



怎樣交際你的朋友  
怎樣增高你的聲望  
怎樣選擇你的職務  
怎樣完成你的事業

世界名著

# 處世折口學

國  
上  
光  
印  
海  
書  
行  
店

林 暹 譯 著

世界  
著名  
處  
世  
哲  
學

上海國光書店印行

# 目錄

閱讀本書的益處·····

## 上編 交際的基本態度·····

一——四五

一 不可常帶三分憂·····

一

二 認識微笑的價值·····

五

三 何必難為情？·····

一一

四 心地要純潔·····

一八

五 必須誠實對人·····

二五

六 少結怨仇·····

三三

七 不可妒忌人·····

三八

八 要討人歡喜…………… 四二—四五

中編 服務的成敗關鍵…………… 四七—九三

一 不可忽略小事…………… 四七

二 要珍重你自己…………… 五七

三 必須戰勝逆境…………… 六五

四 把握住機會…………… 六九

五 應該懂一些世故…………… 七二

六 做到老學到老…………… 八二

七 賢立你的信用…………… 八八

八 維護你的人格…………… 九〇—九三

下編 處世的幾個法門…………… 九五—一五五

一	讓人家多說話·····	九五
二	使人聽你的話·····	一〇四
三	替人保全面子·····	一一〇
四	要認錯·····	一一四
五	吹牛也有藝術·····	一一八
六	如何攪絡人·····	一三四
七	勸人要不露馬脚·····	一四五
八	要有一點機智和幽默·····	一五一—一五五

## △閱·讀·本·書·的·益·處·

朋友！你擅長交際嗎？要是不會的話，你感到痛苦嗎？

——怎樣打開你交際上種種的困難？怎樣使人歡迎你？怎樣增加你吸引朋友的力量？怎樣加大你的聲望？怎樣獲得人的信任？怎樣決定你服務的方向？怎樣完成你的事

業？

這些，這些，你想到過嗎？你需要解決嗎？

本書就是根據這一點，搜集許多關於這方面的名著的精髓，編譯而成。希望你能常常讀它，並希望它能引導你踏上「成功之路」！

# 上編 交際的基本態度

## 一 不可常帶三分憂

憂愁，簡直可以比做像一把殺人不見血的刀；牠一年不知要殺死世界上多少的人，不知要造成世界上多少悲劇，使人們傾家蕩產，神昏志迷。但是嚇不怕的人類，往往許多人還去和牠接近，將這柄尖刀子架到自己的頸項上，去試驗試驗看！

這是多麼可怕的事啊！「憂愁」這個兇惡的魔鬼，正還隨時隨地的跟住在你背後，要損害你的健康，摧殘你的活力，甚至將你寶貴的生命置於死地。所以，你在這裏應該認清，世界上能夠摧你的活力，阻礙你的志向，減低你的能力的東西，無過於「憂愁」這件事！

看吧！往往世界上的人，在艱苦的工作中，却沒有被工作所損害，而一旦與「憂愁」



接近，就會對一切工作感到厭倦，使人們從蒙受了不可挽救的損害！你可曾聽到過有人因「憂愁」而馳名交際場中？你又可曾看見過有人因「憂愁」而成功偉業，更有因「憂愁」而改善了境遇嗎？當然這是絕對不會有的現象啊！

假使你現在已開了一爿店，明知店中有一個不好的職員，時常利用職務上的便利，在今天偷些錢，明天偷些東西，這樣一年一月的下去，如果你發覺了不去斥革他，你還有店主的威嚴，去訓練全店的職員嗎？那末在你的「精神商店」裏，保留着一個更比竊賊兇惡，甚至殺人不眨眼的惡魔——「憂愁」，試問你還是讓牠繼續活下去，停留下去呢？還是立刻用正當手段來將牠驅逐出去呢？

這，當然是要把牠一勾耳光打走的！

在書本上，在電影上，我想你一定看到過，那些野蠻民族爲了宗教的熱忱，大家用了種種殘酷方法，殺害了自己的身體和皮肉，耳上鼻上繫着鐵箍兒，甚至把生命有時會去獻給野獸吃掉……○這真是可惜又可憐的事兒！殊不知在你自己的身體上，有時也有

痛苦的刑具似的東西束縛着你，你會把你去餵給死神，你可怕可恨嗎？——原來，這種無形的刑具的痛苦，正是「憂愁」二個字從你體內所發出來的消極觀念，也許你自己並未覺察吧？

我相信，世界上特別易於「憂愁」的，正是那些意志不堅定的婦女；如果你是個女性的話，我希望你不必羞紅着臉，因為這並非是我揶揄了你！實在，我說婦女們的心中，常存有一種無謂的操心與煩惱，所以，每一天的傍晚，她們總比男子們先覺得精神疲倦，其實這就是她們把大好的一部份精神，正浪費在「憂愁」上了的緣故啊！

「憂愁」既然是害人的東西，既然是形成了人類的公敵，但有些人，還始終容許自己心內留有種種無謂的憂愁，煩悶，來無情地榨盡他生命之中的滋養，使得年齡未老，而已現得顏臉蒼老，這不是人間最矛盾的事情嗎？

尤其是那些婦女們，有人說她是過度操作而身體會衰老，三十來歲臉兒上便一條條橫貫着綳紋，這是受工作繫累了緣故嗎？不是，絕對不是！促成她們衰老的，却正是

她們那多愁善感的脾氣和容易煩悶的習慣！

可憐，我曾經看見過一個青年人，爲了重大的「煩悶」，僅三星期功夫，他那年輕的形容，立刻變成衰老；甚至他那額前的皮上，刻劃出了，殘酷的刀鋸所鋸成的溝紋。——所謂「憂能催人老」之煩悶完全是造成皺紋的禍首。

婦女們往往要用那電氣，藥品，或手術來挽救她紅顏的早老，誰知道這是只能治表不能治本的法子。只有她們服下了打消內心「煩悶」的良藥；——讓自己樂觀，愉快，一點也感不到痛苦，則她的紅顏，我可以担保她永保青春，永久會像少女一樣的潔滑淨光，雖老而風韻尤盛。

你自己應該常服消除「憂愁」的藥方，你切不可和「煩悶」互相觀惡提攜，你而且更應該不去顧到生活的不幸，和世態醜惡的各方面！

此外，維持你身心的健康，也是矯正你內心「煩憂」的好方法，有良好的胃口，耐道的睡眠和清爽的神智，都可以減少你的「煩憂」的！總之，身體強健後，「煩憂」比較不易

侵犯你！如果活力低微體質衰弱後，則「煩憂」這東西，最容易在你的生命內層駐足，因而給牠佔得了根據地。

當你一覺察到有恐懼和煩悶的愚想侵入腦海時，你須迅速生出自信，勇健和愉快的思想來，不要坐視這些「煩憂」的魔鬼，來剝奪你的幸福才是！

你現在心中還有煩憂嗎？如果還有一絲「煩憂」的痕跡，你得快起來打消牠，撲滅牠，並且趕快醫治你的「煩憂病」。這個不必請醫生，入病房，只要把新的思想代替失望，把新的樂觀代替悲觀，鎮靜代替了不安寧，愉快代替了煩憂就夠了！你應該常常去質問自己：「心理還有煩憂嗎？」

不幸你心中還留有若干的「煩憂」，那末，你的面上也一定是常帶三分憂的，你用這麼一副「尊臉」去出入交際場中，人家那裏肯與你親近呢？你的失敗也是必然的了！

## 二、認識微笑的價值

新近有一次我去紐約參加一個宴會，看見有一位女客人，她不久以前，得到一筆巨額遺產，因此特地化了許多錢把自己從頭到腳都裝飾得十分富麗；她這樣做，當然是希望人家對她獲一好印象；可是不幸她的那副面孔却深沉著，顯得做氣凌人，人家看了，誰也不會發生愉快的感覺。她只知道裝飾自己身上上的衣冠，却忘了女人們更重要的面部的表情。——在此我得附帶說一句；假使你的尊夫人吵著要買皮大衣，你可以告訴她：「徒然注意裝飾是無謂的，你如能常露笑容，那比較穿著漂亮衣服要好多了！」

許華勃先生很明白這個道理，他的成功大業，完全是由於他有感動人，使人歡迎他的手段。而這手段中最重要，就是能夠笑口常開，博人歡迎，他對我說，他的這付笑臉，價值何啻百萬？

電影明星希佛萊，也是以笑容博得觀衆的愛好；我初見他時，覺其沉默寡言，毫無長處，但當他莞爾一笑，立刻四座生春！始信他所以能蜚聲銀幕，原不是微倖的！假使他無此一點，就可說是一無所長，也許躲在巴黎鄉間，祇能以工匠終老其身，斷沒有一

理而成爲大明星的道理！

「笑臉」，比任何工作都容易發生效力，牠充分表現了對人的好感。可是這副笑臉，却千萬不可勉強妝扮，因爲對於一副勉強妝扮的笑臉，誰都會發生厭惡不快之心！只有「誠意的笑」，才是一種無價之寶，它能使你獲得很大的代價。

有一家百貨公司的人事主任對我說，他進用女店員，並不十分着重於她們的學問，他情願進用一位學識淺陋但笑容可掬的女店員，却不高興請教板起面孔的大學畢業生。

英國某大橡皮公司董事長曾說：「做事如無興趣，不若不做爲愈；勉強行之，絕不能獲得成功！」所以我們做事，實應以興趣爲前提，興趣一至，心中頓覺悶氣全消，笑容也自然而然的浮上我們的臉來；待人接物也都一樣。

我常對人說：「每日至少應大笑八次：你不妨一爲嘗試，待一星期後，可將結果告訴我，畢竟有否益處？」某次有一個人，報告他未笑前的經歷，與已笑後的情形，他說：「我自從結婚後，十八年來，在上辦公室以前，從來不大向我妻子做一笑容，或較長

的談話。上次聽了先生的勸告後，我就決定改變態度，實驗一下。第二天早上，我在對鏡梳洗時，便開始學習一個有趣的笑容，我自己對自己說：「從此刻起，你非立即丟却往日的怒容，現出笑臉不可！」當我進早點時，就先向妻子笑一笑，很親切地問一聲早安；我起先覺得這句話，不過是我履行誓約的開始，誰知它竟立刻發生了驚人的效果！我的妻子突然受了很大的感動，幾乎有些神魂顛倒起來。我發現這個效果後，決定以後每天早上照樣說一句，至今已歷兩個月了；在這兩個月中，因為我的態度改變，家庭中充滿了喜氣，我們沒有一天不是在快樂的空氣裏過活的！

「不但如此，當我一跨進交易所門口，就又現出笑臉，向電梯司機人道一聲『早安』；我向守門人笑笑，向賬房先生笑笑，向與我接近的任何人都開始現出笑臉。立刻，我看見一切都回報我一個可親的笑容。我遇到不滿於我的人，也笑臉相迎；這樣一來，很輕易地解除了他們胸中的悶氣。我覺得自從學了笑容後，着實使我增加許多進益！

『與我合夥的某經紀人，有一個年輕的書記，為人也是和藹可親。有一次，我很愉

快地告訴他：我新近學得一種待人的方法。他說：「現在你的笑容的確使你顯得十分可親；我承認當我第一次與你會見時，你那副沉靜的面容，着實使我心中不快！」

「此外，我又遵照先生的勸告，革除了批評人的壞脾氣。我開始用讚美來代替了斥責，用人家的需要代替了自己的需要，我已經完全刷新了我的生活，變為一個新的人；過去的一切煩惱早都化為一縷青烟。我已經是一個極快樂，富有，並且朋友極多的人！」

寫上面一封信的人，是一位紐約股票經紀專家，他在交易所中，是一個經驗豐富，勇於買賣的人物。

可是「常常露着笑容」，却也不是可以勉強從事的！當開始學習時，當然應該有一個方法才好！你要想有一副真實的笑容，最要緊的，是先要使你心境愉快，你不妨在平時常常私自低聲吟咏幾支歌曲，和輕輕吹吹口哨，努力拋開一切不需要的煩思。這樣，你就可以自然而然地變得愉快起來，露出笑容了！



已經去世的心理學名家哈佛大學教授威廉詹姆斯先生說：「感情固然能夠影響人的動作，但動作也可以用來牽制感情，所以，一個心中憂煩的人，如欲變成快樂，最好的方法，就是努力在談話動作中，表現出快樂的態度，那麼，這種態度自會影響心境，變成真正的快樂了！」

我們無論處在怎麼境地和時勢中，都應該用一種愉快的心境來生活；如果我們存着一種愉快的心思，即使處在比較惡劣的環境中，也能安然度日，毫不覺得困苦！反之，即使我們有了優良的環境，如果心境不良，做人仍是毫無樂趣！

當年著名棒球家伯特羅，現在美國保險公司任職，已是一個很會做生意的成功人物。他告訴我，他能在各處受人歡迎，多半還是靠着他的那副笑容。他常常在踏進人家的辦公室以前，先用幾分鐘功夫，在門外思索那人待他的種種好處，使他面上露出感激的笑容；然後再進去與那人相見，這時笑容還沒有消失，顯得十分可親。——他認為這雖是一件小事，但對於他的招徠生意上，却有着莫大的幫助！

名家何拜特先生說：「當你跨出家門後，先應吸一口新鮮空氣，使精神飽滿；遇見友人，應該談笑生風，請安問好，握手時要顯得親切；待人態度要誠懇，不要無故疑人，或浪費光陰去想仇人；做事要有個目標定了目標，就應勇往直前，坦白做去，所謂有志者事竟成，這樣你可以在無意中獲得成功之路。在你的心目中，應該挑選一個歷史上或當代的名人，做爲楷模，使你自己日益與這偉人逼近。運用思想是做人最重要的事；你應該永遠存着勇敢，忠誠，歡悅的心念。見人時，應該嘻笑相迎……。」

記得中國人有句俗諺，叫做：「人無笑臉莫開店」，此語真正是千真萬確！牠的意思就是說：一個不會作笑臉的人，不配做買賣！

所以，你要出入交際場中，你要得到人家的歡迎，你應該懂得「微笑的價值」，你應該永遠露着笑容！

### 三、何必難爲情？

你會臉紅，口吃，或甚至說不出話來嗎？

你怕進跳舞場，酒館，或是其他有許多人聚集的地方嗎？

當你聽說老板要看你的時候，你會不寒而慄嗎？

你怕遇見陌生人嗎？

當有人直望着你的時候，你會感覺不安，或不知如何是好嗎？

當你一個人和一位異性獨自在一起時，你覺得難爲情嗎？或者，你會舉動侷促而不

自然嗎？

你是不是時常摸摸頭髮，擦擦喉嚨，或是整理領帶和衣服嗎？

假使你是一個女人，你是不是用太多的粉和唇脂？

假使你是一位男子，你對於服飾，是不是太注意了？你是不是時常以爲別人在看你

？假使你有任何缺憾（不論是臉上的一顆痣，或是其他身體上顯著的變態）。你是不是不

是一直憂慮着要怎樣掩藏這缺點？

假如在大庭廣衆之中，有人請你唱歌，跳舞，或演講，你會不會想暈過去？

你是不是一直想到你的性別……？

——這些，這些，都是你太過分地注意自己的結果，換句話說，都是一個很深的害羞症。

很奇怪的，世界上有千千萬萬的男子，都受到以上種種怕難爲情病的妨害，而且這種妨害又都是不必要的！因爲各色各樣的怕難爲情病，是都可以克服的！

但我們須明白，怕羞並不是一種病，牠不過是畏懼心理的一種現象而已！我們倘要革除牠，只要研究畏懼心理的原因是甚麼，然後再用教育，或其他的方法去糾正！

我們知道畏懼是人類一種特有的感情，一個小孩子，給一種很響的聲音或不常見的東西所驚嚇時，便可看見他面色改變，大聲絕叫。如果我們能夠看見他身體的內部，那末他的胃，心，動脈，靜脈，和一切器官都起了大大的變化。成年的人，便不會像小孩似的容易受驚嚇，他須遇到大的危險時，才會發生這種現象，所以成人遇到大危險時，

便變成小孩子！

人雖自稱萬物之靈，其實他們是弱到竟不能營單獨生活的程度，但也因為如此，人類這才有了社會的組織和社會的文明，藉以援助個人的柔弱和生活。社會的基本組織是從家庭開始的，牠漸漸擴大到民族，部落，團體，種族，最後以及於全人類，倘一個人離開了社會，他就不能得到安全的生活。在原始時代，人類的社會組織還很幼稚，人常常會離開社會們遇到危險，把生命送到尖牙的老虎長牙的狼羣的嘴裏去！

所以人是不能離羣而獨居的，他必須生活在社會裏，和社會發生密切的關係，倘使你因為怕羞，不敢和社會接觸，那是大大的錯誤，並且萬分危險的事！

我們已在上邊說過，怕羞是由畏懼的心理而發生，是人類的一種特有的感情，這種心理和感情，我們是可以把牠革除和糾正的！人不敢和人羣社會接觸，為的是他怕羞，然而這種怕羞的病，倘能加以好好的訓練，自會消滅的！我們可以舉一個試驗的例：

譬如你是有怕和社會接觸的怕羞病的，那末你且把你自己關在浴室裏，對着鏡子裏

你自己的影子談話，這時候，你是一點也不覺得怕羞，毫無畏懼和不愉快的現象；這便可以證明你，你的身體的各方面，本無這種病根，不過還沒有發展你的社交能力，所以使你在人羣之前會感到內心的不安！

在人羣之前露臉會感到內心不安的原因，是因為你在小時候曾經大病，或者受你父母的壓迫過甚或溺愛過甚之故。所以體質柔弱的孩子，他常會感到一切活動都為體弱所拘束之苦，而受壓迫過甚的孩子，他便常感到在他的四周彷彿都是他的敵人，至於從小溺愛慣了的孩子，則離開了他的父母，便覺這世界到處都不好，這種孩子從小懷着這種心理，等到漸漸長大成人，便怕與社會接觸了，他們對於社會得着同樣的結論；「這個世界，與我沒有緣分，倘要我生活的適意，我只有獨善其身」！

對於社會得着這樣結論的人，他的生活是不是真能夠得到適意了呢；不會的！他祇有得到孤獨無助的苦痛，以及更增加他的「畏懼之心」的發展吧了！他不明白，凡人祇有和同類交好的時候，生活才可以得着愉快和安全；脫離社會，不但個人的生活得不着愉

快和安全，並且他還是一個違背自然阻止人類進化的罪人！

在心理學方面，牠告訴我們：怕羞不過是愚昧的利己心的一種。這種愚昧的利己之心，必須要打破牠，打破牠唯一的方法，便是從不畏臨難不怕失敗，努力和同伴交接，發生良好的關係上着手。

有些人說：「我並非不願意和同伴來往，發生良好的關係；可是我那可怕的面紅，口吃，以及其他種種的不快，却十分有力的脅迫着我，阻礙我去幹這工作！」

這是不對的，這是你自己的一種低劣的心理作用，你要克制這感情。放胆的做去，一步一步的走進社交的境遇去，一步一步的自己訓練起來，不久即會達到成功的目的！

別人是不会知道當你和他談話的時候，你的心裏在跳，或者你的手掌在出汗的，這全是你自己的神經過敏而已！你要明白：你所怕的大多數人，他們也和你同樣的在怕着你哩！當你說不出話來的時候，他們的雙腿也正在發抖，因為他們怕你的不說話，是不

贊成他們的表示，或者他們怕你已經看出了他們的缺點了！當你走進社交的集會去的時候，你以為大家都在注意你，這是錯誤的，他們每個人正在想念他們自己的缺點呢！

告訴你一點實用的訓練方法吧：你走路的時候，你可故意走到警察，或者店員面前去，問問他們此刻是什麼時候？或者到什麼地方去的方向。這個方法，你不妨多多試驗。還有，你可以預備點有趣的故事，當你和別人交談的時候，常常穿插着，便可敲碎你那塊無話可談的硬冰，使你談話生動活潑起來！使人人聽了你的話都感到有趣！於是，你們的關係便可逐漸接近，逐漸密切起來了！

對於老年人，孩子以及窮苦的人，都要有仁愛之心：你不妨幫助一個孩子穿過一條熱鬧的馬路，或者幫助一個年老的人拿一包東西，或者幫助一個窮苦的失業者找到一個工作！

你對於別人越是有利，便越會失掉你的怕羞之心：你應當明白：一個社會的成功者，並不是一個聲名赫赫的演說家，最重要的隨時隨地幫助他人，與他人合作；你能夠這



樣做，便可把你的怕羞之心去掉了！

#### 四、心地要純潔

誰能登着上帝的聖山，站在他的聖地呢？只有那雙手清潔，心地坦白的人

。——詩篇。

一個無瑕疵的心，最是不易受挫折。——莎士比亞。

內部有了無瑕疵的心靈，外表才會發出閃爍的光明。——亨脫。

當一位國會議員站在選舉壇上演講的時候，一個滿面塗着烟煤的男子，大聲地說道：「如果你被重選上國會議員以後，你想免除那一種稅？」

那位議員注視着他那副污穢的面孔，愁眉似地回答說：「朋友！免除肥皂的稅！」

在某一個晚上，一個官長來到聯合營裏，用輕佻的態度向格蘭脫說道：「我有一個好笑的故事要告訴你哩！這裏沒有女士們在麼吧？」這時格蘭脫將軍正在閱報，他便把

報紙放下，瞧着那長官，緩緩地回答道：「沒有女士們在座，却有先生們呀！」

所以，喬治支持說道：「在格蘭脫的品格中，他那最顯著的特性，就是潔身自好！我從未聽見他有不純潔的思想，或是不正當的說話！他的說話，沒有一句不能當着婦女們講的。如果有人推荐他一個人請他任用，祇要給他發現那被推荐的人有些不道德，那末無論被推荐的人有多大勢力，他決不任用。」

格蘭脫將軍的應付奸邪，不一而足。一次，他參與着一個盛宴，衆客們都在談及種種不正當的問題，格蘭脫便立刻站起來，向大衆說：「各位！請原諒！我要先退席了！」一個男子有了純潔的思想，是他的光榮。一個婦女不知道罪惡，甚至思想中沒有一些罪惡，這也是她的光榮。

牛頓在青年時的一位知交，是意大利化學家，兩個人非常親暱，時相往來；一天，那位外國朋友向牛頓說了一段穢史，牛頓從此不再和他來往了！

你該把純潔作爲你最高尚人格的標幟！

一個人懷抱什麼樣的思想，他就是什麼樣的人。倘使他懷念着慷慨的思想，那麼他每一個感覺，都變爲慷慨；如果他懷念着污穢惡毒的思想，無疑地他就成爲鄙夫了！

一個人的私慾好似反叛的水手，要把牠緊閉在下艙。你決不要給私慾留地步，要堅決地把它拒絕！

墨西哥灣的熱流，在海洋中流動，自成一條川流，不爲海水所混合。同樣，一個純潔的生命，在世俗中獨樹一幟，不會同流而合污！

你要遠避罪惡的思想，如同遠避犯法的誘惑一樣。不可有片斷的惡念，以免侵入了你的生命，連宗教的力量，也不能把他洗拭干淨。由於閱讀不正當的圖書，不知墮落了多少的生命。

思想不純潔，你將一生做出卑陋的事，直到死了爲止。所以，你不要聽上一些污濁你生命的聲音，因爲你聽了以後，將深刻在你的生命上，那死亡的聲音，將永遠地來纏繞你。據醫生告訴我們，人體上的每一個原子，每隔七年改換一次；但是沒有一個化學

家，能夠塗抹思想上的壞印象。青年時代的印象是怎樣的燦爛，老年時也怎樣燦爛，好似數百年深埋在旁貝地下的畫圖，到了發掘出來的時候，依舊那樣的美麗！

依匹堪羅斯曾這樣地說：「沒有道德的人，永不會快樂！」

世界上沒有別的財富，再比純潔的良心，更是富裕了！爲要保持這純潔的良心起見，任何人就該除去不潔的行動，不潔的思想。不論男子或女子，都該尊重他們的身體和靈魂！

「純潔」這樣東西，不像青年時代，過去了便不能重返；但是「純潔」這東西，祇要你努力不懈地去追尋，就會給你獲得了！

使心地純潔，這是青年最大的誠命；你不要聽信別人這樣說：「惡習是必須有的」！你要知道，世界上沒有一樣不是的事是必需有的！密爾敦說：「一切的惡行，全是弱點」！卑行和惡習，都是爲人所鄙視！

一位著名的作者曾這樣說：「如果青年人由於惡行，毒害了他們的身體，敗壞了他

們的思想，如果時期還不久遠，那麼經過悔改以後，他們還可恢復往昔的健康，往昔的清白哩！」

醫治污穢的萬靈藥，祇有不住的工作，和養成高尚的思想！

當一個人對於那污穢敗壞的罪惡，沒有下着決心來阻擋的時候，他的感覺，他的境地，一定和下決心後不同。他也許不會知道其中的變化；但若他失去了自信力，向來和睦快樂的家庭，就要一變而為萬分愁惱的家庭，——這就是失去純潔思想的結果哩！從前光明，正大，快樂的態度，也一變而為黯淡，易怒的行為，於是應得的責罰，便跟着而來，每個靈敏的感覺，不毀滅也要變為遲鈍。要抗拒這毀滅生命的惡魔，獲得純潔快樂的生命，惟有藉全力來奮鬥！

一位著名的作者曾這樣說：「有一個愚人的肖像，在我的照相簿裏，他擁有的許多惡名稱，如浪子啦，登徒子啦，我不容作詳盡的描寫，來冒犯讀者，我祇要說一句話，就是他只是憤怒的奴隸，和禽獸沒有兩樣，他那貪色淫蕩的醜行，簡直非筆墨所能形容

，酒肆和舞場，是他常到的地方；還有許多常到的場所，我也不屑提及了。我寧願見我的兒子，葬在窮人的墳墓裏，不願見他沉湎在惡魔的懷抱裡！」

千萬的人，寧願截去他們的右手，以免犯法作惡！

一個人錯走了一步，非但蒙蔽了他個人的一生，叫他一生受患難，受痛苦，並且還要貽害子孫呢！

應該結交正當的朋友，不要和那藐視道德，沒有遠大志向的人做朋友，要選擇那品性善良，立志遠大的人做朋友。在你的友朋中，沒有一個秘密的朋友，不能介紹給你的姊妹或母親！

在巴索脫的文字中，「快樂」和「純潔」，是具有同樣意義的兩個字。

那最危險最害人的著作家，就是利用他們巧妙的手腕，來寫種種引人墮落的文字，在表面上看來，寫得很相當，很動人，但是在不知不覺中，會使一般清白的青年，墮入污穢的勾當。

有人稱穢褻的小說，是社會上的陰溝，因為裏面蘊積着最下賤的私慾！

——你要保持純潔！

那保持着純潔的思想，會避却一切污穢的意念，因他不敢聽那不潔的聲音，不敢有那不潔的意念，怕沾污他白璧無瑕的思想！

著作家用不正當的文字，來使人墜落，固屬不應該；但是表面上很正直，實際在勾引人們誘惑人們的，這是更不應該哩！

青年的男女們呀，你們要提防，使你們的心地清白，要保守着無辜！永不喪失一顆無瑕的良心！如果失去了，那末你無異失去了你的最寶貴的禮物！如果你純潔的思想，染上了污穢就非任何肥皂所能洗淨了，如果失去了，那更休想去尋獲；——琴毀壞了，還可修理；火熄滅了，還可燃點；但是一朵花兒謝去了，誰能去修理？一陣香氣吹散了，誰能把他收集呢？

你要獲得人們的歡喜，你必須先保持自己心地的純潔！

## 五、必須誠實對人

我與其做個總統，寧使做個正直的人！——亨利克雷。

最誠實的人，是人類之王！——勃倫斯。

約翰愛頓是美國第六任的大總統。一天，他的兒子，從寫字檯的架子上，拿了一張白紙，預備寫信。約翰愛頓說道：「不要拿那張紙，把他放在原處！這是屬於政府的！在寫字檯的另一角裏，有我自備的信箋呢！我關於一切私事的信件，總是用那自己的信箋來寫的！」

愛頓非特在這小事上頂真，在別的事情上，也都同樣的頂真！他還以誠實、準時，馳名於世；當他做議院代表的時候，他的一舉一動，就暗示着有做總統的一日。他凡事準時，從不延誤他人的時間！

在阿拉伯地方，有一個孩子喚做阿特該第，從小受着母親詳詳教誨，囑咐他無論在



什麼時候，必須「誠實」待人！有一天，他母親對他說：「我兒，你已長大成人，你應該到社會上去幹一些事業；我現在交付你四十塊銀幣，願你從今立志，永不說謊言；你平平安安的去吧，我把你交託在上帝手中！」

阿特該第離開了他至愛的母親，跟隨着一羣人們，出外去尋求可幹的事業！不過，他真是不幸極了，當他離家不久，就在途中遭遇到了盜匪！

「你身邊帶着多少錢？」一個強盜問着阿特該第。

阿特該第回答道：「有四十塊銀幣，縫在我的袍子裏面！」那強盜聽了，付之一笑。「你真有多少錢？」另一個強盜很嚴肅地問他。他仍把方才的話來回答。強盜們因爲不相信他的話，所以大家對於他的回答，也就不加注意。

站在旁邊的強盜首領，却注意着他所講的話，便開口道：「孩子，走來！你究竟帶多少錢？」

他便說：「我已經告訴你的兩個夥伴了，我有四十塊銀幣，縫在我的袍子裏，不過

他們好像不相信我！」

「把他的袍子拆開來！」首領這樣吩咐。強盜們便把他的袍子拆將開來，果然發現四十塊銀幣。

「你怎麼老實不說謊呢？」首領問他。

他說：「因為我應允我的母親，永不說謊；我若說謊，就欺騙了我的母親！」

那首領說：「孩子！你年齡這般幼稚，能夠如此遵行你母親的命令；我難道是個麻木不仁的人，活到了這麼大的年紀，還不知道遵守上帝的命令嗎？伸過你的手來，我好在你手上宣誓悔改！」

那首領果真悔改了，他的夥伴們都受了極大的感動！

那位副首領見此情景，便向首領說：「你在先做了我們罪惡的首領，現在也就做我們去邪歸正的首領嗎？」說着，把手也伸過去，像首領一樣，宣誓悔改。結果，每一個強盜，都依次懺悔了！

請你們想吧！由於一個孩子的對人誠實無欺，竟使一羣萬惡的盜匪受感歸正，可見誠實的力量是何等的偉大啊！

密蘭保說得好：『要是「誠實」還沒有給人發現的話，我們應該把它發現出來，作為我們「成功」的唯一捷徑！』

一個天主教的主教，想用直承罪過的方法，來博得世人的稱譽。他自認罪過說：「我犯着驕傲、貪婪、惡毒、仇恨……等等的罪惡！」一個修道士聽了，便大受感動，很誠懇地說：「親愛的神甫！雖然你過去所犯的罪孽深重，但我今天為你歡喜，因為你能當眾痛悔，誠心改過，但願你的立志，能夠堅定不移，從此做一個神所喜愛的子民……」

○神甫不待修道士說完，已是怒氣沖沖地說：「你真笨伯！你以為我真的犯了這些十惡不赦的罪嗎？我不過如此說吧了！我何必悔改呢？」那修道士說：「呵！你原來是一個說謊者！」神甫被修道士這麼譏諷後，自覺滿面羞慚，無言可答，只好一聲不響地走了！

一個地脫拉的雜貨商，在詢問一個來應徵的學徒：「如果我雇用你，你會聽從我的話嗎？」

「當然的，先生！」

「倘使我叫你把次等的糖，說他是超等糖，你會這樣說嗎？」

那孩子一些不猶豫地回答說：「我決依你的話說！」

「你明知咖啡中雜有沙粒，如果我叫你說他是純粹的，你怎麼說法？」

「我就照你的話說」。

「你明知奶油在店中已有一個月之久，如果我要你說它是新鮮的，你怎樣呢？」

「我就說它是新鮮的！」

那雜貨商聽了他的回答，一時竟無話可說。

於是他很莊嚴地問那孩子道：「你希望薪金若干？」

那孩子用買賣式的口吻回答說：「一百塊錢一星期！」

雜貨商聽了，大吃一驚，幾乎要從凳上跌下來。

「一百塊錢一星期嗎？」他很驚奇的問。

那孩子很冷淡似的回答：「是的，兩星期後還得增加呢！你要知道，頭等的說謊者，薪工是大的；如果你需要這種說謊者，你就該給他很高的薪工，否則，我只要三塊錢一星期就夠了！」結果，那雜貨商竟依從了他，給他三塊錢一星期的薪工。

紐奧倫斯的大商家雅各巴克，他當一隻貨船沒有抵埠的時候，就到一升保險公司裏去保險。保險公司恐怕貨船失事，要求大量的保險費。可是，巴克要求減低保險費，雙方並沒有講妥，巴克便匆匆離去了。

那天晚上，一個很敏捷的送信者來報告巴克，告訴他那貨船失事，貨物也都損失了！巴克聽了，只說一聲「很好」。第二天早晨，巴克上帳房去辦公，路過那升保險公司，便停了車子，走進去很和氣地向經理說：「朋友！昨天所談的保險，還是作罷論吧；我已經獲得那貨船的消息了！」

那經理便說：「巴克先生！我們昨天已經講定了，不能容你食言的！」

「怎麼？朋友！」巴克問。

「你昨晚離開此間的時候，我們就同意你的意見，保單因此就填好了！我們公司是講信用的，你必須接受。你看，就在這裏啦！」他說着，同時另一個職員就把那張保單遞來，上面的簽字，墨水還沒有乾呢！

巴克便說：「好朋友！既然如此，看來我必定要接受牠了！」說着，便把保單放在衣袋裏。

就在那一天，巴克貨船失事的消息，傳播開來；那井保險公司，竟上了欺人自欺的當！

喬治恩琪說：有個大商家曾告訴他，在他店舖裏的菜葉，只有一種可給與他自己家中來應用。

在現今的社會裏面，許多雇主，每以欺騙為經商的手段。他們以為在這商業競爭的

世界上，欺騙是不可或力的策略。無怪一般青年，有些專事欺騙，都受了他們的影響。要知今日世界上所需要的青年，是誠實不欺的青年；世界上是需要有真實本領的醫生，不是那專事虛偽欺人的醫生！是需要有真實才能的政治家，律師，和牧師，是需要誠實可靠的商人，新聞記者，並不需要那些「人云亦云」隨波逐流的人！

一個青年，如果用不正當的方法，來獲得一塊錢、實在是一件極可痛心的事情！不論是抽籤，摸彩，或任何靠巧遇獲獎的玩意兒，以及不勞而獲，或以極少代價來換取多量貨物的，這都是不誠實！

你若把公款移用在你的私事上，縱使是暫時的，也是不誠實！

一個青年說：「我誠實了，並未獲得成功！」當然，誠實是在本分內的德行，郵務佐的所以擢升，並不由於他的不偷竊郵票，而是由於他的努力，才幹，和智慧！

一個常用欺詐手段待人的人，他總有一天是被衆人所唾棄！

## 六 少結怨仇

如果你在工作時間，或是在你正想休息一下的時候，出你意外有一個人跑來纏住了你，嘮叨不休的要和你借錢，要懇你謀事，要請你幫助，一定要你答允他頻頻的要求，購買他一點東西，……你覺得忿恨嗎？

我碰到了這樣的事，最覺得頭痛腦脹，當然你也不會兩樣吧！但有什麼方法可以避免這些多餘的頭痛呢？在這時候的最好方法，就非得用諛言拒絕的本領不可！

然而，拒絕人家也要有秘訣的。拒絕得好的話，對方人便心服情願；如果拒絕生硬了一點，來人一定對你不滿，甚至懷恨你，仇視你，而這些是常見的事，是人人生活中要遇到的事。我們要避免結怨，應該懂得一些「拒絕」秘訣。

一位朋友曾經告訴我一段事，他說：

「在我們的境地裏，近來有些聰明的人，訓練了許多嘴舌靈活的街頭負販員，祇要



你一出門，路上隨時會碰到他們的攔斷，向你纏繞不休，兜售物品。他們學到一種非使你買下他們東西不可的本領……我對這班人實在覺得應付不了！」

「那你可以拒絕的啊！」我插嘴上去說。

「拒絕，也不是一件容易的事啊！」他繼續的說下去道：「那些販賣員，全然不把你的拒絕放在心上，他已經訓練過一種吸引你的注意，激起你的興味，挑動你的欲望，壓服你的反對，使你終於和他成交的狡猾的技術。許多不幸的人，因為不知道怎樣拒絕而只好答應！」

也許我的朋友有點誇張過實，因為一個人壽保險的捐客，那天上午和他談了約摸三刻鐘的功夫。其實，那種麻煩是可以避免的；拒絕並非難事，因為尚有要事而停止討論，那也是很簡單的事情，只要略略堅決一些就行了！如果對方是一個陌生人，他來向你招攬生意，那再便當沒有了；你只要切切實實地向他說「不」。你對他毫無義務；反之，他是要竭力巴結你的！

可是，有許多時候，似乎說「不」是世上最爲難的事，但又不能不說。東家發出一個命令來，你知道照那命令做是對公司不利的；一個朋友請你幫忙，你知道如果答應了他，反而對他有害；一個你和他有通財之誼的商人，向你兜售一注貨色，你知道這注貨色買來沒有好處；——無數的這一類情形，你必須拒絕，可是如果拒絕了，就有失去交情，引起惡感，被人誤會，或甚至於遭人唾罵的危險。拒絕人家而能維持原來的關係，有時需要過人的智慧與本領！

有時候拒絕的技巧你如能用得適當，倒反可以促進被你所拒絕者之間的關係。學習這一種拒絕方法的時候，則不能不注意下列的幾條規則：——

你應該向對方解釋自己拒絕的理由。

拒絕的言詞最好用堅決果斷的暗示，不可游移。

不要把責任統推在人家身上，含糊其詞。

注意不傷害他人的自尊心，否則定遷怒於人。

讓對方人明白你的拒絕出於萬不得已，很抱遺憾！

無論對方向你提出的，而結果被你所拒絕的是什麼事，你應該最要注意自己的性格表現。你達到一件必須拒絕的事情，一旦你因為不願傷害他人的情感，有時：我想你一定耍含糊其詞去推託地說：「對不起，這事我實在不能決定，我必須去問問我的父母」或：「讓我去和內子商量商量！」「待稟明了副經理再答復你吧」！

這種方法，有人當然也視為唯一的脫窘妙法。因為這一來既不傷害朋友情感，而且也許可使朋友覺得確實是你的難處。不來招惹於你的！

但這方法總太嫌不乾脆了！因為這樣一時敷衍了以後的結果，對方人還會再三再四來纏擾你的；總有一朝他發覺這是你的拒絕，以前你的話全是托詞，敷衍，騙人，這不但使他對你印象變壞，而且你的兩種弱點，懦弱和虛偽，已給被你拒絕的人抹去了！甚至使他永遠會輕視你了！

舊時的外交界有一種規矩，即不可作直接的拒絕。下面這幾句話，很可以代表一個

外交家所取的態度。——

「外交家說『是』的時候，他的意思是『也許』；說『也許』的時候，他的意思是『不』，說『不』的時候，他就不是個外交家。」

在外交競尚欺騙矇蔽的時代，那是很對的；可是，如果認為外交的目的是在敦睦邦交，那麼就該講坦白話，而不尚掩飾。你的意思如果是說『不』，就該不含糊地老實說出來。你可儘力使你的拒絕溫和而婉轉，但同時却要堅決而無通融的餘地。

爲要使別人明白你確是一個「說一是一」的人，你必須自始至終表示你的立場的堅定；要使對方必須知道你是一個有決斷的人！如果你一向有遇事堅決的名聲，你是很運氣，對方會知道再說下去也終於無益；如果你沒有這種名聲，或者對方並不知道你是怎樣一個人，你就該使他明白你是這樣一個人，堅決，果斷，而毫不游移！這不難做到，祇要從一開始就表示着這種態度，讓他知道你的明白的立場！

也許對方的技術很巧妙，會說得使你沒有理由拒絕他；對付這一個敵手也很容易的

祇要絕對不讓步！

即使對方的理論完全無可辯駁，也不必發窘，你並不要和他辯論；如果你要拒絕他，而有勇氣向他說「不」，那麼儘管這樣說好啦！如果他一定要向你請問理由而你無辭可答時，你可以說：「你的話也許很不錯，可是我還有別的地方要加以考慮，恕我不能直告。」不必再說別的話了。

當然，有時拒絕一項請求，在面子上是很說不過去的，比如那請求是根據交情或商業上的來往關係的；在這種場合，你必須說出充分而有力的理由，表示不能答應的苦衷，而且要說得非常委婉！

總結一句話，無論在什麼情況之下，你須拒絕人，你想牢記四個字：「少結怨仇」！

## 七 不可妒忌人

任何人都有自尊自大，自命不凡的心理，如果把此種觀念，擴大起來，即流為一種

狹隘主義。任何國的人往往覺得自己，是一種尊貴的民族，瞧不起那些異種人。許多卑鄙國家的人心理，也自以為是高貴的國民；看不起他國的人；就是失去了國家的人，在我們也許說他們是不良民族，可是他們自己，未嘗不是認為有文化歷史的民族。凡是異族人走過，影子照在他們食物上面，他們便要覺得污穢而摒棄不食。再說那些住在北極圈裏的人，我們當然會覺得比他們高尚多了！可是他們却自認是勤於工作，凡對於一個懶惰不做工的，都一致的稱呼「白種人」。可見任何國家的人民，都有自尊心理！

人類既同具着同等的心理，我們何必一定要妒忌他人，要揭人之短，以抑制他這種心理呢？況且事實上，任何人總有特長的！愛墨生說：「我遇見的人，總有比我優良的地方，而值得我去效法的！」我們祇要能找出對方一個真正的優點後，誠懇的贊揚他，一定能使他對我們發生好感的！但一般人只知自己，不知有人，祇曉得自捧自吹，目空一切，這種人不但不是淺薄無聊，而且更顯得他的醜惡！莎士比亞說：「妄自尊大，藐視他人的庸夫，是神人所共棄的！」

「你要人怎樣待你，你也得怎樣待人！」「己所不欲，勿施於人！」這都是中外哲學家名言，每個人既具有自尊自大的心理，我們能著意贊賞，當然求之不得，可是結果一味諂媚，那就沒有意義了！至於賞識人們的優點和長處，要隨時隨地加以注意。

有一次，我到紐約郵局去寄一封掛號信，那裏的職員非常忙碌，而且深感着麻煩的樣子。寄信者又是擁擠不堪，常需在那裏久待，我爲了要使他對我發生好感，便觀察有什麼優點可以贊美。後來發現他的頭髮，柔順可愛，我使用着欣羨的口吻說：「我要是有和你一般的金髮就滿意了！」他聽我這麼說，向我一望，立刻帶着欣喜的神情，笑着回答我說，從前還要好看的。這樣我們便互相談起話來，我又不斷的誇讚，他更顯出很得意的樣子。我想他那天一定非常欣慰，晚上回去，也一定會對鏡微笑，顧「髮」自豪，很愉快地在他的妻子面前誇耀！

有一次，我到一家大公司去訪友，在問訊處探詢某君的辦公室，問訊處的職員，很慇懃很誠懇的，站起來告訴我：「某某先生的辦公室——在十八樓——一八一六號房間」。他

說得又清晰，又動聽，使人聽了，發生好感！我便稱贊了他一番；說得他很覺快活，得意洋洋，他就告訴我，他所以這麼分段說話，無非使說問的人格外聽得清楚，易於記憶。○我的贊美，正是誠意而中肯，當然使他高興。在我也覺得非常自慰，而且愉快。

贊美他人，本不必限於貴人，名流，而且也不必等到自己有了怎樣的地位。對於婢僕之流，尤應善用此道，譬如在餐室進膳，侍者送錯了菜，你就不應搭足架子，大聲斥責；應該用和氣的口吻告訴他喜歡什麼菜，要他掉換。否則，他雖然面子上不會反抗你，或回答你以白眼，但在暗中一定要咒詛你的！所以待人接物，處處應該以和藹的態度，能多說幾句謝謝你，對不起，麻煩你，請……等，往往會在無形中得到許多便宜，但我們的目的易於達到，就是在對方，會尊重我們是一個懂得禮貌的上等人；讀者們應牢記着：「尊重別人，就是尊重自己」！

你要用誠懇的態度去贊賞他人的優點，使他們覺察自己是一個偉大而被重視的人物，那末，同時，你也必被他們所「尊敬」！換一句話，你要是處處地方妒忌他人的長處，



人家也會處處地方指斥你的短處了！

## 八 要討人歡喜。

凡是去晉謁過老羅斯福總統的人，誰都覺得老羅斯福有些像個萬知博士，你談到那裏，他也會說到那裏。卜雷弗說：「上至政客顯官，下至牧童走卒，老羅斯福都能與他們談得上口！」老羅斯福有什麼魔法，能夠這樣呢？簡單得很，就是他在與人接見之前，先溫習一下最適合來客興趣的話頭。他深知要獲得人的歡心，惟有談那人最熟悉而且最感興趣的事情。

曾任耶魯大學文學系教授的費爾潑斯，從小就學得這個法門。他說：「當我還只八歲的時候，有一天，我到叔母家去玩，到了晚上，叔母家裏來了一位客人，他與叔母寒暄過後，便來同我談話，他知道我愛玩小帆船，就說了許多關於帆船的故事，我聽得津津有味，以為他也是一個愛玩小帆船的朋友！但後來等他走後，叔母告訴我，這人是

個律師，他素來沒有與小帆船接近過，可是爲了要逗我高興，所以同我談談我所喜歡的吧了！」這事費爾潑斯牢記在心，做爲日後處世爲人的準則。

還有一位茄立甫先生，是美國童子軍的指導者，他寄給我一封信，裏面說：有一次，他爲了想募些款子，幫助一個童子軍去參加歐洲的童子軍大會操，去見一家公司的經理先生。這位經理素稱豪富，據說曾簽出一張百萬元的支票，後因故作廢，於是拿來裝入鏡框，懸在壁上，以爲自豪。茄立甫從那裏知道了他的心理，當見面時，第一件事就是要求見識一下那張支票，並且稱數目這樣大的支票，有生以來還是第一次聽見。經理先生聽他這樣一說，果然得意洋洋，立刻去拿出來給他看，茄立甫一邊讚不絕口，一邊問了許多關於這張支票的話。但對於自己的來意未曾說起隻字。最後，倒是經理先問起了他，這纔轉過話頭，把來意詳細說了出來。

你能想得到這個結果嗎！茄立甫先生在信上這樣說：「完全出我所料，經理先生不但對我的要求一口應允，並且自動把一個代表的旅費加至五個，又讓我也去。他簽發了

足夠這些人在歐洲住七星期化用的一張支票，此外還寫了好幾封介紹信，使我們在歐洲有人照顧。後來這位經理隨時給我們許多幫助，童子軍中家境不佳的，還替他們謀事做！至今仍是我們最得力的一位朋友；我想這一切良好的收獲，都是當初我能在談話開始就迎合他的興趣的功勞！」

這種技巧如果應用到商業上去，當能發生更佳的效力。記得紐約有一家麵包公司的經理，爲了想做一家大旅行社的生意，曾在四年中不斷地去拜訪那家旅行社的主人，但他用盡了交際手腕，想盡了一切攙絡方法，終於沒有被他兜攬成功。後來他忽然想到另外一個方法上去，那就是先去逗他歡喜。他知道這位旅行社主人是美國旅館同業公會主席，兼世界旅館業同業公會主席，對於會務非常熱心；於是在下一次去見他時，先就暢談關於同業公會的一切情形，這立刻引起了旅行社主人的絕大興趣，兩人眉飛色舞地足足談了半個鐘頭，臨別時，主人還有些依依不捨，竭力勸他也加入公會；經過這次談話以後，麵包公司的經理立刻交了運，因爲不多幾天，那家旅行社來了一個電話，要他把麵包的樣品

和價目表送去。

連那位麵包公司的經理也沒有想到，他這一席談話，竟發生了四年來無數次殷勤訪問所沒有達到的效果！

所以，你想討人歡喜，你首先要迎合人的興趣！



# 中編 服務的成敗關鍵

## 一 不可忽略小事

在舊金山的日報上，曾登載着一篇頗堪發噱的新聞。却說在舊金山城某批發行裏，有個管帳員，在他結帳的時候，帳目不相符合，橫算豎算，總短少九百塊錢。他日日夜夜的核算，整整地三星期不睡覺，結果，依舊查不出所以短少的來源，直算到差不多連人也要瘋狂了！

後來這事給經理知道了，他就會同那司帳員，一同去看帳簿，那經理把帳簿翻開來一看，顯然是短少九百塊錢！

這錯誤的消息，竟傳到行主的耳朵中，於是他又會同經理，司帳員，一同來覆核帳目，那行主把帳簿翻了開來，把帳目細細一看，忽然看到一處地方，該是5000元，而竟

寫着1900元。他便很詫異地說：「這裏該是1000元哩！怎麼會1900元呀？」後來經過大家仔細的察看，原來那一頁上，曾壓死了一隻蒼蠅，蒼蠅的一隻腳，剛巧緊貼在第一個「0」的上面，形成了一個「9」字，因此才把1000元誤當1900元核算了！

請想啊！我們對於小事可以忽略嗎？

也許你是不會注意到過這樣微小的事情！時辰鐘不是我們每天所習見的東西嗎？可是，鐘面上代表「四」字的記號，為什麼不寫成「V」式，而偏要不怕麻煩寫成「III」式呢？你以為這是隨便寫寫的嗎？我告訴你，這微小的事竟和一位皇帝的「專制」有關呢！原來，當第一隻時辰鐘造好的時候，製造家亨利維克就拿着去見法王查理第五。法王賞鑒了一陣，忽然揚着眉說：

「別的都好！只是鐘面上的數目字，你怎麼弄錯了昵？」

「陛下！不見得吧！」

「是錯的！那數目字的四字，該是四豎呀！」

「不，陛下！」維克這樣抗議。

「這個四字，應該寫作四個 I。」法王堅持着。

「你錯了，陛下！」維克依然抗議着說。

法王發怒地說：「我從來不會錯的！拿回去，把牠改正過來！」

你想，一個鐘表匠敢違背一位皇帝的命令嗎？從此鐘面上的「四字」，一律改用「III」的記號，直到今日！

誰想到一件極渺小不使人注視的事。倒是會牽涉到一個極大的「掌故」呢！

孩子瓦特，坐在爐灶旁邊等着喫晚飯的時候，竟給他發現了蒸汽力。這蒸汽力是多麼偉大呀！假如沒有了牠，那裏還有火車，汽船，和千萬家的工廠呢？沒有了牠，千百萬的人民，將告失業，千百萬的人民，將挨飢餓，將趨死亡了！

最難使人瞭解的一件事情，就是世界上的偉人，是由於在瑣屑的事情上所造成。在我們一生，很難得遇到意外的事情，偉大的事情。我們的偉大，乃是造成於日積月累的



瑣屑的事上。

德人海霍滋，因為患了傷寒，祇得閉在室內休養；他便去購置了一架顯微鏡，做他休養時間的伴侶；誰知竟引起他研究科學的興趣，成功了一位著名的科學家。

由於美人嬌豔的一笑，竟使特羅亞被圍了十年，觸發了荷馬寫詩的動機，完成了普世聞名的一部史詩！

還有，在公元一〇〇五年，馬登納和巴格納兩個小國，爲了僅值一先令的一隻吊桶，戰爭了二十餘年。

由於拒絕交出一把鑰匙的緣故，以致歐洲英法土俄四大強國，都捲入了克里米大戰。生命和金錢的損失，實足驚人！事實是這樣，在耶路撒冷聖墓上一座教堂裏的寶座，爲希臘教所佔有，拉丁教欲向之索回鑰匙，却爲希臘教所拒絕，拉丁教因之大怒，雙方乃起爭執。當兩教各不相讓的時候，俄國便昧然加入，做了希臘教的保護者；法國見俄國助希臘教，便毅然出來助拉丁教，於是問題愈趨複雜了！俄國要求土耳其修理教堂，

土耳其不允；英國向助土耳其，所以此次也加入，和法土聯盟以抗俄。由於這瑣屑小事，發生了「六百勇士」進攻的壯舉，攻馬拉克夫城的重大損失，竟犧牲了千萬勇士的生命！

由於一杯的酒，傾覆了法國的王朝，改變了法國的歷史。當法王路易腓力的兒子奧林斯公爵，在和朋友同進早餐的時候，給朋友多灌了一杯酒。當他預備駕車離開他朋友的時候，拖車子的馬，喫了一驚，震動了車子，把酩酊的公爵從車子裏跌了出來，頭顱剛巧撞在石路上，竟至撞傷要害而死。如果他不多喝那杯酒，也許他的神志，不致昏亂，車子即或震動，當不致從車子裏跌出來。可惜多喝了那杯酒，竟喪失了繼承王位者的生命！

約在五十年前，英國國會議員羅蘭赫爾，旅行到英國北部，暫住在一所鄉間的旅店裏。一天，有個信差送來一封信，是寄給旅店主婦的，她看了一回，然後再把原來的信給信差，告訴他實在無力償付兩先令的郵資。那位旅客，便代她償付了。信差去了以後

，主婦便告訴那位旅客，說這信中並沒有什麼話。原來她和她的弟弟，因為無力償付郵資，所以彼此事先講好，在信封上做個記號，表示近狀頗好；這樣，不一定要從郵差手中接下那封信，祇要外表一看，便知道了！後來羅蘭回到倫敦，在國會裏把這件事提出來討論，結果，竟因這瑣屑小事，減低了英國的郵資。

格蘭脫將軍講起在小的時候，有一天，母親叫他去向隣家借些奶油。他到了隣家，聽見有人在讀信，信上說在西旁特的軍官學校裏，有個空額留着。格蘭脫便去應徵，竟給他錄取了！他就進那學校，造成了一個國家多事之秋的有用人才！他曾這樣說過，他的所以做將領，做總統，還是靠他母親的缺少奶油呢！

華盛頓的誕生，剛巧在北美殖民地情勢危急的時代，由於一個礦工誤墜入井中，竟發明了漢克輪急救機。由於一個錯誤的冒險，結果發現了馬得拉島。

——人世間有許多事情，往往是這樣的「不可思議」呵！

有的時候，因疏忽做小的事，簡直可以斷送了性命！我親見芝加哥醫院中有一病孩

，他患着極厲害的牙關緊閉症，終於不治而死！但據醫生言，他的起因，是十天前削蘋果不慎，偶然割傷了他的手掌！

在菲拉特菲亞地方，也有一個人，從牀上跳到地板上時，湊巧一個小釘頭觸及他的脚底，起初他也滿不在乎，誰知一星期後，他就因此毒發而送了性命！

所以，醫生們常常向我們發出警告：血液中毒，決不可加以輕視，要知道是極危險的病症！你們相信嗎？一個孩子在指弄着一張紙，不防備被那極銳利的邊緣割傷了手指，想不到他因此中毒而死！另一個孩子有咬指甲的惡習慣，有一次他不慎咬傷了指甲旁的肌肉，沒有兩星期，他也中毒死了！——你們以為他們死得有些太容易了嗎？然而，我告訴你們的，都是事實！

在紐約，一個男子偶然給一粒微塵吹進了左眼，他當然是全不在意，等到左眼發了炎，急往眼科醫生處就診，已是來不及，隨即右眼面龐都紅腫了起來，一星期後，他便死了！

在英國，有一個中年的男子，爲了想博取他那年輕未婚妻的歡心，決意將他額上幾根灰白的頭髮拔去；那裏知道，拔去的地方，稍有一些紅腫；他起初不以爲意，到後來紅腫也擴展至臉部了，使他不得不去請教醫生，但是毒已深入，無法診治，數天後也就一命嗚呼！

像這麼因疏忽小事，以致喪生的實例，真是不勝枚舉！同樣的一字之差，往往可以決定一個人的運命！一個烟尾拋擲得不適當，儘可使全廠房屋化爲灰燼，不但資財損失殆盡，千百個工人並將因此失業呢！

在匈牙利，就發生過這麼的慘劇；由於一個孩子的玩火，焚燬了全村二百三十二座房子，使閭村男女老幼，都變得無家可歸！

可見得，在小事上疏忽的，極易釀成大危險，假使火車的指揮者或司機者的鐘表，偶然間斷了發條或者暫停了一兩分鐘，無疑的，難免發生撞車慘劇！

據此，一個對小事忽略的人，永遠不會成就什麼大事業！

百老匯某大公司有一茶役，爲了寄信時少貼了兩分郵票，竟致釀成嚴重的糾紛，終於法庭相見，結果自然是那茶役敗訴，既耗費了許多寶貴的時間，並且擔負了不少的訟費和罰款！你想啊，兩分錢可以馬虎嗎？

在迭更斯寫的終年裏面，曾這樣說：『有人問什麼是天才？他回答道：「那留心小事的，就是天才」！』

德國樂曲作者亨特爾的一首無匹的歌曲，是由鐵砧上打鐵的聲音，引動了他才作成的！

一個荷蘭眼鏡製造家的兒子，在他和弟妹們玩耍的時候，偶然用兩塊鏡片子疊起來一照，忽然看見遠遠的一座尖頂教堂，離他很近，他驚奇不置。他的弟妹們，也都按次照了一照，發生同樣的驚異。他們便拿去給父親看，除同樣發生驚異外，還認爲是製造科學玩具的好發明，於是他拿去給伽利略看。伽氏看見了，立刻認爲牠有助於天文的研究，便製造了一個簡陋的望遠鏡，在天文學上便有了極大的發現；縱使現代的許多天文

學家擁有極完備的儀器，還遠不及伽氏貢獻的偉大呢！

一天，有一個年老的跛子，在畢次堡的街道上行走，那時人行道上，溚溚不堪，他竟因此滑了一交。他的一隻帽子，剛剛落在一個孩子的脚前，那孩子便把牠一脚踢到街心！這時另外有一個孩子，很和氣地來扶起這位年老的跛子，替他把帽子拾起來，更扶助他走進一引旅館裏去。跛子在感激之下，問了他的姓名住址；約摸過了一個月光景，那孩子忽然收到了一張一千塊錢的支票。他在那跛子身上做了一件極小的事，却獲得了巨大的意外的代價哩！

有一個人，正在看名雕刻家凱納弗在雕刻一座著名的人像。那個人見他用槌子敲得異常的輕，以為他在兒戲；那位雕刻家就責備他道：「你這在小事上輕忽的觀念，就是工作失敗的關鍵！」

不錯！凱納弗的一生，是極其重視小事的！有一次，他爲了要雕刻一座拿破崙像，不惜用高價去購買了一塊極佳美的大理石；可是，當他正動手預備雕刻的時候，他那銳

利的目光，突然發覺這塊大理石上，有一條很細微的紅線，他就感到大不滿意，終於他情願犧牲此石，却不願用它來雕刻拿破崙像！

一粒麥子，誰會重視它呢？但有人曾作過一個富有趣味性的統計；假使一粒麥子一年可生產五十粒的話，那末在十二年後，就可以生產244,140,625,000,000,000粒麥子，儘可供給全球的人們當百年的食糧呢！

一位在天文台服務的朋友，曾對我幽默地說過：太陽的直徑，據我們現在所知，為886,000英里；假如站在相距極遠的星球上，用望遠鏡來照時，只要在鏡頭上置放一根絲線，便可以把太陽遮蔽得看不見了！

所以，親愛的朋友！你假使要事業成功，我請你對於小事千萬不可忽略！

## 二 要珍重你自己

假使你天生有音樂的天才，花了十年的時間去練習鋼琴和風琴，業已達到成爲公認



的音樂家的境地；你正熱烈地希望爲人羣服務時，不幸你突然被汽車撞傷，兩隻手都撞壞了，不能再彈音樂了；這時候，你是怎樣呢？

這問題並不是假想的，而是我親自遭遇到的「真經驗」，所以也讓我來親自答復這一問題。

我自幼天賦有猛犬似的「勇往直前」的精神，所以「自暴自棄」的消極思想，雖然在感到極度失望的時候，却還是沒有擊進我的腦中！我也承認，當我兩手變成殘廢時，我感到像一個把終身的積蓄都投資於工廠中的人，當一切都準備好，預備開廠，在還沒有保險以防損失以前，他突然在午夜被叫醒，去看他所有的東西，被夜半的大火所燒光，化成灰燼一樣！

可是，我曉得自憐於我是毫無用處的，我相信我小時所遭遇到的事情，對於我這次的「不幸」，是有很大的幫助！

因爲當我年紀還小的時候，我的母親患了傷寒症，接着又生肺炎了，傷寒肺炎，和腦

膜交同時併發，魯意城醫院裏的紀錄，可以證明在醫藥史上，我的母親所經過的昏迷狀態為期是最長的！

幾星期幾個月過去了，我雖是每天到我母親的牀前去，天真而幼稚地希冀她認出我，可是她始終用那對沒有表情的眼光凝視我；祇有經過同樣經驗的人，才能了解我每天拖着疲乏的身子，離開我母親牀前的時候，我是多麼的傷心啊！

一天晚上，有許多醫生都來了，因為他們以為母親是活不了啦！我睡不着，因為我是最大的孩子，所以父親容許我陪他們不睡。

將近午夜時分，我們的家庭醫師，走進父親同我坐着的房間裏來，父親站起來迎接他。醫生用手臂搭在父親的肩上，叫着父親的名字說：「佛蘭西士，你還是決心去應付現實吧！杜莉恐怕度不到清晨了！」

當我聽見我們的醫師親口宣佈這個悲慘的消息，說母親活不到早晨的時候，我不能自持，痛苦地絕叫了出來；跪在父親的脚前，抱着父親的足踝，埋首於父親的腿間，我

的小身體上下起伏，不能自持地嗚咽着；我的父親立刻從腋下把我扶起，叫我站起來。接着他抓住我的肩膀，叫我穩定下來，我把頭垂在胸前，想要把身子向前靠在他身上；可是父親用右手伸到我的下頷，穩重有力地把我的頭提高起來，不但叫我充盈着眼淚的眼睛遇到他的視線，而且用他的大手，穩定地抓住我的下頷，向我正視着說：

——孩子，這是我們人類所該勇敢地忍受的事情啊！

在我的兒童時代，父親屢次體罰我，要給我以生活上的教訓，可是我敢說，他從來沒有給我比這次更積極更有益的教訓了！當我們對於母親的生命感到絕望的那夜，父親不得不鼓起他的全部勇氣，以便教他的兒子昂着首去應付這種不幸事件！

十三年後，我站在夏普勒醫師的診所裏，聽見他說：「少年人！我真爲你惋惜，你永不能用你的雙手了！」這時我並沒回想到許多年來我準備做音樂家所煞費的那些苦心，而現在這希望是成爲泡影了！我立刻想到在魯意城起居室裏的事，當我滿眶不能自禁的眼淚，望着夏普勒醫師的時候，父親的話在我的耳中響着了：

——孩子，這是我們人類所應該勇敢地忍受的事情！

二十五年來，有許多男婦老幼來找我，目的是要傾訴他們的悲哀與痛苦，我時常聽見他們說：「沒用了，我不幹了！」可是，事實是你不該不幹，也不能不幹！

當然，你可以敷衍地從事你的職業，啼啼哭哭地咒咀運氣不好，你也可以絕對拒絕接受以「碰壁之學」的痛苦經驗，為身體、智識、與精神教育的進身之階；可是要記得，社會還能用運氣不好而並不自暴自棄的人，可是全世界都恨「不幹者！」

假如你覺得你的運氣比別人壞，人生是沒有甚麼價值的，那麼請你忍耐一會兒，讓我簡略地把一個女孩的故事講給你聽。

她名叫珍妮佳茜蒂，當我年紀還小的時候，她住在魯意城離我們不遠的地方。她年紀很輕的時候，就患了脊骨病；痛苦不堪！即使是搬動她，也會使她因痛楚而暈厥多次。

珍妮雖然生活在這種可憐的環境中，可是她還不願與世界隔絕。所以她的母親，每

天就拿報上的時事讀給她聽，特別是讀那些本市的新聞。

有一天，她的父親讀了一篇社評給她聽，那篇社評描寫許多婦女，在夏季的熱天中，還得每天在工場中工作十小時，來維持她們家庭的生活！珍妮聽了那篇社評以後，把自己所受的痛苦都忘記了，對她的母親說：「媽媽，你曉得我想要怎麼做嗎？我不能像其他男女小孩那樣享受人生的快樂，可是我得做點事情；我想要在鄉間找一個地方，叫這些疲乏不堪的女人，都能夠到那裏去休息兩三星期，同時還能領到工錢！」

珍妮的意思，她母親從來沒有違背的，於是就趕快實行珍妮的話，就在那年夏天，她們在離魯意城數哩的郊外，風景秀麗的鄉間，設立了第一個「珍妮佳茜避暑營」。

那一年因為房屋有限，所以只有少數的婦女可以在那裏住，可是後來又添了許多房舍，所以在第二年的夏天，有幾千個婦女都能夠暫時離開工場，去享受兩星期的天堂生活，這不過是因為有一個女孩，運氣雖然不好，可是並不自暴自棄，自己雖然受極大的痛苦，可是還能夠替別人設想而已。

第三年夏季，珍妮因為聽到了許多關於她的避暑營的有趣的故事，也接到那些被社會所遺棄的婦女許多表示感謝的信，於是她便叫她的母親來，對她說：「媽媽，我得去看我的避暑營！」她的母親和醫生，都勸她不要去，可是她決定要去了！他們告訴她說：「要把她搬到那麼遠的地方去，她是要受到極大的痛楚的，我們要記得，那時候是沒有汽車的！可是珍妮說：『我不管我一定要去！』」

當地報紙的編輯，對於珍妮替城中被壓迫的婦女所做的事，已經發表過許多稱贊的文字，他們一聽到她要到「避暑營」去的消息，就在第一版上大字刊載出來，稱頌她的勇氣與公益心！

當地電車公司的經理讀了報上的新聞，就去找珍妮的父親，表示願意替珍妮特備一輛電車，從離家最近的電車站，把她載到火車站去。火車公司的辦事員，也願意替她預備一節專車，把她載到「避暑營」去；還有四位青年男子，自願替她搬運昇床，並沿途照料她，以便減少她在車上受顛簸震動的痛苦！

於是珍妮佳、茜蒂終於到婦女避暑營去了，這次的訪問，雖然使她極感快樂，可是她身體却吃不住了，結果這次的旅行，使珍妮犧牲了性命。

魯意城曾經有過數個偉人的逝世，城裏的人萬人空巷去送喪；可是，要是你問城中老人家，看城裏是誰的葬禮行列最長的，誰的葬禮引起全省人士的注意，那麼我敢担保他回答的一定是「小珍妮的葬禮！」

現在，珍妮佳、茜蒂避暑營還存在着，成爲小珍妮的永世紀念碑！

珍妮雖是一個殘廢者，但她並沒有自暴自棄，相反的，她還是十分珍重自己，不願錯過她服務社會的機會；難怪她能成就了這麼偉大的事！

可是我懇切地希望聽了這小小故事的人，至少有一部份能產生新的動機，復萌新的志願，別人做過的事，你也能做！所以，不論在任何境遇之中，你必須牢記你要珍重自己，不要自暴自棄才好！

### 三 必須戰勝逆境

——當命運墮在溫柔懷抱裏，

處處是充滿了快樂的光輝；

但能在逆境中含笑——

更顯出他的價值。

一個人處在逆境的時候，能依舊抱着樂觀的，對於他有着極大的利益。這樣的人，具有得勝的質料，還是一般普通人所能比擬！

好多人一處到逆境，便立刻十分沮喪，以致不能達到他們的目的！

在文化上，沒有憂鬱，愁悶，或失望的地位，不論什麼人遇見了牠，牠只是表現着愁悶似的鬱鬱不樂，人家就都是要遠避牠！

我們見那憂鬱愁悶的人，正如同看那不合意的圖畫一樣。我們的本性，使我們要去



和那些愉快歡樂的人們相往來！

他們的親愛我們，信仰我們，與我們對於他人所表示的同情和幫助，恰巧成爲正比例。

一個人不該做情感的奴隸，一切的行動，不該給情感作主，應該統制情感，做一個能克服環境的主人！

不論在你的四週有多少沮喪的事情，你要能克服你的環境，從憂愁中奮鬥出來，從黑暗中抬起頭來，面向着光明大道走去，黑影便不會跟在你的後面了！

最壞的仇敵，便是由於我們思想的不健全，懷疑着自己的生命，無論什麼事情都依賴我們的勇敢，自信，希望，和樂觀，才得成功。當我們處着逆境的時候，或是逢着沮喪的事件，或是遇了不幸的境地，我們只是恐懼，破碎了我們的心靈，燬壞了我們的意志，以至淪於下墮，不可自拔！許多人如同井底之蛙，缺乏遠大的目光，一遇挫折，便失却再度努力的精神！

思想的不健全，是我們的最壞仇敵，但我們要去肅清牠，這也是打破逆境的方法。其次，我們還要集中思想，堅定意志，雖然不容易克服的事，也能設法克服！

假使，你能夠和那些侵蝕快樂的魔鬼們戰鬥，假使你建築成了堅強的堡壘不讓魔鬼們閃進，假使你瞭解這些魔鬼的向你進攻完全是你以前自己所造就，而現在盡力去擱擊他們，他們自然會望風披靡，朝後竄逃了！

你只要能養成良好的「努力」，便什麼都可以降服了！

有一位專醫神經毛病的醫生，他對於憂鬱的毛病，已獲得了一個治療的新方法，他大聲疾呼的告訴病家，在任何惡劣環境下要含笑，即是你心中不快，也要強笑；我曾經對一位病人說：（你連續不斷地笑啊：你切不可停止，你記住，只要把你的唇皮裂開就行！你試試看，不管怎麼樣，你一定有所感覺的！」他用這方法不知治愈了多少病人。一個思想素有訓練的人，在數分鐘裏面，能逐出那憂鬱的思想；但是多數人的通病，不能排遣憂愁，來接受快樂，消除悲觀，來歡迎樂觀，把心靈緊緊的閉着，雖是用着

大力在那裏掙扎，當然不能有什麼成效！

當你覺得憂鬱沮喪的時候，要盡量改換你的環境。你無論做什麼，對於使你感痛苦的問題，不要多多的思慮，不要常放在心坎上，要盡力思想最快樂的問題！對待他人，要出以最慈善最親愛的態度，要常說最和善最快樂的話，務需努力以快樂放射給你周圍的人們！不久你將感到一個奇異的成績，使你思想上黑暗的影子，也將從此遠逝，那快樂的陽光，將照映你的一生了！

你要養成一種永遠不回憶過去悲痛事情的習慣，要進入最有興趣的環境中，去尋求幾種能使你發笑和鼓舞的娛樂，有種人在家庭中找尋這種娛樂，和他們的孩子們嬉戲；有些人在戲院中，在談話中，或在閱讀有感動力的書籍中尋歡樂！

鄉間也是一個奇妙的娛樂地，是我們悲痛的診治地。一小時的野外散步，會完全改變一個人心靈上的態度。

你要尋求最適合改變你心靈上態度的方法，你將發現疲勞的消滅，有着驚人的成績

，你那沮喪的思想將完全改變，並且你不久將覺得你好似一個新人了！

#### 四 把握住機會

機會若來。勿交臂失之！

但如何能不交臂失之呢，如果你隨時準備能夠攫取牠機會來叩你的門，你却叫牠在門外稍待，因為你要慢慢把門匙尋到了，才能開門延牠進來，或者你說：「等一等，我還沒有把衣服穿好呢！」那就糟糕之至了，機會是一個最性急的人，你叫他等嗎？他就望望然去之，去找別人了！

機會往往是突然而來的，你能捉着牠！就是幸運兒，機會如海中之魚，有巨網者得巨魚，此常理也。

友人許君，據說有一次他的公司職員週年聚餐。主席邀請座中人發表對公司的意見，出乎他意外地，主席忽然派到他頭上，他張惶失措地站起來，說了幾句：「兄弟今天

沒有什麼準備……」吞吐了半天結果重坐下來。回家後，他因為懊悔整夜沒有睡覺。他知道，如果他當時就會把對公司的發展計劃意見發表出，那時出了缺的營業部主任的職位，一定會派他承乏。可是他在年會餞宴中，却没有想到董事長會請他發表意見，他也沒把計劃常常準備好，結果還是機會當前，而失之交臂了！

人們往往以為圍住於自己面前的人，是與自己無特殊利害關係的，其實在旁看的人，往往就是大機會的本身。美國游藝業鉅子洛西，(Rox)在他年輕的時候，他弄了一個小型游藝會，規模雖小，但設計却極精巧有趣，原來他目的僅在給他自己家鄉附近鑛工們看看而已！却不料觀衆中偶然來了一位名叫寶利的戲院主人，看了大為賞識。散場後，立刻和他簽訂合同，以每星期三千元的酬勞，請他在各地演出。洛西由此發跡，現在竟成此種事業的巨擘！

機會在表面上看來，是無所謂善惡的，祇看人們如何善用牠而已！電影漫畫耒老鼠的作者華爾尼，就是其中的一例。他本供職於「鬼子與斯華德」(Oswald the Rabbit)「按

：這是米老鼠出現以前的最負盛名的電影漫畫。」的作者爲助手。後來他被解僱，失業無聊之餘，他自己便另畫一套，創造了米老鼠片中的主角，第一部繪好了，無人過問，他絕不灰心，却又去繪第二部。正在完成的時候，忽然有聲電影的狂潮掩至，許多老牌電影明星都因爲聲音關係而黯然失輝，並且沒落了！這是一個殘酷的突變，許多人被犧牲了！但華爾尼却能善用這突變，他馬上將他的米老鼠漫畫配上聲音，第一次在百老匯的小戲院上映，立刻就鬧動全場，米老鼠由此聲譽鶴起，不到幾年，華爾尼就成爲百萬富翁，現在他的事業還正是方興未艾，前途無限。華爾尼的有今日，不外他能善察時機，對準這機會，乃一擊而中了！

從前美國的紐約世界日報，有一天體育欄因爲缺稿一段，那體育編輯想來想去，找不出材料，便叫那在體育欄專寫漫畫的美術員，給他立刻弄一張漫畫，無論什麼都行，祇要把空白補上就好，當時那位月薪僅數十元的年輕的美術員便如命而行，把腦中藏了好久的那些人間怪趣的新聞，用漫畫方法繪了幾段出來，題名爲「信不信由你」此後他竟

由此得名。這就是李伯蘭最初寫「信不信由你」的故事。他現在正在繼續給全世界幾百家報紙寫着「信不信由你」，擁有幾百萬的財富，因為在機會輕輕地敲他的肩頭時，他早已準備一切！

讀者諸君，在你一生的遭遇中曾錯過多少的機會呢？牠們的外表往往不爲人所注意，要你獲得牠時，才慢慢發現他那偉大的效果的。也許時常有極好的機會經過你身邊，但你因爲太忙，便不加注意地讓牠走過了！

讓我們大家常常準備好去等待機會吧！不要讓機會來等候我們；機會是素來不等候人的！

機會到來後，你要把握住牠，不要再讓牠依然溜走！

## 五 應該懂一些世故

這裏有一個測驗。是要試試你對於世故的認識，和訓練你的觀察力。在每一段的文

字之後，便有幾個答案其中只有一個對的！（對的答案附在後面。）

在回答的時候，要記住正確的答案，並不是你個人身歷其境所要做的，而是要你猜想文中所描寫的人物所必做的事！

例如：朱小姐是一位美麗的女郎，生有一頭紅色的秀髮和婀娜的身段。頗有自知之明，而且對於男人很發生興趣。但生性纖弱，不善於詞令。當朱小姐選擇服裝的時候應買！

1. 猩紅色的衣服。
2. 青色而能顯示曲線的摩登時裝。
3. 富有男子氣味的女職員裝束。
4. 老式服裝
5. 時髦的運動服裝。

答案是：——



1. 不，因為和紅色的秀髮太不調和。

2. 最有可能性。

3. 不，並不合她的口味。

4. 不，太俗氣了！

5. 不，因為她太纖弱。

不難！是不是？請試試下列十個問題：——

一，畢太太常常強制自己，寧願自己過冷靜的寡婦生涯，而要使她的兩個女兒得到美滿婚姻，並且一點不含自私的心理，來參與她女兒們的交際。可是很可驚奇的是發覺她雖然徐娘半老，卻是她女兒情場的勁敵。畢太太應該：

1. 將她的女兒軟禁在家中，做些雜瑣的家務？

2. 叫她的女兒鼓起勇氣，與她在情場一決雌雄？

3. 繼續參加她們的集會，但是減少她的魅力？

4. 同她的意中人結婚，然後跳出這戀愛，錯綜的圈子？

5. 告訴那些獵豔的男人們，她並非獵品之一？

二，安君是一個仁慈的基督徒，雅好種植果樹。有一天，他的愛子很懊喪的告訴他說：一個跟他要好的小同學，因品行不良而屢次被先生申斥。果然，數天之間，那個小孩接連在他的園裏偷了好幾次果子，但是安君熟知那孩子的家中很貧乏，環境不佳；於是安君乃：

1. 將那小孩捉到警察局裏去。

2. 等他再來偷時把他捉住，痛打一頓。

3. 把這事告訴牧師，請他代為解決。

4. 設法使他脫這個惡環境，而由安君出錢教養他。

5. 將這個情形告訴慈善救濟會，請他們救濟他的家庭。

三，馬太太是一個能幹的婦人，擅長交際，她現在要招待一位貴賓，這位貴賓是很

講究吃的，且是馬先生的上司，這次招待的週到與否，對於馬先生的前程大有關係。馬太太應該：

1. 叫新來的廚子做一桌精美的食物。
  2. 親自下廚做幾盤拿手好菜。
  3. 到著名酒樓去吃一頓。
  4. 請些有趣的親友做陪客，再預備些豐盛可口的菜。
  5. 叫一席酒筵。
- 四，安小姐是天生一位多才多藝很能幹的女郎，對於事業已有相當經驗和成就。可是她的專制的未婚夫禁止她歌唱，寫作和播音；因為他以為她的歌唱不入調，她寫作的思想不健全，她的意識趨於社會主義，所以要她做他的私人女書記。安小姐應該：
1. 解除婚約。
  2. 祇作些抄寫工作？

3. 祇與歌詠隊合唱？

4. 祇作極普通的播音？

5. 接受那個女書記的職位？

五，賴先生是一位慧黠而情感豐富的未婚男子，對世事不很感興趣，但喜歡他一個行為不正的同事的小孩子，那位同事暗中非法侵佔公司的款項，不過不易找出犯罪的證據。這筆款子現時尚有法追回，可是同時他和他同事的妻子發生戀愛。賴先生應該：

1. 長期訴訟，以便追回已佔款項？

2. 暴露同事的不法行為，以為將來他妻子同他離婚的理由？

3. 以暴露同事的不法行為為要挾，叫他同事與妻子離婚，並要他立即辭職？

4. 因為愛他同事的小孩起見，放棄對同事妻子的愛？

5. 和他同事的妻子和小孩一齊私奔？

六，威先生素懷大志，但現下頗拮据，很想利用結婚來弄些錢。他有四個對象：海

倫每天都要去參加音樂會，桃樂斯很喜歡大家庭制，喬賽斐常要人跟他一同去旅行，瓊是一位極活躍的政治領袖。但威先生對於旅行，音樂，家庭，和政治，都不感興趣；他應該和：

1. 海倫結婚。

2. 桃樂斯結婚。

3. 喬賽斐結婚。

4. 瓊結婚。

5. 不與其中任何人結婚。

七、伊莫奇是個早熟而伶俐的女孩，她與她的慈愛的母親，和思想健全的父親，同住一個小村裏。她常竊聽父母對鄰居不滿的談話而加以宣揚，當她父母知道這位令愛把他們的私語在外邊宣揚的時候，是否應該：

1. 對鄰居以幽默的態度解釋，伊莫奇尚為釋齡，所言均非事實？

2. 對於伊莫奇所宣揚的壞話加以否認？

3. 屢責伊莫奇，使她以後不敢多嘴？

4. 與鄰居反目？

5. 從此以後縮小談話範圍，只談政治與家常瑣事？

八、富翁福老爺，是福倫製造廠的總經理，為人很保守，知道他的愛女要同一個激烈的社會主義者，青年維克多訂婚，福老爺是否應當：

1. 叫他私人雇用的打手將維克多毒打一頓？

2. 設法糾正維克多的思想？

3. 禁止他們婚合？

4. 叫他的愛女去周遊世界以避對方的追求？

5. 給維克多一個管理工人的要職？

九、史太太是一位肥碩，隨便，很會打算的婦人，每天早晨都按時坐公共汽車到辦

公室。有一天早晨，她遲了一些，當她喘着氣趕到公共汽車站，一部車子剛巧開走，她  
要不要：

1. 大聲叫喊，叫公共汽車停一停？
  2. 跟着公共汽車跑過一站，再坐上去？
  3. 等第二部公共汽車？
  4. 奔到街心，跳上那部公共汽車？
  5. 坐出租汽車？
- 十、魏博士是一位有自信心的心理學教授，他的十八歲的兒子，是一個神經容易衝動的青年。有一天夜裏，這位青年在公路上開汽車，不留神將一個老人輾死了，他當時大聲叫喊，狂按喇叭，可是無人答應。他知道這件事並無第二人曉得，回家後請示於父親。魏博士應該：
1. 立即叫警察？

2. 請律師設法？

3. 諱言事實，以緩和他兒子的神經？

4. 設法誘導他兒子去自首？

5. 對這件事不再談論，祇禁止他兒子再開汽車？

(附正確的答案：)

(一) 5. 告訴那些獵艷的男人們，她並非獵品之一。

(二) 4. 設法使他脫離這個惡環境，而由安君出錢來教養他。

(三) 4. 請些有趣的親友做陪客，再預備些豐盛可口的菜。

(四) 1. 解除婚約。

(五) 3. 以暴露同事的不法行為為要挾，叫他同事與妻子離婚，並要他立即辭職。

(六) 4. 和瓊結婚。

(七) 1. 對鄰居以幽默的態度，解釋伊莫奇尚為稚齡，所言均非事實。



(八) 5. 給維克多一個管理工人的要職。

(九) 3. 等第二部公共汽車。

(十) 4. 設法誘導他兒子去自首。

朋友！請你牢記：懂得一些世故，牠可以促進你成功！

## 六 做到老學到老

——我們學習，不是在學校裏，乃是在生活上。

這是西尼加說的，這句話含有極大的意義。

皮鞋匠 撒母耳 局魯，在白天參與了一個政治討論會，日間的工作停頓了下來，於是便在晚上趕緊工作，一直做到半夜，還沒有停止；以補償這一天費去的時間。一天，有一個孩子從鑰匙眼裏向他大聲呼道：「皮匠！皮匠！夜裏做工，日裏在外跑！」局魯把此事告訴給一位朋友聽了，他便說：「你有没有追上去打他一下呢？」局魯說：「沒有，沒

有；倘使有人要加害他的話，我再痛心沒有了！我聽了他的呼喊以得，便放下工作，向我自己說：『不錯，不錯；但是你不要再向我這麼樣說了！』我聽那個呼喊，好似上帝的福音，這福音<sup>44</sup>在我的一生上，再合時沒有了。我從聽那孩子的呼聲，獲得一個很好的教訓，就是今日應做的事情，不要留到明日去做，或是虛度做工的時間。』從那個時候起，局魯便放棄那政治討論，專心在自己的業務上面，後來果成了一位著名的技師家。

當阿蘭哥試驗失敗的時候，他忽然在阿倫貝給一位青年朋友的書札裏面，發現了下列幾句鼓勵的話：『前進吧！先生！前進！你目前遇到的困難，將跟着你前進而解決！向前去！那晨曦的光，不久就會朗照着你的前途！』阿蘭哥便把牠作為勉勵自己的格言，說道：『那格言是我最大的師傳。』後來他果然成了當代著名的天文觀察家。

艾特門巴克說：『那幫助我們的，就是我們的敵人。和困難奮鬥，會使我們深切的認識着目標，考慮那各方面的關係，牠會使我們由淺薄而深造。』

查利諾哈夫說：『一個為父母所溺愛的孩子，在冬天的時候，別的孩子都在雪中玩

要，他呢，坐在火爐旁烤火。每天起身得很遲，滿袋裝着糖果，盡量享受他陰下的幸福。同時他看了那鄰近的孩子們，赤着脚在外面奔跑，每天要很早的起來餵牛，衣服著得很單薄，更休着有糖果吃，連一日三餐，也要靠自己的勞力去換來；他爲這般窮苦的孩子，多麼地可憐啊！但是人類的經驗和歷史，都告訴我們，那吃慣苦的孩子，比享樂慣的孩子，更有機會做有用的人，而成爲世界上偉大人物！」

一個學生在大學裏所得到的，不過是些治學的方法，實際的學問，須得自日常生活上多方的接觸。

同樣的一個美洲人，但生長在北美的人，是以精進，堅忍，智慧，而聞名於世的；可是，生長在南美地方的人，却是相反，他們是以懶惰，迷信，愚不可及，而爲世人所鄙視的！

假使你下一番功夫，去研究美國歷史上那些出拔類粹的偉人，你也許可以發現，其中有多數是生長在山嶽區新英格蘭地方，所有美國的知名之士：如演說家，宣道家，藝

術家，文學家，發明家……等，沒有一個不都是產自新英格蘭。在華盛頓出版的一本小冊子，裏面用着極明細的圖解，統計出在一百九十一個傑出的藝術家，演說家，詩人，和文學家的產生，十九不是麻省依撒斯區城裏。可見得這般傑出的大人物，都是從克苦奮鬥中訓練出來而成功的！

皮契爾曾告訴過我們：

——日報是大眾的教師，牠比黃金更有價值。因為日報是現時代的縮影，發生於目前世界的一切政治，經濟，文化各方面的動態，都在日報中留下一個深刻的痕跡，牠對於現在甚至於將來的人羣，有着極大的貢獻！

一般的報紙，比一般的談話來得可貴。牠的文字，雖略感粗俗，但是牠按着常規，既不詛咒，也不過分地粗魯。報紙足使我們發生全人類的同情心，來援助一切遭受災禍的難民！

應該在孩子的時代，教他們享受自然的美景；使他們明瞭一切自然的現象，藉以引

起對大自然研究的興趣。

大自然是一個萬能的權威者，他運用了種種奇妙的方法，務使我們能赤誠地服務她的自然律的規定，凡是能「唯命是聽」的服從她，便給你健康和愉快，違反了她的，你將受到痛苦疾病的處罰。此外，她運用了種種的方法，來擴張我們的能力，增強我們向前奮鬥的勇氣；她還置備了一些燦爛的獎品，用來鼓勵我們振作起精神來勇敢前進，她善於用嘗試來說明她的教訓，以犧牲來建立我們高尚的人格，年青人每喜做着荒唐的夢，他們有着的是滿腔的熱血，崇高的理想，但光有了這些，能成嗎？不，祇有下着極大的決心的人，才有達到了成功境界的一天。當一個母親用玩具或食品之類來引誘剛學走路的孩子，這並不是要那孩子獲得了玩具，無非是藉此想發展孩子運用肌肉的本能，大自然也運用了同樣的方法，來引導着我們向着最高尚的一方面去自由發展，這個發展，正不是別的，那是我們每個人的人格！

當我們見到一個幻像以後，自然便在我們目前，另現出一個幻像來，比第一個幻像

，更動人，更可貴，我們爲了要去獲得這動人可貴的幻像起見，於是我們身上的聽覺，視覺以及一切的感覺，都格外靈敏，來應付更進一步的奮鬥。

勞作是人類最大的師傅；牠會使我們的身體，獲得康健；沒有了牠，身體就要感到羸弱無力；勤奮是一個多麼好的師傅，她叫我們離開書本，進入世界的大學校，去實地和人羣事物相接觸，那思想經了不停的磨擦，把不實用的稜角，漸漸銼平，使我們的人格日趨於完美。牠教我們忍耐，有恆，寬容；教我們勤勉，來增進自強不息速斷速決的能力，使我們做個機智靈敏的人。

人類生來就很懶惰，需要極大的刺激，來激發那枯萎的雄心；貧困就是無價的刺激物，來激發一個人達到成功的目的。

貧乏呀，你是人類的大師傅！你在黑暗中驅策一般人從多難的曠野，進入光明的境界，你給與一般人多大的勇氣。

你因爲見婦女們在做奴隸，你便給我們一位南丁格爾，一位維多利亞，一位依利沙

伯惠拉，一位華特夏夷，一位瑪利列維瑪；你已經給與我們每個人有翻天覆地的力量。

你使那在巴黎寫路牌的巴辛，成了世界上的一位大美術家，使那送牛乳的張德雷，成了當代一位大雕刻家；使那在瑞典學習修指甲的李查富雷，聞名於世；使那在戲院門前拉馬的莎士比亞，著作了萬世不朽的戲劇；使那徘徊在希臘海邊的荷馬，高唱着舉世聞名的依立哀特！

不錯，這些都是我們的教訓，俗語說：「學到老，做到老！」——生活就是學習，我們一面學習，一面踏上成功之路；成功之後還得繼續學習，因為不斷的學習，可以使我們獲得更大的成功！

## 七 豎立你的信用

你曾經因為一時經濟拮据，而向人借過錢嗎？你曾經因為要參加一個嚴肅高尚的宴會，而向人借過一套漂亮的衣服嗎？如果你還沒有經過這種事情，那麼我願鄭重地勸告

你，趕快擇一個機會，故意來這樣幹一下。

「故意」來這樣幹一下？——是的，你非「在不必要時」來這樣幹一下不可。因為——讓

我悄悄地告訴你：這是一個豎立信用的最巧妙的祕訣。

那麼你應該怎樣做呢？

譬如有一天，你和朋友隨便談談，偶然講到社會問題上去，你的朋友無意中引證了一本名著，做他的談話資料，那麼你可以趕快向他提議，你要向他借這本書來看，並且肯定地說：準於後天下午三點鐘奉還。是的，也許你對於那本書毫無興趣，也許認為那本書內容荒謬絕倫，但是你仍不妨這樣做，當你借到手以後，不妨拿來置之高閣，但是千萬不要忘記，在第三天下午三點鐘必須準時歸還。

當你決定試驗這個方法時，你也不妨立刻奔到你的朋友家裏，告訴他，你因有一筆急用，缺少十塊錢；想向他移借一天，準於明天早上七點鐘奉還。你借到手以後，也不妨拿來往枕頭底下一塞，但是明天早上可千萬得早些起身，準時拿去歸還，並誠懇地謝



謝他的感情！

你如果覺得必要時，不妨照樣在一個人的面前試兩三次，每次都照着所約定的時間準確地拿去歸還！

這樣做有什麼益處呢？！它使你給人一個極守信用的印象。當這個印象深印那人腦海之後，你以後如遇真有需要時，再向他開口，他一定將像往日那樣，毫不遲疑地一口答應下去，不會再使你臨時遭遇困難或碰一鼻子灰了！

## 八 維護你的人格

「人格！」這是一句多麼含有魔術性的話！

當達立普任紐約銀行總裁的時候，他雇用高級的行員或主任，沒有一個不是以被雇者的「人格」作為取捨的標準的！

從一個普通的會計員，後來成為美國電報電話公司經理的席福德氏，最近他告訴著

者說：

——人格，是成功的一個重要的要素。

這兩位都是認為「人格」有很大的價值，是一個人的最大的資產，見好於人，和獲得別人的尊敬，這都是人格的力量！

但是，顯示人格的事實怎樣？是怎樣能夠發揮出人格來呢？

解答這個問題，記得有人曾這樣地說過：「我們都是販賣者，向每天接觸的人，出賣我們的心得，計劃，精力，熱心……。」

人格是我們及於他人的效果的全體。我們把自己好好地出賣，如果他人喜歡我們和我們的計劃，便可以說有着良好的人格了！

此外，我還得介紹某著名販賣監督所說的話。他說：某種人有天生的動人的人格，這是很自然地不用努力也能發生作用的。但是我們却不能不意識地注意努力使人歡喜……。我們把這個方法，來下工夫，研究，實行……。獲得他人的好感的方法，這就是所

謂「人格」的這東西！

然而不僅如此，偶然會見的人，從最初的一瞥，就已惹起我們的注意和好感的，那是什麼道理呢？

魅惑我們，使我們喜歡的，這是從他人發出來的一種內在的溫情。這裏有着一個打開人格和魅力的重要關鍵，這就是對他人應抱着同樣真切的關心！

可是不抱着這樣的關心的人也是有的，但是他們要操縱他人是不成功的。因為他們冷淡了別人，別人對他自然不會引起好感了！

在應付人的時候，自己沒有一定的步驟，對於對方滿不在乎的樣子缺少「不可否定的魅力」，這是要失敗的！反過來說，能夠養成這種魅力，就比較容易成功！

關心別人勝過自己的人，是世所少有的，但我們都能夠養成這樣的關心！而這個方法是簡單的，倘稍加注意，在應付人的時候，這是一個很切實很有效的方法。

對於他人抱有深切的同情心，他們的真誠的慾望和感情，也能同時敏捷地顯露出

來了！內心的溫情，產生出人格的魅力。這正是使我們的戰術發生效力的地方。

你們對於能左右他人，能忠實地協助他人的人，應加以尊敬；同時應留意不放棄能夠達到這目的的機會。

發揮「人格」，傑出的人物是用作動人的戰術，特別是在獲得他人的愛好的時候所用的方法。

人格的魅力，是由於對人深切真實的關心，和真誠的愛好的情感產生出來的。所以，你們要想善於應付人，只要加深對於他人的關心，加強動人的魅力！

一個人的人格要是不幸宣告破產，他的事業也決不會再能成功，即使被他成功也是偶然的，微薄的，暫時的！



## 下編 處世的幾個法門

### 一 讓人家多說話

大多數的人，爲要使人家贊同他的意見，而嘮嘮叨叨說個不休；尤其是那班商店裏的售貨員，一味對着顧客誇讚自己貨品的如何價廉物美，使顧客沒有插一句說話的餘地；其實，這是大錯特錯的。因爲顧客上門來買東西，也早有選擇和求疵的心理存在，他把貨物挑剔，他就有購買這貨物的心意，他把貨物批評，不必和他爭辯，不妨隨聲附和，顧客選定以後，自會掏錢出來買的！要是你和他爭辯，這無異說顧客沒有眼睛不識好貨，顧客受此侮辱，他自然憤而別家去買了，這不是損失了一筆生意了嗎？「不必多言，多言必失敗！」在商業場中，尤須注意這種訓言；所以，與其自己嘮嘮叨叨多說廢話，還不如儘讓人家說話，而自己在旁表示誠心領受，結果，反而會得到意想不到的成功。

人家說的話我不能同意時，不待人家說畢，而我就想插嘴進去，普通人都是如此的！實在，這樣是不對的，而且這樣決不能使人放棄了他自己的主張。而來遷就我的意見！他有着一大堆的話急於要說出來，他沒有說完而我就想插嘴，根本他就不會來注意到我的話！所以，我們必須耐心地聽着，並且鼓勵他把意見完全發表出來！

現在，我要引證一個故事，使我們可以明白，應用這方法究竟是合算不合算？

美國某大汽車公司，擬購辦車箱內的絨墊，其時有三家商店分別派遺職員前往兜銷。從中二家商店所派職員，都很能言善辯；祇有另外一家的職員，適因患病失音，難以講話。他到了汽車公司，啞着喉嚨，很勉強地說：「我實在說不出聲音來。我們店中的貨色，我祇能寫給你們看。」那汽車公司的主任，見他這種情形，便對他說：「你不必講話了，你把貨色拿出來，我可以代替你說話！」於是他在旁邊不作一聲，那主任却替他大為吹噓；結果，其他兩家所派的兩個善於辭令的職員，都空手回去，他却作成了這筆

買賣，全部定貨價格的總數，竟達一百六十萬元之鉅！這批龐大的生意，簡直是他畢生所夢想不到的。這個特殊的例子，固然不能與一般並論，但是我們根據這個事實，可見「不開口的效果，反而會勝過多說話！」他的「失音」正成了「塞翁之福」呢！

不久以前，在美國鄉間，還有許多人家未曾使用電氣；那時有一家電氣公司，想拓展他的業務，特派一個代表，到鄉間去調查考察，並擬乘機推銷。那代表到達該處以後，先去詢問當地經銷處的經理人，據說：鄉間農民所以不願置備電氣，其原因無非因為他們生性儉樸，不願化錢購買那種較昂的電氣用具，同時他們對於這家公司之出品，也不十分贊成。他覺得在此情形之下，推銷營業，的確是很棘手的了！但他對於如何適應人們心理的方法，很有心得，他決意親自去嘗試一下。

有一天，他就下鄉去訪問一個農夫的家，這時農夫恰巧外出未歸，屋子裏祇有一個婦人，那婦人望見他來，知道他是兜銷電氣的人，便表示十分厭惡的樣子，把門緊緊關上。



他一看情形欠佳，便心生一計，裝着很客氣的態度，問那婦人說：「對不起，我想向你買些雞蛋哩！」婦人聽他這麼說，便把門兒開了一半。他就接着說：「你們養的雞又肥又大，我想生出來的蛋一定是好的，我自己也養雞，但是沒有你們這樣養得好！」那婦人心中已經高興起來，開挺了大門問他說：「那末，你爲什麼要買我們的蛋呢？」

他更裝出很內行的樣子說：「白雞生白蛋，黃雞生黃蛋，做蛋糕是用黃蛋的好吃。我的女人很愛蛋糕，自己又沒有黃蛋，因此特地來問你買的！」

婦人聽得津津有味，便很歡迎的接待他過去，他望見牛欄裏養着幾條乳牛，又稱贊道：「某師母，我想你養的雞方這麼好的蛋，一定比較你丈夫賣牛奶掙錢更多哩！」

這時，那婦人已完全改變原來的態度，很親熱地告訴他，關於養雞的方法，領他去參觀她的雞棚。談了很多的話，越說越是起勁；臨了，那婦人忽又自動地告訴他：「我們的隣居也是養雞的，他們的生意比我們好；聽說他們的雞房中裝着電燈，這大概和他們的生意有關。現在我們也想像，你看怎樣？」他知道時機已經是十二分的成熟，便竭

力慫恿她裝了。

隔了二星期，這筆電燈生意，便由這家電氣公司承辦裝置，本來這是毫無希望的事！經他小施手段，居然馬到成功；其實，他並沒有替公司宣傳推銷，也沒有替公司辯長爭短，祇是在那婦人不高興的時候，設法使她高興，使她自己想到要用電氣而已！

更有一次，紐約某日報上登載一家銀行徵聘職員的廣告，我有一位朋友前去應徵，他先探聽到這家銀行的總經理一些過去的情形，一見面就對那總經理說：「我常喜歡能在此處工作，我更願意追隨先生左右努力服務，因為我知道在二十八年前，這個辦公室裏祇有一架打字機和一個職員，經過先生的堅毅奮鬥的慘淡經營，才能成功這樣偉大的事業，這是多麼使人欽羨呢！」

那經理本來對於應徵的人們，大都瞧不上眼，所以應徵的人雖然戶限為穿，結果都掃興而返；可是他這麼一說，正道着經理的胸懷，引起了經理的興趣，告訴他最初創辦時，股本只有四百五十元，真是小本經紀，聊博一些蠅頭微利，在業務方面，也是十分

清淡；經過他長時期的艱苦奮鬥，學劃維持，甚至在禮拜日也辦公。每天工作十二小時至十六小時；總算漸漸的到了今日的地位呀！

那經理把自己的成功小史，談得興高彩烈，洋洋得意；他在旁只是側耳恭聽，翹首表示敬佩，談了半響，那經理也不去查問他的學歷技能，便對坐在旁邊的副經理說：「這人很不差，我們就定規了吧。」這個位置，便在他的起初幾句諛詞下，便穩當地拿到了手中！俗語說得好：「兵在精而不在多！」說話也是如此，全仗說得恰到好處，原是用不着過分繁多的！

人們都喜歡述說自己的長處，所以與人交往，如有所需求，祇要使對方多說自己的話便行了！法國大哲學家洛士佛科說：「與人談話，如果把自己說得比對方好，便會化友為敵；反之，如果讓對方說得比自己好，那就可以化敵為友了！」這句話真是說得一針見血！我人能使對方多多誇說其好處，令其自覺為偉大人物，自己不妨多多謙遜表示卑小無能，自易獲得人們的同情與好感！德國也有一句俗語說：「世界上最純粹的喜

悅，便是看那仇人遭受到一種不幸！」是的，一般人的共同心理，都是戴着「幸災樂禍」的心思的；有些朋友見到你的困難，比了見到你的成功，叫他更是高興。這是確實的事  
情！

謙虛不僅是一種美德，有時更可以獲得實益；美國文學家考勃因，與人涉訟，差不多要失敗了；對方律師知道他是有名作家，擬大加攻擊，他却非凡謙遜地說：「徒有虛名，毫無實學」，這反使對方律師不好意思再加攻擊了！可見謙虛一點，總是有利無害的！

我們一個人，知道的實在不多，百年上壽，還不過是朝露一樣，百年而後，你我都將無人知曉，那我們何必在這短短時期之中，與人爭辯？你只要細細地想一下，你就覺得儘可以讓人去多說話，自己實在沒有多說自誇的必要！

記住吧！你想獲得人家的贊同，自己少開口，讓人家多說話！

美國政治家馬魯(Dwight W. Morrow)被柯立芝總統派到墨西哥去做大使。墨西哥

是美國領土中最粗魯的地方，做那個地方的大使，是不很容易的！但是等到第一回見面以後，墨西哥總統凱爾斯(Calles)就說：「結果美國派了一個很使我滿意的大使來了！」

那末，馬魯用的是什麼方法呢？在一個尋常的大使初次見面，一定要講些國家大事，但是馬魯就不然，他第一次家宴會上只是多吃浜格，極端稱讚庖廚的技術，點了一支雪茄而請凱爾斯講給他聽關於墨西哥的一切！這樣，凱爾斯便高談闊論起來，對於他的意見，將來的展望等等，無所不談，非常得意，馬魯只是靜心地聽着。

這就是「讓別人說話」的一種藝術，因為說話固然不是一種容易的事情，聽人家說話，也非常事呢。

司惠勃(Cha He Schwab)是一個善聽的人，他專心一志的聽，會使人稱心滿意，無論是一個工人或是一個百萬的富翁和他講話，他總是洗耳恭聽的。

美國的報王赫司脫(William Randolph Hearst)是一個善於聽人講話的人，當他和別人交談而側耳靜聽的時候，竟會像一個女子那般的嫻靜！

美國著名的政治家海約翰 (John Hay) 不但善於言講，並且善於靜聽！

最近有一次，我在朋友家裏晚餐，遇見一位植物學家，會面以後，他對我大談關於植物的種種常識，我對於植物學，雖然是門外漢，但聽他所述，倒也很感興趣。他告訴我許多植物的珍聞奇蹟，和我所不知道的學識。我聽得趣味盎然，忘了一切。結果我們共談了二小時之久，直到夜深人闌，我才向主人告別回來。後來據我的朋友說，那位植物學家，曾在他面前極力對我誇獎，說我是一個「最能討人歡喜的健談者。」

其實，那天晚上都是他一人在高談闊論，我根本沒有發過什麼議論。不過有一點是他這樣誇獎我的最大理由；我始終極感興緻地靜聆他的談話，顯出一種欽敬佩服的態度，這使他對我發生很好的印象。此外，我只在他談話時，略微說了一些我所願做的事，比如我想獲得他那樣豐富的學識，我想去拜訪他的家庭和田園，參觀他的成績……：——這一切都是我真心希望的事。

可是，他竟因此把我看做「最討人歡喜的健談者。」我談了些什麼呢？——實際上我

不過是一個處處能引起他談話興趣的「健聽者」而已！

伍序孚說：「誠意的關注，最能打動別人的心！」哈佛大學校長亦勒特說：「經商的人，在談話時最要緊的是傾聽對方的話語，這是博人歡心的最有效的方法。」所以，有許多人以爲「多講少聽」，才是正當的方法，其實是錯誤的，中國也有「言多必敗」的古話呢！

## 二 使人聽你的話

有一次，卡尼基鋼鐵公司，要出售與華爾街的金融巨子馬根，但是馬根竟拒絕了卡尼基公司的建議，就是卡尼基本人，也曾被馬根拒絕過幾次，看上去是沒有辦法可想了！

卡尼基於是將這件事交給公司的經理司惠勃去辦理；司惠勃的方法是請銀行界聚餐，而請馬根也出席，席間由司惠勃演說，他將鋼鐵業今後的發展，說得有聲有色非常動

聽，但是他並不曾說起卡尼基的公司，但只說所有的鋼鐵公司，可以合併起來，減省開支，去除競爭，易求進步。他完全很誠懇的說出來，一些也沒有自私和作用。結果引起馬根問他各種的問題，而以四萬九千二百萬元的代價，將卡尼基公司出售了。因此便造成了美國聯合鋼鐵公司。

這是有史以來最大的一筆交易，司惠勃的祕訣，不過是引起馬根的想像力 和希望多賺錢的一種慾望！在其他各種情形，這種方法也可以應用起來。

這種藝術，拿破崙也是很善於應用的，並且還可以說是祖師呢！當拿破崙二十三歲的時候，他是一個法國的軍官，他帶領着一羣饑餓的兵卒，他們需要衣服和良好的環境。拿破崙於是對他們說：「我將帶領着你們到那興旺的城市去，在那裏你們可以享受一切了！」所以許多的士卒都努力攻打，但等到打到米蘭，情形並不如此，那末士卒們不是要失望了嗎？拿破崙的方法又來了，他不能予他們以物質上的享受，就從精神方面着手。他對士卒們說：「你們都是歷史的創造者；將來你們回到家鄉的時候，就有許多人



會指導稱讚你們，羨慕你們了。」後來，在金字塔下攻打的時候，他曾對士卒們說：「幾世紀的歷史，你們行將改換了，你們看這是何等偉大的舉動呢？」他的成功，也是由於能提起對方的慾望！

胡佛有一次用了方法，解救了一個比國救濟會的危機。有一次，一個德國的軍官，一定要解散一個比國救濟會，那個機關，胡佛是有關係的。他於是立刻從倫敦趕到德國去，那裏的一個德國兵，說那救濟會是無論如何要解散的。胡佛見了那個軍官，用了很生動的字句，說明幾種舉動的不聰明，因為解散了救濟會，世界上的人，都要說那德國軍官爲人類的屠夫了。那個軍官一想果然不錯，爲愛惜他個人的名譽起見，就叫胡佛明天再見，結果是收回成命，而胡佛是得勝了！

福特也曾說過：「我曾經知道，要使人聽你的話，你就得先將別人設身處地的想一想。」

奇異公司的經理也說過：「假使你能夠想像別人的心思和需要，你的成功是可以決

定的了！」

再說威爾遜總統組織國聯的秘訣吧！他的工作，是要聯合歐洲的各大強國，其中一個很難於對付的人，就是法国的老虎總理；所以威爾遜就研究他的需要，在演說的時候，不先講國聯的意思，而先說海上的自由，這一點正是那老虎總理所要聽的；所以第一次便生產了一個良好的印象，此後就沒有什麼問題了。如果不顧到別人，而只以主觀的立場去做事，無疑地有許多事情是要失敗了！

就是在演說的時候，要獲得良好的效果，先要對於聽衆的需要，加以研究，對於他們的地位、生活，都須明白，否則，你獨自講你的主義，與聽者格格不入，自然不會有什麼成效了！

我們又要提起威爾遜總統來，他對於名政治家郝爾斯上校十分信任，言聽計從，其信任的程度竟甚於內閣的閣員。郝爾斯上校他究竟有些什麼魔法，會得使威爾遜總統能夠對他這樣相信；據斯密斯先生在禮拜六週刊上敘述，當郝爾斯第一次走進白宮，向總

統陳述一個政策時，似乎未被贊成；可是，在幾天後的某宴會中，威爾遜竟說出那一個建議，並且表示這是他自己的意見。郝爾斯因此想出了一種方法，就是把自己的意見移植到總統的心中，使他感到興趣。他在公眾前並不聲明這是自己的意見，曾遭對大家稱贊總統的這種意見的良好，因此總統就對他十分信任了！

記着吧！與我們交接的人，大都和威爾遜總統的性格相似，我們應當用郝爾斯上校的技巧才好！

這一種心理，不獨人盡如是，便是我自己也不能獨異其趣，幾年前的一個夏天，我想到新勃朗斯威去旅行，先向旅行社去探聽一切情形。當我的名字在一張名單上公佈出來後，我便接到了許多該地野外帳幕和嚮導寄給我的信件和手冊等物。這真使我為難，叫我接受那一家好呢，但是，有一位帳幕主人，他做得十分聰明，寄給我一張以前在他那裏住過的幾位住在紐約的人的名單和電話號碼，叫我不妨去問一下過去他們是否住得滿意？恰好中間有一位是我的熟人，我因此打電話問過之後，立即告訴那家帳幕主人我

起程的日期。

向我兜生意的有許多家，別家都想用一種吹噓的能力來獲得生意，這一家他們讓我自己去選擇，所以他是獲得勝利了。

以一個推銷員而論，也須爲對方設想，方可成功；哈佛大學的商學院院長曾經說過：「在進行向一家商店推銷的時候，我寧可在門外走上二個鐘點，先尋出能打動對方心理的話，不願意匆匆忙忙的走進去。」

伯魯克林市某大醫院要實行擴充，打算設置最新的×光器具，請李醫生負責購辦。各家×光燈的製造廠，聽到了這個消息，都派人前去接洽，各自吹噓各自的出品好，把李醫生滋擾得頭都昏了！

有一家廠家的經理先生很能幹，他懂得這一點的心理，所以寫了一封信給李醫生，信中說：「敝廠新近完成一套×光用具，第一批貨剛來到，可是，自己不敢說怎樣的完善，所以還極力的想求改進，請先生能費神前來指導，如何改善堪合貴醫院的應用，不

勝感荷！如先生事忙無暇抽身，敝廠可隨時派車迎迓。」李醫生接到了這一封信，不禁驚奇，同時心中又十分愉快；因為×光燈製造廠的主人，從不曾請過他供給意見，現在來請教他了；他自然十分歡喜的！在這一星期中他每晚很忙，終於有一晚特地謝絕了一個宴會，去看這一套新器具，他愈看愈愛，終於沒有人強他購買，而他自己決定代醫院中購買了！

將這幾種事實歸納起來，我們可以制定下列的定例：

- 一、要使人相信，先要從他的立場着想。
- 二、每一個人有一個人的需要，各不相同，所以事前應該加些研究。
- 三、讓別人覺得這意見是他自己的！

### 三 替人保全面子

著名電氣專家斯坦因麥茲，曾任美國合眾電氣公司部長之職；他對於電氣工程，具

有精深的研究，久享盛名，爲公司當局所十分倚重！可惜，他是一個專門的學者，缺乏練達的幹才，對於業務管理，支配用人，以及經紀會計等事項，却拙於經驗，不能應付裕如，公司方面想解除他的部長職務，可是如果率直地把他部長的職位解除，勢必使他的顏面上過不過去，而且電氣工程方面的事務，仍需要他去主持。因此，公司當局想出一個兩全的辦法，另外給他一個大工程師的新頭銜，表面上是晉級升任，實際上這個新頭銜祇是一個空名義，而部長的實權是被解任了；一面另由公司委人接辦，這種明升暗降的方法，很巧妙地顧全了麥氏的顏面；在麥氏覺得擢升之榮，當然不會發生反感了！

這個例子，也是處世的一個要義；我們如果要糾正對方的過錯，辭退對方的職位，或是改變他的意思，拒絕他的要求，最緊要的一點，便是爲對方稍留餘地，千萬不要損傷他的顏面，即使對方確有錯處，最好不要直言申斥，更忌當衆申斥；應該妥爲斟酌，和婉其詞，或者用暗示的方法使他自已省悟；我們的目的依然達到，對方的面子也可以保全，便不至於使他羞慚而生怨恨了！

所以，我們如果要辭退一個職員的職務，必須懂得此法，說話必以客氣態度出之，萬勿與人以難堪，因為誰都覺得；辭退一個人的職位，往往是一個難題，但同時我們更應該想到，一個被辭的人，在被辭時心中是何等的難過。如能稍留餘地，或不致使他過分難受；假使擺足了「老闆架子」，大肆申斥，那當然很易使他悲憤而結怨了！這是我們應該鄭重審慎而行的！

某公司因其營業事項的性質關係，每年工作有一定的期間，大抵一年中祇有數個月從事工作，過此期間，即輟作無事。可是一般職員，都希望長期服務下去；所以每年到了停止工作的時候，要辭去他們的職務，往往使他們失望，結果弄得不歡而散；因此，該公司的經理，對於此事常感困難；近年來，那經理也懂得了辭人職務的方法了，他在停工的時候，總是很誠懇地對職員說：「你在我處服務，你的工作成績非常好，這種職務本是不容易幹的，你却能愉快勝任，所以我們公司裏對你覺得非常滿意，你的才幹更使我非常信賴，希望你繼續上進，前途發達！我們間的情誼，更希望彼此能不淡忘。像

你這種有才能有經驗的人，無論何處，你是一定大有發展的！」

他說這種稱贊的話，使職員們感到臉上增光，心中愉快，自不會發生反感，他們更會諒解到：這並不是公司辭退他們的職務，實因營業關係，無工可作，假使一有生意，仍可以繼續下去，這樣的分手，彼此仍可以維持着很好的感情，再不會弄得不歡而散了。

那位經理對於他廠中的工人，也應付得很是妥貼，有時遇着工友們發生了爭吵或互毆事件，他對於當事的雙方，絕不輕率評斷誰是誰非，先以客觀態度，稱過雙方有理之點；待兩造對他互生好感，再就事件內容作公允的剖析，提供解決的辦法，這樣，雙方自能心服，不致蠻不講理了！

已故名人摩羅華特是一位善於勸解人的能手，他可以使兩個各走極端的仇人盡棄前嫌，和好如初。他所用的方法，就是竭力避免說人錯處，只就雙方的優點一一鄭重提出，誇獎一番，然後使他們漸趨接近；總之，他努力使雙方都保全顏面，求得解決！



當土耳其建國之凱末爾爲求得土國獨立而抗戰時，他親自統領大軍，身先士卒，進出沙場，終於獲得大勝。使土國達到獨立目的。當時有兩個敵軍敗將，被迫前往凱末爾的司令部請降；他們沿途備受土國民衆的辱罵，但凱末爾與他們會見以後，毫無驕傲鄙視的態度；反而上前握手問好。並很謙遜地說：「勝負原是兵家常事，有許多名將遇到運氣不好，往往也容易吃一場敗仗，所以請兩位不要過於悲傷！」

凱末爾對於兩位降將，尚且不欲傷害了他們的顏面，那末，我們對待平常人，不是更應該如此了嗎？

記住，當你在不得已要得罪人時，你要注意務必保全對方的面子！

#### 四 要認錯

對於人們，不要指摘他的錯誤；但對於自己，如果有什麼錯誤，那就應該勇於自認。這兩點在處世藝術上，是一種「正負」的作用，是相得而相成的！

我的家是在紐約的中心區域，離開住屋不遠地方，就是那幽靜的「森林公園」，我是很愛養狗的。

有一天，我領着一隻小狗到那裏去散步，可是沒有替那小狗戴上口罩。在紐約，帶狗出外不戴口罩，是違警的；走不多遠，恰巧一個警察看見了，他警告我說：「你的狗怎麼不戴上口罩，可知道這是違警的嗎？」那警察的態度，非常傲慢，我覺得這麼一樁小事，也無用如此大驚小怪吧！我就辯護着說：「我想這裏很僻靜，又沒有人走過，戴不戴口罩，可有什麼關係呢？」那警察聽我這樣強辯，他却正色地對我說：「你不用這樣說！想這狗也會咬傷小孩吧？或是小松鼠吧？總之，你不替牠戴口罩，就是違警；下次再犯，可不行的！」我沒有話說，只好暗地自認沒趣！

不久我又帶了狗出遊，原想替牠戴口罩，但這東西實在不方便，於是走到人跡較少的地方把口罩拿下來了！可是湊巧得很，一會，那個警察又遇見了；這次我知道實是在自己的過失，便沒有等他開口，先自承認；可是他却不像那天對我的屢屢，帶了和霜的

口吻說：「這也難怪你，好在此處沒有人，雖說是違警，你祇要走到山那邊去，不讓我看見就算了！」似乎他的態度，出人意外。其實，他和平常人一樣，聽得認錯，自然會引起了同情而寬恕我。因此在別人未曾責備以前，先自己承認了過錯，是最好的辦法。

商業美術家華倫，他也利用此種認錯的方法，以博得他人好感的，下面便是他的故事……

有一次他畫了一幅廣告畫，因為在匆促的時間畫成的，未免草率得很！報館裏的美術部主任一見以後，大為震怒立刻打電話來找他去。華倫到報館時，那主任正是怒不可遏，預備把他嚴厲申斥一番。

華倫走到面前，陪着笑臉說：「這是我的錯，我畫得太草率了，想不到我已經替你畫了許多年，還是這樣不謹慎，我真慚愧！」主任見他這樣誠懇地自己認過，剛才的怒氣竟消失了，換了諒解的態度說：「是的！有一點小小的不妥，不過對於全畫，是還沒有多大的關係！」

華倫却插嘴說：「我覺得畫得不好，願意重新去畫過！」這時，主任却替他辯解了：「這畫仍可以用，我不願你多添麻煩了！」

談了一會，反把語氣轉到稱贊華倫的技術上來，又很客氣地留午膳。華倫臨走時，主任立刻付給潤資，同時還約定了下次的生意！

在美國南北戰爭時，南方的統帥李將軍，他也是絕不諉過於人，而能引咎自責的。當時與論方面，都欽佩他人格的偉大，雖然慘遭敗績，但人們都不加責難。名作家赫巴特，文壇上時常有人抨擊他，可是他絕對不抗辯，一面寫信給罵他的人，表示自己學淺，願受指教。罵他的人接着他的回信，反而感愧交加，非常難受，有的從此不再譏評他，竟也有反替他捧場的。

所以，我們如有過失，應該立刻承認出來，人們對於這樣誠懇的態度、一定同情的；有時候竟可以換取人們的好感；我們如果沒有錯，而被人批評攻擊時，也不必斤斤的爭辯。希臘格言說：「爭鬥愈烈，結怨愈深，只有謙讓才能換取人家的援助！」所以，欲

使人對你同情，應該自己一有錯誤，立刻加以承認。

## 五 吹牛也有藝術

在社交場上，我們常常聽到一個不大爲人說服的字眼——吹牛。當一般人聽見這兩個字時，常常露出鄙視和不屑的態度。其實只要我們最終的目標光明正大，它也正是我們人生戰場上值得利用的一種武器。

「吹牛，」一般人總以爲是很便當的，因爲世界上人人都會吹牛，連那些兩三歲聰明的小孩子，有時也會躲在娘懷裏天真地吹一會牛的。其實，吹牛的藝術很有高低，很有區別；輕脆地說一句，就是「吹牛」也非有技巧不可！

有人認爲「吹牛是一個道德上的問題。」——

那是出現在美國一份教育雜誌上的一篇論文題目。這篇論文的作者，還是個中學的校長先生呢！

他曾經向全校英文專修科的學生，發出一張調查表，調查他們的成績；但結果每個學生都拚命說自己如何用功，誰知一一地試驗時，發覺他們的說好盡是吹牛，於是這位校長認為是他們的道德喪失，不應該破壞了道德來作「吹牛」的勾當！

實際上那校長的見解並不怎樣準確；因為「吹牛」並不是道德上的問題，而是一個技術上的問題！我可以解釋給你聽的：我認為不限定說謊便是吹牛，所以它本身不是件壞事。不過吹牛的是好是壞，也應該視其動機是如何而定的！

譬如說開汽車吧，當然是一件我也可以去學習的事；但你對我學開汽車的動機不能了解，也許疑心我學成後會遇此本領，可以劫人財物後自己駕車脫逃；吹牛也是一樣，你不能夠說用爲它有時被壞人用在不好的地方，而武斷那是一件壞事！

吹牛有時也就指「虛張聲勢」的行爲，但這種行爲也許是高尚的英雄氣概的表現。下面我不妨舉個例子……：

若干年前，有一小隊法蘭西的義勇軍，在廣大無邊的沙漠中被大隊阿刺伯軍士所包

困了！他們情報雖然發出，但援軍的距離很遠，會不會趕到是他們焦慮的疑問。他們困守的碉堡中，同志一一禦敵而亡，最後祇剩下六個人，但六個人緊緊抱定意志，保衛這座碉堡，決不讓敵人佔領，拔除碉堡上的一面三角旗，當援軍未到以前。

攻擊的部隊，沒有知道他們的虛實的，所以也未曾展開激烈的攻打。孤軍們實在的力量是不支的，可是，他們的六個人很聰明，將旁邊戰死了的屍體，一一拖到城牆上，用槍柄把他們撐起來，阿刺伯軍隊不敢猛攻，蓋以為碉堡內的人數一定還有不少！這樣直到危軍的援兵開到，解決了敵人，那麼，危急的碉堡乃得保全。

他們之所以能夠保全碉堡，保全了法國軍人的光榮，完全憑着虛張聲勢。這何嘗不是「吹牛」？不是一種欺騙的手段呢？但誰會譴責那六個士兵的行為不好，和指斥他們的這種欺騙是不道德的呢？

雖然，有人要說這是一個羅曼諦克的空想的例，但在實際上，一切的虛張聲勢，是正人君子們所不屑作爲的！

我絕對反對說「虛張聲勢」是一件壞事，因為：——

我有一個隣人，某天晚上他從大街經過，方剛踏進一條暗弄，莽地裏一個彪形大漢從一株樹旁出來；這漢子戴上了蒙面具，並且帽子的邊緣幾乎遮住了臉；他不管三七二十一，袖出手槍向我的鄰人粗聲喝道：

——別動！站在這兒，快把手舉起來！

我那鄰人原是個不大見機的人，他未曾知道這是個歹人，雖然被一聲吆喝站住了身體，可是並不舉手，手兒仍然插在褲袋裏。

「你舉起手來」，那強徒第二聲大喝了。

「我不高興舉手」，我那鄰人回答說：「你要些什麼東西，不妨請說」。他才知道遇了歹人，但依然態度很鎮定，不讓那大漢發覺他有一點兒恐怖。

「錢！你趕快拿出來！」

「嘿！嘿！我不拿錢出來，你就怎麼樣？」



「我立刻開鎗打你！」

我的鄰人仍然保持着安靜，含笑望了那個蒙了面的大漢，在威嚇地搖弄着手中的鎗。○沉默了一會兒，我那鄰人却同樣兇狠地喝道：

——你這小賊，你開鎗，你沒有膽量敢開！

——什麼話？……

那個歹人聽見這一喝，全身「別」的一跳。

——沒有聽清楚嗎？我說你不敢開鎗，你敢？你敢？

這一來，那個強盜反而顛化了，臉不住地晃動晃動，像給什麼刺戟了一下似的，將舉鎗的手自動放下。

——滾你媽的！不然我要把你交到警署去了！

我的鄰人這時有了七八分把握，將手指挺直，在褲袋內假裝着手鎗的模樣，挺出了胸脯，語氣也響亮了一些，那個強盜見狀，開始放鬆脚步倒退回去。強徒被他的假手鎗

威逼着，拔脚奔跑，我的鄰人却是個有些跛足的人，直迫到對方逃過馬路，再也趕不上去，但那強徒也始終不敢回頭再顧一下……。

上面二個故事，不是證明了「虛張聲勢」的效果嗎？可是在下面，我們要講到商業上的「吹牛」了！

無論那一種商業，總少不了吹。我有一位個性強烈而才幹出來的朋友，他創立了種新的事業，自己覺得很難勝任，而且深信他可以藉此發一筆財。他在紐約第五街設立辦公處，因為他相信一種莊嚴而穩固的氣派，是招攬主顧的必要條件。

一直過了六個月，纔有了一注似乎有希望的生意。一羣羅徹斯特 (Rochester) 的商人，請他去商量一個問題；他替他們出了一個主意，他的談話和氣派，很使他們感服。講到報酬時，他需索一萬五千元，把他們嚇倒了！

後來他告訴我：『以後五分鐘，是我一生中最吃緊的關鍵，我爲了設立辦事處和維持場面，已經化了二萬塊。錢快要山窮水盡了，如果那個合同訂不起來，我只好宣告失

敗。我是萬分焦急，可不能讓這些人知道。

『他們對我說：「我們曾經考慮過，招聘幾個担任這件工作的人，你的價值比誰都高。價錢是我們最要考慮的重要條件」。』

『那麼，列位』，我回答說：『我想怕我們談不下去了！在現在這種時候，願意得到低廉的酬報試幹這種工作的人很多。也許有的覺得他們的工作成績不配領受巨額的酬報。有的因為環境困苦不得不自貶身價。我却不是那種人，沒有一萬五千元我不幹！』我把皮包隨手闔好。

『我是在吹，可是我已在開始的時候索了高價，決不能退步。倘然他們看出我需錢，我的信用便要掃地，合同也訂不成了。我的大言不慚挽救了局勢。這種是所要的結果，而我所表示出來的那種堅決的態度，以及滿不在乎的樣子，使他們答應了我的條件。我的第一張合同就這樣打下了！』

這也是個商業上的「吹牛者」；此外，我說到許多青年律師，大都也曾在事務所裏等

候主顧到來的。但一有主顧上門，他的架子可不能不搭，叫上門來的當事人在外面等着，隔了好久，才捧着大疊卷宗走出去會見，裝出自己忙於業務的樣子。這不是在「吹」嗎？在虛張聲勢嗎？

「吹牛」，在有一時期也可以說是一種策略，但不得不同時配以敏捷和機警。有一個新聞記者；探到了一樁在公寓中自殺的案情，他趕到那地方，想去從死者的文件中調查出自殺的動機來。

房東太太開開門來說：「你是新聞記者嗎？捕房關照過，不許報館裏人進來！」

「太太，你是要侮辱我嗎？」這位記者說：「我是奉命來驗屍的，不曉得什麼新聞記者，你如果知道法律，就該曉得發生了什麼自殺案件，總要把屍體驗過。趕快同我進去。」

沒有別的問題，他就走了進去，察看了一下房間，向房東問了幾個問題，出來的時候一切都已了然於心，他去後不到五分鐘，又有一記者來了。

「我是照規矩來驗屍的」，他向房東太太說。

「我不知道你是誰？可是，驗屍的已經來過了！」她回答。

「什麼！」

「哦！他說他是來驗屍的！」

「他是一個高高的，瘦瘦的，年紀不大，戴着棕色軟帽的嗎？」

「是的！」

「太太：你上了當了！那是一個新聞記者；他冒充我不止一次了，我一回去就去報告捕房。現在，我把手續辦完再說讓我先要問你幾個問題！」他也得到了材料，臨去的時候，囑咐她不要讓新聞記者們進來。

第三個來的是驗屍員本人，儘管他怎樣的聲明，拿出他的證章來，都沒有用處。他不得不叫了一個警察來，方才能夠跑進去。

這一類的詭計有失尊嚴，不足為訓。但有時你確有需要吹一下的理由：也許有時你

陷於困難的情形之中，似乎「吹」是唯一的脫身之策，也許你一天內遇到倒霉的事，回來不得不裝出笑容來招呼你親愛的人；也許你要防禦別人向你攻擊，或是避免某件重要事業的失敗的危險；總之任何人都有無數正當的理由使他非吹不可。因此，你不妨知道幾條關於吹的基本的原則，什麼時候，什麼地方，在什麼狀態下，是可以吹的？什麼時候，什麼地方，却不可以嘗試。

在玩弄撲克牌時，簡直非「吹牛」不可。拿到了點數小的人，要使對方信以為點數大，全靠吹的效力。據心理學家測驗的結果，在「吹牛」上發現了下列幾條原則：——

(一) 常常吹，沒有甚麼好處。

(二) 如果你有百分之六的時間，用在吹上，你的對手不能斷定你是不是不吹？

(三) 如果你有百分之六以上的時間，用在吹上，你很容易被人家看穿。

(四) 當局的人都不大能判斷人家，是不是在向他們吹？

(五) 吹得最利害的人，他的點數大概很小。

(六)最勝利的人，別人最要向他吹。

(七)最不善於吹的人，最容易猜疑他的對手在吹。

(八)最急於求勝的人最要吹，但他不肯輕易冒險。

(九)想要吹，和能不能吹，很少關係。

(十)最冒險的人，他的牌一定最壞，輸去的錢一定最多。

(十一)最冒險的人，得勝的機會，較少於比較審慎的人。

這些原則的發現，其價值在於它們在其他人類互相鬥智的活動上，也可以適用。任何事情上吹得太利害了，結果總會失敗；到處瞎吹的人，往往事實上並無必要。

盲人騎瞎馬，那是很危險的；吹，決不是「胡說八道」，如果有吹的必要時，必須儘可能地避免露出馬脚來，使你的話能夠取信於人。

我們可以舉一個瞎吹而失敗的例子。有一個中學裏在上拉丁文教師問一個學生；

「理髮匠，(Barber)在拉丁文裏叫什麼？」

「Barbor……」他吞吞吐吐地回答。

「很好，我以為你答不出來呢？怎樣拚法？」

「B-a-r-b-o-r」這句他膽大起來了！

「怎樣變化呢？」

「Barbor, barboris, barbori, barborwm。」

「好，坐下」。於是教師又另問一個學生：「你以為理髮匠叫作什麼呢？」

「Tondor。」

「不錯」。對第一個學生說：「你畢業以後，很可以寫小說，因為你的杜撰的本領很好！」

就在這一天，這班學生去上英文課，那英文教員是全校最惹人厭的一個人！他說：

「你們算是已經讀完了蓋斯凱爾夫人的克蘭福了？我看你們中間，一定有人還不曾

讀完它。我們看着吧，大家給我寫一篇三百字的文章，題目就叫馬蒂姑娘開店」。



這班裏有一個學生，是這教員的「死對頭」，那本書他只讀過了開始的十頁。但是，他必須寫那篇文章，因為他覺得那教員要麼吃癩他。他靜靜地默坐十分鐘，於是振筆直書。教員給他批了一個「B」字，在他手裏這是最高的分數。

他用推論方法，完成了這麼一篇不著邊際的傑作。他這樣地問他自己：

——馬蒂姑娘還是因為經濟困難而開起店來維持生活呢？還是因為得到了一筆資本而開店呢？

他不知道，因此他這樣寫：

——因為環境的變化，馬蒂姑娘決意開一店！

這件事情也許是出於她的鄰人的意料之外的，否則作者不會在她的小說裏大書特書。因此，他寫下去：

——當然囉！她的鄰居們看見她居然採取這種辦法，是大為驚異的！  
這樣他憑空寫下去，用逐步精密的思考，作成了一篇無隙可乘的文字。

我不想爲一個學生的「吹牛」辯護它的正當，雖然我覺得對於這樣的一個教師，實也難怪他！

我所要指出的是，如果要吹得成功，除了大膽以外，必須還要仔細地精密地澈底吹！

應該注意的，有下列六個原則：

- (一) 不必要的時候，毋庸亂吹。
- (二) 不要常常吹。
- (三) 讓對方先表明態度。
- (四) 對於自己的地位表示絕對自信。
- (五) 不要吹得過度。
- (六) 不要自己打自己的嘴巴！

這些原則很明顯地告訴我們：如果你不必要地亂吹，勢將吹出破綻來。吹是一種冒

險，人家一覺得你在吹以後，那麼即使是真，要使他們相信，也加培的爲難了！如果你常常吹，人家便會感覺到，在你「大言不慚」的後面，實在並沒有多少真價值！有了一個常常吹的名聲，要得到別人信服是非常之難的！

上面的第三條說：「讓對方先表明態度」，意思也就是指着商人講價錢時所用的技術。如果，你先討了價，其結果當然不能夠再超出了你的討價，愛迪生早年，在電報局裏充當電氣技師的時候，得到了幾種改良電報機械的專利權，後來，他向人訴迷當時把專利權賣給公司的情形：

『我既已決定了五千塊錢出賣我的專利權，這便是我認爲一個適當的價格，但當時我正需要錢，所以心裏想再便宜一些，也不妨事的！』

『後來總經理問我道：「愛迪生！你打算把全部機械的專利權出賣，你要多少錢代價呢？」……』

『我回答的是：「我不知道你們多少錢才要？請你先說一個數目來聽聽好嗎？」……』

「他揚揚四個手指：『那末四萬塊錢好嗎？』」

從此以後，據說愛迪生總要別人先說價錢了！由此證明，在你未吹以前，先讓他人表示，是多麼的有利於你呢！

「吹牛」的技巧，大致上已是這樣的了。但是，要吹得圓滿而又獲得成功，則惟一希望還側重於你表示絕對的自信。不要在你言語，神情或姿態中洩露出一絲一毫弱點來，現代歐洲大亨之一的墨索里尼，他正可以說是世界有名的吹牛大王了；他完全懂得這種吹牛的本領。曾經有過一個時期，他失去了意大利所有法西斯蒂黨外其他各黨的黨徒們的支持，只有除了幾個基本朋友以外，於是，他的勢力幾乎完全削弱了！不但輿論和軍隊都反對他，連他的信徒們也都焦躁不安！他的政敵在內閣會議中要他辭職。

「很好」，他說：「我就提出辭職，可是，你們接受了我的辭職以後，半小時之後，我就要率領我的國民軍，在羅馬馬街道上起事了！」

他們撤回了請他辭職的要求，出席的人大家都知道，一兩團的兵，就可以把黑衫黨

員衝散，但在莫索里尼的傲岸的態度中，却有些使他們畏懼的地方。他並不取防禦的姿態，他像一個戰勝者似的說話，好一個靈感的吹牛者！

在你吹的當兒，決不可有徘徊遲疑的樣子，儘量吹到適可而止。如果別人表示懷疑，就格外表示出你的力量和自信來使他信服，做一個吹牛者是需要有勇氣的，不是膽小懦弱的人們所能做到。

你意志應該比他人堅強，不讓人家來說你吹。真不得已的時候你那所吹的牛，儘可能也應當讓它成些事實。

不過，你吹的本領學成以後，不可以向人家道破你是會吹牛的，因為這樣一來，以後吹的時候，會在各方面，削弱了你那自己的真才實力的啊！

## 六 如何攏絡人？

近幾年來，世界上許多國家，都在積極的採用攏絡手腕，互相友好與互相親善。這

現象的主要目的，當然是爲了大家一有攪絡，物質的文明進步愈速。所以我們生存在這時代，「攪絡」兩個字，是不可以不懂得的！

祇是我們這裏，並不主張談國際間的攪絡，而牽連到政治上去；我們要談的，乃是社會一般的，朋友與朋友之間的攪絡；——

美國西部中區某城的市政廳中，有一位書記，他能夠把握住全城的消息，一談起他的大名，誰都會撻起大姆指，說聲：「了不得！」如果你去問他：在各個公園之間築起路來，以救濟數千失業工人，這計劃是否真實？明年稅率增加是否必要？過去三月中離婚案件是否有驚人的加多？某某重要當局是否行將去職？全城的首富某氏，是否有控訴市當局，損害他的產業的價值之意？長途公共汽車公司，是否要在市區找一地方，設立終點站？這些，這些，他都可以詳細地回答你！

不用說，當地的報館記者，都要向他探訪消息，可是，他是個守口如瓶，絕對不肯走漏半絲風聲的人！許多真有新聞價值的消息，都因他的嚴守秘密，而未曾發表出來！

有一位新任採訪市政消息的記者，他爲了責職所在，曾向他作了一次訪問，問他能否給予可供發表的新聞，他只是搖搖頭。雖然記者向他問起一些市政上極平凡的事，他也堅不吐實。最後，這記者只好快快不樂地退了出來！

問：當他走在路上，却碰到了另一位報館的記者：那位記者瞧見他那失望的臉，立刻就

——查禮今天的印象怎麼樣？可曾聽到了什麼沒有？

——倒霉！講了半天，却一些也無成就！

——也是這樣嗎？我早知你是不必白費時間的！老兄！我勸你以後不必再去了！

——不！塞姆！我是不怕失敗的！他既然裝滿了一肚子的新聞資料，我一定要去訪

問出來的！

這一晚，查禮到公共圖書館中，去借了一部小說，喚做火與劍，是名作家歌克維支的傑作。他回家看了一晚，因爲失眠而使眼睛梢有些紅腫，第二天清晨，他又到市政廳

去訪問那位書記去了！

「喂！你也許昨夜睡眠不足嗎？」這位書記嘲笑着他說。

「是的，一點也不錯！」記者查禮回答道：「我昨天晚上，和一個竊做哈曼爾尼次基（其實是火與劍小說中的重要主角）的人，在一起遊逛呢！」

「你說的是那一位？」書記好像十分驚訝。

「白克丹哈曼爾尼次基！後來我離開他後，因為我依然想念他，所以失眠了！——此刻精神有些恍惚！」

「哦！原來你也是愛讀歇克維支的小說嗎？」

「對啦！我是他的一個忠實讀者！」

「火與劍這部書，你已讀到了什麼地方呢？」

「恐怕是第330頁吧！」

「真的，可巧得很！我現在正讀這本書，已讀到374頁了，你應該知道，這是一本



寫實的東西，其中的故事，是完全真實的呢！」

「這個，……我想作者也有一些地方略為誇張……」

「是的，這也在所不免，不過，他也有些成見，你要明白，他對於這方面很有研究，關於波蘭獨立運動的領袖，在他很知道怎樣描寫才能動人呢！」

他們倆經過這麼一談，彼此都感到了興味，於是繼續談了好久的天！

最後這位青年記者嘆了一口氣，很輕描淡寫地說：

「眼前那些大人先生們，生活過得實在太單調了！你想哪！這麼大一個城市，竟沒有什麼事情發生過呢！」

這話，我可不大相信，是你弄錯了！」市政廳書記連忙打斷了他的話尾說：「我相信在我們的四周，天天有真實的戲劇，在一幕一幕的展開扮演呢！你要曉得，無論是那一天，歌克維支筆下所寫的波蘭人和哥薩克人的後裔之間，都有隨時發生流血慘劇的可能！」

「哦！你覺得真的嗎？」

「當然，我從來不欺騙人！——好像名人約翰雷福特，最近曾經懷疑到警察署的力量能否保衛他那家鐵廠的安全問題，你知道嗎？」

他雖然只有流露出了一句話，已使查禮十分愉快了，因為，他已經獲得了一個他平生中最重要的一椿消息的暗示詳細的情形，他可以接下去探聽出來了！

從此，這位青年記者，和市政廳的書記，發生了一種真實的友誼，他倆每天總要長談一次，同時談論到小說中所表現的波蘭歷史上可歌可泣的事情！時日一久長，相交更莫逆了，他倆每天總又透露一些閱報後的感想以及興趣的消息！

但是，這位固執的書記，對於其餘的許多記者們，仍舊是守口如瓶，不肯露出絲毫的消息；他對於查禮，雖也不正面談着消息，但在某種閒談上，使查禮得到了無窮盡的消息暗示了！

這段關係傳到其他記者們耳中，大家都以為這是一個奇跡，於是，有人好奇地問查

禮，可有什麼秘訣？他笑着，最後是向大家宣布了這一段秘密！

「你怎麼會猜中他所最感興趣的事情？」我問。

「我想要調查出他的嗜好來，」他回答：「就在第一天到他辦公室去的時候，我看見他桌上有那本書，在全書讀過三分之二的地方，有一張書籤，一個人倘是不十分歡喜那本書，決不會把這麼一冊厚的書，讀了這許多的！」

「很好，這法子很不錯！可是，要讀完那許多，怕很受罪吧！」

「受罪？我從不曾讀過比這更有趣的小說了！」

也許你要使某人對你發生良好的印象，那個人有一種特殊的興趣，你能把它探訪出來，使自己也養成這種興趣，藉着這種興趣作為進身之階，你就不患不得其門而入，能夠從他的嗜好着手，總是很有利於你和他的交接的！

——但是，如果沒有機會，從他的特殊興趣方面攙絡他呢？

這也是一個很容易引起的問題！

第一、我對於想要攙絡的人，知道得並不深切！

第二、我和他相知尚淺，夠不上和他貿然談論關於個人興趣方面的問題！

機會總是有的，祇要你能看得準。關於那個人，你多少總知道一些，那一些些的知識，就可以給你利用。它不必一定是個人方面的。

至於說你和他相知尚淺，夠不上談論關於個人興趣，那末，我可以告訴你，講論一些他所深感興趣的事，比之講論一些他所毫無興趣的事，是更能顯出你的有禮而親切的

興趣可以分爲兩種，一種是對於有關係的事物的興趣，一種是對於無關係的事物的興趣。

所謂有關係的事物，即指與你所想要使別人發生興趣的事，有連帶關係的事物，利用那種興趣，常可以在人我之間，建立起良好的關係來。良好的經商術的一個基本原則，便是造就主顧的眼光，不要企圖別人來造就你的看法。

然而有許多人，他們對於自己業務外的某種事物，比較對於他的本身事業更感興趣，平時在辦公時間，人們往往覺得生活不是爲了自願，而是爲了活命，但在業餘的時候，他們所關心別的事，則是自己所選擇的，如組織什麼互助促進會啊，種花草啊，搜集郵票啊，跳舞啊，看戲啊，扶了孩子們戲謔啊，……等等都是。

換一句話說來，就是辦公時間，往往他們毫無興趣，他們的興趣，乃是在辦公室以外；因此，在他們業務之外你去聯絡，比之業務時間去聯絡他們，應當格外來得見效！在他人業餘時間去進行聯絡，比較更有有效的說法，在業務上，對方人常在膽心着，你要分去他的腦力的；在業餘呢，他因爲却巧投合這種興趣，必然會伸開兩臂在歡迎你！這時，你去和他取得聯絡，自屬可保無憂了！

從別人的興趣上建立一種良好的關係，你必要注意，在你一方面，必須把自己的那種興趣表示出來！你的興趣，應當視作真實的，單說你很感興趣，是不夠的！

爲什麼呢？比方上面所說的記者查禮吧，他既然知道那個書記對火與劍這部書發生

興趣，如果你當他面說：我也愛讀這部書，很感興趣，而實際上你還不知道其中的內容時，倘若他問起你來，和你談起書中主角的讀後感來，你將如何應付呢？

因此，你必須同樣去研究他所感到的興趣的事，正如查禮連夜看完了小說火與劍的那回事一樣。待等對方與你談起話來，談到他最感興趣的地方，任他反復地問着，你但不會窘迫，反而你會對答如流，使他確實感到有和你聯絡的必要！

某人越是值得你和他聯絡，那麼你越是應該竭力對於他所感興趣的事，獲得一些知識。你所獲得的知識，當然不必趕上他，但總該足夠使你和他作一次深遠的談話。而使他樂意供給你所要知曉的事！

在建立良好的關係過程中，你的主要目的，是實現興趣上的完全一致！

——我們歡喜同樣的事物，因此我們彼此感情融洽！

這是很合理的邏輯！由此再推下去：

——我們歡喜合作許多其他的事！

更進一步，通常便是：

——我願意給那人做些事情！

不要以為這種話說得太遠了，人們正是這樣的！

用這種方法，聯絡人時，我們必須明白誠懇的價值！如果你說你的嗜好和別人相同，這不過是一句假話，那麼不久你的假話就會被人看穿！對於別人感興趣的事，自己也培養起這興趣，那末，你要表示出這些興趣，就不是一件難事，甚至你常常可以不必設法表示出來，別人自然而然的會發現到，並且將以他的發現而深感喜悅！

這裏有三個攪絡人的原則：——

(一) 找出別人感到特殊興趣的事物。

(二) 對這事物獲得若干知識。

(三) 對他表示你對那事物真的感到興趣。

在任何情形下，能依照這三個原則進行，就很容易把別人攪絡在你自己的手中了。

## 七 勸人不要露馬脚

你曾經因爲好意地去勸勉人，反而討得一場沒趣嗎？

當你向自以爲已經很知己的朋友，向他進幾句忠告時，曾引起他們的不快嗎？

如果你確曾碰到過這種不愉快的情形，你當然以爲那是你的朋友太任性的緣故，他沒有瞭解你的好意，他太不肯「虛心」。

也許你的這樣想法是不錯的，但是至少，你自己也有一點技巧上的錯誤，那就是說：你沒有懂得勸勉人的藝術。

勸勉人也得懂得它的藝術嗎？

是的，社會上有許多著名人物，許多人望極好的經理先生，許多極爲工人大衆所敬愛的工程師，如果他們不懂得勸勉人的藝術，如果他們也像你一般，常常在向人忠告的時候，碰一鼻子灰，試想他們怎樣能夠爬到現任的地位？怎樣能夠保持優良的人望？怎



樣能夠獲得廣大羣衆的信仰，和愛護呢？

如果一個不懂得勸人藝術的演說家，對羣衆痛斥他們生活荒唐淫佚，而遭受他們白眼；如果一位不懂得勸人藝術的經理先生，直截爽快地責罵他的職員爲只拿薪水不理店務的「飯桶」，而致激怒了這許多不承認自己爲「飯桶」的職員們；如果一位不懂得勸人藝術的工程師，一天到晚吹吹不休地罵他的工人們懶惰無能，工作太不起勁，而致全廠怨聲鼎沸；試想，他們都能夠當真達到預期的目的嗎？他們的斥責詈罵都能夠收得半點效果嗎？他們的地位，仍能長此保持，永不發生動搖嗎？不！當然沒有這種道理！

那末，怎樣才算懂得勸人藝術呢？

一句話，只要當你這樣做的時候，千萬不要露出馬脚來就行。

換句話說：你千萬不要使對方發覺你正在板起面孔「訓練」他，須知一般人的心理，沒有一個願意接受人家的指謫和責罵，而毫不表示反抗；即使你的面孔上堆滿了笑容，你預先向他陪了一個不是，當他發覺你的話觸犯了他的自尊心，污辱了他的任何一點

行爲時，他也會對你大感不快！他會立刻把他的精神武裝起來，準備抓住你勸告中的任何一點間隙，而向你作猖獗的反攻了。

勸人而不露出馬脚這話怎樣講？

這就是說：你千萬不要損及他的面子。

現代戰爭中，不是常常用「煙幕彈」來掩護大規模的進攻嗎？在對付人的技巧上，「煙幕彈」的使用，也是隨處都不可缺的！你不可藉口你生性爽直，一開口便常常開罪人家，任何人不願意寬恕那些常常用言語向他進攻的「敵人」。但是，多數人都喜歡和最知交的朋友，促膝談心，互訴衷曲，互以客觀的立場來討論任何問題。那麼，我們就爲什麼不抓住他們這層心理，而把自己的忠告，在無形中輸入對方的腦子裏去呢？

呂廠長是最會使用這種技巧的人。在夏天，他命令他的工人們每晚放工後，在廠前的空場中，席地休息一刻鐘，再各自回家，他說這是很有益於本身的健康的！同時，他自己也在這最寶貴的一刻鐘間，和工人們去坐在一塊兒，談談天，唱唱歌。而在談話中

間，他常常以十分輕鬆的口吻，報告廠方生意情形，和他們共同討論發展營業，增進工作效率的種種方法。

有一次，他接到一筆很大的生意，但出貨的限期却十分急迫，甚至於他自己都覺得，這筆生意多少要免不了使他冒險失一次信用，而誤期交貨了。就在那天晚上，他夾在工人之間，和他們說起這張定單，他緊皺着眉毛，說他第一次遭遇了嚴重的難關，然而他不願因為這筆生意，而使他親愛的工友，日夜緊張地工作一星期，而損及他們的健康。

但是，立刻！

——爲什麼不呢？

工人中的一個很誠懇地抗議說：

——我們平日蒙廠長看做朋友一般，我們有什麼困難的時候，廠長總是很關心地幫着我們解決，這次不正是我們報答厚誼的機會來了嗎？

——是呀！

第二個立刻接上來說：

——請廠長就把這筆交易的責任交給我們好了，無論如何，我們都願意負責，不使廠方因此失却信用，而致影響了下次的生意。

結果，你當然可以料到，這筆交易不但沒有誤期，反而早一天就把貨完全交清了。工人們出動了所有的力量，自行日夜調班趕造。

是的，呂廠長是成功了，但是，他的成功當然不是偶然的。他每天都在努力施放鼓勵勸勉的烟幕彈。因此，當他真正要進攻時，能夠不費一卒一彈，便把戰利品的錦標完全奪獲了。

如果你登台演說的時候，把一切問題都用商議的口吻提出來，附以明確有力地解釋，然後以之推給聽衆，請他們去自己表決，這才是最聰明的辦法，也是最能使你的主張被人接受的辦法。

假使你是一個店員，你當然不能單用武斷的口吻說：

——這種貨色比任何人家出品的都好，你要買就非買這種不可！

這樣說法，將使對方充耳不聞，因為他會立刻在心裏判斷說：

——當然他們總說自己的貨色好！

但是，你如果換一個方式說：

——你對於襪子的好壞一定熟知的，襪底當然非用雙線織成不能經穿，而且所用的紗，也必須好好地辨別一下它是否真正堅固耐著；市上取巧減工偷料的很多，但是敝公司的出品怎樣呢？你不難以精明的眼光，下一銳利的判斷！

這樣一來，這筆生意，你一定有十之八九的把握，把它做成了！

當你勸一位常常酗酒鬧事的朋友，把他那種不良嗜好戒絕時，你千萬不可單刀直入

地說他：

——喝醉了酒，自然要出岔子，再不戒絕，是不行的！

你必須耐着性子，告訴他酒對於身體上有多大的害處，對於精神上怎樣不好，同時在名譽上總也多少會受些損失。

最好，你再舉出幾個例子來；

——某某喝了酒，岔了事，被監禁起來了，……

——某某因飲酒無度，致患胃病身死……

當他被你說動了心後，你再大胆以直接的規勸進攻；就一定不難如願以償了！

總之，這是一條唯一的勸人定律：

——使用烟幕，不要露出你在對他勸勉的馬脚來！

## 八 要有一點機智和幽默

——你簡直在玩弄炸藥！

一個朋友聽我說要寫一篇關於機智和幽默的文字時，這樣說着。

『你這句話是什麼意思？』我問。

『機智對於人是害多利少的，我想起了兩個口才非常敏捷的人，他們的談鋒咄咄逼人，爲了自己出風頭，往往不給他人留一些餘地，因此他們在我的相識者中間，成爲兩個最被人「敬而遠之」的人。』

我的朋友的話，大概有幾分意思，而且別人也作過同類的見解。

約翰遜博士可算是歷史上最健談的人了，他曾經偶然地寫過這幾句詩：

——使人窘困的苦痛，

莫過於冷嘲熱諷；

命運摧殘一顆慷慨的心，

不及蠢漢的自卑更深！

威廉麥修士博士曾經說過，朋友間最不幸的嫌隙，是起於一兩句打趣的話。

是的，機智和幽默，就像炸藥一般，用得適當有驚山拔地之功，但必須謹慎使用。

機智以智力為根據，它是一種才華的閃現，把通常不相關涉的兩件所知的的事情，巧妙地連在一起；它大抵是一種文字上的搬弄花樣，不一定使人發笑。

機智需要活潑靈敏的腦力，能隨時發見機會，把不相關涉的觀念相提並論，用正面的說話暗示反面的意義，所謂「警語」也者，必須講得巧妙而動人！

幽默和機智大不相同，它以某一些狀態為構成條件，而不是一種文字方面的玄虛。和機智一樣，幽默也以不調和為基礎；一個人頭帶絲帽，鼻架單眼鏡，神氣活現，在香蕉皮上滑了一交，這是很可笑的，因為原來的威風和此時的狼狽恰成個對照；可是他倘然是一個衣衫襤褸的窮人，一上眼就是一副可憐相，那就沒有對照，也無所謂幽默了！

機智和幽默是兩件大不相同的事物，你儘可以完全沒有機智，那對於你的處世全無影響，幽默是你需要的，它是社會這部機器不致過熱的油！

機智你可以獲得，幽默却是天生的；機智需要思想，幽默需要感覺！但兩者是有關



條的，一句話可以同時機智的，又是幽默的；但兩者過於濫用，都會使人生厭。

機智與幽默，在與人交際上，使用最多，比如：

——表顯你自己的聰明，

——鼓起他人的興趣，

——壓倒別人，

——緩和緊張的空氣，

——娛樂。

這些作用中，第一次通常都被人過於重視。人對着滑稽的事發笑，因為他們感覺到一種得意。但聽了笑話而發笑的人，不一定便成爲作那個笑話的人的朋友；有時適得其反，往往因你的笑話被誤會是嘲諷他，而對你產生惡意，這也不可不加防備的！換句話說，說笑話時，要看看對方是否歡喜說笑的人？

在運用機智和幽默時，你如果希望不要得罪人，就該記着幾件事情：

——不要嘲笑別人，

——不要作滔滔不絕的長談，

——不要一味滑稽，

——不要在不適當的場合打諢，

——不要信口開河，

——不要無禮！

最低級的幽默，就是譏笑，它是最容易，最常用，也是最有害的！一句譏刺的使人丟臉的話，總要觸忤他人，因此是不可原宥的！

運用機智和幽默時，最重要的，是你的心理狀態；有些俏皮話是含有妒忌的，有些惡作劇是出於殘酷的，有些巧妙批評是帶有惡意的毒質的；有些尖刻的反駁是插着忿怒的利刺的，有些模倣是要暴露別人的醜態的，有些所說的事或所作的事，只是引人一笑，然而却忘記顧慮到別人的感情！

這種都是足以「招怨」，與其一笑而傷人，還是不笑的好！

許晚成 徐士銅編著 國光書

每冊八角五分

### 青年人生觀

版出店書

一讀此書 發生無窮愉快  
找到生趣 前途頓覺光明

青年軌範  
處世南箴

▲川活潑體裁敘述近代名人成功史，與首篇理論文▼

## 青年奮鬥與成功

修養秘籍  
成功要訣

▲互相呼應，趣味濃厚，一開卷想把牠一口氣讀完▼

全書 五十萬言 每冊 實價 一元六角

版出店書光國海上

### 一個奮鬥的美國人

謝頌羔碩士著 國光書店出版  
——每冊三角五分——

這裏是敘述美國銷數最大的一  
位女家庭雜誌創辦人——白克——  
一生的奮鬥史你倘然要希望成功  
一個偉大的新聞家和出版家這  
本書是不能不看的

趙錦華著 國光書店出版

每冊八角五分

### 一個前進青年的日記

引起同情，自我改造。  
訓練人格，指導修養。

近代中外大政治家，  
軍事家，科學家，  
哲學家，文學家，  
實業家，探險家，  
藝術家的奮鬥史，  
俱有詳盡記載，百  
讀不厭。

世界 著名 法國 文豪 米謝 星頌 如燕 譯合  
行文暢達 富於感動力  
轟動全球 年銷百萬冊  
甘地 奮鬥史  
全書用故事體裁寫出  
筆調輕鬆，含義深刻  
每冊六角五分



# 處世哲學

版權所有·不准翻印

全書一冊：

國光書店

本書改售

實價一元八角

(外埠酌加郵匯費)

總發行所	經售處	出版者	印刷者	發行人	譯著者
上海山東路 一四三號	國內各大書店	國光書店	國光書店	顏聽濤	林邊
國光書店					

中華民國十三年九月初版

