

非務方鍼

程 臨 編 著



服 務 方 針

程 鵬 編 著

文 化 社 刊 行

服務方針

序

編完了這一冊關於「服務」的書，照例得提起筆來，寫幾句本書的編著經過以及爲什麼要編著本書的話。

本書既定名爲「服務方鍼」，裏面所談的自然不出「服務」兩字的範圍，但「服務」到底是怎樣一會事呢？換句話說，「服務」的眞義何在？這些都是每一個準備「服務」或已在「服務」的人們所不能忽略問題。

職業教育家「潘文安」先生在他的（服務眞義）一文裏告訴我們，服務社會，他認爲：「一方面爲了自己，解決個人的生活，一方面是爲着社會，滿足人羣的需要，所以服務是一種利人利己的活動，」又說：「講到服務，是人類的天職。人生一天在世，便須一天爲人事服務。人們受社會之賜太多，社會便是人們的恩人。如果人們不服務社會，便可說忘恩負義，服務社會，就是報恩，就是實踐人們的天職，……服務是人爲社會，不是爲己，爲家庭。服務是人類報答社會的工作，服務是人類責

獻能力的機會。人類因爲要爲社會服務，所以人類必須修養……」

這裏的所謂「修養」，是指「服務」的方法，。「服務」的精神，以及「服務」所具備的條件而言，學術底地說起來，就是「服務的方鍼」。

一個人從離開母胎起，他（或她）就負了一個「服務社會」的大責任，否則，他便是社會的寄生蟲，民族的敗類。但「服務社會」不僅是喊喊而已，立志經商的人，有的成功，有的失敗，「服務社會」也是如此，雖然是有了「服務」的熱誠，而不解「服務」的方法，結果是「徒勞無功」的而本書則指示讀者以準確的「服務」途徑，引導讀者踏上了因「服務」而達到了「成功」的境界。

「服務」是人生的一件大事，寫「服務」的書，應由那些在社會上有聲譽的「成功者」來寫，編者不才，費了二三個月的光陰，埋頭寫述，結果編成了現在的模樣，疏忽的地方，自然是難免的，好在談的是「服務方鍼」，想來對於讀者不無細微的貢獻吧！

編者識

服務方針

序	一
一 服務是怎麼一回事呢	一
服務的眞意——服務的基本認識	一
二 服務的精神略談	四
有害的弊病——革除他的方法	四
三 我們所要的服務精神	七
研究精神——科學精神——創建精神——奮鬥精神——犧牲精神——合作精神	七
四 怎樣選擇職業	三一
擇業的弊病——擇業的標準——擇業時應顧及之點	三一
五 怎樣去獲得職業	三六
獲業的困難——獲業的各種方式	三六
六 在業時的修養	四〇

忠誠——信任——

七 業務上的處理……………四三

服務的計劃——服務的態度——

八 獲取發展的方法……………四六

貨物的陳列——廣告的利用——貨物的價格——顧客的接待——陳列及廣告上應注意之點——

九 關於成功的研究……………五九

所謂成功——成功的原則——成功的判別——

一〇 遷升的正當手腕與意義……………六四

遷升的種類——遷升的促成——遷升的意義——

一一 職業的變動……………七一

去業——改業——失業——復業

一二 社會生的活動與自我進修……………八〇

社會生活必備條件——社團活動的種類及應注意點——個人進修的方法——

一三 幾個服務上的自我訓練……………八六

四戒——三要——

服務方針

一 服務是怎麼一回事呢

提起服務，已使讀者感到這是耳熟聽慣的名詞。然而因爲這老僧常識，往往有許多人會把一個平常的詞語，輕易地忽略了過去。假使簡單地把服務一詞，下個解釋，那「服務便是做工，便是替人類做事；」這樣含混解釋，也未始不可；但倘使你再要問一問，服務除上述的意義外，究竟還有些什麼意義呢？怕不是一時便能夠說得充分的吧？

潘文安先生在他的服務真義一文裏，曾經下過一番詳密的說明：

「服務一個名詞，是人人都會講的，無論什麼人，尤其是青年，在他們的日常生活和社交中，時時會接觸到這二個字，什麼「服務社會。」「造福人群。」什麼「服務精神。」「服務道德。」「服務能力」等類語句，都充滿在書籍裏，演說裏，而深注到人們的腦海心頭。並且任何人，除開了老年和幼年，以及在學校裏讀書的時代以外，其餘的便完全是服務時代，所以，人生和服務，便成爲不可分別的密切的聯繫，人們是不能脫離這服務的範圍爲了！但是服務的意義，究竟是什麼呢？爲什麼人人

都非服務不可呢？這些和人們極有切身關係的問題，當然是不能不有明白的認識，正確的觀念，否則，糊糊塗塗地生活着，找不到人生真諦，更因為忽略了服務的目標，永遠走不上功成之路，所以服務的眞義，必須充分明瞭，然後才能認識人生，終身向着目標努力去幹，這個服務眞義的徹底的認識，關係是何等重大。

服務的表面上的意義，是指做職分內所應做的事務而言，譬如師範學校畢業的，便應該去做教員，去做教育人才的事。這就是他們的服務，其他服務工廠各業的，都各有其分所應做的事，所以簡明的說：服務就是做工或做事。但是，人們爲什麼要做工做事呢？服務的目標，是什麼呢？我們知道，生存是歷史之中心，生存慾是人人所同具的，既是要生存，當然有其圖謀生存的必不可免的職務，完成了這種職務，才能够生存，所以，人人都是必然的要做工做事的，做了工，對於自己，可以得到物質的報酬，謀自己的生存，同時一個人的能力有限，在自己的生活以及其他各方面，都受了他人的幫助，所以自己所做的事，也須是幫助他人的，以酬報我受到他人的利益，而盡我所應盡的責任。因此，做工一方面是爲了自己，解決個人的生活，一方面是爲着社會，滿足人羣的需要。所以服務是一種利人利己活動，盡自己的能力，謀自己的生存，並且造福社會人羣的，便是服務的眞義。」

潘先生的另外的一篇修養與服務裏，還有這樣的話，很可與上述的說明，作相互的闡發。

「講到服務，~~人~~人類的天職。人生一天在世，便須一天爲人事服務。人們受社會之賜太多，社會

便是人們的恩人。如果人們不服務社會，便可說是忘恩負義，服務社會，就是報恩，就是實踐人們的天職，服務社會，既是人類應有的職責，決不是一種買賣行為，所以為社會服務的人，該問自己已否盡我的能力？不應該計較報酬的厚薄。服務是為人為社會，不是為己，為家庭，服務是人類報答社會的工作，服務是人類貢獻能力的機會。人類因為要為社會服務，所以人類必須修養。單想服務，不去修養，服務必難完善，僅知修養，不事服務，修養亦無價值。人們最適宜的辦法，是一面服務，一面修養，很能使修養都實際，服務亦有效率的。今後做人的方法，要使修養與服務雙方顧到，能修養然後才談服務，能服務，然後從事修養。這樣做去，修養才是活的修養，服務才是有價值的服務。孔子曰：『探則存，捨則止；』存的什麼？便是修養工夫，便是服務精神。……」

「……再講服務，服務有服務的道德。許多人誤解惟有做生意的人才應當講服務道德，其他的人根本沒有什麼服務的事情！其實這是很大的錯誤。我在前面說過，我們受社會之賜太多，社會便是人們的恩人，如果人們不服務社會，便可說忘恩負義；服務社會，便是報恩，所謂服務社會，並不是狹義的做生意，凡是在社會上做事的人，都謂之服務，上自政府官吏，下至販夫走卒都是服務社會的人，也都應該講服務道德。服務道德從什麼地方來，當然是從修養得來的。所以，我們更可以確地知道服務與修養是不可分開的。」

總括上述的說明，我們可以獲得幾個最基本的認識點，那便是：

一、服務是爲了要求生存。

二、服務一方面固然是爲了個人的生存問題而服務，但一方面須顧及社會的利益滿足人羣的需要。

三、服務跟修養不能分開，如果專爲個人的酬報，計較厚薄，而忽視了服務是爲人類社會貢獻自己最大能力，以求大眾獲得幸福，那便是輕視了服務的眞意，失掉了服務的意義。

四、單以生做意爲服務的要義，這便是徧狹的見解，凡在政府的行政機關，或者公私立的團體內生活，無一而非是服務。

根據了上述的第四個要點，那末，我們所討論的內容，應當廣泛地從各方面來予以說述。但是因爲本書的對象是徧於一般的習商或習工的職業青年大眾，因此吾們就只能詳於這一方面的說述，——其他問題，當然也不肯略去，不過那末多就是了。

一一 服務的精神略談

每一個生存在社會上的人，離不了服務，（除了那般不勞而獲，藉祖產或藉他人而生存的寄生蟲外）這是鐵一般的事實。在服務的行進的途程上，却有的人成了功，處於不敗的向上的地位；有的人失敗了，墜入苦痛的煩悶的甬穿中去。成功的人不在少數，失敗的人可也頗占多數，尋根究底，究竟

在什麼樣的一個振機上，造成這樣的判斷的結果呢？回答的是四個字：

『服務精神』

缺乏服務精神，天天「胡然而天也胡然而地」的昏昏迷迷地過去，所謂飽食終日，無所用心，那自然豈能成功上進？又或得過且過，不求上進，又或自甘墜落，自蹈邪徑，自然離成功愈遠，離失敗愈近了。這樣的精神，所謂賊人之心，為天大的蠢賊。牠對有為的青年，是一個斗大的乾墩，萬萬要不得，非斷然高舉殺手鐮斬絕不可！

分析這種有害服務的精神，我們可以獲得如下的弊癥幾大點：

一、疏忽 有許多人在服務的時候，往往對於自己所做的事情，認為非常微小，不必勞自己的心思，隨便應付，便已經足夠，何必細細心心的去想他去做他呢？久而久之，這樣的疏忽的精神，再蔓延下去，以後無論遇到什麼事情，便隨處敷衍了事了！

二、虛浮 虛浮服務時的精神，粗看似乎不錯，骨子裏却處處顯示了虛浮的劣點。在服務界裏，這種人實在不在少數。例如，說說話不老實；常作欺騙別人的言語，又如受了別人的委托，並不用全副的精方以赴之；又如處處顯示自己是多麼能幹的人才，什麼都懂，什麼都行，而實際上則空有其表，實無其才，這便是虛浮的真象！

三、苟且 明知自己的工作成績不佳，努力的程度够不上別人，而不問揚勸，因循苟且，一次原

諒了自己，於是再來二次三次。……着別人並不怎麼在注意自己的成績，或則別人即使在注意，而自己認為他們也不會奈何了自己，因此便索性苟且下去，這種精神持續下去，結果一定弄到不可自拔的地位的。

四、懶惰 苟且雖然是惡劣的現象，然而他却多少比了懶惰，也許要好一點。服務的青年，懶惰的惰性一發生，那真是成了「朽本不可雕也」的。無論做那一件事情，總打不起精神，終日懶洋洋死拖々地生活着，這樣，所幹的事業決不能稱職；同事以及上級的人員，決不會對他有良好的印象，結果。他的服務成績等於零，而他的前途。也就只有一團烏黑而已。

我們特別提出這四個點的原委，固爲他是一般青年們所最易犯的病症，所以非要大眾認識他革除他不可！

第一、我們來革除疏忽的蠢賊。在青年的時代，服務於社會人羣，必先立下決心，凡事經過吾手，無論大小，定須用全副精神去幹，以求獲得優美的結果。最初也許覺得非常勞苦，然而積久成習，自能影響於精神作用，而反以此爲樂事了。

第二、我們來革除虛浮的蠢賊。腳踏實地，說一是一，審慎周到，忠實從事，這是虛浮的大敵；利用這大敵，而時々刻々努力幹去，那決不難於克服「虛浮」的惡習。讓別人去敷衍了事，而我以全部精神去辦理別人委托之事；讓別人專事表面的奢華，而吾却不憑外貌以取悅於人，我的心目中只有

切實，自然就可以立於成功不敗之地了。

第三、我們來革除苟且的蝨賊，凡爲我自己所做的工作，事先必須認定我的能力所能做到的最高成績，毫不放鬆，努力上進，經過了一而再，再而三、四的訓練，便足以養成堅苦卓絕的品性，和百折不回的精神，以後無論處理任何事情，自然能本此精神幹去了。

第四、我們來革除「懶惰」的蝨賊。「玉不琢，不成器」這是一句古語。可以作爲服務的借鏡。一個人不鍛鍊自己的精神，自然只有達於愈弄愈懶的地步。白玉不雕琢，不能成爲器物，最多只是個擺設而已，有何用處？人不磨練自己的精神，最多只是個「行屍走肉」而已，對社會有何用處，古人告訴吾們，「精神愈用而愈出，」這話是不錯的。只要我們能用，能把吾們的精神放到事業上去。那懶惰虫自然無形中會離開了你的軀體，再也不敢來魅惑你了。

三 我們所要的服務精神

要不得的服務精神我們已經特別提出如上，撇除了上面的不談，現在我們來提出幾種重要的服務精神，作爲讀者在服務中的參攷。如果並不以老僧常談的態度來看的話，那我相信多少是會有一點助益的。

一、研究精神

服務便是服務，除了服務，便沒有什麼了，這樣的服務，是不會有多大效

益的。一面服務，一面在服務中放出你的研究精神，則對於你的事業的成就，一定是大有效益的。這種研究精神，我們可以分各方面來說明：

1 名人的研究 無論做那一種事業都有成功人，他的成功，誠然有時極關係，齊人所謂：「雖有智慧，不如乘勢；雖有鎡基，不如得時。」可是同樣遇到這種時機的人，何止千百人，而事實上成功的人，却只有這要的少數，於此可見除了時機以外，必另有其成功的原因。關於這種原因，我們便須要放出研究的精神以找到他成功的根本。其次所要研究的是成功的事實，成功些什麼？他的內容如何？他的關係如何？要研究得明明白白。再有所研究的是成功的經過，成功決不是一轉眼的事，一定要有許多曲折，這些曲折在成功人是嘗盡許多辛酸，在研究的人却為至可寶貴的材料。此外所要研究的是可以取法之點，一部成功史，事實上不會有完全可以借用的，因為時間有不同，地位有不同，但其中間一定有若干可以師法之點，要細心研究，取其精華，這樣才終生受用不盡。

2. 事業發展上的研究 一種事業，當然有許多人經營，這許多人，在私誼上，儘管是極要好的朋友，或是親戚，骨肉之親，在業務上，却是成爲了事業發展上的敵人。古代的兵法上有一句話：「知己知彼，百戰百勝。」知彼，就是研究事業發展上的對象，在下功夫研究的時候，第一要研究他的營業趨向，對於我有什麼妨礙？怎樣預防？自己還是別闢新途徑？還是跑在他的前面？還是別想應戰方法，第二要研究方法他的商戰方法怎樣？第一步怎樣？第二步怎樣？影響怎樣？結果怎樣？都要

從各方面調查得清楚，周到正確，第三要研究可以取法之點，對方的所以占得一席之地，必有他的特長之點。孟子所謂。「截長補短。」則對於我的業務進行，大有益處。就是對方所有的缺點，對於我也有好處。因為由此可以得到自省的機會，而不致去蹈了他的覆轍。

3. 同事的研究 同事是天天在一起服務的人。等於一部機器內的各個機件，彼此關係，十分密切，當然不容吾們忽視了這一方面的研究在下手的時候，第一要研究他的工作方法怎樣？工作的手續怎樣？習慣怎樣？彼此能認識清楚，通力合作。便不會發生意外的窒礙或者浪費了心力和時間。第二要研究同事的長處，同事間感情融洽，自己的工作便容易成功，這於人於己，於公於私，都有益處。第三要獲得同事們的寶貴的經驗，每一個成功的同事，他一定經過許多時的奮鬥，生活史上必積聚了許多獨具的經驗，留意着他將來作為研究的資料，那末，至少可把同事的經驗，當作最好的借鏡，而處處可以獲取他的效益。

4. 生活常識的研究 人生在世，有許多常識為生活所必需。有了他處處便利，沒有他往往隨處吃虧，一件事業的成功，一半是由於有專門的學識，但一半由於有普通的常識，這是無可疑的。試看職業界的成功人物，誰不是生活常識十分豐富的？我們要使生活常識豐富，那研究的方法，可以看书，可以看報，可以看雜誌，尤其要緊的是利用時機，能多與人談話。（只要不妨礙了自己的工作）孔子所說的：「三人行，必有吾師焉。」這不是傳道授業老師，當然是常識老師。各人在生活操擇

扎，各人有獨得的經驗，莫說有相當學問的人，我們該去請教他便是比我們學問好的人，我該去請教他；甚至販夫走卒，也許有一技之長，值得我去請問他。以人之長，補吾之短，這是最好的研究法。

5. 專門學說的研究 人生的學問無窮，不要以為服務了可以不再求學，就在服務的本身上，也有許多學問可以研究呢！不過這種學說究竟就那一種下手呢？我以為不妨根據自己的立場，研究各項專門學術。比方你做會計應該從會計下手，他做售貨員，該從售貨員下手，因為自己的職業，即使不一定是自己的獨一長處，總是自己用過一番心力的。從有根底的事項上，下深入的工夫，至少不會發生什麼困難問題的。從現在的職業，加以深入的研究，隨時研究，隨時應用，所得學術，立刻可以轉變成功經驗，再經濟沒有了。所得學術一經應用，不是發見平時不經意的曲折，便會發見平時料不到缺憾，因為實行而生疑問，因疑問而再去研究，越研究越深刻，而工作的效率，也就日進無窮了。至於研究的方法，我可以貢獻下列的幾個重要點，循此而行，自然會獲到成效的。

甲、研究範圍 研究範圍要放得狹，精力才可以集中，能够從一點上，作絕的研究。等到這一點研究清楚以後，再研究別一點，又研究清楚了，更下手研究旁的各點，自然必有進境。朝三暮四，兼此顧彼，同時要研究許多學問，那結果反而會一無所成了。

乙、規定研究時間 研究學術，無論什麼東西，一曝十寒，是最大的缺點。一時十分興奮，每天把最多的時間做研究工作，不到幾天，興味漸淡，熱度降低，於研究時間，便任意減少了。這是最忌

的通病，爲一般人所易犯的。所以研究時間，在下手時，一定要明白規定。起初不必過多，將來如事實上有急切需要，漸漸增加。總之不要過量，而要留量；不要感覺困難，而要感覺容易。時間一經規定，不可任意延長，也不可任意縮短，總之必要使他紀律化才行。

丙、互相切磋 研究專門學問，「獨學無友，」一定會弄到「孤陋寡聞，」所以吾們須留心找幾個同道朋友，以便密互砥礪，互相切磋，各盡自己的所知以補別人的不足。如果不能相互間時時遇見，彼此請益，那盡可通信研究，質疑問難，興味較好，進步較快。因爲彼此督促，彼此鼓勵，精神便不致寬懈了。

丁、多思考 研究專門學問，第一要多用思想，想出他的曲折，想出他的要義，想出他的應用。這樣才能够觸類旁通，舉一反三，如果不去用思想，那心裏就要昏昧而無所獲益，與不研究有什麼分別呢？

二、科學精神 服務精神我們所要的第二點是科學精神，在說明之前，讀者先來欣賞胡適之的一篇差不多先生傳那裏說得十分富有刺激性的：

『你知道中國最有名的人是誰？提起此人，人人皆曉，處處聞名，他姓差不多，是各省各縣各村人氏。你一定見過他，一定聽過別人談起他，差不多先生的名字，天天掛在大家的口頭，因爲他是中國全國人的代表。』

差不多先生的相貌，和我和我都差不多。他有一雙眼睛，但看的不是很清楚；有兩隻耳朵，但聽的不很分明；有鼻子和嘴，但他對於氣味和口味，都不很講究。他的腦子也不小，但他的記性卻不很精明；他的思想也不很細密；他常常說：「凡事只要差不多就好了。何必太精明呢！」他小的時候，他媽叫他去買紅糖，他買了白糖回來，他媽罵他，他搖搖頭道：「紅糖白糖不是差不多嗎？」他在學堂的時候，先生問他：「直隸省的西邊是那省？」他說是陝西，先生說：「錯了，是山西，不是陝西。」他說：「陝西同山西，不是差不多嗎？」後來他在一個錢舖裏當夥計，他也會寫，也會算，只是總不會精細，十字常常寫成千字，千字常常寫成十字，掌櫃的生氣了，常常罵他，他只笑嘻嘻的賠小心道：「千字比十字，只多一小撇，不是差不多嗎？」有一天他爲了一件要緊的事，要搭火車到上海去，他從從容容地走，到火車站，遲了兩分鐘，火車已開走了，他白瞪着眼睛，着遠遠地火車上的煤煙，搖搖頭道：「只好明天再走了，今天走同明天走，也還差不多。可是火車公司未免太真了，八點三十分開同八點三十二分開，不是差不多嗎？」他一面說，一面慢慢地走回家。

心裏總不很明白，爲什麼火車不肯等他兩分鐘？有一天，他忽然得一急病，趕快叫家人去請東街的汪大夫，那家人急急忙忙地跑去，一時羣不着東街汪大夫，卻把西街的牛醫王大夫請來了。差不多先生病在牀上，知道尋錯了人，但病急了，身上痛苦，心裏焦急，等不得了，心裏想道：「好在王大夫同汪大夫也差不多，讓他試試看罷。」於是這位牛醫王大夫走近床前，用醫牛的法子，給差

不多先生治病，不上一點鐘，差不多先生就一命嗚呼了。差不多先生差不多要死的時候，一口氣斷斷續續的說道：「活人同死人也差……差……不多，……凡事只……差……差……不多，……就好了，……何……何……必……太……太認真呢？」他說完了這句格言，方才絕氣了。

他死後，大家都很贊差不多先生，模樣事情看得破，想得通，大家都說他一生不肯認真，不肯算帳，不可計算，真是一位有德行的人，於是大家都給他取個死後的法號，叫他做圓還大師。他的名譽越傳越遠，越久越大，無數無數都學他的榜樣，於是人人都成了一個差不多先生；然而全國從此就成了一個懶人國了。」這一篇東西，他點出了青年人的通病，以差不多來從事服務，豈有成就可言？我們在從事服務的時光，應以科學的精神來應付所謂科學的精神，那便是：

1. 立定標準 做事應先打定標準，這準備，第一是正確，例如計數要不差，即使一毫一釐，也不能放過，記帳不能寫差數目字，不能點差小數點，有時一點之差，會鬧出大亂子，受到大損失。有一次某書局印教科書樣本，預計印一萬冊，可是記賬員錯誤添了一個○，結果印了十萬冊，浪費了十倍的成本，這便是疏於正確的結果，第二是周到，做事各方面都能顧到。絲毫不會遺漏。第三是實用，做的成績要完全合於實際應用，無關緊要的不必顧及。第四是整齊，放東西要整齊。不可零亂，使無秩序。第五是精密，一切的計算都要精密，使無浪費。第六是美觀，形式要藝術化，有精緻。第七靈巧，做的東西無論是字體，是包裝，是其他種種，都要十分靈巧，合於美的標準。

2. 科學方法 要實現上述的標準，除了應用科學方法是不為功的。有了科學方法，然後才有科學精神。怎樣用科學方法呢？

甲、利用數字 國人向來不注意於運用數目字，這是一大缺點，要用科學方法，第一要充分運用數目字，任何事項或者物件，都要加統計以比較，從統計比較中，找出應該着力之點，和改革之點。計然而這種數目字，最須注意的是不該出自臆度隨意杜撰；一定要經過詳細的調查考察，從各個事實中得到不同的數目字，從不同的數目字中，找出相同相異各點，才可以決定今後後工依的方針。

乙、利用標準 比方一種動作，究竟每秒鐘每分鐘中作幾次，這既不能根據快的人，又不能根據慢的人，更不能把快的慢的平均計算，應該從幾百人，幾千人動作中，求出一個中數來，當做假設。再把假設再把假設試驗千百人，就結果加以修改，才成為正確的標準。這個標準可以衡量一般人的動作，而評論他的等級。

丙、利用規律 科學方法，是在乎造成規律，使得全部人的工作，都有一定軌道可循彼此間的關係，也就靠軌道來連接呼應。所以在科學方法下的工作人，是會變或一架機器，力合作地隨眾工作，不許有發揮個性的機會。其工作，行進，方式，十分單純，沒有多大變化。這才合於規律，不與擾出亂子來。

丁、利用機械 科學方法，不但可以幫助人的工作，而且可以幫助人的思想，行路利用機器，如

火輪，如火車，如汽車，工作利用機器，如計算器，如打字機，這是機械的幫助人的工作的地方。又如計算用單利複利計算表，如計算上的斤求兩，兩求斤的計算法，這便是機械幫助人的思想的地方，

戊、利用計畫 凡屬利用科學方法的做事，開始必先要用計畫。計畫越詳細，越整個越好。因為這樣，在做事時可以絕對遵守原定計畫，而不致錯亂了步驟。

己、利用比較 做事時，隨時利用着比較，是可以獲益不少的。所謂比較，有幾方面。一種是時間上的比較，一種材料上的比較，再有一種是成績上的比較。一定要費時少，用料省，成績好，才算合乎科學方法。反乎是便無什麼科學方法可言了。

三、創建精神 現在要講到第三個所需要的服務精神，那便是創建精神。專門墨守成法，照着死板的老道上工作去，那是一輩子不能有什麼大事業成就的。電氣大王愛迪生在服務時期所能有那末多的發明成績，便是全靠具有了創建精神成的。所以青年的服務者，對於創建精神實不容予以忽視呢！

張伯苓氏會說：「西洋人創作，日本人做作，國人不作。」證之事實，的確不差。試看我們日常所用的東西，凡是含有科學意味的，如飛機電話電報等等，無一非西洋人所創造。他們卻並不自足，還在那裏埋頭研究。近年來航事業，一日千里，他們的創這精神，真是可佩，日本人呢，他們一見西人有什麼創作，便去拿來研究，想法創造。我曾經到日本參觀職業，學校屢次看見許多西洋

新的精製品，放在工場裏，有教師，有學生，在那裏製圖研究，做造的東西，已經有幾十具，或幾百具了。這種亦步亦趨的精神，也值得佩服。至於我們國人，最會享福。西洋人創造無線電，我們買來聽；聽西洋人製造汽車，我們買來坐坐；人家費心思，我們費金錢，人家勞苦，我們享用。享用到今日，唉，享用，誰說是享用！簡直是無能！我們救自己，救國家，惟有恢復先民創造精神。從事研究我國古代無論精神方面，物質方面，都有很多的創造，逐一說來，可以寫成一本書。東西洋各國，都不可及，子孫何不肖，退化到如此呢！趙宗預服務與修養趙氏的這一段話，說得真痛快，他把我們社會上的缺乏創建精神的弱點，盡情地披露了。

我們要有創建精神，那便不可缺少了下述的幾個基本條件。

1. 精密研究 要創建新的事物，一定要有精密的研究，伽利略的發明物體下墜並無快慢的定理，歐幾里德的發明幾何原理，諾貝爾的發明火藥，都是有着精密的研究，才底於成功，如果遇事粗忽，不加深思，即使有創建事業的心，結果只成爲空想而已！

2. 留心考察 一個人的四周的環境，都與自身的事業有關係，對四周環境，不去留心的人，不會有新的發見。能够留心考察的人，在有無意間，往往有得到創建新事業的預兆。所以有創建精神的人，一定能隨時隨地利用心思。以留心考察一般的事象。

3. 善用思想 有創建精神的人，一定能够善用他的思想，這在上面已經說過。怎麼來用心思

呢？我們意思以為一個人一天總有靜的時候，利用這時分，凝神默想，自己的職業有沒有新的發見？如果能够切實的想，能够深入的想，總有一天被他發見新問題。碰到此種問題，便可從此入手研究，所以問題是創建的萌芽。最怕整天的忙碌，一些沒有用思想的時間，即有空暇時間，用在無利益的消遣上去，從不一為思想，那才是不可為訓。

4. 利用書本 盡信書，不如無書，其實平心而論，書本所述雖有很多不合實際，有類浪費，但是決不會每一書本，全然無用，中間必有好處。善於讀書的人，往往可以從寥寥幾句話中，悟出新奇的道理以創建有價值的事務。王陽明能讀書創建了「良知良能」的學說，即是一例。所以有創建精神的人一定喜歡讀書，一定有定時去讀書。所讀的書範圍要狹，數量要多，範圍狹，研究容易；數量多，內容豐富；終年不與書本接觸，或即有書本，也束之高閣的人，決不會有多大的創作。我們現在的職業青年，大多是被動，是低淺的，所以應該格外利用時機，多讀書本，以求於此中悟出真理，為自身創建事業的準備。

四、奮鬥精神

一失敗便志氣灰頹，消極萬分，這樣的服務，必至中途而廢，無所成就。所以我們需要的第四種精神，便是奮鬥精神，一次失敗，再來一次，二次失敗，再來三次，這才能底於成功。本來做事業決沒有一帆風順的道理，中途失敗，正是磨練我們的精神的時機，以奮鬥來克服魔障，這是必要的精神，不過這種精神要怎麼樣來養成他呢？

1. 練志 做一件事情，或經營一個商店既經明白確定了正鵠，便當努力進行，即使時勢限制我不利於我，却不但為所動，反而能進一步去創這時勢；却使境遇苦迫我不但不怕，反而站起來戰勝境遇；即使有無理的力量欺侮我不但不頹喪，反而起來反對強暴打破一切障礙，讓自己能直前邁進，這便叫做練志。總之練志是要以人力戰勝困難，所謂人定勝天便是。如果為時勢環境等等所屈，則志氣消磨殆盡，事業的成就，自然是遙遙無期的了。

2. 練膽 膽氣能助長志氣，鼓動豪興，向前邁進，無所畏懼，在逆境來的時候，往往是山雨欲風滿樓的景象，即是志定，而無膽氣，便會弄得裹足不前。所以服務時要求勝利，必靠膽氣才行，膽要壯，即是犧牲也不怕懼，按步就班，依然苦幹，自能立於不敗之地了。

3. 練識 見識是用理來駕御事情，用來判斷事情。推測他的原因，預知他的結果。倘使不先具有了深遠的見識，貿然應付，用力雖多，成功很少。有識見的人，謀定而後動，動必中節，力無虛發，所謂眼光遠到者，便是指此而言的。

養成奮鬥精神的三大要項，我們已經闡述過，現在再來談談養成此項精神的步驟與方法吧！趙宗預氏曾經提出如下的幾點值得我的辨味與推究，茲節錄如下：

1. 奮鬥原則 青年服務奮鬥，第一要委曲求全。求全是目的，委曲是手段。什麼叫委曲？凡可以到我求全目的，無論對何曲折，無論如何吃苦，我都願意。所以真能奮鬥的人，表面上一定很和

平，時時讓人，處處讓人，骨子裏卻一些也不肯讓人，譬如上山，前面有阻礙，可以讓過的，不惜繞道而過；不能讓過的，不惜匍匐攀援而過。可是內心十分緊張，一步進一步，精神上絲毫不會放鬆，那些咬牙齒。瞪眼睛，攢衣露臂，張狂憤興，奮呼若狂的，倒不好算真正奮鬪。因為他費力太多，用氣太足，事實上不能持久。并且太激起別人的注意，阻力越來越多了。第二要和平奮鬪，奮鬪是精神平是表面，奮鬪而不和平，破壞多，損失大，萬一失當，越奮鬪，距離成功越遠；和平而不奮鬪，一，和生一世，站在那裏，沒有進展，當然成功不會無因而至。就是進展，也是有氣無力，有始無終，成功也不會無因而至的。一定要和平的奮鬪，好像水滴石頭，一滴一滴又一滴，十滴百滴千滴萬滴，起初當然看不出什麼功效，滴之不已，至於無數千萬萬，巨石卒被滴成一個洞，到那時才知沒有一滴水是沒有放力的，青年血氣很盛，往往不肯委曲求全，往往不肯和平奮鬪，豈知離了這兩個原則，根本不配談奮鬪。

2. 奮鬪方法 奮鬪譬如經商，發動之前，先要有一番計畫計畫。第一求周密，思考又思考，思考再三，認為可行，然後寫出。寫出以後，姑且放在一邊，待頭腦冷靜一會，用旁觀人的眼光，細細讀一遍，從嚴的批評一下，發現缺點，馬上改正。必定認為完全無誤，然後相度時機，機會將來，迎頭趕上。太早要白費力，太晚已落人後，必須要初寫黃庭，恰到好處。應付的方法，更要態度沉着，不忙不急，安閒自然；卻也不可以有絲毫輕視，或懈怠的心理，這叫做「靜如處女」。用你敏銳的眼光，

能够看到遠處，能够看到近處，看遠處表有千里鏡式的眼光，上下數千年，縱橫數萬里，無遠弗屆。看近處表有顯微鏡式的眼光，無論如何微細的東西，都能看到。倘使單能看遠，不能看近。眼觀遠處，而立腳點發生危險，發生肘腋，一個倒栽葱，弄得你叫苦不迭。倘使單能看近，不能看遠，眼觀近處，而忽略最終目標，一步一步的前進，毫釐之差，千里以謬了。用千里鏡顯微鏡式的兩副目光。遠遠近近，統統觀察，審慎時機從事經商不遲疑，不返顧，這叫做乘間抵隙。比方狸貓捕鼠，隱伏一隅，靜候不動，雙目炯炯，對鼠穴守看，這就是沉着應付。一見老鼠出來，力量可以達到，狸貓一躍而前，毫不猶豫，這就是乘間抵隙。不能沉着應付，做事精神務須鎮靜，不可自己先已擾亂；不能乘間抵隙，所謂沉着應付，一變而為遲疑觀望了。但乘間抵隙雖有所獲，未必便能成功，希望成功，全在乎最後努力。不能則已，一動必用盡平生精力，苦心經營，至到最後的五分鐘，四分鐘，三分鐘，二分鐘，乃至一分鐘！不愁成功不屬於吾！

3. 一個奮勵成功者 日本人士很多由奮勵成功的人，即在我國，也未嘗沒有，我現在都不說他，偏說一個日本人，因日本是我們的近鄰之故。我想讀了一個日本商人的奮勵史，當可使青年躍然覺悟罷。虎穴生說：「在大阪圖書館裏看到一個日本商的奮勵史；他因五月九日後，在華經商竟失敗；再三奮勵，得到最後勝利。個人的精神，果然剛勇，國家的援助，更覺得佩服呢！某商人是在上海吳淞路，開設洋貨批發店，第一年並不虧本，第二年盈餘很多，第三年某商人因受到

時代影響，竟至不能維持，而倒歇。同時他店裏所有的夥計，跑街等，都是些青年的人，對店主不辭而走，因此店主有許多賬目，都不能收回。可是他欠人的款項，卻分文不可少，結果到破產而罷。但是他並不因此灰心，每天研究中國人需要的衣服料，譬如上等人家喜歡穿什麼衣服？中等人家喜歡穿什麼衣服？下等人家穿的衣服怎樣？男子喜歡穿什麼衣服？女子在什麼年齡穿什麼衣服？什麼時候穿什麼衣服？把這種情形，詳細的做成一個統計，加以說明，要求工商省和拓務省當局加以補助，預備在上海、漢口、廣州、天津四大都市會得一獨占市場。日本政府當局會加以詳細的討論，以為并不準確。某商人就把他每日的日記，寄到工商省，表示他十二年來的苦心。他的日記，共有普通練習簿般的一百十六本，（或是一百二十本却已遺忘）裏面有一頁，記着他站在上海永安公司，前計算女子所穿大衣的種類，大雪霏霏，他依舊握着鉛筆寫着，自從早晨到晚上十時止，結論是中國女子，冬季的大衣，紫色為最多。政府人員看到這一頁，大家都流淚，通過了補助他的決議。」（自服務與修養）

五、犧牲精神

犧牲是成功的根苗，沒有犧牲，便難達成功。所以無論經營何種生活，非具犧牲精神不可！在服務線上掙扎的青年，怎樣才能具備這種精神呢？據趙宗預氏的意見是：

1. 不貪安逸 安逸人人喜歡的，但是一貪安逸，便沒有志氣。齊姜所謂：「懷與安實敗名。」安逸足以使人中止進行，以為有此境地，已不容易，心滿意足，再也鼓不起上進的興趣。安逸足以使

人懈怠，不用心思，不用氣力，過一天算一天，腦筋便現麻醉狀態，精神也寬弛到極度。安逸足以生懷戀，以為安逸是黃金生活，拳拳服膺，不使或失，前面即使有很大的光明，也捨不得目前的安逸了。所以要講犧牲，第一要不貪目前的安逸。目光要遠，自視要高，什麼安逸，完全不放在心上，爲了將來。不惜犧牲現在。

2. 不貪小利 做事求實益，當然無可非議。但是所謂實益，有大有小，有近有遠。近的往往是小的，遠的往往是大的。顧了近的小的，往往要拋棄了遠的大的。能够犧牲近的小的實益，才能換得遠的大的實益。青年入世，譬如用網打魚。孟子說：「數罟不入洿池，魚鱉不可勝食也。」小利益決不是青年應該計較的。

3. 不恥小位 事務性質越重要，範圍越大，那末所需的學識經驗，也越高深。主其事的，當然不敢貿貿然把重要的事務，委託那年少不懂事的人去辦。因爲初入職業界的青年，閱歷很淺，決計不會勝任的，可是一般青年，初出茅廬。便已眼高於頂，口大如箕，好像滿腹經綸，什麼事都能做得，教他做小事，一定大爲失望。我有一個學生，職業學校畢業，考入某公司，本來要教他做會計，後來因爲擴充計畫，一時不易實現，叫他做售貨員，整天立在櫃側，應付顧客，該生以爲職司太卑，同事都是小學生，很不以爲然，來對我說，我勸他道：「你休要如此，你的才幹很不差，將來大有希望，千萬不要自己看輕自己，老古語：『大將出身行伍，宰相起自州部。』因爲大將非行伍出身，不知道

士兵的生活，統御往往失當；宰相州部出身不知道民間的疾苦，那裏能够統治萬民，治理國家大事？你曾經把將來的經理自己期許自己嗎？那末做經理的本來不可不熟悉售貨員學徒的生活，才能得其統御方法。不然必將應付不當，感覺到萬分痛苦了。如此說來，你現在的地位，正是好機會，應當很高興的去，處處注意，事事留心，售貨員不是你的終生事業，原來是你的事業基礎。至於說位置的尊卑，更沒有一定。娼優走卒，從前人所不齒，現在優伶入高等職業，上等社會的人，都願意和他往來。這沒有別的原因，因為俗界中出了能耐的人才。發揚他的藝術，使得世人知道藝術的可貴，世人便從而尊崇他了。至於售貨員在大公司，原是要職，誰說在小公司裏，售貨員便算下等工作的嗎？不如此，青年學成問世，與其入大公司，不如入小商店。在大公司任事，事很機械，整天的做極簡單的一部分工作，有能力的人，往往不能耐以為沒有發展能力的機會，以為不容易明白公司整個狀況，以為不能訓練出獨當一方面的全才。你現在入小商店，能力容易發展，組織容易明白，做以歲月，不難養成全材。」但是青年能懂得這個道理嗎？不懂得這個道理，那裏配談犧牲！

4. 不較待遇 青年所任的事業，既屬平常，那末我所得的待遇，當然與事業的性質與範圍，成為正比例。職業界上決計沒有出了很大的薪水，聘用不甚重要的人。而且在做事的人，也要受人無功受祿的譏評呢。青年初入職業界，最大的目的，在練習辦事，在增益學識，在熟練技能，青年所做的事，只要問能否練習辦事能力？能否增益學問智能否？熟練職業技能？如果都做不到，那末雖有較

厚的薪水，也該去而之他。如果都能做到，那末無論薪水如何菲薄，也該用盡心力去做。青年初入職業界，不是出賣能力，是學習能力；不是出賣智能，是學習智能；在職業界也許爲了青年，要費去心力，要費去物質，甚或使他的事業多一周折。所以待遇二字，根本不該放在青年的心中，可是青年眼見自己的上司，每月拿到整千整百的巨薪，心中不免羨慕，把自己相比，認爲相差太遠，於是詛咒社會制度的不良，待遇的不公平。殊不知你的學問智識經驗技能，都增加了，能够獨當一方面了，辦事效率增高了，那末你的資格地位也隨之而增高，積蓄得越厚，將來的發展越遠越大。所以青年初入職業界服務，所得薪水，往往不及老司務，心中覺得憤懣不平，以爲老司務沒什麼學堂出身！有什麼學問！他的待遇反比我好！難道我的資格學問，連老司務都比不上嗎！豈知老司務未可小看他，他有他的能力，他有他的經驗，青年往往不能勝任老司的工作，況且老司務今日的地位，也是逐漸積成。可惜他沒有基本學識，所以沒有大的發展。至於青年出發點雖不及老司務，進昇却很容易，機會也較多，不上幾年，早已超出老司務之上了。

5. 肯賣氣力 青年要發展，第一要表現自己的才幹。表現才幹，不在乎說話，而在乎做事。青年往往好立主張，以爲如此如此才對，如彼如彼便不對，口頭說得頭頭是道，其實經驗有限，見識不廣，環境不明，判斷更多謬誤，當局者自然不肯採納，青年却以爲懷才不遇，到處發牢騷，考他平時工作，又往往與說話不符，提出的主張，連自己都不曾做到。有時他的工作成績，還不及別人，詢

問原因，却又說：「懷抱不遇知己，十分消極，如何敢得起辦事精神！」孔子說：「先行其言，而後從之。」見得到的事情，孔子還主張先做後說，而況青年所說的，大半不會見到的呢！我勸青年多做事，少開口，多用眼睛，留心觀察，少用語言，發表意見。你如果能够把你的職務，做得又好又快，人家一天做完，我只要半天；人家做到八十分，我却做到九十分，一百分，面前的工作完畢，再把已往的事，加以整理；整理完竣，再從本位找出新問題來，自己計畫，自己實行。同時對於臨時發生問題，却能逐一應付，不稍差誤，不稍壓積，賣足你所有的氣力，你的上司，既不是瞎子，又不是聾子，自然會聽到，自然會看見，不一定要當面稱贊你，他自然存記在心中，一有高等的位置，而爲你所能勝任的，自然會輪到你。上司是爲事擇人，不是爲你，是爲了公事。（服務與修養）

除此以外，我以爲還有一點所該注意的是：

6. 採納意見 有許多人作事，往往執一己見，固守勿渝，以爲自己決定的總不會錯，自己認爲是的，決不會非，其實如果別人有高見卓識，確非己見所及；那正該捨己就人，以謀事業的發展。這樣的犧牲已見不但於人有利，於自己又何嘗沒有大利呢？社會上能够採納別人意見而成大事的正不乏人，反之因不肯犧牲了自我的意見而致於失敗的，又何嘗不多呢？

六、合作精神 國人的不可諱言的最大劣性往，往往把服務當作了一己的私業，所以遇事總喜歡秘密、自私、猜忌、欺騙，缺乏合作的精神。因此，在這一章的末了，我們表特別提出這種精

神來加以說明。首先讓我們略費時間，把那種普遍的劣性，分析一下，這在讀者，想來不無有些兒用處的吧？

1. 猜忌 因為利己心的太重，於是同事之間往往有互相猜忌的行爲發生；不是你怕我阻擋你的發展，便是我怕你增厚勢力，於是你說的話，原是一句普通的話，我一定細細咀嚼，疑心你別有用意，一疑心咀嚼的結果，果然發現出什麼用意來了，於是千思百想，設去防備，設法報復，勾心鬭角，暗中進攻。結果弄得兩敗俱傷，真是何苦來呢！

2. 秘密 自己做的事情，原無不可對人言，原無不可給人看，偏不對人言，偏不給人看。以爲一給別人知道，便會給別人套取了他的事，結果，自然彼此間再無合作可言，而事業的成就，充其量，也決不會怎麼偉大的了。

3. 意氣 並不過分說一句，國人確乎在意氣用事很利害的。明知沒有多大關係的說話，或行爲，一不對勁，便意氣用事，於是本來對方的行爲是對的，該使自己表示同意的，現在也反對起來了。一生反對，雙方便絕無好感可言，結果雙方鬭氣，以氣相向，事業的成敗，不暇顧及，到此地步，遑論合作，更遑論事業的發展了。

4. 欺侮 一個合作的社團裏大職員欺侮小職員，老職員欺侮新職員，是司空見慣的現狀，欺侮者以爲小職員該受不平的待遇，該受自己的任意支配。在下者，到了不能忍耐的時候，而略有不平之

氣，或則略有所反對，於是他便處處爲難他，處處使他難堪，使他處身不安，這樣下去，還有什麼合作可言呢？

5. 破壞 瞧見別人的事業成功，工作十分得手，而且處處顯示他的靈敏的手腕，能幹的天才，而自嘆我不如彼；然而却並不生起虛心效習的心理，反以爲這有不利於自己的地位，便事事用心，處處留神，小心眼兒地乘人之隙，吹毛求疵，以破壞他的信譽。這種行爲，一經表現於外，對方豈是木鷄蠢豕，會無感於衷？於是合作兩字，便根本不必去談他了。

上述的種種都是不能合作，不能實現合作精神的根本主因。特意提出的本意，無非要請職業的大衆青年，知所警惕，有則改之，無則加勉云耳。

至於怎麼樣來發揮這合作精神，則上面的幾條具體方案，不妨備作讀者諸君的參考。

1. 處事公開 無論處理什麼事項，絕對公開。使團體現狀，大家明白，如有意見，大家可以發表，如此誤會自少。所謂公開，除經濟外，就是用人，也該用公開的辦法，不是用考試方法，一定便是注意於辦事有成數的人，才請來錄用，如此，爭執與猜忌的事端，也便不會發生了。

2. 服從多數 進行的事項，一經公決，自己即持反對主張也該放棄，絕對的服從多數人的主張，決不可仍然主持我見，我行我事，以致合作事業的前途發生障礙。

3. 尊重少數 對於一個問題，許多人主張不一，多數派的主張通過實行時，決不可得意忘形，

而向少數派冷嘲熱諷，使人難堪。相反地要尊重少數派的意見，要尊重少數派的地位，要受少數派的監督。同時要設法安慰少數派，切勿使他失望，以免合作上發生嚴重的糾葛。

講了這麼一篇，總算對於服務的精神，有了個扼要的說明。寫到這兒，又想起了趙宗預氏，所說法治精神，在服務上的確也該修練才行。於是爲貪便計，我便借用他的文字，來作爲本章的實質。他是說得那末的詳悉，再也不必加以什麼補充與說明的了。

一、法治精神的消極條件

要實行法治精神消極方面有幾點，必先做到。消極方面的幾點，不能做到，障礙必不撤除，一切積流工作，無從做起。所謂法治，只有形式，沒有精神，只有具文，沒有實際，只好算欺人的幌子，不是做事的工具。

1. 不買情面 就事論事，不問做的是什麼人，就事論事，不問以前是什麼功過。私人方面的交情只限於私人往來，逢到公事，與普通人或路人一般看待，辦公事，我是有公職的人，我是受法律所拘束，我是受責任所拘束，我私人完全聽命於法律與責任。此方總經理張三，總經理是公法人，張三是私法人，用張三名義對人，一切可以講情面。用總經理名義對人，張三便受總經理名義的約束，不能用私人的情。用私人的情，便是違法，便是濫職；不買情面，就是奉公守法。

2. 不畏強禦 法律是公物，凡是一個團體的人，都要遵守。如有不奉行的，我如果是執法的人，那末不必問他的來源關係地位，與一般人同樣待遇，尤其是要注意有地位的人。能够守法，一般

人不敢不守法，而且樂於守法。有地位的人不能守法，一般人也不肯守法，就是勉強守法，一定很多怨言。商鞅道：「法之不行，自上犯之。」商鞅能刑公子師傅，不畏強禦，所以他一個客卿居然令出必行，全國恪從。

3. 不赦初次 法律既輕公布，已往固然不再追咎，未來必須遵守，如有犯法，不問初次，不問是否有心，按法處罰。倘使無心可以原諒，大家都把事出無心做護身符；倘使初次可以免罰，大家可以有以一次違法的權利；不是厲行法治，簡直用法律來獎勵別人嘗試違法了。你一次不饒赦，大家小心謹慎，不敢輕於嘗試了。

二、法治精神的積極條件 有了上述消極條件，於是談到積極條件，所謂積極條件，便是如何實行法治一問題。

1. 明訂組織 一個團體當然有一個組織法，我國向來只有習慣法，沒有成文法，組織沒有系統，往往隨一二人的意思，隨時增減，增減的對象，是安插幾個不夠不安插的人。組織方面不管他是否需要，是否合理，是否彼此聯絡，嚴格說一句話，許多團體，是毫無組織的。現在要提出法治精神。第一要明訂組織，先就團體的全部，看一看所有的工作，要完全包括在組織系統中，各都的統屬，要自然，要合理。將來事業擴大，組織可以增加，不致全都推翻；同時却不求形式上的完備，但求實際上的效用。

2. 明訂規章

就人論，某人該做某事，該管某事，該計畫某事，有定期的，有臨時的。把他的職掌與權限。定得明明白白。就事論，某事如何做，如何起始，如何經過，如何結束，如何與別人別的部分發生關係，把他的手續，也定得明明白白，總要做到一個團體內，無論何人，各有工作；無論工作各有一定手續。彼此的關係十分自然，十分密切，誰也不會推諉。誰也不能推諉；誰也不會侵權，誰也不能侵權；誰也不會忙得不能應付，誰也不會暇得無所事事。

3. 起草方法

規章起草，第一步由總其成者擬定要項，分發各部主管的人，自行擬定。定期收集後，由總其成者，加以審核，切實修正補充。倘有疑問，隨邀該都主管的人細談，再參以意見，訂定最妥貼，最詳備的規章草案，分發各該都，簽註意見，作第二步的修訂。修證完了，集會討論，作第三步的通過。正式通過以後，定期公布，一面利用集會，擇要訓話，並印成小冊，分發一個團體的分子，人手一編。

4. 熟讀規章

青年拿到一分規章，要細細研究，第一讀完全篇，得其大要；第二遍專讀自己有關係部分，以熟記為止；第三遍再找尋疑問，務使胸中雪亮，做工時候，還要隨時參照規章，千萬勿輕意改動。明知如此做法，手續太煩，改為如彼，可以省便；但是未經主管的人同意，還是照成法去做，不取巧，不規避。是青年經商作事最緊的一件。

5. 徵集意見

在一個團體的主持者，應該定期徵集意見，得到好的改進資料；在團體的分子，

也該知無不言，言無不盡；同時更要顧到事實，最忌好高務遠，發些不負責的高談。意見要說得具體，弊病要一一列舉。

6. 服從規律 照規律該如何做，便如何做；不照規律做；無論事實如何，不予認可，比方某甲向直接管理者有所請求，不獲允許，有些人往往有越級上訴的行動，在上一級的人，聽其陳訴以後，千萬不要下斷語，立刻令其向直接管理者陳述，不要姑且通融一次，下不為例。

7. 尊重職權 這是你的職權，你該負完全責任。上一級的人，祇好從旁指導不該越俎代謀。如有改正必要，也該教負責人去改正，不要代為改正。因為你越俎代謀，你代為改正，對於某一事的得益，尚屬有限，自亂系統，給同事一個極壞的印象。以後大家效法，法治精神，完全破壞了。我國一般較有才幹的人，往往犯事必躬親的弊病，大權集中，精神不繼，而在你手下的人，大家以你的意志為意志，養成不負責的習慣，其結果是「其人存則其政舉，其人亡則其政息。」

四 怎樣選擇職業

服務的先決條件，——應有的修養與認識，既經交代如上，現在從這兒作開始，我們可以踏進服務之門，來述從事職業的種種事項了。

徘徊在職業的大門之外，想把自己投入這個可以生活愉快的境地裏去，在正當跨入第的一步的時

候，不能不作一個審慎的考慮。一失足成千古恨，假使所入的職業場所，與自己的性格能力，軒格不相納，那結果是不免糟糕的。所以寧可審慎於前，決不可遺憾望於後。所以在開始服務之前，我們應當有一個選擇的階程才是。

青年們在選擇職業的時候，最易犯如下的幾個弊病，那便是

1. 亂擇
2. 盲擇
3. 跟擇

我們不妨作一下簡單的說明。

有不少的青年們在選擇職業的時候，往往不問所擇職業的內容怎樣？不問對方所需要的人才怎樣？也不問自己的志趣，知識，性情，技能，體魄等究竟配不配募這項職業，而一味惟以薪金多寡為準，這便是所謂亂擇。另有一部分青年雖然立志要幹某業，要進某校，但是因為學力不夠，只得改進別校，改習別業，一到進了職業界以後，因為性情不合，知能不足，體力不夠，非以敷衍為塞責，便想改就他業，而又不問別業的究合於自己的脾胃否，這便是所謂盲擇。此外另有一種青年，看見別人營某業，也便盲人瞎馬的跟習某業，做成功的也許有，做得不行的一定不在少數，這便是所謂跟擇。亂擇盲擇跟擇的結果，決不能有適當的職業可得！這種弊病，應切實避免才是！我們應當放出自己的主見，立定自己的志向以從事於選擇，才為上策。

怎樣來從事選擇這問題暫且按下慢說，留下這兒的篇幅，我們先來談一談犯了上述的弊病，其所生的害處。這許多害處是什麼？分析起來，約有如下的幾點：

1. 損失能力 我們知道人的能力，各各不同，從知識上看，有長於記憶，有長於理解，有長於創造，有長於模倣從工作上看，有長於交際，有長於會計，有長於繕寫，如擇業不以能力為根據，其結果必致埋沒了自己的固有能力的，而無所施展，無所表見。

2. 損失體力 人的體力不同，身體強健的，可以繼續工作四小時，而毫不吃力，身體衰弱者，就是一點鐘工作，也覺非常疲倦，如果不問自己的體力怎麼樣，從事自己不能勝任的職業，是則不但損傷自己的體力，就是事業方面，也將受重大的損失。

3. 損失興味 擇業不慎勉強從事不為自己情趣相投的職業，則從業的興趣全失，無樂趣可言，一個人對自己的職業不感興趣，那還能希望事業有好的成績嗎？

4. 損失經濟 擇業不當，而思遷他業，托人設法轉輾營求，經濟上的損失，自然是可想而知。

5. 損失天才 從事職業的人，如果能够把他的天生才力充分發展，則新發明的事物一定很多，世界上的發明家的成功，都是由此而來，如果擇業不當，天生才能湮沒無用武之地，這種損失，不但個人的，而且是社會的。

總之，選擇職業，是青年一生最表緊的門限，選擇得當，就一帆風順，生活愉快滿足，反之，選得不當，就一天到晚在煩悶當中討生活，即使半途改業，頗非容易，算他改擇成功了，那箇人與社

會，也將受到浪費的損失，於其如此蒙受損失，何如開初之時，審慎從事呢？

現在我們要進而說到職業的標準了，憑什麼標準去選擇職業才能使自己立於不敗之地呢？趙宗預先生曾經替我們開具了一個完美的方案，循此以行，在擇業時，決不致陷于岔徑，而使自己難以自拔的。

薪水大，待遇好，不是擇業的根據；位置高，名譽好，也不是擇業的根據，堪為擇業根據的，依我看來當有兩方面：

1. 自己方面 關於自己可分六點：

甲、個人歷史 受過什麼程度的教育？擅長什麼學科？國文，外國文的程度怎樣？

乙、身體健康 普通健康狀況如何？有什麼隱疾？精神如何？身長體重多少？

丙、社交能力 喜歡靜的生活，還是動的生活？喜歡何等人，厭惡何等人？喜與何等人交往？

丁、個人志願 希望貢獻於社會的是什麼事？什麼是我理想的職業

戊、個人特性 能注意小事嗎？辦事有定時嗎？不怕難嗎？肯吃苦嗎？遇事快樂嗎？做事能專心嗎？敏捷嗎？儀表整潔嗎？生活節約嗎？善於辦事嗎？善於詞令嗎？善於指揮嗎？善於支配嗎？善於解決疑難嗎？

己、個人興趣 各種娛樂中喜歡什麼？各種職業中喜歡什麼？休暇時作何消遣？

2. 職業方面 關於職業可分七點：

甲、社會需求 這種職業是否適應社會現在及將來的需求？這種職業的社會需求是否最大而最殷切？這種職業是否需要多量的人才？

乙、職業價值 這種職業對於社會有什麼價值？這種職業在當地全國在世界處什麼地位？

丙、職業性質 這種職業是固定的，還是變動的？這種職業是永久的，還是暫時的？這種職業是新興的，還是固有的？

丁、職業現狀 這種職業已成過去嗎？這種職業正在黃金時代嗎？這種職業方興未艾嗎？

戊、職業待遇 這種職業服務時間有多少？力能勝任嗎？這種職業酬報有多少？足以生活嗎？這種職業練習有多少？可以縮短嗎？這種職業有發展希望嗎？這種職業合於衛生嗎？

己、職業習慣 這種職業對於練習生受職業公會的限制嗎？這種職業採用業師制嗎？這種職業用人向採什麼方式？

庚、職業訓練 這種職業需要特種訓練嗎？這種職業需要那種人才？這種職業需要那種知能？這種職業有何業餘補習？業餘補習是否切實？

默察以上的話，則對於讀者在擇業之時，一定會有許多幫助的，但是因為現在社會的職業線，找事業常有粥少僧多之憾，所以在選擇之時，不能不顧下述的一點：

1. 時常留心職業界的消息 青年們將就業時，大多數先決定地點，地點決定了，須時時閱讀報章，特別注意當地職業界消息，如某公司的營業報告，如某公司的營業計畫，如某公司最近要聞，都要詳細看看，或把他分類摘錄，以便等得機會獲取職業。

2. 不把機會錯過 機會之來，往往有許多人逐鹿營求，或憑自己的能力，或憑中間人的介紹，或憑與對方略有因緣；但我決不能因為前途暗淡，希望太少，便懶得活動讓他錯失過去。須知找住機會，便有幾分成功的希望，讓他錯過，那便永遠沒有一些的希望可言了！

五 怎樣去獲得職業

以上我們只是偏於理論上的說法，現在我們可以在這裏說明一下怎樣去獲得職業。換一句話說，便是走怎麼樣的道路，才能實際去把職業得到我的手裏。

依照我國社會的目的情形，那獲得職業便是非容易的，這原因是：

1. 供求不應 現在的中學職業學校，大學畢業生，每年總有幾萬人，大家想就業，社會生產事業落後的國家，卻沒有如許職業，粥少僧多，得業的人少，無業的人多，所以謀業實非容易。

2. 用人不重才 以前的各機關的用人，雖有公開考試的，然為數至少，大都用情面推薦的多，雖有長才，無人引進，仍屬徒然，而一般有所依附的人，雖無真實本領，也自高据要津，這種用人不

重才幹的陋習，實使有為的青年，大減了他們的職業出路。

3. 分配不均 有權勢的人不問精力如何，能力如何，往往身兼數職，握權力者，只要簽到看報吃飯拿錢，或則徒掛空名，坐領乾薪，反而使許多能够辦事的人，大家閒散。無事可辦。

4. 缺乏專門技能 社會上需要專門技能的人，而你所學的，却與他們所需的不合，這樣，即有機會，也只有坐使他錯失而已！

有此數因？對於謀業的困難，是可想而知的了。我們如果能够戰勝此種困難，而沒有去謀事的方法，那職業依舊不會送到你的府上來的。如何去得到職業，我們不妨依照下開的各種方式：

1. 單純介紹式 青年的父兄，在職業界上有相當的地位，靠父兄出面請託，得到一個位置，這是最穩妥的方法。其次因為青年品性好，學問好，素得師長的信任，由師長出面請託，得到一個位置。又其次青年自己去活動，請託親戚朋友，留心機會，代為說項，那就費力多而成功少了。因為單純介紹式，全靠情面，非有極密切的關係，當面雖然滿口答應，未必真肯替你賣個情面。

2. 單純自薦式 這種職業機會，往往披露在新聞紙的廣告中，青年要平時留心閱看，同時因為世風不古的關係，此種廣告，很多欺騙的，在自薦之前，先要探聽清楚，認為可靠，然後實行自薦。大概由信箱轉的，要什麼費的，總屬可疑；由職業指導所代辦，不需什麼費用的，總屬可靠。自薦信的寫法，第一要陳述自己的學歷與經歷，第二要陳述自己所能辦與願辦的事項，第三要陳述自己所希

望的酬報，最後附述通訊處，證明文件，及重要著作等。文字要清順，措辭要得體，文字不通，別字連篇的，固無中選希望；措辭傲慢，或過分說得可憐，近於搖尾哀求的，也無中選希望。至於字體更要工正挺秀，切忌濳紙塗鴉，使人看了，引起不良之感，大概自薦信合式後，尚須經過口試，口試事項，如與自薦有關，要完全符合，此外如語言儀容等等，另見下節。

3. 單純考試式 用考試方法選拔人才，多數是新式商店。考試的科目，雖因商店性質，工作關係，略有不同，但是國文日文總是要考的，國文最好做文言文，謄寫務求工正，日文多數考作文翻譯，有時還要考會話，筆試以後，大多數還要經過口試及檢查體格兩種手續，口試大概問些履歷家庭狀況及志願，同時注意語言態度；檢查體格，大概是體量身長肺量視聽覺幾項。

4. 介紹自薦式 就是除有人介紹外，還要你親筆寫一封自薦信，看你文體是否合用，那末自薦信是取決惟一標準，千萬認為這不是形式，而掉以輕心，弄得功敗垂成。

5. 介紹考試式 金融機關，爲了種種關係，錄用人員，先經有關係人介紹，一一登記，再行定期舉行考試。介紹的效力，不過是取得與考權，中選與否，全靠試成績。考試成績不及格，雖有介紹，仍不採用，第四式要難些，比第三式考試的人數少些。

6. 自薦考試式 國立機關如郵務局等，用自薦考試式的。先寫自薦信，審查及格，才算取得考試權，比第五式更要難些。考試分口試筆試兩種，先經口試，口試及格，才算取得筆試權，筆試不及

格，以前種種勝利，盡付流水。

趙宗預氏再告我們，如果所用方式獲有成效，那最後一步，便是接洽，這是極應注意的一步，最後的成否，全依於此，所以不容吾們輕易忽略的。

1. 準時到場 在學校上課偶然遲到，教師不會責備你，可是你去接洽職業，時間方面，一些不許大意，無論風雨下雪，必須準時到場，為防萬一路上發生故障起見，最好路上時間，要算得寬餘些，寧可先時到場，靜待口試，而且先時到場，態度容易安閑些。

2. 儀容整潔 手面清潔頭髮剪短，指甲剪短，甲內不藏污垢，衣服鞋襪，顏色文雅，鈕帶要完全，扣好結好，衣服上一些沒有油漬墨漬；襯衣尤須乾淨，務須勵到整齊清潔，卻不要穿得富麗漂亮，裝成一個時髦少年。

3. 舉止安詳 在口試人面前，不要顯出粗魯浮滑落託的神氣，但也不要過分拘謹，過分慌張，失去自然態度，務求舉止安詳而大方。

4. 和顏悅色 顏色關係尤大，在口試人面前，不要呆若木鷄。不要凜若秋霜，不要嬉皮笑臉，不要戰戰兢兢，務求顏色和霽而喜悅，春風滿面。

5. 動作愉快 在口試人面前，不要動作輕浮，不要動作遲鈍，不要動作太多，坐立不定，不要動作呆板，過分機械；務求動作敏捷而愉快，伶俐而聰明。

6. 說話謙和 舉止顏色動作是屬於表面的，說話是幫助表情的。在口試人面前，不要說話太多，太快，太慢，含糊不清，聲音太高，聲音太細。說話太多，人家要疑心你好議論說話太快，人家要疑心你躁急；說話太慢，人家要疑心你多疑；說話含糊不清，人家要疑心你思想無頭緒；聲音太高，人家要疑心你性子粗魯；聲音太細：人家要疑心你遇事無勇氣；務求說話不亢不卑，不疾不徐，而一以謙和為主。

關於上述的得業的方法，這兒我們不妨再來擇其重要者，作一下研究。

關於拜託親友，注意報紙上徵聘廣告，或到職業介紹機關登記，大體來說，這些方法，有效的成就是極少的；假使你專靠這些方法，不再自己打出路，成功的希望是很渺茫的？

我認爲比較這妥善一點的方法，是自薦方式，有一份貨，拿出一份貨，只憑本領，使人信賴這是最爲光明正當的方式，在『歐美』各國，一般失業者之找尋職業靠自薦成功的，占絕對的多數，這是他們常用的認爲有效的。有意志有真才實學的青年，跑上得業的途徑，這實在是在大可走得的一條路道。這是我的特別推薦，尙希望注意焉！

六 在業時的修養

關於青年的一般的修養問題，我們本該在這裏討論一下的必要。但在另外的一冊，青年的修養，

中，另有詳細的闡述，免得重複與累贅。所以捨去不談，專就服務時所應具的修養，作一個簡要的說明。讀者只要將二書參互閱讀，自然更有所益的。

青年服務下應有的修養，我們可以分成忠誠和信託兩方面來談：

1. 忠誠 忠誠便是忠於爲人。職業既踏進了社會，爲事業而奮鬥，自然對於爲人這一層道理，非澈底的明白不可。所謂忠於爲人，究竟要達到怎樣的地步呢？這可以分三要點來說：

甲、忠於自己 對於自己的責任，應該要盡責，負責，不貪懶，不隨便，不馬虎從事，今日的事，今日完畢；是我的事情，由我動手完成；個人的私事決不在公事時間工作，此外如不自欺欺人，不做那對不起良心的事；總之所做的事，俗語所謂，「攤得開，合得攏，」堂堂，正正無憾於心，這便是忠於自己。

乙、忠於職務 所謂忠於職務，就是把握時間，達到任務。在自己的職務上，要把握時間；努力去做，使工作效率增加；同時，要在一定的時間內，完成我的職務；決不可苟延時日，任意處理，致使所任之事，遙遙地無完成之期。

丙、忠於國家民族 能完成於自己，忠於職務的兩個修養要點，其實也就是完成了忠於國家民族的任務，因爲只有一個不愛國，不愛民族的人，這才知道忠於自己，忠於職務，忠於社會。所以，要忠於國家民族，就得設法努力忠於爲人，做一個堂堂正正光明磊落的人。不怕困難，不慕榮利，負

責任，忠於自己，能勤實，有恆心，把握時間，達任到務，忠於條務，能這樣一本赤忱的做去，才稱得上忠於國家忠於民族！

2. 信任 信任，亦便是般人所說的信心。就更相信的心理。換言之，就是做一個職業青年，不要有一種不信任的心理，處處要真實，向合理的路上走怎樣。才能達到這一種地步呢？

甲、信仰 對於在上者，如果他是一個正直無私，幹才極富的人，你便應該要信仰他，效法他，服從他，佩服他。因為他有領導你的資格，教導你的能力；用不信不學不聽不理的態度去對付他，既自絕於他人，而他人亦將決不會對你有什么好感；而你的地位，便只有日趨沒落的途徑而已！除了信仰上級的人員以外，你還該信仰社會上的其他特別才能的人。因為在他那裏，你可以獲得生活上的不少借鏡，使你自己來處處模倣他的行為與能力。

乙、信任 對於在下的人，你應該要信任他。相信他。他有不對的地方，應予指正；有良好的地方，你應予以獎勵，有困難的地方，你應予幫助，有不懂的地方，你應予以指導，這樣，能使你的手下的，共同發出一種向上的動力，使事業進步發展。如果袖手旁觀，不加督促與指導，好亦如此壞亦如此，不問不聞，則事業的前途，必致糟糕的！

丙、自信 對上要信仰，對下要信任，對自己，要有一種自信，便是相信自己。自信自己是個很好的人，就得努力於自己的一切了。但自信又當於兩方面去努力：一是自強，對自己的人格，自己的

學問，自己的技衛，自己的精神，都要修養，然後能自強。一是自重，對於智德禮羣，對於禮義廉恥，時時修養，刻刻注意，纔能受人信仰，受人信任。不過自信須得有一個限度，超過了限度，處處絕端地自己爲一切都是善的，對的，而不肯虛心下氣，請教別人，那弄到結果，沒有反省的機會，失去同事間的合作精神，要事業的成就。是不可得的。

七 業 務 上 的 處 理

青年們服務社會，負任重大。職務紛紜。欲期能够勝任愉快，則事實上確非一蹴可就的。跑到職業界上來相青年們，有的才離學校，有的也許經過相當的服務練習，雖具有的當的訓練與技能，然而我們須知現在的社會組織，何等的複雜，人心何等的險詐，事務何等的繁重，如果沒有職業上的應具的計劃和態度，則會弄到處處碰壁，處處吃虧。所以，對於這種的計劃和態度，我們實有密切注意的必要！

1. 服務時的計劃 服務的青年，不論所任的事務怎樣忙迫，應把每天所做的事情，預先擬立一個表格，要周到慎密，使自身實行的時候，有條不紊，一毫不亂，而獲得預期的結果。然而要這樣做法，則就不能不注意于 甲、規定做事的時間。乙、計劃應辦的事件。現在把它們寫在下面，做青年服務的參考：

甲、規定作事的時間 把每天所要做的事情，按時支配妥當，然後再依時處理，那末事務即使繁複，就可以有條不紊，不但省得轉輾思索，並且可以妥帖敏捷，在無形的當中，可以收到效果如果。做事沒有一定時間，那麼就要弄到一事未了，又開始別事，假使有較多的事情，同時齊來，就要弄得手忙腳亂，不知怎樣處理才好。所以我們要增進辦事效能，就不能不先定辦事時間表，表的格式，可以下的為參攷。

期星		日		月	
程		日		事辦	
事的辦必		分時		事的辦擬	

乙、計畫應辦的事件 在計劃時，可以分為三個步驟。這三個步驟是什麼呢？就是（一）研究，（二）整理，（三）組織。研究就是把事件分別它們的性質或手續。整理就是把性質或手續相同的事件歸成多少類。組織就是把各類事件，支配在適當時間之中處理它們的意思。如果我們能够把應辦的事件，不論是大是小，是一天的，是一月的，是一年的，預先計劃起來，然後再行處理，那末自然有條

理，有系統，不但可以節省時光，並且可以節省勞力了。

2. 服務時的態度 對於服務時的應有態度，分析言之，計有下列的五點，值得貢獻於讀者的。

甲、服從 服從是什麼？便是恪守正義，服從法定的命令與規則，而不是服從發佈規則的人物。這一點必須認清，一個團體中的某一項規則，當然是經最高者的擬定與公布的，但是公布者的本身，也有服從該項規則的義務。否則便不啻自壞其法。即要別人遵守，也無甚麼效力的。至於服從于公立的規則，為有紀律，有紀律便事事統一，秩序井然，毫不苟且，易達成功，不過所應注意者是：服務並非為卑躬屈節的屈從，一味以在上者的無意義命令為是。

乙合作 合作是各盡所能，將自己才能，與他人才能合力而共作一事。怎樣使這種態度適當地發展，我們在第三

說過，這裏恕不贅述了。

丙、謙和 謙恭為對人應有的禮貌，也便是虛心下人，不過在保持此種態度時，切忌諂媚，如果趨權附勢，即看小自己人格，使人有譏嘲自己為「趨炎附勢」的小人之嫌。

丁、批評 對於任何事勝，應有是非之心，如遇友朋行為，吾心不以為然者，應直言批判他的是非。依理而談，決不含隱，竭力避免感情用事。但批評與毀謗不同，批評乃直接與人忠告，誹謗則背地加人以讒言，前者本乎忠誠，後者本乎卑劣，所以忠厚的服務者，是具有正值的批評態度，而不虛構事實，背後誇人。

茂、穩重 處世服務，應不苟且，便是舉辦一事，亦以穩重態度出之。步步思索，步步考慮，能思索，便不致孟浪失事，能考慮，便不致陷於錯誤。所謂穩重持重，便是指此而言的

八 獲取發展的方法

從服務於商業的立場上，我們來討論一下怎樣獲取營業的發展的方法這對於正在從業的或有志從業的青年讀者，一定是很表歡迎的吧？

我們要知道，商業的成敗，是完全靠經營方法的良否而定，但是經營的方法中，又當以能夠吸引顧客為最重要。因為所有的商品進店之後，當然要希望貨物能夠暢銷，因為貨物暢銷！商店才能有錢可賺。假使商店進貨後，經過很久時間，都沒有人過問，那麼時間一久，貨物的銷路，必定也受得格外狹隘，而商店的本身，也將受到很大的影響。所以，商業的經營方法，固然能夠斷定商店成敗的命運，但吸引顧客，實在是經營方法當中最重要的一點。研究商業經營法的人不可不注意，實地從事商業的人，更不可不注意。現在我來把發展業務方法最重要的幾點，摘錄在後面。

一、貨物的陳列 商店所進的貨物，除一部份貯藏在堆棧之外，就應該分別陳列在店內，聽憑顧客參觀選購。但要怎樣陳列，才能够引注意，吸人購買呢？這就是商人在進貨後所應當研究的陳列方法。

陳列物貨的目的，是在吸引顧客，使他注意店中所陳列的物品，而啓發他的購買心。在日本各地，商店對於陳列貨物一件事，非常注重。大公司，大商店，并且往往僱得有專門管理這些事的專員。我國舊式商店，對於陳列貨物，從來就不注意，進貨後，不是將所有貨物，悉數藏在棧內，就是收入櫃中，顧客上門，非指出貨名不可。因此，來店買貨的人，無非都是幾位老顧客罷了，這樣一來，要想他的生意不退縮，已經是很困難的事情，更怎樣能够希望他的營業增加起來，商店得以進取和發展呢？所以機於商店貨物陳列的一件事，實在是吸引顧客的要點，不可不深切的加以研究。

（陳列的器具）陳列貨物，必須先有便於陳列的器具，陳列器具。最主要的，不外兩種：第一，窗飾，第二，店櫃。

1. 窗飾 窗飾是什麼呢？窗飾就是臨街的門窗，加以裝飾而成的，各貨陳列在當中，使得過往的客人，都能够看見，而且有充足留戀的心思，進店購買的念頭。換一句話說就，就是一般商店吸引顧客的活動標本。

窗飾的方法，才興起沒有好多年，起初只通行於美國，但是到現在，各國的商店，沒有一家不採用了，而且日新月異，層出不窮。裝飾的方法，并沒有一定的標準，同時也不是幾句很簡單的詞句所能說得明白的。不過牠的主要點，是在美觀·新奇，能動人觀感，能引人入勝，使路人視之不忍遠離，因之而產生購買的心思。下面是裝飾方法中的四項原則：

甲、必定要簡單清潔，尤忌雜亂。

乙、必定要同所陳列的商品調合。

丙、必定要時常變換，不可長久不換，使過客厭惡。

丁、不可拘於一定的形勢，形象，色彩，排列等等，務力求新奇。

2. 店櫃 店櫃就是店內陳列貨物的櫃台貨架等。關於店櫃的設置，也沒有一定的標準，總之在布置得當爲主。我國舊式商店，店櫃佔地最多，差不多將店面全部都佔據了，沒有曲折盤旋的餘地，顧客一多，就覺得擁擠不堪，使顧客不能詳細審視貨物，實在是一個缺點，在日本各地，商店對於店櫃的設置，力求適當，櫃台，貨架，都放得非常相宜，所以即使顧客多起來，也絕沒有擁擠不堪的現象。上海的幾家大公司，對於店櫃的設置，也非常得宜，可以供我們參考。

(陳列的方法) 上面所說的是陳列貨物的器具，下面再談陳列貨物的方法：

1. 調劑 陳列貨物，能够在美觀實用兩方面都加以調劑，那麼吸住路人的視線，而發生購買的念頭，就比較容易。否則，不但在實用方面，失掉陳列貨物的價值，就是在美觀方面，也要減退路人對於貨物的想念的。所以陳列貨物，不能不注意調劑的功效。

2. 整潔 陳列貨物，要想引起顧客的注意，整潔是最要緊的，因爲整齊清潔，井井有條，才能够使觀者一目了然，否則，雜亂無章，有頭無尾，不但使觀者覺得茫無頭緒，而且最容易引起討厭的

心理，營業自然要受影響。

3. 光緒顏色 光緒的強弱，明暗，色彩的調合，也有種種關係，譬如某種貨物該當受光線，某種貨物不應受光線，或者光線太強，或者光線太弱，或者顏色不能互相襯託，這些，同貨物的美觀上都有很大的影響，假使能够善於利用，那就更能使貨物變得分外鮮明，豔麗，容易引人購買，反之，假若配合得不相宜，那麼不使得貨物變得惡劣而且還要引起顧客的不快。

4. 位置 貨物的種類不同，大小，長短，當然也沒有一定，所以並沒有什麼固定陳列的方式，但應當貨物的大小形式相宜的，或斜側，或直立，或懸掛，或疊成各種奇特使人注意的形式。

5. 暗示 陳列的貨物，不加以說明，而能使人一望而知其用途，就是用暗示的方法。譬如要陳列寢室的用具，不但要將寢室的器具完全羅列一處，而不夾以其他毫不相關的物品；而且最好就將各種器具，布置儼然像一寢室的形式，將各種器具，放置於應放置的地方，使各物的功用，一見便知，而不需他人的說明，需要的人，自然一見便生購買的心。

6. 便於取放 陳列貨物，宜便於取放，既便顧客隨意指示店友檢視，同時還便於店友的取置。

7. 價格與品質 顧客將要購買貨物的時候，往往歡喜舉鄰近店家類似的貨物以及價格，互相比較牠的優劣貴賤，以定取捨。倘這地方陳列的貨物，品質價格，都各有懸殊的差別，顧客必定因為價格的高下，品質的優劣的比較，而發生猶豫的心，交易往往不成，營業常常受影響。所以陳列貨物的

時候，應當注意各貨的品質，價格，等的配合，優劣相同，價格微差，例如價格一元貨物的上邊，應當陳列一元二角錢的貨物，再上一元五角，貨物品質，也應當如此。這樣不但能引起顧客的購買，并且還容易吸引他購買價格最高的一元五角的貨物。這是人類的心理如此，不可不加以注意。

二、廣告的利用 不論那一種營業，總要使人知道自己店中所有的貨物，以及品質的優良特點，藉以吸引顧客，推廣生意。這要使人知道的方法，除前面所說的陳列，以便路人觀覽外，還有發布廣告，也可以使遠近的人，都得以知道。

廣告是近代商戰的利器，牠的用意無非在能夠動人的耳目，而啓發人購買的心，所以廣告在商業上實在佔着最重要的位置。例如同一商店，同一貨品，而一則登廣告，發傳單，盡量宣傳，一則默守舊法，雖然有精良的貨物，而不知道宣揚，那麼顧客必定盡爲發者所吸收，這是一定的道理。

廣告自然是發展商業的利器，但牠的種類非常複雜，因此使用的方法也各有不同，倘然用而不得其當，那麼不但不能發生效力，而且還要白白的地耗費金錢，所以我特地将廣告的種類，用法，以及應注意的幾點，分別寫在下面，以供參考。

(廣告的種類) 廣告的目的，無非就在引起人的注意，所以只要是能引起人注意的廣告，都是有價值的廣告，近世紀以來，因爲商業發達，雖然廣告的種類很多，但牠并沒有一定的方式，所以我們盡可憑藉我們的腦力，製造有價值的廣告。下面所說的是今日世面是最流行的幾種廣告：

1. 日報雜誌廣告 日報雜誌上的廣告，是目前最普通的種一廣告，因為他的費用較廉，而效力却很大，所以一般商人用的很多。日報與雜誌的廣告，從表面上看起來，性質好像相同，其實也互有差異。因為雜誌的性質就永久的，而日報則是一時的，所以在刊登廣告的時候，常須變化更換的，宜刊於日報；而持久不需更換的，宜登於雜誌。

2. 傳單廣告 將商品的特色，價格等等，印在傳單的上面，分送顧客，或分送各種交通機關，學校，團體，人家，店舖等處，或者在熱鬧的街道上分發。但布散的方法，切忌濫發，而以分別贈送。像裝飾品傳單，宜發給一般清潔的男女，像學校用具傳單，適宜散給類似學生裝束的人。

3. 印刷品廣告 要使本店的商品使人注意，不得不有各種印刷品的分送，像圖書目錄，書籍樣本，機械圖像的說明，商品目錄，商品價目表等，還有一些是印在日曆月份牌或吸墨水紙等的上面的。不過這種印刷品的廣告，第一要印刷精美，紙張美麗，使人接到此項印刷品後，不忍拋棄，第二要實用，像日曆吸墨水紙等，不但實用而且還同人天天有接近的機會呢！

4. 包紙廣告 這種廣告，最為妥善，所費不多，但收效却不小，牠的方法，是將商店的地址，電話號碼，營業要目，貨物特點等，印在包裹商品的紙上。顧客購物後，既可隨意翻閱此包裹上的廣告，又可隨之而帶至其他處，無異是一種流動的廣告。

5. 交通機關廣告 旅客在路上每每感覺無聊，限有所見，必定要細細加以玩味。商業可利用這種

心理，在火車站，電車站，車窗板壁，輪渡碼頭等處，作合宜的廣告。

6. 幻燈廣告 在電影正片還未放映之先，介紹給看客的幾幕廣告片，就是幻燈廣告，因為大眾的目光這時候都注意在銀幕上，銀幕上的一舉一動，都可以使觀眾得着一個很深的印象，所以這種廣告的收效也是很大的。

7. 張貼廣告 這種廣告，也是最有效力的一種。普通多在市面繁華的所在，以及人煙稠密的區域，往來必經的路徑等處，張貼各種文字或圖畫廣告。但是這種文字，必須以簡明為主，圖畫也以醒目的為貴，使得過路人在很遠的地方看見，就能夠一目瞭然。即使是不認識字的人，也可以藉醒目的圖意，而收廣告的效力。

8. 霓虹燈廣告 廣告的目的，是在乎使人注目，像用霓虹燈製成商品的名稱，再加上鮮艷奪目的光彩，使之忽明忽暗，最容易引人的注意。

9. 游行廣告 這是用種種的旗幟，圖畫，標明商品的名稱，特色，僱用夫役，穿以彩色的衣服，再配以悅耳的音樂，游行街市的一種廣告。他的形狀，要滑稽有趣，新穎出奇為主。

(廣告的用法) 廣告的種類既然非常繁多，牠的用法也各有不同，所以實在不是幾句話就可以說得清楚的，這裏只能就普通廣告上應注意的各點，略為說明一下。

1. 日報雜誌的選擇 日報雜誌的種類很多，但毫無價值和內容羸劣的也不少，假使廣告登在這

種日報雜誌上，一定得不到效果，所以商店對於日報雜誌的選擇，非加以注意不可。登載日報雜誌廣告的要義有三：一、應當選擇日報雜誌有聲譽信用的，二、銷數最多的，三、日報雜誌的性質各有不同，有供學生閱讀的，有供家庭閱讀的，譬如家庭用品廣告，應當刊登於家庭閱讀的雜誌日報上，文具廣告就應當刊載在學生讀物的上面。

2. 登載的地位 日報雜誌既經選定，那麼就須研究登載的地位。拿效果來說，當然在乎寬廣大，但就費用上說起來，那麼地位越狹，費用越省。所以登載廣告的時候，應當先配置地位，使之既合乎經濟，又能醒人眼目，大概日報的廣告地位，以插在新聞當中為最妙，次之就是封面，再次是後幅。雜誌的廣告地位，以封面，裏封面，底面底裏，正文前後等處為最相宜。

3. 劃清界限 廣告無論文字圖畫，總有一定的界限，而且這界限尤應當清楚顯著。本廣告內，四方應當稍留空白，和其他併列的廣告分明。假使四面不稍留餘地，那麼和左右廣告的界限不明，互相混雜，既不易使閱者注意，又容易發生誤會。

4. 創造新需要 良好的廣告，牠的作用并不是僅在宣傳貨物的優良，而在能够使讀者動心，發購買的想念。譬如近來風行的「安眠思」三用沙發床廣告，牠不但對閱者訴說牠的形容如何美麗，品質如何優良，如何堅固，同時還能够以睡在這床上如何舒適。如何快樂，和一物三用如何經濟等來打動人的心，因此牠的銷路非常好。所以精良的廣告，在能創造他人的新需要。

b. 廣告誠實 廣告固然是以新奇出特，動人心目，引人入勝，啓發他人的好奇心，引動他人購貨的想念爲主；但切不可濫事誇能，信口雌黃，名不附實。因爲這種不誠實的廣告，雖然能够矇騙購者於一時，但久後必爲人所發現，不敢再度開津，那時候信用既失，那麼商店的前途也就可想而知了。所以廣告第一要義總以誠實爲主。

三、貨物的價格 貨物的定價，也是吸引顧客最重的一點，假使商店先利用陳列，廣告，等等方法來吸引顧客上門，但對於貨價則失其真實，或比較別家商店還要來得高，那麼必定要使顧客大失所望，下次就是下請帖，恐怕他也不敢再來了，所以商店對於貨物的價格，實在應當深切地加以研究。現在將關於貨物價格上應注意的各點，分別說明在下面：

(議價的害處) 我國普通商店，雖然在店前掛得有「真不二價」煌煌的金字招牌，但實際上，在出售貨物的時候，大都採用議價，因爲議價可以隨機應變，伸縮自由，藉此可以多獲利益；庶不知這當中弊端叢生，影響於商店的前途實在很大。

1. 浪費時間 貨物售價，既無沒有一定，那麼在出售貨物的時候，一方要想少，一方要想多，彼此爭論。賣的人故意顯出不想賣的樣子，買的人也故意做出不想急於購買的心理，經過長時間的交涉，交易始告成功，更有雖然長時間的交涉而一種交易都沒有成功的。假若照「一寸光陰一寸金」的古話說起來，那麼這種浪費掉的時間，是多麼值得可惜。

2. 顧客猶豫 俗話說：「貨買三家不上當。」這原因，就是因為商店沒有一定的定價，顧客不知道價格的真假，不敢與然相信，必定要各家探問，作一個比較，然後才敢購買，所以這種議價的方法，實在最容易引起顧客購買的猶豫。

3. 自失信用 貨物既然沒有一定的定價，那麼勢不得不有各種高低不同的價格。譬如同一貨物，甲以三元購得，而乙以二元半購得，不幸甲乙相遇，互相談及，甲固然已經知道了自己受了騙，但乙也將要疑惑這二元半的價格還不是實在的價格，或者還可以少，結果，下次一定都不敢再上門。這種自失信用的議價辦法，對於商店的前途，實在有很大的影響。

(定價低廉) 議價既然有上面所說的幾種害處，那麼商店貨物的價格，總以定價為最宜。但定價過高，也容易為顧客所不信任，總以真實為主。因為營業之道，貴乎暢銷，並不是在乎賣一次貨物就獲一次厚利的。

(定價劃一) 定價不但要低廉，而且尤應當劃一，決不能因為忠實顧客容易欺騙，故意臨時提高定價，以期獲意外的利益，因此亦足以影響營業之前途也。

四、顧客的接待 商店既然利用以上各節所說的種種方法，達到吸引顧客的目的，那麼顧客上門，商店必定還要研究如何接待的方法，接待顧客的關係，非常重要，接待的良否，實在是商店盛衰成敗的關鍵。而這接待的責任，又全在店友，所以店友對此，實在不容絲毫疏忽。現在分述接待顧客

的方法於後，從表面上看起來，似乎覺得平淡無奇，然而他的關係的重大，實在萬不可漠然視之。

(謙和) 要使得顧客面面滿意，繼續購置，其功在接待顧客的態度謙和，談話親切。不論顧客購買與否，以及購多購少，都應當用主顧的禮儀而尊敬之。因為這種態度不獨在交易的時候有利益，並且還可以利用顧客傳播聲譽，効力實在是在不在自己登的廣告之下。至於談話的時候，也應當打量顧客的身分和職業，好見風轉舵，顧客是農人，那麼說農事，是工人，談工業，是學生，談關於與學校有關的事務，假使商店真能照樣做起來，顧客怎麼會不源源而來？商業又怎麼會不發達呢？

(誠實) 誠實也是接待顧客的要素之一，無論商品的好壞，計算價格的時候，絕對不可瞞混。貨物假如有瑕疵，也應當說明，任憑顧客自己決定。貨物出門之後，顧客假若有不滿意的地方，要想掉換，只要沒有污損，也應當酌量允許。因為營業上所最忌的，一是欺詐，像以劣貨替代優貨，以少價算多價之類，二是虛偽，像故意誇張言詞，使鑑別力較少的顧客，受他的迷惑。假使能够誠實待人，那麼不獨舊顧客可以始終保留，因為聲譽好的原故，同時還可以拉進許多新的顧客呢！

(忍耐) 忍耐是一個店主必具的德性之一，因為只有忍耐才能够得着顧客的歡心，希望他再來。而且一個商店內貨物的種類很多，顧客因好惡的不同，選擇貨物，是在所難免的。所以不論顧客選擇的手段如何煩瑣，交易的大小與成否，都應當以忍耐為第一要義。

(指導) 購買貨物的顧客，共種有兩種：一種是直索某貨物的，一種是不知道某種貨物的好壞，

和用法，而跑到店裏來詢問或選擇的。假若碰到第一種直索貨物的顧客，那麼只消把他所索的貨物，拿出來給他檢視就行了。如果貨物的好壞不知，用法不明，那麼店友就應當一一加以詳細說明，而且這種說明，必須絕對的誠懇，決不可虛言誇張。

(戒勉強) 顧客選擇貨物，不論購買與否，和買多買少，都應當聽他自己的隨便，不可少加勉強，因為勉強不但要使得顧客討厭，而且還容易啓顧客的疑心。不可不注意！

(戒勢利) 凡是到店內來購買貨物的，都是主顧，本來沒有貧富的分別。但是常常有許多店友，看見衣服華麗一點的或購買貨物較多的顧客，就殷勤招待，對於衣服樸素而購買貨物較少的，就現出一種輕視的態度，庶不知這種態度，對於商店本身的口碑上，是有極大的影響的，所以店友對於顧客不論貧富，不論購多購少，都應當一視同仁才是。

(接待旅行顧客) 顧客假若是從外埠來的，或路過此地，那麼商店對於招待上，必須要格外殷勤和誠實才好，因為這種顧客，在表面上看起來，人地生疏固然很容易欺騙，但這種旅客，大半是行踪不定的，假若他受了欺騙，那麼他必定到處作惡意的宣傳，如此，豈非商店自取失敗之道。

(接待女性顧客) 常常看見有許多商店中的店友，對於女性顧客，不是故意作出特別親密的態度，就是作出許多輕浮不正的舉動。假若嚴格地說起來，這種特別親密的態度，已經近於不端，至於輕浮不正的舉動，更屬無恥之至，而且這種舉動，不但對於商店的營業上有很大的影響，就是店友

本身的人格，也喪失殆盡。所以特地在此地提出來，希望親愛的店友們特別注意爲要！

假使每一個讀者能够細細心的體味上述的話，則對於事業的發展，自然可操左券的。不過所得注意者是：

1. 對於貨物的陳列，雖然該鉤心鬪角，出奇制勝，以求引人注視，但須得認清的爲：

甲、不可過於離奇，致使惠顧者反而有莫名其妙之感。

乙、陳列雖說要新奇，但是不可過於浪費。以有用的金錢，化之於裝璜的分上，這是不合算的。

丙、陳列須幽美，清雅，使人一望便悉其內容。過於花花綠綠地琳瑯滿目，那商店變成了玩具舖子，反而給人以嫌惡的印象，於業務無補。

2. 廣告雖然是發展業務的大好工具，儘值得我們的利用，不過你如果犯了下述的弊病，那便非但無補於實際，却反而會減了自己的令譽。

甲、過於誇大 自己的貨物，並不是真正道地的一等貨品，却做大事宣傳，說是無上好品，這樣應用者至多上當一次，下次再也不會來顧問的了。

乙、名不副實 明明自己的貨品是乙貨，而硬冒說是甲貨，這樣即使一次脫貨，決不會有第二批的生意跑上門來的。

丙、冒名頂替。別人所發行的東西，是非常流行的，於是。便冒他的名，也同樣的發行，宣傳，推銷，例如本書的名稱是「怎樣服務社會，」而你也發行一本叫做「怎樣服務社會，」以便競銷。又如市上所流行的藥品「兒寶，」而你發行問聲的藥名，稱為「兒包，」如此冒名頂替，大作廣告，非但有損私德，而且此種廣告刊載出去，極易受人的譏笑。

丁、從事欺騙。自己實際上缺少那種貨品，爲了要引顧客的進門，便廣告大眾，說自己也有此種貨品。等到顧客進門，便以他貨充數，此種從事欺騙的廣告手段，適足以證明自己人格的低劣而已！

戊、不合時令與環境。廣告須注意於時令及環境不問時地而大事宣傳以爲只要誇張，便有生意；事實上却大謬不然。中秋月餅，一定要在中秋左右，從事廣告；演劇廣告，一定要在大都市中，才能吸引大量的觀衆，這是確切不易之理。

注意以上的幾則，那末，非但不浪費金錢，反可以收到發展的實益。所以，我特地提出如上的話，尙希讀者千萬勿予忽視。

九 關於成功的研究

一、所謂成功 什麼叫成功呢？那便是對於服務的事業，獲得完滿的結果。所謂完滿的結果，即可以分作三方面來說：

1. 個人的成功 自己的人格，得到充分的圓滿發展；自己的地位，得到崇高的發展；自己的經濟，得到良好的正當的積聚；這是個人方面的成功。單單個人的成功，並不足為奇，還須得：

2. 團體的成功 這便是指服務的工廠，商店：：等而言。在團體方面得到有各個人方面一般的發展：業務蒸蒸日上，經濟日益寬裕，營利日益優厚，工作的人員，都同心協力，一德一心，為本身的事業感到愉悅與興趣，毫不倦怠。可是這樣的成功，還不能認為天大滿意，必須要達到：

3. 業務的成功 這成功，並不說營業的獲有大批盈餘，便算了事；必須在事業上獲得重要的意義才行。這意義，便是指貢獻於社會的價值而言，例如有一種特殊的有用的工藝品，肯獻於社會，獲得廣大的欣賞者的良好情緒，並提高其優美的品性，這才是真正的成功。反之，以淫畫麻醉他人，即使營業大展鴻圖，但業務的價值，一落千丈，徒博得有識者的吐罵。這種的成功，只有金錢，縱然發展，有何成功可言呢？

能够達到如上的三點，才是成功：有意義的成功，有價值的成功。

二、成功的原則 現在來談談成功的原則。世界上有許多成功的偉人，他們的成功，自然有「因」方有「果」，決無偶然僥倖之理的。我們現在不妨來推求他們所以成功的原因，依據我們分析的結果，那有下列的六個原因。

1. 精神 出一分精神，成一分事業，精神頹廢的人，浪費的人，分散的人，決無成功之理！多

疾病，怕苦煩，不能長時間用心思，這是精神頹廢的現象，犯此病者，結果是百事俱廢。有的精神雖好，而為無謂的消遣，酗酒博奕，鬥鷄走狗，這樣浪費的人，結果也百事俱廢。還有經營事業太多，忽想甲事，忽想乙事，精神雖好，雖不浪費，徒以分散於幾件事業上，一件事業上所用精神並不充足，這是精神分散的人，結果也是百事俱廢。所以成功的第一原則則是首先要「精神好，」「不浪費，」「能集中。」

2. 道德 所謂道德，並不是規行矩步，迂氣逼人；是要勤勞耐苦，寧靜淡泊，清廉自守，潔身如玉，撲實無華；不勤苦，便不能率群下；不寧靜；便不能遠慮，不清廉，便不能完操守；不守身，便不能遠聲色；不樸實，便不能節儉；所以成功的第二原則，是要道德高尚，純潔無瑕，以博人敬仰。

3. 能力 關於能力，我們可以分為幾種，即辦事、設計、活動、支配等等。辦事敏捷而正確設計要周到而可以行去，活動要因應咸宜，八而玲瓏。支配要使人心悅誠服，甘為驅使。這種種的能力越豐富，成功便越容易，所以成功的第三原則，是在乎有強度的能力。

4. 學問 只有精神能力，而腹中却空空如也，不學無術，那在職業界，決不會成功。即使一旦僥倖成功，歸根結底，還是要失敗，試看職業界任何一種職業，有學問的人，他所做的事業，畢竟不同，成例很多，例如愛迪生沒有科學上的學問，能有這樣的許多發明品嗎？又如華生電風扇的創辦人，要是他沒有電氣上的學問，他能在工業上成就嗎？此種例子，多不勝舉，讀者儘可自省。

5. 經驗 成功的人，一定要閱歷很深，所謂閱歷就是閱世多，閱事多，閱人多。閱世多，能够由既往以以推測未來；閱事多，能够得到應付事情的各種方式；閱人多，能够辨賢否於頃刻之間，並能够支配人才，個個得當。凡屬這些經驗，惟有從親身經歷中得來，決不能得之於書本，也不能得之於談話，即使可得，也是皮面表象，沒有深刻的意識的，所以經驗這東西，實是成功的重要原則之一。

6. 機會 最後的一個原則，那是機會，沒有機會，用力多，成功少。機會將至，你能迎上前去，見微知著；你能緊緊捉住，努力幹去，等到大家認為有一幹價值，你的事業，早已立下了基礎，卻欣欣向榮，日進無疆。試看職業界的成功人，誰不利用機會，例如商務印書館，利用清廢科舉與學校而產生，三友實業社，一切日常用品，都是自己創造是最適當的例子。不過我們所說用機會，並不是捨了事業，「守株待兔」式的等他飛來，而是偶有機會有上門，緊緊抓住，不讓溜走之意。如果一味等待。則鬚髮斑白，也許還是依然故我呢！所以這第六個原則，我們該利用，而不能閉門等待的。

三、成功的判別 事業的成功，我們可以分爲假成功與真成功二種，茲分述如下：

1. 假成功 關於假成功，我們可以分下列的三點說明。

A. 地位 個人的地位，因爲善於活動，因緣時會，居然扶搖直上，成爲某職業的紅人，開會常

爲主席，組織公司時必爲發起人，或則由小伙計一躍而爲管理員，或總經理，表面上看看。確乎是成功了，然而按諸他的實際呢，除了高位以外，並無擅長，並無特別的幹才，這樣的成功。何足希罕！

B. 經濟 個人的職位，憑着自己的手腕，攪得很多什麼公司董事什麼公司監察，什麼公司經理，每个月的進款，東一百，西二百；每个月的額外油水，東一千西五百，爲數大有可觀，在金錢上，的確我們不否認他的金拜主義，獲得了成功。但是一留心觀察他的實際，則除了拿巨額酬報以外，再也無值得欽佩之處，是安足以言成功？

C. 名譽 個人的聲名沸揚社會，報紙上在宣揚他，廣告上在廣播他，同業者的口頭上，都在談起他，名譽雀起，婦孺皆知。然而按諸實際，除了震人耳鼓的虛名以外，再也沒有什麼，最多不過盛名而已。像這樣的成功，我們只有稱之爲假成功而已。

2. 真成功 真成功是除了地位經濟名譽之外，另有其他的特異之點，而博得社會上的切實的好評，這才當之無愧，達到真正的成功他一定是具備着下列的條件：

A. 打破難關 真的成功者，一定經過無數難關，在一般人臨到了，往往要氣喪神沮，畏難而退，惟有成功的人，纔能不難，不退縮，能提起精神，放下毅力，與艱難相搏鬥。一層一層的設法打破，把障礙的難關克服，而達於成功之境。

B. 由小至大 不因爲所經營事業的基礎的微小，而能腳踏實地，由小以至大成，所謂積涓滴成

江河，集散沙成高坵，這樣的成功是基礎穩固，發展無疆，而能立於不敗之地的。

C. 配合才力 成功人的所以成功，當然是他所做的工作，合於自己的才力，他決不因入成事，他決不將事業超過才力，而且他所成功的，一定用得其長，而決非他的所短。

D. 擴展事業 所營的事業，日見擴展，而這種擴展，是本身實力充足後的自然趨勢，並不是施用詭計，勉強擴展。有不少的事業家，空張場面，借款墊本，以自炫其發達，此種外強中乾的現象決非可以謂為真成功的。

E. 新的創獲 真的成功，他的事業，自有獨到之見，決不人云亦云，他的創獲，決不是高調，決不是取巧，而可以將事實來作他的證明。

一〇 遷升的正當手腕與意義

每一個正當的，站在服務場上的職業青年，總希望自己能由較小的地位，遷升到較高的地位，以求精神上，物質上兩俱有利，這是確實的。在現下的這種生活日高的環境裏，只要用正當的手腕，去獲得職業上的遷升，那是正當的，而且是應該如此的。反之，如用諂媚手腕，或欺騙手腕，（這一點在前面我們已約略地慨乎言過了，）那是可羞的，不道德的行爲，非但上值得我們的提起，相反地是爲吾們所竭力反對的惡行。

關於怎樣才可以達到遷升的地步？遷升到底有幾種的遷升法？趙宗預的在（服務與修養）的一書裏，雖有過這樣的明白的指示：

一、升遷的種類。

甲、位置的升遷 從前做練習生，現在做初級職員；從前做初級職員，現在做中級職員；從前做中級職員，現在做部主任；從前做部主任，現在做科長，做襄理，做協理，做經理，做總經理，因為工作努力，才能特異，位置升高，這是最顯著的升遷，也是職業界工作人員所最希望的升遷。

乙、地位的升遷 做到總經理，至高無上，以後再有努力，好像再沒有升遷的可能了，其實不然。同是做經理，有的總經理，默然無聞，有的總經理為一業領袖，有的總經理聲名洋溢乎全國，有的總經理，名聞全世界，總經理的位置相同，而總經理的資望地位，相去天壤，總經理地位的升遷，前途並無限量。而且這種升遷，異常寶貴呢！

丙、職機的升遷 有時候你努力的結果，為了某種關係，位置並沒有升遷，可是同一位置，職權已經擴大，比方從前的總務主任，單管事務會計，現在的總務主任兼管進貨人事了；從前管的人數少，現在管的人數多了，原來同一位置，職權大有伸縮，伸張職權，不能不認為事實上的升遷，或者比位置的升遷，對於個人更有駕輕就熟之感，對於個人更有士遇知己之感罷。

丁、名義的升遷 有時候你努力的結果，為了某種關係，職務並沒有變動，從前辦總務，現任仍

是辦總務，從前稱總務科，現在改爲總務處了，從前與科並行，現在與處並行，這叫做名義的升遷。因爲人各有所長，亦各有所短，長於辦總務的，未必件件都長，計惟有就原有職務，把職務加多，而改變其名義。

戊、薪給的升遷 上述四項的升遷，薪給必隨着升遷，但是有時你努力的結果，位置沒有升遷，職權沒有升遷，名義也沒有升遷，地位的升遷更談不到，薪給却升遷了，這種薪給的單獨升遷，在職業界上最普通，薪給的升遷，階度多，積了許多次升遷薪給的階度，纔與位置等等的升遷階度相合，薪給的升遷細爲分析，也有酬勞金的增加，月薪的增加，月薪酬勞金同時增加三種，三種薪給升遷，其中有三等程度。

二、遷升的促成 何清儒著現代職業一書中，提出五項辦法，今用其標題，加以說明。

甲、盡心現職 見許多青年，工作隨隨便便，可以偷懶處，拼命偷懶，上司不在，任意談笑，任意遲到，任意早退，上司不催，工作任意延擱，任意敷衍，但是到了相當時期，希望升遷，與人相同，以爲我的怠惰情形，上司不會知道，誰知考成結果，人皆升遷，而我獨無與，於是乎怨望，於是乎疑慮，某也對上司特別親近，我的短處，定給他告知上司，由疑慮而情感淡，由情感淡而語言的衝突生，到後來上司取快刀斬亂麻的手段，把我辭職，倘使我能盡心現職，應做工作，無一延擱，無一過誤，而且井井有條，頭緒比從前清楚，速率比從前增加，成績比從前優美，那末「敲鐘於宮，聲聞

於外，」上司會升遷我，決不會「介之推不言祿，祿亦弗及」的。年功加俸，為各機關通例，有功無年，該再事努力，有年無功，升遷必無望，有年無功的人，而亦升遷，流弊所至，不惟不足以勸善，且足以潛長怠惰之風，上司決不肯出此，因為濫賞結果，個人的關係小，全機關的關係大。還有一種青年，自命不凡，以為現在職業，範圍太小，不足以大展驥足，於是頹廢自甘，不肯盡其心力，那知現職不盡，末由自顯長才，升遷決無希望的。

乙、研究新職 自計努力結果，有升任某職的希望，事前把某職加以一番研究，研究步驟，第一要明悉其內容，做些什麼工作；工作的手續怎樣？工作的注意點是什麼？習慣上的遺傳是什麼？第二要熟知其人員，上司的脾氣怎樣？同事的脾氣怎樣？誰長於甲工作？誰長於乙工作？第三要研究其不足點，事的缺點是什麼？手續的缺點是什麼？人的支配缺點是什麼？第四要研究改進方案，着手之始，如何整理？第二如何進行改進方案？上述四個步驟，包含事項很多，逐一研究明白，同時卻不可現於辭色，引起同事的猜忌與恐慌。是發生阻礙的動力，阻礙多，困難增，不特你的上司有戒心，本想升遷你的，或不免有所觀望，實現之期，因以遲緩；即你的上司，毅然決然，升你新職，你在辦事上也多生阻礙，用割多，成功少，有的或竟失敗，喪失上司對你的信任心。所以升遷之前，不可不研究新職。青年入世未久，閱歷不多，明知可升某職，事前毫不注意，一旦升遷，對於新職，茫無所知，自不免手忙腳亂，舉措失當，而貽人以口實！或者得意忘形，昌言無忌，新職未遷，而野心之

譏四起，咎由自取，於人何尤！

丙、準備新職知能 希望升遷的職務是文書，的收發歸當，以及現行公文程式，加以研究；希望升遷的職務是會計，該把帳務組織，會計制度，統計方法，加以研究，希望升遷的職務是分經理，應有的各點，加以研究；研究的途徑，分讀書，調查，與有經驗人談話等等，如為技能，更須勤加練習，以純熟為度。所有新職的知能，力求完備，寧可備而不用，不要用而不備。你看諸葛亮高臥隆中，抱膝長吟，略無意於當世？及劉備三顧草廬，隨中一對，當時大勢，瞭如指掌，今後大計，洞若觀火，他所能造成鼎足三分的局面，原非偶然的事。諸葛亮調者謂為三代下第一人，尙且留心新職的知能，而況青年！

丁、促進升遷機會 升遷機會成熟，水到渠成，毫不費力，這種境遇，不可多得。倘使機會一時不至，千千萬萬不要守株待兔，古人所謂「臨淵羨魚，不如退而結網」結網的功夫，就是促進升遷的機會。所謂促進升遷機會，不是叫你鑽營請託，不是叫你賄賂運動，不是叫你酒肉徵逐，不是叫你奔走權門，更不是叫你牢騷不平；而是叫你從光明正大的路上，促進升遷的機會。比方你眼光看到某事可以興辦，某事應該改進，你該憑着平日研究之所得，寫成意見書，文字明白暢達，辭氣和平中正，但知就事論事，不必抬出自己來，你的上司如果認為可用，決不屏棄你的。意見書中最宜戒絕的，一是攻擊別人，二是誇張自己，攻擊別人，暴露你盛氣凌人，學養不足，誇張自己，表暴你恃才傲物，學

養不足，賈誼當漢全盛時代，屢上痛哭流涕之書，言過其實，開罪於人，結果不會大用，抑鬱以終。

戊、努力進取機會 升遷機會在學識經驗未能豐富，職業界沒有資望的青年，決不可抱「當今之世，舍我其誰哉」的態度，靜待不動；應該用敏銳的眼光，比別人早些看到，多方面預備，多方面與人競爭，只要不是暗謀詭計。只要不是阻礙他人，破壞他人，只要不是「得之不以其道，」努力進取機會，決下是一件可恥的事。作者有一個學生，寫得一手好字，在機關工作，頗得上司青睞，有一次高級機關內，叫他鈔一篇意見書，長至萬言，他努力鈔寫，用八小時功夫，寫成萬言工楷，上級機關本擬物色鈔寫人才，自經過此一試，遂下再他求，決計調用某生。作者還有一個學生，他在保險公司做置事，位置不過練習生，却做職員的工作，有時工作較多，夜以繼日，連星期日都去做工，不上二年公司當局便派他往某大埠籌備分公司，一躍而為要員，這就是努力進取機會的例子，他們的舉動，多少光明正大呢！誰能說他們是鑽營得來的呢！

達到了遷升的目的，那究竟有些什麼意義？這似乎也有值得攷究一下的必要。

1. 發揚榮譽 因為靠了自己的努力，而獲得遷升的地位，不憑權勢力，不賴人力，而達此目的，那是一種榮譽。相知者可以欽佩你，效學你；便是不相知的同業中，也會轉輾地得到你的榮譽的傳播。榮譽，為人生第二生命，有此榮譽，大可自樂，而益求更好的發展。

2. 勤於工作 因為遷升了，這遷升是全露自己的努力，自然自己更會益發勤於工作，孜孜不怠；蓋非此是不能永固這較高的地位的。

3. 生活愉快 很低的薪給，維持一個家庭，（或即是自己獨身）在這種「米珠薪桂」的時代，難免「捉襟見肘。」衣食住行，決不能獲得較好的享受。——當然，我們並不是說做一個人應當錦衣肉食，住大廈，乘汽車；但天天粗飯白菜，夜夜燈居於不通氣的亭子間，……這樣營養不良，空氣不足，對於身體，定大有妨礙健康的。一旦而能獲得遷升，至少經濟可以充裕得多，生活也就多少可以愉快一點，而對於自己的健康，至少可以促進不少呢！

至於遷升以後，我們所應切實注意的是：不自傲，不怠惰，不浪費。因遷升而傲於他人，則同事之間，難免發生惡劣的感情。將來對於自己更进一步的遷升，是會發生不良的影響的。怠惰工作，在上的人員對你一定不懷好感，以為你的過去的努力，僅在獲得一步的遷升而已。這樣，你的前途，是萬難樂觀的。將來的發展，定永無更好的希望了。再一遷升之後，因為待遇較好，便處處求生活的過分舒適，如涉足舞場，冰場之類，或衣錦美食，毫不加以預算，那末，結果反會造成浪費的惡習。我會經遇到這樣的一個朋友，他在「××公司」裏服務，一個月二十塊錢的薪給，維持一個人的生活，每月倒很過的去。後來他遷升了，每月四十元的待遇，於是便在每天放工之後，不是跑遊戲場便是上跳舞廳，會經有一回我勸他說：「老兄，這樣下去你會糟糕的。」可是他的回答却：「不，不妨事，現

在我一個月四十塊，除了二十元生活，平均每天可以多化七角錢，你放心，我不會糟糕的。」可是半年後？結算，他告訴我說：自從遷升之後，每月平均多化三十塊，因此差不多負了六十塊錢的債。由此看來，一個人對於浪費決不能開端的，一開端，便只有多化下去，而決不能節制得住。所以，與其遷升而浪費，那倒反不如不升遷的好了。像我那位朋友，如果他不遷升，反倒可以免去了六十塊的債款。這實在是一個很好的例子，我想在職的青年，對此是很值得玩味一下的吧？

一一 職業的變動

在業的青年們，在服務的時間裏，往往會發生職業上的四個變動，那便是： 1. 去業 2. 改業

3. 失業 4. 復業。這是個值得留意的問題，試分別一述如下：

一、去業 對於這第一個問題，我認爲並無多大的討論的價值。因爲在業者無意於繼續過去的職業，而宣告停止，那末，他離了職業的領域吾們自無論述的必要。不過，所以討論者，是去業的原因，——究竟爲了什麼緣故而他停止職業生活呢？這，我們可以分析他的所以出於此途，不外如下的各點：

甲、身體不健康，時時患疾病，因此對於所做事業，只有離去的一法。否則持續下去，將對於生命有礙。

乙、工作的年份太長，對於自己的業務，不發生興趣，而個人的或家庭的生活條件，並非必靠自己，於是便離職不幹。

丙、環境不許可而離職。這大都是自己抱定了一正義感，對於四圍的人物的蠅為狗鑽，萬難容忍，而自己又無能力改變環境，便潔身自好斷然引退。或則自己素抱定某一種主義，而此種主義，在資本主義的社會上，是萬難為人瞭解，同情的，反而引起了他們的注意與暗算，於是為個人的生命計，便決然引退，不再幹去，而等着另謀出路。

丁、所任職業，對他自知能力尙差，而思再上求學的路道，以謀知識的更益充分，於是便宣告去職。

二、改業 這是職業上的變動之一，我們可以來一下如下的分析研究：

甲、改業與改職的分別 所謂改業是：譬如從前當售貨員，現在改推銷員，從前當文書，現在當會計，職務雖說了變動，但是服務的機關，可沒有更變，這就叫改職，而不是改業。又如：從前在甲公司服務，現在乙公司服務，甲乙公司都是職業店，或都是文具店或都是雜貨公司，那末無論其所任職務，前後有無變動，只是改了一個服務的機關，依舊不能叫做改職。因為職業且是指職務，也不是服務的機關，這點我們必得認識清楚。

那末究竟怎樣才稱為改業呢？改業是服務機關既改變，做的工作也經過改變，同時又改了機關的

性質，譬如從前在甲機關服務，現在已機關服務，在甲機關做主任，在乙機關做經理，甲機關是行政機關，乙機關是商業機關，這樣的改變，纔稱作改業。

乙、改業的原因 爲什麼要改業，我們推求其原因，有正當的與非正當的之別：

A. 正當的改業。

(1) 不合個性 職業的性質不同，因此需要的品性也便各異，有的職業便要有靈活的手腕，有的職業便要敏銳的目光，有的職業便要有苦幹的精神，有的職業便要有縝密的思想，有的職業便要有科學的頭腦，有的職業便要巧妙的口才，職業一不合於個性。則工作的成績便不會高明，吃苦比人加倍，在此種情形之下的服務者，自然只有出於改業的一途了。

(2) 不合能力 職業上所需要的能力是學問，才幹，經濟，有的職業需要具有高深的學問和人才聖幹，學力淺薄的人，即使幹了，決無良好成績，末了只好改業。有的職業需要具有高明的經驗和人才能幹，經驗欠缺開展的人，即使幹了，也無良好的成績，末了，也就只有改業。總之，所任的職業，如果自問才幹不合，只有改業的一條路可以走，否則結果是決無良好成績可言。

(3) 環境變遷 時代發生劇變，這對於個人的職業關係是很大的，如果你不肯降心相從，做個識時務的俊傑，做個隨波逐流的趨餒之徒；想獨立特行，自適所從，那末惟有改業一法。

(4) 專業沒落 專業往往含有時間性，凡是適合現代潮流的，多數能够欣欣向榮，不合時代潮

流的，只有日趨沒落，即使圖掙扎，也不過時間問題，再起復興，必無此理，比方現在的典當職業，錢業等等，都有這種現象，做這種職業的人，該深悉「覆霜堅冰至」的訓誡，做個「知幾其神乎」的人，立即設法改業，才有出路，才有光明的前途。

B. 不正當的改業

(1) 意志不定 在開始任職的時候，原出於無可奈何，爲了物質的生活，姑且擔任，興趣談不到，責任談不到，成績更談不到，有一機會，使要高飛遠引，不屑一顧，即無機會，也是意馬心猿，終日心神不定，這種人的改業，早定於就業之前，我們以爲這種人根本不該擔任自己不願意的職業，免強担任了，存心敷衍，存心過渡，這種行爲，以道德而論，是大大地違反的。

(2) 立志不堅 青年們往往意志不堅，沒有任職以前，或初做這種職業時候，覺得事事生疏，以爲大有意味，但歷時稍久，情形略熟，從前以爲新奇的，今則視爲故常，舉目他矚，覺得別種職業大有意味，於是改業的意念，勃然而生。這種改業動機，絲毫沒有價值可言。因爲一次改了，可以再來一次，二次三次，一遷再遷，空費時日，等到年齡老大，一事無成，那時後悔已經來不及了！

(3) 報酬不豐 物質慾望，原是沒有止境，在初以爲可以滿足的，過後又覺不然了；今日以爲滿足的，他日又覺不足，或則見別人太豐，心懷不甘；於是便計劃改業。其實做職業固不能不問酬報，但不該專計酬報，酬報較薄，而做事順手，酬報較優，而做事窒礙，聰明人於此當知所取舍，酬

報較薄而對於社會的貢獻卻大，酬報較優，而對於社會的貢獻無多，聰明人於此，也當知所取舍：專計酬報的豐薄，任意改業，只是暴露自己人格的低下而已！

C. 改業法 有了改業的正當原因，自以實地改業爲是。不過怎樣來改法呢？

(1) 調查 改業最先是調查，試於預備改營的職業，應該一一詳細調查，調查時要注意領袖機關，與該業爲敵，該業習慣與該業趨勢。至於調查的方法可以分爲文字搜集，實地考察，領袖訪問三種，對於自己擬進的機關，更要有澈底的認識。

(2) 研究 把調查所得的結果，加以分析：再選購關於新業的著述，作學理上的探討，務使新業的現狀，將來趨勢，以及理論，都能洞悉，這樣實行改業時，成竹在胸，定可以減少許多的困苦。

(3) 聯絡 改業的成功與否，多半須有恃於聯絡新業人物的進程，你在實行更改時，應設法與新業中各個領袖，有接近機會，單靠認識他們，還沒有用，一定要進一步運用交際手腕，使他們能夠認識你，不過，要使他們認識你，全在利用機會，在恰當的場合裏，盡量表現你的才能，無論思想方面，辦事方面，語言方面，都有充分的發揮，以給予他人以良好的印象。

(4) 機會 找機會比較困難，而機會的投到你手裏，便比較容易些：所以當機會一逢到時，應立即捉住，無論如何，不使他瞬息錯過。「時乎時乎不再來，」機會一過，他復來那是往往有不知何年何月之憾的。

三、失業 談到失業，分析他的種類，不外乎如下的二端：

甲、無業 跑到社會上來，因為交際不廣，機會不巧，雖有服務之心，而服務之處。所謂「英雄無用武之地。」現在社會上這種無業之人，是比比皆是，這是社會的根本組織的問題，要解決這問題，不是本書的範圍所及，所以只得略而不談。

乙、失業 原本是有暇飯之所，因了某種原因，至於無事家居，日坐愁城。關於這種失業，我們推求他的原因，約有如下的各點：

(1) 德性不良 性德是人類最須注重的，也就是人性與獸性判別的界線。無論那個時代，那個社會，都有他固有的利羣道德；無論那一種事業，都有某種需要的道德。所以假使在業時而不具德性，那麼，即使他有豐富的智識才能，總做不出有利事業，結果自然職位不能保持，而趨於失業之途了。

(2) 缺乏知能 知能方面包括普通的和專門的。服務是需要做工作的，要是缺乏知識與技能，自然對於事情，無從着手。結果只有遭到解職的壞運了。

(3) 缺乏健康 身體是做事的本錢，有強健的身體，而後才有健全的精神，有強健的精神，望務時才能勝任愉快，否則身體衰弱，精神不良，即使自己不願去業，而別人也不允你繼續你的服務的。

4. 怠忽工作 初入職業界時，尙能小心將事，歷時已久，漸見懈怠，因為懈怠而減低工作效率，發生不應有的過失，爲時雖久，毫無心得，這樣老大的暮氣，當正不爲雇主所歡迎，結果只有淪入失業之一而已！

(5) 意見不合 在職時喜歡議論他人長短，而所下的的批判，無一是處，弄得同儕不睦，齟齬時生，這樣豈能久長？偶有過失立即開罪，雖不欲淪入失業羣中，安可得呢？

(6) 操守不堅 有許多人，在業時頗得上司信任，金錢時經其手，見財心動，於是私用公款，成爲常事，風聲所播，一旦爲上司所知，立遭除名，從此便淪入失業之中，無以自拔了。或則挪用巨款，私自掩逃，這樣非但失業可恥，並且還要受法律的嚴峻制裁呢！

以上所述，便是失業的原因，不過這是指個人而言，至於並非由於個人的過失，而也受到失業的命運，那是社會的關係，其原因有如下述：

(1) 經濟竭蹶 有時金融呆滯，信用頓縮，金融界放債，討得嚴，放得少，職業界上有存貨而少現金，帳面上賺錢，而帳款却一時無法收回，這是經濟不安的現象。或則同一種職業，風起雲湧，新店如雨後春筍，本來可以賺錢，現在弄得供過於求，大家弄得動搖不定，這是經濟不安的又一種現象。有一於此，無論商店工廠惟有裁員減政，極力緊縮，纔能渡過難關，那末一部分人的失業，自是無法幸免的了。

(2) 原料缺乏 工廠製造，專恃原料，如果受了戰爭，或其他特種原因，交通阻滯，沒法運輸，遂告缺乏，工廠遭遇事故，自不得不停止一部工作，這是原料缺乏的一種現象。有時原料價格飛漲，製成物品，成本太大，合之賣價，不特無利可圖，而且還要虧本，工廠遭此事故，其勢不得不停止一部分工作，這是原料缺乏的又一種現象。在這現象之下，自然又造成了一批的失業者。

(3) 曠工事件 職工們有時爲了要求改良待遇有人竟怠慢職務，影響工作，大家捲旋渦，誰也不能脫身事外，如果對方態度強硬，不受要求，那末失業的惡果，立即臨門了。

(4) 同業競爭 職業界最怕學習這種職業的人太多，供過於求，競爭即烈，待遇又低，失業的危險性也愈大，其結果，自然一部分人，是無法避免失業的。

四、復業 失了業，坐守家中，如涸轍的鮒魚，這樣隨能維持下去？即使略有積蓄，然而坐吃山空，萬萬不能延長！所以一旦失業，必須另籌復業之法，復業不必改業，改業是本有職業，可以從緩而行；復業是生活問題，須立待解決，決不可從容慢步，緩緩而進的。怎樣來解決復業這一嚴重的難關呢？那應該是。

甲、努力活動 一失業，最怕是悲觀，或墮落，或甚至厭世而自殘生命。失業須知是人生過程中難免的變動，一旦不幸而至於失業，必須要消極不悲觀以人力戰勝環境，努力地打開當前難關。努力的方法則在四出活動，盡力去找機會，盡力去促成機會，能力豐富的，更要去自造機會，這

樣，失業之禍，也許反而會造成你創業之福。不過在活動時所得留神者：是活動與妄動不同。活動之前，先要用意研究方向，或者找出社會上的新趨向，然後再定向什麼方面活動？向誰去活動。怎麼樣去活動的的幾個步驟，倘然想創業，更要擬訂方案，向有力的人去陳說。再接再厲，既仆復起，是則總有成功的一天。

乙、努力自修 失業以後，自然暇時必多，利用這個空暇的時光，不要讓他白白的過去，而努力於自己的修養，這種修養，具體說來，便是做人格外謙和，做事格外負責，對於某種專門學問研究得格外精深。達到這個地步，那末學問道德都有進步復業的希望，自然是在不述的時間內可以實現的。

丙、多盡義務 利用有可以工的機會，即使這機會是非常乏味的，但你也次不放過他；位置他如何低下，薪水也不管他多少，只要維持得生活就是：由此加以努力，則「東山再起，」左券可操。決不要自高身價，以為自己有天大的本領，賺過較高的薪水，義務不願盡，低的位置不願做，少的薪水不願做，高不來，低不就，結果把失業的時間延長，社會對你的注意漸淡，你的閒散習慣漸深，於是求業的勇氣日漸消磨，而復業的機會也便越去越遠，永無希望了。

丁、暫做短工 短工，本不是固定的可靠的職業，但是比之於沒有職業，總是較勝一籌。在失業期間，倘有短工可做，那便抓此機會，不論薪水，不論位置，不論勞逸，努力做些成績給社會認識，則將來便有人注意你，欽佩你，而給你以復業的機會了。

五、請求指導所登記 如果以上的方法自不通，非立找職業不可，而又沒有地方可找，沒有朋友可托，那末你不妨到職業指導所去登記，由指導所替你設法找尋職業，雖不可必得，至少不會把相當的機會錯失了去。

一一 社會生活的活動與自我進修

以上我們所說明的，大部分是個關於營業界的服務的原則與方法。其實，服務這件事，除了營業以外，其他的路徑是多得很。譬如在社會各機關內辦事，在公開的社團內活動，以及自我的進修，何一非服務呢？上面所述的，我們未談及此，留着這兒的篇幅，我們來談這幾方面的服務上的必具的認識吧。

1. 社會生活 「笑罵由他笑罵，好官我自爲之，」「我做清官清到底，只要銀錢不要米，」過去服務政界的人物，確乎這樣的分子占據了絕對的多數。便是現在的政界上的人才，又何嘗完全是「兩袖清風」的好人呢？這實在是由於良莠不齊，環繞的人物，又多是惟利是圖的傢伙，一旦身入其間，自然難免隨波逐流了。所以我們服務於社會，營社會生活的時候，首要的是非分內錢不要，以保持純潔的人格；否則利慾一重，將來一旦失勢，那就一敗塗地，無可收拾了。這是在社會生活的最重要的認識，至於在服務的時候，有幾個必備的條件是：

甲、不趨錢附勢 憑自己的真才實學，努力為社會的幸福而工作。不做營鑽拍馬勾當，以諂媚上司，冀圖遷升較高的地位。要知這樣的，升遷是多大的不名譽。再，一有趨錢附勢的行為，立刻會被同儕所輕視。我們常見服務社會的人，每遇佳節，必厚餽禮物給上司，要知自己辛苦所得的酬報，為什麼平白地要化到無謂的消耗上去呢？又有人每遇上司，必笑逐開顏，躬身脅肩，開口長官，閉口唯唯，甚至吸煙替他揀火，炎熱替他打扇；更甚者，叫乾爹，拜義父，只要對方滿意，無不盡行使他滿足，這種服務社會的惡習，我們實非革除他不可！

乙、不濫使權力 服務社會的人，當然具有社會上的權力。即使是一個小小的公務員，自也有行使的權限。我們所要行的權限，當然不必推讓，不應行使的權限，那便不可濫使。常見有許多公務人員，獲着官勢，濫使敲詐，魚肉鄉里。視鄉下的土老，如俎上之肉，任意宰割。此種靠官托勢，濫使權力的行為，實是十足的下流，青年不可存此心。

丙、不延擱公事 在社會上服務的人，貪懶是普通的現象。今天的公事，擱到明天，或後天。只要有時日可延，便任意延擱。此種延擱公事的陋習，不特於自己的前途有礙，並且對於政府的公事，置於不顧，這樣的惡習。我們豈可讓他滋長。

丁、不知法犯法 服務政界的人，明知不能抽鴉片，却偏偏暗中大抽；明知不可賭錢，却偏偏大賭；而特賭；明知淫人妻女，有犯法律，却偏偏淫姦濫施；明知暗中納賄，要吃官司，却偏偏胡亂納賄；……

這樣知法犯法，如不革除，則到敗露的時候，即使你有多大的神通，也難逃法律的制裁了。

深察以上四點，能潔身如玉，為服務而服務，生活在有規約的坦途上行進，那才不失服務的意義。

2. 社團活動 社團是為謀社會的幸福而組織的一種集團，大多數的目的，是為社會盡義務，謀社會的福利，而工作其間。雖然也容許有為權利而組織的社團，但至少總還有一層義務的原質，存在於其間的。

社團的種類，我們可以大別為如下的幾種：

甲、學術的 為學術的研究、發揚、光大而組織，以期人類的文化，達於更高的境地。如科學研究會，文學社等。

乙、藝術的 為藝術的研究、發揚、光大，以造成人類的更優美的情緒，如戲劇協會，藝術學社等。

丙、愛國的 為國家的繁榮而組織，以期整個的民族，達於幸福的境域。

丁、娛樂的 為求生活的調濟，獲得正當的娛樂而組織，如聯歡會，交誼會，音樂會等等。

戊、健康的 為求身體的強健而組織，如足球會，國術團等等。

一個人在社團的成為組織的一份子，自然不可缺少活動，這活動便是服務，在服務時我們所要注意

意的乃是：

(1) 依公定的規約 每一個社團成立，一定有一種固定的規約，以便大家一致遵行。所以我們如在社團內服務，決不可越出規約，致使破壞了社團的統一性。否則人人自由活動，便失去了社團的存在價值了。

(2) 不假公濟私 借社團的名義，到社會上去活動，而專營只利於一己的私事，都是最不道德的行徑。須知社團的活動，應以社團的利益為前提，專營一己私利，那又何必加入社團又何服務可言呢？

(3) 不推諉與負責 公衆所議決執行的事務，落到我的身上，我便放全副精神幹去。不推諉，不卸責；相反地須視如自己的私事一般，負責進行，不達目的不止。這樣，即使萬一失敗，人家決會原諒你的。否則，你便將被人視為貪懶之徒，降低你在社團中的地位了。

(4) 有計劃 個人服務，須有計劃。在社團內服務，更應有計劃。那失敗了，為害的只限於個人而已。社團內服務而無計劃，則為害的是整個的團體。所以不可不注意。計劃的步驟，可以分為：
A. 怎樣去；B. 做用什麼方法去？C. 做達到窒礙時，應該如何克服他？D. 做到什麼地步，才可以停手？
如是他一一做去，應付之計，成竹在胸，自然有條不紊，而不致臨場手足無措了。

(5) 作報告 在社團中服務，應有報告，給予團體公開知曉，以便互通聲氣，共謀進一步的發

展。如果單只有個人得知，那無異於爲自己服務了。報告的方法：A.口頭報告，1.報告於主持的人員，如社長團長之類。2.公開地於大會中報告，再共同討論今後行進之法。B.書面報告，將服務的經過，慎重地用書面文字報告於團體，然後再行討論。

3. 個人進修 爲公衆、爲社會、爲機關的工作是服務，反過來說，爲自己的進修，以求獲高深的知識與技能，也不能說不是服務。爲別人服務；間接便有利於自己，爲自己服務，間接也便有利於人羣。這個交相爲用的做用，讀者自能明瞭的。所以個人進修，你千萬不要視作無關緊要的舉動。

俄國的大文豪高爾基，他的一生，時常在顛沛流離中度生活，雖然工作是那末苦，他曾做過學徒、苦力、工人，然而他時時不忘進修，結果他終於成爲一個偉大的，爲人類文化而服務的人物。於此可證自我的進修，即是爲社會人類而服務，你切莫小視了進修這一種工作。

上面我們在復業的一節，裏曾經提到過進修，可是並沒有充分發揮，現在，我利用這地位，來說明一下自我進修的方法。

甲、自學 揀自己所歡喜的知識與技能，作深入的研究。譬如自己性近電氣，便研究電氣學，性近會計，便研究會計學；一面「不恥下問，」多多請教別人，一面找取書籍，埋頭研究，則不出數年，你的學術，一定大有可觀。自學的時間，爲了與職業不相衝突，你可以擇定每天的清早或晚上的放工時間。一天有兩小時或三小時的自學時間，積之三年或五年，便是一個高中學生，也將不比你好

多的。

乙、組織研究團 「獨學無友，不免孤陋而寡聞；」所以進修的時候，最好能够組織研究團；人數不必多，只要揀同有嗜好的人，組織便行。在此組織中，彼此可以相互指導，彼此可以互作研討，對於所要求得的學術。一定較孤獨的自學，得益更多的。

丙、討論 集合幾個同一志趣的人，大家發揮自己的研究心得，以求別人的討論與指示，這是一個很好的辦法。譬如我對於電氣上有一種心得，發明了一種新的創作，但自己不敢確定他的優劣與否，妥善與否於是便公之大家面前，共同討論改進之點，這樣，你的將來的貢獻，自可以得到較多的成功之望。

丁、發表心得 自己研究會計學或廣告學，有了獨得的心得，不祕之自用，公開發表於社會，這不獨有利於自己的令譽，而且可以使大眾獲得你的不少的益處。萬一心得有謬誤之處，也可得人批判，而使自己作進步的研究。

戊、名人演講 不能進學校，不能聽取有學問者的教導，往往對於自己的進修，多少會發生若干的缺憾。但，這不要緊，只要你能利用名人演講的機會，跑去聽講，或則自己的團體去請名人演講，以求有所指示，這業，學業便不難進步的。社會上有不少名人，愈會有地位，有名望，他愈肯接受青年們的誠意的請求。只要你誠意去邀請，是決可以滿足你的慾望的。至於那般徒有虛名，架子十足的

名人，自然不必去請求，免得反討沒趣，却惹了一肚子的氣惱。

循此以行，我想自我進修，一定有良好的結果；將來貢獻於人類社會的利益，是決非淺鮮的。世界上的成功的名人，他的偉大的事業，大都是從豐富的知能上來的。而這種知能，大都是從自修上來的。愛迪生、司梯芬生的發明電燈，火車，爲人類大開文明之徑，這便是絕好的左證。

一三 幾個服務上的自我訓練

服務上有幾個自我訓練，大值得我們的注意，那便是四戒與三要，茲分述如下；

1. 四戒

甲、戒怨命 有不少的人，在職業界上服務，因爲所如輒阻，處處碰壁。而自省並不是學問不及人，能力不及人，於是便歸之於「命不猶人」，李陵說：「子歸受榮，我留受辱，命也何如！」詩人也說：「我生不辰，逢此鞫凶，」由是便產生了怨苦的情緒，由怨命而變爲怨天；天究渺茫，呼也不應，叩也不答，於是由怨天而變爲尤人；芸芸衆生，畢竟誰是命的主宰？當然無從答復，於是由尤人而變爲恨社會，這樣地怨命苦命，怨苦到極點，只有消極的路好走，欲求成就，自然是永無期望了。對於這種怨苦的情緒，我們應該努力戒除，處處積極的路上走，不要往消極的井中望，換句話說，便是該拿出我們前面所說的奮鬥精神來。

怎{業}服{務}中有一篇論命運的文字，很可以使我们知所警惕的，摘錄如下。以供欣賞：

「在社會上做事的人」，終要抱艱苦奮鬥的精神，不屈不撓的做下去，才能得到成功的一天，達到目的的希望。

有許多定命論者，他們大都信仰命運，以為命運如此無法奮鬥，即奮鬥也要失敗，於是他們便一天一天的等下去，不去奮鬥，以待命運到來，但命運終於不來而人生却變成毫無生動活潑的氣象了。這種觀念，其實是大錯而特錯，應該加以糾正的。你不信嗎？我在這裏介紹一位由奮鬥而成功的實業界成功人沈九成先生：

在上海的人，大家都知道南京路上的三友實業社，是規模宏大的實業集團，是數一數二的大公司，但是，他的創造，還是由於沈九成先生的艱苦奮鬥呢？

原來沈先生是出身於小康之家，在民國元年的時候，沈先生感到中國實業的不發達，於是便和二個朋友，創辦三友實業社，起初，僅以燭蕊為特種的出品，因為品質的精良，很受中外人士的信託，營業便一天一天的發達起來，後來便擴大範圍，發行各種棉織品，也很受社會上一般人的歡迎，然而沈先生并不因此而滿足，他仍很努力地研究下去，用科學的方法，把出品逐一改良，抱奮鬥的精神，堅毅不拔服務求達到目的而後已。於是沈先生終於成功，而三友實業社之得有今日，也不是一件偶然的事，不是一件靠了天命而達到成功之路的事呀！

現在的沈生生，還并不因成功而安樂，仍舊向發展實業方面努力，如創辦生生牛乳公司，以求牛乳的改良，和外國的牛乳競爭，我嘗去參觀生生牛乳公司，其中設備，莫不完善，而沈先生亦時駐公司中，指導工人，努力改進，精神十分興奮，十分健康：

青年們，服務的人們，我們不要信仰命運呀！命運是靠不住的，我們還是自己起來，努力奮鬥，那才有成功的一天，但看，沈先生不是一個由艱苦奮鬥而成功的一個例子嗎？」

讀此我們可以知道命運是該去拚進，不該消極抱怨。同書還有一篇講怨恨的文字，也值得我們一讀：

「服務在職業界中的人們，挫折是免不掉的，有時因做錯了事體，被上級職員或經理埋怨了一頓，心中便鬱鬱寡歡，怨恨起來了，做事情也不上勁起來了，或者有的受不住氣的人，也許因此要太發脾氣，大鬧一場，捲起舖蓋就走，有的呢，他的生活一直在家中逍遙慣的，一旦叫他服務，他便好像入了囹圄般的一樣拘束，一樣的不自由，不料還要受人埋怨，是多麼的怨氣，憤而辭職者，是常有的事。這種事情，我們自己不時可以看到，在許多朋友中間的談話裏，也可以時常聽見的！

患這種毛病的青年，患這種毛病的服務的人們，成以為他們的腦筋太不清楚了！我們要認清，上級職員和經理的埋怨你，不是和你有什麼深讐宿仇呀！他們是對事。并不是對待你個人本身呀！試想，做經理的在一個公司中，佔的是什麼地位？負的是什麼責任？做上級職員的，他在一個機關之

中，負的是什麼責任？佔的是什麼地位？我告訴你，做經理的責任，不若你小職員的輕鬆呀！他負了公司的安全，服務的發達，全部工作人員大家有飯吃的責任，你想，他的責任，重要不重要，你在公司裏頭，做錯了公司的事情，直接間接，都是和公司前途，有很大的關係的！他當然要來埋怨你了！他的所以要求來埋怨你！是埋怨你的做錯事情，不是埋怨你的個人呀！他是拿了經理的地位來埋怨你，不是拿了個人的地位來埋怨你呀！如果你不做錯什麼事情，不但不做錯，而且把事情辦得好，那末，他還會來埋怨你嗎？我想：他嘉獎你之未恐不暇，怎肯來埋怨你呢？這一點，服務者應深刻的了解，和不時的自省。

還有，上級職員之所以要埋怨你，也是同樣的理由，所以，我們要免除經理和上級職員的埋怨，那末，不要求人。只須求己，只要在自己本身事業上辦得有進步，問題已經給你解決了。

服務的人們！上級的埋怨，值得埋怨嗎？我們不妨來一思二想，深深地思考一下。

乙、戒嘆苦 有許多意志薄弱的人，對於重的工作嘆精力不繼，對於輕的工作，嘆沉悶無聊的苦，差不多無時無地不在嘆苦。嘆的不是精神不佳，便是生活太艱，這樣的習慣，實該極端地革除的！須知苦不特不會減少苦的分量，反足以表示自我的修養的不足，而況社會之所以不給我更重要的工作，大概是因為我的才力未為社會所認識，自當再接再厲，促起社會對我的注意；或因我的才力，尚未顯露，事功不著，我當奮發精神，藉事功來證明我的才力；或因我的才力，尚無發展機會，

我當設法使機會來臨，努力表示我充分的才力；如果因為精神不佳，那便該鍛鍊體魄，使策神旺健。至於待遇不佳，只要努力向上，地位一高，自然不必再嘆苦不休了。

丙、戒多說 有許多職業青年，最易犯「多說不做」「多說少做」的毛病，在職的時間，終日大言不慚，批評甲，又批評乙，表示這個意見，又表示那個意見。話說得不少，甚至文章也做得極多，可是一顧他的實際，却只是空口白說，毫不實行。所謂「知而不行」，正是此等人的寫照。這樣，對於別人，決無良好印象，欲高其位。勢非所許；結果總不會有圓滿的結局可得。

有些青年，他的說話很多，計劃很多，繁言不休，初與他共事，感得他確乎具有幹才，然而相處日久，細察他的行為，却所做者少，所說者多，空幌子給人一揭穿，誰也不會信任你，重視你。犯此弊病的人，宜力自戒除，以期言行相符。

丁、戒投機 永遠做個小伙計，一輩子發不了大財。得不到較好的生活；於是便朝思暮想，欲乘一時的機會，投機取利。不惜囊括所有，作孤注的一擲。做得僥倖成功，不過成爲一時的富翁；一有差池，自殺、墜樓、跳江、懸樑者，實繁有徒。只要你翻閱本埠新聞的報紙，你便不難收取這種活鮮鮮的事實，到你的眼裏。

發財享樂，誰能免此，然而用不正當的手腕，擬由投機而獲取，這是多麼的危險萬分，再，做人不是該以發財爲樂極，聰明人自能明白。姑且退一步說，是需要的，那也該以正當的勞力獲得，才

是正理。投機反利，編者是認爲應該竭力避免才是！

這裏，我來介紹一篇文章，給諸位讀讀：

1. 投機

一般人的心理，以爲現實太苦悶了！太沒有發展了！到什麼時候才能够成功呢？才能够達自己的理想的希望呢？

抱這種思想的人，在社會上真是很多很多，他們不腳踏實地的在本身事務上求發展，巴巴結結的做下去，而妄想成功，忘記了先哲所說的「欲速則不達，」的格言，試問成功之神，怎會降臨到他的面前呢？

有的人，一般服務在職業界中的人，他們因爲自己所處品地位太低微了，目前所得的待遇，太菲薄了，於是便急急的不能久待，群趨於投機的一途，普通的投機方式，不外乎拍上司的馬屁和做事專門做在上司的面前，等到上司一去，便又嘻嘻哈哈調起來了！用這種虛偽的態度，來從事工作，我們認爲是不對的，是容易失敗的，因爲你這種行爲，是太卑鄙了！雖然，上司一時糊塗而相信你，但同事那裏肯來原諒你呢？說不定他們要向你鳴鼓而攻，到那時，你的立足點，請問穩不穩？

所以，投機是一種不好的思想和行爲，服務者決不能有，我們只要對自己的工作，能切切實實地努力，埋頭服務，不求人知，而經理也自然會知道你的，到那時，你的地位，自然能鞏固了！同

時也祇有欽佩你，而絕對不會來傾軋你的了。

其次，我們把投機的觀念，擴大起來講，社會上一般做買賣空賣空的生意的人，其中能成功的有幾個人？而失敗的多少人，新聞紙上時常載刊的「因投機失敗而自殺」的新聞，我們不是時常可以見的到嗎？所以，投機之於我們青年，和一般在社會上服務的人，只有危機，而沒有好處的。

服務的人們，我們要腳踏實地的做呀！我們要深切的認識，投機就是危機，危機你願意去試驗嗎？」

2. 三要

甲、要樂 做事情一抱悲觀，必至糟糕！悲觀者的眼中望出去，什麼事情都沒有希望，什麼前途都沒有光明。這樣，事情的結果，必沒有良好的享受，是無可疑的！我們工作，必須抱定樂觀才是。凡事樂觀，自然無論什麼事情，自然應付過去，都會興趣盎然，要觀樂，則敬視自己的職業，實為必要的條件。你一尊視了自己的職業，認為極有意義；前途無限，則樂觀之情，自然油然而生。梁啟超先生曾經有一篇論敬業與樂業的文章，說時非常透澈，可以作我們的良好品教訓。

敬業與樂業

我這題目，是把禮記裏頭敬業樂羣和老子裏頭安其居樂其業那兩句話斷章取義造出來。我所說的是否與『禮記老子』原意相合，不必深求；但我確信敬業樂業四個字，是人類生活不二法門。

本題主眼，自然是在敬字樂字，但必先有業纔有可敬可樂的主體，理至易明。所以在講演正文以前，先要說說有業之必要。

孔子說：『飽食終日，無所用心，難矣哉！』又說：『群居終日，言不及義，好行小慧，難矣哉！』孔子是一位教育大家，他心目中沒有什麼人不可教誨，獨獨於這兩種人便搖頭嘆氣說道『難！難！』可見人生一切毛病都有藥可醫，惟有無業游民，雖大聖人碰着他也沒有辦法。

唐朝有一位名僧百杖禪師，他常常用句格言教訓弟子，說道：『一日不作事，一日不喫飯。』他每日除上堂說法之外。還要他自己掃地擦桌子洗衣服，直到八十歲日日如此。有一回他的門生想替他服務，把他本日應做的工悄悄地都做了，這位言行相顧的老禪師，老實不客氣，那一天便絕對的不肯喫飯！

我徵引儒門佛門這兩段話，不外證明人人都要正當職業，人人都要不斷的勞作。倘若有人問我：百行什麼爲先萬惡什麼爲首？我便一點不遲疑答道：『百行業爲先，萬惡淨爲首』沒有職業的懶人，簡直是社會上來蛀蟲，簡直是『掠奪別人勤勞結果』的盜賊。我們對於這種人，是要徹底討伐，萬不能容赦的。有人說：我並不是不想找職業，無奈找不出來。我說：職業難找，原是現代全世界普通現象，我也承認。這種現象應該如何救濟，另是一個問題今日不必討論。但以我國現在情形論，找職業的機會，依然比別國多得多；一個精力充滿的壯年人，倘若不是安心躲懶，我敢信他一定能得相當職業。

今日所講，專為現在有職業上預備的人——學生——說法，告訴他們對於自己現有職業應採何種態度。

第一要敬業：敬字為古人聖賢教人最簡易直捷的法門，可惜被後來有些人說得太精微，倒變了通用了。惟有朱子解釋最好，他說『主一無適便是敬』用現在的話講：凡做一件事業忠於一件事，將全部精力集中到這事上頭，一點不旁鶩，便是敬業，有什麼可敬呢？為什麼該敬呢？人類一面為生活勞動，一面也是為勞動而生活。人類既不是上帝特地製來充當消化麵包的機器，自然該各因自己的地位和才力，認定一件事去做。凡可以名為一件事的，其性質都是可敬，當大總統是一件事，拉黃包車也是一件事，事的名稱，從俗人眼裏看來有高下，事的性質，從學理上解剖起來並沒有高下。只要當大總統的人信得過我可以當總統去當，實實在在把總統當做一件正經事來做；拉黃包車的人信得過我可以拉黃包車纜去拉，實實在在把拉車當作一件正經事來做；便是人生合理的生活：這叫做職業的神聖。凡職業沒有不是神聖的，所以凡職業沒有不是可敬的，惟其如此，所以我們對於各種職業，有沒什麼分別揀擇，總之人生在世是要天天勞作的，勞作便是功德，作便是罪惡。至於我該做那一種勞作呢？我的才能何如境地何如。因要已的才能境地做一種勞作，做到圓滿便是天地間第一等人。

怎樣纔能把一種勞作做到圓滿呢？唯一的秘訣就是忠實，忠實從心理上發出來的便是敬。莊子記疴癩丈人承蜩的故事，說道：『雖天地之大萬物之多，而惟吾鬪翼之知。』凡做一件事，便把這件

事看作我的生命，無論別的什麼好處，到底起肯犧牲我現做的事來和他交換。我信得過我當木匠的做成一張好桌子，和你們當政治家的建設成一個很好國家同一價值；我信得過我當排糞的把馬桶收拾得乾淨，和你們當軍人的打勝仗壓制敵軍同一的價值，大家同是替社會做事，你不必羨慕我，我不必羨慕你。怕的是我這件事做得不妥當，便對不起這一天裏頭所以喫的飯。所以我做的時候，絲毫不肯分心到事外。曾文正說：『坐這山，望那山，一事無成。』我從前看見一位法國學者著的書，比較英法兩國國民性，他說：到英國人公事房裏頭，只看見他們埋頭執筆做他的事，到法國人公事房裏頭，只見他們啣着煙捲像在那裏出神；英國人走路，眼注地上，像用出副精神注在走路，法國人走路，總是東張西望，像不把走路當一回事。』這些話比較得是否確切，姑且不論；但很可以為敬業兩字下注脚。若如他們所說，英國人便是敬，法國人便不是敬業。對於自己的職業不敬，從學理方面說，便褻瀆職業之神聖；從事實方面說，一定把事情糟了，結果要已害自己。所以敬業主義，於人生最為必要，又於人生最為有利。莊子說：『用志不紛，乃凝於神。』孔子說：『素其位而行，不願乎其分。』我說的敬業，不外這些道理。

第二要樂業：『做工好苦呀！』這種嘆氣的聲音，無論何人都會在口邊流露出來。但我要問他：『做工苦，難道不做工就不苦嗎？』今日大熱天氣，我在這裏喊破喊爛來講，諸君扯直耳朵來聽，有些人看着我們好苦；翻過來，假若我們去賭錢，去吃酒，還不是一樣的勞神費力？難道又不苦？須知苦

樂全在主觀的心，不在客觀的事。人生從出胎的那一秒鐘起到厥氣的那一秒鐘止，除了睡覺以外，總不把四肢五官都擱起不用，只要一用，不是勞神，便是費力，勞苦總是免不掉的。會打算盤的人只有從勞苦中找出快樂來。我想天下第一等苦人，莫過於無業游民，終日閑遊浪蕩，不知把自己的身子和心子擺在那裏纔好，他們的日子真難過。第二等苦人，便是厭惡自己本業的人，這件事分明不能不做，却滿肚裏不願意做，不願意做逃得了嗎？到底不能，結果還得繃着眉頭哭喪着臉做去，這不是專門自己替自己開玩笑嗎。我老實告訴你一句話：凡職業都是有趣味的，只要你肯繼續做下去，趣味自然會發生，爲什麼呢？第一，因爲凡一行職業，總有許多層累曲折，不能身入其中，看他變化進展的狀態，最爲親切有興趣味。第二，因爲每一職業之成就，離不了奮鬥；一步一步的奮鬥前去，從苦中得快樂，快樂的分量增加。第三，職業的性質，常常要和同業的人，比較駢進，好像賽球一般，因競勝而得快樂。第四，專心做一職業時，把許多游思忙想杜絕了，省却無限的煩惱。孔子說：『知之者不如好之者，好之者不如樂之者，』人生能從自己職業中領略出趣味，生活纔有價值。孔子自述生平，說道：『其爲人也發憤忘食，樂以忘憂，不知老之將至云爾。』這種生活，真算得人類理想的生活了。

我生平最受用的有兩句話，一『是責任心』二是『趣味』我自己常常力求這兩句話之實現與調和。又常常把這兩句向我的朋友強聒不舍。今天所講，敬業即是責任心，樂業即是趣味。我深信人類合理的

生活總該如此；我希望諸君同一受用。

乙、要做 前面我們說過，要戒除多說少做，多說不做的陋習。這兒，我們相反的要來提出「要做」這個信念。我們要做而後說，我們要做而不說，一本正經地埋頭做去，把事業來顯示你的成績，把成績來替代你的空口說話。

1. 做而後說 人家批評中國人是議而不決，決而不行，「發言盈庭」過後便煙消雲散，若無其事，紙片空談，那有是處！古人說：「先行其言而後從之」就是做而後說的意思。做而後說，是重在說，不重在說，一定要切切實實的做，做得有顯著的成績，做確有經驗，然後就你經驗之所得，很忠實的，很詳細報告人家，目的在乎公開做的心得，供同志的參考，做「識途之老馬；」或引起人家的注意，啓發人家一同幹的動機。倘然繪聲繪色，煊染過當，做得一二分，說上七八分，雖曰宣傳，跡近欺騙。孟子會說過：「聲聞過情，君子恥之；」「言大而誇，」的人，或能矇蔽少數人的耳目於一時，終有「真相畢露之日，」而況社會上不少的過來人，空中樓閣，破綻必多，你正「至鳴得意，」識者「早有齒冷，」求榮反辱，這又何苦呢！

2. 做而不說 青年試抬起頭來看看，現在是什麼世界？現在是什麼社會？世界各國都在那裏拼命的幹，從幹上求民族的生存，求國家出路，求各人生活你急起直追，比人家加倍的幹，實行古人所謂「人一能之，已百之；人十能之，已千之，」的鑿幹精神，未必便能追及人家，倘使你驕而不幹，

人家越幹越遠，憑你曬破喉嚨，誰來睬你，倘使你一面曬，一面幹，曬便分了你幹的精神，幹的成績爲之減色。人家希望青年多吃飯，少開口，說什麼閉口深藏舌，安身處處牢，我希望青年多做事，不開口，「人不知，而不慍，」自己尊重自己，自己相信自己，自己警惕自己，自己勉勵自己，認清了正義，憑著了良心，振起你十足精神，發揮你全身力量，不事標榜，不用宣傳，也絕不暴露鋒芒，時時反省，一定要「仰不愧於天，俯不忤於人，」一旦「水到渠成，」成績卓著，到那時你說，人家要替你說，人家要替你宣揚呢！有人說，日本人說得到，做得到；德國人幹好了再說；英國人專幹而不說，我希望我們青年要學那外國人不要說而不做，我們做而不說，「異軍蒼頭特起，」很易惹人注意，於是橫加猜測，說短流長，古人所謂「道高一尺，魔高一丈，」「衆口鑠金，積毀銷骨，」悠悠之口，真是可怕孟子所以說：「予豈好辯哉！予不得已也。」詩人也說：「憂心悄悄，慍於羣小，」我們以爲只要事實俱在，問心無愧，毀譽原可不計，而況世風雖薄，正義未泯，浮雲薄霧，那裏會終掩日月之光呢！加之青年入世未久，閱歷未深，雖有所得，未必有當，說話本非其時；青年的位置未高，聲名未著，即有所見，誰來重視！職業界上只要你做，不要你說，你何必嘵嘵不已，惹人討厭！孔子說：「天何言哉！四時行焉，百品生焉，天何言哉！」易經上也曾說過：「天行健，」我再把黎錦暉先生的話，結束本文：

努力二十年，人生苦又甜。

何必發年騷，大路在眼前。

生趣賴前進，不進路難通。

苦並雙受，樂亦在其中。

專替自己幹，須防事事空。

兼爲羣衆幹，力量自然充。

決不怕失敗，終可幹成功。

看準事之旨，抱緊不放鬆。

算定向西走，決不改向東。

國人最易犯不做的惡習，梁啓超氏的一篇無聊消遣，實在是一種捧哏，雖說此文已成了過去的作品，但仍有的在這裏引用的價值！寧可無聊消遣，而不肯實做的朋友，讀此，當更有所警惕於心吧？

無聊消遣

梁啓超

現時交際社會上有幾句最通行的談話，彼此見面，多半問道，『近來作何消遣？』那答話的多半說道：『無聊得很！很不過隨意做做某樣某樣的玩意兒混日子罷了。』這幾句話，外面看來，像甚麼大罪惡：那裏知道這便是滅亡的根原。這種流行病，一個人染着，這個人人生便算完了。

天下最可寶貴的物件，無過於時間。因為別的物件，總可以失而復得。惟有時間，過了一秒，即失去一秒，過了一分即失去一分，過了一刻即失去一刻：失去之後，是永遠不能恢復的。任憑你有多大權力，也不能堵他不叫他過去；任憑你有多少金錢，也不買他轉來。所以古人講的惜寸陰惜分陰，這並不是說來好聽，他實在覺得天下可愛之物，沒有能够比上這件事，所以拼命的一絲一毫不肯輕輕放過。

近來世界上發明許多科學，論他的作用，不過替人類節省時間的耗費，增大時間的效力。從前兩三點鐘纔能辦完的事，現在一點半鐘便可辦完；因些尙可以剩下時

來拿去又幹別的事業。

以現在的人，一日抵得過古人兩三日的用處，一年抵得過古人兩三年的用處，所以一世能做古人兩三世的事業。現在文明進步，一日千里，這便是一個最大關鍵。

我國因為科學不發達，沒有種種節省時間的器具，就是我們比人家加一倍勤勞，也只好做一世人當人家半世罷了。却是人家一日當得兩三日的還嫌不够，兢兢業業的一分一秒不敢糟蹋；我們兩三日只當得一日用的，倒反覺得把他無可奈何，單只想個方法來消了他遣了他。咳！那裏想到天地間一種無價至寶，一落到我國人手裏，便一錢不值到這步田地。咳！可痛！可憐！

論說說的有兩段話；一段是『飽食終日，無所用心，難矣哉！』一段是『羣居終日，言不及義。』好行小慧，難矣哉！『孔子教人，向來沒有說過一個『難』字，單單對着這種人，一回說『難矣哉，』

喜歡和人家往來，人家的近況，絕不關心，這種冷情的態度，結果是會至於孤立寡聞的。古人所謂「得道者多助，失道者寡助，」所謂失道，這道，我們可以看做感情，熱情，失了熱情。自然要了。吾們要知道，熱情之表現於外者是和易近人，是「誠以接物，」所以要有熱情，便該專誠待人。這樣，才能達到「得道者多助」的境地。

現在再說專誠，專誠的意義，第一、是誠以待人，以便發生熱情，彼此互助，使能業得以進展。這層意義，在上面已經說過了。第二、是誠以處事。用誠心來從事你的工作，說一是一，不虛假，不欺騙，不因循，甚至一個極微小的事端，也必放出精神，努力的幹去；便是一件無關重要的事情，也必用力行去。所謂「受人之托，忠人之事，」如此，自能使人信任而尊視你的爲人了！

康德九年一月五日印刷
康德九年一月二十日發行

服 務 方 針

定 價 一 元

編 輯 人 尹 沙

新 京 市 西 六 馬 路 七 〇 五 番

發 行 人 鄭 如 敬

新 京 市 西 長 春 大 街 九 〇 二 番

發 行 所 文 化 社

新 京 東 長 春 大 街 一 二 四 〇 一 番

印 刷 所 東 亞 印 書 局

新 京 東 長 春 大 街 一 一 四 〇 一 番

印 刷 人 趙 璽 廷

推 銷 全 國 各 埠 書 店 均 代 售 總 發 行 所 文 化 社 出 版 部

交 社 版

怎樣在社會生活

林語堂著 (青年修養) 必備良書

(再版) 定價每冊一元

服務到底是怎一回事?

服務方針 (定價一元)

是每一個準備服務或已在服務的人們所不能不看的書

萬有叢刊 (十餘種) (出版了)

內容包羅萬象 簡易明白 定價五分

愛情偵探小說

雲花一現

每冊定價一元五角

張恨水著電影小說

蝶夢飄零

全二冊每冊一元

請看?

夜

深

沉

張恨水名著

是：這部分小說所以成功的原因
 故事：曲折哀婉
 描寫：入微入神
 文字：細膩穩練
 結局：出入意料



三部 每冊

購五冊 免全角

郵收部 費

每冊 啼笑 強笑 元倍

這是張恨水生平嘔心之作，社會愛情小說，這是最好的章回體，傑作，比