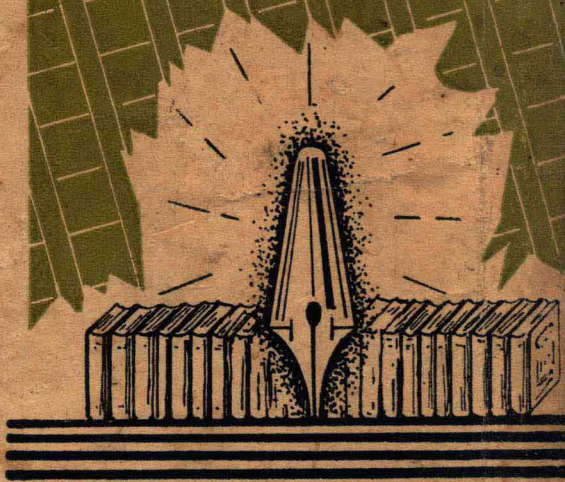


# 偉人前修養



版 出 店 書 文 博



偉人與修養

裴小楚編著

黃式書籍不可看

博文書店刊

偉人與修養

定價 國幣 九角五分

加郵費

編著者 裴少楚

出版者 博文書店

發行人 李榮慶

總發行所 博文書店

上海四馬路二七七號

一九四〇年二月出版

版權所有 \* 不准翻印

代售處：全國各大書局

## 編者的話

我常常想，成功者與平常人的區別，他們的分別，究在什麼地方，世界上人類中成功的人終佔極少數，百分之九十九，是不能達到成功的境地，對於這一個問題，很想獲得一個解決，但沒有機會來做這個答案。

這部書是一部研究「成功者」的書，但我並沒有針對上面的問題而作的，不過可以在「成功者」的特點上，可以看出他們與平常人的區別來，至少可權作答案了。

在歷史上的人物，無論那一個成功者，他們必有一個特性存在，我們祇要稍一留心而加以系統的透視，精確的觀察與縝密的分析，便會抓住整體中的一個特性來。

所有的「成功者」，在他們的本身上看來，是一種鍛鍊過的鋼桿，他們的態度，言語，行爲……在人類中，已經受過艱苦自我鍛鍊；我們可以看到他怎樣受人譏諷，怎樣度過重重難關，最後怎樣獲得成功，我們所需要的是他們獲得成功的技能與藝術。換言之，我們要怎樣看到成功者在人生的戰場，獲得勝利的。

不過我們對於一個「成功者」的觀察，不可徒囿於其表面的型式與迷惑於傳記家筆下的文字，與自吹自擂的自傳。因為作傳記者或作自傳，多數不說真話，他們所寫的文字，都是獲得成功後寫的，我們必須將價值從新估訂，抓住每個成功者的成功要素來，我們把拿出成功者的要素，經過自己頭腦的沙濾過，放在自己的生命

來發揮自己。

我在這本書中，不過做了一個化學技師的某種手段，把我在各種出版物上的成功者的傳記或自傳中，揀選值得給我們取法的九十九個成功者，加以客觀的分析，不過我爲了使九十九人中只能每人找出一個特點來，有了這種的限制，使我不能同時在一個人物寫出幾個共通的特點。

至於我除了對每個人加以分析的特點上，在這個特點的本性，也會加以解釋，以此把對象轉到對讀者的身上，這種初次寫作的嘗試，我希望讀者對我作嚴峻的裁詳。

裴小楚  
寫於上海二八八四日脫稿

# 目次

編者的話.....一

一 成功的偉大，在於發揚真理.....一

——一個爲真理而死的蘇格拉底

二 精誠貫注於一事，其餘瑣瑣可不必.....二

——一個當代聖哲愛因斯坦

三 勤勞，可以致巨萬的財富.....五

——一個有遺產二萬萬的美國老人

四 善於說話能使人歸向你.....九

——一個「不自由毋寧死」的演說家

五 努力掙扎，是排除貧困的唯一法寶.....一〇

——一個紐約麥文尼小姐的祖父

六 貧窮是努力奮鬥的出發點.....一三

——一個窮困非凡的湯姆生

七 在以直道博取金錢，竭智盡能集之，竭智盡能散之.....一五

——一個世界富翁的翰台維游基斐勒

八 有堅持勇毅的精神，才為可貴.....二〇

——一個專做難事的司梯芬

九 寧可不吃飯，不可不帶書.....二二

——一個全美最博學的一人

一〇 要有勇氣與自信力.....二五

——一個有一萬八千學生的演說術教授

一一 準備充分，才不會有恐慌.....二八

——一個以冒險為快樂的老博士

一二 有獨自偉大的創造力量.....三一

——一個偉大的威爾遜鎮長



- 一三 說話幽默，也會得到很大的價值……………三三
- 一個著名的律師綽特
- 一四 夢想是會成功事實的……………三五
- 一個統一意大利的喀富爾
- 一五 吹牛是阻止我們向前進步的……………三七
- 一個從天空提電的佛蘭克林
- 一六 工作時要工作，休養時要休養……………三九
- 以窩爾坡爾葛拉德士吞爲例
- 一七 約束憤怒，可以增進自己的偉大……………四二
- 能制止自己憤怒克服對方的發怒的馬琴力
- 一八 要謝謝幾位輕慢我的人……………四四
- 一個不朽的人物林肯
- 一九 他是富有自由思想者……………四六
- 一個土耳其的救星凱末爾

二〇 使別人的譏諷變為稱讚和同情.....四八

——一個伊里諾斯的草子議員

二一 和別人一爭，使你會多做工作.....五一

——衛斯亨豪斯管理鐵工與羅斯福自判的方法

二二 書籍能使你，受到很大的影響.....五四

——一個德國獨裁者希特勒

二三 抓住機會，危險地活着吧.....五七

——一個法西斯帝王墨沙里尼

二四 在實踐中獲得理論的.....五八

——一個美國的國父華盛頓

二五 只要立下希望，堅持做下去.....六〇

——一個社會主義的導師馬克斯

二六 要以不斷的努力獲取自由.....六一

——一個蘇聯的民族解放者列寧

- 二七 怯是自由的阻礙，人是應沒有畏怯的……………六三
- 一個蘇聯的獨裁者史太林
- 二八 他以個人而象徵印度的楷模……………六四
- 握有印度民族前途的甘地聖雄
- 二九 偉大的成就從克服自己缺點造成……………六五
- 一個成爲法國所崇拜的拿破倫
- 三〇 獲得大眾的信仰是第一條件……………七〇
- 一個德國人民精神所寄的興登堡
- 三一 他是對他的勝利是很謙恭的……………七一
- 一個奏着凱旋的格蘭特將軍
- 三二 興趣會超過生命的價值的……………七四
- 一個到過南北極探險家亞門孫
- 三三 不怕困難和危險的成功人……………七五
- 一個站過地球頂點上的斐利

三四 他能拋棄假定，來觀察事實.....七七

——一個偉大的哲學家亞里斯多德

三五 知識好像大海，他僅是海濱拾一粒小石子.....八三

——一個蘋果造成的科學家牛頓

三六 你須對你要有好問的態度.....八四

——一盞燈引起伽利略的好奇心

三七 有濃厚的興趣才能成功終身事業.....八七

——發明進化論的達爾文

三八 環境會造成一個偉大的發明家.....八八

——一個火車的發明者斯蒂芬孫

三九 得力於喜歡看習性的.....八九

——一個科學的怪傑愛迪生

四〇 在你愁悶時，不可去下決斷.....九二

——的美國著名的化學家力特爾

四一	個性適合與否，是事業成敗的第一關鍵.....	九四
	——一個使汽車普遍化的福特	
四二	大事業的成功，是偶然的結果.....	九五
	——一個發明電話的柏爾	
四三	不足信的事物，認識自力的人會做成功.....	九八
	——一個無線電的發明家馬可尼	
四四	有生命力的作品才能萬世不朽.....	一〇一
	——一個全世界所共有戲劇詩人	
四五	貧窮不急燥也會做事業.....	一〇二
	——一生過着痛苦生活的約翰生	
四六	冒險是要有一定的限度的.....	一〇四
	——一個冒險傳人拜倫	
四七	用了自身的缺點去奮鬥.....	一〇五
	——一個跛子的小說家何桑	

四八 可愛的人格，會造成偉大的人物……………一〇六

——世界小孩所愛的史蒂芬蓀

四九 感覺靈敏與富有想像力……………一〇八

——一個著名的童話家安徒生

五〇 很深的印像會激動自己的潛伏力……………一〇九

——一個鋼琴家之王力司特

五一 忘餐廢食的在致力於寫作……………一一一

——三劍客的作者大仲馬氏

五二 他相信金錢不是權力……………一一五

——一個自願過農人生活的托爾斯泰

五三 他的文學是靈性的表現……………一二六

——一個愛爾的幽默作

五四 必須量準你的耐力，才降以大任……………一二七

——一個迭遭失敗的貧困著名作家

- 五五 志在送窮，要平一切的不平……………一二〇  
 ——一個偉大的現代家辛克萊
- 五六 要做事業，沒有年齡的限制……………一二四  
 ——一個孤兒的園藝家
- 五七 做人是要隨時隨地求進步的……………一二七  
 ——一個美國運輸大王考爾比
- 五八 苦心研究的結果……………一二九  
 ——一個世界最著名的園藝家
- 五九 領袖的工作，要曉得用腦力計劃，指揮才對……………一三一  
 ——一個山達鐵路公司的總經理史脫里
- 六〇 他有養成發洩憤怒的好方法……………一三四  
 ——一個美國鈔票公司總經理伍德嚇爾
- 六一 有機智，可以得別人欽佩……………一三六  
 ——一個利亥谷鐵路局總經理盧密斯

六二 要留意，捉住你的機會.....一三九

——一個鋼鐵公司總經理許生勃

六三 高深的教育程度，還要業務的實際知識才行.....一四一

——一個美國的營造家蘇格蘭

六四 要多瀏覽有關係你業務的書籍.....一四三

——一個美國金屬鈕扣廠廠主

六五 能埋頭苦幹的話.....一四八

——一個煤油大王第透定

六六 他沒有忽視小節而獲得成功.....一四九

——一個在美國的油黑業猶太商人

六七 補習教育，是可以增加你的地位.....一五三

——一個X光及醫療器具製造家

六八 創業要從小規模入手，基礎會鞏固.....一五六

——一個製造皂漿公司的主人



聰明的觀察力.....一五八

——一個美國的小木偶商

七〇 優待勞工，就是優待自己.....一六〇

——一個花邊製造家馬思萊

七一 刻苦的工作，才能成功偉大的事業.....一六二

——一個美國製本廠廠主

七二 他在自學中造成自己.....一六四

——一個美國鞋業大王

七三 依據顧客的觀念，去製造他的貨品.....一六五

——一個製造花紙業的廠商

七四 裝潢是會影響貨品的暢銷的.....一六九

——一個創始的裝潢家奇亞

七五 要等一些，放棄你原來的職業.....一七一

——一個芝加哥的運貨車製造商

七六 他對自己所做的專業有相當的把握.....一七三

——一個教育用品及儀器製造家

七七 幸運能降到多做工作的人.....一七六

——一個阿穆耳肥料工廠廠長馬克道厄爾

七八 困難問題，是可以用腦筋來解決它.....一七九

——一個「五十七種」食品公司創辦人海茲

七九 你切不可絕對信託別人.....一八一

——一個紐約電話公司的總經理麥卡羅

八〇 他能把全部的精神，耗費於工作.....一八三

——一家電氣公司的主人

八一 能將模糊的變成精確具體的思想.....一八五

——一個美國電話電燈公司總經理季斐德

八二 他有圓通的管理手段.....一八八

——一個芝加哥書夾公司的主人

- 八三 克制讀書時打瞌睡的方法……………一八九
- 塞爾佛利的讀書方法
- 八四 他靠了四十年穩健的經營……………一九二
- 一個食料販賣公司的主人
- 八五 他因失敗驅使他不停的努力成功……………一九三
- 一個因失業而成功的司退里
- 八六 你對他忠心，下級也會對你忠心……………一九五
- 一個在美國的丹麥製鎖商人
- 八七 誠實不欺的廣告力量……………一九八
- 一家麥金多公司的主人
- 八八 有志者必能達到偉大的願望……………二〇〇
- 一個雜貨店的店主人
- 八九 能自己覺悟，實行分析自己……………二〇三
- 一個保險公司的副總裁

九〇 朋友的力量，可以幫助你創業……………二〇五

——一個依利諾斯的五金捐客

九一 他能抓住顧客的心理……………二一三

——一個不牟利的出版家鄧脫

九二 你認可做的事業，不必因有托辣斯，而遲疑你的脚步……………二一五

——一個美國的五金廠商主人

九三 靠了他四條商業政策……………二一八

——一個最大百貨商店主人依登

九四 他會細心考察自己失敗的原因……………二二〇

——一個美國戲院的老闆

九五 有強大的判斷力和處理事業的迅速……………二二一

——一個美國雜貨店的領袖

九六 老的經驗反而限制我們的行動……………二二三

——一個美國服飾公司的主人

九七	把日常的工作當做遊戲去做.....	二二六
	——一個縫車管工服克蘭	
九八	投資新創的事業，要可靠才可決定.....	二二八
	——一個專燙西裝褲的裁縫	
九九	含辛茹苦，必有出頭日.....	二三〇
	——一家美國廣告公司的主人	

## 一 成功的偉大，在於發揚真理

### ——一個爲真理而死的蘇格拉底

事實的敘述：

蘇格拉底是生於紀元前四六九年希臘雅典地方。蘇格拉底原是一個做雕刻的石匠，也當過兵。他的面貌很醜，但是他爲人非常誠懇而且有智慧，所以他有很多的朋友和信從他的人。他常常在雅典（Athens）的街上遊蕩，遇着人便隨意問他們以問題，以便激發他們的思想。

蘇格拉底以爲一個人最重要的知識，是要『知道自己』（Know thyself），比對於宇宙空泛的玄想還重要。他覺得真理（就是知識）和道德有極密切的關係，人類的罪惡過錯，都由於無知而來。

他最著名的高足是柏拉圖和巴諾芬（Xenophon）。他沒有遺留下什麼著作，柏拉圖的對話集就是闡明他的學說的著作。當時一般詭辯派控告他誘惑青年，定了他的死罪，迫着他吞毒草而死。

（錄自世界名人小傳）

作者的分析：

偉大的成功，在於發揚真理。蘇格拉底的偉大，實在用不到估計，這樣偉大的人物，是人類少有。

他的影響於人類的前途，多麼偉大，我們要憑論成功的偉大，在於發揚真理。

像蘇格拉底的死，他是爲真理而死，但是他也可說有發揚真理的偉大性。

我們人類，無論所做什麼事，都有發揚真理的責任，一個偉大的成功者，當然不要說了。

爲真理而奮鬥，爲真理而掙扎，人類才能互相存在於世界上，如果真理消滅，整個人類，要全體消滅，全世界永無安定的一日。

我們生在這亂世時代，要維持真理的存在，必須要個個來負責。世界的真理，才不會被毀滅了。

## 二 精誠貫注於一事，其餘瑣瑣可不必

### ——一個當代聖哲愛因斯坦

事實的敘述：

數年前，我（作者自稱）在德國南部一個小城街上閒步，和我同行的一位朋友，驟然停下來，指着一個雜貨舖的窗戶說：「看那面那一小間房子，就是愛因斯坦產生的地方。」

後來，就在這一天，我遇見愛因斯坦的令叔，和他敘談了一會。他並不使我覺得他是一個非常才調的人。不過這並不算奇特，因爲當愛因斯坦自己幼年的時候，沒有人會想到他能够在任一方面，有什麼大建樹。他現在已經

大家公認爲當代的聖哲，爲弈世爭傳的最傑出的思想家之一；然而五十年前，却是一個遲鈍慳怯的孩子。不要說求學問，甚至說一句話，他都覺得極端的困難。他的先生呼他爲討厭的孩子，他的父母恐怕他不成材，他的笨至於如此。

愛因斯坦在數年前才蘇醒起來，一躍而爲全世界最有名的人，他自己或者也未嘗不訝異。一個做數學教授的人，卻佔着五大洲新聞紙的封面地位，他承認連他自己也不懂。也沒有什麼人懂這裏面的玄妙。這樣的事，在人類類的史乘上，還是未之前聞。

愛因斯坦五十生日的那一年，全德傾國致敬。建半身像於樸滋達，公贈宅第一所，遊艇一艘，以誌舉國欽慕尊崇之意。

曾不數年，其資產已悉被沒收，氏本人亦畏履故鄉。其留比之若干星期中，戶國巖局，每晚並有警士臥於榻側。愛因斯坦云，懂得他的相對論的人，全世界祇有十二個人，而強作解人，著書演釋的，卻有九百冊以上。

他自己祇用一個極簡單的解說，來闡明他的相對論，他說：你和一位妙美的女郎同坐一小時，你意想這不過是一分鐘；但是你坐在爐火上一分鐘，你就覺得這是一小時。

好好——這就叫相對論。在我是覺得很對的；你有什麼疑心，要想試一試，就請你坐在爐火上，讓我和女郎同坐。



說到女郎，愛因斯且已結婚二次。他有二個孩子，都是第一次結婚的成績，均佳兒，而富有天才。

愛因斯且夫人承認，她自己也不懂什麼相對論；不過在妻子的地位說，她卻懂得更重要一些的事；她懂得她的丈夫。

她時常邀她的朋友來茶敘，然後自己去請這位大教授下樓參加。他一定很粗暴地叫起來，「不，不，我決不！我決不！我即刻離開這裏。我在這裏不能做事。我就這樣一時一刻也不能容忍這種阻擾。」

愛夫人靜嫻地候着，等他把脾氣發過了，須臾間，用一些小外交術，把他請下了樓，讓他進茶點，得一些必要的休息。

他的生活極簡單，到東到西都穿着不甚平貼的舊衣，不常帶帽，在浴間輒唱歌或作嘯聲。坐浴盆內則剃鬚，亦不用剃鬚之皂。所用即浴皂。此君欲解決紛紜錯綜的宇宙／謎，而對於自己所用的肥皂，說用了二種，使人生太複雜了。

有一次，他在柏林乘街車，和車員說，說他的找頭不對。車員重新把找頭一數，並沒有錯，遂返還給他，說「錯在你的不識數，先生。」

（錄自最著名的人，普未著開的事）

作者的分析：

愛因斯坦他是一位當代的聖哲，難道不懂一件小小的瑣事，在車上會被賣票員說着：「錯在你的不識數。」客人來，反而發脾氣，洗浴的皂和剃髮的皂分用，嫌其大煩。

這原因，完全一心一意，精誠貫注於一事的緣故。

古今的發明家，大人物，大部分和愛因斯坦一樣的脾氣，他們能够精誠貫注在一個不可動搖的宗旨，其餘的種種才力，就都瑣瑣不足道了。

我們常人的脾氣，東做一些，西做一些；分身千百個，以致在無論那一件事，都沒有真實的效能，走到失敗之路。

### 三 勤勞，可以致巨萬的財富

——一個有遺產二萬萬的美國老人

事實的敘述：

假使有什麼人，給你四千萬元的鉅款，我的意緒是怎樣好，這樣的遭際，恰恰就是少年的阿爾弗萊勤文道別爾在二十一歲的生日所遇到的。

說起來似乎很奇怪，這位少年雖是全美最大資產承襲人之一，卻從沒有進大學。他也從沒有想到要去，因為他一面漫遊世界，一面延請私人教師，自課學業。最近他在開立濱海作捕魚航行，又嘗橫貫阿斐利加的最荒野部

分，就獅象麒麟的本土，窺其出沒，攝取活動影片。

其父老文道別爾，在大戰期間，因所乘露茜泰尼號是德潛艇所轟炸，致遭滅頂，其事殊壯烈。這位前一輩的文道別爾雖爲著名的運動家，卻不善游泳。當露茜泰尼號下沉之際，已有人在救生艇中爲其留得位置，但此公就坐後，又趨出以讓一女子。須臾間，又有一女子繞甲板狂奔，自扯其髮，作慘呼，謂無救生帶。文道別爾又解所繫帶予之。

數分鐘後，船身下沉；文道別爾遂不免於難，其運動家士君子的真精神，永爲世所深識。

文道別爾一家的資產，尙係老柯尼立史文道別爾所手創。他是一個很古怪的人，現時紐約四十二號街中央大站前面，他的銅像巍然猶存。

大約一百四十年以前，柯尼立史文道別爾生於史丹頓島上的田舍中，他在十五歲生日的那一天，向他的母親貸借一百元，購得一小渡船，遂開始由史丹頓至紐約載送過客。

他以一百元開始經營，你知道他賺了多少？一萬萬！卽此一語，可以概見其餘。他怎樣賺起來的？大部分係投資於航運及鐵路。

他雖擁有鉅資，日常生活，概從儉約，卽如其最後患病時，醫士言應飲香檳酒少許。他喊起來說，『什麼！香檳酒？大史谷脫先生，我不能供香檳。汽水可以麼？』

他並不是取笑。他是很莊重的。

當他第一次結婚，正努力奮鬥，以求創業的時候，他的夫人在紐奇賽州的紐勃倫惠克開設一旅舍；她在持籌握算之餘，卻能從容誕育子女十一人。她此時所夢想的，無非有日擁鉅資，可以取攜自如，無患拮据；但一俟其夫成爲世界最富之人後，伊又常云，生平最快樂的日子，無過於留居紐奇賽，開設旅舍，困苦撐持，以撫育一家之時。

他以爲他的長子別萊是無用的人，必不能在商業上有所成就，因令居鄉村，習農事，直至其四十歲以後。

別萊於此始展示其才智。例如有一次老人以肥料舊予別萊，價每噸四元，老人以爲其子當然以每一貨車之噸計算。但別萊愚之。取大鐵桶載而去，僅給價四元。老人爭之不勝。但頗嘉其黠。老人好駿馬。別萊之馬尤神駿，能超越老人之馬，因又稱其能，以爲可兒。遂召取別萊，最後使總理紐約中央鐵路。老人撒手時，遺別萊九千萬元。別萊謝世，所遺資產達二萬萬。

老人有癖性。生平從未用支票簿。常以普通信箋半幅，寫作支票。對於他人意見，絕不尊重。甚至年屆八十四歲，困頓床褥時，仍不願受人監護。其醫生護士欲令其遵從，輒以熱水瓶擲之。將逝世前數星期，新聞記者羣集其家，候死訊。老人甚怒；一日，有一記者掀門鈴，老人蛇行下榻，蹣跚至階前，大呼云：『我並沒有死，我並不會死。』

老人病中，嘗延請巫人，與其四十年前逝世之老母作語；其母告以取芥末作藥膏，塗背上作痛處。老人虔誠從之，遠過於醫生的教囑。

老人孝思不匱，其母逝世後多年，老人每於駕遊艇，過史丹頓島其母故居時，輒燃放火箭，以致追慕。老人擁有如此龐大的資產，目爲美國最有勢力的一人。任何人皆非所懼。但是他卻把每一隻床脚，埋在裝滿鹽的盆裏，以祛除惡鬼，不要趁他睡着的時候來肆其鬼讖。

（錄自最著聞的人，最未著聞的號）

### 作者的分析：

作者看到上面這篇故事式的傳記中的老人，想到他可足取的，祇有「勤勞」二字，他的成功也就是爲了「勤勞」。

我們分析他的生平，這位奇癖的老頭兒，在於我們中國，是很多的。所謂「守財奴」而已，自己生了不救的毛病，有了二萬萬美金的資產，不顧自己的生命，不聽醫生的吩咐，飲一杯香檳酒，這不是「金錢重於生命」了。

我不希望看了本書的讀者，也來學這位老人「自奉太儉」的方法。到了這樣的程度，不過大體大的「勤勞」，是可以使他致富的原因。

至於讀者要記住，勤勞，可以致富，但是太儉，可是不定於做人的方法了，要切戒！

## 四 善於說話能使人歸向你

——一個「不自由毋寧死」的演說家

事實的敘述：

巴特重克亨利是美國維基尼阿省斯特里地方人，生於西歷一七三九年，他在少年時，是一個極疏懶好玩的人。本來應當往學校上課的時候，他卻偷着逃往林去中打獵釣魚。但是他有演講的天才，後來成爲一個律師。

有一次在法庭裏，他把上訴人弄錯了，以致替對方舉出很好的理由辯護，後來別人告訴他弄錯了方向，於是他自己以前所提出的理由一一駁倒，終於又勝訴。

他總是受人歡迎的。他做了幾任維基尼阿州（Virginia）的州長。當北美十三州反抗英國的革命到了危急的時候，他有一篇著名的演說，痛罵英國的專制，其最後的兩句話是：「不自由，毋寧死！」

（節錄世界名人小傳）

作者的分析：

一個善於說話的，能引起人家的興趣和注意，並且能使人很自然的歸向你；像這一類人，都是偉大的成功者。巴特里克亨利氏的成爲世界名人，就是得力於他痛罵英國的辱制的著名演說。不單可使他取得他人的好感，

並且可以從此著名於全世界。

要訓練得善於辭令，你必須富有興趣，活潑自然，善表同情，並且要待人和氣，人家感覺興趣的事情，應該同樣的給以表示興趣；你該獲得人家的注意，引起人家的興趣，表示熱忱的同情，來維持與注意，如果你表示冷淡疏遠，不關痛癢，那末你休想保持他們的注意。其次對於所談的問題，要有道理，有層次，還要用清楚，明頭，篇潔的語言，活潑有趣的態度，來表白你的思想，凡此種種，便是絕好的訓練方法。

## 五 努力掙扎，是排除貧困的唯一法寶

——一個紐約麥文尼小姐的祖父

事實的敘述：

麥文尼小姐芳齡長二十有一，特張盛設，舉行宴會。其家置有匈牙利式的樂隊，通宵奏異方靡靡之樂，以娛佳賓，並有歌劇明星，為歌情愛浪漫之曲。此次置酒高會，並非無故。因伊新承襲遺產二千萬元。

此二千萬元，究從何處得來？一部分係掙自你的錢囊。

麥文尼是富蘭克胡爾華斯的孫女；每一次，你在胡氏的五分及一角商店裏用去一個鑲幣，這個鑲幣的一部分，就轉輾而入此青春美麗，有金黃色鬢髮的少女的庫藏。

這個少女坐享這數千萬的鉅資，她的祖父究竟是怎樣居積起來的？是的，她祖父發軔之始，確有一件好處。就是他的貧。他是紐約華德城隣近鄉間的一個田舍郎，處境困頓，長年赤足，達六個月，不襪不履，其清貧至此。冬日苦寒，力不能置外衣，朔風砭骨，煞費矜持。

貧的有造於氏，厥功甚偉。惟其貧，遂使其志氣宏發，振奮邁進。年二十一，以老牡馬駕雪車，策之入紐約卡瑞旗，遍詣全城商肆，求為雇員。但無一人願相納。

最後得遇一鐵路車站售品人，此人就堆貨之廠屋下，設一類似商店之小肆，胡氏工作其處，無薪給，僅欲得經驗。

嗣在一織品商店覓得位置。此時氏雖已二十一歲，而雇主謂其遲鈍，不能肆應顧客，僅令執雜役，凌晨起，糞除內外，燃爐火，拭窗戶，送貨件。除中午最忘迫時間外，不許其售貨。至於薪水，其雇主初意在最初六個月內，不欲給分文。胡氏告以過去十年間，從事農作，積儲得五十元，此外更無長物，在最初三個月內，即可恃此五十元為生，三個月後，祇須店中允其日給薪五角，即能生活。迨此五角之薪給，而工作時間日達十五小時，核計之，每小時工資僅三分。

最後，又受僱於另一商店，週薪十元，臥地窖中，枕下置手鎗，司防盜。氏之居此，殆如夢魘。其雇主遇事苛求，折辱備至，謂其無用，減其薪，甚且出鎗相威嚇。胡爾華斯至此，心喪氣沮，返之鄉，患神經弱衰之症，歷一年，不能事一事。



一日，突有一舊日雇主來相招，胡爾華斯受寵受驚，即日束裝。時爲六十年前三月間一盛寒之日，堅冰阻道，積雪三尺。胡氏老父運番薯赴市，氏遂攀登雪車，高據一蓐袋而坐，顛簸入華德城，此去雲程開展，擁資之厚，勢饒之熾，雖其本人夢想中之海市蜃樓，未嘗有此偉觀。

胡氏成功的玄祕是什麼？事實是這樣的：他擬定一種計劃——一種獨特的計劃。他借得三百元，設一肆，肆中百貨，每件未嘗超過一鎊幣。願最——開設的四店，其三店皆失敗。

最後，氏竟成爲美國最富之人之一，所建辦公處，當時爲全世界最高之大廈，價值達一千四百萬元。

若干年前，氏猶爲一貧困的少年，且迭遭失敗，所謀皆左，幾使其喪失自信，其每於此，輒撫而慰之，並云「毋消極，吾兒，汝異日必能成大業。」

(節錄最著聞的人，最末著聞的書)

作者的分析：

世界上像麥文尼小姐的祖父的當時窮困狀況，是一定很多，但是像她的祖父的堅忍不拔的精神，的確是比較少數。

我們平常人到了窮困的時候，一切的希望，雄心和佳境的期盼，都驅除淨盡了，使你的心靈上完全受貧困，煩悶，顛沛的宰制，使你到了與卑下的人們爲羣了。

實在，貧困是幸福，當你在三十歲以前，如果處於極貧困，極困難的地步，我祝賀你，這是你的幸運，因為你可以從此把你的貧困的經驗，作為你今後努力掙扎的準備，你到了這時候，才知道入世之艱，做人之難，從此你努力奮發，你成功了，麥文尼祖父千萬的財產也沒有一點不可能的地步。

所以你的現狀怎樣的失意，貧困，都沒有關係。

只要你能努力掙扎，不稍存一點灰心，財富是準備放在只有你可去的保管庫，等你來拿取了！

貧困是幸福！

貧困，祇有努力掙扎，才能脫離。你須要切切記住！

## 六 貧窮是努力奮鬥的出發點

### ——一個窮困非凡的湯姆笙

事實的敘述：

因為在丹麥的家裏，窮困得非凡，所以湯姆笙就被迫而出走了，身上沒有一件完整的衣服，也從來沒有好好的喫過一次飯。

一八六三年的某一天，他到一隻將要放洋到新嘉坡的船上去請求雇用，雖然他是如願以償了，但是船長是

一個兇狠的人，後來就有些懊悔起來，所以同其他十一個水手逃到岸上去，一星期後，湯姆笙回到岸邊，上了一艘開往香港的船隻，又因為遇着海盜而被逐在一架木排上，幸虧有一隻英國船，正向墨西哥進發，雇用了飄泊異鄉的湯姆笙。

大風又來了，船主喊着：「誰可以去割斷那桅桿？」湯姆笙自告奮勇，全船的安全，因此而得到了保障。

後來他在火奴魯魯遇見了一個慈祥的製帆家，給他一天二十先令的工資，得到他積貯了四十鎊的時候，就匯到家裏者，他的父母，真是快樂極了，因為他們從來沒有看見過那末多的錢呀！

經過了幾次的變動，他到了芝加哥，不久之後，他經營的各種事業，如牧場，鐵店，麵粉廠等，都非常順手的成功，憑着不斷的奮鬥，從一個身無長物的流浪兒童，做了十四家生意興隆的公司的董事長。所以眼前的遭遇是毫無關係的，只要埋頭苦幹，成功是可操左券的。

(52 ways to be rich)

作者的分析：

貧窮是努力奮鬥的出發點，這句話，的確不錯，世界上大部分的成功者，都是因貧困，才迫得他不得不設法去做，去掙扎，去奮鬥。

無論是發明家，科學家，大商家，工業家，政治家，都是因了貧乏的刺激，努力向前，從此發展他們的才幹，成就他

們的偉業。

如果湯姆笙不是被貧窮所迫，他也不會離開家庭，到新嘉坡的船上去請求雇用。經過了不斷的奮鬥，才做到十四家的公司的董事長。

俗語說得好：「一生未經過困難的人，只好算半個人。」如果一個人一生都很安樂的過去的，確是白白的做了人。假如他的境遇不迫他使之工作，他已感到生活上的滿足，那末他怎會再努力奮鬥呢？

所以我說，湯姆笙的成功，還是靠了貧困，否則決不會有這樣的成功。

## 七 在以直道博取金錢竭智盡能集之，竭智盡能散之

——一個世界富翁約翰台維遜洛基安勒

事實的敘述：

約翰台維遜洛基安勒，憑藉自力，致身巨富，為世界之冠，以心神經發炎之症，於一九三七年五月二十三日溘逝，年九十有七，距其壽臻百齡之夙願，僅差三歲。至七月卽足九十八齡。

洛氏生平，習於力作，儉於自奉，信宗教，好施與，中年已擁有巨資，綜其一生，前半專務集財，後半專動博施。氏常云「余信人之天職，在以直道博取金錢，竭智盡能以集之，而後竭智盡能以散之。」

七 在以直道博取金錢竭智盡能集之，竭智盡能散之

氏生活之儉約，殊堪令人驚異，平日心氣和平，亦未嘗見其有疾言厲色。當年近九旬時，嘗語人以攝生之祕曰：『毋憂思，毋求體胖；日飲清水三小器，按時作健體運動，多吸新鮮空氣。』氏畢生不吸烟不飲酒。

洛氏以一八三九年七月八月生於紐約之里樞孟鎮，父威廉洛基斐勒，業旅行醫生，母依立石台維遜。

氏以庭訓督責甚嚴，故自幼即受經商之訓練。其言云：『吾人所受之教誨，在求自立。余年甫十齡，即就力所能及，從事於貿易。余習於操勞，任何辛苦之工作，在余固未嘗爲意。』

氏常奉命越山購軟木，故早年即知貿易之道。其言云：『鄉間子弟具入世有所建樹之決心，其賦有之機會，較諸富家子弟之一籌莫展者，誠不可同日語。』

經數年之勤儉儲蓄，積資五十元，以七厘息貸諸鄉人。年十四，助隣人掘芋三日，日操作十小時，僅得酬一元。氏因有感，默思工作三日，冒烈日，腰幾欲折，而所獲猶不及五十年息三之一。其儲蓄之志遂益堅。

一八五三年其家徙居俄亥俄州之克里夫蘭鎮。洛氏得肄業高校，凡一年有半，嗣知無力入大學，續求深造。因某商校速成班，納三年之費，冀以六星期盡習所授之簿記與懋遷術。

一八五五年八月中旬，洛氏開始覓求職業。每日自晨八時起，至晚七時止，奔走通衢之中，驕陽如火，揮汗如雨，如是者一星期。所得之答復，唯一『否』字，但氏於下星期一清晨起，廢續奔走如，歷六星期不少輟。

至九月二十六日，始受雇於海德商行，任貨棧助理簿記員。洛氏此後於每年是日舉行慶祝，以爲紀念。

洛氏之就職，初不知可得酬幾許。歲終，服務凡三月餘，主人酬以五十元。翌年月支薪二十五元，更一年增至五十元。

洛氏自第一次支得薪金之日始，即成立正確之簿記，雖一分之出入，莫不登記。著名之洛氏『總清甲』即爲當年所記之帳冊，冊中載：『給貧婦五角』、『給貧人二角五分』。類此項目，數見不鮮，可見其好施與，與善儲積，同爲早年具有之習性。

氏工作勤奮，忠事其雇主，收支出納，莫不審慎稽核，並收得向所認爲無望之舊欠若干項。

年十八，薪金已增至歲七百元。氏持躬儉約，得積儲累千金，於是周詳審察，爲投資之計，更向父假得千元，與英人克拉克合設一經紀行，定名曰克拉克洛基斐勒公司。

一八六二年本薛文尼省油業勃興，時洛氏之商行，已改名爲安特魯克拉克公司，經營油業。一八六五年各股東決議出售其行，有給價最高者即以屬之。洛氏長袖善舞，貸得鉅款，以七萬二千五百元之高價，購得公司，仍延安氏爲之助。於是有鐵路減價之舉，商業上大計既遂，佔得優勢，遂獨佔本薛文尼及俄亥俄兩省之煉油業。

洛氏早年，即以克己節儉，誠信可恃，不染惡習之佳青年，見稱於商界，其恆常足跡所至者，僅教堂及星期日學校。

迨油業發達，已臻極度，乃以其餘資，經營他業。遂成爲銀行界之巨擘，其規模僅次於英倫銀行。繼復機密組成

鐵路制度，爲鐵路界之領袖，然世人之知有洛氏制度者絕鮮。或謂哈里曼之得名，實際上皆出於洛基斐勒與摩根之力。洛氏復以巨金，投資於煤氣、電氣、地產、中央及各州市之債券，以及電車輪渡等事業，巨細不捐，復置有海洋湖江航輪數百艘。

氏中年時，積資之鉅，爲有史以來任何私人所未嘗持有。

一八五三年洛氏肄業克利扶蘭高級學校時，有窗友名史柏曼，係阿克隆商人之女。一八六四年九月八日，洛氏與結婚，伉儷敦篤，同度理想之生活，幾達五十一年。

洛氏有子女五人。一死襁褓中。餘爲三女一男。名阿爾泰、愛迪斯、小洛基斐勒及蓓茜。蓓茜逝世已多年。

洛氏對於慈善事項，其「覓求解決之問題，在散施其資財，而不使受者成爲貧人。」

其言云，「余所抱之希望，在使受款者因余之資助而增加功能，庶資財之運用，得以較大之效率，有所貢獻於當代及將來。如人人能知自立，則世上種種惡德，皆根絕矣。」

氏於捐輸方法之探討，審慎考慮，不厭求詳。舊記洛氏於初次捐助芝加哥大學十萬元時，事前曾經鄭重研究，知社會大多數人之需要，惟此種大學能適應之。

嗣後該大學之效率愈增高，氏之捐款亦愈增益，直至後二十年洛氏作最末一次捐助時，其總數共達三千五百萬元之鉅。

洛氏之處世哲理頗簡單，下列數則爲其生平所誌佩書紳之格言——

「就力所能及，行一切善事。誠懇奮勉。勿畏工作。」

「以余思之。世界任何感覺，未有足與自力慧藉相比擬者。勿因他事而犧牲之。」

「勿未待年老，先自頹唐。須保持對於生命及一切生物之興趣。」

「生活毋使入不敷出。以余所知，青年人甫置身社會而即負債，其墮落之速，始如一瀉千里之雪車。」

「先覓能任一種工作之人，既得之，即聽其爲之，不加阻撓，余意此乃人生之眞經濟。」

（錄自最著聞的人，最末著聞的事）

作者的分析：

洛氏的成功，使作者很感動，他唯一的使人敬佩，就是「以直道取之」與「以直道散之」。世界上能够平日節儉儲蓄以致富的，是很多，但能一面自奉甚儉，一面想成方法，竭心考慮，使一分錢有一分錢的效率，絕對不化用分文，且最使我感動者，他自第一次支得薪金之日起，即成立正確的簿記，雖一分之出入，莫不登記。這在我們常人很不容易力行的。

總之，他非理財得法，因而不能失敗，並且絕對要取之正當之錢，投機之事非洛氏所許。亦非我常人可做到。至於洛氏到了中年以後，他的目標，又專心在「以直道以散財」，他的產財方法，所謂「直道」，竟和我們的



中國「賒賜無落處」這一句話相何。

因為洛氏的賒給貧人，絕對不是說了錢就算，他要一個錢會發生幾倍的用處，不是救濟乞丐的「鴉片糧食」。他要設法怎樣才解除了「貧人」的困難，才會放手給他的錢。

洛氏對於公衆有益的事業，損資甚鉅，數達幾千百萬元。他在損資之前，必詳爲此捐款，考慮再三，計劃如何應用，這種精神，在我們是很不易找到的。只有洛氏必如此做的。

我們中國人，很少像洛氏一樣，但說讀了這本書的人，也學會洛氏的精神，那非僅你有幸，你與我的全世界都有幸了。

## 八 有堅持勇毅的精神才爲可貴

——一個專做難事的司徒芬

事實的敘述：

司徒芬在他一生之中最值得紀念的是美國坎拿大太平洋鐵路，大北鐵路，和帕拿馬運河的完成。他是一個貧苦農夫的兒子，當然不能進什麼大學。他所有的學識，完全是從專門書籍和雜誌上獲得的，多數的朋友都知道司徒芬白天工作之後，還要讀上半夜的書。

在一八八二年，司梯芬的機會來了。坎拿大的政府，囑咐鐵路公司建造太平洋鐵路，並且有一個條件，就是如果能在十年之中完成的話，可以得賞五百萬磅，空地二千萬畝。如果不能完成，那末就分文無着，就是建造的費用也不能領到了。鐵路公司去聘司梯芬，只說：『盡力去做，愈快愈好。』結果在六個月後，完成了一千哩，不到五年，全路告成。

接着就是第二件工作的開始，在那崎嶇的山上造成了大北鐵路。一九〇五年，他是建造帕拿馬運河的總工程師。當然這種成就，並非他一人之力，但沒有他的領導，勇往直前的精神和善於管理的才能，斷難使理想成爲事實，尤其是沒有做過的事情。

司梯芬是一個不怕畏難而已經獲得相當酬報和景仰的人，沒有一個人不愛他和藹可親的態度。他生於一八五三年，在坎拿大山上的頂點，有一個偉大的銅像。

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，對於西伯利亞鐵路的完成，他也有極大的功勞。

(錄自 *52 ways to be rich*)

作者的分析：

假如你使自己相信你某件事，只要不是決不可能，無論怎樣困難，你也會去做，否則就是一堆小邱在你

的眼前也成了難爬的高山。

這就是要問你有無剛毅的精神，無數的偉人，因有剛毅而成功了他的事業。

世界上沒有發現別的可以來替代剛毅，教育的刀，父親的遺產，有勢力者的提拔，也不能來替代他，命運更不能來替代牠。

司梯芬能一生之中完成美國坎拿大太平洋鐵路，大北鐵路和怕拿馬運河的完成。如果沒有剛毅的精神會成功麼，他的力量就是有剛毅的精神，才能克服困難，達到他的希望。

青年人如果以剛毅來做資本，一定會比金錢來做資本的力量來得多。

有許多人，在開始做事的時候，似很熱忱，但因缺乏毅力，不待做了，便中途停止。做一條事情，開端易守而成難。所以我們估計一個人才幹的高下，不能看他下手所做事情的多少，要看他的成就有多少；是要計算他能夠有無到底做到他的計劃完成。

## 九 寧可不吃飯，不可不帶書

——一個全美最哲學的一人

事實的敘述：

從紐約的寒舍，渡東江，至柏虛克林，不佞時復一至，與卡德門博士作劇說，快敘越時。卡博士為美國最知名人物之一，你或者在無線電中聽過他多次的演講，因為他廣播已十一年。他是從事無線電播講最早的一人。

若是你自以為是忙人，請聽一聽卡博士一天所做的事。

他每天七時起身，口授函稿二三十件，屬文一千五百餘字，交新聞紙披露，預備演講詞一篇，或賡續選述所著書，訪問教區居民五六家，出席會議二三處，會談一二次，疾馳回家，讀新書一卷，畢其全篇，而後稱之為一日，就寢約在夜間之二時。

這樣的一個程序，在四十八小時以內，可以使我暈倒，而卡博士却游刃有餘，處之晏如，似此年復一年，現在已將近七十歲。你試想一想，於意云何！我有一次請問他，究竟是什麼一回事。他說事殊簡單。他不過將工作加以計劃調整。

他告訴我，葛蘭特斯頓給他一個日常工作的最有價值的教訓。當葛氏為維多利女皇處理國務的時候，他的辦公室有四個寫字檯——其一專事屬文，其一專事文牘，政務及常覽之書籍，又各佔其一。葛氏自謂如將工作時加更換，可得較佳之成績；故常就一個寫字檯工作若干時，又移而之他。卡博士亦如此。常更迭其工作，謂可以使其精神重振，思想明敏。

在我覺得這位可怪的人，有最可怪的一事，就是他從十一歲進英國煤礦工作，經過攸長的十年，每日在地下

工作八小時，扶持他的年幼的弟妹。此時的情況，好像他是再不會求得相當的學問。然而今日他是全美最博學的一人。他曾經告訴我，他對於英國文學的各派系，均有若干研究。當他在煤礦裏面，做『馬兒』的工作的時候，每次必須守候一二分鐘，等他的車輛卸清；在這守候的一片時，他必探索囊底，出一書。在這礦層深處，沉黑不能自見其手掌；必就一昏暗朦朧的舊燈，方時展讀；而每次閱讀，又鮮能逾一百二十秒的一瞬息。然而卡博士必攜一書就讀。他說甯可不吃飯，不可不帶書。

他知道要走出這個煤礦，祇有一法，就是讀書以自求造詣。所以在此十年做礦工的時期，他將鄰村所能借貸羅致得到的書瀏覽一空。——凡千餘卷。這樣的青年，毋怪其嶄然露頭角。你除非一鎗把他打死，此外還有什麼方法可以制止他。他在煤礦作工十年，已修養完成，從容通過考試，得倫頓立區蒙大學的學位。

卡博士現時於每星期日廣播講道，聽衆不下五百萬人。爲最著名講師之一。遍全世界莫不虔誠諦聽。海軍上將蒲德曾在小阿美利加，致無線電與博士，謂在此南極附近，聞其演講，深爲感慰云。

我問他最愛好的食物是什麼，他說『老友，我祇知果腹。我很少吃我所要吃的食物。』

（錄自最著聞的人最末著聞的書）

作者的分析：

卡博士的生活，是處處值得給我們有一個很好的影響，一天二十四小時，他有很好的規定工作，從事數十年

不間斷，這種規律的生活足給了他成功的基礎。

不過這是已經獲得盛名的時候，在沒有名氣的時候，他在煤礦中，做「馬兒」的工作的時候，每次在這二二分鐘的守候時間，必探索囊衣所帶的一本書來誦讀。

他在此做礦工時期，竟能在每次不過一百二十秒的時間，把隣近村莊所能借得的書都熟讀完了。

卡博士說：寧可不吃飯，不可不帶書。

實在，他的成功，的確是在這十年礦工中的修養做基礎。

書籍，在現在的世界，不知有多少種，我們如果不日積月累的讀，永遠找不到讀書的機會，我們無論任何人在我們的環境，決不會像他一樣的困難，所以我們的成功，應該要好好地培養，追上了卡民才對。

## 10 要有勇氣與自信力

——一個有一萬八千學生的演說術教授

事實的敘述：

代卡耐基民 (Dale Carnegie) 曾批評過十五萬篇演說，是美國成人教育運動最有力的人物。

他生在美國密蘇里州的某鄉間，距鐵道約十英里，他在十二歲以前未曾見過電車是甚麼樣子，然而現在他

不到五十歲却對全球的天涯地角幾乎無不熟悉，並曾一度走到距北極甚近的地方。比海軍大將拜德探險南極所差的距離還近。

這位密蘇里州的頑童當年曾揀過莓子，砍過柴草，每點鐘僅掙五分錢，現在却賺一塊美金一分鐘。教授美國各大公的高級職員經理等人「表達自己」的技術。

這位小夥子最初的六七次試着在公衆的面前講演，整個都失敗了，後來却當了我的私人經理。我的許多成就都是由於在卡耐基氏的訓練之下得來的。

年輕的卡耐基曾爲受教育而吃苦，因爲密蘇里州西北部的農村運氣最壞，每年收成極劣。他的家庭寒心已極，遂把田畝賣掉，搬往距瓦倫斯堡城州立師範學校甚近的某村落戶。在城裏食宿每天需銀一元，但年輕的卡耐基却拿不出，因此他便當走讀生，每天騎馬經過三英里。

州立師範學校共百學生，卡耐基是無錢在城內食宿的六個窮學生之一。不久他看出來有些在學校享有特別勢力和名望的人們——足球、藍球的選手和獲得辯論及公開演說比賽優勝的同學們。

他曉得自己沒有運動天才，乃決去獲得一次演說比賽的錦標。他用了數月的工夫預備他的演說。他騎在馬上，于往返學校的途中練習；他到家擠牛乳時也練習演說；他跑到倉房裏站在草堆上也大聲的表演，並做手勢，一羣鴿子被驚得飛散。

但他雖然如此的發奮預備，結果卻再三的失敗。後來不久他突然開始勝利，不僅一次的勝利而是學校的每次演說比賽都是他得勝利。

別的同學請他加以指導訓練；隨後他們也得到勝利。

從那學校畢業出來，他開始辦函授課程教給內布拉斯加西部他懷歐明州東海的山野牧牛馬的人們。但後來因環境的壓迫，雖然使他做個幾年的商人，終於覺得要開辦演說班。

結果，現在自一九一二以來，約有一萬八千多位商人曾在他所擔任講授的各處公開演說術的班上聽講。

#### 節錄演演術之導之

作者的分析：

「勇氣是男女漢的主要品性」——丹尼爾·韋伯斯特。

「自己先有一種堅信，然後用你全副的精力做去。成功的基礎十九建築於此」——威爾森。

代卡耐基氏的成功，就建築於自信力與勇氣上，假使他當時沒有勇氣與自信力，決不會在一點不善辭令的時候，去化數個月的功夫去練習一篇演說稿，騎在馬上往返學校，在途中練習；他到家擠牛乳時也練習演說；他跑到倉房裏站在草堆上也大聲的表演並做手勢，一羣鴿子被驚得飛散。

但是失敗過幾次，他終能獲得成功，竟成了美國一個偉大的演說家，自一九一二年以來，得有一萬八千多位



商人會在他所擔任講授的各處公開演說術的班上聽講。

因此，我們可以肯定，「勇敢和自信力」是一般成功者的要訣，是前進者必具的特性，只有那信仰自己做事不退縮的，勇敢而有自信力，才能引進你達到成功之門的力量。

牠能克服許多的困難，牠能排除種種的阻礙，牠能使你所做的事業，獲得美滿的成功。希望讀者盡量的把潛伏的本領表現出來，世界上的新事業，正等待你去努力創造呢！

## 一一 準備充分，才不會有恐慌

——一個以冒險為快樂的老博士

事實的敘述：

世界上最快樂的一人，要算是拉勃度荒徼的拉倫弗博士。格倫博士髮已斑白，久經北極風霜的手，也顯得很粗糙。他曾經四次碎舟於冰山之中，臥浮冰上度長夜。又曾在拉勃度荒漠迷失道，僵凍幾死。嘗乏食，飢不能堪，至食其鞋上的海豹皮帶。

他行年已越七十，未嘗事家人生產。

但是你不必為這位老博士就憂。不佞非但不為他就憂，併且還嫉妬他；因為他獲得的是世界上惟一真實的

事物——快樂與滿足。

四十五年以前格倫弗爾博士畢業於渥克思福大學，懸壺問世，開業於倫頓最繁華的美阜區。博士業務開展，處境饒裕，前途方興未艾，顧博士欲少作休憩，因決意赴拉勃度漁材消夏。

拉勃度爲一荒寒之區，地濱坎拿大之東海岸，蜿蜒千五百里，南起紐芥蘭，北迄黑特森海峽。一年中有九個月，遍地皆冰雪，必待七月初始解凍。地屬不毛，漁人都以鹹鱈及鯨尾飼其飢牛。

格倫弗爾博士見此冰天雪地中之漁人三萬人，並無一醫生爲之看護，深爲訝異。

此夏，博士遂盡力爲其服務；秋間返倫頓，覺身處繁華之區，周旋於豪貴之間，日以藥丸爲方劑，此種生活，似太無意義。博士此時蓋已造成一種意象，覺北方正召其速去。於是毅然邁返日駕片舟，往還於不測之拉勃度海岸，救濟疾苦，至於今四十二年。蓋如一日，實爲全世界最受人愛戴之醫士。英皇喬治嘉其勇於服務，公而忘私，錫以爵，以彰殊績。

格倫弗爾博士生平最驚人的一次經歷，在一九〇八年的復活節。當時接得六十里外急迫邀請，有病人已入彌留，如不迅施手術必致不救。故格倫博士立即駕羣犬馳雪車出發，博士此時直欲與死神相競賽，孰能捷足先登。爲減短時間計，取捷徑，欲穿越海灣中之冰山而過。不意向陡轉，冰漂浮，海事急勢危，禍迫於眉睫。駕車之狗，狂馳欲達岸，但已不及。冰又瓦解，人畜均墮入冰海。博士攬得一小刃，斷繩縱犬，雪車立沉，博士與犬均得泳抵一浮冰。

雪車沉時，博士禦寒之衣盡失。所着之衣，爲冰水所漬，裏外透濕，不足保暖。時朔風砭骨，暮皇色蒼。博士自覺寒威所迫，四肢漸呈麻木，昏昏如欲睡。知凍死之時已至。

欲救眉急，祇有一法。遂復以其小刃，殺三次。以犬屍疊爲屏障，以禦風，取多毛之犬皮，自裹其體，戰慄略止，卽蜷伏。此如盤如盃之小冰塊上，聽其流轉海上，度漫漫之長夜。翌日晨，縛犬骨爲竿，繫內衣其上，持向杳無人跡之懸崖絕壁，揮舞如狂。但時復一時，絕無應響。事勢至此，似已絕望。並知距岸已遠，欲人見而相救，其機會直等於零。

驟然間，博士自覺確見有一彗映清晨的陽光，閃爍作光。否！事實上殊不可能。他的眼一定在故弄狡獪。可是閃光再見。是的，是一支槳。一隻小舟正穿越浮冰，奮力前進，博士因得遇救。

這是一種什麼經驗，一個什麼人！

我這樣的向格倫弗爾博士問，他卻絕不承認。

他說，『居，吾語汝，汝勿強余爲殉義的烈士。前此一切，皆不過怡情適性而已。』

（錄目最著聞的人，最末著聞的事）

作者的分析。

這位老博士，他說：「不過怡情適性而已。」我們不說看了上面的事跡，祇要看到末來這句話，就可以知道他對於「冒險」兩字，是看不見的，這樣「恐慌」的生活，他還以爲是「怡情適性。」他爲什麼緣故呢？

在作者的推測，他所以沒有恐慌，因為他有充分的準備。

大自然把東西賣給人類，是真不二價的。任什麼場合，優勝的代價，就是準備充分。在實際上，無論什麼事，唯有準備充分，才能不慌忙來應付。

我們要制勝於人生的戰爭，必須是有同樣的充分的準備。必須堅苦經營，訓練我們各部分的智能，才可以強化每一個接戰點。

我們要成功一件事，我們必須一點一滴的準備充分，今日多數的失敗者，往往懷疑着，為什麼他人能成功，自己卻失敗，為什麼他人能占得最高點，自己卻不能，但是自己總以為運氣不好，機會不佳，和其他的理由所改，其實，唯一的正當理由——就是沒有充分的準備。

我們希望每一個人，做一件事，要有充分的準備，到了「臨陣」，才不會恐慌，事業的成功也一定可以看到。

## 一一 有獨自偉大的創造力量

——一個偉大的威爾遜鎮長

事實的敘述：

在英國南部，有一個威爾遜鎮，並不是屬於國家而屬於威爾遜個人的。鎮裏沒有捐稅，所有的支出，由他每年

開一張二千鎊左右的支票去抵付。鎮裏的設備無所不有，有一所價值三萬五千鎊的學校，所有的居民都是租戶，每家屋子裏有電燈，電話，浴室，和冷熱水的設備，並且還有一所花園。

威爾遜也住在這個鎮內，每個月自己出自己十三鎊的房租，其餘的租戶，每日付三鎊到八鎊的房租。

這個市鎮是威爾遜自己做成的，有六十畝地，有一個價值五萬鎊的麵粉廠，一家價值二萬五千鎊的紙匣廠，一家價值五萬鎊的店鋪，和一條一百哩長的鐵路。

他在四十幾年之前，是一個沒有父母的孤兒，在田裏做工，每月收入四十先令的工資，他第一次拿到四十先令，真是快樂極了。

在十五歲時，他買了一頭牛，租了十五畝的田，就開始自己經營起來。在旁的孩子，十五歲時，還在買着糖吃呢。威爾遜却是自己燒菜燒飯，住在小屋子裏，在做農夫。一年之後，他有了十鎊。第二年更好了。第五年的收成最好。他二十歲的時候，結了婚，他種着二百八十畝田而繼續的種了七年，等到工作完畢，他就運用思想，因為他的田接連着水潭，如果將水潭買進，所費當然是非常便宜的，所以一步一步他買了四萬畝的田地，就地上建造起村莊來，一共有二千戶工人，為他做工，而他是二千戶工人的保護者，金錢的收入自然不必說，精神上的舒快，也沒有人可以比得上，這在他十五歲時怎樣想得到呢？

## 作者的分析

像英國南部的威爾遜，他是一個沒有父母的孤兒，最初不過是一位僱農，現在能够造成一個偉大到如此的威爾遜。

我分述他的原動力，除了他是有各種偉大的品性思想行爲外，最大的原動力，還是他有偉大的創造思想，如果沒有偉大的創造思想，決不會有這種成就的。

從沒有聽見一個人去摹倣他人，而能成功偉大的事業的。成功不能抄襲，不能摹倣，造成成功的，乃是創造。一個人愈去摹倣他人，愈會失敗。能力是潛在你的身體表面，你應該把牠盡量的發揚成就一個偉大的你。

一個青年，不論他造什麼，要有創造的精神；並且在開始做事的時候，要下個決心，就是由他所做出來的事情，總要得上另外的記號，印上他品性高尚的高標。如果他能這樣做，他便不覆要大量的資本，來開始他的事業，更用不到廣告來空傳，他那很大的財富，就埋藏在他自己的偉大創造力裏面了。

## 一三三 說話幽默，也會得到很大的價值

——一個著名的律師綽特

事實的敘述：

一三 說話幽默，也會得到很大的價值

著名的律師綽特 (Joseph Choate) 是最善於講關於自己的笑話的。某次哥倫比亞大學的校長蒲特勒

(Nicholas Murray Butler) 介紹他演講時極稱贊他，說他是『我們的第一個國民。』

這實在是一種自負的絕好的機會。他可以自傲的站起來似乎說：『你們看第一個國民要對你們演講了。』但是綽特決不會如此的蠢，他把這種稱贊變成對於自己的笑話了，因而獲得聽衆熱情的好感。

他說：『你們的校長偶然說了一個名詞，我初聽時有點不大懂。他說什麼「第一個國民」，我想他一定是指莎士比亞戲劇裏的什麼國民。我想你們的校長一定是研究莎士比亞很有心得，那時他一定是想到莎士比亞了。你們諸位曉得在莎氏的許多戲劇中，國民不過是舞臺的妝飾品，如第一國民，第二國民，第三國民等。每個國民說的話很少，而那一點點話也說得不大好。不過他們彼此都是一樣好的，如果把各國民的號數彼此相兌換，別人還是看不出什麼分別出來的。』

這實在是一種極聰明的方法，使自己與聽衆居於同等的地位。他不想停留在蒲特勒所擡舉他的那種高位。如果他是用一種莊重的詞決，不能那種贊詞變爲一種輕鬆的笑話。『你們的校長稱我爲第一國民，實在的意思他不過是說我是舞臺上無用的妝飾品而已。』

能够想出關於自己的笑話，實在比造一個關於別人的笑話要重要得多，這可以使你對於世事有一種健全的態度，因着你與別人是平等的地位，可以贏得你不少的朋友。不把你自已看得太嚴重，你的壽命便可以長久些。

里諾斯大學男生的教務主任多馬·葛拉克(Thomas Arkie Clark)說『幽默可以救濟一個人的神經調和他的脾氣，補助消化力，增加友誼，延年益壽。每個人都應當有幽默的訓練。』

作者的分析：

節錄現代名人成功之分析

「幽默」在中國最近幾年很流行，寫起文章，說起話來，常常幽默得很，其實幽默的確是很有含義的。在上面的一個事實，是一個美國的著事的律師綽特，他對自己來開玩笑的故事。

如果當他上臺演說時，不用這種幽默的口吻，把自己當做舞臺上無用的妝飾品，又把自己與聽家居於同等的地位，這種巧妙的方法，使自己在極莊重的言詞至空氣中，緩和了聽衆一種緊張的狀況，把校長蒲特勒所擡舉他的那種高地位很謙恭地脫掉。

所以一大會說話的人，帶上幾分幽默，往往會發生很大的價值。

在這裏不過是一種演說，其他如到了重要談話的時候，放效當然更要廣大了。

## 一四 夢想是會成功事實的

——一個統一意大利的喀富爾



## 事實的敘述：

喀富爾，生於一八一〇年，是意大利吐林地方人，當他在少年的時候，喀富爾便夢想着一個統一的意大利，擺脫外人的勢力，因為想達到這個目的，他總是鼓舞國人要建築機器，鐵路，工廠等。當他擔任報館主筆的時候，總是鼓吹本國的自由，脫離奧國的羈絆。

喀富爾最後做到內閣總理。他鼓勵着本國的大將加里波的（Garibaldi）和法王拿破崙第三向法國宣戰。他用靈敏的政治手腕，勝過許多困難，使列國同情於意大利。奧國終於打敗了，而他的夢想也就實現了。

在意大利求統一的過程中，喀富爾的確是一個最偉大的政部長，商業部長，軍政部長。一八六一年他去世時，對於意大利實在是一極大的損失。

## 節錄世界名人小傳

## 作者的分析：

使世界上的人們生活更覺有意味，使許多人得從艱難困苦中解放出來，得在普通的地位上高升上來。我說一定是一班夢想者所成功的。

今日的各種事業，都是從前一批夢想者的夢想實現。如果沒有夢想者到新大陸來開闢殖民地，那末美國的人民，至今依舊徘徊在大西洋的沿岸呢？

事實告訴我們；人類的領袖，都做這夢想者，不論工界的巨頭，商業的領袖，都先見有偉大的夢想，而又出以堅決的信心，努力的奮鬥，才有驚人事業的成就。

喀富爾夢想着統一意大利，結果使意大利成功了統一的意大利。是驚人夢想的實現，這是夢想成了一種事實的先例。

## 一五 吹牛是阻止我們向前進步的

——一個從天空捉電的佛蘭克林

事實的敘述：

佛蘭克林是美國波斯頓地方人，生於西歷一七〇六年，他真是一個多才多藝的人，他是一個政治家，又是著作家，印刷家，外交家，電學家，新聞學家。

在雷電大作的時候，他放一個紙鳶到天空去，於是他發覺天上的閃電和普通的電是一樣東西。由此他便發明了現今屋頂上所裝設的避雷針。

美國的獨立宣言，他是起草者之一。他也著了一本全是格言的書，就是可憐的理查的手冊。他辦了一個雜誌，現今還是繼續着辦，就是美國銷路最廣的星期六晚刊（Saturday Evening Post）至今已有了兩百年的歷史。

他共有兄弟姊妹十五人，他是其中最小的，但他却活到有八十四歲的高壽。佛蘭克林，他可說在古今世界上最偉大的人物之一了，無論在歐洲或美洲，人們莫不敬愛他。

他有一件最有趣的事，使他能成功偉大的原動力，還是在他年紀很少時候，戒除了自傲的態度，使他一生都記得改變了，給他一個很好的教訓。

「佛蘭克林，像你這樣是不行的。」那個朋友會的會友說，「凡別人與你的意見不同時，你總是強硬而自以為是的樣子。你這種態度如此令人覺得難堪，以致別人懶得聽你的意見了。你的朋友們覺得不同你在一處時，還覺得自在些。你好像無論什麼都曉得，別人對你無話可講了。的確，人人都懶得來和你談話，因為他們費了許多氣力，反而覺得不快而很吃力。所以，你以後比現在不會增添什麼知識，而你現在所曉得的實在很有限。」

「佛蘭克林聽了覺得無話可說。那時他的神氣大概是站立起來，把身上的灰塵打去說：『我很慚愧。我實在是很想長進。』」

「那麼，你第一件事要學習的，就是你已經太蠢了，現在還是太蠢了。」

「他又受了一下打擊，不過他站起來的時候，把一切驕傲心都拋往地下去了……他所需要的第二步，便是與自己私自作一次談話。他對於這一點馬上便實行起來。他現在要研究一個新的題目，便是他自己。他是曾經在印刷方面製過版的，現在他要從一點無希的材料，製造一個人出來。」

佛蘭克林起初是一個自負的蠢人，後來便造成一個成器的人物了——他爲許多人所喜愛，替當代的人做了許多建設的事業，而且對於後代也有很大的影響。

如果那個朋友會的朋友不給他這個謙卑的教訓，他後來結果怎樣，我們不得而知；不過從那次以後，他完全改變爲另一個人了。以前他總是驕傲，總是炫耀他過去的才能；現在他卻瞻望他的將來，想把自己造成一個有用的人物。」

（節錄現在名人成功之分析）

作者的分析：

佛蘭克林的歷史是任何人都知道的，我們也不必說，在這裏，要講到他的成就，這是得力於戒除吹牛皮的習慣。

一個人是都難免吹牛，但是結果，吹牛總是要使別人不理你，使你永遠不能有上進的日子。如果你要吹牛的時候，便要想一想吹牛對你有什麼不利，別人會厭惡你麼，自然就不會吹牛了。

## 一六 工作時要工作，休養時要休養

——以窩爾坡爾，葛拉德士吞爲例

一六 工作時要工作，休養時要休養

事實的敘述：

『沒有比窩爾坡爾 (Walpole) 再肯死力工作的了，然而他是極端的快樂，他那喧嘩的笑聲是大家都傳誦的。』

窩爾坡爾是現代英國最大政治家之一；雖然他滿身肩的是責任，要為小糾紛勞神，為陰謀的政治家所煩困。然而他那種安閒的態度處理許多國家大事，是使他同時代的人非常驚異的。

他是如何做的呢？何以他能肩着這樣重的擔子還能這樣安閒呢？他給我們的答案便是說：『當我脫下我的衣服時，我也將重擔脫下了。』他之能够工作便是他知道如何放鬆。

葛拉德士吞 (William E. Gladstone) 也有這樣的特點。當一天工作完畢之後——或許是一天極冗長煩厭的工作——他從不讓工作到睡覺的時候還牽掛在心裏的，他這時的心境與工作之間掛了一層透不過的簾子，在簾子後面他完全休息以準備明天……他這種可以睡覺的能力，不論是因為到了時候，或是因為想睡，都是可以隨時辦到的。』

工作的時候便努力工作，放鬆的時候便完全放鬆，是效能、快樂、和健康，三者合一最好的公式。放鬆便是擱開一切——如你的煩惱，你的問題，你的興趣，你的衝突，你的失望，你的野心等——一切都要擱開。

如果你不能睡覺，便是因為你不能擱開一切心思，這些心思是最擾人清夢的——牠不但不讓你睡，並且還

要困擾你後悔什麼事情是做錯了。懼怕什麼事會要發生，於對未解決的問題苦思答案，以及種種瑣屑問題都油然而生。爲什麼讓這些心思破壞你的休息呢？你可以學窩爾坡爾、葛拉德士吞的榜樣，脫衣服時便將心思都脫了。還有其他的人因爲有這種好習慣，而得到效能、快樂、和健康。這種習慣是有大收穫的。假使你煩惱因爲你不能立時入夢，你不過是另加了一件心事，而更是難得睡覺的。開始放好在比較簡單的事上學習放鬆，有了習慣之後，對於睡覺便用不着愁了。

### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

瓦列梅克說過：「凡是沒有功夫休養的人，遲早必會有功夫來生疾病。」我認爲這句話是說得有道理極了。我們中國大多數是如此，至於窩爾坡爾和葛拉德士吞，他們說：「脫衣服時便將思想都脫去了。」所以他們工作雖忙，但是仍有休養的時間，到了休養的時間，一切憂悶都不必要了，所以他們終年工作，但終年很過着愉快的日子。

我們工作的時候，當然要專心一致去努力做去，但是到了工作完畢，我們必定要有適當休養時間來調劑，這樣我們的工作才能收效。精神也很愉快。

有些人，工作與休養不分，隨時隨地工作，或隨時隨地休養，毫無規律，這當然是不對的，但是一天到晚不停的

工作，也是不可行，否則失了健康，則如何去工作呢？

所以我們要工作時間工作，休養時間休養才對。

## 一七 約束憤怒，可以增強自己的偉大

——能制止自己憤怒克服對方的發怒的馬琴力

事實的敘述：

馬琴力總統 (President William McKinley) 某次在一種本來可以發怒的情形中，而能制止自己的憤怒，這就足以證明他是一個能夠勝過難關的人。他有一種很聰明而極簡單的方法，以克服那發怒的對手。

『有幾個代表，因着總統指派某人為收稅的經紀人，而來抗議。其中的領袖是一個議員，六呎二吋高，脾氣很粗暴。他用憤怒的口氣罵着總統，差不多是一種侮辱的言詞。但是總統毫不作聲，任他去洩盡他的精力。然後總統很平和的說：「現在你覺得好些麼？」然後接着說：「照你所說的這種言詞，你實在是無權利要曉得我何以要指派某人，不過我還是告訴你。」』

『那議員的臉馬上紅了，想道歉，但是總統又用一種笑臉說：「無論什麼人如果不曉得事實，總是容易弄得發狂的。」然後他便解釋其中的事實。」』

「馬琴力總統這種冷靜的譏刺的答覆，就足以使這個議員覺得自己用這種粗暴的語言是錯了，而這次的指派或許是對的。總統這種很聰明的對付，使他完全無所施其力了。」

「這個議員回去報告他交涉的結果的時候，他祇能說：「伙計們，我忘了總統所說的是些什麼，不過他是對的。」」

發怒的結果，總是承認自己是錯了。你能制止不發怒，證明你是對的，你的對方便無能爲了。行動冷靜，則對方也會冷靜下來。對方的辦法，是要激起你發怒而做出一種不合理的專來，使你後來後悔。落在這種陷阱裏實在是愚蠢。一個不反應你這種憤怒的人，而你對他發怒，實在是毫無辦法的。打倒一個憤怒的對方，沒有比冷靜的辦法更好了。

#### （節錄現代名人成功之分析）

#### 作者的分析：

我們有一句很通常的話：「要有大量容人。」這句話就是約束自己的憤怒。

馬琴力如果當時沒有約束憤怒的容量，決不會克服那一位議員的發言。

到了那議員聽到馬琴力很平和的說：「現在你覺得好些麼？」然後接着說：「照你所說的這種言詞，你實在是無權利要曉得我何以要指派某人，不過我還是告訴你。」



在這時光，那議員的臉上發紅時候，馬琴力已能制服了對方的發怒了。再後馬琴力又用一種笑臉說：「無論什麼人如果不曉得事實，總是容易弄得發狂的。」然後他再解釋了事實。

到了末一步，使議員偏促不安，知道自己錯了時，就表示了馬琴力自己的偉大了。所以一個人，能夠約束憤怒，可以克服對方的發怒外，還能表現自己的偉大。

## 一八 要謝謝幾位輕慢我的人

——一個不朽的人物林肯

事實的敘述：

林肯生於西歷一八〇九年，是美國瑟塔啓州哈登非爾地方人。在鄉間開了一家雜貨舖，後來乘着木排沿士失必河東下。在閒暇的時候，他便研讀法律，而做律師，因善辯而聲名大振。那時他妻子之死，覺得非常悲痛。後來他在內部名州遊說，與他的政敵答格列士（Stephen Douglas）數次辯論黑權問題，譽滿全國。

林肯做了大總統，釋放黑奴，在葛的斯堡（Gettysburg）講了那篇著名的演詞，導領國家安然渡過南北之戰，終於保存了南北的統一。正當他功業告成的時候，不料有一個神經病者把他制殺了。

林肯雖然是一個樸實的村夫，但古今世界任何人莫不敬佩他。

底子林肯在年青時代也曾經受過人家的輕慢的。當他是一個年青的律師的時候，因為有一個重要的案件到支加哥來，但是無人理會。在支加哥那些較年老有名的律師，以後有一個外來的後進的律師和他們在一處弄低了他們的身份。他們自己視自己的地位很高，除他們以外看不起任何別人。他們把林肯完全拋在一邊——無論到什麼地方不請他同在一處，也不和他同吃飯。

林肯怎樣辦呢？是否把鼻子比批評他的翹得更高，想設法報呢？他並不如此。後來回到斯勃林菲爾德 (Springfield) 地方的時候他說：『我到支加哥纔曉得我自己所曉得的是怎樣少，我要學習的是怎樣多。』對於他是一種刺激使他改進。後來他升到了很高的地位，而那些輕慢他的還是一無長進。他做了大總統，那些律師還是無名的律師。他們的輕慢不過是替林肯預備了一級梯子，使林肯爬到榮譽的頂上。

#### (節錄現代名人成功之分析)

#### 作者分析：

別人的批評是極可貴的，無論他們的動機是怎樣的惡意，但是一個偉人常常利用他們的技評，做他自己進展的階梯。

林肯受了這樣的受人輕慢，他不硬頭皮來庇護自己是對的，並不以為別人是有意傾軋自己。否則，如果已為

自己完美無缺，便不會再求什麼上進。一個人一旦有了這種觀念，他在世上便沒有地位了。林肯也不會有今日給了我們有這樣的好影像。

## 一九 他是富有自由思想者

——一個土耳其的救星凱末爾

事實的敘述：

凱末爾是當代的一位大政治家，一位民族英雄，他盡了一生的努力，把垂亡的土耳其從他手中救將出來，以堅決不屈的精神，把落後的土耳其拉到列強並行的軌道上，成了現在世界上的一個獨立國。

凱末爾，在一八八〇年，生於巴爾幹半島東北部的薩羅加尼地方，父親是一個稅關的下級官吏。母親是一個宗教觀念很深的信徒。所以從少是沒有受良好的教育。到了他父親死後，母親的主張，希望他做一個農人，但是幸得有了一位姑母，願意供給他求學。於是他得繼續入學。到了十三歲。因這不慣宗教極重的拘束的學校，因此下學期就不去了。他瞞着母親，去考取陸軍預備學校，過了幾年升到蒙那史地的陸軍軍官學校，因那時風雨飄搖的土耳其有希士之等，終得不絕的軍隊開上前線去時，凱末爾就開始起了愛國的觀念。

從此他漸漸顯出他那種特殊的個性來，同學向他，你將來預備怎麼樣？他爽快的答道：

“Ben Olayghini” (預備做一個人)

從他這句話裏，就充分表明了凱末爾的抱負了。

後來再升入陸軍大學，這個陸大，是在土耳其的國都君士坦丁堡的。在那個京城裏，充分表現自由和京禁的情境，他因此更知道這個國家的組織是在發生動搖。後進入參謀本部訓練班，從此，他便開始實際的行動。組織了一個秘密團體，命名「自由協會」，創辦報紙，努力宣傳，結果凱末爾的行動被政府識破，下獄二個月，才得參謀本部幹旋放了出來。

他出獄後，經過幾次的逃匿，到西利亞去，他就接觸了少年土耳其黨，因該黨在他服務的第三軍團裏很活動，凱末爾隨在自己加入該黨後，把「自由協會」的同志，也一併加入該黨，不料凱末爾的話動，給他的母親知道了，最初母親是反對，後來也不阻止，就是他更努力的做他的秘密工作，結果，少年土耳其黨就發動革命的實際行動。

經過了不少挫折後，君士坦丁堡的舊政府隨之消滅，土耳其的政局大變，一九二三年的十月二十九日民主政府正式成立，議定新都於安哥拉，凱末爾當選為第一任大總統。

結果，凱末爾就救了土耳其，使祖國走上自強的路，從此，凱末爾就成為土耳其民族解放的偉人了。

(節錄抄著凱末爾傳記)

作者的分析：

凱末爾是土耳其的救星，他盡了一生的努力，把垂亡的土耳其從他手中救了出來。

他的偉大人格，果然使我們敬佩，這樣的人格，不僅全土耳其的人民擁護他，就是全世界的民族，也在羨慕他，同情他，而尤其是一般弱小民族！

尙聞一般人說：凱末爾也是一個獨裁派的人，這是不錯的，並不加以否認，不道他的獨裁，是和現在一般法西斯獨裁者的領袖不同的，他是完全以民族的前途爲着想的。

他的自由思想，在少年時候，在宗教色彩甚濃的地方，他就表現反抗的精神，結果，他底定土耳其，也是根基鞏固，自由現想的基礎。

## 二〇 使別人的譏諷變爲稱讚和同情

——一個伊里諾斯的草子議員

事實的敘述：

康能 (Joe Cannon) 是曾經受過打擊。他第一次在美國衆議院演講的時候，被言詞流利的新澤西 (New Jersey) 的代表非爾卜斯 (William Phelps) 中途這樣譏諷了一句：『這位從伊里諾斯 (Illinois) 來的先生，恐怕口袋裏裝着了雀麥。』

全院的人聽了便哄堂大笑了一聲。假使被譏諷的是一個臉皮薄的人，恐怕就會不知所措了，但是康能卻不然，他外表雖然粗蠻，但內心卻明白這句話是事實。

『我不僅口袋裏有雀麥，而且頭髮裏藏着草子。我們西方的人大都是這樣鄉土味兒，不過我們的草子是好的，能够長出好苗來。』

康能因着這種反駁，以致全國聞名，而大眾都稱他爲『伊里諾斯的草子議員。』他能够使別人的譏諷變爲稱讚和同情，因爲他熟諳一種自貶的方法，這種方法我們人人人都可以很容易學得的。

他曉得從批評逃走是不好的。批評是好像一隻狗一樣，狗看見你怕牠，便愈加追趕你，恐嚇你。如果某項批評把你嚇住了，你便日夜都痛苦不安。但是如果你回轉頭來對着狗，牠便停着不叫了，反而搖着尾，讓你來摸撫。批評來了你驍頭對付，就反而爲你所溶化克服了。我們之所以怕批評，是因爲怕批評乃是真的事實，愈真實則我們愈害羞而想逃避。然而批評之所可貴者，便是因爲裏面包含着真實的原故。

別人批評康能好像草子的樣子，他並不害羞而逃避。他向自己望一望，承認自己比別人所譏諷的還是土頭土腦些。不過在他這粗野的外表的裏面，他能顯出他是一個純正的人。

如果我們時時總是努力改進我們人格上的種種要點，則我們便沒有空閒的時間對於那些細節神經過敏了。

凡是有頭腦的人總曉得不是完全的人。他曉得他自己確有許多缺點。批評是揭發此種缺點一種很好的方法，是我所應當歡迎的。我們應當練習不可臉皮過薄。我們不可對於一點小小不快的批評便神經過敏。差不多全身要崩潰了。不過同時有一點重要的，便是我們對於批評不可臉皮太厚，以致我們的言語行爲，不知有那些方面是別人所不喜歡的。

不可臉皮太薄，也不可太厚——我們要利用別人的批評以求自己進步，第一步就是要能夠得到這種平衡。批評我們的卽算是我們的仇敵，或是想侮辱我們以掩飾他自己的弱點，那又何妨呢？無論批評者的動機爲何，我們總可以利用批評作爲改進自己的一種指南。的確，敵人的批評比朋友的批評恐怕還可貴些。

#### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

像康能議員一種地遭受到別人的譏諷，在社會上是很多的，不過大多數的人，不能像康能的會巧妙地應付過去。

如果我們個個能够像康能一樣，則可得的结果，也一定是一樣的。

別人的譏諷，有的出於惡意無故的攻擊，但大多數，還是自己確有某種的缺點，你到了別人譏諷你的時候，如果表示不滿，或心理非常難受，則對方的人，一定會更會譏諷你了。倘當場表示一種很誠懇的態度來接受，則對方

的心理，反而因此會對你稱讚和同情，這是很容易做到的。

所以當別人譏諷你的時候，絕對自己不可存了一種「憤恨」「報復」的心理，我們應該有康能的精神才行。

## 二一 和別人競爭，使你會多做工作

——衛斯亭豪斯管理職工與羅斯福自制的方法

事實的敘述：

與別人去競爭，是一種最好的刺激使你做出最好的工作。你做工作時，正像加入什麼比賽會一樣，則你做時又快樂又有成效。

衛斯亭豪斯 (George Westinghouse) 管理下面的職工，便是用這種方法。『有一次他對一個許多年很努力的熟練工人說：「米勒，何以我叫你做的一件工作這樣慢纔做出來呢？你何以不能像赫爾那樣快呢？」』

『他對赫爾卻這樣說：「赫爾，你何以不學米勒的榜樣，像他那樣做事很快呢？」』

『過了不久，赫爾因為公事出外旅行剛回來，衛斯亭豪斯便下了一個條子叫他做好一個鑄物，馬上送到鐵道開關及信號製造廠去。』



「這個條子是星期六下的，但是星期日早晨赫爾便把這件事辦好了。星期日早晨衛斯亨豪斯在製造廠裏見着了赫爾便問：「赫爾，你看見了我的條子麼？」

「看見了。」

「你何時去鑄呢？」

「已經鑄了。」

「啊，何時可以鑄好呢？」

「已經鑄好了。」

「真的麼？現在何處呢？」

「已經送到製造廠裏去了。」

衛斯亨豪斯聽了無話可講。他看着這種用競爭的方法激動工頭趕快做事這樣的有效，實在是覺得很驚奇。而在赫爾方面他看見衛斯亨豪斯那種嘉許的態度，自己也感覺得如何的快樂！

羅斯福是一身充滿着精力的人，他也是用這種競爭的方法使自己盡力做事，不過他不是等別人來替他安排一種競爭與某人來比賽。他是時時不斷的與自己來競賽。他把他所要做的事都記載下來，然後擬定一個程序某時間內做某事。如此，他便按時做各項事。『他總是往前進的；即算時當他管理火爐的時候，燒火的時候，氣管總

是開着的，機器總是充滿着汽的。……他的辦公日程表，可以看出他從上午九點鐘與他的夫人在白宮草地上散步時起，至夜晚招待客人吃飯等爲止，總是有事做的。當他去睡覺的時候，他能完全丟棄心中的一切憂慮思想，一直去睡覺。他每日按時去睡，睡得很熟。』

細心計劃自己的工作，這便是羅斯福之所以辦事有力的祕訣。每當一項工作來的時候，他便先計算需要幾多時間，然後安插在他日程表裏。他既然能够把重要的事很早的安插在他的辦事程序表裏，所以他每每能够把許多事在預定的時間之前做完。對於一件重要的工作，到最後一分鐘還沒有充分的準備來做的，就是那些做事無統系的人。至於羅斯福，譬如『有人請他演講或寫文章，在日期尚未到之前兩三個月，甚至六個月，他便馬上準備起來。他這種辦事迅速，使他能自由辦別的事。他雖然辦事很起勁，但不是急促急忙的樣子。他總不浪費時間，不是玩便是工作，兩者都是以全副精神對付。』

無論你做的事是多或少，總要擬訂一種程序表，盡力按着表去做。如果你的工作祇需一小時做完，便在一小時之內完成之，其餘的時間便去玩要。本來祇要一小時的事，而拖延到一天纔做完，實在是愚蠢。如果你的事太多，而時間不够，則選擇最重要的做好，把不重要冊去，而在事先把不重要的辭去。

### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析。

「戴高帽子」大家很明白這不是一頂能用的帽子，但是在一般人的心理，總是很喜歡的，別人說你怎樣好，那你立刻心理會發生快感，並且做的事格外來得好。

尤其是有別人競爭的時候，會使自己多做工作，衛斯亨豪斯的管理下面的職工，便是用這種方法，獲得偉大的成功。

至於在自己呢，也可用競爭的方式，來多做工作，維斯福就是如此，獲得成功的，他時時不斷的與自己來競賽。他每天要做的事，必有一個規定的計劃。細心計劃自己的工作，他每當一項工作來的時候，他便先計算需要幾多時間，然後安插在他日程表裏，所以他每每能够把許多事在預定的時間之前做完。

我相信，利用競爭的方式來做工作，當然工作的份量會比較多，有許多所以只能口說，不能實在的原因。

1. 所規定的份量已過份多，任何努力，事實在也趕不及。
2. 事實上，根本沒有預定的計劃。

## 二二二 書籍能使你受到很大的影響

——一個德國獨裁者希特勒

事實的敘述：

希特勒在一八八九年四月生於靠近巴維利亞和奧大利兩國交界處的柏拉魯地方。

希特勒的父親原是退職的小職員，自然不被當地人所注意了。所以到希特勒在十二歲的時候，他的父親決意要使他將來做一個大官，一個大政治家。但他的見解是不歡喜的。所以在學生時代就是一個掛名的學生。

但是在他少年時候，到過林茲地方的博物館，看到一張圖畫，是幾百年前農民和地主爭鬥的圖畫，希特勒在這時的思想，就傾向於地主不向農民表同情。

後來，希特勒很喜歡讀歷史書，他尤其喜歡注意古代的獨裁者的歷史。他恨不得早生一百前，可以做成大將軍的機會。

到了他十四歲，他做政治家的思想是有了，但父死又失學了，隔了三年母又死了，因此一個人在外面流浪，做短工，做木匠的學徒，做雜誌社的小職員。

至大戰爆發，希特勒就投德國軍隊當一個小兵。到了大戰結束後，德意志帝政已被推翻，代之而起是民主政治，希特勒在今日反革命申權須成名，也在這時期有了種因的。

希特勒回到閱行以後，他開始他的新生活，曾加入德意志勞動黨，幾個月後，就自爲黨首了。經過相當時間，改爲國家社會黨以後，他有三萬個黨員了，靠了挺進隊的力量，就在閱行宣佈推翻現政府，組國社黨的政府，當然的，這事件一定是失敗的，後來在奇維爾山中被捕入獄後，他在獄中著有我的奮鬥一書，這本書成功了國社黨的

「聖經」充分表現了愛國的熱誠。是一切最重要的政治文獻。

後來經過不斷的努力，國家社會黨在議會中獨佔一百零七席。至一九三二年驟增至二百三十席，法西斯黨遂獲得意外的成功。

在一九三四年八月二日，全德人民精神所寄的興登堡總統死了，三日希特勒取了總統的地位，一星期以後，希特勒宣布興氏的遺囑，指定希氏爲其承繼人，繼任爲總統。後經公開投票，結果百分之九十都擁護他。現在希特勒一身兼握總統與總理的大權。他用了一個領袖的名稱。他現在的權力，恐怕比專制時代的君主還要獨裁呢！

（節錄抄著希特勒傳記）

作者的分析：

希特勒在任何人都知道他的侵略行爲，不足爲我們可取，不過他所給我們一點的，他的成功，對於他最早的時候，讀了許多獨裁的書，是很有影響的。

所以我們對於書籍一項，不得不慎重選讀，它的影響我們的思想是很大的。我們以後要好好選書，不可拿到手就讀，結果，使得我們不會被有毒質的書所中毒了，形成了無數的毛病。

## 二三 抓住機會，危險地活着吧

### ——一個法西斯魔王墨沙里尼

事實的敘述：

法西斯的魔王墨沙里尼，是意大利的獨裁者。

他的處世的格言是：「過危險的生活！」他喜歡開快車，乘飛機！他相信生命是有符籙護佑的。平生遇刺五次，有的用手鎗，有的用炸彈，但均未成功。在閒暇的時候，他的娛樂是奏凡娥玲。

墨沙里尼原是一個鐵匠的兒子，自己是一個搬運磚瓦的工人。每當大雨的時候，他便臥在橋下，有好幾次，他幾乎要餓死。有一次警察說他是無賴漢，曾經把他捉去。

墨沙里尼組織法西斯黨，想改造并整頓意大利。在一九二二年他帶領着十萬人馬佔領羅馬。國王便把政府的全權交給他。他對於意大利的政治工業社會等方面，都有許多改造的地方。至今他還是意大利的獨裁者。他的獨裁制度，也影響了許多別國的政治，其中最顯著的是德國。

作者的分析：

（錄自世界名人小傳）

墨沙里尼是意大利的獨裁者，他的成功，不值得我們效法的，但是有一點，我們還以為可取的，也是他的成功的基礎所在。就是他有了一句格言：「過危險的生活！」在這一句話中，我們可以看出墨沙里尼，他有着冒險的精神，換一句話說，也就是說抓住機會，危險地活着吧！爲了他能實行這一句話，所以他能改造意大利，使國王把全權交給他。

你怕什麼？你所怕的事體裏，百分之九十九，能可抓住機會，危機地活着吧！

不過大家不要認錯了我的話，我不是叫你不要受交通管制，向紅色燈方面衝過去，我說「危險地活着吧」的一句話，就是要爲我們人類危險地活着，凡是有併佐的事，我必須要搶着去做。抓住機會，搶着去做！

## 二四 在實踐中獲得理論的

### ——一個美國的國父華盛頓

事實的敘述：

美國的國父華盛頓大總統，他是美國維基尼亞橋河地方人，在西曆一七三二年的時候生的，當他十一歲時候，他的父親已不在了。他所受的教育，多半是在戶外和實際的環境，而不是在書本上。他不善於和女子週旋。到了十六歲的時候，他便停止了教育，做一個測量員，同時又從事於研究軍事學。在英法之戰以前，他在冬季經過一千

哩的路程，去警告法軍不要佔英國的地方。俄亥俄。在法印之戰時，他又爲英軍出力不少。

後來美洲殖民向英國宣佈獨立，他起先便竭力主張保障殖民的權利，禁止英國貨物的進口。革命戰爭時他被選爲總司令，但是一般士兵沒有什麼訓練，軍器又不完備，祇靠一點奮勇的熱忱來對抗。中間他們打了許多次敗仗，但最後終於得了勝利。

革命成功後，他被選爲第一任總統，滿任後又被選連任第二次。然後他過了三年，休息的生活，與國人永別了。

（錄自世界名人小傳）

作者的分析：

無論在任何偉大的人物，他的成功，必得力於他的一種特長。

華盛頓在這上面的小傳裏，看不出什麼來，其實，他的特點，就在於小傳中，「他所受的教育，多半是在戶外和實際的環境，而不是在書本上。」

因爲他的教育，完全在於實際的環境中得來，所以偉大的豐富經驗，能造成他的偉大的成功。

在實踐中的生活，比書本上是不同的，它完全是從親身的經驗得來，當然比較確切合理的。完全在書本上的數得是兩樣的。

偉大的華盛頓的成就，就是在於能在實踐中獲得理論的。



## 二五 只要立下希望，堅持做下去

——一個社會主義的導師馬克斯

事實的敘述：

馬克斯原是猶太人，生於一八一八年，德國德里佛斯地方，曾經在德國的波昂大學和柏林大學讀書，出校後從事於新聞事業，擔任一個報館的主筆，但因為他那種急進的主張，把他從德國逐出去。然後在法國巴黎擔任了兩年的報館主筆，又從法國被逐出去。至一八四八年他又回到德國，加入革命運動，次年又被逐，於是他移居倫敦，直到一八八三年他死的時候。

馬克斯的理論對於後世的社會主義和共產主義有極大的影響，現今大多數的信徒還是依照他的主張。一八四五年，他和恩格爾（Frederich Engels）在布魯塞爾共同宣佈了共產黨宣言，闡明他們的主張，他的理論在一八六七年所出版必須仍歸於勞工，而資本家必不肯同意於此種主張，所以勞工必須以階級鬥爭打倒資本家，以實現此種主張。

作者的分析：

（錄自世界名人小傳）

我們心中的希望，較之理想幻夢，更有價值。牠是將來事實的預言，牠更是堅定我們的決心，鼓勵我們堅持到底，我們的思想和情感，在樹立希望以後，便堅定不移。因此，要更預下決心，總有成功的一日，實現的可能。

馬克思如果在當時，在心中沒有存着他的學說，有實現的希望，他也不會一次二次的被逐之後，仍舊堅定不移，堅持的做下去。

雖然到了一八八三年死了為止，他的學說，還沒有被人所喚起，可是在他死後，已經仍得到成功的國家，使他的希望能實現了。

所以希望不是空虛的，希望是根據了思想，要獲得實現的可能，祇要大家做下去。如有希望，再不努力，淡然漠視，那麼一切的希望，便歸消滅。

## 二六 要以不斷的努力獲取自由

——一個蘇聯的民族解放者列寧

事實的敘述：

列寧早年是學法律並研究著名社會主義者馬克斯的學說的。他在報紙上寫了許多社論，為勞動階級的解放而吶喊。因之到二十六歲的時候，被逐放往西伯利亞，凡三年之久。在同時，他的哥哥因想刺殺俄皇亞歷山大第

三未成功，被處死刑。

從一九〇七年到一九一七年，他總是住在國外，考查各國無產階級的痛苦，組織了一團布爾塞維黨。一九一七年俄皇被推翻的時候，列寧才回到祖國。他不顧一切人的反抗，導着農工階級爲自由而掙扎，終於築立了蘇維埃聯邦。他努力發展俄國的工業，其中雖然經過不少的困難，但長期的苦幹終於可以看出成績了。他死的時候，無數的人們莫不悲悼他，俄國的京都彼得堡也改名爲列寧堡，以紀念他。

（錄自世界名人小傳）

作者的析：

自由是要人們不斷的努力才能獲取，列寧的成功，完全是靠他艱苦的奮鬥，不斷的努力而成功的。

如果他在二十六歲的時候，被逐放西伯利亞三年之久，如果意志不堅強的人，他就不會再努力。

在一九〇七從到一九一七年，他一個人漂流在國外，已有十年之久。如果他仍不去努力，在十年之後，那裏可獲得自由呢！

他非僅在祕密時代不斷的努力。他建立了蘇維埃聯邦之後，他仍舊不斷的爲自由而奮鬥。

所以我們要記得，自由不是天降的，自由是要以不斷的努力來獲取自由的。

## 二七 畏怯是自由的阻礙，人是應沒有畏怯的

——一個蘇聯的獨裁者史太林

事實的敘述：

史太林原名猶加希維利 (Dzhugashvili)，後來改名史太林，就是鋼的意思。他生於一八七九年，俄國哥利提佛利斯地方。他父親是個鄉間的鞋匠，他本人是在一個宗教學院裏受教育的。十七歲的時候，被逐出教會，就成爲一個工人領袖。到二十三歲時，因組織一個工人的示威遊行，被政府捉去，流放往西伯利亞。從一九〇二年至一九一一年之中，曾經被逐放西伯利亞五次，但每次他都逃回來，爲勞工階級而奮鬥。

他因爲是兩個布爾塞維克黨報的主筆，乃逐放到西伯利亞的北部，在北極圈內。以後他便一直在這裏，直到一九一七年俄國革命的時候，才得到自由。馬上他便在蘇俄政府中成爲一個强有力的領袖。列寧死後，他漸漸一個一個勝過了所有其他的政敵，其中最著者爲托洛斯基，而成爲今日俄國的獨裁者。

(錄自世界名人小傳)

作者的 분석：

史太林一生的行動，值得大書特書的，就是他爲了已有堅定的信仰，無論怎樣壓迫，他決不怕，決不畏怯的做

去，他到了革命成功，不知經過了多少次的危險，可是他永不會動搖他的信念的。

所以結果，他終久成功了一個蘇聯的獨裁者。

他迄今站在人民勞動的階級上面，爲自由而奮進。沒有一點畏怯任何帝國主義的壓迫。

## 二八 他以個人而象徵印度的楷模

——握有印度民族後途的甘地聖雄

事實的敘述：

甘地是印度波爾貝大的地方人，生於西歷一八六九年，他是一個富家的兒子。十九歲的時候，往倫敦研讀法律，回國後在孟買做了一些時的律師，然後在南非洲爲印度人的自由作刻苦的奮鬥。他因了在這裏所受的恥辱和監禁，使他想出了所謂『不抵抗主義』的政策。

他回到印度，棄絕他的一切財產，謹守一種非常嚴格的宗教生活，他主要的飲食是羊乳，於是他以個人而象徵印度的楷模。因此他的信徒稱他爲『聖雄』(Mahatma)。

甘地的不抵抗主義，提倡本土的工業，以及他演講的天才，卓堅苦卓絕的人格，打動了印度整個的民族，雖然一九三一年時他和英國政府的談判失敗，然而印度民族的前途是握在他手掌中的。

作者的 분석:

甘地的名字，也是很熟識的，我們都知道甘地是印度人的「聖雄」，他在印度能號召全印度的人在他提倡不抵抗主義下，以自己個人的行為做全印度人的表章，他能以自己的吃苦，來喚起印度整個民族的覺悟，他的能使人敬佩的地方，就以自己先做給大眾看，這一脚的妙處，使每個印度人非常的敬佩。

甘地在他本國的民衆中，是有至高的地位。他把印度的命運完全可握在他的手中，與統治他們的帝國抗衡，以求民族的解放。

至於「不抵抗者」這個名詞是很不好的，照我們的解釋，不是一個第二的「張學良」吧，其實，甘地的「不抵抗主義」，他不是消息的表示，他是積極的意義，進取的意義，好像耶穌不朽的名言：「愛你的仇敵，咒咀你的要祝福他，恨惡你的要善待他。」這才是不抵抗的真義。

## 二九 偉大的成就從克服自己缺點造成

——一個成爲法國所崇拜的拿破倫

事實的敘述:

二八 他以個人而象徵印度的楷模

六五

拿破倫，這樣響亮的一個名字！但他原來是一個窮人，他不得不賣了他的錶和書來交換麵包。

當革命時，他因守住了巴黎，成爲法國一般人所崇拜的偶像。他等於兩個漢尼拔，因爲他曾經帶領軍隊越過阿爾卑山兩次。他挫折了意大利和奧地利戰勝了埃及。最後他和皇族結婚，於是由一個貧困無名的小軍官，一躍而爲帝皇之尊，且爲歐洲各國的霸主。

既踞有人君之位，於是他便釐訂法律，以爲擴張權威的工具。但他此時野心仍無止境，帶領大軍，想把俄羅斯也據爲已有，但這次却掃興而歸了。便在孤單的聖赫勒拿島（St. Helena）上結束了。雖然後來曾經一度東山再起，但也不過是迴光返照罷了。

他在短短的一生中，由布衣而躍登帝皇的高位，但終於爲布衣而不可得！

拿破倫值得我們稱許的，還是在他極度窮困的學生時代，在學生時代中，是造成了拿破倫成功偉人的基礎的。

拿破倫有一次幾乎要脫離爲他成功基礎的地方。他的父親是一個極高傲但是窮困的科西嘉（Corsica）的貴族，送拿破倫進了一個在布里恩（Brienne）的貴族學校，在這裏他所要往來的都是一些在他面前誇示自己的富有，而譏諷他窮的同學。這種一致譏諷他的行爲，雖然引起了他的憤怒，然而他祇能爲這種威勢所屈服。

後來實在受不了，他寫信給他父親：「爲着忍受這些外國孩子的嘲笑，我實在疲於解釋我的貧困了，他們

惟一高於我的便是金錢。至於說到高尚的思想，他們是遠在我之下的。難道我應當在這些富而驕的人之下謙卑下去麼？」

「我們沒有錢，但是你必须在那裏讀。」這是他父親的回答，因此便使他受了五年的痛苦。但是每一種嘲弄，每一種欺侮，每一種輕視的態度，使他增加了決心，他是要做給他們看看，他確實是高於他們的。

他如何做的呢？這當然來是一件容易的事。他一點不空口自誇。他祇自己心裏計劃，而決定利用這些沒有頭腦傲慢的人作爲橋樑去使自己達到權能，富有，名譽的地位。

在他十六歲當少尉的那年，他受了另外一個打擊，便是他父親死了，從他最少的薪金中，還須餘出一部分來幫助他母親。當他接受第一次軍事差遣時，必須很遠的步行到發隆斯（Valence）去加入他的隊伍。還有比他開始時再壞的運氣麼？

等他到隊裏時，看見他的同伴正在用他們多餘的時間在追求女人和賭博。他那受人喜歡的體格使他沒有資格得到以前的那個位置，而他的貧困也使他失掉了後來的這個位置。於是他改了方針，用埋首讀書的方法，去努力和他們競爭。讀書是和呼吸一樣自由的，因爲他可以不要錢在圖書館裏借書，這使他得了很大的收穫。

他並不是讀沒有意思的書，他也不是專以讀書來消遣自己的煩悶，而是準備自己所理想的將來。他下了決心要對世界表示他有些什麼才能，因此，在他選擇書方面，以這種決心爲引導的範圍。他住在一個小而氣悶的房



間內，在這裏他是臉無血色，孤寂，悶熱的，但是他不痛的幹下去。

這幾年的用功，他從讀書方面所抄下來的記錄，後來印刷出來，共有四百多頁。他想像自己是一個總司令，將科西嘉島的地圖繪出來，地圖上繪明那些地方應當佈置防範，用數學的方法計算精確。因此，他數學的才能，便由此而發達了，給了他第一次的機會去表示他能做什麼？

他的長官看見拿破倫的學問很好，便派他在教操場上執行一些工作，是需要極複雜的計算的。他的工作做得極好，於是他又有了別的機會，在他以及全世界還不知道將來會變成怎樣的情形之前，拿破倫已走上有權勢的道上了。

一切的情形都改變了。從前嘲笑他的人，現在都擁到他面前來想分潤一點他得的獎勵金。從前輕視他的，現在都希望成爲他的朋友。從前揶揄他是一個矮小，無用，死用功的，現在都改爲尊重他。他們都變成了他的忠心擁戴者。

難道這是天才造成的這種奇異的改變麼，抑或是因爲他不不停的苦作而得的成功呢？他確實是聰明，他也確實是肯下苦功夫，不過還有一種驅使的力量比知識或苦工更爲重要，這便是他的野心想超過這些戲弄他的人之上。

假使他那些同學沒有嘲笑他的貧困；假使他的父親允許他退出學校，於是他的感覺不會難堪；假使他沒有

受貶黜的痛苦；會成一種甚麼情形呢？那現在世界上決不會有婦孺皆知的拿破倫。他之所以成爲這樣偉大的人物，完全是由他的一切不幸造成的。他學到了由克服自己的缺憾而得到勝利的祕訣。

凡是偉大的人物從來不承認生活是不可改造的。他會對於他當時的環境不滿意；不過他的不滿意不但不會使他抱怨和不快樂，反而使他充滿一種熱忱，想對於牠做一點事，而所做的這一點事便得出了結果。

我們尊敬拿破倫是因爲他做了這許多事，而希望我們也能做一點事。假使我們做了一件也還有價值的事而失敗了，我們便借故來掩飾自己，那我們即是以自己的缺憾爲自炫。缺憾應當作爲一種激勵，而不可以作爲一種寬恕。

### 作者的 analysis:

#### (節錄現代名人成功的 analysis)

拿破倫在年紀輕時，如果沒有家境的貧困，的確不會克服自己的，地爲了克服自己的缺點——貧困，所以他決心努力上進。

我們年青人，何曾沒有碰到這種情形的，我們到了這情形時，當然的能度，也是應當學拿破倫的決心，才有克服自己的缺點的可能。否則，是不會有偉大的成功的。

## 三〇 獲得大眾的信仰是第一條件

——一個德國人民精神所寄的興登堡

事實的敘述：

興登堡的父親是一個普魯士的軍官，他在十一歲的時候，他的父親便送入一個陸軍學校，到十八歲便進入軍隊。當一八七〇年與法國交戰時，他很著功績，被陞任到軍部任職，後來漸漸陞到將軍的地位。至一九一一年，他已是六十五歲了，便辭職退休。

當歐戰爆發的時候，德國政府又把他召回來。他在東部前線那種驚人的戰術阻止俄軍的前進，而奉為全國的英雄；直到一九一六年陞任為德軍總參謀長。因看歐戰的失敗，以及戰時革命的混亂，他又第二次過退隱的生活了。

到一九二五年他已經是七十八歲，然而他還是不失為一個全國所崇拜的英雄，於是又選他為共和國的總統。他用他那建設的冷靜的頭腦來導領國家。雖則當時有許多敵對的勢力，然而他那種對於祖國的忠心，辦事的決心，以及獲得民心等，是始終未衰的。

作者的分析：

興登堡的成功基礎，我以為他能有獲得大家的信仰是第一條件。

如果做領袖的人，找不得大眾的信仰，還有什麼意義來做領袖呢。一個領袖能得大眾的信仰之後，無論任何事都可以做了。

興登堡，就是德意志人民最大的信仰者，他的成就完全得力獲得大家的信仰。

### 三二 他是對他的勝利是很謙恭的

——一個湊着凱旋的格蘭特將軍

事實的敘述：

奏着凱旋的格蘭特將軍 (General Grant)，要藉此來軒昂自高，實在是絕好的機會經過了一番苦戰之後，南方的軍隊崩潰了，勝利是歸於他的，李將軍 (General Lee) 是要在阿坡馬托克斯的縣審判廳裏簽訂他的降詞了。

他是否有一種可以自大的權利呢？如果是一個平常的人，恐怕就會這樣做，但是格蘭特將軍不是一個平常的人，而大人物是喜歡謙恭而不喜歡驕矜的。格蘭特將軍對於他的勝利是很謙恭的，由他的記載上可以看出：

格蘭特將軍這樣記載着：『李將軍還是穿着完整的軍服，還是全新的，腰上佩着一把很寶貴的劍，恐怕還是維基尼阿（Virginia）省政府賜與他的那把劍。我是穿着一套很髒的旅行的服裝，是一套士兵的衣服帶着陸軍中將的條子，我這種樣子，與他那六呎高的身軀，穿得很好看的樣子，對立起來一定是很有趣。不過這種情形，是我跑來纔想到的。』

一個勝利的人，成就已引起人注意的人，是很可以謙恭——他的成就自然會表揚出來的。如果自己的成就還是有疑問，不知能否得着別人的稱贊，便想吹牛了。如果是真正值得人稱贊的，則自大是淺薄而不必的。

李將軍在屈服時穿着很莊重的軍服，也並不是不謙恭。他所處的地位是不同些。他是失敗者，當然覺得是受了恥辱。但是他以勇敢的態度接受他的失敗；他穿着完整的軍服，是表示他雖則失敗了，還是可以擡起頭來。他是以一種豁達的態度接受他的失敗，這也是合乎他那偉大人格的身份的。李將軍和格蘭特將軍是一樣的謙卑，不過李將軍是居於一種失敗者的地位。

換言之，吹牛，自負，誇大，倨傲等，是未能成功或完全失敗一種掩飾的說明；謙卑是對於成功十分有信仰的表現。

格蘭特將軍並不蔑視李將軍。他不誇耀自己的成功，或是鄙薄那被打敗的敵人。他曉得除了他個人的能力之外還有別的因素湊合他的勝利。當科爾勒（Koerner）稱贊他，說他這次的勝利在這長期戰爭中是最偉大

的一個成就，他回答說：『這是有許多機運湊成功的。那時在維基尼阿的天氣很壞，他們的軍隊總是陷在溼泥土裏；而我們這方的天氣則非常之好，路程很乾淨，可以隨意到什麼地方去。兩天之後，天氣又完全變了，一點行動也不能夠。』

他說是天氣幫他的忙，表示他是有一種自信心。他利用了他的機會，他自己也明白。他不誇張，不把天氣及其機運居爲己功。

如果他承受科爾勒的稱贊，或是更顯揚自己的勝利，這就表示他的弱點。拆斯忒飛爵士 (Lord Chesterfield) 說：『那些愛別人奉承的人，是那些想勝過別人，而不知究竟是否勝過別人的人。』

(節錄現代名人成功之分析)

作者的分析：

「謙恭」是偉人會做到，一般的普通，是不容易做到。尤其在事實上已獲得成功以後，只少必有幾分得意的樣子，但是在格蘭特將軍，絕對沒有這件事。

我們看了上面格蘭特將軍的記載，就可明白了。他沒有一點自傲自大的脾氣。到了當科爾勒稱贊他的時候，他的回答，完全居功在天氣及其他機運湊好的成功。

實在，我們真正自謙，反會得到別人的稱贊，如果你有一種自傲的感覺，對於別人的稱贊很容易感受，『自己

拍着自己的背』那你自己就有危險了。那表示你是欺哄自己。把自己估量得太高，因為你對於自己的估量還不能十分自信。這種自負，使你下次難於勝利。你哄你自己以為你一切成功都是由你的力量而來，而不知實際上並不如此；於是將來有同樣情形發生時，你就不知如何能得到成功了。你要當心喜歡受別人奉承的地方，要認識那些就是你的弱點。就要設法改進之。『差不多人人對於不會的事，便有一種虛榮之心；對於自己會做的，卻並不怎樣。』

如果你有一點成功，便把頭擡起來，那是準備着要失敗了。即算你做了一點有價值的事，也還是不必自以為了不得，因為這種自大矇閉了你第二次工作時的困難。

我們正當在勝利歸來的時候，要特別的當心。

### 三三一 興趣會超過生命的價值的

——一個到過南北極的探險家亞門孫

事實的敘述：

亞門孫是挪威人，他生於西歷一八七二年，於挪威波斯其地方，他的祖先是數代探險家，專向那些無人之地去嘗試他們的命運。他曾進過大學，本來想學醫，但他那種冒險的衝動在他心裏騰沸，於是他就去過海上的生活。

了。

亞門孫是第一個到達南極的人（一九一一年十二月十六日），一九二六年五月十二日，又和厄爾茲衛茲（Ellsworth）諾比爾將軍（Gen. Noble）乘着飛船羅爾基號到達北極。

亞門孫和諾比爾將軍間發生了一種誤會，但後來一九二八年諾比爾又往北極去探險，在中途降落擱淺了，他於是很熱心的駕着飛機去營救，但這是他最後一次的探險，他到北極後就音信全無了。

（錄自世界入名小傳）

作者分析：

看了上面的一毀事實，我想亞門孫的兩次探險，都是有了一定的興趣使然；如果沒有興趣，絕對不會以生命去冒險的。

所以興趣，是成功的要素，有了興趣，才會賈生命而不顧，去做冒險的探險家。

### 三三二 不怕困難和危險的成功人

——一個站過地球頂點上的裴利

事實的敘述：

三三三 不怕困難和危險的成功人



裴利是美國人，他生於西曆一八五六年美國克利孫地方，裴利起初是在美國海軍裏當一個工程師。然後他協助測量尼加拉瓜運河（Nicaragua Canal）的開闢，發明了一種新式的水閘。至一八八六年，他第一次開始往北方格林蘭探險。一八九一年為費城自然科學促進會北極探險隊隊長，通過了格林蘭，行了一千三百哩，這是當時滑冰車最遠的一個行程。然後他又乘着破冰船『風向』號往北極去過幾次，但是總沒有達到北極的頂點，最相近的地方祇是北極南緯線八十四度十九分。在這些行程之中，他曾經帶着妻子去過兩次，其中有一次他的女兒就是在冰天雪地中生下的。

裴利在途中每次遇着的困難和危險非常多。但是到一九〇九年四月六日，他終於達到了北極，他是第一個站在地球頂點上的人。世界各地的地理學會立刻給他尊榮的頭銜，美國國會也通過提案，陞他為海軍少將。

生——一八五六年於美國克利孫

卒——一九二〇年於美國華盛頓

（錄自世界名人小傳）

### 作者的分析：

像裴利這樣的人，當然是世界稀有的，到北極探險去，並不是一件容易的事，但是他能够成功了，第一個站在地球頂點的人，他除了有了學識和體格外，還是不怕困難和危險而成功的。如果他不怕困難和危險，絕對不能成

功了。

### 三四 他能拋棄假定，來觀察事實

——一個偉大的哲學家亞里斯多德

事實的敘述：

亞里斯多德，在記元前三八四年，生在古希臘的斯塔齊刺（Satagira），他父親是一個御醫。關於他的一生，我們知道不很詳細，不過我們確知他在柏拉圖所設的學校裏讀過書，並且做過大亞歷山大的教師。亞里斯多德怎樣教導這位世界上未來的暴君與霸主呢？這位君王在後來的生活有什麼地方可以顯出他已經受過這個偉人的影響？那位君王的放縱的野心是亞里斯多德所養成的麼？他給亞歷山大的這種訓練，豈能够使這位王子自己想到有一種神聖的來歷嗎？這位哲學家要教導他在未知的上帝面前所應當有的自制心和謙虛心在那裏呢？其實沒有一個人能够教導亞歷山大的。他是一個富有創造心的人，也許神經有些毛病的。他的主要興趣是在駕御別人所不能駕御的馬，那就是他天性的要點。對於這樣的孩子沒有一種哲學可以使他感動的，只有戰爭的科學能引起他的興趣。

亞里斯多德在馬其頓時方有七年的工夫。在腓力遇刺而亞歷山大登位以後，他就回到雅典。他已經五十歲

了。如果他在那歲死了，那末他在歷史上是默默無聞的。他的一大批不朽的著作還沒有成功哩！亞里斯多德在五歲的時候，是努力奮鬥進。亞里斯多德在雅典地方設立一個學校。而自己就做了逍遙學派（Peripatetics）的領袖。他在來栖安（Lycium）學園裏的演講，如果寫成文章，也許就變成了許多的書籍。他並不像他以前的哲學家專門研究形而上學，但是他不得不從這種不確定的學科着手。至於他最難的一樁工作就是要脫離他。人生的各種表現在他看來都是活潑有趣的。他把科學整個的園地作為他研究的範圍。他要想藉着他自己的觀察與反省而對於各種的科學作最後的結論。

他遇見了一件新的事情，就把各種假定拋棄，很靜默的先觀察事實。因此他使世界的人在歸納的思想方面得到最早最大的一個教訓。他雖然不免錯誤，然而他的錯誤是一種過渡。他已經做了追求真理的開路先鋒。

在他住在學園裏講學的十二年中間，他實在是一個很忙碌的人。全世界成功了他的學園。他從地球的遠處帶來許多希奇的動物，做他研究自然歷史的材料。他平生最喜歡搜集各種的書籍。所以相拉圖說他的住宅是「學者的圖書室。」他研究植物學，氣候學與天文學，並且他還要從事著作。若使古來的人說他已經著作了千餘卷書籍的話是真的，那末他一定寫得極快的。

這一切的著作都是在外國的人民中通行的。雅典人並不接受亞里斯多德的學說。在他們看來，他是屬於馬其頓暴君的部下。他們對於亞歷山大是很怨恨的。在這個時期內，狄摩西尼（Demosthenes）是在譴責亞歷山

大而反對雅典中間擁護暴君的政黨。這黨的首腦就是這位出人頭地的亞里斯多德。他決不能想他是一位哲學家而對於政治學是漠不關心的。亞歷山大豈不是他教導出來的學生嗎？

這位最早的歸納科學家並不能享受安靜的日子。相拉圖所享受的平安與尊敬，在他是不能得到的。他好像在電氣化的環境中，熱烈的從事研究的工作，在那些年代中，這班雅典的羣衆沒有一刻不在想撕破他。

他和亞歷山大脫離關係以後，他的情形非但不能改善，也許比以前還要壞些。他的姪子卡利斯瑟尼（Callisthenes）就是他們破裂的原因。據說，卡利斯瑟尼不願意對待亞歷山大像一位天神。這位得勝者在埃及的時候，忽然想到他是神聖的，並且要別人尊敬他的神權。卡利斯瑟尼因爲不肯尊敬這位皇帝，就被判決死刑。

亞里斯多德曾經爲他的姪兒說情。在這一種嚴重的事情中，他也許是要強求的。他或許要對亞歷山大說明他的神權是大有疑問的。無論如何，亞里斯多德不能解救卡利斯瑟尼。他祇能增加了他的學生的惱怒。亞歷山大的這種恫嚇，也足以證明他有生殺哲人的全權。

這種變故就把師生之間的關係斷絕了。在亞歷山大還活着的時候，雅典的馬其頓黨還能够高舉頸項——亞里斯多德和其他的人混在一起。但在西曆前三二三年，亞歷山大去世了。雅典的政治發生了熱烈的風潮。安替帕忒（Antipater）繼續爲王後，因受了侮辱，就使希臘人加入了雷密亞戰爭（Lamian War）。那時亞里斯多德的仇敵就敢起來反對他了。

攻擊這位大科學家的首領就是大祭司攸麟米頓 (Enrymedon)。他捏造亞里斯多德曾經教訓別人說，禱告與獻祭是沒有價值的。

當這種罪狀宣佈以後，亞里斯多德知道他的奮鬥將要結束了。

他反抗雅典人的仇恨已經有好幾年了。他傾向於真理。他很安靜的讓希臘人走他們自己的道路。但是希臘人卻不讓他過平安的日子。現在這種鬥爭是完了。他從此以後不再在這種情景中出現了。

這些祭司們已經殺死蘇格拉底。亞里斯多德以為他逃走了，也許可以免去雅典人再犯殺滅哲學家的罪名。他就回到了他的故鄉卡爾息斯 (Caricia)。那地方的人很歡迎這位漫遊者。但是這位大教育家心裏並不覺得快樂；因為他住在雅典地方差不多已經有三十多年了。他在那邊是很著名的，並且他所愛好的朋友也在那邊。他所搜集的植物、動物和書籍都在那邊。他親手所寫的散頁都在那邊。他在這裏卡爾息斯地方，卻是孤獨，而失去了他職業上的工具。他因此很覺得疲乏了。

在雅典地方，他的仇敵狄摩西尼也感覺得疲乏而失望。

所以雅典的大演說家和大教育家同在西曆前三二二年各自在雅典和卡爾息斯服毒自殺。於是他們的忙碌煩惱的生活就此終結。

亞里斯多德是一位努力不倦的著作家。但是他的許多作品已經失去了。現在所存的書，也足以引起我們的

想像了。

他曾經著述形而上學，論理學，天文學，氣象學，自然歷史學，動物的構造，動物的活動，動物學的種族，修辭，學詩，韻學與政治學。現在的人誰敢攻修這樣廣大的學問。況且他更其沒有現代式的工具。他沒有時計，溫度表，度量的方法，顯微鏡，地心吸力或是空氣重量的知識。

他雖沒有得到做他嚮導的東西，他卻先把過去的標記毀壞。他要求一種堅實的榮耀。他要想充塞宇宙，而把握人類一切的智慧。

亞里斯多德在許多地方都做了先鋒，正如同他說：『我沒有找到現成的根據與模仿的模型。我所發見的，不過是一種初步，所以是很渺小的。讀者諸君應當承認我所成就的事情，而原諒我交托別人完成的東西。』

這豈是很小的初步麼？他好像一個專制的君王，直等到十七世紀的初年間意大利人伽利略出來反對他，可是這位魔王並一下子就被打倒了。從那時起，亞里斯多德不得不藉着機會混在奇異的人中間。他無論在什麼時候總是站在前導的地位。在科學前進佔據新地位的時候，亞里斯多德常常佔據了相當的地位，等候近代的人出來。

如果我們記得亞里斯多德的爲人，那我們並不以爲前奇了。亞里斯多德是全世界最早的一位大生物學家。

最早的胎生學家；

論理學的創造者；

自然歷史界中最早的分析家；

第一位偉大的歸納思想家。

那末在科學上沒有別的人能够發生這樣久長的影響，還有什麼希奇呢？

（節錄科學偉人的故事）

作者的分析：

亞里斯多德是一位後世認為學術界的權威者。

他雖然離開我們有二千多年了，但是我們還是敬仰他，當然爲了他對於人類有偉大的貢獻，他是最早的一位生物學家；最早胎生學家；論理學的創造者；歷史界中最早的分析家，第一位偉大的歸納思想家。

不過我覺得亞里斯多德，他值得使我有深刻的印象，就是他遇見了一件新的事情，就把各種假定拋棄，很靜默的先觀察事實。因此他使世界的人在歸納的思想方面得到最早最大的一個教訓。然而他雖然也有錯誤，但是這不能和我們昌明的時代來比較，在這時候一切的設備工具，當然不能和今日來比較。所以他還是不失了一個偉大的追求真理者。

## 三五 知識好像大海，他僅是海濱拾得一粒小石子

——一個蘋果造成的科學家牛頓

事實的敘述。

牛頓是英國人，生於西歷一六四二年終英武爾斯塔爾卜地方，他在兒童的時候，牛頓在學校裏的成績非常之壞，直到有一天他和一個同學打了架，打贏了，這才引起了他的自信力。他對於功課發奮努力，成績也很好。

牛頓有一天在樹下臥着的時候，有一個蘋果落下來。他想着何以蘋果會落下來，由是他悟覺了萬有引力的道理——一切物體對於其他的物體都發出一種引力。

以後牛頓研究日光和透鏡，因而發覺各種色調是由何而組成。他製造了一架六寸長的望遠鏡，可以放大四十倍，比當時普通四呎長的望遠鏡還要好些。後來他又做了一個較大的，是當世最好的一架望遠鏡。

他對於數學有特殊的天才，為劍橋大學的數學教授，他對於極困難的數學問題，能以驚人的速度解決之。但他是非常的謙虛，他臨死時曾這樣說：『知識好像大海，我不過像一個小孩子，在海濱拾了一粒小石子。』

作者的分析：

我們來分析牛頓的成功，我們只須記得他臨死時會說過：「知識好像大海，我不過像一個小孩子，在海濱拾



了一粒小石子。」這句話的意思，我們很可以看出牛頓的成功，完全是虛心地學習。他如果稍有自傲的意思，爲什麼到了臨死以前，說這一句短短的話。

至於我們要解釋這一句至理名言。知識是無限量的，他決不會說得過份，我們一個人有一日的生命，一分的努力，就可以去從事增進我們的見聞，但是總會有「生也有涯，知也無涯」之覺。

人類求知識，求遠是沒有被間斷的可能，他無論到了怎樣的程度，還是無限止的呢！

### 三六 你須對你要有好問的態度

——一盞燈引起伽利略的好奇心

事實的敘述：

伽利略 (Galileo) 發明過一種原理，由這種原理於是有了現在搖擺的鐘。

引起伽利略觀察而造成最大的發明的，並不是一件什麼驚人炫目的東西，而是一件小而簡單的物件，許多別的人都看見過的，不過大家對於牠都以爲是如此而沒有人發過疑問。伽利略看見牠卻使自己問問句，由是而產生最大的發明。

當伽利略在十七歲的那年，有一天他走進他本地一個天主教堂裏。他心裏在幻想的時候，擡頭望着從禮拜

堂高天花板上用長鏈懸掛下來的燈。突然一種很難解釋的事情發生了。他忘記了禮拜堂，做禮拜的人，以及正在進行的節次……當他望着這些搖擺的燈的時候，突然發生一種感想，或許這些燈的振動，長擺和短擺，一定不是在同時發生的。於是他默數自己的脈搏以實驗他這種臆想，因為在那時候脈搏是他惟一所帶的時計……最正確的振擺的鐘便是伽利略的發明後來結果之一。他實驗出來，凡振擺不問其振幅大小，週期總是一定的。

問問句是有代價的。但是假使你問了沒有結果又如何呢？如果你不斷的問，問得足夠時，最後，便會引你問到一個最要緊的問題上去。如果你從來不問，便會看不到問題，如果從來沒有見過問題，當然不能回答牠們。每一個發明都是一個問題的答案。

如果有人說我們的問句問得蠢，多半是因為他們不能回答的緣故。父母答兒女的問句，也是直到他們不能回答時，便停止之不許問。一個工頭如果曉得的不多，也是不喜歡工人問多了問句的，因為這會使他出醜。在另一方面，一個人問問句不可在不適當的時候或一種糾纏的態度或故意暴顯被問的人的無知。問問句是一種藝術的。

### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

好問的態度，是每一個成功人必備的條件，中外古今的偉人，他們成功的祕訣，會養成有勇氣的好問。

伽利略如此，其餘的發明家也莫不有勇氣好問習慣。

假使你不養成使你問問題的習慣，生動靈活，便不會曉得有問題的存在；如果你不曉得有問題的存在，便不能解決問題。假使你吸收東西到腦筋裏，任牠們儲藏着，那你的腦筋不過是一個貨棧而已。你所儲藏的東西應當有卡片目錄，需要的時候你便可以找出來。假使你的腦筋專是一間儲藏室，大部分的東西都不會取出來用。

在另一方面，你的孢子不是阻止東西不讓進來，而是當牠們進來時過細詢察牠們。他捉住牠們詢問是要多知道牠們，訓練你養成好詢問的習慣。是我們常常看見許多人恨問別人的問句，不喜歡承認別人比他們曉得多些。這是一種極愚昧的驕傲，結果是極浪費的。假使你問人家的問句，是一種表示你對於這答案早已曉得的態度，那你最好不問。無論答案的來源如何卑微，你的問句必須誠懇，有一種真正想知的態度。從別人得到知識的惟一祕訣，便在乎你能使別人感覺得，你是確實承認和仰佩他們高深的知識。這種誠意的敬重，便能打開別人如泉湧的心門，而你也收穫了利益。

最後關於問問句的態度，便是：不斷的承認你自己有許多事情是你不曉得的。承認世上有許多事情都待你去學習。承認即算一個洗刷的婦人，關於洗刷的事情，總比你曉得多些，或許你也可以從她學點什麼。承認你所知的總比你所不知的少，而你是在虛心的想學。反之，假使你自己以為你是比旁人知道得多些，那就不會進步了，你就停止了你的「進步之門」。

## 三七 有濃厚的興趣才能成功終身事業

### ——發明進化論的達爾文

事實的敘述：

達爾文是一個英國人，但是和美國的林肯同年同日生。他本來是學做牧師的，但是因為他對於科學的興趣非常的濃厚，便加入一個探險團體，往太平洋中的羣島去。他搜集許多關於自然界的材料，研究動植物便成爲他終身的事業。

在一八五九年，他和另一個科學家也是他的好友窩雷斯（A. R. Wallace）同時得到關於生物進化的結論。他本想將此種發覺的榮譽讓給這位科學家，但他的朋友督促他把數十年來研究的結果發表出來，那便是他的巨著物種由來（Origin of Species）。這書所發揮的理論便是進化論，因而引起了全世界學者的許多爭論。雖然至今還有許多科學家和神學家互相爭辯着，但一般人已經認定他的理論是對的。

（錄自世界名人小傳）

作者的分析：

興趣是事業成功的資本，任何事業，沒有興趣，決不會有成功的希望，尤其是探付研究科學的發明，達爾文的

成就，完全在於興趣，如果沒有興趣，他決不會有長時間的研究，無論研究某種問題，全賴興趣來維持的，沒有濃厚  
的興趣，決不會成就終身的事業的。

## 三三 環境會造成一個偉大的發明家

### ——一個火車的發明者斯蒂芬孫

事實的敘述：

斯蒂芬孫是英國人，生於一七八一年於英國斯卡斯特飛地方，斯蒂芬孫的父親是一個煤鑛廠裏的救火隊員，他自己小時是一個牧童，直到十四歲的時候，就做他父親的助手。後來他做一個機匠，同時入夜校讀書，修錶，修鞋。但後來全家的負擔都放在他身上，而他那年青的妻子又死了，於是他離開了英國。

斯蒂芬孫先發明了一種鑛工保安燈，然後他的興趣寄注在火車上。一八一四年他在鑛山裏造了一個火車頭，運了八車煤，速度是每小時四哩。最後於一八二六年他得着英國的批准，從利物浦到曼徹斯特 (Manchester)，建築了一條鐵路，這可說是世界鐵道發達史最先的開端。此後十年之中，凡英國所建的鐵路，無不由他經手。以後他往比國和西班牙去，代為建築鐵路，比王并賜以男爵士。到最後三年，他才退休，在自己的農場試驗農產品。

(錄自世界名人小傳)

作者的分析：

在上面的事實看來，斯蒂芬森的成功，在我的估計，環境的影響力量不少，在上面的小傳中看來，他的父親是一個煤礦廠裏的救火隊員，在十四歲時候，他就做父親的助手，在這小時候，他就有接近機件的環境，後來他又做了機匠，修錶，等工作。如果斯蒂芬森沒有這樣的經過，沒有這樣的環境，決不會有這樣的成就。

斯蒂芬森的成功，我們已知道是環境的影響，在我們任何人，對於一個人的成功，他是有一樣的過理，如果環境不好，會影響你的成功的，環境好的會成功你的事業，所以環境的力量，不是很大的。我們不得不顧到。

### 三九 得力於喜歡拆看的習性

#### ——一個科學的怪傑愛迪生

事實的述敘：

安迪生（一八四七年——一九三一年）的祖先是荷蘭人，他的祖父是一個保王黨，在革命以後，被逐到坎拿大去。但他的父親又是一個革命黨，所以又被逐回了美國。

隨便什麼人，都以爲安迪生的成功，是因爲勤讀，其實他只進過三個月的學校，先生說他的神經是昏亂的，因此他的母親就把他領回家裏，自己教讀，因爲她是一個理智堅強的學校教師，所以教導的成績很好。

在他十二歲的時候，已讀完 Gibbons 的羅馬帝國盛衰史，和 Hume 的英國歷史。她以爲安迪生是一個非常的人物，所以極力的加以訓練。她的確是安迪生的良伴，也是他的顧問，更是他的銀行，安迪生有了錢，便存在他母親那裏。她曾爲安迪生定了一份「科學的美國人」這本雜誌，安迪生終身定閱，始終沒有間斷過。

安迪生也曾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，一定是一個大發明家。」

他十四歲的時候，到火車上去賣報。一方面可以得到一些空閒的功夫，同時稍爲賺了一些錢，可以使他從事於化學的研究。因爲他的化學品而爆炸起來，被車上的職員驅逐出去，他的成爲聾子，是因爲那天被那個人將耳朵拉得過於利害的緣故。

他接着又在火車上販賣雜貨，出版日報，研究發報，而在十六歲時充當發報員，爲了喜歡把機件的東西拆開，所以後來又被趕走。

在一八六八年，他到巴士頓去，因爲他是工作最快的發報員，引起了一般人的注意，他又發明了最新的發報機，以四萬美金的代價售出。

他得到了那注款子，就在紐華克造起廠來，接着的發明了許多東西，和自動發報機等。有一個時候，他同時研究四十五種東西。在一八七六年，因爲發明應用炭精，使倍爾的電話獲得商業的成功。

在一八七七年，他發明了第一架留聲機，他曾經說：「當我聽見她發音的時候，真使我震驚得非同小可。」

在一八七九年，他發明了第一隻電燈泡，一八八二年動身到英國，組織一個發電處，當時在英國當然是一種嶄新的事業，可是國會對他很猜疑，結果通過了一條法規，就是在二十年中，所有電燈事業，一律收歸國有，因此也被國會趕出了英國。

安迪生光榮的一生，從十二歲起，一點也沒有浪費過他的時間。

(節錄 52 ways to be rich)

### 作者分析：

安迪生是一位科學的巨傑，差不多全世界的人，都知道他的對於我們有許多的益處，現在的電燈，電影，留聲機，唱片，以及許許多多的科學發明，都是安迪生所賜與我們的。

在上面的事實看來，好像安迪生還是得力於母教之力量，但是在作者的分析，果然安迪生是得力於母教的地方很多，但是他的個性不喜歡拆開機器來玩，絕對不會走到這一地步的。

所以我說，安迪生的發明，完全要靠他拆開看看的一種習慣養成。

在這裏，值得我們要注意的，就是我們中國做父母的人，對待孩子，看到小孩子要拆去了玩具，父母就要打罵，弄得聽講的小孩子，就此不敢再嘗試了，頑皮的小孩，有些還偷偷地躲在一角去試探其究竟。

我說，我們中國的發明家和科學家很少，做孩子的父母有這樣的不合理的訓教方法下，的確不知埋沒了多



少的發明家和科學家了

其實，拆開看看，不是一個壞習慣，我們做父母的人要機隨欲發才是。

## 四〇 在你愁悶時，不可去下決斷

——一位美國著名的化學家力特爾

事實的敘述：

美國著名的化學家力特爾 (Arthur D. Little) 若非在行動之先等候了一會，險些兒做了一件大錯事。『我一個人單獨經營工業化學幾年之後，忽然我的收入差不多全都虧空了。我望着前途很是暗淡，於是決定以爲我一個人單獨的幹是幹不好的。當時有幾個位置我可以去幹，我決計想去選定一個做。我這樣決定的時候，正是下午將近晚邊了。我正忙着收拾我的東西，忽然從前用我的一個東家來了。我便想把我這種不樂的情形告訴他。』

『「現在天晚了，我們來吃了飯再說罷。」他說。』

『我同他到他所屬的那個俱樂部去，他叫了幾盤好菜來。然後我們便隨便亂談起來，以致把我自己的困難完全忘卻了。』

「喂，你剛纔說我的生意幹不好了，究竟是怎樣一回事呢？」他忽然插嘴說。

「不要談算了罷，」我回答說。

「第二天我回到的化學試驗室裏，從那天以後我就再也不想丟棄我自己所經營的事業了。從那次經驗以後，我便斷定無論何人正當飢餓或是異常疲乏的時候，絕不可決定什麼事。凡事這兩種情形，都足以減低你的精神和自信力，而你的判斷力是變態而不可靠的。你是戴着藍色眼鏡來看世界的。」

經過一晚好好的睡眠，吃一餐豐美的飯，在新鮮空氣中活潑的走一遭，玩耍一下子，或是有小病時吃一點藥，那麼，你對於整個的情形就會完全改變觀點了。正當你暫時急躁不安時，而去決定一個有關於你終身的問題，實在是太愚蠢了。大半的情形，如果你能略等候一下，祇有很小的損失，而有極大的利益。

#### （節錄現代名人成功之分析）

#### 作者的 analysis:

一個人到了很憂悶抑鬱的時候，你的判斷力是變態不可靠的，重要的問題，或對於你的一身大事，下什麼決定，免得你那失常的性情，損害你的判斷。

當我們受了極大的挫折或沮喪，當然需要暫時的安慰，這個時候，那裏有心想可以用到別的地方去呢？如果力特爾的東家，不叫他去吃了飯再說，那當時的錯誤，不會自己自然地覺悟了呢。

因為我們心情上的偏見或許小小的挫折而來的。我們稍遲延一些時間，可以完全改變我們的觀點。

所以我們不論前途是多麼黑暗，心中是多麼愁悶，你如果有什麼事情待解決，還是等待你憂鬱返去以後，才去加以決斷。

當你恐慌或失望的時候，你就不會運用你精密的見解，正確的判斷。因為健全的思想，是基於清楚的頭腦，愉快的心，因此當你憂慮的時候，切不可判斷什麼。

#### 四一 個性適合與否，是事業成敗的第一關鍵

——一個使汽車普遍化的福特

事實的敘述：

福特是美國人，在西歷一八六三年時候，福特生長在美國密執安洲 (Michigan) 的格林飛 (Greenfield)。他沒有讀很多的書，起初他的興趣就是在機械上。十六歲時他離開家鄉到底特律 (Detroit) 去，在一個機器店裏工作，夜間則成爲附近的農夫修錶。

然後福特想建築一種平民化的價廉的汽車。他的第一輛車便成功，由此而演進爲現今世界最大的福特汽車公司，同時也使他爲古今世界最富是的人。

福特採用大規模的生產方法，改革了工業，使汽車成爲普通人家的工具。因爲他這種天才所想出的方法，使孤獨的鄉村或小鎮的人民能與大城市相接觸。但是福特雖然在機械方面得了驚人的成功，但在政治和社會的改革方面的冒險，却大都失敗了。

（錄目世界名人小傳）

### 作能的分析：

個性是各人不同的，你喜歡研究科學，但是你不喜歡研究文學的，他喜歡文學，但不喜歡研究科學，同是一樣的事物，爲了各人個性的不同，各有所好。

事實的成功，能否適合個性，是成功事業的第一關鍵，福特他是一個很有天才的人，可是他對於汽車能夠獲得很大的成功。能於社會的改革和參加政治方面就遭到失敗，這不是爲了個性的不同所致，雖然或有其他的關係，但是個性不相宜，是佔了很重要的關係。

## 四二 大事業的成功，是偶然的結果

——一個發明電話的柏爾

### 事實的敘述：

四二 大事業的成功，是偶然的結果

發明電話的柏爾 (Alexander Graham Bell) 是每個將近成年的小孩都羨慕的，但是他最初是否以決定發明電話為目標呢？并非如此。如果等他有了一種理想再去發明電話，恐怕他不會成功，他之所以發明電話，是因為他努力於一個另外不同的目前的目標。

『他是在一個聾子學校裏做教員，在那裏和他的一個學生結了婚。幾年之後，他經過許多試驗，想發明一種用電的工具，使他的妻子能夠聽見聲音。在他那種試驗之中，偶然發明了電話。』

這是一種偶然之事麼？這實在是因為他對於目前的問題，能够澈底的研究。他並不是呆坐着夢想成爲一個大發明家。他祇是專心的工作，因為他對於眼前的問題決意想解決之，解決了纔肯干。

如果一個人對於他的目標想望得太過度，而忘卻了自己的實情，就會有一種錯覺覺得自己離目標前近些。這容易造成他的自滿，而忘卻眼前的工作。

波斯頓大學商科的教務長羅爾得 (Everett Lord) 對於畢業生曾經有這樣的告誡：『大學生每每似乎容易有一種危險——便是因着分心於其他一個問題，而把目前的問題疏忽了。青年人有許多失敗了，就是因為把目前的職務看得太容易簡單，以爲不值得用他全副的精神去幹。』

一個高的目標不可矇障了目前的需要。固然，一個人要曉得是往何處去是重要的，曉得自己與那目標的距離關係也是重要的。但是最重要的是要有一種確實的計劃。依着計劃由現在的地位個進以達到目的地。

至於前進的速度，並不是像一般青年所想像的那樣重要。重要的問題是：我現在做的事，是否幫助我達到最後的目的呢？許和大人物之從一種工作換到別種工作，並不是好像蝴蝶從一朵花飛到別一朵花。他們之所以換工作，是因為他們解得是走到了不通之路。大人物的眼光，是要能看到一種情況發展的可能性，同時也要能看到一種情況的閉塞。

### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

大事業的成功，都是偶然的，他並不是以為自己是要做發明家，才自己以為了了不起的事，如果這樣子，就不會發明什麼東西了。

現上面的事實看來，柏爾的發明有線電話，他當時並不是要研究什麼，發明什麼，他祇知道自己在解決自己對於這眼前的問題，解決了纔肯休息。倘若不是這樣的話，有了自滿自傲的心理，以為自己是為人類求幸福在研究實驗的，那結果一定是很不好的。

凡一個大發明家，他祇知道自己對於這問題是必須求徹底的解決，否則便須徹底的再下苦工研究，決不會想到自然有了這樣的結果。

大事業的成功，都是偶然的結果的。

### 四三 不足信的事物，認識自力的人會做成功

#### ——一個無線電的發明家馬可尼

事實的敘述：

馬可尼是意大利人，他在西歷一八七四年四月生於意大利波倫亞地方，馬可尼的父親是意大利人，母親是愛爾蘭人。很早他對於電子和物理學就很有興趣。二十一歲的時候，他在鄉下的家裏，用一些粗陋的工具，作許多次關於無線電的試驗，相隔的距離是一哩。

第二年，他在倫敦郵政總局的屋頂上表演他的試驗。他第一次最驚人的成功，是一九〇一年十二月把無線電報從英國的康瓦爾（Cornwall）渡過大西洋，傳達至北美的紐芬蘭（Newfoundland）。

馬可尼把無線電報建設為一種商業上的組織，他當時的開闢工作，就漸漸演為今日普遍於全世界的無線電網。他得着了很多最高級的獎章和尊榮的頭銜，諾伯獎金就是其中之一。當歐戰時他是在意大利的海陸軍裏服務，一九一九年巴黎和會時他也是意大利的代表之一。

當記者和這一位談吐溫文，謙恭多禮的君子人，坐談的時候，我並不覺得我所接談晤言的，是世界上最著名的人物之一。記者問他當初怎樣會想到試驗無線電的，他說，大部分因為他年少年的時候，就想做一種工作，可以

使他游歷全世界，他告訴記者，他常常和母親一同旅行，從意大利家中赴倫頓，展候威爾；經過法國的時候，火車的窗中，飛馳着雪擁冰攢的山峯，奔流急湍的江河，富有浪漫色彩的亭館別業；所以在這個時候，馬可尼雖猶在幼年，他的心中已策動着一種愛好旅行的真實性緒。他告訴記者，他當時解得試驗電波，並專心一志於無線電事業，可以使他獲得漫遊各地，無遠勿屈的機會。

在時馬可尼的一切工作，大都在他的游艇上進行，也就是他的浮家泛宅的試驗室。在他仍舊愛的遊歷，他已經橫渡大西洋八十七次。

當馬可尼少小的時候，已經能夠在自己家中，作無線的他大為興奮。他的父親說他是曠廢時間；可是數年後，少年的馬可尼以二十五萬元的代價，把某種專利權售予英政府，他的父親才深為感動。

記者問馬可尼參議員，他第一次取得了這二十五萬元的巨款，做些什麼，他說他跑出來買了一座腳踏車，仍照常工作。在馬參議員感到試驗的興趣，非任何金錢所能購得的事物，所能比擬。

在一九〇一年，馬可尼深信他的平生的夢，將次實現了；他橫渡大西洋，堅確地期望他能夠在美國接到英國發電台的音信。

馬可尼在紐芬蘭登陸，放出一風箏，以竹及絲網為之，為高空線。但風烈，裂風箏為碎片。氏又放出一輕氣球；又為風所襲，墮入大洋。最後，製一風箏，小時，屏氣斂息，以候信號，以為其英國廉華爾電台所發電訊，必能遽至。可是什



麼也沒有來；音息俱杳。氏於痛心失望之餘，以這一次試驗，又告失敗，生平的理想，行見殘破無餘了。

驟然間，他聽得一聲輕微的啾啾。於是一聲。又是一聲。是的，這就是他們所預約的信號。這三點，照電訊員所用的字母，就是一個S。馬可尼知道他的成就，可與歷史比擬偉大，頓解精神倍長。他很想奔出去，站立屋頂上布告大眾。但是，不。他恐怕人家不相信；所以四十八小時以內，他並沒有將他的祕密，公諸他人。於是將事實電告倫頓。興情震動，咸以為駭人聽聞。五大洲之報章，莫不評載其事；科學界尤為感奮。

人類的制勝時間空閒，又一次高奏凱歌，而另闢一新的紀元。無線電出生了；改換了一個世界了。

馬可尼在這時候，祇有二十七歲，有幾個幻想家，以為馬可尼的電波一定經過他們的身體的，對他們不能安睡，可設法置馬可尼於死地，不過這事也不過在當時的一回事，過後就沒有了什麼呢？

（錄自最著聞的人最末著聞的事）

### 作者的分析：

自信是成功的精髓，無自信，就無成功。精誠專注的自信，就是大成功。馬可尼，他就是具有絕大的自信心的，她信任他自己，信任他賦有完成他宗旨的能力，在他的父親，不是說過他曠廢時間，可是這不足信的事物不可能，結果終被馬可尼認識了自力，做成功了。

這不僅是馬可尼，大凡造成歷史的人物，對於他們一生的事業，都有堅定不搖的自信心。他們深信他們的雄

心，就是預示前途的瑞兆；更深信他們所希冀的事物的實質，不是理想中的虛擔。換句話說，凡是成功的人物，無論他們在別的方面，有什麼弱點，淺短，他們對於去完成已擔任的工作的能力，是具有堅強的自信力。

這種人物的自信，使我們深受感應，因而信仰他們的力量。

你在人生的途中，在你沒有成功以前，你必須要有自信，去扶植你的征力，才可以做出偉大的事業。

#### 四四 有生命力的作品才能萬世不朽

——一個全世界所共有戲劇偉人

事實的敘述：

莎士比亞是英國人，他生於西歷一五六四年往英國斯特拉得福地方，莎士比亞是一個英國小商人的兒子。他從沒有想到他死後的墓對於後代是如何神聖不可侵犯的，因為他的墓碑上刻有這幾個字：『凡保護此石者必有福，凡移動此石者必遭殃。』

很年輕的時候，莎士比亞對我人就是一個很愉快的，坦白的，忠心的朋友。他加入一隊打獵的團體，曾經被警察捉去。他又諷刺縣長，激起了縣長的憤怒，以致他不得不從倫敦逃走，加入一個旅行戲劇團，替他們編了許多戲曲，甚至引起了依利薩伯女皇的興趣。

等十年之後他回到他的家鄉斯特拉得福 (Stratford) 的時候，他已經是一個富翁，而他那些感人極深的戲曲詩歌已經名聞遐邇了。

(錄自世界名人小傳)

作者的分析：

莎士比亞在全世界的文壇上，掌握着權威的力量，我們當然不能否認了。爲了他有這樣感動人心給你深刻的偉大的作品，所以到了數百年以後的今日，還是與世共存，爲什麼他有這樣的成就呢？我們很可以想像到的，因爲他在每節的作品中，都會有生命力的緣故，他所寫的一字一句，絕對沒有一字是廢話的緣故，所以他的作品，才能萬世不朽。

#### 四五 貧窮不急燥也會做事業

——一生過着痛苦生活的約翰孫

事實的敘述：

約翰孫是英國人，他在西歷一七〇九年生於英國利池菲爾地方，約翰孫一生過着痛苦的生活。他的肉體本是很強健的，但是他的神經卻是時常發生毛病，眼力很弱，行動也粗笨，加之有五十年之久，他總是與貧困掙扎，

褻不堪。他所娶的妻子，也很粗暴肥胖，比他要大二十一歲，但是直到他死為止，她總是愛她，而且相信她是美麗的。雖然有這許多的不幸，但他仍能成爲一個淵博的學者，使他成名的，是他所寫的那些書，特別是那部英文字典。後來他被聘爲牛津大學的教授，而且有許多著名的文人都環繞他的左右，其中有一個名波茲威爾 (James Boswell)，替他寫了一本傳記，至今這本傳記也成爲一部有名的文學作品了。

約翰孫化了一個星期的工夫，寫成了一部著名的小說勒塞拉斯 (Rasselas)，因爲是要趕著付他母親的喪葬費。

#### (節錄世界名人小傳)

作者的分析：

看了約翰孫的小傳，使自己也有同感，約翰孫能够過能着一生的窮困生活，能還一點看不見急燥，在這點就是他會獲得成功的原動力。

我們雖然不能相信命運會支配人生，但一個人常常發明他確在好好地努力，但結果會給你一個很不好的環境，使你受到種種的壓迫，不能解脫，在現在的社會是很多的，如果急燥的，就要走入墮落，消極的歧途去，不會安心地去工作。

其實，人是奮鬥的，我們只求爲奮鬥而生，如果不能得到較好的享受，這不會使我可減少勇氣的，念窮，念奮鬥，

方才是正途。

約翰孫的態度，的確是很對的，我希望有同樣環境的人也要模仿他，才會安心努力繼續地做去了。

## 四六 冒險是要有一定的限度的

### ——一個冒險詩人拜倫

事實的敘述：

拜倫是英國倫敦人，他生於西歷一七八八年時候，拜倫是一個跛子，因此自己也感覺得難受，但他是一個工作不疲的人，不斷的練習游泳，能勝過腿部的困難，保持很好的記錄。他在歐洲遊歷了許多地方，到二十四歲時，作了一首長詩記遠他種種的經歷，結果因為這首詩而全國聞名了。但是他的生活很浪漫，隨意結了一次婚，後來又轉入許多戀愛的旋渦中，而糾纏不清，到二十八歲便離開英國，以後沒有回來過。

他的面貌很漂亮，生性喜歡冒險。當時希臘人請他協助革命運動，他便很熱心的化費許多時間和金錢來訓練軍隊，購備軍械。後來他騎著馬在雨中跑，受了寒，便一病不起了。喪葬時希臘人鳴炮三十七響以紀念他，但是英國卻沒有把他安放在韋斯敏斯德寺裏。

作者的分析：

拜倫的冒險行動，在小傳中是以找出來，我對這位拜倫的冒險，還是贊成的。

不過我們常人，也常常冒險，盲目去冒險，這不是成了笑話麼，冒險的行爲，是有好，有壞，有利，有害。不過冒險必須要有一個限度，如果沒有一定的限度，那一定要弄成事情來。

我贊成一個青年，要有幾分冒險的精神，但是一點不去計較，就會變了盲從的冒險，盲從的冒險，有什麼希奇呢。

## 四七 利用了自身的缺點去奮鬥

——一個跛子的小說家何桑

事實的敘述：

何桑是美國人，他在西曆一八〇四年生於美國麻省撒冷地方，何桑的家鄉是美國的新英格蘭，他的祖先大都是航海的船長之流。他本是喜歡運動遊戲的，但因某次打球受傷跛了足，於是把興趣轉來讀書。他進入大學之後，總是把自己關閉在房裏，天天寫文章，年年寫文章，寫了一個故事撕掉又重寫，直到自己覺得滿意才止。

雖然後來他是在英國利物浦任美國領事，但他早年的生活是苦的，是在一個關稅局裏任事，這種工作是他

所不喜歡的。

何桑所寫的小說，都是關於早期清淨教徒時代的那些人物。他最著名的作品是：紅字女郎，故舊重談，七閣樓等。

(錄自世界名人小傳)

作者的分析：

一個殘廢了的人，如果停止了不奮鬪，很容易，世界不知有多少人，都有這樣的主張，但是何桑跛了足，他還是進大學去奮鬪，他「天天寫文章，年年寫文章」，所以他也成就了一個有名的著作家。

假如他不去進大學，不想上進，那麼到了現在，也說是早已埋沒無名了！

## 四八 可愛的人格，會造成偉大的人物

——世界小孩所愛的史蒂芬蓀

事實的敘述：

史蒂芬蓀是蘇格蘭人，生於西曆一八五四年於蘇格蘭愛丁堡地方。史蒂芬蓀是一個體弱多病的人，有一個時期他在紐約州某山上的木房子裏休養，後來又在太平洋的一個島上的茅舍裏休養。

他父親是一個工程師，他也學工程，但他的身體受不住戶外的生活，乃改學法律，但終於走入了文學界。

他最著名的金銀島 (Treasure Island) 差不多每個兒童都喜歡讀的，他那美麗的兒童詩歌集，也是個個男女小孩所愛的。

他最受人歡迎的，是他那種可愛的人格，他的文章和信札之令人喜愛，也是因此之故。他為人溫和仁慈，在太平洋島上時，土人甚至擁戴他為酋長。他在這裏死的時候，有六十個土人遵照他的遺囑，把他抬到一個山頂上埋葬，太平洋便在他的腳下。

(錄自世界名人小傳)

作者的分析：

史蒂芬森的成功，在小傳上我們可以看出，他最受人歡迎的，是他那種可愛的人格，如果史氏沒那種可愛的人格，決不會寫出一種金銀島的小說來，也不會受全世界兒童所歡迎。

「人格」就是做人的標準度尺，牠必須會量出你的人有幾分價值來。如果你有值得人可愛的人格，在這標準尺上就使你達到某度，一個偉大的人格，值得人們敬愛，我們必須在平時講求修養。

有了修養的功夫，可愛的人格，就有了跟着你，你也是一個成功的人了。

所以要造成偉大的人物，人格又是非常重要。



## 四九 感覺靈敏與富有想像力

——一個著名的童話家安徒生

事實的敘述：

安徒生是丹麥人，他生於西曆一八〇五年於丹麥之奧登塞地方，他的父親是一個貧窮的鞋匠。他是一個感覺靈敏富有想像力的孩子。兒時他沒有入學校，大半的時間是在家裏遊戲，無事便想像着一些奇怪的飛禽走獸，自己還建築一個小小的玩具戲院。到十一歲時他的父親便死了，總共祇遺給他九塊錢。於是他背着一個小小的行囊，往哥益哈根（Copenhagen）去，尋找前程。在他未成名之先，不知過了若干辛苦的日子。

他起先本想做一個長篇小說家或戲劇作家，但同時寫了一些童話，在各刊物上零篇發表。這些童話發表的時間，前後共有三十七年之久，完全都是自己消遣寫着好玩的，他的長篇小說和劇本現在不大有人去讀，但他的童話是全世界聞名的，以後也總不會被人所遺忘。

（節錄世界名人小傳）

作者的分析：

在上面看來，安徒生的成功童話家，他是基於他的靈敏的感覺與富有想像力的緣故，如果他是個在小時

候，沒有豐富的想像力，沒有靈敏的感覺，我想他決不會在年紀輕的時候，會自己建築一個小小的戲院，也不會在無事的時候，想像着一些奇怪的飛禽走獸，可是，他的成功，也就在很小的時候，在這些地方儲藏了很好的童話材料，所以，這位著名的童話家安徒生，才有了今日的成功。

一個人的靈敏感覺，與富有想像力，祇要你能利用就會有偉大的表現，不過，很可惜的，因為我們平日不太注意牠，所以沒有偉大的表現，個個都能像安徒生一樣的成就。

## 五〇 很深的印像會激動自己的潛伏力

——一個「鋼琴學家之王」力司特

事實的敘述：

力司特是匈牙利人，他生於西曆一八一一年於匈牙利雷定地方，他在年輕的時候，力司特聽大音樂家帕加泥泥（Paganini）奏凡娥玲，使他得了一種很深的印像，於是他決定他將來彈鋼琴也要像帕加泥泥奏凡娥玲這樣好。結果後來他的鋼琴彈得如此之好，以致有『鋼琴家之王』的稱呼。

這位匈牙利的音樂家，同時也是善於導領樂隊，教授音樂以及編製新曲的。他是一個最努力提倡音樂的人，當時他對於青年音樂家如白利渥茲（Berlioz）瓦格涅（Richard Wagner）等，都非常熱心的鼓勵。瓦格涅的

妻子便是他的女兒，她也是一個著名的音樂家。

到晚年的時候，他在一個修道院裏退休，還是專心研究音樂。

（錄自世界名人小傳）

### 作者的分析：

看了力司特的事蹟，我們可決定的說，有很深的印像，會激動自己的潛伏力，力司特當時看到大音樂家帕加尼尼奏凡娥玲，他爲什麼也決意要學這樣好，這原因完全是爲了他的心裏對於這件事，已有很好的興趣。他自己想，別人能够有這樣的成就，難道我沒有這樣的能力吧！原來是力司特已有這樣的興趣才幹，潛伏在內心，因沒有適當的環境，使他發揮這儲藏的力量。

通常的見解，以爲才能是由天賦的，不容易有什麼改變，可是在事實上有好多人的才能，深藏潛伏着，如果沒有激發，或注激發，不去注意學習，那麼仍舊是要消失下去的。

所以力司特的成功，就是潛伏力的激發，他從此能抓取自己的潛伏的能力，來發揚光大，所以會成功了一個偉大的作家。

## 五一 忘餐廢食的在致力於寫作

### ——三劍客的作者大仲馬氏

事實的敘述：

從來冒險小說的著作，最風行的是什麼書？魯濱遜漂流記？唐奎寶藏？島意見？自然各有不同；不過我的一票，卻要投三劍客。

三劍客爲百年來行銷最廣的一書。你的祖母的少女的時代，或者已經在戲院裏享受這一部書的表演，就以眼前的一分鐘而論，一定有計百千萬人，遍全世界，用十數種不同的語文，在迴環展誦。

亞力山大仲馬，就是三劍客的作家，在筆耕墨耘的小說家裏面，最足以使人驚訝稱異。他一次一次的宣布決不願意結婚。但是有一次他的法螺吹過份了，他的一位情人戳穿了他的紙老虎。她請她的保護人將亞力山大的債務，儘數以廉價購得。在那個時候，倘若你欠債不還，是要給人抓去監禁的；所以就有人很溫文的來對這位大情人說，悉聽尊便——結婚，還是一嘗獄中滋味。他於是結了婚。

大仲馬的形貌很特色。他的動脈裏流着的血，四分之三是白的，其餘四分之一，卻出於黑人的血統。他的祖母是一個黑奴。執役於西印度的植糖場。她的名字是瑪麗大仲馬。貧困未嘗受教育，以微賤終其身，夢想不到她的孫

兒爲王子財閥詩家所欽重，使她的姓氏遍傳於世界。

亞力山大大仲馬有一些像他的黑祖母。他的膚色確是雪一樣白，眼可以比擬於西印度藍蔚的天。但是他的唇很厚，鼻孔闊而平；頭髮雖和毛茛一樣的黃，但是鬢曲糾結，正和他的老祖母一樣。

他是一個美食家，精於治膳，他的調製一種醬油烤一隻鴨的本領，差不多和他的寫一篇小說，同樣的雅擅盛名。他的一餐，有時可以驕卑士麥過他；雖老全邑不饜，他從不飲酒及咖啡，亦不吸煙。忙於寫作的時候，即不甚注意食物，有時甚且忘餐廢食。當其工作之際，如有友人來相探，氏僅出其左手致意，右手仍奮筆作書不稍輟。

但是他對於所用的筆和紙，脾氣之大，駭人聽聞。

譬如，寫小說必須用藍色紙，及特備之筆。寫詩歌，則用黃色紙和另一副文具。爲雜誌屬文，除用玫瑰色信箋外，殊不能用別種紙張；無論在何種情形之下，他從來不會用藍墨水。他又不能坐着寫字檯編劇本。要寫一本劇本，必須偃臥沙發上，用極軟的枕頭支着兩肘。

可笑麼？是的，但是你笑他之前，讓我來告訴你他的文壇偉績。他著作劇本一百餘齣，而小說及歷史之多，使現時他的全集總數達一千二百卷！試想一想！一千又二百卷！

他賺的錢在五百萬元以上——達勝於當時任何作家。實際上，上下古今，能達到這樣的紀錄的作家，也沒有幾個。但是，當他第一次編的劇本開演的時候，他竟覓不到一條領，看起來赴戲院，拮据一至於此。他當時確係將一

塊白紙版，剪出一條領來，戴着去參加他生平的大事之一。

這一位肥胖而嚴裝的巨無霸，事母至孝。他的母親在他的第一劇本開演前三日，突患中風。所以他第一次大功告成的那一晚，他在每一幕戲演畢後，即離院狂奔，極盡他二條長腿的功能，負着他直至他母親的榻前，看需要些什麼。這一晚，全巴黎喧傳着他的大名，他卻取一條褥子，睡在他母親的床腳下。

大仲馬書中的角色，在他皆視爲真有其人。他夢魂縈繞的，無非是這一班人物，往往和他們周旋作劇談，和生人一樣；他描寫起來，自然生動而多興趣，維妙維肖，所以到今日，百年之後，還是使你這樣的着魔。有時他的心靈，完全爲所寫的小說所操持，與書中人晤對接坐，時復縱聲大笑。侃侃作長談。多數小說家認著作爲苦事。惟大仲馬能以閒情逸致，組織成他的熱烈的故事。

大仲馬天賦獨厚，他在驛車上和馬背上，疾馳往還，足迹遍全歐，又常於同一時間著五種小說，能逐日讀報章披露。他沒有餘閒在自己著的書；他卻有工夫用刀和手鎗作二十次的決鬥。

他的晚年，沉湎於醇酒婦人，酣歌恆舞。否。我錯了。不飲，亦不歌；惟好婦人耳。

這一班掘金子的人，把他所有的錢搜括了去，大家背棄而去，且加以嘲弄揶揄。大仲馬的晚年，度着貧乏寥寞卑微的生活。他不得不將珠寶付之質庫，以繳房租，緩急之際，雖外衣亦不能免，倘其子不爲支付雜貨帳款，且有凍餒之憂。

在他將近逝世前，其子見其讀三劍客，因詢云：『父親，於意云何？』老人答謂：『尚可佳。』

佳？我亦云佳。你倘若要款待你自己，不妨檢起三劍客來，重讀一過。千萬卷小說，一度問世，漸次湮沒不彰。祇有三劍客爲不朽之作！再過數百年，你的鼻孫雲祢，猶將深宵兀坐，展誦不忍釋。

（錄自最著名的人，最未著聞的事）

### 作者的分析：

三劍客的作者大仲馬氏，他是著過書籍，竟達一千二百卷，獲酬五百餘萬元，實際上，任何的作家，也沒有他的這樣收入，但是他雖然文章著名於世，文章還是寫得好，可是他到了臨死，仍是很拮据，這是什麼原因，當然是爲了「婦人」了，他所得的筆資，差不多，完全化在「婦女」身上了。

但是他值得我們做傲的，在他寫作的時候，非常認真，「忙於寫作的時候，即不甚注意食物，有時甚且忘餐廢食。」如在他寫作的時候，有友人來看他，他僅出入左手致意，右手仍不斷的寫作。

他的成功，也就致力於此，如果他的行爲品德既差，專一的職務——文學工作，又是一樣的不認真，他還會成功千萬世不朽的著作家麼？

所以我們一般文學青年，要練習寫作，對於仲氏這一點的精神是可以學得的。

## 五二 他相信金錢不是權力

——一個自願過農人生活的托爾斯泰

事實的敘述：

托爾斯泰是俄國都拉地方人，他生於西曆一八二八年，托爾斯泰原是一個有錢的人，是一個伯爵，但他後來捨棄了他的錢財，過着簡單的農夫生活，專吃蔬菜，以做鞋爲工作。

托爾斯泰不喜歡激烈的革命者，但是他并不怕任何人，就是俄皇也不怕。他所著的小說，大半是關於俄國農民的悲慘生活，非常的動人，其中最著名的，有戰爭與和平，安娜卡命麗娜，及復活等。

托爾斯泰所娶的妻子，比他小十六歲，他一共有子女九人，但一切金錢和世俗應酬生活他都過不慣。起初他還勉強敷衍，到六十歲時便否認了他的一切財產，由他的妻子兒女無論怎樣去擺佈，而自己把需要欲望減至最低限度，並爲農民的幸福而工作。到八十二歲時，他想過退休的生活，但在途中一個火車站患肺炎死了。

（錄自世界名人小傳）

作者的分析：

真奇怪，一個有錢的伯爵，爲什麼要自願過農人生活呢，這不是笑死人了，但是在托爾斯泰的見解，他以爲金



錢是不能達到你目的的工具，是良好的。倘若不注意發展人格，爲的是錢，一定爲金錢的奴隸，金錢不能買得片刻的心安，是有很多的例子。你有錢越多，牠握着你越是緊，金錢一變爲你的生活的目的，連到生命的本命，也要保不住！

所以托爾斯泰的見解，牠是以金錢爲萬惡的主義者，絕不以金錢爲權力。

他能够成功一代的文豪，也是他富有特殊的見解，特殊的生活，所以能產生偉大的不朽作品。

如果他以金錢爲權力，絕對不會跑到農民堆中過生活，也不會能深刻寫出農民的生活。

非僅托爾斯泰是有了這樣的見解，我們自己也應該有這樣的見解，我們所走的路，決不可完全着眼於金錢主義，我們應當對金錢的意義要認清楚。

金錢是不是權力呢？

## 五三 他的文學是靈性的表現

——一個愛爾蘭的幽默作家

事實的敘述：

蕭伯納是生在愛爾蘭一個貧苦的農家，他母親是一個有才的音樂家，他的教育就是在他的母親手下所得

的。十五歲的時候，到一個地產公司去做事，每年薪資共八十五元。在這裏做了五年之後，就到倫敦，從事於文字工作。這以後九年的成績，完全是貧困和失敗，最後，他便轉到戲劇方面。他那靈敏的腦經，他那種辯才和文學批評之才，使他高踞於世界文壇上。

蕭伯納所寫的那許多劇本，批論政治社會宗教生物種種方面的問題，起初雖然一度受政府的禁止，但現今認爲是一個大戲劇作家大思想家的作品了。到了年近八十多歲，但還是不停的寫作，他對於任何事每發一意見，世人莫不注意聽他。

（節錄世界名人小傳）

作者的分析：

蕭伯納是一位大作家，如果蕭伯納沒有九年的貧困和失敗，決不會有了今日的成绩，因爲文學是需要實際生活的刺激，才會發現「心靈」的共鳴，也就是靈性的表現，有靈性的文學，才有價值，才有意義。如果，文學失去了靈性，這文學就沒有永久的價值了。

## 五四 必須量準你的耐力，才降以大任

——一個迭遭失敗的貧困著名作家

五四 必須量準你的耐力，才降以大任

## 事實的敘述：

盛尼葛萊於失望貧困之中，艱難奮鬥，得躋於世界最著名作家之林，著述，皆係家絃戶誦之作。出版物編輯人恆以七萬五千元的巨金，易其說部一卷的披露權，甚有未撰隻字，而輦金求納者；然最初所著數書，雖七角五分亦無人問津。其發行代理人嘗語不佞，謂盛氏之書，每年售出在一百萬冊以上，已連續三年；但其開始從事著作的時候，顛沛困頓，且不免於凍餒。

盛氏的父親，必欲其習牙醫。氏認為作牙醫生，不啻作煤礦工。但嚴命不可違，此譽滿寰宇的雙鎗人盜牛賊的作家，在未成名的時候，遂不得不習牙醫，懸壺紐約，為人補齒。但其心有所屬，殊不能專於其業。

氏既決意為著作家，遂放棄其職業，遷至達拉惠河濱之辣克惠克遜小村，此地生活頗低廉，又可於練習寫作之時，從事漁獵。

氏每撰一稿，於其屬文，改竄，布局，推敲，刻苦經營，動經歲月。一稿既成，必先自朗讀，幾以熱烈的情緒，激昂的音節，奮迅諷誦。既審知其聲調的佳妙，自信一躍為大著作家之日，已不在遠。但知己難得。踏遍全紐約城，孰又願發行其文稿者。

氏傾其全力於著作，闕遙遙之五年，在此五年中，收入直等於零。有時於夏季加入職業棒球表演，卜微資，但於著作上，未嘗獲分文。

一日羈留紐約，求售其說部，得遇瓊司上校。瓊上校欲得一人同去西部，作旅行記述。此爲盛尼葛萊得未曾有的興奮。

盛氏西去六個月，日與牧童野馬爲伍，既過歸，遂著一書，題爲大漠居民。此次自謂勝券在握，可以必售。於是將文稿發交哈普之書商——焦候兩星期。事猶未決，氏不能再待，遂馳赴紐約，晤出版商。

出版商以原稿還之，並云：『同人甚抱歉，但書中無一處可使同人信君具有寫作小說的能力。』氏大震，驚眩欲絕。此係被拒的第五書。縱有人以巨槌擊其首，亦不至若此之震眩無人色。氏蹣跚下階，趨攬燈柱，以免顛仆；挾稿於肘，倚柱愴懷，不禁揮涕。

氏返之家，嗒然沮喪。前此生活所需，皆仰給於其妻，但區區奩裝，五年中已悉索做賦。盡耗所有，又須撫育一孩。牛衣相對，殆告絕望。賴其妻賢，勉以重整旗鼓，再著一說部。時值嚴冬，爐小火力弱，不能使室中溫暖，作書時，手指麻木，失知覺。故每隔數分鐘，必啓小爐之門，以手伸入，近火焰，藉以取暖。

自冬徂夏，氏奮力著作，嚴寒酷暑所不辭，既殺青，而哈普之出版商，故調重彈，拒之千里之外。盛氏至此，幾欲狂易，因要求編輯人取回原稿，謂將自供展玩。兩日後，盛氏再往，編輯人笑容可掬，謂氏云：『宵來余妻讀君書，幾至破曉。伊以爲君書實至偉大。故吾人即日予以發行矣。』

此書之名爲荒漠遺金記。發行後不脛而走，立得偉大之成功。

盛尼葛萊經多年之貧困失敗，至此，畢竟實至名歸，爲最富裕最著名之作家。自此時起，發行書籍五十四卷，僅美國一國，銷數達一千五百餘萬冊。

（錄自最著名的人，最末著聞的事）

### 作者的分析：

盛氏的遭遇，差不多在現代的青年作家，個個都嘗過這種滋味，非僅盛氏一人，但盛氏終能達到成功，而現代的青年作家，沒有個個像盛氏的成功，就爲了盛氏有耐寒的程度，他雖經過多次的摧詛，評擊，毀笑，仍能支持下去，七角五分沒有人要的稿子，會賣到七萬五千也買不到。這樣的成就不是很難得的。

我們要養成這種耐力，才不會中途灰心，不過要支持耐力，必須平心靜氣，努力奮進，不怕失敗，倒霉外，這要照常的做下去，你的意志不動搖，你的目的不變。

你到了有一定的耐力時，在處境極艱困，要不墮志，不詛退，能制勝困難，天必偉大任於你了。

## 五五 志在送窮，要平一切的不平

——一個偉大的現代作家辛克萊

事實的敘述：

赫伯頓·辛克萊著述家，已撰成之書，計有長篇鉅著四十八卷，急就之章的短篇小冊五百餘種。他的書，在德國的銷數達二百萬冊，俄國三百萬冊。他的急進主義的小說，或者就是助成俄國革命的因素之一。他雖是美國人，他的著作在歐陸行銷之廣，遠勝於本國。各種文字的譯文計有四十四種，辛先生本人曾告訴不佞，這種文字是什麼名稱，是什麼地方用的，連他自己也不明了。他是當世健在的著作家裏面，最負盛名的一員。

辛先生行年五十有六，筆耕墨耘，已歷四十寒暑，蓋自十六歲始，即恃著作爲生。若計其字數，當不啻億萬，較新舊兩約的全書，殆猶過之。

他看去有一些像威爾遜總統。他有一個概念，無時不在企求着。他志在送窮；因爲他備嘗艱苦，深知赤貧的况味。他告訴我以前有一個時期，歷經六載，在此悠長的時期中，竟鮮能避免飢餓的慘痛。

他的父親是一個售酒人，亦酒徒；辛先生幼時，在巴爾鐵慕和紐約的時候，恆於夜間遍歷諸酒家，求其父；既得之，扶歸，寘諸榻上，其母卽於此時傾其錢囊，匿之，始翌朝可稍供饗餐。先生家貧甚，所居爲鮑惠來最低廉的房屋，多蟲，肆擾如蝗，猶且不遑甯處，因不能給租值，恆流離轉徙於此類陋室之間。

辛先生是長嚴格禁酒論的，你想，威士奇酒破壞了一個人的家庭，阻遏了一個人的童年，還有什麼人不疾之若仇？他說威士奇酒會使他的二個契友不能永年。他自己甚且屏絕茶和咖啡，亦不吸煙。

他在十歲以前，沒有得到入學校的機會，其勤苦自修，始於到入學校的機會，其勤苦自修，始於少小，所以他在

未曾一見學校的課室以前，已讀畢迭更史瑞可萊全集，並涉獵各種書籍數十百卷。百科全書一大部分。入校肄業僅二年，已準備入高等學校。

入大學校時，並無分文資膏火，且老母在堂，須有以供孝養。其能處業於紐約及科倫比亞二大學，皆賴售賣文稿，以滑稽談話及廉價小說卜微資。每晚輒口述小說文稿八千字。蓋除科倫比亞之校課每日八小時外，辛先生尚能於每一個月內寫成中型小說二部。此殆係巨無霸的工作。百萬人中，恐難其選。

他離校的時候，因寫作這種怪誕興奮的兒童讀物，所得的酬資，每星期可八十元。在一個年未二十的青年作家，有這樣的收入，也不謂菲薄。不過他的從事著述，並不沾沾於金錢。他懷着一絕大志願，要打倒世間的貧字，要平一切的不平；所以他雖有病妻幼兒，賴其贍養，卻毅然放棄一切收入，擇地紐奇賽，架蓬帳以居，開始著作宣傳性質的小說，欲以促進世界的改革。窮年兀兀，歷時五載，撰成說部五種；此五書的收入，合共一千元，換言之，卻每年二百元，每日所得僅六角弱。

辛氏此時，幾恆常受困於飢寒。某日，其妻欲少事陳設，赴市肆，以銀三角購一紅色方格檯布。但辛先生強令其退還肆中，取錢歸，因三角數非幾少，大可供闔家一日之需。

其第六部小說名榛奔。由是令聞丕振，舉國欽崇；並於此書賺得三萬元。氏悉索敝賦，於紐奇賽的黑特森河濱，經營一樂園，係一種合作制的公寓，凡著作家藝術家音樂家等，皆可僦居，使得以低廉的代價，處身怡情適性的環

境，資爲工作。

辛氏素爲一熱心的維新者。紐約第一次婦女參政示威遊行，即係氏與默爾和蘭所領導。氏又常爲籍貫管理法而奮鬥，要求解放，其爲美國社會黨領袖之一，已歷三十年。

氏每次企求一件什麼事物，就像獬犬的逐狸奴，志在必得。例如有一次他決意學操凡亞令。於是每日練習八小時，閱時三載，甚少間斷。鄰人咸以爲苦，氏遂攜琴入森林，奏之，以娛飛鳥松鼠。

辛先生告余，生平曾受逮四次。一次在威爾明登被逮，拘禁十八小時，因在星期日作網球戲。第二次因在煤油大王洛基斐勒辦事處門前，往返行走，而又默不作一言，致被拘入紐約的公墓獄，凡三日。有一次因欲以聖經予梅史頓警察而被逮，又有一次則因欲詳讀美國的憲法，雖站立處，係私人產業，且持有業主的書面許可書，仍不免於被逮云。

（錄自最著聞的人，最末著聞的事）

作者的分析：

辛克萊是當代的偉大作家，他自己曾忍受過幾年的飢寒，他志在送窮，要平一切的不平而從事著作，他到了現在，總算成功了一位最負盛名的作家。

怎樣算「送窮」呢？怎樣要說「平一切的不平」？這些，大約在每一位讀者一定會領略得來，現代的社會機



構，不是很平等麼？一切的一切都在不合理的管轄中，我們要爭取光明，要解除貧困，只有不斷的爭取自由，要平等的一切的不平等才是。

## 五六 要做事業，沒有年齡的限制

### ——一個孤兒的園藝家

事實的敘述：

我是一個孤兒，在十七歲以前，完全生長在鄉間。我曾進過村鎮小學，時讀時輟，到十四歲以後，便完全拋棄書本了。從十七到三十歲，我幾乎完全做一個田場的幫手，間或空閒的時候，做些別的工作，像木匠，牧童等。在三十一歲那年，我在鐵路上做一個扳軌夫，這工作使我一直維持到五十四歲，才將它拋棄，而把我全部的時間與精力，用在種植水仙、芍藥和天竺牡丹上面。

我自小歡喜種花，並且自己家裏有一個花園，當我在鐵路上任事的時候，也慣愛利用閒暇，在倆傍種些花木。我一星期須從事七十小時的公務，此外我把四十小時化費在園藝上。我有一塊小小的園地，面積是八分之一畝。我會把我的出品去陳列在展覽會中，和那些有名的園藝家競爭，而屢獲第一名或第二名的獎章。

但我在這許多年數中，從來不曾因蒔花而得到過錢。我僅是拿它當作一種業餘的消遣。直到五十四歲那年，

我實在不再適宜於鐵路上的工作了，這才想到以蒔花爲業。我起初被鐵路當局辭歇後，還想到什麼工廠裏去找位置，可是我的右臂已經失去了，而左手也幾乎有殘廢的樣子，我差不多跑了四十處，但那一個工廠肯錄用我這殘廢的老頭子呢？我碰了幾十回的壁，於是很自然地使我轉到以蒔花爲業的一念，因爲這是我向來喜歡的，又是非常熟練的，我相信只有蒔花可以幫助我晚年的生活了。

大概在兩年以前，我就開始我的事業了，其時我所有的球莖的花木的存貨，大概價值一千元，本來我的存貨還不止此，但前一年的冬季，因爲氣候嚴寒，我的花木被冰霜摧損了一半以上。

我在開始營業的時候，心裏只想到如何可使存貨增多和改良，以及如何去擴展種植的園地，卻沒有想到如何去賺錢來維持生活的問題。於是我和一個已經結婚的兒子商量，叫他負責給付我們老夫妻倆的生活費，使我得以專心致力於業務的發展。我的兒子和媳婦很贊同我的提議，答應繼續給付五年的生活費，因爲我的事業不久就要繼承給他倆，而他倆也是有園藝的嗜好的。

在過去的兩年中，我已陸續購置了五畝的土地，每次都是拿現款去購置的。現在我用個人名義簽出的債票，約有五百元，此外便沒有其他的借款了。

兩年以前的一個冬天，嚴酷的冰霜凍壞了我價值五千元的存貨，這對於我是一個很大的打擊。看起來前途黯淡得很。但我很鎮靜地繼續我的工作，我曉得不久就會轉危爲安的。本年來我正在種植六百萬株水仙草，和七

萬五千株天然牡丹，預備明年的發賣。我現在頗有做園藝大王的雄心，如果我的壽命和健康允許我多活幾年的話：我想一定能實現我的抱負的。

努力是值得的，我愛我的工作，因為它給我許多安慰，當我無路可走時，它——水仙菖接受了我彷徨的一顆心。

(節錄怎樣創業)

作者的分析：

有許多人的觀念，「我們要做事業，必定要趕年紀輕，」這句話。如果勉勵青年人早日創業的，當然是很對的。但是到了年紀已老，像這位老人年紀已五十四歲了，到了鐵路局辭退，還想找事業，實際上不是要生問題麼。可是他能够被他自己創造一種蒔花為他的職業，結果也相當的成就。

從上例看來，我們在這個時代裏，職業受了社會複雜的現象關係，事實上不能使你在年輕時，必須立業，那你就到四五十如果有機會的話，自己不顧一切的奮鬥，我想一定可以得到事業的成功。牠的成效，不會比年的人來得差些。

何況我們人生，願是奮鬥的呢！

## 五七 做人是要隨時隨地求進步的

——一個美國運輸大王考爾比

事實的敘述：

有些人還沒有把眼睛十分打開，不能看見當前就是阻礙。他們沒有進步的時候，便覺得很奇怪，但是他們不曉得如果他們自己不經過根本的變換，前途是無希望的。

『我從樓梯的最低一級儘力朝上看，看能夠看到最高的是怎樣高。』這是美國五大湖上的運輸大王考爾比（Harry Coulby）在最初入社會做事時所說的一句話。

但是他一無所有，而他所希望的那樣高遠，則他根據什麼以實現他的希望呢？他非常之窮困，最初他是從紐約一步一步走到克利夫蘭（Cleveland）後，在湖濱南密執安鐵路公司總理之下謀了一個書記的位置。但是他工作了一些時，朝上望的時候，覺得這裏的梯子太矮。他一望就望到底了。他覺得這個位置除了忠實的機械工作之外，沒有什麼發展，沒有什麼前途。

他覺得矮梯子並不一定就安穩。他覺得坐在一個矮梯子的顛上，還容易跌倒些，不如爬一個看見見頂的梯子，一心祇是朝上爬。

他辭了這個位置，另在赫約翰大佐（Colonel John Hay）的下面得了一個位置；赫約翰就是後來就任過國務總理并美國駐英大使的。考爾比的想像力已經看到如果與前者在一處，不會有什麼發展，與後者在一處，即會有很大的發展。

一個人要有眼光纔有進步，但是眼光也必須時時改進。考爾比說：『我最初走到克利夫蘭來，原是想做一個普通水手的——這是一種兒童追求冒險和浪漫的思想。但結果我沒有當水手，而每日每時與美國最完全的一個理想人物接觸（就是赫約翰大佐），這也是我的好運氣；他便成爲我各方面的理想人物了。』

考爾比能够見到假如他同一個小人物相處，決不能有很大的發展。他選定了一個大人物，然後以這個人爲他自己所欲實現的人物。他選定了赫約翰，便爲自己豎立了一個理想——他就曉得自己將來想做一個什麼樣的人。

### （節錄現代名人成功的分析）

作者的 분석：

考爾比的做人態度是很對的，他並不滿足他目前的環境，他做工作不自滿，也不妄想，空想，並且知道怎樣去隨時隨地地上進，決不永久停留在目前的地位上。

我們人類要曉得自己需要什麼，曉得從自己所處的現有的地位達到他所希望的地位要經過什麼路程，而

且不易覺得自滿，那麼，這樣的再隨時隨地去求進步，這樣的人就可成就事業。

那麼我們一個人，怎樣去隨時隨地求進步呢，怎麼曉得自己需要什麼呢，偉大人物的志願，也不是天生的，他們也是感得目個的環境所得的教訓覺悟改進的。

我們決意根據目前的不滿來改進，才是做人的態度。

自滿於目前的環境的人，是不會前進的，他永遠是停留着。

不自滿於目前的環境，會隨時隨地去求進步的，才是做人的道理，也就是成功偉大人物的一條正路。

## 五八 苦心研究的結果

——一個世界最著名的園藝家

事實的敘述：

白朋克（一九四九年到一九二六年）生於美國麥省冷加司脫，是一個世界最著名的園藝專家，他產生了好許多種花草，蔬菜 and 菓子。

他最初在美國麥省倫能白買了一塊田地，試驗花木，菓子和蔬菜的種植，而種成了白朋克式的蕃薯而著名，後來就在加利福利亞州的聖他羅利的大田地去，因為那裏的土壤，更適宜於他的試驗，這是一八七五年的事。

一九〇四年，卡尼奇基金委員會，答應他每年補助經費一萬美金，使他免除經濟上的煩惱。

在一八九三年，他發行了一種刊物『花菓的新發現』 *New Creations in Fruit And Flowers* 引起了社會人士深切的注意。

他不但是一個園藝家，並且還是一個思想家，他終身信仰達爾文的天演淘汰主義。

根據他多年的經驗，發見天演的進步是非帝遲緩，他就想法加速起來。有一次他接到某處定植二萬株棗樹，果然在九個月中如期交貨。

他所用的方法，非常有趣，第一步先散上一萬粒的種子，等到稍為長大，就可以分別出優劣來，大概一萬株中，祇有三十株是特別優異的，於是將三十株保留，而把其餘的一概除掉，這就是淘汰主義的實施。

他有好幾種特殊的成就，往往能在很短的時期內，產生較好的花木和蔬菓，他可以使菓子更甜，花朵更香，顏色更美麗，他並且可以縮短和延長生菓的時期，改變菓實的形體。這許多完全是苦心研究的結果，有時候他會費上十幾年的光陰，去研究一種植物。他說他所有的勇氣，不是從美國而是從英國，坎拿大，澳大利亞，紐約學來的，因為英國人愛好園藝的興趣，比別國國人都來得濃厚。

(節錄 *52 Ways to be rich*)

作者的分析：

偉大的成功，不是偶然一天會成功的，要下苦心來研究才能成功。如果白朋克他沒有專心一志的下苦功研究，決不會造成特殊的成就，能在很短的時期由產生較好的花木和蔬菜，他可以使菜子更甜，花朵更香，顏色美麗，他也不會有什麼技巧，可以使他所種植的菓子，能縮短和延長生菓的時期，改變菓實的形體。也不會專心去化上十幾年的光陰，去研究一種植物。

一個人如果用「我恐怕不能做這個」的態度去開始一件工作，是決不會做得好的。他除了前途都是障礙外，看不見別的什麼。反之，一個人是具有繼續不斷的興趣來下苦心研究，如果遇着困難，也會無形中消滅了。

一杯清潔的水，如果放着不用，不久也要變為臭穢，如果一家經營很好的商店，店主如果不時刻下苦心經營，則必逐漸減退，所以有了興趣，並且還要下苦心去研究，既會下苦心研究，又必須繼續不斷的研究。個個都能這樣，則前途的成功，就很容易實現的。

## 五九 領袖的工作，要曉得用腦力計劃指揮才對

——一個山達鐵路公司的總經理史脫里

事實的敘述：

山達鐵路公司的總經理史脫里 (William B. Storey) 從前某次曾經被三個滑頭愛爾蘭人所欺哄了。



那時他還年青，工作努力，但是他不知如何叫別人工作。上面派他計劃一件建築工程，派了他還有其他三個工人幫忙，到一處潮溼的地方測量那裏的水究竟有幾多深，看要通過好深的水纔達到堅石的基地。

「那時史脫里還剛祇有二十歲的光景。他曾經有好幾年當假期時在各鐵路上加入各測量隊和工程隊等；不過這一回還是第一次有別的人在�的指揮之下。他很想做一個模範的指揮者，想在最短的時間內把工作完成。所以第一天他比其餘的人都做得努力些，以爲別人會以他爲榜樣，也照樣努力做。」

「然而這同來的是三個滑頭的愛爾蘭人，年紀很小經驗也多了。他們看見這位年青的上司這樣努力做，便稱贊他的確是做得不錯，他不斷的奉承他以致不知不覺的他們自己差不多一點什麼也沒做。那天晚上史脫里精疲力竭，很覺得失望的樣子。」

「那天晚上我大半的時間沒有睡覺，」史脫里說，「我奇怪何以今天工作的成績這樣少。我輾轉滾着，想着，最後斷定是那班愛爾蘭人把他當了傻子。他們看見我是替大家工作了，當然他們以爲不必再來賣力！我看我是走錯了路。第二天我於是站開，指揮他們如何做法。他們做工，我站着看，指揮他們。從那時以後，我們工作的成績就快多了。」

史脫里學了一個很可貴的教訓。他曉得用腦力計劃，指揮工作，比自己總攬一切來做，成績要好多了。

若是你無經驗，或是有一種自傲之心，以爲『把一件事做好，還是自己趕急去做。』那麼，你的助理和屬員就

會任你去做得精疲力竭，而他們便成爲一班懶惰的寄生蟲，而不是有效力的協助者。

如果你是公司中『工作最苦』的人，不要以此自鳴得意。如果你是的，或許是因為你不知如何把工作分派與別人做，你不知如何組織事務，使各人盡力做其本分。你的苦工，祇是表現你是一個無效率的領袖。

史脫里或許自己做得要死了，帶了一個他自己苦工的報告回來，但是這並沒有什麼價值。別人不是要曉得你個人如何的吃力，別人是要曉得你所成就的有多少。

你不要以爲你個人努力工作，比指揮組織得法的工作，要成就得多些。

再者，也不要以爲發揮組織與指揮的才幹，必定是要在很高的位置。就你現有的地位，叫別人幫助你工作，則高的地位會自然臨到你頭上來。你對於接近的少數人得到他們的合作，而後纔能指揮大的組織。

如果你對於下面的人要盡其才，便要對於各個人的脾氣認識清楚，而使各人依其個性發展。

有些人是要特殊指導的，他們不能負責任，也不想負責任。做領袖的不是要把一個人根本改造，而是依各人的興趣和才幹使用之。如果一個人不能負責，不可勉強把責任堆在他身上。

#### （節錄現代名人成功的分析）

作者的分析：

一個集團的領袖，他的目的要使自己下面的每個職員，有了相當的工作，自己只須有精密的計劃，負監督，指

揮責任就好。否則你做領袖的樣樣都要自己的動手，讓每個成員坐着沒有工作。那裏能够使一個集團的工會，作得到很大的效果。

史脫里當時就犯了這樣的毛病，聽了幾句奉承的話，自己拚命去做，別人站在旁邊反而一點不做，這是不合理。到了自己覺得疲倦，到了那天晚上才想到自己走錯了路，第二天去，他自己站開，指指別人如何做法，從那時候起，工作的成績就很快了。

史脫里的成功，就是得了這樣的教訓。他曉得做一位集團的領袖，用勞力，反不如用腦力來計劃，指揮，所收效來得好。

我們知道一個集團的賢明領袖，他不是自己獨攬一切工作，可以做得出成績的，一個領袖只要自己能好好地做去就好。

## 六〇 他有養成發洩憤怒的好方法

——一個美國鈔票公司總經理伍德嚇爾

事實的敘述：

美國鈔票公司的總經理伍德嚇爾 (Daniel E. Woodhull) 想出了一種很好的辦法，以發洩他的怒氣。

在很年青的時候，他在某公司佔一個很小的位置。他很不悅乎，因為別人不大重視他，而且覺得上面提陞他不快。有許多做事的青年都有這種感覺，但是如果他們表現得太明顯，反而引起上面的人不高興。伍德嚇爾是怎樣辦法呢？

他說：『有一個時期，我這種感覺非常之厲害，漸漸擴大，以致我覺得不得不離此而去了。但是在我寫辭職信之先，我去拿了一枝筆和一瓶紅墨水——因為黑墨水不足以發洩我火熱的憤怒——坐下來把我對於公司中每個上級職員和經理的評判，都寫出來。我寫得很不錯，用了不少的形容詞。然後我把這單子收起來，把我的憂慮訴給一個老友聽。』

這個老友叫伍德嚇爾，另外拿一瓶黑墨水來，把這些人的才能寫出來，並把他自己所能做的事也寫出來。如此他再計劃在此十年中他如何可以改進自己的地位。然後他把這紅黑墨水的兩個單子互相比較，於是他的一切憤怒便都消滅了。他冷靜的察看事實，決定仍舊在這裏做。

『以後凡是我忍不住的時候，』伍德嚇爾說，『我便坐下把我所要說的話而不敢直說的話都寫下來。這實在是一種很好的安全活塞。我寫了之後，便一身鬆爽多了。我把寫出的這些東西收藏起來，並不把人看；一年一年之後，別人都曉得我有一種自制的力量。我勸告一班要管理別人的人，無論年青年大的，都學着寫這種紅墨水單子，以約束自己。』

作者的分析：

發怒是人們表示在某一種事情表示很不滿馬上要反抗的行爲。

如東我們對於這種情況不知如何去應付，任性的發怒，結果往往會釀成大禍或事變，後悔莫及。

所以我們對於伍氏的發洩方法，是很贊成，也所以他的成功了美國鈔票公司的總經理完全靠了這個習慣的養成。

當我們發怒的時候，再好在當時無論怎樣要自制一個相當的時間，待發怒過了時間，在事實上，就會沒有發怒了。

我們當然要發洩憤怒，我們必須做倣伍氏，想出一個適宜的好方法來。

## 六一 有機智，可以得別人欽佩

——一個利亥各鐵路局總經理盧密斯

事實的敘述：

你對人慷慨並不是說你可以任人欺哄。人類是喜愛尊敬光明正大的。利亥各鐵路局的總經理盧密斯（Mr.

ward Eugene Loomis) 從前在伊利鐵路當段長時有一件事，證明了這一點。

因為當時的減縮政策，盧密斯裁了一個守夜的人，那守夜人的職務是防備小竊把場裏的木材偷去。他叫那守夜人做別的工作，而當時別的工人心中不禁竊笑起來。

「着接的那一個月中，在黑夜時場子的附近常常總看見一些黑影子。從前許多破爛的籬笆，現在都修好起來，後面還做了一些狗洞和雞欄。走廊和板級上的板子都修好了。但是在這一月之中，盧密斯總是笑着，碰着人總是和氣的樣子，看不出發見了什麼。將近這一月之末的時候，差不多偷木是一種普遍的現象。這個新來的段長顯見得是一個瞎子。

「付工資的日子到了。各人接到工資的信封，查看所扣的錢的時候，便顯出不快的樣子了。因為在凡是偷了木材的清單上，很清楚的開着各人所偷木材的長度，以及應扣去的價錢。當時大家很驚達的交談着。盧先生何以曉得的呢，何以計算得這樣精確呢？處處都算得絲毫不差！

「盧密斯告訴他們說：「在這一月之中。我在白天總是衡量新材料，計算你們夜間所偷去的。我從前本來是做木匠頭子的，所以量得一點不差。我一點也沒有遺漏。」

「那些工人祇能苦笑。他們被捉了，但是捉得很好。他們公然的自認這次是爲盧先生的智巧所勝了，而心中還是說乎。以後再沒有偷竊的事了。如果他們的東西是出錢得來的，那儘可以叫別人送到家裏來，何以要在晚上

偷偷摸摸的自己費力搬到家裏來呢？這位新來的段長實在是少見的。』

盧密斯獲得了他們的尊敬，也獲得了他們的佩服。他能够駕馭他們，因為他懂得他們，也喜歡他們。盧密斯說：「如果你不懂得別人，就不能制服別人；要懂得別人，就必須與他們發生親切的關係。無論一個人怎樣的能幹，怎樣對於自己的工作了解透徹，以及怎樣努力的工作，但是如果他不能以適當的方法來駕馭人，則不能成爲一個超卓的領袖。我曉得有許多大機關的頭腦是不能以適當的方法來對待人的，然而我終以爲雖則他們成功，但是不能得一般人的愛戴。」

如果你是在一種低下的位置，你要學習對於那機關忠心，對於同事的忠心，對於上面的人忠心。你的位置漸高責任漸重的時候，便會曉得這種忠誠的性格是你最可貴的一種特性的。確，事實上你做事不忠心合作，便不會有進展。這種性格可使你隨時交不少的朋友；如果到高位的時候，便容易得到下面人的忠心，建立一個辦事順利的健全組織。

你之所以能得到別人的重視，是爲你替別人工作，不是替自己工作。無論你做事怎樣有效力，你總不能孤立無援。

作者的分析：

（節錄現代名人成功之分析）

在上面一段事實看來，盧密斯的成功，完全以機智來成功的人。

盧密斯到了付工資的時候，才使工人知道盧密斯的聰明，是有一個有機智的力，使全體的工人都很誠服。一個人不論有多少才幹，如果他缺少機智，在相當的時候，他就要受窘迫了。有機智的人不單努力他所知道的，並且努力他所不知道的，更會用巧妙的方法，來使別人敬佩。

世界上的人，不知有多少人，因缺乏機智而遭受不可估計的損失。有許多人因為臨時不知應付，以致遭受了錯誤，有許多人，因為缺少機智，竟把才幹耗費，或是運用才幹，不得其法。

也可以說，世界上沒有別的，再比機智來得需要，有了需要，有了機智，對於一切的事，才能隨機械應變，處置得當，利用了適當的機會，發展具有的才幹，使大家完全敬佩了！

## 六二 要留意，捉住你的機會

——一個鋼鐵公司總理班查理，許華勃

事實的敘述：

查理是一個看馬的孩子，正在馬廄裏很忙的收拾馬匹，清洗馬具，做些零星的工作，同時口裏很快樂的唱歌。他的工作並不是什麼了不得的工作，然而他非常快樂。他的歌聲送到鋼鐵大王卡內基 (Andrew Carnegie)



耳朵裏去了，卡內基正是坐在一個靠近的迴廊上。這個歌是也很喜歡的一個，他也喜歡唱這歌的孩子聲音的。

他要這個唱歌者到他屋裏來，他可以在近邊聽他唱。他覺得不但喜歡這歌，並且也喜歡這位唱者的性格和查理·許華勃 (Charles M. Schwab) 後來一生的行事。許華勃後來便是伯利恆鋼鐵公司的總經理。

真碰巧！許華勃唱歌並不是因為預知歌聲可以使他上好運。完全是一種碰巧的幸運使卡內基聽見了他並沒有預料他會有這樣的好運氣。想不到像他這樣一個看馬的孩子，因為唱歌而使他的老板聽見了，喜歡他的聲音，而給他這樣好的一個工作！

(節錄現代名人成功之分析)

作者的分析：

查理·許華勃的成功，他自己也料想不到，一個看馬的孩子，會做了柏利恆鋼鐵公司的總經理。

不過像這樣的成功，完全是機會造成。

我們要留意，捉住自己的機會，機會雖不能免強，但是機會是可以造成的。有作為的人祇要看見機會，不論大小，便不放過了機會，要隨時去利用，機會來時，小的機會變了大的機會，如果以為小機會不去理他，結果大的機會或許要從這小機會中失去了。永不會再來。所以為了小機會，仍是工作，不變原定的計劃，也容易錯過機會，但是豈望着大機會，看不見近在身傍的機會，也永遠得不到大機會。

當有機會來時，你便能利用，是於你是有益的。你不能半醒半睡的等候着，希望機會來把你敲醒來，這是做不到的。如果你逢着機會便去利用，你便對別的好機會也會感覺靈敏，牠他決不能從你面前溜過去，如果一個很好的機會走你面前經過，似乎要溜脫了，你能馬上追趕上去，也會一定趕着機會的。

機會是沒有特別記號的，壞的小的機會，一天會變成好的大的機會，有許多事情看去好像是一種不幸，但是不知在不幸中會蘊藏着，一種很好的機會。所以事實是不能決定好的境的，完全要等你的應付方法來決定的。

### 六三 有高深的教育程度，還要業務的實際知識才行

#### ——一個美國的營造家蘇格蘭人

事實的敘述：

我在蘇格蘭受普通的學校教育，於十五歲卒業後，就幫助父親料理營造廠的事務。晚上則就讀於夜校，選修商業算術、英文、簿記和儀器畫等課程。

我歷來所做的事，幾乎都和建築的承包有關。我到新大陸來的時候，正值二十歲，那時就到一家建築公司裏供職。又我在孩提的時代，就已立志將來要度建築的生涯，所以凡是與建築有關的一切學問與工作，我從不肯放棄研究或參加的機會。

當我三十一歲時，決定自己來創業。我手頭所有的現金還不足一千五百元，但這個數目已足敷數年的應用了。我把自已當作一匹馬看待，無論什麼事都得做，因此別人受了我這種苦幹蠻幹的精神的影響，也都安心於埋首工作。一個朋友看了我這種情形，背地裏向人家說，「他即使被放逐到一個大海中的孤島上，也會設法賺錢的。」

起初幾年，我的公司並不能賺多大的錢，直到最近幾年，每年才有極可觀的盈餘。至於公司的流動金，大都是向銀行透支的，平均透支的數目，總不出兩萬元。我在金融界的信譽極好。凡有所需，銀行家們無不樂於爲我墊款。我認爲事業成功的要素，是本人對於業務有深切的了解。此外，你最好受過高深的教育，或具有法律的常識。但反過來說，僅僅具有高深的教育程度，而缺乏本身業務的實際智識，那仍是無濟於事的。

### （錄自怎樣創業）

作者的分析：

在這位製造家的成功，他雖然是沒有受過中等以上的教育，但是靠了他不斷的努力。他有獲得高深的教育程度，和業務的實際智識。

我們真正要做一個時代的商人，在這兩方都要傾到。

經營事業的方法和制度是在變動着的，要保持本身的朝氣，一個事業家不得不去接觸最新穎的績物。

因爲要獲得必定的知識或教育，固然可以靠了實際的經驗，但最重要的還是讀者與研究。因爲人類的心靈，必須與以多量的滋養，而觀察和經驗常不足以填塞心靈的需求，惟有憑藉了前人的經驗的結晶——索較，才能不致時常感覺不能應付。

商戰的勝負，常取決於極小的關鍵。甚至勝方較敗方所超越的僅僅是思想的些許快慢，而平日的注意出版物與否，則是造成這極微的差別的理由。從此我們可以得到一個結晶。

做一個時代的商人，高深的教育與業務的實際知識是要一樣地重要的。

## 六四 要多瀏覽有關係你業務的書籍

### ——一個美國金屬鈕扣廠廠主

事實的敘述：

我是一個德國人，從六歲到十二歲，是我一生進學校受教育的時期，以後我便到美國來獨自營生了。起初我在一家工廠裏做一個駕駛送貨車的童子，五年以後我又進某一家鐵路公司服務。

我是在二十六歲那年上結婚的。妻子是美國人，她受過很高深的教育，又說得一口漂亮的英語。我在英語的閱讀和會話方面，常得到她的指示與教導，她又是非常體貼的一個聾人。她常常鼓勵我，我也自信不是一個沒出

息的漢子。所以在三十二歲那年上，我便和那家鐵路公司脫離了。

於是我進某大公司担任運輸部的主任。但四年以後，辦事諸多棘手，我發覺前途的灰黯，便又向當局辭職，而開始和建築業發生關係。我起先做人家的幫辦，一年後就正式成爲工場的監督了。年薪是二千五百元。

在過去這些歲月中，我從不放棄英語的學習，並在某工程師的指導下，研究電氣的學問。同時我也瀏覽了許多關於銷售學以及業務管理的書籍。

我一向有一個立業的志願。我的機會來了。那是在一九一二年五月，我加入目前的製鈕公司爲股東。該公司資本額共爲一萬二千元，開設了已有相當的歷史。那時有一個股東情願把他所有的股票（占全部股額四分之一）出讓，代價只需二千一百元。我雖然很想接受，但資金不敷，便利用分期付款的方法，每月歸洋七十五元。接連付了二十八個月，才全部付清。不過我自從加入爲股東後就担任該廠的經理，月薪是一百七十五元，事實上我每月只用支一百元，其餘的七十五元便留作購買股款的用度。

我們將收足的資本一萬二千元，分作下面幾種用途，計建築廠屋四千元，機器生財五千元，流動金三千元。後來因爲謀業務的發展，不得不舉借一萬元的債款，但除了這一萬元外，我們從未向其他的地方動用過資金。所有後來發展業務需用的錢，都是從盈餘中周轉的。在創業的一年，我們全年的營業額還不到一萬元，但一九一八年，就已達八十五萬元了。

我最初投資這項企業的時候，有一個富於審計經驗的朋友，他義務地爲我查核公司全部的經濟狀況。他發覺開支太大，欠人的款項太多，而流動資金太欠缺。總之，公司正瀕於破產的危境。爲要應付難關，非立時籌措七千元現金不可。我聽了他的話，自知處境非常難困，但我決不畏餒。誓以最大的毅力，克服當前的難關。於是我召集了其餘三個股東，會商挽救的方法。我們決定舉借債款，結果就舉借了上面已說過的一萬元的外債。我們將七千五百元去應付欠人的款項，所餘的二千五百元是僅有的一些流動資金。

我和那位做審計師的朋友又共同擬定一個節省開支的計劃。我們以週薪八元的代價，雇用一位姑娘，專門應接電話以及回答來信；我們又一共雇用三個工人，其中有一個富於管理機器的經驗，在他領導之下，三人一共可以掌管七架機車——這是我們僅有的機器的設備；此外，我自己月薪薪水一百七十五元。綜計我們每星期的開支，爲數約不逾一百元。

我們的營業額，每月有顯著的增加，毫不虛張地說。這都是由於我一人的努力。我利用個人的交際，發展本埠的推銷，又利用通信的方法，拉攏外埠的顧客。在一九一三年，我們已有餘力聘用一個推銷員，這無異加添一支生力軍，使營業幾乎發展到二倍。但盈餘的錢，我們從不分配，卻用來添置機器和存貨。到一九一六年，公司的基礎十分穩固了，我們才分派紅利和官利，此後就年年有紅利可分了。

現在我們已雇用着幾十個推銷員，並且分設了幾處支店了，公司的全部財產從幾乎等於零增加到二十萬

元。並且我們正預備建造一個廣大的新廠和堆棧，這計劃是不久就會實現的。

我深信個人的一些應就，得力於平時的不斷地瀏覽各項與業務有關的書籍，因此我願意青年們在業餘千萬不要放棄求學的機會。我們應該知道，隨着年齡的遞增，求學的能力是會逐漸衰退的。

正直、誠懇、毅力、苦幹……這些美德，足以減少一個青年在創業時所應準備的資金的數量。個人的享受，愈省儉愈好，如果你的事業包含着製造和推銷的兩方面，那末常常抱定「顧客就是財產」的觀念。如果顧客和廠家發生什麼糾葛，那就甯使後者吃一點虧。在日常的買賣上，尤其要使顧客所獲得的東西比他所希望的還要來得美滿。換言之，常常使他有懷疑和比較的機會。在進貨方面，應該設法將買進的原料打一個折扣。

關於人事的管理，我認爲時常撤換職員是不大好的舉動，我們最先雇用的——一個夥友，現在還和我們在一塊兒工作。此外，我又以爲聘用職員應當着眼於他的品質，而把經驗、技術等放在次要。因爲經驗和技術是人力所能訓練的。

當我開始經營的時候，爲了經驗的不充，我常常去跟供給我們原料的廠商談天，我把自己的幼稚、淺薄解釋給他們聽，而希求他們同情的合作，在這種機緣下，我認識了當今的鋼鐵大王以及他公司裏的許多同事，逐漸地我們都成了密切的朋友。在另一方面，我又徵求顧客對於我們的意見，資爲改進的參考。

我虔誠地希望青年們抓住第一個可能的機會就去創業。因爲創業可以激發一個人的自信力，和擴展他的

眼界。等到成功的王冕戴上以後，他就會感到一種由衷的、終身的愉悅。某些人在遭遇一次失敗後，常常自怨自艾道：「早知在我面前有這許多障礙，我就不會嘗試了。」我認爲一個真正的男兒是不應該講出這種話來的。奮鬥的歷程愈苦，所獲的快樂愈是恆久。並且我覺得爲了自己的事業而吃苦，決不是沒有代價的。我一生所最感痛苦的時期，不是在創業以後的幾年，卻是在担任某大公司的運輸部主任的時期。某次我和鐵路當局訂了一張關於運費方面的合同，那合同對於我們公司是非常有利的。但我的舉動卻不受經理的重視。在一種厭惡和被侮辱的情緒的壓迫下，我立刻抓住了另一個機會，脫離了那家公司。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

在這裏的主人，他說過，他的成就多半得力瀏覽業務有關的書籍。

我覺得他的成功的基礎，確實也在這點上面。

因爲現代的各種業務，差不多有成爲專門的性質很多，尤其是有關科學的、技術的、手藝的，這種關係的書籍，都有專門的研究，我們要獲得技術上的深造，業務上的改進，必須要多看有關業務的書是有益的。



## 六五 能埋頭苦幹的話

### ——一個煤油大王第透定

事實的敘述：

第透定是歐亞兩洲的煤油大王，他是一百二十五家製油公司的主人，據有五個極大的煉油處，在美國有二十四萬一千畝煤地。如果他還不死的話，一定可以左右全世界的煤油事業，因為除了波斯之外，其餘各處，都有他的產業。

他是一個荷蘭人而入英國籍的。他的父親是一個船長，家裏並不富裕。

他最初踏進社會的時候是到銀行裏做送信員，直到他二十二歲的那年，以為當時的職務，對於他沒有什麼長進的機會，於是辭職到荷蘭商業協會去服務，那個協會的性質，和英國的東印度公司差不多。

他就被送到荷蘭各屬地去，當時他不過是一個小職員，後來改為推銷員，他所做的事情，完全是出於自動的，因為專心一志的去推銷煤油，所以在二年之後，升為荷蘭皇家煤油公司的推銷主任，和美孚油公司對抗，他的目的，是除了保持固有的營業之外，去獲得新主顧，所以營業增長增高，與日俱進。

如果不是他肯埋頭苦幹的話，誰會相信五十年前在阿姆斯特透譚屋子裏蠟燭光下看旅行書籍的孩子，就是

第透定呢？

(第錄 52 Ways to be rich)

作者的分析：

一個能埋頭苦幹的話，無論什麼事，都容易成功，雖然是出身地位很低微，但他的成功的希望，還是很大的。煤油大王第透定，到了二十二歲，還是一個銀行的送信員，直到他二十二歲的那年，才專心一志來推銷煤油，他料不到後來成爲歐亞兩洲的煤油大王，做了一百二十五家製油公司的主人，有二十四萬一千畝的煤地。這種偉大的成功，完全是靠他努力的，埋頭苦幹，才能獲得這樣的收穫。

## 六六 他沒有忽視小節而獲得成功

——一個在美國的油墨業猶太商人

事實的敘述：

我是一個俄羅斯猶太人，出生於俄國中部的一個農村。我從小就有向學的熱誠，這也許是猶太人的遺傳性。當我十七歲時，我已學會代數及拉丁文。那時俄國境內，限制猶太人經商的條例很是嚴格，我覺得在俄國沒有多大作爲，便在那一年來到了美國。

六六 他沒有忽視小節而獲得成功

一四九

我踏進這個國境的時候，幾乎不名一文。我最先的職業是在一家飯店裏洗滌盆子。每週的薪金是一元五角。工作了八個月，我就換到另一家製造人工咖啡的店鋪裏去操類似的賤役。又工作了九個月。我在業餘的時候，不輟地研究英文，同時仍繼續着文學的攻求。

我的第三次的職業是在一家裁縫店裏做燙衣的工作。你總知道這項事業大多數是操縱在我們猶太人手裏的。我服務了三年，每週的薪金已增至二十元，但二十二磅重的烙鐵，一天得不輟地把執十小時，這樣繼續了三年，竟使我的手腕受了重傷。醫生警告我說，如果我不從速放棄這項職業，我的臂膊將有殘廢的可能。我聽了醫生的話，只得向當局辭職，另謀獨立的發展。我僅有一百二十元的儲蓄，要儘這些數目以內，學到一種新的謀生的技能，似乎只有去學習理髮的職業了。理髮師的剪刀和剃刀，究竟沒有二十二磅那麼重，因此我決定做一個理髮匠，學習了不久，我就能供給自己的生活了。

正在這時，本雪文尼亞大學設立了幾個外籍學生的清寒額，凡經考試及格的，可以免費讀書。我前往應徵，結果竟被錄取，不禁欣喜欲狂。但入校後，我的生活更形困苦，因為大學當局除了允許我免納學費外，食宿總不能不由我自理，我這時既已拋棄理髮的職業，勢不能不另謀一個課餘的棲枝。後來被我找到一個波蘭的照相館師，因為我能說流利的波蘭話，他就聘我去做管賬員，每星期酌量給我多少錢，以維持我的生活。在某一個暑假中，我又到農村裏去幫助人家耕種，目的自然也無非是賺幾個錢來貼補另用。五年之後，我修畢大學的課程，得到化學碩

士的頭銜。

離校後，我就受國營白堊公司的聘任，在技術部裏服務。我在該公司一共工作了二年，每月的薪水從五十元加到七十五元。後來我又被一家顏料公司聘任為副監督，月薪一百二十五元，不久就增至二百餘元。但這時適有另一家顏料公司想延聘我，答應給我更大的報酬。我就毅然辭職，接受了他們的聘任。不料幾個月以後，他們竟實行減薪的手段，我在不合作的態度下就被他們所裁撤了。

到這時為止，我一共有四千元積蓄。我拿了這些錢，預備在事業界找一個適當的投資的機會。但彷彿了十個月，機會並沒有找到，而我的積蓄卻已用去了一半。於是我就到芝加哥來。我遇到一個熟朋友，他勸我從事油墨的製造。因為我對於混合顏料的工作，尚有相當的經驗，我就和他合作，組織了目前的這所油墨廠。我們的資本一共是五千元，我拿出二千元，他也拿出二千元，另外的一千元是一個第三者所投資的。我們工作了一年的結果，虧去七百九十元，那位第三者的朋友，就表示不願合作，而把他的股份售讓給我們了。

不久我們的營業就漸漸地有起色，我除了支用相當的薪水外，把賺來的錢都置放在流動金上，因此我們並不怎樣的要向銀行透支，至多也只透支過一萬塊錢。至於我們的營業，每年差不多有直綫的進展，根據最近的狀況，每年的營業額約為二十五萬元。

我這里要鄭重地提示一下的就是我們的事業所以能發達到今日的地步，其主要的——一個原因，就是對於製

造方法的講究。我們對於每一部份極小的製造手續，必求其盡美盡善，從不肯稍加忽略。但返觀一般的美國商人，似乎對於細末的事情是不很注重的，這也許是我們種族上遺傳的關係罷。

因爲帝俄的排猶空氣的普遍，他們所與猶太人的種種仇視、敵對的行爲，使我初來美國的時候，也抱着一種厭世者或無政府主義者的觀念。但美國的自由空氣，不久便把我的心疾治愈，而恢復我的活潑的人生觀了。

作者的 분석：

忽視小節，不僅是美國商人（？）在中國商人，更其特別的多。

實在忽視小節，容易使自己的出品，無形中失了信仰，到了貨品失了顧客的信仰，自己廠中的基礎，就要動搖了。

所以每一個商人都應該做做這位寄居美國的猶太商人一樣。

他到了自行製選油墨等時候，他說他有今日的地位，最主要的原因，就是他能對於製造方法的研究，對於每一部分極小的製造手續，也必求其盡美盡善，從來不忽略小節。

願讀者也能依據他的做法，我相信非僅在商業上是如此，任何事業，何會不可應用這一句話。

## 六七 補習教育，是可以增加你的地位

### ——一個X光及醫療器具製造家

事實的敘述：

我幼年在本鄉的小學畢業後，到一家珠寶店裏去做學徒。他們除了供給我膳宿外，不計金錢的酬報。因為我是學習性質的，所以沒有正當的工資。兩年之後，我覺出工作前途的灰黯，同時一股希望到外面去任事的渴望，使我脫離珠寶店的職業而投身在一家機器廠裏做工。我對於新的職業環境感到濃烈的興趣，為更深造起見，我就報名入某一個夜校，攻讀機器打樣的學問。我每天的工作是十小時，而一星期中，有四個晚上的功課是每晚三小時，我覺得太費了，為了要節省一些精神和時間，我就改讀函授學校，結果使我獲益很多，並不輸於夜校的上課。

在這個時期內，我的職業的地位，也有着迅速的進展。五年之後，我已儼然為××儀器廠的工場主任了。可是我覺得要光大我的前程，實有再受高深教育的必要，因此毅然拋棄已有的地位，進加省大學電工系攻讀。畢業後，我受聘於合衆國海岸測量局，在華盛頓供職。後因政治的糾紛，倉惶出奔，浪跡到惠司康新，在那裏開了一家小小的儀器工廠。因為出品的精良，蒙當地大學的醫學院廣為採用。我又在某一位教授的指導下，完成了一種最準確的新式量器的製造。

我舊日服務過的××儀器廠的經理，探知我在惠司康新，便跑來找我，說了許多動聽的話，我終於隨了他回去，重操舊日的職業。但一年以後，我感到辦事諸多棘手，胸中的抱負不獲一一展施，便再度辭職。向父母借了一些錢，自己開始經營一家小規模的工廠。我慘淡地經營了五年，但日常的開支畢竟太大了，蠶食了我的盈餘，最後我不得不以低廉的代價把事業讓渡給他人。

我又受某一家機器公司的聘請，恢復薪水階級的生活了。但那一年適值經濟大恐慌，不久那家公司歇業，我又被逼而出於自營生計的一途。我在地下室裏開始製造一種攜帶輕便的電氣醫具，經濟方面得到某一家機器廠的援助，我允許把利潤的一半分給對方，作為互惠的條件。但六個月後，他們覺得不滿足，便和我解約。我不得不肩負起整個的責任來。我到各處去設法，結果有一位朋友答應我作經濟上的援助，這才不致使我的事業中斷。

我的營業漸有起色，便把工場從地下室搬到一個比較寬暢的所在。從此業務的進展更速，我覺得個人的工作太吃重，便把我的弟弟招來合作。同時我們在依利諾斯州當局的法律下，進行註冊，組織股份有限公司。最初的資本額定為三萬五千元，次年又添加二萬元，第三年再添二萬元，至是我們建造了一所三層樓的廠房，開始作大規模的製造。

我最初的資本只有五百元，每當我接受一張較貴重的定單時，我常常舉借五十元或一百元的小借款，以購置原料。誠然，經濟的周轉是最感困難的事情，我的事業的成功，一半當歸功於周轉經濟的得法，還有一半呢，我

想應該歸因於工作時間的長久了。

我們覺得資金比較充裕後，便開始製造整套的醫具，用分期付款的辦法以吸收購買力比較薄弱的顧客。我們最初應市的是一種一百五十元一套的器械，預約者按月付款若干，便可得到一套精巧的醫具，這方法得到了偉大的勝利，證明我們的見解的準確。

目前我們每年的出品的價值約為一百萬元。

關於教育，我可以說，我的知識完全是從早年的補習及實驗得來的。此外，我有不怕工作的體力和精神，這是構成我的成功的要素。

職務的專擅是很重要的。我們公司裏有四位同事，我決意把他們的工作弄得專門化，現在藉了書本和補習教育的參考，我們已把工作劃為廠務、會計、推銷及繪圖四部，各司各的職責。

你問我創業是否值得，我以為對於愛冒險、肯吃苦、能負責的人們，創業是值得的。但創業的滋味，並不如一般人夢想着到外面去暢所欲言的那麼簡單。因為你一經開始自立的經營，就不得不肩負起無形的重擔。任勞是你，任怨也是你。如果你是一個神經衰弱的朋友，那裏還會從中找出什麼樂趣來呢？

作者的分析：

在上面的自傳看來，這位X光及醫療器具製造家，他的成功，無疑他是由於他的好學和研究，不斷地進補習



學校獲得的。

在他的自傳中，我們可以看出他是很上進的商人，他的種種新設施，完全出於他自學所得，他提出分期付款的推銷方法的成功，足供一般商業家的參考，其他他對於分工合作也非常重視，他把自己的業務，分爲四部的工作，每一部份由指定的一個職員去負責，這也是極有見地的措施。

至於補習學校，在我們中國，比較有成績的是在上海一埠，上海的前進商人及各大商店練習生，大多進入補習學校的。

我很相信，這種趨勢，很可以造成了許多偉大的創業者的。

## 六八 創業要從小規模入手，基礎會鞏固

——一個製造皂漿公司的主人

事實的敘述：

我在五十五歲前，就是當我不會以製造皂漿爲職業的時候，我曾從事過各式各樣的職業，而每年的收入，未超過二千五百元。

當五十五歲那年，我看見一個鄰居在製造皂漿，他因爲管理得不善，陷於整個的失敗。但他的事業啓發了我

的興趣，我自信一定能經營得很好，而且一定不會失敗。

我把肥皂的內容分析一下，並研究它的製造的過程，而試造若干分量的皂漿，結果很是滿意。因此我就從事小規模的製造。我利用家裏的一間馬房，作為我的工場，儘可能地減少設備，節省開支。我起初拿出的資本，大概不足一千元，但這個數目已很够周轉了。原來我一方面竭力緊縮開支，他方面自己每月有一些房租可收，所以不致向我的新事業透支家用。

我有儲蓄的天性，並且有耐勞的體力，又工場中缺乏什麼機件，無論是木質的或金屬的，我都能自己製造。我的事業沒有遭受過什麼經濟上的困難。誠如我的一個兒子說，「無論經營什麼事業，唯一的方法是從小規模的嘗試入手，你應該租用低廉的房屋，節省可能的一切開支，遇必要時，須不惜犧牲。同時須不計工作的勞苦與耐久，你還有能力走路，不要妄想飛奔，你得靜靜地等待每一個進取的機會的來到，而不要放棄它。」

我現在已退居養老了，把事業付託給我的兒子。他一切都秉承我的意志去做，目前我們公司的每年的營業額，約為三十萬元。統計我自從製造皂漿以來，前後共達十七年，在十七年之中，能建立一宗三十萬元的企業，這不能不令人感到欣慰的。年青的朋友們，你們為什麼不經營自立的事業呢？

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

假若一個不懂做生意的人，你去問他，怎樣可着手做生意，第一句的話回答你，要大量的資金，要大規模的組織經營，才能在商場中可一戰。

不錯，如果在作者也沒有做過生意的話（作者是開過書店，擔任銀行經理過的），我的理想也是如此，但是在事實呢，出我們意料之外。

無論那一家獨資擴大公司的性質店鋪，他們最初的資本是很少的。他們有些祇有幾元的資本也有。他們都是從極少的小規模入手。他們創業的方法，不外乎「努力」「節省」四字，並沒有其他的理由。

事實上，在社會上百分之八十以上，都沒有雄厚的資本的。結果都能像這個製造皂漿的主人一樣的成功。

我們說到這位皂漿的主人，他的方法，也祇有「努力」「節省」四字，雖然他有一千元的資本，可是他的事業，不同，這一千元在製皂漿規模大的比較，也差不多等於一元的資本。

所以要創業，並不要多量的資本，要從小規模來入手才對。

## 六九 她利用聰明的觀察力

——一個美國的小木偶商

事實的敘述：

有一個美國婦人，她看見小女孩子所玩弄的木偶，都是赤身裸體的，就是有的穿着衣服，其質料也非常腐脆，而式樣又很陳舊，然而今日的女孩子很喜歡時髦，她們大都希望她們的木偶，能穿着同她們自己一樣漂亮的衣服，她根據了這一點認識，便開始製造木偶穿的衣服。其剪裁式樣等完全摹倣木偶的小主人的衣服，並隨時跟着小姑娘們的時裝而翻換式樣。當他開始做的時候，不過想試試這種生意是否可以做得，所以規模很小，結果得到兒童界普遍的歡迎。她最初的幾批出品，完全是摹倣那時最新式的童裝的，這些出品都是她親手在一間屋子裏做成的，但她的存貨，立刻被人家購買一空，而且獲了很好的一筆利潤。各方面的定單飛也似地湧進的屋子裏來，以致使她感到一間工場萬萬不敷用。於是她又租賃了幾間空屋，添置了幾架縫紉機器，並延聘了好幾位踏機的助手。她自己則終日忙於打樣和設計的工作。不出數年，她的事業已成爲一宗資本雄厚的企業。現在有發展到十萬元的可能，她對於製造玩偶衣服的經驗是更形宏富了。也更形精密了。

### 作者的分析：

有無數的人他也看見過小女孩所玩弄的木偶，都是赤身裸體的，或穿着式樣很陳舊的衣服，偏偏只有這一個美國的婦人才能認清到這種現象的缺點，她想法補救，這就因爲她有聰明的「透視眼」的緣故。

因此，我們可以肯定，「聰明的視察力」實在是發現機會的最有效力的方法。雖然不能都有同樣成功的可能，如瓦特看見熱水滾騰和鑽蓋的動作，發明了蒸汽機，其他有許多有益人羣的發明家，也是這樣從觀察中得來

的，

讀者諸君，在世界上尙未經人家發掘的機會潛伏著，正不知有多少，要你自己當心留意才好。

假使讀者諸君底觀察力是不能如讀者自己所望的話，須要設法補救起來，補救的辦法你祇要注意你底四周的事物，常常留意，千萬勿可以爲不關一己底事物，不肯去看一看，這與你的前途有實際的幫助，毫無經驗。青年，觀察力更決不可少的。

(節錄怎樣創業)

舉凡一襲衣服的打樣，剪裁，色彩，莫不巧奪天工，盡考究之能事。其認真的態度正不亞於時裝公司的設計新裝。所差者不過她的出品是雛型的而已。

這個婦人的成功，完全靠了她有嘗試的膽量，她能憑着敏銳的觀察力，找住這個機會，所以才能成功一種事業。她值得我們敬佩她的，就是在於這一點。

所以，我們在未經人家發掘的機會潛伏着的時候，更隨時留心去抓住她。

## 七〇 優待勞工，就是優待自己

——一個花邊製造家馬思萊

## 事實的敘述：

在美國馬思萊，沒有一個人不知道花邊製造家馬思萊。他原籍是英國諾丁漢，在一八九四年，遷居到美國。馬思萊的製造花邊，不從廉價和減省上着想，而以新思想和高尚的品質為目標，對於廠裏的工人，善加訓練，個個人是樂於做工的奮鬥者。三十年中，沒有罷過一次工。

「我的政策，」馬思萊說：「是使每一個工人好像是公司的股東一樣。」他時常利用懸賞的辦法，去吸引新鮮的名字，思想，或是去鼓勵工人們促進工作的效率，維持工廠的清潔，或減少原料的耗費。

每一個工人做滿了六個月，就可以得到保壽險的利益，而且每年加多保費的數目，所以在馬思萊的工廠中，可以找尋出許多做過二十五年的工人。

其他對於工人的福利事業，也進行得無微不至，像運動場，交誼所，和住房等，都可以在馬思萊的工廠裏找尋到。

他不但是在美國，據着很大的市場，就是其他各國的市場上，也沒有人可以和他作劇烈的競爭。

(節錄 52 Ways to be rich)

## 作者的分析：

做廠長的地位，在廠中算最高的地位，馬思萊原來是一個花邊製造業出身，所以他自己兼任廠長。照上面的

事實，我對馬思萊廠主的措施，在這個社會，是算十分好了。所以在他廠中有二十五年服務的工人，也的確是事實。不過這並不是說完全爲了優待工人，做聰明的廠主，能够使工人對你發生感激，則廠中的工作效率，一定能够增加。如果工作效率增加，豈不是廠中的收益增加，所以對待工人能够有福利的事，則這廠主，自己的前途也必非常光明。

## 七一 刻苦的工作，才能成功偉大的事業

——一個美國製本廠廠主

事實的敘述：

我相信我事業的成就，大半要歸功於我的毅力和刻苦的勞作。我最初的資本只有二千五百元，經過二十五年的擴充，現在已蔚然將近十萬元了。

我開始事業的一年，是一八九六年。我一人得兼做會計員，推銷員，書記以及經理的各項工作。有時還須坐倒工作的板機上去親自做工。我每天自清早操作到深夜，並督促兩個兒子幫我工作，現在他們都已長大成人，分別在自己的公司裏供職了。

關於調度經濟的方法，我的意見是：非到萬不得已的時候，絕不向人家通融借錢。我們的營業數，最初的一年

是五千五百元，現在每年約爲二十五萬元。

我以爲許多青年最易犯的毛病，便是終年只知計劃和希望，從不去腳踏實地的幹。他們以爲做一個實際的手藝人，是有失他們的尊嚴的。我有一段趣味濃厚的記憶：某次一個青年到我的地方來要求工作，他的衣履非常整潔，而且受過高深的教育，他所要求的待遇，是週薪四十元，當我告訴他我們這裏沒有薪水，只計酬勞的時候，他就悻悻然去了。在這個社會裏，我們所需要的是具有高深的修養同時也知應用思想方法的手藝人。

作者的分析：

在上一段事實裏，他的成功，完全是自己行「刻苦」的工作得來的。

有許多青年的易犯毛病，也被這位廠主指出來，他說：「我以爲許多青年最易犯的毛病，便是終年只知計劃和希望，從不去腳踏實地的幹。他們以爲做一個實際的手藝人，是有他們的尊嚴的。我有一段趣味濃厚的記憶：某次一個青年到我的地方來要求工作，他的衣履非常整潔，而且受過高深的教育，他所要求的待遇，是週薪四十元，當我告訴他我們這裏沒有薪水，只計酬勞的時候，他就悻悻然去了。在這個社會裏，我們所需要的是具有高深的修養同時也知應用思想方法的手藝人。」

的確，青年人不知艱苦的工作，是偉大事業的起點，所以犯這毛病。

我們看了這篇自傳，雖沒有什麼奇異的成功，但每個青年人，應當知道，刻苦的工作，才能成功偉大的事業。



## 七二 他在自學中造成自己

——一個美國鞋業大王

事實的敘述：

普通鞋店的利益是很薄的，但是米威爾會從鞋店裏賺了一百萬元，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。當初他在一家律師事務所工作，因為要多得到一些工資，就進了一家製帽店，那時候他的工資是按件計算的，因為他特別的勤勞，每星期可以得到八磅的工資。一等他有了些積蓄，他辦理一個海濱浴場，其次是一家蛋店，後來又到美國西部去當牧童。

因為看見牛，他便想起了牛皮，因為想到牛皮，他便想到皮鞋，為求明瞭皮鞋業的內幕起見，他到一家大鞋店去做記帳員，對於成本和利益，詳細研究，有時候擔任旅行推銷的工作。總之無論什麼時候，都是在學習，但無時或釋的。想自己來開一家鞋鋪，在三四歲時就向雇主借了本錢，去開設鞋店。

他特別注重門面的裝飾，去引起人對於櫥窗裏的貨品，加以注意。

因為第一店的成功，接連就開了四家，他將店分為三類，第一類祇售高等的皮鞋，第二類是中等的，第三類是平民化的皮鞋店。

他不但對於經理們善加訓練，對於顧客的服務，也是無微不至，遇到修理時，祇收取極低的代價。他說：「誠實是使事業成功的最好辦法。」其實他的勤於學習也是他成功的原因呢。

作者的分析：

米威爾的獲得成功，實在不是在他開了店，能和顧客誠實的交易，是促成他的成功。

米威爾的成功，的確從他自學中得來的，因為他能够苦心的去探索，從牛皮想到皮鞋業，爲了要懂得皮鞋業的門徑，又到過大鞋店裏做記帳，他處處地方，要使自己都在自學。自學的經驗不是別人可告訴，還是在自己的手裏經驗得來的。

他的超人的地方，就是在於自學。無論在什麼地方，他都有自學的精神，所以他的成就，完全在你自己的自學所得來的。

一個人如果能够這樣的做，無論什麼行業，都會在米威爾的成就了。

## 七三 依據顧客的觀念，去製造他的貨品

——一個製造花紙業的廠商

事實的敘述：

我在一八七〇年出生於一個小城市的中產家庭，在公立的學校讀書。當我十五歲時，因父親的死亡，不得不輟學就商，而肩負起贍養家庭的重任。我開始在一家規模很小的銹工廠裏充當學徒。每星期領受三元工資，我利用晚上的餘暇，跟廠裏的一位速記員學習速記的技術，後來他辭職他去，我就頂替了他的位置，薪水是每星期十元。

當地的另外一家工廠，要我去替他們工作，他們答應給我十五塊錢一星期。我接受了他們的邀請，便向原來的當局辭職，進該廠服務。兩年後，該廠的芝加哥分廠的一個職員辭職了，便派我到芝加哥去接任。我的工作是在文牘兼會計但我覺得要獲得完整的業務的常識，非到外面去體察不可，便要求當局把我調遣到外埠去做一個旅行推銷員。結果他們答應了，我終於在外面過了五年的流浪生活，雖然成績並不十分美滿。

在這五年中間，我和同業的一位推銷員，結成很好的友誼。他深感寄人籬下的痛苦，覺得我們自己有立業的必要。我們是在同一地段做售貨員的，時常在路上相值。於是我們常常利用這個機會，一見面便商議如何創業的計劃。這時芝加哥正有一家小小的廠基出讓，我們便把它承購了下來。本來我們那里會有這麼多錢，來買進一家工廠？我們找到了一個願意合作的第三者，這才勉強湊足一筆買廠的基金。後來我們發現我們所出的代價，微嫌過高，但那個廠至少供給了我們發軔的基礎，所以也就忍痛不計代價的昂貴了。

我們把這個工廠經營得很有生氣，但五年以後，因為意見的不合，我便把自己的股權退出，讓他們二人去經

營。這時我已有了妻子，我雖然具有五年的旅行商的見識，及五年的工廠內的經驗，但人家恐怕我的欲望過高，且率不敢來聘請我。我在高不來低不就的情態中，除了自己創業外，還有什麼路可走呢？

當我開始目前這項製造花紙的事業時，我手頭并無現金，只有退出股權時所拿回的一萬元期票。我說法拿它到銀行裏去貼現，又向親友處商借得一萬元，合共為二萬元，這就是我最初的資本。

至於我事業的成功的原因，我想大概要歸功於下列三端：

一 我覺察一般的家庭，對於居室的美觀都很重視，如果能夠供給他們一種廉價的裝飾房間的材料，他們必然歡迎。

二 我把貨品直接買給零售商或糊紙作，不再經過販賣商或掙客的手。

三 我對於貨物的品質，非常講究，從不粗製濫造，讓顧客以不良的印象。在可能範圍內，我並把貨物的質地，造得比樣本的還要優越。因為顧客有一種普遍的心理：假如他所得的服務，超過他所出的代價，——即使僅僅超過一分——他一定會感覺非常的滿意。

我記得在幼年的習字簿上，常常寫到「名譽勝於財產」的一句格言，這話的價值至今才體味得深切。因為這許多年來，我很被人家傳誦着「生意公道」的美德，我就憑藉了這一點名譽，得以使業務蒸蒸日上，所以我那得不把名譽比財產更為看重呢？

由從我在十五歲變成了實際的家長後，不曾從事過系統的學術研究，以輔助事業的發展。因此我對於某些知青的朋友的能够預擬一個事業計劃，而加以數年的研究與準備，常常覺得十分豔羨。我固然不能說系統的學術研究一定對於事業會有什麼好處，但比較不學無術，總佔相當的優勝條件。

我回憶過去最長進的時期，是五年的旅行推銷員的服務。那使我結識了不少的朋友，並增長許多人事上的經驗。其時我遠行在外，和公司的距離足有五百里，舉凡一切問題，都得由我自己去取決，不像在店內供職，可以比較重要的事務隨時去請示經理，但因此却養成我決斷的能力，使我一生受用不盡。又我旅行在外的時候，每天和成百的小商人接觸，我慣愛考察他們的觀念或嗜好。這也是我日後的有益的借鏡。因為我依遵了他們的觀念去製造我的貨物，自然適合於他們購買的脾胃了。

我相信我的成就，是每一個身體健全頭腦正常的青年所能做到的，只要他肯出相當的代價。那代價就是勤懇的勞作！

作者的分析：

在上面所講花紙業的一個廠商，他的成功，很簡單的，像他自己所說：他是「依這了顧客的觀念去製造我的貨物，自然適合於他們購買的脾胃了。」

我們在廠商的領袖，對於這點值得我們做做的。

不過，在我們何況今日沒有一家有这样的成功也沒有，當然不是，不過大多數的做做，還至少有一點對顧客是虛偽的，在這裏，我很希望，從此以後，絕對不會有這樣的事情，我們也學這位廠商，忠誠地工作。社會上才都敬仰你了，就是失業，也非常暢旺。

## 七四 裝璜是會影響貨品的暢銷的

### ——一個始創的裝璜家奇亞

事實的敘述：

製造家要將貨品出售，裝璜的美麗，是非常重要的。這裏所講的一個蘇格蘭人奇亞，就是首先教導製造家用美麗的包裝的。他有五個造紙廠，每天出貨一千噸，印刷機器和其他設備，一應俱全。

他五十年來，從沒有向銀行借過一次錢，這似乎是很難能可貴的。

他誕生於一八〇四年，因為他的父親代人做了保證人被累，以致於傾家蕩產，就不得不搬到紐約去重起爐灶。

他十二歲的時候，從英國葛蘭斯哥，乘船去和他父親住在一起，希望增加一些收入，維持家用和開支。

八年以後，內戰發生，他就去加入戰爭，因為屢次建功，升任了軍長，所得到的錢，完全寄回家去，可是他的母親，

再聰明沒有，一些也沒有用去，所以等到他回家以後，就給他一千二百磅的現款，作為經商的本錢。

最初轉入商界的時候，他是一個紙板的經售商，後來有一家紙板廠請他去做經理，他就從經理而股東，由股東而變為業主。

某次，一個工人忽忽忙忙的來告訴他，有三萬隻紙袋被鋼皮截斷了，這的確是一筆極大的損失，但因此他卻想到了用鋼皮去切紙板的方法，可以省得用模型。試驗的結果，果然非常圓滿，而且一次可切二百只，用模型只可以切八只，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，更加好看，更雇用了大批的推銷員者，告訴一般製造家，要使貨品容易銷售，非注意裝璜不可。下面是他常說的幾句話：

「如果一個人儘是自私自利，他就沒有希望了。」

「當一個人覺得只是他對的時候，就會發生困難。」

「一個人最大的資產，就是一班忠心服務的工作人員。」

「一個人的力量，當他用出全力的時候，有時是出人意外的偉大，在戰時我看見一個軍人，可以敵得住十個敵人。」

「我所以能發成功，全憑着長時間的努力，從沒有做過冒險，而貪圖省力的事情。」

作者的析

對奇亞的本人的分述，也可以說，都已在這篇文章中，已經講過了，但是奇亞發明了裝璜術，在這點，很有影響於後人。

一種貨品的裝璜好壞，的確有影響你貨品的銷售的，從他告訴了製造家用美麗的包裝後，全世界的貨品裝璜就一日千丈了。

## 七五 要等一些，放棄你原來的職業

——一個芝加哥的運貨車製造商

事實的敘述：

我在一八七九年，出生於芝加哥，並在當地受教育。家道還好，父親自己開設着一家規模不很大的商店。

離開學校後，我就在父親的店裏做事，先後經過六年之久，才告脫離。於是我自己幹了四年的零碎工作。諸如廣告，兜銷，打樣之類。爲了一個兄身的死亡，我又回到父親的店裏，那時就蘊育了創業的念頭。

我多年來感覺管理種種雜碎的事務，未免把力腦耗費得沒有價值。所以當我發現一個製造專門的機器的



機會時，就決定把我全部的精力集中到這項新事業上去。

那時製造運貨車的事業還不很發達，大概只有三四家同業。所以這裏面大有改善品質和擴展業務的餘地，我就利用了這個機會，把車上的一切，造得格外完美，同時把售價也定得比較低廉，所以生意很好。

我在事業下的一些成就，大半要歸功於我有廣博的經營智識，因為我在廣告、兜銷店務管理諸方面，都有相當的經驗。我所受的是工藝教育，而且在十二年的服務中，吸收了各方面的智識。這無怪我從事獨立的事業時，不會犯什麼重大的錯誤了。

在創業的時候，我仍保留着原來的職務，我僅僅利用了晚間和其他空閒的時間，進行打樣、寫信等工作。關於投資的數目，我起初大概拿出了三千七百五十元，八個月之後，我向州當局申請註冊，同時接受了一個朋友的五百元的加股。六個月之後，我們兩人又各拿出了五百元，合共以前所投資的為五千二百五十元。這是我的事業所擁有的資本總數。後來發展業務的錢，都是從利潤中撥出來的。

在開始營業的兩年半以後，我覺得和我的朋友不能十分相處得融洽，於是向銀行裏借了些錢買回了他的股份。

我們的出品的製造方法很是簡單，而售價卻相當高，所以獲利頗稱豐富。在開始製造的第一年，我們的營業額就有一萬六千元，第二年是六萬五千元，第三年是十五萬元，此後每年約達二十五萬元。

作者的 분석:

無論你是受僱或自己經營事業，你須記住我這一句話：「要等一些，放棄你原來的職業。」

在上面這一位運貨車製造商，他的成功，就是能够一方面仍舊做他目前的職業，一方面在業餘的時光，從事打樣，寫信等籌備工作，等到籌備成熟，獲有相當的成功時，才和原來的位置空言脫離。

但是我們看到社會上，常常有一般人，他也不滿意於現實的環境，咒罵目前的職業，以爲目前的職業，沒有什麼希望，於是天天要設法改革，不料新事業還沒有成功，老的職業就發生問題，在受僱於各業的店中，常常東謀西鑽，仰面求人，結果因「得業而失業」的人，是很多。

我們不能像某先生，專門勸人要安分守己，沒有上進的思想，改革並不是壞事，因改革而成功的人也不少，但我最低的希望，是要自己要有把握後，才可放棄你原來的職業，免得「駝子跌交，兩頭不着實」的苦痛。

## 七六 他對自己所做的事業有相當的把握

——一個教育用品儀器製造家

事實的敘述:

七六 他對自己所做的事業有相當的把握

我在一月十四日接到你的來信，現在就你所問的各點，一一奉答如下。

我不能同意你的緣起裏所說的基本原則，雖然你的理由也很充足。我以為一個人除了好好地替大眾服務，便不能有成功的希望，固然我的話也許有例外，但大體上總不致有錯誤的。

從你給我的信上的語氣看來，似乎你的調查的範圍，專門限於自己創立事業的人們，這對於我似乎有些不適用，雖然我的事業也可說是一種獨立的經營。但我還有一個合作的夥伴，他的努力，也要負促進事業的成功的一半功勞。現在他出外去加入一年的兵役了，那末你把我們的事業當作我個人在經營着的自也不妨。

我生於一八七五年，幼時進鄉村小學讀書，在十二歲時，剛修完了六年的課程。我就出外去工作，以彌補家用。我在印刷業裏服務了三年，又跟父母遷居到一個鄉下去，度了兩年的農村生活，然後又回到都市裏做一個運貨車夫。薪金從每月十元起加到四十元為止，略微有些積蓄。

我受了一個監理會的傳道者的鼓勵，覺得人生應有一個遠大些的目標，於是我進惠司康新的某學院繼續研讀。在那裏的預備科讀了三年，我決定要做一個教師，所以又進了某地的師範學校。畢業後，我發覺僅僅從師範學校出來，還不足為一個高深的學問的教師，所以更進勞倫士大學研讀，先後又歷二年之久。

出校後，我擔任了四年的教課，又進芝加哥大學的地理系，從事於畢業論文的工作。一年後，又回到一個師範學校裏，擔任了四年的地理教授。此後我又到一家出版地圖的書店裏擔任編輯的工作，前後共歷三年。在這個時

期內，我結識了我目前的事業的夥伴。當時我們似爲這種工作的前途，頗有發展的希望，於是萌生了自己去經營的念頭。當時我們的東家是一個沒有受過教育的短視者，我們自信做起來，一定有比他更好的成績。

我們開始的資金大概是三千元光景，後來又陸續吸收一些外來的資本，這是因爲存貨增加的緣故。

我們兩人僅支極少的薪水，以能够維持生活爲度。把其餘的錢，都用以購買存貨。我們甚至向親友處借了錢來添貨，用我們的薪金和營業的盈餘去歸還。雖然如此，我們的信用卻很好，現在我們能在一家銀行裏透支一萬五千元數目，並常常能接受朋友的六十天或九十天的信用借款。

我主張一個人對於自己的職業，應有深切的了解。譬如我們是出版地圖的，那末對於史地的智識，就不可不具備。譬如某些號稱權威的地理編輯，有時我們也發現他們的意見，有極不合乎實際的，在排印的時候，我們就把他們的原稿加以刪改或增潤。因此我們很獲得顧客的信任，因爲他們和我們接談，除了購貨之外，還能獲得一點真實的智識，這是出於他們意料的。

有一位借錢給我們的銀行家對我們說，我們所借的數額，已越出了我們的身份和地位，但因爲我們對於自己的事業，有堅定的把握，所以他仍舊樂於爲我們墊款。

以上的話也許不是針對着你的問題而發的，但我要鄭重地聲明：我們的事業，所以能成功得如此之快，完全是爲了我們對它已有相當的把握的緣故。換言之，完全是爲了我們做我們所知道的事業的緣故。我們覺得我們

的努力非常值得，這不僅爲了我們能賺錢，並且因爲我們能够替一般史地的教員和學生服務，我們覺得我們的工作是一種貢獻，而不光是賺取人家的金錢。

作者的分析：

無論什麼事，「熟能生巧」做生意，當然是一樣的道理。

在上面這一個「事實敘述」裏，他所以能够成功，也就是他平日對於這件事，能够有相當的把握，所以他做起來，比別人來得好。

我們覺得開設商店，唯一的目的，是要使顧客源源而來，我們的目的，當然希望顧客多，貨物易於暢銷，但是顧客的目的，他並不是僅僅是要「價廉」的東西，他還要「物美」的東西。

所以我們要使顧客多，生意好，第一的條件，必須仰合顧客的心理。要仰合顧客的心理，則必須要使貨物種種稱心，要使貨物種種對顧客的滿意，必須自己對於這種東西，有相當的經驗，對於自己所做的事業有了相當的把握才行。

## 七七 幸運能降到多做工作的人

——一個阿穆耳肥料工廠長馬克道厄爾

事實的敘述：

阿穆耳肥料工廠的廠長馬克道厄爾 (Charles Henry McDowell) 之所以能够由一個速記者而上陞起來，便是因為他能做並未希望他做的工作。他最初是在一個懶惰的書記之下做事，那書記總是把事情推到下面職員的身上去做。他覺得馬克道厄爾是一個任憑驅使的人，某次便叫他編一本阿穆耳先生往歐洲時用的密碼電報書。那個書記的懶惰，使馬克道厄爾有做事的機會。

馬克道厄爾不像普通編電碼一樣，隨意簡單的編幾張紙頭；而是編成一本小小的書，用打字機很顯明的打出來，然後好好的用膠裝訂着。做好之後，那書記便交把阿穆耳先生。

「這大概不是你做的，」阿穆耳先生問。

「不……是……」那書記戰慄着回答。

「是那個做的呢？」

「我的速記員馬克道厄爾做的。」

「你叫他到我這裏來。」

「馬克道厄爾到辦公室來了，阿穆耳說：「小夥子，你怎麼把我的電碼做成這個樣子的呢？」

「我想像這樣你用起來方便些。」

「你什麼時候做的呢。」

「我是在家裏晚上做的。」

「哼，我很喜歡曉得這件事。」

「過了幾天之後，馬克道厄爾便坐在前面辦公室的一張寫字檯前；再過一些時之後，他便代替以前那個書記的位置了。」

### 作者的分析：

一般的人，尤其是受僱於別人的，多數是對於自己本份的事，能够應付過去就好。他們對於多做工作的觀念，認爲是白白的，好像對自己沒有一點關係。

其實，這種觀念是錯誤的，我們服務的目的，除了解決生活，對於事業要有濃厚的興趣，如果沒有興趣，則影響於工作的效率是很大的。

馬克道厄爾他在當時，並不是希望對於自己達到怎樣的要求，他的目的是要求天天在改進他所擔負的事，增加他的效率。

他做了多工作，結果獲得意外的收益。這就是多做工作者所得的幸福。

### （節錄現代名人成功之分析）

## 七八 困難問題，是可以用腦筋來解決它

### ——一個「五十七種」食品公司創辦人海茲

事實的敘述：

著名的食品罐頭業家「五十七種」食品公司的創辦人海茲先生(Henry J. Heinz)，有一次將自己從一種危困的情形中救出來，在最初看時，似乎已無救藥的。他計劃了好幾個星期花了很大一筆錢，送他的公司出產的食品到芝加哥世界博覽會中去陳列。但是不幸博覽會中將所有的食品展覽都派定在一個偏僻的閣樓上，這事使他非常的氣憤。

不久博覽會便開幕了，這事很顯明的，參觀的人決不會有多少跑到這邊來。每個人以及博覽會中的經理，都覺得這是無可救藥的事。海茲思慮了一夜。第二個禮拜，這些來博覽會參觀的人，在地上各處發見好些黃銅的籌碼。他們拾起看時，籌碼上有一句話：凡是拾到籌碼者都可以到海茲食品部去對換一塊紀念品。

他發出了好幾千籌碼。跑到食品展覽部來的人如此之擁擠，以致最後不得不想法加強閣樓的支持力。形勢既一旦轉變過來，便不停的繼續下去。甚至沒有紀念品，食品部還是一樣擠滿了人。從那時起到閉幕止，食品部在博覽會中成爲最受歡迎的展覽之一。在海茲先生所得的獎品中，有一個可愛的杯子，是其他在會中展覽的食品



公司共同送的，因為海茲這次由失敗的情形中得到成功，使他們都蒙了好處。

無論什麼問題都是有辦法的。海茲相信這個原理而且依了去做。因此他能使看去似乎會失敗的事，變為真正的成功。旁的人都情願屈服於以為不可能的事情。困難的問題刺激海茲的腦筋思想，因而得出解決的辦法。

海茲不願意說凡是他所能盡力的，他都做過了。這種自恕不過是一種腦筋懶惰的表示。他堅決的相信一定有辦法，於是馬上去尋求。他問他自己：『我如何可以招引人到這陳列食品的閣樓上來呢？』他承認他必須蹲在這閣樓上無法更動的，然而他不承認難道他不能引人到這閣樓上來。

當一個人陷於一種困境，如果記得一定可以有解決的方法，是很值得的。同時應當努力將解決的方法找出來。假使你確實的相信有救藥，而且努力的追求，你對於你的成功一定會感覺驚異。

### （錄自現代名人成功之分析）

#### 作者的分析：

人生的困難問題，是到處都有，任何的環境，都有困難的發生。但是這不是阻止我們人類的前進，因為我們人類原是奮鬥生活的，困難的問題愈多，則會發生偉大的發明，使人類增加不少的幸福。

海茲到了博覽會已把食品展覽派定一個偏僻的閣樓上了。當然不能任意可更換的。在別人也認為這個困難問題，無法解決，但是在海茲必須要用腦筋來解決這問題。

結果，海茲黃銅的籌碼打破了這層困難。這不是別人都認為不可救藥了的。

其實，無論任何的困難，必須你能有心思去解決，結果你一定會獲勝的，我祇怕大家沒有用過腦筋去解決，這是不會解決了。

## 七九 你切不可絕對信托別人

——一個紐約電話公司的總理麥卡羅

事實的敘述：

紐約電話公司的總經理麥卡羅 (James S. McCulloch) 小時被人開過一次最大的頑笑之後，纔醒悟過來。那時他是一個幼稚的野孩子。他那時那種非常之易於受欺騙，差不多所有同工的人都曉得。他祇知靠別人而且絕對的信托別人，所以他自己毫不費思索。他那時是在火車站的車道上做各種零碎的工作。

有一天七月極熱天的下午，西岸車站在山岩與河之間好像火熱的鍋鏟一樣。有一個工頭叫做比爾哥林斯的，便叫麥卡羅去拿一點『紅油』來為紅燈之用。他說紅油是在離那裏一哩遠的圓房子裏。麥卡羅很恭敬的聽了工頭的話，便一心朝着那方走去完成他的使命。到了圓房子裏，他便問那裏的人要『紅油』。

『紅油麼？』那裏的職員奇怪的問：『做什麼用的呢？』

「點燈用的，」麥卡羅解釋說。

「啊，我曉得了，」那個職員心中明白了，「紅油是在過去那個圓房子的油池裏。」

於是麥卡羅又在那滾燙的焦煤渣上走了一哩之遠。那裏的人告訴他紅油並不在那裏，而且不曉得究竟是在那裏，頂好是到站長的辦公室裏去問問。於是麥卡羅又提起腳走了。因此，在一天火熱的下午，他便從一個笑面的同工走到別個笑面的同工。最後他急不過了，便跑去問一個年老的工程師，這個慈祥的老工程師便很可憐的望着他說：「孩子呀，你不曉得那些紅光是紅玻璃映出來的麼？你現在回到工頭那裏去和他理論罷。」

那個工頭不曉得他是和將來的紐約電話公司的總經理開頑笑，也不曉得這孩子將來手下所用的職工有六萬之多。麥卡羅得了這次教訓便覺得凡是這樣被人開頑笑的孩子一定是一個馱子。他纔曉得將來應當把眼睛耳朵打開些，而且腦子不專是用來放帽子的。

### （節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

上面的一段事實，才知道，我們切不可絕對信任別人。

但是分析麥卡羅的成功，他還是上了這次別人的當，才醒悟過來。

不過我們要說，絕對信任別人是靠不住的，但是對於人人須很詳細的批判，也會給你不好的結果。

我們對麥卡羅的事實，他不過爲了年輕別人和他開玩笑的，也並不是別人對他有什么麻仇恨才這樣的對付。故這種事，我以爲不能當作真正的事來看待，我們對於社會的交友上，不過要憑平日的對方說話如何而斷，並不是個人的話都不足信。

不過，你須記住，你切不可絕對信托別人。

## 八〇 他能把全部的精神，耗費於工作

——一家電氣公司的主人

事實的敘述：

我十六歲離開學校時，已修畢三個月的高等學校的課程，後來我在當地的青年會跟一位教授研究電氣學，並修完了某函授學校的全部電氣講義。

我在一個照相師處，做了三個月的雜役，時間是每天早上七時到下午六時，逢星期六要工作到晚上十一時。又在另一家照相店裏做了三個月的攝影助手，每週薪金五元。

我把照相店裏所賺得的薪金，外加求學時代做的零星買賣所賺的錢，合起來布置了一間小小的電氣實驗室。在這裏面，我會化費了不少研究的功夫，往往工作到深夜，但不以爲倦。我製造各種電氣的機件，並試驗接線，發

光，和電流等工程，這一方面鼓舞了我的興趣，一方面使我獲得不少實際的學問；它後來對於我的裨助很大。

十七歲時，我到一家電氣工程公司裏做一個存貨管理員和門市銷售員。在那裏服務了一年半之後，我覺得有些不滿足，因為在那裏不能使我得到真正的電氣工程的外勤智識。於是我向當局辭職，而到一個鐵路公司的電氣部去服務。那時我雖然沒有什麼經驗，但不久居然能指揮四五個工人，去裝置鐵道和橋樑的電線了。我在那家鐵路公司裏也服務了一年半，獲到不少實用的學問。

當我二十歲時，担任着一家電氣材料行的旅行推銷員，但我只做了幾個星期，便在某次的旅途中，探得一個不平常的機會，那便是在一個擁有二萬三千人的人口的村鎮中，去開設一家電氣公司。我立刻決定從事這項獨立的經營。我手頭有五百塊錢，這是很充足的資本，此外我只需要三百元，以作購進存貨之用。這筆錢是我向一個朋友借來的。此外再沒有向人家借過什麼錢。

在開始的三年中，我從沒有什麼朋友，我每天只致力於工作，我不肯虛擲一分鐘。除了不得已，我從不放棄工作而出門去幹什麼事。我的事業的進行，是堅苦的，緩慢的，我沒有遭受過什麼經濟的困難，我的困難只是怎樣使我和我的顧客維繫一種友好的關係。我的成功，頗得益於三種東西，就是早年所讀的函授課程，自己設立的電氣實驗室，以及平素閱讀的專門雜誌。在決定從事某項職業後，我以為進一步便要具備技術的修養，而接下去便是始終不渝的工作，一心一意的志向，和不怕疲勞的精神。

在十年半的時期中，我已積聚了幾乎有六萬元的財產，我把全部的精力耗費於工作，而從中獲取安慰。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

目前的職業，跟了社會的進步，各種事業，也有一日千里的現像。如果我們不一心一意去做一種事業，有深刻的研究，必難取勝於別人的。

這個電氣公司的主人，他到了目前的地位，在他十六歲的時候，就對電氣很有研究。他已修畢全部電氣講義。後來把工作所得的錢又佈置一間小小的電氣實驗室。在這裏面，他已化了不少的研究工夫。到了後來實際在鐵路公司服務於電氣即開始沒有離開電氣事業。

所以他的成功，不是偶然的，他是能把全部的精神，耗費於工作。我們要成功一種事業，也要有始一不渝的決心，把全部的精神，耗費於工作，才能達到你的目的。

## 八一 能將模糊的變成精確具體的思想

——一個美國電話電報公司總經理季斐德

事實的敘述：

八一 能將模糊的變成精確具體的思想

美國電話電報公司的總經理季斐德是一個最慣於將模糊的問題變成簡單精確的問題的人。他是這樣說：「明白事實是對於記憶事實最好的幫助——而且也是惟一的方法使事實有用。一個人可以記得很多很多的事實，但是假使他不明白這些事實，牠們對於他有什麼用處呢？」

以下便是當季斐德還是副經理時做的一件事。『有天在吃早飯之前，維爾先生（Mr. Vail，前美國電話電報公司的總經理）打電話給季斐德說：「我要一篇關於電報的用途的文章，請你趕快做出來。」話完便將電話掛了。

「維爾先生所謂「電報的用途」是何所指呢？季斐德覺得有點不大懂——然而他不去問維爾。他曉得他非單獨弄出來不可，維爾是不會多加解釋的。

「於是他決定搜集關於這題目自己以為最重要的事實。叫他下面的職員調查每天公司裏可以發出多少電報，同時實地計算真正所能發出的。

「第二天早晨，他將報告呈上去，但維爾看了報告極不相信的搖頭。維爾說數目上一定有錯誤，他不相信實在發出之數目竟與應當發出的相差如此之遠……

「季斐德又過細將數目檢查了一遍……便對維爾建議數目既是這樣少，應當設法增多電報的數目。

「維爾很快的對於這個問題便尋到了一個解決的辦法。他創辦了現在很普通的「夜電」，這種電報是在

夜上打價錢比日間的便宜。」

季斐德將一個含糊差不多沒有意識的問題：「電報的用途是什麼」變成了一個極精確極有意義的題目：「我們如何能够增加從某某地方到某某地方的電報數目？」像這樣說，解決的辦法就容易了。一個問題如果已找出了精確適當的說法，牠的答案已是得出十分之九了。

（節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

實在說起來，一個問題除非是將牠變成很簡單的形式，是不能解決的，能將模糊不清的困難變成一種精確具體的形式，在思想上是一種很重要的元素。

季斐德是慣於將模糊的問題變成簡單精確的問題，在上面的事實，很可以看出來。

假若我們不曉得一個問題的答案，都能像季斐德一樣地把一個很含糊的問題，變成了一個極精確極有意義的題目：「我們如何能够增加從某某地方到某某地方的電報數目？」像這樣說，一個問題的確會找出了精確的答案，那就很容易了。

祇要我們平日注意練習，漸漸地就會達到這個目的的。



## 八二 他有圓通的管理手腕

### ——一個芝加哥書夾公司的主人

#### 事實的敘述：

我在求學的時代，曾利用閒暇，研究過電報的智識。因此在十七歲那年，接受了鐵路上的聘請做一個發報員。這工作使我維持了足足有十八年之久。

一九〇〇年，我脫離原職，到芝加哥來，把歷年的積蓄，投資在一種計算機的製造。但因爲資本的欠缺，不久就宣告失敗，於是我租了一個小小的房間，雇用一個職員，以極有限的資本，成立芝加哥釘書及書夾公司。在非常艱困的環境中，居然被我掙扎到相當成功的境域。

在一九〇七年，因不戒於火，全部物質財產盡告焚如，以致將公司陷於嚴重的債務。我們所能得到的保險賠款，以及後來收起的賬款，除了償付債務外，毫無贖餘。我鼓着勇氣和各債權人周旋，請他們寬放相當的時日，一面以廉價收買公司的大宗股票，而進行復業的運動。

事態的進展很是緩慢，因爲那時正值一九〇八年的經濟恐慌，但由於始終不渝的努力，總算集得相當的資本。我因此益自奮勉，竭力緊縮開支，把多餘的錢，都放在營業上面。同時陸續收買別人的股票，後來竟成爲我個人

獨資經營的公司了。

我開始可說是沒有資本的，我的事業所以有今日的成就，大半要歸功於平日的勤儉、守約、留心以及圓通的管理手腕，後者我認爲比技術上的智識更形重要。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

做一個商人，實在也好像戰場上的戰士，商店的領袖，就好比是戰場的將領，指揮官一樣。

如果一個商店的領袖，沒有圓通的管理手腕，當然不能應付同事，應付顧客，應付銀行的往來，種種須要商店中做領袖的圓通手腕去運用。

在上面這例子的書夾公司的主人，他如果沒有這種手腕，在一九〇七年失火財產告盡時，那裏能夠有復興的日子。

並且他還能够收買別人的股票，後來竟成功了，他個人的獨資經營的公司了。所以我們成功一個能幹的商人，這種圓通的管理手腕是要學得的。

### 八三 克制讀書時打瞌睡的方法

——塞爾佛利的讀書方法

事實的敘述：

塞爾佛利 (Harry Gordon Selridge) 是很幸運的。某青年有一個很好的圖書館，情願請塞爾佛利到那裏去給予他看書的權利。

不過有一點不幸的。每星期他有五個下午可以花三個鐘頭去讀書，不過他覺得，當他想讀書時，總是昏昏想睡，而不能清醒。他是喜歡讀書的，他有許多書可讀，也有充分的時間可讀；然而他總是想睡覺。

塞爾佛利便是現在倫敦一個極大的百貨公司的老板，後來為飛爾德公司股東之一的，也和許多常人一樣，讀書時有想睡覺的習慣。不過這種愛瞌睡的原因，是很容易尋出來而其治療法也是很簡單的。無論任何人都可以像塞爾佛利一樣克制這個習慣。

他發現了一個很重要的原理：假如你想長期間的做一件事，結果一定是無味的，而無味便使你想睡覺。解決的方法便是要在你所讀的書中有變化。

塞爾佛利是採用的這個方法：『第一點鐘的時候，我是讀一本很費思想的書籍。第二點鐘我便讀傳記，可以少費思想些；從第三點鐘直到睡覺的時候，我讀小說或遊記。』

開始當你腦筋清醒時，可以讀需要專心的書籍。然後覺得你心想有點散漫時，便可以調換別的書。開始練習時，最好是不到一點鐘就換，總之，不可勉強自己讀不感覺興趣的或是使你想睡覺的。

有些人利用讀書以催眠自己睡覺。這實是一個很壞的方法。你或許可以由讀書使瞌睡來，但是同時，你也養成了一種無論何時讀書就想睡覺的習慣。你不能將讀書作為一種催眠藥，同時希望讀不是頂興奮的東西而能清醒。再則，如果你睡在牀上讀了很刺激的書使你清醒，你多半會造成失眠，或是睡眠不安，因為由書所激起的情緒常是在你腦筋中縈繞不休。

如果你想讀書對於你有益處，便不可用之作為催眠的方法。你不能希望在某一時候能使你睡覺，而在另一時候能使你清醒。

### （節錄現代名人成功的分析）

作者的分析：

塞爾佛利的讀書時也和常人一樣常常有睡覺的習慣。

他能利用以不費思想與費思想的書籍來調劑，這的確是很好的方法。

不過他是指讀書時要打瞌睡的方法而言，實在，我以為打瞌睡還是在於「興趣」的問題。如果興趣好的，我自己喜歡讀的，當然很願意去讀，自然不會睡覺了，如果強迫去研究讀書，自然會覺得沒有興趣，則就要發生疲倦的習慣了，所以一個人，自己要有幾分興趣才可以讀下去，免強讀，結果是不太好了。

## 八四 他靠了四十年穩健的經營

——一個食料販賣公司的主人

事實的敘述：

當我二十一歲的時候，父親給我一千塊錢，叫我離開故鄉去獨自營生，我當懷了這筆款子，連同個人的一些儲蓄，在依利諾斯州的派那地方，和人家合開了一家小雜貨店。不出半年，獲利很豐，我就改絃易轍，到芝加哥來販賣咖啡，這工作大約繼續了二年。

我目前所經營的這個鋪子，開設也將近有四十年了，那時我還只二十四歲。我和一個朋友每人拿出八百四十元，算作資本。不幸他在二年以後突告死亡，於是本公司就收歸我單獨經營。

經過四十年的穩健的推展，我們每年的營業額已經到達一百萬元的紀錄。目前的資本則為三萬五千元，這都是從盈利中撥提的。

我主張每一個創業的朋友去研習商法，至少也應該具備會計學的基本智識。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

這個食料販賣主人，他的成功，完全靠了「穩健」兩字。

談到穩健兩字，在商界中的確用得到，如經營一門店，資金的周轉問題，營業方針的規定，招待顧客，對付同業的手段等等，都要有「穩健」的手段，使得自己的基礎會漸漸地鞏固。

那個老人，他能支持到今四十年，他的成功，也就是像他自己說，經過四十年的慘淡經營，唯一的法寶，就是「穩健」。

我們青年人，對於這一點，常常忽略過去，我以為是很危險的，今後大家不要誤會「穩健」就是落伍了！我們「穩健」的解釋，在商場中是一個做生意的手段。

青年人要記住學得「穩健」。

## 八五 他因失敗驅使他不停的努力成功

### ——一個因失業而成功的司退里

事實的敘述：

司退里 (Gene Staley) 十六歲的時候，在一個大五金號裏做店員，這正是他所希望的一個位置，他前途的機會似乎很大的。他努力工作，各方面盡心學習，自己想着將來做一個成功的五金兜攬員。他以為自己是上

進但是他上面的經理卻看法不同。

『我不要用你了，你是決不會做生意的。你到塞強鑄造廠去做一個工人罷。你那種蠻力，除了做這種工人之沒有什麼別的用處。』

對於一個青年人的侮辱，還有甚至此的呢？辭退了，這是怎樣的打擊！然而他自己卻以為是工作得很好的。那麼，他是否預備到鑄造廠去呢？他的頭腦裏是否充滿了風和水的馬力而不是思想呢？他是受了很大的打擊，他是被打倒了。他的第一陣衝鋒打敗了，但是結果他重整旗鼓決心要得到勝利。

『你可以辭退我，但是你不能消滅我的志願。』他對那個殘酷的經理反抗說。『有一天如果我還活着的話，我也要開一個像這樣大的五金店。』

他的話並不是空空的吹牛。這個青年因着他第一次的失敗驅使着不停的努力，一直等到他成為全國最大的製玉蜀黍糊的商家之一。如果沒有受這次的打擊，恐怕司退里永遠是一個平庸的兜攬員而已。在受打擊之前，他以爲自己的工作是很好的——這種自滿心足以消滅他那種求上進的刺激。他在那個粗魯的經理之下所受的打擊，正是他所需要的原動力促使他上進。若果不然，則他一生的歷史恐怕又完全不同。有時要勝過一種不適當的自滿心，惟一的方法是受一次很大的打擊。

（節錄現代名人成功的分析）

作者的 analysis

司退里不遇到這樣的失敗，決不會做到全國最大的製玉蜀黍糊的商家之一，恐怕永遠是一個平庸的兜攬員而已，因為他滿足目前的環境，不會有上進的刺激。

「失敗了再起來，好在失敗中爭取勝利。」那是歷代偉人成功的祕訣。

一個人到了受到失敗的刺激，才會奮鬥努力，如果從來沒有見過失敗，他就不會知道什麼是奮鬥，什麼是努力。

溫特非力說：「失敗，是步入更高的開始。」這句話的確是至理名言。

歷史上有許多例證，有遭受司退里同樣的失敗，不知有多少，但爲了努力，就會獲得奇異的成功，竟能做出竟想不到的事業來。

所以我說，失敗會驅使他不停的努力成功。

## 八六 你對他忠心，下級也會對你忠心

——一個在美國丹麥製鎖商人

事實的敘述：

我在六十二年之前，出生于丹麥。家境尙稱富裕，我的父親是經營輕金屬工業的，所以我剛在初等小學畢業。



他就命我在自己廠裏學習銅匠的工作，以便將來繼承他的事業。可是爲了我的婚姻，我和父母的意見決裂，於是當一個朋友勸我到美國來時，我就毅然決然地聽從了他的意見，而棄家出走。

其時我正是二十三歲。我在紐約登陸的時候，囊中所餘已沒有幾元，而我對於英語的根基，也非常淺薄。我到芝加哥，開始在一家銅廠裏當一個工匠，享受極微薄的報酬。

我積蓄了約有四百元模樣，就和一個同鄉的工友合作，開設一家製鎖的工場。但工作所入，還不够出息我們兩人的生活費，因此，我設法讓他脫離而歸我獨自經營。某次，有一個顧客來到我店裏，他拿着一件外科用的醫具，叫我照式翻製幾件。我發覺這是一項很好的職業，便略略加以研究，而改業爲專門製造外科醫具了。

事業進行得頗稱順利，但某次失火，竟使我的工廠全部宣告焚如。這是一個極大的打擊。我雖然保有火險，但爲數很微，於是我想改換一項職業，但想來想去，總覺得不如本來的職業好。因此就決定進行復業的企圖。我拿了保險行的賠款和自己的的一些儲蓄，又跑到銀行裏去透支了相當的借款而設法把這輪重新轉動起來。離開失火的日子，相距約爲一月。

目前我每年的營業額，約爲二十五萬元。當歐戰時，我的生意曾一度有過飛躍的進展。原來全美國一共只有十二個製造外科醫械的工廠，它們都是位置在東部幾省的。歐戰時，因醫具的需要突增，國家除了向東部各廠訂外購，也分出一部份的生意，給西部的廠家做（我的廠是位置在西部的）這樣，我的生意就應接不暇了。於是我

添置了不少新的機器。不過，我的利益雖然可觀，如把添購機器的成本計算進去，委實也所賺無幾。其時我廠裏的工友，還以為我大發其財，居然掀起罷工的風潮。後來我把賬目一一指示給罷工委員會的代表看，他們這才感覺滿意，安然復工了。歐戰告終後，政府和我所訂的購貨合同，當然取消了，這似乎是一樁重大的打擊，但因為我預早已有着準備，早已把新添的機器，歸入折舊之列，因此倒不會蒙受怎樣的損失。

我在工人中間，造有一個很好的威望，他們當中竟有和我相處十五年以上者。我希望每一個青年，都有一種創業的抱負，並希望他對待雇員，採用一種合理的態度，使大家發生敬畏之心，那末他的成功的希望一定很大。

作者的分析：

我們看了這主人說：「我廠裏的工友，還以為我大發其財，居然掀起罷工的風潮。後來我把賬目一一指示給罷工委員會的代表看，他們這才感覺滿意，安然復工了。」可見他是對待工人是很忠心的。

一個忠心於下級的廠長，就會有忠心於廠主的工友的。因為人是要互助的。如果永遠只是照顧自己，不照顧到別人。那麼單方的利益是不能進增工作的效率的。

所以我們無論做何種集團的領袖，必須要抱定，雙方要忠誠的工作。你對他忠心，下級也會對你忠心。

## 八七 誠實不欺的廣告力量

### ——一家麥金多公司的主人

事實的敘述：

英國哈立佛地方有一個太妃鎮，在那裏，成羣的工人，許多的機器，在製造成千成萬噸的太妃糖。

這不是一家股份有限公司，而完全是一個人手創的，就是麥金多。在一八九〇年，他開始創業，所用的不過是一缸乳酪，一袋糖，和幾張廣告紙。

麥金多起先是一家棉花廠裏的工人，到二十二歲時，開了一家烘餅店，不多幾天之後，他想爲什麼不做一些糖菓呢？於是就將英國的 Butterscotch 和美國的 Caramel 合起來，做成了一種新的太妃糖。

第一天做出來，生意就很好，可是不如意的事件，接一連二的發生，房屋燒去了，糖的稅率又繼續增加，而且沒有新的資本。

他到銀行裏去，要借三百鎊作爲資本，銀行裏的職員問他：『你現在有多少資本？』他說：『一萬五千鎊。』銀行裏的職員說：『笑話，如果你製造全世界所用的太妃糖，也用不着一萬五千鎊的資本呀！』不過現在麥金多公司的資本，已經有七十五萬鎊了。

英國約克賽，有一首韻文，就是：『早些睡，早些起，勿喝醉，登廣告。』

麥金多從起始的時候，就深信廣告的偉大效力，所以繼續不斷的登載。

有人問他的成功祕訣是什麼，他說：『你拿人們所要的東西做出來，而實事求是的去宣傳，但是決不可有絲毫的虛偽。』

他不時研究改進出品，直到遠勝於其他出品爲止，可惜他做的太辛苦，所以到五十歲就死了，不過他所留下的偉大事業，可以使他的精神不死。你如果要成功，不妨參照了麥金多的公式做去，就是：

1. 選一件大衆喜歡的東西。
2. 盡力的做得很精美。
3. 然後利用廣告，使牠著名。

(52 Ways to be rich)

作者的 분석：

在上面的事實看來，廣告的效力很大，不過雖然力量是在廣告，但是如果麥金多所做的東西，是欺騙別人的，那一定不是成功之路，他所說廣告的偉力，也無從可以表現了。所以麥金多在一八九〇年，開始創業時候不過是一缸乳酪，一袋糖，和幾張廣告紙。到了現在能够成了獨資七十五萬鎊的麥金多公司，還是他自己所做太妃糖的

確很好。然很利用廣告，使牠著名。

祇於我們中國人，有許多人是利用廣告虛偽的宣傳，結果，反而使賣客連日後真實的廣告，也不願意去看！這很不好的事。希望大家注意。

你們學會麥金多的三條公式做去，才算真實的廣告的偉大力量也會實現了。

## 八八 有志者必能達到偉大的願望

——一個雜貨店的店主人

事實的敘述：

我在五十年前出生於蘇格蘭，父親是一個農夫。當我十二歲時，就被迫輟學了。

不知是什麼緣故，我對於雜貨業賦有天性的愛好。但在故鄉，顯然沒有供給給我嘗試的機會。因此當我二十二歲時，便渡海到美利堅來。我的目的地是依利諾斯州的奧勞拉，那兒有我的一個朋取。但我在紐約登岸，衣袋裏只積二個金鎊，拿來購買車票，還嫌不足。於是我只得在紐約暫住下來，做一個園丁的幫手。

不久我估計錢囊裏的儲蓄已足夠充作路費了，便準備到奧勞拉去。爲了地理的不熟，我費了許多冤枉的車錢，等到踏上奧勞拉的泥土，幾乎又已傾我所有了。但最不幸的，卻是發覺我的朋友已在兩星期前旅行到別處去

了。我不得已寄寓在一家小客棧裏，每天除了付房金二角五分外，只能買一片麵包來充飢。這樣過了一星期，被我找到一個工作的機會：我以每週四元的工資，受雇於隔鄰的一個農夫。但他卻以每日一元五角的代價，把我轉租給一隊挖掘濠溝的工人，並且除了每天從早上七時工作到下午六時外，回去仍得替他料理田場上的雜務。

這樣苦度了二年，我便到芝加哥來做一個醫生的車夫，他給我月薪二十五元，還供給我的膳宿。在幾年之內，我居然也積了幾百塊錢，於是拿這些錢作為資本，開始自立的營生。我的職業就是沿街叫賣茶葉和咖啡。我在一家馬房的樓上租了二間屋子，一間堆置存貨，一間作為寢室和廚房。

刻苦的工作使我有了一萬五千元的儲蓄，這便是我開設目前的雜貨店的資本。蘇格蘭人的儉約不是全世界聞名的，不出幾年，我便有了七萬五千元的資產。但在這時，我卻犯了一次很大的錯誤，原來我的雜貨是要經過掮客之手，轉賣給農夫或牧人的。我因此想到避免掮客的轉賣，和消費者樹立直接的關係。不幸我的計劃全告失敗。我幾乎回復到無產的狀態。自從遭到這一項嚴重的教訓後，我立刻勒回馬頭，遵照原來的路綫進行，我用懇切的態度，去聯絡原來替我推銷貨物的賣客。他們之中仍有許多人願意和我合作，因此經過幾年的奮鬥，我的事業又回復到全盛的階段。

除普通的透支外，我不會吸收過其他的資金。我認為對付銀行家的態度必須忠實和誠懇，即使是一件利害極輕微的事情，也不能失去信用。如果有人問我經營事業的方法，那我的方法只有一句話可以概括，就是用公平

的態度去對待任何一個人。

即使我現在是一個事業的領袖，但成功的因素卻非常簡單，那就是我能忍受別人所不能忍受的痛苦與失望。我每天在開業的前一小時就到店裏來工作，這一小時常是我的工作效能最旺盛的一小時。而我的娛樂也包括在一個充滿着友愛精神的事業裏面。

作者的分析：

（錄自怎樣創業）

我們中國人有句古話：「有志者事竟成」就是你了某種志願，你向前奮鬥做去，你必定獲得偉大的願望的。

你希望什麼，祇要你懷着高尚的志願，你必會有一定達到你的目的。

這位雜貨店主，他說天性愛好關係，實在，他經過幾度的刺激，如果憑着他一股錢而不舍的「毅力」以及一種勇於改過的決心，他決不會達到今日的目的。

歷史詔示我們，任什麼人，凡是對於世界的展進，有大貢獻的，他們的個性，都是因為和刻薄寡恩的環境相接觸，才淬礪簡練而成。

大發明家，處於極度貧困憂患，黯淡摧阻之中，為戚友所不齒，朋好所非難，經過若干年的辛苦工作，才產生一

種事聞，來慰藉人生的艱苦。他們的堅決的志願，不像那些優柔寡斷的青年，所抱的浮薄脆弱的希冀，正不可以同日語。

我們做人必須胸有定見，在這個世界裏面，凡是我們認為有能力做的，祇要有志願去做，不怕失敗，不任志願銷沉，一定可以達到你的偉大的願望的。

## 八九 能自己覺悟，實行分析自己

### ——一個保險公司的副總裁

事實的敘述：

台維斯是一家保險公司的副總裁，管理八千個推銷員，而且是保險業中的領袖，和沒有職業的人。在二十九歲以前，他雖做過牧童，教師，推銷員和書記，但始終沒有成功，所以他忽然覺悟了，立刻將自己的前途計劃一下，竭力做去，他停止盲從，實行分析，覺得他所有的長處，就是：「天生的推銷能力」和「對於各種人都非常親熟」那末他適宜於推銷是不言而喻了。但是推銷什麼東西呢？據他看來，還是保險，因為他的父親遭受意外而死，幸虧生前保着險，得到了一千五百鎊，全家得免窮困，他曾經說：「那個將壽險推銷給我父親的，就是母親和我的最好的朋友。」



他到一家保險公司去自薦，但做了三星期，還沒有成績，原因是他懂得太少了。所以立刻去研究保險學，那時候公司裏有二千個推銷員，為鼓勵起見，公司裏懸賞，在一個月中成就最多的推銷員可以得獎。

台維斯一看機會來了，日夜的進行，果然奪得了錦標。這時候他已經知道怎樣去求上進了。

他對公司當局說：「請你們給我一個最不好的地段，讓我試試看。」他在一年之中，就加了一倍的生意。

當被任為推銷主任時，他有一定的主意：第一步使人具有勇氣和思想，然後由推銷員自己定奪推銷的數額，因為如果給予人家一些信任，他們自會負責辦理的。

某次他將壽險向一個人去推銷，那個人說：「如果我保了險，那末死後，妻子就將錢拿了去再嫁，不知那一個無賴會享福。」

台維斯說：「照你這樣說，那末你妻子已經嫁給一個無賴了。」那個主顧發怒着說：「難道我是一個無賴嗎？」台維斯很鎮靜的說：「像你這樣講的，祇少是一個呀！」不多幾分鐘，果然做成了交易。

(52 Ways to be rich)

作者的析：

我們做人第一要緊的，還是分析自己。蘇格拉底也曾說過：「未經審定過，批評過的人生，是沒有『人』底價值的。」太古和近代先知先覺的聖賢，文人，哲學家，以及世間各方面的人物，都催促你去認識自己。你一向有過鄭

重的態度來分析自己；台維斯的成功，好在他忽然悟了，立刻將自己的前途計劃一下，竭力做去，他停止盲從，實行分析自己，他覺得他的長處在於推銷，所以就一生在推銷方面來努力。

關於分析自己，給作者也很有影響，作者現在是活到三十二歲了，但是在過去可以說，沒有一件事在於成就，但永遠是不知道來分析自己，但到了前一個星期，也偶然的覺悟，非把自己的過去的行為來分析一下不可。今天又是發現了這一點給我一個證實分析自己是應當的。

## 九〇 朋友的力量，可以幫助你創業

### ——一個依利諾斯的五金捐客

事實的敘述：

我在一八八〇年六月十九日，生於依利諾斯的一個農村。幼牛在鄉間的小學裏讀書，後來轉入奧格爾康德地方的高等學校。一八九九年春，我在該校以甲等榮譽畢業。那年暑假，我回到故鄉的田場裏工作，每逢空閒的時候，並到一家雜貨鋪裏幫助他們檢點貨物，後來他們給了我五十元的報酬。我用二十元去付我的畢業註冊費，又向一個叔父借了五十元，就預備到都市裏去繼續求學。我在都市裏找得一個替人家整理房間和擦地板的職業，就把叔父處借來的五十元付學費。我進的是芝加哥商學院，我把剩餘的三十元化用得極其省儉，竟使我能維持

到聖誕節。於是又向一個表兄處借得二十五元，以作意外的用途。不久我在商學院裏畢業，卻遭到一件失意的事，原來我聽得許多公司裏的簿記員和辦事員，都能賺很大的薪水，以我的學識論，至少也可以得到一個月俸七十五元的位置，可是奔走了兩個星期，我經過了學校的介紹，只獲得一個每週薪金六元的職位。我覺得這種機會，於我毫無得失，所以看了職業介紹所的廣告，我就跑去登記。他們要付兩元註冊費，我想只要能够得到職業，化兩塊錢也很值得。所以把袋裏僅存的兩元交給了他們，自後我每天去探問消息，不料如石沉大海，跑了兩星期，連職業的影踪也沒有。原來他們是招搖撞騙的一流啊。在這種介紹所裏，常常充滿着一批失業的青年，我看他們忍痛付兩塊錢的註冊費時，這情況比我還悽慘，也許他們把兩塊錢看得比我還重要呢。

我又向學校當局去設法，他們看我可憐，便派我當作一名雜差，到各處去幫做大大小小的事務。我的週薪是六元，只够添些衣服和租一間房屋。在第二年的正月，我才放棄那個職位，而到人口註冊處去做一名助員。雖然我的薪水增加了一元，但我覺得在一年中所借的七十五元的債，仍舊沒有歸還的希望。

這是一千九百年的四月，某天，我在一條街上尋覓空屋，看見一家長上貼着一張招請「家務管理」的廣告。我想這個職務倒很適合我的個性，因為我在高等學校的時候，慣於自己烹飪，所以自信頗能料理家常的雜碎。回家後，我就寫了一封應徵信，不出數天，接到對方的回信，從此我就做了人家的家務管理員了。我的生活比較安定，報酬也比較豐富，到了十一月裏，我居然能拔還向叔父所借的五十元，而十二月裏就能還清表兄處的二十五元。

了，從此我打定主意，不向人家借錢。因為，「無債一身輕」，我不能再忍受借債的苦痛了。於是我到一家銀行裏去開立了一個儲蓄戶，常常把多餘的錢放些進去。即使一次存進去五角的情事也有。我立志要堅守我的職業，所以在那戶人家足足做了一整年。因為我聽說心猿意馬的人，是不會成功的。大約在一九〇一年的四月，我看見報上登載着一家公司的廣告，聘請一個管理機器的辦事員。我覺得這於我很合適。因為我生性好動，喜歡弄弄銅匠鐵匠們使用的傢伙，卻過不慣執着鋼筆坐寫字檯的生活。所以我就趁某一個中午，到那家公司去自荐。我說明了我的個性和技能，他們聽了表示滿意，就說願意聘請我，每週的薪水是九元。我聽了不禁欣喜欲狂，立刻答應了他們的條件，並表示願意受一星期的試用，他們也接受了。

我的工作修理打字機。在空閒的時候，我並且學會了記賬機的使用法。那年秋天，馬歇爾費特公司裝置了這項記賬機，但缺少一個管理員。於是就請我去擔任，薪水是十二元。這又是怎樣好的一個機會啊！我在費特公司的工作，繼續到一九〇三年的正月就脫離了。從此我放棄了修理機件的工作，專門做一個記賬機的管理員。我所服務的是赫德司加夫納馬克司公司。在那裏工作到一九〇四年二月為止，週薪十八元。

這時我已二十四歲了。我收買了一家五金鋪，那個主人R先生，是因為改業而把他的鋪子出盤的。

起先，我毫無資本，因為我所辛苦積起的五百塊錢，已在前一年完全耗蝕在油業的投機中了。我自從經過那一次教訓後，堅決地立了一個規束自己的誓約，就是無論我的錢怎樣多，卻決不化費一文，去投資一項自己所把

握不定的事業。閒話少說，我既然沒有本錢，怎樣去承盤那個五金鋪呢？對方所出的價目是三千三百元，叫我到那裏去籌措這麼一筆款子呢？我回家和父親、母親、叔父們商量，他們也是一籌莫展。因為他們都是農夫，當然不能把田地抵押了以充我的資本。我又和四個兄弟姊妹商量，更向親友處懇求幫忙，可是他們都是愛莫能助。這使我萬分失望，那家舖子的每年的贏利雖很豐富，營業也很穩實，無奈我沒有力量去收買，這是最堪痛心的了。

總算老天不負有心人，就來了最後一個試驗的機會。原來我未離家鄉的時候，曾經加入過一個教會，和那些朋友混得很熟。後來我到芝加哥求學，起先覺得非常生疎而怕羞，幸虧不久被我發現了一個宗派相同的教會，我就迅速地加入了，會裏的教友，似乎對我都有好感。每逢星期日，他們常常請我去吃飯。這在喫膩了一星期的包飯的我，偶然吃到一次家鄉風味，是何等的快樂啊，於是我和這個教會的關係更覺密切了。不久教會的監督就叫我擔任一個女孩星期班的領導。他常常在旁督察我的工作，我爲了和他常常接觸，因此得知他在出版業中，新近發了一注小財。至於我所愛受盤的五金鋪的主人，也就是他的女婿。R君提議，叫我不如把這件事跟他的岳父商量，也許可以得到他的幫助。我依了R君的話去做，但心頭忐忑不安，恐怕遭到拒絕。不料他看見我去，不但不表示驚異，而且似乎早有準備的樣子。他對我說，願意幫我的忙，但也有相當的條件，就是由他出錢將鋪子盤下來，再轉買給我，由我出一張筆據給他。但須要兩個中人，一個是我的父親，還有一個就是他的女婿。他們兩人各負一半的責任。對於他的條件我完全依從，於是在一九〇四年的二月，我就把那家五金店接收下來。這時我囊中所餘的只有

兩塊錢，我鎖在銀箱裏，以供零用，而自去照料生意。

店中原僱用着兩個人：一個經理和一個助手，後者的工作，是記賬，送貨，修理火爐，以及其他的雜役。對於門市生意，我自己完全是一個門外漢，因為我從來不會站在櫃檯後面做過生意。同時我又很膽怯，所以在店裏我只居於第三者的地位。不時翻翻賬簿，也幫着送送貨物，或漆漆火爐。那時我一面還在依利諾斯的法學院補習法律，腦中並沒有把五金捐客當作終身職業的意思，所以我決定要修完法律的學程。現在追想起來，假使當時把學習法律丟棄一旁，也許可使我多用些心思去計劃業務的發展罷？那時我以為要使業務鞏固，惟有將五金業的一切智識從頭學起，我把以前所有的舊賬簿，一併檢出來查閱，發現他們每年的營業額，大概是在一萬至一萬二千元之間。不過自從我接手後，第一年居然做了一萬六千元的生意，這可以說是很好的進步了。

在一九〇八年秋天，我決定要搬場。第一因為我的顧客都在向西移居；第二因為我想練練自己的經營魄力；第三因為我想永久獻身在這事業中，所以要換一個良好的環境。因此我在很遠的西區，租了一家鋪面，把存貨都搬過去營業。第一年居然他做了一萬六千元的生意。在一九〇九年，我的父親因為年邁，從田裏退休，他也來加入我的投資，給了我四千塊錢，而我也依着盈餘的多少，每年比例地分派紅利給他。漸漸地我的存貨增加起來，每年的營業也有飛躍的進步，到現在為止，一年竟可做到十萬元的生意了。在一九一六年，因為物價的飛漲，我又向一個親戚處借了二千二百元，他也把這筆錢算是加入我們的合夥，像父親給我的四千元一樣。

我從不做冒險的事，換言之，我從不想以一分力量，做十分事業。所以我不會遭受過經濟的困難。次之，我樂於替人家服務，但沒有多大發財的念頭，因此我在批發商和製造商方面的信用，雖然很好，但我並不利用這一點信用，而做越軌的行爲。有些人往往因爲別人信託他，而志得意滿，膽大妄爲起來，這是很容易失敗的。

綜計我的一生，只有在創業的時候，遭逢過重大的經濟困難。幸虧那位老監督深知我的爲人，赤誠他幫助我，不然我是不會有今日之地位的。現在他已退休，而到加里福尼亞去度他晚年的優遊生活了，他常常對人表示，能够幫助人家成就事業，是一生最大的欣慰。

機會每天在每人的面前走過，而整個的社會，就等於機會的寶藏，我以爲我們並不要做到富有和勝利的地步，但能盡你的職責而永不失敗，就是最大的成功。我會把我所接觸過的團體加以研究，發覺這些團體的主動力，常常是一些個人。質言之，是個人造就了團體的力量，並不是團體去影響個人。

我在業務上的信譽極好，每一個顧客都樂於和我交接。近來我注意到信用調查所中關於我的信用的記載，發現他們對於我的信用的等第，定得很低，大概只及我實際上一半的光景。但我並不覺得遺憾，我寧願他人把我的信用估量得低一些，以避免人家的受欺。

我嘗研究銷售的學問，以及一個小商人怎樣去處理和大企業家競爭的方法，結果我以爲下面所列的幾項，是銷售的重要條件：

1. 人格。

2. 永不要失去一個顧客。

3. 視顧客地位的不同，而各投其所好。

4. 不要用教訓的態度去對付大眾。

5. 對待兒童的態度要和善，因為他們是你將來的顧客，如果當他們的兒童時代對你已有良好的印象，那末將來必定樂於購買你的貨物。

以上幾點是售貨的要訣，以下所列的是進貨方面的原則：

1. 不要以自己的嗜好來進貨，卻要顧慮到買客的脾氣。

2. 不要進新奇的貨物。

3. 不要聽了製造商的銷售員的阿諛，而變更你原來的進貨計劃。

4. 及早添進有時間性的貨色，以便季節一過，你的存貨亦隨而賣完。

我以爲友誼和機會兩者，是有着連繫性的。換言之，你的友誼有時會成爲你的機會，我自己就是一個最好的例子。我爲了崇信基督教而加入那個教會，因而得與那位老監督親近；又因而造成我創業的機會，這一個過程，真可說是合乎基督教的精神的。



我會進而觀察各業的勝利者，發覺他們大多是有宗教的信仰的，這使我堅信大事業的指揮，須具有一個宗教精神的頭腦，亦即須具有一個深信，忠實，決斷，智慧的頭腦。

我很注意我的鄰居的情形，這也是使我的業務增加的一個主因。我又常常閱讀有關於我的生意的商業報紙，以瞭解市面的動靜。如果你有志於工作，你須誠實端莊，常常做一個高尚的人物，那末一切困難，都不能置你於絕境，金錢是一樁次要的事情。總之，我們的機會所在皆是，快不要讓它擱在一旁，而要勇敢地去抓牢它。同時要獲得人家的信任，讓你的言語有筆一一樣的力量，那你就無徑而不適了。

（節錄怎樣創業）

作者的分析：

在我們人類，從原始時代起，沒有一個人，可以離羣獨居的，都是過着集團的生活。

一個善於交友，那麼你的能力，愈會增強，和人家接觸愈廣，那麼在他的一切能力，朋友間互相援助的力量，一定很大。

一個人不論遇見什麼人，都能給與你一些影響，祇要你能夠吸收，總和你有很大的幫助。沒有一個人，永遠靠不他自己的。社會大部分人，都是互助幫助的。

在上面的五金掙客的成功自述中，我們很可以看到他能夠達到這樣的成功，完全是在於他朋友中的幫助。

除了朋友之外，他決沒有單獨的力量來造成成功這樣的成就。

在入商的青年，當然更須要朋友，因為有了朋友的幫助，你可以創業了。好的朋友，祇要你守信，會給你有一個創業的幫助的。

## 九一 他能抓住顧客的心理

### ——一個不牟利的出版家鄧脫

事實的敘述：

如果要從梯子的最下一層爬到梯子的頂上，自然必須經過一番苦工。

因為鄧脫的父親，受到了大量呆帳的影響，宣告營業失敗，可同時又有十個子女的重大負擔，覺得支持為難，所以就將十三歲的鄧脫，去充當一個送信員。

他被帶到倫敦，因為是一個跛子，所以處處受人輕視，不過他也有一個特長，就是愛好看書，就只是這一點，造成了成功的鄧脫。

他在倫敦第一個職業，是在一家訂書作裏做工，所得到的工資，非常低微，直到二十三歲，因為得到一個雜貨店主名葛蘭脫的賞識，就借給了他二百五十鎊去開一家訂書作，這就是現在英國名聞遐邇的鄧脫公司（D.

M. Dent (son) 的起點。

不意他的訂書作是被火燒去了。幸而葛蘭脫不願接受鄧脫交給他的保險賠款，所以他又重整旗鼓。第二次從頭起做。

他拿定宗旨，只出版有價值的書籍，而賣極低廉的代價，使每一個人可以享受讀書的樂趣，這一做不但使他享到了名譽、財富，而實現了他生平的唯一志願，而且是任何人應該表示同情的。

當他老年時，在他快樂的家庭中，有八個子女，下面是七十七歲臨死時遺言的一部份：

「英國目前最需要的是借教育來使大家知道怎樣做人，出版家不應該以牟利為目的。因為書籍的數目，逐漸增多，所以現代人們的教育程度，已較我年輕的時候高得多了……」

(節錄 52 Ways to be rich)

作者的分析：

一個跛子的成功者鄧脫，在我所節錄的作者，他在上面指出鄧脫的成功要歸功於讀書。

但是我以為，他的成功，固然愛好看書，能對社會會發生深刻的認識。但是這不過是培養他有良好的教育，獲得知識。究竟成功的原因，還是在他迎合讀者的心理。

做生意，人人知道是要賺錢的，可是要知道賺錢之外，還須替社會着想，謀顧客的利益。才能於己於人，都有好

處。

鄧脫，他能顧到這一點，抓住讀者的心理，把有價值的書，賣極低廉的代價，所以獲得這樣的結果。

如果鄧脫，也是和其他的商人一樣的以牟利爲目的，恐怕一定不會有這樣的成就。

所以在一個正當商人的眼光，決不可不迎合顧客的心理，專門牟利而圖。並不是僅僅說是一個做出版商的人，要抓住讀者的心理。

## 九二 你認可做的事業，不必因有托辣斯，而遲疑你的脚步

——一個美國的金廠商主人

事實的敘述：

我們現在所製造的各項銅絲、鉛絲、鋼絲以及鐵釘等，含有和鋼鐵大王的出品正面競爭的性質。一般人想來，也許以爲我們竟敢和一業的托辣斯鬥法，這是非常不智的舉動。然而我們的試驗的結果，證實了一般的推測的錯誤。而且我認爲和托辣斯競爭，反而比和小同業競爭來得便當。

這一所工廠的創立是在一九一四年，那時我們只有四千五百元資本。在最初八個月，除了購買原料和置辦機器外，幾乎一筆生意也沒有做，並且還負債五百元。於是我們設法增資一千六百元，並向一家銀行透支五百元，

更將每月的開支規定爲不得超過二百元，經過這樣的安排，事業就踏上軌道了。

在推銷方面，我不會感到絲毫困難。因爲鋼鐵大王的範圍太大了，他不能跟着我們的價格走。原來我們的價格沒有標準的，只求其便於脫手。有時爲了取得現金的周轉，我們答應顧客一個優待的折扣，而鋼鐵大王爲了我們的業務範圍很小，不足以影響他的基礎，因此他也不願削減售價，來和我們競爭。

在第一年的終了，因爲營業發達，所以添置價值一倍的機器。我們所付的代價是一張九十天期的支票，我們企圖拿期內的盈利去湊足這個數目。當這個預算顯得有些靠不住的時候，我們不能不夜以繼日地工作，同時增添了一種出品——釘書用的銅絲，結果總算不會失去信用。

爲了原料的漲價，我們想購置幾架拉線的機器，以便自動供給原料。因此把九千元資本擴充爲六萬元，其中一萬五千元是沒有選舉權的優先股。後來因爲周轉的困難，我們又曾增過一次資本，甚至拿股票去購買原料。在最近期內，我們還希望把資本擴充到三十萬元。至於我們的營業總額，大約是每年一百萬元。

本公司的行政權，始終屬於三個意氣投合的伙伴。在某一時期，我們三人所擁有的資本，統共還不足股份總額的百分之二十。但因爲我們的股東都是些熟悉的朋友，所以我們並沒有什麼恐懼。雖然我們目前的股權，已超過百分之五十。

在教育方面，凡是和本業有關的報章雜誌，我們都加以細心的閱讀。但我以爲最有幫助的，還是個人的思考。

假使一個事業家能每天思考二十四小時的話，他的事業一定能得到莫大的裨益，雖然這是一件不可能的事情。這是值得向讀者一提的。就是當我們創業的時候，我們三人之中沒有一個對於本業有絲毫的經驗，我們所憑藉的完全是自己的摸索。依我個人的見解，一個準備創業的青年，無論他選擇那一條路，並不需要多於五千元資本。但我並不希望人家聽信了我的意見而去嘗試，假使他沒有將一切舒適暫時捨棄的決心。

### （錄自怎樣創業）

作者的分析：

看了上面這位五金廠商，他竟在鋼鐵大王之下，來產生一個同樣的事業，能够漸漸地站立起來，的確是很難得。

不過這問題，第一點，自己必定要認清楚，對於自己所經營的事業，必定要有把握，有了把握，才不會顧慮到自已的一方面了。

到了自己內部健全，營業逐漸發達起來的時候，在這個時候，自己要最當心，因為這位五金廠商，偶然沒有遭受到困難，但是事實上，目下的商業競爭，隨了時代的進步，一日千里，或許給他看出你的手段來，一意要和你為難，在這時候，是要特別當心的，柯辣斯最大的手段，就是在這個時候來壓迫你，使你經不起吃苦，投降了。

話雖然這樣說，但你最好不要擴大場面，脚踏空地去做，是不怕托辣斯的組織的，你不妨向前奮鬥，不必遲疑。

你的脚步。

## 九三 靠了他四條商業政策

——一個最大百貨商店主人依登

事實的敘述：

英國人開設的最大的百貨商店，卻不在敦倫而在坎拿大，就是依登所開設的。他的店鋪佔地六十二畝，雇員二萬人，但每一個董事，卻都是出身很低微的。

當他在一八六九年開設的時候，雖然範圍很小，但是他就定下四條政策來，就是：

1. 包退包換。
2. 劃一不二，一律現款。
3. 不准強迫顧客購買。
4. 貨品宣傳，力求忠實。

這四種辦法，到了現在，早已不算希奇，但在一八六九年的時候，人家都說不過是一種夢想而已。

有一次，一個職員說某一件貨品是純羊毛做成的，剛巧依登在旁邊，他立刻校正，說有一半的成分是棉布，而

並非完全是羊毛的。

再有一次，因為所賣的花紙不是顧客所需要的，他就重新代為糊好，不另取費，並且竭誠的表示歉忱。他只經售可靠的貨品，如果沒有的話，他就設廠自造，這一點就是他辦事的精神和毅力。

他還有一個可取的地方，就是在公司裏設立一個建議部，使集合各人的意見可供參考，由經理們選出十八個人來組織，他們雖沒有行政上的權力而祇是處於顧問地位，但他們的建議，大多是為董事會所採取的。

(52 Ways to be Rich)

作者的分析：

根據上面的事實，依登的成就，固然靠了他的四條政策，但是我們到了現在看來，好像「重新代為糊好」在這種舉動，我認為是不必的。或許依登爲了引起別人的注意，使每個顧客都有影響，這不過是一種廣告的手段，並不是個個人都要這樣做的。

可是到了現在，這四個政策，差不多不算什麼希奇了，不過不希奇的原因，在什麼地方呢？雖然表面上是照着依登的四條政策，實際上完全是虛偽的號召。這種情形，在我們中國的商店，是到處都有的。所以這四條政策，雖然是不時髦了，但是如果能夠切實的去做的確，還是很好的。



## 九四 他會細心考察自己失敗的原因

### ——一個美國戲院的老闆

事實的敘述：

我生長在意大利，在十八歲的時候，到新大陸來，那時我正修完小學四年的課程。在十九歲那年，我進一家紡織廠習業。開始的薪水是每週二元，脫離的時候是每週七元，那是七年以後的事了。

二十六歲時，我自己經營着雜貨店及通心粉的生意，隔了四年，即當我三十歲的那年，是在附近和人家合開了一家戲院。一面仍操着雜貨店的營業。那家戲院本是兩個兄弟合開着的，他們都是我的朋友，爲了營業不佳，我自動地要求加入爲合夥的股東，因爲我覺得開戲館的生意，比什麼都容易發財。我把幾年來辛苦所積的一千元放了進去，但結果除連本蝕去外，還賠出了五百元，這是我受到的一個嚴重教訓！

我細心考察失敗的原因，覺得我們的戲院太小，而每日的開支卻並不見得比大戲院節省，因此門票的收入，不能抵償浩大的開支。自從我發現這一個癥結，就預備作第二次的嘗試。於是我又開設了一家規模較大的戲院，結果成績頗見良好，這本是我意料之中的。

在五六年之前，我又開設第二個更偉大的戲院。爲了資金的不足，我得向銀行裏去舉借五千元的借款，但不

到兩年，我就拿營業的盈餘將這款項還清了。

無疑的，我第一次所遭受的失敗，是够使人灰心的，假使我不能發現失敗的癥結，而節衣縮食地作再番的嘗試，也許不會有今日的我。

書籍對於我並沒有多大的幫助，我覺得最要緊的是刻苦、堅毅和節儉的精神，現在我約有財產五萬元，我覺得將來的希望還決不止此。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

一個失敗者能否再度奮鬥，也可說他會否獲得了最後的勝利。

無論任何事業，他的失敗，必有他失敗的原因，我們到了事業遭受失敗後，祇要找出失敗原因的幾點來，經自己細心的考察，到了第二次進行的時候，會記住改進，前途就會光明。

本篇的戲院老闆，他的成功的基點，就是如此。

## 九五 有強大的判斷力和處理事務的迅速

——一個美國雜貨店的領袖

九五 有強大的判斷力和處理事務的迅速

111

## 事實的敘述：

在通常情形，開了一家店，就覺得手足無措，那末開了一千家雜貨店就怎樣去管理呢？請參考亞爾培的方法罷！

他是美國沃海沃的一個大商人，時常在買進和歸併其他雜貨店，當然他是有相當方法的，下面就是幾個：

- (一) 他有一個組織周密的機關，無論什麼事我們都很迅速的用「是」或「否」來解決。
  - (二) 他給予每一個經理以全權去處理各種事務，而謀事業的成功。
  - (三) 他雇用的經理，都是年輕的人，因為年紀大的經理，往往思想落伍，精神衰頹。
  - (四) 他將每一家雜貨店分為三大部份，就是雜貨部，肉類部和送貨部。
  - (五) 他還有一個調查部，在沒有買進任何店鋪之前，先作澈底的調查。
  - (六) 他實行着保退還洋的政策，在廣告中和其他一切的標牌上，都標明着這個政策。
  - (七) 每一個職員，可以成爲股東，在一萬四千個職員中，已經有六千個做了股東了。
  - (八) 如果可能的話，使主顧們也成爲股東。
- 他的成功，大半是因爲判斷力的強大，和處理業務的迅速。

## 作者的分析：

根據上面的事實，「他的成功，大半是因為判斷力的強大，和處理事務的迅速。」這句話的確不錯，我們要分析亞爾培的成就。

他較常人所長處的，常人常常不能立斷的事，他有立斷的可能，並且他的決斷，並不是錯。但是他有了這樣的本領，還是他自己的天才所造成他的，還是怎樣，這種決斷力，是必須每個人在平時注意養成的。並不是單獨只有他能够做到的。人人可以學到的。還有處事的迅速，我說，這是和決斷力有關係的，如果決斷力強大的人，處事憑了決斷的程度，就會很速的解決一種事，不必去東問西商量。祇靠了自己就可解決了。

在常人有這樣本領的人，到底是很少，不願我們要做到這一步，是很容易的。只要你自己能够下決心平時在自己的訓練。

## 九六 古老的經驗反而限制我們的行動

——一側美國服飾公司的主人

實的敘述：

我在幼年求學的時候，家境很好。突然有一天，父親對我說，他的事業幾乎要失敗了，叫我立刻輟學，幫他料理

店務。於是我就以每星期工資七元的代價，做了父親的夥計。不久父親覺得公司前途的絕望就以四千元代價讓渡給別人，可是坐困家園，終非久計，結果乃以二千元資本，開設了眼前的這個公司。我們雖然具有豐富的經驗，但古老的經驗反而限制了我們的行動，使我們不能用新鮮潑刺的精神去冒險。

起初我們以為憑着已往的經驗，也許可以獲得一些信用，但結果適得其反。人家因為看到我們把老店盤給別人，相率不敢再貸款給我們。因此我們落入了最拮据的境况。如果你需要一串恐怖的故事，你只須把我最初五年內的生活史體味一遍就得了。在這五年之內，我們幾乎天天過着瀕於絕境的日子。起先還有一家銀行肯借一千塊錢給我們，後來他們恐怕我們關閉，就自動地收還了。我們又曾向親戚處分頭借錢，結果都遭受冷落的待遇。這一切自然都怪不得他們的。後來，突然有一個舊日的朋友，肯加入一千元股份，這慷慨的舉動，解救了一時的困難。同時這一千塊錢，也是我們所吸收的唯一的外來資本。

我常常閱讀些經濟學的書籍，但並不屬於高深的理論。我只研究怎樣可以使一種事業維持它的開支的方法。可是父親委實連這些學問也不去講究。他的個性又非常剛強，因此我無法實行自己的主義。後來他受疾病的侵襲，再也不能管事了，我便升任了經理。從這時起，我才開始憑着個人的意志做事。

事業本是在正常地進行着的，所以我一接手，並不需要怎樣煞費經營。我們雖然沒有資本，沒有公積，也沒有什麼透支的額度，但綜計機器生財的價值，約不下於一萬一千元，很饒倖地，我在這時更換了一家往來的銀行。因

爲先前往來的那家大銀行，常常在擔憂着我們的不穩，雖然我不曾在它面前失過一次信用。於是我就改向某一家小銀行往來，它對於我們的根底並不十分詳細，但它卻似乎專爲青年而開設的。我的經驗和人格，很獲得它的同情。它處處給予我們方便。因此我們的業務在第一年就增加了百分之五十，第二年更增加了百分之一百。目前我們公司的基礎已臻於非常穩固的境地了。

在借錢的經驗上，我自以爲很有心得。我覺得第一不要向親戚處借錢，因爲他們對於你的種種明白得太詳細了。這猶如一個政客想在他生長的村鎮上獲選，同屬天大的難事。其次我以爲與其和大銀行往來，不如向小銀行去進出。因爲一般地講，後者常較前者謙和。而富於同情。不過對待銀行的態度，必須十分坦白。因爲他們對於你的瞭解，比你所想像的還要深切些。同時你應該常常去跟銀行家談談天，不要等借錢的時候，才想到去見他們。至於放賬，我以爲在創業的時候，應該催索得緊迫些，甯可因此失去幾個顧客。這在資金的周轉方面是很有裨助的。不要想到破產，歇業的一類事情上去，在無論怎樣惡劣的環境下，決不會沒有一條出路。我認爲百分之九十的失敗，都是受憂鬱的心理的影響。我敢說沒有一個小事業家能够不遭困難，但只要他肯用聰明的理智和不懈的工作去堅挺，勝利終是屬於他的。

假使我曾經系統他從事過什麼學術研究，也許我的工作還要順利些，可是我不會。這是我的一點遺憾。

（錄自怎樣創業）

作者的分析：

這一位美國服飾公司的新主人的話，是很不錯。

前人的經驗的，確不是絕對可以應用的，因為時代是在轉變的，父親的經驗，是父親的時代，可完全適用，但是你到了目前的時代是兩樣的，當然你也只好隨着時代前進。

他在自傳中開始就說：「我們雖然是有豐富的經驗，但古老的經驗，反而限制了我們的行動，使我們不能用新鮮潑刺的精神去冒險。」

所以我們時代的商人，要切記這句話，古老的經驗反而限制我們的行動的。大家要留心在心頭。免得落伍了。

## 九七 把日常的工作當做遊戲去做

### ——一個鑲車管工服克蘭

事實的敘述：

繫釘！繫釘！繫釘！一滿車的繫釘都要搬出來！對於剛做鑲車管工的撒母耳·服克蘭 (Samuel Vaucrain)

似乎覺得自己的一生都消磨在搬釘子上了。他埋怨着，一個人何處不可以去，一定要來搬釘子呢？即算他將這一堆的繫釘都搬完了——但是更會有一車來堆在這原來的地方。多麼可怕呀！

在第二架的鑄車管工聽了服克蘭的埋怨，也回報了一聲表同情不快樂的哼聲。他和服克蘭一樣的討厭這種工作。

怎麼樣做法呢？難道他應當去對工頭說，他有較高的智力而希望得到較好的工作麼？但是他可以想像到工頭聽見這話時的輕蔑態度。

然則辭工不做去另外找一件工作麼？可是他已費許多力氣纔得到這個工作。他決計不能辭掉的。

難道沒有方法可以使這種工作少討厭些嗎？這似乎是一件可能的事。這位年青的撒母耳·服克蘭便是後來鮑耳火車頭製造廠的廠長，當他想到這一點時，他立時想出一個很聰明的方法，使這種單調無味搬釘子的變作變成一件有趣味的事。他將牠變成了一種遊戲。他轉回頭對他的同伴說：

『讓我們來競賽罷，荷維德。你在你鑄機上磨釘子，把外面粗糙的一層磨下來。我便將牠們鑄成一定的尺寸。我們看誰做得快。假如你磨厭了釘子，我便和你來調換工作。』

荷維德信了他的話。他們開始競賽，釘子成得非常之快。工頭不久便給了他們較好的工作。

（節錄現代名人成功之分析）

作者的分析：

同是一種工作，會發生兩種的感想，必定會響影工作的效率，服克蘭已達到成功了。



你決定日常的工作是快樂，你做起事來，也收效較大，你決定日常的工作是討厭，那你的工作一定收效很少。我們對於日常的工作，最好是當做遊戲去做，並不是以為自己為生活而做苦工。

如果，這麼一來，像服克蘭一樣，一定收到很好的效果。

決定你的工作是快樂或苦役，都是在你自己心裏的作用，並不是工作的本質，是快樂或苦役。

做人天天在生活，也好像天天去參加競賽遊戲，今天失敗了，希望明日不失敗，每天的生活，要自己以快樂的工作態度去克服牠，人生的快樂或艱苦，不是命運排定，要你自己好好地去努力的。

所以我說把日常的工作，應當做遊戲去做的服克蘭的工作態度是很對的。

## 九八 投資新創的事業，要可靠才可決定

### ——一個專燙西裝褲的裁縫

事實的敘述：

最近紐約證券交易所開拍一注二百五十萬元限額的公司債。該項公司債是一家製造熨斗的公司所發行的。

在席德爾地方，有一個專燙西裝褲的褶痕的裁縫。他的生意很發達，但他嫌平常裁縫所用的烙鐵太費事，所

以發明了一種能够自動燙衣的小機器，一方面並且能够節省許多燙衣的時間。可是他在席德爾找不到一個肯投資的股東。後來他搬到紐約去，開了一家小規模的裁縫店，就用他自己發明的機器燙衣。某一天下午有一個旅客行經他的門口，看見他的燙衣機器，很感興趣，就走進去跟他閒談。他向客人述說了缺乏資本去製造的苦衷，結果那個客人願出三千塊錢，投這項新的企業。這三千塊錢，可說是唯一的資本，但是目前該公司已發展到驚人的地步，其情形可從公司債的限額推想而知。現在那種燙衣機器的營業額，每年已達四百萬元，這都可以說是出於原來的投資三千元的所賜，也可以說是出於那個投資者的敏銳的觀察力的所賜，或那個裁縫所發明的機器的所賜。

### （錄節怎樣創業）

#### 作者的分析：

像上面這個裁縫，他的成功，完全得力於這三千塊錢的投資，使他成功。

不過當時如果那位投資的人，沒有看出這件投資的新事業能够可靠，決不能聽了一個裁縫的人，立刻會投資的。

我們看了他們的成功，如果有錢，果然也可以學樣去投資，不過你這要當心的，在投資以前，必須要有精細的觀察力，對於這種新事業，是否日後也可靠，是否和我們目前所預料的計劃是一樣，至少不會失敗。才可說到投資。

否則，盲目的，聽別人幾句話，就去投資自己毫無把握的投資，這種做法，永不會達到你的成功之途。

一個成功人，要投資新創的事業，要十分可靠，才可決定。

## 九九 含辛茹苦，必有出頭日

——一家美國廣告公司的主人

事實的敘述：

我在十七歲那年畢業於初級中學，到一家雕版公司裏去當學徒。三年後卒業，到紐約任某雕版公司的技師，週薪自十四元起遞增至三十二元，這對於一個二十二歲的青年不能不算是一種「殊寵」了。

我從二十歲起，胸中就潛伏着創業的意念。經過二三年的蘊釀，決定捨棄那個週薪三十二元的職位，和我的愛妻度着艱辛的創業的生活；一切苦難和磨折，都是在我倆意料之中的。

起先我仍以雕版爲業，絲毫沒有設想到廣告事業上去，後來因爲我所接觸的顧客大半都是經營廣告業的，我覺察雕版和廣告含有密切的聯繫，便不由想到改業的一舉。

當我開始目前的事業時，我糾合了三個人，組織一個股份公司，這三個人便是我和一個舊同事，以及一個學徒。我們爲了要盤進一宗現成的設備，必須湊集六千元資金，於是我們決定每人先拿出三百三十三元三角三分，

湊足一千元，其餘的五千元則由未來的盈餘中攤提。但實際上最初的一千元仍由我單獨向別人借來，他們應該承認的六百六十六元六角七分卻作爲向我私人所借，由未來的盈餘中儘先拔還。於此可以證明當時經濟拮据的情形。

開業後不久，我就發現某人的行爲不端，便設法使他脫離，而由其餘二人合夥着幹。這樣過了五年，我又以七百元的代價，把這宗企業收歸爲單獨經營。不消說，我們的生活是够清苦的，我爲了每月要拔還六十五元的借款，甚至規定自己每星期只准取用四元。我的妻子也替人家工作，賺錢來貼補家用。這樣含辛茹苦地過了五年，畢竟把六千元債務都償清了。

目前本公司的營業總額，每年約爲一百二十萬元，並在各埠設立了幾個分公司，依我們的預算，三年以後當可達到三百萬元的境地。

系統的學術研究，對於我似乎沒有什麼好處，我只規勸青年們根據自己的個性和能力，向一個遠大的目標去進行，一切犧牲須在所不惜。年齡的大小，在成就方面的差別，也很細微。（雖然年青的比較佔些便宜）決心的有無，才是制定勝敗的關鍵。

我又以爲事業家對於金錢的估計不能過重。就我一己而論，我永遠只想把服務的範圍擴大，卻很少計及錢財的屯積。我感覺許多人的失敗，都是由於偏重金錢和忽視服務所致。此外，我以爲成功的基礎，是建立在組織和

合作上的，匹夫的力量畢竟不能產生偉大的成就。

作者的分析：

我看了這篇自傳，心裏也非常的感動，他的成功，完全含辛茹苦地工作得來的安慰。

他說「我和我的愛妻度着艱辛的創業生活；一切苦難和磨折，都是在我們意料之中。」

他說「我們的生活是够清苦的，我爲了每月要拔還六十五元的債款，甚至規定自己每星期只准取用四元，我的妻子也替人家工作，賺錢來貼補家用。這樣含辛茹苦地過了五年，畢竟把六千元債務都還清了。」

讀者們，我們有句老話，「吃得苦中苦，方爲人上人。」如果他們當時沒有這樣的含辛茹苦，決不會達到今日的出人頭地的出頭日子呢！