

卡耐基成功学丛书

人生少一份困惑 多一份坚定 少一份徘徊 多一份自信

[美] 卡耐基夫人◎著 柳青/编译



写给女孩的信

Letter to My Daughter

梦想搭建舞台 忠告成就人生

卡耐基夫人在大量研习伟人传记和亲自访问诸多成功人士的人生经历中，获得人生的魅力。



内蒙古文化出版社



本书没有长者般的谆谆教导，但字里行间无不透出一个过来者对女性同胞特有的感情，细腻中感动我们的不仅有体贴与温暖，还有做女人的坚强和自信。

新
说

本册定价
16.50元

ISBN 978-7-80506-974-6



9 787805 069746 >

定价：99.00元(全六册)

写给女孩的信

[美] 卡耐基夫人 著

柳 青 编译

内蒙古文化出版社

卡耐基成功学丛书

写给女孩的信

[美]卡耐基夫人 著

柳 青 编译

出版发行 内蒙古文化出版社
(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号)

邮购、直销热线 0470—8241422 8241421

网 址 www.nmwh.com 邮编 021008

印刷装订 北京金马印刷厂

责任编辑 乌力吉

开 本 880×1230 毫米 1/32

印 张 42.5 字数 1200 千

2007 年 6 月第 3 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

印数 1—10000 册

ISBN 978 - 7 - 80506 - 974 - 6/Z · 147

全套定价:99.00 元(本册定价:16.50 元)

前言

QIAN YAN

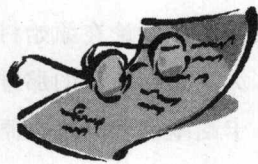


戴尔·卡耐基是誉满全球的美国公关学家和杰出的教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式，把开发人的内在潜能和成人教育紧密结合起来，卓有成效。他的著作几乎所有的语言都有译本，而在全球五大洲的五十多个国家，各种卡耐基成人教育机构多达两千余所。从总统到内阁大臣，从各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千万余众的毕业生，影响了本世纪的几代人。

这遍及全球的国际教学计划，形成了现代成人教育无与伦比的发展，虽然经过各种语言的翻译，但各地的卡耐基课程在精神和内容上却并无二致。无论在原始村落的茅草屋中，还是在英国会议大厅里；无论是在斯堪的那维亚的严寒气候里，还是在热带酷暑之中，卡耐基课程的基本原则都是一样的。那就是利用成人教育模式来帮助学员们寻找生活的新途径，过更具活力、更令人满意、更丰富的一生。而卡耐基成人教育的原则则清楚地反映在他的各种著述中，形成了一套庞大的卡耐基理论体系。

目前，各种关于卡耐基的书比比皆是，但大多是介绍卡耐

基理论中的某些方面，让读者“只见树木，不见森林”。为了帮助广大读者系统地了解卡耐基理论，我们特地精选了卡耐基所著的《人性的优点》、《快乐的人生》、《人性的弱点》、《语言的突破》、《思想的光辉》以及卡耐基夫人姚乐丝·卡耐基根据他丈夫的哲学模式所著的《写给女孩的信》。简洁而全面地阐释了卡耐基做人处世，走上成功之路的方法。在编辑过程中，我们注意根据中国读者的需要摒弃掉了卡耐基理论中的一些不适合中国国情的部分，供大家参考。我们希望并相信本书能帮助广大读者带来极其宝贵的启示和借鉴作用，帮助大家走上成功之路。





目 录

CONTENTS

第一部分 成功的第一个台阶

提高“热心商数”的六种方法	3
再立下第一个目标	8
帮他决定将来的方向	11
关注他就是关注自己	15

第二部分 如何激励丈夫

当他忠实的“信徒”	25
学会倾听	28
赞赏使他成为理想的人	35

第三部分 帮助丈夫成功

支持丈夫的职业	41
---------------	----





读书笔记

如何与他的女秘书相处	44
鼓励他做自己喜欢的工作	49

第四部分 为丈夫分忧

丈夫工作过量时要怎么办	61
丈夫调职时	64
不要被丈夫遗落在背后	68
他需要你的配合	75
他的工作在家里	79
甘愿付出多一点	82

第五部分 导致丈夫失败的问题

一种对付意外的天分	95
当机会来到你面前	99
不要干预他的工作	105
为什么男人会离家	109
喋喋不休是危险的	117

第六部分 如何使丈夫幸福

培养属于自己的嗜好	125
让他单独享受一种嗜好	128
她是多么温柔可爱	134



时常称赞丈夫.....	138
-------------	-----



第七部分 营造家庭氛围

掺了智慧的家事烹调.....	145
真高兴回到家里.....	151
伟大的家庭主妇.....	158
爱是家庭幸福的源泉.....	161

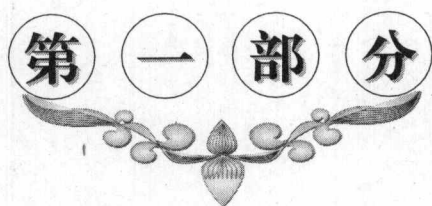
第八部分 使大家喜欢自己的丈夫

发扬丈夫的优点.....	171
使他广受欢迎的方法.....	176
塑造丈夫完美形象.....	182

第九部分 你给予丈夫是伟大的贡献

你是丈夫家里的同事.....	203
让我们增加爱情的深度.....	210





成功的第一个台阶

*XIE GEI NV HAI
DE XIN*



北京第一图书馆

北京第一图书馆

北京第一图书馆



提高“热心商数”的六种方法

如果你希望丈夫散发出热心,就让他生活在对生命机警有活力而且清醒的朋友的影响之中。每一个团体都有这种人——要把找出这种人当做你的职责,并且帮助你的丈夫和他们交往。然后注意这种接触,在他身上引起多少火花,而引发出他的理想。

其中一个方法是:伸出你的手去援助别人,而不是伸出你的脚去绊倒他们。

我知道这六个规则很有效,因为我看过它们一次又一次地被应用而得到成功的结果。

请你的丈夫试验看看:这些规则保证可以提高任何的“热心商数”。以下就是这六个规则:

1. 尽你的能力学习每一件你所负责的特定工作,以及这些工作和公司整体的关系。

许多人觉得自己只是依附在一个大的,没有人性的机器上的一个齿轮,因为他并不知道自己的工作的重要性——同时,也因为他除了别人要他天天做的工作以外,并不想学习任何





读书笔记

事情。

记得这个古老的故事吗？

有人问起两个在一起工作的人，他们正在做什么，其中一个回答：“我正在砌砖块。”而另一个答道：“我正在建造一座大教堂。”

了解一件工作或是产品，可以增加热心。名记者塔贝尔说过，她有一次花了好几个星期，去为一篇五百多字的文章搜集资料——虽然事实上她只用资料的一部分。

她解释着说，那些没有使用的资料，将会增加她所保存的实力。由于她所知道的东西比写这篇文章所需要的更多，所以她能够写得更轻松、更有信心，以及更具权威。

班杰明·富兰克林小时候就懂得如何运用这个技巧。那时候他还在一家臭味冲天的肥皂工厂里打杂。由于他竭尽所能地学会了整个制造程序，所以对于自己为成品所做的微薄贡献，也感到相当的得意。

工厂训练推销员的时候，要把产品的制造细节教给他们，虽然，这些在推销的时候很少派上用场。但是，对自己产品的彻底了解，使得推销员对顾客推销的时候能够更有权威和热心——也造成了更好的销路。

我们对任何一件事知道得愈多，就会对它产生愈强烈的热心。所以如果你的丈夫对他的工作不够热心，便该找出它的原因。很可能因为对自己的工作知道得不够多——或是不了解自己对整个程序所做的贡献。





2. 订出一个目标——要有耐心完成它。

一个人必须固定他的视野,如果他立志要成功的话。他必须知道他正在为什么目标而工作,然后他才会像一只牛头犬追逐猫儿那样地紧追不舍。一个知道自己目标的人,就不会因为挫折和失败而泄气了。

班杰明·富兰克林写道:“让每个人确认他特殊的工作和职业,而且耐心地做着,如果他想要成功的话。”英国诗人撒母耳·泰勒·哥尔雷基是个最爱听从这个劝告的人。他遗留给后代的诗大部分都是未完成的。他把自己的才华分散得太微细而浪费掉了。他生活在一个不真实的梦幻世界里,在他死后,查理·兰姆写信给朋友时说:“柯尔雷基死了,听说他留下了四万多篇有关形而上学和神学的论文——没有一篇是完成的!”

和你丈夫讨论他对于未来的希望,帮助他弄清楚他的目标和野心。鼓励他尝试完成明确的目标,而不要做那些模糊与不可能成功的白日梦。

3. 天天替自己加油打气。

这个方法孩子气吗?也许。许多相当成功的人都发觉这是个建立热心的好方法。新闻分析家卡特本说,他年轻而毫无见闻的时候,在法国当推销员,每天走访一户又一户的人家,每天出发以前都要对自己说一番鼓励的话。

魔术大师荷华·索士第常在他的化妆室里跳上跳下,一次又一次大声喊道:“我爱我的观众。”直到他的血液沸腾起来;然后他才走到舞台上,呈现一次充满活力和愉快的表演。



读书笔记



我们大部分的人都是半醒半睡地生活着。为什么你不在每天早上对自己说：“我爱我的工作，我将要把我的能力完全发挥出来。我很高兴这样活着——我今天将要百分之一百地活着。”

4. 训练自己以“服务别人”的字眼来思考。

亚里士多德提倡“开通的自私”——这对每一个追求进步的人都是个好方法。

一个以自己为中心的工作者，一只眼睛注视着时钟，另一只眼睛则注视着他的薪水，这样的人必定很厌烦、很懒，而且不会成功。

为别人服务会产生热忱——许多有能力的人选择低薪的社会服务和传教工作，而不去从事比较自我的职业以赚取更多的钱，这就是例证。

打游击战术也许暂时会成功，但是最后都会失败的。最好是让大家都伸出援助的双手，而不是把他们的脚伸出来绊倒我们。

5. 结交热心的朋友——但有些是一定要避免的。

“我最需要的，”爱默生说，“是有个人来使我做我能做的事。”

“开放我的心怀。”

换一句话说，就是鼓励。

我们没有办法控制丈夫的工作环境——但是我们可以尝试培养朋友和活力，以刺激丈夫更有创造力的思考和生活。



还有一些相对的建议——是帕西·H·怀亭在《售货的五大原则》书中所提出来的有价值的劝告,他说:“避免和那些闷闷不乐的人交往,那些缺乏热心,那些把他们的脚步和心思消磨在天天不变的例行工作上的人。”

6. 强迫你自己热心的工作,你将会变得很热心。

这是我的主张吗?噢,不是的。威廉·詹姆斯教授还在我还未出生以前,就在哈佛大学教导这个哲学了。

“如果你想要一种情绪,”詹姆斯说,“你就当作你已经有了这种情绪那样工作着,而假装你已经有这种情绪,就必定会使你真的拥有这种情绪。如果你想要快乐,就快乐地工作。如果你想要痛苦,就痛苦地工作。如果你想要热心,就热心地工作。”

福兰克·柏格是《我如何在销售中从失败走向成功》一书的作者,他说一个人可以应用这个原则改变他的一生。显然他是不会说错的——这是他自己的经验。





再立下第一个目标

古语说：“不论你抓在手里的是什么，别忘了最终的结果，那你就不会失去什么了。”

一个目标达到之后，马上立下另一个目标，这是成功的人生模式。因此，我们要跟自己的丈夫合作，不断地追求新的目标。

当所有目标都完成的时候，也就是你们蜜月结束的时候。

尼克·亚历山大最渴望达到的目标是上大学。他在孤儿院长大——那是一种老式的孤儿院，孤儿们从早上五点到日落，伙食既差，又不够。

尼克是一个聪明的小孩——太聪明了，因此十四岁就从中学毕业。接着，他投入社会谋生。

他所能找到的工作，是在一家裁缝店里操作一架缝纫机。十四年来，他一直在那种环境下工作；接着，那家裁缝店加入了工会。工资提高了，工作时间缩短了。

尼克·亚历山大幸运地娶了一个女孩，她愿意帮助他实现上大学的梦想。但事情可不容易。在他们结婚之后没多久，也就是一九三一年，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。他们把存款聚集在一起，开了一家“亚历山大