

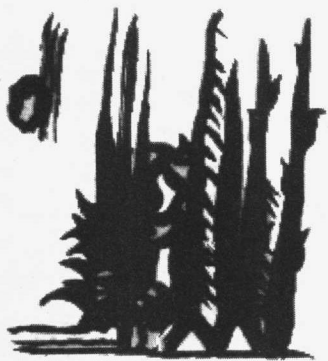
1

第一篇

DORIS P. A. N

幫助丈夫

——做一个伟大的贡献者



1

共同关注同一个目标

相爱并不是双目对视——而是与对方朝同一个方向看。

1910年，我的丈夫戴尔·卡耐基，当然，他当时还不是我的丈夫，而是一个来自密苏里州玉米种植区的未经世面的年青人，就读于“美国戏剧艺术学院”。他与另一个年青人合租了纽约市一间廉价的寄宿公寓，那个年青人同戴尔一样，也是一个来自麻州乡下的孩子，也是一个幻想家，名叫惠特尼。

戴尔后来告诉我，惠特尼——虽出身农家，但他和其他穷困的乡下孩子惟一的不同点是——他决心成为一家大公司的老板。

惠特尼在城市找到的第一份工作，是为一家大食品连锁商店当营业员。他对工作充满了热情，他为了更好地掌握业务情

况，便利用午餐时间到批发部门去工作。他这样做虽然得不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，老板首先想到的就是惠特尼——总是把工作留给他。

从营业员升为业务员，然后是部门主管、地区经理。随着岁月的流逝，惠特尼渐渐地爬了上来，但伴随而来的，他产生一种失落感。在那家公司服务多年之后，他感到自己已走到了尽头，因为总裁在公司里有太多的亲戚，他终于被排挤出来。后来来到另一家公司，他发现，这里的晋升标准是论资排辈，依据的是年资——他知道他到死都无法成为参加决策的高级职员。但是他一直没有忘记自己的目标，所以他又跳槽了。当他变成“惠特尼包装公司”的总裁后，终于达到了目标。后来，他又创设了“蓝月乳业公司”。

这个乡下孩子曾对在那间讨厌的公寓的室友说过：“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。

为什么惠特尼轰轰烈烈地走向成功而那么多人却失败了？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。重要的区别是，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能时——他所做的一切都是为了一个目的。

“毫无目的”是老天对那些不能成功者下的咒语。他们茫然地找个工作，然后茫茫然地结婚，最后茫茫然地活着。尽管在岁月的流逝中也期望事情会改变，但心里却缺乏冲动的欲

望和清晰的理想。

一个心中有目标的普通职员，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能是个平庸的职员。“如果你没有明确的目的时，你很可能就走到了不想去的地方。”

不妨用一个故事来说明。在卡耐基训练班中有一位年轻人由于工作问题跑来找我，他举止大方，聪明，未婚，大学毕业已经4年。我们先谈了年轻人目前的工作、受过的教育、背景和对工作的态度，然后我对年轻人说：“你找我帮你换工作，你喜欢哪一种工作呢？”年轻人说：“这正是我找你的目的，我真的不知道想要干什么？”这个问题涉及的面似乎是十分广泛。表面看来，不知道想要干什么，也就等于什么都可以干了，但事实却并非如此。事实上，误打误撞的求职办法是很不聪明的。由于他似乎什么都可以干，那他至少就有几十种职业可选择，眼花缭乱、无所适从，也就是十分自然的事情了。切记，什么都行也就等于什么都不行；什么都能干也就是什么都不能干。我想让年轻人明白，找一种职业以前，一定要先深入了解那一行才行。我是这样启发年轻人的，我说：“让我们从这个角度来看你的计划，10年以后你希望怎样呢？”年轻人沉思了一下，最后说：“我希望我的工作和别人一样，待遇很优厚，并且买一栋好房子。当然，我还没深入考虑过这个问题呢。”“那是很自然的，”我继续解释，“你现在的情形仿佛是跑到航空公司里说‘给我一张机票’一样。”除非你说出你的目的地，否则人家无法卖给你机票。所以我又对他说：“除非我知道你的目标，否则无法帮你找工作。换言之，只有你自己

才知道你的目的地。”

年轻人陷入了深深的沉思之中。

最后，我相信，年轻人已经学到了人生最重要的一课了，那就是：你出发以前，一定要有明确的目标。

古希腊哲学大师亚里士多德写道：“首先，要有一个明确可行的构想，也就是一个目标；其次，用任何可行的方式，诸如智慧、金钱、物质等方法来达到目标；第三，调整所用的一切方法，以达到成功。”

纽约市新温斯登饭店成立了“变换职业诊断处”，创办人及指导人安·海渥德专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，是不明白自己在要求些什么。她所做的第一件事，就是帮助他们建立自己心里的希望和野心。

而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合作，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，一趟到欧洲的旅游，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、幻想和希望中得之，从共享成功与胜利中得之，以共同经历失望与失败中得之。”

1953年堪萨斯州的威廉·葛理翰夫妇的成功便是基于这个

道理。在威基塔，“威廉·葛理翰油料公司”是个逐渐受人重视的公司，负责人威廉·葛理翰便是主要功臣。他在还没有过50大关之前，已经可以从油料经营和投资中赚得可观的净利，葛理翰和他的夫人玛瑞丽因此拥有许多令人羡慕的成果：6个孩子，健康、富有、漂亮的家居，有利的事业——这一切他们能在未来的岁月中去尽情享受。

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：“长期计划和协调作业。”

他们夫妇俩成家没多久之后，便开始做房地产生意，介绍房屋买卖，抽取佣金。除了成功的信念和埋头工作之外，别无其他后援。他们的办公室设在一幢办公大楼的废弃通道末端，玛瑞丽在这里负责联络，威廉便四处拉生意。开始的时候业务进展很慢，这对年轻的夫妇时常得精打细算，否则全家便要饿肚子。

当业务有了转机之后，他们便自己出钱买房子，再转手赚一笔。然后，他们就开始自己盖房子。由于经营状况太好了，威廉觉得应该加入一些新行业，免得他失去冲动和理想。

经过几次家庭协商，夫妻俩觉得石油生意更适合威廉。因为他渴望业务成长与交易的机会和挑战。这是“威廉·葛理翰石油公司”诞生的原因，这个公司一直是非常成功的范例。

目前威廉正希望超越新的世界。他和玛瑞丽正考虑到国外投资的可行性。只要他们有了决定，他们便会让它付诸实现。

当葛理翰夫妇为自己订计划和选目标时，时常考虑到威廉

所受过的训练、倾向和性情。玛瑞丽说，威廉一旦实现了一项计划，必须立刻再找到另一个挑战性的难题，避免自己失去生活的乐趣。由于心里有这种观念，他们建立了另一种满足生命的方式。

葛理翰夫妇的成功是一个订下计划、实行计划、直达目标的好证明。没有人能够不瞄准便能命中成功的靶心。即使他们会有一点偏失，但是这样至少比我们闭上眼睛盲目射击更接近靶心。

“茫然，不知所从，”哥伦比亚大学过世的名教授狄恩海伯特郝基斯说：“是忧虑的主因。”

茫然，不知所从不只是忧虑的主因——它还是成功的最大绊脚石之一。因此帮助先生出人头地的第一步，便是鼓励他为生命找到重心，立下下一个目标。

成功对你先生及你的意义是什么，它意味财富？名望？安全感？权力？为大众服务？满意的工作？

这正是你和你先生应该回答的一些问题。因为成功对不同的人有着不同的意义。找出成功对你的意义是什么，来决定你生命的目标。

做妻子的应该清楚了解先生的目标——如果你要帮助他达到那些目标的话。不幸地，有许多例子指出，当双方都有所准备打算开工时，却发现方向相左。

假如你先生知道自己的志向，不要以为这就够了。你也应该加入他那长期的计划。

“相爱并不是双目对视——应该是朝同一个方向注视。”我

不知道这句话是谁说的，但是它的确是对有抱负的夫妇最好的忠告。

成功的秘诀是：

帮助你的先生决定他的方向。

2

达到目标，就再订一个

当所有目标都完成的时候，也就是你们蜜月结束的时候。

当一个目标实现后，如果不设定新的目标，就可能对现状开始满足，失去前进的方向，甚至变得茫然。根据自身当时的情况，修订和调整目标，可以激励人们不断迈向新目标——充实地度过人生的每一天。

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5点工作到日落，伙食既差，又吃不饱。

尼克是一个聪明的小孩——太聪明了，因此14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。

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。他们把存款聚集在一起，开了一家“亚历山大房地产公司。”尼克的太太特丽莎甚至把订婚戒指都卖掉了，以便增加他们一笔小小的资本。

在两年之内，生意兴隆，于是特丽莎坚持尼克去上大学。他在36岁的时候，得到了学位——这是人生道路上所到达的第一个里程碑。

尼克又回到房地产业——成为他太太的生意伙伴。他们又有了一个新目标——在海滨建一幢房子。终于，他们也实现了这个梦想。

他们这对夫妇就这样坐下来轻松轻松吗？呵，没有。他们有一个小女孩要受教育。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，收入的租金就能付他们孩子的大学费用了。因为一心一意要达到这个目标，他们终于又做到了。

亚历山大夫妇过着一种忙碌、幸福、成功的生活，因为他们面前总是有一个目标，使他们的努力有一个方向。他们已印证萧伯纳这句话确为真理：“我厌弃成功。成功就是意味着在这世上已没有可做的事情了，正如雄蜘蛛一旦授精完毕，就被雌蜘蛛刺死。我喜欢不断地进取，目标永远在前面，而不是在

后面。”

许多人一辈子迷迷糊糊，因为他们没有建立真正的目标。他们只活在一度空间，过一天算一天。那些从人生中收获最多的人，都是心中充满了希望、积极等待着机会，机会一到马上就立刻行动的人。他们都有一个确定的目标。

在长期的计划上，最好是把每 5 年划分为一个阶段。你可以这么计划，“在 5 年之前，吉姆就可以拿到他的文凭，准备好升迁；在 10 年内，他就可以升为小主管了。”

上一节提到的安·海渥德引用她一位顾客所说的话：“我希望我丈夫永远不会感到自我满足而停滞下来。我们结婚 5 年了，每一年都有一个目标——首先，是他的学位，接着是进修课程，然后是一年的自由投稿工作，现在是他自己的事业。待等到他告诉我他的钱够了，教育够了，经验够了，我就知道蜜月已经结束了。”

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。

3

从心里理解他

尽你所能去了解丈夫的工作，给他额外的帮助，成为他的星期五女郎。

有一天早上，公共汽车里的乘客都伸长着脖子——一个娇小敏捷、衣着入时的女士，在肩上扛着一把猎枪跳上了车！

这是个广告噱头 或是个女超人 许多乘客都在他们的座位上纳闷着，直到最后这位女士到了站，平静地扛起武器跳下车。

公共汽车的司机也同时松了口气。其实，这只不过是伊特丽·费雪在帮她先生的一位顾客的忙，把这支赊账买来的猎枪，送回到原来的店里去。

梅尔·费雪住在密苏里州圣路易城，是一家家电公司的推

销售员。他的太太曾经想出许多方法来帮助他拓展工作，所以他戏称他太太是他的“我的星期五女郎”。

“我先生连吃饭、睡觉与呼吸都充满了对工作的热情，而自然地我也感染到一些这种热情。过去 25 年来，我曾想出各种各样的方法去帮助他——至今我还是很喜欢这些工作！”

这位夫人设法不使丈夫操心繁杂的琐事，而让他能将全部身心投入到对顾客的接待和业务的拓展上去。她深信只要她的丈夫能从这些杂务中解脱出来，才能更集中精力，发挥出最大的潜力。

由于她的丈夫每天回到家里总有很多的信件要处理，她就学习打字；由于她的丈夫的业务区域遍及 30 余个州，一个人开车是很大的负担，她就学习驾驶。她曾这样说：“我曾经有这么一个经历，有一次从泰晤士广场开车到金门，一路上让梅尔在车子里舒舒服服地睡了一觉。”

甚至她的癖好也和丈夫的工作配合着。其中有一项是收集旧熨斗，在这些旧熨斗中竟有 150 年以前的。这在举行推销货品展览时用来陈列，是会收到很大的效果的。

由于她全力帮助他丈夫的事业，所以她从丈夫的成功之中，获得更大的成就感。当费雪先生在田纳西的一次销售会中讲完话以后，有一位听众跟他说：“我不知道今天晚上谁对你的演讲最感兴趣——是推销员或是你的太太呢？”

妻子能热心倾听，是一种最好的广告，难怪费雪先生会把他的太太当成不可缺少的精神支柱了。

遗憾的是许多女人没有想过要做费雪太太的事——“他雇

来的女秘书是干什么用的？”她们若不是这么说，便是说：“如果公司愿意付给我薪水，我当然可以做他的帮手。”但是你想过没有，到了那个时候，他已经不需要你的帮助，就可以把自己的工作愉快地做得很好了！

也许，这是他的前途，不是你的。但是有时候太太的一点额外帮忙，的确可以推动男人，使得他走得更快更稳。

至于你能帮你的丈夫哪一种忙，这要视他工作的性质而定。也许他需要你帮他打字、写报告、处理信件；也许是接电话，为他开车，查书或文件资料……这些工作都可以减轻他的负担，而把精力用到更有生产价值的工作上。如果你希望能帮助你的丈夫，但是却不太清楚从哪里着手，那就请他给你出个主意。

事实上，一个女人有家务要做，有几个小孩子要照料，已经是忙得不可开交了，而如果还要努力帮助她丈夫而成为他的星期五女郎，显然不容易。可是就是有人能把这些家务都做好，而又帮了先生大忙的，她们的动机是，想要给她们的丈夫一个额外的助力。

例如彼得·阿塔特夫妇的例子。他们住在纽约佛瑞斯山第72街108号。当年轻的彼得·阿塔特从第二次世界大战服役中退伍以后，以一辆汽车和800元资金创办了亚斯特·来蒙新汽车服务公司。

当该地原有的计程车公司忙得无法照料所有顾客的，有些人就开始叫彼得的车子了。因为他的服务好而且讲求效率，于是生意渐渐好起来了。由于他不能同时开车子又听电话，所以

他的妻子罗丝就自告奋勇要替她先生听电话——如果彼得愿意在他们家里装设一部业务电话分机的话——电话分机装好了，于是罗丝就担负起联络的工作。

现在彼得的生意非常好，他必须另外再请一位司机入伙。然而当他外出的时候，罗丝仍然要接听他的电话，除此之外还要照顾他们的 3 个小孩，并且做完她所有的家务。彼得说：“不管我花多少薪水，也没有办法买到像罗丝这样好的服务。罗丝和我一样都熟悉老主顾的姓名和住址——她从他们的惠顾之中，得到许多乐趣。他们知道罗丝说话诚实，不会在我跑长途的时候，想办法拖延他们；如果我没有空，她甚至会替他们到别家计程车公司叫车子。对我而言，她是不可或缺的好帮手。”

罗丝也说：“在丈夫需要她的时候，没有一个女人会忙得没法帮丈夫的忙。如果她想要帮自己先生一点忙，她可以学会把家务事安排得有效率，而留下时间来给他帮助。”

如果在家里没有小孩子需要照顾，她们可以直接到先生的办事处，给予更周详的帮助。

住在纽约市伊斯街的贝拉·巴勒斯太太就是这样做的。她的丈夫是位名医。有一次走了一位秘书，这工作就由她暂时代替。她把工作做得非常漂亮，仿佛她一直就在那儿做事似的。她把早上用来处理家务，下午则用来帮助丈夫的工作。

她的丈夫说：“对露易丝来说，这不仅仅是一件工作而已，对于每一位要我出诊，或是来到诊所的病人的健康，她和我一样 都具有很强的同情心。”

其实，妻子为她的丈夫所做的任何帮助，都具有额外的特性。共同的关怀会使他们紧紧地结合在一起，不只是工作上，生活上也一样。

星期五女郎的妻子，已经减轻了许多非常成功人士的工作。

英国作家特洛拉普的小说在发表之前，除了他的太太之外，没有人曾经看过或是批评过一个字，他说：“她的鉴赏给了我最大的好处。”

法国作家都德害怕婚姻会使得想象力变得迟钝，后来他认识了茱丽，竟改变了他的想法。他的一些最好的作品，都是在和茱丽结婚之后写出来。茱丽有着非凡的文学鉴赏力，所以他非常重视她的评论。他的兄弟说：“都德写好一张稿张，没有不让茱丽修改和润饰的。”

哈柏是伟大的瑞士博物学家以及蜂类权威，他 17 岁的时候就失明了。他的妻子鼓励他研究自然界的历史，并且用自己的眼力和观察帮助他完成研究，帮他成功、成名。

如果对丈夫的工作或职业，没有一些常识或是了解，而想要给他额外的帮忙，是不可能的事——了解得更多，就能帮助得更多。

不过，如果没有具备这种知识或不甚了解，固然不能作专门性的帮助，但也不至完全不能帮助。因为只要能有一些了解，对丈夫的工作就会引起更深的同情心和更强的忍耐力，而成为他的好伴侣。

在詹姆斯·马修·格里爵士的喜剧《每一个女人都知道的