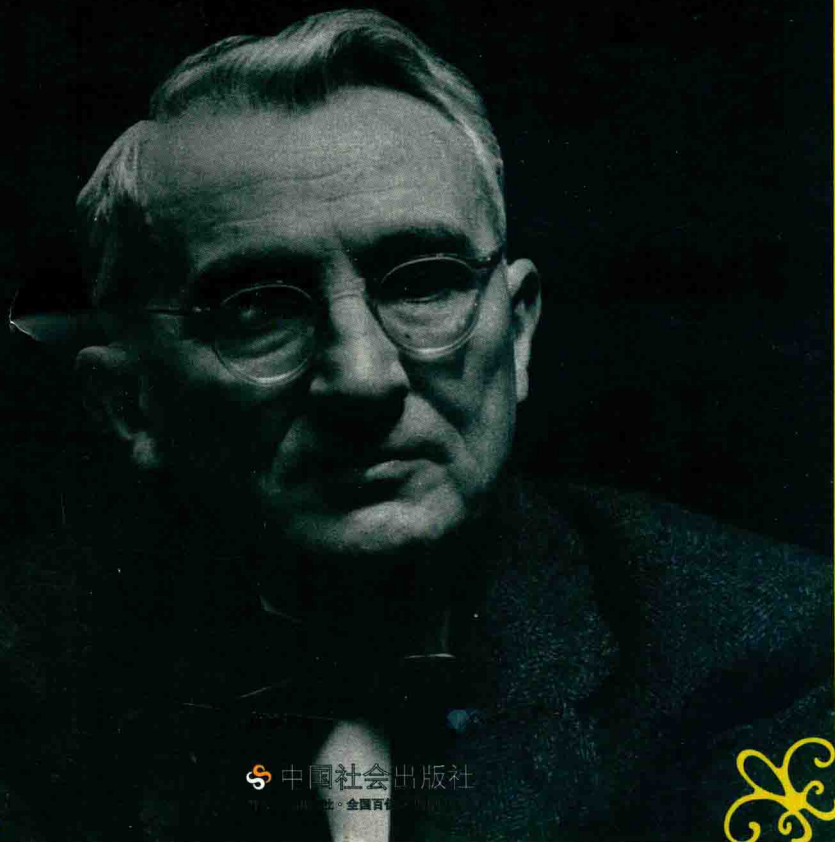


卡耐基全集

写给女人的忠告

[美] 戴尔·卡耐基 著

华斌 编译



中国社会出版社

中国出版集团

卡耐基全集

写给女人的忠告

[美] 戴尔·卡耐基 著

华 斌 编译

 中国社会出版社
国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

写给女人的忠告 / (美) 戴尔·卡耐基著; 华斌编译. — 北京: 中国
社会出版社, 2017. 5

(卡耐基全集)

ISBN 978-7-5087-5665-3

I. ①写… II. ①华… III. ①女性-成功心理-通俗读物 IV. ①
B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 097698 号

丛 书 名: 卡耐基全集

书 名: 写给女人的忠告

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

编 译 者: 华 斌

出 版 人: 浦善新

终 审 人: 李 浩

责任编辑: 陈 琛

总 策 划: 马 强

策 划: 王 宁 田 灿

责任校对: 杜 森

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方式: 北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话: 编辑部: (010)58124835

邮购部: (010)58124836

(010)58124838

网 址: www.shcbs.com.cn

shcbs.mca.gov.cn

经 销: 各地新华书店

中国社会出版社天猫旗舰店



印刷装订: 北京市艺辉印刷有限公司

开 本: 155mm × 210mm 1/16

印 张: 12

字 数: 186 千字

版 次: 2017 年 7 月第 1 版

印 次: 2017 年 7 月第 1 次印刷 中国社会出版社微信公众号

定 价: 25.00 元



前 言

戴尔·卡耐基是美国现代成人教育之父，20世纪最伟大的人生导师、成功学大师和公共关系学家。1888年11月24日，卡耐基出生在美国密苏里州一个贫穷的农民家庭，1955年11月1日逝世，终年67岁。

卡耐基曾经是一名推销员，但他为了赚取生活费，又到夜校教公开演讲课。他的公开演说，不仅讲解演说术的历史和演说的原理，更主要的是采取启发式，由他和学员们共同参与实施，专门设计以实践的经验来训练人思考。

卡耐基在此教学期间，他对人性问题进行了深入研究，对人类共同的心理特点进行了探索和分析，在此基础上开创了全新的成人教育领域，主要包括为人处世、人际关系、智力开发、口才演讲、成功推销等问题，并创立了自己的成人教育机构传授这些全新的知识。

卡耐基的成人教育是一套系统而完善的实战教育，操作简单而易懂，能够迅速帮助人走向成功。他的成功主要体现在能够帮助人们在处世上获得自尊、自重、自信和勇气，在事业上能够克服人性的弱点，发挥人性的优点，开发自我的潜能，使人们不断自我激励并建功立业，实现人生的价值和快乐的人生。

成人教育这个职业使卡耐基蜚声世界，他独创的教学方法使他事业蒸蒸日上，他创立的成人教育机构遍布世界各地，多达2000余所。接受这种教育的，不仅有名星巨商，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了20世纪

几代人的成长。

卡耐基根据自己的研究和教学，撰写了《人性的光辉》《人性的弱点》《美好的人生》《伟大的人物》《人性的优点》《语言的突破》《快乐的人生》《写给女人的忠告》等著作。

《人性的光辉》是卡耐基最感人的著作。他以其感人至深的笔触，描述了美国史上最伟大总统、影响美国的100位人物第一人林肯这位平民总统传奇色彩的一生，使一个神情忧郁、百折不挠、品德高尚、满怀仁慈之心的林肯形象在我们面前呼之欲出，栩栩如生。

《人性的弱点》汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，出版后获得了广大读者欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书之一。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出了困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，发掘自己无穷潜力，定会创造辉煌的人生。

《美好的人生》是卡耐基代表作之一，它教人们怎样用智慧经营人生。作品以简单明了的道理结合生动真实的具体事例，告诉我们怎样经营家庭生活，怎样减轻人生压力，如何增强交际能力，如何与人和睦相处等，从而获得美好生活。这是一本关于幸福的书！是通往美好人生路的导航灯！

《伟大的人物》是所有成功励志书籍中最有力量的读本之一。作品写到的爱因斯坦、甘地、丘吉尔、哥伦布、莎士比亚、迪士尼、海伦·凯勒等世界名人，永远塑造和影响着我们的生活，他们的奋斗精神经卡耐基的精彩描述，十分耐人寻味。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要、最生动的人生经验汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题并走向成功的实例汇集。本书被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”和“世界励志圣经”。这本充满智慧和力量的作品能让你了解自己，相信

自己，充分开发蕴藏在身心里尚未利用的能量，并发挥人性的优点，去开拓成功幸福的新生活之路。

《语言的突破》是卡耐基的成名作，长期以来作为“卡耐基公开演讲与人际关系课程”的主要教科书之一，被广泛应用，成为卡耐基最畅销的著作之一。作品所阐述的演讲模式，融合了公开演说术、推销术、心理学和商业谈判技巧等，指导人们如何克服畏惧，建立自信，顺其自然地发挥潜在智能，在各种场合下发表恰当的谈话，从而获得人生和商业上的成功。

《快乐的人生》是卡耐基的代表作之一，它教给人们怎样利用智慧经营人生。作品以简单明了的道理并结合生动真实的具体事例，向读者介绍了如何培养平安快乐的心理、如何免受批评的忧虑、如何把握工作和金钱并快乐生活的真实故事。

《写给女人的忠告》讲述了许多鲜活生动的事例，并以独特的视角，分析了女性认识自我、完善人格、提升魅力需具备的诸多要素，并从魅力、能力、心态、交际、情感、财商六个角度总结出成就女人一生幸福的方法和原则。作品以睿智的笔触，为女性缔造成熟之美、塑造气质之美、点燃魅力之灯、撷取幸福之花，提供了切实可行的人生指导和精神启迪。

这些作品是卡耐基哲学思想的集中体现，自问世以来，强烈震撼着人们的灵魂，一直在全球畅销不衰，激励着千千万万的人们走向成功！

美国《纽约时报》报道说：“在世界出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪以后，还能占据我们的排行榜。”

美国总统肯尼迪曾经说过：“卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正的价值是：他把个人的成功传授给了每一个想出人头地的年轻人。”

目 录

第一章 做丈夫事业上的好帮手

做个“听话”的好太太	(2)
不要挑剔你的丈夫	(7)
当丈夫忠实的信徒	(10)
与他合作立下新的目标	(14)
使丈夫对工作产生热忱	(16)
提高“热心商数”的六种方法	(21)

第二章 给他额外的推动力

在必要时付出你的关怀和帮助	(26)
学会与他的女秘书亲密相处	(32)
鼓励丈夫做学生	(35)
帮助丈夫对付意外的事情	(41)

第三章 给丈夫一个甜蜜的家

只是一个家庭主妇	(45)
真高兴回到家里	(48)
决不浪费时间	(54)
掺了智慧的家庭烹调	(60)
她是多么温柔可爱	(64)
好妻子的十条原则	(68)

亲昵爱人枕边书	(78)
分享他的嗜好	(89)
让他单独享受一种嗜好	(93)
培养属于自己的嗜好	(97)

第四章 你该怎么办

快快乐乐地搬家	(101)
不要被丈夫遗落在背后	(105)
做个好妻子是一生的职业	(111)
丈夫工作过量时要怎么办	(113)
不要做丈夫的负担	(116)
抛弃女人的虚荣心理	(121)
不要养成攀比的不良习惯	(125)
一定要学会节俭	(129)
如何适应不平凡的丈夫	(134)
丈夫在家里工作的时候	(137)
为什么男人会离家	(140)
无效的干预	(146)
自杀和野心有关	(150)
当机会来到你面前	(155)

第五章 妻子最伟大的奉献

在丈夫的收入范围内生活	(161)
丈夫的生命掌握在你的手中	(166)
使丈夫广受欢迎的三个方法	(170)
发扬丈夫的优点	(175)
提升爱情的质量	(179)

第一章 做丈夫事业上的好帮手

一位妻子所能做的最重要的一件事情，就是做一个善于倾听的女人。她这样做，不仅能够给自己的丈夫最大的安慰和宽心，也同时拥有了无法估计的社会资产。

一个好妻子的职责，就是不要挑剔你的丈夫，不要拿他来和你所认识的成功者相比，也不要设法使他工作过量。应该温柔地鼓励他、赞赏他，为他加油打气，尽力帮助他成为他理想中的那个人。

妻子必须运用技巧——赞赏鼓励，用充满爱的语言去鼓励他，用细微的行动去支持他。对你的丈夫信任起来吧，做他的忠实信徒。

如果你希望你的丈夫事业有成，从现在开始，就应该使他建立对工作认真的观念，使他认清热诚态度的重要性，再帮助他实施“热心商数”的六个方法。

做个“听话”的好太太

1950年12月，芝加哥的比尔·琼斯从五楼楼顶上跳了下来。造成这个事件的主要原因是琼斯先生那曾一度兴盛的事业遭到了危机，因为他扩展得太快——债权人在催逼他，他的许多支票在银行里都无法兑现。最糟的是，他认为他的太太不能和自己一起承担这些灾祸，因为他的太太一直都以他的成功为荣。他没有勇气告诉她这些事，他害怕这些事会使她从幸福的峰巅掉进羞耻和绝望的深渊。

在这双重的压力下，比尔·琼斯走上了他自己仓库的楼顶。他迟疑了一下，然后跳了下来。他跌下五层楼，穿过底楼窗上的遮阳篷，跌落在人行道上。从地心引力和常识来判断，他必死无疑，但是，令人难以置信的奇迹出现了，他受到的最大伤害只是摔破了大拇指的指甲。最可笑的是，他所撞破的遮阳篷是他唯一一件完全付清款项的东西。

当比尔·琼斯发现自己还活着时，异常激动，他觉得此前的所有烦恼都无足轻重了。五分钟以前，他还觉得他的生命只是一堆毫无用处的污秽，现在他因为活着而感到激动。他赶忙回家把整个事情说给他太太听。他太太似乎慌乱了一会儿——那是因为他从前没有把他的麻烦告诉她。她开始坐下来替他想办法解决困难。在妻子的影响下，比尔·琼斯第一次放松心情开始做一些正确而有用的思考。

没过多久，比尔·琼斯不仅偿还了所有的欠款，而且事业再

次发展起来。更重要的是，他已经学会如何和他的太太一起分享困难，就像一起分享胜利那样。很显然，比尔·琼斯差一点就因为不知道自己的太太也能和他一起渡过难关而丧失了自己的生命。

比尔·琼斯的故事告诉我们，如果丈夫不信任自己的太太，不能完全算是太太的错误。有些男人，如以前的比尔·琼斯认为，不应该用事业上的麻烦来打扰自己的妻子。这是错误的看法。他们想带给太太所有美好的东西，想成为把成功的事业和上等的毛皮大衣带回家的大男人。当事情不顺利的时候，他们想办法瞒住自己的太太，以免她们的小脑袋里装满害怕与不安，他们耻于承认自己是会被征服的。他们从来没有想到，要和太太一起来解决一些难题。

当然，我们有时会遇到另外一种情况：一些男人很想把他们的困扰说给太太听，但是太太们却不想听或是不知道如何去开导他。

1951年秋天，《福星》杂志刊出了一篇对公司员工的妻子所做的调查报告。他们引述一位心理学家的话说：“一位妻子所能做的最重要的一件事情，就是做一个善于倾听的女人。她这样做，不仅能够给自己的丈夫最大的安慰和宽心，也同时拥有了无法估计的社会资产。一个文静、不矫饰的女人对别人的谈话着了迷，她所显示的神情表示，她已经把谈话中的每个字都消化掉了。这种女孩子最容易在社会上成功——不只是在她先生的男友群里成功，而且也在她自己的女友群里成功。”

以机智而闻名的杜狄·莫尼认为，一个懂礼貌的男人应该是这样的：“当他在自己最了解的事情上被一个完全不懂行的门外汉说得乱七八糟时，他仍旧很有兴趣地听着。”大部分的女人在

丈夫面前也应该这样。

怎样才能成为一个真正的“好听众”呢？我认为，起码要具备下列三个条件：

第一，精神必须全面集中

精神的集中就是指每一种官能的全部集中。也就是说，我们在倾听别人讲话时，不仅要使用耳朵，还要使用眼睛、脸孔和整个身体。如果我们真正热心地听别人说话，就会在他说话时看着他，会稍微向前倾着身子，脸部的表情会有所反应。

玛丽·威尔森是这方面的权威，她说：“如果听众没有什么反应，很少有人能够把话讲得好。所以当一句话打动你的心的时候，你就应该动一下身体。当一个主意真切地感动你的时候，你就该稍微改变一下坐姿，就像你心里的一根弦被震动了那样。”

如果我们想要成为好听众，就必须表现得很感兴趣——我们必须训练我们的身体有机敏的表达。

第二，学习询问诱导性的问题

所谓诱导性问题，就是在发问中巧妙地暗示发问人内心已有的那个答案。直截了当的问题有时候显得粗鲁无礼，但是诱导性的问题可以刺激谈话，并且继续推动话题。例如，直截了当的问法：“你如何处理劳工和主管的问题？”而诱导性的问法是：“史密斯先生，你难道不觉得，让劳工和主管在某些范围里获得相互的妥协是很有可能吗？”

提出诱导性的问题，是任何一个想要成为好听众的人都应具备的技巧。如果你在聆听丈夫的谈话时，想间接地提出他不想听的劝告，那么，诱导性的问话就是一个不会失败的技巧。我们应像这样发问：“你认为，亲爱的，扩大广告投入是能增加你的销路，还是一种无益的冒险呢？”这个问题的表面并没有劝告的意

思，但是这种问法常常会得到相同的结果。

和陌生人交谈时，免不了会有些害羞。此时，打破沉闷的最佳办法就是正确的提问。当人们开始谈到自己的想法，而不谈天气、棒球，或某某人的疾病时，他们就会说得忘我了。一个想法往往可以引导出另一个想法，这样，沉闷的场面就打破了。

第三，永远不可泄露秘密

有些男人从来不和他们的妻子讨论事业问题的一个原因是，这些男人无法相信他们的太太不把这些事情泄露给她的朋友或美发师。他们讲给自己太太听的每一件事情，都从她们的耳朵进去而又从她们的嘴巴出来，进了另外一些人的耳朵。

“约翰希望在维吉先生退休以后马上得到公司经理的职位。”这是在桥牌桌上随便说出的话，但是第二天就有人打电话给约翰对手的太太了。于是，约翰在完全不知情的情况下，就被暗中排挤掉了。

我访问过的一个总经理告诉我，他在家里谈论过的某个公司的问题，最后竟会流传开来，致使他的职员丧失了对公司的信心。“我最讨厌在超级市场或鸡尾酒会上谈论公司的业务，因为有些女人太爱多嘴了！”他对此类女人显示出了极度的轻蔑。

还有一些女人会利用丈夫的信任，在以后的争论中拿丈夫曾经说过的话，作为攻击对方的武器。“你自己亲口告诉过我，你不应只因为一纸契约就买下那些过量而不必要的剩余物品。而现在你说我浪费太多钱去买衣服。难道只有我奢侈？”

像这样的场面发生几次，这位小夫人的丈夫就会发现自己竟然提供了妻子攻击自己的话柄，于是，他以后再也不会拿公司的问题“骚扰”妻子了。

成为一个好听众的最佳条件是：妻子不必以为只有了解先生

工作的小细节，才能使他得到满足。如果她的先生是个绘图员，他不会希望他的太太了解他如何画图。当他工作的时候，她对于发生在他身上的事情要有同情心、要抱有浓厚的兴趣，而且注意力要集中。

我所认识的一个会计师的妻子，对于会计一窍不通，但是我的朋友却说：“甚至是我公司里发生的最技巧性的问题，我都可以向她说个痛快，而她似乎都很直觉地领悟了。回到家里，知道有一个人将会灵巧且有耐性地听我讲话，这是一件多么奇妙的事啊！”

的确如此，拥有一对敏感的耳朵的女性是十分可爱的，她会给丈夫带来许多好处，她的美丽甚至超过特洛伊城的海伦。

不要挑剔你的丈夫

“每一个男人事实上都拥有两个自我，”查斯特·斐尔德爵士在调查之后表明，“一个是他真正的自我，另一个是理想中的自我。”

如果一个人本来是羞怯的，他就渴望自己勇敢些；如果一个人并没有广受欢迎，他就渴望自己被大众所喜爱；如果一个人缺乏信心，他就渴望自己成为毫无畏惧的人。

一个好妻子的职责，就是不要挑剔你的丈夫，不要拿他来和你所认识的成功者相比，也不要设法使他工作过量。应该温柔地鼓励他、赞赏他，为他加油打气，尽力帮助他成为他理想中的那个人。

玛乔丽·霍姆士写道：“当男人受到妻子的赞美，当他们听到‘你真了不起，我很以你为荣，我真高兴你是我的’这种话的时候，几乎是没有人不会高兴得跳起来的。”

许多成功的男人都可以证明这种说法的真实性。例如，有一位派克斯先生，他拥有派克斯货运和装备公司。他在给我的信中写道：

“我确信，一个男人不但可以成为他理想中的人，而且也可以成为他太太所期望的人。好几年来，我曾雇用过许多人，但是在我和他们的太太谈过话以前，我不会轻易把一个需要信任或是负责任的职位交给他。妻子的人生观以及她是否愿意和善于鼓舞她先生的斗志，可以决定一个男人在事业上的成败。我自己的经

验就是一个例子。

“我妻子的家庭非常富有，嫁给我之前她几乎是要什么有什么，她本人又受过良好的教育。我没有钱，只受过很少的教育，没有什么可以运用的资产——除了有个想要自己闯天下的欲望以及她对我的信心与信任之外，我什么东西也没有。

“在我们婚后最初那几年的困苦日子里，当我面对失败与挫折的时候，是她的理解和不断的激励鼓舞着我努力前行。

“在我的生命中，如果有了什么成功，都是由于我太太不断地给我的支持。这几年她身体一直不好，但是她很开朗，没有流露出丝毫的颓废。她的每一个想法都是要帮助我。早晨我离家的时候，她从不会忘了问我：‘鲍伯，有没有什么事要我在今天办好的？’当我回家的时候，她又要听听我这一天的情形。我希望自己永远不会令她失望。”

不幸的是，有些女人并不像派克斯太太那样，她们一心想要自己的丈夫超过本身的能力范围，而成为她们想象中的样子。这种女人永远都在渴望比琼斯的家里更富有，开新车子，穿更贵的衣服，加入上层社会的俱乐部。因此，她们的丈夫永远达不到令她们满意的成就。使丈夫进步的方法，并不是要求他，而是鼓励他。我们应该怎样鼓励一个男人，使他成为他理想中的样子？这就要给他鼓励和赞赏，要找出他最能够施展才华的亮点。

作为一位好妻子，必须给丈夫一些鼓励，永远不可以对丈夫说“你不行，你失败了”，或“你从来都不会为自己争取什么，我甚至怀疑你敢不敢对一只鹅说一个‘哼’字”。这种话会带来怎样的后果呢？

玛格丽特·卡金·芭宁在写给《四海》杂志的一篇文章里如此告诫我们：“如果他真的失败了，他的老板将会毫不迟疑地告

诉他。但是在家里，在早餐的时候，在床上，我们则应该勉励他：人人都可以成功的！一个向丈夫说‘你无论如何也不会成功’的妻子，只会让她的丈夫更快地失败。”

1952年春天，波士顿商会的营销经理俱乐部主办了一个有关推销术的课程。这个课程总共需要5个晚上，大约有500名推销员和营业人员参加。在这个课程的最后一个晚上，这些营销代表的太太们都被邀请前来参加，并通过一个特别的节目，告诉这些太太们一些方法，怎样去鼓励她们的丈夫变得更有智慧，并且如何帮助丈夫取得更好的销售成果。

其中一位讲演者——《过个新生活》一书的作者大卫·盖·鲍尔斯博士，他是一名营销顾问，盖·鲍尔斯协会会长。鲍尔斯博士建议每一位太太在每天早晨送先生出外工作的时候，能够使先生充满信心而且愉快地吹着口哨走出去。如果一位太太希望她先生提高销售成果，该怎么做呢？鲍尔斯博士这样讲演道：

“对他说他多么潇洒，即使他所喜欢的装扮早已经过时了；赞美他所喜爱的领带的花样，即使并不好看；称赞他的风度，而不要提起前天晚上在宴会上他所说过的失礼的话。让他相信，他有能力去征服所有的顾客。不要有怀疑，他真的能做到！”

真诚的赞美和激励，是能使男人发挥出最大潜能的有效方法，值得每一位女性去尝试。