

書叢功成年青

養修與世處

譯輔 聖 著忒賴・頓爾米



行印局書界世

編主誼高陸
書叢功成年青

米爾頓·賴忒 著
聖輔 譯

處世與修養

世界書局印行

版權所有
翻印必究

中華民國三十五年十二月五版

處世與修養（全一冊）

原	譯	主	發	出
著	編	行	發	行
者	者	人	者	者
米爾頓·賴忒	聖高	李煜瀛	世界書局	世界書局

發行所 上海及各埠世界書局

青年成功叢書前言

陸高誼

當今之世，各種職業，粥少僧多，人浮於事，但求立足，已屬不易，更何有乎成功？東奔西走，僕僕風塵，馬齒日增，依然故我，老年猶未成功，更何有乎青年？然則青年成功，豈易言哉？

論者每以青年爲社會中堅，國家棟樑；而青年亦未嘗不自負，以爲未來民族之主人翁，舍我其誰，趾高氣揚，目空一切。然而一旦遇事，有所措施，則往往心粗氣暴，不能容物；或目光淺近，不負責任；債事失職者，比比皆是。職是之故，青年縱有滿腔熱血，通天妙才，而在經驗豐富之事業家視之，又往往以爲黃口小兒，乳臭未乾，初出茅廬，不懂世故，未可加以重任。青年因懷才不遇，於是垂頭喪氣；事業家因用人不易，於是才有才難之歎。此種供不應求，用違其長之現象，非僅爲目前教育上一嚴重問題，抑亦爲國家原氣上一重大損失，有心人士，乃重有感焉。

雖然，事在人爲，人定勝天，此種缺憾，未嘗不可以補救；考其由來，乃在青年缺少適當之修養與訓練。倘吾人能將成年立身處世之經驗，預爲提示，預爲訓練，則青年未嘗不可以早熟，蔚爲世用。且青年果具

有成年之經驗，則如識途之新駒，當更爲有用，更爲可畏。茲姑就其一生工作時間言之，因其出山較早，亦必較常人爲久長。縱其能力稍差，而有較長之時間，從事同一之工作，寧有不能成功之理哉？余嘗戲謂人曰，余之經驗學識不如人，然人猶睡眠未起，而余已開始工作；人已回家休息，而余仍孜孜兀兀，奮力不息。長此以往，人果能成功而余獨失敗者，是誠天無眼睛矣。此固爲戲語，然余自信亦非誑語。

余因久存此觀念，故除編譯世界名人傳記叢刊外，又有編譯本叢書之計劃，以爲青年修養與訓練之助。而友人趙宗預、詹文滂、胡山源諸君，皆對於青年問題特別有研究者，樂爲擔任編譯，本叢書之計劃，遂得迅速實現。

惟於此，余尙有不能已於言者，卽本叢書並非太上感應篇，專以勸人爲善爲目的，亦非酬世大觀，專以灌輸應對之知識爲滿足。本叢書之內容，要皆爲「如何爲人」之實地經驗。凡所欲言，必能身體力行，見諸事實者；決不信筆所之，紙上談兵。對於現實的人生觀，尤多啓發與鼓勵，以養成青年快樂、勇敢、偉大的人格。青年果能仔細閱讀，深信必能獲得成功之途徑。尙希學校、家庭，以及團體機關，凡感有青年修養與訓練之需要者，進而教之，則幸甚矣。

譯者序

隨着物質文明的進步，人類間的接觸日益頻繁，在古時儘管有許多遺世獨立的高人隱士，可是在今日的世界，個人決不能脫離社會，倘要在任何活動範圍內獲得成功，他必須懂得應付世間的技巧，否則即使有真才實學，也難免要挨餓。他必須懂得他周遭的人們的心理，懂得怎樣去迎合他們，以獲得他們的好感，尊敬，和合作。好多人在這方面失敗了，因此而發生不少的悲劇。

關於討論處世之道的書，出過的已經不少了，其中有的未嘗不說得頭頭是道，娓娓動聽，然而讀過之後，還是使人感到茫然，於實際的處世仍無多大幫助，有的則太枯澀乏味了，因此都不大合於我們所希望於這一類書的理想。

本書就不同了，它裏面既沒有無聊的空話，也沒有乾燥的說教。著者 Milton Wright 以心理學爲出發點，根據實際的人生經驗，用親切而趣味化的筆墨，指導我們以處世的正規以及有時必要的權變。他的話絕不是隔靴搔癢，句句都是鞭辟入裏，值得我們的深長體會。原書在美

國出版後不脛而走，批評家認為是一本值得一讀再讀的好書，譯者敬以誠意把這一本譯文獻給中國的讀者，希望讀者接受本書的指示之後，能夠獲得一個更為充實，豐富而幸福的人生，如著者所期望的。

本書原名 *Getting Along with People* 原指處世而言，但因其中有許多地方，講到修養的方法，而且那個部份，又是最精彩和最有用處的部份，所以我把書名改譯為「處世與修養」。

聖輔民國二十八年五月

目次

譯者序

第一章	應付人的技術·····	一——六
第二章	懂得人們的心理·····	七——一六
第三章	識得對方的脾氣·····	一七——三二
第四章	比較可靠的看相術·····	三三——四五
第五章	為什麼別人喜歡你·····	四六——五四
第六章	怎樣使人喜歡你·····	五五——六七
第七章	怎樣吸引他人的注意·····	六八——八一
第八章	聯絡人的祕訣·····	八二——八九

第九章 怎樣立名……………九〇——九八

第十章 談天的祕訣……………九九——一〇七

第十一章 機智與幽默……………一〇八——一一五

第十二章 吹的藝術……………一一六——一二七

第十三章 暗示的效力……………一二八——一三六

第十四章 言成之理……………一三七——一四七

第十五章 拒絕人的技巧……………一四八——一五六

第十六章 自卑意識……………一五七——一六五

第十七章 做領袖的條件……………一六六——一七四

第十八章 怎樣做領袖……………一七五——一八四

處世與修養

第一章 應付人的技術

一個故事 這是一個著名的美國醫師所告訴我們的關於白太太的故事：

『有一天，我到白太太的一位鄰舍那裏，替一位素性倔強的孩子診治，恰巧，白太太也在那裏。我診好了病，就拿藥出來，預備給那個孩子吃。孩子看見我手執藥匙，走向他那邊去，立刻握緊拳頭，咬緊牙齒，表示不肯服藥。我知道那孩子的性氣，固執而倔強，他不願意服藥，那就表明我們無法使他服藥，——任憑用恐嚇或用甜言蜜語，都不能改變他的態度。我們有點窘了，我們一時間不知道怎麼做才好。』

『白太太開口了，他說「醫生，聽說，我們看孩子怎樣服藥，就可知道這孩子的年齡多大，這句話是否正確？」我推測她語中有意，連聲說是。』

『據說，假如一個孩子倔強哭喊，不肯服藥，那他至多不過二歲，是否？』

『不錯。』

『假如他憂容滿面，非常勉強，那他也許有三歲了，是否？』

『對的。』

『假如他服藥時，笑嘻嘻地表示出勇敢的神情來，那他至少也得有五歲了，是否？』

『不錯，我們就可憑他服藥時的神氣，斷定他已有五歲，已是有志氣的孩子了。』

『我從眼角偷望那個孩子，他正在留意地傾聽着。』

『我把她的話，總結一遍：「不錯，二歲大的孩子，倔強不肯服藥；三歲大的孩子，哭喪着臉服藥；五歲大的孩子，滿面笑容地極勇敢地服藥。」我把藥匙送入孩子的口，孩子極勇敢地毫不遲疑地把藥服下去了。』

『真會應付的白太太！』

成功之路 也許「能夠應付」，對於一生的成功，所關極大。假如你是一個兜銷員，希望售去一批貨色；或是一個新聞記者，希望謁見一位大人物；一個書記員，希望你的上司，到了年終，給你優越的昇遷；一個初入某團體的人，希望能在該團體內，握住一些勢力；一個政治家，希望競選勝利；一個年青的工作者，希望得到一個職位；一個追求女孩子的青年，希望那

女孩子，悉心愛你，終於成爲你的配偶；那你的希望，能否變成事實，就全看你有無「應付能力」，或具此能力至於如何程度，以爲決定。

也許你要說，上面所說的，就一般而論，固屬正確，然而是否每一件事情，都是如此呢？例如一個作家，他的成功，就全靠他的作品，不見得靠他的「應付能力」吧？

那也不見得。有一位雜誌的投稿者，相信他的稿件，倘能於投去之時，與主筆見一次面，談幾句天，就更有錄取的機會。也有寫稿的人，不相信這一點，所以不與主筆認識。但在某一時候，倘這二篇稿子，內容相差不多，那主筆對於前一個人，有較好印象，他的稿子，就容易被錄取了。

不容說，應付人的能力，不是成功的唯一要素，卻是成功的重要要素。具備這種能力的人，雖其他的能力，稍差一些，也還可過去；缺乏這種能力的人，雖其他方面，處處優勝，也要吃虧。因爲一個人的成功，決不單靠他的頭腦優越。試把現在在政府中，在機關中，佔據高位的人，作一研究，就可知道他們之所以能據高位，倒並不因爲他們是有優異的頭腦與智力，大半卻因爲他們具有應付能力。試把你們知道的政府要人或機關領袖，平心靜氣地分析一番，你就知道應付的能力，在個人的成功上，佔據如何重要的地位了。做領袖的人，都有領袖才

能，這所謂領袖才能是什麼？大半還是一點處世與應付人的能力。

應付的能力是可以栽培的 這種能力是否可以栽培的呢？我們能否根據學習，使別人特別來注意我呢？（當然這所謂注意，指好的注意而言。）我們能否根據學習，使別人對我發生興趣，並喜歡和我接近呢？我們能否根據學習，使我逐漸具備那種能力，可以影響人，並領導他們呢？我們的回答，是一個「是」字。別人都走過這樣的路，路的痕跡，非常顯明，我們只須按照路標，追求上去就得了。

我們具備種種慾望，但其中最大的，怕要算是能與人相處，即能應付人的慾望了。在事實上，也許有少數幾個人，不顧別人對於他的批評，他總是「我行我素」，然而他們所不顧的，是一般的人批評，但對於某某幾個人的批評，他仍不能不顧。至少，倘有人說他好，尤其他所欽佩的人說他好，總是他所私心自慰的；由此可知我們都具備一種慾望，希望在此生內，能充分應付人，因而達到善與人相處的目的。

我們不缺乏善與人相處的慾望，我們也不缺乏善與人相處的能力，這所謂能力，當指基本的力量而言。我們都具備手，足，眼睛，面部筋肉，聲音等工具，我們要表現什麼，都可利用這種工具去表現。天下應付人的一等能手，他們具備的，也不過這些工具。於是我們的問題：

爲何他們能應付得如此週到，而我們卻不能呢？

這其間的區別：他們知道利用這些工具，求達他們的目的；我們卻不知道這些技能。所以相差別的，分析至末，還只一個知識與技能的問題。知識與技能，是可以學習的，所以應付人的能力，也是可以學習的。

三大因素 假如你把應付人的問題仔細加以分析，你就會發現，內中包涵三個因素，那就是：

(1) 你自己。

(2) 他人——你所願與應付的人。

(3) 影響他人的態度或行爲的方法。

就中最難瞭解的，是關於你自己的因素，蘇格拉底說：『知道你自已！』我們卻很難真正知道自己。我們應當格外知道自己，但在事實上，偏偏又不能知道自己，這其中的緣故，大半因爲我們對自己不誠實。

我們必須對自己誠實。真能誠實的話，就很容易學習應付他人的訣巧。在我們自己的性格中，有許多因素，都足阻止我們，不能與人接近，不能引人喜歡，而這些因素，卻又最是你所

疏忽的。你試詢問自己：你是否怕羞？是否見人發窘？見人出窘汗？見人說不出話？見人想說話，但不知話從何處說起？

讓我們坦白承認這些，但有這些缺陷，算得什麼呢？我們很容易改正它們，我們最大的弱點，並不繫於此處。

我們最大的弱點 我們最大的弱點，卻繫於我們的性格的組成上，我們或是畏怯或是懶惰，唯此二者，方是我們不能與人相處的基本原因。當然，我們還有許多其他的弱點，例如欺騙，錯誤的判斷等，但這二點是我們最大的弱點。

然而我們也不必怕它們，它們是我們生活中的二個大妖魔，但是最希奇的，它們全不是我們生活所需要的，我們儘可全把它們滅絕。你畏怯嗎？當你畏怯他人的時候，你試想想看，你為什麼要畏怯他？他不是同樣的人嗎？你有懶惰的習慣，只要你決心改正，任憑它是怎樣根深蒂固的習慣，總是可以改正的。

我們應當認識自己，也應該認識他人，現在就讓我們根據最近的心理學說，把我們人的共同特性，詳細分析一番吧！

第二章 懂得人們的心理

假如你不能應付人，或和人相處得很好，也許你的失敗，由於下列的二種原因：

(1) 你不喜歡人。

(2) 你怕人。

無論是前一種原因，或後一種原因，真正的理由，就因你不懂得人們的心理。我所謂人們的心理，乃是一般人的心理，也可說是一般人的天性，乃指一般人對於某一種環境所發生的共同反應而言。例如你罵我「豬獠」，我忿怒異常，我會扯你的耳朵，或反罵你「癩三」，我會尋找機會，向你施行報復。我的反應如此，一般人處於我的地位其所發生的反應，也莫不如此。我們從這種地方，就可看出一般人的普通心理或天性。倘我們知道人們不喜歡受罵，那我們就不罵人，這樣，我們對於人們的心理的認識，就可對於應付人的技術上，有切實的助益了。

轉敵爲友——利用人們心理的實例 假定你要和一個人做朋友，而那個人，卻又偏偏不喜歡你，那時，最好的辦法，就是利用他和一般人所同具的心理，而與之接近。我們且拿著名的富蘭克林自傳中的一件事實，作爲實例，證明此點。富蘭克林最懂得人們的心理，而且最會利