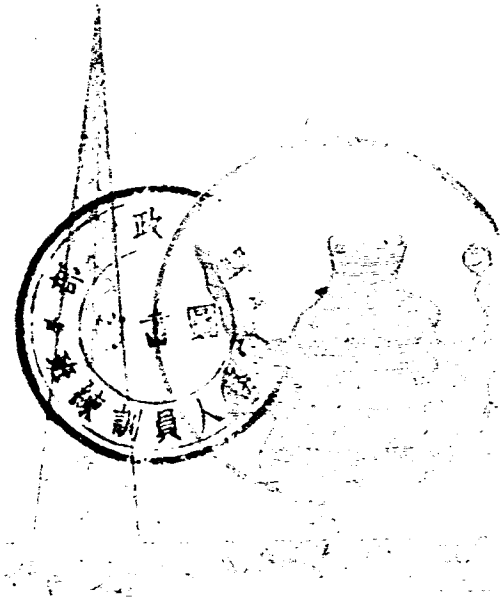


51168

知的学科

已知波

譯博文余



版出社版出風國

112
563

的 學 科
彼 知 己 知

譯 博 文 余



版 出 社 版 出 風 國

1 9 4 2

「知己知彼術」序

古人以立德立言立功爲三不朽，胡適之先生曾據是而論列，引申爲大我不朽，小我既是大我的組成份子，自亦隨着不朽。這畢竟涉於空泛。實際上，古往今來，成就偉大事業的不朽英雄正不知有多少，這些英雄，與其同一「大我」時代的小我比較起來，相差何止千萬里！

但這些英雄，其所以能夠成就偉大事業名垂典藉萬古不朽者，並不是純主觀的努力成功，亦不是純客觀的助力促成，而是其實踐，透過了對於客觀——社會及歷史的背景和趨勢的認識，與對於主觀——個人在時代中所能作爲的理解，因而從主觀上的努力，適應客觀，並從而利用客觀的集體實踐以成就自己偉大的事業。

這里所謂客觀的認識，就是「知彼」；所謂主觀的理解，就是「知己」。因爲無論客觀——彼，主觀——己，都是指的活生生的人和人間所造成的動的環境。只有認識了自己所處的環境，理解了自己在現實環境中所能起的作用，才能使社會和個人，互相適應，互爲助力，因而個人便能集衆人之努力來促就自己的成功。試觀歷史上古往今來無數立德立言立功的英雄豪傑，那一個不是最善於知己知彼呢？

本書首編，汎論知己知彼的方法，次編解釋「己」「彼」間關係的適應，而未編則以改造自己爲結束。這是因爲天下一切事業的成功，最基本最主要的原則，還是個人主觀上堅苦

卓絕的奮鬥，脫離了主觀，一切都變成空幻的。

希望這本書能夠給予青年們以切實的幫助。但自然不是說了本書，立可成功致富，我們編寫本書的目的，在於提示並解釋一些常為青年們忽視而又最關人生成就的地方。收集材料是以謙嚴的眼光來從事的。我們不敢自欺欺人，更力避言而無物。還希望先進們與青年兄弟們給予善意的批判。

編者三十年十月二十日

第一編

科學的知己知彼術

成名致富的第三階梯

第一章	人事兵法中最重要的一着	二
第二章	個性的兩大領域	五
第三章	怎樣分析你的個性	一一
第四章	身貌與個性(一)	一六
第五章	身貌與個性(二)	二一
第六章	筆跡與個性	三一
第七章	最穩當確切的人物測驗法	三八
第八章	年齡與思想有什麼關係	四〇



(南)

第一章 人事兵法中最重要的一着

三年前，我認識了一位最幹練的街頭廣告兜攬員，他從各方面探知我對於我們公司裏最近出版的某本名著，抱有很大的涉望，並且知道我們頗欲好好地宣傳一番。

在一個陽光明媚的早晨，他春風滿面地走進我的辦公室裏，我很奇怪他來的時候，正是我每天比較熱鬧與安逸的時候，而且那天也正是我的心境最愉快的一天，因為正在前一天有一位外埠客入批購我們出版的那本名著達二千本之多，一次做這這樣一筆鉅額的交易，在我們還是破天荒第一次。

他一進門，立刻很親切地和我握握手，很自然地遞了一聲早安，隨即從衣袋裏摸出兩枝香煙，把其中的一枝遞給我，我拿在手裏立刻就覺得對於這枝香煙似乎非常熟識，一看牌子，果然是我平日最愛吸的一種。

他的服裝的色彰和品實，也給我一個很愉快的印象：整潔而大方。我自己說，察這一種他的舉止動作，都很溫文爾雅，落落大方，他說話的聲音，眼睛的表情，無往而不顯得他是十分討人歡喜。

「景文先生！他劃着火柴，替我點着了香煙，」我很會惹高興，因為昨天貴公司竟做了一筆這樣大的生意，我敢發誓，我從來沒有看見過一大任何名著，竟會有這樣好的銷路。」我敢斷言，我在那天以前，從未和他晤過一面，更不知道他姓甚名誰，但是那天我總覺

得和他似曾相識；但又挖空腦子也想不出他姓甚名誰。終於我很抱歉地說：「真是對不起得很，先生的面容似乎很熟，只是記不起貴姓大名了。」

「當然，他滿面笑容，一點也不在乎地親切地說：『因為以前我們從來交談過，但是您還記得從前在漢口時，我們都在書業界做事，幾乎常常見面嗎？』」

我的回憶雖然很模糊，但看了他的那種充滿了自信力和十分懇摯的態度，當然不好意思再問下去了。他隨即從身邊摸出一張卡片，上面印着王國維三個大字。他很親熱地告訴我，他在漢口時早已知道了我的名字，後來因為市況漸不景氣，便棄職來滬，經過多少朋友的介紹，纔找到了現在這個職務：「繁星廣告公司兜攬員。昨天漢巧聽見友人說起我在這裏做出版專業，所以特地趕來望與我。他愈說，我愈相信他的話是真的。因此我也立刻用老朋友的口吻向他道賀說：『那麼您近來一定比在漢口好得多了』。」

「勉強混罷了」。他謙虛地說。

他隨即問我近況如何，當我簡略地說時，他幾乎是「洗耳恭聽」，時時代我高興，代我憂憤。最後，他告訴我，他的近況也和我差不多，「還是單獨一個」！他很慨嘆地說。同時，他又告訴我，他的公司裏的生意也和我的一樣：相當發達。他說在他未幹這個職業之前，總在懷疑那些駁雜的頭油海廣告牌的功效，但現在經過了幾年來的實際試驗，方知道它的效力是相當驚人，也舉出了許多著名的工廠和商店的名字給我聽，說他們都是因為經常登街頭廣告而發達起來的。直說得我心裏也熱起來，想把我們那本名著也來照樣試驗一下了。但是，他却始終沒有正式向我兜攬，只把地址告訴我，叫我常常去玩，就很親切地告辭了。

這天晚上，我幾乎一夜沒有睡着，一心一意在設算：如果我把那本名茗也登了街頭廣告，將要收到怎樣的效力。結果，第二天一早，我就去找他，把一筆鉅額廣告費支付給他，並且說了許多「拜托老朋友」的話。

後來我才知道，那天他說的那些最中聽的話，——和我在漢口同業過等——都是虛構出來的，他早在和我晤面前三個月中，就已回國從旁人口中探聽我的一切底細，因此他能「舉兜成他的這筆生意」。

王君用了一「知己知彼」的策略！而且他是一個最會使用這種策略的人，他好像舞台上的「戲子一樣，能夠扮成各種型式的人，藉以向各種型式的主顧進攻，獲得他的生意。我這親眼看見他有一次扮了一個鄉下佬——穿着長袖的長衫馬褂，戴了一頂瓜皮帽，踏着一雙老布鞋，向一位十分守舊的古董老商人兜到一筆極大的生意。又有一次，他爲了要兜攬一筆霓虹燈廣告的生意，竟陪着一個酷嗜打彈子的主顧，足足打了一個多月的彈子。

每次當他預備兜攬一筆生意的時候，他總是預先極精密地偵察一下對方嗜好、性格、學識、態度、經歷等，然後從容前往拜謁，結果多半是獲得驚人的成功。

一方面，他對於自己的態度、性格、尊嚴等也常常留意，使得他能適應各種不同的環境，對付各種不同的主顧。

所以人學兵法中最重要的「著，就是一知己知彼」。上面我們不過舉了一個例子，以下我們將根據最合乎科學的方法，介紹幾種這方面的實用技術。

第二章 個性的兩大領域

我們可以用許多方法，把人們分類，例如我們可用性的標準，把人們分成男性或女性；也可用前者的標準，把人們分成東亞種、白種、黑種等；也可依各人所得的工作之不同，而把人們分成專心者或勞力者。何這些分類法，對於我們沒有多大用意，因為我們所注意的，是應人與環境的關係，我們所敢首先知道的，是這人的脾氣，如何與那人不同。上述的幾種分類法，對於我們環境的關係，都不具有重要的指示。

例如我們以男女的分類來說，男女之間脾氣的不同，並沒有像我們一般所設想的那麼大。一個家庭的主婦，她的脾氣，儘可完全與男性同；喜歡控制人，善於計算，相當地殘忍，喜歡向外運動。反之，他的丈夫，也許十足具備太太們的脾氣：小氣量，畏縮，不會打算，歡喜談論火爐，並享受他的寫意生活。真的，倘你單研究二個人脾氣，你決不能辨別誰是男性，誰是女性。

倘我們把不快樂的嬰孩來分類，所得困難，亦復相同，我們喜歡作這樣的結論：尼格羅人天性是懶惰的，而白種人天性是勤勞的。但人與環境的經商，意大利人有音樂天才。然而這種特徵，實說是性向上的區別，而非種族上的區別；而且這種區別，對於我們應付環境的區別的人，究有什麼關係呢？

但有一種方法，即心理學家根據心理傾向來把人們分類的方法，却對於我們有實際的幫

助。他們根據人們性氣，把人們分成下列二大類：

一 向內派 (Introverts)

二 向外派 (Extroverts)

向內派是比較靜默的人，喜把他的情緒和思慮，向內觀看，相當於流俗所說的「內省派」的人；例如一個音樂家，普遍都是向內派的人。向外派是好動的人，不注重內省工作，而側重外界事業，相當於流俗所說的有「幹才」的人；例如靈活的兜銷員，普遍都是向外派的人。我們知道誰是向內派的人，就可用對付向內派的人的手段，去應付他，知道誰是向外派的人，就可用對付向外派的人的手段，去應付他。這樣，我們給應人術與處世道，就可用得非常順手了。

下面是若干特徵，憑這幾個特徵，你可知道對方是否向內派人：

他不多笑。

他說話正經，絕不敷衍，雖得罪他人，亦所不計。

他容易受窘。

他容易鄙吝。

他的身體動作，甚為遲緩。

他所寫的，比說的字流利。

他喜歡辯論。

他不容易交友。

他管理自己的事情，非常小心。

他容易動搖，容易躊躇。

他不時改變主意。

他極注意細小地方。

他不十分與異性接近。

他在大眾面前，偶促不安。

他不時憂慮。

他容易惱怒。

他一個人的時候，工作最有成績。

他的興趣，偏在理智方面。

他不時想入非非。

他非常謹慎。

他做任何事情，都有一個理由。

他不願受人吩咐。

他不時垂頭喪氣。

他喜歡正確；喜歡精密。

他易受讚賞所激勵。

他喜歡自力解決問題。

他喜歡猜疑。

他的口氣，易極極端。

他不能忍受失敗。

這極端說，對於我們的處世道，大有幫助。假如我們知道某人的性情如此，我們就知道他是屬於哪一派的人，我們也知道怎樣去應付他，就有成效，怎樣去應付他，就有失敗。假如他太喜歡笑，那我們不必和他講笑話，我們應多和他講些極端。假如他太愛說話，那我們不必把他介紹到大庭廣眾之前，叫他隨時演說。反之，假如他做人非常謹慎，那我們應謹慎行爲，就可在他眼中，留下好的印象。假如他喜歡讚賞，那你的讚賞語句，定可使他幫助你相當的忙。假如他不喜歡與人吩咐他，那我們和人辯論，那定使他的助力，不能因你的口氣，去命令他，應該用理智的論辯，去和他磋商。

向外派人的主要特徵，不外：

他易於大笑。

他顯到別人的感覺。

他很少發。

他很肯借錢給人。

他的動作非常迅速。

他說話流利。

他不言談極端新論。他願意讓步。

他容易交友。

他於自己的日用物件全不經心。

他判斷迅速。

他一經斷定，輕易不變。

他喜歡大綱，不喜歡底細。

他易受異性的誘引。

他在大庭廣衆前，落落大方，不以爲意。

他很少憂慮。

他不願別人對於他批評如何。

他喜歡在衆人面前做事。

他喜歡戶外運動。

他很少耽於冥索。

他不十分謹慎。

他常根據衝動而行事。

他服從命令，認爲這是最自然不過的一回事。

他不大浪費。

他不講秘密，只求大體無誤。

他不受虛實的誘惑。

他於言談問題時，喜歡表露於人。

他很容易接受別人的語言與動作。

他的大部份意見，偏於保守的方法。

他很能忍耐，是一個担得起失敗的人。

倘你比他這許多論起，那你就很容易瞭解對方的心理和情緒了。你和他談根球足球，你可吸引他的注意，倘你和他談愛因斯坦的相對論，也許他要掉首他顧了。

你讚賞他，他就不感受激勵；你舉出許多事實的根據，他不會注意你的事實，只注意你的結論。你對他指出一個問題，要他考慮十天，再給回答，那時你所得的答案，和他一聽見問題時所提出的答案有別，這種情形，都是很敏捷的，總是不大肯改變的。

辯論的氣，也許你感對於向內或向外的分類法，發生疑問了，因為當你閱讀上面這二張表時，你儘量對於這兩派的特徵，從具備着，因而不能斷定你自己是向內派的人，或是向外派的人。

例如你對你自己說：「我自己在大家庭裏，很易窘窘，我也喜歡論辯，我也非常當心自己的物件，所有這些，都是向內派人的特徵。可是在同時期內，我又喜歡大笑，又喜歡用錢，又不容易受讚賞的激勵，所有這些，都是向外派人的特徵，我既有向內派人的特徵，又有向外派人的特徵，我究屬那一派人呢？」

我們的回答，你是一個內外混合派的人，大多數人，都和你一樣，都是內外混合派的人，實則完全向內或完全向外派的人，並非精神健全的人，唯獨內外混合派的人，方屬精神健

全的常態人，不過，在混合的管兒，有時向內派的特徵，比較多些，我們就可利用對付向內派人的方法去對付他；有時向外派的特徵，比較多些，我們便可利用對付向外派人的方法去對付他。

還有一點值得注意，即我們於某人身上，發現一定的向內派的特徵以後，即可據以推測向內派的其他特徵。例如你與接近某一個人，你知道他有這些特徵：他不願借錢於別人，他的動作遲緩，他寧願執，不易與人接交，而對他的主意，又不改變；沒有一定。因為你和他接觸的機會有限，你雖知道他有上述特徵，但無法利用它們，而你所欲利用的，却正是你所不知道他是否具備的其他特徵，於是只好推測了。

所有上面所說的，都是向內派人的特徵，因而他的脾氣，多半是向內派人的脾氣吧？也許他喜歡辯論吧？也許他不顧及他人的感覺吧？也許他對於自己的日用品物，非常當心吧？你這樣推測，也許正確，也許不正確，我們有無實際辦法，可幫助我們，去認識他人的脾氣呢？要使我們確能看相，而看相務確有科學根據的話，我們就可利用看相術，去認識他人，而善與之接近，那豈不更好了嗎？

我們研究看相方法，去達到這項目的呢？那是我們下次所欲討論的問題。

第三章 怎樣分析你的個性

這裏有一組織據現代大心理學家佛洛伊特的心學理論發展的問題，你對這些問題如果

肯作絕對誠實的答復，那麼，你便可以進一步瞭解自己的性格，使事業更爲成功，前途更多幸福。

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

問題如下：

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

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

(三) 你在歡迎會席上，是否想和最重要的人物談話？

(四) 你在無精打采或抑鬱不樂時，喜歡孤獨呢？喜歡看書呢？喜歡看戲呢？喜歡聽好音樂呢？喜歡聽爵士一類的輕快音樂呢？喜歡出外散步呢？喜歡研究你處境的原因呢？喜歡從事一些有興趣的工作呢？抑是喜歡參加交誼會呢？（請你揀出三個答案，以一、二、三、爲記）

(五) 你喜歡熱鬧時髦的地方去過假期呢？抑是到風景秀麗的幽靜地方去過假期？

(六) 如果有人要把你所不喜歡的東西賣給你，你是否覺得難於拒絕？當你無意購物而走進商店時，你是否覺得徬徨不安？如果你穿了一件合適的衣服，引起人家注意，你是否覺得難爲情，向人道歉時，是否覺得難爲情？與陌生人談話時，是否覺得困難？

？主持會議、遊戲、或旅行臨時，是否覺得困難？買東西時，是否覺得難為情？（請用「是」或「否」作答。）

（七）你會打斷人家的話嗎？你或愛生意外發聲時，會幫人家的忙嗎？你曾向十個以上的人勸業演說嗎？演說時是否覺得不安嗎？

（八）假使工作不大順利，你的第一個反應如何？（請你按約定答。）（一）每當工作不順利時，別人，怪環境，或用其言，如果是手工的話，不願再繼續工作，或換工作嗎？或找出不順利的原由，加以補救？（二）只顧自己，不理會別人。

（九）以「是」或「否」作答：你相信靈魂？你相信上帝？你相信世界末日和平嗎？你以為婚姻是一種美滿的義務嗎？你相信人類將慢慢地、徐徐地、拒絕繼續做人呢？你以為工作比遊戲更有趣嗎？

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

（十一）你和那一種人相處最覺得妥當自在呢？……同性還是異性？年長的人還是年幼的人？

為明瞭下列的說明起見，我們須先把心理分析的主要分類。人類普通可以其基本慾望與標準分為下列四個心理種類：

（一）這種人在有意識或無意識間，安定的慾望比其他慾望更大。

（二）這種人最著重情感上的聯繫（愛情，友情，婚姻。）

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

(四)這種人心性不定，「喜歡改變，冒險，和新奇的事物；因此沒有長久的耐心，不能在同一環境下不斷地工作。」

你可以看你自已屬於那一類，根據這種智識，去決定最適合你慾望的工作，事業，或社會地位。如果你據實答復上列的十個問題，你便可以進一步認識自己。

例如，假使你寧願增加薪俸，不願環遊世界一週（第十問，）你無疑他屬於第一類的人。你心裏安定的慾望，勝過其他一切慾望。那麼，你在那些需要相像力，冒險，或負責的職業上，便不大有成功的希望。假使你交結朋友，假使你在憂煩的時候，情願孤獨（第四問，）這便可證明你不大注意情感上的連繫。（第二類的人。）換一句話說，當環境需要你不斷地和別人接觸，與別人共同生活時，你便覺得很不慣；如果你在這種環境之中，你的內心就和外在的生活，發生不平衡的局勢，因此你在幸福之路上，常常會遇到障礙。假使你用這種方法，去答復上列其他的問題，你對自已就會有進一步的認識。

此外，心理分析學家對人類還有別種分類法。有一種是把人分為三類：（一）「向外的人，」（二）「向內的人，」（三）「介於向外與向內之間的人。」如果你不斷地把精神上的存在表現出去，你便是「向外的人」；例如，你喜歡到熱鬧時髦的地方去過假期（第五問，）你喜歡在大庭廣眾之間演說（第七問，）當事情不大順利時，你馬上怪別人，怪環境及其他東西。……（第八問。）如果你最注意內在的生活，你便是「向內的人」；例如，你喜愛

聽的時候，喜歡看書（第四問），或靜聽好音樂；當事情不大順利時，你怪自己（第八問）。你喜歡和異性及長輩相處（第十一問）；你在孤獨的時候，覺得十分舒適。一般地說起來，「向內的人」可以成爲很好的科學家，專門技術家，和謹慎的辦事員。至於「介於向外與向內之間的人」，兩方面的性格都有。這種人最宜於那些需要反省和決斷的工作。

另一種方法是把人分爲「領袖」和「隨從」。如果你屬於第一類，你便散坐在前排，不管會不會擾動會場的聽衆（第一問）；你便會常常打斷人家的話（第七問）；你便喜歡大聲說話（第二問）；你便敢直截了當地拒絕婉容的請求，便喜歡講價還價（第六問）；你在歡迎會席上，總想法子要和最重的人物週旋（第三問）。

如果你屬於第二類，你的行為恰相反。當你採用這方法，把上列的問題答復之後，你便會知道自己是那一類的人；這種新知識，可以使你發展你的長處，避免不必要的失望。

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

「認識自己。」「循自己的性格去發展。」這是追求人生快樂幸福的最好公式，至少是維持內在和外來的思想生活均衡的最好公式。用心理分析的方法，把你自己內外兩種生活調整一番。如果你把上列的問題，一一據實答復，你便會找出許多潛藏在你不意識的東西，因

而進一步認識自己。這種對自己的新認識，能夠幫助你去避免那些危害你全部生活的環境，阻礙，和失望。

第四章 身貌與個性(一)

我的父親是一個肖像畫家，我從小就聽他講關於眉毛鼻子等等的話。進了學校之後，我才知道別人對於這些東西，並不注意。有一天，一個同學對我講，她的父親要他學做書記，我嘆道：「這太不行了；你的鼻子很高，你的下巴又是往後斜的。」

她有些惱怒了：「你是甚麼意思？我雖算不上甚麼美女，但是並不比普通人難看呀。」我說：「我並不是在批評你的容貌，我的意思是你的鼻樑很高，表示你是有創造力的。美術家或音樂家往往有這樣向鼻子。我說你的下巴往後斜，並不是誇你難看，只是它不凸出而已。下巴凸出的人，很善於處理零碎小事，你這樣子是表示你不善於這些事的，所以我以為你不會做成一門好書記。」

當時她不甚了然。幾年之後，她離開了那位置，進了我在求學的那家美術學校。她說：「你還記得我鼻子和下巴的話嗎？也許裏面確實有些道理，我總覺得我不適合做書記，我想畫畫。我始終不明白鼻子下巴有些甚麼關係；但是我終於到這裏來了。」

我這幾年以來，曾爲好幾千男女剪過側影，我敢把我的信念講給大家聽聽，我並不希望人人都有這種信念，我所要說的就是「試一試！」不論你相信不相信，這總是很有趣的。

下面一張表，把每種容貌上的特點，很簡略地說了一說。每人只要稍用一些推理的工作，便可把這些簡單的說明擴充得更為詳明。這裏需要一句補充的話：兒童的容貌尚未定型，至少要到大六歲才能適用。男女的分別，並無關係。這張表的上面一欄是正面的特徵，下面一欄是這種特徵所代表的性格。

〔額之部〕

眉毛濃而顯著，接近眼睛，明銳的觀察力和理解力。

額骨正直，一個深刻的思想家，能作周到的計劃，審慎地下判斷，有忍耐和堅持性。

額骨後斜，是一個敏捷的思想家，直覺的，易衝動的，判斷迅速，好賭博。

高而平的額，喜精神上的和平，避免爭論，是一個妥協者。

高而闊的額，是理智上的戰士，樂為自己的見解而爭執，拒絕妥協。

雙目間隆起，善於辨證方向（所以適宜做航海系行家等）。

雙目間下陷，不善辨證方向。

額上有一條豎直的皺紋，專心的，一時專想一樣東西。

二條豎直的皺紋，一時不想一件東西。

三條豎直的皺紋，一時要想好幾件東西，浮躁而粗心的。

橫皺紋，是個煩惱人。

〔鼻之部〕

鼻梁隆起，有創造的幻想和建設的能力，能把自己置身於別人的地位而設想（所以適宜

做律師，好自誇其工作，家聲與其民族。

鼻子突出，鼻端隆起或尖銳 有理想的幻想和能力，好把東西拆開來看看內容如何。好發問，喜研究，富好奇心。

鼻端隆起 是藝術的，喜於發現及創造。

鼻端上翻 歡喜辯論、批評、發問、刁辯，然而很嚴警。

小鼻頭，貼近面孔 喜管自己的事，討厭閒事；也許是自私自利的。

大鼻孔 愛音樂，情感受其激動。

額骨正直凸出，鼻端隆高 性近數學；愛好音樂舞蹈；能欣賞摩登的藝術和音樂。

「嘴之部」

易動的（不說話的時候亦常常會動） 敏感的，易動氣，易快怒。

上唇短促 需要朋友和贊美，如得不到，則將感覺鬱鬱不樂，可以說是不自滿的。

上唇修長 精神上獨立的，不依賴別人；能夠倔強。

下唇豐滿 有幽默感，能說笑話；如過度發達，則也許是殘忍的。

薄嘴唇 性文雅；守舊的；如過份了，則也許是拘束的。

狹小的嘴 好守秘密的；如過份了，則也許是自私自利的。

闊口大嘴 健談的；慷慨的，坦白的，行跡不檢的，該有好驕子。

嘴角朝上 愉快的，樂觀的，好嘻笑。

嘴角朝下 悲觀的，體格不健。

〔下巴（下頷）之部〕

下巴凸出 侵略性的；有組織力；善於處理瑣事；動作遲緩審慎；也許是個驕的。
下巴向後斜（凡不凸出的都可視為向後斜的） 動作敏捷而衝動，易變動，是躁急的，常常奔走活動。

圓下巴 愛豪華舒服，愛吃好東西；好款待別人，亦喜受人款待。

方下巴 好權力；如過份了，則也許是暴虐的。

下巴尖狹 精神生活居於肉體生活；學者的，科學化的；也許有怪癖。

〔眼睛之部〕

大而開的眼睛 記得住話；健談的，坦白的，輕信的。

小而狹的眼睛 工心計的；也許是自私的。

眼睛常常閉着的半開半閉 狡猾的，多疑的，精明的。

眼睛突出 野心的；作極殘忍的事。

眼睛深陷 深刻思想家。

眼睛深凹尤如窟窿 愛變的。

不敢正視的眼睛 機詐的，

〔耳朵之部〕

長耳朵，下部厚 慷慨的，也許是執拗的。

大而厚的耳朵，貼近頂部，而往後斜 謹慎的，保守的，有深慮的。

耳朵長狹耳孔小 誠實的，惟胸襟也許是狹窄的。

耳朵大而薄，上端闊直 理想的；有深摯的宗教信仰。

耳朵短而厚，往外斜 固執的；也許是剛愎的。

小耳朵，好守秘密的，節儉的；也許是自私的。

綜結來說，大多數人的臉部側影可分為四型：

(一)內凹型 這種人有高朗正直凸出的額骨，並有突出的下巴。具這相貌的人，思想和行動都審慎遲緩。他們對於任何枝末小節，於計劃時和實行時，都不肯放鬆。法官大多屬於此型。

(二)外凸型 這種人額骨後斜，下巴也後斜，表示思想行動都很迅速。這種流線型人士是易衝動的，且照了他們的衝動而幹。他們不顧小枝節，但他們往往會有大的理想，他們各有助手來實行他們的計劃，可以一下做好多事情。

(三)上凸型 他們的正面而凸出的額骨，表示這種人思想遲緩，但是後斜的下巴表示動作迅速。他們能計劃，但是他們的計劃如不立刻實行，他們很會變換念頭，去做旁的事了。

(四)下凸型 同上型相反，額骨後斜，下巴凸出，思想迅速，動作遲緩。這種人常有閃電似的靈敏和直覺的能力；但顧忌太多，沒有催迫，難以下手，然而他們是靠得住的，只要一且開頭，終是有始有終的。

這些都是從臉部側影上來分類的。這裏有個很簡單的方法，可以把側影畫下來，在一塊玻璃上放了一張白紙，你站在強光的前面，使你的側影恰巧穿過玻璃落在這張白紙上，叫另

外一個人替你把這個黑影的輪廓鈎下來。畫好後參考本文，你便知道你是甚麼類型的人了。

第五章 身貌與個性(二)

關於看相或面部的法術，自來研究的人，不可謂不多，但其結果，還是模稜不得其要領。有幾種外形，似乎確能表示一個人的個性，請憑藉一個人的外形，確能選擇一個人的個性或地氣的話，下面幾個例子，可算是比較最可靠的結論了：

1. 身材高大的人，比身材矮小的人，更易佔據政勢，更易與人接近，且亦更易做個領袖。

2. 軀體較大四肢較小的胖子，比其他的人，更來得坦白，和悅，談諧，因而易與交往，易為一般人所悅樂。

3. 頸部較小四肢較大較長的瘦子，比其他的人更崇拜鎮定莊嚴，因而不易與人接近。

4. 選擇一個人的字體，可以決定其為男性或女性。

5. 頭部較長或短或闊或狹，可於一定範圍之內，決定其智力與個性若干。

6. 髮好整潔的個性，可於一定範圍以內，從他的書法與字體中觀察得之。

除了幾種有限的特徵以外，其他如手心的紋線，額部的一定部分的突出，嘴唇掀起或微下，耳朵的掩束與張開均於一個人的個性或脾氣，沒有直接關係。關於這問題，著名的心理學家布羅頓教授 (Prof. Knight Dunlap) 曾說過這樣的話：

我們不必用多大的研究，就可斷定現代一般人所說的看相術，沒有科學上的根據；假如他們所說的話，確有一部份是靈驗的，那真是碰巧的奇遇了。他們於論述這類事情時，既沒有生理事的知識，作為依據，也沒有心理學的研究，作為支撐，更談不到發生科學方面的論證了。官則，他們連到最簡單的統計學或實驗方面的原則，也不會應用過。

他們只靠幾個特殊事例，作為依據，官則，有所依據，已算是很好的了，他們的理論的主要部份，還是憑神與他的臆斷……他們各自提出一套理論，在這入與那人的理論中間，充滿着種種矛盾與衝突，自說自話，自說自話，已足使一般人對於他們的骨相術發生疑慮了。

換言之，吾等不承認個性與相之間，具有何種關係，我們不應憑着一個人的相，來斷定他的個性如何。不過反過來說，吾等却承認一定的體相，具有一定的外相上的反應。例如一個人面色蒼白。四肢顫慄，我知是那恐懼的表示；或見他悲傷，他的眼睛，自然充滿淚珠，倘使他快樂，他的嘴角往上揚昇，他的心跳增速；倘使他憤怒，他的牙齒咬緊。他的任何情緒，都有一定的身體上的改變，與之相俱。

這些身體上的改變，大半在身體的內部發生，在心內，胃內，腸內，肺內，筋肉內，血管內發生，不過這種內部的改變的影響，常反映到面部及其他身體外部的動作。為什麼要這樣呢？據 Porcival M. Symonds 所回答的一番道理是這樣的：

某種情緒發動時，身體方面，因着交感神經系統的作用，立即增強筋肉的活動，準備作強有力的鬥爭或逃避。心跳增加，這樣可把因疲勞而發生的毒素，很快地移去，呼吸變深變快

，其目的亦在飛快移除血液中的二養化炭——那種因劇烈的新陳代謝作用而產生的二養化炭。血液從消化器官中退出，集中在筋肉部份，同時胃液的分泌，亦變爲遲緩。瞳孔放大，這樣，可使較多的光，進入眼去；汗腺，泌增速，身體的熱度，傷害有所調劑，不致因爲劇烈的活動而熱度過高，膽的部份，把胆汁放到血液中去，增加動的勢力，腎上腺素的分泌增速，它的效用，一方面可移去身體的廢料，一方面可促進血液的凝結——在萬一外皮受了傷血液需要趕緊凝結的場合。

這樣，一個不時有相同的情緒發生的人，就在他的面部，他的身體，他的外表的動作上，留下一個痕跡。假如他笑的很多，他的眼角旁邊，就有輕微的皺紋，他的嘴角旁邊，就可辨出一對像圓括弧那樣的紋路，假如他不時憂戚，他的額角，就會生出皺紋。假如他權犯「自卑的情緒」，他的動作，就會處處避免他人。不時觀察這些徵象，等你觀察得夠了，也許你就可看了一個人的相，推測他的個性如何他的脾氣如何了。

觀察對方的面部表情，觀察對方的動作傾向，研究對方所不時做着的動作，那你多少是得到一點暗示，知道對方是怎樣一個人，應該怎樣去應付他。我們每一個人，都有同樣的感覺，也許都有同樣的經驗，以爲看了對方的相，就可約略知道對方的爲人。我們碰到一個人，發現他的嘴角，老是向下拖曳，我們知道他是抑鬱不樂的人，因而不願和他接近。然而在事實上，有幾個最有趣，最討人喜歡的人，就是看上去像是非常抑鬱的人。這樣，我們要認識對方的真脾氣，就不得不用較此更爲可靠的線索了。

一種比較可靠的綫索，即爲研究對方在某特殊的情境中發生怎樣的反應。看他在該情境中的姿態如何？面部表情如何？聲音腔調如何？行動如何？當然最重要的，是聽他的措詞如何？你看他在該情境中的反應如何，你就可推度得出他在相似情境中的反應，畢竟如何了。美國有一位著名的商業行政人員，他每招請雇員，必要舉行口試，口試的第一個題目，即爲突然發問，「你想，你能對我們的公司，有何種貢獻？」

他發這個問題，總是突然而出，被口試的人，往往狼狽不堪，訥訥不知所對，倘真不知所對，那就沒有被任用的希望了。

他的理由是這樣的：「我們在這公司裏，需要有頭腦的人，來擔任職務，倘他在我的問題下，感覺困難，那他對於主顧的問題，亦必不能回答。」

的確，一個真正能夠用人的人，決不喜歡百從百順的人，百從百順的人，從一方面講，果然能夠服從，但從另一方面講就是缺乏頭腦，缺乏判斷力，擔當不起重要任務。

當然，我們要用一兩個特徵，來判斷人的全行爲，是不可能的；人類的行爲，實在太複雜了，任憑你推究得如何完備，也總不能將括一切，在這裏，著名的教育心理學家桑戴克 (Edward L. Thorndike) 有很適切的說明：

事實是這樣的，一張整齊簡單的人類行爲圖，大半都是不正確的，在我們未測許多人的幾百種行爲項目，都問了出來，排列上去以前，我們不能製造這樣的圖表，人類的天賦本性，天賦智力，本來不同，再加上學習和訓練的工夫，個性益復不同，各人的情緒如何，應試與查他的全行爲，從而得到一個結論，不能從簡單的幾個徵象，縱身一躍，就作成概括的理

論。

的確，我們不能憑着少數幾個外形，推斷一個人的全部情緒，然而憑着周詳的觀察，你很可能夠推度一個人的思想，以及這個思想在他身上所引起的情緒反應。前哈佛大學的索斯退堡教授（prof. Hugo Münsterberg），是心理學界研究情緒的人的先驅，他說過這樣的話：

假如在家庭談話室內，我們提起一個男孩子的名字，我們面前的姑娘，就面紅耳熱，那任憑她怎樣否認她對他的好感，然而在她幼年的心坎內，決沒有像她所說的那般坦白了，假如她折開一封信，且讀且現愁色，那任憑她說這封信不關重要，然而我們所知道的，要比她多的多。假如她和你談天，任憑她怎麼說，她的興趣，全和你在一塊，但倘便一個年青的客人，走了進來，她見了之後，即刻感覺兩樣，她的手指，很不自在地玩弄扇子；她的呼吸，逐漸變為深長，她的瞳孔，逐漸放大，表示渴望的神情來，那你就可知，她在等候那個年青的人過來，萬一他不過來，那她就感覺很失望，那時她的微笑，雖仍掛在嘴邊，然而你觀察她的神情，她的眼色，她的微微顫抖的聲音，你就知道她的失望程度，是相當地深了。

也許你每天運用着一類關於情緒的知識，雖則你自己毫不感覺你在運用這類知識。不是嗎？你看見他面紅耳熱，你知道他發熱了嗎？你看見他臉色慘白，四肢發抖，你知道他懼怕了嗎？你看見他出汗很多，你知道他焦急了嗎？你看見他肌肉擴大，你知道他喜樂了嗎？你看見他青筋脹起，拳頭握緊，你知道他動怒了嗎？

默察這些情緒的徵象，研究什麼原因，使他發生這樣的情緒，以及根據這些情緒而發生的徵象，那你就有一個綫索，可以理會這人的個性了，要是天下確有可靠的相面術的話，這

至少是比較可靠的畫面了。

在美國，任何著名的遊覽地方，總有一二個人，手持照相機，替往來的人照相，他們替你照相，不先得你的同意，替你照好了以後，就給你一張說明，告訴你只要寄二角五分錢去，他們就會把你的照相寄給你。這是一個比較冒險的買賣，人們的是寄二角五分錢來，向你購買照片，全靠你對於你所替其照相的人的認識是否正確。他們的收入的大小，就全看他們識人的能力，是否高明。他們對於識人的方法的意見，應該是專家討意見了。曾有人根據這種心理去問這班人的識人方法，他們的對答，應該是我們最好的參考資料了。

「你用什麼標準，來決定這人應替他照相，那人不應替他照相呢？」一個人問他。

「照過第一個一百萬張照相後，就很容易決定了，」他回答說。

「但你所用作觀察的着眼點的，究竟是什麼呢？」

「衣服是一個着眼點。你看一個人的衣著如何，就可決定他能否化用二角五分錢。」

「但能夠化用，並不表明他願意化用。」

「當然不是，因此你也得看他們的面孔，他們走路時候的那副姿勢。」

「他們的面孔或姿勢，究竟表示出什麼呢？」

「那，那或許就是你們所稱的虛榮心。我們看一個人的嘴角，可以猜得出他的心緒；他走路時的姿態，也可表示出他的自尊性。就一般而言，我總揀選身體挺直的人照相，又揀選步子較緊的人照相。」

「假如你用虛榮心來做標準，那你應當多替女人照相吧？」

「那也不見得，男女購買照相的比率，是五十對五十。」

「在你所照相的人當中，約有怎樣的比率，送二角五分錢給你呢？」

「約有百分之十二。」

「這個比率不能算大吧？」

「也不算小，也着實可靠此生活了。當我替他們照相時，我知道每一個人，很少機會做我的主顧，我知道他們當中，有許多人，不願買這照片，我只能大部份依靠猜測。而且有許多，也許存心要買照片，但把那張說明書遺失了，無從買起。也許有人存心想買，但要郵局寄遞二角五分錢，實在費事，因而也日久遺忘了。但大多數人，已經拍過並買過這張的照片，因而不願再買。」

「但總使你隨意瞎拍，你也能得到百分之十二的比率嗎？」

「當然不能，我都試過，成績都不好。我最初做這工作時，進行極慢，我每看見一個人，就要詢問自己，這個人衣服很漂亮，走路的身勢，也很特別，好像全城之內，只有他一個旅行者，因而很願把照相寄回家去，我決定替他照相。那時候，我自以為很能識得別人的性格了，然而結果，只有百分之五的比率，來買他們的照片。」

「於是我結論着說，原來所謂看相的事，是靠不住的。願意購買照片的人的比率，只是一個平均數。我只裏拍足人數，纔有百分之五的比率；前來購買照片。其次，我們又用一點分類方法，我有一天專照胖子的相，另一天專照瘦子的像，另一天專照長人的相，另一天專照瘦子的相，另一天專照青年人的相，另一天專照年老者的相，所得結果，覺得每個團體中，

都有差不多相同比率的人，來購買相片。

「但在同時期內，我們的老闆抱怨我了，說我的生意，做得不大得法，於是我只好向另一個操同樣職業的人去請教，他所得的比率，那時平均有百分之十，比我高明得多。他說他願意幫助我，但無法說明方法。」

「他告訴我說：『我不能指示你適當的方法，我想這也許是根據本能的，但我很快地把經過的人看一遍，我就知道怎樣的人，有送錢來的可能；怎樣的人，定然把那張說明書撕碎，』」

「他不說明什麼，但我得到一些啓示了。我當時想，我該早就想到這個辦法。我急速回到自己的階段，儘我所能地在一看之下，就決定替他照相或不替他照相。既替他們照相後，就把那張說明書遞給他們，同時又觀察他，如何處置這說明書，倘他們把說明書撕碎了，我就注意他們的動作和姿勢。我這樣弄熟了，現在不必再回頭去看他們領受說明書後的態度和神情了。」

那個詢問的人，覺得要問的話，也問完了，就立刻離開這位專家，但忽然間又回轉頭來，問道專家說：

「你爲什麼不替我照相呢？」

他笑了一笑，隨即回答說：

「那也簡單，因爲人們所拍的照，不僅用來給自己看，也用來給別人看。我一看見你頭上所戴的那頂破舊呢帽，就知你不是我的生顧了。」

那個詢問的人，一聽見「那頂破舊的呢帽」這幾個字，就連忙走開，因為今天專門的時候，他的夫人還對他說過這樣的話：「你這個人真不要好，還戴着這樣破舊的一頂呢帽！」

真的，我們不得不承認，這位馬路攝影師，實是一個相面專家。他告訴我們只有實習，只有反覆的實習，方能幫助我們認識別人的真正性格。他研究人們的反應，即從這些反應中認出虛榮心是他所應該遵守的特徵。我們要懂得別人的性格，也該從研究別人的反應入手。

這樣，我們要曉得對方的人的反應，必須忘記解剖學上的事，而把注意集中在生理學方面。使你懂得對方性格的綫索。不是他的身材，他的軀體，乃是他的面部表情，他的身體動作。注意下列數事：

他的姿勢。

他的聲詞的改變。

他的音調的改變。

他的琴手的動作。

他的眼睛。

他的喉嚨。

尋求這些綫索，這些足爲他那情緒或情感的指標的綫索，單憑這些綫索，不能表示別人的整個性格，但倘再進一步，研究怎樣的事情，可以引起這些情緒，可以激起這些情緒的指

標，那你就可明白：怎樣的事情，可以激起那個興致和性格了。

關於你的對手，不時詢問這些問題：

什麼東西使他怕？

什麼東西使他怒？

什麼東西使他喜歡？

什麼東西使他自得？

什麼東西吸引他的注意？

假使你能把他放到實驗室中去，創立一個足以激發他的情緒的情境，再用精密的儀器，測度他的心跳，他的肺部，他的胃部，他的腺液，他的筋肉，那你對於他的性格，必可有極多的發現與認識。然而我們不能把一個人放到實驗室中去實驗，因而我們不能不退一步來研究他的動作了。

倘使現成的環境，與你所要尋求的綫索無關，那你就得創造一個環境，問他幾個問題，——幾個和你目前的興趣相關的問題，頌揚他幾聲，挑撥他幾句，介紹一個談話題目，在那時候，你就可以發現他的興趣何在？他的意見若何？他那動作的總泉源，繫於何處？注意他的說話，但同時還得進前一步，看他說話後面，含着怎樣的意義，並注意他的動作。

時時訓練自己，時時詢問自己，怎樣才能認識別人；你對於別人的認識愈深，你和別人相處起來，也愈容易得法。

這就是我所謂比較可靠的看相術。

第六章 筆跡與個性

據書法學家的研究，無論何人的個性，——已故或健在，現在或遠出，健康或患病，自願受人測驗，或全不自知被人所檢驗，——都可以在他的書法中發現。

這決不是甚麼經驗，也不是猜測或占卜等幻術，更不是江湖術士的騙人戲法……書法學迹經米甸修道院長，夏孟、漢培、羅日蒙和史脫萊斯基、夏爾、烏拉爾、富塞克、加爾東（Michon）、克雷比翁-杜瓦、梅耶、亨伯特、埃德蒙·德·雷格蒙特、史多特萊斯（Stoetens）、Paul Joly、Thimothé Rigaud de Fursac、Paul Cartou，）幾位博士的研究，已成爲一種實驗觀察的科學，值得吾人注意。

第三次國際書法學會會議，已於一九三七年九月，在巴黎舉行，參加出席者，都是全世界最著名的書法學專家。這次會議，曾經討論四項最要的問題，第一討論書法研究的範圍，筆跡及它的價值等等，其他三個問題，係討論將來如何把書法學應用到教育，審判或醫學方面去。

書法學究竟是甚麼東西呢？它是一種觀察的科學，也是心理推測的藝術，其目的是把書寫者的筆跡，先作合理的研究，然後設法確定其性格，因爲各人的書法不同，可以視作一種個人特賦的，準確而明顯的動態。

書法學是一種科學；它有它的根據，也有規則，方式，類別；對於一切責難它的問題，

它已經勝利地充分發達過了，二十世紀的進步，無疑地它也有不少勞績。

書法係我們「人性機械」直接而準確的行動記錄，這種行動，在未成書法以前，是很活潑很積極的，因此書法是活的東西，每一筆劃，都能夠表現寫字者意識的特徵。

各國書法學家，大都相信：書法是由心理和生理的變態動作所產生的。所以寫字者的手，自左至右移動寫字時，我們便可由其筆跡考察其心理。此項寫字的動態，是一種有顯意識且極興趣的動作。

所以書法學祇是動態心理學的一章而已，它的根據，便是寫字者的心理動態。

我們就先來分析一下這些各別的字跡動態，然後把它們綜合起來，再作概括的研究。

我們將字跡八種特點，特加研究，因每人的書法，不出這八類之一：（一）字行趨向，（二）字體傾斜的角度，（三）字體大小，（四）字體不同的式樣，（五）整齊或雜亂，（六）連續或間斷，（七）筆跡輕重，（八）運筆快慢。

我們僅知道個人的字跡屬於何種特點，這是不夠的，我們還要研究此種特點的意義，因此我們要仔細研究它生理上和心理上的真正原因。當然，我們不能忽略寫字時的環境，這也是很重要的特點。

我們也要注意紙張的優劣，（光滑，粗糙，乾燥或稀薄）這很容易；致於墨水的質地，（純淨或混濁）就較困難了；如果可能的話，我們還要注意筆尖的好壞。（新，舊，堅硬或柔細等。）

上述各點雖已知道了，還嫌不多，我們尚須研究寫字者許多其他方面的特點；此種研究

是不可缺少的，因為許多情慾（如嫉妒，英雄主義，和性的不協調等……）沒有固定的字跡；這些情慾，只能把各項不同的特點，綜合起來研究，方才能夠確定。

並且，每種筆跡，也絕不固定地表示一種意義，我們應該同時注意寫字者的環境，因為寫字者的生理和心理動態，能受一切的影響，所以研究書法，亦須向各方面注意。

這樣看來，書法學與占卜並無絲毫關係，它是一種必須傳授和學習的科學，是非常有益的，可以幫助我們深切地去認識自己和其他人。

它告訴我們投考職位者的能力；它告訴我們兩位寫字者，結婚以後的幸福如何，它預告某投資家未來事業的成敗。

書法學對於兒童的教育，也有極大的貢獻，它能指引教師和家長，怎樣去管教兒童。

法官如發現假冒的簽名，應造的遺囑，匿名的函件，偽造的文書等情事，習用書法學，就可辨別真偽了。

許多醫生也注意病人的書法了。

下面是第三次書法學會所討論的問題：

教育方面：正常和不良兒童的書法；書法學對於社會有害的少年和兒童的重要性，記憶力字跡上的表現；智慧力字跡上的證明，等等。

裁判方面：贗造的筆跡，偽造字跡的辨別，偷竊的或然性等。

醫學方面：書法學與心理分析，性慾不正常者的筆跡，癡狂者的筆跡，遺傳和書法等。

總之，書法學僅限於研究筆跡而已，我們在書法中，既不能看見寫字者的頭髮顏色，也

不知道他的身材，體重，他的將來；……但是書法學能夠確切地告訴我們寫字者的學問，道德，意志的優越與否；他是否驕傲，自私，饕餮，吝嗇；有無魄力，慷慨，堅定，恆心，正直等美德；以及他的健康狀況如何等等。

書法學在德國是公開地教授的，德國的書法學家，必須領得政府所給的證書，方能充任書法學顧問或書法審查員。

我們覺得凡有同樣心靈的人，所寫的字跡，也有同樣的姿態；我們曾證明，寫字者的態度如果稍有變異，（神經緊張，憤怒，疲乏，悲痛等等）其書法立即會表現上述的變態。

請看下面八種書法的特點：

（一）字行的趨向：

上行上斜：——熱心奮勉。

字行平直：——平穩。

字行下傾：——衰弱。

字行形如鋸齒：——堅強不屈。

字行屈曲如波：——柔順。

（二）字母的傾斜

向右非常傾斜：——激動。

向左傾斜：——謙遜，內向。

直豎不偏：——正義感。

(三) 字體的大小：

字體稍大：——莊嚴，肅穆。

字體細小：注意瑣事，注意力靈敏。

細小而簡美的字體：——有節制。

活潑的字體：——富幻想，浮華。

(四) 字跡的斷續：

連接的字跡：——有秩序的，公選精的，

字母分離的字跡：——推論的。

字體愈寫愈大：——天真。

字體愈寫愈小：——謹慎。

字體細長，連接而少變化：——淡泊。

(五) 字跡不同的式樣：

多角：——堅強。

圓渾：——和氣，善於交際。

弓形：——諂諛。

字母中有圓圈(如 n d g o q)而不寫成圓圈：——外向。反之：——則為內向。

(六) 字體的整齊或雜亂：

字跡清楚：——明晰，有悟性。

字體混雜：——糊塗。

字跡整齊：——用心。

字跡忽略：——輕忽。

(七)筆路的輕重：關於寫字者落手的輕重，筆力加何，隨其神經，精力等等而異。

輕細的字跡：——纖巧。

粗重的字跡：——物質慾望。

渾沌的字跡：——妥協，頹頂。

重滯的筆跡：——粗暴。

(八)運筆的快慢：

迅速：——精力充沛。

遲緩：——疏忽。

拘謹的字跡：——有自制能力。

放縱的字跡：——激烈，無自制力。

研究字跡尚能發現寫字者的美德或惡行，例如：

驕傲者的字跡，是騰躍（驕矜），豪放（野心），膨脹（自大），逆行的（自私）；反

之，卑謙者的字跡，是平穩（謙和），累進的（利人）。

易怒者的字跡，是奇縱（神經質），無秩序（雜亂）；狂草的（失去自制力）；而心平

氣和者的字跡是有規則的。

正寫者的字跡，是重複（均等），柔軟（淫靡），汚濁的（品行不端）；至於真滯者的字跡，則是嚴謹（意志堅強），循規蹈矩（正直），時常塗改的（有虛心）。

懶惰者的字跡，是不完全的（不注意），暗淡（膚淺），逆行的；至於活潑有力者的字跡，是急速，堅強，活潑，秀麗的。

吝嗇者的字跡，是擠緊（吝嗇），逆行，多角的；浪費者的字跡，是門展的，圓渾的，巨大而間隔的。

嫉妒者的字跡，沒有一定的特點，它尋常是逆行的，多角的，下傾的，犀利的。饕餮者的字跡，是尖峭的，笨重的；而飲食有節者的字跡，是嚴謹的，樸實的，拘謹的，輕細的，有秩序的。

依照上述種種的方式，去研究字跡，並非難事。我們能夠很容易的辨別筆跡的直、斜、大、小、多角、或圓渾等等，但我們絕對不能立刻判斷寫字者的個性。譬如醫生在決定病人患染何種疾病之前，必先檢查病人的全身，書法學家研究一百種筆法，也是如此的。

研究犯人的字跡，確是一件有趣的快事，我們可以搜集各人的筆跡，按照上述八種門類加以研究，同時不要忘記在每頁字跡上註明寫字者的性別，年齡，籍貫，職業，嗜好等，如能加註其人的優處或劣點，尤佳。

這是一樣有趣的工作，較搜集郵票更有益處呢。



第七章 最穩當確切的人物測驗法

下面是美國世故完達爾卡納基氏訓練一萬五千餘人，使他們能夠「被人喜歡」所獲的經驗結晶，——診斷自己的二十五個習題。我們可以用它們診斷自己，也可以用它們觀察他人。當然，要想將這些習題做得一條都不錯，是很困難的事，但是只要我們平日的修養能夠完成其中十七條以上，已經可說是有被人歡喜的良好性格了。

——自己診斷二十五法——

- 一 你能夠很坦白地陳述自己的意見嗎？
 - 二 在你最知交的朋友三人中，是不是你覺得你自己勝於其中任何人？
 - 三 你喜歡獨個兒進餐嗎？
 - 四 你喜歡讀報紙社會版上關於殺人的新聞嗎？
 - 五 這一類的測驗你覺得有趣嗎？
 - 六 你對於自己的抱負和失望，常常從言語中表現出來嗎？
 - 七 你常常向人借錢嗎？
 - 八 你喜歡每人一份的進餐方法嗎？
 - 九 當你和友人談話時，能夠把你所知道的新聞，詳細地講給友人聽嗎？
- 你是不是即使借了錢來請客也高興？

- 一一 你對於自己的來處明快的性格覺得可喜嗎？
- 一二 當你與人約會的時候，是不是總是預先等待人家？
- 一三 你確很喜歡孩子嗎？即使別人家的孩子？
- 一四 你愛謔舌或說笑話嗎？
- 一五 你以為爲中年人還要談戀愛是愚不可及的事嗎？
- 一六 你心中所厭惡的人有七個以上嗎？
- 一七 你有過恨的事嗎？
- 一八 你常常說「糟了！」「可怕！」「那個傢伙真可惡！」「好厲害！」等語嗎？
- 一九 你曾經得罪過電話管理員或推銷員嗎？
- 二〇 你厭惡那些對於音樂或書物等毫無興趣的人嗎？
- 二一 你所失過的信用，也像你所守過的信用的次數一樣多嗎？（請三思而後回答）
- 二二 你常常批評你的朋友、家族、或個人嗎？
- 二三 工作不順利時，你灰心嗎？
- 二四 對於朋友們的成功，你也覺得高興嗎？
- 二五 你曾經在睡夢中作過有趣的神話式的夢嗎？

下列是出題者的回答：

- 一、(否)。二、(否)。三、(否)。四、(是)。五、(是)。六、(是)。七、(否)。
- 八、(否)。九、(否)。一〇、(是)。一一、(否)。一二、(否)。十三、

(是)。一四、(否)。一五、(否)。一六、(否)。一七、(否)。一八、(是)。一九、(否)。二〇、(否)。二一、(否)。二二、(否)。二三、(否)。二四、(是)。二五、(是)。

第八章 年齡與思想有什麼關係？

根據許多心理學家的研究，人的思想是時時都在跟着年齡轉變的。在二十歲時有二十歲時的思想，到了三十歲時，便會變作另一種思想了。四十歲時又變一種，五十歲，六十歲，七十歲——一直變到老死為止，下面是一張關於這方面極精確的比較表：

二十歲時 三十歲時 四十五歲時 六十五歲時

認為要成功只須自己
有志願

認為成功並非單靠有
志願

認為只有世界上的笨
人纔會想成功

認為有健全的腿和好
的眼睛已是極大的成
功了

認為幸福是人應該享
有的

認為幸福須靠自己努
力和奮鬥獲得

認為沒有憂慮已是幸
福

認為不單是自己一人
年老已是幸福

認為女人崇拜男子真
誠的情感

認為女人崇拜男子的
智慧

認為女人崇拜男子的
成功

認為女人崇拜男子的
天然偉大

認為祇有善修飾的女
子纔可愛

認為修飾是一種藝術

認為女子天然的美是
勝於修飾

認為女子的修飾是多
專的舉動

認為只有自己的意中人
人才是最美麗的女子

認為看電影是爲的要
討歡自己的情人

認為自己讀書的時候
儘多

認為自己的年紀已可
結婚了

認為世界上從沒有兩
個相同的女子

認為孩子都是討厭的
東西

認為臉紅是羞恥的表
現

認為被人家說年青是
一種侮辱

認為自己的頭髮太多

認為最美麗的女子並
不多

認為看電影是爲的欣
賞片中情節

認為自己無暇讀書

認為自己還不到實在
的年齡

認為女人從沒有兩小
時內相同過

認為只有自己的孩子
才是可愛的

認為臉紅是有心做作

認為被人家說年青是
件很可能的事

認為自己的頭髮漸漸
少了

認為美麗的女子委實
太多了

認為看電影是爲湊熱
鬧

認為讀書的時候已過

認為自己起碼較自己
目前的歲數低五年

認為女人都相同

認為凡是孩子差不多
都是可愛的

認為臉紅是生氣發怒
的表示

認為被人家說年青是
件很有趣的事

認為自己的頭髮實在
太少了

認為自己的黃臉婆還
是個很漂亮的好人兒

認為看電影有害日光
完全是件沒意義的事

認為自己已讀過許多
了

認為自己還未十分衰
老

認為三十年來自己的
妻子始終一般

認為除了自己外餘者
都是孩子

認為臉紅是生命發生
危險的象徵應立即請
醫師來診斷

認為最大的恨事便是
永遠不會聽見人家說
他年青

認為自己的頭髮比別
的老人還多不少

認爲吃東西並不精而在乎多

認爲吃東西並不精而在乎多

認爲女人不懂男子

認爲女人從不懂男子

認爲與其滿足自己不如省下錢來滿足自己的口袋好

認爲女人完全不懂男子

認爲吃東西的快樂已是回憶中的事了

認爲女人絕對一點不懂男子

第二編

社交八錦囊

成名致富的第四階梯

第一個錦囊	怎樣使人對你一覓心服……四四
第二個錦囊	使人對你發生興趣的一個秘訣……四七
第三個錦囊	做一個討人喜歡的一「健談者」……五〇
第四個錦囊	談話的成功關鍵……五二
第五個錦囊	獲人好感的幾個微妙法門……五五
第六個錦囊	怎樣豎立你的信用……五八
第七個錦囊	勸勉人的方法……五九
第八個錦囊	自我宣傳術……六二

第一個錦囊 怎樣使人對你一見心服

有一次，康勃特先生——紐約人事介紹所主任——受某大公司之請，代他們招考五個交游廣闊手腕靈活的推銷員。他們在一星期前在某報章上登了一方小小的招考廣告，從第二天起報名的人便絡繹而來，到了指定考試的一天，計算前來投考的人竟達二百多人，當然，他們都是某某公司的赫赫大名而來，他們都抱着很大的自信力，希望自己能夠被錄取為規定的五人之一。

這二百人中的百分之九十，都相信考試的程序中，筆試是必不可少的一種，因此他們對於商業常識等在事先都溫習得十分純熟，有的甚至特地連夜學習起簿記來，希望不致在筆試時被意外的題目所難。

但是當他們在考試那天，獲得通知，祇考口試時，無不覺得完全出乎意料之外。

康勃特先生把投考者依次喚入口試室中，每人祇受了十五分鐘的問話。而且當場便決定了合格的五人。至今這五人，除了其中一個已脫離那家公司自營百貨商店外，其餘四人仍在以極靈活圓轉的交際手腕替那家公司服務。

康勃特先生怎樣在十五分鐘內取決他的考試的呢？他說：「僱用推銷員的目的，是想請他們跑到外界去代表公司主人去說話，所以他們最重要的修養，是必須能夠在外界給人一個良好的印象，使人家從對他的信仰轉而信仰他們公司的主人和出品。」

小。我們這當面不相識的人交往，在想取決我們是否應該對他信用的時候，最留意的，不消說是對他的最初的印象。舉凡我們與他初見面時，所看見的他的一舉一動，一談一吐無不成為我們所最注意的對象，因此，當我考試的時候，我只把那些最初會見的投考者，當做準備出售他們的貨品的推銷員看待，在心中判斷我對他們的最初的印象是否良好，結果我發現其中百分之八十的投考者對於這一給人一個良好的最初印象，都一點也沒有注意，他們有的一走進門來，就用好奇而驚惶失措的神色向我瞪目注視，有的進門就撈衣扯褲地以紊亂的步伐走到我的面前，毫不客氣地在我面前坐下，好像準備由我請他吃一餐大菜一般。此外，有的甚至在我面前用衣袖揩着額上的汗，有的說話時把唾沫噴到我的臉上來，有的把一雙手支着他的下顎，兩眼無神地向外注視。我在他們進來之前故意在地上拋了一本精裝的書，我的意思是希望他們之中有細心的人能夠把它拾起來很有禮貌地替我拍去灰塵，輕輕而毫不紊亂地替我放在桌角上。結果這樣幹的人只有十二人，而且其中有四個人一拾起來，只是很不客氣地向我桌上一擲，既不拍去書上的灰塵，而拾取的姿勢也毫不文雅，其中有兩人甚至以輕視的眼光向我驕着，還實在比不拾取更糟，因為倘使他們跑到外面去也這樣對付他們的主顧，勢將造成一個不可挽回的僵局，完全失去了他們推銷的效果。

其次最後，我從我取決後所得的十人中再以更精密的方法，去挑選其中更易博人歡心的五人。當然，這項工作是煞費心機的。我運用微妙而不使他們發覺我在做作的手法，譬如我毫不在意地隨手遞給他們一枝香烟，看他們用怎樣的態度來推辭，或用怎樣的姿態來接受。是的，也許有人以為我未免太從小處着眼了。但是須知有許多小的動作，往往能夠發生很大的

影響。記得有一次，有一個廠主跑來見我，他原是工人出身，升任廠長不久，所以一切舉止動作都失之粗魯莽闊，當我遞給他一枝香煙時，他竟失態地將香煙掉到地上去，更糟的是當他俯身去拾這枝香煙時，身子一轉動，竟踏了我的腳尖，雖然他立即向我道歉，並代我拂去鞋尖上的灰塵，但已使我對他獲得一個很不好的印象；後來，我每次看見他，總是立刻想起他上次的粗魯動作，而決不會把他當做一個溫文爾雅的上等紳士看待了。試想，如果請這位廠長出外推銷商品，他將獲得怎樣的結果呢？他將對於主顧因不斷的小錯失而道歉連聲，更無絲毫說推廣告的時間了。同時，主顧們對於他也只有覺得厭煩，再也引不起興趣，巴不得能使他早些退出去了。」

是的，康勃特因為有了數十年來人事管理的經驗，所以才能獲得這樣一個社交上最最重要的祕訣——給人一個良好的最初印象。如果我們能夠在這一箇訣竅上多下工夫，多多練習，多多研究，而獲得滿意的結果，那我們至少可說是已經在社交上獲得了初步的成功。也可以說獲得了最重要的成功。

如果你在閱讀本章之前還沒有發覺這一點的重要，那麼請你現在立刻合起本書來，仔細想想看，當你和人初次會面時，你移動時的步法是怎樣的？你的雙手是怎樣動作的？你的眼睛是怎樣轉動的？你說話的口吻聲浪是否都能合適？你怎樣接受或推辭對方送過來茶或香煙？你是否常推弄你的衣角？你是否毫無精神地注視窗外。你的一切舉止動作是否都很文雅而毫不魯莽？你曾經在這種場合踏了對方的腳趾，或打碎了對方的杯子嗎？我相信你在這許多大小的舉止態度上，一定有許多你平日從未稍加留意的錯失。如果真個如此，請你從此時此

翻起，立即設法把這些缺點改變過來。也許在最初實行時，你將感到很大的困難，但是當你把你所改變的行動舉止，態度一成了習慣之後，你將要覺得這是一件怎樣輕便的工作了。在必要時，你可以面對着全身鏡，表演你在這方面的改革，這樣你將彷彿看見另外一個人正在與你會面，你不妨用嚴肅的批評眼光，留意鏡中人的一舉一動，言語、態度的是否合適。也就是判斷你自己在這方面是否已經獲得成功。

第二個錦囊 使人對你發生興趣的一個秘訣

有一位書店經理，從他的一個店員那裏，收到一封驚人的信，一封很侮辱他的信。在這封信裏，店員的意思，對他無所喜無所敬，認為他是個無用的經理，希望他的副經理能夠代替他的職務。總之，這封對驚人的信，丟他臉的信。然而，真正驚人的，並不是這封信的自身，乃是那位經理應付這信的辦法。

這位書店經理便是畢克，考利歐週刊的發行人。他的幫辦，是那那店員親近的人，名喚巴勝。這封信原是寄給巴勝，不是寄給畢克的，他的意思，是不要使畢克親眼看到這信。可是他倆人常常互相拆閱商業信件，恰巧巴勝當時不在那裏，畢克把這信拆開了。

畢克讀了這封驚人的信以後，就帶着信一直跑到老闆室裏，老闆叫納勃，是辦過許多事業的人。

畢克對納勃說：「我雖然是一個沒有才能的經理，我果然能用到這樣好的一位副理，連

我僱用的店員們都以爲是勝過我了。」畢克一點沒有禁忌，沒有創傷的虛榮心，祇是自負着他用的那位副理是個能者。

這樣，畢克把一片碎磚變爲璧玉了。享盛名成功的人是常常這樣做的，這原是一種「藝術」。他們對於手下聰明能力勝過他們的人，就常用這法子去拉攏和操縱。

一般「小」人物，便不能理解這個道理，動輒對能幹的屬員加以嫉視，實際上也是因爲他被小職員看不起的緣故。一個人越發把自己看得非同小可，希望一天到晚他是全部工作的主體，越發引起小職員看不起。真正的大人物眼光甚遠，他是珍重結果，他認爲結果的成功，遠勝於一時的虛榮。

比方卡納奇每談起他那驚人的成就，總是歸功於他四週的人，常說這班人比他聰明得多。林肯任美國總統時，選擇閣員，不僅是那些具有堅強意志難於操縱的人，甚至向來看不起他的人他也去羅致。他的陸軍總長司丹東，是繼開慕朗之後的能幹閣員，常罵林肯是一原始的大猩猩；「並把貝爾倫地方的奇禍，歸咎於他行政的無能。又林肯最得力的財政總長采斯，原來是一個不喜歡林肯的人，並曾陰謀反對他。

林肯不管人家對他感覺怎樣，把那些能負有重要職務的人兼收並蓄起來，同時知道自己弱點，認爲所錄用的人都是能制勝他的弱點的。

一般「小」人物，不僅對強強難馴的人，不設法壓致，使別人替他負責代表也不容易。他們常常說「得不着真正能幹的助手，」這句話也許一部分是對的，可是實際上他並不需要真正能幹的人才。他們自己從不感覺，他們心中以爲世上祇有他們自己能把事情做好，在事

實上，儘量的把一自我提高，超出事實的結果以上。照這樣，還能成功大事業嗎？

人們都說德國在莫爾一役的失敗，是德國世界大戰的失敗。因為德皇威廉二世在全盛時代，不要任何人和他並駕齊驅，他所要的乃是在他面前向他誠懇彎腰的人。在大戰開始時，他的參謀部裏全屬這輩彎腰的人，是很顯明的。我們現在曉得毛奇因沒有道德的勇氣，所以不能把參謀總部原擬的進攻計劃充分的實施。這種計劃如果實施了，也許馬上就獲勝利。但是，他們忽然減削那正向亞爾薩斯羅林前進冒着大險的左翼德軍，並對右翼加培生力軍，直攻那守巴黎的法國軍士，這便是吃彎腰人的虧。

威廉第二的祖父，德國第一個皇帝威廉第一，行爲和他的不幸孫兒恰巧相反。威廉第一對於那氣餒不可一世的宰相俾斯麥，好多年以來頗能相安，因為他知道俾斯麥是堅強聰明的，能把普魯士邦和散漫的德國統一起來，成爲世界的強國。

戴克是西北國家銀行的主席，諳到人們成敗的原因，他發出下面有趣的議論：「我所要知道的，一個領袖，四週要有許多堅強意志的人。如這領袖不敢用這班人做得力的助手，他是恐懼他們會把他推翻取而代之，那麼，他是不配做一個大領袖。堅強意志的人，無論何不肯那樣例行道施。而今日的事業如僅靠一羣鸚鵡去幹，怎樣會弄得好呢？所以在一個險惡的組織裏，許多很重要的決議，是要讓那些位置較卑的人員去幹。除此以外是不能獲得健全偉大的成功。」

真正的領袖，因為他要努力尋出價值的本相，他常常是犧牲一己的虛榮心，因為他肯犧牲一己的虛榮心，在他的四週常發現能幹的助手，以及有力量肯幫忙的友人。

那些勉強成名的人，都不會和比他們地位更高的人在一起的，他們不喜歡抬舉人，祇是瞧不起人，有時候和有聲望的人在一起，雖以此沾沾自喜，表示自滿，但他所擇的心腹朋友，都是他所能示惠的人。因此，凡真能幫助他而有堅強意志真才實學的人，他都和他們絕緣了。

大發明家和製作家馬克西姆把上述整個的思想簡括地說：「人們總從別人方面獲得的，不外是兩種意見，『頌揚』和『愛慕』。然而立身行世，要把頌揚拋開，讓別人對你親愛。因為一經對你頌揚，就有入忌嫉，忌嫉便造成仇讐了。」

當你選擇助手和朋友，以及和他們往來之際，要時時肯犧牲你的虛榮心。努力去求在某方面比你能幹的恩員，參照他們已經覺察的話去幹。把你所矜揚抬舉的人選來做朋友。

要使自身光榮，最穩當的法子，就是先讓別人比你還要光榮。

第三個錦囊 做一個討人喜歡的「健忘者」

在美國，一班人談起話來差不多是不開口的，然他們並不聽這些話。因為照理「談話者」二三人之間彼此相談之謂。然而現在過境為個人的詞曰，竟竟像演講者似地發出許多不連續的談話。談話者不妨在一羣人中去試試看，或在下次的茶會或晚宴中試過一下，你可先講一段自己的話或唱一則歌，或寫一長篇談話。當你講到一半而終止時，即可注意到並沒有人在聆聽，甚至於竟不注意到你已經停止談話了，但是他們却會喋喋不休，自己接

着閒談下去。

並不是因爲你講的沒有興趣，假使你是聽得不夠明瞭，這不過證明人不能管自己的事，較你的更感到有興味。他更想聽的是自己的聲音而不是你的聲音，他們要指軍人家裏而不要受人家指導。這乃是人人公認的，而在大城市中更特別明顯。因爲生活是這樣的迅速，大家惟怕失去甚麼似的，才去參加這類的聚會。

雖然，有些人是會聽的，很多人因怕羞而靜悟不談話，但保守沉默亦不是件最好的事，我們有個折衷的辦法，而很多極善於辭令的人也都忽視了這一點，就是：做個洗耳恭聽的人。

某晚在一個宴會中，我坐在女主人的一旁，有一位很可愛的客人坐在另一旁。我們兩人都沒有機會可以多談話。這女主人是位標準的『充耳不聽』的人物，她不斷地喋喋長談。飯後在會客室中，她就是這樣不息，我簡直一點都不感興趣，而我對面那位客人却發出親善的微笑，表示讚許。他的頭腦得很靈敏的，他是位『標準的聽者』。他走了之後，女主人露着光輝的微笑，對我說：『自笑先生不是很可愛嗎？我以爲從未遇到過他，你知道嗎，他是她丈夫的朋友，也是我所遇到的最有趣的人中約一個』。他很有聽人談話，他使得他的女主人這一夜感到很滿意。世上還有甚麼比這更簡單的方法能使人歡喜呢？我還沒有找到哩。

善於聽話者不祇在社交中罕見，即使在舞台上，演員雖應訓練有聽話的習慣，而大多數的演員仍祇注意自己的尾白。他們祇有重聽他們自己悅耳的音調，而不解爲甚麼自己不能做主角。前幾年我看了齣很動人的獨幕劇，名神奇之城。其中有一位角色是一箇詩人，扮詩人

的那位青年，我真是第一次看見。他並不見得如何漂亮，但使我立刻注意的却是他那說話的技術。當人家對他說話時他很注意其他演員的字句，當人家不同他講時，他全神灌注地聽旁人的對白。他使其他演員的演出都變得十分精彩，他使每幕的演出都滿溢着生氣！我於是說，這青年必能成名的。我看了看說明書，這名字當時是很生疏的。但是現在他却是家喻戶曉了。他就是羅倫楊（Roland Young）。我希望我們能有更多像他那樣的演員。

我希望每處都有更多的聽者，是嗎？但再想一下，我並不這深希望了。讓他們喋喋不休地講吧！讓我們少數聽話的人能有更多的時間去享受我們美味的食品，細飲旨酒，搗嗅芬芳，而回回是讓人家供給談話的資料。讓我們能知道得更多一些，雖則我們緊閉着嘴。這是個快樂的集會，你要加入嗎？來吧！你所要做的祇是洗耳恭聽。

第四個錦囊 談話的成功關鍵

世界上不善談話的人很多，隨便都可以找個例子。不適當的談話我們且不去討論它，讓我們在這裏考慮一些美滿談話的要素：

(一) 談話中有物——談話的材料要有興趣的、活現的，代表個人的思想與感覺的，與個性接近的。談話不能抄襲，不能背誦，不是炫耀一時的金鋼鑽，也不是似是而非的假裝的木腿。美滿的談話應該是人身的一部份，好像血液一樣。

離開我們無須懼怕談及自己最深知的題目，恐怕「三句不離本行」會使聽者討厭，以為是不

確實的。祇要你不用專門名詞，而用通俗的詞講出來，這便是最好的談話。我們每人都很願意在自己本行以外，得着一點關於其他行業的知識。假如你對你工作範圍內的已見事實，現時的期望和將來的企圖做你談話的資料，那末你便會引人入勝，而且得着極大的同情。

(二)不要犯一己之見，絮絮不休——你對於羅斯福是常懷還是崇敬，只和你自己當地的說一聲，使我們知道你的立場，也就夠了。對於羅斯福毀譽兩方面的理由，我們早已曉得，我們也悶氣，祇以你從報上得來的消息，說不定就是我們已知的消息，所以我們求你大發慈悲，不要把整個的事實，向我們傾述一遍。

這種說法，我當然是很愛你不加特點或墨索里尼，因為假如你是上述人物之一，那末無論你怎樣不厭其詳，孜孜不倦地大放厥辭，我們也會洗耳恭聽；因為你對於羅斯福的意見，雖然不一定準確高明，也具有歷史的重要性。

(三)要就談話的尾巴留餘地，給他人容易有插入的機會，讓在座的人貢獻他們的意見，使所談的題目，更有新的發展。要做到這樣，並不需要在智力上有甚麼特長，只須你對於他人的見解，有真誠求知的興趣。很多人的談話，是用一種「這樣就是這樣」的態度發揮自己的意見，從來不喜歡探聽他人的意思，不知善於談話的人，必須有良好的態度，願意周全，彬彬有禮，不「存『絲毫『惟我獨尊』的觀念。談話的結束不應該是死板板地插入於千里之外的雄辯，而是要大開門戶，讓他人自由出入。譬如說：「關於這一點，也許你比我

知道得更多一點，你以為怎樣？」

(四)談話不應當是一種對於某項事物的辯證，或擊倒羣儕的豪論。它應是亦莊亦諧的

，把所討論的問題，擺在當天化日之下，然後就各方面來觀察，從各個角度來欣賞它的顏色和情狀，這就叫做「點對面談」。談話與共同的詩，不是一回事。

談話與假裝的談話，是兩個東西。假裝的談話，你是在自己心中打主意。對方打過來那風馳電掣的浪，你是在被動地應付。不然，當你遊感便不覺地滑下去；可是，從另一方面講，談話不是對付別人，而是對付自己。假若你不聽你的舞步，談話的舞步，那末你得依照你舞伴的步法，亦步亦趨了。真高的談話應當徘徊在這兩者之間，一會兒可以雄辯，一會兒却要彼此唱和。不要永久停留在任何一端。談話的趣味和愉快，一半是由於你不能預先知道你曾遇到甚麼困難。因為假若談話沒有絲毫的冒險性，那麼它便會枯燥無趣。假如你的談話永遠是對的，或者永遠是默然的，那你又何必荒費光陰呢？

(五) 一個善於談話的人，是常常要小心地規避談及某種問題的。在與你意見相左的人面前，談及天主教的問題，共產黨的問題，無論論或資本主義等等，都是最不智的行為。還有當一個人的情緒到了緊張的地步，或者他傳統的偏見克勝其他願意的時候，你便要把談話轉移到另一個方向；不然的話，這個愉快的，有意義的，互相交換意見的閒談，遲早便會演變成一場慢性的鬥爭，這樣又有何樂趣呢？

(六) 據我個人的經驗，我覺得最優越的談話，並不是自始至終一口氣講完，而是中間夾雜着很多沉思默靜的時刻的。假如我的印象是對的話，那末我們便可以知道一個人發表意見的時候，並不用急迫匆忙。不論你的意見是否高明，你也得把它用純熟的禮貌，按部就班地和盤托出，不用着急，一點都不用着急。談話不是汽車旅行，用不着加足速度，越過一個

不好玩的地方到別的地方去，而是在鄉間散步，心曠神怡地領略路上的景色。

(八) 談話應當運用廣大的字彙，而且選擇最精彩最恰當的字眼。簡潔清楚，不拖泥帶水，對於講者聽者都有同樣的快感。我們的談吐應當是豐富的，不是膚淺乾枯的，確實的，不是含糊的，我們應當闡明自己的意見，好像秋天的楓樹，襯着青藍的天空一樣分明。

不過，也許你先生對於此道比我更有深切的認識。你的意見如何？

第五個錦囊 獲人好感的幾個微妙法門

英國著名新聞家克來先生說「我認識一位交游廣闊能力充沛到處受人歡迎的推銷員，他獲得成功的祕訣，就是把平日所遇見的每個主顧的嗜好都列在一張表格裏，以便下次再預備與那個主顧交接之前隨時拿來參考。

美國西部大學的若名教授司各特先生也說，他看見過一位最能獲得下屬歡心的經理先生，他把各下屬的生日都記下來，到了那個日子，便送他一點表示盛情的禮物，當然，那個職員收到這份禮物的時候，是不言可知的了。

羅斯福總統在接見來賓的方法中，也有一個更好的祕訣，那就是當他遇見一個朋友時常常會說：「你最近怎樣？」譬如說：「棒球怎樣？隊長安全現在如何？」諸如此類的問句，使人立刻覺得有一種親切感。

還有二位美國著名人士對於取悅於人的。培夫脫 (William Howard Taft) 在當總統時

他的政策的時候，他特地學會了一種立加登跳舞，去取悅一般平民。柯立芝(Calvin Coolidge)爲使鄉民們快樂起見，特地穿了農夫的衣服去拍照，爲使印第安人發同情起見，特地穿了印第安人的衣服去拍照。建造巴拿馬運河的哥塞將軍，(General Goethals)不穿軍服而穿工人的衣服，一般同僚非常詫異，可是工人們是大表同情而勤奮的工作了。這許多都是使人愛好的方法。

美國婦女家庭雜誌的主筆鮑克(Edward Bok)在十三歲的時候，就獲得了一般大人物如葛蘭脫將軍夫婦，海司，休門，林肯夫人等的好感，因爲這種好感，等到海司做了美國總統，便爲他編辦的百樂克林雜誌上寫文章，頓時提高了鮑克的聲譽。

鮑克的方法是怎樣的呢？他先看了加非而將軍(General James A. Garfield)的自傳以後，立刻寫信去問他某一點是否確實而沒有錯誤，那個將軍就很客氣的回復了他的信，鮑克於是進而向各個名人寫信去問他們所做過的事，後來等到這些名人到百樂克林來的時候，鮑克就親自去面謝他們的盛意。

這的確是一個很有效的方法，因爲如果你要得到一個人的好感，至少你必須先使他對於你加以注意。

倍而(Alexander B. Bell)某次爲使他的朋友黑伯投資於他所在研究的電報機器起見，特地去看訪黑伯，那時候，黑伯正在看書，可是倍而並不開口就說他所有的計劃，而只是去玩弄黑伯的鋼琴，彈到中間忽然的說：「假使我要唱什麼，那鋼琴也會唱什麼，那末你覺得怎樣呢？」這句話問得突如其來，引起了黑伯的好奇心，於是放下了書去追問一個詳細，

他而將電報的原理告訴他，並提出了他需要金錢的補助，結果黑伯答應負擔，而試驗用的

本部份。
格而所用的秘訣是：不立談就談心中要談的事情，而先談別人注意的事，譬如他從玩弄鋼琴而轉到他所要談的電報，就引起了黑伯的注意，如果他開口就要黑伯幫忙，顯然的他早已失敗了。

美國有名的拍賣家說：「我在拍賣的時候，往往先提出貴價的東西，然後提出便宜的東西，在二種價目比較之下，就使參與拍賣者覺得非常的便宜。」這真是一個聰明的辦法。

這裏的真理是：假使你要使人相信，你一定要遷就他而隨着他所曉得的東西來講，譬如說上海南京有多少長，對一個上海人可以說如五馬路到百老匯路一樣長，但對一個鄉下人你就要說像幾塊田那樣長，因為如果不是如此，他們就根本不懂。

事情還有更值得說的呢。當紐約著名的主筆克明史（Amos Cummings）初到紐約的時候，只不過十八歲，他曾在印刷所裏做過排字的職務，但他要在紐約去獲得一個職業而和當地編輯一個也不相熟，尤其是求職的人非常之多，豈不是很困難的嗎？

他忽然調查得紐約講壇報的主人葛利來也是印刷所的打字員出身，那末他對於曾經和他做個同樣職務的人一定比較更易同情了。果然不出他的所料，當他前往一試之後，結果十分滿意，——他獲得了他所理想的職業。

第六個錦囊 怎樣建立你的信用

你曾經因爲一時經濟拮据，向人借過錢嗎？你曾經因爲要參加一個崇尙高尚的宴會，而向人借過一套漂亮的服裝嗎？如果你還沒有經過這種事情，那麼我頓鄭重地勸告你，趕快擇一個機會，故意來這樣幹一下。

「故意」來這樣趕一下？——是的，你非「在不必要時」來這樣幹一下不可。因爲——讓我悄悄地告訴你：這是一個建立信用的最巧妙的秘訣。

那麼你應該怎樣做呢？

譬如有一天，你和朋友隨便談話，偶然講到社會問題上去，你的朋友無意中引證了一本名著，做他的談話資料。那麼你可以趕快向他提議：你要向他借這本書來看，並且肯定地說：「準於後天下午三點鐘來還。」是的，也許你對於那本書毫無興趣，也許你認爲那本書內容荒謬絕倫，但是你却不妨這樣做，當你借到手之後，不妨拿來置之高閣，但是千萬不要忘記在第三天下午三點鐘必須準時歸還。

當你決定試驗這種方法時，你也不妨立刻奔到你的朋友家裏，告訴他，你因有一筆急用，缺少十塊錢，想向他移借一天，準於明天早上七點鐘奉還。你借到手之後，也不妨拿來隨便枕頭底下一塞，但是明天早上可千萬得早些起身，準時拿去歸還，並誠懇地謝謝他的盛情。你如覺得必要時，不妨照樣在一個人的面前試兩三次，每次都照着所約定的時間，極

繼續地會去歸還。

這樣做有什麼益處呢？它使你給人一個穩守穩固的印象，這種印象深得人腦海。以後，你如遇真有需要時，再向他開口，他一定將像往日那樣毫不遲延地一口答應下去。而不會使你臨時遭遇困難或碰一鼻子灰了。

第七個錦囊 勸勉人的方法

你會因為好意地去勸勉人，反而討得一場沒趣嗎？當你向自以為已經很知己的朋友幾句忠告時，會引起他們的不快嗎？如果你確曾碰到過這種不愉快的情形，你當然以為那是你的朋友太任性的緣故，他沒有瞭解你的好意，他太不肯下虛心。也許你這樣想法是不錯的。但是，至少，你自己也有一點技巧上的錯誤，那就是：你沒有懂得勸勉人的藝術。勸勉人也得懂得它的藝術嗎？

是的，社會裏有許多著名人物，許多人望極好的經理先生，許多極受工人大眾所敬愛的工程師，如果他們不懂得勸勉人的藝術，如果他們也像你那樣，常常在向人忠告的時候，碰一鼻子灰，試想，他們怎樣能夠爬到現在的地位，怎樣能夠保持優良的人望，怎樣能夠獲得廣大華衆的信仰和愛護呢？如果一個不懂得勸人藝術的演說家，對華衆痛斥他們生活荒唐淫佚，而讓受者閉目；如果一位不懂得勸人藝術的經理先生，高高興興地責罵他的職員為只拿薪水不理店務的「飯桶」，而致激怒了這許多不承認自己為「飯桶」的職員們；如果一位不

懂勸人藝術的工程師。一天到晚嘵嘵不休地罵工，一竅無能，工作太不起勁，而致全廠怨聲鼎沸，試想，他們都能夠奮真達到預期的目的嗎？他們的斥責罵語都能夠收得半點效果嗎？他們的地位仍能長此保持，永不發生動搖嗎？不！當然沒有這種道理。

那麼，怎樣纔算懂得勸勉人的藝術呢？

一句話，只要當你這樣做的時候，千萬不要露出馬脚來就行。換句話說：你千萬不要使對方發覺你正在板起面孔訓練他，須知一般人們的心理，沒有一個願意聽受人家的指點和責罵，而毫不表示反抗，即使你的面孔上堆滿了笑容，你須先向他陪一千個不是，當他發覺你的話觸犯了他的自尊心，污辱了他的任何一點行為時，他也會對你大感不快；他會立刻把他的精神武裝起來，準備抓住你勸告中的任何一點間隙，而向你作猛烈的反攻了。

勸人而不露出馬脚，這話怎樣講？

這就是說：你千萬不要損及他的面子。現代戰爭中，不是常常用烟幕彈來掩護大規模的進攻嗎？在對付人的技巧上，「烟幕彈」的使用，也是隨處都不可缺的。你不要藉口你生性爽直，一開口便常常開罪人家，任何人不願意寬恕那些常常用言語向他進攻的「敵人」。但是多數人都喜歡和最知交的朋友促膝談心，互訴衷曲，互以客觀的立場來討論任何問題。那麼我們就爲什麼不抓住他們的這層心理，而把自己的忠告，在無形中輸入對方的腦子裏去呢？

呂廠長是最會使用這種技巧的人。在夏天，他命令他的工人們每晚放工後，在廠前的整場中草地休息一刻鐘，再各自回家。他說這是很有益於本身的健康的。同時，他自己也在這

最寶貴的一刻鐘間，和工人們去坐在一捲完，談談天，唱唱歌。而在談話中間，他常常以十分輕鬆的口吻，報告廠方生意情形，和他們共同討論發展營業，增進工作效率的種種方法。有一次，他接到一筆很大的生意，但出貨的限期却十分急迫，甚至於他自己都覺得這筆生意多少要免不了使他冒險失一次信用而誤期交貨了。就在那天晚上，他夾在工人中間，和他們說起這張定單，他緊皺着眉毛，說他第一次遭遇了嚴重的難關，然而他不願因為這筆生意而使他愛親的工友日夜驚張地工作一星期，而損及他們的健康。但是，立刻，「爲什麼不呢？」工人中的一個很誠懇地抗議說：「我們平日蒙廠長看做朋友一般，我們有什麼困難的時候，廠長總是很關心地幫着我們解決，這次不正是我們報答厚誼的機會來了嗎？」「是啊！」第二個立刻接上來說：「請廠長就把這筆交易的責任交給我們好了，無論如何，我們都願意負責，使廠方因此失却上次信用，而致影響了下次的生意。」

結果，你當然可以料到，這筆交易不但沒有誤期，反而早一天就把貨完全交清了。工人們出動了所有的力量，自行日夜調班趕造。是的。呂廠長是成功了，但是他的成功當然不是偶然的，他每天都在努力施放鼓勵勸勉的烟幕彈，因此，當他真正要進攻時，能夠不費一卒一彈，便把戰利的錦標完全奪獲了。

如果你登台演說的時候，把一切問題都用商議的口吻提出來，附以明確有力地解釋，然後以之推給聽衆，請他們自己去表決，這才是最聰明的辦法，也是最能使你的主張被人接受的方法。

假使你是一個店員，你當然不能單用武斷的口吻說：「這種貨色比任何人家出品的都好

「你要買就非買這種不可」。這樣說法，將使對方元耳不聞，因為他會立刻在心裏判斷說：「當然他會說自己的貨色好」。但是如果換一個方式說：「您對於襪子的好壞一定是熟知的，襪底當然非用雙線織成不能經穿，而且所用的紗，也必須好特地辨別一下它是否真正堅固耐着。市上取巧減工偷料的很多，但是敝公司的出品怎樣呢？您不難以精明的眼光，下一銳利的判斷！」這樣一來，這筆生意，你一定有十之八九的把握，把它做成了。

當當你勸一位常常酗酒鬧事的朋友把他那種不良嗜好戒絕時，你千萬不要單刀直入地說他：「喝醉了酒就出岔子，再不戒絕，是不行的！」你必須耐着性子，告訴他酒對於身體上有多大的害處，對於精神上怎樣不好，同時在名譽上總也多少會受些損失。最好你再舉幾個例子來，某某喝啤酒，爲了事而被監禁起來了，某某因飲酒無度致患胃病而死，……當他被你說動了心後，你再大膽以直接的規勸進攻，就一定不難如願以償了。

總之，凡是能使人入的唯一定律：「使用規勸，不要露出你衝動他慫勉的馬腳來」。

第八節 錦囊——自我宣傳術

在社交場上，我們常常碰到一個不大爲人悅服的字眼——吹牛。當一般人聽見這兩個字時，常常露出鄙視和不屑的態度。其實只要我們最終的目標光明正大，它也正是我們在人生戰場上值得利用的一種武器。

試看最近去世的上海實業界聞人，無敵牌牙粉創製人，天虛我生先生，是怎樣宣傳他的

營業的？

當他的牙粉最初問世時，因為海上一般人士用慣了唯一的舶來品，所以沒有一家販賣家相信他的出品會獲得銷路，當他把樣品換戶送上去時，多數都表示不願空耗這虛勞力；而被婉辭拒絕。這對於與敵極佳，野心勃勃，準備與敵交品一決勝負的天盧我生先生無異頭上澆了一盆冷水，但是他就這樣死了心嗎？不！一個意志堅強，勇氣百倍的事業家，無時能為道掩所屈服，他在四面楚歌的時候，總會想出一個辦法來決一死鬥的。

那麼他怎麼辦呢？他立刻從許多經商者所用過的秘訣中去努力探求推銷法門，這時恰巧被他打聽得有一家實業公司出品的某種日用品，因為在上海某最著名的報上登了一幅全面的封面廣告，竟立刻利市百倍，所獲盈利遠超出所化廣告費百倍以上。於是他也把他的無敵牌牙粉照樣試登一天，這時他因為是小小經營，所以一計算這筆鉅大的廣告費，竟需要他的全部本錢的半數，但是他既已成竹在胸，當然不會因為這筆費用的浩大，便動搖了他的整個的計劃。第二天，這幅設計新穎，華麗大方的廣告，果然在上海第一流大報的全封面上出現。同時他從那天起，暗地裏僱用了許多短期宣傳人員，派到各販賣商號去換戶詢問有沒有這種國貨牙粉出售：「聽說這種國貨牙粉品質和來路貨一樣的好，但是價錢却要便宜多了，所以我們以後，決定改用這種牙粉了」。

這樣一來，各販賣商店固然震於聲名，競相到他那裏去批發傾銷，就是直接用戶方面，也都因為看了廣告，決定化幾個銅元買來試試看。他的生意因而立刻突飛猛晉，終於幾乎做到「人手一包」的地步了。至今它的銷路還未衰落分毫。

而且他這樣做，除了推銷貨品，使他生活上有了依賴之外，對於國家社會上還有很大的貢獻：他在這一種銷路最繁的日用品上，真不知阻止了多少金錢的外流，因而不加保留了少國家的元氣！

這個故事告訴我們：「自我宣傳」並不是一樁愚笨而毫無價值，或甚至卑鄙不堪的事。只要有一個純正光明的最後目標，任何人都不妨以巧妙的方式利用一下。

「自我宣傳」的最重要的祕訣是：「以事實爲主，再不以脫離事實的吹噓把它擴張開來」。譬如無敵牌牙粉的廣告，和最近有許多藥品及日用品的廣告上，多數都把它們的主要成分忠實地揭示出來，再將各種成分對於使用者的益處，以科學的態度加以分析剖述。這樣所能引起的顧客的信心和「試一試」的興趣，實遠非那些專門用各種好聽的形容詞和一切好聽的書詞來空口說大話的效果所可比擬。

當你宣傳自己至興高采烈的時候，切勿因而當真得意忘形起來，這樣會使你立刻露出了馬脚，不但一切宣傳的效果均將化歸烏有，並且反將獲得完全相反的極惡劣的結果，牠將使你從此信用掃地，幾乎墮入永世不拔的深淵裏。

「態度惡劣」是你宣傳自己時最重要的座右銘。當然，有時你爲了某種需要，非說一兩句謊話不可，但你的謊話，萬不可把事實擴大至十倍以上，你不必希望你能夠把你的貨色的好處，宣傳至幾乎令人「不敢相信」的奇蹟。這是一種最愚笨不過的行爲，其結果之糟，正如一個患胃腸病的人，因爲醫生說他營養不良，便一口氣喫下五碗飯去一般。

關於這方面，口頭宣傳較文字宣傳更見重要。因爲如果你說過了份，說不定聽者中有人

會出來駁你一句，當你因而吞吞吐吐不知所答的時候，是你「自食其果」跌入最悲慘的失敗的深淵的時候。但另一方面，如果是文字宣傳而遭遇反駁時，你仍可以有充分時間，思索你的最妥善的答復方法。

馬爾騰博士說：「如果你那自我宣傳的成分超過了全都說話的百分之六，你將收得與你預期完全相反的結果」。這確是對於準備自我宣傳的人的一句金玉良言！





第三編

從個性上改造你自己

成名致富的第五階梯

第 十 一 章	第 十 九 章	第 十 八 章	第 十 七 章	第 十 六 章	第 十 五 章	第 十 四 章	第 十 三 章	第 十 二 章	第 一 章	
不 妨 一 試	你 常 求 得 嗎	怎 樣 得 新 的 興 趣	何 必 匆 忙	創 造 你 自 己 的 機 會	你 的 幸 福 在 你 自 己 的 手 中	何 必 自 暴 自 棄	不 要 看 輕 你 自 己	提 起 精 神 來	怎 樣 是 標 準 的 健 康 心 理	人 生 戰 場 的 成 敗 關 鍵
〇 九	〇 七	〇 三	〇 〇	〇 九	〇 九	八 八	八 七	七 七	六 八	六 八

第一章 人生戰場的成敗關鍵

據世界心理學家的意見，個性對於一個人事業成敗的關係，遠較其他一切智識，體力等的修養爲大。一個個性合於最健全的標準的人，無論在持己、待人、或謀事、爲學上，都會有極迅速而易於成功的進步。他善於適應環境，深明人情事故，並極易發人愛戴，當他進入廣大普通羣衆中時，立刻可以猶如鶴立雞羣，令人以另眼看待。

一個從未研究過個性的人，往往會因爲讀了一段心理學家對於個性的名言議論，而引起極大的驚異，他們常會驚覺自己何以從未注意到這種最重要的修養。但是當他們買了許多關於這方面的名著，加以熱烈研究檢討，藉以改變了自己往日個性上的缺點之後，更會驚覺他忽然步入一種新的環境裏來了；在這裏，他們藉自己的力量很容易地解決了往日的種種困難，爲最難解決的困難，而且從此這許多困難也不會再與他們相遇。一個個性完全向內的人，從此知道他爲什麼老是與人格格不入，爲什麼一走上社交場，便面紅耳赤，口吃起來。同時一個個性完全向外的人，他也發覺了四週的環境並不處處如他所想像的那樣明朗簡單，他會因此發現自己往日的粗忽，錯失，而亟謀加以改正。如果人們個個能夠遵照許多心理學家所規定的原則去改造他們的個性，社會上真不知要減少多少苦難的困擾！

有一次，美國一位極著名的心理學教授接到一封從遠方寄來的信：一位被受試者說他自從某日讀了一本雜誌上的他的大作後，對於他整個生活和事業上竟發生了遠出乎意料之外的影

響：「我不但完全改變了我自己，並且把我和全廠工人間的惡劣空氣也完全改變過來；從而挽救了我整個事業於滅亡。」

他說他從前一直在做着脾氣暴躁、易於發怒、態度無情的獸子，他還以為那是天生的。剛「正人君子」的性格，是值得驕傲的。後來讀了他的那篇大作之後，方恍然大悟，發覺自己一直在受「個律」的騙。而毫無所知。同時他像大夢初醒一般，立刻也發覺了廠務不振的根本原因，他發現了許多以往對待工人的錯誤之處，因而減輕了大部分的工作效率，致使自己蒙受極大的損失。

「我真奇怪」最後他說，「爲什麼我把這種自殺政策實行了十五年，竟平把我畢生事業全都傾覆，而毫無所知呢？」

我有一個朋友，他在一家著名油漆廠服務了將近二十年，仍未給廠方一個良好的印象，所以竟一直未受升遷或加薪的優遇，但有許多比他後進廠的職員，却提拔升了不少，有的升了「主任」有的調升分廠廠長。他常常在和我談起這樁事時，便垂頭喪氣，不是認爲廠方太冷遇了他，便說自己命運不濟，勢將潦倒一生，後來有一天，他偶然讀到某心理學家著的一部修養名著，立刻發生了很大的興趣，愛不忍釋，此後他便遵照書上所述各節，探討自己在處事待人上的態度和技巧，發現了很多的缺點，他發覺自己過去對於工作上爲什麼總是提不起興趣來，他發覺自己以往對於廠長和上司的態度過於嚴肅，而被誤認爲有意冷淡。不久，他便把這許多個性上的缺點一一改變過來，終於使他的工作和生活完全煥然一新，一年之內，他已經被擢升了兩級。

這不是一個奇蹟嗎？煤油大王小洛克菲勒因為改變了他那急躁頑固的性格，竟使廠中的一次嚴重工潮，圓滿解決，而避免了一次惡劣可能的結果。當工潮初起時，情形只賴到了極點，工人們搗毀了廠中的機器物件，小洛克菲勒便請了許多軍警前來鎮壓，因此發生了很可怕的流血慘劇。造成這種僵局的，當然是小洛克菲勒只知一味蠻幹的緣故。後來，小洛克菲勒忽然自己明白過來，知道自己完全走錯了解決的步驟，立刻懸崖勒馬，掉過身來，把自己完全改造成溫和可親的人物，常常跑到罷工工人的家裏去慰問，遇到他們有甚麼生活上的困難時，並像一個好友似的慷慨捐助，最後，他召集了一次解決工潮的討論大會，在會場上，他發表了一篇極親切動人的演說，演說辭中充滿了「我今天能與諸位朋友重新聚談，深覺榮幸」，「蒙諸位朋友不棄」……等悅耳的言辭，當時他的態度竟與派軍警前往鎮壓時完全相反，判若兩人了。因此，這場可怕的風波終於因為勞資雙方的漸相諒解，而獲致圓滿的解決辦法。

世上古往今來，這種人事上的奇蹟，正不知發生過多少次了。有許多僵持不下的糾紛都由於兩個人的性格在那裏作祟，只要他們能有自知之明而見風轉舵，沒有不能獲致圓滿解決的。有許多專在失敗途上打轉的人，只因為他們還沒有發覺造成失敗的自己個性上的缺點。否則，他們只要稍一撥轉馬頭，立刻便會走上成功的正軌了。

如果你因為自己庸庸碌碌地在社會上混了三五十年，迄未獲得應得的代價，而覺得奇怪時，你不妨先照本資本部第一編所述，檢點一下你自己的個性，然後再繼續把本編讀下去，並努力遵照實行，編者僅在此舉杯，預祝你補整了以往的一切缺點，而獲得燦爛的成功之

第十章 怎樣是標準的健康心理

普通人們所注意的，都是生理上的疾病，實則人們在日常生活上遇到心理上的微恙的機會却是更多；而且有時會產生更嚴重的損害，瘋狂就是一種嚴重的心理的疾病。心理疾病的範圍很廣，並不是要到了瘋狂的程度，才可被稱為疾病，凡是病的原因屬於心理的，都可包括在它的範圍之內。譬如因不能解決某種問題而頭痛，因憂慮過度而失眠，因非常的厭惡而起的嘔吐，因精神受了深重的刺激而癱瘓，這都是心理疾病。學校裏有許多調育上的問題，如偷竊；胆小；性情孤僻；不愛交朋友；這些行為上的症狀，正是心理上失却康健的表示。其他許多社會上的罪惡，如強姦，自殺，離婚，酗酒，也都是心理疾病的結果。心理失常，並不是無緣無故地突然發生，其根源都在兒童時候，日積月累而成。假使能及早加以注意，並予以適當的指導，那還容易矯正過來。否則，終將為不治之症。例如有人在寫信寫畢封進信封後，必定還要抽出來再反覆地看上幾遍；或是一信已經投進了郵筒，而擔憂着寫錯了信封或沒有貼郵票。這些常被認為不值得注意的小事，實在已可表示心理失却健全，人們這時就要加以注意，不要遷延貽誤，使成不可救藥的沈疴。

這裏有幾條心理健康的標準，雖不及身體健康的標準（像體溫三十七度，脈搏每分鐘七十二次，扁桃腺正常，營養充足等等）一樣的具体與客觀，但從這幾條心理健康的標準中多

少可使讀者發現自己的心理狀態是否正常。

(一) 做別人。人類間的個別差異原因很顯著，有胖有瘦，有高有矮，有聰明有愚蠢，有敏捷有遲緩，有強健有孱弱；各人的差別雖如此之大，但這些差別都是有局限的。心理計家的調查，在任何不經過選擇的團體中；常態的人——就是彼此差異很少的人——類佔總數的大多數。惟其大半的人類是相似，所以以全人類為對像的生理學心理學社會學才能存在。就整個而言，人類是相似的。

精神病學中的無限制聯想測驗，目的就在發現某人的聯想反應是否和普通入一樣。測驗的方法是這樣的：先捧定一百個單字作為刺激字，逐一由主試者念給被試者聽，被試者聽見每個刺激字之後，就立刻把他心裏所聯想到的第一個字說出來。常態的人底聯想反應字應該大致相同的。譬如刺激字是「桌」大多數人都回答「椅子」，「椅子」便是普通反應字，但是有人會聯想到「死」，「這便是個別反應字，因為很少人會由「桌」而聯到「死」的。在測驗中，一人的普通反應字愈多，心理也愈健全；個別反應字太多了，便是病態的表現。

一個常態的人，總願意和別人一致。六指隻眼，或是身體上有他種缺陷的，自然常認為是莫大的遺憾，別人也不會去羨慕的。所以「像別人」是心理康健的第一個標準。倘如一個人的思想，舉動，言語，好惡，態度，服裝等，都和入不同，顯然地他的心理是不很健康的。

但是失常也有兩種：一種是病態的失常就是前述的心理不健康的表示。一種是完整的失常，譬如歷史上的偉人們，他們在別人所不能做或不敢做的事情，他們有堅毅不拔的精神和

勇氣，他們的行爲是一致的，人格是完整的。這種完整的失常，不帶絲毫病態，這是應該同情態失常分清楚的。

(二)和年齡相符 所謂「像別人」是指像與自己年齡相仿的人。人的行爲，隨身心發展而逐漸改變。各年齡的人的興趣，態度和能力，都不相同。小孩子的舉動像老頭子，老頭子的舉動像小孩，這些都是變態。在中國的舊社會中，以「少年老成」爲美讀，在這種錯誤觀念下的教育不知戕害了多少人心理的健康。同樣的，矯養慣的孩子們長大到二十歲以上還要像小鳥似的依賴父母，不能自營獨立生活，這些人的人格都是沒有獲得健全的發展。

訓練兒童，必顧到他們的年齡。例如父母們常希望子女在棧中能跳板，而不考慮他們的年齡和能力。這樣結果，使孩子們強其力之所不能而勉強支持，影響於心理健康很大。高一而致留級，心理上的損失就更大了。有許多家庭想把孩子訓練成一個歷史上的「神童」，但是結果常是非常不幸的。同樣的，也不應該使孩子們做過分簡易的事，太多次因一舉一動而引起驕傲與自滿，正如太多次由挫折失敗而產生的失望與自卑，有等量的危險的。

「適合你的年齡」是一句警惕人們的西諺。

(三)能適應他人 交際的能力，也是心理健康一個最重要的標準。常和朋友——尤其是常和年齡能力相仿的人來往——不但能維持心理健康，並且是獲得心理健康的一種方法。受長期單獨監禁的罪犯，行爲顯然會和常人異樣，不能適應他人，甚至變爲癡狂。道士和僧道們的性情，也常是乖僻的。

當一個人漸漸離開朋友，喜歡用孤獨生活來折磨自己，那心理上定有不健康趨勢。這些

人大部份時間都沉溺於幻想中，借此滿足現實中不能得到的一切；久之，遂養成一種逃避社會的習慣和態度。他們以為社會上所有的人，不僅不和他們表同情，而且都在譏笑、侮辱，甚至設法謀害他們。他們憎恨一切人類，因此和這人類的集團——社會——愈離愈遠。這是一種很嚴重的心理上不健康的現象。

學校中的教師，普通常認為訓育上成問題的，是一班會吵會鬧不安分的兒童；對於那些性情孤僻，落落寡合的孩子，常是不加注意，甚或稱之為模範學生。其實後者的嚴重性，要遠過於前者，愈是沉默孤獨的兒童，心理愈不健全，也愈應該受特殊的注意和迅速的矯正。最理想的同伴，應該是年齡相仿，而且包括異性。在和許多朋友接觸之中，兒童自然學會了應付的技巧，去適應不同的環境。有時候他領導，有時候他服從，訓練成一個屬於社會的動物的真正的一人。」所以應該鼓勵兒童們，從小就多和旁人在一起遊戲，避免養成獨自幻想的趨勢。對於沒有兄妹的獨子，更應注意。美國有一位兒童教育家會說：「和無論怎樣不好的朋友在一處，它的危險性總比沒有朋友要小一些。」一個孤獨的人，縱然未必變為瘋狂，終是人格上的缺陷，危害着健康之發展。

(四)快樂 常有人以快樂與否來斷定一個人有無疾病，這是很確當的。快樂表示身心活動很和諧，很滿意。不快樂表示至少有些地方不能適應。快樂表示心理的健康正和體溫表示身體的健康一樣準確。

一個態度樂觀的人，做事積極抱有希望，不畏困難，像戰士般用盡可能的勇敢去征服它們，這樣人的心理常是健康的。反之，失望，灰心，悵悵的人們，也就是不健康。

但是一個心理健康的人，也總有不幸的遭遇，但他不久就能重新適應，不致常陷於悵鬱中。例如他所愛的親友死去了，他自然會受着傷感與慘痛的襲擊，但那祇應是短期的，假如他竟因此永遠悵鬱自己，陷於悵鬱的深淵，那就不是常態的現象了。

快樂是不可直接去尋求的。我們應該力謀自己對於環境的適應，而使快樂成爲自然的結果。譬如有一個人，常因爲很微細的事情和他的妻子衝突，以致家庭中藥劑毫無，假如他不想方法去消弭他生活中不能適應的事實，而祇是從酗酒或是其他暫時的享樂中直接去尋求快樂。這樣，當他清醒時，他將會感到更不可遏抑的痛苦。

不快樂是不能適應的表示，是一種刺激，我們受他提示後，應當去找尋痛苦的原因，原因發現後，不要用畏怯來誤自己，應當再鼓起勇氣，力謀適應。才是正當的路徑。

(五) 統一的行爲 心理健全的人的行爲是一致的，完整的。心理不健全的人的行爲是分裂的，矛盾的。「健全的人格就是統一的人格。」人格統一的人，無論做什麼事，常是按部就班，有條不紊，並且專心於工作上，帶着一種堅強的毅力，他們遇到問題，能集中全力去求解決，決不三心二意，有頭無尾的。若時常在慌張惑亂中做事，這就事心理不康健的開始。心理不健全的人，思想混雜宛如一堆錯綜多結的亂絲，找不出一點頭緒。他們的言語支離瑣碎，毫無組織，說東又說西，使聽者莫明其妙。這樣的「語無倫次」絕不是健全者所應有的現象。總之，興趣時常移動，注意不能集中，思想時常矛盾，處事毫無秩序的人，就是行爲不統一的表示，在事實上多少是失去健康的。所以我們應該常常訓練自己，在工作時，把注意完全集中在活動方面，專心致志，用全部的精力去對付。這是統一人格的訓練，也就

是心理健康的訓練。

(六) 適度的反應 一個人開始變態不能適應時；反應的強度上，常先起變化；或者容易興奮，或者異常淡漠。固然，人的個性差異很大，有的反應敏捷，有的反應遲緩；但這些差別也有相當的限度。情緒偏於兩極端的人，他的心理必不健全。譬如突然聽見一聲響聲，稍為震驚一下，是常態的反應；若有人竟因此大驚小怪哭喊起來，這樣過度的反應，就表示他的情緒不穩固，人格容易傾覆。這樣的人，遇到一點小危險，小不幸，小損失或其他無足輕重的小事，就不能容忍，而失去心理上的平衡。在另一極端，沒有反應或反應過微，也是心理不健全的表现。例如有人知道了親友們遭了不幸的消息而若無其事。或是見了使常人恐懼的刺激，反而感到有趣；這樣反應不費，都是心理不健康的人才會有。

最有價值的訓練，是使人們情緒表現的時間縮短。情緒存在時間過長，會妨害做事的效力。抑制情緒的表现，會使神經系統受到極大的壓迫，對於心理健康，更屬有害。「喜怒哀樂形於色」是極壞的習慣。

(七) 把握現實 心理健康的人，常能直面現實。不健康的人，因為不能適應的缘故，而逃避現實。遇到一個亟待解決的難題，前者會坦白承認這困難而勇敢地去克服它，後者却沒有勇氣去應付，或者把它懸擱起來聊以自慰，或者把責任推卸別人；或者從想像的世界中，得到滿足。不從實際去努力，都是不健康的表示。

人當與現實的環境不能適應時，便退息到想像的世界中去做「白晝夢」，「從空想中獲得滿足，因此愈不能去應付實際的環境。瘋人的變態行爲，大半是逃避現實的結果。

「白晝夢」在想像中過生活，是不能適應環境的表示。「這是一種很有價值的表示，因為大都發生在心理不健全開始的時候，我們可以及早注意矯正，庶不致變成嚴重的疾病。」我們必須認清我們自己所處之環境，想方法去適應承受困難，努力去克服障礙。只有自己騙自己的人，才想去逃避現實。

至於有建設性的，預備後來實施的想像，自然不能歸入於逃避現實的白晝夢那一類中。（八）和尊重他人的意見 心理健康的人，對於他人的意見或主張，必能相當尊重，虛心容納，而同時自己仍有主見，並非一味盲從，惟他人之命是從。

我們應該把自己的主張和判斷，與他人的互相比較。以自信保存自己的觀念，以虛心接受他人的主張。這樣便不致流於主觀太強之弊了。

結論 普通人常是彼此相似。假如一個人的行為離了常形，便是心理失常的表示。所以適當的行為是心理健康的第一個標準。但是失常不一定是病態。成就大事業的人們，雖和常人兩樣，可是他們統一的人格，積極的精神，以及面對現實的不斷奮鬥和努力，都表示他們心理健康的程度，要遠超於常人之上。這種健康的失常是不應加以防止或阻礙的。心理衛生最高的理想，是要使全民衆都能向健康的大道邁進。心理健康的標準是什麼？我可以列舉下列幾點：完整的人格，快樂的情緒，適當的行為，虛心的態度，以及現實環境之組織。

第三章 提起精神來

獨特的精神，並不是天生的。是由你每天的生活習慣中，逐漸養成的。講到你個人的精

神，是否剛強健旺，抑或消沉沒落，是否蓬勃盛興，抑或頹廢不振，將來這種精神是否可以增強你的力量，抑或助長你的痛苦，凡此種種，完全要視你平日發展的興趣如何，你的思想怎樣，你的理想，你對外界的反應，屬於那一類。

生活中最偉大的成就，就是繼續的努力，改造你自己，使你到後來能夠知道怎樣去生活。「你必須要重生。」這句話從前一向是神學家的口頭禪，現在也是心理學的真諦。你每一次發怒，每一次嫉恨，每一次失望，每一次翻臉，都影響你的個性，同時你每次發揮你自制的力量，每次振立你堅強的意志，每次劃視事情的真理，也都影響你的性情，結果若不增進你的個性，必定會破壞你的獨特精神。

假使你染上心灰意懶的脾氣，那末，你不妨去翻翻「班偉人的傳記，他們那些光榮的事業，其所以成功，全由於那種偉大的精神，他們使精神支配一切，將肉體當作一種工具，韓畢克帝（Epicetun 羅馬哲學家）說，「你們要知道，無論做甚麼事，有兩種原素存在：一是體力，還有一種就是精神。肉體所接觸的東西，事後立即消失，精神上所得到的影響，永遠是存在的。」

韓畢克帝的事蹟，實在世界上最寶貴的一段故事，韓畢克帝本來是一個奴隸，他的腿是跛的，他為人又貧苦，但是，他能發揚他的精神，去支配他的肉體，結果使他成爲當時一位最高尚的人，將他的思想傳給世人，使人們依着他的理論，也能克服束縛，支配自己的生活。

再看史蒂文孫（R.L. Stevenson）的這封信，這是他在一場大病後寫的，他說：「但是

「我並不願死。我覺得我並不會做過甚麼事情，現在尚不能就此退休；我覺得我的義務很多，我不能隨便卸責；我現在若果死去，那實在是一種懦怯的行爲，是一件不光榮的事情。」

史蒂文孫這一番英武的言論，正可以代表歷史中一切偉大的人物。好像是海倫凱萊（Helen Keller）吧，她不是說過嗎，「這世界上是充滿了一切痛苦的事情，但是同時也充滿了種種克服這些痛苦的例證。」她這一番話，很類似史蒂文孫的口氣。司各脫（Sir Walter Scott）的書記曾對人說，司各脫口授筆記時，「有時言語中夾着呻吟，每個字都是由痛苦中掙扎出來的，」但是他絕不肯停止工作，他祇叫人將房門關起來，「使他那痛楚的呻吟聲，不要給他的家人聽見。」司各脫這種行爲正是後來史蒂文孫後來所表現的那種理想，他說，「一個人若能夠不倚靠自己的健康，才是真正的健康。」

以上所說的人，都是世界上聞名的人物。其實，此外在黑暗的小屋內，在艱苦的農村中，在繁忙的辦公室裏，在大街上做些稀奇古怪的瑣碎工作的，那些人，他們的生平遭遇種種波折，歷嘗各種磨鍊，在這一班人中，也有好些，具有與史蒂文孫類似的精神。我新近收到一封信，那信上寫道：「我會遭遇過挫折，我有時對這種挫折，很覺得欣慰，因為從這些磨鍊中，我的心中得到了甯靜，我了解他人寬容他人。」寫這封信的人原是由豪富奢華的生活學長大的，但是現在有時去看醫生時，連車資都得向別人借，可是，她明白了一點，她明白一個人的生活安靜或鬱抑，甚至於一個人的身體衰弱或健康，並不靠外界的遭遇而定，而視一人內心所蘊藏的精神而轉移的。

因爲，一個人要享健全的生活，雖仗有健康的體格，但是，精神上自制的能力——具有

建設性的移轉思想的習慣——比身體的健康還要重要。情緒上的精力 (Emotional energy) 能加強你的思想，它可以使你的思想具有創造性，它也可以將你引入迷途。至於這種情感的精氣，是否將消磨於情感上的享樂，抑或將鼓勵你，使你去做勇敢偉大的事情，那完全看你怎樣選擇了。

一個意志遊離的人，心中轉到甚麼念頭時，就去幻想那些雜念，發生甚麼情感時，就順着那些情感去做，但是一個人若決心要養成獨特精神，一個人若要藉這種獨特的精神，去度安適的生活，他總是排去這種胡思亂想的習慣，從不依情感用事，受情感支配，憤怒，缺憾，攻擊他人，或陷於失望。他要支配他的情感，他不做情感的奴隸。因為要使自己的舉止從容，要使自己堅強有力；要使自己具有冒險前進的精神，他總去看那些帶有鼓勵性質的書，使他去做偉大的事業。他學着在平常的生活中，與偉大的人物精神上互相感應，如韓畢克得，司各脫，與史蒂文孫等。要藉精神的力量，駕馭一切。一切的艱難困苦，可以粉碎他人的生命，但是終不能屈挫他的精神，只要他生存在這個世界上，他一定要使他心中的希望繼續滋培，一直發展下去。

第四章 不要看輕你自己

每個人涉生處世，都有兩種感覺，一種是自卑自賤的感覺，一種是自大自傲的感覺。他一方面不斷地染上自卑感。他被他的父母庇蔭，他們遇事幫助他，不讓他去與環境奮鬥。及

有他們的幫助，他甚至不能跨過二道門啊，——他還沒有門上的把手那樣高，——他只有站櫃都兒矮時，一直等到有人來幫他。

有些事他費了九牛二虎之力才做成，他經過不斷的努力，仍是失敗，但是成年人却毫不費力地做成了。這叫他怎麼不感到孱弱，感到不如人呢？

另一方面，兒童自我觀念很重，極端自私，覺得自己了不起。在他看來，他比世上一切東西都重要。他沒有眼光，沒有人生經驗，沒有判斷自己的能力，極想駕馭別人（他覺得實在能駕馭他父母或旁的甚麼人），這樣，他自然地就發展了他的自大感。

在這種發展的過程中，這兩種矛盾而強烈的感覺互相調和、銘化，而成一種正常狀態，這中間，他們認識了自己的能力，自己的缺陷，他的能力與缺陷兩者互相補償而得到平衡。這種平衡，表示情感的成熟理智的健全，——總之，清醒而不糊塗。

有很多人沒有得到這種平衡，他們偏向一方面，因之成爲心理錯綜的犧牲者。所謂錯綜者，不過是染上情感色彩的一些相聯繫的觀念。因爲有這種情感的情調，便有把一些原來無關的東西拉攏混合在一起的趨勢。

一個人發展他的自天自傲的心理，是因爲他聰明，發覺他做事，能比與他交往的人們做得更好；人家拚死命幹的事，他做起來，易如反掌。但是，這種自大心理，無論怎樣，大半總是一種幼稚病。天才不把他的能力估價得太低，可是，他閱世甚深，眼光遠大，知道世上有很多有能力的人，知道他們中連透澈了解日常生活的智慧都沒有。

的確，越是偉大的人，越是虛懷若谷。這可在科學界的偉人中，普遍的看出來。

下等錯綜這名辭或者比較普通，人們也聽慣了。下等錯綜這觀念，遠在伊素(Aaron)時就有了，並不是甚麼新鮮東西。不過近年來，更普遍罷了。一個學生想，他在大學的失敗，可充分的拿這樣油舌滑嘴的話來解辯：「我有一種看不起自己的心理啊！」

上面已經說過，下等錯綜在孩提時代已很自然的打好基礎，而且每個人涉世時都有一種所謂正常的下等錯綜，這種正常下等錯綜正是一個人成功的秘訣。他要去做完某種事情，因為他認清楚了那事情並未做完；他對他自己知識的缺乏覺得不滿足。

如果愛因斯坦懂了牛頓的重力作用以後便覺得滿意，他就不會再去努力了。他一定像釋伽佛站在菩提樹下，說：「一切都懂了，」洋洋自得地，把這點點知識，傳授弟子，度其餘年。

他之所以繼續工作研究，正是因為他不滿意，覺得自己不懂。所以恰當地說起來，這種正常的下等錯綜，是一個人有所創造的推動力。

可是下等錯綜這名辭常常是指皮常的精神病態。這種病態使患者貶抑自己，遇事虛怯不堪，斤斤於人家對他的贊譽，抱着一種對人玩世不恭的態度。

這些大半又是稚氣的態度，因為他遭遇着種種成年人的困難於是造出多少有點組織的關於自己在世上的地位的一些念頭來。

下等錯綜可由個人的困難，某種身體的殘廢而發生；可由遭遇惡劣的環境而產生；有時兩種成分都有。

假使一位小姐太不聰吸引人，她便很容易發展自卑的心理。有時因為她父母離了婚，也

喻義成這種自卑心理。因為她覺得自己不教養的姑娘，她覺得自己缺少甚麼東西，這些東西不教的姑娘在他們快樂的家庭生活中是具備的。

一個男孩子，從小數足，長大時愛盡了糊塗和侮辱，這傢伙也有同樣的自卑心理。但是他這顧自卑心理的產生，却是因為他的父母使他感到失敗，發覺他沒有他哥哥所具有的天賦天才，老把這門功課的紙分數帶回家來。

我們很難尋出下等錯綜究竟是何時開始的。下等錯綜一旦產生，便使患者感到机阻不安。同時生理上發生某種反應，想設法把這種感覺驅逐出境——設法使自己舒服一點。

如果他不能用有用的，自覺的方法把這種感覺驅除掉，他便會下意識地找出些方法來緩和這種局勢。他可把腦子所想的事情整個壓抑住，使他不再惹起他的注意，他可以做些無意識的小兒勾當，叫人知道他兒時的生活是多麼的快樂，叫人們不覺得他能有甚麼成就。他可以大做其白日夢，憑空造出一些奇幻的世界，任他來統治，他同時可在這世界中挑選一個美麗的電影明星做皇后。

然而患下等錯綜的人，可用補償的辦法解除自己的痛苦——那就是使自己的神經緊張，由這種神經緊張的結果，可使他覺得自己是非凡的人物，可以使他忘掉自己的自卑心理。

這種「補償下等錯綜的方法」是傳統的。方法繁多，式樣亦不同。至於他妄無意識的選用那一種，要看他的假性與他的背景而定。最爲一般人所熟知的，有以下八種：

(一) 虛張聲勢

暴躁漢及大言不慚的人，不容人不懷疑他有掩蓋自卑心理之嫌。試驗方法如下：以他自

命勝人一等的東西，向他挑釁。如有某甲告訴你，說他的歌喉嘹亮，你要他在大庭廣衆中表演。他一定馬上告訴你，他身體有點發冷，或者說他需要他自己的親信隨員。還有一種習見的人，常常誇張自己「性的威力」，這種人說不定實際上便是一位陽萎的先生。

(二) 沉思

這比剛才所談的虛張聲勢類要高明一點，比方，王先生是一個預言家，他常常說，某某事情行將發生，而且硬說你很重視他告訴你的話。「請把我的話記下來」，比「我將這件事告訴你」，在他看來要親熱得多——而且很常用。談將來的事情，來逃避現實。他用極嚴肅的態度，吸引旁觀者注意他的問題——並特地提醒他們，警告他們——美國第一任共產黨徒大總統要在一九四八年登台他曉得在這十年中，人人會忘却他，但他却圖得了一時的快樂。潘先生是一位「發明家」，他不信任專利特許局的一切，因為他們時常不把專利金給他，但是他依然是那麼鬼鬼崇崇的。他那麼相信你。可是他還是不肯將工作告訴你，因為那可以危及他的生命啊！這至少是像懶最妙的口實。

這類的人想拿騙人的外表去掩蓋自己的自卑心理。

(三) 比下有餘

如果一個人有自卑的心理，他可以找到一個他認為還不及他的人，同這個人來較量量短，於是便覺得自己是一表人物了。很多種族的偏見，都發源於此。「深黃色」的黑人，普通看不起黑人與白人的混血種，混血種又覺得比貨真價實的黑人強。在美洲的猶太人中，地中海那一支的猶太人，看不起德國的猶太人，德國的猶太人，又不願承認與俄國的猶太人同等。

(四) 改善他人的生活

這類人想拯救別人脫離罪惡的淵藪，不禁覺得自己比這批他所救拔的可憐蟲要強得多。當他凝視着一個醉漢時，這位「講道德」的先生說：「看在上帝面上，你到他那兒去吧」，但是他腦海中又不禁不知不覺的閃躍着：「無論怎樣，不要到他那兒去啊」這一句話。

還有，一般心理學家都以為：凡是表現對人生某種缺點極端厭惡的人，他自己便有走向那缺點的趨勢。他想改善別人的熱忱，可以減少憂慮自己的短處，因而使他自己過着比較自在的生活。

(五) 矯造理由

這是將一件不合意的事文飾起來，使它惹人注目。這是精神生活中一個司空見慣的事。已故老莫干有一次說過：「一個人隨便做甚麼事，總有兩個理由；一是矯造的理由，一是真正的理由」。矯造是特用來補償下等錯綜的。

翁先生怕結婚，怕生活，怕女性，怕他自己。他自然不願承認這些無端的恐懼，甚至對自己也不肯承認。他不願承認說沒有女人能打動他，他不願承認如果有女人「能」勾引他，他定能把她弄到手。他總是驅歌婚姻，說婚姻是一個人終身大事，不能不慎重，他結婚時，不要弄出錯來，在沒有找到一個適合的女性以前，不應結婚，說得篤篤是理，頭頭是道。如果認識翁先生，你就知道翁先生隱痛殊深，他將永久找不着一個適合的女性。

(六) 謙卑

有自卑心理的人，所用的最普通而討厭的一個方法，就是貶抑自己。狄更斯一本書的名

主角希普 (Uiah Heep)，老說他是一個亘古未有的最無用的人。一個對自己沒有把握的姑娘，老是告訴你說沒有人愛她。有自卑心理的科學家老是說「關於這問題，我簡直莫明其妙」。當然，這些人想你相反的恭維他們。但是，這種引魚上鈎的釣餌，求得未免太明顯了。這姑娘想人家對她說：「誰見了你不傾心」？這位科學家想你說：「我知道的東西，祇要有關下十分之一，我便是個聰明人了」。他們那樣貶抑自己的時候，如果你點首稱是，他們就要大失所望了。

(七) 無事忙

人人認識李先生——一個鎮日價忙得不可開交的商人。他沒有功夫停下來和你談話，因為有很多大事等他到辦公室辦理。當他告訴你這些事情，抱怨他的生活的重壓，不容他有一分鐘的功夫與朋友們厮混時，他浪費了你半個鐘頭啦！

到了辦公室，剛把第一封信簽好字，又拆開第二封，同時拿起電話筒，燃着紙烟。大衣還沒有取下來，便喊速記員——讓她呆呆站在桌旁，他自己反清理桌子的抽屜，給一個朋友打電話，談他們昨晚在俱樂部的事情。

這種緊張累人的生活，正是他揚起的一陣灰塵，叫人不知道他究竟鬧甚麼把戲，這是一種掩蓋無能的，不中用的，不如人的感覺的最好方法。

(八) 架起一個崇高的達不到的目標

有一個最奧妙不過的方法，可以避免與人競爭，可以避免失敗。那就是架起一個崇高的達不到的目標。孟先生研究某種化學方法有二十年了。除他自己外，沒有一個人知道他研

究的是甚麼東西。不過大家都知那東西很重要罷了。這位先生實際上做了許許多的例行公事，他告訴你說，他不是那種把剛成功一半的東西「零零碎碎胡亂付印」的人，他要等到全都大功告成時，始付印刷。反正這類工作絕不能成功，可以在他研究的東西未印出以前，安然死去。這樣他還可以得到他不應得到的名聲，因為人們把他的話當真了，不知道他所幹的把戲就是掩飾他自己缺點的烟幕彈。

方小姐一找到好男子就預備結婚。娶她的人必需是一個好男兒。所有一班漂亮明星的好性格，這位男子統須具備。我們既然很少男子能適合這個高貴的標準，方小姐毫無疑義的要獨身而終了。

這個架起一個空幻的，達不到的目標，是最好的掩飾方法，因為這表示「作者」崇高的精神加之詩人與哲學家著文詳論的「失敗不是罪過，目標太祇才是罪過」的話，自然也不無幾分真理。但是目標至少應該有合理的實際性呀。

所有這些矯枉過正的補償的方法，以及其他讀者所想得到的方法，都可使生活趣味盎然。我們大半都不能完全躲避一切的自卑心理，不過當它們引你誤入歧途，阻止你成就有價值的事業，產生不良的個性時，那你就得奮心。

所以，實際問題是：我們要怎樣去處理這些下等弱點呢？

(一) 認清自己的短處

不要把你自己當傻子。很不幸的，你所欺騙的是你自己，不是別人。他們看你看得清清楚楚，他們不像你把自己罩上一層滅滅的烟幕來看你。

誇大自己的短處。和掩飾自己的短處一樣的，是太大的錯誤。一個不偏頗的人的批評，往往可幫助你矯正你的缺點。

對於心智、感情、特殊才能的試驗，以及職業之適合與否，現在有些測驗，可以對你幫忙不小。雖則沒有人能說這些測驗絕對準確，但在一個有訓練，有經驗的，解釋這些測驗的人的手裏，它們是粗略而方便的好辦法。在高級學校的某個階段，每個青年都應受這種測驗。它們可以幫助孩子們認識他們在世上所佔的地位，既不偏向於把自己估價太高，也不估價得太低；把一切不適合自己脾胃的東西除掉得一乾二淨。

(二) 盡力克服自己的短處

這往往是一條成功的康莊大道。上了年歲的前美國總統羅斯福 (Theodore Roosevelt) 幼時便是一個發育不全的孩子，因了他的決心，他制勝了他的困難，成功了一個「百折不回」的典型人物。向泰德 (Ted Shawn) 決心要克服的小兒麻痺症，結果成了名舞蹈家。鄧奧森說話有毛病，後來他同人講話時，口裏總含着沙礫，結果成爲當時的大演說家，這故事雖然有多大歷史根據，但是足見意志堅強的人成功的一班。

(三) 若無其事

如果你不能克服你的困難，不要把它老放在心上，好像若無其事的樣子。貝多芬 (Beethoven) 耳聾後，便加緊努力，發展他的音樂天性，結果創造出更好的作品來。

(四) 以長補短

發展你的長處，專中你所能做成功的事情去做。

第五章 何必自暴自棄

假如你天生有音樂的天才，花了十年的時間去練習鋼琴和管風琴，藉以表現你的音樂情緒；假如你平均每天苦練三四小時，已經達到成爲公認的音樂家的境地；假如你利用你的音樂天才，半工半讀地讀完了大學，並且已經選定了外科醫術做你終身事業，正當你迅速地完成你在這一方面的準備工作。並想到用音樂這種優美的副業，熱烈地在期望着將來爲人羣服役的機會的時候，你突然被汽車撞傷，兩隻手都撞壞了，不能做外科醫生，也不能彈音樂了——這時候，你要怎樣辦呢？

假如除了音樂天才以外，大自然還賜你以演講才幹，在失去了雙手的悲劇發生以後，外得醫術和音樂的事業都化成泡影了，於是你日夜的下了苦工，訓練自己做演講家和教育家，經過幾年聚精會神的訓練和研究以後，你終於達到了切合需要並可得高薪的程度；假如在這緊要關頭，你的盲腸炎發作了，因爲距離有醫生的地方很遠，你不得不在醫院裏住了十一個月，和腹膜炎搏鬥着，體重減輕了三分之一，再經過好幾個月的療養，才能夠照常恬靜地工作——這時候，你要怎麼辦呢？

這些問題都不是假想的，這些都是作者所親自遭遇的真實經驗，作者也不得不親自來答覆這些問題。

因爲天賦有猛犬的勇往直前的精神，所以「自暴自棄」的消極思想，兩次都沒有通過我

的腦中。我承認這兩次都感到了極度的失望。我也承認，這兩次我都感覺到像一個把終身的積蓄都投資於工廠中的人，當一切都準備好，預備開廠，在還沒有保險以防損失之前，他突然在守夜被叫醒，去看他所有的凍面，被夜半的大火所燒光，化成灰燼一樣！

可是我聽得自贊於我是毫無用處的，我相信我小時候所遭遇的事情，對於我這兩次都有很大的幫助。因為當我年紀還小的時候，我的母親患了傷寒症，接着又生肺炎，傷寒肺炎，和腦膜炎同時併發。魯意城醫院裏的紀錄，可以證明在醫學史上，我的母親所經過的昏迷狀態，最期是最長的。幾星期幾個月過去了，我雖是每天到我母親的牀前去，天真而幼稚地希望她認出我，可是她始終用那對沒有表情的眼光凝視我。祇有經過同樣經驗的人，才能了解我每天拖着疲乏的身子，離開我母親牀前的時候，我是多麼的傷心啊！一天晚上，有許多醫生都來了，因為他們以為母親是活不了了。我睡不着，因為我是最大的孩子，所以父親容許我陪他們不睡。將近午夜時分，我們的家庭醫師走進父親側室坐着的房間裏來，父親站起來迎接他。醫生用手臂搭在父親的肩上，叫着父親的名字說：「佛蘭西士，你還是決心去盡付現款吧。杜莉恐怕得不到清晨了。」當我聽見我們的醫師親口宣佈這個悲慘的息消，說母親活不到早晨的時候，我不能自持，痛苦地絕叫了出來，跪在父親的腳前，抱着父親的足踝，埋首於父親的腿間，我的小身體上下起伏，不能自持地嗚咽着。我的父親立刻從膝下把我扶起，叫我站起來。接着他抓住我的肩膀，叫我穩定下來，我把頭垂在胸前，想要把身子向前靠在他身上。可是父親用右手伸到我的下頷，穩重有力地把我的頭提高起來，不但叫我充盈着眼淚的眼睛遇到他的視線，而且用他的大手，穩定地抓住我的下頷，向我正視着，說：「孩子

這是我們這類該受的事情啊。」

德林德爾的恩惠時代，父親屢次證請我，要給我以生活上的教訓，可是我敢說，他從來沒有過我比這來更確切更有益的教訓了。當我們對於母親的慳吝命到絕望的那夜，父親不得不讓他的全部勇氣，以便教他的兒子昂首去應付這種不幸事件。

十三年後，我站在夏普勒醫師的診所裏，聽見他說：「孩子，我真為你惋惜，你永不能用你的雙手了。」這時我並沒有回想到許多年來我準備做音樂家和醫師所熬過的那些苦心，而現在這兩種職業忽然都做不成了。我立刻想到在魯意城起居裏的事，當我滿腔不能自察的眼淚，望着夏普勒醫師的時候，父親的話在我的耳中響着了：「孩子，這是我們人類所應該勇敢忍受的事情。」

二十五年來，有許多男婦老幼來找我，目的是要傾訴他們的悲哀與痛苦，我時常聽見他們說，「沒用了，我不幹了。」可是事實是你不該不幹，也不能不幹？

當然，你可以敷衍地從事你的職業，啼啼哭哭地咒咀運氣不好；你也可以絕對拒絕接受以「碰壁大學」的痛苦經驗，為身體，智識，與精神教育的進身之階；可是要記得社會選能用運氣不好而並不自暴自棄的人，可是全世界都恨「不幹者。」

假如你覺得你的運氣比別人壞，人生是沒有甚麼價值的，那麼請你忍耐一會兒，讓我悄悄地把你一個女孩的故事講給你聽。

她名叫珍妮佳書蒂。當我年紀還小的時候，她住在魯意城離我們不遠的地方。她年紀很輕的時候，就患了脊骨病。痛苦不堪。即使是搬動她，也會使她因痛楚而暈厥多次。

珍妮雖然生活在這種可憐的環境中，可是她還不願與世界隔絕。所以她的母親每天就拿書上的詩歌讀給她聽，特別是讀那些本市的新聞。

有一天，她的父親讀了一篇社評給她聽，那篇社評描寫許多婦女，在夏季的大熱天裏，還得每天在工場中工作十小時，來維持她們家庭的生活。珍妮聽了那篇社評以後，把自己所受的痛苦都忘記了，對她的母親說：「媽媽，你得得我想怎麼做嗎？我不能像其他男女小孩那樣享受人生的快樂，可是我得做點事情。我想要在鄉間找一個地方，叫這些疲乏不堪的女人，都能到那裏去休息兩三星期，同時還能領到工錢。」

珍妮的意思，她母親從來沒有違背的，於是就趕快實行珍妮的話，就在那年夏天，她們在離魯意城數哩的郊外，風景秀麗的鄉間，設立了第一個「珍妮佳音避暑營。」那一年，因為房屋有限，所以祇有少數的婦女可以在那裏住，可是後來又添了許多房舍，所以在第二年的夏天，有幾千個婦女都能夠暫時離開工場，去享受兩星期的天堂生活，這不過是因為有一個女孩，運氣雖然不好，可是並不自暴自棄，自己雖然受極大的痛苦，可是還能夠替別人設想而已。

第三年夏季，珍妮因為聽見許多關於她的避暑營的有趣的故事，也接到那些被社會所遺棄的婦女許多表示感謝的信，於是她便叫她的母親來，對她說，「媽媽，我得去看我的避暑營。」她的母親和醫生都勸她不要去。可是她決心要去了。他們告訴她說，要把她搬動到那麼遠的地方去，她是要受到極大的痛苦的，我們要記得，那時候是沒有汽車的。可是珍妮說，「我不管，我一定要去。」當地報紙的編輯，對於珍妮營中被壓迫的婦女所做的好事，

已經發表過許多稱讚的文字，他們一致地要到避暑營去的信息，就在第一版上大字刊載出來，稱頌她的勇氣與公益心。當地電車公司的經理，讀了報上的新聞，就去找珍妮的父親，表示願意替她預備一輛電車，從他家附近的車站把珍妮載到火車站去；火車公司的辦事員，也願意替她預備一節專車，把她送到避暑營去，還有四位青年男子，自願替她搬運昇床，並沿途照料她，以便減少她在車上受顛簸震動的痛苦。

於是，珍妮佳茜蒂終於到婦女避暑營中去了。這次的訪問，雖然使她極感快樂，可是她身體却吃不住了，結果這次的旅行使珍妮犧牲了性命。

魯意城曾經有過這些偉人逝世，城裏的人萬人空巷去送喪。可見這是你箇城中老人家，看城裏是誰的葬禮行列最長的，誰的葬禮引起全省人士的注意，那麼我敢担保，他回答的一定是「小珍妮的葬禮。」

現在珍妮佳茜蒂避暑營還存在着，成爲小珍妮的永世紀念碑。牠有着「自暴自棄」的成份，理由，可見她卻不懂得自暴自棄的意義。

朋友，假使你不能從珍妮佳茜蒂的故事獲取教訓，那麼，我除了說「我替你可惜」以外，我真沒有別句話說了。可是我懇切地希望，聽了這小小的故事的人，至少有一部分能產生新的動機，復萌新的志願。別人做過的事，你也能做。所以，不論試誘多麼大，不要自暴自棄！

第六章 你的幸福在你自己的手中

現在我們這許多人之所以喪氣，煩惱，神經衰弱者理由之一就是因為我們太多用我們的橋，太少用我們的手。天賦我們以手是叫我們用它工作。假使一個人聽任他的手變成無用而笨拙，他是想反抗自然了——而其代價為神經官能病。

日前我訪問一位著名的商人。當我跑進他的辦公室時，他在聽電話，一邊說一邊在一本拍紙簿上狂塗着不成東西的畫。他把鉛筆握得這樣緊，至於指節失去了血色。當他掛斷電話時，我指向無意義的圈圈和蠕曲的綫條。「什麼意思？」我問。

「啊，我不知道，」他聳聳肩。「神經病。去做些事，鬆一鬆緊張的神經。」

此人，以及像他一樣的無數男女，所有的難題在於他想單憑頭腦的運用過生活。二年前我所認識的一位律師開始自覺衰老。他知道他的生命中失去了一些東西，但是他不知道什麼東西。一天他於無意之中決定做一只小櫃子置於他的起居室。以前他從不會用他的手做過任何東西，但是他購辦了木材和工具。第一夜他工作至午夜。

「一件怪東西臨到我身上了，」他告訴我。「那只櫃子雖然是笨拙的，但當它開始在我的手中成形時，我有一種感想，就是，我生平第一次實地創造出一種東西來了。當我刨平櫃面時，我看到木板上偉觀的紋理，我就買些油來戴上使它更加顯明。當木板籠上一層濃烈的光彩時，我突然覺得我是在創造一件美的東西了。於是我感到一種比在法庭上勝訴我的第一起鉅案後所感到的更深刻的滿足。」

現在那位律師就他的房子下層裝就了一間工具完備的木作場，每星期他在那兒消磨五六小時。

「當我在我的工場工作時，」幾天來他告訴我，「我的所有煩惱和保累之感都沒有了，我的心神像一陣暴風雨過後的空氣那樣的清淨。我知道我這話聽似愚蠢的，但是當我完成一件絕佳的東西時，我有達芬奇注視其完成後的蒙娜麗莎雕像時所必具的那樣感覺。」

那種感覺完全不是愚蠢的。就心捫學上言，它是絕對健全的。每個創造家對於他的作品都覺有同樣的自我表現和滿足之感，不論那作品是一只廚房椅子或一所哥德式的大教堂。重

要在於你自己放入你的作品裏的東西——不是世人對於你的作品所具的觀感。

更有進者，不用你的手實在足危險的。據神經病學者們在鄧波及其他大學所作的試驗所示，心智能力隨着用手能力之進步而進步。徒手工作需要明晰的思考，就是對於問題想出你自己的解決方法。而且有多種心神不甯的毛病可教病人以用手之法而獲治愈。例如不多幾年

前，有一位著名的神經病學者告訴我關於他的一個病人的事，該病人是一個二十七歲的少女，「我恐怕她沒有希望了，」他說。

我決定去訪問那少女。我帶了一團模型泥去。那少女臉色蒼白，雙瞳無神，說起話來只會用單線音。

突然從袋裏摸出那團泥土來。「看呀，」我說，一面相草地迅速地捏出一個面模。

她注視着面模。「再做，」她說，像小孩般。

我模製了另一只面孔。她看着，迷惑了。「喂，」她說，從我手中奪去那團泥土，「讓我

我件了她一小時，指示她怎樣作成入面的基本輪廓。

我於二年中每週訪問那少女一次。我們一塊兒模製數打入面和人體。她的手指逐漸熟巧

起來，但是，尤重要的，她的精神逐漸健全起來，因為她的作品對她具有了意義。到一年終，她功課完了；毛病好了。現在她是一位雕刻教師了，而且她的作品陳列於許多重要的展覽會裏。她現在是完全幸福地與生活相適應了，因為她已找到了創造的工作，在這工作中她能發揮她的敏才和表現她的人格。

這個女子之一變而為藝術家並不如初看時那樣的使人驚奇。因為我深信每個人都賦有製作東西的創造衝動，深信這個衝動可以引發出來，經相當的鼓勵而使之工作，深信它的抑制會招致生活的紊亂。

這二十年的藝術教師生活中，我未見有一個學生其人乃缺乏潛伏的，渴望表現的創造本能者。有一個青年爭論地說：「我從未受過任何藝術教養；我的家庭對它們絕無所好，而且我以為我也不會愛好它們的。」

好幾天來這個孩子處於不合適的環境；他絕未注心神於任何藝術課程——繪畫，雕刻，蝕刻，音樂。於是某日早晨，我偶然在一處工場裏碰見他，他僵着身坐在一只長椅上。

「你在做什麼呀？」我問。

「啊，沒有什麼！」他說。

我發他的背後望過去，看見他在蝕刻一只狗的形體。

「那却是好極了。真的好極了。也許我能在那只腿上幫助你些。」我說。

其他目不轉瞬地注視我雕刻。

「你做事情是很容易的，」他嘆了一口氣。

「我初作時，那也是不容易的，」我說。

「我的鼓勵燃發了一星火，這一星火導出了那青年的創造潛能。他開始熱烈地專心於木刻，不到他的作品和校中任何人所作的一樣熟巧了。」

我不是在鼓吹每個人都專其生活於藝術。不過每個人應該於每星期中消磨五六小時於某種創造的工作。你可隨意叫它作業餘嗜好，但是它應該是一種徒手的嗜好，把你自己完全投注於它裏面。

在它是園藝或木工，木刻或雕塑，攝影，裝配無線電，機匠的工作——人們可以列舉無數的活作，這種活作弛緩人類的緊張生活，予人以自滿之感。而且那種活作絕無開始過遲之慮。應記住的一件事是，今日之下徒手的創造的工作比過去任何時代為重要。機械時代因勢而使我們的職業呆板化，且予我們以劣等的感覺，因為它把我們投入錯綜的經濟機構之中。使我們的個人力量似乎無足重觀。我們需要自信感，自尊感，這二種感覺只有在看到某靈東西在我們的手下完成形態時纔生出來。

第七章 創造你自己的機會

模型業：慧星飛機模型公司最初的資本只有五元。一天，芝加哥西區琵琶希柯老人的裁縫店裏一滯鈍的金髮童名叫山姆·高登保的帶了二元錢從工房後門溜出去，回來時帶着一捆輕軟木，麻線和膠汁。活潑的黑髮少年，皮爾·琵琶希柯拿去其餘的木錢，帶回來一只雲形截斷。他們在克蘭高級工業學校課畢後從事工作，開始出品成組裝盒的飛機模型，第一只傳

得四角三分。他們合夥營利的第一月——一九二九年十月——我們的帳簿表示：營業毛利，五元五角九分；開支，三元三角五分——結餘二元二角四分。

不久以前，高登保和琵琶希柯兩位老闆宣佈：在一九四〇模型年中，慧星飛機模型供應公司的出品將較一九三九年增加一倍，一千萬組的模型將包束起來給小孩子和嗜玩的大孩子們配合飛玩。一九三八年，生意很好，慧星公司營業額達「一百萬元以下，五十萬元以上」，預釋「一九三九年可超過百萬元關」。

現在山姆和波爾和另一位叫加柏的，其人是洗衣工人而為他們的第一任推銷員，擁有二十個五十五名的僱員。到月底時將達三百名，分三班工作。六位製圖員和八位打樣師在紙版上揮動着筆和丁字尺，作成各種美國現行的軍用及商用飛機的縮尺模型畫，也有許多是外國式的。慧星公司有六千家經售店，二十名專任推銷員，在滿哈登有一所分廠和門市部。它們的模型，「從「拂曉偵察機隊」（每隊五架售五分）以至「慧星飛剪號」（每架六元五角，馬達在外）行銷遍世界。

加柏是總經理，管銷售慧星出品，編慧星目錄，（每份五分，）高登保是協理，管製造飛機。波爾·琵琶希柯是副庫兼管模型設計。

X

X

X

麗花樂：俄國革命時有一青年軍官丟棄了他的全部財產，帶著他的年輕的妻逃往美國。

當夫妻倆抵洛杉磯時，那繁盛而美麗的加州之花使那青年有了主意。於是製造了一隻長木箱，裏面釘了許多盛開的花。裝着花的箱子放在一輛舊貨車上。

他乘車沿着威爾世大街訪問各店舖想叫他們在舖前陳設花箱。這個計劃的吸引性那別出心裁得到許多商人的嘉納。而今這個業務擴展到貝華利山了。

大清早，當車輛稀少時，驅車沿威爾世大街而過，可以發現一位瘦削的，精神充沛的人物，穿着粗外衣，從一輛綺麗的車上搬下盆花放到商店的花箱裏。花是優雅地種着的，泥土是鬆的，莠草是拔盡的。於是，澆了水之後，欣欣然的花箱預備歡迎店主人和一天的顧客了。

鞋店：有一位失業朋友把他袋裏的八角錢向零售店買了幾雙鞋子，就開始營業了。

他賺了錢，租一間小店面，跟房東論房租價目。他把每雙五分錢和一角錢買來的鞋子，擦了一擦之後，以五角一雙賣出。揚上半塊皮底的鞋要賣到一元五角一雙。

後來他懂得向鞋店以五角和一元之價買進斷了線的鞋，這就增加了他的賣買賺頭。三年來他和她妻的生活過得很好，而且能夠僱用一修鞋匠了。

開錢業：一青年英人名海西者因承受一筆遺產而變為一家小錢店的主人。錢店所有的存貨差不多全是所謂「滯銷之貨」；古老的袋錢，他們的開動都要藉一只鎗匙之功。錢內機件都極完好，但是今日之下誰要這種東西呢？

最後，聰明的海西先生把這筆遺產變成一面好算盤了。他帶了錢跑到巴拿馬可隆城，那兒他把錢賣給了土人，鑰匙統統自己留下來。現在每天早晨他的顧客跑來要他把錢開動一下

，每次服務的代價是一只椰子。海西先生把椰子賣給一家椰乾出口行，光景生意很不錯。

X

X

X

六十七歲交運：一位六十七歲老頭子發了財。度過了十六年的貧困生活之後，他發明並專利了把破舊聖經書變成火藥棉，人造絲，賽璐珞和高價的信紙的方法。他的機械現已裝置於卡迭夫工廠和其他八家分佈國內的工廠，那兒正用古老的經書製成現代的軍火。

第八章 何必匆忙

普通人對於一天到晚站立着的女店員，捧着笨重托盤的侍女，和終日在熨衣板前鞠躬盡瘁的洗衣婦人，具着同情的憐惜。我們不獨沒有輕視這幾種職業的意思，同時反覺得坐着工作的女子，雖然往往爲人所羨慕，實際上她們的環境更爲惡劣。

原因是因爲他們的生活受着現代競爭和高速度壓力的驅使，在在都是以損傷她們的神經而補充神經的消耗比補充一個勞動者的體力，困難得多。

所以我們的目的是要指出一般辦公室裏做事的女職員應該避免的惡習慣，希望從此可以使他們得着健美的門徑。（不要誤會，健康當然不會把平扁的鼻子提高；不過他會給你一副有光彩的眼睛，紅潤的面孔，和一般人所喜愛的活潑的性情）。

常坐工作的疲勞，大半是由於神經系的緊張，而且疲倦的時候，往往不能自覺。一日之內，偶有點輕微的錯誤，失望，不稱意的事，都實在你的神經上留下一點痕跡。結果回家後

硬要頭痛額痛。

頭痛初起時，常在頸的後部，一步一步的蔓延到前額，醞釀成劇烈的頭痛。這種神經的疲勞，差不多是每一個坐着工作的人的恩物。一個勞力者身軀的疲乏，是可喜的——至少也比較健全，因為一夜安眠和一頓豐盛的早餐，便可以補充過來了。

工作的能力和精神，須靠胃，肺，心臟，和肌肉供給，所以勞力者工作時，能適當地運用各器官，而使他有所調節。勞心者適得其反，結果各機構不能舒暢地運行，血液循環遲滯，因而不能清除疲倦的毒素，使你面色蒼白，思想遲鈍，沒精打采。

勞心的人每每以為他們無需做攜帶重物，或擦地板等工作，這一來，體力可以完全無缺，這是一個謬誤的見解，因為每個人一定要運用一點體力——假如不用在有用的工作上，便要用在體操或運動方面。

「及時補救」，這古訓在這裏很是適用。不要等到你的精疲力倦已經根深蒂固時才來補救。要在可能範圍內充份給你的身體補充的時間。

最好的辦法是每隔一小時左右躺下休息幾分鐘。你也許會說，「好是好的，可是對於我不行。」我們也都知道：在辦公室裏很少有臥榻的設備的。

不過還有其他有效的辦法。第一，上辦公室的時候不要匆忙。信不信由你，只要你早起半個鐘頭，不慌不忙地走去，也許早五分鐘到。這對於你的健康和美觀都有裨益，同時是你開始一日工作的正當辦法——從容不迫。

假如你的家庭離辦公的地方不遠，最好是安步當車，不然的話，你最少也要早半哩路下

車走去。走時可以隨意看看窗裏面陳列着的東西。這樣，當你跑進辦公室的時候，你會覺得格外愉快。

當你工作的時候，你不要以為稍停片刻便會使你的事業和全世界崩潰。假如你養成使自己像彈簧般緊張那麼一種習慣，你不獨是自尋煩惱，而且也會增加你同事們不少困難。所以凡事若能從容不迫，你的思想便會加倍的迅速和準確，因為緊張能減少思想力和實際工作進行的速率。

你的工作若需設計和創作的力量，那末，你由經驗可以知道：美妙意思的來臨，常常好像電光的一閃，而並不是緊張，焦灼，沉思的結果。

晚上工作安畢的時候，也用不着忙。假如你實行以上的話，在辦公室裏面多留幾秒鐘，並不會使你討厭。因為多數的時候並沒有匆忙的理由，那僅是一種習慣。

假寐，小睡，溫水浴，都是補充疲乏的好辦法。假如你是個愛惜光陰的人，你也應該知道一刻鐘或半小時用在這些地方並不是一種浪費，因為他是保持美貌的要素。世界上晦色滿面的人，一半是由於他們神經不斷被壓迫的原故。

睡前用一次溫水浴，（讓你的腦筋和身體一樣地洗清，）浴後一杯熱牛奶和一本書，這是使你熟睡的最好辦法。有些人以為閱讀一本輕鬆的小說；最易入睡，我們以為一本經濟學的好讀本更能催眠。

食物對於神經系的營養最有關係，營養學專家說一切健忘，神經衰弱精神萎靡的病狀，每每由於營養不良。

食物裏面應該富含磷質和維他命成份，所以每天要吃青綠的生菜，多量的牛奶，和新鮮水菓，雞蛋和肝類的東西也應當常吃。使你的身體有充份的鐵質，鈣，和碘。

牛奶，奶油，雞蛋，青菜，新鮮的肝類，橘子，柚子，番茄，魚肝油，都含有人體所需的各種維他命。

運動也應當是一個常坐着工作者日常生活的一部份。有許多種運動可以在床上舉行，雖然柔和的運動，可是很能激動血液的循環，而且對於排除疲倦的毒素，有莫大的助力。

你也可以去學習舞蹈，舞蹈是一種一舉兩得的運動，它可以使你得着鬆弛，同時更可以改善你的外表和姿勢。此外，還有學習擊劍的地方，擊劍運用着各部份的肌肉，所以也是清除疲倦毒素的妙法。

不要工作到不能鬆弛的程度。不要一邊躺着，一邊望着鐘喃喃自語說：「鬆弛。快點鬆弛」，因為這樣反會使你的神經更緊張。

完全的鬆弛是在你不去想念他焦慮他的時候，才可以得到的。

第九章 怎樣求得新的興趣

多數的人一生至少有三分之一的時間被爭物煩擾着，而奇怪的就是他們所謂的娛樂較工作更使他煩躁不安。不信叫六個人來一齊做一樁事情，每個人對這樁事情都會發生濃厚的興趣，但是若令他們登在家中，結果便兩樣了，每個人對別人歡喜的事情，都感到厭煩。這

是甚麼道理呢？因為我們有很多人不懂得怎樣去獲取新的興趣，不會學得怎樣去享受這世界所供給我們的各類娛樂。

然而，要獲得新的興趣，也並不需要甚麼特別天才，主要的倒是態度問題。假使你丈夫談論政治，或是你的夫人喋喋不休的大談衣服，你「不得不聽，」但你却不大注意，於是，你便感到厭煩了。但是，假使你的心智貫注到這些問題，你自己試着去了解這些問題時，你便覺得歡喜它啦。因為你能夠將你自己的興趣範圍擴展別人感到興趣的事情，你一樣也覺得津津有味。如果你想享受人生，你便非這樣做不可。

我認識一位小姐，她被婦女會煩擾得要命。他的朋友都照例赴會，她也不能例外。講演的時候，她心不在焉，默默的坐着，一點也聽不進去，又呆又可憐，這樣一週復一週的過去。後來，別的會員們告訴她組織一個戲劇班。

因為戲劇班工作繁重，她不得不顧着自己對它發生興趣了。有一天，她突然發現會內工作使她神往，於是她便研讀戲曲，熱切接受這種有趣的廣闊新園地。別的東西她也歡喜了。現在她的備筋是活潑的，在繼續滋長，不是以前那種充滿煩悶，死板板的頭惱了。

往往你祇消去做你所愛做的事，你便會覺得你自動的歡喜這些事。有許多人因為妻子固執着要他看琳瑯滿目的陳列窗，感覺到非常苦惱。他們總以為看的目的是想找點東西買，其實他們錯了。女人反比他們明白得多。如果你只尋快樂的眼光去看這些陳列窗，它們蘊藏着許多開發智力的線索呢。

有一位先生特別討厭藝術，有一次不討厭的看着一列窗櫺，裏面陳列着中國畫。

「無意思的東西，」他哼了一聲「都不勻稱。」

他的老婆捧腹大笑，告訴他，說中國人對景色的觀念，是照着從上向下看時那樣畫的，她說就和在飛機上看景色一樣。這引起了他的興趣，他開始研究中國的藝術，那東西會一度煩惱過他，但是現在他成了一位雅好這門東西的專家。

把你已經歡喜的事情丟開，換一點無味的事情幹幹，你便能獲得新興趣了。比方說，你在哥爾夫球場徘徊不去，同時却又禁不住要幫助你的夫人做園藝工作。那末，決定放棄高爾夫幾星期吧，練習練習耙土看，學着種樹蔭花，那成績一定要使你感到驚異的。

你可以做一個小池子，栽一些水百合。用中國畫的方式，從上面把這些露珠閃爍的水百合拍照下來，得到了一個照片獎品，公認爲是這年最好的花卉照片。最近我的鄰居就有這樣的成就。這樣就引起了你的新興趣——水生植物，攝影術，有色照相研究，甚至於繪畫。於是你發現你有這種天才，這種天才一直到你對於園藝的狂熱，攪動了你的創作慾時才發覺的。

我們爲甚麼隨意將我們惱子關住，不讓它去發掘蘊藏着的人生樂趣呢，這的確是一件大可悲痛的事。把你已經發展成的興趣丟開，做一樁你認爲厭煩的事情吧，在你嘗到了它的滋味以後，你便會發覺你的情緒豐富了不少。

父母常常爲孩子所發的問題煩擾得焦躁不堪。但是假使你把你的惱勤打開，注意那些使孩子感到興趣的問題，你便會發現你正在發奮的探求知識。

「誰造上帝」這是一個最常遇到的問題，這個問題普通一般人尙能應付，但是如果你的

兒女問到一些更專門的問題，如「他們怎樣開採食鹽礦？」或「蛇能喫麼？」你忽然覺得虛心，覺得學識不足了。你祇得說道「我不知道，孩子，今天晚上我們查查好了。」事後你去翻一本教科書或百科全書。當你的孩子早已把他們暫時感到興趣的問題忘得一乾二淨時，而你却還在繼續不斷的開掘你的新知識。

有時候你也會發覺你的態度好像這麼一個商人。這商人幾年來除讀報紙外，甚麼東西都沒有讀，他覺得他應該日夜聚精會神於商業問題上。每一本書，一打開就使他厭煩。我告訴他，說爲他的精神健康計，他應當把對商業的注意力轉移到別的興趣上。他於是開始唸書——最先唸經濟學，後來又唸傳記與小說，由於讀書的結果，他發展了十二種新興趣，恢復了青年的生氣，這種生氣他本來以爲是永久失去了的。

不願意聽別人談話是最要不得的，許多人就吃了這「不願意」的苦。有一個婦人對我說，「我總是想知道許多事情，但是當我請一位專家講給我聽時，我厭煩得厲害，我簡直不能再聽下去了。」我毫不客氣的說她討厭聽的緣故是因爲她自己想說。這位婦人的錯誤正是一般人的錯誤，祇要你覺得：虛心的聽正是你比人強的絕妙表示，這錯誤就可以挽救。要覺得你是一位評論家，是一位蒐集新思想的人，那末，你便歡喜聽而不大喜歡說了。

在機械方面，恥於請教別人，也是一種煩惱的原因，其錯誤與那種不願意聽人談者如出一轍。能開駛汽車的男女該多得吧，但是，車子一出出了甚麼毛病，他們便把車子開到修理工站去修理，自己却站在一旁鬼混。這麼一來，他們就被機械原理鬧得心煩意亂，這種機械原理是連一個十四歲的聰明兒童都懂的一。

你總想快快樂樂得些神話，你的熱油容壞了，轉瞬來條毒蟲滾滾，你還做解劑金屬膠，收縮的膠則要他乾脆時可停閉爐子那個錢的構造告訴你。他若用上一大串名辭，你簡直不測這其什麼意思。叫他不要那樣講，叫他把這些東西譯成你能懂的語句，他一定樂於做的。同你談話，你懂得許多，要知道，難為情總比你被事情煩苦好得多。

誰說請人跟你講學過一次科學的祕奧後，便很容易想出那種道理來。自此以後，科學也不過講神祕了。發展在你面前的是一片肥沃的精神快樂的土地，正待你去墾植。興趣能自己把自己燃長長汰，而你需要去嘗新的知識，激勵你去得到更多的興趣。

快樂不單在紙上掃幾筆就成的圖畫，而是一種精巧的細工，上面那些繁複的花樣是由許多小小的樂趣過小小的快樂做成的。真正享受人生樂趣的人，正是那些不斷製造小小的快樂的人。每樣使你厭煩的事正是快樂的原料；而你製造快樂所需的唯一器械，便是一種常川不絕的慾望。你一定要與別人共同生活，分嘗別人的興趣，結果你自己也感到趣味盎然。

第七章 你常常憂慮嗎

最悲劇的拍納是極少數的酗酒人物之一。而其原因是，雖然他八十一歲了，他的一生却只靠簡單淡泊的食物，和相當分量的新鮮空氣及健身運動，並無尼古丁和酒精。

由不，我不是說你應該過那樣的生活，因為我們之中難得有生來就是禁慾主義者；而且更難得有不在乎一口煙，或歡飲一杯酒之類而能寫作劇本或關於社會學的書者。

我所碰面的其他的人都有下面所列的憂鬱病之一：

由於遺傳的憂鬱病；

由於工作過度的憂鬱病；

由於長坐生活的憂鬱病；

由於無所事事的憂鬱病。

假使這讀說法好像忒中聽，我極端懷疑那是因為我也是一個非常，非常憂鬱的人。

現在來解決那問題。假使你患有憂鬱病，表現於某種形態，如有消化不良，倦怠，風溼

痺，頭痛或類似的疾病，胃氣痛，感覺遲鈍，肥胖，發疹，或多皮屑的頭皮，那麼第一

步驟法是尋出產生毒素的根源。

去看你的牙醫師，把你的牙齒照一照愛克司光。記住，壞牙齒促成憂鬱病，憂鬱病促成

壞牙齒，二者循環作祟。無論如何，先到牙醫師處一走是最重要的。

其次務量考量你的家庭歷史。假使你的祖先是飲酒或從事過分勞苦工作的，你當然天生

有憂鬱病。前一種原因表現於痛風，也有發疹的，後一種表現於容易作惡的消化力。

無疑，「家庭憂鬱病」最不易治愈，尤其風溼症。它需要系統地嚴格地管理着的膳食，

同時絕對避免刺激性的食物。

你吃飯是不是固囿吞嚥而且沒有定時？試試看守着一定的吃飯時間，並於匆忙之間吃得

極妙。不要囿囿吞。未經細嚼的食物會引起憂鬱病的。

你吃得太多嗎？除非你從事劇烈運動，下面的分量足夠任何男女一天的營養：肉五盎司，

(或魚八盎司) 鮮魚，不是鹹魚，(牛奶三品脫，蔬菜二磅(甘薯在外)，水果一磅，麵包半塊，牛油二盎司，乳酪三盎司，雞蛋一只，和至少三品脫的水。

過食會引起憂鬱病的。

早餐應該淡泊，最好水果。中餐也應該淡泊，假使你是自食其力，只能乘半小時光景的餘暇者。晚餐應該是一天膳食中之最充實者，因為那時你的工作已完。

你的新鮮空氣和運動的時間分配是怎樣的？它應該一天至少一小時。跑到公共車站去上寫字間，或站在地底鐵道的人羣中，不算在內；要在網球場上跑，游泳，划船，或散步，即從花園裏也不在運動之列，除非別割草地，因為園藝工作是沒有節拍的而且太慢。

對於從隙縫流入的風須予以相當注意。潮氣和隙風會侵入關節，神經，頸部或胃部而促成風寒。風寒釀成憂鬱病。

最後，煩惱和神經緊張促成憂鬱病比其他各種原因的總和還要利害，但是除了你自己沒有人能夠告訴你解決之道。只要記住這一點，無論環境如何惡劣，使你自己生病總是要不得的。

第十一章 不妨一試

「世上最快樂的人便是在人生方面接觸最多的人。那些祇有一種興趣的，才不免要遺命運的打擊和受苦。」

假使你曾見過一個盲人恢復視覺後的情形，那末，羅斯福上校（Colonel Theodore Roosevelt）的這句名言就會得深深地激動你的心坎。我記得有一個人患腦瘤症，經過了十五年的黑暗生活，後來治好了。當他把黑眼鏡除去，重複見到美麗的世界時，他面上所表現出來的那種愉快的狀態，深深地印在我的腦際，使我永遠不會忘記。他又重新開始和他的新人生接觸。

許多和我討論如何從人生中獲得快樂的人們，真的如同那個患腦瘤症的瞎子一樣。他們的企圖精神和注意力都集中在唯一的快樂源頭上。他們實在需要一種心理上的手術，以開啓他們心智的和情感的眼睛，使他們見到周圍的種種活動有給他們以新生的理由。

我們一方面長大起來，一方面也就把興趣的範圍縮小。兒童最初是對各種事物都發生興趣的。等到他集中的才能發展起來，他們就把那些無關緊要的部分置之腦後了。除非有很當心的教導，他們就會很快地形成一種遲鈍的厭棄的習慣，並感受到失去娛樂的痛苦。他們或者會集中精神在所謂「遊戲」的活動上，而拒絕他們所謂「工作」的事情，於是他們在心智上就形成一種習慣，使他們對於建設性質的工作不能感覺愉快。

「成熟」的意義是指新的「厭棄的習慣」的養成。如集中精力於賺錢而不顧戀愛，歡笑，和社交，幾乎成了許多男子的一種慣例。又如聚精會神於家庭的瑣務，而放棄戀愛，歡樂和擴大心智的興趣，也幾成爲許多婦女的通病。

假使一個人從孩童時代就開始將興趣的範圍逐年縮小，那唯一可以補償他已失的生命自由之方法，就是堅決地遵守下列的格言：對於各種事情都去試一下——這所關各種事情

是極適合人類使用的。他必須養成一種新的積極的習慣，以抵抗他的長輩們所造成的情性，否則，那情性會使他從搖椅中傾跌出來，而使成爲一個沒沒無聞的對象。

有人訴說，他們沒有錢去賞鑑金字塔，也沒有空閒時間去研究音樂，或上佛羅麗達去過冬。他們實在沒有知道一個人的日常瑣事，乃是另一個人的高尚的冒險。假使你把你一打朋友的活動列起一張表來，你會驚奇他們每日的經驗，有許多是你從來沒有試過的。如講論阿剌伯的賊，閱讀埃及的象形文字，在我的生活中當然是些新奇的經驗，但是對於我所知道的一個主持考古圖的朋友，則是家常便飯。然而當他最近初次造訪勃朗克司動物園，和初次讀了他的玄妙的小說以後，他發現了兩種動作，在常人的生活中原是極平凡的，但是這位考古家看來，却是新奇和冒險的。

這裏有幾件事情，是我最近向一個主婦建議去試行的：試和你的孩子在一起溜冰；試讀狄更斯的小說；試聽優美的音樂——購置幾種新唱片；試於每星期五晚上到街上去候你的丈夫，同他去看一次電影；每星期不照食譜，試做一道新菜。我一共建議了十項，而她很喜歡那幾項，於是她就一直進行着。這幾項新經驗，使她的生活覺得更快樂。

「我除了現有的職務外，簡直沒有閒暇去從事別的事情，」你也許會這樣辯駁。假使這是實在的，那末，你就站在一個極危險的地位上。你是把你的情感作孤注之一擲，那機會祇等於百與一之比，因爲你也許擲了空或被偷竊，或者意外的毀壞，使你一無所獲。那末，你將怎樣呢？你將一擊而斃，你的驅策的力量，你的目標主要的興趣，將從此消失或剝奪了。那些以孩子爲她們全部生命的母親們，當孩子們出外以後，就會覺得沒有事做。有些男子從

事業上告退下來，也可以解釋他們已經頹廢無用。我實在想不出一件感情的興趣的集中，能會引起快樂。但我却能引證數百件這類事情的結果，是使人趨於死亡。

我們的按時按刻的習慣，常常使我們和娛樂的目的隔離，這猶如在我們的眼睛上縛了一條綳帶那樣。爲求按時按刻，使人不得不密切注意時計和工作程序，和當前的種種阻礙。我知道有不少人化了一刻鐘去看股票市場的新聞，回來就化上十幾倍時間去埋首工作，甚至並不盼望有人去拜訪他。那是你們還沒有深入到趣味的中心，而這趣味就是在日常匆忙的公務中的。然而你祇要稍稍努力前進，將興趣之門開啓，那末，你的幾秒鐘的損失，往往是你一種良好的豐富經驗的投資。

要培植多樣性，你也不必捨棄你精力所集中的主要崗位——祇須加以擴大。因爲在你自己有限的選擇中，有許多豐富的經驗和附帶的興趣，足以使你的精神健爽和增長。你可以照樣去集中你的注意，但對各種事物試驗一下，以保持你的才能和精神上的清新活潑，一方面增加你身體內引擎的新燃料。

對事的容忍，像對人的容忍一樣祇有從試驗中去獲得的。假使你已習慣於臥車的旅行，你不妨試坐一下平常火車或公共汽車。從這裏你會獲得有趣的經驗，而給你開闢一條興趣的新運河。假使你在平常火車中旅行慣了，你就不妨省下一些錢來，而去試坐一次臥車。羅斯福夫人最近對一班傳統性的女子說：「在你們自己的鄉間，出去應像探險家。即使在限制的區域中，也應當像真正的航海家那樣。」妙哉斯言！意思是各種事物，從好的到壞的，都去試一下，那你就會明白，那結果定要超過你所想像的。

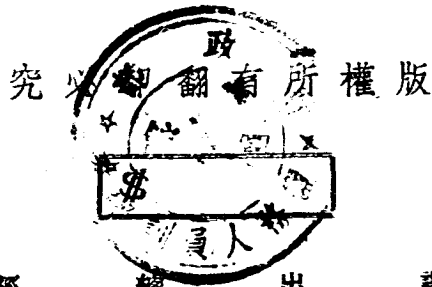
這種什麼都試一下的方法，你如言行一年以後，就會給你許多與日常生活有用的材料。無論是關於社交的或商業的。它會給你許多可以同湯姆狄克，馬特等談話的資料。

我對於那些明達人士，既知道伸展生活的可能，和抑制的苦楚，而不去實行，真是莫明其妙。唯一的理由是：你雖知道應該試一下，但並不就說你有意去實行。在思想和實行中間不幸還有一種心理上的裂痕。

通過這裂痕的方法，就是毫不躊躇。我知道有一個年輕的學校女教師常想她到勃茂達去旅行，但她始終沒有爲這事作些準備。有一次，我和她在街上閒遊，經過一家旅行社，我託辭要索取一份航程表，我就和她一同進入裏面。我站在櫃台旁，和社中職員談論到勃茂達去旅行的種種，在她還沒有十分明瞭以前，她就將船位預定好了。她已不加思索地趨向於她所預定的目標。

一種多樣性的健全而有利的事例就是避免平淡樂趣的最好的防衛。毫無一些冒險精神，生命祇是一種重大的負擔，而這種重負是我們所避免的。我們應承認 Aldous Huxley 的格言：平常人生的韻律，是在平淡的生活中，點綴以狂歡的節目假使我們讓自己的興趣停止在狹小的範圍內，那對於我們祇有壞的刺激。如果我們能熱烈地培植所選取的經驗，而不投入於一種單純的興趣中，那是何等好啊！凡日常注意世界上種種光怪陸離的人，可以獲得一種保證，使他對於任何事情不致感覺無趣——他要盡力逃避的無趣。

科學的 知己知彼



譯者 余文博

出版者 國風出版社

總經理 建國書店

經售處 全國各大書店

重慶林森路特二四號

中華民國三十一年五月出版——三〇〇〇册

10

Yufeng



4.00