经典智慧

戴尔·卡耐基一分钟成功法则

陶摇涛摇编著

内 蒙 古 人 民 出 版 社

需要全本请访问 www.ertongbook

摇图书在版编目（悦陨孕） 数据

摇经典智慧 辑卡耐基等著 郾—呼和浩特：内蒙古人民出版社，圆圆圆怨
摇陨月晕苑原圆圆原圆圆远怨原员

摇Ⅰ郾经…摇Ⅱ郾卡…摇Ⅲ郾成功心理学—通俗读物摇Ⅳ郾月惠惠郾原原怨

摇中国版本图书馆 悦陨孕数据核字（圆圆圆） 第圆蒙圆缘缘号

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 圆圆号）

北京普瑞德印刷厂印刷

开本：愿缘圆伊员远愿摇员缘愿摇印张：源郾缘摇字数：远愿圆千字

圆圆圆年 怨月第 员版摇圆圆圆年 怨月第 员次印刷

印数：员—缘圆圆圆册

陨月晕苑原圆圆原圆圆远怨原员缘在· 员怨苑

全套定价：愿圆圆圆元（全八册）

目摇摇录

第一章摇赢得友谊的最佳方式摇1
避免针锋相对是你在争论中获胜的惟一秘诀摇2
给他人说话的机会摇5
如果你错了，就承认吧摇7
亲切和悦的去软化对方，不妨试试摇9
不必只注意自己的想法，从双方同意的问题谈起摇11

第二章摇如何使人信服你摇15
尊重别人的意见，即使他明显错了摇16
就这样把自己的想法转达给对方摇19
对他的想法和愿望表示同情吧摇21
激发他人去产生一种高尚的动机摇23
戏剧性地表现你的想法摇24
让他人不断面临挑战摇26

第三章摇如何让你更受别人欢迎摇31
批评他人时，就从称赞和感激着手摇32

目摇摇录

摇摇摇摇圜间接委婉地指出他人的错误摇34
獯段有人喜欢受人指使摇36
灑阯别人保住面子摇38
缳赞美，从最细小的成绩和每一次的进步开始摇40
遝给人以值得去奋斗的美名摇41
殗就这样使他人有信心摇44
愿给他人冠以“头衔”太重要了摇45

第四章摇更好更有效的人际沟通摇49
鬼比分理智加三分感情，不可少摇50
圜为自己砌好台阶摇53
獯第一印象上减少对方“心理上的抵抗”摇55
灑迎合他人的兴趣摇57
缳协调人际关系的又一绝招摇59

第五章摇培养积极心态的法则摇63
鬼今天的面包才是惟一能吃的面包摇64



目摇摇录

摇摇摇摇圜失败，应是成功的起点摇67
獯一旦决定，就不要思前恋后摇69
瀍别把时间浪费在无益的烦恼上摇71
缳予以他人快乐，而自己更快乐摇74

第六章摇克服忧虑的万能之法摇77
覆别被无谓的小事扰乱心绪摇78
圜不让忧伤找上门，就让自己忙碌吧摇80
獯这样的烦恼是否值，算算概率摇82
瀍用微笑面对已发生的事摇84
缳不要为打翻的牛奶哭泣摇87

第七章摇挑战人性的弱点摇91
覆别光踢椅子，要敢于承担摇92
圜假若得不到所要的环境，就去制造一个吧摇 94
獯接受不可避免的事实摇96
瀍把信念化为行动摇99

需要全本请访问 www.ertongbook

目摇摇录

摇摇摇摇缓行动吧！别再忧虑摇101

第八章摇发扬人性的优点摇105
　　鬼洞察人性优点的人，才会发现巨大的宝藏摇 106
　　鬼拿出来吧，别把“金矿”只埋在内心摇 108
　　猿如果你不想变老，请保持年轻的心态摇 110
　　灏年龄不是使我们衰老的祸根摇112
　　缓即使你老了，也别陷入摇椅里面摇114

第九章摇如何使你更成熟、更坚强摇 119
　　鬼了解自己吧，否则我们很难了解别人摇 120
　　鬼要喜欢、尊重、欣赏自己摇122
　　猿掌握住自己的完整心灵摇124
　　灏别让自己看起来了无趣味摇127

目摇摇录

摇摇摇摇缰不断用新思想填补内心的空虚摇129

第十章摇拿起成功之门的钥匙——自信摇133
鬼寻找沙漠中的绿洲摇134
匪爱你的敌人，为他祝福摇136
獠事先不要预期回报摇138
瀍把真实的自我表现出来摇140
缰把酸柠檬变成可口的柠檬汁摇142

第十一章摇妥善安排你的工作和金钱摇147
鬼改善不良的工作习惯摇148
匪节约金钱，不如节省精力摇150
獠告诉自己一些值得感恩的事摇152
瀍想想你拥有的幸福，不要去点数烦恼摇154
缰避开债务的烦恼摇156

第十二章摇成功领导必备的六大特质摇161
鬼从确定你的领导特质开始摇162

目摇摇录

摇摇摇摇摇圜剏造接纳沟通的气氛摇164
獿陪养激励的温床摇166
灋真心真意去表示关注摇168
缧球取工作与休闲的平衡摇170
遝吸取正面积极的力量摇172

第十三章摇领导的沟通艺术摇177
鬼成为积极有效的聆听者摇178
圜把团体目标视为惟一目标摇180
獿赞赏是有效激励的敲门砖摇182
灋建设性地处理错误、抱怨与批评摇184

第十四章摇有效说话的基本法则摇189
鬼以直立的姿态面对听众摇190
圜克服羞怯、恐惧的心理摇192
獿从听众的兴趣着手，架起通往心灵彼岸的桥梁摇195
灋演讲的“魔术公式”摇196

目摇摇录

摇摇摇摇摇缓慰训练你的口才几个要点摇198

第十五章摇使家庭生活和睦快乐的原则摇203
觑问丈夫的十个问题摇204
矗批评令人心碎，慎勿使用摇206
獭不要忽略生活小事摇208
瀑爱你的妻子吧！摇211

前摇 言

摇摇戴尔·卡耐基（戴尔·卡耐基 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 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。

编摇者

[illegible]年 [illegible]月

需要全本请访问 www.ertongbook

第一章
赢得友谊的最佳方式

直接举技术准举技术



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。

无避免针锋相对是你在争论中获胜的惟一秘诀

摇摇‘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。"



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。

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。

- 延缓采取行动,让双方都有时间把问题考虑清楚。问问自己“反对者的意见,可不可能是对的?还是有部分是对的?他们的立场或理由是不是有道理?我的反应到底是在减轻问题还是在仅仅减轻一些挫折感而已?我的反应会使我的反对者讨厌我还是信任我?我的反应会不会提高别人对我的评价?我将会胜利还是失败?如果我胜利了,我将要付出什么样的代价?如果我不说话,不同的意见就会消失了吗?这个难题会不会是我的一次机会?”

因此,记住规则的第一条:

从争论中获胜的惟一秘诀是避免争论。

圜陷他人说话的机会

多数的人,要使别人同意他自己的观点时,会喋喋不休。尤其是推销员,常犯这种划不来的错误。尽量让对方说话吧。他对自己的事业和他的问题了解得比你多。所以向他提出问题吧,让他告诉你几件事。

如果你不同意他,你也许会很想打断他。但

不要那样，那样做得不偿失。当他有许多话急着说出来的时候，他是不会理你的。因此你要耐心地听着，抱着一种开放的心胸。要做得诚恳，让他充分地说出他的看法。

每个人都重视自己，喜欢谈论自己，即使你的好朋友也一样，他们可不愿听你唠唠叨叨地在那儿自吹自擂。

法国一位哲学家也曾说过："如果你想树立敌人，只要处处压过他、超越他就行了。但是，如果你想得到朋友，你就必须让朋友比你更强。"



尽量让对方说话吧。他对自己的事业和他的问题了解得比你多。

这是什么道理呢？当朋友优于我们，超越我们时，可以给他一种优越感。但是当你处处压过他们，凌驾他们之上时，就会使其产生自卑而导致嫉妒与不悦。

所以让我们谦虚地对待周围的人、事、物。鼓励别人畅谈他们的成就，自己不要喋喋不休地自夸自擂。每个人都有相同的需求，都希望别人重视自己、关心自己，为什么不肯牺牲一点点，让别人得到愉快的感受呢？相信你也会感到愉快。

所以如果你希望别人的看法与你一致，达到说服的目的，别忘了第二条规则：

需要全本请访问 www.ertongbool