

功成與業事



售經總店書活生

功成與業事

著 勝爾馬·美

譯 放 原 汪

售 經 總 店 書 活 生

月 四 年 七 十 二 國 民 華 中

譯者附言

美國的求實主義做事精神，是全世界聞名的，他甚至還產生過和這種求實精神相適應的實證哲學。馬爾騰所著的這本書，正是處處表現這種做事精神的一部著作。這種求實精神，是事業成功的一個基本條件。我們常常看見許多青年，他們有很完整的計劃，有很高遠的理想，可是却不能實現牠，這正是因為缺乏這種精神的原故。但是這種求實主義，也有很大的一個缺點，這個缺點就是牠帶有很濃厚的自私自利的拜金主義色彩。若果很狹隘的僅僅抱着這種精神，將使我們變成專門講實利的市儈。倘若能夠把這本書裏面所告訴我們的經驗和方法，和人類社會的崇高目的結合起來，則不但能夠使我們在事業中成爲一個有創造性的切實青年，同時也使我們成爲一個增進人類進步的有用分子。

本書原名本爲「科學的商業青年」，這個名字在中文較不順眼，故排稿時改爲「職業青年講話」，不過也很不適當，所以最後又把牠改爲「事業與成功」。

我們認爲這個名字比較更能「名實相符」些。

譯者 一九三八年三月一日

序

一個青年人，初進商界，他迎面便會遇到許多問題。在這個時候，正是他一生裏最須要那聰明和有經驗的人們和他談論談論的時候。他不但應該對於自己的能力要有自知之明，擇得一種適當的工作，認真做去，一生一世，全力去幹，並且應該研究研究他的老前輩，他的老祖宗，他的同路的競爭者，有什麼特錯大誤的地方。有許多毫無經驗的青年，他們往往認為這全是些很麻煩的事情，不肯去理會他，往往自出心裁，拿出他們的不曾試驗過的不成其為計劃的計劃來亂幹，結果是一塌糊塗，只有失敗。

1

成千成萬的青年人，做起生意來，總是失敗，他們並不知道原因是很簡單的，不過是因為沒有人同他們談論談論罷了。他們的生意壞極了，但是，他們並

不知道這是因為他們既沒有健全的組織，又沒有敏捷的手腕，而且對於許多小枝小節的事情從來不很注意的原故。他們對於他們的商店，或者是工廠，或者是公司，見慣了那一種情形，只知道照例行事，他們並不知道這不過是由於他們的精力衰頹了，他們的地位一落千丈了，他們的本身以及四周，早已種下了許多腐敗的根苗了。

有許多人失敗了，因為他們太不敏捷了；又有的失敗於神經過敏。又有的把本錢都虧光了，信用也掃地了，因為他們對於朋友從來說不出一個「不」字。又有的人看見生意不好，總說運氣太壞，時局不佳，弄得四周的空氣全是失敗的空氣。又有的人的生意總做不進展，因為他們做起事來，從無規律，而且有頭無尾。又有的歡喜舒服，從來不肯吃苦奮鬥；又有的只死守着一樁事做，眼光也狹隘了，性情也孤癖了，人也老朽了，身體也受了創傷了。又有的失敗了，因為別人對他說的話，他無不聽從；又有的完全相反，別人的意見，無論是否一概不

依。又有的太於自私了，從來不想對方的利益；又有的太於慷慨了，連應該得到的利益也放棄不問，連本錢都虧掉了也不管。又有的人，對於一件小事，既已決定，還在懷疑；又有的人，對於一件大事，既不考慮，也不小心，便糊糊塗塗決定了。又有的人，從來不看時勢，一味的固執着自己的成見，覺得他的父親的，或者是祖父的方法，始終是他的最適用的方法。

著者現在想用嘗試的態度，把『一點兒好』和『特別好』，理想的高低，事業的大小，成功與失敗，種種的區別，講來給大家聽聽。著者也很想把那做一個非常人容易，做一個平常人艱難的道理來說上一番。他覺得青年人的資本是在他們自己身上——努力求學，認真自修，操練心身，舉止端莊，常常是生氣勃勃的，對別人的事情無不認真向去做，這些，都是成功之母；至於品格，尤其重要，更是資本，信用靠得住，可以得到人的信任，常常總是快樂的樣子，這個，第一要由於人品好。一個青年人要怎麼樣才能上進，要怎麼樣擇業，業擇定了要

怎麼樣才能保持得住，這些，著者也想盡量的述說。他覺得一個位置，並不是一個賺錢的機器，却是一個造人的地方，他覺得商業的生活乃是一個求人類進步的大學校。不偷懶，對於無論那一件事情從來不是做一會兒便放手了，坦白率直，專心，有恆，這些，都是不應該忘記的。本書的許多章，不是爲了某一個個人寫的，但是，這一點商業的講話，如果能給予許多初進商界去奮鬥的青年朋友們作爲一點進入社會的幫助與嚮導，那真是著者十分熱忱的希望。

馬爾騰 (Orison Swett Marden)

目次

序言	一
一 鄉下兒童的機會	一
二 資本在你們自己身上	一五
三 個人的資本	三七
四 擇業	四三
五 父母代擇職業之害	四三
六 避免不適宜的職業	四七
七 怎樣得到一個位置	五七
八 決心	六六

九	姑且把這件事情做一會兒罷	六六
一〇	什麼時候是應該變的時候	六〇
一一	一個人的外表	六六
一二	態度是一種資本	一〇一
一三	神經過敏與成功	一〇六
一四	妨礙成功的怪癖	一一三
一五	庸懦的障礙	一一八
一六	判斷力	一二六
一七	商業訓練的重要	一三四
一八	「將就一點過罷」	一四〇
一九	從低微的工作到特別的工作	一五三
二〇	懦夫	一七四

一一	自信·····	一六二
一二	生來是征服一切的·····	一九四
一三	注意最重要的一點·····	二〇一
一四	守時奴·····	二〇六
一五	康健便是資本·····	二一〇
一六	好好的小心注意·····	二一四
一七	精力資本的浪費·····	二二四
一八	『從來不貯一文錢』·····	二四一
一九	大洋錢與慾望·····	二四九
二〇	販賣術·····	二五五
二一	組織與秩序·····	二六二
二二	我自己要經營商業嗎？·····	二六七

三三	開手便借資本做生意	三二七
三四	機智	二六五
三五	獲得人們信任的藝術	二六七
三六	什麼是信用的基礎	二九一
三七	別人的腦	三〇〇
三八	你爲什麼需要幫助?	二〇九
三九	廣告術	三一九
四〇	趕上時代	三三三
四一	友情與成功	三五七
四二	成功要由自己估值評價	三五九

一 鄉下兒童的機會



(南)

「那很小的灰撲撲的茅屋是你們的所有的的大人物出生的地方呵，」一個英國的大作家去遊歷美國的時候說。要證明他的話，就是要舉幾百個例子也很容易，因為，林肯 (Lincoln)，格蘭特 (Grant)，加菲爾 (Garfield)，格里來 (Greeley)，喜替厄 (Whittier)，克勒門茲 (Clemens)，惠南麥克 (Wanamaker)，洛克凡爾老 (Rockefeller)，居魯士 (Cyrus)，飛爾德 (W. Field)，畢拆 (Beecher)，愛迭生 (Edison)，和衛斯亨豪斯 (Westinghouse)，他們都是大人物，人們的領袖，他們都是從小鄉村，小鎮市中來的，他們的體育，智育，德育，都在鄉村鎮市間得到了根柢，所以，他們無論幹那一件事業，他們都成了那一件事業裏的王。

據說，有一次，韋白斯特 (Webster) 到西部去旅行，一個土人對着他誇說了

一番他的田裏的稻怎麼樣怎麼樣的多，他的地上種的乾糧又是怎麼樣怎麼樣的，他的其他的水菓蔬菜又是怎麼樣怎麼樣的豐茂，問着他的客人道：「你們呢？你們新英格蘭（New England）的沙磧不毛之地上怎麼種呢？」「人呵，」那位大大有名的律師回答道。

我們的大總統，有十七個是從小鎮市上來的，小村莊裏來的。前總統羅斯福（Roosevelt），雖然他是城裏出生的，但是，他的儀表，他的態度，他的舉動，得天獨厚，所以特別例外的堅強而有力。

「細想起來，這真有點奇怪，紐約這個大城子裏的本地人出色的怎麼這樣少？」文格特（Charles F. Wingate）道。「紐約一百名人表上，有九十多個都是鄉下人。有許多大牧師，大著作家，大醫生，大美術家，大商人，不是從這一州來的，便是從那一州來的。是不是都市裏的人的身體精神遠不及鄉村裏的人，所以和他們競爭不了呢？這種情形，在倫敦、在巴黎、在柏林、在歐洲的各大都

市，也是一樣，也是有許多從他州別省來的人，靠着他們的好身體，好精神，好能力，把那些在都市裏生長的人都壓倒了。」

有一個著作家，他細查了四十個成功者，只有八個是在都市中出生的。其餘三十二個；二十二個是鄉下的，十個是小村子裏的。那二十二個鄉下的，他們在兒時，完全是在鄉村環境裏生長的，三個在兒時便從鄉下搬到小村子上住了，只有一個在兒時便從鄉下進了都市了。但是，這四十個成功的人物，他們的年齡，平均起來，在十六歲的時候，都已經在都市裏「各奔前程」了。

老天的賜予真不是人工所能爲力的。我們的許多大都市真個要崩壞了，大都市裏的種種不自然的條件真個要使許多大都市非崩壞不可了，如果沒有少壯的，誠實的，富有精力的男男女女，繼續不斷的從鄉村鎮市間進到了都市裏面。人工的成就決不能供給這種的要求像那熟食舖子裏供給飲食一樣。沒有太陽所照着的大地，輕風所吹着的高山，便沒有了人們與麵包了。

最新鮮的空氣，到處可以呼吸，鄉下的兒童，肺部是開張的，肌肉是結實的，都市裏是沒有這種幸福的。種地、耕田、挖草，無一件不使他們的身體強健。田裏真是一個大健身房——一個鄉村師範學校。什麼工具，什麼玩具，那裏有現成的拿來用呢，那裏去一買便得呢，只有自己做。許久機器損壞了，他要跑來跑去的，看看毛病在那裏，修理起來。他的智慧，他的一切的發現發明的力量，無時不在練習。他既沒有修理事器械的工具以及技能，什麼地方出了毛病，他應該立時立刻便動手修理，往往因此而成爲一個手藝很好的工人。

撇開身的健康，手的敏捷不說，一個鄉下的兒童的生活還有許多說不盡的好處。他生活於大自然裏面，他所接觸的，他的眼睛裏所看得見的，任何方面，無非是天然的、真實的。他覺得人生應該是處處誠實的，一個都市裏的兒童却不能這樣了。他是生活在一個永遠存在的真實的學校裏，雲的變幻，風景的可人，四季的變換，無一樣不使他能夠明白瞭解人生的意義之偉大，如果他對於這些印

象能夠神領而心會。雄奇鬼偉的高山峻嶺，使他感到生之意義的廣大。有些聳入雲際的奇峯，也能養成他的高尚的人格。蜿蜒曲折的深廣的河流，使他瞭解和平與恬靜的重要。一切的小蟲、小草、牲口，他們的生活，處處使他們的創造力也能夠因領會而加強。至於不知道說話的家畜，那種母子之愛真無所不至的情景，更使他們能懂得人類之愛真是一種最重要的功課，真個是偉大無比的。

他所生活着的簡直是一個大規模的神奇化學試驗室，他能看得見田地上的種種生產的奇觀，他能看得見泥土裏的花草樹木的色香味，他能看得見人們與畜牲賴以生存的食物之產生，以及供人們作千百種用途的木料從何而獲得。美麗的花之開放，奇異的果子汁之源頭而來，一草一木的怎麼樣長大，一切的奇怪的小蟲、蜜蜂、鳥、別的野獸之活動，各種各樣的材料被人們怎麼樣使用，——所有這些，無一樣不是實驗的最好的資料。這些，都是一個鄉下的兒童的創造力之培養的來源，他的對於日常生活的特別常識的由來，以及他的對於某一件事便有某

一種適當的應付的方法的根由。

這個自然也是無疑的，一個田間的兒童，沒有一個不是在睡裏夢裏都在夢想着都市裏的天大的機會的；他有時候不免也對於他的環境，處境，感覺着渺小而狹隘；有時候也不免對於都市裏的某一種成功勝利的光榮，在鄉村裏，田間，無論怎麼樣是沒有的，制不住他自己的一點雄心。大商店、大圖書館、大讀書室、自修補習的機會，像那辦理得極好的日校和夜校，青年會（往往有夜裏的大學），以及其他的許多專門學院，這些地方，有成千成萬的人們去追求他們的知識，滿足他們的欲望，這都是一個鄉下的兒童無時不在羨慕着的。總而言之，一個大都市，在鄉下的兒童的心目中，有時候真是一隻充滿了無邊的機會的大海。他有時候不免也覺得他這樣老在鄉間，他的寶貴的光陰，真個是好像壓在石頭下面，送在樹林中間，葬在硬土裏面一樣的糟塌了，埋沒了。

但他應該明白，花岡石的小邱、高山、小河，在他看來，好像無一樣不是他

到達那成功之路的障礙物。其實，他的魄力的養成，他的腦子裏，筋肉裏，血液裏，無時不在受着牠們的鍛鍊，這個，於他的將來的成功，會使他更有把握的。他還應該明白，他將來能幹一番事業，能有所建樹，能爲國出力，爲國家做一點事情，全靠着他在鄉村間隨時得到了他的氣力、精力、智慧、聰明、以及才智。他還應該知道，有許多大銀行家、大律師、大商人、鐵路專家、大政治家，他們能做到那樣的地步，那全是他們幼小的時候在鄉村間已經得到了訓練，鍛鍊的機會的後果。他不應該抹煞事實，他能有很大的成就，那全是他生於鄉間，長於鄉間的賞賜。他實在不應該忘記，他在鄉村生活中，應該隨時鍛鍊意志，操練體力，他日進了競爭劇烈的都市，他才能有應戰的本領。有許多人，只知道工作，只知道競爭，只對人事上認真，對於自然異常忽略，他並不知道在這種情形下面，被淘汰的眞得太多了。他們真個不知道幸福的獲得是要經過千辛萬苦的。

在鄉村間的兒童們，在小鎮市間的兒童們，你們不要愁你們毫無用處，也不

要愁你們決沒有成功的希望。許多大企業，大實業，大商業，正在追求需要着小鄉村鎮市間的微賤的人們呵。

鄉村間的兒童們真應該只計鍛鍊他們的身心，練習他們的技能，機會來的時候，他們便可以跳出範圍很小的地方，進入那競爭異常劇烈的都市去顯一顯他們的身手了。

如果一個鄉下的兒童要把自己鑄造成器，他是不會夢想都市裏的天大的機會的，他是不會急急的要走進大圖書館裏去的，進入大學校裏去的；他會安於他的眼前的低微的境遇，狹隘的環境，像林肯利用他的一樣的。隨便一部什麼書籍，到他手裏，會視為異常的珍貴，讀一部書，便像由低微的境地忽然接近了進入機會之門的第一步了。如果他下了決心，一定要在世上幹一番大事，無論他遇到那一件好像是阻止着他，障礙着他，使他灰心的事情，他都會看作這是他提高他的地位的必由的一個階段。

紐約的大牧師撲特 (Potter)，問到他關於鄉下與都市的機會，比較起來，究竟怎麼樣的時候，他回答道：

「我們美國的生活有一種特殊的現象，就是有許多鄉下的青年人都被趕進都市裏去了。有許多日報裏，價值不高的雜誌裏，時常有許多惹人注目的文字，對於許多青年人，很能惹起他們的注意，使得他們不安於鄉下的生活。他們一心嚮往的便是都市，只要可以勉強摒擋前去，無論怎麼樣，他們都進入都市裏面去了。」

「其實，位高金多的生活，只有某種有特別機會，特別能力的人才能得到。大多數的人，只該安於他們的普通的地位；在紐約，在芝加哥，這種的位置真很多。但是，在大都市裏，找事的難處，委實可憐，這却是不可遮掩的事實。旅館裏面住着的找事的人真個滿了。」

「這是真的，這種失敗的原因，大半是由於個人的本身問題；但是，有些時

候，大錯鑄下來了，有的却是由於他的弱點太多了，有的却是由於他的力量太有限了，又無經驗，遇着特別困難的時候，他實在吃不住，應付不了，解決不了，這却也是事實。人是必定要謀生存的。生活的困難，生活的壓迫，把他壓下頭了，壓倒了，他有時候不得不走上歧路去了，走上頹廢的路去了，甚至於做下非法的事情來了。一個毫無經驗，又不曾受過相當的訓練的鄉下的孩子，他對着他的家說了一聲再會，滿懷希望，向着都市裏去了。他那裏知道都市裏面是很危險的，幾年之後，他的性格，他的身體，因為競爭劇烈的關係，或者損傷了，毀壞了。他的母親愛他是無所不至的，在這樣的情形下面，怎麼安慰她呢！她在老年的時候，還有什麼生人之趣呢？這不是一種很大的慘劇嗎？在我，覺得美國的生活實在沒有比這種事情更傷心的了。在家裏，在故鄉的社會裏，一個小孩子大概還可以做成一個還不錯的人。在都市裏，他的體力恐怕不夠應付一切，對於一切的引誘，壞事情，恐怕不見得有抗拒的力量！

「不錯，像紐約那樣的大城裏，也不知道有多少青年人的機會。受過教育，有一技之長的青年，到處須要。可是，一個青年人，培植成功，何等艱難；但是，在城市裏，叫他的血抽乾，筋肉消瘦，體力衰敗，比什麼還容易。而且，一個都市，在許多鄉村間長大的好青年看來，那裏必定是可以高升的，上進的，那裏必定有給他出人頭地的所在，在故鄉却是萬無希望的，於是，有好身體，好性格，忠實可愛的鄉間的青年人終於都到了城市裏來了。

「是的，有許多真個達到了成功的地步了，但是，他們的代價，委實不少。無論那一種典型的城市生活，都像一個馬達，把馬力要開得很足。每天，他努力做一點工作，遊息一會，讓他恢復疲勞；但是，年長月久的，機器終於像要損壞了。最後，衰敗的地方一一呈現出來了，或者是腦筋壞了，或者是某一部份出毛病了，他已經是一個無用的人了——往往還不會到那無用的年齡的時候，他早就無用了！怎麼好呢？接他的手的人成了問題。只有叫那些在故鄉培養得很好的青

年，又有志向上的，十分願意用他的全力到城市上去幹事的青年，去接他的手。可憐呵，又一塊肥肉，一個犧牲者，連皮帶肉，葬送在那都市的貪得無厭的口裏去了！這兇猛的巨獸，他無時不在張口而待青年人的熱忱，青年人的精力，被他吞噬！

「都市裏的補充兵，後備兵，他們是很危險的，既會失掉他們自己的思想，又會失掉他們自己的見解，立場，觀點。在鄉村裏，有充分的時間，可以前思後想；在都市裏，這裏也是有趣味的，那裏也是有趣味的，一個青年人，就應該隨時隨地的留心、考慮。他應該時刻想着自己，記着自己，自己的長處，總該努力保持，不要連自己的本分都守不了，保不住。他應該非常用力，做到簡單樸素，這委實是一種力量，不要學那些不好的觀念，不好的樣子，不好的服飾；他應該記住，我是一個什麼樣子的人，我便應該是一個什麼樣子。亂七八糟的崇拜是很多的，——黃金之神、權力之神、才能之神、學問之神、其他各種各樣的神，

——你應該認定那一種是對的、好的、不錯的、有用的、標準的，努力奮鬥。如果老是半嬉半做的，對於心的修養，身的鍛鍊，含含糊糊，隨隨便便，到了後來，好像他已經征服了都市了，實際上却是都市葬送了他了，他所得到的却是毫無用處的。」

帕克嚇斯特先生 (Charles H. Parkurst)，他是懷特司伯特林 (Presbyterian)。

的牧師，市政的改革者，他勸普通一般的鄉下青年人還是在家鄉的好。他說：

「住在鄉村間還是到都市裏去，這是一個很大的問題，也是一個很複雜的問題。不過我的意見，我是不贊成鄉村間的青年人向都市裏跑的。尤其是普通一般的青年人，他們在鄉村間，可做的事情實在太多了，而且前途是很有希望的，我更不贊成他們離鄉他去。不錯，特別人才，我們是很需要的；但是，鄉村間，需要他們，也像我們一樣。況且，有許多人，在鄉村間，他們的機會有兩個，進入都市，他們的機會反而只有一個了。生活程度的高低，的確是根據工資的收入

的。在都市中，多花一塊錢，不覺得；在鄉村中，省一塊錢，比較容易。普通的人實在應該住在鄉間。普通一般人對於這種平凡、悲慘、誘惑、罪惡的漩渦，總是遠之的好。大企業、大公司、托辣司、現在，正在吸收吞併小商業。大公司、大組織，他們是無魂的，你對於他們，不要以為還有一點弟兄之愛。競爭的劇烈，正在一天一天的加甚、加緊、加兇，益形尖銳化。這種的競爭，不比從前的時候了，成千成萬的人們的心，都給他們毀壞了，人是什麼東西呢，已經是比機器還不如的了。什麼銀行，什麼商店，只要他一天擴大似一天，人們只能有一件事情好做了，便是，放出他的全身的本領來，賺錢、賺錢。我們所要的是齒輪，不是車輪。」

二 資本在你們自己身上

要做生意，第一要紧的是資本，資本却是在你們自己身上。資本的獲得要看你們的天資，你們怎樣展開你們的力量，你們決定要幹那一件事情，要對社會的那一方面去服務，認真努力，一絲不懈的去幹。

做生意做得好，做得成功，自然要靠人的本身力，你有多大的本身力，你能成就多大的一點事業。一個青年商人，他預備將來要幹那一件事業，他在遲疑不決的時候，他的精力，應該趕緊向着那一件事業方面，隨時去注意，研究，把應付那一件事業的本領，早早的努力積累起來。

一個建築工程師，他決不能不先把圖樣打好便砌磚了。一條鐵路，決不能向着隨便一個什麼地方亂鋪起軌道來。一個雕刻師也決不能隨便拿起一塊大理石來

亂雕亂刻，雕得不成樣子。總而言之，無論那一件值得做的事情，要做成功，第一要有計劃，第二要有準備。你以為環境不管怎麼樣複雜，你另外還有一種什麼別的辦法可以把一件什麼事情做得成功嗎？一切的歷史上，一切的傳記裏，都沒有這種的事實，都和這種的猜想是恰恰相反的。

在世界的歷史上有一個位置的人，無論男女，只要幹了一種什麼事業，沒有不是在青春的時候便播下了種子，到秋收的時候才有很豐富的收成的；如果有的話，那真是極少數極少數的例外。

任何一個做了一件在水平綫上的事業的人，在他的幼年時代，青年時代，沒有一個不會深深的打下了一點根柢，免得後來遭遇到着老大的失敗的。

有許多青年人，急急的要做工，急急的要做生意，我們的勸告是，第一是不要求存很大的希望，然後一點一滴的增加成功的資本，怎麼樣求學，怎麼樣學得種種的方法，再預備幹他一番事業；因為，以前，世界上真不像現在這樣的急迫，

這樣的大聲疾呼的須要那受過教育，受過訓練的人們，那有很大的魄力，有高深的學識的人物的。

『這個時代，』馬邊先生(Hamilton W. Mabie)說，『是受過訓練的男子的時代，是受過訓練的女子的時代。這一點，是我要寫出來讓你們記在心頭的。在我們國內，的確有一個時期，機會很多，要做的事實在不少，無論是那一個男子，那一個女子，只要心術是好的，性格是好的，手脚也還靈活，他或她都能得到相當的成功。我不是說，這個時期已經完全過去了。我也很希望這一個時期最好不要完全過去，還要延長一點。但是，我不能不告訴你，如果我是一個青年，如果我是一個青年女子，在今日，要我走到外面去做事，我實在有點害怕，不敢去，除非我有過一個受教育的機會，除非我對於我想去做的那一件事情的確有一點心得，的確有一點把握。我告訴你罷，現代生活裏的最悲慘的事實要算那些受過一點一知半解的教育的女子了，那些受過一點半生不熟的訓練的女子了。有許

多男女，這件事也想做，那件事也想做，到了手裏，一件也不知道怎麼做才好，這不是很悲慘的嗎？」

當然，有許多青年是沒有力量走進專門學校裏去的。而事實上，他們又還要做工奉養他們的父母，瞻顧他們的親戚。但是，他們應該在空閑的時候，努力自修，自學。如果在一年之內，每天能學習一小時，專心一致的學習你所須要學的那一門，不要分心，年長月久，所得的便也實在可觀。一天讀書一小時，專心一致，比起東翻西閱的流覽來，所得到的不知道要多到什麼地步哩。

隨便那裏，只要你看見一個青年人是在那裏渴望着他的學問進步，他的生活進步；只要你看見他無時不是在利用他的空閒時間，注意着那些與他的生意有關係的消息，與他的職業有關係的事件，把他的地位怎麼樣提高；只要你看見他無時不是那麼高高興興的，眼靈手敏的做事，而且，對於任何一件事情總是有始有終的做，從來不做一會兒便丟手了，有頭無尾的，你可以斷定，這個小孩子，他

的質地一定是很好的，他將來一定會成功的。

有許多地方，我們會看見許多身體很好的男子與女子，他們的確都能在世界
上幹出一番事業來，如果他們都曾受過教育，如果他們對於某一件事情有過一種
特別的訓練；但是，他們還是永遠陷在平庸的狀態裏面，甚至於都老大失敗了，
這完全是由於他們的起點錯了。他們想着，高位置，他們也是有分的，也是可以
插足的；真的，如果他們那樣做，有的時候，莫明其妙地，他們也許會成功。不
過，到了後來，他們才覺得他們的學力實在是不夠了，從前有種種求學的機會，
可惜都錯過了，現在，悔已遲了。這是一件何等困難的事情，心已經不很活潑
了，腦筋也好像不很能負責任了，這時候，才來自修，才來教他自己。如果在青
年的時候，心靈手敏的，做起這種功夫來，那是何等的容易呢！

著者時常接得着許多中年人的來信，說他們在青年時期把大好的求學機會錯
過了，是很悔的；又有的說他們眼看着大好的機會走掉了。這些人，錢是有的，

社會的地位也是有的，照理說來，他們一個個都應該是出類拔萃的成功者了；但他們的年紀一年大似一年了，因為一點學識也沒有，他們所受的刺激是很大的，時時覺得煩惱。一個年紀很大的人，又有財產，又有才能，但是，因為沒有受過專門的訓練，學力不夠，對於有許多工作，有人味兒的工作，沒有一件能做，這真是很可悲的。這樣的人，如果稍有頭腦，自己知道沒有什麼能力，他只有流於遇事退後的路上了；有的時候，他索性東西漂泊着，做一個一無所能的人了。

這樣的人，在美國是很多的，有的擁有幾百萬家當的人，敗落的時候，簡直是一無所有。這樣的人，多數是不會受充過分的教育，他簡直不知道什麼叫做精神上的滿足，在青年的時候，全副精神，又都用在走進商界裏面大發其財去了。這樣的人，過了三十歲以後，要想再來養成求學的良好習慣，那是幾乎不可能的了。因為到了那種年紀的時候，他已經老大，不如青年時代了，他的腦子裏，已經有了各種各樣的思想了，觀念了，印象了，便算他是特別努力的，一定要求

知以飽足精神上的慾望，老實說，一百人當中，足有九十九個是不成功的。

這些不會受過教育的人，最可悲的是到了中年的時候，還是一事無成。教育自然是他們所最須要的，但他們要受教育的機會早已過去了，他們境遇的苦惱，比起其他的也算獲得了部分的成功的那些人來，或是已經賺了錢，或是已經爭得了一種勢力了，還不如多多了。精神既已不能集中，自信心也沒有了，經過千萬苦而得來的一點酬報，又都跟着青春消逝了。『因為不會受過教育，不會經過適當的訓練，所以失敗了。』這真是這些不幸的人們的最好的一個墓誌銘。

無論什麼人，他應該知道，平時努力求學，日求進步，為的是要在那遇到緊要關頭的時候，只有靠着學力才能夠解決一切的問題。一個土木工程師，做平常的事情，只要拿出他的一半本領來，便可以做得八九分過得去了；但是，遇到特殊的的工作，像把尼亞格拉 (Niagara) 或密士失必河 (Mississippi) 上駕起很大的鐵橋來，或是像把某一座山鑿通燧道開火車，或是其他的很大的工程交在他的

手裏，那麼，他必須把他的所有的本領，學識，經驗，一齊都拿出來了。他身上有多大一點本領，多大一點能耐，多大一點資本，這一試便可見高下了。一個商人，在平常的時候，他只要放出一點功夫來，便可以平平安安的過去了；但是，他應該時時刻刻的準備着，提防着緊急的時候，大亂的時候，不景氣的時候。他的工夫好醜，要在這種特別困難的時候試一試才能知道。一個青年人，初入社會，必定要充分的準備。在平常的時候，一點普通的教育，已經夠應付了；但是，遇到特種難關的時候，事業已經很發達了，在他下面的僱員已經很多，他的才幹便要拿出來了，這時候，他的學力夠不夠，也是一試便會知道的。別的人，他們在少年的時候並沒有多大的好機會，遇到不景氣來的時候，他失敗了，但是，他依靠着他的一絲不亂的心，有時候也能打開僵局，應付得過這一種非常的情形。

蓄積起來的權力就是資本，就是魄力；狂風暴雨襲擊來了，一隻小船能夠平

平安安的逃過，全靠船艙裏面有許多斤兩很重的壓艙的東西。所謂蓄積起來的權力，真是成功之母，這種的權力，如果你特別的注意與留心，也需要一天一天的，一週一週的，一月一月的，一年一年的才能積累起來。這是一種特別的才能，任何人都不是生來便有的，要得到這種才能，全靠努力的追求。老實說，這個不是金錢買得來的，全靠假以年月，苦學，忍耐，努力的練習。但是，要苦學，要做忍耐的工夫，要努力練習，都應該在年輕的時候，不然的話，秋收的時候到了，種子都會無收的。

這種的力量，這種潛在的力量，在你的性格上是看得出的，在你的左右的人們的眼裏也是看得出的，在你的才能上面也會表現出來的。不過單只一味的把權力積累起來，以為成功可必，那也是不成功的。

如果美國的青年肯聽我的一句忠告，最好是「偉大」兩個字。這是安極樂 (Michael Angelo) 去看他的一個朋友，一個畫家拉斐爾 (Raphael) 的時候，

恰好他出去了，他就在他的書房裏的畫幕上寫上了的兩個大字。拉斐爾確實是沒有其他的須要了，他須要的只是偉大了。他得到這兩個大字，不是勝讀萬卷好書嗎？我願意每一個青年人都牢牢的記住這一個座右銘。把他掛在你的房間裏面，把他掛在你的店裏，把他掛在你的辦事間裏，把他掛在你在那裏面工作的工廠裏面，把他掛在你抬頭便會看得見的地方罷。時常對着這兩個字沉思一番，默想一番，你自然更能博大的，更能高深的。

你要幹一樁事業，最困難的是不能時時刻刻的有進步。你離開學校的時候，你覺得很有味，也覺得負責任真是一個不成問題的問題，并且覺得無論是什麼大事業你都能幹，你真是滿懷希望。你想着，你還應該自修自修，再求一點進步；你對於社會生活是異常歡喜的；你覺得理想的家庭真有趣味；但是，你幹了事業以後，或者是得着了一件什麼事以後，四面八方的引誘都來了，使你真不能安心讀書了，使你簡直不能再有所作爲了。甚至，使你成爲一個陳腐的人，使你一日

日的下流，使你跌到坑裏去了，溝裏去了。甚至，日常的工作都不能做了；只做一小部分的呆事，你也覺得很困難了。除非你做的工作是你十分歡喜的，異常感覺興趣的；否則，如果你所不歡喜的，你簡直一點不能做了，那麼，你一生一世的最高尚的快樂，幸福，老實說，會從此便斷送乾淨了。除非你再下一個很大的決心，時時刻刻的自省，要好，上進；不然的話，你的年紀一年大似一年，不但毫無進步，而且只有退步。年紀一年年的大起來，本領却不能一年年的跟着大起來，這種的生活，便是失敗的生活。

下決心罷，不管你已經發了財不會，不管怎麼樣，有一件事，你是非幹不可的，——就是，要時時刻刻的有進步。怎麼講呢？就是，不要白放一天過去，必須一天有一天的進步，學問方面的進步，經驗方面的進步，智慧方面的進步，種種方面的進步。這樣，如果你的財產沒有了，如果你的運命不齊，如果你的希望不能實現，如果你的雄心遇到了阻礙，你只要各方面都有了進步，你仍舊是可以

恢復的，富有的。這是任何人把你奪不去，搶不了的。你滿身潛在的力量是會展開的，你的才幹，也不會葬送在你的口涎圍之下的。世人都會相信你，雖然你沒有錢，沒有銀子，也沒有金子，你依舊還是會富有的：一來是，壞命運再也打不倒，困不住一個有真才實學的人；二來是，身上所有的無價之寶的本領，不是水火所能毀滅的。於是，你終於能成爲一個有能爲的人。

三 個人的資本

一個青年人，走進商界裏面去的時候，有一種資本，他非隨時預先充分的準備不可；否則，他會永遠不能得到，那便是——健康，學問，忠信，常識。

愛迭生說過：「特識比起常識來，特識的用處，不及常識一半。」學問與天才真是異常可貴的；但是，普通一般實事求是的人，如果他有一點普通的常識，拿來應付一切的疑難，解決一切的問題，比起那些學者來，比起那些有天才的人們來，他在生活奮鬥的過程中，實在還要高明得多。學者誠然能夠求他們的美麗的思想之實現，誠然能夠使他們的理想的境界成爲事實；天才者也誠然能夠發現自然的秘密，叫電氣工作，甚而至於可以進入別的星球；但是，如果沒有常識，他們的假設，他們的理想，對於日常的生活之解決，簡直是絲毫沒有用處的。你

有一肚子的學問，一腦子的本領，又有非常的才幹，除非你還有難能可貴的常識，拿他來應付一切的困難，你始終是不能不受環境的支配的，也不能不依賴他人的，甚而至於連你的生活也是不能維持的。德國有一句非常有力的俗語，很有意義，道是：『你的兩隻眼睛可以死盯住明亮的天星，但是，在這個時候，你却不要忘記點上你的屋子裏的蠟燭。』我們把常識從來是看做不很重要的，看做是很平常的；真的，他真是平常而又平常的。可是，有許多人，時常做錯事，時常失掉了自己的立足之地，時常因為沒有一點常識的原故，毫無進步，而他們并不注意，並不留心增加常識，他們一錯再錯，終於把成功的機會也失掉了，一面還在怪着環境不好，境遇不好，命運不好，所以倒霉，他們始終不知道，不明白，這些錯誤，完全應該由他們自己負責。

不但常識如此，其他的特長也是一樣。一個人的最好的機會全靠他自己去造就。我們國裏，有成千成萬的青年都在追求着他們的機會，他們總覺得大好的機

會是不易得到的，全靠他們去東尋西找。老實說罷，不問你向那裏跑，不問你的祖宗是誰，不問你進過什麼大學，什麼專門學校，不問是誰在幫助着你，你的最好的機會却是在你自己身上。別人幫助你，那是空的，那與你是無關的，你是一個什麼樣的人，你自己要怎麼樣就怎麼樣，這個是最可靠的。養成靠自己的習慣，對什麼事都要有決心，要怎麼樣便怎麼樣，這個是最有力量的。拐杖是跛子用的，不殘廢的壯健青年，要他何用？大凡要幹事的人，要達到某一目的，某一境地的人，如果他的心目中總在希望着有一根拐杖，老實說，他很難走得遠路，也很難得到非常的成功。

總而言之，有價值的本領，都應該收集在你自己身上。我說的是要你有內在的富有，不在外表。譬如說，銀根奇緊，營業不振，水災旱災，商場裏來往的欺騙，種種不正當的襲擊與夾攻到來的時候，你能應付過去，不至於一敗塗地。總而言之，你的最大的投資必須是你自己的——要有一副好身體，要有勇氣，要

有和藹可親的樣子，要有不羣不凡的氣概，無論男女，要有人格。

無論你遇見誰，誰都知道你是有本領沒有的；因為，在各方面都會看得出，在你的眼睛上看得出，在你說話的時候也看得出，在你所做的事情上面也看得出，至於你有沒有熱忱，這個與社會是很有關係的，更沒有不是一看便知道的。真的富有，要像玫瑰花一樣，牠的美麗的顏色，牠的芬芳的香味，任何一個走過的人，都能看見，都能聞到。牠對人的好意是不加限制的，牠一點也不懷私；牠所有的，牠能賦與人人。

這是很使人驚奇的，也不知道有多少人，在他開始進入社會的時候，急於成功，連許多很好的資本，他却都糟塌了，這個是於他的將來的成功有非常的妨礙的。任何一個人，在他開始幹他的事業的活動的時候，他多少有一點腦力，有一點體力，有一點忍耐力，有一點才能。這是任何一個人都應該有的一點可貴的遺產。這點遺產，將來是很有用的，如果糟塌了，不可惜，委實太短視了，太無遠

大的眼光了。連體力的資本也都糟塌了，試問可以拿什麼來賠償？

我們真很生氣，一個青年人，天生有一點財產在身，但是，他并不去過那正當的生活，却去過那放縱淫佚的生活；連恢復疲勞的睡眠的時間也都浪費了，連大好的機會也讓他隨隨便便的走掉——這個，比起糟塌來還不知道要壞上多少倍哩！

這是一件何等可悲的事情呢？還有比這個更可悲的事情嗎？身份也失掉了！聰明才智都棄絕不顧了！最要緊的成功之母，人格，也都喪失了！

一個生氣勃勃的，又和藹可親的人，真有許多說不盡的好處。任何人和他接觸着，感到的無非是快樂、高興、有味、有生氣、有神來之力。有這一種人品的人便有一種無形的很大的資本。

有誰跑到你的屋子裏來查看查看你的貨色堆積如山，或是空空如也呢？有誰來管你到處有多少投資呢？有誰來問你有多少良田呢？只要你的人品好，名譽

好，什麼地方都是知道的。這是你的一封信用很好的介紹信。你的成功，你的失敗，全靠這一封介紹信。

人品好，名譽好的人，我們會常常的遇到，他的富有，真是不可以言語形容的！一個有百萬臭銖的富翁，比起一個有好名譽的富翁來，真個如同是矮子遇見長人了！一個可憐不知道用一種什麼不正當的方法發了一點橫財的人，站在一個沒有錢的有威嚴的人物面前，相形之下，多麼卑陋！多麼苦惱！一個腦子富有的人，有本領在身的人，真能叫一個頭腦冬烘，奇形怪狀的發了橫財的富翁羞愧而死。我們的青年，在家庭裏，在學校裏，如果不教他們知道人格的價值，人格的重要，任何時任何地是離不開的話，那真是一件天大的不幸的事情！

只要我們有時間，有精力，應該不吝惜地用在求名譽的富有上面去，這個不但有益於己，而且也有益於人。

不管你的身體像樣不像樣，只要你有種種美德——博愛、熱忱、坦白——

無論你跑到那裏去敲門，門一定會開着歡迎你，任何一個地方，用不着什麼預先的介紹的。任何人都有一個美麗而甜蜜的心，都有一點性靈。一個真誠流露的人，我們雖然不認識他，雖然不會經人介紹，我們覺得私心實在已經早已仰慕他了。一個富有魔力的人，真能叫灰心喪氣的人不灰心喪氣，頑固執拗的人不頑固執拗。

我們在社會上，應該鍛鍊這種崇高的人格，像那探海燈似的，光芒四射；應該留下一點與日月爭光的足跡；應該留下一點幸福的遺痕。我們的一言一語，一舉一動，要像是在散佈快樂之花，這是康莊大道，這是最大的成功，這才是一個偉大的工作。時時夢想着積聚那冷酷的，無情的，卑陋的硬貨，大洋錢，白花花

的銀子，終不是事！

四 擇業

「我應該怎麼樣解決我的生活問題呢？」這一個問題，無論那一個青年，他遲早要替他自己解答。不問是那一個青年，如果他沒有正當的工作，他決不會享受得着生之樂的，也決不會覺得什麼生活才是一種真實的生活。

揀一件又乾淨，又有益於己，又有利於人，又有意義，又很高尚的事業去做罷。如果有一點懷疑，無論是一件什麼事情，趕緊丟掉他，不要幹的好；因為做那些不很好的生意是不很高明的。有許多生意，一個卡內基 (Carnegie) 也是做不成功的，一個皮波狄 (Peabody) 也是做不好的。揀一件可以擴充的事情去做罷。揀一件能夠使你進步的事情去做罷；揀一件能夠使你的前途遠大的事情去做罷；揀一件有自修上進的機會的事情去做罷。如果可能的話，有損你的身體的事

情不要去做他，夜裏和星期日還要工作的事情不要去做他。你不要以為你不做，自有別人來做。讓那些人去做罷，你，你自己，總不要去負那一種的責任。錯的事情總不要去做他，對的事情總是做去。一個星期要做上七天的工作，夜裏，自然要睡覺了，難道違反自然，拿白天的工作時間來睡覺嗎？不能幹！幹不得！

有許多人，爲了幾個撈什子的錢，連卑微狹隘的事情也做，結果，人格也喪失了，身體也做傷了，剛毅之氣也沒有了，天才也埋沒了，志趣也沒有了，什麼神來之力都完了。

譬如書籍，好的很多，壞的也有；與其花許多時間精力去讀一本壞書，實在不如揀一本好書來讀。工作也一樣，職業也一樣，有好有壞，如果能夠選擇的話，總要揀那又好又高尙的去做。總而言之，我們應該有遠大的眼光，一定要做那又好，又高尙，又有意義的事情。

無論是一個什麼人，他決不能任憑他的蠻性盡量的發展，顛倒讓他的高尙的

情緒停止活動，萎縮頹敗。一個身強體健的青年，腦子也不怎麼不靈，擇業的能力也不怎麼差，如果忍心害理的讓他的獸性發展，活動，讓他的至高無上的血性生生的毀滅，——因為聰明才智愈練則愈好，否則必定要毀滅的，——這是一種很大的恥辱。『要便是有用的，要便是無用的。』這條天然的定律，實在是鐵面無私的。

真不知道有多少很有能力的，又受過很好的教育的，身體又很強壯的人，因為做着一種不但不能使人上進，而且只有墮落的下等事情，把自身糟塌了，點污了！試問一個年富力強的青年，一個很有能力的青年，如果為了幹過一種背着良心的勾當，掙得幾文壞人心術的臭錢，把自身糟塌了，他能夠脫離社會的關係嗎？他在他的前輩面前還能夠顧全面子嗎？試問為社會所譏笑，又把自己的終身葬送了。縱然你有許多金錢，你的身體也誠能享樂一切，值得不值得呢？

如果一個人做着一種職業，並不是他自己心悅意合的，那真是一種最悲慘的

現象。一個青年人，歸罪於命運，爲了維持他的一點生活費，壞了他的性情也不管，傷了他的身體也不問，自己看輕自己，連卑微而不值得幹的職業也去做牠，使自己更無一個好機會可以去做得更好更高的事業，使他不能享受着正當的真實的生活，不是很悲慘的嗎？挖溝罷，掘煤罷，搬磚罷，搬瓦罷，什麼都去幹罷，只不要犧牲你自己的尊嚴，不要不分是非，不要拋棄真正快樂的生活，真實的生活；這種生活，不是有心人，不是有覺悟的人，他是享受不到的。

一架用來計算你的精力花下去的程度的機器已經告成了，好比是一隻鳥籠，把你放在裏面，你的一舉一動，你怎樣努力，你的精力到底已經花去了多少，這架機器立刻便會一齊紀錄下來的。一個未來的成功者，他應該置身於一種環境裏，他可以活動，可以很自由的計算着他的腦力以及他的精力已經花到什麼程度了。

一個未來的成功者，有一個很大的問題，他必須再三的考慮，自己問着自

己：「那一種機會是最大的機會呢？我應該在那一種環境裏，把我的全副精力用下去，後來有最大的所得，有最好的成績呢？」

第一重要的是要在一種適宜的環境裏，讓你的精力用上去，讓你的希望能夠實現。我們要做的職業，一定要在各方面都很適宜，在體力、智力、趣味、能力，各方面都很恰當。總而言之，我們開步走的時候必定要走上康莊大道，環境裏是要有同情心的，努力做工的時候也並沒有什麼妨礙，能盡我們的責任，做什麼都是很勝任愉快的。

某人能做某一種重要的工作，因為他在幼年的時候便有了某一種的本領，有了某一種的才能，這個概念完全是錯的。有許多人的能力表現出來的時候，比別人遲得多。有許多男子和女子要到中年的時候才能擇定他們的真正的職業去幹。不過，在他們找得了他們的真實的工作的時候，也他們的經驗，比較的已經足夠應付一切了。

任何一個青年男女，最好能夠早早的擇定他或她的終身的工作；但不可造次，不可隨便，不可魯莽滅裂。如果不很自然，你一時又似乎不能決斷下來，你應該耐下心來，十分注意地再去找尋一種更好更適宜的方向。這個問題，在一般天生有能力，有才幹，對於擇業很有一點把握的青年看來，自然不成一個什麼多大的問題；但是，不幸得很，却有許多人在他走上他的生活之路的時候，實在不知道怎麼樣才能算得是最好的，最不錯的。還有一層，那怕他一時好像並沒有多大的宗旨，意向，只要他能夠自己勉勵自己，只要他有一種好的特性，終久是能夠使他在世上得到他的正當的立足之地的。

「你怎麼樣找得你的這個位置的？」皮波特 (George Peabody) 的一個朋友問着他道。「不是我來找着這個位置的，」他的回答是，「是這個位置來找着我的。」真的，普通一般青年男女都有點像這位大大有名的銀行家。他們都是位置來找着他們的。我們的職業，真的，都不是我們自己選擇的。偶然的機遇，環

境，出生的地方，貧窮，沒有受教育的機會，往往使我們得到了一個位置，却不是出於我們的自擇。還有些小枝小節竟會決定了人們的整個的運命。偶然讀了一部書，偶然聽了一場講演，偶然受到一番訓戒，偶然經着一番批評，偶然得到一點鼓勵，偶然碰到一種急變，往往會決定了人們的終身大計。

凡旦克教授(Prof. Henry Van Dyke)說：『我覺得老是等待着讓自己多知道一點是無用的，我極力主張遇事立刻向前去幹。只要你覺得這件事情并不是不能幹的，也像有一點興味，你便應該揀定這件事情去做。心裏想着要怎麼樣怎麼樣，那是無用的，只有行動能夠使你學得很多，大有進步。』

『并不是我的心裏想着要這樣做，』斯力士博士(Dr. Thorns R. Slicer)說『却是我一定要自己親身要這個樣子做，我才能做到現在這個樣子的。』

我要怎麼樣才好呢？我要怎麼樣幹一番事業才能對得住我的朋友們呢？我要怎麼樣才能把我所有的力量用出來呢？這是每一個青年男女，在開始他的生活的

時候，一些必不可免的，又要細加思索的幾個當面的問題。這些問題的答復，不但直接的關係於一個個人的福利與苦惱，而且間接的也很影響於世界的進步，因為文明的進步決不能到達最高的境地，如果任何一個青年男女不會擇得他或她的最正當的工作。

擇定終身的職業的唯一原則應該是：「你覺得做這個工作一定能夠做得很好，世界上其他的工作，無論那一種，你去做起來，你都覺得實在不能像做這一件這麼一樣做得很好。」

你的生活，不能沾沾的只限於你的職業。有許多人竟把做一個職業當做是一種混飯吃的手段。這是何等的淺陋呢！何等的狹隘呢！你在這個使人進步的學校裏面，正應該怎麼樣做人；正應該怎麼樣修養；正應該怎麼樣求廣、求大、求高、求深；正應該怎麼樣求同情、求和諧、求美；這些都是上帝賜予我們的力，正等待着我們來開展，擴拓！

五 父母代擇職業之害

有許多地方，我們走去的時候，我們會看得見許多很有才能的人，因為他們做的職業很不適宜，把他們的才能完全糟塌了。做着一種心裏不很願意的工作，最會挫折人們的生機的，才幹也會施展不開的。

我們能夠打得起精神來，全靠有一種未來的希望。天下再沒有比做那些不適宜的工作更能急速地摧殘斲喪人們的欲望的了，人們的好高之心的了，人們的神來之力的了。

在那些做着不適宜的工作的人們的面孔上以及一切行動上，一切態度上，我們很看得出他們的苦惱。他們的行動方面所表現出來的無非是失望的樣子；他們的面孔，無非是死氣沉沉的，很可憐的樣子。

我們覺得最慘酷的事情很多，但比起那些做父母的，強迫着他們的那些比性命還要緊的愛兒愛女去做他們所不願做的職業，逼得他們恨不得掉轉頭來跑了，走頭無路的情形來，再沒有更慘酷的了。做父母的總想着，替兒女擇得一種有面子又發財的職業，是很聰明的，但是他們的子女却覺得太不合他們的性情了，於是大錯鑄成了。做父母的原來是巴不得他們的子女處處有好處的，而事實上，恰恰相反，他們的子女的才幹被他們斷喪得絲毫不能施展開來了，他們的子女的光明的前途，終身的希望，都給他們硬生生的斷送了。

有一位現代的作家說：「做父母的幹過一點事業，往往有一點經驗，有一點所見，有一點心得，這是很自然的，他們總要發表他們的意見，給他們的子女當做參考的。如果他們幹的那種事業有相當的成功，他們對於他們幹的事業的種種方面在在感覺着十分有味，在在感覺着這怎麼不是盡了很大的責任了，大概沒有一個不希望着他們的子女都來跟着他們的脚步走的。如果他們所做的特別的工作

不很得利，也沒有相當的成就，他們或者肯讓他們的子女去做一做什麼別的事情的。總而言之，他們只根據着特別的情形，他們却從來不願意顧到什麼工作的本身以及性質的。他們不知道時代已經不同了，環境也已經大大的變遷了，他們的時代所謂是的，所謂非的，在你們的時代，已經完全相反了。所以，關於擇業的事情，你們不但應該聽取他們的意見，他們的指點，最應該的還要把理由問得明明白白。」

想來不會有一種父母，力勸他們的斷了一隻手的兒子去做一種非用兩隻手不可的工作的；如果做父母的勸他們到鐵路上去做工，或者去當一個工程師，做子女的當然會認為是一個笑話。想來也不會有那麼一個父親，一定要叫他的瞎了一隻眼睛的兒子去學一個雕刻師，或者是去做一種目力不健全便幹不了的工作的。但是，這種的父母往往不管他們的兒子有沒有邏輯的理解，伶俐的判斷力，却毫不遲疑的要他們去從事什麼法律；或者是勸着他們的身體很弱的愛兒去到櫃檯裏

當上一個寫這樣寫那樣的小夥計；或者是硬要他們去做着那些從來不見天光的工作去的。

『可以勾魂攝魄的總是對的』，這是很不容易否認的，很不容易推翻的。他的內心已經認為是最適宜的工作了，如果還是一點不顧事實，左來一個命令，右來一個訓飭，一定不能免掉不幸，苦惱，災難，以及失敗。所以，任何人都該『讓心窩兒裏情願』，讓他做他自己看起來委實是值得幹的去幹。

當你們的過分的又溺愛又期望你們的父母，你們的又羨慕又讚美你們的同學，你們的見解不很高明的朋友們、跑來說你很有天才，勸你去做一個什麼大律師，一個什麼政治家，一個什麼演說家，一個什麼牧師，一個什麼醫生，一個什麼藝術家，一個什麼工程師的時候，你千萬不要受他們的討論的欺騙、誘惑，你應該自己有定見，決定那一件是你自己最願意的。你應該很仔細，很謹慎地注意着分析你自己的性情，你自己的興味。如果你自己不知道揀那一件做的好了，你

不妨把某一件事業的情形看得清楚，細加一番考慮。對於做某一件事，要怎麼樣才能成功，對自己的性情合不合，這些，一定都要預先弄得明明白白。然後再問着自己：『我做這件事，鼓得起勇氣來嗎？能忍耐嗎？身體能吃得住嗎？無論什麼苦難橫逆，我都能應付、不顧、不怕嗎？』

你要做的那一件事，必定要你的能力足以應付；又一定要你的心，你的雙手，你的腦子，覺得非常滿意；又一定要使你的精神上愉快；又一定要使你在人前是很高興的樣子。

像這樣擇定了你的職業，你不用三翻四覆的遊移不定了，你不用再三再四的考慮了。立刻動手去幹，立刻放手幹去。

六 避免不適宜的職業

終身的工作如果擇得不好，錯了，往往不能有成功的希望，而且不僅是不能成功而已，還要產生很大的不幸；不過，有一種青年人，他們有一種很不好的意向，就是世俗以為是很有一點面子的事情，他們並不顧工作的性質，他們恨不得到手便幹。

聽說是一種大事業，那怕自己的性子根本不近，但是，總要想盡方法去參加，以為可以到達成功之宮，在這種情形下面，真不知道有多少人斷送了他們的快樂，他們的意志，弄得他們美麗的生活不成樣子。現在的青年男女，他們往往誤解了成功的意義，他們以為成功是像山峯那樣的高的，又是像那阿爾卑斯山 (Alps) 似的，又是像那喜馬拉雅山 (Himalayas) 似的。他們忘記了，完全忘記

了那不爲人們所重的紫羅蘭，一樣在盡職，一樣四面八方的在散放着牠們的香味，牠們的價值，牠們的地位，并不下於爲人們所讚美的大櫟樹，雖然牠們在櫟樹下面，自生自滅，真個不爲人們所注意。

有許多年紀輕的姑娘們，不知怎的，忽然被不規則的奢望的微生物侵入了，這種蟲立刻會叫她們生病的，她們立刻要去做她們的大事業去了，她們立刻把牠們的神聖義務丟了，把她們的家庭也犧牲了，把她們的好朋友也離別了，甚至立刻把家庭毀了，一心一意的去幹她們的大事業去了，希望着大大的出名，大大的提高她們的日常生活程度，却說不上莊嚴兩個字。在這種自私自利的觀念下面，雄心下面，却也有些女子偶然會成功，但一般普通的女子，也能一樣嗎？她們怎麼樣呢？專門學校的教育的確是在平常的環境裏異常努力，但有什麼成功呢？有什麼大事幹出來了呢？不管怎麼樣，一個姑娘，連家庭的義務都放棄了，連女兒與姊妹之情也不問了，連天生的婦女的天職也丟掉了，試問這種任性的結

果，把她們的天性也摧殘了，本能也摧殘了，拿什麼來賠償呢？

也有許多青年人，本來都是些很好的一等的農夫，不知怎的，也中了這種奢望微生蟲的毒了，丟掉了他們的田裏所用的一切器具，放棄了他們眼前的一切任務，向着大都市裏去碰他們的命運去了，爭他們的名譽去了，或者是擠在千千萬萬的新聞記者，律師，藥劑師，美術家各方面裏去了。不多幾年，他們却從那些實在不該擠入的不平等的角逐之場上退回來了，也許身體已經一敗塗地，連什麼事業都不配做了，都幹不了了。

人們的生活裏有許多交互的關係，比什麼大事業還要珍重，還要寶貴。我們的生活裏最要緊的是感情，這是萬不能犧牲的，好像我們的真實的才幹，萬不能夠糟塌一樣！一個智識份子，無論男女，多數是畸形的、剛性的、冷酷的、一向情願的、不健全的，從不會有說得上是很平衡的，很均勻的，很恰合的。要得到和諧，要得到均勻的發展，除非處處能培養性情、情感、同情心，關心於家庭的

牽制。只有這樣的努力與修養才能產生偉大的力，可敬的莊嚴的樣子，溫順和藹的德性。

很不自然的帶着勉強去幹什麼大事業，既沒有相當的才幹，又沒有特別的本領，結果總是失敗，只有惹得懊喪，惹得苦惱，惹得不滿意，惹得失望。一味盲目地去幹所謂大事業，這種方法是荒唐的，結果也是無味的，事實上，有最應該用力去求得的一件事也毫無希望了，那便是一個完全無缺的品格。

擇定一種終身的工作是一件很不容易的事情。自己的技能怎麼樣，適宜不適宜，趣味怎麼樣，這些都是應該很謹慎地考慮一番的；擇業的人自身一方面不成問題了，終日相處的在你上面的人怎麼樣，也該注意考慮。除非你一心一意的以為這是你最歡喜的了，除非你覺得把你的能力都用出來是很願意的，你是不能真的擇得了你的最適宜的職業的。一個青年，一個女子，真的擇得了他的或她的十分適宜的地位的時候，拿出他們的才力來的時候，一定是生氣勃勃的，精神赳赳

的；決不是死氣沉沉的，垂頭喪氣的。做着一種與性子十分相近的工作，拿出所有的能力來幹，在各方面，也一定是在隨時隨地的使你大有進步的。

下決心把某一個工作作為自己的終身工作的時候，任何人都應該不背上帝的暗示，他的精神一定是飛舞飽滿的。鼓勵與教育的培養，良心與理性的約束，人的志向一經立定了，幹起事業來，成功的酬報是多分靠得住的。

決定你的終身工作的時候，事先必須仔細的觀察、研究、考慮。我的能力幹得下他嗎？我十分願意嗎？因為，請你記着，你既要做你的非常心愛的工作，意志必須十分堅強，無論什麼困難橫逆來的時候，你都要忍受；不問怎麼樣的苦，你都要能吃；要為了你的工作，經得住無量數的失望。然後注意着你做得了的各種各樣的位置。你還應該記住，最好是你去找的那個位置，正是那個位置要找你時候。因為，你已經決定了，你要做的那種事，是你十分願意的，是你願意拿出你所有的力量來去幹的。像這個樣子，只要你努力，只要你認真，只要你勤

勞，那怕你做的是一個不很高明的律師，一個傳教師，或者是一個你所認為不很適宜的位置，你也會歡喜的，高興的，生氣勃勃的，非常成功的。

做着配味的事情的人沒有失敗的。可惜有許多人很不容易找得他們的正當的康莊大道。有許多人急急的要出去做事了，他們的骨頭骨髓裏都在恨不得立刻要大發其財，引誘來了，又分辨不清，把他們的精力用到邪路上去了，對於正當的範圍，不得其門而入，他們得到的工作，是老大不適宜的。舉例來說罷，一個很好的機器師，聽了幾場講演，糊塗了，老大不滿意了，他記着俗語說的「有意要做，一定有法，」又是什麼「有志者，事竟成，」不做機器師了，學法律去了，學神學去了，當然的，他一定只有失敗。我們到處會看見許多人做着不適宜的工作，垂頭喪氣的，無精打采的，好像覺得這個世界真個太無味了。為什麼？原因是很簡單的，只不過是因爲他們都不會找得他們的十分正當的園地。

鑰匙是拿來開鎖的，柱子是拿來支撐大廈的，人到世界上來，自有特別的用

處；我們的第一件要緊的事情便是要看一看那裏的槽溝是應該由我們來填塞。有許多并非沒有一點美術天才，但他們偏要在油畫布上去繪風景。他那裏配做這種工作呢，只配去粉刷牆壁。有許多生意人討厭數目字，很想去到田地裏做做農夫；又有許多務農的又恨不得做生意，便是荒蕪了他們的田園也在所不惜。

我們時常看得見，雜貨店的櫃檯裏面也不知道有多少可愛的青年，明明是些很能幹的工程師，明明是些一等的農夫；也不知道有多少天生的教員，却在料理家務事；也不知道有多少天生的美術家，却在做鞋子。你不必問你的能力比得上比不上韋白司特（Wadsworth），比得上比不上林肯，你的第一個須要解答的問題是：『我最配做什麼呢？』你不要三心二意了，你不要遲疑不決了，你立刻去幹你覺得最配的好了。

如果你的時間和精力已經花了不少下去了，還是不成功，你應該趕緊仔細的注意研究了，大概是好像火車頭并不在軌道上走着了。如果不知道毛病在那裏，

困難在那裏，只是一味的加煤，老實說，煤越加得多，汽越足，火車頭越會向着爛泥裏衝去，越衝會越不能動彈的。

火車頭出了軌道，最好是停住，仔細把各部份的機器看一看，一定要把不上軌道的毛病找出來，修理以後，火車頭才能夠依舊走上軌道去的；加煤加汽，向爛泥裏亂衝，這都是一種白白的耗費。人到中年還不會知道他們失敗的原因究竟在那裏都不妨事，只要他們認真找出病根，他們會像火車一樣，終能到達目的地的。

我們有時候會看得見狹軌的火車頭很想到闊軌上去走。有許多青年，犯誇大狂，做律師失败了，以為改做機器師一定是會成功的。有的女子，料理家務，很能盡責，她忽然想着要靠上舞臺去謀生了，或是要賣文爲活了，一會兒要這樣，一會兒又要那樣。又有的人，明明是一個天生的演說家，他却去做鞋子。又有的人，明明有很好的歌喉，他却去賣帶子，賣花邊。——這般人不是明明的要

把方塊插進圓洞嗎？

愛默生 (Emerson) 道：「像船在河上走着一樣，一個青年人的四周都是困難，處處都要應付，但有一邊最該留心。把這一邊的層層障礙都打開了，慢慢的駛過了深深的海峽，前面便是風平浪靜的大海了。」你找得了你的真的職業的時候，老天不會來阻止着你的進步的，不會來束縛着你的志向的，不會來和你的志趣作對的。老天賦予你的成功的志願，一切的障礙，一切的困難，只要遇見，都會覺得毫無力量了，再也不能叫你心灰意懶的回頭的。

我的親愛的少年朋友們，你們一定明白了，你們做着你們的工作，覺得并無多大進步，并無多大趣味，并不會使你們的生活有博大高深的模樣，也好像并無是一服補身劑的話，那是你們還不會找得你們的位置的原故。如果你們覺得你們做着的工作簡直是一種撈什子的苦役，巴不得吃點心的時候快到，巴不得放工的時候快來，你們也一定會明白的，你們并不會找到你們的成功的途徑。如果你去

上工的時候，不是很高興的樣子，不是很有味的樣子，那種工作一定是屬於別人的工作，不是你們配做的。

你找得了你的正當的工作的時候，位置的時候，你會知道的。你一面做着，會毫不懷疑的。如果那種工作是你配做的，你一定是精神赳赳的，生氣勃勃的。你無容時時懷疑着你已经找得了你的正當的園地不會了；你自己心裏是很明白的，你的朋友們，任何人，也都知道的。如果你做的事對，做的位置適宜，你總是心滿意足的樣子，高高興興的，至少有一點相當的成功的样子。

七 怎麼樣得到一個位置

許多年前，有一位人面不很熟識的人從西部來，他急於要當一個新聞記者，但是，他既沒有勢力，又沒有朋友，他跑到克勒門茲先生 (Samuel L. Clemens) 那裏去，(馬克杜溫) 要求他幫助他，在大都會的任何一個報館裏謀一個位置。克勒門茲先生，對於謀事有他自己的見解，他回復他道：

「如果你肯嚴格的聽從我的指導，我一定設法使你能夠在報館裏面得到一個位置。你要進什麼報館，你要自己揀定。那個報館是在那一州，那一省，你也要告訴我明白。」

那位青年的復信自然非常感謝，把他願意進去做的那一家報館說明了，並且聲明，對於照應他的人的指導，他是一定服從的。克勒門茲先生於是又復他一

信，說道：

「如果你願意白做事，不要錢，什麼人都願意給你一個位置的。薪水不要提起，慢一點再說。你只消耐心等待一會兒好了。所以——」

「你可以自由擇定一個地方，要求給你的工作做。你自己去好了，用不着介紹。你不必說起我的名字，也不必提起別人的名字，只說明你自己的名字。你應該講明，你不要什麼報酬。你只說你要的只是工作——一切一切的工作。你說你的生活真不得過，一天到晚閉着，沒有事做。你所要的只是工作，越多越好，越重越好，你無論怎麼樣，不要一文錢的津貼，一文錢的報酬。不管那人是一個慷慨的。一個吝嗇的，你的位置大概是可以到手的。」

「你得到位置以後，不要坐在那裏等着別人找出工作來給你做。要時刻留神，自己找出事情來做。如果你實在找不出什麼事情來做了，你還應該想出事情來做。在你一處辦事的人自然覺得你是一個少不得的朋友了。你看見有值得報告

的消息，你可以走進辦事間，把消息說出來。不久，你當然可以讓你的消息在報上發表出來了。一而再，再而三的，你的消息發表出來了，你不久自然是一個正式的訪員了，你在報館裏的編輯部裏自然是一個編輯了，別人却還不知道在什麼時候，你怎麼樣便會得到這個地位的。

「久而久之，你知道你是一個少不得的人了，却還不會被人看重，你却也還不能說起薪水。你只是耐心等待着好了，因為這件事情是用不着你擔心的。過不了多少時候，在同等的報館裏或者有位置空出來了。你所認識的訪員裏面，或者有人會提起你，或者你便可以得到那個每月照規矩有多少工資的位置。你不妨把你的機遇告訴你的總編輯。如果他給你的薪水和那邊報館裏的一樣，你不要就那邊的事，還是依舊在原來的地方做。隨後，如果還有別的報館願意你去，薪水可以加高，只要這邊不让你走，也把薪水加到同那邊不相上下，你也還應該在原來的地方不走。」

那位青年對於這一番話覺得很詫異，但是，他很忠實地遵守着克勤門茲先生的指導。他去謀的那個位置果然到手了，一個月之後，他已經進了那個報館的編輯部。第二個月，還不會到月底，有一家報館來請他，許他一個每月有多少薪水的位。這邊的報館主人照那邊的薪水加倍給他，他於是仍舊在這邊做。四年之中，用這個方法，他的薪水加了兩次。後來，他當到了南部的某一個大報的總編輯，直到現在，他還在做着那一個位置。有五個別的青年，同樣去請求克勤門茲先生的幫助，他同樣的復了他們同樣的信，那五個青年也都遵依着他的指導做去，結果，各人都得到了他們所要的位置。其中有一個，現在還在當着某一個最有名的，銷場最廣大日報的總編輯。他只幫了這一個報館的館主，不會在別處做過事。這個館主用他的時候，在二十年前，他還是一個無名的青年，是一個一身以外無長物的人，現在，他的薪水額却是已經很高很高了。

甫先生 (Chauncey M. Depew) 對於一個青年人要怎麼樣才能得到他的位

置，要怎麼樣才能保持得住他的位置，這些問題，他的意思，覺得第一要緊的無過於最有希望的常識。他說：「敏捷的態度，自己有相信自己的樣子，一個青年人，有這兩種長處，他去謀事，勝於一打介紹信，勝於一打證明書。他得到了位置以後，只消認真努力好了，只消放出他的能力來好了，只消信任自己好了，上進只是時間的問題而已。」但甫先生舉魯透先生 (James H. Rutter) 來做一個例，證明他的話。魯透是一個窮孩子，他住在伊利鐵路 (Erie Railroad) 綫左近。他謀得了一個書記的位置，只不過是在小站上管理管理貨運與行李罷了。他做了不到一個月，有人便知道他是可以做別的更高的位置的。那時候，鐵路還是初辦。有幾樁事，他辦得很好，他的才幹惹起別人的注意了，所以他升級了。不久，他便做到了丹刻克 (Dunkirk) 貨運的管理員了。他在那裏，看見雜亂無章的樣子，毫無秩序，他用他的方法，大加整頓一番，做得井井有條的，伊利總辦事處覺得這位青年幹的真是一種奇蹟。大家都贊成他，推他管理全路的貨運，於

是他做到了總管之職。在樊特比爾 (Vanderbilt) 也算大增開支了，但是，老海軍總督看見魯透，十分羨慕，說道：「這位青年，正是我們非要不可的。」他勸魯透離開了伊利鐵路，許他一年一萬五千元的薪水，在部裏另設一處，叫做貨運總管理處，請他當經理。有一天，魯透去見海軍提督樊特比爾，因為關於貨運上有許多很疑難的問題，解決不了，去請教他應該怎麼辦才好。

那個老頭子說道：「老兄，紐約總局給你一萬五千元一年的薪水是做什麼事的？」

「管理貨運。」

「那麼，你是希望着我去把你的薪水賺來嗎？」那位海軍提督又回答他道。魯透掉轉身來，走出了辦事間。他走到外面，生他自己的辦法把問題解決了。他辦事最細心，有眼光，從來不錯，所以不久他便做到了副總辦。後來，他接着樊特比爾 (William H. Vanderbilt) 先生的手，做到了紐約中央鐵道局

長。(New York Central Railroad System)

但甫先生道：『魯透是一個僱員，中央鐵道局是要他來管理貨運的。他應該好好的管理。如果他不好好的管理，別的可以管理得好好的人，可以僱來管理的。』

卡內基先生說：『一個店主，要想他的營業進展，第一重要的是要得到一個非比尋常的青年。什麼契約的效果都趕不上這一個這樣的重要。』

一個非比尋常的青年，卡內基的意思是指着一個無時無地不在打算東家的利益的人。他時常睜着他的眼睛，時刻在注意着怎麼樣怎麼樣改良，才能叫生意好，幫着他的東家。他也無時不在留心着，事要怎麼樣做才能算好，算簡捷，算有效率。

一個非比尋常的青年的唯一希望是幫着東家把生意做好，用種種的方法使東家得利。一個非比尋常的青年，遇着忙的時節，辦事時間已經過了，他還在幫着

做他做得來的工作。一個非比尋常的青年，遇着店裏發生很大的困難了，他總盡量的討論出方法來把困難解決掉。

一個非比尋常的青年，只要看見同事之間有什麼事故發生了，他總要設法使他們不要傷和氣，不要弄到大家感情破裂，總要大家和衷共濟的在店裏過着和諧安定的生活。一個非比尋常的青年，決不自顧自，對別的同事，一定要幫着他們，有些笨的，有些連生意也不會做的，他總要鼓勵他們，對於失望的，總要安慰他們。

一個非比尋常的青年，他總在注意着生意，只要有利於店東。對於顧客，他總是有禮貌的樣子，靈敏的樣子，人人歡喜在他手上買東西，人人都歡喜跑進他們的店來，覺得走進他們的店是很愉快的，他真能替店裏生色。

一個非比尋常的青年總把東家的利益看做自己的利益。一個非比尋常的青年把他的位置看做是他的一個做人的地方；是他有機會給東家認識他的地方；無時

不在力求着上進，要做到那更高的位置的。

一個非比尋常的青年無時不在注意着東家所經營的這一種生意，一切的消息他都留心，別家用的最新最進步的方法都趕緊採用，不能落後，自己有空的時候，總在用功，準備着做那更大更重要的事務的。

一個非比尋常的青年從來不說：『又不曾另外給我一點錢叫我做這件事。我在辦事時間之外還要做事，又沒有薪水，我何必白白的吃苦。』一個非比尋常的青年，從來不把一件不會做好的事情丟掉不做了，他要做的，總要做得有頭有尾的，有始有終的。

八 決心

你已經很審慎地認識了你自己了，你已經認識你自己的智力與體力了，你已經認識你自己的特性了，你已經認識你自己的能力了，你已經認識你自己的嗜好了，你又已經再三考慮地擇定了你自己的終身工作了，你不要三反四復的回頭再看了，你也不要拿幾件好像你也未嘗做不了的別的事情來比較了。除非是你的經驗告訴你，你現在所做的這種工作的確是錯了，你絕對相信，如果換一種工作做，你一定能夠成功，那麼，你可以遵依着你的最後的選擇。把你的整個的心，整個的靈魂，放在你的工作上面去。不問什麼，不能讓牠改變你的宗旨。便有一點困難，一點挫折，一點失望，你也萬不可讓你的主張動搖。如果你把你做着的工作當做苦役，哭喪着臉做着，心裏又時刻在想着做別的事情恐怕一定好，老實

說，你是不能成功的。你要從十分困難的地步達到最大的勝利的境地，唯一重要的便是要有堅強的意志。決心真是無價之寶；只有那有決心的美德的人，才能成功，才能得到人們的信任。有決心的人最有信用，有決心的人到處能得到幫助。人們最相信有決心的人，有堅強的意志的人，有主張的人，甯願一次兩次的很迅速地幫助他，却不願意去幫助那些精神鬆弛，對於職業糊糊塗塗的人，因為這種人往往是三心兩意的，時刻有失敗的可能。任何人都知道，一個有決心的人是不容易失敗的。牠們有非常的剛毅之氣，這是成功的保證，這是成功的斷案。

有許多人失敗了，不是因為他們沒有能力，不是因為他們沒有熱忱，也不是因為他們無意在上幹一番事業，乃是因為他們沒有堅強的意志。他們很無恆，一會兒要在這個地方來做一做，一會兒又要到那個地方去做一做了；一會兒又很懷疑着他們所做着的事業了；一會兒又來把這一件事做一做，一會兒又去把那一件事做一做；一會兒又把自己的地位看得非常高，一會兒又把自己的地位看得非

常低；一會兒想着這樣，一會兒又想着那樣；總而言之，遊移不定；這種人無非是在找尋失敗，不但別人不能信任他們，連他們自己也不能信任他們自己了。

如果不顧着天賦的精神，如果不顧着這種能夠產生決心的精神，如果不顧着這種精神能征服一切困苦艱難，如果擇定了職業也不顧到非有這種精神不可，如果不顧到這是青年人的唯一美德，如果他又不能早早便有了有恆的名譽，他是萬無成功之望的。有恆的人，人們無有不相信他能夠成功的，人們無有不相信他無論擔任一件什麼事都是能夠盡責的。恆心能使他向着成功之路走去的力量加大，加強。譬如造一座房屋，一定要照着工程師打的圖樣，設計，一步步的做去才能成功；如果做屋的人忽生非非之想，亂七八糟的亂做起來，這裏去改一改，做一做，那裏又去改一改，做一做，一定是很不成樣子的。所以，一個青年人立定他的終身大規模的時候，應該預先定下一個週密的計劃，不厭周詳，不厭完備，不厭完善，不厭精細，然後再依着他對於他的擇定了的事業的主張一步步的求他實

現。

無論是那一個做了一點事業的人，他一定有一點不屈不撓的精神。他們也許有別的短處，也許有別的弱點，也許有別的癖性，但是，不屈不撓的精神，他們無論如何都是有的。不管他會遇到怎樣大的阻力，他會經着怎樣大的失望，一個成功的人，他總常常是不屈不撓的樣子。苦役叫不了他憎嫌，勞働叫不了他疲勞。他老是不屈不撓的奮鬥，不顧一切困難的，因為他的天性是這個樣子的；他要這樣幹，在他看來，真像一呼一吸一樣的容易。要成功，第一要有不屈不撓的精神，第二要有恆，實在沒有別的美德比這個更有力量，更加重要了。不屈不撓的精神最能得到人們的信任。無論什麼人，他都相信一個有不屈不撓的精神的人。他一樣也會碰到不幸的事件，也會有苦惱煩悶的時候，也會有小挫小敗的時候，但是，人們總都相信他，他終能得到他的最後的勝利，因為他們都知道，一個有不屈不撓的精神的人，他是不會大大的失敗的。「他還在幹嗎？——他還是

那麼一個不屈不撓的樣子嗎？」世人對於任何一個個人都會這樣問的。便是一個不很能幹的人罷，只要他有不屈不撓的精神，他都會成功的；如若不然，便是一個很有天才的人罷，他都會失敗的。

有一個在世界上也算數一數二的大保險公司的經理說，他覺得第一個難解決的困難問題便是真不容易選得幾個很好的代理人。

成千成萬的人都覺得做保險生意並不艱難，其實他們都幹不了這行生意。他們都覺得做保險生意是很文雅的，不俗的，實在用不着多大的本領，多大的能力。但是事實上，據那位經理先生告訴我，他選擇代理人的時候，十分當心，只能偶然碰見一兩個成功的。

他舉行代理人考試的時候，有一種很嚴格的試驗，就是要試一試他們的胆量，試一試他們的毅力。他在考試的時候，用種種方法威嚇他們，挫折他們，勸他們不要做這行生意的好。他提出種種的理由來不贊成他們做這種生意；他對他

們說，做保險生意最困難，最不容易成功，最要有忍耐心，最費力，有時候，雖然認真去做，還是不能有比較的成就的。

有大部分的投考的人，經過他的這種試驗，灰心了，決意不幹了，他們承認他們不是天生的配做保險事業的人了。但是，那位經理，他看見其中有一個人，仍舊是很鎮靜的樣子，無論他怎麼樣威嚇，無論他用什麼方法來挫折他；仍舊是沒有一點胆怯的形色，不管說得怎樣困難，不管他舉出多少不贊成的理由來。他是一個很忠實的人，他的態度是很好的，儀表也很不錯。只有他，決心要做一個成功的代理人。

如果一個投考的人是有毅力的，是有胆量的，是有恆的，他往往能夠勝利。如若不然，便是他是一個受過高等教育的人，是一個很好的人家的子弟，他還是失敗的。

那位很有名望的人壽保險公司經理又說：「一個決心要成功的人，一個肯放

出他的全身的氣力、精力來求上進的人，是我們所最需要的。在我管理着的幾百人之中，有許多是很成功的，他們的進入比一般的生意人，一般的職業者，多得了。但那幾個有顯著的成功的，却多數不是受過高等教育，他們的腦子也不見得特別聰明，不過他們做事都很用力，又都有一點雄心。據我的經驗看來，在這種競賽場中，聰明只能佔一分分數，肯用精力倒要佔九分分數。」

在現在這個時代，除掉忠實，需要得最急迫的要算生氣了。做東家的無有不注意着牠的，也沒有一個人不在相信牠的，因為，一個有生氣的人，他終能出人頭地。世上也無處不在歡迎有生氣的人；一個很有才能而無生氣的人，往往敵不過一個有生氣的人。

有決心是很好的，但是，如果沒有精力去求決心之實現，單有決心，也是無用。惟有生氣，真是無往而不利。人們遮攔不住一個有生氣的人的去路。他們對於那些只是心裏想着要上進的人，願意做一個普通人，平常人而又畏首畏尾的

人，從來是老實不客氣，不讓路的；只有遇見當機立斷的人們的時候，他們只好放開一條大路來，讓他邁步前進。

得到勝利的勇敢精神是一往無前的，從來不猶豫不決，只要遇着逆意的情形時候，從來是不屈服的，從來是不投降的。在世上有了很大的名譽的人們，無一個沒有一點『再接再厲』的精神，也無一個沒有一點『專心一致』的習慣。

在光天化日之下，又有許多朋友，你做事的時候，要有勇氣，這是一件比較容易的事情；但是，有許多事情，却是在你不知不覺之中便過去了，你如果不拿出你的毅力來，你的恆心來，你的沉着應付的工夫來，那可不能保持住你的令譽了。

開洛博士 (Dr. Cuyler) 最相信，有許多青年人失敗了，原因自然很多，但第一是由於沒有耐心。這真是一種很奇怪的現象，有許多青年人，還不會達到他們的目的，他們就沒有一點急起直追的力量了。他們有時候也很能用一點勁做一

點事，也很能轟轟烈烈的參加在一種運動裏幹一場，——但他們却沒有持久力，沒有一點忍耐心。他們太沒有毅力了，太容易失望了。他們做着一樁平淡無奇的一點風波也沒有的事還能做得不錯，但一遇到氣力有點不濟的時候，一遇到有點艱難的時候，一遇到有點無望的時候，他們便立刻垂頭喪氣了，立刻心灰意懶了。

這種人是依賴他人的人，依賴他人的精神與氣力的人。如果有人在他旁邊，時時監督他，時時提醒他，時時鼓舞他，時時勉勵他，他是很能做事的。因為他們沒有耐心，所以他們好像都是些什麼也沒有的人。他們沒有背脊骨——沒有一點毅力，沒有一點主意，沒有一點決斷，沒有一點判斷力，沒有一點發明才，沒有一點創造力，沒有一點新思想，他們只有依賴心。他們看見別人很熱忱的樣子，受着一點影響，也顯出一點熱忱的樣子來，但是，不到一會兒便沒有了，他們本身，根本就產生不出一點熱忱來。他們只敢看見別人做，他們才做；他們只

能照例行事。他們從不敢大着步從人叢中走將出去，大雄無畏的幹他一場的。

一個幹事業幹得成功的人，不管有困難沒有困難，他一定要把他的事業幹成功，他的血液裏好像充滿了鐵質。

我們有許多認識的好朋友，好伴侶，很知己的，的確都有一點才能，可惜都不會做過一點事情。他們最缺乏的是堅忍心。他們都是很馴服的，平庸的；他們沒有熱心，沒有力量，沒有新思想，沒有發明才，沒有創造力，也沒有使人成事的敢作敢為的精神。

血液裏充滿了積極進取的精神的人便是領袖人才。一個能奮鬥的敢作敢為的人總是常常站在前面的。他們從不肯懶散，從不肯退縮，從不肯落後，等待人來攻擊，等待人來驅策。他們總是勇往直前，不顧一切困難的。

要成功的第一個條件是要開頭便要叫世人知道，你不是一個爛泥似的人，你不是一個麥稈似的人，你是一個心堅意決的漢子。你應該早早修成一種名譽；你

是一個會做事的人。讓你的朋友們都知道，無論是一件什麼困難的事情，只要你動手，沒有幹不成功的。

只要你有那很堅忍，很穩健，判斷又很神速的名譽，只要大家都知道你不是是一個遊移不定，三心兩意，拖泥帶水似的人，在世界上，自有你的出路。如果你覺得有志尙沒有志尙算不了一回什麼事，讓人把你擠在旁邊去也好，人們便知道你是一個沒有鐵的意志的人了，你是一個軟弱的人了，結果，他們一定是要踐踏你的，排擠你的，把你擠到牆邊去的。

只有那些有很大的決心的人，有當機立斷的精神的人，有主張的人，能奮鬥的敢作敢為的漢子，不但能夠成功，而且能夠得到所生存着的社會上的人們的尊敬與信仰。人們沒有一個不相信他，因為他是一個有力量的。他們都知道他不是一個庸庸碌碌的人，遇見敵人的時候決不會掉轉身來跑了的，只有他，靠得住是站定了他自己的腳跟，向着他的目標，一往無前的邁進。

真的，真的沒有別的美德更值得人們的尊敬了，更值得人們的讚美了，除掉那些有很大的決心，而又肯拿出他們的全身力量，他們全副精神來求他們的很大的決心之實現的人們的了。

九 姑且把這件事情做一會兒罷

有一個青年寫信給我，說是他想着一定要研究法律，但是他又已經決定，要先把另外一件事情暫且做一會兒。這種的情形，不知道斷送了多少可以成功的青年。有許多人，爲了環境的逼迫，他不能不做那些并不配他的胃口的事情，甚至不能不做那些他所很不願意的事情；但是，如果把這一個位置做一會又去把那一個位置做一會，把這一個行業幹一會又去把那一個行業幹一會，大好的光陰是一去不復回的，再要學一點技能，再要學一點學問，再要學一點本領，可是已經來不及了，這真是等於自戕，等於自殺。

青年人往往對於做成一件事的要素，不很重視，他們從來不肯放出所有的力量來孜孜不倦的去研究某一項工作，從來不肯找定一種工作，時時練習，要費多

少年的時間，聚精會神的幹去。這種做成一件事的要素，他能隨時增加，正如滾雪球一樣，越滾自然越大。

專門做某一件事的人，他應該隨時積累他的經驗，隨時隨地的學習；因為練習得愈純熟，效率一定愈大。對於某一件事情，不離手的做去，一定是愈做愈巧妙的。一個美術家演出他的美術來，異常純熟，看去真像呼吸一樣容易。

青年的朋友，如果你希望你成爲一個成功的大律師，你不要又去把別的事情先做一會兒了；你修完了你的普通教育的時候，你便應該聚精會神的，把你的全副力量一齊用在法律的研究上面去。你應該下一個決心，把法律上的一切問題研究得清楚明白，研究得澈底瞭解。只要你努力研究，你自然會精於法律的。你出到法庭上面，一定要做到一個獨一無二的領袖。你不要只做到一個「不很出色」的律師便心滿意足了。如果你覺得學法律是學不好的，學不精的，也成不了一個有名的律師，試問你又何必去做那麼一個又懂得一點怎樣種田，又懂得一點怎樣

做木匠，又懂得一點土木工程，又懂得一點法律的那麼一個不三不四的人呢？有什麼用處呢？你要做便要下一個決心做一個好律師，做一個不可少的律師，做一個真能替人排亂解紛的大律師，決不能去做那麼一個徒有其名而無其實的律師。

「時間辛辛苦苦的糟塌了，」這句話是告訴那些一點事情都不做的人，告訴那些遊手好閑，糟塌自己，妨礙他人的人們，這是你們應該覺醒的時候了。遊手好閑比不做事實在這要壞得多多。忙着懶散，忙着白白的糟塌他的精力，忙着斲喪他的身心，實在比不做事還不知道要壞到什麼地步。

一個沒有目的，亂忙亂動的人，他自然是無所謂進步的。這種無事忙的人，好像是一個攔路的柵欄。別人要做事的時候，他也要來一手，插一脚，他覺得他無有不會，無有不能，但是，他連阻礙別人的力量都是沒有的。他開口說話的時候，總是滔滔不絕的，但實際上又并沒有一兩句正經話。他好像什麼都懂，都精

明，但是什麼又都不懂，不精明。好像有一百塊鐵放在火爐中鍊着，其實沒有一塊已經鍊得很熱了；便是有兩塊好像已經有了一點熱氣，但是，不幸又燙壞了他自己的指頭了。這一種人，在生意場中，真無用處，因為他差不多是一個遊手好閑的專家了，他老是放棄了他的責任，要抽出應該拿來工作的時間來給他自己去娛樂的。

不要忘記，「流過了風車的水是再也不能回來推動風車磨磨的了」。你出來做事的時候，你一定有一身精力；你可以把你的精力用在種田上面去，當教員上面去，當法律上面去，學醫藥上面去，學做買賣上面去。但是，如果你在你的蓄水池裏放出一個小小的漏洞來，讓他一點一滴的漏去，你將來一定會覺得十分詫異的，這麼一點一滴的漏去的蓄水池裏的水，真能催動你的生活之輪，真能幫助着你做不少的一生的工作哩。

哥德 (Goethe) 有一個座右銘，道是：「你是在那裏的，永遠在那裏罷！」這

真是那些缺乏集中精神的人們的一個最好的座右銘。

許多努力工作，熱心工作的人們真像一隻漏水的閘，真不知道讓多少水漏過去了，這種水並不會打從風車上經過，也從不會做過推動風車磨磨的工作。他們的精力，茫無涯際的，這裏那裏的分散了，這樣那樣的耗費了；他們只是白白的費力，從來不會得到一點什麼結果。

精力必須保持。最近，有一個很大的公司的經理，他是一個很有作為的青年，他們本地的兩個很大的銀行都來請他當襄理，他一概都辭却不幹。他說他辭却的理由，完全爲了如果把他的精力分散到幾方面去，他的精力一定不夠了，連他原來的生意都要做不成功了。

人們的精力的貯藏所裏有了小小的漏洞，不知道要減少多少推動生之車輪的力量。心不在焉是一個最不可捉摸的最危險的漏洞，這是那些有成功的希望的工作的一個最大的敵人。對於一件疑難的事情總覺得是毫無辦法了，無可挽救了；

時常爲了一點細故，一點小事，便心身不定，亂糟糟的；一會兒想着要辦這件事情，一會兒又想着要辦那件事情，結果又一樁事情不會辦好；——這種的惡習慣，都是我們的精力貯藏所裏的很大的漏洞，真不知道糟塌了多少我們蓄積起來的力量了。

任何一個人，如果他在青年時期不會養成集中精神的習慣，養成集中精力的習慣，無論辦那一件事，決不能有顯著的成功的。分散精神去辦許多事情，這種的損失是更驚人的。無論是一個多大的人，他決不能撕成幾塊；如果心裏懂得這個道理，大概他可以成爲社會上的一個得力的份子。

有許多人，如果他們把這裏那裏白費掉的氣力保持着，他們一定是可以成功的。做事忽作忽輟，這裏去動一動手，那裏去插一插腳，又沒有一個一定的主意，亂七八糟的，這是萬無成功之望的。只有依着主張努力幹去才有結果。螞蟻馱着一粒比他還大的穀爬上牆去，幾回失敗，結果是勝利地到了牆頭，這是最值

得學習的一課。

一個專心致志的人，一個把所有的力量用在一個目標上面去的人，他便是一個能夠到達牆頭的人。他是明白的，一種工作，不是一下子便可以做成的，只有靠着繼續不斷的努力。只有經常的百折不回的奮鬥，只有堅強的意志，只有不斷的努力，才能爭存，才能得到勝利。

一個很有智慧的人，他的心眼也很精細，他又有十分才幹，如果他不能專心，不能有恆，他縱然有許多特別本領，他還是不能得到他們多少很大的助力的。

便是一個有天才的人，他也不能希望着所有的能耐都能施展，都能平均發達。在這種競爭異常劇烈的時代，任何一個人，如果想着要做這一件事，又想着要做那一件事，老實說，要便是完全失敗，什麼都失敗，要便是只有一兩樁勉強可以說是做到了平庸的程度了。他算不得是一個精於一事的人，算不得是一個長

於一事的人，他只能成爲一個什麼都懂得一點兒的粗工、鈍工、拙工。

一個很成功的園藝家，他看見有許多一點毛病也沒有的樹枝上面明明已經開花，明明將來是要結果的，但他連樹枝都一齊剪掉了，在那個時候，好像真是一種很大的犧牲。但是，他很明白，爲了樹木本身前途的好處，本身前途的福利，他不能不來這麼一種又很明顯又很適當的糟廢。經驗告訴他，如果不要這樣，樹上產生出果子來的時候，一定是很小的，很不好的，因爲樹汁實在不夠營養得根根樹枝上面都有力量生出許多很甘美的果子來的，生出許多很大又很好的果子來的，只夠養得活幾根樹枝上面果實累累的。

種花的也一樣，他們看見有許多花蕊，他們知道將來花是一定要開的，而且，也相當的好看，但不怎麼特別的惹人愛，也不能怎麼勝於平常的花，他們一定也是要把許多花蕊剪掉，免得有些營養花兒的汗浪費在別的許多不要緊的地方去，免得所有營養花兒的汁不能夠專去培養那一兩枝將來一定會開得異常美麗的

花兒上面去的。

譬如菊花，並不要怎麼去照應牠，牠自己會東零西落的生長的，散散漫漫的生長的，牠生的時候，也不知道有多少花，看來既不美麗，開來又無香味；不過，如果好好的去料理牠，修剪牠，像那日本種似的，他會只開上一兩枝很大很美麗的花，令人異常心愛的。青年男女也一樣，如果不這裏那裏的料理，這樣那樣的修飾，決定去留，什麼都聽他，像那野花似的，開上許多花，連一枝好的也沒有，倒不如做上一兩件事情，做到那成功的地步。

專心致志最有成功的希望，要像那樹液專去培養一兩枝花似的，把所有的精力集中一處，用在一種專門的工作上面去。無論什麼人，他決不能有充分的時間，充分的精力，把許多事情一概都能做到成功的地步。

如果一個人不願意做一個平庸的人，他應該驅去許多夾七夾八的欲望。如果他精於一兩件事情，他應該不憐惜地拿起他的修剪的刀子來應用，不但對於種

種惡習慣、遲鈍、懶怠、下流的念頭，應該一刀斬斷，便是也算不得是很沒出息的事情，也應該絕對犧牲。

普通人失敗了，不是因為他們缺乏能力，乃是因為他們不能專心，不能把他們所有的精力集中來用在學習某一種特別的技術上面去，以為這樣也可能，那樣也可能，四面八方的分散了。他又要學一點音樂，又要學一點演說，又要弄得懂一點什麼地產生意，又要參加學種田，又要練習交際，又要學什麼法律，又要做一兩篇文章投到定期刊物上去發表，有時又要當一當教員，有時又要謫一兩首歪詩；總而言之，他把他的精力分散了。如果他聰明一點，他在青年時期，把幾種不要緊的嗜好割捨了，把那白白糟塌他的精力的嫩芽剪掉，把他所有的養命的原質一齊收在一根枒枝上面去，他一定會培養得出幾枝美麗之花來的，一定會產生得出許多豐盛之果來的，也一定會惹起世人的極大的注意來的。什麼本領都要學，這裏也要學，那裏也要學，他的生命之力已經分散了，他不能有一種特長可

以說是成功的，甚至，他在什麼方面都可以算是老大的失敗了。

真的，一個有一技之長的人，比起一個有十技之長的人來，前者成功較易，因為只有一技之長，沒有不是聚精會神的要求精益求精的。他時刻覺得有失敗的可能，時刻覺得太平庸了，所以對於他的唯一志願，無時不在鍛鍊，總想要有一點成就。如果他有十種技能，免不了時時要三心兩意了，時時要不知道如何是好了。每一種技能，他好像都有點認識，但是，他的精力實在不濟，結果是一技都不能精的。

在現在這個競爭異常劇烈的時代，專家便有地位的時代，除非他已經努力學得了一種專門的智識了，他是不能有多大的成功的希望的。一個滿口亂說的人，精神渙散的人，他是不能成功的；只有專心致志的人，專門家，精於某一工作的人，那才是可以成功的。

一個青年人，如果要在這個時代做一個成功者，他必須充分的準備，努力學

會一種特別的專長，努力去受過一種不是歷史上已經有過的最新的實用的教育。現代的最會做事的人，站在最負責任的地位的人，他必定要是一個專家，他的力量一定要能集中一事，他的興趣一定要能集中一處。一個什麼都懂得一點的朋友是毫無希望的。一個什麼都懂得一點的人，一樣專長也沒有的人，一定只好降級，只好去站在一種平庸的地位裏。一個青年人必須有一件事是他充分的知道的、專長的，否則他是不能出人頭地的。換一句話說，一個一事不精的人，他是不能得到很大的獎賞的，他是再也不能遇見很大的機會的。

無論什麼都分不了他的心了；他已經擇定了他的意向了，無論他會遇到什麼惹他分神的事情，無論他會遇到什麼耀眼的事情，他只是向着他的目標邁進，掉頭不顧的；這樣的人，他可以算是已經懂得專心的力量了。

十 什麼時候是應該變的時候

摩騰先生 (Levi P. Norton)，他是一位卓越的銀行家，在一八八八年，他當選了美國的副總統。有一天，是一八九三年的夏天，他住在華盛頓城的一個旅館裏，和農部秘書威爾遜 (James Wilson) 談話，威爾遜問着他道：

「摩騰，為什麼原故，你把你的布疋生意丟掉不做了？」

摩騰轉着他在坐着的自轉椅，接着回復道：

「愛默生！(Emerson)」

「這是什麼意思？怎麼說呢？」威爾遜又問道。

「是這個樣子的，」他接着回答道：「三十年前，我的貨色很足，我的賬簿上也有許多人欠我的錢，但是，我覺得并不怎麼舒服，我拿起愛默生的一本著作

來讀着。有幾行非常感動我，我就完全改變了我的商業生活了。愛默生道：「如果一個人有一點什麼是大眾所不可少的，那怕他是住在一個深林裏面，人們還是要尋出道路來找到他的住處去的。」

「那時候，我的信用很好，但也像別的生意人一樣，有時也要靠着信用到銀行裏去通融。有時候，我覺得世界上最值得要的真無過於現金了。愛默生的幾行文字，使我左思右想起來。後來，我明白了，世上的人，最須要的，的確是現金。布疋，大家有時候也是須要的；唯有金錢，却是他們常常須要的。有了金錢，便能買得布疋，買得食糧，買得舒服，買得快樂；把人類的歷史看起來，爲了金錢，不但要尋出道路來走進深林，便是遇着高山，也要把那高山拖倒；遇着茫茫的大海，也要把那大海渡過。」

「所以我抱定了這個穩當的宗旨，幹起銀行事業來了。只要有確實的擔保，我也放債；這時候，從前我去找過他們的那些朋友，他們都來找起我來了。聰明

人說的話，你只消把他仔細體會一番，見諸行動，求得效果好了。」

我們知道，有許多人失敗了，因為他們從小到大，只知道死守着一件事情去做，再不改變。成千成萬的人，可憐大大的失敗了，雖然他們是很認真工作的，雖然他們是很希望成功的；其實，他們的原因很簡單，不過是因為他們不會找得他們的適當的園地，又沒有毅然斷然的改變他們的職業的勇氣罷了。你是很容易明白的，你已經花了不少的心血下去了，不少的精力下去了，相當的時間下去了，你做的事情還是不成功，那是你還不會找得你的適當的園地的原故；你簡直活像一條魚，只在沙上遊泳着。你應該把你自己仔仔細細的研究一番了；你的興趣，你的意向，你的所願，都該注意着。如果你覺得你在做着的那件事情實在是萬無成功的希望了，你千萬不要還在錯誤的園地裏努力。你應該改變宗旨，趕快去找得你的最適宜，最正當的場所了。

如果你在某一地方，做的時間已經很久，還是不成功，你不要再就誤你自

己了，不要再斷喪你自己了，也不要還是牢牢的記着那個『一個滾來滾去的石頭，黏不上一點青苔』的座右銘了。這時候，是你應該換一個新的座右銘的時候了：『換一個草場，你的牛可以吃得肥一點。』你不要一味的只是要終其身去做那麼一個三等的教員。如果你不是一個生來配做教員的人，如果你在鄉下當一個教員也不能出色，你不要教書了；一定是有什麼弄錯的地方了。大概是，你當教員，一定不高明；如果去種起田來，倒是一個一等的農夫。如果你在一個很好的地方，已經當了十年或者是十五年的律師，你還是不成功，無名，連生活都不能維持，這是一定由於很不適宜的原故了，一定是你自己大意了，如果你不再去做那法律上的事情，你或者是一個很高明的技師，很高明的機器師哩。

你又不可不三思便改變宗旨。有時候，這一個行業還要拿在手裏，不要丟掉，一面又去拿着一個什麼別的行業來做着。西部有一個很成功的木商，他當了四十年的傳教師，但他并不出名。他離開講臺走進鋸木廠的時候，他覺得開手便

像是一定能夠成功似的。他從前的業一定是擇錯了，不過他正在適當的時候，看出了錯誤，所以他便立刻採取了救濟的辦法。這是無疑的，法庭上面，也不知道有多少人，如果走進鋸木廠去，一定能夠把工作做得很好；鋸木廠裏，恐怕也有許多人却是些值得贊美的辯護士。如果你覺得你所做的事情的確是錯了，你應該趕緊採取改變的辦法，不要等到不可救藥的時候，不要等到很困難的時候。

櫃枱裏面，真不知道有多少青年男女，他們自己很明白，他們要算是比較的成功的人了，只不過是由於他們失所的原故！如果他們能夠早一點走進他們的正當的園地，他們一定是更能抬頭了；但是，現在，他們却不得不做着他們的不相宜的職業，也不得不在他們的不適宜的情況之下過着他們的枷鎖鏗鏘的生活，過着他們的疲勞無味的生活，只覺得異常的不稱心，只覺得異常的不滿意，只能在他們的心頭，時時有一點怎麼樣才能夠得到一種別的事情來做他一做，使他們的生活能夠稍有意義而已。

一個橡實，種在一種適當的地方，自然是可以長成一棵很大的櫟樹的；但是，如果是種在一種很不適宜的地方，至多只能長一棵生長不全的，矮小的櫟樹了。加利福尼亞（California）的松，有長成幾百尺高的，如果種在不很適合的泥土裏面，種在氣候不很適宜的所在，生長起來一定是要受着阻礙的，牠們也會大聲的狂喊起來，說牠們不是生來便是大樹的。

這是一件何等不幸的事情，因為起頭錯了，人的一生便受着阻礙而不能進展了！不過，任何一個人，只要他最後能夠找到他的適當的地方，便是很遲的時候也還是不很妨害的，他的受着斲喪的力量也還會重新展開的，他的受着束縛的能力也還可以自由奔放的，他也是終能達到他的目標的；這時候，他的觀念，一定會不同起來，他自身也會知道，也會明白，這真是他生平的第一次，他已經是另一個男子了。

十一 個人的外表

千千萬萬的優秀的青年人要想謀得一個位置，却不成功，因為他們不懂得外表和態度實在是一種藝術。一個青年人，走起路來，軟頭折骨的，東倒西歪的，兩隻手好像是用綫繫在肩頭上一樣，這種難看的樣子，一個正當的經理實在看不入眼的，他只要把他從頭到脚一看，把他的走路的樣子一看，把他走近辦事桌邊來的時候的那種態度一看，再把幾樣小處一看，他的決定便已經有了好幾分影響了。

如果一個少年人和他的東家談話的時候，他能夠懂得他的心理，他便學得了一課很重要的功課了；可是，不幸的很，他對於那些使他不能得到他所希望着的那個位置的小枝小節，毫不留心在意。也許是由於他鼠頭鼠腦的東張西望，現出

一種很不潔的樣子來了，現出一種沒有一點自制的力量的情形來了；也許是由於他光着怪眼死實實的對人直視；也許是由於一面說話，一面拿着手裏的帽子在玩弄。也許是由於他的領子與硬袖太髒了；也許是由於他的頭髮是亂蓬蓬的，不會梳理；也許是由於滿指甲的污垢；也許是由於他的衣服上全是灰，不會刷，又不齊整；也許是由於銜着一根紙烟；也許是由於其他的許多小枝小節，影響了他的決定。——這種種的小事情，你不要以為是很平常的，一個人的成功，一個人的事業，和他是很有關係的。

外表不齊整，走起路來，東倒西歪的，拖着鞋子慢慢的擺，這種人的習慣實在太不好了，不是一個正當的樣子。做東家的最歡喜的少年人，是那些走路很起勁的人，是那些說話很清楚的人，是那些有話問他，回答得不多不少的恰如其分的人。這種種，都可以看出他是很聰明的，很敏捷的，很活潑的。做東家的最不喜歡要那些既不齊整，又不靈活，老是慢騰騰的人們來共同服務的。

聰明，高高興興的樣子，敏捷、爽快、生氣勃勃的，最惹人注意了，也最容易得到一個位置，因為那些又遲鈍又粗心的人，往往自作聰明，真是一種用不着的僱員。

裁縫做的衣服是很經濟的。一件合式的衣服穿在身上是很美觀的。如果質料好，樣子好，穿上去又很合身，他立刻便同那種衣服一樣的很像樣了，由於這種衣服的原故，他更能現出精神現出更正當的態度來的。

一件不合身的衣服穿在身上，明明是一個很正當的人，也給衣服敗壞了。他的衣服的質料合意不合意，合身不合身，往往對於他的工作也是很有關係的，很有影響的。衣服好，便使人不知不覺地感到一種卓越的樣子；要是壞的，便沒有這一種的好處了。對於女子，這一個條件，格外重要。許多很漂亮的女子，很活潑的女子，只穿着一件日常的衣服，那種樣子，叫人看見，真要瞠目結舌，老大驚愕。

穿著着很合身的衣服，真有一種說不出的魔力，說話的喉嚨也響亮起來了，說話的態度也很有神氣了。如果對於別的東西省儉一點，對於衣服考究一點，那是最好的。

廣告是很有利益的，他要很聰明地四面八方的去大聲疾呼的宣傳、稱揚，但是，最要緊的一點却不能不顧：一個人的人品和他的一升商店實在是他的最好的廣告。

有一個對於這個問題再三考慮過的人說道：『我很相信，一個投資在商業方面的人，每一塊洋錢能得到百分之五十的利息，如果他把做生意的地方弄得十分清潔，如果大家都是齊齊整整的，連兩隻手也洗得乾乾淨淨的，指甲裏也沒有有一點腥羶。』除此以外，他如果再有一點高興有味的樣子，能夠懂得一點顧客的心理，知道他所需要的是什麼，竭誠的招待他，那怕是一件并不很貴的東西，他也要帶一點勉強買去了，那麼，他的投資，簡直可以做上百分之百的利息哩。

這個原理，在城裏和在鄉裏的商業場中是一樣可以應用的。鄉裏和城裏的交通很便利，都市以外的居民，可以隨便在任何一个地方買一點應用的東西。這是很明白的，鄉下的店家，也應該養成一種好風氣，也一定要像城裏的店一樣的整齊清潔；開店的也一定要乾乾淨淨的，一定要眼明手快的，一定要很和氣的樣子，一定要巴結生意，像那都市中的競爭者一樣才好。

十二 態度是一種資本

一個青年人要希望成功，誠實是很要緊的，自信也是很要緊的，但是，更要緊的還是很好的態度——和氣、有禮。做什麼事都一樣，兩個人一同去謀一個位置，自然是那一個有很好的態度的到手。第一次的印象最要緊。一個粗頭粗腦的粗俗魯莽的人，叫人看見，登時便會有一種偏見；態度不好，任何人的心裏都是老大不然的，一定要把大門關起來，不讓我們進去的。一個態度很好的人，那怕是他的面孔難看，那怕是他的身體殘廢了，比起一個面孔漂亮，身體強壯，但態度不很好，既非常粗俗，又非常魯莽的人來，顛倒是他在世上反能到處通行。

成千成萬的職業者，並沒有多大的能力，但是他們却無往而不利，只不過是因為他們有那和氣有禮的態度。有許多醫生，名譽很好，是一個成功者，因為他

很和藹，很慈心，很客氣，很有禮，替人看病很仔細，所以他的朋友，他的病人，對於他很感激，到處介紹他。有許多成功的律師，牧師，商人，他們的經驗也一樣。

皮波狄 (George Peabody) 在一個店裏做同事的時候，他拿不出客人要買的東西，有一次，他曾陪着一位老太太到一個別的店裏去，幫着她把她要買的東西買成。後來，那位老太太去世了，她立遺囑的時候，對於這一件有禮貌的事，還應許了物質的酬謝。

著者知道有一個窮孩子，他在一個鄉下租了一間房，開了一爿小店，並沒有多少一點資本；但是，他非常有禮貌，很會做生意，所以大家對於他都特別關心。女太太們坐着車子光臨他的小店了，他到車邊去迎接她們下車，把馬牽到樹陰底下去溜着，要是冬天，他還拿出毯子來蓋在馬身上，總之，只要能夠得到顧客的歡心的事，他都做，因此，有許多人，竟從很遠的地方跑來作成他的生意，

幫他的忙，希望他的生意發達。他後來竟成了一個很有聲望的公民，一個企業家，在幾里路之內，他開了好幾間像模像樣的店。

有許多店家的生意很興隆，因為當權的人有能力選擇得幾個人品很好，態度又很好的售貨員去代表他們的店。真的，有許多店家很依靠着這幾個人品好，態度好的人，如果他們走開了，生意也就跟着他們一齊走掉了。有許多沿街叫賣的人，和大商家發生了十分密切的關係，大商家都要靠着他們，但有的時候，大商家甯可不同他們做生意了，甯可去和那些他們願意和他們做做生意的店家直接往來了。

巴黎有一個大店，叫做幫買齊 (Bon Marche)，這個店家的創辦人最注重和氣的態度，他們的營業很好；紐約有兩個雜貨店，一個叫派克 (Park) 的，一個叫特爾發 (Tilford) 的，也因此得名。

要把生意做好，你揀選你的店員的時候一定要有一點辯別力。你們的售貨員

一定要個個都有禮貌。一個有好組織的店，第一件要緊的事情就是大家要有禮貌；要你的店員有禮貌，最好的方法是你自己是一個很有禮貌的樣子，做他們的榜樣。待你們的店員，不能過寬，却也不能過嚴。你應該使你的店員個個明白，他或她都是店裏的一個重要的份子，個人的努力是很重要的。只要能夠使得你的店員舒服的，快樂的，你都該做到；親愛比嚴厲更能得到他們的忠實的服務。而且，待遇得很好的店員便是一個很好的廣告。大家都會同人說起他們是在某一個店裏做工的，大家都會同人說起東家對於他們的待遇是怎麼樣的。不要忘記這一點；這是很重要的。

好的男女售貨員是有同情心的，是很和氣的，是長於社交的。他們的友情的表示，比起不自然的滿口誇張來，更能叫人願意。零賣商的店員如果教得很和氣，又肯幫買客做事，又有禮貌，格外有利。如果一個店員的質地很好，那怕他在店裏的待遇算不得是怎樣的稱心如意，他也很肯服務的，很和氣的，做起事來

也很輕快，對東家既很忠實，對顧客又很和藹可親的。大商家的當事人總希望着售貨員能夠吸引許多人常常到他們的店裏來，但最好是不要帶一點勉強求人買貨品；他們應該記着，一個走進店裏來的客人，不管他是一個顧客不是一個顧客，他總是店裏的一個客人，應該好好的招待。售貨員是店東的代表，待人接物，不應該硬腔腔的，因為一個店家和大家必須先要養成很好的感情。

我們常常會看得見許多青年男女，在半路上，便不能上軌道了，因為他們在年輕的時候，不會有人教過他們，和氣與有禮貌的態度是很重要的。結果，他們長大的時候，總是傲頭傲腦的，態度很粗俗，很魯莽，再也不會做生意。總而言之，很不好的態度，很粗俗魯莽的樣子，妨礙着他們的事業，使他們不能有絲毫的進展了。

如果任何一個小孩子，從小便教會他怎樣是很好的態度，很有禮貌的樣子，到了青年時期，無論男女，都會使你詫異，他或她怎麼會這樣習慣成自然了。別

的事情也一樣，一個能上進的店員一定是態度很好的，行爲也對的，種種都會不錯的，這種的好習慣，的確是很好的資本，比金錢還好。有親愛的行爲與態度，又受過很好的教育，又有能力，一定能夠勝於那些又有錢，但不爲人們所注意，而性情又不好的村夫俗子的。我們能夠到處看得見許多青年男女，拿很大的薪水，因爲他們很有禮貌。真的，到處都在訪求那些有很好的禮貌的人去當主任，當售貨員，當旅行的代表，當書記，當私人祕書，或者是當會計的。真的，行爲與態度，的確很重要，什麼地方都在尋求有這種特長的人。實在沒有別的長處，比這個更能使人進入機會之門了，使人更能得人心了。使人更能在社會上處得很好的了。

禮貌與生意的關係，與社會的關係，真像機器同機器油的關係是一樣的。機器上了油，磨擦起來的時候，不會發出震天價響的嘈雜的聲音來，鬧得人們頭痛眼花的。

這真是一種很大的快樂，很大的舒適，當人們進入一種受過和諧生活的訓練的社會的時候，隨便他走到那裏，他感覺到的無非是那裏的人們佈散出來的空氣，完全是充滿了親愛、好感、與相助的精神。

態度好的人一定有美德，他們的性情也一定是很好的，他們一定同人是和諧的，不會時常惱怒的，不會有什麼叫做虐待的行爲，也不會有那你觸犯我，我觸犯你的事故的。

十三 神經過敏與成功

有許多人有一種天生的毛病，接見不熟識的人們的時候便覺得索然無味。這種脾氣是可以改掉的，也非改掉不可，如果他要做一個很成功的商人。有許多人，太於神經過敏了，所以在世上再不能努力上進。著者知道有許多青年男女，受過高等教育，做的行業也很適當，但犯神經過敏的毛病，經不得一種批評，聽不得一種討論，所以他們的能力實在可以做得到的地步，他們再也做不到。在辦事間裏，在店裏，在工廠裏，或者在什麼別的地方，偶然碰見一種實在不足道的事情，他們的腦筋便受了很大的刺激了，創傷了。他們的心目中無時不有一種惡念，既弄得自身很不快活，又連自己的工作效率也大大的減低了，摧殘了。

太於神經過敏的人往往都是些差強人意的人，很有生機的人，見多識廣的

人；如果他們能夠把神經過敏的毛病用力矯正，他們一定都是些很能幹的不背天良的工作者。這實在是一個弱點，一種短處，一個很大的弱點，一種很大的短處；這種毛病，既不是自尊自大，又不是自誇自負，也不是虛想幻想，乃是忸怩作態的樣子，種種的不自然，自己作弄自己，什麼事情，走他眼網裏經過，會像電光那樣放大的。害了神經過敏的毛病的病人，無論他走到那裏去，無論他做一件什麼事情，總覺得他是大家的注目之點，所有的眼睛都在看着他，什麼言論也都在議論着他，一切的一切也都是集中在他身上。他覺得人們都在議論批評着他的一舉一動，他的爲人，而且都在笑他的用度的不當；其實，事實上，他們連想也不會想到他，連看也不會把他看在眼里。

神經過敏是有害於快樂的，有害於成功的，有害於健康的，——神經過敏的人最不和睦，不和睦最有損於健康。——有害於自尊心的，任何一個青年男女都不願意犯這種毛病。要做一個健全的人，必須覺悟，萬不能倒行逆馳，要注意到

自己的價值，要注意到自己的尊嚴。他應該對於一切的妬忌的批評，一切的非笑，毫不畏懼，毫不在意。有人告訴提奧奇尼斯 (Diogenes) 有許多人都在嘲笑着他，他回答道：『並沒有什麼人在嘲笑着我。』他覺得那些在暗地裏嘲笑着他的人，是在自己鬧他們自己的笑話，是在自己作弄他們自己。

多多和人們接觸，是一個最明顯的醫得好這種不健全的神經過敏的毛病的方法；同他們接觸的時候，最好不要自以為自己的能力與智慧都在別人之上，最好是忘記了自身，撇開自己。除非你自己覺悟，自己明白，否則你是不能做到很好的地步的；縱然你有很大的能力，能得到的話，也是做不到的。要克服這個成功的大仇敵，必須有堅強的意志，堅強的決心；但是，別人已經做到的，沒有做不到的。有許多有神經過敏的毛病的人，不是一朝一夕了，很多年了，經過異常的努力，結果，他們的毛病明明都好了，明明都得到了正常的徵象了。

文雅的態度，舒適的態度，莊嚴的態度，大部份要靠著人們的精力，但是，

自信心也是很重要的。胆怯和神經過敏的毛病的患者，免不了拙笨，因為他們的意識上無時不在注意着別人對於他們的態度。他們總在想着，別人大概都在注意着他們，都在笑他們不會把拙笨的毛病改掉，都在猜想他們是落後的，真是趕不上脚步的。

要我們自己不作弄自己，第一個救濟的辦法就是我們要相信我們都是些要怎麼樣便怎麼樣的人，久而久之，拙笨的毛病，毫無益處的擔憂的毛病，自然一齊都會好了的。大主教惠特力 (Whately)，天生有一個胆怯的毛病，神經過敏的毛病，總覺得什麼人都在注意着他，也不知道吃了多少苦楚，再也想不出一個方法來醫治；後來，他下了一個很大的決心，對於什麼人的意見都不去留意他，不管人們怎麼樣，他總是一概都不去理會，也不空想着有什麼人是在注意着他；不多幾時，這個累他不輕的毛病竟很快地完全好了。

十四 妨礙成功的怪癖

一個做東家的人，對於一個去謀一個位置的人的什麼小事情都認為是影響很大的。應該注意的地方不會注意，或者是外表，——衣服、領子、硬袖、指甲、頭髮，——或者是說話不小心，滿口粗俗話，或是和經理談話的時候死實實的光着怪眼直視着他，忘記脫去帽子，拿着一枝香煙，或者是看得出有吃香煙的習慣，或者是有很壞的脾氣，粗魯、無禮貌，或者是有許多其他的種種小枝小節，這種種，往往都是許多青年人進步的很大的障礙物。

有許多青年人的古怪脾氣，都是在平時不知不覺的養成了的，在他們的態度之間也就不知不覺的現示出來了；如果他們自己明知是一種很不好的脾氣，如果有人把怎麼樣可以養成良好的習慣的秘訣告訴了他們，要把什麼壞脾氣改掉，

矯正，其實是不很難的。

許多青年人委實都不知道一種和藹可親的態度是與成功有很大的關係的。有什麼人願意去和那些粗暴村俗，不合口味的人親近，而不喜歡去和那些和藹可親的朋友們終日相處？我們在世上，要找的是愉快、是歡樂、是和諧。我們總不願意到那黑漆漆的，冷冰冰的，到處是愁眉繃臉的地方去的；只要看見是格格不入，毫不舒服，再不和諧的環境，沒有不是掉轉身來便要跑了的。

縱有很大的才幹，如果有很古怪的脾氣，也沒有用處。有許多青年男女，時常覺得奇怪，他們實在受過高等的教育，也有很大的能力，也有很豐富的經驗，但是，他們的位置怎麼也會掉了不保。他們並不知道，因為他們有不和睦不易與的古怪脾氣，又有令人感覺不愉快的態度，他們的東家不好意思對他們明說，只好用一種不很難堪的話語好好的辭退了他們，把他們的位置換給那些脾氣很好的人了。

做東家的人最不喜歡凶悍的人，愁眉縐臉的人，神氣沮喪的人。他們最喜歡的是那些聰明伶俐，活潑快樂，有生氣的人。輕浮淺燥，多嘴多舌的僱員，專會奉承，專會找人的錯處，專會在暗中笑他笑你，他們，其實都是些到處不通行人。

那些又剛愎又固執又自是的人，總常常以爲自己是無有不對的，又很懷私，又膽大妄爲，自大自負，專吹法螺，滿口是什麼事情是他做成的，什麼事情他也會做，這種人，也都是沒有用的。

專門攻擊別人的人，專門切切的議論他人的人，多嘴多舌的人，時常在同事之間闖禍鬧事的人，這類的人，也都是不能上進的。

最有害於生意的，有害於事業的，往往不是由於大事故，却是由於對於有些枝枝節節的事，大意忽略，毫不留意的原故。第一壞的一個有害於事業的成功的小障礙，乃是不柔和。一個一點不心平氣和的售貨員，因爲不耐心、不耐煩、無

禮、真不知道趕走了多少生意！又有許多編輯，因為脾氣不好，興奮、薄待、冷遇、竟不知道失掉了多少很有價值的投稿者，多少很有價值的著作家！也不知道有多少旅館的主人，或是賬房，因為待客簡慢，招待不週的原故，走掉了許多很好的客人！

這裏還不過是狹義的說說不和氣是不能得到物質上的成功的一個原因。說到這種力量，可以叫家庭、街上、學校裏面、店裏、辦事間裏、市場上、以及其他許多地方的生活愉快、甜蜜，那麼，他的價值，在那些絕對的成功者看來，實在不知道要大到什麼田地呵。

每一個青年男女，對於任何一點可以使成功不可能的小事，實在都非注意不可。舉例說罷，或者是發神經病似的伸出你的手來，或者是一件東西明明是在手邊，却用指頭亂摸，怪模怪樣的，坐立又都不是很莊重的樣子，走起路來又好像是在爛泥田裏似的，又有一種專說性惡的不親愛的事件的習慣，——這些，都是

很有損於成功的可能性的。

有許多人的腦力很強，身體也很好，開手做事的時候，抱了很大的希望，但是，結果失敗了，不能得到多大的成功，因為他們有很大的怪癖，他們說話的態度是很奇特的，又有許多事情，與他們毫無關係，是別人的事情，別人不以為錯，不以為惡，他們顛倒跑來說是錯的、惡的。

如果我們可以把所有的有損於成功的事情一齊都寫下來，如果我們可以把每一件小事情對於成功的害處在什麼地方都計算起來，真有很大的幫助。

譬如說，某一個青年不能上進，百分之二十五是由於脾氣太壞，生性不和氣的；某一個青年是由於衣服穿得太不當心，現出一種不成體統，不整齊的樣子來；又是某一個是由於他的嘴從來不肯讓人。

有許多聰明能幹的打字員，不能上進了、失敗了、因為她的脾氣太壞了，使得她的東家感覺得很苦惱，雖然他也承認她的能力是很高強的，但是他不能不另

外喜歡一個能力比她稍差，但很和氣，較易共事的打字員了。許多人不能上進；他們都覺得很奇怪，但是他們再不知道唯一的障礙是太柔和了。

不和氣的有害的愚蠢的習慣，往往是不知不覺的養成的，往往是我們再不能成功的很大的障礙。青年男女們，立志要成功的朋友們，應該時時檢點他們成功的資本，像他們研究別人的事功似的，要把他們進步的障礙尋找出來，要把他們的無損於人而有害於己的含有危險性的不幸的習慣或怪癖一齊都尋找出來。如果在這種嚴格的試驗之下，能夠找出一種弱點來，一種錯誤來，是他們可以改正的，——這是任何時候都是可能的。——他們便不應該責備任何一個別人，只應該責備他們自己，如果他們到了中年的時候、看見自己是很不快樂的難在那些「原該如此」的隊伍裏面。

十五 庸懦的障礙

行爲上的弱點很多，最不容易醫得好的是天生的庸懦。

一個閑蕩的青年是沒有希望的，他一點也不敏捷，也沒有生氣，連坐立也不能挺直。無論一件什麼衣服，穿在他身上，總是不整潔的樣子；無論一件什麼事情，在他手裏做着，總是一塌糊塗的樣子。他是一個好像沒有背脊骨的人；連自己的一身也是管理不好的。無論他是做一件什麼事情，寫一封信也好，跑一兩個地方去接洽事也好，開口說一兩句話也好，總而言之，他的一舉一動，無非是不整潔的樣子，庸懦的樣子。

庸懦真是一種很難醫治的毛病，要希望他好，只有放出勇狠的辦法來痛改。有時候，庸懦的人們也要拿出他們自己的方法來的，但是，什麼方法都不能叫他

們不至於餓死，這時候，他們才覺得有點着急了，要幫幫自己的忙了，他們這才提起一點精神來，拿出一點氣力來，上謀生之路。

我們在這裏很熱忱地希望着每一個青年十分小心，不要犯庸儒的毛病，因為這個毛病是很容易傳染的。我們知道，在許多家庭裏，許多學校裏，許多社會裏，都中了這個毛病的毒了。我們到城裏去的時候，到處看得見的無非是庸儒的空氣；到鄉裏去的時候，看見鬧也倒了，遍地荆棘，穀倉以及房屋都不會油漆，——總而言之，一眼看去，無非是一片荒涼的樣子，霉爛頹敗的樣子。

不要同那些踢着鞋跟的無志氣的人做朋友，要像不要接近那些染着天花的人一樣。他害了這種道德上的毛病，那怕他下決心要抵抗他，他的生活，無論怎麼樣，已經受着很大的摧敗的影響了。

一個毫無決心，遲疑猶豫的人，他的遊移不定的踟躇的態度，很容易傳染着別人。幫他做事的，除非自己有一點特別力量，一會兒便會染上這種毛病的。他

始終不知道他要做什么才好；他始終是騎牆的，中立的。這是一定的，他的僱員又不能替他作主。店裏的一切事情都不能進行，他是一個唯一的障礙；店裏的空氣，無非是什麼都不會決定的樣子。一切的命令，都不曾完全執行；信件，只寫了一半；應該修理的地方，還在等待命令；總而言之，什麼都像是一個不響的炮」。那裏的空氣是消極的。這種的東家真叫他的僱員不能忍受，因為最困難的是他再不能讓他的僱員明明白白的知道他到底要他們怎麼做，希望着他們怎麼樣。

猶豫不決的習慣，是有害於成功的，有害於人格的修養的。對於什麼問題，這樣稱來，那樣量去，左思右想，非逼到不得已的時候，再不解決，這便是一個懦弱的人。久而久之，決斷力會完全沒有了的，害了這種病的人，不但對於他們自己的決定都不信任了，連那任何人任何地都應該有的一點力量都會完全消失了的。沒有決斷的人，什麼事情都是懸而未決的懸案，非常因循，發表出來的意見，無非是消極的樣子。他們對於自己的能力都很懷疑。有決心的人却有積極

的精神。他能增加你的做事的力量。他有真知灼見，他有毫無疑義的深信。你會感覺得，在你面前的，不是一個懦夫，乃是一個男子。他知道是不錯的話，他便說出來了；他知道是他非做不可的事情，他便幹起來了。

「小總長」裏有一個角色，他說是一定要把一棵礙路的樹砍掉。他再也不會把樹立刻砍倒，樹依舊在日長夜大，那位先生却已經老了，樹依舊還是站在那裏。「我老了，」他說道，「要找一把斧頭了。」有一位美術家，他對於畫一幅童貞女馬利亞的像已經有了一個很好的概念，他很熱烈的對着他的朋友們說了，但是，他的態度還在遊移，還在想着怎麼樣着色，到底畫一個什麼樣的姿勢好呢，覺得這也還不妥，那也還不妥，始終又不曾畫起來。但是他又時刻在想着這件事，竟連其他的事，什麼也不能做了。他要死了，他覺得很悲傷，他的光榮的理想不能實現了，他無時不在想着要把他畫成的一幅好畫，始終不曾畫上畫布，給人們欣賞，又替自己爭得一點名譽。

這真是一種最可憐的景象，一個人，對於什麼事情都讓他永遠陷在一種未定的狀態裏面，始終沒有一點力量可以撥開任何一方面的阻撓。生活的獎賞竟給遲疑猶豫的態度生生的斷送了。

一個動手做生意的人，起頭就是冷冰冰的沒有一點精神，又不熱心，根本便沒有一點能夠成功的熱忱與信心，一定是只有失敗的。

世界上的大事，沒有一件是沒有一點熱忱可以做得成功的；也沒有一件是沒有堅強的意志可以做得成功的；也沒有一件是沒有那不畏一切困苦艱難，只要是有堅強的意志可以做得成功的；也沒有一件是沒有那不畏一切困苦艱難，只要是對的便下決心一定要幹成的精神，可以做得成功的。一個遲疑不決的弱者，一個冷冰冰的，毫無精神，又不熱心的人，不能叫人仰慕他，不能引起別人的熱忱。什麼人都不會相信他的。只有那些有積極的精神的人，有能力的人，拚命努力的人才產生信用。那些不能得到別人的信用的人們是很難成功的。

無論你擔任着做一件什麼事情，一定要用全身的力量去幹，一定要用全副精

神去幹。便是寫一封信，做一點雜事，都應該用出你的所有的氣力來。無論是一件什麼事情，你要做的話，一定要做好；否則會養成懶惰弛怠的習慣，這是很有害於你的一生的成功的。

世上有許多人都在哭泣着他們的命運不濟，都在憐憫着他們自己的運氣太壞，不能像別人一樣的成功。事實上，他們的失敗的原因是由於太不用心了。他們不能把整個的魂靈放在工作上面去。他們做事的時候只用他們的指頭尖。他們老是冷冰冰的，毫無精神，又不熱心，做什麼事都是那麼一種心不在焉的樣子，既不敏捷，又不耐心；他們沒有一點一定要排去路上一切的障礙的雄心，他們的精力不像那鐵鍊似的，一環一環的連繫起來。

老是冷冰冰的，不用一點精神，又不熱心，只是馬馬虎虎的做一做，決不能成事。要成事必定要有決心，肯用勁，又敏捷，又有一點正確的判斷力。只有那些有熱忱的人，有澎湃的熱血的人，有精密的腦筋的人，才能推動工作，才能向

前邁進。

我們時常看得見有許多東飄西蕩，毫無目的，隨波逐流地過日的人。他們都是些什麼也沒有把握的人，被那些有決心的強有力者擠到一旁去的了；他們沒有了希望，停止奮鬥了，做了飄泊者了，只是聽天由命地在那茫茫的人海裏到處在飄流着了。

青年的朋友們最容易患的一種最危險的事情便是沒有一點很好的理想與見解。他們有時候會不知不覺的流到水平線下去了的。他們安於平庸，安於卑劣，安於枯萎，安於低級的生活，安於無味的生活，只抱着一種甘居下流的宗旨，過了一天算一天，再也打不起精神來，放得出推動一切的力量來，把他們的地位稍稍提高一點了。這種富於戕賊性，枯萎性的歪邪的旨趣，實在是由於理想不高明，見解不高超，但是，有的時候，這種歪邪的旨趣竟會實現的！青年的朋友們因為沒有終身大計的原故，陷在一種很無希望的境地裏，要想他們明白，要想促

他們覺悟，真是一件令人喪氣，令人灰心的事。對於那些初出學堂，滿懷希望，正開始做事的人，還比較容易。不過，在他們遇着了失望的時候，經着了失敗的時候，他們便好像一點勁也沒有了，一點剛氣毅力也沒有了，再也不能利用反感叫他們再起了，他們老是放平躺着，一動也不肯動一動的了。

當然的，有許多失敗的人，他們自己並沒有什麼過錯，但是，有許多委實是因爲他們的弱點太多了，缺陷太多了，所以在半路上，放棄了他們的正當的目的，不再努力向山上爬上去了。真有许多人，太沒有堅強的意志了，太沒有忍耐心了，太沒有果敢的決心了。這些不幸者，如果他們能夠認定一件事，努力幹去，再不放手，他們至少還是可以得到相當的成功的。

十六 判斷力

現在到處在需要的青年是那些有一點創造力，創造得出一點東西來的青年，是那些有生產力的青年。有許多青年，只能做例行的工作，只能做指定的工作，只能做那些別人已經計劃起來，叫他依着細目照做的工作；只有那些富有創造力的人，富有創作力的人才是難能可貴的，因為，只有他們能夠開闢新路，只有他們能夠做別人的先導。

一個有思想的人，有創造理想的人，有創造方法的人，有生產力的人，一定是有酬報的。保險公司裏正在四鄉找尋這樣的人；大商家也正在需要他們；大公司工廠裏也正在訪求他們來做領袖；法律界，商界，科學界，以及其他一切一切的地方，沒有不在需求他們的。

有那神速的判斷力，又有那堅強的判斷力的人的機會，比起那些遲疑不決，優柔寡斷的人來，大得多了。決定一事了，又三反四復的考慮，這個脾氣，應該一刀割斷，因為這個脾氣最容易減削你的判斷力，最容易斲喪你的精力。

有一個最危險的習慣，是青年人最易犯的。一件事情，明明已經稱過了，量過了，考慮過了，也已經決定了，他會把那正面反面，前面後面的議論一齊都拿來，又來左稱一番，右稱一番，左量一番，右量一番，左考慮一番，右考慮一番，結果，一定要弄得自己紛亂不堪，連自己的腦子也不相信起來，再也不能重下一個清晰的決斷的地步。這種的習慣最會分散人的精力，任何人只要犯了這個毛病，一定是失敗無疑的。

一個希望成功的青年，他必須堅決的決定，切切不可犯上那連一點決斷力也沒有的毛病；他應該抱定一個宗旨，甯可受一點錯誤的痛苦，不可永遠都在犯着那對於某一件事一定要重新再做一過的毛病。大凡一事到手，如果不曾經過正確

的考慮，不要便匆匆忙忙的動手；他應該先做一番判斷的功夫，把事情決斷下來，不要再去那對於正面反面，前面後面的議論，三番四復的考慮復考慮，遲疑復遲疑的功夫，只管放出力量來把事情做成功好了。如果他發現了錯誤，也不要灰心，也不要沮喪；他的頓挫是他的一種新經驗，於他的將來是很有益的，他可以因此得到更好的經驗，更能增加他的堅強的自信力，更能養成他的不可動搖的神速的決斷力的。還有更大的價值哩，從此以後，他只要遇到要作最後的決定的時候，一定比較的成功了，不復再把那前思後想，橫稱豎量，考慮復考慮，一會兒又要這樣，一會兒又要那樣的三心二意的毛病，始終是愚蠢地陷在一種遊移不定的境地裏生活着的了。

有許多人真個有一點很大的能力，但是，再也不能有一點很大的成功，因為他們的判斷力太弱。他們好像再也不能獨立做事。那怕是一件很小的事情，他們也要看看朋友們的情形怎麼樣，還要去同隔壁鄰舍商量商量，才敢說是怎麼做。

他們又一定要左想過來，右想過去，弄到腦子不勝其煩才算；有的時候，他們越思想，越商量，越糊塗，一直弄得一點結局也沒有。因為根本便沒有一點判斷力，更談不到判斷神速不神速，所以他們終其身的的生活是一種遲疑不決，三心二意，柔優寡斷的生活，連一點氣力也沒有，論起來，他們的能力實在是可以達到的成功的境地，他們始終是不能達到的。

成大功的人，他們一定有一種立即乘住時會的能力。只要他們的所見是很清楚的，他們對於任何一種客觀的事實也很瞭解的，他們對於結果也已經毫無疑義，他們便毫不遲疑的幹去了；所以，有許多事情，只要是他們立志去幹的，都幹到了很成功的地步。

有些幹大事的人，他們并不要拚命的用上許多氣力，好像一定要把他們的精力，氣力，用到差不多可以說是沒有了的地步的。舉例來說罷，摩爾根先生，(J. Pierpont Morgan) 求他的巨大的計劃實現的時候，便好像并不很大費氣力

的樣子。他好像很舒服的樣子便達到了他的目的了，因為他有明確的理想，又能強有力地乘住時會。

鋼鐵的器具放進我們的船塢裏的工廠裏的槓桿的時候，真很容易，出來便是很硬的鋼片了，看去真像一個廚子捏麵團似的，因為推動機輪的動力太大，用不着什麼大軋，用不着什麼大力，什麼困難便都解而決之了。會做工的人也一樣，他們有很大的智慧，他們能夠控制住很複雜的情形，他們對於任何錯綜複雜的狀況都是很清楚明白的，所以，他們能夠成就很大的事功。

這種的心理可以算得是胸有成府的了，自立的了，有確信的了。他們遇見朋友，遇見認識的人的時候，決不會留住他們長談，橫問豎問的問着他們對於他的計劃的意見究竟是怎麼樣的。對於他們下面的，對於他們的平等的，他們再也不會去同他們商量討論的；他們只是很審慎地研究，要把根本研究得明白，像那會作戰的大將一樣，在開戰以前，一定要先把作戰計劃擬定，仔細研究一番，然後

再命令他的軍隊去出發作戰。

一個又有智力又有判斷力的人，一定是很積極的。他們知道自己所需要的是什麼，再不會騎牆中立的。他們從來不是優柔寡斷的，專去問人的辦法，專去問人的意見，又時常惱怒，白費時間的。他們一經擬定了他們的步驟，自來是既不遲疑，又不三心二意的便依着他們的步驟去的。

舉一個很好的例來說罷，有這樣的魄力的人，要算英國的一個軍人，吉青納將軍 (Kitchner) 了。他是一個當代的人物。他從來不多話，非常嚴肅，有一種屹不可動的模樣。他的主張一經立定，這位百戰百勝的英雄，他便集中所有的力量去幹，真像是一隻獅子。他不要人的幫助，擬定了他的計劃以後，他便放出巨大的引擎的力量來，精密地求他的計劃的實現了。和南非 (South Africa) 開戰的時候，有一天，他出發了，他的行動的意向，只有他的參謀總長知道。他的命令只叫預備一個火車頭，一組衛隊，一車士兵。一面命令淨路。什麼別的事情都

不許來麻煩他。也不許預先發出電報警告。他要到的地方不許預先知會，他的軍隊裏沒有一個長官知道他會在什麼時候，什麼地方出現。

又有一次出征南非，更能看出這位將軍的驚人的特性。有一天的早晨，約摸是六點鐘左右，他也不預先通報，便走到開普城（Cape Town）的納爾遜旅館去詳查旅客名錄，他看見有幾個軍官的名字，應該還是在值班的。他也不對任何一個說上一句話，他親自跑進那些違犯軍法的長官的房間裏面，留下一個通告：「上午十時，特別車開赴前綫；下午四時，兵船離此，開往英倫。」他不要聽什麼請求原諒，不要聽什麼陳述明白，也不要聽什麼求恕請罪；這是他的哀的美敦書，他的軍官，沒有一個不知道他的意思的。

他很積極，他很鎮靜，他覺得在最緊要的關頭，大家都有責任，所以，無論對於那一件事情，便是對於他的下屬，從來是管理得很嚴的，從來不存一點客氣的去指揮他們，無論他做的是一件什麼事情，他一定要做成功，你可以看出他

的力量來，也可以看出他的廣大的胸懷來。他不要人們的頌讚，不要人們的阿諛，他從來沒有一點下等的誇大的心思，他覺得社會上的地位以及極細微的小節，都應該隨時隨地有一點明恥之心。他的爲人，天生有力，無論做一件什麼事情，他總是很鎮靜的幹去，一定要把他的主張實現出來，成敗利鈍，在他好像是很有把握的。

這位百戰百勝的將軍，實在是一個很親熱的人，但是，在事實上，他的下屬，却都不愛他，只畏他；不過，他是很自信的，他又能專心，他又很機警，他又判斷力，他又有決心，他又能神速地乘住時會造成一種時勢，這却是任何一個希望成功的人非修養不可的。

十七 商業訓練的重要

商業的權力類似君王。幹專門職業的人，或是專家，心胸一定不免狹隘，因為他們的創造力，他們個人的特性，都是榨出來的。自然最不滿意於片面的發展，任何一個人，把一部分的精神完全用在一件事上面去，便是做着一種專門的職業，是很吃虧的。自然最贊成的是均勻的發達，相稱的發展。商界裏的事業，比一般專門職業者，專家，有利得多。只有在這種地方，人們能夠得到均勻的發達。慎重穩妥的人，照例，往往是很好的商人。他們都是些受過普通教育的；他們無時無刻不需要注意着很好的機會。無論是那一種訓練，如果不能鍛鍊你的能力，便要損害你的能力。專門職業者，專家，他們的常識往往一定比不上商人，因為商人的訓練是多方面的。現在，專門學校裏的畢業生，一大半都是要走進商

界裏面去的。不久以前，我們的許多學生，大半是學法律的。大家都覺得很適宜，如果學了法律，便能做一種需要一點學問的職業方面的事了。如果有一個青年，他一面在學校裏讀書，一面又宣言他將來一定要幹商業，除非他是一個很有點勇氣的人。五十年前，進商界去做生意好像是不很高明的；但是，在現代的新文化的立場看來，我們國內的商業正在大大的發展，有許多商界裏的人已經成了大王，在商界裏，到處有許多商人已經得到了他們的很光榮的獎賞了。

做生意雖說不需要多大的本領，多大的訓練，但是，一個學力比較高深，知識比較豐富的人，他在商界裏的機會，一定比別人大得多。要在商界裏幹一番事業，他必定要大大的準備；最好的準備方法是要把他所願幹的那一事業方面的經驗，一齊隨時積累起來。一個少年人，進了一個商店，他從這一個位置做到那一個位置，他在這種實際工作裏一定能夠學習得到那一件事業上的許多學識的。凡能仔細考察的人一定能夠勝利。有一位大商人說：『在我們店裏，沒有一個不是

從梯的末一級向上爬來的。古語說的好，僱員注意東家的一切利益便是顧全他們自己的利益。如果任何一個青年人，在他初進商店的時候便記住這一個原則，他將來是無有不成功的。照例，無論那一個青年男女要進我們的店，我們一定要先考試一考試，凡是有毅力的，比較優秀的，他們遲早是能夠得到一個位置的。」

商界裏最須要的青年是那些對於商業的情形很熟悉的人，是那些對於商業這件事完全明瞭的人。做東家的無時不在訪求的，是那些很勤勞耐苦，眼靈手敏的，又有決斷的人。這種青年，對於一事到手，對於一個計劃，一定是很能努力求他實現的，也一定精細，一定敏捷。在現在這一個世紀裏，如果能專心幹商界裏的事業，也有能成大功的。一個初進商界的少年人，他第一要把商界裏的情形注意得很仔細，很明白，不能隨便有一知半解便算了。沒有一件小事是不值得他的注意的，也沒有一種勞動是他不能勝任的，也沒有一種困難是他不能克服的。

我們到處看得見有許多青年，他們好像不願意一定要成就什麼大功，他們只把某一事業的某一部分的比較歡喜的事拿來做着，把別的較難的，覺得丟醜的，不歡喜的，便丟過一邊，再不做他。這好像是士兵們佔領了敵國以後，對於他們的炮壘，不加毀壞，讓他這裏也還有一個，那裏也還有一個，結果，從後面打來，把他們不知道打死了多少似的。要得到最大的勝利，你必須征服一切。怕做苦差使這種脾氣是很要不得的。

「因為不會充分準備，所以無知無識地出了軌道了，」這真是許多失敗者的墳墓上的一個最恰當的墓誌銘。有許多青年人實在是很努力的，可惜他們從小的時候不會充分的準備，非走幹路不可，所以有時候不得不走在支路上停住，不能前進了，戴不上尊榮的桂冠了。

在華盛頓的專利局裏，真有許多毫無用處的還在胚胎時代的發明竟蓋了圖章了，這種要求特買權的人實在太無知了。他的確有一點發明的能力，但是，他并

沒有專門技能的學識，不能作更進一步的研究，使他更能成功。如果他的求學志願，不半途而廢，他是不會在很危險的境地裏站腳的。我們的職業介紹局裏也不知道有多少體格極好，又很健全，又有知識的人擠在那裏謀事，這真是一種很可哀的現象。他們不能把他們的位置保持長遠，因為他們不會積蓄一點更能向前做事的力量。他們的根柢是很淺薄的，他們的準備又不充分，他們對於什麼事情又都很大意很忽略。什麼人還要留住他們一同服務呢，因為他們無論做一件什麼事情都是做不好的，做不成功的。

西班牙有一句俗語，道是：「一個不留心的人，走過樹林，看不見一根柴。」真有許多青年人，對於什麼眼前的事情，都沒有一點感覺。要說起青年人，有的很好學，有的不好學的分別來，真叫人驚異。有一種少年人，在一個店裏做上許多年了，但他們對於生意怎麼做還是一點莫明其妙；他們從來不睜開眼睛，注意着一切的事情。却有些少年人，只消費上三個月的時間，什麼便都知道了。

我知道一個少年人，他是在一個律師事務所裏做事的。他的薪水很小。他做了三年，不但學得了許多做事的方法與知識，不但能辦所裏的一切的事務，而且，在工餘的時候，再到法律學校裏去學一點，他竟畢業了。我又知道另外有許多少年人，他們也是在律師事務所裏做事的，他們做的年份很久了，但是他們什麼也不會學得，依舊是很愚蠢的樣子，只拿得一點很小的薪水。他們同樣是少年人。這一個是立志要成功的，所以他能仔細看事，乘住機會，隨時要求學識上的進步，辦事方法上的進步的。別的那些少年人呢，不幸同他是恰恰相反的。

我有一次用得一個青年，真很忠心，真很熱誠，真很篤實，但是，他不能上進，因為他不很好學。他的腦子裏好像很不容易有一點新思想，一點新見解。他對於日常的工作真做得非常忠實，非常可靠，也從來不誤一點時間，也一點不偷懶，可惜他不好學，所以再不能有多大的進步，多大的施展。

我也曾用過另外幾個少年人，他們對什麼事都很注意，都很留心，他們的進

步很快，因為他們時刻是在一心一意的求着學問上的進益，經驗上的積累。他們的好學的精神，真像一個口渴的人要水來喝一樣的急迫。他們對於做生意，簡直是當做一個學堂，要努力，要用功，要站在一班的前面似的。

一個有為的少年人是很明白的，他要出人頭地，一定要對於他所擇定的職業認真學習，必須學得什麼都懂，都明白，都清楚。他的眼睛是睜開的，沒有什麼事情不是他在注意着的，他是很機警的，他無時無地不在追求知識，積累經驗，學習方法，研究組織。

他覺得得到一點錢還不是一件什麼特別重要的事情，他對於學習做這一個行業的機會，顛倒看得很重要。那一樁事情是怎麼樣做成的，和人接洽事情的情形是怎麼樣的，總而言之，隨便那一件小事，他都可以學習，他都可以把方法比較比較，探得東家成功的秘訣的。——這種種能力，如果他都學會了的時候，比起他的薪水來，價值自然大得多了。他一想到這種可以學習，可以練習的機會，做

起事來，自然是心滿意足的樣子了。

工作完了，到了夜裏，一個聰明伶俐的有作爲的少年人，他把日裏親眼看見的事情，心裏記得着的事情，做生意的方法，某事是怎麼樣應付過去的，都會研究得明明白白，想一番的。這種的價值，比起日裏做工得到的幾文錢來，實在大得多了。他知道，如果有一天，他也能幹出一番事業來，他的進入，比起這時候一年的薪水額來，一定是要多到不知道多少倍的！

學會怎麼樣做事是最有價值的。

我們國裏，現在真不知道有多少少年人都在怨恨着他們的薪水太小了，他們太沒有機會了，但是，他們却不知道他們已經走上了經商的大路，已經是身在一個最適宜的學堂裏面了。如果他們不閉住他們自己的眼睛，如果他們不塞住他們自己的心，如果他們見到可以增加經驗的機會便乘住，如果他們遇到可以吸收學力的時候便努力吸收，他們決不會再說『我們太沒有機會』了，也決不會怨恨自

己的命運太不好了。他們終會明白的，他們實在已經上了康莊大道，只要他們努力前進，打起百折不回的精神來，他們終能到達他們的成功目標的。

十八 「將就一點過罷」

「唉！將就一點過罷，」「混嘴飯吃吃便算了罷，」「只要保得住我的地位便算了罷，」——有許多青年人，你問到他們有什麼進步的時候，他們往往是這樣隨口回答你的。這實在是他們的很不振作的口供。「只要保得住個人的地位便算了罷，」「將就一點過罷，」或者是只要混得着一嘴飯吃吃便算了罷，這種的生活簡直不是生活，更談不到什麼成功了。

振作起來，自然不見得立刻可以使你大有進入，不見得立刻可以使你享受得着更好的物質上的享樂，但是，事實上，的確可以使你的生活，感着異常的豐富，異常的美滿。

如果明天果真比今天起勁，昨天一定已經有了很大的進步了。我們無論做一

件什麼事情，我們應該熱烈地打起我們的精神來，我們有多少一點精力，多少一點心力，應該全拿出來去幹。我們的工作一定是能夠展開我們的體力來的。如果有這樣的精神，我們絕對不至於只能混得上一口飯吃。

世界上的首屈一指的大事業，決不是那些『混一口飯吃』的人做成的，也決不是那些『將就點過』的人做成的；乃是那些有堅強的意志，又有極大的決心，又有非常的熱忱，又不畏一切艱難困苦的人做成的。他們都像那山上的瀑布似的，奔騰入海，有什麼障礙可以阻止得住他，使他不能瘋狂地前進呢！

試想一想罷，一個美術家要畫一張大畫，他却是有意無意的樣子，也不很用心，只拿出一點精力來便算了，嘴裏天天又還在說着，『將就一點罷！』再試想一想罷，一個詩人想做一首不朽的詩，一個著作家想做一部可以傳之久遠的書，一個科學家想着解決一個非常奧妙的問題，造福人羣，但是，他們工作起來的時候，都是無精打采的樣子，不中肯的樣子，草率的樣子！

格里力 (Horace Greeley) 說，只有那些心高的人，對做工作異常熱忱的人，能產生最好的勞動的成績。只有這種人是有生命的，有希望的，有遠大的前途的。他們不畏一切困苦艱難；他們有決心，他們只知道一往無前的進取。他們的辭典裏，從來查不出『將就一點罷』這句話來的。他們有的是新生命，他們天天都在依着他們的意志努力前進。他們從來不管管是只進得一寸，只進得一尺，他們總是在走，總是在進，總是在動，這是很重要的。他們時刻在提心吊膽的畏懼，生怕他們的精力不夠，不免要做一個勉強混得出一口飯來吃吃便算了的人了。

做工必須學那波爾 (Ole Bull) 對於他的懷娥琳。人們對於這位大音樂家拿起他的這樣樂器來的時候，便覺得很驚奇。他們忘記了，他在兒時，對於懷娥琳，便愛得什麼似的。他們再想不到，他只八歲的時候，往往半夜三更偷偷地爬起床來，也不怕他的暴躁的父親要打他，拿起他的心愛的紅色的小懷娥琳來，把那些纏繞着他的夢魂的曲調，一一的拉出。他到了成人的時候，對於他的懷娥琳還是

要說了又說的，還是時常要擁抱着牠的，撫摩着牠的，把他幼年的事，先告訴牠一番，再把他的整個的魂靈放上去拉曲的。這件樂器好像也不負他的溫存，只要他拿起牠來，也不知道要傾倒多少聽衆，真像深林裏的樹木，經着狂風暴雨了，都東倒西歪似的了；也不知道感化了多少人，變成溫和的樣子，正如輕風吹出來的花香一樣，不知道慰安了多少人們，如醉如癡似的，老實忘却了一切一切的疲乏了。

父親又要責備他，又要反對他，如果貧病交攻的波爾對於他的終身工作不是那麼一往情深，不是那麼專誠懇摯，他能夠克服他的不可思議的障礙，成爲一個當代的懷娥琳大家嗎？

溫暖的水終不能發出很大的力量來推動火車頭前進一寸的十分之八的。一個青年人，如果不下決心，如果不放出他的全副精力來，他縱然有一身的本領，也只有失敗，決不會比那只有一點溫暖的水的火車頭稍高一籌的。如果一個火車頭

裏的鍋爐裏的水不是時刻都在沸點，這種的火車頭算不得是一個現代的最好的火車頭。

有許多人還不會覺醒。試到一個大舖子，一個大工廠裏去看一看他們的工作情形罷。有許多人都是那麼不很有主見的樣子；他們只能夠有的時候勉強打得起一點精神來。這種的青年男女都是些矮子。他們并不知道他們有滿身的力量。他們活動到了那種勉強可以過得去的地步，他們便覺得心滿意足了，他們只肯拿出一點氣力來混上一混便算了。

我們日常遇見的人，有許多也全是這種樣子。——他們好像一定要等到他們的朋友用一兩句話來逼他們一遍才肯大事活動的。他們自己并不知道他們自己有才幹，有才具，有能力。他們從來不把自己的內在的力量考察一番，估計一番，到底有多少氣力，他們只肯隨隨便便的，這裏拿出一點氣力來用一用，那裏拿出一點氣力來應付一應付，只要能夠勉強維持得住他們的日常生活，他們便覺得心

滿意足了。他們好像甘心住在山谷裏面，但是，從來又不肯爬上最高的山峯，放開眼界來把他們的四周一看。

沒有一個青年人能夠有多大的成就，如果他不肯打起精神來，如果他也沒有真誠懇摯的態度，如果他也不把他的能力展開，如果他也不想着，一切的工作，沒有無限的精力下去，決不能有多大的成績。

有許多人是生來倚賴他人的。在任何一種束縛下面，他們從不發怒。他們要用他們自己的能耐幹一幹的時候，他們便覺得不知道如何是好了。他們沒有一點自信心。他們一定要倚靠着別人，一定要別人替他們思想，替他們計劃。他們從來不敢要自己一定練會下一句斷語，他們也從來不肯讓他們自己的個性盡量發展。真有許多人把自己的能力糟塌了。他們看見要負責的時候便逃跑了，只站在旁邊，渴望着別人來勸告他，指導他，保護他。

一切的位置，一切的可以努力走上去的大路，在那些遊手好閑，懶惰或性，

毫無腦筋，一無所長的人的眼裏看來，實在都擠滿了。真的，隨便什麼地方，實在沒有這些無志上進的懶人的插足餘地的。世界上正在到處訪求的却是那些大有作爲的領袖人才，却是那些能奮鬥的人，却是那些有主張的人。一個有思想，有理解，有創造力，不怕吃勞耐苦的人，他自有他的廣大的園地。一個青年人，只是哭着沒有機會，或是哭着大好的機會交臂失之了，老實說，無論他到那裏去，他都是不成功的。

那些叫喊着無處可以謀得一個位置的人都是些可憐蟲，他們都是些弱者，他們都是些一無所用的人。那些自己相信自己的本身力是可以在世界上爭得一個自己的園地的人，他們從來不要對着人們說起，因為沒有機會的原故，所以不事活動的。

你決不會想着有一個少年人會這樣說的：『我要做一個二等。我不想做一個一等人，我也不希望能夠得到一件很好的事，我也不希罕能夠拿着很多的薪

水。有一件二等的事在手裏做着也罷了。」這種的少年人，要便是有一點毛病，大概決不是由於心地明白。一個二等人是可以做得到的，只要你不放出做一個一等人的氣力來便是了。成千成萬的人們實在都在抱着這種的態度，所以二等人員像市場上的賣不出去的滯貨一樣。

一等的事不能到手，自然只好做做二等的事了。如果你買得起，我想起來，你是一定要穿一等的衣服的，吃一等的肉，一等的麵包，一等的牛油的。如果你不要穿，不要吃，你的心裏總在想着你能夠穿，能夠吃罷。二等的不是很高明的人也像二等的不是很高明的貨色一樣，不為人們所歡迎的。他們要二等貨，用二等貨，除非是一等貨缺貨了，或者是，一等貨的價錢實在太高了。做工作是十分重要的事情，非要一等人不可。

從許多事情上面，可以看出一個二等人的特性來。有一種人，白費光陰，勞精耗神，理解又拙笨，行動又遲鈍，他簡直沒有一點還能進展的樣子，這種人，

事實上，已經算不得是一個二等人了，只能算是一個三等人了。又有一種人，得到空閑的時候，他便要作樂了，斲喪他自己的精力了，摧毀他自己的生機了，枯他自己的血，壞他自己的腦，戕傷他自己的身體了，結果一定是要弄得自己活像一個在風中飄蕩着的樹葉一般。這種人，只能算他是一個半死不活的人了，誰還要說他是一個一等人，除非他是一個神經病的患者。

任何人都知道二等人的特性是怎麼樣的。有許多少年人，覺得吃香烟很神氣，不知不覺的也就跟着青年人的樣子吸起來了。他們吸着，吸着，成了習慣，覺得非此不樂了，這時候，他們已經受着很大的害處了。歡喜喝酒的人也自有他們的種種理由；但是，不問他們的理由怎麼樣充足，他們吃得那種東倒西歪的樣子，總不能算是一個一等人罷。除此以外，還有許多費時傷神的事情，要列舉出來，都是些能夠使人成爲一個二等人的例子。

惡習慣養成以後，牠是不肯放過你的，牠一定要把你逼成一個二等人的，一

定要叫你在那榮譽、地位、財富、以及快樂的競賽場裏，感覺着老大的不方便的。對於身體的健康異常忽略的人，也只有請你屈居在那劣等的地位裏面去了。經濟學家所說的沒落階級，他們指的是在那些最上等的男女的水平綫下的人。有時候，有些人只能算是一些二等的人，或是三等的人，因為他們在年幼的時候，受了別人的惡影響，他便鑄下了大錯了，一直陷在二等人的境地裏，不能自拔了。在我們國裏，也有幾種教育，有好幾種教育，不能予人人以很好的影響。既不能受到很好的教育，又不能得到很好的書籍，又不能得到很好的商業的訓練，這也是使人不得不葬送在二等人的地位裏的一個很明顯的理由。

一個光榮的位置，一個可以幹出他的信用與名譽來的位置，必須是他自己掙扎來的；必須是他自己思想出來的；也必須是他用他自己的不屈不撓的精神與氣力奮鬥出來的。

你佔着一個不是你自己掙扎來的的位置，有什麼味兒呢？你所佔着的那個在大

家上面的位置，大概是你的父親給你的罷？要是別人，大概非要忠實地，懇摯地，苦苦的幹上幾年才能到手的罷？你的位置又不是因為你的功績來的，你佔在那麼一個很高的位置上，好像做不下地，好像吃不住，好像不能勝任愉快罷？你又沒有能力，無知無識的，種種都不適宜，時常在東碰一個釘子，西碰一個釘子，你自己看來，像一個什麼樣子的腳色呢？在你下面的那些人的眼裏看來，你又是一個何等樣的腳色呢？

這真是一件很可憐可憫的事情，一個富翁的兒子，或者是因為舖子是他們自己開的，或者是因為他們有很多的股子在裏面，他自己却高高的佔着一個位置；其實，在他下面的百十來個青年人，個個都是一步一步的在努力奮鬥着，隨便那一個做起他的那個位置來，都比他好得多了，適當得多了。如果他還有一點正當的感覺，他應該覺得太藐視自己了，太侮辱自己了，是很可恥的。而且，他還應該明白哩，如果他得來的那個位置，委實是屬於一個工作了多年的人的，却是他

去謀了來的，却是他靠着好意與隆情得來的，却不是由於他的功績得來的，那麼，他簡直是等於一個賊盜哩。如果他知道他實在是不配很高樂地插着借來的野雞毛，挺着胸膛，大搖大擺的，他對他自己的尊敬之心不是完全一點都沒有了嗎？

請你特別牢牢的記住罷，如果你覺得不耐煩了，如果你覺得不舒服了；如果你覺得你的進步實在太慢了，如果你覺得你的體力與智力委實都夠做着你所希望着的那個位置了，如果你覺得那個位置到手以後你是能幹出成績來的，無論如何，你也應該循序漸進。你們的成功步驟，應該像那運動會管理員對於運動員一樣的嚴格，一定要把你的肌肉發達到那可以使你站在那裏，可以保持得住你的平衡的地位才能手。不是靠着你的努力得來的，不是靠着你的功績的令名保持住的，大概都是沒有一點什麼真正的價值的。

十九 從低微的工作到特別的工作

許華勃先生 (Charles M. Schwab) 是賓夕法尼亞 (Pennsylvania) 的一個山裏的趕輕馬車的人，他後來竟做到了一個資本很雄厚，在實業界裏也算得是一個最大的企業的唯一負責人，誰都承認他是很有魄力的，誰都佩服他有很好的辦事策略，辦事方法。

青年的朋友們如果要步許華勃先生的後塵，都應該記住：他得到一件事的時候，從來不去時時計較他的薪水的高低，他的唯一目的只是要把那現在得到的機會和那以前的比一比，是不是要大得多多。他在卡內基鋼鐵公司 (Carnegie Steel Company) 做短工的時候，他說道：「如果我有機會，我將來一定有一天要做到這個公司的總辦。我一定要叫我的東家知道，我是無時不在希望着升遷的。他給

我的錢很少，我也不管，我只要努力做事，做得比錢多，——多到出乎意料之外。』他一面下了這麼一個又有精神又很使人驚異的決心，一面是很樂觀的，很正當的做事，並且很和氣。大概沒有一個人不覺得他一定要做到那麼一個獨一無二的大事業的負責人，這種理想，未免太使人詫異了罷？未必能成事實罷？

許華勃先生的出身是很苦的。他在學校裏面不會受過多少一點教育，他在十五歲的時候，便在賓夕法尼亞的克勒森 (Cresson) 城和一個山裏的小鎮市間靠着趕輕馬車謀生了。兩年之後，他得到了一種別的工作，每星期有兩元五角の進入。他是時刻在注意着機會的，不久，新的機會果然又來了。一個工程師要招許多人替卡內基鋼鐵公司打木樁建築鋼鐵工場。一天給工資一元。許華勃先生那時候有一個每天能賺一元的機會了，後來，他果然便得到了那個機會。又過了不久，他又做到了工程師；又不久，他竟做到了總工程師。二十五歲的時候，他又做了家宅營造工廠 (Homestead Works) 的經理。三十歲的時候，卡內基鋼鐵工

場與家宅營造工廠都由他一人兼管。三十九歲的時候，他做到了全美鋼鐵公司（United States Steel Corporation）的總辦。現在，他又做着伯利恆鋼鐵公司（Bethlehem Steel Company）的總理了。

許華勃先生得到了一個位置，和別的許多勞動者在一塊兒工作的時候，他總相信，他不是一個平常的勞動者；他總覺得他實在是一個領袖。他從來不虛無漂渺的胡思亂想，認定法律是絕對的損害一個青年人的前途的，所以，一定要時常感覺着不滿足，甚至，負着手到路旁去躑躅着，遂從着，等待着轉變，等待着國內的政治起一種極大的變革。他知道，只要有決心，只要努力工作，只要有不屈不撓的精神，他一定能夠成爲世上一個中堅份子的。他的一生的故事，不僅是有点迷人魂魄，而且，要是拿來做榜樣的話，真是再有益也沒有的了。勞動是至高無上的美德，看了他所幹的事業，真是一個最有力的明證。他做起他的工作來的時候，有一種樂觀的態度，他覺得工作是美的，工作是愉快的；他無論做一件

什麼工作，一定要做到很好；他覺得做工作應該愈做愈好；所以有些工作要想做得好一點，一定要找到他。他幹他的事業，從來不犯連跑帶跳的毛病，所以他的進步都是到了應該進一步的時候才進一步，都是依理非進一步不可的時候才進一步。

常例，一個僱員，如果他做了一種非比平常的事情，如果他把別人不做而他覺得非做不可的一種事情做成了，他的升遷一定是很快的，有時候，有許多年份比他做得久，資格比他老的，也只好屈居在下，讓他在上了。他做工作又不怕吃苦，又很敏捷，又與東家是很有利益的，處處又都看得出他的方法是很有智識的，很有思想的，很有見解的，很有創造的精神的，他的東家自然不能不注意他了，不能不覺得他的升遷是很值得的了。

做東家的對於他們的四周的情形並不像是一個看不見的瞎子，他們對於他們下面的人，時常是在注意着的。他們知道，誰是歡喜躲懶的，誰是時常要看鐘點

的，誰是要把東家的時間拿來東一點西一點的耗費的，誰是早上來得最遲的，夜晚回去得最早的；總而言之，僱員們的行爲，對於工作的勤惰，他們都是很詳細的知道的。

任何一個做東家的人都歡喜忠實可靠的人。他們並不要費多少時間，他們便會知道那幾個是可以信託的，那幾個是不可信託的。一個夥計躲懶不會躲懶，誤了事情不會誤了事情，他都明白；如果他是一個懶人，他自然而然的也會知道的。有許多人，雖然他們不是扯謊，也不是有意來欺騙我們，但他們無論是做一件什麼事情都是那種脾氣，我們自然而然的便會不信任他們了。在許多事情上面已經明明白白的告訴了我們了，他們是不可靠的。而且，有許多做東家的；對於他們的僱員的人品，性格，也是知道的，也是認識的。他知道那幾個是只要有躲懶的機會便要躲懶的；他也知道有那幾個覺得他是在注意着他，工作便做得非常起勁，只要差一眼睛，他們便要把時間拿來耗費了，糟塌了，是絕對靠不住的。

一個僱員，不問是在一種什麼環境裏面，他總從來不肯忽視他的工作，也不問他的東家在與不在，他總是忠於他的職守，這實在是難能可貴的。如果他希望上進一定要先得到東家的信任，這一點是不能忽視的。決沒有一個東家歡喜在他四面的人都是些不可信任的。他總希望着，無論他在與不在，工作最好是照常進行；而且，有時候，他還希望着他的副理當他不在的時候要分外的忠實。

一個進步很快的僱員是無時不在注意着怎麼樣可以增進他的東家的利益的；竭可能地幫助着他的東家的；想減輕他的東家的工作的；要努力實現他的東家的計劃的。

所以，忠實服務，絕對可靠，顧全東家的利益，習勞耐苦，這幾點，實在是升遷之鑰。

如果你希望你能夠升遷得快，如果你希望你能夠早早出人頭地，你千萬不可養成一種習慣，什麼事情都要等着別人來告訴你怎麼做。最好是能把東家想着要

做的事情預先做了。每天發生的問題，最好是用你的常識，用你的發明力，用你的創造力，把牠解決了。專等着別人來指點你怎麼做的人，沒有一個是可以有很快的進步的。只有那些有神速的判斷力的，有決心的，不需要人來叫他怎麼做才做的人，才是世上的最有作為的人。

無論做一件什麼事情，總要等待人來叫你做才做，總要人來指點你怎麼做才怎麼做，這種習慣養成以後，你的能力是很容易敗壞的，你的個性也是最容易埋沒的，你的思想，見解，發明才，創造力，也是很容易死去的。你做工的時候，不能有一種謬見，以為只要你看見在你上面的怎麼做你便怎麼做，看見在你上面的用的是什麼方法你便也用什麼方法，這個樣子，便算盡了你的職責了。實際上，只有那些有思想，有見解，有發明力，有創造力的工作，才能博得注意。

睜開你的眼睛來看一看那些事情是應該做的，你不要等人來叫你做，你便做了罷。你也許會想着，假如你把事情不當着你的東家的面便很敏捷地做掉了，他

會聽不見說起的。這種謬見也快快放過一邊去罷。做東家的也不知道有多少方法可以注意得着他的僱員們的工作習慣的。

一個青年人，不肯認真服務；又很取巧，再不肯拿出精神來做事；又時常要看鐘點，生怕他要比他的薪水多做一點工作了；又因爲不另外再給他一點薪水，所以他便不顧着他的東家的利益，也從來不肯提出一點改進的意見來；對於和他共同做事的人，又很冷淡，又很卑劣，時常還要告訴他們不要做一個愚人，不要去做那些經常的工作以外的這種那種的工作；——這種的青年人，不管他有多大的本領，不管他受過何等好的教育，他是永遠不能上進的。

他太懷私了，這是他永不能升遷的障壁。有許多青年人覺得他們不能升遷得很快是很奇怪的，我想他們一定還要老大詫異哩，如果他們的東家告訴他們的原因只是爲了懷私。認真服務，習勞耐苦，待人和氣，對於競爭者從來不妬忌，這種的美德是做東家的最贊成的，有這種美德的人往往可以同那些有能力的人一樣

容易上進。

我們時常看得見一個能拿五千元一年的人却做着一個只有一千元進入的位
置，我們覺得很詫異，再不知道是什麼原故。我們又有的時候會看得見一個很有
能力，又受過很好的教育的青年，無論從那一方面說，他都比經理高明，比在他
之上的一切人都高明；不過，因為他有幾種很壞的脾氣，又有許多小弱點，又有
許多短處，所以他不得不屈居下位。青年人往往不很明白，一根結實的鐵鍊，却
不是靠着那些很結實的環，却是靠着那些有毛病的環。我們不是要常常誇說我們
的鍊上的環是很結實的嗎？所以我們時常要看看鍊上的環到底結實不結實；只要
我們看見一個有了毛病了，我們立刻便着急了；我們總不喜歡把這種缺憾置之不
問的。一個不結實的環，一定是越過越不結實的，一定要斷的。又有許多青年人
再不能上進，完全是由於一件很小的事情，就是什麼都不正確。他無論是做一件
什麼事，不能叫人相信他是不會錯的。他的工作一定要叫別人替他復核一過。他

是靠不住的。他做事往往只做到一半淘成。真不知道有多少管賬先生，薪水又很小，位置又很低，因為他們算什麼賬都不正確；他們的數目字完全靠不住！因為這個原故，他們再也沒有進銀行裏去做事的資格，再也沒有進別的大公司裏去做事的資格。他們的別的長處，也許很多，也許又還受過很好的教育，不過，這一點小小的短處，却使得他們不能得用了，他們的成功的機會竟因此毀了。他們不知道哩，他們做工是那麽隨隨便便的，那麽不精細，那麽不關心，他們的性情也就變成那麽隨隨便便的，那麽不精細，那麽不開心的樣子了。他們又不知道哩，工作的習慣是能夠決定他們的命運的，他們的心地都會給他們的那種做事從來只做到一半淘成的惡習慣毀壞了的。

那些拖着鞋跟的工人，什麼人都不會信任他們；他們都是靠不住的。身體精神都拙劣粗笨的人，他們做出來的工作自然也是拙劣粗笨的。人們覺得我們都是些拙劣粗笨的人了；因為他們看見我們做的工作實在是很拙劣粗笨的。愛略脫

(George Eliot) 的『三月中旬』，描寫的是芬奇先生 (Finch) 的事業失敗的經過。他的絲織物是很有名的，因為他的妻舅介紹了一種價錢很便宜的染料給他，從此以後，他的絲織物，很容易壞，很容易腐爛，所以便一敗塗地了。像比德 (Adam Bede) 那種人，做事異常誠實，毫不苟且，最值得給他很高的薪水，因為他真是一個利人利己的人。

一個要把工作做得不朽，做得可以傳之久遠的人，他一定是好求完備的。帕德嫩 (Parthenon) 的雅典建築師建築一座蓋世無雙的大壁的時候，上壁下壁是一樣一絲不苟的，因為女神密娜華 (Minerva) 看得見下壁，也看得見上壁。一個老雕刻師覺得未免過分了，他覺得裏壁是不很惹人注意的，不容易看見的，何必多費功夫去精雕精刻，『但是，神是看得見的。』

『古代多藝人，

工作唯精緻；

一處不含糊，

舉頭有上帝。」

那些拖着鞋跟的男男女女做出來的工作一定是像那拖着鞋跟的不三不四的樣子一樣的。無論做一件什麼事情，除非你力求完備，否則你只有退化，只有落伍。做事只做到一半淘成便算了的人，沒有人信任他了。銀行裏再也不要他的字據。也沒有人願意把財產交給他保管。他也做不了主任，做不了保證人，做不了重要的董事或是委員。事實上，他走到那裏，都不受歡迎。

來把一個拖着鞋跟的不愛整潔的女人當家的家庭看一看罷，她做事從來是只做到一半淘成的地步便算了，你且看一看那種傳染病蔓延開來，使得家庭裏的小孩子成爲一種什麼樣子罷。什麼地方，你一眼看去，無非是懶惰的樣子，只做了一半淘成的樣子，亂七八糟的樣子，毫無秩序的樣子，老大不舒服的樣子。在這種家庭裏的小孩子，他們染上了這種傳染病，還要不了！他們的工作，他們的

性情，他們的成功，他們的快樂，都給這種遺傳的污點硬生生的斷送了。

那種做事只做一半淘成的惡習慣，那種做起事來老是拖着鞋跟，意興闌珊的樣子，最敗壞人們的品格。腦裏只會有下流的思想了，心術也一定會漸漸的變壞了。

如果你去把那些犯罪的，被人糟塌的，大隊的失業者，走上了邪路的人們的品格仔細一考察，一分析，有許多一定都是些做事只做一半淘成的人。一個担着一件工作的人，如果他努力做去，他一定不會失業的，除非他的品格的確有很大的短處與缺點。這是一件事實，失業的人真有千千萬萬，但是，何以我們國裏的大商店，大工廠，又都在一到處找尋好的僱員，好的書記，好的賬房，好的打字員，好的會做事的人呢？

一個做東家的要想提高一個書記的地位，他當然要找一個工作做得最完備，令人最滿意的人。這是一種最普通的適宜不適宜的試驗。任何一個東家總不喜歡

那些拖着鞋跟的懶人的，也不喜歡那些做起事來老是拖泥帶水似的人的。他所喜歡的，一定是那些又有秩序，又整齊，又很刻苦自勵的僱員。

如果我們去問一問我們國內的僱主，許多青年人的最大的不能上進的原因究竟在什麼地方，我相信他們多數的回答一定是：『他們有一種習慣，做起事來只做到一半淘成便算了。』

現在這個時代實在是一個拖着鞋跟似的懶懶散散的時代。『真做得不成東西！』『只做了一半淘成！』『做得真不精細！』現代的生活都該批上這麼一句話。房子還不會造成，嘩喇，倒了。衣服還不會穿破，合縫的綫斷了，衣服破了，不能穿了。爲什麼？因爲都只做了一半淘成。無論是那一種商品，無論是那一種職業生活，你一眼看去，都是這種拖着鞋跟，大拆爛污的樣子！

一個對於什麼事情都是大摸約知道一點的人，對於斤兩的輕重，路程的遠近，老喜歡想，老喜歡猜，老喜歡估，有時候也會給他覺得有點差不多，猜得也

有點對，估得也有點不錯，但是，他在世上決不能夠成爲一個有多大能爲的人。只有那些事事求正確的人，又克苦自勵的人，又一絲不苟的人，才能得到很大的成功。一個少年人，對於他的功課，讀到有一半懂得便算了，考試的時候，鬼混一下子便完了，他的脾氣是有點隨隨便便的樣子，他做起事來從來沒有規律，沒有秩序，做什麼事情都不用心，這種人的一生一定是只有失敗的。少年時期養成惡習慣，成人時期是再也改不了的。你會看得見他時常都在東找東西，西尋東西，因爲他從來不知道他的東西實在是放在什麼地方。他有的時候連自己是站在一個什麼地方也不知道。他對於他所讀的書，已經懂得不會懂得，他自己也莫名其妙。他到銀行裏去的很遲；他開出來的賬照例是錯得一塌糊塗，叫人不能相信；他的一生，索性便那樣東錯西錯，草率的很，粗忽的很的過了。這種人，不但要失敗，不但害自己不淺，而且還要大大的負累別人。他的僱員們一個個都是那種糊糊塗塗的，隨隨便便的樣子，久而久之，自然都覺得一定要把什麼事情做

到那很正確的地步委實是沒有多大的道理的了，因為他們的僱主本身做起事情來便是漫不經心的樣子。結果，他們都是些很不小心謹慎的人了，都是些什麼也弄不正確的人了，都是些非常疎忽的人了。他們的舖子裏，到處都滲透了這種的弱點，這種的短處，結果，他們的營業自然一落千丈了，自然一敗塗地了。這時候，他還那裏找得出他的失敗的真正的根源來，大加責備一番呢，只好長吁一回，短嘆一回，說上一兩句運氣實在太壞便完事了。

我很希望着青年的男女們牢牢的記住很重要的一點，就是，無論做一件什麼事情，一定要做成功；便是一件很小的事情，也一定要用精神腦力。從小便養成這種良好的習慣的人，他才能夠常常覺得是很知足的樣子，很滿意的樣子，心境很泰然自若的樣子。這種的愉快的心境，只有那做事力求完備的人才能得到。世界上再沒有一種別的什麼酬報比得上這種把事情做到了很好的地步，做到了很完備的地步的這種的酬報來得大了。那些歡喜把什麼事情都做到了一半淘成的地步

便丟了手的青年男女們，他們再也不知道他們那種草率從事的結果一定是只有「不但糟塌了他們的工作，而且糟塌了他們的生活」的！

如果我能夠對着一般到社會上去奮鬥的男女青年們奉勸一言，我應該說，「努力養成你的愛美心」這服提神的藥真是很神妙的，他能擴拓你的心胸，高尚你的品格。愛美心很強，無論他是負責做一件什麼事情，他一定要做得很完備的地步；真的，實在沒有一種別的美德比得上這個更能高尚你的品格，增進你的才能的了。把一件事情做得勉強可以說好的地步還是不夠的；一定要把事情做得好了還要好的地步。「呵，這個樣子已經算得很好了！」有許多人的生活基礎上的基石上面還不會可以安然的加上這麼一句話的時候，房子却已經嘩喇，倒下來了。年輕的時候便養成一種做事不求完備的習慣，就好比是得到了一個大失敗的秘訣了。養成一種好了還要好的傾向，心裏時刻又都在記着一定要精益求精，這是一服可以使你把什麼事情，做得好了，還要做得更好的好藥，這是一個唯一的

激進你的愛美心的方法。

把事情做得很好的人，他自己是很滿意的。到了夜裏，把日裏所做的事情想一想，一點不會做錯，而且，要那樣做成功的方法也是很對的，這是一服很補人的補藥。什麼事情都要做得很完全，很完備，很好，你的品格和你的體力都會受到很好的影響的，你的能力也分外能夠得到正常的展拓的，有了這種的知識的人，他實在配做更好更高的工作。舉步進入社會來奮鬥的青年朋友們，我來請你們記住一個座右銘，「力求完備」，你早早抱住這個主張罷，這是你的成敗所繫的一句名言。

施特刺福洛斯 (Stradivarius) 成年累月的製造他的懷娥琳，人們都笑他。他們都覺得他的光陰實在是白白的糟塌了。但是，現在，只要你訪求得到一隻「施特刺福洛斯」的懷娥琳，不要一萬元，也要五千元，有時候還非把斤兩稱好，拿幾倍重的金子和它交換，你再也不能到手。無論是那一件永生不朽的東西，沒有

不是辛辛苦苦的產生的，沒有不是十分慎重地產生的。

做事情一定要做得好，做得完備，還不僅是一個上進的最快的方法，他與你的品格，與你的自尊心，還有莫大的影響。如果除了尊重自己，尊敬自己以外，別無其他的更重要的動機了，我們實在不應該養成做事只做一半淘成的地步便算了。惡習慣的。世界上最須要的是你的最好的工作，你應該早下決心，早養成能把工作做得很好的能力。無論是做一件什麼事情，你應該用你的最好的思想，最好的工作精神，最多的精力去幹。下一個很大的決心罷，不問別人怎麼樣，你再不要把一件什麼事情只做到一半淘成便丟手。你的生活的意義是很大的；不可讓這種惡習慣把你毀壞，也不可讓你的拙鈍的工作把你的生活弄得很糟。

二十 懦夫

青年人都有一點宏壯的氣概，他們沒有什麼懼怕，他們很大膽，他們很勇敢，他們相信他們的能力是能夠幹一切事的，他們敢作敢為。自己覺得自己是一個很有價值的人，他是真能立足的。自己能夠相信自己的人，別人也會相信他。懦夫便談不到這一層。懦夫對於他們自己都覺得絲毫沒有把握的，他們連自己的判斷也有點不信，他們只看別人怎麼說，他們從來不敢斷然的拿出一個自己的主見來，向前幹去。

那些有積極的主張的人，那些自己絕對相信自己無論是在一種什麼緊急關頭都和平時一樣的人，他們總覺得，只要他們試一試，事無不成，所以，他們的朋友們也都信任他們。爲什麼呢？人們都知道他們是很勇敢的，他們都是些足乎已

而無待於外的人。

世界上的幹過一番大事的人，沒有一個不是很大膽的，能冒險的，肯克苦奮鬥的，很自信的。他們都敢從人叢中大踏步走將出去，開端創始。他們再不怕做領袖。

在現在這種競爭異常劇烈的時代，擁擠排斥得不堪設想的時代，一個翻復不定，毫無決斷的庸懦的青年，實在沒有立足之地。在現代，如果他要希望成功，不但要勇敢，還要能夠大着膽子乘住機會。那些沒有一點把握，靜待機會的人，永不能得到他們的勝利。

一個青年人，如果他是一個懦夫，如果他對於自己也不能相信，如果他自己也沒有一種什麼堅強的信仰，如果他一點什麼把握也沒有，又從來不敢冒險，他是絕對不能有成功之望的。

這是很自然的，世人最相信的是那些自己絕對相信自己的人，是那些相信自

身能把什麼事情做得成功的人。最能夠得到人們的信任的，自然只有那些自己相信自己便是在緊急的關頭也能和平時一樣的人。

愛默生說：「自然對於任何一個人，都賦與了他一種能成事功的能力，不是你有，他也有，他能，你也能的。」現代的生活，大勢看來，有那種無大不大的組合，把人們的興趣與精力都集中了，他的傾向是要消滅人們的個性的；但是，任何一個人都有他的絕大的義務，他實在應該盡量發展他的個性，不能隨他埋沒。他怎麼可以讓他的教育，他的職業，他的環境，把他的特殊的人格剝奪乾淨？他也總不能把老天賦與他的異於常人之點一概抹殺罷？個性與人格是他的最重要的部分，保全人格，保持個性，不是他的很重要的任務嗎？

我們感覺着有一點是很困難的，有時候，我們往往甘心做一個應聲蟲，往往甘心做一個別人的微小的副本，專學人的樣子。可是，事實上，實在沒有兩個天生同樣的人，你是不能做他的那個位置的，你也是不能把他做來又很容易又很快

的事情拿來一樣的又很容易又很快地做成功的。自然希望我們要這個樣子，我們一定要鑄成別的一種模型，這個是無用的，而且有時還要禍生不測。甯可做一個根本不錯的鞋匠，不要妄想去當那什麼議員了，也不要妄想去當上一個什麼首屈一指的大律師了。不拘你怎麼樣，不拘你是做什麼的，依舊做什麼好了，——拿出你的氣力來、思想來、才幹來、創造力來向前幹去好了。你總不要消極的做一個別人的副本，別人的摹本，別人的拓本。

一個做事的人，他要把事情做出一點成績來，他相信他的內在的力量也一定是可以得到成功的，他立志要成爲世上的一個知名之士，他從來不要去看一看衆人究竟是怎麼樣的。他也從來不要去同他的認識的朋友們商量來商量去的，他也并不要期待着什麼可以遵從着的先例。他拿出來的是他自己的計劃，表現出來的，是他自己的思想，他的精力要向那一方面去努力也是他自己決定的，總而言之，什麼都是他自作主張，不靠別人。他看見前面有什麼障礙了，他從來不訴苦；他

只要遇見障礙的時候，他一定要把他解決掉，排除掉，決不逃避。他從來不怨苦，也從不哀鳴；他是一個好男子，大丈夫，他無時不在勇猛精進地幹他的事業的。無論是一件什麼事情，只要是他擔任的，他一定要下決心使他得到勝利。從人叢中走將出去，特立獨行，必須有一點大雄無畏的精神——要像縱身入水，要便是游泳自如，要便是沉溺而死。

做一個好男子罷，做一個大丈夫罷，人是生來要怎麼樣便怎麼樣的，這是上帝賜與你的生來便有的特權。成功是人們的最不可少的要素，正如水是魚的養命之源。他不應該在疑惑的空氣裏面生活着，他也不應該終其身都陷在一種恐怖的状态裏面，他也不應該讓那莫衷一是的態度無時不在他的腦際盤纏。

仰人鼻息的生活，不能自立的生活，寄人籬下的生活，是奴隸的生活，奴才的生活，不是好男子，大丈夫的正常態度。一個好男子，大丈夫，他的毛孔裏散發出來的都是氣力；一眼看去，他是一個滿身都是魄力的人；他不用一拳一脚，

他便能得到他的很大的勝利；他的眼睛以及他的有能耐的氣度，處處都是明証；他的心窩兒裏已經征服了一切的一切了。

讓我們來做一個環境的主人，時勢的英雄，不要去做一個環境的奴隸；時勢的奴才。讓我們來和成功與快樂的敵人，貧窮，衰頹，疾病的思想，作戰。有一種思想，說人是環境的犧牲者，人是地下的苦惱的可憐蟲，他的成功與快樂都是偶然碰到的。這種的思想是要不得的。這種的思想最敗壞人們的心術，最戕賊人們的身體，最損害人們的尊榮的人格之修養。

只有那些幹事有步驟的人，有職責的人，心裏不知道究竟是一種什麼力量在催逼着他急速地要實現一種使命的人，只有這種人，世界上自有天地供他馳驅，任他自由來去的。

要奮勇地斷定你的能力是可以把你所擔任着的事情做成功的。一句斷語可以使你分外的有力。

要崇高你的品格，要增強你的精神，第一要擇定那一件事情是你所最願意做的；第二要奮勇地補足你的缺點。如果你覺得你沒有勇氣，沒有忍耐心，沒有剛毅之氣，沒有決心，你應該努力學習，你應該想着，這種美德，原來是你生來便賦予了你的特權。你應該深信不疑，你是有這種美德的，你是非有這種美德不可的，於是你真的便有了這種美德了。這種美德是能增加你不少的力量，你會得到出乎意料之外的成就。

格蘭特 (Grant) 是有這種積極的美德的人，他無論擔任一件什麼事情，他絕對相信他能夠成功。他從來沒有一點消極的態度。他遇見很大的危機的時候，他從來不站在中間，橫思豎想，怕要失敗的；他也從來不遲疑，他始終是很積極的，敢於斷言成功是一個必然的結果。

能像林肯，華盛頓，格蘭特那樣有積極的精神的人，他們一定有所成就。有積極的精神的人，又有領袖資格的人，到處需要。他不知道什麼叫做怕懼，他很

勇敢，他有自覺力，他有堅強的信心。

在危急存亡的時候，你不要退縮，不要氣餒，退縮與氣餒會惹出失敗來的。奮勇地下一句斷語罷，你做的事，一定是能夠成功的。如果你對於你的能力起了一點懷疑的念頭，這時候便是你約款投降你的敵人的時候了。

你如果時時承認你是懦弱的，你是有缺憾的，你是沒有能力的，或者時時又有一種遊疑不定的態度，這是最有害於你的自信心的；換一句話說，便是最有害於你的根本，最有害於你的成功的。

二十一 自信

那一些負責幹事的人一定能夠成功呢？那些定下目標來，一言斷定，他們絕對相信他們的能力是能夠達到他們的目標的。要負責辦着的事成功，第一要保持得住自己的能成事功，高尚無匹，絕對完全的自信心，自信自身無論是幹一件什麼事情，他的力量是一定可以告成的。

成千成萬的人，偶然受到一點挫折，他們便心灰意懶了，他們便跌倒爬不起來了。他們說，運氣實在壞極了，命運是專和他們作對的，再要試一試，也是無所用之的了。

請你注意罷，有許多有財產的人，他的財產突然敗了，但是他依舊有勇氣，依舊有決心，依舊能立足，比起他有財產的時候來，還要起勁；真的，什麼人都

是不應該讓他的勇氣一蹶不振的，什麼人都是不應該老大的灰心的。一個絲毫沒有了把握的人，照例，他的向上之心也會沒有了的，他只能做一個東飄西蕩，隨波逐流的人了。一條死魚只好在水面上飄着，浮着；要是一條活魚，他是能在急湍的灘頭活潑潑地迎流而上的。

如果我們來把世界上的失敗的事情的原因找出來分析一番，我們一定會感覺到，由於財產的損失的失敗的比較的少，由於失掉了自信心的，顛倒要居多數。除掉品格，再沒有第二種更大的損失比得上失掉了自信心了；自信心完全消失的時候，實在是什麼事都做不成功的了。一個沒有背脊骨的人，他是站不挺直的。

一個有堅忍心的人，一個有決心的人，他是不會跌倒爬不起來的。把他關進監牢，班釀 (Bunyan) 能夠利用那紙捲起來的牛奶瓶塞寫出他的『天路歷程』 (Pilgrim's Progress) 來的。把他的眼睛挖掉，密爾頓 (Milton) 還是能夠寫成他

的『失樂園』(Paradise Lost)的。帕克曼(Parkman)能著成他的『加利福尼亞與俄勒岡的獵踪』(California and Oregon Trail)。英國的福塞特(Fawcett)能到郵政總局局長。像這種的例子，真是舉不勝舉。他們都是些從不驚惶失措的能成事功的人。精力是不受拘束的，不受限制的，比不得蒸氣可以用一個瓶子便把他裝得起來的。有那自信心的人，他能遵從着他自己的願望。

人生有如戲劇，你要怎麼演，你會演成什麼樣子，要看你的品格。你如果要做一個成功者，你的態度必定要是一個有力的樣子，你的外貌也必定要是一個成功的樣子。

一個善於觀察人的人，他能夠在路上看他走路的情形，指出他是一個成功者。要是他是一個領袖，他的步法，他的一舉一動，都可以表現出來的；他的氣度可以使你知道，他是一個可以自己作得主的人，他是一個絕對相信他的能力可以幹事的人，也絕對能夠把要幹的事幹出成績來的人。他是很有自信心的，這是

他可以成功的明証。

反之，一個失敗的人也是指得出來的。他走起路來好像是沒有一點決斷的樣子，他的不知道是向東好還是向西好的步伐，證明他是一個一點自信心也沒有的人；他的衣服，他的氣度，處處使你看得出他是一個沒有一點才幹的人。他的庸懦無能的氣質已經在他的身體的動作上活畫出來了。

一個成功的人，從來不是唯唯否否的，從來不是遊疑不決的。他的背脊骨上好像也充滿了積極的精神。他用不着什麼來把他支撐着，他是能夠獨立的。赫邱利 (Hercules) 只要舉眼把你一看，他便勝利了，他便征服了你了。

他開口的時候少，不開口的時候多；他的緘默是很有力的。你會覺得，他所說的，他所做的，是有含蓄的，是有餘不盡的。

換一方面，看看那種一事無成的人罷，他們是沒有自信心的，他們是沒有含蓄的，沒有那種有餘不盡的意味的。他給你的印象無非是推車擠壁的樣子，他說

出來的話好像是他的最後的一句話了，他拿出來的氣力好像也是他的最後的一點氣力了。

這是很奇怪的，自信力的力量，可以指揮引領着你所有的才能和你所有的氣力打成一片。不問是那一個有才能的人，如果他沒有自信心，他是不能夠拿他的才能來乘住機會的；他也一定不能夠把他的行動和氣力，和諧一致的聯合起來，拿來對付某一關頭，對付得出一點很好的效果來的。

要成功，自然要有才幹，却也要有自信心。如果沒有自信心，第一好的辦法就是你要覺得你是一個很有自信心的人。你的態度應該是一種很有自信心的樣子；如果能夠那樣，不但別人漸漸的相信你是一個有能力的，連你自己也漸漸的會相信你自己的確是一個可以相信得過的人了。

買客不上門來了，貨架上的貨色賣不出去，斤兩太重，把架子都要壓壞了，夥計們懶洋洋的團團的站在一塊兒，收房租的又來了，討賬的賬條又像雪片也似

飛來了；一個商人的靈魂的鍛鍊的時候到了，這是他的脾氣和他的做生意的本領，要大大的試驗一試驗的時候了。這時候，我們可以來看一看他到底是一個何如人了，到底是一個什麼性質的人了。如果他看見一點不常見的小事情，他便覺得難受起來，他便覺得不高興，他便要發怒；如果他對於任何一個人，任何一件事，也拿出他在困難的時候責備他的夥計的那種言語與行為來，我們便知道了，有一課最重要的功課，他是不曾學過的——激忿的時候，拿出一點自制的力量來。

營業發達，什麼事情都還順手，真像日暖風和似的，要高興，要歡喜，這很容易的；但是，遇着不景氣的時候，生意不好，欠人的賬一天多一天，收進來的又不夠付出去，你眼睛裏看起來，都是困難，都是危險，簡直是有點不能維持的樣子，這時候，你却應該拿出一點勇氣來，拿出一點活潑潑的有生氣的樣子來，高高興興的，對人還應該笑容滿面。如果你的生意真有點叫你捉摸不定了，好像狂瀾既倒，你再也挽救不回來了，你辛苦了多年的一點商業上的財政的根基都給

摧毀了，你便是在家庭裏面，你還應該拿出你的哲學來，打起你的精神來，心平氣和的，高高興興的，歡歡喜喜的。

這真是很要緊的，一個生意人，最好要有一點鎮靜的態度，最好要有一點心安自得的樣子。一張笑容滿面的臉，一種很有希望的樣子，一種很有自信心的態度，又有一點可以應付任何一個商人都會時時遇到的狂潮湧般的商業上的危機的決心，既不暴躁，又不惱怒，也不懷疑，往往却是能夠避免他所日夕焦心的燬滅的。夥計們很容易探得出東家的焦燥的心情來的，懷疑的心境來的，畏懼的心理來的。如果他現出心驚胆喪的樣子，他的那種神氣一會兒便會傳染到那些替他做工的人們身上去了。便是顧客，他們也是看不慣一個舖子裏面的那種愁眉縐臉的情形的，他們也會掉轉頭來向着別的地方去了的。不景氣的時候，市面上恐慌極了，成千成萬的店家接二連三的倒了，這些店家的店主實在都是些沒有一點自制的能力的，他們對於事情的懷疑的態度以及畏懼的念頭，從來不肯嚴守秘密。

心驚胆喪實在是雄心的一套很大的催命符。這種毛病，最好要把他當做瘟疫般一樣的防止，掃除，消滅。

我從來不曾見過一個嘴上掛着生意真正不好的人是一個成功者。無論是一件什麼事情，你千萬不要專從黑暗方面去想。你千萬不要叫着市面壞極了，也不要談什麼年頭實在大不對了。有許多商人已經習久成性，他們都是些無病呻吟的人了，都是些吹毛求疵的人了。無論什麼時候，他們看來，總是困難，總是不景氣。有許多已經陷進悲觀的覆轍，他們再也看不見一點曙光，再也不能成就一事了。這種人是永遠不能順利興旺的了。成功是一根嫩草，最需要的是獎勵與陽光。

你應該一手推開圍繞着你的惡劣的禍害。學習學習做一個一手轉移環境與風氣的人，學習學習做一個鏟除惡劣的勢力的人。對於什麼事情，都應該看看他的光明方面，不要專看那黑暗方面以及那愁眉苦臉，令人喪氣的方面。

世人歡喜的是那些有希望，有生氣，像那和煦的太陽光似的人；世人只要看見一個覺得這裏也是不幸，那裏也是失敗的憂感的預言家，只有敬而遠之。滿懷希望的高高興興的青年男女，幹着他們的事業，他們總覺得是長壽的，永生的。快快離開那些垂頭喪氣，愁容滿面的人罷，要像從那雲霧裏，陰涼的地方，逃到陽光裏去一樣。

一個要勝利的人，他的一言一語，一舉一動，都是有堅信的樣子，他是一點都不懷疑的，他自信是一個征服一切者。人們最贊美的是一個有自信心的人。他們可以相信他，可以信任他。他們最痛恨的是那些疑心病很重的人，是那些三心兩意的人。只有那些在各方面都適得其平的人是能夠勝利的，決不是那些連自己也不相信自己如果有了機會，是不是果真能夠得到勝利的那些朋友。真的，只有那些有堅強的意志，能奮鬥的人，才能夠產生熱忱，才能夠由熱忱產生得出他們的自信心來的。

在生活鬭爭的戰場上得到了勝利的人，他是有自信心的樣子的，他給予你的印象是卓越不羣的。他滿身都是氣力，你一看便會知道他是一個有魄力的人。至於那些被打倒的，戰場上的失敗者，他們便不同了，他們是多疑的，沒有自信心的；他們連走一步路也沒有堅信的樣子，他們的態度，容貌，舉止，根本便沒有一點什麼能奮鬥，能掙扎的精神。

有多少一點源頭，一個噴水泉只能噴得多麼一點高；任何一個人，如果不信他果真能夠做到一個什麼程度，他是再不能夠做到一個什麼程度的。

如果你已經找得了你的正當的工作的園地了，如果你知道你所有的力量，所有的才能，都肯拿出來幹這一個工作了，你不要再讓別的事情來動搖你的心，分散你的心，毀壞你的擇定了的工作了。不問事情是怎麼樣的困難，不問工作是怎麼樣的比你預想的難做到什麼地步，你不要動搖，不要退縮，不要回頭。是你自己擇定的，再不要改變宗旨。記住罷，無論是一件什麼工作，有時候，刺是比較

瑰花多的。這正是一個試一試你是一個什麼樣的人的季候，這正是一個證明你的意志堅強或是薄弱的季候。不管是怎麼樣的黑暗，怎麼樣的叫你灰心，不要想着失敗是可能的。面孔向着你的目標，奮勇地下一句斷語，你有的是自信心，你的力量是可以成功的。這是一定能夠提起你的精神來到達成功的境地的，也是一定能夠保持得住你的成功的地位的。如果靠着你自己的力量，靠着你自己的才能，不依賴別人，把你担任着的事情完全幹成了；這便是意志堅強的一個很大的明證。

再不要讓什麼人什麼事來破壞你的自信心。再不要讓你的思想裏雜有一點不免要失敗的念頭。要時時刻刻的下一句斷語，時時刻刻的抱着一種一定成功的態度，不要消極，你的意志會分外的堅強的，你的不可動搖的主張，目的，會分外的堅定，經得住外來的打擊與誘惑的，勝利也自然是一個必然的結果。

有許多人失敗了，因為他們的自信心動搖了；他們對於那些多疑的人，有畏懼的心理的人，耳濡目染的，他們的心裏也便跟着懷疑起來了，畏懼起來了，莫

衷一一是了，竟把靠他成就一切事功的一點自信的力量也弄得完全消失了。

不管你是怎麼樣的窮困，不管你的境遇是怎麼樣的苦惱，自信心是可以增加你的力量的。不要以為災難與貧困是可以把你壓下頭來的，不要以為境遇是可以征服你的，你應該堅決的相信，你是可以轉移環境的，你是環境的主人，不是環境的奴隸，你的境遇是可以漸漸的向着那好的方面進步的。有這種有主見的思想，有這種假設的力量，你再下一句斷語，你有滿身能成事功的精力，這是一種任何人把你奪不去的生來便有的特權，你的性情也會變得很有力的樣子了，並且可以使你把那被懷疑與害怕敗壞掉的自信心，以及一切失去了的幹才，會從新奇異地恢復原狀的。

有許多人失掉了自信心了，又沒有了決心了，全靠他們有一種一定能夠成功的信仰，終於把他的事情幹成了。任何人都應該愛惜他的無價之寶似的生來便有的特權，如同愛惜他的榮譽一樣。

二十二 生來是征服一切的

有些人好像是生來征服一切者。他們無論在那裏，好像一切情形是由他們主宰着的，是由他們命令着的。這種天生的勝利者都有很大的自信心；他們知道，他們是能夠征服一切困難的人，他們好像勝利是他們的與生俱來的特權。他們在生活奮鬥的過程中，好像并不當作一會什麼事，好像環境原來是可以由他們操縱的；他們好像都知道，萬有的力量是很偉大的，他們原來就是那種力量裏的一分子。他們幹起工作來的時候，好像是起重機上的一根大練條，有什麼大不了的工，在他們看來真是再容易處置也沒有的。

這種人都很樂觀；他們從來不懷疑，從來不遊移；他們從來不急著明天的事情；他們從來不煩惱，也從來不過分的焦燥；他們覺得只要是他們負責的事情，

他們是能夠做的，而且也是能夠做得很好的。他們是世界上幹大事業的人；這種巨人，他們從來不左邊看看，右邊瞧瞧；他們遇見困難，從不逃避，一定要把困難解決掉，他們的才力是足以應付一切危難的。

這種性質的人，他們相信他們有很大的本身力，也有能辦事的才幹，他們覺得勝利總是屬於他們的；他們又很相信他們有勇氣，有精力，他們是不易失敗的。他們只要時刻記住，無論是一件什麼事情，只要是他們做的，一定要做得不錯。

怕失敗，對於自己的能力又沒有一點自信心，這是失敗的權威的原因。希望在上世界上幹一番事業的人，一定要下一個決心，不問怎麼樣，他是一定能夠成功的。他應該有一種堅強的信念，他是為成功而生的，成功是他與生俱來的特權。這種特權，無論是在那一種聯合起來的逆意的環境裏面，終不能把他剝奪乾淨。世界上的一個最大的美術家，畫不成馬利亞的一個面部，如果他的心裏有一

點邪念。你也再不能得到愛情，如果你的態度有一點懷恨的意思，有一點妬忌的意思；至於時刻現出懷疑的情形來，這也是一個不成功的原故。

如果當教員的與做父母的都覺得叫小孩子要有一個良好的印象，要起頭便叫他們相信自己有成功的力量，是一件可能的事情，我們的文化真個可以說是起了一次大革命了。如果你是一個教員，最好讓你的學生有一個一定成功的良好印象。讓他知道，他是一顆能成功的橡實，造物主希望他能夠長成一棵大櫟樹，——不是一棵多節的，也不是一棵矮小的，乃是一棵在林中算得上是一棵最大的無大不大的大櫟樹，可以給人們和野獸遮陰，可以拿來用作造船造屋的材料。使小孩子知道你是相信他的；告訴他，你希望他將來能夠做一番大事業，不要使你老大失望。

著者能有相當的成功，全靠他在專門學校裏的時候，得到了他的教員一些鼓勵的話，到現在還是很能使他感發興起的。哥德斯密斯 (Goldsmith) 也是

個很得力於教員的人；因爲，大家對於他都很失望，覺得他什麼功課都是做不好的，覺得他真是一個『獸子』，只有他的教員，在行動與言語上，還是時時鼓勵他。爲了他的教員很信任他，所以他後來竟成了一個名滿天下的大詩人。我們國裏有千千萬萬的成功者，他們的成功，完全是靠着他們的父母，他們的教員，他們的朋友，鼓勵他們，既給了他們一點神來之力，又相信他們是有成功的能力的。氣餒的時候，生了退悔之心了，他們真預備要洗手不幹了，但想到了那些期望着他們的人，那些相信他們的人，那些說他們一定能夠成功的人一定非常失望，他們又重新振作起來，放手幹去了。

我們簡直不很明白，時時鼓勵他們，時時輸入一點健全的思想給他們，時時相信他們，時時鼓舞他們乘住每一個機會，真是對於朋友們的一種最大的幫助。

最大的幫助決不是金錢，也決不是什麼物質上的幫助。親密的握手，歡樂的言辭，樂觀的思想，同情的表示，感動的鼓勵，這種種，不但是能夠幫助朋友

的，而且，也能予自身以很大的助力。授者比受者的所得，往往更多。

普通計算起來，任何一個人，他的身體，他的才能，要到二十八歲的時候，才能發達完全，才能說是到了精壯時期。

萬有的造物主要費一世紀的四分之一稍多的時間才能做成他的工作，他的計劃，他的目的，多麼有力，多麼偉大！這是應該細味體會的。

人類這副機器，處處能夠證明是有很長的生命力的，也是爲了成就奇蹟而來的，這并不是一種雄辯。這真是一副包羅萬象的很複雜的機器，任何一個部份，都有那爲了成功而生的毫無疑義的理由。人體的組織真是一種奇蹟，無一部份沒有他的適當的用處。

失敗，像疾病一樣，是不規則的。如果你費許多年的時間，只是抱着一種敗北的思想，只是埋怨自己的運氣太壞，再不肯像別人一樣努力希望成功，真的，實在沒有別的事情會像這個這樣更能使你感覺着抑鬱無聊了。

成功便不然，實在是一服使你健康的大補藥。有許多人，年年都是身體很不好的樣子，他忽然出乎意外地要把某一件事一定要幹成功了，他的身體忽然大大的康健了。心理作用對於身體起了很大的反應，他不復是那種抑鬱無聊，毫無精神的樣子了，他一變而為一個生氣勃勃的，身體很康健的人了。抱定一種一定成功的思想，你的外表會登時變成很有神氣的樣子，什麼疑心病鬼，什麼害怕鬼，都會逃到不知道那裏去了，你的希望，你的氣力，會像電流似的，你的滿身的能力會起一次大革命，使你一變而為一個有了新生命的人了。

人不能不活動正如音樂不能不和諧。把人解剖一番，委實是爲了成功而生的。每一根神經，每一根筋脈，每一個細胞，每一件機能，每一種能力，沒有一樣不是有很高的效能的，沒有一樣不是有很大的用處的，沒有一樣不是可以使你到達成功的目標的。造物主把人造成一架成功的機器，有時也免不了有不規則的失敗，但那是和音樂一般，有時也一樣有聲音不和的時候。

上帝從來不造一個專門失敗的人。我們的身體的組織，是成功的組織；我們的音調，是成功的音調；我們的成功，早在安排與計劃之中。

造物主也從來不造一個人，一定要叫他生活於貧窮的狀態裏面，生活於苦惱的境遇裏面；有種種的暗示，種種的證據，都可以證明人是爲了快樂而生的。在他的生理上，在他的心理上，在他的環境裏，有千千萬萬的理由都可以證明人是爲了快樂而生的。幸福、富裕、豐足，這是人類的遺產。

在這種有機會的大地上，一個身體很好的人，生活於下流的貧窮狀態裏面，真是一種莫大的恥辱。這是最敗壞人品的，這也是文化上的恥辱。造物主所造的人，他是不知道有失敗與貧窮這兩種什麼惡病的。

二十三 注意最重要的一點

直捷爽快是一個成功者的一種基本的辦事能力。他無論是對於一件什麼事情，不會看一眼便算了，也不會站在旁邊的，他一定要迎上去，徹頭徹尾的弄個清楚明白的。他如果是爲了生意上的事情來看你，他不用十五分鐘便會把他的主題解說得清楚明白了；他從來也不會說上許多沒關重要的話來糟塌你的時間的，他總是一心記着他要接洽的是一件什麼事情，把那最關重要的一點接洽成功的時候，他的事情已經完了，他便止住了。

如果一個成功的商人，或是一個職業勞動者，覺得有些事業是很討厭的，可惡的，一定是對於有些人，時常要想盡種種方法闖進辦事間來，却並沒有什麼大不了的的事情，只不過是爲了東說西說的來亂說上一陣而已。他先問問你的身體好

不好，再問問你家裏的人平安不平安，已經夠把聽的人鬧得實在有點不耐煩了，他却還不會把他跑來究竟是爲了一件什麼事情明明白白的公佈出來。

有許多人委實有一種很有價值的意見，有一點很重要的意見，但是，資本家連聽也不要聽了，因爲他們實在把他麻煩夠了；或者是因爲他們那種一點也不直捷爽快的態度，已經十足表現他們是些毫無用處的人了，對於他們的印象已經是很不好的了。

凡是很有辦事能力的人都有一種直捷爽快的特性，因爲他們對於時間是很珍貴的，他們從來捨不得拿來耗費在那些毫無益處，毫無意義的閒談上面去的；這實在是在任何一個幹事業的領袖人物，任何一個商店或是工廠的經理，一種必需的能力。

有許多人失敗了，因爲他們弄來弄去，始終不能很快地求出一個很有效果的結論來。他正在恍惚不定的踟躕着的時候，正在做着那三思而後行的功夫的時

候，正在打算來一個什麼旁敲側擊的辦法的時候，挽救他的大好機會却已經失掉了，危機毀了他了。

這種一點不直捷爽快的毛病真斷送了不少的有前途的律師。美國的最高法院裏的法官說是第一件困難的事情就是有時候非有爭論不可。有許多青年律師上了最高法院的法庭，覺得太重要了，制不住把總論扯得很長，拖拖沓沓的，說上許多自以為是證據的證據，不但把堂上的法官鬧得疲倦了，連他們自己的原因又還保不住要說出一點漏洞來。這裏又不是一個表演講演的地方，又不是一個太平無事的時候，實在用不着說上許多贅瘤的話，法官要聽的只是直捷爽快，斬釘截鐵的語言，——只要把事實清清楚楚的，明明白白的，簡簡捷捷的，有果斷的樣子說出來便是了。

不管你有多大的能力，你受過何等好的教育，你有多大的勢力，你有多大一點的聰明，如果你沒有又快又果斷的這種藝術，你撈不住要害，你決不能有多大

的成功。

有許多青年人在專門學校畢業出來了，也得到了他們的學位了，我們對於他們的印象都很好，覺得他們都是有爲的，都是大有希望的；可是，這裏罷，那裏罷，這樣罷，那樣罷，他們自己再也知道如何是好了；他們好像時刻都在打算要做一件什麼事似的；他們有時候好像也真個注意到意某一最重要的一點了，但是，還不會到手便又放手了。真不知道有多少生於高貴之家，豐衣足食，受過高等教育的人，太使他們的親戚失望了，太使他們的朋友失望了，太使他們自己失望了，只不過是因爲他們沒有一點直捷爽快的能力，再也找不到最重要的一點，施展出他們的才幹來。

要在二十個應考的少年人裏面擇出一個來，一個料事神速的精明的東家，一定要擇一個能把他的主題直捷爽快的說出來的，用幾句話便能把他的意思說得明白的，略略的問一問講一講他的位置的情形，他便不再多話，成也好，不成也

好，他是再也不會說他已經是做過什麼大事的了，再也不會說是什麼事情都是他會做的了。

奧格登 (Robert C. Ogden) 是和華那瑪克 (John Wana-maker) 常常共事的，他說是據他的經驗看來，有許多青年人，不能上進，第一個原因是由於他們有一個多說話的習慣。他說是一個不很開口的人，一個多思想，少說話的人，是比較深沉的，往往能夠成功。

有人去請問老樊特比爾 (Commodore Vanderbilt) 關於他的成功的祕訣的時候，他的回答是：「閉着你的嘴」。

二十四 守時奴

成功的人對於他們的時間是很吝嗇的。忙着一切事務的忙人，他們有很多大問題，第一個便是要把那些荒廢時間的人趕走，謹防着他們跑來把那金子買不回來的时间白白的糟掉。

安排做事的人，替自己的生意上做也好，替別人的舖子裏做也好，一定要學會判斷來客在生意上的價值。他們應該隨機應變的把過分的晤談作一結束。在營業時間之內，扯些沒要緊的事情來閒談，最有損於人們的辦事效率，真等於搶劫了人們的東家了，也最妨害做生意。

有名的會辦事的人都能隨時有敏捷的決定，客人通報進來了，給他多少一點時間，早有成算了。前總統羅斯福，他是這種人的一個最好的榜樣。一個客人走

進他的辦公廳來了，如果是一個闊別的，握一握手，寒暄幾句，便問明來意，井明說還有許多『好朋友』都在等待着。因此，他的來客，都直截了當的把他們的來意說明以後，便一點不遲疑的很快的退出去了。

有某一個很大的會社的社長，誰都知道他接待他的來客有很好的禮貌的歡迎，他有一種特別的隨機應變的才能，他一會兒便能把你引到手上要接洽的事情上面去的。事情接洽以後，他便很慇懃的站起身來，和來客握一握手，告訴他真是很抱歉的，沒有時間可以陪他，來客對於這位忙人的真正意思其實還不會真正懂得，他走的時候，覺得今天待他還不錯，其實他和他談話的時間還不上三分鐘。有許多大銀行的行長，保險公司的經理，托辣斯裏的高級薪水的職員，都有這種久練成功的才具。有許多有勢力的企業家，又有力量，又有把握，又有理解，又有辦事能力，他們在做生意的時候，往往是不多話的，但是，誰都知道他們是很直捷爽快的。他們從來是說一句話算一句話的；他們把他們的時間從來看

作資本，他們從來不肯讓他們的時間給不必要的事情白白的侵害耗費的。

這種又敏捷又直截了當的有辦事能力的人，自然要惹出許多仇人來，但是，他們是在要幹出一點成績來的——他們是在做事。他們相信商業上的紀律應該像軍隊的紀律一樣，與生意無關係的人，實在用不着同他們周旋。

一個商人的最有價值的資產便是同別人處理什麼事務都是很能簡括的。這是一個成功的人的一種表現。只有知道時間的寶貴的價值的人才能明瞭這是很重要的，才能小心謹慎地防止着那些一點意思也沒有，又不知道到底有多少話再也說不了的人侵入。

在今日的商界裏，要舉出一個同人處理事務真很簡括的一個有力的榜樣來，除了摩爾根 (T. Pierpont Morgan)，很不容易有第二個了。他的許多仇人都責備他，說他太野蠻無理了，但是，他們并不知道這不過是一種商業上的紀律。直到現在，他還是上午九時半便到了辦事間了，大概要到下午五時左右才離開。有人

替他精確地計算過，他的一分鐘，要值二十元，但是他自己覺得還不止此，除了關於商業上有特別重要的事情接洽處理，很難得到五分鐘的時間和他談話。他從來不關起門來坐在他的私人辦事間裏面，用幾個秘書以及防衛的人保護着他，像別的許多大商人似的。他總在一個公開的房間裏面坐着他的辦事桌，那裏自然也還有別的許多工作者坐在他們的辦事桌上，他一面要做着聯合的工作，一面又還要擬他的大計劃。你有生意上的事情去找他，你立刻可以找到他；如果你並沒有充分的理由，在他的辦事時間內去找他，他一定要竊眉頭的。摩爾根先生有一種可驚的本能，他把人一打諒，他登時便會知道你找他是爲了什麼事情。你對於他，用不着旁敲側擊，用不着意在言外。他一會兒便能知道底蘊，所以很能夠省掉不少的珍貴的時間。有許多人并沒有一點關於商業上的事情接洽，不過是歡喜那麼『不期而至』的來白費一個忙人的珍貴的時間，摩爾根却從來不讓他自己來做這種人的犧牲品的。

二十五 康健便是資本

一個抱定宗旨要成大功的人，他必須覺得自己是站在一個很重要的地位，他應該時時刻刻都在充分的準備着上那生活奮鬥的劇烈戰場上去競賽一樣。他應該爲了一定要勝利的原故，時時刻刻的操練，要像那專門學校裏的運動員似的，時時操練着球類，時時操練着賽跑，準備爭勝於一日。

專門學校裏的賽船的人，爲了爭取他們的榮譽，年年要苦練，久練，春天也練，冬天也練。他們不能不制住不吃那些有刺激性的東西，不能不制住不吃那些想吃而不能吃的東西，只吃那些可以加強他們的肌肉肌肉的東西。他們又還不能被強迫着去遵守那有規律的時間，吃、喝、睡、練習，樣樣都要注意着規定的管理。幾個月後，他們的神經才能勉強算得很強，生氣才能勉強算得很足，體力

上才能勉強算得是很有忍耐力了。

爲什麼要費幾個月的時間，這樣苦練呢？這樣飲食都要受嚴格的限制呢？這樣過那有規律的生活呢？只不過是爲了能夠抵得住用全力作一場二十分鐘的競賽！但是，這一點短時間的驚人的努力，是勝利所繫的，往往要把那貯藏起來的氣力用去一大部分。

一個沒有經驗的人免不了要說了，「幾個月之內，爲什麼要這樣受罪呢？爲什麼不能享受一點娛樂呢？有什麼用處呢？天天早起，早睡，天天練習，又是跑，又是划船，又是打什麼沙袋，無非是在運動場上做工夫，等到氣力練得很有點樣子了，一場不到半小時的競賽，又把氣力用完了。這有什麼好處呢？」

但是，依我看來，各專門學校裏的學生，要去參加船賽的，要去參加其他的競賽的，他們是巴不能夠還要苦練的，還要嚴格的練的，還要盡力的把他們的氣力貯藏起來，在幾分鐘之內便把他一氣用出來，去爭得他們的獎品的。

我們又年年聽得到青年人說，「爲什麼要費幾年的時間，準備進專門學校，打專門學校裏畢業出來呢？有什麼用呢？年年學數學，學科學，學歷史，學語言文字，結果，遇着緊急關頭，有什麼用呢？數學的基本原則，普通的語言文字，歷史常識，地理常識，政治經濟常識，公民常識，一百人中，倒有九十九個都對答得出。」

真的，一點不錯；可是，遇到緊急關頭的時候，遇到生活競爭劇烈的時候，獎賞却到了那些很適宜的人們的手裏去了，却到了那苦些練苦學的人們的手裏去了，這般青年人，這時候才怪了，怎的那麼學了許多年，練了許多年，怎的還是不成功呢，不靈呢。他們這時候才悔了，悔不該他們早一點多用一點時間，多用一點氣力，多學一點，多練一點，像那運動員一樣，多貯一點體力，多貯一點生氣，拿來應付那緊急關頭了。

一種成功的生活裏有一個很重要的問題，就是要把你的腦力，你的生氣，你

的體力，怎麼樣的善於應用，用得適宜恰當。有許多人把他們的氣力白白的花掉了，把他們的腦力也白白的糟塌了，連他們自己看來，也斷定委實是等於浪費金錢一樣。

雖然世界上真的沒有一件別的更有價值的事，在一個預備成功的人眼裏看來，比得上一定要把氣力用在有效果的方面了，但是，事實上，他最會浪費糟塌的還是氣力。他浪費糟塌起氣力來的時候，照例是用水似的。普通一般人，不但時常要白白的花掉他的精力，對於他的替他產出成功的資本來的這副奇異的機器也一點不加適當的注意，只讓他那麼陷在一種沒有一半元氣的狀態裏面。

人們有千百種浪費他們的腦力的方法。生活上的最驚人的損失便是時常惱怒，焦燥，時常憂愁煩悶。比起那些毫無用處的壞習慣來，這種斷喪可愛的生活機器的力量，實在可驚得多了，實在可嚇得多了。

人們沒有一個是能夠感覺滿足的，不管他的成就已經到了什麼地步，他們還

是要急急的向前跑了去的，一直要弄到他們恢復起來的氣力又覺得有點不夠了，不濟了，什麼事情都好像又做不好了，他們這才休息一會兒，讓他們增加一點新的氣力。他們的元氣都白費在慾望太大的刺戟上面去了。他們往往又還要拿他們的精力來做過度的工作，連覺也不睡，也不吃滋養的食品，又不做健身的運動，結果，神經也衰弱了，或者是別的什麼毛病也生起來了，這個，非用多年的可貴的時間來休養，是不能恢復的了。

這是何等的愚蠢呢，一個人一定要把他的腦子刺激得很厲害，刺激得很疲勞，刺激得連工作也拒絕不做了，刺激得玉般的機能都起了很大的反感，刺激得連判斷力也差不多要喪失了，刺激得無論做一件什麼事情都是有氣無力的，好像沒有一點元氣的樣子了！試問拿一架壞了的肉體機器去做工作，有什麼用處呢？憂愁煩悶的消磨，過度的苦工的疲勞，損壞了的玉般的神經組織，是一點事也不能做的了，他們能蓋上一個『實在沒有氣力了』的圖章嗎？

沒有一個有辨別力的慎重將事的商人敢想着，他從舖子裏，或是銀行裏，拿出一文錢來，是無損於他的經濟基礎的。但是，有千千萬萬的青年人，覺得從體力銀行裏，今天去拿出一點生氣來，明天又去把貯蓄起來的精力拿了出來，還是能夠成功的！

如果一個青年人對於他的體力與心靈的資本絲毫不加注意，如果他不斷時隨地避免劫掠了他的健全的身體，便是等於劫掠了他的健全的心靈，劫掠了他的創造的精力，他的雄心以及他的把握得住的意志力還是不能拯救他免於失敗的。

我時常看得見一個老人——實在老了，雖然他的年紀還不滿三十歲。他開業的時候，他的腦力很強，也很有能力，身體也很結實；事實上，他的天生的資本比一般的開始謀生的青年人都大，但是他還不會到了中年，他便完全破產了——身體，破產了；精力，破產了；道德，也破產了。

我初認識他的時候，他真是一個很有希望的有為的人。我很羨慕他的管理的

能力，充分的生氣，以及他的樂觀的人生哲學。但是不久，我看明白了，我看見成功的小小敵人來吮他身體上的精力了，把他的精力貯藏所，鑿上了幾個很大的漏洞了。那人的全身的氣力都敗壞了，都給那種秘密的力量漸漸的劫奪乾淨了，沒有精力再能把他工作做到很滿意的地步了，這是自然的結果，自信心也沒有，自尊心也消失了，他所得到的只是以前的人品的影子上面多了一些污點而已。

這是必然的，他對於他自己已經沒有了信任心，別人對於他便更沒有信任心了。他去做一做這個位置，又去做一做那個位置，換來換去的，總不成功。從前是那麼一個大有希望的人，大有作為的人，現在却是一個完全損壞的人了，只能想像着他或者可以做到的那麼一個影子而已了。他只得三十歲，他的精力已經耗費淨盡了，他的體力已經精竭乾淨，已經不像從前那樣有一點血性的樣子了！酒肉朋友是罪惡的雙生兒，毀了他的光明燦爛的希望了，使他未到中

年，已是一個老人了！

如果你時時刻刻的要吹毛求疵的找錯；如果你覺得在你四面的情形都是使你氣惱的；如果遇着一點小挫折，便覺得是老大的刺激；如果是一點細微的事情，你便覺得制不住你的煩惱；如果在生意上有一點什麼錯誤，你便暴跳如雷，紛亂如麻；你或者是很明白的，一定有一個什麼敵人來在你的體系裏努力工作着，所以使你的精力好像有點不濟了，你的生機好像給他磨折得很頹喪了。

應該立刻把原因找出來。也許是你的香烟太抽多了。沒有一種別的事情能像過度的抽香烟那麼快速地枯竭你的精力，戕賊你的生機的了。也許你犯了雙方浪費的毛病，夜夜要去參加宴會，夜夜要進戲園，夜夜要坐到三更半夜才睡，到了日裏，再來補做你的工作，或是補讀你的功課，睡眠不足妨礙着你，使你頭昏腦悶的，現出非常怠惰的情形來了。

你如果在清早起來的時候，便覺得不快，便覺得有點惱怒，一天到晚也是那

麼很煩悶的樣子，焦燥的樣子，無疑的，你的體系裏一定有了很大的毛病了。心靈上的煩惱最容易發生惡影響。或者是爲了你的店事，爲了你的家事，爲了其他的事，你覺得惱怒焦燥，憂愁煩悶了。不管是什麼原因，你應該把他找出來，去掉他；不然的話，只有讓他糟塌掉你的生活。

如果你的神經系統已經紛亂了，你是再也不能把你的工作做好的了。如果神經系統的中樞既不能得到有規則的營養，又連帶着給體力與心靈的病態損傷了，你的心身的大機器也一會兒便會生出很大的毛病來的。

沒有一架破了的機器還能夠做出很好的工作來的，你如果還要帶一點勉強叫他做工，機器上的齒輪本來是已經給什麼毛病阻塞住了，你越用他，他會越壞，一定要壞到不可收拾的地步的。

有許多很肯努力做工的人，他們都不明白，神經細胞已經疲勞到一點生氣也沒有的地步了，如果還要做工，是很危險的。沒有一個好工程師不會想着，一架

很好的很複雜的機器，如果機器油用完了，他是不能走得很好的了。他會知道的，機器油沒有了効力的時候，機器上的各部份會發熱的，會着火的，機器的和諧動作也會壞了的，磨擦與不和諧的毛病一會兒便會完全損壞了機器的適當的全部動作的。

有許多有辨別力的人，（在某種方面罷）他們委實都是些籌劃過許多奇妙的機器的工程師，對於偉大的造物主造出來的這種神奇之極的機器却不很明瞭，肉體上的引擎跳動起來，果然是很精妙的，但有時候也不免有一點齷齪弄進去了，也不免有一點軋轢了，全身的組織好像也有點不和諧起來，或者是有好幾天了，或者是有好幾個星期了，再也不加以一點適當的擦洗，再也不加油。

我知道，却也有許多商人，他們的身體并不怎麼強壯，但是他們對於自身有一種有規律的訓練，在一定的時間吃飯，在一定的時間睡眠，睡眠也一定要足，他們成就的事功，往往比許多聰明強壯的人多得多。

他們時刻都在注意着，做起生意來，一定要活潑，要有力，要有效。所以他們從來不肯讓什麼事情來耽誤了他們的睡眠時間，或是破壞了他們的飲食與運動的規律。

有規律的生活真能增加人們的成功力量。你應該練一練，每日做着你的了作的時候，要像那錦標的奪取者走上了競賽場了——莊嚴宏壯的樣子。

關於你的事情，自然不能作爲例外的。對於你的睡眠不足，又不運動，吃食太苦，她是從來不來加以考慮的；她只當你是什麼都是很合格的。什麼請求原諒，請求恕罪，在她面前是無所用之的。如果你犯了她的律例，你便是坐在寶座上，也要受罰。

有許多人從來不肯動身出去作一整天的旅行，除非他的車輪已經擦足了油；有許多人從來不肯在早上便開動他們廠裏的種種複雜的機器，一定要等到他們把機器的各部份看得一點毛病也沒有了，可以經得住軋軋的磨擦了；但是，他們在

開動他們自己這副造物主所造的千萬倍複雜的機器的時候，從來不知道要把油加足，要供給牠充分的燃料，要給牠充分的休息，讓牠有動作的氣力。第一，佳美無匹的機器，如果加油不加得恰如其分，他是會漸漸損壞的。人也知道他這副奧妙的機器如果出了毛病，不但做出來的工作要不得，而且有時候，牠會完全壞到不可收拾的地步的。但是，他還想着他的腦細胞是可以動手開動工作的，也不會睡眠，娛樂，休息，讓牠恢復，一整天的工作，各部都燃燒着了，機樞也磨擦過分了，他還在想着他的工作做得很完備。

他清早起來還想着他的又複雜又佳美的消化器官還是一點毛病都沒有的，原來他在昨夜，吃了一席都是些一點不易消化的很不適宜的七七八八的盛筵，已經把胃口吃壞了，他又不小心，在那班令人可怕的一羣人當中，又不曾呻吟一下，子，又不曾說一句遁辭走開，他這才連忙跑到醫生那裏去，却又不希望他把病源除去，只請他給他一點藥治一治。他也許便下一點痺麻子油給一個賊吃將下去，

希望着痺麻子油能夠把他的一肚子的不忠實的欺騙病治好！

充分的睡眠和过多的戶外的遊息，特別是在鄉村裏，是最好的加油的辦法——是天然的恢復疲勞的辦法，是使你神清氣爽的辦法；沒有這種辦法，要想做出繼續不斷的很好的工作來，那是不可能的。

有許多醫神經病的專家說是自殺的直接原因是由於腦細胞疲勞到了極度了。你覺得你的氣色不很好的時候，覺得有點很絕望的時候，覺得生活的香味已經散失了的時候，覺得對於什麼事情都不能像從前那樣十分有趣味的時候，覺得你的生活真有點討厭的時候，你大概有點明白的，你應該多多的睡覺了，你最須要到鄉下或者是戶外去運動運動了。如果你真的做到了，你以前的熱忱一定是能夠恢復的。花幾天工夫到鄉下去，或者是隨便運動運動，或者是爬爬山，或者是在草地上走走，時常在你的腦際盤纏着的陰沉黯澹的黑暗無光的畫圖都會蕪盡而消逝的，你的精神也會恢復得很輕鬆爽快的。

沒有一個人可以說是很健全的，除非他能欣然享受着樸素的生活，除非他覺得他的存在真是一種可貴的恩賜。更沒有一個人可以說是很健全的，如果他知道這是應該感謝的，他還活着，能夠用他的心力，他的情感，來思想，來行動。

二十六 好好的小心注意

任何一個人，要他的生活好，一定要學會『自愛』；換句話說，就是他要用盡腦力增進他自己的進步的時候，他應該記住，他的成功一大半要靠着他對於他的這副使他成功的機器——再換一句話說，就是他自身——究竟是怎麼樣的小心與注意。有許多所謂成功的人，實際上，他們自己便是他們自己的唯一大敵。他們從來不想着，他們自己哄騙他們自己的那種情形，委實同虐待牛馬，虐待一切不知道說話的啞肥畜牲是一樣的。他們有時候連飯也不吃，吃起來又很隨便，從來沒有規定的時間；對於睡眠，對於娛樂，也好像不很注意；真的，什麼保持身心健康自然的自然律，一概都破壞了，他們還要覺得奇怪，詫異，怎的頭髮也白了，怎的消化力也太不強了，怎的還不會到了中年便衰敗得這樣一點也支持不住的樣

子了。他們并不知道他們的雄心實在太大，慾望實在太奢，他們的體力是不夠的，所以他們只好絞腦筋，逼迫着腦子工作，逼得好容易在二十四小時之內積起來的一點腦力，一點也沒有了，給他們用得完全枯竭了。

這裏有兩種效果，要是過你那種愚拙的輕浮淺躁的不謹慎的生活，用你那種虐待你自己的工作過度的辦法，用你那種連必需的休息權利也剝奪淨盡的辦法，再也不要去問他支持得住支持不住，只管把你的壽命促短他五年，十年，或者是十五年好了；要是服從着康健的定律，再多活幾年難能可貴的時日。

再沒有別的能夠比得上體力與心力這樣可貴的了，無論怎麼樣，你都是應該保持的。換一句話說，就是，再沒有什麼別的更可貴的，能像體力與心力這樣幫助我們，使我們可以在世界上前進得很快，前進得很好的了。

個人的氣力是很重要的，我們一定要有氣力，要保持得住氣力。在城裏，在鄉下，我們可以看得見許多男女，特別是男子，或者是只有三十歲，或者是只有

三十五歲，他們的肩頭已經豎起來了，頭髮也已經白了，精神也已經是很頹敗的了。他們走起路來，已經沒有彈力；他們的態度，已經是很不活潑的樣子了。他們有一種達不到目的雄心，要大發其財，要大大的出名——要把許多競爭者一手推到很遠的地方去，結果，他們的一切能力都受了創傷了，毀壞了。他們的生括既很乾燥，又很枯寂，他們的腦筋也已經壞了，論他們的體力與心力，都還是正在『血氣方剛』的時候。

千千萬萬的自以為很有意思的人，從來不給自己一點需要的富於滋養料而又能生長氣力的吃食，說是要省一點錢。這種人，往往喜歡跑到點心舖裏的櫃檯頭，匆匆忙忙的，要上幾片夾肉麵包，要上一杯牛奶，吃喝下去，說是省一點時間，省一點金錢；他們實在太薄待自己了，太輕視自己的康甯了，他們應該走進好的館子或是旅館裏面去，多費一點時間，吃一點滋補的燒得又好又適當的肉，讓胃裏有充分的時間消融一番，再去做他們的工作的。

這種辦法，不但說不上經濟，簡直是一種最壞的浪費。一個預備要成功的人，他的很經濟的辦法便不同了，他要用種種的方法，使他的成功的氣力加大，心力加強，腦力加足，他的全身是生氣勃勃的，幹起事來，一定要有功能，要有效果。連產生神奇的氣力的吃食的原料都把自己剝奪掉，這種的情形，真是等於拿起一把刀來，把一隻下金蛋的鷄一刀殺死了。

有許多人對於他們的莊嚴宏偉的天生的聰明才智真個太蔑視了，他們只有一點平常的成就，只不過是因爲他們對於自身這副成功的機器太於忽略，不會充分的供給他一點原動力，讓他開動。

有千千萬萬的人們，因爲對於他們自身太不加以適當的小心注意，竟橫死於雄心的失望的災殃裏面，竟不能實現他們的聰明才智未嘗不可到達的希望的一十分之一。

他明明有一個寶貴的生活的精華的貯藏所，但是他一定要用手鑽把這裏那裏

鑽上許多漏洞，讓他的生活之力漏將出去，糟廢淨盡，你還不覺得他是一個癡狂的人嗎？可是，在我們當中，有千千萬萬的人都是這樣過日的。在開始的時候，我們的生活之力真像一個大池，一隻大湖，但是，由於我們太不小心注意，由於我們太無知無識，在貯藏所上鑿上了很大的漏洞，竟令大部份的氣力，逃洩出去了。

我們時時要把我們的生活之力在這裏在那裏的亂用，我們又時時要把我們積蓄起來的可以成事的生活之力搶來白白的耗費，我們又時時要斷送我們自己的能力；但是我們還要覺得奇怪，怎麼老是不能成功。

睡眠不足，戶外運動又不足，有滋養料的飲食又不足，又沒有適當的朋友來往討論，工作又過度，做起工來的時候又毫無精神，當做苦差使——這種種的事情，沒有一樣不是吮我們的精力的漏洞，沒有一樣不是劫奪那些可以使我們成功的生活力的積蓄的一個很大的漏洞。

你的身體的態度是怎麼樣的，姿勢是怎麼樣的，不問是在日裏在夜裏，和你的體態、健康、容貌，是有很大的關係的。我們走上街去，那怕我們並不認識他們，但是我們一下子便會知道他是一個海軍的軍官，或是一個陸軍的軍官！誰不歡喜那樣的態度，那樣的姿勢！但是，只要不是一個天生的殘廢的人，只要注意着幾條簡單的規則，只要留心着練習練習幾種容易的運動，隨便一個什麼人，都是能夠有那一種的態度的，有那一種的姿勢的。你知道，要不了幾個星期，或是幾個月月的訓練與教習，一個拙劣蠢笨的新補充兵不是便會一變而為一個上好的，挺直的，很尊榮的兵士嗎？

無論是走着，是站着，要常常是很挺直的，越挺直越好；雙肩要向後一點，胸前要稍稍挺起一點，下頰要稍稍伸出。站着的時候，要站正，不能重在腳尖上，也不能重在後跟。照着這幾條簡單的規則嚴格的做去，你的態度與姿勢必定會有很大的進步。

你把你的身體養成一種總是挺直的樣子，尊榮的樣子，有威儀的樣子的習慣，與你的健康和自尊心是有很好的影響的。

走路的時候，兩條腿不能彎彎曲曲的；最好要順勢讓腳指先落地。兩臂要很自然的前後動着，却不要很急速的多動。要注意，切不可摔上摔下的亂摔。走路走得美觀的人，像平水那樣流了去的。曲綫最美觀，角形或是急跳，都很難看。要走得美觀，并不是很難做到的，但是我們不妨記着，自然最討厭的是歪歪斜斜的行動，是忽急忽慢的行動；她覺得曲綫的樣子是最好的，最美的。

女人爲什麼比男人美麗得多呢？因爲她們生來有曲綫美。一個女性的模特兒，無論怎麼樣，你找不出角綫來的。

有許多人，坐在那裏，腰是垂下的；真的，除掉受過訓練的，大多數都有這種毛病。一天到晚都是攤在椅子上，攤在沙發裏，站起來的時候，走起來的時候，怎麼還能夠希望着有一種很好的氣度，很好的姿勢呢？而且，懶散的姿勢會

影響人們的心地的，心也會懶散了的，思想也會懶散了的。

才能與官能的關係異常密切，有一樣有了毛病，樣樣都受影響。坐得不正不挺直，沒有一個人能夠好好的讀書，好好的寫字，好好的思想的。思想立刻會同身體表示同情。

有一種躺在床上讀書的習慣，或者是只要可以隨隨便便的躺下來便躺了去，或者是懶在椅子上，蹺起腳來，這種樣子，登時便會叫人知道你的思想是怎麼樣的了。像這種樣子，要有好思想，無論怎麼樣是不可能的。身體必定要挺直，還要有一種莊重的態度，什麼位置，什麼衣服，都是牽制不住你的，壓不住你的，礙不住你的。不舒服，不自由，無論是一個什麼人，都不能好好的思想。

關於消化力，也一樣，彎腰曲背的，一點都不自然，這種的姿勢，能叫他受着很不好的影響。因為這種姿勢非常妨礙着血的循環，使心臟的工作要特別加忙，特別加重。這種官能，如果工作過度了，隔不了兩分鐘，他好像便要來一種

什麼特別的力量叫他全身的生命之流鬆爽一下才好了，於是，身體便顯出一種很不自然的樣子來了。

如果一個工程師想在機器油上省一點錢，聽他的機器壞了也好，引擎壞了也好，你覺得怎麼樣？我們實在應該說他是一個很愚的愚人。但是，做這種愚事的人實在太多了！我們對於有損於這副肉體機器的地方固然不省，但是，我們在找快樂方面，在休息方面，在遊戲方面，在健康的娛樂方面，不是往往還想省他，要省他嗎？這種種，委實是等於機器上加油一樣，却是能夠叫機器更加長久耐用的。

二十七 精力資本的浪費

我們出來做事的時候，都很有點精力。我們可以拿我們的精力來怎麼樣用便怎麼樣用；但是，有許多人，並不拿來用在最好的方面，却把他們的精力的資本拿來消磨在煩悶、惱怒，以及許多不必要的事情上面去了，——真是些小枝小節的事情，無論如何，與他們的成功是毫無用處的。

如果我們學習學習怎麼樣把握住我們的思想，一定要在那需要的時候才讓我們的思想力，展開，擴拓，不要讓他在那些毫不重要的事情上面點點滴滴的漏去、洩去，我們真個不知道能夠成就多少奇蹟！

真不知道有多少青年人把他們的體力與心力完全拿來浪費掉了！他們對於他們的體力與心力的價值，再不愛惜！

我們到處看得見有許多青年男女，浪費起他們的生活精力來的時候，真像用之不竭的樣子，他們都以爲青春是不易消逝的。他們糟塌起他們的氣力來的時候，真像春天漲大水了，漲得滿村遍谷的，不算一會什麼事。但是，到了青春的浪潮過去了的時候，他們這才覺得乾荒的時候到來了，他們這才明白，從前實在不該那麼漠不經心地拿那可貴的青春來浪用，糟費。

有許多地方，春水漲時，水是很足的，但是，到了夏天，連小川也都乾涸了。最好的辦法是要築起水閘來，把春水積貯起來，等到需用的時候，再放出水來做磨坊裏的工作。

我們在青春時期的體力與心力真個是和春水一樣的。但是到了中年或中年以後，也要漸漸的枯竭了。如果人們對於他們的精力是很看重的，現在決不會有這種很不幸的事實了，他們到了中年，僱主們便不要他們了。

摧殘心力的事情一定要連帶着摧殘創造力，沒有了創造力，要想得到適當的

成功，萬不可能。斲喪生機的人，不管是由於驕奢淫佚，由於工作過度，由於懶惰頹喪，既戕賊了自己的心身，他同時便喪失了他的新思想，判斷力，發明力，創造力；他的這種力量都停止了，他的進步自然也就停止了。有許多青年人覺得偶爾去尋一點他們以為快樂的娛樂，去買一點他們以為舒服的放肆，偶爾犧牲幾夜不睡，真是一件很小的事情，他們并不知道要花掉他們多少很能發展的力量。

一個歡喜吃酒吃得過分的人，他再也不會明白，他那麼花上一點錢去買上一點片時的味口的滿意，如果客觀地來看一看，他真要嚇倒了。如果他還不會成爲一個酒醉糊塗的犧牲者，預先能夠把那敗壞體力的狂飲的習慣影響於他的行動的情形看一看；如果他能夠把那第一顆摧敗他的腦子的種子在腦子裏成長的情形看一看；如果他再能拿一副顯微鏡，把那腐蝕他的血脈，血管的動作，吮他的血，戕賊他的肌肉筋肉的彈性的作用看一看；總而言之，如果他能夠把那使他的心身之力漸漸的逼成同一隻水母一樣的程度看一看，他一定要大驚失色了，一定要倒

退了，連酒的面都不敢看他一眼了。

我們的天稟，體力與心力，是一副關係很密切的很複雜的機器，太精美了，太有感覺了，只要一部份有一點毛病，登時便會影響全部的。不問我們的衰敗的地方是在那裏，已經到了什麼地步，無論是寫字，是說話，甚至內在的思想，都是要立刻受着他的影響的。這是我們身上的一部份，像人格一樣，你做了虧心事，要隱瞞，可是他却是『多開口』的。

一個反復無常的人，一個像鐘擺一樣擺來擺去的心旌不定的人，他無論是對於一個什麼問題，從來沒有一個堅定的獨立的立場，便是對於他們自身有很大的影響的事情，他也是那麼反復無常的拚着性命去花費他們的心力，一直要弄到連他們自己推動的事情也都不能幹了，一直要到他們應該早早便要多多的積貯起來的創造的精力損失得一點也沒有，再也挽回不來的地步。

一個有兇悍的脾氣的人，他的情感有時候一定要暴發得不可收拾，也一定要

把他的神經組織鬧得異常的疲憊，甚至至於要到那一點起碼的氣力都劫奪得淨盡無餘的田地。

人的身體上只要有一點容易起衝突的原素，不問是由於身體很不健康上來的，還是由於壞脾氣上來的，還是由於懷私作弊上來的，還是由於驕奢淫佚上來的，還是由於反復無常上來的，還是由於其他的種種惡德上來的，人們無有不認為是很無意思的，很無意義的，很下賤可鄙的，也一定要戕賊人們得到成功的精力，如同在一個競走起來一定可以得勝的人身上去加上一點重負似的。

沒有冒險進取的精神的青年人，他決不能有很迅速的進展的希望。便是要謀一件事，沒有冒險性，沒有胆識質，也不成功。有誰願意引用一個不勇於做事的青年？他必需是生氣勃勃的，精神很飽滿；不然的話，無論他走到那裏去，都是不會要他的。既有胆識，又有冒險精神的僱主，他希望每一個僱員都能夠替他分神。一個不能冒險的商人，更需要僱員們幫着他從那失敗的境地裏再做到那大有

起色的地步的。氣力，勇於做事的精神，有原動力的性質，到處都在熱烈的祈求着；只有那些曠時廢日的人，一點不適宜的人，也沒有進取的精神的人，老是在那裏空空的等待着，不但不能有上進的希望，連要得到一個位置，也很困難。

有許多人因為貪圖舒服，再不能達到他們成功的希望。有許多人，便是爲了他們的前途的幸福計，他們也很不願意受着一點不舒服。他們覺得，如果還容易的話，如果還適宜的話，便能成功，那麼也沒有什麼不願意；不過要叫他們犧牲一點舒服，犧牲一點適意，他們看見需要這樣的努力，他們便要掉轉身來走了。這真是一件怪事，爲什麼人們只要舒服，什麼都不顧了？只要得到一點暫時的慰藉，無論是怎麼樣的苦惱，怎麼樣的可厭，便都一概不問了？他們爲了舒服，一定要對着許多千載一時的機會一個個的飛走過去，一定要坐誤到什麼機會都失掉了才能。他們再不願意起早，因爲睡在床上是很舒服的。他們覺得天氣很冷，又好像要下暴雨了，他們便都不願意出去了；因爲，在家裏，或是在辦事間裏，多麼

方便；於是，許多好機會都交臂失之了。有許多人，什麼都引誘他們不了，只有舒服買得住他們。他們所希望的是，只要適意，只要不費一點氣力。

愛適意，愛舒服，是成功的最大的障礙。人們沒有一個不是歡喜做那又很容易又很適意的事情的。他們吃不了一點苦，受不了一點罪，幹不了一點不平常的事，只要能夠避免得掉，他們一定是要避免的。千千萬萬的人到今天還只能賺得一點很低的薪水，因為他們怕做苦工，不能上進。他們歡喜蹲在生活之梯的下面的一兩級，因為，比起那一定要特別用勁才能勉強爬得上頂來，眼前多少是可以得到一點暫時的適意，暫時的舒服的。

成功對於任何人是一樣看待的，一律平等的，決不歧視的，也不把你作為例外的，只要你的努力果然上了最好的水平綫上。最忠實的人便是一個最成功的人。有一個英國人，他是一個瞎子，但是他成了一個大音樂家，一個大慈善家，一個大數學家，一個名滿天下的人。許多人去對他表示欽敬的時候，他的妻回答

道：「他比別人不見得聰明，但是，有幾點是他做到的了：他的才能都要放出來，也從來不肯輕易讓機會走掉。」在這個回答裏，她已經替真成功下了一個很完滿的定義了。

最好的一課磨練的功課就是無論是在一個什麼環境裏，要把我們所有的能耐一齊拿出來。如果他是一個自己可以做得自己的主人的人，他的氣力，無論在什麼時候，他自己總是把握得住的。不問他的境遇是怎麼樣的紛亂，也不問他的工作環境是怎麼樣的不幸，他的氣力總是可以完全由他自己主宰的，總是可以由他自己拿來向着那把握得住的方面放手幹去的。如果一個自己作得主的人也會遇着困難的事情，他會一脚把困難踏碎，拿着他的那種障礙物來當做一個過水的踏腳石的。如果大難又臨頭了，他會把那種臨頭的大難拿來當做一個另闢一條新路的起點的，當做一個別一種新的努力的轉向點的。他也許還不免要經着悲愁苦惱，還要受着灰心失望，但是，他已經下了很大的決心了，他一定是要把他一心要幹成的事幹成功的。

二十八 「從來不貯一文錢」

我有時候聽得見一個青年人對我誇口，說是他的薪水很大，很多，但是他生平從來不貯一文錢。這位青年，從來不儲蓄，到了老年，他一定不會有一點積蓄；便算他的運氣好，賺了一點錢，他也是保不住的。

雪茄烟，戲園裏的門票，以及其他的許多不必要的浪費，——有許多青年人，在這種上面花去的錢最多，——使人最不容易把第一個壹千元，一種必要的基礎，比什麼還必要的基礎，打穩，奠定。

有許多青年人，初進社會，他想着最快的討好的方法無過於把錢亂花，好像無論是遇着一件什麼事情，實在用不着一定要曉得金錢的價值。他們歡喜人們叫他做『出風頭的少年』，他們又歡喜人們對於他們有一種印象，他們的錢真像河

裏的水一樣，淌了去又會流來，再不會斷的。去看一個女朋友了，便是在中冬的時候，也一定要費上許多錢去買些很貴的花，又看看，還有什麼別的貴族化的東西，糖菓，蜜餞，以及別的什麼好玩的，拿去獻給她，奉承她。如果這位女朋友真個做了他的妻，她已經給他引壞了，只能阻礙着他，決不能幫助着她的丈夫掙扎到小康的局面了。

他們已經進了那種圈圈，地位同面子不能不保全，他們怎麼可以不要打扮打扮；如果他們感到入不敷出的困難了，而他們又還不知道他們是很愚蠢的，他們怎麼好呢，只有偷偷的在辦事間裏做那私吞公款的勾當了，久而久之，用場一天大似一天，私吞公款的數目也一天大似一天了。覺得脚步實在未免放得太快，良心上對於不忠實的辦法也未免有一點不安起來，但是，已經遲了。這種所謂事業的事業，往往是時時的死亡的原因，往往是生活失望的原因，往往是生活不能維持的原因。

最近有一個作家說：「社會上的一切真實的快樂都給人們那種什麼都要好的脾氣弄糟了。什麼都要好看，什麼都要時髦，衣服要時新，傢具要時式；一切都要擺臭架子。這是第一個最普遍的浪費的原因。第二個原因是制不住自己的慾望，只要想着的都要到手，不管有沒有什麼效用。第三個原因便是道德上的放縱，已經成爲一種傳染病了，全有輕浮的嗜好，唯一的根由，就是沒有一點道德上的訓練，有許多事情簡直是說不上還有一點莊重的氣味，而且，全國的生活都像中了這種不可解救的毒了。」

一味的慳吝和聰明的省儉是大有分別的。一個慳吝的小孩子或者還有一點希望，一個奢侈的揮霍成性的，對於銀錢的事很模糊的人，自然是沒有絲毫希望的。許多人現在都是些窮小子了，雖然他們從前委實是奴隸似的做過苦工，只不過因爲他們不能儲蓄。

聽說有一個少年人，他從來積不起一文錢來。他在中年的時候，連一塊錢也

沒有，位置也掉了，朋友也沒有了。我們時常看得見他，到處在謀事，只要碰見一個朋友便開口借錢，說是運氣實在太壞。他不但沒有工作了，衣服也遮不住他的身體了，在冬天，簡直要凍死了。他不想着，在少年的時候，在青年的時候，儲蓄是很要緊的。他看不出儲蓄這麼一件小事，却要有一點積蓄的力量；他也看不出好人品是由於健全的省儉與經濟的習慣上面來的。

現在，真不知道有幾少人只能勉強顧得住自己的簡單的生活了；他們再也不能向前走了，只不過是因為他們不願意早早的犧牲一下子，早年多吃一點苦，早年多受一點困頓！他們從來不會學過這種空手拍巴掌的藝術，這真是一種偉大的藝術。他們從來制不住他們的慾望；他們一定要過快活的日子，他們想着的，只要有錢，一定要買，便是負債來買也還是要買。

我從來不知道有一個什麼青年人是很成功的，他用起錢來，毫不小心，揮霍無度。這正是一種心力鬆弛的表現，太無體統了，太不合度了，實在是等於自投

失敗的羅網。關於銀錢來往的事情，一點不正確，一點不注意，一點不經心；無論如何，積不起錢來。如果有一件什麼事情是一個青年人應該用力記在心上的，那麼，就是關於銀錢上的這件重要的事情，一定要養成一種謹慎與正確的習慣。

你的收入，不問怎麼小，一定要定下一個用出去的限度來，不能比收入大，多，要做到比收入越小越好。這是可以斷定的，無論一個什麼人，他都可以配着收入過活，對於一般青年人，這自然也是一種無疑的真理。而且，無論怎麼樣，維持生活的費用總是比較便宜的，一個青年人的工資，決不會恰好夠過一種清水滴滴的生活。實際上，生活必需費倒并不怎麼高，高的還是奢侈費；不需要的雪茄烟，這種那種的酒，成問題的娛樂，賭錢打牌，摹倣別人的浮華——這些事情，往往是青年人負債累累的原因。真的要「剝豬羅」哩，他們免不了要把他們自己，身體和靈魂，一概都要抵押得乾淨。

有許多青年人，真的把他們的前途都抵押掉了，真的一點也不會請求原宥，

便連最真實的以掃 (Esau) 賦予他們的特權也都出賣掉了，爲了要學着那些手段比他們高強得多的浮華的朋友們一樣的稱心如意的穿着，爲了要同他的那些少爺朋友們一樣要人們說他一聲『摩登』。他們想着的全是一種虛無漂渺的幻想，他們的所謂快樂也全是些不法的慾望，他們的債臺高築起來了，他們的地位一天天的低落了，他們絕望了，他們的人味兒、尊榮、希望、熱忱、自尊心——一切使得他們的生活更有意義的——都在黑暗中，在黃昏暮夜裏，完全消滅了。

那不量入爲出的青年，再不要拿什麼恢復得起來的這種詭辯的話，來欺蒙哄騙他自己了。再不要起一個什麼可以贖回種種從前的依稀影響的未來的成功的空中樓閣了，老老實實的毀壞搗碎罷。丟開現在不談，單說將來怎麼樣怎麼樣，你以爲夜了必定又是要天明的，又可以收割你所播種的種子了嗎？不要受騙。自然律是鐵面無私的。你不能避免你的行爲的事實的教訓。當你正青春的時候，你播散下去的種子如果是莠草，你自然也有收成；但是，如果是好的種子，秋收的時

候却是可以充實你的倉廩的。記住罷，只有一個下種的時候，你要貯藏起來的是悲愁還是歡樂，全憑你自己。只有一個進倉的時候，進去的是光榮還是恥辱，是成功還是無顏的貧困，是公平還是不直，也是全靠你自己。

二十九 大洋錢與慾望

想要大洋錢的人，要能克制得住種種的慾望。要有資本做生意賺錢，最好要用自己賺來的或是積蓄起來的，便少也不妨，總不要負債。

普通一般人都覺得省儉和慳吝是雙生兄弟。其實他們都把意義說錯了。省儉的意思是說用出去的理由充足便要出去，留住的理由充足便要留住；慳吝的意思是說應當用出去的也一定不要用出去，不應當留住的也要留住。

有許多人都是一些出名的『好好先生』，因為他們老是拿他們賺來的錢隨便亂花，欠人的債都還不會還清，一旦生了病，一旦失了業，他還要負累別人。像這種派頭，還有什麼『好好』說的呢，從前只該慳吝一點，不要奢華，不要揮霍，也決不至於既自累其身，又連累別人了，一齊都永不能得到自尊與獨立。

納斯欽 (Ruskin) 說：『省儉這兩個字，在我們英語裏實在曲解得太沒有意義了。我們說到這兩個字的時候，好像是單單指着把錢留着，或是不用出去。其實，省儉是指怎麼用出去，不是指怎麼留起來。省儉是說房屋要怎麼樣安排佈置，人要怎麼用，伙食要怎麼管，賬目要怎麼記，錢要怎麼用，怎麼儲蓄，時間要怎麼支配，以及其他的種種要做到怎麼樣實惠，得用，適當，什麼都不糟廢。』

李甫頓先生 (Sir Thomas Lipton) 說：『有人常常來要我把我真成功的秘訣闡明一番。我想起來，節省是很要緊的，大概，能節省的都能儲蓄。一個青年人，也許有許多朋友，但是，總沒有那麼一個好朋友，一個靠得住的朋友，一個可以持久的朋友，一個隨心所欲的朋友，一個能鼓勵他前進的朋友，比得上一個小小的，皮殼的，上面有一個銀行的行名的儲蓄摺子。儲蓄是成功的唯一原則。儲蓄能使人產生獨立的精神，儲蓄能使一個青年人立足，儲蓄能使他有氣力，儲蓄能使他振作精神，真的，只有儲蓄能使他得到大部份的成功——快樂與滿足。』

如果個個少年人都能養成儲蓄的習慣，純正的人一定要多得多了。」

阿斯忒 (John Jacob Astor) 說他後來掙得十萬元，不比先時的第一個一千元那樣艱難；但是，他如果不把他的第一個一千元儲蓄起來，他也許已經死在貧民局裏面去了。

最明斷的投資方向無過於積聚起來——積聚得愈多，積聚得愈快。

人們往往爲了不打合同，不立契約，不在紙上寫字，不知道損失了多少金錢。他們對於什麼事情都是含糊糊糊的，隨隨便便的。把一切契約，一切合同，寫在紙上，這個習慣如果養成了，對於一個在社會上幹事的青年，有很大的幫助；至於能夠使他學會儲蓄一層，他的幫助更是不用說的了。這個辦法不但可以教會他把詞句表示得正確，而且可以使他學會商業上的種種文件的法則與方式。

還有一件，如果一個青年男女能夠養成一種習慣，隨身帶一本小冊子，或是一本記賬簿，把用去的錢都清清楚楚的，仔仔細細的記起來，他們會知道對於他

們的經濟的功用是很大的，真可以叫他們改去亂用浪費的壞脾氣。如果你不把用去的錢記起來，如果做什麼用也不記清楚，你一定要犯揮霍無度的毛病的；你的錢怎麼沒有了，那裏去了，你會完全不知道的。

常例，住在鄉下的小城裏的小孩子，比起在大都市裏的來，能省錢得多，經濟得多。第一個原因便是在都市裏有千百種騙小孩子的錢的方法。鍍銀的容易壞的機器玩具，水菓店，糖攤，還有許多花頭，都可以把小孩子的錢逼乾。這種種的引誘，在鄉裏比在大都市裏少得多。一件鍍銀的不結實的玩具，在一個鄉下的孩子和一個大都市裏的小孩子看來是不同的。鄉下的小孩子把錢看得重，都市裏的小孩子把錢看得輕。鄉下的孩子覺得錢的用處很大，拿來買鍍銀的東西，不過只能買得一點一時的高興。他的袋裏有了幾文錢，數來數去的，到了有了第一塊大洋錢的時候，他真覺得奇怪起來，不知道拿來做什麼用好了。他的父母也都知道隨時要叫他們的小孩子懂得一點儲蓄的重要的知識，往往要教他們把錢存進銀

行裏面去的。都市裏的小孩子，他們的錢，來得真容易，去得也很容易。

普通一班小孩子，隨身帶着錢，并不送進銀行裏去寫在一個懷中的摺子上，普通一般人，鈔票隨身帶，隨時換用，這種人的用處往往是不會小心謹慎的。只要是歡喜的，不管有用無用，伸手進袋便拿出錢來買，比起一定要到銀行裏去把摺子上的錢取出來，實在容易得多了，便當得多了。總而言之，隨便帶錢的人一定容易養成隨便亂用的習慣。

最好是把你的一時用不着的錢存進儲蓄銀行裏面去，如果你走到了一個離銀行很遠的地方，你要想買什麼，不跑到銀行裏去你便沒有錢，有時候，你也就止住不買了。

佛蘭克林說：「如果你知道用出去的錢一定要比收進來的少一點，你已經得着那點鐵成金的仙丹了。」他又說：「讓忠實和勤勞做你的永久的伴侶，把你隨時的靠得住的進入留下一個辨士不要用法；你的袋裏決不會是常常空空如也的，

討債的也決不會來侮辱你了，欺凌你了，也不會常常的打着餓肚皮，也不會赤身露體的凍死了。」

有一個青年人想學印刷術，他的父親却是一個光景很好的人。他的父親的條件是，他仍舊要在家裏住，不過每一個星期，他要在他賺來的一點真正不多的錢裏拿出一點來付伙食。那位青年覺得這個辦法太厲害了，因為他餘不下一文錢來給他自己用了。但是，到了他要做一個印刷廠的主人的時候，他的父親對他說道：『我的孩子，來，這裏是你當學徒的時候付給我們的伙食費。我不是真個要你的錢，我不過是要替你積貯起來，讓你拿去用的。這點錢，你拿去好好的做你的生意罷。』那位感謝不盡的青年，這時候才明白他的父親的智慧了；因為他的許多同伴，都有把工錢拿來隨便亂花的毛病，現在都很窮，都很邪僻，只有他還可以開業做生意。不多幾年，他竟做到了我們國裏的一個很發達的印刷家。

這一課的意義是很大的，只要有一點儲蓄，都可以得到那一種很大的或是平

常的財富。『不拘什麼小事情，不可輕視。』

現在有許多青年人覺得一定要養成省儉的習慣是很可恥的。他們不知道萬有的創造者便是一個最好的榜樣；他們不知道萬有的創造者時時要叫他的徒弟們把什麼都不要糟塌，留作別用，所以他不可思議地給與人們的麵包與魚肉的。借物并不是一件不要緊，不須要的事情；他要用起來的時候，無論什麼都可以得到他的得力的適當的用處的。他的一言一語，一舉一動，都充滿了有力的真實，真是一課很好的功課；他的功課便是省儉，像那古語說的，『不糟塌，不缺乏。』

唉！處處克己一點，處處省一點，不容易得多了嗎？不比良心上苦痛好得多了嗎？不比債主不離門，又無法拿出錢來還去好得多了嗎？不比日裏和夜裏都是心驚胆怕的，好像套在一根鐵索裏面，再也無可挽救的樣子好得多了嗎？不比做一個一點不能覺悟的動產的奴隸，時間與思想，都是屬於別人的那麼一副成色高明得多了嗎？『窮困的李佳』裏有幾句說到這種情形的話是最熱烈的了，『當可

餓着肚皮上床，不可負債！」真的，甯可爲了貧窮，忍受一點不方便，犧牲一點暫時的幸福，剝奪一點暫時的快樂，不可把自己葬送在永世不得翻身的泥坑裏去，葬送掉自己的廉潔，葬送掉自己的忠信，葬送掉自己的傲骨崢嶸的丈夫氣概，葬送掉自己的榮譽，葬送掉自己的人格，葬送掉自己的一隻尊榮的船身在那「生活的無邊的汪洋大海」旁邊！

「知足的心好像是一席吃不了的盛筵，」可是，這一席盛筵却不是一個滿身是債的愁眉縐臉的人所能享受的。腐化的朋友要當心他，他是要來劫奪你的氣力的，他是要來墮落你的雄心的，他是要來破壞你的和平與鎮靜的；氣力、和平、雄心、鎮靜，這是你的事業，你的職業，你的一切研究的成功的最重要的美德。

三十 販賣術

無論男女，如果懂得販賣術，一定可以賺錢。販賣術是一種最有價值的賺錢的方法。做一個好的男販賣人，或是做一個好的女販賣人，就是一個供給人們所需要的人，就是一個世界的工人。一個好的男販賣人，或是一個好的女販賣人，他是再不會『失業』的，最好的販賣人時時都在打算着他的高了還要再高的賠償的，報酬的。

『販賣術』的意義很廣。賣鞋子靴子的鞋店裏的蒙了顏色綢的鼓，保險公司裏的代理人與經理，做幾千萬幾百萬證券以及物品來往的大銀行家與大掮客，——這些人，都是販賣人，或者是販賣這種商品的，或者是販賣那種商品的，他們無一個不是世界上的交易組織裏的一分子。

要做一個成功的販賣人，起初的時候，不妨從小規模入手。譬如做保險生意，如果能夠先做到一個本埠的好代理人，教出幾個代理人的代理人來，後來他便可以做到本埠的一個經理了。如果他在一鄉做一個經理，好，他又可以做到一州的經理；如果做到一州的經理，好，他又可做到一城的經理；如果他的組織能力真個很強，他自然用不了多少時間便可以到總公司的總辦事處裏面去的。如果他的一步步的上升的確是由於他的努力服務，雖然他的薪水很少，但是他能得到分紅，得到分攤的酬報，兩樣合起來，他的進入往往比最高級的職員還要多得多了。這種的結果自然是由於他的販賣術高明，有時候，他會成爲這一個方面的一個很有魄力的人，有些別的公司，爲了競爭的關係，不惜出很高的薪水把他聘了去，希望得到他的服務。不久以前，有兩個公司爲了一個代理人到別一家去做了，竟上法庭去打官司，原來的僱主說他已經和那位代理人訂有契約，薪水全年是五萬元，決不能半途背約又去幫別家。

最好的販賣術的訓練，是很值得得到的。最要緊的是要有禮貌，要老練，要能隨機應變，要有方法，要有策略，要謹慎小心，要有巧妙的言詞，要忠實，（這個是更重要的，）要有絕對不可動搖的自信心，要對於所售的商品有充分的明白，瞭解，有完全的認識，還要有立即結束一筆生意的能力。誠實不欺是應該特別奮力做到的，關於商品的現成的美點，好處，也應該盡量的述說。這裏所說的幾點，不但是一個好的販賣人應該具有，便是一個普通人也應該如此。——如果再加上真實與高尙的態度，幹任何事業都是能夠成功的。

這種的訓練，要他早早便有一點根柢，早早便有一點基礎，是很不容易的。一個少年人，在課餘的時候，在假期中，在營業時間之外，如果隨時注意這種販賣術，或者可以得到一點經驗，除此別無辦法。他常常和人們接觸，人們不願意的他要設法說得他願意、滿足、相信、使他稱心滿意，這種的能力，僱主是無有不在注意着的，看見的。

做僱員的，事實上真不知道有千千萬萬都在謀事，尋職業，找位置，但我們同時看得見有許多僱主正在訪求能售出貨物，推銷貨物的人；一個販賣人，實在不能說什麼時局不對，情形不好，經濟恐慌，市面不佳，貨色實在是賣不出去。任何時，任何地，任何一個僱主，他從來不管什麼時局，什麼情形，他只是要用人來做事。

我知道在某一州，有兩個店家各有一個旅行的販賣人，售賣同樣的貨。在一年之中，這一個售出的貨要比那一個多上五倍。他回店的時候，帶來的添貨單很多、很大、很長。因為他的賣貨能力強、大，所以他的薪水很高。他出去賣貨的時候，抱了一種希望，決心要把貨色賣出去。這一個便不同了，他的薪水又小又低，只夠維持他的最低限度的生活，因為他覺得處處都是很大的困難。他回到店裏的時候，總說出種種賣不出去的理由來，連一張添貨單也沒有。那一位解決得了的困難、障礙，他都解決不了。他有時也能帶一張很小的添貨單回來，因為他

既不能使得他的顧客不拒絕他，又不能使得他的顧客相信他，要他所有的貨色。

要想在世上做一點事的人，一定要有一點『非幹成不可』的力量，一定要有一點別人不能我可以的精神。

三十一 組織與秩序

有一個年老的商人，他在一個內地的小城裏做了好多年生意了，忽然失敗了，據「密執安商人」(Michigan Trademan)雜誌說。有一個債權人到那個地方去了，他看見那位年老的商人正在認真作他的精確的計算：

「地皮呵！我真有點不懂，我怎麼竟一敗至此，」他說了又說。「麥邊，真的，我收租並不怎麼收得很兇。」

「你的貨色還不少哪，」那位債權人一面把四周一看，一面說着。

「是的，多少還有一點貨色。」

「你打算在什麼時候再開一個最後的財產清單呢？」

「財產清單嗎？把什麼都記下來嗎？」

「是的。」

「再開成一張清單嗎？」

「是的。」

「再把架上的灰打掃乾淨，地板也擦洗擦洗嗎？」

「最好。」

「窗上的玻璃也要擦擦乾淨嗎？店面也要油漆一油漆嗎？」

「是的。」

「我從來不曾料理到這些事情。十五年前，有一天，我打算做這件事的，因為城裏舉行競爭比賽，我竟把財產清單攔下不會開起來了。真可憐哪，我真不明白，我怎麼一敗就敗得這種一敗塗地的地步！」

「有組織的存貨管理，很正確的賬簿，又仔細又正確的收支對照表，無論是在大城裏，是在小城裏做生意，都是很重要的。一個不知道站在那裏好的人，他決

不能在一個地方站得很久。

大都市裏的商店裏的秩序，組織，先見，一定比小城市裏的更完備，更通行，更有勢力。

國立信託人協會 (National Association of Credit Men) 的會長曾經說過：「我和許多大商店，大公司的人接觸，我很相信，如果店裏或是公司裏的一切情形，一切有關的消息，都能隨時報告給他，一切的交易上的事情都讓他曉得，他是很不容易失敗的。」

有許多地方，貨色總是亂七八糟的亂放，也沒有一個管理得很好的方法，一個夥計要去找某一件東西的時候，他一定要費許多時間才能找得。有許多青年人有一種很壞的習慣，使他的一生受到很大的妨礙，就是無論做一件什麼事情，都取暫時這麼辦一辦的辦法。他們無論在那裏遇到一件什麼事情，總說暫時這麼辦一辦。他們所穿的衣服上面的東西，在那裏解下來便隨便擺在那裏。他們的領

子，袖子，領帶，有時擺在這裏，有時丟在那裏。有什麼事情要叫他走開了，或者是有什麼事情非放一放手不可了，他們不問是在那裏，登時便把手上的東西隨便放下，希望過一會兒，有了時間，再來放還原處。這種青年男女，到了長大成人的時候，他們便有把什麼東西東拋西摔的習慣，暫時這麼辦一辦這個脾氣，真像一個專制魔王，使他成爲一個亂七八糟，毫無秩序的人了。

無論是一件什麼東西，用後放還原處，並不費多少時間，並不費多少氣力，過一會再來收拾，反而費時間，費氣力；而且，有時候如果不登時放還原處，你會永遠不來幹那放還原處這件事的。無論是一件什麼東西，用後放還原處，起初看來好像有點不方便；無論是一件什麼事情，應該做掉他便應該立刻做掉他，起初看來好像也有一點困難；但是，這種有秩序，有規律的習慣，一經養成以後，你的力量會大大增加的，你能有千百種的好處，既能使你將來減少不少的麻煩，又能使你減却不少的懊惱。

有許多人覺得很奇怪，怎的他老是不成功，他并不知道他坐着的那隻辦事桌已經把他的生活告訴人了，已經使人知道他的能力是有限的了。亂七八糟的紙，不會夾起來的信，毫無秩序的抽屜，鴿籠式的文件架上的灰塵，東一層西一層的報紙，東一封西一封的信，東一份西一份的稿子，東一張西一張的便條，又是空信壳，又是小紙條，無一不是雜亂無章的表示。

我要用一個書記，我不要什麼好的介紹，我只要看一看他的辦事桌，他的桌子，他的房間，他的長案，他的賬枱，他的書籍，便夠了。在我們四周，無一不是一種明顯的表示機，那怕我們要秘密，他無時不在明白的顯示出我們的生活的故事來的。我們的態度，我們的步伍，我們的說話，我們的眼睛的一看，我們的體態，我們所着的衣服，我們的領子，我們的領帶，我們的袖子，無一不把我們的生活故事公告於世了。我們覺得很詫異，我們的進步實在太慢了，可是，我們的這篇自傳，這篇言行錄，已經把我們的貧窮，我們的資格，我們的卑劣的位

置，我們的一切秘密，完全說出來了。

做生意切不可時作時輟。有許多人，今天說上一大陣誇口的話，到了明天，若無其事了，一點熱忱也沒有了，他們實在都是些很不小心的，很懶惰的，很冷淡的人。沒有一種生意是可以隨隨便便的做成的。只有不斷的努力，永久的小心謹慎，專心一致，才能得到勝利，才能得到成功。

三十二 我自己要經營商業嗎？

有許多有幾百萬家私的大富翁，看見一個青年人有了一千元的時候，總歡喜勸他自己動手做生意。在一個有幾百萬家私的大富翁看起來，他的勸告實在是很自然的，可是，他的勸告是不是最好的呢？

現在是托辣司時代，是什麼都要獨佔的時代，是什麼都要壟斷的時代，小店都被大店吸收去了，小資本都被大資本吞併去了，小組織都被大組織合併去了，好像小魚都被大魚一口吞下肚去了，越富有的越富有，越窮的越窮，何任人都應該小心謹慎，不要勸一個青年男女拿他們一點辛苦掙來的積蓄拿出來做生意。

辦事的能力，堅強的意志，天賦的忍耐力，敢作敢為的勇氣，不是每一個青年都具有的；換句話說 就是，如果沒有這種的力量，做起生意來一定不見得能

夠成功，能夠站得住自己的立足之地。

有許多人很冒昧的做起生意來了，真很努力，可是到處碰壁，這樣看來，實在不及做一個拿薪水的人來得好。做一個拿薪水的人，用不着像那業主那樣天天愁着失敗，天天感着困難，天天受着麻煩，真是弄得精疲力竭的樣子。

有許多人，他們在紐約的大街上以及別的城子裏開着他們的像模像樣的店，他們都是些拿薪水的人。他們有許多都在城裏或是鄉下置了很好的房子，也有自備的華麗的快艇，也有自備的高頭駿馬，也有自備的新式的汽車，他們的生活，他們的享受，真比一般大公司的主人舒適得多，快活得多。

單單紐約一城，計算起來，每年的薪水上二萬五千元的，有二千人。

在現在這種時候，要想獨立去做某一種的生意，是很危險的。現在的趨勢是什麼生意都集中了。在一年之中，不知道有幾十家小資本的舖子倒了，關了門了。在大都市裏，大城子裏，有許多小店的影子都沒有了，因為差不多都給大公

司吞併去了。試看一看那些規模很大的百貨商店，個人用的，家庭方面用的，你隨便走進那一家去，你要什麼都可以在一家買得完全。

單拿百貨商店裏的賣書部和賣藥部看一看罷。業主只不過在公司裏面設上兩個很小的部份；他們又不用編印許多書籍，又不用像書店裏那麼各色各樣的書都要備上許多，他們的地方又很乾淨，又很簡單；他們看見什麼書籍雜誌是最銷行的，他們可以自由的去揀選來代賣；他們只是一個小小的部份，又用不着像那大書店，又要什麼經理，又要許多夥計；他們賣的價錢又可以比出版家低廉，因為出版家要多多出書，每一種書又要多多的印，有時候，一種書又買不了多少部，出版家的利益實在少得多了。還有，百貨商店裏的一個部門的房租是很低的，關於街上店面方面的開銷也是沒有的，又用不着許多主任，夥計，只要一個管理人便夠了。賣藥部的情形也一樣，其他的部份也相同。我們的大城裏的小店，有許多是家庭商店，或是一個母親帶着幾個孩子幫着她做一個小店，可憐結果都給這

種大店一口生吞下肚去了。

幾年前，紐約有一個商人專賣從英國製造的登特（Dart）手套。他單賣這一樣貨品，生意很發達。後來，紐約有一個大舖子的主人跑到登特工廠把他們的全部出產一齊包了來總經售，結果，把那位小商人打倒了。這種的例實在用不着再多舉了；在大都市裏，大城子裏的人，這種大公司吞併小商店的很明顯的趨勢，他們天天都可以親眼看見的。

因為這個理由，所以我對於一個青年人，總不敢貿貿然的勸他自己動手去做某一行生意，因為這種什麼都在集中的情形，實在是一天一天的在加甚，加強。

現在的廣告費用又很浩大，什麼商品都用廣告告訴上門了；有的商店裏的一天的廣告費要比許多青年人的全部積蓄還要多得多；百貨商店裏的整飾櫥窗，惹起顧客注意的人，勾心鬪角的設種種方法吸引過路者的人，他們的薪水都具很高的；富有藝術的走廊、休息室、菜館、旅館、音樂隊，百貨商店裏，爲了顧客的

利益，都有很好的設備；試問一個青年人，只有三千或五千元，在一個大城裏，差不多只可以在百貨商店的角上，旁邊，或是屋簷下面，開上一個小小的舖子，有成功的希望嗎？

讓一個打算開業的青年人在事前把什麼都看一個仔細，把機會很小的估量一估量。如果他開店，最好讓他先把百貨商店仔細研究一番；最好讓他有一個機會去同那些百貨商店的負責人談談，也許同他談談的那位先生便是以前也曾開過小店，被百貨商店擠倒了，現在來幫百貨商店裏做一個僱員了，這是大家都知道的，大商店裏的用人往往有幾千幾萬人，這些人，大半都是些自己開小店開失敗了的，都是些經不住這種現代的劇烈的競爭的人。

我不是有意要來打斷許多要開工廠要開商店的青年人的興頭，有意要他們失望；恰恰相反，只要不很冒大險，只要時地都有可能的話，我却是一個贊成男女青年開店開工廠的人；不過明明看見一片汪洋的商業海中，有許多不幸的冒險

者，翻了他們的船，淹在水裏了，這裏又是如山的亂石，那裏又是險峻的危灘，我怎麼能夠不要人小心留意呢。

一個青年人，無論要幹一件什麼可能的事情，這裏有種種的理由，他是絕對的應該在事先要打算一番，計劃一下的；這是自然的，一個青年人，往往要努力提高自己的身份，要放出他的精神來幹一番事業，要希望自立，獨立，往往不甘心做一個拿薪水的人。凡是自己做一種生意的人，他的胸懷總比較的廣闊，眼光也比較的遠大。收支不能適合，要掙扎，努力，使他出入相數；危機與難關來了，要用心用力使他渡過；時局太壞，不景氣的時候到了，要避免失敗；要經常的奮力圖存，免於生存競爭的淘汰；要時刻小心謹慎；要有一往無前的決心；既不能隨便製造商品，又不能有一點欺騙的意味，也不能隨意花費種種的用途——這種種都是可以增高身份的努力。

商業實在是一個大教育家。只有經商能使人有先見之明，有自足之力。一個

獨立做生意的人，他不能依賴他人。他也不能浪費腳力，走上叉路。他一定要有特立的精神，要自己靠自己，要自己維持自己，否則他只有再去做那原來的下屬的位置。

永遠幫人的人，永遠替人服務的人，在許多例子上看來，往往很容易創傷他自己的能力。無論男女，在種種的束縛之下，往往不能得到正常的發展。只有自由可以使一朵好花大開、盛開，開得異常美麗。行動自由，思想自由，言論自由，是一切進步的最重要的原則。

一個替人做工的人，除非他有特別的天賦，他至多祇能拿出他的一部份的氣力來活用。他對於生意的進展，用不着他來研究，思想，計劃。到了夜裏，他離開了辦事間，離開了店，便不用他注意什麼了，他的責任已經完了，只要第二天又去照常做事好了。店裏的經濟上的事情，財政上的事情，一點也無須他麻煩。他有滿身的才幹，也用他不着，再也拿不出來用；他也不用注意到什麼好機會，

要把他乘住，所以這種的藝術，他也不必學習，研究；總而言之，他的見解、思想、忍耐力、辨別力、判斷力、創造力，辦事的才幹，都無須練習，無須進步，也永無進步。

我并不是覺得有天大的機會可以賺大把的白花花的銀子，可以大發其財，又來勸青年人要自己開店，因為做這一個工作，可以叫人懂得人要怎麼做的道理，可以叫人有很大的進步。你從來不會見過一個替人家做了幾年夥計的人，從來不會展開他的能力，從來不會有多大的進步，他自己去開店了，他的進步很快，能力也大大的展開了嗎？

如果一個青年人，有一點小資本，或者是自己連一點資本也沒有，他動手做起生意來了，那麼，他非練習練習他的判斷力不可了，他非拿出他的辦事能力來不可了，他也非打起精神來做那未雨綢繆的工夫不可了。他的才幹自然要拿出來留心注意了。他的本領也一定要全拿出來用在那有最好的效果方面去了。

事實上，這一個最大的學校的生活，實在超過專門學校，超過大學，如果懈怠一下，不繼續努力奮鬥，簡直是不能立足的，不能出人頭地的。這裏是一個培植力量的地方，這裏也是一個產生人物的地方。

只有一點小資本便動手做生意的青年人也有好處：資本越小的人，他對於機會越注意，他總無時無刻不在希望得到一個好機會，可以使他的營業發達，可以使他的小資本漸漸加大、加多，他總時時覺得資本太小了，怕要虧掉了，虧光了。他的精力，他的勇往直前的精神，他的決心，無一不在向前邁進，他覺得成功還在未定之天，他的一點小資本上面的力量是很大的，他的這一點小資本不是一個有幾百萬家當的大富翁能夠得到的。

照例，一個青年人做起自己的生意來的時候，他的一塊錢一定要用得很有效能，很有効力。好像一個兵士在戰場上的時候，他的子彈已經不多，無疑的，他在瞄準的時候一定要異常注意了，一定要發出一顆便要他打中的。一個青年人在

這種時候，一塊洋錢怎麼不要當作拾塊用呢。

而且，一個自己肯幫助自己的人，什麼人都願意幫助他。大家看見他肯努力掙扎、奮鬥，自然是很尊敬他的，不但自身要去作成他的生意，連朋友也要介紹去的，大家又都要替他廣告的；這樣，如果一個青年確是一個有成功的希望的人，如果是一個無人不知的有點才幹的人，如果他又會做生意，如果他又是一個買過不少東西的頗有購買經驗的人，如果他又是一個精明的計算者，如果他又忠實，又勤勞，做的事情又對，便是他時常要遇到一點困難的事情，便是他的資本很少，他的成功的機會實在已經差不多握在手裏了。

三十三 開手便借資本做生意

你說，如果你可以借得一點資本，你可以做很有利益的生意。現在，事實是這樣的，無論你幹一件什麼事業，你都不能成功，便算你已經把資本借來了。一個少年人，或是一個青年人，靠借來的資本開手做生意，可以成功，這是很稀有的事情。事實上，一個初開手做生意的青年人，對於他的不會歷練過的經驗有一種自信，要想免掉金錢的壓迫，是很難的。如果你開手做了生意以後，你有了能力，可以成功了，你要借錢來發展你的營業，那自然是另外一件事情。你的能力已經有很好的證明書，你的信用也已經很好，資本自然相信你了。

來一個譬喻罷，你向他借錢的人，他首先便不信你知道怎麼選用僱員，知道怎麼操縱運用他們。一個幹某一個行業幹得成功的人，他第一要靠着懂得那一個

行業裏面的仔細的情形，第二要靠他有一種知道怎麼選擇他的助手的能力。忠實自然是一切成功的必要條件，可是，這一個條件還是不夠的。世界上的誠實君子很多，他們甯可把雙手剝去，他們再也不肯偷一塊洋錢，但他們却是一些連一點行政的能力，辦事的才幹都沒有的人。

你要自己做生意，不要存大希望，要規模越小越好。如果你的能力不小，你的才幹也顯示出來了，你的生意已經做發達了，你能籌劃運用得很有效果了，如果你需要借資本來發展營業，你并不會感着多大的困難的。

『避免借債要像避開魔鬼一樣，』這是畢拆 (Becher) 對他的兒子的一個勸告。下一個決心，不要爲了你的用場，讓你的名字寫在一個什麼別的人的賬簿上面。

『窮困的李佳』的哲學，歸納起來，便是下面一句簡潔的話，『一個借債的人便是一個尋苦惱的人。』這是許多案子的最真實的一種證明。當然的，一般自

已并無錯誤的人，爲事實所逼，不得不借債的人，不能要這樣的說法。出乎意料之外的災難以及不幸的事件，把握得穩的很明顯的生利的事業偶爾遇到特種的難關與境地，便是一個一生謹慎的人，一個有覺悟的人，一個看見負債便要失色的人，也沒有其他的辦法，便是從保守的立場看來，只要借得到手，也是應該借錢的。當這種時候，不用害怕了，不用避免向銀行透支了，因爲總不能不有一個辦法。他們只有遵從着清靜教的牧師馬得（Cotton Mather）誥誡他的門徒的話了，「借債的時候，要像烏龜走的那樣慢；還債的時候，要像老鷹飛的那樣快。」

做生意的時候，也一樣，有時非放賬出去不可，有時非借款進來不可，因爲不如此便不能得到很好的效果；雖然爲了社會的關係，這種的借貸比較的確妥，但是也不能不有相當的限制。

不過，一個青年人，一經走上了他的生活的康莊大道的時候，如果他希望着他的成功和他的能力與雄心相稱，對於借債這件事情，最好要放出預防惡病的

傳染的工夫來；如果他的理想太高，他的眼睛只看着那最高峯，他應該一字一字的牢牢的服從着使徒的誥誡，「不要欠人一點東西。」

爲了借債的事，無須訂定合同的時候訂定了合同，應該小心訂立契約的時候又很不小心的訂立了契約，往往使青年人受着很大的恥辱，經着老大的失敗，道德上以及身心上都受了莫大的損失。借債這種漩渦，不知道做了多少千千萬萬的有才幹的有雄心的人們的墳墓。這些人，如果初進社會的時候不會染上下等的惡德，不會養成浮華的習氣，又不會東拉西扯的向他的朋友借上一些不必要的款子來滿足他們的一時的快意，又不會隨隨便便的，並無明斷的計算，他們在他們的園地裏，委實都是些能夠到達他們的光榮的目的地的人。雖然借來的數目很微細，好像是一件小事，但既開了引誘借債的門路，不知不覺的，有時便漸漸的墮入萬丈深淵的地獄裏面去，不以爲可怕了。

刀和槍殺死的人有千千萬萬，高利貸殺死的人却不知道是幾十個千千萬萬。

當代有二十個很有才能的愛兒，其中有七個：一個是小說家，一個是才子，兩個是法學家，兩個是政治家，一個是大演說家，他們都不幸做了債中的死鬼。

有很好的人格的斯蒂芬孫 (Robert Louis Stevenson) 他述說他的理想的完全無缺的生活的時候，——像他那樣一個最值得做一個好榜樣的人，可以教人的人。——他也特別注重一點，再三再四的說，任何人都要做到量入爲出的地步，萬不要負債。『要忠實，要親愛，』他說道，『要用錢的時候，要比賺進來的少一點。一個家庭，一定要保持得住其樂也融融的情景。不要懷恨，不得不割捨的時候，只有棄絕。交幾個朋友，不能有什麼投順的約款。如果有什麼嚴肅兇惡的條件，不如只同自身做做朋友。——這是一個不屈不撓，溫文爾雅的人的一個工作。』

如果一個人願意照着這種完美健全的生活條件做去，他第一不能負債，否則他只有完全失敗。『多賺一點，少用一點，這個教訓，』喜勒斯博士 (Dr.

Newell Dwight Hillis) 說：「是一條很有力的法律，他是一種要你避免危險，不要做一個損人格的負債者的警告。我們這個時代，要小心事，實在很多，但是沒有一件比得上這一件更應當小心了，要處處簡樸點，要服從「窮困的李佳」的法則，「你去罷，不要怕花錢。」」

青年人往往掀不起帷幕來看一看未來的情形，往往掀起來了又看不見一步步的滿地都是荆棘，所以他們對於借債，總很願意。如果他們看得見人格的降低，如果他們看得見要扯謊說假話，如果他們看得見要作弊，如果他們看得見要不忠實地託辭來避免到期不能還人的借款，——如果他們平時有得用的時候用去了也罷了，却是他們第一次向人借來的第一塊洋錢，爲了滿足個人暫時的奢華闊氣的款子。——他們真個要紛亂不堪了；如果他再能看見那種使他日不能安，夜不能寢的猶笑，如果他們再能把那自己帶上去的枷鎖鐐鑄用死力也推不開，搥不掉，解不下，拿不去的情形一想，他們一定要嚇退了，失色了；他們一定要覺得甯可

苦一點好了，甯可受一點罪，絕對不能再做一個面目猙獰的管監者——債主——的奴才了。

現在世界上的第一種該咀咒的苦難便是借債。只有那些想得到那種奇逼勒索的情形的人，只有那些受過這種說不出的苦痛與煩惱的人，才能知道，才能明白借債這件事情，對於人生，真是一種最能戕賊生機，使人憔悴，使人乾枯，使人萎縮，使人瘦削的惡勢力，也是最能挫折人的雄心，毀滅人的志氣的，甚至，連一點最重要的人味兒——希望——也都給高築起來的債臺斷送得乾乾淨淨了。

三十四 機智

一個做生意做得成功的人，幹一種職業幹得成功的人，他必須有一種樂觀的態度，必須要能得到他的同儕朋輩的信任，也必須要交得幾個固定的朋友。好朋友，只要有機會，他一定要說我們的書是做得很好的，我們的商品，我們的貨物，無一樣不是做得很好的；便是爲了打官司上公堂，案子判決以後，他也要表示異常高興，要把案子娓娓的對人述說的；只要我們替人醫好了病，他也一定要到處去告訴人的；只要有人在背後誹謗我們的名字，他也是要出來不答應的；只要有什麼人對於我們起了惡意，他也要跑去責備他們的。沒有一點機智的人，要想交得這種很好的朋友，這樣衝護你，保全你，那是不可能的。

有許多人最歡喜用作對的辦法叫人氣惱，叫人動怒；又最喜歡說纖巧的話；

又最喜歡在背後嘲笑、指謫，不放明槍，專施暗箭，真使人討厭。

又野蠻又鈍拙的人，開口便是充滿了獸性的氣味，這種人的自身是很苦惱的，真有說不出的苦痛，也不知道失掉了多少朋友。真實確是一件寶貝，在一個沒有一點機智的人身上，已經一變而為一件最危險的武器了。因為有許多實在的事情，真無須完全說出來，偏要說得使人討厭、可惡。他如果有許多朋友，有許多個性很强的朋友，他應該要練習練習，練得有一點機智，不要讓真實開罪於人，因為便是一件理想的令人討厭的事情，有許多人是很難把他忘去的。驕傲，說自己有能力，有才幹，這是一種最無味的常會觸犯別人的態度。

我們當中，有許多人不免有短處、弱點、缺憾、苦處，但我們無時無刻不在用力遮蓋、隱瞞。或者是臉上有一點什麼醜處，或者是沒有機會受過很好的教育，或者是態度粗俗，但他們無論在那裏，都不願顯開，不願做出不高興的樣子，不願公告於世；但我們覺得很可恨，有許多人並不顧到友情，專開玩笑，有

時使得朋友看見他的影子便很害怕。

世上有一種最不幸的人，他生來沒有一點機智，又歡喜開玩笑，每開一次玩笑便失掉一個朋友。他開罪了朋友，失掉了朋友，他還不改他的故態，還是要時時開開他的無意思的自以為好的玩笑的。談諧家，滑稽家，要交待住朋友，最好要少開玩笑，最好要開得不唐突，不魯莽，不過分。

拿教育與書本子上的知識來比起那日常要應用他來解決生活上的困難的機智來，前者的價值比較後者低微得多了。一個推銷員走上街去，如果他沒有一點機智，他賣不掉一點東西。一個商人如果沒有一點機智，他不但拉不住顧客，反而把顧客趕走了。在銀行裏，機智比較資本還重要。一個律師，不管是對於當事人，對於出庭去辯論他的案件，如果沒有一點機智，他一定要失敗的。至於一個醫生對於他的病人，比什麼人都要分外的靠着機智了。僱主與僱員之間的關係，更要時時用一點機智。有一點機智的管理，可以避免損失很大的罷工。機智的用處真是千變萬化，為用無窮。

三十五 獲得人們信任的藝術

一個青年人，要想在世上露一露頭角，要想出人頭地，如果他能夠很快捷地獲得了得到人們的信任的這種藝術，永久保持不失，他可以說是已經得到一件無價之寶了。有這種藝術的人是很少的。我們當中，有許多人，往往去在我們的成功之路上拋上了許多障礙物。或者是態度不好，或者是沒有一點機智，或者是由於他們的爲人的氣味不很好，我們原來倒是歡喜和他們接近的，却一變而爲不以他們爲然了，甚至和他們作對起來。

有許多人實在應該把那由於第一次的不好的印象所產生出來的一種成見努力破除掉，要漸漸的做到無論遇見一個什麼人，要有一種毫不費力的一見如故的態度。

成功往往不由於本領很大，却由於親切的態度，以及那惹人愛，惹人喜歡的氣味。

舉例說罷，並不是當教師的對於個個學生都知道，所以他說某一個學生比某一些學生有希望，能成功，只是因為那一個學生懂得她的機智，對她的機智發生興味，接受她的指導。一個售貨員，也不是由於他對於生意經絡樣樣都懂，由於他的態度是很神氣活然的，所以他的僱主覺得他是一個難得的夥計，只是因為他懂得一種討人歡喜的藝術。

我們生來都有一點脾氣，只要氣味相投，只要我們心裏歡喜，便是把那已經決定的事稍加改動，也是可以做得到的。譬如說，有一個書商時常想種種的方法來接近你，你的心裏有時未免也有一點不高興他。但是，要是那個推銷員是一個性格很好的人，使你的心裏一下子有點高興的樣子，他會把他正在檢點着的書賣了出去，雖然顧客心裏委實并不打算要買他的。『我實在用不着這部書，』後來

你真會聽見那位顧客這樣說的，「不過那位朋友實在和氣，太有禮了，太懇切了，所以他要我買，我真不好意思不買他的了。」

獲得人們的好意，獲得人們的信任，這種藝術，在許多例子上看來，真是一種很自然的禮物，在人生的過程中，有許多很好的事情，只要是出於至誠地去尋求、訪求、追求，往往終能得到。

第一步要對於一種永遠不變的樂觀的天性——如果你沒有的話——要有一點修養。一張聰明伶俐，笑逐顏開的臉，可以繫住人心，可以牽着人的耳朵，不問你有沒有曆書上所說的那種美德；一種哭喪着臉的面貌終是一種很大的障礙。

還要有一點熱烈的同情心，人家憂愁，你不能高興；人家高興，你不能憂愁。你要人家對於你怎麼樣，你對於人家也應該怎麼樣。

遇見相識的時候，遇見朋友的時候，不要滔滔不絕的把你自身的事情，自身的歷史，說進他們的不願意聽的耳朵裏去。你不如只聽他們怎麼說，然後再誠心

誠意的互相談論情感、希望、畏懼，以及計議。這種的態度自然不是怕你要吃虧，也不是主張最好要多一個專門聽話的人，——這個是毫無關係的——只是要顯出一種處處要虛心的態度來，因為，虛心產生出來的同情却是人們求之不得的。

待人要像弟兄一樣，真的，有許多地方，你要白白的空費一點親愛之情，你的身體上的所得要比所失少得多，但你造成了一種歡樂的空氣，發生了一種友朋的情感，你已叫人難忘了。

總而言之，你的努力，要堅定，要不變，否則你不會有多大的成功。切不可今天是很和氣的，很高興的，明天又使性子，變做很魯莽的樣子了；今天是很能經得住痛苦的，明天又完全變了一副情形了。一個可靠的結實的人，決不是時常在變的，這一點萬不能輕視。如果一個人有了變動莫測，毫無主見的名譽，什麼人都不會相信他的。

三十六 什麼是信用的基礎？

許多青年人在他們自己開業做生意的時候，他們完全弄錯了，他們以為經濟上的信用基礎完全是在財產上面，完全是在資本上面。他們對於人品好不好，靠得住靠不住，做生意倫理不倫理，做工作肯吃苦不肯吃苦，從來不明白，從來不感覺到這種種的資產比什麼都重要，比沒有這種種精神而單有幾百萬洋錢還重要得多。

要多得肯幫助你的熟人，要交得肯幫助你的朋友，任何人都應該養成一種很好的名譽，他是一個很好的商人，他很會做生意，他什麼都像一個生意人的樣子，他很靠得住，他很爽快，敏捷，什麼事情都能夠很神速地決斷下來。

銀行家對於什麼事情的決定是很神速的，並且很純熟。借貸的機關對於承襲

着很多的財產的人，品格可疑的人，往往不能信任。照一般的例看來，一個青年人自身開業做生意的時候，如果規模很小，比起那些有很大的資本的人來，往往分外的認真，分外的肯苦做，分外的注意着四面八方，分外的能夠很神速地乘住市面上的機會，分外的有禮貌，分外的甘心願意。

借貸機關裏的負信用放款的責任的人，是很靈敏快捷的，他把借款人的前途的成敗比較的看得清楚，他的估計往往是不很錯誤的，他往往能夠根據信用把款子平平安安的放將出去，收了回來。

一個青年人如果知道人格即是資本，他欠人一元債，即是由於他的爲人典質來的，往往是成功者。

薩奇 (Russell Sage) 說：「成功的秘訣在於做出很好的信用來。」

要得到人們的信任，一定要費多少年的時間的苦功才能做到把個人的能爲大大的施展開來。

我會要求過格麟先生 (Mr. John Greene)、斜街雜誌的主筆，給我一點關於信用的基礎的意見。這裏是他所說的三點：

「他第一應該修成一種名譽，他是一個一絲不苟的人，他是一個沒有什麼大缺點的人，他本身便是一張契約，他的一句話等於一張保結。沒有這一種名譽，不管他對於做生意是怎樣的認真，他的生意始終是做不好的。這是一個基本的條件，這個條件不能有一點欠缺。

「第二，一個青年商人要得到信用，一定要使人知道他對於他所做的那一個行業確有見地，確能有所成就，確很適當。如果大家都說他的確是一個有能力的，像他那樣一個人，到了時機，他一定有一個經濟活動的地位，自然很好；但最好的，還要叫人知道在某一特種方面，他更有特別能力。這個時代，早已說過，是一個專家時代，分工已經很細密，往往拿出全力來還是不夠的。在長途的競賽場中，得到成功的機會，往往不是一個什麼都懂一點的人，什麼都會一點的

人，乃是一個對於某一件特別的事情，他比任何人都做得好得多的人。這種的成
功者，他在「銀行」方面比較的有信用，一定能夠作為一種特別的例外的，在同
樣的情形之下，對於他，可以另眼相看。

「一個急於要成功的青年商人還有一種很重要的資本，便是他個人的習慣。
普通一般人都不是很懂得，一個商人的習慣是很有斤兩的一點，好便可以成事，壞
便不能。有許多人已經有了相當的成就，因為他的習慣令人可疑，變成了很大的
阻礙。這種弱點的存在，自己有時候并不知道，別人也不很曉得，但是在那些有
信用上的來往的人的眼裏，無時不是在注意着的。這是一件無可疑的事，人格是
習慣漸漸的培養起來的。有許多青年人，本來的習慣很好，但他後來忽然染了一
種很成問題的意向，他漸漸的懂得了，有所蔽了，毫無用處了。起初的時候，他
的放縱的習慣往往是可以隱藏的，遮瞞的，所以危險性更大。

「初看起來，習慣只不過是怎麼樣保全自己的一個態度，但是，到了後來，

保全不住了，做了放縱放肆的犧牲者了，他說道，「怎麼時常去做一做便養成了一種不可更改的習慣了，」可是已經遲了。一個有雄心的希望成功的青年，爲了他的前途計，他應該下一個很好的決心，要對於那些由於不規則而來的第一次的不正當的引誘極力避免，也不可做那花天酒地的勾當，也不可犯賭錢的毛病，也不可營私舞弊，把緩急需要的保證金都抽出來亂花亂用，也不要談那一匹馬跑得最好，這個比什麼都重要。一個生意人要找一點娛樂，應該循規蹈矩，有一種莊重的態度。否則顧全不住信用，也不能成功，而且精神用在相反的方面去，是一定要陷進危險的境地裏去的。商業上的失敗的原因，仔細考察起來，研究起來，大多數是由於有一種可疑的，有問題的習慣。」

克拉克先生 (Mr. Charles F. Clark)，斜街雜誌社的社長，我去請問他對於這個問題的意見的時候，他如下寫道：

「社會組織的基礎完全建築在信用上面。古代的人，有千千萬萬對於他們的

朋儕是很有信用的，否則我們不會有文化；現代的人，也有許多對於人的信用是
很好的，否則我們決不能有進步。這是一種顯而易見的真理，但四十年來，我仔
細把我國的商人的事業幹得一敗塗地，不可收拾的原因研究起來，却完全是由於
他們對於信用的重要性并不會有澈底的明白與瞭解。現在還有許多人對於取得別
人的信用這一點還是不很留心在意，再不肯拿出他們的全副力量，全副精神來向
着這個方面去修養，這種人，大難臨頭的時候可以說是在不遠的將來。我很
願意堅決的告訴每一個商業青年，你的唯一的日常工作應該是怎麼樣鞏固你的信
用。一味在心裏想着把信用做好是無用的。要一面立志把信用做好，一面拿氣力
幹出事實來取得信用。他一定要證明他的力量是可以實現他的意志的，實現得很
有成效的効果的地步的，可以盡他的生意上的責任的。這樣看起來，信用的基礎
也建築在高尚的人格和特別的能力上面。一個青年人，初做事業，他不能希望立
刻便有信用，立刻便能在經濟上有很大的活動的力量，使他的事業大有進展；但

他不妨先養成一種好的人品，好的人格，爭得商業上的信用，結果，他是可以成爲一個比較的成功商人的。斜街雜誌的訪員去採訪關於某一個個人的消息的時候，他們不很要認識他們的營業是怎麼樣的擴充，也不很要知道他們的收入究竟是多少。這點固然很重要，但還不是整個的，不是全面的。他們要特別注意的是那一個個人的進步，他的人格，他的最近的習慣以及他的過去的紀錄。」

青年人往往不明白，有許多人在注意着他們的事業的時候，專注意着的是他們的小事情，因爲，小事情給予人們的印象却是很大的。

一個向人借錢的人，到期還不出，要過幾天再說，或者是口頭上說一說便算了，一個很成功的商人對於這種青年人的商業能力登時便會有一種不以爲然的成見了。

在一個青年人思想起來，兩三天有什麼關係呢，橫豎大富翁是相信他誠實的；可是，在信用上，大不同了，有一個信用不好的問題來了。

又有許多青年人對於銀行方面很不小心。他們的存款不夠了，時常去透支，付款又不敏捷，打出去的支票又到期不能照兌。他們做人委實是很誠實的，可是，太不小心了。他們沒有組織，不像是做生意的樣子，結果，信用完全失掉了。

好商人是很敏捷的，他們從來不因循。敏捷是他們唯一的長處，唯一的方法，唯一的原則。他們從來不爽約，票子是立刻兌現的，因為做生意上的事情不能沒有一種小心謹慎的習慣，否則信用是保不住要毀掉的。

除掉誠實是人們做出信用來的一個重要的條件以外，最要緊的便是敏捷與準確了。資本的胆子是很小的，很懦弱的；又不可靠，又不敏捷，方法又是糊糊塗塗的，一個人的信用，一會兒便會完了。

做生意的人對於生意上有來往的人並沒有多少時間拿來看守着他，注意着他。他們只要同那些可以放心，又靠得住的人們打交道。

要把一個人的信用斷送掉並不須多少時間。不問多少年來，他是一個怎樣的小心謹慎的人，是一個怎樣的誠實可靠的人，只要一不小心，偶爾忘記了，或是用了一用隨隨便便的方法，他的誠實可靠的名譽一會兒便會毀損了。

三十七 別人的腦

一個青年人走進商界裏去，如果不練習練習交着幾個好朋友，幾個適當的朋友，幾個有相助爲理的力量的人，他是絕對不能成功的。

卡內基先生 (Mr. Carnegie) 有一次替他自己的未來的墳墓上的墓碑擬了一個專用的墓誌銘如下：

這裏的長眠者，他生平最能四面八方的去訪求那

些比他特別聰明的人。——卡內基。

有許多人真個都已經到達了成功之境了，因爲他們有一種能力，可以把許多很精明能幹的人一齊找來共事。美國人對於觀察人，估量人，這一點好像有一種老天才特別賦與的天才。

任何人都做不了一種大企業的領袖人物，都做不了一種大事業的負責人，除非他識人，有知人之明，能把他們的尺寸量一量，斤兩稱一稱，才幹估一估，再給他們一個最有發展的機位的地位。

一個銀行家，一個兼營幾種大企業的盡人皆知的領袖人物，曾經告訴過著者，他的成功完全靠着他有的一種知人善任的本能。他說他只要擇出一個人來去擔當某一個責任重大的位置，他從來不會鬧出什麼特錯大誤來，因為他要他明白，這是他的一個一生的名譽所繫的機會，而且也很鄭重的對他聲明，事業的成功與失敗完全在他一人身上。他又說是在他一經選定以後，給了他一個位置以後，他便從來不要費什麼氣力去監督他，管理他了，結果都是非常滿意的。

但是，知人善任這件事却不是人人都會的。有許多幹大事的人，完全失敗了，不是因為他們不肯努力工作，乃是因為他們不識人，不知人；他們并不會把人性觀察得很正確。他們往往叫這一個去當一個一部的部長，叫那一個去做一個

責任重大的位置，而那些入却是些既沒有一點辦事能力的，又不是一些領袖的人才。

這並不是一個呆例，一個人既能把這一件事做得很好，他便連什麼事都能做得成功。許多人都弄錯了，因為他能寫成一部書，因為他會做上幾篇皇皇大文，便以為他也會管理人。這完全是兩件事，完全是兩途的，普通是再做不到的。一個領袖人物一定有一種安排一切的能力，知道從什麼地方下手，著手；他一定也是一個很好的組織者；他一定又有一種精密的計劃；他一定又是能夠依着綱領工作的；否則什麼都是亂糟糟的，紊亂無緒了。

許多商人的營業一落千丈了，他們很想在各部的不適宜的人身上去加上許多工作，他們再不知道他們實在還不知道怎麼樣才能擇得一個很適當的人。一個真有發號施令的能力的人，從來不為什麼瑣瑣碎碎的事情煩惱的。他知道擬出一個次序單來，揀出人來分頭去幹成功。真的，一個商店的負責人專門在許多小枝小

節上做工夫，確是一個很大的弱點。這個無非是表示他沒有一點選擇得出有管理能力的人的才幹。

有許多大企業的經理與部長，他在辦事間裏的時間是很少的；他們，或者是旅行去了，或者是打高爾夫球去了，但他們的生意還像自鳴鐘一樣在走着，只不過因為他們會擇人，擇得到那些把工作交給他便能做得很好的人。

擇得一個和自己一樣的人，等於加了雙倍的力量；再能多擇得幾個，擇得那些上進的機會遠不如自身而能力却在我們之上的人，真是一種很大的藝術。

那些在一個大企業的業主下面的人，在一個也能幹成大事業的商店的店主下面的人，或者是有過同事的機會的人，其中有許多是很有真實的才幹的，他們的才幹也許在業主店主之上，時機一到，他們往往能夠走向前去，超越過他們的。事實上，真有许多人再沒有一個機會可以試一試他們的能力，試一試他們的身手。有許多少年人，謀得一個位置了；如果有相當的進步，相當的滿意，特別

是那些要負擔家用的人，他們往往不肯奮鬥了，不肯來一點雄心，照店主那樣幹一幹了，但他們心裏又無時不在思想着，如果真的幹起來，他們的力量是足夠的。

當緊急關頭，什麼重大要緊的事情都一齊壓上頭來，往往可以使人的能力有很大的進步。

國內的政治上起了很大的變動了，內亂暴發了，人民沒有地方走，在這種非常嚴重的事變之下，自有偉人應時而生：一個林肯 (Lincoln)，一個格蘭特 (Grant)，一個法刺加特 (Farragut)，一個錫爾曼 (Sherman)，一個利 (Lee)，自然挺身而出，來應付這種非常的事變；但在太平的時候，時勢又不怎麼嚴重，也沒有什麼非常的事變，也沒有什麼國難，這些大有魄力的權威者，明明也在我們當中一樣的生存着，但他們再也幹不出一番驚天動地的豐功偉業來的。

所以，在今日，我們國內有許多位置，還是無名的，還是大眾所不注意的，

却有一種偉大人物在睡着，只要非常事變發生的時候，他一切都已經準備好了，他會一躍而起的；但是，到了非常的事變平定以後，他們又不爲人所曉了，連他們自己好像也不把他當做一會什麼事了。

某一方面的過去的領袖，人物，他知道某種情勢是一定要到來的，他對於某一個個人的責任，存了莫大的希望。世上再沒有一件什麼別的事情能比得上有這一種覺悟的心理那樣更能叫一個有才能的人肯拿出他的全身的氣力來的了。

一個被人安置在某一個部門上，某一個機關上的人，什麼都信賴他，什麼責任都在他身上，他無時不覺得他的名譽實在是危險的境地裏，他一定要努力做到如那安置他的人的期望的。只要是他身上所有的能力，他無有不盡量拿出來的。但是，反過來說，如果他對於那個位置，自己是知道不能勝任的，而那位要去當他那個責任的又時時要來干涉他，和他衝突，如果他又覺得那位要他負責的却又并不希望着他成就一件大事，只不過是叫他做上一點機械的苦役，這是一定

的，他無論如何也不肯拿出他的全身的氣力來的了，因為他知道，成功或是失敗，實在是繫在他身上。

三十八 你爲什麼需要幫助？

我們到處聽得見有人在叫着困難、困難，要找着一個得力的，合意的僱員，真很困難。個人以及社會團體都在爭論着這個問題。日報上，雜誌上，有許多長篇大論的文字，都在討論他們的各種各樣的意見，但多數是一致的，在現在這種時候，要找得一個好用人，一個好夥計，一個好打字員，或者是一個隨便做什麼工作的人，比以前難多了。我們却不很容易聽得見僱主的言論與批評。不合意的人是輕易不肯拿這種題目寫成文章送到日報或雜誌上面去的。他們甯可做出一種無足重輕的樣子來，甯可自居於無用的地位，甯可嚴正一點，甯可說說大話，甯可不合理，甯可不高興，他們是不怕什麼責備與批評的。他們在一天之內，不到十五分鐘便要發一次脾氣，他們歡喜揀着隨便那一個苦惱的僱員罵上一頓便罵上

一頓，也不許僱員回嘴，抗議，申辯，訴說。但做僱員的如果也因為實在不能忍受的原故，也發起脾氣來的話，只要把真情告訴了僱主，那麼，他只有兩條路，要便是被僱主大大的申斥一頓，要便是把生意都歇掉。一個月只能得到十元至五十元的施與，他却應該把他所有的最好的血汗完全拿將出來，——他的精力，他的熱忱，他的心力與身力。他的正當的爲了健康的休息，他的自修的機會，他的上進的慾望，甚至，他的家庭，爲了僱主的利益，好像都非要犧牲得乾淨不可。

這真是一件天大的詭異的事情，靠着不人道的待遇以及一點些微的酬報，做僱主的，要換回來的，又是什麼敏捷，又是什麼親愛，又是什麼精力，又是什麼機智，又是什麼技巧，又是什麼愉快，又是什麼稱心滿意。他們希望着，一星期給上一點下劣而無價值的大洋錢，給上一千元的人格，他們便要把那些不幸而無多大的求教育的人們的高尚宏偉的天性一齊購買他一個完全無缺。

多年的僱主經驗已經使著者知道僱員方面倒沒有多大的不同，僱主方面却有

許多是不一樣的。一個好的僱主却知道某一個男子或某一個女子是有天賦的才能的。因爲他自身很好，所以他很能使他下面的人放出他們的功夫來。我們自身也有時要受到外來的反應的；在世上，什麼都是怎麼來怎麼去，怎麼去怎麼來的。如果我們要笑人，人自然也要笑我們；如果我們要對人顯出怒容來，要批評人，要對什麼都要去吹毛求疵，要對人不高不興的，我們得到的也自然是一般無二的。所以，我們的僱員也一樣，在某種的待遇之下也一定要惹起反感的。

真的，有許多僱員，對於他們的義務委實不會盡責，但是，在有些事情上面看來，却有一些很有意思的事實，有許多人在這一個店裏做起來，真像一根「無用的司特克」，一換到別的店裏去，他却是一個什麼缺點都沒有的人了，什麼事情都是做得很好的人了。我很費了不少的辛苦去注意着那些歇掉了生意的人；或者是由於有種種的不適宜的證據，或者是由於脾氣很大，不聽命令，時常犯上，但是，我覺得異常奇怪，他們換到一個新僱主那裏去，做的位置還要高，負的責

任還要重，而他們做得很好。他們換了一種環境，他們成功了，却不是因為以前歇過生意，已經受過事實的教訓，學了一課辛酸苦辣的功課了，乃是因為新僱主對於他們的待遇態度大不相同。舊僱主始終不信任他們，存心又很卑劣，待遇又很嚴厲，專責備他們的壞處，錯處。新僱主却相信他們，尊重他們，對他們很親愛，處處要關顧着他們，只依靠着他們所有的好處，長處。

真不知道有多少僱主，或者是因為沒有一點用出人的長處與好處來的機智，或者是因為有那卑劣而殘忍的怪癖，把他們的僱員的服務之花真像風刀霜劍般摧殘毀滅了。

同樣的工作，一種是用機械的方式去做的，做完了便算了，毫無趣味，死氣沉沉的；一種是用創造的精神去做的，好了還要好，非常高興，生氣勃勃的，結果自然有天淵之別。成功，失敗，平庸的區別，實在全繫於此。

一個又強硬又嚴厲又不知輕重的僱主，得到的是前者；一個胸懷廣大，又慷

概又有紀律的僱主，得到的是後者。

一個有理想的僱主，他對於他的僱員們開手做他們的工作的時候便要他們感覺興趣；他處處要他們知道他對於他們是很有興趣的；他處處要他們知道，他對於他們完全是朋儕，伴侶，完全是有價值的合作者，不把他們當做一副人肉的機器，一會兒要這樣，一會兒又要那樣地拿來隨便亂用的。

什麼才幹，本領，都放出來向着正當的目標努力前進了，那麼，發展與進步便在眼前了；僱員們有了這一種的情形，有了這一種的精神，結果一定不但是僅僅有利於僱主與僱員，而且也很有利於大眾。

一個強硬而固執的僱主，他得到的服務一定是敷衍的、草率的、漠然無動於中的。沒有一個人肯願意提出他的大有幫助的意見來的，也沒有一個人肯指出怎樣怎麼樣，才可以使得他的營業大有進展的所見以及心得來的。幫着他工作的人，也決沒有一個急着他的事業是毫無成功之望的。而且，事實上還有許多人對

於他的失敗非常高興，歡喜，因為他們自身自有他們的機會，他們的生活決不會跟着你一樣的陷進危險的境地裏去的。

在這種情形下面，一個工作者會變得更壞，你不覺得老大詫異嗎？他會索性連思想也不思想了。他的腦子也會索性不讓他活動了，只拿出他的兩隻手來很機械的動一動，做一做他的一點呆事便罷了。

試問有多少僱主懂得他們的成功或是失敗，生氣勃勃的，蒸蒸日上，或是死氣沉沉的，日漸衰微的這種責任，完全是在他們的僱員們身上呢？有許多人，給予他們的僱員的薪水也不能算少，但是他們接受着他們的應得的錢以後，他們便完全沒有了聯帶着的義務了嗎？一個僱主拿出錢來去購買他的僱員們的勞力真個像購買普通的貨物一樣，一手交錢，一手交貨，事情便完了嗎？他對於他的僱員們的前途的幸福，未來的境遇可以絲毫不以為意嗎？這不是一張直捷爽快的什麼也沒有的冷血的商業上的契約嗎？

有一個磨坊裏的監督，他的年紀還不上二十歲，他的全年的薪水是壹萬元，他很驕傲，說他的很快的升級是由於他有一種催動勞動者拿出他們的勞力來把什麼工作一氣做成的很大的能力。他明知一緊天的工作是不能滿足那些奴隸的勞動者的希望的，所以趕着他們連日帶夜的拿出他們的血汗來苦幹，一面又警戒他們，如果不這個樣子，責罰是無可避免的，你們太沒有能力了，你們太害懶了。像他那樣的人也還有一個，他是東部一個城子裏的一個大僱主，他也時常誇口，說他比城裏任何一家都能用較低的工資僱來許多很能幫助他的最適宜的用人。

從道德的立場上看來，從個人的利益的觀點上看來，這些人的方法都是錯誤的，因爲，經驗已經告訴我們，年長月久的，在一種嚴詞厲色的監督之下，他們的服務一定不是出於情願的，比起那些出於自願的歡歡喜喜的幹起來的人們來，你決不能滿意，你的所得也一定不足以償所失。

不問是少年男女，是青年男女，是男子與婦人，他們看見你們對於他們的態

度，他們的心裏便立刻明白了，知道了。你對於他們的確有興趣沒有，你是不是對於他們的前途的幸福非常關心，你是不是把他們當做一副機器一樣的看法，用得着的時候便用，用不着的時候，或者是機器已經有點損壞了的時候，你便把他們丟過一邊去了，他們一會兒也便會看得明明白白的，清清楚楚的。

僱主的最大的好處和僱員的最高的福利是捲起來的，摺起來的，疊起來的，打成一片的。他們的利益是相同的，分不開的，拆不散的。一個又健全又知足的僱員可以幫着他的僱主努力做生意，真等於是一個僱主的一部份的資產；他能擬出一個很好的計劃來，使營業大有進展，也等於他自身已經投下一筆很有利益的投資了。

『種瓜得瓜，種豆得豆；』到了僱員們覺得很肯負責的時候了，很肯幫着他們的僱主的時候了，他們自然一點也不肯糟塌材料了，糟塌時間了，糟塌精力了，他們自然要想出種種方法來使他們的營業進展而發達了。

大概沒有一件什麼別的事情更能比得上看見人的工作做得不錯，便稱許他，讚美他，更能得到歡歡喜喜的大有幫助的服務的了；如果一個僱主還要表示懷恨，表示不服氣的樣子，真叫人一定要現出很憔悴的情形來，那麼，也沒有一件比得上這一件這樣更能生出損害來的了。有許多人覺得獎勵與推許是很能頹敗人的精神的，只要一加讚美，他的趣味會逐漸減少的，他的精力也會逐漸不放出來的，他的精神也會逐漸衰退的，他會變成一種很大意的樣子。這個足以證明他們對於人性的瞭解程度是很薄弱的。人們委實需要稱許。只要把那些寬宏大量的人，對於他們的僱員真個看做家人一樣，處處關顧着他們，所以他們的服務異常忠實，只是無限制的努力前進的情形一看，你便可以知道他們的見解是怎麼樣的，怎麼樣的錯誤了。

要想得到你們的工作者的最好的服務，你必須有一種正當的推動力，必須有一種高尚的理想，必須有一種尊貴的發動力。如果你對於他們的誠實的態度有點

懷疑起來，對於他們的忠心也有點不信起來，他們登時便會有一種印象了，你怕他們在你掉轉背來出去的時候便要連忙放棄了他們的職務了，其實呢，你并不会認識他們男的有男的人格，女的有女的人格，他們對於是非曲直是很分得清楚的，那麼，結果不是雙方受害，兩不討好嗎？懷疑與不相信最能抑止人們的熱忱，最能撲滅人們的雄心，他們會感覺到關顧到你的福利是很無趣味的，也不再願替你在生意上分一大部份的責任了，他們不但會一變而為一些漠然無動於中的很冷淡的樣子的人，對於工作只是隨隨便便的做他一起做，而且還要時時注意着時鐘，只要到了放工的鐘點，他們便不知道怎麼樣的高興，說，好了，不要再做那撈什子的苦役了。

反過來說，如果一個僱主對於替他工作的人真個有同情心，真個時時在期望着他們成功，真個在巴不得他們把他們身上的能力一齊施展出來，真個時時在讚美他們，時時在鼓勵他們，他們的友情自然日益不同了，日益懇摯了，終其身都

不會有所不慍了，受着他的高尚的理想以及尊榮的主張的薰陶的男男女女，自然都能成爲富有創造力的忠實的工作者了。

做僱主的往往不知道他們的僱員的生活好壞，大部份要受他們的影響。有許多青年男女，他們同那些做別的行業的人又沒有時常接觸，他們所有的商業上的理想，商業上的榜樣，往往完全限於他們所做的那一個範圍，那一個行業。青年人是最富於模倣性的，他們在某一個環境裏，他們的理想，他們的道德，他們的態度，往往便受着環境的支配，他們有時會完全學着在他們上面的那些上手的。你的組織方法，你的敏捷的態度，你的紀律，你的對於生意非常注意的情形，往往會成爲你的僱員們的生活方式。你的尊榮的智識，你的廉明正直的習慣，你的不背金科玉律的敬業之心，可以引得他們和着你的曲調，同你併足馳驅的。

反過來說，你用的方法如果都是很隨便的，又沒有一點決心，又有遲疑因循的習慣，又紊亂，又沒有一點很好的組織的樣子，青年人的心上也會有一種很不

好的影響了，他的爲人也會完全變成這個樣子了。你的成問題的設計，你的又聰明又秘密的『勾當』，你的『沒有面子』的處置辦法，你的嚴詞厲色的習慣，你的隨口亂扯的謊話，你的蒙蔽真情的技倆——這種種，無一不是最敗壞人們的道德的基礎的，無一不是可以推倒一個有良心的教師的意見的，有時候，甚至可以使一個青年人，忍心害理的，把他的嚴父慈母眼睜睜的期望着他們的子女到社會上來學一點本領，將來可以自己創業的那種含着一包眼淚的發人深省的一幕，完全揩去了，拭去了。

有許多僱主真不知道摧毀了多少替他們工作的人們的人格，因爲他們再不肯給他們的僱員們走上一條尊貴而有用的道路，甚至於連一點依稀影響的影子都不給他們看見。除了到了那僱主與僱員之間，個人與個人之間，互相認識了各人的權利與義務，又有共同利益的時候，到了那各人之間都沒有了猜疑與不信的時候，到了那僱主對於僱員很忠實，僱員對於僱主的利益也如同自己的利益一樣的時候，勞資這個惹人煩惱的問題是再也不能得到解決的。

三十九 廣告術

我做起生意來的時候，便立刻想

到，沒有廣告，如同沒有夥計。

——約翰·華那瑪克 (John Wanamaker)

在現在這種競爭異常劇烈的時代，你絕對應該讓你的貨色叫大家都知道。許多青年人的生意做失敗了，雖然他們很認真進貨，貨色真很多，真充足，却因為他們不知道怎麼樣登廣告。

有許多年紀輕的廣告員時常爲了廣告他們的貨色白白的丟掉了許多錢，因為他們既不知道廣告要怎麼做，又不知道把廣告登在什麼地方才好，才對。他們從

來不研究大成功的廣告家的方法。

一個廣告要做得很能惹起人的注意是一種藝術，決不能陳腐。廣告第一要新鮮，要能永久不衰；還要有生命，有効力，有格局，有精髓，有要點，有主張。一個廣告一定要有適於現代的呼聲。一個好廣告是在說話；牠是一個不開口的無聲的售貨員；牠時刻都在張揚着牠所說明的商品。

一個廣告做得很好的青年，他一定有一個很大的機會，可以把他的貨品目錄，附上他的名字，送給某一個人的。善用種種顏色的油墨是現代的一個最好的方法，把樣樣貨色都用各種各樣的惹得起注意來的方法，告訴上門去的。要成功，第一要把廣告做得有功能，有用處，又還應該擇定到那一個最好的刊物上面去登出廣告來，他最好還要做到想着怎麼說便怎麼寫，總要能給人一個很有利的印象。

單把你的名字讓大家知道是沒有多大好處的。人們首先要讀的是那些驚心動

魄，又有刺激性，又有精髓，又很惹人愛的廣告，如果是很平凡的，他們一定要隨手丟過一旁去的。人們誰願來讀一個平凡的廣告呢，除非他們急於要知道某一件事，他們才肯掀開一本平凡的書來閱讀。惹人注目和直捷爽快，這兩點是絕對不能輕視的。

在一張紙上或者是一種刊物裏來上一篇生意上的宣言是沒有很好的效果的了，這是一個過去了的辦法了。廣告已經成爲一種很好的藝術，已經成爲一種專門的職業，青年人如果希望着他們的商業上的公告成功，必須學習，必須研究，要像畫家在他們的畫布上做功夫一樣。我們的許多大商店裏，已經有許多拿很高的薪水的專做廣告的人了，——有許多已經是廣告部的部長。在我們國內，有許多做廣告的人，他的全年的薪水竟高到五萬五千元。

切切不可破口大罵一個競爭者。這是你的營業大受他的影響的一篇供狀。不要犯誇大狂，也不要來上許多愚拙的賣弄嘲笑。要簡單，要誠實，要直截了當。

話要說得少，說得好；要把特點或是意思重複的述說，說得讀者記得住，忘不了。什麼都要簡潔，都要明白易曉。

你應該明瞭，你要登廣告，一定有一種要求，所以，要值得說的才說，要值得介紹的才介紹。最有効力的廣告一定要着重在幾個特點上面。要時時刻刻的叫你的特點讓大家都知道。單單惹起注意還是不夠的。你要大家相信你的貨色，來買你的。

你初做生意，第一要使讀者相信你是很靠得住的，相信你的確是能夠要怎麼說便怎麼做的。

有一個我很熟識的青年說：「我把廣告登來登去都不成功，我的廣告却是做得很好的。」我問他怎麼登，登在什麼地方，他說道：「我把我的廣告登在一個週刊裏登了三次，一共花了一塊半錢。」拿錢來這樣登廣告，真等於白白的丟掉了。永久存在是一個好廣告的不可輕視的要點。他的生意一定要時常叫大家知

道，叫大家有一個很深刻的印象。

這一個人的方法不見得可以適用於那一個人，但是，有許多人，對於別人的討論與意見一點都不留心注意。第一件要緊的事情，無疑的，自然是要惹起人的注意。利甫頓先生 (Sir Thomas Lipton) 在格拉斯哥 (Glasgow) 初開他的一并糧食店的時候，他是怎麼辦的呢？他那時候還是一個小孩子，他就老實不客氣的拿出他的小孩子的主意來了。他的父親送了他一對很好的豬，他把這兩匹豬洗得乾淨，刷得乾淨，打扮得好好的，使人一見，老大詫異。然後，他把這兩匹豬駕起一輛小小的紅車來，上面漆上幾個大字道，「請到利甫頓家去」。蘇格蘭的人看見這麼一輛稀奇古怪的運貨車在街上由兩匹稀奇古怪的「駿馬」背着走，不勝驚訝，一齊跟了上去，一直跟到了利甫頓糧食舖門口，他的門面上油漆的顏色原來也和那部小貨車上的顏色是一樣的富有刺激性的大紅顏色。這個舖子是很成功的；這個舖子後來做了利甫頓先生所有的全世界的五百并分店的一個核心，一個

總店。

「我坐着輪船到了非洲的海岸的時候，利甫頓說，『我帶了許多貨，許多茶葉，我們遇到了很大的風浪。船身太重，一定要設法減輕。有一個時候，我們的船幾乎要翻了，要沉了；這時候，真的，我想着什麼都不要緊，只不要損失了我的茶葉。我把所有的茶葉一齊搬上船面，預備不要什麼，單單來做他一個廣告。在每一隻箱子上，我漆上幾個黑字，『利甫頓的茶』。隨即丟到水裏去，夢想着這些茶箱也許會飄到非洲海邊，給許多從來不知道有這種出產的人檢起來拿了去的。真的，事情并不會出我所料。』

倫敦接得的關於這一件不幸的事件的第一個報告是一個海底電報，末尾的署名是「利甫頓」。魯意會 (Lloyd) 并不知道「利甫頓」是一個什麼人，仔細調查一番以後，才證明發出那個海底電報來的是二個大茶行的創辦人。

還有一個例子，可以看出利甫頓先生對於廣告是認為很有價值的。那是在新

南威爾斯 (New South Wales) 的悉尼埠的事情。幾年前，澳大利亞洲發生了很大的事變，礦區裏接二連三的發生了幾件慘殺案。兇手逃到舊金山，被捕了。兇手要解回澳大利亞洲去，大家對於那隻解送兇手的輪船都有一種說不出的特別注意的興味。一天大清早，解兇手的船到埠了，悉尼港的小艇，小汽船，在那大船拋錨還不會拋定的時候，有千百隻，團團的圍攏了上去。夾在這大隊的小艇隊當中，差不多有二十隻小小的舢板，每一隻上面都漆着很惹人注目的黑字，「利甫頓的茶」，來來去去的搖着，走着。

華那瑪克 (John Wanamaker) 有一次放了許多氣球出去做廣告，他允許有那一個找得一個放出去的氣球送回菲列得爾菲亞 (Philadelphia) 他的舖子裏來，送他衣服一套。這件事，一傳兩，兩傳三，大家都知道，所以有許多人非常注意，四面八方的去尋氣球。因此，他使得許多人知道了他的貨物。

這裏是雕盧司 (Dunuth) 的哥台爾先生 (John Goodell) 在「雜貨商規範」

裏，論到一月雜貨店要怎麼樣開張的一節，道是：『公開招待各界那一天之前三個星期便應該大登廣告，到了那一天，什麼貨都不要賣，只請人來吃茶點。在廣告裏，可以懸賞請人替你的舖子取上一個很好的店名。你可以聲明取出來的名字要和你的舖子貼切，你在三星期內所登的廣告上面的貨名可以隨時更換，讓人知道你的舖子的性質。只要來替你取名字的，取招牌的，你都應該送他一點獎品，送他一點紀念品。公開招待那一天，你的佈置要很周密，周到，要對於那些到舖子裏來的女太太們招待得非常忠實。這一天，無論什麼貨都不賣錢，這一點一定要嚴格的遵守着。貨架貨櫥上的貨色一定要理得整齊好看。每一種貨品上面要很大度的掛上一張定價卡片。關於你這個舖子的服務精神，如果印刷起來，張貼得很好看，也是很有効力的。茶點要請到小圓桌上去吃，旁邊要用女學生，最好要穿着日本裝。拿出來的茶，咖啡，都可，都要上等牌子的，都要經名手煮得好好的，這些東西，將來也許是你的店史上的銷得最多的商品。這是一個很好的

短工來顯一顯他的身手，顯一顯他的特技的一個大好機會。如果你拿來賣的罐頭食物解開來放在那有蓋子的玻璃缸裏給人看得見，更好。對於夥計，要鼓勵他們，叫他們打起精神來，遇着機會，該把什麼都說得很仔細，並且要很有禮貌，顯出一種很希望他們時常來照顧的樣子。

『我很願意，』哥台爾又說，『拿我的全部廣告費百分之七十五都用在一個本埠的大報上面去，預先和報館方面訂定，我共計要用多少地位，或者是登上一年，或者是六個月，但每天要用多少地位，要許我有一種自由決定的權利。這個可以免去一種老登那一點地位的惡習慣，也可以免去一種老登那麼一個廣告的壞脾氣。一個做雜貨生意的人能夠拿出多少一點錢來登廣告呢，報館方面給你的廣告價目一定不會不是得乎其中的。現在的人，要看日報的習慣差不多養成了。實際上，恐怕個個人都是要看報的了。日報到了人們的家裏去，便有別的事情也要暫時攔開了，這時候，他無論如何要想一想了。至於女讀者，我相信沒有一個

是不看廣告的。做生意的人，最好要在他的每一個廣告裏，把他的貨色，他的店，他的價目，種種的真實的消息，一概明明白白的發表出來。

「人們都想知道確實的知道他們要買的東西要費多少錢，也很想確切的知道定價與質料到底怎麼樣。在廣告裏把事實說得很忠實，最能惹起人的注意，最能使人感動。」

「一個廣告裏，最要緊的是要有思想，要有創造的精神；個性也最好要表現出來；一個做廣告的人最好要隨時注意着學習學習老同行的種種方法，但他還應該比他們還要進步；他應該明瞭，那些人是他要引起他們的注意來的，然後再計劃着去引動他們，或者是在紙上，在某一種人要看的雜誌上，很小心地準備起來去通告他們，或者是派店裏的代表去會他們；如果是一個製造家，他還應該在他的出產品上製上他的名字，讓什麼地方都知道他，不妨使人人知道他的忠實的態度都在他的貨品上面表現出來了；一個很好的農夫，他的很好的收成是沒有買

不出去的。」

要想把生意做得很好，單靠廣告做得好，實在還比不上有一種「貨色真好」的名譽，貨色會把你的忠實的地方完全告訴人的。你的生意做得很誠實，你的上層建築物是已經很成功的了；但是，如果你的基礎却是築在壞貨，劣貨上面；築在胡言亂語的宣言上面，你的生意一定會大受影響的，遲早是要一敗塗地的。

斯條亞 (A. T. Stewart) 的真實不欺的態度是很值錢的，他也真很賺錢。他從來不許他的夥計插一點鬼貨，賣一件有一點毛病的貨。有一天，有一個夥計拿着一樣有了毛病的貨在手裏，告訴他這批貨是出毛病的了。這時候，恰好有一個顧客從鄉下來了，他自來是一個要添貨便添得很多的人，他走進來便問道：「你們今天到了什麼上等的新貨了嗎？給我看看罷。」那位青年立刻回答道：「有的，先生；我們剛才進了一批好貨，配做嫁裝哩。」他伸手便把他剛才批評給他的東家聽的那種貨色遞了過去。他把質料怎麼好詳說了一遍，很忠實的樣子，結

果竟賣出了一大批。斯條亞親眼在旁邊看見這筆生意做成功了，他一面請那位顧客把他的貨色看得仔細點，一面打發那位不忠實的夥計上樓到帳房裏去把他的薪水結清，他決定不要他再在店裏服務了。

一個售貨員要忠於自身，要忠於東家，還要忠於顧客。商人要活潑玲瓏，要隨機應變，但也要顧到大衆的信用。沒有信用，生意是做不發達的。一個乖巧的售貨員，他把一種成問題的貨色用高價賣出去了，他還要誇口，說他做了一件聰明的事了，但是，年長月久的，他的所得實在不足以償所失——他的所失是店已有的信譽，貿易上的生命綫。

國家信託人協會的會長鏗能 (Cannon) 先生說，「製造商已經差不多都明白了，造賣不忠實的冒充的商品絕對不是一件有利的事了。一個商家的貨色說來是真的，後來證實起來，却全是假的。一種值得登廣告的商品，在現代，一定要有一種功能，才能得到酬報，也一定要只說最老實的話。不忠實的貨，像一張跌了

價的票子，做生意的人，誰肯收牠！他們的貨全是冒充的，假造的；他們那種要不得的法子，同造「銅洋錢」是一樣的！」

四十 趕上時代

有一個故事，說有一個兵士數嘴，說全營的兵士的步伍都配不上他的步伍。我們時常看得見有許多人，依着自己的方針，拚命的努力，想得到成功，對於一切很新的商業上的很進步的方法，都一概拒絕不接受，并且斥為狂妄，說，要不了多少時候一定又是耍過時的了。這種人，在世界上，不但決不能顯一顯他們的身手，而且，要不死於窮困，也一定要死於糊塗。

我們知道有許多日報，已經陷進覆轍了，已經完全走出了軌道了，只不過因為他們的編輯不肯接受採用適於現代的方法。他們再不知道用「鋅版」製成的歌是和原來的樣子一樣的。他們再不知道花一點錢打電報，打海底電，是很有利的。他們再也不知道多出一點薪水，請會寫文章的人來担任做些水平線上的文

章，比例起來，費用並不怎麼大。他們再也不明白，舊鉛字，老舊字，實在不應該再用了，實在不能用了，再要用下去，印出來的一定是糊糊塗塗的，不能讀了。他們還要斤斤的爭辨，出很大的薪水請校對專家是很愚蠢的，因為日報上有幾個錯字有什麼要緊呢，平常也就看過丟過了，一會兒也便忘記掉了。他們再也捨不得把舊機器放過一邊，換上最新式的，因為他們花去的錢已經很多，而且別的同業，競爭者，也還不會把舊的換上新的。他們再也不知道一張『夜報』實在不應該東西抄襲，一定要多花一點錢買許多不會發表過的新消息。他們再也不知道他們的銷數怎麼突然減少一半了，連廣告也不很有人來登了。

但是，他們的同業的競爭者，對於種種理由，却很明白。他們知道現在是一個要力求進步的時代，什麼人都在希望着去惠顧那些最摩登的東西去了。他們知道，要定一份報，要定一份雜誌，他們一定要向那有胆識，有冒險的精神，有進取的勇氣的一個很進步的出版家那裏去定的；他們要登廣告，也一定要去找到一

個銷場很廣，讀者最多的大大有名的日報上去登載的。只要有了一種趕不上時代的名色，只要有了一種背了時的名色，只要有了一個落了伍的名色，不管你做的是什麼生意，幹的是什麼行業，一會兒便會感覺得大家都不來惠顧了，你的顧客們一齊都把你丟開，讓你去和那些背了時的人們去做做你們的生意去了。

有許多當教員的，許多年來，果然教得很好，很成功，但是，現在也有點沒有希望的樣子了，也有點出軌的樣子了，只不過因為他們死守着老法子，對於無論那一種新的教育思想，一概詆毀，認為都是很膚淺的，絕對都是敗壞真實的教育趣味的。

當律師的也沒有人來委託訴訟了，因為他們再趕不上別人的進步。他們從來不買新法律書來研究，也從來不看法律的刊物；他們還是如膠似漆般貼着他們的一點老法子，一點老書，一點先前的老調，在法官面前還是用從前那種很風行一時的古代的辨論方式，但是，現在却已經背時了。他們的辦事間是很灰暗而醜陋

的，他們那種冷淡的態度也和他們的外表一樣。但他們還覺得非常詫異呢，怎的他們的委託訴訟的人都不上門來了，怎的有許多生意都走到那些比較起來，確實是沒有經驗的那些青年人的手裏去了。

一個醫生也走到叉路裏去了，因為自從他出了醫藥專門學校以後，他便停止了進步。他後來也覺得有點重要的樣子了，門面光不能不保住，有什麼最新的發明，應該備上一點；有什麼藥上的進步，也不能不留心留心，注意注意了；但是他越弄越糟，他又不肯下一點苦功去讀讀最新的藥品的刊物，他又不去仔細的分析分析，或者是試驗試驗最新的臨床方法。靠着 he 的一點技術，一點老書，一點器具，一點藥方，他自以為滿足了，他只是一味的向着坑裏溝裏亂鑽。他再也不知道在他左近，有一個新近搬來的沒有資格掛牌的青年醫生，却是在一個設備很完全的醫院裏實習出來的，他也有最新式的外科器具，也有最新的藥方，也有最新的科學的藥書，也有一間人人都說佈置得很好的最新式的診室，——有許多要

動手術的生意都從他的手裏落進他的手裏去了。等到那位「過去了的」醫生醒來的時候，一切情形他也就知道了，他把原因歸於什麼呢？——歸於他自己毫無進步。

舊式的農夫，既不相信很新的思想，又不採用新式的農具，也不研究土壤學。因為，二十年來，他的父親明明在田裏種出五穀來了，種出山薯來了，他想着，只要照樣幹去便好了。他再也不相信收成還有一種什麼輪轉的自然律，他只是跟着他的祖宗的覆轍慢慢的走着，只要一口飯混得上嘴便算了。這時候，他的一個有進取心的鄰居，也有一點田在他家的田旁邊，也有他家的田那麼大，他在泥土上很肯用腦筋，又採用了許多最新的適於時代的方法，在他的田地裏幹出奇蹟來了，他自身以及他的一家，都很快樂，都很舒服，同時，他還是一面在享受着他的工作之樂，一面在努力求學問上的進步。

有許多例子可以證明有許多美術家，不但在國內已經有了很大的名譽，而且

在國外也已經有了很大的名譽；但他們走上歪路去了，因為他們再也不肯採用最新的「着色」方法，畫來畫去也算不得很時髦。他們一味的死守着老法子，再也不肯改良，結果是落後了，落伍了。

我知道有一個多才多藝的老美術家，他的名聲很大，因為他的方法很好，無論對於那一點，都要全神貫注，一絲不懈。他自己很誇口，說是便是拿一副放大鏡來看，他的畫也是沒有一個缺點的。他很驕傲，覺得他的努力是永永不會磨滅的了，不朽的了。他的畫，的確還畫得不錯，畫得令人有點驚異；但是，在學校裏面，印象派已經抬起頭來，他挺身而出用他的全力作戰了，不但誓不採用最新的方法，並且極力排斥印象派的名手都是些誹謗真的藝術的人。他的面孔始終傾向着古代，不但漸漸的窮死，而且再不爲人所看重了。他走上了歪路了，完全由於他誓不採用那適於時代的方法。

一個青年人，在現在這種時代，要想做某一項生意，要想幹某一個行業，他

應該從這一家的辦事間到那一家的辦事間，從這一個舖子到那一個舖子，從這一個工廠到那一個工廠，仔細的依着他自己的心願去參觀參觀，研究研究各業裏的非常努力的成功者的秘訣。他一定會看得見的，老法子，老機器，老樣子，最成功的人，早把他們不知道丟到那裏去了；只有那些走上了歪路的人，還在那裏死守着他們的實在要不得的舊思想，抱着他們的古代的方法。他也會承認的，不願意採用最新的方法以及最新的思想的人，不問他是一個學法律的還是一個學醫藥的，是一個戲院還是一個講經說教的地方，是一個商店還是一個工廠，他們都是那種害了瘋癱病的樣子，他們的招牌也一定是向着那毫無希望，不爲人所注意，絕對的失敗的方面高高的在掛着。他也一定會看得見，有許多很成功的人，他們都是很進步的，有進取的態度的，有冒險的精神的，有創造的勇氣的，什麼都是要採用那適於時代的方法的。

以前真個從來不會有過一個時候，像現在這樣急迫地需要那些受過很好的訓

練的，很適於時代的精神的青年人的。只要伶俐一點，只要有一點機智，便算得是一個一等的商人，這個時期是已經完全過去了。現在的成功商人，一定要有一點學問，要有一點地理上的學識，要有一點國外的人情風俗以及商業狀況的知識，還要懂得最新的會計以及其他的一打以上的商業上的必不可少的技能。現代最須要的是那些有廣大的心胸，又有自由的思想，又能堅苦卓絕的奮鬥的人們；至於那些死守着老法子，一味的要抱着一種一成不變，單調無味的方式的人們，只有聽其自然，讓他背時，讓他高高興興的坐在幾條牛聯起來背動的車子上去旅行遊歷，不坐火車。

今日的商人對於一事的裁奪，一事的權衡，一定要比法官或是陪審員更斬釘截鐵，直捷爽快。他應該先把什麼都計算得很精確，然後再決定怎麼樣才是最妥當的買進，怎麼樣才是最妥當的賣出。只有那明敏的感覺，遠大的透視，健全的判斷，可以使人區別得出投資的利弊。小麥，棉花，羊毛，烟草的價格，有一個

時期，受着千百種的影響，突然失勢，突然狂跌。但是不到幾年的工夫，這些不出名的貨物，斷為毫無價值的貨物，又創出另一種新的局勢來了。

人們要想發揚光大他們的事業，要想成功，必須把那無能為力的古老的方法丟過一邊，迅速地追上時代，迎上時代，趕上時代。一個新的紀元已經開始了，什麼有利的事業必須在最新的，最摩登的原則之下向前邁進。

人們的需要年年在變換着，如果他有遠見，有眼光，他能準備着供給這種的需要，他的營業必定有長足的發達，迅速的進展。

有許多人在鄉下開店已經開了多年，但他弄來弄去，還只能糊口，只不過因為他們走錯了道路，走到坑裏去了，走到溝裏去了，他們實在太保守了，實在太懶惰了，他們再不肯採用最進步的方法。他們什麼都是背時的，顧客需要的東西，他們一件也拿不出來。沒有先人一脚的眼光，沒有預先推定的見地，實在是一個很大的害處。一個商人，一定要研究顧客需要的是什麼，想望的是什麼，要

像那十分謹慎的醫生注意着他的病人一樣。

你們店裏的老貨很多嗎？過時貨很多嗎？不值錢了，不要再擺着了，隨便幾個大錢，把他賣掉罷。一個青年人的第一件重要的事情就是要做出一種適於時代的精神的名譽來，要做出一種很進步的名譽來，要做出一種什麼都是最時新的，最新式的名譽來，要像那女人專管伙食一樣。紐約有許多店家都很『乾枯』了，因為他們進貨的時候，他們的決斷實在太壞了。女人一會兒便會知道那一家店是大家都很歡喜去買他們的東西的。

這種的實在情形，並不限於布疋生意，什麼別的生意都是一樣。人們要買東西的時候，他們一定要打算着去買那些最好的，最新的。譬如有一個人要去買一頂帽子，他一定要曉得樣子是不是差不多要過時的了。他總不會跑去問問是不是去年的最時新的樣子的。如果你放在店裏買的是一種最新式的，他一定很歡喜的買了去了。關於衣服上的東西，情形也一樣。

你們的生意做得不很成功的原因大概是由於你們的貨色從來不整理得好好的，陳列得很適當。你們的各部大概是很紊亂的；你們的店也不很清潔；你們的櫥窗也不會妝飾得很好。單把貨色向櫥窗裏一放是不夠的：什麼貨都應該陳列得整齊，好看，美觀，有味，有一點新思想，有創造的精神的設計。一個陳列妝飾得很好的櫥窗是一個很大的廣告。是的，你的地下室裏，你的貨架上，你覺得你的貨色很不少，比你的競爭者多得多了，但是，不成功，無用，你的櫥窗裏並不會給人一個很好的印象。大公司裏的精明的企業家，他們便知道了，一個有實力的櫥窗的妝飾員，那怕他的薪水很高，在營業上，他担任着的實在是一個很重要的部份。如果你們的規模很小，不能出高薪水單用那麼一個人，你不妨在你的店員之中，擇一個性子近的，又感覺興味的，特別是女子，好好的費上一點思想，花上一點心血，你會得到很好的成績的。

你覺得你很努力，你很苦幹，但你的營業並沒有多大的進展，比不上你的競

爭者那樣發達，那樣蒸蒸日上，他是很明白的，至少有二三十件小事情是你很不注意的，所以你的營業突落了。

舉例說罷，你覺得你們的店比你們的競爭者堂皇得多了，惹人注目得多了，怎的你們的顧客是那麽稀稀落落的，並沒有幾個，而你們的競爭者的營業要比你們大上兩倍，你一定覺得有點奇怪了。但是，他是知道的，你的僱員，你的學生意的小孩子，你的送銀的小孩子，你的賬房，都是冷心冷面的，很粗魯，很野蠻，很無禮，已經把許多生意趕走了。他也知道，你的夥計，有的是很無恥的，有的是臉皮很厚的；他們從來不肯吃一點苦；他們一點也不肯與人方便，所以，有許多顧客都掉轉頭來跑了。他又還知道呢，一個不好的夥計，最好不要讓顧客見到他的面，否則他會把生意做傷的。

你選擇夥計的時候，大概不很仔細，不很當心，不很以事爲事。你也許不很能夠辨別得清楚，誰是宜於在店堂裏走來走去的看看的，誰是宜於獨當一面，當

一個部長的。你也許有時要派某一個人去做某一件事，在種種方面看來，無論如何是很不適宜的。

你的書籍，也許從來不理得很齊整罷？你的賬目，也許是很紊亂的罷？你對於任何人大概都相信他能？你對於收羅人才，恐怕有點隨便罷？你也沒有一個財產目錄罷？你也不知道你到底還有多少貨色罷？你的處境到底怎麼樣，你大概也不很明白罷？

一個富有精力的青年，又聰明能幹，又適合時代的精神，有二十世紀的思想，他要來和這種頑固守舊的店主競爭一下，結果是不言而喻的。等不到他們明白，他們的顧客，毫無疑義，早就一個一個的走了，走到新開的店裏去作成他們的生意去了。

我們不妨這樣說罷，「一個游泳池裏的革命者」，他再也不管世界上已經震動到什麼田地了，他只是自己把自己幽閉起來，埋頭在研究室裏，埋頭在試驗室

裏，只靠着一點書本，只靠着一點空論，也不和人接觸，也不和事接觸，用不了多少時候，他一定便會落後而不及格的。

世上有許多很好的精力都浪費在留戀過去，夢想將來上面去了。真沒有多少人也管過去，也不管將來，只想着現在是最值得生活着的。他們實在應該和現在的生活接近，對於狂潮洶湧般的新文化運動也應該有一點感覺。

有許多人不自願生活於現在裏。他們葬身在書籍裏去了；他們生活於古董保存所裏去了，生活於歷史裏去了，生活於與世隔絕的隱居生活裏去了；世界的脈息是在勃勃的跳動，而他們毫不感覺。

生活於昨天的世界裏是無用的，生活於明天的世界裏也是無用的，只有生活於今天的世界裏才是託實可靠的。我們應該知道現在這個世界是一個什麼世界，現在這種時日是一種什麼時日，我們也應該參加進去，負起偉大的文化運動的責任來的。

有許多人還是在過去裏生活着，他們所受的教育還是中古時代的教育，他們並不會受着現代的教育。他們是生活在歷史裏，生活在荒廢的古城裏，生活在死的哲學裏，生活在末路的空論裏，預備枯寂而死。他們的學問全是過去的。他們是不合時宜的了，像一隻極樂鳥，到不了北極去的。只有身體上的給養把他們繫在今日的這個現實的世界上。他們的心靈上的食糧，他們的深思反省，一概都是過去的，但他們還要覺得很奇怪呢，怎麼這個世界要這樣不容他們，他們是再也格格不入的，其實，在事實上，他們原是一些一個生疎的地方的不速之客。他們對於現在的種種奮鬥掙扎是沒有一點同情心的，他們對於時代的趨勢也看不清楚，對於四周的偉大的活動，也絲毫沒有一點感覺。

青年人要想得到勝利，一定要躍進時代的狂流。他還應該處處求進步，不然，他會屈居殿軍的。如果不讓時代的狂流在他的血管裏活躍着，他的性情上不免會害起瘋癱病來的。

商業方法上的劇烈的革命，文化上的大踏步的前進，各方面的種種發現與發明，五十年來，證據鑿鑿，任何一界的青年男女，都急須大規模的好好的訓練，不能像十年前那種樣子了，更不能像二十五年前那種樣子了。這一個世紀的題詞是『還要向上。』

我們須要年年進步；譬如說罷，一個青年人要想做一個商人，如果不比以前更受高深的教育，他是不能得到更好的結果的。除了會讀、會寫、會算以外，如果不上非比尋常的料事神速的感覺力，如果不上遠大的眼光，決不能使一個人的生意做到很成功的地步的。

一個不會受過教育的人，對於他的一個小小的舖子以外世界的情形毫無智識，也能算得是一個勉強適合的人，這種的時代早已過去了，永不回來了。要想成功，要能保持得住任何一種現代的生活的需要，他必定要眼觀四面，耳聽八方，不但對於國內的一切情形要很注意，只要是能夠得到的文明世界上的一切情

形，他也應該特別的留心。他還應該急急的採用適於現代的方法，要對於國內以及國外的市場瞭如指掌。進貨與售貨，過去是很簡單的，現在的交互關係複雜極了，已經惹起了很大的興味了，已經成爲一種比算學還難學得好的一種科學了。競爭是很尖銳的，是很慘酷的，一個商人，如果他沒有一點眼光，預先看不得見大衆的需要，預先知道是在什麼時候需要，正在時候上製造出來，營業會一蹶不振的，一落千丈的。事實上，商業世界的水平綫，在一個眼光太狹隘，理想太有限的人看來，實在太闊了，太包羅萬象了。

別方面的革命也不尋常。機械工業，手工業，工程界，藥業，科學方面以及其他人類活動的田園裏，變更也都是很劇烈的。

幾年前，電氣的用處還不很多，還簡單，但是，在現在這種科學生活裏，他的用處實在太廣了，誰能知道電氣是什麼事情都會做的，他的用處真是無窮無盡。在今日，要學電氣工程，必須先有了廣汎的訓練，必須先受過了普通的教

育，才能去學這個特別的一科，像五十年前那樣學法律或是學醫一樣。

時候已經到了，要在某一界做一個領袖，你應該多費上幾年的功夫，仔細的訓練，充分的準備。

這是真的，今日的青年有機會比從前好得多了，大得多了；但是，反過來看看，世界的歷史上也從來不會有過一個時期，在任何一界，像現在這樣需要拿出頗有一點能耐的資格來才能去努力。

工匠，農夫，商人，牧師，醫生，律師，科學家，在他們那一界裏，一定要向着他們的最高的理想充分的準備，才能有到達最高峯的希望。

只要他們停住了脚步，只要他們對於他們的一點只能算得是一知半解的普通教育，或是一點一技之長的特別訓練，感到滿足了，他們登時便會給那勇往直前的文化推到一邊去了的。人們要想立足，只有靠着他的精神，靠着他的心力，靠着他的體力，靠着他的天生的本能，向着光明的進步的路上前進，努力讀書，努

力研究，努力思想，努力觀察，使他的心身得到最大的發展。沒有一個人是可以置諸不聞不問的，或是可以靠着別人來培植他，而不工作，有損於一個完人的。

四十一 友情與成功

伊默生 (Emerson) 在一句很簡括的話裏對於友情這樣攝要地說道：「一個朋友可以叫別人勝過他。」你的成功，你的失敗，除了靠你自己的力量，再沒有一種別的什麼力量可以比得上懇摯真誠的友情那樣更能幫助你，使你可以到達成功之境的了。

朋友的思想同我的差不多，對於我的志願很有同情心，又認識我的長處和短處，只要是一件好事情便鼓勵着我用全副精神去幹，是一件壞事情便勸我丟手，把我的歪念頭打消，我的能耐，朋友不知道叫我增加了多少倍。他的動人情動人愛的緊念像磁石般在我的四周圍繞着；他增加了不少的氣力在我的氣力上，使我抵當不住，來了一種非要成功不可的力。

無論在那一種環境裏，他有能力交得住朋友，結識得住永久不變的朋友，這種人，在生存競爭場中，他的價值真是很難估計的。

不談精神上可以得到慰藉，也不談道德上可以得到觀摩，更不談可以加增不少的歡樂與愉快，我們不妨又來用一種生意上的口吻說一說罷，友情的價值是不可輕視的。

最近，倫敦有一家報館舉行一種懸賞競賽，單替「朋友」兩個字下一個最好的解釋。有一個得獎的候選人送去的一個定義是：「全世界的人都走光了，只有他，獨自一個首先來到。」

這個定義下得不見得怎麼博學，也不像字典上那樣神氣活然，但是，能換上一個更好的解釋嗎？一個做生意的人，遇着經濟上的困難了，遇着緊急的關頭了，經着很大的變故了，風雨飄搖，危險萬狀，正在千鈞一髮的時候，一個朋友來幫助了他，救了他，這種的意思，何等珍重！

有許多人，初進社會，靠着有一點交得住朋友，保得住朋友的能力，他得到了很大的成功了。但是，現代的商業方式，漸漸的使人不能得到友情了。摩登的人十分忙碌，有許多人都沉溺於富有刺激性的遊戲上面去了，真沒有功夫來做交朋友這件要緊的事了。同窗學友，從前真是日親日近的，他們的血裏還不會染上心貪似虎的症候，早把他們丟開了，却也不會交上新朋友來代替他們。

著者看見的冷血人冷血事是很多的，有一個老同學，去看一個老同學，多年不見了，他正在忙着生意，只和他談了十分鐘，因為他有一條一點不肯放鬆的規則，「什麼快樂都要放向後，生意放向前。」這種人是可以發一點小財的，但是，使友情根本動搖的價格未免太大了，這種的犧牲，天使要掉下眼淚來的。

有時候，一個人也許會比他的早年的朋友要發跡得快一點。他的學問，他的氣力，他的聰明，都會在繼續不斷的進步，而別人，有許多只求心靈上的需要滿足便算了，還是那麼一個并無多大的進展的樣子，真有點跟不上他的尾巴。但

是，任何一個人，如果都有點像那位落伍的朋友那樣交不着新朋友，不管他已經有了多大的所得，他也不能說是真有進步的哩，因為，『一個人有進步無進步，要看他擇友是不是很成功的。』

碰見人便躲避，甯可過那孤獨的生活，甯可自己把自己監禁起來，這是很危險的，很有礙於成功，也有礙於實在的進步的。一個人，只顧他獨自鑽進他的某一種特別研究裏去了，只顧他獨自沉溺於他的某一種特別工作裏去了，對於社會生活，好像完全不注意，好像已經完全隔絕。朋友們來看他，要便是扯一個謊不見他們，要便是冷心冷面的，索然無味的接待他們一下子，他們自然都不要再來了。這一個也不來了，那一個也不來了，一個都不來了，出乎意料之外的想不到，困苦艱難來了，急難來了；他這才醒了，覺悟了，他沒有朋友——他是一個獨行踽踽的人。

要把我們國內的許多成功者，靠着他們的朋友的勢力，幹成他們的事業的蛛

絲馬跡觀察一番，真是很有趣味的。新近有一個作家說道：「人們全靠一個很大的信用組織在維繫着，基礎是建築在互相尊敬，互相看得起眼上面。沒有一個人可以用他的一隻手便能在商業的戰場上打一次勝仗，得到他的商業上的成功的；他必須有朋友，有幫助他的人，有擁護他的人，不然的話，只有失敗。」

朋友不但可以陶冶我們的性情，可以陶融我們的人格，而且能夠隨時在各方面幫助我們。他們可以隨時把許多能夠叫我們得到興味，得到益處的男女朋友介紹給我們。他們在社會上，處處要幫我們的忙，帶我們走進一種地方去，沒有他們的勢力，一定是要吃着「閉門羹」的。他們沒有不是誠心誠意的，對於我們的生意，我們的職業，到處在替我們登廣告，告訴朋友們說，他知道我們最近又出了許多新書了，我們的外科手術是很多的，我們的病真看得不錯，藥也下的對，我們最近又贏了一場官司，我們有許多「聰明」的發明，我們的營業真在一日千里的進步。換句話說，真的朋友沒有一個不隨時要督促着我們「感發興起」，

要在世界上努力前進不息的。

知道有人在相信我們，這真是一種天大的快樂，我們對於我們自己的能力也夠分外有一種堅決的自信了。在我們四面，尤其是那些成功者，一點不拘束，一點不隱藏，絕對來相信我們，——他們的意識上覺得我們的能力是可以成事的，可以在世上幹得使人有點感覺的。——真是一服絕妙無比的補藥，真能使人分外的奮發有為地努力。

有許多有宏願的人，真是在一種驚濤駭浪中掙扎着，真是在一種異常惡劣的環境中奮鬥著，想要得到一個立足之地，他們忽然知道了，有許多人是在期望着他們的努力的成功，如若失敗，非常頹喪，他們更有勇氣了，更起勁了。

有許多苦惱的奮鬥之士，在半路途中，失望了，不作戰了，但他的腦子裏，忽然記起他的教師的臨別贈言來了，他很相信他，希望着將來一定可以聽到關於他的好消息哩。有許多青年人，失敗了，但是，慈母含着一包眼淚的叮嚀囑咐，

期望着他不要使她失望，傷心，又使他轉土重來了，百折不回地又去爭取他的勝利了。

我們對於那些期望我們的話，鼓勵我們的話，從來是視爲很鄭重的。只有那些天生的好勇鬪狠的人，自信過甚的人，對於這種爭取成功的最大的幫助的重要性不很珍視。他們不很明白，對於庸懦的人，自己看輕自己的人，要催逼他，要叫他們知道別人是很有能力的，能立德，能立功，他們也一樣是一個圓頭方趾的人，這實在是需要的。有許多失望的工人，都是些質地很好的男女，完全失敗了；因爲他們覺得誰都不相信他們，因爲他們再也得不到十分珍重的鼓勵他們的言語，相信他們有成功的能力，鼓舞他們奮發有爲的努力前進。

除掉有許多人——他的教師，兄弟，姊妹，父親，母親，或是朋友——真相信他們這一種覺悟以外，還不會有一種什麼更能影響兒童生活的更好的影響。一個少年人，如果是一個笨伯，如果也有一點氣力，如果也有一點可以成功

的能力，如果在他旁邊的人都去貶抑他，遏制他，使他覺得，他的父母以及他的老師對於他都覺得有點莫明其妙，都說他將來大概是要失敗的，再沒有一件什麼別的事情比得上這一件事樣更能使一個少年人失望的了，喪失掉他的勇氣的了。

這種的小孩子，如果能夠得到幾個朋友對於他是很有有一點充滿了愛力的深信不疑的態度，也看出了他的身上確有一種夢想不到的才幹，這時候，他會得到一種新的希望了，新的曙光了，如果繼續不停，這便是一種很大的鼓勵，一種神來之力。

如果你對於一個小孩子很相信他，如果你看得出他的確有一種能力，（任何人都是生來總有一點能把某一件事做成功的能力的，）你告訴他能；告訴他，你相信他將來是可以成爲一個好男子的。這種深信不疑的態度，有種種證據，可以證明他所給予青年人的機會，比起那些白花花的洋錢的資本來要大得多了。

「他相信我，」這裏有神來之力。

四十二 成功要由自己估值評價

要叫全世界拍手贊成，這不是一件容易的事情；但是，要得到自己的『舍大道而不由』的允許，這却是一件再容易也沒有的事。不過，真的沒有一個人可以算得很成功的，除非他自己對於他自身已經有了尊敬之心，——已經得到了他的良心上的允許了。

人都避免不了要被捉去永遠住在一個假冒的完全鍍金的高樓上面，耳朵裏天天去聽上一兩句完全虛偽的讚語的，這種的境地最令人不歡，也最容易敗壞人的精神。

你的魂靈又認爲落落不合，絕無用處，也不允許，不問是什麼不忠實的角色，空無所有的脊肩諂笑，搖尾乞憐，還是純正的重視，試問這是一種什麼境地

呢？有什麼財富可言呢？又有什麼力量可說呢？

成功要由自己估值評價，這個態度便是一個可以成功的態度。有許多人，估人的值，評人的價，是很成功的，但他們又存了妬忌之心，跟人學樣了，在良心上說起來，結果自然只有慘敗，他的一臉的虛偽，實在可以說是咎由自取。一切要我自許，——是與非，要我內心斷定。——這真是一種成功。財富與榮譽賜與你的，給予你的力量比不上自許給與你的來得滿意，來得泰然自若。無論男女，縱然受到重大的剝奪，決不作一聲不平之鳴的；便是進入牢獄，也還是快樂的。

一種虛偽的或是口是心非的違背天良的生活，雖然我們對於別人并無惡意，便是一個身體很強壯的人，他的體力也要受着很大的戕傷的，他的腦筋也要受着很大的摧殘的。或者在這裏，或者在那裏，或者在這一件上，或者在那一件上，一個冒充的脚色，他的冒充的外套結果一定要給人撕得粉碎，丟過一旁。他會活像一隻插上許多向孔雀借來的羽毛在自己身上去炫耀於人的烏鴉，只能一時，結

果一定要被那些他想着去欺騙他們一下子的許多烏嘲笑謾罵一頓，鬧一個大笑話出來的。

不問他的職業怎麼樣，他的身分怎麼樣，這是任何一個人都應該竭誠努力的，什麼都應該遵從着他的魂靈的『舍大道而不由』的允許。這個可以加高一切的尊榮，一切的豐富，一切的名譽，並且能夠給與他力量，給與他鼓勵，使他在生之航路上遇着無可避免的狂風暴雨的襲擊的時候，可以如履平地。

這個固然是不應該時常着重的，又是什麼真的成功并不是指着一定要做出一點特別的事業來，并不是指着一定要得到巨富，并不是指着一定要幹出一點不平常的什麼事來；又是什麼無須要個人的名字可以上報，可以得到多數人的一致的鼓掌；又是什麼用不着幹出一點什麼顯著的事來；但是，我們總應該着重道德修業；應該盡量的拿出我們的氣力來，盡量的利用我們的機會，盡量的好好的努力，把我們的這個世界改造一下，改造得可以住在裏面。

「男孩子要住下來使老人歡樂，女孩子要思想思想，婦人的天職是很尊榮的，她應該做一個可愛的有思想的女兒，做一個富於同情的很體貼的姐姐，做一個忠實而不懷私的妻，做一個小心謹慎的有常識的母親，」這種的男孩子同女孩子，成功得多了；比起那些拋棄了故園的田地，進什麼專門學校，又是幹什麼公共的事業，又是經營什麼商業，幹得她們自身的名聲無人不知來，還是他們成功得多了。

這是不應該忘記的，成功的構成，並不是白花花的銀子，也不是赫赫的大名，更不是什麼百倍的聲價。

青年人斷事往往只重外表，只重浮面，真很膚淺，真很皮毛；他們看見大政客，大銀行家，了而不得的商人，聲勢嚇嚇的鐵路上的大人物，排排列列的在報紙上登着，他們便想着，這個世界倒全靠着他們奔走運動哩。

事情却不是這樣的。人們應該說，一個國家的繁榮全靠着各城的生意怎麼

樣，而事實上呢，各城的生活怎麼樣却完全要靠農村。收成好不好，是市場，商情，世界的生意的一個標準表。

世界并不是靠那報紙上的幾件堂而皇之的豐功偉業在撐持着。不是的，完全不是的；在撐持着這個世界的，却是那些千千万萬的家庭裏的小小的犧牲，負担重的非常克己，做父母的，含辛茹苦的終日勤勞，節衣縮食，期望着他們的子女開始生活的時候，受到的困苦艱難，不至像他們自身所受到的那樣的嚴重；却是那些一點沒有懷私之念的女兒們，丟開了他們的欲望，把家庭佈置得好好的，讓那暮景殘年的老人也有一點愉快與歡樂的心情；却是那些忠實的苦做的孩兒，守着田地，幫助着把抵押的重債還清，拯救拯救他們的老家。

這些事情是從來不會在報上記載着的；這些事情，實在太渺小了，太卑微了，太不驚人了，太惹不起大忙而特忙的世界的注意了；但是，這些事情，已經喚起了許多男女到達了實際上是很偉大而真實的成功之的了。

青年處世進修必讀書

青年的修養與訓練

平心著 八版 實價九角

本書專門講述現代青年的生活修養與智能訓練。青年人要怎樣去認識人生與社會？怎樣的生活才是最富價值的？怎樣增大思想、作事、求知的效能？以及怎樣應付職業、社交、戀愛、婚姻等問題，在本書中都有着正確而深刻的解答，並引世界前進的成功者之生活品行作範例。

青年應怎樣修養

這是指示青年應怎樣修養，怎樣奮鬥的一本好書。首論現社會的矛盾，次述人類的地位。再知更說到思想、知識、戀愛、家庭、政治等問題，把一般青年所苦惱着，能解決的問題在這裏都被解決了。

事業與修養

事業要辦得好，固在嚴密的組織，同時也在乎有充分的人物的修養。本書把服務與修養各方面，闡述得詳盡。可作青年修養的指針。



華印椿著

五版 實價三角

本書為我國出版界第一部珠算速計專著，除細羅關問說不示人之捷法秘訣外，又採取日本珠算新法，及作者創作速計法多種，與坊間所出珠算書完全不同。凡機關、銀行、公司、商店之會計員統計員，都不可不備。

◇人生問題討論專集◇

- | | | | | |
|-------|-------|-------|-------|-----------|
| 迷途的羔羊 | 遲疑不决 | 該走那條路 | 懸想 | 最難解決的一個問題 |
| 五版 六角 | 八版 五角 | 十版 四角 | 三版 六角 | 十版 一元 |

生活書店發行

功 成 與 業 事

每冊實價七角五分

著 者 O. S. Marden

譯 者 汪 原 放

總經售 生 活 書 店

版權所有翻印必究

版初月四年七十二國民華中

10
713217
(11)

10
713217
(11)