

使毫無應付社會經驗的青年們在踏入社會時得
有所遵循知所趨避免得走許多不必要的冤枉路

黎 翼 羣 著

怎樣應付社會

縱橫出版社·東方書店發行

序

我們人家都生活在社會裏。誰的腳步都不能離開社會。社會是我們的生命。而且還存在着我們養命的泉源。於是怎樣應付社會。也就成了我們非達到不可的應付的問題了。可惜現在的許多學校裏。各種知識技能都有得教授。只是沒有專門教授怎樣應付社會的這一種學科；豈但沒有這一種學科。甚至還沒有一本應付社會的專書。於是。許多從學校裏出來就進踏社會去服務的青年。因為應付社會的知識經驗缺乏。不論是待人接物。立身處世。乃至處理事務。都不免手足無措。而此失彼。捉襟見肘。小之被人輕視。大之陸破飯碗。這是何等可憐的事！

我立意寫這本「怎樣應付社會」。就是想使毫無應付社會經驗的青年們。在踏入社會時。能有所遵循。知所趨避。免得走許多不必要的冤枉路。

經過多年應付社會的結果。我發覺有些青年在踏入社會時。總不能免下列的幾個階段：

1. 最初是使自己的個性適應社會。養成應付社會的能力。然後在社會裏擇業或創業。

月之用會，這科書若要在社會裏立身。所以我就照以上所列。把全書分成了五編。

◆書雖分成五編，卻並非分成五個不同的單元，各編之間，仍舊互相呼應，脈絡貫通。

因為構成「怎樣應付社會」的知識系統，原是怎個不可分割的。

目次

第一編 使個性適應社會

第一章	要應付社會先要能適應社會	一
第二章	革除萎靡不振的習氣	六
第三章	不要無理由的懷疑別人	九
第四章	克服狐疑莫決的惡習	一三
第五章	什麼是成功的大敵	一七
第六章	和懦怯症決一死戰	二一
第七章	摒棄頑固執拗的性格	二四
第八章	消滅懶惰苟安的習慣	二九
第九章	肅清遷延取巧的惡習	三二

第十章 過度的享樂等於自殺……………三五

第二編 養成應付社會的能力

第一章 培養能力應付社會……………三九

第二章 什麼能力是社會裏最重視的……………四三

第三章 普遍發展腦的能力……………四六

第四章 增強想像和記憶作用……………五〇

第五章 科學精神和科學方法……………五五

第六章 留心學習新的本事……………六三

第七章 隨時隨地吸取經驗……………六七

第八章 怎樣善用自己的精力……………七一

第二編 怎樣在社會裏擇業創業

第一章 選擇職業要適合自己的個性……………七六

第二章 你的職業要由你自己選擇……………七八

第三章 怎樣選擇合適的職業……………八一

第四章 正當的職業與不正當的職業……………八五

第五章 用什麼方法獲得職位……………八八

第六章 不要專想在他人手下作事……………九二

第七章 成功的條件在眼光遠大……………九五

第八章 創業要胸襟廣闊器量寬宏……………九八

第四編 服務社會的幾個要點

第一章 忠實誠信是服務的要件……………一〇三

第二章 持身廉潔纔能得人信任……………一〇五

第三章 處事要勤勞耐苦……………一〇九

第四章 辦事要精細無誤……………一一二

第五章	對上級的服從是有條件的……………	一一五
第六章	怎樣置身在同事之間……………	一一八
第七章	利用業餘時間來充實學問經驗……………	一二一
第五編 在社會裏立身之道		
第一章	立身應以信用為基礎……………	一二五
第二章	處世待人先要能研究人……………	一二九
第三章	怎樣操縱各式各樣的人物……………	一三二
第四章	先給人一個美滿的印象……………	一三七
第五章	什麼是無形的最大資本……………	一四〇
第六章	尊重別人纔能博人好感……………	一四四
第七章	為他人着想是第一等工夫……………	一四八
第八章	「罔談彼短靡恃己長」……………	一五一
第九章	千萬不要和別人做冤家……………	一五七

第一編 使個性適應社會

第一章 要應付社會先要能適應社會

目前的社會是怎樣一種社會呢？誰都不能否認，是資本主義沒落期的社會。要應付這資本主義沒落期的社會，而站住脚跟向前進進，便須先認識自己，更認識社會，使你自己的個性和社會環境相適合，然後從社會的內心着手，從而去改變惡劣的環境，促進優良的環境，更創造新型的環境。

1
一般人有一種普遍的錯誤，一提起應付現實社會，順應當前的社會環境的話來，就表示一種輕蔑嘲諷的態度，以為這是向現實社會投降，對現實的資本主義社會抱着調和妥協的心理。其實，這未免過分主觀。我們是生存在現實社會裏的人，誰的腳步都不能脫離這當前的現實社會。誰都不能不謀應付這現實社會，使自己的個性與社會環境相適合。這是適者生存必然的道理呀！

我們對付這現實社會的態度，是不但要理論上談，也要在實際上作。要能唱高調也兼唱低調。因為一個人如若只知道唱高調，對於處世常識和做人道理卻不能明瞭，則在現實社會裏一定不免要處處碰壁，更容易遭遇到理想和現實衝突的不幸的境遇。所以我們先要明瞭自己的個性，以求順應當前的社會環境，再逐步談到處世常識和做人道理，完成應付現實社會的整個步驟。

古希臘哲學家有一句名言，叫做：『知道你自己。』這句話有許多人都知道但卻未必個人都能做到。因為知道自己並不是容易的事，人情大都是看得見別人而看不見自己，這就使他關於責人而昧於責己。可是一個人如若連自己都不知道，他又怎麼能知道別人？尤其是置身在現社會裏，必須知道自己的個性是否和社會環境相適合。我們當然不能處處地方都捨己從人，但也不能處處地方都專憑自己的心意行事，弄得個個人都對你皺眉頭，在社會裏所如輒阻，走來走去走不進。

世上的人雖然多，但綜括起來，總不外兩種：一種是向內的人，還有一種則是向外的人。向內的人，他處處地方都只注重自己，忘不了自己，他的特徵是多思慮而少動作。因此他不喜歡運動，好獨居深思，尤其愛幻想，就把這幻想來安慰他自己，也不管這

幻想能否實現。他常常保持沈默。不大愛好說話。更竭力避免和夫衆接觸。就是在與兩個陌生人面前。他也往往不好意思開口。當衆演說的時候更少了。即使身不由己的被人捧上演講臺去。也訥訥的說不出話。勉強說了兩句。不是斷斷續續。語意不相連貫。就是前言不對後語。所以他對於和外界接觸的事。是竭力設法避免的。當他不得已而與外界接觸的時候。他很容易臉紅。尤其是在異性的面前。他總不能忘記自己的特別。也許會有幾位朋友。但這些朋友對他的印象多半不大好。並且覺得他這個人很難結納。因爲他常常會爲了很小的事。無緣無故的生起氣來。同時又多疑善猜。別人無心說了些句話他聽了卻要放在心上。再三搜尋言外的用意。更因爲只顧自己不顧別人的緣故。雖然他自己很容易生氣。他卻不願別人也不會生氣。說出話來。咄咄逼人。別人覺得非常難堪。而他自己卻還一些都沒有覺着。同時。他又有着狐疑莫決的性格。對不論什麼事都沒有決心。不能當機立斷。他會出門後又回頭。既回頭又覺得不妥。重新走出門去。這出門那樣的小事他都沒有決斷。不要說他仗仗他利利的大事了。

3

向外的人則不然。他處處地方都不注重自己。簡直可說是忘記了自己。他的特徵是不喜歡多考慮。而愛好活動。只知道敷衍現實。沒有什麼幻想。事實上。他終日忙忙碌碌

緣的。也很少有時間容他去作不必要的幻想。他生命的趣味就在乎常常在外面跑。和外界接觸。他很健談，愛好說話，不僅在熟人面前口若懸河，就是素昧生平的人，他也能一見如故攀談來起。他當衆演說的時候很多，說話說得很有條理，並且懂得吸引聽衆的方法。他的面皮很老，要使他臉紅是很困難的事，在異性面前他也鎮定之泰然，毫不感覺慚促，因為他根本忘記了彼此間性別的差異。他的朋友很多，多得甚至見了面都記憶不起是誰來，但卻很少有知己的可託心腹的朋友。雖然這樣，凡是他的朋友，大都樂於和他親近，因為覺得他既很和氣，又很信任朋友，從來不追究朋友的話裏有沒有含蓄，處處地方都要使他的朋友滿意，所以也就個個人都歡迎他了，他作事喜歡直截爽快，想到什麼就作什麼，從來沒有什麼三心兩意，狐疑莫決，他要出門就出門，而且非一直走到目的地不止，決不中途回頭。在他眼裏看來，考慮是浪費的事，與其多一番考慮，還不如多兩步行動之爲愈。

向內和向外，這兩種不同的個性，你到底佔着其中的那一種呢？我想你自己決不會不知道的，知道了，就可以評判兩者間的得失。我以爲，向內的個性比較適合於自己，而完全不適合於社會，具有這種個性的人，在社會裏不容易被人注意，更難以出人頭地。

向外的個性則比較適合於社會。具有這種個性的人，他常是社會裏的活動份子。和社會裏的一切人都相處得很和諧。不論走到那裏都受歡迎。這兩種人參加進社會裏去。向外的人。不需要什麼改造。因為他的個性就已是個社會人。能夠順應社會環境了。向內的人則非大大的加以改造。使他的個性能夠順應社會環境不可。

個性決不是無法改造的。雖然有許多人說個性是稟諸先天的遺傳。難以改造。但據我考察。個性受後天環境的影響而向某方面特殊發展的。事例很多。一個人如若從小就在離羣索居。在和外界隔絕的環境中長成起來。他就很容易成爲一個向內的人。反之。倘若他從小就有機會常常和外界接觸。便容易把他造成一個向外的人了。並且。縱使是已經長成爲向內的人。只憑他參加進社會中間去。受社會環境的薰陶。影響。也自能逐漸改變他自己的個性。使他的個性和社會環境相適應。成爲一個向外的社會人的。雖然在初參加社會的時候。個性總不免有些和社會格格不入。

不過絕對向內和絕對向外的個性事實上很少有。大多數人的個性都站在這二者的中間。成爲一種折衷的性格。既不過分向內。也不過分向外。在其幾件事上。他顯出了向內的傾向。而在別的幾件事上。他卻又顯出向外的傾向了。這雖不能說是最合宜的人生

。但避免使自己偏向任何一種絕對主義，卻不能不說是一種良好的個性。

第二章 革除萎靡不振的習氣

要使得自己的個性適應當前的社會環境，就先需要把自己的個性徹底檢查一下，查明什麼地方是和社會環境不相適合的，加以改正和革除。在潛伏於個性裏面的各種病根中間，最普遍而又最需革除的莫過於萎靡不振的習氣了。具有這種習氣的人，一些精神都沒有，等他到別人週旋的時候，好像隔夜沒有睡熟的樣子，不住打呵欠，說幾句話，也是糊塗混亂，毫無系統，沒有一些頭緒，做起事來，更是隨隨便便，馬馬虎虎，不是擱起來永遠不動手，就是半途而廢，至多也不過敷衍塞責完事，決無良好的結果。總之，他隨時隨地，都給人一個非常惡劣的印象，很少有人會對他這人感覺滿意。

一個精神萎靡不振的人，不客氣地說，他永遠不會做成功什麼事業。他的頭腦裏也許有着不少的幻想，但這些幻想始終是幻想，永遠沒有實現的一天。當他看見別人成功的時候，他會覺得羨慕。嫉妒，甚至自己問自己：「為什麼別人能獲得成功，而我就不能呢？」但他總不能代自己設法找到解答，只好歸咎到命運的擺佈上去，逐漸形成一種

宿命論的觀念。認定不論什麼人逃不出命運的掌握。所以也就永遠不想振作精神。

其實命運根本是一種無標榜的東西。他是無用的人用來掩飾他的無能的工具。對於一個有勇氣有決心肯努力奮鬥的人。命運不僅不能奈何他。他還可以創造命運。許多人的失敗。是在那失敗在他自己手裏。失敗於他們的精神萎靡不振。對於任何工作都不能聚精會神去做。

無論什麼人。倘若他整天沒精打彩。生氣毫無。則對他自己的身內和身外。都有着嚴重的影響。就身內來說。最顯著的象徵是能力的減退。從而不相信自己的力量。更養成一種惰性。任何緊要的事都不妨暫擱一擱。沒有作完的事永遠不想去完成牠。就身外來說。他既不能給予別人良好的形象。當然也就不能獲得別人的信任。更不用希望別人的幫助了。沒有人願意幫助一個不自振作的懶人的。

任何事業的成功或繁華的穩固。都少不了振奮的精神。倘若你是一商店主。對於你店內的一切。就不能無組織。無計劃。或有了計劃而不去實行。否則你手下的那些職員將不知如何是好。他們不知道應該替你做些什麼事。於是寫信寫到半途而止。整理起東西來專在等待命令。個個人都像懸空的气球一樣。搖搖不定。莫知所可。最可怕的是他

們存了這樣一種意念。以爲你做店主的都這樣漫不經心。當職員的更可以隨便了。這樣，你的事業就非虧本和失敗不可。倘使你是一個當小職員的，應酬起顧客來，沒有精神，沒有笑意，不耐煩去找他們所需要的東西，覺得他們都很討厭，巴不得他們都趕快滾蛋。這樣，勢必弄到所有的顧客都不上門，店主也一定不會滿意你，你的職業也保持不住了。

有些青年不責備他們自己的精神萎靡不振，反而歸咎於他們的職業環境。說並不是他們的本心願意這樣的，只因爲他們現在所從事的職業，根本不合他們的志向，對他們連一些興趣都沒有，所以做起事來纔會沒精打彩，精神萎靡不振。這話雖然也不無理由，其實仍舊是錯誤的。因爲在目前社會裏，每個人根本沒有選擇職業的自由，要找到一個完全合於你志趣的職業，談何容易！你不要以爲你的職業不能使你滿意，要知道這就是你所不滿意的職業，也還不知道有多少人謀不到手，在一旁羨慕你的幸運哩！你何妨作退一步想，倘若你連這使你感覺不滿意的職業都沒有，生活都無法維持，餓得飢腸轆轆的時候，那時你又將怎樣？你會不覺悟過來，着急起來，知道非拿出一些力量，振作一下精神不可嗎？

其實每個人都必須確信自己的前途有無限的希望存在着。只要能夠革除萎靡不振的習氣，振作精神，勇往直前的去幹，決沒有不成功的道理。同時更要改造你的心理，不要專門注意你目前的地位，不滿你目前的地位。要把這目前的地似作爲你事業或職業的成功起點，而勤勤懇懇的努力奮鬥。這樣，久而久之，你自然上升到你所希望的地位，獲得你所希望的成功。

除了天生就是白癡，任何人都具有天賦的精力的，也都能憑着這精力幹成偉大的事業。要革除你那萎靡不振的習氣，拿住你的精神來，一些都不困難。你又何所取而要你的精力深藏着，在外表上流露出萎靡不振的模樣，自趨絕路，而又招致別人普遍的討厭呢。

第三章 不要無理由的懷疑人

比較萎靡不振的習氣，還更不適合於社會環境，還更有害於自己的「個性」，「莫過於神經過敏，毫無理由的懷疑別人了。我們並不否認懷疑作用的積極價值，世界最偉大的——一位社會改革家就曾對他的女兒說，他所最中意的警句是「對萬事都懷疑，」因爲一切

事物的表面現象都帶有幾分虛偽性，並不代表牠的本質的意義，如若沒有懷疑的精神，則不免爲事物的假象所眩惑朦蔽，而不能通過現象去把握本質。同時我們也不能否認神經過敏者的銳敏的感覺的價值，這種銳敏的感覺，常能發人所未發，見人所未見，是一切發明發見的基本力量，但一個人如若對不論什麼事都毫無理由的懷疑，對不論什麼人都表示不信任，甚至對自己都懷疑起來，則天地雖大，將沒有他立足之地，也將得不到別人的幫助，終於自掘毀滅的絕路。

中國有兩句成語，最能表出一般神經過敏者的可憐可笑狀態，這就是：「天下本無事，庸人自擾之。」其實天下的所以紛紜多事，倒有一大半是神經過敏者的疑心病所造作出來的結果。譬如鄰家屋上冒煙，是因爲下面在生火煮飯，但神經過敏者看來，卻以爲鄰家在失火了，於是慌忙搬東西。又如一位朋友無心說了個笑話，目的原不過引起大家笑笑，但在神經過敏者聽來，卻疑心是在譏刺他，於是大動肝火，不惜和那朋友絕交。這種神經過敏的主觀的懷疑作用，在客觀上，是非常不必要的。

世上很有許多青年，因爲患着神經過敏的毛病，而使自己的前途永遠沒有什麼進步。其實愈是神經過敏的人，愈是有着偉大的志向，卓越的見識，和良好的品格，如若他

能夠革除了他那種神經過敏的毛病。他一定可以成功一個精幹而正直的事業家。創造規模宏大的事業。

神經過敏對於人類真是一種可怕而毒害、嚴重的缺陷。一個神經過敏的人，常常會在無形中養成許多卑劣的惡習：如妄自尊大，不承認自己的錯誤，往往自己欺騙自己，把自己錯誤的行動也解釋做對的，因而永遠沒有什麼進步。處事待人，也喜歡多方做作，結果反而顯得很不自然。更不善於疑心別人的緣故，隨地隨地都覺得別人正睜大兩眼注視着他。凡是別人所談的話，做的舉動，即使是和他完全沒有關係的事，他也要硬攬到自己身上來，以為都和他有關，以為所有這些人，都在干涉監視或恥笑他的言語動作和一切習氣，也正因為如此，他的神經遂日處於煩躁不安之中。其實這完全是他的多疑，他所不放心的那些人，也許從來就沒有注意過他，對於他所疑慮的一切，更完全茫然。一個神經過敏的人，不但常常會使無事為有事，更會把任何人所不注意的小事，渲染得有聲有色，看得非常重大。他受不住別人一句批評，在日常生活中，不論從那一方面，只要稍稍受了些刺激，他的自尊心就受到極度的傷害，感覺異常的悲憤。他的臉上充滿了陰鬱的氣色，模樣兒總是那麼不愉快的，很少有露出笑容來的時候。這因為他心

主她終沒有可以引為愉快的事。他本來有着足夠的工作能力，但因為心上不愉快的緣故，竟未能把他體內蘊藏着的力量充分發揮出來，等於自動限制了他的成就。同時，更因他常在疑心別人，和別人也總不能和好相處。所有這些神經不安，內心不愉快，與別人不和等等因素，綜合起來，使他的健康都受到了莫大的損害。

任何人不願意和善於懷疑的神經過敏的人相處，因為他的疑心病實在本難使人忍受了，其實也是想藉此省一些閒是非，免得被他無事為有，所以每個神經過敏的人同時也必然是孤獨者。他所有的朋友都暗暗的在疏遠他，他的生活是非常單調無聊的。

神經過敏既有這許多害處，凡是聰明的青年男女，大概沒有人不願意趕快把這種毛病加以革除，而重新來過身心健全高尚愉快的生活的。要革除神經過敏的毛病，有兩種有效的方法：第一是多和別人交往，不過有一點要注意的，就是當你和別人交往的時候，你應該尊重別人的才幹和學識，千萬不要顯出瞧不起別人的態度來，更不要擡高你自己已在別人之上，如若你能做到這一步，那你一定會逐漸革除那成爲你成功之障礙的神經過敏的毛病。第二要養成堅強的自信力。堅信自己是一個說得出做得到的人，前途也一定有着偉大的發展，別人的譏笑和批評都是一時之見，不足介意，最好不去理會別人是否

在注意自己。倘若別人對你並沒有什麼，你固然用不着去疑心他，就是別人真的在注意你，你也不妨這樣想：「世上什麼人不會受人注意的呢？」只要你能永遠拿住這種堅強的自信作武器，並且養成了習慣，則不但能夠革除神經過敏的毛病，還能使你心安理得，免除許多無謂的煩惱。從前美國的大主教瓦梯里也是一個神經過敏的患者，每天都覺得有人在注意着他，精神非常苦惱不安，後來他養成了堅強的自信力，便把這苦惱「他多年的神經過敏的毛病」完全革除了。

第四章 克服狐疑不決的惡習

不要無理由地懷疑別人，固然是使個性適應社會的要着，但要使自己在社會裏獲得成功，卻還須克服個性裏面的那種狐疑不決的惡習慣。

大凡一件事業的成功，總不外乎在事前訂定精密的計劃，而計劃的訂定，則有賴於搜集一切事實，加以比較和審度，再考慮你的目的，也就是你所想獲得的成績，這一切都解決以後，就可以作最後的決定，既經決定，你就不許再有什麼狐疑不決，三心兩意，而應拿出決心來，堅持地照着已定的計劃去幹，縱使受了什麼挫折也毫不灰心，這樣

你的計劃到最後終必能夠實現。反之，倘若你在已經決定以後，仍舊徘徊顧慮，沒有向幹去的決心，稍遇挫折，便爾灰心意懶，則不但你的計劃沒有實現的一天，便是計劃的本身，也將葬送於無何有之鄉中。

一個希望自己獲得成功的青年，千萬不要犯上優柔寡斷，狐疑不決的毛病，必須養成一種堅決的意志，在動作以前，把主意完全打定，以後遇到任何阻礙，即便稍微有了些錯誤，也不要就此回頭，狐疑不決起來，而應把所受到的挫折當作一種教訓，自信此後將進步得更快，而成功的可能性也將更大。那些在已經打定主意以後，還要三反四覆地狐疑不決的人，無異把自己陷入無可救藥的絕境，愚笨地結束了他的一生。

在歷史上，很有許多因狐疑不決的緣故，而造成了莫大的悲劇。莎士比亞筆下的丹麥王子哈孟雷特（Hamlet），就是個這種悲劇的典型人物。哈孟雷特對父親被他的族叔謀害死了，他的族叔不但篡奪了丹麥王位，還佔有了他的寡母，哈孟雷特父親的陰魂囑咐他務必要代他復仇，哈孟雷特因此時時把復仇的意念藏在胸中，可是他的狐疑不決的性格，始終打不定主意，懷疑他的復仇到底有無必要，後來他的仇讎報復成功，而他自己也遭到了悲慘的毀滅。這一個歷史上有名的悲劇，是足資那些優柔寡斷而狐疑不決

的青年引爲殷鑒的。

目前還遺留的中國古兵書裏面，有一部太公望的六韜，裏面有幾句話說得好：『用兵之害，猶豫最大，三軍之災，莫過狐疑。』這雖是幾千年前古人說的話，但直到現在還有價值。試想：在兩軍對壘，軍情急如星火的時候，要從容往返諮商法計來不及，這時就全靠帶兵的將官指揮若定，獨斷獨行，在一髮千鈞中迅赴爭機，纔可以克奏膚功。倘若狐疑不決，則議論未定，敵已渡河，幾何而不全軍覆沒呢？

不僅軍事上不應狐疑不決，即在商業上也是如此。處在這商戰劇烈的現代，且不談那些投機處處地方都需果當機立斷，纔能在瞬息萬變的市場中獲取利益，就是正當商人，也要事事能打定主意，什麼時候應該擴大事業，什麼時候應該縮小範圍，什麼時候應該進貨，什麼時候應該出貨，都不能稍事狐疑，否則時日蹉跎，良機坐失，勢必後悔無窮。

世上任何事情，恐怕沒有比這狐疑不決還要更爲有害的了。一個遇事沒有果斷的人，他決不適宜創辦任何事業，因爲他沒有確定的主見，沒有獨創的精神，不敢相信自己，即使是芝麻綠豆般的小事，也要和人商量了纔敢決定，自己一個人永遠不敢打定主意。

對於一件已經精密計劃好了的事情，也往往不能立刻動手去幹，要經過許多不必要的考慮和修改，弄到後來，一個本來整齊有序容易實行的計劃，反而治絲益紊，沒有一些頭緒，不知從何處着手，而且考慮愈久，顧慮也愈多，終於連計劃的本身也被推翻或擱起了，於是事業也就只剩一個失敗的前途。

沒有決斷的人，不僅不適宜於創業，而且不適宜在他人手下作事，甚至簡直不適宜在這社會裏做人。因為他對事既疑慮不決，對人就不免要疑慮，不敢信任別人，別人隨便說了一句話，他聽了卻要多心起來，疑惑是對他而發，不惜大發脾氣。這樣，他在社會裏到處沒有人緣，和任何人都不能相處得好好的，別人對他也無所顧惜，遇事都排擠他，到後來他終於不免要被擠出在社會之外，所如輓阻，到處找不着噉飯地，成爲落魄街頭的流浪漢了。

一個有堅決的意志力的人就不然，他有決心，有勇氣，他信仰自己，遇事當機立斷，想好了就動手，決不三心兩意，狐疑不決。他不怕失敗，縱使不幸失敗了，他仍舊毫不灰心努力奮鬥，惟有這樣，纔能把成功的線索握在手裏。

第五章 什麼是成功的大敵

人常莫不希望自己獲得成功，可是事實上，有許多人往往會在本來可以順利地獲得成功的時候，忽然害羞起來，畏懼起來，退縮不前，因而親手把他的成功造成了失敗，聯帶的使他的事業和幸福都蒙到了莫大的損害。所以如若有人要問什麼是成功的大敵，我第一要舉出害羞這種毛病來。

通常都以為害羞是女子的天性，其實有許男子也犯着這種害羞的毛病，尤其是具有向內的個性的人，最容易害羞，不但在異性面前，面紅耳赤，坐立不安，就是和普通接觸的時候，也手足無措，不知如何是好，至於要他在大庭廣眾中當眾表演，那更不啻是要他的命了。

我會細心研究為什麼中國青年獨多害羞心理的原因，覺得這似乎要歸咎到過去中國舊禮教所造成的男女隔絕的環境，什麼「男女授受不親」，什麼「六歲不同席」，使得許多青年男女失去了接近的機會，各自在隔絕的環境裏生活着，不容易忘記自己的性別。更因為情慾是每個人的天性，非人力所能壓抑，勉強壓抑下去，就自然而然的養成了一種

害羞的心理。不僅對有關性的一切。感覺絕對的可羞。就是和異性接近也覺得可羞。這種害羞的心理無限制的發展下去。更不僅在異性面前害羞。就是在同性的陌生人面前。也都害羞起來了。所以害羞的心理。可說是一種性的壓抑的變態。

由害羞造成的失敗的例子是很多的。在我的記憶裏。就有好幾個朋友。因為害羞的緣故。已毀滅了自己的前途。使得本來可能獲得的成功反變成失敗。本來可能獲得的幸福反變成不幸。而且這種由自己造成的失敗和不幸。是只會招來別人的訕笑。不容易引起別人的同情的。

有一個朋友告訴我。他曾因為謀職業的緣故。去晉謁一位社會上的聞人。想在那聞人所創辦的事業裏。謀一個服務的位置。事情本來可以順利地成功的。因為在他後面有着有力的奧援。只要言語舉止中合那聞人的意就行了。誰知當他見了那聞人的面。竟忽然怕難為情起來。侷促不安。呆若木雞。本來已經預備好了的話竟一句不能出口。對那聞人詢問的話。也回答得非常木訥。而且聲音細得幾乎聽不見。這樣。自然難中那聞人的意。於是他很不幸的被黜了。事後他非常懊悔。說那時不知如何。好像昏了頭一樣。其實他卻不知道這是他埋藏已久的一種病根。不過直到這時纔發現出來罷了。

又有一個朋友告訴我，他心裏會愛着一個女子。這女子是他妹妹的同學，常常到他家裏來，而且對他很有情愫，要追求她本來很容易的。只要對她有所表示就行了。可是他在她面前，總念念不忘自己的性別，不但不敢對她說話，甚至連作一些表示都不敢。這樣，那女子自然不便先有表示，也決不會忍耐着等待他來向她追求。所以不久便和別的男性結識上了，把他撇過了一邊。於是他便很不幸的遭到了失戀，當他把這幕精神戀愛的悲劇告訴我的時候，還痛恨他自己的害羞的毛病，說：要是他那時沒有這種害羞的毛病的話，則這位心頭的愛人早已為他所有。兩個人在一起共同過甜蜜幸福的生活了。

凡是事後的懊悔都是多餘的事，因為錯過了的機會是永不會再來的，而害羞的人又最容易讓已經在自己手裏的機會悄悄溜走。要是他不趕快把這種害羞的毛病醫好的話，則在他一生中，還不知要錯過多少次機會。機會錯過越多，失敗的次數越增加，這樣很容易把一個人的人生觀造成悲觀，使他喪失了自信力，對不論什麼事都在未動手前便懷一種畏怯的意念。

要消滅害羞的心理，當然不是幾句話所能生效，必須要有一個不使人感覺害羞的環境，外國青年的面皮所以比中國青年特別老些，就因為他們常常有和異性接觸機會的緣

故。現在社會公開，青年男女接觸的機會也較從前多。但今日的青年，多半是在過去隔離的環境裏長成起來的，所以在他們的幼年時代，就已深深的種下了無知的害羞情緒的根源，何況在幾千年傳統的性的壓抑的環境下，怕羞也幾乎成了一種天性的遺傳，因此要完全消滅怕羞的心理，還得用一些特殊的方法。

這方法是怎樣的呢？

首先你應該把你自己從狹隘的生活圈子裏解放出來，多和身外的人接觸，一個，兩個，三個，由熟人而陌生人，由同性而異性，逐步泯除你的害羞觀念，最好能在未入社會以前，先參加幾種團體生活，作為你參加社會生活的嘗試，這是向外的方法。其次你應反躬自省，最初使你覺得害羞的事情是什麼？為什麼會發生害羞的心理？這事情是否真的可羞？這樣一層層的推究下去，到後來你也許會啞然失笑，深覺那時害羞的無謂，從而把害羞的根源剷除，這是向內的方法。這兩種方法最好能同時應用，為時打擊那成功的敵，使你的事業和幸福不致遭受妨礙，這是非常必要的。

第六章 和懦怯症決一死戰

懦怯症和害羞兩種毛病，可說是一對孿生子。牠們同是人類個性中不合理的成分。阻礙人成功的大敵，但比較起來，懦怯對於一個人事業的影響，遠較害羞為嚴重。因為害羞的心理是比較容易消滅的。第一次失敗了，也許會有第二次的成功。不像懦怯症那樣足以貽誤人的一生，使人不斷失敗下去，永遠沒有成功的機會。

一個人如若畏首畏尾，對不論什麼都怕，他能作成功什麼事呢？事業的成功是要有魄力和勇氣的。患懦怯症的人却一樣都不具備。他沒有相信自己一定會成功的自信心。遇到緊要關頭，必須趕快下判斷的時候，他却三心兩意的。不知如何是好。這樣的人，除了失敗以外，是沒有第二條路可走的。

患懦怯症的人，不但能成功事業，還無異代敵人造成征服你的機會。不論在軍事上，在商業競爭上，都是如此。你的退步，就是敵人方面的進步。

就軍事上說，兩軍對壘，最有勝利希望的，一安是屬於士氣堅強，最有滅敵的自信心的那一方。倘若還沒有見到敵人的影子，就怕懼起來，望風逃避，那麼敵人便可以不

費吹灰之力的進佔你的陣地。反之，不論敵人如何頑強，只要你不屈不撓，一定非和他打個明白不可，那他不但不可能奈何你，而且很可能被你打敗。所以要在軍事上克敵致勝，絕對不可懼怯不前。

再就商業競爭上說，雖然腦筋靈敏是經商的重要條件，但也不可意存懼怯，觀望不前。必須心雄膽大，纔能逐步擴充專業的範圍，倘若在需要投資的時候，遲疑地不敢下手，需要增加資本的時候，一心只怕虧本，不敢拿出來，那麼，你就只好眼睜睜的看着別人大步向前，超過你的地位，進到前面你所希望得着的地位去，而你自己卻永遠不能到達那地位。何況做生意根本缺少不了冒險進取的精神，絕對不能故步自封，否則就永遠不會有什麼發展。倘若你患着懼怯症，一定也就缺少冒險精神，雖然發展的大路橫在你面前，可很不幸的，你卻自己把你的脚步鎖住了。

一個患着懼怯症的人，他永遠獨創不出什麼事業來，只好因人成事，在別人創辦的事業下作寄生蟲，過一天算一天，就這樣消磨自己的日子，因為他既缺少進取的精神，又無冒險心，勢必事事都聽憑人言，不敢自作主張，斷然的幹去，於是也就失去了成大功立大業的機會。其實天賦的創造是每個人都有的，天賦並沒有厚此薄彼，只要你能克

服懦怯的心理，放大膽子，什麼都不怕的向前幹去，你一定可以有偉大的成就。達起來，前途的發展也許超過了你自己的想像。許多人所以默默無聞，在公司行號裏埋沒了自己的一生，大概是被自己的懦怯，膽小，以及自卑目貶的心理覺得自己事事都不如人，作起事來也一定要失敗等類不正當的意念所害了。

懦怯症的成因，也和害羞的毛病一樣，是一個人無知的幼年時代逐漸形成的，牠稟受先天的遺傳性較少，而在後天環境受成人影響的成份較多，有時自然環境也是助成人患懦怯症的原因。一個人在幼年時代，知識既淺，身體各部份又比較嬌嫩柔弱，經不起恐懼的襲擊，只要他的父母稍稍無知一些，用各種可怕的東西來恐嚇他，就足以使他懦怯害怕起來，有時天上電光閃閃，雷聲隆隆，也足以使他幼穉的心靈感覺恐懼。雖然到年齡長大知識富豐以後，這一切都將不復成爲恐懼的對象，但懦怯的根株却已深深的種下了，使他對付起社會環境來，也畏縮不前，缺少魄力，打不定主意。

其實世間決沒有什麼值得懦怯害怕的事，許多大英雄大偉人的能夠成功，也都得力於他們毫無懦怯的心理，對什麼都不怕的膽魄。怕的對象本來是不存在的，就因爲你怕，所以怕的對象纔能存在，而且更兇狠的向你進迫。即以社會環境來說，本來並沒有什

麼可怕，戰勝牠也並不怎麼困難的。就因為你怕社會環境，所以社會環境就越兇，向你壓迫越厲害。倘若你不怕社會環境，轉過頭來向社會環境進攻，社會環境就反而要怕起你來，向後退縮了。

懦怯害怕的心理，也有一種好處。就是能夠激發一種使人連自己都不相信的力量，甚至連生命亦所不顧。譬如死，應該是人所最怕的了，但有些人在某種危險襲來的時候，竟連在高山上也能滾下去，大河裏也能跳下去。一些都不曾想到這會致他的死命。所以一個人如若能夠克服他的懦怯症，時時鍛鍊他的膽力，用理智來控制恐懼，轉不怕死的心理為奮鬥求生的心理，則他的前途一定能有偉大的發展。

不過懦怯症到底是一種很不好的毛病。我們要做一個自己的主人，要做一個創造時勢的英雄，我們絕不能忍受任何環境的束縛。我們必須鼓起勇氣來，和危害我們的成功與幸福的懦怯症決一死戰。

第七章 摒棄頑固執拗的性格

除了害羞和懦怯以外，頑固和執拗也是有害於人的個性。是阻止人走向成功的道路

的障礙不過的障礙物。具有頑固和執拗的脾氣的人。他永遠只能成爲一個無足重輕的人。法庭是他常到的地方。他不惜花費長久的時間，去堅持一個難解決的訴訟。只爲了要爭取公平的裁判。有時爲了過分的執拗，甚至竟會做出傷害或虐待他人的事來。任何商店或工廠裏面。要是能夠不用具有頑固和執拗的性格的人，就可以省卻不少麻煩。因爲一個頑固和執拗的人，常常會製造出許多毫無意義的難題來。同樣地，一個被僱用的職員，如若能夠遇見一個沒有頑固和執拗脾氣的經理，則他精神上一定要愉快得很多。否則就只好自認晦氣。

頑固和執拗的性格的成因，雖然有人歸之於天性的遺傳，實則多半是少和外界交際，少和社會接觸，生活在狹窄的圈子裏，不知不覺的養成了一種自私自利自尊自大的習氣的緣故。比較起來，個性向內的人，最容易發生頑固和執拗的性格。因爲他整天到晚都只是顧着自己的事情，而且對自己的困難總是念念不忘。不過這種性格並不是個性向內的人所獨有的，有許多個性極端向外的人也都很顯著的具有頑固和執拗的性格。

凡是有頑固和執拗的性格深藏在內心的人，要使他改變氣質，摒棄他的不合人情的固執，是很困難的。因爲他永遠執持成見，不肯適應環境，不肯對人作任何讓步或通融。

據說有一個的執拗的父親，因為他的女兒和人自由訂立了婚約，一怒之下，便發誓不再和他的女兒說一句話；雖然他的女兒所選擇的人是很好的；後來他的女兒在醫院裏生產了，他到底被天性所動，居然也到醫院裏去探望，不過他仍舊不和她說一句話，只默默遞給她一個銀行存摺。這位父親的性格，真可說是頑固執拗到了極點，然而同時他又是多麼的不近人情呢？

任何商店裏都不願意雇用有頑固和執拗的性格的店員，因為他總不肯好好的作事，老是和人爭論，一經爭論起來，又總是固執着自己的見解，不肯稍微讓步或通融，尤其在應付顧客方面，是需要謙恭和氣，順從顧客的意見的，而具有頑固執拗性格的店員，却總是傲慢不遜，不肯順從顧客的意見，却要顧客來順從他的意見，這就是以趕跑所有的主顧。一個具有頑固和執拗的性格的人，他在社會裏走來走去都走不過，因為沒有人願意接受他所給予的冷酷和苦惱。

我們大家都喜歡晴天，而厭惡陰雨，當太陽明媚的日子，我們心境上都覺得非常歡暢愉快，反之，換了個陰雨連綿的天氣，就立刻感覺冷酷苦惱。人情又何嘗不是如此，你生別人面前顯出你的頑固執拗的脾氣，不啻把冷酷苦惱給予人家，試問別人會願意接

受嗎？

頑固和執拗的性格是一種很普通的人性，輕微的頑固和執拗不但沒有什麼害處，而且對世界的進步有極重要的關係。歷史上許多偉大的英雄豪傑就常常都具有些頑固和執拗的傾向。拿破崙就是很顯著的例子。一個人倘若完全沒有頑固和執拗的性格，那他無疑地是個懦弱而缺乏堅決心志持久力的庸才。所以任何人當分析他自己的個性，發覺有頑固和執拗的成分時，正可不必煩惱，甚至大可借此自賀。只要他能把這種性格加以妥當的統制而善自運用，使這種性格和其他的性格互相保持平衡，是十分有益的，雖然要統制牠是一件難事，還須借助於智識的力量。

但是，一個團體裏面，倘若有幾個聰明而有手腕，社會活動而有幾分頑固執拗傾向的人作事，那是非常幸運的，因為他們時常猜疑和謹防別人有不規則的欺詐行動，而對不公平的遭遇，以及別人的錯誤，也是異常留意，輕易不肯放鬆。

不過過分的頑固和執拗，却是成功的大礙，所以我們最要緊注意的，就是怎樣纔能保持自己不發生有害的頑固和執拗的傾向。要建立起這種人生姿態來真不是容易的事，因為我們每個人至少總有些不如人的感覺，在孩童時代我們就已每天感到自己的缺點。

和依賴他人。長成以後又少不得要有幾件未能作成功的事。這就使我們不如人的感覺更濃了。對這種感覺的反作用常常是一種茫無止境的自尊心。倘若一個人對他自己的能力有正確的認識，而對人生又有透澈的瞭解。那這種不如人的感覺對他毫無影響，因為他決不會試幹一件在他能力以上的事情。最怕他對自己的能力既無正確的認識，而對人生又沒有透澈的瞭解，那他的不如人的感覺就愈來愈深刻了。

倘若他能避免這種反常的不如人的感覺，那麼，自命不凡的心理也就不至於發生，因為後者完全是對前者而發的又擊。此外猜疑必須竭力避免，尤須避免互相爭辯，各執一見的爭辯最無用處，至多只能更加促成別人的頑固執拗的傾向，並使他認你為敵人之一。

有許多人因自己的頑固和執拗的傾向而心滿意足，這實在是最危險的事。人當然誰都不願意失敗，不過失敗是人生中不可避免的，最要緊的是失敗後不要把失敗和困難歸咎於別人，同時調整自己，養成順應環境能力和對生活的熱心。

第八章 消滅懶惰苟安的習慣

在人的個性裏，最壞而又被一般人目為惡習慣的莫過於偷懶、怠惰、苟安了。凡是懶惰成性的人，無論走到那裏，都沒有他們立足之地，社會裏各處急切需要的，是那些有主見，有思想，能判斷，能獨創，肯奮鬥，肯打頭陣，刻苦耐勞的人物，而不是那些懶惰成性，只圖苟安的人。一個整天到晚在歎氣專門埋怨沒有機會或命運不濟而永遠不肯動手去做的人，成功是一輩子也不會降臨他身上的。

有許多習於頹廢的青年男女，他們絲毫不知道自己備有偉大的能力，彷彿心胸狹小的矮子一樣，連做人都不自主似的，很難得提起精神來作事，對於任何工作，只要能敷衍過去，就已心滿意足了。他們常常對人說：『人生沒有什麼意義，得過且過就是。』或者說：『只要能夠裝飽肚皮，不至於被撤職就算了。』像這樣的青年男女，他們不啻自認沒有生氣，簡直像已經脫離了人的生活，更不必想望什麼進步和成功了。

我們常常可以遇見這樣的人，好像生來非依賴別人不可似的。他們寧願忍受任何環境的束縛，永遠不知反抗，到了非自己作主不可的時候，就弄得手足無措。他們沒有一些自信力，無論什麼事，都得請別人來幫忙，設法，決定。遇到他們必須負責的事，就

急忙退避三舍，巴不得馬上就有人出來指揮他，幫助他。他們連試着讓自己作主的勇氣都沒有，從來不知道怎樣去發展自己的個性。

還有一些人更不濟了，他們似乎專門在等待別人強迫他們工作，對於自己廣博的才識，能力，毫無所知，也一些沒有估計過自己的身體裏面到底儲藏着多少才智力量，無論遇到什麼事情，只知道拿出一小部份力量來敷衍，夾混一口飯吃。他們彷彿抱死守缺的人一樣，情願永遠守着空谷，不肯爬到山頂上去，看看整個宇宙是如何廣闊偉大。

一個人無論幹什麼事，不打起精神，用熱誠的態度，使出全身的能力來幹，是決不會有進步的。打起精神，雖然未必能夠立刻使你有所收穫，或得到物質上的安慰，但卻能夠充實你的生活，使你感到無限的樂趣。所以在你作事的時候，必須全神貫注，使用所有的精力和腦力來完成牠，務使你的能力每天都有顯著的進步。事實上，世上各種偉大的事業，都非抱着得過且過的主義，只想裝飽肚皮的人所能完成的，完成這些事業的人，大都是那些意志堅決，不辭勞苦，不偷懶，不息惰的人。他們氣勢充沛，精力飽滿，任何障礙，都不足以阻止他們進展。試想：一個作家要創造偉大的作品，一個詩人想寫出萬人爭誦的好詩，豈是沒精打彩地草率從事所能完成的嗎？

爲什麼一般人都喜歡偷懶、怠惰、苟安，而討厭作事，負責呢？我可以說，這完全是人的太不注意他的腦，太縱容他的腦，聽憑腦想怎樣就怎樣，以致腦力散漫，精神不能集中，人不能主宰腦，腦反而做了人的主宰的緣故。原來人爲萬物之靈，雖然因他比其他動物多了一副靈敏的頭腦，可是腦這東西，却是可惡透頂的壞蛋。牠好像一匹不羈的野馬一樣，只知道任意胡爲，牠非常懶惰，好逸惡勞，討厭作事，遇事不肯負責，甚至會發瘋，會鬧禍會走極端。在腦的這種放肆的狀態下，一個人如若不能對他的腦嚴加管束，那麼腦必習於苟安，怠惰，喜歡和種種不正當的事情接近。譬如你正在用功讀書，腦却想到了別的事情上去，你正在正正經經的實行某種計劃，腦却引誘你去跳舞，你明知這賭博足以傾家蕩產，可是身不由主的一轉背又被腦引着往賭窟裏跑去了。

所以要消滅懶惰苟安的習慣，必須應拒腦的引誘，而堅拒絕腦的引誘，則必須先從訓練你的腦開始。你要把你的腦訓練得成爲絕對服從你命令的忠僕。你要怎樣牠決不敢那樣，也惟有如此，你纔能享受到真正的人生幸福。

要訓練腦服從，有人也許要以爲這並不是什麼困難的事；因爲腦本來是服從人使喚的。可是腦真是能服從人使喚的嗎？你不妨去試試看，隨便作一件什麼事，要聚精會神

的去作。不許想到別的事上去。包你馬上就失敗。起初你倒確實能使你的腦。但不一會兒工夫。腦就漸漸的不聽你的使喚。不再注意你所作的事。而自由自在的想到別的事上去了。你一定會有過這樣的經驗。可見要使你的腦絕對服從你的命令。聽憑你的使喚。並不是容易的事。

但你却不能因為腦不肯服從你。就不去訓練你的腦。相反地。腦愈是不肯服從你。你却愈要訓練牠。使牠服從。要訓練腦服從。並沒有別的秘訣。第一件重要的事。是使意志集中。因為意志集中了。你的腦便不能不受你節制。這工作。說難不難。說容易也不容易。你必須把你分散在各方面的注意力。統統收回來。集中在一件事上。直到其他身外的一切都不能吸引你的注意。專心致志於這一件事時為止。意志集中的訓練完成。你就可以用你的意志力來駕馭你的腦。使腦完全服從你的命令。腦即使想把你引上偷懶。怠惰。苟安的路去。你的意志力也可絕對不為所動。

第九章 肅清遷延取巧的惡習

一個人養成了偷懶苟安的習慣。往往畏難就易。或者想好了計劃不動手去做。讓計

計劃。或者雖然動手去作了，却拖拖拉拉，遷延時日，含糊不爽，而且永遠不肯作得完整服貼。這些都是以使他們失去成功的機會，而接近失敗。

無論什麼良好的計劃，不去實行也是枉然的。計劃的所以有價值，就在於牠的實行性上面。倘若有了計劃不去實行，則所謂計劃，與一張白紙何異？所以能夠想出良好的計劃來並不足貴，最可貴的還是想好了計劃立刻動手去作，去實行。

但動手去作，去實行，也不是完全無條件的。最要緊的是爽直迅速。用一種明快果決的手腕，很快的抓住要點而達到成功。切忌拖拖拉拉，含糊而不爽快。一件事物作了許久還沒有作完，或者只作了個開頭，就中途攔下來了。這種人只好眼看着別人去完成事業，他自己根本沒有什麼希望的。

有許多人，從小就養成了一種拖拖拉拉的惡習，讀書不求甚解，考試只知搪塞，上課老是遲到，記起賬目來總要重算好幾遍，修改許多次，纔能準確無誤，不時翻箱倒篋的找尋他所親手放好的東西。總之，他無異在雜亂無章拉圾堆裏過了一生。他將來服務社會，作起事來，也一定東拉西拖，不求完善。倘若他自己創辦事業，則不但貽害自己，還足以帶累別人，因為凡是在他手下工作的人，都將看他的榜樣，不把事情當做事情。

作。只是敷衍搪塞了事。到了最後。這班人都將受審無窮。什麼準備不整潔。都不放在心上。處處地方粗忽。糊塗。他自己的事業失敗是不待說。還要帶累那許多在他手下做事的人離開他的事業出來後找不到噉飯地。因為沒有一家商店裏願意用這班作事糊塗粗忽的人。這是一定的。任何一家商店經理要想找尋一位職員。當然要挑選辦事精明幹練。妥速周到的人。他們最滿意的人才。是作起事來有條不紊。不辭勞苦的。決不會看中那些懶惰。取巧。作事東拖西拉的人。同時。他們也無時不在考察職員的勤惰。對於職員的會否偷懶。會否貽誤事情。都知道得很詳細。他明白什麼人在找尋偷懶的機會。什麼人只當他在面前時纔工作得很起勁。一等他走開就把事情丟開不作的。他既把職員的勤惰牢記在胸中。剛往後升黜起來。也就有一定的標準了。

一個作起事來拖拖拉拉的人。他在精神和工作上一定含糊粗忽。草率易誤。算起賬來。錯誤連篇。寫出來的賬目。滿紙塗改。任何事情。一經過他的手。別人就再也放心不下。不得不去覆核一次。他也許以為這不過是個小小的弱點。沒有什麼關係。殊不知任何事業的失敗。都失敗在最弱的一環上。只要他有了這小小的弱點。他所應有的成功機會也就都失之交臂了。

具有遷延取巧拖拖拉拉的惡習的人。他的品格也將受到嚴重的影響。而逐漸墮落下去。我們試一考察那些常常鬧着失業恐慌。馴至因為無法維持生計。不惜鋌而走險。犯法亂紀的人的品格。就知道他們都是些平時作事拖拉取巧。含糊不爽的人。一個作事勤謹。處處地方認真不苟。力求完善。沒有任何惡習的人。他絕對不會因失業而弄得走頭無路。

遷延取巧的惡習。既有這樣多的害處。則毫不留情地把牠從個性中肅清出去。無疑地是非常必要的了。要肅清遷延取巧的惡習。也沒有什麼困難。只要能夠忠於職分。誠實可靠。刻苦耐勞。努力從公。則到處都能得人敬愛。到處都有人來緩攬。正不怕成功能逃出自己的掌握。

第十章 過度的享樂等於自殺

享樂是人人都喜歡的。工作是人人都不耐厭的。但樂不可終。過分的縱樂。荒淫邪蕩。放僻恣肆。把自己有限的寶貴的精力。作無節制的浪費。則必致樂極悲生。許多人都不知道精力的可貴。往往隨意把精力浪費掉。一些都不知道愛惜。甚至在過度工作以後

還要通宵狂舞。也不管自己的精力到底有多少。是否經得起這樣無節制的浪費。他的結果往往是很悲慘的。簡直無異於自殺。

要知道。一個人的身體。正像一架結構精巧組織複雜的機器一樣。如若說腦是總攬機器的最高中樞。則精力就是發動這機器的原動力。並且人的智慧。精神。以及全身各部生理組織。無一不是極精巧地配合好了的。真所謂「牽一髮而動全身。」只要其中某一種發生了阻礙。就足以使他的全身各部分都受嚴重的影響。所以凡是狂嫖濫賭。沈湎煙酒。以及通宵狂舞。俾夜作晝。盡量享樂的人。他的心力。體力和精力。都受了極大的累。白白消耗在無用之地。同時他的事業也因此蒙受了莫大的妨礙。因為他的精力既已消耗完畢。則每天勢必至於要很遲纔能起身。起身後還覺得周身無力。精神萎靡不振。如此。他不要說在事業上難望成功。就是在肉體上。也將很快的顯出未老先衰的徵象。

我不知道一個人何以那樣喜歡享樂。一些都不愛惜自己。甚至為貪圖一時的享受。不惜拋棄了一切足以成大功立大業的機會。固然。好逸惡勞。是人類的天性。不過享樂總要有節制。適當的享樂。以之調節工作過度後肉體上的疲勞是非常有益的。不僅身心兩方面都感到舒適和滿足。就是神經也因由緊張趨於鬆弛而發揮出極大的能力。一切新的

意念，新的計劃，都由此產生。但過度的享樂，不問自己的精神和體力能否支持得住，通宵達旦，狂歡無度，卻是有害無益的事。這就好像割破了身體上的任何一部分，讓血不斷的流出來一樣。不論什麼人，看見自己身上流出血來，都要覺得驚駭，恐懼，急謀制止，爲什麼他們讓自己的精力無限止的大批流瀉出去，卻視若無睹，漠然無動於中呢？難道那足以造就他們未來遠大前途的精力，還不如區區血液來得寶貴嗎？

喜歡享樂的觀念，實在是人類內心最大的敵人，如若不能戰勝牠，把牠克服，就永遠不能接近成功。因爲成功的道路多半是很艱難的，有了個享樂觀念橫梗在心中的人，自然只揀那些輕鬆而又容易的事情來幹，避免艱勞繁重的工作，這樣，他又怎麼能踏上成功的道路呢？無論怎樣的聰明人，只要他偷懶，怕吃苦，他就不必驚異他自己爲什麼還沒有成就，因爲這原是很自然的道理。

不僅過度享樂浪費精力使人無力完成事業因而不易獲得成功，就是貪圖一時的安樂，也足以使千載難逢的良機失之交臂。有些人並不怎樣懶惰，但他們喜歡貪一時的安樂，想省些氣力，早上不肯離開溫暖的被窩，冷天或刮風下雨不肯出門，他們以爲這時的蹉跎有什麼要緊呢，殊不知就在這蹉跎之中，良好的機會已悄悄的溜走了，所以真肯上

進的人。他決不貪一時的安樂。因為他知道這一時的安樂的代價是很重的。要用長久的苦惱去更換。

過度的享樂。或貪一時的安樂。都無異是一種自殺的行爲。每個青年都應該牢記着「晏安耽毒，不可懷也。」這句名言。而排除個性中那種喜歡享樂的心理。而朝警夕惕的去努力奮鬥。

第一編 養成應付社會的能力

第一章 培養能力應付社會

我們要應付社會，必須先養成應付社會的能力，換一句話說，也就是培養自己維持生活的能力，學習種種謀生的技能，以期學成後出而應世，在社會裏站得住自己的腳跟。

現在有許多青年，他們懷着偉大崇高的理想，可是他們卻都有一種普遍的錯誤，不知道單有理想不能維持生活，而把理想填滿在他們全部生活範圍以內，因而看不起醜惡的現實社會，不肯和現實的人生協調。要想在醜惡的現實社會裏過未來的美滿的理想生活，以致到處和人發生齟齬，對於周圍環境裏的人物，不論是家庭中的至親，乃至社會裏漠不相關的陌路人，只要有幾分擁護既成社會的傾向，就莫不視同仇敵，因此也就不能博得任何人的好感。他們為理想而奮鬥的精神和勇氣固然非常可佩，但不格據現存的

環境向前努力。妄想一步跨進理想的天堂，卻終於使他們成爲唐·吉珂德型的悲劇式的人物。

單有理想是不足以維持生活的。除非是生下來就藉祖宗蔭庇的富家子弟，用不着愁生活的壓迫。纔可以躲在象牙塔裏從事他的美好的理想。否則他就非到現實社會裏來過實際生活不可。而要到現實社會裏來過實際生活，就不能避免生活給敵人的攻擊。

生活，這實在是人類最可怕的仇敵。牠彷彿是個偉大的軍事家，牠所指揮的人馬，就是人類日常所不能缺少的「衣」「食」「住」。牠發動這三路重兵，將人團團圍住，使人無法不受牠的進攻。壓迫，必須盡力和牠對抗，纔能脫離牠的包圍。避免進入死亡。同時，牠又是個陰謀家，牠永遠在欺貧重富，凌弱扶強，對貧窮的人極盡威迫的能事。對有錢的人卻連手都不敢碰一碰。

要戰勝生活的進攻不是容易的事。尤其是在這非常時期裏，不論什麼地方，生活程度都高漲到了極點。同時，生計問題卻更難解決。因爲謀職業的範圍是愈來愈狹小了，收入既普遍減少，支出反大量增加。在這樣的狀態下，凡是不肯出賣自己靈魂的人，除了努力奮鬥，以求戰勝生活以外，就只有聽憑生活壓迫，一步步的走上死亡線去。

定人的一切。我們要使我們的理想變成現實，必須我們的肉體先能存在，倘若我們連生活都無法維持，時時刻刻都要受寒冷和飢餓的威脅，時時刻刻都要為衣食住而奔走，不遑寧處，則在這生存都將發生問題的時候，怎麼還能實現我們的理想呢？

但我們應該為實現我們的理想而維持我們的生存，卻不應該單是為了要使自己活下去而維持我們的生存。佛蘭克林說得好：「人應為生存而食，不應為食而生存。」這實在是千古不易的至理名言。為什麼人應為生存而食，不應為食而生存呢？因為為生存而食，則僅以食當做生存的手段，把食看得很小，而把食以外的一切，如實現理想，完成事業等看得很大：「為食也生存。」則以食當做生存的目的，把食看得很大，完全忽視了食以外的一切，根本沒有什麼理想，這種人生是無比的庸俗。罵他一聲「飯桶」可說名副其實。

所以我們必須把錯誤的生活觀念校正過來，那就是我們固然要維持生活，卻不應過分重視生活，生活決不能壓倒一切，牠不是我們的全部目的，只是使我們能去實現我們的理想的一道橋樑，一種過渡的手段。我們要在維持個人生活之餘，努力去推動整個社

會進展，這纔是我們生活的最大目的。

一個人的的一生，不過短短數十寒暑，倘若在他一生中，竟不曾為社會出過什麼力，對社會作過什麼貢獻，那在他實在是愧此生的。不論什麼人都不願意別人罵飯桶，但若他把生活當做人生的全部目的，對於促進社會的發展，根本沒有盡過一些細胞作用，而別人縱使不罵他飯桶，他實際上也差個飯桶無疑。

可是又有些人歸咎於他們的生活環境，說他們未嘗不想推動社會進展，無奈生活的鞭子緊緊驅策着他們，使他們爲了維持生活，已經筋疲力盡，根本沒有餘力來做推動社會進展的工作。這話固然也有理由，因爲人的生活環境是可以左右他的行爲的，但他卻沒有知道維持生活和推動社會進展並不是兩種互相衝突的事。在推動社會進展中，個人生活也可以因而解決。譬如你是個商店小職員，則只要你所從事的職業對社會進化前途有利，你的盡職也就是完成了你對社會的任務，但若你的職業並不能促使社會進化，則你不妨利用餘暇另外做起，要是你連一些餘暇都沒有，則你也不妨隨時隨地，有機會就做。總之，只要你把促進社會發展的使命時時記在心頭，則在你的一生中，總可以有實踐的一天的。

第二章 什麼能力是社會裏最重視的

要養成應付社會的能力，先要明瞭什麼能力是現在社會裏最重視的。根據一般人普通的經驗，現在社會裏最重視的能力，無疑地是所謂「口才」。一個人如若生了一副伶牙俐齒，能說會道，嘴巴上好像生著花一樣，則不但在交際場中週旋起來，能夠八面玲瓏，應酬得面面俱到，就是在事務方面和人接洽起來，也使人心悅誠服，願意聽從你的意見。反之，那些沒有口才的人，在交際場中不知如何應酬，只好木然呆坐在一旁，沒有人來理睬，而在事務方面和人接洽起來，也是拙嘴笨舌，只會惹人厭惡，不要說使別人聽從你的意見了。所以口才便利的人成功易如反掌，沒有口才的人便只好蹭蹬一世，永遠不會有多大發展。

有許多人，雖然生了一張嘴巴，和常人並沒有什麼兩樣，但他在別人面前，卻非常木訥，不好意思開口。有時置身在交際場中，看見別人口若懸河，滔滔不絕，心裏覺得很是羨慕，也想仿效一下，但剛一開口來，說不到三句話，勇氣就不知道跑到那裏去了，偏偏別人的眼光又老盯着自己，於是分外心慌意亂，說話開始口吃，語氣斷續不全

本來想好了的話都完全忘記，使聽的人不特不感興趣，反而覺得討厭，終於只好驕傲的閉住了口，心裏深深懊恨着自己的失敗。

這種不會說話的毛病，並不是天生成的，而是長期向內的環境所造成的結果。一個人在內部服務，或在隔絕的環境裏生活，少有和外界接觸的機會，久而久之，就缺少說話變得不會說話，不僅把和別人敷衍當做一件苦事，就是有正經事情和別人接洽，往往訥訥然不能出口。

不過處世做人，卻決不可不會說話，一個沈默寡言呆若木雞的人，他決不會使人對他發生良好的印象。反之，一個口角玲瓏談笑風生的人，卻無往而不使人傾倒佩服。有些人五分鐘的談話，勝過他五年埋頭苦幹的結果。所以凡是缺少口才，不會說話的人，要養成能力應付社會，就非先訓練口才，訓練成會說話不可。

一個本來不會說話的人，能夠訓練成會說話嗎？回答是可能的，而且要不了多少時間。要知人所以不會說話，乃是由於缺少說話的機會，倘若能夠常常練習，就可以熟極而流，滔滔不絕。練習時最好把熟人做對象，因為和陌生人說話總覺得有些不自然的，你可以先和家人們說，和親近的朋友們說，和熟識的鄰人們說，如若這些人不在你身

邊。或者他們不知道你正在練習說話。不願意理會你。你也不妨對家裏的貓犬們說。等到和少數人說話已能很自然地開口毫不感覺困難的時候。你就可以更進一步來和大眾說話。

初次在大眾面前說話。因為神經過度緊張的關係。常不免有些着慌。其實這是不必要的。你只要是在說的時候。不要想着你自己。最好忘記了自己。專門想着面前的聽衆和所說的題材。同時不妨設想着在你面前的聽衆都是你的熟人。你和他們說話不過是日常談話狀態的擴大。這就可以使你不着慌的心情鎮定下來。至於說話的題材。那倒可以隨你的便。不過最好能先有幾分預備。尤其是正式的演說。預備的時間必須充足。不過你也不要死記你預備說的話。這倒會使得你臨時把話忘記了的。你只要把預備說的題材的綱要記在心裏。然後照着綱要發揮你的見解就是了。

人必須會說話。但是也不可多說話。聖人在幾千年前就誠語我們說：『戒之哉。毋言。言多必敗！』這真是千古顛撲不破的至理名言。事實上。一個人在別人面前。如若只知道嘮嘮叨叨。說個不休。那只有使別人討厭。決不會收到絲毫效果的。

一個人總喜歡顯露自己。表揚自己。把自己的事情向別人說了又說。不厭求詳。殊

不知別人在一旁已懨懨欲睡。一個售貨員總喜歡誇耀自己店裏的貨物，不在在顧客面前申說這貨物如何精美。殊不知顧客對這貨物已經感覺不滿。其實你的事情如若值得注意，別人早已注意到了，何必多說！你的貨物如若果真精美，別人早已要買了，何必多說！你只顧自己說話，卻攔住了別人說話的機會，不讓別人有發言的餘地。試想，別人心裏會不起反感嗎？只要別人心裏一起反感，那麼，你的話便都成爲多餘的費話了。

要知道，人都喜歡自己多說而討厭別人多說，所以話自然不可不說，卻也不可多說。一個最懂得聽衆心理最能使聽衆滿意的演說家他至多只說十分鐘鐘，這樣，一方面面既不取厭於聽衆，一方面又給了聽衆一個深長體味的時間。

第二章 普遍發展腦的能力

早幾年以前，普通一般科學家的見解，都以爲我們的腦力是得自遺傳，生下來如何就如何，一點改善的辦法都沒有。但是自從美國機械派心理學家屈斯頓博士發表了「腦力路線圖」指示怎樣我們善用腦力，把思想改善以來，我們已不再相信「個人一生一世都像生下來時那樣愚笨，無法把腦力改善了，我們並且知道，只要能夠善用腦力，腦

的各種能力都可以得著普遍的發展。

不能善用腦的真是個十足的壞蛋。牠引導人作錯了事。還不肯承認。還要用種種理由來掩飾辯護他的錯誤。有時劣跡昭著。無可抵賴。也會用其良為他的辯去。譬如一個賭徒。當他輸得太多時。腦也會叫他立誓戒賭。等到事過境遷。腦便又把他引到賭窟去了。這種以退為進的情形。便是賭徒以外的人。也都曾經歷過的。我們通常所說的懊悔。也就是腦的以退為進的一種策略。

普通人雖不會常常懊悔。但為頭腦作辯護。卻是不可免的事。譬如說：頭腦要經過嚴密的組織訓練。這是無可非難的真理。但有些人卻曾提出年齡問題來。為不肯受組織訓練的頭腦作辯護。他們說：腦的發展是和年齡有關係的。人在二十五歲以前。腦力很強。過了二十五歲。便逐漸衰退下去了；所以要嚴密的組織訓練頭腦。也要在二十五歲以前。過了這個時期。即使想組織訓練。也是徒勞無功的事。或者說：現在人事日繁。以原有的腦力應付各方面。已經深感踴躍。倘若再要加以嚴密的組織訓練。恐怕腦力要感覺負擔不起吧。這兩種說法。其實都是以是而非也。固然。年等內人的記憶力與精力。且編讀練頭腦比較容易。但有了年紀的人。只要肯刻苦努力。常常訓練。也未嘗不可以把

頭腦組織訓練起來。古人有「大器晚成」一語，雖不必專指腦力，但亦可見腦力培養遲不以年齡的大小為限，主要的還是在於善用與不善用。至於現在的人事固然日見繁雜，但把頭腦加以嚴密的組織訓練，不但不至加重腦的負擔，恰好相反，正是使腦力趨於經濟，節省。因為經過了組織訓練的頭腦，處理起任何事情來，都可以有條不紊，不像沒有組織的頭腦那樣，作事毫無條理，費力多而成功少，纔會加重腦力的負擔。並且腦力愈用愈銳利，大多數人的腦力所以日趨衰退，正因為把腦棄置不用，或者用得不得當，倘若能夠有組織的用腦，適當地用腦，則腦力愈用愈銳，會使他們自己也不相信的發現腦竟有如此驚人偉大的力量。

組織訓練頭腦既是這樣重要，我們便不能不研究一下有效的組織訓練方法。有許多人說組織訓練頭腦最有效的方法是學習數學，並且說學習幾何能使人的頭腦精密。這話當然也是經驗之談，不過人的腦力並不祇局限在善於運用數目字這一種能力上，根據屈斯頓博士的見解，人的腦力共具有七種基本要素，這七種要素，每一種在每一個人的腦子裏面，成分各不相同，就這七種各不相同的成分，混合而成整個的腦力。所以腦力並不是什麼簡單的東西，乃是由七種性質和成分不相同的力量混合而成，以造成一個人的

對其他各種能力非常落後，則只好說是半癡半智的愚人，不好說是智人。譬如某人精於數學，給他一個算題，他能馬上就算出來，但他的記憶力卻特別差，作過的事讀過的書馬上就忘記，我們就決不能稱他為智人。

然則構成腦力的七種基本要素到底是怎樣的七種呢？第一當然是運用數目字的能力，第二是用字流暢的能力，第三是記憶的能力，第四是想像的能力，第五是迅速辨別的能力，第六是歸納的能力，第七是理解的能力，這七種腦力，沒有一種是可以偏廢的。

要訓練和加強這七種腦力，使牠們得到普遍的發展，當然要運用各種不同的方法。除了怎樣增強想像和記憶作用當移到下章去專章立論外，其他五種能力簡單而又迅速的加強方法大致是如此的。

要加強運用數目字的能力，最好找五個不同的加法，把普通數目字加起來，等腦筋練熟以後，再每天至少用十五分鐘專去算現實中所發生的算題。要加強用字流暢的能力，是多識生字，記錄字彙，使自己的字彙和語彙豐富，要加強迅速辨別的能力，最好時常走到馬路上去，站在店舖的玻璃櫥窗前，把櫥窗裏的東西看一會兒，試試一看就能看

見有什麼東西在裏面。要加強歸納的能力，是常常把兩樣性質相同的東西加以比較研究。或者溫習你最近學習所得。試看這些準問中有什麼相關聯之點。要加強理解的能力，則是常常用時間去思想。自設問題，去找各種可能性的答案，直到找到最好而又最適當的結論為止。

要使得腦的各種能力都普遍發展，還有一種重要的元素，就是集中注意。作事的時候，固然聚精會神的專注在這一件事上，就是不作事的時候，也設法使頭腦專注着一件事。這樣久而久之，腦筋專一，腦的各種能力就能迅速地發展了。

第四章 增強想像和記憶作用

每個人頭腦中所具有的想像和記憶的力量，是使得他們在人羣中出類拔萃，在社會上獲得成功的要素。古往今來歷史上的許多大偉人，他們的得以成功，在人羣中邁步前進，無不得力於這兩種力量。倘若他們不先懷有一種未來將要有偉大的成就的影象，以及用科學方法來記憶一切重要的事務，他們是不會有那樣偉大的成功的。

一個人的心目中，如若永久懸着一幅自己的未來的影象，就會不知不覺的被這影象

想像力不僅足以促進未來的成功。就是在當前事務的處理上，也絕對不能缺少想像力的運用。尤其是在這商業競爭劇烈的現代。一般廣告商，推銷主任，以及工商業的設計人才，要使營業立於永久不敗之地，就必須別具匠心。想出新的花樣，新的噱頭，使顧客耳目一新。便是一般作家，文學家，要寫作小說或詩歌，也需要有豐富的想像力，纔能使讀者為之神往。

除了想像力以外，記憶力也是使人成就偉大事業的元素。一種非凡的記憶力，是任何政治領袖及工商業鉅子所不可缺少的。因為他們日常所處理的事務頭緒繁多。若非記憶力特強，就將無法應付。就是普通一般人，也需要有健全的記憶力，纔能過着順利的生活。否則小小的事情就忘記。不但增加生活上的煩惱，而且大大妨礙個人每天的工作。因為一個不能把事情記憶清楚的人，他是不能對事業作良好的決定的。這是必然的道理。

想像力和記憶力的重要已如上述。然則我們將怎樣增強我們頭腦裏的想像和記憶作

用呢？這是需要嚴格訓練培養的。

要培養想像力，首先要把你的心思專注在一種專業上面，使你的能力沿着一定的路徑發展。其次是注意搜集材料，不論竹頭木屑，都要珍重地把他搜集起來，不要隨便加以拋棄。有天才的人，都懂得隨時隨地搜集材料，因為他知道這些材料，就是運用想像力發展事業的起點。所以你的衣袋裏，最好常常帶着筆記簿或紙片，無論什麼時候，得到一種暗示，不管是得自讀書，談話，或沈思，都把他分別記錄下來，時時加以溫習，久而久之，你的心裏自能產生一種新的意念，把這些零星斷片的材料系統化地羅列起來的。

想像力不能永遠停頓在想像的階段上，牠需要一種建設的實驗工作，當這種工作開始的時候，你必須努力向前進行，直到獲得一種結果而後已，因為進行了一半中途停止的計劃，對於你的心思是非常有害的。同時，在想像的實驗工作中，最重要的是學識和經驗。學識經驗的貧富和想像力的疏密有着密切的關係，學識淺薄經驗貧乏的人，受了事實的限制，一定不能運用縝密的心思，想出圓滿無缺的計劃來。有人以為想像力的構成，是無中生有的，這實在非常錯誤，要知道，構成想像力的主要原料，是由外界環境

裏吸收進來而融化爲自己的血肉的一部分學識經驗。任何想像力豐富的人，他都想像不出這世界上所沒有的東西來。

現在再說怎樣訓練增強記憶作用。訓練記憶力使之增強的最簡單而有效的方法，是把第一次看到或聽到的東西牢牢記住。當你嘗試着去記憶一件事情的時候，你很快地便會感覺到你的記憶力原來強健地存在着的，並沒有消失。所以你不要埋怨你的記憶力不好。記憶力是現成的，只要你能善自利用就是了。

記憶事情並沒有什麼捷徑，但也有一個一定不易的原則，那就是加深你的印象，不論什麼事物，只要在你的腦海裏留下了深刻的印象，你就不容易忘記牠了。爲了使你的印象加深起見，你對所想起憶的東西不但要看，而且要對自己讀出聲來，最好能夠背誦，像在小學校裏默書一樣。此外，複習也是很重要的，一個廣告只登一次，不大容易發生效力，但若能連續登上二三次，在人的頭腦裏留下了深刻的印象，就會發生功效。訓練記憶力也有賴於複習，當你將某種事物放進頭腦裏去時，你是很容易把牠忘記了的，但你若能默默地或出聲地把牠重複念好幾遍，你就會把這事物保存在你的頭腦裏，不容易忘記。

人們常常容易忘記別人的姓名面貌。這在處世和交際上都是很很不便的。當你在社交場中週旋，忽然有人含笑向你點頭打招呼，你覺得他的面貌依稀有些認識，卻再也記不起他是誰來。在許多人面前，又不便向他詢問。該是多麼的窘迫呢？所以逢有人介紹你和別人認識的時候，你就要對自己說：『我一定要記住他』。同時開始來嘗試把他放進你的記憶。你必須牢記住他面貌上的某幾處特點，問一問他姓名的寫法，默默地念誦他的名字，倘若每天認識的人很多，則除了應用上述的記憶方法外，不妨再回想一下，這樣，就不容易把他忘記了。

不過單用重複的方法來加深印象還嫌不夠，因為這祇能使人一時的記憶住，而不能永遠的記憶。你可以把他的姓名面貌記憶到一月以上，但你不能把他記憶到半年或一年之久。所以即東爾已經自覺記憶導長青壘的時候，亦乃不應自滿，乃真不斷的溫習。才至於能夠很堅牢地記憶住他。同時，把你所記憶的人或事物敘述出來，也是很重要的，否則你的記憶力便會成爲無用，只有常常加以敘述纔容易牢記。敘述的時候，最好把早已記憶着的舊事物和新近想記得的新事物聯繫在一起敘述出來，譬如你遇見了一個陌生人，你可以從他身上，聯帶的想起一個早已認識的面貌相同或姓名差不多的人，像這樣

把舊事物和新事物聯帶的敘述。不但可以把新的記住。就是舊的也不致忘記。

第五章 科學精神和科學方法

現在是一個人事極端繁複的時代，一切現象。一切事情。都萬花撩亂的。繁複到了極點。不容易尋出一個頭緒。我們要養成能力應付社會。同時也要善用自己的能力。經濟時間。節省力量。務求以極少的工夫。獲得極大的效果。而要這樣。就非在生活。思想。讀書。求學。作學。以及任何一方面。都應用科學的精神和科學方法不可。

什麼是科學精神和科學方法呢？就是說不論作什麼事情。都要有計劃。有秩序。有標準的意思。一家工廠。能夠用科學精神和科學方法來辦事。則內部組織範圍儘管廣泛。卻有一個神經中樞統制着一切。可以如身之使臂。臂之使指一樣。把一切事務都處理得有條不紊。人各盡其才。事各有所司。沒有一些消耗。一些浪費。有的只是在工作上顯現出來的效率和成功。這在一個人也是如此。

誰都不能否認。一件事情。預先計劃好了來作。總比漫無計劃的來作。要有效率得多。容易成功得多。事實上。任何事業的成功。都有賴於在事先訂立精密詳細的計劃。

麥考萊說：「沒有計劃，任何良好的事業總難望成功。」這話實在含有至理。現在有許多大公司，大商店，都特別注重善於設計的人才，可見預先訂立計劃的重要。

「不過有了計劃，不去實行，也是不中用的。而要實行，就要注重秩序。古人說：『物有本末，事有終始，知所先後，則近道矣』。也就是指作事要有秩序；然則要怎樣纔算是有秩序呢？這就是要由近而遠，由低而高，由小而大，由易而難，在天處着眼，從小處下手。事實告訴我們，要作遠大高尚的事業，一定要從最切近最平易最微細的事情作起，再按部就班的逐漸廣大增長，惟有先把小的事情作好，然後可以作大事，倘若我們把小事作得好，則一切遠大的事業沒有不可以一步一步的努力作成功的。最怕好高騖遠，專門想作遠大的事業，忽視一切細細的工作，譬如沒有植基，便想造屋，試問這空中樓閣，將如何下手搭蓋呢？

有了計劃，能夠按照秩序去作，同時也要注意標準化。現在標準二字很時髦，幾乎觸目皆是，無往而非「標準」，有些人對這標準兩字，甚至很難作一定義恰當的解釋。其實所謂標準化，便是經過一番甄別，選擇，比較以後，留下來的合於需要的一切，雖不必千中選一，卻也須十去其九。能夠有標準，便可增加效率，同樣一家工廠，有標準

的知道裁汰冗員，甄拔優秀人才，在行政上保存那些成功的部份，取消那些失散的部份，沒有標準的則不論在用人行政方面，都瑕瑜互見，優劣不分，好的人才也不能顯出他的特長，只好和一班冗員一樣，在工作上採取奉行故事的態度，兩相比較，到底那一方面來得優賤，是不待煩言。

以上所說，便是科學精神的真諦，能夠應用科學精神去作事，便可以減少消耗，增加效率，以極經濟的時間和費用，收到極大的效果。現在再從實際方面說明科學方法內幾個重要步驟，使大家明瞭科學的作事方法的程序是怎樣的。

科學的作事方法的基本程序，大體說起來，約有下列的幾個要點：

第一認清所作的事業的範圍，換一句話說，就是確定我們工作的對象和目標的所在，因為我們的時間精力有限，而天下的事物卻多到無窮，所以必須擇定一個範圍以內的事物，立定我們的目標來研究或處理，纔能集中我們的時間精力，來辦好這範圍以內的事情。否則心猿意馬，博而不專，一會兒想作這件事，一會兒又想作那件事，結果必至一件事都作不好，譬如我們研究社會科學，這是以人類社會現象為研究的範圍和工作的對象的，可是在社會科學裏面，又可以分出政治學、經濟學、社會學、法律學、歷史學

等等科學。這些科學又可以一層層的再分下去，分成無數門的學科。每種學科都有他一定的研究範圍和工作對象，許多學者往往窮畢生之力研究範圍最小的一種學科，也只有這樣，纔能使學問因專精而不斷進步。這在作事上也是如此。總之，一切事業愈分工愈進步，我們的工作對象和目標，也就是我們所研究或處理的事業的範圍愈明確愈狹小，就愈容易找到工作的重心而集中我們的時間精力於一點努力。使我們所作的事業得到最精最大的效果。

第二、在認清事業範圍和工作對象以後，就要根據這認識，來建立一個最合理最有效的組織。所謂組織，要使牠科學化、合理化，必須具備兩個基本條件：一個是要有最明確的直的系统，一個是要有最密切的橫的連繫。什麼是直的系统呢？就是指由上而下層層節制的統屬關係，只有這種關係明確，然後組織纔能運用靈活，有如身之臂，臂之使指。什麼是橫的連繫呢？就是指整個組織的各部分，彼此休戚相關，動作協調的連帶關係，只有這種關係密切，然後組織的各部分，纔能調整而互助合作，使整個組織發生很大的效能。一個組織所必須具備的直的系统 and 橫的連繫愈加明確密切，就愈堅固靈活，愈合理有效，亦即愈為有機體化的科學組織。我們要用科學方法作事，必須先求有

這種科學組織。

第三、要在開始工作以前，預先立定方案。這是一種最要緊的科學的作事程序。古人說：『凡事豫則立，不豫則廢』。又說：『有備無患』。就是說我們對於所要作的事，必須預先搜集各種材料，加以精密的研究，假設以後事業進行中各種可能發生的情況，運用我們的聰明才智，以最縝密的思慮，預先分別擬定不同的方案準備好，以後進行工作時，遇着了這種情況發生，我們就可以立刻拿出預先準備好，擬定好的最適宜的一種方案來實施。誰都知道，我們研究任何一種學問，必須預先訂好研究的計劃，並準備所需要的材料，作事也是這樣，必須預先準備好一切，以後纔能得心應手，順利進行。

第四、對於所作的事，應常常加以研究。世界上的萬事萬物，都有牠一定不移的道理存在，我們必須把這道理研究明白，然後纔可以解決各種問題，成就我們的學問和事業。近代科學的所以日新月異，事業的所以進步發達，差不多都是由於努力研究而來。至於研究方法，最重要的一點，就是要有一定的範圍，換句話說，就是要集中精力。正如前面所說，天下的事物太多，而我們的時間精力又極有限，如若我們不劃定範圍，什

麼事情都去作，結果必至一樣都作不好。所以我們在確定了我們所要作的主要事業以後，動手來作以前，一定要先找到重心所在，然後把握着這重心下手來作，纔可收事半功倍之效。無論什麼事物，一定有牠的重心，我們研究事物，一定要找到事物的重心，只有找到了事物的重心，纔能知道事物的本末先後之分，不致捨本逐末，先後倒置。我們能夠認清事物的本末先後，作事就可以有戒切的把握。

第五、經過研究以後，還要注重實驗，因為研究所得的，往往還是空洞的理論，必須經過實驗，然後纔可以證明研究所得的理論是否正確。近代科學，不論是自然科學或是社會科學，無不極端注重實驗，凡是能夠成爲一種真理或定論的學問，一定要經過無數次的實驗纔能成立。我們要使我們研究的事物會理化、實用化、具體化，也一定要在研究以後再經過實驗的程序，實驗成功，然後逐漸推廣實行，如果不成功，或者實驗的時候發現有不妥當的地方，就得再根據事實和學理，來研究這不成功的原因，設法改正這不妥當的地方，以求得一盡善盡美的方案。所以，我們作一種事業，不是訂好了計劃來作就算，一定還要經過一番實驗，看作得是否有效，然後決定取捨。

第六、是有條理和有系統。所謂科學，就是指一切有系統的知識，所謂科學方法，

就是應用科學的原理原則來推究事理和處理實際事務的。最有條理最有系統的方法。所以離開了條理和系統，就無所謂科學，無所謂科學方法。我們要用科學方法作事，一定先要注重研究一切事務，明白本末終始的所在，分別緩急輕重的秩序，然後按照秩序，把根本的主要的事情先作，非根本的不重要事情後辦，這就是所謂科學方法。

第七、是分析統計和判斷。凡是一個計劃或一種事業，在實驗的時候，一定發生許多不同的現象，或者是好的，或者是壞的，或者是成功的，或者是失敗的，我們應該就這許多現象，作一番分析統計的工夫，以發現我們的優點在那裏，缺點在那裏，而判斷我們計劃的正確性和事業的進展達到什麼程度，以及將來應該取什麼方針，走什麼路徑。這種分析統計和判斷的工夫，對於我們事業成敗的關係很大，如若我們這種分析統計和判斷的能力，則對於一切客觀的現象，必然不能辨認清楚，而始終陷於紛亂糊塗無條理無秩序的狀態中，找不到一條合理的成功的路徑。

第八、這改進和發明。我們分析研究一切事物，最重要的就是要能發現所有的弊病。弊病既經發現以後，就要立刻加以改進。就人而言，如若發現了自己的缺點和錯誤，應該立即改正補救。就事而言，在把計劃付諸實施時，如若發現有疏漏或不妥當的地方

• 應該立即補充改革。然後我們的道德學問和事業纔能不斷的進步。除了改進以外，更要以精益求精的精神，努力發明新的道理，新的方法，和新的東西。來求一切事業的進步。一切事業，雖然已經很好，我們更要求好。雖然已經很精，我們更要求精。時時刻刻不忘努力發明，以求盡善盡美。

第九、是整齊和嚴肅。一個人，或者一種事業，所以常常陷於失敗，不易獲得成功，倒不是受了事實環境的限制，而是由於他們遇事太隨便，作起事來亂七八糟，要緊的東西信手亂拋，一些都沒有整齊嚴肅的精神。有許多青年生來就有一種古怪脾氣，不僅對於自己的衣履物件到處東丟西拋，就是作起事來也只隨隨便便的敷衍一下了事，從來不想作得完整，有時手裏正在作着事情，但只要能夠跑開一溜，就不管事情已經作到那裏，立刻順手拋開，一跑了事，倘若有人在一旁責備他，他就回答說：『反正回來後可以繼續作下去的，有什麼要緊呢？』這幾年，將來踏入社會，幹起事業來時，對於任何事情，也一定都抱着敷衍主義，把許多事情都弄得一團糟，沒有一件事情能夠作得完整。還有許多商店，往往把貨物隨意堆積起來，堆得像山一樣高，毫無良好的管理，偶然來了個顧客主要買某種東西時，店員就要東翻西找的費了半天工夫纔能找到，遇着性急

的或有事在身的顧客，不耐煩久等，就去照顧別家的生意了。這都是失敗在作事沒有整齊和嚴肅的精神上面。倘若他繼續夠多費一些極少的時間，把手裏所作的事情作一結束，把貨物一一放好，則以後不知要省卻多少時間和精力，不知要做成多少生意，更不知要減卻多少無謂的糾紛和煩惱。

科學的作事方法當然不止這幾點，不過要一一申論下去，卻非這裏的篇幅所能容納。僅就這裏所舉的幾大端而論，如若大家能夠遵照着切實作去，也就可說是能善用自己的能力，以極經濟的時間費用，獲得極大的效果了。

第六章 留心學習新的本事

前面的幾章裏，我列舉了幾種一個人所應該養成的應付社會的能力，如口才、腦力、想像和記憶作用、科學的作事精神和方法等。但還沒有說到一個人所專門或特長的某種生活技能，也就是他的隨身的本事。這種隨身本事，對於一個人在社會裏立住腳跟，是非常重要的。俗語說得好：「家有良田萬頃，不如薄技隨身。」事實上，一個沒有任何本事的人，坐吃山空，縱使有萬貫家財，也不夠他作無限的消耗的。而一個有隨身本事

的人。縱使家無擔石。只要日常做做吃吃。也未嘗不可以把生活維持過去。

不過中國人歷來對於一個人的隨身本事，有一種錯誤的看法，那就是在精而不在多。我們不拘在什麼人耳頭，都可以聽到這樣一句話：「人有一技之長，即不患無噍飯地」。這在平時固然可以持之成理，但在目前這動盪的時代，動盪的社會裏，變化之來，如疾風暴雨，不可以常理測度的時候，單靠着一種隨身本事，實在不足以維持生活。因為在整個動盪的時代社會裏，平時很穩定的各種社會機構，這時都動搖了，解體了，平時本來足以謀生的本事，這時卻為社會所不需要，變成此路不通。要應付世變，不致失業而無法維持生活，就非隨時留心學習新的本事不可。

一個人最忌固執，不知變通。要知道，世界是會變化的，一切事物都流動不居，單有一種謀生本事，要靠著牠一生一世永遠吃着無憂，這怎麼能辦得到？司馬遷說：「物窮則變，變則通，通則久」。這話也可以作為一個人應該學習多種本事的譬喻，所謂「物」，我們不妨把牠解釋做一個人原來具有的某種隨身本事，「窮」就是說這種本事為社會所不需要變成此路不通的時候，這時就需要「變」一下，學習社會所需要的新的本事，能夠變，就能夠「通」，可以在社會裏找到新的出路，不致碰壁，能夠通，就能夠

「久」，可以永遠處於不敗之地。不致有失業和無法維持生活的危險了。

不過學習新的本事，應該隨時隨地都留心注意學習，不能等到自身本來具有的謀生本事在社會裏行不通的時候，纔去學習別的謀生本事。因為任何一種謀生本事，學習起來都非一朝一夕所能成功。若到臨渴纔去掘井，則在舊的本事已不能應用新的本事還未學成以前，中間一段生活，就將沒有着落了。所以平時就要留心，對於自己興趣所近或自回力所能及的新的本事，都盡量加以學習。譬如，寫文章可以和打字不相干，打字又可以和開汽車不相干，但會寫文章的人，也未嘗不可以兼學打字和開汽車。一旦社會變動，寫文章沒有生路的時候，儘可藉打字和開汽車為生。

有學習某種本事的決心的人，他的學習決不會不成功的。大多數學習所以不成功的原由，是只有學習的願望，而缺少學習的意志。要知道，學習願望和學習意志這兩者間很有區別，並不是同一的事。學習的願望是分散的，學習的意志則是集中的，單有學習的願望並不使所學習的本事成功。要學成本事，必須具有一種集中進取的學習的意志。

什麼是學習願望呢？這就是指希望把事情做得更好的改進心理，以及把一樁事情做了又做，希望能由此產生一種新的更好的結果。這種普通一般人稱之為練習。我們通常

都以為學習一種新的本專，只要常常練習就可以成功。其實練習次數的多少，並不是決定學習成功的要素。你儘管把一件事練習到做好多次，可是這並不能使你進步。譬如你每天打了許多字，你並沒有成為更會打字的人；你開了許多年汽車，仍舊有著不可諱言的重大缺點。這是什麼緣故呢？原來你只知機械地重複學習，卻永遠不想改良在練習時所發見的缺點，這只在練習時所發見的優點，甚至在練習的時候，還心不在焉，注意着別的事件。

學習的意志便不然。這是在學習的人有著一種決心，全神貫注在所學習的本專上面，並且抱著實驗的精神。批判的觀察。不許檢討自己的工作。運用智慧。在發見練習中的優點和缺點，而加以保守和改良。一個人必習一種本專，絕對不能沒有決心。否則一日暴之，十日寒之，一永遠沒有成功之望。而當學習的時候，更要把精神都集中在學習的本專上，不但不許和人說閒話，或者把視覺和聽覺都放倒不在學習範圍以內的东西上去，就是不在學習時候的散漫或疲乏的時候，你也要時時刻刻想着你正在學習的新的本專，這會發生一種驚人的效果。同時你更要把你的工作當做一種實驗，並常常舉行自我檢討。最好每天在動手學習以前，先將過去的工作變是檢討一番。在學習了幾次以後

再停下來細心把當前的工作檢討一下，設法找出自己技術不精的原因，譬如你在學習打字，你就要找出你技術上的缺點，爲什麼指法生疏，爲什麼常常把字打錯，一面尋求改進的方法，這樣，你所學習的本事一定會有進步。

你不僅管你所學習的本事將來能否應用到，只要你對這種本事感覺興趣，你就去學習好了。不過這興趣應該不是一時的而是持久的，否則你學習的過程中發現困難的時候，你就不免要知難而退。事實上，任何一種本事，在學習時決不會沒有困難的，學習的能成功與否，就看學習者是否有決心，排萬難而勇往直前，掃除一切的障礙。

第七章 隨時隨地吸取經驗

要培養應付社會的能力，學習謀生的本事，就必須充實自己的知識和經驗，而經驗尤爲重要。事實上，人類知識的發展，在牠形成一定的知識體系和定律以前，常須經過歷代無數人經驗的不斷的積累與動盪，從前逐漸顯出一個原則來定其規律。所以，我們甚至可以說：沒有經驗就沒有知識，人類的知識就是人類的經驗的積累。

而且知識有牠一定的體系和定律，任何人都可以窺見門徑，都不難學習得到，即使

是家境清寒的人。只要他肯努力，也未嘗不可以自學成功。惟有經驗，則在牠未形成知識以前，總像一種未經製煉過的原料一樣。沒有一定的體系和定律，祇能從片斷的紀錄或實際生活中去領悟。譬如在社會裏做人的道理，雖然許多人都感覺牠的重要，卻至今還是一種經驗，而不是一種知識，沒有形成一定的知識體系和定律。要學習做人的道理，並無師承可傳。只可自己到社會裏去實際體驗。或者暗中摸索。雖然也有人把自的經驗用文字描寫出來，卻終於只是片斷的紀錄，而不是整個的知識體系。有些地方，甚至祇可以意會，而不可以言傳。所以沒有做人經驗的人，對於有經驗的人在社會裏八面玲瓏，應酬得面面俱到，雖然暗暗覺得羨慕，但也只有羨慕而已。要想同樣具有這些豐富的經驗，一時總是不可能的。

自然，單有經驗也是不夠的。經驗只是幫助知識成立的手段和材料，並不就是知識本身。更不能把經驗來代替知識，要靠經驗來發展知識，不但很經濟，而且很容易陷於謬誤。因為在這世界上，有許多種現象，非我們的感官所能達到，因而也就不能構成我們的經驗。再則，經驗往往不是完全可靠的，世界不斷的進化着，後人的發明和發見，常把前人的經驗全部推翻，或證明他某一部份的謬誤。所以，經驗只能居於輔助知識的

地位，並且要經思想處理過，證明不是謬誤的經驗，纔有寶貴的價值。

不過我們也不能完全不要經驗，更不能不隨時隨地借助和吸取前人及他人的經驗。因為有了這些寶貴的經驗，可以使我們在工作 and 思想上經濟省事不少，使我們在對於客觀世界的繼續探索中，可以不必再去瞎摸瞎碰，再去把那些已經為原理或定律所包括了的事實重複地經驗，否則各種現象都要我們自己親自去經驗，一切都從頭做起，則「一人精力有限，天下之義理無窮」，我們勢非皓首窮經，老死嗚呼不可，無論什麼發明和發見都無從談起，世界更那裏會有進化。

經驗對於我們既是這樣重要，然則我們要吸取經驗來充實我們自己，又將從何着手呢？我以為，有下列的幾種路徑。

首先是多讀名人傳記，從歷代名人的偉大生活中，學取他們的成功經驗，以及他們對事理的認識。不論是自然科學家，社會科學家，哲學家，文學家，革命家，乃至和某一時代有重大關係的名人傳記，都包含有不少寶貴的經驗在內，是供我們師法。因為名人同時也就是某種發明或發見者，某種原理或定律的規定者，某一社會變革的實際主持人，他們奮鬥的經歷，不論是失敗或成功，都構成一種可貴的經驗；失敗了，我們便追

究他們失敗的原因，從而力謀減少我們生活中足以引起失敗的傾向；成功了，我們便珍重他成功的經驗，根據他的經驗去改造人生和改造社會的方面努力。

閱讀名人傳記，還有一種好處，就是能激勵我們的志氣，促進我們向上奮鬥的能力。每一本名人傳記，裏面所包含的，不是艱深難解枯燥無味的教條，而是一幅活生生的生活記錄，一個偉大高尚的人格，從他們的生活裏面，我們可以認清人生應該怎樣的奮鬥，成功應該經歷怎樣的艱難，萬事沒有偷懶，沒有取巧，有的只是孜孜不倦精進不懈，再接再厲的努力，由此使我們的意志獲得一種良好的訓練，以後無論經歷怎樣的艱難或失望時，都決不灰心短氣。

不過歷史上的名人，他們所生活的世代，往往和我們距離太遠，他們的經驗，雖然有許多足供我們師法的地方，到底不十分可靠，而且不大合我們的需要。所以我們要多接近現代的名人，多聽取現代名人的成功史，奮鬥經驗談，作我們生活的南針。因為現代名人，他們所處的時代環境也就是我們所處的，他們所獲得的成功也是我們在現在社會裏所可能獲得的成功。即使不是名人却對某一事業具有專長的人物，我們也應悉心聽取他們的經驗，充實我們自己，作我們應世的準備。

最後也是最重要的一種，是我們自己在實際生活中，去親自考察、體驗、思索，而構成的經驗。這較之由前人和他人方面所吸收得來經驗更進一步，也更富價值。不過這要隨着年齡的進展為正比例，不是勉強可以獲得的。年高的人經驗多，年輕的人經驗少。有些經驗雖然有價值，但為年齡所限，不能發覺這經驗的價值而忽略過去，也是常有的事。

第八章 怎樣善用自己的精力

精力是每個人都有的，他是使人獲得成功的要素。但精力必需善用，纔能獲得成功。倘若不能善用精力，聽憑精力一瀉而空，這豈不是無意義的浪費掉，則不但不能獲得成功，還更得到相反的失敗的經驗。

然則怎樣纔能善用自己的精力呢？所謂善用精力，就是把精力集中在一件事上，專心致志的去幹，絕對不讓心有旁騖，這樣也想去作作，那樣也想去作作。一個現代青年，如若想爭取任何專業的勝利，他必須立志作一個專門人才，把所有的才識和注意力都集中在一處，更必須在一種專業上，下最大的決心，作充分的準備，埋頭苦幹，努力學

習充實自己的經驗。要是他不知道集中精力，東學一些，西幹一下，勢必至於白白忙上一生。什麼事也作不成功。因為一個人能力畢竟有限，要想事事都精，萬難辦到。任何精明幹練才識卓越的人，他也不能在同一時間內成功許多的事業。

目前社會上的競爭，一刻比一刻緊張，憑你有多大的本領，也莫想在這生存競爭劇烈的二十世紀，成功一個多方面的人才。一切事業，只有專門人才作起來纔能獲得勝利。那些無所不知但每件件不精一絲毫的人，永遠只配過着平凡庸碌的生活。一生不會達到最有希望的機會，同時也永遠不會博得大家的熱烈讚美，甚至很可能被排擠到失敗的一角上去。即使你沒有完全失敗，而能對各事都稍具頭緒，也至多不過被人稱做三腳貓而已！

世上最大的損失，莫過於一個人把他有限的精力，毫無裨益的分散到多方面的事情上去。倘若他一開始就能善自利用精力，訓練成集中精力的良好習慣，那他的前途，正不知將燦爛到什麼地步。每個聰明人，他都知道必須集中全部精力在一件事上，纔有成效的希望，他更知道，任何事情，倘若想一氣呵成，那簡直是妄想。所以他們永遠用不屈不撓的精神，百折不回的意志，繼續不斷的恆心，去爭取人生競賽場上的勝利。

爲什麼一個有經驗的園藝家，往往把許多明明能夠開花結實的枝條紛紛剪去呢？因爲他知道要讓樹木迅速地高大起來，果實結得特別肥碩，就非忍痛把這些無用的枝條犧牲不可，否則他將來在收穫上，一定要遭遇到超過這些枝條無數倍的損失。同樣地，爲什麼一個有見識的種花匠，一定要把許多快要開放的花蕾剪去呢？因爲他知道只有這樣纔可使全株花的滋養料不致因分散得太多，而失去極大的效力。剪去花蕾的大部分，就可以使所有的滋養料都集中到剩下的一兩朵花蕾上去，而使這一兩朵花蕾開放出少有的珍貴的碩大而美麗的奇花。

青年人之須珍惜他有限的精力，也正如培植花木一樣，如果他要在一件事業上獲得成就，那就非大膽拉開剪刀，把那些微小，平凡，極把握，以及違背良心的希望完全剪去不可。縱使是已經稍具頭緒的事情，也必須忍痛的犧牲掉。

世上成千成萬的失敗者，並不是他們沒有才幹，實在應該歸咎到他們不肯集中精力去幹一件適當的事業，只知道瞎摸瞎碰亂幹。他們既想學音樂，又想學演說，既想幹出版事業，又想幹地產生意。總之，他們毫不吝惜地盡量地把精力向四面八方分散開去，從來沒有覺悟到，如若把這些七零八碎的奢望一一剪掉，使所有的精力集中到一兩朵花

蓄，一兩根枝條上去，那他們將來一定會吃驚自己竟會結出這樣美麗豐滿的花果來。

所以我們故然要隨時隨地留心學習新的本事，但每種本事必須是專精，不能僅僅粗識皮毛。而且作的時候必須專心致志於一件事，不能同時去作多件。因為專心作一件事的人，他無時無刻不在這事上，苦求進步，隨時都在注意自己的缺陷，去設法彌補，他只有一個希望。就是怎樣把這事作得盡善盡美，出人頭地。反之，倘若他同時去作多件事，那他可真要忙不過來了，他既要顧到這件事，又要顧到那件事，勢必至於事事都只求『將就』，那結果是可想而知的，當然是一事無成了。

無論什麼人，當他帶着滿身的精力開始到社會上來服務時，最要緊的是把所有精力全部集中在事業上，不要讓牠們在不知不覺中一點一滴的滲漏出去。一個儲滿了精力的人，一旦有了些精力滲漏出去的漏洞，這個人成事能力就不知道要減少多少。這些漏洞中最主要的是心神不定，狐疑莫決，缺少自信力，譬如稍一遇到一些困難，就愁眉不展，不知所措，偶然還逢一些阻力，就疑慮起來，想改作這樣，換弄那樣。這種使精力分散的漏洞，正不知使多少有成功希望的青年人失去了辛辛苦苦的資本，到頭來弄得一事無成。

善用精力就是集中精力，專心致志於一件事。不要讓自己的精力分散到許多方面去。歌德說：『你適於站在那裏的，你就應該去站在那裏』，這話是每個青年人都應該牢記的。

第三編 怎樣在社會裏擇業創業

第一章 選擇職業要適合自己的個性

我們在未曾踏入社會以前，要先養成能力，以備應付社會，既經踏入社會以後，便要在社會裏選擇一種職業，或者獨創一番事業，以解決個人的生計問題，而在社會裏站住脚跟。換一句話說，也就是把所養成的能力在實際上應用出來。

不過許青年人，對於自己將來在社會裏所選擇的職業，很少具有明確的觀念，有些人甚至竟根本不知道自己將來到底應做什麼。在學校裏時固然是糊裏糊塗，一旦踏進了社會裏，生計問題擺在面前需要解決時，便不免要手足無措，不知道到底從事那一種職業好。更因職業是與自己絲毫的，牠並不上門來就你，若遷延了許久還沒有找到適當的職業時，便不免要急不暇擇，也不管這職業是否適合自己的個性，自己的才能對於這職業是否能勝任愉快，以及對這職業是否感覺興趣，就此貿貿然的去嘗試，甚至隱然把自

已看成了萬能。以為無論什麼職業都沒有不可以擔任的。及至碰了釘子。找錯了職業。發覺職業的枯燥乏味。不合自己個性。而轉頭來再找尋常的出路。已經浪費了不少時間和精力了。

青年人對於職業的隨便。實在是令人可驚的。許多青年在求學時期。往往這學期讀法科。下學期又轉到商科裏去。對於自己所追求的學問還這樣舉棋莫定。一旦踏進了社會裏。選擇起自己的職業來。還能心有定見嗎？

我們試隨便執住一個大學生。問他畢業後所要選擇的是什麼一種職業。以及所以選擇這職業的理由。除了那些模模糊糊的決定完全問答不出以外。便可以看見一種很普遍的現象。就是他所以選擇這職業。並不是因為他的個性適合這職業。而是因為他覺得這種職業很有趣。或者可以得這種職業中。獲得巨額的金錢的報酬。

這兩種左右多數青年擇業問題的主要因素。固然都相當重要。可是有一個青年在擇業的時候。絕對不應該注意趣味或報酬。而應該把自己仔細考察一番。看看自己的才能如何。性情如何。然後再決定選擇一種最適合於自己的個性的職業。

這世上的人雖然多。但個性總不外兩種。正如我在前面第一編中所說。一種是向內

的人。一種是向外的人。如若你發覺你自己的個性是向內的，那麼，你選擇起職業來，最好是做文學家，歷史學家，會計師，圖書館專家，整理文件的辦事員，秘書，研究員之類。如若你發覺你自己的個性是向外的，那麼你選起職業來，最好是做司客，廣告商，推銷員，醫生，律師，政治家之類。但著你發覺你自己的個性是介於向內和向外之間的中間的類型，那麼，你倒可以在較大的範圍內選擇你的職業。當你知道了你自己的個性之所近的時候，你就可以選擇最適宜的職業，儘量發揮一己的才能了。

第二章 你的職業應由你自己選擇

選擇職業固然雖要適合自己的個性，但更需要合於自己的興趣，所以你的職業必須由你自己選擇，切勿由你的家長盲目地替你選擇，免得讓他們代你選擇了一種不合你興趣的不稱心的職業，使你終身都感覺痛苦。

一般做家長的，往往由於自己在社會上混了幾年，就愛依據自己的經驗來指導子女，代子女選擇職業。譬如他幹成功了某種事業，他對這種事業當然感覺很大的興趣。覺得要是叫他的子女也來幹這種事業，一定是能獲得同樣的成功。於是他便強迫他的子女

來走他相同的路了。殊不知這種觀念有三大錯誤：第一、他子女的個性，未必和他自己相同，他所感覺興趣的某種事業，他的子女對之未必也同樣感覺興趣。第二、世界日新月異，時代不斷的前進着，環境也常常今昔不同，從前所認為對的真理，現在却成爲錯的了，從前所能幹成功的事業，現在再幹起來，却未必會得到同樣的成功，甚至反而有失敗的可能，所以一個青年人如若不由自己主動地去選擇職業，卻由他的家長代他盲目地選擇，前途的危險是不難設想的。

世上沒有一件事情，比較做家長的強迫自己的子女去從事不稱心的職業更要悲慘的了。我們無論作什麼事，必須存有遠大的希望，保持着自己的自尊心，然後纔能聚精會神的去幹，可是一掃一稱心的職業，却只有摧殘一個人的希望，自尊心，和內在的力量。同時之最易摧殘人的才能，使人倦怠，厭倦，無興趣，凡此做家長自己願望和興趣的不稱心的工作的人，他最遲鈍的現象是舉止呆滯，臉上永遠沒有笑痕，不論是言辭態度，處處顯出不愉快的樣子。他這種精神已深深受了這不稱心的職業的毒害。而他們的家長還一無所知，還自認作爲子女前途的導師，錯——希望他的子女能從此步步上昇，各盡其才，卻不料他的一番好意反而阻止了他子女們的進程。

有些家長的對於別人勸他不要代子女們選擇職業，讓子女們自己去選擇，也會提出理由來爲自己辯護。說：不論從事什麼職業，先決條件是學問能力的養成，而子女們卻年青識淺，往往不知道選擇那一種學科來專心致志的學習的好，倘若聽憑他們自己去選擇，勢非這學期讀法科下學期讀理科，把學問當遊戲不可。所以家長的代他們選擇職業，也和代他選擇學科一樣，是爲了預防他胡亂裏思遷，實在也是不得已的。還有些做家長的，索性引用『農之子恆爲農，工之子恆爲工』的說話，來證明他要子女們蕭規舊隨的來走和他同一的路的合理。其實這兩種說法都是錯誤的，那是說他們錯誤的行動作掩耳盜鈴的說法，試問有那一種做家長的在代他的子女選擇學科或職業之前，對他子女們的個性、興趣、願望、有深刻的了解的？還不是比他子女們更要盲目嗎？能然是比他子女們更要盲目，那又可不索性聽憑他的子女們自己去選擇他們所要學的學問，所要從事的職業呢？

以上是就做家長的一方面說，希望他們不要干涉子女們的職業，尤其是當子女們獲得了一種他自己所引爲稱心滿意的職業時，更不可在一旁喋喋不休，一定要使他墮入失敗和苦惱的深淵中。至於在青年自身這一方面，對於職業的選擇，必須始終站在主動地位

一切不可上別人的當。不論是親戚家長。或是同學好友。用種種的話來誇獎你。鼓勵你。勸你做一個律師。醫生。藝術家或工程師。你都應該置之不理。只是仔細審查你自己的個性和興趣。然後訂定你的主意。選擇一樁最合於你心願的職業去開始工作。

倘若在許多職業中。你還不能決定那一種職業作你永久的職業。則你不妨從容地把各種職業考量一番。自己問自己：對於這樁職業是否確有成功的把握？這樁職業是否適合自己的個性。投合自己的胃口？自己是否確有毅力和耐心。把這樁職業永遠幹下去？要是中途不幸發生了障礙挫折。能否毫不灰心。並設法加以消除？經過這樣的自問。然後選擇定了你的職業。那你就可不必再狐疑莫決。儘可放心大膽的士幹了。

第二章 怎樣選擇適合的職業

你決定由你自己來選擇你的職業。不要任何人家為你代選。並且準備開始着手來選擇了。於是。擺在你面前急待解決的問題。便是：你將選擇怎樣一種職業作為你終身的職業呢？

這問題。確實是非常重要的。一個青年。如若找不到一種適合的職業。那他的生活

一定十分無聊。我們常常可以看見許多職業青年，永遠沒精打彩的，提不起精神，鼓不起興致。開口閉口，總是歎息人生的乏味。爲什麼他們會這樣的悲觀呢？就因爲他們找不到適合於他們自己的職業的緣故。

要找到一種最合適的終身職業，真不是一件容易的事。除了在選擇以前，必須把自己的個性，才能，和興趣都深思熟慮的考量一番以外，還應當想到自己能否和這職業中所有的人物，不論是在你上司或你同輩一起辦事時，都和諧相處，必定要到一切都適合於你的願望；並且肯同種能勝任愉快時，然後纔可以算是真的選着了最適合的終身的職業。

一個青年，如果真正選到了和他相適合的職業，那他工作起來，一定精神百倍，決不會現出沒精打彩的樣子來。那時，他在其他各方面，也都能發揮出他的能力，並使他自已迅速地進步。

不論什麼職業，只要合於你的願望，沒有不能成功的，不過在你選擇職業的時候，下列的幾件事務卻有注意的必要。

第一、你應該選擇一種易於發展的職業，選擇一種能夠使你進步的職業，選擇一種

可以獲得什麼的職業。選擇一種前途無量的職業。在可能範圍內，你應該拋棄那些日以繼夜或永遠沒有休假日的足以損害你健康的職業。你不用擔心你放棄了這職業後別人將要佔去你的位置，因為你實在管不了這許多。你只應該去從事那些和你相配稱的工作。至於那些非人生活的工作，你儘可不必去嘗試。

第二、不要因為面子關係，而去選擇那些非你的才力所能勝任的不合適的職業。往往有許多人，因為受了外來的誘惑，利慾薰心，或者受了某種刺激，見異思遷，便把全部精力都貫注到不合理的工作上去。於是他就永遠沒有機會去幹合適的工作了。譬如一個裁衣匠，他最合適的工作是安安分分的坐在桌子前裁衣，可是也因為受不住別人比作他職業卑微的刺激，竟不自量力的想改行做醫生或律師來，也不管自己有沒有這種才力，那結果之不免於一敗塗地，是誰都料想得到的。

第三、你要選擇一種既有利於自己又有利於整個社會的光明正大的工作，千萬不要去幹那些卑劣低微或內部曖昧不明情節可疑的工作，因為這是非常可恥的，不僅無異把自己的理智和才幹活活地埋沒。把自己的人格和光榮的前途去作無益的犧牲，而且因為內心的不安定，精神和健康都感受莫大的影響和損害，名譽上的損失是更不用說了，真

可說是得不償失。

不過無論什麼人，在開始選擇職業時，決不會一步登天，立刻就找到適合於自己的職業，如若你找了好時還沒有找到適合你的才能的職業時，不妨退而求其次，慢慢的等候機會。因為手裏有了一種職業，再去找尋其他合適的職業，總比原來沒有職業的人要較有憑藉得多。不過退而求其次，只是更進一步的手段，倘若你懷有遠大的志向，希望前途能有飛躍的發展，自然不願這退步為滿足。而要努力去找到合適的職業的。

在選擇職業的時候，你固然需要再三考慮自己能否勝任，是否對這職業感覺興趣，但當既經擇定了合適的職業以後，却不可再有什麼三心兩意了。你必須鼓起所有的精神和勇氣去幹，你要不怕吃苦，不怕碰壁，堅苦卓絕的和一切障礙奮鬥，以求戰勝牠們。這是你對職業應有的嚴肅精神和態度。

可是即便你不找到了合適的終身職業以後，你也不應把這職業當做你生活的終點，只知抱牢着你的飯碗就算。你應該把你所服務的職業當做一所廣博的學校，在裏面努力求取進步，學習怎樣處世做人，怎樣與人交往，怎樣發展自己，開發那天賦給我們的確厚的活力。

第四章 正當的職業與不正當的職業

一個人選擇職業，除了要求這職業適合於自己的個性，才能，和興趣以外，還有一件很重要的事，就是要看這職業正當不正當。如若選擇到了一種正當的職業，工作起來非常有興趣，那麼，高尚的性格和才能，都能盡量的發展，結果必然可以成功；反之，如若選擇到了一種不正當的職業，把精力都傾注在卑劣的工作上，就不當自己阻止了高尚性格和才能的發展，結果一定是失敗無疑。

要知道，選擇職業，也像選擇書籍一樣，在許多書籍裏面，有好書，也有壞書，我們的目的是要從許多好壞不分的書籍中間，儘可能地把好書選將出來，以增進自己的知識。選擇職業也是如此，必須儘可能地選擇那些高尚而又正當的職業來工作。我們的眼光要放得遠大，我們所做的工作，不僅要有利於我們自己，更要有利於別人，乃至有利於整個社會。

不過在目前的社會上，對於什麼職業是正當的，什麼職業是不正當的，還沒有一個明確的標準，普通一般人的眼光，都是以個人作中心，而不以職業的本身作中心，他們大

那以爲一個人只要以自己的勞力的代價。去解決個人的生活問題。就算是有了正當職業。其實這種說法是非常錯誤的。因爲要解決個人的生活問題。固然需要使使用勞力。不過這使使用出來的勞力。並不都是屬於正當的。他可以使用在光明正大的工作上面。也可以使用在惡濁卑污的工作上面。倘若照他們這種說法。則那些沿街賣笑的娼妓。又何嘗不可以自詡她們是以犧牲自己的肉體的勞力的代價來解決個人的生活問題的正當職業呢？

並且以個人作中心。來評價職業的正當或不正当。也是不對的。因爲一個人生活到世上來。並不是祇圖個人的滿足。也應該兼謀羣體的滿足。並不是祇謀個人的福利。也應該兼謀社會的福利。所以我們要把某種職業的是否正當來作一評價。就要看這種職業是否站在進步的方面。對於人類社會的進化是否有利。能否推動社會和社會生產事業的前進。倘若能夠的。那麼。我們就可以稱牠爲正當職業。否則就不能算是正當職業。

用這種方法來評價職業的正當或不正当。我們不僅可以分別出那些職業是正當的。那些職業是不正當的。就是在同一的職業中。也可以分別出有些是正當的。有的是不正當的。譬如這裏面兩個醫生或兩個律師。他們的職業是同一的。然而其中有一個醫生或一個律師。專以賺錢爲最高目的。完全不把人類社會的進化放在心上。心目中根本無

所謂別人的死活，根本無所謂保障人權的觀念；另一個醫生或一個律師，卻以服務社會為最高目的。時時刻刻不忘促進人類社會的進化。對於病人的疾病很仔細的為之診療。對於當事人的權益挺身而出為保障。則這兩個醫生或兩個律師。雖然他們所操的職業是同一的。卻可以分出正當和不正當來。這就是說一種醫生或律師的職業是不正當的。後一種醫生或律師的職業卻是正當的。

世上很有許多青年，他們有着聰明才智，有着健康的體力。都是可以大有作為的。但他們却推說自己的命運不濟，或是才力困難，其實只是為了逃避與錢。便不惜犧牲了自己的的人格，違背了自己的個性，毀壞了自己的自尊心，去幹那些不徹一顧的忍心害理的惡濁卑劣的職業。不知利用正當的途徑而竟用惡劣的途徑，去過那苦悶而低下的生活。這種人最可憐的。憐！他們為了一時的成功，每每要失了一生的名譽。還要損害身體，磨滅志氣，坐地卻了天才，他們能夠長足聰明嗎？他們又有什麼面目去見他們的親友？

不論是怎樣一種職業，只要不妨礙你的自尊心，不背天良，不犧牲快樂，不違反情理，你都不妨去幹。最緊要的是不要弄壞了你自己，去幹你本心所不願意幹的工作，因為世上沒有什麼事情，比這還要可悲的了。

第五章 用什麼方法獲得職位

現在中國正有無數失業無業的青年男女，急於想謀得一個職位，報紙上每一條「徵求職員」的廣告登出去，應徵而來的青年男女真可說是滿坑滿谷。可是應徵的人雖然多，却很少有一個人肯在應徵以前仔細考慮一下。明白別人所需要的是什麼樣的人才，自己所有的是什麼樣的本事，別人所需要的是否正是自己所有的，以及這是不是適合於自己的職業工作。只知道滿腦子的盲目地去應徵，當別人問起他能做什麼工作時，就回答說無論什麼都能做。這樣，要想使別人滿意，合格錄用，可不是難乎其難嗎？

要知道，每一條「徵求職員」的廣告的後面，應徵的決不止你一人，競爭角逐，大有人在。優勝劣敗適者生存的物競天擇的公律，在謀職業上最為適用。你如若不先審度一下自己的能力和別人的需要，便貿貿然的登門求售，是決不能操勝券的。所以，你在應徵以前，必須仔細考慮一下，首先要知道，別人所需要聘用的是一個有才有幹有能力的人，而不是一個幫閒吃飯的飯桶，這就要細心分析一下你自己，你要把你自己的才幹如何，最適合於做那一種工作。對於這個職業有沒有可以貢獻自己能力的地方，一一分析清

你決定去應徵了，則進一步的工作便是開始準備。把對方那一門的情形揣摩透熟，具有成竹在胸。譬如你去應徵的是一家商店，那麼，你就要盡你所識的去研究有關這家商店的材料：在這一行業的一般營業狀況如何，主要的顧客是屬於那一類的人物，銷場的範圍，以及同業競爭者的比較等，凡是切是供研究的地方，都必須不厭其詳地加以體認，如此，則當別人面試你的才能時，對於有關該項營業的事情，就都可以應對如流。不致回答不出，只要別人覺得你對這一門生意很有研究，那麼，在所有的競爭者當中，你就勝人一等，而合格錄用的希望，也就有百分之九十的把握了。

倘若你是由熟人介紹你去謀職業的，則當你被接見時，必須極端注意自己的言語態度，務求使人對你發生一種美滿的印象，因為你職業的能夠成就與否，端在此舉。所以關係非常重要。在對方讀完了介紹信以後，你就要把自己的來意說明，不過切忌用介紹人的大帽子來壓倒對方，這會引起對方的反感的。而當和對方開始談話時，你必須處處不忘表示你自己是一個有思想，有魄力，有才幹的人，能夠自己運用頭腦作事，並非靠親戚吃飯，或是靠介紹人的面子而獲得一個職位的人。否則對方見你貌不驚人，出言吐

語並不顯出你有何種特長。也許要誤會你是靠介紹人的面子來混飯吃。只要他這樣一誤會，你獲得職位的希望便落空了。

要是沒有有名望的人代你介紹職位，你也不必失望。只要你確有真才實學，並能見到那事業的僱主。則仍舊有獲得職位的希望。不過在謁見時，有幾點需要注意的。就是儀容要整潔和克己。在儀容上，衣服雖不必華麗，但必須整潔。舉止要有禮貌，不過也不可過於卑躬屈節，別人看你不起。對方沒有先伸出手來給你，你不必預備和他握手。態度必須從容不迫，切勿現出慌促不安的樣子來。說話最為重要，因為牠能代表一個人的人格。普通人只要談上幾句話後，就立刻可以認識幾分。同時，最能夠打動別人的也還是所說的話。有些僱主喜聞一言不發，要從你的說話中來因察你的為人。所以你必須十分小心的來表現你自己，你要牢記着去謁見一位僱主時，不要把你思想的腦子求售。所以你一定要把你的思想和見地好好的表現出來，好像展覽樣子間裏的陳設一樣。纔容易博得僱主的信心。不過你對說話一項，事前雖要有充分的準備，但也不可像演說一樣，滔滔汨汨的一瀉而出，最好讓對方先行發言，然後用冷靜的頭腦，溫文爾雅的態度，來回答一切的問話。有些僱主喜歡大發議論，對這種人你可不必和他多說什麼，最好在

一勞傾聽，偶然有機會，就簡單地表示些一語中肯的意見。這樣，也就足夠使人認識你的才幹了。

在僱主的面前，千萬不要訴苦。因為僱主的僱用你，只是爲了你的才幹，並不是因爲可憐你纔來僱用你，並且在別人的面前訴苦乞憐，也太降低自己的人格。同時，你也不要過分地自誇，只要在談話中盡量表示出你有思想的能力，有決斷的能力，有與人融洽相處的能力，並表示你對於僱主事業有相當的研究，最好在適當的時候提出幾個僱主特別看重你的問題，顯示你與這事業確有獨具隻眼之處，受僱後一定能勝任愉快，非那些濫竽充數隨便找一噉飯地者可比。能如此，則你縱使你並不慫恿僱主使他非僱用你不可，僱主也自覺得有僱用你的必要了。

任何僱主的心理，固然都希期能僱用倒才幹卓越的人，卻也總要爲自己打算一下，不肯支較高的薪金，所以你在謀職位時，切不可抱着『你給我多少錢，我替你作多少事』那樣的見解，必須能降格相從，最好肯暫時盡盡義務，不要薪水，則不論走到什麼地方去，也不管對方是否切實需要，總不會一口拒絕你的。

第六章 不要專想在他人手下作事

選擇適當的合於自己願望的職業，固然非常重要。但一個有志氣的青年，却不應該存着依賴心，專想在他人手下作事，而應該有獨創的精神，自己打出一番局面，創造出一番事業來。

我常見有許多青年人，他們有着卓越的才幹，精密的頭腦，能夠想出新奇的花樣，良好的計劃，憑着他們的能力，要想獨創一番事業，是易如反掌的。可是他們却情願寄人籬下，靠拿薪水來維持自己的生活，處處地方都受別人的牽制，不論是在思想上，言論上，行動上，都得不到絲毫的自由。不要說發展他們自己了。到底是什麼原因使得他們如此的呢？未必他們就甘於自己低微的地位，微細的收入，而永遠不想飛躍發展的能？我敢說，使得他們甘埋沒的原因，一大半是由於他們具有一種自貶的心理，為失敗的信念所困，對前途感覺沒有把握，或者過分穩定自重，缺少冒險的精神，這就限制了他們的進步。倘若他們能夠拋棄了這種有害的自貶心理，他們就不難獲得偉大的成就，或許比他們自己所想像得到的成就還要偉大。

有許多不肯獨創事業的人，也有他們的理由。他們以為在商業競爭劇烈的時代，許多規模宏大的事業，像大公司大商店等，早已把一切可以獲利的生意網羅淨盡，壟斷霸持住了，憑他們自己手裏些微的資本，要想獨創出一番事業來，簡直無異是夢想。歸根結底，非像大魚吃小魚那樣，被大公司大商店所併吞或擠倒不可。即使沒有這種危險，果真獨創起事業來，可是終日勤勤懇懇，埋頭苦幹，費心血，絞腦汁，而計算每月營業收入，還不如一個普通商店的職員，甚至倒不如在別人手下做一名職員，反而可以省得提心弔膽，惟恐失敗，日夜不安。像這樣所得不償所失，又何貴乎獨創事業呢？

我們不能說這話沒注意的價值，創業尚不易，是誰都知道的，尤其是在目前這已成局面之下，更想出入頭地，分外困難。但我們決不能說，在目前環境裏，就絕對沒有創業的可能。因為中國社會並不是像英美等國那樣的爛熟的資本主義社會，尤其是在這非常時期裏，各種事業中都沒有大魚吃小魚那種壟斷獨佔的現象，實在可說是青年人創業的大好機會。每個青年人如若不放鬆當前的時機，則到這非常時期告終。他們的事業的發展，一定

還有一種足以成爲青年不能沒有創業精神的堅強的理由的，是寄人籬下的生活，彷彿

傀儡一樣。只要在辦公時間內依照經理人的意思去工作，用不着動自己的腦子。去想，設計，研究，也用不着生意抓住什麼可以做生意的機會，留心什麼地方可以投下自己的精力資本金。因此他的創造力，思考力，理解力，判斷力，一切使他事業成功的要素，也都得不到實習和施展的機會。能夠創業的人就不然，他可以使他的各種能力都盡量發揮出來，並且在創業過程中，還可以學習到許多實際的知識經驗。即使他的事業不幸遭遇挫敗，但他的智慧和能力，已獲得了極大的進展，只要他能繼續努力，改正他過去失敗的地方，他仍不難在未來的專業中獲得成功。

凡是有志氣的青年，大概都不甘願屈居人下，而不想自己獨立起來，創造出一番事業來的。不過有志創業固然可取，卻也不能無計劃無目的地去幹，因為個人一生成敗的關鍵，往往寄託在事業的成敗上面，我們固然應該不怕失敗，但也不能常常失敗，所以在沒有創業以前，必須反覆考慮，計劃周詳，直到自覺盡善盡美，無懈可擊的時候，然後動手去幹，方始可以萬無一失。

不論創辦什麼事業，最緊要的是完全信賴自己，切不可存着依賴他人的心理，否則決不能獲得成功。還不如到他人手下去做職員的好。其次是不放鬆一個到手的機會

• 大概愈是用小資本創業的人。愈是注意機會，不讓機會輕輕錯過。這是一個優點。即使將來資本增加了。但因他們已經養成了不放鬆小機會的精細謹慎的習慣，也不會有大的虧蝕。並且用小資本創業的人。對於他手裏的一些微細的資本。一定看得非常寶貴。兢兢業業。不敢浪費一分半分。因此也就更有把握達到他的目的。

不過用小資本創業的人。雖然因為手裏資本有限。不能不看得非常寶貴。卻也不可流於慳吝。過分小器和膽小的人。他的事業決不會有多大開展。真正能夠創辦大事業的人。他一定有廣闊的胸襟。遠大的眼光。而且有足夠的應付環境的能力。當一切危機困難襲來時。他就努力奮鬥。以求打破難關。當市面蕭條購買力薄弱的時候。他就拚命支撐。以求安全渡過。當經濟情形危殆。入不敷出的時候。他就設法調整。以求收支相抵。總之。他不使一文錢落於虛空之地。也不使一個主顧受到欺騙。這樣。他的聲譽逐漸傳播開去。而他的事樣也就獲得了成功和發展。永遠立於不敗之地了。

第七章 成功的條件在眼光遠大

一件事業的成功。人的問題常佔主要的地位。一個雖不敢說什麼「得人者昌。失人

者亡」那樣決對重視人的領導作用，而忽視了事的本身價值的話。但任何事業中如若沒有良好的人才主持，是決不會有成功和發展的。換了一個人也是如此。凡有眼光遠大才識卓越的人，他要在社會裏得到成功，宛似探囊取物一樣。反之，如若他眼光近視才識譾陋，則他要想在社會裏得到成功，無異夢想。

生理上有所謂近視眼，這是誰都知道的了。對於一個眼光近視的人，你的觀感是怎樣的呢？天賦我們的視覺，本來是同一的。但有些人卻不知道珍惜愛護，讓他的視力漸漸衰退下去，乃至對迎面而來的熟人，不省得招呼，看起書報來要用鼻尖在紙面上磨擦，豈不是很可笑可憐的嗎？你曾遇過了這樣的人，一定要勸他去配一副眼鏡，因為這不論在增加他的辦事效率上，在發展經濟上，以及個人的生活幸福上，都是有絕對的必要的。

然則有幾位近視的讀者，你曾去買他配一副眼鏡，無形的近視的思想，你就漫不覺察了。事實上，的確有許多，患有無形的近視的毛病，不論是在作事方面，生活方面思想方面，都顯出他的短處目前，不慮將來。而且患有這種無形的近視毛病的人，不但別人一時不會覺察，就是他自己，也往往漫不自覺的。

先說在作事方面患有近視的人。這種人實在非常危險，他的前途很少有發展的可能

• 因為他沒有遠大的眼光，達到要擴充事業範圍的時候，不是猶豫畏縮，就是知難而退，或者對一件前途很有希望的新事業，卻用現在的眼光去評價，忽略了牠未來的價值，不想動手去作，把機會輕輕的讓給別人。總之，他只能故步自封，永遠在小範圍內活動，並以這小範圍為已足，所以他也就不適於獨霸事業，只好寄人籬下，默默無聞的過這一世。

至於在生活方面患着近視的人，他所抱的哲學是：「火燒眉毛，且顧目下」。他對未來的生活不大感覺興趣，也許連想都沒有想起過，只圖目前的快活，能過得一天就算一天，用「飲鴆止渴」這句話來比喻他的生活是非常恰當的，因為他雖然明知道是足以毒死他的未來的毒藥，但為止目前的口渴計，也就毫不遲疑的拿起來喝了。

在思想方面患着近視的人也有同樣的情形，他根本沒有改革社會推動社會向更光明美滿的前途進展的雄心，他習於保守，崇拜既成權威，喜歡維持現狀，所以他常成為時代的落伍者，能夠適應當前的舊環境，而不能適應未來的新環境，一旦環境發生變化，他就要莫知所措，為時代所淘汰了。

為什麼一個人會患無形如近視毛病呢？這無非是因為他不明白一切現象的因果律，

不明白人生要受因果律的支配。原來世上的一切現象雖然複雜，細細的探究起來，卻都有牠的因果關係可尋。譬如物價高漲，是因為幣值跌落；房租騰貴，是因為房屋的供不應求。什麼原因產生什麼結果，每一種結果都必然有牠所以產生的原因。一事的原因無限，結果也是無限，倘若你窮一層層的推究，以求最初的一因，最後的一果，那麼，你的眼光就可以不至於囿於狹窄的一隅，而向着遠大的地方伸展開去。

不過我們雖然要有遠大的眼光，而事情卻應該從切近處做起。這就是所謂「遠處着眼，近處着手」，尤其不可忘記的是腳踏着現實的土地一步步的向前作去，否則就不免要懸空而不切實。根基未固，便妄想起百尺高樓，無疑地是不會有良好結果的。所以我們必須腳踏實地，去實現那遠大的未來，而不能生活在現在，卻作着未來的事。

第八章 創業要胸襟廣闊器量寬宏

成功的條件固然在眼光遠大，但廣闊的胸襟和寬宏的器量也是很重要的。一個有遠大眼光的人，如若他生性慳吝，器量狹小，像楊朱那樣，拔一毛而利天下不為，則到處得不到別人的幫助，也沒有人肯和他合作，歸根結底，仍舊不能獲得成功。

人的器量往往是極端相反的。有的人寬宏大量，揮金如土，有的人却錙銖必較，一毛不拔。這兩種人的人生觀也絕對不同。器度寬宏的人，他對人生抱着樂觀的態度，覺得世界是爲他而存在的，生存一天，就應該盡量享樂一天。所以隨時隨地，都能自得其樂；器量狹小的人卻不然，他對人生抱着悲觀的態度，世界不但不是他的，而且成爲他的重負，他必須積下錢來，以供未來生活的應付，也不管在他生前能否把他所積的錢用罄，所以他終日愁眉苦臉，專門打算着用什麼方法賺錢，一些都不快樂。

由於人生觀的不同，這兩種人的主張和見解也就各異，器量寬宏的人，以爲一個人生既不會帶來，死亦不能帶去，如苦在世一天而不盡量享樂，那真是個莫大的傻瓜。器量狹小的人則以爲世事變遷無常，今日不知明日，倘若不預事積蓄，一旦變起非常，就將無法應付生活，並引「養兒防老，積穀防饑」的成語，來說明他有備無患哲學的必要。

直到現在爲止，一般人對人的器量應該寬宏或是狹小，還沒有定論，不過人情似乎都表同情於器量狹小的人，而不同情於器量寬宏的人。關於這，我們不難從一般人的口氣裏聽得出來，他們對器量狹小的人譽之爲「做人家」，而對器量寬宏的人，則直斥之爲「敗家精」。

其實所謂做「做人家」，一定要先能做人。然後纔能做家。倘若連人還不能做，更那裏談得到做家來？而器量狹小的人却往往最不善於做人。在社會連一些人緣都沒有。縱使他能做起家來，其成就也一定很有限，更算不得什麼榮耀，尤其是終日焦思苦慮的，在銅錢眼裏翻筋斗，一些都不開心，這樣的「做人家」真是何苦！

器量狹小的人，何以最不善於做人呢？因為一個人器量既然狹小，就一定把金錢看得很重。不願意從事交際酬酢，以為這不過是無謂的浪費金錢，因而他的朋友也就不多。使有幾個朋友，也都是些泛泛之交，沒有一個人肯給予他以實際的幫助。這是很自然的事，他既不幫助別人，對別人又一無情誼，別人又何以要幫助他呢？

就因上述的原因，所以器量狹小的人，決不適宜於創業。倘若他能改變他的生活態度，把狹小的器量改成寬宏，則他將發見一個全新的天地，原來助人就是自助，給別人好處就是給自己好處，在交際酬酢上用去的錢，看起來好似浪費，其實多一番酬酢，就多一番人情，人情拉得多，則你將來有事需人幫助的時候，別人礙於情面，也不好意思不給你以幫助，豈不仍舊是自己的利益嗎？

有人以為器量是天生成的，非人力所能改變，這話殊不盡然。我們常常看見一錢都

捨不得用的守財奴。偏偏生下揮金如土的子弟，又常常看見金錢到手輒盡不事積蓄的人。偏偏生下創業成家的兒孫，可見器量不是天生成的，還是受着後天環境的影響。大抵生於小城市裏或貧寒人家的子弟，因為金錢得來不易，用途重大，每易養成狹小器量。而生於大都市或富貴人家的子弟，則因金錢得來容易，儘可隨手揮霍，就易於養成寬宏的器量。試易地以處，把一個生於小城市裏的人，移到大都市裏去生活，則他受了社會環境的薰陶，也自能逐漸放大他的器量，以適應他的環境的。

器量狹小雖然不是什麼美德，但也並非惡德，古今以來的賢人君子，儘有許多以小器著稱的，譬如曾被孔子熱烈稱贊過的齊相管仲，就是個以小器出名的人物，直到現在，許多人批評起別人小器來，還常引用到他，說：「管仲之器小哉」。不過為一個人的事業着想，還是以寬宏量大為是。語云：「得道者多助，失道者寡助」。這兩句話，如若把他更改為「最大者多助，最小者寡助」。一樣行得通的。

要創辦事業，決不宜於器量狹小。因為器量狹小的人，不但得不到任何人的幫助，沒有人肯和他合作，就是在他手下作事的人，也因他薪資低微，待遇刻薄，專門剝削一般小職員的勞力，個個人都心懷怨望，沒有一個人肯認真代他作事。這樣，他的事業也

就難望成功了。

我們創辦事業，固然要胸襟廣闊，器量寬宏，但也不能過分寬宏廣闊，不問事實，不問環境，把自己的一切都無條件的送給人家。只要該用的地方毫不吝惜，不該用的地方一錢都不浪費，也可說深明創業之道了。

第四編 服務社會的幾個要點

第一章 忠實誠信是服務的要件

一個人生活到世上來，就注定了是來服務的。大之如服務於人類，服務於國家，小之如服務於社會，服務於某一職業，無往而非服務。我們甚至可以說：人生的真意義就是服務。誰要是生活到世上來而不抱着服務的目的，那他正無異於行屍走肉，白白活了一世，作了個只能分利不能生利的寄生蟲。

爲什麼人生非務服不可呢？因爲人人都有求生存的慾望，要求生存，就要從服務中去謀解決生存之道，惟有完成各種必不可免的職務，然後纔能夠生存下去。所以每個人都要有一個職業，都要工作，換一句話說，也就是：都要服務。服務，一方面是為了自己，可以得到物質的報酬，解決個人的生活，一方面又是爲了社會，盡力幫助別人作事，以酬報自己所受到的他人的利益，滿足人羣的需要。

世上的人，除了不識不知的孩提，行將就木的老翁，或正在讀書求學時代的青年人以外，其餘的人，差不多都在服務時代。服務範圍有大小，有輕重，撇開那遠的大，如服務人類和服務國家不說，即以服務社會而論，也可以分爲廣義和狹義的兩方面：就廣義一方面說，是指服務於整個社會，盡力促進社會的發展，發達社會的生產，就狹義的方面說，則僅指服務於某一職業，解決個人的生活，滿足他人的需要。這裏所說的服務社會，便是指後一種狹義的服務於某一職業而言。

在職業上服務，最要緊的是忠實誠信。所謂忠實，並不是指外表而言，也不是指個人而言，我們不論是對於自己的事，或是對於別人的事，都要表裏一致，澈頭澈尾的表現忠實，纔能得到進步和成功。忠實是一個人最低限度應有的品格，並且也是引人信仰敬重的唯一條件，一個人倘若能隨時隨地，對別人的事和自己的，都專心致志的去作，而且行之有恆，數年如一日，則別人對你的品格一定非常敬仰，你即使不去求別人，別人也勢非借重你的大力不可了。

但僅有忠實還是不夠的，還須以誠信爲前提。誠信是成功的要素，也是職業青年待人接物所不可缺少的德行。我們無論作什麼事，一定要誠心誠意的去作，纔能成功，倘

若三心兩意，見異思遷，那就作到老死，也沒有作得成功的一天。在社會上服務也是如此，只要誠心誠意的去作，然後事業纔會發展，位置纔會鞏固，不至於陷入失敗和失業的境地。

作事能夠誠心誠意，就決沒有人會不滿意你。但要使人信仰你，敬重你，卻還要你「言而有信」。信用是一個人立身處世的基礎。關於這一層，我在後面將要有專章談到。這裏暫不多贅。不過有一點要說明白的，就是我並非主張人在進入社會服務以後纔需要信用，平時就不需要，我們必須在未進入社會以前先養成誠信的習慣，勿強不知以爲知，然後進入社會服務，纔能處處地方都誠信不欺。

忠實誠信四字，是在社會裏服務的要件，一個人能夠忠實誠信，那他到處都能得人信仰，重視，而要在社會裏獲得成功，也易於於拾芥了。

第二章 持身廉潔纔能得人信任

以忠實誠信的精神，在社會裏服務，固然是使別人滿意你的重要條件，但這還是偏於對人一方面的。就律己的一方面說，還須養成持身廉潔的習慣。要有一一介不以與人

「一介不以取諸人」的精神，纔會使得個個人都信任你，從這信任中間，你的事業也纔會發展起來，地位也纔會鞏固起來。

我們試放眼看目前的社會，貪贓違法，自私自利，是何等普遍的現象，譬如公用汽車上的司機私帶乘客，明明是一樁不道德的行爲，可是大家卻視若無睹，好像是當然的事一樣。就因爲社會上有這種無形的默許貪污不廉潔的現象存在的風氣，所以一般人纔敢明目張膽肆無忌憚的把公家的款項藏進私人的腰包裏去，大之如貪官污吏的剝削民脂民膏，小之如機關商店裏的職員私用公款，都是常見常聞的事實，而因捲逃或私用公款無法彌補致被懸賞追緝的廣告，更常常可以在報端見到。整個社會成了個貪污黑暗的社會，我們幾乎要疑心世上已沒有一個乾淨的人物了。

爲什麼不廉潔會成爲今日社會上普遍的風氣呢？這不外乎是因爲時代在急遽的變動着，舊社會和舊道德逐漸的在解體，而新社會和新道德又還沒有建立起來，社會裏既沒有足以維繫我們身心的東西，所以人心浮動，遂致演成今日這種現象。現在我們要挽狂瀾於既倒，就要養成廉潔的風氣來消滅不廉潔的風氣。而要養成廉潔的風氣，首須使自己的生活日趨儉約。古人說：「儉以養廉」。這話確實不錯。一個人生活儉約了，他的

慾望範圍也自然小了起來。淡泊自甘，富貴如浮雲。這樣，他就不至於接受非義之財，也使人不敢干以非義，苞苴賄賂。所以須使自己持身廉潔，一定要從節儉開始。

但所謂廉潔，並非專指金錢的操守而言。除了金錢和操守以外，其他如精神、物質、感情、時間各方面，都要保持廉潔，並養成廉潔的習慣，這纔是澈頭澈尾的廉潔。

現在先從精神上的廉潔說起：要保持精神上的廉潔，必須為工作而工作，為服務而服務，不是為了私人的目的纔來工作服務，不把個人職位上的擢昇，待遇上的增加，名譽上的宣揚為工作服務的前提，更不可假借職務上的便利，作個人名下的活動，如利用所服務的機關商店的名義，廣結交遊，用以作擴張個人權勢之計等，這些類似招搖撞騙的行爲，必須絕對的避免。

再說物質上的廉潔。所謂物質上的廉潔，就是涓滴歸公，不假公濟私，公家的財物應常用之於公，決不能移來作私人應酬，濫送人情之用。即使有人向自己勸捐，或者自己自動捐錢給慈善機關，也不能藉口說這是善舉，就把公款來撥充。不僅錢財上是如此，就是公家的物件，也不能把來用在自己的私事上面，公物就等於公款，應該同樣加以尊重。私用公物，就等於私用公款，不是持身廉潔的人應有的舉動。

至於感情上的廉潔。大多是指居高位者而言。凡是地位較高的人。最容易犯感情上的不廉潔的毛病。試問有幾個居高位的人。肯不徇情，不阿私所好。絕對謝絕親友的說情請託，絲毫不賣面子呢？要保持感情上的廉潔。就要在用人行政方面。一以客觀為標準。不滲雜絲毫成見。只問才不才。不問親不親。更要限制自己的妻子和親近的人物與聞本身的工作。以免各方間接運動。走內線。而自己也因敵不過私情屈服下來。

還有時間上的潔廉。也是很重要的。因為時間是無形的東西。所以一般人最易犯時間上的不廉潔的毛病。要知我們既服務於人。按月領取薪俸。則規定的辦公時間已經有了代價。倘若在辦公時間內辦理私事。就是偷盜時間。其不廉潔與私用公款公物相等。不僅在辦公時間內不應辦理私事。就是一面手頭辦着公事。一面腦海裏儘在想着自己的私事。也等於偷盜時間。也是絕對不應該的。此外。上級職員利用自己的地位。命令下級職員在辦公時間內代他奔走辦理私事。使事務公私不分。也是偷盜時間不廉潔的舉動。應該切戒避免。

第三章 處事要勤勞耐苦

我們在社會裏服務，不拘地位大小，既然拿了人家的薪俸，就要勤於所事。所謂「食人之祿，理應忠人之事」，這是誰都不能否認的真理。否則就是「尸位素餐」，不但對不起別人，也對不起自己的良心。

可是現在有許多職業青年，卻多半抱着一種要不得的心理，一方面既不肯放棄那能夠解決個人生活問題的職位，一方面卻又不肯負責作事。逢到有人問他為什麼要這樣，他還要口出怨言，說：『這種低微的職位，一些發展都沒有，待遇又是這樣薄，何必過分巴結。負責作事，我也不過是守守而已，只要有了機會，就要離開這裏的』。把別人的事業當做兒戲，像寄生蟲一樣的賴在裏面守候機會，這真是十足的飯碗主義的表現，然而同時卻又是何等錯誤的心理，在你這方面固然自以為得計，可惜在別人那方面卻未免太倒霉。試想，他們既然出得起薪俸，為什麼要在好好的事業裏安置你這不肯負責作事的飯桶？

另外還有一些職業青年，他們事是肯作的，只是作起事來非常疏懶，雖不至於大拆

爛污，卻也不免處理草率。因循苟且，只求搪塞敷衍了事。可是他們卻也有理由，據說是因爲明知道這職位不會保持長久，縱使賣盡氣力，也是枉然，倒不如能夠偷懶一點就偷懶一點，能夠取巧一點就取巧一點的好。這種心理無疑也是非常錯誤的，而且隱藏着一種很壞的劣根性，試問，要是個個人都存心這樣偷懶取巧，他們的前途那裏還會有發展，整個社會又那裏還會有進步？

爲什麼一般職業青年會有這兩種錯誤的心理呢？推其原故，不外乎因爲他們的眼光狹隘，只看見私人的很小的利益，毫未想到這錯誤的心理在外界所發生的廣大的影響，這種影響，其實是可能粉碎了他們更大的利益的。就第一種不肯負責作事的青年說，他既貪簡單，拆爛污，不肯負責作事，那麼，他的這種惡劣的品行自會一傳十，十傳百，傳到大家的耳裏去，從此再沒有一個人肯信任他，重用他，他想等候機會，另謀出路，可是機會卻不肯自動來找他，有什麼機會肯來找一個不肯負責作事的人呢？再就第二種作事因循敷衍潦草塞責的青年說，除非他根本不作事不服務便能，既然作事服務，則在職一天，就要盡職一天，什麼明知在職不久，儘可不必賣力，根本不能成爲理由，那怕他在職不過一天兩天，也要一本正經的負責幹去，這纔無忝厥職，並且愈是知道在職的

時間不久，就愈要賣力地幹去，抱着「但知耕耘，不問收穫」的精神，則不但各處都要爭相延聘，就是原來服務的地方，也一定不肯放鬆他，要請他繼續蟬聯下去。

好逸惡勞，不肯吃苦，偷懶取巧，差不多是一般青年常有的通病。這種病根之須澈底消滅，肅清，我在本書第一編中已經說得很詳細了，這裏可以不必多贅。我所要對許多在職的青年說一說的是，一個人最有希望的黃金時代，是青年時代，青年人筋骨強健，正是社會上努力服務的時期，怎麼可以好逸惡勞，怕吃苦，不肯負責作事呢？古人說：『勤有功，嬉無益』。可見一個人處事要勤勞耐苦，纔會有發展的希望。倘若不把這種好逸惡勞的劣根性剷除，則不但對自己未來的發展大有妨礙，就是眼前的生活也將岌岌莫保。

何況在運動盪不安的時代，社會上謀生是如此的困難，失業的人或羣結隊的在生活之路上擠軋，許多有能力有知識的人，還不容易謀到一個位置，許多肯耐勞吃苦的人，還不容易找到一個做飯地。我們能有一個職位，是何等的幸運？又有多少人在暗地裏羨慕我們？我們還可以不努力服務，勤於所事，來鞏固自己的職位，而仍舊好逸惡勞，偷懶取巧下去，眼睜睜的看着自己的職位被別人所代替嗎？

第四章 辦事要精細無誤

青年人在任何機關或商店裏獲得了一個職位。一方面固然是爲社會服務。一方面也正是解決個人的生活乃至一家的衣食問題。爲了要使自己的職位永久保持不失起見。必須時時留心。處處謹慎。如臨深淵。如履薄冰。誠惶誠恐地。不讓自己所經手辦理的事情有絲毫疏忽錯誤。

然而辦事的不能精細。常常弄錯。差不多成了一般青年人的通病。他們還自詡不拘小節。是青年應有的精神。殊不知別人卻不能這麼原諒。少不得要就事論事。給予應得的懲罰。輕則記過扣薪。重則開除撤機。結果吃的虧還是自己。

細究一般青年人所以常常把經辦的事情弄錯。不能精細無誤的原因。約有下列幾種：
第一、是過於天真。不知社會人心的險詐；
第二、是腦筋粗疏；
第三、是理路不清；
第四、是常常懷着一種懦怯害怕的心理。特別是在經理和上級職的面前。

現在在社會上服務的青年。表面上看起來好像個個都是成人。其實一句話說穿。都不過比孩子稍爲大一點而已。就因爲他們都還是些較大的孩子。兼之又多半是初入社會

·缺乏世故經驗·過於天真爛漫·信仰他人·以為世上的人都是和自己一樣好的·於是處處遇事務來·就隨隨便便·不把手續辦得清楚·交給人家金錢物件·也不問人家要回一張收據·相信人家也和自己一樣居心無他·儘可把這些事務上的煩瑣的手續免去·結果往往釀成很大的糾紛·這是過於天真所造成的錯誤。

由腦筋粗疏或理路不清而造成錯誤·也是常見不鮮的事。因為腦筋粗疏·於是耳目便不能神明·沒有一眼觀四面·耳聽八方」的能力；因為理路不清·於是對事理就不能認識真切·判斷事理不能辨析毫芒·作起事來常常不免顧此失彼·捉襟見肘·而「差之毫釐·失之千里」的錯誤·也就在所難免了。為什麼青年人辦事會腦筋粗疏或理路不清呢？這不外乎因為他們在學校裏求學的時期·只注重書本上知識的研討·不注意實際的事務上的訓練·更有些青年性情浪漫·求學不過是幌子·只知準隨班上課·平時難得把書翻一翻·連普通的常識都很缺乏·不用說事務方面的經驗了。一旦踏進了社會裏·在職業上服務·許多事務都堆疊在他面前·而且必須加以解決·不容推諉躲懶·自不免要手忙脚亂·顧此失彼·而辦事的不能精細無誤·也正是當然的結果了。

至於儒法害怕的心理·更是造成錯誤的主因·許多初入社會的青年·對於經理和上

級職員非常害怕。因為害怕，在他們面前，連話也不敢說。有什麼事務報告時，總是吞吞吐吐含糊不清，逢到經理和上級職員命令他去作什麼事情時，往往連話都沒有聽清楚，也不敢再問第二遍，就糊裏糊塗的出去辦理了。甚至把事情弄錯，反而受了一場責備，自討沒趣。其實這種懦怯害怕的心理，是非常不必要的，經理和上級職員也是人，也有人的理智，他們決不會無緣無故的來責備你，只要你不作錯事情，又何必怕他們呢？而且你倘若能勤於所事，細心辦理，他們還要看重你，重用你，你的地位也自能穩固起來，更沒有怕他們的必要。所以你切不要存着怕他們的心理，只要在他們命令你去作什麼事情的時候，聽清楚了他們的命令，然後去辦，要是一次沒有聽清，不妨再問第二次，他們也未必見得會因此厭惡你，埋怨你，說不定還要贊許你這種把細不苟的精神。

還有一些青年，他們並不怕人，只是有些怕事，怕把事情作錯，這無疑是過分小心的緣故。我們辦事固然要求精細無誤，但也不必過於小心翼翼，惟恐作錯事情。事實告訴我們，愈是怕作錯事，錯誤反而愈多，倒是平心靜氣，切切實實的作法，把公事當做自己私事一樣辦理，反不會作錯什麼事情。

我們無論是辦理公事或私事，都必須求其精細無誤，而要能精細無誤，就不可過於

天真，而能繼續辦理清楚。同時還要把頭腦嚴密組織起來。認識和判斷事理。更不可懷有絲毫懼怕的心理。

第五章 對上級的服從是有條件的

任何事業要想辦得有成效，有發展，必須在裏面服務的辦事人員個個都能通力合作。上級職員不以自己地位的崇高而作威作福。下級職員也不以自己地位的低微而不負責任。大家都認清服務的範圍，自身對於事業的作用，而努力向前幹去。然後纔能如身之臂，臂之使指的。收指揮聯絡之效。此外，更要富有服從心。服從領袖。服從上級職員。服從多數人的意見。服從事業內部的成規。下級的服從上級。原是事業健全的象徵。是奉公守法應有的精神。彷彿天羅地網一樣。是無所用其猶疑的真理。也只有個個人都具有服從心，纔能徹底實現通力合作的精神。

不過所謂服從，也不是無條件的，我們的服從上職員，並不是服從他個人，乃是服從他所負的責任，換一句話說，也就是非服從人而係服從事。上級職員行使整個事業的責任，代下級職員發號施令。我們對之必須絕對的服從。但若上級職員擅作威福。妄想

· 不得死；父要子亡，不得不

總之，我們對所處理的事務，所

言以後，其他一切不合理的服從，都非我們所願聞

上級職員的發號施令，既是代表整個事業，行使整事業的權能，則凡在這事實裏面服務的人，就都應該絕對服從，切不可為你的地位雖較我高，但也不過是我的同事，在同事的意義上，彼此是平等的，你沒有權力來命令我。因而就對上級職員的發號施令，存着一種反抗的意念。要知所謂平等，是指人而言，並非指事而言。對個人可以講平等，對整個事業卻決不能講平等，否則就是對事業的不忠實。

無論任何事業，要想獲得成功，必須衆謀僉同，不可二三其德，否則主張龐雜，意見紛歧，是沒有不失收的。倘若你是做上職員的，你固然要代表整個事業行使職權，發號施令，但也不能隨便便的發揮個人偏見，硬要下級職員絕對服從。否則下級職員雖一時屈服於你的威勢，不得不在表面上對你服從，背地裏卻不免要陽奉陰違，嘖有煩言。所以你必须處處地方都表示大公無我，是為整個事業而不是為你個人，只要你的主張是

坦白的。公允的。合理的。則你就不強制下級職員使他們非服從你不可。他們也自會服從你的。

如若你是閣下級職員。那麼。你固然應該尊重整個事業中的多數人的意見。服從上級職員的正當命令。但未必凡是上級的主張都是正當合理的。要是認為絕對不能遵行。可以提出建議。建議而不蒙採納。可以再行補具詳細理由建議上去。如果再三建議而仍未見實行。則爲了不違背自己的良心起見。不妨效「合則留。不合去」的古訓。不過在職一天。就應該盡職一天。服從一天。同時。你如覺得你自己的主張確有勝過上級之處。你也儘可隨時把意見獻貢上去。倘若能蒙採納。當然最好沒有。萬一不蒙採納。就仍舊服從上級的主張。照着他的命令行事。不可因爲他不採納你的意見。就懷恨在心。對他的主張抗不奉行。或依違兩可。要知他既身居上級地位。爲整個事業的領袖或一部分的主任。就負有很大的責任。事業的成敗。都有他去擔當。與你做下級職員的無干。你做下級職員的。只應該幫助他成功。希望他事業進行圓滿。即使他因爲不用你的話而致債事。你也只有設法幫他挽救。不應該袖手坐視。冷眼旁觀。自誇見識高超。說他要是早聽從了你的意見。決不會有這失敗。這種言大而誇的行爲。正是上級所深惡痛絕

的。

初入社會服務的青年，往往有一種通病，就是對在他上面的經理或上級職員非常害怕。因爲怕，對上級的命令和主張，就只知道盲目地服從，甚至連話都沒有聽清楚，就糊裏糊塗的出去辦了，結果把事弄糟，反而受到一頓申斥，自討沒趣，也因為怕，自己有了主子的主張，就不敢貢獻上去。這種怕人的心理，對於一個人前途的發展是非常有害的。其實你只要忠實誠懇，不作錯事情，上級自能重視你，擡升你的地位，你又何必怕他們呢？

第六章 怎樣置身在同事之間

在社會裏服務，不論任職的地方是機關或商店，大抵總有許多同在一起辦事的人。這些人，我們普通稱之爲同事，同事的地位有高下之分，普通總是按照自己的地位和這些同事間地位的差異，而分之爲上級，平輩，和下級。怎樣置身在這些同事之間？這實在是一個值得研究的問題，因爲置身在同事之間無異是置身在一個小規模的社會範圍以內，一切做人方式和處世之道，都可以借這裏做實驗室，試金石。一個人如若在職業上

能和所有的同事相處得非常和諧，那他在社會上也一定到處受人歡迎，無往而不宜了。

對待同事必須要有親愛的精神，尊敬的态度。語云：「愛人者人恆愛之，敬人者人恆敬之」。你能用親愛尊敬的态度對待別人，別人自不好意思不幫助你，指點你。不過這種態度不祇是一時如此，而且要永遠維持着不改。在初任職辦事的時候，對職務上的一切都非常隔膜，這時固然需要誠懇地向同事們請教，就是相處有年，大家都非常熟習了，也不可過於託熟，而改變了當初尊敬的态度。

其次是要謙和，有禮貌。缺少禮貌，是同事間不能合作的主因。譬如你有一件事情，要請同事幫助你，可是你的言語態度，卻處處都表示輕浮而沒有禮貌，試問他心裏會對你滿意嗎？只要他心裏對你感覺不滿，你就莫想他能好好的幫助你了，倘若你還不知反躬自責，只是埋怨他的不肯幫助你，則雙方的嫌隙愈種愈深，到後來縱使不明顯地決裂，也不會再互助合作了。

其實同事間是應該常常互助合作的，俗話說得好：「三人同心，其利斷金」。同事們能夠互助合作，硬可以增進辦事的效率，主管人所希望於他的僱員們的，也就是他們能夠互助合作。所以你應該不管同事們對你的態度怎樣，毀處地方都不忘和同事們合作。

。譬如看見同事有作不完的事情，只是你方能勝任的，便去幫他的忙，這樣，那種幫忙的同事，一定對你發生一種好感，以後你如若有什麼作不完的事，他也一定樂於幫你的忙，和你互助合作了。

同事是朝夕相共常見而的人，彼此間關係的親密正無異家人一樣，所以聯絡感情是非常重要的。我們在普通交際場所，都講究聯絡感情，豈有在同事之間，倒可漠不相關的道理，所以對所有的同事，必須施展出八面玲瓏的手腕，把他們應酬得面面俱到，皆大歡喜。在辦公時間內，固然沒有工夫和同事們相周旋，可是在休息的時候，卻不妨竭力和他們聯絡交歡。倘若為時間所限，沒有普遍聯絡的機會，也可以個別的聯絡，不過必須一視同仁，不可厚此薄彼，總期所有的同事，都對你發生一種親切的好感。

妒忌的心理是人性中一種最大的惡德，也是一切糾紛發生的泉源。既有損於人，又無益於己，所以必須竭力避免，看見上級對其他的同事親厚時，切忌發生妒忌的心理，同時也須提防上級對自己過於親厚時，其他的同事也對自己發妒忌。

聯絡同事，敷衍同事的情面，固然是很重要的，但同事中間品類也很不齊，很許多人染有不良的嗜好和習慣，沉湎於煙酒賭博和跳舞，這是都市的惡劣環境所造成的。你

常和他們在一起，必須立身持正不阿。謹防習與同化。倘若他們來引誘你，同化你的時候，你切不可因為要敷衍他們的情面，就隨波逐流。把你自己的畢生幸福作孤注之一擲，不妨謝絕他們。因為敷衍也有一個限度。應酬也有一個分寸。決不能完全捨己從人。不過在謝絕的時候，態度必須溫和，言語必須委婉，切不可粗聲粗氣的一口謝絕，不代對方的自尊心稍留餘地，以致傷了對方的情感。就是交情已經到了相當程度的同事也須如此。

和同事周旋，總有許多不可少的應酬，禮尚往來。原是人情所不能免的，但須求其合理。切不可流入無謂的糜費。不管有無相當交情，送禮總不要太多。對於有相當交情的同事，更要和他共同勗勉，相戒勿把有用的金錢，糜費在虛空無用之地。

第七章 利用業餘時間來充實學問經驗

每個服務社會的職業青年，大概都有一些業餘時間。日怎樣利用這業餘時間，使之有益於自己，卻是很少有人想到過的。大多數職業青年，在把一天的公事辦完以後，就像小學生放了學一樣，剩下的時間都彷彿是拾來的，可以由自己自由支配，不必受什

隨拘束。於是便任性妄行。出入於舞場賭窟。沉溺於聲色犬馬。根本沒有想到這業餘時間是可以利用來增加自己的學識經驗的。結果不但使自己永遠沒有上進發展的希望。甚至很可能墮落下去。墜敗名裂。

其實每個人的業餘時間都不是供作浪費之用。而是要你嚴肅地把攬着。善自支配利用。使之不但有益於自己的現在。更有益於自己未來的發展的。我們服務社會。目的是要解決現在的生活。而利用業餘時間來充實自己的學識經驗。則是要應付和解決未來的生活。兩者實有同等的重要。誰要是把業餘的時間浪費在成群邪多荒淫從樂享無益的事情上。就無異於自殺。因為在這動盪不寧的時代。誰都不敢保證他的職業永遠不會動搖。永遠是跌撲不破的金飯碗。只要一旦發生了動搖。就要深深懊悔平時沒有充分的準備。以致事到臨頭。竟無法挽救失業的恐慌了。

有些人在業餘時間裏。並不從事無謂的享樂。只喜歡看兩本閒書。便自以為能夠利用業餘時間了。實則這也是不對的。喜歡看閒書。固然要比較從事無謂的享樂進步一些。但也是無益於自己的時間的浪費。一個人如若有時閒去看閒書。何不就利用這時間。多學習一些和職務有關的學問經驗。或者另學習一種新的本事呢？

得來的學問，往往未必合於服務社會之用，甚或竟是根本的不合用。許多初入社會的青年，憑着他們一知半解的知識去就業，對於工作毫無頭緒，對於職業毫無經驗與把握。這是多麼危險的事？所以每個職業青年，都應該利用業餘時間，來充實自己的學問經驗，尤其是和本身所從事之職務有關一方面的，必須多多的學習體驗。使自已對現在的職務既可應付裕如，同時也就蓄積了解決未來生活的力量。

現在這時代，社會裏所講費的不僅是品學兼優而且是受過學務方面訓練的青年，一知半解或所學非所用，已根本不足以應付這社會裏複雜多端的事態了。一個握住了成功的線索前途有極大的希望的青年。他時時刻刻都不忘記充實自己的學問和經驗。他從不把他的業餘時間作無益的浪費，凡是和他的學業或職務有關的消息，他無時不在注意。總之，他的成功決不是偶然的。同時，也還有一些青年，他們一樣會受過教育，對事務也有一些經驗，照理他們似乎都可以獲得成功，幹出一番事業來，可是他們卻仍舊過着平庸的生活，甚至竟一敗塗地。這是什麼緣故呢？原來他們的學問經驗，都只是淺嘗即止，粗識皮毛，毫無精深獨到之處。到得年紀一年年大將起來，成功的希望還是渺無把

擯。這纔愧悔自己從前不該不力求高深學問。在業餘時間努力充實自己。可是愧悔也不中用。現在再想回頭學習。已因頭腦呆笨。不復再能上進了。

一個人平時在學問和經驗上的努力。是他到了重要關頭最有力的支持者。我們平時只要拿出一半學問經驗來。就足夠應付一切工作。但到了重要關頭。就非搬出所有的學問經驗來應付不可。這時。我們學問經驗的充足不充足。平時有準備沒有準備。就都暴露無餘。而我們的成功或失敗。也可於此判斷分曉。

學問和經驗。好像大海一樣浩渺無垠。漫無止境。又像海水一樣深不可測。必須刻刻專心習體。得到一分就是一分。得到一寸就是一寸。切不可淺嘗即止。得到少許。便已滿足。要知粗識皮毛。是不足以膺任艱鉅的。倘若我們能夠利用業餘時間。努力奮勉自修。則即使每天以一小時時間。專攻一科學問。將來所得的成就。也已大有可觀了。

第五編 在社會裏立身之道

第一章 立身應以信用為基礎

一個人要想立身處世，就應該以信用為基礎。有人以為人世間最可貴的東西是金錢和財產，其實絕對不是。人世間最可貴的東西毋寧倒是信用。人可以失去他的金錢和財產，但信用卻千萬不可喪失。因為金錢和財產失去了還有回來的時候，信用失去了就永遠不能復回。並且，儘管只是在一個人面前失去了信用，也立刻可以傳十，十傳百，連帶的使許多人都不信任你。孔子說：「民無信不立。」這雖是指政治上而言，但一個人的立身處世又何嘗不是這樣。一個政府對民衆失去了信用，就得不到民衆的擁護，一個人對別人失去了信用，就得不到社會上的信託。不要以為對某一個個人失去信用是無關緊要的事，要知道微風起於蘋末，禍患伏於飄忽，一件小事常常會釀成意料不到的嚴重後果。

其實整個社會的組織，也就建立在信用的基礎上。倘若我們的祖先不靠信用來互相合作，何能產生我們現在這樣的文化？現在我們的文化生活，較之上古時代的穴居野處，茹毛飲血，已不知進化了多少倍，可是仍舊要靠相互間的信用合作，來促進生活和社會的進展。

一件事業的完成，更絕對少不了信用。倘若任何事情都非金錢莫辦，則我們那裏有這許多可供括用的資本？所以一定要用信用擔保來代替一部份資本，纔足夠周轉。有許多商人不明白這種道理，對於取得別人的信用一些都不經心，也從來不肯想一想維持自己信用的重要，只知道在賤價格，濫發空頭支票，弄得在顧客和同業面前一些信用都沒有，直到事業將瀕潰敗的時候，纔懊悔從前不該那樣不顧信用，但已來不及了。

有人以為信用是建立在經濟基礎上的，只要有雄厚的財力，以及在金錢上不失信於人，便不愁別人不來信任自己，這實在是非常錯誤的見解。要知道，信用並不就是金錢的代名詞，你有錢，別人並不就因此尊敬你，信任你。倒是有良好的品行，優美的人格，精明的才幹，忍苦耐勞的精神，纔會隨時隨地得到別人的尊敬，信任；這一切的價值，實在超過金錢百倍以上。

人格的重要，差不多是誰都知道的了。一個有偉大的人格的人，彷彿黑暗中的一隻明燈一樣。光照四方，到處都得人崇敬。一切表面上的財富都不是可羨慕的財富，惟有人格上的財富，纔是最可羨慕的財富。當你面對着一個人格偉大的人時，用不着別人介紹你認識，你就情不自禁的要暗暗對他肅然起敬了。所以偉大的人格實在具有一種潛在的力量，足以感化一切人的性格。

你要想別人都信任你，單靠金錢是不行的，最要緊的是有一個偉大優美的人格。倘若你能養成良好的名譽和品行，待人親善和藹，處事懇切認真，言行坦白光明，一舉一動，都依照理智行事，不偏不倚，說出來的話務求可靠，發出去的支票必能兌現，和別人交易誠實不欺，自己有錯誤隨時設法糾正，則你實際上的資本雖然短少，無形的資本卻已具備滿身，不論走到那裏，別人對你都另眼相看，到處有人關切你。在你賦閒的時候，用不着向人毛遂自薦，自有人登門請教，因為在你立身行事上所表現出來的信用，已使人無形中對你萬分傾倒了。

不過要加強你的信用，使得個個人都信任你，不是專門放在心裏想就可以，必須努力的去做，在實際行動上，把你的信用表現出來。任何人在開始着手幹事業時，決不會

馬上就得到別人的信任，他的偉大的人格和美好的品行，而不能馬上被人發現。必須一步一步的，在經濟上建立起堅固的基礎，在事業上獲得發展，纔能使人對他完全信任，走上成功的道路。

青年人最可憐的事是不守信用。答應人的約會隨意不赴，向人借錢到期不還，他也許以爲這不過是一件小事，沒有什麼要緊，失了約，將來見面時說明理由就是了；借錢到期不還，將來總有還的一天，未必那位債主立等他還筆錢用，有什麼要緊呢？殊不知愈是小事，愈不可以疏忽。別人只要有見識的，就可以即小見大，從這件事上，論斷你的爲人，以爲你連小事都要失信，何況是大事呢？這樣，他們以後就任何事情都不敢再信任你了。

一個人要建立起他的信用來非常困難，但要失去他的信用卻非常容易，只要一時疏忽，忘記了自己銀行裏存款的數目，開出一張逾額的支票去，連收款人收不到款，就足以使他的信用被盡。而在信用一度喪失以後，別人就不願意再和他往來了，他們寧可去找別的靠得住的人，避免因他的失信而生麻煩，並且不論是有多少年誠實可靠的歷史的人，只要他一朝失去了信用，他的歷史就會完全被人忘記，沒有一個人再信任他。

第二章 處世待人先要能研究人

我們處世待人，必須先把每一個人研究清楚，因為社會裏的人品類是很複雜的，良莠不齊，有好有壞，所以我們在處世的時候，不論和什麼人往還，對於這人是好的還是壞的，必須研究清楚，纔不致把好人當做壞人，壞人當做好人。不把好人的忠告放在心上，卻把壞人的甜言蜜語聽信，則好人都逐漸離開你，壞人卻把你包圍着，拖你下水，使你永遠沉淪莫拔。

不過社會裏的人雖然有好有壞，而他們的額上卻並沒有刻着字，要辨他們是好人或是壞人。並且，好人即使好到極點，他也決不靦顏自稱自己是好人，壞人即使壞到極點，他也不肯公然承認自己是壞人，然則我們將何從研究判斷人的好壞呢？

要研究判斷一個人是好人或是壞人，其實也並不困難，只要留心觀察他的全部行爲，看他所注意的是什麼，所忽略的是什麼，他的脾氣怎樣，他的缺點在那裏。尤其不可放鬆那些雖然是瑣屑事情卻有線索意義可尋的地方，以及隱藏在他動作後面的一種特點。倘若你能把他這一切都觀察出來，你就能夠把握住他的本來面目，再加上一番研究

·就可判斷他這人是好人還是壞人了。因為每個人的動作和情感已經造成一種習慣。這習慣也就是他的特性，足以控制他的為人。他雖然想隱藏着他的本來面目，不讓大家都知道，但在他的動作，表情，言語裏，常常不自覺的把他的真情實性流露出來。這種真性情的自然流露，差不多是任何聰明機智的人都不能避免的。正如他們不能避免環境的支配一樣。

不過觀察一個人的性情特點，最好在他不自覺和不提防的時候，就他所說的話和所作的事上觀察，因為在他自覺地或提防着的時候，他很可能把他本來面目掩藏起來，不讓你的觀察研究得出結果，你必須在他不知不覺中，並不表明你的目的，和他談話，問他問題，靜聽他的言語，留心他的動作，注意他面孔上時時變化的表情，這所觀察出來的一切，纔是他平素為人最靠得住的特性表現。

一個人的面孔，也常常是他性情和品行的最忠實的表現。性情和善品行良好的人，他的面孔上常現着微笑，性情乖僻品行惡劣的人，他的面孔上常現着憤怒，這種微笑和憤怒成了習慣，就會習慣成自然的，形成他們面孔上不同的肌肉表情。所以有人說：『鄙陋的人面孔上天然鄙陋，誠實的人面孔上天然誠實』。這話不能說是沒有理由的。

但我們觀察一個人，切不可就第一面的印象而定論。因為第一面的印象多半是不健全不可靠的。並且別人在和你做第一面的時候，一定要把他的本來面目遮掩起來。只讓你看出他的優點，而不讓你看出他的劣點，以免你的眼裏留下個惡劣的印象，就是他的面孔上的表情，也不是靠得住的性情表現。你如若憑第一面的印象作研究基礎，就不免要被他的外表所欺騙。同樣地，一個有真實才學的人，也往往不肯顯露在外表上，一定要和他作一番談話，纔能把他的才學發現出來。所謂「人不可以貌相」，「以貌取人，失之子羽」，就是這個意思。所以我們對人必須多方觀察，研究，力避錯誤，就許多次的印象綜合起來研究所得，再判斷這個人是好人還是壞人，切不可貿然的加以判斷。

還有一點要注意的，就是我們對人的好壞固然要研究清楚。但也不可超於極端，以為好人永遠是好人，壞人永遠是壞人。人性常不是極端的。高爾基曾經說過：『如果一個人是壞的，他也有好的地方，如果他是好的，也有壞的地方，我們的靈魂是多色的，隨便什麼人都是如此』。所以絕對的好人和絕對的壞人是沒有的，好人決不好到底，壞人也決不壞到底，我們研究人的好壞的時候，必須從好人中看出他的壞處，壞人中看出他的好處，這纔是正確的見解。

第二章 怎樣操縱各式各樣的人物

目前的社會，並不像我們理想那樣，是個良好的社會，恰好相反，是一個欺善怕惡的社會。當身在這種社會裏，如若不明權變，不知道怎樣去操縱別人，勢必事事吃虧。處處上當。上當以後，還不能得到別人的尊敬，就是去向別人訴說，也不會使別人同情。只給人多了「一番譏笑」的資料，甚至還要「背地裏給你加上個「阿木林」的頭銜，所以一個人立身處世，總要懂得幾分權術，能夠操縱別人，切不可過分老實，被別人所操縱。

要操縱別人，並不是怎樣容易的事，因為社會裏的人，形形色色，各不相同，有的聰明，有的愚蠢。有的虛偽，有的高傲，並與他們的理想、能力、旨趣、需要以及其他種種特點，也都各不相同，要對付得使他們滿意，已經不大容易。何況進一步的去操縱他們呢？不過我們決不能因為困難，就望而卻步，不去學習，在生存競爭中，我們爲了適應環境，還不得不去學習各種學問，則對於這種操之由我即可成功，操之由人便不免吃虧上當的，操縱別人的方法，又焉可不加學習，以作應世的準備？

在沒有學習操縱別人的方法以前，必須先要學會品評別人，就是把對方的性情特點

先細心品評一下，然後再使用各種不同的方法，去操縱各式各樣不同的人。不過這所謂性情特點，並不是指顯露在外表上爲人所常常討論的忠實、誠懇、勇敢等類良好的特性，而是隱藏在內部不易爲人所發覺的特性。我們對這種隱藏着的特性，決不可有絲毫忽略，正如在戰略上不可忽略任何微細之點一樣，必須抉取出來，細心分析研究，然後操縱別人，纔易於下手。

什麼是人所隱藏着的特性呢？最普遍而又最容易發現出來的，是不如人的感覺和虛榮慾。這兩種特性，差不多每個人都具有一些，只是性質不同，程度深淺各異而已，儘管他們怎樣掩飾，不肯承認，但只要他們肯自省一下，就不難發見出來。我們能夠明瞭人性中的這種特點，對於怎樣操縱各式各樣的人物的問題，已經可說是智珠在握了。

不如人的感覺在人性中是有益無害的，因爲有着不如人之感的人，他一定不斷的向自己要求向上發展，而這就使他終於能達到成功的目的。不過正因爲他處處地方都惟恐不如人，他的心裏多少有些不安，同時，虛榮慾又使他不但不肯承認自己不如人，還深恐別人發覺他有不如人的地方。所以竭力想從形式上填補他的這種缺憾，以求在別人面前表白他的身分和能力。而他所採取的形式，有時竟會是非常幼稚的。不要看他外表上

是個成人。在許多事情上都顯出他的聰明。當他用幼稚的形式來填補他的缺憾時。他竟十足像煞個小孩子一樣。

操縱這一類的聰明人。與其把他當做成人看待。倒不如把他當做小孩子看待。反而會得到意外的成功。譬如你有事請這類聰明人代你去幹。要正式的請求他是未必會答應的。因為他比你還要聰明。但你如若能先用幾句話恭維他一下。滿足他的虛榮慾。再把你希望他去幹的事說出來。卻不要說相信他一定會去幹。反要說：明知他不會去幹。姑且對他說說而已。這樣。他爲了在你面前表白他的能力並非不如人家。倒會自動的挺身而出。如你所希望的去幹。這種方法。我們中國人叫做：「請將不如激將」。

不過用激將法去操縱別人。必須你所要求他去幹的事是正當的。同時也要估量他的能力和要求他去幹的事是否過於懸殊。是否爲他力所不逮。倘若是他不能幹或不願幹的事。你就是用激將法也沒有用的。同樣地。倘若是他所認爲非常容易不值得幹的事。你用激將法也未必能激動他去幹。惟有爲他力所不能及而他又私下感覺如若去幹未必成功因而不敢去幹的事。不妨用激將法激他一下。那他一定會惶恐不如別人。挺身去幹。並且幹得很有成績。

懷着不如人的感覺。因而竭力想出人頭地。從實際行動上追過別人。這種人的前途是很有希望的，但若同樣懷着不如人的感覺，卻不從實際行動上去求追過別人，而用口舌來掩飾衛護自己不如人的地方，惟求以花言巧語制勝，則他一定是個口大手小虛偽無能的人。他正因為自己不如人，纔故意裝做了不起，使人莫測的高深，倘若不幸受了他的欺騙，把他安置在負責任的地位裏，則一經遇到真正的困難，就會把他的花言巧語砸個粉碎，證明他完全是個無用的腳色。對付這種虛偽的人，最好不要聽他口頭上的花言巧語，而要看他實際上的成績。有許多精明幹練的事業家，就常用毫不客氣的態度，對付那些口大手小的謀職業者，不管他口頭上說得如何好聽，只是單刀直入地問他到底能夠作些什麼。這一句話就可以把他問住，因為他預備了滿肚子的花言巧語，偏偏沒有預備回答能夠作些什麼。

現在再來談人的內部隱藏着的虛榮慾。這種虛榮慾，差不多每個人都有一些的。只是程度有深淺的不同，有些有能力的人只有很輕微的虛榮慾，在很少的幾件事上纔顯出他的虛榮，不過大多數人差不多是在每件事上都顯出他的愛好虛榮的。

好虛榮的人。他常常高視闊步，喜歡自誇，搭架子，一心想擡高自己，教別人知道

他是怎樣的了不起，他最愛別人拍他的馬屁，只要能夠保持片刻的光榮，就是遭遇最大的失敗也不當一回事。更明過分愛好虛榮的緣故，往往無形的顯得非常幼稚可憐。最顯著的便是喜歡誇口，吹牛。而在所吹誇的舉動裏，又必然要自出他的弱點，不啻向人直道他自己的底細。

操縱這種虛榮慾旺盛的高傲的人，是常常容易的。只要承認他的了不起，或者索性捧他一捧，把他擡高起來就是了。很有許多人，他被別人擡高了起來，而他的實權也就此落入別人手裏。你看，他是多麼的愚蠢呢？

不過有一種人，他心裏懷着不如人的感覺，卻得不到適當的填補，便表示出高傲自負，常常和人爭論，以致個個人都厭惡他，其實他卻是渴望上進的。對付這種人，必須和顏悅色，讚美他，鼓勵他，信仰他，給與他一些勝利的機會，建立起他的自信心來，養成他處事順利的習慣，代替他那驕氣凌人的態度。因為他所缺少的只是無法填補那種不如人的感覺。只要給他以適當的填補就行了。

另有一種人，他所抱的不是不如人的感覺，倒是人不如他，這就是那班不知天有多高地有多厚的驕縱的青年。對付這種人，用不着存什麼客氣，不妨罵他，唾他，盡量挫

斤也的銳氣，這纔是對她莫大的成全。

第四章 先給人一個美滿印象

一個人立身處世，最要緊的是通達人情世故。中國有兩句老話說得好：『世事旁通皆學問，人情練達即文章』。其後學問文章，遠沒有通達人情世故的重要，一個人學問無論怎樣高超，文章無論寫得怎樣好，倘若他一些都不通達人情世故，那也是枉然，他決不會受到別人的尊敬。在社會裏也不能出人頭地。並且，學問總有完成的時候，文章也總有寫得好的一天，惟獨人情世故的經驗，卻像渺無涯涘的汪洋大海一樣，永遠沒有止境。儘有年紀活到五六十歲的人，還一些人情世故都不懂，一舉一動，使旁人見了暗暗搖頭，自己還一些都不覺得的。

要通達人情世故，就先要研究人性所喜愛的是什麼。我們在社會裏和人相處，要能互相和諧，而不至於扞格不入，最要緊的是使別人對你發生一種良好的印象，感覺你這人很令人滿意，樂於和你親近。這樣，不僅你有事求人時，別人都願意幫助你。就是你無所求於人，別人也因對你發生了良好印象的緣故，遇事都要借重你的大力，當一件事

業需人襄助的時候，第一個浮上他們心來的人，必然就是你。

然則要怎樣纔能先給人一個美滿的印象，使個個人都滿意你呢？我以為，第一要能關心別人，迎合別人的心意，把別人的事當做自己的事看待。一個人總是關心自己的時候多，殊不知別人對你的一切並不關心，他們最關心的還是他們自己，你能關心別人，就能打動別人的心，使人熱誠地自動來幫助你，否則必定事事都感棘手，永遠為失敗所困。這在生意上也是如此，一引商店，要能吸引顧客上門，必須處處關心顧客，纔能門庭若市，倘若專為自己的賺錢打算，不管顧客上當與否，那一定會弄到門可羅雀的。

關心別人，還能引起別人感激你的心理，尤其是正處在窘境中的朋友，你如若能關心他，幫助他，簡直可以使他感激涕零，永遠不忘你的大德。所以「錦上添花」，固然使人高興，「雪中送炭」，分外使人感戴。並且你對別人關心了，別人也必同樣關心你，以作你對他關心的報答。這樣，你把關心施之於別人，別人又轉而施之於你，結果仍舊像自己關心自己一樣，何況在心理上，從別那裏得來的關心，比較自己關心自己，還要感覺愉快得多呢？

其次，要能常常以笑臉迎人，使人覺得你和藹可親。一副笑臉，可說是一個人隨身

攜帶價值連城的法寶，努力的偉大簡直不可思議。不論走到哪裏，都莫不受人歡迎。不信你可以先從你自己家裏做起。倘若你經常在你夫人面前保持着笑意，你的家庭生活一定更爲美滿。一天到晚都置身在快樂和安慰的氛圍氣裏，永遠不會有口角和吵鬧的事情發生。

在社會裏和別人往來週旋，臉上更不能沒有笑意。儘管是地位比你低卑的人，你也不妨向他笑一笑，這會使他感覺特殊的光寵。一直在他的記憶裏對你保持着美滿的印象。遇事都向你表示殷勤關切，願效馳驅。倘若地位和你平等的人，你能常常對他現着笑臉，他一定很高興幫助你，指示你，使你得到不少益處。又如你有事要別人幫忙的時候，臉上先帶幾分笑意，那麼，不等你開口，你已經先有一大半成功的把握了。

總之，你要給別人一個美滿的印象，必須時常關心別人，並在臉上保持着笑意。因爲專門關心自己的人，決不會使別人關心，而板着面孔毫無笑意無形中顯得驕氣凌人的人，也使人和他相對時感覺非常不快。惟有那些笑口常開未說先笑說出話來纔是先對人表示親愛關切的人，纔能使人藹然如坐春風之中，周身愉快，從而對他產生一種非常美滿的印象。

第五章 什麼是無形的最大資本

每個人都有一副無形的資本，那就是他表面上的態度。態度不但是一個人的無形的資本，而且牠比有形的資本還更為重要。人固然需要有形的資本纔能幹成事業，但若沒有無形的資本「態度」為之輔助，則事業的能成功與否還在未定之天，惟有以無形的資本輔助有形的資本，事業纔存有九成之望。所以一個人一生成敗的關鍵，就繫於他表面上的態度。

一 不過有許多初入社會的青年，因為沒有受過相當的訓練，不知道態度的重要，往往任性妄行，以致不自覺的都養成一副惡劣的態度，對待起別人來，驕傲蠻橫，毫無禮貌舉動不是粗魯不堪，就是遲鈍生硬，使人和他第一面就發生一種很不好的印象。雖然以後他也許有悔改的可能，但已錯過不少可以成功的機會了。

任何人都會暗暗的起不如人之感，這我在前面已講過了。其實才具不如人，不足憂，地位不如人，也不足憂，只有態度惡劣，不如別人那樣良好，纔是大足憂的事，因為他的態度既令人一見就會引起反感，則不論幹什麼事，決不會順利無阻，勢必到處碰壁。

• 得不到別人絲毫的幫助。

所以留心訓練自己的態度，是非常重要的事，甚至可說是立身處世最主要的一課。是踏入社會應付社會所不能不由的路徑。每個要應付社會的青年都非注重不可的。所謂良好的態度，其實也並沒有什麼特殊的地方，只是待人和藹可親和有禮貌罷了。這種良好的品性，雖然不是每個人先天都具有的，但從後天環境裏訓練起來，却一些都不困難。任何人只要花費一些時間，常常練習，就可以達到他的目的。

說到待人和藹可親，我們就不禁要回顧到前面那一章裏所說的時常在臉上保持着笑意，這是使人對你發生美滿印象的重要條件。但我還漏說了一點，就是這副笑臉，必須是由自己心裏真誠地流露出來，而不是勉強裝扮出來的。勉強裝扮出來的笑臉，只能引起別人厭惡不快的心理，而不能使人發生好感，那麼，要怎樣纔能由自己心裏真誠地流露出笑意來呢？這就要你對一切都感覺興趣。如若你對世界，對人生，對社會，對事業，都有興趣，煩惱就決不會佔據你的心坎，笑容自然而然的從你臉上流露出來了。

不過現代的人事是這樣的繁複，喜怒哀樂的感情交織在我們的方寸之間，怎麼能使我们臉上時常保持着笑意呢？所以這種態度也需要訓練。你要訓練得臉上時常帶着笑意

·第一要緊的是拋開一切不必要煩惱的思想，努力使自己的心境愉快。回想過去種種快樂的事，或者用唱歌和奏樂器來娛悅自己，當你心境開始感覺愉快的時候，你的臉上就有笑意出現了。

訓練成和藹可親笑口常開的態度，不僅能使人對你發生美滿的印象，就是你自己也可以得到莫大的利益。因為人的動作和感情，是能互相影響的，感情可以影響動作，動作也可以影響感情，同時，思想也能沒定人的感情作用，想着煩惱就覺煩惱，想着快樂就覺快樂，所以當你煩惱的時候，你只要努力想着快樂，並表現出快樂的態度，你的心境上便會受到動作的影響和思想的決定，而真正的快樂起來。這樣，你就能在無論何種逆境中都用愉快的心境來生活，毫不感覺痛苦，這于你的利益不是很大嗎？

除了和藹可親以外，每個青年還應訓練成一種有禮貌的態度。禮貌之於人，正如葉之於花一樣，俗話說得好：「牡丹雖好，還須綠葉扶持」。人不能沒有禮貌，猶如花不能沒有葉輔助，如若把人的外表衣着比之於花，那麼他的有禮貌的態度便可比之於葉。我們常見有些人雖然穿著漂亮華美的衣服，但看上去却覺得非常不稱，這就因為他沒有禮貌作為陪襯的緣故，一個沒有禮貌的人，縱使他的衣服穿得非常講究，充其量也不過

是一具漂亮的衣架罷了。

訓練成有禮貌的態度事實上並不困難，只要能夠拋棄討厭別人，仇視別人，懷恨別人的心理，而設想所有和你接觸的那些人，都是能夠幫助你的，能夠給予你利益的，這樣，你和他們週旋的時候，心裏預先存着一種感激他們的念頭，惟恐得罪他們，一舉一動，自能彬彬有禮了。

青年人大多數不知道禮貌的重要，尤其是一般商店裏的店員，最容易用無禮貌的態度得罪顧客，不是等顧客開口，先就現出一副冷冰冰的拒人於千里之外的面孔，就是在顧客對貨物稍為多加選擇的時候，便覺得討厭，不耐煩，明明有的貨物，爲了避免麻煩計，也索性回絕沒有。其實任何商店用了店員，都是要他們招待顧客，而不是要他們拒絕顧客的，拒絕顧客，就等於失職，萬一顧客們因爲不願看你的冷面，相率裹足不前，店裏的營業就要遭受嚴重影響，而你的衣食飯碗也將沒有着落了。

每個希望自己上進的青年，都應該留出一部分時間來，專事訓練自己的態度。要知道學問不足貴，金錢不足貴，惟有優良的態度纔是每個人所不能缺少的無形的最大資本。

第六章 尊重別人纔能博人好感

一個人立身處世，要能使得人人滿意，到處歡迎，最重要的一件事，就是明白人的天性。不明白人的天性的人，不但不是以談立身處世，而且不能在社會裏做人。我們不論作什麼事情，總要先明白事情的內容，作起來纔有頭緒，立身處世也是如此，如若不明白人的天性，人的內容，勢必茫無頭緒，沒有不失敗的。

什麼是人的天性呢？簡單地說：就是喜歡自尊自大，擡高自己。這是人類社會進化的動力，也是人之異於禽獸的地方。世上的人，不論貧富貴賤，在他自己的心目中，大都自命不凡，就是已經亡了國的人，他也不肯以亡國奴自居，還覺得處處地方高人一等。明白了人的這種天性，我們纔可以對症下藥。怎樣對症下藥呢？那就是永遠尊重別人。

尊重別人，並不是可以隨便下手，更爲如若不得其法，便不免流入諂諛一途，反而被人看輕你的人格。所以，要使人覺得你是在誠心的尊重他，就必須對那些和他有密切關係的事體，他自己所特別感到興味的事體，乃至他的意見，他的習慣，他的癖好，都

表示你的關切。務使他知道你對他所有的優點，不但懂得，而且看重。確是誠心敬佩，並非虛飾。他既喜歡自負，則當他覺得你對他的一切都明瞭而又看重時，一定非常高興。一經高興起來，你有事求他，他固然滿口答應，倘若毫無所求，則他對你更要發生一種良好的印象。

明瞭人的興味，迎合人的興味，是使人滿意你歡迎你的要素，而這其實並不困難。因為每個人都是性情中人，他們的性情雖然各各不同，卻總不出性情的範圍，也總是人類所已經說過想過或作過的。同時，這種不同的性情，也就存在於不同的興味裏面，所以每個人的不同的興味，也都是人類生活範圍裏面所已經有過的。我們只要能潛心研究這種不同的地方，就不難抓住別人的心理，善自利用，以制勝別人，使得別人個個都滿意你，歡迎你。

關於別人的一切，無形的讓人覺得你在尊重他，固然重要，但有時也需要給人以有形的獎勵。語云：『士為知己者死』！一句無心說出來的獎勵話，常可以使人感激一生，從而拚性捨命的為你效力，雖赴湯蹈火亦所不辭。事實上，人無論男女貴賤，沒有不喜歡接受別人的贊美獎勵的，而這種贊美獎勵，也往往能增加他的能力，並使他自信他的

前途一定能有更高的成就。

有些人抱着功利主義，以為獎勵了別人，而不能使自己得着什麼，是得不償失的事。殊不知立身處世，是不能那麼自私自利的。如若你想得到什麼纔去獎勵別人，那你就將永遠沒有成功的希望。其實你也決不是毫無所得的，由於你做了件有益於人而又不求報答的事，你的精神上將感覺最高的愉快，這種精神上的最高愉快，遠勝過物質方面所獲得的報酬。

不過獎勵別人也須出之慎重，因為有些骨頭輕的人，經不起操勞，一經被人獎勵，就會得意忘形起來，反而走上了墮落的路徑，這倒是愛之適以害之了。同時，也要因人因事，在適當的時間內，予人以適當的獎勵。不能太隨便，譬如一個素昧平生的人，你如若忽然稱贊他的容貌和品行，他一定非但不感謝你，反而要勃然大怒，以為你在譏笑他，侮辱他，存心揭他的痛瘡。

獎勵別人，有時也不能從正面，從別人的長處和優越的地方下手，倒要從反面，從別人的弱點，和他自覺沒有把握的地方去說，因為他的長處和優越的地方，或者已為人所共知，或者他自己已經有了這種自信，你去贊美獎勵他，並不能使他感覺興味，倒是

他自覺沒有把握的弱點。懷疑自己已不知究竟能否出人頭地的地方。你若加他以贊美獎勵。反能投其所好。使他非常高興。譬如某人在理財上頗負時譽。但却拙於演說。你去贊美他善理財。並不能使他感覺興味。如若贊美他有演說的天才。却把他的缺憾彌補了。他一定很願意領受你的恭維。又如任何女子都喜歡別人稱贊他的容貌美麗。但有姿容絕代的女子。她對她的容貌已經有了自信。別人贊美她並不能使她高興。她所覺得不安的是知識及不上人家。你如若贊美她知識高超。那就比贊美的容貌還要使他歡喜。這種人身上的弱點。尋找起來並不難。因為每個人對他自己的弱點。總竭力想掩飾。想表現得出人頭地。也正因這樣。纔使人更容易尋出他的弱點所在。

但最好的贊美和獎勵還是用間接的方法。因為你直接的去贊美獎勵別人。別人也許會疑心你不誠實。疑心你在拍他馬屁。要是把這贊美獎勵他的話去對第三者說。再由第三者傳述到他耳裏。那他聽起來一定非常悅耳。並且相信你是誠心誠意的在贊美獎勵他。

第七章 爲他人着想是第一等工夫

記得明末楊椒山先生曾說過這樣一句話：「一個人臨事肯爲他人着想是第一等工夫」。這句話，實在是每個人立身處世所應牢記勿忘的。

有人說一個人最大的毛病是明於責人，昧於責己，但我却以爲這還不是最大的毛病。一個人最大的毛病，莫過於只知有己，不知有人，處處地方都不肯爲別人着想。一舉一動都招致別人的反感。這樣的人，成功固然永遠不會降臨他身上，就是在社會裏做人，也到處扞格不入，沒有一個人會對他滿意。

我們在社會裏和別人相處，所希望從別人那裏得到的，是別人頌揚我們，向我們表示親愛，決不願別人冷淡我們，仇視我們，就是別人專門誇張自己，無形的漠視我們，也往往非我們所能忍受得住。揆諸人情不甚相遠之義，別人所希望從我們這裏得到的，當然也不外如此。倘若我們能夠頌揚他們，向他們表示親愛，他們一定覺得非常高興，反之，倘若我們冷淡他們，漠視他們，或者在他們面前大吹牛皮，他們表面上雖不怎樣，心裏一定很不高興，甚至覺得厭惡。

然而大多數人總是爲自己着想的時候多。爲他人着想的時候少。尤其是在得意忘形的時候。只知道海闊天空的誇張自己。最容易忘記他人。就算心目中還有他人存在。但一經想擡高自己。面孔上總不免有些傲態。別人看見了。以爲你在向他表示驕傲。心裏就發生一種反感。更壞的是使別人感覺不如你。並從而嫉忌你。那你就要吃虧不淺了。

所以關心他人的感覺。爲他人着想。是非常重要的。一個成功人。他決不在別人面前誇張自己。甚至還忘記了自己。必要的時候。還不惜在別人面前嘲弄自己。批評自己。這在志高氣傲的人是一定不肯幹的。但細想起來。這於你有什么損失呢？而在別人却都感了他們自己的聰明機智。覺得你這人非常可親。不自覺的傾倒於你了。自然。專門取悅別人的自卑狂。也是要不得的。

爲他人着想。還可以省却不少是非。記得有一位朋友告訴我一件事。說他有一次到某銀行去辦理匯款手續。向裏面的一位職員有所問詢。誰知那職員只顧埋頭作他自己的事。理都不去理他。他當時很覺得氣憤。索性離開了那家銀行。另換一家去匯。他問我對這事的感想怎樣。是否覺得那銀行職員的架子太大？我說這倒不能怪那銀行職員。反要怪你臨事太不肯爲他人着想。因爲這事情也許不在他職務範圍以內。或者他正忙着職

務上的工作。沒有功夫來理會你。這正是他忠於職務的表現。實在情有可原。你要是肯設身處地的代他想一想。就覺得你的氣憤是非常不必要的了。那朋友聽我這樣說，果然覺得他的氣憤沒有理由。並且說，要是他處在那銀行職員同樣的地位，說不定也會不理別人的。

不肯爲他人着想的人，也一定不肯代他人隱惡揚善。別人有什麼好處不說，要是作了什麼壞事。就到處宣揚。殊不知別人不作壞事則已，既作壞事，就希望永遠祕密着，不爲他人所知。你一經代他宣揚開去，使他沒有容身之地。無法在社會裏做人。他會不恨你嗎？就是你自己，也不願意別人把你的壞處到處宣揚的。

大多數人還有一種劣根性，就是看見別人失敗的時候，不去同情他們，安慰他們，反而把自己的不正當的自尊心提高了起來，好像隱然對別人說：「你這人真無用。你看我就比你強得多，不會失敗」。這種態度最易引起別人的反感，你的誇耀不但不能發生絲毫效果，還要使人暗罵恨你，因爲他們疑心你在幸災樂禍。

一個人決不應該只顧自己，必須須處處地方都爲他人着想，最好把別人也當做你自己一樣看待。「己所不欲，勿施於人」，這樣，別人一定都樂於和你親近，而你的成功

也就更有把握了。

第八章 「罔談彼短靡恃己長」

中國的古聖人，在幾千年前，就貽留給我們兩句極可貴的立身處世的教條：「罔談彼短，靡恃己長」。這兩句話的意思，就是叫人不要批評別人的錯誤，也不要自尊自大，誇耀自己的長處。

現在先從「罔談彼短」，也就是不要批評別人的錯誤說起：批評別人的錯誤，實在是非常無謂的事。因為牠根本不能發生什麼效果，只能使別人竭力掩飾自己的錯誤。或者把自己的錯誤嫁罪於他人。並且批評不僅有失別人的面子，足以傷害別人的感情，引起別人的反感，還能給予別人一種很深刻的印象，一句批評的話，往往會使人恨你一世，甚至就是你死了以後，還不能解消對你的恨意。

人性雖不個個都是剛愎自用，但却都有一種護短的脾氣，對於自己的錯誤，總不肯坦然直認。雖然他事後常會自己感覺他的錯誤，自動加以改正，却決不肯在人前直承自己之短處。既然他事後能夠悔改，何以當時却不肯認錯呢？一言以蔽之，也無非愛面子

的心理在作祟罷了。當衆認錯，坍自己的臺，這是多麼有失面子的事，當然沒有一個人願意的，不像事後自動悔改那樣，沒有別人在旁，於面子無損，實行起來也就容易得多。所以世人對自己的錯誤，都寧願事後改正，不願當面認錯，不但不肯當面認錯，有些人還會記着自己一兩處對的地方，而忽略了重大的錯誤，就是殺人越貨的強盜，在他被捕授首時，他也不肯當衆認錯，一定要舉出他在平所作的幾件善事來，以證明他是個好人，殊不知他所行的小善，並不足以掩他的大惡，旁人也決不會因他曾行過小善的緣故，就寬恕了他重大的惡行。

由此我們也可知道，批評別人的錯誤，是多麼無益的事了。一個人被類性佔領的時間少，而被情感佔領的時間多。在我們日常往來接觸的人物裏面，即是至親好友，也都是講情感的人多過於講理性的人，他們都各自有他們的偏見，有他們的虛榮和自尊心，你批評他們，正經異把一個火藥庫投進他們情感的火藥庫裏，勢非引起總爆發不止。就是號稱講理性的人，你也要防他顧全面子，不肯接受你的批評。

並且你批評別人的錯誤，還須防別人不但不認錯，反而把所有的錯誤都推到你身上來，這種嫁禍他人的事，是時常有得發現的，所以一班世故經驗較深的老年人，都趨青

年人不要隨意批評別人的錯誤，更不可逼人太甚。提防別人被逼得急了時，回過頭來，反咬一口。

當衆毫不留情地批評別人的錯誤，固然是不應該的，就是在第三者面前批評別人的錯誤也不應該。第一、你要防第三者因此看輕你的人格，以爲你既能在他面前批評別人，何嘗不可以在別人面前批評他。第二、你要防第三者對你批評的那人的友誼超過於你，把你所批評他的話告訴他知道。第三、即使第三者不會把你所批評的語告訴你所批評的人，也須防輾轉傳遞，自有把你的批評傳入你所批評的人的耳裏的一天。世上無論什麼事情總不會永遠守着秘密的，背後的批評又何莫不然，並且背後的批評更易使人懷恨。許多人的友誼都是破裂在這上面的。

所以你不要專門批評別人的錯誤，在沒有批評別人以前，最好先代別人設想一下，他爲什麼要這樣做，並從而原諒他的錯誤，這不但比批評有價值，還可使人同情你，感激你。何況這世上本來很少十全十美的人，就是你自己也不見得完全沒有缺點，你與其要批評別人，何不先從批評自己做起？古今來許多大偉人的得以成功，差不多有一大半是得力於對自己的毫不容情的批判上的。

「罔談彼短」。不要批評別人的錯誤。已如上述。現在再說「靡恃己長」。也就是不要自尊自大。在別人面前誇耀自己的長處。

我知道我這樣說。有些人也許不免要駁我。以爲我既在面前說喜歡自尊自大是人類的天性。則我們自己也是人類。我們的一切都無異於別人。別人既可以自尊自大。我們自己爲什麼不可以呢？並且別人既不能避免不自尊自大。我們自己又何能獨免？這話果然說得不錯。但他却忘記了一件很重要的事。就是人一方面固然喜歡自尊自大。另一方面却也非常討厭別人自尊自大。不信你儘可試試看。你不妨在任何人面前竭力誇張自己。大吹牛皮。且看他的反應怎樣。要是在社會上有幾分地位的。別人雖不便在表面上得罪你。却也不免要在暗中皺眉頭。要是在社會上毫無地位。那麼。不客氣。別人少不得要嗤之以鼻了。誇大自己既只能使別人討厭。那我們又何必自取其辱呢？

在目前社會裏。差不多到處都充滿了喜歡吹牛誇大自己的人。用不着怎樣留心。就可以發現出來。有些誇大狂患得厲害的人。竟會把毫無影蹤的事。說得活靈活現。明明家無擔石之儲。卻把自己吹誇得和百萬富翁相似。明明一日三餐猶虞不給。卻吹說自己交際應酬。如何忙碌。在不明白他底蘊的人。固然不難被他蒙蔽一時。但事實的真相總

有顯露的一天。到得牛皮拆穿，只有招來別人普遍的輕視，從而對任何事情都不敢再信託。於人無益，於己有損，細想起來。真是何苦！其實以吹牛起家的人，我從來沒有見過，而以吹牛成功事業的人，更是絕無僅有。

喜歡吹牛誇大自己，雖是「於今爲烈」，却也「自昔已然」。孟子就曾告訴我們一個齊人的故事：齊人是卑田院中人，以行乞爲生，終日食人殘羹冷炙，可是他在他的妻妾面前，却大吹牛皮，總說在高官顯爵那裏赴宴。他的妻妾很疑心他，以爲既有高官顯爵請他赴宴，何以沒有一個人登門訪問。有一天在他後面釘梢，終於拆穿了他的行徑。

這在外國，也有不少相類似的事，便是愛斯基摩人也都有這種自尊自大的心理。大家知道，愛斯基摩人是文化程度很低的野蠻民族，比起文明的白種人來，不知要相差幾千萬倍。可是他們却稱自己民族裏好吃懶做的人爲白種人，可見他們是如何的自尊自大了。

其實誇大自己，並不能使別人尊敬自己，甚至會得到相反的結果。有些人稍有成就，就揚揚得意，旁若無人起來，裝出一副「世界之大唯我獨尊」的傲態。殊不知別人在一旁不但不覺得鄙視和厭惡，還暗暗竊笑他的愚蠢可憐。竟連自己都不認識自己。莎士比亞說：「驕傲的人稍有成就，就膽大妄爲，實爲人神所共棄」。這幾句話，是值得

般喜歡自誇的人引爲座右銘的。事實上，一個偉大的人物，決不自誇。一經自誇，則無論他有怎樣偉大的成就，也就渺不足道了。何況是地位低微根本沒有什麼值得誇耀的人呢？

自誇的害處還不止此，因爲一般人其共通心理，都是幸災樂禍的。有些人看見你遭遇困難，比看見你成功還要高興，你如若把自己誇耀得超過別人，勢必引起別人對你的嫉妒。這樣，就是你最親密的朋友也要變做你的敵人，暗中伸出腳來，妨礙你的進展了。

如若你不相信我的話，那就由你自尊自大，向別人誇耀你自己去罷，你一定會自食其果的，你將變成一個衆所共棄的孤獨者，一方面看不起地位比你低卑的人，同時又嫉妒地位高出於你的人，也正因爲你是這樣的不安分，所以誰都不肯幫助你，也誰都不需要你的幫助，當危難降臨你頭上的時候，沒有一個人肯加你以援手，眼睜睜的看着你跌進失敗的深淵裏去。

世上有什麼可以誇耀的事情呢？成功或失敗，都是你自己的事，與別人無干，世界也總是這樣一個世界，決不因你的成功或失敗而有所變形，你又有什麼值得自尊自大向

不過我們在別人面前雖不應自尊自大，而平居對待自己，卻應該維持着這種自尊自大的天性，相信自己前途一定能有遠大的成就，否則你就不免墮陷於自卑，看不起自己，不相信自己的能力。一旦失去了自信力的自卑狂者，是永遠幹不成什麼事業的，我們決不應去學他。我的意思，只是希望大家不要在別人面前誇口吹牛，並不是說連你自己的自尊心都不要維持，因為這種自尊心，正是促使你不斷向上發展的原動力。

第九章 千萬不要和別人做冤家

一個人立身處世，最忌和別人做冤家，把仇恨的種子埋藏在別人的心裏，使人對你發生一種惡劣的感觸，遇事不但不幫你的忙，反而處處地方掣你的肘。一個在外面冤家結得多的人，往往會偃蹇一生，永遠沒有成功的希望，即使勉強能夠獲得成功，也要費盡氣力，比沒有冤家的人多走一兩倍冤枉的路程。

不過有許多入世未深的青年，很可憐的，常常無形的得罪了別人，和別人做了冤家，自己還一些都不知道。細究他所以和別人做冤家的由來，不外乎是由於過分尊重一己

的自我，而忽略了別人的自我，讓一己的虛榮心充分的表現出來，而不知維護別人的虛榮心。於是隨意批評別人的錯誤，把失望給予別人而不同時加他以慰藉。處處都顯出自己勝過別人一籌，事事都搶在別人面前，不讓別人有表現長處的機會。在一己固然是出足了風頭，却沒有想到已因此使別人懷恨在心，和別人做了很大的冤家了。

其實你有虛榮心和自尊心，別人也同樣的具有，你想表現自己的長處，別人也何嘗不這樣想，你對別人的出風頭，賣弄聰明，不感覺興味，別人對你的出風頭，賣弄聰明，就會感覺興味嗎？你只要這樣一想，便不難發覺自己錯誤，而反其道以行，犧牲一己的自我，尊崇別人的自我。這就能使你和別人相處得更和諧。不但不會得罪別人，和別人做冤家，還到處都受別人的頌揚，因為沒有一個人不喜歡他自己被別人尊崇的。

不知道尊崇別人的虛榮心，不僅容易和別人做冤家，還能把本來可以達到目的的事，情弄僵，例如你有事求人，別人也很願意幫助你，倘若你自炫聰明，蔑視別人，以為別人的幫助你是理所應該。那就要引起別人的反感，本來願意幫助你的心也冷下來了。所以我們和人說話必須委婉，要避免自以為是的絕對肯定的口氣，就是發見別人的話說錯了，也不要公然指摘他的不對，不妨先承認的他話有幾分理由，滿足一下他的虛榮心。

再用「不過我以為……」一轉，來發表你的意見，就不致使他起過分的反感，而你的目的也就容易達到。倘若你直說他「你錯了」，加他的虛榮心以打擊，你就很難使他高興，也未必肯幫助你達到你的目的。

我們和別人相處，總不能事事都恰如人意，滿足別人的希望，總不免要有一二失望給予人家。當你失望給予別人的時候，你要想一想別人的心理是如何的難堪。倘若你不在給予他失望的時候同時給他一些慰藉，使他於失望之餘，更感到一種屈辱。說不定他會不歸咎造成失望的事實環境，而把失望的原因都歸咎到你身上，恨你切骨。所以從前美國總統麥金萊在要把失望給予某人的時候，常對這人分外表表示恭敬，使這失望的人感於他的殊寵，反把失望不當做不一會事。這種態度，實在值得我們效法的。

每個人都喜歡表現他自己的長處，想使別人感覺他比別人聰明，比別人勝過一籌。於是事事都搶佔上風，演說的時候，把別人要說的話一齊說完，作學的時候，把別人未作的事一齊作完，使別人只好忍氣吞聲默爾而息，這樣最容易使人懷恨。其實愈是把自己的聰明向他人誇耀的人，愈顯出他的愚蠢，因為自己的光輝並不就是別人的光輝，自己的愉快也不就是別人的愉快。真的聰明人，他隨時隨地都為別人留下餘地，讓別人有

表現他會長處的機會，有時甚至把自己要說的話留給別人去說，自己要作的事留給別人去作，既沒有什麼不滿給予別人，也就不會和別人做冤家了。

中華民國二十八年一月出版

怎樣應付社會

定價國

著者

出版者

發行者

○.....○
: 有所權版 :
: 究必印翻 :
○.....○

民大學圖書館

店

許多初踏進社會服務的
青年們，不論待人接
物，處理事務，都不免
手足無措，心慌意亂，
顧此失彼，捉襟見肘。
但讀此書後，不僅使你
一掃此窘態，並使你態
度軒昂，應付裕如。