

卡耐基经典丛书

写给你的

杨凡 朱永建编译



…人类出版史上·最畅销的书…

新疆卫生科技出版社

写

给

你

的

版权所有 翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基经典丛书/杨凡 朱永建编译; ——新疆卫生科技出版社 (K), 1996. 11

ISBN7-5372-0650-3/R · 137

I. 卡… I ①杨…②朱… I ①人际关系②个人社会学——修养, N. F713.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 08732 字

卡耐基经典丛书 (1—8)

写 给 你 的

杨凡 朱永建 编译

新疆卫生科技出版社 (K)

(乌鲁木齐市延安路 4 号

邮编: 830001)

全国新华书店发行 枝城市新华印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 32 开 56 印张

1996 年 12 月第 1 版 1996 年 12 月第一次印刷

印数: 1—10000 套 总定价: 80 元 每册: 10 元

ISBN7-5372-0650-3/R · 137

本书如有印装质量问题请直接同承印厂调换



《写给你的》

能做他们喜欢的
事情的人，就是最幸
运的人。

责任编辑:张德茂

张玉新

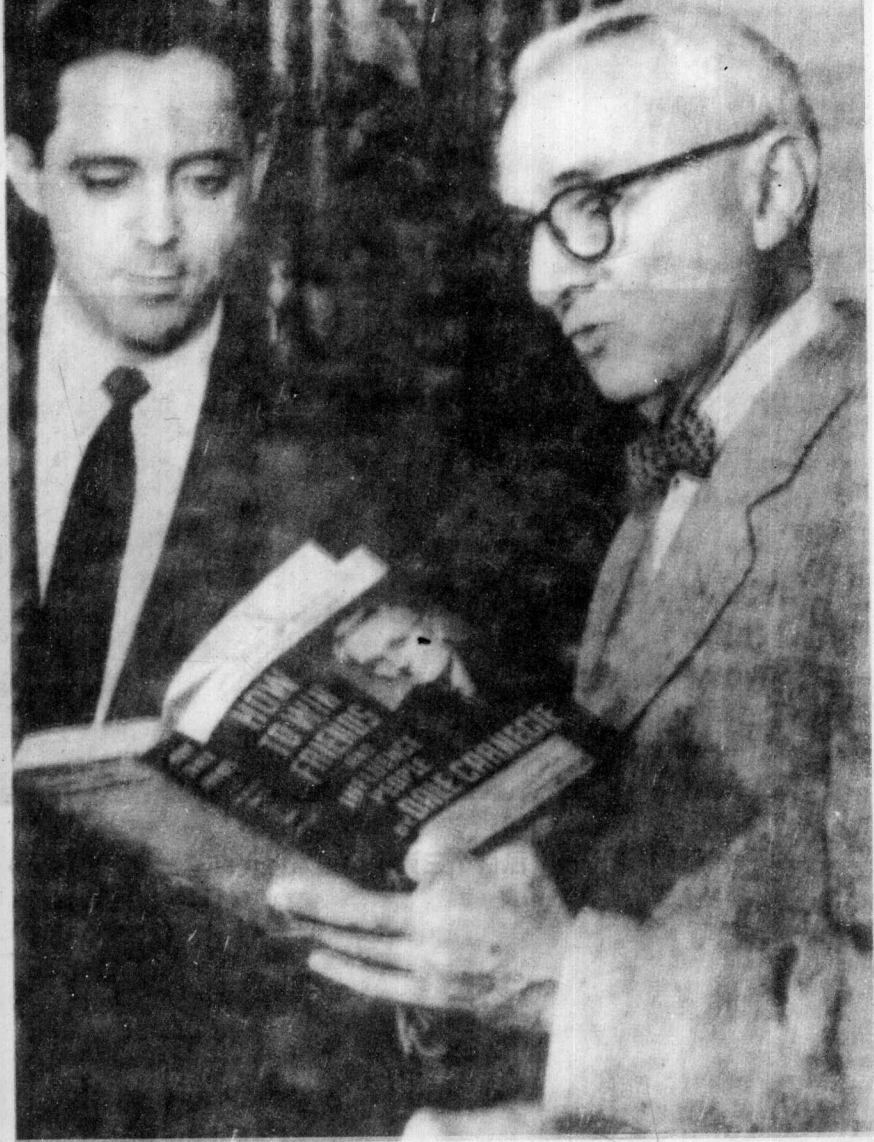
封面设计:陈 昊

胡 屹



●1955年摄于芝加哥，几个月后他就去世了（寇特西·广世摄）

●1938年9月卡奈基摄于游艇上（寇特西·广世摄）



●1955年摄于芝加哥，几个月后他就去世了（寇世西：广世摄）



●1937年2月《影响力的本质》出版三个月后，摄于森林丘家中
(寇世西·广世摄)

前 言

一个出生在农村的小孩，长大之后，就如同你我一样，换了好几个工作，当过教师、工人、推销员、演员……然而，这个平凡的人却在他有限的生涯中，使全世界数亿人的震撼与受惠！重要的是，其著作的影响力历经半个世纪仍经久不衰，他就是戴尔·卡耐基，美国著名成人教育家。

从西方世界到东方众多的国家，几乎所有的语系都有卡耐基的著作译本，许多父母买来送给子女，老板买来送给员工，政府官员买来送给他的选民，甚至夫妻买来互送。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，开创和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。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达1700余个。接受这种教育的，不仅有明星巨商，各界领袖，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，影响了本世纪的几代人。

卡耐基并没有解决宇宙中深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理如文明一样古老、如十诫一般简明，在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上，在帮助人们克服人

性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能、从而获得事业的成功和人生的快乐上,或许他比这一时代其他哲人所做的都多。

需要说明的是,卡耐基的教育思想和他的著作,产生和发展于本世纪初、中期的美国,具有明显的资本主义竞争的特点。它所宣扬的哲学思想,也带有唯心主义色彩,过分强调个人奋斗和改善人际关系的技巧在成功致富方面的作用,有时甚至带有神秘的宗教色彩。但他的著作对我们开阔视野,探求和促进公共关系的发展,克服中国人封闭式的人性的弱点,有宝贵的启示和借鉴作用。

卡耐基式的训练,是追寻自我的有趣探险过程,并可能是人生的转折点。

您已经拥有使您的人生充满荣耀的潜力,现在您所需要的只是让那些潜力发挥出来而已,让卡耐基来帮助你实现吧!

编 者

一九九六年九月

目 录

第一部 成功的第一步

- 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 …………… (16)

第二部 激励丈夫的基本方法

- 第一章 学习有效率地听讲 …………… (25)
- 第二章 你所嫁的两个男人 …………… (32)
- 第三章 山穷水尽的时候做个信徒 …………… (37)

第三部 推动他的四个方法

- 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)

第四部 如何应付这种情况

- 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)

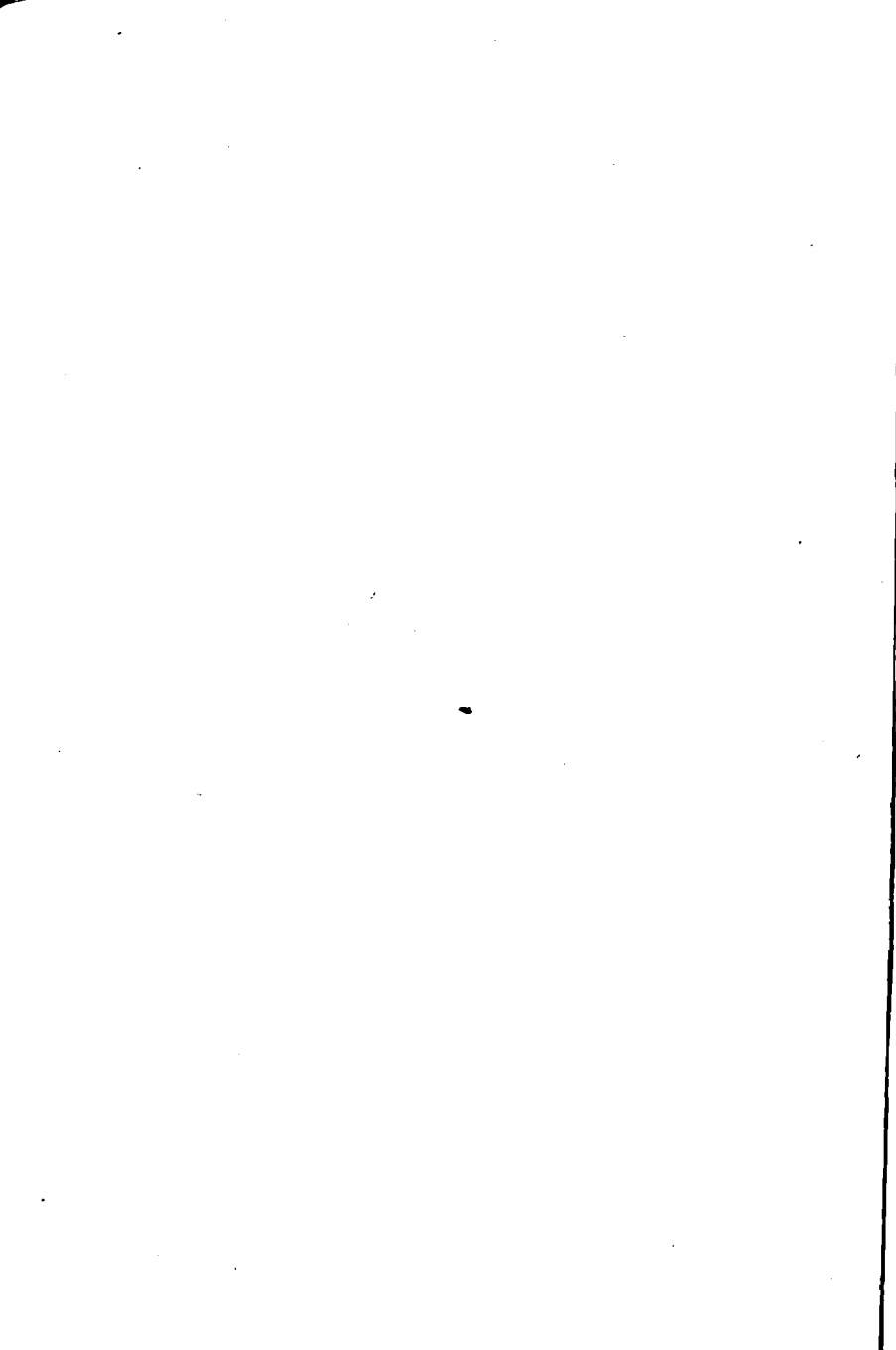
第四章	丈夫在家里工作时要怎么办	(83)
第五章	你是职业妇女时	(86)
第六章	不要成为被丈夫抛弃的女子	(89)
第五部	帮助丈夫成功应该防止这些陷阱	
第一章	何以男人会离家	(99)
第二章	不要干扰丈夫的工作	(106)
第三章	不要逼他超过能力限度	(110)
第四章	敢于冒险	(116)
	第六部 如何使丈夫幸福	
第一章	“她是多么温柔可爱”	(125)
第二章	共享他的嗜好	(129)
第三章	让他享有自己的癖好	(133)
第四章	培养你自己家务以外的嗜好	(138)
	第七部 创造一个甜蜜的家	
第一章	“只是一个家庭主妇”	(145)
第二章	“真高兴回到了家”	(148)
第三章	“我绝不浪费时间”	(155)
第四章	节省手续	(162)
	第八部 如何使全世界支持他	
第一章	使他到处受欢迎	(171)
第二章	扬其长,补其短	(176)
	第九部 如何保护丈夫的健康和财富	
第一章	如何在收入范围内生活	(185)
第二章	丈夫的生命掌握在你手中	(192)

第十部 你最伟大的贡献

第一章 让我们增加爱情的深度·····	(201)
---------------------	-------

第一部

成功的第一步



第一章 帮他决定将来的方向

1910年，两个年轻人合租了纽约市一间廉价公寓。其中之一是戴尔·卡耐基一个来自密苏里州玉米栽种区的未经世面的幻想家，就读于“美国戏剧艺术学院”。另外一个来自麻州的乡下的孩子，名叫惠特尼。

戴尔告诉我，惠特尼出身农家。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，一个大公司的老板！

惠特尼在城市找到了第一份工作，是为了一家大食品连锁商当零售店店员。他急于更了解业务状况，便利用午餐时间到批发部门去工作。他这样做虽然不能得到别人的感谢和额外的薪水。可是当一个更好的工作出缺时，老板就想到惠特尼而把工作留给他。

从零售店员升为业务员，然后是部门主管、地区性经理。随着岁月的消逝，惠特尼渐渐地爬了上来。其间不免会有些失望和挫折。在一家公司服务多年之后，他感到自己到了尽头，因为总裁一直在公司巩固势力。在另一家公司，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高级职员。他是他一直没有忘记自己的目标。当他变成“掬子包装公司”的总裁后，终于达到了目标。后来，他创立了“蓝月乳酪公司”。

这个乡下孩子曾对在那间讨厌的无饮公寓里的室友说：

“有一天，我要成为一家大公司的总裁。”这句话并不是痴人说梦，他是在肯定自己的内在信念，为自己立下一个方向，藉以鼓舞一生中的每一个行动。

为什么惠特尼会轰轰烈烈地成功而那么多人却失败了呢？他工作努力——可是别人也一样努力。他只在工作闲暇的时自修，所以学历也不是问题的答案。关键是他知道他的方向。当他加班，当他换工作，当他学习业务上的新技术时——他所做的一切都是为了一个目的。

茫无目的是不能成功者的咒语。他们茫茫然地找个工作——茫茫然的结婚——他们蹉跎岁月，徬徨地期望事情会改变，心里却缺乏清楚的欲望和理想。

纽约新温斯登饭店成立了“易职诊断处”创办人及指导人安·海渥德，专门为不满意自己工作的人提供参考意见。我花了好几个下午和安小姐讨论失业的问题。她告诉我，大部分上门求教的人的主要问题，是明白自己求些什么。她所做的第一件事，就是帮助他们弄清自己心里的希望和野心。

一位妻子所能协助丈夫的，便是帮助她先生找出对生命的渴求是什么，然后她才能与先生精心计划，实现这些理想。

合著《婚姻指南》的塞默和伊瑟克林，相信快乐的婚姻需要共同的理想。至于理想是什么并不重要——一幢新房子，一趟到欧洲的旅行，或是一个大家庭……共同分享一个理想才是重要的。

“主要的是，”他们说，“对眼前有所希望，然后尽其所能使它实现。快乐、情趣、参与感由构思、幻想和希望得之，从共享胜利与失望、成功与失败里得之。”