

列舉許多原理與事例指示你有望的途徑使你順應
着自然的大道向前邁進而達到有益於社會的成功

美國馬爾騰著·徐磯 儲沅合譯

怎樣使事業成功

縱橫出版社·東方書店發行

一
百 版 紀 念 序

這本書在四年裏竟行銷一百版，每版有多少，平均是五千本，共行銷五十萬本。同時在這四年裏，接到青年、中年、老年、學徒、職員、經理、總裁、主任、廠長給我的信，達六萬封以上，都述說他們遵照着這本書進行事業所得着的利益與效果，其中有一封信，說他在四年前閱讀這本書的時候，還是一個將升任職員的練習生，自閱讀這本書以後，對於進行事業的一切原則，恍然大悟，遵守進行，竟於四年後變成一個飛機零件工廠的廠長。這一封信，長是長極了，我有生以來還是第一次看到這種長信，把他四年來的經歷中所得於本書效果之處，詳述無遺，字數超過本書一倍以上，最後並說要跟我做一個終身老師。——這些實情，誠使我初料所不及。

本書為什麼會引動這許多讀者的反應呢？並不是著者本領特別大，也不是著者的學問特別好，因為在現實社會裏，成千成萬的青年進行他們的事業，所以失敗，原因固然很多，最大的原因，便是沒有人去提撥他們，指引他們，時常和他們談談講講。好比走路，走到三岔路口，前面有兩條路，一條是正路，一條是錯路，如果有一個熟識路徑的鄉老，告訴他那條是正路，那條是錯路，他

當然循着正路前進，不會走到錯路上去的，如果沒有人在那裏告訴他，他就說不定要走到錯路上去了。其實，那個鄉老，並不是一個有本領的人，也不是一個學者，只是一個提撥者、指引者、談話者罷了。

經營一件事業，在正路上邁進，以達到成功的地步，其實並不是一件難事，所難的，便是當你在進行的時候，不由你自己知道，自會有許多迷途在你面前引使你走上去。事實告訴我們，竟有許多的人，一輩子在事業的迷途中摸索，至死仍不入正軌，以致遺憾終天，哀怨無窮。這種事，對於社會是多麼大的損失呀！

諸位青年，在本書一百版紀念的今日，我所貢獻給你們的一份禮物，仍是這一本薄薄的小冊子，仍是許多的原理原則，指示你們有望的途境，使你們順着正當的大道向前邁進，而達到有益於社會的成功。不過從寄我那六萬封信上看來，又使我發現一個超出於本書以外的大原則，這個原則是：「青年們的資本，在他們自己身上！」

著者識

目次

- 一 偉大人物的產地.....一
- 可貴的鄉村——鄉村為天生的真誠的環境
——不要藐視現在的處境——青年應有的
覺悟——何必跑進都市裏去
- 二 努力乃成功的根源.....五
- 基礎的重要——努力自學勿貽後悔——從
早準備
- 三 怎樣博得好名譽.....八
- 注意常識與修養——利用自己的學識和能
力——名譽為吾人第二生命
- 四 怎樣選擇職業.....一一
- 擇業的重要——慎擇職業——為職業而
犧牲人生真樂真是最足惋惜——經驗由閱
歷而得——能自勉者在社會落有立足之地
——擇業的標準
- 五 以自由意志擇業.....一四
- 擇業應憑自己的興趣——勿欺賊子女的肯
由意志——父母的經驗儘可作擇業時的參
考——願不能以為能無異議人說夢——父母
不應固執己見——憑自由意志彙慎擇職業
- 六 擇業以興趣為前提.....一六
- 職業無貴賤——擇業勿為虛榮所誤——擇

- 七 服務應取的態度.....二〇
- 初就職業應勉力服務不怠求報酬——任事
勤謹勝於由別人介紹或證明——怎樣纔是有為的青年
- 八 意志堅強始終不懈.....二四
- 意志堅強者常能得人信仰和助力——意志
堅定纔有成功的希望——以生氣鼓舞意志
——勿遇難畏縮——以事實證明自己的志
- 九 集中精力.....二八
- 愛惜時光——久於其事方能熟而生巧——
集中精力方能使事業成功——博而不精的
人不能與有專長者相競爭——與其在不敷
上爭多不如在品質上爭勝——專心致志向
著自己的目標邁進
- 一〇 勿維持錯誤的成見.....三二
- 參酌各人言論以決定自己事業之助——應
反省自己失敗的原因而謀改進——不要因
維持錯誤的主張而就誤了自己——寡聞既

- 失榮非晚
- 二 儀表務須端莊.....三五
 - 儀表端莊的重要——服飾和精神態度極有關係——商人更須注意儀表
- 二 和氣與有禮.....三六
 - 和氣有禮可使事業成功——店員不應有傲慢的態度——幼年時即應受和氣有禮的訓練
- 三 養成大方的態度.....三九
 - 羞怯和神經過敏有礙於事業的進展——神經過敏徒然自尋煩惱——神經過敏應趕快矯治——矯治神經過敏的方法
- 四 處世務平易近人.....四一
 - 謹小慎微——處世謙和則心神恬適——矯治不良習慣前程纔放光明
- 五 決心與熱忱.....四四
 - 庸懦是惡毒的病症最易於傳染——無決心與熱忱的人斷難成事——事業失敗應認真自己——盡力自助
- 六 當機立斷.....四七
 - 優柔寡斷一事無成——有毅力有決心要能當機立斷抓住時會
- 七 商業是適當的職業.....五〇
 - 商人的地位逐漸增進——服務時須以本店的利益為前提——服務時勿避難就易——充分準備獲得充分收穫
- 八 努力向上.....五四
 - 不以全力治事成功無望——做夢切勿取巧——規避——依賴是人生的劣根性——職位如不由勞績得來的最屬可恥
- 九 努力發展自己.....五八
 - 自信堅強而循序漸進乃成功之基——不要被人指定後總工作要自己找工作——注意服務道德——做事應有始有終——力求完備乃成功秘訣
- 二〇 特立獨行的精神.....六三
 - 浩然之氣——發展個性健全人格——特立獨行——不要誤信消極思想——遇難勿氣餒勿退縮
- 二一 自己要信任自己.....六五
 - 能自信識能成功——務使自己的精神態度卓然獨立——以樂觀的態度處逆境——轉移環境不為環境所屈服
- 二二 人為快樂而生.....六八
 - 自信能制勝一切——人體是使事業成功的機樞——成功的精神足以振奮精神健康身體——成功思想予人以新生命——辜負七尺之軀真是莫大的恥辱
- 二三 直捷爽快.....七一
 - 直捷爽快為成功人的成功原因——無謂的猶豫徒錯失時機而已
- 二四 愛惜時間.....七三

時者金也——處理事務力求簡捷
二五 保重身體和精神.....七五

從早準備以應付緊要關頭——精力須用得適當——惱怒最有害於精神——規律生活能增進成功的力量

二六 努力自愛.....七九

精力乃事業成功的資本——勿盡耗精力——注意自己的態度和姿勢——懶散的姿態能影響人們的心理

二七 精力至可寶貴.....八二

耗損精力即耗損發展的力量——身心的關係至為精密靈敏——晏安毋毒——任何人均有同一的成功機會

二八 儉可養廉.....八四

浪費金錢足以敗德喪身——浪費於前必受窘於後——用財無度有自釋生路的危險——種惡因者得惡果

二九 儲蓄的重要.....八七

省儉與慳吝不同——省儉的優點——儲蓄為成功唯一原則——充實投資的力量無過於儲蓄——養成訂約記帳存款銀行的習慣——涓涓之水可成江河——要挾餽不負債

三〇 怎樣經商.....九一

有才能的人常被企業家爭相羅致——經商方法中最重誠實——應反躬自省失敗的原因

三一 生活務有秩序.....九五

商店貨品應有有組織的管理——無組織的管理商品商店必受莫大損失——生活嚴守秩序的重要

三二 獨立經商的利病.....九五

獨立經商的困難——獨立經商必須時地相宜準備充足——獨立經商的利益

三三 不要負債.....九九

創業時勿以舉債為資本——使事業成功才幹與德性並重——不得已而借債仍須謹慎——因舉債而犧牲的人不知凡幾——量入為出

三四 隨機應變.....一〇三

隨機應變總能取友誼——機智的妙用

三五 使人對你發生好感.....一〇五

欲事業順利進行須使人對你發生好感——使人對你發生好感的藝術

三六 堅立自己的信用.....一〇六

信用尤重於資產——怎樣建立自己的信用——謹小慎微

三七 知人之明.....一一〇

有知人之明總能使屬員各盡其才——領袖人物不以辦事自煩——時世造英雄——信任屬員方能使屬員感奮

三八 怎樣對待僱用的職員.....一一二

三九 廣告的妙用

愛人者人恆愛之——職員的良否全在駕御者能否得法——真誠足以感化職員使盡其才能——業主與職員聯福相共——賓東間須推誠布公互相默契——業主當為職員們的表率

四〇 迎合潮流

廣告對於商業的發展非常重要——廣告技巧的實例——開業術和報紙登載廣告術——廣告須真實不欺

四一 成功的助力

時務者為俊傑——適應現時代非頑固者所能勝任——商品務須應時——要為人擇事不要為事擇人——不要脫離現實追想過去冥想將來——無充實的學識技能難適應現時代

四二 不務虛榮但求實際

益友為成功的助力——友誼的解釋——榮華易舉獨木難支——朋友的鼓勵可以增強自信力

四三 成功者之羣

務求實際雖履險如夷——實事求是不可收穫——社會的繁榮每個分子都有職責——販賣舊書的福來兄弟——毫不虛偽的依登——實行比賽的李喬其——閉名世界的李

溫司東——達爾文的信徒白朋克——積資很多的醫生開洛——國聯的始創者白立脫——肥烟的顧金絲——注重裝璜的奇亞——把店鋪買賣的店主——洗衣匠麥克利——成功的鼓子鄧脫——不愛錢的福斯脫——不斷奮鬥的利華爵士——花邊廠主馬思來——盲目的歐格斯——從頭做起的斐斯——想做畫家的諸佛爾——沒有做不到的巴勃——有計劃的台維斯——瞎眼的麥卡——力求上進的北農爵士——專做雜事的司梯芬——成功的店主羅洛——煤油大王第透定——精明的店主加佛——裁縫起家的納喜——快樂的領長威爾遜——升遷極快的麥克赫——屢次改業的納爾遜——勞資合作的米頓——專造籃線的可止——做太妃糖的麥金多——法國農夫勞曹克——善長統計的蓋福多——死裏逃生的伊文思——福特的勁敵葛爾脫——智慧的蘭蘭——得力於母教的愛迪生——好似燈生般的第諾有——辦事神速的亞爾培——不售廉價物品的湯平——明瞭工人一切的真恩——打破紀錄的茂利——搖船的溫特別爾——被譽生靈的潘德諾——能幹而強善的百龍——突然覺悟的施格葛——桂柔領袖米威爾——身無長物的湯姆生——教育兒童的吉爾勃——管理有方的力區飛

一偉大人物的產地

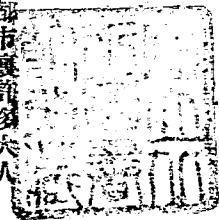
可貴
鄉的村

「都市是人才薈萃之區，」誰都這樣的說。可是我們把都市裏許多大人物

的來歷，細細考察一下，十之八九，都是從小鄉村、小鎮市中來的。文格特 (Charles F. Wingate) 曾把紐約一百個名人表上的名人之來歷，詳細考查，其中有九十多個是鄉下人。他們靠着健康的體格，飽滿的精神，優越的能力，沉靜的智慧，竟把生長在都市裏的人們壓倒。這種現象，可說在各大都市中，都能普遍的看到。我們再看林肯 (Lincoln) 愛迪生 (Edison) 等許多大人物，以及其他許多人們的領袖，那一個不是出身於小鄉村、小鎮市的呢？由此看來，小鄉村、小鎮市，實在是大人物的誕生地，而都市的繁榮，也正靠着小鄉村、小鎮市裏這種年富力強的男女，繼續不斷的去創造呢！

鄉村為天
生的環境

一個兒童生活於鄉村，真有說不盡的好處。先就身體的健康來說：鄉村的空氣，是最新鮮沒有了，這種新鮮的空氣，到處可以呼吸，所以鄉村兒童的肺部都是發達的，肌肉是結實的。他們所做的工作，大都是耕田、除草、收穫……等等，這些工作，件件可使他們的身體，達到健康的境地。同時，鄉村兒童的手藝，往往都很巧妙，為什麼呢？因為他



們沒有現成的玩具好，就是要購買，也因交通等不方便的關係，不能一買就得，可是爲了要滿足他們的需求，祇有自己動手去做。工具壞了，也沒有修理的處所，祇得自己動手去修理。因此，鄉村兒童的智慧、能力，無時無刻不在訓練，所以鄉村裏的兒童，竟能成功一個技術很好的工程師。此外，鄉村裏的兒童，生活於美好的天然環境裏，所接觸的，所看見的，在在都是天然的、真實的自然現象，便使他們感到人生是應該處處誠實不欺，不應該有虛僞的行爲。牛馬等家畜，雖然不能講話，但牠們母子之愛，真是發於天性，真摯純潔。鄉村的兒童，朝夕薰陶，又使他們懂得至高無上、偉大無比的人類之愛了。其餘如氣候的變化，雷電的發生，風景的改換，以及高山流水，飛禽走獸，一蟲一豸，一草一木，無一不可使他們作爲實驗的資料，一面養成他們善良高尚的品性，一面養成他們應付環境的科學精神。宜乎偉大人物都產於鄉村，來自鄉村了。

不要藐
視現在
的環境

「見異思遷」這是一般人的常情，鄉村兒童，當然不能例外。他們雖然處於優越的環境，但並不覺得自己環境的優越，只感到都市的繁榮，鄉村的渺小，羨慕着都市裏的一切，以爲自己老是在鄉村裏生活，把寶貴的光陰，擲於無用之地，把自己的前程葬送了。鄉村的兒童們，你們切勿不要小覷自己所處的境遇，切不要以爲現在的處境，是你們成功的障礙，你們要知道，你們將來能在社會上有所建樹，能爲國家努力，宣勞，全靠你們現在的環境培養你們。許多大政治家，大科學家，大發明家，大實業家，他們全賴在幼小時候，

在艱苦的環境裏訓練成功。所以你們不要藐視現在的處境，應該把你們的身心鍛鍊得堅強如鐵石。現在把身心鍛鍊得堅強如鐵石，他日進了競爭劇烈的都市，纔能應付裕如呢！你們千萬不要憂愁你們是沒有成功的希望，你們千萬不要憂愁你們是沒有用處的人材，只要你們能守住本位，認真幹去，一切的大事業正在等着你們這些未來的英雄去幹，等到機會來到，你們便可以顯揚你們的身手了。你們應當像林肯一般，不以現在的境遇為低微，不以目前的環境為狹隘，祇要理頭苦幹，雖是失敗，也不灰心，愈失敗，愈努力，那末你們的前程，決不會沒有成功的一天的。

青年應有的警覺

有許多鄉村的青年人，都羨慕着都市中的生活。這也是很錯誤很危險的事。美國著名學者樸特 (Peter) 曾作下面一段的勸告：「有許多毛羽未豐的鄉村青年，受了許多日報和雜誌的鼓吹，便不安於他們的本位，一心嚮往都市，以為踏進了都市，便可位高金多，過着優越的生活。其實，都市裏度着位高舒適生活的人，只限於有特別能力的人，大多數的人，是在度着掙扎的生活。還有許多的青年，要在大都市裏找一個勉強度溫飽的職業，也不可得，你們看，都市裏的旅館裏住滿了找事情的鄉村青年，真令人慘不忍睹。這般鄉村青年，在事前並不考察和研究，只要可以勉強籌措，使買質料拚擋行李上都市裏去了。可是他們的力量既是有限，經驗又不豐足，不特遇到困難，解決不了，無法應付，而且一切的引誘，也都不能抗拒。」一失足成千古恨，一漸漸兒竟走上了歧路，於是失志，頹廢，墮落，急忙懊悔，已是「再

回頭已「百年身」了。父母愛護子女，是無微不至的，當他們年邁的父母，看到子女的頹廢情形，怎會有「人生樂趣呢？雖然有些鄉村青年，跑進都市，也偶而會走上成功之途，可是他們所付的代價，真是使人可驚。因為都市裏的生活，是千變萬化的，要應付這種環境，非如馬達一般把馬力開足不可。日積月累，機器終於損壞了。所以他們還不會到衰老的年齡時，衰老的現象，已一一呈現，竟無法再繼續他的事業，於是不得不讓人們來繼續他的事業。接手的人，說不定又是在鄉村裏培養得很好而有志向上的青年，可憐這青年，結果也受到同樣的際遇而犧牲了。所以都市，真是一隻兇猛巨獸，無時無刻不在吞噬青年人的精力。青年們呀！當你們萬一要到都市裏去任補充兵的時候，你們也應抱着絕大的決心，戰勝環境，明瞭自己的地位，保持自己的長處，不被惡環境所引誘，向純潔樸素的大路走去。否則，半嬉半做，終於要葬身於都市的呀！」

何必跑進都市裏去

撲特司伯特林 (Ptesbyerian) 的先生伯刻司特先生 (Charles H. Par-

hurst) 是一個市政的改革家，他也有「一番話，勸鄉村青年不要離開他們的家鄉。其中最重要的，就是說：「都市裏對於特出的人才，果然是萬分需要，但是鄉村裏需要他們，也像都市裏一樣。須知在鄉村裏做事，前途並不是沒有希望的。都市裏賺錢，果然容易，但消費也真是驚人。而且現在的大事業，正在併吞小事業，競爭的厲害，一天加甚一天，這種競爭，把千萬人的心摧毀得視同敝屣，所以我是「不贊成鄉村裏的青年，跑進都市裏去的。」

二 努力乃成功的根源

基 礎 重 要

一件事業的成功，不是偶然的，第一要有計劃，第二要有準備。沒有計劃，沒有準備，而能把事業成功，不論在過去的歷史上，現在的社會裏，都沒有這種事實。所以一個青年，要想去幹一件事業，或要想到社會的任何方面去服務，必先要有一個詳盡的計劃，計劃確定了，便應該把全副的精力，照着預定的目標，隨時去注意研究，把應付的本領，培養得非常成熟纔行。須知我們的事業，正如建築工程，決不能不把圖樣打好，而就砌造建築。也正如一條鐵路，決不能在任何地方，把軌道亂鋪。你們不看嗎？世界歷史上有地位的人，那一個不是在青年時期，培養好了基礎，纔有後來豐富的收穫呢？現在的世界更非以前可比，非受過教育，受過訓練，有大魄力，有高深學識的人，簡直無用武之地。一般沒有基本訓練而急於擇事的青年們，我要勸告你們，切不要存僥倖的希望心，你們應該守着你們的本位，努力你們的現實，獲得豐富的學識經驗，把基礎培養得穩固了，然後再去預備幹你們的事業。否則，徒然感着失望罷了！馬弼先生 (Hamilton W. Mabie) 說：『這個時代，是受過訓練的男男女女的時代。以前有一個時期，凡是品性優良，身手靈敏的男女，都能得到相當的成就，這是什麼原因呢？因為那個時

期要做的事業，實在太多了。現在那便不對了。一個青年男女，要到外面去做事，非得先受相當的教育，豫先對於要做的那一件事，有些心得不可。如果受了些皮毛的教育，不依規矩的訓練，似乎任何事情都會得做，但事到手裏，却又不知怎樣去做，這真是危險而又可怕的事啊！

努力自
學勿貽
後悔

有許多家境窘迫的青年，非但沒有力量到專門學校去求學，而且還要做着勞苦的工作，換得微薄的薪資，以贍養他的雙親。這種青年，在表面上看來，他們進修的機會，是被剝奪去了。可是實際上並不然，他們無論怎樣忙碌，至少可以抽出一些空閒的時間來，努力自學，他們所需求的智識，積年累月，所得的成績，未嘗不及在校求學的青年。所以任何青年，祇要他的志趣不移，無時無刻不可利用他的空閒時間，留意着與他有關係的事物，以使他的學問經驗進步，而完成他的志趣。有些青年，做起事來，勤勉謹慎，有始有終，所謂「種瓜得瓜，種豆得豆。」像這種青年，當然前途有望。可是有不少受過相當教育的青年，不特身體健康，而且對於他所任的事，曾受過特種訓練，在理，自可幹出優良的成績來。然而結果呢？有的「是庸庸碌碌，有的竟致失足，這是什麼緣故呢？原來他們把起點弄錯了。他們的眼裏，祇看見高的位置，認為任何事情，祇要這樣那樣的幹去，便可有望與樂觀，那知「舟到中流，纔覺浪險，」這時候，他們便覺自己學力不夠，悔不該錯過求學努力的機會，連忙覺悟，再想自學，可是精力已衰，不能如願以償了。一個人錯過了求學的機會，說來真是可痛：有許多中年人，既有錢財，又有地位，理

應出類拔萃，但因沒有受過相當的訓練，又沒有下過努力的功夫，應付一切都感學力不夠，許多工作，一件也不能去做，雖然自覺煩惱，又有什麼辦法呢？在美國有不少的人，在年青時，都沒有受過充分的教育，而專用他們的全副精力，在商界裏經營，以冀獲得大財。結果，財是發了，但知識方面感覺缺乏了，處處非仰求於人不可。中年以後，雖想再來求學，但是記憶力，已遠不如青年時代，而且腦子裏的思想龐雜，徒歎有志難追。就是特別努力，定要滿足知識上的慾望，實際上也是事倍功半，這是多麼的可痛與不幸的事呀。

從 早 準 備

解決一切問題，全憑自己學力。所以無論誰應該及時力學，以求精進，為將來緊要關頭需用時的準備。人們學力的高下，在平常時候，是不能顯示的，然一遇危難，立能明辨。任何從事工商業者，若在市場景氣，操籌握算以計贏利，本無須出人類地的學識，但遇到金融劇變，風潮險惡，難關當前，能否穩度，便須仗自己的學識能力了。此等學識能力，並不是與生俱來，也不是金錢所能購得，乃全憑自己的力學和平時的歷練要努力學習磨練自己的意志能力，便須在年青時從早準備。

青年們！你們最感困難而引為遺憾的，就是在從事職業時，不能時有進步。當你們離開學校時，懷着很大的希望，目空一切，以為甚麼事業都能幹，都易幹，不特對於社會生活，感到異常興趣，而且還要從事自修，再求進步。及實際服務以後，一切的引誘來了，便使你不能安心讀書了，使你

盡忘以前的志向。甚至使你日趨下流，連日常的工作都不能好好的做。處理日常呆板的業務，也漸覺厭倦，而心馳外騖。在此情形之下，要是你有上進的決心，能反躬自省還好；否則，你過的生活，是失敗的生活，一切將來的幸福，斷送得乾乾淨淨的了。青年們！下決心罷，不要把大好光陰虛度，不論學問經驗技能等等，應使日有進步。這樣，你的遭遇雖屬萬分拂逆，你的目標雖不能立刻實現，你的財產雖還一無所有，但你儘有無限的希望，你有了真實的學識，充分的能力，強毅的意志，不難完成你們預定的志向。「留得青山在，不怕沒柴燒。」青年們，記住這句話罷！

三 怎樣博得好名譽

注意
常識與修養

一個青年在置身社會之前，應先有一種充實的準備，什麼準備呢？就是要預備豐富的常識。常識是應付一切事變的工具，所以愛迪生說：『專門知識和常識相比，常識的用處，還遠在專門知識之上。』一般學問深遠的人，誠然可以把他們的理想成爲事實；一般天才優異的人，誠然能夠有驚人的表見；但是他們如果缺乏了常識，那末他們的志願，他們的希望，簡直成爲空想。就是他們在生活奮鬥的過程中，應付一切事變，解決一切問題，也比不上僅有豐富的常識者來得高明。由此看來，常識的重要，正如經營商業，不可缺乏

資本一般。有許多人，常常把事情做錯，甚而把成功的機會失掉，在社會上無立足之地，就是太把常識藐視的緣故。以為常識太屬平庸，沒有專門知識的有價值。青年們除預備豐富的常識之外，尚須有相當的修養。我們對於無論什麼事情，都得有特立獨行的意志，堅強不屈的決心，不倚賴人家，不希望人家幫助。須知人家的幫助，是靠不住的，是空虛的，是與本身無關的。只有靠自己，纔有極大的力量。如果你的心目中，老是存着希望人家幫助你的念頭，便沒有不畏艱難，努力奮鬥的勇氣，欲求有非常的成功，豈非夢想。總而言之，青年們務須有充足的常識修養及堅強的意志，將分內的責任，放在自己的肩膀上，使成一個不務外表而有實學的人，使成一個體魄壯健的人，使成一個有人格而又能勇於任事的人，這樣，生活的歷程中，風浪無論如何險惡，你都能放手中流，穩渡過去，不至於一敗塗地。

利用自己的
學識和
能力

「樹看鋸開，人看走來。」一個人學識能力是怎樣的，人家一遇到你，便可洞悉，絕難隱瞞。這是因為什麼呢？因為「誠於中者形於外」，你蘊藏的心情，都能在「你的行動舉止，語調，神情，以及在你所做的事業上，看得出來。至於你對於一件事，情，能不能熱忱處理，那更是試金石，一看便知道的。你不見含苞初放的鮮花嗎？牠芬芳的香味，美麗的顏色，隨便那一個走過的人，都能領略，人們的學識能力，正如鮮花的美色香味一樣，誰都能到眼分明的。這是一個很好的例證。有不少初入社會的青年，他們原是有很好的學養，如能謹慎

處事，將來的成功，是未可限量的。惟恐他們或是急於成功，不擇手段，躁急債事，使未來的成功，受到妨礙。或意志薄弱，自甘墮落，甚至夜以繼日，全幹些放縱淫逸的生活，把大好機會，讓馳錯過。結果，身敗名裂，枉有聰明才智，而不能善於利用，這般青年，真是可嘆又復可憐。

名譽爲
吾人第
二生命

一個人格健全，聲譽斐然的人，在社會上，無形中有崇高的地位。不但到處受人歡迎，到處受人景仰，而且使你的專業格外容易發展，容易成功。一個積財千萬的富翁，誠然是煊赫一時，但他死亡之後，便怎樣呢？一個聲譽斐然的人，不但生前被人崇敬，而且萬古流芳，永垂不朽。較之積財千萬的富翁，真如天淵之別，難於比擬。還有一般利慾薰心的人，用盡種種方法，剝削人家，使入私囊，結果，橫財是發了，但是和一個沒有錢而有名譽的人一比，這般人，真是卑鄙極了，醜陋極了。所以我們應該記住「名譽爲人第二生命」這句話，把我們的時間，我們的精力，都用於增進自己的名譽上。這樣所費去的時間精力，不但對於自己，有相當益處，就是對於人羣，也是有偉大的貢獻。不過名譽的取得，須由真實，所謂「實至名歸」。如果沽名釣譽，那是絕對不可的。我們應該腳踏實地，注意於美德的修養，學識的增進，使成一個人格健全，學識充實的。不論在學校裏，社會上，都應如此。而聲譽也如水到渠成，無事強求。在你隨便到什麼地方去，人家雖不認識你，但私心早已仰慕你了。而且人家看到你，和藹可親，而又生氣蓬勃的態度，本來是灰心喪氣的，也感到快樂，高興，有生氣了。本來頑固執拗的人，也能把自己

的成見犧牲歸向於你了，所以我們在社會裏，不要專想發大財，做富翁，被花花綠綠的鈔票所役使；須知這是庸俗的，卑鄙的事。我們應該向怎樣提高自己人格的途徑走去，一言一語，一舉一動，都要使牠合理化，那纔是你快樂的源泉，成功的基礎。

四 怎樣選擇職業

擇業
的重要

青年們爲要解決他的生活問題，必須從事職業，如果沒有正當職業，那末他就不能維持生活，就算他仰賴父兄的庇蔭，寄生人世，他的度日也是空虛的，無趣的。

慎擇
職業

「選擇什麼職業呢？」當然的要選擇利人利己有意義而又高尚的職業。不僅這樣，還要考察這種職業，能不能發展自己，使你有上進的機會？這都應預先顧到。要是你加以考慮，未能愜意，切勿因循自誤，應該趕緊改絃更張，當機立斷。有許多人被金錢所役使，做有害身心的事情，做操勞過度的事情，甚至做卑鄙醜惡的事情。結果，身體受傷了，天才埋沒了，人格喪失了，剛毅之氣沮喪了，這是多麼的不值得！譬如食物，有益於身體的固然很多，但吃壞身體的食物，也是不少，與其吃許多毫無營養價值的食品妨礙身體健康，何如

稍費精神財力，選擇確能滋養身體的食品。職業也是這樣，若不慎之於始，便當悔之於後，及既大錯鑄成，追悔也來不及了。很有許多才思敏捷，學識充足，身體健康的人士，本屬可以有為，祇因擇業不慎，把自己身體糟塌了，品格沾污了。雖是掙得幾許壞人心術的臭錢，可以享樂一切，但是身敗名裂，為社會所譏笑，這是多麼得不償失的事呀。

為職業而犧牲人生，最足惋惜。

任何職業，本無貴賤，勞苦如車夫，也儘不妨以此為業。但要注意的，便是不要犧牲你自己的人格，不要沒有是非的辨別，尤其不要拋棄人生的真樂。所謂人生的真樂，便是心安理得，有意義，有價值，將來更有無窮希望的正樂趣。惟覺悟的真樂，真是一種最悲慘的事。青年們遇到這樣的事，不忍與環境奮鬥而為命運所支配。為了苟安於目前，不管毀傷身體，敗壞品性，自暴自棄，去幹卑鄙而無價值的職業，以致犧牲人生真樂，寧不至足惋惜！

經驗由開歷而得。

那一種機會是最有希望的機會？把自己的精力，用在何時何地，纔能得優良的收穫？這是任何未來的成功者，都應再三考慮的。換句話說，就是要把你的精力，用在適當的地方，以實現你的希望。也就是我們所擇的職業，須對於體力、智力、趣味等各方面，都要適應，那末從事此項職業，方能應付裕如，一些沒有阻礙。有人以為成功人的能

建立專業，全是他幼年時，有了某種訓練，有了某種才能所致。其實這個見解是錯誤的。有不少男女，到中年時候，纔確定自己的職業，其確定職業，雖較別人為遲，不過他們在確定以前，已迭經閱歷，所以經驗宏富，在確定以後，自能迅速進行，足以應付一切了。

能自勉者
在社會終
有立足之
地

男女青年們！你們最好早早擇定你們的終身職業，但要審慎，切不可孟浪從事。要是你一時未能決定，應該稍安毋躁，十分注意的再去找尋另一較適宜的職業。此等擇業問題，在一般天才明敏的青年，頭腦清晰，目光遠大，當然不會成爲多大問題。但有許多人，却感到萬分困難。這請你們不要着急，你當時雖沒有堅定的宗旨，只要你有種好的特性，你能自己勉勵自己，終能在社會上有立足之地的。

擇業
的
標準

與其口裏說，不如起而行。所以我們老是等着讓自己經驗充足以後，再行執業，這是無用的。應該遇事立刻去幹，除非這件事是你不能幹的，或是你感到無味的。須知祇有多行纔能使你的經驗擴充而有進步。任何青年，如果不曾擇得正當的職業，那非個人的生活，飄泊無定，而且影響於社會的進步。青年的擇業，既是重要，究竟擇業時應以什麼爲標準，我以爲擇業的唯一標準，只要你認爲這項職業，一定能著有成績，而估量其他任何職業，你做起來，便不能像這種做得更有把握，更有希望就是了。你的職業擇定以後，你又不不可目光如豆，視職業是你混飯吃的手段，足以敷度生活，便沾沾自喜。你仍應注意怎樣立身，

怎樣修養怎樣使自己的職業發達。務運用你天賦能力，儘量的擴展纔是。

五 以自由意志擇業

擇業應
憑自己
的興趣

一個人的職業，如果是自己興趣所在，那末纔能施展他的才能。生氣蓬勃，勇於進取，這是一定不易的道理。反之，你雖是個很有才能的人，要是所擇的職業，索然寡趣，那末你便不會振起精神，而竟往往有埋沒的危險。我們對於任何工作，甞勉從事，無非希望前途有偉大的收穫，以鼓勵自己，使自己欲罷不能。要是你幹那毫無興趣的職業，那末將斷喪你的希望，摧殘你的向上之心，挫折你的志氣。所以我們常可看到勉強幹無興趣職業的人們，總是苦悶失望，死氣沉沉，怪可憐的。

勿戒賊子
女的自由
意志

有許多父母，常替兒女代擇職業，在他們的心理，原以為替兒女所找的职业，是可以發展的，是很體面的。但是他們的子女，覺得太不合他們的性情了，不是忍着苦痛，勉強的去幹，定是被逼消極抵抗，敷衍塞責。使子女們的才能，斷喪盡淨，結果子女們的前途是黑暗的了，希望是犧牲的了，世上慘酷的事情當無過於此。

「箕裘克紹」做父母的，沒有不希望他們的子女，繼承他們的事業。除非這事業，是父母們

父母的經驗僅可作擇業時的參考。

價值，是否隨時代潮流而俱進。所以當父母為你擇業的時候，你不應該盲從你父母的意見，應該細加考慮，自有權衡，纔不致誤事。

遇不能以為能無異癡人說夢。

子女的一眼瞎了，做父母的當然不會叫他去做需要目力健全的工作。子女的一手斷了，做父母的也當然不會叫他去做需用雙手的工作。如果父母要勸一眼的子女去做雕刻師，一手的子女去當工程師，那不是滑天下之大稽嗎？但是事實上不盡然，竟有一般父母，去迫他們身體孱弱的兒子，去為鐵工的工作，也有不管子女有沒有敏捷的判斷力，有沒有邏輯的頭腦，要他去從事法律業務的。這樣勉強的工作，而希望有優良的成績，真是癡人說夢。希望子女們才能發展，有誰相信。

父母不應固執己見。

「興趣乃事業成功之母。」這句話確係至理明言。常有子女們認為適宜感覺興趣的職業，但為父母所阻，命令訓飭，相繼而來，失去自由意志，坐視功敗垂成，其內心苦悶何可言喻，所以擇業時為父母者不應固執己見，強迫子女。為子女者也應審慎抉擇，勿僅效愚孝，但知順從。

憑自由
意志審
慎擇業

青年們！當你擇業的時候，你應該自有定見，決定那一項職業是你所最願意的，你更應該細細考量自己性情的是否適合，自己的興趣，是否濃厚，都要謹慎的分析，鄭重的辨別。要是你一時解決下來，切勿操切從事，應該重加考慮，重加分析，必使內容渙然冰釋，怡然理順，然後再作如下的反省：「我做這件事，身體能支持嗎？意志能堅忍嗎？勇氣能振奮嗎？困難能克服嗎？」事前多一番考慮，臨事便少許多困難，而事業的成功方確有把握；更要注意的，你不要過分倚賴你的父母，也不要盲從你的朋友。當他們說你很有天才，勸你做什麼什麼時，你千萬要擺定主意，不要受他們的誘惑。纔是像這樣擇定的職業，你的能力，一定是以應付你的心，你的腦，你的雙手，一定覺得滿意，又一定使你的精神愉快，你可不容遲疑，立刻動手去幹，可以担保你的前程，是有希望的，是遠大的。

六 擇業以興趣為前提

職無業
貴無賤

職業關係畢身的成敗，選擇不可不慎。如果選擇的職業，不與自己的意志相協調，或是屬於不正當的職業，那末，非特沒有成功的希望，還恐遭受巨大的不幸。有不少青年，為虛榮心所驅使，豔羨世俗上以為有勢力有面子的職業，不問和自

己的天性，是否相近，也想盡種種方法去攫取得來。自謂可以達到成功之域。結果呢？心勞日拙，毫無所得，弄得意氣沮喪，生活苦悶。在這種情形之下，犧牲的人，真不知凡幾。及既經失敗，銳氣頓減，他們看「成功」這兩個字，竟如在天上，可望而不可及。殊不知失敗的原因，並非是成功之難，實在是趨向之誤。蒼松翠柏，雄姿挺秀，當然爲人所贊美，但是牠底下的紫羅蘭，雖根株纖細，不爲人所重視，也一樣的把馥郁的香氣向四圍空氣中放散。松柏與紫羅蘭實無有所軒輊。職業亦然，俗話說得好：「行行出狀元，」何必好高騖遠，不求實際，遺害終身呢！

擇業勿
爲虛榮
所誤

有許多青年女子，爲虛榮所誘，不惜犧牲了家庭，拋棄了神聖的義務，一心一意的要去幹大事業，希望生活優裕，聲譽騰起。結果呢？僅有少數女子，得到相當的成功。而大多數的女子，依然故我，沒有什麼成就，反而放棄家庭的義務，婦女的天職。這種損失，將什麼補償呢？還有許多青年男子，本是農村間健全有爲的份子，也受了虛榮的毒，離開他們的田園，放下他們的農具，拋棄他們應盡的責任，向都市裏去，找名譽，找命運，結果呢，本可在農村裏，顯露頭角的人，因無應付都市複雜人事的天才，競爭失敗，甚至把身體毀傷，再回到農村，不能重操舊業。「一失足成千古恨，」這是多麼可憐而又可悲的事呀！由此看來，沒有相當的才幹，沒有特殊的本領，但爲虛榮所掀動去幹華而不實的事業，結果沒有不失敗的。甚至將原有的事業，也爲之犧牲，又何苦來。

擇業慎而
處事勤定
可成功

擇定一種終身的職業，是件極不容易的事。無論任何青年男女，如果所擇得的職業，是他或她興趣所在的，那末他或她一定生氣蓬勃，勇往直前，化一份精力，得一份效果，隨時隨地均有進步。因此擇業之前，不可不審慎考慮，衡量自己的才能，是否勝任，興趣意味，是否濃郁，纔能得滿意的結果。事前鄭重考慮，不但擇業者應該如此，就是領袖們支配屬員們工作，也應量才錄用，盡其所長。你既決定某種職業，是你最適當的工作了，你還得有堅強的意志，任何困難，都不可退縮；任何苦痛，你都應得忍受。這樣，持之以恆，而又勤勞，認真，你一定能有非常的成功了。

發展
天才

有許多莘莘爲利的人，神經爲金錢所迷亂，致使他們的精力，不用於正當的專業，所幹的工作，邪辟恣肆，寡廉鮮恥。求之不以其道，欲其成功，自難於緣木求魚，結果，垂頭喪氣，意興索然，反而詛咒社會的無情。有許多人，原有很適當的職業，但爲外界所引誘，見異思遷，不滿意於現在而改就他業。這樣學非所用，用非所長，怎會不失敗呢？珠玉雖可以爲珍飾，而建築大廈，尚須讓堅木頑石，一物有一物的用處，用非其材，就要左支右絀，這是一定不易的理。人們的擇業何獨不然，做律師的，一定要有敏捷的判斷力，做鐵匠的，一定要有強健的身體，各有各的特長，決不能削足適履。有許多人，自忖無美術天才，偏要在油漆布上繪風景，有許多商人，很想到鄉村裏去墾植，有許多農夫，又恨不得去經營商業。此等確有運籌握算天

才者，不在商業上求發展，確有樹藝畜牧天才者，不由農業求出路，不但在個人不能有成功的希望，在社會更是損失人才，關係更大。所以當你選擇職業的時候，你應該衡量自己的天才，是否與所擇的職業，最爲適宜，一經擇定，更不容意猿心馬，舉棋不定。

**失敗時須
尋求原因
立謀補救**

你覺得是最適宜的職業，便應毫不遲疑的去幹，上面已經說過，萬一你的時間和精力，已經化掉不少，而依然沒有成功。此時應該趕緊反省缺點所在，速謀改良的方法，且勿蠻幹，使錯誤愈甚。就是你到中年時候，還不會知道失敗的原因，究竟在那裏，還是不要緊，只要你能找出病根，而謀救濟，仍有成功的希望。譬如當火車脫軌時，一定要找出脫軌的原因，去其原因，纔能重在軌道上駛行，如果但知加煤，煤越多，汽越足，牠越會向旁面衝去，非至粉身碎骨不止。有許多青年，犯着誇大狂，做甲事情失敗了，以爲做乙的事情一定會成功的，做乙事情失敗了，又以爲做丙事情，定能成功，這樣不去找尋失敗的原因，剛愎自用，你們想圓洞裏，怎能比圓洞還大的方塊插進去呢？

**勿畏難
苟安自
尋覆敗**

船在汹涌的波浪中行駛，固然是危險的事，但祇要把舵者善於應付，未嘗不可化險爲夷，渡過大洋，安登彼岸。一個青年的就業，也是如此，四周都爲困難所包圍，你得鎮靜應付，把層層障礙打破，便發現你的康莊大道。你須知道，老天決不辜負用心人，來阻止你的進步，決不會拂逆你的志向，除非你畏難苟安，無毅力以應付，纔結果覆敗。

適當的職業，必為有興趣的工作。

青年們！你們服務職業時，如果沒有進步，沒有趣味，那便是不會找得適當的職業。如果你做工作，認為是一種苦役，巴不得早些休息，這也不是你可得成功的職業。如果當你上工的時候，你感到不高興的樣子，這件工作，也不配你做。凡遇到這種現象，你須得及早回頭，或是暫行停頓，找尋其病根所在，而謀救濟的方法，再專進行。反之，你所做的職務，如果是適當的，那末你的精神必然飽滿，生氣蓬勃，高高興興的幹，這樣的職業，一定有相當的成功。

七 服務應取的態度

初就職業，應勉力服務，不急求報酬。

許多年以前，有個在社會上很有聲望的人，名叫刻拉孟茲 (Samuel Clemens)，有一天，他遇到一個面熟的人，這個人為着急於要當一個新聞記者，可是無人援引，所以從老遠的地方來，要求他幫助，在當地任何報館裏謀一個位置。刻拉孟茲對於謀事，有他獨特的見解，便對他說：「要是你聽從我的指導，我一定能夠為你在報館裏謀得一個位置。你須先將要進什麼報館，這報館在那裏，都得明白告訴我。」那少年得到這樣的答覆，不特非常滿意，而且感激萬分。當即將願意進的報館的名稱以及地址，統統告訴他，並且聲

明對於他的指導，絕對服從。刻拉孟茲，又復告訴他說：『要是你願意做不取酬報的事，那末找個位置，真是易如反掌。你可擇定一個地方，逕自去要求給你工作做，毋庸由我介紹，也不必將我的名字說出。你只要說：『我一天到晚空着，沒有事情做，生活真覺乏味，我所要求的是工作，工作越是繁重，越是歡迎，至於酬報呢，一無所求。』如此你的位置，定可到手。你得到位置以後，不要等人家給你工作你纔做，你要自己去找事情，萬一你實在找不出事情做，你應該想事情來做。你看見有值得記載的消息，便記載出來，不久，一定可以將你的記載刊布出來。這樣一而再，再而三，你就可充任一個正式訪員，在報館編輯部裏，占有一席之地了。同時和你在一處辦事的人，也覺得你是個少不得的人了。但是還不會被人重視。你在這時候，仍不可說起酬報，還得耐心的等着，因為種瓜得瓜，種豆得豆，這是毋庸担心的。再過幾時，在同等報館裏，或者有招你相助的機會，你認識的訪員裏面，或者有人會把你推薦，而得到那個位置。你就可將你得到位置及酬報數額，報告你的總編輯。假使他可給你同樣的酬報，那你還是不要舍此就彼，仍在原處服務。以後，如果還有別的報館加高薪給，要你去服務時，只要這邊不放你走，也把薪水增高，你還該在原處服務，不必急於求去。』

那個青年聽了，雖不無有懷疑之處，但很能遵守他的話實行，果然，他所要的位置謀得了。一月之後，他已進那報館的編輯部。不到第二月底，有一家報館來聘請，許他每月有若干薪金的收

入。原報館的主人，不給他走，許他照別家報館薪金加倍給他，於是他仍在原報館服務。四年之中，他用這個方法，加薪了兩次。後來他充任一個大報館的總編輯，還有幾個青年，也同樣的去請求刻拉孟茲幫助，刻拉孟茲也以同樣的話去指導他們，那幾個青年也都聽從他的話去做，結果都得到他們所豫期的位置。其中有一個，現在還擔任着某一銷數最大最有名的日報的總編輯，他沒有在別處做過事，始終幫助這個報館的館主，逐漸發展業務。他在二十年前館主初僱用他的時候，一貧如洗，現在所得的酬報，卻真令人驚異。

任事勤謹
勝於由別
人介紹或
證明

「我們謀事，如果專靠介紹信，或是證明書，是不大有把握的。要是你有敏捷的應變之才和堅強的自信之力，那末要比介紹信，證明書勝過多多，可說無往不利，如願以償。你所謀的職業，既然達到目的，你便應施展你的能力認真去幹。抱着

「不問收穫，但是耕耘」的態度，能夠這樣，你的成功決可實現，不過時間遲早罷了。」這是特平先生 (Chauncey M. Diefew) 對於青年人應怎樣纔能謀得職業和怎樣發展事業等問題，所發表的意見。他爲了要證實他的話，以盧推先生 (Tames H. Rutherford) 的就業經過爲例。盧推原來是住在伊利鐵路 (Erie Railroad) 綫附近的一個窮小孩，後來他在某小車站上謀得管理貨運和行李的書記位置。那時候，鐵路是在開創時期。他經手的事有幾樁辦得很好，所以不到一個月，他的才幹，已引起上級職員的注意，認爲他可以擔任別的較重要的事情，於是他升級了。

從此一帆風順，不久就擢充單寇克 (Dunkirk) 車站貨運的管理員了。他在擔任這事時，把原來雜亂無章的事務悉心整理，使之有條不紊。鐵路的總管理處覺得他青年有為，才堪繁劇，於是大家都佩服他，贊美他，推崇他，管理全路的貨運，請他擔任貨運總管之職。中央鐵路局局長范但比爾 (Vanterbills) 聞悉，非常羨慕，認為非羅致在局中不可。於是在路局裏添設一貨運總管理處，許他一萬五千元的年薪，勸他向原路局辭職，擔任這總管理處的經理。他擔任了這個事情後，把他的才能更發展出來，把一切困難問題，都解決得十分妥貼，於是大為上司所贊賞。不久，他便升任了副總辦。後來，他竟接范但比爾的手，做到紐約中央鐵道局局長了。(New York Central Railroad System)

怎樣纔
是有為
的青年

任何店主，要想他的營業發達，最重要的是在他能任用有為的青年。因為：有為的青年，時時為東家利益打算。怎樣使進價低賤，怎樣使銷路暢旺。有為的青年，遇到店裏發生重大困難時，常能盡心竭力的設法，把困難解除。同事間發生了事故，有為的青年，常能設法調解，使他們嫌怨盡釋，仍舊和衷共濟，互相合作。有為的青年，在店務忙的時候，雖是辦事時間過了，還是在做他的工作，從不說這是我白做的工作，沒有酬報的工作。有為的青年，一有空的時候，便在進修，準備擔任更繁雜更重要的事。有為的青年，對於顧客，常是彬彬有禮，笑容可掬，每個顧客都樂於和他交易，覺得走進他的店，是愉快的。有為的青年，時時在注

意着關於東家所經營的業務方面的一切消息，要是看到別家採用最完善的方法，便趕緊採用，不甘落後。有為的青年，又不懂知獨善其身的，看到同事事務繁忙，一時不能完畢或發生的困難，一時不易解決，他一定盡力幫助。對於愚笨、失望的同事，常能給他們以相當的鼓勵、相當的安慰。總之，有為的青年，隨時隨地為東家謀利益，東家有此青年，營業怎會不發展呢？

八 意志堅強始終不懈

意志堅強者，常能得人信仰和助力。

我們要使事業成功，必須有堅強的意志，而持之以恆，始終不懈，要是朝三暮四，一暴一寒，沒有不失敗的。你的終身職業，既經再三考慮後擇定了，你的智力、體力、個性，才能也都已認識了，你便不容猶豫，努力進取。除非你在服務時，你的經驗告訴你，你所取的方針確是做錯了，須重行計劃方可成功，那末你纔可以變更你的工作。此項職業，既已認為你終身的工作，你便應聚精會神去幹，把你整個的精神，整個的身體，都獻在這職業上，無論怎樣困難、挫折、失望，你都須忍耐你的宗旨，你的主張，無論怎樣，不容變更。要是你見異思遷，做一行怨一行，以自己的工作當做苦役，而無謂的祇羨慕別人的工作，那末你便背着成功之路走了。有堅強的意志，而又能持之以恆的人，不特最能得人信仰，而且到處能夠得人幫助。因為

人們無不成人之美，果爲你精誠所感動，無不願出力幫助，使你迅速成功。至於對於精神鬆懈，意志游移的人，眼見得隨時有失敗的可能，誰還願浪費精力，予以援手。有許多失敗的人，並不是爲了沒有能力，並不是不願爲社會幹一番事業，實在因爲他們沒有堅強的意志而持之以恆，一會兒想這樣，一會兒想那樣，心力既不專注，工作也無歸宿，安得不失敗呢？由此可知，意志堅強，始終不懈，乃使事業成功的偉大力量。譬如造屋，定要照着工程師設計的圖樣，逐步做去，纔能完成一座美輪美奐的房屋。要是造屋的人，不以工程師設計的圖樣爲依據，任所欲爲的胡幹，這邊做做，那邊做做，一定是建築得不成樣子。所以一個青年，在擇定終身職業以後，須得預定一個詳盡周密密的計劃，然後按部就班，一一求其實現。由是登峯造極，自屬意中事。

意志堅定，
纔有成功
的希望。

某著名大保險公司的總經理，他要選擇幾個才堪勝任的代理人，躊躇莫決，認爲是極不易解決的難題，一般人以爲做保險事業，既無須多大資本，又無須多大能力，是並不艱難的事。其實他們對於此業，卻未瞭解，所以這位總經理選擇代理人後，告訴人說，才能勝任此業的人，真是鳳毛麟角，偶然遇見一二個罷了。他舉行代理人考試的時候，爲了要試驗受試驗者的胆量和毅力，所以舉行一種很嚴格的試驗。他用種種方法，威嚇他們，挫折他們，勸導他們不要從事這項職業。有大部分投考的人，經過他的威嚇，承認是不配做保險事業的，便決意不幹了。但其中有一位態度鎮靜，不動聲色，無論怎樣威嚇他，挫折他，總是無

動於中，決心要做一個成功的代理人。像這樣意志堅定的人，自然能夠勝任的。意志如不堅定，雖曾受過高等教育，還是無濟於事。這個保險公司的總經理又說：「我們所最需要的，是願將畢身精力，求上進的人，因為惟有這種人纔有成功的希望。我所管理的幾百人中，有不少是成功者，他們的進益，比一般人超出許多。這一般人的腦力，並不特別聰明，而且不曾受過高等教育，他們所以得到現在的地位，全靠他們做事的努力。所以就我的經驗看來，事業的成功，肯用精力，要佔到十分之九，聰明僅佔十分之一罷了。」

以生氣 為志

在現時代，最需要的人才除有忠實品性者外，要推生氣蓬勃的人士了。因為凡屬生氣蓬勃的人，富於競爭心，遇事力求出人頭地，所以常能戰勝萎靡不振生氣全無的人，所以做領袖的人，對於饒有生氣的人，無有不重視的。無有不信任的。世上也無處不在歡迎生氣蓬勃的人。意志堅強，始終不懈的人，固屬可貴的，但如果懶洋洋地，有氣無力，生氣索然的人，也難實現他們的志願。仍然無用，惟有生氣，纔催促意志，盡力前進，披堅折銳，無往不利，任何困難，均遮攔不住生氣蓬勃者的去路。「後生可畏」就因青年人富於朝氣，如出柙猛虎，銳不可當，使暮氣沉沉的老朽，不得不退避三舍，讓他邁步前進。成功的人，得到勝利的人，是但知前進，從來不畏首畏尾，猶豫不決。遇着逆意的時候，從不屈服，從不投降。在社會上有一些地位，有一些聲譽的人，是沒有一個不專心致志的，沒有一個不再接再厲的。一個人當着人前，

做事有勇氣，這是容易的事。在沒有人見的時候，而能矢勤矢勇，不苟且，不懈怠，纔是難事。你如能在沒有人見時，仍意志堅強，始終不渝，那末你的聲譽，不會不長保的了。

勿遇
畏難
縮

青年們的失敗，原因固然很多，但最重要的是由於缺乏忍耐心。他們還未達到目的，就已沒有急起直追的勇氣。他們並不是沒有做事的能力，在順利的環境中，也能有相當成績，表現出來。但是因為缺乏忍耐心，稍不如意，很易失望，心灰意懶，無意進取。這種青年，我以為是犯着依賴病了。因為當他遇到困難，半途停頓的時候，要是有人在旁監督，有人在旁提醒，有人在旁鼓舞，他依舊是很能做事的。這一種人，祇能追隨他人，依樣葫蘆，從不敢大踏步從人叢中走出，抱着大無畏的精神去幹一場，所以成功的人很少。成功的人，那就不是這樣，不管工作的困難，不隨波逐流，自有他的宗旨，自有他的方法，把困難戰勝。一個青年，要是有了這種精神，便是領袖人物，便是能奮鬥的人，敢作敢為常站在人前的人。

以事實證
明自己的
意志

成功的最要條件，便是以事實使人人知道，你是一個意志堅強，始終不懈的人，你堅強的意志，既由事實證明，別人自然信仰你贊助你，這樣在世界上，自有你的出路，自會得到成功。可是你要取信於人，不以事實而僅事宣傳，那是毫無裨益。

若更濫吹法螺更為識者所笑。

九 集 中 精 力

愛惜
時光

「一寸光陰一寸金，寸金難買寸光陰。」的確，光陰是可貴的。我們應該及時努力，不可將大好光陰，用於無益之地。有許多人，被環境所迫，不得不去做不與自己特長相吻合的事，甚至勉強的去做毫無興趣的事，因之不能安於其業，變易無定，終至一無所獲。而大好光陰，一去不復返，在一再蹉跎中，已由壯而老，由老而衰，真是志士們最

傷心的事！

久於其事
方能熟而
生巧

「熟能生巧。」我們無論做什麼事，如能久於其事，一定因時時操作而練習純熟，因練習純熟而效率增進。有些青年，研究學問，往往不肯盡自己力量來研究。還有好些青年，不肯擇定一種事業，專力從事，結果，自然毫無成績了。所以青年朋友們，要是你的希望，在成功大律師，那末你不要浪費精力於無關律師業務的修養上，你應在你受過普通教育以後，趕快把你的全副精力，用在研究法律上去，你應把法律上一切問題，研究得透澈，你能悉心努力，且會法學湛深，在從事律師業務時，能出人頭地。你切不要做貧多務博甚麼都懂，什麼都不精的人；更有游手好閒，終日無所事事的人，把可貴的時間虛度，把有用的精

力糟塌，有時無目的亂忙亂動，當別人要做事的時候，他也要自作聰明，參與其間，他自以為什麼都懂得，什麼都精明，以致妨礙別人的進行，覆敗別人的成功。此等不務本業的好事之徒，自身失敗，固無足惜。但社會上若多了這等人，妨礙別人的工作，實屬害羣之馬。當你年青力壯，初就業的時候，你應把你的精力，專用在你專門的專業方面。你應注意，這可貴的精力，是你的生命的源泉，千萬不可使牠用於無用之地。譬如溪澗中的水，蘊有無窮能力，本可利用推動電廠中的引擎，磨坊中的磨子，但必須使水衝擊於齒輪之上，方能顯其能力。若水力不專注於齒輪，水力就失其作用。『流過水車的水是再也不能把水車推動的。』青年們，記住這句話吧！

集中精力 方能使事 業成功

「精力應該要集中，千萬不可容其分散，」這是最切要的話，應該努力奉行。任何人在青年時期，不養成集中精力的習慣，無論所辦何事，決不能有顯著的功效。分散精神去辦許多事情，牠的損失，實在足以驚人的。有一規模極大的公司經理，他是有為的青年，當地的幾個大銀行，知道他的賢能，都來請他擔任董事，但他統統辭謝不幹。他所持辭謝的理由，是一個人的精力，應該集中於一事，要是把他的精力，分散到幾方面去，一定要感到精力不夠，非特新事業沒有成績，而且連原來的事業，也要受到影響。這一番話，真是我們青年的當頭棒喝。螞蟻雖是很小的蟲豸，但能堆積如小山的蟻塚，由此可悟到精神集中的功效。要是你對一件事業，作輟無常，漫漫散散一些沒有定見，這是萬不會成功的。

博而不精
的人不能
與有專長
者相競爭

很有智慧的人，就是你是個有天才的人，也是得不到多大收獲的。所以在這競爭劇烈的時代，無論是誰，要想同時經營幾件事業，結果不是完全失敗，定是有幾件勉強得到平庸的成績。因為博而不精的人，要和專精特長的人角逐，真是以卵擊石，危險極了。

與其多數
量上爭多
不如在品
質上爭勝

枒枝上開着許多美好的花，常人見這許多花，一般嫉妬，並無缺點，定以為將來都會結肥碩的果實，應該統統保留。但在有經驗的園藝家看來，定須把過於叢生的枝條，過於茂密的花朵，統統剪掉，這是爲了什麼呢？原來是爲了要使樹木結成肥碩的果實，不得不有這樣適當的處置，要是不這樣，將來結的果子，一定是很小的，很不好，因爲樹木所吸收的養料，不夠使每枝每花都充足發育，結成許多甘美的肥碩的果子。與其在數量上爭多，不如在品質上爭勝。種花也是這樣，栽培菊花，並不要有何種特殊的技巧，祇在栽培者整枝得法，剪除繁枝密葉，使不浪費養料，摘去過多的花蕾，使得充分發育。牠就會開放一兩朵姿態婀娜，清香襲人的好花。青年男女的就業，也是這樣，如果能在各項事業中加以選擇，決定去留，一定有一二件事，能做到成功的地步，否則，像那野卉一般，開上許多醜惡的花，有誰來欣賞呢？青

年們！你們要像植物吸收的養料，專滋長一二朵花似的，把精力集中於一事。須知世事紛紜，人生有限，決沒有充分的時間，無限的精力，把件件事業都做到成功的地步。青年們！快應用你的利剪，把心志不專，喜新厭舊等壞習慣除去，做一個以少勝人多許的人吧。有許多人的失敗，並不是爲了缺乏能力，實在是不能將所有的精力集中，用在某一種特別的技能上。他既要務農，又要研究法律，更要學習音樂，更要改革社會，這樣做，那樣幹，把精力四面八方的分散，結果任何一事，都沒有成功。要是你在青年時候，能把畢生的精力，集中在一事，好像植物的養料專注在一根樹枝上去，那末一定會發育成幾朵美麗之花，一定會產生幾個肥碩之果。真的，事業品質的優劣，是和事業數量的多寡成反比例的。單做一件事情的，他聚精會神沒有紛亂的意念。如果做許多事情，不免意馬心猿，對於每一種事業，都認識不清，舉措失當，於是精力不濟，東搔西摸，結果，一件事業不會成功的。

專心致志
向着自己
的標進

辦事著有成績，可以擔當重任的人，必屬此事業的專家。因爲他有專門的學識和技能，而他的力量，他的興趣，也都是集中於此事。什麼都懂什麼都不精的朋友，決不能擔當重任，使事業著有成績，至多得些平庸的收穫。所以青年們，你如果要做一个現代時代的成功者，必須要充分的學得一技之長，專心致志，不爲外誘，只是向着自己的目標大步邁進纔是。

一〇 勿維持錯誤的成見

參名
人
以作
言論
決定
自己
事業
之助

美國副總統摩騰 (Levi P. Morton) 原是個長袖善舞的銀行家。在置身金融事業之前，他還曾經營布業。一八九三年夏，他住在華盛頓的旅館裏，農部秘書威爾遜 (Thomas Wilson) 問他道：「摩騰你為甚麼不經營布業而入金融市場？」摩騰答道：「愛默生 (Emerson) 使我這樣的。」威爾遜又問：「我不懂你的意思，請你詳細告訴我。」摩騰說：「三十年前，經營布業時，物阜財豐，業務頗為發達；但是，我並不覺得滿意，偶然取愛默生的一本著作來讀。愛默生說：「人如有為他人所需要，不可或缺之處，那末就是住在幽遠的森林裏，人們還是不避跋涉，覓路前來，以滿足他們的需求。」這幾句話，使我非常感動，以致使我變更我的職業。當時，我的信用很好，有時金融周轉不靈，到銀行裏去疏通有無。於此我覺得世界上人們最需要的無過於現金了。現在讀了愛默生的著作，和我的見解若合符節，人們最需要的，確是現金。布匹固然是大家所需要的，但有時卻用不到，唯有金錢，纔是人們一刻不可或缺的。有了金錢，什麼都能如願以償，沒了金錢，祇好束手待斃，真所謂：「有錢能使鬼推磨。」一文迫死英雄漢。」由人類的歷史看來，為了金錢，不特要覓路而入森林，就是遇到巍巍高山，也要攀

援而上，就是遇着茫茫大海，也要設法渡過。我的放棄布業，改營銀行事業，就爲着這緣故。我從事銀行事業後，果然，我從前所請彼援助的那些朋友，他們反有求於我了。我對他們，只要有確實的擔保，就准予放款，我從事銀行事業，抱定穩健的宗旨，所以逐漸發展，以有今日。由此看來，聰明人說的話，只要能夠細細體會，腳踏實地去做，當然會有效果的。」

應反省自己
失敗的原因
而謀改正

前面曾經說過，當我們選得適當職業之後，便應努力從事，若還未終，便應再經考慮重加抉擇，有成千成萬的人一樣的認真工作，一樣的力謀成功，但結果呢？很可憐的，卻是歸於失敗。這是什麼緣故呢？原因很簡單，祇因他們未能放開眼界，只是死守着一件事情去做，既不會找得他們適宜的園地，又沒有毅然改變他們職業的勇氣罷了！魚是生活在水中的，要是欲在沙漠中游泳，安得不枯涸以死。你所從事的事業，要是已經費去不少的精力，費去不少的時日，而又經過了不斷的奮鬥，還是沒有顯著的成績，此時你應該覺悟，你已經似魚兒般的不在水中游泳了。你應該當機立斷，改變你的計劃，趕快去重找適當的場所，再也不要逗留於錯誤的園地，明知前頭無路還要推車撞壁。

不要因維持錯誤的主張而誤了自己

「圓柄方鑿」當然是不可能的。隔靴搔癢也是徒勞無益。人們的職業，何獨不然，你的工作，要是不適宜的，無興趣的，而要圖謀發展，真是緣木求魚，決難達到目的。所以青年們須得十二分注意，要是你從事某一事業，已經盡你的心力，還是

不能發展，你便應及時猛省，改弦更張，再不要耽誤了自己，譬如你的天才不適於任教員的人，定要濫竽充數，決計不能出色，你就不要株守在教育界，應該自知已是走錯路了，走了路，便該重謀出路。此時，你如果改就商業，說不定可以成爲精明的商人。你如果改務農業，說不定可以成爲傑出的農人。由此看來，我們的宗旨，我們的計劃，並不是一成不變，定要維持原來的錯誤。應權衡得失謹慎出之。這裏我可舉一例證：有一個傳教牧師，從學佈道事業，已經四十餘年，還是默默無聞，一旦覺悟，他便離開教堂，改營木業，不久，就成爲很有名的木商。他始而奮鬥無效，繼而一蹴即成，可見全是他擇業的錯誤。同時因爲他能有自知之明，找出錯誤的原因，而謀補救的方法，所以依然可以成功。這是無疑的，教員隊裏，真有許多傑出的農夫，鋸木廠裏，恐怕也有許多優良的教員，你如發覺你所做的事，確是錯了，你應趕快改變你的宗旨，你應趕快變更你的計劃，不要到不可救藥的時候，方纔覺悟，那末時機已過，補救無方，追悔莫及了。

東隅既
失，桑榆
非晚。

熱帶植物，大都是根株高大，枝葉繁茂。要是移植溫帶，有些雖能生長，但根株枝葉非復舊觀。有些則竟然不能生長。要是移植寒帶，不僅枝葉改觀，勉強生機，完全因不能抵禦寒冷的氣溫，而盡歸死亡。由植物和環境的關係，便可悟到吾人擇業適當與否的重要。事業在着手時便做錯了，真是不幸極了，你的一生，便將因此而不能發展。但當你發覺你擇業錯誤時，能夠另找適當的職業，以事補救，依然不妨事的，你陰霾的前途，仍然會

重新開朗你遭受的損失，仍能珠還合浦，古語說得好「東隅既失，桑榆非晚」。

儀 表 務 須 端 莊

儀 表 整
飾 重
要

「入着走來，樹看窈窕。」所以青年們，應該注意儀表。如果衣冠整飾，態度安詳，很能使人滿意有助於事業的成功。要是落拓不羈，行動怪誕，人家見了，早有不快之感，而存藐視之心。

有許多青年，忽於小節，以為無足輕重，如頭髮蓬鬆，手指污垢，衣服蒙塵，冠履不整，或是捉襟見肘，或是躡履決踵等等。他們正以為這是名士風度，恂恂悅懌，其實是錯誤了。你若儀表失於端莊，取憎於人，為人唾棄，足以影響你事業的成功。

舉止安詳，說話清楚，外表整潔的少年，是最能引起別人的好感。因為他從你的儀表，可以看出你是很聰明，很敏捷，很活潑的。像這樣的少年，自然容易得到別人的助力。反之，舉動粗野，言語不清，衣服不整齊不清潔的青年，一到眼便生惡感，他們要得到別人的助力，真是件不容易的事。人們穿的衣服，和精神態度，很有關係的。如果穿的衣服，是配身的，樣子大方的，色彩文雅的，便能表見飽滿的精神和溫文爾雅的態度。要是你穿了一件不適當的衣服，甚至奇服怪裝，那末

服飾和精
度，式樣大方，色彩文雅，工作時既能便捷，即和別人周旋時也神情煥發，舉動得宜，使人不知不覺地生欽佩之忱。要是穿了不適當的衣服，便沒有這樣的好處了。所以我們切不可視服飾為小節而不去注意，更不可因眩奇鬥異，而裝成怪模怪樣。

商人更
須注意
儀表

准可以取得贏利。這是最有效的廣告，用不到四處口頭宣傳，用不到在日報上登巨幅廣告。這個原理，不特在城裏的商店可以應用，就是在鄉村裏的商店中應用，也可得極大的成效。

一一 和氣與有禮

和氣有禮
可使事業
成功

「和氣」「有禮」是使青年人成功的最大關鍵。譬如兩個青年，同時求助於人，毋庸說，比較「和氣」「有禮」的那個少年可以得人的援助。一個「和氣」「有禮」的青年，雖不長於言辭，巧於應對，也能得人青睞。反之，舉動粗野的

青年人家見了，常能引起惡感，拒絕他的請求，而寧以閉門羹的。有許多並沒有多大能力的職業者，就因為有「和氣」「有禮」的態度，遂至無往不利。有許多醫生，因為待人和藹，服務周到，病家感激之餘，輾轉介紹，所以門庭若市，醫務發達極了。有一個店員，當一位女顧客來購物時，因為拿不出她所要的貨物，便陪着她到別處去買。女顧客對這件服務懇摯的事，異常感激。在臨死時，所立遺囑，給店員許多物質上的酬報。足見態度和氣，感人之深。還有一個很有禮貌的青年，在鄉間開設一小店，雖是資本不多，但營業異常發達。他對於顧客，悉以「和氣」「有禮」的態度相待，當女太太們坐着車子來購物時，他到車邊去迎她們下車，把馬牽到樹蔭下溜着。要是冬天，他還拿出毯子來，蓋在馬身上。總之，他只要能得顧客歡心的事，都不辭煩勞，盡力服務。因之，有許多顧客，不管路途遙遠，來作成他的生意。後來他成爲一個大企業家，在幾里路內，開設了好幾處規模宏大的商店。巴黎有個大店，店號邦買齊（Bonmarché）這店的創設人，最和氣有禮，所以營業發達。紐約有派克（Park）特爾發（Tilford）兩雜貨店，也因對待顧客「和氣」「有禮」，所以遠近聞名。有許多商店，營業特別發達，這全因主持人，能僱得「和氣」「有禮」的店員。有許多商店，生意清淡，最大的原因就在店員的缺乏禮貌。我們再看有許多營業發達的商店，要是店中幾個「和氣」「有禮」的店員，一旦離開，那末，營業就會一落千丈，捷如影響。由此看來，要使營業發達，在僱用店員時，一定要審慎辨別，務使所選定的店員，都「和氣」「有禮」或先予

以「和氣」「有禮」的訓練，然後再行指派職務。要店員「和氣」「有禮」，最好你自己「和氣」「有禮」做他們的榜樣。你對待店員，更要寬嚴適宜，凡可使店員得到福利的事，都該盡量做到，因為要他們對你服務忠誠，動以感情，較責以大義，更為有效。店員的待遇優了，就會盡力為你服務，盡力為業務發展。這種推廣營業的方法，比較登報、招貼，更有效力。

店員不應有傲慢的態度。

優良的店員是「和氣」「有禮」的，是善於交際的。他們對待顧客，務使顧客滿意，對待東家，務能忠實不欺。此等店員，雖在營業繁忙時，顧客以瑣屑的事務相委，也並不怨懟，而有傲慢顧客的態度，任何商店，最希望是能吸引許多顧客來。但如交易不成，而怨懟顧客，甚至有慢客的行動，則無異拒絕顧客。須知走進來的客人，不管他交易能否成功，總是店裏的顧客，應該好好的招待。店家和顧客必須要有很好的感情，顧客纔能上你的店門來。顧客源源而來，你的生意，纔能興隆，你的獲利，纔能優厚。店員是店東的代表，所以待人接物，不容有傲慢的態度。

幼年時即應受和氣有禮的訓練。

有許多青年，從小沒有受過「和氣」和「有禮」的訓練，認「和氣」和「有禮」與立身處世關係並不重要，於是成年以後，不論舉動、言語，處處表現出粗野傲慢的態度。他們去經商，隨時怠慢顧客，使顧客遠走，生意慘落。不特妨礙他人的事業，而且自己的前途，也無從發展了。如果任何人，從小便予以「和氣」和「有禮」的訓練，

那末少成若天性，習慣成自然，成年以後，言語文雅，舉止安詳，一切都和藹可親處，受人歡迎這一種好習慣，真是可貴的資本，你們看，在社會上有地位的人，那一個不是有禮的人，你們看，不論什麼公司、商店、機關，都在尋求「和氣」，「有禮」的人，所以「和氣」，「有禮」的人，立身處世，真要比粗野無禮的人便利多多。而且「和氣」，「有禮」的人，宅心忠厚，不會有什麼欺騙的行為，虐待他人的行為，意氣和平，不會有什麼惱怒的事情和暴躁的事情。他們過的生活，是快樂的，舒適的，和諧的生活，他們的環境，是充滿着親愛精誠的精神。

一三 養成大方的態度

羞怯和神經過敏有礙於事業的進展

有許多人遇見了不熟識的人，往往異常害羞，不是設法迴避，定是無辭應對。這種羞怯的態度，你如果希望成為成功的商人，非將牠矯正不可。有許多青年，犯着神經過敏症，致為他事業發展的障礙。他們做的工作，並不是不適宜，他們受的教育，並不是不高深，但是經不得人家批評，經不得人家談論，原是他们能力可以做到的，一受人家批評，談論，就半途停頓，再也沒有勇氣繼續努力。有時，區區小事，常人遇到，實在是不介意，的，但神經過敏的人一遇到，以為很大的刺激，無病呻吟，憂慮滿懷，創傷自己腦筋，工作效率減低。

神經過敏真是成功的大敵。

神經過敏
徒然自尋
煩惱

頗可有爲的人，很有生機的人，見識卓越的人，常有犯着神經過敏症，致使不能展其長才，要是他們能把這病症矯治，那末他們一定都各有成就。犯這病症的人，既不是憤世嫉俗，自尊自大，又不是孤芳自賞，自誇自負，他們的不喜和人接近，乃是忸怩作態，不大方，不自然。實在是自己作弄自己而已。一些極小的事，到他們的眼裏，就以爲大得了不得的事。無論什麼一件事，無論走到那裏，他總以爲被大家注視，成爲衆矢之的。一切言論，都是對他而發，一切的一切都集中在他身上。他覺得他的一言一行，都是被人在議論，都是被人在批評，人人都在譏笑他，其實，不要說人家在批評他，議論他，譏笑他了，就是人家的眉筋裏，眼角裏，連他的影兒還都沒有呢？

神經過敏
傲慮遲
快矯治

神經過敏，是成功的大敵，因爲神經過敏足以滅殺自尊心。遇事狐疑，悶，優柔寡斷，便生趨避的青年，寂寞寡歡，暮氣陳陳。要是已經被這種毛病所縛，應該趕快矯治，人家批評你，人家議論你，人家妬忌你，人家譏笑你，你應一切都不管，並且一切都不要畏懼。你要把階地裏批評，談論，譏笑，妒忌你的人，當他們自己在開自己的笑話，是自己在作弄他們自己纔對。

醫治神經過敏症的方法，最好是多和人接觸，和人接觸時，不要處處注意自己的態度，自己

治神
經過敏
的方法

的言語，自己的能力。最好是把自己撇開，把自身忘記。你不把自己撇開，不把自己忘記，決難克服神經過敏。除非你是久歷世途，經驗湛深的人。此外可以耐性和毅力為戰勝神經過敏的武器，頗有許多犯神經過敏症的人，因常用這兩種武器，而脫離沉痾。你切不要自餒，抱定人家可以做到，我也能做到的宗旨，一定可以把你受累的病根去掉。所謂「彼人也，我亦人也，有為者，亦若是。」

一四 處世務平易近人

謹小
慎微

「星星之火，可以燎原。」所以青年們，切勿疏忽小節，致發生巨大的影響，這般忽於小節的青年，常被社會所摒棄。無論廠店機關，均需要潔身自好，中平和平的職員，像那外表整潔，說話文雅，態度大方，無惡劣脾氣，以及無不良嗜好等等的。

確，這許多雖是小節，要是青年們不加关注，他的精神也一定漫漫散散不能振作。有不少青年的脾氣，是古怪極了。他們在團體裏面，使每一個份子，都感到不安。他們的古怪脾氣，都是在平時，不知不覺間養成的，及成爲習慣，也就在不知不覺間流露出來。這種能使人感到不安的壞脾氣，要是他自己覺得，同時又有人能把養成良好習慣的方法告訴他，矯正過來，是

不難的，態度和靄，能使事業成功，這一祕訣常被許多青年所忽視。殊不知任何人，無不喜歡與和藹可親的朋友相交，而不願意與舉止粗野的人親近的。隨便那一個人，總喜歡技愉快和諧的生活，而不願意到不舒服不和諧的環境裏。由此看來，你的態度如不和靄溫文，有誰來親近呢？人羣因互助纔得生存，沒有人和你接近，你的事業，怎會成功呢？古怪的脾氣，是成功的阻礙，有古怪脾氣的人，雖是有優越的天才，也是無用的。有許多青年，經驗豐富，能力優長，又是受過高等教育，照理可以身價日高，事業日隆。可是置身社會默默無聞，甚且身敗名裂，為社會所不容，潦倒一生。這原因非他，就是因為他們的脾氣太古怪了，使與他相處的人感到不愉快。他們的同事，不屑與他合作，他們的領袖也祇能將他婉言辭退，改聘脾氣好的人接替。所謂惡劣脾氣者，如蠻不講理，凶悍陰險，暮氣沉沉等是。這種的青年，將到處碰壁。舉止輕浮，搬弄是非，趨炎附勢，喜道人短的青年，也到處取憎於人。固執不化，剛愎自是的青年，也是沒人親近的。專事攻擊人家，議論人家的青年，以及時常在同事之間肇禍鬧事的青年，也都沒有上進的希望。

處世諒
和則心
神恬適

大處糊塗固有害於事業的成功。但是高傲雖似小節，其妨礙事業的成功，不亞於大處糊塗。任何店員，如生性頑強，那末處處開罪顧客，真不知趕走了多少生意。旅館裏的賬房，要是不謙和，那末待客簡慢，旅客便要望而却步。當編輯的，要是不謙和，可使不少有價值的投稿者和著作家遠避。這都是不謙和的害處。此係指不謙和影響於

事業的成功而說，其實處世謙和，對於品性修養方面也極有關係，待人接物，處處以謙和為歸，則心神怡適，閑雅溫和，其精神生活自然是愉快到極點的了。

矯正不良

有不少不良習慣，最足取憎於人，像那發神經病似的手舞足蹈，坐立不安，神

習慣前程
纔放光明

情惶急，態度輕率，……等等，均足以表示此人習性怪僻，胸襟狹窄，決不能勝任大

事。習性怪僻，胸襟狹窄的人，雖也有腦力很強，身體很健的人，他們未嘗不抱有偉大的志向，希望創立宏業。我因為他們的脾氣太古怪了，他的言語太無倫次了。有許多事情本是別人的事，與他毫無關係的，別人以為對的，他偏要抨擊得體無完膚。脾氣古怪，性情剛愎，處處取憎於人，即處處拒絕別人與之合作。在別人雖也承認你的能力高強，但是不如和一個能力稍差而和易近人的青年易於合作，所以終究被人所棄。他們雖生於萬千世界，實無異飄流於荒島，試問尚有何事可為，何業可成。青年們，立志要成功的青年們，你們時時要檢點自己的言行，要把進步的障礙尋找出來，把許多不良的習慣和古怪脾氣一齊都尋找出來，然後一一矯正，養成良好的習慣，那末光明的前程，就會隨着來了。

一五 決心與熱忱

庸儒是惡毒的病症，且易於傳染。

庸儒是最不易醫治的病症。毫無意志的青年，生氣絕無，暮氣沉沉，做事畏首畏尾，連坐立也不能伸直自己的脊梁。他們對於儀表，當然不去注意，無論什麼衣服，穿在這種青年的身上，不是歪斜不正，定是骯髒不堪。他們對於事業，更無所用心，無論什麼事情，一到他們手裏，總是做得一塌糊塗，不可收拾。總而言之，這種青年所說的，這種青年所做的，沒有不現出頹廢的樣子，沒有不現出潦倒的情狀，此等庸儒的毛病，除非大徹大悟，痛下決心，振作精神，纔能克服。庸儒的人，有時也想一顯身手，將一件工作，做出些成績來。但是覺悟不真，意志不堅，不免虎頭蛇尾，含糊了事。非等到山窮水盡備受挫折，深悟非振作精神，不足以圖存，這時候，他着急起來，不得不盡其心力，以作最後的掙扎，至此纔革面洗心，一改從前庸懦怯弱的品性行爲。而且庸儒的毛病，是要傳染的。你看，有許多家庭，許多學校，以及許多社會裏，都是被這惡毒的毛病所傳染到了，觸到眼簾的，無非是荒廢頹唐的樣子。男女青年們，吾以十二分的誠意，希望你們小心翼翼，不要和那些生活散漫，志氣頹唐的朋友交往，免得被這惡毒的病症所傳染。否則，你雖是覺悟，決心克服，但是你的生活，已像花兒般被風雨摧殘過，至少要受些影響了。

無決心與熱忱的人
斷難成事

還有躊躇莫決，毫無決心的一種病症，也極易傳染與人。與躊躇莫決毫無決心的人相處，非有堅定的意志不可，否則就要被這種毛病所染及。犯這種毛病的，一切的事，都在中途停頓。要是做領袖的，足使屬員們無所適從。要是做屬員的，處處在候着上司的命令。我想這一類人的舉動，以潮濕爆仗譬之，是再適當沒有了。爆仗潮了，當然不會響；他們遲疑莫決，事業怎會成功呢？犯這種病的人，起初還有解決的可能，不過所費的時間，較常人多些罷了。久而久之，決斷力完全消失。沒有決斷的人，什麼事情都是懸而不決，什麼事情都是因循苟且，發表出來的意見，全是消極的樣子，一些沒有積極的精神。思想消極，做事怎能有力呢！從前有一個少年看見一棵礙路的樹，想要把牠砍掉，但是他不動手，樹依舊在日夜生長，等到他鬚髮都斑白了，纔決心去找斧頭來斫伐。你們想，以一個白髮龍鍾的老頭兒，要砍一棵根深蒂固的大樹，如何可以成功呢？還有一位美術家，他對人家說，要畫一個女像，可是他不動手，看什麼顏色，畫什麼姿態，這樣不好，那樣不妥，始終沒有畫起來。但是他的念頭，却時刻想着這件事，把別的事都拋棄了。等到他奄奄一息，將死的時候，他覺得悲傷極了，自己光榮的理想，不能實現，不曾畫成一個女像，給人們欣賞，博得榮譽。像這要砍樹的少年和要畫女像的美術家，把一件事永遠留在一種未定的狀態裏，始終沒有一些力量，可以撥開任何一方面的阻撓。大好的事業，被躊躇莫決的態度所斷送，真是可憐亦復可惜。所以我們做事，起頭就懶洋洋的一點沒有精神，

結果沒有不失敗的，須知世界上的大事，都須有熱忱，纔得成功的。也沒有畏難苟安的人，可以備成大事的，只有當機立斷，馬上就動手，纔可以得到成功。

事業失敗

應該責備

自己

無論什麼事，我們不担任則已，如果是担任了，一定要以全神貫注，用全副力量去幹。雖是極細小的事，也得如此。不特這樣，而且要言行相符，不可一暴十寒，要有始有終的做到成功纔止。否則，會養成懶惰頹廢的習慣，這樣便將妨害你一生事業的成功。有許多事業失敗的人，都在嘆着自己運氣太壞，所以不能像人家一樣的成功。這種諛之天命的思想，是錯誤極了，命運好的，可以成功，那末不必努力了。反之，命運壞的，終是不能成功，那末何必去幹呢。實在他們失敗的原因，是爲了不能聚精會神，做事的時候，陰陽怪氣，一些沒有精神，遇着困難，不能設法戰勝，這自然要失敗了。須知工作的成功，須有熱忱的人，須有精明的人，你的不成功，如何可以怨天尤人，應該責備自己纔對呀。

靈力

自助

「物競天擇，適者生存。」有許多青年，不自振作，毫無目的的度日，這自然要被有決心，有實力的所擠落，飄泊於茫茫的人海之中。青年們，你們切勿甘居下流，應該力爭上游，施展你整個的力量，自己革新自己，自己創造自己。雖然遇到困難，仍應毫不畏縮，毫不苟且，努力打破難關。惟有自己幫助自己的人，纔能有成功的希望，纔能在人海中出人頭地。

一六 當機立斷

優柔寡斷一事無成

有些青年，缺乏創造能力，只能做指定的工作；只能做例行的工作；只能做些人家已經計劃周詳，僅須依照綱目做的呆板工作。所以他們不能有特殊的表現。有創造力的青年，能夠開闢新路，能夠做別人的先導。任何機關，都需要有創造力的青年；因為任何事業，有他們參加在內，纔可以希望發展，獲得成功。所謂有創造力的青年，就是任何事情到了他們的手，便能當機立斷，有條不紊的處理。此等準確的判斷力，實在是成功的資本。有這種能力的人，自為企業家所歡迎，竭誠延攬；而優柔寡斷的人，遂不免淘汰。優柔寡斷的人們，凡一事到手，常要三番四復的考慮，狐疑莫決，茫無所從，徒斲喪自己的精力而已。還有些青年，經辦的事，雖已經考慮，而決定處置辦法了，但仍不着手去做，還要反來覆去的一再考慮，無病呻吟。終至夜長夢多，弄得錯綜複雜，不知怎樣是好，坐失時機。要是犯了這種習慣，那末精力分化，所幹的工作，決計不會成就的。

「當機立斷」是希望成功的青年們應該牢記的一句話。你們應該抱定宗旨，甯願受一點錯誤的痛苦，而不可永遠逗留在原處，不思前進。事情到手，當然要經過一番考慮，考慮未正確前，

有毅力有
決心要能
當機立斷
抓住時會

不要貿然從事。但既已考慮確當，就不應三心兩意，只管盡力從事，把事情做成功了。就是發現了錯誤，也不必灰心喪膽。須知失敗是成功之母，此等錯誤之處，是你的新經驗，新經驗對於你的將來，大有裨益。你由此可以增進你的智能，你更能由此增加你的自信力；你更能由此養成正確的、敏捷的判斷力。有許多能力充實的人，祇因缺乏當機立斷的精神，而終至失敗。他們沒有獨當一面的勇氣，就是一件小小的事情，也不能判斷如何去做，一定請人指教，請教的人數愈多，意見愈紛歧，左想不對，越思想，越糊塗，越商量，越纏不清，及至結局，空無所有。依他們的能力，原是可以達到成功的境地，就為優柔寡斷所誤，始終一事無成，潦倒終身，至足惋惜。立大功成大業的人，那就不是這樣的，他觀察清楚，如何着手，有何變化，結果怎樣，一一瞭如指掌。於是毫不遲疑的幹了。結果，自然是成功的。有些幹大事的人，既有明確的思想，又能抓住時會，所以並不要多大精神，就能把偉大的計劃實現。鋼鐵放入鐵工廠裏的軋片機中，一經轉動，便成適當厚薄的鋼片了。軋片機毫不費力的將鋼鐵軋成鋼片，我們看去好像廚子捏麵塊似的。牠為什麼這樣容易呢？因為轉動機械的動力偉大，有這樣偉大的能力，所以什麼困難便解決了。立大業，成大事的人，也是如此，他有超人的智慧，能控制很複雜的事，對於任何錯綜紛紜的狀況，都解析得清清楚楚，所以他敏捷確切的判斷力像這樣有明敏的思想，能抓住時會的人，在一事到手，他們決不徘徊瞻顧，猶豫不決，向人徵求無聊的意見。他們只是

很審慎的研究，將這事理的根本研究得明白清楚以後，便着手幹去。這好似作戰時的大將，在開戰之前，先把計劃擬定，再經精密研究以後，便命令他的軍隊出發作戰。具這種能力的人，是要算英國的吉青納（Kitchener）將軍了。他的態度非常嚴肅，從來不多言妄動。他的主張，一經決定，便集中所有的力量去幹，謝絕人家幫助，一心一意惟求他計劃的實現。英國和南非（South Africa）戰爭時，有一天，他出發了，他行動的意向，只有他的參謀總長知道他的命令，祇令鐵路局準備車輛，祇令衛隊及士兵整裝待發。什麼別的事情都不許來麻煩他。也不許預先發出電報警告敵方。他要到的地方，因不許預先宣佈，所以他的軍隊裏沒有一個長官知道他會在什麼時候什麼地方出現。在出征南非時，更有二事可以看出這位將軍的驚人特性。有一天早晨，大約六時左右，他不預先宣佈，便走到旅館裏去詳查旅客名錄。他看見有幾個軍官的名字，是應該在值班的。他不對任何一個軍官說上一句話，而親自跑進那些違令軍官的房間裏面，留下一道命令，說：上午十時特別快車開赴前線；下午四時，兵船離此，開往英倫。當違令軍官接到命令後，突如其來，手足無措，而將軍對於他們請求原諒、陳述理由、請求恕罪的話，都置之不理，執法如山。他這樣驚人的處置，在事前竟沒有一個軍官知道他的意思。當事情在緊要關頭的時候，這位將軍認為大眾都負有責任，所以對於他的部屬無論何事，從不用客氣的態度指揮，號令嚴明，紀律肅穆。而且他對於無論何事，總是很鎮靜的幹，一定要把他的主張實現出來，成敗利鈍，在他好像是很有把

握的。這位將軍，雖是對他的部屬不無有過於嚴酷之處，但是他有毅力有忠心而又能當機立斷，抓住時會，這是任何希望成功的人所當取法的。

一七 商業是適當的職業

商人的地位逐漸增進

有許多人所從事的職業，太專門了，因此胸襟不免過於狹隘，因為他們的心思才力被環境所範圍不能自由發展。像這樣僅向片面的發展，未免過於畸形，使精神生活，各方面不能協調。惟有從事商業，方能使人們精神得均齊的發展，所以從事商業的，要比從事過於專門職業的人，有利得多。商人所受的訓練，是多方面的，所以商人的常識，往往比專門職業者為豐富。商人的性格又往往慎重而又敏捷。所以現在專門學校裏的畢業生，大半都趨向於商業。五十年前，大家認為進商界去做生意，是不很體面的，就是在不久以前，許多學生還是大半要去學習法律，以為學了法律，就能做較為高尚的職業了。所以當時在學校裏讀書的青年，除非有極大勇氣的，見解清楚的，纔準備到商界裏去做事，但是，就現在的情形看去，商業正在逐漸發展，有許多商界裏的人，已經取得偉大的成功。在商界裏，頗有許多商人，已經得到很光榮的聲譽，為各界人士所稱道。

服務時須
以本店的
利益為前
提

從事商業無需定有深邃的學識，會受嚴格的訓練。所以學識已足應付事變，常識比較豐富的人，廁身商界，發展的機會，要比從事比較專門職業的人為多。要在商界裏服務，相當的準備，當然也是必需的。準備些什麼呢？只要把關於你擇定的那行營業方面的種種知識、經驗與技能，隨時積累起來就行了。規模大的商店，需用職員時，都是用考試方法來甄別取捨的。青年們，如果比較優秀而又有毅力的，早遲終有廁身商界的機會。既入商界以後，就由練習生而辦事員，而主任，而經理逐級升遷，須隨時隨地留意學習，以增進商業上的種種智能。同時應該處處以本店及股東的一切利益為前提。能為店中及股東利益打算，就是為自己利益打算，那末將來無有不成功的。

服務時
勿避難
就易

勤勞耐苦，心靈手敏，又有決斷的青年，企業家無時不在訪求。因為此等青年，常能助企業者，推廣業務，實現計劃，而使事業成功。商界裏又最需要對於商業情形熟悉的青年，所以一個青年，既入商界後，便要有商界裏的情形，悉心注意，澈底明瞭，不要一知半解；並且不要以為為小事，不值得注意而忽略了，也不要怕勞動怕煩瑣而不為。常有許多青年，放任自己的性情，只將某事業中某一部分，比較歡喜的事來做。將較難的，不歡喜的事都置一旁，懶得動手。這種怕苦畏難的惡習，是千萬不可養成的。兵士佔領了敵境，對於敵人的砲壘不加摧毀，輕易深入，結果被敵人前後夾攻，非全軍覆沒不止。摧毀敵人的砲壘，當然是堅苦

的工作，但非如此，不能制勝。從事商業也是這樣，避難就易，終難得優良的收穫。

充分準備
獲得充分
收穫

「源遠流長」有充分的準備，纔能得豐富的收穫。有許多青年，原是十分努力的，但因他們沒有充分的準備，所以事與願違，得不到美滿的收穫，這是很可惜的。華盛頓的專利局裏，有許多實用價值很小的幼稚發明，竟邀當局准許專利。這

種要求專利的人，確有發明的能力，但是沒有專門的知識技能，不能作更進一步的研究，使他們的發明更有實效，這也是很可惜的。但智能薄弱的商業人員，要是求知的熱忱，始終不懈，隨時進修，充分準備的話，決不會有志未遂的。還有許多商業人員，體格健全，腦筋靈敏，因不能準備一些辦事的能力，致對於職務不能勝任，而遭失業，羣擠在職業介紹所裏謀事，像這種種可哀的現象，真是多極了。所以青年們，必須準備充足，於業務上甚何事件，都得細細留意，不可忽略，否則難免有隕越之虞。少年人的好學與否，相差懸殊，真可使人驚異。有許多少年，在店裏做事，沒有經過許多時日，什麼都已知道。有許多少年，服務已久，對於眼前的事情，尚什麼都沒有，一些感覺，對於如何做生意，還是茫然無知。「不留心的人，走過樹林，看不見一根柴。」這一句話，真可為飽食終日，無所用心的人寫照。某一少年，在律師事務所內服務，位卑薪薄，但他服務三年，關於律師業務的知識都學得了，所內一切的事務都能辦了。工餘之後，還到法律學校去補習，竟給他畢業了，自己也做起律師來，另有許多少年，也是在律師事務所服務的，服務的時間已經很久，但是什麼也不

會學得，所以祇能永遠留在原來的地位，不能發展。同樣是少年，能悉心任事，抓住時會，隨時求學識能力的進步，便能成功；不能這樣的，便就落伍了。青年們雖備具忠心、熱忱、篤實種種美德，如果不求上進，不好學，還是不能有所發展，一個不好學，不求上進的青年，他的腦子裏，是沒有一些新思想的，沒有一些新見解的。所以一個有為的少年，他要出人頭地，一定對於他所擇定的職業認真學習，並且學得什麼都明白，都擅長，他的好學精神，真像一個口渴的人要求喝水一樣之急。他置身商界，簡直是當做肄業學校，努力用功，要站在一班人的前面。他覺得得到一點錢並不是件什麼重要的事情。他認為學習，纔是件重要的事。像這一種人，到了夜裏，工作完時，一定要把日裏所見到的，聽到的，想到的，做到的，都反省一番。這一種反省的價值，確是比日裏賺幾個錢重要得多，因為有一天，他能將積聚的知能，用以發展他的事業，其收穫，多至不可勝計。現在商界裏，有不少青年，都在怨恨着薪水微薄，得不到發展的機會。我勸他們不要自怨自艾，你們只要把增加經驗的機會抓住，遇到可以吸收學識的時候，要努力吸收，振起百折不回的精神，向前邁進，不久的將來，你們決不會再怨恨自己的命運不好，成功之神，是會在你們的前面出現的。

一八 努力向上

不以全力
治事成功
無望

假使我們去問職業青年，關於他們所任的職務，有甚麼發展時，他們的回答如果是：「敷衍敷衍罷了，」或「做一日和尚，撞一日鐘，」或「混口飯吃而已。」這種回答，真是自暴自棄的青年人的口供。一個青年，要是以這種的態度去從事

職業，那末定然將日趨下流，尙何成功可言。青年們，放棄浪漫的生活，力自振作，雖未必立刻就見專業的進步，立刻就顯著優越的成績，當然不會這樣容易；但是事實上的確可以使你的事業逐漸進展，使你的生活逐漸改善，以致於充實美滿。所以我們無論做什麼事情，都應該振起精神。我們切勿吝惜自己的精力，須知精力愈用而愈發展，若是不用，反將逐漸退化，以至於再欲振作而不可得。人們對於社會，有協助進化的天職，決不僅以混口飯吃爲已足，世界上的大事業，決不是「敷衍罷了」的人所能成功，也決不是「做一日和尚撞一日鐘」的人所能勝任的。社會事業一定是那些有堅強意志，極大決心，非常熱忱，而又不畏一切艱難的人所創造成功的。這般人對於事業的進取，好似高山上的瀑布，奔瀉而下，任何障礙，都不可以阻止。一個雕刻家，要雕刻一個莊嚴、美妙的人像，供衆人欣賞；一個科學家想解決一個奧妙的問題，造福人羣；一個文學家，想寫一

部可以藏之名山，傳之不朽的著作，他們的志願固然可嘉，但是他們工作時，却懶洋洋地，有氣無力，不以畢生的精力貢獻在自己的創作上，試問怎會有偉大的成功呢？格里力（George Crabbe）說：「有熱忱，有決心，有堅強意志，不畏一切困難的人，纔能創造卓越的成績。只有這種人是有生命的，有希望的，有遠大的前途。他們常在不停地活動，不停地前進，進一寸固好，進一尺更好，他們時刻在提心吊胆，生怕精力不濟，不免要做一個『混口飯吃的人』」鐵道上的機車的前進，一定要鍋爐裏的水達到沸點，要是溫度不足，決不能推動機車，使有寸進。青年人做事，也應這樣，一定要有決心，一定要施展全身精力，否則，你雖有過人的本領，也是徒然，決不會成功的。波爾（Pohl）是個音樂大家，他的梵噠鈴演奏，不知道要顛倒多少聽衆，真像森森的林木，經着狂風暴雨，都東倒西歪似的。又不知道感化了多少人，由粗暴而變成溫和，正如和風微雨化育萬物一般，更不知道安慰了多少人，如醉如癡的，忘卻了一切疲乏，一切苦惱，他怎樣會有這樣的成功呢？說來真不容易，他從小爲對於這樣樂器愛不釋手。他在八歲時，就半夜三更，偷偷地爬起牀來，不怕暴躁的父親的打罵，拿着心愛的梵噠鈴，把纏繞着他夢魂的曲調，一一演奏。到了成人時，還是刻刻不放手，時時撫弄着。要是他對於終身以之的絕技，不那麼一往情深，不那麼專誠懇摯，如何能夠克服父親的責備，反對等種種障礙，而成一個梵噠鈴大家呢？所以波爾的對於梵噠鈴的專心致志，真是我們做學的好榜樣。

做事切
勿取巧
趨避

我們試到大商店、大工廠裏去參觀職員工作的情形，當然有許多人是精神飽滿，工作緊張的。但也有許多人，毫無主見，被動的勉強工作，沒精打采，生氣全無。他們辜負自己全身的力量，老是設法取巧，僅用些微氣力來混一混，便已心滿意足了。我們日常遇見的人，真也有不少是這樣的，自己的才幹、能力，不肯好好利用，人家迫着他，他纔活動，好似傀儡一般，以他人的意志為意志。這一種人，只要能夠勉強維持他們的日常生活，便覺心滿意足，從來不肯竭其全力來應付一切的。總之，一個青年，如果沒有堅強不屈的意志，如果沒有真誠懇摯的態度，如果不施展自己的能力，如果不振刷自己的精神，那末決不會有多大成就的。

依賴是
劣人生的
根性

常有許多有劣根性的人，他們沒有一點自信心，處處要倚靠他人。任何事情，一定要別人替他們思考，替他們計劃。在他們獨當一面，須以自己的才能，應付一切時，便覺得不知如何是好了。他們在任何束縛之下，從不發怒，從來不肯讓自己的個性盡量發展。要他們負責的時候，便沒法趨避，只是站在旁邊，渴望別人來指導、幫助。一切有無限希望的園地，一切可以向前進展的大路，在倚賴成性的人看來，都已被別人擠滿，無自己插足的餘地。其實世界上正在到處訪求那些大有作為的領袖人才，此等領袖人才，一定是那些有主張的人，能奮鬥的人。一個青年，有思想，有理解，能忍苦耐勞的，又何患沒有無限希望的園地，向

前進展的大路。你只是埋怨沒有機會，或是懊喪，大好機會交臂而失，却不把你的精神，你的能力施展出來，老實說，無論到那裏，是都不會成功的。有爲的青年，有堅強的自信心，自己相信自己有力量，在世界上是可以爭得自己園地的。從來不對人說，因為沒有機會，而不設法進行。任何青年，無不希望出人頭地做世間第一等人，總希望自己的事業發展，總希望自己的生活優裕；但要做世間第一等人，不能不有擔當重任的肩頭，忍苦耐勞的雙手。普通青年，不能具此身手，祇好退爲第二等人了。但第二等人也須有相當的能力，相當的進取心，如果理解拙笨，行動遲鈍，白費光陰，虛耗精神，這等人尙不能在第二等人中充數，是應列入第三等人。若更一有空閑，便去尋歡作樂，斷喪精力，摧殘生機，日趨下流而不知返。這等人，自絕於人類，「自鄙以下，吾無譏焉。」尙有英挺有爲的人士，原可爲世間第一等人，不過律身不嚴，沾染嗜好，養成不良習慣，以致費時傷神，貽人口舌，遂至降而爲第二等人，第三等人，殊足惋惜。青年們，如果沾染嗜好，養成不良習慣，決難得社會的寬恕，決難得社會的諒解，一定要使你在榮譽地位，專業快樂的各方面，遭受重大的損失。「教婦初來，教子嬰孩。」教育最宜注意初始，有許多人，少年時候，既不能受完善的教育，又不曾受適當的商業訓練，被人誘惑，鑄下大錯，以致降爲第二等人，第三等人，一失足成千古恨，再回頭已百年身，須知光榮的地位，有信用和名譽的地位，必須由自己掙扎得來，由自己不屈不撓的精神和氣力奮鬥得來的。

職位如不
由勞績得
來最屬可
恥

有些青年，因為靠着父兄的蔭庇，或是因為店廠裏自己有不少股份，便估據優越的職位。而實際能力經驗，絕對不能與其職位相稱，於是處處棘手，感覺不能勝任。而且在他職位以下的許多青年，個個都時刻在努力和他們競爭，隨便那一個擔任他的職位，都要比他好得多。這時的他，不太可恥嗎？在低級同事眼裏看來，他真是個庸懦無能的腳色，而且他將有勞績人的職位奪了，簡直是等於盜賊的行為，在他既不能勝任愉快，而且被人小覷，那真何苦呢？所以青年們，要牢牢記着，職位如不靠你努力得來，或不是由你勞績換來的，那末一定不能保持你的令譽，是沒有什麼真正價值的。

一九 努力發展自己

自信
而
進
之

世界上有不少領袖人物，都由低級職員努力而成，許華勃先生 (Charles M. Schwab) 便是其中之一。許華勃先生的出身是很苦的，不會在學校裏受到充分的教育。十五歲時，便在本雪文尼亞 (Pennsylvania) 的一個山谷裏，靠

着趕馬車謀生了。兩年之後，他得到某種職業，每星期有兩元五角的進款，他時刻在注意着機會。不久，新的機會又來了。一個工程師，要招許多人替卡內基鋼鐵公司打木樁，建築鋼鐵工廠，一天

給工資一元。許華勃先生就去加入，從此他每天能賺一元錢了。他在做這短工時，常常說道：『如果有機會的話，我將來一定要做這公司的總經理，我一定要叫我的東家知道，我是無時不在希望着上進的，他給我的薪水，雖是很少，但我不去計較，我只要努力從事，一定可以得到很多的薪金。』他一面下了這樣一個決心，一面很樂觀很和氣的努力做事。果然，不久以後，他就做到工程師了。又不久，他竟做到了總工程師。二十五歲時，他又做了家宅營造工廠(Homestead Works)的經理。三十歲時，卡內基鋼鐵廠和家宅營造工廠都由他一人管轄。三十九歲時，他做到了全美鋼鐵公司(United States Steel Corporation)的總經理。現在又做着伯利恆鋼鐵公司(Bethlehem Steel Company)的總經理了。現在的他，在實業界裏，可算得是一個最大企業的唯一負責人，他的魄力，他的辦事方法，是誰都佩服的，他的由賤而顯，最大的原因，一是得到了一件事的時候，從來不去計較薪水的多寡，只是努力着工作。一是自信力的堅強，他得到了一個職位和許多勞動者在一處工作時，總相信自己不是一個平常的勞動者，實在是一個領袖。他不特有堅強的自信力，而且有決心，肯時時在求自信力的實現。所以他做工作的時候，常抱樂觀的態度，他覺得工作是有興趣的，工作是愉快的，無論做一件什麼工作，一定要做得很好。再加他做的事業，總是按部就班，循序漸進，從來不犯越級躡等的毛病，所以他的進步，僅屬預定計劃的實現而已。許華勃先生的成功，真是我們年青人的極好榜樣。

不要讓人
指定後
工作要自
己找

職員們希望升遷得快，本來並不是件難事。他們如果能做了一件顯示自己才能的事，或將別人認為不能做的事，辦理得著有成績，就可勝過服務多年資格較深的同事。或是他工作時，能夠忍苦耐勞，有敏捷的身手，常為服務機關的方面着想，有思想，有創造精神，高級職員，或機關當局自然會特別注意他，識拔他了。須知機關的主持人員對於屬員無時不在注意的，那一個是忠實可靠的，那一個是躲懶誤事，不可以信託的。以及職員的人品、性格、均瞭如指掌，絕難隱遁。那些只要有躲避的機會，便要躲避，必須在管轄他們的職員之前，纔肯起動工作，只要背管轄他們的職員，便肆無忌憚，空耗時間。他們自以為取巧，可以蒙蔽別人，其實是自己欺騙自己而已。任何機關的領袖，無不歡喜他的屬員，都是可以信任的，希望不論自己親在機關與否，工作都能照常進行，更希望屬員中的職位較高者能督率職位較低者共同負起，各自應負的責任。所以任何職員如果希望發展自己，那末不問在什麼環境裏，是不耍玩忽他的職責，不待上級職員的督促，隨時隨地設法為服務機關增進利益，使機關預定的計劃迅速實現。青年們，如果你要希望升遷得快，如果你希望能早早出人頭地，那末無論甚麼事，你不要等別人來告訴你怎麼做，纔着手進行，應該自己找尋事情預先完成，日常發生的事件，最好運用你的識見，運用你的判斷力，運用你的創造力，隨時解決。專等着別人來指點纔動手的人，他的能力永遠不會增進，他的個性，永遠不會發展，他的思想、見解、創造力、判斷力，永遠失去磨鍊的

機會，此等人因自己能力，不能與時俱進，無怪當局不予以升遷，永遠逗留在下級職位，甚且有被淘汰的危險。青年們，睜開你們的眼睛，找尋應該做的事，不要等人來支配，不要等人來督促。你也許以為這件事沒有在當局面前做，他是不会知道的，枉費精力。其實這是謬誤的見解，機關當局自有種種的方法，來考查職員們的工作的。你的勞績決不至於被人埋沒。

注意服

務道德

認真服務，不避勞苦，對待同事，和衷共濟，氣量寬宏，不因別人與之競爭而妬忌，凡具此等美德的人，自易為當局所器重。有這種美德的人，往往可以同那些有能力的人，一樣容易發展。有些青年，既不肯認真服務，又復遇事取巧，敷衍塞責。從不肯在規定時間以外，做一分鐘，一秒鐘，以為自己的責任已盡，而多做分外工作，並不會獲得額外薪金。視服務機關的利益，與自己毫不相干，從來不肯提出一些改進的意見來。對於同事，又很冷淡，不能推誠合作，時常還要引誘同事，和他一齊取巧。這種青年，任他有多大本領，任他受過高等教育，總永遠不會上進的。所以我們常見理應在高級職位的人，仍永遠逗留在低級職位；我們又常見很有能力，很有學識的青年，各方面都比經理高明，都比主任高明，而仍不為機關所重用。若不是他們自有缺點，自有短處，使人不能信任，使人無從重用，何至屈居下位。又有許多青年，不能上進，完全由於處事粗心浮氣，不能謹小慎微，以致經手事件，錯誤百出，無論做一件什麼事，人家總不會信他不錯，別人總要替他復核一過，就因此等短處，使人不能器重他，自滅成功的機

會真可惜極了。

做事
有始
有終

做事有始無終，半途而廢，不求徹底解決的人，最易失人信任。他們的工作最不可靠，一定是拖泥帶水，糾纏不清，無論做一件什麼事情，都應力求完備，力求徹底，如果有始無終，半途而廢，不但敗壞經手的事業，抑且自壞其品性。因為做事不求徹底，則這人的思想，一定含糊籠統，不置意於正邪善惡的判別。做事有始無終，則這人的行為，一定遊移忽略，無努力向善的決心。人而不辨正善惡，決心向上，則這人的品性行為，日趨墮落，自在意中。現在據心理學家的研究結果，分析犯罪者，失敗者的心情，大多犯着上述的缺點。職業青年們，你們假使稍有自尊之心，便當引為殷鑒，深自惕勵。現在這個時代，精神散漫，不求徹底解決的人真太多。思想含糊籠統，工作有始無終，出品粗製濫造。房子還不曾建築完工，已嘩喇地倒了；衣服還未經澆灌，合纜的綫，已經斷了，這都爲了但求了事，不計工拙所釀成的惡果。又有好些少年，對於他研究的功課，一知半解，不求精熟，考試時，鬼混一下，便算完事，此等人在學校時即養成隨隨便便的習慣，在他們出而任事時，自然沒有秩序，沒有規律，潦倒一生，終歸失敗而已。我很希望青年男女們要牢牢記住的，就是無論做一件什麼事情，一定要做成功，便是一件很小的事情，也一定要用精神腦力，勿稍苟且。從小養成這種良好習慣的人，纔能夠常常謹小慎微，遇事力求徹底解決，力求精美完備。及其成功，世界上再沒有一種別的什麼報酬，比得上你們所收穫的了。

力求完
備乃成
功秘訣

什麼事情都做得很完全、很精緻、很徹底，你的品格、你的性情，都會受着很好的影響，你的能力，也分外能夠得到正當的發展，有了這種習慣的人，他實在配做更重要、更高級的工作。準備入社會奮鬥的青年朋友們，請你們記住「力求完備」這句話，須知這是你成敗所繫的一句話呀！

二〇 特立獨行的精神

浩然
之氣

成功的人，都有浩然的氣概，他們都是大膽的、勇敢的，他們的字典上，是沒有「懼怕」兩個字的，他們自信他們的能力是能夠幹一切事業的，他們自尊他們是個很有價值的人。他們能夠自信、自尊，別人也會信仰他們，尊敬他們。失敗的人便不這樣了，他們對於自己，一切都覺得絲毫沒有把握的，他們只是依着別人的話去做，從來不敢拿出自己的主見來幹。但現在這個時代，競爭劇烈極了，擠軋得不堪設想，一個沒有主見的青年，實在不容有立足之地。現在這個時代，要想得到成功，不但要勇敢，還要大着胆子抓住時會。青年們，如果一些把握也沒有，不能自信，又從不敢冒險，那是絕對得不到勝利的。

個性和人格，是我人立身處世的大端，所以發展個性，健全人格，是我人最重要的任務。我們

發展個
性健全
人格

切勿甘心埋沒自己的個性人格，而做人家的奴役，專學別人的樣。事實上，決沒有兩個天生同樣性格的人，或偏於陽剛，或偏於陰柔，有勇於進取的人，有長於保守的人，決不能倒足適履，決不能犧牲自己的性格而範鑄成別一種模型。這樣不但爲事實所不許，而且有時還要發生不測的禍害。所以你的性格若長於木工，寧可做一個木工，不要妄想去當教員，也不要妄想去當律師，不拘做什麼職業，你只要盡你的氣力，思想，才幹，創造力來向前幹去就好了。你切不可埋沒自己的性格，事事奴役於人。

特 立
獨 行

成功的人們做起事情來，他深信自己的能力，定可達到成功的境地。他從來不模倣人家，從不依賴人家，他也從來不要期待別人的援助，一切都是他自有主張，特立獨行。他看見前面有什麼障礙了，他就設法解決，決不畏縮，決不怕難。所以任何事情，叫他担任，沒有不下決心要得勝利的。像這樣的人，纔配稱好男兒，大丈夫。

不要誤
信消極
思想

仰人鼻息的生活，不能自立的生活，寄人籬下的生活，都是奴隸的生活。奴隸生活，不是好男子大丈夫所能忍受的，我們要去做時勢的英雄，環境的主人，不要去被時勢所支配，爲環境的奴隸。我們要趨向成功和快樂，而與失敗、衰頹的思想搏戰。有一種思想，說：『人生是苦惱的，自呱呱墮地，即備嘗生老病死的種種危難。人們的成功和快樂，都是命運使然，是偶然碰到的，決難反抗命運，戰勝環境。』這種消極思想，最敗壞人類的

性靈，最會敗壞人類的事業，消滅人類的志氣，請青年們切不要說信呀。

退縮
氣餒勿
易難勿

要崇高你的品格，要增強你的精神，第一要擇定那一件事情是你所最願意幹的；第二要奮勇地補足你的缺點。什麼缺點呢？像沒有勇氣，沒有忍耐心，沒有決心等是。惟有勇敢、忍耐、決心等美德，你應該努力修養。因為這有不少力量，會使你得出乎意料之外的成就。林肯、華盛頓、格蘭特（Grant）等幾個名人，都是有積極精神的，所以有偉大的成就。他們做事，不知道什麼怕懼，而均能以勇敢、自尊、自信等美德，克服一切，戰勝一切。以你在危急存亡的時候，你不要氣餒，不要退縮，氣餒與退縮，就會使你失敗的。你要信任自己，抱着大無畏的精神去幹，自能化險為夷，化難為易。

二 自己要信任自己

能自信
纔能成
功

世界上無論那一個成功者，都是絕對信任自己的。至於庸人們，偶然受到一點挫折，便就心灰意懶，一蹶不振，而歸咎於命運的不濟。其實他們失敗的原因，多數是由於不能自信。不能自信，心靈無異已經死滅，古人說：「哀莫大於心死，而身死次之。」足見沒有自信心的人，損失的重大了。一個沒有脊梁骨的人，要站得挺直，是不可能的。

事一個人的自信心完全消失的時候，也是什麼事做不成的。班釀 (Bunyan) 被關在監牢了，但他能夠利用那紙捲的牛奶瓶塞寫出「天路歷程」(Pilgrim's Progress) 一書。密爾頓 (Milton) 的眼睛被挖，還能寫成「失樂園」(Paradise Lost) 的這部名著。這都是有自信心的人，所以雖是受到重大的阻礙，還能把他們的志願完成。人生本如戲劇，你要怎麼演，就演成怎麼樣，所以你要是一個成功者，那末你的精神，必須勇猛精進，你的態度，必須沉着有力。

務使自己的精神態度卓然獨立

成功的人，從不遲疑不決，從不唯唯否否，不多言，言必有中。他所說的，他所做的，都蘊藏着無限精力，使人難於測度。至於那些一事無成的人呢，他們的言行，懦弱無力，不但不能使人信其有成功的希望，即自己也不能信任自己。所以要使事業成功，才幹之外，缺不了自信心。青年們，從早猛省，堅強自己的自信力，務使自己的精神態度，卓然獨立，絕無依傍。如果能夠這樣做，不但你自己所能自反不縮，而且別人也漸漸會相信你是「個有能力的」。

以樂觀的能處之境

順水行舟，是平常的事，逆水行舟，纔能顯示你的身手。經營商業，在營業發達，辦事順手時，心神快樂，意氣飛揚，那是當然的事。如在生意清淡，市場不景氣的時候，收入不敷支出，處處都是困難，都是危險，簡直有不能維持之勢，這時候，你仍能高興，仍能歡喜，那就不容易了。但是舟在逆水中，更要努力使他前進，否則，不但不能維持現狀，而

且要向後倒退。所以你在困難危險相迫而來時，應該竭力鼓起勇氣來，振作精神，對人仍是高高興興的。如果你的生意實在無法挽救，你所有一些商業上的根基，摧毀追盡了，你在家庭裏面，還得高高興興，決不要現出忿怒頹喪的樣子。一個商人，最要緊的，是要有鎮靜的態度和心安自得的樣子。如果時時現出暴躁、惱怒、頹喪等樣子，便會傳染給替你服務的人員。就是顧客們，看見你們愁眉不展，以及借端洩怒的神情，一定掉轉頭來往別處去的。我們對於任何事情，都應該看看他的光明方面，不要專看那黑暗方面。市面誠然是不景氣，誠然是恐慌極了，有不少店家，誠然是倒閉了。但是你在這潮流裏面，切不可隨波逐流，狂呼市面壞極了，命運壞極了。你應該不要自餒，顯出你的力量來，一手推開圍繞着你的惡劣的境遇。試做一個轉移環境與風氣的人，試做一個鏟除惡劣勢力的人。須知成功是一株柔嫩的草，完全須以人力栽培成長的。

**轉移環境
不為環境
所屈服**

一個取得勝利的人，他的一言一語，一舉一動，都能堅強自信，毫不猶豫不決，稍有懷疑。他們自信能征服一切，創造一切，這一種人，給予人家的印象，是卓越不羣的。一見便能辨認他是精神充實，具有偉大魄力的人。至於沒有自信心的人，都是生活戰場上的失敗者。這一種人是多疑的，連走一步路也沒有堅決的態度，他們的神情舉止，根本沒有一些奮鬥掙扎的精神。青年們，如果你已找到你的適當職業，你便應把你所有的精力，才能，都貢獻在這事業上。你不要讓別的事情來動搖你的心，分散你的精神，以致將你擇定的工

作毀壞。不問這事業怎樣困難，不問這工作是怎樣不易，你總不要動搖，不要退縮，不要回頭。是自己擇定的，再不要改變宗旨，這正是試驗你意志堅強與否的時候。你要不管環境的黑暗，願息前途的失敗，憑自己的自信心，向着目標幹去，那末你的事業是可以成功的。有許多青年說：『我是絕對自信的，但是災難、危懼相逼而來，使我不得不為之屈服。』青年們，這幾句話是說錯了，須知你是環境的主人，不是環境的奴隸，你是可以轉移環境的呀！

二二 人為快樂而生

自信能
制勝一
切

有好許多人，好像是生來便能征服一切的。他們視一切事情，都是他們的命令，一切困難，都被他們能征服，他們是環境的主人，環境是可以由他們操縱的。任何偉大的工作，他們看來，是很容易處置的。這等人，自信甚堅，有樂觀的態度。任何事情，只要他們肯負責的話，不特能夠做到而且能夠做得很好。「難」之一字，這般人的字典上是沒有的。也有許多人，常常怕失敗，對於自己的能力，又沒有一些自信心，無怪要失败了。所以希望在世界上幹一番大事業的人，應該絕對信任自己，相信自己已為成功而生的，成功是與生俱來的特權，這種特權，就是在極惡劣的環境裏，也不會剝奪的。

人體有機
事業成功
的機構

做父母的，應該教子女相信自己有成功的力量。做教員的，也應該讓學生有自信成功的良好印象。著者得到相當的成功，全靠專門學校時，得到教員的一番鼓勵，到現在，還是很能使我奮發興起的。哥德斯密斯 (Goldsmith) 原是什

麼功課的成績都低劣的，大家對他都是非常失望，惟有他的教師很信任他，在行動與言語上，時加以鼓勵，後來竟成一個名滿天下的大詩人。有許多成功者，完全是靠着他們的父母、教師、朋友鼓勵所致，當他們做事遇到困難，心灰氣餒，想擺脫不幹時，但是被他們信任的人，對於他們有厚望的人的一番鼓勵精神，往往重又振作起來，努力從事了。所以予人的最大幫助，並不是金錢，也決不是其他物質，乃是歡欣的言辭，樂觀的思想，同情的表示，懇摯的鼓勵。這種種，不特能幫助朋友，而且可予自身以很大的助力，授者比受者所得，往往更重要得多呢。人體好似一副機器，這副機器，是爲了成就奇蹟而來的。如把人體加以解剖，那末委實是爲了成功而生的。每一根神經，每一股筋肉，每一件機官，甚至每一個細胞，沒有一種不是有很高的效能的。沒有一樣不是有很大的用處的，沒有一樣不是可以使你達到成功的目標的。

成功的精
神足以添
奮精神健
康身體

失敗的思想，不但使精神頹廢，抑且使身體損傷。如果你沒有成功的自信心，常常抱着失敗的思想，只是埋怨自己的運氣太壞，不肯像別人一樣努力，希望成功。這樣你感覺世間的一切，都抑鬱無聊，悲憤填膺，而身體也無形中日漸衰弱。你

如果抱着成功的思想便不然。成功的思想實在是一服使你健康的大補藥。有許多人的身體，常常不很健康的，他忽然出乎意外，振奮自己的精神，要把某一件事幹成功，於是他的身體，忽然大大的康健了。身體健康了，心理也起了反應，就不復抑鬱無聊，毫無精神，一變而為一個生氣勃勃，身體健康的人了。

成功思想
予人以奮
生命

生命的人了。

抱着一定要成功的思想，你的體態頓時神氣活躍，一切疑慮、畏縮等精神病態，都勿藥而愈，好像旭日東升，霧氣盡消一般。這樣與奮的力量會像電流般的，周流你的全身，使你全身每一個細胞，引起一次大革命，使你一變而為一個有了新

莫大之軀
莫大之軀
莫大之軀

七尺之軀

上帝從來不造一個祇能失敗，不能成功的人，也從來不造一個祇能受苦，不能享樂的人。我們身體的各部組織，各種器官，各項系統，神妙無匹，靈動異常，都是使人成功，使人快樂的有力證據，有力暗示。所以我們如果辜負這靈妙的機樞——而自甘墜落，自甘失敗，日趨下流，真是莫大的恥辱。

一三三 直捷爽快

直捷爽快
為成功人
的成功原因

任何成功者，無不有一種基本的成功原因。什麼基本的成功原因呢？就是言語行動無不直捷爽快。一件事情到此等人手裏，不會遲疑不決，畏首畏尾，總是排闥直入，徹底解決。任何事件，決不多廢無謂的時間，而已能抓住此事的要點，解釋得清楚明白。從來不會噲哩噲噉，說些無關重要的話，使時間無謂糟塌的。成功人最感討厭的，就是有些並沒有大不了的事，而闖進辦事室來說東道西的人。這種人老是嘮嘮叨叨的說無關重要的話，人家聽得已經不耐煩，他還沒有把跑來究竟爲了件什麼事明白的說出來。有許多人，原是有很有價值的意見，可是因爲犯了不直捷爽快的弊病，往往使人不能明瞭而加以接受，有時竟使人聽都不要聽。一個很有辦事能力的人，一個領袖人物，一個工廠或是商店的主持人員，他們對於時間是很珍貴的，從來捨不得耗費在毫無益處，毫無意義的閒談上去的。所以直捷爽快，是每個成功的人所必具的成功原因。

無謂的過
時徒損失
時機而已

有許多人的失敗，就是因爲一事到手，不能直捷爽快的求出一個很有效率的結論來，他正在預備怎樣怎樣的時候，大好機會早已錯過，等到他要着手去幹，

機會已失，當然不能成功了。有許多青年，畢業於專門學校，並且得到了學位，人家對於他們都感到很好的印象，承認他們是有為的青年，是大有希望的青年。可是，他們不能爽快快快下一判斷，定一計劃，這裏罷，那裏罷，這樣罷，那樣罷，游移無定。他們自己也不知道如何是好，他們好像時刻都在打算要做一件什麼事似的，卻又立刻着手進行。有時他們也好像真個注意到某一件事的重要之點了，但是還不會着手，便又放手了。像這樣真不知有多少，環境優異，得天獨厚的人，而使他們的朋友、親戚、和自己失望。他們祇因沒有直捷爽快的精神，就不能找到成功的基本原因，把他們的才幹舒展出來。所以要是犯了不直捷爽快的毛病，那末任你有多大能力，任你受過怎樣高深的教育，任你有多大的勢力，任你多大的聰明，決不能有偉大成功的。奧格登（Robert C. Ogden）說：『青年人的不能上進，最重要的原因是由於他們有多說話的習慣。一個不很開口的人，一個多思想少說話的人，以及比較深沉的人，往往能夠成功。』有人以成功的祕訣，去問范特比爾（Commodore Vanderbilt），他的回答是：『閉着你的嘴。』上面的話，都是經驗之談，希望成功的青年，千萬不要漠視呀！

二 四 愛 惜 時 間

時 者
金 也

「時者，金也。」所以成功的人，對於他們的時間是很寶貴的。一個事務繁忙的人，他們有許多急待解決的問題，當然要把時間愛惜。如果有人要學他們金子買不同的光陰費掉，那時他們老實不客氣的要向你下逐客令了。一般長於幹才的人，都能隨時有敏捷的決定，客人通告來了，準備接見多少時間，早已胸有成竹。美國前總統羅斯福，便是此中人之一。客人走進他的辦公室，如果闊別多年久未相晤的，握手寒暄後，便問明來意，並聲明還有許多好友都等待着。因此，他的來客，都簡捷了當的把他們的來意說明以後，就毫不逗留，很快的退出去了。有一個某著名會社的社長，他有隨機應變的才能，他接待客人，是很有禮貌的，客人去見他，他一會兒便能引客人談到接洽的事情上去，事情接洽以後，他就很恭敬的站起身來，與來客握一握手，告訴他實在沒有時間可以久談，非常抱歉，他這樣的接待客人，前後所費，雖不上五分鐘，但來客並不覺得冷淡，並不覺得無禮。有許多大銀行行長，保險公司經理，是都有這種才能。還有許多大企業家，從來不多話的，從來是說一句話，算一句話的，從來把時間看做最寶貴的東西，不肯讓時間給不必要的、事情白白的侵害耗費的，這種種敏捷而又簡當的人，

不免有未能盡如人意之處，但是他們做事，要幹出一些成績來，不得不如此。他們相信職業上的紀律，要和軍隊的紀律一樣嚴肅，與職業無關係的人，實在用不着同他們周旋的。

處理事務力求簡捷

商人們最有價值的習慣，便是同別人處理任何事務，都能非常簡捷。能這樣做的人，纔是個成功者，這處事簡捷的重要性，惟知道時間寶貴的人纔能明瞭。現在商界裏，處事真能很簡捷的要推摩爾根 (T. Pierpont Morgan) 了。摩爾

根也有許多反對他的人，都責備他太傲慢無禮。這些反對他的人所以責備他，實在是不知道處事簡捷，是一種商業上的紀律，所以錯怪人家。直到現在，摩爾根依然上午九時半，就到辦事室，到下午五時左右纔離開。有人替他計算過，他的一分鐘要值二十元，但是他自己覺得還不止此數。人家要和他談話，除非關於商業上特別重要的事情，否則要求五分鐘的談話也不易得。他從來不坐在私人辦事室裏，他從來不用祕書，他總在一間總辦事室裏和許多職員同坐在辦事桌旁，他一面要做聯合的工作，一面還要擬定他的大計劃。你要是有生意上的事去找他，那末立刻可以找到。如果你沒有充分理由，到他辦事室去找他，他一定要皺眉拒絕的。摩爾根還有一種驚人的本領，客人走到他前面，他一打諒，立刻便會知道客人的來意。客人和他談話，用不着旁敲側擊，他一會兒就可知道底蘊，所以他能節省不少的浪費時間。要是有人並沒有一些關於商業上的接洽，不過想去白費他一些時間，那末他決不會讓自己來做這種人的犧牲品。青年們，你們看摩

爾根對於光陰，這樣的寶貴，所以有驚人成就。「尺璧非寶，寸陰是競。」希望成功的青年，記着這句格言吧。

二五 保重身體和精神

從早準備
以應付緊
要關頭

一個立志要造福人羣創立大功的人，爲了要在生活奮鬥的劇烈戰場上取得勝利起見，時時在準備，刻刻在操練。正如體育專科學校裏的運動員一般，時而練跑，時而練跳，準備爭勝於一日。體育專科學校裏賽船的人，爲了爭取他們的榮譽，天天在那裏苦練，刺激性的食物，雖想吃而不吃，只是揀那些可以增加強壯筋肉的食物吃。他們強迫自己遵守着有規律的飲食、睡眠、以及工作、休息。這樣他們的神經，纔能漸漸敏捷，生氣纔能漸漸振作，體力纔能漸漸強壯，他們爲什麼要這麼苦練呢？他們的飲食、睡眠、工作、休息，爲什麼要受這樣嚴格的節制呢？他們爲什麼要過這樣死板板的生活呢？一言以蔽之，是爲了將來一場二十分鐘的競賽，因爲這短短時間的競賽，是勝利所繫的。有許多沒有經驗的賽船員，對於這般肯認真練習的賽船員舉動，抱着鄙視的態度，以爲這樣的受苦，有甚麼意思呢？爲什麼不享受一些自由快樂呢？於是如何準備，如何操練，都不在他們的腦裏。後來遇到緊急關頭時，遇到競爭劇

烈時，一切榮譽的獎賞，都到了那些曾經受過苦的人們手裏，都到那些不避嚴格限制的人們手裏，他們在這時候纔追悔，怎麼不從早準備，從早操練呢？爲什麼不早一些多化些苦功，增強自己的能力來應付緊急關頭呢？

精力須
用得適當

我們的腦力，我們的體力，都要善於應用，用在適宜的地方，有許多人將他們的體力，白白花掉，將他們的腦力，也白白糟塌，真是可惜極了。在準備成功的人心目中，雖要將精力用在獲得效果的事業上，但是事實上最會浪費糟塌的，還是精力的。至於人們浪費腦力，更有千百種的途徑。如時常惱怒，焦燥，憂愁，煩悶等，使人腦力最驚人的損失。還有人們，沒有一個是能感覺滿足的，就是他的事業，已到了較有成就的地步，仍是要向前急進，以求更有發展。所以往往把有限的精力，來做過度的工作，而忽略了滋養的飲食，甜適的睡眠，以及健身的運動。結果，神經衰弱，疾病叢生，這非用多年可貴的時間來休養，是不能恢復的了。更有許多缺乏自知之明的人，工作漫無節制，將不急之務，努力攪幹，使腦筋疲乏不堪，至重要工作，反不能着手去做，重要事情，反不知如何解決，把一生的希望斷送，真是何苦呢？須知任何事情，都要有強健的身體精神來應付，纔有成功的把握。青年們，如果不把戕賊心身的種種事情，力求避免，那末你雖有雄心，雖有堅強的意志力，還是不能自己拯救自己，使免於失敗。我們常見有些人，原是個很有希望很有作爲的人，起初就業時，腦力堅強，身體結實，能力也很好，虎虎有生氣，

而又有快樂的人生觀，真使人羨慕極了。可是不久，他們成功的敵人——酒肉朋友以及種種罪惡，纏繞他們了，於是身體破產，精神破產，再也不能把他們的工作，做到滿意的地步。從此他們自信心摧毀了，自尊心消失了。他們對於自己已經沒有了信任心，別人對於他們當然更不會信任。他們既不能自信，便做做這事，幹幹那事，到處碰壁，一事無成。從前原是個有希望有作為的人，現在却變了一個完全無用的人，他們年未三十，已是暮氣陳陳。一着之錯，遺害終身，怎可不謹慎呢！

潛意識
有損於
精神

青年們，你們如果時時要吹毛求疵的找錯；你們如果覺得在你們四週的環境，都是使你們氣惱的；你們如果遇着一些小挫折便認為大刺激；你們如果遇到一些細微的事，便覺止不住你們的煩惱；你們如果在職務上有一些什麼錯誤，你們便暴躁萬分，紛擾不堪；這樣自尋煩惱，徒然使你的精力受損，使你的精力不濟。嗜好太多，也可以使你們的精力，很快的枯竭。夜夜娛情聲色，夜夜酒食徵逐，非至半夜三更不能入睡。像這樣的妨礙，你們的睡眠時間，能使你們白天裏頭昏腦脹，現出非常怠惰的情形來。你們自清早起，終日感覺不快，易於惱怒。一天到晚煩悶焦躁，不容你有舒適的時候，精神上所受的損害，自不待言。或是爲了你們的職務，爲了你們的家事，爲了你們其他的事，你們都不能自尋快樂，只覺得惱怒焦躁，那末你們也自己戕賊自己的精神了。須知煩惱最易使心靈上發生惡影響。你們如果犯着的話，應該找出原因來，去掉他。不然，只有讓牠糟塌你們的精神。

規律生活 能增進成 功的力量

一架破機器，決不能製成優美精良的製品，你如還要勉強施用，那末越用越壞，一定壞到不可收拾的地步。有許多人，雖肯努力工作，但不明白用破機器，越做越壞的道理，神經細胞已經疲勞到一些生氣也沒有了，還是要做工，那當然要發生危險了。就是一架很優良的機器，要是機器油用完了，決不能運轉得很好。我們全身的組織，也是如此，如果有點不和諧起來，不加以一些適當的修理，不把油加進去，決不會有好成績的。有許多人，他們的身體，並不怎麼強壯，但是他們的生活，很有規律，在一定時候進餐，一定時間睡眠，睡眠時間也很充足，他們從來不肯讓什麼事情來耽誤睡眠時間，或是破壞他們的飲食與運動等規律生活。所以他們成就的事功，往往比聰明強壯的人多。由此看來，有規律的生活，真能增加我們成功的力量，我們應該要養成規律生活的習慣。此外對於戶外的遊息，也要多多的注意，因為這是最好的加油辦法，能使我们神清氣爽的辦法。要是不這樣，要想做出續繼不斷的優良工作來，是絕對不可能的。青年們，你們覺得你們的氣色不很好的時候，覺得有些不如意的時候，覺得生活乏味的時候，覺得對於什麼事情，都不能像從前那樣十分有興趣的時候，你們就應該多多的休養了。你們須到鄉間或戶外去運動了。你們如能這樣做，你們以前的興緻精神，一定是能恢復的。花幾天工夫到鄉間去，或者是隨便運動運動，或者是爬爬山，或者是在草地上走走，那末在你的腦際所印陰沉黯澹的畫面，都會滌盡而消逝的。你的精神，也會恢復得很輕鬆爽快的。

一六 努力自愛

精力乃事業成功的資本

任何人要得到快樂的生活，一定要靠自己的身體。換句話說，對於自己的身心，你須得小心翼翼的注意。有許多人自己戕賊自己，日常飲食起居，都是非常大意，他們連吃飯也很隨便，從來沒有規定的時間。對於睡眠、休息，也都不很注意，將保持身心健康的衛生規律，一概都破壞得乾乾淨淨。所以未到中年，頭髮已經白了，神經也衰弱了，身體上任何機關，都現出不健全的病態。原是個雄心勃勃，很有作爲的人，現在變成這樣的結局，真是太不自愛了。本來一個人生在世界上，祇有兩條路可走，一條路是過那種愚拙的、輕浮的、不謹慎的生活，使自己的壽命短促。早夭。一條路便是遵守健康規律，長保身心的健康，以享天年。體力和心力，最可寶貴，沒有什麼可貴的東西，能像身心健全這樣幫助我們，使我們可以在世界上專業進步得快。所以無論怎樣，我們對於體力和心力是要設法保持康健的。有許多自以爲很經濟、很精明的人，爲了要省一些錢，從不給自己一些富於滋養料，助長精力的食品。他們往往喜歡跑到飲食舖子裏，忽忽忙忙的，進些粗劣的食品。在他們的意思，以爲可以省一些錢，省一些時間，其實把自己的健康忽視了，真是莫大的損失。一個預備要成功的人，是決不幹這樣似經濟而

實不經濟，似精明而實不精明的辦法。他們是竭力使自己體力增強，腦力充足，使自己生氣勃勃，幹起事來，既迅速，又有效果。

勿虛
精耗
力

有許多人，因為對於自己的身心太不注意了，以致他們的結果，或是只有一些平常的成就，或竟葬身於失望及災殃裏。我們的身體乃生活精力的貯藏所，但他們常將貯藏所，鑽上許多窟窿，使成漏卮，讓他們的生活的精力漏去。如睡眠不足，不常在戶外運動，飲食缺乏滋養料，工作無適當調濟，這種種無一不是洩去你們精力的漏洞，無一不是劫奪精力的漏洞。他們若老是這樣的不注意，成功當然不會有希望的。

注意自己
的態度
和
姿勢

一個人身體的態度和姿勢，都得隨時留意。因為這和你的儀容和健康，是有很大的關係的。我們上街去，對面來的人，雖是不認識，但是我們一下子便可以知道他是一個陸軍的軍官，或是海軍的軍官，軍官的態度和姿勢，是美好的，是任何人所敬佩的。要態度好，姿勢美，並不是件難事，除掉天生殘廢外，隨便那一個人，只要注意幾條簡單的規則，只要留心練習幾種容易的動作，都能有好的態度和美的姿勢。什麼是簡單的規則呢？就是你無論走着，站着，應該將你的身體常常挺直，越挺直越好；雙肩要向後一些，胸部要稍稍挺起一些，下頰要稍稍垂直，貼在頸部。站着的時候，要站正，不使重心落在腳尖上，也不使重心落在後跟就是了。

體態的姿
態能影響
人們的心

藝術上最重人體美，因為人體的自然曲線，最為美觀。所以我們要態度好，和姿勢美，務須舉動自然。我們走路時，兩條腿不要過於強直，過於顛跳，要顯其自然，讓腳趾先落地。兩臂也要很自然的前後擺動，不要矜持，也不要急遽。有許多人，坐着時，腰背往往是彎曲的，一天到晚都是攤在椅子上，或是沙發裏，所以站起來或是行動時，怎能有好態度和好姿勢呢？而且懶散的姿勢，會影響人們的心地，精神和思想，也都會因姿態懶散而懶散的。身心的關係本是異常密切，有一部份不健全，別部份定然受其影響。學生們要是坐得不端正不挺直，沒有一個能好好的讀書，好好的寫字，好好的思想的精神，立刻會同身體同樣頹廢。有許多人，有躺在牀上讀書的習慣，或是只要可以隨隨便便的躺下來，便躺下來了，或是倚在椅子上，蹣跚起來，這種種不良的習慣，都能影響於精神的。況且彎腰曲背，是可以使呼吸器官循環器官受到障礙。因為這種姿勢，非常有礙於肺臟的呼吸，血液的循環，心臟的工作。此等官能，如果工作失常，便要使身體發生疾病。青年們，你們的軀體必定要挺直，你們必定要有莊重的態度。無論在什麼地方，穿什麼衣服，都不要改變他們的健美姿態。一個工程師決不願貪圖省事，聽他的機器受損，你們應以工程師的視機器為法，決不要有損於這副靈肉交響的機器呀！

二七 精力至可寶貴

**耗損精力
即耗損發
展的力量**

任何人，都有相當的精力。但是有許多人，往往把有用的精力，並不用在有益之處，所以對於他們的事業，毫無裨益。我們如能不把精力隨時隨處浪費，非要到必要時決不妄用的話，那末真不知要成就多少奇蹟。我們時常可以見到許多青年，把他們的精力浪費，好像取之不盡，用之不竭。但人的青春，是很易消逝的，到了中年，精力漸漸枯竭，將被社會淘汰的時候，他們纔恍悟從前實在不該把可貴的精力浪費在耗損精力的事情。耗損精力，同時一定耗費創造力，缺乏了創造力，要想得相當的成功，是萬萬不可能的。有許多青年，以為偶爾去尋一些低級的娛樂，偶爾做一些浪漫的放肆，偶爾犧牲幾夜睡覺，真是件小小的事情，與自己事業的成功，沒有多大妨礙。他們不知道這樣實在要耗損巨量發展事業的力量。

**身心的關
係至為精
密靈敏**

我們靈肉交響的軀體，體力與心力，關係很是密切，作用複雜極了，美妙極了，靈敏極了。要是一部分有病，頓時會影響全部的。孟子說：「胸中正則眸子瞭焉，胸中不正則眸子眊焉。」當人做了暗室虧心之事，言語無形中吞吞吐吐，行動無形中畏畏怯怯，雖要隱瞞，可是處處流露淨盡。一個反復無常和毫無主見的人，對於無論什麼問題，

總是沒有一個堅定的主張，就是對於自己有極大影響的精力，也是毫不寶貴，任情浪費。直至精疲力盡，自己應幹的事，不能再幹，要想挽回，再也不能挽回的地步。更有脾氣剛愎的人，他的情感隨時要爆發得不可收拾，非至他們的神經組織，異常疲憊，甚至完全麻痺，幾同死滅。這樣的踐踏自己的身心，使全部頹廢，至足痛心。

晏安
鴉毒

生氣勃勃，精神飽滿，有胆識，有冒險性的青年，是到處受人歡迎的。因為凡屬有為的領袖，無不希望有有為的屬員。希望屬員能和他一同冒險，一同進取。使屬員們能幫助他發展已有成績的事，或幫助他挽回行將失敗的事業。反之，沒有冒險進取精神的青年，非特不能有止進的希望，並且將被人鄙棄，就是要得到一個職位，也很困難的。有許多人的不能成功，全是壞在貪圖舒服。他們不願意早起，以為睡在牀上是舒服的。他們覺得天氣很冷，又像要下暴雨了，便不願出去，以為在家裏或是辦事室裏，是很舒服的。於是無數的好機會，都交臂而失。這一般人所希望的，是不願費一些力，只願舒服。任何事，任何人，都不能引誘他們，只有舒服纔為他們所貪戀。有不少的人，終生只賺得一些很微薄的薪水，終生蹲在生活之梯的下面一兩級，其原因完全是為了不能忍受一些苦，不能忍受些困難，被舒服這惡魔所作祟的。有許多人，為了前途的幸福，無論怎樣，決不願意貪戀舒服，無怪他們的事業，要大有成就的了。成功對於任何人，無分彼此，均予以同一機會。你能努力，向上進的路上跑，定能成爲一個成

任何人均
有同一的
成功機會

功者。英國有個瞎子，因為能將他的才能盡力施展出來，不讓機會輕易失去，便成了一位名滿天下的大音樂家、大慈善家、大數學家，得到許多人的敬佩。這是給我們很好的榜樣。青年們，你如要成功的話，那末無論在什麼環境裏，要把你所有的能力一齊顯出來，無論在什麼時候，一定要準備着充足的能力。如果你能這樣做的話，那末遇着困難，絕不畏縮，反以困難為另一條成功之路的起點，反以困難為另一種新努力的轉向。雖然也許不免要經愁悶、苦痛和灰心、失望，但是你若已下了最大決心，一定會幹成功的。

二八 儉可養廉

浪費金錢
足以敗德
喪身

有許多青年，從來沒有儲蓄的習慣，雪茄烟，戲院的門票，……把許多金錢，都化在 unnecessary 的事情上。等到年老力衰，因為以前沒有儲蓄，就受盡苦楚。這一般青年，誤信「黃金揮盡還復來」這句話。所以當他們初進社會，就把錢亂化，以為如此可以討好人家。他們歡喜出風頭，他們歡喜人家恭維他闊綽，羨慕他金錢，能像河裏的水一般，去而又來，不會斷的。他們去看女朋友，一定要費了許多錢去買很多很多的東西來獻給她奉承她。我想這個女子，要是真的做他的妻子，那末決不會幫助他成功的，因為他已把她引壞了。一個

青年有了這樣但求虛榮的事，既要捧場面，又要維持生活，當然的，要感到入不敷出的困難了。收入既不能應付支出，於是不得不用不正當的手段，做侵吞公款勾當了。久而久之，用途一天大一天，侵吞公款的數目也一天大一天。這時，非特易被人家發現你的不正當行為，而且定受良心上嚴厲的呵責。於是輕則事業失敗，生活不能維持，重的竟把生命犧牲。所以我們要得真實的快樂，第一應拋除虛榮的習慣，衣服但求整潔，不必求時式，傢具但求適用，不必求華麗，一切臭架子都不要擺。第二要遏制自己的慾望，千萬不要老是想着的都要弄到手。第三律身謹嚴，戒除浮華的嗜好。

浪費於前
的必受苦
於後

當用則用，不當用則省，這是最正當的辦法。有許多青年矯枉過正，一味慳吝，那又爲人情所不許。不過與其奢侈，還不如慳吝。因爲一個慳吝的人，或者還有一些希望，要是揮霍成性，視金錢如土芥，是決不會有絲毫希望的。「天有不測風雲，人有旦夕禍福。」「積穀防飢，養子防老。」所以任何人從小就要養成儲蓄的習慣。有許多少年，從不積起一文錢來，到中年後，不名一錢，職位也失掉了，朋友也避不相見了，我們時常看得見他們到處在謀事，只要碰見一個朋友，便開口借錢，說是運氣實在太壞。他們沒有工作做了，吃的東西當然沒有着落了，衣服也遮不住他們的身體了，強悍的流爲盜賊，懦弱的沿門求乞，結果，不能終其天年而餓死凍死，爲犯罪而死。爲了忽視儲蓄，致有如此結局，好不可怕呀！現在還有不少人，

只能勉強維持簡陋的生活，再也不能向前發展，就因為他們在以前不願意節儉，多吃一些苦，老是想過快活的日子，只要有錢，不管東西需要不需要，一定要買，便是負債，還是要買。這種不能從早把慾望制止，一定要在後來受苦。

用財無度 有自絕生 路的危險

用錢無度，任意揮霍的人，從來沒有成功的。所以關於金錢出納這件事，青年一定要有一個限度。你的付出，決不能讓牠比收入多，要養成收入超過付出的習慣。無論何人，一定可以恃收入過活的，維持生活的費用，決不怎樣高，所高的都是奢侈費。吸之有害無益的捲烟，各種麻醉神經的酒，低級趣味，毫無價值的娛樂，以及賭錢打牌，摹仿別人的浮華等等事情，都是使青年們負債疊疊的原因。所以青年們對於奢侈的生活，應該絕對摒棄。有許多人，爲了要人家說他一聲摩登，爲了要稱心如意的飲啖穿着，一天到晚全被虛榮浮華所役使，追求物慾，一定要忘卻應幹的事業，結果，竟至債臺高築，地位低落，好似夕陽已經西沉，越走越暗，一切希望，完全消滅了。

種惡因 者得惡 果

那些不能量入爲出的青年，也有中途覺悟，想計劃恢復，以爲現在雖是在日將西沉，但不久的將來，天就要明亮的。此僅爲自欺欺人的話，當你在春季時，播種下去的種子，如是莠草，收穫的自然還是莠草，除非所播種的是五穀，秋收時纔可

充實你的倉庫。所以你要前途是悲愁的還是歡樂的，在下種的時候，是切不可大意的。

二九 儲蓄的重要

省儉與
慳吝不
同

省的
儉
義

省儉和慳吝，普通都看做一樣的，其實，其意義絕對不同，省儉的意義是當用則用，不當用則省。慳吝的意義，是不當用的固然不用，就是當用的也是不用。

做生意賺錢，當然需要資本，資本不論多少，最好要自己所賺逐漸積蓄起來的，切不可負債以充資本，所得利潤，徒然為債主掙取。經商尚不可舉債，若舉債以充日常生活費用更屬不可。有許多人拿賺來的錢，任意浪費，浪費了不夠，向人告貸，東移西挪。欠人的債，欠借不還，一旦生病，一旦失業，更要累及他人。像這樣的人，要是能省儉一些，決不至自害其身並連累他人，失去人類最高貴的自尊與獨立精神。奢華揮霍的害處，真足發人猛省。「省儉」兩字的真義，常被人所曲解。一般人認為省儉的意義，是單指保守金錢，不用出去而已。但納斯欽（Ruskin）的解釋，認為不是這樣的狹隘，是指怎樣適當的用途，而且並不專指金錢一事，一切的事情，像僱用職員要怎麼使其操作，食品要怎麼處理，房屋要怎樣佈置，時間要怎樣支配，務使各得其當，什麼都不糟廢。

儲蓄為
成功唯一
原則

作精神。所以任何青年，如能養成儲蓄的習慣，對於成功的幫助是很大的。

充實投資
的力量無
過於儲蓄

以充實投資的力量，是無過於儲蓄了。阿斯忒 (John Teob Astor) 也說過，他後來掙得的十萬元，是要比先前初得一千元容易得多了。就是因為他能把初得的一千元儲蓄起來，以之為開業的資本，後來纔能很容易的掙得更多的錢。要是他不把初得的一千元儲蓄，恐怕他潦倒一身，早已貧困而死了。

養成訂約
記帳存款
銀行的習
慣

有許多人們，對於任何事情，都是隨隨便便的，都是糊糊塗塗的。他們從不立契約，訂合同，所以證據不充，手續不清，不知道將幾許金錢損失。一個在社會上幹事業的青年，要是養成訂立契約，合同的習慣，那末，人我的經濟關係清楚確實，對於他的成功，真有極大的幫助。他們如能再知道儲蓄的重要，那末幫助他們的成功，是更大了。任

關於成功的秘訣，李甫頓先生 (Sir Thomas Lipton) 認為節省是首要緊

的。大概能省儉的，都能儲蓄。儲蓄是成功的唯一原則。儲蓄能使人保持獨立自尊的精神。儲蓄能使青年人很穩固的立足於社會。儲蓄能鼓勵人們前進，能使人振

「聚沙成塔，」 「集腋成裘，」 不論什麼事情，都是由微而著，由小而大。現在

許多財富的人，因為懂得這個道理，當初一有了錢，從不浪費，就儲蓄起來。起初雖是為數無多，後來愈聚愈多，愈多愈快，纔能開業，做大生意，以致有現在的財富。所

何青年，如能隨身帶一本小冊子，把用去的錢，清楚仔細的記起來，那末可以把浪費的壞脾氣改掉。否則到錢沒有的時候，所有的錢用在什麼地方，連自己也莫明其妙了，不知不覺間犯了揮霍無度的毛病。同樣一個小孩，住在都市裏的，要比鄉村裏浪費得多。這是什麼原因呢？因為都市裏有許多騙小孩錢的場所，像那玩具鋪，糖果攤等等，引誘小孩把錢浪費。在鄉間要比都市裏少得多了。而且鄉間的小孩，比都市的小孩，把錢看得鄭重。鄉間的兒童，以為錢有錢的正當用途，要是拿來買一件玩具來玩，或是買些糖果來吃，不過得一時的高興，認為是不值得的事。他們袋裏有了幾文錢，便好好保存，非常珍視。等到積成一塊錢的時候，更亟求適當的處置。他們的父母，又都知道這儲蓄的重要，往往把這種知識灌輸他們，叫他們把錢存進銀行裏去。不像都市裏的小孩，得錢容易，用去也隨便。最易使人養成浪費的習慣，無過於隨身帶錢，而不把錢存放在銀行裏，登記在自己的摺子上。隨身帶錢的人，使用時，不免失於輕易。因為身邊有了錢，看見一件東西，不管有無用處，只要自己歡喜，便伸手進袋拿出錢來買了。比一定要到銀行裏把儲蓄的錢取出來，真要省事，真要便當。所以我們一時用不到的錢，最好存放在銀行裏，那末要買什麼東西時，一定要向銀行裏去取，不到銀行，便沒有錢。沒有錢，有時候便就止住不買了。佛蘭克林說：「一個人要是能夠把用去的錢少於收入，那末他已經懂得致富的祕訣了。」他又說：「一個人要是勤勞做永久的伴侶，要將可靠的收入款項中，留出一部錢儲蓄起來，那末袋裏決不會常常空空的，也

決不會受債權人的侮辱和欺凌，也決不會爲了飢寒交迫而夭其天年，「青年們！這真是金玉之言，要免除經濟窘迫的青年們，快快立刻實行吧。」

涓涓之
水可成
江河

有一個家境很好的父親，他囑咐他的兒子在初習印刷術時，住在家裏，並且每一星期，要把賺來的錢裏，拿出一部份貼補家裏的伙食。那個兒子認爲這辦法是太嚴厲了，因爲他所能得到的酬報，實在太久，專供自己不可少的消費，還不夠應付。後來這個兒子要做一個印刷廠的老闆時，父親就把貼補的伙食費，全部交給兒子，作爲經營事業之用，說明以前向兒子所取的伙食費，並不是真要他的錢，實在是爲了要替他儲蓄起來，以備需要時用的。這時的兒子，纔明白父親的用意，異常感動。兒子的許多同伴，都是錢一到手，就任意浪費的，現在都爲貧窮的惡魔所纏着，惟有他可以創立事業，沒有多年，他竟做到全國很有名的印刷家。所以任何人只要有一些儲蓄款，都可以取得財富。不要以爲區區之數，何必去麻煩，須知涓涓之水，是可以成爲江河的啊！

寧接餓
不負債

青年們，省儉的習慣，你們是必須要養成的，否則，債主上門，無法拿出錢來還的時候，怒心吊胆，好像套在一根鐵鏈裏，精神上的苦痛，是難於忍受的。「寧願餓着肚皮，不可負債。」這是「窮困的李佳」所說的話。的確，寧可爲了貧窮，忍受一些不方便，犧牲一些暫時的幸福，剝奪一些暫時的歡樂，切不可把自己的廉潔、忠實、榮譽、人格，葬

送在永不能翻身的泥淖裏去纔是。

三〇 怎樣經商

有才能的
人常被企
業家爭相
羅致

最有價值的賺錢方法，是莫過於經商。所以無論何人，要是懂得經商的方法，一定可以獲得贏利，一定不會失業。要做一個成功的商人，起初不妨從小規模着手。譬如做保險生意的，起先應設法做到本埠的經紀人，經紀人做得著有成績，便可漸漸的升任為經理了。這樣逐級升遷，由本埠的經理而為一區的經理，由一區的經理而為一縣一省的經理。如果他的商事能力，確是很強的話，那末毋須經過長久時間，便可以至總公司中去服務。他的逐級升遷，要是真的由於服務的努力，那末起初薪水雖是不多，但是他能得到分紅，得到傭金，就這兩項合起來，他的收入，往往已屬可觀。他得到這樣的結果，當然是由於他經商方法的高明。有時候，他會成這保險業中很有魄力的人，於是有些別的公司，為了業務競爭的緣故，情願出高的薪水，聘他去服務。不久以前，有兩個公司，為了爭聘一個代理人，竟涉訟法庭。原來僱用這個職員的公司，說是和他訂有契約，不容中途背約，去幫別家的。由此看來，經商方法高明的人，多麼使人爭於羅致呀！

經商方法
法中最重要的
重誠實

經商方法，是應得努力覓得訓練的機會的。經商方法怎樣訓練呢？最要緊的是要忠實，要精明，要有禮貌，要有策略，要能隨機應變，要能謹慎小心，要有巧妙的應付方法，要有絕對不可動搖的自信心，要對於所售的商品有充分的知識，還要對於一筆生意，有迅速成交的本領。這所說的幾點，尤以忠實最為重要，萬不可忽略。如能再加以謙和有禮的態度，那末不論從事任何商業，都能夠成功的。不過這種訓練，要求速效很不容易辦到。唯一的辦法，要隨時隨處，悉心注意，或可以得到相當的成就。

應反躬自
省失敗的
原因

事實是矛盾的，成千成萬的職員，都在找職位，但同時有許多企業家正在尋求助理推廣業務的人。這成千成萬找職業的職員，老是說：時局不對，市面蕭條，經濟恐慌，營業實在無法維持等種種消極話。其實任何企業家，從來不管時局怎麼樣，市面怎麼樣，總是要用人做事的。你的不能找得職位，你的不能將貨物推銷，實在是對於經商的方法太短絀了。青年們，你要是在世上想做一些事情的話，那末一定要抱着非幹成功不可的精神去做。切不要怨天尤人，而不反躬自省。你若只求自己卸責，而委過他人，須知這便是你腦中的失敗種子呀。

三 生活務有秩序

商店貨品
應有組織
的管理

任何商店，一定要有很正確詳盡的簿記表冊。對於存貨，更要有有組織的管理，那末業務纔能發達。在小城市裏的商店，固當如此，在大城市裏的商店，更要這樣。否則，非特有失敗的可能，而且失敗以後，原因何在，也無從知曉。

無組織的
管理商品
商店必受
莫大損失

有許多商店，對於貨品，從沒有適當的管理方法，總是亂七八糟的隨意放置。一個店員，要去尋找某一件貨品的時候，一定要費許多時間纔能找得。這種毫無組織，毫無秩序的生活，真不知要把幾多寶貴的光陰浪費。無論一件什麼東西，要是用過之後，仍舊放在原處，那末非特可節省時間，而且便於稽考。起先東拋西摔，過一會兒再來收拾，時間與氣力，都要浪費得多。而且一件東西用過之後，如果不立刻放歸原處，成為習慣以後，往往永不會來幹那放還原處這件事的。無論那件事情，牠的開頭，總是比較困難的，總是比较有些不便的，要是習慣以後，那就處之泰然了。東西用過之後，放還原處這件事，也是這樣的，起初當然有諸多不便。但你們要知道，這是有規律有秩序的習慣，你能養成之後，可以減少你不少的麻煩，不少的懊惱，而且可以使你的時間經濟，效力增加。有許多青年，從來沒有物還原處的習慣，

遇到無論什麼事，總是取暫時這麼辦一辦的態度。他們的衣服，在那裏解下來，就放在那裏，他們的一切東西，任意亂丟，忽而這裏，忽而那裏，從沒有一定的處所。有時爲了一件事情，要他們暫時一走，或者有什麼事情，非要他們放一放手不可，他們便不問那裏，立刻把手裏的東西，隨即放下，以爲過一會兒，有了空閒，再來放在原處不遲。這種惡習慣，可使一生受到很大的妨礙，這是非痛改不可的。

**生活嚴
守秩序
的重要**

有許多人，事業老是不能發展，不得成功。他們自己也莫明其妙，不能尋得其根本原因。他們並不知道他們坐的那張辦公桌上，雜亂無章，表示生活毫無秩序。像那似倒翻字紙籠的抽屜，灰塵厚積，凌亂不堪的桌面，東一張報紙，西一張報紙，東一封信，西一封信等等的情狀，已把他們的生活告訴人家，使人家知道他們是精神散漫毫無秩序的了。精神散漫，毫無秩序的人，怎會使事業發展和成功呢！所以要僱用一個職員，用不到別人介紹或推薦，只要看一看他的辦事桌便夠了。須知人們的習性，常可由其行爲舉止中觀察出來，絕難蒙瞞別人，我們的說話，步伐，態度，以及穿的衣服等等，無一不將我們的生活故事公於大眾。所以我們不要詫異自己事業發展太慢，這完全是你未能發現自己的弱點，而痛下針砭。

三三二 獨立經商的利病

獨立經商的困難

來：

青年們，要是有一千元左右儲蓄款子的時候，許多富翁得勸他們獨立經商自創基業。這一種勸告，在富翁看來，實在是萬分應當的。但是我以為並不是最好的勸告，我總不敢勸一個青年自己去獨立經商。這是什麼道理呢？讓我慢慢的道

第一：我們要使所經營的商業成功，我們要在競爭劇烈的商戰場裏站得住腳，一定要有相當的歷練。應付事變的能力，堅強的意志，敢作敢為的勇氣，百折不同的忍耐力，這都是任何青年不可或缺的。要是沒有這種種歷練，是無有不失敗的。

第二：現在這個時代，是大資本壓迫小資本的時代，是什麼商業都被大資本者所操縱，所壟斷。你們看大資本吸收小資本，大商店併吞小商店，有錢的越加有錢，貧窮者日益貧窮，在這種局面之下，要以辛勞得來的些微儲蓄經商，實在是徒然作無謂的犧牲罷了。

第三：做業主的人，勞心焦思，如何使他的事業不致失敗，如何使他渡過種種困難，無時或釋。要是被人僱用，那末業主所要操心的種種事情，無庸越俎代謀，可使能力較弱的青年，得以應付

裕如。

第四：薪水階級的人，他們生活方面的享受，並不遜於資本階級。而且真有不少薪水階級的人，要比一般資本階級爲舒服快樂。單就紐約一城而說，每年薪水在二萬五千元以上的，已有二千人。你看他們之中，也有自備汽車的，也有自備汽艇的，也有自備駿馬的，就是在城裏或鄉下置有富麗莊嚴的住宅的，也是很多很多。

第五：現在什麼營業都有集中的趨勢。在一年之中，不知有多少小資本的店鋪倒閉。在大都市裏的小店，可說給大公司吞併得影子都沒有了。大公司裏百貨雜陳，什麼都搜羅，你踏進裏面去，不論個人用的，家庭方面用的，都可以買得完全。所以要在這局勢之下，想獨立去經營某種商業，實在是很危險的。爲什麼是很危險的呢？我可以把百貨商店裏的書籍部來說明。百貨商店的書籍部，在公司裏佔的地位，不過是很小的一部分。這小部分的房租，當然是不會多的，並且凡屬單獨開設的店鋪，所有的種種開銷，都是沒有的，他們的佈置，是很簡單，管理便捷，用上、二個職員已經足夠。他們賣的書，不用自己編印，又不像單獨開設的書店裏須備上許多各式各樣的書，他們只是揀銷路最好的幾種代賣。至於專營書業的商店那就不然，職員方面，既要經理，又要許多夥計。普通店鋪的種種開銷，是不能或少的。書籍要多多的編印，但有時一種新書賣不了多少，所以他們的益利，實在是少得多了，利益既少，開支不敷，當然要倒閉了。

第六：現在的廣告費用，真是浩大極了。什麼商店都用廣告來號召大眾，所以有的商店，一天的廣告費，真要比許多青年的全部儲蓄金還要多。有許多百貨商店的櫥窗佈置，真是鉤心鬪角，想出種種方法來引誘顧客注意。此外百貨商店爲了顧客的利益，像那藝術化的走廊、休息室、菜館、旅館、音樂隊，都有至美至善的設備，試問一個青年，祇有些微的資本，在大城市裏，差不多祇可以在百貨商店的角上，或旁邊，或屋簷下面鋪上一個小小的攤子，怎會有成功的希望呢？

獨立經商
必須時地
相宜準備
充足

根據上面的種種理由，一個青年決不可以貿然的自己獨立去經營商業。要是你想創業的話，一定要在事前很仔細的考察，很謹慎的考量，最好你先把百貨商店仔細研究一番，最好你有一個機會去同那些百貨商店的負責人談談，因爲這些負責人，也許以前曾經開過小店，被百貨商店所擠倒，現在來到百貨商店裏當一個職員的，賢明的青年們！我並不是有意要來將你們開店開工廠的興頭打斷，並不是有意要使你們失望，實在看到一片汪洋的商業海裏，有許多不幸的冒險者，翻了他們的船掩在水裏。所以我的希望，是要請你們謹慎小心。你們要是時地相宜，準備充足的話，那末不論開店開工廠，我是絕對贊成的。

自己獨立經商，也有種種長處，爲被人僱用的職員所不及。凡是獨立經商的人，他的眼光，總比較遠大，他的胸懷，總比較廣闊。危機與困難臨到的時候，總是要用盡心力使牠渡過，收支不能

獨立經營的利潤

適合的時候，總是要掙扎、努力，使牠收支相敷。時局太壞，市面太糟的時候到了，要避免失敗；要奮鬥圖存，以免被生存競爭所淘汰；要時刻謹慎小心，要有一往直前的決心；無一些欺騙的心思，不隨意浪費時間、能力與金錢，這種種都可以使他的品性增高。所以商業實在是個大教育家，牠能使人有明敏的目光，有充實的能刀。至於被人僱用的職員，永遠爲人服務在種種束縛之下，心身方面往往不能得到正常的發展，有時反創傷自己的能力，這是什麼緣故呢？因爲凡助人經商的人，就是他有特別天賦的能力，也不會盡量施展。他們須以業主的意志爲意志，業主的計劃爲計劃。他們對於事業的進展，用不着他來研究計劃。到了夜裏，他離開了店，他的職任已經完了，便不用他注意什麼了，只要到第二天照常去做事好了。關於店裏經濟方面的一切事情，一些也無須他過慮。他雖有充足的本領，非特用不着他，而且也用不出來；有什麼好機會，他也不用注意，把他抓住。總之，他的見解、思想、忍耐力、判斷力、創造力、應變的才幹，都無須練習，因之沒有進步。照這樣說來，我又要勸青年自己創業了。我們青年人創業，並不是創立了事業可以大發其財，因爲只有自由，纔可以使身心得正常的發展。行動自由、思想自由、言論自由，是一切進步的最重要的原則。青年人獨立經營事業，是不受個拘束的，可以自由發展的，可以使你懂得人應該怎樣做的道理，可以使你有很大的進步。

青年人獨立經營事業的利益的，已如上述，但是還有幾點不可忽略的點，須得切實注意。

自助者
人恆助
之

什麼不可忽略的地方呢？就是你開始經營時，要是只有一些小資本，或是自己連一些資本也沒有，那末你更須鍛鍊你的判斷力，儘量運用你的辦事能力，振起你的精神。未雨綢繆，預先計劃，務使你的能力，完全用在最有效果的一方面。要是你懈怠一下，不繼續努力奮鬥，簡直是不能立足的，簡直是不能出人頭地的。「自助者人恆助之。」一個青年人開始創立事業的時候，資本雖是很小，只要有勇往直前的精神，堅定不移的意志，處處謹慎，事事小心，那末什麼人都願意幫助你的。大家看見你肯努力，奮鬥，當然是很尊敬，不但自身要來助你事業的成功，而且會向朋友介紹，大家都要替你作廣告。這樣，你如確是一個有成功希望的人，你如是一個有些真實本領的人，你如是一個忠實勤勞的人，你如是一個又長於辦事的人，那末你雖然常要遇到困難，雖然資本很少，你的成功，是為期不遠了。

三三三 不要負債

創業時勿
以舉債為
資本

開始經營事業，最需要的是資本，資本不拘多少，總不要向人借貸。靠借來的資本，開始經營事業，而可以成功的，真是稀有的事情。不過在事業已有基礎，自己也較有能力，可以希望成功的時候，想要借些錢來發展事業，那當然屬於例外。因為這時的他，能力和信用，都已很好，資本到他手中，自然會得善於運用，決不會有虧折的危險。

使事業成
功才幹與
德性並重

我們要使事業獲得成功，第一要明瞭這事業的詳細情形，第二要有選擇助手的本領；第三要有忠實的態度。這三個條件中，忠實雖是一切成功的必要條件，然而單靠這個條件，還顯不夠，一定還要具備其他兩個條件。你看世界上真有不少人們寧可餓死，不肯取人一絲一毫不義之財。這一種人的誠實不欺，確是令人敬佩。可是他們如果沒有一些辦事能力，仍然難於創立事業。你要使事業成功，除有誠實的德性之外，還該知道怎樣選用職員，和怎樣支配職員工作，和駕馭他們，使他們能儘量貢獻他們的才能，因為任何事業，決不會一個人幹得成功的。而創始之際，規模要越小越好，不要去向人告貸，不要存着大希望。要是你的能力，確係充實的話，你把你的才幹顯出來，在短短的時間內，可把你的事業做得相當發達。這時，你的計劃，你的企圖，已得相當效果，如想備些資本來，使營業更加發展，那末人家已看到你的作為，你的需求是不會感着多大困難的。

不得已而
借債仍須
謹慎

畢察(Beecher)勸告他的兒子說：「魔鬼是可怕的，人人要對他躲避。借債也未嘗不和魔鬼一樣可怕，牠可使成功受到阻礙。所以你要避免借債，好似避開魔鬼一樣。」把「窮困的李佳」的哲學歸納起來，不外是：「一個借債的人，便是一個自尋苦惱的人。」的一句話。由此看來，我們一定要下一個決心，切不要爲了你有金錢的需要，使你的名字，寫在人家的賬簿上。除非遇到出乎意料之外的災難，以及不幸事件的發生，或是

經營確有把握的生利事業，以及偶爾遭到特種難關的時候，此時，雖從來小心翼翼的人，有覺悟的人，那末只有借些錢來，纔得把原有事業化險爲夷。當這種時候，可以不用害怕，不用猶豫，儘管向銀行透支，或是向人告借；因爲除此以外，總不能有辦法的。清靜教的牧師馬得（Cotton Mat）語誠他的門徒說：「借債時，要像蟲走的那樣慢；還債時，要老應飛的那樣快。」這句話，正可爲不得已而借債的一般人們的指南針，經營事業的時候，也是一樣爲了要得很好的效果，有時非放賬不可，有時非借款不可，這種借貸，雖然爲了事業的關係，不得不然，但是也不能不有相當的限制。一個青年，當走上生活的康莊大道時，如果沒有迫不得已的舉債原因，那末對於借債這件事，最好要設法避免。

因舉債而犧牲的幾人不知凡幾

爲了借債的事，如果要訂立契約時，不可不小心從事；如無須訂定契約時而訂定了契約，往往使青年人受着很大的恥辱，巨大的失敗，道德上及身心上都受到莫大的損失。刀和槍殺死的人固然有千千萬萬，高利貸殺死的人更不知道有幾千個千千萬萬。借債這種事情，不但可以做普通人的墳墓，而且可以做有才幹有雄心的人的墳墓，當代有二十個很有才能的人物，其中有七個：一個是才子，一個是小說家，一個是大演說家，兩個是政治家，兩個是法學家，都不幸的做了債務的犧牲品。一個初進社會的人，要是不染上揮霍的壞脾氣，不養成浮華的壞習氣，不東挪西移向朋友借一些不必要的款子，那末十之八九，可

以達到光榮的目的，青年們，切不要以為借來的錢，數目並不，是無甚關係的，須知你的借債門路一開，便不知不覺的墮入萬丈深淵而不能自拔的。

量入
爲出

斯蒂芬孫 (Robert Louis Stevenson) 是個人格極高的人，他是最值得做

我們模範的人，他是個可以領導別人的人。他述說他的理想的完全無缺的生活的時候，也再三再四的教導任何人都要做到量入爲出的地步，萬不要負債。他說：『一個家庭，付出能低於收入，那末一定可以保持其融融歡樂的情景。』喜勒斯博士 (Dr. Noel Well Dwight Hills) 說：『多賺一點，少用一點，這個教訓，是可以使人避免危險，使人不做損人格的負債者。處在這個時代，要小心的事，實在很多，但是沒有一件比借債更應小心了。要處處儉樸，切不要把錢浪費。青年人往往犯得過且過的毛病，從不肯舉起頭來看看未來的情形，就是間或能夠舉頭看的，也看不見前面滿地都是荆棘，所以他們總很願意借債的。要是他們看得見自己人格的降低，扯謊說假話，日不能安，夜不能寢的情形，並再能把那自己戴上去的鐐鎧用死力也解不開的情形一想，那末他們一定要爲之嚇倒，一定要爲之失色，一定覺得甯可苦一些，再也不願借債，做一個面目猙獰的債主的奴隸了。現在世界上的第一種苦難，便是借債。因爲借債這件事情，最能戕賊生機，使人憔悴，使人乾枯，也最能挫折人的雄心，毀滅人的志氣。這種苦難，只有那些曾經嘗到苛逼勒索的苦楚的人，纔能知道，只有那些受過這種說不出的苦痛與煩惱的

人，纔能知道。有志的青年們，切不要爲了滿足個人暫時的奢華闊氣，向人告貸，使你們的偉大希望斷送殆盡呀！

三四 隨機應變

隨機應變
纔能取得
友誼

朋友是五倫之一，但朋友有好有歹，要是所交與的是益友，那末他處處能夠衛護你，保全你。假定你是做醫生的話，醫好了人家的病，益友一定會到處宣揚的。假定做生意的話，那末你的商品，益友認爲無一樣不是很好的。要是有人在背後誹謗你，或是有人對你起惡意，那末益友會見義勇爲，挺身而出，維持正義的。所以要使事業得到成功的人，必須要交幾個患難相助的好朋友。不過像這樣的好朋友，一定要有隨機應變的智能的人，纔能獲得。一般沒有隨機應變智能的人，常常喜歡和人作無謂的爭執，使人動怒；又喜歡口頭上討人便宜，使人氣惱；更喜歡在背後把人家嘲笑指謫，使人討厭。因此不知道失掉幾許朋友。「真實」固然是我們成功的法寶，但也要因時制宜。「真實」如在沒有隨機應變智能的人口，那就可變爲一件最危險的武器。因爲有許多事情，真無須完全說出來，這一種人偏要說得使人討厭，使人嫌惡，以致把許多好朋友失掉。我們務須有隨機應變的智能，不要讓「真實」開罪

於人還有驕傲誇大，說自己的能力怎樣大，才幹怎樣好，這種最無意味的話，也是常常會觸犯別人的，交朋友是應絕對避免的。

機 智
妙 的 用

同道中人，不免各有短處弱點，缺憾，隱痛，我們應該本「君子隱惡而揚善」的意義，竭力為他們遮蓋隱瞞。有許多人，不是這樣的幹，人家的短處，弱點，缺憾，隱痛，不願使人知道的時候，他們偏偏要以開玩笑的方式，把人家的醜態暴露，使得對方痛恨，連看得你的影子，便就嫌惡。像這種專道人短一味開罪別人的人，每開一次玩笑，便失掉好些朋友。他們開罪了朋友，失掉了朋友，還是不改故態，依然自鳴得意，時時作無意思的玩笑。我們要不唐突人家，要不過使人難堪，否則決不能接交朋友的。隨機應變的智能，是解決生活上困難的武器，要比書本上的，知識有價值得多。一個沒有一些隨機應變的智能的推銷員，走上街去，是賣不掉一些東西的。一個沒有一些隨機應變的智能的商人，不但不能招徠顧客，反而可把顧客趕走。一個沒有一些隨機應變的智能的律師，不論是出庭辯護案件，或是代理當事人辦理交涉，是一定要失敗的。至於醫生對於病人，更要靠着隨機應變的智能。業主與僱員間的關係，也是最需要時用一些隨機應變的智能。惟有一些隨機應變的智能，纔可以避免損失很大的罷工風潮。由此看來，隨機應變的智能的為用，真是神妙無窮，準備成功的青年們，可不再三注意嗎？

三五 使人對你發生好感

欲事業順利進行須使人對你發生好感

使人對你發生好感的藝術

有許多人，不能使事業順利進行，不能出人頭地，原因是爲了他們自己在成功的路上拋了許多障礙物。這般人，人家雖想接近他們，但是因爲有的是態度傲慢，有的是沒有隨機應變的智能，有的是有古怪不近人情的脾氣，使人家望而却步，甚至還要故意和他們爲難。任何人的成功，往往並不由於本領的大，却由於親切懇摯的態度，以及引人愛慕，得人好感的習慣。教師對於每個學生的品性學業，並不是都知道的。他們說某學生比某學生有希望，能成功，只因爲那學生懂得人好感的藝術，接受教師的指導。一個店員，也並不是由於對於生意經絡樣樣都精明，只因他有活潑和藹的態度，只因他有引人愛慕的習慣，所以他的業主覺得他是一個難得的職員。由此看來，這一般自拋障礙物在成功的路上的人，實在應把使人發生惡劣印象而產生的一種成見，努力破除掉，要漸漸做得無論遇見一個什麼人，都能毫不費力的一見如故。

這種使人對你發生好感的藝術，實在是一個希望成功的青年，所不可或缺的法寶，青年人應該很迅速的獲得，並要永久保持勿失，那末無往不利，有求必應。

怎樣纔是使人對你發生好感的藝術呢？

第一，養成樂觀的習慣，對人要笑顏常開，切勿哭喪着臉。

第二，務須有對人熱烈的同情心，人憂我亦憂之，人喜我亦喜之。

第三，遇見朋友時，不要把自身的事情，自身的歷史，滔滔不絕的，說進他們不願意聽的耳朵裏去。應該聽朋友怎麼說，然後再誠意的陳述自己的情感，希望，畏懼，以及計劃，要顯出自己處處虛心的態度。處處虛心，纔能使人產生同情的心理。

第四，待人要親熱，好似弟兄一樣，你能造成一種和藹的空氣，顯示懇摯的友誼，人家就難忘却你了。

最後，要始終如一，抱住堅定的宗旨，切不可今天是很和氣的很高興的，明天又使性子變成粗暴的行徑，今天是忍得住痛苦，明天又完全變了一副樣子。須知一個可靠的人，決不是變幻莫測的。如果是變幻莫測，是不能得到任何人信任的！

三六 堅立自己的信用

無論任何青年，要希望成功，信用是不可忽略的。有許多青年，當他們自己開始獨立經營事

信用尤
重於資
產

業時，很知道信用的重要。不過他們以為經濟上的信用，基礎完全是在資本上面，完全在財產上面。這一種見解，實在是不正確的。須知人格高尚，辦事能力優長，又能忍苦耐勞，這樣比單有幾百萬的資產，還重要多呢！所以我們要接受肯幫助你的朋友，一定要養成很好的名譽，對於任何事情，都能很敏捷適當的處理，使你的朋友，知道你是長於幹才的人，是善於經營事業的人，是很靠得住的人。

怎樣建
立自己
的信用

怎樣建立自己的信用呢？我會把這問題，去訪問斜街雜誌社的社長克拉克先生（Mr. Charles F. Clark）和主筆格麟先生（Mr. John Greene）克拉克先生的意見是：「社會組織完全，建築在信用上面。我們現在的文化，全由歷代千千萬萬的人推誠相與，互有信用所致；現代的所以有進步，也全由人類互信所造成。有不少商人，他們的事業一敗塗地不可收拾，如果把他們的失敗原因研究一下，覺得完全是不能澈底的明白信用的重要性，不肯拿出全副精神與力量向着這方向去實行。所以任何商界青年，應該把怎樣鞏固信用這件事，當做唯一的經常工作。不過專是在心裏想，不起而實行，是沒有用的，應該要心裏存着建立良好信用的志願，再盡畢生的精力使之實現。青年們初幹事業時，自難希望立刻便有信用，立刻便能在經濟上有很大的活動力量，使事業大有發展。但是不妨先建立優美的人格，以爭得商業上的信用，這樣，到後來便可以成爲比較成功的人物了。」格麟先生的意見是：

「第一應該養成好名譽，使人知道你們是絲毫不苟且的人，是誠實不欺的人，你的一句話，等於一張契約。沒有這種名譽的人，他做生意無論怎樣認真，他的生意是始終不能發達的。第二，任何青年商人，都要使人知道他對於所經營的業務確有見地，確能成功。如果人家都以為他確是一個有能力的，那末他到相當時機，定可取得經濟活動的地位。不過這還不是最好的辦法，最好的辦法，是要使人知道有其項特長。因為現在是專家的時代，分工是細密之至。若能力方面無某種特長，就是以全力對付，仍無濟於事。在廣大的競爭場中，要得到成功的機會，往往不是一個什麼人都懂得一些，什麼都會得一些的人所能取勝。乃是對於某一特別的事情，能比任何人都做得好得的人所獲勝。第三，凡急於要成功的青年，還有一種缺不了的資本，便是他個人的習慣。任何商人的成敗和習慣很有關係的，習慣優良便可以成功，習慣不良終究必定敗事。有許多人已經有了相當的成就，因為他的習慣不良，變了很大的阻礙。這一種弱點的存在，不特自己有時忽略，就是別人也不能知道，唯有那些在信用上有來往的人的眼裏，是無時不在注意着的。有許多青年人，本來習慣是很好的，但他後來忽然染了不良的習慣，便漸漸的失去已往的信用，以致失敗。起初，他的放縱的習慣，往往是可以隱藏的，遮瞞的，但到後來，保全不住的時候，雖是覺悟，可是已經來不及，而成爲放縱恣肆的犧牲者了。凡有雄心希望成功的青年，爲他的前途計，應該痛下決心，對於那些不正當的第一次引誘，要竭力避免，如營私舞弊，狂嫖濫賭等等，都應嚴己律身，勿稍沾

染任何商人，要找一些娛樂，應該擇其高尚而有益身心的，否則就不能顧全信用，而墮入失敗的泥濘之中。商業上失敗的原因，雖有種種，但仔細研究起來，大多數是由於不良的習慣。」

謹小 慎微

小事情給予人們的印象最是深刻，所以有許多人觀察別人，是專注意他們的小事情。可是青年人對於這一層，往往不很明白。一個向人借錢的人，到期還不出，不是遷延時日，定是借端推託，這種青年，在成功的商人看了，會頓時發生惡劣的印象。遷延推託者的心理，以為過幾天把錢歸還，是沒有什麼關係的，可是他們的信用，却受着很大的打擊了。幹商業的事情，最不可疏忽的，便是小心謹慎的習慣，否則，雖是確係很誠實的人，信用仍是保不住的。精神振作的商人，除了有小心謹慎的習慣之外，還得要有敏捷和不因循兩種長處。約定的任何事情，從不爽約，開出去的支票，能立刻兌現。反之，腐化青年，對於任何事情，從不小心，又不敏捷，糊糊塗塗的，此等青年，是沒有希望的，信用是決難保持的。任何人的信用，如果要把他斷送了，是不須多大時間，就是你是一個極謹慎誠實的人，僅須偶爾忽略偶爾因循，那末好的名譽，便可立刻毀損，所以養成小心謹慎的習慣，實在是重要極了。

三七 知人之明

有知人之
明纔能羅
致人才以
發展事業

有知人之
明纔能使
屬員各盡
其才

大企業的領袖人物，或是大事業的負責人物，必須有知人之明。有此能力，纔能羅致許多很精明很能幹的人一齊來共事，使事業達到至善至美之境。

有一位銀行家而又兼營幾種大企業的領袖，長袖善舞，蜚聲商界。他曾經告訴著者，他的成功，完全靠着能夠識人，有知人之明。他說他擇定的人，使之担任任何責任重大的職務，這個人從來不會失職。因為他選定的人，使之担任某項職務時，必鄭重的聲明，使他明白這是他一生名譽攸關的機會，並使他知道事業的成敗完全在他一人身上。他再說他一經選定，指派職務以後，從來不要費什麼氣力去監督管理，結果都是非常滿意的。像這位銀行家的知人之明，不是人人都會有的。有許多幹大事的人，不能得到成功，並不是他們不肯努力，實在是不識人，沒有知人之明，他們往往使某人去擔任某部的部長。又使某個人去充任某責任重大的職位，其實那些人都庸懦無能，都不是領袖的人才，因此事業不能推進，無怪要失敗了。一個人有某項特長，並不是件件事都能做得很好。會做文章的人，不一定也會管理人。做文章和管理人完全是兩途的，普通人是決不能兼而有之，任何領袖人物，對

於屬員，都應明悉各人的特長，而作適當的支配，使屬員都能盡其所長，他們有很強的組織力，精密的計劃，否則什麼事情都是雜亂無章的，更談不到成功。

領袖人物
不以瑣事
自煩

許多商人在營業一落千丈時，不知道物色適當的人幫助自己恢復事業，乃在原有適宜的職員身上加重他們的工作，於是營業更形慘淡，以致失敗。須知任何真有發號施令能力的人，從來不肯爲了瑣碎的事而煩勞。他僅擬定妥善的計劃，選擇適當的助手，分頭去幹，以至成功。商店負責人的最大弱點，就是僅知在小枝末節上做工夫，而忽略重大緊要之處，這就表示他沒有知人善任的本領。有許多大企業的經理與主任，他們在辦事室中的時間真是少極了，或許他們常常涉足娛樂場所，但他們的營業鼎盛，門庭若市，毫無妨礙。原因非他，就是爲了他們會選擇適當的職員，而將那些工作交給他們，負責進行。凡能力優長的領袖，能羅致一個和自己一樣的助手，那末等於加了雙倍的力量，再能多羅致幾個，那末力量越加強大，更能羅致能力反在自身之上的人，那末幫助他們的發展，越加未可限量了。

時世造
英雄

「時世造英雄」的確，人們如處於競濤怒浪紛至疊來之時，重大要緊的事，都一齊壓在自己的肩膀上，往往因竭力應付艱巨的事變，而使能有很大的進步。林肯 (Lincoln)、格蘭特 (Grant)、錫爾曼 (Sherman) 等偉人，都是在政治起大變動、內亂爆發的嚴重的時代之下而顯露頭角的；要是在太平的時候，時勢不嚴重，沒有非常

事變，沒有國難，這些偉人也不過和平常人一樣的生存着，再也不會幹出一番驚天動地的豐功偉業來的。

信任屬員
方能使屬員
員感奮

凡受人支配的人，要是支配他的人，對他一切都信任，什麼責任都交在他身上，那末他知道本人為成敗所繫，一定會把他所有的能力都貢獻出來，以期不負支配他的人的期望。因為不是這樣，與他的名譽是有妨礙的。如果他對於那個職位，自己不能勝任，而支配他的人又時時要來干涉他，和他衝突，他又覺得那支配他的人並不希望他成就一件大事，只不過是叫他做一些機械的苦役，那末他一定不肯出全身的精力求幹。所以做領袖的人，做支配人家的人，為了事業的進展，對於知人之明這本領，實在是非常重要的。

三八 怎樣對待僱用的職員

愛人者
之人恒愛

現在的一般業主們，都在嘆着僱用不到得力的職員，以致事事須自勞心力，而事業沒有多大的進展。這一般業主，常常會得老羞成怒，對任何無辜的職員，肆意謾罵，而且不許職員抗議申辨訴說。他們以為職員得了酬報，應該貢獻所有的精力，而執忱辦理支配的工作。甚至職員為了健康的休息，為了上進而自修的時間，以及家庭幸

福，都應爲了他們的利益而犧牲。試問以些微的薪給，而令人犧牲，將人叱責，不人道的待遇，如何能使人心悅誠服，死心塌地，爲你服務呢？所以職員們有時實在不能忍受你的虐待，而激起反動，對職務故意怠廢，寧願把生意歇掉，人類的情感原是對待的，「愛人者人恆愛之，」你若以殘酷對人，別人也將以殘酷相報。如果我們嘲笑人，人家自然也要嘲笑我們；如果我們盛氣凌人，或指摘別人，或藐視別人，那人對待我們自然也是一般無二。職員何獨不然，在殘酷待遇之下，一定要惹起反感的。

**職員的良
否全在爲
取者能否
得法**

有許多職員，他們對於職務，實在不能盡自己的責任，勉強留在店裏，確是不能得力，但一換環境，在別的店裏去服務，他們却變成一個什麼缺點都沒有的人了，什麼事情都能幹得很好的了，著者曾悉心研究其原因。他們歇生意的原因，或是由於有種種行爲不良的證據，或是由於性情怪僻，不能遵照事業的豫定計劃進行，但是真奇怪，他們換到新東家那裏去，不但職位日高，而且負的責任也很重，結果都能成功。他們換了一個環境，就能成功，這是什麼道理呢？這並不是因爲歇過生意，嘗過辛辣的教訓，實在是因新東家對待他們的態度，與舊東家絕對不同。舊東家對他們是始終不信任的，待遇嚴酷，存心卑劣，專責備他們的壞處，錯處。新東家是相信他們，尊重他們，對他們很親愛，依着他們的好處長處，盡量利用，使其儘量發展。

真誠足以
感化職員
使盡其才
能

同樣一件工作，要是用機械的方式去做，那末做完便算，毫無趣味，死氣沉沉的，要是用創造的精神去做，那末好了還要好，非常高興，生氣勃勃的；結果自然有霄壤之別，成功與失敗，實在全繫於此。凡剛愎嚴酷，不明世故人情的業主，全以機械視職員，凡胸懷闊大，明理達變的雇主，務使職員服務，能發揮創造精神。凡思想明敏的業主，他對於職員們開始做工作時，便要使他們感到興趣，並處處引起職員們的熱情，處處以友誼相待，泯除階級觀念，彼此都是真誠的合作者。絕對不將職員當做一副人肉的機器，一會兒要這樣，一會兒又要那樣的任意指使。個人能發揮自己的才幹，自己的個性向正當的目標努力前進，那末發展和進步，就在眼前。職員們為業主真誠所感，努力盡其才能，結果不特對自身有發展知能，增進地位之利，對業主有擴大事功，完成計劃之利，而且對於社會也有促進文明的功蹟。至於剛愎固執的業主，職員們對於他的服務，定是敷衍的，草率的，漠然無動於中的，沒有人肯將有利於他的意見和心力貢獻的，決沒有爲了他沒有成功的希望而着急的；而且幸災樂禍極希望他失敗。在這種情形之下，職員們的工作，自然會變得更壞，會索性不讓腦子思想，只以兩手很機械的做一些呆事便罷了。

業主與
職員禍
福相共

業主的成功與失敗，完全繫於職員身上的。但業主們能懂得這個道理的，實在是少極了。有許多業主，給職員的薪水，實在是並不少，但職員還是不能盡他們的

應盡的義務，這是因為業主拿出錢來購買職員的勞力，看做購買普通的貨物一樣，一手交錢，一手交貨便算了，至於職員的前途幸福，未來的境遇，絲毫不以為意，絕對沒有感情，所以無怪職員要對業主不合作了。業主和職員的福利，原是打成一片，是分不開拆不散的。一個職員肯負責的，肯幫助業主努力做生意的，那末一些不肯把材料、時間、精力糟塌，時時想出種種方法，使業主的營業進展，這真等於是業主的一部份資產；而他自身呢，能擬出很好的計劃來，使營業大有進展，也等於他自身已經投下一筆很有利的資本了。業主看見職員做的工作不錯，便稱許讚美，這是最能幫助事業的發展。如果業主看見職員做的工作不錯，非特不加以稱許讚美，漠然視之，甚或吹毛求疵，給以不公平的詰責。這樣自然使人灰心，使人怠忽妨礙業主事業的進展。有許多人以為稱許讚美，是不行的，稱許讚美足以使人自滿而頹敗人的精神的，只要一加讚美，職員們便趾高氣揚，而不肯再來進步，精神從此散漫永無振作之日。這種見解，實在是錯誤極了，他們對於人性的瞭解程度，實在是薄弱極了。人們實在是需要稱許讚美的，你看許多寬宏大量的業主，對於職員真看做家人一樣，所以他們的服務，異常忠實，無限制的努力前進。要是人們不需要稱許讚美，那麼怎會有這種現象呢？

賓東問須
推誠布公
互相默契

如果你對於他們誠實的態度有些懷疑，對於他們的忠心，有些不信，不能推誠布

公，互相默契。那末職員感覺到爲你工作是無趣味的，再也不願替你分擔大部分的責任。他們不但對於工作隨隨便便的做，而且視爲苦役，希望時鐘走得快些。反過來說，僱主對於僱員有豐富的同情心，時時期望他們成功，時時鼓勵他們，那末他們的友誼，日益懇摯，終其身不會有所不愜，而且受着你高尚的德性和真摯的態度所薰陶，不但對你忠實服務，而且都能成爲富有創造力的人哩。

**業主常爲
職員們的
表率**

職員們的品性，常是受業主的影響。有許多青年，因爲同別業的人沒有常相接觸的機會，所以商業上的思想，商業上的方法，往往完全限於他們所操之業。青年們最富於模仿性的，在某環境中，他們的理想、道德、態度，往往要受着環境的支配，有時會完全學着領袖的榜樣。因此業主的辦事方法，應對態度，經商技術，往往成爲職員們的榜樣。業主們精博淵深的知識，廉明正直的品格，敬業樂業的德性，可以引導職員們取同樣一步調的。反之，僱主的一切不良的品性行爲，也可使青年受着影響與業主同化。有許多業主，不明瞭這個關係，隨隨便便的不自檢點，真不知將多少職員的人格摧毀。業主們，職員中有不良份子，而使事業遭受損害，你們不是感到煩惱的嗎？你們要解決這個問題，最妥當的辦法，切不要忘掉你是職員的表率呀！

三九 廣告的妙用

廣告對於
商業均發
要非常重

約翰華那瑪克(John Wanamaker)說：「我做生意時，便想到沒有廣告，

等於沒有夥計。」的確，在現今商業競爭劇烈的時代，廣告却是重要極了。有許多青年經商失敗，實在是爲了不能使自己的貨品使人知道；換一句話說，就是他們不知道廣告的重要，並不知道怎麼樣登廣告。做廣告不是一件容易的事，因爲廣告的目的，是要引起人家的注意。人們再要閱讀的廣告，是那些驚心動魄有刺激性的廣告，或引人入勝，有精彩的廣告，如果是很平凡的廣告，他們一定要隨手丟棄，決不願取來一讀的。所以廣告必須要新鮮，要趣味濃郁；還要有生命，有格局，有要點，有精采，不要犯誇大狂，不要犯矯揉做作。廣告好似個不開口的售貨員，時時在宣傳牠所說明的商品，引人注意，這就是廣告的作用了。有許多年輕的廣告員，不知道撰述廣告的訣竅，又不知道廣告要登在什麼地方，又從不去研究廣告學的方法，毋怪因廣告白費金錢和勞力，而一無效果了。現在這個時代，廣告已經成爲一種藝術，已經成爲一種專門的職業，青年人如果希望自己在商業上的宣傳成功，是必須要學習研究的，你們看現今大商店裏，已經有許多薪水很高專做廣告的人了，從此證明，廣告是多麼重要的事呀！

廣告技
巧的實
例

設計廣告，有兩個絕對不可忽視的條件，一是惹人注目，一是直捷明瞭。這可以舉幾個例來證明是不訛的。利甫頓先生(Sir Thomas Lipton)在格拉斯哥(Glasgow)新營一糧食店的時候，他的廣告是怎麼辦呢？這時，他還是個小孩子。他就老實不客氣的以小孩子脾氣來設計廣告，他把父親給他的一對豬，洗刷得乾乾淨淨，打得整整齊齊，然後使這兩隻豬駕一輛小小的紅車，車上漆着「請到利甫頓家去」幾個大紅字。人們看見這一輛希奇古怪的運貨車，由兩匹特殊的「駿馬」拖着在街上走，自然無限的驚異，就一齊跟在車後，一直跟到利甫頓糧食鋪門口。他的門上也漆着和那輛小貨車上同樣的大紅色。利甫頓這樣的一幹，就生意大盛。後來這鋪子做了利甫頓所有全世界五百處分店的一個總樞紐。利甫頓先生的廣告術，真是層出不窮的，有一次，他帶了許多茶葉，坐着輪船到非洲海岸時，遇到很大的風浪，這時他坐的船幾乎要翻了，但他什麼都不管，但求不要把茶葉白白糟塌，於是把所有的茶葉，一齊搬上船面，利用這保全無望的茶葉做他的廣告。他在每一隻箱子上，漆上「利甫頓的茶」幾個大字，隨即拋到海裏去，夢想着這許多茶箱，也許會飄到非洲海邊給從來不知道有這種出產的人檢起來拿了去。結果，真的爲他所料到，達到他的目的。倫敦接到關於海輪肇事，這不幸消息的第一個報告，是由海底電線傳來，末尾署着利甫頓的名字，魯意會(Li-o-ye)並不知道他是一個什麼人，仔細調查之後，纔知那個發海底電報的人，是一個大茶行的副

辦人，由這件事看來，利甫頓的廣告術，多麼使人敬佩他的機智呀！利甫頓先生的廣告是很有價值的，從另一件事，也可看出。這件事情，是發生在新南威爾斯（New South Wales）的悉尼埠。幾年前，澳大利亞的礦區裏，接連發生了幾件慘殺案，兇手逃到舊金山被捕，就要解放澳大利亞去，大家對於那解送兇手的輪船都有特殊興味，利甫頓就利用這個機會，做他的廣告了。在一天清早，解兇手的船到埠了，在錨還不會拋定的時候，悉尼港的幾百隻小艇，小汽船，團團的圍攏上去。夾在這大隊的小艇中，差不多有二十隻小舢板，每一只舢板上，都漆着「利甫頓茶」幾個很惹人注目的黑字，來來去去的搖着，引起許多人的注意。這一種廣告術，是多麼的新穎呀！至於華那瑪克（John Wanamaker）的廣告術與利甫頓氏的廣告術有異曲同工之妙。有一次，華那瑪克放了汽球出去做廣告，他允許不論何人，如果找得一個放出去的氣球送到他的鋪子裏，便以衣服一套奉贈，這件事輾轉相傳，大家都知道，便有不少的人四處去找尋氣球。因此他的許多貨物，便被人知道了。

**開業術和
報紙登載
廣告術**

開貨商規範一書，是哥台爾先生（John Goodell）著的。裏面論到雜貨店

怎樣開業的話，說是：「在開業前三個星期，便應該大登廣告。在廣告裏，可以懸賞徵求鋪子的名稱，來應徵的都有獎品奉贈。廣告上的貨名，可以每天更換，讓人家知道你的鋪子的性質。到開業的一天，要佈置得很新穎，各種貨色放得極整齊美觀，並在每種貨

品上掛着很大的有藝術化的定價卡片。關於你這鋪子的服務精神，如能印成標語張掛起來，那是更好了。這天，什麼貨都不要賣，只要殷勤的招待來參觀的客人，並款以上等的茶點。如果賣罐頭食品的話，可以解開來，放在有蓋的玻璃缸內使人看見。這樣一來，這些商品，說不定就是將來為你店裏銷數最多的商品，至於夥計，你要叫他們很有禮貌，客人有什麼訊問時，要叮囑他們說得很詳細，使客人們感到滿意，沒有一些不如意的地方。這樣，你這鋪子的營業沒有不發達的。」

哥台爾又說：「現在的人，差不多個個都有看報的習慣，每天報紙送來，情願把別的事情暫時擱置而趕緊一讀的。他們閱報的時候，我相信沒有一個不看廣告的。所以我很願意把我全部廣告費的百分之七十五都用在本地報紙的廣告欄。預先和報館方面訂定，需要多少地位，登載一年或是六個月，但每天用的地位，要請求報館可隨自己的意思，自由決定，這樣不但可免老登同一地位的弊病，並且可以時常變換廣告的內容。每次廣告裏，要把貨物的出處、質料、價目等種種明白批露。因為人們都很願知道自己所要買的物品、價目和質料。廣告裏如果說得詳盡，那末最能使人注意，最能使廣告有效。」

廣告須
真實不
欺

廣告做得好，果然可以使生意發達，但是廣告雖好，如果沒有好的貨物，也是無補於事。貨物的好壞，會將你是否忠實告訴人家。如果你的廣告，說得天花亂墜，但是貨物是壞的劣的，那末你的生意一定會受到大大的影響，你的鋪子，一定會

關門大吉，這不過時間的遲早罷了。斯條亞 (A. T. Stewart) 這個人的態度，是誠實不欺的，他從來不許他的夥計賣一些壞劣的貨物，有一次，一個夥計把劣貨欺騙人家賣出了一大批，他知道了，一面請顧客要看仔細貨物，一面就將那夥計停職。所以斯條亞的真實不欺是遐邇咸知，結果，他賺了不少的錢。有許多夥計，慣用欺騙的手段，把一種劣等貨物用高等價格賣出，他自以為是聰明極了。在當時的確是有利的，但是年深月久之後，可以使這鋪子的信譽掃地，使人望而却步。所以夥計，要忠於自身，要忠於東家，要忠於顧客，要活潑玲瓏，要隨機應變，要顧到信用，如此生意沒有不發達的。

四 〇 迎 合 潮 流

識時務者為俊傑

「識時務者為俊傑」，所以我們要成功，定須迎合潮流，趕上時代，如果對於一切新穎的進步的方法，都統統拒絕，並斥為妄誕，以為炫奇立異，決沒有原來方法合理而且有效，那末決不會有所成就。將潦倒一生，日益落伍，被時代所棄。有許多日報，因為編輯人，不肯採用現代的方法，如鉛字已經陳舊，印出來的字跡糊糊塗塗，實在不能用了，還是不願更換，舊機器不適用了，不去調換，以為換上新機器，要化上許多錢的，新發明的製

版術精美而又經濟，他們不知利用；不肯聘請新進的作家，撰著文章，以爲要費多少薪水，是不值得；種種短視使銷數減少，廣告遂無人願出資登載。好好的一張日報，陷於日就衰落的境地。但是他們的同業競爭者，腦筋清楚，思想新穎，知道現在是一個力求進步的時代。誰都希望購讀新穎的刊物。他們要定報，一定要向那有胆識，有冒險精神，有進取勇氣的很進步的報館去定的。他們要登廣告，也一定要去找銷數最廣的日報去登的。所以處處如能迎合時代潮流，業務定一天進展一天。現在有不少律師，也無人來委託訴訟了，因爲他們不能和人家一樣的進步。他們用的是一些陳腐的方法，根據失去時代性的書籍，從來不買新法律書研究，從來不看法律學新出版的定期刊物，他們的失敗，自己尙茫然無所知，還覺得非常詫異，怎麼許多當事人都走到經驗不如自己的。那些青年律師處去呢？有許多教員，在多年前，原是教法優良的傑出人才。但是現在因爲死守舊法，不知改進，對於新的教育思想，教育方法，認爲都是膚淺的，非特不加採用，而且任性詆毀，終至爲人排擠，變做時代的落伍者。有許多醫生，因爲離開學校以後，便停止了進步，所以也走入歧路了。他們到後來，爲了要保持場面，不得不備上一些新的醫療器具，不得不注意新的藥物。可是他們並不真的去澈底研究，仔細應用，只是靠着一些陳腐的技術，根據陳腐的書本，不能與時俱進。等到營業落到進步的醫生手裏，方纔覺醒，這有什麼用呢？有不少美術家，在國內外都有很大的聲譽，可是他們到後來，一味死守着老法子，不肯採用新的方法，於是作品不能合乎時

代潮流，就一變而為落伍者了。有個老美術家，繪圖的本領真是高妙極了，「多才多藝」這句話以他當之，實在無愧。他畫圖的方法，處處都全神貫注，一絲不苟，看到他作品的人，是沒有一個不驚異他那工細的。就是他自己也很誇口，說他的作品，用顯微鏡觀察，決不會找出一個缺點。所以自認自己的技巧，是決不會沒落的。可是現在藝術日益進步，印象派已經抬頭，他非特不能迎合潮流採用最新的方法，却以一種妄自尊大的態度，極力排斥印象派，說是破壞真藝術的罪人。結果，他不為人所重視，漸漸的至於無人顧問。又如舊式的農人，是不會相信新思想的，所以新式的農具決不會採用。土壤學、肥料學，也當然不會研究的。他們以為種田不用採新的科學方法，他們的祖或父不是也在田裏種出優良的作物來的嗎？只要照着祖宗傳下來的的方法幹便是了。這一種思想，是錯誤了，要是他看到有進取心的農人的作為，那就是要覺得自己的不是了。從上面的許多例子看來，無論做什麼行業，實在不能故步自封的。所以一個青年，處在現在時代，要想做某一項職業，使能著有成績，應該虛心到各辦事間各鋪子各工廠裏去參觀一下，將各業成功者的祕訣，悉心研究。那末一定會覺得只有那些走入歧路的人，腦筋陳腐的老古董，還在用着老法子老機器。成功的人，早已丟到不知什麼地方去了。又一定會看見那些走入歧路者的招牌，是掛在毫無希望，不為人注意，絕對的失敗方面。也一定會看見許多成功的人，都是很進步的，什麼都採用現代的方法。

應現時
代非頑固
者所能勝
任

現在這個時代，非從前可比，現在最需要受過訓練而又迎合潮流的青年，從前的時候，祇要伶俐一些，有一些隨機應變的能力，便算是優良的商人。現在則不然，成功的商人，一定要有相當學問，要有地理上的學識，要有國外的人情風俗以及商業狀況的知識，還要懂得最新的會計以及其他必須的商業上的技能。今日的商人，對於一事的權衡，一事的裁奪，要比法官或是陪審員更直捷爽快。現代最需要的是有遠大的眼光，自由的思想，堅苦卓絕奮鬥的人們。至於那些死守着老法子，一味的抱着一成不變主義的老頑固，祇有聽其自然，讓他沒落。所以我們要想發揚光大我們的事業，要想成功，必須把那阻人前進的古老方法丟過一邊，迅速地追上時代呀！

商品務

須應時

人們要購買物品時，一定要買最精美的最時新的。假如有一個人要買一雙皮鞋，總不會跑到店裏去問是不是去年最新式的樣子，如果你放在店裏賣的藥品是最新式的，那末他一定很歡喜的買了去。所以任何商店，要是陳貨過多，這些不應時的商品，不要再陳列，趕快廉價脫售罷。任何商人，一定要研究顧客的需要的是什麼，希望的是什麼，要使人知道自己的貨品是最時新的。貨物不整理得好好的，也便營業不能發展。什麼貨都應該陳列得整齊、美觀、有趣，有一些新思想，有創造精神的設計，櫥窗也應該裝飾得很好，很有生氣，不要一放就算了，這是一個很大的廣告，切不可輕視。你看大公司裏，都是費了很高的

薪水，聘請富有藝術的人來，專事担任櫥窗裝飾，這實在覺得櫥窗裝飾的好壞，是和營業極有關係的，規模狹小的商店，當然不能出很高的薪水，僱用一個櫥窗裝飾員，爲了業務的發展，也得在店員之中，擇一個性子近的，又感到興味的，特別是女子，來對這一件事，好好的費上一些思想，花上一些精力。

要爲人擇
事不要爲
事擇人

有許多人，不特很努力，而且肯苦幹，但是營業並沒有多大的進展，比不上同業競爭者的發達，這是什麼緣故呢？這是爲了有許多小事情不很注意的關係。譬如就店員說，要是冷淡無情的，粗暴的，野蠻的，無禮的，不肯忍一些麻煩的，不肯與人一些方便的，這都可使顧客們掉轉頭來跑掉。所以選擇店員時切不可大意，那一個宜在店裏走走的，那一個宜獨當一面，可充任主任的，應該辨入清楚。要爲人擇事，不要爲事擇人，那末方纔不至債事。

不要脫離
現實追想
過去冥想
將來

世上有很好的精力，都浪費在留戀過去和夢想將來上面去了。不管過去，也不管將來，只想着現在是最適當的態度，可惜人們不注意及此。實在呢，他們應該和現在的生活接近，對於好似狂瀾湧的新文化運動也該有一些感覺。有許多人不願生活於現在。他們埋頭在書堆裏，冥想已往，但願生活於古物保存所裏，生活於與世隔絕的海上神山裏。他們對於世界的變動，是毫不感覺的。生活於昨天的世界以及生活於明天的世

界都是無用的，只有生活於今日的世界裏，纔是着實可靠的。所以我們應看清現今的世界，參加進去，負起偉大的文化運動的責任來。

無充實的
學識技能的
難適應現
時代

商業方法上的劇烈革命，文化上的大踏步前進，各方面的種種發現和發明，五十年來，證據確鑿，證明時代不時進展。任何一界的青年，都急須努力的修養，加勁的訓練，不能像十年二十年前那種樣子了。譬如青年人要想做商人，一定要比以前受更高深的教育，否則是不能得良好的結果的。要希望獲得成功的地步，一定要在普通常識之外，還要有超乎尋常，料事神速的感覺力，否則也休想成功。青年們，現在是需要拿出一些真實本領來，纔能適應現在的時代。你要在某一界做一個領袖，你應該多費上幾年的功夫，努力的訓練，充分的準備。你如半途停住了脚步，僅得一些一知半解的普通教育，或是僅有一些普通的技能，普通的訓練，那末登時便會給那勇往直前的文化推到一邊去的。

四一 成功的助力

任何人的成功，要單靠着自己的力量，而沒有懇摯真誠的朋友幫助，是無濟於事的。朋友不特可以陶冶我們的性情，可以感化我們的人格，而且能夠隨時在各方面幫助我們。他們隨時鼓

益友為
助力的

勵，我們辦事的興趣，輔導我們事業的成功。他們在社會上，處處為我們福利着想，引我們走入康莊大道，沒有他們的助力，一定是要遇着阻力的，他們對於我們的生活，我們的事業，沒有不誠心誠意的為我們服務。朋友的價值，既然這樣重大，所以無論何人，要是結交益友，結交忠實懇摯而瀟灑的朋友，那末在生活競爭場中，當有絕大的助力。

友誼
的解

「友誼」兩字，怎樣解釋呢？最近倫敦有家報館舉行過懸賞，有一個得獎。人的解釋是：「舉世叛離之日，獨不改常態，仍親近我們的，乃真友誼。」這個解釋算不得完善，最好的解釋是：「如商人發生經濟上的困難，在萬分緊急危險的時候，能不顧一切，竭刀援助的，方屬真友誼。」

榮華易
舉獨木
難支

現代商業的方式，漸漸有損於交誼的敦篤。一般商界新人物，十分忙碌，無暇交際；有許多人則沉溺於富於刺激性的低級娛樂，更沒有功夫作正當的朋友交際。從前原很親熱的總角之交，是早把他們丟開，更不會結交新朋友來代替他們。現在真有不少人，以做生意為前提，把什麼快樂都撇至後面。因此老朋友來看他，為了忙着生意，只是敷衍幾分鐘算了。像這一種人雖是可以發一些小財，但是動搖朋友的情感，這一種損失，實在是大極了。碰見人便躲避，甯可過孤獨的生活，這是有礙成功，有礙進步，很危險的一個人如果

但知獨自鑽進某種特別研究裏去；但知獨自沉溺於某種特別工作裏；對於社會生活，好像毫不注意，完全隔絕。朋友們來看他，不是扯一個謊不見，定是以冷淡的態度敷衍一下，朋友們看見他這樣的態度，自然都不會再來了。這一個不來，那一個不來，大家都不來，一旦你有出乎意料之外的困苦艱難，這時你覺悟不該拋棄朋友，但是木已成舟，有什麼辦法呢？世間許多成功者，所以能夠幹成他們的事業，那一個不是靠他們朋友的助力呢？最近有一位作家說：「人們全靠一個很大的信用組織在維繫着，這個信用組織的基礎，是建築在互相尊敬，互相親愛上面。一個人必須有朋友，纔有幫助他的人，纔有擁護他的人，纔能在商戰場上取得勝利，得到成功。要是祇用自己的一隻手去幹，那是唯有失敗。」的確，「獨木難支大廈」這是千古不移的教訓呀！

**朋友可以
鼓勵自信力**

人們如得到朋友的信任，是極可欣慰的事。因為對於自己的能力，能分外有堅決的自信力。有許多懷有大志的人，在驚濤駭浪中掙扎，在惡劣環境中奮鬥，想要得到一個立足之地，要是他知道有許多人在期望他努力成功，那末他一定更有勇氣的去幹。有許多奮鬥者，忽在半途中失望了，想從此不幹了，但要是他忽然想起以前老師的臨別贈言，是對他很信任，認他的前途是極有希望的，那末他一定會捲土重來，再接再厲，達到他理想的目的。有許多青年雖是失敗了，但一到慈母含着一包眼淚的叮嚀期望，他不要使她失望，那末也會重振旗鼓爭取他的勝利的。由此看來，教師、父母、兄弟、姊妹、朋友，期望我們的一番

話，鼓勵我們的一番話，可以做我們的轉敗為勝的一服興奮劑，實在是應當萬分看重的。有許多甘居於下流的人，對於此等鼓勵期望的話，漠然視之，所以雖是能力很好的人，但結果都失敗了。這種期望鼓勵的話，最是能影響兒童的心理，一個尋常的孩子，甚至是一個笨伯，雖沒有驚人的天資，但至少也有一些靈性，至少也有一些可以成功的能力，這孩子將來的成敗，就完全繫於他的父母師友的教訓，如果在他旁邊的人，都去貶抑他，遏制他，使他覺得自己的將來，是大概要失敗的，那末最能使少年人失望喪失勇氣。他假使能夠得到父母師友的信任，使他知道自己確有才幹，那末也會有相當的成就，決不會一無希望的。所以我們對於任何小孩，應該相信他，把他的能力告訴他，相信他將來可以成爲一個良好的公民的。這一種贈與，是要比什麼都要有意義有價值的。

四 一 不務虛榮但求實際

務求實
察難履
險如夷

無論何人，總有喜人阿譽的習性，因爲喜人阿譽，就免不了要被別人捉去永遠禁閉在虛偽的牢獄裏，他們耳朵裏就聽到的讚美語，每天總有一兩句是完全虛偽的，這樣最令人忘其真實的自己，最容易墮入荒誕的幻境。任何人，一定要認清

自己認清環境，以切於實際的計劃，穩健進行，那末纔算是傑成功者。成功者有自知之明的態度。有許多人估計批評別人的價值，是很確當的，但是他們爲虛榮心所蔽，不能明察自己的身價，冀邀非分，結果自然只有慘敗。這樣的失敗，全是中了虛榮之毒。一切事情的是非，都要由自己冷靜的頭腦，去估量，去批判，如果，被人虛僞的阿譽所動，或自己被虛榮心遮蔽，頭腦怎能冷靜，是非的批判，自然不能正確。所以無論何人要是追求虛僞，不務實際，那末就是身體特強，也要使體力受到創傷，精神很健，也要使腦筋受到摧殘。任何虛僞的行爲，只能使人蒙蔽於一時，結果終是被人拆穿，受人丟棄的。反之，無論那個人要是誠實不欺，趨向實際，一時或者會不被人注意，但這終可以增高尊榮，增進名譽的。你就是在生活的歷程上，遇着無可避免的狂風暴雨的襲擊時，也可以履平地，不會受到摧殘。「歲寒然後知松柏之後凋，」這一句話，請青年們牢牢的記着吧！

實事求是
不計收穫

「但事耕耘不問收穫，」我們的希望，並不一定要成功特別的勳業，並不一定要成功稀有的豪富，並不要使個人的名字可以常載報端，得多數人一致的稱頌。但是我們一定要看重進德修業的貢獻，我們的全副精力，儘量把握我們的機會，好好的努力，以推動社會的進化，盡社會一份子的天職。至於成敗利鈍，不必計較，祇要認清目標埋頭苦幹便是了。男孩們長大了，能成爲社會上健全的份子，女孩們長大了，也能盡力爲社會服務，這種成功，是要比拋棄了本位的職責，妄冀非分的人，要有價值多多呢！

社會的繁榮每個分子都有職責。

沒有修養的青年人的判斷事理，十九是膚淺的，往往只重外表，不務實際。他們看見報紙上登着的大銀行家、大政治家、大資本家，便以為社會上一切事業的推動，完全是靠着他們在奔走。其實是認識錯誤了，須知社會的繁榮，全靠各城市的金融活動，而各城市的金融活動，那完全是靠農村的生產力量。要是農村收成不好，農村就得破產，農村既破產，怎會有城市國家的繁榮呢？世界的支撐，實在並不是那些在報上登着大名的豐功偉業者，實在是那些無量數家庭裏賢良的父母，以及忠實的孩子。做父母的，爲了期望他們的子女能在社會服務，便犧牲個人的一切，節衣縮食，含辛茹苦的終日勤勞，他本位的職責，以教養女子。兒女們爲了要使那暮景殘年的老人也有一些愉快和歡樂的心情，也努力本位職責以奉養父母，這種尋常的事情，當然不會引起人家注意，當然不會在報上登載，但這確是不務虛偽的實際工作，確能盡社會一份子的天職，確已推動社會進化的巨輪。這一種成功，纔是偉大的纔是真實的。

四三 成功者之羣

威廉和吉而勃福來兄弟(The Foyle Brothers)兩人所主持的福來兄弟公司，是世界聞

販賣舊書的福來兄弟

名的販賣舊書的商店。現在這個商店，是自建的一所六層樓房屋，有三萬方尺的地位，所藏的書籍，有二百萬本，每天收到各處購書的信件有二千封到五千封之多，規模之大，營業之盛，常爲人所稱道。

威廉和吉而勃福來兄弟兩個幹這販賣舊書的活計，原是出於不得意的。當他們兩個去投考市政機關職員甄別試驗時，不幸得很，都被摒棄。他們是一無所有的，唯一的財產，就是幾本破舊的書籍，他們無所適從，爲了解決麵包問題，兄弟倆就商議將現有的舊書出賣，於是就以一方告白，登在關於文化事業的報紙上。果然，得到很大的效果，在極短的時間，所有的舊書，銷售一空。覺得這項生意，頗可一幹，乃進而收買舊書，再行出賣。

他們這店的規模，起先小極了，是附設在家裏的。後來業務漸漸發達，便嫌地位太小，不夠發展，就在家的附近租了一間店面，將店面的全部，劃分爲二，後半作爲兩人的臥室。他們日夜努力，不辭勞瘁，就是星期日也不休息，唐務之外，凡燒飯洗衣等工作，無不親自動手。不多幾時，生意更爲發達，乃再圖擴充，在倫敦租了一所較大的店面，房租一項，除捐稅之外，年需六十鎊，並且添雇夥計，幫同料理。但不久，有一個夥計偷了七鎊店款逃走了。他倆感到用人不當的教訓，於是再用夥計時，就萬分審慎，結果被他們請到很好的助手。從此他們一面不斷的努力，一面對於用人萬分謹慎，更能善用廣告，纔有今日的成功。

毫無虛偽的依登。

坎拿大地方，有一百貨商店，是依登 (Timothy Eaton) 所開設的。這商店的規模，在美國人開設的百貨商店中，要算最偉大了。牠佔地六十二畝，雇用職員有二萬人之多。但是裏面的每一個董事的出身，說來真有些使人不信，是沒有一個高貴的。

依登開設這商店，是在一八六九年，當時的範圍，很是狹小。他爲了要和同業競爭，使業務發展，乃把人家所不能做到的，顧客心裏所希冀的，定下列五個營業方針：

1. 貨品的宣傳，實事求是，不尙虛偽。
2. 現款交易，概不賒欠。
3. 退還調換，悉隨客便。
4. 定價劃一，絲毫無讓。
5. 不強迫顧客購買。

這五種辦法，在現時代，當然是算不得稀奇，但在那個時候，大家都以爲是萬萬做不到的，而依登獨能付之實行。無怪一般顧客，趨之若鶩。他的營業，就蒸蒸日上。

他店裏經售的貨品，都是十分可靠，從沒有把劣貨欺人。如果某貨在市面上還沒有，的話，他就設廠自造。有一次，一個職員說某一件貨品是純羊毛做成的，依登剛巧在旁邊，就立刻校正，說

這貨品並不是全羊毛的，是棉毛混織的。還有一次，顧客所買的花紙，是不適用的，他就重新更換適用的免費代為糊好，並竭誠的表示歉意。諸如此類，對待顧客，使顧客心滿意足纔止。他還有一可以使人效法之處，就是在公司裏設立一個建議部，由經理選出十八個人來組織，集合各人的意見，以供參考。他們雖沒有行政上的權力，祇是處於顧問地位，但董事會對於他們的建議，多數是採取的，這一種組織也是他業務發展的主因之一。

實行比 賽的李 喬其

有四百五十人。

李喬其（George Lee）是名滿英國的推銷主任，現在他所領導的推銷員，營業使他忍無可忍，乃就親自出馬，以身作則，用比賽的方法去實行推銷。他在第一星期中賣去了二十二架機器，與最有名的推銷員的成績一樣。此後每一個推銷員，都振起了精神。在第二個星期裏，每一個推銷員的成績，都有顯著的增進。於是公司的營業，大大的發達，像李喬其的這種精神，凡擔任推銷主任的，是值得效法的。

聞名世 界的李 溫司東

李溫司東（William Livingstone）是美國各大河流的航業公司所組織的公會會長，同時，他還擔任一家大銀行的總裁。

李溫司東的父親，是一個船上的木匠，境况不佳。李溫司東從小就和環境奮

關，做過雜貨店的送貨員，賣過報紙，做過工匠，開過雜貨店，後來有了六只小船，便代人將木材轉運到弟屈勞去，又做過木材生意。總之，他所做的事情，都能有相當的贏餘，而且能把贏餘積蓄起來。就是他的投資，也是揀他所懂得的生意，所以他幹的事情，雖是常在變換，但從沒有失敗過。

一八七三年時，美國開着極度的經濟恐慌，他當然不能例外，所有的產業，幾乎化為烏有。幸虧他有埋頭苦幹的精神，經過三年的努力，把所損失的錢，一起賺了回來。這時候的他，便重振旗鼓，把賺回的錢，開始購買船隻，又開了一家儲蓄銀行。

他的成功，是根據着他的哲學。他以為任何人要成功，一定需要經過相當的時間，獲得充分的經驗纔可以達到目的，決不是一蹴即成的。而且對於何任事情，都要用敏銳的目光，清楚的頭腦，詳細觀察，關於自己的長處和短處，也要澈底的明瞭。如果事前沒有周詳的準備，事後又無堅強的意志，貿然要成就一件事，那末正可說是緣木求魚，乃必不可能的事。

達爾文的信徒
白朋克

白朋克 (Father Burbank) 是一個世界最著名的園藝家，他在一八四九年生於美國麥省冷加司脫，一九二六年歿於同地。

他試驗花木菓子和蔬菜的種植，於是就在美國麥省倫能白，當時他種成一種白朋克種的番薯而名揚全美，後來因為加利福利亞州的聖他羅利的土壤，適於他的試驗，就在一八七五年移居到那裏的一片大農場去。一九〇四年，卡尼奇基金委員會，鑒他對於園藝有

獨到的研究。每年予以一萬美金的補助，在一八九三年，他發行一種刊物，名叫「花菓的新發現」(New Grathons in Fruit and Flowers)，曾引起社會上一般人士深切的注意。

他對於達爾文的天演淘汰主義，極端的信任，終身不渝，他根據多年的經驗，發現天演的進化是萬分的遲緩，便從這方面下工夫，想把牠加速起來。有一次，他接受某地定植棗樹二萬株，他就應用他的方法栽種，果然在九個月中如期交貨。他所用的方法，先是散下數萬粒種子，等到稍為長大，就可以把優劣分別出來，留優去劣，大概萬株中，特別優異的祇有三十株光景，這就是他把達爾文的淘汰主義行之於事實的例證。

他的研究，是下一番苦功的，有時候他去研究一種植物，會費上十幾年的光陰，他苦心研究的成績，可以使許多花木蔬果的品種，在很短的時期內，劣的變做好的，好的變成更好的。他又可以使果子更甜，花朵更香，顏色更美麗，他並且還可以把植物結果的時期延長或是縮短，果實的形體改變，這種種驚人的成就，要不是他苦心研究，怎會有此結果呢？

積資很
多的醫
生開洛

開洛 (Dr. John Harvey Kellogg) 是美國日脫蘭河濱療養院的院長。他

資資的富在全世界的醫生中可以坐第一把交椅了。他不但是一個醫生，並且還是一個經驗豐富的教育家和精明的商人，他處理一件事情，往往根據了自己的意志做去，不畏艱難，不游移不定，直到成就乃止。

他小時候家境貧窮，十四歲時，担任教務於鄉村小學，教課之暇，專愛看書，尤其愛看羅馬哲學家 Lucius Annaeus Seneca（紀元前六年到西曆六十五年）的作品。他所欽佩的作者所說的：「找尋真理，專做有益的事。」那時候，開洛的身體萬分瘦弱，他的父母以為他是不會長大的，但是他自入醫科學校後，極力找尋身體瘦弱的原因而加以研究，「有志者事竟成」終於給他成爲一個壯健的醫生；他所吃的東西，是穀類、菓子和蔬菜，每天只有兩餐，爲了要治療他瘦弱的身體，他不論冬夏，每晚睡在露天，五十年如一日。

他發現有許多疾病，是由於大腸裏的食物腐敗而起。他對於食物，都加以詳細的研究，他的研究結果發現各種食物中間，肉類是最易腐敗的食品，並發明了幾種完美的食品。又利用有效的廣告，將製成品銷售，因而獲得大利。

他最愛小孩子，所以他有四十二個義子，由他供給一切費用，而使他們得到健康和教育。他創辦的療養院裏，醫生和護士，共有一千五百個，病人被療治的有十四萬五千人哩！

國語的
始創者
白立脫

白立脫 (John Buritt) 是英國人的兒子，一八一一年誕生於美國的新不列顛。他是一個最優長的言語學家，能通五十種以上的方言。他雖不是一個十分有錢的人，但是他的名譽，却是傳播遐邇，試翻任何一冊百科全書，都有他的名字，由此可知他的聲譽之隆了。

他的父親，共有十個孩子，白立脫是最小的。一個。那時的家境，萬分困苦，爲着生計關係，閤家大小，都得到田裏耕種。不多幾年，父親死了，家庭境况更爲淒慘，白立脫乃到鄰近的打鐵店裏去做工。

白立脫是一個怕羞的孩子，怕見生人。有一次，家裏來了幾個客人，他就惟恐躲不及的躲到閣樓上去，直到客人離去，他纔從閣樓上下來。白立脫最愛的是看書，尤其最愛看用腦力的文字。當時鎮上有一個小圖書館，裏面的藏書，他都一一讀過，雖是他每天要工作十小時以至十二小時，但一遇空暇就去讀書了。後來有個哥哥從大學裏帶回了幾本臘丁文書，他假日夜閱讀，視同珍寶，因而發現他的天性，對於研究語言學，是最適當沒有了。他在二十二歲時，離去了打鐵店，去做遊行推銷員，積聚了一些錢，開了一家雜貨店。但只開設了二年，便即停歇，這次失敗的原因，雖是受市面影響，實在因爲他不適於做商人，一手在秤東西，一手還拿着一本法文文法呢。這時的他，因爲除打鐵外，實在別無所長，於是重回鐵店，去過半工半讀的生活。他沒有進過大學，完全由於自學，懂得臘丁、希臘、西班牙、法國、俄國、德國和其他各國的言語，因此在三十五歲時，聲名就大震，人人都以「飽學的鐵匠」稱他。

後來他專閱讀地理學的書籍，發現世界上沒有一個國家可以獨立生存的，感到戰爭的可怕，就開始組織世界兄弟協會 (League of Universal Brotherhood) 又在一八四八年到比

京創立第一屆世界和平會議，在一八四九年，到巴黎去舉行第二次會議。關於國際間的合作，大家都以為威爾遜總統所倡導，其實首先倡導的，還得讓這位「飽學的鐵匠呢。」

他存年六十九歲，沒有結過婚，和他的姊姊及甥女住在一起，得到的錢，都去買書看，所以死後只留着一塊田。他雖是沒有金錢，但他的名譽，不特在當時爲人所敬仰，就是死後也爲人稱道。這種價值，決不是金錢所能換取的，所以一個人要成功，不一定要專門賺錢的。這一飽學的鐵匠「白立脫」就是我們很好的榜樣呀！

爬烟窗
的賴金
絲

賴金絲 (William Larkin) 是一個修烟窗工人。他在七歲的時候，就爬上

一個一百四十尺高的烟窗工作。他能從這個烟窗，經過狹長的板跑到那個烟窗上去。他又曾經和一個人在烟窗上打架，把那個人用繩子網了吊在半空中，所以他的勇敢，在同儕中赫赫有名的。他對於烟酒兩種嗜好，都是不犯的，所以又是個神經永遠清醒的人。他說工程師對於建築烟窗往往是忽略的，所以對這一部份的設計，常是錯誤極了。須知建造一百尺高的烟窗，要鞏固，至少須有十方尺水門汀基礎。既成之後，每隔二年又必須查看一次，至於修烟窗這件事，決不是小孩子所能勝任的，最好由四十歲以上的人去幹，因爲年紀較大的人，比較鎮靜，不致肇禍。他又以爲每一個人最好在小時候去爬一年烟窗，因爲這可以使他們習爲慣常，不怕困難，並且不致因眼前的困難，而馬馬虎虎做了不堅實的工作。賴金絲幹的事，雖

無出奇的功蹟，但是他的一番說話，却極有價值，我們可以採取的。

注重裝
潢的奇
亞

現在市場上各種貨品的裝潢真是美麗極了的確，貨品裝潢的美麗與否，與銷路的好壞有着很大的關係。首先叫人把貨品用美麗的包裝的，便是蘇格蘭人

奇亞 (Robert Gair)

奇亞誕生於一八〇四年，他的父親爲了做保證人被累，以致於傾家蕩產，乃不得不搬到紐約去重振家業，奇亞在十二歲時，從英國的葛蘭斯哥乘船到父親那裏去，希望增加一些收入，維持家用。他二十歲時，內戰發生，就去加入戰爭，因爲屢次建功，升任了軍長，所得到的錢，完全寄回家去，可是他賢明的母親，一些都沒有用去，等他回家，就以一千二百鎊的現款給他作爲經商的資本。他初入商界，是個紙版的經售商。不久，有一家紙版廠請他去任經理，從此，他就由經理而股東，由股東而爲業主。有一天，有個工人以三萬隻紙袋被鋼片截斷的消息報告他。他由這筆很大的損失，因而想到用鋼片去切紙版的方法，可以省用模型。試驗結果，成績非常美滿，用模型每次祇可以切八隻，現在一次可切的隻數，竟要增加到三十倍。「塞翁失馬，安知非福」這一個新發現，竟使他獲得了意外的成功。此後在紙盒之外，又加上美麗的貼紙，使紙盒的外表，更加美觀。更雇用大批的推銷員去告訴一般製盒家，要使貨品容易銷售，非注意裝潢不可。這時候的奇亞，擁有五個造紙廠，每天出貨一千噸，印刷機器和其他設備，都是一應俱全的。

下面的幾句話，是奇亞常常說的，這幾句話是奇亞成功的因素。也是每個要成功的人所不可缺少的因素，奇亞說的是：

「一個儘是自私自利的人，他的希望就沒有了。」

「一個人覺得只是自己對的時候，困難就會發生。」

「工作人員的忠實服務，就是他們最大的資產。」

「一個人的力量，當他全用出時，會有出人意料的偉大，在戰時我看見一個軍人，可以抵敵十幾個敵人。」

「我的成功，全恃長時間的努力，從沒有做過冒險，而貪圖省力的事情。」

把店鋪
買賣的
店主

英國有一個店主，幹着買賣店鋪的事，他在二十三年頭之中，把十三個雜貨店盤進後，加以一番建設而又盤給人家。他以為店鋪的能否成功，地位倒不是重要的一點，全在管理的得法。所以把所經營的店鋪，在六個月之中，就能將資本

贖回。他的經營店鋪，定有六個策略：

1. 處處顧到信用。

2. 注意貨品的整潔。

3. 貨品的陳列要引人注目。

4 所進貨品的數量，不可過多。

5 經售的貨品要揀著名的。

6 存貨要時時檢點。

雜貨店的範圍不拘大小，如能根據上列六個策略做去，而再加以努力，那末鉅大的利益，穩穩可得。

洗衣匠 麥克利蘭

作去做工。

美國紐沃倫的可而米洗衣廠，是世界最大的洗衣廠。牠有一個乾洗處和二十個洗衣作，每星期洗的衣裳，要在一萬八千件光景。這個廠的主人，名叫麥克利蘭 (B. C. McCallan) 他是蘇格蘭人，因為出身實微，所以在年紀很輕時，就到洗衣

作去做工。麥克利蘭在洗衣作裏做工，不特很是勤謹，而且知道節儉儲蓄。當他積蓄到四百塊錢時，就買進一所敗落的洗衣作，自己經營起來。以他的勤奮精神，經過了幾年的苦工始終不懈。承洗衣裳的數額，每星期由極少量而增加到四千件。這個時候，他的業務，好像已經到了最高峯，再也沒有發展的可能。一九一〇年中，紐沃倫日報的紐買約先生勸他利用廣告推廣業務，並預備將一個半頁的地位送登一次。麥克利蘭就和紐買約擬訂了一個廣告計劃，第一年中預算費於廣告的計六千塊錢，結果，真的來了許多新主顧，使麥克利蘭深信廣告效力的偉大。

麥克利蘭因為當時紐沃倫的洗衣工作，大都是由黑奴們做的，一點也不講求清潔衛生的道理。乃雇用了一個化學家，把水、肥皂、煤和其他一切東西化驗，是否合乎衛生的道理，並將化驗的結果，擇其中的優點在廣告裏儘量告訴大眾。這樣一來，生意好了許多，但是有一個難題，星期一到星期三的工作，比較繁忙，應接不暇，其餘幾天，就很是清淡，虛耗人力，這於業務的進行和管理上都感到不便。於是他再和紐買約先生商量，紐買約先生告訴他的計劃，是將工作平均起來，星期一收到的衣裳，到星期三交貨，星期二收到的，到星期四交貨，星期四五六三天交到的，並予以九折的優待。麥克利蘭照着紐買約先生的計劃試驗之後，果然得到滿意的收穫。他乃更進一步，將待人接物的禮貌，去訓練他的工人，所以他的工人，個個是彬彬有禮，他的事業，日有發展，便引起當地九個洗衣作的注意，大家都來看他，要求他合組一個大公司，他就答應下來，而做了大公司的領袖。觀於麥克利蘭的成功，可知一個人不可不注意經營的方法哩。

成功的
破子鄧
脫

鄧脫公司 (J. M. Dent and sons) 是一英國名聞遐邇的印書館。這公司的創辦人，就是鄧脫 (J. M. Dent)。他是一個跛子，但有一種特性，就是愛好看書。因為他有這一點特性，所以他能得到成功。

鄧脫在十三歲時，就去充當一個送信員。他在這樣幼小的時候，就去當勞苦的工作，實在是出於不得已。原來他的父親，因為受到大量呆帳的影響，營業失敗，而同時又有十個子女重大負

撥支持爲難，纔令鄧脫去做事，以輕仔肩。後來他被帶到倫敦，在倫敦最初的職業，是在一家訂書作裏工作，所得工資，非常低微。但他並不因工資的低微，而怠忽工作。直到二十三歲，纔得到一個雜貨店主名爲葛蘭脫的賞識，借到了二百五十鎊去開一家訂書作，但是不幸得很，因爲不慎於火，這訂書作付之一炬。「天無絕人之路」，他雖是遭到回祿，全部事業，盡付東流，但因葛蘭脫不願接受他以保險賠款償付債款，所以他得能重整旗鼓。

鄧脫復業之後，抱定宗旨，出版的書籍，不特是要有價值，而且賣價力求低廉，使每一個人都可以享受閱讀的機會。這樣一來，他不但享受很好的名譽，而且得着不少的財富，真可說是名利雙收了。

他老年時，有八個子女，家庭之間，融融怡怡，享盡天倫之樂。他離世的時候，年至七十七歲，他臨死時，對於他的事業，還有一番遺言，茲述一部分如下：

「現在英國最需要的是用教育來使大家知道怎樣做人，出版家應爲國家的文化而努力，不應以牟利爲目的。……」

不愛錢
的福斯脫

福斯脫 (Frank Furd) 是一個海灘建設專家，五十年來，總是做着這件事。福斯脫的原籍是德國。他的父親是一個反戰者，不願意自己的兒子去做帝王的戰鬥工具，所以在一八五〇年他剛二歲時，帶了他和他的媽媽逃到美國。他在三

歲時，父親便死去，從此他有時不得不挨着餓去做工，但經過幾番的努力，終於得到最後的成功。他的成功，得力於愛却爾斯狄根斯的小說也不少，因為他最喜閱愛氏所做的小說。

福斯脫很願意幫人家的忙，在他成功之後，時常到學校裏去找最聰明的學生而家境貧寒的，帶到廠裏去，好好栽培他。如果有人遇着不幸的事，可以到他的辦公室裏去講給他聽，證明確是實情，就給他做工。所以工人們沒有一個不愛他的，他年老告退時，董事會為酬謝他的服務勤懇，贈以五千鎊，他肯接受，並且說：「服務勤懇，是我分內的事，所以我不敢領受這些錢，況且我所有的錢，已經足夠應用了。」

不斷奮鬥的利華爵士

利華爵士 (Lord Leverhulme) 的幼年，沒有受過相當的教育，後進雜貨店為夥計，因為他的努力，奮鬥，由低微的地位，遂級升遷，到去世時，竟是一家七千萬鎊公司的主人。

他的人生哲學，是主張用全速度去做事。所謂全速度，就是晨間五時起身，把一天的緊要事情定好一個計劃，不時巡行，嚴緊監督事業的進行，和勇往直前，毫不疑惑，絕對沒有恐懼。他這樣的做事，在繼續奮鬥的五十年中，是始終如一的。

他的一生，專門致力於肥皂的製造，他收買了二百家小公司。他將所得的利益使每一個職工，都得享受，使他們個個是利華公司的股東。在他去世時，合夥的已經有一萬八千個，股東十六

萬六千個，像利華爵士這個人，不特使自己成功，同時還使別人都能得益，這種態度，這種精神，實在是難能可貴的。

花邊廠 主馬思萊

馬思萊 (Moseley) 是個花邊製造家，在美國思格蘭登地方，沒有一個人不知道的。馬思萊的原籍，是英國的諾丁漢，遷居到美國是在一八九四年。馬思萊製造的花邊，是從花樣新穎品質高貴上着想的。他對於廠裏的工人，除用善良的方方法，加以訓練外，如做六個月，就可以得到保壽險的利益，而且每年加多保費的數目。其他如運動場、交誼所、住房等等關於工人的福利事業，也進行得無微不至。所以他廠裏的工人，個個是樂於爲他做工的，不特三十年中，沒有罷過一次工，而且可以找出許多做過二十五年的工人。

馬思萊對於工人的辦法，既如上述，一面他又常常利用懸賞的辦法，去徵求新鮮的商標和優良的計劃，所以他廠裏出的花邊，到處受人歡迎，不但是在美國，據着很大的市場，就是其他各國的市場上，也不能和他爭勝。

盲目的 歇格斯

歇格斯 (Walter Hucks) 原是個英國人，但僑居在美國。他的盲目，並不是天生的，是在十五歲時的某晚，騎腳踏車跌了一交撞瞎的。他沒有了眼睛，自然要感到失望，但是他的父親，爲了要使他興奮，每晚以著名的英國歷史講給他聽。後來他立誓要賺得一些錢，就幹販賣茶葉和咖啡的事情。雇用一個小孩領着他出去，這樣從十七歲

起，每星期有四鎊的收入，到二十一歲時，已經積貯了一千鎊。乃以之加入他父親所主持的破皮廢紙公司做股東。三十三歲時，他父親死了。他就承繼他父親的事業，支持一切，憑他豐富的經驗，在短時間內將公司發展了四倍。凡是盲目的人，記憶力一定特別的強，他當然也不能例外，所以公司裏的重要事務，每天去處理得有條不紊，從此那破布廢紙公司，不特規模很大，就是在英國也有坐莊。由此可知盲目並不一定廢人，祇須努力，也能有成功的希望。

從頭做起的斐斯

斐斯 (Richard Feiss) 原是個律師，他二十六歲時，在紐約開始執行律師業務。可是開業了幾星期，一些委託的案件都沒有，乃稟告他的父親，要求加入他父親所設的布廠內任事，他的父親回信說：「你要到這裏來，未嘗不可，但要從頭做起，並不可嫌待遇低微，也許你的待遇比任何人還要壞。」他父親的待遇，雖是萬分苛刻，但他並不介意，努力工作。早上六時，他就上工，每星期的工資不過三鎊。二十七歲時，他想結婚，他的父親對他說：「現在還不是你結婚的時候，你要結婚，非等到有充分的收入不可。」他聽了父親的告誡，從此一味努力工作，什麼都不想，過了二年，就受到加薪的獎勵，又經三年，父親就以總經理一職，讓他担任，而自去過退休的生活。

他以為廠裏任何事情的好壞，都應由管理者負責，專說工人們的，不是，是絕對的錯誤。所以他升任總經理後，實行科學管理方法。在廠裏設有人事科，主持工人的雇用和訓練。在四年中他

將每星期五十四小時工作改為四十二小時，工人的工資增加了百分之四十，結果生產量也增加了百分之四十三。這樣一來，所有的工人都是自動的，從上午七點半上工，下午四點半下工，除非是做得很遲緩的工人。並且他還有個優待工人的辦法，如果願意在四點半以後繼續學習新方法，可由廠中另行給費。此外又有好幾種紅利，如生產、質料、勤勞、年功等，都是對於職工予以一種獎勵，他更以為工人們除得到工錢以外，還要得到興趣，所以他規定每次飯後，舉行一次遊戲。這種遊戲，董事、經理、工人，凡屬廠裏的人，都一體參加的。

他廠裏的工人，共有六百個，大都是婦女，他們受到他這樣優渥的待遇，都是十分滿足，十幾年來，不特沒有罷過一次工，而且個個出全力來幫助他，所以這個廠，自他擔任總經理後，廠裏的業務，不斷的在那裏進展。

想做畫家的諾爾

諾佛爾(Saunders Norvell)是一個美國的商人。他在美國倫敦和巴黎，都

很有名望的。他原想到巴黎去學美術，而做一個畫家，可是因為限於經濟不能把計劃實現。為求糊口計，祇得在一家公司裏做裝貨員，後改為推銷員，到了二十八歲，升任推銷主任，因為他的特殊努力，所以將公司的營業，增加了二十一倍，這種成績，確是使人敬佩的。

他有幾種推銷方法，是很可為一般推銷員做法的。他所代表的一家鑄鐵廠，有七萬五千種

出品，所以他出去推銷時，是要帶一本很厚的說明書，而客家看了幾頁，已經很疲倦了，往往不再翻下去。他於是就逐項推銷，有時他在一個月中專賣一件貨品，就是一年之中，專賣十二種出品，這種專一的方法，果然使他獲得了成功。

諾佛爾做了十年的推銷主任，手頭很有幾個錢，乃將職務辭去，到巴黎去學畫，以了夙願。但結果，他覺得自己對於藝術是並不與個性相近，個人的長處，還是在推銷貨物，乃再回美國重理舊業。

他以為一個推銷員要求成功，須得注意多聽多看多記三方面，多講而少聽，是很不利於推銷，眼睛仔細的觀察，記憶力充分的利用，都是千萬不可忽略的，否則任你有大本領，優勝必不屬於你的。

沒有做
不到的

巴勃(Donn Barber)是一個著名的建築師。巴勃在四十年前，在一個建築事務所裏當僮僕。這時的他，雖是做個僮僕，但他的志願，倒並不微小的。有一天，那建築師問他說：「你如果要做一个建築師的話，為何不到巴黎去進藝術大學呢？」他說：「這是做不到的，因為我沒有錢。」建築師說：「不要緊的，你只管去是了，天下沒有做不到的事。」他聽了之後，萬分的興奮，就啓程到巴黎，住在一間極小的屋子裏，除向藝術大學攻讀外，兼事教書，靠教書的收入，以維生活，苦心孤詣，後來竟給他獲得了九個獎章和一張榮譽獎

狀。他乃回到紐約執行建築師職務，以最新的姿態，計劃建築上一切事情。其中最足稱道的，就是有一家保險公司，要在原有的五層樓房屋上面，增加房屋，而又不願把那所舊屋拆除。於是巴勃就在固有的五層樓上，再造了一所五層樓，下面的五層樓是立在地上的，上面的五層樓却吊在頂層的柱子上。這種建築，可說是建築界上空前的事，引起建築界和非建築界的敬佩。他在享受極盛大的名譽之下，被推為建築協會的會長。

他的成功，完全是被任做僮僕們所聽到的「天下沒有做不到的事」那句話所感動，所以這句話深印在他的腦海，他時時會記得起的。

有計劃
的台維
斯

台維斯(Frank E. Davis)是一家保險公司的副總裁，受他管理的推銷員，計有八千個，而且他是保險業中的領袖。他幹這保險事業，是在二十九歲之後，未幹這保險事業之前，他曾做過牧童、教師、推銷員和書記，但都沒有成功，這時的他，覺悟那一個職業一定要適應自己的個性，如果專事盲從，非特不能有所成就，並且損失的偉大，實在足以驚人。於是立刻將自己的前途計劃一下，覺得他所有的長處，就是有天生的推銷能力和對於各種人都非常親熱，因此最適宜做的事，莫過於推銷員了。但是推銷些什麼呢？據他看來，還是以招攬保險業為相宜，因為他的父親是遭受意外而死，幸虧他生前保有壽險，得到了一千五百鎊賠款，全家纔得免於窮困，所以他常對人家說：「那個招攬他的父親投保壽險的人，實

在是母親和我最好的朋友。」

他決定幹保險事業後，就到保險公司去自薦，但做了三個星期，成績毫無。這失敗的原因，實在是他於保險學懂得太少了，乃立刻將保險學細細的研究。這時候，公司裏的招攬業務人員，共有二千個，公司裏為鼓勵招攬成績起見，訂有獎勵辦法，凡一個月中招攬成績最好的，就可以得到獎賞。台維斯覺得這個機會，萬不可錯過，乃努力進行，果然被他奪得錦標。他第一步計劃成就後，就要求公司當局，給以一個最不好的地段試辦，果然給他經之營之，在一年之中，就增加了一倍的生意。後來他被任為招攬主任，他在擔任這個職務時，有一定的主意，就是第一步使人具有思想和勇氣，然後由招攬員自己豫定招攬的數額，因為這樣的給予人家一些信任，他們自會負責辦理的。

台維斯的招攬方法，也很有趣，茲舉一例，以概其餘。有一次他以壽險向一個人招攬，那個人說：「如果我保了險，那末死後，我妻就將錢拿了去再嫁，不知那個無賴得享此福。」他說：「照你這般說，那末你的妻子已經嫁給一個無賴了。」那個人就憤怒的說：「難道我是一個無賴嗎？」他很鎮靜的說：「像你這樣說，至少是個無賴呀！」他對以這種警惕的言語，那個人不到幾分鐘，便毅然的他投保壽險了。

英國有一故事，雖是年代已久，但常為人講述的。這故事的大概是二百年前，約克襄的一個

瞎眼的
麥卡夫

工人家裏，有一個小孩子，名叫麥卡夫 (John Metcalfe) 兩眼因患天花而忽瞎去。他雖是瞎眼，但並不絲毫灰心，仍是很勤奮的做工。在他三十七歲時，曾築了很多的路，這許多的路，到現在還可以看得見。他為什麼要做一個建路工人呢？因為瞎子唯一的不便，是路面的崎嶇。他的築路，意義實在是很深長的。後來他又成功一個造橋家，他仍用他的毅力造橋，都沒有「一處」過，他雖是受着瞎眼的痛苦，但唯一的宗旨是「幹」，所以仍能幹出不可泯滅的事來。

他的壽命很長，到九十三歲時，方纔死去，到死時為止，共有四個兒子，二十個孫子，和九十個曾孫呢。

力求上
進的北
巖爵士

北巖爵士 (Lord Northcliffe) 是倫敦泰晤時報的主人，凡是讀新聞學的人，沒有一個不知道的。

他的父親，原是希望他做一個律師的，他怎會幹起新聞事業來呢？說來真是有趣，有一天，他父親的朋友，送給他一匣玩具，裏面放着一些鉛字，就引起他幹新聞事業的興趣。十五歲時，就到一家報館裏去擔任訪員。十六歲時，已能寫短篇的文字，送到各大報館去登載。一八八八年，他創辦一張名稱「答案」的週刊。一八九四年，他用二萬五千鎊收買「已經虧本三十萬鎊而失敗的晚報」。但經他接辦一年，就賺了一萬四千鎊。現在銷路最廣的日報——每日郵報，實

是在他在一八九六年發行的一九〇八年，他就做倫敦泰晤士報的主人，這張報紙，可以左右輿論。林肯評論這張報紙的偉大，有如美國的密西西比河一般。他每天起身，要比任何人都早二個鐘點，當天的報紙，他在七點鐘時已經看完。七點半時，擬定明天的評論題目，用電話通知報館主筆，等到早餐時，一天的重要事情已經大半辦畢了。

他的成功，有好多原因：一是他有聰明的父親，和智慧的母親，得到良好的家庭教育；二是他的做事，既有具體的計劃，又有始終不渝的精神；三是他有極大的胆量，超特的才幹，又能事事出於自動，處處能夠忍耐；四是他的做事，着重於事業的大體，不在瑣屑的事件上用功夫；五是他有一個極重要的主張，就是一個人須不斷的學習，萬不能滿足現在的地位，故步自封。

專做難
事的司
梯芬

美國坎拿大太平洋鐵路、大北鐵路和巴拿馬運河，都是艱鉅的工程，完成這工程的，却是一個貧苦農夫的兒子，名司梯芬(John F. Stevens)。司梯芬因家境貧苦，不能進大學讀書，乃刻苦自學，白天工作之後，總得要讀上半夜的書，方纔去睡覺，所以他的學識，完全是從專門書籍和雜誌自修獲得的。

一八八二年，坎拿大政府，命鐵路公司建造太平洋鐵路，並限定在十年內完成，可以得空地二千萬畝，賞金五百萬鎊，過限非特獎金無着，抑且建造的費用也不能領到。鐵路公司就聘司梯芬擔任這個重任。司梯芬受聘之後，盡力做去，六個月後，完成了一千哩，不到五年，全路告成。接着

他又在那崎嶇的山上造成了大北鐵路。一九〇五年，他又任開鑿巴拿馬運河的總工程師。這種艱鉅工程的完成，雖然不是他一人之力，但沒有他領導，沒有他的不怕艱難的精神和善於管理才能，決不可以使理想成爲事實，尤其是這些都是絕無先例的創始事業。

司梯芬生於一八五三年，從一九一七年到一九一八年，他是美國赴俄考察團的團長，一九一九年到一九二三年，他是國際聯合科學委員會的委員。他對於西伯利亞鐵路的完成，也有極大的功勞。他因爲有不怕艱難的長處，所以獲得相當的酬報，又獲得人家的景仰。現在坎拿大山上，還有他一個巍巍的銅像站着，每個人見了，沒有不肅然起敬的。

成功的
店主克
羅格

世界上最成功的雜貨店主，是要推到克羅格(Bernard H. Kroger)了。他有三千六百家雜貨店，一萬二千五百個職員。

克羅格原是個住戶推銷員，他以茶葉和咖啡出去推銷時，覺得每一人家，祇能做一次生意，第二次再去推銷時，就給你嘗閉門羹。他將這現象細細的研究之後，知道用廉價來號召，只可以做一次生意，如果品質精良，還有第二次生意成就的可能，否則定要被人拒絕。由此他覺悟到對於主顧，萬不能用欺騙的方法。後來他自己開第一家店舖時，即根據了這個道理。進貨的時候，件件貨品，都要自己看過而加以試驗，凡有不可靠的貨品，一概拒絕，不爲經售。這樣一來，主顧們對於克羅格都有堅強的信仰，認爲他店舖裏出售的貨物，都是絕對可靠的，於是他

店舖的營業，就一天天的擴展起來。等到他有了三千六百家店舖之後，他另設一個試驗所，所有貨品都須經過試驗，確是品質優良的，然後發售。克羅格以爲一家雜貨店，是主顧們的代理購貨處，應使主顧們心滿意足。克羅格的主張，任何店舖，要是想獲得成功的話，都應該奉行的。

煤油大王 第透定

第透定(Sir Henry W. A. Deterling)是歐亞兩洲的煤油大王。他是一個荷蘭人而入英國籍的。他的父親是一個船長，家境並不寬裕。他第一個職業，是担任銀行裏的送信員，到二十二歲時，覺得這送信員的職務，沒有什麼發展，乃到荷蘭商業協會去服務，這個協會的性質，和英國的東印度公司大同小異。他被派到荷蘭各屬地去。先是當個小職員，繼改爲推銷員，他所做的事，不特全出自動，而且能埋頭苦幹，因爲專心一志的去推銷煤油，所以二年之後，升爲荷蘭皇家煤油公司的推銷主任，和美孚油公司對抗。他的營業方針，是將原有營業保持之外，去獲得新主顧，所以營業突飛猛進。

第透定現在是一百二十五家製油公司的主人，據有五個極大的煉油廠，在美國有二十四萬一千畝油田，就是其他各處除波斯外，也都有他的產業，所以要是他還不死的話，一定可以左右全世界的煤油事業。

精明的店主 加佛

加佛(John B. Garver)是美國沃海沃省司脫拉司白村裏一雜貨店的店主。這個司脫拉司白村的居民，祇有九百十八人，但是加佛店裏的生意，一年要

做到二十萬鎊，他怎會有這麼多的生意呢？原來加佛用了種種方法，將村外二十哩或是三十哩的居民，都招攬過來。他招攬許多顧客的方法是：

1. 他在進貨時，往往和別個店主合作，所以能夠把進價減低，進價既低，售價自亦便宜。
2. 他並告誡職員對待顧客，要招待殷勤，好像對待客人一般。
3. 他不時用電影，映演給村民看。
4. 每日將隔天的營業總數書寫於黑板公告出來。
5. 每晨，他以一張紫色的紙條給每個職員，上記他們隔天所經手做成的營業總數。
6. 每年減價四次，此外絕不以虛偽的減價為號召。
7. 每逢週年紀念，他舉行一次新奇的競賽。
8. 對於讀書勤奮的青年，他予以獎勵。

裁縫起
家的納
喜

納喜(Nathan Zerk)是美國西內天的裁縫，後來於無意之中，做了一家破落不堪的裁縫店店主。這家裁縫店，真是窮困極了，不特做工的裁縫，是吃不飽穿不暖的一班窮人，就是顧客們也是窮得不能自給。有一次，納喜以必須增加加工人們的工資這句話，向經理建議，總理以且下出低微的工錢，尚不能賺錢，決不能增加工資。納喜以為了不加工作效率，無論怎樣不會增高，所以雖是經理不贊同他的建議，但他決意實行。於

是對一個老的女裁縫說：「你的工資增加到十元錢一個星期，照你的能力這些工資是應該拿的。」其餘的二十個裁縫也都得到了加倍的工資，使他們個個都覺得驚異起來。

這時候，納喜因為神經失常，在家休養了三月，當他重返店裏，經理對他說：「現在我們是賺錢了，並且可以做三倍以上的工作。我真不懂是何道理。」納喜說：「工作既然加多，那末現在有多少新用的工人呢？」經理回答：「祇有一個。」二十二個工人，知道納喜到來，都是萬分快樂。七年之中，這裁縫店日漸擴大，工人的數目增加到一千五百個，成為美國裁縫業中的領袖。而且每一個工人，都是安居樂業。工人擁戴主人，工人愛護工人，感情是融洽極了。

納喜這個人，論他的本領，既不是個理財家，又不是個實業家，他的成功，不外乎他有慈悲為懷，忠厚待人兩種特性所致。

快樂的
鎮威
爾遜

英國商部，有一個威爾遜鎮，這個市鎮是威爾遜 (Lee Wilson) 個人所造成，有六十畝地，一家資本二萬五千鎊的紙匣廠，一家資本五萬鎊的麵粉廠，一家資本五萬鎊的店舖和一條一百哩長的鐵路。鎮裏的設備，應有盡有，有一所有三萬五千鎊設備的學校，一座精雅的公園。所有的居民，都是租戶。威爾遜自己月出十三鎊房租，其餘租戶的房租，每月出三鎊到八鎊。鎮裏有沒有捐稅，所有的支出，由他每年開一張二千鎊光景的支票去抵付。這個鎮因為創自威爾遜，所以不屬於國家而屬於他個人的。

威爾遜在四十年前，是一個沒有父母的孤兒，在田裏做工，每月祇有四十先令的工資。十五歲時，他買了一頭牛，租了十五畝的田，仍做着農夫，一面還得自己燒茶煮飯。一年之後，他有了十鎊積蓄。第二年的收入已經增加。第五年的收入更好。他在二十歲時結婚。結婚後，種着二百八十畝田，這樣繼續的種了七年。他的田是接連着水潭的，他想如果將水潭買進，所費一定不多，終於被他達到目的。此後一步一步的給他買進了四十二畝的田地，建造起村莊來，一共有二千戶工人爲他做工，從此經濟日漸寬裕，精神也很愉快，他得到這樣的成功，真是他所料不到的。

升遷極快的夢 克赫

麥克赫 (John Mchugh) 出世未久，即遭父母之喪。他的長大，是由祖母在坎拿大撫育的。他在十八歲時，就到鐵路局去做事，每星期得十先令的工資。二十歲時，他組織一個借書會，將書籍借給同事，一有空暇，即行看書。他的長處，就是喜歡讀書，彬彬有禮，服從領袖。因爲喜歡讀書，所以學識日廣。因爲服從領袖，彬彬有禮，所以易於得人提攜。他有了這三種長處，所以升遷得非常迅速。當時鐵路局裏因爲有一個發報員辭職，他就繼任其缺，而得每星期二十先令的薪給。到二十四歲，又被升爲部長。到了二十六歲，立志要做一個銀行家，乃加入一家美國銀行。任職七年，升任行長。他以全副精神，努力經營，不到幾年，將銀行的業務，發展了二十倍。到現在，他經營的那家銀行，不但是美國最大銀行之一，而且在國際方面，也有很高的地位。他的成功原因，一是勤勞，二是服從上級職員。他常說：「有許多人沒有絲毫準備

而專想升遷，這是根本的錯誤。」

屢次
改業的
納爾遜

納爾遜 (Herman Nelson) 的職業屢屢更改，失望了五次，終於給他獲得成功。他十四歲時，在煤場裏工作，每星期的工資，是十二先令，他以八先令給他的母親，貼補家用。十八歲時，在木料公司擔任簿記員，任事不久，因為受到人家的冷淡，乃改作木料推銷員，可是仍沒有發展的可能。於是和一個朋友合股承盤了一家書坊。經營不久，以獲利不多，再盤給人家。繼任水管廠推銷員，可是依然未能有所發展。三十三歲時，他和幾個朋友，集了一些資本，買得了一種電熱器的專利權。從此努力進行，達到成功的地步，他因自己屢屢失望，用了力量，而得不到相當的酬報。因此對於所用的職員，萬分的留意，務使他們有上進的機會。這樣存心，所以每個職員都是格外努力的工作了。

勞資合
作的米
頓

米頓 (Jon Milton) 是個鄉村裏的牧童，他很喜歡都市生活，所以年齡稍長，就在鐵路上服務。他做事，不怕艱難，而且喜擇難的事做。因為他有這一種特長，所以地位逐漸的增高，他認為罷工是最不好的事情。無論什麼公司，如果罷工的話，那末勞資兩方都蒙到損失，而且這種損失，須經好多時候纔得恢復，所以他主張要免除罷工，須實行勞資合作。

費城有一家鐵路公司，因為行將破產，請米頓教以補救之方。米頓詳細考察之後，立刻召

集全體職工發表他的意見說：「現在的環境是個不良的環境，我們處身其中，非切實努力，不足以挽救。這公司的組織，根本是不合理的，股東方面，沒有分過一次紅利，職工方面，沒有適當的待遇，對於社會，也沒有顯著的服務成績。現在如果要改善，並不是沒有辦法，只要大家通力合作，那末現狀無論怎樣惡劣複雜，總有成功的希望。你們大家有意幫助完成嗎？」幾千個工人，聽了他這一番警惕的話，個個都說：「願意！」於是不到幾年，公司日漸興盛，股東可以得到六厘的紅利，工人的待遇也改善不少，並且每一個工人，都有一股股份。後來這個公司舉行十週紀念時，工人們爲了酬謝米頓起見，除設宴慶祝外，並送給他一本簽名冊。裏邊簽名的工人有一萬另二百四十個。

專造縫
線的司
止的可

縫衣服時所用的可止 (Coats)——老牌縫線，是可止公司的出品，可止公司是可止 (J. P. Coats) 在一百年前所創辦的。這公司從創辦到現在，始終是非常發達。牠有十五個製造廠，雇着一萬個職工，造成了十一個擁資百萬的富翁。全世界有一百五十家總經理處。這個公司的成功，也不是偶然的事，成功的原因是：

1. 他們的出品，始終優美，從不偷工減料。
2. 他們專心一致，除縫線之外，不做其他。
3. 他們設法將同業歸併成一個公司，以免除營業上的競爭。

4. 他們一家祖父子孫四代，都聚在一起，勤苦耐勞，以求總質的優良，從不上跑馬場或蒙脫卡羅去的。

5. 他們都很謙和，就是工人，也沒有一個不快樂的做工。

6. 他們都能誠相見，和衷共濟。彼得可止 (Peter Coats) 曾經說過：「我和哥哥三十年來總是合作的，有時雖不免意見相左，但一會兒就能言歸於好的。」

7. 他們都是極有經驗的商人。

任何公司如果要獲得成功，以上幾點，確是應該做法的。尤其是意見相左，最容易使事業失敗，凡犯這個毛病的任何公司，都應以可止公司為模範。

廠太妃
糖的麥
金多

英國哈立佛的太妃鎮地方，有個規模極偉大的製造太妃糖廠，這個糖廠，並不是股份有限公司，而是一位名麥金多 (John Mackintosh) 的所手創。

麥金多起先是一家棉花廠裏的工人，到二十二歲，開了一家烘餅店，不多幾天之後，他想為什麼不做一些糖果呢？乃將英國的 Butterscotch 和美國的 Caramel 合起，做成一種新的太妃糖。第一天下世，就大受社會歡迎，當時的規模，真是簡陋極了。不過是一缸乳酪，一袋糖，和幾張廣告紙。麥金多開業後的生意，雖尚屬興盛，可是不如意事，迭次而來，房屋燒去，糖稅增加，沒有新的資本，無一不使他事業的發展受到影響。後經他努力應付，纔得化險

爲夷。他初到銀行裏去要借三百鎊作爲資本，銀行裏的行員問他現有的資本，他以一萬五千鎊對。銀行的職員聽了，以爲製造全世界所用的太妃糖，也用不得這許多錢，不信任他。可是現在他的資本，却已有七十五萬鎊了。

麥金多對於廣告，非常相信，認爲這是推廣營業最有效的辦法，所以繼續不斷的登載。英國約克賽有一首韻文說：「早些睡，早些覺，勿喝醉，登廣告。」他的深信廣告，就是受這首韻文的影響，他把出品不时的研究，使牠改進，直到比他家的出品勝過爲止。可惜他爲了做得太辛苦的緣故，到五十歲就死了，他的軀殼雖死，但是所留下的偉大事業，可使他的精神不死。

他告訴人家的成功祕訣是：「要選一件大衆所需要的物品，做得盡善盡美，然後利用廣告宣傳，以推廣營業，但決不可絲毫虛偽。」

法國農
夫勞曹克

勞曹克 (Joshua Loizeaux) 是一個農夫。他的祖先，也都是業農的。他很勤於操作，所以境况不惡。當他三十三歲時，家產已有八十畝田。他與一妻四子住在一起，極是安樂。但他以爲幹農事，不及經營商業容易發達，乃將田賣去，棄農就賈。以四百鎊買了一輛腳踏車和一卡車木料。他把一車木料賣去之後，再買一輛卡車，後來又買了一匹馬，以爲運輸工具。他經商不久，發現木材行裏最大的耗費是由於整理木料，於是他把木材場收拾得十分整潔，這樣一來，確是減少許多耗費。即如保險費一項，也減少十分之三。後來，他又

改用汽車運貨，由少數逐漸增至四十輛，並為引起人家注意，把所有汽車都塗以黃漆。他為顧客服務，萬分週到，所以得到顧客的同情，因而獲得成功。

蓋長統
計的蓋
福特

蓋福特 (Walter S. Grigord) 是美國電話電報公司的總裁。他是一個年輕的成功者，為一千六百萬入服務。與福特、羅克、佛勒等齊名。

蓋福特所喜歡的是事實和數字，所以擅長統計。他所以向這統計方面努力，也許因為他母親的緣故。他的母親是個女教師，校事完畢歸來，總是教她的九個子女讀書。

蓋福特的成功是自己奮鬥出來的，在二十年前不過是個小小的統計員，不被人家所注意。他做了不到六個月，機關當局覺得因為他努力的緣故，可以減省三個職員，就得到了升級的機會。他二十六歲時，是倍爾電話局的統計員，這時候，公司裏如有事情發生，上級職員唯一的辦法就是去和他商量。他不但知道數字，而且可以將數字繪成圖表，使人一目瞭然，他不以數字僅為一種死的記載，而以為從數字上可以看出一家公司目前的情形和將來的發展。

蓋福特既不是管理專家，又不是電話專家，所以能職位日高，善於統計，是其原因之一。還有他的長處就是他無論在那裏，都為整個的公司着想，所以他成為公司中的一個中心主腦。任何事情都在他掌握中。在於別人，或是才學不夠，或是見解不同，大多只從片面着想，無怪不能取得領袖地位。

死裏逃
生的伊
文恩

得到成功。

伊文恩(Edward Evans)的遭遇真是壞極了，但是他並不消極，終於給他讀書，第三次時，他已是一個腰纏百萬的富翁了。

他的父親是個新聞學家，原極富有。但在他三歲時，竟化用殆盡。他迫不得已，就進雜貨店為學徒，繼而升做一個能幹的推銷員，稍微積了一些錢，又因作保被累而變為一無所有。「福無雙至，禍不單行。」逆境好像專纏着他的。他忽又生起病來，生命幾乎不保。五個醫生集在一處，都說他只有二星期的壽命。他因為反正沒有希望，就安心等死。那知天無絕人之路，他的病竟逐漸好了。病愈以後，他做運貨汽車材料的推銷員。不久以後，他自己設廠製造。從此業務日進，漸漸的富裕了。他所持的職業觀是：「無論何事，如要做的話，事前先要加以一番研究，研究之後，就應毫不猶豫的盡力去做。」

福特的
自動機
的發明

葛蘭脫(Richard H. Grant)是一個富家的子弟，畢業於哈佛大學。起先做了三年的電話機推銷員。繼為國民計算機公司推銷主任。做了九年離去，便推銷特爾哥公司的發電器具。隨後有在公用汽車公司服務。一九二四年起，受雪佛蘭汽車公司之聘，擔任推銷主任。那時，雪佛蘭汽車公司年銷二十五萬輛。自他推銷後，在四年之中，

增加了四倍。一九二八年的銷數爲一百二十二萬五千輛。因此他被譽爲世界推銷之王。那時美國銷路最大而式樣最新的汽車，是福特（Ford）汽車，葛蘭脫這樣的努力一幹，竟將雪佛蘭汽車的銷路，超過了福特。

葛蘭脫是個身軀短小而善於講話的人。現在已經五十多歲了，他在辦公時間以後的私生活，是以種植爲消遣。他有三百畝田，看見田裏各種植物逐漸生長，認爲是無上的快樂。他的成功，不外下面兩個祕訣：

(1) 推銷成功的要件，是先要有周詳的計劃，這正如造房子缺不了圖樣一樣。

(2) 製造廠對於推銷者的感情，必須極力聯絡，使他們發生一種極好的感情。

智 慧
的 腦

那末就可以無往不利，所向披靡。

一八九三年巴黎郊外，有一個小孩子，名叫路易蘭腦（Louis Renault）的，正和兩個兄弟在一間小屋內玩製一架引擎的遊戲，他們所需的機械，都是全備的。路易蘭腦是一個天才的機械工程師，五歲時就跑到車站上去看火車的引擎。路易蘭腦的父親，是一個境況極佳的羊毛商人，每天必到小屋裏去看他的兒子。他雖然對於怎樣製造引擎，並沒有一點學識，但對於教育兒女，却具有準確的理解。所以他不但把路易蘭腦送進大學去讀希臘或拉丁

文，而任他在小屋子裏製造機器。

路易蘭腦二十歲時，第一輛汽車造成，獲得賽會的獎品。因此就有人向他定購四輛。他把底單交給父親看時，父親就給他八千鎊，囑他去建造廠屋。廠屋落成以後，業務日有進展，到一九一四年，製造著名的蘭腦汽車的職工，竟達一萬八千名。

歐戰的時候，路易蘭腦拿了一張坦克車的圖樣去見政府當局。但政府當局不懂得圖樣，所以拒絕定貨。但他不肯中止，連夜趕造了一百輛，造成之後，以一輛去表演給政府當局看，他們都非常驚異，就立刻定貨一百輛，並問他幾時可以交貨。他說：「你們不要時，我已開始製造，現在早已造成。」於是就交給政府運至前線運用。

現在的蘭腦汽車，不特在巴黎市街上往來馳驟的有四千三百輛，就是世界各國，也有巨額的銷路。現在蘭腦汽車廠，佔地計有一百二十畝，當時那聰明的父親，為他們建造的那所小屋子，還依舊保存着呢。

得力於
母教的
愛迪生

愛迪生(Thomas A. Edison) 誕年於一八四七年，歿於一九三一年，享年八十四歲。愛迪生的祖先是荷蘭籍，後來移居美國。他的祖父是一個保王黨，在革命以後，被逐到坎拿大去。可是他的父親又是個革命黨，又被逐回了美國。

愛迪生少時，身體很孱弱，所以入學很遲。就是進了學校，也不長久，祇有三個月。因為他在學

校裏，十分的頑劣，功課總是不及格，教員說他「沒有腦子」並且開除他。愛迪生的母親接到學校開除愛迪生的報告，初很生氣。但是經過細細考察之後，深知她的兒子有一種可感性，並且有特別的智慧和常兒不同。便也不把他送到別校去讀書，却自己去教育他。她非但是慈愛，有見識和有智慧，而且爲人精明能幹，懷抱着極大的希望，要把他培養成一個出色的人物。她因爲曾經做過教員，富有教育的經驗，所以施給他兒子的教育，比當地當時任何學校好。愛迪生受他母親的循循善誘，養成了喜歡讀書的習慣，這種習慣，保存到他死後纔止。他十二歲時已讀完 Gibb 的羅馬帝國盛衰史和 Hume 的英國歷史，她會爲他定了一份科學的美國人，這本雜誌，愛迪生終身定閱，始終沒有間斷過。他又會看過莎士比亞的戲劇，他以爲假使莎士比亞不專寫戲劇的話，一定是個大發明家。

他十四歲時，因爲要自己去賺一點錢來求智識，所以到火車上去賣報。有一天，火車在一段沒有鋪好的軌道疾馳而過，發生劇烈的震動，愛迪生正在車上試驗化學，有一條黃磷被震落在地板上，立刻發火燒起來。於是他不但被車上的職員驅逐出去，而且使他終身成了一個聾子。因爲當時那車上職員趕他下車時，用力攔他的耳朵，耳朵被攔壞了。接着他又在火車上販賣雜貨，出版日報，研究發電報，而在十六歲時充當發報員。在一八六八年，他到巴士頓去，晚間在西方聯合公司工作，日間研究化學和電學，不久他發明了最新的發報機，得到四萬美金的代價出售。他

得到了那筆鉅款，就在紐亞克造起廠來，製造電機。不久，因營業發達，由小工廠擴充為大工廠，並且一連擴充了幾次，他的發明，也有好多種。一八七六年，他發明了一種炭素傳音器，使倍爾的電話機聲音增大清晰，獲得發明上的成功。一八七七年，他發明第一架留聲機，一八七九年，他發明第一隻電燈泡。一八八七年，他發明活動寫真映射機。一八八九年，完成近代的活動影戲攝影機。總而言之，愛迪生生平發明的東西很多，大大小小約有一千多種，世界公認他是發明大王。他為人類造福可說至深至巨。所以當他噩耗驚傳，美國固然全國震動，就是世界各國，也都哀悼不止。

好似醫生
第諾有

第諾有 (W. L. Deaoyers) 是個清理員，他的清理方法，是積極的，一家公

司如果週轉不靈需要他清理的時候，他好像醫生一般把失敗的原因研究，然後設法補救。不比一般的清理員，專專將財產拍賣，做預備關門的工作。有一次他受美極那公司的委託，担任清理。他第一步就研究失敗的原因，他覺得這公司的製造品有清潔器，鋼琴留聲機，印刷機等，共有四十二種之多，博而不精，失敗的原因，即在於此。是他以為要營業興盛，非得改弦更張不可，他的主張是祇有一種尺寸和一種物品，於是先就製造清潔器着手，而使他大量生產。其次再叫推銷部竭力把清潔器推銷，果然三年之中，營業增加了十四倍，公司就達於興盛的狀態。

歐戰的時候，他在法國管理四十二個大工廠，專門供給戰時的材料，後來回到美國，加入銀

行界服務。

辦事神速的亞爾培

亞爾培 (William H. Albers) 是美國沃海沃的一個大商人，時常在盤進和歸併其他雜貨店，所以他有一千家雜貨店。這麼多的店，他怎樣管理呢？請看他的方法：

- (1) 他雇用的經理，沒有一個年紀大的，因為年輕的人，思想前進，精神振足。
- (2) 他為謀事業的成功，每一個經理，都給予全權處理各種事務。
- (3) 他有一個組織周密的機關，任何事情都很迅速的用「是」或「否」來解決。
- (4) 他還設有一個調查部，在分店進貨之前，先作徹底的調查。
- (5) 他將每一家雜貨店分為雜貨肉類和送貨三大部分。
- (6) 他切實實行退貨還洋的宗旨，並在廣告上和一切標牌上，都標明這個宗旨。
- (7) 每一個職員，可以成為股東，在一萬四千個職員中，已經做股東的，有六千個。不但如此，在可能範圍內，使主顧們也成為股東。

總之，亞爾培的成功，不外兩條路徑，一是處理事務的迅速，一是判斷力的強大。

普通一般商人，都將貨品廉價出售。惟有湯平 (Forell Tobin) 却是專賣貴價的貨物，湯平在十六歲時，任烘餅店的送貨員，二十歲進為推銷員，三十一歲時，自己開設食品店，出售火腿牛

不售廉
的湯平
的價物

總可以收到。

(3) 採用最新式的設備，推銷員坐着六汽缸的汽車去招徠生意，每天可到幾十家去，極迅速之能事。

(4) 儘量利用廣告，專講貨品的質優，不講貨品的價廉。

根據上面幾個原因，可知湯平以較貴的代價出售貨品，而能獲得成功，就是因為他有較好的設備，較好的服務，以及較好的推銷員所致。

明瞭工
的人一切
的葛恩

葛恩 (James Kurn) 是美國西部五千哩長鐵道的管理者。他在五十年前，誕生在一个鄰近火車站的小屋中。他的父親，是在鐵路上服務的。他十四歲時，學會了發報方法，乃想棄學就事，就打電話報給發報員看，藉以自薦，但未將自己的年齡說明。適巧那時需要一個發報員，所以就被任用。後來發報主任到他的工作地點，視察原來他是一個童子，就叫他暫時回去。等到十六歲再來。他回家後六月，因不耐久等，重又自薦，結果就被他如願以償。

肉之類。一年的營業總額在一百三十萬鎊以上，他的成功，不外下面幾個原因：

(1) 經理和高級職員都是股東，所以個個都忠心服務。

(2) 力求迅速，如果遠路的主顧定貨，隔夜十點鐘就叫人送出，翌晨六點鐘

他喜和工人們合在一起，所以對於工人的生活，家庭狀況，以及種種弊病，都能清晰的知道。他是一個積極進取的實行家。無論何事，都要問爲什麼是這樣的，直要得到一個圓滿的解答纔休。鐵路上辦事，是絕對不容有錯誤的，因爲稍有錯誤，就與許多乘客的生命有關，所以他對於犯過失的職工，初犯可以寬恕，再犯的那末絕不徇情的要給予停職的處分了。

打破記錄的茂利

美國第屈勞有一個蘇格蘭人茂利 (Charles Murray) 是價招徠保險有特異成績的人。茂利起初是個火車上的售票員，後因對於推銷術不很明白，乃買了許多書籍探究。結果，給他接連着一百另一天，每天得到一個保險客戶，打破世界上的記錄，從此不但得到巨額的酬報，而且他的名譽也好了。

茂利的成功，完全是由勤勞兩字所致，他每天的工作時間，往往從八小時到十二小時，休假日也是如此。有一次，他在晨間六點鐘，得到一個客戶，就是牛奶棚的主人。由此可知他的得到客戶，即是爲了勤勞，要是懶惰成性，委起早睡，怎會打破記錄的成功呢？

搖船的溫特爾

溫特爾 (Commodore Vanderbilt) 是生長於紐約附近的，他的原籍是荷蘭。他的父親，是以搖船爲生活的窮漢。所以他在六歲的時候，就幫着父親搖船，增加家裏的收入。十六歲時，父親以二十鎊買了一隻划船給他，他搖了一年，不但將船價還了父親，而且還以二百鎊給他母親。二十三歲時，已經有三隻船而存着二千鎊，再過十

二年，銀行的存款竟加到了六千鎊。這時的他，因鑒於划小船不久便要落伍，就買了一艘大輪船。在第一年裏，就賺進了六千鎊。此後，又買進了許多美國的鐵路股票。他的宗旨，是要戰勝同業，所以奮鬥了一生，直到八十三歲死去時為止。

他的營業，從小就抱定一種宗旨，任何事情，既從口裏說出，無論怎樣困難，便得做到。他對人家，全用真誠的態度，從來沒有用過虛偽的方法來吸引人家。他對於價目，主張方本公道，但對於他沒有利益的事情，却是絕對不願意去幹的。他曾經向人說：『我們應該把目前的事，專心去做，使他迅速的前進，我們不要把所做的事告訴人家，只要埋頭做去，直到完成纔休。』

被歐生
惹的惱
體諾

潘體諾 (Don Simon Patino) 原是個德國沃樓山上的小店裏的夥計，他

的職務，是專去收取呆帳的。這個沃樓山比海面高出一萬二千尺，在距離好多哩的地方，有一個礦區，裏面有一個居民，欠這小店十七鎊賬款。店主叫潘體諾去收取，並恐嚇他，如果空手回來，就要將他解職。他担着心前去，果然分文無着。於是向他欠戶說：『你非得還些不可。要是我空手回去，店主是要把我解職的。』那欠戶便將鑛權證交給潘體諾，他給了一張收據，作為清賬。店主見潘體諾沒有把現錢收回來，盛怒之下說：『你拿一張沒用的紙張回來做什麼？那裏何嘗有鑛出產，你既然敢把廢紙收受下來，你去領有這鑛權罷！』於是將欠戶所欠的十七鎊在潘體諾的工資上扣了下來。潘體諾沒有辦法，只得離開小店，到礦區去開礦。那

突然覺
悟的施
格葛

施格葛 (M. B. Skaggs) 是美國西部三百五十七家雜貨店的店主。施格葛的著名，却不是爲了店多，乃是他能使每一個主顧多買一些貨物。施格葛十四歲時，是一家雜貨店的夥計。十九歲，自營一家小店，利益雖不多，但尙能過去。一九一五年，他纔突然覺悟，平凡的做去不對，乃爲人做桃子的經售者，白天推了車子出賣，晚上將賣得的錢付清本錢，同時印了許多傳單，向全市宣傳。因爲他的價錢特廉，所以營業旺盛，由於販賣桃子得到成功，乃進而推銷其他貨物，同時仍以傳單先爲宣傳。這樣一來，他的貨車開到，早已有許多顧客鵲候着。從此獲利日多，乃陸續盤進了許多雜貨店，他的店鋪既多，出賣的貨品，自屬增加不少。同時他更使主顧們把購買的數量增加，以享較廉的價格。他並爲吸引顧客計，每一店鋪的佈置，都是新穎特別。一跑進去，就聞到一種舒爽的咖啡香味，使人捨不得離去。

鞋業領
袖米威
爾

米威爾 (Frank Melville) 是經營鞋店起家的。他由鞋店賺到一百萬元。在美國創設了二百五十家鞋店，這是歐洲各國空前所未有的事情。

米威爾初在一家律師事務所工作。因爲收入不多，乃進一家製帽店。他的工資，是論件計算，他因特別勤勞，每星期可得工資八鎊。他稍有積蓄後，就辦理一個海濱浴場。接着又開一家蛋店。後來更到美國西部去當牧童。他當牧童的時候，想起牛皮是製造皮鞋的原料，乃到一家大鞋店去做記賬員，考查其內幕，將成本和利益，詳加研究。有時還擔任推銷的工作。總之，

他一方面隨時隨地在學習，一方面腦筋裏常轉着自己開一家店鋪的念頭，在三十四歲時，他向雇主借了一筆本錢，開始創設鞋店以償多年的心願。他的鞋店開業後，特別注意門面的裝飾和櫥窗的佈置，促起一般顧客們的注意。此外又對於職員善加訓練，使得個個成爲有禮的人。對於顧客的服務，也是無微不至，不但招待殷勤，遇到修理時祇收極低的代價。他因爲第一店得到成功，接連開了四家，並將鞋店分爲三類，第一類售高等的皮鞋，第二類售中等的，第三類是售平民化的。他的成功，勤於學習，自屬是個原因，但是他說：「誠實是使事業成功的最好辦法。」這句話也是有莫大的關係呢！

身無長
物的湯
姆笙

湯姆笙 (Moritz Thomsen) 是丹麥人，他因家庭的窮困，不得不出外去找尋活計。他的身上沒有一件完整的衣服，他的肚子從來沒有好好的飽過一次。一八六三年的某一天，他到一將要開到新加坡的船上去請求雇用。雖然給他達到目的，但是船長萬分兇狠，所以他深悔當初不該孟浪從事，乃同其他十一個水手逃到岸上去。一星期後，他上了一艘開往香港的船隻，可是很不幸，又因爲遇着海盜而被逐在一架木排上。後來幸虧有一隻正向墨西哥進發的英國船，見湯姆笙漂泊異鄉，異常可憐，乃雇用了他。行了一程，狂風大作，船長爲了全船的安全，徵求割斷桅桿的人。湯姆笙乃自告奮勇，把這樁艱險的事担任下來，使全船的生命財物，獲得了安全。後來他在火奴魯魯遇見一個慈祥的製帆家，給他每天二十

先令的工資，他積到十四鎊時就匯給他父母，他的父母從來沒有見過這麼多的錢，當然快樂極了。此後經營過多次的變動，他到了芝加哥，不久，經營的牧場、鐵店、麵粉廠等等事業，都是非常順手，得到相當的成功。結果，竟做了十四家生意興隆的公司的董事長。湯姆笙原是個身無長物的流浪兒童，結果竟能有非常的成功，這完全是他不斷的奮鬥所致。由此可知一個人的遭遇是毫無關係的，只要埋頭苦幹，前途決不會不光明的。

教育兒
童的吉
爾勃

吉爾勃(Alfred Gilbert)年輕的時候，是美國不可多得的運動家。二十年前，亞林匹克運動會在倫敦開會時，他以撐竿跳冠軍，接受亞力山大皇后贈予的金牌。總計他所獲得的獎杯和獎章，在三百以上。他八歲的時候，原是個瘦的孩子，他的善於運動，完全是他父親所鼓勵的。

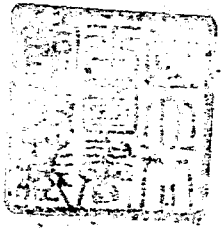
吉爾勃起先的志願是要做一個魔術家。十六歲時，爲了要籌劃進大學的經費，乃開始在田裏幹農作。後來雖是畢業醫科大學的醫生，可是始終沒有一個病人去請教他。於是他將表演魔術所積貯的錢，作爲資本，去做兒童的玩具。他做的玩具，不僅是供給玩賞，並且可以促進兒童的思想和創造能力，是具有教育意義的。這一種玩具，世界各國都有出售。後來他又出版一本專供兒童閱讀的雜誌。不久就有七萬五千份的銷路。十年前又設立一個吉爾勃兒童工程學院，專以建築的常識教給兒童。不論那個學生，如果成績優良的，他予以一隻金錶的獎勵。他又造就了許

多無線電發報員，每天午後四時，把電報由他所創立的吉爾勃電臺發出，使許多學生們收聽。他以為一個人的思想最關緊要，否則不論什麼事業總不會成功的。

管理有
方的力
區飛

美國有一個固特異鎮，鎮上有一萬個工人，都做著橡皮車胎。這個鎮佔地四百五十畝，有十八哩的寬闊街道，上面行駛著公共汽車。

固特異橡皮胎公司的經理，名方區飛 (Paul Wierfield) 他是很有管理才能的人，所以把這公司的一切，都做到完善的地步。這鎮上所有的房屋，是全屬於公司的。無論那個工人，都可以搬進去住，只要先付一些定洋，然後按月付款。居民對於公司，都很愛護，所以工作非常努力，就是對於鎮上的建設，也都能各盡其全力。鎮內有一所固特異學院，裏邊有一百個教師和五千個學生入學不取分文。有一所大廳，有一所可容一千六百八十六人的戲院，有一家銀行，許多工人，都是這銀行的股東，有一個很大的裁縫店，有一個大規模的雜貨店，此外如保險公司、借款委員會、博物院、健身房、大食堂、音樂院等等無不齊備。工人們對於公司，還有建議之權。以前曾經有五萬個建議，內中經公司接受的有二千二百五十個。固特異公司這樣的完善，前已說過，都是方區飛的功績。



怎樣創造你自己

馬爾騰著

張學忍譯

指導青年怎樣應付環境，怎樣向前精進，怎樣達到成功。根據科學的立場，發為哲學的訓導。近旨遠事，切理明讀。此書後，始知社會的壓力，對於個人生活的努力，非特不能阻遏，反而給與良好的機會，迫使奮發有力的反應，而助長其偉大的成就。

怎樣使人敬服你

摩根合著

魯愚譯

「怎樣使人敬服你」一書，是供給大家研究處世藝術的一部好書，裏面敘述許許多多有才幹的人物，怎樣在社會上處理事物的種種方法，並且說明他們所採用的方法為什麼常常能夠得到非常美滿的效果。

- 怎樣建設你自己 裴逸君譯
- 怎樣訓練你自己 施登晉譯
- 怎樣發展你自己 儲沅譯
- 怎樣使前途遠大 張學忍譯
- 怎樣讀書與自修 儲沅著
- 怎樣增進修學效能 施登晉譯
- 怎樣說話與演講 顧綺仲著
- 怎樣使生活美滿 張學忍譯
- 怎樣與人談話 戴魯譯
- 怎樣應付社會 黎翼羣著
- 怎樣使生活藝術化 張野農著
- 怎樣使罵人藝術化 舒亦樞編
- 怎樣增進夫婦之愛 金叔華譯
- 怎樣做現代父母 史士馨譯
- 怎樣使事業成功 徐礪譯
- 怎樣做偵探 吳青萍著

一九四六年甲

怎樣使事業成功

實價

(外埠酌加運費匯費)

著作者：O.S. Marden

編譯者：徐礪 沉礪

出版者：縱橫社

發行者：儲 棹

發行所：東方書店

地址：上海北京西路一三四號

電話：九三三七七

版權所有

翻印必究

#10
282912

在現實社會裏，成千成萬的青年進行他們的事業，所以失敗，原因固然很多，最大的原因，便是沒有人去提撥他們，指引他們——本書為什麼會引動許多青年的歡迎呢？因為本書是青年進行事業中的提撥者，指引者。