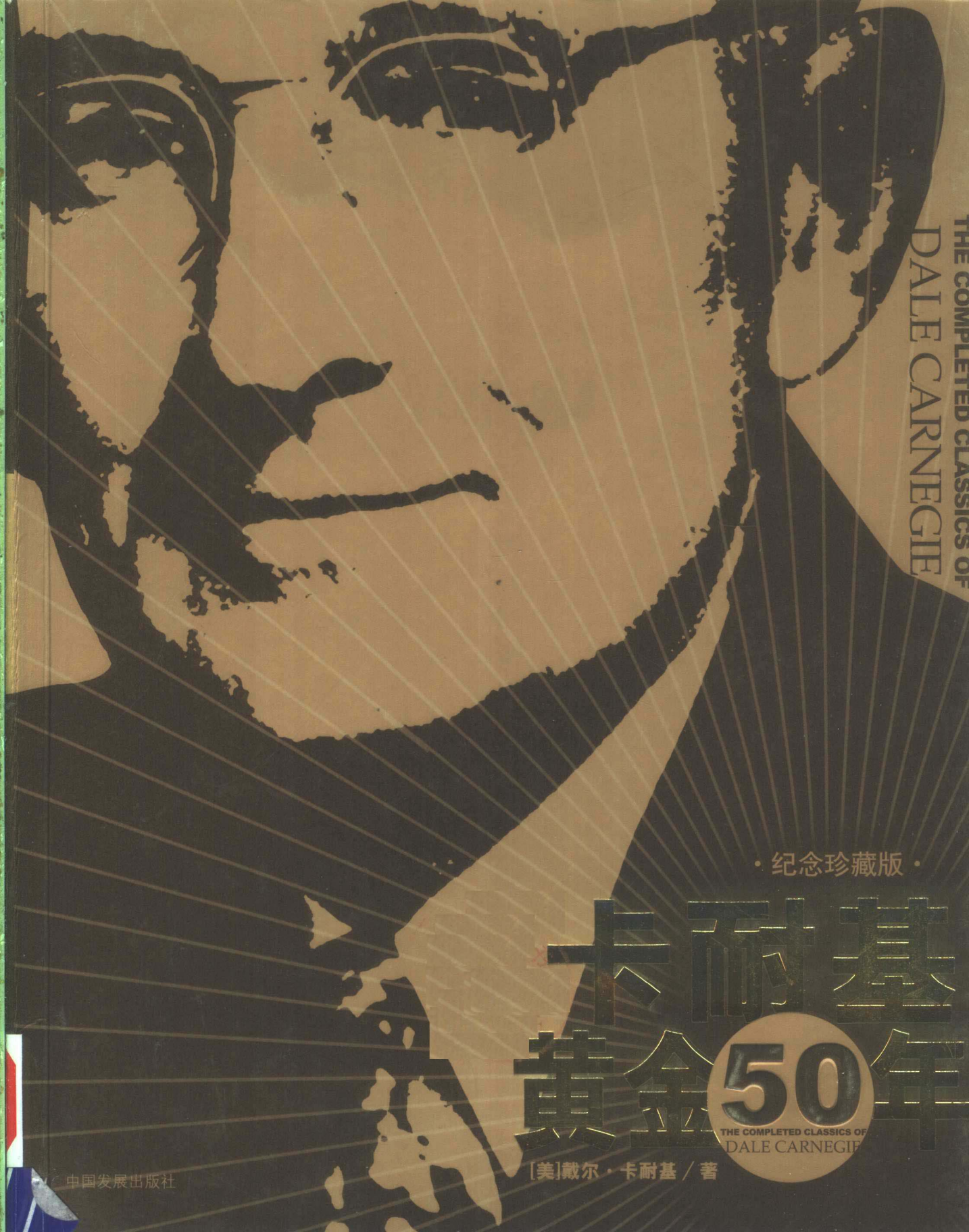




THE COMPLETED CLASSICS OF
DALE CARNEGIE

· 纪念珍藏版 ·

卡耐基 黄金50年

THE COMPLETED CLASSICS OF
DALE CARNEGIE

[美] 戴尔·卡耐基 / 著

中国发展出版社



THE COMPLETED CLASSICS OF
DALE CARNEGIE

· 纪念珍藏版 ·

卡耐基 黄金50年

THE COMPLETED CLASSICS OF
DALE CARNEGIE

[美] 戴尔·卡耐基 / 著
刘津 袁玲 / 译

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基黄金50年/(美)卡耐基著;刘津,袁玲译. —北京:中国发展出版社,2006.1
ISBN 7-80087-914-3

I. 卡… II. ①卡… ②刘… ③袁… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 001419 号

书 名: 卡耐基黄金 50 年
原 著 者: 卡耐基
译 者: 刘 津 袁 玲
出 版 发 行: 中国发展出版社
(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)
标 准 书 号: ISBN 7-80087-914-3/Z·169
经 销 者: 各地新华书店
印 刷 者: 清华大学印刷厂
开 本: 1/16 820×1060mm
印 张: 37.5
字 数: 700 千字
版 次: 2006 年 1 月第 1 版
印 次: 2006 年 1 月第 1 次印刷
定 价: 50.00 元

联系电话: (010)68990692 68990682
网 址: <http://www.developress.com.cn>

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

永远的卡耐基！

——来自全球的 50 位读者感言

他改变了我的生活！（沙里夫·亚巴拉汗，来自中东巴林）

20 世纪 90 年代中期，在我 17 岁正寻求作些改变时，十分幸运地得到了卡耐基的书。当时，我正在大学里挣扎，由于考试不理想，我能否从学校毕业都成了问题。我通过读他的书懂得了积极思考乃改变生活方式之道，而且立竿见影，我的会计、管理、金融课程都得了 A+。毕业后，我又运用作者如何真诚对待他人，以及“如果你要改变周围的一切，就要首先改变自己”的忠告，找到了理想的工作，5 年之内收入翻了三倍！谢谢你，卡耐基！你的著作激发了我，相信也能改变每位读者的生活。

他的思想永不过时！（里查德·巴罗，来自美国纽约）

有人抱怨他的书有些过时了，我不同意。他的一些重要思想如“要感激他人”在当今的竞争世界仍然十分重要。事实上，他的一些与人沟通的技巧在时下一些畅销书中只是换了一个说法而已，但是，我还没有读到一本有他的书那样具有磁性的新作，这也许就是他的书能一直畅销的奥秘！

他是真正开启“情商”的人！（比哈特·爱沙肯德，来自英国伦敦）

如果你真要学到与人相处的方法，毫无疑问你要读卡耐基的书，这是你迈向这一目标的第一步。当我第一次读到他的书时就被他迷住了。卡耐基尽管没有提出“情商”的概念，但他的著作是最深刻的情商启蒙书，值得你不断阅读。

他是一名伟大的教练！（特伦斯·嘉加诺，来自美国加州）

我刚参加完一个为期 4 天的影响力训练课程。像其他参加者一样，我也真诚地希望学到一套如何影响人的公式。所幸的是，卡耐基的理论向我们表明，影响他人的艺术是可以学到的，不过要付出大量的能量、耐心和忘我精神。对自我的意识和对他人的意识是这门艺术的两个指导原则。卡耐基著作的核心是：你要热情地接纳他人。他给予我们一些具体的原则和工具，并鼓励我们去努力建立这种强有力的关系。他是一位伟大的教练、一名受人爱戴的领导者！

他是孩子们的启蒙老师！（查理·阿坦，来自法国巴黎）

当我 15 岁时读及本书，我常常从中获取智慧。每个父母都应应为子女备一本。它教你如何从他人的角度而

不是单单从自己的角度考虑问题。这一方式将使你们双方受益。

他是人际关系的导师！（帕特里克·迈克多劳德，来自美国明尼阿波利斯）

我拥有这本书已有 10 年了。我至今仍然读它。你可以无数遍地读它。我个人认为这本书是人际关系方面的圣经。如果说有一本书在读后可增进你与人沟通的技能，那就是这本书！

他教会了我们人生是一场双赢游戏！（A·D·图荪，来自新西兰）

戴尔·卡耐基写下了一部令人叫绝的书。他传授的这些成功原则使无数人变成领导者。我可以告诉你在运用这些原则以后所带来的变化，比如人们对我报以微笑，也变得更加友善了。在我看来，这本书之所以如此受欢迎，最主要的原因是它的很多概念非常简明，另一个原因是他的书均基于真诚。所有的忠告均教会你如何双赢，他书中的原则在教你帮助他人的同时也帮助了自己。

他让我认识到常识的力量！（利兹·悌舍，来自北欧冰岛）

一本好书——有力的忠告！它们均来自于常识。我认为本书是一本伟大的提示礼物——助你如何赢得朋友及影响他人。这本书向你表明，常识和体面将使你在商业世界出人头地。

他是一个靠故事传播智慧的高手！（理查德·斯查瓦兹，来自北欧挪威）

我发现这本书非常实用，可惜其中有些原则被大多数人遗忘了。他所传授的是在人们日常生活中会得到印证、而许多人身上严重缺乏的基本教义。我真正享受这本书的还不是它的一些原理和规则，而是与这些原理相关的故事。这本书写于 20 世纪 30 年代，里面的故事和人物也发生于那个时代，但至今仍让人感到栩栩如生，无论是罗斯福和林肯那样的伟人，还是那些名不见经传的小人物，都透过卡耐基的生花妙笔，让我们学到了智慧。

他的书是既可以读也可以听的！（南希·舒克，来自美国中部威斯康星）

我不需要证实你是否读过这本书。同样不需要证实的是：如果你没有将卡耐基的这些广为认同的原则付诸实践，你的个人生活和职业生涯就会受挫。在我的人生经历中，我不仅时时读它，而且听它，后一种方式比前一种方式更有效，尤其在这个忙碌的时代。如果你也是一个大忙人，我劝你也不妨试试听的方式。

他的书是人生的必备品！（特拉维斯·罗宾森，国际成功教练，来自美国亚特兰大）

这是一本奇书！这本书时间确实很久了，但它所概括的原则并未过时。我已用这些原则在世界各地培训达 13 年之久，而且每年都要重读它 2~3 遍。对于任何一个想要开启成功正确路径的人来说，这本书都是“必须拥有”和“必须阅读”之作。我的忠告是，你最好每年读它 2~3 次，它将伴你度过愉快的人生。

他改变了无数人的命运！(黑瑟尔·帕里斯,来自美国费城)

约 70 年前,这本书在美国刮起一股旋风,几十年过去了,这股势头丝毫未减。这本非常简单的读物改变了数以百万计的读者的命运。这本书的观点很简单,非常容易掌握;为了对他人施加最大的影响,就应对他人表现出真诚的兴趣。无论你是销售人员,还是政治家,甚至家庭主妇,不管你将从事哪一行,这本书给你的教益都将超过预期。

他是一个靠自我奋斗成功的典范！(M·H·夏普,来自美国哥伦比亚)

有人因为他叫戴尔·卡耐基,就误以为他是那个钢铁大王卡耐基家族的一分子,因而认为他在书中讲的对普通人缺少针对性。恰恰错了!戴尔·卡耐基恰恰出生于一个贫困家庭,他的家庭以农为业,饱受洪水之患,他从小就帮家里喂养奶牛,上师范学校时,每天走 3 公里到学校,因为他是学校为数不多的几个付不起每天一美元房租的学生。没有这么苦难的童年,他也许就写不出如此充满生命力的文字,这是卡耐基成功的基石,也是他的著作常销不衰的原因。

他是真正的人际关系之父！(卡洛斯·托罗娜,来自美国德州)

这位人际关系之父的书初版于 1937 年,后经不断修订,被译成几乎所有语言,成为畅销全球的经典。由于他对人性的深刻洞见,使得这本书到今天仍和当初一样具有生命力。作为全球最知名的自助作家,他所传授的人际关系技巧将指导你取得事业的成功。他所提出的“一个人事业的成功,有 85% 取决于人际沟通能力,只有 15% 依赖于其专业知识”这一论断,成为最著名的成功定律,如果你想改进自己的人际关系,不妨按他的指引试试吧!

他教会我们如何积极思考！(安德鲁·平托,来自澳大利亚)

在我十几岁时就读过这本书,正是它规划了我的生活。我从中学到了不要批评和抱怨他人以及如何与人有效相处的原则。这本书切中了所有人的要害,里面的例子也十分有趣。20 年后,我又读了一遍这本书,它跟我第一次阅读时一样,让我激动不已。在我看来,其中的“积极思考:做最好的你自己”,是可以使每个人的生活达到最优的著名论断,适合想有所改变的每个人。

他是真正的赢家！(马努尔·哥亚达,来自阿根廷)

如果你要开一张书单,列出除《圣经》以外最值得读的书是哪一本?毫无疑问,我选戴尔·卡耐基的书。我认为他将古代犹太人的智慧作了最好的当代阐释,并能让每个人可以便利地应用。这可能是本书得以如此成功的原因之一。在 3000 年前,智慧之王所罗门教导我们许多做人的准则,卡耐基则教会我们如何去现实而快乐地生活。

他是伟大的人性分析大师！（杰里·兰西，来自加拿大多伦多）

这本书传授了与人相处的真经。它教会我们如何欣赏他人，远离自我中心主义，要真诚地关心别人，做别人真正的朋友。本书对人性问题的探讨，使它成为上个世纪最伟大的著作之一。只要你认真领会本书的思想，就会成为最受欢迎的人，并收获成功的事业和生活。

他是人类心灵的导师！（沃伦·马修斯，来自英国）

他是名副其实的社会技能之父，从商业到爱情。我在处理政治问题时，只要运用他的原则，矛盾就一下子化解了。他是一本教你如何生存之书。当然，没有一本书能让你找到最顶尖的工作，赢得最伟大的爱情，但是，本书中的一些基本原则还是十分重要的。在行为规范方面，孔子和其他历史圣人都教了我们许多，而本书则教了我们一些如何去做的原则和技巧。

他总结出的人际关系原则让我受益终生！（托德·胡德那尔，来自美国加州圣地亚哥）

30年前，我父亲“贿赂”我：如果我阅读卡耐基的《如何赢得友谊并影响他人》，就奖励我10美元。当时我对其中的故事的兴趣更甚于里面的人际关系原则。最近我又听了该书的音带版，对其中关于与人打交道的技巧印象尤深。为此，我十分后悔当初为何没有领会这些。我希望后来者能以我为鉴，不仅要看里面的故事，还要仔细琢磨那些由卡耐基所总结出的原则。

他将我的人际关系能力提到一个新的高度！（N·汉森，来自美国盐湖城）

这是一本关于人际关系的内核的极品。你将在本书中学到与任何人交流并做朋友的技巧。我相信这些原则至今仍然正确，它所讨论的社会交往技能既简单也实用，它们可以将你与人相处的能力提升到一个新的高度。无论如何，本书向读者打开了一扇在任何地方与任何人交往的大门。

他的书是我的第二本《圣经》！（E·K·本萨哈，来自非洲加纳）

这是一本值得读了又读的书。我于1994年第一次买到这本书，当时只有17岁。我立即为此书而着迷，运用书中的原理，我与朋友的关系发生了根本性改变。直到今天，当我遇到棘手的人际关系问题时，就会拿出他的书，将书中讲到的有针对性的部分进行阅读。另外，书中关于林肯的逸闻也引人入胜，林肯之所以能成为伟大的政治家，他在人际关系方面的能力起了重要作用，卡耐基对林肯的研究可谓独到深刻。

他是真正懂得人的心理的“大众心理学家”！（伯纳德·查平，来自美国波士顿）

在那些学院派心理学家的著作中，有一种看低为大多数人服务的心理学作品，他们经常将这些人贬为“流行心理学”。尽管卡耐基的书甚至其中的标题都成为嘲弄的对象，但我仍然认为它是人际关系方面最为重要的著作。这本书能畅销75年，如此受大众喜爱，肯定有其独到之处，它让我们了解了人类行为的实质，让我们每

个人从他的忠告中受益。

➤ **他的书是充满魔力之书!** (约瑟夫·杜威, 来自德国慕尼黑)

这真是一本改变了我的生活的书。书中谈到一切教会了我做一个好人,教会了我如何做真正的自己。他教会了我如何以一种积极的方式与人打交道。它是不过时的,我每三年就要认真读它一遍,并总能从中受益。

➤ **他的书是我向他人推荐的首选!** (鲁那·哥德佛诺伊, 来自美国亚特兰大)

当我在参加会议和为公司咨询时,常常有人要我推荐一本书,我常常推荐卡耐基的书。这是一本在 20 年前改变了我生活的书。我当时是一个不能说英语的移民,这本书教会了我如何赢得他人。现如今,尽管我已成为一位得奖作家,我仍然读此书达数百遍。这本书会使你受益,我强烈引荐你一遍又一遍地阅读此书。

➤ **他是一名点石成金大师!** (詹姆斯·格林, 来自美国长岛)

卡耐基先生成了我们时代的常青树。你可以说他的书中没有什么标新立异的观点,他的表达也不深奥,但像一位优秀教练一样,他则告诉你如何运用那些简明的道理去付诸有效的行动。没有任何一位自助作家能以如此常识性的观点来指导我们的行动。

➤ **他是人性解读大师!** (皮特·西门子, 来自德国)

戴尔·卡耐基写于 70 多年前的书到底在今天还有多大价值呢?成功的秘诀是让其他愿意帮助你的人与你为伍,孤家寡人是成不了大器的!卡耐基是最懂得这一点的,他向我们揭示了如何吸引和激励他人的原则和技巧。这些原则确实十分简单,也确实有效。世界在变,但人性未变,人们的行为方式和对他人的反应方式未变。莎士比亚的戏剧之所以一直受欢迎,就因为它们揭示了人性,同样,卡耐基的书也因其对人性的洞见和所传授的行之有效的方法而一直受读者爱戴。

➤ **他让我从失败迈向成功!** (徐民, 来自中国)

这本书简直让人难以置信!它给予我们一些简单的规则,从而让自己变成一个成功的交流者。更为重要的,书中的例子也十分引人入胜。如果你认真阅读它,你将会为它给你生活带来的改变而感到惊奇。我尽管被同事和朋友视为一个善于沟通者和成功者,事实上我也有过一段痛苦的经历,正是阅读了他的书才使我改正错误,也带来了人生的改变。如果你想变成一个成功的人,我劝你必须好好读这本书。

➤ **他让我重新定义人生!** (詹姆斯·巴罗, 来自英国)

这是我所看到的最有用的一本书。它会为你面临的人生问题提供一个新的视角。他的忠告比当下一些自助作家的建议更加实用且极具鼓舞力。比如,一个快 40 岁的人问戴尔·卡耐基:“我想成为一名医生,这是我

一生的梦,可是我现在已经 40 岁了,恐怕我已经太老了,因为假使我再花 8 年去拿一个医学博士学位,我就 48 岁了。”卡耐基回答道:“是啊,但是,如果你不做,你到那时就是一个仅仅 48 岁的人而已!”我也碰到过类似的问题,他的观点改变了我的人生,使我实现了看似不可能实现的梦。

他让那些学院派心理学家黯然失色! (布伦约·加斯金,来自美国印第安那)

让我们忘掉那些在学校学到的心理学吧。卡耐基的建议并不复杂,但实用价值极大。本书中最好的部分是它提出了:将你自己置入其他人的鞋中,并以此量裁其他人。它还要我们诚实地对待他人,而不管社会上如何对他持负面的观点;它教会我们一定要保全他人的面子,这是一种好的待人方式,是激励他人的有效方法。这些观点不仅适合于商业交往,也有益于你增进人际关系。

他是一个深刻的人性观察者! (托马斯·奥格伦,来自美国加州)

我写这个评论的目的是想促使每个人阅读此书。如果你曾经读过,我劝你反复阅读,就像我最近所做的一样。很少有一本书像它那样对我产生如此大的影响。戴尔·卡耐基是一位不寻常的人性观察者,也是一位难得的作家。尽管本书年头很长了,但它的许多观点都经历了时间的检验,那些教人们如何成功和如何享受生活的忠告仍然充满智慧。卡耐基的所有关于如何成功的方法都建立于真理、同情、尊重、合理和常识的基础上,这是它长销不衰的重要原因。

他是管理者训练员工的必读书! (威廉·康威,来自澳大利亚)

我十分幸运地在我早年的管理生涯中得到这本书,而且可以说积极地改变了我的发展历程。本书所提供的方法都是我们在生活和工作中会碰到的具体问题,它教我们如何赢得友谊和影响他人。尽管本书写于 20 世纪 30 年代,但它抓住了人性的基本问题。以我的经验,他的书对中级和高级管理者都十分有用,也能十分有效地提高员工的生产率。

他的方法除了鲁宾逊以外的世界都管用! (罗杰斯,来自意大利罗马)

毫无疑问,本书已经历了时间的检验,我一看到有评论说它时间太久就说它过时,我就觉得好笑。记住,人就是人,70 年前激励过人的力量到今天照样能激励人,70 年前交朋友和影响他人的方法到今天照样有效。除非你生活在鲁宾逊的一人世界,与世隔绝,这本书都会对你有用。试试看,它保准有用。

他是世界另外 70% 人群的拯救者! (鲍伯·迪伦,来自美国波士顿)

这本书已经在世界上 30% 人口的身上产生了化学反应,这 30% 的人已经由本书提高了社会交际能力,已经能够掌控他人。但是,世界还有 70% 的人更需要它,因为他们或者因为人际关系问题,或者因为抑郁等心理问题,在人生中遇到了这样那样的困境,他们迫切需要通过本书来改进自己,而且它也是一本最为行之有效的书。

他是一位十星级作家！（巴巴拉·罗斯，来自美国）

无论你是要使人们对你作出更好的回应，还是要提升你孩子的自尊，或是要提高你公司雇员的合作能力，或是建立自己的朋友群体，本书都是一本行之有效的“如何去做”的指导书。除了他在书中归纳的一些原则外，还有引自一些名人如佛陀、卡尔·荣格、马克·吐温、老子、林肯等的黄金法则。这本书适合所有学校、商界的每个人和所有父母阅读。

他教我们成为一个积极的倾听者！（扎维·萨夫特拉斯，来自美国布鲁克林）

如果你想找一本书来模仿如何赢得朋友和影响他人，本书显然不适合你。恰恰相反，本书是一本教你在与他人交谈时如何当好一个听者的书。你要仔细聆听，并真诚关心别人的问题，这就是本书的全部。尽管这一概括有些简单，但丝毫不影响它成为一本伟大的书，书中的信息对我们当今这个高科技、高压力和高强度的社会尤其有用。我们很多人已没有耐心当好一个听者，而这一点恰恰是成功赢得他人的关键。

他让我们与人打交道不再犯难！（张东辉，来自中国香港）

我们每天只要一离开家就要满足他人，然而这是一种很难掌控的心理学问题。在本书中，戴尔·卡耐基以合适的方式向我们传授了如何掌控这一局面的技巧。我最喜欢其中关于如何与人打交道的部分，它教会我们如何让人们喜欢我们。其实方法很简单，就是给他人一个微笑，对他人的要求积极作出回应，作一个好听者。既然与人打交道在我们的现实生活中不可避免，那就让我们好好读他的书吧。

他教会我们与最难缠的人打交道！（辛迪·克劳福德，来自德国）

正如一则格言所说：这世界变化越来越大，唯一未变的是人性。确实如此，成功的法则也未变：掌握了人，就能成功。卡耐基的书就是一本指导我们取得成功的书，因为它透视了人性的弱点。它通过大量的实例告诉我们：就是在最不利的情形下，与最难处的人打交道，只要我们理解了人性，就能成功。

他让我克服了恐惧心理！（高顿·利沃，来自瑞典）

我的一个朋友开了一家网络营销公司，我问他将生意做起来的关键是什么，他回答道：“人——你要学会与他沟通并满足他的需求。”卡耐基的书教会了我如何发展积极影响他人的能力。顺便说一句，他的书也让我克服了在人群中进行公开演讲、陈述自己观点的恐惧。这真是一本伟大的书！太棒了！

他是生活常识的传布者！（莱利·琼斯，来自美国匹兹堡）

这本书教导你真正的生活。“人们只会对他们自己感兴趣，因此，如果你对他人表现出真诚的兴趣，他们必将同样予以回报。”这是真理，这是常识，只要照此做了，就会取得更大的成功。我们社会现在的问题是，大多数人只愿炫耀自己，忽视他人，这是他们事业和生活不如意的原因之一。

他被尊称为“亲爱的卡耐基先生”！（哈维·比比，来自中东科威特）

卡耐基能取得世界范围的成功，并经历了 70 多年的时代变迁还如此受欢迎，这要归结于他的智慧，他的理念和有效。他没有那些深奥的理论，也没有牧师那样一板一眼的训导，但他给出了大量普通人的故事，也有许多我们能学的名人逸事，他是人性解读方面离我们最近的作家！

他让我们明白了每个人都希望被人感到不可或缺！（约瑟夫·马勒斯卡，来自美国纽约）

这本书是一个充满如何与人相处的金矿。有许多被证明行之有效的适用于各种情形的策略和方法。它教导了我们在教科书中没法学到的人性的方面。我们每个人都需要健康、食物、睡眠、金钱、平静的生活、家庭、福利和感情，除了这些，我们都渴望让他人感到我们十分重要，这就是卡耐基教给我们的为人处世之道。

他的书是所有励志书中最好的！（詹姆斯·克拉克，来自英国）

我无法控制自己的情感来为他的书说几句！5 年前，我读到他的书，并将书中的原则投入实践，现在我每年至少要读一遍他的书，他彻底改变了我的人生。听着，眼下关于自助和激励方面的书汗牛充栋，但这本书至少在一点上有别于它们：它是他们的启蒙老师！

他是最伟大的激励大师！（北美图书评论，来自美国）

戴尔·卡耐基将激励人变成了一门艺术，不仅如此，在他及一批人的努力下，激励作为一种机制已融入美国的文化和制度中。看看那些成功者，哪一个不是一个充满激情和影响力的人？！

他是一个让你觉得是一个常伴你左右的谈话者！（吉米·杜拉卡特，来自美国奥兰多）

这本书不是为那些企图一夜成功的人准备的。卡耐基实际上是那种让你在读他的书时就如他在跟你谈话一样的人。我把这本书放在我的床前，每晚都要读上几段。我的体会是，赢得朋友和影响他人也是一个学习的过程。

他的书是你迈向成功的敲门砖！（布伦特·巴莎姆，来自南美智利）

这是我读到的第一本人际关系方面的书。初看那些标题，没有什么吸引人的，但一进入里面的内容，我就爱不释手了。在我的事业中，每当碰到人际方面的问题，我就捧起这本书，仔细拜读，并且总能找到解决办法。我们已进入信息时代，高科技也带来高冲突，这本书仍然是帮我们解决人类冲突的最好的一部书。

他是真正掌握了人性弱点的人！（李全真，来自中国台湾）

我是在我的上司、同事和朋友的建议下读这本书的。读了这本书后，发现它之所以受欢迎，道理很简单，因

为它认识到每个人都有被人视为重要的渴望,所有人对自己都比对别人更感兴趣。这就是人性,或者说叫“人性的弱点”。基于这一事实,本书教会了你与人相处和影响他人的秘诀;让他人感到重要!这一方法管用吗?当然!

他的理论适合全世界!(阿巴拉汗·杰夫里,来自中东沙特阿拉伯)

在我 12 岁时,我最要好的朋友送给我这本书,并建议我看看,会发觉它很有趣。他的观点不能再正确的了,我花了两周时间,仔细阅读了此书,真是获益匪浅,它成为我成长期及后来事业发展的必读书。在他的指引下,我成为了一名优秀的谈判家。全世界的人类尽管肤色不同,种族各异,但人性却是相通的,理解这一点对于处理国际贸易事务非常重要。

他的思想沁入人的心田!(布鲁斯迈尔,来自印度)

我爱他的书,它们是人类永不贬值的宝贵资产。我建议所有希望有所成就的人都应读这本书。金钱不是最重要的,对人性的准确把握才是最为重要的。这本书不仅向我们提供了获取成功的重要信息,而且有助于我们形成迈向成功、开启新的生活的好习惯。

一本人际关系的圣经(迈克尔·弗兰克,来自德国汉堡)

这是一本多么优秀的书啊!通过实践卡耐基的方法,我的人生发生了根本的改变。我现在的个人生活变得非常快乐,因为我学会了欣赏、尊敬和帮助所有爱我的人。我的工作也变得更加有趣了,因为我学会了如何与同事融洽相处。我毫不奇怪为何有那么多的人喜欢这本书,因为他能帮助每个人取得成功。

一本送给所有人的礼物!(刘津,中国,卡耐基图书在中国的推广者)

自中国改革开放以来,卡耐基的书在中国刮起过三次旋风。第一次是 80 年代国门刚打开时,他的书登陆中国,被封闭了几十年的中国人如饥似渴地读他的书,本人当时正好在大学读书,也是其中的一名受益者之一,目前这批人正好成了中国高速发展的推动者。第二次是 90 年代初,邓小平南巡讲话,催发中国新一轮的改革与发展浪潮,他的书伴着一个个奋发向上的年轻人积极进取,取得了事业的成功,本人是这一轮经济浪潮的见证者。第三次是 90 年代末至今持续不衰的卡耐基热,正好是中国崛起的关键期,也是每个人事业发展的机遇期,卡耐基的书走进学校、工厂、机关,走遍中国大江南北,他让无数企业家和普通老百姓学到了与人相处的真经,本人作为这一轮“卡耐基热”的推动者之一,代表所有从他的思想中受益的人,在他仙逝 50 年之际,向这位人类伟大的心灵导师说一声真诚的感谢!

序 言

我为何写作此书

在过去的 35 年中，美国出版家曾印刷过 20 多万种书籍，大多数是极沉闷的，许多是亏本本的。我不是说“许多”吗？一位世界上最大的书局的经理最近对我承认说，他的公司有 75 年的出版经验了，但还是每出版 8 种书就有 7 种书是亏本的。

那么为什么我还要冒险写作此书呢？在我写好之后，你为什么还要费事去读呢？这些问题都很有道理，但读完下文你便一目了然了。

1912 年起，我在纽约为成人讲授职业教育课程。最初，我只开设了演讲术课程——用实际的经验训练成人在商业面洽以及团体中能站着思想，更加清楚、有效、镇定地发表自己的思想。

经过几个季节的培训，我渐渐觉得，这些成人固然急需说话的训练，但他们更迫切需要在日常事务及人际交际方面得到更好的训练。我自己也深切需要这种训练。应付人恐怕是你所遇见的最大问题了，如果你是一位商人，更是如此。是的，即使你是一位会计师、家庭主妇、建筑师或工程师也是如此。数年前在卡耐基基金会的资助下所作的调查研究表明——这一结果后来又由卡耐基技术研究院另外的一项研究所证实——在技术工作方面的工程中，一个人事业的成功，约有 85% 是由于人类工程——即人格和领导他人的能力。

有好多年，我每季在费城工程师俱乐部举办培训课程，并且也在美国电机工程师学会纽约分会开班。总计约有 1500 人以上的工程师在我的班训练过。他们既有学历又有知识，为何还要参加我的培训？因为根据多年的观察与经验，他们最后发现，在工程界报酬最高的人往往不是懂得工程学最多的人。例如，我们可以用每周 25~50 元的代价雇用工程、会计、建筑或其他专业的技术人才。市场上永远都有这种人才，但一个人除了技术知识之外，要能再具备一些发表自己想法的能力、领导他人的能力、激发他人热忱的能力，那他的收入势必增加。

美国石油大王洛克菲勒在事业的鼎盛时期说道：

“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意且会付酬购买这种能力。它比世上任何别的东西都多。”

由经验得知，这话无疑是正确的，因为我自己也费了许多年的功夫去寻求一本实用有效的人类关系学手册。由于一直找不到这种书，我就试写了一本，在我的班里使用，也就是这本书，我希望你会喜欢它。

为写作此书，我曾读过所有我能找到的有关材料，此外，我又雇用了一位受过训练的抄写员，费了一年半功夫，在各大图书馆中读我所遗漏了的东西，钻研各种心理学专集，浏览千百篇杂志文章，搜索无数人物传记，研究各时代的大人物是如何应付他人的。我读过各时代的伟人传记，自恺撒到爱迪生。关于罗斯福的传记我就读了一百多本。我们不惜时间、金钱，要发现自古以来对任何人都都有用的关于交友及影响他人的切实真谛。

我还亲自访问过数十位成功人士和世界著名人物，如马可尼、罗斯福、杨·欧文、嘉宝、约翰逊等，我要从他们身上探究人际关系的技巧。

多年前，我们开始以一套不比明信片大的卡片让学员获得这些应付人的规则，后来又印了一张较大的卡片，然后是一本小册子，再后是一套小书。而现在，经过 15 年的试验与研究，终于诞生了这本书。

当然，我们这里所定的规则不只是一种理论或揣测，它们颇有奇效，听起来似乎让人不足以为信，但我确实亲自听到或看见过这些原则改变了许多人的生活与事业。

- 一位手下有 340 个雇员的老板加入了这一训练课程。多年来，他曾没有限制或顾虑地指使、批评和指责雇员，他不会从自己的口中发出仁慈的称道与鼓励。在研究本书的原则之后，这位老板完全改变了他的人生观。他的厂里也充满了一种从未有过的忠诚、热忱与合作精神，340 个仇敌变成了 340 个朋友。
 - 无数推销员因为运用了这些原则，他们的销售业绩直线上升。许多人已经开了新户头——他们以前无法奢求的户头。高级职员得到了更大的职权，薪俸增加。一位高级职员每年薪水增加 5000 元，因为他实行了这些规则。
 - 屡次参加课程训练的妻子们说，自从她们的丈夫受了这种训练后，自己的家庭比以前更加快乐了。
 - 男人们常对他们所得的成果感到惊异，全像魔术似的。有时候，他们迫不及待地打电话到我家中来，因为他们不能等待 48 小时之后，在正常上课的时间报告他们的成就。
- ……

哈佛名教授詹姆士曾说：“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着，我们现在只利用了我们身心资源的一小部分。广义地说，人类就是这样地生活着，远在其应有的极限之内。他们具有各种惯于未加利用的力量。”

那些你“惯于未加利用”的力量！本书的唯一目的就是帮助你发现、发展和利用自己的那些潜伏未用的潜能。

停止忧虑，开启新的人生

1909年，我可以说是纽约最不开心的人之一了。我当时靠销售卡车为生，可是我对卡车方面的知识一点都不了解。这还不太要紧，最糟的是我一点都不想了解。我看不起自己的工作，我讨厌自己住在西56街那廉价且满是蟑螂的房间。我至今还记得墙上挂着几条领带，有一天早上，我伸手去拉一条领带时，惊起了四周流窜的蟑螂。我也受不了在那种肮脏便宜，也满是蟑螂的小餐厅里毫无胃口吃点东西。

我每天带着头痛回到空洞的房里，这种头痛完全是因为失望、烦恼、不平引起的。我最感到不平的是，大学时代的美梦竟成为了今天的噩梦。这就是人生？这就是我日夜企盼的冒险生涯？如此下去，人生的意义何在？一份我自己都瞧不起的工作、每天与蟑螂为伍、吃廉价食物——对未来不抱希望？我向往自己在闲暇之余能看看书，希望从事大学时代就梦想的写作工作。

其实我知道，我要是放弃这份令自己深恶痛绝的工作，对我也并没有什么太大损失。当时我并不想赚很多钱，只想好好享受人生。简单地说，我已经到了年轻人开始创业时必须作出决定的那一刻。于是我作出了决定——一个彻底改变我一生的决定。它使我后来的人生超出想象地令我感到快乐，并富有价值。

我决定放弃这份工作，既然我在密苏里瓦伦堡州立师范学院受了四年教育，我想我可以到夜校去教成人班。白天的时间我可以看书、准备演讲、写些小说和短篇故事。我决定要“为生活而写作，为写作而生活”。

那么我在夜校应该教这些成人什么呢？回顾自己在大学所受的训练，我发现对我的工作和生活最有实用价值的，是在公众演讲方面的训练，它比所有其他的学科更有价值。为什么这么讲？因为那些经验消除了我的羞怯，帮助我建立了自信，增强了我与人交往的勇气。它也清楚表明，一个富有领导力的人，往往是能够向公众传递思想的人。

于是我向哥伦比亚大学以及纽约大学提出申请，让学校请我在夜校为公众讲授演说课，可是这两所大学都没有理会我的这种申请。

当时我很失望。不过现在想起来，我多么感谢他们当初没有录用我，因为我后来到了基督教青年会的夜校授课，那里真是一个需要立竿见影的地方，这对我真是一种挑战。这些学员可不是为了大学学分或社会地位来上课的，他们也不是为了捞个一纸文凭，而是为了一个目的——希望能解决自己现实的问题。他们希望自己能在开会时站起来说几句，不致因恐惧而晕倒；那些推销员希望自己能有勇气拜访一些难缠的客户；他们希望提高自己的工作业绩，为家里多赚点钱。当时，学员们的学费是以分期付款的方式支付的，也就是说，一旦他们觉得没有什么效果，就会止付学费。我当时也不是领取固定的薪水，而是分红。为了糊口，我不得不脚

踏实地地工作。

我当时觉得情况很不妙，现在才看出那真是一种宝贵的训练。我必须激励学员，必须帮他们解决所遇到的问题，必须让他们在每一讲中感到明显的收获，这样他们才会继续上课。

那真是一份有意思的工作，我热爱它！看到这些社会人士如此之快地建立了自信，有些还获得了晋升、加薪，这实在令我颇感意外。这些成人班的讲授成功，远远超出了我最乐观的估计。本来最初青年会不愿给我支付每晚5美元的薪水，可三个季度之后，他们主动提出每晚支付我30美元。刚开始，我只教公众演说，有了几年的经验之后，我发现，这些人也需要赢得友谊与影响他人的能力。于是我准备教他们这些东西，可当时找不到一本有关人际关系的著作，我决定自己动手。不过它不是以通常方式写成的，而是由这些学员的经验逐渐演化而成的，这本书就是《如何赢得友谊并影响他人》。

由于这本书完全是为成人班写的，加上我仅写过4本名不见经传的著作，因此，我从来不敢梦想这本书会有好的销售效果，可事实却令我喜出望外！

几年的授课经验使我认识到，忧虑是这些人面临的另一个普遍而重大的问题。大部分学员是上班族，他们是各行各业的主管、推销员、工程师、会计，而他们大多数人都有问题。其中也有女性——职业妇女和家庭主妇，她们也有自己的问题！显然我又需要为学员们写一本如何克服忧虑的书了！这一次，我试着去找一些参考资料。我来到纽约50街及42街的公共图书馆，令人好笑的是，图书馆中带有“忧虑”两个字的书名总共只有22种。而含有“虫类”二字的书名则有189种，几乎是前者的9倍。这应该令人感到奇怪吧？既然忧虑是人类所面临的最大敌人，那我们的每一所中学、大学都应该有一门讲授“克服忧虑”的课程才好！难怪《如何正确地烦恼》一书的作者希伯瑞说：“我们缺乏应付压力的准备，就像要一只书虫去跳芭蕾舞一样。”

在我们的医院里，有一半以上的病人都是因为紧张和情绪困扰而引起疾病住院的。我把纽约公共图书馆书架上22本有关忧虑的书都看遍了。我也到其他地方搜索所有我能找到的有关忧虑的书，可真没发现有一本能够适用于那些成人班的学员，于是我决定再动手写一本了。

其实，7年前我就开始准备写这本书《如何停止忧虑，开启新的人生》了。那时我阅读一些古今中外哲学家对忧虑的看法，我也看过上百种传记，从中国古人孔子到英国的邱吉尔，我还访问过许多杰出人士，如克拉克将军、亨利·福特、罗斯福总统夫人、布雷德将军、拳王杰克·戴普西以及陶乐西·狄克丝等。不过这都只是一个开始。

我还做过一个比采访、阅读更重要的事情——我在一个专门研究如何克服忧虑的实验室里工作了5年——也就是我的成人训练班所组成的实验室。就我所知，这是世界上第一所也是唯一一所研究忧虑的实验室。我们的做法是，将一套克服忧虑的准则教给学员，请他们回去实际运用，再回到班上报告结果，很多学员报告的都是一些过去能够行之有效的方法。

可以说，我是世界上听过“克服忧虑”的演讲最多的人。除此之外，我还总结过成百上千的“克服忧虑”的经验。有些是他人寄给我的，还有一些是在班上得过奖的。总之，这本书绝非来自象牙之塔，也不是如何克服忧虑的学院派研究报告。而是一本记录成百上千位成年人克