

新编 · 卡耐基经典全集

*How to Help Your Husband Get Ahead
in His Social and Business Life*

写给你的

林郁 / 主编



…人类出版史上 · 最畅销的书…

四川人民出版社

写
给
你
的

(川)新登字 001 号

责任编辑:杨 萍

封面设计:林郁工作室

新编卡耐基经典全集

写 给 你 的

林郁 主编

四川人民出版社出版(成都盐道街)

成都飞鹰彩印厂印刷

开本 850×1168mm 1/32 印张 7 字 千字

1997 年 1 月第 1 版 1997 年 1 月印刷

ISBN 7-220-03533-0/C·270 6000

元)

序——写给你的

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资料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 10 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！于是我不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摘录他们的谈话。

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，这本书是只就妻子方面来说她们应如何尽到自己的义务，做为婚姻的帮手，而帮助她们的丈夫成功的一些方法。

“成功”这个字需要下个定义。我认为一个成功的男人，就是从事于能带给他满足和成就感工作的人——此外，他和妻子与家庭，还要维持一个良好的人际关系。

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。特殊的个体必须由专家来处理。本书所描述的

原则，大约可得 90% 的效果——无论如何，都算是很高的比例了。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规则去做，你就终究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，要聚积一大笔财产已经很难了，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。

陶乐丝·卡耐基

目 录

序——写给你的	(1)
第一部 成功的第一步	(1)
第一章 帮“他”决定将来的方向	(3)
第二章 当一个目标达到再订一个	(8)
第三章 使丈夫对工作热衷	(11)
第四章 提高热忱的六种方法	(17)
《摘要》	(22)
第二部 激励丈夫的基本方法	(23)
第一章 学习有效率地听讲	(25)
第二章 你所嫁的两个男人	(33)
第三章 山穷水尽的时候做个信徒	(38)
《摘要》	(42)
第三部 推动他的四个方法	(43)
第一章 了解他的工作并帮助他	(45)
第二章 善待他的女秘书	(52)
第三章 鼓励丈夫继续学习	(57)
第四章 作好防范意外的准备	(64)
《摘要》	(68)
第四部 如何应付这种情况	(69)
第一章 如何应付丈夫调职	(71)
第二章 当丈夫工作过量时	(75)
第三章 如何适应特殊的工作情况	(78)

第四章 丈夫在家里工作时要怎么办	(82)
第五章 你是职业妇女时	(85)
第六章 不要成为被丈夫抛弃的女子	(88)
(1) 《摘要》	(95)
第五部 帮助丈夫成功——应该防止这些陷阱 ..	(97)
(1) 第一章 何以男人会离家	(99)
(8) 第二章 不要干扰丈夫的工作	(107)
(8) 第三章 不要逼他超过能力限度	(112)
(11) 第四章 勇于冒险	(118)
(71) 《摘要》	(124)
第六部 如何使你的丈夫幸福	(125)
(68) 第一章 “她是多么温柔可爱”	(127)
(69) 第二章 共享他的嗜好	(131)
(80) 第三章 让他享有自己的癖好	(135)
(88) 第四章 培养你自己的嗜好	(140)
(91) 《摘要》	(143)
第七部 创造一个甜蜜的家	(145)
(24) 第一章 “只是一个家庭主妇”	(147)
(82) 第二章 “真高兴回到了家”	(150)
(72) 第三章 “我绝不浪费时间”	(157)
(18) 第四章 节省手续	(165)
(93) 《摘要》	(171)
第八部 如何使全世界支持他	(173)
(17) 第一章 使他到处受欢迎	(175)
(87) 第二章 扬其长，补其短	(180)
(87) 《摘要》	(185)

第九部 如何保卫丈夫的健康和财富.....	(187)
第一章 如何在收入范围内生活.....	(189)
第二章 丈夫的生命掌握在你手中.....	(197)
《摘要》	(203)
第十部 你最伟大的贡献.....	(205)
第一章 让我们增加爱情的深度.....	(207)
《摘要》	(213)

第一部

成功的第一步

第一卷

第一卷

第一章 帮“他”决定将来的方向

1910年两个青年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”。另一个是来自麻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——猜猜看！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，从零售店员升为业务员——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”。

这个乡下孩子曾对在那间讨厌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却失败了呢？他努力工作——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技术时——他的一切作为都是为了一个目的。

漫无目的者是不能成功的。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“易职诊断处”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希求的是些什么。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。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，然后他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：“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、幻想和希望中得之，从共享胜利与失望、成功与失败中得之。”

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，他和他的夫人玛丽因此拥有许多令人羡慕的人生财富：六个孩子、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：“长远计划的协调作业。”

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一角，玛丽在这里负责联络，威廉便四出找生意，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。

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，自己另行新造。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易的机会和挑战性。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。

当他们为自己订计划和选目标时，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，便成功的命中靶心。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斯说：“混乱是忧郁的主因。”

混淆不清不只是忧郁的主因——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，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。

成功的第一步是——

帮助你的先生决定他的目标。”

第二章 当一个目标达到再订一个

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，孤儿们从早上五点一直工作到日落，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 1931 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。尼克的太太丽莎，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，于是丽莎坚持尼克去上大学。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。

尼克就再回到房地产事业来——这次他是太太的生意伙伴。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。