

50余种文字翻译，88条幸福人生箴言，全世界有上亿女性从中受益！

从青涩走向成熟，从平凡走向优雅，一步一步靠近幸福。

HAPPY WOMEN

A Woman's Way To Happiness By Carnegie

卡耐基写给 女人的幸福书

【美】戴尔·卡耐基◎著

幸福是什么？答案就在这里！

一本能让你从20岁读到100岁，常读常有收获的幸福心经。

一本值得每个女人拥有的励志经典

20世纪最伟大心灵导师卡耐基教你迅速改变自己的命运，成就你想要的幸福！

Dale Carnegie



中国纺织出版社





卡耐基写给 女人的幸福书

A Woman's Way To Happiness By Carnegie

内 容 提 要

每个女人都渴望幸福,本书从生活、人际关系、爱情、婚姻、工作、心情、女性魅力等几个方面给女性朋友提出了一些意见和建议,让女性朋友变得更成熟、更成功,也更容易在生活和工作中找到一种幸福感。

图书再版编目(CIP)数据

卡耐基写给女人的幸福书 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著 ; 何菁, 张洁编译. —北京: 中国纺织出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5064-6714-8

I. ①卡… II. ①卡… ②何… ③张… III. ①女性—成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第152547号

策划编辑: 李秀英 姜 冰 责任编辑: 阮慧宇 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年9月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18

字数: 211千字 定价: 29.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



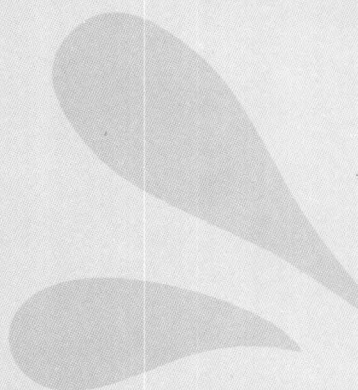
前言

女人的幸福要靠自己寻找

对于女人来说，也许最关心、最在意的事情就是自己的终生幸福了。每个女人都希望自己的生活幸福美满，天天活在快乐之中，然而当今社会很多女人活得都不如意。她们天天辗转在职场与家庭之间，不仅身体上非常劳累，心灵上也非常倦怠。有些女人虽然在事业上取得了很大的成功，但是并没有感觉到自己生活得如何幸福，甚至觉得幸福正在一步步离自己远去。还有些女人整天苦恼、抱怨、忧虑，感觉自己对于幸福根本就是绝缘体，心灵已经被一层层灰色的影子所笼罩了。

在这个喧嚣的世界中，女人怎样才能找到自己的幸福呢？相信每一位女性朋友都想过这个问题，但是随即又会陷入深深的迷茫之中。也许这个人能够给你指点迷津，找到你想要的答案，他就是世界上最伟大的人生导师——戴尔·卡耐基。

戴尔·卡耐基在美国被誉为“成人教育之父”，是一位成人教育家以及人际关系大师。他通过对心理学以及社会学的研究，独辟蹊径地总结出了一套集演讲、智能开发、为人处世为一体的教育方式。这套教育方式既容易操作，又能让他人迅速地取得成功。受过卡耐基教诲的既包括千千万万的普通人，也包括石油大王洛克菲勒、旅店大王希尔顿、麦当劳创始人克洛克、发明大王爱迪生、印度圣雄甘地、米老鼠之父迪斯尼等伟人。可以说，卡耐基的精神和思想让数以万计的人受到了鼓舞，从而开创了自己崭新的人生。



在长期的工作实践中，卡耐基和许多女性做过交谈，这其中既包括一些家喻户晓的明星、社会名流，也包括一些普普通通的女性。通过对女性心理学的研究，卡耐基对女性如何获得幸福得出了精辟的见解。他的这些见解曾经让无数的女人走出迷茫，走向幸福，他写给女人的忠告也成为众多女性捧读的心灵圣经。

戴尔·卡耐基指出，女人要想获得人生的幸福，需要具有勇气、自信以及自尊，聪明地处理好家庭、事业中的问题，并且充分发挥自己的优点以及潜能。只要做到这些，每个女人都能获得人生中的幸福和快乐。

在本书中，戴尔·卡耐基用超人的智慧总结了女性为人处世的技巧、获得事业成功的方法以及享受生活、保持快乐的秘诀。另外，本书还告诉各位女性朋友如何保持自己的魅力，如何获得美满的爱情和婚姻，如何管理自己的财物，如何给自己减轻压力和苦恼……而这一切，都和女性的幸福息息相关。

只要方法得当，每个女人都可以寻找到自己人生中的幸福。戴尔·卡耐基这些精辟的见解，就仿佛一盏明灯，为各位女性朋友指引了方向。尤其难能可贵的是，戴尔·卡耐基教给女性朋友的这些方法和技巧，既简单易懂又容易操作，具有很强的借鉴意义。

女人的人生幸福不是天生的，是靠自己争取的。笔者祝愿每一位女性朋友都幸福快乐，同时也希望本书能够给大家带去一些帮助。如果您通过戴尔·卡耐基先生的著作能够找到自己的人生方向，那么笔者既为您高兴，也为本书的出版感到极大的欣慰。

编译者

2010年7月

目 录 CONTENTS

第 1 章 如何使人很快地喜欢你 001

迎合别人的兴趣说话 /002

学会肯定和赞美别人 /005

避免无谓的争论 /009

别把你的意愿强加给别人 /013

在自我批评中不断进步 /016

倾听是最好的恭维 /019

少些责怪，多点鼓励 /022

让对方得到心理满足 /025

懂得真心关心别人 /028

第 2 章 如何保持快乐的心情 031

保持乐观积极的心态 /032

多帮助别人你会受益更多 /035

如果只有柠檬，就做一杯柠檬汁 /038

如何交到良知益友 /041

不必过分苛求完美 /044

多想些令你快乐的事情 /047

别让贪婪的欲望困扰你 /050

目 录 CONTENTS

不要让“批评之剑”中伤你 /053

珍惜眼前已拥有的一切 /056

对敌人不要心存报复 /059

好性格可以给你带来好福气 /062

第 3 章 如何拥有迷人的魅力 065

微笑让你魅力无穷 /066

如何锻炼自己的气质 /069

女人穿衣得体的秘诀 /072

让自己永远保持自信 /075

学会控制自己的情绪 /078

让自己远离粗俗 /081

不做令人生厌的女人 /084

第 4 章 如何让自己更加成熟 087

愉快地接纳并喜欢自己 /088

肯定自我，保持本色 /091

女人要懂得适时放弃 /094

拥有责任感，你会更成熟 /097

把信念与行动结合起来 /100

女人要有自己的主见 /104

目 录 CONTENTS

如何从逆境中崛起 /107	
第 5 章 如何让恋爱保持新鲜	111
与异性相处的成功秘诀 /112	
做个能干又温柔的女人 /115	
让他感受到你的温暖 /119	
和恋人建立共同的兴趣 /122	
多给男人一些谅解 /125	
别强迫他做他不喜欢的事 /128	
认可他，崇拜他 /131	
如何化解双方的矛盾 /134	
让爱情永葆新鲜有秘诀 /137	
抓住身边的幸福 /140	
第 6 章 如何获得美满的婚姻	143
请停止喋喋不休 /144	
让他自由自在地生活 /147	
给他一个温馨的家庭环境 /150	
千万不要忽视“性”问题 /153	
女人要做好家庭礼仪 /156	
一起战胜生活中的困难 /159	

目 录 CONTENTS

树立一个共同追求的目标 /162	
避开婚姻中的盲区 /165	
把复杂的问题简单化 /168	
时刻理解和信任对方 /171	
如何应对婚姻中的危机 /173	
第 7 章 让你的家庭生活更幸福	177
生活不能太单调 /178	
怎样编制家庭预算 /181	
勇敢地面对困难 /184	
教育孩子是女性的最高职责 /187	
无怨无悔支持丈夫的事业 /190	
适时为自己放个假 /193	
从不幸中挖掘幸福 /196	
只做自己喜欢做的事 /200	
第 8 章 走出孤独和忧虑的人生	203
不再忧虑，开始人生 /204	
别再担忧不可能发生的事 /207	
用忙碌来充实自己的生活 /210	
有些事情不值得你烦恼 /213	

目 录 CONTENTS

如何走出孤独 /216	
人不能总活在过去 /219	
制定属于自己的人生目标 /222	
敢于正视最糟糕的结果 /225	
第 9 章 消除生活中的疲倦感	229
缓解疲劳的最好方法 /230	
不再为失眠而疲惫 /233	
把藏在心底的话说出来 /236	
为自己营造轻松的心境 /239	
享受当下的生活 /243	
第 10 章 不要为工作而烦恼	247
选择自己喜欢的工作 /248	
提升自己从学习开始 /251	
良好的工作习惯为你加分 /254	
女人这样沟通最有效 /257	
用心经营你的人脉关系 /260	
成功始于积极行动 /263	
轻松化解女同事的妒忌 /266	
不要频繁地更换工作 /269	
如何找回工作的动力 /272	
主要参考书目 /275	

第 1 章

如何使人很快地喜欢你

对于现代女性来说，善交际、会处世已经成为一种不可或缺的能力。一个善于交际的女人不仅可以获得更多的朋友，还会为自己创造更多的成功机会，从而让自己生活得更幸福、更快乐！在本章，卡耐基先生向大家介绍了一些与人相处的基本技巧，它们能够有效地帮助你提高交际能力，让你成为一个受人欢迎、受人喜欢、受人尊敬的女人。

迎合别人的兴趣说话



◎与人沟通的诀窍就是多谈论别人感兴趣的话题。

◎当我们请求别人帮助我们时，不要急匆匆地把事情说出来，而是要找出对方的兴趣点，让对方产生愉悦的心情。这样，你成功的概率就大大增加了。

最近十年来，我在美国各个州开设了数十个培训班，每天都有数以百计的人前来报名。在这里，我教授大家如何获得成功，而且真的有很多人改变了自己的命运。

来这里学习的人中，女性所占的比例越来越大。她们有些是刚刚走出校门的毕业生，有些是参加工作的公司职员，还有一些家庭主妇也来这里学习。这是一件非常好的事情，这说明女性越来越希望成功，在社会中所起的作用也越来越大。

在和这些女性朋友的接触中，我发现女人非常在意别人对她的评价，她们希望自己能够受到喜爱和欢迎。在下课之后，经常有女学员问我：“卡耐基先生，你说我怎样做才能交到很多的朋友，并且更受大家的欢迎呢？”其实这是一个有关于沟通的问题，如果你能够和别人在相处的时候给他人带来愉悦，他自然会欢迎你、喜欢你。

但是在和别人沟通的时候怎样做才能让他人感到愉悦呢？这里面有

一个诀窍，那就是多谈对方感兴趣的事。在这方面，罗斯福总统做得非常好：每当有客人来访的时候，他都要详尽地了解那个人，然后再花一个晚上的时间阅读这个客人特别感兴趣的東西，以便在交谈的时候能够找到对方感兴趣的话题。所以，无论是牧童、猎奇者，还是外交家、政客，罗斯福都能够和他们愉快地相处，并且很快就发展为朋友。

费尔普以前曾经是耶鲁大学的教授，他在很小的时候就明白了这个道理。

“我八岁的时候，有一个夏天，到我姑姑家去度假。”费尔普在一篇文章中写道，“有一天，一个中年男人来姑姑家拜访，他和姑姑短暂寒暄之后，便把注意力集中在了我的身上。在那个年龄，我正对帆船感兴趣。而那个中年男人似乎也对帆船非常感兴趣，和我聊了老半天。在他告别的时候，我非常不舍，并且向姑姑热烈地赞美他。我对姑姑说：‘他真是一个好人，他竟然对帆船这么感兴趣。’姑姑笑着对我说：‘他是一个律师，对于帆船的事毫无兴趣。’我有些不相信，问姑姑：‘他对帆船没有任何兴趣？不可能，那他为什么从始至终都要和我谈论帆船呢？’姑姑对我说：‘那是因为他是一个高尚的人，他看到你对帆船非常感兴趣，为了让你高兴，他就始终和你谈论这件事。当然，他这样做也能够让自己更受欢迎，你现在不就很喜欢他吗？’”费尔普在文章的最后写道：“我记住了姑姑的话，并且知道了如何让自己更受欢迎。”

各位女士，我想你们都遇到过这样的情况：当和别人谈到自己感兴趣的事时，内心非常兴奋，有一种强烈的表达欲望，甚至滔滔不绝地谈了一两个小时也意犹未尽。其实别人也是这样的，你谈到他感兴趣的事情，他也会变得兴奋，表达欲望非常强烈。所以，如果你能让他的欲望得到满足，他会非常感谢你，从而对你产生好感。

利用这个方法，你不仅可以改善自己的人际关系，让自己更受欢迎，还能够让自己在求人办事的时候更容易获得成功。下面让我们看看另外一个例子：

查尔斯夫人是一家面包店的老板。她希望能够把自己公司生产的面包卖给

一家旅馆。那家旅馆对于面包的需求量非常大，如果能够拿下这项业务，对于自己公司的发展是非常有益的。因此，查尔斯夫人每周都会拜访那家旅馆的经理，并且时不时还给他带去一些小礼物。但是非常遗憾，那家公司的经理始终没有答应查尔斯夫人的要求。

后来，查尔斯夫人研究了一些人际关系学，她决定改变以前的做法。她认识到：要想让对方答应自己的要求，就要先让对方喜欢自己；而要想让对方喜欢自己，就要找出对方的兴趣点，并且把这些作为交谈的内容。

通过打听，查尔斯夫人知道那家旅馆的经理是美国旅馆招待员协会的会员，而且他非常想成为该协会的会长。正因为这样，不论什么地方举行大会，哪怕要飞过山岭、越过沙漠他也要去参加。

知晓这些之后，查尔斯夫人决定再去拜访他一次。第二天，当他们见面的时候，查尔斯夫人没有谈论订购面包的事，而是和对方大谈有关美国旅馆招待协会的事。结果对方马上来了兴趣，他和查尔斯夫人滔滔不绝地谈论了一个多小时，直到下午五点钟，他才意犹未尽地结束了自己的谈话。

在这次谈话中，查尔斯夫人从始至终都没有谈论订购面包的事。但是仅仅过了两天，这家旅馆的经理就给她打来了电话，让她把样品以及面包的价目表带过去。

查尔斯夫人花了很大力气都没有办成的事情，为什么仅仅用了一个小时就办成了？这是因为查尔斯夫人找到了对方的兴趣点，搔到了他的痒处。当他的内心中感到愉悦的时候，即使你不再把问题说出来，他也愿意帮助你。

所以，各位女士，当我们让别人帮助我们的时候，不要急匆匆地把事情说出来，而是先要找出对方的兴趣点，让对方产生愉悦的心情。这样，你成功的概率就大大增加了。

但是，在现实生活中，很多女性只顾着表达自己，根本不去迎合别人的兴趣。这是一种不太好的习惯，这会让你失去很多的朋友。所以，各位女士，你若想改善自己的人际关系，若想受人欢迎，请记住第一项原则：

学会迎合他人的兴趣！

学会肯定和赞美别人



◎我们每个人内心都有一种深深的渴望，那就是得到别人的肯定和赞赏。

◎肯定和赞美别人是一种美德，既可以让别人受到欢欣鼓舞，也可以让自己的际关系变得更融洽。

各位女士，在开始本节话题之前我想问你们一个问题：“怎样才能让其他人心甘情愿地帮你做事呢？”我相信你们会给出各种各样的答案。但是我想说的是，要想让别人心甘情愿地帮你做事，就要给他想要的东西。这下疑问又来了，一个人究竟想要什么呢？

据我的研究发现，大多数人所需求的东西包括以下几个方面：

- 充足的食物以及睡眠；
- 健康的身体；
- 金钱以及用金钱买来的东西；
- 性满足；
- 未来生活的保障；
- 儿女的幸福；
- 渴望被人重视……

从上面可以看出，除了最后一项外，其他几项对于现代人来说都是不

难满足的。人们对于“被重视”的需求是非常强烈的。威廉·詹姆士曾经说过：“人类本质中最殷切的需求是渴望被肯定。”而在哲学家约翰·杜威看来，“希望具有重要性”是人类本质中最深远的驱动力。

的确是这样，我们每一个人都渴望被肯定、被重视，没有人会例外。我记得小时候家里养了一头品种优良的白牛，有一个夏天，父亲带着那头白牛参加了美国西部一带的家畜展览，并且获得了特等奖。自从参赛回来以后，父亲把特等奖蓝带别在一块柔软的白布上，每逢有朋友过来，都要炫耀一番。父亲之所以对这份赢来的蓝带非常珍惜，是因为它满足了父亲的心理需求，让朋友注意到了他。

不仅是我父亲如此，很多我们熟知的名人也是这样。正是出于被重视的渴望，促使一个从未受过教育、极度贫困的杂货店小伙计刻苦钻研法律知识，从而开启了自己不同的人生。各位女士，你们也许已经猜到了这个杂货店员的姓名，不错，他就是亚伯拉罕·林肯。也正是出于这种渴望，促使克里斯多福·瑞爵士（著名建筑家）在石头上设计出了不朽的诗篇，促使洛克菲勒聚集了耗之不尽的财富。另外，各位女士，你们还记得吗？乔治·华盛顿最喜欢别人称他为“总统阁下”；凯瑟琳女皇拒绝接受没有注明“女皇陛下”的信函；大作家雨果最热衷的就是有朝一日巴黎市会改成“雨果市”。甚至连历史上最伟大的剧作家莎士比亚也千方百计地想办法为自己的家族获得一个荣誉勋章。

不仅男性喜欢被人肯定、被人赞赏，女性也是同样的。试想一下，你们为什么想要最新款的衣服、最现代化的汽车，有时候还会炫耀一下自己的聪明孩子呢？不正是因为这种心理在推波助澜吗？

各位女士，我之所以说这么多，就是想告诉你们，我们每个人内心都有一种深深的渴望，那就是得到别人的肯定和赞赏。如果你懂得赞赏别人，你将受到所有人的喜欢，大家也愿意帮你做事。

让我们来看看著名经理人查理·夏布的例子吧。

查理·夏布在38岁时被钢铁大王安德鲁·卡耐基聘为“美国钢铁公司”的总裁。在那个时候，他的年薪就达到了100万美元。在当时，只有少数人能够拿

到这样的年薪。

安德鲁·卡耐基为什么要花100万美元年薪聘请夏布先生呢？难道他对钢铁行业非常了解？当然不是，夏布先生对于钢铁行业的了解，远远不及安德鲁·卡耐基手下的工人。

不过，夏布先生却非常善于处理和管理人事。他能够唤起所有人的工作热情，从而全身心地投入到工作中。那么，他是怎样唤起大家的工作热情的呢？就是通过肯定和赞赏他人。夏布先生曾经说过：“批评和否定会让一个人丧失志气，我从来不批评我的下属，我只会鼓励和肯定他们。我相信鼓励和赞赏是让一个人工作的原动力。如果你问我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美他人。”

夏布先生说过的这些话就是他获得成功的秘诀。其实很多成功的人士都懂得这样做，他们用肯定和赞美让别人产生愉悦的心情，从而获得对方的好感。正因为这样，他们的人脉非常丰富，在事业上自然也非常成功。

所以，赞美和欣赏他人是人际关系的“润滑剂”，可以拉近你和他人的距离，让自己交到更多的朋友。但是在现实生活中，很多人对于金钱非常的慷慨，但是对于赞美别人却非常的吝啬。前些天，我在报纸上看到这样一篇小文章：

几个男人每天外出工作，由一个农妇给他们做晚餐。有一天他们下班回家，竟然发现自己的晚餐是一堆干草。这几个男人愤怒地对那个农妇说：“你是不是疯了？你怎么能够把干草给我当晚餐呢！”这个农妇说：“我已经给你们准备了20年的饭菜，你们从来没有吭过一声，我怎么知道你们不吃干草呢？”

很显然，我们可以从农妇的话中听到一丝怨气。这个农妇为什么要把干草给这几个男人当晚餐呢？这是因为她辛辛苦苦为他们付出了20年的辛苦和努力，对方却没有肯定她的工作，也从来没有赞赏过她。所以，她心中是充满失望的，才决心“报复”这几个男人。

各位女士，在我看来，赞美和肯定别人是一种美德，既可以让别人受到欢欣鼓舞，也可以让自己的人际关系变得更融洽。爱默生曾经说过：“我遇见的每一个人，或多或少是我的老师，我从他们身上可以学到很多