



術人相

95

術功成

巴爾肯原著
李木譯

相
人
術
與
成
功
術

正氣書局印行

相人術與成功術目次

第一篇 怎樣分析你自己：九種人類形體的異樣

- 第一章 成功的三條法則.....一
- 第二章 個性觀察祕法.....五
- 第三章 皮膚顏色的異同.....一〇
- 第四章 由額部形像可知個性.....一四
- 第五章 健談家與緘默者的區別.....二一
- 第六章 你是能幹還是懶惰的人.....二五
- 第七章 下巴形狀與個性.....二八
- 第八章 你的側面形是凸出或凹進.....三二
- 第九章 你是一位思想家實行家或管理家.....三九
- 第十章 體質結構粗細與個性.....五四
- 第十一章 肌肉骨骼與個性.....六五
- 第十二章 由頭的形狀判斷個性.....六七
- 第十三章 身軀的碩大短小與個性.....七八

第十四章	你的動作及其意義	八二
第十五章	你的身體是否健康	八七
第十六章	人類工程學	九〇
第二篇	怎樣應用個性分析法	九六

第十七章	應用心理學	九六
第十八章	品格的奧祕	九九
第十九章	面貌與個性	一〇二
第二十章	嘴唇長短與個性	一〇七
第二十一章	姆指長短與個性	一一二
第二十二章	手所代表的性格	一一五
第二十三章	男女體質與情感之差別	一二一
第二十四章	誠實與脆詐的十五種象徵	一二八
第二十五章	增強你的記憶力七法則	一三一
第二十六章	怎樣訓練心力專一	一四二

第三篇	成功之實現	一四七
第二十七章	你最適宜做的職業	一四七

第二十八章	怎樣獲得並保持那種職業·····	一五一
第二十九章	你的子女與其適當職業·····	一六二
第三十章	個性分析與推銷員·····	一六五
第三十一章	婚後快樂法門·····	一七二
第三十二章	致富的六步驟·····	一八一

相人術與成功術

第一篇 怎樣分析你自己

九種人類形體的異樣

第一章 成功的三條法則

——明瞭你自己——明瞭你的工作——明瞭你週圍的人。

開頭我先同你談談關於你的自己。然後我要同你談到你的太太，你的丈夫，你的子女，你的情人，你的朋友，以及你每天接觸的人們。我要告訴你怎樣立刻準確地估量他們，因之你只憑觀察一眼就能看出誰人聰明，誰人愚笨，誠實，狡詐，敏捷，遲鈍，重實際，好空想，善交際，縱慾念，喜機械，好音樂……以及所有你遇到的人們的種種一切。然後我再教給你怎樣應用你對自己和別人的觀察所得結果於社會交際及事業上。

希臘哲人蘇格拉底有一句最著名的格言是：『知道你自己』。索羅門王曾說過一句話，『用你所有能得的，去換得明瞭』。『明瞭』二字在世間最重要，第一，明瞭你自己；第二，明瞭你周圍的男女人士。世間只有隱士不需要對人的性格有準確鑑別力。因為不管你樂意與否，你不能不與世人為伍。你的一生成就與幸福全賴你能明瞭世人與你能夠將自己與周圍的人們環境相處融洽。這種研究可以稱作科學的人性學。

在作此研究時你不必用儀器和工具。你的試驗室就是你周圍的人士。在我告訴你白膚色同褐膚色的科學分析所得的異點之後，你就可以對證一下你自己同你所認識的人。在我對你講明一個人



01408

的像貌上所表示的誠實或狡詐的徵象之後，你立刻可以用來鑑別與你在一起共事的人。在我告訴你罷你最適宜做的職業以後，你就可以去找這種工作。在我對你講完婚姻適當配合與說服並應付人的技術之後，你就可以心中很有把握去處理青年男女所遭遇之婚姻問題。

你願意有一條快樂與成功的真正捷徑嗎？我所曾分析過的每位領袖人物，歷史上的名人都顯示出偉大個性的兩種特點之一，並且有時兩種特點兼具。第一特點爲：這些出類拔粹的人物都有一個一定的人生目標並與他們的志趣才幹相合。換言之就是他們正適合於他們的事業，第二：他們是個性的鑑別家。

本書將來要講到的數章中，我希望能促使若干萬人走上這一條奇異的路去學習關於你自己的種種，關於你最適於做的工作，還有關於別人的一些事體。這就是我使你得到最大幸福與最能明瞭一切的三種良藥。明瞭你自己——明瞭你的適當工作——明瞭人。

今日的世界一切都是緊張的，時間尤其不多乃愈可貴，因之種種捷徑最受歡迎。我被稱爲個性分析家與職業指導家。我願意被稱爲人性工程師。這是甚麼意思呢？我最好是將我的職業工作所遇着的數千到萬的事件擇其一二說給你聽。數年前在某城，有一天一位工匠帶領他十四歲的孩子走進我的公事房。

他進門便說，「巴先生，我想知道我的孩子究是何種個性，故來請你替他分析一下。我可以大概告訴你，他有兩隻天才的手，他整天削東西玩。只須給他一把小刀同一塊木頭，他就高興了，而且他的手也真巧。假如我想的對，我打算不讓他上學了，出來同我做木工，我將使他成爲一個極精巧的木匠。不久每天就能賺八元工錢。」

我用客觀的看法（這也是我將告訴你怎樣看人的方法）望一眼那個孩子。我看見了甚麼呢？我看出一些不平常的事體，一些比單純的機械天才更重要的。我細加分析完了之後，簡括地說道，「你的孩子對人類有異常的愛心，他的職業分析結果是他喜歡爲人服役。他的同情心是極深厚的——幾乎和他的科學天才一樣的大，他並且還有兩隻熟巧的手。這當然是很明顯的，但是先生不可使你的孩子失學，那將是一件大錯。給他求學的機會，然後使他進醫學院專攻外科手術。別讓他去刻木頭一天只賺七塊錢，給你孩子一個幫助人的真正機會。如此既增加他的快樂又增加他對社會的用處與賺錢的能力。」

我怎樣能知道這些呢？就是應用本書裏個性分析的簡單方式。這段故事的結果是那位木匠接受我的勸告，到他的兒子從醫學校畢業時成績列全班第二。因此在這一件事例以及幾乎所有的情形，衡量一個人的能力與增加一個人的收入意思豈不是同樣的？因此個性分析術也就等于科學的職業指導法。這也是我將要對你講的。這也是你將一定能做的。先對你自己——然後對別人。

這聽來像是很難，不是嗎？但實際極簡單。我們將探掘你的優長處。你的積極特性，並且還告訴你怎樣把它們化作生利的資本，然後我要揭穿你的弱點，並給你有益的建議。我將教給你糾正的方法，並對你最適宜的職業加以指導。並且最後我還告訴你怎樣只憑用眼觀察就能分析別人的性格。

說了半天目的何在呢？爲甚麼你要明瞭你自己？爲甚麼要尋覓恰當的工作？爲甚麼要去判斷並明瞭別人？答覆很簡單——因爲如此方能有很大的成功。我由多年的研究關於人們行爲的動因所得的結論是，人們在有意識或無意識中努力所求的是『成就——快樂——適應環境。』

但是光只有此希望還不能算完了。你必須使此夢想實現；你還當把它化入你的骨髓，直到你確切感覺到這種銘刻肺腑的一個固定的雄心。

你先從觀察你自己起。這種觀察自己却不像平日手拿刮臉刀對着鏡子時的看法，也不是平素手拿粉撲對着鏡子的看自己法。這一次却當用批判的眼光，心中應存有某種一定意見，就如醫生去為病人診查時須知所查為何。簡言之，你將要觀察的是九種人類形體的異樣。這些就是你的技術的，診斷的，衡量的工具。你從衡量所得的結果便立刻能將你自己分析。

不會再有對自己懷疑不決。你有藝術天才嗎？回答立刻為「是」，或者為「否」。你確係誠實嗎？你也可以立刻斷定。你有一些特性能抓得牢你打算以身相許的那個男子嗎？你能得到並站穩你打算謀的那件職業嗎？觀看，用科學方法觀看！並且要「明瞭你自己」！這是成功的第一條法則，是獲得幸福快樂的先決條件。

成功的第二條法則是，明瞭你的工作。你也是總在抱怨因為不得加薪，因為你的工作太累，因為你的太太或丈夫不了解你嗎？好啦，先問你自己這些問題。你完全明白你的工作或職業上的諸種方面嗎？你被認為是你的種種活動的權威老手嗎？你真正了解你的丈夫嗎？你確實明瞭你的太太嗎？

例如，假若你是一位商店售貨員，你曉得怎樣用眼一看就能辨別出來男女顧客是急進的，好爭的，愛講話的，頭腦固執的，誠實的與狡詐的？你還是盲然的只會聽買主支使拿東西？到後邊我要告訴你怎樣衡量人性並立刻能曉得他們的購買動機；怎樣分別專愛抹價的買主與大方的買主，性情遲慢的與敏捷的人；怎樣知曉你必得接觸的顯主的各種購買動機。

主婦們——請留意！你曉得你的工作的人性方面的事嗎？你是你女兒的密友，你兒子的知交，你丈夫的同志嗎？個性分析與應用心理學的簡單原則就能幫助你。你應該學習它們。這遠比說長道短，打麻將，看電影聽戲有趣而且有用處。

成功的第三條法則是：明瞭你週圍的人。而且這是一個新世界值得引起你的注意。你若學得了科學個性分析法之後，你便獲得了一把鑰匙可以啓開每位你所認識的男子或女人的心。試想能洞曉你所接觸的人們是何等重要。你與人剛作了一次商業或社交上的接觸，他誠實嗎？你能信任他嗎？你知道他可信任或不可信任，因為有十五種表示一個誠實與不誠實的徵象我就將告訴你。

你遇見一個男朋友，你喜愛上了他。但是他的性情，情感如何？溫柔與否，有藝術天才還是商業才幹？這不是亂猜的。你將可於事先知曉。這是不幸與離婚的先期的最好保障。

你用上述的成功三法則一定可以在個人，社會，與經濟上由平凡而達頂端。有這種學識，機會之門將爲你開，勝利將屬於你。

第二章 個性觀察秘法

我們不宜多費時間，趕快尋出怎樣就可以知人知己。後面幾頁中可謂即有黃金，因為能夠對人們的個性種種一目了然，這件本領將每日帶給你值錢的報價。

半月前有一位畢先生來拜訪我。他開着一所小百貨商店，有一個兒子已廿八歲。畢先生想使他的公子當商人。他令其子入某大學的商店行政專科學成之後使他進入自己的百貨店。但是他的公子湯茂却不喜經商，他雖然很努力却對之不感興趣，但對正頭部却是例外。他喜歡玩弄布疋，凡有空

時總見他拿着各色衣料披在身上，並用紙筆畫各種樣式。

忽然有一天，湯茂說他加入一個紡織設計夜校上課。畢先生聞之大怒，他是一位健壯粗大皮膚也粗的人（後邊我將解釋此種人的個性）對此事極乏耐性。他說他兒子喜歡女氣的工作沒出息。

湯茂當時二十三歲也有點他父親的固執脾氣。他不能無業所以仍在他父親的商店中工作，但同時仍上那個夜校。不過他的母親很贊助他。做母親的多好如此。三年之久湯茂對他的工作極感無味，但每到上夜校時便高興了。後來有一天，湯茂走進他父親的公事房說道「爸爸，我已找着了另外一件事。」畢先生不敢置信，因為當時正在經濟衰落找工作極不易。但湯茂說的確是真的，他已當了某絲織廠的設計技師，每週薪金四十元，畢先生此刻對我說湯茂每年都得增薪，現在廿八歲，每年收入已是六千元。

現在我告訴你重點所在。畢先生來讓我分析他兒子的性格。我看罷那個青年之後，心中暗道「畢先生因為不了解他的兒子竟演成父子間許多的誤會惡感！」假如畢先生對於科學的個性分析法與職業指導術的最簡單原則略知一二，他便能曉得讓他的兒子當商店老板決不會快樂也不能成功。這個青年的皮膚極細，鼻子細長，前額極平，腦門高寬突出，肌肉豐多似有彈力的包着骨骼，這幾樣特點皆表示這個青年人具有創造力與藝術天才，若不給他有表現機會的工作做真是一種大錯誤。畢先生現在明白了自己對於科學的職業指導術太不了解，並且不久之前他又煩我分析他另一個孩子的個性。

數年前在我家舉行一次小宴會。飯後有人提議各替自己的一生經歷用幾句極簡單的話寫出來，甚至可以作為死後刻在墓碑上的碑文。大家各取一塊紙一枝筆寫完之後互相傳觀。其中有一個年輕

人寫的使我至今仍然記住未忘。他在紙上僅畫了三個標點符號：一個連號「——」一個驚嘆號「！」一個句點「。」我就問他是甚麼意思，他悽然說道，「一陣橫衝直撞；落得傷心自嘆；最後終了！」這確實是一件悲劇，我們大多數的人都是一生盲目亂撞；而且多數全是到了發現自己並無一點建樹時也悔之晚矣。

再者因為我們對於這種新的科學個性分析法盲然無知，幾乎所有男女女士的天才都被埋沒或誤用，自己表現的能力全葬在不相宜的勞苦工作中。父母與教師只會暗中摸索硬把天生的藝術家訓練為機械人使天生的商業人才去當音樂家。青年男女本有園藝或科學研究的才具却使之當教員，或誤使之做醫生，律師或傳教士，很優異的才幹，有些直可說是卓越的天才；結果却等於廢棄，寧可惜！而且這都不是決不可挽救。因為個性分析法是一種極簡單的學問，甚易學會，並且幸福與失敗相差只在指顧間。

「話說着容易」你會發問的，「但怎樣就能辦得到呢？我如何判斷個性？怎樣學會去知曉自己與對我相宜的職業呢？」

好辦，讓我們從根本上說起。所有的男性和女性打量人都用同樣的法子——就是用眼觀看。因此我們第一也學習看人法。

一位地質學家看見一塊岩石就能講出一篇動聽的地球形成的故事。一位植物學家看見一株花草便將植物世界寫成一篇有趣的紀載。天文家用一百吋長的望遠鏡與分光鏡觀看距地球約百萬光年的星座，然後計算其大小速度，構造，化學與氣學的形成，又可以寫出一章科學的論著。

爲甚麼不也學習這種技術呢？我們爲何不可觀看與我們接觸的人，研究他們，分析他們——明

瞭他們？但是，你也許要問，我們應該觀察甚麼呢？我告訴你，人們在形體上有九種不同，因此欲學習科學人性研究法應知此九種標準計用來觀察並判斷人的個性。我們稱此爲『九種形體上的異樣』。這種身體外形可以觀察的幾種異樣明白之後。任何人的性格個性便能一目了然。容我先簡述如下：

(一) 人們的顏色——皮膚，頭髮，眼與鬚鬚——各有不同。這在外國有人是金髮藍眼白哲的皮膚，有人是黑髮黃眼深色皮膚。這種顏色不同的人們的性格個性身體智慧各方面有着極大的差別。

(二) 人們的面貌形狀——前額，眼，鼻，嘴，下巴的樣子——各有不同。

(三) 這一條區分可以名之爲結構的異樣——人們身體的體質構造計有三種：智慧或思想家型，這類人有計劃，推理，創造力；實行家型，這類人慣用他們的手或身體去實際做思想家型人所製出的計劃；最後一種是有魄力的管理家型，這類人專對前兩種型人士的工作予以財力支援並監督之。這三種人你都可以由他們身體的結構認得出來。

(四) 人們毛髮，皮膚與面貌的組織亦有不同。嬰兒的毛髮皮膚極柔軟細巧，面貌白嫩，有的成年人也如此。另有一些人的毛髮皮膚粗硬面貌極糙。試看電影明星華爾斯比雷的粗糙像貌在銀幕上所表現的個性。

(五) 人們的肌肉的鬆緊與骨骼的韌性也各不同。你會否與人握手時發覺對方的手是那樣的綿軟多肉，像是用力一握會從你的指縫滑了出來？試將這種人的個性與手指肌肉硬而有力的握手者的個性相比較他們一定是不同的，我敢說。再者有些人的骨頭極柔軟似可屈；有些人的骨頭似有彈力

的；再有些人的骨頭像是極硬而不屈。不久你將會知道，骨骼情形不同的人其性格個性亦大不同。

(六) 我們身材各部生長的大小比例也不盡同，倘對這身體各部的大小比例加以研究也會發現個性上的許多有趣知識。

(七) 我們的身材有魁梧碩大如德國的興登堡將軍，也有短小精幹如法國的福煦將軍。所以這兩種型態的人其性格個性自然大不相同。

(八) 我們的各種動作表現也不相同——例如我們的行走姿勢，聲音，握手，字跡，態度，外貌，衣裝等。不過只有這些是比較可以用意識加以更改或操縱的。

(九) 最後一條但並不次要，就是體質的強弱健壯與有無疾病。由前述的膚色，面貌，結構，體格等八種不同的情形可以知曉一個人是否有魄力，好動，勤惰——至于體質的強弱或是患痛風，心臟病，扁桃腺炎等則對於縱有魄力的人也會有阻力影響。因此欲對人性獲得科學的確切知識，必須對人們一切的徵象加以研質。

例如，富魄力的人可有十九種能一望而知的徵象。本書作者曾于一九一三年分析過老羅斯福的像貌，十九種徵象他竟全有。假如你遇見不論是男子或是女性有這十九種徵象，他的魄力必如老羅斯福一樣的敢作敢為。

因此上述的人體九種異樣實為洞察人性的銷鑰，則對於凡是你所遇見的人士，一望便可以洞悉他的一切性格同個性。

總結起來說科學的個性分析法所注意觀察的人類九種形體異樣為：

(一) 顏色——毛髮，皮膚，眼睛，鬍鬚。

- (二) 形狀——前額，眼，鼻，嘴，下巴。
- (三) 結構——智慧神經質型；好動健壯型；有力或享樂型。
- (四) 組織——毛髮，皮膚，面貌的粗細。
- (五) 緊韌——肉與骨骼的緊鬆程度。
- (六) 比較——面，頭與身體的比較。
- (七) 體質——身軀的大小。
- (八) 表現——行動，聲音，態度，衣飾，字跡，握手。
- (九) 體質——強弱。

第三章 皮膚顏色的異同

臉與皮膚的顏色是九種異樣中最容易看得出的。(譯者按本章所論白皮膚金髮及褐皮膚黑髮的人對西洋最為恰當，東方人種或不太相宜，惟其論據極有事實真理，故亦譯出以為參證。)最近著者曾聽見兩個年輕人爭辯，一人說凱弗蘭西絲是好萊塢最紅的女影星，另一個青年斷然說瓊班尼是非其她女伶所能及的。我聽到他提說瓊班尼很引起我的注意。因為一個月之前我才替她分析過個性。

瓊班尼與凱弗蘭西絲恰是白膚色與褐膚色人的最好的代表。但是他二人爭辯又有何用，除非他們明白這兩種人的性格個性不同的科學與歷史背景。

為甚麼你喜愛金髮女郎？小姐，為甚麼你愛面皮褐色黑眼珠的男子？這個答案要深究心理學與

歷史的全部經緯。這關係一個民族的興衰，和帝王國運的長短。

你在學完第一課科學個性分析法之後，大多數的人你都可以將他們分類爲白或褐膚色。當然人羣之中有的正介于中間既不太白也不太褐，那時我們只可由別的形體異樣去判斷了。目前我們只說純粹的白或褐色人的個性。

據大科學家海克爾說所有的人種都可以分爲兩大類：深色皮膚與淺色皮膚。我們可以再分爲精確一些，按頭髮，眼珠，皮膚與鬍鬚（假如是男性）四樣的顏色分。西方人把白髮淺色眼珠，金髮灰色眼珠，紅髮藍眼珠的人都算作白色。淺褐髮藍灰眼珠，褐髮深藍眼珠褐髮淺褐眼珠的人介于白黑之間的人，深褐髮深褐眼珠，黑髮黑眼珠，棕或黃種人及黑種人均歸爲黑膚色人。

當你起始分析自己時先看你是屬於何種顏色的。但是爲甚麼是白或黑色呢？你的頭髮眼珠皮膚的顏色從何而來的呢？爲甚麼人類不都是一樣的顏色？這不是很有趣的問題嗎？但因多數的男女人士都不明白，只會回答，噢，我生來就是這樣的。

人類學家研究元始人類進化所得的結論確定最初的人類是生長在熱帶與近熱帶的地域。許多人類學研究專家都公認元始人的膚色是極褐的並且他們最初長在沿地中海，紅海及印度洋。

近赤道地帶爲地球上最熱陽光最強之區。科學家研究得知大自然爲原始褐色人種的髮，膚，眼珠賦以黑色素俾抵抗太陽強烈之紫外光。而且各人種之色素深淺均與其所在地域光線強弱有關，換言之假如你是褐膚色人，則你先祖當是來自拉丁，地中海，東方或近熱帶種族。

然而而在很古遠的時代，大約是由于人口密集或因漫遊天性，及航船的發明，這些原始的褐膚色人種向四外漫遊。後來他們竟漫遊到西北歐洲及波羅底海周圍地帶。但是此地水土氣候與他們慣居

的南方樂士大不相同，天氣嚴冷，陽光不足，這裏為地球上多霧多雲最陰暗的地帶。這些褐色人身體中的黑色素便沒有用處，因而日漸消失。若干世紀之後褐色褪去的人種即成為白膚色的。

因此你可以明瞭所有白膚色人的先祖都能推源到地球的此區域，雖然所有的人種當初都是褐膚色人。現在我們能夠曉得人為甚麼及怎樣就是白膚色與褐膚色的以及他們天生的特性。業已明顯的是白膚色人的先祖既來自北部寒帶，則他們因與嚴冷的環境相搏鬥以求生存，所以他們的能力才得以發展。現代白膚色人種的先祖必是能適應當初的環境由物競天擇留下的人們。

反之褐膚色人的生活比較容易。因為他們的先祖的環境與心理狀態，他們的的天性多是不好動而消極，愛家庭而不願冒險。他們因為不必像住在寒帶的人們那樣奮鬥，於是暇養成一些智慧方面的嗜好。以上所述均可證明白膚色人種是比較積極好動不願安逸的。但是讓我們看看為甚麼白膚色人的特性是如此呢？

這些北方穴居的人必須奮鬥始能生存。他們要與別的種族打仗方能獲得漁獵之地。生命死亡是朝不保夕的，他們的生存欲是急切的，他們結果成為人類中最健壯有力的民族後裔。大自然磨練得他們積極進取，有活力，好爭鬥，重物質有眼光的等等天性，又因為他們所在的地域是多霧陰暗，他們的黑色素日減遂成為白膚色人。

研究人性學的人請特別注意，我們現在進而研討白膚色人的氣質性情，俾可用於日常實際個性分析。為了維持熱與生命，居住在寒帶的白膚色人需要消化大量的食物並呼吸多量的養氣。他們在打獵與航海或打仗時，這些古時的白膚色人需要使用迅速敏捷的集中精力，工作完成之後接着需要長時期的休養恢復。他們天生不適於持久忍耐的動作，因此他們缺乏忍耐與智力的集中。白膚色人

可以老羅斯福代表而是總在動的，他工作敏捷而熱心。一個白膚色型的人工作多是急進的，能克服障礙，抑制別人並推動他自己。他是活潑積極能激勵鼓舞別人。蓋括說來就全體的白膚色人論之，他們是樂觀，易變，無耐心，有時無恆，並永遠在尋找征服新的領域。從遺傳性上白膚色人的天性乃成爲喜征服，總想統治領導別人。

且慢，我曉得有人要問，我對自己將如何應用呢？好，我且舉一個例。一九三一年德特羅城某汽車公司經理領着一位年輕的技師來見我。他說道，那個小夥子很能幹，但是他對自己的工作就是容易失掉興趣。再也不正經幹下去。先生，請你分析一下他的個性，並告訴我如何支使他，因爲他是我的一個至親，我很關心他希望他能上進。那位經理對我解說完了，從候客室把那個青年喚進來，我對他望一眼之後立刻說道，喂，朋友，我看出你是對於汽車廠機器討厭死了，他們到底每天讓你做些甚麼呢？那個青年一聳肩答道，哼，先生，我是在完整部，而且假如我不能早脫離掉，這工作將要把我趕累瘋了！

那個青年所說並非言過其實。他是一位白膚色型的人，他的個性應該是：不能靜，沸騰，喜變化，着急，易變，機敏，但他却每天站在自動板前把一樣的螺旋釘鉗進鋼孔中。

那個青年走了之後我請他的經理進來。我說道，老兄，你的那個技師確實很有才幹，可惜你把他錯用了，你不會把他留住的。他對於機械有很深瞭解，但此外他還喜歡變化與新奇。你必須把他的工作改換一下，否則他會辭職的。給他一個類似總稽查的工作或是使他介紹新車，或是總技師，只要是常有變化的工作都可，因爲單調的工作對於他只是毒藥。經過調度之後。那位技師很愉快，工作效率也增大。

第四章 由額部形像可知個性

現在我們講形體異樣的第二種，就是額，眼，鼻與下巴的形狀。一九一二年本書著者曾分析過大魔術家賀迪尼，我說道，賀先生，你有一副最好的理會力，你的最優越的觀察能力是我從來分析過的人士中所唯一無二的。他回答道，巴先生，我認爲我的工作之最大祕訣就是我的觀察能力。我就又問他，你是怎樣養成的呢？他解釋道，啊，這是得自我父親的教導，在我幼年時常隨我父親去街上散步，他會偶然問我，孩子，你在我們適才走過的那家藥房窗子裏都看見些甚麼東西？我常回答說，爸，對不起，我未看清。他會不悅道，你的眼睛作甚用呢？是後我便開始注意看，並且不久我明白只要利用眼看便有很多可看的東西，我不但用眼看而且還學習注意記。結果我現在只要用眼一看桌上擺開着的一副撲克牌，便能背出全副牌的先後次序來。

我要使你注意的一要點就是一切成功的個性分析全基于聰敏的觀察。練習一種對你所遇見的每個人都去加以注意和研究的習慣。你不難知曉一個人的思想是快或慢；他是否有良好的觀察理會力；他是重實際或是好空想——所有這些只須觀察臉上的一部分即可知曉。

凸出面型

積極意向 思想快，善觀察，富創始力，行動快，易感應，喜進取。

消極意向 過于銳敏，喜諷刺，易怒，喜衝動，缺乏持久與耐忍。



這裏有一種方法可以辨認出來思想敏捷，注重實際並富觀察力的人們。只須一看他們的額部或腦門。你看他的腦門是極顯明的往後仰嗎？是在眼眉處顯高從眉往上便向後坡嗎？是從眼眉以上突然往後斜的嗎？假如是這樣。便絕對表示這個人是銳敏的思想家。這種人在遇緊急事件時立刻曉得該怎樣做——是一位銳利的觀察家，聰敏機警。

針尖比槍頭銳利。凡是箭頭式的或尖的東西動得都比鈍的東西快。因此一個人的額部或腦門顯明的向後長着。這種尖銳的側面像也表示智力極佳。

這種人對任何事務都想要看。他們天性喜好探究。眼眉處愈向前突出的人愈愛觀察。他們最能學習的時候是把事務展示表演證明給他們看。換言之，他的眼睛最管事最銳敏。不像另一種人的耳朵最靈或最幻想。他們會忘掉從耳朵聽得的。但却永遠忘不掉他們的眼睛所看見過的。

你業已當了父母有子女了嗎？或是你正當教師？你的子女或學生有這個額部或腦門向後坡着長的形象的嗎？不要只講他們事體聽，讓他們用眼看，用手摩，實際接觸那些事物。

你是一位售貨員嗎？那麼請用這種方法。逢你遇見眼眉突出腦額顯然向後坡着的男女顧客時，不必注重講話，把貨樣拿出來給她們看。寫出事實來或用圖解表達的故事。顯示出事務的機構來，讓他去擺弄，覺出，看見實在的東西。給他們事實並且很快的給他們——他們心中也會很快的作決斷。換言之，對這種人要拿給他看，做給他看，證明給他；不可只是空談。

這種腦門後斜或額部成凸出形的人是天生來的觀察家。因此你可以曉得他們具有適于研究各種自然科學的極優天才。電學大天才斯坦米茲的額部形狀使我想了起來。這種人對於詩歌，形而上學，宗教學是沒有興趣的。他們所最感興趣的必是地質學，植物學，動物學，電力學，機械學，他們

願意知曉一切所見的東西的顏色樣式，大小，構造與質量。這就是個性分析家稱作重實際與科學頭腦的一類人，科學是加以分類與組織的事實，而這種人正是最擅長尋找與觀察事實。

你是額部形像凸出，好動好做，不願安靜，活潑有力，喜好戶外生活的人嗎？我勸你去學習機械，工程，外科醫術，或農業科學，你可以憑自己的天性所近選擇一種。你是一位有魄力體胖對於舒適同價值富有鑑賞力，而前額也是凸出的人嗎？那末你可以成爲一位極能幹的貨物購置家。許多大百貨公司的經理都是此種額形。

讀者請吸滿一口氣，我要作一個人種心智的考察旅行。上自大學教授，智囊團，思想家，詩人，下至凡夫走卒。古時大哲學家柏拉圖有一天帶着他的一個徒弟到郊外散步，那個徒弟忽然問道，吾師，你爲什麼走路時總低着頭呢？爲何不像我這樣昂首闊步呢？這位大賢人轉臉對那個年輕人說道，孩子，看見前邊的麥子田了嗎？那些生得飽滿已熟的麥穗都是低着頭，嫩而未熟的麥穗才立得筆直！

大概是因爲他們腦子裏的思想太多太重了方使得我們狀世界古今的思想家時都是讓他們低着頭。大雕刻家羅丹的傑作『思想家』的雕像不就是低着頭的嗎？

我們在日常談話中也常提到前額高或前額低，表示對高超的事體有興趣的人則前額高，對物質方面之事體有興趣的人多是前額低。然而我們却不應當武斷說前額今的人智力欠發達。反之低前額的人常有特佳的智慧，如電學專家斯坦米茲就是前額低。有些人常存一種錯誤的觀念以爲前額低的人表示具有邪僻的傾向，這完全是錯誤的，並且對許多可尊敬的人是欠公平的。前額低的人確是表示他們對於物質比對於理論更有興趣。在另一方面，天生的思想家，究理家與哲學家多是生長一副

高前額。最顯明的如愛因斯坦，再如蕭伯納的前額更是特別的高大。

這裏是個性分析的前額形像定律。面形凹進或前額上部極高腦門突出，眼眉平坦（換句話說就是前額向前突出鼓起）的人思考慎重思想緩慢。這種人喜好幻想，推理，考慮，分析，窮究事物之理。他有極靈活的想象力。他能夠幻想別人所不能想到的。他常使腦子旅行到極遠之境。當他不知覺無觀察時（眼眉平坦是其表現）很容易陷入沉思中並且時常是心不在焉，是白晝的夢想家。

但却不要誤解此點。文明乃是由幻想中產生的。大天文學家考本尼卡斯與他的幻想演成天文學的革命。莎士比亞與其夢給人類留下古典永恆的文學。富爾通給我們想出來汽船，摩爾斯給我們想出來電報，愛迪生給我們電燈同留聲機，他們這些人都是幻想家。沒有這些夢想家與智慧的先驅者我們便不能生活在這現實的世界上。他們會看透，深思，回想，最後形成概念造出實物嘉惠後世。

當年曾有一個青年幻想到雨天的打閃背後必有些奇異潛伏的力在。這個幻想家夢想者就是富蘭克林，結果證明了閃中有電。請注意他的照像並細看他的高大突出的前額。目前正在研究宇宙光線的米里根及若干幻想家的前額也是突出形的，還有些位產生優美的思想寫出名著與歌曲的普希金同懷特曼等人也是生得一副突出的大腦門。而今有多少男女幻想家夢想者在爲人類的幸福大道與門徑費思索，還有那些小說家文學家同藝人面貌之一相同點就是一副高而突起成爲凹進的面形，這是最容易觀察的一種特點。留心看女影星曼兒與伯蘭的凹進面形前額上端高仄突出。

某天我接到一個青年的來信，我會爲他分析過性格並爲他最適於做的工作略作建議。他的信上說自從我代他分析性格建議擇業之後，他已經獲得不少藝術，美術，哲學方面比賽的獎金，他本來是一個雜貨店當職員的，然而他却是神經質褐膚色細皮膚，前額上部突出而成凹進面形的人。他本

宜於寫美麗的詩歌動人的小說戲劇；但却使他幹雜貨店員的枯燥工作。像他這樣的情形多得很。你知道莎士比亞最初是羊毛商人嗎？試想像莎翁販賣羊毛！亞倫坡同王爾德當初是鉛管匠。所以我堅決主張那個青年早日放棄雜貨店中職務，他改習美術方面的工作之後——立刻精神愉快成績進步。

凹進面型

積極意向

善熟慮，能忍耐，態度溫和，隨遇而安，思想行動皆審慎。

消極意向

太緩慢，缺乏創始力，易趨於不實際，懶惰與固執。



我們時常看見有的男人或女人的前額兩邊向外突出，這樣的人擅長尋根究理，喜哲學，善創造，組織與想象。每個有成就的思想家，工程師，作家或廣告設計家——這種富創造力的人都有一副顯著的寬大的前額。每個雕刻家，書家或作曲家，每位大哲學家或藝術家的腦門都是寬大突出的。這型的人喜歡在腦子裏幻想概念。這種型的男女人士慣去尋問原因，問個究竟，對每件事每句話都要問個明白。試看大哲學家蘇格拉底的雕像，你沒注意到他突出的大腦門嗎？

這種前額突出面形凹進的人是慣會發問的——假如正在腦門中心突出甚為明顯則表示此人並極富批評與分析能力。他們極歡喜把你的計畫打散！他們最愛把你的意見批評得完全不能站立。

假如一個人的面型凹進額部突出，而又是褐膚色，鼻子尖爬下，他的思想則容易成為病態的神經質；性情太內向，喜分析自己，太好吹求容易灰心失意。假如你本人是這樣型的。最好的辦法是

拋開你自己，把你的思念養在一種嗜好上，尤其是關於社會活動的嗜好，迫使你自已爲別人做點事體。讀些激勵志趣的書物。關於人生修養的名著。用樂觀與熱忱的環境包圍你自己——必如此你方能對人生感覺有興趣，使你能以應付環境。

反之假如你遇見一個人是突出的前額，膚色極白，鼻子尖向上翻，你曉得他的特性爲何嗎？他多半是極其樂觀，幻想豐富，使你自己以爲他的高明主意是世界上獨一無二，不幸每天他都想出一個新的主意，雖然都是空中樓閣，自己却信以爲真。

假如你對於我們所說的前額或腦門部分辨認不清，我可以替你解釋，原來前額就是眉眉以上與頭髮之間，假如你的朋友是禿頭頂，有一個好法子，就是你把眉眉向上揚時，腦門便現皺紋可是頭皮仍然平滑之至，因此能現皺紋的部分便是前額。普通人們的腦門的寬度約爲高度的兩倍，由此差別便可以得知一個人的腦門是高或低，是寬或仄。

我們已經講過若是前額的下部，即眼眉附近，顯著而特別發達，即是比前額其它部分突出，表示這人的觀察力強。一個人的前額呈凸出形，上部忽然向後坡斜，他的腦子裏像是長了眼睛，他喜好要求事實，材料，證明統計與其他能看得見的知識證據。有一個人很會使用我的個性分析法。他是推銷鉛筆刀的，每逢他遇見一位腦門向後坡斜的顧客或學校庶務主任，他便立刻能做不少買賣。他不多說話，只取出旋鉛筆刀來，放進一枝鉛筆，轉幾下子，抽出來遞給顧客看，同時甘脆的說道，十二塊錢一打，一百十元一羅！你要買多少？

我上段講的是說前額下部突出上部後斜的人富觀察力；我也曾說過前額上部特別發達突出的人想象力極強，善推理，好批評，追究根源，蘇格拉底，愛因斯坦，蕭伯納都是這種型的人。他們喜

好研究哲學，玄學，心理學與經濟學。你若生得一副前額的上部極高大突出，則你便太幻想夢想，太重理論太心不在焉了。詩人愛倫坡就是如此，太悲觀，神經質，幾乎呈病態。

你有時，但却不常，會遇見有的男女的前額中部（不是下半也不是上半）特別發達。換言之他是介乎觀察與想象家之間的人，這種人的前額表示記憶力極佳。他對於記牢日期，事件，地點歌譜等等極有特長。這是一個簡易而可靠的觀察法，可以測知誰是音樂家。我所見過並作像貌分析的著名音樂家，從歌劇到搖擺樂師，從卡魯蘇到懷特曼，都是前額中部寬大發達，寬腦表示對於樂曲韻律，節拍，韻調相近。

假如我看見一個青年前額寬大皮屑極細。我一定向他的父母建議把這個孩子送入音樂學校，爲了興趣爲了將來的職業前途都是最恰當的。

總結起來我們大可以說凡是前額或腦門高的人，他們喜歡高超的學問，哲學，高深的算術，心理學，論理學與美學。

再說腦門或前額低的人，他們對於物質的事體，可見的東西，客觀與自然科學遠比對於抽象之學與不可靠的事體發生興趣。

而且偶合的是你會看見前額寬大的心懷也寬大。胸襟寬大的意思是指一個人多才多藝，善適應與心智傾向寬泛。這種人對於自己的工作喜好有變化常更換。

前額或腦門狹仄的人的個性也狹而專一。但不可與平常人所說心境仄小相混。我不是說人的固執與武斷。前額狹仄的人是專門家。他們對於一種學問可以用心深入研究。居里夫人就是這型的好代表。

在醫學界，仄腦門的人可以是專門的細菌學家，神經系，眼，耳，喉，心臟，瘤科等專門醫生。寬前額的男女醫生是作普通科最覺有趣。

在法學界仄腦門的律師多專於公司法，商標法，海事法或刑法等一種，前額寬大的人則喜歡變化而願從事一般法律業務。

時常不必把一個人由某種行業提出來再去發現他最適合做的工作能力。不久前我會分析過一位建築技師，只爲他的職業作了一點但却是異常重要的改變。因爲他的智力天性，建設能力，想象，創造，與藝術天性，他現在改到建築界的創造業務方面之後，感覺愉快多了。這一點改變使得他由苦惱的工作而進爲成就。

記住了苦幹是成功的要件之一，只賴前額生長的形狀是不夠的。不妨先看清楚了你自己的同你週圍人的前額形狀之後你腦子裏的知識學問向前進！

第五章 健談家與緘默者的區別

我們常在人羣中遇到刺刺不休像開了話匣子的健談者，固然不一定每個話匣子式的好談話的人全是人羣中的害蟲，其實發言慾——渴欲表達自己的意見——乃是一件極大的優點，尤其是假如能和別的可取智慧上的特點合用。但情形却常不如此，可惜太不常有了！

我的一個學生某青年，最近給我寫信提到他赴某處漁獵旅行所遇着的一件事。他的公司總經理特爲招待一位重要顧客組織的這次旅行，因爲那個人最喜好釣魚，參加的人有公司經理，那位顧客，他本人，另外還有新近來該公司服務的一個地位頗高的推銷員。我的這個學生從我學會一些「相

人術」，就是科學的個性分析法，他在出發之前力勸經理最好不帶那個新來的推銷員一同去。他給我的信上寫着：「我只是與他初次見面，他當時自然很緘默，但假如人羣中果有話匣子式的，那末他實具有一切的徵象。」

但是他的公司經理決定約着那個人一同去。果不出他所料，那個人自從一同上了車就沒片時停止那刺刺不休的嗓子，到了垂釣露宿營帳時，他又對一切都批評個不了，兩天之後，那個顧客再也不能忍耐了，他把那公司的經理拉到一旁道：「那個小夥子把此地河裏的魚都給嚇跑了，假如你不能使他住嘴，至少你讓他離開我這一隻船。他是你約來的，你同他坐一隻船上釣去吧，」

鮑伯，我的那個學生，從那次旅行歸來之後立刻被經理提升。他當初對那個推銷員的個性分析一點沒差。那位嗜好釣魚的顧客從此成爲鮑伯的老主顧。你明白了吧，鮑伯曾陪着那位顧客同船釣魚，他的經理却守着那個推銷員時時堵他的嘴，少使他發言。

鮑伯當初決非隨便猜測那個人是話匣子，他是由觀察而判斷的，讓我告訴你你是怎樣的觀察法。人的腦子各部都受人體其它部分皆同的發育原理。那原理就是愈利用愈發達。若不用或營養不足便會腐壞，消瘦甚而完全失去機能。「好談話的人腦子裏的司發言神經中樞最發達」他們用它，並且常常用它。

一八六一年法國著名外科醫生布羅卡博士發現人類腦中某一部分與人的說話機能有奇異的聯帶關係，當時布羅卡醫生任巴黎瘋人院的院長，院中收容的病人有些是患失語症的，失語症直接影響人對字句的記憶，患此病的人甚而忘記他的姓名，家住那裏或者忘却所有字句，需要重新從頭學習說話，這種病人死後，解剖他們的腦子，發現所有患此病的人腦子某一部分都帶病象，那塊地方

有的發腫，有的已損壞，有的是曾受震傷。那灰色的小地方恰生在眼珠後邊的靠上一點，因為布羅卡醫士對此處研究極詳，故醫學界即以布羅卡之名代表此灰色質。

以上所述雖近於專門學識，但却對於個性分析有直接的重要性。接着申說，一個人講話多了並常運用腦子的發言中樞，血液便向此部多所流通滋養因而此處特別發達長大，因為此處恰在眼珠的後邊上面，它發達長大遂有使眼珠向下向外突出的傾向，於是使我們得到一個要點，就是：眼珠凸出的人表示愛講話，健談家，他喜歡利用字句。

然而在你斷定某人是否健談之先，你須能確切鑑別些特性，不可根據眼眉斷定眼珠的凸出，當看額骨，假如一個人的眼珠與額骨相比較像是凸出甚而突出到額骨之外，你敢斷定那個人是健談者，不可因為眼眉的濃粗向前突誤以為是眼珠凸出，細看人的眼睛記住我前邊解說過的，它們是因發言神經中樞特別發達而被擠出向外向下。

你還要記住了這件特性僅指講話的量而不是其質，人羣中不乏總聽見他講話但講的全是廢話，有的人講話雖多但却都值得一聽，你若有智慧並具有凸出的眼睛，你便是一位堅強有力的個性人物，在某些種職業上講話能力與表達力是一件重要的資財。傳道家，售貨員，語學家，無線電報告員，新聞記者，律師與演講家——都需要有凸出的眼睛。讓我們驗證一下，試看古今中外的大演說家，傳道士政治家的眼珠都是凸出的，現代人物希特拉，路易喬治等都如此。

這並不是空理論，全是根據上萬的試驗與觀察所得的事實結論，並且有的是極有趣，數年前我在彼次堡從溫德塞醫士學習，他約我去醫院看一件對我很有用處的病患。某太太因坐汽車被撞傷頭骨，那小塊傷處正在他的左眼珠上邊，腦子都可以看得見，自從她被抬進醫院來，嘴裏就喃喃講話

不休，她說的都是些不連貫的字句，他一直講幾小時，除非給他鎮靜藥吃才能稍停。醫院對此病象全感無法措施，遂請教於溫德塞醫士，他看一眼病人的情形，隨後用一只消毒的解剖刀在受傷露出的那塊腦子輕輕按住，那位婦人正說到一句話的中間突然不說，她的嘴却還在張着。溫大夫說這正是他的發言神經中樞所在，因為受一片撞傷的碎骨所壓乃有此現象。他遂用夾鉗把那片碎骨夾出，那位講話不停的婦人從此安靜下去。

因此你可以明白我們確有根據去說一般人如有一副凸出的眼睛必是好講話。

那末一向緘口只聽別人講話的人又是怎樣呢？我們如何鑑別這種人呢？我們怎樣事先便會曉得無論表示甚麼意見對方也不愛答話的人？這極簡單。

兩眼凹入眼珠深在眼框裏的人是喜靜默並很少講話的。他們常無話講。林肯的個性可由他那深凹的眼睛同天賦的不凡的智慧代表。試看他的每個照像，大高且寬的前額，突出的顴骨愈顯得兩眼深入。他是一個極顯著的智慧聰明與異常絨默的像貌。林肯是世界大演說家之一，但他却有驚人的才能用極少的字句表達他自己。試讀那解放黑奴的宣言和那著名的蓋提斯堡演說，簡短得在一塊破紙上就能寫全，不到五分鐘就講完了。聰明與沉靜！智慧與簡潔！有力與靜默！多是可羨慕的個性！

我們不久將可以學習，從別的易觀察的個性現象上得知一個人的談話內容。自私自重的人所談的總是關於他自己，若是金錢商業天性最發達的人，他必是總好談錢和怎樣取得，若是宗教意識強的人自然宜於當傳道士，若是理解或其它智力官能發達的人，談吐極有思想條理，皮膚生得纖細的人講話當甚文雅，皮膚肌肉粗的人必定講話極粗而有力且魯野。

第六章 你是能幹還是懶惰的人？

你願意在一個月內增加幾百元的收入嗎？這就有一個人曾得這種收穫。阿弗瑞君近有信給我寫道：『巴先生，我要向你致謝。我近來的推銷物品成績甚佳，以前一個月才見出進展，這次只隔一星期，這完全是由於我學習個性分析法並且實地去應用到推銷物品上。這完全是你幫助我在一月之內增加了二百元的收入。我使用你的道理在顧客身上，我曾賣貨給一位皮膚粗糙，有自動力，具有高前額的顧客。他已欣然定了我的貨。我謝謝你。』

阿弗瑞君在他公司全體推銷員中的成績本居第二十一名，現在進前到第二名了，我要向讀者說明我並不是只給你們空洞的鼓勵，科學的個性分析法是業已被證明是有效的工具決可以增加你的收入。但是你須去使用它。阿君使用它在一月內增加二百元的進款。別人會使用它增加他們的快樂同收入。你使用它了嗎？

現在讓我們進一步去知道我們自己同別人——這一次我們來觀察鼻子。鼻子是我們臉上最顯著的部分——它代表很多事體。

你會留心過非洲黑人的鼻子嗎？他們的鼻子是短的，並向後或扁形，鼻孔寬而大直通肺部。們叫這種扁鼻子爲凹入形的。它是因爲住在熱帶而形成的。因爲在一立方尺的熱空氣中比同體積的冷空氣中的養氣稀少。非洲黑人由於天氣習慣必須吸入大量的熱空氣從中取得足用的養氣。與此相反的，大自然使得生長居住在寒冷地域的人們——如撒克遜，達旦人——的鼻子樣式大不相同。大自然使得他們的鼻子較長，因此俾使稀薄的冷空氣進入鼻孔之後，略使之溫暖然後被吸入肺裏。

你大概曉得養氣是自然的主要成分，而自然是大多數能力的來源。火車頭的煤與養氣燃着方能使蒸氣機前進。養氣與汽油混合燃燒方能使汽車飛馳。那也是養氣與你的血同體內燃料混合才使你行動，換句話說，能吸入最大量養氣的人比較說來必是最有能力的人。

你有的孩子像是遲鈍，懶惰或是呆笨嗎？在早些年，一個同樣呆笨的父母或教師一定要嚴格的訓練這個孩子！甚或鞭打他。而今我們懂得多了些——或者說我們應當多懂些，而今我們領着一個孩子不是去到一位訓練者的面前。因為疑難的問題也許是細胞片的錯誤，腺管的毛病，或者是扁桃腺過大阻礙空氣的呼吸。

這是本章所講的個性分析法最宜於實用的。你平常總懶惰嗎？你時常感覺疲倦嗎？那麼練習深呼吸。時常在街上走之際每吸一口氣邁七步。呼出一口氣也走七步，如此反復的做。練習深呼吸法。這是我所知道培養活動能力最簡易祕訣之一。

讓我們仍回來講人的鼻子。你在大街上可以一眼看出甚麼樣的人容易患感冒，鼻子不通氣或支氣管炎等病嗎？只須注意他的鼻子。他是否有一個小而又仄，壓扁，蒼白或是飢餓的鼻子？這次靠得住的表示他懶惰，肺部的能力缺欠。每逢你遇見一個人生長一只往後凹進的鼻子，沒有鼻梁，像是被壓扁的，這絕對表示其人缺乏創始性，缺乏力量，缺乏奮鬥力，這種人是淺薄而且懶惰。這是他們消極，無能幹的主要原因。他缺乏決斷，他到處走來走去，急躁發怒，但却一事無成。

在相反的一方面，每當你看見一個高鼻梁凸出的羅馬人鼻子（長而高鼻梁），鼻孔極深，你可以永遠斷定這個人的性情是活潑，不願閒着，喜奮鬥，進取，有活力，他需要做事情。也許作不好的事體，但他總是要作點甚麼的。老羅斯福就是這樣的鼻子，他是如何好動。技巧的是古今歷代的

統兵大將，自漢尼伯，經凱撒，而到福煦與波星大將，他們的鼻子都是凸出，高鼻梁的羅馬式鼻子。就我從來所知道的還不會有過一個例外；你能舉出一個成名的將軍生着一個小而凹入的鼻子嗎？

還有一點是確實的，就是凡生得高鼻梁凸出鼻子的男人或女子必都好辯論，實際且是他寧肯不吃飯，也要辯論勝利。我常常看見愚笨的售貨員同這樣的人辯論。有的售貨員能駁倒了這種人，但在售貨上却失敗了。遇到這種情形我要建議的是，第一先贊同你的好辯的朋友的意見，然後轉變到你所打算說的。每逢這種好鬥的顧客說某種貨品不好，甚至壞極了，不要同他辯駁。應當說，『是的，你的高見極對，不過，我們的這種出品最近很用了心加過改良了，你何妨再試用一次？』明白了嗎？贊同他，轉變，然後再說你的。

現在你已經曉得生着凹入型與凸出型的鼻子的人的一些個性，可是鼻子直長，細而凸出的人是什麼個性呢？這種鼻子名爲希臘型的。留心看維納絲雕像的鼻子。生着這種鼻子的人富藝術力，愛美，擅理想，對於美善的事物最愛好，他渴求美的事物，並且假如他不能得到這些，或不能在完全好的環境中工作，他便成爲可悲的不適宜者；像一根圓孔中的方木頭。

再者，你見過鼻子尖向下扁的人嗎？哈，他是悲觀者，他滿心嚴肅，時常抑鬱憤世。他覺得樣樣事都不好，情形愈來愈糟，社會一切都要毀滅，這是他常念的葬歌！對付這種人的唯一方法是不要以過度樂觀勸他，只須設法打動他使他覺到一切並不像他所想的那樣不可救藥，你最好就是去減輕他的悲觀程度。

當然還有一種極樂觀的人們，他們的鼻子尖正是向上翻的。鼻子尖往上翻的人在一分鐘內所問你的問題恐怕是你一月也答不完的。幾乎每一個小孩子的鼻尖都向上翻，還有比小孩子更好問的嗎

？成年人若有這樣的鼻子表示他極好問而且永遠是樂觀的，這樣的人多是容易勸購買貨品的，他們的希望勃勃，售貨員應當曉得與他們講買賣是最容易的。

讓我們歸結起來，諸位學習個性分析的讀者，一個高鼻梁，羅馬式凸出來的鼻子表示的是甚麼個性？力量，能幹，好鬥，好辯，叫入的扁鼻子代表何性格？消極或缺乏能力。鼻子仄而且筆直，希臘維納絲型的？藝術欣賞家，喜好美的事物。

鼻尖壓扁的呢？抑鬱，嚴肅，悲觀，鼻尖向上的呢？好問，樂觀，記住了，鼻子的用處並不僅為的司臭覺，尤其是大象的鼻子。

第七章 下巴形狀與個性

最近我曾分析了幾個奇特的人物，一個管無線電的人，一個曾犯過罪的人，兩個歌女，一個電影明星，一個警察長——但是我的最後這個被分析者，却代表一種新的經驗。裘麗雅是一位沿海守衛官的女兒，裘麗雅的父親駐守在太平洋岸，一個風浪險惡的地角，許多船隻曾在附近遇險。她的母親死去，她替她父親在一個小村上管理家事。

『我今年二十六歲』她說，『並且人們都說我長得很美。自然，我在此偏僻之地很少與外人接觸的機會，不過這裏有我父親的兩個屬下常來看我。我覺得對待這兩人完全一樣。因此我就觀察分析他們，並發現他二人各有一特別之點使我很覺得有趣，他們之中一個人的嘴巴是長，方，突出，另一個人嘴巴却是向後縮進的。這表示甚麼呢？』

哈，裘麗雅這很容易解答。你的一個男友確切的表示堅執，勇敢，決斷。另一個人顯然表示易

興奮與激動。

你願意曉得那個是那個嗎？好極！諸位都將下巴閉上。讓我講有一天在世界最繁華的紐約四十二號街同五號街轉角上所看見的一件事情。一位瘦小老婦人呆在邊道上，幾乎爲恐懼所嚇傻了。公共汽車往來如梭，叭啦齊鳴，行人往來迅速，電車飛馳，路警的笛子時時在吹着。真是叫囂紛亂已極，那位老太太立在邊道上爲這種喧嘩震動得目眩，並且（注意此點）她的下巴不停的在顫抖。我正想向前扶持她，另一個小夥子却越過我搶先。而且這裏就是最有趣的——當他拉住他的胳膊時，那位老夫人的下巴立刻不再顫抖了。

這當怎樣解釋呢？原來是這樣！人的消極情感如怯懦，懼怕，（或積極情感如，堅執，勇敢）同人的下巴生理構造及動作之間有連繫。每位生理學家都曉得心臟的神經分枝到下巴，簡單解說就是人體中一種神經網是從心臟附近起始經過肌肉而分散到下巴。不僅生理學家明白這個，拳術家也很曉得。每位拳鬥家都知道他的下巴是最易被攻擊的弱點。一個人的下巴左邊或右邊突然被重擊一拳之後，他的反應動作必是先用手去撫護他的心臟部，然後面向前傾倒，久經戰場的老軍人也都曉得士兵的下巴或心臟被槍彈擊中時，他都是先用手撫心然後向前栽倒在地。

你很快就能用觀察同比較去證明不論男女的下牙床若是大而突出。意思就是凹入型的下巴，他的心跳動得必然有力，堅實，穩定。心的跳動既然堅實有力，其人亦必勇敢，堅執，具有耐性。此種人並且還能深思熟慮而操縱自己的行動。

你沒聽見說過這種牙床突出外型凹入的叫做有決斷的下巴嗎？一定聽說過而且實在的，凡是下巴伸出的人都能堅持忍耐。假如你的下巴如此，你的意志力必特別發展，換言之你定然是很固執。

還有其他樣人怎樣說呢？就是那些人的下巴向後縮，突然退進頸項的下巴。我們名之曰凸出型的下巴。一知半解的個性分析者將會說這種下巴的人當是怯弱——但不盡然。例如美國青年網球家布希，羅斯福夫人都是凸出型的下巴而皆有積極的個性。然而靠得住的是這種短下巴的人其心跳必是忽緩忽急呈感奮狀。他們的心跳次數較多。因此他們的性質與情感的反應也是衝動的激奮，他們多是敏捷機靈，深刻，易反應。這種短而凸出型下巴的人們比着下巴伸出不易動情感的人，是較爲容易激動受刺激的。假如你需要一個行動敏捷的人，或是身體動作要快或手工熟練的職業的人，你應當選擇一位下巴短而縮進的人。

我們試就事實測驗心與牙床之間的關聯作用。姑就恐懼的覺感爲例。你曾經確切的被驚恐過嗎？假如受過驚你一定很容易想起當時你的心跳突然停止一次，你對渾身的肌肉全失掉操縱力，你的膝蓋顫抖，兩腿發軟，你的下巴下落，兩手抓着胸口，你的臉變成慘白，牙齒打顫——所有這些現象就是因爲心臟活動突然被擾亂。血脈暫時不能流通到末端，下巴就是血脈循環的末端之一。

但是讓我們看看這些事實對你有甚麼幫助。一位專門的個性分析家對你作職業審查爲你選擇職業時，他主要的當知曉你能忍耐還是急躁，動作敏捷還是緩慢；易受衝動還是穩堅自持。這些因素對於你的職業大有關係，並且是在判斷你最適宜做何事業的重要之點。

有雄心而聰明的售物員也應當知道關於下巴所代表的個性，並利用這種知識到迎合買主的購買動機。下巴短而向後回縮的顧客是動作敏捷的，聰明的店員對於這類的男女買主用不着多費唇舌勸誘購買。他可以把物品拿出來讓買主看一看，幾句話就能成交，事實上並且你可以斷言假如在他頭一兩次看完貨而不買貨，你以後便不用想再讓他買。他必是沒有錢或購買能力。

假如你遇着的男女顧客是長而伸出的下巴，最好你耐着點性多費點時間。這種人極好慎重考慮

，他不能也不願意忙決定。來看一次，回頭還要來看。你當有耐心不可着急，記住了下巴愈是向前伸長的買主愈是謹慎考慮者，他買一件東西要再三的斟酌考慮，不能立刻拿定主意買走。售貨員遇見這類主顧應當勿急躁勿魯莽，和氣着慢慢勸他買。

上凸出下巴進面型

積極意向——思想快而行動慎重，重實際，有魄力，富領袖執行才幹。

消極意向——略顯專制操縱與固執

上凹進下凸出面型

積極意向——思想審慎而行動快，手藝精巧。

消極意向——不實際，易衝動，缺乏領悟力與忍耐力。

而且，青年人們，我可以告訴你怎樣使用這種下巴與個性的指南嗎？好的，首先告訴年輕的女子們。下巴長動作慢的男孩子喜歡一位穩重，有信實的女子——不太輕佻的。短下巴的男子喜愛活潑與激動。因此，青年們，假如她是短而後縮成凸型下巴的女子，你很容易打動她。但假如她是長而突出成凹型的下巴，最好你耐性多用些追求的時間。



總起來講，男女的下巴而前突出成凹型其個性固執，忍耐，堅決並能約束自己的言行。下巴向後收而成凸型的男女；——若其它情形一樣——個性敏捷爽快，易受衝動。假如你看見一位短得沒有下巴的人，你便會知曉他是極端容易受衝動被激起的人；

因此假如你有興趣衡量你自己的能力並想增加你的收入，你就可以應用這一章所講下巴與個性的知識在選擇你自己的適當職業。或幫助別人擇業。

最後我們作一個測驗。拿一張墨索里尼的像片，再拿一張羅斯福太太的像片相比較。一個是十足凹型的下巴，另一個正是凸型的。他們的下巴所代表的不同個性是甚麼？

『當你知道一個人的姓名，你甚麼也不知道；他的個性，心地，目標。但是你端詳一個人的面貌，你可以像看一本書，盡知道他的心。』

第八章 你的側面形是凸出或凹進

幾年前凱雷先生有一篇關於智慧的論文，其中有一句極簡勁的話，他說，『一個人若會一種方法或技巧不但能尋求事實而且還能利用所得的事實，他必是將能出頭的一個不平凡的人。』出人頭地便是事業成功。

現在我敢打賭說桃魯雅雖只是一個二十歲的女郎，不久也許被某畫報上用作封面，不久也必定出風頭，因為她會利用她所學得的知識，請讀她的來信：「巴先生，月前我曾在某報上讀到你在幾家報紙雜誌同時刊登的一段故事，說怎樣能一看便知道某人是否愛講話，我未能將全文的意思明瞭，但我只記得一件就是眼凸出的人必好多講話。我是某美容室修飾指甲的女職員，上禮拜我決心

試用一下你所說的。金先生是某劇院的老板總來我們店中修指甲，同我們的職員很廝熟，許多人見面都躲開他，罵他是討厭鬼，但我注意到他的眼睛就是突出的。有一天他來到我的桌上，我便問他許多問題，並不是開玩笑的而是很正經的，關於他所排的劇本，他的家事等等，果然他講起來沒有完，幾乎把他一生的歷史全告訴我了，到我給他修完指甲之後，還在說個不停，最後他答應給我一個機會在他所排的歌舞劇中試作歌女，我今寫信告訴此事，因為全是你的那篇文章引起我作的一個試驗。」

桃魯雅，這就是聰明智慧，你將使你的收入增加無算！並且你的能力地位也增高，現在我們可以把業經學過的幾種事實知識連在一起，並且利用之作更新而有利的試驗，用在我們自身以及與我們相識的人。

我們已經討論過前額，眼，鼻，下巴代表種種性格，我已經說過何以兩眼突出的人愛講話，為甚麼下巴短向後收進的人行動易受衝動，我也為你證明高鼻樑羅馬式的鼻子的人有力性積極，你也會明白了眼睛陷入的人性沉靜，前額上端突出眉間平的人是理想家與夢想者，鼻子向後傾的人缺乏能力，下巴長而伸出的人是堅決固執的。

現在我們進而講科學個性分析的第二步。我們先試將所已知的幾點並去得到一些結論，關於我們像貌的一般形狀，這裏第一步也是看看我們自己然後再看看別人，給你自己與你的朋友照幾張側面像，細看此刻與你在一起的人們的側面形。看清了，有人的前額是從眼眉處起向後坡去很明顯嗎？它往後傾斜嗎？假如是這樣，便是個性分析家叫做凸出型的前額，換言之，它的形狀如從旁邊看的車輪邊沿，但是這種向後坡斜的前額代表甚麼性格？就是思想敏捷，觀察力快，這種人決不猶疑

不定，這是科學的事實，我對此學問已經研究了二十五年，我還不曾遇到違反此事實的例外。

現在我們再看鼻子，它也是高鼻梁！向外成曲線！也如同從側面看的車輪嗎？哈，這也是凸出型的鼻子！是有力，進取好爭辯的確切表示。還有下巴！它是顯然縮近頸項嗎？哈，這叫做凸出型下巴！所代表的是體力的易衝動！行動敏捷，

以上所遠是側面凸出型的代表，各部形像都是凸出的，前額後斜，鼻子突出外彎，下巴短縮，從全部側面看時各部分合成總凸出型也如同一個像從側面看的輪子，這位先生一切都講究快，他的性格如在弦之箭一觸即發。

這種凸出型的人最易交與，並且對於他們自己和別人都是最有益的，在工作時思想行動都是快的，他們像是飛毛腿，有時太快了，他們的大難題常是怎樣約束自己衝動，和太積極，米粒大的事也要爭辯，但是一種職業需要創造力，活動，敏捷，機警，眼力，所以我歡迎，別的有經驗的人事管理家與擇業顧問亦然，這種尖側面，臉如箭頭呈凸出型面貌的男女。

他們是疾風一般想得快動得也快的售貨員，他們是一個公司裏的大總管，他們是需要玲利快的工作最合適的人，有猛勁也許不能耐久，他們在凡適於利用他們那快的思想，實際性，領悟力，急進熱心，能幹，機警，敏捷的工作上，決能做得很好。他們願意幹廣告事業，體育事業，建造，探險，採訪記者，法官律師，實業製造，商品推銷，舞臺技師，政治活動，外埠推銷，演戲，及工業運輸等業。以上所列只是職業的門類，這還是一種建議，你且稍耐，到後邊我們當更詳盡解釋何種人，適於做何項事業。

但是讓我們回頭來談談恰與此相反型，即凹進型的性格。凹進型如同車輪一截的側面，但却是

從車軸裏邊看，或者像是一鉤彎月的裏面，或者就像一支彎的香蕉，因此凹進型的前額是在近頭髮的額頂突出，眼眉處平坦，鼻樑陷入，下巴伸出。

這種面型的男女是慢性格的，他們可稱為慢車先生。他們的談話慢，思想慢，行動也慢，他們不能被催促加快，雖然他們自己也想快。事實上這種人的弱點須要加以改善的就是他們的言行開端太膠着緩慢，假如你是這種慎思熟慮凹進型的人，應當時時鞭策你自己。你需要這個。你缺少的就是自己發動。誠然你的脾氣很好，天性善良，態度溫和，有忍耐性等等優點。但是憑良心說你是否有些懶惰，你一早晨是否摸摸索索一點事也未做成？你每星期是否耗費許多時間還未起始做一件事？

現在讓我們談凹進型的人最合宜做的事情。你應當做需要忍耐，平和，謹慎，熟思，持久的工。關於這類的工作很多，而且等我們再往後講，尤其講到其它的形體異樣，則更可趨於專一化。但概括說來有如下幾種。創造工作，著作家，文書工作，教育，旅館飯店業，法律顧問類，音樂，傳教與社會事業。

既然我們是在講正為這個人找正適合於他的工作，我曉得你會同我一樣對於最近發生的一件事體，感到驚奇的，因為這正是極稀有的一個實例，一件很關緊要的事體恰遇到一個合適的人。數月前長島報紙上登載當地一個居民突然遇到要死的危險。因為他會有病咽喉開過刀，結果由醫士給他配了一根二寸長的銀管子放在嗓子裏藉以呼吸。有一個冬天夜裏這根銀管子忽然滑下去到他的氣管裏，他氣寒，說不出話來喘不出氣來，這個不幸的人倒在了大街的雪堆上，一羣人圍着他看，但都是對他愛莫能助，忽然有一個年輕的巡遊警察走來推開衆人。他對於醫道一點不曉，但是那個急得

要死的人用手類指自己的咽喉上一個開口，從那裏斷續發出來點呼吸，但那個口漸漸爲那根掉進去的銀管子閉住。他立刻想着應該怎樣辦，取出他的鋼筆摘下他的手槍，用槍把將鋼筆敲碎取出裏邊橡皮管用手巾拭淨，放入那個人咽喉的開口。很有效，那人立刻呼吸自如了。這個臨時的氣管工作到醫院救護車來了，由醫生把那根銀管子取出按置原處，那個人得免於死。

以上的實例正是思想行動敏捷的最好表現。世上有許多工作需要如此的敏捷特性，這類的的事情也是我們真有這種特長本領時所常遇到的。

現任須要在心裏常常記着這件事。在科學個性分析法每一種可想而得的面型或是混合型的人都有的。你業已學過純粹的凸出型的男女性格——思想敏捷，行動迅速。你也學過了關於純凹進型的男性性格——思想緩慢，行動遲鈍。

那末既非凸出型也非凹進型的人又如何呢？有的人生有直或平面的前額，眼，鼻，嘴，下巴的性格爲何呢？他們的側面形是平的。



平直面型

積極意向——介于深思及好動之間

消極意向——易趨于遲疑不決

平面型的人——他們的臉與脊椎成平行線——所代表的性格是正介乎純凸出：的好衝動與純凹進型的慣遲疑的兩者之間。這種人是有平均的能力思想與行動是正合理的，他們時常也需要受督催俾去做更積極的動作。

然後我們再說混合型的。最常見的是側面上端凹進下端凸出型的人（如二九頁第四圖）。其實我們每個人初生下來時都會一度是這樣面型的，因為每個嬰兒的腦門全是突出的，眼眉平坦，鼻子扁進。嘴唇伸出，下巴收入——恰是上凹進下凸出型的。

你若看見這種面型的成年人，你可以斷定他是思想慢而行動快的人。這些人是先去做而後想的。他們的藉口常是『我沒有想，』——這是一點也不假的。記住了這種人需要很長的時間心中方能決定。他們時常心不在焉，不細心，不實際。他們的精力不足，但行動却極快而易衝動。決不可給這種男女需要決斷，負責，勞心力或重實際的工作。事實上，我從不曾見過或分析過一個能幹的任何職業界的首腦人物是這種面型的人。

然而他們在某種工作也能有滿意的成績，就是需要精巧的手藝，技能，迅速靈敏如打字，包裝，劃一的機械工作，寶石匠，農作與某些零售工作，但他們必須有一個能幹的執行者時加以監督。現在這裏是一件極有趣的個性分析的試驗。假如你收集世界名人像片，把美國歷任的總統們的側面形作一比較，你會發現一個很可異的現象。幾乎全無例外，他們每個人的側面型都是上端凸出（下端凹進）（如二八頁第三圖）。這是最合理的行政人物型。其它因素（膚色，結構，組織，頭型，訓練……）若是一樣，這種人則是各種職業界的領袖人物。

前額後傾呈凸型的人表示重實際，有觀察力與敏捷，思想善決斷。鼻子凸型表示有力，發動，進取。嘴及下巴長而成凹進型表示行動慎重，能自操縱，並且堅毅能忍。

這種人只是想得快而行動慢。他或她憤說『我明白你的意見，我明天會回答你的。』
聰明人——真正懂得科學個性分析的人——決不會立刻強迫這種人的性格。反之，他會拿出自

已的智慧來，說道：『好極了，明天上午十點我再來看你成嗎？』

養成分析你自己的習慣。忘掉了你過去的失敗。決心不要再漂漂蕩蕩。一個人心中裝滿了全是過去的回憶則容易變老。若是裝滿了希望與幻想則容易成爲空想家，但若裝滿的是決斷與一定的目標，然後方能有成就！

總結以前所述每人的面貌形狀不外凸出型，凹進型，平面或混合型，假如你對自己的面型不能斷定，問你的朋友，用鏡子照，看你牆上的影子，或是拍一張側面像片。茲將各種面貌形像之各種正副性格與適合做的職業分列于後：

凸出型面貌——前眼後傾，眼眉高出，高鼻梁，唇突出，下巴短縮，積極性格與優點：思想快，富觀察力，創造性，行動敏捷。消極性格或弱點：易趨尖刻譏嘲，易怒與衝動。缺乏忍耐持久性。職業所宜：需要重實際與速率工作。

凹進型面貌——前額上端突出，眼眉平或陷入，鼻子低窪，唇短縮，下巴突出。積極性格與優點：喜思考易交與，態度溫和，忍耐，思想行動均慎重。消極性格或弱點：太遲慢，易趨不實際，懶惰與固執。職業所宜：需要慎重，忍耐，堅毅之工作。

平型面貌——前額平直，直鼻子，嘴與下巴均平直。積極性格：介于思想好動之間。消極性格：易趨猶豫不決。職業所宜：需要平均能力行動之工作。

上凸下凹型面貌——前額後傾，眼眉高出，高鼻梁，嘴唇短縮，下巴長而突出。優良性格：思想快，重實際，有精力，行動慎重自持。弱點：略趨專制固執。職業所宜：富領袖執行能力，需要能幹，負責與判斷之工作。

上凹下凸型面貌——前額上端突出，眼眉平或陷入，鼻子低窪，唇突出，下巴短縮，優良性格；思想察慎，行動快，手藝精巧，弱點：不實際，好衝動，缺乏悟力忍耐。職業所宜：需要敏捷手藝但非太實際或思想快之工作。

第九章 你是一位思想家，實行家管理家？

最難約束的事情之一就是人類喜干預的天性，特別是在我們知道自己確是對的時候。因此當我認識的一對夫婦高傲地向我說他們怎樣迫令一個十一歲的兒子出去和別的孩子們玩時，我啞緊了牙沒有話說。

我了解他們對於自己孩子的關心。他不大結實，還有是體重不足，他太好念書，厭惡劇烈遊戲。但是他的父母硬想把他糾正到另一面。他是屬於智慧型的——是一個十足的思想者。正是因為父親在大學時是划船好手，母親每到星期日便去打高爾夫球，但是他們却沒有理由必使兒子也成爲運動員健將。強迫他去踢足球直是一種痛苦。在公園裏散步或游泳半小時足可供給他所必需的新鮮空氣與活力，一個現代的心理學家對這種父母當說：要和緩。不要在體力方面強迫他做或是訓練他的體格。你將會損傷他的神經系，結果既成不了一個思想家也成不了實行家。

我將告訴你如何去避免這種同樣的錯誤，——怎樣確切無疑地知曉男女或兒童是智慧的，好動的或精明型的思想家，實行家，或理管家。

數年前，我分析過一位年輕的歐洲逃難人。這個人本就要進大學去讀書的却因爲政治的危害不得已從祖國逃到美洲。他到了紐約因迫于生計只得當裁縫賺點錢吃飯。但是他却對於這種工作極

厭惡，因之數年後他走來問我能否使他脫離這種痛苦歲月另找適宜的工作。他知道自己的腦力比一同工作的十個同事都強得多；但是他雖努力却仍逃不開那個可怕的工作。

我一看便立刻曉得他是一位很優秀的智慧型的人。他的頭很大，前額高而且寬，兩頰仄而陷入，下巴伸出，小身量，手指尖削，手脚均小，高而尖的嗓音。他的體質略弱而智力很健壯。這就是一位真正思想家型的人。他缺乏交際能力。他不能了解與應付人們。因此他不適于當醫生，傳教士，或教育家。他亦不近於藝術，他沒有寫作家，藝術家，或設計家的本領。然而他却有驚人之好的悟解力，銳利的觀察力，極好的推理與批評能力，並且有一個罕見的智力貫注的特長。經過詳慎的

體質結構智慧型

積極意向——心力靈活，智慧，喜讀書，勤奮富推理力。
消極意向——體質軟弱，缺乏活力，故易趨懶惰。

診斷之後，當時我會翻開我的研究案卷，其中已詳列到一千六百零二種不同的職業工作，看一看那一種最適合用他的特長而他避免的弱點。最後我勸他破釜沉舟及早改行以免太遲。我勸他習植物病理學，學習植物各種病理。他贊成這個意思，並開始這個新途徑。

他去到一個好的農業學校（米西根農業專科）仍暫當裁縫維持生活，現在他是這種專門行業中最成功的一人。他並未發財。但却極快樂，他成功是因為他做的是自己喜歡的工作，他的生活完全得以調整適合。這是一切快樂的精華。



我怎樣知道他是智慧或思想家型的人呢？假如你看見他時你怎能斷定呢？簡單的是因為我曉得人體構造的第三種異樣。大概說來人們可分爲三種構造不同的型式：

(一) 思想家或智慧型（此種人好深思，創造，計劃，推理，寫作，籌策，發明與設計）。

(二) 實行家型（此種人是用他的手及身體，實行去做或執行思想家所計劃的事情）。

(三) 精幹成管理家型（此種人監督或資助思想與實行家的工作）。

讓我再進一步仔細告訴你怎樣辨認智慧型的人。假如你是屬於智慧型的人，你必有一個大的腦子，臉與身體則比較的小。你看見過英國籍的電影童星巴塞羅密（曾主演『塊肉餘生』等片）吧，請注意看他就是智慧型最好的代表。還有苦女星蘇佩茲，女星麗瑪郝金絲都是這種型的。再看米老鼠等漫畫的天才畫家狄斯尼；留心觀察你的朋友，特別是藝術家，作家，哲學家，教授，廣告家會計師等用腦力的工作，者你立刻可以看到他們多皆是：(一) 頭大，前額高而寬。(二) 臉小細鼻子，突出的下巴。(三) 體質文弱。(四) 削臀勝。(五) 手指細長。(六) 尖而高的喉音。

最簡易辨認這種型的人就是記住了他們的臉像一只梨倒置着梨把向下。這不容易看嗎？梨形臉孔，頭大，臉與身體較小，這是極端的智慧的人。這種人喜歡用腦子，因爲比較說來他的腦子是全身結構中的一部分。

試看威爾遜總統的像片，也是理想的政治家，沙氏比亞，亞倫坡，斯提芬孫，蕭伯納，派德瑞斯基，愛因斯坦，以及影星李斯廉霍華——他們都是喜用思想，計劃的智慧型人物，臉都像一個倒三角形。

假如你也是這種人，你多半是在智力上靈活而身體上懶惰，你極喜歡做用腦力的工作，而甚厭

惡體力工作。

你會在藝術室音樂室裏找見這類人，在學校的教師羣中及在你班上功課優等的同學中也能找見這類人，你在工業的辦事室內找見他們做那種事業的用腦工作。在試驗室內，在廣告部及在統計室裏也能見他們。

這類人喜好讀書學習，假如你有一個這樣的孩子，務必設法供給他大學畢業並更求深造。我當然不能太勉強你這樣做，但是社會上最壞的不適當與人生可慘的悲劇就是那智慧型的人或思想家早從學校踢出去而未能多受教育。你會發現他們到處跋涉，不快樂，對人生不滿意，並且完全是可憫的他們所有的只是——失望。因為智力未受充分訓練，當被迫做勞力工作，而因為他們的體力多不健所以才厭惡那種工作。完全挫敗無成他們只在盲目地在那種事業界被推來推去毫無光明前途，在很多實例他們為逃避現狀而墜落犯罪。他們不能享受用智力的工作的興趣，因為他們的腦子未得發展的機會。

你有一個喜歡書，計劃，幻想的孩子——你常促他出去與同伴們踢球，做跑腿的工作，收拾屋內的工作，伐木頭或其它勞力的工作，而不給他一條智力的出路嗎？假如是這樣最好你現在就停止，並感謝天，現時尚不太晚！假如他是這種型的臉如梨形身體文弱，讓他讀書，計劃，鼓勵他的學業而不久他就能成爲優秀的智慧城市。然而他也必須有適當的體力運動休息以保持他的體力。

假如你是這種樣的人，避免過分勞體力的工作，但也不可忽略你的體格，和平的運動極需要保持這種腦子特別大的人的身體健康。爲家庭的主婦們我願進一言：假如你明白了你的丈夫是這一類的人，不可給他找替你收拾家庭瑣物的工作。你屋裏的桌椅壞了水管裂了不要派你的丈夫去修理，

你的快樂全在任你的丈夫用他的腦子而少用他的肌肉。女孩子們，假如你的朋友是梨形的頭，上下小，讓他去讀雜誌，靜聽並鼓勵他的意思與理想。有一天他會創造出一種極有價值的意見。

現在我們曉得了怎樣認識與衡量智慧形的人們的能力。讓我們再討論一種個性分析的徵象，就是我們所要知道的好動的——富動力的——實行家型的人。

一位智慧形的女子嫁給了一位好動的男子，某天他走來對我說道，「巴先生，我丈夫是一位採礦工程師。他一天工作很累。你想他晚上回家必是安靜休息，你不如如此想嗎？但是他却不然，他永遠要去活動，並要做些事體。他在屋裏亂忙不安閒。若沒有一點事可做時，他便說，「讓我們坐車到朋友家去」，或是說，「我們出去散步好嗎？」

「現在我的唯一工作只是管理家務和看着我四歲的女兒。但是巴先生，這點點事就把我累壞了。每到晚上我只想躺到床上拿一本書看以為消遣便極舒服。這種情形對你也許覺得瑣細，但却使得我倆很不快活美滿。你已看見過我的丈夫吉米。你對我們有何好的見解指教呢？」

從個性分析的觀點講，這位丈夫正是我們就要在本章討論的最純粹的好動型的人。他的形體構造正表示着一個好動型的人，一點矛盾的形狀也沒有，同時這位太太則是十足的文弱勤讀的智慧型的人。他憎惡體力活動，然而她丈夫却認為那是生活的必需品。對此問題的解答就是所有美滿婚姻必遵的信條——予取予給。比你平常所願的稍多陪他出幾次門，也勸你丈夫略喜歡多在家裏玩些時間。那麼你們二人都得平均一點便彼此都感覺愉快了。

但是你也更有比以上更好的辦法。一位聰明的女人會烙餅也會吃。設法為這種型的丈夫找一種嗜好可以使他在家裏忙於動作。例如造傢俱，造船模型，照像，或泥牆等工作。許多工程師都是這

樣成了極巧的業餘雕刻家。

下邊是這種個性分析的要訣，欲在你的家裏或朋友當中。找這種純粹或極端好動作型的人，注意（一）方形嘴巴，（二）方形前額上端，（三）頰骨突出，（四）高鼻梁，（五）嗓音深沉，（六）肌肉骨骼顯著——大手大腳，（七）肩寬而方，手亦方形。

你若是見過林肯或格藍特將軍的像片，林肯是高而有稜角，格藍特是矮而肥，但你會看出來他們都是方下巴，顴突出，鼻子高瘦，而前額上端是方形的，肩與手也是方形的，注意他們的肌肉同骨架是如何顯示着他們臉同身子的構造都是方的。

你自己也是一位這種肌肉骨骼都是四方形的人嗎？那麼你也是位好動作的實行家。我對你的勸告是使你總在動作。不可被據于室內做日常例行的工作，或是需要時時讀書，抄寫或被束縛在辦公桌上的呆板工作，做你天性歡喜的工作如建築，製造，採鑛值，林，工業，或航運。這種使用體力

體質結構 好動型

積極意向——獨立，精力充足，創建性，喜戶外生活，喜自由，愛運動。
消極意向——心力不善集中，不喜讀書。

的欲望可把好動的人造成探險家，軍人或運動健將。他優長于打獵，釣魚，球類等戶外運動。我從來不曾見過一個出名的足球健將或各種運動冠軍不是好動轉型的人。例如鬥拳家路易，薛墨林鄧樸養，網球家鐵爾登，布奇，瓦因斯，潘雷等人。事實上我從未見過與此觀察相反的一個例外。



好動型的人在男子中最多，女子中較少。因為男性天生比女性好動，但是你若看見一個好動的女人，他也是一樣的歡喜自由，獨立，好動，精力充足喜愛體育。如女飛行家，女游泳家，女網球家，莫迪夫人，節育提倡家山格夫人。所有這些女子都是肌肉骨骼結構堅實，富活動力。

你的孩子是這種好動型的嗎，那末他的智力方面也許略惰。他也許因稍不如意便逃學。他不願意天天被關在課室裏，但他必須發展他的智力並受相當的教育。否則他將只成爲一個勞力的工人，賺很少的工資。在許多的實例中，一個掘溝的工人同一個土木工程師的不同，僅是智力訓練的有無。

這裏有一個青年的實況，他本是一隻運貨船上的水手，擦船甲板，槓銅活等粗工作。六年前他走來煩我替他作專業分析。他對於原有的工作很覺無趣打算改行。我勸他仍勿放棄水手生活，但是不妨到一個航業學校讀點功績——算術，工程等……。而今這個青年當了一隻水果運輸船的小官頗稱愉快了。

現在總結起來說：這種好動的，方臉的，肌肉骨骼均顯露堅實的男人或女人都是不好安靜的，活潑的，有力的，獨立的，喜機械的，好運動的，喜戶外生活，愛自由，與勤奮。他們不怕受苦，但却時常忽略學業。他們的體力活潑，智力却懶惰。他們的身體很能耐勞，但却不易智力集中。你們好動的人，看清了這些弱點，記住了我們需要你們的骨骼肌肉與活動力，但是你們也應當發展你的智力，我要建議給你們慎重考慮以下的幾種事業：運輸，鐵路，航空，建築，探險，機械，農業，航運，製造，體育，售物等等，但是不要單只由此衡量你的能力，不可以只當一個勞力的工人，使你這種奇特的好動性格得以平衡，訓練你的腦力俾成爲一個思想家兼實行家。這是增加你的收入

唯一之路！

這裏是勸說並促使這種好動的肌肉骨骼堅實的人一件事實。賈利是汽車帶公司的推銷員，他很難幹，售貨成績他很好，但是某城有一位顧客却極難對付。賈利曾屢次去訪問他，但結果都未成功，他仍然買別家公司的汽車帶。我有一次被甲公司經理邀請爲他的職員們講怎樣應用個性分析法于推銷商品。在演講中我曾形容這種好動型的人。賈利君很注意的聽完之後說道：『那個人面貌的形狀正是如此。巴先生，我怎樣能勸說並打動像這種型顧客呢？』

『賈利君，這很容易。這種人酷好戶外生活。他喜愛運動遊戲和打獵，釣魚，打球等等。他們懂得機械製造。他們特別對於你的公司的鞏固信用地位與能給他的服務有深的印象。』

賈利答道，『對極了，下次我再遇見了君時一定試驗一下子。』賈利君果然照辦。他談棒球，足球，划船，但仍無好的反響。他說道，『郊外打獵多有意思？帶着槍同獵犬。』丁君淡然回答道，『啊，我對打獵並不在行不過我得過一州的設陷窄的野獸的錦標。』

賈利君對於打野獸的知識一點不曉，因此他未便多言即告辭。數日後他走進一家賣運動用品的大商店，向一位店員請教關於打野獸的種種情形，如怎樣放泥製假鴿引誘野獸，新式的獵槍彈子等等，他又找些關於打獵的雜誌書籍詳讀，待他準備妥了獵獸豐富知識又走去見了君。

進到他的公事房裏賈利放下一袋鉛彈在桌上並說道，『丁先生你下次再去打獵時試試這個，這是最新式的彈子，比舊式的火力大的多，讓我解釋給你聽……』。丁君因見新式鉛彈而大悅，並請賈利吃午飯，從此他們發生了真的友誼。三個星期後了君讓賈利替他製一批汽車帶，賈利君立刻電工廠趕造送來，下午丁君共買了六萬餘元的汽車帶。

這便是應用個性分析法去增加你的收入的實例！記住了實利是曉得了丁君喜好戶外運動而投他的所好。因而彼此發生感情，而買賣成功。

假如你在想尋找豐足愜意的人你就去找胖子，我們叫胖子們爲具有充足活力型的人因爲他有龐大的身體容量與活力。我說活力的意思是指靜止潛在的能力與復原的力量。（活力型的人所常需要的是較多一點的動力或活動能。）

活力型的人容易辨認。他的臉和身體的構成都基於圓形的定理，（一）圓臉。（二）兩頰豐滿。（三）寬大的鼻孔。（四）下巴肥或雙下巴。（五）圓身軀，中間最胖兩端略尖如啤酒桶狀。（六）手亦肥厚多肉。

假如你是一位漫畫家，去畫一個好安逸享樂，衣食住均講究，談話響亮的人，你是畫一個瘠瘦稜形如被飢餓所迫的人像嗎？你決不。你定要畫一個面團身圓，而頰響而喜寬嘴大笑的人，不對嗎？



體質結構 活力型

積極意向——擅管理，行政，司法，理財力佳極。愛吃，活動力充足。消極意向——太享享樂，結果心力體力均懶惰。

胖子愛吃好的東西。他們感到生活安逸，這是他們發胖的原因！假如你到好萊塢並想知道那家飯館的牛排最厚，你將去請教何人？去請教李斯廉霍華還是大胖子愛德華亞諾德？而且你若想知道那家館子的菜好

吃也只須一看掌櫃的。比如掌櫃的生得既闊又胖滿臉笑嘻嘻，大概他的生意必好，顧客必多，你大可進去飽餐一頓。

胖子永遠是和氣有趣可親的，除非他患背痛風病或別的疾病。他也是很狡滑的。他料知智慧型的人已把所有的事體想盡了。好動型的人已將一切體力活動做完了。好啦，剩下的還有甚麼？胖子說很簡單。需要有人去指導資助並監督他們的上司！好啦，那就是我的事業。于是他成爲一個——監督者——管理者。而且最適于當首腦的人也就是他。

因爲胖子既天性喜歡生活中的舒適——吃好的，穿好的，睡舒服的床榻，安閒娛樂——他于是就對這種事物加以研究。他就對於這些上用心，想法獲得它。他永遠在體力智力上安然愜意。他不受思想家或智慧型的人腦經的極度緊張與體質的柔弱之苦。他也不受工作者或好動者型的人體力的勞動不息與好動的欲望所迫。

因此，胖人有派頭。他多是鎮靜，不易動情感，甚者則近于遲鈍，活力型的人喜好安逸，舒服，因此他支使別人替他做。他從思想者與實行者的努力獲利。他資助思想家的意見，計劃與發明，他又監督實行者的工作與活動。因爲他是飲食的鑒賞家，他常當屠夫，麵包師，食品店掌櫃，廚師，或飯店旅館經理。因爲他喜愛奢侈，他便當商人，店主，製造家，而且幾乎無例外的——他是上司或首腦人物。

世界大文豪狄更斯的小說中描寫一個英國典型旅店主人時他選的是一位胖子。莎士比亞描繪一位聲音響亮，想飲麥酒，善選美女的人物也是一位胖子。我們每逢想到某銀行公司的董事長，銀行工業界鉅子，我們自然的會想到一個胖人的形象。漫畫家每當諷刺股票持票人時也都畫成蘑菇式的

胖子。

偶然地。胖子又代他自己尋出另一個地域俾享安適舒服，那就是政治家——假如世界上有一種職業最適于肥胖，嘴含雪加，喜歡拍人的肩，與人握手，這種好逸樂的人去做的——就是有誘力的政界。只須看看美國的大政客如莫費，嘉納，法雷等胖子。

胖子不但有靈敏的政治意識，優良的社會本能，他還有銳利的價值感覺。若其它條件不變，他常常是一位最合理的商人，實業家，經紀人，買主與賣主。他對於使金錢產生金錢的藝術具有天然的了解力。

然而他却有一大弱點，就是多趨向放任縱欲。他時常是太愛吃貪睡，結果身體愈胖；因之不免懶惰。

若是他具有強的智力，又有正直與自制力，他便是一位最合理的公正人，評判員，與裁判者。

假如你的兒子是屬於這種型的，記住了：他的嗜好同欲望須要給以滿足；但是你應當防止他吃得過多。他需要多的運動，讓他到一個體育訓練所去。鼓勵他打棒球踢足球，讓他做不停的工作，否則他將太發胖並因之懶惰。

假如你有一個女兒是屬於這種型的，預防的工作似更重要。鼓勵她多同好動型喜愛遊泳，網球，跳高的女朋友常來往。多種的體操運動是他所最需要的。

你們都知曉胖子不容易被刺激起來。但是你知道原因為何？這好像一件工作，你會留意你真正發怒的時候嗎？在心理同生理上這確是一件大工作，你握緊你的拳頭，咬緊牙齒，氣喘吁吁，牙床

伸出；血液紅漲到臉上，你週身的每個細胞都緊張起來。於是你如同發瘋一般！胖子們都說這全是無聊。他決不爲此所擾——這如同做苦工一樣，而他們不好工作。

數月前我分析過一位活力型的電影男明星桂凱畢。他的形式所代表的性格如此：和藹，有禮，溫良可親，好脾氣易交與。他也有點傾向懶惰。他喜歡吃好的，用精美的東西，而且他的天性有活力，聰敏圓滑，使他有機會將他的幽默與趣與商業天才合起來成爲好萊塢著名滑稽影星。然而不多時以前他還是一位印刷業推銷員到處失敗。我同他談話兩小時舊金山某報曾將我們的談話記錄發表出來。不幾天之後，我接到這位機警活潑，好安樂尋愜意的胖朋友的一封信，內容如下：

『巴老兄：——我認爲我所知道關於我自己的許多事體是別人不會懷疑到的。但是在於像你這位精明的個性分析專家的面前，我的肥圓的臉將如倉門一樣洞開，因爲我的一切都暴露出來。我實在驚訝你把我的種種弱點很快的全指出來，而且一點不錯。實在的，我正想定作一個長久的面具將我不便洩露的事體罩起不使朋友們見。多謝你對我的誠摯有趣的分析』

現在讓我們總結起來。假如你是一個胖子或胖壯的女士，訓練你自己做商業，金融，行政，政治或法律事業。下面是你一般最適宜做的事情的切實建議：貿易商業管理，財政，政治，製造，旅館或飯店經理，銀行經紀人，零售商店經營。

混合型

現在你已經辨認人們的面是屬於智慧型，好動抑是活力的，或者更重要的是這三種型的任何兩種型混合型。不久你會發現每種可想得到的膚色，面貌，結構，比例的混合型都是很可能的，因此使得人類天性複雜如萬花筒。所以有一句老而確實的話說人心不同各如其面，或沒有任何兩個男人或女人所長的面貌一樣，思想一樣，舉止一樣。

我的一位朋友有一天下午走進我的公事房笑着對我講他的家庭起了一件紛爭原因就是我。他說道：『我的太太相信你的學說極忠實。她對我的判斷說我是屬於智慧型的人——就是因為我的額前高而且寬，這是你數日前講過她。她於是不明瞭爲甚麼我每星期還去打幾次高爾夫球。我不應當是好動，她說。於是她就用這件證據，點強我每週末同她到海濱去。這真使我發狂，因為離海濱幾里之內沒有高爾夫球場』。

參加夫婦家庭爭端的任何一邊都不是好主意，但這回我却參加了，純粹根據科學與事實的立場。因為我那位朋友狄克實在不是一位純粹智慧型人。

誠然很少的是純智慧型純好動型或純活力型的人。大多數的情形他們都是「混合型」的。他們應當如此——因爲造物主也不喜歡極端的人物。一個民族若都是純智慧型的不久將死絕——他們的身體將在書堆中耗盡，反之假如我們全是好動的人，我們的文明便不能前進到離穴居時代的原始文明多遠。又假如人類的份子都是活力型的胖子誰又肯去做思想家的勞心與實行家的勞力工作呢？那時世界將只有監督者，而無『被監督者』。

而且實際上我們每人都具有三種型的性格的一部分，這就是狄克太太弄錯了的原因所在。因爲狄克不是完全智慧型。他的耳朵以上部分是智慧型，以下則是好動型。他的前額所代表的像是說『走開讓我構思——我幻想』——但是他的肌肉骨骼堅實，方下巴寬肩膀，簡言之，他是一個智慧好動混合型的人。

你也是個思想家與實行家合併，前額高寬屬智慧；，方下巴，肌肉骨架結實顯露好動型的人嗎？汽車大王亨利福特就是這樣的，飛行大佐林德伯，居禮夫人，波奧將軍都是這種混合型的人。

去年我曾分析電影明星賀伯馬修爾，他正代表智慧好動；性格的均勻混體，假使你是這種混合型的，最理想的職業是一部分時間你坐在辦事桌上構思計劃創作。下餘的時間你願去做，把你所想的實地做出。毫無例外的，你會發現最成功的工程師，最好的製造業經理，都是這種思想兼實行家的人。建築，科學，農業，發明，記者，推銷，外科手術，陸軍與海軍等界都是這種智慧好動混合型的人最適宜做的事業。

女士們，假如以上所述說的也是你，向前猛進：世上決無理由阻止你也成爲有名的建築家，研究家，飛機設計師，化學工程師或女推銷員。蘇聯研究專家亨德斯去年對我講蘇聯國內的百分之五十的審判官，百分之七十五的醫學學生都是女性，近來他又曾爲文發表說有許多蘇聯女性是最能幹的農耕機車駕駛員與集體農場的管理者去年春基埠城高中畢業女生一千一百十二人之中僅有百分之十的人不願再升大學讀書。其餘的都入文科，冶金化學，航空，建築，水利工程等科。

此外尚有別種性格的混合型。你一定見過智慧活力混合型的，都是智力極好胖的人，當我們發現一個人的頭額很大前額寬高，兩頰胖圓身軀也是圓形，這個人必適於在教育，金融，法律界擔當執行工作。哥倫比亞大學校長巴特勒，大學者房龍，青年戲劇導演家維理士都是這種胖而聰明的人。廣告，教育，經濟，新聞，貿易，推銷，政治與法律等事業，都是這類人最適合做的。

再說一種混合型的人就是好動而且體胖的。卽好動與活力型的人。這是四方與圓合相混合。這種人是最優異的，動的企業如鐵路，建設，體育，製造，軍事等等的管理家如洋奇棒球隊經理人麥卡賽，巨人球隊隊長麥文魯，德國前已故總統興登堡，墨索里尼，鋼鐵大王卡尼基，其助手斯考伯等人，都是這種好動活力混合型的好例子。

你還時常遇見面貌極爲勻衡的男或女，他們是智慧，好動，活力三種的混合型，以致分不出他們的臉是方是圓還是三角形。你若是遇見這種人時應該仔細的觀察，因爲你所遇見的正是領袖人物的候選人。這種將是最合理的組織家兼執行家，他們具有幹才，隨機應變，偉大的潛伏能力。路易喬治，列寧，美上議員波拉，工人領袖魯易斯，約翰森將軍，都是這種勻衡型的人物，這種型的人物最出色的代表者——思想家，實行家，行政家，一位值正均衡發展的人物，就是已故的西道爾羅斯福總統。

現在有一件重要的事體，是幾乎每件職業都可以善加利用各種型的人。試舉法律界爲例。智慧型的人可做咨議者思考案件，對照以前判例並做研究工作。好動型的人宜當律師辯護士，威嚴的審判官，大法官或檢查官，在法庭之上爲案件爭辯。至於胖子呢——他端坐在公堂上，當裁判官，告訴你就是執非。

在醫學界，智慧型的人做研究工作，細菌研究家。病理診斷家。好動型的人是外科手術大夫，胖子則担任醫院經理人。

在貨物售買上，智慧型的人可以售賣意見，服役與無形的東西。好動型的人宜推銷機器，汽車與運動器具。活力型的人則適於售賣食品，玩具，衣服與娛樂用品。

至於製造業，智慧型的人是設計家，文書，速記員，廣告員，會計員，好動型的人是機械技師，工頭，動力推銷者。活力型的胖子呢？他當經理，他是理財家與管理家，他剪票券。

但是那一種型是最好的呢？假如你有能力改造自己的像貌，你願意當何型的人？最好是三種型平衡混合的人。當你是這樣的一個人，具有思想創造力，又有能力完成自己所計劃的，再有指揮能

力使別的人也按你的計劃而做，你就是最完全的混合型——你的成就與名聲將永不垂朽。

本章摘要

智慧型——外貌形狀：前額高而寬，鼻子細，臉小，身體瘦小，臉型如倒三角或梨形，肩削斜，手指長，嗓音高而堅。——積極個性或優點：智力靈活，聰明，喜讀書，勤勉，善推理。——消極個性或弱點：體質略弱，體力懶惰，缺乏活力。（假如你是智慧與好動混合型的人則無上例弱點。）——職業所宜：需要思想；判斷，推理，與設計而不過於勞力之工作。

好動型——外貌形狀：前額上部方形，方下巴，肌肉與骨骼健壯顯露，肩方形，手亦方形，手脚巨大。喉音深沉雄厚。——積極個性或優點：能自主，有幹才，喜建設，喜戶外生活，好自由，喜運動。消極個性或弱點：智力不能集中，不喜讀書，智力懶惰。（假如你是好動與智慧混合型的人，則無上列弱點。）——職業所宜：需要精力活動與建設力的工作，避免每日埋首室內書案乏味工作。

活力型——外貌形狀：圓臉，兩頰寬而圓厚，身體圓形，手亦圓形，身軀肥胖，鼻孔寬大。——積極個性或優點：富活力，擅執行才幹，恢復力強，喜判斷，會理財，好吃。——消極個性或弱點：近於縱慾，智力體力均較懶惰。（假如你是智慧與活力混合型，或好動與活力混合型的人則無上例弱點。）職業所宜：適於商業，財政，政治，執行管理裁判事業。

第十章 體質結構粗細與個性

曾有一段傳奇故事說一個國王把他的公子與遠方某國的美麗公主聯姻，臨到迎娶之期，國門外來了一位美麗的少女後邊跟着許多僕從，僕從中之一人，走向前去宣稱來的就是與貴國太子締姻的公主，正說話間又來了一隊皇家人馬，其中一僕從走到前邊也宣說他們的公主到來。聰明的老王也有些迷惘了，看罷這邊又看看那邊。兩位公主都很美麗，各人面上都帶着華貴氣派。『將二位公主各送至宮內休息，』老王下令說，『明日早朝我再挑選。』

第二天老王坐下寶殿，衆大臣分例兩旁，兩位公主被引導到他面前。『早安，我的兩個寶貝，』老王說道，『昨晚你們睡得都好嗎？』一個公主嫣然笑道，『啓奏陛下，我如同睡在雲端裏搖籃中一般舒服。』但是那一個公主却顯得疲倦無力，並對老王說道，『國王，我一夜也未曾合眼，床上也不知有一件什麼東西碰傷了我。使我無力站穩。』

聰明的老王站起伸手拉着這位疲倦的公主說：『可愛的公主，我歡迎你來敝宮庭，昨晚你們二人的床上鋪的都是七張最柔軟的褥子，但是下邊一張裏却放一粒豌豆。這位冒充者，』他望着另一位公主：『却不會感覺出來——但是你會被嬌生慣養確是尊貴的公主！』

上邊固然是一個童話。但我們的科學個性分析學要講的第四種形體異樣就是人的毛髮皮膚，形體結構的粗細文雅與否，却是關係異常重要。它是在我們判斷人的性格與選擇適當職業上最有用最重要的幫助，而今許多職業選擇錯誤與性格根本不適於自己工作而苦惱的人們，就是不曾考慮這最重要的人體異樣的因素，體質的結構。

數年前在澳洲我曾分析過西尼市國營鐵路局的全體員工。記住這一把，我發現幾乎所有的職員工人的頭髮都是極厚且粗如鋼毛，皮膚也極粗糙，體質莽壯不文。你大可預料到凡是當工程師，

火夫，車守，信差，工匠，與船廠工頭的人也都如此，而且最奇怪的一點就是幾乎毫無例外的凡是司帳員速記員，電話電報員，與各部主任等也都如此。

體質結構粗壯的男或女很容易辨認。他們必是：（一）頭髮粗硬如鋼毛；（二）形體粗壯大；（三）皮膚毛孔張大；（四）大手大腳；（五）嗓音深沉渾厚；（六）身體多是粗細拙塊大。形體結構粗糙的人性格也粗糙，他們魯莽，健壯，有力。

可是却不要誤解以上所說。結構粗魯的人不妨是很聰明，極富同情與幻想，但他們所表現出來的文物却也是大膽，爽快，不虛飾的。近代大雕刻家羅丹就是粗糙的體質，他的傑作『思想家』正是他的雄壯有力之真實的表現。美國小說家傑克蓋敦的體質也屬於粗魯的，他是一位莽壯直爽的探險家，他的作品所講的也是他經歷的劇烈野外生活。試讀他所寫的狗故事，在育空沙漠中的生活，南海島上的故事，有次我到南海島上親眼見過他住了數年之久的小茅舍，那個原始時代的環境感我甚深，這種氛圍充分表現于他的作品之中。美國哲學家道魯氏，俄國大文豪托爾斯泰的返回本土學說，約瑟夫康瑞的航海驚險故事，這些人都是體質結構粗糙的思想家與作家的顯著例子。華格納的激動的音樂遠比文雅溫柔的莫扎維壯的多。美國在政治與報章上粗糙人物的明顯例子爲姜森將軍，紐約州長拉戈第亞，工黨首領魯易斯。注意他們粗魯笨重的體質，然後聽他所發表的猛烈的見解。肌膚粗糙的男女對於自己的衣服裝飾，他們的指甲或外表全不十分注意。他們的聲音高而宏亮；他們從心裏暢快大笑；他們的舉止態度多少是粗魯而欠文雅的，他們直言無隱，他們所交往的人也是粗健的，好看打鬧喜劇烈的馬戲，粗野的笑話，誠然他們是勞動魯莽而少機智。

我曾分析過造船廠的工人們，煤礦工夫，油田工人，我又曾考驗過山林砍運木材的工人們的性

格，航行四海大洋的水手們，幾乎毫無例外的他們的身軀都是粗糙巨大，頭髮粗硬，皮膚堅厚毛孔粗大，聲音深沉，大手大腳，體質結構粗大堅實，他們過得慣自己的魯野生涯與艱險環境。他們在如此艱苦之中仍能泰然處之。他們的目光帶着激進的，坦白爽直去爭取自由，改善，與經濟獨立。我有一位朋友在西部某城製造售賣鐵道打重機。他雇用六位推銷員。他們每人都是大學畢業，溫文儒雅受過高等教育——但是製品的銷路却並不暢。總經理亞君是承自他父親的舊工廠他所聘的推銷員也都是他大學工程系的同學。他遂來問我怎樣調整可使機器出品銷路轉佳。他的幾位推銷員都是聰明有希望的青年，他們不久就對於工廠裏工程與技術方面諸事完全熟悉了。他們也精于在社交場中飲麥酒，談運動場上的新聞，但是他們卻不會推銷鐵道用的打重機。我看罷這幾位不稱職的售貨員之後，我決定把他們都辭退了。

第二天我坐在一輛公共汽車中，忽然望見那位汽車司機人，我問他貴姓。『斯提夫凱雷，』他回答。『你多大年紀？』『二十六歲。』『開汽車收入很好嗎？』『唉！不佳！一個星期能剩十六塊錢就算不壞了。』『你念幾年書？』『沒有幾年，我將就能寫字看書，但卻未從學校畢業過。』『你願意幹售貨員的工作嗎？』『不知道，不曾做過，但是假如開汽車賺錢多，我就不幹這件事。』『好極了，這是我的片子，上面有住址。明天上午十點半，請到我的辦公室來，我將給你一試的機會。』

聞言少敘，斯提夫凱雷從一個窮司機生現已成爲美國鐵路用品最能幹的推銷員之一。他常喜好嚼煙草，唾沫的拍一聲睡得很遠，開口慣講村話，不懂文法言談粗魯，但是這位赤手空拳獨闖的愛爾蘭人却惜與粗魯不文的船場工頭，司閘夫等類的人相交往，並且推銷了無數的打重機！

近者他曾述說他推銷貨品的妙法之一。紐約倫西來鎮某工廠輕便鐵道的轉軌機突然損壞倒在道上，斯提夫恰在那裏。他從貨車裏搬下他代銷的扛重機，脫去了上衣，取一塊煙草塞進嘴裏，吐一口唾液在手心，把扛重機搬來放在轉軌機下邊，嘴裏不住自喊使勁，巧妙地使用他的扛重機給該廠主人與庶務主任看。哈哈，夥計，這架扛重機果真不錯，像吃包子一樣容易就把機器放回軌道上了。看我試給你們看。

他這樣得意着表演完，把一件襯衫也扯破了，然而却賣出去四千元機器，講到增加收入嗎？最近我見到斯提夫凱雷時，他的收入已爲他當汽車司機時每週十六元的十倍

當你想像貨物賣給體質結構粗糙的人時，忘掉那些文縐縐的外表舉止。同他談力量，數量與耐久力。對待這類人別太文雅，不用暗諷或花巧，直截爽快地談正題。

但是切不要以爲粗像的人都是不學無術或欠誠實缺想象。假如你這樣以爲必定會驚訝的。有許多粗像的人比像貌文縐縐的人更有智慧聰明，誠實修養。他們不那樣好吹毛求疵難於對付。他們不怕朋友用力拍着他的肩大笑，他們喜欢看熱鬧的戲與興奮的音樂而不慣看深遠的悲劇與交響曲。你是天生這種粗像的人嗎？那末讓我告訴你幾種你最適當的工作。你極容易使自己調和於需要力量，活動與耐久性的工作。你有能力忍受艱苦在困難的環境中工作。你不怕操使粗重的物品動力的工具與笨重器具。你應當避免需要極溫文纖巧的工作。這種粗像的人假如有工程機械的才能他們就喜歡設計建築鐵道，運河，橋樑，海港與工廠。他們願意推銷，製造，或處理重的鋼鐵製品，木材，重的機器，車輛，船隻，煤礦，鐵道等用品。

即使他們做用腦子的工作必也是尋找製造這類產品的工廠事務。他們應該著書或編報章供大眾

讀。他們應當製歌曲，或唱流行歌曲，演時代新劇而不是古典劇。這種生來相像貌的人若真是藝術家，則他們的文學，音樂藝術作品必也是富於強硬的。

這種人也常是羣衆的激烈成功的領袖，不論是在政治上或其他。紐約州長拉戈狄亞就是握緊雙拳勇敢能戰的粗像貌的政治家代表人物。他們也常是勞工羣的領袖；實際上我一向所分析過的激烈人物個個都是如此的。列寧更是平民領袖的最標準的人，他的短小粗壯身體粗頭髮同粗魯像貌，恰代表有魄力膽量無畏好動的個性，終於得到所有俄國的民衆之熱烈擁戴，從各地來的農民們第一眼看見列寧時無不驚訝道，『喂，他也是同我們一樣！』

電影迷們會立刻想到喬治朋克洛夫，瑪麗德里莎，麥克倫，卡洛夫，華拉斯比雷是最顯明的爽快粗相的明星。記得華拉斯比雷在『自由萬歲』鉅片中的神氣嗎？

記住了，一個火車司機生使之做繡花的工作與使詩人搖煤球是同樣的悲慘情形，他是被錯用了！他們應當尋找事業成功的一條正路。

這裏有一件小事體——是直接有關體質結構異樣與人性了解的課題。說起來這件事似乎是無關緊要——但是在另一方面與廣大意義講，這頗是令人興奮的愛與鼓勵的故事。後邊是日前一個刻苦奮鬥的青年藝術家來在我的公事房與我的談話概要。

『巴先生』，他開口說，『你知道我是一個畫像師。我今年二十六歲並和一個很奇特的女子結婚。我想我不是一個高明的畫家，因為我的畫銷路不佳。我們只住一間房子，有時我們吃不飽飯。但是我的妻凱莎琳毫不抱怨。』這個青年接着往下說他打算節省一點錢給他太太買一件生日禮物。需要的數目並不大，只須十塊錢。但他却有個問題不能解決。

他默想着說道，「凱莎琳是一個奇怪的女子，她的確並不奢華但她實在喜愛美的東西。她最珍愛的一件東西是一只硃砂色的花瓶，去年冬天她把預備買煤的錢買了這只瓶，因之我們揀凍了兩星期。現在問題在此，凱莎琳上星期在街上某商店窗子裏看見了一套絲質睡衣很喜愛，她同我講了好幾次並且我曉得那套睡衣一定使她很快活。但她實在更需要鞋襪同內衣。巴先生，我對你和你的學識很欽佩，希望你給我意見我願意給我最賢德的妻一件生日最快樂的禮品。」

在一本普通的練習簿上，他給我兩張他太太的很精細的速寫像，看來真是可以放在舞台上作為體質結構極纖細柔美的代表人物。

現在我先不回答這個問題，到本章末尾再為說出。同時我建議讀者對此問題各作自己的觀察與分析。並且在我未講完本章之前，你們也許自己能斷定對這個人類性格研究小問題的正確答案。

現在第一讓我們看看凱莎琳是一種甚麼樣的人同時並且讓我們分析全體像貌柔細的人。

我上邊已講完對於粗魯貌的人的種種。我說明體質結構是發現人們的特別才幹與指導他們去做恰當的職業最重要的一種。但是比這更有一種用處就是體質結構可以明瞭看穿人們的好惡意見甚或反應的整個境界。換言之體質結構能以告訴你關於你及你所遇到的人們的多的事體。細像貌的人很容易認出。下邊是其徵象：（一）頭髮柔細如絲。（二）輪廓刻畫柔美（三）希臘式的細直鼻子。（四）皮膚毛孔細。（五）說話音調好聽。（六）舉止態度溫柔體格部分調和。（七）衣裝考究。（八）手脚均小，手柔美手指細長。

最纖細柔美的體格結構就是初生的嬰兒。你試留神看初生的嬰兒，他的頭髮是多麼柔細如絲；

皮膚上的毛孔是如何的細密，比上等的絲錦還精細，猶如薔薇瓣一般的細緻。再看他的小耳朵，美愈刻鑿的小鼻子，小手小腳同各部輪廓都極精細。成年人的體質結構愈近似嬰兒，愈算是相貌柔細的。

體質柔細的人的個性要輸就是美。他們喜好精細，美麗，理想化的東西。他們却收入雖只應該喝啤酒，但他却生有喝香檳酒的嘴。叫他們在粗糙艱苦的環境中工作是不可能的。他會極感痛苦的。你在製磚廠，牧場，鐵礦，屠場，煉鋼廠裏是找不着他們的。因為蘭花不會生在煤堆上。

細像貌的人渴好優美，他們看重質，他們寧願用八百元一雙的襪子而不買四雙二百元一雙的。你若聰明的售貨員——懂得個性心理的人一遇到這類的顧客時會立刻說道，『是的，太太，這件大衣的價錢雖然貴的，但是料子是上等最好的，我想你一定喜歡這件。』這樣他表示他懂得人類的天性，他能用個性分析的學識，獲得莫大利益。不可對生得像貌柔細的男人或女子說你賣給他或他的這件東西是廉價品。他不喜歡賤東西。

這裏還有一個重要之點。假如你的女朋友是細長的鼻子，面貌輪廓細美，手脚皆小，絲一般柔美的頭髮，說話聲音溫柔皮膚細膩——換言之，你的愛人若是細相貌的，避免高聲談話，粗暴的態度與粗俗衣飾及你的舉動言行應特別小心。不可提議去看卑俗評戲。她贊成聽音樂演奏會。當常請她吃飯時，她不在乎飯菜的量多或牛排的肥厚；她對這些無興趣，她需要優美的氛圍，柔美的光線，溫文的音樂，閃耀的銀器皿，潔白的桌布，細巧的談話。你會發現細像貌的人們聚集在一定的地方，交響樂演奏會場中有他們。教師會議席間有他們。在社交跳舞會或大歌劇公演的第一夜你可以看見他在禮貌彬彬，態度謙和人士之間，他們所喜歡的是愛美，文雅的環境。

在工業，製造與售貨中，肌膚柔細的人喜好處理絲質品，綢緞，花邊，珠寶精確的器具，美飾品，照像機，無線電，樂器，精美的鐘表等物。肌膚細的男子女人，青年男女都愛好參觀美術館，聽名人演說，聽古典音樂演奏會。這類人對於學術與貴族化的事物最有親和力。他們的思想精細，態度好吹求難取悅，觀點趨向理想化。

真正的細相貌的人多皆敏感，趣味，談吐舉止態度都溫文雅潔，正如粗相貌粗肌膚的人多皆魯莽直率容易相處，這不很簡單嗎？

珍小姐不久之前來見我爲她的職業加以分完指導。她對我說她的工作極不如意。她曾爲自己的事業刻苦準備，用盡了她的儲蓄讀她高中，但如今她感覺自己的精力金錢都白費了。

我進而分析之後對她說她有做文書工作的特別優長的才幹。珍小姐十分驚異，她說道，「怪呀，我正是做這類事體！我現在是某衫褲製造廠總經理的書記。」

答案就在此！一位肌膚柔細有教養的年輕的女士每天處在製衫褲工廠的環境中，與高樓房，污穢的辦公室，蠢笨跟同事們相處。

這是很容易解決的一個問題。珍小姐不但收入已得增加而且她比以前快樂的多了。珍小姐還是當書記，然而她現在的工作是幫助某大廣告公司無線電部主任辦理文書事宜。她的公事房位於紐市無線電城羅克費勒大廈的頂上，她快活嗎？你想吧。

注意你自己。養成觀察別人的習慣。記住愛默生曾說過：「你喧鬧如雷鳴使我聽不出你說的是甚麼。」甚至于你去電影時，注意肌膚細美的男女明星怎樣表現他或她的戲。留意看薛愛黎，曼兒奧伯蘭，狄安娜杜萍，安妮塔魯易絲。觀看孟格曼，巴塞羅米，弗藍卓東，她的伯泰勒。以上諸

影星都是細肌膚細相貌的人。

但是記住此點，世界上各樣的人都需要，細肌膚細相貌與粗肌膚粗相貌的男女都不可缺少，上二者若缺一則所有的工作都將停頓，人類都要餓死。讓我鄭重說一句，甲類人並不比乙類人優越，他們只是不同性格而已。

總抱着比別人崇高之態度的人時常只是地域關係；東方的哲學家看見美國踢足球不顧命的運動員及在地下火車中奔忙的人們，會喟然歎曰，「這真是瘋狂的民族。」印第安土人又可給高貴的人一種教訓。我們需要有幹之魄力的平民的勇敢氣與文雅的藝術家的敏感度。獲得人類，四海，全世界的整個景象——把人類民族看作人生織品各種不同補綴物。有的是絲，有的是毛，有些人是細相的，有些是粗相；但是每一堆人都是互相幫助把全世界人類合成一體。

因此，前邊我提過的那位青年畫家與他的愛妻和那十塊錢應當爲了愛而使用。替她買下那件睡衣，除非鞋子或內衣，對她目前的健康是極其必需。她的身體與心靈都是屬於細相貌的，並且一點奢侈品可以給他勇氣同你甘受任何艱苦，你的肌膚結構——粗毛髮，粗皮膚，粗相貌，——這一切表示你善迎合，有魄力，粗率直爽，有男子氣，喜平等自主。你不好吹毛求疵難取悅，也不過敏。你的舉止態度不拘謹而爽快。你多需要些外交能力，機智，溫雅，優美。你能做需要力量，精神，忍耐的工作。你能忍受艱難。你適于使用重而有力的物質，機器，工具並能忍受艱難的環境。你決不可做需要柔美纖巧的工作。

現在說到肌膚柔細相貌細的男女。我們反轉上述的建議並可對他們說：你的細相貌——柔美如絲的頭髮，而目輪廓纖巧，身軀各部配合勻稱，這些表示你愛美，富理想，藝術化，易感染神經靈

敏。你喜愛質的精良與優美的事物，你認為美是你環境中必要的一部份。你是寧肯多費一點錢也要買上等的東西。你厭惡一切粗魯笨重的東西，並且時常太神經過敏。你適於做需要處置美的纖巧的精良的事物機器或工具的工作，或者是需要去審美的精巧的情感事體的工作，但決不可做需要勞力艱苦粗劣活動的工作。

現在讓我們暫停一刻，向前瞻望一下我們的目標。我要做的事情是幫助更進一步明瞭你自己是甚麼樣的人；幫助你發現甚麼樣的工作你最適於做且能使你最快樂。永遠記住每一個人在世事的安排中都各有其地位——一件他能圓滿永久適宜的工作。每一個人都在社會中都有其地位，一位使他相處泰然的朋友——一個最合他理想的伴侶。快樂是每個人人生來具有的權利。個人的，社會的，職業的調整是獲得快樂的法門。

本章摘要

細肌膚細相貌——體質徵象：柔軟如絲的毛髮，細鼻子，面目輪廓細巧，體態優美，聲調柔和，舉止態度謹慎有理，手指細長，皮膚毛孔細小，個性優點：愛美，富理想，重品質，富審美力，敏感。個性弱點：神經過敏，煩惱，缺乏忍耐力，好浪費。職業所宜：有關美的巧的物質的工作或是重品質富優美的空氣的工作環境。

粗肌膚粗相貌——體質徵象：毛髮粗，身軀大，笨蠢，聲音粗高，衣裝不講究，手脚皆大。個性優點：爽直易交與，有魄力，有精神，粗魯莽撞。個性弱點：缺乏機警，言行魯莽。職業所宜：需要力量魄力，耐久性的工作。避免纖巧細膩的工作。

附注：每一個人的肌膚相貌非粗即細，或者是不粗不細的調和者，若係調和者，則個性亦爲兩種之調和而優劣平均矣。

第十一章 肌肉骨骼與個性

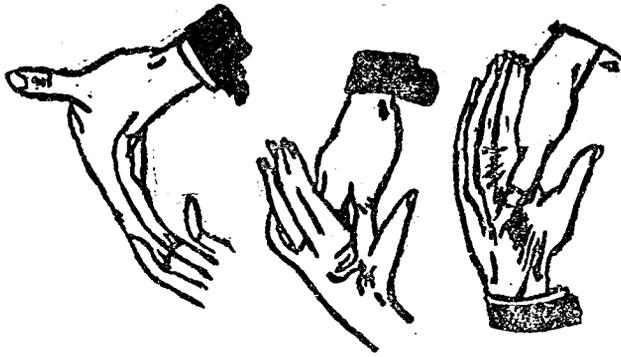
每逢我被介紹認識一位新朋友時我必即刻與他握手。這不僅是一種習慣的客套，實在我是急欲握你的手。因爲這是第五種人類形體異樣最確實的測驗法。我要覺出你的肌肉的鬆緊與你的骨骼軟硬。心理學上福爾摩斯學的是科學個性分析術，這兩件事有很大的關係。

你是柔軟順服的肌肉與柔軟的骨骼嗎？好的，老兄，答案很明顯。這種人的性格是柔和，順從，易感動的。只須一點厭迫他便順服。這種人缺乏忍耐毅力。他缺乏身心兩種的筋力。不要太依賴他，他雖然不是壞人但却太柔弱無能。

柔軟的手，易曲的骨骼，軟絲的肉——這一切都表示軟絲的性格。不可給這種人以繁雜的工作，因爲他不能勝任。也不必顧慮他的抗議不滿，在極端的情形時他們是憂鬱症的患者。

第二種是肌肉骨骼有力有彈性的人，可慶幸的是這種人佔大多數。他們是正常的負責任，正常的熱誠，活潑，有生氣的人。他們具有如橡皮韌力，輕快的個性特質，代表一般正常的人。他們容易興奮熱誠，靈敏，進取。他們善變順應！換言之他們是正常均衡的人。

現在我們說到第三種的人。你會見過老年人的骨骼同手指極其乾硬，不會對任何壓力讓步——肌肉也是瘦硬而不柔順的嗎？十人中有九人像這種乾硬的人其生活也是枯燥乾硬，他必是一位農夫或礦工或是做其它勞力的工作有年。並且這種肌肉骨骼乾硬的人其觀念也是嚴峻的。他們多是守舊



肌肉骨骼——有韌力

積極意向——樂觀，善順應，富能力熱心。
消極意向——易趨喜變化無恆。

肌肉骨骼——堅硬

積極意向——堅決，有毅力，勤勞，經濟。
消極意向——易趨固執，頑強，極其守舊。

肌肉骨骼——柔軟易屈

積極意向——易感動，多才藝。
消極意向——缺乏能力與積極精力，因循，奢侈。

他們是固執己見，

有時直是頑強已極。你不能輕易改變他或影響他。你必須同他在一起爲他工作很久直到相信你接受你的新意見。他却有一點好處——就是既相信之後再也再不輕易改變。

希望你以後與人握手時不要只當作是一種平常相見的禮節，從握手中可以告訴你許多事

體。你明白了嗎？柔軟的人性情也柔軟，勒力的人性情也有勒力。乾硬的人性格乾硬，這是基本常識。

本章摘要

柔軟易曲的肌肉與骨骼——體質徵像：肉極鬆軟，骨骼與骨節極軟而易曲。握手時柔軟順服。性格優點：易動情，易變，多才，性格弱點：缺乏力量與魄力，易趨躊躇懶惰，好浪費。職業所宜：需要處理柔的美的事物的工作。

富勒力的肌肉與骨骼——體質徵象：行走跳動有彈力，握手有勒力，性格優點：樂觀，順應善變，熱誠，有力易感應，性格弱點：趨向易變，職業所宜：需要勒力，忍耐，魄力，進取的工作。乾硬的肌肉與骨骼——體質徵象：肌肉乾硬不屈。骨節僵硬，握手乾硬不柔順。性格優點：堅決，意志力強，經濟，有力，勤奮，耐久。性格弱點：趨向固執，頑弱偏狹。極守舊。職業所宜：需要耐勞吃苦，毅力忍耐或保守的工作。

第十二章 由頭的形狀判斷個性

科學個性分析學中最有趣最切實用的一項就是頭的形狀。毫無庸懷疑的，我知道某種頭的形狀與某種性格天性特長關連。我在二十四年的研究期間，曾測量過數千人的頭形狀，並且毫無例外的我發現它與個性的某種特點有影響。

關於這件事情有兩三個研究的原理。人類學家曾採集很多資料由研究人類的頭顱骨可以明瞭人

類的進化。他們把類人的頭顱分爲長頭與寬頭兩種。假如你給這種學者一個機會，他將能告訴你很多有趣的事情如種族，性別，個性，特長等等——都是由人的頭顱骨形狀來測知。

例如他們能認明希臘，意大利，條頓人的頭都是長的。亞洲人的頭多皆是寬的。西里西人的頭是仄小的。阿爾卑斯山一帶的人都是圓頭，瑞典人與蘇格蘭人的頭多是方的。英國人的頭多是下高的。

還有一種學理說明頭的形狀如何表示性格，那就是骨相學家的學理。最早的骨相學家發現關於頭形狀的許多奇異的事情且都是合乎科學的道理，不幸許多過於迷信的庸學者對於這個問題並未多有訓練因而以訛傳訛，結果骨相學家只餘混飯吃的假充者，結果爲科學家所譏笑，然而相骨學所發現的頗有許多基本真道理。這些真理對於熱心的個性分析學者有很大的用途。

我不欲對這些理論多加討論（你可以參讀我著的『個性分析的新科學』一書，其中有討論個性心理學與這些學理的長篇文章），但是我要對你講一些關於頭的形狀的事體，俾使你對照你自己或朋友們的頭之形狀與性格關係。

現在起始研究每個男女的頭從耳朵及眼眉以上的部分。概括的說，你將發現，共有八種不同的頭部形狀。

你的頭或是長的或是短的；或是寬的或是仄的；或是高的或是低的；或是圓的或是方的。你應當對照你所分析的人的頭是屬於何種的。也許你不能斷定，例如你不知道一個人的頭是寬還是仄。他的也許是介于二者之間的，遇這種情形時你可以不必過問頭形狀的這種異樣。

練習觀察頭的形狀之術首先注意極端的形狀，讓我們先看寬的頭，這裏有一件極有趣的事你可

以與我們的比較解剖學相對照。寬形頭的動物都是好鬥的（常皆是食肉的），破懷的，凶猛的。他們是鬥士與殘殺者。仄形頭的動物是溫和馴服，懦弱易屈服的。這件事實很容易對照。例如，寬頭的獅與寬頭的虎都是殘殺者，仄頭的動物如鹿，麋，長頸鹿，都是馴服溫順的。試拿狗的種類說，寬頭狗（如猛犬）是凶猛好鬥的，仄頭狗如灰犬便不好鬥。寬頭蛇如響尾蛇極凶狠，普通花園裏遇見的仄頭蛇則不厲害。鳥類如鷹，鶴，兀鷹都是殘忍破壞者，仄頭鳥如鴿代表和平，鳩，鷄則均容易被宰食。

現在對照一回人類的情形。工程師如高索爾將軍的頭是極寬的，他遂敢把一座山推倒鑿成巴拿

寬頭型

積極意向——富精力，操縱，好鬥，急進，有力，倘耳前部分

極寬則為能幹之財政家。

消極意向——易趨過於猛烈，貪心，好辯。

馬運河，法國醫士巴斯德曾是寬頭的人，他為醫學界與病菌奮戰。紐約市長拉戈第亞也是寬頭的人，他最好爭勝辯論，他的眼睛突出又表示語言能力，他在辯論對答時真是一個天才魔師，威爾遜是一位智能的戰士，他為自己的理想而戰。阿爾開潘兇狠好鬥造成巨匪之首。你每次遇到一個寬頭的人，你就是遇到一個戰士，不可用武力把他抗回去。你多半要失敗。

為對正此事，觀察頭的寬仄恰從兩耳的上面量起，假如你用一付曲度尺實際測量時，你會發現

左右寬度爲六吋半或多于此。

在另一方面，頭若是狹的人（自兩耳上端量其寬度少於六吋半）態度多是溫和的，好脾氣，好對付，他達到目的是用他的機警，外交手腕，智慧聰明，決不用武力。

每逢我要雇用一位推銷員需要打破人家的門，或是去創新銷路時，我總是用一位寬頭的人。這



仄頭型

積極意向——擅外交手腕，和氣，態度溫和，有機智。

消極意向——缺乏力量，執行與爭勝心。態度過於濃厚，不

善理財

與急進最爲切要的。我不反對雇用仄頭的推銷員做其它零售業務，或是需要機警，外交，手腕，禮貌和氣與勸說的業務。因此不要忘記寬頭的人是急進操持的，仄頭的人是溫和機警的。

高頭的人——意思是從耳朵眼向上（由此處量至頭頂長約五吋八或更多）——心境亦高，這是一個容易記住的方法。高頭的人多是公平，正直，誠實，坦白的。他們富理想，希望，觀樂，可敬畏。假如自耳朵以上之頭部極高，你會發現這個人具有極強的意志力與極大的自尊心。實際上，若是頭太高的人則多固執，自大。

試留意看看我們的教育家，傳道士，社會服務家，理想的政治家與一些極高超的法官；你將發現他們都是高頭的人。高頭的人永遠在尋求上進。他們對於任何一種計劃都不能滿足。他們的企望



高型頭

積極意向——心境高，富企望，理想，高貴公正，意志強。
消極意向——易趨自大，野心太大，固執與專制。

心成爲積極與推動的追求永遠在尋找滿足。

我的一位詢問者在紡織業界服務，他來煩我分析一個人原來是他公司運輸部職員已工作了十五年之久，但他却總想辭掉那個事，爲的再找一份更好的位置。那個人來到我的公事房希望聽我的意見。他是一位褐膚色，活力好動混合型，高頭的人。不，他並非圖多賺錢。是的。他原來服務所在的公司很好，並且他也歡喜那公司的產品，工作時間，同人們。怎麼回事呢？原來他希望一種位置在定期增薪之外還要有點別的獎勵。

我對那個人說道，『因爲我知道你實在想要的是甚麼。你要一個升遷的機會，不對嗎？』『正是如此，巴先生』，他回答道。

哈，他現在很快活了！仍回到他原來的工作，不過稍有不同，就是他現在自己有一個辦公室，還有一位助理，一位書記幫助他，在他的辦公室門外寫著『運輸部主任』。

頭部低的人的心境也低，這很容易，不是嗎？但却不要誤會我的意思。那並不是說他們是欺詐，不誠實，但那確表示他們多是自私與重物質。不可用利人主義，理想主義，感情或精神等學說去想打動頭形狀低的人。任憑你怎樣勸說這種人也是無益。用他所喜好的實際，物質利益，他的貪得，好吃，好玩？自私等等去打動他，那樣你算是搔著了頭部低的人的癢處了。

長頭的男與女——意思是說由前額眼眉之間直至後頭巴長約七吋六或更多——好啦，長頭的人

低頭型

精極意想——喜物質，實際，家常，對事實有興趣。

消極意向——自私，需要遠大的野心，信用與理想。



眼光遠大。他們對於未來的收獲遠比對於目前的利益更感興趣。你的男孩子女孩子是這種長頭的嗎？我担保他會用一些奇怪的問題把你問得迷忽，例如：『我們明年夏天到那裏去？』『明年我們去做甚麼？』，或是如同『我

候，我一定做這樣做那樣』。

頭前後長形的男或女投資願

做長期不想要近前的收獲。再者

，一個人的後頭巴若是圓大，意

思就是耳朵後邊起的頭部長形，

這種人則是極喜交際，友善，愛

家庭，愛子女，喜羣居生活。他喜歡同多人在一起，你不能把他一人放在田地中單獨做工或是與社

會遠離去做園藝研究，或是把他關在試驗室裏不與別人常見面。他的社會的與喜羣居的天性太強不

能過隱士生活。



積極意向——擅交際，

交友，心力專一，

有先見。

消極意向——對於社交

事務費時間過多。

在另一方面，短頭的人，眼光也短，他們不想前看。他們也缺乏心力專一，他們不喜社交，他們主要的只對自己感到興趣。這種人不好交朋友，因此不要用友誼的事體打動他。他們的興趣全在立時的，個人的或自私的利得。這些才是說服短頭的人的機紐所在。現在從後邊看。你若看見一個人的後頭部是圓的毫無稜角，他必是不能安靜，總找機會，喜投機。他喜好賭博或冒險性質的事。你若看見一個人的後頭部是方形的，從後邊看出明顯的角，這種人是小心謹慎，保守的。不要



短頭

積極意向——善順應，多才藝，注意眼前利益。

消極意向——眼光短，自私，心力不能集中，無遠大

計劃。

想叫他看機會買股票，或投機在地產業。他太謹慎，太柔弱與

恐懼。

機械人員，工程師，建築天才，各種東西，小自鐘表大至橋樑的製造者都是前額上邊方形。對的——就是前額左右上角。從造玩具車以及小房屋，直至建築設計輪船；火車，飛機，這種方前上類（尤其同時是好動型的）的人是永遠不停的在計劃，構造，建築，組織。

這種異樣使我想起一種特別的事體，就是在觀測人的個件並使一個人做他所適於做的工作。

不久以前一位工業界的人來委託我，一個很大的製造廠，煩我為他從一羣笨重的工人中選擇一個有效率的司起動機工人。不幸的是以往所用的工人都會發生過意外，完全因為以前所用司起重機

工人的疏忽不稱職。



圓頭型

積極意向——善投機，多智謀，富希望。

消極意向——不顧危險，愚勇，易衝動，過於投機。

製造監督已經新雇了兩個工人，都是以謹慎可靠的特長被介紹來的。但奇怪，發生意外事件的比例仍增，同時由起重機被運送的鋼產量日減。我被聘來研究這個問題，我注意看那二個工人都是褐膚色與頭後部方形的。這是極端謹慎型的人，實際上他們太小心了以至一件動作都懼怕。

我把他們取消，換用一個名叫麥格爾的工人，白膚色，粗相貌，大體格，好動型，短而圓形的頭，臉側形上端凸出下端凹進。

你觀察麥格爾這個人的性格如何？簡單的回答是：麥格爾善變通，粗魯爽快，好動，喜機械，好冒險，細心，思想快，行動相當的慎重自持，防備他太不負責或太大胆。結果：監督的報告說是在四十年的製造工程中從未見過像麥格爾這個人管理起重機之精巧，靈敏，穩妥！



前低後高型頭

積極意向——高傲，自重，野心，公正，意志強，專制。

消極意向——過於專橫，固執，需要多的機智手腕，對於人的判斷力弱。



方頭型

積極意向——假使頭前額角方

形，則擅建設機械，邏輯，究理，假使後頭巴是方形，則慎重小心。

前高後低型頭

積極意向——同情心重，直觀的，深思，富情感。易感動，機敏。

消極意向——同情過度，更須要尊貴，自重，與野心。





前額寬而低型頭

積極意向——多才藝，善順應，心境寬，建設

性，喜音樂。

消極意向——心力分散不能集中。



前額高而仄型頭

積極意向——好批評，分析

，直觀，喜專

精研究。

消極意向——過於好批評，

心境仄。

本章摘要

寬形頭——形體徵象：介於兩耳上端之間頭部甚寬，量之約為六吋三或更長。性格優點：操縱，有力，好鬥，急進，善理財，猛烈。性格弱點：趨於過份猛烈，好辯，專橫，貪婪。職業所宜：需要魄力，急進，商業才幹的工作。

仄型頭——形體徵象：兩耳上端之間頭部甚仄，量之約短於六吋三。性格優點：態度溫和而有禮

，機警擅外交手腕。性格弱點：缺乏力量，執行，奮戰力。太溫和，不善理財。職業所宜：需要理想，和平或為他人服役的工作但不宜管理財政。

高型頭——形體特徵：自耳朶眼以上頭部特高（從耳孔向上量至頭頂約為五吋八或更多）性格優點：心境高強，渴望野心，富理想，正直，高尚，意志力強，自尊。性格弱點：傾向自大，野心太甚，固執與把持。職業所宜：為他人服役之工作與無限制之升遷機會，最具有執行管理才幹。

低型頭——形體特徵：自耳朶以上頭部特低，計量為五吋八以下。性格優點：重物質，重實際，對事實有興趣，自由民治派。性格弱點：傾向自私，需要更多的雄心，信實與理想。職業所宜：需要處理物質，實物，或各種物品——而不是處理人——的工作。

長型頭——形體特徵：自前額眼眉間至後頭巴長約七吋六或更長，性格優點，眼光遠大，專心，喜交際，友善。性格弱點：傾向耗費時間太多於交際上。職業所宜：與人交接的才幹特優，需要眼光遠大或科學才幹的工作。

短型頭——形體特徵：自前額至後頭巴特短，約少于七吋六，性格優點：喜好目前的利益，順應善變，多才藝，性格弱點：傾向心力分散不能集中。眼光短，易趨自私。職業所宜：需要有變化不同而不需要遠見或忍耐的工作。

方型頭——形體特徵：頭前後部均呈方形。性格優點：前部呈方形的人。擅製造，機械，邏輯，好推求原由。頭後部呈方形的人最小心謹慎。性格弱點：頭後部方角特顯時則傾向過度小心謹慎而阻礙發動力。職業所宜：需要製造能力，謹慎可靠，思想推理的工作。

圓型頭——形體特徵：頭前後圓形而不顯角度。性格優點：喜投機冒險，多謀，心中富希望。

性格弱點：頭後邊太圓的人傾向冒失大胆，衝動，太好投機，職業所宜：才幹宜於需要冒險變化與冒險利得或投機性的工作。

附註：假如你不能斷定頭的形狀是寬或仄，長或短，高或低，方或圓；那末就不必管各種型的特點。

第十三章 身軀的碩大短小與個性

若別的部份相貌情形相同則一個人的身量——換言之就是此人高大抑短小！也是一種重要的個性表現處。

你曾在電影片中看見一隻橫渡大西洋的巨輪造成離開船塢時的情形嗎？你會注意它是怎樣慢的移動幾乎覺不出來。它不像是在移動，但是漸漸的，極緩慢的，它却發出動量。它產生更多更多的力量，然後增加速度，在大海中行駛愈速。你又曾注意在這個巨輪的身邊一隻小拖船響着尖銳汽笛聲嗎？只要一度駛出，這個大洋的巨輪頃刻間就離開那隻小船遙遠遙遠。與這樣的情形同你注意二十世紀流線型的火車開出車站的時候。那架鮑爾溫式機車頭開動時極慢極緩。漸漸的發動力量，頃刻速度增加，以每小時六七十英里的速度如雷電前進。若是橫渡大西洋航船的船長或是二十世紀特速火車的司機師想突然把兩個機械巨物停止下來，這將是一件幾乎不可能的工作。

我上邊說的話主因在此。每位工程師都知有一條體積的機械定律意思是：體積大始動慢。一旦動起來，它會生出大量的力而是不易停止住的。體積小始動小的東西動起來快，停止下來也快，你不能希望十二噸的載重大汽車開動時會像一輛小汽車動時一樣快，你會嗎？小汽車的廣告常說的優

點是駛出輕快，立刻加速度。但你對大載重汽車與小跑車不能同樣形容。

但說的這些對於人有何關係呢？關係很大，你會發現在你研究動物時，巨人與巨大的動物行動緩慢，起始慢，因情感的心理的或生理的反應都慢。

此外，每個心理學家都知道你的身體活動與你的心情狀態之間有密切的關係。其實二者幾乎不能分開。心理學家現在明瞭你所叫做心神的狀況，其實就是身體的狀況。讓我們把這一點弄得更清楚一些，不要懼怕心理學這個名稱，只須用你的常識並且永遠對於談話不用簡單易解的名詞的人要存懷疑態度。

你不能表現喜怒哀樂的情緒而不使形體上有特別的反應。你第一次表現憤怒的情緒時在你的身上只留下一點輕微的痕跡。但重複這種怒的表情，再多做幾回，你便會在你的身體的各部分，自頭至足，留下一個不能抹滅的痕跡。到了相當的時期，已完全清楚的留下痕跡，這個人就成了一位易怒的人——印痕是如此清楚致使一個小孩子一望也可看得明白畏之而遠去。

一個身軀碩大的人發現心身統通被喚起而真正憤怒起來是多未一件困難的事，他的下意識會說，「噯，這太是一件苦事了！」這需要很多的時間同體力消耗方能改變他的巨大笨重的身軀到了一種高度緊張的狂怒情緒——因此巨大的人很不常變易，他學會了安逸之術。這就是何以你發現體格碩大，體重超過二百磅的人多皆是平靜溫和的人。他們思想時審慎。行動也審慎。這就是個中原因何以體格碩大的入比短小的人情緒不容易被激動；但須別的情形相同。

我的研究所得結論，證明魁偉的人是更能自持，更安詳，態度更穩健的。你若是替一個這樣的人找職業時，記住了：避免那種需要速度巧捷妙敏與快反應的工作，把這些工作留給小汽船式的短

小的人去做。

身軀短小的人敏捷——思想快行動也快。他們多是較易衝動，較迅速，猛烈，與易興奮的。在另一方面，一個身體巨大的人需要較長的時間方能動起來。可是，一旦動了起來，你最好離他遠一點因為他或者會橫衝直撞。不可誤解此點，病理的原因時常使碩大的人特別容易憤怒與極易受情感刺激而反應。同樣，因身體的反常狀態也能使瘦小的人變得極慢極緩。然而在正常的人們之中，我的觀察結論表明身軀較巨大的人比着短小的人在行動上較緩慢審慎，安靜情感上下易被激動。

然而身體短小的人多皆強韌。細而堅。他們富堅執忍耐與復元力。他們比着巨大的人更爲靈活，勤奮，有力。再者，我曾知曉幾種例子都是身體短小的人因爲受卑下心理作用的激刺特別奮發，結果比身軀巨大笨重的人成就尤偉。

實際上，拿破崙的成功。祕訣就是在此。其他建國立勳業的偉人也多是如此成功的。

總結起來講，記住了體格巨偉的人是慎重的，感應遲慢，態度溫和，喜安適，和悅可親。他是安靜，端詳自持。在另一方面，體格細小的人敏捷，活潑，思想行動均快。有時候這種人太慌忙，太易被激動。有時他太易衝動，但他是迅速在極端的情形下，他或者缺乏自持，並且他或表現出脾氣不好。

說來奇怪，就是這個人類軀體大小的問題竟有極大的軍事戰略重要性而終於解決了第一次的世界大戰。這就說來像是一種奇異的看法，但却十分容易表明。暫且同我回顧那一場結束了所有戰爭的惡戰趨劇。

常年聯軍的總司令法國福煦大將是一位短小的人，德軍中路總指揮興登堡將軍是一位碩大魁偉

笨重遲鈍如重級的門拳師，而福煦大將則像是一位輕級門拳師。你還記得最終打敗了德軍所用的戰略嗎？那就是一個輕級拳師挑鬥重級拳師所用的巧妙策略。有一時期戰爭已是像不可挽救之事。像是汽輾一般猛攻的德軍直是不可克勝。記得那可怖的雄壯德軍——全體兵力的進攻嗎？這些正代表與登堡的遲慢個性與脾氣。會經過長時間的組織準備方始進攻巴黎及沿海港口。德軍曾三次進至梅思城。巴黎市民曾三度耳聞德軍的砲聲，失敗像是決不能免了。

然而福煦大將怎樣應付的呢？他怎樣勝利的？利用短小精幹人所用的巧妙，敏捷，迅速，機警，在一個行動遲鈍的龐然大漢的身邊跳動，時而窮取他的這裏，時而突擊他的那裏，隨後反跑往別處給他一個冷不防的突擊。還記得當年聯軍的那許多攻勢。戰爭史會記載福煦大將怎樣忽而此處忽而彼處攻擊德軍陣線。他出其不意先攻北方旋攻中心並又攻擊南端。每天我們都聽到那些迅疾冒險的攻擊。並沒有全線的猛攻，沒調度巨額的部隊——沒有數萬人的一齊前進，這是與登堡所慣用的。就是這種繼續不斷敏捷遊動的奇襲突擊終於擾亂並擊破了德軍。漸漸地，慢慢地著名的興登堡防線，堅如鐵壁，開始破裂，傾倒，而終於崩潰。他們先在比利時敗退旋在法國撤軍，此處彼處俱告失利，不久即全結束。

我並不是高興引用這可怕的大戰回憶，只是因為它乃一種真切的歷史的表明個性分析如何表現于不僅是人人的性格上，而且還表現于國軍政事，立法外交，經濟，軍事以及世界的種種危機。

魁偉身軀——形體特徵：體格巨大、骨骼巨大。體重超過。性格優點：鎮靜，安詳，慎重，自持，好脾氣。

本章摘要

性格弱點：行動遲慢，缺乏發動力，忍耐與速度。職業所宜：需要鎮靜，慎重，自持，但非敏捷耐久的工作。

短小身軀——形體特徵：體格小，手脚小，體重不足。性格優點：智力敏捷，活潑機警，易反應。性格弱點：好衝動，急躁，缺乏自持力，精力低。職業所宜：需要敏捷迅速反應快的工作。

第十四章 你的動作及其意義

大約你也曾聽說過『行動較空言更爲顯明有力』這句諺語。這句簡單的成語恰可以作本章——即人類第八種異樣——表情，之主要意旨。

我不必告訴你人們在這方面的不同到何程度——他們的行走，聲音，態度外表，姿勢，以迄細微之事如握手的方式與字跡。我所要明白告訴你的是一人們每種面部的表情，每種身體動作，每種姿勢對於細心研究它們的人都有其意義。某種姿勢可以表示永久的性格特點，或者表示暫時的心性狀態。不論是何種你都應該能辨認出來並了解它。

例如：你會相信人們戴帽子的姿勢也能夠表明他的性格嗎？哈，能夠。把帽子戴得極正的人，即帽與頭成垂直，表示其人誠實，迂腐，有時甚且可厭。假如一個人把帽子戴得向前斜，他必定性情輕浮。把帽子向頭後斜戴的人表示輕率，無遠慮，好安逸，且或自滿，你從來不會看見一位高貴正直的人把帽子斜戴到頭巴的吧？這些雖屬人的怪僻，然而每人都有這種偶然的習慣與態度，但這些事體對於以客觀方法研究它們的人却極有意思。你會聽說過歐洲做母親的怎樣訓教她們的兒子去判斷他們的新娘候選者嗎？她告訴他注意觀察他所挑選的女郎對於擺在地板上的一只掃帚怎樣對

待。她是任其擺在那裏還是把那只掃帚拾起來送到牆角放下呢？還有一件事，看她怎樣削果皮，浪費的女子削下的果皮極厚；吝嗇的女子把皮也吃了；最合理想的女子把皮削得極薄極小心。

你會留心觀察有的人習慣在站立着的時候用腳根着地使身體前後擺動並用他的手指勾弄襯衣袖口或皮帶嗎？這是一種喜誇張自大的明確表現。你不能告訴他任何事，不必費氣力，他聽不入耳，他一切都懂得。

舉一個例，你能從電話中知曉一個人是憂愁悲苦與懊喪嗎？你能從腳步聲聽出來你家中的某某人等嗎？並且你能從那個人的脚步聲聽出他是在歡喜或失意嗎？當然能夠。

但是我現在且讓我本章關於表情的主要意思說給你們：最足以表現你所觀察的某人的性格與個性的有兩種姿勢，一種是外向的姿勢，另一種是內向的姿勢。例如：每逢你高興歡喜時，你在屋裏跳躍轉圈兩手高舉，肩膀上提，頭仰起來，嘴角也向上斜。當你看球類比賽時忽見你所贊助的一方大勝，或是你所愛看的伶人博得滿堂彩聲時你更是如此表現高興。換言之外向的姿勢表現積極，歡喜，熱情人情感。

你自己知道人們，不分男女，時常流露出因自己的成就而有的自信，勇敢，雄心，與喜悅時總是坐得身子筆直，頭部昂起，胸部突出，兩手張開放在身前，而且因積極愉快的表情使得她的嘴角，眼眉以及臉上所有的線條與角度皆向上升。注意看新聞片中希特勒與墨索里尼兩位獨裁者的積極姿勢，再看閱軍的樂隊吹奏與步伐的生動靈活以及他們臉上的自信與積極的姿勢。我名這種積極的表態爲「優勝的姿勢」。並且這姿勢是每個陸海軍校畢業生所具有的。你從不曾看見一位將軍鬆懈滿蹣的依在一根電線杆下。決沒有一位戰勝者是兩腿交叉胳膊抱在胸前，下巴低垂，背部前傾，因

爲這些表情都是屬于消極與失敗。

在另一方面，每逢你悲楚失意時，你必是走向一個角落去。你捲縮起來，你的頭低垂，並且你的整個身體都是懶散而取一種消極的，灰心，愁苦，失望的姿態，甚至下等動物也懂得這種形體的表情。吩咐你的狗做一件平常的事，但用嚴厲的聲調去嚇它，你的臉上做成厲色，握住你的拳的頭喊它，它便在你的面前畏縮捲伏。

再說一件，注意觀察慣說謊的人。不論他嘴上怎樣講，留神看他的手，因爲手可以表示他說的真偽。若是他的手或手指無意識地向兩邊擺動，不管他怎樣說，皆是假的。喂，小夥子，假如他的手上下動，不管他嘴裏怎樣說否，也是真的。

每逢動作姿勢使得手向身子裏縮回向下那便是表示否認，懼怕，失望或愁苦，最極端的情形則表示隱私或詐欺。

這裏有一件判斷性格的最大祕訣我可以轉贈給你。我會把這個祕訣傳給數萬的執行人物與售貨員，約有一千二百餘家公司。他們都用這個注意每日衡量雇員與顧客且均有功效，而且假如你由以前學過的性格分析法並未得到甚麼，則這個方法必對你有極大的用處。

留神看你打算說服的朋友。注意你預備勸說買貨的顧客們。他們是身子向後仰到椅子上兩腿交叉着嗎？他們並且將兩臂相交抱在胸前嗎？這是確切拒絕的表示。他不相信你，或者他是在懷疑。再者這種內向的姿態，兩臂交抱胸前，甚或含有拒絕或挑戰性質。我們慣有的相像甲乙兩個孩童各不服氣，將要打架時的姿勢，都是兩臂抱在胸前怒目相視。

義首相墨索里尼最慣用這種戲劇味的姿勢，每逢他對衆演說時，試看他的胸脯前突，下巴前伸

，頭向後仰，兩臂抱起，大聲疾呼。

每逢你看見一個人在談商事情作出這種消極抵抗的姿態時，停止與他談論，必是有什麼欠安的地方，找出錯誤的所在來。怎樣做呢？好啦，我將告訴你，有各種方法可以解開一位持消極閉關態度的人，第一問他問題——問他是何原故。繼續問他，直到他回答你時為止。假如你用這個方法還不能使一個人抱在胸前的兩臂放下，那末使用第二種方法，遞給他一件東西——一本書一張畫，一幅圖表等等，這是他必得放開手去接，因為一個人只有在身體開放時，他的心，才是開放的，而且只要是聽你談話的人繼續採取這個開放的接受的態度，儘管講你的，或是勸他買你的貨品或是用意見打動他。但心中須要記住，諸位推銷家，沒有一個未來的買主是抱着手簽定購貨合同的，任何人也不會是用抱着手的姿勢給演說家，運動員，名伶鼓掌喝彩的，我可以用這種絕對的「不」之表現分辨出聽衆之中每位懷疑者，不管嘴裏是怎樣說，這種姿態永遠是代表「不」。

在另一方面，一個人若是身子姿勢傾向於你，肢體是放開的，嘴張着，眼睜大，手張開，他必是發生了興趣，他不僅是用耳朵注意傾聽，而且用他的心同腦子，他相信你，他願意再多知道些個，繼續着購你的。

因此記住了：關閉着的姿勢同時心也在關閉着；開放的姿勢，心也是開放着的。

在你明瞭上述兩種雖不能代表人的性格，而確可以表現一個人當時的接受狀態的姿勢以外，還有別的幾種表情姿勢對你將特別有用。

且說握手，我業已對你講過這種姿態是如何的重要可以告訴你人的肌肉與骨骼的鬆緊軟硬。但它還能夠告訴你更多一些的事體，它可以告訴某人的想像與感覺，他的康健，狀況，他的心情狀

態。力弱，鬆軟，無生氣的握手，顯然表示缺乏活力與熱誠，它又時常表時體質的無力與愁苦，不可依賴這種人，他們的性格是弱的，就像他們的握手一樣無力，更有一件，這種握手表示不關心。你所接到的朋友或一位陌生人的信函也可以表現他們的性格。筆跡書法是神經波動的表現。我在此不願詳細研討書法學與性格關係的種種，但有幾件容易觀察的特質可以在你的筆跡上確切窺知。不過，你必不可忘記了筆跡代表你暫時的心情者多，代表你的永久天性者少。你現在的書法與你五年前或十年前的筆跡就不同。再者你的筆跡幾乎每天都因了你的情感與心情狀態而各異。

例如：你在快樂熱心時會永遠發現你所寫的字行必向上斜（按係橫行文字）。你若在沮喪失意時則所寫的字行向下傾斜。一件值得注意的有趣事體就是白膚色人的寫字時多皆向上斜，蓋與他們的樂觀，熱情性格有關聯，至于褐色的人若其他情形無二，所寫的字行多皆向下傾。

若是每個字寫得過于向前斜的人必是富于精力，進取，無耐性，恰如面部凸出型的人之性格。每個字寫得若極正直或向後斜，天然的表示其人謹慎小心，精細深慮並且有時是能嚴守秘密。事實上隱名氏的筆跡多皆是向後斜的。

幼童們寫的字永遠寫出大而散亂的，但是他們的腦力逐漸發達，智慧及心力專一隨之增長，他們的筆跡也日漸小而工整。老年人的筆跡當表現手的軟弱顫抖、漸失肌肉的操縱力。

我在新錫蘭時曾認識一位很富的商業通訊員，他慣將重要的商業通信寫在一張明信片上，而且他的筆跡極細小而拘束，並且把一張明信片的正面同背面都寫滿了。這種特點永遠表示經濟甚而帶點吝嗇。在相反的一方面，字寫得很大每行相距甚遠且留着很寬的空邊人物，多皆是浪費的。

能守秘密的人寫。Secret等字的上端必封得嚴而無隙口。若是寫這幾個字時上端開着口其人必然

爽快，他可以以任何事都告訴你，並且時常不能嚴守自己的秘密。

一個人不論是男女，寫字時若起初寫得極大，隨後愈寫字體愈小，他或她必是善于應允，但却不善實踐自己的諾言。筆跡粗重者表示身體壯健有力。字體一筆一畫均工整，又如寫一或十時的點同橫均整齊規矩者，其人必做事有次序有規律，精確並能耐勞。

有的人從來不願同別人握手。若到道不得已時他只將自己的手交給你而不作任何回應，這種握手的人多是自我中心的，冷淡的，也代表不關心與缺乏興趣。

溫暖而有活力的握手，用力平均，姆指壓緊你的手背，這是表示友善，誠懇，信任與胸懷開誠。

除非是極親近的朋友，小心那種過分親近的握手法的男女。這種感情勃發式的握手是表現過火，而且多半的原因他是有求於你，再有一種就是拚命用力的握手法，這表示體力過強，性格粗魯，並且時常缺乏熟慮，機智。

記住了，從握手觀察人的性格，他們的姿勢不但表現他們他的性而且還代表其臨時的情緒與感覺。你與一個陌生人握手的方式，決不同你與頂要好的朋友或情人握手時一樣無異，你在健壯快樂時的握手法也與你在愁悶病弱時不一樣。

一支冷淡的手隨着一副冷淡的缺乏熱情的天性，一個人的手若時常是暖熱的其性格也暖熱。這種人具有多量的情感反應或者他是熱頭腦與多情的。

在結束本章所談人的表情問題之前，我願指出極重要一點，這一點是人們的形體的九種異樣中唯一可以有意識地改變或操縱的。沒有一個人能改變自己的面貌，除非用料學整容手術，也不能改

變自己的肌膚或頭髮的顏色，骨骼構造，但却可以改變他的面部表情與舉止態度。因此記住了——使用本書前幾章所寫完基本與不能改的諸種形體異樣去觀察人，然後用其它表面可見得如像他的姿態，他的握手法，他的筆跡等再加以對正——永遠記在心裏，一個人或者由於某些原因以致舉動等完全與他真正的本性不符。換言之，記住了動作雖然比空話顯明，但也可以如空話一樣有虛假，但是其真與僞却瞞不過真正的個性分析學者。

第十五章 你的身體是否健康

最後，但却不是次要，我們談到第九種形體異樣體質狀況，而且這一條時常是許多個性分析學者所忽略的。也許你已慎重的觀察了一位朋友，你看明白了他的面型，膚色，身軀，結構等等。你分析之後，斷定他應該是活潑，富精力的實行家型的個性，然而他却全無這幾種特長，不可失望，也不要立刻認為個性分析學全是無稽之談，再仔細研究他，細看他的體質狀況，及他的健康情形，原來他的扁桃腺有毛病，心臟衰弱，或者是因為別種毛病致將應有的性質優點完全抵消。

記住了！假如你發現一個人本應當是好動的但他却懶惰，本當是沉靜的人，但他却極易受神經刺激，本當是溫和而富機智的人，但他却總易怒喜爭鬥，很可能的是他的體質中有甚麼毛病。

你自己試查看一下。你曾有過幾天或幾個星期之間，性情像是完全改變了，你平素的好脾氣全改了，你一向喜歡做的事體現在使你全不愉快嗎？假如這種情形延長了，你必當注意，最好去找醫生查一查你的健康有何毛病，假如你把自己很細心的分析過了，假如你明瞭你是那一種的人，應當是怎樣的，可是你的現狀與此不對，大概必是你把「體質狀況」這一項要件忘記了。

不管你具有何種能成功的才幹，身體不健很容易將這種才幹毀壞淨盡。你可以同一位很理想的人結婚，共享今後的美滿生活，然而你的婚姻，就許因身體病弱而被摧毀。你或許找到了一種最適當的職業，而你的健康狀況，會阻礙你不能做。

我想起了一個熟人，——是一位很和善的教授。他在全學校中，極受師生們的愛戴，主要的因為他的脾氣太好和藹了。突然間，並且像是毫無原因，他變成了易怒，暴躁，時常大發雷霆。沒有一個人能瞭解他因何突然性情改變。醫生檢查也未得出究竟。他的家庭生活頗為美滿，又無經濟不足的難題。這真是一件怪事。最後一位專門醫生，發現了他的眼皮之下，左眼球的角膜上生長一點東西，因此擾亂了那位教授的全部神經系。用適當的手術割治之後，這位老教授的和藹好脾氣又行恢復。

由此你可以看出本書所講九種形體的變異每種都有相聯而不可分的關係，就像一座橋樑的石柱，共同來支撐橋身，安然使你走向知人知己的境地。但假如抽去一根則整個橋身即將不穩。

個性分析不能從半途跳到結尾，這是一種需要按部就班的科學。「其中一共有九種人類的形體變異，欲明瞭你自己，或是任何人，這九種情形都應當時細查看到。」

最後有一個問題幾乎是每個同我學習的人不時都要的問，就是人的性格是否會有改變。一般人平常都相信人的天性多少是固定的，意思就是不變的。然而現代的心理學家却說這是錯誤的，宇宙間沒有一種事物固定不變，從最高的山到薔薇花的花瓣，每樣物體都是在不斷動態中，從極微的原子到太空龐大星座，每個分子每種物體都是在無休止的變動中。

你的性格有改變嗎？你的體質構造有改變嗎？當然是有的，現在的你同十年前，上個月，甚或

昨天的你就不是一個人，主要的問題應當是——你是變得愈好或是更壞了呢？

前天我在街上遇見一位老朋友，看見他不免寒暄道：「喂，一向還好吧？近來做些甚麼？」他答道：「哦，沒有甚麼，我簡直是消磨時間，過一天是一天。」這是不對的，人是不進則退，你是怎樣？

第十六章 人類工程學

你們在前邊已經學過不少章，關於科學個性分析法的知識，現在試來應用一下。這裏有一個青年人羅君，以前我曾分析過他，你們試用想像替他解決一下難題。我先把他所講關於他自己的情形錄出，他說道：『我對自己的前途十分迷惘憂慮。我今年二十四歲，應該明瞭自己當走的道路。我從中學畢業之後，去到一家建築公司充當工程練習生，鉄工與材料股事務員。我節省一點錢，去年讀兩年工程專科學校。但是畢業之後，我却找不到我認為應該能勝任的工作。我到處奔波，最後沒有辦法，只可遇到甚麼工作也幹，於是我先當傳信員。現在我當一個飯店裏的廚師。我會當守夜的，並會又當過幾個月的工作。但是我的目標何往呢？我做什麼工作方能夠成功呢？因為我願意又能勤苦工做，只要我曉得應當向何方前進。巴先生，我是脫離了軌道還是未曾呢？』

這個青年同許多人一樣，對於自己的前途不知何往，我希望你們代他設想。這位健壯的青年，衣裝整潔頭髮光亮，用本書學過的術語講，他是次白淨的膚色，側面形上端凸出，下端凹進，智慧與好動混合型，肌膚柔細適中，肌肉富韌力，頭型高，仄，長，後頭方形、前額狹。試用心想像他的樣子，他現在不如意，懊喪，他和他的朋友生長在不穩定欠溫和的環境，他們憎恨環境。

讓我們試作個性分析，在我的面前列出一張診察表，我細心將他與人類形體九種異樣作比較觀，不久我便答出結論。

「現在，羅君，讓我們先看你的積極或優長的性格。我們先說使你高興的。好啦，第一件你必是很會順應又且多才，你喜好新的意見，新面目，新地方，你決不肯苟且安於現狀，你好批評並能分析。你喜歡把東西拆開來作比較研究觀其究竟，你對社交與交友只有中等的能力，（且偏重好與異性來往）將來是一個好的丈夫。你好尋究原因，喜反想，對將來的所得比對目前的利益更感興趣。你對音樂韻律頗能欣賞。你誠實，有善創造的智力，能專心，善觀察，勤苦。你的心頗敏慧，喜讀書，研究，思考事物，你對於意思，地方，事件的記憶甚佳，尤長於思想之增進，你對於數字，系統，次序，及推理力有特長故擅於數學。」

「但是，（現在且說幾種你的性格弱點設法糾正）你常把時間用於白日幻想，你常心不在焉，並且你不善理財。你對於姓名文字記憶力差。再者，你常欠機智地與你認識的人意見反對，你極需要圓滑手腕，你不瞭解人。我不是說你威嚇人，其實你還很需要爭強，發動與急進，你的體質略能你的談話表達能力欠佳，你的態度似太溫遜，你太謹慎並因而產生怯弱。」

「現在我願建議給你以下的幾項職業，目標，這些是你應當挑選的也是能以勝任的，不要枯坐等候職業機會來尋你，因為你當廚師或鐵工匠全是耗費大好精力，你能選擇下邊的一種工作必然能成功而且愉快，（一）化學技師，（二）電氣技師（三）科學研究員，並且我若為你建議一種業餘的有趣工作，請研究商業美術。」

「喂，朋友，無論你對現有的工作是如何的討厭我決不建議你立刻放棄了它，除非你已得到了

別的維持生活的辦法，你在工作期中，學完你在補習課。去找一個夜校，讀關於我所建議給你的三項工作的學科。開始去在化學，電氣或工程界尋找工作。換言之，就是開始向你將來志趣所在的工作圈內深入，你將成爲一位工程師或研究家，而不是當總廚師。」

「但是你的那些弱點——讓我們看看如何糾正它們。發展你的急進力，糾正你的猶豫不決，因循宕延。第一！立刻起始每日不斷練習深呼吸運動。第二！試在運動場上，作競勝負的遊戲比賽。第三！練習快步走，游泳，划船。不要忘記了你的最大障礙是懶惰。第四！時時督促自己道：做去，並且立刻做，勿再推延！」

「爲了你自己的保障計，你應當多學習一點關於用錢的方法。你應當謹慎節儉，避免作投機生意，並應當有一個收支預算。不要借別人的錢，也不要借錢給別人。學習著名理財家的生活方法。我建議你讀那本極有趣且有用的書，就是富蘭克林郝伯斯著的「財富之奧秘。」

「你還需要更多的交際手腕與機智。我建議你加入一兩個社交俱樂部，並積極的參加各種活動。你的談吐能力還不夠，應多讀書，高聲朗誦，假如可能加入一種非正式的辭論會或演說訓練班。你應當發展你的記憶力與構思力，注意讀本書以下的數章，我將告訴你很多關於增強記憶力與智力的方法。」

「我建議你以商業美術作爲業餘的工作，而不作正業是因爲你的科學才幹遠優於你的藝術天才。然而你確具有藝術能力，而且你若得以發展這種業餘愛好，必定感到愉快。」

「羅君，以上就是你的計劃行程。我願再對你簡要重述一遍，請相信我，並按之實行。簡言之如下：你再當短期廚師毫無意思。你具有一位工程研究員的一切才幹。找一件近於化學或電氣工程

的工作。仍繼續在工作之餘讀書。向你那最適當的職業目標邁進。欲經濟收入增加，則當發展你在科學方面的技術與效率。羅君，你會達到目標的，只要你願意按着我上面的建議大綱，努力去做。記住了，成功的代價是努力！」

諸位，以上你看見了一位人類工程師在工作，測量另一個人的才幹與能力。你看見了一個人生的計劃被列成。你看見了如何從紛亂中建立起秩序。你看見了一條康莊大道的築成。羅君眼裏帶着希望之光，向前發展。他不復是一個人羣的棄夫。

但是以上所說這些，對你有何關係呢？原來如此；你也可以這樣做。你能增加你的快樂。你可以用本書的所講科學知識，與專門工具，測量你的才幹能力。假如你認為這是一個故意單獨設立的例子，或只是想學的片段，讓我再給你一封我剛接到的來信看：

「巴爾肯先生：今早我收到一張二百九十三元的支票，其中一百七十元是我的純利。這個數目對你也許認為很微小，但是我要對你講，我只是一個大樓公寓的電梯司機生，每月八十元的工資，這一筆額外的利得，我應當感謝你。事實如下：」

「你還記得會代我作過性格分析嗎？你說明我是凸出面型，膚褐色，好動與智慧混合型，身軀短小，肌膚粗糙，高型頭，前額上端方形等等。你也許忘記了，我以前是鐘表匠，因為眼有毛病，不能作精細的工作，失業數月才找着這份司機生工作。」

「你在分析之後，曾對我講，應當做關於機械的工作，但不妨做較大的東西，如製家具，我以前不曾想到這些，但我却先試着做幾件自己用的家具，因為買現成的價錢很貴。」

「你會鄭重說明，我當鐘表師也不對，因為那工作對我太纖巧，但是你又說我確具有機械技巧

，很適宜用于製作大件的物品。哈，你所說的真對極了，我就依照你的指示辦法，現在已經得到一筆額外的收入。」

「這所公寓大樓管理長的小姐將要結婚。她與他的未婚夫手中存款不多，買不起商店現售的家具。我聽說之後，便去問他們說道：「請到舍下看看我自裝的精美價廉的家具，假如你們願意，我可以代製一份，代價遠比家具商店的便宜得多。起初他們二人以爲我是說笑話，最後到我家來一觀之後，那位小姐很誇獎我的手藝。於是邀我同去家具店內，看一套最新的式樣，回來決定拿出三百元，着我代購一切木料，動手製造。我每天省出一部時間，在家中動起手來，兩月之後，全副家具做成，雇一輛載重汽車，送到他們的新居，當時接到這張二百九十三元美金的支票。我業已說過，從這數目中，我的淨利是一百七十元，抵我兩個月的薪水。哈，這還是剛開端，……這套家具製成後，現在我又接到他們的親友來同我約定代做的五六份。我大可以辭掉電梯司機生的工作，專做開設一個木器店了。」

「巴先生，我應當感謝你給我的建議，我感覺製做家具很愉快適宜，我就要辭去司機生的職務，專造木器。我的前途十分光明，這是我有生以來第一次如此感覺。我從衷心感激你。」

艾迪爾敬上。」

現在，假如你對於本書的第一篇業已了然，你就具有了完遂成功與快樂的工具，你已有了這種知識與瞭解助你發現並利用在你一生中最重要的東西。但是切記住：世界上一切的工具不會對你有用的，假如你把它棄置一旁而不用任其鏽毀。你應當從今日現在起就利用這種性格分析的原則——於你自己，你所遇到的人們，在你的職業上，在你的家庭中。你自己坐在屋裏說道你是一副會發財

的像貌，那毫無用處。你應當出去做能發財的工作。

因此下一步即是應用你以力學過的，在向前進之先，且停一下自己審查一審，你對於前述九種形體異樣都能完全明白了嗎？好的，讓我們開始應用這種驚人的科學個性分析法

第二篇 怎樣應用個性分析法

第十七章 應用心理學

吾人的心與身體，有着極密切的關聯，凡有足以影響到身體的，也會影響到心的方面，這種心理的平行性，乃是一切科學個性分析法的基礎，大心理學家維廉詹姆斯曾經說過：「所有的情感的主因，無疑的都是發自生理的。」意思就是說：你的任何情感的表達，如：喜，怒，哭，笑，恨，妬或愛戚，無一不連帶要使用身體某一部分的肌肉筋力。

例如：還記得我們前邊講過關於懼怕，你若確實被驚恐時，你的膝蓋便顫抖，牙齒相切，身體四肢失掉了操縱力，你的心跳個不停，臉色變得蒼白，實際上，身體顫抖乃是一種下意识的反應動作，幫助自然將你的血液速送到肢體末端。

著名心理學家，都能指出這種心與身體之間的密切關係，個性分析心理學家，更推陳出來這件有趣的事實。你表現一種情感，若才只一次，不會留下多大印象，但是你若重複表現這種情感，便會留下不能抹滅的印象——非在你的額上或你的手紋上（但有的江湖卜者，則專由這些皮毛而不科學的徵象，判斷人的個性。）而是留在你全身的一部分，從你的頭頂直到你的腳下，你身體的每一小部分都能表明你的許多性格。

實際應用這種事實已很普遍。為避免成爲長期的憂鬱的形體表現，不要時時搓手，握拳，皺眉，揪髮，或用愁苦的聲調說話。保持輕快高興積極的態度。決心以積極的創造性去處理你所遇到的

一切問題。深深呼吸，使你的胸部挺起，下巴伸出。笑！現在你如此做時再試作愁容，便幾乎是不可能的！

柯教授對他的學生們時常勸導並重複說：「我每天每件事體都是愈來愈好。並且要笑着說這句話。」

哦，是的。我曉得強迫你採取一種完全異於你往常生活的新態度習慣是很難的。然而強以有益的新習慣代替舊的壞習慣，是增加人快樂的一個重要步驟呢。

我每次教學生心理學基本原理時，都取一張硬紙卡片並輕輕折它一下。這個卡片立刻又張開恢復原狀卡片上的折痕也很輕。但是我用力多折疊上些次，終於便合了起來。與此情形一樣，你第一次新做一件事時，在你的腦際畫一道新的痕，那個印象也許很輕，但再之重複做些，最終便成了一種習慣的最重要的一件事，當然是去養成好的習慣，不論是練習早起，吃飯細嚼，守時刻，養成和氣的笑容，或對於一件難題集中心力。欲操縱你所希冀的習慣，是很簡單的，假如記住心理上的重復定律的價值。

在這裏我忽然想起一個故事，就是說有兩個相熟的小夥子，一同上前線打仗，第二天早晨便要聽號令前進。時間已到，隊長吹號發令進攻，他兩人跳出戰壕，爬過無人荒區，甲轉過頭望着乙說道：「喂，夥計，你的臉白得像一張白紙，你心中必是怕極了！」乙固執地回答道：「是的，夥計，我很怕！但是你若有我一半的懼怕，必早就臨陣脫逃了！」從這個故事，我們得到一種有益的教訓，這兩個入之中，誰是勇敢的呢？乙雖然面帶懼怕，却是勇敢相，因為他心中他與懼怕抗爭，仍繼續前進，他是在製造勇敢的形體狀態，甲則只是獸大膽，不關心，或者他是並未明瞭當前的危

險。

再說一件有趣的事體，吾人身心的每一部分的發育，都與它的營養及使用相關聯，假如彎起你的右臂，便敲起一塊堅硬的髓肌，然後彎起你的左臂，假如你不是慣使左手的人，你的右上臂肌肉比你左上臂的大，你若是慣用右手打網球的運動家，更會明顯的看得出你的右臂前節比左臂粗的多。

讓我們由這種簡單原則往較深處推論，這裏我們有一位慣用右手的人，那末不可避免的結論是，為何不給他一件利用右手的工作？這不很簡單嗎？

這裏我們由觀察做一種科學個性分析的簡易實驗，一如利用一個人的優長性格作科學職業指南，我們給那個人一件需要跑腿的工作是不對的，應當給他一件利用右手的工作，結果是甚麼？他喜歡做那件事，他很快樂，他很有效率，他自己高興，同時也使別人滿意。

你也許說這個例子太簡單，然而就利用這條簡易的原則，其合理的結果會改革你的整個人生。我們怎麼利用呢？

第一：實際練習正當的心與身體的習慣。重複做各種積極的正當的情緒——堅信，意志，愉快，決斷，熟諳等等——練形體的上狀態表情，直到成爲一種自動的反應動作習慣。

第二：利用你的優秀的體力與心力，你的長處爲職業上的幫助。不要用你的弱點——換言之，你的「左手」，利用你的「右手」，分析你自己——尋找出你的優點都是甚麼？找一件適當的工作，正好利用這些優長，如你的音樂天才，你的機械才能，你的社交本領，你的藝術能力，你的發明力，你的專一力，你的科學研究等能力。

第十八章 品格的奧秘

只須具有一種好的品格，並無其它，時常就能使人成功。缺少好的品格是一切失敗的主因。

我認識一位馬太太，她向我訴冤說：「巴先生，我的女兒費麗絲今年二十二歲。她長的很美，人人都這樣說。她在大學畢業時代全班致畢業詞，而且她的智力極好，她的服飾也時髦，穿裝打扮得很漂亮。但是她像抓不住一個男朋友。我想她是缺乏一種品格。但是她應當怎樣去發展這種個性的特長，俾使她能得到男朋友，如像隣居家的那位小姐雖然不很美却已有了一位好丈夫還生了一個可愛的小寶實並得到安全的生活呢？巴先生，你能給我一個答案嗎？」

哈，是的，馬太太，我相信有一個答案。在我答覆之前讓我先說前幾天我在俱樂部聽到的一段談話，那裏共有四個人。一位是著名的戲院經理，第二位是精明的商店老板，第三位是頭腦極清楚的某公司人事部主任，第四位是我。談話不知何時轉到了這個品格或品性的問題及怎樣得到它。

「哈，周，」我問那位戲院經理，「每個劇場，舞台，銀幕或播音明星都需要一種優美的品格並且必得有。到底品格是甚麼？」他回答道：「巴爾肯，我想這種特性可以名之為俊俏，漂亮，態度大方，體格健美！即好萊塢所謂的「唔」明星！我們就可以叫它美。這便是我對於品格的意見。」

那位商店老板立刻插嘴說道，「哦。不然！我敢說與此全無關係！我的一個最能幹的推銷員有一種奇異的品格，他却沒有你所說的那些特點。但是他却極會講話。他的談話是那樣有趣動聽使你入迷。他無論走到何處都能得着大批定貨。」

那位某公司人事部主任接着說道：「我對這個問題的意見却又不然。我若雇用女書記時，必細

看她指甲，她的外表與她的衣裝，我總相信清潔，外表及對裝飾的審美力一定與好品格有極大關係的。哦，還有一件我要加添上去的就是一副動人的笑容。這是如同點心上加的奶油。」

隨後那位老板轉過臉來問我，「喂，巴爾肯，你曾經接觸過數千人。你會為各大公司選用職員，你更會指導數千人各得到適當的職業。你對於這一點有何高見呢？」

我相信他們對於我所認為的一種令人可親的品格表示驚訝。「諸位」，我說道，「我想我們自古迄今最偉大可愛的品格是一位最家常的，最沈靜的，最粗魯的甚而是最拙笨的人，像貌不揚，頭髮蓬亂，衣服破舊，——滿懷憂鬱及許多難題心以致臉上無法強打笑容。然而這個人却有偉大的品格！」

「你說的這個人是不是林肯？」那個人事部主任問道。「正是他」，我答稱。但林肯的偉大可敬可愛的品格奧秘是甚麼呢？在研究林肯的一生歷史時我常發現他的粗魯拙劣，你不妨稱其為俗野。他時常坐在污穢的旅店中對人們講用傘捕捉老鼠的故事。當有人責備格藍特將軍酗酒好飲時，誠實的林肯率直答道：「看看他喝的是甚麼酒；我要照樣買一些送給別的將官們喝。」

「林肯同一位上議員某天在華盛頓城的街上步行。一個黑人走近前脫帽向林肯致敬。林肯也照樣舉一下帽子還禮。」

「林肯先生！」那位議員憤然說道，「你為甚麼對一個黑人行禮？」林肯回答得很妙，「我不能讓一個黑人會比美國的大總統還有禮貌，不對嗎？」

林肯是一位極其家常樸實不修邊幅的人。他的兩條長腿行路姿勢極難看，他的破舊衣服決夠不上漂亮二字。但他對於別人却有着極大的影響力，其故安在呢？下面是我對於他的品格的真實奧秘

的定義。

林肯有一種異乎常人的才幹就是能對於別人切身相關並有興趣的事體予以同情的關心。

我以為這就是獲得朋友並使他們喜歡你的唯一祕訣。我並非指對別人的風涼好奇心，更非惡意的好打聽別人的事。我說的是對於別人的問題，理想與見解的同情，有益的關心。這就是最重要的所在！我想每個漂亮的女子，每個聰明伶俐的女子，歷史上每個喜賣弄風情的女子自克麗奧白翠直到現在的女子都該曉得此事。

任何人的漠不關心的態度最容易攻破之點就是男子的自大與女子的虛榮。你若同任何一個人談關於他的事體，他的生意興隆，他的政治功績，他的智慧成就，他的身體健康等等，必可打動他的心並使他滿足得意。

學習與別人談關於他們的事體。記住了現在的男女百分之九十九都是具有普通的人性並且私的。我們都關心于我們自己的家庭，自己的孩子，自己的意見，自己的希望，自己的判斷與種種。你若同我談我所喜愛的狗，你引得我異常高興，你若同我講你的狗怎樣怎樣，則使我煩燥不愛聽。你若眉飛色舞暢談你的打牌或打球的技術，他們不久便皺眉不愛聽，但他們却歡喜對你講他怎樣巧妙的打败了對手。

林肯當年寫那封在歷史上永垂不朽的慰問函給五個兒子均喪命戰場的老母時，他流露出發自內心的同情，他對另一位母親內因她的兒子擅當夜哨兵失職被軍法判處槍決來向他求情談話時深受感動乃阻止行刑時，他表示出異常的同情與了解。他的一生完全是對別人的事體給以超人的同情與關心的長遠證明狀。因此他也被後世萬人以最偉大的人物品格而想望！不管他的形像如何的粗俗，拙

笨，面貌醜陋，衣服古怪，與農家子的背景。

現在你若感覺自己的品格尚有些欠缺，培養這種對你所遇見的人們表示關切的偉大習慣，倘能如此，你到處必受歡迎，無往而不利。這就是魔術一般的公式可幫助你達到一切目的。獲得人們的了解。怎樣呢？極簡單！就是：對人們談他們的事體；學習對別人所關心的事體給以同情的關切！

第十九章 面貌與個性

我們所遇見的人的面孔是對於整個性格分析科學最有趣且有幫助的可研究之點。你會坐在電車裏或公共場所窺詳別人的面孔而猜測他的性格嗎？好的，研究人的面貌特性並不難，特別是在你自己明白了前邊所講的九種形體異樣基本要點之後。

當然你明白我們並非要談前額，因為所謂人的面部的正當解釋是指眼眉與下巴中間的部分。眼及眼眉在研究個性時都很關重要，我將在本章最後講，但目下我們且拋開它，只講從兩額骨與鼻樑向下到下頰之部分。在研究臉的不同部分時，首先我們把臉分成三部（一）鼻部分（二）嘴部分（三）下頰部分。

鼻部分是臉上代表能力的部分，假如你分得很準確，它應當佔全面部一半。鼻子吸收養氣到肺裏去。所以它是肺部健康情形的積極明徵，鼻子若是長而且寬顯着健康的淡紅色，額骨高而寬，你的鼻部分便算是特大。這是有積極能力與精力的又一證明。假如鼻部是長而不寬則精力是忽張忽弛而無恆的。假如鼻部寬而不長則精力便是潛伏的或欠活動的。

肺部若有任何變化立刻會影響到臉上的鼻子部分。顴骨一邊或兩邊微發熱帶淺紅色是肺中有毛病的徵象。顴骨上部呈大紅色是有肺病的最普通現象，患肺吐血病的人鼻及兩頰部分定極蒼白。

由鼻子旁邊到嘴角現出一條深的面紋也是富意志毅力，堅決的明證。我有一次曾分析過一位著名大工廠的經理，他的鼻部分就是長而且寬表示具有魄力才幹。但有一位學過性格分析的人就說那位經理決沒有豐富的能力。他時常一天坐在公事房不見活動。然而我們仔細分析他的習慣，原來當他坐在公事房不動的時候他供給數千別的人以偉大的動力。他那運用不停的心正在計劃新的製造方法，開闢新的國外市場，新的生產方策。他的推動能力就從那安靜辦公桌上灌輸到全體組織，並達到每個工作的員工，如同電線將電力運到全工廠。

又有一次我分析過一位智慧型的某教授，他在某著名大學的研究部工作，他臉上的鼻子部分也很大。他的體力雖不常活動，但是他的驚人智能却表現于他的學術研究上。他曾寫過一本書根據希伯來，希臘，拉丁，法，德，義等國的研究資料。他對於這些國的古文學有極豐富的知識。他的哲學與神學論著均被認為是權威之作。這就是他的驚人之強的能力表現。

因此假如你發現一個人的鼻子部分表示富有能力，不要誤認為他必是天天打球運動作體力的勞動。他也許那樣，但他也許不那樣就像我上邊舉的兩個實例，把同樣的精力用於智能方面。

臉上的鼻子部分代表能力並表示肺的情況，在另一方面嘴部分則代表胃及全消化系的情形。醫生診查病人時，第一步就是看病人的舌頭，齒齦，呼吸，嘴唇及牙齒。

一個人的嘴部分大，豐厚，健強，唇色紅潤，呼吸良好，吐液豐潤，齒及齒齦均完好，他的胃消化力與營養吸收力必強。這種人將與胖型人一樣富活力且好吃。嘴部若是發育極好表示有活力與

復元力。這種力可以一連工作很多小時，吃飯極香，睡眠三四小時即可。

假如臉上的這部分生來不豐，短而狹仄，肌膚乾瘦，齒及齒齦不佳，這種人必然缺乏活力而且復元力亦薄弱。有時這種情形表示消化器官不良，假如你就是這種情形最好去找醫生速爲你治療。這種人需要富有養分的飲食，多休息睡眠，他們容易疲倦懶竭。他們易怒，悲觀，不滿意，主因就是消化器官不良所致。你所遇見的每位患消化不良病的人必是憂鬱，譏嘲悲觀的，不對嗎，這又是心理生理類似現象之一種。

再說一些關於嘴可代表性格的事體。嘴唇愈寬而且厚其人的形體慾望愈大情慾亦愈濃，嘴唇仄而薄的人則沉着而自持。嘴唇鬆軟的人缺乏意志力。嘴唇過于寬而厚的人肉慾必盛旺。嘴角向下傾的人必抑鬱悲觀，反之嘴角向上挑的人則樂觀富于希望。關於上嘴唇或長或短所代表的性格種種可說的很多，故願另闢一章詳述之。

臉的第三部分是下頷（即嘴下巴），這部分代表人的耐力強弱。我在前邊已經講過下巴與心臟的活動直接相關連，並且還會說明方而且長的下巴乃有毅力勇敢，堅決的表示，下巴短而向後縮的人必易興奮衝動。因此很明顯的是一個人臉的下巴部分愈長且寬則愈有忍耐力及身體的持久力。有人曾問到我嘴角上生有笑渦的人有甚麼特點，爲甚麼女人多有酒渦。笑渦是屬於女性的，表示多情。她們需要多的愛情。有時你會發見一個男人嘴角也有酒渦，但其意義仍是相同，即多情是也。

你的臉是鼻與下巴部分大而嘴部小嗎？那末你是富有動力與耐忍，但却缺乏蘊藏着的活力，你需要更多的復元力。你的精力很容易用竭。你就像一架好的機器而爐鍋裏的汽力供給不充足。這就

是你的工作呈忽張忽歇狀態的原因。你的嘴及下巴部分大而鼻子部分小嗎？那末你蘊藏着大量的活力與復元力但却缺乏動力。換言之，你大概是懶惰。

這裏讓我們說一點關於耳朵的事體，雖然這似乎是跳出臉部的範圍，你想向別人借錢嗎？你想曉得甚怎樣的人最大方而容易向他告借嗎？那末，先看他的耳朵。固然應當找一位肌肉柔軟，仄型頭，高前額的人，但最好的徵象還是尋找耳朵垂長且與臉部離開的人。這種人是富同情心且和氣的。不可同幾乎沒有耳垂的男子或女人告借任何東西，他們不會應允你的。

一件可做的有趣事體就是給你自己或朋友拍照像片，看每個人的鼻嘴下巴等部分與世界名人希特勒，墨索里尼，羅斯福，邱吉爾等人臉部作一比較。

現在講到眼。『眼是心的窗戶』，古詩人及現代的科學個性分析學家皆如此說。聰明的人無不認為眼睛是代表一個人的心身狀態。他在怒時發出兇光，笑時亮若明星，憂時溶若液體。愚笨的人眼睛呆滯，青春的炯炯明大，戀愛者的眼溫柔多情，有病的人則兩眼無神無光。

心懷欺詐的人的眼睛很容易看出來，注意他那眼皮微閉，眼珠左右亂轉。不敢正眼看人。這樣的眼神必是狡詐，偷摸，欺騙的人。

誠實的人的眼睛多是睜大並安靜的望着你。眼神他是坦然，張大，自如。有些詭詐的人故意裝作誠實，但他們的眼光並不坦然自信，却裝得過火而成了用力瞪着看你。小心這種狡計。須知真實是不可故意誇大的。

大而圓的眼睛表示領悟力的寬博，對於一般事物皆有興趣。有這種眼睛的人對於所見的一切事大多能獲得一副心中的形象，並且心思靈活。因為他們是不停的在學習，兒童們的眼睛永遠是張得

大圓。

羞怯或目光向下望的眼睛表示自卑或過份拘謹。不可斷定凡是不敢用正眼看你的人都是不誠實的，他或許是因爲缺乏自信心，或是因爲心中有事自己埋在沉思中。

眼珠淺色的膚色人也淺性格亦屬於淺膚色人的。他們喜歡式樣變化，新的意思，新面孔，新地方。眼珠淺色的人應避免做單調無變化的工作。

深褐色或黑眼珠的人多是屬於拉丁或東方人。這種眼睛表示有堅持力，情感深厚，黑眼珠的人常是多情的但也是多忠實永久的，假如黑眼珠閉合着則是懷疑的表示。

兩眼中間相距遠表示對於形像，式樣，景物，而目的記憶力好。世界著名大畫家的兩眼中間寬得幾乎可以再長一隻眼睛。誠實的眼睛——忠心，永恆可靠的眼睛，皆睜大，眸子正中上下着顯得特長，試看鴿子的眼睛。

好色或多妻妾的人眼皮特別顯得厚，粗，腫脹並且是眼皮微閉着，眼神呆滯，半閉，無光。

瞬閃的眼睛，與眼角旁及下邊現出皺紋的表示其人的性情幽默，快活，真正幽默有趣的人眼睛中常現着閃光即使他嘴唇不會笑。

兇狠的眼睛是上下眼皮平行半閉上眼皮略硬。眼向上斜，上眼皮似凸垂的人狡滑不可靠。

眼睛線條刻劃柔美，眼眉睫毛細柔如絲，表示其人敏感並富藝術鑑賞力。明朗有生氣的眼睛，眼白晶潔，表示青春，熱誠，健康，活潑。

大眼睛表示好動，情感，多敏捷，且常有極深的情感。大眼的鹿，便是敏捷靈活的代表。小眼睛的人遲慢，更能深入，思想有堅執力，他們或甚精明，小節謹慎，但不若大眼睛的人富感情。輕

信不疑，天真無邪的眼眼是圓而睜大。眼白完全圍着瞳人。這種人常易於受騙。

讓我們看看眼眉。凸垂或低懸的眼眉遮蓋着眼珠的人領悟力好觀察深刻。他們對於科學研究多有興趣。眼眉平直的人富男性特質，重實際對實事有興趣，極彎的眼眉是屬於女性，表示敏感愛美。也有時表示喜膚淺瑣細。眉毛粗濃眼皮並粗的人富於雄健，善順應，喜戶外運動活潑多藝。眼眉中間相距極近甚而接連並且眼睛亦接近的人必然暴躁，乖戾，心地亦狹仄。

現在你可以注意你對面的人臉上各部份形象，且很容易測知他的性格，不是嗎？

第二十章 嘴唇長短與個性

容我先說在公事房會發生的一段故事。

我曾雇用過一位極能幹的女書記，她的品格極可愛，對待人的手腕尤其好。但却有一個弱點——是當書記所不應有的。她寫字極不整潔。幾乎每一行中都有塗抹的，墨蹟弄污的字，而且這位女士極敏感不願被批評。我在聘用她的時候就已知曉這一層，但問題是我怎樣保留這位能幹的女書記而將她的弱點糾正，我等待到終於有一天她送我一封打好了的函件，異常整潔而毫無塗污。我請了她來說道：『畢小姐，這封信打得真好又乾淨，我要給你道賀這樣才是一封理想之好的商業信件。』我告訴你聽，從那次起她打的信件都是極其整潔秀美的。現在我要回到正題了。我怎樣曉得她是敏感的呢？我怎樣知道對付他只能用誇獎而不能用責備呢？這極簡單，因為她的上嘴唇短，表示其人受不得批評，渴望被人稱讚。欲明此種特性，注意看鼻子下邊直到上唇紅邊的這道直溝。假如直溝極短，你可以斷定其人渴望誇獎，甚至有時喜歡人假意的恭維。我們平常相交往的人們之中多有特別敏感的人，他們有很優的性格，但是他們却喜歡被誇獎。因此你對他們談話時務必慎思考慮

、你說出來的話是否比用真的武器更能損傷他們的感情。注意他們的上嘴唇。

現在讓我們將這一點應用來衡量自己與別人，並增加我們的快樂。你太太的上嘴唇短嗎？那麼對她說話勿太不客氣，不要怕恭維她。輕輕在她肩上拍上一下比甚麼都使她高興。吃完饭坐下看報時仍不斷說，『杭尼，你做的番茄牛肉真好吃。』或是你們預備一同出門時不要因等她換衣裳時候太久不耐煩，等她穿好時說道，『狄爾，真漂亮！真會打扮。』你將獲得驚人的效果，她會像度二次蜜月一般快樂。

用稱贊代替責備，這是待人的最有效的祕訣，不論是對待何種型的人，但特別對於上唇短的人尤有效力。見着上嘴唇短的人應將這點記在心中。他們喜愛被稱讚，誇獎是他們的雄心的最佳刺激力。他們所以要成功也是爲了給他們的家人朋友或國人知曉他們的能幹。他曾聽說過一個極無能的男孩子，忽然有女朋友喜歡誇獎他，立刻振奮起來在運動場橫衝直撞成爲有名的運動家。但這裏也有一個危險信號是上唇短的人所當留神的。你應當知道自己的弱點——太好虛榮。練習去分析你們渴望的誇獎，看它是真的應得的或是假的別有作用的。

當然你還應該考慮前面我們所講過的其它形體異樣。假如那位上唇短的人同時肌膚柔細，你的稱讚便應溫文雅緻。與此相反的，假如那人是粗肌膚的，那樣你大可爽快的盡量誇獎他都能吃得消。你的上司是粗肌膚上唇短的人嗎？好的，你不妨說『你曉得，你是我從來未曾遇見過精明強幹的人。我想起做這種事真是有天才。』他必極高興聽。

現在讓我們結束起來。男人，女人，男孩子或女孩子凡是上唇短的都渴望被稱讚並歡迎人的恭維。欲使他糾正他的錯誤，恭維他的優點優處。欲使他繼續依你所希望的做去，再多恭維他一些。

若是你自己的上嘴唇短——留心你易被恭維所述的傾向。不斷的自省你近來是受你的頭腦還是受你的短上唇所支配。

現在你也許在猜想假如你的上嘴唇長是甚麼意思。談到此處使我想起來英籍電影明星喬治艾里斯會寫給我的那封信。他信上的謙遜措辭與他所附的照片上最顯著的長上嘴唇給我的印象極深。這裏我又想起會有一位女郎行將結婚走來問我一個有趣的問題。她問道『我將同一位男子結婚，但他的像貌上有一特別處！你從照片上可以看出，就是他的上嘴唇極長。這是甚麼徵象？我想你一定能給我一點指教俾使我們將來的生活更美滿。』這個問題實在爽快聰明，極值得立刻給一個確切有益的答案。請看下邊。

上嘴唇長的人對於稱讚或恭維懷疑。別人恭維他的話，他有點不相信，反應常是『哦，真的嗎？』這些上嘴唇長的人從人生經驗中得一大教訓，就是他們認為大量的稱讚恭維（當然不全如是）多是不誠實，是基于想由你得到一些東西。假如你誇獎他的種種，他的家庭，或他的事業，他的立刻反應是應該懷疑的。他認為你必有求于他或賣給他些甚麼。直到你證明並無別的用意。

然而這種特性，時常與一種聰明的善分析的心思相俱有。憤世嫉俗的人知道理智的最大敵人是感情，而感情中最難支配的一種就是被人誇獎時得意忘形。因此他的背往後仰防備他的判斷被恭維所述。他的目的要做到非常人而且能成功。並且這種人多皆能免除我們常犯的一種錯誤——就是他對自己的不幸遭遇不歸咎別人。

對待這種人最好的方法是正當的批評他而不稱讚他。你若見着這種上嘴唇長的人時，準備挑他的錯，但却應該公正恰當，不可故意吹毛求疵，那樣任何種人都不能受。你若真看出他有不對的地

方，不可吞吞吐吐，直截了當的對他說。不必道歉，無須乎批評他而後再說幾句恭維話。最好是與他談話時不帶一分恭維。

永遠記住了上嘴唇長的人自有其獨立的見解。他做事完全爲討自己喜悅而不是爲的別人。他好一味孤行，他的自尊自重心很大，但這自尊自大無須外界人士的贊許。他的唯一競爭者是他自己怎樣能完成計劃的意見。這種人心目中有一個他自己該當怎樣行動怎樣反應的一定形式。他衡量自己的成敗也就以他自己所定的標準，你無論怎樣恭維他也是毫無用處。

我有一位朋友上嘴唇極長，在某次高爾夫球比賽得勝之後十足的表现出這種特性。那一次本來不會請他加入，臨時因一位比賽員缺席只好請他代表，對方有好幾位是全國知名的球員，但那次各人的技術却大見退步，結果我那位朋友竟出人意外的獲得亞軍的錦標。當我向他慶賀時，他却答道：『不要說了。我一向會加入比賽不下八百次，平均八十次得一回錦標。我今天打的並不好，是對方的技術差池。』所以你對於這種人，多恭維是無用的，他們是粗魯的人！你也應當用粗的方待法對他。

不久以前在一個宴會中我得到兩個極明顯的證明。與會的有一位畫家願爲客人作速寫像，一位美麗的歌女先被速寫，她坐下來第一句話是：『先生，不必畫得十分像我，只要把我畫美就可以了。』那位畫家低聲對我說道：『怪不得她的嘴唇如此短。』畫完之後，他又爲一位軍官速寫。這位軍官的上嘴唇特別長，他坐下來說道：『艾先生，不必客氣，我嘴上有甚麼就請你畫甚麼，皺紋，疤痕，禿頂請都畫上。』

假如你是售貨員，對於這種上唇長的賣主是讓他自動的買。不可忙着說他有何不對，但須指明

他何處錯了。把事實與論證擺在他的面前由他自己下結論。不可替他建議，不要同他說別的人們都愛用某種商品的。進言恭維他是不生效力的。

前不多久，我會得機會參加某大公司的董事會，董事長是一位著名的大富商。他的部下對他全是唯唯諾諾，凡是他說的甚麼，只有點頭稱是。那次開會我却站立起來不客氣的說道：『董事長，你的意見很對，但是你却把事實沒弄清楚。我來證明給你聽。』試想在座的他的屬員是怎樣驚訝，恐怕我的這幾句話必然要惹禍。我解釋明白之後，巧妙地結束說道，『因此，畢凱先生，除了你的前題事實錯誤之外，你所說的其他一切都對。』哈，那位先生至今是我頂好的朋友，從那次之後我每逢說甚麼話他都採納，就是因為我給他一種有益恰當的批評而別人都是一味的對他恭維阿諛。他的屬員都敬畏他，但假如他們學過科學個性分析學，看見他那長的上嘴唇，便可以洞曉在他的潛意識內十分的敬重凡是對他作正確有益批評的人。因此你的上司若是……長，切記不要淨說『是，是。』你看對了時給他一種恰當有益的批評，喜歡聘用對他唯唯順從的屬員的上司，多皆是不能忍受批評的。

你的上唇長嗎？假如是的，我對你的勸告話：不要太多疑了，世間也有誠懇的人。你的太太誇你漂亮時不一定就是繞着灣想叫你替她買一件新衣。你的副理說前天你講演真動聽也許並不假。至此你又曉得了不少關於上唇所代表種種性格與個性，你又可以應用去知人知己。下次你若看到煤油大王的照片時注意他的長嘴唇。他的心完全在煤油上：你不必想拿香蕉油博他歡心。

總結起來說，上唇短的人敏感，怕受批評，而容易被稱讚恭維所打動。恰相反的，上唇長的人多疑，對於一切的恭維稱讚都不相信，他憎惡他唯唯說『是，是』的人。請利用這一點去觀察人，

但須用對了。

第二十一章 姆指長短與個性

在古羅馬時代有一條習慣是人的大姆指有着異常重要的任務。逢到羅馬的某一個紀念日，全體市民都萬人空巷的來到羅馬大競技場看一種猶如而今的足球比賽的遊戲。他們來看的却是被壓的角鬥士們不顧性命的比武爭強。在大競技場中，二十個持劍的武士，每兩人一組對揮利刃，鮮血橫流。時而慘酷好殺的某一組停止下來，那是因為對方武士所持的利劍已被打落或是本人被刺傷倒在塵埃待命。勝利的武士將寶劍高舉得意地望着看台廂座中的國王聽候信號。甚麼信號呢？就是大姆指的動作姿勢。假如國王將姆指向下指，地上倒着地戰敗的武士立刻被結果性命，若是姆指朝上，那個武士的命就得保全。

在那時期姆指有關生死！並且對於人類種族還有極重要的性質。

假如我讓你細察你的姆指，大概你會感到驚異的。「人身體上如此不關緊要的一小部分對於科學的個性分析學有甚麼關係呢？」你爲這樣問道。好拉，答案在此。我的意見以爲，還有許多分別科學家也認爲姆指的發展。乃是人類進化到文明的大原因。聽來像是風馬牛不相及，不久嗎？不久你就會明白你身上的這個小東西却包含令人難以置信之多的羅曼史，科學歷史與人類關係。

細心聽我說，因爲我要從進化論生物學的根據點上，然後再從歷史觀點來與你談關於姆指的種種。大概你也願意從醫學方面知道一些關於姆指的事情。並且也願意從性格的觀點上知道一些。你想不到你的大姆指上還有這許多說辭，想到過嗎？

人類與其他動物的形體構製有的地方分別是極小，但人類的姆指却是一個顯著的例外。「人是動物中唯一有真正姆指的。」最近似的只有人猿的手上有，但他還不能做我將要你立刻做的事情。用你的姆指與同一隻手上的其他四個指頭相接觸。很簡單，不是麼？哈。沒有別的動物能這樣做。人猿也只有一個極短小如贅瘤般的姆指生在距掌心很遠的地方，在所有動物之國中，這算是與姆指最近似的，但是即便他也不能用姆指與其餘同隻手上的四個指頭對面。「好啦」，你將要說，「這有甚麼？目前它與我並無關係！」但它會有的，不久就有！

人們永遠自稱他們在體力智力雙方都優於其他一切動物，但是說實在的，人們如此吹噓的優於萬物者有些則是荒誕。例如許多別的動物實際上或比例的都比人類強壯。一個人體大小的猩猩能夠將兩個鬥拳家輕易舉起並能把他們的頭顱擲碎像玩番茄一樣容易。有的動物行動極速。有的動物的嗅覺或視覺比人類特別銳敏。有的則更富愛家的天性。例如貓。松鼠最能遠慮節約，蜜蜂更會合作，狗尤其忠誠。還有對於子嗣更會鐘愛。鳥類具有更好的韻律感覺等等。

但是人類却有兩種心力的特點顯得優異。一是他的意志力或意願。二是他的推理能力或智慧。在這兩種心智上的意志與推理的不同之外，還有一種形體上的顯明區別。就是只有人類有真實的姆指。並且還發現姆指及其發展是密切而反直接的與一個人的意志力同推理力有關係。

姆指愈長，並且位置愈在手掌之下，那個人的推理與意志力便愈強。好啦，現在先看看你自己的姆指。我知道你不能忍住不看。當你看的時候，讓我告訴你怎樣計量姆指正確的長短。

使你的姆指自然與手並齊。正常的姆指尖端應在食指關節四分之一吋地方。對了，四分之一吋這代表普通一般人的姆指長短。假如你的姆指特別顯得短——你應當設法發展你的智力與意志力

。偶爾你會發現某人的姆指達到食指關節處甚或過之。你明白它是何意義——意志力太強——傾向固執頑強。

最理想的姆指是長並且在手掌上生得靠下。凡是我分析過的每一個能幹的行政首領！如西道爾羅斯福，郝金斯，塔夫特，威爾遜，摩費特等人都是生得靠下的長姆指。

讓我們從進化論方面來看這個性格的標識。當原始人類被猛虎或其他野獸襲時，他必是拾起眼前任何一種武器，或是石頭或是木棒向敵者擲去。朋友，你覺察到了嗎？假如沒有姆指他決拾不起或拿不住一塊石頭或木棍。隨時間演進，他尋找出別種攻守的武器。他拆下樹枝削為利槍。由槍改製為矛，後來又製成劍。並且這樣繼續進化到現代的武器。那未很明顯就是假如人類沒有這個重要的姆指，便永遠不能成為使用工具的動物。人類在首先會了製造並利用工具之後方成為萬物之靈。而且若沒有姆指，則幾乎使用任何工具皆不可能——不論是原始時代的石器或現代的錘鋸。

現在且講一段歷史。在古斯巴達與希臘時代，他們最輕視懦弱者。兵士所犯的最大過失就是見敵人而敗北逃回。他們怎樣懲治懦者呢？斯巴達人使用一種奇特而簡單的刑罰。他們僅僅把罪犯的姆指砍去——如此而已。然而，每個斯巴達的軍人或武士偶然的或由其他原因被砍去了姆指，他們立刻也就實行自殺。因為無有姆指，他再也不能使用槍劍，而在那好戰的時代，人若不能打仗，也不能生存。

現在讓我們再談一點生物學。你會看見過剛剛生下來的嬰兒嗎？每個新的嬰兒剛一呱呱落地是把他的小小姆指握在掌心內。

換言之，在每一個嬰兒剛生下來就具有意志與推理能力。但是由于那嬰兒的心間智慧的第一次

閃照與意志的表現，姆指便開始伸張並直立在外邊，永不再縮回，除了到某一剎時。同醫生談話時，他會從醫理方面告訴你，關於姆指的有趣事體。一位醫學界最著名的權威者說，「嚴重的病症如像中風，癱瘓，癱瘓等影響意志力的也會使姆指變成衰弱。」

你會參觀過瘋人院嗎？你會見過先天的殘廢傻子或觀察失掉意志力的人嗎？你會發現大多數這些不幸的人都慣常把他們的姆指在掌心裏撫弄或握着。

這裏還有一種醫學上的徵象。當一個人將死之時到底他還能否再活，成爲一個嚴重的問題，這時聰明的斷診家必細心觀察種種的生之徵象。他會聽呼吸，心的跳動，脈膊，最後還有一件重要的就是他看那個人的姆指。只要病人的姆指還伸在外邊，他就還有一線的生機。他還有意志力，他的推理能力，他對生的掙扎。但是假如姆指已衰弱無力倒在了掌心之內，醫生會知曉此人將不久于人世矣。他是無法救了。他已經失却了他的志力，與他對人生的掙扎力。

因此人的姆指也是正量你自己的能力與增加你的快樂的又一公式。例如你是一位喜操縱的商業領袖之下的一個職員嗎？看正自己的姆指。假如它的長度越過你食指的關節，你也是一位自己意志堅強，性格固執不能與你的上司長久相處。放開你的眼另外尋找一件工作！

那末，現在且勿玩弄你的姆指。開始利用他們——去尋找你自己與你的快樂。

第二十二章 手所代表的性格

世界上有若干萬萬的手。若干萬的腕，拳，指節，指甲，手掌，手指，姆指。你曾有過任何概念關於這些在日常的生存上所佔的重要嗎？

手生來是去搬動沉重的機器，也是去撫摸嬰兒的嫩頰；去做廚下的勞役工作，也會去創造藝術的傑作。但是不僅此也，你的兩隻手不只有一付靈巧的機械工具可以做一切任務，而且還有一觀本能性格的天書，可以窺知你自己和別人的性格特點。因此把你的心打開來明瞭這種科學，並且張開你的手放到你睜開了的眼睛。

我對於你的手發生興趣。我却不是對於所謂的相手術有興趣。實際上我也不關心那些僞方術說能知道你的過去或預測你的將來，但是我的科學研究工作確實告訴我人的手是極可靠與明確的性格的標記。

科學性格分析學家作有系統的觀察手時，他將學習觀其顏色，結構，肌膚，粗細，柔韌，指形，姆指——甚而指甲——並且他若從這些觀察所得而求出一個總合的性格圖形時，他實是對那個人的性情，癖氣，潛在力業已有了可貴準確的計量表。他對於人性的奧祕算是又多一種認識。

現在讓我們回想一下我們的三種基本型式的人——智慧型；好動型；動力型——也就是思想家；實行家；領導家。好啦，手的分類大致也劃分為這三種。

智慧型的手是長，細，尖，三角形，纖巧與柔美。這種手表示智力，心細，聰明與藝術的優長。

那種大的，四方，骨骼畢露的手無疑的表示好動，活潑的性情，興趣近於機械工作，與體力的活動。

那種短，圓，肥的手，肉極厚，代表我們常見的，活力，胖人型，富有管理力，商和，法律，與好享受的天性。你都明瞭了吧？

但是手的構造再特爲分類也可以列作以下六種：富理想或精神型的手是小的，手掌長而纖瘦，手指如圓錐形指尖尤細。皮膚白而柔軟，指甲如杏仁形。這是幻想家，詩人，藝術家，與伶人們的手。他們是敏感，纖巧，愛美，不重實際。

現在談到純圓錐形或富感情的手，它比着上一種的手略短並稍寬，手……略尖，他們也是藝術的，敏感的，衝動的，細巧的男或女。但這種人喜愛他們自己的安逸舒適。這就是何以他們常未肯利用自己具有的優異的藝術才幹。然而這種型的手應當細心觀察其姆指，姆指堅硬不屈或軟弱易屈則完全代表兩種大小不同的，即有的成就的人懦弱無能的人。

第三種是哲學家或多節的手，關節指節骨骼極顯露。指甲長而整齊比圓錐形的略方。姆指大，多骨並堅強。這種人喜歡分解困難紛亂的問題。他喜好推理。窮究哲理，他是獨立的思想並爲嚴正不偏，好批評且勤學。

方形或實際家的手是堅實與角形。姆指也是堅實且大——……甲短而形方。這種是好勤——機械的或建設的手——勤奮，實際的實行家。

再有一種是平而如薄片形的手，這就是方形手的擴大，但手……下部細而……端却寬如槩形。這種人有能力並好動。他或許是很精明，富發明力，甚或顯露優異的天才。這就是你之所以能在成功的拓強者，發明家，航海家，特殊的工程師——精明能幹的人們的中發現這種的手。

最後一種型的手是手掌特厚而堅硬，短棒式的姆指，手指粗硬。這種粗糙形狀醜惡的手多見之于野蠻人或做苦力的人們羣中，這種手代表智識較低的人們，欠勇敢少智謀，有時性情粗暴。

以上爲六種基本的手型。也有各種型混合的手。有的手指是扁寬，也有的是錐形或方形。生得

這種奇特形手的人是多才藝與善順應。這也表示喜變動與變化。

手的顏色可以使你知曉人的熱忱、熱心與誠摯。永遠不變的白色的手（不受室外溫度的影響）表示自大，冷酷，沉默，自私欠同情欠熱誠的人。淺紅色的手表示愉快，有希望，——是一般具有普通同情，熱心，有生氣的人。若是血液過多手便呈大紅色，表示極度熱心誠摯。這種人富生氣活力但有時性情暴躁。皮膚顏色褐黃表示體質不健，或者是因肝臟欠健全，這種人表憤世悲觀。

現在，信不信由你，……甲的形狀却也是最能代表性格的，小或短的指甲表示喜批評。多疑，矛盾；寬指甲表示體力強，勇敢能忍耐。長而寬度適中的：甲表示其人愛美——藝術家，理想家。你也可以從人的指尖觀察其性情。指端愈尖，其人愈好理想；指尖愈寬愈重實際。指尖扁如獎形表示精力與特殊能幹；指尖方形表示喜規矩次序。長手指的人瑣細。他們對於任何小事體都有興趣。他們是精確，能忍並有條理。你會聽一位手指特長的講師用極長的時間講些不關重要的事情嗎？在有些工作上我們聘用長手指的人即是在會計，設計，科學研究，書記——這些都是需要能處理細瑣工作的人。

短手指的人易衝動。這種人對於大的廣的計劃，大的意見，廣泛的事體有興趣。手指滑潤的人敏捷智巧，手指多節的人慎重好探究。

你還記得我們講過關於姆指的一章吧？我們略述其歷史，生理與醫理的重要並且說只有人類有真實的姆指。好啦，試利用你的記憶力，現在略作複習，因為姆指是你的手指中最重要的一個。

你們之中有多少位在數少時之前對於你的兩手知道許多？舉起手來，好的！今晚在你把兩手放進棉被之前，先做一個你從未做過的事體。看你的兩隻手，留心地看，讓它們的特點幫助你明瞭如

何盡量利用你的長處——如何革除你的短處——甚麼職業你最適宜做——恰如明瞭你的身體其它各部分的特點。我們所想要成完的是一幅整個的圖畫，但是每一筆劃我們都當用心。

現在你也許不能記得這一章的前邊所講過的都是甚麼，或者所有以前的幾章你都忘掉了。我不會怪你。這種科學我會費了二十五年的時間學習，我不能希冀你在二十五小時之內就完全會運用了。這本書是我希望你時常熟讀的。

這裏有一點關於手的事體值得注意。我在細心觀察過銀幕及舞台上的著名的手之後，發現沒有一雙手是合乎一般傳說的陳舊的關於手的美點；就是那種十分長長纖細，柔軟無骨，白淨無色冷淡的女性小手。真正的藝術家，真正的實行家——如信羅牟尼，海倫何絲等人都是好動創造的實行家型的手，多數人的指尖都是扁笨的，關節露骨的；那些體質懶惰的人却多生得一雙纖巧尖長的手。我們是學習判斷性格並且我們是用觀察鑑別人，他與我之間唯一不同的你是猜想一個人的性格，而我決不是猜想。我作許多的歸納但它們都是根據一些準確可靠的觀察。

不久之前。某著名報紙的副刊編輯來要訪問我關於性格分析法。我當時因為很忙所以拒絕了，但是他也是一位能幹的記者具有堅強的毅力。我從未見過他，但是某一天早晨他又化名來訪直等到我來公事房時。他最後說明是來求我給他作一次職業分析，目的是藉此寫成一篇文章登在報上。他是一個聰明的訪員與著名的新聞記者。在投身報界前他曾是司法部一個聰明的祕密工作員。

我走進公事房之後他站起身來說道：『我的名字叫費思客。』他的身上頗現吃驚之狀，當我立刻問他道，『你不是一位記者嗎？』略現遲疑一下，他反問道：『你怎麼會知道？』

『這是我的職業，』我回答。我約他到我的私人談話室讓他坐下。過一分鐘我又問道，『請恕

我，你像是平常慣用左手，是不是？」他臉上略現不安然後答道：「是，但你怎樣知道？」我隨後又問：「你會拉提琴，對不對？」他更覺奇怪的答道：「你到底是如何會知曉的呢？」我說——「哈，這就是個性分析家的奧妙之一！」

過一忽兒他一定要求我告訴他怎樣只觀察片時就會知道這許多有趣的事情，因為他確是一位記者，平素慣用左手，而且他還會拉提琴。我最後對他解釋了一兩點，而且說出來簡單得好笑，若是我被你發現了如此簡單之後也許使你對於個性分析學家的莊嚴失掉了。

我說道：「費先生，當你取下帽子手套與外衣時，我便注意你的手。我是慣於留心觀察人的每一部分，而且假如你看看你右手的小指同無名指，你定會看出指端生着硬皮。我所分析過的提琴家都是左手小指與無名指尖磨出硬皮，但是你因為慣用左手持弓所以右手小指與無名指按弦；你明白了嗎？」

我很想與你們講述成千上萬他所遇見並分析過的有趣人物。其中有害羞的中學女生，傲慢的市長，扶輪社員，曾犯過罪的人，當地的紳士。

我如何能忘記那位和藹而善懷疑的，穿着農夫的破褲子，身上放幾根草棍並故意歪斜披着上衣的神學家呢？他希望我能上他的圈套把他借認為農夫。其實他忽略了一件小而重要的觀察點。我永遠與我分析的人握手。我從未分析過一個真正的農夫有一隻白的手，軟的手掌與圓錐形的指尖。

本章摘要

通俗的手——形狀：粗糙，發硬，手指短粗，掌厚。性格優點：勤勞，重物質。弱點：欠聰明

，缺乏想像力。

方形或好動者的手——形狀：方手；指尖亦方。性格優點：實際，好動，喜建設。弱點：需要心智集中力與想像力。

智慧或圓錐形手——形狀：手掌後根寬，指長或尖圓。性格優點：敏感，善順應，富藝術鑑賞力。弱點：易向幻想，易變，無恆。

活力或肥胖的手——形狀：手與指均肥圓豐滿。性格優點：喜舒服，好安逸，好吃，擅經商才幹。弱點：易傾向懶惰，縱慾。

扁形手與指——形狀：手指如藥刀，指尖扁後端細。性格優點：富創作力，智力體力均勇敢。弱點：多怪僻。

富情感的手——形狀：手……極尖長，手薄而纖巧。性格優點：富直覺力，重感情，易受感應，愛美。弱點，體質弱，不實際，不善經商。缺乏忍耐力。

第二十三章 男女體質與情感之差別

男人們，多半以爲你優於一切的女人。哈，你並不然。因此我特意與你談談男女之間的差異這個有趣的問題。首先我要說明三件事。我們要談的是指全體的男子與全體的女子——並不是指某一個男人或某一個女人。我說這話在先，是因爲我近來演講怎樣使婚配適宜的問題之後，接到很多很多的質問函件，說是我所講的種種對他個人完全不然。可是這正足以證明我的一種見解，就是女人的一切短處中最普通的一種是他們總認爲一句廣泛着說的話像是專指她一個人講的。

讓我先舉出幾種男女體質上的差異然後再講些智力性情方面的差別。最典型的男性是何種樣子呢？他多是黑膚色，臉的側像上半截凸出下半截凹進，鼻梁高直，腦門後削，下巴突出。此外男性典型的結構多肌肉有力骨與肌肉均極顯露。

至於女性則幾與上述形狀恰好相反。他們多是白膚色（西洋女性則多較男子為褐），臉形多為凹入，結構多為神經質並甚活潑。身軀較小，皮膚毛髮柔細，骨與肉豐而柔。男女不但在形體上有顯著的不同，他們在智慧情感心理方面亦大有分別。男性多積極，有力，好動，自私，投機，喜運動，慣操縱，善發明，欠宗教信心，自立性，急切。

真正的女性則無上述的男子特質。她們多是被動，接受，愛美，敏感，虛榮，好動情感。仔細，保守，固定，虔信，忍耐。

讓我再多事的細把男女性格不同處申述之。因為男人喜好統治支配又因為他有健壯的體力，於是男子多是發動，暴虐，甚而殘忍自私。

反之，女子則慣使用她們那偉大有力的「不抵抗」律。利用她們的直覺悟力，聰慧，魔力，同她的說服感化手段去對付男子的暴力與意志。男人慣用直接了當的方法，女子則慣用間接手腕。男子所要的是權力地位；女子要的是無形的影響力。男子去取得事物，女子喜保存事物。男子設法獲取事實與名望；女人只需要愛與美。男子能創造也能破壞；女人滋育保全。男人為知識，財富，成功，權勢而奮鬥；女人所願奮鬥的是愛情，美麗，和諧與安全，男人愛動物，女人愛子女。男子喜四海漫遊，女人愛居家中。男人是不安靜並好投機；女子則謹慎怯弱。

女子的學習能力也可以如男子的一樣快而好，有時且優于男子。她也能教導人，但迄今她們缺

乏先驅者的勇氣。男子多皆急欲當領袖與支配者，因此人類的種種成就他都勝利了。不但在科學，戰爭，工業，與開疆，即在宗教，哲學，音樂與藝術上亦然。

但是在女人起而為女性界主張權力之前，我願提出一個極重要之點：你很難甚而可以說根本不能找出一位純粹男性的男人與純女性的女人。許多的男子具有一些女性的特質，如像喜美術欣賞，善感，不抵抗，虛榮，同情，愛子女。同時也有許多女子具有男性的特點如重實際，有毅力，自私，愛動物，進取能賺錢等。

有一回幾位年輕的女士對我說！『我要一個真正的男性。』她實在的意思並非如是。這句話只是基於表面的想像，因為一個純粹男性的男子是殘暴，自私，生硬，專制且自大。在相反的一方面，一個純粹女性的女子是歇斯特里病態的，情感無定，順服的。真正自尊的男子決不能容忍她。

有一點我們業已明白，我們若有顯然的證明女性特質佔優勢，那就是一個女性化的女人，或是一位女性化的男人。在另一方面若是男性的特點佔優勢，那就是一個無畏，激烈的男子或女子。諸位記得你在學校時代見過像男孩子一樣頑皮的女同學或靦覷得像女孩子一樣的男同學嗎？

一件值得注意的有趣事體就是女飛行家伊爾荷德具有不少男性的特點。你不以他與男飛行家林德伯同等看待嗎？他的好動與健壯的肌肉結構正是使他完成橫渡大西洋飛行的主因；他是第一位女性有這樣勇敢的成就。你又曾注意泳過英法海峽的女游泳家艾德爾嗎？他那寬肩膀，好動型的體質，粗糙的肌膚！都是男性的徵象。又如著名的婦女運動家安桑尼：比山特，塔拜耳都是有顯著的男性特點。在另一面，大藝術家如何夫曼古比里克，佩德瑞斯基則是男性中代表人物而具有藝術的愛美的，富幻想，敏感，多情的女性特質。

小姐們！你打算要一位完全男性的男子！噢，不想。我知道你的真實心思。你要一位男性的男子，但還須具有了解，機智，忠心，同情並且愛家庭和子女，不對嗎？然而這些正是女性的特點。

還有男士們，當你挑選女友時，擇一位真正的女性，但還要看看她有沒有男性優點，如重實際，意志力，理財力，善交際，進取心，思想快，勇敢等。

實際上文明可使男女性互相消沒。愈進化的男子有時愈具有較多的女性特點，野蠻原始穴居的男子完全是男性的，他就像一個野性的雄馬不懂得何為情感，美術，戀愛，溫柔，人道，或其它後世人所學習後來的社會特性。愈進化的女性。在另一方面，則漸具有男性的一些特長，她不再只是負傳種責任的動物，只伏處穴中或家屋，到了外界就馴順無主張，她現在漸漸有自信力，勇敢與實際的人性，進取，探險的天性亦漸顯露。

而且記住了，選擇一位進化的與協和的同伴是美滿婚姻的第一步。因為男子在進化的女性（即是具有男性特點的）身上可以獲得苦樂與志同道合的特點。而且妻在一位進化的丈夫（具有一些女性的特點）身上可以獲得同情與了解。

因此假如你是敏感，纖巧，健美的男子或女子，對這些優點應珍視之，不可引以為羞。挑選喜悅那種特點的與人之交，選擇一種可以利用這些特點的職業。要保持本來的你，最不可自欺。

同時希望男子們記住了，那種性情柔似絲一般的女子固然很能迷惑你，但到人婚後生活艱難時便不是福了，最好的妻並非絕對女性的。最理想的丈夫是有一些女性的優點。

讓我們進一步討論男性格與女性格。個性分析怎樣將兩性的心理差異與生理差異相聯解說呢？

我的科學個性分析法是基于人的個性表現于他的相貌上的一種前題，不是嗎？用術語講來，這本書的全部都是講的這種心理平行論。那末除了最顯著之外，男女形體的差異都是甚麼呢？

也許這個問題似乎可笑，但讓我們仔細的觀察兩性並切實的看她們一下。你每天所見的男與女有若干的不同呢？（你可以將這問題問你的朋友們。）我說的是形體上顯見的差異。我知道關於這點我業已說過許多。）但讓我們再作進一步研究，現在讓我們看。男人的臉上有汗毛而女人的臉上光潤——這是一種。你還想起別的嗎？一——二——三——讓我們想，四——我看你是一時說不出來了。

你若是曉得我的研究所得男女之間有二十二種體形上的差異之後不會覺得有的嗎？例如略舉幾種。你會發現男人的體格比較女子高大，沉重，強壯，多肌肉，粗糙，成角形，並且肩部寬而臀部小。男人的頭顱呈角形且突出，女性的頭顱後部較長然少突角而平滑。男子眉毛粗重有棱角，女人的眉毛多彎細。男人的肩膀寬而方，女人的肩狹而削，男子的脊椎骨直而立，女人的脊椎骨彎而傾斜。男子的胸部大而深，女人的胸部（乳房除外）仄而平，男子的腰直，女人的腰兩側曲形。實際上，男子的整個身體結構是以直線為原則，而女人的身體構造則以曲線為原則，男子的腳粗，骨節，手，腳皆大，女性的手，腳則小。男子的聲音粗而沉重，女子的聲音尖而細。據生理學家艾里斯說，西洋女子外近于褐膚色，最低限度是比男子的膚色反而深一點，男子到近于淺膚色。

但記住了，你若發現上列的諸種特性俱全時你所得的是一個極端的人——百分之百男性的男人與百分之百女性的女人。我不信你會從他們的肌膚看的出來。並且假如發現到他們性格必都是屬于不良的。

現在我們不僅辨認出種種的外形差別，我們還要舉出它們所代表的性格特點。男女情感，心理與心智方面有何不同呢？女人爲了摩登冬天穿絲襪挨凍也情願，男人却笑伊癡，除此之外還有甚麼呢？

好啦，談到智慧方面男人的心性多重實際，物質，冒險，開拓，發明，敏感與客觀。女人的心則是一種全然不同的思想機關，它偏于理論，精神，感情，容受，愛美與直覺。

男人由觀察來推理，他要事實。女人則由自己的直覺去推理；她慣說她「覺得」某事物！她就知道了，如此而已。但有時候她們的直覺比男人的推理判斷更準確，你或會常聽見有些男人歎一口氣說道：『我若是聽我太太的話就好了！』

讓我們繼續往下講，男人喜歡當首腦上司；他們想要名義上與實際雙方面的支配權。在相反的方面，女人則是不抵抗。也許有的女人想要權力，但很少願要外表名義的權力。因此他們達到目的是用蜿蜒的方面——用說服——用她們的美貌，機智，多謀，並且若是這些都失敗了——好啦，她們只有哭泣。但是男人——男人拚命——而且百分之百的硬性男人對普通的外交手腕也憎恨。大多數男子能從大多數女人學得的一件事即爲——機智。

讓我們說明白一件事。一切有知識的人皆同意女人自從被現代思潮解放以來，她們完成了不少奇跡，她們證明自己幾乎在每種事業界均適宜做而且很成功。但是她們被壓迫的歷史已有數千年之久乃不能否認之事。大約還須數百年之後方能將過去女子被認爲只是生子機器，與外界思想，政治，社會等隔絕所遺留之弱點掃除淨盡，也因為過去這種環境的結果以及兩性形體的差別這種不平等確是存在的。但是這並非好或壞的問題——這完全是兩性間根本的不同。

所以，因為男人是如此構造的，又因為他得自由運用其能力，於是他的心智是進步的，並長于發明。例如你很難舉出六位女發明家，如愛迪生，馬考尼（無線電發明者），史提芬孫（汽船發明者）等人。女人天生就是不近于機器或發明工作，因此你不必希冀她們會玩弄新發明機器零件，除非她受過充分的技術訓練。

女人的智慧能力是比較保守的，消極的與接受的。她們寧願改善與保守而不欲探險擴闊。女人在情感上心理上對於外界的刺激比男人的感應速。她們比較情感重，好幻想，重精神與多情。她們比男人容易落淚，並且喜歡哭！電影工業很曉得這一點，于是特意製造一些影片，使你的太太或愛人得以『痛哭』。女人還比男人虔信宗教。你看在教堂禮拜的人羣之中，便可明白，女信徒遠比男信徒多——而且男子與男孩去禮拜，則多皆是爲了陪着自己的太太與母親。

然而最有趣的一點是，男人事事都要操縱支配的最好表現，就是他們在女人頂拿手做的事體上，也是領袖與統治者。誰是最有名的傳道者呢？男人！而當你發現一位著名的女傳道者如麥克弗菴時，她却是男性型的女性代表。再看看廚下的烹調術。誰是世界最著名的廚師？男人！育兒一事又如何？好啦，天下的母親與女看護，固然幾萬萬之多，但最好的婦嬰醫生百分之九十八都是男子。學校機關的首腦，固然多是男子，即便是最著名的裁縫師與服裝設計師，也多是男子。至於發明爲家庭主婦用的洗衣機，烹調機器，電熨鐵，削皮機，真空掃塵機的人也是男子。

今願向二十世紀現代新女性提出一件極重要的事實——你們的遺傳性與你們的女性優點，在幫助與處理人上給予一種極重要的天賦才力。你們的主要職業成功在于待人，在于社會工作，在於社會服役，在于人事工作，在於談話——而不在于處理事物。

讓男人去處理機器，零件，工具，物質等等。訓練你自己處理人——男人，女人，嬰兒。訓練他們，教育他們，勸說他們，領導他們，保護他們，改造他們——這裏是你的職業長處。講到此處正好打住，並且讓你們男士女士自己去論辯。而你們各有差別——二十二種可以觀察的，形體的差別已如我前邊所述，還有許多許多複雜的情感的，心理的與心智的不同。

讓我再提醒你一句，雖然男人是男人，女人是女人，人生的最富寶藏是——了解。男人與一個女人結婚若是為教育的，也和女人與一個男子結婚為的去改造他是同樣的謬誤。

第二十四章 誠實與詭詐的十五種象徵

當你第一次遇到一個陌生人時，你要明白你或許是開始作一番人類的探險，你不能知曉從這種接觸產生出來甚麼。他也許將成為你終身的至友，也許成為你的仇人。他也許為你打開機關之門，也許把你的雄心計劃摧毀。

回顧你頭一次遇見對你一生會發生極大影響之力的男與女。當時會想到你們的相遇有如此深遠的結果嗎？總起來說是這樣：新認識的朋友是你的命運的資材。這些人也許能買你的東西，賣給你貨品，幫你找到一件職業，與你結婚，拜訪你的家庭，同別人稱讚或責備你，介紹你與有權有地位人相識，或者如此如彼對你是一資財或負債。因此當你首次遇見一個人時你很該當迅速明瞭他或她的種種。而其中最緊要的就是：『你能信賴他或她嗎？』

你可曾借錢給一個不可靠的人？你會信賴錯了一個男子或女人嗎？當然有過！現在讓我告訴你怎樣立刻認出一個人是誠實或詭詐。

也許你會遇見過某人會說——『我能看一個人的目光便立刻知曉他是誠實。』是的，這很對。眼睛是誠實懇摯的極可靠的諸種明證之一，但現代科學個性分析法却不能如此輕易的斷定一個人的性格。個性分析是一種如法律裁判之科學；而你的週身從頭至腳處處都代表你的諸種性格。

我將告訴你誠實與不誠實的眼睛是甚麼樣子，俾使你一望而知——但務要小心。關於人們誠實與詭詐的可見得出的徵象共十五種。眼只是其中之一。假如你想得到精確，你應當對十五種徵象都加以對照。

你會看見過那幅世界名畫『小偷』，並注意他的眼睛嗎？看他的眼睛是如何的仄，上眼皮是硬而直，兩眼迷縫如兩條細平行線，眼珠鬼鬼祟祟地不住左右轉動。這種便是屬於騙子小偷的性樣式。誠然有些騙子是很狡滑的。他們知道誠實的人目光是直直地看你，因此他們也假裝誠實。但却做了一種大錯，他做的太過火了，太誇大了。他用張大的目光注視你，也忘記了實誠不需要那樣故意加重。

現在正要當心，決不可斷定一個男人或女子是不誠實僅只因爲他或她不敢用正眼看你。那便太不公平了。有的人是天生來怕見人的。他們對陌生人從不敢用正直的目光看；然這種羞怯的看人法是很容易辨認得出的。這種人的目光多是向下看，他們的身子略略搖動，對你却存慎防的態度。實際上我們有時覺得同這樣的人談話更有興趣。

再有一種人是哲學型的沉于深思中的。他們談話時目光不看你而望着別處如在幻想回憶然。但是到他要加重某一點時——哈，却全然不同，他用明亮睜大的眼睛望着你。

還有你會注意過一個孩子聽大人講故事時的那副信任同驚訝的神氣嗎？你會留心看過他那睜大

的眼睛，奇異的目光像是在說：『真的嗎？實在的嗎？』

反之每當你懷疑與不相信別人說的一句話時，你的外眼角多是閉上些，不是嗎？你姑且試做不相信與懷疑的樣子。

再有的是誠實與不誠實的握手。真正誠懇的人是伸開用手掌對手掌的握法；並且（留心此點）他的大姆指用力的壓緊你的手背！你明白我的意思嗎？手心對手心，姆指緊按你的手背表示誠實，懇摯，正大光明。注意那種狡詐的人，大姆指總是翹着的。是的，就是那樣；他是提防你！

人們走路的形狀也可以表現誠實與否。你在電影裏可曾注意到小偷在牆角鬼祟潛行鞋後根的內邊磨損嗎；嘴的樣子也可以看出誠實與否，還有一件重要徵像就是頭的形狀。此外，至少還有六種表現誠實與不誠實的姿態是你在無意識中做出來的。

不久之前，一個人坐在我的辦公桌旁邊，盛怒地拍打桌子大聲激烈地喊道，「巴先生，這確是實在的！」不幸，這個笨人如做出來的七八種姿式我便證明他所說的全是假話。最顯見的是：（一）他扣上他的上衣，（二）坐時身子後退到椅子背後，（三）拍我的桌子時用握着拳頭，（四）兩手交叉抱在胸前，（五）兩眼略閉。以上的表現都是集中或消極的姿態。與此大大相反的；你曾經見過一個律師或證人想將事實說給你的時候的神氣嗎？哈，他永遠是身子往前傾向着你，全身寬放，嘴張着，並且用手心向着你。「這才是真正的證明。」

換言之，記住從面貌觀察個性的幾種暗示點。巴拿姆說，世間每分鐘都有一個易受騙的愚人下來，為甚麼你用一生的工夫去證實他的話不假呢觀察你所遇見的人們，勿再受其欺騙，

現在爲了給你一個清楚的明瞭科學個性分析的裁判價值，我願列出如下十五種可靠的誠實徵象

。這意思就是說凡具有下列個性特點都是誠摯無欺熱心可靠的。

前五種是主要顯著的徵象。其它是次要的。

(一)兩耳以上的頭部寬大。(二)頭頂後部高而方。(三)目光堅定安詳自信，望着你時毫不用力。(四)耳朵周正上端方或圓。(五)手心對手心握手，姆指緊握對方的手背。(六)嘴唇豐滿而緊密。(七)姆指長。(八)樂意公開討論糾紛的問題。(九)開懷的大笑。(十)兩手張開身體姿式也為展開的。(十一)用兩隻手握手。(十二)喜好爭講價錢。(十三)坦白直爽的講話態度。(十四)嘴唇略張開(十五)腳根落地用力，走路時足趾略向外偏而非向內斜。

誠實是好處的。你也明白，但你更當曉得上述的十五種誠實的徵象用在日常與人接觸上。

第二十五章 增強你的記憶力的七法則

普通每個男人都能準確如繪地記牢一些無關重要的瑣細事件？如他所喜歡的電影明星的頭髮式樣，他去年吃的一頓好飯菜，他打麻將怎樣巧極地贏了五番等等。每個普通的女子也能牢記住某太太穿的那件新時裝？某人說過某家的祕密，她的女僕的錯誤等事。

但是你若問他們會看過的一本好書的內容，某著名演說家講過的一句名言，關於史地或科學的事實，或是昨天報紙上的重要世界新聞，他們那種堅強的記憶力却不中用了。我們的普通人都能愉快地回想起一些毫無意義的瑣碎事，但是若無有準備與學習，以前在學校念過的文法再考試時却不能及格；也記不清上星期報上看過的新聞；也想不起上次會讀的一本書中的大意。你也許懷疑這話吧？何不自己試一回？你能做以下的事體嗎？

你能想起每種郵票上印着誰的像嗎？他們的臉向何方？你記得你公事房裏天花板是何顏色？有幾盞燈？你家的樓梯共有多少階？試用這些瑣細的問題問你的朋友，看看他們的記憶力比你好多

少。

世界上成功的要素恐怕再沒有比一副好記憶力更重要的了。大多數事業成功的人，特別是在公共事業中，都坦白承認他們的記憶力在事業成就上佔重要地位。

每個人都發展成一副好的記憶力。這並不難。下邊所講的簡單而有效的方法，只要按照做去，在二十四小時之內即可改善你的記憶力，不論原來是怎麼壞。

語言中有兩個最重要的字就是『怎樣』與『何故』。增加你的心力效能與加強你的記憶力的第一所必需的是利用『注意與興趣定律』。

由這使我們想到記憶失敗與遺忘的主要原因。我們忘記一件事的最大原因是我們不會抓住它。你忘記了某人的名字是因為你根本不會對他的名字留心注意。你不會深想此事。你缺乏興趣。你的

心被別的事物所塞滿。

我的一個學生近曾說他對於電話號碼最記不牢。我立刻問他的女朋友家電話是多少號，當然他記得！他怎能忘記呢？他對此關心之至。這是一件公認的事實就是我們對於最感興趣的事記得最清楚。我想起那件事，就是；一個女子被傳訊關於一次汽車肇禍作見證人，她已記不清肇事發生的時期，誰受傷了，在何街或那輛汽車的樣式；但她却能清楚如繪不講述當時在車中坐着一個女子『身穿黑皮大衣帶銀狐圍巾，銅鈕扣，藍裙子，銀色跳舞鞋，纏藍頭巾』。這個見證就是應用了最重要的記憶定律的『注意與興趣定律』。

因此我們得到發展良好記憶力的第一條基礎定律——使你自已感覺興趣並加以注意。假如你想記住甚麼事，把你的興趣與注意力全放在那一件事上。把你的注意力集中使你對於那件事的印象真切生動。這個方法有着驚人的兩面價值，因為它不僅增進你的記憶力，並且還強迫你學習更多關於你所想記住的，於是也增加了你的一般知識。

注意或是興趣包括聽，看，嘗，感覺與嗅——換言之，是與印象生感應有關繫。

遺忘的其他原因有很多，例如感情受震驚，大病，病理的或生理的損傷，觀察力弱，教育錯誤，等等——但是主要的毛病還是注意力不集中。

因此欲發展任何部分的記憶力，最根本的原則就是——注意力集中定律。你對於一件事愈能多看多聽，多嘗多觸多嗅，你的印象或感覺便愈清晰永久，盡可能的練習運用你的注意力。這會在你的腦子裏刻畫成深的痕跡，回想的步驟包括腦經的再度旅行。

無論如何，一個人很容易回想起他的鄰人家會發生的大火。他永遠忘不了火烟的薰人氣息，怒燒的火燄，房屋木料爆裂的聲音，火的熱度炙人，四鄰驚慌紛亂等情形。回想這樣生動的經驗是最容易的。這像是永遠不能使他忘記。然而這同一位人却常會拿起報章來大致看幾眼之後把報放下漫然說道，「今天一點新聞也沒有。」但是報上載着世界的各地重要新聞都用大號字標題如「全國失業人數大增」「中國災荒——餓死數千人」「德蘇東線戰况激烈」他却一條也想不到。

不多時候以前我的一位鄰人訴說他記不起今天報紙上有何新聞。以上幾條要聞却都是當天報上載的。但上邊每條新聞都是極關重要的經濟，社會，政治，軍事消息，然而他却說想不起他看過的都是些甚麼了。稍加研究便立刻使你明白這是一種很常見的情形。（很值得注意。一個無名的兇手

用手槍在歐洲某城對了前所無聞的一個公爵放了一彈，就如星星之光燃起了流血慘極的第一次世界大戰。）

務要注意留心！

還有一種不能記住人的姓名或任何事情的原因之一就是那個人的姓名或事情呈現的方法疏忽散漫。例如，你遇見被介紹與某人相識，中間人嘴裏根本就沒有大聲說清楚他的貴姓大名。你只好對那位生朋友點頭說，『久仰，久仰』。但轉過臉來你就忘記了他的貴名。只好滿怨你的記憶力不強。

不然！你並不是忘記他的姓名，是你根本不曾聽清楚他的姓名。不可責備你的記憶力，錯過在於你的注意力！爲了避免再有這種現象，我建議你如此做。這是我的方法。

每逢我被介紹與陌生人見面時不管說的怎麼清楚，我也要再問一聲，『你貴姓？台甫？』對方若說，『賤姓『蕭』，叫仲訥。』我必再重複一句，『噢，蕭仲訥先生，久仰了。敝人叫韋二斯』。

你看明白了嗎？介紹與我們相見的人只說他的名字一次。也許我聽見了——也許未聽見。那沒有關係。我立刻問道，『你貴姓啦？』他答說，『蕭仲訥』，我聽見二次。我又重說一句『久仰了蕭先生。』我一共聽見了三次，我算是記住了他的姓名！同時我直覺地觀察他並打量他。我是同時並用我的視覺與聽覺。

下星期中你就練習這個方法與新遇見的朋友相識。記下他的身量，膚色，相貌，肌膚，衣服外表，態度，指甲，服飾，談話，頭的形狀，眼，鼻，嘴，耳朵等等。你觀察了這些之後，把這些特徵記了下來。對於你住的屋子，公事房，街上的樓房，汽車等等都做這同樣的觀察法，你會發現你

的記住力在一個星期之內已獲驚人的進步，你的觀察力與瞭解力也都迅速進步。

再有可以幫助你記憶力的方法是：對隨便一些事物如桌，椅，屋子，圖畫看一忽兒之後，用記憶力將它畫出來。然後與實在的東西比較。把你常在的商店或公事房的內部畫出來，可以把此板分成四，八，十塊則更易畫。把你熟悉的房子的外面形狀默畫出來，把窗與門等畫出。與你住的房子外面樣式比較，看有甚麼你忘記的。這種畫自然是粗略的因為只是練習記憶力的，並且是練習注意力。

這種練習不但訓練你用眼並且也是用心去認識一件事物。不久你就發覺自己用心做一種分類的工作，把你所聞所見的事物歸為門類，于必要時再拿作參考。培養對於你身體周圍發生的事體加以注意的習慣。觀察，留心。懷疑求知。使你的眼睛，耳朵張開。

『注意與興趣定律』是良好記憶力的第一要素。第二步記憶力訓練法是『背誦定律』。

我們童年小學時代所學的乘法九九訣至今仍不能忘，我們當初的學習就是使用『背誦定律』。中國私塾學生可以背誦全部四書即是明證。

而今我們於無意識中也使用這種方法重說某人的姓名，電話號碼，詩句等等，留心下次再與一位新朋友互道姓名之後，你常是嘴裏暗讀幾次，『蕭先生，蕭先生——噢，我記住了他是蕭先生！』

還有一種訓練記憶力的有用方法就是大聲多讀幾次你所想要記住的文章或事情，對於你大聲讀出的字句的聲音與意思加以特別注意。

附帶的，這是發展集中心力最有幫助的方法之一，然而假如你只是機械式的重述則是一個大錯

誤。利用重複背誦，但是要有知覺的與經心注意的背誦。

記熟詩句這也是最有效的方法。想記其它，如演講辭，文章與需要口述的也如此。當你準備去記住一篇演講辭或詩歌時，按下邊的步驟做：（一）讀第一句文字，讀的時候用你如照像的記憶力並看清楚那一句文字被印出或寫出的形像。（二）把本子放下並大聲重述這句話，同時像是用眼睛看見它的形狀。（三）第二句文字也如此做並且與第一句連在一起。然後重複誦讀這兩句，以至三四等句也都如此做。

這也許太慢並使你感覺麻煩，尤其是第一次做時爲然，但是不要灰心因爲不久這幾個方法就成爲自然了。

第三是：聯想定律。每天早晨你吃完點心準備離家去公事房時伸手去取衣帽——衣帽果然在那裏。這是實情假如一個總把衣帽掛在一定的架鉤上。一個人時常忘記把衣帽掛在何處必是他常把衣帽隨處亂掛。

這種習慣頗有很大心理的重要性。人的心很容易記住或想起一個意見，公式，祕訣，姓名，或事情，假如這些是已與心上的掛的發生聯繫。把新的意思與已有的心中聯絡發生關係。聯想定律若是在用心回想很久以前與事物時最爲有用。假如你想記住某人的名字或字數，設法與已知的事物發生聯繫。例如本書原著者巴爾肯先生可以與巴爾幹相聯，又如賈德幹可與賈德耀相聯，諸如此類。

第四步訓練記憶練力的方法是具形化定律。生理心理學家屢屢說我們第一觀察一件事物或得到一個印象時是在腦子上刻畫一條溝。重複則是將這溝更畫深些。聯想又使這條溝與別條溝聯起來。具形化則是一種動作把以前曾接受的，重複的，聯想的經驗再招回到腦子裏。

若是具形化的動作成爲習慣之後則這種回想是立刻自發的。去具形像，必須在心中形成一個確實的圖畫，影像或是概念關於你所想記憶的事物。最好的是這種心上的影像要清楚生動。

發展具形化能力的一個好的練習法是：從記憶中把你素所熟知的房舍的形狀描寫出來，然後與你原來對照實在的舍房所描寫的作比較。看你忘記了些甚麼。過幾天之後再照樣做上述的練習並再詳細比較。起頭先描寫你家裏或你公事房一間屋子裏的情形，在你的描寫中把所有你能想起的細微地方都寫出來。努力這樣的做是這種練習法最有效果的部分。重複這種練習，應用到各地方，景緻與事物。這將能增進你的悟解力與回想力的準確。

把你打算記憶的名字，日期，數目或地址隨時寫在紙片上也是很好的辦法。把你寫出來的注意多看幾遍，然後你可以把紙片投入字紙筐裏——你是不會再忘記的。

具形化的功效最好是證明就是大多數人對於猶疑的字寫了出來。你看着字的形狀可以使得你相信它是對抑是錯。養成把你所想要記牢的事體具形化繪形化的習慣。

假如你感覺把名字或事體寫出來不方便，則可以這樣做：閉上你的眼，把你所想起的事物在心上繪影具形，像是在黑色的背景現出明亮的霓虹字。看見它！把它具形化！看清楚它！然後你可以從心上拋開它，但你却永遠忘不了它。

第五是誇大定律。把一件事物或意思故作誇大使超出它原來應有的價值，體積或形狀的比例，可以幫助記得更清楚顯明。把你想在憶記中留深刻印象的事體或記載增大，擴張。

姐姐讓你路過洗染店把她的衣服拿回來。你答應着替辦，但是你却忘記了。假如你用誇大的定律，你要想忘記也不容易。把你姐姐的那件衣服在腦子裏具形化，把它擴大數倍，大得像一面舞台

帳慢的！現在，試把它忘記！

母親告訴你回家來時買一包扣針。你慣把這件小事情忘記——除非你在手指上繫一根繩子。若要記住扣針，只需要你在心中繪出扣針的形狀。看它像是一根釘子大小。看它像是一枝筆管。再看像是一根電線竿大！這樣就能記住了，不是嗎？

你的太太讓你從公事房下班時給孩子買點小餅乾，把小餅乾放大如大餅，那末你就不會忘記了。

第六是心理學家稱爲的『活動定律』。以動作代表一件事物對於記憶有很大的幫助。稍一回想便會使你明白活動定律之科學的實際運用，及其重要的心靈引動力。

活動電影遠比幻燈有意思多。孩童們天性喜歡會走的洋娃娃，與能走的玩具。船車飛機，坦克車等凡是會活動都是孩子們特別感覺興趣。

你若想引記某人的注意你常是搖擺你的手。商店窗子內若擺有活動的窗飾品便會招來一羣人立在窗前看。這又是一種證明活動的東西及引人的力量。

下次你坐電車若看見你對面有兩個人在講話，留心當電車開駛你就是聽不清楚他們講話的聲音，只看他們嘴唇的活動就可以知道他們講的是甚麼。在看無聲電影時，你由銀幕上人物的嘴唇動作也可以猜出他們的對話來。

用這種活動的原則幫助發展你的記憶力。姐姐不是曾讓你替她取衣服嗎？那末，將那件衣服具形化，看見衣服在空中飛舞，這樣就不忘記了。

你想趕火車嗎？心上看見那輛火車向前飛馳，像一隻猛獸怒吼着突破死寂的夜色，過後從烟筒裏吐出一堆堆火花。不是很有有效的記憶法嗎？

你的太太囑咐你從市場回來買隻雞。看見那隻雞。咕咕地叫着在走道上跑，這樣爲幫助你記在心頭。

把上述這些方法合併使用。你的哥哥煩你替他取帽子。母親讓你買一盒牙籤外帶買一塊好黃油。利用重複背誦：帽子，牙籤，黃油……帽子，黃油牙籤……這裏有一個好方法。利用具形法！看見那頂帽子（帽底朝上）。看見了吧？帽邊周圍插着一圈牙籤。然後把黃油放在帽子中間，你確實看見了嗎？

我現在敢打賭任何人想到黃油時會想不到帽子同牙籤——或是想到帽子而想不起那牙籤同黃油。

總結起來：第一，注意。第二背誦，第三，聯想。第四，具形化。第五，誇大。第六，活動——這些在訓練記憶力效能的培養下皆有極有價值的幫助。現在讓我告訴你一個聽着像似非而實是的事體。把這些都忘掉！

你不妨把上邊講過的方法都拋棄，但假如你能用心使用我即要告訴你的第七個方法。這個方法都是極簡單，新穎的，實用的並且幾乎毫無錯誤的。這個方法對於老年人與青年人最爲適宜。它不僅只能增進你的記憶，而且還可以增進你的智能與你的能力。

就我所知道的，還不會有一位心力建造或記憶訓練專家採用過這個方法。我已經把這個方法傳授給一萬五千位我的學生或是來向我問詢的人，並且他們之中很多人都告訴我這個自助的祕方是從不會有過的最大有效的記憶訓練祕訣。

大多數的所謂職業的『記憶訓練專家』或是上述幾種方法的代表者都是贊成一種增強記憶術，

我堅決相信記熟所有的增強記憶或法典式的方法完全是一種耗費時間。誠實的考查結果所得任何一位這種法典式記憶的業餘學習者在學過去不久之後再也不會使用它。

體力訓練不能使你成爲人猿泰山。記憶訓練也不能使你成爲專家。專家多半都是天生的天才者。你不能成爲記憶專家——雖然廣告上所載都說能。

然而你很容易增進改善與培養你的記憶力到較高的效能，正如有系統的訓練可以增進你身心的任何部分。我的方法名叫『日記法』。它的用途將能立刻增進任何人的記憶能力。簡單解說，其技術如下：

你預備一個懷中日記本，不必買很貴的，只要每一天有一張較足用的白紙即可。

下決心從今以後每天都要學點新的事體。一些值得知曉的，與一些你以前不曾知道的事件。決心從現在起你將記住這些事件——你一定要記住他們。

這些事體並不一定都是具有重大性的。它也許只是一個新生字，一個新公式，一個做算術的新方法，一個烹調新法，一件歷史事蹟或一個生的人名。我不管它是甚麼，只要是一些新的值得知曉的事體。

我也不管你的資料是從字典，百科全書，談話，雜誌或報紙中得來的。（假如你讀昨天的報紙不會學得任何一點新東西，不要再看報——你是浪費時間。假如你讀這本書不會學得一點新的事情並且是值得學習的，把它立刻拋入字紙筐。）

不久將趨明顯我們每天所開發的是豐富的事實與意思都是值得記憶的。現在我向你建議你在心中每天晚上溫習所有你學得的事體。只將它們想一遍。然後決心把這些事體寫在你的日記內，但

是——

並且這裏也是此整個方法的難點——「兩天之後再把它們記在你的日記本上：」不可把它們立刻就寫在日記本上，因為那樣做會損壞了你的記憶。寫日記的人何止萬千，但他們常常都是記憶不佳。甚麼原故？因為他們把這些寫在日記本上，却不會習練他們的智力與記憶力。假如他們不慎把那個本子丟失，他們也把那些記憶完全忘掉！

但是假如你能在心裏存留兩整天——名字，公式，事實，日期，地點，電話號碼，或是意思，然後將它們記錄下來，以表明你的記憶能力，你將能把它們記住兩年，並且也可以記二十年。然後，它算是永遠被記下了。

起初你也許感覺困難兩天之後才把應記的事體錄進日記本上。你的記憶也許不能保留如此長時間。（我在二十年起始這樣做時也是不能。）那末，不要着急。先在腦子裏保留一天再記。

等到你的智力效能可以很容易的在兩天後錄記那些你想記下的事——你大可以把它們拋掉，因為那時你的記憶力已是第一等好的了。

可能的是自利用這種日記法所得最大最有利的好處是增進你的智力與繼續不斷增加你的理想能力。舉例以明之：

我會分析過數千人他們所認識的文字很有限，也許只認有千餘。假設那個人每天學習兩個新字寫在日記上，兩天之後再記。那末一年之後比以前認識多一倍的字，不是嗎？

假設你在日記上每犬只記下一個新的意念。（每天不難找到六七個新的意思。）你了解一年之後你就得到三百六十五個新的意念嗎？二十五年前，我開始練習做個性分析家與職業顧問。我的誠

熱的願望與最大的野心就是做一個最好的個性分析者。那是我的真正目標之一並且我很滿意的是知道我自己對於這個目標每天都得到實際的進步。

爲幫助我達到這個目標，我決心採用這種日記法，不僅是爲增長智力，而且主要的是應用此法於科學的個性分析上。因此每天我在心中都溫習一些從讀書報，觀察，問詢，研究中所得到的新意思，我都在兩天之後把它們記入日記中。

數年之前我把這些收積所得的資料編爲一本通俗的觀察個性的書，名爲『分析個性的新科學』。現在這本書成爲標準與公定的個性觀察術的課本，重印已至第五版。一九一九年一位出版家願買這本書的出版權並且担保每星期送給我最低的版稅五十金元，不論買出去一本與否。換言之，這種日記法每年給我最低收入二千五百元。

第二十六章 怎樣訓練心力專一

一個雨天的下午我正穿過一個遊人稀少的公園時，突然被一個人從身後用力拍了一下，接着就是一陣滔滔不停的話對我講來。原來是老朋友傑姆，他熱心地用兩隻手握着我的手上上下下大搖，使得我的手腕都痛了。假如我記得不錯，他曾講了些如下的話：『哈哈，假如這不是——你……對的！道特同我剛才——你知道他的妹妹嫁給威爾森那個傢伙了嗎？是的，夥計——漂亮小夥——他們在西城賃了一所很小巧的屋子。不管怎末樣——我說的甚麼？——哦對了：道特同我不曉得你將——俱樂部裏的他們怎樣了？——記得當時我們——哦，你記不得，你能——這大約是——讓我想——六年？或是七年——好啦，不論怎樣。你還是在——我很歡喜看見你，不管怎樣，你今天晚上要

做甚麼？」

現在你看出他說的都是些甚麼，這個長期的注意力不能集中的浮躁漢！他簡直不會專心，也許你不會遇見過這樣的人。好啦，你的公事房有沒有一位同事每隔幾分鐘必站起來去斟一杯茶來爲的調解呆版的工作——或是一個人總是同時讀四本書——或是一個女人拿起報來只看一眼題目大字——或是你的大女兒總喜歡先看一本小说的最後一章，其它的則只敏捷地披閱便算了事。

這些人有一個相同的人類大弱點，他們缺乏專心的能力。他們也常常抱怨道：「我知道我應當專心一些，但是我沒有興趣。」

自然，任何人均能更專心於一些使他感覺興趣的事體，一些觸着他心弦的事件。但那並不是一個適當的可原諒的理由。我們都曉得天才就是能忍受痛苦的無限量的能力。誠然我們之中很少是天才，而且更少有人願意做天才，但是我們確能過一種更豐滿更有趣的生活，假如我們肯費點功夫訓練我們自己去集中心力。但是讓我告訴你一些關於此事的有趣事實。

第一，不要想着你不是在專心注意，因爲你的心有時候跑開當你正做着的事體，皮爾教授在他的『學習的藝術』一書中說：「注意力決不會是繼續不斷的。它像是一只探照燈，由手操縱照射黑暗中的目標。一個人的手或會搖動，即使不搖動，它也難免自然地稍稍微顛使光略移，持燈的人應當學習使目標顯明；操縱自己的手而且若是偶而失掉目標時，知道往何處去尋找。」

然而，不可以此爲自恕的藉口說你確在專心，不過是時常搖動。假如你每看幾分鐘的書之後便抬頭向窗外望一回，看一隻蒼蠅在天花板上亂撞，站起來喝一口水，你這樣不是在專心致志。多半你是不知道自己在讀甚麼。

但是，假如真正急欲專心，務必使環境都正當。不可在途中放上障礙，把他們掃除去。首先，你打算讀書，研究或創作，是在極強烈的光線下嗎？最好不要用太強烈的燈光直射（應由背後左側照來）在目的物或你的眼。

第二，你是使自己解脫了一切身體緊張，如飢餓，或總記着某人去給打電話？溫度不太高嗎？你把無線電播送關閉了嗎？你的衣服舒適嗎？

假如以上的事你都做了至少你起頭算可做對了。但假如你發現自己是個缺乏心力集中的驚人數目中的一份子（我自己的審查結果表示是驚的事實爲百分之七二的人類都患這種毛病），那末，你只是才做完了工作的一半。你對自己說過注意力偶然分散並無妨礙。你已把一切擾亂你心的事物都除去了。你已使自己很舒服。現在你必須實在的對一些事發生興趣，雖然那事並無一點吸引因素。這是較爲困難的，但決不是絕不可能。

試用上自一點熱誠運用一些相象，再加上一點創新力。努力保持住它直到你發生了一點興趣。你或者會表現自己很吃力地在使心力集中，而且假如你第一次不能做到繼續試做。

有一個故事說兩個小學生犯了規被罰在下課之後留在班上抄寫一百行字。第一個學生嘴裏叨叨着不悅地勉強去做這件可憎的事情。另一個學生座下來用不同的態度抄寫每一行字。過了不久先生走來說道：「你們寫完五十行就可以回家」。第一個學生很高興的把筆拋下。另一個學生却說：「先生，我可以寫十行嗎？我剛想出一個新方法多做十行。」

無疑的，世間最能分散注意與擾亂專心的是煩腦。但是煩腦者遠比懶惰，疲倦的人可恕，因爲懶惰的人是在消磨時間而不是使用他的時間。想到今日當前的工作便戰慄，他一邊工作一邊玩到家

時已精力疲倦但却未完成任何有用的工作。這種人所需要的是一些心中的刺戟，他應當從新再使他的工作有興趣。他必須重造重新改組。他應當明白他所佔的地位對於整個組織的重要，或者做些在他自己以為重要的事。他應該把他所知道的全用在他的工作中。他應當明白他的責任並得到自己的重視。只有這樣然後方能得到他同事與上司的贊許。然後他方能有興趣去專心，而心不再跑散也不再是心不在焉的懶散人了。從這種鼓勵他也許第一次發現人生真正的刺戟力為何。

記住了，專一力多半有賴于體質情形。健壯的身體是一種資產。體力改善的結果必也能改善精神心力。多利用你的體力，時加鍊鍛，這事極有趣而又極有益，它使你經驗到身心力量的感覺。你的飲食要多富維他命。你的體力如何？每年請醫生檢查一次身體。常去健身房或運動場做些戶外運動。此外這裏有幾種增強你專一力的練習法。第一天留出十五分鐘作心智訓練。最好的時間是每天早晨剛起床之後，坐在一間安靜的屋子裏試着你的心空白勿使任何思想意見闖入你的意識界。不要打盹，先做三分鐘，隨後多延長時間，看你能延續多長時間使心空白得一件事也不想。

第二，在你面前放一張畫。用心看它兩分鐘，然後在紙上寫出所有你看見的，所有的：如顏色，大小，形式，一切所看見的。每天早晨這樣做，看你每天所觀察的記得多少。

第三，在街上閒走着時，注意一家商店的窗子。留心並專看那窗子裏許多東西，看你一眼能看見多少！把你所見每樣東西都寫下來。然後走去，再看一次，看你又注意多少。這樣觀看一個窗子至少一星期之久，如此做會增進你的記憶力專一力。

第四，看定你表上的秒針從一數到六十，秒針每響一下你口說一字，假如你中途停頓了，重新再數。稍事休息之後再做。若能一連數到六百，就是能注意於此事達十分鐘則是一種專心的表示。

你若以爲容易，請試做一回。這種練習可以訓練你聯合專心，毅力與意志力。

第五，拿起一本書或雜誌來決心讀某一章或某一段文字，當他讀的時候在旁邊空白處寫下你對此文章心得與意見。然後在每頁或每章之後合起書來大聲念出你適才看的文章之要義。我敢担保，假如你這樣讀書，不但能增強你的專心力至特佳的程度，而且還能使你對於你讀的那本書或文章懂得特別透澈。

再者，爲增進專一方應把你拿起來讀的一本書讀完它，不論有何事故。

爲增進積極有效的心力專一，記住了，你必須鄭重地希望增進專一力。若漫不經心的做上述的練習等於白費時間。你『能』改善你的專一力，假如你『想』改善，第一，製出一個宗旨。有了真正的激發物去刺激你的意志，你必能成功。

專一心力對你的工作有幫助嗎？它能幫助你達到你的目標嗎？它能幫助你成功嗎？

成功！財富！力量！事業！一切都賴於你能改善你的專一力至何限度。以上建議的練習法決可使你能力增進去連續利用你的思想在任何問題，意見或計劃上。

第三篇 成功之實現

第二十七章 你最適宜的職業

我願你們再讀一封對於人類工程學的實習者極為重要的信件。函云，『巴爾肯先生，我失業已經兩年，我已結婚並有一子三歲。我會當過推銷員，但我最好的成績只得到扣傭的約定。而且我像是不善推銷。你會枯坐在會客室一兩個鐘頭等待見一位買主，幾乎心中懷恨你想要見的那個人，並且當你被接見之後，方知曉，不是那位買主不需要你的貨品，就是別家的推銷員（是他所喜歡的）已經在你之先來過了嗎？人們都不歡迎我的推銷方法。巴先生，我自己也覺得不恰當。我的服裝不整齊，並且我猜想自己的神氣也狼狽。你能幫幫我嗎？』

不久之前我曾與這個人對面談一次話，並分析過他，而且他業已從我那次對他的觀察得到一些確切與實際的好處。但在這裏讓我提出幾點重要的事實俾引起個性心理學習者的注意。

在前邊書中你注意到他並未講他喜好做的是甚麼。你感覺到這封信全是一種懷疑自己與不喜歡他人的消極表示嗎？

第一，這個人當然根本不應該試幹推銷員。社交本能是任何一個人的基本條件。欲做一個成功的商界巨子，你必須喜好與人們為伍；否則及早退出商業圈去。

本章的問題使我想起一位朋友對我講過的一件事體來。這件事發生在他旅行肯特基山區的汽車上。他因為當夜要趕到新辛那提州，于是他請一個山中的小夥子為他引路。那個青年先讓他往前走

數里路然後向右轉，他把汽車向前開駛並往右轉之後再問那個小夥子，他又說最好順那條道走幾里之後向左轉。他依舊將汽車開行片時向左轉完之後，那個小夥子突然像是大悟叫道，「我曉得了，若是我去新辛那提州，我就根本不從此路走了！」

我們許多人都是如此。我們想要達到某地，但我們却想從別處起始。我們想要金錢，豐衣，或是大學教育，或是有勢力的朋友，我們要正確的發足地。然而最糟的是，我們許許多多！實際上據我觀測十人中有九人！都是在中途徘徊，我們想到達，但却不知道我們是往何處去？我們沒有一定的目標。我們有很多空洞的野心，但却沒有固定的目的地。

我們需要具體的野心。我們還需要勇氣。並不是戰場上打仗的勇氣，因為興奮，激動羣人，宣傳，槍聲等激起的愚勇，而是沉着，冷靜的判斷去與經濟環境的無形仇敵相搏鬥。我們需要勇氣將舊日失敗的盲目主意拋棄，順應時代的需要，開闢新道路的智能。我若對你講說，在經濟危機期間一些偉人的創業經過你定然會驚訝。他們都窮困或病弱。他們許多人不會受過教育，有的被學校開除。然而這些人却是勇敢無畏向一定目標努力苦幹模範人物。

愛默生在幼年時被認為將來決沒有出息的。林肯與格蘭特將軍也是如此。許多著名的事業成功人物多不會受過高深教育，鬥拳家及運動家原都是無名小卒却後來馳名世界。還有些音樂家。電影明星，小說家政治家當初的情形環境都極惡劣，發明電燈的愛迪生在小學時被教員視作笨蟲而開除他的學籍。但是這些人都知道自己的志願與一定的目標。拿定主意勇往直前。

是的，我們需要極多的勇氣。我的意思是每天都要有勇氣去應付你當前遇到的事體的毅力，事體種類不一，或是主婦因物價飛漲收入不增而需要節約，老年人因事業失敗再謀振興，或年輕人到

處尋找職業。我知道你們有的人會失望悲觀——過去數年中你們許多的批評如此告訴我。勇敢，加上一個實在的目標。這便是你們真正所需要的。

我寧願你有一個錯誤的目標也比毫無目標好的多。百分之九十二我曾分析過的男與女都缺少明顯的職業定向，確實固定的野心。當然你是在向前走，但你却不曉得自己是往何處去！你大約是隨波逐流，像大海裏漂浮着的一片木塊，希冀着有一天，隨便怎樣漂到某處，忽然被一個浪頭打入一個適當職業，確當的港口，哈，我要告訴你，不怕你不愛聽，這樣你永遠永遠不會走到那裏。你應當有一副羅盤針，一個領導者，一個舵，一幅航程表。你應當分析自己，第一：發現你的優點長處——詳審它們，然後，充分利用它們。第二：找出你的弱點與短處。然後決心去除掉它們。第三：規畫出你的適宜職業，

記住了。你的或是你家中任何人的最合理的職業工作就是能充分利用你所有的一切優長並避免用你的短處。三這個主旨變作你的工作，你的努力，你的計劃的指南方針。

現代工業衰落的最難解之謎就是不稱職，人與事的錯誤安排，方木頭置於圓槽內，適當的人被置於錯誤的工作，或根本無工作。詳密的調查統計數字告訴我們而今百分之九二的人都在做他不適于做的錯誤工作。

這裏有一件實例也是關於人與事不合式的，這個人幾乎到了晚年才發現自己的真實工作。六十二歲的賈先生去年來找我替他做職業分析。他幹了一生的傳教士。而到了應該告老休養殘年的時候，他却被辭退了，被棄諸人類的廢物堆中。

我必須承認對於幫助這位老者的力量自覺懷疑，很明顯的是科學個性分析家與職業指導家對於

年紀大的人們須要特別審慎。我們不能建議他學習新學問，或再研讀專科學程。我們應當有簡捷的辦法。但雖然如此却仍有許多辦法。

我分析這位老先生——尋究他的特性——如你學過本書之後，去用以觀察別人——並立刻看出來。賈牧師在所能做的許多工作中最適當的是建築工程。我說道：『你有極佳的想像力與創設。你是很擅創造並且對於顏色與形式有極佳的眼力。你對於數目字也很擅長。你的家常性——你對家庭的喜愛性特別豐富。而且還有，你是一位完成家——你喜好改善事物。』

賈先生眼裏立刻現出光來。隨後他告訴我他是怎樣喜愛弄家具陳設品，做他公事房中的鑲飾工作——用木板與油漆做玩藝。他告訴我怎樣在閒暇時把他自己家中的小屋子修飾得是如何美觀舒服並十分自得。他所講的每件事都恰與我的診斷相符。『那末，』我說道，『你為何不替別人家的房子也做這種工作呢？』

他從不曾想到把他閒暇時消遣工作變為正式職業。再者，他還說自己沒有資本。但是我對於我們所研究的這門科學很有信心，因之他提議把自己的房子出售變為新工作本錢時，我極端贊成。並且他真那樣做了。那個老人有勇氣。

賈老先生在他的新工作中並未發大財。我業已說過我們不是點石成金變魔術。但是這位被辭退舊業，一生都工作不適宜的老者在隨後的兩年內當建築包工師的收入確比他前六年當牧師的收入多而且他很愉快？他確實覺得天國有望了。

你所知道的有許多人是真正做他最適當的工作？先問問你所認識的一百個人，他們有多少一年能賺五千元？從一國商業破產表上所以知道大多數的商店工業都是因為賠本。保險公司的數字告訴

我們只有百分之三的人有價值一萬元的房產，這是甚麼原故？爲甚麼，例如工料大學班畢業生結果只有百分之四的人做工程的職業？其它學科也是如此，皆因何故？

實情是這樣，不論在經濟衰落時期也罷，各界工作並非人浮於事——除了用非所長的人，方木頭放在圓糟的人。誠然各界都常有裁汰人員的事體，但總有些人的地位十分穩固，而這些人大多數必是那種工作的內行專家。克服人的不景氣悲劇的一個方法就是使自己成爲在該界不可少的人員。有的是機會，但却只是爲有資格的人們留着的。現在的各職業界都亟需要效能的男女工作人員。某電話工業巨子曾說過全國人之中很不易找出十個人來正是他所需要的。大多數人每年的收入都不過萬，每位商業界首腦都說他的最大難題是找不到適當的男女工作人員。拜德海軍大將的探險飛行工作正是恰合於他的。保羅牟尼，海倫何斯，瓦爾特狄斯尼每人的工作也正是恰當的。賈牧師現在的工作也對了。愛迪生當年的工作也是對的。愛迪生每天用腦子用體力的工作達十六小時之久。換一個人就不能過這種生活——但愛迪生却有如此的偉大成就！

所以我說——找出你的長處，明瞭你的弱點，然後去找一種工作恰是多多利用你的長處，儘少用你的弱點！

第二十八章 怎樣獲得並保持那種職業

我們本章的題目是『怎樣得着一個職業』。每次我用到這個名辭時便想起當年某報上的一段騙人的函購廣告。那段廣告寫着『請寄洋一角當即奉上防止頭髮脫落秘方』曾有幾萬人上過當。他們寄去一角錢之後。所接到的回信只有一張明信片，上邊印着『欲防止脫髮——的須等到它將要脫落

時——趕快走到一邊去』。

現在，當然，假如你已經失業了，正忙着找工作而不得，也勸你趕快走到一邊去是沒有用的。我將要給你的勸告決不是這一類的。但是諸位男士或女士現在有着很如意的工作而怕丟掉了的又當怎樣辦呢？哈，我也有幾種幫助你的辦法。簡單的是這樣。學習着怎樣能預料你將被裁汰——並且在丟掉舊工作之前很快的走向一個新的職業。

我的職業全賴能給你一些有益的意見。但是我極希望每日所接到『我怎樣能得到一件工作』的許多信函之中不要一律都寫着一句，『巴爾肯先生，任何事我都願意做！』固然你任何事都願意做是再好沒有了，但這也表示你對任何事都不精。再者這樣等于無益的消耗能力，並且也是熱心有效率的擇業顧問所不能受到的一種情形。

因此對於犯這種錯誤的你們，我願意這樣說：你所說的甘願做任何事——你走遍到處尋一工作表示你起始的脚步走錯了。我既是雇用家的顧問，職業指導者，人事諮詢家，我願能說明你那樣是做了一件悲劇的錯誤。

讓我們振作起來。讓我們停止這種傷心的失望的到處盲撞。我要在此給你們一些確切些意見並且希望你們去利用。不要因為你們的各有自尊心而將我說的話拋諸一邊。利用它作一個火花去燃着發動你前進之力，赴往更高的目標——開始增加你的進步。

現在，開頭第一句是——確切的決定你的目標。勿再那樣無目的地隨波逐流。尋找一種職業恰好是你最適於做的。第一步是衡量你的能力，而現在你已有了很多的實際材料容你做這件事。在一分析明白自己之後，你的範圍便縮小到三四種擇業的建議。從中挑選一件最使你發生興趣的做去。

可有三四種工作是適合於你的由科學方法依你的天然才幹選擇出的工作——但是你對於其中必有一種最喜好做。要點只是你『必須』有一個確定的目標。

不可把空想的野心與這種確實的目標相混。每人都願意上進，但你有無那種創造與遠識的能力呢？下邊是發展這種特點的方法。

清清楚楚地寫出來你在下月中，一年，以及十年間的計劃與野心。你實在希望存下多少錢？要實際！你一年想存五萬元嗎？這不算多，你先尋得工作，賺來錢，每月存五千元！你只要堅決如此做就可以辦到。

本年裏你打算讀幾本書？一個月看兩本有價值的？那末一年你就可以讀二十四本。甚麼是你的智能目標？甚麼是你的財政目標？甚麼是你的社會，職業，業餘目標？將它們寫出來！

然後在這範圍內尋找任何一種你的前途所賴的職業——這是一個很重要的技巧。我不在乎你從何處發足，或薪水如何少：有就比無一文收入強。並且在心中記住了：你到了正式工作完畢以後，你就屬於自己——你自己是上司——爲你自己工作。把你的暇時妥爲分配利用。

並且在你尋找工作時——即使你已找到了——還當回到學校去或是加入夜校。你應該準備你自己將來担任較高一級的工作。社會上的許多補習學校也有不少很好的函授科學費都不多。你現在應該繪製你的行程圖——你應知曉你與你的目的地之間的路程。

現在讓我們討論下一個問題。你怎樣獲得這些工作呢？哈，第一個『必須』是去拜訪一位『適當的人物』同他晤談。最笨的事就是走進某公司經理的辦公室向傳達書記問該公司有無空位置。而這却是許多失業者所慣做的。你應當比這種人更聰明。

我常喜歡講一個年輕孩子去某公司找事時看見已有四十多個人在門前佇候而忽然心生一計獨得到一件職業的故事。他在人羣後邊站了片刻想到他的機會很少。於是他走到附近電報局問道『拍一封電報最少需要若干報費並且多久可以發出？』辦事員回答說『三角五分可打十個字，五分鐘後可發出。』那個孩子說道『好的，請替我發這封電報』。幾分鐘後，西聯電報公司的報差推開某公司門前的羣人送給該公司經理一封電報，內容是：『門外最後等着的一個年輕孩子願當差傭。』

那個孩子才十六歲，我不必說明結果是他得到那個差事了吧？他的心中頗有智謀，而且在今日的競爭時代足智多謀是必須有的。

故應當有智謀。不要只用平俗的方法做事。例如你想找一件工作，何不做一種有系統的大規模宣傳運動？假定你適於公事房裏的工作，你不妨先找出五十家大公司——查電話本打聽你的朋友等等。你還當問清楚了每公司是誰管聘用與解雇員工。然後開始打五十封信，在信中開頭皆用有力的字句。

不要用那陳舊的詞句如『我今擬尋一工作，報酬多寡在所不計！』須要誠摯，爽直——而略提一點引起對方注意的事。你不妨說，『我有十七種不同的工作方法能夠節省現代公事房的支出不而不至減低效率，』或說『你可以從我得到收益，我可以替你分擔許多日常應辦的工作。』然後你可以將你能做那公司所做的事體寫出來。不要只把你的履歷寫出一大堆，這些全沒用，除非你能把對於該公司可增加的利益說明。

你發出去這五十封信之後，你應當去作五十處拜訪。這是一個能幹的售貨員所做的方式，也是你應當仿效的，成爲一個推銷你自己的勞役的能幹售貨員。將你要拜訪公司的先後次序列出，俾節

省時間與精力。

假如你做完這五十種拜訪而仍不能將你自己推銷出去，那很簡單的證明你的能力還不足，你應當再求充實改進，再多學習，再多讀書，再多練習，我方才所說的辦法是直捷了當的，固然有其困難，却是最好的辦法。此外你自然可以看報章上廣告欄的徵聘啓事，不過要注意那家公司的根基與營業狀況是否穩固。

一般青年人所犯的最大錯誤之一就是直到他已經失業之後才去忙着另尋職業。應當在你還有工作的時候便準備第二步驟。學習你的工作的技術方面的種種知識——用目注視着你的工作再高一歩的工作。學習與訓練會發展你的自信力。假如你現在缺乏自信，那是因爲你的下意識很明瞭你的能力限度。掃除這些障礙。就像會有一個船務運輸員看見某公司門前懸着，徵聘運輸員的招告牌，他立刻摘下告牌夾在臂下走進公司的經理室開口說道：「我正是當過船運輸員，何時讓我們開始工作？」這就是自信力的表示。

謀業者還當記住此點：社會上有數千機會之門正是適合你的才幹，而且許多都會使你得到成功。你不必是天才，只須具有機巧並向正當的門徑走去。

讓我鄭重說明在任何一種企圖活動中，不論是謀職業，宣傳一種貨品或是獲得你的愛人的心，最關重要的一點就是：一小時利用腦力工作，勝似六小時的跑腿工作。你應該計劃你的企圖並且使它生效！

現在附加幾點別的意思。心理學家說一個男子的工作是他一生中重用的心智與情感的力量。他們認爲工作之與他就如同女子之與母性天職。一個男子想盡了方法利用各種正當門徑尋找自己應做

的工作並非羞恥。我說這話乃是因爲下邊我的建議，對於肌膚纖細不敏感的人做去也許覺得困難。那就是：利用你的朋友，你的親戚與你所熟識的人。

我的意思當然不是讓你當一個依賴者，那將破壞你的目標。做的技巧仍是起頭有一個妥善計劃。坐下取出紙筆先想想並寫出你的家族與朋友之中都是誰在做甚麼事，你的老同學或親戚都有工作的列出一張名單給他們通信或用電話接洽，排定時間去拜訪他們，同他們單獨談話，誠懇的將你能做的工作告訴他們，這些人之中必然可以給你一個機會。

在另一張紙上不妨列出你以前的同事與多少有點相識的人們，你不必希冀他們一定能幫助你，但湊巧他們却能介紹給你一件很合適的工作。你不必親自去拜訪，寫一封誠懇有趣的信去，說明你以前怎樣同他相識或替他盡過一點勞役，你所適於做的工作他直接也許無法安插你，或者他認識的朋友中正需要你這種人才，他若能代爲介紹，你當然表示十分感激。主要的是你多用腦力省得徒勞體力。利用每種機會每位你所認識的人，以期達到你的目標。你這樣做至少心中還愉快，因爲你在做有所建樹的事體，是在你找工作而不是坐在屋裏躺在床上空候機會。但是起始要做對了，不可尋找你不能幹得長久的事體，要去尋找你最適於做的。

白伯森在他的傑作『擇業論』一書中把所有各界的工作人員分爲四類。第一類是『不關心』者，這一類的男女工作人員唯一的興趣和目的只是在每月領薪金。這些人總在不時抬頭看表，一聽見下班鈴聲跳起就走。第二類是一些搗亂份子，第三類是唯唯諾諾的順服者，第四類方是負責任勤工作的優良份子。在任何工作地方勿自以爲高出他人而顯出驕傲態度，那樣早晚會被你的經理上司看出你是員工中不調和份子。對於工作當有興趣並關心，假如你適於那種工作自然便有興趣。要養成

負責心。假如你是某部的售貨員，你應當感覺担任那一部的任務是高貴的。假如你是司帳員使你所記的帳冊整潔精確作爲同人的範本。你應暢快的與同人們處。你若看出公司行政或工作何處錯誤，應當作有益有效的建議。說明你的見解與糾正的方法。措辭要妥當。因爲也許你看錯了，把意見交給你的主任即可不必直接送給經理。公司的當局對於你的熱心精神一定歡迎的，再有一件重要的是須有幽默感。這並不是滑稽談話，或慣取笑別人的錯誤。真正懂得幽默的人到處都受歡迎。

現在我應該說出一個晉升方案，不過我早已說明任何一個方法並非恰合你的情形，你應當根據我的建議用心想出適合你自己的方法。而且這還是一種加強防衛的方案俾使你的職業地位愈可鞏固，使你對於公司的重要性日增，只要你實際做去決不必担心被公司裁撤。

第一步，當然你應該選擇你最適于做的工作活動。本書以前所講的個性分析與職業指導對於此第一步最有幫助。對於這極關重要的第一步，不可只憑猜測。第一步走錯了將會使你耗費多年的精力而徒勞無功。分析你自己——用個性分析法——並且要確實明瞭你自己。

第二步，問你自己在你所挑選的職業界中那一部門的工作你能做得最好呢？『這裏還是個性分析法爲你的良好導師，因爲它可以診斷出你的工作能力長處。例如你對於化學工業有興趣，那末你適於推銷化學製品嗎？又如在會計方面你適于作統計與數字的工作嗎？記住了選得適當的工作部門與先投入適當職業界同樣重要。』

你選定了某種職業界之後應當再選擇同業中一二個最好的公司或機關，考量該公司內的工作人員們。第二步，是證明給公司知道你的正是他們所需要的人員。一旦工作確定了進到公司裏邊就應當努力向前做。

最後，把你的工作做得極好以便作爲担任更重大的工作的預備——每一步的晉升便是第二步的階石。在此我應當警告那野心過大而聰明不足的工作人員常犯的一種錯誤。預備晉升固然是好事，但不要忘记公司雇用你是希望你先把現在担任的工作辦好了，你不妨先學習別人的工作，但除非到了公司派你去做時切勿越出你的範圍替別人代庖。這並不是說你不該同別人合作。

最後還有幾點忠告。不可批評挑剔你的同事人等。更不可對人多講你公司裏的種種，假如你的公司需要對外宣傳業務而登廣告。要遵守公司的規則，舊同事也許以不遵守規則爲榮，但他們也許早已被公司當局列入裁員名單上。你再大也大不過你所在的公司機關。你的光榮只是公司分給你的。要守信用。你所說的或所允許的一定要做到。商業組織完全基于信用。不要時常爭辯。最好爭辯的是律師們，但除非有人出錢聘請，他們決不爭辯。最末一點——也是最重要的——要銳意向你的最終目標做去。利用每個機會，每種學識，讀每種技術的書籍或商業刊物；利用每種方法與才幹做你逐步升上事業的階梯，

這裏有一個實例——我接到一個在房地產公司做事的青年的來信。上邊寫着：「巴爾肯先生——一位比我高一級的……員日昨辭職轉到別處去，我現在得到他的位置，這完全要感謝你給我的幫助。因爲本公司中還有一位同事與我的位置相等，但經理却很聰明，遂讓我們二人各寫出升任那個位置後的工作計劃。哈，我乃利用從巴先生學習的技巧。我分析敝公司經理的個性，斷定他是最喜歡意見的。因此我的信中立出所有我能想得出的意見，我提出許多建議與許多推理，果然發生奇效。我得到了正式升任與每月增薪五十元。我特此報告你並向你道謝。」——德凱。」

以上的實例就是我所指的利用意見思想得晉升，許多讀過我的書的人們有多少能如此做呢？

數年前曾去找我作個性分析的戴君，最近寫給我一封信，內云：「如此『巴爾肯先生』——我充當記帳員約六年之久，我的經理是一個頑固怪戾的人，我因為生計關係也只好伺候他。前年你會分析過我的個性，並曾經說過我適于製造或機械方面的工作，尤其應當幹獨立的自動的工作。工餘之暇我起始用木及鐵質製作現代室內的陳設品。後來我忽然失業再進行找工作數月未成，直到有一天我想起你代我作過個性分析，乃決心去售賣我自製的東西。我的收入頗為可觀而且比當記帳員的收入增加一倍。現在我已雇了兩個助手一同工作，並且我最感愉快的是我不再伺候上司。——戴翟德。」

最近我翻出舊文件來看戴着個性分析表，諸位讀者請來為他下判斷。戴君是深膚色，凹進面型，體格碩大好動與活力混合型，肌骨結實，這樣的人如何適於當記帳員呢？這種結構的人宜于利用他的手做工作——並且是為他自己工作。此外他的頭是高，長，且寬，對這種人發命令支配他無異用紅布鬥牛。失掉了枯燥的工作對有些反是有利——戴君就是這樣的。

現在讓我們集中注意來討論你。你們諸位，或是你的家中人們或朋友的頭是寬的（介于兩耳之間）嗎？從耳朵中間向上的頭部是高的嗎？假如是的，你便是一位心中總不滿意的助手，不願屈居人下，不適於當雇員。你更不適於當一個後防小卒。那會委曲你。你是要想發號施令——不願接受命令。你應當有一個改弦更強的計畫。你應當立刻起始準備用學習，訓練與經驗充實自己，俾去當執行者——領袖——上司。

假如你現時的職務居于人下，決心拔脫愈快愈好，去當你自己的上司。只要是為你自已做事，那管是沿街賣報也好。但同時須要記住，你天生雖然宜于當執行者，你自己却應當準備你的資格。選一門商業行政的專門課程讀，加入演說訓練班，選讀經濟學，商業效率，售物管理，人事管理等

基本學識。例如，學習怎樣發命令時而帶微笑——學習當領袖與勸說人的藝術。我已說過學習訓練與經驗能幫助你，但執行家最重要的特長之一就是能認識明瞭他人，怎樣對待他們。

我現在要給你幾種暗示怎樣去打破你的工作桎梏。假如本書與你自己分析的結果說你具有執行或管理工作的才幹——假如在衡量你的能力時，說是你應當是一個獨立的工作者——工頭或領袖——！取出一枝鉛筆記下後邊我所講的。因為我要列出一些工作（只需要很少的資本）是任何男或女可以做的而且是當自己的上司。有的職業也許是很不常見，但是要明白我在分析一萬六千人的職業時遇到許多奇特的。在我告訴你這些職業之前我要警告你不可冒然跳到某一種職業。

當然你應該先分析你自己；但在應用科學技術之外，還當應用常識。讓我舉一個實例說明。我認識一位年輕女子她的丈夫失業了。她來找我為她分析個性。我勸她做藝術的業務——尤宜當攝影師。但她曉得照像館已經太多了何必再去加入競爭。她坐下用腦子想。她得到三個要點，（一）她平常有一只照像機並略懂一些攝影術；（二）她在城中有許多的朋友；（三）她喜歡孩子們並與他們很熟識。

于是她發出去七十封信寄給她的已結婚的朋友們說明她開設了一個照像室特別對於兒童攝影有研究。她把所有認識的朋友家子女們的生日記下來，每逢快到孩子的生日之前他們的母親便接到一封很客氣的信勸說何不替孩子照一張像作為紀念。這個生意果然很發達，她的丈夫有了工作，而她在賺的錢比他還多。

西洋山明水秀之區的農家。自己已有輛大汽車。於是把大汽車後邊添上廚房臥室，專招徠年輕人作野外旅行，收費比正式旅館便宜的多，而增加不少的收入。

一位大學生感覺到文化城中需要一個裝飾美術化，放送音樂唱片，氛圍幽靜，價錢低廉的咖啡店，開張以後果然生意興隆，學生，教授，作家，藝術家們都喜歡照顧這個咖啡店。

藝術家小說家可以繪畫寫小說出去賣錢，坐在自己家裏辦公永遠不必伺候上司，體育與好動的可以當各種體育運動指導，或是設立補習班。

女性們宜於做的獨立職業種類如下。——兒童禮品衣裝玩具商店；咖啡糖果公司；室內美術陳設裝飾設計商店；內衣刺繡帷幔商店；幼稚園托兒所。近代都市婦女多皆要去做工，幼兒無人看管，大規模的托兒所實在極感需要，而現代許多中學畢業的女子如無力升學聯合婦女同志辦這些類的事尤其相宜。此外關於女子職業的有用參考書為凱莎倫費林著的『婦女職業』是一百五十位成功的女性的經驗談。還有瑪麗道芝著的『女性小經營五十種』。為男子作參考的有瑞德與道斯特合著的『尋找你自己的工作』，一書尤有參考價值。

但是讓我重說一遍，不可冒然去幹某種職業。預備你將要選擇或去做的工作首先必得確實知曉是正宜於你做的。自信力可以產生奇跡，而自信力根據兩種要件。其一是堅信——對你自己，你的潛在能力，你的職業才幹的信念，其二是知識，——專門的學識，你將要去做的職業的技術與訓練。第一種得自分析與明瞭你自己。第二種得自學習，教育，訓練與經驗。

記住了有些人會問就你的意見以為何種人最怕失業。一位聰明者答道：『失了業的國王是最可憐的。第一，因為他的職業機會本來就有限；並且第二，因為他們一旦失業同時他們的頭顱也有失掉的危險』。

因此，不要丟掉你的頭顱——利用它！

第二十九章 你的子女與其適當職業

不久之前我做完了連續七十次的廣播演講，題目是『科學個性分析與職業指導。』隨後大量的信函紛紛向我投來，約有二十五萬多封，無線電聽衆的來信足可證明聽衆對於我的演講的反應，與關乎此事需要更多更科學更實際的意見與勸告。

這些函件中有一封信可說是頗爲特別有趣，信中的字跡寫得很不好，而且還有的字拚錯了，但是這封信中的訴苦却是極合法——是討論一件極普遍的可悲的情形，因此我要拿它做本章要討論的題目。

『巴先生，我會聽過你的廣播演說，並且我們很喜歡你。我的妹妹露茜見我在聽，因之她也坐下來聽，我今年十二歲，露茜九歲。但是我們都很喜歡你所說的關於人們做他們所不適宜做的事體。母親讓我學習拉小提琴，而我却不歡喜拉，我也總拉不好，我寧願去踢足球，而且露茜說她也不喜愛她跳舞教程，她的身體極胖，我們應當做甚麼呢——羅伯特上。』

我並不是說羅伯特的母親不對，想使她的兒子成爲偉大的提琴家和她的女兒成爲著名的跳舞家。我不曾看見過這兩個孩子，而且小羅伯特的信內也不會附寄他們的照片，但是除了這封信是我所收到的數萬封之中最年輕的通訊者寫給我的之外，它並且還顯然代表一件很值得注意研究的一個問題。

因爲十件之中有九件，像這樣年幼的兒童多皆被他們的父母強迫去做業餘的工作，並且終於走進一種是他們所完全不適宜做的工作。

這些職業的錯安排者代表我們全國人口的沉沒的一部分。所謂沈沒的意思，是因為他們無聲地在忍受着，並且因為大多數的情形他們的父母都會是被一種最可贊許的動機所激動而使他們做的。

你認爲我說的太誇大嗎？你覺得八歲至十五歲的兒童應當被職業指導家予以考察爲時太早嗎？好啦，下邊的一件事是多年前一位著名的兒童心理學家講給我的，有一天一位做母親的訪問他請求對於兒童教育給以指導。『你的孩子多大了？』他問道。那位母親回答。『哦，他還是一個嬰兒，還不滿三歲。』『我很覺抱歉，』那位大科學家說。『我對你的孩子沒有一點辦法。他的年歲已經太大了！』

小枝若是彎的，長成樹時也是如此。不幸有很多的情形是父母們有權力使這小枝弄彎曲，成爲一件事實的是父母的錯誤判斷是這種職業安排不當的最常有的原因。即使做父母的是很熱誠。並且願意做得很聰明恰當，但爲子女選擇工作對他們却是很困難的。

第一，他們對子女們的潛伏能力不是估計低便是估計過高。你試回憶一下，你會否時常聽見做父母的這樣說：『我們的約翰將來要做醫生，我們家庭中須要一位大夫。』或者『我要梅白學鋼琴。我總想自己學，但從未得機會！』無疑的你也常聽到大人們談『爲甚麼你不讓你的少爺別上大學了叫他快去做買賣賺錢？』

這些意見，多皆是愚蠢的或無用的。他們完全不顧及孩子們，但關係一身成敗的却是他們，他們的決斷却是根據于職業需要與機會的忽略無知，父母的升官發財的虛榮，或是機會主義。

因爲父親在銀行做事，兒子將來長大也投入銀行界。因爲這一家感覺需要有一位大夫，兒子便預定將來學習。因爲四歲的小桃賽在幼稚園會唱歌於是家長便說長大以後應該當歌唱家。最重要的

因素却完全不顧。小桃賽有必具的才能嗎？——毅力，藝術的易感，理想，心力集中，以及其它成爲真正音樂家的要件。假如她沒有這些，她或者也適于研究爲天文家或神學。若爲你的兒子選定職業，在決定使他入金融界之前，我們要考察他一番，看他有無一些必要的條件，如和謁友善，談吐口才，熱誠，自動力，多才善變，好的記憶力，樂觀，毅力，公正，理財能力，實際與判斷人的性質的銳敏能力。以上是成爲一位真正的商業鉅子所應具的特點之一小部分。

工商業界充滿了上千成萬的這種不適當的人物。那也就是許多售貨部雇員常常有極大變動的原因所在。那也就是何以時常招募店員又解雇店員。那也就是何以發現許多自命爲推銷員的從這個公司忽爾又跑到那家公司時常變動。

在憑空選擇一種職業並硬派給你的孩子之前，爲何不衡量你的子女同他們的才幹？一件職業誠然像一件衣服一樣重要！然而你決不至於替你的孩子買一件衣服在事先不給他量尺寸大小吧。

『但是，』你會對我說道，『梅白喜歡她的音樂課程呢！她願意在我的朋友面前彈奏。』然而這裏正是最危險的心理狀況所在。許多的兒童們喜好顯露自己。做父母的起初多是強迫孩子們表現一種藝術的成就，其實孩子們是完全不適宜做的。由於不斷的訓練和嚴厲的督促的課程，孩子們漸漸也會完成一些機械式的能幹。她的手指已經被訓練得會按幾個鋼琴曲譜。到了一天，便要彈一支曲子給媽媽的朋友們聽。那是一個大的成功。婦女們鼓掌誇獎。而且小孩子也喜歡被誇獎。她在衆人的稱贊阿諛之下異常高興並且希望得到更多的誇獎。她繼續練習，客氣的朋友與親戚們鼓勵她，並且忽然間已經長成一位成熟的少女了。每個人都希望她成爲一位偉大的鋼琴家，但是到了轉爲職業鋼琴家之後她的演奏應該憑自己的真本領時，她所遭遇的却只有失意與挫敗。第一等的悲劇之造

成就在這裏！完全因為當父母的，她的師長，每個凡是對她有會影響的人，起初不會找到成爲一個真正的音樂家的才幹在她身上並沒有。

父母，師長，褓姆！所有這些負重大責任教養或能影響兒童的人，爲何不學習以孩子爲起始，不是以職業。不要再把車子放在馬的前邊了。現在有一種偉大的科學可供你採用！它的基本原則是說人生最重要的事體爲快樂與完善的協調。讓我們利用一切的優點使人人都適合生活的種種如合符節。

我認識一位美貌的年輕女子，她極其聰明並且是一個有名大學畢業的心理學家。數年來她是紐傑西州學堂區職業指導局的主任。她曾說道，『巴先生，當我起始學心理學時，我學過許多關於職業指導知識的切望，但却沒有一個人告訴過我如何估量一個孩子，並如何決定這個孩子將最適於做甚麼。你是我第一次遇見的一位知道該如何做的學者，並且你給我很多有益的指示。』

目下的一大問題，與我們未來的真正希望永遠是在乎我們的青年們。每個人最後都要遇到那個在世界上尋找他們自己的道路的問題。她必須尋找一種方法能適應現存的經濟的情況。用他們的手或腦，必須賺他每日的麵包。他必須從競爭的自私中間打出一條路來。

現代的紊亂經濟的情況，機器替代勞力，更使得這個問題較以前嚴重。

也許將會有一天，學校多添設了一門，聘請一位有經驗的職業顧問導師，在男女學生到達職業年齡以前，觀察他們分析他們，並指導他們各趨向自己所最合宜的職業。

等到你的子女領畢業文憑時，大概向例有畢業演說。『向前邁進，』必有人在講台上說道，『青年們，向前邁進去，做偉大的事業。』但是他却從不曾告訴過他們應該向何處邁進。但是你却能

爲你的子女做這件重要的事。研究他們，分析他們，幫助他們發現自己並且開始走上正確的途徑。他一生將都感你的恩惠。

第三十章 個性分析與推銷員

不論你是一位醫生，律師，跳舞教師，或銀行職員，你的一生成敗，大部分全賴你推銷你自己的勞役的能力。有些人天生的懂得怎麼推銷自己並給人們一種良好印象，完全是因爲他們使用一點額外的智力，我們可以稱之爲「推銷意識」。

在我一位朋友家裏，一個來找工作的女孩子給我一個很深的印象。許多女子也都爲這件工作而來，但是女主人却立刻看中了那個女子？因爲她一進門便驚訝的說道：「你這間屋子是多末漂亮呀！」女主人聽了這句恭維話異常高興，也不再多問那女孩子的資格，便決定雇用她。

在西城一個菜市上，我注意到一個年輕男孩子，他在一個雜貨店裏祇做包裝貨品的工作。但我敢預料他將會有出息的。他做些他本份以外的工作，他做了一些別的夥計們所不懂的推銷自己的技術。他對一位買東西的闊太太說道：「我想應當替你把牛油同胰子分包兩處才好」。那位太太聽了這話十分高興。隨後他又抱着大批貨品送到那位太太的汽車上，問道：「把東西放在那裏合式？」他扶那位太太上了汽車之後，又說一句：「謝謝你！」我想這個夥計將來一定能升當掌櫃他有出息。

我又想起來某麵包房的一個年輕女職員，每天只做替人包裝點心麵包的無聊工作，但她做的方法却不同一些。她對一位來買麵包的先生說道：「我把這奶油巧克力點心替你另外裝起，並希望你

小心拿着，以免奶油被壓消不好嗎？」當然這是很好的意思。她對他一笑，他也還她一笑，而且偶然的她所售出的不僅是奶油點心，她連自己也售出了。你明白我的意思嗎？

我總忘不了在我遇到的許多擦皮鞋匠之中的一個。我到何時也忘不了那個孩子！有一天我走過他的擦鞋攤，他喊道：「先生，今天禮拜，擦點鞋油不好嗎？只需一角錢。」他特別說出禮拜天來，特別打動我想擦鞋油的意思。也許這話不見得都能打動別人，但這種做買賣的小巧處，常能使他比別的不同行，高出一頭。

當年歌唱家亞爾喬生最紅時，他的唱最流行歌曲是有聲影片初興時在「情歌悲淚」中為他的嬰兒唱的一支歌。我某晚在紐約咖啡館裏，看見一位漂亮的年輕歌唱家也唱這一支歌，他的身子斜依着鋼琴兩手抱在胸前用極優美的聲音低唱那支歌，十分好聽。

我就問咖啡館的經理，每週給那位歌唱家多少薪金，經理答道：「噢，每週七十五元，每晚唱四次。」我奇異地問道：「真的嗎？上星期我在冬園咖啡館聽亞爾喬生也唱這支歌，他每週賺三千五百元，而且每晚只唱一次。」經理歎道「呀，我不明白，我這位歌唱家的嗓子決不比亞爾喬生壞。」

哈，我却明白！亞爾喬生是唱歌嗎？他不僅是唱，他能把唱賣給你，你會看過他演的那張影片沒有？你看他的熱烈表情，向你面前走來，燈光圓圈照在他的身上，走到台邊，一隻腿跪下，兩手張開，身子張開，眼睛睜大，嘴也張着，向你悲唱，向你哀求，激勵，打動你買他的歌！諸位，他是如何能幹的推銷家，因此你也應當如此去做，——推銷你自己。

我認識一個意大利人，他雖然沒上過許多年的學堂，但却是一個最能幹的洗衣機推銷員。這個

青年會聽過我的幾次演講，關於個性分析法與科學售貨術，他不但聽了而且真的能去應用實行。他當着幾位售賣學研究專家與我的面前，用不流利的英語，講述他怎樣對所遇見的女顧客，用不同的談話法，勸她們買洗衣機。

他說道：「我用的方法是這樣，當我看見一位女顧客的頭大臉小，鼻子細。我便說道：太太，你不願意使你洗出來的衣服，是那樣潔白，美麗，可愛，讓你的鄰居太太們都問你從那裏買來的新洗衣機嗎？我若看見一位女顧客是方下巴，寬肩，手與骨架都是寬大的，你曉得她是富於男性，我便對她說道：馬丹，這種洗衣機是世界上最堅實的，它可以用很多很多年，你決弄不壞它。這個公司的出品是頂有名的。若是我遇見一位胖太太來時，我心中說道：哈，這位太太最愛安逸，她不喜勞作。我便對她說道：太太，你不願意用手指輕輕一按電門，這架洗衣機就完全替你做一切工作嗎？你不必受累出汗，只須坐在搖椅上休息，這架機器全替你做了。不好嗎？」

換言之，諸位，這個體態魯莽，衣服欠漂亮講話也欠文雅的青年，却懂得售賣術的最大祕訣。他曉得怎樣用不同的話去分別打動愛美，愛品質的智慧型，喜堅實，耐用的好動型，喜安逸，舒服的活力型的三種不同的女性。他專談別人最感興趣的事。

那個人，你也許覺得奇怪，却是走對了軌道。他每天去見一個買主，總可以勸得一兩個人買，我在前邊說的是談關於售賣術及打量顧客們，有不少的讀者也許要說：「喂，我不是賣買人——我對此無有興趣。」請聽——我要告訴你一些事情。我們每個人都是售貨員，因為售貨術是一種為互惠互利的勸說人的藝術。你我都有一些東西要賣出——物質的，個人的勞役或主意。

你若是一個孩子不會要求你的爸爸替你買一件玩具嗎？你若是打字員或書記不會請求你的上司

替你加薪嗎？你若成功，你就是一位好售物員——你若失敗便不是一位好售貨員。

政治家到處大聲疾呼，演說，不也是推銷他的政見嗎？律師對着法官辯護不也是如此？你們陷入戀愛的男女——你們自己的售賣技術如何呢？年輕的女郎不斷的在賣她的意思，她的俊俏，她的品格給她的情郎；反過來，她的情郎也用甜言蜜語的推銷術，打動她的芳心。你明白我的意思了嗎？朋友，你們全都是售貨員，而且你們一生的成功，不僅有賴你們的天生才幹，不僅賴你們的貨品或勞役，而且更賴你們的推銷術。

雖然若干男女用下許多的時間金錢與精力，但他們有很多人却始終達不到他們的真正目標，不能成爲能幹的推銷員。何以故？因爲許多許多他們都忘記而忽略了這整個事體中的最重要原素。我指的是關於人的原素，你打算把你的意見，你的製品，你的勞役，你的個性所售給的人們。讓我來解釋我的含意。

試想見一羣人。你在心裏可以看到一些男女老幼嗎？好啦，他們都是你要接觸的顧客。你也許買他們的，賣給他們，爲他們工作，與他們爲伍。現在，你曉得世上沒有兩個人像貌相同，思想相同，所要買的相同。能夠勸說得某人買你的貨的一套話，也許就說不動另一個人。你能售賣成功的一套話，我用來也許就失敗，這就是我的意思說你的推銷失敗，你不能達成應得的結果——因爲你不曉得怎樣測知你的顧客。你應當能夠加重你的意見或製品特殊之點，俾可打動你要售給的某人。

現代商業，大約你的社交與職業生活上也如此，最急切的呼聲是多銷貨。而在本書中我們正有對於這種需要的答案。你明白，要想曉得別人心中正在想的是很難。我也不是神通眼。或能看穿你的心思。但可能的却是去確切知曉他正在「如何想」，因爲使每個人來購買的購買動機，却明顯的

寫在一切的外貌上。自然不是在你的額頭上顯出像來，或是在你手上顯出紋來，不是的！但記住了，我會說過你的外貌種種，都足以代表你的個性種種。

例如：你打算賣貨或意見給一個胖子或健壯的女人嗎？那末好啦，你必須學會將你的全套推銷勸說及售賣談集中根基於，第一：他們喜愛舒適與安逸。第二，你的貨品或勞役是價廉而又物美，每人都知道胖子喜好吃，並且事事都喜隨便。當你勸胖男女買貨或勞役而用安逸，舒服，價廉以外的說法去打動他們是決不會成功的。

現在，當你研究你的顧客，俾斷定他們的購買動機時，再細看他們的其它個性表徵。他的上嘴唇短嗎？——從鼻子下邊到上唇邊短。好啦，你已經曉得這種人喜歡被恭維，他需要抬舉，——他完全接受。當然，假如他的肌膚白細，你應當巧妙間接的稱讚他，不可恭維得太過火太露骨了。

在肌膚的一方面，假如你的買主是肌膚粗糙，而上嘴唇短，只須盡量的恭維他，越多越好，即當着他的朋友面前稱讚他，也是他所歡迎的。但是對於上嘴唇長的男或女却不可誤用恭維。他們憎惡恭維，他們懷疑那一套。他們須要有益的建議，——而且他們願採納。

你的顧客是眼睛睜大眉毛極彎的嗎？那末他是喜輕信而容易說服的。你的對方的眼睛愈是半閉着的愈是慣懷疑的人。

你的顧客開始將他的眼皮微閉了嗎？打住，不要再往下講，證明你的話給他聽。他的手指短嗎？那末不要用冗長的絮叨煩擾他。把你的意思大要講出，簡捷的說明事實。他和她是深膚色的人嗎？那末，你要能忍耐——多費點時間。他的大姆指特別的長，並且下巴凸出嗎？好啦，你在前邊剛學了姆指長表示意志力强，若是姆指極長又加下巴也長——他必是極其固執的人物。

在前幾章你也曾學過了怎樣認出思想快的人，（淺膚色，凸出面型，身材短小，）與思想慢的人，（深膚色，凹入面型，身材碩大，）需要事實的男子，（前額凸出型）與需要理想的女子，（前額凹入），還有喜好表現的人，（好動型的體格）願意知道結果。你還能看出富想像，創造與喜哲理的人，以及其他數十樣人的購買動機的一些事實表現。

現在爲青年孩子們說一件事。你願意爸爸或媽媽答應你的要求嗎？那末爸爸或媽媽是否身體粗壯多肉？這就好辦了，你只須用安逸和舒服打動他們的歡心。忙着替他搬搖椅拿烟斗，替媽掃地，準可以事後達到你的目的。還有你學校裏同班中有胖子嗎？你只須買一個冰激凌請他吃，像一切都容易辦了。

在另一方面，試拿智慧型的買主來說，你還記得我形容智慧型的人，他的頭像一個倒三角形，鼻子筆直。假如你對這種人也用舒服與價值的說法，決不會成功的。對他們需要用智慧方面的事體去打動。他們歡喜聽你講你的製品的美，質，理想與浪漫方面的種種。

正在戀愛的人們，你的女友是這種智慧型的嗎？那末，她對於肥美豐多的牛排與洋葱炒飯不會驚喜的。帶她去看優美歌劇，音樂演奏會，送她一本書，美麗的花，精巧的飾物，這是她所高興要的，並且同她談書畫，音樂，文學，美術，如此你算是推銷自己成功了。

現在，我們對於方臉的人——骨架肌肉粗健，方臉，方肩，方手——應當講怎樣的買賣話呢？同他們談足球，棒球，網球，游泳，打獵，釣魚，以及你的貨品的堅實構造。你當可漸從門徑，這時應將音樂同莎翁的名劇完全拋却。同他們談拳王周路易，網球家布奇等人。這不是極簡單嗎？只要你搔着了他們的癢處，其餘便極易解決。再試尋找出一位絕對智慧型或思想家，一位活力型的胖

子，一位好動型的人。你若談他們感覺興趣的事體，他們會覺得你是一個有趣的人，與他們有同好的。這就是我所說的推銷你自己！

有一位推銷員對我說他認為推銷的主要之點，是貨品的質美，價錢也公道。其實這却表示他缺乏推銷心理學。因為一宗買賣的三分之二是有人的關係——買主與賣主——只有三分之一是關乎貨品或勞役本身。

再者最重要的因素是：你有商人的特長沒有？我在勸某人去當推銷員之前，必定對他慎加觀察。我常說造就一個真正能幹的推銷員比大學教育還難。假如你對於當買賣人有興趣，請看看你自己有無如下的特長。你善於交際，和氣友善嗎？你善談話嗎？你有堅強的意志與忍耐力嗎？你對於事實有興趣嗎？你具有創始力，公正，忠實，幽默感，樂觀，熱誠勇敢嗎？你有一副和悅善笑的臉孔嗎？你有遠大的眼光嗎？此外，你還須潔淨，敏捷，誠實，聰敏，勤勞，健康與和氣。

最後，却並不次要，你善觀察人的性格嗎？你曉得怎樣推測判斷顧客的購買心理，還是只憑猜想呢？假如你推銷的是無形的勞役，你必須有將無形物說出一個心中的形狀來。假如你推銷機器，你先對於機械製造明瞭，你若推銷樂器，你須對於音樂有欣賞力，推銷貨品於女顧客所須有的特點又不同了。你必須對兒童喜愛方能推銷兒童用品。你由此可知尋找一位真正適當的推銷員，並非是一件容易事呢。

第三十一章 婚後快樂法門

你將怎樣回答，假如有一位美貌的女士，坐在你的對面，同你講說：『我已經同一個男子結婚

八年，一向尙都感覺滿意，我認爲彼此是一雙很合適的伴侶，但是半年前，我遇着另外一個男子，並且他使得我的眼睛睜開，才看見怎麼是真愛情，快樂並不僅是每日固定一律的滿足，不對麼巴先生？它應當是狂喜真正的心靈與奮與情誼。瑞嘉德，我所遇到的這幾位男子，像是使我得到了對男子所需要的一切，而我的丈夫却有許多弱點，近年來愈使我難以忍耐，我們尙無子女並且我是一個現代女性，爲甚麼我不可以同瑞嘉德從新開始一個快樂的生活？」

若依我的意見，她欲解決這個問題，第一與最重要的步驟如此——，她應當確切明瞭她自己，真正的她，而不是在被獻媚着迷中她所想到的自己，並且——二，她須要真正瞭解現在她認爲極其完美的瑞嘉德之爲人，並且同時，她可以和她的丈夫暫時的脫離，對他的性格爲人再加以深刻的研究，也許他具有一點特長，可以挽回？以下是我對這位美貌的來訪者說的幾件事：

「你可曾知曉人們在求愛期間幾乎決不顯示真實的自我？對你自己的坦白，我想你會認爲我這話是對的，例如你與你這位新的標準男性瑞嘉德先生見面時，你是否很小心打起最好精神？你不是不是要顯得極精明能幹？（然而你並不極精明）——你約束自己的脾氣，（然而平素你的脾氣很壞）努力使得你自己十分大方溫柔可親？」

「你平常在家那或是一位很不整潔的女子，（你確是如此，）但是你決不使瑞先生知道（決不，直到你同他結婚後），你的丈夫或者不滿意你的浪費（而且你確是極奢侈）但是你却裝着使瑞嘉德認爲你寧願同他在公園裏坐一天，或晚間去看一場電影，也不同任何人去奢華的夜總會。但是，而且這是重要之點！假如以上你都是在演戲，大約他也是一樣！」

「所有你欽佩這個男子的一切事件，或者只是根基於我名之爲「求愛期間的性格」，這時常同

他（或她）的真實性格絕對相反，只須回頭看看，你當初與你丈夫結婚時，他似乎是最合你理想的人物，不是嗎？假如一百分代表完美，他可得九十二分，但是你同他相處幾年之後，這九十二分減到了七十八分，我們姑且這樣假定，然而這七十八分還算很高，你的丈夫業已經過了磨損，由你方才所說，可以得知！

「好啦，大問題就在此，你已經測驗了你的丈夫，你知道他在百分中能得七十八分，你也知道他當初會像是達到過完美的一百分，但是你不知道另外這個男子！現在他的是一百分，但是你才只判明他的「求愛期間的性格」，經驗會告訴你，這些並不能代表他的真性格，你喜歡賭博嗎？你行將拋棄這確實可靠也不算低的七十八分，而去希冀未知之數嗎？這就是你當決定的問題。」

而且這個問題，形式容或不一樣，我們許多要被迫自己決定，這種誘惑物——戀愛所給我們設的陷阱，幾乎比人生其它任何因素都使我們為難，原因是如此；我們聽說過，而且也相信，結婚是終身大事，自然我們要明白所選擇的終身伴侶是怎樣的一個人，然而我們却非到姻緣結定之後，不能真的知曉！

因為我是一個性格心理學家，我曾以快慰兼憂鬱的心情，看着陷入戀愛的青年們，所玩的欺騙與虛偽手段，我有一次住在一个人家，那裏有二位年輕女郎，我看見她們很自然，拿出本來的面目，我並且觀察她們招待她們的男友，我瞪大了眼說道：「這樣怎麼成呢？平素善譏諷的桃拉，變成個外交家桃拉賽，平日懶散的伊利沙，變成了整潔的白蒂，我很想警告那兩個青年，他們將成爲詭計的犧牲者！不過我知道他們也在玩同樣的虛偽手段，至今仍無法打倒人類在戀愛時，都把最好的一隻腳放在前面的習性！但是我們應當有一個比較滿意的結論，這就在我們現在要一同研究的這個

問題！科學的個性分析法。

你不能愚弄真正的科學個性分析學者，我已經告訴過你們，個性心理學家，對於人們的表情（你的舉止言行）僅視爲第二重要，然而表情一事，在求愛時期却很重！也是很容易假裝的。我們研究的是更深一層，我們深入到最根本的要處，我們觀察！我們剖析！我們便能得知，假如我們所有的分析總結論是「此人輕浮易變不可靠」，我們就曉得這個人決靠不住，無論他或她，現時是裝得如何多情忠實。假如我們分析的結論是「關於錢財的智能極劣」，你最好對他的經濟情況再爲打聽！不論他現在花錢像是很富有，換言之個性心理學可以把「求愛期間的性格」顯出它的原形來。

學習時常運用這種名貴的人類科學之術，細看你的太太或情人，她是細皮膚細相貌的嗎？——那末，你遲早經驗到的——她不喜歡粗野的事物——那些粗魯的故事，使她起反感，不論她現時聽你講也面帶着笑。

你的丈夫是四方臉好動形的人嗎？星期日他若帶你去打球，最好是依從他，或者時常要求他帶着孩子釣魚去，你的女友是美麗圓臉活力型的嗎？好啦，現時她的身材即或苗條，你頂好早準備將來得到一位胖太太，假如你同她結婚。

但是讓我們把這個極有用處的個性分析法的工具，拿起從各方面觀之。你是凸出面形，思想行動都快的人呢？那末，設法去挑選一個伴侶也是思想快——但行動却需要能慎重自持一點，你將會發現那種阻止力，可以改正你的易衝動的趨勢。你是一雙突出的眼睛，愛講話的人嗎？若是見着對方也是這樣的人時，小心你的脚步，同時兩個人都要爭着說話，則不會有和諧的。

這又歸到那條老而簡單的定律「予取予給」，而且不可因爲它老而簡單即加以輕蔑，最令人可

愛的美麗落日，是每天必有的。

而真實的婚姻，是一個調和——有聲色而協調的均衡——一碟菜內中有香料而仍適口。你所真正需要于終身伴侶的，並不只是暫時的刺激興奮——不是偶而的一度狂喜——而是需要一個人能衛護你的弱點，並且加強你的優點，一個人的特性是你所需要的——不僅是一月，或一年——而是永遠的。

是這種科學的個性分析，才揭去了求愛時期對一個人真正性格的面目，它並且對所有的假面具，也都照樣能揭去。

揭去了將你自己隱藏起來的面具，揭去了騙子或自信者的面具，揭去了世故者慣用的腐化面具。

「我將要結婚了」這句話講出來用不了幾妙鐘——但是記住了，它却是一句很長很長的話。

某一個晚上，在打洋牌的桌上，這個婚配如何適宜的問題被提了出來，不久便開始了爭辯，結果那一晚上的打牌未能繼續下去。打牌的幾位之中，有一個三十五歲的單身者，還有兩位已同丈夫離開的女士，其中一位是長得極秀麗白膚色，她的鄭重的說他們的婚姻破裂的原因，是她選擇了一個也是膚色極白的男子結婚，她解釋她的前夫，不但在體質上同她一樣，並且他們脾氣也相仿。

她說道：「這像是我自己同我自己結婚，我從來不會如此苦惱過。」

關於這點，另外那位離過婚的女士的意見，却完全與此不同，她是一位慣於內省的褐色皮膚的人，她同一位白膚色，體質性情完全與她相反的男子結婚，結果仍是一件不幸，她的生活會是極度的苦惱不安，使她不能忍受，她的意思認為只有性情脾氣相投的男女，才能相處融合，她的丈夫在

家裏不能坐五分鐘，他願意去熱鬧的場所消遣，他又喜歡看傷雅的歌舞大戲，「但是我却喜好打紙牌，」這位女士說：「我喜愛讀書，去聽音樂會，並且我喜好看莎士比亞的名劇，在起初我還勉強同他出去，但一個月後我決心留在家裏休息。」

好啦？更有趣的事情是這樣：同他們打牌的那位單身漢，像是最明瞭這個問題的癥結所在，他說道：「假如你問我這件事，雖然我像是無資格發言，我想你們兩人都不對；我還不會結婚，但是我曉得很清楚，我若結婚時，必定挑選一個女子，凡是我所愛好的事物她也愛，但是她却多少還要有一點與我不同的，以期使我們之間得到均衡。我願意他對我所感覺興趣的事也感覺興趣，我們俾可共同享樂！但是除此之外，我還希望我所不很擅長的事情，她會比我更高明一些。」說完之後他像是有點歉意的笑了！「或許你說我似乎所求過苛；但我的意見確是如此，我希望她能管束我勿太浪費超過我的收入，我希望她勿過於漠不關心，因為假如她是那樣，我們都將破產了；但是我却也不希望她是一個吝嗇人！」哈哈，就這件發生的事情講，這位無經驗的單身漢直說對了！確實對！假如人人都像他這種想法，世界各國的離婚案也不會如此多了，而且成千上萬的人，在挑選終身伴侶時，也不會造成悲慘的錯誤了。因為不要忘記五對結合之中，有兩對是失敗的，而離婚數字只是一種證明目今到處普遍的不美滿的婚姻現象。許許多多的夫婦們之不如意，只歸咎因為子女或其它的原因，他們仍繼續夫婦關係，是因為經濟不允許彼此分離。我想我是太守舊，當我說五對伴侶之中。有三對都缺乏真正快樂的要素，並且他們所以如此的原因，早即種在他們二人剛定婚時，大多數的他們當初不應該結婚。

他們完全不相宜。把他們長時間放在一起。如同將兩種可燃的化學品混在一塊。然後劃一根火

柴，有些如此的結合不久即行爆發，有的只是燃得慢一些，含怨憤恨感情日壞貌合神離。

讓我們先分析所謂愛與憎的問題，這是很明顯的我相信，假如你同一位和你一樣的人結婚，結果必是很平淡的。你的優點也就是你的伴侶亦有的，于是更加強了，但是你自己有的，就已很夠好的了，在另一方面你的弱點也更加甚的，而且正是這些弱點短處，給我們一生真正的麻煩；再者你將成了一把刀子而無磨刀石！一架鋼琴而無音鍵。

但是另一種見解！兩人體質性格恰相反的結合方是理想也照樣錯誤，這樣錯誤很明顯，假如你接邏輯推出結論。若按照這種理論，我們就該勸告一位細肌膚，敏感的，富理想的，美貌的，多姿的年輕女郎，去嫁一位粗肌膚，黑面孔，自私魯莽的漢子了，這不像話。

那未好啦！正確的答案是甚麼？合理的結論是：你若希望兩個人吃，住，工作，玩耍，計劃一切他們的共同生活，白頭到老，他們應當彼此處於相接近的地位而不是相反對的地位，正確的就是諧和二字。

我們不希望吝嗇人與浪費者相結合，我們不希望一個不安靜喜冒險的人，同一個愛家庭，柔訓小心的女子結婚，但是在另一方面，一個吝嗇人也不會同另一個吝嗇人相處融洽的。

太多的婚姻都產生自錯誤的判斷，並被心靈的懶性所養成。音樂班導師，拿着棒子指揮的是和諧，在婚姻中我們也當尋求目標。

你按同樣的一個音符，不會得到和諧，同音符不會發出諧聲的；而且你按兩個正相反的音符也得不到諧音，諧音的完成，是你混合兩個不同的音符，產生一個和諧，它們必須是不同的音符，但却不是根本不能調和。

若是能將爭辯不休的婚姻問題歸結成一個公式來，上邊說的就是它的公式，當然關於婚配適宜的問題，還有很多可說的；但是記住了我所說的！大多數不美滿的婚姻，如此普遍存在，都是最初判斷錯誤的結果雙方彼此不會加以分析，他們不明白自己，因此並未充分準備好去挑選一個伴侶。再者他們於下意識中，還彼此弄那可惡的互相欺騙的手段。

假如我有權管理，或有力影響，發給結婚執照時，我一定立下一條規則，每對定婚的男女，在發給結婚執照以前，他們必須去請教一位有經驗的個性心理學家，並請教一位醫生。

學者弗狄克說過：「失敗的不是婚姻，是人們自己失敗」，所有的婚姻，只是把人們的好壞揭穿了。

用很實在的態度總結起來說我們怎樣得到和諧，我們怎樣才能避免目下如此衆多的不美滿的婚姻呢？當然世界沒有絕對的完美，但是我確相信我們能夠走上更和諧的路，假如我們首用一些常識。

現在我們已有了公式，讓我們對這個問題，特別多費點思想。你是一個極端白膚色的人嗎？那末不可同極端黑膚色的人結婚。前邊有一章曾講過白膚色的人易變，喜新式樣，易相處，樂觀易激動；他將會發怒煩躁，若是讓他同一個消極，相反，能忍的極端黑膚色的人相接觸。極端白膚色的人應當同一位比他或她稍黑一點的人結婚，在另一方面極端黑膚色的人，應當同一位比較白膚色的人結婚，不可與極白的人結婚。

你看明白了吧？我們求的是一種均衡，我們擊的是不同的，但却不是人類相反的音符。你是一個極端智慧型的人嗎？你的前額高且寬，身體略弱嗎？那末，爲了你最終的體質快樂，

決不可和另一個體質也弱的人結婚，雖然你們結合在一起很能享受文雅智慧的生活。原故是那樣的結合，將缺乏精神活力，而且所生的子女，體質將會更弱。極端智慧型的男女應當同智慧好動，或智慧活力混合型的人結婚，這是一種極好的結合，這種結合不但產生美滿快樂，而且所生的子女也是優秀的。現在讓我們從另一方面！即是肌膚相貌的異樣！觀察此問題。報紙上有時用大字登載某某名聞交際花與某球隊健將或著名運動員結婚的消息，你看這種結合怎樣？哈！很容易回答：「不可！除非女方也是粗相貌爽快的人，或者你確實知曉你的性格合宜。」假如你是一位細肌膚相貌的女子，頭髮柔軟如絲，五官刻劃纖巧身軀苗條，務必小心不可嫁給一位粗相貌勇壯的男子，大自然也許願意使這二者結合，但文明與家庭的和諧也應當顧及。像這樣的伴侶或為教堂與習慣所承認，而且常常產生出健壯的子女來，因此優生學家特別告成。但這種結合的代價太大了，母性中的優美纖巧，將完全失掉。我也不是建議你去挑選一位白面書生為丈夫！或一個像你一樣柔細的人！但我確切勸告你，勿與過於粗魯的男子結合。挑選一位比你的相貌稍粗一點的男子！粗得剛夠在你們的結合中加一點硬性。並且假使你是一個粗魯直爽的男子，你也應當挑選一位比你的肌膚相貌稍細一點的女子為妻，假如你娶一位頑皮的丫頭，你將永遠不懂何為理想，文化，優美與藝術欣賞。在另一方面，假如你挑一位肌膚相貌太細太美的女子為妻，你將不能摧絡住她，相貌稍粗一點的！這是最合適不過的了。

你喜愛的伴侶是極家常，愛家庭生活，忠實的嗎？那末，最家常的與最標準的好父母型的人是頭後部長圓，丰满的人們。這樣的人永遠是忠實，愛家庭，愛子女的。

你願意要一位善理財會賺錢的人為丈夫嗎？那末小姐，留心看你的男友的頭之太陽穴即鬢角部

分（在耳朵上及前一寸地方）。此部分若愈寬則他的賺錢能力愈大。

如葛藤一樣糾纏着你的人必是肌肉鬆軟；還有那喜漫游，願意跟隨你到任何地方去探險的女子必是白膚色，好動型，頭自前至後頗短的。

你喜歡有志力的人嗎？尋找頭部高！自耳朵以上之部分！的人。還有下巴長而突出，鼻子以上到嘴角顯出條很深的臉紋。但是不論男女，你們要留神那種嘴唇極厚，後頭巴大，頸後部肥滿，眼皮厚而多肉的人。這類人是多慾的，自私的，貪得的！你決不願同這樣的一個人相處一輩子。

不論你是做甚麼，切不可愚弄欺騙你自己。選擇伴侶一事尤其重要，應當明白你自己。把你的態度外貌同你的真實性格分開，你知道儀容外貌有許多是不自覺的，例如，你或者認為你自己是屬於智慧型的，這會助長你的『自我』。你或者將這種姿態表現得很自然，因此你也許要去找一位智慧型的伴侶，不過實際上你也許是一位好動型的人並不是智慧型，這種潛意識不自覺的自欺行爲只有個性分析法可以照見真像。

尚未結婚的男孩子與女子，還有已結婚的男女們，爲甚麼不現時就立志過有計劃的生活，而讓生活督促你呢？你知道，生活如同一條大河內中滿是逆流漩渦。無計劃的人，如同一塊木頭在水上而被急流沖得忽前忽後，忽而打轉忽而下沉，並且永遠是被沖往下游。但是有生活計劃的人則如同一隻穩定向前的輪船，縱有猛浪急流打來也是毫無影響勇敢向上游駛去。下游多失敗，上游多愉快，那末你走那一條道路呢？

第三十二章 致富的六步驟

讓我們不要再騙自己，如像許多人所做的與承認我們只是爲賺錢而工作。不客氣的說，我願意做現在這種職業有兩大原因，（一）我實在喜歡這種工作。（二）。我由此確得到頗豐的收入。這就是兩個做任何事最值得的原因。

假如我們已有豐衣足食許多人將根本不去工作。我們將閒暇全用在讀書，遊戲或旅行。就是那些嘴上說真正愛自己工作的人。假如那工作不能供給他的衣食之需，便也減少許多工作的重要性。說穿了我們人人都是絕對難免不爲賺錢而工作。

因此我們在前邊也會講到錢的問題。怎樣辨認一個人有善賺錢的本能；怎樣發展這種本能；怎樣保障你的家庭將來的經濟安定！這些就是本章將要講到的幾個要點。因爲賺錢是我們現在經濟制度的核心，並且（假如你試一細想）賺錢也是許多學習個性分析的人們的出發動點，因爲我這本書的原名就是！衡量你的才幹與增加你的進款。

我已發現了關於賺錢才能的一兩種有趣事體。你會推究到，例如，那句『金錢是萬惡的根源』的話嗎？這句話在西方是出自聖經上但却是被格言家所歪曲了。實際上聖經裏說的『是愛錢是萬惡的根源』。這兩句話大有分別，不是嗎？

賺錢的欲望只是爲謀『自保』的心理本能轉變的。愛錢在另一方面，則常是一種卑鄙的，貪婪的，爲惡的壞毛病！它不但對於別人有害，對於那個本人更是有害。

當我們說到的錢本能！得錢的才幹，是人類的正當本能，我們的意思是說那個人是得到金錢所能買得的到舒適，安全，與快樂享受。愛錢則是吝嗇。

有些人天生的善賺錢。他們具有會賺錢的本能或是勝任甚麼都能發財的能力。我們時常與朋友

談稱，『我真奇怪某人某人竟會發財。他並沒有許多學識，貌也不揚，然而他現在却賺了多少萬！』

我們常遇見或聽說十幾歲的孩子就會作買賣。還有些人的學識並不高也不是甚麼大學畢業，然而他卻能從很少資本漸漸發展而成鉅富。這種會發財的人怎樣看出來呢？

在我對你說出這種祕訣之前，讓我們看看現代世界富有千萬的金融家實業家們的像片。試把鋼鐵大王卡尼基，煤油大王羅克費勒，汽身大王福特，銀行家摩根等人的照片擺在一處，再把你所知道的著名成功的銀行家，工業家，大公司經理，然後把你的像片也放在一處。你承認那些人都有發財致富之術。那末，你自己有這種天才聰明沒有？你自己可以回答這問題。大約那些百萬富翁們的面貌與你不同，但是假如你仔細觀看你會發現他們都具有一種相貌上的相同點。不管他們是高或矮，黑或白，粗或細，瘦或胖，他們都帶着能發財的顯著徵象。

讓我幫助你，看他們的頭型狀。細看他們的像片在耳朵前邊及上邊各一吋的地方。對了，正是在鬢角或太陽穴那一塊地方，在他們每個人的像片上你都可以看見那塊地方特別的寬。一個人的鬢角寬必是會賺錢的人。並且若反是，頭上這塊地方狹仄，或是太陽穴陷入，這種人缺乏金錢價值的概念，賺錢與理財能力均弱。

現在，若是以為職業指導家，這種理財長處的特徵對你有何幫助呢？這種人是天生的銀行家，商人，推銷員，交際家！富有經商的本能。假如你發現自己的鬢角極寬，那末不要去研究藝術，科學，或社會公共事業。你最感覺快樂的工作是處理錢，談錢，想着錢或賺錢。但假如你的頭這一部分是仄的，則應當反此而為。不要參加買賣，交易，借貸與經商。不要賭錢，投機，與人借貸。你

若是做時必定失敗，因為你的天性不近此道。

很多習個性心理學的人問我道他們能否發展這種理財的特長。當然能夠。生長的定律很簡單。你可以發展任何種特性，就像你發展肌肉一樣。練習它！培養它！使用它！

現在讓我們再談幾件關於賺錢天才的事實。這種致富的本能若是與為社會服務的願望同時俱有，他將是一位大商業家兼社會服務家。著名的傳道師康維爾博士曾以他的著名演說『寶石田』賺得四百萬金元，他却把這些錢全部捐作貧兒求學補助金。

由此我想起來我的一位老朋友歐哈萊漢，他的頭是理財家寬型頭中最寬的一位。某天晚上在他那華美的湖濱別墅裏吃飯，同座的一位客人談到每人的嗜好問題，他帶點的武斷口氣說世上最有趣的消遣嗜好莫過於收集郵票。那位主人立刻不耐煩的問道，『你說甚麼？你以為收集錢幣有意思沒有呢？』那個客人趕快改口氣說『哦，歐先生，收集錢幣也是有趣的，我不曉得你喜好收集錢幣。』主人接着問道，『哈，你以為我建造這所別墅如何呢？』

不管這場殺風景的談話，這件事實告訴我們在現代的經濟生活情形下，你的成功與快樂大部分要看你的進款多少。你也許以為將來的時代不至太重於錢財，但目下你總得穿衣吃飯。簡單一句話，你若是沒有理財能力，最好是趕快培養它。

因為你若缺少這一種特性，將會抵消許多個性分析與科學職業指導術所能完成的好點。假如你把每月的薪金都任意耗費了，不善投資不會儲蓄，那末把你介紹到一個最適合你做的職業位置又有何益呢？還有女士們，即使你已經對於這本個性分析術明瞭極透澈並且尋着了真正適當的伴侶，你還是不會快樂美滿，假如你把你丈夫的進款都耗費淨而使他陷入神經無時能安的狀態。

夠了！理財能力之必要業已說得極顯明，現在讓我們來補上這種需要。在以前數章中我已給你許多有益的意見關於何種職業是你最宜做的，並且還告訴你怎樣去得着那個職業。

講到這最末一章時，我認爲你已經都達到了上述兩種目的。現在我就要給你一個方案，假如你果能遵行。它不但能幫助你築下金錢準備庫，並且還能增強你的一般理財能力。這個方案共有六步驟。

第一步是採取一個新型的心情。心理學家對我們說欲打消一種舊習慣或養成一種新習慣時永遠是必須如此。單就培養這種理財能力而言，這種心理的技術可以解釋如下：姑且自己假定你的月薪忽然減下百分之十。假如你的月薪是二百元，那末這被減下來的二十元另外存起暫時不許動用，專爲將來經濟上遇必要時方許使用，換句說法，從現在起你應當想着你自己是屬於低一級的薪金。

這幾乎是一件可驚可悲的事體，但一位極著名的銀行家却發現十位男女之中只有一位曉得用錢不超過他的所入。而且這一種人之中大部分還只是把本月省下來的錢留到下月用——而不是真正的儲蓄起來。即便是在裕餘的時期也不該出去任意揮霍。不要一心想着賃一所較寬大的房子住，使舊的恰夠住即可。不要總想着換一輛新車。所以應當在裕餘的時候想着艱苦的時期。

第二步是：還清你所有的欠債，然後儲蓄下半年的薪金。拿你每月存起百分之十的款子先將舊債還清，不是只還一部分，不要騙自己。還有你的儲蓄若隨時可取用也不是真正的儲蓄。你上半年因爲孩子患病欠下醫生的錢還了嗎！那怕每月還給一點也比總欠久了好。

現在的儲蓄銀行家一致勸告每人家都應當隨時至少有半年進款有儲蓄。他們叫這儲蓄是——生活保險金。人們每逢問銀行家在有了多少存款之後方可去享受其它的奢侈安逸，他們都拿這個數目作

爲最低標準。換言之，等到你把債務還清之後，立刻開始儲蓄足半年進款之數。欲知這件事的如何重要，問你自己遇到下邊幾種情形時將如何得了：（一）假如你忽然染病數月始愈，（二）假如你的月薪忽然被減許多，（三）假如你的商業賠錢（四）假如醫生勸告你必須長期休養，（五）假如你家中有人患重病需要你拿出大批的醫藥醫生費用。

上述的事每天都會發生，貧富皆然；那些認爲自己的生活很穩當，那些只顧每天夠吃夠用的人都會遇到。命運是不公平的。許多勇敢有志氣的男女供養着他們的父母或弱弟弟，或許多你自己想着不會遭遇不幸的人——突然有一天上述五種不幸的事體之一竟會臨到你們的頭上。簡言之，沒有一個負擔養人能不憂心這種不幸的發生，除非是他已存下了生活的保險金準備這種危難。但是這筆存款不是能變戲法來的。這都是從你的月薪與賺款項下隨時省出百分之十存起來的。此外再沒有別的方法。

以上是養成理財能力的頭兩個步驟。第一是採取一種心理型式使你生活于你的進款之內，第二用存款還清債務然後存起半年進款之數。在你心裏時時記住。練習在你的收入以內過生活——將來一旦你沒有收入時也還能生活。

換言之，理財的能力是可以練出的——就像練增強肌肉力一樣。並且也是用那同樣的方法——時時練習。請承認這是事實，因爲已有過許多次的證實。法國大政治家米拉布說過，『只要是能立志的人則無事不可能。某件事情是必要的嗎？那末就去完成它！這是成功的唯一定律。』發展你的理財能力有必要嗎？你若認爲應當回答是必要。那末做去。我現在告訴你怎樣去作！

有人說會善理財的人多皆是悲觀的，雖然這話來包括的入數不多，但我却相信它有些道理。至

少我們應當承認善理財的人總慎防不使自己欠債是因為他總看着未來日子也許是安適的。他時常發現了安適的日子是不久的，偶一不慎就喪失了。

但是讓我們繼續做方案的第三步驟，我們現在只花費自己收入的百分之九十。我們已還清了債務。我們的生活保險金存足了。我們在銀行存下了半年的薪金之數。好啦——下一步是什麼呢？進款的百分之十仍照舊存起，這要記住了——現在我們要進到另一種儲蓄所。到底是那一種呢？人生最難保證的就是生命的長短。有遠大眼光的人所最愛慮的就是死亡說不定何時便突然限臨，不但拋却了全家親族而且全家的生活維持也成了問題。然而現代社會文明進步到了可使人永不死。他的工作他的工作報酬可以永不滅絕，仍然能夠繼續保障他最親近的人的生活。一個人保了壽險實在就等于保護自己的生命一樣，而且說這最高貴不自私的行動。

慎重考慮及早規定一個人壽保險計畫，準備出相當的金額到時交納便極容易，而且它的精神方面的紅利尤不可以數記。試想你每天晚上工作完畢回到家裏看見你的妻同子女，你在心中說道：『不管我何時遭遇不幸，我們將有了保障！你們的生活均無問題。』聰明的人們有時還將餘資投作疾病意外醫療保險。一位著名的商業家說購買藝術乃是預料你的需要。注意標準貨品的出售。大批的買進大宗主要貨品，享大批購貨的折扣。不要只是因為圖它價廉買你不需要的物品。每月的收支務要記帳。

現在講到經濟安全的第四步驟，就是合理的投資於有關健康快樂及消遣的事體上。聰明的用錢法成爲一種科學同藝術。現代生活最大危險之一就是勞心太過。你注意到貓狗在休息時的樣子嗎？我們都可以從這些動物學習身心完全的休息法，保考森博士曾寫過一本書，名『學習休息』。然而

你會反問道，「我根本沒有休息的時間學習休息又有甚麼用處呢？」哈。這確是問題，當初休息休養都可以隨意，現在却大不同了。

我們工作下班之後，仍然逃不出城市的喧囂，車輛的軋軋，甚至於吃飯時還在談緊張激烈的買賣問題以及各種不稱心的事，簡單言之，而今休息便需要錢。你須有相當的錢使你離開城市到安靜的地方休養，使你可以放下工作心無所慮的休息幾天。因此我說第四步驟是在你的生活保險金，人壽保險金之外，每月在銀行存一點錢將來俾可供作短時期的休養之用。這種休息不妨是作短期旅行去驅除你的疲乏安靜你的腦子，也可以到鄉間或風景宜人之地住上一兩個月。或是買一架無線電或留聲機等消遣品，總之，往長遠處看，這種為自己的健康與家庭的舒適聰明的用錢方法是最合經濟原則的。那樣他不會在人生的早年就耗盡自己的身心精力，或早入老境再無力負擔養家的重任。真正聰明經濟的人是學會用最廉的代價享受各種休息娛樂事項。在歐西大城名勝之地有專為青年人而設對身心有益的旅館運動場所。

講到此處，我們已經還清了欠債；有半年薪金存款在銀行裏；保了壽險；還有一部休養的資金！我們的經濟情形已很安定了。現在我要趕快告訴你最後的兩種步驟。簡捷說就是：你再有餘款便投資于可靠的股票。這樣做可以使你及你的家人得到一筆多于你的薪金的收入。但是要買信用可靠的股票，雖然利息小一點也不妨。

最後，好啦，恭喜你業已完成了以上五步驟，而最後却是為自己創一件工作。但不論你去做法麼，不可動用你的生活保險金，或壽險金作為臨時週轉的資本。而且是做一種你懂得的工作于你最合適的工作。

現在讓我們複習一次這個致富方案的六步驟！這個方案是根據着許多名經濟理財專家多年多數的觀察分析結果。

第一，我們須練習我們的進款爲百分之九十之下過生活。第二。還清我們的欠債並在銀行存下相當半年薪金之數的生活保險金。第三，我們爲妻子的安全早日保人壽險。第四，再存一部分款作休息休養之用。

第五，投資可靠股票。第六，最後一步！假如你有適當的職業才幹！爲你自己創始一件工作。這是一個理財的方案作爲你未來歲月的指南。不要表示絕望因爲你自己覺得天性不宜於理財。記住了！你能夠培養這種才幹。現在且把錢袋放在一邊，讓我們談談我們所尋覓的快樂。你曉得，金錢只能使去到快樂之路平坦，並保障其無害。但金錢却不能購買或創造快樂。那全在你的內心。假如讓我總結起來在本書的本編中我打算告訴你的甚麼，下邊就是。我叫它成功的三角形，或成功的實踐，指給你把握住生活藝術之路的三點方案：

職業方面調整你自己——社會家庭方面調整你自己——理財方面調整你自己。
現在只餘最後一個問題：一條更好的生活之路開放了——你願意向前邁進嗎？

中華民國三十五年十一月初版

相人術與成功術

全一册

實價國幣



原著者 巴爾肯

譯著者 李木

出版者 正氣書局

印行者 春明印書館

總發行所 上海山東路二〇九號 正氣書局

代售處：各省各大書局

