

# 卡内基 发现与沟通契机

卡内基与黑幼龙的双赢之旅

(台湾) 黑幼龙 著

在世界各地长销60年，魅力何在？

属于自己的“真情版本”出版了！



真情流露的激励

故事，媲美

“如何赢取友谊  
与影响他人”

成功常找准备好的人

黑幼龙真诚与您分享

卡内基十大成功经验原因

鲜为人知的戴尔·卡内基

卡内基训练是什么？

# 卡内基 发现与沟通契机

卡内基与黑幼龙的双赢之旅

(台湾) 黑幼龙 著

在世界各地长销60年，魅力何在？

属于自己的“真情版本”出版了！



真情流露的激励  
故事，媲美

“如何赢取友谊  
与影响他人”

成功常找准备好的人

黑幼龙真诚与您分享

卡内基十大成功经验原因

鲜为人知的戴尔·卡内基

卡内基训练是什么？

本书中文简体字版专有权属吉林人民出版社  
台湾龙龄出版有限公司授权

版权所有·不得翻印

吉林省版权局著作权合同登字

图字 07 - 1998 - 010

(吉)新登字 01 号

## 卡内基发现与沟通契机

(台湾)黑幼龙 著

吉林人民出版社出版发行

吉林新华印刷厂印刷

---

850×1168 毫米 32 开本 13 印张 300 千字

1998 年 2 月第 1 版 1998 年 2 月第 1 次印刷

印数:1-10000 册

---

ISBN 7 - 206 - 02770 - 9/G·721

定价:22.80 元

---

# 自序

黑幼龙

很多人都有梦想。但真的只是梦而已。

一直到有一天,当梦想有了截止日期后,它就变成目标了。

希望有一本介绍“卡内基训练在台湾”的书;有一本能让很多学员作见证的书,是我多年来的梦想。就像卡内基的那本‘卡内基沟通与人际关系’(How To Win Friends and Influence People),我希望有一本能以中国人的观点、感受来分享人与人之间的温馨的互动的书。

这个梦在我们准备庆祝卡内基训练十周年庆的时候,加上了截止日期。在黄德芳的叮咛、督促下,终于成型了。

这不是一本自传,也不是回忆录,而是一段成长的经验。

虽然我也在这本书中提到了我的童年,但那毕竟只是些片段。我想用这些片段来推测为什么今天的我会是这个样子。连在光启社的美好时光也只是我追寻的线索。

这本书的重点在于卡内基训练这十年的发展过程。还有，卡内基训练究竟是怎么帮助人成长的。对这些方面好奇的朋友，一定能在书中找到因果。

现在是一九九七年十月。一九八七年十月百龄和我从美国回来，在耕莘文教院开始了我们的“希望之旅”。当时真的一点都不觉得是在创办一个事业，更不觉得是要做生意。十年前我们所拥有的是希望。做的是希望的事业。

十年过去了。

这十年是我生命中最重要的一年。人生本来就没有几个十年。只是最近的这十年好像过得特别快，发生的事情特别多，感恩之情特别浓。

感谢卡内基训练的讲师——你们的投入与奉献，让好几万人变得更成功、更快乐。他们每人平均再影响五个人，就会有十几万人受惠。更有价值的是这数字与连锁反应还在继续下去。

感谢我的同仁——你们把卡内基的精神从台北带到桃园、中坜、新竹、台中、彰化、嘉义、台南、高雄、屏东。连花莲、台东的朋友都有机会参加。

感谢我的家人——这十年你们正值青少年。你们不但没有因为父母常加班而出问题，而且还颇让我们俩老引以为傲。尤其是你们四人当中，有二人已经是卡内基训练的讲师（另一个是医生，还有一个明年从史坦福大学毕业），这的确是好消息。

感谢我太太李百龄。没有你的勇气与支持，这段来时路一定会改写，三十多年前我们结婚的时候，什么都没有，

## 自序

---

似乎只有希望。十年前，我们还是有希望，那是一个较具体，有时间表的希望——因而逐步实现了。

看看未来，我们还有好多的梦想与希望。

四十多年前，一个眷村的小孩，常常一大早从现在的七号公园走到圣家堂望弥撒、辅祭。他的书念得不好，更不知道前途在那里。但他比别人有福，他会编织梦想，尤其是对永恒的寄望。

有什么比永恒更令人向往呢？

为此，在奇异恩典中成长的我，更是满怀感谢。

# 目 录

自序..... (1)

第一部 卡内基训练成功的十大原因 ... (1)

一、在关键年代引进 ..... (5)

二、感谢知名度的助力 ..... (7)

三、活出卡内基的原则 ..... (11)

四、会有行为改变 ..... (15)

五、与教育文化起了互补作用 ..... (21)

六、立足本地放眼大中华 ..... (24)

七、授权与团队 ..... (27)

八、关心顾客·迎接改变 ..... (30)

九、喜欢创新 .....	(34)
十、学习再突破 .....	(37)
<b>第二部 十年风雨感恩情 .....</b>	<b>(41)</b>
我们都是这样长大的 .....	(51)
兴趣所在,无往不利 .....	(59)
新的里程碑 .....	(70)
那段美好的日子 .....	(80)
跨出第一步 .....	(101)
赴美受训 .....	(107)
满怀希望返国 .....	(115)
他们是怎么知道卡内基训练的? .....	(124)
前几班的同学 .....	(130)
卡内基为什么会这么受欢迎? .....	(138)
就这样拓展到各地 .....	(143)
及早开始——青少年与大专同学的训练 .....	
.....	(153)
他们从中得到了什么? .....	(159)
<b>第三部 戴尔·卡内基这个人 .....</b>	<b>(175)</b>



<b>第四部 卡内基训练</b> .....	(199)
缘起与发展 .....	(200)
自信——卡内基训练的瑰宝 .....	(208)
沟通——每天与一辈子的事 .....	(215)
人际关系 .....	(224)
克服忧虑——才能开创与享受生活 .....	(239)
成功的秘诀——热忱 .....	(251)
<b>第五部 我们的伙伴</b> .....	(269)
从经济部开始 .....	(270)
中华汽车 .....	(272)
全国电子 .....	(276)
好乐迪 KTV .....	(280)
宏基电脑 .....	(285)
怡富证券 .....	(289)
南山人寿 .....	(293)
信义房屋 .....	(297)
福特六和汽车 .....	(301)
爱普生科技 .....	(306)
摩托罗拉公司 .....	(310)

美国银行 .....	(314)
雀巢实业 .....	(317)
华邦电子 .....	(320)
中华电信——面对竞争转型蜕变 .....	(323)
孔夫子市场的资讯尖兵——访资策会产品开发处 .....	(326)

## 第六部 心灵的分享 .....

太阳·花 .....	(330)
爱与被爱 .....	(333)
奇异恩典 .....	(335)
卡内基与我 .....	(339)
重拾卡内基的真情 .....	(341)
卡内基训练与我 .....	(344)
学习成长,成长学习 .....	(348)
正向思考的提升作用 .....	(351)
父女情深 .....	(353)
每天都是丰收的日子 .....	(355)
通往成功的转折点 .....	(358)
不只是一份工作 .....	(363)
有些人常想变得更好 .....	(366)

# 第一部

## 卡内基训练成功的十大原因

每当有人问我为什么卡内基训练在台湾那么成功的时候，我也会和大多数人一样，第一个闪过的念头是“运气好”、“蛮幸运的”、或者说：“没什么啦”、“那里算是成功呢？”“实在谈不上成功”等等。

后来我感觉得出来，别人是真心诚意的想知道。我们过去这一段时间的发展历程对很多人而言很好奇。

因而我开始仔细地想了想。

有一次一大早在松山机场，遇到中正大学的郑佑平教授。他说：“你过去这几年推动卡内基训练实在太成功了，我很少看到过一种外国的东西或制度，转换成本土化的过程会这么好！”

我还记得当他讲完这句话后，机场的广播系统正在呼叫他的名字，催他赶快登机。

看着他的背影跑步离开，我心里也在默默的想，这段时间的成功，真的与本土化有关。将卡内基训练调适为适合中国人的训练，真的做对了。

这是成功唯一的原因呢？还是成功的很多原因之一呢？

有一次，卡内基的一位资深讲师 Mr. Morgal 在和我一起进电梯之前，他说：“我要问你一个问题，你只能用一句话回答我。那就是为什么卡内基训练在台湾办得那

么成功?”

我想了一想，相当勉强的告诉他说：“因为我真的相信人有发展的潜力。”

这是我能想到的，觉得最简单而又能包含最多内容的一句回答。

当时我是在想，第一，我的工作同仁有很强的发展潜力；其次，我是真的相信来受训的人有很强的发展潜力。

然而，卡内基训练这十年来的成功，真的是只有这个原因吗？

后来，每当我们去参加国际性的大会，或者还有一些世界各国卡内基训练的集会，像参加讲习、受训，常常有人邀请我，谈谈卡内基训练过去这十年来成功的原因。

有一些新成立卡内基训练的国家，像泰国、韩国，他们都会在美国开会时，找我长谈。他们都很想知道我们过去是怎么办的，尤其是刚开始的时候。

有些人还没开始，在想要引进卡内基训练之前就和我详谈了，像希腊的代表就是这样。

有时候在全球大会上，我还受到邀请，向一千多人演讲，分享在台湾的经验。每次我都讲得很兴奋，有的时候也会真情流露，自己也克制不住，会热泪满盈。

因此在写这本书时，我慎重的思考了一番。我认为，如果成功的原因可以帮助我们找到优点、长处，和做得正确的途径，让我们继续在这方面发挥，创造另一个佳绩，能够学习再突破，不也很好吗？

因而我不再顾及应该谦虚，或者不要太显扬的问题。开始回忆，整理这十年的工作经验。

记得商业周刊创刊三周年时，在庆祝的酒会当中，我和高希均博士一起问候孙运璿资政。孙先生看到我们以后，就说：“让我们来创造另一个经济奇迹。”当时我真是感触良多。这位台湾经济发展的主角，离开公职，坐在轮椅上，心中想的还是如何继续发展，学习再突破。他之所以能这样的积极，这样想突破，现在回想起来，可能是因为，以成就做基础继续发展，是他的人生理念。

我也要学习这样。

我将和大家分享过去这十年的一些成功的因素。如果有人能从中获益，对有些人能有所帮助，那就更好了！

## 一、在关键年代引进

卡内基训练引进台湾 是一九八七年。当你回想到一九八七年，你会想到什么事情？

开放出国观光旅游是那个年代。民众到大陆探亲也是那个年代。那时民进党刚刚成立。环保意识也在那个年代日渐高涨。

如果将一九八七年左右，视为一个沟通开始的年代，一点都不夸张。

两岸需要沟通的压力愈来愈大。校园中学生的自主意识开始增强了。工厂的劳工团体开始与资方做实质的谈判。在这样的一个年代中，将沟通与人际关系的训练引进台湾来，实在是最好的时机。

从另一个角度来看，我们的社会那时逐渐开放为国际化的社会。外汇管制在那一年解除。工商业因为国际化，在那一段时间，必须面临更大的竞争。在成长与竞争的压力下，工商业界人士在沟通与领导力的成长，就

显得很重要了！

我们何其幸运，能够在这个年代，提供能满足工商业界沟通与管理需求的训练。

其实，到今天还有不少国家，没有卡内基训练。自从一九八七年卡内基训练引进台湾以后，我开始注意到亚洲各国的状况。在一九九〇年的时候，卡内基训练开始进入泰国，而在一九九二年的时候进入韩国，在一九九五年的时候才进入印度。

这代表一个国家在经济实力达到一定的程度时，个人和团体就会有这样的需求。也就是说人在丰衣足食后，在归属感、重要感、领导力的发挥、协调沟通能力的进步，都会很明显的感受到强烈的需求。

因而我常常将卡内基训练引进台湾的时机，视为它在台湾发展成功的因素。你认为呢？



## 二、感谢知名度的助力

在一年多以前，有一位写过很多本畅销书的作者，陈伟航先生，和我一起有福华饭店吃饭。

他说：“恭喜你呀！黑老师，你们卡内基训练在台湾办得那么成功！”

我说：“卡内基训练之所以成功，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。毕业以后，一传十，十传百，影响了很多人来参加，所以才会那么成功。”

这时候，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。

首先我要说，能更吸引这些优秀人士来参加卡内基训练的原因是卡内基本身的知名度。我的知名度只是一少部份。

自从卡内基在一九三六年出版了那本“*How To Win*