

继《圣经》之后出版史上的第二大畅销书

袖珍珍藏版

戴尔·卡耐基

一分钟成功法则

DALE CARNEGIE
One Minute Success Principles



【美】戴尔·卡耐基 / 原著

只要你深信自己做的是对的，就不要让任何事拖累你。

世上的丰功伟绩无不是对抗“不可能”的结果。

重要的是不计困难，完成工作。

Dale Carnegie

内蒙古人民出版社

The second best seller follows the "Bible" .

DALE CARNEGIE

One Minute Success Principles

Pocket-sized rare book

DALE CARNEGIE
One Minute Success Principles



Don't let anything hinder you as far as you believe you're right.
All the brilliant exploits are the results of confronting the "impossibilities".
The essence is letting alone any difficulty and completing your work.

责任编辑：杨琼宇
封面设计：武晓强

ISBN 7-204-06169-1



9 787204 061693 >

Dale Carnegie

ISBN 7-204-06169-1

全套定价：80.00

WZ

袖珍

戴尔·卡耐基 一分钟成功法则

DALE CARNEGIE

Lifetime Success Book



冒个险吧！

人生本来就是一场探险，最有成就的是那些敢于尝试的人

"安逸号"船舶无法离岸远扬。

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

经典智慧/卡耐基等著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2002.9

ISBN 7 - 204 - 06169 - 1

I. 经… II. 卡… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 057155 号

经典智慧

戴尔·卡耐基一分钟成功法则

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京普瑞德印刷厂印刷

开本: 850 × 1168 1/48 印张: 4.75 字数: 640 千字

2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7 - 204 - 06169 - 1/Z·197

全套定价: 80.00 元 (全八册)

前言

戴尔·卡耐基（1885—1955）美国杰出的成人教育家，也是誉满全球的成功学家。他在全球掀起了一场持久不衰的卡耐基成人教育运动，他创立的成人教育机构多达两千余所，遍布世界各地，他的著作影响了 20 世纪的几代人，至今仍经久不衰。

卡耐基与他的著作为何有这么大的魔力？其实，卡耐基同你我一样，也是一个平凡的普通人。他从小生活在农村，长大以后，换过无数个工作。当过教师、工人、演员、推销员等，然而这个平凡的普通人却在他有限的生涯里，创造了同一时代的哲人无法与之相提并论的成功哲理。

卡耐基的成功哲学自出版以来，风靡全球，一直震撼着全世界数亿人的灵魂，为了满足新世纪人们生活的快节奏，充分利用每一分钟，满足人们花较少的时间，更快地学到成功人士更多的经典理念，快速的自我完善，快速的自我发展，我们特将卡耐基成功学的理念精髓汇编起来，用更活泼、更直观、更实用的形式表现出来，编译成本书推荐给

中国读者。本书将帮助你获得自尊、自重和自信的勇气；克服人性的弱点，发扬人性的优点，开发人类的潜能，从而使你获得快乐的人生。

编 者

2002 年 9 月

新
知
學
船
PDG

目 录

第一章 赢得友谊的最佳方式 1

1. 避免针锋相对是你在争论中获胜的惟一秘诀 2
2. 给他人说话的机会 5
3. 如果你错了，就承认吧 7
4. 亲切和悦的去软化对方，不妨试试 9
5. 不必只注意自己的想法，从双方同意的问
题谈起 11

第二章 如何使人信服你 15

1. 尊重别人的意见，即使他明显错了 16
2. 就这样把自己的想法转达给对方 19
3. 对他的想法和愿望表示同情吧 21
4. 激发他人去产生一种高尚的动机 23
5. 戏剧性地表现你的想法 24
6. 让他人不断面临挑战 26

第三章 如何让你更受别人欢迎 31

1. 批评他人时，就从称赞和感激着手 32

目 录

- 2. 间接委婉地指出他人的错误 34
- 3. 没有人喜欢受人指使 36
- 4. 让别人保住面子 38
- 5. 赞美, 从最细小的成绩和每一次的进步开始 40
- 6. 给人以值得去奋斗的美名 42
- 7. 就这样使他人有信心 44
- 8. 给他人冠以“头衔”太重要了 45

第四章 更好更有效的人际沟通 49

- 1. 七分理智加三分感情, 不可少 50
- 2. 为自己砌好台阶 53
- 3. 第一印象上减少对方“心理上的抵抗” 55
- 4. 迎合他人的兴趣 57
- 5. 协调人际关系的又一绝招 59

第五章 培养积极心态的法则 63

- 1. 今天的面包才是惟一能吃的面包 64

目 录

2. 失败，应是成功的起点 67
3. 一旦决定，就不要思前恋后 69
4. 别把时间浪费在无益的烦恼上 71
5. 予以他人快乐，而自己更快乐 74

第六章 克服忧虑的万能之法 77

1. 别被无谓的小事扰乱心绪 78
2. 不让忧伤找上门，就让自己忙碌吧 80
3. 这样的烦恼是否值，算算概率 82
4. 用微笑面对已发生的事 84
5. 不要为打翻的牛奶哭泣 87

第七章 挑战人性的弱点 91

1. 别光踢椅子，要敢于承担 92
2. 假若得不到所要的环境，就去制造一个吧 94
3. 接受不可避免的事实 96
4. 把信念化为行动 99

目 录

5. 行动吧！别再忧虑 101

第八章 发扬人性的优点 105

1. 洞察人性优点的人，才会发现巨大的宝藏
106
2. 拿出来吧，别把“金矿”只埋在内心
108
3. 如果你不想变老，请保持年轻的心态
110
4. 年龄不是使我们衰老的祸根 113
5. 即使你老了，也别陷入摇椅里面 115

第九章 如何使你更成熟、更坚强 119

1. 了解自己吧，否则我们很难了解别人
120
2. 要喜欢、尊重、欣赏自己 122
3. 掌握住自己的完整心灵 125
4. 别让自己看起来了无趣味 128

目 录

5. 不断用新思想填补内心的空虚 130

第十章 拿起成功之门的钥匙——自信 135

1. 寻找沙漠中的绿洲 136
2. 爱你的敌人，为他祝福 138
3. 事先不要预期回报 140
4. 把真实的自我表现出来 143
5. 把酸柠檬变成可口的柠檬汁 145

第十一章 妥善安排你的工作和金钱 149

1. 改善不良的工作习惯 150
2. 节约金钱，不如节省精力 152
3. 告诉自己一些值得感恩的事 154
4. 想想你拥有的幸福，不要去点数烦恼
156
5. 避开债务的烦恼 158

第十二章 成功领导必备的六大特质 163

1. 从确定你的领导特质开始 164

目 录

- 2. 创造接纳沟通的气氛 166
- 3. 培养激励的温床 168
- 4. 真心真意去表示关注 170
- 5. 求取工作与休闲的平衡 172
- 6. 汲取正面积积极的力量 174

第十三章 领导的沟通艺术 179

- 1. 成为积极有效的聆听者 180
- 2. 把团体目标视为惟一目标 182
- 3. 赞赏是有效激励的敲门砖 184
- 4. 建设性地处理错误、抱怨与批评 186

第十四章 有效说话的基本法则 191

- 1. 以直立的姿态面对听众 192
- 2. 克服羞怯、恐惧的心理 194
- 3. 从听众的兴趣着手，架起通往心灵彼岸的桥梁 197
- 4. 演讲的“魔术公式” 198



目 录

5. 训练你的口才几个要点 200

第十五章 使家庭生活和睦快乐的原则 205

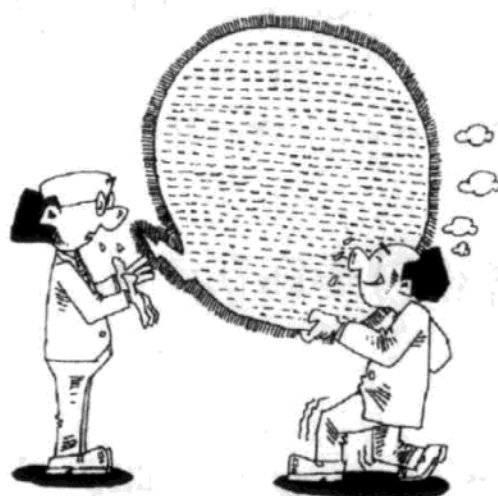
1. 问丈夫的十个问题 206
2. 批评令人心碎，慎勿使用 208
3. 不要忽略生活小事 210
4. 爱你的妻子吧！ 213

新
学
社
知
识
分
享

第一章

赢得友谊的最佳方式

DIYIZHANG
YINGDEYOUYIDEZUIJIAFANGSHI



赢得友谊与影响他人最有效的方法之一是
认真听取别人的想法，
让他觉得他很重要！



一分钟启示

任何肯花时间表达不同意见的人，必然和你一样对同一件事情很关心。把他们当作要帮助你的人，或许就可以把你的反对者转变为你的朋友。

1. 避免针锋相对是你在争论中获胜的惟一秘诀

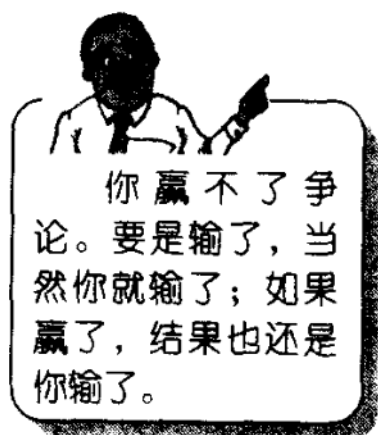
“永远避免跟人家正面冲突。”说这句话的人虽已过世了，但我们却应该永远记在心里。与人争论的结果会使双方比以前更相信自己是绝对正确。你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，结果也还是你输了。为什么？如果你的胜利，使对方的论点被攻击得千疮百孔，证明他一无是处，那又怎么样？你会觉得洋洋自得。但他呢？你使他自惭，你伤了他的自尊，他会怨恨你的胜利。而且——

“一个人即使口服，但心里并不服。”



林肯有一次斥责一位与同事发生激烈争吵的青年军官。林肯说：“任何决心有所成就的人，决不肯在私人争执上耗费时间。争执的后果不是他所能承担得起的，而后果包括发脾气，失去了自制。要在跟别人拥有相等权利的事物上多让步一点；而那些显然是你对的事情就让步少一点。与其跟狗吵架，被它咬一口，倒不如让它先走。就算宰了它，也治不好你被咬的伤。”

其实我也是个积重难返的杠子头。小时候，我和我哥哥为天底下的任何事物而抬杠。进入大学，我又选修逻辑学和辩论术，也经常参加辩论比赛。后来我在纽约讲授演讲与辩



论；有一度我曾想写一本这方面的书。从那次之后，我听过、看过、参加过，也批评过数千次的争论。这一切的结果，使我得到一个结论：天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。要像你避免响尾蛇和地震那样避免争论。

于此，我们应该接受下列建议：

- 欢迎不同的意见。记住这一句话：“当两个伙伴意见总是不同的时候，其中之一就不需要了。”如果有些地方你没有想到，

而有人提出来的话，你就应该衷心感谢，这是你反省自己的最好机会。

- 不要相信你直觉的印象。当有人提出不同意见的时候，你第一个自然的反应是自卫。你要慎重，你要保持平静，并且小心你的直觉反应。这可能是你最差劲的地方。
- 控制你的胜利。记住，你可以根据一个人在什么情况下会发脾气的情形，测定这个人的度量究竟有多大。
- 先听为上。让你的反对者有说话的机会，让他们把话说完。不要拒绝、防护或争辩。否则的话，只会增加彼此沟通的障碍。
- 寻找同意的地方。在你听完了反对者的话以后，首先去想想他的话是否也有道理。
- 要诚实。承认你的错误，并且老实地说出来，为你的错误道歉。这样可以有助于解除反对者的武装和减少他们的防卫。
- 同意仔细考虑反对者的意见。同意发自真心。你的反对者提出的意见可能是对的。在这时，同意考虑他们的意见是比较明智的做法。
- 为反对者关心你的事情而真诚地感谢他们。任何肯花时间表达不同意见的人，必然和你一样对同一件事情很关心。把他们