

立志

用

修養

讀書



最近世界各大心理學家盛倡一條新的成功捷徑，就是人人都可熟察自己的個性。利用所長，削滅所短，經過一番改造之後，踏上成功之路。本書就是根據這一點，搜集許多關於這方面的名著的精髓，編纂而成，它無異一部世界心理學家集體創作的名著。末後一編是根據青年喜歡做著作家的普汎心理，採集賽珍珠等著名作家的忠告三篇而成。

---

# 立志與修養

編譯者 馮洪

---

# 目次

## 第一編 怎樣認識你自己

第一章 青年的兩種共通心理	一
第二章 一個向內者鬧的笑話	一〇
第三章 偏執癖	一六
第四章 怎樣認識你自己	二四

## 第二編 怎樣發展你的個性

第一章 你比你自已想像的更偉大	三一
第二章 豐富的生命	三九

第三章	個性與擇業·····	四一
第四章	害羞症·····	四七
第五章	胆小對於你的影響·····	五二
第六章	你有勇氣嗎·····	五七
第七章	快樂與個性修養·····	六三
第八章	利用娛樂的機會·····	七〇
第九章	年紀太大了嗎·····	七四

## 第三編 能力培植十五講

第一章	人生之路·····	七九
第二章	偉大的徽號·····	八四
第三章	腦力培植法·····	八五
第四章	記憶力增強法·····	九一
第五章	怎樣培養想像力·····	九八
第六章	怎樣學習新的技能·····	一〇二

第七章	成功的因素·····	一〇七
第八章	職業爭奪賽入門·····	一〇九
第九章	辯論奇術·····	一一五
第十章	當機會來時·····	一一九
第十一章	怎樣交朋友·····	一二三
第十二章	口才訓練法·····	一二六
第十三章	健康的門·····	一三〇
第十四章	失敗與成功·····	一三八
第十五章	成功祕訣十條·····	一四三

## 第四編 你要上進非如此改善不可

第一章	戒烟妙策·····	一四九
第二章	戒酒奇術·····	一五四
第三章	賭博狂·····	一五九
第四章	愛情的羅網·····	一六三

# 第五編 給立志寫作的青年

第一章	青年與職業著作家……………	一六九
第二章	告未來的小說家……………	一七三
第三章	做著作家的最好方法……………	一七七

# 第一編 怎樣認識你自己

## 第一章 青年的兩種共通心理

有一種人你遇見過嗎？——或許你自己就是——他極容易臉紅，他避免向大眾講話的機會；即便他在登台之前，很仔細地預備好演詞，但是一上了台，他的話就難以出口，在社交場上，他始終很緘默地坐在一旁；在人家談得興高彩烈的時候，或許他會拿著一本書，靜靜地讀着。他不喜歡站在發起人或領導者的地位，他也不喜歡運動。他一天到晚好像是在深思中迷惘，他又喜歡沉溺在幻想之中，有時在白天裏，他會丟開工作，去夢想許多不可能的事實，或許他還有自言自語的習慣呢！

另有一種人，你一定也碰到過，他和上述那一種人恰巧相反，他或許會叫他做「厚臉皮朋友」，因為他不知道什麼叫做「難為情」，他能毫不躊躇地向許多人演說，在公共車輛或公共場所中，他極容易和不認識的人攀談起來，有時，在好多事情上，你或許會嫌他太「不識相」了。





這兩種個性，維也納加爾容博士（Dr. Carl G. Jung）會給它們兩個名字，第一種叫「向內的」人（Introverts），第二種叫「向外的人」（Extroverts）。個性向內的人的顯著的特點是：（一）多思慮而少動作；（二）避免對外的交接，而把自己放在中心的地位，個性向外的人，却不善多考慮；他好動而喜歡和外界接觸。

這兩種人，在許多方面，都是相反的，先拿工作一項來說罷，向內的人喜歡單獨工作。他不能在很完滿地和人合作。他所愛好的職務，大都是些不必和多數人接觸的，譬如文學家，美術家，裁衣匠，銀行行員，和書記等職業。如果一個喜歡活動的「向外」的人，擔任了這種職務，他決計幹不出好結果來，而且會被人罵「太疏忽」的。向外的人呢？他能和人合作，所以是個極配當領袖的人，他最適當的工作是律師，醫生，政治家，推銷員等職務，這類工作，如果那靜靜的「向內」的人擔任了，也幹不出好成績來，人家準會批評他「太顧慮」的。

在交友方面，這兩種人也有極不相同的特點，向內的人最善疑心別人，他時常捉住人家的一兩句話，來仔細分析和研究其意義，其實這句話不一定含蓄什麼深意；然而經他再三研究之備，他果然發現了你的言外之意來了，也許你無心地說了一句：「呀！我的鑰匙不見了」，你那屬於肉體典型的朋

友。就會轉這念頭：「難道他的意思是人家偷他鑰匙嗎？」他再研究了一會，他的念頭已改變了些，「或許他以為我偷他的呢！對呀！除了我，他還能疑心誰呢？原來他如此的不信任我！」向外的人就不同了，他信任別人，同時也不去追索一句話的深意。如果你說：「呀！我的鑰匙不見了。」他會說：「那怎麼辦呢？」或是：「等一等我幫你找出來。」或是：「怪你自己不小心。」總之，他還沒想到偷竊這一回事呢！

向內的人很容易生氣，爲了極小的緣故，或許甚至毫無緣故，他會覺得十分不快活，但是他自己却不大顧到別人；他講話時，不怕別人動氣。向外的人就不如此。一方面，他自己不會時常生氣；同時，他留心自己的話，不讓朋友因此傷了友誼和感情。

當然，向內的人只能交少數的朋友。他跟普通些的朋友，不過點點頭或說幾句膚淺的客套話罷了。他對於極少數的，比較要好的朋友，才肯吐露幾句心腹的話來。至於和異性來往，他更是覺得侷促非凡，因爲他心中始終不能把自己忘懷。他把自己的性別，念念不忘地當爲極重大的事情。向外的人是忘懷自己的。他能和各等人來往而發生親熱的關係。他能把他的真心話向許多人和盤托出，絲毫沒有不自然的態度。他遇到了陌生人，用不着說許多客套話，就可以變成交情很深的朋友了。

當一個向內的人認識了一個生人時，他每每極喜歡知道這人的底細。如果他發覺這生人的成就或地位在他之上，他那「相形見拙」的感覺，特別靈敏。所以他就時常避開這人，減少和他交接的機會。這樣他才能照常地保持自己「高人一等」的感覺。那向外的人就不這樣了，他碰到了比他卓越的人，就會去奉承他，去博得他的友誼。這話，他覺得為自己增光不少呢。喜歡「拍馬」的就是屬於這一類的人。至於向內的人，他最討厭「拍馬」。他覺得需要人們來往是可恥的事。他有的是一種高傲自居的態度。

每個向內的人幾乎都喜歡因了些微瑣屑的事情辯個不休。他不一定有特殊的口才。他多辯的目的，不過是要使人相信——同時他也要使他自己相信——他是一個講理性的人。他做了一件事，總會告訴人家他這樣做的理由。他對自己的一舉一動，都有最充分的理由來解釋的。如果他不喜歡吃麵包的話，他或許會告訴你：「我有三個理由不喜歡吃麵包：第一，它的氣味太重了；第二，要用牛油太麻煩了；第三，我又不是外國人。」如果一個向外的人不喜歡吃麵包，他不吃就是了，他決不會嚼嚼囉囉地解釋個不休。他也許根本就沒想到厭惡麵包的緣故。

在信仰，習慣，和思想方面，向內的人總是喜歡站在少數人那一頭的。譬如說，現代女子的髮裝

不是風行一時嗎？可是有不少的女子，偏偏不喜歡燙頭髮。她們的理由是因為燙頭髮的人太多了。她們不燙頭髮，才能在無形之中顯出她們的「不凡」。在宗教或政治思想方面，也是這樣的。新奇的理論，常能吸引許多向內典型的同志來信從。這原來並不足怪。他們在社交方面既然不能保持他們的優勢，很自然地，他們就在別方面發展，來補償他們的虧欠了。他們不願意跟一般「庸俗之輩」混在一起。他們在社交方面固然是「失意」了，可是在其他方面，他們倒還不願「自認平凡」。如果他們有些與眾不同的主張，他們自命「高人一等」的信念就增強不少了。至於向外的人，他的人生比較平均。他並不需要做什麼補償的工夫，所以他不必標新立異地來使自己的地位顯著。他的最自然的傾向是跟隨潮流走。

可是，向內的人不一定是提倡新主張或新理論的人。他不過是選擇新東西跟從新理論就是了。真正敢提倡新東西的，却是屬於向外典型的人物。

你遇到了一件極瑣屑的事——好像決定穿什麼衣服去參加一個宴會等類的事情，——你會想前想後地遲疑不決嗎？尤其是有些女太太和小姐們，爲了衣服，費了多少的精神啊！這種人都是屬於向內典型的朋友，因為他們和她們太把自己放在一切的中心了。她們以爲在宴會的時候，無數的眼睛都會

像顯微鏡一般地檢查她們的裝飾的。其實一千個人中間，或許才會有一個異於天賦眼力的人，會注意到你被根上的一個小鴨蛋！可是那向內的人不肯這樣想，所以她總是喜歡把自己仔仔細細地裝飾得毫無破綻。那極端向外的人呢，你看見他那不整潔的樣子，可不必奇怪，——他注意着他的環境，所以時常會忘記了自己的事情。

然而，你若根據人的裝飾來斷定他的個性，那就大錯而特錯了。如果你看見一個衣衫襤褸的人，你不能武斷地說他是個「向外」的人。同時你遇見了一個翩翩公子，或是時裝女郎，你也不能說他或她一定是「向內」的人。倘若人的個性是這樣容易看出來，那麼事情未免太簡單了。原來人的衣着並不單是隨着他的「向內」或是「向外」的個性的。你得想到他的經濟力量，他的自尊心，他個人的習慣與好惡等旁的因素。最大限度我們所能確定的，就是向內的人比較着重自己的事，所以在裝飾方面會花費許多功夫。同時，他既然在交際談話方面都佔不到顯著的地位，他為要制勝這一種失意的感覺起見，在裝飾方面的努力，當然是比較容易的方法。向外的人是忘記自己的，所以就不大講究衣飾了。

不但爲了穿衣，爲了許多旁的瑣屑的事，向內的朋友也會三心兩意地遲疑個不休。這句話該不

「對他說呢？」「明天我該不該去呢？」「明天下雨我該去嗎？」……回答每一個這樣的問題都像是件天大的事。害他絞盡心血還不能決定。如果他寫一封信，他準會一遍兩遍以至三遍四遍地，把它重抄，直到這封信裏面的每句每字都寫得使他滿意為止；——他以為收信的人會一字一字地仔細念它的，——這當然完全是他在把自己的脾氣「反射」給他的朋友罷了。當然，這種人有許多無謂的憂慮，好像惡魔捆住他們，使他們不能儘量地尋求歡樂。有些人始終在「大難將臨」的空氣下過活，多麼可憐！」

向外和向內這兩種個性和種族有關係麼？這是個不易解決的問題。因為目下還沒有什麼具體的統計可作根據。同時，我們對於個性的傾向，還沒有像「智力測驗」那樣靠得住的方法來測驗。可是依據直接的觀察來下個結論，我們覺得東方的民族比較是傾向於向內方面的，西方民族比較是傾向於向外方面。我們中國向來所謂「重文輕武」就等於是重思想而輕動作。向來中國人訓練兒童的目的，無非是要使他長大時成爲一個「文質彬彬」的君子，或是「弱不禁風」的書生，這些都是鼓勵向內而阻遏向外活動的。但是這是幾千年來傳統的觀念，不是短時期內所根除的。

同時，西方民族的生活和中國恰巧是相反的。他們的兒童，從小就養成活動冒險的習慣。他們從

小就把大部份的精力去用在自己以外的事物上。所以外國小孩比較中國普通的孩子，要活潑而「厚臉」些。譬如說，一個美國小孩或許不會把在許多人前唱歌當作什麼了不得的事。或許他還喜歡還表演的機會呢。但是你難得聽說動一個普通的中國小孩，叫他做這同一件事，——他早已把「怕羞」學會了。

人類爲什麼會有這兩種不同的個性呢？在這裏喜歡歸功給遺傳作用的人，當然有許多話可以說了。但是除了父母的遺傳外，更重要的或許是兒童時代所養成的習慣。譬如說，你管住你的孩子，使他缺乏自由活動的機會。你不給他機會去和世界多接觸。你不許他到他朋友的家裏去玩。同時，你也討厭他的小朋友，不讓他們到你家裏來玩。你也不領他去看戲，上公園。你也許不把他所喜歡的書畫買給他。你就是在養成他們向內的習慣了。你在訓練他變成一個孤獨的孩子。你是在把他從現實的世界驅逐到幻想的世界中去。在那世界裏，他能做他所喜歡的夢了。一切不能在現實世界裏得到的，他在這幻想的境界中都有了。不過你已經把他造成一個十足向內的人了。

如果你的孩子從小就和許多人接觸，如果你儘量地使他看見這世界的一切，使他的興趣能够儘量地向外發展，他長大起來，當然不會把興趣都集中在自己的身上了。

當然，向外和向內不過是代表兩個極端的傾向。你決不能把全人類清清楚楚地劃分為向外和向內二類的。因為大部份的人，是在這兩個極端的中間的。他在幾件事上，顯出他的向外性，但長時間在許多別的事上，却顯出他的向內性了。真正的向外和向內的人，并不很多的。多數的人對於這兩方面傾向的程度雖然不同，但是都是在這兩個極端的中間。

極端的向外和極端的向內，都不是最適宜的現象。如果你太傾向於向外的個性，你一定是個魯莽疏忽的人。你有時臉皮太厚些，使人討厭，在不知不覺之中，你容易誇口。有時在交友方面，你會上了人家的當，而還不醒悟過來，或許你交了許多「酒肉朋友」，到了你有患難的時候，他們都溜之大吉。最後，你還有一個毛病，就是你自己太沒有主張了。盲從和拍馬都是危險的方法呀！

你如果是一個極端向內的人，你有的是相反的毛病。你太胆小了。你竟不敢挺身而出應付這個世界，置身於夢想的境地裏。你也未免太自私些，再加上你的顧慮，你的神經過敏，你的消極主義，你怎能再帶笑臉呢？不要爲一件小小的事憂慮吧！因爲這件事的結果究竟怎樣，不是你的憂慮所能決定的。你儘着憂慮，真是有於事無補，倒不如丟開你的憂慮，快快活活地站起來做些實際的事。

極端的向外和極端的向內，雖然都不是可取的。但是這種人倒並不侈。大部份的人在有些事上顯



出向外的傾向，同時在有些事上也顯出向內的傾向。這一種不一致的舉動，當然也不能算爲最合宜的。頂完美的生活，是一種澈底的「折中」性。這樣的人在每一件事上，都不會過度的趨向到任何一端。他雖然很喜歡加入有趣味的閒談，但是他却不是一種喜歡「吹法螺」的人，他說話不願說得太多，但是他覺得有價值的話，他就毫不遲疑地說出來。他不怕無謂的「難爲情」但是他却不是「出風頭主義者」。在工作方面，他可以當領袖，但是如果他是在下級的地位上，他也能極量地服從。他不會把寶貴的光陰和精神化費在瑣屑的事上的，所以他能够多多致力於其他重要的工作上。他會用他的腦袋。他自己能管住他的脚步，這樣，他不是一個盲從的人。不論在那一方面，他不是單顧到自己的滿足或是少數朋友的滿意。他情願看見許多人都能和他一同快活。很自然地，許多人都歡迎他，都喜歡做他的朋友。你說他有吸引人的魔力嗎？不錯，可是這魔力沒有什麼神祕在裏面。他有這種魔力，不過因爲他做人的方式與衆不同就是了。

## 第二章 一個向內者鬧的笑話

——下面是一個病態的心理向內者的一段有趣的自述：——

我走進銀行時，口吃起來了。銀行員叫我口吃；櫃台上的小門叫我口吃；看見錢叫我口吃；一切都叫我口吃。

當我跨過銀行的門檻，要去辦理存銀的事務那一刹那，我變成一個不能負責的款子了。

這我在事前就曉得了，不過我的薪金已經加到每個月五十塊錢，我覺得祇好存在銀行裏。

於是我就踉蹌進去，怯懦地向週遭的銀行員看看着。我想一個新存戶要到銀行裏去存款，必須跟

經理談談。

我走到一個註明「會計員」的櫃台小門前。那會計員是一位態度冷淡的高個子。我看見他就口吃起來了。我的聲音是悽愴的。

「我可以見見經理嗎？」我說，然後莊重地加上，「一個子。」我不曉得我怎樣說出「一個子」來。

「可以可以。」那會計員說着，便請經理來。

經理是一個嚴肅沉靜的人。我把袋裏的五十六元鈔票捏成一粒球。

「你可是經理？」我說。天曉得我是不懷疑的。

「是，他說。」

「我可能見你，」我問道，「一個子？」我並不願意再說一次「一個子。」可是不說出來，事情未免似乎太簡單了。

經理覺得有點驚奇地望着我。他覺得我要揭露一件大秘密。

「請進來，」他說，把我領到一間密室去。他把門上的鎖匙鎖上。

「我們現在不會受驚擾了，」他說：「請坐。」

我們倆都坐下，彼此對望着，我覺得說不出話來。

「你是彭格頓的偵探吧，我想，」他說。

他看見我那種神祕的態度，以為我是偵探，我曉得他想的是甚麼，這把事情弄得更糟了。

「不，我不是彭格頓的偵探，」我說，意思好像說我是敵方派來的偵探。

「老實說，」我繼續下去，似乎故意要說謊似的，「我不是偵探。我是來存款。我想把我所有的

錢全存在這銀行裏。」

經理好像安心一點。可是還是很嚴肅；他現在想我大概總是甚麼百萬富翁的子嗣了。

「是二條銀大的數字吧，我想。」他說。

「不少。」我耳語說。「我現在想累先存五十六塊錢，以後每個月存五十塊錢。」

經理站了起來把門開了。他叫會計員來。

「蒙高墨利先生，」他殘忍地大聲說了出來，「這位先生要來存錢，他要存五十六塊錢。早安。

我站了起來。

「早安。」我說着，走進保險庫裏去。

「剛來。」經理冷淡地說指着門叫我出去。

我走到會計員櫃台上的小門前，做一種抽搐的動作，把那粒鈔與銀很快地推給他，好像我在變戲

法似的。

我的臉像白樹膠地一軟。

「慢着。」我說，「存錢法。」我的語氣好像是說，「快點把這件痛心的事情辦完吧。」

他把錢拿法傳給另外一位行員。

他對我在一張紙條上寫上銀數，叫我簽名在一本簿子上。我再也不曉得我給甚麼了。銀行在我眼

前轉機。

「存好了嗎？」我以一種空虛而顫慄的聲調問道。

「存好了。」會計員說。

「那麼我要寫張支票。」

我的意思是要先支六塊錢出來用。有個行員把一本支票簿給我，另外一個行員開始教我怎樣簽法。銀行裏的行員有一種印象，以為我是一個不中用的百萬富翁。我在支票上寫了一些字，把支票推給銀行員。他拿起支票來看。

「甚麼！你又全支出去了嗎？」他驚異地問道，這時我才曉得我把六誤寫五十六了。現在我再也不能想了。我覺得這件事是無法解釋的。所有的銀行員都停下筆來看我了。這時我痛苦得不顧一切了，便突然說出：

「全部都支出來。」

「你要收回存在銀行裏的款子嗎？」

「每一分錢都要收回。」

「你不再存了嗎？」行員驚異地說。

「永不再存了。」

這時我有一種癡想，希望他們以為我在簽支票時，有甚麼事侮辱我，叫我不再存銀。我拚命裝出一個很性急的人的模樣。

行員預備要付款了。

「你要甚麼票子呢？」他說。

「甚麼？」

「你要甚麼票子呢？」

「噢」——我懂得他的意思了，一點也不想地就回答說——「五十塊一張的。」

他給我一張五十塊錢的鈔票。

「六塊的呢？」他無聊地問道。

「六塊一張的。」我說。

他把鈔票給我，我衝出門去。

當那大門在我的身後轉時，我聽到一聲哄堂大笑的回聲。從那時起，我再也不存銀了。我把我的現錢換在櫃檯裏，把儲蓄的銀子收在一隻短襪子裏。

### 第三章 偏執癖

大約在半世紀前，德國大精神病學家克萊柏林（Emil Kraepelin）已認偏執狂是一種形狀顯著的「神經錯亂」；同時「神經錯亂」這名詞也就廣泛地流行起來。現在偏執狂的傾向已被認爲一種普通的人性，而人們的注意力也已從瘋狂性偏執狂移到尋常的偏執狂。因爲瘋狂性偏執狂成「神經錯亂」究竟佔少數，我們所常見到的却是尋常的偏執狂者——他們跟你我一樣的正常無異。

據我們分析的結果，在偏執狂傾向的發展過程中，共有九個步驟。幾乎每個人都會自然而然地進入那條歧路，而一步一步由淺入深地踏上階級；但是，很幸運的，大多數人都能在半途憬然反悟，中止前進，因而免成瘋狂。那九個階級是：

一、每個人都想在世界上做個成功的人，想佔有某種東西，想獲得權力。

二、其緣由因使他不能得到他意想中應得之位置。

三、結果他感覺到不滿足，自己懦弱無用，抑鬱不快，或感覺到恥辱。

四、這種感覺當然不很舒服，於是他竭力設法解除它們。

五、他既不能淡然忘懷，將失敗委之於天命，又不能虛心自問，承認是自己的錯誤。

六、於是他不得不歸咎於周遭的人了；他既不以爲自己的失敗是應得的結果，就相信一定有人在

暗中惡意的陷害他。

七、他認爲他的仇敵一定因爲懼怕他或妒忌他才設法使他挫敗，因爲天下決沒有庸碌無才的人而被入謀害的道理。於是，這一步驟得很容易。他開始自認是一個超越的人物；愈是失敗得厲害，他愈是相信有人在同他作對；愈是有人向他作對，他愈是相信自己是個了不得的偉人。

八、這種精神勝利的想頭，抵消了失敗後不快的感覺；同時，他猜疑有人陷害他，也有了滿意的

九、漸漸地這種思想在他的心理中構成了一個有系統的概念，而隨時間慢慢加深，最後終於變

成瘋狂性的偏執狂者。



偏執狂的發展程度同各個人的性格大有關係。樂善主義者最容易走上那條路去。在精神病院中，我們常常見到許多偏執狂者做出怪誕的自尊自大的言動來。在另一方面，悲觀者猜疑被人陷害是完全相同的，不過他的結果是心情陷入於十分有系統而合邏輯的迷惑狀態中。這種患者常常疑神疑鬼，以爲身後有了神祕而恐怖的會黨在擺佈他，因而終日惶惑不安。

若就職業而言，我以爲律師和政治家最容易有偏執狂的傾向，因爲這兩種互有關係的職業都覬覦他人，自尊自大，態度強昂，意志堅決爲成功惟一不二的法門。政治家更須具備；只看重自己的利益，將種族失敗和錯誤歸咎於旁人，喜歡指摘他人，以及維持自己的尊嚴等等有偏執狂傾向的性格。不過律師和政治家並沒有偏執狂特性的專利權，你隨時隨地都可以輕易地找幾個偏執狂者出來。因爲你必須記清：自負不凡和猜疑他人是偏執狂性格中最普通的兩種。

歷史上有許多偉大英雄豪傑常常有些偏執狂的傾向。拿破崙就是最好的例。他的窮困。他的家庭環境，他的被法國人歧視，甚至他的短小的身軀，都使他與處處不如人的感想。他對這種感想的反作用就是一種固無止境的自尊心，和一種念頭：他覺得四周圍都是敵人，而世界上沒有一個人可以信託。雖然他猜疑他的心腹衛隊陰謀要毒斃或打倒他，僅僅是一種裝腔作態，但偏執狂的性格終可以在他

一生的事蹟中辨識出來。

威爾遜是另一個例。從少小到老死，他一直不知道怎樣才能跟他人維繫歡洽的感情。在普林斯登沒有一個教員或職工跟他合得上來；在華盛頓的內閣和議會中也是如此。在他的病中，國務卿蘭新（Lusk）因恐事務擱置，親詣病榻請示，可否讓副總統簽發日常例行的公文。那知威爾遜竟因此大發雷霆，立刻下令將國務卿免職。諸如此類，他幾乎跟每一個相知友好都鬧翻了。他的餘年生活就在猜疑，憤怒，和苛嚴所構成的雲霧的暗影下度過去。

從上面例子看來，可知偏執狂並不是永遠只能在社會的棄材或敗類中發現出來——它是常常和卓越優秀的大人物們發生聯帶關係的。根據我們分析的結果，一個偏執狂者可具有下列七種特性：

- (一) 過份自尊，傲慢，自負不凡。自己覺得自己不錯，和輕視他人。
- (二) 時常覺得好像有人在注意他，而且對此深感不快。
- (三) 頑強，堅決，急進，固執，怪僻，和成見。
- (四) 頑固而不肯適應環境，不願或不肯自動地討論一樁值得辯論的事件；不肯輕易予人以讓步

或通融。

(五) 喜歡猜疑和報復；小小的怨仇永遠不肯忘記；一次口角便終生耿耿於懷。

(六) 喜歡罵人，吹毛求疵，和人爲難，捉人的錯處和漏洞。故事尚求，斤斤計較，妒心者重，而不能寬容大量。

(七) 視侵略爲自衛；一言不合便起爭執或欺侮弱者；喜歡肇事鬧禍。

天下決沒有一個人能統統具備上列七種特性，而有同等的程度。但是每個人却必須具有七種中的若干點。假使一個人具備了一半以上的特性，而有達到相當高深的程度，那末我們準可以將他歸併到偏執狂養的一類中去。

無論那一個個人，當他遭遇到生命上情感的阻礙時，可以採取下列三種中任何一種的對付方法：第一種是前進而攻擊它們；第二種是降服；第三種則是逃避。採用第一種方法的人最容易變成偏執狂；其他兩種人將發展他種的困難，但是他們又不會有偏執狂的傾向。由此，我們可知上述特性中的第七種，侵略性，是主要的一種。

男子比女子容易有偏執狂的性格，因爲喜歡侵略是一種典型的男性的特性，而不是女性的特性。再將上面七種特性檢閱一遍，我們覺得輕微的偏執狂性格不僅無害，抑且對世界的進步有極重要。

的關係。假使有一個人完全證有偏執狂的性格，那末他將是個懦弱而缺乏堅決心和持久力的庸才。所以無論那一個人當分析自己的個性，發覺有偏執狂的成份時，正不必煩惱，甚至他可以借此而自賀。說不定他將來是個拿破崙或威爾遜，而不至於變成哈定——他是以缺乏偏執狂性格出名的。不過，我們相信，假使他的偏執狂性格再厲害一些，他準可以在歷史上留下更偉大些的盛名。

不過，至少，每個人必須留意使偏執狂性格互相平衡，而善加利用。至於種種損人不利己的惡習尤須戒除，譬如像喜歡找他人的錯失之類。

無論那一個團體，假使有幾個聰敏的，有腕力的，好社會活動的偏執狂者做事，那是很幸運的。他們時常猜疑和譴防他人有不規則的欺詐行動；他們對不公平的遭遇，以及他人的錯誤，也是異常留意，輕易不肯放鬆。

在相反方面，偏執狂性常有時是那人終生最壞不過的障礙物。他可以成爲一個無足輕重的人。法庭是他常到之地；爲了爭取公平的裁判，他惜花去長久的時間堅持一個難決的訴訟，或者他會做出傷害或虐待他人的事。在他隸屬的組織中，他常是個毫無意義的難關的製造者。在商店或工廠中，假使被僱者中沒有偏執狂者，就可省去不少麻煩；同樣的，倘若被僱者有個偏執狂的經理，那就該自認

脾氣。

偏執狂性格對夫婦之間的感情也是害多而利少；我們只消將上列七種特性再復閱一遍，就能知道兩口子是決不能伉儷情篤，白首偕老的，偏執狂有時也能「傳染」或「感應」，夫婦之中，假使丈夫有偏執狂的性格，那麼會幾何時，妻子也會發生同樣的傾向。

於是，我們應該怎樣對付偏執狂者呢？

精神病學家認為這是一件困難的事，尤其是已趨極端的偏執狂者簡直是毫無辦法。不過，就一般而言，譬如像夫婦或僱主與僱員之間，我們有幾點比較合理的意思可以提供出來：

第一，辯論最須避免，互相反對不過促成偏執狂的傾向。

第二，你須讓他有發表意見，假使你不大贊成，最好能提到他下另外一個結論。各執一見的爭論最無用處，徒然使他認你為仇敵之一。你不妨假想他是個偉大而應得的政治家，那末你應該幫助他完成一個偉大的功業，使他格外顯赫而自感滿足；你自然不應該陰謀將他暗殺。

換句話說，他所需要的是幫助和鼓勵，並不是希望你去矯正他的行為。他因為感到威脅和危險，才去跟人鬥爭。這種好鬥的心理並不十分壞，何況它還是生活的一種根深蒂固的天性。

至於我們自己，最重要的就是怎樣纔能保持自己不發生有害的偏執狂傾向。要建立這種人生姿態真是談何容易。第一，我們每個人至少總有些及不上他人的感覺，在孩童時代我們已每天感到自己的缺點，和依賴他人，後來在生活的過程中，我們少不得要做幾件事，但做事未必件件都能成功。假使一個人能對他自己的能力有正確的認識，而對未來的人生又有透澈的瞭解，那麼這種及不上他人的感覺對他簡直毫無影響，因為他決不會試幹一件在他能力之上的事情。

假使這種反常的及不上他人的感覺可以避免了，那麼自負不凡的心理也不至於發生，因為後者完全是對前者而發的反響。個性向內的人，比較起來，容易發生偏執狂的性格。因為他們一天到晚總是顧到自己的事，而且對自己的困難更是念念不忘。不過他們倒也並不是獨佔的，有許多顯著的偏執狂者都是個性極端向外的人。

此外猜疑必須避免。關於這點，大多數人還須施行精神衛生的治療。除非是那一個人停下來思索一下，他決不能理會到：為什麼無底無涯的猜疑會這樣容易形成起來呢？

關於偏執狂的傾向，最危險的事就是許多人都因此而心滿意足。一個人當然不願意失敗；不過失敗之後，除下自認為遭了意外挫折的偉人外，就沒有再好的安撫的方法。所以從兒童時代起，我們即

須開始注意精神衛生，不要犯失敗和困難歸咎於旁人，同時並養成調整自己，適應環境的能力，和對生活的熱心，這種習慣能避免多種困難——偏執狂傾向不過是其中之一而已。

總結一句，偏執狂性格是一種普通的人性，倘若加以妥當的統制而運用，是十分有益的；不過要統制它却是一件難事。百科全書的廣告說得好：「智識即是力量，」現在這章裏面所談到的關於偏執狂的智識，對於諸位讀者的謀取生活上的成功，以及維持友朋間的感情，我想一定有相當的幫助。

#### 第四章 怎樣認識你自己

這裏有一組根據現代大心理學家佛洛伊特的心理學理論製成的問題，你對這些問題如果肯作絕對誠實的答復，那麼，你便可以進一步瞭解自己的性格，使事業更爲成功，前途更多幸福。

如果你在答復這些問題之後，拿答案去和本章後部的心理分析材料作一比較，你一定可以找到你的性格的線索，和你的行爲的動機；以這種新智識爲根據，你便會曉得怎樣調整你的生活，去獲得最大的利益。

問題如下：

(一) 假使你在赴禮拜，參加會議，或紀念會時遲到，而會場前排圍有一個空位，你是否從容不迫地走過去坐，不管會不會擾動場中的聽衆？

(二) 你在大陸慶衆之間，是否故意大聲說話，使週遭的人，羨慕你的機智和聰明？

(三) 你在歡迎會席上，是否想和最重要的人物談話？

(四) 你在無精打采或抑鬱不樂時，喜歡孤獨呢？喜歡看書呢？喜歡看戲呢？喜歡聽好音樂呢？喜歡聽爵士類的快樂呢？喜歡出外散步呢？喜歡研究你處境的原因呢？喜歡從事一些有興趣的工作呢？抑是喜歡參加交誼會呢？(請你揀出三個答案，以一，二，三，爲記)

(五) 你喜歡到熱鬧時髦的地方去過假期呢？抑是到風景秀麗的幽靜地方去過假期？

(六) 如果有人要把你所不喜歡的東西賣給你，你是否覺得難於拒絕？當你無意購物而走進商店時，你是否覺得徬徨不安？如果你穿了一件合適的衣服，引起人家注意，你是否覺得難爲情？向人請教時，是否覺得難爲情？與陌生人談話時，是否覺得困難？主持會議，遊戲，或旅行團時，是否覺得困難？買東西論價還價時，是否覺得難爲情？(請用「是」或「否



「作答」

(七) 你會打斷人家的話嗎？你在發生意外事變時，會幫人家的忙嗎？你會向十儷以上的聽衆演說嗎？演說時覺得侷促不安嗎？

(八) 假使工作不順利，你的第一個反應如何？（請你據實說來。）……怪自己嗎？怪別人，怪環境，或用具（如果是手工的話）嗎？把不順利的情形忘掉，繼續工作嗎？或找出不順利的原因，加以補救？（這條只准作一個答案）。

(九) 以「是」或「否」作答：你相信靈魂不滅論嗎？你相信將來戰爭會消滅，世界會永久和平嗎？你以代婚姻是一種美滿的制度嗎？你相信人類將慢慢地進化爲超人，抑繼續做常人呢？你以爲工作比遊散更重要嗎？

(十) 在下列三項利益中，你最喜歡得到那一項？（假定你的生活不至受任何影響）……環遊世界一週？增高薪俸？房屋一所？

(十一) 你和那一種人相處最覺得安閒自在呢？……同性還是異性？年長的人還是年幼的人？爲明瞭下列的說明起見，我們須先道心理分析的主要分類。人類普通可以其根本慾望爲標準，分

## 以下列四個心理種類：

(一) 這種人在有意識或無意識間，安定的慾望比其他慾望更大。

(二) 這種人最著重情感上的聯繫（愛情，友情，婚姻）。

(三) 這種人的舉止動作，完全受出風頭的慾望所支配；他很希望得到威勢，權力，甚至暫時的

成功，以炫耀於儕輩。

(四) 這種人心性「不定」，喜歡改變，冒險，和新奇的事物；因此沒有長久的耐心，不能在同

一環境下不斷地工作。

你可以看你自己屬於那一類；根據這種智識，決定最適合你慾望的工作，事業，或社會地位。

如果你確實答復上列的十一個問題，你便可以進一步認識自己。

例如，假使你需願增加薪俸，不願環遊世界一週（第十問），你無疑地屬於第一類的人。你心裏

安定的慾望，勝過其他一切慾望。那麼，你在那些需要想像力，冒險，或負責的職業上，便不大有成

功的希望。假使你交結朋友，假使你在憂煩的時候，情願孤獨（第四問）這便可證明你不大注意情

感上的連繫。（第二類的人）。換一句話說，當環境需要你不斷地和別人接觸，與別人共同生活時，

你便覺得很不自在；如果你在這環境之中，你的內心就和外在的生活，發生不平衡的局勢，因此你在商場之路上，常常會遇到障礙。假使你用這種方法，去答復上列其他的問題，你對自己就會有過悲的新認識。

此外，心理分析學家對人類還有別種分類法，有一種是把人分為三類：（一）「向外的人」，（二）「向內的人」，（三）「介於向外與向內之間的人」。如果你不斷地把精神上的存在表現出去，你便是「向外的人」；例如，你喜歡到熱鬧時髦的地方去過假期（第五問）；你喜歡在大庭廣眾之間演說（第七問）；當事情不大順利時，你馬上怪別人，怪環境及其他的東西……（第八問）。如果你最注意內部的生活，你便是「向內的人」；例如，你在憂鬱的時候，喜歡看書（第四問），或靜聽好音樂；當事情不大順利時，你怪自己（第八問），你喜歡和異性及長輩相處（第十一問）；你在孤獨的時候，覺得十分舒適。一般地說起來，「向內的人」可以成為很好的科學家，專門技術家，和謹慎的辦事員。至於「介於向外與向內之間的人」，兩方面的性格都有。這種人最宜於那些需要反省和決斷的工作。

另一種方法是把人分為「領袖」和「隨從」。如果你屬於第一類，你便敢坐在前排，不管會不會

擾動會場的聽衆（第一問）；你便會常常打斷人家的話（第七問）；你便喜歡大聲說話（第二問）；你便敢直截了當地拒絕掙客的請求，便喜歡講價還價（第六問）；你在歡迎會席上，總想法子要和最重要的人物週旋（第三問）。

如果你屬於第二類，你的行爲恰恰相反。當你依這種方法，把上列的問題答復之後，你便會知道自己是那一類的人；這種新智識，可以使你發展的長處，避免不必要的失望。

更有一種方法，是把人分爲「保守者」和「過激者」。在這裏，這兩個名詞的意義很廣泛，沒有政治上褊狹的含義。生性保守的人，始終反對革新的思想或事物。他們喜歡相信靈魂不滅論，認爲戰爭是不可避免的事情，覺得婚姻是很好的制度，以爲工作比遊散更重要。他們不相信「進步」，對那些「過激」分子的活動，始終抱着懷疑的態度。生性保守的人，對於需要開創力，毅力，和人類革新思想的工作，不能勝任愉快。

「認識自己」，「循自己的性格去發展」；這大追求人生快樂幸福的最好公式，至少是維持內在和外來的思想生活均衡的最好公式。用心理分析的方法，把你自己內外兩種生活調整一番。如果你把上列的問題，一一認真答復，你便會找出許多隱藏在你下意識的東西，因而進一步認識自己。這種對

自己的新眷屬，能夠幫助你去避免那些危害你全部生活的環境，阻礙，和失望。

## 第二編 怎樣發展你的個性

### 第一章 你比你自已想像的更偉大

不管你是誰，不管你做甚麼事情，不管你過去的成就如何，我敢說你是比你想像中的你更偉大的。你將來的發展是比你所想像的更偉大的。總而言之，你確是個偉大的人。

世間有許多男女，以他們的成就而論，是屬於平庸的人的。世間有許多男女失敗了。不但如此，世間有千千萬萬的人被失敗的信念所困，不曉得他們只要把這些有害的信念除掉，便可以飛黃騰達起來，便可以獲得幸福和成功。

我寫這些鼓勵的話時，並不是在「打開天窗說亮話」，故意表示樂觀。我研究精神病學已在二十五年以上；在這期間，我會碰到各式各樣的人——貧富貴賤、男婦老幼都有。

在我所碰到的人們當中，這種自貶的心理是時常存在着的。真的，在這種心理狀態之下，人們是

過着一種自暴自棄，自毀自滅的生活的，它滲透了一個人的工作中，家庭關係中，娛樂中，社交接觸中，以及戀愛和兩性的生活中種種。不如人」的腐敗觀念一天一天地根深蒂固起來，一天一天地蔓延起來。於是有些人終於在絕望中拋棄一切了。

這種悲劇是沒有發生的必要的。每一個人所有的潛力，每一個人所有的才能的富源，幾乎是無窮無盡的；可惜他自己不知道。

我碰見一個男人，他到四十二歲還在暗中摸索，還在試驗，還在尋我自己。他在美國經濟恐慌的期間失業了，靠着政府的救濟過活。政府快要停發救濟金了；他不知道怎樣辦才好。他對我說：「我已是中年的大漢了；我有一個老婆和三個孩子，除家裏幾件傢具外，我是空無所有的。我在銀行裏沒有一個銅板的存款。從前積蓄的一點錢早已用光了。可是，醫生，你却說我是個偉大的人，那是甚麼意思？」

不錯，X先生，我說你是個偉大的人；其他和你處在同種困境的人也是偉大的人。我知道你能做一個有用的人，縱使你過去不能走上人生的軌道。坦白地對你說，你是在破壞你自己的前途。讓我們看看你的困難在那裏，讓我們看看甚麼東西在阻礙你的進展。

無論甚麼人，至少都能把一樣事情做得很美妙。

你還沒有發見這事情是什麼？到你已經發見了的時候，你的煩惱便可以完全消滅了。到那時候，你便會和我同意，認為你終究是一個偉大的人。

「小姐跑來找我，她說她二十五歲，可是我疑心她是快近三十歲的女子了。你聽聽她對我說的話：

「我失敗了。我無論做什麼事情總沒有好結果。我沒有男朋友；我沒有職業。我過去是靠着希望來過日子的。現在連希望也失掉了。我過去以為我的主要的難處是在找不到適當的人，是在找不到適當的機會。老實說，我也在過着這樣想。然而，縱使我今天回家時碰上一個仙女，那又有甚麼用處呢？以我這麼一把年紀的女人來說，甚麼都太遲了。」

「太遲了嗎，年輕的小姐？這也許是遊手好閒不做事的藉口吧？不，小姐，如果你是在尋找你的靈魂，如果你是在尋找煩惱的根源，那麼，時間是不成問題的。」

你還可以尋出那點火星，把這火星煽動起來，使之變成你所需要的動力，討人歡喜的個性之火焰，你是聰慧的，可愛的，許多因失敗為成功的人還遠不及你呢。你別失望呀，別心灰意懶呀！輕世玩



世的態度對你是毫無益處的。把你的眼淚拭乾吧！痛痛快快哭一場並不壞。可是，不管你做甚麼事，別覺得後悔，別可憐自己吧！你也是個偉大的人啦。我要證明給你看。

我可以舉出許多同樣的例子給你看。可是那也許對你沒有甚麼益處。你個人的困難大約是兩樣的，特殊的。換一句話說，沒有兩個人是相同的。他們的過去，他們的經驗，他們的教育，他們的困難，都成爲不同的，特殊的問題。

在另一方面，補救的方法却大抵是一樣的。上述那個男人和那個女人是用這種方法轉失敗爲成功的。那男人自己開了一個添油站，因而「發見自己」了。他從來不知道他之所以失敗，完全是因爲他有一種「做老闆」的慾望不會滿足。他做起「老闆」之後，的確覺得自己是偉大的人了。

至於那個女人，她有一種創造的慾望不會滿足，因此處處碰壁，一事無成。這使她不滿，怨天尤人，未老先衰。這麼一來，她當然是不討人歡喜了。以她的情形而論，她只要從事製造女人帽子的工作，便可以把壓抑着的慾望伸展出來了。她對自己的成就覺得滿足了，臉上的皺紋消失了，脾性變得柔順可愛了；她承認自己是偉大的人了。

我要問一問你：你可曾和自己做過一次真心的談話的，披肝瀝膽的細談，換一句話說，你真正認

「你記起是蘇格拉底第一次說出『認識自己』這句金玉良言。他當時和今日的精神病學家一樣，認爲一個人如果不澈頭澈尾地認識自己，便不能有最大的發展，便不能適應環境，便不能向前獲得勝利，便不能在世界上佔據重要的地位。」

我常常勸那些跑來找我的人要先澈底認識自己，然後才可以改途做別的事情。普通說來，這已經足以改變一個人了。你只須直截了當，毫不畏懼地把自己分析一下，便可以改變對自己的見解，便可以克服不如人上的心理，便可以發見一條康莊大道，達到你所期望的目標。

因而我也許會說：「我已經分析過自己了。」真的嗎？你真的做過一次深刻的，誠實的分析嗎？你會毫不畏縮地面對着你過去的缺點和錯誤嗎？

這。我之所以注重自我分析時應該有百分之百的語言，是因為多數人總在欺騙自己而不知道。我們很少能面對着事實。我們對於我們的失敗往往給了一些好理由，而不給真理由。我們永遠在苦藥丸上塗着一層糖衣。

因為我們逃避事實，不認識自己，所以我們不斷地做出一些錯誤來，產生一些『不如人上』的觀念，以爲我們不是偉大的人，而是天下最無用最可憐的人。

上述的艾先生和丁小姐便是這樣的人。不瞭解普通人的心理的人，聽見他們的告訴，一定會同情他們。然而，歸根結底地說來，他們只好怪自己不是。他們還沒有認識自己。根本的困難便在這裏。我們在教養中所得到的觀念和夢想是和現實的生活不相吻合的。有一個男孩子打算做醫生，因為人家叫他這樣做，可是他的性情是不近醫學的；另一個男孩子因為父母是工人，便有人勸他不要進大學，只心滿意足地做個工人好了。女孩子也受了同樣錯誤的教養。有一個女孫子有說演天才，想登上舞台去演戲，可是環境迫他去做百貨商店的推銷員了。另一女孩子也許會被迫早婚或永遠不得結婚，因而斷送了前途的一切希望和幸福。

問題是我們有許多都在做一些性不相近的工作，或不歡喜的工作。可是我們不知道我們在破壞自己的前途，我們是不認識自己的。

我們有時產生了一些錯誤的或虛假的意志，無法使它們實現，因而感到不滿和灰心。我們有時更崇拜一些虛假的「神靈」，弄得糊里糊塗；時日一久，連我們所需要的東西也不知道。我們覺得墮入陷阱了，前途變成漆黑一團了。我們自貶了，甚至帶出了。精神病學家對這種狀態有一個特別的名詞，叫做「小兒的固定觀念」(Infantile Fixation)，意思就是幼時所發生的固定夢想或意志。

這種固定的夢境或意志常常阻礙了我們的進步，使我們受了束縛。我們覺得有一些甚麼東西在煩擾我們，在妨害我們正常的發展。我們時常會可憐自己，杜撰了一些似是而非的真理，尋找種種的藉口來替我們的失敗辯護，天天在作無病的呻吟，感到事事不如人，對人生的一切抱着失敗主義者的態度。

發現「小兒的固定觀念」的最好方法是凝思幼年時代的情形：回想幼年的生活。問你的父母你當時是怎樣的孩子。最好根據下面所提的問題去發問。

這十五個問題不過是要幫助你認識自己罷了。這些問題可以應用於幼年時期，也可應用於少年時期。如用這些問題問自己時，也許會再引出一些別的問題來。這樣，你應該能夠發現你的「小兒的固定觀念。」發現你現在對人生的孩子態度。

你也許要問道，「這會使我成爲偉大的人嗎？」我的答覆是：這也許就可以使你成爲偉大的人，際則有時還需要進一步的探索。然而，這樣自我分析可以創造一個基礎，以發揚你的個性、自尊心、自我表現，及最高的成就。

有時把過去的事蹟回憶一下，就可以解決一切問題了。你的心智是一個奇妙的東西，它是身體的

主宰，它要使你進步。使你適應這個世界的環境。幫助你把你的所有的潛力完全發展出來。

如果這還不夠的話，那麼你在認識自己之後，應該進一步有意地使用你的意志，去找出你的內心所要表現出來的東西。

試觀察你的天賦的創造力吧。你身上所有的創造力常常是比你所知道的更偉大的。如果這種創造力不能在職業上發表出來，至少也可以用以發展你的業餘的嗜好。會寫，會畫，會雕刻，會彈唱的人多麼多啊。你如果能把你的特長發展出來，不管是在職業方面，或非職業方面，都能使你覺得你是個偉大的人。我認識一個人，他本來以為自己沒有用，可是現在却在從事攝影工作，頗為成功；又有一個人，在瘠薄多石的土地上種出蔬菜來，因而覺得人生頗有意義。

我要鄭重告訴你，你切勿害怕與過去的教養和信念斷絕關係。如果你真的找出你要做的事情，無論和你的工作，社會關係或愛情有關，你不妨試一試看，這層冒一冒險是值得的。

你之所以覺得你不是偉大的人，也許僅是因為你做孩子時，人家不許你有這種感覺吧了。不錯，你確是個偉大的人。你應該花些時間和精神去證明給自己看。這種試驗是值得的。

## 第二章 豐富的生命

所謂「豐富的生命」，就是指生活的樂趣，性格的發展，智能的增進，和物質上的報酬，這些東西只有在努力工作的艱崎道上才找得到。

最豐富的生命不能靠人爲的法令而獲得，而要靠必然的自然律而獲得。我們努力工作，希望可以盡情遊戲。我們遭過過重的痛苦，才能享受到無上的快樂，我們在失敗和禍患中認識人生。我們由勝利中得到崇高的喜悅。

豐富的生命就是努力勞作，積極奮鬥的生命。這種活動也許是勞心，或許是勞力。把勞心和勞力聯合起來才是十全十美的活動。一個人如果喜歡閒逸，不喜勞作，便無從堆積心智上或物質上的財富。

積極的工作和生活的新任使你得到經驗。經驗與智識結合起來。時間把報酬帶來給你。這一切的總和便是一豐富的生命。人類變成他所碰到的東西的一部份。如果他沒有碰到甚麼東西，他便會成爲行屍走肉。

世間還有甚麼東西，能比由工作得來的豐富生命更能使人滿足呢？世界還有甚麼智識，能比在痛苦經驗中得來的智識更根本呢？世間還有甚麼性格，能比在生活的失敗和成功中得來的性格更優越呢？

勞苦的工作和高尚的智能依然是富強國家的根基。個人的事業如果失敗，一切的事業也會隨之失敗。我們相信，個人的偉大志向是一種生產的力量。

如果我們用集體的努力，集體的效率，集體的誠實，集體的正直行爲，集體的人類親愛，去代替集體的談判，那麼，我們就可以得到更豐富的生命。

明日的領袖將由今日不景氣社會的爭鬥，騷亂，和艱難中產生出來。那些新領袖因爲遇到許多問題，也已經獲得許多經驗。有思想的新人物，有勇氣的新人物，願意工作的新人物，將衝過這罪惡的淵藪，撲滅邪僻，爲正義而奮鬥。

豐富的生命有兩方面——物質的豐富和心靈的豐富。二者都是工作的結果。付給工作代價而獲得成功快樂的人，不是懶惰者，而是勤勞者。他們在得到財富時，沒有傷害過一個人。反之，他們是世界的惡人。

所以，在愚人的心目中，豐富的生命永遠是不可捉摸的。愚人不願付給代價，去取得報酬。大自  
然是個忠實的供給者。他只把報酬給與生產的人和有效率的人。

充滿着力量的人，樂於工作的人，勤勞的人，有效率的人，勇敢的人，慈和的人，正直的人——  
只有這些人澈底知道生活的快樂，只有這些人能有「豐富的生命」。

### 第三章 個性與擇業

每個人遲早得決定：他將來要做泥水匠呢，插客呢，教師呢，或從事其他甚麼職業。

擇業是一個很重要的問題。那個開頭選錯職業的人也許須浪費幾年的工夫，才能找到適當的出  
路。

最近有一些專家在大學生間作擇業的調查，請每個大學生把他們將來所要選擇的職業，及選擇的  
理由寫出來。調查的結果發見一個最驚人的事實。就是：三分之一的大學生，不知道他們將來要做甚  
麼，

其餘的學生則比較有明確的觀念。有一個學生聽過工程學的教授談論世界各處建築堤壩和橋樑的



事業，深感興趣。他決定要做工程師，因為他很喜歡旅行和建立偉大的事業。

另一學生有一次看見某律師在法庭上辯護一件案子，很崇拜這個律師的滔滔雄辯和動人的理由，因此他決定要做律師。

又有一個願貢獻他的一生為人類服役。他覺得他應該做醫生。

再有一個學生作反面的答覆。他的父親是個醫生；他常常看見父親飯吃了一半就給人家請去看病，半夜三更也得起床出去應診。他還不知道要做甚麼，可是他曉得他一定不做醫生。

許多 生都要去「做生意」，希望賺得巨量的金錢。

此外還有學生選擇其他的職業，可是上述這些也儘够使我們得到幾個結論了。這些學生選擇職業，不是因為他們的才性近於這些職業，而是因為他們覺得這些職業很有趣，或可賺得巨量的金錢，趣味和報酬；便是左右多數學生擇業問題的兩種主要勢力。

這兩個因素當然都很重要。可是事實上在擇業的時候，第一步絕不應該注意趣味或報酬。你第一步應該把自己仔細省察一番看看你的性情如何，才能如何。如果你身邊有一支散彈槍，你是不會拿它去獵巨象的，因為你知道它的功用只適於獵兔子或禽鳥。同樣地，你也應該選擇那種最適合你的個性

的職業。

所以你应该先察你是那一個人。幸虧世界的人普通可以分爲兩類，要看你自己屬於那一類是很難的。爲達到這個目的起見，請你試答下列這些問題。你一定會覺得這個小試驗頗爲有趣，所以我提議你請幾位朋友來，讓他們也答覆這些問題。

問題共有九個，每個分爲甲乙兩項。請你據實作答，在甲項或乙項之前作一記號，以便統計。

一，（甲）你跟他人和睦相處嗎？你是個善於交際的人嗎？

或（乙）你覺得很不容易跟他人和睦相處嗎？

二，（甲）你喜歡在俱樂部，團體，或球隊裏工作或遊戲嗎？

或（乙）你比較喜歡獨自去工作遊戲嗎？

三，（甲）你喜歡在跳舞會，音樂會，或戲劇表演中消磨晚上的閒暇嗎？

或（乙）你比較喜歡獨自留在家裏看書，或獨自跑去看一齣好戲嗎？

四，（甲）你喜歡勸說人家，使他們的思想跟你一樣，使他們循你的意志行事嗎？

或（乙）你比較喜歡讓人家有行爲和思想的自由；也希望人家會給你同樣的自由嗎？

五，（甲）你喜歡利用星期的閒暇去賣東西，為雜誌徵求定戶，或做些短期工作賺錢嗎？

或（乙）你想到請求陌生人買東西或給你工作做就覺得不寒而慄嗎？

六，（甲）你是個「進取的人」嗎？你喜歡為朋友的級長競選運動而奔走嗎？

或（乙）你不相信你有把這種事情弄成功的能力，情願讓別人去辦理嗎？

七，（甲）當你在運動上場獲得勝利，受人鼓掌時，或當你在課堂裏成績優良，得教師的稱讚時

，你覺得非常高興嗎？

或（乙）你以為人家的稱讚是當然的事，以為受人稱讚與否，無關重要嗎？

八，（甲）你是個先做後想的人嗎？你主張把事情做下去再說嗎？

或（乙）你喜歡「三思而後行」，先把各方面的問題詳細考慮之後，才開始行動嗎？

九，（甲）你喜歡做人家所指定的工作嗎？喜歡每天有一定的時間嗎？

或（乙）你比較喜歡依着自己的辦法，聽着自己的速度去工作，以為只要不受拘束，工作時間

的長短無關重要嗎？

現在請你把你的答覆統計起來。如果你所答的多數屬於甲項，那麼你大約是個向外的人。如果多

數屬於乙類，則你大約是個向內的人。

無論你是屬於甲類或乙類，都沒有甚麼關係，因為兩類各有其長處，兩處都產生過著名的人物和成功者。當你曉得你屬於那一類時，你就更容易看出那一種職業比較近你的個性，知道怎樣擇業了。

向外的人最宜於做搶客，兜攬在業者，醫生，律師，牧師，政治家，廣告商人，或組織者。

在另一方面，向內的人則似乎較宜於做圖書館家，歷史學家，會計師，整理文件的辦事員，秘書，研究員，或文學家。

有些職業當然可以同時容納兩類的人。例如，向外的律師可做出庭辯護的律師，而向內的律師則可做前者的夥伴，主持幕後的工作——如調查判決，如研究法律之類。

醫生普通是向外的人。可是如果他向內的人，他則可做實驗室的研究者或生物化學家。

如果你的答案統計起來是四個甲項和五個乙項，怎麼辦呢？這證明你是個介於向內和向外之間的人。在世界上，這種人為數亦頗不少。如果你是屬於這「中間」的類型，你倒可以在較大的範圍內選擇你的職業。

如果你覺得乙項太多——覺得你太喜歡過孤獨的生活——你也可以作些準備的準備，時常任人

家交際，著重向外的才能的訓練。如果你覺得你太喜歡憑一時的衝動行事，不假思索，那麼你應該注意培養一點向內的美德，遇事的時候先對自己說「慢，讓我想一想才下手！」

還有兩點可以幫助你判定你是那一種人。

第一，你的精神集中點是廣角度的抑是狹角度的呢？你大約看見一個善於招待賓客的主人吧；他在一個社交會中始終很細心地注意房間裏的每位賓客，到處招呼客人，介紹兩個孤獨者談起話來，這邊寒喧幾句那邊說點笑話，使每個人都覺得無聊。這個主人是把精神集中起來的，可是他的集中點是廣角度的，包括整個房間的人物的。那些站在講台上答覆聽衆的問題的人，及那些主持國會辯論的人，也是如此。

在另一方面，有一個人俯身在看顯微鏡，全神貫注地在研究一條桿狀細菌。或有一個數學家在解答一個算題。這些人的精神集中點則是狹角度的。

你可以觀察你的精神集中能力是屬於那一類的。當你在擇業時，你就可以決定某種職業需要那一類的精神集中，也可以決定你是否合於這種職業。

第二，你應該研究「主動」的問題。你有爲自己找事情的才能嗎？你能自動進行一種工作，不必

受人家的推迫或催促嗎？例如，寫小說是絕對需要自己主動的能力的。沒有人會強迫你去工作。你得自動去做。兜賣東西也是如此。

在另一方面，如果你的工作須按一定的時間表去做，如果你上頭有一個老板，那麼你的職業便很少需要主動的能力。

向內和向外的類型，精神集中，自己主動：這幾點是你審察自己個性時所應注意的。當你知道性之所近的時候，你便可以選擇最適宜的職業，盡量發揮一己的才學，使你的事業得到最偉大的成功了。

## 第四章 害羞症

你會臉紅，口吃，或甚至說不出話來嗎？你怕進跳舞場，酒館，或是其他有許多人聚集的地方嗎？當你聽說老板要看你的時候，你會不寒而慄嗎？你怕遇見陌生人嗎？當有人直望着你的時候，你會感覺不安或不知如何是好嗎？當你一個人和一位異性獨自在一起時，你覺得難為情嗎？你會舉動侷促而不自然嗎？你不是時常摸摸頭髮，擦擦喉嚨，或是理理領帶和衣服？假如你是一個女人，你是不是

用太多粉和唇脂？假如你是一位男子，你對於服飾，是不是太注意了。你是不是時常以為別人在看你？假如你有任何缺憾——不論是臉上的一顆痣或是其他身體上顯著的變態——你是不是是一直憂慮着要怎樣掩蔽這缺點？假如在大庭廣衆之中有請你唱歌，跳舞，或演講，你會不會想暈過去？你是不是一直想到你的性別？

以上種種，都是過分注意自己的結果，換句話說，都是一個很深的害羞症。

很奇怪的，世界上有千千萬萬的男子，都受到以上種種怕難爲情病的妨害，而且這種妨害又都是不必要的。因爲各色各樣的怕難爲情病，是都可以克服的。治療心理疾患的醫生，時常要應付這種病症。這是一種最普遍的疾患，叫患者的精神上受到極大的痛苦，可是事實上却是最容易醫治的，而且多數是由患者自行克服的。下面我要舉出一個例子。

瑪麗是一位二十三歲的女子，她健康，智慧，美麗，富裕，溫雅，有社會地位，有藝術的造詣，又善於講究服飾。總而言之，凡是能叫人生幸福的，她幾乎樣樣都有，可惜缺少一樣，缺少社交的才能。這把她的幸福完全破壞了。在我所遇見的女子中，瑪麗恐怕是最痛苦的了。

她來看我的時候，幾乎瘋狂地喊道：「當有人請我出去的時候，我想到要到大庭廣衆的社交集會

中去，就害怕起來。當那可怕的一天還沒有到的時候，我的喉嚨就乾燥起來了，一想到那天的集會，我的喉嚨往往會痛起來。現在我不得已拒絕所有的約會了。遇見陌生人的痛苦，不是我所忍受得了的。最近我很注意我的眼睛。我的眼睛好像很怪異的。醫生啊，我是不是要發瘋了？」她說到這裏，竟像小孩似地抽咽起來了。

怕難爲情是很普通的事，每個人多少總會有一點，值不得大驚小怪。瑪麗所以會有這種特殊的現象，是因為她容許怕難爲情的性格發展下去，以致產生了其他的病狀。瑪麗所患的是極發達的神經官能病。這種怕難爲情的現象，假使能早日加以制止，是可以避免許多年的痛苦的。怕難爲情的病是可以醫治的，可是必須毫無畏懼地施以極大的打擊，越早越好。並不是說長期的難爲情是一種不治之症，不過長期的病，必須由醫治心理病的專家，利用心理治療法，花了好幾個月的工夫，悉心療治，才弄得好。瑪麗所患的怕難爲情病，是需要用心理分析的方法去加以治療的。在施行心理分析法以後，她的病完全好了，她能够常態地與人交際了，她變成一位活潑快樂的女子了，她會跳舞，會唱歌，會玩耍了。過了一年，她已經訂婚了。

瑪麗的病微雖然比普通入利害一點，可是她的病患可說是典型的。第一，她所以會自己怕難爲情



的理由，事實上並不是根本的原因。第二，在不知不覺中，她猜疑別人曉得她所要隱蔽的祕密，因此她才怕難爲情。

瑪麗以爲她的所以會這麼怕難爲情，是因爲她的母親從小太喜歡指摘她。這可以加強她的怕難爲情的發展，是無可否認的。不過祇能算是次要的原因而已。假如瑪麗沒有自己造成一個怕難爲情的底子，那麼她母親小時候的指摘，是不會留下甚麼印象的。

我把瑪麗的情緒成份分析一過，發覺她從她記得起來的時候起，就覺得自己與別個小孩不同。她家庭的富有使她這麼想（貧窮也會有同樣的反應的。）還有，家庭把她管得太利害，使她沒有足夠的機會去和別個小孩交往。在一個人應該集中注意力於別人的時候，她却專在注意自己。

還有一點值得注意的。就是她會憂慮到某些關於情的念頭（當然是和小孩一樣無知的，）以及她以爲是變態的性行爲（其實是極普遍而常態的現象。）這造成了她那怕難爲情的感覺。她自己想道：「就使父母沒發覺我的罪惡，我也騙不了上帝。」於是她就開始照起鏡子來，看自己的臉上有沒有甚麼明顯的證據出現，特別是在眼睛裏。她以爲假如她的真相被發覺了，那麼人家都要避開她，她漸漸地要變成一個被社會所摒棄的人了。

瑪麗逐漸長大起來，她忘記了幼年時代所受的這些苦楚，到十七歲的時候，她開始參加運動，終於把她那祕密的性行爲克服了。

可是她怕難爲情的原素還存在着。她把這件事情從意識中驅進下意識裏去。她把事情完全遺忘了。總而言之，她從來沒有猜疑到她對手淫的反應，就是怕難爲情的根本原因，因爲那習慣好幾年前早就改掉了。

富瑪隱曉得她所以會怕難爲情的原因以後，她很快地就克服了她的困難了。她現在已經曉得在一個兒童的發展中，祕密的性念頭與習慣是完全常態的。這時候她曉得以前的照鏡子要找出手淫的證據，是愚笨的行爲。在實施了心理分析法以後，她才曉得自已比許多別人還好得多呢。

怕難爲情的病，雖然不一定全是由這種性的壓抑而來，不過多半可說是的——至少是一種性的壓抑的變形。因爲各種性的念頭，是全世界的小孩所認爲可羞的。

假如你是患怕難爲情病的人，你因想到了幼年時代你所認爲可羞的性的思想或行爲，可是還是不能把怕難爲情的病克服，那麼你所想到的，一定不是根本的病根。這時候你應該在腦中繼續搜尋，找出其他更根深蒂固的原因來。回想到兒童時代去，毫無穩穩地回想下去。你遲早總可以找到那叫你逐

漸變成害羞的真正原因。這時候你就曉得你所認為可羞的，是多麼可笑愚笨而不合理了。

不過讀者別以為女人才會患怕難為情病。我所以舉瑪麗這件事來做例子，是因為這件事是比較典型的。據我所曉得，有許多男子也患了最利害的害羞病。

在怕難為情這病症中，情緒的原素是很重要的，怕難為情是不能以推論或意志的力量來克服的。我們所應該找出來的，是患者的情緒成因，尤其是兒童時代的情緒成因。

輕微的怕難為情，雖然是忍受得了的，而且也不至於過份阻礙到個人的幸福與成功，可是把怕難為情的痕跡全部掃除，總是最好的與最妥善的辦法。因為怕難為情往往是後來變利害的，此外，怕難為情的性格的存在，可以叫一個人缺少生命力，造成一種悲觀的人生觀，使患者怯怯而害怕。

怕難為情的性格，雖然也許是以兒童時代的無知的害羞為根源的，可是這無論如何的確不是一件值得害羞的事情。反之，怕難為情表現了一個人優美的天性。祇有最良好的人，最敏感的人，才會患怕難為情病的。

## 第五章 膽小對於你的影響

你怎樣對付你的恐懼呢？你是否驅使它們去工作，還是讓它們把你的興味掠奪淨盡呢？

我們曉得，有許多婦女看見一隻老鼠，便會嚇得高聲狂叫，可是她們在破產或愛人病重臨死之時，却充滿着勇氣。另一方面，有許多男子因為事業失敗，寧願自殺，却不願意遭受貧窮和苦難的窘迫；可是不久之前，他們經歷世界大戰，還抱着莫大的樂觀和勇氣。

我們的恐懼不但多數是模糊和沒有根據的，而且還有許多是童年時代從成人方面得來或學來的。至於不是學來的恐懼，大概只有怕突然的巨聲，和怕自上墮下了。這是值得歡喜的，因為我們的恐懼，既然多數是學來的，我們應該想法子把它們消滅。

根據科學的研究，恐懼是由童年和青年時代的經驗與環境得來的；這些恐懼在不知不覺之間變成我人精神的一部份，對於我人的判斷力和態度的影響，有如顏料之使水變色。

據巴黎大學皮謁朗（H. Piéron）教授的報告：「要是將一隻蟹的螯足，縛在一根木杆上，而不給它食物，它會逗留在那裏至死。要是把一隻八足的真章魚——蟹的死敵——放在近旁，蟹立刻會扭斷它的螯足而逃。可見由恐懼所發洩的力量，足以增加那隻蟹的膽量而設法逃走。」由另一方面言之，蟹的族類，好像看不到縛在木杆會有餓死的危險，所以仍舊逗留在那裏，以至於一籌莫展。但是牠却

曉得真章魚的可怕，而能在必要時，完全控制它的感情衝動和行爲。

正是這樣，那種得來的最厲害的恐懼，在緊急的時候能夠統制我人的一般態度。就對於「不可知」的恐懼來說，許多人是特別怕那種不可知的，神祕的，或含有神怪意味的東西。人類一種最大憂鬱，無疑是由此發生的。

懼怕疾病也是一種學來的恐懼，並且往往有絕大的力量，會影響一個人的整個的態度。同時懼怕疾病所消耗的力量，能够使一個人更容易生病，因為由恐懼所發生的心理作用，有一種摧殘的力量。這一層可由下面的故事去說明。東方有個苦行的僧人，遇着霍亂，就問它說：「你要那兒去？」霍亂回答說：「我要到報達去殺死二萬人。」過了不久，那僧人遇着霍亂回來了，就對它說，「你這無賴，你殺死了九萬人。」霍亂說：「沒有！沒有！我只殺死二萬，其餘是恐懼殺死的。」

今日，恐懼一樣地在發揮它的威力，使許多人無端覺得他們有一種很可怕的病。

在歷史上，和日常生活中，有很多人的恐懼已經到了很難管束的地步，甚至對於他們的生命，發生極惡劣的影響。俄國的彼得大帝，雖然打勝了瑞典人和韃靼人，統一舊俄帝國，並在一塊沼澤之地，建造了聖彼得堡城，但是當他被迫走過一座極安全的橋上時，竟至面孔灰白，全身戰慄，幾乎昏厥。

過去。俄國最後的皇帝尼古拉，對於他所統轄的猶太籍民，異常畏懼，一聽到他們有叛變或陰謀的事，立刻實行屠殺。英王詹姆士六世，在其他方面，雖都很健全，但是一看見拔劍的舉動，立刻戰慄，大驚失色。在著名作家之間，如莫泊桑，班延和托爾斯泰，要是聽見講到「死」的一個字，都立刻戰慄起來，冷汗滿身。

羅馬尼亞皇太后瑪麗，怕貓怕得很利害。紐約百老匯的著名人物羅士（Billy Rose），是個怕房間狹小的人，他有間辦公室，和棧房一樣。美國陸軍中有一位高級軍官，很怕空曠的場地。他是個功業彪炳的人物，並有多次因勇敢而得勳章，但要是他自己一個人在個很大的空場上，他會立刻覺得四肢無力，不知所措。

實際上。人人都受着一種恐懼的作祟，——那種恐懼，能夠在一個時期內，操縱他的常態神經，使其喪失平衡。人類山古代傳下來的靈敏的懼怕感覺，顯然是人類所以能夠存在這樣長久的一個原因。在人類以前幾百萬年的各種物類，因為聽到野獸的怒吼，不曉得恐懼而逃避到安全的地方，所以很快地就被猛獸吃得精光。人類所以能夠在今日支配全世界者，也就是因為有這種靈敏的懼怕感覺。但是這種對危險地點表示戒懼的優美特性，往往變成一種可怕和完全無意義的感覺。

當國際精神衛生會議在華盛頓舉行之時，勃方士(V. J. Briggs)醫師會說，對汽車意外事件的懼怕，會摧殘了許多人的心神。到幾個月之後，有一天他們出外之時，終於遇着意外了。這一種的恐懼，會使意外事件所得的創傷，不易復元，因為恐懼會造成高血壓，肌肉緊張，並使消化的筋肉和液汁都癱瘓了。倘若發生了這種結果，恐懼已經變成一種極可怕的現象。但是如果我們曉得如何使用，恐懼也有着它的用處。

由恐懼所發的這幾種肉體上的變態，尤其是增加筋肉中的主要燃料或血的糖質，可以證明恐懼或憤怒，往往連帶產生超人的力量，有個農夫說，「我發狂之時，能够舉起一噸重的東西。」這就是恐懼的一種好處——能够產生超人的力量和耐力。

我們對恐懼不能用迷信去控制，也不能故意加以規避，這是假的療法，而且能削弱你的個性。智慧才是恐懼治方。要是人對於迷信真有信心，那麼，用以控制恐懼，就有一些效力。這種信心的價值，由愛客麗夫人(Mrs. D. J. Akley)所講故事，可以證明：「有一個男孩，剛看見他的同伴被鱷魚吞噬，但是還執意要泅過河的對岸，愛客麗博士確實罵他魯莽從事，並極力勸阻他，這道孩子還是不爲所動，他反微笑地指他的迷信物，巫醫所包裹的小羚羊角以自豪，並說這種藥品是不怕鱷魚

的。那個男孩的行動雖則危險，但是他的信心却令人興奮，他再游過那條佈滿嚇人鱷魚的河而毫無懼色。回教徒的聽天由命，和許多人的信賴神靈，在心理上，不過比這個男孩稍覺高尚而已。

直接行動，大概是消除恐懼的最好方法。事物可怕的一種原因，是因為它們很模糊，使我們認識不清。直接行動，和集中注意，把模糊的部分消除，恐懼的大半，就自然而然地消除了。把身體全部加以檢查，是消除疾病的最好的直接行動。消除對拔牙的恐懼之最好方法，是將那只蛀牙拔掉，這樣所怕的事就消除了。

我們對付恐懼應該採取一種客觀的態度，但不要故意避開它。

如果你有時覺得「不知如何是好」，你最好安靜地坐下來，把你的思想檢查一下。

恐懼是自然的，有的恐懼是不能避免的。但要是一年之間，有了好幾次，或是日日讓它摧殘你，那就不自然了。如果我們真的了解我們自己，不怕我們自己。那麼，世界上所可怕的東西就少了。

## 第六章 你有勇氣嗎

你肯爲了搏鬥而走一哩多路嗎？你肯衝出安全線去救人一條性命嗎？你也許不是想像中的英雄豪傑，你也許是一個超乎常人以上的勇士。這裏有一個機會，可以給你測驗三方面的勇氣，也可以讓你



家人朋友一起來試試。

在每一個題目之下，找出你自己認為最適當的一條。要憑良心，不要把你的「理想」算作真實的。然後，在本期第二八三面找出你「勇敢的程度」的答案。那時，也許你會大吃一驚。

### (一) 道德上的勇氣

一、假使我失業了，可是還有少數的存款可供短時期的生活。

1. 我將用這些儲蓄，來維持目下的生活。同時靠我所擅長的技能，設法尋找職業。

2. 我將借些錢來做一種小事業。

3. 我將靠親戚而生活。

4. 我將接受較好的工作，但是拒絕卑劣下賤的職業。

5. 我將接受任何工作，希望可以自給。

6. 我將請求慈善機關救濟。

7. 我將暫時做任何工作，但抓住一種比較最好些的，來做我的長期職業。

8. 我將放棄一切，靜待機會的來臨。

9. 我將遍找朋友，請他的幫忙。

10. 我將搬到一個較易於事情的地方去。

二、假使我發現我有三種像毒癮之類的不良之症時時

1. 我將繼續工作，並幫助那些比我更不幸的人，

2. 我將放棄一切，用我的時間來休息。

3. 我將在工作之外，勤謀改良我的興趣和嗜好。

4. 我將做日常的工作，高興地盡力去做我的工作以訓練

5. 我將失掉我的和藹溫厚的性情。

6. 我將竭力在朋友之間，保持原有的活動精神。

7. 我將繼續去做許多我能够做的事。

8. 我將進醫院或療養院。

9. 我將呈請醫院，請他們把我當作一個醫學上的試驗品。

10. 我將自殺。

(二) 智力上的勇氣

三、在討論宗教或政治之類的問題時，假使有人探問我的意見：

1. 我將讓這個討論順序進行，我不發表意見。

2. 我將冷靜地，嚴肅地發表我的意見。

3. 我將順從大多數的意見。

4. 當理屈的時候，我將改變自己的意見。

5. 我將發表自己的意見，不過同時提出幾個保留的條件。

6. 我不願反對一個有勢力的人的意見。

7. 在很困難時，我肯扶助一個少數人的論調，只要我相信他是合理的。

8. 我將設法改變大家所討論的題目。

9. 我將靜靜地坐著，等到大家討論完畢之後，再和人談論。

10. 當我相信不會引起辯論時，我才敢陳述我的意見。

四、假使我想信一種主義，例如非戰主義或共產主義之類，而被請發表意見時？

1. 當我的旁邊有政敵時，我將特別小心地發表意見。

2. 我不對題目發表意見。

3. 我謹慎地闡述自己的見解，也讓別人有發表意見的機會。

4. 我將隨意發表言論，不管聽者說甚麼話。

5. 我將企圖在談話中說服他人。

6. 如果發表意見會對我不利，我將保持沉默。

7. 如果多數朋友對我的意見不表同意，我將認為是我自己錯。

8. 爲了要保持我的地位，我將替我的主張努力爭辯。

9. 我很少發表我的見解，除非在朋友之間，不出於人。

10. 我將用我的時間與金錢，去推行這種主義。

(三) 體力的勇氣。

五、假使我走過一宅獨家人合作的房屋，我看見煙霧和火焰從那兒冒出來：

1. 我將大叫，或者去告訴別人，叫人來救火。

2. 我將大驚失色，一點也不能幫人家的忙。

3. 我將問旁邊的人應該怎樣做才好。

4. 我將衝進房屋去救人。

5. 我將衝進去，叫裏面的人出來。

6. 我將衝到一間燃燒着的屋裏，去救那些逃不出的人。

7. 我仍舊走我的路，反正總會有人去報告救火會的。

8. 我將去找一個警察，叫他陪我一起到那屋子裏去。

9. 我將召集許多人來，并且告訴他們怎樣去救。

10. 我將站在房子旁邊，大聲呼喊。

六、假使我看見在一條路上有一個小孩，噴着輪軸着的汽車正衝過來；

1. 我將大聲叫那小孩趕快離開。

2. 我將閉雙眼，怕看見這件慘案。

3. 我將跑過去把他推開。

4. 我大聲喊那汽車夫趕快停車。
5. 我趕緊跑開，逃開這幕緊張可怕的場面。
6. 我跑到路上，來攔住汽車，叫駕駛者趕緊停車。
7. 我迅速地冒死去推開這個孩子。
8. 我將嚇得呆若木雞。
9. 我將大聲叫喊別人來幫忙。
10. 我將設法去救他，如果我知道我自己不會受傷的話。

## 第七章 快樂與個性修養

「個性從前曾被視作一種不可指定的東西，這種東西為有些人所有，有些人所無的。可是現在我們發現個性和思想一樣，是可以訓練出來的。所謂個性，是指我們能使別人對我們發生興趣，或我們影響別人的程度而言。這種影響別人的能力是由習慣與技能造成的，而這些習慣和技能又是由訓練中得到的。」

以上這幾句話，是由我新近一篇作品中摘錄出來的（指所作：Personality Can Be Acquired，請參閱本刊第七期個性測驗一文），在這篇作品中，我曾描寫 P. O.，或「個性商數」（Personality Quotient），即當今心理學家用來測驗每人個性的因素時，所用的標準。自從這篇作品發表以後，就有五十位心理學家聯合起來，對這個問題作進一步的研究，經過全國大規模的測驗後，結果更證明我那篇作品內所說的話是實在的。我們現在曉得，發展個性全仗多學習怎樣和別人一塊去做各種事，或怎樣替別人去做這些事情。

當我們的個性擴張起來時，我們的快樂也為之增長。因為個性所包含的，乃是我們對於事物所發生的感覺。愛默生（Emerson）曾說過：「快樂好像香水，當你將它灑在別人身上時，你不會不也沾着幾滴的。」快樂和個性都不是不可捉摸的東西，都不是不易感覺的物件。快樂並不是一件禮物，也不是一樁偶然發生的事情，快樂乃是我們創造出來的一種東西。「個性商數」是用來測驗個性的，然而同時它也可以測驗快樂。個性和快樂都可以用人力和練習增長的。但是，有一個條件，我們必須要記牢：我們做的事必須要與別人有益，使別人喜歡，在這樣做時，我們甚至於犧牲我們自己要做的事！再者，做這些事所出的力，不能像銀錢帳簿那樣，絲毫不苟的計算。我們必須運用我們的智慧

，憑着我們的勇氣做去，務使別人快樂，同時並不計較酬報，只有這樣，我們才能自己也得到快樂。

新近我問一個曾在駐法美國遠征隊，(American Expeditionary Force in France)內任事的人，我說：「在你的經歷中，有甚麼最深刻令你不忘記的事嗎？」我問他這話時，滿希望聽些屠殺流血，精采動人的故事。他稍為遲疑了一下，就講出這一段故事來，他說：「有一天夜晚，我請假到巴黎去，心中急切想享受一頓好晚餐，並且第一次去觀光一下這個大城。那時有一位老太太從車上下來，身上衣服破舊，正在掙扎着搬運一件笨重的皮包。我看見附近沒有腳夫可喚，乃照應她到地底火車站去。可是我又看見她無法措置那三隻皮包，於是我又僱她上車，一直將她送回家去。遇到一個離開場外老遠的地方。我雖然不會說法國話，可是他向我表示的那種天真流露的感謝，我覺得是我從未會見過的。她一定要我陪她到附近一家咖啡店裏去，在那裏她替我買了一瓶啤酒，並且把我這個會參加大戰的美國老總剛才所做的事情告訴大家。大家聽見這話時，都和我握手致謝，在一片歡呼慶祝聲中，他們全都舉觴替我上壽，這就是我挽救了這女人性命的話，我想他們也不過這樣快活熱鬧。這是一件極簡單平常的事情，可是那時我心中得到的一種滿意的感覺，却是我終生不能忘記的。」

在我們當中，有多少人都不肯向人表示過分的感激，恐怕引起人家的誤會。假使我們要解釋這種



舉動的習慣時，我們實在有極多的理由可以說。但是要增長個性和快樂，那竊訣就在有決心選新的習慣。尋新的冒險的事情在未會得到我們所需要的技巧之前，我們如果這樣做，當然會舉動乖誤，遭碰壁，但是，一個人假使怕遇挫折，便停止嘗試去接近別人的話。那末他對別人的認識，對別人的情感，是永遠不會擴張，他的快樂非但不會增長，並且要逐漸的萎謝了。

就是留心小事的習慣，都是不容易養成。譬如，有些人能記住他親戚和朋友的生日，結果在別人看起來，他的個性便比那些不記得自己親戚朋友生日的人好。可是，生日，結婚的周年，以及其他的應酬，都是人家的事情，我們有一天半人都覺得記這些是極困難的事情。但是記憶這類應酬的日子，是一種習慣，我們要養成這個習慣，只有努力的做去。

卡奈基 ( Dale Carnegie ) 曾說過：「一個人的名字，在他自己聽見時，等於世界上最悅耳的音樂。」可是當我們看見郵差，看見開電梯的，看見管汽車間的人，我們有幾次會喊着他們的名字招呼他們呢？據我們的測驗所得，這種記憶人名的才能乃是增長個性的一個重要的原素。它並不是偶然得來的，乃是訓練的結果。你或許也要問，爲甚麼要把胸中塞上這麼許多人名，他們都是別人的名字，和我們是不相干的呀。可是你要曉得：假使我們不試著記這般人的名字時，我們就會忘記那些我們

要記的人名字。假使我們不對所有各種級的人都發生興趣，那我們對於一兩個選擇的人物所發生的興趣，也不會強有力的。

當一個人走到樓下去時，那鄉下人親熱的態度，每會給他留下了一個深刻的印象，但是在離開的境裏，有時我們每星期看見某人多少次，經過多少年，對於他的底蘊，我們仍舊一些都不知道。我們的朋友，只限於一個小小的範圍內，我們覺得和我們有關的，不過是這幾個人，至於一般大眾，我們和他們全沒有接觸。

我們付捐稅，扶助一般窮困的人，但是對於一般真需要我們的同情的人，我們反硬着心不理他們了。在我們眾人當中，我們情願讓那些依別人痛苦自肥的政客來分取我們的錢財，使我們看不見痛苦的情景。我們還會到教堂裏去，相信那以慈愛為懷的上帝，相信聖誡中所說的話：「你應愛你的鄰人，和愛你自己一樣。」但是，我們心坎中，對於別人，一點愛都沒有。

甚至於在我們自己的家庭當中，我們都常常會彼此流入一種老套頭的，機械化的態度。當一個父親回到家中時，他的子女來迎接他，常常還不及他的狗那樣親熱。因為這個原故，所以他招呼他的狗時，也就比招呼他的家人更熱烈了。在早餐或午餐的時候，他會這樣專心注意那些世界新聞，甚至於

有人提起他自己家中發生的事情來，他都嫌厭煩。在家庭中，正和旁處一樣，要使大家親密，互相了解，必須情願犧牲個人自己，並且要對事物特別的留心。

有一個五十二歲的婦人，是在一個銀行裏做事的，她有一天告訴我們，說她常會感覺憂鬱不樂，這種可怕的毛病，每停一會便要發作，發作時，她簡直不能更去兼顧他的工作。後來我們發現了這個婦人所認識的朋友極少。在這所銀行內，有許多職員，其中有和她同事多年的，對於他們的身世，她差不多一點都不知道。於是我們乃勸她，對於凡是來照呼她的人，都把他們的家庭，他們的工作，曉得一點。等到七次她再寫信給我們時，那信中所講的，全是關於另外兩家人家的事，對於她自己，她簡直不大提起，因為她忙着幫助這兩家人家，更無心兼顧別的事了。一經被別人家麻煩的事務所牽掣住，她反沒有那許多精神去管自家麻煩的事。她既經一心去照管別人，再無須設法忘去她自己的煩惱。在幫助他人得到快樂時，她自已開始感到了快樂。

在一般日常替我們服務的人當中，有無數正直的男女，但是我們對於這些人，只在有意無意當中，有時稍為注意一下，至於他們家庭的狀況，我們一點都不知道。假使那個醫士的妻子死時，那和我們一點都不相干。假使那個送貨的會把腿給軋斷了，結果我們不過看見送貨的請了一個新的人，假

使那個送報的小孩子來時，鞋子上全是些窟窿，衣服上盡是破綻，他家中困苦的情形，我們是不大會想到的。假使那開窗梯的開到了我們指定的地方，忘記停住，我們便會厲聲向他申斥，可是他正在憂愁顧念着他生病的孩子，那却是我們再也不會想到的一件事。

有一個婦人（他正可代表許多婦女）曾敘述她自己的苦衷。他說她所認識的朋友甚多，但是却不能結交到親密的朋友。說這話的婦人，面貌長得很美麗，對於交際的方法，她又極能。但是我們發現了她的困難，這困難正和普通人所困難一樣。就是在結交朋友時，除了幾個她認為值得培養友誼而外，她是不肯更去勞神的。總而言之，當她對於一般人發生興趣時她並不是為的他們，乃是為的她自己。他所關心的也不是她能為別人做些甚麼事，而是別人能夠替她做些甚麼事情。她不肯慷慨的將快樂像水那樣傾倒出來，她只肯在曾經細心選擇的地方，灑上幾滴。

至於講到意義遠大的，可要推了對夫婦的經歷了。他們只有一個女兒，長得極美麗。在十六歲的時候死了。他們並不因此灰心喪志，過那愁苦的生活，作那哀慕的思想，不久他們便領了兩個小孩子回來承繼。由這個經驗中，這位母親遂逐漸對於兒童發生興趣，專為一般無家可歸的兒童尋適當的家。她的一生因此增添了何多新的意義，新的力量，因為她領了兩個小孩子後，她非但自己得到了新

的快樂，並自從事將這快樂推廣給別人。

我們若能體諒別人，無論我們的行為是貴族或微賤，那原則總是一樣的。一個女店主假使把他的女傭貨員當一個人看待的話，不僅是那位傭貨的姑娘覺得快樂，同時因為女傭貨員對於顧客格外的心服務，顧客因此增多，女店主也高興了。

這裏所講的是社交的藝術的根據的研究，這裏所講的恭敬並不是抽象的信仰，而是人類彼此的交誼。這裏所講的是對於正在陶鑄中的社會的觀念，這裏所講的是快樂，這裏所講的是時時先要將它投與別人。

假使我們對特別人，能以體諒與同情，這種常常的勞動做法，漸漸產生出效果，無論這對於我們本身或對於社會，必定是很高尚的。不僅是我們的個人的訓練，就是我們的國家的訓練，也必因之將水準大大的提高，而同時快樂亦隨之俱進。這裏所指的是一條淨潔的道路，是一條以莊嚴的、遠大的、高尚的途徑，願諸位走法，我們便能達到我們大家所希望的，意義豐富的人生。

## 第八章 利用娛樂的機會

最近英國有八十位心理學家合力研究兩萬青年的個性，發覺玩耍在許多方面都是很重要的。遊戲與娛樂不但可以休養心身，恢復精神，而且是發展個性的大動力。

我們向來以為可愛的個性是某些幸運兒所特有的。可是經過了研究以後，我們纔曉得這種個性可以用科學的方法來測量，而且大半是由習慣與技能造成的；而這種習慣與技能，又是可以養成和學習的。從以往的研究中，我們已經曉得遊戲與娛樂對於個性的發展是有幫助的。可是現在我們更進一步，有大量的統計可以證明這一點，不但如此。而且還能夠確切地說出某種娛樂對於個性有些微的貢獻，某種娛樂對於個性有重大的貢獻。

據我們試驗的結果，覺得那種和活動與體操有關的娛樂，對於個性最有貢獻。比方說，夏令營對於兒童個性的發展，確實是有很大的幫助的，因為夏令營的節目絕大多數是戶外的運動和遊戲，不過對於不喜歡夏令營的生活，而且不能適應新玩耍法的兒童，一個夏季在夏令營中，是沒有多大用處的。在個性上，參加五六種運動是比祇參加一兩種運動有更大的幫助的。那種能以平庸的技術，玩六種球戲的人，其與各種朋友玩耍的機會，自然比祇會玩一兩種球戲的人多了。

目前全美最流行的室內娛樂，是聽無線電，讀書（往往沒想到要表現個人的思想），和看電影

。可是這些娛樂在個性的發展上，却是利益最少的。根據我們的試驗，從對於個性的影響上看來，室內娛樂可以分成以下兩類：

對個性貢獻較多的	貢獻較少的
茶會宴會 社交舞會 Contract Bridge 紙牌戲 乒乓球戲 打彈子	下棋 聽無線電 看電影

不論室內或戶外的娛樂，其所以對個性有極大的貢獻者，是因為這種娛樂需要活動，而且需要別人參加。最好的遊戲，是這種促進社交活動，交換思想，談話，歡笑，有時候也令人惱怒的遊戲。對於人發怒往往是認識人的一個階段。假使我們能够經過生氣的階段，而達到捧腹大笑的階段。那麼彼此的感情，就可以如膠似漆了。

普通阻礙盡情歡樂的因素，是未能大大方方地談話。某種人在別人面前的時候，就輕然無語。他

們覺得自己因恐懼而癱瘓了。有些人據他們自己說，竟流出冷汗來。故意想法子要叫他們說話，往往不祇無用而已，而且叫他們更怕難為情。

對於遭遇這種困難的人，我們往往勸他們學習前面所提起的遊戲。比方說，在打「橋」這種紙牌戲的時候，注意其餘三人的動作。是比滔滔不絕地談話更重要的。真的，在打紙牌的時候一直談話真是討厭的事。可是正因爲打紙牌的人不一定要談話，而打牌的時候又自然而然地會有話可談，於是打牌的人就容易自自然然大方地談話了。同樣的，社交舞也是彌補這個缺憾的最好的方法。在我的研究中，我們把社交舞列爲一種對於個性極有貢獻的娛樂，因爲社交舞大大地擴充社交的接觸。

那種運用力氣的遊戲，尤其能引起談話大方的自然發展。在身體出力與競爭劇烈的形勢之下，談話是免不了的。參加這種遊戲的人，可以很快的達到無拘無束的快樂階段了。

這種種的活動，都能促進你的自信，同時叫你在人家面前的時候，不至於感受拘束，這是叫你有完美的談話才能的基礎。

那種需要身體出力的遊戲或運動，比不需要體力的，對於個性的發展，更有利益。這並沒有甚麼可驚異的地方。這種運動叫我們自旁觀者進而成爲實地參加者。這種運動至少可以代替現在由機械替



我們做的勞力。這種運動的趣味，對於我們是有悠久的影響的，因為可以叫我們身心舒泰，情緒平衡。

遊戲不但叫我們快活，而且也叫與我們一同遊戲的人快活，這件事實也是很重要的。我們要記住，所謂個性者，是看我們能不能引起別人的興趣，以及有沒有替別人服務的習慣與技能，個性的強弱就是以這種習慣與技能的程度來計算的。

在一切的娛樂中，這種道理總是對的。叫自己快活總是與為同伴服務，叫他們也快活有連帶的關係。

因此，讓我們盡情歡樂吧！假使我們在尋求快樂的時候，能够養成新習慣與新技能，叫我們的朋友和我們自己都獲得利益，那就更好了。這些對於優良的個性是都很有貢獻的。

## 第九章 年紀太大了嗎

蕭伯納說人類要活到三百歲，總能成就有價值的事。他以為還沒活上三百歲的人，都是毫無經驗的小子，做起事來太酸齷太正經了，缺少一種長壽所能給人的平衡的感覺。

蕭伯納雖是這麼說，可是很不幸的，世界上偉大的藝術家，政治家，詩人，文學家，與音樂家，都沒有「一個能活得這麼長久」。

人類的年齡與思想上的成就，換句話說，人類的年紀與事業，到底有甚麼直接的關係，或限制沒有呢？天賦的男女，有沒有因為年紀太輕，或是年紀太老，而做不出大事情來的？

歷史上曾不少英雄，都可以給我們以很肯定的答案。那些天才人物，有些年紀才十幾歲，在普通人眼中，也不過是個看早熟的太小孩而已，可是他們竟然做出了不朽的傑作與事業了。有些在壯年時代成功立業，他們的成就當然是比較不很希奇的。可是有些到了八九十歲的老年，還是奮發有為，老當益壯，這就很可佩服的了。

譯者有了次到「眼外國務室去赴音樂會，唱詩班都是三四十歲以上的人，當音樂所唱的一首名叫「彌賽亞」的長詩，前後要唱一個多鐘頭。我看見在唱詩班當中，有幾個有白鬍鬚的老頭子，鬚髮盡白了，大概在家裏已經做祖父了吧，在那裏很認真很賣力地唱，一面看詩譜，一面看指揮者的指揮棒，唱得搖頭擺腦，可說是「擧頭苦吟」了。我看了心中不禁佩服這些人的趣味的廣泛，所奉獻的業餘娛樂的適當與有益心身，最可佩服的，還是他們的老當益壯的精神。

美國有一本極受歡迎的書，名叫「生活始於四十歲」(Life Begins At Forty)也就是鼓勵人家要老當益壯的意思。這本書是哥倫比亞大學的新聞學教授璧瑾(Walter B. Pritch)所著。於一九三三年出版，不及兩年，已經銷售二十幾版了。

該書出版以後。有許多各國的讀者，因為看了這部書，大受感動，竟從此放棄了過去的衰頹生活，奮發有為，覺得人生的新滋味，重新建立了新事業。該書的讀者各色人等都有，有教師，有母親，有演說家，有書記，有律師，有商人，有音樂家，有八十四歲的老頭子，有的在給著者的信中說，「我們這些四十歲以上的孩子與女孩，」有的自稱爲「一個生活始於五十歲的人。」總而言之，都是精神煥發，充分表現出「青年老頭子」的神情。

該書作者後來又在雜誌上連續發表好幾篇文章，總名叫做「事業始於四十歲」(Care Begins At Forty)引證美國許多成功的事業家的生平，來證明四十歲不但不能算老，而且有許多大事業都是四十歲以上的人做出來的。

一九三七年十一月號的英國論壇雜誌(Forus)有普洛克(Channing Pollock)一文，原名「死亡始於四十歲」(Death Begins At Forty)亦論及年齡與事業之關係。該文抨擊美國職業界，謂

其對於四十歲以上的人所抱的概念與態度，既不合理，又極錯誤。其中有幾段頗爲精采。茲摘錄幾段於下：

再過了半會，我就沿着離剛才那人來路不遠的第六街閒走。在兩幢房子裏邊，設有一打光景的職業介紹所，門前各懸有告白，並聚有一羣讀者。等到人羣逐漸稀少，我也走去略略看了一眼。

再過一茲有建築業召集職工，男性，年齡在三十五至三十五之間。又掃洗碗工，擦地板女工，並什役若冊名，不論性別人種，年齡三十五歲以下。

「過了四十歲的人，還有甚麼工作的機會呢？」我問身邊一個二十來歲的讀者說。

他好奇地望望我整潔的服裝，然後又嚴厲地看看我灰白的頭髮。「沒有事情可做。」他說。「你曉得這些地方是幹嗎的呀，是養老院嗎？」

「我觸到了目前美國的一件最悲慘的問題了。我們人口的三分之一，都是過了四十歲的人，要是過四十歲的人沒工作做，那就得讓像法國全國人口那樣多的人餓死，或者去養老他們了。我們中間二十至四十歲的人，只佔百分之三十一，七十五，要是大家都同意，決定年齡在這中間的人，才是適合工業的，那麼我們就得讓三千八百萬人去供養八千七百萬人的衣食住了。假使我們接受舊經濟的辦法，賤人

生的壽命是七十的話，那麼這個限制就把我們大多數人生活而三分之二被逐於浪費與貧困之境了。我們要在二十年中賺够貯足了錢，去供養家族中幼弱的頭二十年，和自己晚年三十年的生活。

這整個觀念是空想，在人道上是種殘酷，在經濟上也是不健全的。普通的常識告訴我們，一個人只應好好照顧他的身子，並努力培植智力，普通人最好的時期就在四十左右。因為勞作需要技能，判斷，和資格。這最初的四十年，就是一個準備時期——二十年學校，二十年學徒，然後卒業，才能應付就業上的種種困難問題。五十年來，「白髮老頭子」的忠告，總是以人所求，為人所尊。一上了年紀的人，就是智慧的人。」就是眼前，我們也不妨說，世界上所有重要的事業，都是由四十歲以上的人幹成的。在藝術，科學，工業，一切智力的職業和高等服務事業中，青年人扮演着次要的角色。要悲嘆美國最高法院的九老人是容易的，可是想以三個具有同等能力，或同樣受人尊敬的青年人來代之，却非容易。

即就生理而言之，我也懷疑青年是否總是較強者，我的許多中年朋友，都批評新一代人的缺少精力和耐久力。五十左右的我們，更能作遠距離的步行或游泳，讓他們精疲力竭地留在網球場的看台

### 第三編 能力培養十五講

#### 第一章 人生之路

新近有個心理學家對我說，大多數精神失調的人，都是因為自己不肯認份。他們怨嘆本身的無能。他們希望做別人。他們不斷地幻想：要是他們有別人的機會，他們要怎樣怎樣。因為他們不尊重自己已的才能，所以做不出什麼有價值的事。

夢自怨命運不好，無論何人，都能够找出相當的理由。韋伯福士（按 Wilberforce）係英國政治家（也會自怨自艾。他是個身材矮小的人，有一次，包士惠（按 Boswell）係蘇格蘭傳記家）去聽他演講，後來他對人說：「我起先看他站在桌上，好像是一隻蝦；但是到我聽他演講的時候，他一直地漲大，後來那隻蝦却變一尾大鯨魚了。」這個侏儒從來不會有過健康的身體。他受醫生的命令，服食二十年的鴉片去苟延殘喘。但是有勇氣可以不增加服食鴉片的數量。可是他卻比任何英國人來得偉大，

他就是那個停止英國奴隸貿易的人。他死後，葬在倫敦偉士敏司達寺內。他的墓碑上寫着：「無人保護者和無朋友者的檢察長。」我們可以看到他的一生，感受這樣深刻痛苦，而對慘被蹂躪的無告者，還能表示積極的同情，真是令人難信，就是身強體壯的人，恐怕也很少會這樣的啊。

歷史上最能發人深省的成功事件，恐怕要算身遇種種障礙，而能認這些障礙為人生一部份，仍然把他的才能盡量發展出來的人了。挪威偉大提琴家奧勒布爾（Ole Bull），有一次在巴黎舉行音樂會。當他在演奏的時候，他的提琴上的A絃突然折斷，他立刻改變樂曲的音調，並就提琴上所剩的三條絃演奏到音樂會完畢。這就是人生——他的A絃折斷了，但是要靠所剩的三條絃，把他的生命之曲奏完。

到了一個人着手利用這種技術，去對付他的障礙時，這些障礙的出現會變成鼓勵他的機會。對於你的障礙表示一種仇視的態度，這是不能使你前進的，自憐對於你也是無所補益。做人應該有一種冒險進取的精神，認本身是賦有無窮的才能，會負起驚天動地的大事業——把一個人的全付本領都發展出來。

當蘇格蘭的十字軍與薩拉先人（按即亞刺伯的回教徒）在西班牙交戰的時候，蘇軍把布魯斯王（按

Robert de Bruce (即蘇格蘭王) 的心臟擲在敵軍的面前，然後奮力攻打，這就是進取的方法。把握你的生命，把理想或希望拋在前頭，然後向那個目標奮鬥；把你的生活組織起來，向目標的周圍進攻。許多人所以未能造就一個成功的人格，都是因為他們以為人生是我們所找到的，而不是我們創造出來的。其實生存才是我們所找到的。做人的一件最偉大的任務是，把我們的生活向我們所立定的計劃和目標的周圍嚴密地組織起來，使它變成人生。

我有個朋友，在五十年前從英國到波士頓來。他在蘇格蘭的老父親會對他說，他的才能，是在普通人之下。起先他在美國做個鑄造廠的工人，住在一家酒館樓上。他的生活是這樣開始的。但是他造成一個偉大的人生，這個人就是喬治戈登 (V. Gordon)，是哈佛大學出身最有名的學者之一；在四十年中，他所主持的波士頓老南教會，在美國教會歷史上，是以開通民智和富於靈性感化力著稱的。他的生存是他所找到的，但是他的人生却是他自己創造出來的。一個人的餘友，往往不是「安樂」，而是惡劣環境的挑戰。喊醒他酣睡中的靈魂。

這種人格的成功，最少包括三種因素。第一是想像力。偉大人生的開始，是在那個人的想像之中，懷着一幅他將來所要做的或成就的影像。奈可該爾 (按 Florence Nightingale) 係護士學之始祖



(幻想她是個看護婦，愛迪生想像自己是個發明家；所以這些人，不受環境的支配，而想像一個栩栩欲活的將來，然後奮力向着目標邁進。我們再看濟慈(按John Keats係英國詩人)。他在童年的時候，就是個孤兒，爲窮所困，其作品飽受當時批評家的酷評，戀愛失望，身患癆病，年僅二十六歲即遭死神的光顧。他雖然遭遇這麼多的不幸，但是他的一生却不受環境的支配。自從他在少年的時候，看到一本史本瑟(按E. Spenser係英國詩人)所著的神仙女王的詩集那天起，他就確信自己也是個天生的詩人。濟慈的一生，是受着一種偉大意志所推動，終於使他在世界名人之中，得個永不磨滅的地位。有一次他說：「我想我死後，必被列爲英國詩人之一。」他在他的想像中，早已經有這樣的一幅影像了，那幅像對於他的影響，正像布魯斯王的心臟，對於蘇格蘭十字軍的影響一樣。

在你的心目中，恆久地隱着一幅你自己的影像，你就會被它所吸引。把你自己推想做失敗的人，已經足使你沒有成功的希望了，把你自己幻想做成功的人，祇要這樣，對於成功的貢獻，已經很大了。最重要的是不要想你自己是個被社會擯棄的漂泊無定之人。

第二種因素是常識。假使你推想一種和你柄鑿不相入的事業，那是沒有用的。實際上，多數人都

是盲人瞎馬般地摸索了好多時，才發現他們生活的真正路徑。惠司勒(按James Westley係美國

藝術家)立志要做個大將，便考入西點陸軍大學肄業，後來因為化學不及格，才退學出來，有一次他說：「要是砂(Sand)是一種氣體，我該是個陸軍少將了。」司各脫爵士(Sir Walter Scott)要做個詩人，後來因為拜倫(Byron)的詩比他的出色，才改作小說。布魯克(Phillips Brooks)做教書匠失敗了，才去做宣教師，先得把你自己澈頭澈尾地研究清楚，在幻想你的目標之時，先用你的頭腦。但是不管你所想像的是否用智力，必須選取一個目標，不要隨波逐流。

第三是勇氣。真正的人格，往往賦有一種信仰，會產生勇氣，德國音樂家瓦格納(Wagner)，他的時代雖然反對他，但他對他的音樂，有深刻的信仰，他的勇氣終於制勝全世界。幾百年來，對於黃熱病的毒害，已經證明無法克服了，但是，有幾個在古巴的美國醫生，深信這樣病症可以克服，後來黃熱病終於被他們克服了。達爾文在英國斗備小花園中，工作達二十年之久，經過無數次的失敗，受盡種種磨鍊，仍然努力不懈，因為他相信他已經找到一個端倪了，他終於成功。信仰不是輕信。信仰是一種創造力，是幻想加上勇氣。

縱使只把想像力，常識，和勇氣加以很溫和的運用，也已經可以產生驚人的結果了。如果有人志在追求財富，世界是會使他失望的；如果他是追求安樂，世界會使他遭遇打擊的；可是要是一個人立

志要培養人格呢，他能够使任何阻力屈服下來。

## 第二章 偉大的徽號

某人說：「我等了十年，想跟某某拚一拚，現在我有機會了。」另外一個人說：「那傢伙跟我搗過蛋，我要叫他後悔，就使花了我一生一世的時間，我也不在乎。」

這兩個人事實上都在說：「我是一個渺小的人啊。」因為從傳記與歷史上，我們可以得到一種教訓：偉大的人物往往不肯讓仇恨來毒害他們的心靈的。

拿破崙並不是一個理想的人物，可是他能够不把私仇放在心上。有一次，他派一位說過他壞話的批評家擔任要職，人家問他爲甚麼，拿破崙却對問者表示驚異說：「他怎樣批評我，那有甚麼關係呢？祇要他能辦好了。」

林肯請勸個他的大政敵去組閣，全美國的人都覺得奇怪。林肯請罵他做小丑與大猩猩的斯丹頓去做軍政部長。西華自以爲比林肯能幹，可是林肯還是請他做國務卿。財政部長采士利用內閣的勢力去增加自己競選的機會。祇要采士能取信於國人，祇要把事情辦得好，林肯毫不在乎。當麥克里蘭毫不

留情地斥責林肯的時候；人家勸林肯把麥克里蘭革職，可是林肯却回答道：「祇要麥克里蘭能叫我們獲得勝利，我情願替他牽馬。」

英國的名政治家狄士累利對於個人的仇恨，也有同樣鎮靜與滿不在乎的態度，在一八六八年，當他當權的時候，他慷慨地把養老金賜與笨拙雜誌的畫家約翰李治的子女。對於約翰李治毫不留情地攻擊他三十年的事情完全忘懷，在一八七四年，他第一件事是把最高的爵位賜給以前罵過他做猴子的文學家與歷史家卡萊爾。有人問他為何如此柔弱，他回答說：「我一向不喜歡報仇。有人傷害我的時候，我總是把他的名字寫在一張紙上，把那張紙鎖在抽屜裏。奇怪，名字被我寫在紙上的人總是就這樣消聲匿跡。」

有一種人永遠把私怨小仇在心裏。可是偉大的人物從來不這樣做。偉大的人物太忙了，偉大的人物沒有閒空去備記私仇啊！

### 第三章 腦力培植法

數年前科學家的見解以爲我們的腦力是遺傳的，生下來那樣就那樣的，一點改善的辦法都沒有。

現在我們再不相信一個人一生一世都要像他生下來那樣笨了。美國芝加哥大學機械心理學家特士東博士 (Dr. Louis L. Thurstone) 發表了一個「腦力路線圖」，指示我們怎樣把思想改善。他拿一班人來做試驗，每個人各做五十六個不同的心理測驗，所得結果，就是特士東博士初次發表的腦力七種基本要素。這新發明的七種要素，每一種在每一個人的腦子裏面，成分各不相同，就這各不相同的七種成分，混合而成整個的腦力。所以腦力並不是什麼簡單的東西，是七種性質與成分各不相同的力混合而成，以造就一個人的智賢愚不肖的。

這幾種腦力，在每個人的腦子裏面，都有優劣的不同。大概一百萬人當中，找不到一個人對七種腦力都發達完全的，但這並不會使人不能對社會有所貢獻。例如，亨利 (Henry Ford) 是一個人人皆知的大演說家，但是他不會寫字，歐文 (Washington Irving) 是個大文豪，但是他講起話來，喃喃不能出口，連舌頭都搖不過來，愛因斯坦 (Einstein) 對數目字最精，對高等數學的腦筋法亦十分熟巧，但他平常的記憶力，比什麼人都壞。

這七種腦力，各不相下，都站在同樣重要的地位。一個數學家或者以為對數目字巧練為最重要，一個藝術家又會相信幻想能力為最有意義。但是是一個件件皆能的智者，七種腦力都是同樣重要的。

這點從那些對某一種腦力特別發達，而對其他的感覺落後的半癡半智的人看來，更屬顯而易見。這種人不能算爲智人，祇可列入愚人之列，若是精於算法的人，給他一大堆數目字，他馬上就算得出來，可是他不能是聰明人，因爲他離開飯桌之後，馬上就忘記了吃過飯沒有。

有一個人綽號叫「盲湯」的，也是一種人的好例子。他是個譽滿全球的音樂家，七歲時就教會自己彈得一手好鋼琴，但在另一方面說，他確實是笨得可憐，他聽見觀衆們聽完他演奏鼓掌，他也站起來跟他們一塊鼓掌，他這種腦力，祇像一個四歲小孩兒的。

上列比例，足以證明我們應該把七種腦力當中比較後的幾種努力改善。改善之法，毫不困難。

專家們都同意多數人對數目字不精，是因爲數學教不得法的原故，教師們不教學生怎樣去思想數目，却教他們去把加減乘除背熟。一個成年人如欲另起爐灶，使自己精於數目字，那末他祇消找幾個不同的加法，把普通數目字加起來，就可以從新把思想來代替背誦了。等腦筋練熟以後，每天最少用十五分鐘，光用腦子去算現實問題，如今天買菜一共買了多少錢之類。

第二個要素是用字流暢，近代科學家仍未敢斷定「橫直揀字謎」(Cross-Word Puzzle)能否改善用字。讀者按：「橫直揀字謎」祇適用於西方文字，但相信這總可有點幫助，特別是當一個生字找

完字典知道。義以後，說話時多用幾遍，那末最低限度，可以使這個生字，變為自己的字彙的一部份。第二個方法想用字流暢，就是每天認一生字，第二把這生字應用六次。

幻想能力亦可用同樣方法改善。當你正在駕車在路上走，正在守候一個朋友，或正在聽收音機的時候，回想一下你方才看見或經過的事——就現在，比如，回想一下這本書籍的封面是怎樣的。試幻想你朋友的汽車上那副機器的位置或你時常光顧那另雜貨店的店員，用以改善你的幻想能力和辨別力的速度。

也許多數人印咒的就是記憶力不好了，這個神經樞紐祇消用一個簡單方法就可將牠改善。

當別人介紹一個朋友給你見面的時候，你有沒有聽見了就馬上試把他的名字記住？如果你沒有，你就不能說：「我老是記不起名字的」了。因為經過多少心理試驗，都證明「試去記取」這小小方法可以增強記憶力百分之三十至五十。我們從報上讀到的，從新聞紙看見的，從收音機聽到的，或從我們的工作做過的，這一切都可以好好兒記得，祇消我們肯試試把牠記住。

另一個小方法不特可以改善記憶力，且可以改善其他的腦力元素的，就是強迫自己對所見或所讀的東西發生興趣。叫人強迫自己對所見或所聞的東西發生興趣，或自己欺騙自己工作效率很易增加，

這句話聽來好像有點兒戲。但這是個確鑿鑿實的事實。

多少成年人的腦力，都因畏懼困難而蒙受障礙。他們以為他們的腦子已經太重，若再叫他們去用腦子，那定然是很困難的事。他們沒想到就是這點兒觀念叫他們不能用腦子。這毛病絕對不需要什麼治腦的外科醫生診治，祇消去騙騙自己說，這個是很容易就可以學會的，如果肯用心和費點工夫你也可以做到，那就行了。

特士東博士的第五種腦力是辨別力速度。欲使這種腦力改善，可拿著名魔術家夏地尼(Houdini)的方法做榜樣。他花了好多年工夫在這方法上，他熟練以後，對他驚人的演技有莫大的幫助，他時常走到街上，站在店舖的玻璃櫃前，把玻璃櫃的東西看一會兒，試試一看能看見有什麼東西在裏面。他毫無間斷地練習。直到他於一閃眼間，就能描述出一個擺滿東西的玻璃櫃裏面，有什麼東西時為止。現在有許多近代人都用這個方法去讀報紙，他們把報紙中的一段新聞，過眼一瞥，馬上就知道內容是什麼，這方法可改善他們辨別力的速度。

第六種是歸納法，這是叫人去從日常生活裏，找出他的普通原則的。事雖瑣屑，但也可算是一種發明。欲改善此種腦力，最好是現在就想想我們讀過的新聞，拿德國和義大利兩國來說罷，他們這兩



種獨裁政治有什麼相同的。或者趁着空閒，比較比較每個播音台的節目有什麼相同的。或者去溫習溫習你最近學得的東西，試看各個有什麼相關連之點，常常試看他們這樣證明的是什麼。

這就是科學家們實行的了。

特士東博士的末一種腦力就是理解力，他說理解力最大的敵人是妄下斷語。能用字流暢及善使詞網法，也可幫助改善這種腦力——一樣要用時間去思想。你每天試試自問五次：「爲什麼這會發生呢？」跟着就想出各個有可能性的答案，直到你找到最好最適當的結論爲止。哥倫比亞大學傑生博士（Dr. Harry D. Kison）說：「欲改善你的理解力，至要是養成習慣，你必須：

「第一、養成好問的習慣。

「第二、養成敏捷地發表多量意見的習慣。

「第三、養成把結論留待重要事實之來臨的習慣。」

我們的頭腦最好是在坐着或站着肌肉有點緊張的時候。鬆弛是運用腦力時最大的仇敵。我們固然不好時常使肌肉緊張，但正在用腦的時候，就該養成使我們的肌肉稍爲緊張一點的習慣。

祇須把自己照上面所述的簡易方法推動一下，就可以發展你精細的腦經思維了。

## 第四章 記憶力增強法

如果叫一百個你認識的人，排成行列，在你眼前走過，而只容許你五分鐘的時間來辨認一下，你能够記憶每個人的名字和面貌嗎？

美國通用汽車公司的總經理士路安 (Alfred Sloan) 在紐約一間大學俱樂部裏就會這樣做過。一千個客人排成行列，一個一個在他面前走過，士路安先生招呼他們時都能叫出他們的名字——這種記憶姓名和面貌的妙技使他在工業界佔着第一流的領袖地位。

要獲得同士路安先生一樣好的記憶力，不是用取巧的方法所可辦到的。士路安先生的記憶力是慢訓練得來的。這不獨在社交集會裏有用，對於他的規模宏大的事業也有不少益處哩。

美國郵務部長法黎 (General James Farley) 的成功，大部份也是靠他非凡的記憶力。他跟士路安先生一樣，不用取巧的記憶法，他也是把每個最低限度的天生記憶力慢慢地訓練出來吧了。

美國醫藥學家威勃士特 (Daniel Webster) 的事蹟可以做增強記憶力的另一證據。當他做學生時，他的記憶力壞到連詩也背誦不出來，可是到他長成的時候，他不斷地訓練他底記憶力，結果成

續極爲美滿。

另一個驚人的例證便是美國最高法院院長休士(C. E. Hughes)當他做歷史時，他常常在法庭裏把過去幾年所發生的同樣案件的紀錄念出來。其他的律師非看寫就的文件不行，可是休士却能把每頁按字很流利地背誦出來。

一般人如果要過着順利的生活，必須有健全的記憶力。少少的事情都會忘記，不獨增加生活上的煩惱，並且會大妨礙個人每天的工作，錯誤的判斷有許多是記憶上錯誤——一個人如果不能把事情記清楚，對於事業必不能作良好的決定。

美國聖路易商人服務局最近在一個報告裏說，男女店員必須有健全的記憶力。

「如果店員很冷淡地招待顧客，顧客便會以爲他所要買的東西在商店方面看來是無關重要的，因此不願再來光顧，能够記憶顧客的名字，面貌，和事實，是歡迎他們的最好方法；因爲這可以吸引很多顧客。」

「有一個男子衣服店員常常有很多顧客。他總很週到的招呼他們，對每個人都露着笑容，對每個顧客都很關心很注意。」

「他這麼細心注意到每個人，結果可以記得其中多數人的名字和面貌。他們不久都成爲這商店的老主顧了。」

赫爾。多數人常常因爲記憶力不好而鬧笑話——有時竟是一種可惡的笑話。美國薛拉裴士大學（Syracuse University）商業心理學家赫浦勒（Harry W. Hapner）教授會調查過二千個普通的成人，半數是男人，半數是女人。他們百分之十二最大的弱點是不能記憶重要的事情，赫浦勒教授沒有統計出那些會說不重要的事情的百分率，可是西北大學克蘭博士（Dr. George W. Crane）寫道：「通常的人有百分之九十總是爲了忘掉他們想記憶的事情而感到煩悶。」

年青的母親應該記得她們的嬰孩什麼時候初學走路，甚麼時候初學講話吧。可是很多做母親的連這些事情也記不清楚，這是海爾斯博士（Dr. M. A. Pyles）和別的科學家最近在加利福尼亞大學調查出來的。

據這些科學調查的結果，在二百五十二個母親中，只有百分之四十九能記得她們孩子甚麼時候第一次會自己走路；百分之三十六能記得她們孩子甚麼時候生第一隻牙齒；百分之九能記得孩子一週歲時的身體重量。當我們查問這些問題時，她們的孩子不過二十一個月。她們記憶力之壞由此可見！

有許多人是<sup>不應該</sup>有這壞壞的記憶力的，事實上他們的記憶力大約並沒有損壞，可是他們總不用科學的方法來記憶日常生活上的要務，以及所看的書籍。一般人記憶力不好，完全是因為懶惰，不用腦經。

增強起憶力的最簡單和最有效的法子是在第一次聽到或讀到東西時馬上牢記它們。我在我所作的增進個人的效能 (Increasing Personal Efficiency) 一書裏曾說到這一點：

「那些常常試記事情的人，記憶力會比不用腦經的人好得多。據專家的實驗，當一個人試把看到或聽到的事情牢記在腦袋裏時，他底記憶力在幾個鐘頭內會比從前進步百分之二十。這種不費到的努力，漸漸會把他的記憶力增強百分之六十。

「你每次碰到有用的事物便應該記住。當你被介紹和別人認識的時候，你要對自己說，『我一定要記得他。』這樣你一定會記得他。當你偶然看見報紙有賣便宜貨的廣告時，你要說，『我一定要記住這件事，』這話一來你不但可以省用一些錢，並且可以避免遺忘的弊害。

「在你還未以最善的法子來用你底記憶力之前，你不應該埋怨你的記憶力不好。記憶的能力是現成的。專靠你盡量去利用它！」

苦記火車的時間表，或首都居民的總數一類零碎碎無甚價值的事情，對增強記憶力是沒有多大用處的。要記憶增強，必須用之有方，記憶事情是沒有捷徑的。

在過去三十五年間，心理學實驗所已試驗出很多叫人容易記憶和記得較長久的方法。一般人可以由這些實驗得到許多指導，使他們固有的記憶力增強至兩倍或三倍。

我們對我們想記憶的東西不但要看，而且也要出聲對自己念出來，這樣過了幾星期，我們的記憶力一定可以增強百分之十五。當我在惠澤明大學（Wyoming University）執教鞭時，我曾由學生所作的實驗得到這種結果。蓋士博士（Dr. A. H. Gates）在哥倫比亞大學把這實驗繼續做下去。據他的實驗，我們如果用百分之四十的時間來閱讀，而用百分之六十的時間出聲背誦，大部分的內容便可以記得很清楚，並且能記得最長久。

出聲讀我們想記得的東西會幫助我們增強記憶力，這就是叫做「增強印象」的方法。這印象會從耳朵、肌肉或眼睛得來。根據增強印象的原則，你應當在餐桌前，或隨便什麼地方，與人談及你在報紙上、雜誌上，或書籍上所讀到的比較重要的事情。很用功地把你特別想記得的事情寫了又寫，實在不像把那些事情對自己或別人講一遍那樣能使你保持着永久而深刻的印象。

背誦的原則可和增強的原則混在一起。背誦當然是小學時候的老規則。背誦對我們成人也有明確的功用。這種功用大致如下：

據許多實驗所的報告，我們第一日所忘記的事物和兩星期後所忘記的一樣多。當我們把一些事物放進腦袋裏去時，我們是會很容易立刻忘掉它的。爲補救這缺點起見，我們要使這些事物在記憶裏留着深刻的印象。默然地和出聲地重複着念好幾次，成效甚大，因爲這樣會使我們把事物牢記起來。

例如，懂得營業心理的公司，在宣傳新貨品時，總是在規定的長期內，每日或每星期刊登廣告的。如果每月只登三次廣告，不論把廣告登到多麼大，煙癮到多麼動人的地步，總不如連續登兩三次廣告那樣有效。下列那樣給人得到深刻的印象。

我們可將這種辦法來記住我們碰到的人的姓名和面貌。當我們被介紹認識人家時，我們應該在談話時重複講到他的名字幾次——當然也要試一試記住它。問一問名字的寫法，於記憶力也是有幫助的。

依專家的試驗，如果我們重聽三次，我們的記憶一定會比只講一次時增強一倍。現在我知道爲什麼有些人會有忘記人名的弱點，他們以爲記憶力會自動地工作，無需腦經的幫助。

想記得人的相貌也可照這法子來訓練。我在這方面曾幫助過很多店員，我要他們每天用幾分鐘來

翻看我們的定貨簿，於是叫他們回想每個同他們交易的人的面貌和姓名。他們照這法子來回想每天所認識的人，後來他們漸漸不像從前那麼容易忘記事情了。這些店員都說，這小小的訓練頗能幫助他們常常記得人名和面貌。

大中學的學生，以及在洋行或工廠做事的人，也可照這方法去做，他們可以用學業或商業來代替人名和面貌。

另一個重要的原則是重複的記憶力工作過度。把一個名字或一件事情重複三次，會使我們對它的印象增強一倍。這可是這常常也還是不夠的。這可使我們記得這名字到一月之久，但我們卻不能担保能牢記幾個月或一輩子。我們如果想使它很長久的留在我們的腦海中，我們非當立刻牢記過麼不復再對這物記得很清楚的時候，我們仍須不斷地溫習它，增強它，才會很牢固地，很徹底地記住它。

彼此把事物敘述出來是第四個應該實行的原則。如果不常敘述事物，記憶力便成爲無用的東西。把事物敘述出來才會容易牢記。用你早已記憶着的東西和你新近想記得的東西聯繫在一起。這敘述出來的事務無異地記得意圖版圖的形狀，因爲以前有人跟你說過它是像隻靴子。這便是舊東西和新東西連



繫起來的好例子。

當你遇着一個陌生的人，你可想及一個你已認識而面孔很像他的人，或名字和他一樣的，或同住在一地的人。把舊事物和新事物連在一道敘述出來，不但可以記憶新的東西，而且舊的也不致忘掉。

疲倦時的記憶力總不像精神充足時那麼好。學生常常到深夜才睡覺，並且在疲倦時繼續讀書，這實在是很不對的。

酒精是傷害記憶力的東西。即使飲酒很有節制，也是會損壞記憶力的。飲酒過多甚至會產生一種叫做「科沙考夫精神病」(Korsakoff's Psychosis)的健忘病。

增進記憶力的四個重要的原則是：(1) 增強，(2) 重複，(3) 溫習和敘述。

常常實行這四個原則。雖不能增加你的腦經的纖維，可是確會使你的記憶力增強百分之百至百分之二百。

## 第五章 怎樣培養想像力

想像力是成功大事業的主要秘訣。林肯之所以能成爲偉大政治家者，是因爲他對於美國統一後所

會發生的影響，有一種明晰的幻想。工界和商界的偉大領袖，所以時常會有新的方法，新的計劃，新的組織，和新的設施者，也是由於他們的想像力的啓示。牛頓，愛因斯坦，和達爾文，已經替人類的思維術，造成一種典型，因為他們能把心裏的各種觀念和見解，交織而成一種新發明。

由別方面說來，想像力也是成功的關鍵。假使你要寫小說，戲劇，或詩，想像力就是你應該學習的主要祕訣了。要是你要籌畫一種新式的宴會以娛佳賓，你就非用想像力不可了。廣告商或推銷主任，也是由於運用心思，想出新的圖樣，和新的路徑，去解決舊的問題，才會使他的業務突飛猛進。軍事作戰機關最得力的人員，是那個能想出作戰的新陣線和新策略的人。

想像力是可以培養的，這是叫人最興奮的一件事情。要是你依照心理學所指示的路徑，向一定的目標去追求，你就能够把它培養起來。

(一) 如果你要控制想像力，你必須使你的磅礴的能力，沿一定的路徑去發展。將你的心思，專注於一種事業。在猶豫不定和意氣銷沉之中，是斷然產生不出新觀念的。要是我們不做一事，老是守株待兔，我們將永遠不能成一事，只有坐以待斃而已。

(二) 養成攜帶筆記簿的習慣，更好的辦法是攜帶一種紙片，在你的衣袋裏，常備有紙片或筆記

簿，無論何時，你得着種種暗示，不管是否得自閱讀談話，沉思，或做夢，就把它分別記在紙片或筆記簿上。每星期把所得的觀念溫習一次，給你的心有馳聘和研究的機會。看會產生甚麼新的意念出來。如果有新的意念，就把它們記錄下來。要是這樣有系統地實行一年之久，你便會積集許多像竹頭木屑的材料，但是硬要搗它們進來。因為到時候，會有一個觀念，像閃電一般，往後曲折地把這一大批的種種連繫合併起來，鉅變一體。這是你夢想不到的。要是沒有一種系統，你就會把它們失掉了。要記得，只須有一個好的觀念，就會把一個人的能力平白激增許多倍。未了，你必須養成十種習慣，到處搜集新的觀念，新的和有價值的思想。

(三)對於任何想像計劃，要找出切實和具體的出發點。不要讓你的心，無目的地馳騁全宇宙，希望事業會自己際臨於你。你的心思要有條理，要認真，要實事求是。你須開始做一種有目的和切實的研完。許多偉大的音樂傑作，開始時只有兩三個音符，或一個簡單的節奏而已。有天才的人，隨處採集材料，這種材料，就是計劃發展的起點，許多觀念，印像，和思想有時很慢地，有時很快地向這中心點集合起來。

你要隨時隨地去吸收觀念，你要到處把它們由其藏匿的地方掘發出來，這就是該記錄對於你極有

裨益的地方。找出一個切實而具體的問題，作爲出發點。其胚胎的觀念自身，也許是很瑣屑的，也許和手中的專業風馬牛不相及。但是這是極端需要的。

(四) 想像力實驗術的練習。把你的銷售運動或管理設施的各種辦法，儘量地加以合併。要是初看時，有的辦法像是笨拙或不能實現，不要着急。要是你不輕率地把它遺棄，也許十個不相干的觀念，會造成意料不到的優美計劃。在這想像的實驗工作中，最重要的是學識和經驗。有人以爲心思的造就，是由無中生有的。但是你要曉得，起經潤化而變成你的一部份的學問，是想像力結構的主要原料。對於一種問題，你若是知道得不透澈，就不能夠加以精密的考慮。事實往往是喚起觀念的最好媒介。所以如果你想得到新觀念，你應當到事實中去追求，就會有結果。這就是你尋覓觀念的新策略，就是你的新動作的路徑。學問的貧富和想像的深淺是有着密切的關係的。

(五) 當想像力的建設開始之時，你必須努力向前進行，到獲得一種結果才罷休。雖則一種偉大的新計劃，永遠不能夠實現，也要充份地把它發展，並用文字把它寫出來。這項計劃，也許會失敗，但是一件工作的全部完成，會發射生種極好的影響。進行一半的計劃，對於你的心思，最爲有害。

(六) 離開辦公室時，勿把你的工作遺留腦後。要把工作的較廣泛問題帶去考慮，但不是帶每日

的常務法。要貴重你的孤獨時間，把它好好地利用。因為這也許能把你由日常事務的專家變為創造事業的專家。要考慮如何可以將你的工作改造。用正當的方法，去利用閒暇的時間，是想像成功的一個訣竅。

這一切就是心理學對於那些欲培植想像力的人的獻議。由這些獻議，你可以將你的想像力塑成運用迅速的流線並具節省能動力而完成最有價值的工。

## 第六章 怎樣學習新的技能

現代的心理學家在觀察你——你代表一般人的時候，得到十個最深刻的印象，就是你天天在糊裏糊塗地過着沒有效率的生活。他看見你沒有學習到種種對你極有用的技能；而且你的失敗又是必要的。可以避免的。他看見你空費氣力和精神，看見你用不適當的方法在處理日常工作，看見你事倍功半，無論做甚麼事情，所得到的僅是百分之五十的效果。

心理學家知道一個人如果有學習的決心，便能夠完成奇蹟。他知道一個人如果得到相當正確指導，便能夠用驚人的速率，使工作得到完全的成功。所以，當你以為某一種技能不可學習時，無論

欣賞音樂，演說，學外國語，跳舞，指導他人的工作，或打球。——你應該記得，科學的知識是和你  
的意見完全相反的。

完成偉大事業的人，當初並不偉大。可是他能够使自已偉大起來，他不斷地在改進。他是個迅速  
而有能力的學習者。偉大人物之所以能够偉大，就是因為他們對任何問題，都抱着挑戰的態度，而不  
抱着恐懼畏縮的態度；因為他們勇往直前地施用攻擊的策略，一方面克服自身的弱點，一方面掃除當  
前的障礙，如果人家的天賦比你更好，那麼你更應該利用你的全部才能和力量去完成事業，不該空費  
一絲一毫的精力。

然而，最重要的問題還是學習的方法。現代心理學的實驗得到一個驚人的結論，就是：單用重複  
的方法，並不能學習到甚麼東西。我們常常聽見一句格言：「練習可得完美」。我們普通總以為這句  
話是對的。如果你要使打高爾夫球或彈鋼琴的技術進步，常常打高爾夫球或彈鋼琴便得了。可是，事  
實上情形並不如此；你也許把一樁事情重複地做了許多次，毫無進步。你一天走了許多路，可是你並  
沒變成一個更會走路的人——雖則走路的技能是有方法可以改進的，你開了許多年的汽車，可是你還  
是不會除掉一些重大的缺點。你打高爾夫球的技術年年一樣，沒有甚麼進境。你雖則有機會和許多人

接觸，可是你還是具着扭扭捏捏的態度，你在交際方面的缺點還是不曾改良。

學習所以會不生功效的最普通原因，是缺乏一種學習的進取意志。你試把一般學生和辦事員觀察一下，對這一點便可以得到許多證據。他們在做一些不必要的事情，無事忙，胡思亂想，凝望着窗外，閒談，看看鐘，——甚麼事情都做，只是不把全付精神貫注在正當的工作上。於是他們埋怨事情太多！如果你用一種奉行故事，敷衍塞責的態度去工作，你的工作便永無進步之可能。可是當你一旦立定意志，決心要學習一番事情，決心要把工作做得好些的時候，你的工作便開始在進展，你的技能開始在進步了。一位著作家說得好：「聚精會神的努力便是教育」。

所以，我們必須把學校的願望和學習的意志明白地分開起來，你每天多少總有把事情做得更好的願望。可是這個願望是沒有實現過的。改進的願望是一件事，全神貫注，實事求是地去實現這個願望，又是一件事；這兩件事是絕對不相同的，不能混為一談。不久以前，有些成人自謂不是兒童，——能在六個星期中把他們的閱讀速度增加了一倍，他們為甚麼會有這麼大的進步呢？因為他們有一個堅定不移的目標，有一種達到目的毅力和決心。

學習的願望是分散的，學習的意志是集中的，專一的，所謂學習的願望，便是指我們把一番事情

做了又做，希望有一些新事情會發生，所謂學習的意志。便是指我們埋頭苦幹，處處用批評的態度，把我們的工作分析一下，看看我們倒底有甚麼誤錯和弱點，應該用甚麼方法去改良。讓我們舉出一個實例來講。有一個人希望增進身體的健康和力量。他須先找出增進健康的方法，而把這方法實行起來；積慶一來，增進健康的願望，才會變成增進健康的意志。

我們可以出許多例子來講。從前有許多運動紀錄，如跳遠，擲鐵球等，經過許多年都不曾給運動家打破。到幾年前，突然有許多體育家連接把這些紀錄打破了。爲甚麼呢？因爲他們發見一種新技術，一種新「姿勢」，技術便也日益進步了。

在學習一種技術的時候，練習次數之多寡是不很重要的，最重要的倒是練習時所運用的智慧，及在練習中所發見的缺點和「秘訣」。無論那一種學習的工作，都是一種實驗和發見的程序。我們應該設法找出技術不精的原因：例如，爲甚麼容易忘記人名；爲甚麼不能好好地使用網球拍；爲甚麼常常掛錯字；爲甚麼小說寫得不精采；爲甚麼當衆演講時吞吞吐吐，態度不自然。

不要再把你過去所做的笨工作視爲「練習」，最好視之爲「實驗」。如果你保持着「實驗」的態度，那麼你便不必怕做出錯誤來。錯誤可以做你的前車之鑒，使你知所戒備。



要保持這種實驗的態度是不大容易的。如果你費了許多工夫，再接再厲地繼續一種工作，你通常是會把它視爲日常的刻板工作，忘記實行「自我分析」的。你在背誦一首詩的時候，因爲讀了又讀，結果常常會失掉興趣，甚至失掉意義。你沒有工夫可以改正錯誤，而錯誤終於會固定難改了。依心理學家研究的結論，一般人在學習的時候，常常忘記改正錯誤。如果你不保持實驗的態度，那麼錯誤便會阻礙你的進步。

你費於思考的工夫應該多於練習的工夫。在你還沒有着手工作之前。先把你所要做的工作盡量分析一番。當你把工作做了幾次之後，你應當停下來再分析一下。這麼一來，你的技術一定可以得到更大的進步。

在沒有練習的期間，你的技術也會進步，所以你應該把練習的時間隔開起來。當你在散步或乘車，或開汽車時。你可以想到你近來在學習的新技能。這是一種最有價值的學習法。如果你要做第一流的飛機師，你在作練習飛行的前後，應該盡力想到一切或者會發生的故事。如果這種事情突然發生。你要怎麼辦呢？如果那種事情突然發生，你又要怎麼應付呢？這種自我教育是一種極有價值的訓練，使你將來在千鈞一髮的時候，知道怎樣用從從容容的態度，隨機應變。在學習技能的過程中，你會

覺得有一個時期進退很慢。這是必有的現象。你應該再接再厲地幹下去不可灰心。假使你的工作日漸成功時。你仍然應該隨處留意名人和成功者所顯示的模範。學習不輟，使你的自信力日益強大，技術日臻完美。

## 第七章 成功的因素

世間如果有甚麼可使生活成功的簡單因素，那就是從失敗中吸取實利的能力。我們知道一個人事業成功，全是因為他能够分析失敗，並且在他下次的奮鬥中藉此獲得實際的利益。但假如你將失敗（defeat）和一敗塗地（failure）的意義誤認了，那麼你就真正的被注定着一敗塗地的了。因為並非是失敗使你跌倒的，而是因為你自己不明白失敗乃達到成功之途的激勵者和嚮導者啊！

失敗是沒有甚麼難為情的。他是在每一個要想達到目的的人的生活中例有的偶發事件。但失敗的確是個可怕的損失，除非你毫無恥地面對着牠，並且分析牠，學習牠，而找出失敗的原因。

假如你視失敗為一個友誼地供給給你跑馬場祕密消息者的啓示，那麼這會使你消除掉煩悶和憂慮了。而且這種分析你自己內在的失敗原因的程序是極有趣而又極有益的。

換一句話說。失敗是成功之母。一個名叫吉姆保爾（Jimmie Bell）的中年新英格蘭人，繼承了伯叔父已開設了有二十餘年的書肆。因要現代化和擴展大企業野心在燃燒着，故而他租借了一個新房子，放進了一筆大資本，擴大宣傳。但過了兩三年，吉姆保爾破產了。

這一次失敗使吉姆保爾得到直接批發書籍的經驗。他把失敗置諸腦後，努力工作，他在一條往來必經的公路上親手建造起一所小屋，而且將他的舊書普遍地放置在引人注目的地方。結果真是意想不到的。吉姆保爾知道過路人很喜歡買舊書。在三個季節中，他賺得二倍於他所蝕掉的錢。他的失敗給他滿意的成功。

失敗使我們準備到成功之境。失敗使我們要求成功的慾望更爲堅強。假如你讓一個嬰兒握住一條繩，然後試把那條繩拖去，那嬰兒是會更緊更緊的抓住牠的，非至他全身力量用盡永不放手。這種同樣的反應會在你每一次的失敗後給你一個更新而又更大的力量。如果你利用這失敗所給予你的力量，那麼你就能藉此以得到更大的成功。

你分析了一次失敗之後，就會看到一種特別的新阻礙。這種幻想的，可怖的，卑劣的邪魔常常喜歡在你下次努力中攔住你的；因此你必須沉着地，鎮靜地離開牠。

我認識一個人，他因為失戀而感到苦痛。這苦痛的經驗控制了他的整個生命，使他有一種怕懼女人的感覺。當女人走近他時，這種感覺就表現了出來了——他馬上跑開。除他自己而外，人家都覺得他這種舉動是很可笑的。但在他自己這的確是痛苦的。他既然是為不幸所打擊，遭遇着戀愛的失敗，那麼何不仔細地分析他失敗的真正原因，而在未來的關係中獲取利益呢！

有許多人因為失掉了他們的工作，而怕再去要求工作；有許多人因為當他們要求擢升時受到拒絕，以後就不敢對經理講話；母親們因為他們的孩子幾乎溺死而不許他孩子到水裏去學習游泳，在你沒有任何失敗的恐懼時，這一切的舉動是使你覺得很可笑的。但一旦你親身遇到時，你也會同樣無理由地躲避自己的失敗的。

一般人會試用各種方法來掩蔽這種不幸的遭遇。最簡單的計策就是告訴你自己說你並未失敗，事實上，當你已完完全全被挫折了時，正是你獲取更滿意成績的良好機會。我認得一個人，他不斷地告訴他自己和他的朋友說他即將被擢升了，藉此以保持他的自信力，他在下意識並不愚蠢的；他很知道在他現在的地位中，他已經沒有再向上進展的希望了。他雖用種種可憐的嘗試以圖掩飾失敗，但實際上對自己已經失却了信心了。

有許多人，在他們身上所玩的別一種計策就是要「忘却」掉他們的失敗。假使在心理學上可以消滅掉不愉快記憶的話，那麼這種方法或許是有價值的。可是這是不可能的，你只能抑制記憶，拋擲開一切易於動情的素質，恐懼，衰弱，恨惡和反社會的感覺。但結果他們不特會精神失常，抑且會體弱多病的。而且，日子過得久了的時候，這一種複雜的意志將完全毀滅了你的自信心。

所以你應該想法子由失敗中獲取利益，不怕任何挫折和阻礙，努力向你的目標邁步前進。

## 第八章 職業爭奪賽入門

某天早晨，有一個人叩着某家的門。主人開門出來的時候，那個人便問，「先生，要買點東西嗎？」  
「你有什麼東西出賣呢？」主人問。

「我嗎？什麼都有，你要點什麼？」

主人笑了笑，覺得這「什麼都有」一語實在是不可能的。湊巧他此時正缺少一隻飯鍋，因此就問他有沒有。「有的有的，」那人說，同時拿出一隻銅盆，「這東西可以燒飯，要是不合適，不切拿來洗衣裳，或拿來做花盆，做什物無所不可。你買了牠，總有用處的。」

上面這個故事，聽來有點怪誕不經嗎？這不是一個寓言，實際上是一個千真萬確的事實，現在，全中國裏面，更有千萬失業無業的男女，都用同樣方法，去尋覓職業。

尋覓職業不應這樣的，拿這樣方法，一定十九失敗，中國在此類事情沒有統計，照美國去年統計，則十六萬個應徵求職業者當中，合格被僱用的祇有二千人而已。

每年，甚至每月，在各地方在作求職競爭的不知有若干人。譬如說你向一間公司求差事，那麼同時你便須明白，在這個空缺後面，角逐着的不只你一個人。優勝劣敗，適者生存，這一個定律，於求職中最高適用。那麼如果你想操勝券，便非在這競賽場中仔細下一番研究不可。

從報紙或私人的消息上，你會看到或知道什麼地方招請職員，於是你便急忙忙準備應徵了，但且慢——第一你要明白那邊要聘用的是一個有才幹的腦袋，不是一個幫閒吃飯的人，這樣，你先得把自己細細分析，對此職是否有可工作處，自己的才幹如何，最適合於那一種工作；分析清楚，然後決定應徵不應該去應徵。

當你定去應徵之後，對對方的一門情形須事先有準備。如果去應徵一間什麼工廠。那麼你要盡你的所能地去研究有關該廠的材料，如這一行裏的一般營業狀況如何。主要顧客是屬於那一類的人物。

銷場的範圍，以及同行競爭者的比較等。凡一切足供研究的地方，務須不厭求詳地加以認識。那麼當你應徵時，對於這有關營業的事情，都可應對如流，表示你對此門很有研究，在競爭者當中，自必超人一籌了。

普通謀職，多由熟人寫信介紹，當你被接見時，目的能否達到端在此舉，故初次給人印象至深，言語態度最要注意，普通在對方讀完了介紹信之後，你便須將自己來意闡明，但切不可拿介紹人的大帽子壓下去，這會使對方反感的，在和對方開始談話時，你就要立即表示你是個有思想，有魄力才幹，能自己運用頭腦做事，決非靠親戚吃飯，或靠介紹人的面子而獲得一職的人。因為靠別人面子得到職位的，那麼樹倒猢猻散，你也不能久安於位的。所以即使沒有名人介紹，也不必自傷，祇要你能見到那僱主，一切問題還在你自己身上。

開門時，儀表上有幾點要注意。衣服要整潔，不惹華貴。舉止要有禮貌，但不可過於無謂的謙恭。對方沒有先伸手給你，你不必預備和人握手。態度從容，勿現侷促不安之貌。說話在事前雖有準備，但不可像演說一般的一瀉而出，最好先讓對方發言，然後以溫和冷靜的態度，來答一切的問題。有些人喜歡滔滔大發議論，對這種人你最好在旁傾聽，偶然有機會，便簡單地表示些一語中肯的意見便

總之有些人喜歡一言不發，要從你的談話中來研究你的為人，那麼你便要十分小心地來表現你自己了。不要訴苦，這些話人家一定已聽得太多了，聽下去祇會覺得討厭的。你不能希望別人因可憐你而僱用你。倘若他僱用你，這祇因為你的才幹而已。

不要說「我什麼都可以做。」像篇首所說的故事一樣，這話是沒人相信的。世間也決無可以做任何事的人。而僱請職工的也決不想到聘用一個人却希望他樣樣能做。所以，老實地把你的能力說出來就好。也不要誇大你的工作能力，誇大得利害，反而使人懷疑了。

記住你去謁見某人時不啻是將你的思想腦子求售，你一定要把你的思想見地好好地表現，像展覽一部汽車一樣，才易獲得僱主的信心的。說話能代表全個人，普通人談上幾句話後，便立刻可以認識幾分，所以最打動人的還是所說的話，最要留心。

在談話中要表示你有思想的能力，有決斷的能力，和有與人融洽相處的能力，因為這幾點對於你能否適宜於做一個有才幹的職員的觀察是很重要的。為表示你對於僱主的事業有相當的研究，更要在適合時候提出幾個使僱主特別看重你的問題，這不啻顯示你對這事業有獨具隻眼之處，受僱後定能勝任愉快，非隨便找一職飯處者可比，這樣一來，這職位十拿九穩的了。



不要自誇地慫恿對方非僱用你不可，祇是在言談上使僱主自覺得非僱用你不可便够了。

如果你一時找不到最適合於你自己的才幹的職位時，那麼不妨退而求其次，不過想在事業上得到大發展，就非努力去找到適合的不可。

未雨綢繆，不可臨時抱佛脚，這是立身處世要律，每一個青年在讀書的時候就應該揀選他最有興味的學問來加倍用功。唯如是對於未來職業問題才有把握。許多人找不到職業，因為他一無所長，如果對於自己的決心有懷疑，不妨自己試驗一下。比方說，倘若你想做著作者，出版家，或新聞事業，那麼不妨先在雜誌報章上投稿試試，看看別人對你的工作的態度和批評，就可以知道你是否適合於這些工作了。

應徵工作時，一次失敗，不必灰心，祇要自己想想爲什麼不被聘用，把一切的錯誤記着，下次應徵時不可再犯，終有達目的之一日的。

記住這一句話：明白別人需要什麼。知道自己所有的是什麼，如果別人所需要的東西正是你所有的，那麼登門求售，交易必可成功了。

## 第九章 辯論奇術

你準辯不贏我！你不及我聰明；你知識太淺，又太固執；我又不是三歲小孩，你那種薄弱的理由會說得倒我？老實說，你現在根本不明白說的是什麼；你缺少一個說服我的靈魂。

你覺得事情實在是太豈有此理吧。不以爲意嗎？那最好了。上面那段話說得你太難堪了，其實我是故意來氣你的。

激烈的爭辯像是踐踏着你的心靈，好好心平氣和的談話變成了怒目相對。不過，確確實實，在你爭辯的時候，你真的不明白在說什麼。我們差不多也都這樣，所以，你該知道爭辯實在是無謂得很。

你可以證明這道理是不錯的。當你下次聽人家爭辯時，你準會發現全是由於爭辯者太堅持自己的意思。十次爭辯總有九次會爲了堅持一個定義而窒息絕氣；瞧，爭論者在進行口頭鬥爭時，不都狂喊着口號嗎？定律是：給你敵手多方面的進攻，把你所持的意見向前向後，四面八方給他打擊。

人家爭辯到資產階級，社會主義，共產黨，既得利益，工人等等問題時，他們在激烈的情緒中，都搬出堂皇的口號來使用，而要說的意思，却往往含糊得極。你應該讓對方先確定了他的話然後你再

來倒抽冷氣；把不成樣子的咕哝帶上正式的辯論基石吧。

人云亦云的意見，辯勝了也不算稀奇；要獨當一面的論調，只能辯倒人家，才有價值。爭辯或是打推羽毛的人，是逆勢撫綏的人，他們爭論的心，是一輩子滿足不了的。實際上，爭辯的事是沒有人可以真正算贏；沒有一人真能用爭論來說服他人；當然「討論」是有效的，但「討論」與「爭論」絕不是一件事。

成功的人常常在暗中克服了他人的意志，而決不與人漲紅了面孔來大聲爭辯。

美國一位著名的總統威爾遜，常被羅斯將軍弄得跟了羅斯的意志打圈子。羅斯說：「我有改變他意志的妙訣，就是把新念頭在不注意的時候注入他的腦中，讓他在不知不覺中感到興趣。」——讓他接受他人的意思，而用自己的思想來迎接。」後來，羅斯將軍觀察到，威爾遜果真常常把羅斯的見解當作自己的見解無形的被人克服了意志。

讓對方儘量的說話你隨聲應和幾下就行了。因為「聽」是「爭辯」的對偶。人家說的，你并不一定要同意；但是你津津有味而傾聽的態度，可以使他知道至少你能完全瞭解他的眼光和觀點。

承認別人不重要的零碎意思是對的，而你自已一部份重要的意思也不錯。爭辯常常會把正題撇開

，扯到不相干的小節上去。所以你在爭辯時，可以提出許多無關緊要的瑣屑小節，使對方覺得混亂；然後再讓對方在小節上吃點甜頭，也就是自己在無意義的見解上讓點步，而堅持要點大處，得到最後勝利。

爲了你在小節上讓步，才足以表示你的寬大態度，而叫對手覺得你更爲有理。你覺得嗎？爭辯時的對話聲調，總是逐步高大的？你可曾利用這一點設法引誘對手說出粗魯的話，損害了他的禮貌和地位，而使他過於放肆？發怒時，人人都難以控制自己，動作和思想最容易失掉理智。

所以，爭論停止之後幾小時，我們常會想到自己的失態。有時會覺得可恥；是的，並且發怒也發得累了，同時又懊悔當時的孟浪。

你的上司拒絕你的想見嗎？你的賓客到你家來鬧了禍，揚長而去嗎？當你指摘你丈夫或妻子一些錯誤時，他或她曾板起臉，翹起嘴，轉身而走嗎？也許你的爭辯技術尙欠高明吧。

拿我自己的情形來說吧，你曾有過一個小試驗。有整整一個禮拜，我隨時竭力避免着有發生爭論可能的事。當這禮拜快完了的時候，妻子得意的對我說：「我從來不知道你竟如此可愛。你竟沒有侮慢任何一個客人！」

我順口就給了她一個應聲，這種順從人意的應聲也便是使我試驗有良好結果的功臣。你要記得叔本華（Schopenhauer）曾說過：「一百人之中，難得有一個值得引起爭論。你應該讓其餘的人自作主張；因為他們都有做笨人的自由權；不必勞你費神干涉。」

爭辯時，臉上應當保持鎮靜；這樣對你是有好處的。爭吵到苛烈辛辣的高潮時，試鬆下一口氣，放弛腹部的肌肉，寬下四肢，而切勿握起拳頭。或者在室內緩步走一圈，或者稍為溜動一下，都可以使心情緩和下來。——這次不是卑怯；而是對付劇烈爭吵的好態度。甚至於可以用喧鬧的嬉笑來打破僵局，所以爭吵到不可開交時，便應該想出點胡鬧的玩笑，來利用一下。有幾句話，可以用來減低爭吵時的激烈程度：

「我當然知道你已經明白……」

「你們都曉得的……」

「你說的話裏，有不少真理；不過我覺得……」

「你的意見是精妙絕倫，非常之好的；但是有幾點小地方……」

「我個人完全認為你是對的，不過很難說服大家……」

「你的意思是極其重要的，所以我想你最好再在小節上細細考慮一下……」

「聽，我們說話的聲音太高了。且讓我們冷靜一點，看看我們應當怎樣辦……」

「我想照你這樣做，不過祇……」

「你的思想很好，我知道；現在你聽我說……」

這許多話，都是；讓對方略感高興，不致丟臉。但是別讓對方說出他絕對確定的意見，而你又不  
得不駁倒他。如果他斬斷了後路，沒有說開去的餘地時，你應該替他造起浮橋，別讓他死路一條。你  
說倒他的時際，也不能步步相迫，以避免對方的老羞成怒。

這樣，他便會驚奇你的本領，而向你低頭求教了。

## 第十章 當機會來時

機會若來，勿交臂失之！

但如何能不交臂失之呢，如果你隨時準備能夠攫取牠，機會來叩你的門，你却叫牠在門外稍待，  
因為你要慢慢把門匙尋到了，才能開門延她進來，或者你說：「等一等，我還沒把衣服穿好呢！」那

就糟糕之至了，機會是一個最性急的人，你叫他等嗎？他就望望然去之，去找別人了。

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

友人許君，據說有一次他的公司職員過年聚餐。主席邀請座中人發表對公司的意見，出乎他意外地，主席忽然派到他頭上，他張惶失措地站起來，說了幾句：「兄弟今天沒有什麼準備……」吞吐了半天結果重坐下來，回家後他因為懊悔整夜沒有睡覺。他知道，如果他當時就會把對公司的發展計劃意見發表出，那時出了缺的營業部主任的職位，一定會派他承乏。可是他在年會聚餐中却沒有想到董事長會請他發表意見，他也沒把計劃常常準備好，結果還是機會當前，而失之交臂了。

人們往往以爲國在自己面前的人是於自己無特殊利害關係的，其實在旁看的人，往往就是大機會的本身。美國游藝業的領子洛西（Roky），在他年輕的時候，他弄了一個小型游藝會，規模雖小，但設計却極精巧有趣，原來他目的僅在給他自己家鄉附近戲工們看看而已。却不料觀眾中偶然來了一位名叫實利的戲院主人，看了大爲賞識。當場便立刻和他簽訂合同，以每星期三千元的酬勞，請他在各地演出。洛西由此發跡，現在竟成此種事業的巨擘。

拿最近中日戰爭發生以後的事來說：去年差不多這時候，揚子江上出一件轟動國際的事情，那就是英國潘尼維被日機轟炸的事件。事後風頭最健的當推那曼，亞利（Norman Alley）。他是美國環球電影公司的攝影記者，潘尼維突然被日機掃射的時候，雖則同時艦上還有其他的攝影記者，但此輩皆驚惶失措，獨那曼矯捷勇敢異常，他立即跳上艙面，舉起他隨時已在準備中的攝影機朝着正向潘尼維投彈的日本飛機拍攝。「我當時祇有兩件事擺在心上：一是閃避日機的子彈，一是要把我的影機保持轉動。」這是他後來對人說的話。可是他當時並沒有完全躲開了日機的子彈，一塊碎片傷了他的腿和一隻指頭——但他却始終沒有停止去搖着他的攝影機。日機低飛擲彈了，他閃了一閃，但立即又繼續他的攝影，他毫不放過這一個一生難遇的機會，一捲片拍完了，又連忙換上新片。最後潘尼維沉了，船員被救上岸，他又把這情形攝入，全部結束，他攝了四千五百尺。到達安全地後，他立即將全部片子買了三十二萬五千元保險，坐飛機回美國，把片子交給公司，他馬上領到公司給他的五千元獎金，另外他被邀到各地演講和寫文章報告這親歷其境的經過，獲得無數。從這一件事看來，潘尼維的被擊沉是一個突如其來的事情，但那曼却早已準備在等待牠。

總之在表面上看來是無所謂善惡的，祇看人們如何善用牠而已。電影漫畫米老鼠的作者華爾尼，



就是其中之一例。他本供職於「鬼子奧斯華德」(Oswald the Rabbit)是米老鼠出現以前的最負盛名的電影漫畫。他的作者為助手，後來他被解僱，失業無聊之餘，他自己便另畫一套，創造了米老鼠做片中的主角，第一部繪好了，無人過問。他絕不灰心地又去繪畫第二部。正在完成的時候，忽然有聲電影的狂潮捲至，許多老牌電影明星都因為聲音關係而黯然失輝，尋且沒落了。這是一個殘酷的突變，許多人被犧牲了，但華爾尼却能善用這突變，他馬上將他的米老鼠漫畫配上聲音，第一次在百老匯的小戲院上映，立刻就開動全場，米老鼠由此聲譽鶴起，不到幾年，華爾尼就成為百萬富翁，現在他的事業正是方興未艾，前途無限。華爾尼之有今日，不外他能善察時機，對準這機會，乃一擊而中。

縱觀美國的紐約世界日報，有一天體育欄因為缺稿十段，那體育編輯想來想去找不出材料，便叫那在體育欄專寫漫畫的美術員給他立刻弄一張漫畫，無論什麼都行，祇要把空白補上就好，當時那位月薪僅數十元的年輕的美術員便如命而行，把腦中藏了許久的那些人聞怪趣的新聞，用漫畫方法繪了幾段出來，題名為「信不信由你」。此後他竟由此得名。這就是李伯蘭最初寫「信不信由你」的故事。他現在正在繼續給全世界幾百家報紙寫着「信不信由你」，擁有幾百萬的財富，因為在社會輕輕地敲他的肩頭時，他早已準備一切！

讀者諸君，在你一生的遭遇中會錯過多少的機會呢？他們的外表往往不爲人所注意，要你獲得牠時才慢慢發現他偉大的效果的。也許時常有極好的機會經過你身邊，但你因爲太忙，便不加注意地讓牠走過了。也許這無是試個難得的大機會，像那雙阿利所逃到的一樣，再是你却因爲鏡類弄污了，歡厚忘記裝進去，以致跟高飛得不準確清晰。於是大大的機會，也給你輕輕地放過了。

讓我們回家常常準備好去等待機會吧！不要讓機會來時候我們與機會距離來不等人的人。

## 第十一章 怎樣交朋友

富於情感的人很易獲得朋友，但稍過了一個時期之後，又往往對朋友失望。儼然因爲李其曾經對他說過一次話，黃某和他擁過一番，或陳某在他背後說過他，他於是大大的傷心。以爲朋友不過是那麼卑鄙的東西，揭穿不過是全部虛假而已。

這種情形差不多我們每個人都經驗過。是否有說真是那麼可咒詛的東西呢？否則爲什麼我們常常對朋友不滿意，常常以爲他們的行動而忿怒呢？愛妍曾說過：「我們所想像的友誼，祇是一個夢幻而已。」這話並非虛唱，在我看來，朋友們並不一定是那麼的好，李黃陳幾個人也不完全是壞人。我們

對別人苛求之前，仍得先想一想自己。因為，做成這錯誤的常常是你自己。

友誼不是那麼簡單的東西，認識一個朋友，我們得用科學方法來分析他性情，認識他的品格，明白他的一切，我們才不致容易對他失望。

一間公司裏面的主持人當他僱請職工時，他一定得在各應徵者當中仔細考驗他們的才幹能力，某人適合這種工作，某人適合那種工作，他要很小心地依其材料幹一一類別分配，才能獲最好的工作效率，有的人不能做很好的會計，但他却很會打挾縫紉，有的人不會管機器，但對於速寫打字却很內行，因人取材，各盡其能，應付朋友也應用同樣的方法。比方說，李某能談笑風生，可是他是個永遠不守約的人，那麼你會見他時便不妨痛快地和他談個半天，祇是要記着切勿和他定下什麼約會，那麼你便常常覺得他可愛。黃某是個下棋的妙手，可是不修邊幅，使人看見有些可怕，這樣一個人，你祇好和他下棋，但切勿帶他到什麼宴會去，免得你自己臉上難過。如此一來，你們的友誼就可永遠好好地維持下去。如果陳某是個素來懶寫信的人，但對於食物却有很廣博的研究，對待他，你最好不要和他通信，以免他不覆信時使你生氣，祇是會面時，不妨大家弄點什麼可口的東西，大吃一頓，取其所長，友誼倍覺可珍。

我們得明白，要別人和我們有一樣的性情品格，那是不可能的。唯一的方法就是利用他們長處和他短處，你就永遠不會失望。我們最大毛病就是希望一朋友們都像童子軍用的小刀一樣，能砍東西，能鑽洞，也能開罐頭，那就糟透了。其實朋友們每個人都不過像普通簡單的器具一樣，每樣東西祇能做一種工作，你決不能因為一把刀不能剪東西就大發雷霆，張先生可以寫得很好的詩章。但同時你却要求他要說滑稽故事或會跳新式舞蹈，那就未免過於苛求了。

保持友誼的方法也不外如是。不要希望每一個朋友都能滿足你所要求的一切。因為每人都有他的短處，甚至你自己也不能例外。享受友誼歡樂，就祇好盡量享受他所能給你的，而不是你希望他能給你的。責人太嚴，往往是招致煩惱的原因。

我們不希望一朵玫瑰花能夠好看又好吃，也決不會希望一隻洋山芋好吃又好看。朋友也不是一樣嗎？吳先生能常常和你促膝夜談至深夜，但你却同時想他每天清晨就起床替你做這些那些，豈不是太不近人情了？

即如你自己，倘談論及你時，祇要他們說：「某某是不會作詩或者修整電燈，可是他能唱歌唱得很動聽。」那麼你不是也覺得很滿意了嗎？

把自己做樣子，你一定會對朋友寬大得多了。

## 第十一章 口才訓練法

如果有人約請您出席演說或作一短時間的談話，您來找我選見詢問一些關於演說和怎樣談話的問題，我很願意回答您。

您也許會問道：「我可以接受這種約請嗎？」

自然囉，這是一件很有趣的事情啊！坦白的說：我若是您，我一定接受它，我簡直等不及人家約請我越想越呢！說來演說確實也是人生一種重要的活動；您想，什麼辦事處討論公務啦，俱樂部開談嘍，禮拜堂集會啦，教師懇親會啦——那一件不需要演說或是談話呢？人家全都滔滔不絕的談着，您倒好，一言不發，您覺得合適嗎？據我本人的經驗，我知道許多人因五分鐘的談話而獲得的聲望，遠勝於他們埋頭苦幹五年的結果。您怕說得不好嗎？您不用愁這個，很少人說的好；不信你開開無線電收音機，聽聽華盛頓上議院議員的誤調兒，你不用猶豫，接受它吧，不然您準得後悔一輩子！

「可是我向來沒有在羣衆面前談過話，我怕我會暈倒的！」

啊，你不会的。二十四年來我會見過一萬餘從事商業的男女們第一次對大衆講話；但祇有一個人當場暈倒，而經過數星期的訓練，他却也能自如在羣衆面前講話了，當然第一次對大衆講話，您總會因爲興奮過度而有點着慌。其實任何人都是這樣的。白郎甯是這樣。老羅斯福，墨索里尼，勞合喬治也都是這樣的。但也有一種增加雄勇氣的法門：那便是練習、練習、練習。那兒？那兒都成！當我做學生時代，我還會對馬匹和豬羣談話，以訓練我本人談話的技巧呢！去和你的朋友們討論你所要講的東西：對幫人們講；對樂於聽話講話的人們講。不要以爲對大衆講話是怎樣艱難的一件事，要記住這不過是日常談話的形態擴大起來而已。所以當您講的時候，您不要想您自己，您要想到聽衆和題材。聽衆生說：「做你所懼怕做的事情，那你的懼怕心一定會消滅於無形的！」

「我講些什麼呢？」

講您所喜歡講的好了，小自凸胸鷓兒，大至凱撒，都是可講的題材。我認識一位朋友，這人能以平常噴嚏收斂鞋絨的經驗做題材，使五千人聽得着了迷。總而言之，你什麼知道的多，對什麼最感覺興趣，您就講它好了，準錯不了。千萬可別在什麼百科全書和新聞紙裏去找材料。

「我怎樣預備呢？」

這可是個重要的問題。總而言之，倘演說成功或失敗，四分之三都在乎您對講材是否有過充分的預備。有好多人演說失敗了，原因是由於他們缺乏練習。我記得一位美國最著名的演說家說：「用十點鐘的時間去預備一個十分鐘的演講；二十點鐘去預備二十分鐘的演講。」您也得記着這句話。

「我可以死記我的講詞嗎？」

別！千萬別這樣做！這樣做了倒容易使您當場忘詞！您想，您講得興高采烈，忽然把講詞忘了？不能繼續下去，那多麼難堪呢！而且背詞的結果，您祇能記着許多不同的單字，那個字和那個字在一起連續着，却記不着整篇的意義。因而您演講的神態老是沉思的，呆板的，聲音老是不連續的；您的精神注意不到演說應用的力量，面部表情之類，聽衆也就不會對您的演說發生興趣了！反之您在預備的時候，若安安靜靜地把您打算說的話細細的想幾遍，再寫幾條備忘錄，那麼您說話時的神氣聲音一定都很自然的了。固然您也許會把所說的話，臨時忘掉一部分，但成績總比您死背講詞強的多。

「演說時我作什麼樣的手勢呢？」

站在聽衆的立場上，我認爲手勢是不必需的。不過合宜的手勢倒是能幫助你較自然的講下去，動人的有力量的手勢也可以催迫着您講話時激昂些，熱烈些，容易感動您的聽衆。然而手勢終究不是演

脫上很重要的條件；您若知道演說是一種心理學的方式，却不是手勢美的展覽！您不用思索您的手勢，您還是儘量的想您的講詞，您的意旨，和您的聽衆吧！

「我可以把手放在口袋裏嗎？」

老羅斯福，維廉列爾，和白郎寧等在演說的時候都是把手放在口袋裏的。固然手的最好位置還是放在兩旁，因爲一方面看來顯眼，一方面在需要做有力量的手勢時也適當。不過如果當您的雙手放在兩旁時，您覺得好像兩束香蕉似的攢在兩臂一般的不舒服，那麼您的思想也不會很自如的發出。所以如果您認爲把手放在口袋裏比較舒服，你就那樣做好了。

「我怎樣講話呢？」

誠實的，懇切的，從心裏發出來；您必須努力的使您的聽衆融會。讀我本人的經驗，訓練一個怎樣講話有力是很不容易達到的目的，但這可是演說中最重要條件。

「怎樣能使全場聽衆都聽見我的演說呢？」

有一次林肯在紐約演說，（那是個非常著名的演說，林肯本人就說他靠賴那個演說而得以被選爲美國總統。）他請一位朋友坐在最後一排，在他的聲音達不到後排的時候，他的朋友使用手杖暗示他



。這個法子很不壞，您也可以試一試。您還要記着，如果您肺部的空氣不充足的話，您的聲音就不容易運到遠方，所以在講話之先，您應先行一下深呼吸。您不要對着前排的人講，您要對着後排的人講，如果後排的人聽見了，前排的人一定也會聽見的。說話的時候用點力量，把嘴張大些。

「我可以說點逗人發笑的話嗎？」

好朋友，您千萬別說！在整個演說的範圍內，幽默，諷刺是最不易耐好的！如果您不是一位有天才的幽默家，您很容易失敗的！千萬千萬別說！

「我用多大的工夫演說呢？」

有一位著名作家告訴我，說他的文章老在人們最歡迎的時候結束。在講演時，我們也可以採用這個辦法：你要在聽衆渴望着繼續講下去的時候停止，在聽衆希望你停止以前結束。要知道林肯在哥倫堡講過一篇世界著名的演說，那演說只用十句話。五分鐘！除非你自己很有把握，你的題材很有興趣很重要，你最好別用十分鐘以上的時間！

## 第十三章 健康的門

人類對健康的漠視是一種最不可解的現象。在理論上，健康的身體是我們最寶貴的財產；而在事實上，我們竟胡亂糟塌我們的身體，把它們當暹羅豬後默默看待。現代醫學上的奇蹟使我們以為任何疾病，都有治癒的可能，因為我們忽略了維持身體健康的價值和重要。

在美國，身體健全的人，只有百分之二十。據人壽保險公司的調查，美國有六千萬人身體不健，此外更有三千萬人體弱多病。據學校的統計，身體健全的兒童也不佔多數。

如果我們要增進身體的健康，只須遵守幾條簡單的規則，我們要曉得，身體衰弱，精神萎靡，不是因為我們缺乏衛生的智識，而是因為我們常常缺乏實行的勇氣、恆心、和毅力。我的建議完全是一些老生常談，然而你切不可以為這是陳腐的套語，因為全世界最有智慧的醫生所知道的衛生之道，也不外乎這幾點。

只要你對下述的四條簡易規則表示相當的忠誠，立下實行的決心，那麼你的生活便會獲得新的力量，不消化的毛病便會消失，血壓便會降低，大多數的疾病便可避免。在我行醫的許多年間，我曾看見千百個病人由疲乏、營養不良，神經易受刺激的痛苦中，重新獲得健康的幸福，面上帶着生活歡樂的微笑。

世間如果真有千金不換的萬應藥的話，便是這一劑：新鮮空氣和陽光。適當的食物和良好的飲食習慣；按時的勞動；充足的休息。現代醫學的奇蹟儘管多麼驚人，但世間委實沒有第二條健康之路。我所要說的話，也許有一部分你已經聽過，可是請你耐一耐性子，再聽一遍吧，請你伸手來接受這一劑給你幸福，給你生命的萬應藥吧。

### (一) 新鮮空氣和陽光

世間大多數的生物如果缺少這兩種必需品，身體便潰敗得很快，當你精疲力竭，肌肉鬆軟無力時，吃補藥是沒有甚麼效用的，你所需要的是不斷獲取新鮮空氣和陽光。可是有許多人會說，「請你告訴我們，我們住在都市裏的人怎麼能享受到這些高貴的貨物呢？」例如，有一個公司辦事員寫信給我說：「我的辦公樓距離窗戶頗遠，到晚上，我乘着高駕電車回家，剛趕得到看見落日最後的餘暉。在這種惡劣的環境之下，我有甚麼辦法可想呢？」

這位仁兄與其沉醉於這種「自怨自艾，顧影自憐」之中，毋寧更改他的日常生活：他在清晨可以起得早些，上辦公處時至少走了一段路才坐車，這樣就可以呼吸半小時的清晨新鮮空氣。在午餐休息的時候，他與其坐在戶內混過時光，不如花了廿分鐘在戶外的陽光下散步或坐憩。到晚上回家的時候，他

更可以走一大段路，他可以在十點半上床就寢，不必玩紙牌戲玩到半夜三更。這麼一來，他在辦公的日子裏可以獲得空氣和陽光，也有運動的機會；到週末假日的時候，更應該過着戶外的自由生活了。

都市建築物的平坦屋頂大抵可爲日光浴和空氣浴之用。可是利用這種設備的人並不很多。少數有錢的人會到南部去過「陽光下的生活」，可是這一個太陽是普照大地的，每一個人在每一個地方都可以獲得同樣的陽光，同樣的生命之源。問題只在一個人是否有智慧和決心。新鮮的空氣是現成的，是不必花錢去買的。我們只須把窗門推開，或跑到戶外去，便可以儘量享用了；可是現代生活的惰性使我們不願這樣做。因此，身體不健便是我們必然的刑罰了。

### (二) 適當的食物和良好的飲食習慣

飲食衛生學在過去十五年間進步極速，可是我們的飲食習慣却日益惡劣。我們飲食過度，習以爲常，天天總是狼吞虎嚥，尤其喜歡多吃澱粉質和糖質的食品。高速度的飲食已經變成一種普遍的惡習；結果患胃痛，腸瘡等等消化病者越來越多。我們只須把飲食的速度減少一半，便可消滅一半以上的消化不良的痛苦。未經咀嚼的食物，「囫圇吞棗」般吃進肚子的食物，用各式各樣的飲料硬沖進肚裏的食物，造成了消化系的種種毛病。用盡全世界的重碳酸鈉也無法醫治這種被傷害了的消化系的毛

片！世間並沒有有一種人人可吃的理想食品，可是吃東西確有一種理想的方法，我相信一個人如果問逸地，從容不迫地，有節制地吃東西，避免進餐時的吵鬧和混亂，差不多甚麼食物都可以吃，當你生氣或興奮的時候，千萬不要吃東西，如果有必要的話，與狗進餐也好；在進餐時不要與人交談話過多，或討論生意。這可以避免許多消化系的毛病，如果你在一種舒暢緩和的氛圍裏進餐，你所吃的東西便會變成有效的身體燃料，使你的生命之火焰不斷地輝煌照耀着。

還有一點是很重要的：過分疲乏的時候不要吃東西。食物在疲倦的胃裏是不會消化的，結果只產生一些不必要的胃病。為避免這種弊害起見，晚餐之前務必半小時的休息。躺在床上，蓋好被單或毛氈，打開窗戶，使房中涼冷清爽。衣服應該脫掉或解開；面着陽光。你如果這樣做，疲倦不久即解，也可得到身心的最大休息。這比飲鴉片酒更能鼓起你的精神；你的神經較不緊張，較不容易受無謂的刺激，疲倦消失了，你覺得心平氣和，心曠神怡，可以舒舒服服過着安晚安閒的生活。

### (三) 按時的運動

現代男女肌肉上和器官上處處呈露着鬆弛柔弱的退化現象，那種醜惡可怕的情狀真不是寫實派的藝術家所能表現出來的。我有一次看見一個中年的女人躺在醫院的手術檯上；外科醫生要割去她的盲

腸，須先在她的腹部剖開近四吋厚的下垂的膠黃色的肥肉油層！這個人類的身體的三分之一完全是由脂肪構成的——阻礙了她的血液循環，使她的心臟和肝臟負擔了可怕的重荷。無論甚麼外科手術都不能使這個女人再獲健康；無論甚麼滋養藥都不能治愈她的便秘病！她所需要的——正千萬人所需要的——是一種相當合理的運動，使身上那些退化了的肌肉和器官再度恢復它們的功能，使遲鈍的，不活潑的，不舒服的身體再度得到解放。現代的科學固然給了我們不少生活上的舒適，可是我們必須時常鍛鍊身體，以為調和，一個人的體重超過常度一磅，死亡率也跟之增加了百分之三，而嚴重過度往往是飲食過度和缺少運動的結果。

為延長壽命，使萎弱的肌肉和器官獲得起見，我們每星期必須作三次的運動，事後洗個熱水浴，休息一會。我們應該按時作球類的運動，散步，做戶外的短期工作，例如治園圃，種植花果，做木工，或刈平草地，如果這些活動因為環境的關係辦不到，我們至少也應該在早晨起身時作十分鐘簡單的柔軟體操。我們對於運動自然也須有相當的常識，過度的運動是有害無益的。可是我們可以堅決地說，一個人須作按期的運動，才有幸福去享受身體的健康。

#### (四) 充足的休息

關於這方面，我是指下列兩點：充足的睡眠和時常使緊張的神經鬆弛下去。現代的人整天在工作緊張的不斷的活動中過去。我們自從清晨給鬧鐘叫醒，由床上跳起來，一直到十六小時或十八小時後精疲力竭地躺在床上為止，沒有一時一刻不在高速度的緊張活動中。到一天終了的時候，我們的身體已經像一個一點多餘的力量也沒有的，損壞了的電池了。這種疲乏不但使我們的身體受害而且也影響到我們的精神，判斷力，開創力，和個性的吸引力。無論是普通的人或專門職業者都知道，當一個人在午後感到身心疲乏時，所下的判斷是靠不住了，所決定的事情是不妥當的。工人也知道，到下午四時許的時候，他們的技能漸覺遲鈍，意外的事情較有發生的可能。

一位著名的神經病專家會說，「你應該像避開惡魔那樣地避開疲乏。」在我們這種事務繁劇的生活中，這怎麼辦得到呢？我們可以學學英國人的榜樣：他們每天所規定的工作時間較短，而且午茶幾乎成爲全國人民的習慣，吃茶的時候可以得到相當的休息，拉丁民族說，只有優子和美國人才在中午的時分工作；在法國和西班牙近來的騷擾中，甚至那些暴動叛亂的分子到中午的時分也停下來休息一會，到午睡醒來之後，才繼續他們暴亂的活動。在我們這種高壓力的生活中，午飯前的休息，甚至五分鐘幾十分鐘的休息，確是增進健康的好方法。有一位身體強壯的朋友對我說，他常常筆直地偃臥在

地板上。「緊張的狀態」好像一把粗絲，把我們的腦經漸漸纏繞；爲消滅這種「緊張」起見隨便甚麼方法都是值得嘗試的。

社交上的磨擦常常纏住我們，使我們不能早點上床就寢；可是我們要曉得：一個人如果終日工作不絕，晚上又非常起勁地（而且常常是勉強地）去作社交的活動，弄到午夜才睡覺，身體一定不會強健。這是一個無可諱言的事實。如果你玩紙牌玩到午夜兩點鐘，或跳舞跳到上午三點鐘，你怎麼希望翌日會覺得「精神煥發」呢？有甚麼靈驗的藥丸可以恢復這種浪費掉了的精力呢？有些病人跑到我的診所來，埋怨他們身上有「那種萎靡頹唐。無精打采的感覺。」他們的確是無精打采的——他們是頹唐的，因爲他們墮進了疲倦的深淵了，只有夜間八小時的按時睡眠可以拯救他們。

環境的改變，生活的調劑，工作後的娛樂和消遣，都是增進身心健康的良好方法，可是過度的娛樂和消遣却會造成荒廢放蕩的生活。我們的精力是有限的，我們的生活需要相當的調整。所以，八小時的按時睡眠的習慣是不該時常破壞的。

我們如果決心要走上健康之路，隨便甚麼時候都可以開始，絕對不會過遲，所以不必灰心。我們只要把生活上那些錯誤的惡劣習慣改除，原有的身體健康便自然而然會恢復過來。最重要的事情是改



除那些錯誤的習慣。如果你一方面有恆心的，按步就班地把它們改除，一方面注意合理的生活，那麼你的健康一定會有長足的進步。

## 第十四章 失敗與成功

我們假如把花在失敗上的時間與精力，用以奮發有為，我們必得成功無疑。

比方說，一個人在朝北一百英里處，有一個重要的約會，假如他守約，那麼他就必得幸福與榮榮。他的時間剛够到那邊去，汽車油也不多不少。他便把汽車開出，可是却臨時改變原意。以為在向北開去之前，先朝南開二十五英里好玩一點。

這不是豈有此理的事嗎？

可是我們平常做事，也是跟這寓言中的主人翁一樣的：我們朝錯誤的方向走，我們花費了大量的時間與精神力，去獲得失敗的結果，要是我們用那些時間與精力，朝正當的方向去做，我們一定可以成功。

失敗是我們把精力用在錯誤的途徑上之謂。失敗也要花費精力的。這一點是我們平常所沒注意到

的。心理學家就可以告訴你，我們在抵抗行動時，要花費多少精力。我們要抵抗生命力，叫我們靜止不動，我們也必得用力掙扎一番。

我們把時間，花費在無謂的工作上而獲得失敗的結果，我們就可以看出，我們是把精力用錯方向了。

那些成功的人，看見同樣日落的景緻，呼吸同樣的空氣，也同樣受人與被愛。此外，他們還有一點劣的東西：他們曉得他們在朝生命與生長的方向前進。

那麼，我們怎麼會失敗呢？我們爲甚麼苦心孤詣，以得失敗的結果呢？

因爲我們除了被生之意志，權力的意志所驅使之外，我們還受另外一種意志，失敗的意志所驅使。

X X X X X

在青年時代，我們往往看不出自己有失敗的意志的病象。我們遇事躊躇不前，推說是門徑未熟，自然有點害怕。我們初出茅廬，辦事不力，便說是工作不合理想。

在起初，我們往往有堅決的心意，不放棄我們的真目標，可是從早上九點做到下午五點這種刻板工作，是很麻煩而討厭的；當全世界的人都在遊樂時，當成功的希望並不怎麼明顯時，要我們去繼續工

你，那非有超人的力量不辦。於是我們便糊里糊塗地混過一生，對社會沒有任何貢獻，也不曉得自己有什麼才能。假使我們能夠過相當舒適的生活。能夠獲取人家一點尊敬與稱讚，得到一點稱號，以及一些愛，我們便自以為了不得。我們甚而以我們的刁滑自傲。

X X X X X

羅馬皇帝奧理洛（Marcus Aurelius）在他的格言中警告自己說，「別以為你能活一千歲那樣地幹吧。」我們隨時隨地可以聽到「已經遲了」的警告。可是那些被失敗的意志所屈服的人，却把寶貴的光陰隨意浪費，似乎光陰無盡時似的。比方說，有些人天天多睡，每天多睡從兩小時到六小時。還有許多醒覺的睡眠者，沉迷在數不盡的空耗時日的事情上：那些獨玩紙牌戲者，病態的書生，組字遊戲者，組圖遊戲者，娛樂與入迷是有分別的。而且這分別也不難看出。還有一些電影迷與戲者，永遠在矯揉造作的人，無目的的談話者，一夜不缺的跳舞迷，假使有一天沒有茶會，宴會，或鴉尾酒的社交集會，他們便以為那天是白過了，這種人都是受了失敗的意志所支配。他們有一種不自覺的心意，想把人生塞滿不要的事情，叫自己沒有時間可做最必要的工作。這種意志，簡單地說，就是失敗的意志。

我們爲甚麼常受失敗的意志所支配呢？因爲我們是一種善於做夢的動物。我們的現實生活雖然不很快樂，可是我們却時常做一種快樂生活的夢想，來滿足我們的心。

失敗的意志還可以給我們另外一種滿足，就是可以避免掙扎與奮鬥，可以免除掙扎與奮鬥時所受的苦楚與羞辱。

可是成功的酬報是比失敗的酬報有價值得多的，成功所給我們的滿足，是一種真實的滿足。我們生活於幻想中時，猶如漂浮於茫茫大海之中，一旦成功，却似在大海中漂浮了幾星期後，得登彼岸了

X

X

X

X

X

我們既常受失敗的意志所支配，那麼阻礙我們跑上成功之途的到底是什麼呢？關於這一點，我們可以以由催眠術上曉得一些原理。有一種跑上高地，便會覺得頭昏腦眩的人，在受催眠以後，能够在極高的狹板上走得很安穩。有一個矮小稚弱的人，在被催眠後，能舉起很重的東西。麥耶士在論催眠術與人類個性一文中，說起一個故事，他說有一位年青的新女演員，突然被請去代替劇團中的女主角做戲，她因心中恐懼而全身發抖了。後來由專家略加催眠，表演異常成功，在同一文中，他還說催眠術可以除去恐懼心，恢復一個人的自信力。

這種掃除羞憤心，恢復自信力的催眠術，其實就是暫時把過去的記憶遺忘——把過去失敗的記憶驅趕起來同時解放當時所需要的才能。那些想重新圖成功之途走的人，應該記住這一點。

我們平常做事，往往是用嘗試的辦法，一直試到成功為止。可是在嘗試途中，我們總免不了要經過失敗，受人家的嘲笑，有時候受到真痛苦，有時候受到奇恥大辱，我們最後雖然成功，可是以前失敗的與痛苦的記憶，却還是殘留着。

我們在不知不覺中，一直在設法避免痛苦，羞辱，與疲倦，這就是我們在應該積極行動的時候，被惰性所屈服的原因。我們在不知不覺中，情願不做一事，而不願去遭遇或許會有的波折與痛苦，也不願憶起過去的失敗。不然我們就選擇些較輕易的事來做，避重就輕，或是故意把事清做得像以前失敗時一樣，然後找些口實，趕快退避。我們終於自願失去千載一時的機會了。

X X X X X X

我們要從失敗轉向成功之途，第一個重要的條件是：好像沒有失敗的可能那樣地幹。

我們大家常曉得，人類有時候有一種所謂「背城借一」的勇氣。當一個人遇到種種的困苦與災難，把他成功的希望完全毀滅了時，這時他迫不得已，祇好拚出他所有的勇氣，置生死於度外，狼命一

幹，其所獲得的成功，往往非吾人意料所能及。

不過背城借一的勇氣，並不是克服失敗的惟一武器。人願的理想力，可以把事情幹得更好。我們可以訓練出一種心情，叫我們能夠充滿生命力，好像沒有失敗的可能那樣地幹。

我們怎樣能有這種心情，叫我們能死命地幹，好像沒有失敗的可能呢？祇要回想你以前的成功，甚至想到你學校時代的成功。你所應抓住的就是這種成功時的心情——這種鎮靜自信的感覺。

專心注意你成功時的心情吧，因為這就是你工作時所應有的心情，你可以時常練習，直到隨時隨地會有這種心情。當你得到這種心情時，把它保持一會兒，似乎在等候發令似的。突然間，你會感覺精力充足，精神百倍了。你已經從你自己接得工作的命令，你可以開始幹了。這時你就覺得你再也不必勉強自己去工作；你所有的精力都足以推進這工作了。

## 第十五章 成功祕訣十條

在獲得這種成功動作的心情之後，我們還得把腦經訓練得更敏銳，較能隨機應變。我們得用最少的努力，去完成每日的工作。我們要過美滿的生活，使得鍛鍊我們的腦經，好像運動家在鍛鍊身體

一樣。以下十條，便是我的自我思想訓練法：

(一) 每天一小時，除了回答人家直接的問題以外，不說別的話。實行這一條時，應該顯得非常自然，不可給人家一種錯誤的印象，以爲你在生氣或頭痛。無必要時就別說話，回答人家的問題時也要適可而止，不要引人家再發問。你祇要試一試，就曉得這不是什麼容易的事了。我們平常說話，都是隨隨便便糊里糊塗，貿然說出，所以結果往往沒有甚麼力量。這種訓練叫你的話結實有力。

(二) 每天費半小時專想一個問題。這一條看來簡單，可是起頭却很難實行。起初每天祇要想五分鐘，逐漸增加，直增到半小時。起先應專想具體的東西：譬如一朵花。別把花擺在眼前；把它造在腦中。先由五官報告花的形狀色澤香氣；然後想到花怎樣生長的，長在那裏；再想到花象徵什麼東西；最後想到花有什麼用。先從這種簡單具體的東西，逐漸想到複雜與抽象的問題。先想你最有興趣的問題，直到你自由統制思想時，便可以隨便由從書上指出一個問題來想。

起先可以拿一支鉛筆和一張紙來幫助你練習。思想一跳出範圍外，便在紙上作一記號。頭幾天記號一定很多，到幾星期或一個月後，記號便少起來了，開頭練習時，最好個人獨處一室，後來就不妨在街車上或其他公共場所練習了。

國語了。

這種集中注意力的訓練，是很可貴的。我們要是素來有這種訓練，那麼在短期間便可學會一種外國語了。

(三)寫一封信，信中不用「我」或「我的」這種字，要把信寫得流暢有趣。要是接信的人發覺信中有什麼特異的地方，就算失敗了。這種練習叫我們能看澈自己。要把這種信寫得好，我們得暫時不想我們自己的事。

(四)每天說十五分鐘話，不用「我」或「我的」這種字。

(五)用「成功」或溫和的語氣寫信不可撒謊，也不必假裝已經成功。祇要找出可以抱樂觀的事，來作忠實的報告。信中的語氣要表明你寫信時一點也沒有心灰意懶的痕跡。

這種練習的目的，是要叫你從消極灰心的態度，轉到積極健康的態度。我們起初也許找不出什麼可抱樂觀的事好說，可是不久就發覺有許多事情，本來進行得頗為順利，可是，我們都專想到失望與倒楣的方面去。我們要得到成功，非放棄自怨自艾與消極的態度不可。

(六)讓一個新相識的人，一直談着自己的事，不叫他發覺你有意這樣做。用有禮巧妙的問題，叫你的新交不覺唐突，你對你的新同伴會發生一種真興趣，不久你就會全神貫注。你再也不會覺得不



自然或神經過敏了。至少你可以開放眼界，曉得別人眼光中的世界像什麼樣子。

(七) 完全談你自己和你所覺得有興趣的事，不訴苦，不誇口，在可能的範圍內不叫你的同伴覺得厭，這對於那種素來喜歡談自己的事的人，是一種很好的訓練。我們平常談論自己的事，也許沒注意到別人的漠視，討厭，與不耐煩的態度，這時却可以看得很明顯。我們不久就可以看出，談論自己過去的日常瑣事，是會叫聽者生厭的。反之，要是我們有真實有趣的新經驗，或是有一種異乎尋常的想像，我們往往可以吸引聽者的注意。我們也許能因此擴大我們的趣味，開新的險，或增加我們日常生活中的想像。

(八) 每天計劃兩小時的工作表，按這工作表去做事。譬如在這兩小時中，我們預定看報幾分鐘，寫信幾分鐘，讀書幾分鐘，做別的事幾分鐘。倘若到了預定時間，報還沒有看完，這時你應該丟下報紙去寫信。這樣一來，我們就可以曉得我們往往沒把時間放在眼裏，隨意耗費，我們往往忘記光陰如過隙之駒。

在計劃工作表時，起初先從兩小時做起，後來逐漸增加，一直到八小時。我們要每天嚴守工作表做事，當然是不可能的。不過在日常無秩序的工作中，偶然過幾天有秩序有計劃的生活，利益是很大的。

的。

(九)不依日常生活習慣過日子，故意找機會來適應新環境。這一條是最難做的，可是却最有益處。在一些紙上——起先十三條便够了——寫着如下的訓令：

「靠普通的交通工具（如電車、公共汽車、渡船等），作離家三十英里之旅行。」

「十二小時不吃東西。」

「在裏面像樣的地方吃飯。」在外地的小飯館裏吃飯。要是能到農家討飯喫更好。

「除了回答問題之外，一天不說話。」

「整晚工作不睡。」順便說一句，這一條是最有價值的訓練。你應該沉靜地繼續工作，抵抗一切魔鬼的誘惑，每一小時左右停工，靠在椅背上休息一會，然後再繼續工作。我們這樣一試，就可以曉得我們平常多容易被疲倦所屈服，也可以曉得我們還有許多未用的精力可用。

把這十二張紙條封在十二個信封中，放在抽屜裏，每兩星期或每個月指定一天，打開一個信封來照信封裏的訓令去做。你訓令自己去旅行廿英里那一天，也許正下大雨，可是除非你身體真不舒服，你必得照樣去做。你假如時常違反自己的愛好，去做不合乎傳統的事，便可以訓練出堅強不拔的勇氣。

假如有什麼你覺得很難做的事，你千萬把這件事包括進去。我認識一位青年，他爲人真怕羞得無以復加，可是他卻決心每天要跟三位陌生人談話。

(八十) 指定一天，在那一天中，凡是別人有什麼合理的請求，你一概答應。在那一天中，也許有人要你在大寒天去游泳，也許有人要你改換職業。你雖怕冷，可是對於前者必得答應。對於後者呢，却要考慮一下，看是否「合理」別怕那一天沒有人要你去做甚麼事，你一路加注意，就可以曉得你一天中所遇到的小要求，真是多得不得了。這種訓練非常有德育價值。

有一天，當我正在實行這戒條的時候，有人請我去教「小說寫作法」當時我的課程表都擠滿了，一天忙得要命，要是在平日，我一定加以推辭的。可是這天我終於硬着頭皮接受下來了。我由學生所覆的問題中，看出市上還沒有一本完全適合的課本，於是乎就自己寫了一本。至於我現在所寫的這本書，也是另外一次實行「接受請求日」的結果，這一條實行下去，你會感覺生活有趣得多。

不過讀者請注意，別以爲我們天天得這樣做。對於人家的請求，有時加以拒絕，也是很有益處的，尤其是那些在茶會中與戲院中耗費太多時間的人，應該利用那些時間，來做自我教養的工作。

## 第四編 你要上進非如此改善不可

### 第一章 戒煙妙策

有人爲了一些好理由而戒煙，又有人爲了一些壞理由而戒煙。這兩種人結果都重新吃起煙來，他們說，上帝痛恨半途而廢，不能貫徹始終的人啦。

老實說，吃煙的人把香煙完全戒絕是不很聰明的。如果你已經長成，高度不再增加，身體又相當康健，那麼你就有節制地吃點煙，也並不至於縮短你的壽命。對於許多人，一天抽幾根香煙倒頗能增加生活的樂趣。這幾根香煙甚至可以幫助消化，養神解悶。香煙跟砒霜一樣，吃了相當的小量並不至於毒害身體的。

煙草中的尼古丁是一種能夠刺激交感神經系 (Sympathetic nervous system) 的植物鹹質，但煙草是否有毒，還沒有人能作確切的斷定，有些醫生相信煙草會使動脈變硬，血壓增高，引起心臟病

或胃潰瘍症，然而這種意見還未能得醫學界的贊同。不過，中尼哥丁毒倒是常有的事。吃烟過多的人有時會患視線洩亂的毛病，尼哥丁毒有時也能影響心臟，呼吸系和消化系。有些人一生烟不離口，倒沒有甚麼事情。

吸烟的人如果想減少烟量真可以找到許多理由。第一。經濟問題。你如果一天吃一回煙，一年便得花四十七塊錢。據統計，美國每年每人均消費一千支香烟；換句話說，一人每天還吃不上三支香烟。然而，這種統計很容易使人誤會，因為櫃檯中的嬰孩和只吸旱烟斗的山中老太婆，都包括在人口統計內。以忠實的吸烟同志而論，一天一包香烟是頗近於平均數的。

如果經濟於你不成問題，那麼想到尼哥丁所引起的審美問題吧。慚愧之感或美的衝動在女人方面效力最大。給尼哥丁薰黃的指頭戴起訂婚戒指來是不很好看的。給烟脂弄黑的牙齒是有力的咀嚼工具。可是微笑起來却不很漂亮了。吃烟的人往往須在鏡前打呵欠的時候，才曉得牙齒的外部給一層污黑蓋蔽着。這層污黑的東西就是用牙膏也是洗不掉的。

吸烟過多有時會發生胃病頭痛視線模糊食量減少（尼哥丁會使饑餓的感覺遲鈍，）有時却不會。如果你少吸些烟，過幾星期你的身體也許更為健康。

科學家對於人類吸煙會提出許多動人的理由。如果你一天到晚嚼留蘭香糖，那麼當你抱一支香煙樹上口時，你的心境也許可以比較平靜自然吧。如果你的手時常插進袋裏，摸摸頭髮，那麼當到了把個指頭夾了一支香煙時，你的慾望也許可以滿足了吧。

吸煙的味道和動作，對於人類有很大的魔力。吸煙者多數是因此才上癮的。在阻怯者和坐磨邊看跳舞的人看來，吸煙真是一種很好的社交習尚。一支香煙可以掩護許多錯誤的舉動。

有個聰明的廣告員替香煙寫了一句很動人的口號：「露着漠不關心的態度——點起一支莫拉牌（Muller）的香煙吧。」許多智窮才竭，手足無措的人是藉香煙做「烟幕」的。你祇須訓練一下，便可以噴出一口濃煙以替代輕蔑的表情啦。

然而，吸煙太多終究有點不好。如果你想減少煙量的話，下邊有幾點可以注意：

（一）在人類所吸用的各種煙草中，香煙是頂溫和的，其次是雪茄煙；煙質最濃厚的是煙斗。如果你現在吸煙斗或雪茄煙，你第一步可以改吸香煙，第二步再減少香煙的消費量。

（二）縮短吸煙噴煙的時間：這不但可使一支香煙吃得長久些，而且可以減少那些侵入呼吸系的尼哥丁，阿摩尼亞，和油脂的分量。煙捲中的煙草可以說是一種濾清煙氣的東西，所以，香煙吸得越

短，香烟尾所含的尼哥丁越濃厚。千萬不要太儂吝，把香烟屁股吸了又吸，捨不得拋掉。你最後吸進去的繸口烟，其所含的毒質是比大半段香烟中的毒質還要多的。

(三)使你的心思時常忙着。如果你忙到想不起香烟來，那麼你便不會要香烟吸了。儘可能避開其他的吸烟者。

(四)決定只在餐後吸烟。餐後吸煙遺害較少。有些醫生相信，在早餐前吸煙，或在胃腸空的時候吸烟，頗有患胃潰瘍症的危險。

(五)下列的妙策可以帮助你戒烟：在戶外時帶一支手杖，在戶內時，拿一支鉛筆，或其他的東西來代替香烟。當你點起香烟時，吸一兩口後便馬上把火弄熄。要吸烟時再把香烟點起來吸繸口。人類是有相當惰性的，所以這麼一來，你每天所消費的香烟，也許可以減少一半。口裏含一粒咳嗽丸或嚼一片留蘭香糖，可以使你少吸一支煙。你也可以把未點火的香烟或雪茄銜在嘴邊，可是這種「吸乾烟」的方法跟平常的吸烟一樣地不好，而且更不美觀。如果你嚼着未點火的香烟頭，你所吸收的尼哥丁跟吸烟時一樣多。

每天只帶一包或半包香烟。決心在吸完袋裏的烟時，不再買或向人家借香烟。吸煙時不要把烟夾

在手指間：吸了一口之後，把它置在烟灰盤邊，烟灰盤放得相當的遠，使取吸不便，吸烟的衝動也就可以減少。

(六) 心智上的節制也很有用。美國堪塔基州某個種烟地主有一頭騾子，在田地上工作時每天須嚼二十多磅的青烟葉，地主最後沒有辦法，只好用口套把騾子的嘴籠起來。我們是騾子還是人呢？

尼哥丁跟嗎啡和高根一樣，是一種植物鹼質。你不妨想像你漸漸變成吸食毒品的人：這種念頭有時倒很可以嚇嚇你自己。吸烟太多的人想到這裏是會感到節制的必要的。咳嗽，喉嚨充血，心跳，頭眩等病也許不是尼哥丁的毒質所造成的。可是尼哥丁却有造成這些病症的可能。

(七) 用醫藥服藥的方法去對付這個問題也無不可。每次餐後用百分之一的四分之一的硝酸銀 (Silver nitrate) 混合物漱口，這樣試一星期之後，你的喉嚨便會失掉不爽快的感覺，對香烟也就覺得毫無味道。當厚層的衝動重複現時，嚼嚼龍胆根 (gentian root) 把汁吞進肚裏，也很有效用。

味道濃郁的食品，酒類，以及其他有刺激性的東西能够增強吸烟的衝動。少吸些鹽和肉類，禁絕胡椒和芥辣兒。試在三星期中少吃別樣東西，多吃穀類食物，純麥麵包，牛乳，乳酪，乾酪，硬殼菓。和新鮮冰菓。



在市上行銷的戒烟藥品大都是騙人的，其功效充其量也不過是心理上的。現代醫學只還沒有找到一種可以戒絕烟癮的東西；如果有的話，也許是那種可以毒死人的氫氣酸（arsenic acid）吧。

如果你是個有烟癮的人，如果你決定要減少烟量，你祇須立下決心，咬緊牙關，照上述的妙策奮鬥下去，包你大功告成。

## 第二章 戒酒奇術

喝點酒玩玩倒沒有甚麼弊害。可是如果你因為覺得有需要才去喝酒，可就非常危險。你變成有酒癮的人了。

喝酒不是罪惡的報酬，而是疾病的報酬：這種疾病是心理上的疾病。美國著名的心理學家德非博士（Dr. Charles H. Duffee）在他的新著喝酒呢還是不喝酒（“To Drink or Not to Drink”）一書裏，敘述他治療酒徒的方法時，所持的論調就是這樣的。

用「酒豪」一語去稱呼病人是不大妥當的，所以德非博士主張用一個比較廣泛的名詞，Problem drinker，——意思是說，那些喝酒的男女不是故意要喝酒的，而是受內心一種強烈的非求所推迫。

你有些好朋友也許就是這種酒徒。這種人是不能由外表上看出來；人類沒有所謂好喝酒的類型。他們不一定是甚麼狂飲者，或終日酩酊大醉的家伙。事實上，這種酒徒——也許不會醉過，也許還能決定要不要再喝一杯——如果你要了解這類酒徒，你最好分析他喝酒的理由，和酒類對他的影響。

你是否覺得喝酒是一種端重的「日常工作。」——你要覺得酩酊時是否須有一定的時間和場所？

喝完一杯，是否非再來一杯不可？

你每天是否須喝一杯酒來刺激你的神經，以便開始日常的工作？

如果你的答案全是「是，」那麼你喝酒便不是故意的，而是覺得有需要才喝的。

德菲博士曾說，「那杯用以刺激神經的酒終究會使你一失足成千古恨。」

心理學家很堅決地說，無節制的狂飲並不是一種身體上的惡習。這並不是證明飲酒者是個沒有骨頭的懦夫。一個人如果想逃避現實環境，喝酒也許是最容易的辦法。喝酒過度是人類對於生活問題根本不能適應的證明。據德菲博士的見解，把酒徒關在房間裏，使他們喝不到酒，結果却不能戒除他的酒癮，原因便在這裏。我們所應該對付的不是酒，而是「不能適應生活」的情形。

使人變成酒徒的原因真是多得很。他也許想逃避空間和無聊的歲月，逃避討厭的環境，逃避過分的成功或過分的失敗。他也許僅是太會在交際場中博人好感，隨時接受人家的邀請去喝幾杯，因為他沒有別的事情好做。

德非博士說，那些「游手好閒，整天沒事做」的女人，在旅館裏吃午餐，並下午玩紙牌，在飯店裏吃晚餐，在這些場合中，喝酒是很鬆弛的事情，有些中年的女人，結果往往喝得醉醺醺地，纏着窮態畢露的堂倌賣弄風情，其原因有二：（一）她們在家庭裏或社會上都缺乏異常工作或責任。（二）她們覺得青春易逝，祇有喝酒可以使她們暫時保持青春的幻象。

這種酒徒在交際場中不一定是個喧囂吵鬧的人物。德非博士舉出T教授的事情來做例證。T教授是一個著名的科學家，為人沉默寡言；他有一種習慣，就是吃過晚餐後，總要帶着一本書和一杯威士忌酒躲到書房裏去。過了一些日子，他覺得那杯威士忌酒比那本書更為重要。他每天非喝酒不可，現在他已經不能自己作主了，喝酒已是一種內心的強烈非求了。

他跑去見德非博士。這心理學家把他過去的身世研究一番，後來發見這位教授因為不能適應環境，才不知不覺走上喝酒之路。當他小時，他的父母為人很不近情，行為謹嚴，不喜交際，父親很專橫

，母親自視爲病人，臥牀不起，結果這教授養成一種內向性格。好沉思默想，不喜說話；只有喝酒才能解除他在社交上所受的精神壓制。德非博士終於把他的酒病醫好了。

W雖也是「同一類」的酒徒，「可是情形絕對不同。他是個缺乏自信力的人，而且對內對外都沒有甚麼特別的才幹。他如果沒有酒力來支持，對事業和家便不能沉着應付。他的妻子想法子使他拿不到酒，可是他却不惜運籌帷幄，弄出許多妙計去達到他的目的，例如用繩子把威士忌酒瓶懸在窗外。後來有一天他突然如夢初醒，覺悟到妻子需要他的幫助；結果他的自尊心大爲增加，喝酒的習慣居然也就此戒除。

這種酒徒有時也會走到無可救藥的境地。他如果要把酒戒絕，必須了解自己的情形，創造一種新的人生觀，用一些更重要的新事物去代替酒類。

這種酒徒在家裏也可以得到許多戒酒的機會。一個人如果想戒酒，應該曉得一天中有三個非常危險的時辰，絕對不可喝酒：

(一)辦公完畢後。這時喝一兩杯酒似乎是一天辛勞的適當報酬。這可用逃避的方法戒掉；例如由辦公處徒步回家，或玩一會手球；也可用替代的方法戒掉，例如到酒吧間去和朋友團聚時，不喝成

士忌酒。而喝一杯薑水，德非博士說，酒徒如果不喝酒，只做喝酒時的種種動作，也可以相當滿足內心的要求。

(二) 閒坐着等候晚餐的時候。酒徒如果要避開這個危險的時刻，可以想法子準時在晚餐的時候回到家裏，或少睡一下，以免等候。

(三) 晚餐至上牀的長時間。要戒酒的人，應該得到妻子和家人的幫助，把晚上的時間好好消磨過去，玩紙牌戲，看電影，或散步，均無不可，只要能夠調劑精神，休息腦經就好了。

妻子的態度對酒徒的戒酒決心影響極大。德非博士替妻子所定的金科玉律似乎是：「切不可露出猜疑的態度。」

關於子女對好酒的父親的態度，妻子的教育方法當然很有關係。孩子們如果喜歡吹毛求疵，做父親者便會覺得非常難堪。如果酒徒常常聽見他那十歲的兒子說，「那老頭子又在喝酒，」他無論如何是不會立下決心，由心理方面將一生加以澈底改造的。

對於喝酒這個問題，兒童和成人如果沒有得到正確的教育，是很容易產生錯誤觀念的。例如，有許多成人相信：喝酒多年的人，胃的裏層給酒蝕掉，肝跟馬路上的石頭一樣堅硬，然而，有許多喝酒

很多的人跑來給德非博士醫治，做了幾天勞苦工作，胃口轉佳之後，多數有很健全的身體。酒的影響大抵是官能上的，雖則身體上的器官有時也有崩解的危險。

## 第三章 賭博狂

心理學家先生：我是一個已婚的男子，年三十六歲，有一個十歲兒子。我的妻子是很可人，我也極善於體貼。我非常愛她，同時也不得不承認我不配有一個這種妻子：因為我賭博，我向來被認為頭聰明的人。我有許多朋友，商界的同人也都看得我起。我一直設法掙得相當數量的錢：足夠供一個頗舒服的家庭。

我賭博的習慣是在結婚以前就有的。我積聚了約五千塊錢，掙錢的館力約每年四千塊錢。這是三年前的事。我開始賭博了，結果失去了積蓄，失去了生意，也失去了朋友。我想再也不賭錢了。我在一九二六年於完全破產的情形之下結婚，建立了一樁好生意，六年沒有賭博。這時由於一個朋友的誘惑，我又賭博了，結果是重賭了一遍，我失去了錢，失去了生意，失去了我一切的朋友，因為我對他們不起，最後竟到失去自尊心的地步了。爲了賭博的緣故，我把家裏一切都花完了。我曉得這是錯

啊，可是我已經失去抵抗誘惑的意志了。我曉得這是錯的，可是總有一個想把錢贏回來的希望。

最痛心的是賭博是由窮水盡，毫無希望的。我的妻子真恨透我了，可是因為沒有別條出路，所以祇好忍耐，我想要拯救自己，可是不曉得要怎麼辦。要從那裏做起，不曉得我是廢人呢，還是我腦子有病了？請先生指教。

美國紐約某某（簽名）上

當一個男人或女人提到不能制止如中瘋魔的賭博熱時，他們接着總是和這個人一樣，指出那些不幸的結果。失去了金錢，失去了職業，毀壞了家庭生活，自尊心崩潰了，自輕心高漲了——這些往往都是賭博的結果。賭博雖有這種不幸的結果，可是其實賭博並不是一種原因。賭博本身就是一種結果。賭博是一種內心痛苦的象徵。

舊式的道學家提到賭徒的進步，和酒鬼的進步一樣。是逐漸向下的。道學家往往指出妻子的失望和痛苦，兒女失去敬愛父親之心，輸錢時的種種害處，以及贏錢時的種種害處，因為得錢容易化錢快結果造成奢侈浪費的習慣，賭徒有時候甚而偷錢去繼續賭博了。這種現象當然是很可悲的，可是照這樣看來，賭徒變成一種故意破壞自己所愛的東西的怪物了，他要停止賭博，彷彿是和繼續賭博一樣

容易似的。

這學家眼中的賭博，是够準確的，可是這種看法對於我們並沒有多大用處。我們是要研究賭徒的心理，我們要看賭博病徵的後面，我們要檢討賭徒心緒的惡劣與欠調整，以致產生這封信中所說的結果。酗酒成習與某種犯罪的行爲，也應該作此看法，我們應該研究其個性的不調協，以至產生這種不幸行爲的結果。賭博往往是尤其令人不解的，因爲賭徒除了沉迷於賭博之外，在其他方面，仍舊是一個頗爲健全的人，一個可親的友伴，一個工作者，一個丈夫和父親。

碰運氣遊戲之魔力是很普遍的。不論是黃種人，白種人，或黑種人，不論老人與青年，不論上古人類或文明人類，都酷嗜這種遊戲。抽籤，彩票，跑馬，獎券，形形色色，莫不俱備，真可說是洋洋乎大觀。這種玩意兒有時候是慈善性質的。可是不論如何，普通不被「碰運氣」的魔力所引誘的，可說是很少很少。可是偶然碰運氣，並不會叫人變成賭徒，許多人花了一塊錢買一條獎券，可是這並不會就叫他們變成賭徒。這種賭博的起因多半是主觀的，不是客觀的。

走過繁忙的百貨商店的女人，一天有幾千個。當店員在忙着應付別位顧客的時候，任誰都有這裏偷一條手巾，那邊偷一本袖珍簿的機會。可是多數女人並沒有這種意念，百貨商店的偵探，把顧客抓



總經理室裏去的事情，是罕有的。可是有些女人竊物成習：這種女人，往往不是買不起東西的。這種女人偷東西，並不是因為那些東西的誘惑，也不是因為貧窮的壓迫。偷竊的原因是在這些女人本身；她們爲了偷竊時的刺激而偷竊，她們爲了危險的激動而偷竊，她們爲了偷竊成功的滿足而偷竊。有時候偷竊並沒有危險存在着，因爲患偷竊狂者的家人，往往和店員講好，凡是偷去的東西都照價付值。

爲了內心中根深蒂固的缺乏調整，患偷竊狂者「需要」偷竊，正和賭徒「需要」賭博一樣，被發覺並不能使偷竊狂者停止偷東西，輸錢也不能使賭徒不賭博。這種反社會的行動，往往與性的問題有關係，可是我們不能在這裏討論，因爲這種問題不是簡單的，需要精神病的醫生與病人談話，詳細檢討他的生活分析他的夢，以找出其病根的所在。這種病根，往往埋伏在病者兒童時代的生活中，不是病者個人所能自己看得出來或感覺到的。

我們每個人多少幾乎都有一種不能自持的強制習慣。有這種不能自持的強制習慣，並不能說是腦子壞了的。有許多人在回家去的時候，都要敲敲木頭或摸摸電桿，或是回去看門可會鎖上；我們大多有憑空被繞樑的歌聲所擾擾的經驗。我們這種常有的經驗，與中賭熱或患偷竊狂者比較起來，祇不過是利害程度的不同而已。

有些人不能自持，時常自然而然地想到性慾方面的事，有些人憑空看見某種影像，或是聽見甚麼話，叫他們感覺非常的痛苦。據說有些犯罪的行爲，也是不能自持的強迫行動。酗酒成習者或賭徒，也往往說：『我沒有辦法，我不想這樣做，我曉得這是愚蠢的，可是我不能不做。』這種不能自主的強迫行爲，是一種代替的行爲，是一種消除內心緊張的企圖，心理學家就是要在他的早期生活中，找出這種緊張的根源的。外界的環境，失業，失戀，或是死了小孩，都會造成這種內心衝突的病徵。所以總括來說，賭博的習慣是生活缺乏調整的結果。要改除賭博的惡習，應該先找出需要調整的地方，從改良生活做起才是根本的辦法。

#### 第四章 愛情的羅網

在現代生活中，最盛行的戶內與戶外遊戲，恐怕要算是『陷入情網』這玩意兒了。有許多男男女女，費盡大半生在等候『陷入情網』，同時也有許多其他的男男女女，耗費大半生去對『陷入情網』後的行動表示悔恨。關於陷入情網這問題，有過許多淺薄的文章與迷信的言論，真是齊人不淺，小說中也有過許多胡說，談到『陷入情網』的青年，使我覺得寫一篇文章來談論陷入情網的心

理，是絕對必要的：因為每個人都在談這個問題，可是沒有幾個真真正正了解。

大家都曉得陷入情網的男子像甚麼樣子。不管他年紀多老或多輕：他的行動總是如此的。他似乎失去判斷力了，他精神恍惚，眼前一直有一幅他愛人的影像。在他該做事或該讀書的時候，他夢見她，他想到她。他沒有胃口了，他緊張起來了。假如有人懷疑其愛人的真價值時，他甚而破口大罵，他失去了其常識了。

陷入情網的青年女子，也是一樣的。她開始建造空中樓閣，夢想着她的婚禮，她鄉下的房子，她的兒女，她做賢妻的成功——同時却讓早飯燒焦了，忘記打字或做功課。她的愛人是世界上最美好的情郎。她忘記他沒職業，她忘記他的姑母在瘋人院裏，她忘記他的遺傳是壞的，她忘記他飯後必得刷牙。她已經發生了神奇與奧妙的變化，使一切思想和行動都為之變色。她精神恍惚。毫無目的地走着，她很那種使她認識現實生活，侵擾她的白日夢的人。陷入情網的男子也是如此的。

古今的詩人與醫生都說，陷入情網的人是局部瘋狂的。你祇消和一個陷入情網而不自能振拔的人交往，就可以曉得他們的話並不是毫無理由的。我並不以為陷入情網的人是瘋狂的，可是從他們的行動上看來，他們的確好像是服用了甚麼神奇的藥而迷醉了，使他的理性混亂，侵擾他個性的規則活動。

當我們陷入情網時，我們在心理上到底發生了甚麼變化呢？有些人相信凡人遇到嫵媚時，總有一些化學作用發生，祇有一個人能在我們身上引起『陷入情網』的反應，因此，我們得等到這種神祕的現象在我們身上發生，我們才能真真戀愛。還有些人相信兩人之間有一種電磁力通過，而這種電流的交換，是陷入情網的必要前提。這兩種理論事實上都是沒有根據的，這種理論解釋所發生的現象，可是却沒有根據可以相信其真實。因為陷入情網一事，有許多很好的心理的原因，治精神病的醫生往往能够發現這種原因，而任何聰慧的觀察家也都可以試驗的。

爲要解釋陷入情網的程序起見，我得先帶你回到兒童時代作去一次心理學上的小旅行。我時常說過，我們開始生活的時候，是渺小而柔弱的，這是人類最大的難關。我們像大人國中的侏儒。我們覺得處處不如人，我們不是企圖掩蔽我們的缺點，就是想以訓練來增補我們的缺憾。在逐漸長大的時候，我們有種種的經驗，其中有一部份是正面的，有一部份是反面的。我們發現了啼哭可以獲取父母的同情，這種經驗雖然並非一直好的，可是却是正面的。我們的手碰到燒熱的火爐，這雖是一種寶貴的經驗，不過却是反面的。這些經驗，有些是個人的接觸，有些是與人的交際，都潛伏在我們下意識的深處。

地方你有三個膚色黧黑和一個膚色雪白的兄弟，那三個膚色黧黑的兄弟對你很不好，而那膚色雪白的兄弟却往往幫你忙。這些經驗也許是在你六歲以前就有的，這時候你自己還不能想出一種關係。可是在你腦中下意識的深處，却有一種根深蒂固的固定概念存在着，把膚色雪白的人，拿來與和平與幸福連在一起，從這時候你不知不覺地會對一切膚色黧黑的人發生猜疑，而在膚色雪白的人身上希冀幸福，愛情，和安全，你終生不知不覺中有着一個膚色雪白的影像，你把你自己的幸福和他聯繫在一起，自然，在不知不覺中給你這種影像者，不一定是你的兄弟。也許是你的父親，一個傭人，一個醫生，一個表兄；一個教師，或是一個在馬戲園中給你一袋花生米的不相識者，自然的，男女小孩都會碰到這種事情。我們從小到大，與異性的人一定有過甚麼愉快的經驗。我們稱這種人為兒童早期的「接觸者」，當我們長大的時候，我們也許會把真的「接觸者」完全忘記，可是那個人的一些特點，不管是像膚色，頭髮這樣的肉體特點，笑容或叉手這種表情，或是一種職業，或是像生病這種特殊的情景，永遠遺留在我們下意識腦中的深處，成為那「接觸者」的一種象徵。可是這種象徵是滿裝着最大心理上的炸藥的。假如這種象徵回來了，那麼我們下意識中那神秘的電鈕，便是被按下了，而情感的炸藥，就在我們整個的人格中爆炸起來。

你不妨想像一位工程師，想把山炸去一邊，在各地點都放着炸藥，由導火線接到總機關上去。這總機關是一個光電電池。假如『愛』這個字脫口而出的時候，電流就傳到山中所埋的幾千處的炸藥，把山炸去了一邊，當我們突然『陷入情網』的時候，情形差不多就是如此。

比方皙白的面龐，在不知覺中是叫你個性上的情感炸藥爆發的記號。而你所以會有這個記號，是因為把你從育嬰堂中救出來的養母有皙白的面龐，或是因為時常幫助你的哥哥有皙白的面龐。現在你是一位二十一歲的青年了。你遇見了一位有皙白面龐的異性，你就陷入情網了。比方你是一位青年男子，在醫學校裏讀書，而你所碰到的異性是你吃飯地方的女招待。又比方你是一位青年的女打字員，你所碰到的異性就是你們的經理，已經結婚，而且有兩個小孩了。假如在這個情景之下，你陷入情網了，那麼結局往往是不幸的。

陷入情網的錯誤，往往是因為那種可愛的記號，不一定是幸福的記號。因為在兒童時代，面龐皙白的人給你的好感，並不一定是說每個面龐皙白的人都可以叫你幸福的意思。假如你祇注意那可愛的外表，與對方陷入情網，而且結婚了，那麼也許你有一天有會醒醜了來，感覺到對方並不是你標準的意中人，曉得當初是把可愛的記號誤認為幸福的記號了。

當這種不幸的事件發生時，你往往不以為這是你當初的錯誤。於是你就開始指摘對方，想要改良對方了。你爲甚麼會犯了這種錯誤呢？正因爲你是與理想的——像陷入情網了——你想改變與你結婚的人，比他有些理想中的人所應有的特點。對方當然不喜歡你這樣的，因爲他相信你所愛的是他，而不是你理想中的人。

於是那些以爲『陷入情網』是結婚的先決條件，是幸福婚姻的最好試驗者，終於爭吵不已了。陷入情網是一種很愉快的——狂。假如你與一個成熟的——性『陷入情網』了，和一位肯負責能够在婚姻的大事業上——你合作的伴侶陷入情網，那是極好不過的事。陷入情網是合作的一種大刺激物。可是在陷入情網的時候，千萬要注意啊：不要把常談與重要的才能都丟得一乾二淨。因爲普遍的陷入情網，是最壞的結婚——備。而且也是婚後幸福愛情生活的最壞的準備。因爲陷入情網是一種妄想狂，和誇大狂或是別種精神病——極危險。拿你最後的判斷力去選擇你的身伴侶吧，假如一定要的話，那麼等後來再『陷入情網』，這——我最後的忠告了——。

## 第五編 給立志寫作的青年

### 第一章 青年與職業著作家

英國現代小說家吉卜林（Rudyard Kipling）曾寫了一個以一隻袋鼠爲主人公的故事。這隻袋鼠希望「明天早上六點鐘時，突然著名起來，變成大家追求的對象。」許多人覺得要實現這種「一旦成名天下皆知」的意志，最簡單而且最有趣味的方法，是做著作家；據我所知，今日希望從事文藝生涯的人，似乎比想做其他工作的人更多，因爲多數人以為這是名利雙收的一個簡易的方法。

如果你在寫作方面確有真本領。從事文藝或新聞事業當然是再好沒有的。著作家會在生活上碰到許多冒險和興奮的事情；我個人真不願改絃易轍，從事別樣的職業。可是，不幸有許多人決定做著作家，原因不是他們有運用文字的才能，及妙想和靈感的自然之流，而是他們認爲文藝工作比其他職業較容易成功。

既要把下來寫東西好了——這種維持生活的方法，看來多麼簡單，多麼寫意啊！我常常聽見一些



無經驗的青年和門外漢，很樂意地說，「啊，我畢業後要住在家裏寫文章，投到報紙雜誌上去發表，賺點錢過活！」我的收入不大好，所以我打算在工作之餘，給報紙寫點文章，多賺些錢。」

這種普遍的幻覺，已經使很多人飽嘗失望，灰心，與失敗的滋味，所以我決定寫出這篇東西，去打破此種可恨的幻覺，使大家知道：一個喜歡閱讀，會寫一點平凡膚淺的東西，然而全無修養和訓練的人，把自由撰作的文章，不識世故的文章，寄給報章雜誌的編輯，並不能使亮晶晶的金銀滾到他的袋裏來。

當那些費了好多精力寫出來的稿子，經編輯退回來時——普通的稿子大都是會退回來的，——信力過大的「著作家」覺得失敗了，灰心喪志了，受到不公平的待遇了，被人誤解了。

事實上，文藝是一種很困難，很專門的技術，需要不屈不撓的決心和毅力，與特殊和卓越的才能。讓我們先把做著作家的不利之處考慮一下。

第一，在文藝生涯上競爭之劇烈比其他職業更甚。著作家的路途是滿佈着荆棘的。書店從前一年都出版幾百部新書，現在一年却出版幾千部了。大約在五十部書之中，只有一部有出版的機會，其餘的都須深藏在原著者的箱篋裏，希望和世人見面而不可得。

這種劇烈的競爭自然引起第二個不利之點：就是默默無聞的著作家，須度過多年的艱難奮鬥的苦生活才有露頭角，靠賣文爲生的希望。自由寫作者的初期入款總是非常之少，所以除非他的家境富裕，可以不勞而食，他只有一條路可走，就是暫且找一些較無人滿之患的職業做做，以免餓死（我自已在向不能靠賣文過活的期間，是以教書和演講爲暫時職業的。）

蕭伯納先生曾說，他在從事著作生涯的最初十年中，只由寫文章賺到二十五元，而且這筆款子還是代人撰了一篇醫藥廣告的報酬呢。據說彌爾奈先生（Mr. A. A. Milne）從事文藝工作，第一年僅賺一百元，第二年賺六百元，他的遭遇和我及現代許多作家比較起來，可說是幸運得多了。

第三個不利之點，是做著作家沒有一定的成功之路。這一點尤其難於解決，因爲一切永遠是那麼渺茫。醫學，教育這一類的職業，都有固定的訓練課程；如果你按部就班地把它們讀完，成績相當地好，你一開頭便可以得到確實可靠的職位，收入雖少，却很穩當。著作的職業與此不同，其唯一的真本領是經驗。你必須生活過，必須深通世故，必須飽管人的滋味，必須切實體會到人生的意義，才有成爲偉大作家的希望。

作家如果要做一個成功的技師家，如果要使所寫的東西獲得最大的效果，必須懂得報章雜誌的政

策，及編譯者和出版者在題材，作法，和文辭諸方面的特殊規定。這種實際的智識是比書獃子的學問更重要的，有許多作家常常把文章投錯了地方，結果空耗無限的心血。

現在，不說煞風景的話了。假使你有充分的學識和毅力，可以克服這些初步的障礙，渡過難關，那麼，作家生涯所會給你的報酬，是比代價高了幾十倍的。作家有新思想的產生或新表現法的成功，可以得到無可比擬的喜悅。這種微妙的情感我沒法子使你知道，因為作家自己也幾乎找不到適當的詞語去形容它呢。

可是我可以把做著作家的實際利益告訴你，我覺得女人從事文藝生涯最為值得。在文藝職業中，報酬不平等的現象是不存在的，因為在在多數報章雜誌上，報酬的標準是根據篇幅的大小，或作者名字的廣告價值。出版界的情形大都如此。

再者，在文藝職業中，想像力和實際智識比學校的訓練更為重要。過去和現在許多的著名作家如本涅特 (Arnold Bennett) 但因 (Clemence Dane)，聖強歐文 (St. John Ervine) 和威斯特 (Rebecca West)，都不會得到大學學位。

最後一點，著作家一旦成名時，他在金錢上的報酬是無窮盡的，唯一的限制是他自己寫作的能

和工夫。在其他許多職業中，地位最高的辦事員，也僅是領取有數的固定薪水而已；可是在文藝生涯中，作者名氣越大，稿費和版稅便也越多，此外還有折製電影權，出單行本的版權，和翻譯的版權，可以增加他的收入。

## 第二章 告未來的小說家

我所要給未來小說家的第一個忠告，是叫他很注意出世的地點。他早年的生活經過，是他一生的小說資料，生錯地方，是他最不幸的事，這種缺憾是無法彌補的。拿我目已來說吧，我是生得很不錯的，可是我還沒懂事，命運之神已經以教師父母的形式出來作梗了。我生在美國，可是出世了三個月，便被放在榮藍裏帶到中國來了，我不幸生長在偏狹不和的傳教士社團中，我盡我所能，時常逃避到比較和藹可親的農民和街上的人羣中去，這些人普遍是被稱為化外人的。我記得小的時候，站在我們所住的村莊山麓的大廟蔭影下，望着容貌慈祥的觀音，忍耐地站灰塵滿地的回室中，覺得她非常可愛。我從舊約中曉得上帝是甚麼樣子的。「因為我耶和華你們的上帝，忌邪的上帝，恨我的，我必追討他的罪，自父及子，直到三四代。」我記得我曾固執地在驚慌的小心中說道：「我選你——你容貌

## 讀後感辭。

這些神像，農民，和街上的人羣，與軍閥一樣，組成我最早的記憶。我們因戰亂逃難，躲在草房中逃命，咬緊牙關準備被殺，饑荒，水災，我們無法救助的臨死災民的哭聲，小村莊的可愛景色，豐收田中的黃金穀，在那無情趣的討厭學堂裏教了幾年書，少年學生的絕望，父母的自殺與慘痛，子女因被時代誤解而精神錯亂，熱烈激昂的青年革命家，慈和貞淑的女人，黑眼珠的美麗少女，我不能把這些材料寫在書上，因為我沒有旁的可寫。

被用茶籃帶出我的故國，是我一生最大的錯誤——我要奉勸未來的青年小說家，盡力對這一點提出抗議——因為當初我把我試寫的論文和小說寄出去，都被退回來了，理由都是說「我們對於中國的事不發生興趣。」我祇能寫中國的事物，而講英語的我國同胞却不願意看！後來我找到願意出版的人，這是因為他看穿這些中國的題材，看出作者或許不是專重中國人，而是注重人類，把人類的生活寫出來。

「大地」這本書之所以會有人喜歡者，是因為裏邊有人類，這些人類和他們自己相像，像得認得出是人，讀者所以會喜歡這個故事，是因為這故事和別地方的故事也差不多一樣。他們不喜歡中國那

一部份。他們不喜歡飢荒與匪患的悲慘生活，他們不喜歡那種對女人的態度，他們反對那種對性問題的坦白自然的態度。我收到過許許多多抗議，不喜歡，忿怒，討厭這本書的信，他們所不喜歡的，都是最中國化的地方。

在「大地」出版以後，我所收到的第一封信，是一位傳教士董事會的董事寄來的。這是一封一個人寫給另外一個人的最可怕的信。信中那種沒良心的輕蔑的叱責，我一生一世都不會忘記。那封信控告我犯了不可說出的罪惡，因為我把中國人對婚姻與性慾的自然態度揭露出來。傳教士寫給我的信如雪片飛來，他們差不多都覺得我是錯了，因為我不會把他們所以為罪惡與痛苦——我以為是人生——的事置諸不聞不問，不「用我的天才去榮耀耶穌基督。」

未來的小說家呀，隨便生在甚麼地方吧，可是別生在甚麼大宗教的蔭影下，別生在帶罪而生的重負下，別生在救贖的劫數中。出去，去生在流浪的民族中，生在盜賊或生活於光天化日下的快樂的勞働者中，他們是不想到他們的靈魂的。

未來的小說家呀，別光學別國的語言。我已經鑄成了那大錯。我是先學說中國話的。結果是我在寫中國小說時，踞在我腦中的是完全是中國話，我寫的時候把它一字一字地讀成英文。我所被稱讚與

被責備的都是中國成語，有好幾次我連所寫的英文是好是壞都說不出。我曉得我一生對前置詞都異感到麻煩，因為中國話前置詞很少，而英語却滿是前置詞，所以我奉勸未來的小說家，要先學他所要寫的語言文字。

未來的小說家別以為終身住在一個地方，便可以叫自己在那裏受歡迎。事實正相反。有些病態的敏感的現代中國人，特別是那些出國的，不喜歡我所寫的中國人的日常生活。在中國，「大地」這本書除了不是中國人寫的以外，沒有人不喜歡這本書。中國時常有人說，「這本書是應該由中國人寫出來的。」

所以，我要對未來的小說家說，假如他想度舒適的生活，他便該屬於一個地方，並且要寫那地方的生活。不過我想要警告諸位，小說家是沒有甚麼舒適的生活的。他時常會聽到這種時常聽到的控訴，「爲甚麼不用你的文字去榮耀耶穌基督，去榮耀中國，去榮耀美國呢？」——一直是甚麼榮耀。一個真想成個文藝家的小說家，切切不要用他的才能去榮耀甚麼宗教，甚麼主義，甚麼民族，或甚麼東西。他要把他眼中的人類描寫出來。他不能順從其他任何看到聽見的話，也別跟從甚麼主義，不論是基督教徒。正義。道德，或共產主義者。

也許未來的小說家終於決定還是不做小說家好，那麼他最好還是去做旁的事。我最後要奉勸他，假使他能做別的事，還是做別的好。假使他做不成小說家，便不情願活，那麼就請他滿心地快樂地來吧，因為世界上最痛快的生活在期待他了，他將比誰痛苦十倍，因為他對於外界的打擊。對於每個人的感觸，對於一切東西，一切事物，都非常敏感。別人痛苦一次，他要痛苦一百次，因為他不但從自己的生活中受苦，而且也從他所創作的人物的生活中受苦。他將看到不可容忍的醜惡，因為他不能不看一切事物。他的天性是觀察，感覺，正像他的天性是要創作一樣。可是他也要看到美好的事物，沒有人能看得像他那樣透澈。沒有人會像他那樣快樂，愛情對於他比太陽的光輝還要大，假使他盡力忠實工作，那麼無論如何。總有人加以賞識的，這種賞識比蜂蜜還要甜。假使各種觸覺都深濃的感到痛苦；這深濃是公平的，因為他的快樂也是深濃的。他的快樂將成爲最大的快樂，那種奇特的，稀有的，不可描摹的快樂，那種把世界在握手中，創出男人，女人，看他們生活的上帝的快樂。

### 第三章 做著作家的最好方法

如果我今天是教著作學的教師，我一定奉勸我的學生，把寫作和另一種職業合併起來。



我們這些老作家的環境，可說是十分順利。我們所得到的名利，有時真不是我們所應當享受的。假使我們在俱樂部裏碰見愛倫坡，聽見他譏笑地說，「我的孩子，聽說你們的事業很飛黃騰達啊！」我們一定會回憶到他的掙扎苦鬥，爲之汗顏。可是我覺得現在的情形似乎已經改變了，今日的環境對青年作家們的確有些不利。

書籍簡直賣不出去，「這並不是一句欺人的話。去年有許多小說只銷一萬冊，這些書如果是在十五年前，一定可以銷到五萬冊。我曉得有一部很重要的傳記以其價值而論銷五千冊是不會太多的，可是它在美國，兩年只賣出六百冊。這位作家費了整整一年的工夫去寫這部書，結果只得一百八十元的報酬。

這種情形並不完全因爲不景氣的關係。電影。汽車，酒館，*hitting* 的紙牌戲，無線電（尤其是無線電，）都是閱讀書籍什誌的仇敵，同時也是書籍的銷路的大阻力，因爲它們把我們祖先用在書籍上的閒暇和金錢，全都吸收了去，而且，我們今天建築了較小的房屋，租住了較小的寓所，因此我們沒有空地地方可以藏書。啊，我們當然有地方可以方一兩部汽車，一兩架和棺材一樣大的無線電機，一個電氣冰箱；還可以有一間（如果你像我這樣住在近郊的話）裝飾得像德國酒店的「娛樂室；」可是

我們沒有地方可藏兩百部書啊。

我想將來的作家要過高尚的生活恐怕只有無線電和好萊塢兩條路好走；世界也許還會產生一些能創作不朽之美的天才，然而，希望這些智能上的藝術在目下環境中開花結果，據我看來，無異是緣木而求魚。

可是，這種不良的環境當然不會使真正的著作家望而却步，改弦更張。你絕對不能使他不寫東西！班揚（Byron）、刺里（Raleigh）奧亨利（O. Henry）這一類的作家，甚至利用監獄裏的閒居生活，努力著作。一個作家應該始終熱心於寫作，不管讀者多少；他如果因為讀者少而提不起勁兒來，便不是好的藝人。

今日的青年作家應該從事於兩種職業，過着兩重生活。為他的文藝修養和創造力的發展起見，他應當和非文藝的世界接觸，應當知道一般人的生活狀況。未來的巴爾扎克（Balzac）或拜倫（Byron），不該整天坐在書桌邊寫東西；他應該費點工夫，努力學習第二種職業。至於請到他最好選擇甚麼職業；我勸他在可能範圍內。不要揀廣告，新聞，和文學教授這些職業，因為它們跟寫作的職業太接近。他可以做醫生，什貨商人，航郵飛機師，木匠，農夫。微菌學，牧師，或共產黨工作人員；這麼

一來，他使可以靠這兩種職業去生活。

我不是在說笑話。我確實認識一位很成功的詩人，在佛羅里達州（Vermont）北部，開了一間食品什貨店，門前設了一個添油站。他不但有時間寫文章，而且有工夫編一種小雜誌親自辦理印刷的業務。今日給各雜誌長期撰稿的作家，沒有一個有他一半的閒暇，更沒有一個有他十分之一的尊嚴。

如果我們都這樣做，那麼我們也許可以恢復過去作家的尊嚴：愛默生（Emerson）是個牧師和教師，霍桑（Hawthorne）是個海關職員和駐外領事，惠蒂爾（Whittier）是個農夫和編輯，郎斐羅（Longfellow）是個教師，羅威爾（Loxell）是個教師和外交家，何姆士（Homes）是個醫生，惠特曼（Whitman）是個政府小吏，托洛（Thorau）是鉛筆製造者。沒有一個是「職業的作家！」

至於我爲甚麼不實行自己的忠告呢？太遲了，已經過二十年了。可是，如果辦得到的話，我很想在勞碌而迷人著作生活中，找一些工夫在生物學實驗室寫了作，或開一間小客棧，親理各種事務（在廚房裏比在客棧老板辦公室裏還有趣得多），或動手建築一叢雜樹。如果我有方法可以把生活調劑一下，不必整天坐落着書寫文，那麼要我犧牲甚麼都沒關係。

青年的作家啊，去做什麼貨店的生意吧！

## 附錄：勇氣測驗答案

(問題見第二編第六章)

在下例的表中，把你的答案在題目下面找出來。然後看看那是什麼數目。把這數目圈出來。(列如你第一題的答案是F，那末你所找出的數目便是3；如你第五題的答案是D。那末你所找出的數目便是9。)

然後，你把一二兩題(道德勇氣的測驗題)，三四兩題(智力勇氣的測驗題)和五六兩題(體力勇氣的測驗題)所得的數目各別的加起來。

把你所得的數目各別加了的起來，不是得有三個數目了嗎？那末你把所得的三個數目分別的看一下：在十以下的，就是不到十的，那就是表示你在某一方面是一個可憐的胆怯者。十到十五之間，你還有相當勇氣。如果在十六到二十之間，哈，老兄，你是一個勇敢的英雄呢！

條數	題 數					
	一	二	三	四	五	六
A	5	6	1	3	5	5
B	8	3	9	1	1	3
C	2	8	4	8	3	9
D	6	10	8	9	9	6
E	9	1	7	7	8	2
F	3	5	6	5	10	8
G	10	7	10	4	2	10
H	1	4	2	10	7	1
I	4	9	5	2	6	4
J	7	2	3	6	4	7

版權所有  
翻印必究

中華民國三十年十一月出版  
中華民國三十一年三月再版

立志與修養

編譯者 馮 洪

出版者 今日出版社

總經理 三戶圖書社

栲林中北路

經售處 全國各大書局

4508

10

311234

(1)

4.00

822

0<sup>1A</sup><sub>2</sub>