

真正的成功，只属于有影响力的人。

做人 赢在影响力

黑幼龙 著



海南出版社

做人 赢在影响力

黑幼龙 著

海南出版社

中文简体字版由台湾天下远见出版股份有限公司授权出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号：图字：30-2003-161号

图书在版编目（CIP）数据

赢在影响力 / 黑幼龙 著，—海口：海南出版社，2007.11

ISBN 978-7-80700-145-4

I. 赢... II. 黑... III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1.49

中国版本图书馆CIP数据核字（2007）第173934号

赢在影响力

作 者：黑幼龙

出 版 人：苏 斌

总 策 划：刘 靖 任建成

责任编辑：刘德军

特约编辑：李鹏

装帧设计：嵇倩女

责任印制：杨 程

印刷装订：北京冶金大业印刷有限公司

读者服务：杨秀美

海南出版社 出版发行

地址：海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编：570216

电话：0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销：全国新华书店经销

出版日期：2008年1月第1版 2008年1月第1次印刷

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：13.5

字 数：150千

书 号：ISBN 978-7-80700-145-4

定 价：28.00元

本社常年法律顾问：中国版权保护中心法律部

【版权所有，请勿翻印、转载，违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题，请寄回本社更换

自序

好好地 活一生

里山北

连我自己都不敢相信，今年2月我真的踏进了美国蒙大拿州。

不久前，就在上一本书《与成长同行》中，我还提到对蒙大拿州的河流、山岭、草原的向往，想不到如今真的可以在这里徜徉、奔驰。

我开着雪车（Snowmobile）在白色天地中穿梭，开了一百多公里还不知道。路旁的麋鹿好像一点也不受干扰，野牛好像知道我们会让它们先走（或停下来）。这真是一种新的感觉。

我觉得好开心。

我觉得好幸福。

然而，山水之美应该只是一种衬托或加分，真正让我有

那么美好感觉的原因，可能是这些年来，我抓住了我最喜欢的，也是我做得最好的事，譬如说分享、写作。

这本书就是最好的见证。

阅读着谢其浚总其成的稿子（他的文笔真好），我真的觉得能与大家分享如何才能更成功、更快乐，是一件有福气的事。特别是我所分享的是卡内基 90 年前，带着一群人实验出来的金科玉律。

最近有一篇报道表示，在 20 世纪 90 年代，大部分的心理学研究调查都着重在痛苦、悲伤方面，很少有人研究快乐、幸福，比例大概是 100 : 1。

这几年情况大为改变，很多有名的心理学家，或著名学府开始“放胆”探讨怎么样才能更快乐、更幸福了。

如果你回想一下，会发现过去在探讨人性时，多半也着重在人的缺点、问题、毛病方面。其实，我们大可帮助人找到自己的优点，肯定自己做得好的事，甚至发挥自己的天才，好好地活一生。

这本书也刚好搭上了这班列车。

卡内基先生如果今天还活着，一定很高兴。因为他的理念又一次借着这本书与大家分享。要是你能因为这本书，开始活出更充满喜悦的生活，那就更好了。

我知道很多人做到了，你也一定能做到。

成功，属于 有影响力的人

1989年，我在纽约街头漫步，无意间看到路边书报摊上，有一本《生活》(Life)杂志，封面标题是对美国最有影响力的100个人，其中有一位是戴尔·卡内基(Dale Carnegie)。文章中提到，要不是因为卡内基，许多重量级的大企业家，或许将默默无闻地过了一生，而不可能有今天的成就。

卡内基到底是谁？

他没有高深的学问，也没有辉煌的经历，但是他创办的训练机构，至今已影响了500多万人的生活与发展。他的信念和原则，经过了90多年，不但没有衰退，而且越来越为人所接受，连工商界也积极采用，作为他们领导、合作的培训课程。

这样一个有影响力的人物，他的出生背景却异常平凡。

卡内基是一个密苏里州的农家男孩，小时家境十分贫穷，没钱买新衣服，一条裤子都已经短到膝盖了，还在继续穿。

卡内基在学校成绩平平，表现比较优异的两个项目，一是运动，二是演讲。他不但在演讲比赛中拿第一名，还可以帮助训练别人的演讲技巧。

长大以后，卡内基换过好几种工作，他跑去演戏，不成功；又跑去当业务员，也不成功。后来他独自住在纽约州一间破旧的公寓里，面对着四壁，对自己的未来发展感到希望渺茫。

“当时，是1912年的秋天，我23岁。我自问：‘卡内基，这就是人生吗？这就是你在大学中梦寐以求的生活吗？还记得当时你想完成的大事吗？你希望博览群书，你更希望有时间著书立说。而现在，你在做什么？你每晚带着头痛回家，因为你厌恶这份工作……’当时，正是我生命的转折点！我并不是想发财，我只想好好地生活，这比赚钱重要多了。”

从应用专长开始

卡内基主意已定，他要为自己的人生开创一番新局面。他的新计划是，白天写作，晚上到夜校教书。但是该教些什么呢？卡内基想起自己一向擅长的演说。他认为，既然演说的训练，能够消除他的羞怯和缺乏自信，赋予他与人相处的勇气和支持力，为什么不把这套演讲的训练作为教材呢？

一开始，卡内基的申请遭到当地几所大学的拒绝。他于

是决定在基督教青年会（YMCA）办讲座试试看。他特意选择了纽约市内规模最小的一家基督教青年会，希望成功率高一些。不过，青年会的经理对他的讲座内容，并不感兴趣。因为他们以前曾经有过失败的经验。

不过，经理邀请他出席一个“社教之夜”的活动，由他做个演说来娱乐嘉宾。

本来演讲技巧就一流的卡内基利用这个机会，引起观众热烈的反应，连经理也改变了心意。他同意让卡内基办讲座，但是不愿冒风险答应付卡内基一晚上两美元的讲师费用，而是改采分红制度。卡内基没有固定的报酬，来多少学生，就抽多少费用。卡内基答应了。

这是个挑战。卡内基必须在短时间内，让学员觉得自己很有收获。因为这些学员来上课的目的只有一个，就是学到实际的演说技巧。如果他们觉得没有效果，可以随时喊停，卡内基就没有费用可抽。如果卡内基想要靠这一行维生，就必须吸引学员一直来上课。

讲座课程开始时，情况似乎不佳。他讲完了演说的历史和理论基础，发现所有的学员看起来都无精打采的。于是他灵机一动，请后排的一位男士上台：“请为我们做个简短的即席演讲。”

“讲什么呢？”

卡内基迟疑了一下说：“就谈谈你自己吧！告诉我们你的背景及生活。”

这位学员说完了，再请下一位学员。渐渐地，卡内基发展出一套团体沟通的教学理念。不到几个月，他就在美国东岸所有的青年会开班授课。他几乎每晚都有课，受欢迎的情况，连自己都十分意外。

卡内基的教学生涯曾经出现一段短暂的空白。1922年，卡内基重新开班教学。这一次，他不再通过青年会，而是自己创业，卡内基训练机构正式诞生。

卡内基训练的重点，由演讲技巧逐渐转为人际关系。1936年，为了授课，卡内基将他的研究心得与学员短讲结合起来，写成了《卡内基沟通与人际关系》(*How to Win Friends & Influence People*，海南出版社，2004年出版)。没想到，这本书为卡内基赢得了国际美名：它至少有36种语言的译本，并在18个以上的国家和地区出版。目前的全球销售数量，已达数千万本以上了。

满足普世最重要的需求

当卡内基开始开班授课时，世界上还没有计算机、网络、手机。经过90年的发展，世界转变的速度，快得让人难以想象。除了有那么多文明的成就，世界也经历了两次世界大战、朝鲜战争、越战。难能可贵的是，卡内基这一系列的人际关系训练，却始终历久弥新，并没有随着时代进步而褪色。

卡内基的影响深远而广泛。一直到今天，我还会看到很

多报道，当事人常提到他们受到卡内基训练的影响。

知名的投资大师沃伦·巴菲特（Warren Buffett）就曾经说过，他有一些投资的哲理，来自卡内基训练的启发；美国知名的沃尔玛（Wal-Mart）百货公司的创办人山姆·沃顿（Sam Waton），也津津乐道自己曾经接受过卡内基的训练；而达美乐比萨（Dominos）的创办人托马斯·莫纳汉（Thomas Monaghan）过去在演讲、开会时，都会浑身发抖、手心流汗。他有一次接受 ABC 电视访问时指出，他后来能克服这些表达上的障碍，都是卡内基训练的功劳。

卡内基的训练方法影响了许多国家人们生活的各种层面。有一位加州工艺大学生物科学教授潘德塞博士，14 岁那年，在印度读了卡内基的《卡内基沟通与人际关系》一书后，便写了一封信给卡内基，描述他对这本书的印象如何如何深刻，并请卡内基告诉他一条生活的座右铭。卡内基回信时，给了他一句忠告：“看到刺荆，拔掉它，栽种一棵花。”潘德塞博士一直珍藏着这封回信。他的人生深受卡内基哲理的影响，也鼓励学生研读卡内基的著作，并接受卡内基训练。

白手起家的企业家伯纳德·马尔泽（Bernard Maltzer）在成为百万富翁之后，改换跑道，成为纽约一家电台非常受欢迎的评论员和顾问。在接受《纽约客》（The New Yorker）的专访中，梅尔泽提到：“真正改变我一生的书是《卡内基沟通与人际关系》，这本书我已读了 110 遍，我决定要铭记在心。我试着一天运用一章的重点。事实上，它真的有效。”

1955年11月1日，卡内基过世。两天后，一家华盛顿的报纸这样描述他：

“全世界有数百万人受到卡内基观念的影响。他的观念其实是一些基本常识，如同人类文明般古老，亦如十诫般简明易懂，然而却是人类追求幸福与成就最宝贵的资产。”

“卡内基并没有解开任何宇宙中深刻的奥秘，然而他却可能是当代最能协助人类学习和睦相处的人。有时候，这似乎是人类最重大的需求。”

谁会含泪参加你的葬礼？

亲爱的读者，每一个人都拥有梦想、渴望成功，但是，你有没有认真地想过，什么才是成功？

英国管理大师查尔斯·汉迪（Charles Handy）曾经在书中提到：父亲过世时，他正在伦敦商学院担任教授，春风得意，行程满档。

他心中很尊重父亲，但是父亲一生只是乡间教区的牧师，让他感到有点失望。当他抱着光耀门楣的心理，去参加父亲的葬礼，却发现前来为父亲送行的人群大排长龙，甚至需要警察来维持秩序。

汉迪心中浮现了许多问题：“谁会含泪来参加我的葬礼呢？成功的意义是什么？谁比较成功？我，还是父亲？”

许多人会以为，追求成功，就是追求权力和名利。但是当
他们获得权力和名利时，却发现自己的内心并不快乐。

真正的成功，其实是成为一个有影响力的人。

真正的成功，也只属于有影响力的人。

只有当你成为一个有影响力的人，你才会发自内心感到
快乐，也才能体认到自己生命的价值。

卡内基就是一个最好的例子。他原本只是个乏人问津的
穷小子，却能凭着自己的兴趣，开创出一片天，更重要的是，
他影响了成千上万的人。

想象一下，卡内基所提出的观念，曾经帮助多少人在事业、
婚姻、亲子关系的困境中，找到了出路？

曾经有多少人，因为卡内基的一句话，从此改变了人生？

卡内基的影响力无远弗届，超越时空，这才是真正的成
功。

而卡内基的成功，在于他掌握了人际相处间最重要的金
科玉律，那就是如何沟通、如何表达、如何让别人成为你的
朋友。

这一点，正好与布莱恩·李（Blaine Lee）教授在《与影
响力有约》（*The Power Principle: Influence with Honor*）所提
出的“原则型掌控力”有异曲同工之妙。

所谓“原则型掌控力”，就是让人觉得“我尊重你的为人，

因此，我自愿奉献我的生命、努力和资源，与你合力完成值得一试之事”。

赢得他人的尊重、信任和支持，是个终生渐进的历程，既不能速成，做起来也不轻松，但是产生的效果却能够让你受用无穷。

九大法则助你发挥影响力

卡内基从自身的经验出发，经过千锤百炼的试验，在沟通和人际关系上，提出了九条法则。只要透过循序渐进的方式，由内在到外在具体实践，就能把自己塑造成一个受人喜爱、能够发挥影响力的人物。

这九条法则分别是：

不批评、不责备、不抱怨
给予真诚的赞赏与感谢
引发他人心中的渴望
真诚地关心他人
经常微笑
记得别人的名字
聆听。鼓励他人多谈自己的事
谈论他人感兴趣的话题
衷心让别人觉得他很重要

在这本书中，我将一一举例说明这些法则的意义。能够在日常生活中，具体落实这些原则，相信你很快就会感受到，自己的人际关系开始产生了转变，不论是在家人、朋友、同事间，你都能赢得他人的信任、尊敬和赏识。

我自己，也是卡内基影响力最好的见证人。

有一天，有一位女士向我走来：“黑老师，你还记得我吗？”

我一眼就认出她了。这位女士本来要移民到加拿大，临走前听了我一场关于卡内基训练的说明会。她听完演讲后，就过来和我聊了几句，然后决定暂时不走了，要来上卡内基的课程。结果她在课堂上遇到一位很棒的同学，两个人后来就结婚了。

我的一场演讲，居然能改变一个人的一生，这是我从来不曾想过的事。

另外还有一次，我和一位畅销书的作者陈伟航，在福华饭店吃饭。

他说：“恭喜你呀！黑老师，卡内基训练办得那么成功！”

我说：“卡内基训练所以成功，是因为在早期有那么多像你一样已经成功的人，还愿意来参加卡内基训练。一传十，十传百，影响了很多人来参加，所以才会那么成功。”

陈伟航回答说：“黑老师，你知道吗？我们之所以会来参加卡内基训练，是因为慕你的名才来的。”

当时我听了，真的是百感交集。

与影响力有约

说起这一切，如同奇迹般不可思议。

那是 15 年前的事了。

那一年，我 47 岁，有 4 个孩子，工作也很稳定，算得上是功成名就，可能从此就过一生了。可是在我的心中，隐隐约约地，还是觉得有一点不满足。

一趟赴美之旅，一份报纸上介绍卡内基训练的文章，开启了我与卡内基之间的缘分。我太太很了解我，当时她就告诉我：“这就是你一天到晚想做的事业。”

于是我鼓起勇气，拨通了电话，和卡内基训练的负责人有了接触。

一开始出现了一点波折。当时中国台湾地区因为盗版猖獗，国际形象并不好，美国卡内基训练的负责人对我有点冷淡。但是，经过几次争取后，情况出现了转机，我也就一步步争取到了卡内基课程的代理权。

从这段经验我也发现，一个人如果选择了喜欢做的事，就会有很高的成就动机，不论遇到多少挫折，都会尽力去克服。

1987 年 12 月 15 日的晚上，中国台湾地区开始了第一堂

的卡内基训练课程。到目前为止，学员超过 10 万人，也就是每 200 多人，就有一个是卡内基的学员。

我常常觉得，好像不论走到哪里，都会遇到卡内基的学员。有一天中午，我到一家叫做“希腊左巴”的餐厅吃饭，老板娘就走过来告诉我，她多年前曾上过卡内基的课程。

还有一次，我在意大利的米兰机场，要坐飞机前往罗马，一位女士主动来打招呼，原来她也是卡内基的学员。另外有一次，我到天津，在机场也遇到一个卡内基学员，他意外知道我会来天津，还特意等着迎接我。

只要有人，就会产生影响力。中国台湾卡内基成立了 15 年，对社会的影响力有目共睹。影响的层面不只是组织机构，也包括了个人。

比方说，某协会的产品开发处办过两次卡内基训练，这套卡内基训练就养成了他们内部的聆听文化。当一个人要表达意见时，一定要先认真地听别人的话，这是一种尊重的态度。后来只要工作团队来了新人，就会被派来参加我们的课程。目的是把这种强调尊重的企业文化，一直持续下去。

我曾经帮一家制鞋公司上过课，他们替很多知名的国际大厂代工，是很典型的白手起家的企业。我很佩服他们，因为他们从做黑手出身，一路辛苦打拼，有了成就后，也希望学习管理和领导，把自己提升到另一个层次。

结束训练课程那晚，大家聚餐，有一位执行副总经理就过来告诉我：“黑老师，你上课的第一天，我就马上对好几个

人说：‘我们这次找对了。’”

我问：“为什么找对了呢？”

这位执行副总经理说：“我们一年办一次专题讲座，以前都是找一些学者专家，他们的理论太高深了。坦白说，我们都听不太懂。但是你教我们实际演练，如何沟通、如何团队合作，这就是我们现在最需要的智慧。”

听他这么一说，我心里觉得好高兴，因为我了解，我对他们产生了正面的影响力。

怡富投资顾问公司的董事长宋文琪曾经告诉我，卡内基训练让她改变了两件事：第一，她学会授权。说起授权这两个字，要做得好并不容易。所谓好的授权是，让接受授权的人会很乐意、很公开、很开心地觉得受到你的赏识；而你除了交代工作，也真正有心在培养人才。第二，她了解放松心情的重要。投资顾问是一种压力很大的工作，而她是从卡内基训练中，学到了如何化解这种压力。

家人是最好的见证

最后，我是从家人身上，深刻感受到影响力产生的效果，特别是我的4个孩子。

我的4个孩子都曾经历过叛逆的岁月。以前我总是天天责备他们不读书、不按时睡觉、爱打电动玩具。直到我学习