

<<写给女人>>

图书基本信息

书名：<<写给女人>>

13位ISBN编号：9787504462947

10位ISBN编号：7504462942

出版时间：2008-12

出版时间：中国商业出版社

作者：多萝茜·卡耐基

页数：219

字数：200000

译者：艾美

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<写给女人>>

前言

几年前，我曾在某所商业学校给那些20来岁的女生讲课。

有一次，为了收集一些资料，我准备了一份简短的问卷，对每个女生进行匿名式问卷调查。

其中一个问题是：“你认为自己在十年内会结婚吗？”

”所有的回答都是：“会的！”

”另一个问题是：“如果你必须在事业和婚姻之间进行选择，你会选择什么？”

”回答是：“婚姻。”

”这个结果对我的授课方向很有用处。

既然大家把婚姻放在首位，我给她们讲课时，不再强调在事业上如何成功，而是开始教她们讲如何成为一个好妻子。

从前面的答案不难看出，大多数女人都把婚姻看成自己的首要目标。

作为女人。

她们希望自己的婚姻幸福，渴望自己的丈夫事业有成。

而这种愿望完全可以通过一些方法得以实现。

我在主持卡耐基妇女讲习会工作期间，接触到各式各样的女性问题。

这些问题使我感触颇深。

<<写给女人>>

内容概要

多萝茜·卡耐基（Dorothy Carnegie），20世纪最伟大的成功学导师卡耐基的妻子，1944年与卡耐基结婚，并成为他的继承人，在全球传播卡耐基的成功励志思想，被誉为“美国成人教育之母”。她写过很多励志读物，《写给女人》是她的成名之作。

该书以众多伟人、名人鲜活的事例，娓娓动人地阐述了女人在事业、婚姻和家庭上应努力遵循的原则。

内容涉及广泛，涵盖了女人的方方面面，对每一个女人如何经营美满婚姻和家庭幸福，都有宝贵的启示和借鉴作用，因此受到美国妇女协会等多个组织的喜爱。

许多美国女人因为本书而改变了自己的人生命运，过上了富足幸福的生活。

本书也因此被誉为“人类历史上最具影响力的女性经典读物”。

<<写给女人>>

书籍目录

夫妻朝着一个方向走帮助丈夫明确自己的目标让丈夫愉快地工作使丈夫保持热忱的方法做丈夫的“安定剂”这样鼓励丈夫最有效做丈夫忠实的助手和“信徒”尽其所能熟悉丈夫的工作与丈夫的女秘书搞好关系让丈夫成为学习型男人做好应对困难的准备心灵与精神的休息所学会给自己一个好心态丈夫的行业特殊怎么办如何配合家里工作的丈夫幸福在帮助丈夫中获得不要成为一个落伍的女人不要让唠叨损坏你的形象不要干预丈夫的正常工作不要改变丈夫的个性敢于陪丈夫一起冒险做个温柔可爱的女人学会分离丈夫的嗜好允许丈夫用自己的方式休闲利用空闲时间充实自己与丈夫共同经营美好家庭使你的丈夫成为快乐的人学会利用“浪费掉的时间”有计划地安排自己的生活这样做，丈夫就会受人欢迎帮助丈夫给旁人一个好印象学会做个家庭理财能手拥有一个健康快乐的丈夫不断提升你的爱情深度做个世界上最好的妻子

<<写给女人>>

章节摘录

夫妻朝着一个方向走漫无目的是失败者的咒语。

相爱并不是双目对视，而应该是朝同一个方向投视。

1910年，在纽约市的一套廉价寄宿公寓里，住着两个年轻人。

一个是来自密苏里州的戴尔·卡耐基，他就读于“美国戏剧艺术学院”。

另一个是来自麻州的乡下男孩，名叫惠特尼。

据戴尔介绍，惠特尼祖辈务农，尽管他来自乡下，却与那些穷困的乡下孩子不同。

他有自己明确的目标，就是成为一家大公司的总裁。

惠特尼在一家大食品连锁商店找到了第一份工作，当了一名零售店员。

为了尽快熟悉业务，他就利用午餐时间到批发部门帮忙。

虽然他这样做不能得到额外的薪水，但是，当一个更好的工作岗位出现空缺时，老板就会把这样的机会留给他。

从零售店员提升为业务员，然后做部门主管、区域经理，按说惠特尼应该满意了。

可是，时间长了，惠特尼却深感失望。

他感到继续在这家公司干下去，很难再有发展空间，因为在公司里，总裁的亲戚太多。

后来，他就到了另一家公司工作。

他发现这家公司讲究论资排辈，自己干到死，都无法成为高层管理者，于是，他辞职后，继续找寻更适合自己的公司。

因为他一直没有忘记自己的目标。

工夫不负有心人。

经过锲而不舍的努力，他终于达到了自己目标，成为“水果包装公司”的总裁。

后来，他又创立了“蓝月乳酪公司”。

惠特尼住在那套廉价的公寓里时，就曾对卡耐基说：“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。

因为他坚定自己的信念，为自己立下一个能够激励他努力奋斗的方向，藉以鼓舞一生中的每一个行动。

为什么惠特尼轰轰烈烈地成功，而那么多人却失败了呢？

是他工作努力吗？

可是，别人也一样很努力。

他的学历并不高，而且还是在工作闲暇时自修所完成的，可见，学历不是他成功的原因。

关键原因是他知道自己的方向。

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标——我要成为一家大公司的总裁。

漫无目的是失败者的咒语。

他们茫然地找个工作、茫然地结婚，浪费了大好时光，妄想期望好运降临在自己头上，而不去想方设法主动改变。

纽约市西斯登饭店成立了“职业婚姻诊断处”，创办人安妮·海沃特女士专为不满意自己的职业或婚姻的人提供参考意见。

我花了好几个下午和安妮女士讨论这些问题。

她告诉我，大部分上门咨询者的主要问题，是不明白自己该往哪个方向努力。

于是，安妮所做的第一件事，就是帮助他们找出自己心里真正所求的目标。

就婚姻而言，一位妻子给予自己丈夫的，就是协助他找出自己的长远目标，然后，与他精心策划、运作，实现这一目标。

《婚姻指南》的作者塞默和伊瑟克林深信，幸福的婚姻需要夫妻共同的理想。

至于理想是什么并不重要。

也许是一幢别墅、一趟旅行，或者是几个可爱的孩子。

<<写给女人>>

重要的是能够共同分享一个理想。

他们说：“主要是对眼前要有所希望，能够尽其所能实现它。

快乐、情趣从参与构思、幻想和希望里得到，从共享胜利与失望、成功与失败里得到。

”1953年堪萨斯州的威廉·格里哈夫妇就是基于这个道理，取得了成功。

在威基塔，“威廉-格里哈油料公司”是个受人重视的公司，公司之所以受到重视，与威廉的付出有很多关系。

他还没到知天命之年，已经可以从油料经营和投资中赚得可观的利润，威廉和他的夫人玛丽因此拥有许多令人羡慕的成果：六个孩子、健康、富有、漂亮的家居，还有蒸蒸日上的事业——这一切他们仍能在未来的岁月去享受。

我认识威廉多年了，当我请教他成功的关键时，他说，“夫妇的长期计划和协调作业。

”根据威廉介绍，他与玛丽成家不久，便开始做房地产中介生意，介绍房屋买卖，抽取佣金。

当时，对他们而言，除了成功的信念和埋头工作之外，别无选择。

他们的办公室设在一幢办公大楼的废弃通道末端，玛丽在这里负责联络，威廉四处拉生意。

开始的时候业务进展缓慢，他们只能精打细算地生活，否则就会朝不保夕。

当业务有了起色并有些盈余后，他们便出钱买下房子，再卖出以赚取更多的利润。

然后，他们就开始投资建房，做起较有规模的房地产生意。

由于经营状况很好，威廉便尝试着进入一些新行业。

以防房地产业发生不测。

经过几次认真分析和商讨，夫妻俩认为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。

于是，“威廉·格里哈石油公司”就诞生了，这个公司一直经营得非常成功。

目前，威廉把目光投向了新的世界。

他和玛丽正考虑国外投资的可行性。

只要他们有了决定，他们便会付诸实现。

当威廉夫妇为自己订计划和选目标时，总会考虑到威廉所受过的训练、倾向和兴趣。

玛丽说：“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。

”由于受这种观念的支配。

他们建立了另一种满足生命的方式——确定更大的目标，并制定计划付诸行动。

威廉夫妇的成功。

就是夫妻俩订下计划、实施计划、实现目标的最好证明。

没有人能够不瞄准就能命中成功的靶心。

瞄准靶子，即使会有一点偏失，也比我们闭上眼睛盲目射击更接近靶心。

哥伦比亚大学知名教授狄思海·伯特赫基斯说：“没有正确方向是忧虑的主要原因。

”其实，没有正确的方向不仅仅是忧虑的主要原因，还是成功的最大绊脚石。

因此，帮助丈夫成功的第一步，就是鼓励他为家庭找到正确的方向，立下下一个明确的目标。

成功对你的丈夫和你的意义是什么？

它意味财富？

名望？

安全感？

权力？

为大众服务？

满意的工作？

这正是你和你的丈夫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，将决定你生命的目标。

作为妻子，应该十分了解自己的丈夫，可是，当你要帮助他达成某些目标时，可能会发现你们意见相

<<写给女人>>

左。

这时，你们都要冷静下来，认真分析找出相左的原因，求大同存小异。

“相爱并不是双目对视。

而应该是朝同一个方向投视。

”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。

所以，成功的第一步是：“夫妻要朝着同一个方向努力。

”帮助丈夫明确自己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·亚历山大孩提时，最大的梦想是上大学。

他是在一家破旧的孤儿院长大的。

孤儿们从早上五点起床，工作到太阳落山。

工作时间长，而且伙食很差，时常不够吃。

尼克就是在这样的环境里一天天长大成人的。

尼克很聪明，十四岁就中学毕业了。

由于贫穷，他被迫去谋生。

他所能找到的工作，就是在一家裁缝店里做工，一晃就是十几年。

后来，裁缝店加入了工会，工人的工资提高了，工作时间缩短了，尼克的个人条件才有所改善。

后来，尼克幸运地娶了一个女孩，名叫特里莎。

她很愿意帮助他实现上大学的梦想，但现实与想象总是有一定的距离。

在他们结婚没多久，也就是1931年，裁缝店开始裁员。

尼克夫妇考虑再三。

决定自己干。

他们用全部存款开了一家“亚历山大房地产公司”，特丽莎甚至把订婚戒指卖掉了。

经过夫妻两个人的苦心经营，公司很快步入正轨，两年的时间，生意做得很兴隆，而且有了较为可观的盈余。

于是，特丽莎坚持尼克去上大学。

尼克在36岁时，终于拿到了大学学位，从而圆了他儿时上大学的梦。

尼克学业完成后，又回来与特里莎一起经营房地产生意。

他们制定了一个新目标，就是在海边拥有一幢商业大楼。

在很短的时间里，他们也实现了这个梦想。

他们会因此坐下来轻松轻松吗？

当然没有，因为他们有一个女儿需要教育。

如果他们能把商业大楼的分期付款还清。

再把大楼变成公寓出租，收入的租金就能支付他们孩子的大学费用了。

于是，他们一心一意要达到这个目标，最后，终于实现了。

特里莎告诉我，他们目前正在为他们的退休保险金努力呢。

现在，尼克单独主持事业，特丽莎则在家做起了全职太太。

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。

他们用实践验证萧伯纳的一句话：“成功就是在世上完成一个人所做的事，正如雄蜘蛛一旦授精完毕，被雌蜘蛛刺死。

我喜欢不断地进步，目标永远在前面，而不是在后面。

”许多人稀里糊涂地过了一辈子，因为他们没有真正的目标，没有进取和敢于吃苦的毅力。

这些人活得很麻木，很惰性。

而那些从生活中收获最多的人，都是想改变命运，敢与困难抗衡的人。

他们时刻充实着自己，一旦有机会，便迅速抓住，提升自己，实现存在的价值。

因为他们都有一个确定的目标和长期的计划。

在长期的计划上，最好把每五年划分为一个阶段。

<<写给女人>>

你可以这么计划，“在五年之内，吉姆就可以拿到他的大学文凭，准备好升迁；在十年内，他就可以升为小主管了。

”上一篇提到的安妮·海沃特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迟滞下来。

我们结婚五年了，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。

一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，你要跟自己的丈夫联手，不断地追求新的目标。

让丈夫愉快地工作没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。

热忱的态度，是做好任何事所必需的条件。

已故的弗里德利·威尔士，曾是纽约中央铁路公司的总裁，有一次，他在广播访问中，被问到如何才能使事业成功时，他回答：“我深刻地体会到，一个人的经验越多，对事业就越认真，这是许多人容易忽略的一个成功因素。

成功者和失败者的智商相差并不大，如果两者的实力半斤八两的话，那么，对工作较热忱的人，就比较容易成功。

一个有实力且富有热忱的人，与一个虽具有同样实力却没有热忱的人相比，前者的成功多半会胜过后者。

“一个热忱的人，不论是在挖土，或者经营大公司：都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着浓厚的兴趣。

对待工作热忱，不论工作有多么困难，或需要多大的磨砺，他都会用始终如一的态度去看待。

只要抱着这种态度，任何人一定会成功，一定会达成目标。

爱默生说过：‘没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。

’事实上。

这不是一段简单而美丽的话语，而是迈向成功之路的指标。

”如果你读了本书，能体会到对工作热忱是很重要的，而没有其他收获的话，也没有关系。

仅凭这一点，你就能帮助你和你的丈夫走上成功。

因为你拥有了对待工作热忱的态度。

因此，对工作热忱，是一切希望成功的人，比如，创造杰作的艺术家、卖香皂的人、图书馆的管理员，以及追求家庭幸福的人等等，必须具备的条件。

热忱这个字眼，源自希腊语，意思是“受了神的启示”。

对工作热忱的人，具有无限的力量。

威廉·菲尔普斯是耶鲁大学著名而且受欢迎的教授之一。

在那本很有启示性的《工作的兴奋》一书中，他写道：“对我来说，教书凌驾于一切技术或职业之上。

如果有热忱这回事，这就是热忱了。

我爱好教书，正如画家爱好绘画，歌手爱好歌唱，诗人爱好写诗一样。

每天起床之前，我就兴奋地想着有关学生的一些事……人在一生中所以能够成功，最重要的因素就是对自己每天的工作抱着热忱的态度。

”因此，你想自己的丈夫出入头地，就必须帮助他培养对工作热忱的习惯。

你可能会问我，如何培养呢？

我准备在下一篇告诉你六个方法。

不过，你必须先使你丈夫认清自己的工作，抱着热忱的态度，这是一个相当重要的观念。

你不妨告诉你的丈夫，任何一个老板，都知道雇用热忱者的重要，也知道这种人难以物色。

亨利·福特说过：“我喜欢具有热忱的人。

他热忱，就会使顾客热忱起来，于是生意就能做成。

<<写给女人>>

” “十分钱连锁商店”的创办人查尔斯·华尔沃兹也说过：“只有对工作毫无热忱的人才会到处碰壁。

” 查尔斯·史考伯则说：“对任何事都热忱的人，做任何事都会成功。

” 当然前提就是这种热忱必须建立在有这方面能力的基础上。

譬如，一个对音乐毫无才气的人，不论如何热忱，都不可能变成一位音乐界的名家。

话又说回来，凡是具有必要的才气，有着可能实现的目标，并且具有极大热忱的人，做任何事都会有所收获，不论物质上或精神上都是一样。

即使高度技术的专业工作方面，也需要这种热忱。

爱德华·亚皮尔顿是一位伟大的物理学家，曾协助发明了雷达无线电报，并获得了诺贝尔奖。

时代杂志引用过他一句很有启发性的话：“我认为，一个人想在科学研究上有所成就的话，热忱的态度远比专门知识来得重要。

”这句话如果出自普通人之口，可能会被认为是外行话，但出自亚皮尔顿这种权威性的人物，意义就很深远了。

如果在科学研究上，热忱都如此重要的话，那么对一般人来说，岂不是占着更重要的地位？

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·帕特的一些话加以说明。

他那本《我如何在推销上获得成功》，打破了以往任何一本有关如何推销的书籍的销量。

以下是帕特在他的著作中所列出的一些经验。

<<写给女人>>

编辑推荐

《写给女人:富太太成功婚姻生活指南》是指导女性拥有幸福家庭的畅销经典。闺密馈赠和夫妻捧读的心灵圣经，女性缔造成熟之爱、获取人生幸福的经典之作，全球2000余所卡耐基教育机构女性学员指定读本。

美国总统艾森豪威尔的夫人说：“生命带给女人的最伟大生涯，就是做个好妻子。”

<<写给女人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>