

卡內基 成功經典全集

改變千千萬萬人一生的命運！
影響千千萬萬個家庭的幸福！

Carnegie

楊艷◆編著



世上最強的成功學經典之作！

戴爾·卡內基，是美國著名的成人教育家。
他運用心理學知識，對人類共同的心理特點進行探索和分析，
開創和發展了一種融合演講術、推銷術、做人處世術、智力開發術為一體的獨特成人教育方式。
美國卡內基成人教育機構、國際卡內基成人教育機構和它遍佈世界的分支機構，
達一千七百餘個，接受這種教育的不僅有明星、巨商、各界領袖，
還有軍政要人，內閣成員，甚至有幾位總統，人數多達上億人……

國家圖書館出版品預行編目資料

卡內基成功經典全集／楊艷編著

．--初版．--臺北市：新潮社，2006〔民95〕

面；公分．-

ISBN 978-986-167-155-0（平裝）

1. 成功法

177.2

95015576

卡內基成功經典全集

NT\$320

楊艷／編著

2006年10月／初版

〈企劃〉



雅典娜

書房

Athena Reading Room

〔出版者〕／新潮社文化事業有限公司

郵局訂購／郵撥11803960 新潮社帳戶

〔信用卡請來電 02-2664 2511〕

〔總管理處〕／台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F

電話／(02) 2664-2511 * 傳真(02) 2662-4655 / 2664-8448

E-mail: service@xcsbook.com.tw

<http://www.xcsbook.com.tw>

〈代理商〉

紫宸社文化事業有限公司

地 址／台北縣中和市中山路三段110號7F之6

電 話／(02) 8221-5697 * 傳真(02) 8221-5712

◎法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN · 本書由金城授權

ISBN-13：978-986-167-155-0

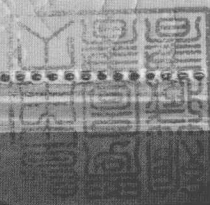
ISBN-10：986-167-155-2

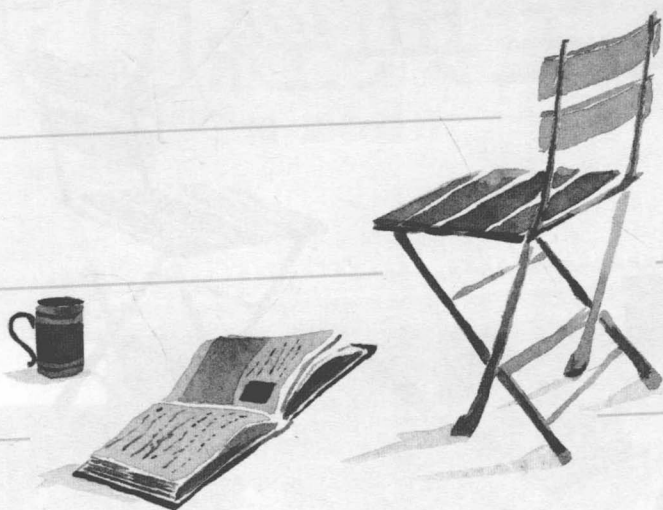
B848.4
200754

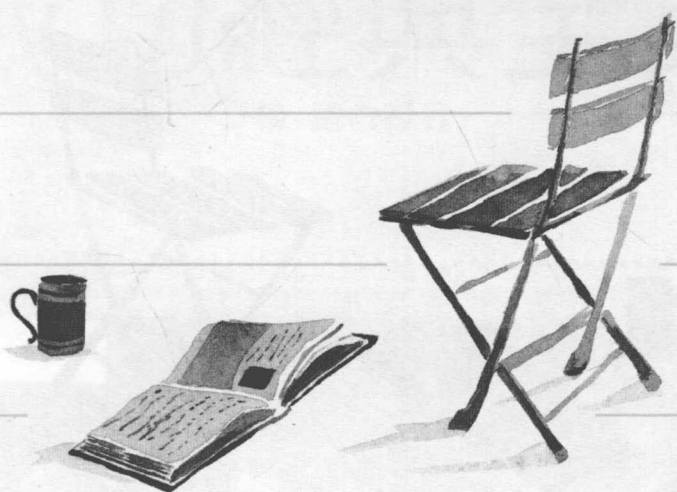
港台書

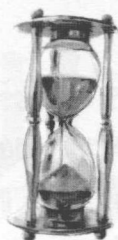
基內卡 成功經典全集

楊艷◎編著









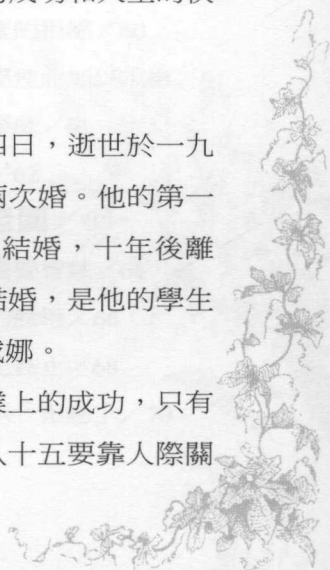
序言

戴爾·卡內基，是美國著名成人教育家。他運用心理學知識，對人類共同的心理特點進行探索和分析，開創和發展一種結合「演講術、推銷術、做人處世術、智力開發術」為一體的獨特的「成人教育方式」。美國卡內基成人教育機構，國際卡內基成人教育機構和它遍布世界的分支機構，多達一千七百餘個，接受這種教育的，不僅有名星巨商，各界領袖，也有軍政要人、內閣成員，甚至還有幾位總統，人數多達上千萬人，影響了世紀的幾代人。

卡內基並沒有解決宇宙中深奧的秘密。但他源於常理的哲學影響和教育實踐，卻施惠於千千萬萬的民眾。這些哲理如文明一樣古老，如十誡一般簡明，在幫助人們學習如何處世上，在幫助人們獲得自尊、自重、勇氣和信心上，在幫助人們克服人性的弱點，發揮人性的優點，開發人類潛在智能，從而獲得事業的成功和人生的快樂上，他比這一時代其他哲人所做的都多。

戴爾·卡內基出生於一八八八年十一月二十四日，逝世於一九五五年十一月一日，享年六十七歲。他一生結過兩次婚。他的第一任夫人，是法國的一位女伯爵，一九二一年與他結婚，十年後離異。他的第二任夫人陶樂絲，於一九四四年和他結婚，是他的學生和也是他事業的繼承人，並給他生一女孩，取名戴娜。

卡內基很贊成這樣的一種觀點：即一個人事業上的成功，只有百分之十五是由於他的專業技術，另外的百分之八十五要靠人際關



係、處世技巧。因此，他的基本哲學思想，就是著眼於人的自信心的培養和人與人之間的溝通、交往、寬容，並汲取了行為科學和心理學的新成果，使人們成為事業成功、家庭幸福、成為一個快樂的成功人士。

本書是從大量的卡內基作品以及演講稿中，摘其精華；同時也將卡內基夫人陶樂絲寫給女性朋友的作品融入其內，除了擁有卡內基成功學的絕對要素之外，我們也加入各個領域的卓越人士、成功學專家的代表人物，最後我們也要強調如何建立一個美滿的家庭，因為成功學的最終目標就是要創造一個幸福的家庭，否則就失去成功的意義了。但願這部書在您人生旅途上，對您有所幫助，謝謝！



卡內基 成功經典全集

目錄 CONTENTS

序言／5

《第一卷》

如何贏得朋友，影響他人

第1章◎一眼看透對方／12

臉部表情所傳達的資訊／13

走路姿態暴露的情緒／18

握手表達的情感／19

開放的姿態／22

防衛的姿態／24

評估的姿態／29

第2章◎與同事打成一片／35

理解你的同事／36

贏得信任，獲得尊重／38

與同事開誠佈公地溝通／39

共創一個健康的企業／40

與專家一起工作／42

解決矛盾／43

作為勝利團隊中的一分子／46

制訂自己的行動計劃／48

第3章◎搞定老闆／49

理由正當未必行得通／50

切忌突然提出意見或建議／51

讓上司也表示意見／52

至少準備三個腹案／53

讓第三者做見證／55

認可是從被拒絕開始的／58

裝腔作勢的「拒絕」／58

尚未清楚提案內容的拒絕／59

試探員工認真程度的拒絕／60

未看出提案的重要性而加以拒絕／61

經理的強硬拒絕態度／61

反思上司說的話／62

第4章◎拒絕老闆／65

拒絕需要勇氣還需要智慧／66

拒絕時要有緩衝的餘地／66

話要聽到別人說完為止／68

以問話的方式表示「拒絕」／70



要提出替代方案／72

《第二卷》

如何停止憂慮，破繭而出

第5章◎學會放鬆自己／74

冥想的價值／75

循序漸進的冥想／76

冥想和情感／79

冥想與身體放鬆／80

冥想與留意／81

放鬆的另一些形式／83

放鬆程式①／84

放鬆程式②／87

釋放情感／88

體育鍛鍊運動／90

人際關係／93

找個人交談／93

轉移的侵犯行為／94

重新評價你的生活／95

第6章◎建立自尊／97

有意識地生活／98

自我接受／100

自我負責／103

自我維護／106

有目的的生活／109

第7章◎情感管理的導師／116

愛與被愛／117

付出，讓你更健康／121

朋友和愛人／125

親密關係的回饋／128

《第三卷》

說話技巧與影響力

第8章◎秀出「聲音名片」／132

讓聲音突顯你最美好的一面／133

利用答錄機這面聲音之鏡／135

聽聽自己的聲音／138

學會聰明地呼吸／140

讓聲音充滿青春活力／143

去掉發音上的瑕疵／146

旋律起伏的談吐／150

舒適迷人的語速／154

別讓「小節」唱主角／156

第9章◎當一個談判大師／158

先喊個天價／159

雷霆萬鈞的期限／164

桌上桌下的奇襲／169

胡蘿蔔加大棒／173

弄成難兄難弟／178

第10章◎演講技巧大公開／184

進行一下自我解剖／185

一切為了聽眾／191

冰山方案／198

《第四卷》

成功穿著的影響力

第11章◎讓自己像個大人物／216

建立並維持良好形象的9種方法／216

利用面部表情造成深刻印象／223

出場，給人印象深刻的暫停／228

與人握手——適度而有力／230

良好姿勢——體現自信和活力／232

站如松——讓人信賴的風采／234

坐如鐘——美好的職業化形象／235

第12章◎成功男人的穿著／238

女人為何使她們的男人失敗／240

成功的服飾並不昂貴／245

買一件合身上裝的竅門／246

挑選你最富個性的象徵——領帶／251

第13章◎成功女人的穿著／254

女人著裝失敗的原因及解決辦法／255

為何追求時尚卻適得其反／255

為事業裝扮還是為性感打扮／258

女人是否應該效仿男人／259

克服社會地位的障礙／261

職業女性成功的裝扮／261

穿職業制服／262

一家公司的故事／264

正確的西服套裙／265

面料的選擇／266

效果最好的色彩／266

應當規避的顏色／267

襯衣的挑選／268

西服套裙與襯衣的有效搭配／269

顯示權威的服飾／270

醒目耀眼的服飾／270

讓人產生信任感的服飾／271

讓人產生親和力的服飾／272

《第五卷》

從智慧名言中提升自己

第14章◎金句的寓言／274

聰明人和蠢人／274

幸福在你心中／278

退一步海闊天空／282

謙虛的力量／284

第15章◎名言的哲理／291

心態方面／292

如何選擇／300

具體方法／306

第16章◎名人的小故事／312

愛的力量／313

讓夢想成真／320

克服障礙／328

《第六卷》

向偉大人物學習

第17章◎林肯的領導風格／334

寧願說服不可強迫／338

正直和誠實才是上策／346

通過交談和講故事影響民眾／351

第18章◎羅斯福的忍功／358

新總統面臨新考驗／363

「托拉斯剋星」／377

第19章◎邱吉爾的靈活手段／383

通向巔峰的小徑上衝來衝去／384

在巔峰之上揮灑自如／397

寬恕的資訊／460

充滿希望的時代／462

創造一個全新的世界／462

《第七卷》

如何建立一個美滿家庭

第20章◎如何擄獲女人芳心／410

戀愛中的冷戰技巧／411

戀愛中的熱戰技巧／417

博得女性歡心的「甜」法／424

第21章◎女人怎樣選擇男人／429

認識與搭訕／430

何處尋找男朋友候選人／432

電話測試／432

第一次約會／434

連續五次約會／436

第22章◎男女相處之道／439

記住我們的不同／440

好的心意仍嫌不夠／442

男人的生活／444

女人的生活／445

放棄給予建議／447

學習傾聽／449

維繫持久戀情的舞步／451

愛是需要努力贏取的禮物／451

進兩步退兩步／453

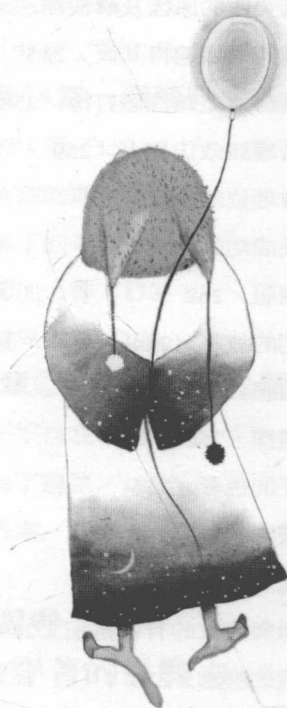
關懷與培養夥伴關係／453

創造雙贏的辦法／455

夥伴關係與實現更高的目標／456

寬恕的力量／458

如何學會寬恕／459



第一卷

如何贏得朋友，影響他人



PART 1

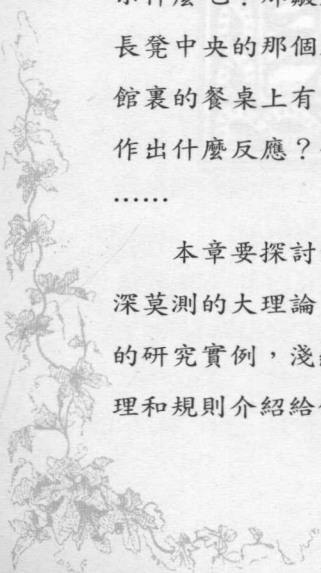
第一章 一眼看透對方



你知道人體姿態的奧秘嗎？你會觀察並能理解身體動作的真實含義嗎？在什麼場合下，採取什麼樣的站姿或坐姿才算得體？何以說「微笑」只不過是一副面具？那位妙齡女郎冷若冰霜的面孔，真的是在拒絕任何人接近嗎？你是不是誤解了這位先生摟肩搭臂的親昵動作，從而把一筆好買賣給泡湯呢？走路的姿勢不會是在向你暗示什麼吧？那皺眉蹙額是意味著對你反感嗎？坐在公園裏一條空的長凳中央的那個人，是不是在發出信號：我要獨處，請勿靠攏！餐館裏的餐桌上有「領土」界限嗎？你的「領土」遭到侵犯時，你會作出什麼反應？你想試一試運用「新的」語言，去改掉口頭語嗎？

.....

本章要探討的就是人與人的交往中這些有趣的問題。它沒有高深莫測的大理論，也沒有佶屈聱牙的怪術語，它只是通過一些生動的研究實例，淺顯易懂地將這門年輕的學科——「體態語言」的原理和規則介紹給你。



我最愛做的動作 (改換)

一些比較明顯的姿勢，例如交叉的手臂，很快便會使人和防衛性的姿態聯想在一起；然而有些姿勢，比如將手指做成尖塔狀，則常被誤解為沒信心的表示。當我們在研討有關這些姿勢的資料時，問到一個人在真正生活當中，對於手指作尖塔狀的人的反應，結果大多數的人都認為自信的態度和手指尖塔狀的姿勢，是相符合的；而對於嘴唇略微上翹，帶著淡淡笑意的表情，大部分的人則認為這是「一隻吞了金絲雀的貓」所表現出的姿態。

有時候一個姿勢的個別涵義，就如許多人對它的評估一樣，會有許多不同的解釋。但是大家要記住，一個姿勢只代表一種意義；若不瞭解一個人的姿勢簇（一連串配合的姿態），沒有把他前後的動作加以融會貫通，卻單憑某個表情而驟下定論，不免會犯下斷章取義的錯誤。

為了要瞭解一連串姿態的整個涵義，讓我們先來看幾個容易明白，且經常遇到的「非言辭傳達意思」的類型，然後我們再分析一系列「姿態簇」，他們所表達的含義。

臉部表情所傳達的資訊

在所有「非言辭溝通」的範圍中，最不易產生爭論的，就是臉部表情。因為這是最容易看到的表情，而且一目了然。每個人都見過「迷死人的模樣兒」，「過來吧！」的表情，或者一副「隨時奉陪」的眼神。

在談判會議中，更可以觀察到種種面部的表情。一個極端具有攻擊性敵意的談判者，會把談判看成是「你死我活」的競技場。

典型的他是：睜大眼睛瞪著你，嘴唇緊閉，眉角下垂，有時甚至嘴唇不太動卻含混地從牙縫中擠出話來；另一種人是挨著談判桌，擺出一副純潔無辜的姿態，就像唱詩班的小男生一樣，半閉或低垂著眼瞼，露出淡淡的笑意，有著平和的一道秀眉，前額上沒有



一絲皺紋，然而他可能是一個很有能力而頗具競爭性的人，他相信合作是一種強而有力的過程。

心理學家珍·登布列頓最近為《市場交易雜誌》寫了一篇文章，叫作《推銷員如何瞭解顧客的心理》，其中說到——

假如一個顧客的眼睛向下看，而臉轉向旁邊，表示你被拒絕了；如果他的嘴是放鬆的，沒有機械式的笑容，下顎向前，他可能會考慮你的提議；假如他注視你的眼睛幾秒鐘，嘴角乃至鼻子的部位帶著淺淺的笑意，笑容輕鬆，而且看起來很熱心，這下子買賣便做成了。

我們發現，很多瞭解以面部表情傳達意思的人，從來不會特地去瞭解他們是如何溝通的。例如，每個玩撲克牌的人，都很明白「撲克臉」代表什麼意思，然而很少人會去認真地分析它的意義——表示不帶感情、毫無表情、沈得住氣、深藏不露。

如（圖1），在會議桌兩邊相對而坐。從面部表情很明顯地看出，坐在右邊的人是滿足、自信、得意的；而坐在左邊的人是不高興、生氣，並具防衛性的。

我們都同意這是兩個對立的集團。有了這個意見，我們便問：「你如何得知這個畫面的含義？」雖然有些人只籠統地說透過「面部表情」，但是比較有知覺的人，會細心地注意到額頭的皺紋，眉

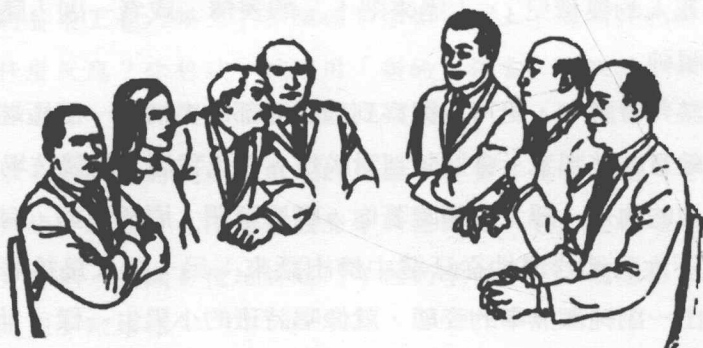


圖1 對立的集團





毛的位置，誇張瞪大的眼睛，和外張的鼻孔等。

查爾斯·達爾文在他的作品《人和動物感情的表達》一書中，探討「是否相同的表情和姿態通用於人類的各個種族」，他將這個問題寫信詢問世界各地的人。和這些問題一樣簡單的是，他要求那些受過訓練的觀察者回答時要「經過真正的觀察，而不是憑記憶」。以下就是達爾文的幾個問題——

- 眼睛和嘴巴張大，眉毛上揚，是否是驚愕的表情？
- 害羞是否會刺激臉紅？這種臉紅延伸到身體的什麼部位？
- 一個人在憤慨或挑釁時，是否會皺眉頭，昂首挺胸，而緊握拳頭？
- 一個人在深思問題或極力想解開疑惑時，會皺起眉頭或眯起眼睛嗎？

對於這些或其他的基本問題，他收到來自世界各地的回信，從他們的答案中得知，人類在面部表情的溝通上極為相似。

一個由克里斯多夫·布蘭尼根和大衛·韓福瑞斯所領導的英國研究組織，分析並編錄出一百三十五個臉部、頭部和身體的不同姿勢和表情，其中有八十個與臉部、頭部有關。他們記錄了九種不同的笑，其中有三種最普遍，那就是：微笑、輕笑和大笑（圖2）。

簡而言之，不露出牙齒的微笑，常見於一個沒有實際參與活動的人，他只露出會心的笑容。輕笑時上門牙會露出來，通常是在彼

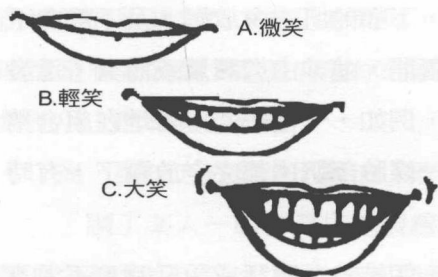


圖2 三種笑

此面對面時所發出的，朋友碰面或孩子見到父母時，常用它作為一種打招呼的笑容。大笑常見於玩樂的時候，此時上下門牙都露了出來，而且笑出聲來。雙方都不是面對面的。

笑不應該嚴格地限制在快