


# 求己集

- 
- 一、青年成功的途徑
  - 二、個人修養與事業的成功
  - 三、成功與快樂
  - 四、修養講座
  - 五、求職與擇業

別人可以成功，難道你就不能成功嗎？  
別人用的方法，難道你就不能採用嗎？

欲求成功，請勿抱怨環境，徘徊歧路，  
速即購閱，早已風行遐邇之修養名著：

## 『五十二個成功者』

本書共分五十二篇，敘述世界五十二個成  
功者，大都出身低微，但終究獲得成功，  
處處可為青年取法。而且印刷精美，裝訂  
特別。

每冊四角 特價三角五分

徐百益譯述 聯合編輯社小叢書第一種  
出售處 愛多亞路廿九號聯華出版社



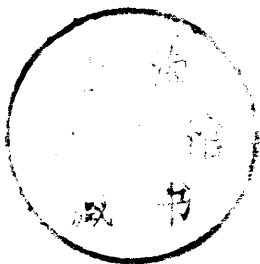
# 求 己 集

上海图书馆藏书



A541 212 0016 8367B

徐百益編著  
聯合編譯社出版  
定價八角實價六角



斯 的 短 發 自  
福 羅 處 現 己 ↓



惠 勃 的 司 人 一 鳴 ↑



的 靈 活 捷 速 →  
福



美國收款公司創辦人柏德遜 ↓



↑ 曾經做過  
小店員的  
克雷斯勒



← 拍拉蒙影  
片公司製  
片家助克



↑ 建造卑  
保羅鐵  
路的喜  
爾



↑ 美國最大  
的百貨商  
華納美  
克



↑ 歐戰時  
英國首  
相勞合  
喬治



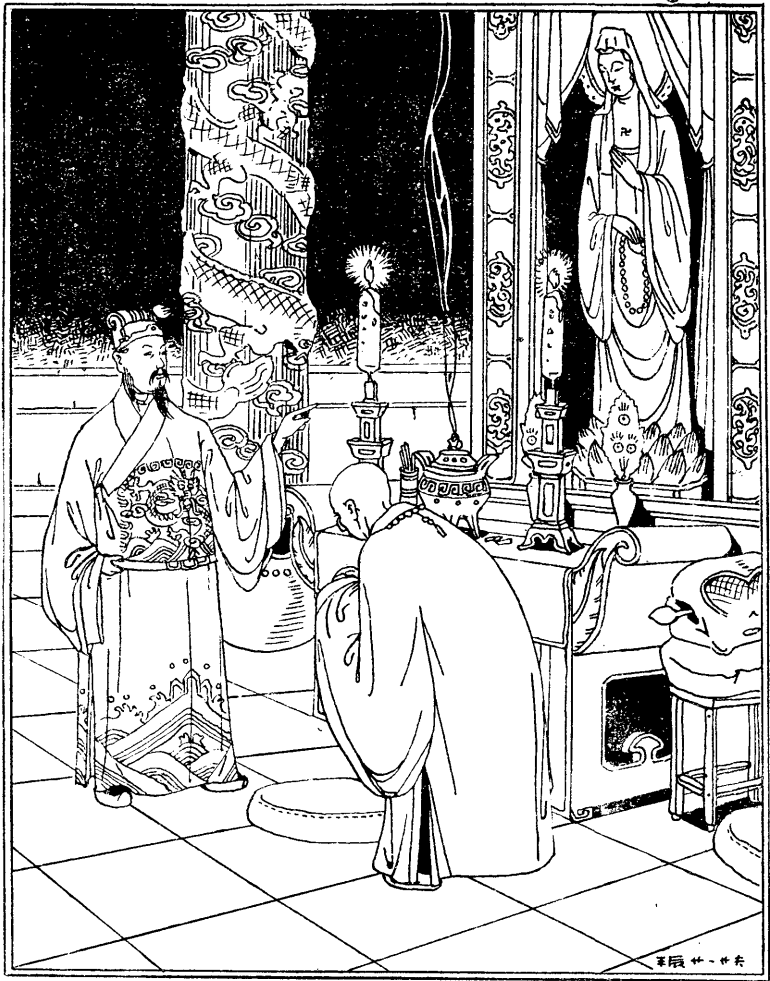
美國煤油大王洛克菲勒父子，他們自己成功之後，捐資建設的機關很多。

←



美國電話電報公司總裁蓋福特，在第一部的裏，有他成功的故事。

→



宋孝宗幸靈隱。見觀音像。手持數珠。問曰。何用。僧淨輝對曰。念觀世音菩薩。問曰。自念則甚。對曰。求人不如求己。



# 求己集總目

再版序

第一部

青年成功的途徑

一—五二

第二部

個人修養與事業的成功

五四—八二

第三部

成功與快樂

八四—九六

第四部

修養講座

九八—一二六

第五部

求職與擇業

一二八—一三六

~~4606118~~

## 再版序

在出版「求己集」之前，曾寫過一本「五十二個成功者」，那不過是一個嘗試而已，但與其說是嘗試，毋寧說是一個微小的起點。因為近幾年來，除了對於職業有關係的書籍之外，凡是修養書籍，特別的感到興趣，覺得修養雖然須埋頭苦幹，終究是成功必經之路；同時也就發生了一個疑問，就是在中國對於修養書籍發生興趣的人，是否很多？尤其使我急起直追的是：英國修養專家卡生氏 Herbert N. Casson，年雖六十以上，除了獨自編輯 Efficiency Magazine 外，更出版了六十多種書籍，四十多種小冊，那末難道在中國就不能同樣的實行起來嗎？因此就進而將歷年所看過，聽過，和自身體驗過的事實，搜集起來，編為「求己集」。出版之初，承各界好評，感到萬分的安慰。現在初版售完，不得不趕速再版，以應需要，一方面因為數年來的工夫，將夢想實現了一部份，果然能獲得社會的同情，得到了精神上的酬報，覺得非常興奮；同時因為修養書籍銷行數目的多寡，與青年前途的希望如何，成為正比，在這「求己集」頗能風行一時的時侯，還得為中國青年的前途祝福。

# 青年成功的途徑



# 第一章 人生的快樂

## 華爾格利的賣藥生意

華爾格利 (Charles. R. Walgreen) 是一個藥店的主人，但以為這不是一條生路，而要做更大的事，因此，每日清晨，查看報紙的「聘請」欄，以期獲得較好的職位；午後則拋棄了一切，逛逛公園，把他的藥店，置諸腦後。

這種情形，極為普通，一般人都是如此，原不足怪。但是華爾格利因一變其宗旨而成爲美國藥業聯合商店的主人，名聞全國，這就值得注意了。

有一天，華爾格利忽然省悟，自問：「爲什麼要熟路不走，去走生路呢？」「爲什麼要做旁的玩意呢？」「爲什麼不盡力的幹這藥店的生意呢？」於是決意盡力幹去，進行的步驟是先從服務主顧，使他們滿意着手，因此凡有鄰近的主顧，用電話購買的時候，華爾格利故意的揮手使店員們注意，並且故意的將顧客所定的貨名重說一遍，在這時候，店員便開好送貨單，送貨員立刻將貨配齊，疾馳而去，而華爾格利在電話上和主顧隨意談天；等到主顧說：「請等一回，門鈴在響了，」於是他靜候着主顧的回話。而他的主顧，往往說：「華爾格利先生，你真是神奇極了，怎麼我們的話沒有說完，我所定的貨物，已經送

到了呢？今天晚上，我非將這事告訴我丈夫不可。」

根據了這種方法做去，於是向來在別處購買的主顧，也都惠然蒞臨，就是別處的人民，也跑來一看這藥店門庭若市的究竟。

華爾格利成功的根本原則，就是：「假使你以為所做的職業是一種遊戲而盡力去玩，那末成功可操左券了。」

## 轉沉悶為快樂

一車一車的鐵條，一根一根的在機器上磨得圓滾滾的，假使磨好這一山的鐵條的話，還有另一山的鐵條要磨，這真是多麼單調的事呀！

華克蘭 (Samuel Vancian) 做得不耐煩，長嘆了一聲，旁邊的工人，也很同情的嘆了一口氣。

那末怎樣呢？要求派做別的事情，當非事實所可能，棄而他就罷，又因為得之非易，決非上策。那末難道沒有方法可以使這工作比較的可更有興趣嗎？當然是可能的。這位後來做白而定火車廠 (Baldwin Locomotive Works) 經理的華克蘭就對他的伙伴說：「讓我們來比賽罷，你把鐵面磨光，待我來磨圓，看誰做得快，假使厭倦了的話，那末我們就交換工作。」比賽於是開始，效果實在不錯，不久之後，二人都升職了。

正像卡尼奇 (Andrew Carnegie) 所說：「假使不能在職業中產生興趣，這不是職業的不合，而是人的錯誤。」如果凡事都感興趣，那末人生的勝利，是早已穩定的了；人類誕生以後，天就賦與一種遊戲的機會，每日天曉，就是新機會的光臨；昨天失敗，不妨在今天成功，睜開眼睛，就應該去找新機會，新勝利，而對於應做的事，認為是一種享受，那末自然邁進不已，成功也毫無問題了。

## 熱心從事

倍司勒亨鋼廠廠長司惠勃 (Charles M. Schwab) 說：「能毅成功的人，總是熱心從事的。對於所做的工作，感到無上興趣，而比一般同事，肯下較深的苦功，肯作較深的思想，一個呆坐而祇能被動的人，決不能擔任更大的工作。」自然這是至理名言，在未會開始工作以前，而先有「我不能勝任」的思想，那裏還有長進的機會？人生的勝利與否，全在乎關於事務有否相當的興趣。此書之作，就在告訴讀者，如何以人生為遊戲，和幾個遊戲的方法。



# 第二章 自己的需要

## 北巖爵士不愛滿足

世間成功者，都是有宗旨，有目的，而向前邁進的人。假使一個人而自己也不知道在往那兒跑，就永遠不會跑到那兒去。要求長進，當然先要知道自己的缺點，自己的需要，不滿足於自己目前的地位，而向某一個理想的地位做去，所以人的志向，是發動於不滿足，而偉人和庸夫的分別，也全在乎是否能改進自己的地位。大人物知道自己的過失而加以改善，庸夫之輩，便只有自嘆命薄了。

英國北巖爵士（Lord Northcliffe）被稱爲「報界的拿破崙」，擁有倫敦泰晤士報館，他既不滿意幼年每星期二十元薪俸的職業而向前猛進，也不因做了倫敦夜報及每日郵報的主人而滿足，終於做了泰晤士報的主人。林肯稱倫敦泰晤士報爲「世界上除了密西西比河以外最有權力的東西」，那末牠的偉大和地位的重要，也就可想而知了。

但北巖爵士，並不因爲據有了倫敦泰晤士報而就滿足。他還不斷的利用他所有的權威，敢說敢言，更熱心於國家的工作效能，把整個英國政府的組織，都給他變換了。

某次他看見一個新來的助理主筆，就問：

「你來了多少時候？」

「大約三個月。」助理主筆說。

「你做得怎樣？對於工作有無興趣？要依照我的作風，還不困難嗎？」

「我覺得非常有趣。」

「你的薪俸多少？」

「每星期五鎊。」

「你是否十分滿意呢？」

「謝謝你，我是萬分滿意了。」

可是北廢爵士說：「很好，但是你記着罷，我並不要對於每星期薪俸五鎊就表示滿意的職員！」

世界上一般人因為容易滿足而毫無長進。天天做着同樣的事情，到老死為止，這樣就以爲是做了人類所應做的事，真是可笑。當然，不滿足是煩惱而吃苦的，因此一般人喜歡毫不負責的過活。牛兒豬兒，祇要好好的看守，和予以相當的食料，便心滿意足了。不過人類不是作爲食品而是爲事業而生存的，應該奮鬥的，自然不能自滿，而須勇往直前。

更有一種人，不滿足於目前的地位，不知改進而只知說別人的不是，或是說環境不良。這真是愚笨極了。他們所需要的，是利用不滿足來改進自己的缺點。

偉大的人物，不怕人家批評他們的缺點，而且也不希望別人歌頌他們的長處；因爲這種歌頌，祇足以使他們感到滿意而不長進罷了。

聲名遠播的詩人格斯脫 (Edgar Guest) 說：「要變成更偉大的人，可以將想像中的你，和現在的你比較一下，就能知道你需要什麼改良。」某年的夏季，他利用假期，做了一張表，載明應留應去的事而逐一實行起來，結果把他的生活，更變得更富有，更快樂。可見不滿足雖是成功的階梯，還是貴在實行。我們要知道我們的需要是什麼？我們在往那兒跑？我們應該怎樣跑？



## 卡尼奇知道向前看

因爲不滿足，便產生一種志願，這種志願，在未實現之前，也可說是一種夢想；但是有志者的夢想，能使人向前走。

美國鋼鐵大王卡尼奇（Andrew Carnegie）在十五歲的時候，和弟弟說將來怎樣去開一家卡尼奇兄弟公司，賺到充分的錢，使他們的父母，可以坐自備的馬車。

倫敦最大百貨商店的主人犀飛爾奇（Gordon Selfridge）幼年時，他母親不時的對他說：「當你長大而有一點地位以後，也許你會回到家來說：『媽，我又加了一塊錢的薪俸了，我們從此可以積蓄一點錢。』或者再過一二年後，你會對我說：『媽，我現在積了相當的錢，可以自己開店了。』或者過時不久你會回家說：『媽，我已買了一匹馬和一輛馬車回來了。』這種不時的提示，就給予犀飛爾奇以一種有力的暗示，而養成他實現夢想的堅強的志願，終於達到成功。

## 倍爾發明電話

偉大的貢獻，往往爲解決目前的需要而產生。求之急切，往往有驚人的成功。倍爾的發明電話，並非素願，也實在爲了要應付目前一個急切的需要。因爲倍爾是一個聾人學校的教授，後來和一個女學生結婚，婚後他曾經做過各種電器的試驗，意欲使他的妻子能夠聽見他所說的話，而不期而然的竟發明了電話。這個發明，是倍爾專心於目前一個急切問題的結果。

巴士頓大學商業學院教務長勞特（Everett Lord）時常警告該校的畢業生說：「大學生應該留意的一種危險事情，就是不注意於目前的事務，而祇知希望做另外的事務。換一句話說，就是祇求夢想而不務實際。」

有一個遠大的志向，當然是很好；但也不能忘記目前的地位，而應該明白的知道是在向那兒跑，也應該有一個相當的步驟，使從目前的地位，進而至於理想中的地位。一舉一動，必須要想是否對於自己有進步的可能。成功者更換職業，是常有的事；但他們的更換，並不同採花的蝴蝶一般的毫無目標，而是經驗告訴他們有更換必要後的舉動。並且原則上在達到目的之前，也許要經過多少的小路，此路不通，再試別路，終而得到一條近乎目的的大路。美國著名銀行家克樂斯 (Joseph R. Kraus) 早有獨自經營銀行的思想，但在他達到目的之前，曾做過各種不同的工作，如銀行中的簿記員，收帳員，出納員等，由於這種不同的工作，就得到了豐富的銀行智識。他曾經說：「要達到理想中的目的，也許一條路可以直達，也許要走幾條路後，方能得到一條大路，這全在乎當局者的知道在往那兒跑，和爲什麼要這樣跑。假使我是只希望將薪俸加起來的話，我早已將我的前途斷送完了；我之所以更換工作者，就是在担任某種工作若干時候，沒有什麼可以學而有更換的必要罷了。」

將上面的幾個例子歸納起來，我們要求長進，先不能對於目前的地位表示滿意，而應該一方面應付目前急切的需要，同時要有一種志願，並且要走到一條可以達到目的的路，必須知道怎樣走法，正好像在爬扶梯一般，必須一級一級的爬上去。

然而更進一層說，並不能達到了目的便算大功告成，就可以停止前進，應該做法北巖爵士，不斷的向前進取，直到生命完畢爲止。這樣，人生纔有意義，纔算值得。



# 第三章 戰勝目前的障礙

## 羅斯福利用缺點

一個八歲的學生，懦弱無能，面有病容，呼吸時頻頻喘息，當先生叫他起立答話的時候，期期艾艾，顫顫巍巍，不能對答如流，而向前凸出的牙齒，尤其是他的特別商標。

以普通人來講，當然是自嘆其貌不揚而垂頭喪氣了。但在他並不因此而氣餒，並且還利用他的缺點，加以改良而成爲他所獨有的特徵。他的方法是將呼吸時的氣喘變爲吁吁之聲，以表示意志的堅決。將凸出的牙齒緊緊咬住，以表示無所恐懼的神情，這就是羅斯福 Theodore Roosevelt 的異於常人之處。

羅斯福不因身體上的缺點而忘却前進的思想，他竭力的鍛鍊身體，戰勝各種障礙，因此於大學時代，已經是身強力壯了。

羅斯福所用的方法，人人可以採用，實際上也極爲簡單，就是他耍身體好，第一步就振作精神，像一個壯健的人一般。他戰勝懦弱，他就好像是毫無怕懼一般，他要克制他的貌不揚，他就自以爲和旁人一般的漂亮。因此他雖然沒有金嗓子，和神氣的外表，也沒有研究過修詞學，但他却是一個演說家。他的長處就是他知道自己的短處，竭力免除牠，同時却只當沒有一樣，竭力培養自信力去對付目前的事務。假使知過不反而也只當沒有一樣，那便不能改進而祇有爲人所笑了。

## 道斯與烟斗爲友

有時一個人也可以用某種事物來造成一種獨有的個性。卽如美國前副總統道斯 (Charles Dawes) 的烟斗，就可以說是他的商標，正好像林肯的瘦長身材，柯立芝的恬靜態度，都足以表現出他們各人的個性來。

道斯的烟斗，在初好像是一種不好的事情，因爲道斯每日二十支香烟的習慣，不宜於他的身體，因此遵照醫生的勸告，改吸板烟。但一個人也可以將他的缺點，授意於人，使人愛好，那末進一步他便會因爲他據有這種缺點而對他發生好感了。

## 畢脫不良於行

當畢脫 (William Pitt) 位居英國皇家祕書時，某海軍上將，因爲被派擔任一件似乎是不可能的事情而有所不滿，畢脫就提起了二根拐杖，(因爲他患着痛風症) 指着來客說：「先生，不可能嗎？我纔在走不可能的路呢！」

一個骨節痛疼的畢脫，尙且借着拐杖的力，而勉力從事，那末一個身強力壯的海軍上將，可以因故推辭嗎？

一般人往往以一種障礙爲懶惰的理由，不想戰勝障礙而從事奮鬥。而一個人的非凡與庸碌，也可以在這上面分別出來。

## 拿破崙因貧困而長進

鼎鼎大名的拿破崙，也曾經錯過了成功的機會。拿破崙的父親，是一個驕傲而貧窮的貴族，但就因爲他是貴族，所以送拿破崙到貴族學校裏去念書。學校裏的同學們，當然是在拿破崙面前賣弄闊綽，

炫耀富貴，使拿破崙實在不能忍受，因此他寫信給他父親，請問他能否脫離這勢利的所在。可是他父親回信說：「我的境况拮据，你祇能忍受下去。」因此拿破崙祇得在氣憤的環境中繼續的居住五年。不過拿破崙却並不因此絕望，反因同伴的取笑，輕視，使他打定主意，要爭一口氣。他用了別人傲慢的態度，作爲他進步的鼓勵，終於權勢名譽，高人一等，而他的苦心孤詣，埋頭苦幹的精神與毅力，也就值得佩服了。

當他十六歲任職陸軍副中尉時，又遭受了憂的打擊，不得不從他微極的進款，省下一部份去贖養他的母親。當他被派到任的時候，大半的路程是步行的。這種景象，自然是可憐之極。而司伍者不是追逐女人，便是醉心賭博，拿破崙的外貌既沒有追逐女人的資格，他拮据的經濟，更是談不到賭博。所以他就不從這二件事上去和同伍爭勝，祇是埋首於書籍。結果使他得到極大的收獲。但是他不看文學書，和愛情書等，他所看的是預備將來的書籍。他決定要使世人知道他的非凡，就把他所決定的目的，作爲選擇書籍的標準，居住在暗澹，寂寞，炎熱的斗室之中，專心讀書，就是他所作的摘記，印刷起來也可以有四百頁之多，可見其用功的程度，與衆不同了。

他以自身作爲司令，而以可雪加島爲他的目的地，畫以地圖，精密的計算防守之法。他算學的精確，完全是得力於此。軍官見他有此特長，便叫他担任需要精密計算的校場的工作，而他做得異常完滿，因此顯示本領的機會，連續而來，使他一帆風順，扶搖直上。這時候曾經輕視他的同伍軍人，個個與他親近起來，以前對他炫耀富貴的人，也刮目相看了。

拿破崙的成功，是由於意志的堅決，和志願的遠大，尤其是能戰勝他所有的障礙。當然一個人而只有一隻脚的，不必以跳高跳遠取勝；相貌醜陋的，也用不着去參加美容比賽，要出人頭地的方法，正多着呢。

## 第 蒙 生 學 演 講

生於紀元前三百年的希臘名演說家第蒙生(Demosthenes)，起初並不是一個演說家，聲音微弱，半吞半吐。呼吸短促，而發音極爲難聽，說到R。尤其是他的難關。他演說常爲台下人哄然大笑，不止一次。但他並不因此而灰心，對着海濱叫喊，在上山的時候背誦，練習一口氣講許多話，並且對着鏡子說話，以練習演說時的態度。傳說他更造了一間地窟，每天練習演說的神情和態度，歷時二三月而不倦，還把頭髮剃去一半，以示不越雷池一步的決心，終於成爲世界上有史以來有數的演說家。



# 第四章 勿失良機

## 司惠勃一鳴驚人

司惠勃(Charles M. Schwab)壯年在馬棚中看守馬匹，閒來無事，便高聲歌唱。不意他唱的歌，爲鋼鐵大王卡尼奇所聽見，覺得很是動聽，於是叫這唱歌者到他家裏去。而卡尼奇一見司惠勃，不僅是他的歌唱一鳴驚人，就是他的一表人材，也爲卡尼奇所賞識。司惠勃之得以從事於鋼鐵事業，終於成爲倍司來亨鋼鐵廠的總理，就從此開始。

司惠勃的唱歌，並不是預知能被他人聽見而唱，實在也是出於偶然。幸運的機會，在人無意之中光臨；而幸運的人，一見機會，便充分的利用，決不輕易放過，這是很顯明的。假使司惠勃得到主人的青睞而依舊不努力做去，也未必能夠成功。

機會之來，既非人類所能逆料，那末自然是候着機會，乘機而起；既有機會，而不去利用，依舊走着舊路，當然是勢難成就了。假使羅生惠而特(Julius Rosenwald)永遠不改他衣着的行業，見郵售事業之萌芽而不即從事經營，那末他也不會創設美國最大的郵售商店西亞司羅勃克公司(Sears Roebuck)了。一般人往往眼望着大機會的來臨，但是成功者往往是見有小機會便充分的利用。結果這種小機會的效果，確實十分良好。而處處都是機會，也許明天或是後天，因爲某種事故的發生，能改變一生的事業，不過一般人就是遇到機會，也不知是機會而不去利用罷了。

## 主筆揩玻璃

一家麵包舖的櫥窗，滿積塵垢。可是一般人都不注意牠的醜態；祇有一個很新進的小孩子，這就是後來做婦女家庭雜誌(Ladies Home Journal)主筆的鮑克(Edward Bok)。

他正徘徊路際，找尋職業，後來在那家麵包舖門前立定，看着櫥窗裏陳列着的麵包。這時候麵包商剛在櫥窗裏放好了糕餅出來看看，見鮑克在外面看，說：

「陳列得很好看，可不是嗎？」

鮑克說：「假使你的櫥窗揩得清爽一些，那就好看了。」

「原來這樣的嗎？或者你會替我們將玻璃揩得清爽。」鮑克果然動手就揩，而且揩得非常清潔，結果店主每星期二和每星期五，請他在功課完畢之後，到店中揩玻璃窗，而每星期予以五角錢的酬勞。後來鮑克更抽暇去代為招待主顧，深得麵包商的心悅，而請他每天去幫他售貨，予以相當的酬報。

這正是一個很好的例證：一個人得了機會而利用之後，也許第二個機會會跟着而來。並且遇着機會而知道利用，就會不斷的希望機會之來，很奇怪的等到一個人知道什麼是機會而知利用以後，大機會也就來了。

當然一個人不能半醒着過活而等待機會的光臨，因為機會來時，決不會大張旗鼓的驚動人，機會來的時候，並沒有什麼標記，即使有標記，也許是一個錯誤的標記，全在乎人的知所利用，而一遇機會之是否能實行，就是成功失敗的最大關鍵。

## 司登轉危為安

一個小雜貨店是處於危險之中了。因為一個同業有大批的白糖出售，售價比小雜貨店的進價還便宜



，那末假使主顧們因為糖價便宜，去購買而連帶的購買別的貨品，小雜貨店的營業，不是要一落千丈了嗎？店主眼見這種危機，就認定非亟謀應付不可。這就是司登 (Charles F. Sern) 之能轉危為安，後來他任職洛山磯信託儲蓄銀行的行長。

司登的方法是：回到店中，照常的打電話給主顧，將他們平日買慣的東西兜售。他不包括白糖，等到各貨購定，於是說：「現在某店的白糖價錢很便宜，比敝店的便宜；假使你要的話，我可以叫他們送上。」

三四天中，他將那廉價的白糖都賣掉了，而自己的主顧，一個也沒有失去，有幾個並且還謝謝他代買白糖的盛意呢。

這機會之來，表面上看去是一種危險，而終於能轉危為安，這全在乎應付手段的是否高明了。

美國國家銀行行長司諦而門 (James Stillman) 說：「最有趣的事，莫若做人家說是不可能的事，越是不可能的事，越值得極力做去，到成就為止。」

但有時候利用機會而失敗的，也不是沒有。不過失敗有時候正是一個有價值的教訓。有時候老做一件事沒有長進的可能，幸虧某種的失敗，而得到一個轉機。

幸運不是自己來的，而是人類去做出來的。一個人可以終日感覺不幸，希望人家去哀憐他，而致真的不幸；但是如果候着機會，機會一到，立刻做去，勇往直前，終於會達到成功。總之，「見機而動，事在人為。」真是不錯。



# 第五章 批評爲進步的階梯

## 林肯被人輕視

被人輕視，沒有什麼希罕，就是林肯也所不免。他年輕時曾當律師，因爲某件要緊案子，被叫到芝加哥來，可是那班年高而已有聲望的律師，一個都看不起林肯，而且因爲林肯加入這案件而使他們覺得非常的不快意；因此對於林肯，非常輕視，隨便做什麼都不叫他有份，就是和他們一同吃飯的機會也不給他。那末林肯怎麼辦呢？將他顯示得地位更高麼？不。當他回到司不林費而特的時候，他說：「好罷，我到芝加哥去了一次，正發現了我是懂得這麼少，我是怎樣的需要長進。」

林肯因受別人輕視，就亟謀長進，終於做了美國總統。而當時輕視他的人，却依然故我，所以他們的輕視，剛巧使林肯多走上一級扶梯。

輕視，當然不能與同伴中無意的嘲笑一概而論，不過即使同伴的嘲笑也能予人以一種暗示，使他發覺自己的短處。

當美國前總統羅斯福在不良地牧畜的時候，他希望能獵得白山羊，聽說約翰惠而司(John Wiles)是一個成功的獵者，羅斯福於是寫信給他，問他能不能做一個遊獵的嚮導；末了再問他假使羅斯福而打獵的時候，能不能捉得一隻山羊。

約翰惠而司的回信，就寫在原信的背後，說：「假使你行獵的手段，也像你寫信一樣的不大高妙，我不想你會捉到一隻山羊。」由此羅斯福就知道從一個粗魯的人方面可以得到更大的教訓，與其聽人家

一味的恭維，還不如聽粗魯者的批評來得有益。

## 司泰來因失業而成功

十六歲的司泰來 (Gene Selzer) 在五金店裏找到了一個位置，這正是他所夢想的，他以為前途的希望很大而努力去做，希望懂得這種行業而成爲一個成功的五金推銷員，他以為他是在走着成功之路，可是他的店主，確不以爲然。

「你是停職了，你將永遠不能成爲一個商人；你有的是氣力，還是到西勤工場 (Seargens Foundry) 去罷，我看你旁的事一件也不能勝任。」這是店主對他說的話。

這是何等重大的一個打擊！他正在自己興高采烈的時候，當頭的一桶冷水澆下來，他的垂頭喪氣是可想而知了。但是他這一次雖然失敗，他就立意一定要成功，於是對他的店主說：「你可以歇我的生意，可是你不能磨滅我的志向，終有一日，假使我還活着，我一定是一家同你一樣大的店舖的店主！」

司泰來既不失望，也不會誇口，祇是埋頭苦幹，結果成爲美國最大玉蜀黍粉製造家之一。假使他沒有經過這一次重大的波折而儘是自己滿意着，也許終究是個推銷員。可見他先前的滿意，正足以使他志短；而經過這一次的轉變，纔使他自己造就了很高的地位。

美國汽車製造公司總經理胡定 (William H. Woodin) 他自以爲是一個善於演講的人，某次在會議席上演講以後，大受旁人的稱贊。某日晚上他對一羣外省而並未受相當教育的煤鑛鑛工演說，全場滿座，而且他們好像很能靜心的聽講；就是胡定對於他自己的演講，也表示非常滿意，因爲他是很用心的預備的。當他演講的時候，不時有歡呼的聲音，而到了完結的時候，歡聲雷動，有十五分鐘不絕的掌聲，於是他滿面春風的坐下來，很得意的和旁邊的新聞記者說：「他們好像歡喜我的演說。」

新聞記者微笑的說道：「你可不知道這一羣人裏，祇有三四個人是懂英語的嗎？」

胡定說：「那末他們爲什麼不斷的歡聲四起呢？」

新聞記者說：「喔，這個麼？你可看見有一個懂英語的人在指揮着什麼時候應該歡呼嗎？」

在別人演講的時候，胡定就留心看着，果然是如此，而且這個指揮，還並不十分懂得英語，因爲有許多歡呼，並不在適當的時候。因此胡定就知道只顧自己和自己的演講，而不顧聽下的聽衆，終究不是道理；由此也知自己的滿意，不算一會事，因爲在別人看來，還是並不滿意呢。

## 紅油堅定了麥克勞的意志

後來做紐約電話公司總裁的麥克勞 (James S. McCulloh) 在幼年時候，鬧了一場笑話。當時他的短處是依賴別人，別人說什麼，他就不加思索的做去，因此被人開玩笑。

某年的秋天，他服務於火車站上當雜差，在西岸空地，炎熱當頭。那處的頭腦司令 (Bill Collins) 叫麥克勞去拿一些紅油來點那紅綠燈，他說紅油貯放在離此有一哩路程的車庫裏。麥克勞唯命是聽，慢慢的向車庫走去，希望做出一點好成績來，在車庫裏他就向職員要紅油。

「紅油嗎？做什麼的？」

「點燈用的」麥克勞說。

「喔！我知道了。」職員若有所得的說：「這紅油在別一個車庫的油池裏。」

麥克勞於是再向前走，可是仍舊使他失望，並且那裏的職員不知什麼是紅油，而請他還是去問頭腦去。麥克勞就不得不往返奔波。後來還是問了一個年老的工程師，這工程師很慈祥的對麥克勞看了一下，說：「孩子，你要知道，這紅燈裏面，並不是點的紅油，不過是用了一塊紅玻璃罷了。」那玩弄麥克勞的人，真想不到他後來會做紐約電話公司的總裁，手下雇着六萬個職員呢。麥克勞因爲這次的被玩弄就知道了他的缺點，以後不再不加思索的貿然信任旁人的話了。可是他也並不對於人懷疑，並不認爲人人

是仇敵一般，因為對於個個人懷疑，也不是一個好政策。

會克皮帶公司的副總裁兼美國船務署預防船隻公司的總經理畢是 (Charles Piez) 某次不得不將一個年輕而能幹的主任免職，因為他不肯接受別人的批評。某次一個速記員發現了這主任的數字中，相差二千元之數，因此被總裁知道了。當副總裁問他的時候，這主任是大為惱怒，說：「怎樣速記員可以說我的錯處呢？他不應該作聲。」

副總裁說：「不過你是錯的，是不是？」

主任說：「是的。」

副總裁說：「既然你是錯的，你還見怪速記員聲張出來，難不成你寧可保全個人的尊嚴而叫公司損失嗎？」

但是那年輕的主任，還以為自己是對的。

副總裁於是對他說，他的舉動是完全不對的，他正在放棄他上升的機會。後來日久這事大家也忘懷了。不意於一年以後，這主任的數字，又算錯了二萬塊錢，根據其他工程師的估算，這件工程須四萬元方能承接下來，不意這主任對副總裁說：

「我知道你所做的事，你不過是要說我不對就是了，其實我的數字是對的，實在是你不識好壞。」

副總裁說：「好罷，那末你自己去叫幾個工程師計算一下罷，看結果怎樣？」

這主任經過一度複算，果然他是錯的，於是向副總裁承認他的錯誤。可是副總裁說：「可是我非常抱歉，我們不得不從此分手，因為你沒有接受正當批評的勇氣。」

這主任所有的態度，的確是應該免除的。譬如以為人家批評是有意在降低我們的聲價，那末換一句話說，就是我們自認為完美了，既然完美，那末就無須乎改進；既然無須改進，那末世界上也沒有我們的地位了。

# 第六章 造就『成功』的習慣

## 海能作簡短的演講

美國已故政治領袖海能 (Mark Hanna) 初入政治之道，不能演說。但要做一個政治家而不能演說，當然是一個大大的缺點。海能雖然是雄心勃勃，但是在大庭廣眾之間，就覺得非常的為難。

他第一次演說的時候，心雖不願，但事實上非講不可，而一經登台，面也青了，腿也顫了，在臺下很心切的望着的夫人，以為他是昏暈了，顯而易見他這次的演說是一個失敗。

那末他就不想辦法，讓他始終就不能演講嗎？當然不是，他知道他的不能演講是因為沒有自信力和不能作大段的演講，於是在他以後作政治演講的時候，就不作大段的演講，而作簡短的演講，自然不致失敗而有相當的成功。這種屢次的小成功，就造就了他的自信力，到最後演講的時候，他果然能滔滔不絕，歷半小時而不竭。而結果他對於演講，就大感興趣，在幾個月的辦公室工作以後，他唯一的娛樂而能使他舒快的，就是演講。

在先是一個打樁者而後來做聖脫飛鐵路總裁的司屈耶 (William E. Strong) 說：「假使你做小事而成功，那末就有做大事的自信力，而且要做大事須先從小事着手。」這是一點也不錯的。並且一個人做了小成功的事後，一定希望做再成功一點的事，那末也就從小成功而變為大成功了。

從一個送信人而變為美國有名戲劇家的哈立斯 (Sam Harris) 曾經對人說：『要做一個成功的商人，或是藝術家，或是醫士，或是律師，所經過的步驟，大致是相同的。在先終得要先能勝任小的事情，

然後由易而就難，在這個過程中，還要不斷的學習。一般人在做小的事情，不肯去研究，而也許還不能，徒然要做大的事情，一則當非事實所可能，二則做了也容易失敗。」所以假使目前在做簡易的事情的時候，就該努力去做，做得十分完滿；同時再望着担任更重大的事情，那末一遇機會，便可利用了。

## 初次幸運即是成功的開始

美國駭炭大王費立克（Henry Clay Frick）的對於高而夫球發生極大興趣，就是因為第一次的成功。在先朋友們都勸他打高而夫球，可是他說高而夫球太慢，沒有興趣，後來朋友們請他試一試，果然因為打得很好而就發生極大的興趣來了。可見初次的成功，就是大成功的開始。

換一句話說，從小到大的方法，也是腳踏實地，萬分安全的方法。一個誇口的人，往往不能照所說的話做去，就是因為他所說的話是全無自信力的。

## 葛蘭司登與某主筆

某主筆某次得到一個集會的機會而遇着英國的首相葛蘭司登（William E. Gladstone）他以為自己是非常成功了，所以當葛蘭司登對他說「我前幾天接到你一張條子」的時候，他說：「收到我的條子嗎？沒有的事，也許我的秘書會寫信給你，但決不是我。」當然這對於葛蘭司登是一種侮辱，但葛蘭司登也毫不為意。等到宴席開始，葛蘭司登和其他的宴客都談笑自若，只不和這傲慢的主筆交口。

從這一點看來，無謂的傲慢，適足以失敗，假使不能有更高的聲價時，那末就維持目前的地位，自無庸自高聲價，即使在許多成功的人的一生看來，任何人不是一條路到底成功的，也許中間要經過幾個挫折，其中的關鍵是在於這種挫折能減低你的地位呢？還是你能因為這種挫折而得到一種教訓，知過必改，而更加的奮發圖騰，向前猛進呢？

# 第七章 研究所以然

## 葛立洛注意禮拜堂大燈

司蒂芬 (Eugene M. Stevens) 問：「你的心靈是一所棧房，還是一所製造廠？每天知道的事實，還是只供貯藏的呢，還是作為原料而改造出旁的東西的？」葛立洛看見禮拜堂的燈而發明擺鐘，倍而 (Bell) 經長久的試驗而發明電話，馬可尼的發明無線電，也自然一樣的非輕容易。但是他們也無非是人類，他所目擊耳聞的事，和一般人差不多，那末他們怎樣會有偉大的發明呢？他們成功的祕密，是在於將心靈作為一個製造廠外，更在幾個入門之處，（尤其是耳目二處，）置着步哨，凡有事實要到他們的心靈裏去時，這步哨就問：「你是誰？你為什麼要進去？你和已經在心靈裏的事實有什麼關係？你為什麼是這個樣子的？你為什麼和旁的聲音不同？你有什麼好處？你為什麼要得到進去的許可？為什麼？為什麼？為什麼？」

他們都是知道怎樣去發問的，而且不斷的發問，他們不讓父母，師長，親戚，朋友，去阻止他們發問。

一個人假使不知道問題的存在，便不能解決這問題；同時假使他不會發問，便是不知道問題的存在。假使隨便遇到什麼事，都不加思索的放在腦筋裏，那末腦筋就是一個雜亂無章的棧房，一把亂草，毫無用處。而上面所說步哨的譬喻，並不是不接受任何事實，實在是要選擇有用的事實，放進去作為原料。葛立洛所見到的事，旁的人也觀察得到，祇是不去深究罷了。



十七歲的葛立洛，某日到本鄉的禮拜堂去，他忽然抬起頭來看那高懸着的大燈，而將其他觀念都拋去了。專心的看這在搖曳的燈，而疑惑繩索的長短，對於搖擺的快慢有沒有關係。於是他把自己的假設用脈搏來試驗，果然發現了祇須擺的長短一律，不論擺的程度怎樣，快慢是始終是一律的。

可見發問是絕對有益的，問得愈多，知得愈詳；而一般的發明，都是某種問題的答案。

美國通用電氣公司丹麥齊 (Charles Teimerz) 說：愚笨的問題是沒有的，而人類也決不是愚笨的，除非停止發問。一般人說我們提出的問題是愚笨的，是因為他不能回答的緣故。父母們因為怕被子女問住，所以往往停止其發問。上級職員也往往因為不能回答，而對下級同事的發問着惱。所以發問也得要選擇適當的人，和適當的時候。說得明白些，發問倒也是一種藝術。

## 麥克蘭問道於盲

世界機器專家之一麥克蘭 (David McLain) 因為好於發問而被歇了二十次的生意，下列就是被歇生意的一例：

他曾經說：『在某工場裏我在鑄造東西，五十次中有二十次是失敗的。我會把每次的鑄造情形記錄起來，而發見模型，鐵片，和鑄造的情形都是一般，或者近乎半數的失敗是由於鐵片的不一律，於是建議於工頭，或者我們可以找尋出錯在何處，加以改良，以便減少耗費，可是工頭說：「這不是一樣的鐵片嗎？」我辯着說：「是的，鐵片是一樣的，但是效果不同，或者我們值得研究一下，以免鑄造失敗的損失。」工頭見我對他們的話有所申辯，便立刻把我歇工。』

麥克蘭的發問態度是並無半點錯誤的，而且因為他有種種精神而終於成功。不過他的錯誤是在問錯了人，他所問的人，既不知道答案，也不願去研究出答案來。所以假使因為發問而怒惱了人，顯而易

見這不是應該問的人，但並不應該因此而停止發問，應該去問知道答案的人。

安迪生自幼至老，不斷的研究「爲什麼。」雖然他不能完全找到相當的答案，但多數他總能有滿意的發現。譬如某次他看見一個朋友的手指節上發腫，安迪生就問他：

「這是什麼病？」

「我不十分知道這是什麼病。」

「怎樣你自己也不知道的呢？醫生可知道嗎？」

「他們的意見不一，大都說是痛風。」

「什麼是痛風呢？」安迪生問。

「痛風是因爲尿酸晶存留於骨節而起的一種病症。」

「那末爲什麼不將尿酸晶拿出來呢？」

「他們不知道怎樣纔可以拿出來。」

「爲什麼他們不知道呢？」

「因爲尿酸晶是不能溶解的。」

安迪生說：「我不信這話。」他回家之後，就在試驗室裏拿了很多的試驗管，內中存放着各種化學品，在每管裏面，置入少許的尿酸晶，二天以後，果然有二管的尿酸晶是完全溶化了，於是他就發明了專治痛風的藥。

創辦美國羊毛公司的胡特(William A. Wood)說：「發問是得到智識的唯一途徑，因爲在發問的時候，天然是要獲得一個答案，因爲要知道答案，知道了一定牢記在心，所以能不時發問，實在是一種很好的習慣。」

## 菲而特受教於守門者

發問而要得到答案，當然不能問一個不能回答的人，但假使要得到一個滿意的答復，也許須問一個很低微的人。林肯能得到種種有益的知識，也是出於發問的方法。菲而特 (Marshall Field) 爲獲得滿意的答案起見，不屑去問一個守門者，因爲這守門者知道各個有名的主顧，甚至知道他們有幾個小孩子和小孩子的年齡，並世還知道各種店舖的店主和各店舖的情形。

不過一般人都願發問，因爲發問似乎是自己承認智識不如旁人，這是一種錯誤。要知無論問誰，都要很誠心的問，而且有學習的誠意。在問的時候，正應該使人知道你承認他智識的高超，因此可以使他興奮，儘量的答復，而結果你獲得了很滿意的效果。



# 第八章 運用思想

## 亨士轉憂爲喜

美國有五十七種罐頭食品的亨士公司創辦人亨士 (Henry J. Heinz)，曾費了幾星期的預備工作，參加芝加哥萬國博覽會。但是不幸得很，他的陳列處，位於一條長廊之中，所以除了極少數的人去參觀外，成千成萬的人都不去光顧。亨士當然是萬分的失望，就是博覽會中人，也認爲是毫無辦法，但亨士當然不能聽其自然，於是經過一夜的思量，他果然想得了一個補救的辦法，就是用一種懸賞的紙，置入筒中，分佈在會場各處地上，遊客們拾起來一看，上面寫着誰能尋到目的物，便可以到亨士的陳列處領取一件紀念品。果然經此辦法實行之後，門庭若市，本來他們的陳列，也已足夠有趣，現在加了這些餘興，更使人歡迎了。結果博覽會中爲免除危險起見，不得不將長廊修築得更結實些。

無論什麼問題，都有解決的方法。亨士的成功，也因爲他深信他陳列的地段固然不好，但終有個使人光臨的方法，所以便竭力的想，結果是勝利了。可見不論遇着什麼問題，須從積極的方面去謀解決，不可因爲事已至此而認爲無可挽回，造成思想的懶惰。

## 安迪生雪中打電報

黑龍港和薩尼之間，相隔不過半哩的路程，在一八六三年至一八六四年的冬季，被大冰塊將兩地間

的海底電報線損壞了，但是有極緊要的電報要打，假使等修理完竣，一定要隔很多的時候，這在普通人看來，一定是認爲毫無辦法而只得等待的了。

可巧當時安迪生適在其地，於是他就研究，當前的問題是：「怎樣可以在電報線損壞的時候將電報打過去？」他當然不能大聲的叫，也不能游泳過去，也不能用船隻載人過去。他後來發現了一個火車頭，他就進去放着汽笛，放出長長短短的聲浪，正像電報一般，果然對方懂得這臨時的電報方法，而所有的電報，都用這方法拍完了。

安迪生的所以能拿這個方法來應付一件很急切的事，無非也是因他深信無論什麼問題都可有個答案的緣故。在解決一個問題之前，所費的時間，也許很長，但祇要能盡心想去，終不難得到一個滿意的答覆。

運用腦筋，可以使一切的事改良。當蓋福特 (Walker Gifford) 新任美國電話電報公司總裁的時候，他不滿意於紐約與芝加哥間的長途電話，因爲所費的時間太長了，因此一般人都甯可用電報。蓋福特認爲有改良的必要，但公司中人，大都以爲他的理想，難成事實。但蓋福特並不因此而灰心，在二年中完成了紐約與費城間的話線，生意興隆，不得不再增加路線。而在四年之中，長途通話，什九是利用美國電話電報公司服務的了。

## 威士丁漢改造火車

威士丁漢 (George Westinghouse) 曾旅行於 Schenecorady 與 Troy 之間，火車走到一站的中間，忽然停止，威士丁漢走出車箱來問這突然停止的原因，據說是因爲一時不能煞車的原故，而致兩輛貨車相撞，因爲當時的煞車是很費事的。

威士丁漢認爲這種損失是很無謂的，於是開始研究而發明了汽煞車，使火車可以在短時間內停止。

發明別趣納糖果的阿克而 (Bartlett Arkell) 曾服務於出版業失敗而在另尋別業，閒行於紐約街道，看見鹹肉店把鹹肉裝在二磅的紙盒中出售。據店主說：「社會人士，歡迎切得很薄的鹹肉，因為肉味較好。」但在阿克而看來，二磅裝似乎太多，不如一磅裝來得更好。於是回到家中，預備了很好的鹹肉，切得像紙一樣薄，裝在一磅裝的紙盒中賣出，果然大受歡迎，風行一時。

表面看來，一磅裝和二磅裝沒有什麼大分別，但事業的成功或失敗，往往在這些小地方。留蘭香糖的發明，在初原是作為顧客買了別的東西贈品的，因為社會歡迎而成為很大的一種事業，正和阿克而的成功差不多。

## 蓋福特與夜間電報

美國電話電報公司總裁蓋福特，在先是一個中級職員，某日早餐之前，總裁威爾打電話給他，說：「我請你做一個關於電報用途的報告，愈速愈妙。」旁的沒有說什麼。

在蓋福特當然不明瞭簡單的說一句「要一個關於電報用途的報告」是什麼意思，但他並不去問威爾，因為他知道威爾是希望他去加以思索。於是他就收集關於電報的重要事實，先調查公司中每日所發電報的數目，再和能力上可以拍發的電報數目，比較一下。次日拿了報告，去見威爾。

「不對，這個報告一定有錯誤，我不信所發電報的數目，和可發電報數目，會相差得這麼多。」威爾搖頭說。

蓋福特拿事實來證明他的報告是不錯的，因為的確有好些時候，是機器不動而沒有生意的。後來為補救起見，就開始在較空的時候照常收發電報，定價較低，這就是現在盛行的夜間電報。

在研究一個問題而得不到答案時，也許是因為這問題太浮泛，唯一的方法，是將這個問題，改得更專門一點，可以拿「是」和「否」來解決。

美國軍醫官高加士 (Gorges) 被委去研究瘧疾的原因，他想「什麼是瘧疾的原因？」未免太浮泛，就是「瘧疾是那裏來的？」也覺得太虛空，所以他改爲：「瘧疾是否因潮濕而來？」，「是否由蟻螞而來？」，「是否由蚊蟲而來？」，將每一個問題，經過相當的試驗，就得到了「是」或「否」的答案來。當他試驗瘧疾是否由蚊蟲而來的時候，曾使幾個軍士睡在蚊帳裏，另外幾個不用蚊帳，結果不用蚊帳的軍士得了瘧疾，於是他斷定瘧疾是由蚊蟲而來的。

照此辦法做去，不但可以得到滿意的答案，而且非常有趣，不論大小事情，都可以利用這種詳細分析的方法。

但是往往有許多問題，已由旁人解決好了，祇是不知道已經解決罷了，所以假使要詢問旁人的話，應該照胡佛的方法，去問一個對於某問題最擅長的人。



# 第九章 專心一志

## 列啓和車夫

美國汽車公司某駕駛員，因為開車的時候，注意於旁的事情肇了禍。總裁列啓却並不停他的職務，而去詢問他：「既然不在想開車的事，那麼在想什麼呢？」

「我沒有什麼可以說，這完全是我的不是，因為我的思想很亂的，等到肇了禍纔驚醒。」駕駛員說。

「那末你終究在想些什麼呢？」列啓問。

「我的妻子正在生病，必需送到醫院裏去，可是醫藥費是這樣貴，叫我如何辦法？我正在想這些的時候，汽車就肇禍了，我還有什麼話可以說呢。」駕駛員說着，眼淚也流下來了。

列啓既已明瞭真相，當然就是將他停職，也是無濟於事。所以把他的妻子送進醫院，而將駕駛員送到鄉間去休息二星期。後來他的妻子病愈出院，駕駛員也很欣喜的復職，結果成爲美國汽車公司全公司最好的駕駛員。

我們的頭腦是祇能專注於一件事上的，假使要將頭腦移到別的事情上去，同時還要作原來的事，自非事實所可能。所以列啓所問的：「假是你不在想開車，那麼在想什麼呢？」的確問得很對，因為他知道人的頭腦中，不想這一件事，便在想旁的事。而且，有時外來的思想，會喧賓奪主的將原來的思想驅逐去。所以在做事的時候而要求專心，貴在心無二用。



## 赫司脫接辦破產的報館

赫司脫 (William Randolph Hearst) 辦報所以能成功，因為他喜歡這行業而且有極大的興趣，因此拋棄旁的前程，專門辦報，終於成功。

一八八七年，赫司脫還是一個年輕而溫和的兒童，那天他的父親說：「你當然不願意祇做一個富家子弟就算完結，而一定希望自己要做些事情出來的。」

赫司脫說：「是的，父親。」

「我有很多的牧場，你可以去建設起來。」

赫司脫搖着頭。

「那末開鑛呢？」

赫司脫也搖着頭。

「那末你要些什麼呢？」

赫司脫說：「我要那三蕃市審察報 (San Francisco Examiner)。」

赫司脫的父親叫起來說：「你要這報紙麼？你不是知道我已化夠了錢在這報館裏了。看來一定是個失敗的報館呀。不過你若決意要做的話，你就可以做去。」於是在哈佛大學裏當學校報經理，年僅二十三歲的赫司脫，一躍而做一個日報的主人翁了。當然他進了報館，自有許多問題和困難發生。但因為大無畏的精神，和因為感到興趣而產生的一腔熱忱，在二年之中，將這三蕃市審察報，造成了美國西部最出色的報紙；在五六年中，造成了一個最賺錢的報紙。

從這上面看來，祇要先發生興趣，旁的事就好辦。假使現在的工作是沒有興趣，那末不妨另覓一種工作。不過無論是什麼工作，都可以做得有興趣，例如赫司脫之要辦三蕃市審察報，也是由於辦理學校

報而產生的興趣。但在未經充分實驗以前，斷不可一概抹煞的就感覺到沒有興趣。

## 安迪生忘記了自己的名字

安迪生是一個無人不知的發明家，當他專注於一件事情的時候，他即不想旁的事情。某次他去付捐稅，但是他心中在想他正在研究中的電報，等到收捐者在窗口裏問他叫什麼名字時，他竟說不出來，因為他既注意於電報，便把自己的名字也忘記了。因此收捐者就叫他列在最後的一個。

假使要專心在一件事情上，在先一定要對於這件事有相當的興趣，然後纔有相當的結果。

紐約食糧交換銀行的行長費魯，在想一個問題的時候，什麼都不能打動他，甚至於有一個侍者會說：「在午膳時而費魯先生正在專心一致思想的話，如果我給他一張紙，他也會吃下去。」

倍而 (Alexander Graham Bell) 也說：「我們應該專注於在手中的工作，纔有好的效果，譬如太陽一定在集中得很利害的時候，纔會發火。」

要練習專心一致的方法，可以先從較短的時間練習起來，然後長時間的專心，也就成爲可能了。當然各人的情形不同有的人在早上可以專心一致，有的人在晚上纔可以靜心思索。

也許有人要笑安迪生，倍而，費魯等心不在焉，但是他們的專心一致，就是因爲他對於所做的事情，感到無上的興趣。而旁人因爲沒有興趣，便不知他們專心一致的所以然了。



## 第十章 抬高工作的價值

要使工作有長進，應該想做更高一些的事情，假使祇會做目前的事情，那末便沒有進步的機會了。世界上最快樂的人，就是最忙的人。因為他一天忙到晚，便是值得做了一天的人。在怨聲嘆氣的人，無非都是沒有好多事可以做，而又是自己因此而覺得憂慮的人。美國西北大學校長司各脫說：「過分的工作並不傷人，最傷人的是不足的工作而加上無謂的憂慮。一個對於工作有極大興趣而喜歡去克服種種困難的人，往往不覺得費力的，惟有以工作為一種負擔的人，纔終日裏不斷的憂慮。」

加多了工作，就應該竭力的做去，等到事務做完，就覺得一天的工作非常滿意，如果只想著有許多事要做而不實地的做去，那末就是把可貴的精神，不用於實在的「做」而用於空虛的「想」了。

紐約中央鐵道的總裁克勞來 (Patrick E. Crowley) 在十二歲時就開始尋覓本分以外的工作。他並不等候着工作之來而去找尋工作做。他日間做一個信差，晚上去研究電報學，並不是因為電報學是他必須讀的，完全是因為他以為讀了電報學多少對於他有相當的輔助。而且他不僅是研究電報學，對於鐵路上的種種工務，無一不加研究，甚至某次在勃弗洛需要一個火車安排者時，公司的當局說：「就叫那年輕的克勞來去罷，因為他對於鐵路上的事情，全都知道。」

克勞來的勤於研究，當然是後來升職的唯一原因。因為他借了本分以外的工作和研究，得以將鐵道中的事務，知道得更詳細些而造就了他長進的機會。

## 麥克陶苑爾與懶惰的書記

麥克陶苑爾 (Charles Henry MacDowell) 在亞麥肥料製造廠裏當一個速記員，他上面是一個懶惰的書記，因為麥克陶苑爾是勤於工作的，就將好多的事，都推在麥克陶苑爾身上。某次廠主亞麥要旅行歐洲，叫這書記預備一種電報密碼，自然這書記又把這件事委諸麥克陶苑爾了。

麥克陶苑爾，不把這密碼就用幾張紙打起來，而將他做成一本小冊子，很講究的裝訂着，做成以後，這書記就拿去呈與廠主。

廠主亞麥說：「你並不會做過這書呀！」

「是；……是的，我沒有做過。」書記顫聲的回答。

「那末是誰做的呢？」

「我的速記員——麥克陶苑爾。」

「叫他到我這裏來。」亞麥說。

當麥克陶苑爾到廠主室的時候，亞麥問他：「你怎麼把我的密碼做成這個樣子的呢？」

「我想這樣可以使你便利些。」

「你在什麼時候做的？」

「晚上在家裏做的。」

「喔，我很歡喜知道。」

不多幾日之後，麥克陶苑爾的坐位也移到前面的辦公室中來了，不久之後，升任書記而將原來的書

記停職。

世界最著名的地產販賣家約瑟白(Joseph P. Day)，在十四歲時，是一個辦公室裏的雜差僮，對於販賣術興趣很濃而希望能做一個販賣員。但在當時要使一個雜差僮而成爲一個販賣員，好像是不可能的。某年七月三日，機會來了。有一個大買主從芝加哥來，在七月三日的傍晚光臨，說他在七月五日便要起程到歐洲去，而希望在他動身之前，購定一批貨物，這當然要在七月四日先看樣貨，然後成交了。可巧七月四日是個休假日，而有一個販賣員答應在那天早晨來辦理這件事。不過他雖答應，終究不願犧牲一個休假日，而託故父親不准他到店中來。約瑟白就說：「我倒願意在七月四日的早晨，來做這筆生意。」結果他就因此而升職，並且達到了做一個販賣員的目的。

從上面二個例子看來，在同事懶惰的時候，正給予我們一個長進的機會，頗可利用了這個機會而使自己的工作能力加多，不計其目前的酬報如何，終究是會獲得相當利益的，而且凡是成功的人，那一個不是從刻苦中得來的呢。

## 威士丁漢開始競賽

在工作的時候，抱一種競爭的態度，正像是一種比賽一樣，是一個長進工作技能的最好方法。

威士丁漢(George Westinghouse)往往將競賽的方法，鼓勵下屬，他對密勒說：「你爲什麼做事情這樣慢呢？你不可以和赫爾一般的迅速嗎？」他對赫爾說：「你爲什麼不看密勒的榜樣，而將事情做得更快一些呢？」

不久以後，赫爾從外面回來，看見有一張條子，是威士丁漢通知他趕速鑄成一件東西，送到某店裏去。這是星期六的晚上，赫爾就在星期日的早晨做好，而清早的時候，威士丁漢來了。說：「赫爾，你收到我的條子嗎？」

赫爾說：「收到。」

「那末你什麼時候預備模型呢？」

「已經預備好了。」

「那末什麼時候可以鑄成呢？」

「已經鑄成了。」

「真的嗎？在那裏呢？」

「已經遵命送到那店裏去了。」

當然的，威士丁漢無言可說了，而赫爾對於他主人無限的滿意，是何等欣快呢？

就是羅斯福 (Theodore Roosevelt) 也在不斷的競爭着，但是不和外界競爭，而和他自己競爭，凡是要做或是要免去的事情，他終按着規定的時間做去。雖然工作的时候是很快，但他終是從容不迫的，因此無論什麼事，都是很有頭緒的做去，而這也是他所以成功的祕訣。

還有對於工作方面，很重要的的是對於工作計劃，不論大小事情，按着一定的計劃做去，就會進行得很順利。一般終日裏忙得要命的人，大都是碌亂而毫無頭緒的，因此只覺得有好多事情要做，而做事的時候也憂慮，休息的時候也憂慮，甚至睡在床上也不斷的憂慮。譬如工作有一定的計劃，那末就可以將普通的事，在最短期間做完，剩出相當的時間，去做更重大，更要緊的事。羅斯福在答應演說之後，雖然還遠在六個月後，也將演說稿即刻做好，因此可以免去臨時促。

## 阿司脫學習皮毛生意

一七八四年中，二十歲的阿司脫 (John Jacob Astor) 在行至白而跌馬的船上，爲冰雪所阻，停留在豈薩壁，因爲他兩個月的不舒服，一些僅有的金錢，行將告罄，可以他並不因此而失望，反因此而得到一個成功的機會。

他和一個熟悉皮毛生意的同伴，每日研究皮毛生意，終於知道了皮毛業中種種内幕情形，寫成了一本小書，到後來創辦了一個極大的皮毛企業。

還有一個年輕的測量員，從一個一百二十尺高的架上跌下來，在醫院裏一心的攻讀法律，六個月中畢了業，加入一個法律事務所，做了一個很有聲望的律師。這種情形，在平常的人看來，自然是萬分絕望的了，不過在他並不因此而灰心，反而利用了這時間，造就了成功的基礎。所以唯有懶惰的人，纔沒有相當的造就，一遇到一種不幸的事，就作為是懶惰的一種寬恕。

## 鐵路總裁掃月台

司惠勃 (Charles M. Schwab) 曾說：「要做更大的工作，最可靠的步驟，是先將目前的工作，做得非常完美。」當然，先要將容易的事情，做得非常之好，然後做更難的事。卡尼奇的辦事精神是：「譬如規定的工作要做的話，就是不吃早餐，不吃中飯，也要把牠做好，而且不吃早餐，不吃中飯，也適足以使吃夜飯的胃口好一些。」雖然這種舉動將有礙衛生，但這種情形，實在可以佩服。

依領諾司中央鐵路局總裁馬克亨 (Charles H. Markham) 起初不過是一個掃月台的工人，可是他對於工作做得非常認真而完美，使坐在專車裏的路局監督見了，給予他一個上進的機會。直到做了總裁為止，這固然是路局監督的識貨，也是馬克亨自己努力的酬報。



# 第十一章 工作與休息

## 安迪生在桌上小眠

當然工作是應該極端努力的，但工作之後，就得有充分的休息，然後方能將工作效能，快樂和健康合在一起。華納美克（John Wanamaker）說：「一個不能尋得娛樂時間的人，遲早他會尋到疾病的時間」。真是不錯，所以休息的時候要把什麼都放開，無論是憂愁，是失望，是希望，一概都不要放在心上，方能獲得一個充分而有益的休息。

芝加哥依利諾大陸信託銀行總裁司蒂芬司（Eugene Morgan Stevens）在幼年時代就學到了一個休息的好方法，因為當時他在中午回家用膳的時候，他母親往往叫他在飯後在床上睡十分鐘。在初他不知道有何用處，後來造成了習慣，覺得借了這片刻的休息，把一切的煩惱事情都忘掉，果然能使他繼續工作時，精神更為振作。他在養成習慣之後，就是在辦公室裏，也可以經過二分鐘的完全休息而立刻熟睡，醒來時非常興奮。

人人知道安迪生的工作時間是很長的，而他休息的時間，並不較任何人為多，這是因為他能利用短時期的充分休息的緣故。他往往在工作到早晨三四點鐘時，就在試驗室的桌子上，拿兩本書作為枕頭而睡着了；在十五分鐘或是半點鐘之後，便清醒而覺得神清氣爽，於是重複工作。

有時他因為急於做完一種工作，就利用這種短時間的休息，等到大功告成，再作較長的休息。某次他繼續工作了六十小時之後，便足足的睡了三十六小時。所以他非但知道怎樣去工作，而且知道怎樣去



休息。

但是睡眠並不是休息的唯一方法，祇要是能使心神得到一種安愉，便足以調劑精神，促進工作的。譬如像白而跌馬沃喜沃鐵道副總裁葛祿威(Charles W. Galloway)的辦公室中，一邊有一張大桌子，上面放着六十隻象，銅的也有，象牙的也有，磁的也有，每隔一小時左右，他便要離座來玩弄這許多象，這正是一個很好的消遣方法，足以使精神得到一種愉快的。

## 教主大跳椅子

人們以為尊嚴的人，是無論何時都要很冷酷的，其實不然，因為有時候也得要調劑精神而做兒戲的事，就像教主馬常林(Cardinal Mazarin)，以地位論，當然是應該很莊嚴的，但他往往關上了房門，在跳過一張張的椅子呢。

沒有人可以一天到晚繼續工作，而毫無倦意的，所以任何人都該有一種消遣的方法，使精神暢快一下。隨便散步也好，吸一支烟也好，望望風景也好，玩弄象也好，跳椅子也好祇要是適合於個性就是了。

拿破崙大戰了二天，便吩咐將熊皮攤開，叫軍士們隔二十分鐘再進來，他就躺在地上熟睡，醒來時精神非常充足，倒和安迪生有異曲同工之妙。

在一九〇八年當選美國總統的鐵夫(William H. Taft)也有充分休息的藝術，在他當選的那晚，當然在旁人要中心志忑的了，可是在他就不然，因為有幾個人在半夜一點鐘去道賀，據說他在九點鐘就上床熟睡，並且不准有人去打擾他，免得將一夜的休息都犧牲。將自己的當選與否，也已置之腦後了。其實的確要這樣，纔能得到充分而透澈的休息。

## 更換不同的工作是休息的良法

各種工作，性質不同，有的需用腦力，有的需用膂力，因此可以在做完一件用腦力的事後，做一件用膂力的事，這樣便可以使頭腦休息一下；等到再做用腦力的事，便不覺得吃力了。華納美克的終日處理各種事務而不倦，就是利用這個方法。即在羅斯福和福特等，也無不如此。

由此看來，一天的工作，就可以事前先行排定，使其極爲和諧而不致單調，工作的效能，也就由此增進了。如果遇到一件事，一時不能解決而儘是想下去，未必能得到一個答案，還不如索性暫時完全忘却，等到頭腦清醒的時候，再聚精會神的想一想。

上面已經說過，消遣的方法很多，只要自己去揀中。美國西北大學校長司各脫說：「一個青年在開始供職的時候，就應該選擇一種消遣的方法，他在消遣的時候，可以將職業上的事務完全忘却，以求精神的調劑；而對於運動，家庭，藝術，文學，宗教等，都有感到興趣的價值。」



# 第十一章 增強記憶力

一個記憶力強的人，不但是在辦事上很感便利，而且精神上也非常快慰。然而記憶力並不是天生得如何強的，也可以用良好的方法來增強起來，下面就是五種實用的方法。

## (一)•要記憶一件事，先要感到興趣

勃蘭 (James G. Blaine) 能夠在幾年之後，還認識一個見面不過一二次的朋友而且可以記得他的名字，和羅斯福之能記憶各人的名字和面貌，無非是因為他們對於朋友們很感興趣的緣故。在記憶一件事實，也是如此。

## (二)•要記憶一件事，先要充分瞭解

美國電話電報公司總裁蓋福特 (Walter Gifford) 在三年中畢業於哈佛大學，當然是有驚人的成績的。一個朋友問他：「你既然畢業得這麼快，當然你在學校裏的時候，不斷地將鼻子放在書本上了。」蓋福特說：「並不，我之所以能考試得成績優良，不過在平時讀書的時候，不把漠不相關的東西記在腦筋裏，而祇取其重要的材料，先使自己充分瞭解，然後便容易牢記不忘，考試時也就毫無困難了。」

要懂得一件事，也並非難事；祇要將一件事；詳加分析，研究這件事是「什麼」；在什麼時候，為什麼會發生和怎樣發生的。

## (三)•要記憶一件事物，要詳察這事物的性質

將一件事物，儘量的觀察，不斷的觀察，就可以幫助記憶。美國運輸專家司幹士 (A.A. Schanz)

幼時，母親同他出去散步或遊玩，回家後一定要叫他將所看見的東西說出來，這樣就教了他一個很好的記憶法。

美國白色汽車公司有一個招待員，能夠記憶一萬個人的面貌和姓名；就是一個別了二三年的人，也能記得。據說他有這樣驚人的藝術，也是練習而來。因為起初他服務於一家鞋店，每日出入的人數很多，後來他將每一主顧的姓名和腳寸記下來，並且將每一個人加以觀察，看他們特殊之點，就和姓名聯起來，因此看到了這個人特殊的地方，就會記起他的姓名來。可見詳察一件事物，也是助記憶的好方法。

#### (四)·把要記憶的事，高聲喊出或實地做去

林肯凡遇要記牢的事，便高聲喊出，因為這樣，便可以使腦筋裏有更深的印象。

美國阿爾朋奈晚報主筆費特(Thurlow Weed)也是一個政治家，起先記憶力非常薄弱，後來他每晚費十分鐘的時間，將白天裏做過的事，一一的想起來。他的夫人見他如此，便建議不如每天晚上將白天所做的事，說給他聽，那末既富興趣，效力也更好，費特就照此實行，繼續了五十年。

#### (五)·用記錄的方法，以補記憶之不足

在比較急切的事情，而又沒有相當時間可以記憶時，那末便可採用胡佛的方法，就是拿一張紙寫下來。譬如手頭沒有紙張，那就可以利用報紙的邊上空白處，或是其他廢紙，祇要能記錄或摘錄一個綱要就可以免得忘記了。還有許多人，身上常帶着小冊子，以便記事之用，就是所謂「勤筆免思」，也是很好的法子。



## 第十三章 勇於嘗試

### 費樂門出演失敗的戲劇

假使對於一件事有相當的把握時，那就不必猶豫，儘可嘗試一下。就像美國著名的戲劇家費樂門 (Charles Frohman) 在一八八九年購辦一齣已經在巴斯頓公演而失敗的戲劇。在旁人看來，他是一定要失敗的，他正如將金錢無謂的耗費一般；但在他，根據他十二年的戲劇經驗，對於這齣戲，的確有相當的把握，結果終於是成功了。可見有了堅強的決斷，更要有嘗試的精神，方能使一個人日漸偉大。

費樂門在六七年，是一個戲院的售票員，到一九一五年，因為他不斷的進取，被稱為世界娛樂界的「狄克推多」，在英美法三國都僱着大批的職員，所以一般人也說他是戲院中的「拿破崙」。

以前已經說過，有了堅強的決斷，還要有嘗試的精神；反之，有了嘗試的精神而沒有堅強的決斷，也是不行的，兩者實在是缺一不可。太平洋洋輪船公司總經理海恩斯 (Ansel F. Haines) 曾經說他在某大公司供職的時候，有一個同事，不論遇着什麼事，都能分析得非常詳細；假使這樣做了，結果便怎樣；那樣做了，結果又當怎樣，他都能知道。可是要問他終究是怎樣做法，他便不能對答。所以經理說他一世祇能做人家的帮手，因為他有分析的力量，而沒有堅強的決斷。

利用堅強的決斷，有時是很重要而且急切的。譬如某種機會發生，那末便須在短時期間決定如何置處，否則便要失去機會。華納美克說：「一個人要貯足了資本再做生意，無論如何不會十分發達」，就

是說遇着機會而不知利用，沒有堅強的決斷，和進取的精神，就沒有迅速的長進。

要作準確的決斷，可以先研究事實。譬如二加二的確是等於四，那末誰也可以二加二是等於四，拿事實來分析，覺得是千準萬確，那末便可以下一個堅決的結論。所以一個人的自信，並不是相信自己，而是相信自己分析出來的事實是不錯的。

## 雪姆士致函羅斯福

雪姆士 (William Sims) 是一個海軍上尉，當時海軍沒有射擊的練習，因此大炮出去，往往不能射到目的物上。軍長司各脫計劃了一種練習的方法，但雪姆士不以爲然，而以爲應當用他所建議的方法，可是司各脫並不同意；因此他就直接寫了一封信給羅斯福總統，這是一件非常的事，也是一件冒險的事，因爲在軍隊裏，祇能寫信給上級的軍官，斷沒有直接寫信給總統的道理。可是他結果是勝到了，羅斯福決意給他一個試驗的機會，而他果然證明了他所建議的方法的完善。

雪姆士此舉，在先當然是有相當的把握，否則自己既無把握，一定要失敗了。所以歸納起來，有了堅強的決斷，就可以進而嘗試；若要嘗試一件事，那末必先有相當的把握。



# 第十四章 幽默的價值和用途

## 可脫的美妙解釋

在沉悶或不快的當兒，唯一的辦法是利用幽默；而且幽默可以解除惡感，而獲得一般人的同情。

不過在利用幽默的時候，不可借此嘲笑別人，惟有以自身爲目的物，纔能使人發生一種極有輔助的快感。

美國著名的大律師可脫 (Joseph Choate) 某次演說，哥倫比亞大學校長白脫勃 (Nicholas Murray Butler) 介紹可脫，稱他爲「第一個公民」，這當然是含有一種調笑的用意的。不過可脫並不聲辯，也不加以否認，祇是說：「我們的主席，偶然說出了幾個字，在初我是不甚明瞭。他說『第一個公民』，或者是莎士比亞的意義吧？白脫勃主席，的確是一個莎士比亞的學者，所以他說的時候，他也正在想著莎士比亞。諸位想來也都記得莎士比亞的戲劇裏面，往往有幾個公民來湊熱鬧而點綴舞臺的，他往往指第一個公民，第二個公民，第三個公民等，在各種情形之下，這種公民，都沒有什麼話說的；就是說，也並不高妙的，所以彼此並無高下，就是掉錯了號碼，也沒有人會注意的。」他這淡淡的幾句話，非但沒有得罪白脫勃，而且對於自身，也得到了一個很好的地位。

幽默實在是可以使人安愉，使人快樂，免除怒氣，堅定友誼，所以林肯，羅斯福，威爾遜等，都是很善於幽默的。

地潘博士 (Chauncey Depew) 說：「我的祖父死於憂慮，我的父親死於憂愁，照這樣下去，我也將

死於憂慮，所以我決意要採用幽默的方法。」所以他的一生，隨時都好像是小孩子一般，享壽九十四歲。

## 安蘭選舉得勝

安蘭(John Allen)初次入選爲國會議員的時候，競爭者是塔格將軍。塔格將軍演說終了的時候說：「十七年前的昨晚，在彼處小山劇戰之後，我在樹下露宿，凡能記得這件事的人，我希望在這預選的時候，不要忘記那個卑賤的公僕。」這當然是一種很強有力的提示，使人們都選舉塔格將軍。

安蘭立起來說：「諸位公民，塔格將軍所說的那樹下露宿是一點也不錯的，而那晚我是一個哨兵，負保護塔將軍的責任，也是不錯的。所以凡是將軍們而睡着時有人保護的，請選舉塔格將軍；凡是兵卒而在將軍睡着時負保護之責的，那末請選舉安蘭。」他這一番幽默的言詞，不但使一般人都選舉他，而且使一般人對他極表同情，真是一舉兩得了。

## 哥塞兒一言息謗

陸軍上校哥塞兒(Colonel Goethals)在建築巴拿馬運河的時候，一班議員，因爲得到別處不可靠的消息而來調查，以冀發覺有無弊病，他們走到總工程師的房子，說：「讓我們走上去看看他的生活怎樣。」等到週游一次，一個議員和哥塞兒說：「這的確是一所很好的房子，需價多少？」

哥塞兒說：「這是前任總工程師司蒂芬司先生所造的。」並且告訴他房屋的造價。

「你以爲他的薪俸和這所房子相稱嗎？」

哥塞兒說：「是的。」

「那末假如我們到這裏來做工，我們可以得到拿這七千五百元薪俸的人的房子的一半優良嗎？」

哥塞兒笑着說：「不，假使你來造這巴拿馬運河，你却不能得到七千五百元的薪俸呢！」

這幽默的對答，正含着深的用意呢。可見幽默的價值和效力，的確非常偉大。



# 第十五章 有趣而有益的看書

## 犀飛爾奇看書時絕對清醒

犀飛爾奇(Harry Gordon Selfridge)被邀到一個朋友家裏，在那裏有很多的書可以看，這當然是一件很幸運的事。但是雖然他喜歡看書，有很多的時間可以看書，也有很多很多的書可以看，可是一拿了書，便覺得倦得要睡着了一般。這正不足為奇，因為好多人也是如此的。但他想出了一個原則，就是：「假使長時間做一件事，那便要單調無味，因為單調，便容易使人疲倦，解決的辦法，就是需要一些變動。」所以後來他看書的時候，第一小時裏需要腦力的書，在第二小時裏讀傳記，因為需要較少的注意力，而在第三小時裏看遊記等消遣的文字，這樣便不致單調，而在看書的時候，可以絕對的清醒了。

犀飛爾奇讀書法的原理，就是當頭腦清醒的時候，可以讀需要較大注意力的書，時間方面，也不必是一小時，儘可酌量減短；等到有些厭倦的時候，便應更換一種讀物，不必勉強的看下去，甚至於睡着。

有許多人看書看得倦的非凡，這是何苦呢？就是睡前看書，也不是很好的計劃，因為有時會為某種材料所興奮，會致成失眠症的。

## 爲什麼要看書

要在看書時專心一致，不妨先問問自己終究爲什麼要看書，看書的動機既隨時不同，看書的目的也隨時不同。譬如要得到一種材料而看書，那末看書的動機，便是收集材料；所看的書，也許是片段的，因爲在這種情形之下，將一本書從頭至尾看完，未免是太費時間了。

安迪生某次要收集關於打字機械方面的材料，就叫助手在圖書室裏把各種有關係的書拿來，結果助手就拿了一捆的書給安迪生。當然假使他將每本書都從頭至尾的看去，非費上幾星期不可，因此他只將每本書中的重要部份摘下來，只費了一個黃昏，就獲得了所需要的材料。

## 以看書爲娛樂

如果在工作疲倦，或是神經或情感過於緊張的時候，可以借看書的方法，來鬆動一下。這時候當然不能看深奧而乏味的書籍，而應當看合乎口味的書籍，如偵探小說，短篇小說之類，總之是選擇功能興奮精神的書籍。坐上安樂椅而忘懷一切，那末看過之後，便會覺得神清氣爽。

拿破崙所愛看的書籍很多，諸如戰事，哲學，法律，歷史，傳記，經濟，天文，地理，氣象，宗教等，都是他所樂於研究的。在初當然不能通曉這許多的學問，最好的辦法，是每年學習一種新的科學，而試看這種科學是否有裨於自身；起初的時候，應該看較簡單的書，日漸改看較深奧的書。

## 華盛頓以書爲友

華盛頓在幼年，曾以「青年之友」一書爲極好的朋友，因爲這本書裏，有各種實用而有價值的材料，足資參考，而且華盛頓的成功，也可以說是得力於此。

不錯，書正像人一般。有許多書籍，到底不能爲我們所愛好，也許有好多書，偶而感到興趣，而有幾本書籍，會像知己的朋友一般的親熱。

有許多書，爲別人所愛好而不合於我們的口味和需要，這是毫不足奇的，正像人類一般，有許多人我們終不想去和他們締交。不過在看書的時候，不可儘是看，而要看後實行，譬如看到名人的傳記而知道他們成功的所由來，那便應該利用他人的經驗而實行起來，這不但可以免除各種錯誤而且可以利用成例來解決相類的問題。

其次看書以後，也應當將書中的事實，用自己的言語表白出來，如果看到一種辯論的書籍，那末便可以仿此辦法而施用於日常的辦事中，那就不是所謂「死讀書」者可比了。

看書的時候，決不要存一種被動的心理，假使看而知用，用而收到效果，那末便永遠感到看書的興趣而將不斷的看書，就可以不斷的長進了。



# 第十六章 謙遜的可貴

## 煤油大王的自省

福特曾經說：「一個人略有成功便引以為榮的，決沒有多大的長進。而失敗的人，往往是因為成功而失敗。」這正可為一般易於自足而不知謙遜者的當頭棒喝。

就是美國煤油大王洛克非勒，(John D. Rockefeller) 在初營煤油事業時，臨睡必自省：「現在是小有成功，但不久就會失敗，趕快向前看，腳踏實地的趕去罷。」據他說這種自省，實是在他日後成功的基礎。由此看來，每次略有成功的時候，便應該想，這不過是一個開始而已。

## 喜爾的禮讓

聖保羅的人民，至今還愛好喜爾(James Hill)就是他謙遜的效果。當喜爾建造鐵路成功，當然對於聖保羅的人民，大有裨益，於是大眾計劃盛大的慶祝會，而人民踴躍捐輸，共計五萬元，這在當時已經是一筆巨大的款子了。

喜爾對籌備委員會說：「諸位，對於這種盛大的慶祝，我實在擔當不起，當然我對於諸位的盛意是非常感激的，但這樣一來，便要費去許多金錢了。」籌備委員們說：「約需五萬元左右，這筆款子，已有

大眾很願意的捐足了。」喜爾說：「那末我有一種建議：我們聖保羅地方，很需要一個公共圖書館，但是目前無力建造，假使諸位將這一筆慶祝的費用，移作建造圖書館之用；如果能將數目加倍，那是更好，我也可以捐助二倍的金錢，那末我們就立刻可以建造一個很好的圖書館。我固然感着非常的欣快，就是聖保羅的同胞，也可以日趨富有了。」但是他的建議，不爲一般人所接受，終於開了一個盛大的慶祝會。不過喜爾的禮讓態度，却永遠使人愛好。



# 第十七章 使人愛好

## 胡特將軍隨意吃飯

要使人愛好，第一先要對於一般人表示友愛，有「四海之內，皆兄弟也。」的精神，然後一定會被人推重而樂予周旋。羅斯福的爲一般人所愛戴，就是因爲他對無論何人終是一體同仁的。

胡特將軍(General Leonard Wood)是一個很和善的將軍，某次到新海文地方，在火車上坐了二十四小時，覺得非常飢餓，就走進鐵路飯店；可是座位早已佔滿，絕無插足餘地。剛巧有三個在野的軍人，見了胡特將軍，立起來歡迎他入座，一個給他半個朱欒，一個給他一盆火腿蛋，另他一個給他一壺熱茶，胡特將軍就很自然的吃起來，而使其他三個人都非常愉快。胡特將軍之所以能如此者，也是因爲他對於一般人都非常和氣。

## 報館發行人與守門者相嬉戲

芝加哥日報發行人勞勝(Victor Z. Lawson)某次行抵門首，守門者在石級上跳着玩，他不識勞勝而竟勸他也來玩這種遊戲。勞勝便開始同他遊嬉，在石級上上下下跳躍。後來守門者知道這就是報館的發行人時，就驚訝不止。

勞勝這種可愛的地方，使人人都愛他。其實一個人而雖被人尊敬，但毫無感情，有什麼用處呢。

三藩市銀行家費理許海格 (Herbert Fleishacker) 一生終是像小孩子一般，他那和顏悅色的態度，感人極深，甚至他到某旅館後二十四小時中，可以使全旅館的人都認識他。

## 馬根狂吻起來

司禱而門 (James Stillman) 在倫敦，聽說他的朋友馬根 (J. P. Morgan) 單身到來，便在某日清早前去探望。那時馬根在園中吃楊梅，二人相見，便很親熱的談起話來。後來馬根說：「你怎樣會到這裏來的呢？」司禱而門說「我想怕你一個人寂寞，所以來拜望你。」馬根聽了，忽然從椅子上跳過去在司禱而門的面頰上狂吻起來。

像這種親熱的舉動，當然是二人的感情好到極點了。有時一個人的感情，會維持得很久，譬如像摩飛爾奇雖然離開了馬喜飛爾特公司二十五年，還有人不時的提起他。



此  
页  
空  
白



# 個人修養與事業的成功



# 前言

修養與成功，前者是因，後者是果；要成功先要經過一番鍛鍊，沒有經過鍛鍊而成功的是僥倖的成功，也是靠不住而有失敗的一天的成功。

當然各人成功的觀點是不同的，有人以金錢的富足作為個人的成功，這是片面的成功。嚴格的說：真正的事業成功，是預先下過苦功，到了相當時期，而得到自己預料着的酬報。

在這裏，將從事業的立場，來講述怎樣促進個人的工作效率，因而獲得最後的成功。

## 第一章 求知的工作

世界上最偉大的記號是問號 (Question Mark)。在一個能長進者的人最要問的是「為什麼」(Why) 和「什麼樣」(How)。「為什麼一件事物是這樣做的？」「為什麼不能做得更好一些？」假使時時刻刻能以這種問題自問，而竭力去找相當的答案，那末就可得到迅速的長進。

一個職業的價值，不在乎金錢的收入如何，而在乎能獲得的智識多少。在美國有許多人每年有五萬元的薪水，以前這種人不過是每星期十五元的職員罷了。他們的所以能夠得到薪水的增加，就是因為他們的職位，如果能收到一塊錢的薪水，就從這職業上取到五十元以至一百元的智識。智識愈廣，自然職

位也可高升。所以要使自己的職位有價值，唯有把牠當作是一種教育的工具。

現代的商業，所需要者是「知」得很深的人。假使是一個既知得很周詳而又是一個實行家，那末到處都是機會。在職業教育中本來有三個步驟，就是怎樣獲得職業，怎樣保持職業，和怎樣去找更高的職業。假使每人都了解這一層，那末就可以不愁失業了。

在任何企業之中，終有一二個人比較別人知得更詳細，因此造成他們的領袖地位。但他們的智識是從何處得來的呢？爲什麼他們能夠得到這種智識？他們怎樣利用這種智識？

世間人類的有無長進，全在乎自學的功夫；有許多領袖人物，都是出身低微，貧窮困苦，因爲肯求知而加高地位，纔能成功。所以簡單的說來，做領袖者的特長，也就是知得比旁人更詳盡些，而且能把所知的事，充分的利用。下面是幾個求知的方法：

## (一) 知道自己的責任

一個職員，應該知道拿了薪水，什麼是他應該做的事，什麼是他不該做的事。拿每種工作，都計算出一定的時間來，然後按時做去，毫不耗費時間；將容易做錯的事，寫成一張表，時刻留心；選幾本有益的書，每星期費一二天的晚上功夫去閱讀；加入商業團體或專門的機關，以便得和專家交換意見，將一個同業中的成功者加以分析：爲什麼他能成功？而將自身和他比較一下，這許多都是良好的辦法。

## (二) 知道較高的職業

雖然目前的職業或者是很低微的，但總是一個長進的階梯，而應該預備着做更大的事。凡人不進則退，所以應該向前看，將自己要做的事，放在心裏，然後逐漸的準備起來，等到時機成熟，就可以如願以償了。

### (三) 知道保護健康的方法

如果知道保護健康的方法，個人可以多活一二十年，免除無謂的憂慮，和家庭中的煩惱，同時每年省下大約半個月的工錢，並且可以增加辦事能力百分之三十以上。一個人的疾病，大都是起於無知無覺或是由於自己的放縱，所以大都是無中生有而無可寬恕的。在可以預防的疾病如受寒，胃不消化，便秘，頭痛等等，可以買幾本關於保護健康的書籍，參考一下。

### (四) 知道儲蓄的方法

計劃某種必須知道和必須做的事，以便增多收入，而盡力做去；假使還沒有在銀行裏開立儲蓄戶的話，就應該立刻去開立。一個每月祇賺五十塊錢而能積蓄銀錢的人，比較每月賺一百塊錢而毫無積蓄的人好得多。買東西的時候，都要有個預算，更應該記帳，那末就很容易看出什麼是必需的，什麼是一種糜費；再將自己的將來計劃一下，同時竭力的積蓄金錢，因金錢能使人從理想達到目的。每人都有一種夢想，夢想愈大，愈沒有用處，除非有相當的金錢，可以使夢想成爲事實。

### (五) 知道人類的性情

對於一切的人類，如主顧，如雇用者，如職員，都應加以研究；應該知道怎樣去取悅他，服務他，理動他的心理，和怎樣去和他連成一氣。各種優良的廣告，有效的推銷，以及各種服務，都以人類的心理學爲基本；商界的勝利者，也就是對於人類性情富有研究的人。對於自身，也得有一個相當的估計，自己的才能如何，有何缺點，習慣如何，應該大公無私的估量一番，正好像在買一件東西的時候一般。

## (六) 知道志向的偉大

各國成名的古今人物，在初大都是生活很感困難而且障礙很多的人。有的非常困苦，貧窮；有的沒有受過相當的教育，但結果因為有堅決的意志而成功。一個人而遇到了一種困難，應該決意打破這種困難，將牠作爲梯子的一級，一步一步的向上走去，增強自己的能力，靈活自己的思想，去應付困難；假使遇到失敗，那末就研究失敗的原因，終究可以轉失敗爲成功的。

事在人爲，一切的事，都是人類所做的。無論什麼事業，都需要靈敏的思想，清楚的頭腦，和堅強的意志。



# 第一章 工廠的研究

如果要研究個人修養是什麼一回事，倒可以到一個工廠裏面去視察一下，在那裏可以看到用料的經濟，對上的服從，責任，禮貌，志氣，合作，機器的力量，金錢的力量和人的力量。所以假使大學裏都通過一條章程：凡在畢業之前，每一個學生須在工廠裏實習三個月，去分析裏面的工作，原理，機件，成本，計劃和生產，然後寫成一篇記錄，使將他工廠裏看到的種種原理，使用於人生，倒是一個極好的辦法。這至少可以成爲走向增進教育效率的捷徑。

讀者也許會問，爲什麼在討論個人修養的時候，要這樣的開端呢？因爲工廠在社會上的地位，的確是非常複雜而有密切的關係。任何偉大工廠所取的定理，又爲任何人所應該採取的方法，並且工廠也脫不了個人的事業。他們的定理是：「要賺錢，先要造人；要賺更多的錢，就應該造就更多的人。」

在外國各種雜誌上，可以見到各種討論減省工廠中糜費的方法，如果採用以後，就可以省下許多的錢來。所以每一個工廠裏面，似乎應該有一個促進工作效率研究會的組織，這個集會的知識來源是：

- (一) 專家著作的書籍
- (二) 專門雜誌所登的文字或廣告
- (三) 工程學會的宣傳品
- (四) 同業所印發的宣傳品
- (五) 試驗室的工作報告

美國某汽車工廠，曾經費了五百萬元，來實行促進工作效率的工作，並且還購置了二千以上的機器，結果在改進後減去了不少製造的成本，現在出貨的成本，祇及以前的一半，得與同業競爭而獲得大部份的營業，結果得以償付原來一切代價而有餘。

他們是怎樣會成功的呢？如果要回答的話，可以寫上幾十本書。在下面七個原則，按照實行，可以得到相當的效果。

## (一) 房屋和環境

在開始建築的時候，先要有一個計劃，每一座房屋和另一所房屋的關係要加以研究，對於工作方面，費用方面，和將來的發展問題，都應該事前顧到；這除須有較遠的眼光以外，可以閱讀關於科學管理的書籍，和一般建築工程公司的說明書。

可以請一個專門的打樣師，將一切需要和問題儘量的告訴他，而由他自由的去想方法出來，不要斤斤較量在所用材料的質料上省錢，因為偶爾的一點疏忽，會在將來形成極大的損失的。

房屋的形式，當然是應當考慮的。其次關於牆壁常用最可靠的材料，利用鋼窗，以增加光線和減少火災的危險；裏面的牆壁，最好可以移動，使能適合各時期不同的需要。再如重大機器之需要合宜的座腳，也是不言而喻。

再有下列各點，也是在計劃房屋和環境時，應該想到的。就是用純白的油漆，增加光線，藉以減少電費的消耗，而可以保護職工的目的；同時更應採用防火，防賊的可靠的圍牆，防鏽的油漆等等。

這裏所舉的例子，不過是取其大要而已，當然還有種種問題，必須解決。要知道怎樣去處置最爲適宜，須事無大小，而絲毫沒有遺漏，那又不得不閱看各種有關係的書籍了。

## 二 機器與設備

一個製造廠中，除了房屋與環境，上面已經講過以外，其次就要講到機器與設備了。

在購買機器的時候，偶一不慎，結果就要損失很多的錢，所以在買機器的時候，萬不可聽從朋友們的勸告或慫恿。

最好的方法，就是查看各種工程雜誌，可以寫信去索取各種機器的說明書來加以研究，但也不可完全聽信廣告說明書中所記載的情形。

其次關於電力方面，也當設法，使沒有耗費；安全方面，也當顧到，如果加設幾種安全的設備，可以費極少的金錢，而免除很大的損失。種種地方，都不可忽略，即使房屋舊些，也是有法可想的。

## 三 管理與督促

一般工廠裏面，最缺少也是最需要的，就是管理與督促。

如果能教將職工適當的支配，因而合乎工作的需要，就可以增加工作效率，工人的興趣，工廠的利潤，和任何人的滿意。但是要得到十全十美的效果，非研究心理學不可。要建設一種事業，先要建設職工的頭腦。

要達到這個目的，也可以讀各種關於心理學的書籍，再去研究一般工人在他們的工作，將來，和個人事業的見解怎樣。

上級職員應該設法使一般職工對於工廠，好像自己也是股東一般。那末工作方面，自然可以增加效率了。



在工廠裏面，最好有一個設計室，在這裏，所有工作的計劃，比較，聯合等，都在事前加以設計。對於工作方面，有沒有耗費，也應該加以研究的。因為往往在動作方面，設備方面，支配排列方面，時間的快慢和方法的新舊上，都足以發生勞力的耗費。無論什麼事情，都不可偏重理想，而須按事實來做根據。

#### (四) 原料

原料的分配，非經一番研究，就不免有耗費，最好將各種原料的性質；隨用途而支配，用有計劃的方法來安放原料。

一切的原料或其他購進的東西，都有一定的用途，即以微細的鉛筆而論，也有不適用於用的，也有適用於用的，當以用途和目標為定。

#### (五) 估計與成本

在美國一般商家所患的通病，就是對於貨品的成本，沒有正確的計算，據商聯會的報告，製造商中，祇有十分之一是精密計算成本的，其餘百分之四十，不過約略估計，百分之五十是毫無標準，定奪價目，隨心所欲。要免事業的失敗，對於成本和售價，非加研究不可。

#### (六) 勞力與生產

在實業界有二種定理，就是：「一盎司的質料等，於一磅的質量，」和「質料和質量，任何一個不能為另一個而犧牲。」要求質料好，就須叫你的職工們先做較好的工作，然後進一步做較快的工作。要達到這個目的，必須從訓練入手。將職工訓練到相當程度，就是大功完成了。

## (七) 家庭與社會

要促進職工們的工作效率，須從他們根本的生活上着想，假使他們有安適，健全，快樂的家庭，那末身體上，精神上都感覺非常興奮和完備，工作方面，也可因之更加完善。

歐美各國的大工廠，都供給職工們以廉價而安適的住宅，並且還教導他們妻子怎樣處理家政，目的無非是間接促進工作效能而已。不但如此，如果職工們都能安居樂業，那末整個社會，也可以更有秩序而更加安定了。



# 第三章 辦公室的研 究

現代的辦公室，實在是在任何事件成功的根本地方，無論一個人的志願是怎麼偉大，都要經過一個辦公室。

要研究辦公室中的種種方法，當採取美國最新的方法，因為美國的方法，最新而實用。

如果你知道怎樣去管理辦公室中的一切事務之後，你就可以應用同一的道理，去管理一個家庭，學校，教堂，甚而至於個人的生活。

這裏是幾個辦公室中應加注意之處。

## (一) 建築

最好辦公室設在較高的房屋中，因為可以得到較多的陽光和空氣，同時灰塵和響聲却比較少一些。應該有相當的通風窗戶，而於光線方面，也要予以相當的注意。

各部主任的辦公室，應該用板壁隔開，牆壁的顏色，宜求其溫和悅目。

## (二) 佈置

在佈置器具之前，可以先劃一張圖樣，以事務為目標，研究其進行狀態，就可以按着次序而定奪佈

置器具的方法；對於空間的地位和客人的便利上，也應該顧到。

凡是時常要發生接觸的部份，就應該接近在一處，以便利事務的進行。在那專用腦力的部份，就須和聲響極鬧的部份隔離。而經理的坐位，最好能舉目就看見全公司動作，這當然是在同一辦公室中者而言。

### (三) 設備

辦公桌的購置，以合於各種事務爲合宜，桌面以平坦者爲佳，因爲用了連有檯面的桌子，往往會將未完的事務，胡亂的關在桌子裏，日子久後，就造成混亂的狀態，對於事務的進行，是大有阻礙的。從前有一家公司的所有桌子，只有一只抽屜，使一般職員，不能將雜亂的文件，藏在抽屜裏，的確是一個很好的辦法。

購買坐椅，當求其久坐不致疲倦的。對於每日坐定着工作的人，更要有舒適的坐位，然後方可產生良好的工作。

檔案的處理方法是很重要的，往往因爲方法不良而致一時不能尋到所需的檔案，其他凡足以增進工作效能的器具，當儘量採購，這當然還要顧到經濟情形的。

### (四) 雇用

雇用職員，必須根據科學的原理。普通雇用職員，往往有熟人介紹，因爲沒有選擇的餘地，結果不能滿意。

其實在雇用職員的時候，對於身體，才能，人品，經驗，思想，外觀，和是否適合職務的需要，都要研究到的。

要免除不滿意的效果，可以在事前將自己的需要列成一張表，然後將一個待用的職員估量一下，看他是否能發勝任。

## (五) 組織

關於辦公室的組織，不可不加以注意，可以將各種責任分別牠的輕重，權量各個職員的能力，然後很平均的分配起來。以時間爲單位，是一個良好的辦法；對於各職員工作上的單調，是應該設法避免的。爲明瞭起見。可以預先製成一張表格或是寫成說明書之類，分給各職員，使他們知道應該做些什麼事情。

## (六) 經濟

經濟方面，最要設法免除的就是錯誤，因爲往往爲了小小的錯誤，會發生極大的損失，在放賬的時候，更應該事前詳細調查。以免往後的損失。原料的購進，須周詳的考慮，以辦公用具而論，也當有一定的格式，一定的價目，一定的標準；放置的地方，也要預先規定，免得雜亂無章。最好由一二個職員加入加研究集會的組織，去增進他們的學識。

## (七) 記錄

辦公室中的記錄方法是極重要的，往往因爲沒有適當的記錄方法，因而一時要找到某一事件的檔案而無從找尋。

所有的營業，決不能用記憶的方法，而應該用記錄的辦法。我國的賬房先生，也有勤筆免思的規矩，這是可以採取的。

有時候某一事件的記錄的需要很多份數的，這就該按照所需的份數，用打字機或其他複寫的方法印出來，分佈在各個場所，不宜過多，亦不可過少。

關於記錄方面的三大要件是：

甲，準確

乙，隨時可得

丙，持久

## (八) 寄遞

在收到外面來信之後，就應該立時回復，在悠靜的辦公室裏寫信，以免不時的打擾。在各種常用的信件，可以預先寫好標準的字句，以供隨時應用。

## (九) 檔案

管理檔案，也很重要。有好幾個方法，可以採用，就是按字母，按數目，按地段，按時間，按事務，可以隨情形而定。無論那一個辦公室裏，至少當有二種檔案，一種是現用的，一種是備用的。現用的是目前隨時要用的檔案，在經過相當時間以後，就可以將現用的檔案，改爲備用。

## (十) 管理

管理當然是上級職員的重要事務。關於管理方面，除對於工作須有嚴密的監督之外，還須對於職員的鼓勵，以及遇到特殊成績的獎賞，下一番功夫。

# 第四章 一日裏的辦公室

任何一個偉人的成功，不是由於勢力，天才，或是其他原因；而是因為有一個科學化的利用時間的方法。

現代的一般人，可以分爲三種來講，就是（一）一天的工作是毫無計劃的；（二）有某一部份根據科學方法支配的；（三）工作是由自己隨着當時的情形而經過一番計劃的。

在第一種人，往往是失敗；第二種人，大都是半成功；第三種人，大概都可以獲得偉大的成功。

一架機器的能力，可以看他一天的生產而定，一個人的價值，應當看他管理的能力而定。當然，要管理別人，自己非先管理得好不可。一個經理而不能產生新奇的方法來措置日常事務的，就不能說是一個經理，不過是一個薪俸較大的職員而已。

要求事業的成功，不論是一個經理，或是一個職員，管理着一班人，或是只管理自己的辦公桌，腦部工作之須標準化，是非常重要的。有許多經理者，可以將普通人需要八小時方可完成的工作在三小時裏做完；同時因爲措置失當，普通只須三小時的工作，須費八小時方可完成的也未始不有。這其間分別，全在乎是否用科學化而有規則的辦法。

有許多企業中，往往因爲無謂的消耗而使開支非常浩大，反將應得的利益減低了。所以如果在雜亂無章的地方，一旦實行起科學的方法來，就可以產生開支節省，產量加多等良好的效果來。

根據統計的結果，一個沒有受過訓練的經理，至少在辦公室的費用，時間上，耗費百分之三十到四

十，如果明明知道有這種耗費的話，那自然應當立刻設法避免了。

如果將一個人一個月所得的薪俸數目計算起來，可以劃成一張表格，分爲六格，第一格裏寫各種應負的責任和應做的事；在第二格裏寫明每一件事所需的時間；在第三格裏寫明每件事所費的金錢（就是以所需的時間乘每分鐘時間的代價）；在第四格裏寫明每一件事公司可以收入的價值；在第五格裏就可以寫明每一件事公司收入和所付代價的差數；在第六格裏，就可以統計出每年所耗費的代價了。

還有一個方法，可以測驗工作的代價和耗費，就是利用試驗，每天在辦理某種事件的時候，想法去減少一些時間，這種減省時間的希望，是可以比較新的方法或是較新的設備來達到目的的。

還有一個減省時間和金錢的辦法，就是使某種比較普通的事件，由一個代價較廉，薪俸較小的職員去做，就是替代的辦法。

要實行這個辦法，可以先將自己的工作分析一下，先列成一張表格，將應做的工作寫在上面，然後權其輕重，看是否有給別人代替的辦法，如果較低的職員可以做的事而依舊自己動手，那不免太不經濟了。但這種情形是很多的，有許多人以為事無巨細，都須親自處理，其實勤勞不在乎此，如果將不甚重要的事自己去做了，那末無形中就減少了不少時間，這許多時間，是很可利用來做比較重要的事情。

假使你將一天的工作，經過用上列三種方法比較以後，就可以看出目前的缺點來。

這裏是幾種足以輔助改進工作的意見，或者可使讀者採納。

一，在佈置辦公室的時候，凡是切近一些而關係較深的部份，應該連在一起，或位置較近。關於事務的進行上，最好利用一條線的程序，使中間沒有紛亂的可能。

二，每一件事情，自始至終，都要經過一番計劃，計算所需的時間，可能時最好設法竭力減省。

三，所有集會或是會客，最好事前洽定。在集會或會客的時候，最好勿使職員們來打擾。每天最好



抽出一小時專門來討論各種爭論，建議等比較需要更多腦力的事。

四，在有人要看你時，最好預先知道來時的用意，或是預先叫他給你一些大意，那末在有空的時候，就可以加以考慮，以謀應付的方法。

五，無論什麼時候，無論做什麼事，都要準時，準時是最有利的舉動。如果某一個約定了時間來看你的人而遲到時，你就不應該使下一個約定的人蒙受損失，和等待的煩惱。最好的方法是將會客的時間縮短。所有辦公室裏的時鐘是必須開得很準確的。

六，每次約會的時間，要有規定，以美國總統來說，每次約會的時間是五分鐘，有時候限止到三分鐘。

七，將辦公室裏各個職員的特性研究一下，做成一張表格，挑選其中可以幫你忙的人來訓練一番，那末自己的事務，進行上可以更加順利了。

八，對於自己所用的雜具，最好用適合應用和需要的，這並不是沒有方法可以辦到的，只要在一家較大的文具店裏，儘量的選擇一下，因為工欲善其事，必先利其器，在辦公室裏工作，這一層也不可不顧到。

九，舒服也是很必須的，諸如坐椅等等，都要配合你自己的需要，那末間接就可以促進工作的效能。可是這一層往往被一般人因為要求省費而忽略過去。

十，將辦公室中各種事務，儘可能範圍，由機器辦理，這可以省却許多時間和精力，間接就可以減省職員的數目。

十一，為求事務上進行便利而有可靠的經驗起見，可以定幾本雜誌來看，這可以包括下列幾種：

甲，普通商業雜誌

乙，個人修養雜誌

丙，人事管理雜誌

丁，關於本行的專門雜誌

十二，將工作分配一下，在身體最舒服，精神最充足的時候，做最費腦力的事務，而將比較輕鬆的事務來謀調劑。

十三，將辦公疲勞的原因研究一下，這種疲勞往往是因爲下列原因而起的：

甲，空氣不佳

乙，衣服過緊

丙，身體的地位不合

丁，做事沒有系統

戊，過於興奮

己，腦力的耗費

庚，睡眠不足

辛，胃部失常

壬，飲食有不良習慣

癸，目力不足

其他如缺少運動，對於工作不發生興趣等，都是以產生疲勞，完全應該設法免除的。

十四，要使工作順利，應將一天的工作計劃一下。

# 第五章 一日裏的工作程序

在做人的方法方面，和做事的方法方面，有很多的定理，但要把這種定理，有頭緒的引證出來，倒不是一件容易的事，但可以把一天的事情記下來，就可以立下一個標準。當然的，各人有各人的環境，決不可一概而論；各天有各天的工作，也不能按着刻板做去的。

所謂工作人員也者，是指着有相當工作要做的人，游手好閒之輩，原本也就談不到下列所述的這些好了，試從早起開始罷。

## (一) 早起

起身的時間，以早晨六時爲最適宜，因爲可以有充分的時間，預備出門到辦公室去。關於起身一層，往往有要想早起而不能早起的情形，這可以在隔夜下一些工夫，就是堅決的自已對自己說：「明天一定要六點鐘起身」，「明天一定可以早起的」，有了一個決識，明天起身，便不過是實行一種已決的意志罷了，有事半功倍之效。

起身以後，第一件事是運動，這不必賽跑或是打什麼籃球之類，祇要每天實行三五分鐘的柔軟體操和深呼吸等，持有之恆，便有良好的效，一則可以舒展筋骨，二則可以校正睡眠時不正當的姿勢。

接着便實行盥洗，在七時左右，便可進早餐，早餐之後，倘有時間，還可以將當天的日報看一下，即預備上辦公室去。

## (二) 到辦公室

到辦公室的時間，最好是早晨八時，辦公室離家的遠近，當然於時間的耗費上，不無相當的關係，因此住在相近的地方，是一個很好的政策。

## (三) 計畫當日的事務

一天應做的事務，宜在八時左右加以計畫，把要做的事情排列起來，權其輕重大小，依次排好，以便逐件做去，不致茫無頭緒，而可以非常順利。一般人到辦公室以後，先看報章，看見了國際時事，不覺感慨係之；看見了電影的廣告，記起了某齣影戲裏最有趣的一段，把一個純潔，清醒，易於吸收的頭腦，弄得糊裏糊塗，然後毫無計畫的做事，做了這件，忘了那件，或是做了一半，又做旁的事，做了旁的事的一半，又去做另一件事，一天到晚，雜亂無章的敷衍過去。

各項事件的排列程序，須求能免除腦力和體力的疲勞，例如某件事是着重腦力的，那末辦完以後，便應當做一件着重體力的事，使腦筋得到相當的休息。

## (四) 休息

雖然辦公的時候，隔了一個鐘頭，應該休息一下，在早晨十點半的時候，可以休息十分鐘，因為早晨九點鐘起所做的事，是大都比較重要而費腦力的，經此休息以後，可以使頭腦清醒一下，繼續辦公。

## (五) 午膳

午膳大概是中午十二時，但稍遲也不妨，祇要每天進膳的時候相同，往往有許多人進膳的時候既不

同，進膳的地點也不同，匆匆而去，匆匆而來，就會引起胃病或便秘等，要免除這種弊病，先要有一定的時間進膳。

## (六) 下午開始辦公

午膳以後，當然要休息多少時候，使食物消化。通常情形，都在下午二時，又開始辦公，在三時左右，再實行一次休息。

## (七) 公畢回家

公畢回家，應該記着家庭是應該尋快樂的，有許多人將辦公室的煩惱帶到家裏去，將家裏的煩惱，也帶到辦公室裏來，以致工作時不能專心一致，回家後又毫無樂趣，實在是一種錯誤。

回家以後，稍進點心，或者晚飯早的，便可早些進膳，早些安睡。

至於公餘時間的如何消磨，也是一個問題。有許多人，以賭博爲消遣，也有許多人，以讀書爲消遣。在一個星期中，各日公餘的時間的利用，似乎可以支配如下：

星期日	休息
星期一	看書
星期二	看書
星期三	娛樂
星期四	研究辦公室的事務
星期五	看書

星期六 娛樂

照上面的做法，表面看來，似乎太刻板了，但要求長進，自然先要將一天的事務有一個規定，然後能使生活安定，再進一步可以談發展和上進；正像一個還不能走得像樣的人，如何談得到跑呢！



## 第六章 實行潔桌政策

無論那一個非僥幸而成功的人，都是實行潔桌政策的，所謂潔桌政策，就是 Clean Desk Policy。

潔桌政策最顯著的地方就是一張清潔的桌子，有了清潔的桌子，方纔可以產生清潔的工作；清潔的利益，而做成清潔的事業。可是要使桌子清潔，非先有純潔的思想，和光明的懷抱不可，試看桌子清潔的人，往往工作方面，準確，敏捷，有決斷，有眼光，有見地，透澈，科學化；反之桌子上堆得一塌糊塗的，往往是卑鄙，自私，眼光近而沒有決斷的人，你想連桌子上的整齊清潔都不高興去實行，那末這種人的懶惰，也可想而知了。就是名譽上或是金錢上有所成功，也可說是出於僥幸的，也就是不合理的。一種社會的畸形狀態。

在辦公室裏，如果桌子是始終收拾得清潔的話，就是辦事的時候有秩序，有頭腦的象徵。在實行潔桌政策者，沒有誤事的懊悔，也沒有匆忙和紛亂等的一切不舒服。

這裏有幾個實行潔桌政策的方法，可以採用。

一・清理 第一步可以將桌子上和桌子裏無用的東西，一齊除去。所有的用具紙張之類，都要有一個適當的放置的處所，往往有許多東西，可以放在抽屜中的。

二・合宜 所用的桌子，應該對於工作方面，極為合宜，如高度，闊度，長度，抽屜的大小，數目等，最好先將應做的工作計算一下，然後採用一張平面的桌子，有許多人愛用捲面的辦公桌，結果不過是減少了桌面的地位，而且足以養成亂放雜物的習慣。

三·系統 辦事要求順利，第一須有系統，一切文件等東西，都須有適當的地方放置，以免紛亂。

四·佈置 辦公桌的佈置，也須有適宜的地方，例如陽光，空氣，地位等，都須顧到。

五·集中 凡有應做的事，或是完成一半而尙待繼續的事情，可以用鐵絲籃分別貯藏起來，不宜散放在桌子上；這樣，既可免除事情的耽誤，又可免除外表的凌亂無章。

六·人數 最好每一個人有一張桌子，因為一個人坐了一張桌子，可以使他樂於清理，往往有許多人是愛好清潔的，但是對面的一個人却是非常紛亂，結果將清潔的人都弄得不舒服起來。所以在整個的辦公室中，最好是全體職員的桌子都是非常清潔，單是一二個人清潔還是不夠的。

七·檔案 根據潔桌政策的原理，所有的文件都應該立時歸檔的，而絕對不宜將所有的紙張等類，放在抽屜中，因為放在抽屜中，不是使事務紛亂，便是耗費許多尋覓文件的時間，有時候並且會因此而犧牲營業呢。

在檔案的管理中，最好放置的方法，有二個人以上知道，那末如果有一個人缺席時，不至於損及事務的進行。

八·計劃 有了一張清潔的桌子，假如沒有計劃，也是徒然的，因為無計劃的工作，耗費的時間很多。

最好在早上辦公時間開始之前，將一天的計劃做好，所有的約會，都須記錄，那末一天的工作，就可以非常順利。

而且如果每天的工作是有計劃的，那末一星期的工作，也有計劃，一個月的工作，也有計劃，甚至一年一生的工作，也可以因為有計劃而宣告成功，所以顯而易見，潔桌政策的實行，實在是走上成功途徑的起點。



有許多人會說，清潔是一個人的天性，有許多人是生來就不知道清潔的，而且不清潔的人也會成功，其實無論什麼事，都可以學習的，不實行潔桌政策的人，雖則眼前成功，多半是僥倖的，不過有時候，也會有其他的特長，所以不妨研究一下。

一張桌子清潔美觀，正好像一個人的面上在笑，使人看了也覺得非常舒適，反轉來講，一張雜亂無章的桌子，正像一個蓬頭垢面的女人。假如讀者是要面子而且是希望成功的話，爲什麼不從今天起實行潔桌政策呢？



## 第七章 書籍與成功

單靠個人的經驗，雖然可以得到相當的成功，但是靠經驗需要很長的時間，還須經過許多代價很高的試驗和錯誤，如果利用書籍，那就不同了，因為書籍是著作人經驗所聚，已經經過許多時間，已經費了很大的精神，所以靠經驗要得到一個專門的學識需要十年的話，利用書籍，只需要十分之一的時間，就可以辦到，同時還可以免除無謂的錯誤。

許多美國人以爲一個人所讀的書，十分之八可以採取與職業有關係的，十分之二是普通的書籍，這個比例，似乎不甚恰當，最好的辦法，是十分之四採用職業有關的書籍，十分之六選取一般讀物。

有許多人以爲做了一天工作，晚上便應該再讀書或是看書，理由是一個人的精力有限，其實在讀書的時候而得到興趣的話，不但可以增進智識和地位，還可以因而避免各種不良的習慣，在這裏我們可以舉出幾種很顯明的讀書的利益：

- (一) 可以明瞭如何負起較大的責任。
- (二) 可以知道世界各國的趨向。
- (三) 可以知道預防急要情事的發生。
- (四) 可以增補求學時代之不足。
- (五) 可以解除煩惱，安慰精神，免除無聊。
- (六) 在工作利用體力的，可以利用看書來調劑精神。

(七)可以明瞭自身所處的地位而從事準備將來。

(八)可以明瞭各種事實的真理。

(九)可以謀各種職業上和切身問題的解決。

(十)可以增進個人的勇氣，志向和忍耐心，而認識人生。

但在看書的時候，須要注意下列幾點：

(一)目光是很重要而必須加意保護的，不宜在黑暗或震動的地方看書，光線最好來自左肩，但不宜過於逼近，書籍也不宜拿得太近，在看了半個鐘點之後，就應該休息一下。

(二)所看的書籍，必須詳加選擇，務求內容精美，適合個性和個人的需要，各種書報雜誌，可以儘量購讀，那末對於目前的世界趨勢，都可以非常明瞭。

(三)也有許多人實在沒有時間可以讀書，在這種情形之下，就可以由一個親信的助手代為閱讀各種有關係的報章，雜誌，書籍，而將有關係的文字剪貼起來，或是分類，就可以利用很少的時間，看到各種文字。

(四)在購買書籍之前，最好先將樣本和內容的說明，討來研究一番，以免誤買沒有價值的書籍。

(五)每月的收入中，須留出一部份作為購買書籍之用，每月有了預算，就可以在無形中養成看書的習慣。

(六)關於看書的時間，似乎也可以支配定當。

(七)各種讀物的分配，可以按照下列的百分比，但最好是按照個人的需要而增減。

與職業有關係的書籍……………百分之四十

專供消遣的書籍，如小說，遊記等……………百分之二十

普通讀物如傳記歷史，教育，衛生，經濟等……百分之十五  
時事讀物……百分之十五

專門學識如哲學，心理學，音樂等……百分之十

(八) 各種有關於職業的書籍可以寄在辦公室中而在辦公室中抽暇閱看，各種無關職業的書籍，可以寄到家裏，在工餘的時候去閱看。

利用書籍可以使地位增高，在閱讀的時候，並且可以順便的剪貼起來，以備參考。



# 第八章 維護身體的健康

不論所做的工作是勞心的或是勞力的，總是手腦並用的，因為用手不用腦固然不成功，用腦不用手，也非事實所可能，要使手腦二者，都產生良好完美的的工作，首要條件，是注意身體的健康。

要維護身體的健康，一種是所用物件的須合衛生，一種是個人衛生，如飲水，各種衛生設備，手巾等的清潔衛生，塵垢的清除，聲響的免除，衣裳的適體，和疾病的預防等。

每天所飲的水，都要清潔，因為水份中最易傳染病菌，多飲水份是一個很好的辦法。

但在夏天，吃水是很不合衛生的，要使飲水清涼，固然不妨用冰冰過，但直接吃冰，並不是妥當的辦法。

辦公室裏的衛生設備，是維護職員健康的一法，但在中國，一般人尙不注意及此。沒有相當的財力，也是一般人不能辦到的原因之一。公眾應用的東西，總是不甚合於衛生之道的，如茶杯、手巾、肥皂等，都容易傳染病菌，應加注意。

在辦公室或是工廠中，總要設法維持清潔和極力減少聲響，因為龐大的聲響是足以震動神經的，但在一般工廠中，總是難免。雖然一般從事科學管理者，無一不在設法減少。

無論什麼事情，都是預防勝於治療，要預防疾病，可以採用下列幾個方法：

- (一) 身體檢查 每隔若干時日，應當實行一次身體檢查，如有缺點發見，立刻應該醫治。
- (二) 操練身體 每天可以按照書籍所載或是根據個人教授的方法操練身體，從事運動，使身體各部

得到活動的機會而不致呆滯致病。

(三) 注意飲食 每日的飲食，都須注意，在用腦力的人，應該多吃含有蛋白質的食品；用體力的人，應該多吃含有澱粉質和食糖的食品。所有的食品，都要易於消化。

(四) 肌肉運動 用體力的人，應該在暇時用腦力來謀調劑；用腦力的人，應該用體力來補身體的不足。網球、手球、高而夫、游泳、划船、溜冰、爬山、鋸木、園藝等都是有益的肌肉運動；但在用腦力的人去拳擊、角力等運動，是不相宜的。

(五) 衣服適體 工作時候所穿的衣服是應該絕對舒服而沒有任何刺激的，與其顧外表的美觀，無甯求其適體；衣裳寒暖，應當隨時留意，總以保持適當的體溫爲度。

(六) 適當休止 在工作之間和工作之後，應當有適當的休止，譬如說：在做了一小時的工作以後，就應當休息五分鐘；白天是用腦力的，工畢以後，不妨做需體力的事；如果日間是用體力的，工畢之後不妨用腦力。如聽音樂、散步，和兒童嬉戲或是玩賞風景等，都是良好的調劑精神的方法。

(七) 控制性情 發怒、憂慮、疑懼、恐怖等都是有害身體的，所以應當控制性情。至於一個人的胸襟也要寬大，須有遠大眼光，就是眼前的職業不甚滿意，就應當勇往直前，力求進取，不宜灰心。

(八) 戶外生活 用腦的人，需要多量的養氣，所以應當常居戶外，呼吸新鮮空氣，使頭腦清醒，胸襟曠達。

有了豐富的學識，如果沒有強健的身體，也是沒有用處的。所以身體的健康，實在是成功的根本，不可不加深切的注意。

# 成功與快樂



# 前言

成功與快樂，有幾個人能毀兩樣都有呢？然而兩者只具其一，便沒有意思。譬如事業是成功了，可是家庭之間，毫沒有樂趣，或是終日間愁眉不展，自然不是十全十美的人生；如果有了快樂而沒有造就，也終究是美中不足，所以兩者有密切的關係，不可分離。

美國鋼鐵大王卡尼奇說：『富翁是不大會笑的』，這就是因為他們雖然成功，而沒有快樂，也就是人生的缺點。一個人顧到了成功，忘記了快樂，有些人但求快樂，『今日有酒今日醉，明日無錢明日憂』，可是他們沒有顧到事業的成敗，地位的進退。在希望得到兩件至寶的人，真是爲數極少，而事實上要同時獲得成功與快樂，實在是可能的事。

在這裏，我們就來談這有意味的人生哲學——成功與快樂。成功的目的是快樂，而成功是快樂的基本。

## (一) 做事要出人頭地

人們的惟一希望是有一個快樂的生活，這就是所謂成功與快樂了。這也是人生的用意，不過有許多人並不了解，直到極大的年紀，纔知道快樂的生活是什麼。

在兒童時代，我們都以爲快樂的生活，無非是有好多快樂，不要做工作，而隨心所欲的過着活，沒有一點束縛，這真是一種錯誤的見解，只會使人憂愁，不會使人成功與快樂的。實際上成功並不是拿到



了我們所要的東西，快樂也不是懶得不做事情，而兩者都是一種效果，假使沒有原因，那裏來效果呢？在通常的情形裏，要測量成功的程度，先要看你有多少本領；要測量快樂的程度，先要看你的感覺怎樣，這也是測量整個人生的方法。

要達到我們的目的，第一步是無論做什麼事，都要出人頭地，人家希望你做八成，你偏要做到十成，與衆不同，鶴立鷄羣。對於自己的職業，要感到興趣。許多人都以職業上的工作爲一種負擔，好像是窮人所担負的勞苦重累，惟其如此，許多人都是窮困的。

無論那一個職員，就是職位最低的，也可以獲得經理們的青睞，而且這也是常有的事，毫沒有什麼希望，祇要對於工作，有極深的興趣，成績就因此不同，機會也就來了。

試問一般職員的意見，對於他的某件做完的工作如何，往往我們所得到的回答是：「做得很好」，這「很好」二個字是表示足以過得去，而能獲得代價罷了，其實離真正的「好」字，還遠呢。

人們的質料，是根據他所做工作的質料而規定的，所以出人頭地的唯一方法，是做一點例外的事，做一點人家不叫你做的事，做一點做了或者得不到酬報的事，這就是走上成功與快樂之路的第一步。

假使所做的工作，都是被迫而做的，那末這種工作是奴隸性質的；惟有做不是被人強迫的事，纔能使自己自由的長進。

有許多人說：「我要自己做我的主人翁」，這真是一個愚蠢的慾望，也是一種錯誤的見解，因爲沒有人可以做自己的主人翁的，越是偉大的人，越是大衆的公僕。

越是一個偉大的人，他的責任也越大，這是一個不可諱言的事實。而由此也可以證明「自己做主人翁」的希望是不會實現的。

要增高自己的地位，唯一的方法是增高自己工作的成績；觀諸各名人的成功方法，這是一點也不錯

的。

所以要獲得成功與快樂，第一件事就是專心於自己的職務，做出一些例外的成績來。

## (一) 三人行必有吾師

我們既然是要求向上，那末一般成功者或是世界上的偉人，都是我們的表率，是我們的導師，取人之所長，去人之所短，是最好的辦法，Edward Everett Hale說：『向上看不要向下看，向前看不要向後看。』這是一個多麼合理的格言呢。

中國也有『三人行必有吾師』的古訓，這一層揆諸事實，是一點也不錯的。所以一個公司的經理，但憑你如何聰明，如何能幹，也有許多事，未必都知道，而可以問問年老的職員的。拿破崙往往將有些事，詢問他的衛隊，以求得到一個答案。

在職員的地位看起來，他對於上級職員的見解是很重要的。有許多人，只說他們的成功是出於幸運而不去分析這種上級職員所以成功的理由。

譬如我們在一家百貨商店裏做事，我們便當研究國內外各大百貨商店所以成功的理由，譬如我們在飯館裏，我們就應當去研究各大飯店的成功史，以作借鏡。

我們對於一件事或一種學問的智識，如果祇有百分之二十時，那末我們遇見了有百分五十者，就當低頭就教。肯受教於人，便是智慧的第一步。

要知道在這日益進步的世界中，沒有一個人是可以佔居最高地位的，無論什麼人，都應該有坦白的胸境，去接受和吸引外界的智識。

有許多人往往說：『我這種學問從頭到底都知道的。』但是考其實在，他所知道的，不過是從頭到中

的一部份而已。

也有許多人，往往攻擊上級的人，這是更可笑了，他們的舉動，何異於動物園中的猴子，拿椰子去擲巨象，而忘記了自身祇不過是一隻猴子呢？

要聰明，先要知道聰明的價值，要成功，非努力做去不可。如果認為成功是出於幸運的而終日等待着這幸運的到來，那末這理想永不能成爲事實的了。

同樣的，要使下屬尊敬你，你就先要對於你的上級，有尊敬的態度，你在人家背後講人壞話，別人也就會在你背後，講你的壞話。

要得到迅速的長進，可以將自身的地位來研究一下，在一業之中，在同一公司之中，自己的地位該輪到第五位，或是輪到第十五位，然後再研究這許多在上面的人，爲什麼地位較高，爲什麼能毅成成功，那末可以採長去短，自己造就一種完美的地位，只要看越是偉大的人，越是肯虛心受教，便足以證明這是不錯了。

中國人說的「坐井觀天」，外國人說的「腫脹的頭中是空虛的」，都是自大而不知自己地位者極好的形容。

### (三) 助人一臂

成功與快樂的第三種要件是「助人一臂」，對於地位不如你的人，都應該在可能範圍中幫助他，譬如今天獲得了二元錢，就拿兩毛錢買一點東西去給你的兒子，這沒有什麼旁的意義，不過是爲着自己的成功與快樂罷了。

人生的定理，規定了一個公式，便是以我之所有，略爲給一些於他人，譬如說我們學到了一種學問，就可以去教導別人；廠家賺了一筆錢，就該分一點花紅給職工們。我們雖然不能像卡尼奇(Andrew

(Carnegie) 般的拿六千萬鎊的錢送給人家，但我們能力所及，總可以幫助人家一些。

助人的習慣，要在初時即養成，如果有一百塊錢的時候而不肯助人，那末有了一千塊錢，也不會幫助別人的了。

在起初的時候，就可以自問我是否配有權力，錢財和智慧，有了以後，還是使我偉大而有益於人羣，還是有害於社會。

一般有錢的家庭中，父親只顧錢財，母親只顧衣裳的新花樣，孩子們只管遊戲，大家沒有相親相愛和互助的精神，這有什麼趣味呢？

在這種情形之下，孩子們的前途都給毀壞了，他們長大起來，一點沒有什麼責任心，四週有着侍候的僕傭，自己一些事情也不要去幹。

但是助人也當有個規定，決不宜去幫助那班無所事事的人。

一個無論怎樣大的人物，不但要與高級的人接觸，也要同一般人接觸，這助人的意義，似乎不是一回就了的，拿出錢來捐助一個醫院，當然是很好的，但如遇同事或職員中有人生病而去拜訪他們，給予一些幫助，也一樣的很好。

世界上有五種人，使他們的人生失敗，雖然也許經濟上是富有的，這五種人就是：

(一) 機器人：這一類人只知日常工作，外表固然是足以使人羨慕，但內中只是稻草而已。

(二) 吝嗇者：這種人只知道保守他所有的金錢，自己或者覺得擁有某種物品而歡喜，但結果祇是恐懼而已。

(三) 隱士派：這種人以自身為前提，對於其他人類，不問不聞，這未免和與世隔絕沒有兩樣，無論他聰明到怎樣地步，終究不是我們所宜做法的。

(四) 勢利者：這種人對上則獻媚，對下則傲慢，終究不是一種好的人類。

(五) 殘忍者：這種人對於下級職員，待遇得非常苛刻，他們以為「惟我獨尊」為治身之道，雖然有時是成功者，但終不為人所愛好，而為人所憎恨。

## (四) 免除恐懼

往往聽見人家說：「我恐怕」「我恐怕」，而他們也時時疑惑着為什麼世間快樂是這麼少，成功是這麼難。

假使你只希望安全，你事實上也的確會很安全的，但安全的代價，能值多少？

安全並不是成功，也不是快樂，安全是消極的，是反面的，充其量不過是「免於損害」而已，由此也可見一個人只求安全的愚笨了。

人們是都有一種恐懼的，從小到老，充滿着恐懼。一個嬰孩會見了黑暗而啼哭，一個小孩子膽量當然大得多了，但他會怕被咬痛，成年人那末又有種種怕懼，好像恐懼是人們必需的成分一般。

然而也自有許多人喜歡恐懼的，他們往往要看可怕的戲，或是讀可怕的書，甚至於心驚肉跳然後以為稱心。

在商界裏面，當市面衰落的時候，往往有許多的恐懼，於是取銷定單，解除職員，停止廣告，世界各國，都有這種現象。

其實這種恐懼，並不是由於已經發生的事，而由於恐其將發生的事，這種未雨綢繆式的恐懼，似乎大可不必。

在大概情形之下，一個人的恐懼，多由恐嚇而產生，但恐嚇祇是說說而已，有什麼可懼之處呢？

所以有人曾經說：『在聽到恐嚇的時候，切勿貿然有所舉動。』這實在是一個很好的方法，可以免除種種無謂的錯誤，和庸人自擾。

假使有人對你說：『如果你不照我做，你便要懊悔』。在這種情形之下，你應該「不照他做」，因為你一次照他做後，他可以識破你的機關，以後就處處要用恐嚇手段了。

不過到恐嚇的時候，最要緊的是勇往直前，不要害怕。

假使又有人向你說：『你如果不給我錢，那末我就要宣佈了。』你應該讓他去宣佈，宣佈了又怎樣呢？如果他宣佈了不確實的消息，只能使你不知交的朋友置信，不知交的朋友，又有什麼關係呢？

有許多人，因為怕旁人會發生不好的思想，蒙受了不少的損失，也有好多人怕他們的朋友或是家庭，真是可笑之至。

老實說一句話，沒有人能夠逃過旁人的批評或是危險的，要免除批評和危險，是萬萬不可能的事。在無論何處，人的地位愈高，旁人的批評也愈多，而所冒的危險也愈大。

因此，要求成功，惟有不怕危險，譬如走在一條平坦的大路上，未免平淡無味，如果走在一條峻險崎嶇的路上，也許可以有許多新的發現，反而有益。

即以保險公司而論，他們的生意是整個的冒險，他們冒着險去賺錢，如果在一個恐懼的人，那末免要使他驚倒了。

以倫敦最大的勞埃特保險公司而論，已經做了二百三十六年的冒險事業，而他們的基礎是萬分的鞏固，從冒險中每年盈餘三千萬金鎊。

他們什麼險都可以保，他們可以保一個婦人的足趾，也可以保整個的英國，共有職員一千人，範圍

極大。

但小心和冒險是要分開來講的，譬如在一條極熱鬧而擁擠的街上行走，那當然是『安全第一』，但如要造就一種事業，而先存着『安全第一』之心理，就未免將勇氣減少了。

勇氣是我們最寶貴的東西，祇要是腳踏實地，有什麼恐懼可言呢？但這不是學校裏可以學得着的，而每個人必須自己去學習的。

## (五) 每天的生活

人的一生，是由一天一天組成成功的。生命的原素，就是時間，我們寶貴我們的生命，那末世間就沒有比時間更寶貴的東西了。

約略的計算起來，要很圓滿而充分的過一世，至少需要二百年，但是我們的生命，至多不過七八十年，一般人還只有四五十年呢。

以金錢和時間比較起來，時間是重要得多，英國的Leverhulme對於這一點，有極深的見地，所以他在七十三歲時，資產雖有六千八百萬，他仍以時間為貴。

的確，時間是勝於金錢，也勝於權力，這是一個無價而又人人所有的寶具。然而事實上差不多每一個人將牠耗費，任意的消磨過去而自已一點也不知道，也不去加以考慮，直到全部完了為止。

有許多老年人，老得將要死的時候，忽然省悟，說：『啊呀，我的時間是統統過去了，以前是怎樣愚笨呀，可是現在是悔之莫及了。』

所以我們要奮發有為，實在沒有一點時間可以費掉，沒有一天可以任他隨隨便便地過去，每天對於我們是有益的，每天對於我們是需要的，而決沒有一個人會嫌時間過多的。

因此也可以說沒有一天我們可以使牠平平淡淡的過去，因此每天應該把臨睡前二三小時的時間充分利用。

我可以定下幾條例子來就是：

(一)沒有一天可以不笑。

(二)沒有一天可以不讀書。

(三)沒有一天可以脫離朋友。

(四)沒有一天可以平淡的過去，而應當過得使自己滿意。

根據促進工作的效能的原則說來，費掉的時間要求其愈少愈妙，譬如一家公司，每年報告一次，這未免太長了，如果能毀一個月報告一次，那就比較好得多，而每日報告一次，那是再好沒有的了。

如果我們每天的工作，可以做一個報告，那末一年之中，就有三百多個機會，可以減少耗費而免除錯誤了。

## (六) 分別事情的輕重

無論遇到什麼事情，都要看牠的輕重，輕的事情，用較輕的精神去做，遇到重大的事情，就要把全副精神去做。

專做輕的事情，就會使一個人平淡無奇，如果一天到晚祇是吃飯，睡覺，抽烟，每天做一樣的工作，果然有時候會得到低量的快樂，但要求成功是沒有份的。

不過分別事情的輕重，實在是一種藝術，譬如一件平淡的事，在有見識和勇氣的人看來，是一件重大而當有機會的事情，如果忽略過去，那末將永不會遇到同樣的機會，所以任憑遇到什麼事情，都要加



以研究，有時候就會將一件極平常的事情，變為一件特別的事情，例如瓦特的發明汽機，這種機會是很多人可以遇到的，但爲什麼祇有瓦特纔會發明呢？

英國的皇帝亨利第七，如果在哥倫布去看他的時候不要緊注重他的打臘而予哥倫布以援助，那末美國也不會被西班牙人發現，整個的世界歷史，也會轉變過來了，但在當時，他以為打獵事重，哥倫布的事輕，你想這其間的分別是怎樣呢？

## (七) 建設的精神

要成功和快樂，就要有創造的精神，去建設一種事業或是一個家庭，建設一個實在而人人可以看得見的東西，如果成功之後，就可以得到無上的安慰和快樂，就以最小的事情而論，一個人積了許多的郵票或是香煙牌子，有時也會覺得快樂的，這正是因爲人類的天性如此。

有了建設的精神，就會使人進步，使人努力，使人堅忍。

譬如我們的志願要做某一件事，我們就會研究要做成這一件事需要什麼條件，然後盡力的做去，潘得勝創設英國銀行，北巖爵士的創設每日郵報，不但造成了一種事業，有益社會，同時也造就了他們自己，享受成功和快樂，我個要成功，要得到成功以後的快樂。小言之可以着手建設一個家庭，大言之可以建設一個市鎮，或是建設一種實業，或是建設一個國家。

一個小孩子用幾本書搭成一所房子。會很快樂的叫母親來看，難道我們已經成人者，就反沒有建設的精神，任憑寶貴的光陰，一天一天的過去嗎？

## (八) 認清自己的將來

生人正像是一個島，四面周圍着種種危險和不幸，有好多的時候，會使我們失望，事實上的確沒有

一件事會十全十美的，總會有一些缺點，所以失敗不足爲奇，一個人的成功，也許是歷經失敗的結果，祇要堅忍，認清自己的將來，眼前的失敗，正是不足爲奇，英國人的天性，就根本有這種特性，所以有一家三十五年沒有分派紅利，股東們還是一點沒有灰心，如果同樣的情形而產生在別一個國家，也許在三十四年以前已經關門了，在英國，一個球員如果對準球門踢去而結果沒有踢進時，旁邊的看客，非但不會怪他或是輕視他，反會稱贊他是曾經努力踢去的，當然一時的踢不中，沒有什麼了不得，這種情形，在別國或者是極少的了，這都是英國人忍耐力特別強大的表示。

無論什麼事情，都要始終不懈的做去，無論外來的反響是怎樣，只要認清目標，可以不問外來的困難是怎樣，美國的鋼鐵大王卡尼奇在創設他的鋼鐵公司的時候，別人都說他是太愚笨了，但他不顧一切的幹去，結果是終究獲得了成功。

困難或暫時的失敗，既然在所不免，那末用什麼方法去補救呢？唯一的辦法是『時間』，在失望的時候，唯有向前看，以前種種譬如昨日死，以後種種譬如今日生，不要記掛失去了多少，祇要研究現在還剩多少，過去的事，一些也不值得去放在心上。

人們的頭腦裏有一個藝術家，可以將你的失望畫成一幅圖，或是將你將來——也許是十年以後——畫成一幅圖，這就是人們的理想。有許多人說我不要希望，我要現實，但沒有希望，那裏來的現實？海裏沒有水，就不成其爲海，人生沒有失望，也不成其爲人生了。

當哥倫布出發向美國去的時候，他既沒有充分的經驗，也沒有航行的學說，只是憑於一點地球是圓的理想而只是向西開去，終於使他的理想成爲事實。

但一個人要做成一件事情，大都不是一個人的力量可以成就的，所以除了信任自己之外，還須找尋一班合作者。

## (九) 注意自己

無論什麼事情，終是要從自身做起，所以一個人對於自身的缺點和優點，一定要非常明瞭，有許多人不將自身加以培植。所以祇是造就了一半，其餘的一半，還是一種未經造就的東西，因為一個十全的人是強健的身體和靈敏的心靈合成的，如果兩方面都沒有發展到相當的程度，就可以說是沒有造成堅強的成功基礎。

由於自身，然後有職業或是服務，將自己造就了一個完美的人，就可以從職業或服務上產生一種志願，所以講基本還是人的問題，這一點可以從各國的情形來證明，譬如在一個民族健全的国家，就比較一個民族不健全的国家強得多。

歸納起來，個人問題解決而自身造就以後，就可以在職業或服務上獲得成功，間接也可以影響於社會國家的健全問題。

## (十) 注意別人

雖然成功是要靠自己去奮鬥，而不是仰求別人可以獲得的，可是許多事情，也非一人之力所可以辦理，所以對於別人的合作，不可不加关注，而且一個人也不能獨立而與世隔絕，朋友的友誼，是十分重要的，假使你自問一下我有沒有十個朋友，而你的回答是「否」時，那末你距離成功之路尚遠。

有許多人甚而至於說：「一個人生前的成功，只要看他死後送喪者的人數」，這倒的確是有一些真理的。

不過友誼的力量是不能以數字來計算或是用其他方法來估量的，有時牠的力量，會出人意料之偉大，古人說的『血氣方剛，戒之在鬥』換一句話說，就是要防止破壞一個人的友誼。

有許多人專以一己的聰明，喜歡作弄別人或是調笑別人，雖然目前他會獲得一部份人的笑聲，終究於他有什麼利益，於社會國家，又有什麼好處？

專講自己的利益是沒有用處的，一定還要顧到別人的利益，方能免除成爲一個自私自利者，而以人和物比較起來，人的力量比較偉大得多了。

爲什麼我們推崇大文豪却爾斯狄根斯呢？就是因爲他的小說中，終是顧到人們的福利的，要成功既非獲得一般人的友誼不可，而要享受人生的快樂，也是脫不了一般人的。

## 結 論

上面十節，都是獲得成功和快樂的基本條件，往往有許多人的觀念是錯誤的，因此得不到理想中的成功和快樂，雖然怎樣去努力，還是日常生活的一種藝術，在這裏沒有詳盡的討論，但對於成功和快樂之可以同時獲得，並且青年們應該以二件東西作爲一件看，至少是很重要，而已在這裏有一些可取的辦法了。



修  
養  
講  
座

# 爬上去

隨便是那一個，當然不滿足目前的地位，而要竭力爬上去的，但一般人又以為所得的職業不好，沒有興趣，就是要爬也爬不到那裏去，由於這種誤解，便素性的不向上爬了，因此發牢騷的人多，不是吃一行怨一行，便是抱着騎馬尋馬的政策，肯埋頭苦幹的人，真是能有幾個？

然而也有一種人，在準備謀職的時候，或是在獲得職業以後，要想向上爬而不知道正常的爬法，走頭無路，就像英國修養名家卡生氏 Herbert N. Casson 當他的姪兒謀到了職業以後，便去問他的叔父應該看些什麼書，纔能上進，可是他叔父翻遍了自己的書房，竟找不到一冊適當的書籍來，又到英國藏着四百萬本書的博物院去，結果又不過是使他失望而已，為解答他姪子的問題，並為使世界各國的青年，有一本良好的參考書籍，俾能知所適從起見，於是寫就了這一冊爬上去，將他一生的經驗，作為根據，他自己說當他謀得職業的時候，正需要這種書籍而沒處去尋，因此至少費掉了十年的光陰，用苦功和試驗去獲得這種經驗。

爬上去的體裁，不是一冊先生教學生的書，裏面沒有什麼不可這樣，和不可那樣，所有的，都是立印可以實行的參考資料，為讀者們墾好一條大路，放在面前，又替讀者大開方便之門，可以從扶梯的下層，爬到最高的一級。這裏所載的是全書的精華。

## (一) 努力你現在的事務

職業，正好像是一塊田，你可以儘量的培植，得到一個豐盛的收穫，也可以隨隨便便的做去而得到極少的效果。農人的分別，較大於地田，有許多勤奮的農人，雖在普通的田上，也能有良好的收穫，反之，懶惰的農人，有了肥沃的田地，仍然得不到相當的利益。

無論什麼人，對於自身的職業，一定要非常的注意，從長的研究，你可以以為職業是一種牽累，是一種苦工，結果對於職業上既無良好的效果，對於自身，也得不到一種長進的機會。

我們試從頭說起罷，假如你獲得了一個職業，第一件要做的事，就是將這個職業分析起來，不妨拿一張將你所要做的事情都寫在上面，然後就研究起來，運用腦筋，來觀察這是一個怎樣的職業，這就是成功的ABC，假使不這樣做，那末任何職業，都不能使你滿意，使你成功了。

第二件事可以做得的就是去研究就這個職業，如何可以發展，看充其量可以做怎樣多的事，不要消極的想只要做多少事就可算完事，一定要做百分之一百，不要像普通一般職員只做百分之五十。

有一個年青的人，在幾年之中，換了二十七個職業，依然故我，毫無長進，便寫信去問卡生氏，請教有何辦法，在卡生氏的意思，當然叫他勤懇的做這第二十七個職業，而這個青年以前做事一定不十分努力，只要看二十六個雇主放他去，便是證明了。

這真是一個很不好的通病，就是一般人獲得職業以後，便想只要做多少事就可以拿到薪水，拿到薪水，便什麼也不管了，他們所做工作的多少，隨着上級職員管理的寬緊而轉移，大都抱着『不求有功，但求無過』的宗旨，祇要沒有過失，沒有人責問，便覺得安然而不須努力了。

許多人往往以為自己的本領，和旁人相等，就不必再去學習，於是不往向上的路上走去，而祇想着掩飾和敷衍的方法，一件事情本來十分鐘可以做了的，設法延長一些時間，試試早上遲十分鐘到有沒有

人說話，假使沒有，便每次遲到十分鐘，諸如此類，不勝枚舉，而且自己做了不算，還拿這種方法去教別人。

由於這種方法，每天至少可以白費一點鐘的光陰，這實在是欺騙之一種，但他們不作如此想，其實每天白費一小時，他們的薪水，便應該減少百分之十二，而且對於職員的本身，也不是有害的，因為由於這種工作法，就不會有長進的可能。

預防這種態度和惡習的辦法，可以將工作加以研究，看這種工作最好能做到什麼地步，不能看最壞能做到什麼地步，如果從小處着想，那末升級等機會，一古腦兒都毀滅了。

在研究的時侯，可以找尋這工作裏面特點何在，無論是什麼工作，都不是渺小的，而且有一個正當的方法去實行。

## (二) 做一些例外的事情

有許多人在求到一個職業之後，因為同事有幾百個人，就以爲要求長進，就非常困難，要去戰勝其餘的同事，是何等艱難的一件事，其實不然，因為譬如有一三百個同事的話，那末等於在賽跑的時候，在三百個人同時起跑，到達終點的時候，終有幾個人是優勝的，做事也當這樣，要戰勝別人的唯一方法就是做一些例外的事情，這種事情，也許是很難而且一時得不到酬報的，但無論如何應該不去管牠，到了相當時間，自會獲得你的酬報。

這一層可以用雇主的心理來證明，每一個雇主，有很多的時候是在考慮終究誰應該得到升級的機會，誰是最努力的，如果你平時不計酬報而做一些例外的事情，那末無疑地就會選中你了。

## (三) 增加你的責任



有許多年青的人們，在得到職業的第一天，回去很快活的對他的父母說：「事情是非常容易做的！」在這句話裏，存著了一種祇要少做些事，就可以得到薪水的意思，好像是非常便宜，可是這種態度，目前固然看不到什麼損害，日久以後長進的速度，就非常的遲緩了。

更有許多人，以為如果有了十萬塊錢，或是獲得了某一個人的遺產，就可以不做事情。只於極少數的人是以職業為唯一良伴的。有許多人雖然終究會覺悟，但是已經太遲了。

暇散是大多數人所愛好的，他們的生活，好像蝴蝶一般，來去沒有一定，但是蜜蜂不會羨慕蝴蝶，你看蜜蜂雖然忙，但是牠們有甜的蜜，鞏固的蜂房，較長的壽命，所以一個人，也應該以蜜蜂為榜樣。因為一般人是肯多做一些事情，好像多做了便要虧本一樣，更有許多人不肯負起責任來，以為安全是唯一良策，因此許多高級職員，都感覺人才的缺乏。

提起負責二個字，我們可以想一想英國最大的勞合保險公司，規模宏大，得未曾有？但是他們的成功，無非是負起賠償的責任，來保障一般人的安全罷了，許多人為了安全起見，就不惜區區保險費去保險，如果人人怕危險，那末有誰去開保險公司呢，規模宏大的保險公司，何由產生呢。

况且永久的做着平淡的事情，有什麼希望，有什麼意義，所以不要害怕，要勇往直前，不要與懶人為伍，偏要做一些難做的事情，如果你向你的經理要求給你較難的事去做時，他一定會驚奇起來。

美國鋼鐵大王卡尼奇曾經說：「我從不去幫助一個年輕的人，除非他是竭力在謀自助。」所以他建造了一千六百所圖書館，去供給那班有志向上的青年去攻讀而求進步。

#### (四) 學習管理的方法

地位的高度，和責任的大小是成為正比的，如果你要增高你的地位，增加你的進款，而要想不負同

量的責任，那裏有這樣便宜的事呢？反轉來講，在地位未高以前而先負起責任來，在相當時間之後，就會得到你的酬報。

當然要負起責任，只在理想，不去實行是得不到效果的，要負起責任，也需要預備的工夫，就是增進學識，如果你是供職於保險業的，就應該去尋求保險的專門學識，和考查高級職員的學識如何，有了充分的預備，就可以應付較難的事情，負起較大的責任，而且勝任愉快。

美國最大的百貨商華納美克，一生歷盡堅苦死時八十四歲，額上沒有一條皺紋，這就是因為他生前愛負責任，而責任較大而如願以償以後的快樂，是真正的快樂，較勝萬倍於偷懶的暫時快樂，有意識的快樂，不但可使事業成功，而且可以使人不老。

無論什麼人，所有的機會和希望是相等的，譬如在軍隊裏，無論是那一個，都須從底下做起。工作的人們，可以分爲三大類，就是：

第一種：叫他做十成事情，只做五成六成，一生的收入，終是很低微的。

第二種：叫他做十成事情，他就做十成雖然有升級的希望，但決不能爬到頂上去。

第三種：叫他做十成，他做十二成十四成，終是多做一二例外的事，惟有這種人，可以得到最高的地位。

有許多人是天生成一個領袖人物，但沒有這種天才的人也可以得到至高無上的地位，只要有志氣，肯耐苦，肯學習，肯繼續不斷的努力，一步步的戰勝障礙，一步步的加高地位。

要得到較高的地位，除了增加責任之外，更需要學習管理的方法，這種方法，可以根據日常的經驗，參考專門的書籍，體會目前的情形，逐步增加智識，而加以利用，在一個能幹的管理者，至少當有下列三大要件：

(一)能毅使全體同事，共同努力，爲公司服務，而且精神上非常愉快，有許多能幹的管理者，絕對不用威嚇的手段，而和顏悅色，循循善誘，所有的職工，都好像在家裏一樣。

(二)能毅使全體同事，都利用懺力，爲公司服務。

(三)能毅使全體同事，心悅神服，忠心服務。

要得到高上的地位，如果沒有管理的才能，仍舊不能使理想成爲事實的，所以在平時應當注意研究管理的方法。



# 青年修養問題

「青年修養問題」，實在是一個很漂亮的題目，現在到處在講着青年修養，但一方面一般人還在嘆着沒有人才，活現着這個矛盾的現象，不過這也並不是就可以斷定青年修養是不算一回事，是一種無謂的名詞，其原因所在，是青年修養是需要實地自動的做去，並不是紙上空談，或被動而可以收到效果的。

就「青年修養問題」幾個字來講，似乎是限制於青年的，其實不然，老年人也應當有修養工夫，兒童也要有相當的修養，不過老年人已經飽嘗世故，或者已經是年齡太大，對於社會上不能有了不得的服務和貢獻，所以姑且置之不問，兒童呢，以修養來講，似乎還太高深一些，祇要在學生時代能守規矩，而不呆版，便已很好了，因此社會上希望最殷的，當然是青年們，修養問題，也於是認為是青年們當前亟待解決的一個問題。

修養好像是修道，功夫愈深，那末收效愈大，而要達到成功的目的，也非下一番苦工不可，但是現在一般的青年，向上心並不是沒有，對於自身需要修養，也不是不知道，不過求之過切，希望在最短期間收到效果，當非事實所可能，因此便覺得修養問題是太空虛了，並且上面說過，要收相當的效力，必須下相當的功夫，下功夫自然是一種枯索的事，所以一般人都把業餘的光陰，消耗在賭博和閒蕩裏，能毅知道自己應該怎樣謀進步而實地做去，以求達到目的的青年，為數真是極少，要補救這種情形，必須要給現在的青年一條路，不要使他們在暗中摸索，等摸索不到光明，便安然的生活在黑暗裏。

## 修養是什麼

修養二個字，還沒有人下過定義，當然從字面上講，是成功的預備時期的工夫，所謂玉不琢，不成器，要成大器，便得經過一番琢磨的工作，本來是方的，為適應環境需要起見，便不得不將他磨得圓滾滾的，由此也可以想像出修養的價值。

但在實際上看來，修養也可以說是做人的藝術，一個懂得做人的藝術的人，便知道人生的意義，無論做什麼事，便要問這是否有意義，明乎此，那末一切沒有意義的事，便不去做牠而可以一心向上，自己造成自己的前途和地位。

俗語說：「求人不如求己」，實行修養，就是自己求自己，惟有自己是自己的主人翁，可以支配自己，所以要實行修養而還得靠別人來監督指使，便根本和修養的原則相反了，假使一般工廠或是辦公室裏的主持者，能夠指示一條修養的路，使工人或職員自動的要好做去，那末所謂人事管理，也可以事半功倍了。

## 修養的原則

那末有人要問，修養到怎樣程度，方算成功呢？這當然是沒有一定的，但簡單的說來，修養的目的

- (一) 造成健全的身體
- (二) 有靈敏的思想
- (三) 分析事物的能力

(四)勇敢的精神

(五)去應付目前的事務

(六)造成將來的地位

由此也可以說，修養可分爲身體上和精神上兩種，普通說來，身體上似乎範圍更廣一些，因爲精神也是包括在身體裏的，並且西諺說：「健全的身體裏，纔有靈敏的思想。」(A sound mind in a sound body)但換一句話講，精神能夠支配身體，所以兩者是同等的重慶，現在試將上列幾項，略述於下。

## 造成健全的身體

一般青年，身體強的不知保養，這還在其次，更有許多人，公餘之暇，便又起麻將來，四圈八圈的，甚至於全夜，我們可以時常聽見人說：「昨天打了一夜的麻將」但決沒有聽見人說：「昨天讀了一夜的書」。試想打了一夜麻將的人，當然對於賭是很感興趣的，一夜好光陰，耗於賭博（其實在他們看來，睡覺也是一般的耗去光陰，這就是沒有了解人生的藝術）到明天那裏還有精神做事，那裏還有向上的意志。也有許多人性好漁色，或是年紀輕輕去抽大烟，在目前或者沒有多大分別，但是一個不愛惜身體，不從事修養，沒有向上心而不實地進取的人，到十年以後，也是這樣，二十年以後，也是這樣，總之，一句，修養的第一步是要造成健全的身體，去除不良的嗜好。

## 有靈敏的思想

精神愈用愈出，凡是實地體驗過的人，都認爲是不錯的，那末要有靈敏的思想，自然最好的辦法是不斷的思想，一個坐而想的人，終比一個坐而不想的人來得好，一個能思想的人，可以駕馭一個只會做

而不會想的人，所以思想是很重要的，而要有純潔的思想，非先有純潔的舉動和生活不可。

## 分析事物的能力

無論遇到什麼事，便要盡力的分析一下，去獲得事實，然後根據事實做去，便可以腳踏實地，沒有什麼危險了。

## 勇敢的精神

一個人要向前進取，非有勇敢的精神不可，假使見到較難一些的事而就却步，那便根本不能向前走了。

## 去應付目前的事務

有許多人往往不滿意於目前的事務，目前的待遇，徒然妄想更高的地位，更大的收入，這是無異於夢想，假使目前的事務，還不能辦理得十分完美，怎樣可以做更大的事務，走還不能走，怎樣可以跑呢？所以必須對於目前的事務，要感到興趣，努力做去，一方面預備着將來的地位，試做一些更難的事，好像自己面前放着一架扶梯一般，拾級而登，步步高昇。

要計劃將來，讀書當然是一個很好的方法，也可以說是一個捷徑，因為靠經驗去知道一件事，也許需要二十年，而且在二十年之中，還不免做錯很多的事，但讀書便可以在二年之中，得到相等學識，有許多人說在日間用了一天的腦筋，晚上再要讀書，那未免太吃力，太費腦筋了，其實這種人目前的確比孜孜不倦的人安閒，來得快樂，但五年以後呢？十年以後呢？試比較地位，試比較進款，便有顯著的分

別出來，利用投機而致富的，當然又當別論，而且投機而致富，也難保不投機而失敗。

## 正當的消遣

上面所說的幾條，似乎實行起來很苦，但並不是需要一天便成功，祇要功夫深，鐵尺可以磨成針，逐漸做去，自能收效，不過一天到晚，雖然不宜做無意識的事，但也不是連正當的消遣也不可實行，反之，正需要正當消遣，來調劑精神，消遣的原則，是使身體或精神上得到休息的機會，假使日間是用體力做事的，便可以看書作為消遣，日間用腦力做事的，便可用運動等方法，作為消遣，消遣的方法很多，下面不過是幾種而已。

看書

考古

收集

藝術

旅行

園藝

運動

歌唱

## 個人修養和國家的關係

個人是生活在社會裏的，所以就是講修養，也脫不了社會，個人的成功失敗，也與國家有關係，英國出了一個莎士比亞，便以為英國文學是好的，其實英國那裏個個是文學家，德國出了一個哥德，各國



便對德國有相當的信仰，印度出了一個甘地，便使一般人佩服他的精神，再從壞的方面想，美國的唐人街，給予了美國人以不良的印象，他們便以為中國人個個都是洗衣服的，因此有種種侮辱舉動，所以個人對於國家，有密切的關係，假使中國的青年，個個肯下功夫，實行自動的修養，「靈敏」「迅速」「果毅」，那末整個的中國，也可以耳目一新了。



# 亨利福特告訴我

## 這裏是人生成功的祕訣

美國心理學雜誌的編者，因為亨利福特對於報紙上的記載，有所更正（事情是這樣的，報紙上登載着亨利福特說今後的五十年中科學的進步，將更甚於過去，而亨利福特的意思是今後的二十五年，並不是五十年）所以特地去訪問他，由他解釋了怎樣纔是人生的成功。

亨利福特說：「一個人要使身體健康安舒，最要緊的是對於目前的事務，要感覺興趣，因為人的身體，正好像是一部機器，是需要相當注意的。但我並不是說人的生活是應該呆版的，呆版得吃飯，工作，都有一定的限制。我的意思是不論在做什麼事情，不論遊戲，或是工作，都要感覺興趣。休息是重要的，但工作，遊戲，也是相當的重要，如果能毅站在時代的前線，而做應做的工作，能毅使人生新鮮而生氣蓬勃。」

據我個人的意見，我是喜歡動作的，我從來也不會在一個地方，站立得很久，所以我是一些也不呆版的。因為一個人而終日坐在一張桌子旁邊，那末他是無異於一個木人了，他只在利用他一部份的體力。他應該做的是立起來步行一週。當然有時候事實上是不能許調換工作的，這種人，就應該在工作完畢之後，從事運動。有許多人日間在辦公室內坐了一天，晚上再在家裏坐上許多的時候，這種生活，是應該加以改良的。」

作者於是問福特先生：「那末終日在機器旁邊工作的工人怎樣呢？」

福特先生說：「應該在身體站立的部位設法有移動的可能，同時他還可以利用一些腦力去調劑他的工作。在他工作完畢之後，就可以作散步，溜冰等運動。」

在辦公室裏老是坐着的人倒是要注意的。他祇少要一天離開他的桌子二次以上，在周圍不礙他人工作的地方，步行一週，他於是可以使頭腦一新而工作更爲優美。」

說到這裏，福特先生，說一聲對不起，離開桌子，往外面走去了。

坐在旁邊的一個職員於是說：「福特先生是從來不坐上半個鐘點的，他每天至少要出去十二次，在他的辦公室裏，可以看見其他辦公室裏的工作，有時候他看見某件事情，覺得非常有趣，便會立刻衝出去一看究竟。」

好幾年以前，福特先生正在開始建造他的汽車製造廠，在中飯過後，工友們是有十五分鐘到二十分鐘休息時間的，於是他們買了拳擊的皮手套，每天練習，有一天，福特先生說：

「讓我來帶上那個東西玩一下罷。」

四面都是歡樂的笑聲，因爲福特先生終究是勝利了，他的身體和腦力，最勝人的地方是捷速非凡。他在冬天裏老是溜着冰，時常作長途的行走，每日清晨就起身，享受可愛的陽光和新鮮的空氣，他到辦公室的時間，往往是在早晨七點半以前。」

正說到這裏，福特先生回來了。

他坐到轉椅上去，將腳擱在樓角上，說「你還在這裏嗎，你有什麼感想呢？」

作者說：「我沒有什麼感想，不過不知你有時會不會煩腦？」

福特先生說：「我是從來也不煩腦的，就是我所有的事業都拋去，我也不會煩腦，因爲我可以重新

做起的。煩腦是足以損害人生的，往往有許多人，爲了旁人的誹謗而煩腦得要死，其實是何等愚笨呢。如果事實有錯誤的，聽憑人家去說有什麼害處，如過事實是對的，那末更怕什麼呢。已往的事情，不必去顧慮，你可以做出一件對於自身有益的事情。

福特先生是一個很樸素的人。他往來步行於工廠裏面，有時駕車出外，頭上不帶帽子。在種種地方，可以看出福特先生靈敏的特性。

# 人身的四大引擎

英國敦恩博士原作

善加造就 善加利用

成功可操左券 而且可以快樂

當我在德國的時候，我親眼看見齊柏林飛機作牠的處女航，因為那時候站在月台上，而飛機起機的時候，又是很低，可以看得非常清楚。我看見齊柏林飛機，有着四隻引擎，因此我就聯想到齊柏林飛機和人身有相似的地方，就是：

第一，齊柏林飛機，無用說是一隻很大的建築物，裏面的組織，非常的周密，而起飛之後，一定要有固定的目標，飛到巴黎，或是飛到倫敦，決不能任憑駕駛員胡亂的飛行，以致不知所之。一個人也是如此，如果自己沒有主張，沒有計劃，沒有目標，那末就等於將一架飛機胡亂的飛行，結果到不得巴黎，也看不見倫敦，在人方面看來，就不能達到目的地，沒有達到更進一步地位的可能，祇是隨着環境去支配，自己也不知道是在什麼地方。

第二，齊柏林飛機，裝着四架引擎，並且全憑着這四架引擎，方纔可以飛行，人身上也有四架引擎，也憑着這四大引擎，纔可以前進。

當然有時候有許多引擎是可以備而不用或是備而以防不時之需的。我見得從前有一個汽車推銷員向

我來推銷汽車。

他說：「這輛汽車，每天可以走八十哩。」

我說：「但我需要每天走八十哩便怎樣？」

他說：「這當然不打緊的，但終有這麼一天，你會想到八十哩的路程而引以自傲的。」

他這句話的確不錯而具有真理的，所以我至今不忘。

其實人的身上並沒有裝引擎，不過這幾件東西，用途正不亞於引擎而已，現在分述於下：

## 第一架引擎：健康

健康是人類成功的唯一條件，但是無論什麼引擎都是要加油的，這一架引擎，也要相當的消耗，現在科學進步，關於飲食方面的衛生，也與前不同，飲食得宜，是致身體於健康的方法之一。還有一個方法，就是運動，有許多人對於飲食非常講究，但是對於運動，却毫不注意，其實運動可以使血液清潔然思想靈敏。

其次要緊的是休息，雖然有許多人是過於懶惰以致休息的時候實在太多了。引擎和機器，有時候也要使牠休止，否則便要損壞，人身也是如此，如果沒有相當的休息，結果損失了健康是來不及挽救的。

## 第二架引擎：腦

我們不妨將我們所認識的人來分析一下，越是講得多的人，事情愈做得少，越是講得響的人，事業也越成就得少，有許多人是只會講話不會想的。

腦是實在應用的，如果生了腦而不用，那末生牠何用，用腦的方法，就是利用思想，隨便什麼東西

，都可以叫這架引擎去分析一下，有了百分之十的思想而用腦力的，比較有百分之一百的思想而只用百分之十的腦力的好得多。

只要善爲利用我們的腦力，世界上隨便什麼問題都可以解決，凡是人類的問題，都可以用人類的腦力來解決，就是腦力簡單的人，只有一二個意思，只要善爲利用腦力，也許可以因而解決他的一切問題了。

要有敏捷的腦力，是全靠努力去培養，注意練習，自會有相當的進步。

### 第三架引擎：心

心是主持公道的東西，人要存着公道的心，然後可以持久的成功而有高尚的人格，有人會說做生意是不能講良心的，其實惟其如此，所以人心會如此之壞，假使大家注意心的建設，達到大公無私的程度，那末不但人生可以更快樂，社會的情形，也可以進步了。

### 第四架引擎：意志

這是一架最重要的引擎，有了堅強的意志，什麼事都可以做得，只要堅持到底，有志可以竟成事實，有了堅強的意志，就是身體的健康略爲欠缺一些也不大打緊，仍舊可以成功，只怕沒有一定的意志。

世界上的事情，有許多是過分的遲延，今天不做等待明天，以致於一事無成，要做今天就做，今天做不完，就在最短時間以內完成牠，纔能有大成功。約翰柏得生走進一間餐室說：「我要在明天將這間餐室改爲騎馬學堂。」到明天果然改成了騎馬學堂，他又說我要將牠改爲餐室，到明天就改爲餐室，雖然有許多人說他是在胡鬧，但是他是在訓練他的下屬啊，而他的堅強的意志，更是值得效法的。

要求成功，請你先注意這四大引擎，然後選擇難做的事情做去，要不怕困難，不懼障礙，今天如果有較難的事情去做，就應該去找尋出來，方纔可以進步，而達最後的成功，偉大的成功！



## 造成靈敏的頭腦

「知難行易」，萬百事情，都須借重腦力。所以造成靈敏的頭腦，是一件很重大的事情，但是頭腦的建造，單靠每日的例行公事是不會成功的，因為一般人每日的公事，大半是機械式而成爲自動的了，今天這樣。明天也是如此，換言之就是一個人祇在運用記憶力，而不在運用創造力。

假是在一個有靈敏的頭腦的人，那末就是日常的例行公事，也運用他的創造力，爲了一件微細的事情，會造成一種政策來，因爲他全部的腦力都在應用，不是單用一部份的。

要造成靈敏的頭腦最好的時候，和惟一的機會，是利用空暇時間，建造頭腦所需的努力，正不下於建造一具引擎，沒有人是生而有靈敏的頭腦，大半都是自己造成的。

要預測一個青年的將來，可以從他空暇時間裏做什麼來作一個有力的根據，從而知道他可以成爲一個創造者或是一個投機者，無論什麼人，不是這類，便是那一類，不是一生轟轟烈烈者，便是一個因循自誤者。

如果以空閒時間用於跳舞，電影，賭博等者，那末大多沒有多大長進，他所做的工作，誰也可以代替，假使他拿空暇時間之一半，費諸於智識的吸收，個人的修養，那末結果大多是一個創造者。

一般青年，都要過「好日子」，假使真的如此，而要在四十歲時過「好日子」的話，在十八歲至四十歲之間，就應該致力於頭腦的建造了。總之在四十歲以前大多是在種因，四十歲以後，則在得果了。

許多人的寶貴的青年時代，糊糊塗塗的在享樂之中過去，待到三十歲時，與人家一比，往往有望塵

莫及之概，頭腦清醒的就不致如此，不致將寶貴的光陰，無端的耗費，而竭力設法謀自己的長進，吸收了智識而知所利用之道，一生欣樂，沒有懊悔的時候。

再以失業而論，失業者，身體的失業也，並非是頭腦的失業，有許多人不知怎樣去利用他的創造機關——頭腦，使它正像一所關閉了的工廠一般。

有人說一個人應當有相當的休息和運動，但這是前一部分的事，使身體舒服以後，便應該謀事業的發展，使人生值得，否則雖有強健的身體何用呢。至於頭腦之須休息，事實上就並不如此，不錯，在睡眠的時候，頭腦是要休息的，但在清醒的時候，就不然，所需要者不過是所想事物之變換而已。

普通所謂膠筋的疲憊，並不是說頭腦有讓他休止之必要，其實是說不能老是做一件相同的事，遇着做了二小時的某種工作，就要設法變換一下，有許多人以為空暇的時間，是應當設法費掉的，這是根本的錯誤，要知時間是個人的一種資產，必須善為利用，不可輕易浪費。

也有許多青年，以為有了一個職業，就可以滿意了，每天似乎強迫着的做八小時工作，其餘的時間，就以爲必須費之於消遣娛樂，因為他們的見解是白天裏的工作，足以給他以智識與經驗的，這也是違乎事實的。

學校裏出來的學生，年紀還輕的時候，職業如何，還是不大要緊，等到一屆三十歲左右，那就很有出入了，要穩穩的獲得顯著的長進和發展，惟有利用空暇時間來建造頭腦，去產生創造力。根據實際的試驗，空暇時間一小時的工夫，比白天八小時的工作，還要有益。

我們試來舉一個例子罷，一九一〇年，有一個十四歲的青年，充任某大公司的差僮，他的性情是非常安靜的，好學而力求上進，與其他差僮，絕對不同，他對於公司的業務極富興趣，將公司的貨品，目錄，廣告，件件加以研究，某年的夏季，因為獲得一個假日，他便要求去參觀製造廠，這就予上級職員

以一種極深的印象，而將他升遷到檔案部辦事，當他十八歲時，他就購買書籍雜誌，雖同伴加以嘲笑，亦所不計，結果逐漸升級，位居經理，他真是一個利用頭腦的人，在先嘲笑他的，都變為他的下屬了。

他從最低級升到最高級，就是因為他對於智識和工作，有合理的見解，而又利用空暇時間增加自己的價值。

祖先們是奴隸的黑人，現在也漸露頭角了，在美國百分之九十都是能讀能寫，其餘的百分之十，更有非常的長進，業醫的黑人有八千人，有二百七十家黑人辦的報紙，六十七家保險公司，三十五家黑人辦的銀行，並且有七十萬五千個黑人置有產業，這種產業的總值，在二萬萬二千五百萬鎊左右，那末我們的祖先不是奴隸，應該怎樣的努力呢。

五十年前，著書的人很少，目下就不同了，各種書籍，都有出賣，那末當今之世，而讀書祇求消磨時間，未免太不上算，而且太愚笨了，最好的讀書法是選擇有用而有利於自己的書籍，方能不虛耗時間而獲得實益，並且有許多商業書籍，裏面有生利的方法，省時省力省錢的計劃，往往可以祇費三四小時的時間，而學到旁人一生的經驗的。

## 勇於嘗試和沒有「難」字是青年進步的捷徑

一個見事即怕，而安心於目前的事務的青年，正好像只會慢慢的走而不敢矯快的跑一下，要求長進，如何可能。

當然，祇做日常做慣的事，是簡便得多，省事得多，省力得多，容易討好而顯不出自身的破綻來，可是一個生為萬物之靈的人而像機器一般的工作，不曉得變換一下，只顯出了自身不敢嘗試的懦弱，那

是何等乏味呢。

一個人的薪水，也就可以說是他本領的代價，雖然，也許薪水的高下，有相當的不公允，但目前值二十元，五年以後，還是只有二十元的價值而表示滿意嗎？十年以後，也值得二十元的代價而安然任受嗎？要增加自己的本領而增加代價，自然只有用苦功，見事即做，勇於嘗試，便是很甜蜜，很有趣的苦功，有這種機會而不知利用，那末服務和求長進，都是盲目的。

況且有難的事情來，未始不是一個良好的機會，由於這種機會而成功，可謂之小成功，小成功後的心中愉快，是無可言喻，也就會希望大成功的來臨，由小成功而大成功，和一個一成功也不成功的人，自然有霄壤之別，一個人的一生事業，也許會由於這能不能認清機會，和是不是勇於嘗試的小關鍵而大為變動，思想起來，有趣也很可怕。

在沒有勇氣嘗試一件事的時候，便可以採用拿破崙的沒有「難」字了，無論什麼事情，總有個辦法，總可以實行，就是失敗，也沒有什麼了不得，因為失敗為成功之母。

好罷，有志的青年，見事勇為，借着各種事件的嘗試，得到經驗而加高自己的地位罷。



# 修養瑣話

## 怎樣纔算老

亨利福特說：「一個二十歲的人也許是老了，一個八十歲的人，也許還很年青，全看這個人是否停止學習和求知而定。」

## 聰明辦法

- 一．採取各人的長處，免除各人的短處。
- 二．將別人的經驗，作爲自己的經驗，不要蹈人覆轍。
- 三．好事情從好處着想，壞事情應從壞處着想。
- 四．在自己心中，準備着一個將來，不時將現在的自己，和將來的自己比較一下，就可以有一個分別出來，如果能免除這個不同的地方，就是理想成爲事實了。
- 五．設法造成有秩序的生活，因爲要謀發展，非先有安定的生活不可。
- 六．甯可從堅苦中積得一文錢，不可做投機而獲得百萬金，因爲堅苦中得來的錢，不易用去，投機的錢，終歸無用。

## 你的財產有多少

金錢，房屋，股票，這許多都是一般人所謂「生不帶來，死不帶去」的東西，並且也不能長留人間的

東西，那末我們的財產，應該是什麼呢？

這裏是一張財產表，試問你有多少？

思想：靈敏 純粹 專一

體格：健全 強壯 能耐勞苦

學問：對於所做職業的學問，對於一般科學。

## 我要

我要讀書，我要上進，我要多得經驗，我要不荒廢時間，我在幾年之後，達到某一個地位……。

這許多都是良好的決斷。  
我要跳舞，我要以最少的精力換取最大的代價，我要在某一個時期之後，求到某一個人的愛……。  
這許多都是無益的希望。

## 自制

一個人的前途怎樣，完全是自己造成的，如果要預備將來達到自己的目的，就先要做達到這個目的必須做的工作。

在目前，我要怎樣，便可以怎樣，譬如職業的時候，偶然荒唐一下，似乎是無傷大體，可是荒唐的收穫是什麼，不過是金錢的耗費，和精神的損失而已，這許多損失的代價，將以什麼來抵償呢！

所以目前的舒服，並不能表示滿足的，如果 Do What You What to do，在目前，的確是可以稱心的，但是日後的懊悔，就非任何方法可以補救的了。

一個人必須要有自制的力量，自制就是英文的 Self-control 也就是自己管理自己，如果自己尚且

還管不好，怎樣可以去管別人呢？

自制的力量，看事情的大小而定，小言之，預防錯誤的發生，見財不動，見色不淫，大言之，威武不屈，急流勇退，錯了以後的臨崖勒馬，如果沒有自制的力量，決不能辦到。

有許多人，一天到晚自己也不知在做什麼，換一句話說，自己也交代不出，這就是因為沒有自制力量的緣故。

在這個複雜錯綜的社會裏，各種引誘，包圍着任何一個人，一失足成千古恨，少則喪失名譽，再大則事業失敗，再大則絕命喪身，如果要免除種種的不幸事件，最要緊的是造成堅強的自制力量。

## 前途

人生好像是在走路，路的盡頭，就是坟墓，但在未達到坟墓之前，也許經過一座樂園，在那裏是人生的快樂，經過樂園的人生是值得的，否則未免覺得成就得太少了。

這一條路既是無論如何要走的，那末自然要積極的走去，因為消極也是毫無裨益的。

在路的前面，當然目前看不見什麼，這前面未曾走過的路，就是所謂前途，一般人都說前途茫茫，意思是前途在不可思議中，終究怎樣，自己毫無把握。

要知道自己的前途，並不是一件難事。譬如我們要知道到靜安寺去應該這樣走法，那末第一個問題，就是路的起點在那裏，如果住在東面的人要到靜安寺去，不向西面走而向東面走，那就是背道而馳了。

但是在走路的中間，往往會發生種種外來的誘惑，或是走入歧路，如果自己不知道的話，那就要走

到不是自己所要去的地方了。

在受到外來的誘惑以後，結果或是墮落，墮落之後，就非走上自新之路不可，走上自新之路而重復遇到了外來的誘惑，那就有重蹈覆轍的危險。

走路又好像是航行，在海道上，不時會有風浪，航行的羅盤，正是做人的規矩，準繩，失之毫厘，便錯之千里，所以青年們要達到他們的目的，第一要自詢路的起點，有沒有弄錯，在上路以後而遇到風浪或是誘惑的時候，能不能以極端鎮靜的態度來處置。

## 成功之城

一個二十歲的青年，打從生命之路，走到「成功」之城。城門緊閉，年老的守門者，坐在門旁的看守所裏。

青年說：「我要進去」。

「當然的，那一個不要進去呢，可是我的命令是要進這個「成功」之城，必須先要經過四個測驗，第一個測驗是：「你所用的錢，是否比你所賺的錢爲少？」

青年說：「不，我還欠着債呢。」

老人說第二個測驗是：「你能毅接受人家的批評嗎？」

「不，我不歡喜人家批評我。」青年說。

老人說：第三個測驗是：「你肯下苦功嗎。」

青年說：「我正工作得厭煩，要想出來尋快樂。」

老人說：第四個測驗是：「你肯繼續不斷的讀書，以求長進嗎？」



青年說：「我求學時代已經過去，我所要的是大宗的進款。」  
老人於是說：「抱歉得很，你不配進這『成功』之城，請在外面等着罷。」

## 樂園

無論什麼人，在他的腦筋中，都應該有一個理想的樂園，雖然這個樂園的內容如何，是隨着各人的品性，志氣，環境而變換的，因此有正當的樂園，也有不正當的樂園，譬如說：「一個人希望在他的樂園裏享受很好的名譽，受社會人士極端的信仰，或是為社會國家做了他所應該做的事而感覺非常愉快，雖然不一定享受金錢上的安裕。」這可說是正當的理想中的樂園。

也有許多人的樂園是隨着享樂主義而產生的，不是以發財為目的，就是以討小老婆為希望，這種理想中的樂園，不言而喻是不正當的；可是也許正當的樂園少，不正當的樂園多。

既然有了一個理想的樂園，就應該要設法達到這個樂園裏去。這也就是說使理想成為事實。

理想是未來的事，過去是已往的事。在理想和已往的中間，有一個現在。現在的情形，如果比已往勝，而不及理想，那是正當的狀態。如果現在不及已往，那就是每况愈下了。

要實現理想，第一步要將自身加以分析，看出自身的優點和弱點，竭力的培植優點，盡力的免除弱點，那末就可以造成一個完美的現在的自己，準備走進理想中的樂園。

在事實上樂園不是個個人有的，有樂園的人，往往是對於現在不滿足的人。英國的北巖爵士曾經說：「不滿足是使人進步的方法」。當然無病呻吟和無理取鬧是完全例外的。

有許多人抱着做一日和尚撞一日鐘的主義，這種人根本沒有樂園，而且也不會到樂園裏去，就是死了請和尚道士超度以期早登樂土的話。

此  
页  
空  
白

# 求職與擇業



## 一、什麼是職業

職業是一個人一生精神所聚的一種業務，使自己除了得到相當地位之外，還能供給一個人衣食住行和生活的費用，並且可以使自己所學得的才能，獲得發展的機會。

如果沒有職業的話，不但生活要發生問題，而且連人生的意義也會失去，所以要人生有意義而且使生活滿足，必須獲得一個配合個性的職業。

要得到一個職業，並不是一件容易的事情，但有許多人的所以沒有獲得相當的職業，是因為缺少應有的準備和正確的見解。

凡是職業教育的專門家，都認為一個人對於求職和擇業，應照下列的步驟做去：

- 一、奠定學術的基礎；
- 二、研究獲得職業的可能性；
- 三、選擇職業；
- 四、預備求職；
- 五、獲得職業；
- 六、就固有的職業，使地位上進。

如果將上列六項，說得詳細些，在學校裏讀書的時候，就在奠定學術的基礎，在各種書本上，可以得到各種有價值的智識，以供將來應用。在大學畢業，不過是立足社會的起點而已。

有許多人在小學或是中學畢業以後，因為沒有進中學或是大學的機會而為生活關係，到商店裏做店員或是工廠裏做低級的職員，但並不是就沒有奠定學術基礎的可能，因為日常工作之後，仍舊可以用書本來補實地學習所得經驗之不足的。

有了相當的基礎，就可以從事研究自身的性格，以那一種職業，比較來得適合？有許多好靜的人，自然以做辦公室裏的事情來得適宜；有許多口齒伶俐，能說善言的人，當然可以做一個成功的推銷員。同時，一個人見了數字覺得頭痛的人，當然要使他成爲一個會計的人才，比較困難；一個對於藝術根本不發生興趣的人而要他成爲一個畫家，也是背道而馳了。

根據了個性去尋一個職業的對象，那末比較可以成功而有把握，並且就可以知道獲得職業的可能性。

但一個人的成功，一小半固然是由於個性，一大半還須借重準備去造就自己。當一個人明明知道自己是配合於辦公室生活的而不去造就，對於文字不加修飾，不去練成一種秀麗大方的字體，或是一切辦公室中的固定工作，不加研究和練習，徒然希望要獲得一個在辦公室裏辦事的職業，那末雖然或者可以得到一個試驗的機會，在大多數的情形是要失敗的。

有了準備，就要去設法找尋職業，找到了職業，第一步是要保持這個職業，第二步就要研究怎樣可以以上進。如果自身經過過了一番的苦悶，經過相當時期的忍受，可以明白的斷定在所操的一業之中，實在沒有上進的機會，那末就可以準備另尋一種職業。但要選擇另一種職業的時候，一定要慎重考慮，有許多人固然因為隨遇而安，因循苟且，做了一世，還是佔着一個低微的地位；也有許多人因為不慎重選擇職業，隨意沒有準備和腳踏實地的更換，以致於經過好幾次的重起爐灶，還不如在第一個職業上加以奮鬥，比較可以獲得成功，所以求職是第一步工作，擇業而要更換，非有正確的見解不可。許多人的成功

，都不是生出來就是一個專家，而是經過一番奮鬥的。但獲得了一個適當的職業之後，而發覺可以上進時，就應該盡力做去，作爲一個終身事業。

## 二、怎樣獲得職業

現在的青年最急於知道的，還是怎樣求到職業。這裏當然是包括着研究職業的可能性，選擇職業，預備求職，而至於獲得職業等問題。作者雖然不能担保讀者在看過本書後可以一定獲得職業，但若以前述六項爲整個目標，下列幾點爲局部問題，根據了所說的辦法做去，至少可以切合事實而增加成功的可能性。爲求明瞭起見，可以分爲自詢，準備，進行三點來講。

### 甲、自詢

在求職業的時候，就是要將自己的精神或是勞力——服務——出售，這就和要將一種商品出售一般，在出售商品的時候，一個推銷員或廣告家對於這種待賣出的商品，非詳加研究不可。牠的優點是什麼？牠的缺點是什麼？牠和別種商品的比較怎樣？那末要將服務出賣，自然也須要自己明瞭自己的優點怎樣？這可以將下列二個方法來測驗。

要知道自己的本領和品格，就不妨忠實的估量一番，在第一表的幾項裏，批下最公平的分數，然後加起來再平均一下。

誠實	三十分	四十分	五十分	六十分	七十分	八十分	九十分	一百分
服從								



列的自詢：  
 如果自己都認為不滿意，那末就應該去除各種缺點了。在一個已有職業而希望更換職業時，應有下

年齡是否在四十歲以下	是	否
對於人生有沒有正確的理解		
家庭生活是否安愉		
有否相當的儲蓄		
辦事的成績是否優良		
對於本業的書報是否閱讀		
是否利用公餘時間讀書		
是否每日鍛練身體		
有否債務		
求得職業之後薪俸有否增加		
是否以為商業賺錢是必要的條件		



對於同事感情是否良好

私人道德是否高尚

對於工作是否感覺興趣

假使對於上表的答案是全部滿意的，方能談到擇業。

## 乙、準備

自詢的工作，完畢以後，自己就可以有一個標準，可以設法去迎合一般雇主的需要。第二步就是準備，準備工作，就要選擇雇主，在選擇的時候，自己的個性，最配做那一種工作？最好是那一種？必須決定，那末就可以看自己決定想獲得的職業中，範圍是否廣大？譬如說：如果希望做一個推銷員，那末範圍就很廣大，差不多每一個行家或是商店，都不會拒絕推銷員的；如果是練習生，那末任何地方，都有雇用練習生的可能。譬如說是專門的職業，那末範圍就比較狹窄，工程師的位置，當然須向一般需要工程師的地方去進行，紡織家就須向紡織廠去進行；也許在一市裏的機會不滿五十個，在一國裏的機會不滿一二百個。所以越是專門而地位越高，並且所需薪俸越大的職位越難尋，範圍越小。

自己認定職業的對象之後，就可以選出有希望的雇主，立刻進行。

## 丙、進行

進行的方法有四種，就是：

- (一) 閱看聘請廣告；
- (二) 登載待聘廣告；
- (三) 在職業指導所登記；

(四) 直接發信。

日報上登載的聘請廣告，當然是需要已經存在的表示，但是應徵的人一定很多，所以在寫自薦信的時候，非要留意不可，因為自薦信是自己的代表。屬主在沒有見面的時候，惟有以自薦信來判定去取，在寫自薦信的時候，要注意下列幾項：

一、純粹的文字 在寫信之前，先要有純粹的思想，然後用純粹的文字寫出來。字句不必過於深奧，也不必用許多客套，祇要詞能達意，明白清楚，確切而誠實；將屬主所需要的各種情形，都包括在內，沒有遺漏。

二、整潔的外表 要在一束信裏，鶴立鷄羣，非注意外表不可，切不可用顏色或是布紋，尺寸過大或是過小的信紙和信封；筆跡一定要清楚端正不潦草，使人看了，可以留一個極好的印象。

三、適當的稱呼 寫自薦信的時候，第一要大，要知道登廣告者是需要一種人的服務，寫自薦信的就是這種服務的供應者，根本不必自己將身價降得很低，在名字上面寫什麼僕或是晚等。

四、說明的需要 對於所需要的薪金等，明白表示，並且可以附帶說明希望怎樣得到一個回復。除了應徵之外，可以自己登載廣告待聘，製作這種廣告，對於下列各項，須加注意：

一、排列 排列這種廣告，須要注目，可以用特殊的邊線將廣告圍起來，使人易於注意。

二、文字 文字方面，力求簡明，不但可以使排列注目，而且還可以減省廣告費用。

三、刊物 廣告刊物的選擇，也是必須注意的，可以選擇一種刊物是求職的對象所閱看的，那末，成效可以比較優良了。

但是登載待聘廣告，也必須審慎出之，因為普通一般人都以為有學識和經驗的人，都不會失業的，失業的人一定是沒有學識和經驗的；而且在練習生或低級職員是大都不能登待聘廣告而收效的。

在職業指導所登記，自然是辦法之一，因為職業指導所的要務之一便是介紹職業，在登記的時候，當然需要經過一番手續，分別紀錄，等到有人來要求介紹職員時，就可以獲得介紹的機會。可惜目前情形，求職的人多，而需要比較不多，也不很容易。不過如果自己已有相當的成績，超過一般人的情形，就有較大成功的可能性。和職業指導所性質相同的，就是請熟悉的朋友介紹，這當然也須說明自己的旨趣和需要的。

第四個辦法，就是用直接發信的方法。這個方法，比較直接，而且可以自己選擇，譬如說，要找一個練習生的職位，那末每一個行家可以發信去；比較專門的，那末可以挑選一業中的各個行家，直接去信。在發信的初步，應該在行名簿上查出各個行家的名稱地址，然後按址發信，信的內容，不妨一律；但須注意信的開端必須有強大的吸引力，信的中部，須簡單而有力，能表明自己的意思，而信的整個當能適合收信者的心理，方能產生滿意的效果。

### 三、會見

如果按照上列四個方法做去而得到回信時，一半的工作已經是成功了；但會見的時候，必須留心下列幾點：

一、準時 如果信件裏約定時間的話，就應該準時而去，約定早晨的，還是早些去會見為宜。

二、整潔 在會見的時候，衣服和面貌都要整潔。

三、禮貌 見了雇主，須有禮貌。

四、自然 態度要自然，言語要清楚，說話要中節，不必怕懼，但除非必要，不必多言。

在收到回信之後，最好將寫信者的性格探聽出來，那末會見的時候，可以比較投機，而易於成功了。上面所說的，不過是一般情形，如果讀者有疑問時，請隨時詢問，當儘可能範圍代為解決。

此  
页  
空  
白

## 讀書隨記

裏，當然是大有輔助的。

修養貴在實行，有許多好榜樣，可以作為參考，隨時矯正自己的錯誤，如果能將讀書的心得記在這























# 太極拳練法的

初學太極拳者，常會聽到『不要用力』的勸告，但是成功之後，別人的拳頭打在你身上，却自有一種力量把牠彈出去，叫他跌到。所以太極拳的功用，不單是強身而已。

本書係卞人杰君編撰，諸民誼先生題字。由聯合編譯社出版，名貴非常，至於內容之充實，抑其餘事。

本書實價四角。郵購請函寄上海愛多

亞路二十九號聯華出版社

## 則要礎基個二十

### 集已求

編者 徐百益  
出版者

聯合編譯社  
上海愛多亞路二十九號

版權所有 不准轉載  
每冊定價八角 實價六角

總經理 大公報代辦部

上海福州路

代售處 生活書店

上海福州路

二十五年十月一日初版

二十五年十二月一日再版



A541 212 0016 8367B

# 求己的第一條路

△有得低首下心，求人謀事，  
△不如展紙研墨，論列是非。

的確，在這樣的社會中，如果想託人謀事，正是非常困難的。已經失業的人，當然希望快一些找到一點職業，現在有職業的，也希望找一點副業，以防萬一。然而求人不如求己，倘若決心想做事，今天便可以動手，因為這裏有一條光明之路，正在等你走上去。

韋茵先生所編「寫作小說的六個平面」，是一本指示寫作小說方法的小冊子，文筆流利生動，內容精警充實，讀過此書，即可着手寫作。此書由上海聯合編譯社出版，自發行以來，備受海內讀者推許，初版二千冊，十日內銷售一空，其價值概可想見。三版業已出書，即日發售，每冊實售法幣四角。茲為優待本集讀者起見，如將下列印花剪下，前往購買，每冊減售法幣三角，寄費在內。



特 價 印 花

上海愛多亞路二十九號  
聯華出版社

發售處



速即定閱 優美雜誌

# 快樂家庭

全年六期 特價一元

快樂家庭是最完美之家庭雜誌。  
定閱全年更可獲得名貴之贈品。

定閱快樂家庭全年，贈送家庭幸福券一紙，券上碼號，如與民國二十六年三月十五日中央儲蓄會第十二次抽籤特彩號碼相同者，憑券贈新新公司五百元禮券一紙及亞米茄最新式女用手表一隻及美昌洋行經理之美國吉而文無線電收音機一架共一千元。與頭彩（約在十四個以上隨當時會數而定）號碼相同者，各贈新新公司一百元禮券一紙，每券均有名貴贈品可得。

定閱處

上海愛多亞路二十九號聯華出版社外埠請用匯票本埠請打電話八一〇三六可以派員趨前收款

聯合定閱

·大晚報·定閱大晚報一年收洋五元贈送快樂家庭一年有得彩希望

·中華·

定閱中華圖書雜誌一年原價四元八角快樂家庭一年原價一元二角聯合定閱祇收四元八角定戶仍有獲得上列巨彩希望

★

贈品除特彩頭彩外名目繁多價值均在一元以上至數十元不等容隨時公佈務希注意

★

FOR 45 YEARS

THIS GREAT SCHOOL HAS BEEN HELPING MEN TO  
SUCCEED IN BUSINESS AND IN LIFE

Forty-five years ago, October 16th, the International Correspondence Schools were founded. That was the birth of the idea of correspondence instruction. That was the beginning of a new method of training that has since become an indispensable part of the educational program of the whole world. The Schools started with a Single Course in Coal Mining but today there are over 300 Courses. At first there were but few students but today over 4,000,000 men and women have enrolled. Thousands among them have won remarkable success.

Any institution that survives the storm and stress of forty-five years and shows increasing vitality with the passing of each milestone must have in it the chief essential of success in any enterprise or individual . . . merit!

Half of all the students enrolled by the International Correspondence Schools every day, every month, and every year are guided to our doors by I.C.S. students, while the other half are inspired to enter our portals by the sheer force of their example.

We cordially invite other earnest men in China to follow their example. A short note will bring you information about the subject in which you are most interested.

Dept. 27

INTERNATIONAL CORRESPONDENCE SCHOOLS

238 Nanking Road, Shanghai.

If the Course that interests you is not mentioned herebelow do not hesitate to write to us as we have more Courses than those listed.

Accountancy	English
Advertising	Mining (Coal)
Agriculture	Navigation
Air Conditioning	Journalism & Short Story Writing
Architecture	Plumbing & Heating
Art (Commercial)	Radio
Automobile	Refrigeration
Aviation	Salesmanship
Business Management	Shop Practice
Chemistry and Chemical Engineering	Show-Card Lettering
Engineering (all branches)	Textiles
Commercial	Locomotive & Air Brake

061  
37  
售 25