

謝菊曾編譯

青年經濟之指導

上海大東書局印行

青年經濟獨立指導

謝菊曾編譯

1933

上海
大東書局
印行

卷頭語

近來失業問題，經濟壓迫下的自殺問題，幾乎成爲新聞紙上的好材料。我們仔細推想一下，他們爲什麼會失業？除了自己的品性關係之外，或許是雇主營業失敗。雇主營業爲什麼失敗？或許是經濟困難，週轉不靈。經濟爲什麼困難？或許是他們還不會達到「經濟獨立」的地位。所以，爲了雇主的經濟不能獨立，致令許多人跟着失業；而失業者自己的經濟，又都不能獨立，在有職業的時候，收入多少，用掉多少，絕對不想略事儲蓄，一旦職業失掉，試問如何度日？於是強暴者「鋌而走險」，而懦弱者只有出於自殺的一途！

「失業」、「經濟壓迫下的自殺」已成爲現代社會裏二個重大問題。許多社會學者，正在苦心焦慮，研究他們的救濟辦法。其實，現成放着一丸極好的靈丹，只要大家肯預早吞服，自然「大難不死」。這靈丹非別，就是鼓勵人人「經濟獨立」。

許多青年人，爭嚷着失學，失學，可見「失學」問題的重要，實在不容輕視。他們都爲了做父兄的沒有錢再供給他們的學費，以致不能繼續求學，把大好的學業，半途拋棄，真是可惜。但青年們要知道，你們苟有求學的決心，這些細微的障礙，絕對不能打斷你們的前程。你們自有你們的救星存在，就是圖謀「經濟獨立」。這裏的所謂經濟獨立，並不是像一般青年人腦海裏所存的和父兄打官司爭財產的一幕喜劇，乃是從自己的勞力，智力上掙得經濟的獨立，然後自可隨意繼續去求高深的學問。例如美國日本等處的青年，自己掙得大學學費的，很多很多，而且他們的成就，往往要比父兄拿錢出來栽培的好得多多。

勞資的糾紛，已成爲大企業間不可避免的事實。要解決這類糾紛，固然有很多的方法和道途存在，但這裏面最簡便最穩妥的一條路，莫如鼓勵雇員們各自「經濟獨立」，好使他們各有餘蓄來購置公司的股票。大家都成爲大企業的股東，這便是使實業成爲民衆化的最好步驟，也即是解決勞資糾紛的第一捷徑。

至於人類最普遍的枯寂生活的安慰，老病疾苦的頤養，以及一家衣食的所需，婚喪大事的所從出，亦惟達到『經濟獨立』的地步，而後纔能如心滿意。

所以，『經濟獨立』誰也都希望的，誰也都要去掙扎的。本來，掙扎一個經濟獨立，並不影響於個人的德性。因為這是正大光明的行爲，並非自私自利的勾當。你能獨立，便是你幫助別人的機會，愈加來得闊大。大家都能獨立，你搶我奪之風，自然隨之消滅。推而至於國家的富強，社會的安寧，人羣的幸福，也莫非『經濟獨立』是賴。

但是，竟找不到一本好書，可以來指導人們那樣去着手經濟獨立。固然，書坊裏放着許多討論這個問題的書本，可是有的失之過簡，有的又失之過深，前者爲平常人所不屑讀，後者爲平常人所不能讀。遂令一般有志於經濟獨立的人們，發生無從『問津』之歎！

地方上儘有幾家偉大的公私圖書館，裏面藏着幾千萬卷的中外書籍，不論幾千百種當中那一種的科學藝術，你苟有不明白的所在，只須進去和牠們商量研究一

下，一定可以獲得圓滿的結果。但是，努力的人們，要想在那邊找一本講求經濟獨立的方法的書籍，恐怕不容易償你的願望吧！

每一種藝術，和每一種科學，各有牠制定的公式，可以按照着去表演實驗，可是重要如經濟獨立的一種技巧，至今還沒有基本原則的制定。固然，在古今人所著的許多『勸世』、『訓蒙』、『治家』、『修身』的書本上，以及中外的格言俗諺裏，儘有不少關於節儉儲蓄等一類的忠告和指導，但有的因時代的不同，環境的歧異，決難適用於現代，有的大都是一鱗半爪，沒有整個的具體方案，教人無從着手。至於格言之類，人類更不能依之生活。聰明機警的格言，固然可以激動人類的機器，使之開步，但牠決不能使之繼續不斷地進行。牠正是人們一種奢願的發動力，但牠發動之後，立刻失去牠的勢力。因此，我們在知道了經濟獨立的重要之後，更十分切望有一本良好的書籍，來指示我們經濟獨立的途徑，以彌補上面的種種缺憾。

在朝對經濟獨立的道路上走，是必須順着邏輯的程序。一個人不能拿金錢來投

資，直待他已經儲蓄了牠；他不能儲蓄金錢，直待他知道那樣去儲蓄。中國大多數的人，既不知道那樣儲蓄，又不知道那樣投資。所以，我們要企圖經濟的獨立，就當從頂起首開始，跟了自然的順序走。

本書是從美人帛羅格脫氏 Harvey A. Bodge 最近所著的一本 "Financial Independence: How to Win It" 譯出。他對於經濟獨立的一個問題，具有多年的研究，曾寫過不少關於這一類的著作，而這一本正是他一切著作的結晶。他把經濟獨立的步驟，定下一個公式，分做十個原則，教人們循序進行。真的，人們苟能自始至終，遵守着他所定的原則幹去，要到達經濟獨立的目標，真不是件難事。這真是有志獨立的人們所夢想不忘的一本好書啊！因此，在下不揣棉薄，特地將牠翻譯出來，介紹給我們的同志，好奉作一位良好的「導師」。只因美國的社會環境和經濟組織，與我們未免有不同的地方，萬不能叫大家去「削足就履」，所以本書裏凡遇到與我們情形不合的幾段，統把牠刪去，改用適合我們自己環境的材料來補充。

當我知道美國的“Appleton”公司出版了這部書，最初原也當作一本尋常的新出版物看待。後來，在英美許多的經濟刊物上，繼續不斷地看見對於這書的批評，把牠稱贊得什麼似的，因此怦然心動，急忙發信到美國，買着一本。讀完之後，細細咀嚼，覺得確是一本有價值的讀物，而且奮發我的努力獨立的精神不少。在我編譯本書的期間，隨讀隨寫，又在在處處予我以許多的教訓和啓發。因之，我想本書出版之後，對於讀者至少總有些微的貢獻，這是我敢說的。

謝菊曾一九三二，於上海。

542.5
633
2

青年經濟獨立指導目錄

卷頭語

導言

第一章 第一原則

決心成爲一獨立者

下了你的決心去擁有產業。制定一個成功的目標。等達到了這個目標，再制定別一個更高的目標，依之進行。

第二章 第二原則

一直到底的思想和計畫

就紙上思量一下，尋出你站在什麼地方。創出一個計畫，用以達到你的目標。緊緊握住了你的計畫，但當隨時應用你的經驗來改善牠。

第三章 第三原則

制取儲蓄的藝術

具有一個儲蓄的計畫。將你的儲蓄，有規則地存入銀行。養成儲蓄的習慣。不要忽視複利的重要。沒有儲蓄了專為自己的人。

第四章 第四原則

制取用錢的技巧

限制你的嗜欲，正所以增加你的資產。當你只能置備必需品的時代，切莫購買奢侈品。根據你的錢囊，配定你的生活標準。學習購買的科學。將家庭放在一個營業的基礎上面。使家庭裏面完全合作。定一張預算表。給津貼與子女們。將你的經濟化成資本。

第五章 第五原則

防止浪費

鼓勵兒童們從事節儉。使家庭裏的浪費變成儲蓄。家主應隨地設法遏制浪費。約束工業上的浪費。停止金錢的浪費。不要用窖藏方式來浪費資本。保持健康。養成愛惜物力的習慣，再由這個習慣造成資本。

第六章 第六原則

培養勤勞的習慣

施展你所有的最好本領來辦事。創造你服務價值的一己標準。你自己應預備着職務的逐漸提高。將你每天勞心勞力的一部分工作，造成永久的資本。早歲去學習賺錢。

第七章 第七原則

聰明地去舉債

不要欠債，除非你確定有錢可以償清牠們。對於分期付款的購買，切須把住範圍。認定債務為一樁神聖的義務。誠信對你的商賈。利用信用以求

合法的進益。建立你的信用在一家銀行裏。

第八章 第八原則

同一家好銀行締結一個關係

從一個儲蓄存戶開始。開立一個支票往來，當你有這力量的時候。小心培養使用支票的良好習慣。仔細考慮你的銀行。設法熟識你的銀行家，同他商量你的投資和營業計畫。對於銀行業的目標，得到一個良好的瞭解。遵守銀行業的十誡。

第九章 第九原則

利用儲蓄的資本去賺利

不要爲了情感的引誘，就從事投資或貸借。投資，不要投機。遵守穩妥投資的基本規則，在投資之前，徵求有經驗的啓迪。當心投資的騙局。去從你的投資上獲得複利。同了儲蓄的資本，去學習有成效的貿易。在經營商業

之前，先當認定你的方針果真是不錯嗎。如果你的資本投資在商業上面，應當將所得贏利的一部，醃藏在外邊別的投資裏。

第十章 第十原則

保守你的資本

製定你的遺囑，並指定一位有經驗的遺囑執行人和受託人。雇用最好的法律技能，來草定你的遺囑。時時檢驗你的遺囑。保你的壽險，如此可推展你的供給於生命的曇花一現之外；於是再投保你保險的險。保你保險的險。

結論

我的獨立宣言

青年經濟獨立指導

導言

凡是立志要達到獨立自給的朋友，我們不能目他爲一種自私自利的人。因爲你能獨立，你便可使你處於感化及幫助他人的地位。從初步開始，你便是締造一個較好世界的一種原動力，這個世界就是你所住的。換句話說，你差不多是位建造一個富庶世界的建築匠。

只要你能堅忍不拔，用力找尋大道，然後沿着前進，自然不難成爲一獨立者。世間上原有不少的間道捷徑，可以達獨立之門，一如你從住宅直接前往工作的所在，或從這裏直到那邊。不過，同時也有許多彎彎曲曲的歧路，可通此門，只是沿之而行，將要耗廢較多的時間，甚或中道迷路，茫無所措，即使一朝達到了目的，然而本人已經垂垂欲老，夕陽雖好，已近黃昏，只能享受短短時期的幸福了！

倘使你計畫要向本人足跡從未到過的地方，游歷一番，如是你當未曾出發之前，

勢必搜集各種地圖和指南書，以便從中揀擇一條最穩妥的途程。又或你在長途旅行之先，你必走到輪車的賣票機關裏，打聽一個仔細，並拿時刻表加以研究，俾可成竹在胸，不致臨時倉皇。人們的向着獨立之門前進，也要如此。如果你心熱熱地希望為本身創造機會，決定了一條途線，沿着以達獨立之門，如此，你當然無可疑的必須遵照各種足以幫助你成功的方法幹去，纔能成事。

要達到獨立，確是一樁難事，但是決非勞而無功，白白地辛苦的原來人們一生的幸福，全靠這些地方換來。人們當工作的時候，實為最快樂的一刹那。彷彿建造一座塔，越造愈高；財產的銖積寸累，積少成多，正復相同。試問這時身當其境的人，中心的愉快，要那樣呢！

創造一個獨立的運命已經成功的朋友，當他回溯着他過去的戰史，前面橫互着障礙，四週包圍着困苦，這時只要略一畏縮，立即全功盡棄，虧了他仗着百折不回的勇氣，長驅前進，戰勝萬難，纔能達到最後的目標，思量起來，好比諫果回甘，格外覺得

有味，真可以傲視儕輩了。因此，這座幸福的門，決非意志薄弱的懦夫可能到達，那是

一定的道理。但是無論如何，人們儘可挾着滿懷的希望，着手前進。也許他充分的熱誠和毅力，只能把他帶到了一個簡易目標的前面；但是到了那時，自有十分適合的環境，來增加他的氣力，再從事製造第二個較難的目標。如此他開始時候的力量雖弱，未嘗不可獲得偉大的結果於最後。

倘使單只儲蓄金錢，便是戰勝獨立的秘訣，如此本書也無須占這許多篇幅了。但是事實上並不這般簡單。原來人們一生的光陰有限，歲月悠悠，如何能使平均每人得有從容儲足的機會。即使利上加利，和遵守着嚴密的克己自制的方法幹去，也常常難得享有充分的實在幸福。所以吾們應當知道的最要教訓，就是那樣使用金錢於儲蓄之後。換句話說，人們對於跟了積蓄的金錢財產同來的信用，應當那樣有力地使用牠。

圖謀獨立失敗的人們，都是因爲他們出發不向正道，或是不能始終保持正確方

向的緣故。

人們的生活，是由種種的選擇組織而成。我們去選擇成功，或是不去選擇成功，都出各人自己的主張，不是別人所能勉強或干涉的。有等人想來，以為成功的一樁事情，必須放棄娛樂，犧牲一切，然後纔克達到目的。不知道實際却是相反，獨立，儘可以用氣力來戰勝牠，並且當奮鬥前進的時候，隨時隨地，都可以享受愉快的生活。反之虛度光陰，浪費金錢，以求虛空的娛樂，因此使實際的享用，為之無期延滯，像這般的情形，我們倒可以稱之謂犧牲，也竟可以說這是我們對於購置陷害自己一生窮蹙的物件所付的代價。

本書並非想說服一般讀者，以為戰勝一個尊貴的命運，必須終身拚命地去幹。却是正式告訴諸位，要曉得你如果沿着大道前進，自然隨時隨地都可以找得到報酬，不單只在這長途奔波的勞苦旅行的終點纔能獲得。大抵不論何人，他的心中，總希望眼前就可享受愉快的生活。其實這件事，儘有可能的性質，只要照着如此這般

幹去，一方面仗了這些的智慧，來支配本人的財政。一等你手頭積蓄充足，凡是許許多多的好東西，只要銅錢能夠辦到的，你都可以拿來享用了。

本書也不是告訴讀者，說獨立的一件事情，乃是一樁輕而易舉的工作。天下固然沒有難事，但何嘗有易事。惟有立志堅決，不怕困難，不掉大意的朋友，方能成功。

事業的成功，全賴有組織的計畫去領導牠，個人也是如此。要達到獨立的標的，亦必需組織他的計畫。

本書乃是一種誠意的努力，示讀者以進取的方法。

青年經濟獨立指導

青年經濟獨立指導

第一章 第一原則

決心成爲一獨立者

下了你的決心去擁有產業。制定一個成功的目標。等達到了這個目標，再制定別一個更高的目標，依之進行。

你切望成爲一獨立者，因爲你不滿意於現下的生活標準。你對於你所有的，住的，幹的，以及你在世界上所沿着走的途程，都難滿足你的欲望。爲了生活的壓逼，震盪了你的心房。這時，只要你幹些事情，能够少微超過了你的到達力以外，那就給予你一種機會，用來證明你的勇敢。如果你夢想着成功，那麼明確的決斷，實是一料有助力的興奮劑。決斷可以促你開始趕路，決斷可以繼續不斷地催你前進。



你不要在開始奮鬥以前，白白耗廢了半生光陰，來渴望着獨立。你要趁現在趕緊去戰勝一個獨立的地位，如此你可以得到格外多些的歲月，來受一切的享用。

你的習慣，無論是天天敦促你向着獨立的大道前進，或是拉了你朝後倒退，總是一天牢固一天。要打破這個多年積成的習慣，必須用偉大的決斷力，來解決牠們。這事實在於你有益，倘使你的習慣是這般幫助你戰勝你的計畫，牠們自然也會一般的幫助你達到獨立的目标。

開森 (Herbert W. Casson) 說：『往往一位少年人，當他第一個半生中，夢想他未來的命運，然後再在第二個半生中，迴想他過去的遭遇，照這般幹法，結果他失去了二個半生。』

據說美國有一少年，一天求教於紐約著名建築家赫爾 (James J. Hill) 那樣可使他戰勝獨立。赫爾說：『好，你可拿了五千塊錢去投資……』『唉，』這位少年懷喪着說，『我不曾得到五千塊錢。』於是無可疑的他走開了去問他自己，爲什麼

他從前一直不下決心，把賺來的錢留起一部分。

猶豫不決，實是喪失好許多的命運。羅威爾（Howell）說得好，「每箇人和每個國民，總要有一次用片刻的功夫，來下一個決心。」所以入手便勇敢地去揀選一條格外困難的道路，這一個方法，已經從庸庸碌碌的生活海裏，拯救起不少的人。他們因此提高了生活標準，造成了更多的富庶分配。差不多每人心，沒有不飢渴般想做產業的主人翁，以求生活上的安慰，和依賴他的人們的舒適。所謂成就，雖則開始時候，仗着有價值的熱望，倘使沒有決心，也斷不能獲到圓滿的功德。不論什麼地方，你讀一位著名成功人的傳記或故事，你常常可以發見他的確實進步，都是開始於想到了了一個熱望的時候，立即有一種偉大的決心，來催促着陪伴着他，一同前進。

當你採取任何具有宗旨的行動以前，或是那樁行動不會成爲定例的時候，你應當下一番決心。倘使天天從家裏到辦事地方去，要經過一條一定的路線，那是用不着來下決心去走那條路，因爲你早已成爲習慣了，但是如果爲了別種原因，必須揀

一條別的路走去，那末，就得要借重着考慮和決斷了。

正是一般的情形，倘使你已經沿着固定的道路前進，却是不能領導你達到有價值的成就；倘使你希望爬到高的地方去，一擴眼界，只是看看就在眼前，走走却老是不能達到；倘使你要到達這個目標，必須旅行一條格外困難的途程；凡此種種，你必須將這等事情，自己心口商量一番。也許你狐疑不決。這時你一生的命運，都懸掛着你的決斷上。

構成一個你到達了獨立之門的夢境。彷彿你就要擁有財產。所謂財產，或是做生意的資本，或是投資的地皮，房屋，證券，都包括在內。所有從你財產上面得來的進益，就要和你工作賺來的錢一般或格外地多。牠能使你保持着舒適，倘使一天你的生利力停止。你能享清閒的幸福，或幹一二次的旅行。你的生活標準，也可不似那些完全依賴每天工資收入的人們。再加一句話，有了你儲蓄的投資的資本，也就能使別的人們，因此多找着些工作。

當你晚上回到家裏，你要說：『我置下了這座房屋。沒欠人債。我有錢存在銀行。我有投資的證券，放在我堅固的保險箱裏。我能好生供養着自己，再也不愁貧乏。倘使我一旦脫離塵世，捨却家庭，他們也已能很舒服地過活，因為我的勤勞，和我的計畫，已替他們預備好了他們急需時候的保障。』

這便是在獨立自給的地位中的你所說的話。你儘能達到這個目的，倘使你能夠遵守無數人們的經驗所制定的那些原則而行。世界上有千百萬的人，從心碎的失敗中，學得了他們的乖。也有更多的千百萬人，到了生命的黃昏時候，發見了他們自己只好去依賴親戚或慈善機關，因為他們從前不曾利用別人所得的經驗去賺些利益。他們一生經過了自己的種種經驗，到底出了很貴的代價，自己買了牠們。

做一個經濟成功的夢，不過是一種空虛的理想。必須下一決心，定要達到這個目標方休，纔是實際的辦法。這是創造獨立的第一步。凡是一個未曾達到的目標，是為夢境；當夢境包圍了做夢的人，向前走去，便是一個有價值的夢。許多的人們，不務實

際，只管做發大財的夢，真是愚蠢的可笑可憐。他們所懸的目標，實在距離得太遠了！總之，做夢只管做夢，如果沒有決心去幹，那是斷不能成事的。所以夢想經濟成功，是不錯的，但必須有決心去戰勝牠。

光陰飛也似的過去，你的成就，自必格外要超越所做的夢。沒有人偽造過一個夢想的命運。你可以想像未來的任何一種幸福，或是財富，或是享用。但是你必須將一樁事情牢牢記住心頭，就是太陽每落西一次，便是一日過去了！所以要走到獨立的門前，並不懸在你五年以後的決心上，却正懸在你目下立刻所發的決心上。

這是需要創造力的，來建築一個獨立的命運。這等權力，可以從你夢着的什麼，幹着的什麼來證明牠，但你要知道，『蒼天是斷不幫助拒絕去幹事的人們。』

下了你的決心去擁有產業

隨便你走到什麼地方，差不多你看見的每件東西，都是人們的產業。工廠，商店，貨物，以及航線，路線，一切都是生產家和儲蓄家的剩餘所購置的。

倘使你賺來的錢，除了日常生活之外，不去供別的耗費，你便能積置着產業。你能替你自己和依賴你的人，創造一個豐足的環境；你能預備着一種準備金，以供不幸時候的提用；你能從你的投資中，得到了你永遠的進益。

你所眼見的各種財產，都是同你一樣的人所創造的。他們辛苦地賺錢，省儉地用錢。他們會儲蓄，會投資，會營運。

說是一個賺工資或薪水的人，不能有積置貴重產業的希望，這真是違反顯然的事實。譬如在美國，幾千百位的工人，大家都置有最著名的「美國鋼鐵公司」股票。有了他們的儲蓄，他們便能在市上購買更多的股份。千百的鐵路雇員，也都有他們服務機關的股票，握在手裏。在現下的企業裏面，雇主使他們雇員成爲股東地位的，很多很多。大概工人們從他們賺來的工資中，積蓄些金錢，從事投資於這等股份，最後他們往往能夠控制許多偉大的公司。使雇員們大家處於各大公司的股東地位，便是實現實業變成民衆化的理想方法。

鐵路——中國的鐵路都屬國有，是爲例外，——和其他公共利用的企業，都不是完全富人們的產業。牠們的股份，是握在無數股東的手裏，其中儘有不少是窮苦的作工朋友。許多節儉的人們，照這般方法貯蓄夠了，他們便可隨時退職家居，藉着股息生活。年老，失業，二樁事情的恐怖，都不在他們心上了。

這是人生律，就是商店主人去世或告老，他們的產業，便自然地移交於一般青年人的手裏。他們利益已經得到，因爲他們大部分早在從前下了決心，創設一種事業，前進不息，現下正是食果的時候了。

你是一位產業的主人翁麼？倘然不是，快下你的決心，勉爲此中的一位。倘然是的，快再去多掙些傢私。如果沒有人存心掙置任何東西，這個世界也成爲不事生產的世界了。好望角的土人，從來不事生產。也有人羨慕好望角土人們的生活麼？

制定一個成功的目標

哲學家告訴我們，說是人類心中覺得做不到的事情，很多很多，史華烏（Charles

Mr. Schrab) 對一大羣的大學生道：『你們想幹什麼事情，只須抱定宗旨，長驅前進，不要讓任何東西，橫互在最後的道路上。』

知道自已到什麼地方去的，自然一走便走到。阜羅斯 (John Burroughs) 說：『如果你心中存想着一件東西，那就不久可以達到你手中了。』

凡是針對着一個確定宗旨努力上進的，他的成就，必定很好。但是成就不單只夢想所能達到，必須心中存着多少嚴格的抱負，然後使用你全身所有氣力去獲住牠。你也曾立定一個目標麼？快去制定一個高些難些的目標，因為目標若很容易達到，決不能奮發你勇往直前的志氣，和振作你百折不撓的精神。

倘使你最後的目標是一個實質的幸福，夠你獨立生活，如此你開始不妨制定一個一千塊錢的目標。這個目標，也許是容易的，困難的，各視本人環境而定。有等人一萬塊錢，甚至十倍這個數目，也不見得不能達到。目下儘有人覺着很困難地達到一千塊錢的一個目標，但斷不能蔑視他的能力，以為他是決沒有達到十萬塊錢目標。

的時候。總之積蓄最初的一千塊錢，實是一個最好的起步，也是一樁最困難的事情，過此就容易進行了。

當你積蓄滿了一千塊錢，你便可以利用你的信用，得到別的一千塊錢。譬如你的錢是購置有價證券，你就可將你的有價證券，去做借款的擔保品。你找得了一千塊錢之後，你前途幸福範圍，是沒有限止的。許多偉大的幸運，開端大都是非常謙卑的。

你拿了一千塊錢，預備幹什麼呢？你有了這個數目，儘有許多可能的機會，出現在你的眼前。你可以安穩地把牠來投資，如此你便能增加你勞力換來的進益。又如你不去消費牠，却把牠存在銀行，利上生利，如此幾年之後，你便可獲得別一千塊錢。更有許多的小商業，許多的合夥生意，有了一千塊錢，儘能得心應手地去經營。有了這個數目，你可以作一次大範圍的旅行，以增廣你的見識學問，供你一生事業的需要。有了這個數目，你可以隨意建築一所小住宅，或即用以償付第一期的購買房屋借款。

你心中不是存着一個求學的目標嗎？一千塊錢足以帶你到一條長的途上去，足以給你預備下一個有報酬的位置。因為受了高深的教育，便能在商界上謀得較好位置。教育是能給你許多享用，牠能開啓科學的自然的許多寶庫，來給你看，牠能領導你到新世界去，教育是足以使你具有更好的了解，然後隨了這個了解的原則，使你成功爲一個獨立自尊的人。

眼前正有許多做父親的，替他們的小孩子儲蓄將來大學時代的學費，因為若不於多年以前儲蓄起來，一旦要從他們的錢囊中提出整筆巨數，實在重頭。許多學生們，都能自賺他們的學費。要是你能從自己賺來的錢財中，獲得教育，謀得職業，足以使你的身分高過於一般依賴父兄因人成事的朋友。

凡是由自己努力所獲得的教育，實是雙倍的教育。牠能教他以如何的依賴自己，和供應他以一種應付生活上種種難題的力量。

幾多出類拔萃的各業偉人，當初大都用這等方法，來接受大學中學的教育。許多

人現在成名了，當能把過去的經驗來告訴你。要是一個人能賺得自己的教育費，便是給自己的意志和品性建立一個堅固的基礎。

你的目標是想籌措一筆商業資本嗎？你知道小些的店鋪，有了這筆儲蓄下來的錢，儘可週轉自如。市上不少大商店，當初也是範圍狹小，牠們的資本，也是由人們辛苦儲蓄下來，逐步逐步地擴充，纔有今日的地位。雖則人人不能都在工商界稱霸，但是存心要做一種商業的主人翁，實在是一箇合法的目標。我們所定的求得獨立的十個基本原則，一般地可以應用於商業的成功。

不是你的目標想儲蓄一筆款項，預備你生利力衰敗時候，將牠來替代嗎？不錯，人類的機械，也是要陳舊朽壞的。在工廠裏面，通例每屆結賬的時候，必須從盈餘中按照購置機器原值提出百分之幾，稱做『機器折舊』。如此一年一年攤提下去，所有提出的款項，把牠另行存放，一旦機器損壞，或是朽腐，不能製造出品，就可以拿這筆錢來購買全新機器，去替換舊的。我們恰好將這個辦法，應用於人身上的機械。每年

儲蓄現款若干，一年一年積聚起來，到了後來身上機械損壞不靈的時候，就可以利用這筆儲蓄的錢，來替代生產時期的賺錢地位。

不是你的目標想得到一筆投資款項，以便每年有可靠的收入嗎？這是一樁最易感觸到的事情，一等時候一到，你便很切望解放你身心上的緊張。縱使你還在壯年，身體康健，你的工作，便是你的快樂，但是有了一筆投資的款項，豈不是錦上添花，使你的生活格外來得適意？牠能替你羅致許多東西，供你全家享用。這時如果有人善於投資，因此所得的收入，足以與他工作得來的進益兩相匹敵，試問這人的幸福爲如何呢？

你不是希望自己置有一所住宅嗎？這也許是最高的動機，能夠使你節衣縮食地去換得牠，真是值得稱讚的一個目標。

你沒有比一所不負債務的住宅再好的產業，傳給你的家族承繼。這一方的地皮，和點綴在上面的房子，都是你的血汗換來。你的子孫，住在你辛苦掙置的產業裏面，

飲水思源，自然更忘不了你的慈恩，自然增加他們的孝思，自然更牢守着勤儉的家風。

就是你不替家族打算，只圖一生安樂之計，那麼你自己有了住宅，早晨黃昏，再也不怕收租人來討債；有時身染疾病，或是失業在家，一時沒有進益，再也不須看收租人或房東的討厭面孔。那時身心要何等安適呢！

你也定有別的目標嗎？也有別的願望涵蓄在你的心中嗎？快根據了固定的規則，努力去幹一番，保你可以成功！

等達到了這個目標，再制定別一個更高的目標，依之進行。

所謂求得獨立，就是從這個目標，達到那個目標的一樁事情。凡是高瞻遠矚的朋友，時常有一條新地平線，出現在他的眼前。這時只須他睜大了眼睛，牢牢釘住那些較高的目標，跨緊了脚步，沿着正確方向走去，自然不難達到。許多人急急要達到他

們的目標，於是捨却正道不走，專抄危險的小路，結果『欲速則不達』，一個不小心，從高跌下，跌個半死，害他永遠喪失了前進的機會。所以穩健的人們，應當放穩了脚步，一步一步地沿着堅實的平地進行。

向成功的獨立的目標去的一條大路，是免費的，是公開的。牠的開端，正在你的腳上。牠充滿着彎曲和斜坡，每轉一次彎，便有一個希望的新景象，現給你看。你一步一步地走上去，自然隨時發生一種特別的興味，來增加你血液的速度。就是你上次的失敗，也正替你造成一個正確的路標，因為牠能警告你不要再蹈前次的覆轍。

幾年以前，美國富翁波爾特（George O. Boldt）逝世。他是紐約和菲拉待飛城二家大旅館的主人。他開始不過一個侍者，那時在許多主顧的眼光中看來，當然和旁邊立着的別的侍者，沒甚差異。但是他秉着偉大的志願，存心要自己購置一家旅館，以免永久受人騙策。他抱了這個志願，當下便將所得的小帳工資，辛苦地儲蓄下來，然後再把儲蓄下來的錢，聰明地去營運。經過了若干年的奮鬥，中間得了他相識

主顧的指導，結果居然給他達到了目的。

沒有偉大志願的人，真是可憐！小孩子心中的願望，只要得到了一包糖果，或是一個皮球，便算滿足。青年人切須放大眼光，不可看小孩子的榜樣，只圖眼前的安樂。你如有了偉大志願，自然隨時隨地精神奮發，日進無疆。要知道辛苦儲蓄，並不是一椿懲罰，乃是一條滿足你宏願的「必由之道」。

這是多麼快活，在很長的旅途中，每到一處休息地方，都可以找得到東西，來滿足你心上的飢渴，並不是必須延挨到最後的目的地，纔有東西進口。我們所有的財產，乃是隨我們進行的途程，隨時增加；並不是併在一起，而後授給我們的。

遠遠地隱隱地正豎着你的目標，快趕上去！當你達到了之後，當能瞧見前面更有別個目標，豎着等你。你愈前進，前面的目標也愈大愈高。到了那個時候，你應當相信你所能達到的範圍，是決沒有限制的了！

第二章 第二原則

一直到底的思想和計畫

就紙上思量一下，尋出你站在什麼地方。創出一個計畫，用以達到你的目標。緊緊握住了你的計畫，但當隨時應用你的經驗來改善牠。

疏懈的思想，決不能帶你到獨立目標的面前。必須你自己具有一直到底的思想，研究出什麼地方是一條最直接的道路，纔可以領導你達到目的地。一直到底的思想，可以幫助你解決一樁正當的事情去幹；同時你的計畫，便是你的指南針，能夠指導你在這條正確的路上那樣地進行。你也曾留心到那些一直到底的思想家麼？他們計畫停當了一條路線，便拒絕一切誘惑，再也不給外界誘出這條路線之外。他們從一處指定地點出發之後，決不旁抄支路，或徘徊於十字街頭，如果他們真正要達到他們的目標。他們想好了法子，動作便跟在後面。

所謂一直到底的思想的習慣，就是改革工作者使之成爲一個幸運的建築匠的一樁事情。牠能扶持你在你所畫的圖樣上站得穩固；牠能使失敗的人回復勇氣，在

他所隸屬的世界裏去戰勝一個地盤；牠能將人從失望的深谷中提出；牠能幫助人掃盪一切障礙，指導他達到成功的極頂。

在你進行獨立的時期中，如果你具了一直到底的思想，來控制你自己，如此你的成功，必能提早好多年，使你可以得到更多的歲月，來享受你努力所結的果。

芝加哥新聞界偉人勞森（Victor M. Lawson）死後，遺產估計值美金二千萬元以上。他一生養成一種習慣，就是每個計畫，都是細心想出，然後再制定一個公式，依之進行。此後無論如何，必須殘忍地嚴酷地把這個計畫維持不動。他將這個方法，浸染到全體職員，所以等他去世之後，仍有一個訓練有素的團體，在他原來的政策之下，繼續進行他偉大的新聞事業。

福帛司（Forbes）說：『龐大的美國鋼鐵公司，乃是從史華帛（Charles M. Schwab）的思想中跳躍而出。有些人每年值洋一萬，有些人只值一千，這並非爲別，正是他們心理和思想權威的差異所致。』

就紙上思量一下尋出你站在什麼地方

如果你和一張地圖商量，以便決定那條路線可以使你達到某處地方，如此你必須先認清楚你現在的出發點，在圖上做一記號。這是必須明白的，就是你究竟是從什麼所在出發，正和你要去的是什麼地方一般地要了然胸中。同時更須一般地知道你是否沿着正確的方向而行，還是必須改變你的途程。譬如一隻船，駛行於茫茫的大海洋面，遭遇着大霧，這時駕駛者第一件要緊的任務，便是認清他的方向。又如一家商店，要尋出本店所處的真實地位，便須和牠的財政清單或貸借對照表，商量一下。

戰勝獨立，乃是你本身的一種營業，可以將你所有的資產和負債寫在紙上決算一下，用以規你自己營業的盈虧。你可以仿照後面所列的表式，依樣製造一張你自己的貸借對照表。

這張表上，表示這位王先生，置得實在財產銀圓四，二六一，五八圓。他把所有

王明德之貸借對照表

負	債
未償房屋押款	\$1,250.00
應付押款利息—三個月	25.00
未付末期無線電話款	126.00
過期欠款：—	
藥房 \$16	
醫生 5	21.00
到期欠款：—	
上月份電燈 3.83	
" 煤炭 4.21	
" 糧食 22.00	
" 雜貨店 27.00	
" 牛肉店 12.00	
" 牛奶棚 7.00	
" 雜項 11.21	87.25
共 計	\$1,503.25

.....\$ 5,764.83
1,503.25
\$ 4,261.58

是一種資產，只是現下不能應用，所以不能目為一種現金。
 的財產，用在投資一所房屋，傢私器具，有價證券，銀行存款，以及一輛機器腳踏車。這
 些東西，無可疑的大部分是為利用目的而投資。至於壽險單上已付的保費，當然也

民國十七年十月一日

資 產	
房屋價值	\$4,000.00
傢私器具—包括三燈無線電話 一具	825.00
現金	
支票存款	\$ 140.00
儲蓄存款	85.00
皮夾現存	3.83
江海關續發二五庫券	192.83
客伯力橡皮股票—原本\$300	250.00
機器腳踏車（已用三年照目下 估值）
壽險單上已付保費	150.00
	347.00
共 計	\$5,764.83

共 計 資 產.....
 共 計 負 債.....
 實 在 財 產.....

在負債一方，過期的欠項，為數無幾，不成問題。就這張貸借對照表看來，足以表示這位造表者，是已經向着獨立去的路上前進了。

如果你很忠實地替自己製成這般的一個公式，如此你的心中，當能具有一種良

好的觀念，同時你也能明白你是從什麼地方開始出發了。像這般的清單，每個月的初上，就當日貸借兩方的實在情況，製造一張，能夠告訴你究竟你進行的獨立工作，達到那樣程度。如果你對之十分熱心，牠實是你一位最足鼓勵你精神和糾正你思想的諍友。然後你再採用後而第四章裏對於製造預算表的建議，如此你不難常常了解你究竟站在什麼地方。

當你在紙上思量的時候，不妨再造一張你自己的財產目錄。上面的一張表式，乃是你的財政地位的清單。但是你的習慣和品性，實是你根本的資產和負債，惟有牠們能夠決定你未來的經濟的命運。在白紙中間畫一條縱線，左方作為資產，將你本身足以助你進步的各種特點，寫在這邊，右方作為負債，凡是足以妨礙你前進的一切缺憾，寫在這邊。下面便是一個榜樣。

王明德之私人貸借對照表

資 產	負 債
<p>1. 已經購置一所房屋，如果押款償清之後，將為家庭中最快樂的一件事情。</p> <p>2. 有規則的儲蓄，已經實行多月，想我必能再繼續進行。</p> <p>3. 將後院闢作菜圃，助我省去不少的蔬菜錢，并且裨益我身體的健康不淺。</p> <p>4. 節儉的妻子，對於日常物品的購買，管的很緊，家中一切都很經濟，尤其是廚房。</p> <p>5. 全家除一人外，其餘都很康健。</p> <p>6. 儘我的力量所及，投保壽險。</p> <p>7. 有良好的噉飯地方，同時我能勤懇地去幹我的工作。</p>	<p>1. 心中存着一種概念，以為處此生活程度昂貴的時候，很難節省些甚麼東西下來。</p> <p>2. 皮夾裏預備零星支付的錢留得太多。</p> <p>3. 聽了友人的慫恿，將內國公債售去，改買橡皮股票，以為可得巨額紅利，結果完全相反，損失不貲。</p> <p>4. 有了機器腳踏車，不論到甚麼地方，都非車不行了。因之走的地方也格外多，修理車子的費用，實在可觀。</p> <p>5. 從不曾將金錢的去路，蹤跡一下，隨手使用，用過便算了事。</p> <p>6. 對於兒女們太覺放任，從不曾教導他們工作和賺錢，儲蓄的方法。</p> <p>7. 不曾好生看書……餘暇光陰，等閒虛度。</p> <p>8. 從不曾刻苦自勵，下過偉大的決心，創造一條光明的前途。——現在正痛改前非。</p>

現在你可發生些真實的思想了。今天你在什麼地方？現在離開你的目標還有幾多遠？你幹過什麼錯事？在你每次出發之前，先把你過去的歷史集中腦海，但切勿消費可貴的光陰於無謂的惆悵。祇須簡單地分析一下，那樁於你前途有益，那樁於你前途有害。有益的习惯，應當那樣地保存；有害的措施，應當那樣地改革。如果你好生保存着現下的良好习惯，一年之後，你的經濟地位那樣？五年之後那樣？十年之後又那樣？你能矢般直的一直想去，你的計畫和你的思想前後一致，如此再隔十年，便是你一生最快活的時代到了！

上面所示的一種私人貸借對照表，當然於你絲毫沒有妨礙。要知道這張表，並不是預備印在書上，供大眾閱看，乃是專備你自己一人研究的。凡是一張誠實無欺的私人貸借對照表，無異你的一位耳提面命的父兄。你能夠在這張薄薄的紙上，找到一條筆直的路線，以達獨立之門。等你將這樁實驗的結果細細思量一過，然後你可以進行第二步手續了。

創出一個計畫，用以達到你的目標。

有人求教於一位努力達到偉大的成功的朋友，究竟他生平曾否給任何發展順利的計畫統治着。這位朋友答道：『我想我成功的主要理由，便是我時時有一個計畫，但不是常常同樣地一個計畫。不過在沒有達到一個確定目標，可以告一個段落之前，我不能貿然取銷我的計畫。當我統盤打算的時候，是將我賺來和贏餘下來的錢做根據，然後靠了這些錢，可以施行我的計畫。自然，我遭逢不少的逆境，這等逆境，不論何人都有；但是牠們達到了我，只有增加我的智慧和謹慎。我每次逢到逆境，看上去很覺困難，但此刻據我迴想起來，所有逆境予我的教訓，處處可使我避免後來較大的損失，所以逆境害我所受的損失，都是值錢的。』

一所住宅，一隻船，或是一輛車，最先是存在人們心中，然後把圖樣打在畫圖紙和藍色印圖紙上，纔好給工程師照樣去建造。又如航海家，他駕駛了一隻輪船，在大海中行走，船中幾千百人的性命，都靠在他身上。他所靠的是什麼呢？原來便是一張海

圖。將你的計畫，作為你的海圖，你的印圖紙；同時在你建築獨立的時期中，不要忘記了時時預備好你的紙張，和削尖你的鉛筆。

有位赤手成家的人，對一大羣青年們說道：『人類的進步，畢竟是計畫的一椿事情。倘要實踐你的計畫，必須好生把牠來計算一下。你成功的基礎，正在簡易數學的那些定律上。太多的朋友們，大意地經過這個世界，從不把領導他們的計畫，方法和進程，仔細計算，無怪永遠不能達到成功的目標。』

如果你立定了一個計畫，依之行去，假定經過了五十二個星期，你就可獲得計畫的習慣，隨後你便能很順利地企圖一個較大的計畫。

假使一千塊錢便是你的目標，你預備限五年要達到牠，同時你的薪金，每月收領一次，五年之中，共領六十次，你就可將這個金額，分做六十股，這便是表示從每封的薪金包中，算出有多少是屬於你的將來，而不是現在所能浪用的。照這個法子，開始你的計畫，然後即於每次發薪的那天，儲蓄這筆算定的款項，繼續這般地執行下去。

務使你的計畫，可以應用，可以實踐。不要走上一條失敗的路上去，就是定了個龐大的野心的計畫，却不曾統盤籌劃一下，那便不是一直到底的思想了。如果你的計畫來得準確，就不致於鑄成這等大錯。一位公司雇員，每月賺四十塊錢，最初他決定每月拿這個數目的一半來儲蓄，如此實行了四次，後來終於將儲蓄的錢提出，購買若干不可少的東西，隨把這件儲蓄計畫丟開了。假使他在開始時候，規定每月儲蓄十元，如此他一年之後，也有二百二十塊錢，并且習慣成自然，此後每月要儲蓄十三四塊錢，也漸漸地輕而易舉了。

你已經選定了一個明確的財政目標，限定於若干時期之內達到，然則你必須那樣地幹去，以到達這個目標？倘使你現下的用錢方法，不能容許你儲蓄得這般多，你必須那樣地改換你的方針？什麼的奢侈品，你必須丟棄？你身邊隨帶的現錢，必須那樣地減少？

然後你能夠那樣地幹去，使你可以儲蓄得略為多些？你能夠自己洗滌衣服，以代

出錢請別人洗嗎？你能夠安步當車，省些車錢嗎？你舊的衣服冠履，可以再穿戴得長久一些嗎？你桌上的小菜，只要不喪失滋養料，也可以減少點或略為遷就些嗎？你許許多多的零星支出，也可以揀幾樁捏緊一些，使得你的經濟地位，很奇異地增高嗎？記住，你努力的最後結果，便是增加你的購買力。

每天早晨思量一下，這天你預備進行去幹一樁什麼確定的事情，以援助你計畫的開展。每天破費幾分鐘的工夫，來對付你的預算——這個方法當於下面第四章中詳述——足使你的計畫，天天溫理一番。

緊緊握住了你的計畫，但當隨時應用你的經驗來改善牠。

自然，免不了許多困難，但是一個計畫而不能提起精神和決斷來一氣貫注，這不過是奄奄一息的計畫罷了！

去試試達到終端，決不要停着疑慮——

沒有事情有這般困難；只要搜尋，終能把牠搜出。

海立克 Herick

——英國十七世紀詩人

本了一直的思想，實踐了幾次，不要就隨便把牠放棄，除非你已能證明你的計畫是不能適用。只有懦夫，他開始了一個計畫，一遇障礙，便將牠丟在路旁。愛瑪孫曰：『*Wise men* 說得好：『惟有良好決斷的人，纔能成就大事。』又說：『將你的信條，放在你的行事上。』』

籌畫成功是一件容易的事情，但是需要純熟的心靈操練，來把這個計畫前後呵成一氣。遠距離的景緻，實是有價值的目標所必要的。要達到目標而但憑幻想，便使你的熱望，不值一錢。

大發明家愛迪孫，*Edison* 在他開始的辰光，何嘗夢想到完美的白熱電燈。當他第一次幹他的發明時候，他很難料及奇怪的電氣事業，竟能使全世界在黑夜裏照

耀得同白晝一樣。他凝視着他的燈泡，同了燈泡裏的白熱細絲，如是實驗了許多歲月，遭逢着無數失敗，他本了大無畏的精神，最後終給他產出一隻適用的燈泡。他依舊一面思想，一面把牠改良了再改良，從這個完美的目標，再到前面那個完美的目標。照現在的需要測量起來，他第一次發明的電燈，幾乎全部不完全和不適用；但他有了經驗，他的最後目標的啓示，畢竟因之產生。

惟一的方法你能試驗你的計畫，就是把牠來實行。經驗是最良的教師。譬如有人創造了他的計畫，便借別的人們的經驗來生存着，他真是一位聰明而又向上的人了。他能從他們的錯誤上獲得利益；同時可以利用他們的成功方法，作為自己的指南。

一位上了年紀的人，對他的五個女兒道：『我不能將世界上所有的東西，多多地傳給你們；但我願意傳給你們以我的經驗，因為牠是我所能傳給你們的最有價值的東西。唉，可惜！你們必須從你們自己學得經驗。』

有位商人，他現在是已經發達，擁有一個獨立的命運了。當他在二十幾歲的時代，只能得到一個低微的位置，賺些細小的薪資，他從不曾是一位金錢的儲蓄者。有一天，他有位朋友，拍拍他的衣袋說道：『你有五塊錢嗎？』他回答說：『是的，乃是從我上月的工資裏面留下的。』他的朋友道：『你知道你可以同了這五塊錢，開始一個偉大的命運嗎？』這位少年人想了片刻，毅然答道：『一些不錯，這張鈔票，可以開始一個一萬塊錢的命運。』他的朋友問：『多麼長久你能夠有這個數目？』『十年，』這位少年很快捷的回答。『好一個偉大的工作，但是你一定可以辦到，如果你就此思慮和計畫起來，』他的朋友用正直的眼光注視着他說。

於是他立刻拿了他的五塊錢，向銀行開立一個儲蓄存戶。他將他的十年期限，分做二個五年。『我現下無須顧慮到第二個五年，』他說，『只要我能夠在第一個五年上，儲蓄了三千塊錢，我便不難於第二個五年中，積蓄着其餘的七千。我的薪工，在未來十年之中，自然必有幾次的加增。』他決定將第一個五年期限，全力發展到儲

蓄存戶上去。他每月從他所得的工資內，提出若干，存入銀行。最初爲數很微，後來薪工每增加一次，他每月存進去的金額，也增加一次。每屆銀行結賬給與他的利息，統併入原本裏面，利上生利。有時他得到一筆意外收入，也一般地交付銀行，收入他的戶上。

第三年之後，他存進去的本金，爲數已很可觀；同時他所獲的利息，也已成爲產生別一部分的母財的重要發動力。在第三年告終之前，他已積下了最初的一千塊錢。當這個時候，因爲他的習慣，已能使他勤於職務，所以他的位置，高升的也格外快；他的薪工，增加的也格外多。到了第五年年底，他積下來的錢，早已超過一萬塊錢的預定數目的十分之三。這時他在公司裏的價值，也愈加增進，所以他對於職務上所負的責任，也格外重大，也格外令人起敬了。至此他也不再把他所有的金錢，全部存入銀行。他依了他往來的銀行家的指導，揀了幾種穩妥的投資品，因爲這等投資品所給的利率，要比銀行的利率來得高些。所有他從這等投資品上賺來的利息，隨時存

放他的儲蓄存戶內，一方面仍舊從增加的工資裏，按月提出若干，存入銀行。

這一萬塊錢，就是他曾下了決心預備十箇年頭去積滿的，如今他本了穩妥的投資方法，和存款於銀行的習慣，居然在八個年頭，穩穩地給他到手。雖然這個數目，在今日原不過占他掙得的資產當中的一小部分，但因此他學到了一直的思想和計畫，他獲得了從事穩妥投資的能力，他適合了他自己一個高大位置的資格，於是他便走上了一條向獨立去的大道。

從那個時候起，他的生活史，便是幾千百篇成功人的故事當中的一篇。他在這八年之中，辛辛苦苦，累積了一個小小的幸運，實為後來他達到偉大的成就的基礎，但是，却不能使人們十分易於感觸，最足使人們激厲奮發的，乃是他的基礎，實在根據在他最初的五塊錢上面。倘使沒有他的朋友，提起了他的思想，到底這五塊錢不過是他衣袋裏的五塊錢罷了！

什麼計畫可以吻合你的情形，這是任憑翻遍那一本書，都找不出的。你必須自己

去創造計畫，沒有人可以代你決策。只有你自己很準確地明瞭什麼境遇圍繞着你，什麼擔負壓迫着你。你必須自己着手前進，靜悄悄地應用若干一直的思想來解決你本身的問題。認清你現下所站的地位，決定那條路是領導你出發。然後定下你的計畫，把這個計畫和聰明的思想及堅決的宗旨融會貫通，如是你當然能夠迅疾地沿着一直的大道，走向獨立的目标去。

第三章 第二原則

制馭儲蓄的藝術

具有一個儲蓄的計畫。將你的儲蓄有規則地存入銀行。養成儲蓄的習慣。不要忽視複利的重要。沒有儲蓄了專為自己的人。

儲蓄在有等人身上，不過是一樁玩藝兒，但在大多數儲蓄成功的人們身上，確是一樁從實踐得來的藝術。『藝術 Art』據字典上說，乃是『學問的應用技能的操

練；用以達到所求目的的一種方術。『要儲蓄的藝術精巧到有等人玩樂器弄雕刻一般，必須實地練習，以及具有一種不達成功不止的志願。

這裏有一位是抽網球能手；那邊有一位是打彈子專家；前面有一位是著名的女音樂師。難道他們的技能都是天授的嗎？還是求得的呢？問之他們，他們當能告訴你：『無他，熟練而已！』理財之道亦然——熟練。許多成功的人們，開始都在底層。他們爲他們自己做點事情，運氣二字，在這裏邊是沒有分的。

你的開端——一塊錢或是百塊錢——足以吸引更多的錢到牠這邊來，但是必須幹一個開端。

儲蓄是一個達到千萬種目的的最妥方法。差不多每個私人的奢願的實現，和許多想望很殷的東西的置備，都是靠在你積蓄的金錢及控制你使用金錢的習慣上面。照此看來，我們培養儲蓄的藝術，與乎學習怎樣使用金錢於儲蓄之後，豈不是一樁有價值的作爲嗎？

開始第一步，便是儲蓄若干錢財。凡是達到了獨立目標的朋友，他們大都是有了現金，而後利用牠去製造或捉拿機會的。這等機會的出現，有種種方式，或是投資，或是經營有利的買賣，或是在一種營利的企業上獲到利益，或是求得一種教育，足使這人在世界上博得較高的位置。

你看了這本書，可以學得怎樣地開始，和怎樣地沿途進行，怎樣地去幹和怎樣地不可去幹。但是這本書不能來開始你，你必須是一架自動的發動機纔好。

具有一個儲蓄的計畫

儲蓄的計畫，建議起來，實在是無窮盡的。有等人計畫將某部分的進項統統拿來儲蓄，如此可使他們儲蓄下來的錢，成爲一筆特別公積金。有的將日常工作時間以外賺來的工資儲蓄起來，作爲他們勞力上的意外報酬，這確是一個好觀念。更有別的將一切例外進賬以及在日常職業以外所得的金錢利益，一起儲蓄下來，這都是對於他們永久資本的一種適當的增加。

吾們常常看見有許多人住在寄宿舍裏，自己灑掃，自己洗滌，出外時候，自己安步當車，不借助於什麼公共汽車，人力車，電車來代步。還有許多人，從他們的吸煙，喝酒，吃零星食物，看電影，和從事其他各種游藝等地方節省下來的錢，隨時存入銀行，這等人真是富有感覺的人類。但是別有一等人，反對這項觀念。他們所倡的理論是：自由消費，足使事業日趨優美，而吝嗇的行爲，乃是一種寄生蟲的醜態。對於這個理論的回答，就是一味的刻薄，纔可目爲吝嗇；要知道人們的一舉一動，都要遵守常識的規例而行，因爲人人必須受這等規例的統治，故在明白事理的看來，決不是養成一個守財虜，正是造就一個節儉的有用的公民，來自利利人。

在下面第四章上，預備破費些光陰，討論利用個人或家庭預算表來管理金錢的使用。這等預算表，是用以平衡收入與支出，倘有多餘，就可以加在你的資本上。將你的意外進項，加在你的儲蓄存款上，實是一個好法子。除了決定從現下的收入裏，規定多少數目，按期儲蓄之外，更沒有別條路能夠保證你經濟的進步，這也許是便當

的，教你每星期儲蓄一次，或是更便當些，每月一次。但是一個人要有嚴密的儲蓄計畫，實非易易，除非他和自己訂立契約，每屆某種時期，照例儲蓄一筆規定的款項。

這是很明顯的，你所能儲蓄的款項，乃是受你的收入和支出統治着的。下面幾章裏，吾們當討論金錢的使用，預算的編造，以及廢止足以妨礙你經濟進步的浪費等等。凡此種種，都於你金錢的儲蓄者的成功與否，有密切關係，不可輕易放過的。

你必須要有一個儲蓄的計畫。儲蓄而沒有計畫，隨時可將你的儲蓄拿去滿足片刻的願望，又何貴乎儲蓄。但是你的計畫的成立，若是經由癡癲症似的努力，而沒有養成固定習慣，那是依然沒有價值的。

當你細細考慮後面幾章的時候，將你的進帳和支出計畫一下，決定你每次應當有規則地儲蓄若干，然後快快活活地沿途進行，以達你向獨立去的旅程中的第一個目標。

將你的儲蓄有規則地存入銀行

如今引起一個問題來了，就是『將吾們的儲蓄，放到什麼地方去呢？』有許多人將他們的儲蓄，放在若干的秘密地方，這實在是一個大錯，後面吾們要拿這件事來批評一下。現在且把各種收受儲蓄存款的機關的長處，考慮考慮。

我國銀行事業，年來日見發達，雖則還沒有純粹的儲蓄銀行，但是各家商業銀行裏，大都劃出一部分資本，另外辦理一個儲蓄部，專門收受各種儲蓄存款。牠們的營業是獨立的，但是銀行的全部資產，却須作儲蓄存款的保障，因此基礎穩固，信用良好。此外像信託公司，也設有儲蓄部；郵政局也設儲金局；更有幾家銀行，共同設立的儲蓄會，性質大致相同。他如購買壽險單，也是儲蓄方式之一。

上面所舉的各種儲蓄機關，一定說是家家確實可靠，誰也不敢保證。這全要你放出銳利的目光，就各家的情形，加以調查和審察，以免誤入圈套。如果你的朋友之中，有老成持重熟悉當地金融界內容的，你不妨請教他替你選擇一家穩妥的銀行，作為你存放儲金的所在。記住一句話：就是不要貪圖高大的利息。凡是一家銀行給予

存戶的利息，高出於別的同業，而為金融市場上的供求原則所不許時，多少總含有危險性質，切莫去上牠的釣餌。

雖然，存款於銀行，還不是一個創造獨立的開始或終結。在許多人想來，每星期或每月跑一次銀行，存入些少許款項，即使這般地經過廿年三十年，也不過造成一個慘澹的局面。大概有作有為的朋友，他的要求，決不止此。儘有人可以積蓄一筆很大的銀行存款，安安穩穩地享有多多年，除了自己和銀行之外，不給別人知道。但是他畢竟失去了他的大名震耀一時的機會，換句別的話，就是他就此庸庸碌碌，虛度一生，他的姓名，再也沒有傳揚的可能了。

要知道存款於銀行，這人的儲蓄泉源，便由銀行導入於工商業的活潑河流裏面。如果這人覺得自己動手比這般來得更加好些，他竟可以利用他的儲蓄，來指揮一種有成效的企業，生產世界上需要的若干物品，或是懋遷有無，從中取利，這都是有魄力財力的人所幹的事情。

然而無論如何，第一步手續，總是先儲蓄若干錢財。等到積蓄下來之後，然後可以拿來投資；然後可以將投資名下的進益，再行投資，或滾到有利的貿易的母金上面去。但是你必須最初，最後，隨時，隨地好生儲蓄着。

揀一家可靠的銀行，作為你儲蓄最初的一千塊錢或你所決定的一個數目的機關。當你積滿了這個數目，你就可看看市場上的情形，從事一筆穩妥的投資。等你最初的一千塊錢安穩地投資之後，立即在你的銀行存摺上，開始儲蓄別的一千塊錢。斷不能籌劃一個比一家穩妥銀行再好的地方，來安放資本的基礎。儲蓄存摺的主人，不須跑到銀行去收利息，他不須擔心和銀行相隔千里，要遙遠地跑去親自具領。每逢銀行半年結賬之後，自然會把他名下應得的利息，收在他的帳上，好讓他再去產生小利息。

如果你時時留心新聞紙上的商情欄，你一定可以感覺到證券市場變動的劇烈。許多股票的主人翁，他們都是出了十足的票面價值買來的，但是有時忽地股價漲

得很高，有時忽地跌得很低。至於公債庫券市價的上落，尤其可驚。像從前的幾種內國公債，最高時可與票面相等，最低時却只值三四折。就如最近國民政府前後發行的公債庫券，固然是基金充足，信用昭著，但有時也因求售的過於所需，往往硬把市價壓小下來。

存在一家穩妥銀行裏的儲蓄存款，牠的價值，是常常十足的。這是一種決不會變動的投資，除非利上加利，增加牠的價值。斷不須瞧一瞧你的存摺，估一估上面記載的儲蓄數目，究竟值多少錢。假使你需要金錢，你毋須想一條法子，將你的存款換成現金，因為這本來是現金，乃是能夠產生利息的現金。

你既經開立儲蓄存戶之後，要隨時預備去留心任何的零星小數，以便拿去儲蓄。在這星期裏儲蓄一塊錢，二塊錢，或是五塊錢，照此陸續地存下去。此外倘隨時有零星的意外收入，也可同樣地增加到你存放在銀行裏的『獨立準備金』上面。

同一存放錢財，若用單利來計算利息，至少要比複利慢上五年到八年。公債，庫券，

股票付的是單利，儲蓄存款付的是複利。

在後面吾們可以看到購置些可靠的債券，實是一樁最好的投資，而儲蓄存款者，正所以日積月累，存貯一筆充分的款項，以便購置債券的。固然，吾們不可看輕債券在投資上的價值，然而有些地方，儲蓄存款的利益，竟超過有價證券，這也很值得考慮的。

如果你置得一張債券，一方地皮，或是幾股股份，你可每年一次或二次坐收利息股利，或是地皮上的租金。但是你不能將利息租金加增到你的債券，股份，或地皮上，——當然你不能拿了這些錢，去買一些更多的地皮。你的原本，乃是一筆固定的款項，決難再容小數目加上去。因此，你不得不想一個別的方法，來安放你收下的利息或租金。倘不如是，也許你隨手把這筆小數花費淨盡，一無所有。

只有少數人，能夠每星期每月購置一些債券，股份，或地皮，而大多數的人，雖有這一個願望，但是他們的力量，只能每月每星期儲蓄一塊錢。因為這個緣故，所以最好在

一扣儲蓄存摺上，開始積聚你的資本，然後一等你獲得充分的款項，就可從事別項投資，以博較厚的利息。自然，你必須將這些投資名下的進益，依舊存入銀行，如此你就可得到利上生利的好處。當你把這些進益存入銀行的時候，不要忘記再加上你原來規定按期存入的一筆儲金，如此一有機會，你便能同了你的儲蓄資金，去經營有利的買賣了。

所以一扣儲蓄存摺能和一個投資計畫，連結一起，同向獨立去的大道進行，則進步之速，自在意中。并且有了儲蓄存款，無異替你築成了一座堡壘，用以抗拒疾病，失業，以及其餘的天災人禍，使你的財產因而損毀等等不幸事件，再也不愁這些敵人們的欺侮。

人壽保險，上面已經說過，也是儲蓄或投資方式的一種，雖則牠的主要目的乃在「保險」二字。當你買就了一張人壽保險單，便是替你的妻子儲蓄一筆贍養費。如果你保的是「資富壽險」，如此若干年之後，你也就可享受你的儲蓄所結之果了。

假使你好生活到保險滿期，你可收回投保的金額，連同歷年所付保費應得的少許利息。假使你在保險期內中途死亡，則你的子嗣，可以安穩地到手一筆很大的賠款，用以送死養生，豈不是一舉兩得嗎！

此外另有一種「有獎儲蓄」近來很是風行。牠們專拿「頭獎多少」「特獎多少」來做香餌，最易引起人們的僥倖思想。結果人們折耗很大的利息，往往要超過原本一倍以上，來希望不可或得的獎金，其愚真不可及！凡是立志要獨立的朋友，不要走入這條歧路纒好。

養成儲蓄的習慣

成功的儲蓄，就是習慣的一樁事情。習慣的養成，乃由更番肆力於一種動作，直到牠自己能連續進行使人直接覺不到用氣力去催促牠為止。心上習慣的養成，乃由於時時付量某一種思想，直到牠成爲第二天性，能自己去付量這一種思想為止。心中一大半付量事業的成就，自然會激勵人們向成就的途上去。總之無論直接覺到

或覺不到，人們的精力，沒有一時一刻不聽他們思想的指揮。

但是要實現成功的夢，只有求助於約束耗費，強迫儲蓄這一類的動作。如此連續多次之後，便構成爲習慣。李特 Charles Reade 曾說過：『播種一個動作，你收穫一個習慣；播種一個習慣，你收穫一個品性；播種一個品性，你收穫一個命運。』

要有能力去儲蓄，第一先要有決心去儲蓄，然後再繼續不已去儲蓄，直到這個習慣養成爲止。等到習慣養成之後，儲蓄便成爲第二天性了。

金錢的習慣，現下正緊緊地重重地握住了你。要知道習慣會逐漸地長大牢固起來，那時便成爲你成功的基礎。至於牠是石是沙，全在你現在自己去選擇。換一句說，牠就是你此刻自己揀了去建築的那個命運的根基。你拿什麼動作去養成那種習慣，便使你照什麼習慣去幹那種事業。你原來是在習慣掌握之中。你是跟了你的習慣走，牠們是領導你向着獨立前進嗎？你透澈的熱望的思想，是多麼有價值啊！十年之後，你要脫離你現在建立的習慣，真要成爲一件巨大的工程。如果你忍耐着制取

你儲蓄的藝術，並且把牠養成習慣，這般地過了十年，你可以趕上許多路程，也許就可達到那獨立的目标。

考慮一下你的習慣。你昨天也這般做嗎？你也曾在這邊或那邊消耗少許錢財，以滿足你片刻的願望嗎？你也曾不假思索，貿然舉債，置辦些你力所不逮的東西嗎？你也曾把克服你銅元角子銀圓的勝利拋棄嗎？你也曾捐助些錢助別人一臂之力嗎？今日要把昨天的動作連續一次嗎？習慣，你知道的，是由連續養成的。

你也曾思量過你要成爲那樣的一位老年人嗎？將你細小的不在意的最初的金錢習慣，和別的习惯，一天一天累積起來，你就可得到你的回答。如果這個答案不能使你心上快樂，趕緊改變你的習慣。假使奢侈的浪費的習慣捏住了你，那麼過了十年，你要把這個習慣丟開，再去求得一個較好的，恐怕不容易吧。即使你費盡氣力，給你辦到，然而一生光陰有幾，在這短短的過程中，竟虛度十年浪費生活，豈不是一樁極可惜的事情嗎？

栽培儲蓄的習慣，就是上面說的『制取儲蓄的藝術，』自有種種顯明的利益。牠能陸續增加這人的所有；給他籌措貿易的資本；鎮定他的意志；鋒利他的才智；堅固他的目的；以及佈置他在世界上的地位。

製造習慣的一條實踐的路，便是要有固定的日子和時間去從事儲蓄。每一家庭，都要灑掃有時，烹飪有時，沐浴有時。每一個人，都要工作有時，休息有時，睡眠有時。如果你真心想儲蓄，和決心要儲蓄，就得要和你自己打算一下，指定一個固定的時期去存儲你的款項。

既然真心想儲蓄，就得要趁眼前便去儲蓄，決沒有比此刻更容易着手的時候。許多人心中常常打着一面算盤，預備他們等到『有些日子』開始節省儲蓄，以為那時當可比較容易一些。於是他們依舊糊裏糊塗地過着日子，把奢侈的習慣，培養的根深葉茂，并且深深地牢據在品性裏面。他們竟不相信改換到節儉習慣的機會，是跟了太陽落山的次數逐步減少的。

你的目標是定好了！不要讓什麼東西來引誘你去走上蜿蜒曲折的歧路。也不要停着呆等，呆等是沒有什麼東西可以到手的。當你沿途前進的時候，也許旁邊伸出許多手來，招你誘你離開這條一直向你目標去的大道。這時全在你抱定宗旨，始終如一，不要受他們的誘惑纔好。只要你像鐘擺般按步搖曳走着，自然不難從事儲蓄。你看有等人士，他們只出較少的氣力，却能獲得很有成效的儲蓄，究竟他們用什麼方法着手的呢？原來他們得到了動力和動量，所以無往不利。只是他們如何去達到這個目的呢？難道他們暗中摸索到一條成功的路嗎？不是，他們第一決定宗旨，第二制就目標，隨即養成儲蓄的習慣，便靠了這個習慣，去達到那個目標。

許多人的通病，就是最初起了很大的勁，向銀行開上一個儲蓄存戶，但到後來，往往無聲無臭，很少前後如一。把這個初生的存戶提攜到長大成立的。要知道一個人，的大名出現到銀行分戶帳上面，他無異已經走入一條光明的路。無論他第一次開戶的是一塊錢，是幾塊錢，這個命運的目標，正環繞在他四壁角隅裏。可惜許多人開

始儲蓄之後，纔走到第二的壁角，使力疲氣餒，就此中止，於是這個目標永遠可望而不可即。據銀行當局告訴我們，幾百千的儲蓄存戶，大抵開始存入一筆錢，便算了事，所以成功二字，到底輪不到他們身上。

銀行裏的帳戶，自己是不會生長的。牠不是一具自動開駛機，也不是電力發動機。牠不能供給牠自己以氣力，也不能造就別人，乃是要人出力去造就牠的。一頁有價值的銀行帳戶，原是逐漸增大的決斷力的產物。

不要忽視複利的重要

金錢的生長，正和一株花或一株樹一般，如果你把你的種子放在沃土裏面。把金錢窖藏僻處，猶之把種子放在木箱裏，牠永遠不能生根，因為四周沒有東西可以使牠生長。將你的種子放在沃土裏，好生培養，你就可得到一株強壯的植物，開滿着花或結滿着果。

人們對於複利的勢力，太覺忽視。在他們看來，以為存放一塊錢在銀行中，每年只

不過得到三四分洋錢的利息，十塊錢不過得三四角，有甚麼希罕，誰願意去找麻煩呢！

讓在下告訴你這複利是怎樣一樁驚奇的事情。當你得到牠的完全利益時候，便可證實在下所說非虛了。你知道近來銀行中收受活期儲蓄存款，普通利息是週年四釐或三釐，半年結賬一次，利上加利。如今就拿週息三釐做標準，假使你每星期存入四塊錢，如此存到三，八二八圓的時候，便可得到五千塊錢。那時你可將這筆五千塊錢去購置穩妥的債券，能夠使你每週獲得比四塊錢更多的進益，同時又能保持五千塊錢的原本不動。一而你仍舊每週存四塊錢到銀行裏去，等到第二個的五千塊錢存滿，再照這般辦法營運，難道這是一個暗澹的景象嗎？

你得到第一次千塊錢的時候，大約內中有五十八塊錢是利息；第二次的千塊錢裏，有一七〇圓是利息，第三次二五二圓，第四次三〇二圓，等到第五次的千塊錢滿額，你只須儲蓄六百十塊錢便足，因為這次利息差不多可得三九〇圓之巨，合起來

便成爲第五次的千塊錢。照此看來，你存入你自己的錢三，八三八圓，銀行倒要付給你一，一七二圓，約占你所有的百分之二三·五以上。區區的三釐複利，竟能構成你資本的百分之二三·五，複利勢力的偉大到如此地步，豈不可驚。你安可不養成一個終身習慣，好生去替你自己幹一番呢！

也許你問：『達到這個結果要幾許長久呢？』假使你每星期單只存四塊錢進去，如此你到手第一次的千塊錢，須經過五十四個月。再經過四十八個月，可到手第二次的千塊錢。再是四十三個月，到手第三次的千塊錢。再是四十一個月，到手第四次的千塊錢。此後，只須再是三十六個月，最後的千塊錢便可到手。統計前後經過二二二個月。『好長的時間，』你要說，『十八年！』嘿，這是什麼話。你不能止住時間，你在這十八年之中，縱使不把金錢來儲蓄，也必須做事吃飯，一日一日地延挨下去，然則你又何妨教你的金錢也替你幹些工作呢。

況且就實際講，也許不必十八年的工夫，纔能得到那筆五千塊錢。因爲十八年的

一句話，原不過是數學上的答案。如果你能每週存入四塊錢，實行幾月，不致脫班，便養成了你的習慣，能時時仔細考慮你的開繳，和計畫你的儲蓄，不久能使你每週儲蓄五塊錢也和四塊錢一般容易。如此逐漸進步，你的習慣格外把你捏的緊湊，你每週的存款，也自然隨之增加了。有一位青年人儲蓄一千塊錢告了成功，便對人說他所養成的習慣，抵得上幾萬千塊錢的價值，真是過來人的說話。

上面所說的是活期儲蓄，所以利息不過三釐至四釐，但他的結果，已有這般可觀，如果有七釐八釐的利息，豈不更要驚人。告訴你一個優益的辦法：先把零星小數陸續存入活期儲蓄戶上，等到積有整數時候，便何請求銀行替你劃出這筆一百元或二百元的整數，另外開立一個定期存戶。照普通銀行存款章程，定期一年，週息七釐，二年八釐，豈非要比活期儲蓄的利息大上一半。一面你仍舊把原定按期儲蓄的款項，隨時存入活期戶上，等到定期存款到期，可以趁機再從活期戶上劃出在這一時期內積存的整數，加到原有的定期存款本息上去，成爲一筆新的定期存款。到期

仍照這個辦法辦理。如此雙管齊下，兩面都可獲得複利的好處，而你的經濟地位發展之速，更非僅僅活期儲蓄可比了。

近來許多銀行收受一種優厚利息的儲蓄存款，叫做「零存整付」。存款的期限和每次存進去的數目，均可由存款人就自己的情形擇定一種。大概期限愈長，利息愈厚。少則週息六釐，多至一分以上，半年結算一次，利上加利。譬如定期十五年，每月存洋十二元，週息一分計算，如此存滿一百八十個月，便可得本息四，九二二·一二圓。實際你存進去的原本，只有二，一六〇圓，其餘的二，七六三·一二圓，都是利息。原來十五年中所得的利息，竟要占你原有的本金一倍以上，約占百分之二二七·九——誰說複利無足輕重呢？

下面的一張表，是表示複利存款利益的優厚。牠所給的利息，是定期一年，週息六釐，二年六釐半；三年七釐；四年七釐半；五年八釐；六年八釐半；七年九釐；八年九釐半；九年以上一分。都扣足六個月結算一次，利上滾利。近來各銀行零存整付的存款，大

表利本限年付整存零

都仿此辦法。

二十	十九	十八	十七	十六	十五	十四	十三	十二	十一	十	九	八	七	六	五	四	三	二	一
年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年	年
七 四 五	六 六 五	五 九 一	五 二 五	四 六 四	四 一 〇	三 六 〇	三 一 五	二 七 四	二 三 七	二 〇 四	一 七 三	一 四 二	一 一 一	九 三 三	七 三 三	五 五 〇	四 〇 〇	二 五 〇	一 二 三
九 四 一	一 七 九	二 九 九	二 九 七	二 六 四	二 六 三	二 六 三	二 八 〇	二 七 八	二 七 八	二 七 八	二 五 七	二 五 七	二 五 七	二 三 二	二 三 二	二 三 二	二 三 二	二 三 二	二 三 二
三 三 七	三 九 五	一 七 五	一 七 五	一 三 九	〇 三 〇	〇 八 一	九 四 六	八 二 四	七 一 三	六 二 二	五 二 一	四 二 〇	三 一 九	二 一 八	一 一 七	〇 一 六	〇 一 五	七 〇 七	三 七 〇
八 三 二	三 三 七	三 八 七	三 八 七	三 九 一	三 九 一	三 九 一	三 八 一	三 八 一	三 八 一	三 八 一	三 五 五	三 五 五	三 五 五	三 四 二	三 四 二	三 四 二	三 四 二	三 四 二	三 四 二
四 四 五	三 九 五	三 五 〇	三 五 〇	二 七 九	二 四 六	二 四 六	一 八 三	一 六 四	一 四 八	一 四 八	一 二 五	一 二 五	一 〇 四	八 五 七	六 九 九	五 六 二	四 四 二	三 三 五	二 四 〇
六 三 四	六 六 四	六 七 四	六 七 四	六 八 二	六 八 二	六 八 二	六 七 五	六 七 五	六 七 五	六 七 五	六 〇 九	六 〇 九	六 〇 九	五 七 一	五 四 三	五 四 三	五 四 三	五 四 三	五 四 三
八 九 五	七 九 一	七 〇 一	七 〇 一	六 三 九	五 九 三	五 九 三	四 七 七	四 七 七	四 七 七	四 七 七	三 九 七	三 九 七	三 九 七	三 八 四	三 八 四	三 八 四	三 八 四	三 八 四	三 八 四
二 六 八	二 四 七	二 四 七	二 四 七	二 六 四	二 六 四	二 六 四	二 五 三	二 五 三	二 五 三	二 五 三	二 四 九	二 四 九	二 四 九	二 三 一	二 三 一	二 三 一	二 三 一	二 三 一	二 三 一
一 九 八	一 八 七	一 八 七	一 八 七	一 七 九	一 七 九	一 七 九	一 六 四	一 六 四	一 六 四	一 六 四	一 五 二	一 五 二	一 五 二	一 四 八	一 四 八	一 四 八	一 四 八	一 四 八	一 四 八
〇 八 〇	〇 六 八	〇 六 八	〇 六 八	〇 五 三	〇 五 三	〇 五 三	〇 四 八	〇 四 八	〇 四 八	〇 四 八	〇 三 五	〇 三 五	〇 三 五	〇 二 七	〇 二 七	〇 二 七	〇 二 七	〇 二 七	〇 二 七

定期年限每月存洋二元每月存洋三元每月存洋六元每月存洋十二元每月存洋十五元

你能制馭儲蓄的藝術，決定你必能在你所賴以生活的事業上，得到更堪寶貴的資產。而你的進益，也自必逐漸增加。你的進益一增加，你當然可以儲蓄的更加多些。你儲蓄的更加多些，牠當然可以格外容易些去幹。總而言之，這五千塊錢的目標，或是你的目標，任便制定多少數目，不要管牠十五年十八年，只要你能制馭儲蓄的藝術，和把牠來養成習慣，也許只須一半的期限，就可到達。因為你的習慣勢必時時催促你加快前進，你按期存入銀行裏去的數目，勢必隨之逐漸增加，你必能將儲蓄和投資團結一氣，獲得比銀行存款更高的利息或進益。如此轉輾營運，真的，也許連一半的期限都不須啊！

沒有儲蓄了專爲自己的人

我們見了歐美日本工商業的發達，以及鐵路之密如蛛網，航線之無遠弗屆，未嘗不驚嘆他們財力的雄厚。究其實這些資金，大部分都是從國民所儲蓄的金錢上轉來，銀行便是他們的中間人。因為銀行往往把顧客存入的一部分存款，用以投資於

這些企業，不但如此，許多改良公共事業的必要經費，也都靠由人民些微儲蓄集合攏來的資金予以通融。又如建築道路，設立水電廠，電話局，創辦學校，和建設其他必不可少省的公共事業，大都借重發行公債的一個辦法，以便立刻可到手巨款，從事進行。而這些公債的大部分，也都是銀行拿存戶的儲款來承受。所以存款於銀行，無異給社會的建設事業幹些工作。牠們能使失業者因此得業，牠們能促進社會的榮昌。

有等人把錢財窖藏室內，死也不肯放牠出來流通，這不但是拒絕牠替自己賺些利息，并且是剝奪國家流動資本的一部分。假使人人都是這般，那末也不容有銀行存在。如果沒有銀行，社會上的資金，當然無從集合。如果資金缺乏，凡百事業，當然無從建設，而失業者之多，更在意中。因為工商業的生存，全賴流動資本的供給，供給既斷，何有於工商業的生命！

所以人們儲蓄金錢，存放銀行生息，不但是幫助他自己，并且還是社會的一個恩人。他能扶持實業的輪軸好生旋轉，因為一切偉大的企業，儘有依賴儲蓄資金維護

的可能。

不幹什麼，當然沒有什麼。如果你永遠一些兒也不儲蓄，你當然永遠沒有投資或營業的資本。你失去創造獨立的機會了。假使機會來時，你要去使你的地位能夠指揮牠，命令牠，或者更好些替你自己創造一個機會，如此你必須先制馭儲蓄的藝術。

第四章 第四原則

制馭用錢的技巧

限制你的嗜欲，正所以增加你的資產。當你只能置備必需品的時代，切勿購買奢侈品。根據你的錢囊，配定你的生活標準。學習購買的科學。將家庭放在一個營業的基礎上面。使家庭裏面完全合作。定一張預算表。給津貼與子女們。將你的經濟化成資本。

儲蓄是一種實踐得來的技巧，用錢則更過之——牠是一種真確的科學。凡是成功

的儲蓄者，必是位直想到底的用錢者。他們定下規則，擬就計畫，以達他們注定的目標。薛勃來 W. G. Sibley 曾說道：

『一般世界上成功的家庭，必定處處十分經濟，積聚財產，掙得進項，最後他們與同一社會上只知拿賺來的錢一齊去滿足嗜欲的人們比較起來，到底身價要值錢許多。大凡耗費的家庭，往往固執成見，以為人生只經一次的过程，只要力量可以辦到，樂得將心上企慕的各種東西，儘量羅致眼前；就是對子女們也必須保持他們的快活，滿足他們購買的愉快，做父母的必須處於一個足以娛樂他們子女的地位，甚至賺來的每塊洋錢都用在子女手裏，也所不恤。像這般的家庭，不是沒有一個快樂的時期，只是過眼烟雲，不能持久。總之耗費的家庭，用錢和流水一般，完全依賴於有職業。遇到不可避免的落雨天，就要懊悔不曾先事綢繆，這時既沒有款項可以教育一個屬望的兒子，又沒得甘旨可以供養高年的雙親，更沒有節儉克己等等的訓練，留在他們的子女身上。』

我們仔細付量一下，是否可以不揀一條合理的方向進行。在人生的過程中，無論何人，必須走到這條路上的雙叉路口，這時只有二個方向，憑他自己抉擇一條前進。如今讓我們定下幾條規則，務使我們的儲蓄，成爲一件真確的科學。第一步，便是省些東西下來去儲省。

限制你的嗜欲，正所以增加你的資產。

聰明的用錢和鄙吝的用錢，二者之間，大有區別。剝奪人生應享的幸福，住在愁苦的境界，以求獨立的成功，真是一件愚笨而又完全無謂的事情。關於鄙吝的動作，在這本書裏，決沒有地方來替他籌畫。人們儘能省去不合理性的艱苦，自有方法可增加他的財源。我們只須管束和訓練我們的用錢習慣，自然會使我們的生活來得充足愉快。

不會將用錢習慣完全控制着的朋友，常常把他的錢財，不假思索，隨手亂用。買東西而沒有一直到底的思想，結果到手的都是並不需要的物件，等到後來需要萬不

可省的東西的時候，摸摸錢囊早已精光了。不論何人，如果一年到頭，保持好他真實的消費帳，然後前前後後翻閱一過，自己加以批評，必定發現有許多的支出，完全無裨實際，一些得不到真正的快樂和利益。倘使人們能把這類的消耗避去，自然能使他的獨立準備金一天一天地增多起來。

當你只能置備必需品的時代，切莫購買奢侈品。

我們不妨採用歐美的一個普徧吶喊：『先備必需品，然後再談奢侈。』

究竟什麼是一件確實的奢侈品？在本書裏所用的這個名詞，就是專指我們力所不能置備的那些東西。譬如買了一件衣服，却不過掛在衣櫥裏，只供極少次數的應用，同時這筆錢付出之後，就要剝奪別件日常必需物品的購備，如此這件衣服便可稱為奢侈品。人們往往很容易由必需品一躍而為奢侈品的購置，不管這個長時期當中生活的安定與否，這就是人類的一種弱點。做了綾羅綢緞的衣服，收藏櫥箱，而日常穿着的衣衫，却正感到很切迫的需要。或是辦了上等傢私，以供難得光臨的賓

朋的賞鑒，而家庭中日常需要的器具，却是殘缺不全。這等情形，都可目為奢侈。也有居宅裏面留起開間闊大的房間，作為會客室，裏面陳列得像博物院一樣，同時自己的臥室餐室，却是房間狹窄，器具不全，這也就是奢侈行為的一種。

奢侈這一個名詞，在我國字典上的解釋，是『用財無節謂之奢，過費謂之侈。』在英文字典上的定義，是『在昂貴的飲食，衣飾，裝修，或任何耗費的東西上面自由恣肆，以求嗜欲的滿足；兼指物質的豐足和昂貴的嗜欲的滿足的一種生活狀態。』這也許太囉嗦吧，所以這本書裏面，特地提出一個簡單的定義，就是『我們現下還不能夠供應的那些東西。』

總之什麼東西是奢侈品，必須個人各就自己的地位去決定牠，不能去概括大眾。我們如遇到難以決定的時候，可以自己問自己道：『我的力量能夠供應這件物品麼？』或是：『買了這件物品，不致展長那到我獨立目標去的距離嗎？』我們當中最易犯着的通病，就是激動的耗費。這事實在不能助進生活的豐足，反之足以阻礙或

延擱牠的到達。

有一位婦人，和她的丈夫討論起她的儲蓄存款發展順利的情形。原來她自己早已定下了一條規則，實行已久。每逢心上想買一件東西的時候，必定在購買之前，守候三四天，把這件東西是否確屬必需品，細細衡量一下。如果繼續不斷地感覺到需要，而這件東西仍舊看上去很是中意，然後纔去買來。她說自從實踐這個方法以來，竟省去許多不必要的東西的購置。因此她便抱定這個宗旨，一直到底，拿來應付一切物件的購置。

還有一位婦人，說起她曾在一家商店的窗門裏，瞧見一件外衣，最初驟見之下，決心要把牠買回來。正在預備購買的當兒，忽然心機一轉，發出一種細微的聲音，自言自語道：『等到明天再看吧！』到了次日，她注視着這件外衣的好些地方，心想如果昨天買了，一定非掉換不可。再隔幾天，她又重新想到這件事情，以為倘使各處觀察一遍，必能找到一件恰合她身材的外衣，而價錢也許較為低廉。後來果然不出她的

所料。

這細細考量和討論擬議的支出的一個計策，每一家庭及每一個人，着實可以採用。這是防止激動的耗費的最妙方法。原來那激動的耗費，總算起來，實是全年進益上的一筆很巨大的漏卮。如果按照這個計策幹去，便可給你增加不少資產。

我們當中有許多人，時常爲商店大減價的廣告所激動，爭相購買，惟恐或後。結果購得的東西，遠越確實需要的範圍，貪便宜反變成吃虧，圖經濟反變成不經濟。當我們手頭寬裕的時候，勢必傾向於激動的消耗，好像我們的錢是保着險永遠不會缺少一般。其實縱使進項非常穩固，難道我們能夠料定對於錢囊的要求不致隨時激增嗎。倘然吾們不限制吾們的開銷，決不能增加吾們的資產。真的，到了不可避免的時，許多重大的要求，相逼而來，立刻可使吾們走入負債的一途。因爲吾們不曾「未雨綢繆」直到「臨渴掘井」，還有什麼效力。吾們不能保證疾病之不來侵襲，就不能不提防醫藥費的臨時支出；吾們不能拒絕嚴冬酷寒的降臨，就不能不預備燃

料衣服的特別支出；吾們不能預弭偶然事故的發生，像一副眼鏡，一面玻璃窗的破碎，手套圍巾的失落，衣服器具的被竊，就不能不隨時拿出錢來去補充添置。吾們原不能推測此後衣食住的支出將要達到如何的高度，也不能斷定備婦對於工資將來要求如何的增加，但是吾們大都能夠算定日常按月的開銷，吾們能夠預算每季的固定負擔，像捐稅，保費，冬季燃料，以及應付押款利息等等。如此更應趁有錢的時候，早日籌備妥當，以免臨時不能應付。

當你存心要成爲一獨立者，下那最重要的決斷時候，第一件要注意的事情，便是限制你的支出。許多人負了重債，再也沒有出頭的日子，就是爲了這點地方疏忽的緣故。他們不會將必需品籌措充足，只是一味的盲目購買，又不曾將他們的支出細心計畫一下，終於他們不能決定究竟什麼東西他們能夠供應。所以盲目購買的習慣，大足妨礙吾們獨立的夢的實現。

假使我們的進益一天一天多起來，屆時我們所能置備的東西，自然可以比現在

超出許多。住洋房，坐汽車，就一位銀行經理或是著名的律師，醫生看來，他的進益豐厚，儘足應付這些開銷，當然不能目爲奢侈。但是一位少年人正在掙扎獨立的時候，也就這般肆無忌憚地坐汽車，住洋房，那是離開他的獨立目標，愈離愈遠，雖不謂之奢侈，終不可得。

必需品之中，像住的地方，燒的燃料，着的衣服，喫的食品，以及幾種的傢私器具，合理的娛樂費用，都是人生萬不可省的。儲蓄和人壽保險，也當列爲必需品，因爲牠們原用以準備非常事故的。

所謂「愉快」，包括室內鋪一張新鮮地氈，或糊一套美麗花紙，使之成爲一間賞心悅目的房間，以供日常居住。又如一副留聲機，一座鋼琴，以及比較實在需要略爲耗費的那些傢私器具，或是戲院裏的包廂入座券，當你出了較賤的價錢，一樣可以看到臺上的一舉一動時候。又如家庭中置備電氣爐竈，雇用女僕料理家務，裝設無線電話，鋪陳上等檯布。這等情形，在有等人身上，固然是一種「愉快」，但在別一等

人身上，依舊是一種『奢侈』。

最好的方法替你自己決定什麼是奢侈品，什麼是必需品，就是定一張預算表。在本章後面，我們將要把牠來討論一下。你勢必盲目地摸索前進，直到你把什麼是你的必需品，和你的進益有多少，購置牠們要費多少，一一寫在紙上之後為止。這是一定的道理，凡在必需品完全置備妥貼之前，應當絕對禁止從事於任何的奢侈。如果你要本着忠實的行爲，務使對得住你自己和這個世界，那第一樁的要緊事情，便是先備必需品。

倘使你採用前面說的那位婦人的方法，在着手購買以前，靜候幾天，如此你必有充分的時間，可以決定這要買的東西是否奢侈品。同時你也能趁此細想一番，究竟有沒有別樣較賤的物品，可以一般地適應你的需要。或者你已有了別的，這件竟可以省去。差不多人人都想置一輛汽車，人力車，或自由車，但當他轉這念頭的時候，應當先問一問自己，究竟本人的力量，能否支持得住。如果他覺得支持不住，那就是奢

侈品無疑，也許進一步竟是危險品。如果他覺得力量充足，自不妨逕行置備一輛。這不但可以使他享受精神上的許多愉快，並且還可節省許多寶貴的時間，那就不能以奢侈品相看了。

根據你的錢囊，配定你的生活標準。

不要眼熱你的朋友和鄰居買了什麼東西，他們也許有他們的財力；他們也許量入爲出，支配恰當；他們也許進益比你多而負擔比你輕，決非你可冒昧模倣的自由耗費而漫無節制，足使離開獨立的目标一天遠似一天。許多人看見任何東西，都是非買不可，結果便是負了一身的債。

有位少年書記向他的雇主要求增加薪資。『我告訴你下次加薪的來源，』雇主答他說，『你着了純絲的襯衫，價非八九元不辦，你看看我的襯衫，着了牠來辦事，已儘數好，而代價不過三元半；你着了時髦的皮鞋，料定必須十四塊錢，我的一雙牢固經久，也不過十塊錢；再看你腳上的襪，至少須比我的貴上兩倍。你能根據你的進益

支配穿着，你下次的加薪就在此中了。假使你的交際習慣和你穿着一般耗費，縱使你加了薪資，也不過隨手用盡，不夠澆裹。要增進你的常識去過日常的生活，要給你自已以一個機會，使你對於本公司格外具有價值。

你不能沒有朋友，就難保不受朋友的誘惑，把他們當做榜樣，亦步亦趨。要知道各人的地位身家不同，豈可勉強模倣。倘然你沒有進益，要想和比你手頭寬裕得多的朋友交游，那時你勢非舉了重債不可，這又何苦自陷絕境呢。

近來有職業的女子日見增多，固然是一個好現象，但是許多女子的供職於公司，商店，工廠的，往往專門考究裝飾，灑了上等的香水，着了奢華的衣服，結果每月得來的工資，只夠供她們每月的化費，甚至於還要借債欠帳。若是遇到有病的時候，醫藥費的支出，便須依賴別人。萬一不幸失業，那時穿吃慣了的她，平日既沒有分文積蓄，更不知要困苦到如何程度。儘有不少的雇主，身上所着的衣服，儉樸無華，比起他們雇員所着的來，足足要省去幾倍代價，這就是雇主之所以成爲雇主了。

漂亮考究的衣服，到處可以在商家的夥計身上發現。他們穿的是奢華衣服，吸的是上品捲烟，享受的是比他們雇主更好的娛樂。他們養成了這等習慣，放縱得不可收拾，結果不過徧告世界上的人士，說是他們存心自暴自棄，再也不存獨立的願望了。

你當然可以改善你的生活標準，如果你的進益逐步增加起來。那時這般的改善，乃是根據於實在增加的進益，自然穩固堅靠，不愁傾覆了。

學習購買的科學

考察貨品的價值，和學習購買的科學，然後研究什麼地方什麼時候可以使你拿出錢來，換得最多最好的物品。平庸的買客，立刻就給肆無忌憚的賣主一眼認出。所以人們應當弄得清楚，當購買的時候，必須把價目細心考慮一下，同時並須要求貨品的價值務使與價目相稱。這麼一來，自然不難戰勝賣主的花言巧語。

柳益司 E. St. Elmo Lewis 是美國出類拔萃的一位販賣商，他曾說過他們美

國人最需要培養的一種藝術，就是『購買學』。他自己對於販賣學就曾下過一番工夫，使牠成爲一種藝術。

近來廣告學日漸進步，新聞紙和雜誌上面，滿刊着美麗注目的廣告，用種種的手段，來引誘羣衆去購買他們的貨品。我們必須成爲一精明的自制的購買者，纔可不上這個釣餌。

忙迫的主婦，覺着每次親自出外去辦東西，不但喫力，而且費時，便慣用電話咨照商店，配送貨物，以爲這法真是便當。誰知道一用電話，她便處於賣主掌握之中。她既不會親自看遍店中的各種貨物，當然無從挑選，只好聽店家的擺佈。要糾正這件弊端，如果做主婦的不能日常上街市去，也應逢便出去考察考察，趁機和平時用電話購物的那些店家親自談談，更用十分精明的口氣，警告店主，表示她是一位不易受欺的主婦。這等話自然深深打入店主心坎，此後便可使他不敢再弄玄虛。不但如此，這麼一來，無形中給她一個較好的觀念，凡各種商品的等級，廉價的代用品，譬如買

肉，更有種種的經濟割法，都可使她心領意會，下次購買起來，便能揀最經濟的一條路走。若不如此，一切物品的購買，統借電話傳達，不管什麼貨色，送到就一收了事，不生問題，這般二三次幹過，便給店家看出這位主婦是一位粗心的容易對付的顧客，於是以後每次都要大掉其槍花了。大凡用電話購買的糧食，煤炭，蔬果，店家每不肯按照十足斤量裝送，而大意的女僕，不知道她的主婦關照店家裝送多少，也就含糊接收了事。更有傭僕暗下私受店家的津貼，小費，在主婦面前替店家包荒，這時如果沒有精明幹練的主婦，不知要吃多少的虧。至於日常需要的菜蔬，最好主婦每早親自上街去買，倘託了傭僕，流弊更大。就上海而論，女僕受雇到一份人家，必先打聽這家每天的蔬菜，是否歸女僕購買，還是由主婦自己經手，如果是主婦親買的，那她就不問工資的大小，掉頭不顧而去。可見這裏面作弊的利害，所以凡是主婦，更應學習購買的科學。

用電話購物，還有一種流弊，就是子女們在旁看慣了他們的母親時常幹這般把

戲，便以爲不論需要什麼東西，只須一用電話，立刻有人送來。他們不會看見用錢兌換物品，也不會看見每月月底許多帳單的償付，『來處不易』的一句話。更非他們所能了解。像這般的子女，處在這種環境之下，大了之後，希望他們節儉儲蓄，圖謀經濟獨立，直是夢想，這都是做母親的害了他們。

購買貨品，若不用現錢交易，只管記帳，或用分期付款的辦法，掙扎獨立的人們處這情形之下，危險很大。因爲現錢買物，還有範圍，遇到沒有錢的時候，只好不買。若是記帳，便可不顧前後，儘量購買。本來手頭有錢預備買物的，至此因爲已經記帳，這筆錢一時不致需要，就移作別種奢侈的用途。等到月底，節關一到，帳單雪片也似的飛來，索債的人，一日幾遍催逼，這時精神上所受的痛苦，名譽上所受的損失，料想可知。至於經濟獨立一層，更是沒有希望。這便是當初不會好生學習購買學的緣故。

有一段故事說，兄弟二位，都是經濟大家，有一天，他們向菜販買菜，菜販說，『一斤賣三文，二斤賣三文。』阿弟主張買二斤，因爲可以便宜一文；阿哥趕忙阻止說，『多

買多吃，少買少吃，還不是二文買一斤便宜。」這段雖是笑話，却有至理存在裏面。凡是消耗的物品，都可應用這個原則。至於日常必需之物，就不能一概立論。譬如食糧燃料，與其零星買吃虧，究竟不如躉買的便宜好。又如同物品有許多牌子，就有許多價目，這時就須仔細比較一下，如果某種牌子價廉物美，落得去買這種，否則價廉而貨品惡劣，寧可稍貴一些去買上等的貨色。出了半塊錢，買一隻熱水壺，只用半年，還不如用二塊錢買一隻三四年不破的上等熱水壺來得上算。總之購買實在是一種高深的學問，非用十分精力去研究學習不可。但是人人隨時都有學習的機會，所以隨時要放出十分的精力來，因此節省下來的錢，便是我們學成這種技能所得的報酬，也便是我們的永遠資本。

將家庭放在一個營業的基礎上面

假使家庭裏面的事務，都弄得七顛八倒，雜亂無序，如此而要達到獨立的目标，當然需要更多的辛苦歲月，甚或永久不會給他到達。有等的家庭經理，很自然的把家

務處理得井然有序，一絲不亂，有等的却正是相反。做婦女如果的情願分擔戰勝家庭經濟獨立的責任，那末必須在她的權力之內，改善處理家務的方法。

在公司，商店，或是工廠裏所賺來的進益，隨時由家庭經理拿去使用，而一個家庭裏對於物品的購買，其中百分之七五完全操之於主婦之手。倘使你必須非非有條地經營商業，這種商業就是能夠供給家庭以款項的，那末把家庭放在一個營業的基礎上面，實屬一般地重要。處今日之世，要研究家庭經濟學，真是具有無限的機會。報紙上，雜誌上，時常刊着專家的著述，討論這項問題。各個社團裏，也隨時有關於這類的演講；坊間也儘有幾本良好的這類專門書籍；政府機關像財政部貨價調查處，經濟討論處，以及上海市政府的社會局，按季按月都有小冊發行，對於物價的升降，貨品的供求，調查得很為精密。你能把這項材料隨時留心彙合攏來，就不難從此中覓得一條最經濟的途徑，以處理家務。總之你要博諳經濟的家庭的管理藝術，必須具了決心，打起十二分的精神來努力工作。縱使家裏有精明幹練的丈夫，能把家事

處理得頭頭是道，做妻子的仍須關心經濟的家庭的管理法，這豈不是使功效格外來得顯著嗎。

使家庭裏面完全合作

當夫妻倆從事重要的購買時候，若不互相商量一過，只管各自逞本人的喜歡去購買，足使他倆的負擔愈積愈重。如果進益只有一個，而消耗却有二位，那是很明顯的他倆必須密切地合作了。美國某大工會的職員們，曾經調查過凡是由夫妻倆各自獨行構成的債務，往往超過於一家所有的進益，至於日常的種種開支，當然完全拋在腦後，不在他們計算之內了。這是極普遍的一個舉例，所以夫妻們確有合作的必要。

一位銀行雇員，正在竭力掙扎，使收入可以和支出相抵，同時他的妻子，却正長吁短嘆，自恨沒有能力去購買一件十分需要的衣服。這時靠一大箱的百科全書送到門口，決不能促進家庭的融洽。做丈夫的惑於販賣人的花言巧語，大有非買不可之

勢，像這般的購買，在一方面看來，置備一所智識的寶庫，固然是一樁切望而又正當的舉動，但是家中還有許多不曾置備的東西，其需要的程度，遠過於這些書籍。那時把這等情形仔細考量一下，就知道應該延緩購買，等到處境比現在更加寬裕的時候再買不遲。

有一對夫妻，他倆能把家庭裏的事務處理的整齊劃一，頭頭是道。下面便是這位丈夫告訴人們的話：

「我倆家裏有一個董事會，以二人組織之，就是妻子和我自己。這個董事會，把家務管理得很為妥貼。我倆賺得的紅利，以及薪資以外的收入，都一一拿來儲蓄，用以抵抗前門進來的豺狼，甚或失業停薪。」

「這個觀念，產生於我倆訂婚後二年當中所得的一點經驗，那時我滿望儲蓄足一筆款項，以便購置一座房子；她也切望儘量具備她的妝奩，和揀置許多美麗奪目的衣服，這是女人家的一種普遍心理，想來你們也知道的。」

「於是我們倆便大事討論存放錢財到銀行裏去的辦法。本來我們二位，都是最會用錢的朋友。」

「我們倆議定凡是每人遇到有十元以上的支出時候，除了真正個人必需品外，必須事先大家商量一下。這個計畫的工作成績，很是不錯。因此我們倆結婚以來，經過『董事會』的決議，依舊繼續施行下去。」

「我們倆更商定從實驗的開始起，凡是購買一切東西，概用現錢。我們倆相信拿了現錢去購買東西，必有細細思量的充分時間。我們倆留心任意除欠貨物的那等朋友，大都只知道事後追思，這有什麼用呢。」

「我們倆秉着這個方針進行。在我們親友當中結婚後度着快樂生活而沒有負債的，為數很少，我們倆便是這極少數當中的一對。」

「擬定的開支，常常提出於『董事會』席上。所有我們的計畫替我們每月節省下來的錢，我們加以估算，然後宣布這個純益裏面應行派得的『紅利』數目，

就拿來存入銀行，讓牠去產生利息。

「因為有這般的通力合作，我倆把我們的經濟處理得非常妥善，能把存款按期解入銀行，並不曾感覺到十分勉強。就家庭裏講，妻子便是辦理銀行業務的，她是司庫員，管理支票的兌現事務。從來沒有收賬員跟在我倆後面。」

「有一二次我倆很想把我們的儲蓄，從事於觸目動人的那等投資。一次是一個果園，還有一次乃是想去頂租一座油池。但是『董事會』召集特別會議之下，商量一過，決定我們的資本，必須隨時可以換成現金，當下將這項提議打銷。我們有幾位朋友，辛辛苦苦略有積蓄，便一齊投資在毫無股利可得的那種企業上面，結果把活潑潑的資金，生生縛住，再也沒有掙脫的希望。後來當我眼見許多的人們也因此遭受同樣的重大損失，那時我心中不由得不對於我們的『董事會』投一張大大的感謝票。」

「我倆有四千七百塊錢存在銀行，有一束的上等有價證券，此外一切東西包

括房子在內，你看都是自己的資產，沒有絲毫的債務黏附着。

「是的，這是通力合作所給予的報酬，倘使人們還沒福擁有一位賢能的妻子，或未婚妻去幫助他，」指揮，「不妨借助於他的姊妹或母親。總之這個方法，可使妻子成爲一位合乎法度的理財家。」

定一張預算表

有等人對於預算表的解釋，以爲乃是「指示你錢財的去路，以代奇怪牠究竟溜到什麼地方去。」如果你保持好一張預算表，你用不着向自己發問，「我能夠支持得住嗎？」預算表自然會告訴你。

製造一張預算表，需要少許的實驗，少許的嘗試，以期適合你自己的環境。第一步你先定就一個計畫，試驗一二個月，然後根據你的經驗，再把牠來整理一番。這事總須經過滿足年的嘗試，纔能使你適合應用。單就日常開支而論，有等費用，是統年不可或缺，像開門七件事，柴，米，油，鹽，醬，醋，茶，夏天固然需要，冬天也是一般地需要的，但

是冬天火爐上所燒的煤，夏天總可用不着了。至於火險壽險的保費，各種的捐稅，以及其餘特別的支出，應當全部列入帳內，好讓每星期替牠們節省些銅錢下來，以免一旦驟然從錢袋裏摸出這般大的數目，致令本人的經濟受重大影響。人們果能如此幹去，自然不難證明這附着在預算表上的價值。

如果你保持你的預算，和計畫你的開銷，立志要節省錢財下來，去儲蓄投資，那末你可以從兩條路上增加你的經濟力量。一條就是你漸漸地成爲一個地位較高的職業的朋友，自然更加會聰明地替你的獨立打算；一條就是你既然沒有債務負在肩膀上，便可免除了因負債所生的種種煩惱，如此你自然格外可以運用你清晰純直的思想，這種思想，就是獨立戰爭上所必需的。

保持一本現金出納帳，實是一樁很重要的事情，不論你保持預算表不曾。五分大洋的一本帳簿，就可以應付這個目的。如果你將每筆支出一一記在這本帳簿上，如是每逢月底，你便能說出你的錢財到了什麼地方去，同時你又能說出你的進益當

中，有多少錢是供愚笨的使用。并且你於此可以得到一個卓越的觀念，究竟那幾種東西確屬必需。一本現金出納簿，雖然是預算表的一件不高明的代替品，却是不聰明的用錢的良好工具。但是，人們爲什麼不打起全副精神，着手保持一份真確的預算表呢？你要達到獨立的目标，必須始終如一的全力幹去。凡是沒精打采時作時輟的一種舉動，決不能使你成功。當你開始眼見所得的實在結果之後，料定你斷不致再丟棄你的預算表了。

當着手編製預算表的時候，須先把你所要使用的數目，和所要消費的東西，估計明白，劃出一部分你所必要儲蓄的金額，然後調節你的預算表，就貸借兩方平衡一下。

政府機關，銀行，以及範圍較大的公司，商店，都聘有專家，從事預算表的編造。至於一般經濟學者，財政學者，儘有終年矻矻，專門研究這類東西的。可見預算的重要和價值了。

有幾家銀行裏印贈存戶的記事冊，和幾家書坊裏發售的日記簿，上面往往印有預算表的格式和編製方法。他們對於家庭進益的分配，各有他們的見解和比例。關於這類的建議，大可供你細細研究。但是沒有人只有你自己可以製造一張適合你個人地位的預算表。因為各人的環境不同，就是同一家庭，也不免年年變遷。所以你的進益，儘可以由你自己支配，沒有遵照他們的比例分配之必要。不但如此，預算表上冷天所載的燃料，到了暖天，必需相當的修正。又如牛乳，蔬菜，雞卵等項的代價，在通商大埠總要比內地昂貴一些。衣服的支出，因氣候的變幻，每季各自不同，甚至於食慾也是如此。

下面乃是二份人家的簡單預算表。甲是住在內地，乙是住在上海。

導 指 立 獨 濟 經 年 青

(甲) 三口之家預算表

(父親，母親，以及十二歲以下之小兒一位)

進 益	每 月 \$36.00	每 年 \$432.00
儲蓄.....	\$ 5.00	\$60.00
衣.....	6.00	72.00
食.....	13.00	156.00
住：房租或捐稅，防護費，燃料	5.00	60.00
行.....	6.00	72.00
預支.....	1.00	12.00
共 計.....	\$36.00	\$432.00

(乙) 四口之家預算表

(父親，母親，以及十二歲以下的子女二位)

進 益	每 月 \$60.00	每 年 \$720.00
儲蓄.....	\$ 5.00	\$ 60.00
衣.....	10.00	120.00
食.....	22.00	264.00
住：房租或捐稅，防護費，燃料	11.00	132.00
行.....	8.00	96.00
預支.....	4.00	48.00
共 計.....	\$60.00	\$720.00

不論那一位理論家或是家庭經濟學的教師，要想定下一條簡捷的法則，使大可以一律應用，那是斷然不可能的。所以人們編造預算表，只須照他個人認為有益的格式方法做去，使能適合他的環境便可。

有少許普通規則，可以供給一般製造預算表的朋友參攷。居住的支出，不要超過全部開支的百分之二三，最好的分配，是百分之一七。有等租房子住的，是包括燃料，水電費，保險費，公安捐等項在內；有等自己置有住宅的，房租可以不付，但除包括上項開支之外，還須包括土地稅，房屋捐，保險費，修理費等等在內。關於食的支出，不得超過進益的百分之三〇；行的支出，大約以百分之一五為準，衣的支出，也相彷彿。如此剩下來之百分之幾，就可在儲蓄和預支兩項中勻淨分配。

事實是必須顧到的，如果你能儘量儲蓄，當然是多多益善。大概能提出進益的百分之十來儲蓄，已經是一個很好的標準，假使你能超過此數，不用說自然是更好。總之籌劃儲蓄，乃是規定預算的主要目的。

人們當第一次研究預算表的時候，常常要嘆着氣說：『我不能照這個數目幹下去！』這是他們不在進益範圍以內生活着的充分證據。因為倘使家庭的資產，能夠忠實地一一開列表上，那末他們要想保持償付能力，自然感覺到沿着軌道進行的必要了。

你如規畫你自己的預算表，最好定下一個固定的時期，按期編造，尤其要趁一年的最早期間開始。

記不起是誰人說的話：『如果你有了錢，不論多少，應當好生儲蓄，像火車照着時刻表開行的一般堅決。要像火車制度一般地運轉你的生活，籌畫你的車輛，規定你的路站，指定你的車開車到的時刻。計劃，造表，以及出發，三者不能缺一。計畫你能夠在每月的進益裏儲蓄多少，把每天，每週，或是每月存款的時期，造成圖表。但是有了你的計畫，和圖表，若是不拔腳前進，仍舊不能得到什麼。你的預算表，就是幫助你出發的。』

你必須實地經驗，預算表一張一張的造下去，自然一次進步一次，一次容易一次。要保持一本預算冊，第一要有十分的恆心。有等人開始時候，很能刻意求工的計畫一切，等到進行不久，便生厭倦，不願意再廣續下去，於是把這個好好的計畫，弄得一無結果爲止。這等辦法是完全錯的。

有了一本預算簿，同時還可以當作帳簿用。保持得好的預算簿，一定可以看見牠裏面記載得非常條理，可以從這等地方表示你的努力是否適合於應付你的當前問題。把本月的支出，和上月的支出，或是去年前年同月的支出，互相比較。你本月衣服費的支出，比去年同月是增是減？上月支出的食費，比本月是多是少？牠都能坦白地告訴你，這是多麼有趣味的事情。你有了這般比較，一等你進益增加，你就可以根據這個標準，來規定一個相當的範圍，以改善你的生活程度。牠能防止你走的太快，因爲你一迴溯過去幾年當中的生活情形，足以警惕你不敢肆意放縱。譬如人們忘了以前的進益是那樣使用，此時如有一本當時的預算簿在手，只須約略一翻，便

可細細地思前慮後了。

你的經驗逐步增加起來，你的預算表自然會告訴你究竟你對於錢財的使用情形有否改善。如果你想杜塞你進益的漏卮，應當將你預算表上的條件規定得格外精密。如果你要知道你走路的地步應當如何快慢，便可和你的預算表商量。每天必須有一個時間來記載你的帳目，不要讓任何事情來妨礙你的這件工作。總要保持你的帳簿和吃飯一般地重要。你的預算表，實是一個幫助你獨立的最好工具啊！

下面是一位女太太說的經驗話，她就是把她的家庭放在營業的基礎上面的。我們斷不能咬定我們家裏的一切開銷當中，究竟有多少漏洞，直到我們開始實行預算為止。我們在先也曾想把家務從儉處理，但是有時對於幾件東西，不期然的耗費太巨，沒有錢再顧到別的保費，捐稅，以及其餘的負擔，以致臨時往往不能應付。一到年底，我們沒有什麼可餘，所有的只是層層的債務。當我們用手指捏算一下，竟不相信有這般大的開銷。於是我的丈夫和我便施行預算的計畫。我們將一切開支分

做若干項目，像儲蓄，衣，食，住，行，捐稅，健康，娛樂等等，另外再加一欄，乃是預備每個月設法攤還我們的舊債。在第一年中，我們依照預算表度日，確是不易，但是等到一年告終，我們的全部債務，都已歸清，並且已開始有一些兒小儲蓄。從此以後，我們竟不能離開預算表辦事。現在我們的預算計畫，運轉得非常順利。我們利用牠已有五年之久，已成非此不可之勢。我們常常知道我們所站的真確地位。這般縝密的管理，可以得到許多教訓來克制我們自己，同時可以增加我們的儲蓄，和每年的投資預算。

給津貼與子女們

教訓子女們聰明地用錢的最好方法，就是一面給津貼與他們，一面需要他們嚴密地保管。如果隨手給錢與他們，同時准許他們自由使用，一轉手他們便要討添，這個習慣一養成，大足為他們終身之累。

做父母的一到子女長成，應當讓他們自己去購買東西，從最簡單的物品開始。此

後如達到相當的年齡，再讓他們自己去買衣服。津貼不妨給得充分些，只是每月須有一個規定數目。如果他們買錯了東西，就是增加他們一番閱歷，下次必能細心從事，再也不敢大意。倘使他們用錢超過他們的津貼，等到需要別件新物品的時候，囊中早已不名一錢，如此這個教訓，實大有助於他們的一生幸福。又如他們把得來的津貼，用在奢侈一途，那末儘可讓他們把破舊衣服多穿些時候，他們受了這椿懲罰，以後自然不敢再任意糜費了。

給子女們以津貼，兼可使他們對於自己衣服格外小心愛護。女兒們的心理，總想搜羅許多心愛的物品。她們為達這個願望起見，自然把一切衣料揀耐久經着的買，以便可以從此中騰挪得一筆錢出來，同時對於貨品質地的優劣，價值的貴賤，也必能用心研究。積之既久，經驗充足，將來成家之後，對於購買的藝術，自然更有十分把握了。

將你的經濟化成資本

你制取用錢的藝術的目的，不單只奉爲信條完事，如果你逐步發展你的自制力和運用你的經濟技能，你當然需要牠們獻出報酬來。你當然希望跑到銀行的銅欄杆邊，從袋中摸出雪白的銀幣或是紅綠的鈔票來，請他們替你收在摺上。

你限制你的嗜欲，爲的是要擴充你的資產；你需要這等資產都爲現金，爲的是這就是獨立的工具。你拒絕一切誘惑，不肯幹超過你規定限度的購買；同時孜孜研究購買的科學，認爲一樁嚴密的功課；你從你的購買獲得最有價值的東西；你記錄你的帳簿，用以控制你的支出。凡此種種的措施，自然各能顯示出一筆好看的盈餘來，這便是你成功的表記。

但是你必須決定將你經濟的餘蓄，始終保持其爲現金。往往有一種很大的誘惑，能使你從克己自制得來的錢，任意浪用。如果你單只在這邊儲蓄了一些，在那邊使不經意的浪費起來，就足擊敗你的目的。你真實的努力經濟的目的，乃在自己去建築資本。你既然努力經濟，便當使你的經濟化成資本。

本書目的之一，便是指示你那樣維護你的錢財於儲蓄之後；那樣去利用牠幹有利的懋遷，以增加你的資產；以及那樣去利用牠來投資。只要你能栽培良好的儲蓄和良好的用錢習慣，自然不難獲得這筆款項。你最後的成功，便是你能努力於純直的思想，和計畫，有規則的儲蓄，聰明的用錢，以及最後對於你化成資本的儲蓄，能為有利的營運的一種有力證據。

第五章 第五原則

防止浪費

鼓勵兒童們從事節儉。使家庭裏的浪費變成儲蓄。家主應隨地設法遏制浪費。約束工業上的浪費。停止金錢的浪費。不要用窖藏方式來浪費資本。保持健康。養成愛惜物力的習慣，再由這個習慣造成資本。

人人渴望致富，但是幾千百萬的人，都要毫不經意地糟蹋藉以致富的許多東西。往往爲了些瑣碎事情，浪擲無數金錢，等到事情一過，立刻忘掉。許多的器具雜物，只使用過幾次，明明還剩有一半的服務能力，他們便不愛惜，一丟了事。這無異把金錢拋在垃圾桶裏，真是浪費已極了！講到這類的習慣，起初原不過從小的一椿動作發生，接連多次之後，便成爲自然，變做牢不可破的一種習慣了。

天地間原沒有廢物，馬勃，牛溲，竹頭，木屑，也都有牠們的用處；何況家庭裏面事事物物，縱使用過多次，牠們剩留的價值，當然還要勝過馬勃牛溲，豈可任意糟蹋，隨便拋棄。如果你能不染浪費的惡習，再進一步養成防止浪費的習慣，如此就可使你捨依賴而就獨立。因爲如果習慣是統治你的生活的，牠必能替你開闢若干條的儲蓄和獲利的路徑，早熄一盞燈，少用一條線，固然省不了多少錢；但是因這些動作的發軔，養成了防止浪費的習慣之後，那就可使你的獨立基礎格外來得堅固了。

一家之內，苟能凡事留心，自然隨時隨地都可以遏制浪費。一餐飯，用一升米吃不

完，下次就應該用九合，不可以爲殘留一合米的飯，所費有限，儘可向陰溝裏一倒了事。要知道一餐一合，一天三合，一月就得要九升，一年就得要一石以外，豈不是白白丟掉十幾塊錢。又如天色未暗，不應任意開燈，既睡之後，應該趕緊熄滅。這裏面一開一熄之間，不知一年要虛糜或節省多少錢。總之家庭裏柴米油鹽以及凡百瑣碎，沒有一件不易流爲浪費，就沒有一件不應該小心避免糟蹋。人們能在一生的最早時代，趕緊養成愛惜物力防止浪費的習慣，自然可使他得享受更加長久些的愉快生活。

鼓勵兒童們從事節儉

學校舉行畢業禮時候，往往有人演說，說什麼畢業生正是坐上了船，在「生活的海」裏行駛。這句話，是多麼充滿着詩意。但是頑固的觀禮者，心中未嘗不把畢業生當作一位「一脚踢他落水，然後告訴他那樣泅水的朋友」同樣看待。然則爲什麼不在他溺水之前，先教他個泅水的方法呢？

近來習俗崇尚奢華，經濟略為寬裕些的人家，出來的子弟，便要窮奢極欲，任意浪費。最普遍的一樁事情，就是從家庭到學校，相隔不到一里路，就得要用人力車汽車接送。穿的綢，着的緞，喫的魚肉，還要不間斷地拿錢買糖果餅乾當點心。他們從少到壯，何嘗理會得『物力維艱』這等地方，全靠做父兄的好好地去教導他們，嚴加約束，萬不可姑息放縱。一放縱便如野馬溜韁，狂奔千里，往往弄到不可收拾為止。做父兄的沒有不希望子弟守成克家，而結果却是如此，究竟是誰的過失呢？

兒童們學習他們節儉的功課有二條路：一條就是享用因他們自己節儉所得的酬報；一條就是忍受因他們自己不節儉所遭的困難。

平常小朋友們上學散學，都坐着街車代步，其實如果能令他們步行，豈不更好。不論那一位男女孩子，每天能多走一些路，少坐一程車，不但可以節省許多金錢，就是對於他們的健康方面，也有顯著的進步。

兒童時代最足使人失望的一種現象，就是缺乏金錢方面的訓練。做父母的都喜

歡多給錢與子女，儘他們使用，更有少數的人們，甚且借此等地方和人家爭勝論富。總之歸根到底一句話，隨子女的需索，不論多少，儘量給錢供他們花費，結果反足殘賊子女們有爲的一生。

教育必須時時從家庭裏開始。救護各種物件的糟蹋，足以構成一椿有趣味的遊戲。我們須分辨得清楚，那樣去保存物質，就在二個目的上着眼。其一就是減少損失，積之若干時期，便堆成一筆很可觀的巨數了。譬如用水表計算水費的人家，有時逢着水管壞了，一滴一滴的漏到外面來，這在短短的一個時期內，固然損失極微，但如累熟視無覩，儘管聽牠經年累月的漏下去，那麼損失便很大了。又如兒童們每天糟蹋一盆水，固然費不了多少，但如果天天如此，一年之後，消耗的代價就很可驚。所以做父兄的，應當將那樣出了錢纔能接引水料到家裏來等等情節，詳細指示子弟們知道，藉以發展他們的想像力。舉一反三，自然收事半功倍之效了。

還有別一個目的，就是隨時隨地看見有什麼東西被家人們糟蹋，便須立刻設法

阻止。人們果能養成這等習慣，不難很容易地去到達他的獨立目標。

此外別有許多容易糟蹋的事情，後面當分別舉示，大可供家庭裏的討論和切實應用，但決不要讓牠成了一個抽象的理論纒好。

在學校裏，對於這個問題，如果沒有時間可以在課程表上規定一種嚴密的訓教，自有無數的機會來到教師身旁，去喚起兒童們防止浪費。公家出了資，免費供給兒童們的那些物質，往往儘由他們恣情浪費。這用不着特地在課程表上定下刻版式的課程，來指點他們的錯誤。因為一日之中，不知要犯着多少次數的毛病，做教師的，隨時隨地都可施以懇切的教訓，以糾正他們的惡習。

在理論上講，學校裏應該替兒童們預備一個得用的生活；但是只有極少數的學校，肯對兒童經濟功能的基礎上，加以注意，這就是現代教育制度缺點之一。因之少年人到了了一生的重要時期，完全沒有預備，當然經濟能力不足應付環境了。

現下時勢艱難，日甚一日，教育家正當移轉目光，格外加意於節儉的訓練。每一小

學生，必須授以經濟的初步基礎。至於節儉的訓話固然沒有終了的時候，但是關於有制度的節儉訓練，也並沒有什麼開端存着，到處可由教師施以相當的教育。近來有幾處地方，把學生儲蓄銀行辦理得成績很好，大足養成學生界勤儉的風尚，可是幾千百萬的人，連學生儲蓄銀行的一個名詞，耳朵裏還不會聽進過呢！

曾有人問過教育家，爲什麼學校裏對於這類訓練漠不關心？答稱這類訓練，應當屬之家庭。不錯，然則再有什麼機關來訓練做父母的呢？

此等情形，中外大抵相同。紐約波活萊儲蓄銀行（Beverly Savings Bank of New York）董事長諾克斯（William B. Knox）曾寫過下面的一篇文章：

『紐約城中每年消耗於慈善事業的費用，當有六十五兆圓（每一圓美金，值國幣二圓有奇。）但是每樁賑濟事件和每位受助的人物，試一考其由來，探本尋源，大都爲了學校裏不曾教以錢財的價值和儲蓄的重要，所以失收到這般田地。』

『如果公共教育能教訓學生們謹慎小心地處理他們的私人事件，同時使他

們瞭解金錢的價值，及其正當的使用方法；雇主們能要求他們所雇的每一雇員，都能知道儲蓄和賺錢一般地重要；銀行界能挑起全副擔子，自認是一位社會理財學者和所住社會裏的財政顧問；假使這等情形一齊實現，那麼我們就可以從根本上向經濟的蝨賊下總攻擊了。」

使家庭裏的浪費變成儲蓄

我們細想一下，當知每一份人家，止少有幾件東西最容易糟蹋浪費。燃料並不會完全燃燒，許多很好的燃料，隨便丟在灰堆裏了事。飯菜煮熟之後，並不會將火熄滅，徒然耗費許多不必要的燃料，一到冬天，中上等的人家，大都燃煤燒炭，以禦寒冷，往往把室內的溫度，熱得過分，這不但浪費燃料，連帶還要糟蹋健康。舊報紙，破布頭，隨手丟棄，各種具有商品價值的物質，到處亂拋。人們如果能救護這等物料的浪費，不單只可使家裏佈置得格外清潔整飭，而且還可以取贖這些東西的真實價值。

幾多人家的箱櫥裏，不少擱置着半破半舊的衣服。更有一種人，看見衣服略有一

部分破損，便棄去不着。他們何嘗理會得織補匠能修補衣服，皮匠能修理靴鞋，也許明知可以修補，只因體面或美觀關係，只好置之不理。不知人們達到了獨立目的之後，儘可從容置備最新式的衣服，若在拚扎獨立的當兒，決不該將所得的進益，一齊消費在衣服上面。從衣着可以觀察人的一生活，穿得儉樸，着得仔細，便是富庶的朕兆，穿得奢華，着得大意，便是貧困的先聲。

洗衣作裏對於整理衣服的工作，很是可驚。有了皺痕污跡，並不是質料破損的表現，如果你能自己收拾一新，原是最好，否則不妨出幾角錢到洗衣作裏去洗刷燙平，就和新的無異。有位善着衣服的朋友，做起新衣來，專揀最佳的料子購買，他的幾位朋友，暗下未免議論他的奢侈。但是他得了鄰居一位裁縫的幫助，竟使他所做的衣服，可以多穿若干季節。至於他那幾位朋友，在他們自己想來，買得的衣料，確要比他的代價低廉不少，豈知一節穿過之後，便覺色澤退盡，穿上去很不中看，再隔一節，全身都發現破洞了。

領帶消費的利害，爲一般穿西裝者所公認。其實與其買了許多領帶，一有皺痕汚跡，便掉換一條，掉完了重新添買，何如買些上等的貨色，保持着清潔與平貼，隨時替換，便隨時出幾分錢交洗衣作去洗濯來得經濟。

有位朋友，他的一雙皮鞋，上面已經與鞋底脫離關係，再加皮革又來得乾而且硬，所以他已決定去重買一雙新的。無意中遇見了一位皮匠，趁便請他修補，結果出了七角半的工資，和五分錢代價的鞋油，居然把這雙破舊皮鞋收拾得和新的的一般，足還可供給別一季節的應用。

這似乎是一課有價值的功課，教給每份人家知道，同時也可成爲一件有趣味的娛樂，就是收集家中一切丟棄的無用的衣服帽子鞋襪之類，開一個小小的博覽會，下一個詳細的觀察。究竟能否把牠們革新修補，以便繼續應用，究竟能否把牠們改造一下，以便給家裏別人穿戴；究竟能否把牠們的功用移轉到別用途上去；究竟用什麼方法可以提盡牠們所具的價值。

許多人買了帽子，戴過一季之後，便拋棄不顧，重買一頂新的。其實一頂質料優良的舊帽子，可以洗刷得和新的的一般，至少還能供別一季的應用。有位善戴帽子的朋友，專買上等質料的帽，但是買了一頂之後，至少要經過二次的洗刷，供數季的應用，然後纔另買一頂新帽，一面仍把舊帽好生保存着，預備雨天或運動時候可戴，這確是一位防止浪費的實行家。往往看見有許多人，把衣服丟在家中隨便一處地方，轉背就把這事忘掉，結果便宜了蛀虫蠹魚，嚼一個飽。像這般的暴殄天物，真是浪費已極。更有不少人，買了一把傘，或是一頂草帽，隨手亂放，漫不經心，等到下次需用時，再也找不到了。差不多每份人家，總有若干有價值的東西，用後隨便安放得不知去向，這全靠做家主的處理得緊，時時把衣箱壁櫥整理清楚，如此不難使一切物件存放得有條不紊，永遠保全，直到牠們所具的功用耗盡為止。如果你能照這般幹去，自然可以節省許多金錢下來，充實你的獨立基金。

穿破的衣服，仍舊有牠的用途。成人的可以改做給兒童穿，男子的可以改做給女

人穿；身架長大的可以改做給身架短小的穿；即使作料不夠，還可改造許多有用的東西。至於穿舊的衣服，只須將面子拆下，向染坊裏染上顏色，便鮮豔奪目，和新買來的一般無二了。

家家廚房裏的浪費，更是說不窮盡。就中最利害的，首推燃料，往往在大鍋子烹調一小碗的羹湯，燃了許多的柴炭，方始達到目的，真是耗時喪財。更有一種人，燒起飯菜來，拚命加足火力，以為必定可以趕快成熟，結果僅不過加增液體蒸發的速度，使飯菜失掉原有的美味，甚且轉足妨礙人們的健康或食慾，真是二重的損失。總之要想廚房裏節省燃料，第一要使鍋子的大小及其距離火力的遠近，恰與所燒飯菜的容量多少相符，纔不致多耗燃料和虛費時間。

肥皂用過之後，如果就此放在水濕的肥皂缸裏，或是其他潮濕的地方，任憑牠逐漸溶化，由大變小，那末一塊肥皂能有幾次可用。像這等的浪費，一年之後，積少成多，損失實屬不貲。倘使能把肥皂用後隨手放在乾燥的所在，不使牠受水分的浸溶，至

少可比放在潮濕的地方經用二倍的長久。

近來新式的家庭裏，都各置備着一隻冰箱，這確是防止食物腐敗的良好傢貨，但要知道冰箱的門，必須隨時緊閉，不可儘管聽其開着，否則熱空氣從外面侵入，冰塊立見溶解，食物也就隨之收壞。此外冰箱裏面，食物不可堆放太多，太多了冰箱的效力便減，反使新鮮的貨色弄得不新鮮，這也是防止浪費上所不可不知的常識。

經濟略為完備些的人家，每餐羅列好多碗的菜蔬，只圖快朵頤於一時，至於這些食物的營養價值如何，漠不留意，結果不單只糜費錢財，還要妨害健康。所以人們與其專從食物的旨味上着想，遠不如就食物的滋養成分上打算為妙。日常的肴饌上，而往往滿浮着油膩，實在去衛生甚遠，應當用新鮮的蔬菜時時來換換口味纔好。這不但可以省却許多錢，還可以增進出了錢買不到的許多健康。

不少奢侈的惡魔，正日日張牙舞爪地在人家的食桌上面蹲着。一碗一碗的雞鴨魚肉，盛得很滿很滿，只消略動幾筷，就算完事。尤其是逢到酒館應酬，家庭宴會，格外

糟蹋得利害。從前何曾『日費萬錢，猶苦無下箸處』，便成爲歷史上的一位著名奢侈家，近來世風日下，越是國民的經濟力一代不如一代，偏是何曾般的人物，一年多似一年。若再大家不知覺悟，將來不知要弄到如何地步，真是可悲可痛！愛食大魚肥肉，山珍海錯的浪費朋友，不妨一念蘇東坡的一首詩：『秋來霜露滿東園，羅蔗生兒芥有孫；我與何曾同一飽，不知何苦殺雞豚？』

混沌的灰堆裏，可以淘出不少值錢的東西，而灰的本身，又可以當作培壅農田的肥料，真是沒有一些廢物。

儲藏伙食的箱櫥裏，放着許多罐頭食物不用，經年累月聽其腐敗，這也是很可惜的一樁事情。關於這一層，應當由做主婦的將儲藏的貨物，隨時檢查，錄存底簿。如是遇到應用的時候，便可『按圖索驥』，不致擱置糟蹋。此外老鼠蛀蟲，都是毀壞家具衣物的大敵，必須好生驅逐，否則就是促成浪費，決不能幫助這份人家向獨立的途上走。

鄉下人家的前庭後院，往往留着一大塊隙地。如果把牠闢作菜圃，不僅使全家的人，可以每天得到新鮮空氣，而且四時有各種不同的蔬菜到口，無形中可以省却一筆請醫生和買小菜的錢。

各種五金器具，用後應當好生收藏。倘使隨便丟在露天，雨打風飄，那就格外容易鏽壞，隔不多時，便不能使用，必須重新買一副新的來替代。統計每份人家每年關於這類地方的浪費，的確不在少數。苟能設法注意，自然每年可以節省不少的錢。

廢紙破布，自不爲人重視，隨地拋棄。不知這二種東西，乃是製造潔白紙張的原料。近來我國也已有專門利用這類廢物，設廠造紙，成績很好。如果家中有廢紙破布，儘可堆積一處，按期售給廠家或上門來收買的人，既免糟蹋地方，又可獲得代價，真是一舉兩得。美國某哲學家曾說過：『全國人民的後院裏，每天正有很大的森林火燒着。』這話怎講？原來指美國國民每天糟蹋的廢紙，如果用科學方法重新把牠們製造紙張，竟可以使數千萬畝的森林，免却抽筋剝皮的災難。所以對於廢紙不加愛

惜，直無異對着一座廣大的森林，撒一把野火，必使同盡而後已！

吾們全國同胞對於五金的消費，煞是可驚。這等東西，大部分都是仰給外國，只要一查海關貿易冊，每年進口的五金價值，總要幾千百萬兩。這個數目，用於真正消費的，固然居大部分，而無形中給全國人民浪費糟蹋的，確也不在少數。譬如一枚洋釘，原不值什麼錢，丟了便丟了，但是人人都存這般念頭，時時都存這般念頭，積少成多，這個浪費的代價，就很可觀了。其餘都可類推。總之這類的浪費，不單只浪費個人的金錢，說得遠些，間接就是浪費全世界人類的精力，——像開掘新礦，提煉礦砂，——糟蹋全世界寶貴的燃料，說得切近些，消磨一國的經濟力，不斷地把金錢向外國出送，使國家日趨貧乏，仔細想來，真是可怕啊！

美國某大埠的兒童，每逢春季上學去的時候，各人爭把隔冬穿破的一雙橡皮套鞋，帶到學校裏面。你看這一雙破舊的套鞋，固然是是一件極微細的資產，但是聚沙可以成塔，集合全校兒童的所有，堆積一處，那就具有一筆很重大的商業價值了。美國

更有一處城鎮，將全鎮丟棄的空汽油箱裏面的留剩餘滴，都隨時收集，歸入市政府，作為公家的財產。我們只知道美國人是最會揮霍的，那裏知道他們防止浪費的手段，竟有如此高明，真值得我國人士注意。

近來全國上下，對於宣傳的功夫，頗肯用力。如提倡衛生，就有『全國衛生運動週』；提倡國貨，就有『全國國貨運動週』。我們很希望有一天立下一個『全國防止浪費週』。凡在這一週之內，所有各地的兒童，都各把看見的廢紙破布，以及隨地拋棄的五金廢物，統統收集攜來，放在一處，當然可以賣得一筆很大的錢。差不多每縣都可利用這筆意外的收入，來建造一所公衆圖書館，而一方面尤足養成節儉的風尚，真是一舉兩得，大家快起來提倡啊！

家庭之中，人人都要很小心地去防止因遺忘所致的浪費。當出門的時候，旅行的期內，待車室裏，火車輪船裏，旅館，酒店，浴室裏，戲院裏，會場裏，尤其要謹慎，小心着隨身的一切東西。往往有一種人，漫不經心，時常要把值錢的東西遺失棄掉，這等的浪

費損失，全國各地每天不知要有多少。再就家庭裏面說，有種人使用器具，非常大意，忽而敲碎了茶杯，忽而打翻了洋燈，忽而碰破了玻璃，一年之中，每家也不知要浪費幾多錢。至於人們穿着華衣美服，徒然耗費金錢，更覺可省。一家人個個能從這種地方着眼關心，自然一家的經濟力日就富裕了。

家主應隨地設法遏制浪費

吾們家庭裏的浪費事件，到此已解決了一大半，只是關於吾們在外面的種種浪費行為，又安可不糾正一下呢？

有些職業上的朋友，因為環境關係，或是離家太遠，不便回去喫午飯，自不妨在飯店裏果腹。但許多人心上很少打算，只管任意點菜，叫了這樣，又是那樣，結果桌上的肴饌，往往超過他肚子的需要，白白剩下來，把便宜給飯店老闆。而且他賞給堂倌們的酒錢，又是隨手亂給，漫無限制。像這般的浪費，很是可怕。又如他在辦公時候，本來着上一件經穿耐洗的衣服，最是適宜，無奈他偏要着上出客時候的華服，結果不

過縮短這件華服的壽命罷了。

大家考慮一下，便當明白平均每所商業機關對於浪費的放縱，真是可驚。尤其是新式商店，幾多大意和半訓練的打字員，常把印就的精美信箋，隨地亂丟；別針啊，橡皮圈啊，筆尖啊，以及各種文具啊，沒有不任意糟蹋，似乎不是出錢買來的一般。一切值錢的器械，聽憑牠們被灰塵堆積着；打字機，計算器，也不好生揩擦收拾。至於小件的應用東西，隨便安放，漫不經心，因而遺失毀壞，更是不可勝數。這般的行爲，難道是談經濟獨立的人們所應該幹的嗎？在他們想來，以爲橫豎損失不屬個人，何妨只管如此幹下去。那裏知道商業機關正是一所惟一的訓練學校，許多家庭裏的家長和許多未來的實業界領袖，都要經過這所學校的訓練。假使一個人的品性，受了這般行爲的影響，決不能再有節儉的能耐，如此豈非以損人開始，而以斷送一己的前途結果嗎！

退一步說，縱使個人方面不因這等行爲受有影響，但是一座好好的營業機關，長

此邊無限制的浪費下去，好似蛀蟲蛀木柱一般，總有一天蛀空傾折，那時你的飯碗也就敲碎了。許多人因罷工及閉廠所遭的失業困難，及工資損失，足以直接影響各個人的生利力和儲蓄力而有餘，到底仍由勞力者自尋苦吃吧！

約束工業上的浪費

工業上浪費的巨大，已成為近世工業界的一個重要問題。在外國，關於這類題目的書本，如果一齊收集攜來，簡直可以堆滿幾間房子，而且大都是調查和研究有素的專門家所著，裏面有許多話說得十分透澈。雖則我國的工業情形，不能和歐美相提並論，但是近年的進步，確是很快，那麼對於這個問題當然也不容忽視。

美國本屆的新總統胡佛，Herbert Hoover，當他在柯立芝總統任內擔任商部總長的時候，曾發起一個擴大的全國運動，專以消滅工業上的浪費為事，這件辦法，很有成效，至今他們已得了很偉大的節省成績，每年可以從這條路上省下幾千萬塊錢下來。

上面所說的二段話，也許有人批評是超出建立『個人經濟獨立』的範圍以外，不知一個國家的富庶，乃是她全國國民的富庶所合成，不節儉的國民，不能造成一個節儉的國家，反之個人決不能單獨富庶，除非國家也是這般幹去。不但如此，個人在社會上各有他應盡的公民義務擔在肩膀上，所以不論何時何地，只要可以為力，就該『當仁不讓』互相幫助着去遏制工業上的浪費。

停止金錢的浪費

用錢而不假思索，隨手亂用，這是人生命運建築上的一個大障礙物。如果我們是一種食物，時間，物質，以及國富的浪費者，如此說得範圍大些，也就是一種浪費金錢的民族。一般年紀輕輕的國民，正在發育生長的當兒，眼見慣這等舉動，將來長大之後，便深信不論什麼時候要錢使用，自有人出來供給，再也不肯愛惜金錢了。

耗費一塊錢，和儲蓄一塊錢，其間的區別，便是一個僅能滿足欲望於一時，一個却能享用到終身，並且可以由此再去幫助依賴的人。人們斷不能在本星期或下星期

內儲蓄充足，但是人們儘能夠在一星期中，把他一生正在建築的一所宏大美麗的產業，搗個粉碎。

中年人飽經世故，常常勸你不要浪費小數，他告訴你，說是倘使他在多年以前下了決心，把零星小數竭力節省，那末經過這幾十年的增殖，必定可以積得一筆巨款，如今是追悔莫及了。

把幾個銅子考慮一下。這是一塊錢投資，了好足年的進益，固然你看不起區區幾個銅元，但你要想每年得到這些的投資報酬，不知要集成幾百個的銅圓纔得如願，曾有人說過：

「人們一生的過程上，都撒播着奢侈的消耗。許多人將要逼近生命的終點時候，纔懊悔從前糊裏糊塗的任意揮霍，不曾提防到有不可避免的需要日子。人們只要在年輕的時候，把消費於零星東西的金錢，節省保存起來，如是一到了這般老的時代，自然可以用這筆錢去買安樂享受了。」

大約一百人當中至少有一半以上的人到了六十年紀身邊便不名一錢，必須依賴他人過活了。

身邊皮夾子裏藏着許多銀錢，超過實際的需要，這與窖藏何異，而且尤其來得危險。出了這麼大的賭注，任憑他手段如何高妙，休想撈回本來。換句話說，這種習慣，實是把辛苦賺來的錢，送到一條容易消耗的途上去。你也曾見過人們著有成效的儲蓄計畫，乃是把現金集中在他的皮夾子裏或是窖藏在秘處嗎？

對付飽滿的皮夾最妙辦法，莫如把牠傾倒在銀行櫃上，如果皮夾的主人能用這個方法來使皮夾瘦瘠，真要勝過他抽出皮夾裏的錢去滿足他的嗜欲。銀錢正是和人一樣，能夠受着生利的雇傭，自然比較來得穩妥。

一隻飽滿的皮夾子，和一只銀行儲蓄存摺，雖然同是代表銀錢，其間却大有區別。因為皮夾是錢從這裏面出來以用於消耗，存摺是錢向這裏面進去以滾入存款。兩者之間，相去不可以道里計。人們每當皮夾在手，便毫不經意地摸出錢來浪費，直

到事情過去，銀錢用完，方纔覺到。總之塞得滿進滿出的皮夾，便是一隻財貨的播撒器；惟有銀行的儲蓄存摺，纔能使牠的主人，日向富庶的境地走。

電影，戲劇，以及各種方式的娛樂，確是人們公餘的好消遣。但只可偶一爲之，不可天天流連其中，忘了自己的本來面目。所以曾有一人從戲院裏出來說道：『我從這四角錢的電影裏，獲得兩塊錢價值的玩意兒，原來這是我一月以來第一次瞧的影片。』同時別有許多，從同一戲院裏出來，而上却很懊惱，因爲他們每次換片必到，反致味同雞肋，決不能打起精神，細細欣賞每一演員所特有的天才。他們每月看了許多影片，却很少從每張四角錢的門票中，找得到一件有趣的玩意兒。他們明知此舉乏味得很，但是成了習慣之後，腳跟便不由他們做主了。

到外面去享受娛樂，每星期只可一二次，最好以磨銳愉快的邊緣爲度，如此則出了較少的錢，可以領略到真正的娛樂。譬如看電影，便該在出門之前，存一個正確的觀念，揀一張最合本人口味的片子去看。如果大家知道揀選良好的片子或戲劇，自

然不致盲從瞎鬧，白白糟蹋寶貴的光陰。要曉得這些空間下來的時間，人們苟善於利用牠，都是自己造幣廠裏的鑄幣原料啊。

許多高尚的娛樂，可以從家中良好的書報上尋得，再不然，公共圖書館裏放着更多的圖書雜誌，憑你揀選借閱。當人們進行戰勝獨立的當兒，全靠一步一步的自己改過遷善，如果他能與良書作伴，一定可以加速他的進步。

兒童們在最初十年之中，所學到的關於金錢浪費等一類智識，實足以影響他們的一生。要使兒童們了解金錢的價值，最妙的方法，就是鼓勵他們自己去賺消費的錢。同時憐笑一般沒錢使用的兒童，用激將法激勵他們自願找些賺錢的工作。假使叫孩子幹一小時的工作，像掃地，抹桌，灑花之類，給他賺二個銅元。如果他拿這些錢去購買二粒香蕉糖，僅僅供幾分鐘的消遣，他就會覺到片刻的娛樂，要費多麼時間的工作去交換。倘使這孩子每天幹一小時工作，他得了一星期的『工資』之後，自然要把這許多時間勞力得來的代價，細細地去考量用途了。

阻止孩子們把零用錢拋在閃爍片刻的東西上面的最妙方法，莫如鼓勵他們將錢積蓄起來，去購置幾樁確定的物件，——照相機，腳踏車，風琴，甚或是一套新衣服，都無不可。孩子們應當被鼓勵着積錢去購置運動用品，以增進他們的體格。大凡孩子們爲了嚴格的目的而積錢，他們必定隨時把糖果餅乾看電影的零用錢節省下來，很熱心地儲蓄着，預備達到他們快活的願望。這樣的儲蓄，可以發展兒童的想像力，也一般地可以使兒童的思想趨於純粹。他們往後的生活，備具了這般的發展本領，也許由小而大，積少成多，每年整千整萬的積蓄起來；或是憑了他們從小養成的一種堅固不拔的思想和毅力，也許替國家社會或自己幹些比金錢更有價值的事業出來。

有等人主張兒童們必須把應享的一切快樂，完全克制起來，以達儲蓄金錢的一個簡單目的，這實在是一樁不聰明的事情。要激勵兒童們克己制慾，全靠他們自己的想像力，只須隨時叮囑他們養成按期儲蓄的習慣，以及把金錢的代價那麼樣，和

如何去利用牠等等智識，教導他們，使他們成爲早熟的兒童，能在幼年時代開始計畫獨立。如此到了成年之後，他們的成就，一定要超越那些幼時沒有受過這等教育的人們多多了。

不要用窖藏方式來浪費資本

窖藏金錢，實在是一樁可悲痛的浪費方式。全國正需要着工作的資本，如今把牠關閉起來，不令流通，這顯然是不合法的自私自利。假使人人都這般幹去，一個國家的通貨，非被剝奪淨盡不止。那時工商業勢必因之停滯，全國都要起貨幣缺乏的恐慌了。

把金錢存在銀行裏，便是替全國工商業的需要盡供應義務。

有等人恐怕銀行靠不住，情願把金錢放在自己家裏，以爲那是再穩妥沒有了；但是關於存放金錢在個人自己的「銀行」裏因而遭受損失等等的的事情，差不多每天可以從新聞紙上瞧見，或是從耳朵裏聽得，統計起來，這個損失數目之巨，着實要

超過一二害羣之馬的銀行因倒閉所給予存戶的損失百十倍。至於因窖藏而坐耗的利息，更覺可驚。總之窖藏金錢，乃是整個民族的浪費，而使各個人都直接間接蒙着損失的，而阻礙窖藏者對於獨立的進步，那更不容說了。

下面幾個例證，都是最近從新聞紙上見來，或者編者本人所親歷的，可以從這裏而證明窖藏的害處，並把一般思想簡單腦筋陳舊的人們的生活狀況，作一個有力的顯映。

(甲)某銀行一天來一主顧，存入鈔票一束，檢視之下，內有道勝銀行鈔票數百元。行員告以該行早經清理，這些票子不能通用，並問他該行在清理的前幾年，所有發出鈔票，早已大部收回，爲什麼你手中還有這些東西？他纔說明這是從他亡過的父親的一隻小鐵箱裏檢得的。

(乙)某甲不相信本國銀行，却相信外國銀行的鈔票。因之積蓄下來的錢，都兌了花花綠綠的外國鈔票，窖藏秘密地方，自以爲萬無一失。日前因有急需，拿出

幾張鈔票來應用，那知被人拒絕，他慌忙向烟兌店一問，纔知道這些都是中法實業銀行的鈔票，早已隨了這個銀行的名稱，同歸消滅了。

(丙) 浙江某縣某姓主人，積蓄了好多錢，便一齊兌了金條和金幣，藏在複壁中間。多年以來，相安無事。不料新近不知如何給一個劇賊知道，在夜間從屋頂爬進，偷個精光。

(丁) 香港某甲，一天洗衣，把衣袋裏匯豐銀行的百元紙幣數張，洗得同漿泥一般。

(戊) 上海亞爾倍路某洋行主人住宅，在除夕夜裏，全家出外宴會，等到主人興盡歸來，發覺室內竊去現金珍飾價值十餘萬元。

(己) 上海北成都路某姓家，被盜四人侵入，在樓上小鐵箱內，搶去鈔洋四千元。

(庚) 寧波江東某姓家，突遭火災，皮箱內藏有鈔票數千元，付之一炬。

(辛) 民國十八年四月，土匪攻陷祁門縣，安徽產茶名區，打聽得該處洪姓藏有現銀十餘萬，便去分頭搶劫，分做七八十擔挑去，又威逼事主，說出拋在井中的金器一袋，重約數斤。

(壬) 陝西人都喜歡窖藏現金，所以近來盜匪入室之後，必掘地深至三尺，以搜藏金，有時尋覓不得，便放火洩忿，如宅主不幸給他們看住，往往因此送命。

(癸) 某甲臨終之時，告訴他的妻子，說在後園西南角上，埋着一隻小鐵箱，內藏現金三千元，可作將來生活之費。後來某甲死了，他妻子依照他的遺囑去尋掘那隻箱子，始終沒有掘得。不知早給人偷掘去了呢？還是某甲記錯了地方？

以上所舉的幾個例，真是普通得很，幾乎到處可以聽見遇着。而一究其實，又都是很容易避免的。總之不論那一位，只要回想他過去所遭受的金錢損失，必定追悔他當時所採手續的錯誤。本書目的之一，就是在鼓勵人們利用別人所得的經驗，供作自己臨事的準繩。

保持康健

強健的精神，寓於強健的身體當中。雖則吾們間有聽得有等特異的天材，不因身體虧弱的妨礙，居然能幹出一番大事業來，但是身強力壯的朋友，在這個人類生存的戰爭上面，到底獲有最好的得勝機會。不良的健康，白白糟蹋時間和氣力，牠能使一人耗財，牠能封鎖人敏銳的思想。真是一個可怕的魔鬼。人們在到獨立之門去的一個旅程中，所有最重要的私人設備之一，就是良好的健康。

吾們當中有許多人，實在是吃得太多。在前一章裏，曾再三說過習練純直思想的重要。如果這人慣吃多量的食物，超過他身體組織上的需要，那末勢必把他的思想傢貨，弄得冥頑不靈，鎮日地只知伸張了心腸，抽吸從各層沒用的肉脔裏經過的血液，結果依舊是喫力不討好。要知道超過需要的消費，乃是二重的浪費。丟脫了買食物的錢，還要使身上裝載着笨重的行李，用盡了氣力來替他輸運。

在兒童時代，當然需要食物，以助其生長和增加氣力。等到長足之後，所需食物，自

然隨之減少。但是人們往往繼續着幼年時代的吃食習慣，這不但直接影響身邊的錢袋，而且還要損失時間和氣力，同時再替醫生增加一筆收入。

缺乏運動，足使思想遲鈍，好比一柄銳利的刀鋒，經過多時不磨，便即鏽鈍不堪，所以人們不可不時常從事戶外運動。又如每天住在一間悶熱的房間裏，緊閉着窗戶，不令空氣流通，如是空氣逐漸混濁下去，結果便是使人害病。新鮮的空氣，充分的運動，以及每天供給身體內外以適量的清水，加上深呼吸，充分的睡眠，——但是不要逾量——合度的飲食習慣，和潔淨的食料，苟能一身具備完全，便可把這人的身體，配合得強壯堅實，恰好去努力奮鬥。

養成愛惜物力的習慣，再由這個習慣造成資本。

習慣的防止浪費，同了精密的留意到細小的物件，足以使你加快達到那快活的一刹那，那時你可以驕傲地說：『啊，我如今已達到了獨立的目標了。』

美國大富翁波克，(Edward W. Bok) 在該國著名的一本『坑夫週報』(

Colliers Weekly) 上，做有一篇文章，說是他當小孩子的時候，一天偶然在路旁見有一隻遺棄的山芋，他便拾回家中，多年之後，他心中感悟到虧了當時這般的一個動作，纔能啓示他一個有成效的終身事業。同時他有一位朋友，毫不經心地把捆箱子的繩索，丟棄地上，一方面却又正在驚異波克的成功。其實他們二人間的一成一敗，就可以從各人的舉動上看出。並不是說這些瑣碎的節省，即可建築一個命運；乃是說這等動作成了習慣之後，便終身受用不盡，因為牠是造就偉大事業的一個主要原動力啊！

節省浪費，若單只為達到公開的客奮目的起見，那依舊是浪費到本身上面。克羅綬 (Samuel Croxson) 說得好：『浪費的防止，必須產生些別的東西出來。牠必須給有代價。不要單只防止，必須幹些事業出來，以便由浪費轉入富庶。』

從防止浪費進一步幹點別的事情出來，以增加個人的能力，把儲蓄力和賺利力發展的同樣地充實偉大。

還須再幹點別的事業，將一年中節省下來的成績，積成現金，再將這些現金放在賺利的用途上。如此轉輾循環，自然愈滾愈多。而這時所最要的就是堅固你純直的思想的習慣，因為這個習慣乃是獨立之母啊。

第六章 第六原則

培養勤勞的習慣

施展你所有的最好本領來辦事。創造你服務價值的一己標準。你自己應預備着職務的逐漸提高。將你每天勞心勞力的一部分工作，造成永久的資本。早歲去學習賺錢。

你已經走過了三叉路口，你即在那邊下了決心，去成爲一獨立者。你點定了你的第一目標，放開你的脚步，向着前進。你已經得到了足以助你成功的種種習慣。你對於制馭儲蓄的藝術，已幹定了很優美的初基；你戰勝了浪費，並把牠化成資本；你因

一直地思想的結果，已獲得了良好的鑑別力；但是，你要知道，沒有工作，即是沒有金錢的報酬，所以你必须把勤勞的習慣，和其他種種的原質併合起來，替真正的獨立造成一個堅固的基礎。

你不要小覷基礎的重要，有等的產業，是建築在沙土之上，很容易給大風吹去。譬如一宗遺產，傳到一位不受本書十條原則統治的人手裏，就不難立刻弄個精光。俗語說得好：『創業艱難，守成不易。』所以擁有先代辛苦掙來的產業的人，必須牢牢遵守着這些原則行事。纔可保守穩固，這是很重要的一樁功課。

高聳雲霄的崇樓傑閣，在未建造之前，必須先從平地下面築成一個很堅固的基礎，等牠工程完了之後，便很難在地面上瞧出，一旦風暴猝發，也許把面上的建築物一齊毀壞，但是這個基礎一定始終存在。正是一般地情形，如果能把一個獨立的基礎安放在本書所示的一切原則之上，那末，天災人禍之來，也許把上面建築的產業掃去，只是始終留着這個品性的基礎，不難重行興建，恢復舊觀。

自主。就是獨立之母，乃是獲得而不是天賦的，乃是經由智力體力的勞動而後獲得的。不勤勞的獨立，不過是曇花一現，決難持久。工作得力的一種藝術，也和儲蓄的藝術一樣，都是從實踐得來，也都是受聰明的思想和真確的目標領導着的。

美洲的印第安土人，他們從不工作，所以也從沒有資本，除了他們遨遊的土地是歷代傳下來的產業。他們的一生光陰，都消磨於畋獵之中。除了這門工作之外，他們都不事一事，安閒自在地度日，聽憑婦女們去供賤苦的使役。原來印第安族的男子，都以當工作為可恥，青年的勇士們，受着環境的薰陶，大家都鄙視工作。結果，現在北美的印第安族，幾乎要滅種了！大凡一生在歷史上留過痕跡而又會積聚些產業的人們，一定是那些極肯勞苦工作的朋友，他們掙得了財產之後，便小心謹慎地牢牢保守着。

施展你所有的最好本領來辦事

好好地去做你的工作，便能成為習慣，牠的重要，是不容辯難的。反之這人辦事沒

精打采，無形中便養成怠惰的習慣，等到怠惰的習慣一養成，他的終身也就結果了。凡是肯把他所有的最好本領來給他職務的人，他必定能很驕傲他去幹他的工作。他決不消耗光陰到別的事情上面，因為他工作是非常具有目標的，所以他能獲到一直地的思想的習慣。他完美他的技能，於是他便能將這個技能售得善價。他心力的產品售價愈多，也就是他進益超過他生活費愈大，同時他便獲得更多的錢，去建築他獨立的基礎。

克魯史米特脫 (Julius Kruttschmidt) 是美國一家著名鐵路公司的董事長，曾在『美利堅雜誌』 (The American Magazine) 上說過：

『最好的辦法施之於任何成人或孩子，即是在他恰恰開始的當兒，就有一位嚴密的監督監督着，並告訴他知道工作是沒有限制的，或是指導他施展出所有的腦力和氣力來從事工作。姑息的害處最大，尤其是對於一位少年人。我從不關心一位兒童的開始是富有抑貧賤，如果他以富有開始，而不知那樣去工作，那末

別人就要將從他的手裏拿了他的錢財以去；如果他以貧賤開始，也不知那樣去工作，如此他貧賤永遠是貧賤下去；我所知道的惟一條路可以從這條路上享受愉快的生活的，即是在連續歲月中，應常用最勤苦可能的一種工作，來把這個愉快賺得。

往往有一種人，把持了他最好的能力，說是他不願工作得再勤力或更靈敏些，直等到他的工資增加為止。這類人，直是梗阻着他自己的進步。當他請求雇主加薪的當兒，也不自己想想他所要求的，會否超過他的服務價值。雇主當然要回答他說是加薪的最好根據，便是增加自己辦事的效率，務使你的工作幹得比任何一位來得好。要想賺得多，第一先要把自己的服務價值提得高。凡是能耐勞習苦的人們，他們決不怕幹比預期更繁忙些的事情。

人把他的時間技能售給雇主，卻拒絕將他所有的最好本領來獻給他的職務，這簡直是位騙子。他騙了他的雇主，欺了他的家庭，也就是欺騙了他自己，因為他的勞

力不會儘量產生出可能的產品來。總之，辦事不能打起精神，即是真正懶惰的表現。當工作稀少的當兒，便急急從事於休息，這都是懶惰的朋友。

每人應當各就自己性之所近，去覓一條路徑，好使他天賦的才能，得到充分的表自機會，然後再改善這些天才，來發展他自己。照這般的情形幹去，他的個性便不致於與他的職業相背了。

曾看見有許多女子，缺乏必要的教育做後盾，便想從事速記的職務。在她們想來，以為從潦草的筆跡換成不整齊的文字，完全是一種機械的工作。不知道處現下廣漠的雇傭世界裏，凡是具有靈敏的幹才，受過完備的教育的女子們，只要隨時能領會她們雇主所想做的事情，隨即幫助他們去做，那末機會之來，真是說不窮盡。至於一般機械的，淡漠的，懵懂的速記員，決沒有被拔升做秘書長或接受重要職權的希望。

無謂的談話，如此普遍着辦公室裏，這實在不是以最好的力量給予工作的一條

路。還有爲了私人事件，鎮日地電話不斷，更足惹雇主的嫌惡，不可不極力節制。

有位辦公室裏的女子，她真是位值得贊許的人物了。她並不曾受過良好的教育，但她卻善能利用她的機會。她是一位打字員，她的工作，需要十分的準確。不幸她工作的來源，乃從一位專寫潦草字的人的腦筋裏產生出來的。他這個困難，卻難不倒她，她把自己訓練一番，便能明瞭這人心理上的工作，和了解他思想的傾向，甚至她還能捉住他的錯誤。她能牢記着他逐日的約會，隨時提醒他。因爲她幹得一切事務錯誤的地方很少，所以不大用得着監督，和常人比較起來，她就可以使她的雇主節省不少的時間。有時遇着工作閒空的時候，她自會找些別的事情去做，——她從不向人討工作做。同事們和她都說得來，只是她極少參與辦公室裏的閒談。這就是她辦事力量的表現，在這若干年之中，辦公室裏的大小人員，去的去，來的來，不知經過了多少變遷，獨有她憑了她的幹才，始終保持着她的飯碗。

每一從事業務上工作的人，應該每天早晨趁五分鐘未曾過去之前，先明白他今

天要那樣地去實行他的工作。凡是計畫着他的工作的人，當然是工作幹得格外多。往往另有一種人，自以為工作已經幹得過分，便把他們的氣力浪費於無謂的事情上面，結果不過增加他們腦筋的辛苦罷了。

辦公室裏的領袖，如果期望得到別人們的努力，也必須好生去求自處之道。他會否每天爲了儘可在一次規定的晤談時間內討論完畢的那些瑣碎事情，屢屢傳呼他的助員，離開職務多至十餘次嗎？他會否每次爲着一樁儘可集合一起一次處理的差事，離開了他的案頭，白白浪費着時間和氣力嗎？他會否允許賓客老是坐着不走，只管閒談，以喪失他寶貴的光陰嗎？他會否當可以回到辦公室指揮一切的時候，依然在午飯俱樂部裏流連嗎？他會否在電話機上作不必要的談話，給他的助員以一個壞榜樣嗎？他會否姍姍走進辦公室，比屬員來得格外遲，使他們有偷懶或治理私事的機會嗎？他會否擱置早班的郵件，不於每天最先的寶貴頃刻中，把一應急須答復的問題處理完妥嗎？他會否把屬員及機器擱置着，靜待他的決定，而他這時卻

離開了辦公室到別處去勾當嗎？他是否一位真正的領袖，或曾否把自己禁閉在私人辦公室內，將外邊的工作聽之自然嗎？以上的種種問題，都是做領袖的應當細細地加以考慮的。

創造你服務價值的一己標準

現在的世界，正是一所非常的男子婦女們接受報酬的地方。如果這人拒絕他自己去成一非常人物的權利，或是聽憑任何人來支配他的能力範圍，他就無異掠奪他自己一部分的生利力。凡是自動的擱置着一己的能力，降而自儕於庸人之列的朋友，生生地把造物給予他進行獨立的優先權利，無端拋棄，真是自暴自棄極了。他本來仗着天才，大可超越常人，無如他放縱他的能力，不加控制，好比一匹千里馬，御者不加鞭策，任其自由，那末結果成績亦不過如一匹平凡的馬罷了。

不受拘束的自由人，他的工資，是憑着他的能力去產生的。他所處的地位，比起根據了大家平均能力來給付工資的人來，委實優越得多，自然更當改善他的技能，俾

可靈敏地應用到他的工作上。他的能力，便是他的資本。他的能力既不受人桎梏，他的資本既然逐漸增益，也就是他的服務價值愈高需要愈大了。

製造者能夠出產一件超等的貨品，他就可以博得一個比庸劣貨品較貴的價格。正是一般的原則，如果這位用腦筋，兩手來從事工作的人，能把他異乎尋常的服務本領施展出來，當然可以獲得較高的代價。

這是人人都適合的，凡是努力於贖家養眷，和圖謀一己獨立的人們，必須將自己從事的職務，制定一個可能的最高的價值標準，一方面勤苦地工作，以求達到這個標準。然後，不妨睜眼瞧一瞧雇主，要求他給予你售給他的技能以一個公平的價值。

你自己應預備着職務的逐漸提高

往往有許多青年人，默察他們平日的舉動，好像對於他們的前途一些兒不放在心上。許多人，都把他們最好的氣力，用在工作以外的別事上面。耽於社交的青年男女，當他們每天來到辦公室裏，沒有一位不帶着隔夜歡娛後的疲勞。他們把自己整

個的前途，卻交換些許的娛樂。他們表面上是把氣力售給雇主，暗地裏卻把牠到處消磨。

爲了縱情歡樂，放蕩無度所致的憔悴面色，即是打破雇主信任的表記。凡是較高的職務，決不等待有這樣記號的人來幹。

不論男女雇員，凡是用否定的言辭來回答下面的問句，『是否這家公司要在我身上幹些事情出來嗎？』雇主立刻記牢着這人，一到公司事務清閒或是裁員的時候，他便是最先失掉飯碗的一位。反之，雇員竭力希望他的公司能在他的工作上面獲得些贏利，那雇主就立刻青眼相看，而他也便成爲高級職位的自然繼承人了。

如果戰勝獨立，便是在事業世界裏力爭上流以求更多的收穫的一會事，那末，必須決定進步的基礎，就是勤勞。職務的擢升，乃是明白把事業放在快樂前面的一種人的報酬。

將你每天勞心勞力的一部分工作造成永久的資本

你要將從你勞力所獲得的超過一個赤裸裸的生活，然則你實在想念着什麼呢？你無非要想成爲資本家罷了！有等人，目這般情形爲實利主義，努力求得更豐富的生活，來供你自己和你心愛的人們享用，這是更勝過於實利主義，你努力的收穫愈多，也就是這個世界的成就愈好。

奮勉去卓越自己的職位，好使工資賺得更加多些，再把省下來的錢去儲蓄，這是值得贊許的事，也無所抵觸於品性的建築。事實是這樣的，就是這一來，足使生活格外來得切實與安定，因爲這人努力在求物質的充盈；而且這人能把自己放在一個更好的地位上，來替他的同伴效勞。要曉得現下這個世界裏的向上的工作，大部分是靠着賺得多用的少的朋友們拿出錢來進行，而這事也卽有時被一般非難實利主義的道德家所竭力反對的。

培養勤勞習慣的必然結果，便是擴大生利力。生利力既然增加，就能於必要開支之外，得到一筆剩餘。再把這筆剩餘來造成資本，把牠來儲蓄，來投資，來運用，於是乎

我們便得向着獨立目標迅速地移動了。

早歲去學習賺錢

在真正的賺錢和儲蓄裏得來的經驗，便是經濟訓練的基礎。常常看見有許多兒童，爲了父兄的溺愛，從小到大，在家裏不負一些職責，也不幹一些工作，只知依賴父兄度日。這種人，好比生在麻中的蓬，一旦麻給人刈去，蓬也連帶拔起了，這豈不是做父兄的愛之適以害之嗎！

最好的方法去教兒童們知道一個銅元的價值，就是使他們憑了自己的工作去把牠賺來，去把牠測量。兒童應當時時被鼓勵着抱有去賺錢的一個願望，不論他的父兄是怎樣富有。當兒童開始用自己的氣力去賺錢，他就開始了解成功是怎樣地建築的了。他得到了他第一次的工作訓練，自然他此後將永久保守着弗失。每位男孩或少女的心中，總有一二件渴念着的東西，如果由各人自己的氣力去換得，那末，這件東西的價值，更勝過尋常百倍了。

請看美國新聞紙上的一段記載：

格萊脫 (Garrett Friezenberg) 是長青公園學校 (Evergreen Park School) 畢業，年十六歲，是一位擁護『回田間去運動』的有力人物。他在田莊上做了二年的散工，售去了所種的一英畝葱，把養大的豬每隻售得三十塊錢的盈餘，統共積蓄了一五九六圓。他是柯克州 (Cook County) 公立學校三十九位畢業生當中之，他們都各能從園藝，裁縫，音樂，以及烘麪包上，憑着他們的賺錢本領，努力趕各人的前程。

泰來 (Thille Gundagin) 年十七歲，是夫立克內學校 (Flickney School) 出身。她賺錢之多，幾乎可與格萊脫並論。她替人裝置罐頭食品的結果，積得一千二百塊錢。她的父親，因為田莊裏得了她的幫助，特地給她一方土地，作為交換，她就用以種植番茄。到了冬天，她便在家做針線生活。她正在預備着一筆大學學費。我們不妨拿美國兒童的生活情形，敘述一番，來做我國小朋友的模範。原來美國

人士，不論出身貧富，大都從小即會自去賺錢。他們賺錢的方法很多，在美國出版的許多兒童讀物上，常常可以見到不少讀者們自述的賺錢經驗。他們方法的巧妙，工作的勤敏，真使人佩服到五體投地。就中最普通的，如冬天替人看守爐子，夏天刈麥草地，或是飼養小雞，或是販賣日報，或是替著名的週刊月報兜攬定戶，或是替汽車的主人揩洗加油，或是趁假期給商店服務。至於女孩子們，或是飼養小雞，栽培花草，以及各種的針線生活，都是她們的賺錢方法。不但如此，這些雇主當中，儘不乏有聲望有力量的人士，看中了這等耐勞習苦的青年，往往很肯出力提拔他們。總之兒童們學習賺錢的工作，決不會嫌其太早。男女孩子們早歲能明白那樣地去賺錢，比起敗家的浪子來，其間一利一害，正好成一個反比例。

溺愛不明的父兄，生生剝奪青年學習工作的利益，真太對不住他的子弟了。每一兒童，都有他潛伏的能力，正需要有一條路徑來啓導牠。若是儘管由他終日嬉戲，不專一事，那末他們長成之後，要和曾經受過這些訓練的人競爭起來，未有不失敗被

淘汰的。

培養勤勞的習慣，正是鼓勵一直地的思想。用自覺的態度來對付手裏的工作，適足增進這人的品性，使他能夠從他的工作裏吸取智慧，從他的技能裏獲得進益，同時能夠使他的勞苦轉換到一個獨立的地位。

第七章 第七原則

聰明地去舉債

不要欠債，除非你確定有錢可以償清牠們。對於分期付款的購買，切須把住範圍。認定債務為一樁神聖的義務。誠信待你的商賈。利用信用以求合法的進益。建立你的信用在一家銀行裏。

下面的二種忠告，乃是已經獲得了成功和獨立的人們，特地給向獨立的道上去的遊客們作指南針的。

美人費休，(Edmund D. Fisher) 在該國銀行月刊 (Bankers' Monthly) 上，舉過一例，說有一位做父親的，當他的兒子將要出門到遠處去做生意的時候，很慈愛地用手攔在他兒子的肩膀，鄭重吩咐道：『決不要借債。』

還有，某巨商一天忽地裏對他的私人秘書說道：『青年人，你負着任何債務嗎？』這位秘書誠恐惶恐的不知所云，囁嚅着回答說：『什麼——什麼——沒有——先生，我沒有債務。』他的雇主大聲道：『就弄些，』隨手授給這位驚慌的青年人幾股某大公司的股票，『你欠我買這些股份的錢，儘你所能，儲蓄着錢來償清牠。』

這二個教訓，口氣完全相反，卻各含有深意，這位父親和這位巨商的言語，大家都對的。

這是一種事實，就是抱定宗旨決不借債的人，他的進步，往往很慢，遇到了有利的投資和貿易，卻需要比他手頭所有更加多些的現金纔好從事的時候，他就只好睜開着眼聽任這個機會的喪失。所以，吾們應當明白，信用的正常使用，便是營業得利

的一個大原動力。

世界上正充滿着人類沈沒於債務的一個無底海中；但如果他們會思量着，計劃着那樣去解除他們的債務，然後朝着前進，去實行解除，那末他們的經驗，足夠敷設一個基礎，就可以從這上面把運命重新建築起來。因為，凡是把自己從一擔重債上解除束縛下來的人，他一定已學得建築運命的基本智識了。

舉債的途徑很多，有的很壞——爲了奢侈品舉債；有的很好——利用信用來享受家庭安樂或製造贏利。這是要緊去明白的，就是必須聰明地，有益地去舉你的債。在普通原則上，除了受必要物品的壓迫以外，就不該爲了日常開支去舉債。譬如醫生或商人，爲了業務上的必需，借錢購買汽車，這是有益的舉債；有時家庭裏器具傢貨，突然發生變故，例如爐子爆裂，水管斷壞，那是立刻需要拿出錢來修理，倘使手頭不便，當然必須借債。又如律師借錢買大批法律參考書籍，來補充他的圖書室，這更是正當的舉動，因爲這一來，可以幫助他職務上工作的進展。

不要欠債除非你確定有錢可以償清牠們

因爲賒欠的買物來得容易，遂致許多的家庭和個人紛紛投入不可救藥的債務羅網中。倘使此人一個月裏所賒欠的，不去超過他將要到手的現金，那末月底發票一到，便可拿這筆現金來把欠帳迅速了清，而他也決不致給債務淹死了。

家庭裏的男主人，往往任意把帳單積得很高，同時女主人也只管自去幹她的賒欠，大家各幹各的，不顧別一位的情形是那樣的。於是，不久便把債務堆積的山一般高，害的大家愁眉苦臉，一籌莫展。這類事情，真是普遍得很。倘使有了一張家庭或個人的預算表，依着行事，那就不致給「便當的賒買」所誘惑，一走直走到自己的經濟範圍以外去了。在許多的家庭裏，做妻子的真太不認識她丈夫的應付帳單和維護一家良好信用的種種困難了。她只知向店家東賒西欠，卻從不曾把積壓下來的發票，記過一筆帳目。

關於這點，做丈夫的往往也是罪人。有等人的賒欠習慣，真是十分自由，卻倒轉來

希望他們的妻子處處去省儉。

記帳的購買，往往把未曾賺得的錢，連帶耗費在內。十八世紀的美國大政治家富蘭克林，（Benjamin Franklin）他正是位刻苦自勵戰勝獨立的朋友，雖則在他的時代，信用購買的一個智慧，尙是成爲問題，但他早已說過：『憑信用售物的人，他必須把售價定得和原價加上他本錢脫手期內的利息一樣，所以憑信用買物的人，便是償付他所買貨物的利息。』

只賺得些微薪水的青年男女，也許和縱肆嗜慾的人士，呵成一氣，或是任憑他們的願望，跑離開了他們的常識。本來，在一個時候，信用原是好的，有些東西，如果必須用現錢交易，或非這人力所能堪，如今憑着信用，便可安然買得了；但是到了最後，他發覺了他欠着這許多錢，恍如大夢初醒，他必須支付日常費用，同時還須料理舊帳，加着新債權人踵門討債，此去彼來，勒逼着要錢。於是他就不得不請教重利盤剝的市僧，來解這個重圍。像這般的飲酖止渴，他的債務愈積愈高，他的信用愈弄愈壞，這

風聲一傳到他的雇主耳中，他的位置就危險了。

吾們已經知道，在奮鬥一個獨立的那些重要規則中，其一便是一直地去思想。任何一類的債務，尤其是完全不必要的購買，如果事前能毅然決然考量一下，多少總得避免些。人們必須決定是否有充足的進項，除去日常開支之外，還可從容把欠帳打發；以及這樁購買，是否暫時的娛樂，抑或足夠你真正的享用和受益；最後，譬如購置一輛汽車，究竟這樁購買，是否將要增加一筆新經費，壓在你一個已經不勝負擔的身子上。

對於分期付款的購買切須把住範圍

許多的家庭和個人，都貪圖分期付款方法的便利，來購買無窮盡的必需品與奢侈品。美國出版的『美國銀行』（American Banker）雜誌中，曾登過一篇文章，說是某銀行舉行過一次調查，第一，查得一般人士當中，用現金來購買貨物的，只占百分之十，具有充分的經濟力量，足以應付他們的信用債務的，只占百分之三十，其

餘百分之六十便非借重分期付款的辦法來購買他們的貨品不可了。第二，在一九二四年中，共銷售汽車二、八〇〇、〇〇〇輛，就中百分之九五均用分期付款的方法購去。第三，百分之九五的各種鋼琴、唱機，百分之八十的無線電收音機，以及百分之七五的各種冰箱、電氣洗滌機，和大件的家庭用具，都是用同樣的方法來銷售。

上面所說的，原是美國方面的情形，但近來分期付款的購貨辦法，在我國也幾大冢耳熟能詳，尤其是在中國做進口貿易的洋商，爭用這個法子，來誘惑吾國人士的購買慾。大批的汽車、打字機、無線電話，以及大件的昂貴貨物，都是用這個方法脫手。同時我國商家，鑒於這法銷貨來得奏效，也都紛紛倣效，所以分期付款的購貨辦法，在我國已一天普遍一天。自然，照經濟學原理講來，分期付款的購買一激增，大足鼓勵生產的增加，但在我國，只可以說足以大大地鼓勵洋貨的進口，——並因此可使失業者得業，但是像這般的制度，往往容易引人幹過分的購買，和從從於遠過進益的生活，這不能不說是一樁很大的危險。

當一份人家已經負上了債，並很困難地去應付日常開支的時候，若再糊裏糊塗去購置一輛汽車，不顧到事實將要領導他入於一個新的重的負擔上面去，這真是拿家庭的安寧與幸福，去冒一會險。他們押掉了房子，以便解付第一期的汽車貸款，誰知這筆押款的利息，便成了他按期的義務，直到汽車丟在舊貨攤上多時之後，這個義務還依然不會免除。

處今日之下，關於分期付款的購買，鼓勵的這般起勁，所以常常使人於不知不覺間受了誘惑，負上更大的，不是力量所能應付的債務。許多人都犯着分期付款的購買病，而且又都要超過他們按月的進益，教他們如何再有錢顧到必要的日常生活費。尤其不幸，一旦生起病來，或遭了意外，那就只好老着面皮去依賴親戚或慈善機關了。像這類的事件，真是不可勝數。更有不少的一家之長，當雜貨店帳尚未還清，房租的支出就臨在後頭的當兒，他們還要大買無線電話，留聲機，或大批的書籍，專憑代理店的飾詞勸誘，像這般的家長，遲早總要把全家弄得破產完事。

用分期付款辦法銷貨的商家的一種誘惑廣告，連同挨戶勸買的銷貨員的一種花言巧語，在在處處，足使許多人家走入破產或不幸的途上去。這無異督壓着債務去摧毀消化機能，搗亂神經，以及釀成家庭的爭訟。

憑了分期付款辦法購物的人，往往須拿出昂貴的價錢來，償付他所買的東西。難得有人肯停下來算一算因分期付款被征收的全部利息，是多麼巨大。要曉得分期付款的售貨人，他爲了一件貨物，特地分做幾次收款，來代替一次的整付，當然要費很大的開繳，也即他當然要設法彌補這筆損失和簿記上的特別虧耗。這就應了俗話『羊毛出在羊身上』，不得不在物價上面大加特加了。再從別一方面說，手頭有現錢的人，一定可以獲得最巧的減價機會，和現賣的公平價格。『儲蓄趁早，購買揀巧』，這是家家適用的一個口號，從不曾聽見過廉價臺上的貨物，或是真實減價的競賣，也是採用分期付款辦法的。

美人林趨 (James M. Lynch) 是國際印刷術協會 (International Typog-

rephical Union)的會長，曾在了一本雜誌上，發表一篇文字，深致慨於分期付款購買的增加，他說：

『豐厚的工資，和衛生的工作環境，決不能大增賺得者的快樂；如果他繼續不斷地舉債，這樁罪惡的根源，便在信用交易的可驚發展上。』

『救濟之道，便是去阻遏作工人方面窮奢極欲的一種不良趨勢的滋長。巧言令色的銷貨員，常常守候着用勞力博取麵包的那些人，趁他們意志薄弱的一剎那間，他便乘隙而入，設法卸脫些貨物。吾們的統計局，曾查得有人每個月應付他的帳項，確實要超過他的薪水，至於生活費，完全給他拋在腦後，不在他的算盤以內。』

上面所說的那些話並下是含有詆毀分期付款制度的意思，說是沒有牠的便利存在。自然，牠也有牠的好處。別的不說，單論一份人家，自從有了這個制度，就可裝置省力省時的器具傢私，等到貸款按期付清之後，這些東西便成爲他們投資的資產。

總之，把守住分期付款購買的適當範圍，那便可以得到牠的好處。若是爲了分期付款的購買，結果弄到向住在八月底，用的卻是明年二月裏的進益，——就是俗話『寅吃卯糧』——或是買的東西，不能經久耐用，在貨款未曾按期償清之前，貨物早已毀壞或用盡，那就足使品性受着不良的影響，并且還要把全家陷在債務的泥潭中。

歸根一句話，世界上最快活最自由的人，莫過於隨買隨付之輩，可以一些兒不受債務的拘束或思慮。此外，更有一個最好的分期付款計畫，凡是存心要戰勝獨立的人，都當效法採用，——就是按期將金錢付入一家銀行的櫃上。

認定債務爲一樁神聖的義務

你可以阻斷了痛苦的大道，

償付逐項的債務，認做是上帝寫的發票。

愛瑪孫 (Emerson)

許多人欠了債，倘使過期不能償還，一些也覺不到煩惱或是良心受着打擊；更有

一等人，把可以還給他們債權人的錢，遲疑許久之後，又拿去买新的物件了。這等行為，暴露着道德觀念的缺乏，足使本人的人格信用，大受損傷。如果你一定非舉債不可，那末你應當認定到期的時候，必能履行償還的義務。你能照此幹去，你就可在社會上樹立一個優良的名譽了。否則到期無力償還，只知藉詞搪塞，或東躲西避，那時你的名譽，便不值半文大錢，終身要給人看不上眼了。

曾有一位青年人，纔從大學裏出來，便得到了一個很好的賺錢位置。他對於他的薪水，就是他第一次的按期進益，在腦海裏留下很深的印象，他具有一種見解，以為此後不論他要什麼東西，總可如願以償了。於是，他便向成衣舖，皮鞋店，雜貨肆，亂賒亂欠，他用分期付款的計畫，購置一輛機器腳踏車和一座無線電話；於是，他想進行結婚了，雖則他不曾積得一些東西，可以贍家養眷。他相信像他這般本領的人，一定可以在事業界飛黃騰達，立刻能夠賺得充足的錢，來應付他困難的一切帳單。但他卻忘記想到應當那樣地去幹他的工作，以期達到這個目的，於是他的債權人開始

來糾纏了，他只好向他的朋友們借貸，直到他失去了他們的信仰爲止。在這個當兒，他漂亮的衣衫，精美的冠履，考究的飲食，舒泰的起居，依舊是不能減少，於是他的債臺愈築愈高了。

他的債權人，早一次電話，慢一次電話，來催討欠款，開始激擾他的雇主了。他做事也沒精打采了。他屢屢敷衍他的債權人，約期歸還，到時終是爽約，最後這類敷衍也沒有效果了。

這時，他的雇主預備辭歇他的生意，但爲憐惜起見，決定先給他一個自新機會，待債權人將前後經過伸訴完畢，雇主便主張倘非他和債權人訂定妥協條款，便不許他再留此地。當下便由另一位青年人替他造成一張表，把一應債務，分別開列，並算定每週應該攤還若干，其餘協定的一部分，是限定他在各項債務未曾清償以前，不得再負別的新債，一面通知各債權人以這個辦法和償付的時期。這場糾紛，虧了雇主出力幫忙，總算就此和解。後來，這位青年人經過這場磨折，很學了些關於節儉的

有用功課，從此努力工作，竭力節省，按照原定的計畫，果然把債務分期拔還清楚。但是，如果他當時不開始考量着，計畫着，他將一直前進去建築他的債臺。

良好的信用，基於道德的基礎。凡是道德高尚的人，決不把債務看得稀鬆平淡，不當作一件神聖的義務來看待。

誠信待你的商賈

如果你向商家請求開一個賒賬戶頭，必須客氣和忠實你的陳述。他既須給你信用，自然有調查底細的權利，你應當有問必答，不可惹厭。如果他們覺得尚有疑義，需要進一步調查時，你必當聽他們這般幹去。如果他們對於你的購買，特地加以節制，你也不可怨恨，要知道他們未嘗不願意貨物亟亟脫手，只因血本所關，不得不謹慎從事，所以你必须原諒他們。

商人推廣了信用，便束縛了資本。他本是靠着資本來經營圖利的，所以他的帳面多放一些，也就是他的資本多束縛一些。換句話說，就是他的贏利減少一些。每逢節

關，年底，總有幾家商店倒閉停業，這裏面最大的原因，便是爲了放出的帳面不能收回，以致週轉不靈。如果你該了商家的錢，過期不還，那你就是害他營業失敗的一分子。

如果大家都把所欠商家的錢，如期清償，那末商家便可多得些錢去經營他的事業，同時他也能以較廉的價格，出售貨物，以減輕你我的生活費用。

你圖一時便利起見，原不妨採用記帳的辦法，但必須於月底趕緊付清，切勿拖欠，這是一樁最合法的行爲。大凡這類帳項，能夠迅速地付清，大足替你造成一個良好信用的身分，並且使商家都把你當作好買主看待。

有位直言無忌的商人，討論從事欠債的問題，說道：

『今天有位成功的商人，對我說：「人們都以『記上帳』和分期付款的習慣，來破壞他們自己的成功願望，他們定要憑信用去購買貨物，他們買了東西，總希望隔幾時——等他們賺得了錢之後——再行付款。倘使人人能止住『記上帳』的

習慣，改用隨買隨付的辦法，只須一年功夫，便可使商業大大的發皇起來。因為商人有了資金在手，隨時可以用現款支付，不致再聽巨大的拆息，而社會上的生活費用，也可有力地削減一下了。」

『記上帳』的習慣，容易引到經濟或道德的破產途上去。牠能妨礙人去建築信用，因為信用本來是基於剩餘超過債務，初非根據於那人未來的賺錢希望。人們能夠具有先付量一下的習慣，同時現買現付，來代替不加思索的吩咐：『包起來，記上帳，』那末着實可以避免許多不幸事件的發生。

經濟的成功，是有了剩餘的結果。那人有了剩餘，——或是現金，或是上等的投資，——超過於他的債務，這就叫做具有償付能力。反之那人負了債務，不能清償，這就叫做沒有償付能力。

為什麼人們見了明明可以稍緩購置的東西，定要欠了債去買牠回來，像發癲般地衝向失敗的途上去。經濟的失敗，和抵押品的被沒收，都是爲了無力清償欠款所

致。凡是有錢沒有充分的錢來解付他發票的人，就是有些東西買得太多的緣故。

利用信用以求合法的進益

這是信用的一種，乃是搜求獨立的人們所必須細細領會的，牠能予他的進步以很大的助力，這就是借了錢，使用這筆錢去製造更多的錢，將信用和資本合併起來，以圖合法的進益。

就大概而論，那人手中所有的每一塊錢的現金，就得有別一塊錢的信用，可以給他利用，如果他能通得過需要的一應試驗。我們當中大多數都知道，如果你要想買一所五千塊錢的房子，有了二千五百塊錢的現金或是相等的動產，你便可再借別的三千五百塊錢，就拿這所房子來抵押。你有了五百塊錢的現款，你便能再借別的五百塊錢，去買一千塊錢的上等債券，就拿債券來抵押。

美國海倭省報 (Ohio State Journal) 曾把舉債儲蓄的觀念介紹給牠的

讀者：

「快欠了債去儲蓄，這是很出色的忠告。許多人，提起債務，心上總懷着恐懼。他們不會把債務的性質分辨清楚，只想一概設法避免。爲了日常開繳而舉債，這就叫做生活超過進帳，那當然是不應該的；但有時遇到了必要的緊急關頭，卻也不能強自抑制，除非這個必要是屬於不良一方面的。」

「以從事穩健的投資爲目的而舉債，那真是一個聰明的政策。這般的債務，可以使這人正確地發軔，並能給他規定一個很重要的目標，使他遵循着去從事儲蓄——這確是一件切實的，嚴格的刺戟物，力能幫助他養成一個好習慣。快欠了債去儲蓄，這是到獨立去的一步階梯。」

信用，即是借貸力，乃是從品格，(Character) 才能，(Capacity) 和資本 (Capital) 的擁有而發生的。在英文，就叫做信用的三C。牠在許多的交易上，可以代替現金使用；同了現金，牠可以增加這人製造贏利的力量。不過信用雖是基於品格，才能，和資

本，而這人擁有的資本或抵押品的數量，尤其是獲得借款的重要原動力。假使這人沒有錢財或產業等一類的資本，縱使他的信用如何卓著，他的才能如何開展，要想借些錢去供他買遷上的需要，仍免不掉困難。他爲了缺乏錢財，將因之失去許多的機會。

建築信用所需的資本，乃是基於儲蓄，所以儲蓄便是造成良好信用的初步。假使你希望成爲某種商業的合夥股東，或是你希望開始去經營一種新商業，你必需要着信用。凡是抱有偉大奢望，需要一筆現款的人，他能夠在所需的現款未曾全部儲足以前，得以借重信用的功效，來實現他的奢望。

良好的信用，不是一種贈品，乃是一種產物。牠不能單單要求着可得，牠必須要有證據證明的。牠是經由勤懇的努力，和長時期的繼續而來，應該被當作一件偉大的寶藏看待保守。有時爲了良心的失職，能於頃刻之間，把信用消滅淨盡。惟有勤懇地培養着能力去儲蓄，謹慎地保守着名譽去應付他一切的交易的人，纔能把現金和

信用一齊獲得。

現金和信用的數量，也許要費許多年的經營掙致，但這不是依靠他將來幹得是那樣的，卻全視他現在幹的是甚麼。而且，在這許多年中間，沒有一時一刻不當去建築，保護他的信用。

上面所述的各種情形，概括說來，『他有巨量的剩餘，所以他有信用；他把剩餘保持着流動的方式，謹慎他的品格；他有代價給他的收入，他決不投機。』

建立你的信用在一家銀行裏

銀行是信用的主要源泉。人們當要借錢用的時候，常常跑到銀行裏邊去，但在這人未去之先，他應當自己決定他的提議確是一個合法的提議。因為銀行當貸與款項之前，必須把這個問題先行決定。『銀行貸款是根據事實的，不是根據樂觀主義的，也不是根據幻想的計畫的。』銀行決不單憑着感情放款，而且也不能這般辦。要知道銀行放出的款項，都是存戶們血汗換來的剩餘，特地請銀行替他們保管的，銀

行必須歸還他們，倘是活期存款或支票往來，尤須隨時聽他們的支取。所以牌面響亮的那些銀行，沒有不遵照他們規定的原則行事的。

銀行決不製造信用，也不創造財富，乃是聽由顧主自己擺佈的。乙借得的一塊錢，正是甲存入的一塊錢，銀行須隨時預備甲來提取的。銀行是一座半公共性質的代理機關，藉此替社會建立一個營運資金的貯藏所，同時就利用這些資金去扶植實業的發展。

凡是考慮一筆放款的請求，銀行家十分當然地組成他自己的判斷，以決定到期償還之是否可能。憑了他的經驗，發揮出一大篇的詢問，希望借款人予以忠實的答復。銀行家必須熟識借款人，他不能貿然借與生客。所以，要與銀行家熟習，最好和銀行開立一個支票往來，時相進出，這是接近銀行家的「終南捷徑」。

如果這箇戶頭是新開立的，那末必須要有介紹。

銀行家每放一筆借款，常須預防着三種危險。

第一，道德的危險，——當事人的品格，他的生活狀態，和他的應付債務情形，均須首先加以考慮。

第二，營業的危險，——這是指借款人處理他自己事務的能力，把持他的營業和營業的機會，以及他懋遷貨物調度經濟的順利與否等等一類的情形。

第三，財產的危險，——他的經濟狀態，不單只他所有的超過他所欠的，共有幾許，還須查明他的資產是否流動，他的存貨是否暢銷，他的生產是否需要，——這些都是重要的原素。

在借出一筆款項以前，銀行家必須有了事實和數字在手，纔可根據着行事。借款人應當把他的資產負債狀況，開具一份清單，交給銀行保存。倘使這清單裏面的陳述，完全是虛構杜造，那是借款人要受刑事處分的，所以必須忠實地報告。銀行的着眼點，便是「迅速」資產的超過負債。換句話說，就是借款人所有的資產，這資產是指遇有必要的當兒，以可迅速地變換現金的，究竟超過負債若干。好的帳面，可以立

刻移動的貨物，或是容易銷售的存貨，以及有價證券之類，都是迅速的資產。有了這類資產，便可供作銀行借款的保證。

如果借款人沒有資本投在一種商業裏面，倘使銀行有所要求，應當把抵押品例如取得銀行核准的那些債券股票，交與銀行，作為借款的擔保。或則由他另請一位信用卓著經銀行認為可靠的保證人，署名於借票的背面。

總之銀行在考慮一筆借款的請求的當兒，所最不惜苛刻較量的，便是品格。銀行的營業，乃是建築於品格之上，借款人表裏完全忠實，正是銀行家所切望的。

借款的目的各有不同，向銀行借款，最易博得同情的，便是利用借款去製造更多的錢的一個目的，——把借款運用於有利的貿易。銀行信用的正常功用，乃是幫助工商業搭載最高點的負荷。某種工商業在某種季節，須大進原料或滿藏存貨，這時決不能把這些貨物變成現金，除非再等幾月之後。因此，在這期間便得向銀行借用款項，一等貨物售去，貨款收進之後，便拿來還給銀行。銀行今天出借的錢，乃是存戶們

的剩餘，或許他們別日也需要借款。永遠無限期的借款，銀行決計不能答應的。

銀行的借款，只能被看作暫時的季節的通融。銀行家決不能分認些一種商業的永久資本，因為投入資本，乃是永久的信用，是一種冰凍的資產。從根本上說，銀行家對於放款，必須取其有流動性的。

中央銀行的職責之一，便是遇到市面緊急的時候，應該把信用供給其餘一般銀行，所以使各銀行流通在工商業間的信用，得能維持着不致間斷。當中央銀行借款給普通銀行的當兒，牠必須向後者索取牠們貼現下來的各種票據，作為保證，這就叫做「重貼現」。只是這等票據，第一要出票人的信用可靠，第二要付款的期限不得超過九十天以上，那纔合得上向中央銀行重貼現，所以銀行家在放款的時候，對於這二點也莫不加以嚴密考慮。

銀行對社會負有一種責任，就是應當好生看守着工商業的河流裏的資金用以扶助工商業的發達。牠們十分當然地擔任供投機用的一種借款，因為沒有絲毫理

由可以證明這類的借款，能使社會得到牠的好處。

銀行不能獎勵人借了款去購買奢侈品，或單只找尋娛樂。銀行爲了這種目的借給一塊錢，無異從工商業的河流裏提出一塊錢。

有等人踟躇着不敢走近銀行家身邊去借款，在他們想來，以爲此舉無異向銀行討一筆大好處，恐怕沒有這般便當。那裏知道事實卻是相反，如果借款人借款的目的是合法的，這真是倒給銀行好處，因爲銀行藉此可以把牠的資金運用到有利益的營業上面去。

銀行對於借款人最緊要的要求，便是做生意的才幹。這人的品格，或許無可訾議；他應付的忠實，或許不成問題；但他若不把才幹在他的營業上表白出來，那末銀行在借與款項之前，未免多所顧慮。如果他的事業經營得井井有條，顯出十分的能幹，那銀行也就坦然地借給，無所用其踟躇了。

借款人出給銀行的憑票，有時逢着到期不能償付的時候，竟把銀行的通知書，置

之不理。這等行爲，實大背商業的原則，能予他們的信用以重大傷害。如果爲了隨便那一樁理由，不能把憑票如期償付，應當很忠實地將這等情形，敘述明白。最好，先償還一部分，然後請求銀行將餘欠准予展期多少時候，如此借款人的信用，就可保住。凡是完全不理會自己債務的人，下次要再想得到銀行的信用，簡直是不可能了。

這句話說得很恰當：『銀行不是最後的救星，卻是最初的接濟。』所以你應當好生和你往來的銀行連絡，使牠得能熟悉你的目的。這一來，你就可開始安放一個良好的信用基礎，雖則你即刻不等錢用。

倘使個人或是一種商業，經過不正當的管理，不聰明的消耗，或奢侈的浪費，以致債務纏身，愈逼愈緊，這決不是銀行的譴責來解除這等困難。所以有人說：『銀行是『好天氣』的朋友，事實確是這樣的。因爲銀行出借的款項，都是屬於存戶的，必須隨時聽候他們的提取，是故要想銀行下井救人，把錢借給營業失敗的人，勉強去支持殘局，那是決不可能的。』

開森 (Herbert N. Casson) 曾說過：「借來的錢，可以提拔你，也可以壓碎你。」決心要成功獨立的人，必須一早就學得怎樣聰明地去舉債。上面所說的那位父親，當他的兒子到遠處去經營商業的當兒，鄭重地吩咐他不要負債，確是很好的教訓。然而如果他的兒子拘泥着這個教訓，遵守不違，也足阻礙他一生的進步。總之，濫使信用，借了錢專供滿足私人的嗜欲，或誇耀，那便是自招失敗；若果拿贏利來做目的，藉以增加本人的生產力，開拓本人的機會，加快本人到達獨立的時期，那纔是信用的正常使用。

第八章 第八原則

同一家好銀行締結一個關係

從一個儲蓄存戶開始。開立一個支票往來，當你有這力量的時候。小心培養使用支票的良好習慣。仔細考慮你的銀行。設法熟識你的銀

行家，同他商量你的投資和營業計畫。對於銀行業的目標，得到一個良好的瞭解。遵守銀行業的十誡。

要努力去建築一個獨立，那末，同一家良好的銀行合作，商量，是決計省不來的。凡是想把本身來當做銀行的人，他一定進步很慢，而且常常會遇到許多不必要的開倒車。世界上經由銀行的幫助而成功的人，不知要有多少，決非任何機關所能比得上。

立在任何一家銀行的櫃邊或應接室的門口，留心進進出出的人，便可使你留下一個印象，就是這些人的忙忙碌碌，無非各自負着去建築他們的獨立的使命。在別種商業地方，是人們消耗金錢的所在，獨有這所地方，專給他們保守錢財，同時還把他放在有利益的運用上面去。這是很明顯的，凡是圍聚在銀行裏邊的一羣人當中，你一定可以尋出不少謹慎的有成效的人士，正在力圖經濟的進步。

不論何人，應當在一生的最早時期，選擇一家銀行，與之合作，好生去積累他的資

產。倘使年紀實在太小，自己沒有審擇的能力，當由做父兄的代為揀定一家。最好小孩子出世得名之後，立刻替他選妥一家銀行。

銀行選定之後，第一步便是開立戶名，那是十分簡便的，走進你選定的銀行裏面，探問向那邊去開立新戶，然後你就可問主管人員，索取印鑑票，填明姓名，住址，職業，和戶名等等，或再加上簽字與圖章，以便付款時候驗對。如果你開立的是支票往來，並須問明最少應留存若干餘額在戶上，以便自己隨時有個伸縮。

從一個儲蓄存戶開始

你的儲蓄存款，便是你創建獨立的初步。牠能供給你以款項的細胞核，使你可以投資，使你可以從事有利的貿易，最後，便給你締造營業的資本。你並能從這裏面儲積了金錢，去應付捐稅，房租，店帳，電燈費，保壽費，以及其餘按期而來的種種帳款。這類的支出，若不『未雨綢繆』，一等事到臨頭，往往傾囊解付，弄得『不名一錢』。如果每天每星期提存少許，放在儲蓄存款裏面，那就容易應付了。不但如此，儲蓄存款

也正所以預備緊急時候的需要，這正是一株樹的根，用以培養經濟能力的發榮滋長，好在一次建立之後，這株樹根再也不易拔起。不論何時，有了剩餘，便當放在儲蓄存款裏面，那末縱使遇到緊急的需要，來削伐這株樹身，自然重新會有密茂的枝葉茁出來。

開立一個支票往來當你有這能力的時候

財富的創造，命運的開始，都在一個儲蓄存款裏面；至於財富的運用，在現代，大都是給由一個支票存款約束着，控制着的。

銀行接受一戶支票往來，要擔負着許多的責任和危險。他在付訖一張支票以前，必須認明出票人的簽字準確無誤；他每天付訖的支票，必須張張決定他沒有塗改；一逢接到了支票被竊或遺失因而停止付款的通告，銀行必須每天從一堆的支票當中，小心翼翼地一張一張檢查過，以防略不小心，誤把這張支票付出。

銀行出了很大的費用，來給公衆服務，他供給存戶以支票簿，解款簿，清單，以及別

項的表冊，單據，文具，都包含一筆重大的支出，但牠卻從不向存戶徵取代價。牠雇用了大批人員，來替存戶登記帳目，牠的一部分職員的時間，完全聽牠主顧的支配，隨時給他們考慮他們的需要和計畫。在每天營業的進行當中，存戶存入了許多的外埠票據，於是銀行就不得不費了很寶貴很麻煩的物質和精神，分頭去替他們收取。不但如此，銀行繳納很重的捐稅，造了高大的房子，置了貴重的生財，來經營牠的業務，牠所擔負的營業費用，確是很重大的。

這是很明顯的，因為銀行專靠放款博取贏利，所以每一存戶應當留存一些餘額。在銀行裏，務使適足補償銀行料理他的帳戶的費用，並當聽許銀行就全部存款裏，比例攤派一些餘額，一併留存戶上，以供銀行充作準備金之用。這是一種事實，就是每家銀行各有一大批的支票存戶，這真是一筆確實損失。所以如果存戶肯善視他的銀行，不使爲他蒙過分的虧耗，就該好生保持他的存額，不要跌落於銀行限定數目之下，否則他應當樂意照付一筆極細微的手續費，來賠償銀行的損失，這是銀行

有權徵收的。一個支票往來所享有的種種便利，其價值遠過於所出的些微代價之。所以不論保留一個好看的餘額，或繳付一些手續費，都是應該的。

小心培養使用支票的良好習慣

使用支票的便利，真是說不窮盡，只是使用不得其法，反要給他犧牲，所以使用支票的當兒，應當參攷下面的幾行簡單建議。

決不要把支票給與一位生疏的人，除非你能肯定他的信用和名譽；儘有一種存心欺詐的人，爲了一些細微的數目，藉口索取支票，那裏知道他的目的，是在獲取一個簽字式樣，以便在假支票上偽造，所以必須小心提防這一着。

支票不能貼現，只有愚人纔肯把現金來換生疏的人的支票。凡是銀行所不能辦到的事，你當然也不能去辦。

填寫支票的當兒，如係西式支票，數字應當緊貼左邊，湊緊寫過去，中式支票，應當緊接上面，湊緊寫下來，務使不留少許空白地位爲主。這一來，不致給人把四元（四〇）

日)改成四百(Four Hundred)或四千(Four thousand)了。

不要塗改支票，倘有寫錯，不妨劃去錯字，再在旁邊重寫一過，然後再於更動的地方，簽字或蓋章證明。不過，如果你有工夫，最好重換一張新的。

收來別人的支票，如果打算存入銀行，同時這票是指明付與本人的，應當於票背簽署之後，再在背書上面加入「祇准存入銀行」等一類的字樣。因為你若單只簽署了事，萬一這票在途上遺失，拾得的人就可向銀行憑票取款了。

決不可在空白支票上簽字蓋章，不要用鉛筆填寫支票；把你的支票簿和作廢的支票用鎖嚴密鎖住；支票上面的簽字或蓋章必須與留存銀行的印鑑一律清清楚楚。楚地填寫你的支票；倘在票背簽署，你的姓氏必須與票面上所指明的相符，其地位以在票背左首的頂端（中文支票則在右首的頂端）為最相宜。

如果你與銀行約定每逢月底，應將一月中付訖的支票，檢齊發還，那末你接得這些註銷支票之後，應當立刻和存根核對一下，然後再與你的帳冊核對。如此倘有錯

誤，當下可以發覺，便可向銀行追究。同時必須使你帳簿上的結碼，和銀行按月開來的清單上的結碼相同。

銀行每晨九點鐘即要開門營業，雖則下午二三點鐘即已停止收付，但牠的全部行員，依舊忙碌着登錄一天內的一大堆交易，不使積壓，預備明天一開門，就可應付明天的交易。所以最好你不要爲了許許多多的零星帳，任意簽發許多零碎數目的支票，因爲這件事情，最使銀行人員感覺到忙迫和麻煩。雖則服務社會，是銀行的天職，但是你也應當對他們體諒些。接到外面零星的帳單，不妨就用現金來償付，隨即向收款人索取一張收條，也是一般地獲得了付款憑證。

將你收來的現金支票，統統存入你的支票往來戶內，這一來，可使你對於你的進益，具有一份完全的記錄；同時你將一應的支出，統用支票來支付，你就可對於你的開支，具有一份有系統的記錄。

每月償付了一應債務之後，留存適當的餘額於銀行，是使銀行看重你的戶名，但

如果餘額存得太多，別無需用，未免抱耗利息，這時最好轉出一部分的款項，收入你的儲蓄存戶。

仔細考慮你的銀行

一家銀行要使牠的職員辦事敏捷，似乎不是一樁十分困難的事情，但是也全靠存戶方面的合作。凡是肯遵守銀行各種慣例的存戶，在在能表示他縝密的考慮和良好的性情，銀行沒有不深致感謝的。

銀行的出納股員，必須敏捷地辦事，決不能因事務的繁忙惹惱。他從早到晚，沒得閒空，決不能有功夫來閒談說笑。他工作的性質，需要十分的精神集中。他必須捉住許多錯誤，有時支票的背書，和票面擡頭人的姓名並不合符，有時支票上面的數字，與數碼成爲兩歧；有時票上註明年月日，尙未到期；有時支票的背書或橫線，作成於不甚注目的所在，他必須一一把這些錯誤尋覓出來。

出納股員必須認清出票人的簽章確實無誤；他必須看出支票的偽造和變造，他

必須將進進出出的現金票據，分別整理清楚，如果主顧們忽略這番手續最後每夜天他手中的現金，必須和帳簿核對得不差分毫。

有位思慮周詳的存戶，設法想使出納股員辦事來得簡便些，他把收來的各種支票，按着日期，付款他，付款行的不同，分門別類，各自歸成一束，同時把現金百元爲一包，鈔票百元爲一疊，十疊爲一紮，這一來的確可使出納股員節省許多的檢點功夫。銀行裏面的算機，算盤，打字機，一天到晚，聽職員們的指揮，忙個不了，直到本日的「一切交易結算完畢，纔能休息。銀行真是一座怪異的機關，牠的格言，就是『一切事，今日畢。』」

銀行重員的寫字臺旁，每天必有許多人士川流不息地來往，藉此商量某一種財政計畫，投資企圖，信用調查，營業方針，或是個人的經濟問題，都有待於銀行的指導或取決。所以主顧們坐下之後，應當就事言事，決不要高談政事，或評論足球，電影，以消耗銀行員和守候的別位顧客們的寶貴光陰。

你看完了上面情形，就可明白銀行事業的運用得力，全靠存戶們的合作。銀行既然出了全力給存戶服役，存戶們如何可不用誠摯的敏捷的和大量的行爲，來報答銀行呢？

設法熟識你的銀行家同他商量你的投資和營業計畫

同一家銀行締結了關係，不單只可使你有一個穩妥的藏錢地方，或是替你經管度支，而且更有許多說不盡的好處。因爲你倘要努力掙扎獨立，那末稔熟一家好銀行，很可以予你大大的幫助。倘使有人能夠坦白地說：『若要明自我的信用，可向我的銀行詢問，』那他是多少有面子。實則不單只他自處於一個良好的信用地位，是他的銀行，對之也很關切，這一來，一遇機會臨頭，需要現金和信用的時候，那個幫助就可觀了。

銀行是一種職業，當你和一位醫生，律師，建築師，或工程師商量一件職業上的事情，就得要繳付費用；但當你將你的營業計畫，提出於你的往來銀行家之前，和他磋

商一切，不要你從腰包裏掏出半個錢，自然，他會就他所曉得的詳細同你研究討論。原來銀行職員的一部分光陰，都用在考慮主顧們的計畫，和替他們從事調查。因為銀行家對於種種商業，都有密切的接觸和調查，所以銀行人員積得了許多智識和經驗，堆壓了許多統計，和吸收了許多有價值的消息，可以來分頭供應主顧們的需要。

假使你計畫某一種營業企圖，事前漫無準備，如此進行豈不危險。你在銀行裏的帳戶，可以使你享有主管人員的注意。他的任務，是使他終日處在成功和失敗的故事當中。他從與你不同的觀察點上，來考慮你的計畫，你當然希望把你的計畫四面八方考慮周到。他對於那個特殊的企業界，當然明白些裏面的大概情形，他對於你所要招致的共同參加這樁企業的人，也許有獨得的信用調查；即使沒有，他也能給你辦到。

不但如此，慣例商界的存戶，須把他的財政清單，時時放在銀行人員的面前，雖則

也許他不要借款。銀行人員能夠憑經驗來分析這張清單，指出他危險的地方，或在這上面指示存戶本人所易於忽略過去的那幾樁優點。

銀行的主顧，都得享有指導營業計畫和投資方法的權利。要是一位與銀行沒有往來的生疏客人，就無這些便利可言了。

銀行總巴望他的主顧成功，牠自己的發達榮昌，正和牠主顧的發達榮昌相互交織着。

對於銀行業的目標得到一個良好的瞭解

儲蓄銀行和別種類似的機關，牠們的組織，專以獎勵儲蓄為目的的，已經在前面第三章裏詳細說過，此地不再贅述。

普通銀行的賺錢，全在出借一部分的存款，從中取利。這等款項，大部分屬於定期，活期，儲蓄等一類的存款，銀行均須付給存戶以相當的利息。

至於支票存款，各行辦法不同，有的給予極微的利息，有的竟不給息，但都須聽憑

存戶早晚簽發支票來提取。銀行決不把所有存款一概借出，因為法律的規定，謹慎的昭示，終年必須留存相當的現金，充作準備，以應存戶們的隨時需要。

商業銀行的唯一營業，便是借款給商家，這等借款的擔保品，就是這些借款人的淨實資產，事前必須經由銀行人員的詳細檢查。

所以，銀行出售的唯一商品，便是信用。牠向羣衆——存入款項，遇需用時提取的一般羣衆——購入整批的信用，而以付給利息保證服務，或三者並施，作為利用這些存款的代價。

往往有一種無謂的和惡意的批評，說是銀行收受人民存入的金錢，重復用高利貸給他們，這般的譏評，顯然是顛倒事實。實在的情形是這樣的：借款人因手頭暫時不敷週轉，纔向銀行借款應用，照聽利息，至於這筆借款的來源，當然是銀行裏受別位存戶的信託執管的。

如果銀行放款的範圍，只限於牠們的資本和公積，那便不能儘量地供給信用於

商人，廠家，和農民。要知道一般借款人所使用的款項，往往要超過銀行的資本公積幾十百倍。借款人決不借用他們自己的錢財，一如有等人士的猜想。他們正爲了自己所有的錢財不足供事業的需要，纔去向銀行借款，他們自己既沒有充分的錢，這錢當然屬之別人。一位有身價的借款人，每能在短時期內向銀行借得數倍於他存款餘額的款項。只是銀行對於放款，實擔負一種重大責任，因爲牠們放出的款項，原是受了存戶們的信託，特地代他們看管的。

銀行須把社會的款項，——存款——用在生產的工作上面。所有因放款而得的利息，必須足敷償付一切的日常開支，和應付的存款利息，然後再給銀行股本產出一個好看的紅利來。

照此看來，可見銀行之於存戶，的確具有唇齒相依，利害與共的形勢，存戶們要想履行他們一方面的職責，就該遵守下面的十誠。

遵守銀行業的十誠

一、保留一個好看的存款餘額。大家承認此舉是你成功的權衡。不要請求銀行支付一大疊的零星支票，害牠的分戶帳登記許多筆數，除非你存有巨大的餘額，能夠使你如此幹去。問明白銀行，你的帳戶上，平均應留存多少餘額。

二、迅速地應付你的債務，在你的銀行裏和社會上建立一個良好的記錄。給你信用的人，如果你能遵約償清，毫不遲延，足使他對你的感情，一天厚似一天。他當然會對別人談論起你，於是你的名譽蒸蒸日上。

三、不要請求銀行將款項永遠放在你的商業上面。這不是銀行的正當生意。銀行放出的款項，是屬之於其餘的存戶們。可以銀行把款項「凍結」在永遠性質的貸款裏，甚不適宜。凍結的信用，足以殘殺榮昌，許多銀行的失敗，完全爲了這個緣故。

四、借款的宗旨，只限於合法的收穫。不要請求銀行借錢給你，供作購買奢侈物品，也不要利用「記帳」的習慣，來過分揮霍。要知道銀行對於社會負有一種責任，

就是應當將借款分配於一切企業，以便促進工商業的發達，並增加職工們的雇傭。

五、同你的銀行應當相處以誠。當你需要你的銀行幫助的時候，應當將你所有的——應表冊清單，放在你銀行家的面前，簡捷地，忠實地報告你的故事，他自然會用同情的態度，來靜聽你的陳述。他自然會就你的計畫裏，指出弱點和優點的所在。

六、不要投機，除非你經濟充裕，擔負得起損失。當你提議投資的時候，應當徵求你的銀行家對於這事的意見。在他的卷冊堆裏，當然有他的調查報告，正可供你作參攷和指南。他能給你以一本良心的指導，他正巴望你能賺錢。

七、從事節儉。好生留心你的開支。企業的擴大發展，全在牠們的管理上能夠細心防止耗費。關於逐筆的支出，應當仔細衡量牠是否有支出的必要。

八、組織你的財政，私人的或營業的。成功的人們，常常明白他們是走向什麼地方去，和那樣到達那邊。疏懈的管理銀錢，和沒有計畫的工作，徒然耗費金錢與實質，所以你應當有組織。

九、停止金錢的窖藏，不論什麼地方你遇到。一個民族的每一塊錢，都應當用在工作上。幾千百萬的金錢，實業界裏正需要着，卻給人們放在身邊或躲藏在家中，將這些金錢的生利力，剝奪淨盡，真是全國國民的罪人。要使金錢工作，就是存在銀行。

十、決不要在你的銀行帳戶上透支。銀行在道德上法律上，都沒有接受一張提款超過存額的支票的義務，你不應強其所難。

第九章 第九原則

利用儲蓄的資本去賺利

不要爲了情感的引誘，就從事投資或貸借。投資，不要投機。遵守穩妥投資的基本規則；在投資之前，徵求有經驗的啓迪。當心投資的騙局。去從你的投資上獲得複利。同了儲蓄的資本，去學習有成效的貿易。

在經營商業之前，先當認定你的方針果真是不錯嗎。如果你的資本投資在商業上面，應當將所得贏利的一部，掩藏在外邊別的投资裏。

決心去建築一個獨立，制馭儲蓄和用錢的藝術；從浪費轉入贏利，再聰明地應用自己的本能來從事日常的工作；本了這些繼續不斷的努力，結果遂使你在銀行裏積存一筆款子。假使這筆款子是儲蓄存款，銀行就會按照牠所能給付的一種最高利率，結算利息給你。

也許你希望把你的資本去從事穩妥的投资，和有利可圖的貿易，好使牠生發格外來得快些；或者就你眼光所及，儘可利用這些資本獨自去經營一種事業。

一個獨立的命運，極少單單由儲蓄存款裏的金錢堆積成功。這個進行的程序，在朝露般的人生中，實在太慢了。我們在前章裏曾說過複利生財的迅速，雖則在一個儲蓄存款裏面，也有可驚的收穫；但除非這人是在一生的最早時期裏就開始着手，和有了大大超過於他需要的進項，或剝奪自己的一切快樂和享用，否則他在一個

平凡的一生中，真不容易積累啊。

爲了這個緣故，所以有志獨立的人們，必須於儲蓄了一筆錢財之後，別尋一條生發的大道，以求達到他的願望。有的希望成爲一個工商業間的發動機；有的希望自己獨立經營一種商業，或在某種企業中握得一部分的主權；有的希望購置些有價證券，存放在銀行保管庫裏，每年坐收利息。凡此種種的獨立目標，都是值得贊許，不過一種商業或投資的擁有，必須擔負著許多危險，所以凡是吃不住風險的人，在進行這個步驟的當兒，必須用十二分的小心來從事。

不要爲了情感的引誘就從事投資或貸借

不要借錢給親友，倘使你擔不起這筆款項的損失。這事也許很難拒絕，但是你一念到辛苦賺來的錢，『擲諸虛化』，無論如何，總覺心痛，不容不設法推卻。當你借錢給你親友的時候，固然他感激萬分，等到你開口向他索討，那時他恨你怪你的心理，恐怕更甚於你不借錢給他呢。

說得好：

洛克慕 (Max Rockmore) 在美利堅雜誌 (The American Magazine) 上 | 186

「許多的人，一到山窮水盡的時候，往往給他的希望迷盲了事實，以為總可別開一條途徑。處在這等情勢之下，於是他就走到他的親友地方，藉口家計困難，和別種博人同情的理由，要求幫助。大家須好生記住，就是根據這等理由來要求經濟幫助的那位，他的營業資產，必已處於絕境。在此環境之下，最穩妥的辦法，就是不要借給他更多的錢財，超過於你所能擔得起丟掉的數目。」

婦女們常常被誘把她們的積蓄，投入親友們經營的商業裏。關於這類的舉動，事前必須用十二分的小心來考慮一下，決不要僅僅爲了情面關係，就把金錢來從事投資或出借。因爲如此幹去，便頓時喪失了嚴密的商業眼光。

也許有人懇切地要求他的朋友或親戚，幫一下兒忙，打一個商業的新局。你當考慮這件請求的時候，第一要記住，或許你也有一日自己正切需這筆寶貴的款項。總

之，逢到這類投資的請求，你應當先和你的往來銀行或富有判決能力的無關人士，細細地商量一下，然後聽從他們的勸告行事。

慣例，一位婦女的銀錢，不應供作商業的孤注，應當投資於幾種堅固穩妥的有價證券。

投資不要投機

凡是能夠從投資裏辨別出那樁是賭博，那樁是投機的人，他真是位經過良好訓練的投資家了。每年要有幾千百萬的銀錢，給毫無經驗的投資家來糟蹋。這類的投資家，大抵積聚了一筆相當數目之後，就受了別人的誘惑，把款項放在可疑的投資或冒險的商業裏面去了。

如果當事人肯遵守一些簡單的規則行事，也許可以避去許多的損失，生成精明的朋友，能夠立時看破一種投資或商業地位的弱點；只是大部分的人士，都不是生成精明，而且缺乏經驗，所以格外有細心研究這些規則的必要。

就廣義說，供獻於公衆的投資，共有三種，就是股份，債票，押款。

購買普通商業公司的股份，你就成爲該公司一部分的主人翁。假使這家公司是無限公司，或是名爲有限公司，實際上尙未經過官廳註冊給照，那末你還須替牠擔負債務的責任。而且，不論那一家公司的股份，一經你承買之後，決不能再將原本收回，一如債票，押款的辦法。你要將股份變成現金，唯一的方法，只有找尋買主。當你出售的時候，也許這些股份的價值超過或不足於當時的進價，這全要根據該公司的營業概況和進行順利與否而定。

假使這家公司的股份，是在證券交易所裏掛牌的，那你可從每天的新聞紙上，尋覓牠做開的市價，而這種股份，也就可在交易所的市場上互相賣買，非常便利。但是大多數公司的股份，都不在交易所裏掛牌，執有這類公司股份的人，倘想脫手，必須設法覓得受主，暗下交易。

更有一種公司，大部分的股份，握在少數人的手裏，所以公司的一切事務管理，都

在他們的掌握。如果有人執着這類公司的少數股份，也許處處要受不平等的待遇。因為大股東恃着股權的衆多，假使存心不善，儘可以把持董事會，操縱用人行政，以達他們自私自利的目的，小股東決沒法去剋制牠們。那時如果他覺得不滿，想設法收回股款，那些握有大股權的人，便可任意壓價來把這些小股份收買，至於外人方面，除非這家公司是著名的營業發達，經營忠實，否則誰肯承受這些股份。設或一旦公司倒閉，執有股份的人，不但不能收回分文股款，弄得不好，還要由股東一變而爲債務人，再由債務人一變而爲階下囚，結果丟掉股本不算，還須額外賠錢。

如果一家公司進行破產，變賣資產，至多也只夠敷衍債權人，極少有些微餘滴能於給付債權人之後，再派給股東們。有位業務發達的美國律師，曾告訴人，說是他四十年中，不知替人家辦過多少破產案件，他從不曾見過有一次做股東的，能夠在公
司宣告破產之後，得到些甚麼東西。

照上面看來，經營這些股份，必須有豐富的學識和經驗，纔能勝任。世上一般沒有

經驗的人，往往把他們辛苦積蓄的錢，來購置這些股票，結果一生心血，盡付東流，真不值得啊！

話雖如此，但是如果一家公司的管理來得忠實穩妥，營業來得發達出色，貨品能夠推銷賺錢，辦事人都能相處以誠，那末，握有這些公司少數股份的股東，每年坐享紅利，優遊自在，未始不是好處。就大體而論，只有參與這家公司一切業務洞悉公司內容的人，纔可購置些少數股份，等他一死，他的子嗣就該將那些股份售與生存的幾位股東，一面把收回來的股款，聽從老成人的指導，投資到別種穩妥的證券，那是萬無一失的。

投資股份的人，他的唯一贏利，就是公司每年開派的股息。經營完美的公司，決不把賺得的錢，一齊派作股利。牠必須先從純益裏提出一部，作為公積，或撥作營業的推廣費，然後依次提存各項的折舊費，準備金，最後，纔把剩餘來分配股利。

優先股與普通股的異點，就在優先股的所有人，對於他的股份，享有一定的收入，

如逢公司解散或失敗，他對於公司的資產，也比普通股份的所有人享有優先的權利。但他究竟也是公司股東之一，不是一位債權人，一如債票所有人一般。優先股的買主，是由公司保證他能夠在普通股份得到點什麼之前，先獲得一筆固定的股息。至於這種股份的買賣方法，也和普通股份一樣，不過普通股份的市價上落，往往較大，優先股因其收入有固定，只要公司基礎穩健，市價便沒有多大的漲跌。所以，保守的投資家，寧願購買著名公司的優先股份。

債票的種類很多，自然，政府發行的公債，是第一等的證券，其次省府、市府，等等具有徵稅權力的政治機關，為公共建設或彌補預算的不足起見，也時常發行債券。此外像鐵路、電話、電燈、自來水，以及其他種種的公用事業，常有以擴充或改善為目的而發行公債。還有以不動產為抵押而發行的債票，牠的宗旨，是用以把整段的地皮、房屋的抵押品，分作許多便利的單位，好讓一般投資者大家都可參加這批借款。更有實業界發行的債票，乃是由公司以牠們的資產為擔保而發行的。

債票與股票不同，債票是一張期票，允許在一個規定的時間，償還原本。這等借款的擔保辦法，如果債票是政府發行的，便由政府用法令公布，或者另外再命商會、銀錢公會、組織基金保管委員會；如果債票是公司法團發行的，必須將擔保品訂明在抵押文契裏面，另由承銷債票的銀團或執票人，共同組織監督機關，以堅債票的信用。所以一種債票的是否屬於可靠或不可靠的投資，就可從牠的償付辦法的確實程度上來斷定。但憑一張花花綠綠印刷得非常考究的債票，決不能就此推定牠是穩妥的投資憑證，這是不可不留意的。

良好的債票，確是投資的最優方式，但是一切的債票，並非全屬良好。假使你經由儲蓄投資的步驟，正在努力向獨立的大道進行，那末，你必須認定步步都是腳踏實地纔好。購買實業債票，就是你借錢給營業機關，這個機關也許離開你的所在很遠，你根據牠的債票，借錢給一家公司，最好的方法，莫如看那銀行貸款於任何借款人的時候的榜樣。你對於借款人還本付息的可靠與否，當然不及銀行的對於牠的貸

款能否如期收回來得有把握。

銀行的放款方法是那樣？當一位商人憑了他財政清單的堅實和營業情形的良好，獲得了銀行的借款時候，銀行事前必須下一判斷，不單只衡量他的實在身價，凡是關於該業的管理性質和能力，以及牠在市場的四周環境，統須併加考慮。再如借款人的財政清單裏，倘有虛弱的地方，銀行家往往能夠用他的手指指點出來，或者介紹種種的救濟方法，來改善該業的環境，好使他的放款格外來得穩固。借款人對於銀行家的詢問，調查，當然惟命是聽，因為他也知道穩妥的銀行事業裏，應該有這項辦法。總之一句話，銀行家在核准一筆貸款之前，必須先使他滿意這是一筆穩妥的放款。

如今投資家設要提議購買一家公司的債票，自然他也必須用同樣的小心來從事。只是銀行家經營放款，他對於他的借款人的個人品格，營業狀況，隨時都有詳細的報告，調查，存留着。至於投資家，他若借款給一家距離遙遠的公司，他就沒法打聽

一切，尤其是牠的内部情形，他只不過拿了債票推銷人的說話來當作憑證罷了。二處地方，總有幾位人士，明白你所要購牠債票的公司的詳細情形，你不妨在購買之前，虛心請教。如果你向著名可靠的投資公司交易，那你就可得到相當的穩妥；反之若向生疏的人購買債票，或是向專門經營次等債票的投資公司交易，那你就帶上危險了。

銀行和信託公司，常常把牠們自己一部分的款項，投資於債票上面。牠們對於公開發售的各種債票，都有根本的調查記錄，所以最安全的一條路，就是請教你的銀行，來指導你關於你所要購的一種債票的情形。

抵押文契，便是關於不動產的一種有條件的契據。所謂不動產，包括農田及其建築物，營業的或實業的產業，或普通房地產等等在內。契內規定着年限，限內每年或每半年償付利息一次。倘使借款人對於條件都能遵守，本息按期都能償付，那末，他的責任便即解除，而這件抵押文契，也可稱為滿意了。

抵押文契，不能從這位受主轉讓給別位，所以沒有同股份債票般的便利。牠們保證的可靠與否，全在借款數目與擔保的產業的確實價值兩者中間的差額如何，同時並須視出押人有無如約償付本息的能力為斷。此外像借款人的收入的記錄，也一般地視為一種重要的原素。那位投資於抵押借款的人，必須要把產業的價值，滿足他的心意，又必須關心出押人對於保險費有否付清，而且逢期必須收取他的利息。

上面的三種投資方式，若要詳細討論起來，恐怕連說十天十夜，也說不完，市上不少專門研究投資的書籍，讀者儘可買來細心參攷。上文已把牠們的內容性質，作一個簡單的說明，就此為止，不再伸說下去，因為這不是本書目的所在了。總之一人憑着他在這等投資範圍裏面所得的學識，能夠自己信託得住自己之前，必須從研究和經驗上，多多的學習。

每天不知有多少人的心房，受那股票投機損失的剜痛。許多人，在新聞紙上一瞧

股票的市價，便組成他們自己的判斷，決定那一種是件良好的購買，這裏面大多數的人，往往不再組成別的判断，就此閉了他們的眼睛，孤注一擲，想獲得賭徒的一種機會，因為他們眼見有幾種股票飛漲得很快。

張伯蘭 (Lawrence Chamberlain) 在他所著的『債券投資學綱要 Principles of Bond Investment』中，對於賭博、投機和投資的定義，曾作下面的解釋：

「真正的賭博，我們所玩的，是指一人冒着金錢或財富的任何一種方式的危險，縱情於任何一件事情上面，這件事情就是他本人完全沒有控制或預知的可能的……」從事投機，「據字典上說：『乃是幹一種包含着損失危險的購買，但是同時也給人一個博取厚利的機會，就是在可能的收入中，希望製造出意外的利益來。』……賭博和投機，兩者同是從事未來的賣買，牠們中間的區別，便在……包含於追求利益裏面的危險的性質和程度。……賭博是寓在運動精神中，投機是寓在商業精神中；在賭博裏因為事事不能預知的來得動人心目，於是便

成爲牠主要的發動力；至於投機的發動力，便是想得橫財……照我們英語的用法，有種商業上的活動，稱之爲投機，若根據上面所示的區別，也當目爲賭博。例如賣買某種股份，證券，那些東西所代表的商品，在衡平法上只不過占極狹的地位，而他們對於那些東西未來的價值如何，又沒有聰明的見解，這就叫做賭博。

『投資——恰巧從賭博畢業轉入投機，這其間並沒有什麼顯明的痕跡可尋，而且二者之間，也沒有十分嚴重的界限可定。所以投機的一樁事情，如果把較大限度的機會放棄，追求更加確定或適度的機會，以期博取相當的進益，這就漸漸地從不知不覺間由投機轉入投資了。』

在證券市場上從事賣買的人，並非全是投資，他們往往希望從賣買的差額上賺得利益，遠過於靠所購股票派得的股息常收入。他們購買股票，常常只付少數的定銀，——這在證券市場上的術語，叫做保證金或墊頭，——一旦市價跌落，把定銀一掃而光，那時買主就要放棄他的購買，或再另外擔負損失；反之如果市價上漲，他便可售

出獲得贏餘了。從事投機，正和從事賭博一般，難得有人具有資格能夠聰明地去幹。總之一般經不起損失的人們，應當完全丟棄買空買空的投機行爲。

我們可以從上面見得，就是你向推銷人或從任何方面購買股份、債票，必須將關於牠們的一切事實，細細衡量一下。這確是一樁很重要的事情，照下面的格式提出問題來，問問自己，對於生疏客人的言語，應當緩緩地接受，要知道他的目的，不是希望你發達，卻在成交一筆賣買的佣金上面啊。

一、我的銀行，會介紹我購買這種股份或債券嗎？

二、如果我要買牠，我的銀行會借錢給我嗎？我可以拿這樁投資品當作借款的擔保嗎？（倘使這不是銀行的良好證券，當然你也不是的。）

三、因為美國的煤油大王洛克弗勒（John D. Rockefeller）曾使土地產生出煤油的伴運來，難道就可以證明每一油礦發起人，只要在地上開掘一井下去，便能得到一般的結果嗎？

四、假使我的錢，放在這種投資品裏，牠肯辛苦地替我工作，像我爲牠工作一般嗎？也許一二具名發起的人，把我的錢來肥壯他的銀行存戶嗎？

五、如果買了這種投資品，那位股份推銷人不要收受一筆逾額的佣金嗎？換句話說，我辛苦賺來的錢的一部分，不致於給人當作發起費嗎？或是我的錢，果真完全歸入這樁企業裏面去嗎？

六、關於這樁投資品的報告，不致嚮壁虛造嗎？那位推銷人對我說的話，不致言過其實嗎？

七、倘使這是一樁新企業，機關正在建築，營業正在創設，貿易正在建立，究竟牠最後成功的機會是怎樣？

八、倘使這是一樁早經成立的企業，那末，牠能繼續發達下去嗎？或者已經有什麼衰敗的徵象開始發現嗎？

九、這樁擬議的投資，牠欠人的債務，有力償付嗎？不要使我成爲一種可疑的企

業裏面的合夥股東，替他們來分擔債務嗎？

十、倘使這件事能夠證明牠是可靠的投資，怎樣和那時可使我獲得收入呢？如果我要錢用，有什麼便利方法可使我收回原本呢？

十一、這樁投資的利息或股息，是確定的嗎？或者我的進益，是以這樁企業的盛衰為進退的嗎？

十二、我有接受這個機會的力量嗎？

遵守穩妥投資的基本規則在投資之前徵求有經驗的

啟迪

第一條規則，就是原本的安全；投資金錢而不從這點上詳細調查一過，那是很危險的。

第二條規則，就是利息收入的穩固；你要知道一遇訂定的時期來到，你就得收取利息，不能愆期。

第三條規則，就是投資品的易於出售，太多的人士，懊悔的太遲了，因為他們到了後來纔發覺所有的投資品，並無市面，而且又沒有銀行肯予接受，認為借款的抵押品，同時想賣與原主，彼方又是不情願，或沒有回贖的力量。

其次，利率也是應該考慮的一個要點。因為某種證券的利率愈高便是牠原本的安全，利息的穩固，以及易於脫手三層都愈向後退。按照世界各國通例，大抵政府發行的公債，利率每較尋常為低，這因為牠們是最上等的安全證券。就別一端說，凡是不會具有安全保證的證券，往往訂定一種較高的利率，以期引人上鉤。所以，一種證券的利率愈高，便愈有詳細探聽的必要，切不可犯「先買後調查」的普通毛病。

看守住你的銀錢跳出危險的地方。在投資之前，須請求你的銀行家的指示。巴爾

敦（Brugs Barton）曾說過：

「我有一次，曾白幹了一年，手中一無所有。不是我不賺錢，我也曾賺得，甚且我積蓄了一筆很可觀的數目；只是我謹慎小心，克己制慾，辛苦積蓄了之後，我便把

這筆錢一齊交給了幾位證券推銷人。這些證券的價值，到現在恐怕比壁紙還要差些。那次經驗，使我得到了很大的教訓，就是掙錢和存錢的工作，是顯然各別的兩樁事情。拿一塊錢去營運，在一年中當能賺得六七分以至一角錢的利益，這是牠自己具有的本能，只是我們當中大多數都不曾去制馭牠。

「我個人曾經想法去制馭牠。因此，我找得一條簡單方法，就是和我的銀行家爲友，把我的些許儲蓄，統交給他，一如我把我的小孩子交給一位兒科專家一般。我對他說：『你是醫生，這裏是一筆新的百十塊錢，恰巧生下地來，請你替牠開張藥方，告訴我，那生去看護牠，好保持牠的健康，並且使牠能夠每年幹八九塊以至十多塊錢的進益的工作。』」

「我所發明的，確是偉大的好習慣，值得人人都去培養，——就是養成把金錢都交給銀行的習慣。」

「每人應當有一位好醫生，一位好牙醫，和一位好銀行家。如此，他大概可以活

的長久；同時又可以享有幾種的物質，享用的和他的生命一般長久了。記住，在投資之前，先去請教你的銀行家。」

當心投資的騙局

如果一人給外邊知道他是有錢存在銀行，或投資在貴重的證券裏面；如果一位寡婦給外邊知道她從故夫的遺產裏，獲得一筆人壽保險金或若干現款；如果一位商人給外邊知道他是營業發達，進益豐裕，那就有一種人會假託着機會，時時來兜攬生意了。我們於此，必須抱定宗旨，慎重去辨別這個走上門來的機會，究竟是真是假。

倘使這樁來極佳的投資品，看上去所值至微，或竟一錢不值，這當然是存心詐欺！當一種異乎尋常的高利率，訂明在債券上面的時候，千萬小心！如果有人告訴你，說是幾位著名工商業領袖的起家方法，是那樣的，勸你也這般幹去，一定包可達到對本對利或發財的目的，那時快把你的銀錢緊緊握住！

假定某種股份確實有巨利可獲，如此牠的發起人，也決不會來找尋你這些些的積蓄，因為一般有經驗的資本家，早已眼快手快，一把撈完了。當發起人飾詞引誘你，告訴你洛克弗勒——美國煤油大王——福特（Henry Ford）——美國汽車大王——的成功歷史的時候，你可表示容當請求你的銀行家的指導。

往往有一種巧妙的奸計，就是引幾位社會上的著名人物，投資於某種股份，然後把他們的姓名，大吹大擂，以吸引一般沒經驗的人們，來供做犧牲。不過，利用成功的人們的姓名一舉，已是一條很舊的奸計；——但是可惜！牠的工作，畢竟不凡！

好多年以前，曾有人出了三·三六〇塊錢，買得某種股票六十股，十三年之後，這種股票只值二六塊錢一股。換句話說，就是牠的現在價值，一共只有一·五六〇塊錢。倘使當日那人把這筆錢存入銀行，作為定期存款，假定週息八釐，每年結算一次，那末經過十三年的子母相權，到了現在，本利共有九·一三八塊錢，比起他手中股份的價值來，至少要超過五倍，你看這筆的損失是多麼大啊！

美國柯立芝總統任內的財政總長梅隆（Andrew W. Mellon）有一次曾提出十一條格言，供獻給大眾。倘使大眾都能留意及此，那末每年幾千百萬的金錢，就不致流到一般騙子和虛偽股票發起人的衣袋裏去了。

下面便是他的十一條警告：

- 一、不要買你一些也不知道的那種鑛場股份。
- 二、不要把金錢虛擲在油井裏，除非你有錢財擔得起損失。
- 三、小心提防包含有新發明權的一種股票出售制度，『一個發明權，也許只抵得一個起訴權。』
- 四、如果你要購置產業，不妨買貼近寓宅使你能夠見到的。
- 五、仔細觀察由郵便出售股份的那種新公司。
- 六、應許投資人得享一種重大贏利的那些新創的製造方法應該詳細加以調查。

七、不要急急地幹你的投資；不妨在牠們上面睡一個覺。

八、當心特別的引誘，像股份的額外分紅之類，牠們往往是一種陷阱。

九、不要相信證券市場的花言巧語，如果真是好的股份，決輪不到你染指。

十、不要投機或購買期貨——只付定銀——的股份。

十一、不要把你的錢，放入別人的甜夢裏去。

上面梅隆所說的一番話，其間最着重的，乃是勸人不要妄自投資於礦務或油井，以免損失，這是因為美國人震於煤油大王洛克弗勒的以油礦致富，所以大家爭先發起開掘油礦，招募股份，結果失敗的失敗，中飽的中飽，害得一般投資者大上其當，因此他警告的這般鄭重。固然，我們的環境，與美國人士不同，從來不曾有過這等的投資證券；但是過去橡皮風潮和交易所風潮的驚心駭目，情形正復相等，讀者們儘可舉一反之，自家去細細體會。如今趁機再來談談美國人士對於油井投資的得失，好供我們的借鑑。

一個人，只要有幾百塊錢，存在銀行，便有『機會』來看想牠這筆款子了。曾有一位美國青年，他積得了五百塊錢，存在銀行。他看中了一個機會，覺得把錢投資在這裏面，所得到的利息，着實要超過於銀行所給付的。於是，他就答復了一個發售油礦公司股票的公告。

不多時，便有一位能言善辯的推銷人，前來看他，『倘使你買了這種股份』他說，『不到一年功夫，你一定能夠把牠售脫，得到兩倍的本錢。』『真的嗎？』青年人回答說，『那末讓我們一同到我的銀行裏去，倘使他們也說不錯，我便可提出那筆款子買你的股份了。』這位股票推銷人很興奮地答道，『我不能去，我有一種重要的約會，我們就在此刻成交吧，這種股份的市價，要天天上漲的。』『沒有這般快，』這位謹慎小心的青年人說，『如果你不願和我同去，我獨去便了；我們明天見吧。』

於是他走到他的銀行裏，把這段故事告訴一位行員，那位行員打開銀行裏關於這一種股份的記錄，看了一下，轉身說道：『如果許多人都肯像你這般辦法，就可以

減了許多的心痛；那種股份，完全是一種賭博，他們正在努力推銷股份，以期支持危局，這家公司不會付過股息，所以這樁投資在金融界裏的批評，並不見如何佳妙。果然，第二天再也不見那位推銷人的影蹤。

再有一位青年人，存心想把他的儲蓄投資到一家油礦公司裏去，他很乖巧地走到一位熟識的成功商人面前，請求他的指教。『你已經決定把你寶貴的窖藏投資在A B油公司裏面嗎？』這事可當真？誰把牠介紹給你？』他的年齒略長的朋友問着。『啊！一位股票推銷人。』青年人祕密地回答說。『我已記不起他的姓名，照他的眼光看來，投資在油礦公司裏，便是預備發財。』青年一邊說，一邊瞧見他的朋友約略把嘴唇牽動了些，重新回復着勇氣說道：『啊，我看，自然，如果這是一樁良好的投資品，你必定把牠買下；我知道這其間有整千百萬的煤油，假使你能把牠開掘出來；但是，我一生從不曾置有一塊錢價值的煤油股份，也能讓我分潤些兒嗎？』好了，如今讓我們看，這家公司的產業在什麼地方？』在德克薩斯（Texas）省某處，我忘

記那座城鎮的名兒。但那邊四周有幾處很大的天然湧出的油井。」青年人回答說。『那末那個油井是屬於這家公司的呢？』他的朋友突然問。『那個我可不知道。』青年人說，現在他竟有些狐疑起來了。他的顧問仍舊繼續着說道：『這家公司所有的產業中，能有多少井會湧發出煤油來呢？』因為照他猜想起來，也許他們連一個產油的井都不曾找到，只不過希望不久就可如願以償罷了。

『如何，現在你可知道他們得到些什麼，只不過地上的一個洞罷了！而推銷人就附會事實，虛加點染，造成他的無根據的陳述。』他的朋友說到此地，便連珠般發問道：『那幾位是管理這家公司的？他們都誠實嗎？他們是股份發起人，還是實際的油礦專家公司的資產負債那麼樣？你對於你想從事投資的那家公司，當然得到了牠的一份財政清單（當然他不曾得到）他們的錢從什麼地方來，以支付你想坐獲的巨大紅利呢？——從銷售股份得來的，還是從銷售煤油得來？如果你要錢用，你能售去你的股份嗎？啊！孩子，你心熱辣辣地想成爲一般生客經營的公司的一位股東，你

竟完全不知道這些事情嗎？」他的朋友霎了霎眼，重復說道：「現在聽我的話，好生看守你存在銀行裏的錢，直等你找得一樁投資，經你的銀行家通過，認爲穩妥的時候爲止。投資的機會儘多，完全用不着人們把他們的錢傾入欺騙的投資裏去；成功一位投資家，不妨用種種的方法，但須使之成爲明達聰穎的一位。你耕耘了許久時候，纔積聚了這筆款子，和獲得了勤苦的品性，如果你一旦閉着眼睛，胡亂投資起來，不知再要你耕耘多少田畝，纔可把失去的錢財恢復轉來。只有一樁事情，我所注意的，就是銀行存款；他當然不能付給你二分大的利息，但當然也不會損失你百分之百的資本。」

整千百萬的銀錢，每年給沒有經驗的投資家躑躅，都是爲了他們不能把上面舉示的一類問題，權衡一下答案，或是將巧言令色的推銷人告訴他們的話，一口氣囫圇吞下，不曾與站在正常地位能夠盡心指導他們的人商量一過的緣故。所謂賭博，並不專指鬥紙牌，擲骰子……或是買馬票……而言。社會上無慮幾千

百種的賭錢方法，而且新花樣差不多每天都有發明，在這無其數賭博方法之中，尤以下面的六種，格外來得普通。

一、購買尚在發起時期的某種企業股份。牠的盈利，僅不過紙上空談，如果管理方面是誠實和勝任，如果資本能夠充足，如果這種企業有一個保證的市場，那末也許將來可以獲利，只是現在決談不到。

二、購買虛弱公司的股份。這等公司，爲了銀行或資本家捏緊了他們的資財，不予供給，所以正急切地需要「釣竿」來引人上釣；或是從某人的手裏購買一種股份，這種股份，在他看去，就要發生不幸了，所以不得不飾詞急圖脫手。

三、投資於某種新發明企業。牠的市場，乃是根據於好些人都藉了新發明物獲致巨富的一種理由來成立。

四、購買某種股份，牠的市價，在六十天之內，一定可以上漲；只是需要敏捷的動作，否則便失去了機會。

五、拿了生疏人士或樂觀朋友的言語當真，不去把他們的陳述，細細地調查一下。

六、從事賣空買空的投機。這種行爲，離開合法的投資很遠，而且往往把許多的好運打碎；想攫取市場上的『賞錢』，而沒有辨別牠們虛實的能力和經驗，簡直是自投羅網。

去從你的投資上獲得複利

和幹一件獨立工作最有關係的一樁重要事情，便是你投了資以後，就該聽任你的錢財安放在投資上面，一邊把從這上面得來的利息，再去投資。

上面曾經說過，最穩妥的投資，莫如購買擔保確實的債券。即以我們政府發行的公債庫券而論，十八年來，種類不下一二十種，其間本息早經還清的，亦已不在少數。可惜一般普通執票人，往往不曉得把每期收來的利息，好生運用；否則一到某種債券滿期還本，統盤扯算利息起來，大都可以達到二分左右，真是無上的投資生意。在

別一方面說，如果執票人剪下每期息票，就把收來的利息，隨意用掉，那末他所得到的，到底不過僅僅債券的票面價值罷了。

倘使你把任何一種好的投資物，儘管讓牠置着，同時使遣你的利息去從事工作，如此你便能獲到投資的真正利益，——在你的投資上面利上滾利。——如果你的目的是想建立一筆盡你所能的鉅款，以便到了未來的一個時期，當你需要着的時候，就可從這裏面坐收進益，安穩度日，那末你應該認明這是一個最切合實際的方法，可以用來適應你的目的。

譬如你在銀行裏開有一個儲蓄存戶，利率常年四釐，每半年複利結算一次，同時你每月存十塊錢進去，如是一年之後，你就可立刻購置四百圓票面的十七年金融長期公債，——假定牠的市價是每票面百元值現洋三十元。——這般又過了二年，你可以從這樁投資物上收到十塊錢的利息；一面你每月存入銀行的十塊錢，經過十二個月的儲蓄，又可購買同樣的債票四百元。至於收來的利息，和儲金應得的利息，暫

時爲數不多，儘管存在銀行，讓牠利上生利。牠的利率雖小，到底不無小補。如此又過了一年，你又可把你一年的儲金去添買債票。像這般的一年一年購置下去，每期收來利息，統統存入儲蓄存款之內。四年之後，——假定民國二十三年——你每年利息的收入，足足抵得上你五個月的儲蓄。那時這種債票，就要抽籤還本，規定每年抽還百分之五，如果你購買的那些債票當中，有一張百元票抽中了籤，那你立時可收穫百分之七〇的厚利。你仍用這筆款子去補買不中籤的同樣債票，假定那時的市價已是四十元，那你也就可添購二百五十元票面的債券。照這個辦法繼續不斷地進行，直到民國四十二年這種債票如數還本清訖爲止，那時你的資財一定很可觀的了！

這條計畫，可使你擁有巨量的投資物。只須十年，牠們每年給你產生出來的利息，就要超過你全年的按月存款金額了。從此以後，即使不再增加你的按月存款，你已可得到兩倍快的進步，何說事實不僅如此，因爲憑了你在儲蓄和投資兩方面積得的經驗，足以使你從你的進益上，發現增加你的存款的許多方法，於是你的進步也

就格外迅速了。

要使這個計畫施行得有成效，全靠你（一）忠於你的儲蓄存款；（二）在你的銀行家指導之下，購買債券；和（三）把你的利息重行投資。還有一層，你購得了債券，切不可把牠們放在家裏，只須每年出些少許費用，就可向銀行的保管庫裏，租得一隻小保管箱，憑你安放你的債券或別的貴重物品。如此，你就可一輩子高枕而臥，不愁甚麼水火盜劫了。

許多人所行的辦法，恰與上面的一個計畫相反。他們在儲蓄存款裏積得少許款項，震於某種閃爍的證券所眩示的利益這般優厚，便把這一筆錢一齊投資進去，等到了相當時間，他們方如大夢初醒，覺悟到他們的銀錢都已丟掉，這種證券所應許的利益，早已變了『延期』。於是他們也就成爲每年犧牲於滑頭投資事業的千百萬人當中的一部分。他們經過這般閱歷，再也沒有重行儲蓄的興致和勇氣，於是他們活着一日，耗費一日，再也不向建立一個獨立的道路進行了。

同了儲蓄的資本去學習有成效的貿易。

拿了銀錢去『貿易』是與拿了銀錢去『投資』不同。當你從事投資的時候，你心中必存着一種觀念，想把這筆錢放入某種證券或產業裏面去，希望從這裏面獲得利息，租金，或紅利。貿易卻不是這樣，他是從事買賣，而以圖利為目標的。在現代商業中，不少人從事股票，債券，房地產，商品的貿易，但要成就一位良好的貿易家，必須具有想像力，技能和經驗，而一直到底的思想習慣，更是一樁不可省的資產。有等人，爲了太多的想像，往往反被引入危險的舉動上去；必須要有常識來管理想像力，放在牠的控制之下纔好。聰明的人物，有時認定自己的想像力太微薄，爲謹慎起見，必於着手加入貿易之前，先去和有經驗的人細細商量一下。

有本領的貿易家，決不輕易拿出錢來，除非他明白這樁買賣確是可靠。一個巧妙的方法，去獲得有成效的貿易的技能，就是在一家管理妥善的商家去當學徒，如此隨時可以偷得他們的經營秘訣。從前俄國的彼得大帝，改名換姓，跑到外國船廠裏

去充小工，處心積慮，也無非要想窺破他們造船的祕密罷了。現代的商業，完全是以買賣博取利益組成的。

若要建議多多的方法，好使你依照行事，造成一位成功的貿易家，那是超越本書計畫之外。總之，在應用任何方法之前，你必須獲得巨大的經驗，和聰明地去練習牠，以及具有充分的常識。話雖如此，但是下面所舉的一二個例子，也許可以指示你一條光明的途徑。

這是一位青年成爲建築家的故事。他是一家小工廠裏的工人，他每天從家裏往工場，和從工場裏回到家中，來來往往，竟給他的眼睛瞧見了一個機會。他下了一下決心，自念終不見得永遠是一個工廠小工；他也有些許的想像力，副之以相當的常識。每天他經過一所頹圯的房屋，四週野草沒徑，荒蕪不堪。有一天，他推開了這所房屋的破牆門，上下左右，看了一遍，『我相信，』他說，『這所房子當時一定是好工程，我決能把牠恢復舊觀，當然，此刻可以出了少許代價把牠買下的。』

於是他走到一家銀行那邊，他已是一位多年的儲蓄主顧了，他展開他的儲蓄存摺，放在一位銀行職員的面前，『我想我已經找得了一個機會，可以在他身上賺些錢，』他說，『我需要你們的指導。』他便述明這所房子是和一家大工廠相近，如果可以先付幾成定銀，其餘分期繳付，那末他預備把牠買下。他並說明他有他的工具和手藝，能夠趁他本人夏季閒空的時候，自己來修理這所房子。

銀行職員核准他這個計畫，於是他跑去會見業主，在那位業主的的眼光看來，早已認定這所產業不值一錢，所以一說便合。他就向銀行裏提出存款，解付第一期的屋價，和購買幾種必要的五金材料，就此快快活活地開始修理。果然，幾個月之後，這所房子頓時換了面目。本來，四週空地生滿着野草，如今是成爲一座美麗的庭院了；本來，裏面牆壁，地板，天花板都是斑蝕剝落，如今油漆一新，儼然一所莊嚴的廳堂和幽雅的房间了。這般的工程，大半是這位青年人自己幹的成績，只有幾樁超出他技能以外的工作，纔雇了人去幹。

這一來，把一般人都看得呆了。工程尙未完竣，便有人願出重價要買這所房子。在議定價目之前，他的銀行代表他和一位地產經紀人相商，決定那樣纔是一個美滿的價目。最後，他便把這所房子售脫，所有未曾付清的幾期原來屋價，也統由新買主承認照付。於是這位青年人在他的勞力和投資上面，着實得到了一筆根厚的贏利。他把這筆贏利存入銀行，再加上他節省下來的工資，也隨時儲蓄進去，一面他留心等候着別個機會。他的銀行方面，鑒於他第一次經營的事業，居然獲得勝利，也很替他喜歡，此後便成了他的一位關心的顧問。最後他果真拋棄他的小工生活了；他專門幹舊屋翻新的生意，行之多時，獲得不少進益。現下，他已成爲一位新房子的大建築家，同時也擁有了不少的產業。

下面是位美國商業大王的開始的故事。當他十一歲的時候，他同了他孀居的母親，一同來到詩家谷。（Chicago）靠了他瑣屑的工作，來幫助一家的開支。他每天來回要走八英里的路，以賺五角（美金下同）錢的工資。後來他在一家什貨店工

作，每星期到手一塊半錢。未幾，他又改進一家別一種的商店，這種商店，現在他個人開有五分之多。後來他結了婚，借得二百塊錢，來支付第一期的屋價，那時他所處的一個地位，不容他不被壓迫着儲蓄，他就從事儲蓄，直到他能制馭着儲蓄和用錢的技術為止。他是位勤苦的工作者，幾年之後，他願出二千五百塊錢的代價，來購買這家商店的一半權利，但是店主拒絕不肯，所以憑着他對於這項營業的湛深學問和經驗，以及在這家商店的主顧當中，結交了許多朋友，他就決心自己開闢一個新局面。他的經營方法這般巧妙，果然使他一戰成功，使他此後能夠從他的營業裏獲得幾十百萬的進益，而且，可以從這人的營業記錄上，看出他每年的進步，因為他知道儲蓄，知道怎樣經營，以獲得那些貿易的習慣，就從這裏製造一個成功。他明白那樣去利用錢財，他不愧是一位良好的貿易家。

在經營商業之前先當認定你的方針果真是不錯嗎？

努力去擁有一種商業，或成爲一個合夥股東，確是一件值得稱許的事，但是這一

番手續決不能草率。

在一樁商業的企業裏，第一件必需品，便是充分的資本。許多商業的失敗，都爲了缺乏資本的緣故。一般發起人，往往專打如意算盤，以爲這樁事業一定可獲大利，那就不愁所需要的資本沒有來源供給。

一樁生意所計畫的範圍和機會，必須特別加以考慮。這樁事業別人幹的已經太多嗎？已經在這個範圍裏面經營的人，進行都能順利嗎？他們生意都發達嗎？這個想擁有一樁商業的願望，不當盲目地不清他對面環立着的種種困難事實，就一味去瞎幹。

商業界裏的變遷，真是捉摸不定，隨時有幻化的可能。有等工廠、商店，在一時曾經非常發達旺盛，誰知過了些時，關閉的關閉，失敗的失敗。社會上花樣一變換，就是使昂貴的機器成爲廢物，巨量的存貨不值一錢。新發明物隨時取舊的位置而代，而且常常能夠將投資在舊貨色裏面的資本，掃個精光。偉大的連環式的制度，郵售的商

以及百貨公司等等，足使一般小本生意人叫苦連天。偉大的實業，同了牠們巨量生產的機會，足以成爲一般小生產家的可怖的競爭者。贏利的製造愈弄愈多，於是便有了減削成本的能力，可以大批收買原料，同時可以想出更好的謀略，以應付一般競爭者的計策。商業一天進步一天的成爲一種科學，需要腦筋和能力無限度的增加；從前的實業界，只要褊裨便能勝任，現在卻非大將統率不可了。

當一樁商業開始着手的時候，要想料定未來需要的一切資本，那是不可能的。因爲事業逐漸發達起來，那需要資本的限度，自然也隨之增加。如果一種商業發展來得迅速，這是件極不平常的管理所能抗拒得四周的誘惑，於是便要犯擴充得太快的毛病。這等錯誤，往往害許多公司猛地裏撞擊到礁石上去。你要認定，如果那種商業有了資本，和情形確是發達，那末銀行的借款，就不難通融，以供你季節上辦貨之用，假使這類的採辦，一等借款到期，便可變成現金來償還。

踏進商業的圈子裏，希望有一家銀行來供給你永久資本的一部，這簡直是一向

情願的念頭。縱使一家獲利很富的商店，決不能把這些贏利一概用現金付給牠的主人。至於正在發展的商店，更不能將全部贏利統統攤派給股東。在商業的智慧上，實有設立一項公積金的必要，因為生意一步一步發達起來，自然需要的資本也一天多似一天。

『興隆』自有牠的循環律，差不多每樁商業，各有牠的『荒年歉歲』那時不是獲利稀薄，便是股本折閱，這就有賴於公積金的墊補了。

還有一樁重要的考慮，當你計畫去從事商業，究竟對於管理方面，能否勝任，不可不審慎考慮一下。倘使你預備去同別人合夥營業，那末，對於這輩擬議中的合夥同志的能力信用，是否不差，應該詳細加以調查。如果這是一樁早經成立的商業，那便可向銀行，商業代理機關，或是和牠有往來的公司商店，詢問一切，牠們自然會告訴你那需要的事實。

如果你自己想建立一樁商業，這你本人能否勝任的一個問題，就足控制你寶貴

資本的命運。倘使你沒有經驗，或是你的判斷力和經驗還不能十分證明你可以處在一個負責的地位上，那你就快不要存這個念頭。

『做你自己的工頭，』自然，這是值得讚美的一種努力。但你必須先獲得你的經驗，和知道那樣去訓練別人。世界上成功的人們，往往從學徒出身，再當小夥計，就從這些地位上獲得他們的訓練。最後，機會便來到雇員身上，他就可購買這家商店的少數股份。因為一店之中，老年入死的死，告退的告退，於是年紀較輕的人，便可繼續他們做股東了。這般的機會，凡是能夠聰明地支配他們自己的進益，和隨時儲蓄些錢財的人們，常常可以碰到。

如果你的資本投資在商業上面，應當將所得贏利的一部分醃藏在外邊別的投資裏

當一人自己從事商業，往往容易把這樁商業成爲他全部的投資，就從這裏面提出他的贏利和薪水，作爲衣食之資。很少的人真是『獨立』，假使盡他們的所有一

概投資於一種商業裏

一人把他的資本和時間——時間也就是金錢——投資到一種商業的企業裏去，自然很合理的希望三件事情：（一）一筆和他職務及能力的市價相等的薪水；（二）從他投入的資本上獲得一筆優厚的利息；（三）於僅僅利息之外，獲到一筆贏餘。如果他得不到贏餘，他就該自己問問，或許這是一樁不智的事情把他的資本放在這個方式裏，或許應該把牠投資到別的有利可圖的事業上去，以及自己轉而給別人服務，以便賺得工資或薪水，如此或許要比把他的資本一起『冰凍』在存貨，生財和帳面上強得多。

一樁商業，達到牠所賺的錢，已經足夠供應隨着發達而起的資本需要，同時更能准許股東提出相當的現金，作為他們所投資本的應得紅利，如此，就可認定牠是已經達到發達和著效的境界了。這時做股東的，最聰明的辦法，莫如限制個人的生活費用，以便把這批收入的一部，『醃藏』起來，另外開闢一個獨立源泉。照此行之多

年，就可以建立一筆補助的進益，同時也就縮成一個真正的「獨立」。因為你經營的那樁商業，設或一旦遇着時勢不好，進行不利，贏餘減少，甚至股本折閱，那時你已有了你的別個獨立基礎，不愁被牠牽倒了。

第十章 第十原則

保守你的資本

製定你的遺囑，並指定一位有經驗的遺囑執行人和受託人。雇用最好的法律技能，來草定你的遺囑。時時檢驗你的遺囑。保你的壽險，如此可推展你的供給於生命的曇花一現之外；於是再投保你保險的險。保你保險的險。

建設一個獨立，乃是多年的工作。一個很好的命運，或許在幾星期中，給一樁欺騙行爲喪失淨盡；這也許是在一張單獨的紙上簽署，替一位朋友擔保，或是冒昧在一

張票據上簽押，結果遭受大大的不幸；或是爲圖得錢應用起見，簽字於抵押文契的上面，而這筆款項，或許給一樁不幸的企業弄得精光；或是簽訂合同，希望得到些進益，於是你全部財產的命運，就懸在這樁企業的手裏。總之，含辛茹苦的多年工作，往往給這般的失足，在俄頃間掃個乾淨。

人們辛苦掙扎了一生，達到獨立目標之後，所有他們的積蓄，往往經由一般無經驗的子嗣手裏，把牠來揮霍淨盡。於是很大的悲劇，便隨之發生了。有等人，在他們的商業裏，原不失爲一直到底的思想家，但是太慣於忘掉整飭他們自己的家庭，用來保守他們的產業。自然，要想把自己重價買得的智慧，——就是靠了牠來掙置產業的智慧，——來授給子嗣，當然是不可能的。所以一宗產業的締造者，應當計畫他的幻象，設想他掌握的事業，一天到了放手的時候，該當那樣地部署安貼；如果這人能執住他畢生工作的線頭，對於他的計畫和事業，都能像網細工般的頭頭是道，有條不紊，那末就無所謂「遺恨」了。

製定你的遺囑並指定一位有經驗的遺囑執行人和受

託人

在從前的時候，社會上生活簡單，環境簡單，而一般人的腦筋又簡單，所以一個人遺囑的有無，或許不成問題。降到現在，生活複雜，環境複雜，而一般人的腦筋又這般複雜，如果這位拚置產業的朋友，忽視遺囑的製備，簡直是和際遇賭博。法律可以規定遺產的繼承，但是法律不能解決一人死後包圍他家族四面的種種特別情形。

我國向有爭產的惡習，這都爲了沒有遺囑的緣故。自己有親生兒女的還好，否則一天『撒手西歸』，大家把遺產看得眼紅，爭着要來入繼，於是你搶我奪，打得頭破血流，甚至涉訟公庭，遷延多時，往往死人的屍體已弄得臭氣薰天，可是他們還相持不下。果真死人地下有知，也當懊悔不早把財產立下遺囑，支配妥貼啊！

你一旦好了你的遺囑，你不但可以決定把你的財產授給何人，而且還可以指定一位遺囑執行人和受託人，以便代表繼承人去分配及管理財產。倘非你立好一張

遺囑，一旦發生爭端，法庭就得要指派一位遺產管理人，他的職務，用以登錄你的財產，把牠來化成可以分析的方式，然後根據法律，在規定時間內，把牠分析完善。如果你有幾位合法的繼承人，那末你的不動產，也一般地要拿牠開開許多的小段，於是每位滿了合法年齡的合法繼承人，就可各憑自己主意去使用這段產業。

立地裏要分配一宗產業，工作往往非常困難，為適應這個目的起見，於是有忍痛把某部分強制出售的必要。如果這宗財產內中某部分乃是一家公司的股份，假使把這些股份分給一般嗣子，而嗣子當中的一位，竟把他自己名下所得的股份售去，或是轉而與存心不善的方面勾結一起，如此足使其餘子嗣們所有的表決權，變為少數，構成重大的不幸。關於這一點，我們在別章裏已經把有等公司裏小股東所處地位的不利，詳細說過了。

這類的情形，都可以經由一張遺囑而免除。因為在遺囑裏，你可以將所有某公司的全部股份，指定一人受託保管，同時附帶聲明，不准受託人把這些股份分開出售，

以免損害整個的控制權，倘有出售的必要，應該全部一概售去。

經過許多的考慮，或許認定一宗產業或產業的某部分，如果能夠把牠當作整個的單位管理，一定較為有利，於是就需要有一個受託人來執行這件職務，而這事卻只能由遺囑規定的。又如認定將產業裏所得的進益，隨時派給一位或數位的子嗣，勝過把遺產立時分析，那末也只有從事信託，纔能適應這個需要。從許多案件上觀察，此舉真可當得佳妙的措置，用以保障有等後嗣們的利益。有了受託人負責處理一切，於是高年的雙親，青年的妻子，襁褓的兒女，以及其餘得享施與的人們，一世裏都各有一筆按期的固定進益，一等他們去世，這筆原款，根據遺囑的規定，就可轉給別人享受。把財產交給銀行或信託機關，作為受託人，就可將「少不更事」的子嗣們承襲的產業，避免從不良誘惑裏，遭受失敗的危險。而且，這也是防禦他們自己失足的最好辦法。在這信託契約中，不妨規定等子嗣們達到相當年齡，可以假定他們已具有管理各人自己利益的充分經驗和能力，那時便將原有產業交給他們收管。

要把一宗紊亂無序的產業，整理得達到最好的可能的地步，同時並管理牠的一切事務，這是需要非常的本領。任憑一位聲望卓著的製造家或律師，決不就配充任一位執管財產的專家。因為這等專家，需要有投資的技能，捐稅事項，法律事項，會計事項的智識，以及無數的別種學問和經驗。

許多立遺囑的人，在他們遺囑內，指定私人來執行這些至難的功課，這般的選擇，往往爲了友誼和戚誼的緣故。

但是，要知道一位個人的遺囑執行人或受託人，不見得能和信託契約一般地長存人世。真的，他也許死在立遺囑人之前；也許自己事務繁重，不能專心看顧受託的產業；也許他恰巧離開這地，正當十分需要他在場的時候；也許他害起疾病，甚或不能勝任。從許多的記錄上看來，常常可以證明個人的受託人，不能嚴密保守付給他們的祕密。至於一人立就遺囑之後，也許儘管活着，而他遺囑內指定的受託人，經過時代的遞嬗變化，也許在他的身價或能力上發生問題。

在現代，要想規畫一宗產業使之處於精妙的管理之下，就可在遺囑裏規定，把牠放在一家信託機關的手中。

近來我國像上海等處，已有信託公司的設立，就是各銀行也大都設有信託部，牠們的宗旨之一，便是預備接受社會人士的委託，執行遺囑執行人或受託人的職務。牠們的一班職員，對於這項工作，都各受過別特訓練，牠們決不會幹錯事；牠們有巨大的資力，來擔承一切責任。要是換了個人來執行這樁功課，便要爲了他自己判決力或措置的失常，使全部受託的產業，遭受損失。此外，像他的辦事大意，行爲糊塗，或是洩漏祕密與他人，在在足予這宗產業以不良的影響。世上不少立遺囑的人，指定他們的親友，充任受託人，如果他們一想到付託他們親友的責任如此之重，也該懊悔當時草率從事的非計啊。

信託機關的職員，對於從事投資或執管財產，當然是一等熟手。要是個人的受託人，也許害病或因病失去資格，也許當該項產業處在危急的關頭，他恰巧旅居別處，

鞭長莫及，至於信託機關，卻日常在一處固定地方，決不會生病，也決不會生足，即使牠的職員偶或缺席，自有合法的人員負責代理，決不會有困難的事情。

說到費用一層，決不至因此就阻止人們的指定一家信託機關作為遺囑執行人或受託人。通例，在法庭上，也常常允許那執行這等職務的個人，享有一筆和酬給信託機關相等的報酬。再就別一方面說，一家信託機關所具有的專門技能，足以替這宗產業撙節不少的錢——包括原本和進益——所以如果通盤扯算起來，交牠管理所需的費用，也許反比委託個人管理來得經濟上算呢。

雇用最好的法律技能來草定你的遺囑

製定一張遺囑，需要有一種高程度的專門學識，和敏銳的眼光。常人極少夠得上寫定他們自己的遺囑，不論他們的思想，對於處理他們一生工作的果實的方法是那樣地清楚。當一張遺囑給一位不懂法律的人草定，往往就會招致不幸。倘使這張遺囑不合法律，那末仔細想出來的一切條款，也許完全失效。假使，因為法律上的缺

陷，法庭拒絕承認，那末立遺囑的結果，仍與沒有遺囑一樣。又如一張遺囑，給一般心懷不滿的子嗣們攻擊起來，於是這裏面不適當或含糊的詞句，便是堅固他們的反對地位。

曾有一位商人，他對於產業的事情，不大經人好生指導過，他見過一位著名人物的遺囑，這遺囑裏面，有簡單的一段，是這人規定將他的財產一齊贈給他的夫人，他說：『這正是我要做的事情，』於是他就依樣葫蘆地抄了一張，放在他的鐵箱內。

一年二年之後，他無意中在席上與許多朋友談起這事，說這張遺囑是根據那位著名人物的遺囑照樣抄下來的。座中有一朋友，是位律師，聽畢不禁呵呵大笑。這一來，倒使他驚異不置，趕忙問故。這位律師道：『你完全沒有遺囑！你要知道你所抄的遺囑，原爲了那位立遺囑的人，沒有兒女，所以他有如此的規定，如今你有兒女五位，如果你把你的財產全部權利一起授給你的夫人，卻沒有一些東西贈與你的兒女，如此你的遺囑決無效力可言，因爲你對於你兒女的處置，一些不曾提及啊。』於是

他急忙走到一位律師的地方，寫定一張合法的遺囑。

有等遺囑的不生效力，因為常見證的人，也就是遺囑裏面享有施與的人。遇到這般的情形，遺囑等於不立，因為法庭不能承認這等人來做見證。

好生惡死，人之常情，所以許多人，不願料量自己的身後，不承認有預立遺囑的必要。可是因此一來，一等他們去世，一生辛苦積得的財產，給人攘奪的攘奪，侵害的侵害，揮霍的揮霍，結果往往造成種種的傷心局面。

時時檢驗你的遺囑

現在放在鐵箱裏或別的寄頓地方的不知其數的遺囑，一等牠們原立的人逝世，拿出來一看，往往證明十分的不合。這是因為遺囑立在多年以前，要把當時的情形，來適應現在的環境，當然是不可能的啊。

立好了遺囑，收藏了遺囑以後，也許就把這事不放在心上，而家庭和自己命運的變遷，卻正日在進行。處這等情形之下，一張遺囑真是永沒有了局的時候。或則在立

遺囑人去世之前，財產增加，子嗣增多，於是遺囑裏便須將財產的分配和管理重行規畫一過，或是情勢相反，所有當時在遺囑上規定贈與的產業，給立遺囑人自己生前喪失掉，或已另行處置，或是爲了某種情形對於遺囑上贈與某人的財產，有重行訂定以期適當的必要，凡此種種，均足證明老遺囑的不適於用。

譬如現在我國，還沒有遺產稅法的規定，在目下立遺囑，當然用不着顧慮及此，但是這張遺囑如果永久藏在鐵箱，不去檢驗，等到臨時取閱，假定那時遺產稅法早經實行，而遺囑內卻沒有半字提起，這豈不是使遺囑執行人大大爲難。又如遺囑內開列的有幾位享受施與的人，或許死在立遺囑人之前，或許他遺囑上贈與有幾位的產業，變成這般發達，那便需要重行劃分出來，好使別幾位貧瘠的大家沾潤一些。再如立就遺囑之後，家庭裏一有死生婚嫁，即有重新考慮的必要。最後，遺囑裏而指定的遺囑執行人，也許死亡遷移，或因年齡及身體虛弱的關係，不克勝任，或是這宗產業，決非一位年老的遺囑執行人所能處置。

如果一張遺囑，是在多年以前按照當時的家庭情形製定，在此中間的時期內，假使立遺囑人經營得意，家庭的生活標準，已因之擴大，那末這些適應從前情形而定的條款，便要不適用於現在。而且這類的遺囑，只能認定家內人員從立遺囑以來無增無減，但是在此中間期內，他的子孫，豈能保得住沒有增加或減少呢。

最好的方法，去製定一種適合目下情勢的條款，就是將遺囑時時拿出來參考，將那些不合時宜的條款，隨了家庭的變遷，隨時修正。同時將指定贈與的產業，也因前後情勢的不同，隨時重加支配。這事很容易，經由家庭法律顧問的指導，隨時在遺囑後面添入遺言附屬書，或重立一張新遺囑，都無不可。不過須記住一句話，就是遺囑一經本人簽定，及見證副署之後，牠的內容，決不能稍有改換，因為這般行爲，足使全張遺囑爲之失效。

保你的壽險如此可推展你的供給於生命的曇花一現
之外於是再投保你保險的險

差不多這是人生的一種固定條款，就是沒有人能夠知道什麼時候他便須丟下他的工作，離開這個世界。很少的人能夠完成他們一生的事業，許多人正死在他們的努力期間，剩留未完成的工作，半實行的計畫。幾乎隨時可以聽得某甲某乙去世的消息，不是憐他身後蕭條，便是歎他妻子無靠，這無非爲了生前忘掉了一樁重要的事情，不去投保一筆壽險，否則就不致如此了。

更有一種人，生前事業發達，經營的範圍非常宏大，可是他對於各項企業的投資，以及產業的購置，往往應用分期繳款的辦法，或是當即向銀行裏做就押款，預備將來好把賺得的錢，逐漸清償。這個計畫原是不錯，但是天有不測風雲，人有旦夕禍福，不幸一天死亡，剩下一副債務的重擔，叫他的妻子去負荷，結果將所有的產業一齊變賣抵償，能夠就此滿足，還算不幸中的大幸，然而他的妻子又將依靠什麼過活呢！

如果有人處在這種情形之下，那末當他未死之前，只要一想起他家庭裏所處地位的危險，就該趕緊設法去投保壽險，以盡他的責任，同時並應替全家的進益規畫

一個確實辦法。

凡是做家長的，應該就他的眼光所及，替依賴他爲活的人們考慮一下，就是如果本人一旦去世，究竟他們需要多少的供給，纔能維持生活。固然，平常一個人，積蓄了些微財產，充量去投保壽險，就要想從這上面來維持一家慣常標準的生活，恐怕沒有這般便當；但是無論如何，有了這一筆保險款子，至少總可支撐門戶若干時期，家屬們就可從容在這個時期內整理一切，譬如有的可以預備出外謀事，以便賺錢來供給家庭，如果子女都幼，做孀婦的自己可以設法去找些職業做做，如此保險款子用完之後，一家的生活費自然也有着落了。

我國人對於投保壽險的重要，直到現在，還是少人承認。這樁事情，全靠夫妻倆共同勉勵，互相合作，纔能達到圓滿的結果。可是我國的男子們，固然沒有多人能夠關心及此，「死」的一字，而一般女子的見解，以爲這事無異拿丈夫的性命當作賭博，所以也不願敦促，其實這都是大大的錯誤。最近馬寅初先生演講

中國女子的地位問題，裏面有一段對於女子們漠視丈夫投保壽險的重要，有深切的批評，他說：

「英美各國的女子，雖然尚不能和男子處於平等的地位，但她們的智識終究很高，還知道自己保護自己的方法，所以在嫁人的時候，總要求男子保險，將來萬一發生不測的事情，就不致有困難了。但是外國女子能想到這一層，而中國的女子，怕連夢都沒有做到。兄弟可以舉一個例出來，有一次，兄弟勸一位朋友的女人保險，這位女人，還是大學校畢業的，中西文字都很好，我把保險的益處解釋給她聽，但是她卻似乎很懷疑說：「保險是要等丈夫死了才有錢，這不是希望丈夫早死嗎？並且保了險以後，丈夫存在，沒有錢可以向保險公司領取，待丈夫一死才有錢，這不是拿男人的性命來和錢賭博麼？」我說：「不保險才是賭博，因為丈夫存在就有飯吃，丈夫死了就沒有飯吃，這不是和賭博贏了發財，輸了倒霉一樣嗎？如果果是保了險，就是把不確定的成爲確定了。無論丈夫存在或死亡，和自己的生活

就無影響；丈夫存在，固有飯吃，丈夫死了，也有飯吃，這不是生活確定了嗎？但是她至今還沒有保險，可知她還不明瞭保險的性質。

「兄弟還有一位女朋友，他是在美國留學的，後來和一位留法學生結了婚，回國後男人就在鐵路上做事，月薪也很大，起初是三百元，後來一直加到七百元，但是男人都化掉了，收入雖很大，卻一古腦兒都化掉了，毫無積蓄。不久，男人忽然過世了，因為男人在生前不事積蓄，當然沒有遺產，所留下來的，只有三個小孩子，於是到現在妻子四人，就不能不過很困苦的生活了。這就是由於她不要求丈夫保險所得到的結果。」

愛護妻子的丈夫們，愛護丈夫和兒女的女子們，見了馬博士的一段演詞，應當作如何的感想？

保了壽險，保費一年一年繳納下去，自然這張保險單所具的「現金的退保價值」一年大似一年，這確是一筆可靠的資產，可以合法地開列在他的財產表上，但這

原爲保障家庭的幸福而設，所以除非遇到真正的緊急當兒，不宜把牠輕易提出。如果這人能夠從容地說：『我已保好了壽險，足以清償我產業上的一切債務，足以抵抗產業的不可避免的跌價，足以應付各種的捐稅，足以防止家屬爲了急用把我的產業拚着犧牲出售，我已有了充分的準備，足夠我的子嗣應付他們生活上迫切的需要。』那末，他對死的恐怖，自然也比常人來得稀鬆平淡了。

保你保險的險

爲了保障家庭的幸福起見，所以購買一張人壽保險單，但是許多人完了這第一步程序之後，便把保險的保險的一樁重要事情置之腦後，至於受施與者將來能否聰明地把這筆賠款來投資或使用，卻很少有人想到。

一位婦婦，如果給人知道她獲有保險賠款，立刻便有一班不懷好意的親友，慫恿她從事種種盲目的投資，於是她的銀錢就危險了。凡百誘惑的投資提議，來把她圍住核心，同時她的心中，也很希望找得一筆極大的進益，因此弄得身不自主，聽憑旁

人擺佈，或是購置專以厚利眩人的股份，或是她的親友，想借她的錢來使用，便答應出給重利，引她上鉤，結果本息兩無着落。總之她手中執着的現金，一超過於她日常支配慣的數目，就許會發生不聰明的耗費。你想，死者生前用盡了多少心血，把身後撫養家屬的費用，籌畫得這般周到，徒因百密一疏，不會把這筆款項的管理方法，預先規畫一下，遂致『爲山九仞，功虧一簣』，害得他的家屬，到底不會享受到保險的眞正利益，豈不可歎可惜！

近來一般深謀遠慮的人們，顧慮到這一層的危險，於是便設法把身後保險賠款的處置問題，預先擬定一個詳細計畫，目下像美國等處，已有許多人起來組織『人壽保險信託』，以應付這項需要。

這個計畫，乃是一等投保人去世，那筆保險賠款，就付給一家信託公司或銀行，作爲受託人。所有投保人生前的一切債務，統由受託人代爲清償，然後將餘剩的款項，妥爲投資和管理。那班得享施與的人，只須伸手去接收進益，此外便不用操心。至於

那筆本金的最後處置，儘可先行規定，屆時由受託人遵照辦理。因為這個人壽保險信託的組織，至今還沒有固定的規則，所以不妨由投保人各自斟酌本身和家庭間的特殊情形，自擬一張合同。至於信託公司對於接受這類信託的費用，並不如何昂貴。

因為人壽保險公司在尋常保險契約之下，一等保險賠款付出之後，就與得享施與的人失去接觸的機會，所以應當由投保人預先指定一家信託公司或銀行，作為處置保險賠款的受託人。這一來，可使妻子們對於他們應得的賠款，有了穩固的經驗的機關替他們永久保管，那末，揮霍受騙等等的「不幸事情」便無從發生了。

一人有了依賴他生活的家庭，就該認定自己所負責任的重大，應如何好生替他的家屬規畫他身後的度日辦法，一如他活着的時候一般。許多人生前進益很大，一旦「撒手西歸」，卻只剩下一副重擔的債務，害得他們的家屬「牛衣對泣」，困苦不堪，這當家長的，也太不負責任了。假使一人成功的果實，只准他的家屬趁他活着

的時候享受，未免說不過去，難道他竟忍心拋撇至親至愛的妻子，聽憑他們啼飢號寒，不肯在生前稍爲分出些光陰和能力，來給他們籌畫一個永久的生活保障嗎？

當一人掙扎多年，從事建設一個獨立，居然給他達到目的，那時縱使範圍平常，似乎也儘夠傲視世界，儘可把圍繞他命運四週的防禦物，一概拆除了。但是，他必須知道，這時還要再拿出和掙得一宗產業所用的同樣謹慎和遠慮來，以便生前死後，可以永久保守他的產業。那末，同時他便可從苦海裏拯救他的家屬出險了。

結 論

上面的幾章文字，乃是苦心作成的『求得經濟獨立和個人財政成功的十個基本原則』。

許多人十分注意他們的儲蓄，很聰明地管理他們的耗費，然而末了，仍舊爲了不聰明的投資，或誤用了信用，失去他們的一切所有。

還有許多人，很能沿着軌道進行，但是行了多年，禁不住自己奇怪起來，爲什麼只能得到這般細微的成績？也許這是他們不會抱定決心的緣故。在此情形之下，那末我們定下的其餘九個別的原則，也決不能在他們的一生裏實踐了。

還有許多人，果然抱了決心，有了目標，定了計畫，知道那樣去儲蓄，和那樣去用錢，同時並能抑制浪費，他們真可算得勤苦了；但是，成功的晷，仍舊不能加到他們頭上。爲的是他們不會準確明白應當那樣聰明地去使用資本和信用，以便獲取利益。

也許他們曾經使用過銀行的便利，只因不會知道從他們的銀行連絡裏，那樣去吸取最偉大的利益，所以他們到底依舊是孤立無助，勞而無功。

更有一大羣可悲的人們，尤其是男子，已經替他們自己努力攪得一個或大或小的獨立，已經積置了些財產，可是他們卻不會想到有他們不可避免的一日，屆時他們一切的所有，就要成了吾們所通稱的『遺產』，自己再也沒法照管了。

沒人幫助的婦女孩童們，給他的丈夫父兄丟棄在世上，真是可憐，縱使死者有些

產業留下，但他們從來也不會知道那樣去保全牠，這一幕的悲劇，每年不知有許多家庭出演，直到本書第十原則好生建立之後，那時，一些沒有保障的產業，也就堅固得一如銅牆鐵壁了。

爲什麼想試試半個不完全的計畫，去建立和截留一個獨立，同時還想推展牠的祝福於一般依賴他的人們？爲什麼把保證你成功，擔保你永久的那些基本原則，蔑視不顧？如果一人走了半段路程能夠成功，那末走遍全段途程的，至少有千百人可以成功。

本書特地介紹給讀者以『求得經濟獨立和個人財政成功的十個基本原則。』如果你已經採用了四五個這些原則，而且已有了良好的進步，那末快把這十個原則一齊拿來應用，看看究竟那樣的更加快捷，那樣的使你前進格外來得平安和有把握。

這些原則的增加，決不會發生新的糾紛，牠只會來使牠們趨於簡單，牠會磨滑

你走的道途，牠能使你格外清楚地去瞭望你第二個目標。
把這些原則來編製一篇你的『獨立宣言』。

— 完 —

我的獨立宣言

第一條

我決要成爲一獨立者。我決要擁有一宗產業。我決要創立幾樁投資，好從這裏面收得一筆進益，——在本人勞力所得的進益以外的進益。我決要把我的目標懸得高。當我到達了那個目標，我決再制定別一個更高的目標，朝着前進。

第二條

我決要習練一直到底的思想。我決要想出一個計畫來，以到達我的目標，忠實地按着進行，並且隨時改良我的計畫，一如我的經驗告訴我。

第三條

我決要制取儲蓄的藝術。我決要立下一個儲蓄計畫，按期把我的儲蓄存入銀行。我決要獲得複利的十足利益。

第四條

我決要控制用錢的技巧。我決要限制我的嗜欲，以增加我的財源。我決不購買奢侈品，當我只能置備必需品的時候。我決要把我的生活與我的錢袋相配。我決要着手經濟，然後把我的經濟轉成資本。

第五條

我決要防止浪費。我決不用窖藏——在家裏，或衣袋裏——的方式，來浪費金錢。我決要保護我自身的健康。我決要養成回贖浪費和把牠轉成資本的習慣。

第六條

我決要培養勤勞的習慣。我決要準備着自己職位的逐漸高升。我決要把我日常一部分的智力，體力，來轉成永久的資本。

第七條

我決要聰明地去舉債。我決不去負什麼債，除非我決定有錢可以來償清牠們。我

決要捏住分期付款的一種購買的範圍。我決要認定債務是一件神聖的義務。我對於信用的使用，決只限於博取合法的收入。我決要把我的資產負債，每月造成一張對照表。我決要建立我的信用在一家銀行裏。

第八條

我決要栽培我與我的銀行的關係。我決以忠實的注意，對付我的儲蓄存款。我決要對於銀行業的目的，獲有一種良好的瞭解。

第九條

我決要使用儲蓄的資本，去博取贏餘。我決不投機。我決要遵守穩妥投資的規則，和在投資之前，同我的銀行家商量。我決要把投資上面收來的利息，存入銀行，以期獲得複利。

第十條

我決要精心研究一個保全我的獨立於獲得了牠以後的方法。我決要採用謹慎

的壽險。
的手續，來保守我的財產，以備我一旦去世，使我心愛的人們，有了保障。我決要保我



青年指導叢書

青年們脫離了孩童的生活而踏進自立的領域裏，以知識的幼稚，經驗的薄弱，對於學校對於社會一切問題，自然不能得到圓滿的解決，本局因時代的需要，特請專家編成這部指導叢書，以作青年的南針，先出五種……

青年讀書指導 一冊 二角五分

青年職業指導 一冊 定價四角

青年自修指導 一冊 定價五角

青年服務指導 一冊 三角五分

青年經濟獨立指導 一冊 定價六角

上海大東書局發行

中華民國廿四年拾月拾七日收到

中華民國二十二年五月四版

青年經濟獨立指導

△(全一册實價洋六角)

(外埠酌加郵費匯費)

編譯者 謝 菊 曾

發行人 沈 駿 聲
上海北福建路三三一號

印刷者 大 東 書 局
上海北福建路三三一號

發行所 上海福州路 大 東 書 局
暨 各 省

不 准 翻 印

