

『世界最具魅力妻子』陶乐丝·卡耐基秉承戴尔·卡耐基之理念
倾力打造，专为女性创作的『超级』女性读物。

超值影响力

陶乐丝·卡耐基著



有成功的女性，才有圆满的家庭、健康的社会

找到生活目标，并为之努力

全球女性一致推崇，一生非看不可的励志书



二十一世纪出版社集团
21st Century Publishing Group

超值影响力

陶乐丝·卡耐基 / 著



二十一世纪出版社集团
21st Century Publishing Group

图书在版编目 (CIP) 数据

超值影响力 / (美) 卡耐基著; 牧村译. — 南昌: 二十一世纪出版社集团, 2015.6

ISBN 978-7-5568-0819-9

I. ①超… II. ①卡… ②牧… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 101302 号

超值影响力

陶乐丝·卡耐基 / 著

责任编辑 敖登格日乐

出版发行 二十一世纪出版社集团

(江西省南昌市子安路 75 号 330009)

www.21cccc.com cc21@163.net

出版人 张秋林

经 销 新华书店

印 刷 北京汇林印务有限公司

版 次 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 mm 1/32

印 张 6.75

字 数 130 千

书 号 ISBN 978-7-5568-0819-9

定 价 18.00 元

赣版权登字—04—2015—391

如发现印装质量问题, 请寄本社图书发行公司调换 0791-86524997

作者简介

陶乐丝·卡耐基

几年前，我在一家商业学校教授有关人格发展的课程。那些 17 岁到 20 岁的年轻女孩子，都是准备要到社会上服务的。

有一次，我为了自己所需要的数据而准备了一份简短的问卷，要每个学生以不具名方式把它填好交出。其中有个问题是：“你想你会在十年内结婚吗？”答案竟毫无例外的“肯定”。另一个问题是：“如果你必须在事业和婚姻之间做个选择，你要选择哪一项？”又是一次完全一样的答案——每一个学生都选了“婚姻”。

这样的答案对于身为老师的我，意义太重大了！

于是，我再向她们强调未来在事业上要如何成功，而开始鼓励她们——能够使她们在老板的眼里变得重要的条件，同样也可以使她们变成贤良的妻子。这种说法可真有效。

由前述的调查可知，大部分的女人都会把婚姻看成她们人生的首要“目标”。

所有的女人都一样，希望她们的婚姻是幸福的——而且她们也希望自己的丈夫事业成功。那么，是不是能够找出一套基本的原则，来引导妻子达成这些目标？我想是有的。

在我主持卡耐基妇女讲习会（包括人格发展、人际关系与说话技术的课程）的工作里，我接触到各式各样的妇女问题。也使我深深地感受到一个事实，即能够成功地帮助丈夫的妇女，她们只是运用一些简单的原则罢了。

本书就是要把这些基本原则整理出来，以使任何一位女士都能轻易地了解和应用。我尽可能使用我所认识的人的生活经验，来描述这些规则。这些人有许多曾经是卡耐基讲习会的学生。书上所有的例子，都是真实而亲切的故事。

我很感谢他们让我说出他们私人的故事；我也很感谢一些杰出的男士和女士，包括许多企业家接受我的访问，而且允许我节录他们的谈话。

有些读者也许会得到一个错误的印象，以为我把一个幸福家庭的责任，完全放在女人的肩上。其实我认为男人也有着同等的责任。但是，这本书只是针对妻子方面的影响力来做探讨的，说明她们应如何尽到自己的义务，作为婚姻的好帮手，而帮助她们的丈夫成功的一些方法。

“成功”这个词需要下个定义。我认为一个成功的男人，就是能从事于带给他满足感和成就感工作的人——此外，他和妻子与家庭，还要维持一个十分良好的人际关系。

社会学家、精神学家和其他专家们，可能会反对我所列出

来的规则，认为这些公式并不能一概适用——如果丈夫是酒鬼、无业游民、恶棍和天生的蠢材，那怎么办呢？

当然，不会有一种规则，可以百分之百地一概适用。我是为一般的读者而写的，他们拥有一般的愿望、才智和能力。特殊的个案必须由专家来处理。本书所描述的原则，大约可得百分之九十的效果——无论如何，都算是很高的比率了。这些规则都用简单的方式说出，我的整个目的是，使这些规则尽量确实而有用。

我真希望能够向你保证，如果你依照这本书上的建议规则去做，你就能够帮助你的丈夫变成一个成功者。这种事情并不是不可思议的。现在，要聚积一大笔财富已经很难了，而且，当一个人爬得愈高，路也就变得愈窄，但是我却可以向我的读者保证：任何女人只要灵巧与明智地运用这些原则，她就可以减除掉许多障碍，使她的丈夫不再老是站在阶梯下仰望，她一定可以发挥很大的力量，激励她丈夫的潜能，使他在社会上发挥出最大的才华，成为她可以放心倚靠的、一个更加无忧无虑的幸福男人。

目 录

作者简介	1
------------	---

第一部 成功的第一步

1. 帮他决定将来的方向	2
2. 当一个目标达到了——再定下一个	7
3. 使丈夫对工作热衷的方式	10
4. 提高热忱的 6 种方法	16

第二部 激励丈夫的基本功

5. 学习有效的倾听	22
6. 你所嫁的两个男人	30
7. 山穷水尽时——不妨做个信徒	36

第三部 推动他的四个大方向

8. 了解他的工作并帮助他	42
9. 善待他的女秘书	49
10. 鼓励丈夫继续学习	55
11. 要有防范意外事件的准备	62

第四部 怎样应付这种情况发生

12. 如何应付丈夫调职	68
13. 当丈夫工作过量时	73
14. 如何适应特殊的工作情况	76
15. 丈夫在家工作时	81
16. 当你是职业妇女时	85
17. 不要成为被丈夫抛在背后的女子	88

第五部 协助丈夫应该注意的盲点

18. 何以男人会离家	98
19. 其实你只是在扯后腿	106
20. 不要逼他超过能力的限度	111
21. 不妨鼓励他勇于冒险	117

第六部 如何使他成为一个骄傲的男人

22. “她是个多么温柔可爱的女子!”	126
23. 共享他的嗜好	130

24. 让他享有完全属于他个人的特殊癖好	135
25. 培养你自己家务以外的嗜好	141

第七部 创建一个甜蜜的家庭

26. “只是一个家庭主妇”时.....	146
27. “真高兴我回到家了。”	149
28. “我绝不浪费时间！”	156
29. 当个伶俐的女人	164

第八部 如何让全世界都支持他

30. 使他到处受欢迎	172
31. 扬其长，补其短	178

第九部 人生的两大目标：健康和财富

32. 如何在丈夫的收入范围内生活	184
33. 他的生命掌握在你手中	192

第十部 你是全世界最棒的人

34. 让我们增加爱情的深度	200
----------------------	-----

第一部

成功的第一步

1. 帮他决定将来的方向

1910年有两个外地的年轻人，在纽约合租了一间廉价公寓。其中一个 是戴尔·卡耐基——一个来自密苏里州玉米栽种区，是个未经世故的幻想家，就读于“美国戏剧艺术学院”，另一个是来自马萨诸塞州的乡下孩子——惠特利。

戴尔告诉我，惠特利出身农家。他和其他穷困的乡下孩子大不相同，因为他决心成为——一个大公司的大老板。

惠特利最初在纽约找到的工作，是在一家大食品连锁店当零售店员。他对工作充满了干劲，为了更了解业务状况，便利用午餐时间到批发部门去帮忙。他这样做并不为了得到别人的感谢和额外的薪水；这事被该部门的主任知道了，不久有一个更好的工作出缺，主任就想到惠特利而把工作留给他。

随着岁月的消逝，惠特利渐渐地爬了上去，从店员升为业务员——然后部门主管——地区性经理。其间不免会有失望和

挫折。在一家公司服务多年之后，他感到自己已到了穷途，因为总裁一系在公司巩固势力，他就被排挤出来。后来到另一家公司他发现晋升的根据是年资——他知道他到死都无法成为决策性的高级职员。但是他一直没有忘记自己的目标。当他变成“掬子包装公司”的总裁时，终于达到了目标。后来，他创设了“蓝月乳酪公司”。

这个乡下孩子当时曾对在那间讨人嫌的无炊公寓里的室友说：“有一天我要当一家大公司的董事长”这句话并不是痴人说梦。他是在肯定自己的内在信念，为自己立下一个目标，藉以鼓舞自己一生中的每一个步伐。

为什么他会轰轰烈烈地成功而那么多人都失败了呢？他工作努力——可是别人也一样努力。他只在工作闲暇时自修，所以学历也不是问题的答案。重要的是他明白他的方向。当他加班，当他换工作，当他学习业务上的新枝节时——他的一切作为都是为了一个目的。

漫无目的人是不能成功的。他们茫茫然地找个工作、茫茫然地结婚、茫茫然地过活，痴心妄想地期望事情会改变，心里却没有一个清楚的欲望和野心。

纽约新温斯顿饭店的“转职诊断处”的创办人及指导人恩·约特女士，给不满意自己工作的人提出参考意见。我花了好几个下午和她讨论失业的问题。她告诉我大部分上门求救的人，主要的问题是不明白自己的希求是些什么。她所做的第一

件事，就是帮助他们找出自己心里的希望和野心来。

因此，我也要说做妻子的所能协助丈夫的，便是帮他找出生活的目标是什么，然后才能明确地协助丈夫奔往这一理想。

合著《婚姻指南》的赛门和伊瑟格琳，相信快乐的婚姻需要具有共同的理想。至于理想是什么并不重要——一幢新房子，一趟欧洲之旅，或是一个大家庭……共同分享一个理想才是重要的。

“重要的是……”他们说，“必须先有一个目标，然后尽力使它实现，快乐、情趣、参与感是由构思、幻想和希望之中得之，从共享胜利与失望、成功与失败之中得之。”

堪萨斯州威基塔东街的威廉·葛理翰夫妇，他们之所以获得人生的成功便是因为这个道理。在威基塔“威廉·葛理翰油料公司”是个很赚钱的公司，负责人威廉·葛理翰便是决策者。当他还只十多岁时，已经可以从油料经营和投资中赚得可观的利润，他和夫人玛丽因此拥有许多令人羡慕的人生财富：6个孩子、健康、富有、漂亮的房子、成功的事业——这一切他们仍能以未来的岁月去享受。

我认识威廉·葛理翰多年，当我请教他成功的最大因素时，他回答说：“长程计划的协调作业。”他们夫妇俩结婚不久之后，便开始做赚取佣金的房屋不动产买卖。除了希望成功和埋头工作之外别无其他后援，他们的办公室是借用一幢办公大楼的废弃通道的一角，玛丽在这里负责联络，威廉便到处找生意，开

始的时候业务进展很不顺利，这对年轻的夫妇时常苦于三餐无着落。

当业务有了转机之后，他们便自己买房子再脱手赚一笔。然后，自己再另行盖房子。这时他们经营状况太好了，但威廉觉得自己精力充沛，应另谋新的发展。

经过几次家庭会议，他们觉得石油生意最理想，他们渴望业务成长与变革的机会和挑战性。这是“威廉·葛理翰石油公司”诞生的经过，这个公司一直是非常成功的实例。目前威廉正想另谋新发展，他和玛丽正考虑国外投资，而一旦他们决定，他们便会努力让它实现。

当他们为自己制定计划和选目标时，葛理翰夫妇时常考虑到威廉所受过的训练、能力和性情。玛丽说，威廉一旦实现了一项计划，他必然要另寻一个挑战性的难题，避免自己失去了干劲。由于有这种观念，他们使生活充满了挑战和成就感。

葛理翰夫妇的成功是一个由订下计划，实行计划，而直达目标的证明。没有人能够不经瞄准，便命中成功的靶心。瞄准目标即使我们会有一点偏失，但是这样至少比我们闭上眼睛盲目射击更接近靶心。

已故的哥伦比亚大学名教授狄恩·海伯特赫基思说：“混乱是忧虑的主因。”

混淆不清不只是忧虑的主因——它是成功的最大绊脚石。因此帮助先生出人头地的第一步，便是鼓励他们为生命找到重

心，立下一个目标。

成功对你先生及对你的意义是什么，它意味的是——财富？名望？安全感？权力？服务社会？满意的工作？

这正是你和你先生应该深思的一些问题。因为成功的意义是因人而异的。找出成功对你的意义是什么，以决定你生命的目标！

做妻子的应该彻底了解先生的目标，如果她要帮助他达成那些目标的话。不幸的是，却有许多例子告诉我们，当双方都有所准备打算开始时——却发现彼此的方向背道而驰。

假如你先生知道自己的志向，不要以为这就够了。你也应该参与他那远大的计划。“相爱并不是双目对视——而是与对方朝同一个方向看。”我不知道这句话是谁说的，但它的确是给有进取心的夫妻最好的忠告。

【摘要】

●成功的第一步是——“帮助你先生决定他的目标！”

2. 当一个目标达到了——再定下一个

尼克·亚历山大最希望的是上大学。他是在孤儿院长大的——那是一种老式的孤儿院，孩子们从早上5点一直工作到日落，伙食既粗劣，又不够。

尼克是个聪明的小孩——太聪明了，因此14岁就从中学毕业。以后，他投入社会，自力谋生。他最初找到的工作，是在一家裁缝店里当缝衣匠。14年来，他一直在那工作；接着，那家裁缝店加入了工会。工资提高了，工作时间也缩短了。

同时，他很幸运地娶了一个女孩，她愿意帮助他实现上大学的梦想。但事情并不容易。在他们结婚之后不久，也就是1922年，店里开始裁员，于是他们这对年轻的夫妇决定自己去闯天下——把他们的存款聚集起来，开了一家“亚历山大房地产公司”，在宾州亚顿市西普洛维达斯街100号。尼克的太太莉萨，甚至把她的订婚戒指也卖掉了，以便增加他们那笔微薄

的资本。

两年之间，生意兴隆，于是莉萨坚持尼克去上大学。终于，他在 36 岁的时候得到了学位——这是他在人生道路上抵达的第一里程碑。

尼克再回到房地产事业来——这次他是他太太的生意伙伴。他们又有一个新目标了——在海滨建筑房子。终于，那个梦想也实现了。

他俩就这样坐下来享受了吗？不！他们有一个小女孩要教育。如果他们能把他们商业大楼的分期付款缴清，把大楼变成公寓出租，收入的租金就能用作孩子的大学费用了。因为一心一意要达到这个目标，最后，他们当然又达成了这一目标。

亚历山大太太告诉我，他们目前在为他们的退休金努力了。现在尼克单独主持事业，莉萨则退居第二线照顾家里。

亚历山大夫妇过得忙碌而幸福，因为在他们的面前，总是有一个目标，引导他们去努力。他们已印证萧伯纳这句话的真理：“我厌弃成功。所谓成功就是意味着在这世上已没有自己可做的事了。正如雄蜘蛛一旦授精完毕，立即被雌蜘蛛刺死。我喜欢不断地进步，目标永远在前面，而不是在后面。”

许多人终其一生只是醉生梦死，他们没有真正的目标，而只活在一度空间，过一天算一天。那些从人生中收获最多的人，都是警觉地等待看机会，机会一来就马上攫取，他们都有个明确的——目标。