

DALE CARNEGIE

Miten saan

TOIMITETTU
KÄÄNNÖS

ystäviä,

menestystä,



vaikutusvaltaa

Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa

Dale Carnegie

Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa

*Suomentanut
Väinö Jaakkola*

*Saga Egmontin toimitus on tarkistanut ja ajanmukaistanut Väinö
Jaakkolan vuoden 1939 suomennoksen vuonna 2026.*

Saga Egmont

Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa

Suomentanut: Väinö Jaakkola

Alkuteos: *How to Win Friends and Influence People*

Alkuteoksen kieli: englanti

Kansikuva: Midjourney

Kansisuunnittelu: Emma Björklund

Copyright © 1936 Dale Carnegie © 1939 Väinö Jaakkola © 2026 Saga Egmont

Kaikki oikeudet pidätetään.

ISBN: 9788727357157

1. POD-painos

Tätä teosta tai sen osia ei saa kopioida tai jakaa ilman oikeudenomistajan lupaa. Teoksen käyttö tekoälyn kouluttamiseen tai tekstin- ja tiedonlouhintaan on kielletty ilman oikeudenomistajan lupaa.

www.sagaegmont.com/finland

Saga Egmont kuuluu Egmont-konserniin, jonka omistaa Egmont-säätiö. Säätiö tukee haavoittuvassa asemassa olevia lapsia ja nuoria.

Vognmagergade 11, 2, 1120 København K, Denmark

10 ASIAA, JOTKA TÄMÄ KIRJA TEKEE

1. Irrottaa sinut tavanomaisista rutiineistasi ja antaa sinulle uusia ajatuksia, näkemyksiä ja tavoitteita.
2. Auttaa sinua hankkimaan ystäviä nopeasti ja helposti.
3. Lisää suosiotasi.
4. Auttaa sinua vakuuttamaan ihmiset puolellesi.
5. Lisää asiakkaiden ja liikututtavien määrää.
6. Lisää ansiokykyäsi.
7. Tekee sinusta paremman myyjän tai paremman toimihenkilön.
8. Auttaa sinua käsittelemään hankalia tilanteita, välttämään väittelyjä sekä säilyttämään ihmissuhteesi tasaisina ja miellyttävinä.
9. Tekee sinusta paremman puhujan ja kiinnostavamman keskustelijan.
10. Auttaa sinua herättämään innostusta työtovereissasi.

MITEN TÄMÄ KIRJA KIRJOITETTIIN – JA MIKSI

Viime vuosina Amerikan kustannusliikkeet ovat painattaneet yli kaksisataatuhatta erilaista kirjaa. Useimmat niistä ovat kuolettavan ikäviä ja monet ovat tuottaneet tappiota. Sanoinko ”mo-net”? Erään maailman suurimpiin luettavan kustannusliikkeen johtaja tunnusti minulle äskettäin, että hänen pitkäaikainen kustannusyhtiönsä tekee tappiota seitsemästä kirjasta jokaista julkaisemaansa kahdeksaa kirjaa kohti.

Miksi siis olen rojhennut kirjoittaa vielä uuden kirjan? Ja kun olen sen kirjoittanut, miksi sinun pitäisi vaivautua lukemaan se?

Rehellisiä kysymyksiä kumpainenkin ja minä koetan vastata niihin.

Olen vuodesta 1912 lähtien pitänyt opetuskursseja ammattiväelle New Yorkissa. Aluksi pidin vain puhetaidon kursseja, joiden tarkoituksena oli käytännön harjoittelun avulla opettaa aikuisia ajattelemaan itsenäisesti sekä ilmaisemaan ajatuksensa selkeämmin, tehokkaammin ja itsevarmemmin niin liikeneuvotteluissa kuin yleisön edessäkin. Mutta vähitellen, vuosien kuluessa

oivalsin, että niin kipeästi kuin nämä täysikasvuiset tarvitsivatkin tehokkaan puhetaidon opetusta, he tarvitsivat vielä enemmän taitoa tulla toimeen ihmisten kanssa arjessa ja yhteiskunnassa.

Oivalsin myös pikkuhiljaa, että tarvitsin itsekin kipeästi sel-laista opetusta. Nyt miettiessäni menneitä vuosia huomaan, kuinka usein minulta on puuttunut hienoa vaistoa ja ymmärrystä. Kunpa tämänkaltaisen kirja olisi pantu käsiini kaksikymmentä vuotta sitten! Mikä verraton lahja se olisikaan ollut!

Ihmisten kanssa toimiminen on todennäköisesti suurin eteesi tuleva pulma, etenkin jos toimit liike-elämässä. Niin, ja samoin on laita, jos olet kirjanpitäjä, arkkitehti tai insinööri. Kun joitakin vuosia sitten tutkimme asiaa Carnegien säätiön varoilla, huomasimme erään merkityksellisen seikan, jonka Carnegie Institute of Technologyn myöhemmät lisätutkimukset vahvistivat. Ilmeni, että vain noin 15 prosenttia henkilön taloudellisesta menestyksestä johtuu hänen teknisistä tiedoistaan, ja noin 85 prosenttia perustuu taitoon toimia ihmisten kanssa. Puhutaan ihmisten käsitteilytaidosta, eli persoonallisuudesta ja kyvystä johtaa ihmisiä.

Pidin jokavuotisia kursseja Philadelphian Insinöörikerholla ja järjestin koulutusta Amerikan Sähköinsinöörien Seuran New Yorkin osastolle. Kaikkiaan yli 1500 insinööriä on suorittanut kurssini. He ottivat yhteyttä, koska vuosikausien kokemukset ja havainnot olivat saaneet heidät oivaltamaan, että tekniikan alalla parhaita palkkoja eivät useinkaan saa ne, joilla on eniten ammatitaitoa. Ihmiset, jotka tuntevat ainoastaan alansa tekniset puolet saavat keskimääräistä palkkaa, ja tämänkaltaisia ihmisiä on saatavilla ylenpalttisesti. Mutta henkilöllä, jolla on teknisten tietojen *lisäksi* kyky herättää innostusta ihmisissä, on edellytykset ansaita enemmän.

Ellen väärin muista, John D. Rockefeller saavutti melko tu-

kevan menestyksen liikealalla. Parhaana toimintakautenaan hän sanoi sijoittaja Matthew C. Brushille, että ”kyky johtaa ihmisiä on yhtä hyvin ostettavissa kuin sokeri tai kahvi. Ja minä olen halukas maksamaan siitä kyvystä enemmän kuin mistään muusta aurin-
gon alla.”

Eikö nyt luulisi, että maan jokainen korkeakoulu järjestäisi kursseja maailman korkeimmalle arvioidun kyvyn kehittämiseksi? Mutta pidetäänkö sellaisia käytännöllisiä, tavallisen terveen järjen kursseja yhdessäkään maan korkeakouluista, sitä en vielä tätä kirjoittaessani ole saanut tietooni.

Chicagon yliopisto ja Yhtyneet N.M.K.Y:n koulut selvittivät, mitä aikuiset haluavat oikeasti opiskella.

Tutkimus maksoi 25 000 dollaria ja kesti kaksi vuotta. Sen viimeinen osa suoritettiin Connecticutin Meridenissä. Sitä pidettiin tyypillisenä amerikkalaisena kaupunkina. Jokaista Meridenin täysi-ikäistä asukasta haastateltiin ja pyydettiin vastaamaan 156 kysymykseen, sellaisiin kuin: ”Mikä on toimialanne tai ammattinne? Entä opintonne? Miten kulutatte joutoaikanne? Millaiset ovat tulonne? Mitkä ovat harrastuksenne? Päämääränne? Pulmanne? Mitä aineita opiskelette innokkaimmin?” Tutkimuksessa selvisi, että terveys on aikuisten harrastuksissa etusijalla – ja että heidän harrastuksensa suuntautuu ihmisiin: miten ymmärtää heitä ja tulla toimeen heidän kanssaan; miten saavuttaa heidän suosionsa ja miten voittaa toiset oman kantansa puolelle.

Tutkimusta suorittava komitea päätti järjestää Meridenissä asianomaiset kurssit täysi-ikäisille henkilöille. Komitea etsi uut-
terasti alaa käsittelevää käytännöllistä oppikirjaa tuloksetta. Vihdoin he kääntyivät erään oppimisen tunnetuimman auktoriteetin puoleen ja kysyivät häneltä, tiesikö hän mitään kirjaa, joka vas-

taisi tämän ryhmän tarvetta. ”En”, vastasi hän. ”Tiedän kyllä, mitä he kaipaavat, mutta sellaista kirjaa ei ole koskaan kirjoitettu.”

Kokemuksesta voin todeta tämän pitävän paikkansa, sillä olen itsekin etsinyt ihmissuhteita käsittelevää käytännöllistä opasta vuosikausia.

Koska sellaista kirjaa ei ollut olemassa, olen koettanut itse laatia sellaisen omilla kursseillani käytettäväksi. Ja tässä se on. Toivon, että pidät siitä.

Kirjoittaessani tätä kirjaa luin kaikki ihmissuhdeoppaat, jotka löysin – Dorothy Dixistä, avioero-oikeuksien pöytäkirjoista ja *Parent's Magazine*stä aina professori Overstreetiin, Alfred Adleriin ja William Jamesiin asti. Palkkasin lisäksi tutkijan käymään läpi alan tutkimukset, aikakauslehtikirjoitukset ja lukemattomat elämäkerrat. Tutkijan tehtävänä oli ottaa selville, miten kaikkien aikojen suurmiehet ovat käsitelleet ihmisiä.

Kävin itse haastattelemassa kymmeniä menestyneitä ja maailmankuuluja henkilöitä, kuten Marconia, Franklin D. Rooseveltia, Owen D. Youngia, Clark Gablea, Mary Pickfordia ja Martin Johnsonia. Yritin selvittää, miten he toimivat ihmisten kanssa.

Kaikista näistä aineksista valmistin lyhyen esityksen. Annoin sille nimeksi *Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa*. Sanon ”lyhyen”. Se *oli* lyhyt alussa, mutta se on nyt laajentunut luennoksi, joka kestää monta tuntia. Olen esittänyt sen Carnegie-opiston jokatalvisilla luentokursseilla New Yorkissa.

Esitin luennon ja kehotin kuulijoitani kokeilemaan kurssin oppeja omassa elämässään ja yhteiskunnallisissa suhteissaan sekä tulemaan sitten takaisin kursseille puhumaan kokemuksistaan ja saavuttamistaan tuloksista. Mielenkiintoinen tehtävä! Kurssin miehet ja naiset janosivat itsensä kehittämistä ja lumoutuivat ajatuksesta, että heistä tulisi uudenlaisen laboratorion koekaniineita.

Laboratorio olisi lajissaan ensimmäinen ja tähän saakka ainoa ihmisten keskinäisiä suhteita tutkiva laitos maailmassa.

Tätä kirjaa ei ole ”kirjoitettu” sanan tavallisessa mielessä. Se kasvoi niin kuin lapsi kasvaa. Se kasvoi ja kehittyi tuosta laboratoriesta, tuhansien aikuisten kokemuksista.

Vuosia sitten aloitimme ohjekokoelmalla, joka oli kirjoitettu postikortin kokoiselle paperille. Seuraavana vuonna painatimme suuremman kortin, sitten kirjasen, sitten sarjan kirjasia, joista jokainen yhä laajeni kooltaan ja sisällöltään. Viidentoista vuoden kokeilujen ja tutkimusten jälkeen kirja on vihdoin valmis.

Kirjassa esitettävät ohjeet eivät ole pelkkää teoriaa tai umpimähkäisyyttä. Ne vaikuttavat kuin taikavoima. Niin uskomatomalta kuin se kuulostaakin, minä olen nähnyt, kuinka kirjan periaatteiden soveltaminen on sananmukaisesti mullistanut monen ihmisen elämän.

Valaiseva esimerkki: Viime talvena kurssilleni osallistui mies, jonka alaisina oli 314 työntekijää. Vuosikaudet hän oli kovistellut, moittinut ja tuominnut työntekijöitään häikäilemättä ja kursailematta. Ystävällisyys sekä tunnustuksen ja rohkaisun sanat olivat hänelle outoja. Tutkittuaan kirjani periaatteita työnantaja muutti jyrkästi elämänkäsitteensä. Hänen liikejärjestönsä elähdyttää nyt uusi uskollisuus, uusi innostus, uusi yhteistyön henki. Entiset viholliset ovat nyt hänen ystäviään. Hän sanoi ylpeänä luokan edessä puhuessaan: ”Kun ennen kävelin laitokseni läpi, kukaan ei tervehtinyt minua. Alaiseni suorastaan käänsivät katseensa pois päin nähdessään minun lähestyvän. Mutta nyt he ovat kaikki ystäviäni, ja jopa ovenvartijakin kutsuu minua etunimelläni.”

Miehellä on nyt enemmän tuloja, enemmän vapaa-aikaa ja – mikä on verrattoman paljon tärkeämpää – hän paljon onnellisempi kotonaan ja työpaikallaan.

Lukemattomat myyjät ovat saaneet myyntinsä kohoamaan nopeasti kirjan avulla. Monet ovat saaneet uusia asiakkaita, joita he olivat tavoitelleet aikaisemmin turhaan. Toimihenkilöille on annettu enemmän valtuuksia ja lisää palkkaa. Eräs henkilö ilmoitti viime talvena saaneensa viidentuhannen dollarin vuotuisen palkankorotuksen sen takia, että hän oli ryhtynyt soveltamaan kirjan periaatteita. Erään philadelphialaisen kaasutehdasyhtiön toimihenkilö oli saanut ankaran varoituksen erottamisuuhkauksineen riitaisuutensa vuoksi. Hän ei kyennyt johtamaan väkeään tahdikkaasti. Kurssi pelasti hänet menettämästä työpaikkaansa 65-vuotiaana ja hän sai jopa palkankorotuksen.

Usein kurssien päättäjäisjuhlissa osallistujien puoliset ovat kertoneet minulle, että heidän kotinsa ovat olleet paljon onnellisempia kurssin ansiosta.

Ihmiset hämmästyvät tuloksista, joita he saavuttavat kursilla. Kurssin opetukset vaikuttavat kerrassaan noituudelta. Joissakin tapauksissa kurssin oppilaat ovat soittaneet minulle kotiini sunnuntaina, kun eivät ole voineet odottaa kahta vuorokautta kertoakseen saavutuksistaan.

Viime talvena eräs kurssille osallistunut mies joutui sellaisen mielenmyllerryksen valtaan, että hän keskusteli luennon periaatteista toisten kurssilaisten kanssa myöhäiseen yöhön. Kolmen aikaan aamulla muut olivat lähteneet kotiin, mutta hän ei saanut unta: omien erehdysten tajuaminen järkytti häntä, ja edessä avautuva uusi ja rikkaampi maailma innosti liikaa. Hän ei nukkunut sinä yönä eikä seuraavana päivänä, eikä vielä sitäkään seuraavana yönä.

Kuka hän oli? Kaiketi joku naiivi, kouluttamaton henkilö, joka oli valmis intoutumaan mihin hyvänsä uuteen, tiellensä sattuneeseen teoriaan? Kaukana siitä. Hän on epäilevä, kylmäkiskoinen

taidekauppias, maailmanmies, joka on suorittanut tutkintoja kahdessa ulkomaisessa yliopistossa ja puhuu sujuvasti kolmea kieltä.

Kirjoittaessani tätä lukua sain kirjeen eräältä vanhan ajan saksalaiselta aristokraatilta, jonka esi-isät olivat palvelleet usean sukupolven ajan Hohenzollernin armeijan upseereina. Hänen kirjeensä oli kirjoitettu Atlantin-laivalta. Hän kertoi siinä kurssin periaatteiden soveltamisesta ja kohosi miltei uskonnolliseen intoon kirjoituksessaan.

Vanha newyorkilainen Harvardissa opiskellut rikas mattotehtailija kertoi oppineensa tämän harjoituksen avulla 14 viikossa enemmän ihmisiin vaikuttamista kuin neljän yliopistovuoden aikana. Mielettäkö? Naurettavaako? Kuvitteluako? Tietysti sinulla on oikeus kuitata tämä väite millä tahansa laatusanalla. Kerron vain ilman lisäyksiä sen julkisen lausunnon, jonka mallittainen ja huomattavan menestynyt Harvardin yliopistossa opiskellut mies esitti noin kuudellesadalle kuulijalle Yale Clubilla New Yorkissa:

”Verrattuna siihen, mitä meidän tulisi olla”, sanoi kuuluisa Harvardin professori William James, ”olemme vain puoleksi heireillä. Käytämme hyväksemme vain pientä osaa fyysillisistä ja älyllisistä mahdollisuuksistamme. Yleisesti ottaen ihminen elää paljon ahtaammin omien rajojensa sisällä. Hänellä on monenlaisia voimia, joita hän ei tavallisesti käytä.”

Voimia, joita et tavallisesti käytä! Tämän kirjan tarkoitus on auttaa sinua löytämään, kehittämään ja käyttämään hyödyksesi noita uinuvia ja käyttämättömiä varoja.

Entinen Princetonin yliopiston rehtori John G. Hibben sanoi seuraavaa: ”Kasvatus merkitsee kykyä kohdata elämäntilanteita.”

Jo ensimmäisen kolmen luvun jälkeen olet paremmin varustautunut kohtamaan erilaisia elämäntilanteita. Jos näin ei ole käy-

nyt, pidän kirjaa kohdallasi täysin epäonnistuneena. Sillä filosofi Herbert Spencerin sanoin ”kasvatuksen suuri päämäärä ei ole tieto, vaan toiminta”.

Ja tämä on toiminnan kirja.

Kirjoitukseni on useimpien johdantojen lailla venynyt liian pitkäksi. Käykäämme siis asiaan. Käykäämme suoraa päätä asian ytimeen. Siirtykäämme ensimmäiseen lukuun.

Dale Carnegie, 1936

YHDEKSÄN OHJETTA SUURIMMAN HYÖDYN SAAMISEKSI TÄSTÄ KIRJASTA

1. Jos tahdot saada suurimman hyödyn tästä kirjasta, siihen vaaditaan eräs välttämätön edellytys. Se on oleellinen perustekijä, joka on tärkeämpi kuin mitkään säännöt tai taidot. Jollet täytä tätä perusehtoa, niin ei tuhansistakaan säännöistä ole suurta apua. Jos sinulla kuitenkin on tämä tärkein edellytys, voit saada aikaan ihmeitä.

Mikä on tuo taikavoimainen edellytys? *Syvä, pakottava oppimishalu, ponteva tahto kehittää ihmissuhdetaitojasi.*

Kuinka voit kehittää sellaisen halun? Muistuttamalla itsellesi lakkaamatta, kuinka tärkeitä kirjan periaatteet ovat. Kuvittele, kuinka niiden hallitseminen auttaa sinua pyrkimään parempaan yhteiskunnalliseen ja taloudelliseen asemaan. Toista itsellesi ”suoioni ihmisten joukossa, onneni ja tuloni riippuvat suurelta osalta siitä, kuinka taitavasti osaan suhtautua ihmisiin.”

2. Käy jokainen luku ensin nopeasti läpi. Joudut silloin arvausten kiusaukseen rientää heti seuraavaan. Älä kuitenkaan tee niin, paitsi jos käyt kirjaa läpi vain ajankuluksi. Jos taas luet siinä

mielessä, että haluat kehittää itseäsi, kelaat taaksepäin ja *käy läpi kukin luku uudelleen perusteellisesti*. Ajan mittaan tämä merkitsee ajan säästymistä ja tuloksiin pääsemistä.

3. *Pohdi kirjan ajatuksia*. Kysy, miten ja milloin voisit soveltaa kutakin ohjetta. Tällainen läpikäyminen auttaa sinua paljon enemmän kuin laukkaaminen eteenpäin jäniksen jäljessä ryntävien ajokoiran lailla.

4. Kirjaa itsellesi hyödyllisimmät neuvot ylös. Jos neuvo on ensiarvoisen tärkeä, kirjaa se ylös muistikirjaasi. Omat muistiinpanosi ovat kiinnostavia ja niitä on helppo silmäillä jälkeenpäin.

5. Tunnen erään naisen, joka on ollut suuren vakuutusliikkeen toimistonjohtajana viisitoista vuotta. Hän lukee joka kuukausi kaikki yhtiönsä myöntämät vakuutusehdot. Niin, hän lukee samat sopimukset uudelleen kuukausi kuukaudelta, vuosi vuodelta. Miksi? Koska kokemus on opettanut hänelle, että se on ainoa keino pitää niiden määräykset selvinä hänen mielessään.

Minulla meni kerran kaksi vuotta puhetaiteokirjan kirjoittamiseen ja huomaa silti unohtavani, mitä olen itse kirjassani kirjoittanut. On hämmästyttävää, kuinka nopeasti ihminen unohtaa asiat.

Jos siis haluat tästä kirjasta todellista, pysyvää hyötyä, älä kuvittele, että pikainen läpikäyminen riittää. Luettuasi kirjan sinun tulisi käyttää muutamia tunteja kuukaudessa sen kertaamiseen. Kirjan opit toimivat parhaiten alituisilla soveltamis- ja kertaamismenetelmillä. Muuta keinoa ei ole.

6. Näytelmäkirjailija Bernard Shaw huomautti kerran: ”Jos opetat ihmiselle jotakin, niin ei hän koskaan opi.” Shaw oli oikeassa. *Oppiminen on aktiivista toimintaa. Me opimme tekemällä. Jos siis haluat oppia hallitsemaan kirjan periaatteita, tee niiden takia jotakin. Sovella ohjeitani joka tilaisuudessa. Jos et tee näin,*

unohdat periaatteet nopeasti. Vain käytännössä harjoitettu tieto pysyy muistissa.

Tulet huomaamaan, että soveltaminen aina ja joka paikassa on vaikeaa. Tiedän sen, koska olen tämän kirjan kirjoittaja ja kuitenkin usein huomaan vaikeaksi soveltaa kaikkea, mitä olen neuvonut. Jos esimerkiksi olet tyytymätön, on paljon helpompi moittia ja tuomita kuin koettaa ymmärtää toisen näkökantaa. On usein helpompi löytää moitteen kuin kiitoksen aihetta. On luonnollisempaa puhua siitä, mitä haluaa, kuin siitä, mitä toinen haluaa. Ja niin edespäin. Siis lukiessasi tätä kirjaa sinun on muistettava, ettei kyseessä ole pelkkä tiedon hankkiminen. Kyseessä on yritys muodostaa uusia tottumuksia. Niin juuri, yrität omaksumaa uutta elämäntapaa. Se vaatii aikaa ja sitkeyttä ja jokapäiväistä soveltamista.

Palaa siis kirjaan usein. Kirja toimii ikään kuin ihmissuhteiden käsikirjana. Kun joudut erikoisen pulman eteen – esimerkiksi lasten kasvattamiseen, puolison mielipiteen muuttamiseen tai ärtyvän asiakkaan tyydyttämiseen liittyen – pidättäydy toimimasta luonnollisella tavallasi. Se on tavallisesti väärä tie. Mieti sen sijaan kirjan oppeja ja tarkastele muistiinpanojasi. Kokeile esittämiäni tapoja ja ihaile, millainen taikavoima niissä piilee.

7. Tarjoudu antamaan kumppanillenne, lapsellenne tai jollekulle työtoverillenne 10 senttiä tai dollari joka kerta kun hän saa teidät kiinni jonkin periaatteen rikkomisesta. Tee sääntöjen oppimisesta hauska peli.

8. Erään Wall Streetin merkittävän pankin johtaja kuvaili keran kurssueillani erittäin tehokasta menetelmää, jota hän käytti itsensä kehittämiseen. Mies oli saanut vain vähän muodollista kouluopetusta, mutta hän on nyt Amerikan huomattavimpia finanssimiehiä. Hän kiittää menestyksestään suurimmalta osalta

Kaikkien aikojen tunnetuin elämäntaito-opas oman potentiaalin saavuttamiseksi

Miten pitkälle vilpittömyys tai hymy voi viedä? Entä miten virheiden myöntäminen voi johtaa menestykseen ja vaikutusvaltaan?

Miljoonat ihmiset ovat mullistaneet elämänsä Dale Carnegien ajattomien neuvojen avulla. Hänen opeillaan herätät ihmisten huomion, kunnioituksen ja luottamuksen – kaiken salaisuus piilee paremmissa vuorovaikutustaidoissa. Carnegien konkreettisten vinkkien avulla voit saavuttaa tavoitteesi, saada ystäviä ja löytää iloa arkeen.

Dale Carnegie (1888–1955) oli yhdysvaltalainen kirjailija, joka nousi köyhästä maalaisperheestä tunnetuksi vuorovaikutustaitojen opettajaksi. *Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa* oli yksi ensimmäisistä self help -kirjoista, ja sitä on myyty maailmanlaajuisesti yli 30 miljoonaa kappaletta. Suomennos on toimitettu vastaamaan nykylukijan tarpeita.