

美國職業家邁騰博士原著

商人立業指導

美國職業教育家邁騰博士原著

商人立業指導

上海中華新教育社出版

商人立業指導目錄

(一) 商人修養

第一章 體育之修養

- (一) 病夫不能成功……………一
 - (二) 鄉村與城市之比較……………二
 - (三) 身體健康之儲蓄……………三
 - (四) 健康消磨之弊害……………三
 - (五) 精神過用之危險……………四
 - (六) 恢復健康之方法……………五
- ### 第二章 智育之修養
- (一) 不進取者不能成功……………五
 - (二) 青年應儲蓄實力……………六

商人立業指導

(三) 養成學識與經驗……………七

(四) 成功者須有創新之才……………八

(五) 成功者須有宏大思想……………八

(六) 步人後塵者必失敗……………九

(七) 愛滿遜之名言……………九

(八) 求能力上之進步……………一〇

第三章 德育之修養

(一) 致富之道在誠實……………一一

(二) 青年應愛惜人格……………一二

(三) 溫良氣質之可愛……………一三

(四) 交易上兩種要訣……………一三

(五) 物價與市價之研究……………一五

第四章 外貌之修養

- (一) 舉止行動之研究……………一七
- (二) 服飾上之研究……………一八
- (三) 外貌謙和之必要……………一九
- (四) 對待顧客之注意……………二〇
- (五) 態度之訓練方法……………二一

第五章 語言之修養

- (一) 言辭應直截爽快……………二一
- (二) 言語直率爲決斷之必要……………二二
- (三) 言語吞吐之弊害……………二三
- (四) 多言之習慣亦失敗……………二三
- (五) 談話時間之限度……………二三
- (六) 談話與招待之關係……………二四

(二) 職業指導

第一章 選擇職業之研究

- (七) 愛惜光陰之重要……………二五
 - (一) 選擇高尚之職業……………二六
 - (二) 不就卑下之職業……………二七
 - (三) 勿操不適當之職業……………二七
 - (四) 須就正當之職業……………二八
 - (五) 決定適合之職業……………二八
 - (六) 父母誤擇職業之影響……………三〇
- ##### 第二章 免除不合的職業
- (一) 職業不合之原因……………三一
 - (二) 職業與天性之關係……………三一
 - (三) 解決職業之趨向……………三三

(四)	輕棄職業之失敗……………	三四
(五)	職業不合之覺悟……………	三四
(六)	確當之職業不必免除……………	三五
(七)	免除無意味之職業……………	三六
(八)	職業適當與否之覺察……………	三六
第三章 謀得職業與保守職業		
(一)	謀得職業之方法……………	三七
(二)	保守職業之方法……………	四〇
第四章 青年職業之志向		
(一)	志向堅定與事業之關係……………	四四
(二)	志向與成功之關係……………	四五
(三)	志向堅定之考察……………	四六
(四)	志向須有勇往的精神……………	四七

(五)	志向不堅忍者多失敗……………	四八
(六)	志向堅定之效果……………	四九
第五章 職業專一與不專		
一之比較		
(一)	意思未定前之嘗試……………	五〇
(二)	經驗上之關係……………	五〇
(三)	事業上之關係……………	五一
(四)	精神上之關係……………	五二
(五)	職業專一之覺悟……………	五三
(六)	職業紛歧者必無成……………	五四
(七)	職業專一之效果……………	五五
第六章 職業之變換問題		
(一)	有他種學識經驗之變換……………	五六

(二)	不知變換之失敗……………	五七
(三)	較勝本業之變換……………	五八
(四)	未變換前仍當堅守原業……………	五八
(五)	青年職業不合之激勵……………	五九

第七章 關於升遷之研究

(一)	升遷之要點……………	五九
(二)	勤勞猛進之成效……………	六〇
(三)	勤惰之比較……………	六二
(四)	忠信之必要……………	六二
(五)	自動的進行……………	六三
(六)	性質上之研究……………	六四
(七)	不良習慣之障礙……………	六五
(八)	盡心致力之激勵……………	六六

(九)	懶惰與升遷之影響……………	六七
(十)	青年前途之忠告……………	六八
(十一)	培植愛美之觀念……………	六八
(十二)	任事周到之效果……………	六九

(三) 創業政策

第一章 獨立營業之利害

(一)	獨立營業之艱難……………	七一
(二)	受僱於人之利益……………	七二
(三)	獨立營業應注意之事……………	七一
(四)	獨立營業之能力……………	七三
(五)	自由與成功之關係……………	七三
(六)	受僱者思想之關係……………	七三
(七)	智力與德性之增進……………	七四

- (八) 不畏艱難之成效……………七四
- (九) 運用金錢之留心……………七五
- (十) 有志獨立之資助……………七五

第二章 借資營業之利害

- (一) 借資營業與成效之關係……………七五
- (二) 職員選擇及使用之注意……………七六
- (三) 必要借資之格言……………七六
- (四) 輕易借貸之危險……………七七
- (五) 主張切實之勸勉……………七七
- (六) 不借資即無上幸福……………七八

第三章 原始資本問題

- (一) 得資本法……………七八
- (二) 資本之管理法……………七九

- (三) 餘金之用法……………八一
- (四) 動的資本與不動的資本……………八一
- (五) 運用資本之三要術……………八二

第四章 大資本家之營業法

- (一) 股票證券投機事業……………八四
- (二) 投資方法……………八七
- (三) 各種商業之投機法……………九三
- (四) 私家銀行業……………一〇一
- (五) 廢物利用法……………一〇三
- (六) 利用新植物法……………一〇六
- (七) 外國致富法……………一〇八
- (八) 普通實業……………一一二

第五章 小資本家與販賣商

(一)	推廣問題……………	一一四
(二)	用人問題……………	一一四
(三)	外國小商業之 足資倣行者……………	一一六
(四)	投資要訣……………	一一七
(五)	發明指南……………	一一九

(四) 經商要訣

第一章 商人必要之特性

(一)	決斷之能力……………	一一三
(二)	商業訓練之價值……………	一二四
(三)	認真任事之毅力……………	一二七

第二章 商人性情與事業之關係

(一)	過慮性即事業之障礙……………	一二八
(二)	怪癖性即事業之障礙……………	一二九
(三)	庸惰性即事業之障礙……………	一三二

第三章 商人儲蓄之必要

(一)	儲蓄與營業之關係……………	一三四
(二)	儲蓄即成功之秘術……………	一三四
(三)	習慣上之研究……………	一三五
(四)	用度與進款之支配……………	一三六

第四章 商人應知之要務

(一)	得人信任之術……………	一三六
(二)	信用基本之研究……………	一三八

第五章 用人要術

(一)	用人與知人之研究……………	一四〇
-----	---------------	-----

(二)	待遇職員之研究……………	一四二
第六章 商人最忌之事		
(一)	家居工作……………	一四四
(二)	頂盤店業……………	一四五

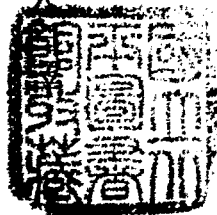
(三)	賭博投機事業……………	一四七
(四)	勿借重利之債……………	一四八
(五)	勿浪費時間……………	一五〇

商人立業指導 目錄

商人立業指導

美國職業教育家邁騰博士原著

海虞李天



(一) 商人修養

第一章 體育之修養

修養者。學問上精密之功夫也。修以求其粹美。養以期其充足。修猶切磋琢磨。養猶涵育薰陶也。茲先言體育。以次及於智育德育焉。

(一) 病夫不能成功

凡百事業之能成功者。其體格必屬健全。有健全之體格。猶之有堅固之機器。足以發揮其所蘊之智慧。換言之。即彼等血液必異常流通。消化必異常敏

捷決不因生計上偶遇困難。卽生抑鬱之念也。雖間有少數人。因勞心太過。致患隱疾。然據大端言。欲於經濟界上占重要之位置者。實全賴強健之體力。若身體失其健康。精力必因而懈弛。事業上當然大受影響。故曰病夫不能成功。

(二) 鄉村與城市之比較

某著作家曾徵集四十名人事略而比較之。據言生長城市者不過八人。二十二人爲田家兒。其餘十人則住居村鎮者也。蓋鄉村兒童。因得時時呼吸清新空氣。故精神活潑。肺力擴張。萬非城市間所能及。又因習於耕耨及刈草。故筋肉異常堅強。且夫田野之間。實一大好健身場。亦一大好工藝學校也。村兒每日工作。不但得良好之練習。且能增進其實行力量及智慧。又彼因經濟關係。不得不自製玩具或器皿。彼又須熟悉開行各種機器之法。並裝置修理等。故智慧與發明能力。得時時增進。於是對於一切機械原理及作用。無不明瞭。

厥後投身社會。自能應用不窮也。

(三) 身體健康之儲蓄

吾人苟立志欲成大事業。則身體須常保健康。以備社會上之競爭。猶之運動員。欲角勝於田徑賽兩項。必先從事練習。練習時。既須摺絕煙酒等興奮劑。又須戒除各種不良之嗜好。所食者只限定能增長筋肉之品。除謹慎飲食外。而每日幾時進食。幾時睡覺。幾時運動。皆須有一定時刻。如是歷數月不懈。則身心兩端俱泰。精力可以驟增。庶能與羣雄角逐於競爭之場。商人身體健康之儲蓄。亦何莫不然。

(四) 健康消磨之弊害

世人心理。無論經營如何發達。必無自足之念。野心勃勃。日望進步。於是孜孜不息。直至精力用盡。乃覺非休養不可。此輩能力。大概消磨於過分之雄心。

或則因操勞過度而耗其精神。或則因缺乏充足之睡眠。適宜之食物。有益之運動等。而竭其體力。故結果非病虛弱。即發生他種病症。欲體質之復原。則非得數年之休養不可。

(五) 精神過用之危險

商人若將其所有之基本金。盡行提出。而欲免於破產。則稍有鑑別力者。必知其不可。人之精神體力。亦猶是也。世之少年。往往用盡其精力。以冀成功。其愚實過於緣木而求魚。著者每見許多青年。初則外貌英挺。一望而知爲希望無窮者。頗羨其態度之莊嚴。機智之活潑。與心思之開展。但不旋踵間。身體既因失望而萎頓。精神亦緣困難而頹敗。身心上全部之能力。咸爲隱秘之魔力所振動。而日趨下流。於是自信能力與自重之念。皆消耗無遺。年齡猶未屆三十。已呈衰老之態。攷其故。大概以飲酒與濫交兩端爲最大之魔障。青年人一

不經心。卽墮落而不可挽救焉。

(六) 恢復健康之方法

吾人服務社會。如覺興趣索然。或精神疲怠之時。或自知已失昔日精明之狀況。或自知心緒煩擾之時。卽爲失眠之證。宜多得酣眠。或作野外運動。以蘇積悶。苟得多睡并運動。則昔日之精神毅力。不難立時恢復。且野外運動之有益人身。其力尤偉。蓋吾人若費數日光陰遊山玩水。則胸中煩擾之思。可以盪滌盡淨。精神亦煥然一新焉。

第二章 智育之修養

(一) 不進取者不成功

人生最重要者爲天資。天資高者。必具有機警之才。萬非恆人所能及。其精

神非常活潑。處世常抱樂觀主義。此種性質。或稱之爲聰明。惟其聰明過人。故對於家務及生產事業。處處皆覺興趣橫生。一旦遇有良好機會。或發見一新計劃。彼必發達向上。成功較人爲速。因彼無論何處。均能得所以謀利之道也。換言之。實因其有進取之氣質故也。但愚俗之見。常存知足不辱之念。此等人即缺乏進取之心。無進取之心而能成功者。未之見也。

(二) 青年應儲蓄實力

不論經營何業。最重要之資本。即係自身能力以內之資本。自身能力資本者。謂發展其天賦之能力。增進其才智。并訓練其志趣。使之專心平日傾向之職業。蓋吾人之成功與否。以吾人天賦之高下爲準。故當青年時代。對於將來之職業。尙未確定之前。其最要之事。即須儲蓄實力。爲後日作業之基礎。譬如建築家於房屋之圖樣未成以前。必不妄用一瓦。鐵路於路綫未測定以前。亦

不能隨意建築。雕刻家若不知其所雕何像。必不能率爾操刀也。故吾青年。欲將來成大事業。對於教育與訓練。須再三注意焉。

(二) 養成學識與經驗

學識與經驗。即從教育與訓練而來。西人亨密兒登梅 (Hamilton W. Ma-
log) 之家信中有言曰。現在之時代。乃學術競爭之時代也。無論男女。非教育
不可以圖存。吾深願汝等。永永記之心。頭勿稍疏。忽蓋社會上最可悲之人。莫
如受不完全教育者。而社會上最可悲之事。亦莫如此種人。雖極欲爲社會上
宣力。而終不能成一事。然彼一般寒素子弟。雖未受高等教育。而爲境遇所迫。
亦不得不從事職業。以贍其父母或妻子。此等子弟。宜於暇時修學。俾增長其
學識。苟能每日專心讀書一小時。則一年後。必有甚佳之成績。每日一小時。時
間雖少。而持之以恆。亦奏

(四) 成功者須有創新之才

成功者有一特異之能力。即創新之才是。創新之才。非謂無中生有發明何種科學也。茲所謂創新者。乃商業上一種出奇制勝之術。即故與他人不同。以提起社會之注意是。如驚奇之廣告。新式之櫥窗。巧妙之裝璜。各種匠心獨運之製作等均是也。

(五) 成功者須有宏大思想

若余欲勸勉青年。則可以一語蔽之。昔蜜加爾恩格羅 (Michael Angelo) 曾詳細考察美術家雷非爾 (Raphael) 之為人。爰題其美術室曰恩拍里司 (Amplius) 其意即宏大之謂。夫雷非爾畢生之事業。實不外宏大二字。故無須其他讚美之詞也。余所忠告青年者。亦謂恩拍里司一語。願人人將此格言。書之照架中。再懸於辦事室內。俾時時相對。并深思其意義。則前途之遠大。可

預期也。

(六) 步人後塵者必失敗

西諺曰。凡營大利之商業。與競走無異。其捷足先登者。必獲大利。若見人之獲利。而欲步人後塵者。結果必大失所望。因大利所在。趨之者多。則無利可言矣。故我人當堅守恆業。并時時設法。使顧客注意。或減少其費用。而增多其利益。設有人焉。詳知船舶之構造。出而問世。必能恃以爲生。若游手好閒之徒。得一知半解。卽自負奇才者。必失敗無疑。試觀外國商人。無往不利者。因確知社會需要之品。而供以適當之物也。若不知商情之轉移。不明市面之漲落。惟恃物價表之報告。卽貿然負販者。未有不虧蝕也。

(七) 愛滿遜之名言

愛滿遜嘗曰。一人之精力。愈用愈銳。永無竭蹶之慮。惟自暴自棄者。則一事

無成。請觀世界上有否不能研求之科學。有否不能學習之工藝。有否玄妙之哲理。不能探索而得者。有否高曠之空氣。不能健飛而達者。夫愛氏雖爲詩人。兼爲哲學大家。然此種名言。無論何界均當奉爲圭臬。真成功之導綫也。

(八) 求能力上之進步

青年人尙有一事。最重要而最難實行。卽無論操何職業。須時時對職務上有進步也。大概我人初離學校。昧於世務。往往抱極大希望。希望者何。卽欲成就種種偉大事業也。於希望之外。更夢想將來應如何自修。如何游歷。如何作社會之交際。如何作家庭娛樂。但既得職業。則社會上有各種引誘。使吾人疏於朋友之交情。懶於學問之攻錯。久而久之。浸陷愈深。品格既喪。節操亦失。終則流於放蕩而已。不但此也。我人服務社會。例行刻板式公事。其作用與機器無異。欲免作機器。殊非易事。若我人之地位非相當。或事務與性情不合。則長

日覺乾澀無味。而吾人之無上快樂。亦將消歸烏有。豈非可危。若吾人不用大決斷。大力量。以求地盤之擴張。則歲月遷延。生活上益覺其促狹。尙何希望之足言。此吾人所以對於己之職務。必常使有進步也。倘日復一日。年復一年。故步自封。不求進取者。則失敗之人也。

第二章 德育之修養

(一) 致富之道在誠實

道德乃人生最要之原素。所以古人云。刻薄成家。理無久享者也。吾人縱體育如何健全。思想如何發達。無道德以維繫之。行多欺詐。則一旦事敗。身毀名裂。未有不被人唾罵者。故無論如何。苟欲以欺詐得萬金。毋寧以誠實得百金。欺詐者雖得萬金。而一旦被控。追償原金。是一金且不得。而名譽反以犧牲。誠

實而得百金。雖爲數無多。而良心無愧。夢魂亦安。而少取可以多來也。是以近代商家。大多皆已根本覺悟。知誠實爲商業之重要道德。價目公道。爲招致顧客之唯一方法。故商人道德之進步。與普通道德。有異趨同歸之勢焉。

(二) 青年應愛惜人格

吾人習業之初。腦力智力體力及德性等資本。皆有一定之基礎。此種基礎。實人生最珍貴之遺產。將來一身事業之成敗。卽視吾人能增厚此基礎與否爲標準。若浪費此資本。則天下失策之事。更莫此爲甚。每見青年因耽於淫佚。而消耗其財產。固未嘗不譏其失策。而惕然自警。然吾人睡眠失時。致精神體力不能恢復原狀者。其損失且較失財爲鉅。故消費時間上之資本。或坐視良好機會之過去。最爲可惜。其罪不在統袴下也。夫時間上之資本。既若是其重要。而品性上之資本。更爲可貴。若自暴自棄。從下流而忘返。以自喪人格者。一

生更無成功之望。蓋人格者。靈魂上之珍寶也。珍寶既失。靈魂自不能振作矣。

(三) 濫良氣質之可愛

吾人家庭中之情形。財產之狀況。他人固不能測。然氣質之良否。則一見而知。不能掩飾。是故氣質者。保證吾人之信用書也。事業之成否。皆惟此保證書是賴。人苟性氣濫良。藹然可親。則品質上之財產。已不可計數。品質財產之勢力。勝過金錢倍蓰。故金錢之積。若非正當手段。則較之品質優良而貧窶者。仍不過一鄙陋人耳。人苟富於腦力。富於智慧。則較之子孫作馬牛之守財奴。其精神自由多矣。惟現在一般青年。人皆漠視人格上之財產。而亟亟於金錢。泰阿倒持。爲可惜也。

(四) 交易上兩種要訣

破壞商業道德。而使社會不滿意於商人者。其原因有二。(一)商人方面缺

乏能力。(二)顧客方面缺乏誠實。凡能力薄弱之商人。其進貨既不精明。則售賣時必欲以劣貨而得善價。且商場中有一種誤解。即謂交易迅速者。爲商人中之優秀份子。殊不知賣主最喜此類顧客。因此種顧客。貿易既易成交。又不吹毛求疵。多方選剔也。蓋交易迅速。雖不乏具有真實才幹者。然大半皆紙上談兵。精明者少。反不若滯緩之爲愈。商店最重要之事。即爲進貨。苟購進時。選擇不精。則售賣時。爲顧全成本起見。又不得不攙雜劣貨。以免虧蝕。由是而欺詐成。故進貨不精者。採辦之時。當擇有名大廠家。或大公司。因彼苟對於批發主顧。必使其有利可得。此爲補救能力薄弱商人之良法也。至主顧方面。往往亦有不誠實者。例如入市場購物。選定一物後。問其價曰。必嫌太昂。而欲得稍廉者。迨商人另以次等之貨示之。并告以價雖微低。而物質實與上等無異。買者聞之。必購其貨。且私心欣幸。以爲得一價廉之物矣。及後來察出物質與優

等不同。必深悔孟浪。而揚言受欺。夫以次等貨售廉價。以廉價購劣貨。乃理之當然。豈得謂爲欺詐。此爲欺詐。則拍賣場中。當有担保之人矣。拍賣貨物。價既低廉。自不能担保貨物之必爲精良。今以廉價所得者。當然亦不能必爲上等優良之品也。但以廉價得物。與拍賣場中購物。在買主本已得相當之物品。初無吃虧之處。而此種買賣。易起買主之疑慮。而使戒心。顧客有此種習慣。故最易引起商人作種種特價之舉。而商業愈入黑暗之途。苟欲免除此弊。必選擇著名之大商店。因大商店決不爲射利之事。且時時顧及顧客之便利焉。故經商之術。價目不二。乃唯一之良法。能於貨物上標明價目。尤爲盡善。

(五) 物價與市價之研究

此種問題。頗饒趣味。凡文學家道德家。無不紛紛辯論。以至於今。迄無適當之解釋。據薛西羅氏之言曰。設有米店由亞歷山大販運食品抵羅帝城。適當

羅帝荒歉之時。赤地千里。食糧異常缺乏。該米商又知有大宗食品。方由亞歷山大運向羅帝。然則爲米商者。應否將此消息告之一般糧食商家。薛氏之意。則謂應宣布此消息。後此學者亦爭和其說。杜威博士嘗作長文討論此點。彼初亦贊成薛氏之論。但提及格勞梯波芬陶夫普西安等反對此說。亦持有充分之理由。杜威博士之斷語。乃根據一種原理。謂凡商人對主顧索價時。必誠懇而言。曰。據鄙人之意。則余所索者。實屬至廉。因此貨之爲用。足值此價也。杜威博士即根據此理。定一公式曰。「世界決無一物可以測知各貨之價值。貨物價值若何。祇視社會需要之程度爲標準。」由此語推之。則知一物之價值。即該物在社會上所應得之代價。此語實古今不易之定理。而爲物價與市價二者之確切解釋也。故市價乃社會上競賣之結果。漲落初無一定。由是觀之。則亞歷山大米商當其抵羅城時。宜不必劃定米價。換言之。即發賣其所運之

食品時。雖明知有大宗來貨。運到後必定低落。然亦無須顧及也。可知致富者私德方面。與普通道德并不牽涉。然吾人苟欲立身世界經濟競爭之舞臺。其最初之第一步。當由節儉。勤懇。機警。堅毅等美德。爲最要之點。

第四章 外貌之修養

(一) 舉止行動之研究

世有無數英俊少年。在社會上竟不能得一相當之位置。攷其故。不過外貌不修耳。是以容貌與吾人之關係。異常重大。設有人焉。蹣跚其足。搖拽其手。而顯身於商店主人或經理之前。則必受擯却無疑。故精明之經理。必擇能幹之職員。尤注意職員之舉止態度及容貌服飾也。如玩弄其冠於應對之時。或領袖污穢。頭髮散亂。指甲積塵垢。衣服不整潔。及吸紙煙等事。皆屬成功之障礙。

如外貌不潔。及行路蹣跚等。皆足顯示吾人德性之弱點。及疏懶之性情。此等人最爲僱主所不喜。若欲爲僱主歡迎。則行路須活潑。言語須敏捷。應對須流利。因此三者。足以表示吾人感覺之靈敏。心地之光明。與舉動之迅速。否則雖抱絕世奇才。亦將處處遭人白眼。

(二) 服飾上之研究

衣服當以工匠所製者爲合宜。如所服者質地佳式樣新。又與身段相稱。則外貌顯其莊嚴。并足增加其身分。而令人望之生敬。人卽抱負不凡。而衣服襤褸。往往令人生厭。且吾人之事業。亦頗受服飾之影響。如服飾佳者。常自覺其高尚。而作事不敢怠忽也。如以婦女爲例。益足證明服飾之宜考究。常見跳舞會及他種宴會之女招待員。以如花之貌。加豔麗之服。令人一見便覺心蕩神搖。不能自己。雖其美麗之貌。出於天賦。而襯以豔服。則相得益彰矣。服飾優美

具有一種魔力。可令人精神倍長。議論風生。有滔滔不竭之概。故人生涉世。寧省儉他種消耗品。而衣服決不可省。且夫廣告之利益。儘人固能道之。而外貌與服飾。卽我人無上之廣告品也。昔有切實研究此問題者。嘗發表其意見曰。『我信潔淨之工作。與整飭之衣服。則每元之資本。可獲五分之高利。』苟於工作清潔衣服整飭之外。并能加快樂之態度。及敏捷之舉動。又能迎合顧客之心理。而使之滿意。則每元之資本。可得十足之利益。故商店不論在城在鄉。苟欲廣招徠。則裝璜須清潔。店員亦須謙和而敏捷。

(三) 外貌謙和之必要

除正直與自信外。足爲吾人成功之助者。當推優美之態度。優美之態度。卽有尊貴之禮貌也。譬如有二人於此。能力相等。而同謀一職業。則有禮貌者先得之。蓋禮貌周到。則見者欽敬。反之舉動粗暴。應對失度。則見者生嫌惡之心。

雖負奇才。亦無以表白矣。且禮貌周到者。雖面目稍爲醜陋。仍能戰勝一般面貌。眈眈而舉止驕傲者。試觀社會上有許多人。并無特出之才能。而獨特外貌之謙恭。以致富厚者。卽其明證也。

(四) 對待顧客之注意

喬治披鮑投 (George Peabody) 之爲店員時代。對待顧客。至爲和藹。一日有老婦就購某物。喬治因店中無此物。則陪該婦至他肆購得之。厥後婦死。遺囑上贈以重金。以報其慈惠。又有某苦兒。以極小之資本。設小商店於村鎮間。雖一無援助。而卒因禮貌之周到。款待之殷勤。得社會上一般人之注意。遇有婦女駕車來購物者。彼且助之調理車馬。總之。凡可使顧客欣慰者。彼無不爲之。故顧客無論遠近。皆樂就之。而此苦兒未幾卽榮顯。而爲某大公司中董事焉。

(五) 態度之訓練方法

設肆經商。當然以選擇店員爲最要。故任櫃友者。人人須謙恭有禮。因禮貌實公司與商店最要之原素也。但欲櫃友知禮貌。當以身作則。使彼等知所仿效。至待遇一節。亦不可過於刻薄嚴厲。總須獎勵提掖之。使覺悟其自身爲公司中重要之分子。并令自知奮勉。遇應娛樂或休息之時。則任令自由。得調養其精神。如是則所得於彼等之工作力。當較刻薄之店主爲多。不但此也。店員既得善遇。卽不啻我之廣告品。何則。因受僱者必常與他人談其僱主之良否。及所得若何待遇等。豈非隱爲僱主大登告白乎。

第五章 語言之修養

(一) 言辭應直截爽快

語言卽口才也。居交際之首要。故言辭直截爽快之人。則作事必不避重就輕。舍難取易。無論如何。彼必始終如一。彼如因事訪君。決不費十五分鐘以介紹或解釋其來意。亦不多費時間於無關重要之寒暄中。彼見面卽談其目的。直截了當。無半吞半吐之狀。迨正事既畢。卽行告別。

(二) 語言直率爲決斷之必要

凡有發號施令之能力者。必具直率之特性。彼等極愛重光陰。決不肯以有用之時間。費於無謂之談話中。故決斷事理。皆出以直截了當之手段。且爲領袖或經理者。事務必煩。而每日辦事時刻。則與普通人同。若辦事延緩。安能措置裕如耶。由是可知直率乃爲領袖不可缺之性質。

(三) 語言吞吐之弊害

商業場中最足令人討厭者。卽當訪問之時。不能直截說明來意。彼等談話

時必先作無謂之寒暄。獨於己之目的。則并不提及。如問對談者身體如何。家庭狀況如何。以及與營業無關重要之問題。非至對談者有不耐之狀時。仍不肯明白宣示其宗旨。往往見人有極佳之提議。而不能得資本家之贊助。其故即因常以不入耳之言絮聒於人前。而使之厭倦。或則空談不實。使人覺其言之不能行也。

(四) 多言之習慣亦失敗

約翰王納梅克 John Wanamaker 之同夥勞勃脫 Robert C. Ogden 曾據其經驗所得。天下最足令人失敗者。莫如多言之習慣。故靜默之人思想多於言語者。在社會上成功之希望較大。昔有人叩萬德皮爾脫氏以成功之祕訣者。萬氏曰。成功之祕訣無他。即緘爾口是也。

(五) 談話時間之限度

商人立業指導

世之著名行政官。當來客宣布來意之時。即能於頃刻之間。決定與以若干時間之談話。此其識見之高。實非常人所能及也。如美國前任總統羅斯福氏 Roosevelt 卽其例也。福氏當來客入室之時。即堅握其手。一似渴望其來者。迨開始談話。福氏必以極明顯之語言。請來人簡述其意志。并謂來客極多。倘有其他愛友方待於室外也。來客聞之。遂簡明自述其謁見之由。述畢而退。無所稽延焉。

(六) 談話與招待之關係

某大公司之經理。頗以竭誠招待來客著名。然彼有特別之機警。可使來人捷告其目的。迨談話既終。彼即起立。堅握見客之手。自道不能作長時間之暢談。而致其歉衷。此語雖與逐客令無異。而來客亦能原諒。自慶得優渥之招待矣。近代銀行界保險公司及信託公司等之領袖。幾莫不具此特性。而社會上

一般才識卓絕營業發達者亦無不以靜默寡言談論爽直心思靈敏著名彼等不言則已言則語語均中肯綮彼等之視光陰與資本無異故雖一分一秒亦不願聽其無故消耗也。

(七) 愛惜光陰之重要

實業家之最大財產即為誘引他人談論簡捷之能力此能力即成功之兆端也。惟欲使他人言語簡捷頗非易易必先寶貴光陰即知其重要且能自保不致為思想遲鈍空談無益者所妨礙。

(二) 職業指導

第一章 選擇職業之研究

(一) 選擇高尚之職業

職業種類極多。吾儕必擇其高尚清潔而有用者。否則即當捨去。若稍事留戀。必浸潤而不復自覺。故職業必選擇前途有希望者。能使自己有進步者。能增高己之地位者。職務煩劇之職業。亦非所宜。能免去爲佳。晚間工作與星期工作亦然。幸勿以社會上頗多就之者。遂欲廁身其間。其工作之正當與否。茲且不論。但每星期力作七日。或工作於應休息之晚間。對於健康上實有極大之害處。就一職業。決不可因有利可圖。遂冒昧從事。而不加以思慮。世人往往摧殘其自己天賦之能力。皆金錢崇之也。

(二) 不就卑下之職業

進一步言。吾人之職業。若趨重於獸性方面。則高尚之性質將漸漸消萎。而成爲完全之惡人。最可危者。莫如少年以強壯之體力。敏銳之智能。而用於活動獸性之職業。因獸性愈活動。則德性愈減少也。吾殊不解世之青年。何以自願犧牲其精神體力於卑下之職業。既不能有所希望。且足使操之者敗德喪行。人而敗德喪行。則結果必爲衆人所共棄。而失其人生應有之權利。而其犧牲人格所掙得之金錢。亦復何用。且人格既已喪失。更有幾何金錢可以補償之耶。

(三) 勿操不適當之職業

最可痛者。莫如操不適當職業之人。而最可憫者。莫如少年人以錦繡前程。犧牲於卑賤之職業中。職業卑賤。不但足以引起自輕之心。且常能使精神頹

敗如受桎梏。終且爲衆人所共棄。而墮落益深矣。人至落拓無聊。卽爲掘溝開煤或扛運等事。雖屬勞工。而比其犧牲其自重心。挫折其善惡之感覺。并自擯於人生真快樂之外者。尤覺稍勝一籌也。

(四) 須就正當之職業

欲建白於世。必先自問白。「我一生最大之機會何在。換言之。卽從事於何種職業。可以得最大之效果。」是也。人生第一重要之事。卽須意見一致。意見一致。則可盡用心上之能力。於吾預定之計劃。且能收較大之利益。又吾儕之職業。須適合於身心上之特點。總之。欲圖成功。則最穩妥之法。須得正當之職業。職業正當。則可進行無阻。而吾之天才。亦能迅速表白於社會。

(五) 決定適合之職業

世人每謂特殊之能力。建立特殊之功業。須在年富力強之時。實則亦未必

盡然。蓋晚年成名者。歷史上頗多其例也。且吾人未屆中年。往往不易得相宜之職業。但中年時既得相宜之職業。則過去之經驗。亦足爲前途之指導。無論男女。對於畢生職業之決定。愈早則愈佳。惟不宜操之過急。如遇不能決定。天然之趨向時。須用極大之耐性與謹慎。以覓其天賦特殊之點。凡少年人俱有過人之才智。選擇職業不至乖舛者。固不生若何難題。惜大多數人在少壯之年。皆不能自知其天性。此等人對於自身之前途。益宜審慎周詳。而不可疏忽。尙有一等人。雖天性中并無特別之趨向。而略有偏癖之處。卽此偏癖處。慎爲培植之。亦足以助彼在社會上覓取適當之位置。進一步言。吾儕生存世界。經之營之。固不但專爲職業而已。人生之目的。尙有在職業之外者。世人每謂人之職業。不過一種生活方法。其所見何其卑淺。須知天之生我。責任至鉅。大之爲人類謀幸福。小之爲社會作模範。故吾人涉世。須從大處深處高處着想。總

期毋負此身可也。

(六) 父母誤擇職業之影響

每見社會上有天資極佳之人。祇因誤操不合宜之職業。致汨沒其終身。天下可悲之事。莫此爲甚。蓋不合宜之職業。最足引起其精神上之不快。終至挫折其作事之勇往心。并禁錮其天才。使無發展之餘地。夫希望與志趨。乃人生不可缺之要素。倘於不合之職業。而妄爲之。則志願既不能達。希望亦終歸消滅。何則。蓋吾人既身入歧途。必常覺索然無味。終日困於愁城苦海之中。一舉一動。皆流露沮喪憤懣之氣。尙何希望之足言。竊嘆世之爲父母者。常強迫或勸誘其子女習一業。罔顧其天性是否相近。嗚呼。此種惡習。罪實甚於作俑。誠不知其何用心也。而彼爲父母者。方詡詡然自信爲其子女擇得美滿高尚之職業矣。不知職業若與性情不合。不但汨沒天才。使不得爲用。而一生極大之

希望亦從此消滅無遺。可懼孰甚焉。總之。選擇職業。須適合於個人之天性。庶心身四肢皆怡然自得。問心既無愧。則不負此生矣。職業既已擇定。尤不可趨趨懷疑。取正道而由之可也。

第二章 免除不合的職業

(一) 職業不合之原因

成功之極大障礙。莫如誤擇職業。但近來青年人。有一種崇尚虛榮之趨勢。即對於世俗以爲榮耀之職業。即趨之若鶩。而已之才能性情。有種種不相宜之處。則絕不顧慮。是大謬也。更有強逆其天性之趨向。竭其全力鑽營一種高尚可貴之職業。妄思一登龍門。聲價十倍。結果則畢生希望。盡付東流。鮮有能如願以償者。晚近男女。祇知大功名大事業爲成功之的。猶登山者必愛爾伯

司山喜馬拉耶山等。始謂之高。然亦安知嬌小玲瓏之紫羅蘭花散豔吐芭於橡樹之下。其價值之名貴。與巨幹縱橫上干雲霄之橡樹。實無所差別。故吾人之成功。初不在職業之高下也。古人曰。少壯不努力。老大徒悲傷。吾亦曰。少壯之年。而努力從事於不相當之職業。其結果亦惟有悲傷已耳。

(二) 職業與天性之關係

吾人若無相當之才能。而欲營謀大事業者。非但難免失敗之悲慘。且足引起吾人之不滿意。不快樂。及種種不知足之念。蓋種不良之因者。必收不良之果。理然勢亦然也。故若從事一種職業之初。必先平心自問。吾之天性是否相合。不合則萬勿嘗試。如確認此業爲正軌。毫無躊躇不決之處。且又適合於天性之趨向。而無齟齬柄鑿者。方可定其選擇。大概青年之人。入世第一緊要關鍵。卽須覓得一相當位置。此位置。須能增進其健康。并能保持其愉快之天真。

者。方可謂之得所。蓋吾人之職業。若與天性吻合。則興趣盎然。勞而不倦。盡心力而爲之。事業豈有不進步者。名譽豈有不光大者。

(三) 解決職業之趨向

倘吾人對於所擇職業。有懷疑不決之處。則當細審冥冥中無形之指教。卽反省於內是也。因吾人天然之傾向。係由教育與鼓勵而進步。同時復受良心與真理之約束。於是愈進步而愈趨於正大。此正大之傾向。卽一生事業唯一之南針。亦卽事業成功唯一之導線也。職業既已選定。當實習之前。又須出之以審慎。先宜自問能力若何。志願若何。有堅決不撓之精神。足以勝任種種困難否。能勞而無怨否。遇種種失敗。能不灰心懶意否。第二步卽宜詳察各種職業不同之點。而使吾擇業之心愈形堅定。使吾對於所擇之業。益願犧牲能力與志願。故同一奮力也。同一勤勉也。倘職業與天性不合。則僅足養成凡庸之

才幹。終身碌碌。卽此輩也。

(四) 輕棄職業之失敗

吾人苟得相當之位置。而仍遭失敗者殊鮮。惟吾所隱憂者。卽世人可稱得正當之地位者。比較實居少數。世人之通病。不外下列數端。(一)服務社會之心太急。(二)求富之心太切。(三)心志不堅。易爲外誘所動。有以上三種原因。故甘自輕棄固有之職務。而入於歧途。雖有不合。亦所弗顧。例如某機匠技藝本甚精。因過於信任演說家之鼓吹。輕棄其本業。而從事於法學神學之研究。結果亦惟有失敗耳。試觀社會上各業之辦事員。大半不愉快。不滿足。及不幸運之人。其故皆緣性質與職業不相當也。

(五) 職業不合之覺悟

余嘗見一般操無足輕重之店員者。位卑職微。日與市儈爲伍。然攷其才力。

或可爲良好之工程師。與農學家。又嘗見天生之教育家。而屈於家庭瑣細不足道之工作。而天然之美術家。而降身爲製鞋之匠。甚矣其自暴自棄也。蓋吾人之生。固不必儘人有韋白斯脫 *Westor* 或林肯 *Lincoln* 之天才。而人生最要之問題。首當解決者。卽須澈底覺悟其所有之才能。應適合於何種位置。然後乃設法謀其意中之位置。毋任令機會之坐失。

(六) 確當之職業不必免除

名儒愛滿遜 *Emerson* 有言曰。「青年之入世。猶之行舟楫於江湖。必歷經風濤之險而進行。苟認定方向。不折不撓。則風濤一過。帆檣無恙。仍可乘風破浪。安抵茫無涯際之大海。」吾人既得確當之職業。中途雖不無挫折之處。然心志堅定。亦可邀上蒼之默佑。至於外界一切事事物物。更不能牽掣吾天性之傾向。而一切困難障礙。亦終不能妨礙吾人之成功也。

(七) 免除無意味之職業

吾可愛之青年乎。若君所操之職業。對於君事業上之發展。在覺偏促若轆下駒。無蒸蒸日上之勢者。或阻礙君身體上之健康。而非永久所當操持者。則此業斷非君確當之職業。又君對於所操職業。覺困苦萬狀。在辦事時間中。恆急欲得休息之時間。或切望辦公時間之早早過去。俾得稍蘇困悶者。則吾所處之地位。仍非相當。總之。無論何種地位。苟不能與奮吾人之趣味者。即當棄去勿就。若稍事姑息。亦不過徒耗光陰。於實際無裨也。

(八) 職業適當與否之覺察

吾人若幸得適當之職業。則立時可以自覺。而毫無疑義。何則。蓋吾人一處適當之地位。則身體上覺其健康。精神覺其舒暢。事事皆覺興趣盎然。故欲知職業之適當與否。固無所用其疑慮。只須自問心身兩端是否暢適可耳。且吾

人之職業。苟適合於天性。則常覺泰然自足。精神方面。亦異常愉快。即使事務紛繁。而有勞而不倦之樂。故結果未有不成功者。

第三章 謀得職業與保守職業

(一) 謀得職業之方法

昔有某少年。急欲謀一新聞業。因無推薦之人。無由入報界。乃致函克理門 史 Samuel L. Clemens 請與以臂助。克氏成竹在胸。即援筆覆之曰。「如君能絕對服從。余之命令。余將爲君在報界謀一職業。并可自由選擇報館之名及地點。」少年得書。即作書報之。并擇定一日報館。且謂後此無論克氏命令何事。彼必始終服從。克氏乃再答之曰。設足下能盡職而不取值。則無論何人。皆欲與君以職業。且所謂盡義務者。不過暫時耳。君能靜心稍待。必能得相當之

薪金。苟君能決意盡義務。則請直接致函足下所擇定之報館。要求一相當之位置。亦無須任何人之介紹。更勿提及余名。函中須聲明完全盡義務。不求薪金。所要求者。惟工作耳。蓋君因厭於賦閑。不願消磨大好光陰於無事之中。遂欲出而問世。故不索酬勞。惟工作愈多則愈佳。如是則報館執事人。無論爲大量與否。君之素志必得酬也。

既得職業。幸勿終日呆坐。專候他人之支配。必細心觀察。而尋事自做。如萬一無事可做。亦必設法發明之。如是則君在一般職員中。爲有用之人才。君在外間如得一新聞。足值記載者。卽宜赴館報告。作編輯之材料。如是久之。則君將成爲正式之訪事員。爲主筆先生之得力助手矣。

當此時也。君已儼然報館重要之人材。雖仍無薪金。亦決不可言及。仍以耐心處之。因薪金問題。自言殊不雅。須待彼方面提議爲佳。卽彼方面并不提議。

而君在報界中服務已久。相識必多。偶遇他報館中有相當之位置。必以普通之薪金相聘。人既以薪金相聘。則不妨詳述於主筆之前。苟主筆肯以相等之薪金爲酬勞者。君宜守舊爲佳。後此遇其他報館更以厚薪相招致時。若君之舊東願以同樣之薪金留君者。亦不可輕自改絃更張也。

某少年得克理門史之書後。初固深以爲奇。厥後味其言論。頗具至理。乃照此實行。果得其意中之職業。辦事時勤奮異常。一月後即擢升爲總主筆部之職員。未滿兩月。他報館聞其名。即以相當之薪金延聘。其舊東聞之。乃兩倍其數以爲酬勞。厥後四年中。其薪金得兩次同樣之增加。卒爲美洲南方重要報館之總主筆。彼亦始終如一。并未服務兩家報館云。據聞致函克理門史求助者。尙有少年五人。克氏皆一一與以同樣之勸告。五少年按之實行。竟各得滿意之職業。五人中之一人。今已爲某日報館之總主筆。該日報館即世界上名譽

最高銷數最廣中之一也。此人自入該報館。即未嘗離職他就。而今日付彼以極大之薪金者。即十餘年前不著名之少年。備彼盡義務之人也。

(二) 保守職業之方法

關於少年人若何可得職業。并所以守之之道一問題。匡西提拋氏 *Chauncey M. Depew* 曾發表其意見。頗足爲青年之助。其言曰。人苟於謀職業時。能言語流利。容貌端莊。則其效力較一打之介紹信與證明書爲大。既得職業後。則辦事須勤勉。品性須忠實。能如是。則升遷問題。不過遲早間耳。提拋氏 并引傑姆斯羅脫之事蹟爲證。羅脫者。窠人子也。其家近伊麗鐵道。羅脫既長。爲該鐵路某小站中行李間職員。就職後一月。彼自覺天性與職務吻合無間。辦事益爲勤勉。未幾該站站長。即注意其特長之處。遂升遷其位置。爲鄧幹克總站之運輸部事務管理。彼就職後。即將事務大加改革。而紛如亂絲之運輸事務。

秩序因之井然。於是伊麗鐵路管理處。始稍稍知彼爲強幹之少年。彼屢次擢升。直至該路全路之運輸總管云。此時也。權力旣偉。成效愈著。時有樊德皮爾脫者。Vanderbilt 美之海軍司令也。慕羅脫之名。欲收爲己用。乃以每年美金壹萬伍千元之鉅薪。令羅脫與伊麗鐵路脫離關係。并另建新機關於紐約。延聘羅氏爲經理。是爲中央鐵路之車務總管。某日羅氏往晤樊司令。談話中。偶及運輸上最困難而最重要之一事。羅氏不敢擅專。乃請命於樊司令。樊氏曰。羅脫君乎。紐約中央大鐵路。胡爲以美金萬五千元聘君乎。曰。委余管理運輸事務耳。樊氏曰。君旣受命爲車務總管。則權力所在。責無旁貸。余礙難顧問也。羅氏歸去。卽憑己意行之。嗣後無論何事。皆獨斷獨行。而無一不妥當者。未幾卽擢升爲中央鐵路局副督辦。嗣後且繼威廉樊德皮爾脫 William H. Vanderbilt 之後。爲紐約正督辦云。提拋曰。羅脫當被僱爲中央鐵路運輸部管理

時。樊司令即希望其能管理一切。苟羅氏無此能力。或管理而不善。則安能久於其位。而成大功耶。提氏此語。實爲青年謀職業與保守職業唯一之方法。有志者勉之。

卡尼其 Carnegie 美之大富豪。即世稱鋼鐵大王。曾言曰。資本家事業中。所得最有價值之利益。爲一特出之青年。苟得特出之青年。則利益之大。無有更出其右者。卡氏所謂特出之青年者。謂是人能顧全店東之利益。彼之眼光遠大。凡可增進店東利益之處。即事前提議。彼且常思設法。使辦事上進步簡單與有效。彼之重要希望。即在所任職務。苟有可以匡助者。無不設法匡助之。彼又不爲時間所拘束。遇事務紛繁時。於辦事時間後。亦不離開。仍用相當之助力。以冀公事早畢。當店中營業上發生嚴重之事時。彼必代爲籌劃。俾收羣策羣力之效。彼遇店東與職員發生困難問題時。彼必竭力疏通。以免決裂。即在

平日亦時時留意。免除齟齬。使公司中上下和穆。不生意見。彼對於同事。亦思盡力助之。愚惰者則設法鼓其勇氣。灰心者則好言慰其抑鬱。彼之全副精神。皆灌注在營業中。苟於營業上有利者。無不設法爲之。彼謙恭而有禮。作事敏捷。故顧客皆樂與交接。彼蓋爲店主得朋友。爲公司增光榮者也。

彼之爲店主盡力也。其忠誠一如店主之自謀。彼自視其職務。實立身揚名之機會。并乘此機會。使店主知其能力。彼且時時預備增進其任事之能力。以冀升遷較高之位置。彼又詳審其店中之營業。并搜尋各種增進營業之方法。此方法同業中已經採用。而店主尙未提及者。彼於暇時。必設法求學。俾增高其任事能力。以便將來能肩大事。彼永不告人以下列之怨言。如「余之爲此。初無酬勞。卽余之酬勞亦太少。余安能於辦事後再爲盡力。而自討苦吃乎。」彼之辦事。決不半途中止。未完畢者。決不擱置之。苟任事必使完畢而後已。必

使盡美盡善而後已。吾輩青年。立身商場。誠當以此語爲借鑑。於職業問題。思過半矣。

第四章 青年職業之志向

(一) 志向堅定與事業之關係

吾人若能詳審一己身心上之力量、并性質、才具、嗜好等。然後選定職業。職業既定。卽須勇往直前。勿疑慮而返顧。勿妄想更營別業。倘非自知誤選職業。或自知另操一業。確可得較大之成功者。則仍宜守舊爲佳。仍宜專心致志。用全副精神於所操之職務。切勿見異思遷。切勿因平常應有之困難。或暫時的失意。卽心灰意懶。而變其初志也。吾人若常存改業之心。或常思收效於別種職業。則一生艱辛。萬無成功之望。蓋世界上惟絕大之堅忍力。可以戰勝一切。

困難而底於成功。故堅定之志向。與吾人將來之事業。實有絕重要之關係。且自信堅者。他人之信任亦堅。信用既孚。卽至貴之寶也。志向堅定。不但可得信用。各種道德亦賴以維持。而吾人又可免於孤立之危險。因社會一般人心理。既信任志向堅定者。則當然樂於相助。較漠視職業。常作見獵心喜之念者。所得社會上之助力。自不可同日語矣。無論何人。皆知有決心者。必不致失敗。因有決心者。必不致失敗。因有決心者之辦事。全恃勇氣堅忍與定力。此三種德性。卽成功之母也。

(二) 志向與成功之關係

世界上大多數失敗之人。其主要原因。非缺乏能力與熱心。亦非不願建白於社會。實緣志向不堅之故。志向不堅。則方針時變易。對於自己之職業。常生疑慮。喜由此職務。而易爲彼職務。既得彼職務。又慕他職務。朝秦暮楚。無所

底止。不但自信之心滅溺。而社會之信任心亦漸次消滅焉。是以志向堅剛。辦事專心。致志於選定之職業。不願困難與失望者。除道德之鼓勵外。尙可得名譽上強有力之助力。而名譽之來。卽因專志而得者。人既有芳馨之名譽。則自信愈堅。感人愈深。外界之誘惑。輕易無從得入。并可擴大其毅力。俾於成就。猶之房屋之建築。處處皆須照工程師之圖樣營造者。不能更改。青年之品性與事業亦然。苟詳細計畫於前。復忍耐勞作於後。并處處按照預定之計畫。則品性完全與堅強。而事業則發達而富厚。

(二) 志向堅決之考察

某大保險公司之總經理曾言。彼所欲解決之最大問題。卽在如何可得良好之代理人。社會上自命可爲保險業代理者。何止千萬。然按其實。則并不能辦一事。彼等以爲保險業乃最高雅之職業。且無須特殊之能力與才幹。但據

某公司總理云。謂彼雖竭盡全力。以求相當代理人。厥後不過得一人。具完全資格。彼曾用最嚴厲之手段。以試驗一般應徵者。其法卽打擊其希望。是當彼面試之時。彼設法使之失望。或詳舉種種阻礙之處。或告彼以保險業爲事業中之最難成功者。因保險業既須毅力。又須忍耐。故比之別業成功較難等語。大多數之應徵者。聞此論調。無不喪氣而去。不敢復作保險代理人之想。但於無數應徵人中。只得一人。其志向之堅定。竟不因種種阻礙而失望。并自言無論若何困難。彼必不畏餒。且謂青年人苟心地忠實。態度活潑。志趣堅決。將來或可成爲良好之代理人也。故有堅忍之毅力者。前途必有可觀。否則無論學問如何高深。家世如何尊貴。終爲失敗之分子也。

(四) 志向須有勇往的精神

現在社會所要求者。除誠實外。當以勇往之精神爲第一。凡僱主無不歡迎。

社會上亦無不信任。苟具此性質。必能建白於世。彼雖有極大之能力。而無此性質者。卒不能與之抗衡焉。所謂勇往精神者。永不躊躇。無論環境若何迫壓。亦決不更變初衷。故世界上成大事業。享令聞者。大抵以堅持到底之性質著名也。

(五) 志向不堅忍者多失敗

沙雷安 Dr. Cuper 博士深信青年人之失敗。因缺乏堅忍者。較其他之原因爲多。世人不能忍耐。以達其最初目的者。實擢髮難數。此輩希冀成功之心太切。其初固不惜奮全力爲之。但無堅忍心。故不能耐久。稍不如意。卽心灰意懶。不思進取。故處順境尙可維持。一遇逆境。卽手足無所措。安能歷久不變乎。無堅忍心者。最好須得強有力之朋友爲助。方能增多其精神與毅力。與強毅之益友相處。則失意時有人慰藉。灰心時有人勸勉。懶散時有人督責。故於無

形中與友人同化。事業亦較有可觀矣。蓋缺乏堅忍心者。種種美德。皆不能完全。堅忍心即美德的基礎。基礎不固。則少獨立與創新之能力。無獨立與創新能力。則一舉一動。皆須他人之督責。督責嚴則辦事盡力。否則不力。且此等人。只能按照他人意旨行事。牢守成法。而不知改良。所謂優柔寡斷。不能巍然獨立。無懼無恐也。

(六) 志向堅定之效果

世界惟具有真實毅力者。可以指揮一切。惟不屈不撓者。能向前直進而無懼。彼等作事。如兩軍相敵。決不遲緩懶散。而授人以可乘之隙。苟有前進之機。彼必捷取之。不顧阻難也。論成功要訣。第一須使衆人知吾爲特立獨行之人。而非優柔寡斷可比。并須及早成名於儕輩間。使衆人知吾苟任一事。無有不妥當者。果世人知吾有堅定之性質。及敏捷之決斷。不因外界之誘惑而搖動。

則世界之大。何用不臧哉。反之。若性質柔弱。志向無定。使衆人知吾無剛勁之氣。則一舉一動。皆生荆棘。終且受人之揶揄焉。

第五章 職業專一與不專一之比較

(一) 意思未定前之嘗試

余曾得某少年書。謂彼雖極思習法學。但決意向別方面先爲嘗試。噫。先爲嘗試一語。天下不知多少青年。爲汝斷送。夫吾人爲環境所迫。或致爲平生所不喜之職業。然此不得已也。若今日習此業。明日又顧而之他。朝秦暮楚。宗旨不定。則一轉瞬間。大好光陰。已如逝水。豈非自殺之道乎。

(二) 經驗上之關係

青年人大概不珍重動力之價值。動力即勤習一種職業。歷時既久。熟能生

巧之謂此力量猶之團雪成球。而旋轉於雪地。愈轉則球愈大。故吾人專習一業愈久則經驗愈富。在社會辦事之唯一目的。即須就本業範圍中之經驗學識一一儲之。以備後用。迨經驗既富。聲價自增。惟經驗如何。可稱富足。曰除專心致志於本業外。更無他法也。

(三) 事業上之關係

浪費光陰。爲社會上一般游手好閑者之通病。此輩不但終身淹沒無聞。且其一舉一動。皆足妨礙公衆。或損壞其自身。但閑散之游民。尙非最大之懶惰。最大之懶惰。莫如終日忙碌。而一事無成者。凡終日忙碌。而一事無成。則最大之病根爲無目的。無目的則效用與旋轉柵門無異。彼雖似橫欄人人之前。而不能阻止一人。彼雖終日議論。而所言無幾。彼雖終日游覽。而實無所見。彼雖冶鐵於爐。而熱度不足以煅鍊。此種人之無補於事業。與懶惰者無異。蓋懶惰

者。每喜於作業時間設法偷閑也。吾儕須知「水惟恃水而行。水竭則機停」之一語。其意謂吾人之從事職業。其初無不有相當之精力。苟善用此精力。則爲農、爲工、爲商人、或爲律師、醫生。皆無不可。若任聽精力上之遺漏。而不思補救。迨精力既竭。則一事不成。猶之水竭。而欲推行輪機得乎。

(四) 精神上之關係

哥西氏 *Coxe* 有格言曰「無論君在何處。皆以守舊爲是。」此語大可爲一般作事精神不貫注者。痛下針砭焉。世有熱望成功之人。其毅力不可謂不强。惜乎精神不能貫注一的。故易於消耗。而不能收美滿之果。猶之水閘。稍有罅隙。則水外溢。不歸實用。此精神所以貴專一也。某大公司經理者。英俊少年也。有兩大銀行聘爲董事。彼曾拒絕之。卽恐精神紛鶩。反使其原有營業不能發達至極點也。蓄水池有罅隙。卽足減少生活能力。而精力上之罅隙最大者。

莫如游移心。因彼爲事業之鉅敵也。其次如厭倦心。則無可救藥。又如多憂多愁。及有始無終等病。皆爲精神上之罅隙。若不亟圖補救。必耗其所蓄於無用之地。

(五) 職業專一之覺悟

吾人生存世上。苟不及早集中精力於一端。則終身決不能有所建白。因妄想成就各種事業者。其目的未達。而畢生之光陰已泰半過去。尙何事業之足成。且人非聖賢。決不能分其心力以從事各種事業。青年人若及早覺悟此理。將來當可望爲社會中有用之分子。世有終年忙碌而一事不成者。非能力之薄弱也。非境遇之坎坷也。苟集其平日所費於各方面之精力於一端。則必有成效。惜彼之企圖。皆不連續。彼之營業。又無目的。故勞而無成。能成功者。惟有奮力進行一種目的。而不稍間斷耳。蟻雖微物。而當其負重於己身之食物。緣

行壁上時。經若干次之失敗後。卒能達壁上之最高點。而收最後之勝利。此真吾人良好之教訓。有志者皆當奉爲圭臬。否則不爲蟻所竊笑也。幾希。

(六) 職業紛歧者必無成

灌園人修剪果樹之枝幹。雖似犧牲。實則爲果樹之將來計。此項犧牲。仍不可少。且據園藝經驗。凡未經修剪之果樹。既不長大。而產果又劣。其故蓋緣樹汁祇可供給少數枝幹之果實。若枝幹過多。則供給之力分矣。種花者亦然。彼常剪摘花之小枝。此種小枝。將來雖亦能吐艷散葩。然不過平常無奇之花耳。若欲花朵大而豔麗。則不得及早剪去小枝。俾養分之供給。可集中於少數之花枝。由是觀之。吾人若三心兩意。不專注於一端者。安能得良好之收果乎。欲得良好之收果。則非集中精力不可。非集中精力於一端不可。蓋吾人一生之光陰與體力。決不足供給吾人各方面之要求也。

(七) 職業專一之效果

按天演公例。凡具單獨之能力者。較具十種能力者。易於成功。因具單獨能力者。可永久集中其精力於一端。如是久久。鏈鍊自能免於失敗。反之。具有十種能力者。其心思才智。在在須分用十處。當年富力強之時。尚可應付。迨中年一過。決無餘力。足以供給矣。當此競爭之世。事事皆有專科。吾人若不集中精力於一科。則萬無成功之望。青年人欲有所建立。必先有專門之學問。與實地之經驗。且現在各種學問之趨勢。皆貴能集中。而吾人欲出類拔萃。亦非專家不可。倘東西涉獵。一無歸宿者。則決不能立足於社會。試觀一般身無專長之人。往往受世界潮流所壓迫。而屈居下位。雖似不平。亦勢所必然。反之若能專攻一藝。則代價之隆。前程之大。無限量也。

第六章 職業之變換問題

商人立業指導

(一) 有他種學識經驗之變換

雷維摩爾登 *Levi P. Morton* 爲美國著名之銀行家。後被舉爲美洲合衆國副總統。曾與農部祕書韋爾孫氏 *James Wilson* 坐談於華盛頓之旅邸。韋氏問曰。君由雜貨商而改營銀行事業。究爲何事所誘引乎。曰。愛滿遜也。 *Emerson* 曰。君意何措。曰。三十年前。余爲雜貨商時。營業頗稱得手。一日購愛氏著作讀之。中有數語。余心爲之大動。而余之職業。因之變更。愛氏曰。「吾人苟爲公衆所需之物。則雖僻居深林。世人必不畏艱難。入以探求之云云。」當是時也。余之營業雖佳。而仍不免常向銀行往來。因是知世界最有價值之物。莫如現金。余之思想。既爲愛滿遜氏所鼓動。乃反覆審慮。至再至三。既而乃恍然悟曰。世人所最需要者。當以現金爲第一。需要雜貨。不過偶然。而需要現金。則永無已時。因現金足以代表雜貨食品。及一切人生之娛樂。且攷之史冊。可證明

人類求之熱望。不但甘於入探深林。且將攀高山入大海以蹤跡之也。余嗣後即用最穩妥之方法。進行於銀行事業。凡來借款。必有極佳之抵押品。由是余向日欲求助於公衆之地位。一變而公衆須求助於吾。故先哲名言。苟能深悉其理而實行之。收效必宏。

(二) 不知變換之失敗

吾儕常見社會上有許多人因欲堅守一業。不思變易。而慘遭失敗。又見許多人工作極勤。以期成功。但結果仍終身落拓。此無他。因彼等職業不合。無道德上相當之鼓勵。以提起其易業之念也。故吾人操一職業。苟竭盡能力於相當之時期中。而仍不能出人頭地者。則地位必不適合可知。若再繼續進行。猶魚類欲游行於沙漠之中。非但目的不達。行且不能生存焉。况世界上無論何人。皆有一種相合之職業。苟有自知之明。并深悉己之志趣嗜好等。則萬不可

犧牲一生於不合之職業。當速圖改弦更張。俾得正當之地位。

(三) 較勝本業之變換

久操一業而不能成名者。幸勿牢守「流轉之石。不能生苔」一語以自誤。當切記「易場而收。可得肥牛」一語。庶能鼓起改業之精神。故無論何業。若經過相當時間。而仍不得高尚之生活者。則君之本能。必不適合於此業。可知古人之投筆封侯。大可師法也。

(四) 未變換前仍當堅守原業

變更職業。切不宜過於急急。當他業未擇定以前。須堅守其原有位置。昔美國西部有某著名木商。當其未營木業之前。曾爲傳道牧師。歷數十年之久。迨彼一離教堂。而入木廠。開始即成效卓著。從知彼之過去生活。實屬誤擇職業。知其誤而立圖補救。亦未爲晚。故吾人若確知職業不合。即宜按步就班。用正

當之手續，改就別業，免貽後悔。

(五) 青年職業不合之激勵

商界中有無數青年，自知將來終不免失敗，因地位不相合也。此等人苟一旦得所，確能蒸蒸日上，不過為環境所困，為命運所厄，致不得不度其可憐之生活。而一生亦永無志得意滿之時。如橡樹之種植得其宜，則可產肥大之果。植美國如洲松（產於 California 高可蓋天）於泥土不合氣候不宜之處，則長度必大減，而成多節多瘤之小松。吾人一生事業之成敗，亦猶是也。青年人勉之勉之。

第七章 關於升遷之研究

(一) 升遷之要點

商人立業指導

攷美國却爾司施槐白氏 Charles M. Schwab 之事蹟。其初不過文尼亞省山中之驛車御者。曾無幾時。而一躍爲極大實業機關之領袖。則施氏品性之高。才力之富。可想而知。吾人苟欲步武施氏之後塵。則須注意下列各端。

(一) 施氏畢生從不妄想得大薪俸。(二) 當施氏在卡匿其氏 Carnegie 鍊鋼廠作工時。曾言「如我一旦得機會。爲該公司之總董。則我將表示我急欲升遷之心於主人之前。所謂升遷之心者。乃指所作之事。較所得薪水爲大。并較廠主所希望於吾者爲多也。」(三) 除堅決之精神外。施氏復有快樂之天性。與和藹之狀貌。施氏既具有此三項特點。宜其發煌騰達。爲社會之重要分子也。

(二) 勤勞猛進之成效

攷施氏出身甚微。年幼時雖受普通教育。而十五歲卽爲驛車之御者。二年

後乃爲小工。顧施氏處境雖低。而時時留心機會。適卡匿其方在建築宏大之鍊鋼廠。工程隊中缺一車運木材之人。施氏卽就此職。無何卽一躍而爲工程師。旋升爲總工程師。迨年屆二十五歲。卽被任爲哈姆斯帝德廠之監察。三十九歲時。爲美洲鋼鐵公司之總董。當施氏作小工之時。彼卽自信己之能力。決非等閑工人可比。猶之鷄羣鶴立。儼然以領袖自視焉。人謂「大工廠可以破壞青年前途」一語。施氏竭力反對之。蓋因一信其說。卽足引起不滿之觀念。及怠惰之習慣。前途益形危險矣。且施氏自知以堅定之決心。與勤勞之毅力辦事。則無論處何地位。將來必爲社會上之重要分子。觀施氏一生歷史。不但奇特。且大足爲青年立身之模範。彼一生之生活。尤足表明工界之尊嚴。彼之辦事。素抱極端樂觀主義。故每任一事。必辦至盡美盡善而後已。其地位雖由工人而至大實業家。然細攷其進步之階級。無些微之微倖。與特別之升遷。有

志者其知所自勉乎。

(三) 勤惰之比較

照社會通例。凡受僱於人者。如能辦他人不能辦之事。與他人不肯辦之事。則升遷之速。往往較服務多年者爲甚。彼等辦事不但敏捷。且不辭勞苦。又能處處顧全僱主之利益。并表示其自身聰慧與創新之才思。或則因他事而提起其僱主之注意。證明其爲可造之材。足以特別遷擢者。僱主對於各處辦事情形。恆喜觀察其屬下之能力。非盡屬無賭也。凡懈怠者。時時仰觀時計者。及浪費時刻而不辦一事者。遲到而早歸者。彼無不默識於心。以職員之勤惰。爲升降之標準也。

(四) 忠信之必要

凡僱用職員。最重忠誠與信實。故僱主平時每喜辨別孰爲可靠與孰爲不

可靠如素怠其職守。暫時雖不及察。而久後必知之。夫常喜造謊欺騙之人。雖彼未曾欺吾。而吾必不信任之。因其不可靠也。僱主對於職員之品行亦然。職員之懈怠成性。得隙即放棄責任者。彼知之。職員之狡猾爲懷。當受人督責時。故作忙碌之狀。迨一離督察者之目。即置事務於不顧者。彼亦知之。故僱員苟能勤於職守。忠於爲公。不問僱主之是否在側。惟知盡力辦事。則常得僱主之重視。至於欲得升遷。尤須誠實可靠。因僱主之心理。恆不喜所僱用者缺乏信用也。僱主對於各部業務。更望其進行如常。不因本人之告假而停止。且當僱主告假之時。職員益須信實。俾無負所託。僱員若常能設法增進僱主之利益。并能改良辦事上之手續。採集知識上之缺乏。則自能得極速之升遷。由是觀之。則忠實可靠。謀僱主之利益。及勤分內之職守等。乃升遷增俸之要素。

(五) 自動的進行

更有進者。吾人欲得地位之遷擢。則決不可養成待人吩咐之習慣。須預先逆賭僱主之意志。爲自動的進行。日常遇有問題發生。當用固有之常識與機警以解決之。若必待他人之指揮。決無升遷之望矣。故吾人能決斷敏捷。不必他人之指導。而作事妥當。則可爲成功之一分子。是以吾人無論身任何職。皆當自求分內應辦之事。既知某事應辦。即當於他人吩咐之前。立刻辦妥。惟普通人之謬見。必謂作事敏捷。而不當僱主之面。僱主必不之知。此實大誤。須知受僱於人。欲得僱主之注意。儘有無限之方法在。豈必當面賣弄。始爲才能耶。

(六) 性質上之研究

身爲僱員。而對其職務生煩懣心。時時仰觀時計。惟恐所做之事。稍多於所得之酬金。并以所獲不豐。即不復研究如何可增加僱主之利益。如何可擴展僱主之營業。對於同事則卑鄙而吝嗇。他人作事忠勤。而非笑其愚。而自以爲

計。此等人無論才力若何富足。學識若何高遠。吾未見其能升遷也。何則。因其所存之私見。乃進行上極大之障礙。障礙不去。必不能進行一步。須知實業界中。辦事勤敏。容忍。并以好意對人。不存妬忌同事心等美德。皆僱主最重視之性質。亦升遷增俸之要素也。

(七) 不良習慣之障礙

嘗見有才識卓越之人。而每每屈居下位。蓋因不良習慣阻礙之也。例如社會上辦事青年。往往看似極小之缺點。而地位不能增高。其故即在他人之不信任。他人之不敢信任。因彼所作之事。祇有一半成功。如作簿記員者。缺乏準確之能力。則所算數目不能可靠。必恃他人爲之覆核。方保無錯。卽此劣點。已足阻礙其進步。破壞其成功而有餘。尙有許多青年。因薪俸太少。作事卽不肯盡力。彼等殊不知作事粗忽。足以養成疏懶之習慣。又不知其一生之命運。乃

繫於其作事之品格也。苟不及早覺悟。則身心兩端。必因此惡習慣而破壞。又如作事不整齊無秩序。亦不能得公衆之信任。其故因作事成績不良者。其思想亦必拙劣也。總之。爲職員辦事能忠懇誠摯。則無論何人。皆喜以厚禮聘之。將來事業。未有不成功者矣。

(八) 盡心致力之激勵

人能建不朽之功業者。非其才智過人。乃用心較人爲真。用力較人爲多也。試考巴施農時代。雅典建築家之粉刷小壁。雖最高層無關緊要之處。彼亦必使整齊如下層。彼蓋深信女神米南美 *Minerva* 神明所矚。無所不賭。若草率了事。必受天譴也。昔有人問某雕刻家曰。君所雕刻物之外面。固當求其精細。而內部則爲人所不能見。君亦求其精細何也。雕刻家答曰。人雖不見。而神明見之。故吾人若非盡心致力於所任事務。則品性將愈趨卑下。且社會上決不

任辦事不妥之人。銀行不收其票據。資本家則不肯以財產委以保管。他若董事會委託人。以及別種重要業務。皆不容其濫竽充數。可見吾人非盡心致力。必無成功之望也。

(九) 懶惰與升遷之影響

試查懶惰婦人之家庭。到處可見一種勢亂無秩序之狀。生長於是之兒童。至成年時。必廣傳其母遺留之天性。而辦事亦不免疏忽。於是一生之品性。事業及快樂。皆受其影響而減損。事未辦畢。即放棄之習慣。或辦事呈懶散之狀。皆爲品格之污點。而心思亦常趨下流。腦力且因以致鈍焉。試集天下犯罪人。漂泊人及一切無業游民於一處。而一一詳細分析其品格。則大部份必爲有始無終。辦事不妥當者。蓋吾人辦事認真。勤於職務者。若無其他品格上之缺點。則決不至於失業。其失業者。必有不合之處明矣。

(十) 青年前途之忠告

吾對於青年最重要之忠告。莫如作事善始善終。與謹慎辦小事兩種。如能及早養成此兩種習慣。則學生享受利益不盡。蓋惟辦事始終如一。不疏忽小事者。心神有安閒之樂。欲望無不足之慮也。且天下報酬之大。更無較甚於辦事妥當者。彼辦事有始無終之輩。實因未曾了解「匆忙不但誤事且足誤人前途」一語。我青年於處事之際。幸三思焉。

(十一) 培植愛美之觀念

吾有一語足以勸告一般投身社會之青年。吾語維何。曰養成愛美之觀念。論吾人品格身心之發展。常因愛美之觀念而益形發達。此語頗為奇特。然據經驗而論。則欲品格之堅強與能力之高尙。舍培植愛美觀念并專心致志於所任之職務外。更無他法較彼為善。所謂愛美觀念與專心致志於職務者。非

謂辦事專尙外表之美。必辦至十分妥當而後已。「噫」「美哉」「嘆觀止矣」等語。乃人生事業基礎上最不可靠之觀念。猶之房屋建於不可恃之基礎。終不能免於顛覆也。故吾人對於所任業務。必養成向上之趨勢。心中又須保持高尚之觀念。此即辦事進步之良法。而愛美思想。亦爲一日所不可缺。

(十二) 任事周到之效果

辦事妥善。尙有極大之利益。利益何在。即每日晚間回想一日所辦事務。處處審慎周密。初無輕忽之過。良心上既得安慰。精神亦覺愉快矣。如是則品格之增進上。可得有益之影響。而吾儕對於較高較難之職務。亦不慮不能勝任矣。故吾願初次涉世之青年。人人以「作事妥當」爲唯一之立身格言。若能及早實行。則將來成功與失敗。將以是卜之。司脫拉 *Stradivarius* 之製提琴也。每成一具。必經數日之光陰。世人莫不笑其浪費時間。但今日欲得一司脫拉

提琴。非出代價五千至一萬不可。由是觀之。則司脫拉氏真不愧爲天下善用光陰之人。世之笑之者。亦猶燕雀之笑鴻鵠。安知其所志哉。况天下不朽之事業。必用非常之才力。必經非常之辛勤。司脫拉氏之經營提琴。豈無故乎。

按辦事盡力。不但爲升遷之捷徑。且與吾人之品格及自尊。皆有絕大之關係。吾人處世。若欲立於獨立自尊之地位。則首宜擯除作事粗忽。有始無然之習慣。須知社會所需要者。乃吾人最擅長之點。故宜及早以吾人之所長。貢獻於社會。苟非所長。幸勿輕自嘗試。至於辦事要點。則須用最佳之思想。最佳之工作。與最佳之毅力。於所任之職務。并須立志堅定。無論他人辦事是否粗忽。而吾必盡吾力量。以期妥當。否則偷安苟且。與世俗同流合污。是自暴自棄也。

(三) 創業政策

第一章 獨立營業之利害

(一) 獨立營業之艱難

美國之富豪常勸勉後進曰：「君如積資至千元，當速圖自立。」是種論調，固宜出之富翁之口。然此法是否妥善，吾儕不可不加以研究。當此商業趨向大規模時代，小本經紀，恆爲大資本家所併吞。富者日益富，而貧者亦日益貧。青年以少數難得之金錢，欲獨立營業於競爭時代，實非易事。且少年人未必人人具精明之才幹，與高尚之德性，又安能必其成功哉。

(二) 受僱於人之利益

吾人受僱於人，所得雖僅屬有限之薪水，然對於營業之盛衰，則無直接之

關係。例如營業不振之時。爲職員者。可不必戚戚恐其失敗。而店主則無所逃其責任也。紐約城最繁盛之街市中。所有大商店。亦咸賴一般優秀之職員。此等職員。有精雅之居室。有美麗之游艇。有駿馬。有汽車。其起居服用之闊綽。較之一般小商店主人。有過之無不及焉。祇就紐約一城計之。年獲二萬五千金洋之薪水者。約有二千人之多焉。（現在恐不祇此數）

(三) 獨立營業應注意之經驗

立身商場。第一須知現代商業之趨勢。庶身當其境者。知預防及避免之道。猶之習航海者。必先知淺灘與暗礁之處。方免意外之險。故獨立營業。必時常留意經濟之收支。以防不虞。并須循規蹈矩。無論正軌。貨物則不以僞亂真。價格則務求平允。雖有時虧本售出。亦不能惜。如此種種。皆商人應得之經驗。亦商人應有之磨鍊也。

(四) 獨立營業之能力

商業場中。不啻一大好學校。廁身既久。卽不難得商業上之先覺。少年人若自立營業。必不能再倚賴他人。無論若何困難。皆當勇往直前。不畏怯。不返顧。遇事則憑自己之能力處理。毋借助於他人。苟不然。則以退爲職員爲佳。

(五) 自由與成功之關係

時常受僱於人。往往失去固有之良知良能。無他。因身心受拘束故也。身心受拘束者。安能冀其發展哉。故吾人欲圖建白於世。必先得自由。動作自由。思想自由。言語自由。皆成功之要素也。

(六) 受僱者思想之關係

受僱於人者。使無特別才能。則所用者。不過一部份之能力。因彼對於營業之發展。不負研究與計劃之責。彼之責任。只限定於所司之職守。卽所司之職

守。每日亦限定時間。因晚間休息後。一切責任與義務。皆暫時停止也。公司中經濟事務。亦不必彼之關心研究。思想亦因不用而萎頓。

(七) 智力與德性之增進

我之勸勉青年獨立營業。不僅爲生利一端。亦因獨立營業。可增進其智力與德性也。試一考商界鉅子現在之狀況。與其昔日爲職員時一比較。卽足證吾言之不謬。蓋吾人以少數之資本。冒險獨立於商戰場中。其毅力已屬可驚。且營業旣開。必專心致志。與困難相角逐。俾已成之業。不至一旦失敗。故商業非慘淡經營。不能收美滿之果。

(八) 不畏艱難之成效

人生最大之教育。必自艱難困苦中得來。不能向專門學校或大學校中求之也。艱難困苦者。卽造成吾人之人格。及增造吾人之毅力者也。

(九) 運用金錢之留心

青年如以少數資本獨立營業者。運用金錢。必知格外留心。俾無一錢之浪費。猶之戰場之武士。當彈丸垂盡之時。發槍必格外準確。幾無一彈之虛擲也。

(十) 有志獨立之資助

世人見青年有志獨立。則必樂爲相助。不但自己與之交易。且將譽揚於友人。而作口頭之廣告。苟此少年精於販賣。熟於會計。并勤於營業。則無論資本微少。市面不振。亦必有發展之日。

第二章 借資營業之利害

(一) 借資營業與成效之關係

世有無力獨立者。常告人曰。我苟能借得若干資本。必能營厚利之業。此等人即使一旦得資。著者亦決其必不能辦有成效。何則。蓋世間借貸營業而發

達者實不多見也。且初次經營。既少資望。又無經驗。彼資本家焉能信任。而假以資本乎。至於經營一業。已見成效。更須增加資本。以圖擴充者。則另屬一問題。不能與此相提并論。然增加股本。亦須證明才能。及擔保信用。方能取信於社會。

(二) 職員選擇及使用之注意

舉辦實業之重要者。厥惟僱用職員與使用職員二事。夫職員固以誠實爲貴。然誠實一項。仍屬無濟。試觀商界職員。有寧斷臂而不願私取其一文者。誠實則誠實矣。而能力則常慮不足。用人之難。於此可見。初次營業者。對於職員之選擇及使用。一無所知。資本家又安敢冒險以資相助乎。

(三) 必要借資之格言

資本少者。開始營業。只宜縮小範圍。卽不可妄自借債。俟以後經驗富足。自

知確能發展。則不妨增加資本。西哲皮壽氏 Beecher 曾告誡其子曰：「債惡魔也。汝須避債如避魔。」里加德 Richard 曰：「擅自借債者。自尋苦惱耳。」證諸事實。往往而驗。設如遇天災人禍。水火兵燹等不幸之事。而舉債。則亦當嚴守清真教之格言。格言維何。卽「借債須謹慎。還債須迅速。」是也。

(四) 輕易借貸之危險

輕易借債。不圖清理者。往往破壞其一生之品格與健康。嗟乎。債魔殺人。尤十倍於刀槍。誠不知若干有爲之青年。爲其斷送終身。蓋若輩青年。苟非被債累而墮落。則未嘗不能建功立業。揚名後世。今則因債臺高築。故終身不能自脫其羈。豈不大可哀耶。

(五) 主張切實之勸勉

司梯文生 Robert Louis Stevenson 近世之主張切實者也。曾慨於世俗之

浮華著書立說。導後人崇尚儉樸。其描寫理想中之完人也。曰「須忠實。須和藹。薪金雖少。而用途則更少。家庭間融融洩洩。朋友以信義相交。此即求真快樂真幸福之道。世人其勉之。」

(六) 不借資即無上幸福

世人若欲享人間無上之幸福。最簡單之法。即永遠不舉債。是希立師博士 Dr. Newell Dwight Hillis 曰。「支出少於收入。乃生活之不二法門。亦即警告吾人無陷借債之危險。且生存於二十世紀。行動皆當自慎。保身持家之要道。尤在事事節儉。并深念古人物力維艱之言。」世界最大之禍害。莫如舉債。舉債之痛苦。惟過來人知其况味。借資營業。豈可不三思耶。

第二章 原始資本問題

(一) 得資本法

得資本之方法甚多。今試述一二。以資參考。(一)廣告法。最妙得資本之法。係利用廣告。登報招集。用此法者。頗不乏人。但近來人心不古。往往有借此騙財者。故登報招集股本。卽屬正當。亦易起社會之疑惑。亦未必能十分得手。(二)委託法。商業招集股本法。有委託專門會計家。或專門招股者爲之。此法最爲妥善。因彼等本精於計算。於擔任投股之前。必已通盤籌算。知其營業計劃。確有希望。始肯爲奔走資本家之門。而資本家對於彼等之招致。其信任心既堅。則効力當然較廣。登告白爲大。否則企業一有虧耗。招集股本者之名譽。必先受其影響也。(三)代理法。商業中有名代理商者。吾人苟以詳細計劃告之。彼可擔任資本之供給。此法在歐西各國。亦確有成效。

(二) 資本之管理法

關於管理資本一事。最重要者。卽凡商品中應擔負之責任。其總數當大於

資本幾倍。換言之。即批購貨物之量。當多於資本若干。始可無虞。歐洲有一著名銀行家。曾發表其意見。謂無論何種營業。其債項之總數。亦不能逾於資本三倍。倘其營業範圍極大者。則愈宜謹慎。責任總數。當以大於資本二倍爲度。過此即非所宜。著者按營業雖性質有不同。範圍有大小。而其債項。當以上述之比例爲限制。否則即臨危險之境。夫吾人苟欲作冒險之舉。只能限於自己之資本。萬無權力以他人之金錢。作孤注之一擲。倘能不逾上述之規定。即遇市面極壞。物價低落之時。或有壞賬。及其他意外之變故。雖不能免相當之損失。然仍能償清債務。保持恆業。不致遭極大之破產。故此種管理資本方法。實資本家必要之常識。若缺乏此常識者。一遇債務總額。達到資本三倍時。即當特別注意。雖有極好之投機事業。亦萬不可輕於嘗試。至貨物賒入賒出之時。若欲經濟靈動。不致擱淺者。則賒出之數。當少於賒入之數三分之一。

(三) 餘金之用法

餘金者。係商店歷年所積之贏餘。而資本額又一時無須增加者。或其資本之全數太多。一時又無所用者。此項餘金之用法。亦商業上最重要之事。大概宜投資於穩妥有利之實業。或貯作公積。以備緩急時。可以隨意提用。但一般商家之運用其餘金。往往自謂穩固。而常消耗於無形。迨後日緩急有所需用。則又困難萬分。告貸不遑矣。

(四) 動的資本與不動的資本

吾人所最宜注意者。即資本有動的與不動的兩種。不動的資本。其利益祇限於租金與利息等項。如田地房產及船舶機器等是。動的資本。其總值仍可於售賣後得之。如各種商貨是也。故不動的資本。限於定點。一時變動甚難。動的資本。則恆流通於社會。極易變成現金。除公積資本於擴充營業時。即須

取用。萬不能用以購買不動產。當投資屬於動的資本之營業。如股票商貨債券提單等是。普通商家。大概於營業必要之用途外。復多存現金者極少。而社會上暫時投資之事業。其性質屬於動的資本者殊多。是在有心人之觀察耳。且吾人須知商業上現金與財產二種。性質絕對相反。蓋因商人與資本家所營之業務。完全不同故也。愛爾蘭有勸戒人之俗諺曰：「汝能消閒者。則消閒之。慎毋庸人自擾。自討苦吃也。」此諺頗具至理。商界中人之管理現金者。當切記於心。以少肩負擔爲佳。

(五) 運用資本之三要術

無論商業廠家。及各種營業機關。對於使用其餘金於確實可靠而又不妨礙其營業前途一事。皆當審慎周詳。以求萬全。但最重要之點。卽須知何爲萬全之策。凡製造家經理家。以及實行預訂寄售之商人。咸須了然於心。專門理

財家曾言。本國商人而預付資本於外國行家。俾得經售其貨物。此着甚爲合算。或僑居外國之商人。能算定將來貨物之售價。於裝船之前。因預付資本與國內製造家定製貨物。亦可得便宜。然上述二種。猶不若預定將屆收成之穀類爲更合算。預定此項穀類之最好機會。宜於該國法律允許財產之交割與提取之時。除穀類外。其他商貨之無須經過製造手續即可出售者。亦最合算。上述三端。係運用資本之良法。若非此三種營業。必遇非常危險。至少亦須受相當之損失而後已。若不逾上述三法者。則於脫售定貨之後。其本銀之收轉。可以擔保無虞。雖本銀之形式。或爲提單。或爲匯票。或爲其他文件。足以代表其預付資本之價值者。其形式雖不同。而資本之存在則一。故早晚終得收回本銀。萬不致空無所有也。惟商人倘誤解上述三種之方法。而借債預購器用。或機器。或田產。或其他不動產。則彼之資本。不投於動的性質。而投於不動性。

質的營業。此種措施。已完全離去商人應處之地位。如遇市面吃緊之際。必大遭失敗。投資愈多者。危險亦愈甚焉。

第四章 大資本家之營業法

世之可稱爲大資本家者。其人至少必餘現金五萬元或十萬元。此金卽彼欲投資或運用於實業中。而彼須享有全部份或一部份之監理權者。但所謂大資本家更有一種。卽其人深信其所委託之辦事員。而全完不思與聞其所投資本之業務者。此種人投資營業時。於一種實業。或投資至五十萬元之鉅。本章所謂大資本家。試定其餘金爲五萬元。而分述其營業方法如左。

(一) 股票證券投機事業

(一) 投機必要之智識 投機事業成功之祕法。首當詳悉其所營股票之情形。如發行該股票之公司。其營業歷史是否興盛。其經理執事是否正當。又

與該公司往來之商店。是否可靠等種種要點。皆須胸有成竹。始可從事。且除上述各種要點外。尚有其他應具之資格。最要者。即其人須有冒險之天性。并餘積之資本二項。此係根本問題。至實行投機之際。除各種應有之知識及確實之消息外。尤須熟鍊及敏捷之手腕。夫股票面之數目字。原無價值之足言。惟數目字之外。則隱然有一種趨勢。此趨勢旁人咸不能理會。但不能逃投機家之觀察。如天然之經營力。及政治之轉移等等。普通人皆茫然不知。而投機家則大有致富之道在焉。但股票買賣場中。每見失敗者多。而勝利者少。然此少數勝利人爲誰。即機警之投機家與專門買賣股票商人是也。

(二)機警之投機家 所謂機警之投機家。其作事全恃一己遠大之眼光。與靈敏之手腕。并不如普通商人。專賴經紀人之報告。新聞紙所登之市情。與其私人所備之日記也。然彼等亦無特別過人之才智。不過能專心研究一種

股票以至精明透澈。然後靜待機會之來。決不急切即望其成就。每得一種消息。必切實探聽其虛實。對於股票商業中之人物。必瞭然於胸中。外國市面。必非常靈通。其佈置之完密。設備之妥當。猶之行軍之將帥。前後左右。靡不審慎周詳。即些微之機會。亦萬不令其錯過。而良好之機會。更無論矣。若一知半解之流。未有不失敗也。

(三) 專門買賣股票商人 此輩經驗極富。權力極大。足以操縱市面。彼能由各種經紀人手中以廉價購進一種股票。及收足以後。能壟斷布面。使價格飛漲。價格既漲。乃復行售出。如是循環不已。因以大獲盈利。彼等亦無庸他人之教導。而自知生利之法。無論何種股票。皆可操縱自如。惟意所欲。彼如偶受激刺。則將票價驟然低落。復其原狀。社會上皆受其打擊焉。

(四) 收買股票之方法 股票營業之祕訣。首當詳細研究。迨經驗充足。始

可冒險買賣。當必須投機時。又須於股票中選擇一種盡數收買。使市面一空。復將此項股票藏之保險箱中。或委銀行保管。以靜待機會。故投機者須精細。而又從容不迫。方能知真有價值之股票。此種股票。常因其他股票之高漲。其價格反而低落。當此時會。即收買保存之最好機會。所以智慮周到之人。當其他投機家失敗之時。即其增多財產之時。

(二) 投資方法

投資問題。範圍極廣。吾人苟欲資本穩固。利息優厚。則最要者為創新力。有創新力。方能設法得資本家之信用。與社會上公衆之助力。茲述投資標準數則於後。以便參攷。

(一) 本金穩固 投資者莫不望本金之償還。此為投資第一要義。盡人而
知之。持平立論。苟本金隨時可以索取。或定期償還。或償原幣。或償同等價值。

之財產。而復合借出人之心意者。皆得謂之本金穩固。若購買股票。而募股之公司未嘗許繳股者以償還本金。非至公司解散或破產時。不得分派財產。至財產之派分。足償股本與否。又未可必。再若購買房屋地產。買賣契約成立。貨幣與貨物之交換以成。他日售去貨物。能否償還本金。亦未可知。是均不得謂爲本金穩固。其可稱本金穩固者。厥惟貸款。銀行之存款。購買政府公債。公司債票。或特種保險交易。皆能符合本金穩固之原則。實爲投資之良途。惟永不起贖之公債。及遠期還本之債券。前者還本無望。後者悠悠無期。均未合穩固之例。卽償期的確。信用可恃。而人壽幾何。未能久待。偶或需款。勢必出脫售之途。是本金之償還。依市價漲跌而定。揆之穩固原理。仍屬相反。蓋其性質。乃近於投機也。

(二) 收益有恆 理論上之投資。必具貸款性質。既如上述。貸款利益。其到

期收取。無或延誤。是謂利息。其短期貸款。於本金內一次扣除。是謂貼息。投資者之標準。無論其收益爲利息或貼息。但冀收取有着。不至高下靡定。斯可矣。收取有着。是謂之收益之時期有恆。高下有定。是謂收益之數量有恆。蓋投資者必預計收益。屆期領取。方不擾亂其預定計劃。故收益時期與數量之有恆。實爲投資者所不可忽者也。

(二) 收益適宜 投資上收益之高下。視投資目的物之穩固與否而異。假使二種投資事業。表面情形。俱各相同。則危險小者收益必薄。危險大者收益亦厚。此自然之理也。譬如國家公債。信用昭著。利率必低。私人借款。信用較遜。取息自厚。是以收益過高者。不啻明示投資者以危險。危險與收益之分配比例。要在審重採取。而得其宜。世之探急進主義者。寧犧牲穩固。以博厚利。此固違投資本則。而彼持穩健主義者。寧出高價以購信用較著。易於出售之證券。

以自減其收益亦屬無謂也。

(四)買賣便利 投資之目的。原冀收回本金。增加利益。到期償還。爲惟一之目的。平時買賣。本可不計。顧不時之需。事所常有。定期借貸。又難收回。此投資之初。所以不能不顧及脫售。以備萬一度之情理。未爲不當。其實真正投資者。必蓄餘裕。平日用途。原不賴此。脫售之時甚少。大概證券之買賣。廣者其價必高。而收益未必隨之而高。是犧牲收益也。私人投資。與銀行或經紀人之投資不同。彼因市情之變更。與款項用途之緊要。而異其趨勢。非易於買賣者不爲功。若私人投資。而以買賣爲前題。失算實甚。

(五)抵押便利 投資者如遇短期需款。若必出於脫售一途。不僅需款時期過後。仍須購入。徒多手續。而市價漲跌。亦冒微險。於是抵押之法尙焉。將自有證券作抵。向人貸款。到期還款後。贖回押件。手續既簡。損失亦微。誠良法也。

故投資之初。必審其能否充他時抵押品。向人借款之用。各種投資中。其富於抵押性質者。首推證券。美國經紀人多用是法。以爲營業之本。

(六) 適宜期限 期限之長短。視投資者之目的而異。方其投資期內。還本之前。固可高枕而臥。還本後。纔須另覓投資之途。一擾勞慮。大概爲身後子女計。投資期限。十年二十年者不爲長。慈善事業或公共團體作基本金。則期限亦不嫌長。否則孰肯以不可期之償還契約。易目前現金者。若者爲長。視情景而異耳。

(七) 適宜額限 投資最小限額之高下。影響於資本之來源甚大。影響於他日買賣亦甚切。額限高者。小額儲蓄。即欲投資。亦受擯斥。他時脫售。難覓受主。若限額過小。則證券之件數必多。保管檢查。略嫌未便。顧此其小焉者也。投資限額最小者。首推儲蓄存款。又次爲債票。至房地押款。最爲呆笨。因不能分

裂脫售或轉押也。

(八)漲價希望。漲價希望。實投資理論上一大疑問。將謂漲價希望。可預計而得按步就班乎。抑偶然之幸運乎。如屬前者。則投資之時。必需代價。方能取得此項希望。既付代價。則謂之目前高價也可。復何漲價之足云。他日之漲。不過收回目前已付之代價耳。若謂偶然之幸運。則屬於投機範圍。非投機論所應涉及矣。雖然物價漲跌。基於供求。證券之發行有限。其漲價者勢必要求增加。要求之所以增加者。大概不外乎本金穩固。信用漸著。是非漲價也。不過發行時以種種關係。抑迫應得之價。至今始恢復原價耳。

以上所述。揆之實際投資。未必能件件符合。要視投資者之目的。選擇而得其宜。各項中尤以本金穩固。收益適宜。與脫售便利。為投資者所最應注意。分配比例。隨時而異。亦不可執一端而相論也。

(三) 各種商業之投機法

各種商貨。足營投機事業者。其性質有二。(一)貨價不時上落者。(二)貨價一上一落時。其變動之期間。顯然可見其極高極低之度者。以上二種。吾人當精切觀察。因其大有生財之道故也。例如穀類言之。顯然合有以上二種性質。穀類之價格。本無一定。大概視天時與人工以及產量之多寡而定。實天然一投機家之目的物也。如普通商店於販賣時。有時因物價已高。亦定稍高之價售出。有時因市價低落。則亦不得不減價出售。是以當此忽高忽低之際。偶有因是獲意外之利。或遭意外之損失不等。大概以其存貨之多少爲定。

(二)利輕之營業亦可投機。利益至微之營業。如磨粉與餅師等。苟能瞭然於貨價之漲落。并稍作投機之買賣。其獲利必厚。此種投機。即當貨價低落時。積儲麥或麵粉若干。待善價而沽之是也。彼等必須若是者。因其同業中有

人亦用此法。擬使貨價減低。但結果無論購進原料價格之貴賤。而出品之價。則依然如故。譬如穀類價值常有漲落。而穀製之酒則不然。其原因蓋受釀酒家之影響也。故營業有性質之不同。非處處皆可投機也。生利固為共同之目的。但以商業與投機并行。未必能事事相合也。

(二)固有事業外之營業 設有商人購進貨物。於足供其顧客平常之需要外。復能屯積若干。專作投機之用者。則危險較少。成效亦宏。因此種投機。係其因有營業外之投機。且所居積之貨物。又屬熟悉情形者。故其投機不過其營業之一部分。獲利當然較為穩固。

(三)弗李雷氏之心得 由上項觀之。可知投機事業。實係正當商業以外。市面變動時之臨時營業。夫市面因擾亂而變動。乃不可免之事。當此時投機家崛起。市面確能得其補助。而漸歸鬆動。故吾人不必驚奇。何以世之企業家。

必設種種方法。以探索投機之真理。并欲研究若何可以用定理與實驗。解釋投機方法。使人一目瞭然。易成一投機專家。據著者愚見。以爲向來研究投機事業之人。其所得結果最滿意者。首推弗李雷氏。弗氏之心得。於下節投機致富之祕訣詳論之。

(四) 投機致富之祕訣

(一) 投機三要素 投機之成功有三要素。缺一不可。一曰時間。二曰資本。三曰信仰心。於三者之外。更須判斷之能力。否則雖三者俱備。而仍歸無效。大概投機事業。全恃將來物價之轉移。故時間問題。最爲重要。至於資本。則人人皆知無資本決不能成事。至信仰心一層。更爲重要。譬如販夫走卒。苦力小工。操業雖賤。苟能不生妄想。切實做去。必有出人頭地之望。若妄想高堂大廈之享。妻妾狗馬之奉。則此等人永無投機之資格。因彼對於己之職務。缺乏信仰。

心故也。又販賣術最重活潑敏捷。而投機則貴忍耐。西諺有曰：「苟無利之處。汝幸勿赴之。」此語適用於投機。而商業則否。因商人對於多年交易之顧客。決不可處處持利己之念。又投機者必時時精切觀察。以待良好之機會。如購進售出之正當時間。及訂定買賣契約等是。故投機者於不當動作之時。即無須動作。不若商人之無論爲贏爲虧。皆須時時動作也。投機者貨物之售出。距其貨物之購進。或乙種貿易之發生。距甲種貿易之發生。其時間有時延長。至爲乏味。當此時間中。猶英雄無用武之地。祇能守如處女。迨時機成熟。則出如脫兔。一舉而大功告成。是以投機者眼光之精密。與普通職業。未可同日而語也。

(二)不宜投機之商貨 商家購辦貨物。最好宜趁物價低落之時。苟於此時投機。亦甚爲相合。不過商家之進貨。不論何種皆可採購。而商貨之足以投

機者則極少。如斧柄木杯皮鞋釘洗濯機之類。則萬萬不能投機。蓋因此類物品。鄉人及製造家。隨時可以供給社會之需用。永無缺乏之虞也。

(二)統計之必要 苟欲投機致富。須先研究統計。及政治與商業之變化。凡購進一貨。必先知其每年平均之價格。(惟因特別情形。致漲落相距懸殊者。則不在此例。)當該貨低於平均價格之下。或極廉之時。即宜儘量收買。設是年產量減色。則物價必貴。獲利必豐。否則急須售出。即稍受損失。亦不必顧惜。以免資本陷於固定。而便另買新貨。

(四)物價常跌之投機法 設有一種貨物。繼續跌價不已。一時并不漲高者。則吾人宜做此類之經紀商。或掮客。以待產量減少。或收成不佳之時。確有便宜之處。因做經售商。或掮客者。必常年存有此種貨物。貨量既不減少。(經售人大概售出若干。復添購若干。故存貨有恆量)價值亦無上落。(購進售出。

皆照行市。故無甚大之差率。倘一遇收成減色。或產量不平之年。則貨價必驟然漲起數倍。因此立將存貨售出。而投機之目的達矣。

(五)貨物宜於投機者之兩特性 各種商貨。苟合有下列兩種之性質者。則適合於投機。(一)其價格時時漲落無定者。(二)當其一漲一落間。其價格上下之變化顯然可見者。以上兩種性質之貨物。最合投機。惟宜注意者。即當預測其最高最低之度。因其間係投機成敗之樞紐也。

(六)投機勿泥定一種貨品 商業係恆久的。概括的。且常時在進行中。投機則不過當良好之時機。偶然一次而已。有良好之機會。苟稍費預測之力量。以利用之。則極大之財。亦不難立致。是以投機之範圍。宜廣不宜狹。各種機會。皆須利用。此種機會。大概由商業生出。或供給人數之需用品及消耗品。或其他各種情形等。善於利用者。於一種投機失敗後。即能於廣大之商場中。更覓

其他。蓋按諸商業之常情。有多者有必少。有高出平均價格之物。亦有低於平均價格之物。如穀類。或棉花、苧、麻、羊毛、皮貨。或各種油類。如鯨油、鯨腦油、棕櫚油、橄欖油、海豹油、鯊魚油。或鯨魚骨、米糖、咖啡、脂肪、松樹油、松節油、硝石及珍珠米等。皆屬價目無定。足爲投機之良品。吾儕無論何時。皆可購進貨物。以建投機之基礎。或售出貨物。以收其利於指定之時期中。苟不適宜於甲貨。必適宜於乙貨。換言之。乙貨適合於此一時期。則甲貨必適合於彼一時期。如是循環流轉。則投機雖係不規則的營業。亦可變爲有規則的。雖係暫時的。亦可變爲永久的。雖係偶然的。亦可變爲繼續活動的。雖係抽象的。亦可變爲概括的。

(七)資本勿盡投於一種物品。吾人若以所有之資本。完全投於一種貨物。則非但須靜候機會。且當貨物未曾銷售以前。雖有極好之投資機會發生。因資本擱置之故。亦祇能袖手旁觀。坐視機會之過去。豈不可惜。故投機一次。

最好祇用資本之一部份。而留存若干。以備後用。如更有較太希望之事業發生。則復用若干以從事。因社會上投資機會。此起彼落。并無休止也。如是則可使投機買賣之性質。與商業情形相類。非但所投之資金較穩。且可平均計算其贏餘。而不遭全軍覆沒之慘。當物價漲落非常時。亦可不受極大之影響。跌則購存貨物。高則脫售可也。惟最困難之時間。即物價平允。不漲不落。當此時殊難施展才能。欲有把握。非參攷物價之統計不可。所謂物價統計。即其每年平均最高最低之價格是。當物價必漲之時。即社會之需要極大。而投機事業即由是而興。當物價將跌之時。即供過於求。亦即銷路滯鈍之時。故物價漲則企業家風起雲湧。物價跌則市面立呈蕭條之象。專門投機家之熟悉市情。與軍事家之將兵無異。其最重要之問題。即腦力之運用是。且須有隨機應變之妙用。一遇機會之發見。必捷取勿失。而不肯輕易放過也。

(八)漲價時之投機法 物價正當高漲時。亦有企業可圖。即當物價起始高抬時而購進之。待其價愈漲愈高。則目的達矣。此法有不轉眼間而獲利極厚者。然其危險亦愈甚。欲免危險。祇有隨買隨售。不使擱置之一法。無論贏虧。售脫愈速者。則危險愈少。若因稍受損失。即意存觀望。則將遭沒頂之禍。若隨買隨售。雖微有損失。而資本之保留已多。按此法當物價漲至高度時。其最後投機買賣之人。必然失敗無疑。然運用得當。亦可作投機之一種。惟稍一遷延。往往遭極大之損失。不可不留意也。

(四) 私家銀行業

(一)放債業之厚利 私家放債。據其所取利息。表面上雖云不過二分。然其實則未有不溢出四五分之外者。故其利益之厚。殊非他業所能幾及。雖然彼取利息若是之巨。果有危險否乎。曰否。決無危險。彼等坐收重利。從未見有

爲人欺騙鉅款。而因此破產者。何則。曰借債者原無欺騙。而放債者則確有欺騙之性質。故決無反受人欺之理。即偶然遇有拖欠不還等事。結果法律解決。彼放債者亦十九獲勝利。原放債致財之主。因大概因借債者多屬隱祕不可告人之事。故甯願忍氣吞聲。付巨息而無怨。且借債者必有抵押品。無相當之抵押品。亦不能得金。有時借貸者雖能向銀行挪移。然因事屬隱祕。亦不願使銀行爲難。何況銀行家之抵押品。素有限制。其限制以外之品。決不收受。并不如放債者之任何物品。皆可抵押也。

(二)典當業之發達 放債爲業。不外盤剝重利。并處處取穩健主義。則成績必有可觀。試一查近代典當業之發達。即足爲放債業有利之證。蓋典當業乃貧窶人之銀行。得政府之特許。允其每月取息以二分爲限。且每次交易。皆有相當之抵押品。抵押品期滿不贖。則所得更多矣。

(五) 廢物利用法

(一) 利用廢物與化學之關係 利用廢物發明最早者首推德國顧樂氏 Koller 其次如英國之雪西門氏 P. L. Simmonds 均著有專書以研究此道。西門氏曾搜集各家學說引用李查拍雷弗 Lyon PlayFair 之語曰「化學家當如家庭之賢婦。凡零星碎物必使歸實用。鐵鋪用剩之馬蹄鐵可爲補鍋匠之用。島居人民用舊之羊毛衣服未幾即可變成燦爛之色。爲跳舞家唯一之華服。寫英文之墨水其中所含原質卽腐壞啤酒桶之箍。獸骨可作火柴。牛洩馬勃可作藥品。黑葡萄酒之渣飲者苟留剩勿棄。於晨間可作沸騰劑。足解酒人之渴。垃圾等可作婦女用之香料。凡此種種。化學上之經濟卽示吾人應於天然界利用廢物之模範。禽獸死後之尸體。經腐爛而散佈空中。被草木之吸收。復成有機物。故植物之原子實含有古代動物之體質。可供吾人之食料。

「云云。德人顧樂所著。發揮更富。其中所載。不下百數十種。上自首飾鋪所棄之金屑。下至訂書作之零星紙條。靡不詳述。顧氏於自敘中。曾言廠家工場等處。廢物極多。苟能設法利用。必有特殊之利益。且吾人人皆知工廠中之廢料。若堆積極多。而無法使用。非但無益。而且有礙。他姑無論。即就其所佔之地位言之。已覺大不經濟矣。此項廢物。若設法利用。必能增多工廠之收入。即或獨成一業。爲利亦非鮮也。

(二)資本家之難點 欲舉辦廢物利用事業。必發生一困難問題。即大資本家將若何可得正當之人材。與相宜之廢物。是此問題。極易解決。蓋相當人才。應行聘用者。即其人深悉廢物之情形者。如分析化學技師是也。此外更用一人。須有商業經驗者。至相當之廢物。須擇一種工業之廢料。而所聘之人。適爲深悉此項工業情形者。則勝利可以操券也。

(三)利用廢棄熱力 據雪西門氏調查英國各種實業廠家。每年消耗熱力之總數。實爲不可勝數。即除去工廠外。英國各處之熔鑄火爐。其廢棄之熱力。亦有五千萬馬力之多。如以沿東北海岸一隅而言。據最近某鋼鐵工廠之記載。謂消耗熱力之總數。每日夜總計達二十萬馬力。此項熱力。苟能善用。必無耗去之理。有用以鼓風者。有用以蒸汽而駛動機器者。或用於別種不一。但仍有遺剩之熱力。可資利用。所困難者。即使用之途耳。在英國東北沿海各地。對於此點。已得解決之方。因該處電汽公司甚多。大汽管密如蛛網。此種汽管。係用以供給電力與鐵道船廠及礦場等處者。有此汽管。則發電之處。可以分佈消耗之熱力。分佈之法。即於裝置火爐之處。設法使耗去之熱力。變爲電力。復將此電力。以汽管引之。至相距十里二十里或三十里需用電力之處。此項電力。既無須費煤炭之燃燒。則當然比平常用燃燒而生出者爲廉。又水管汽

鍋。若利用廢餘之煤汽。以蒸發水汽。使駛行水輪。水輪復駛行發電機。復將此種發生之電力。引於廠家之總汽管。亦分佈之法也。

(六) 利用新植物法

橡皮、樟腦、椰子、咖啡、咸知爲生利之植物。但近年來。南洋羣島橡皮樹種植太多。供過於求。樹膠之價大跌。營是業者莫不失敗。此皆不知消長之道。致蹈覆轍。故吾人最好投資於新發現之植物。競爭者少。生產亦不致有過剩之虞。所以英弗李雷氏曾提議使人注意植物之商業觀念。且謂植物上尙有許多致財之機會。仍待大資本家之從事舉辦。茲略舉數則。以供參攷。

(一) 世界最甜之植物 弗李雷氏言此種植物。枝幹之大小極平常。狀如三葉草。根帶黃色。其根約長五英寸至六英寸。圓徑約二英寸。根多孔。有時作彎屈形。取此根煮之至沸。味較甘諸尤甜。由此知其中所含糖質之多。植物中

足推第一。此根若生啖之。味與栗子相似。藏於乾燥之地。可歷數月不壞。

(二)世界最補益之植物 弗李雷氏論移植菜類一事。曾提及枯加草。

oca 此草補益人身之力。至爲宏大。據言比魯各地土人。咀嚼此草。一若歐人之吸煙。而流行最盛者。當以各處礦場爲最。一般礦工。無論或作或息。或當長途旅行之時。皆備有此草。據言服食此草。可歷五六日不進飲食。亦不覺飢渴。云。枯加草長約四五英尺。葉作淡黃色。與橘葉相類。每年可摘取樹葉四五次。葉自樹上摘下後。乃焙之使乾。裝入簍內。即可出售。其手續頗爲簡便。現已有入將此草製成各種食品。行銷於英倫市場。且此草亦最補腦。現當科學時代。用腦極劇之時。社會上患腦經衰弱者甚多。而市上之補腦藥品。價格既昂。又未必有效。苟將此草製成補腦品。價廉物美。豈有不大受歡迎者乎。(編者按。數年前有某醫生發明肺形草與天然治瘋草。常載報端。聞獲利甚多。可稱與

利用新植物之道暗合)

(二)花卉致財之先聲 美國某報載有一段頗足證明新植物確有生財之機會。茲錄於下。「農學專門家現已注意各種美麗之花卉。與其重視有用植物同。且已發明新花卉數種。據聞不日將有各種奇麗之百合花。由華盛頓農家花房中設法使之開放。花開後。即販運入市。其艷麗與夏季之天竺牡丹相彷彿云。」百合外尚有新奇之夏季天竺牡丹二十餘種。係在墨西哥七千尺高度之山巔發現新種。以之與普通種配栽而成。故吾人如能推此及彼。舉一反三。於已經發明之外。更創新事業。斯於致富之道。其庶幾矣。

(七) 外國致富法

(一) 拉布刺達 Labrador 一處。實可提起資本家之注意。該地天產極富。且大半未經墾植。苟有大資本家出資開採。利益必多。可斷言也。其

沿海田地已經墾殖約近四世紀之久。收穫仍日增一日。并無敗退之氣象。該處之鱉魚、及海豹、鯨魚等工業。如用最新商業方法組織經營。確能得世界各地之歡迎。至內地各部之無窮天產。則如貨棄於地。無人開採。南部流域多平原。產紙漿樹極多。苟用園藝法灌溉之。則足供世界各紙廠之紙漿而有餘。所產皮貨亦爲致富之源。礦產則有金銀礦山極多。除金銀兩種外。他種亦十分富饒。如賽銀鉛礦、硫化鉛礦。可得之於開勃林流域之粉石內。金礦脈及金礦床。可見之於阿龍寧之巖石中。及開勃林沿航線距海約百里之頁巖中。

(1) 墨西哥 Mexico 本爲鍛鑄銀元最著名之處。該國有致財之機會甚多。除因殖民增多之自然進步。及新闢諸城之各種有希望大實業外。尚有廣田無數。極適宜於糖質原料之種植。或作他種墾牧用亦可。蓋該處由墾牧事業起家者。已大有人在也。

(三)沃根廷 *Argentina* 京城不宜諾斯文斯。其土地之廣。戶口之衆。教育之盛。商店之繁華。街衢之莊嚴。風俗之奢靡。在世界獵丁京城。中。除法京巴黎外。卽首屈一指。但該國農工兩項。并不十分發達。故實業上大有發展之餘地。欲發展實業最重要之問題。首宜解決者。卽何種實業最爲適宜。是據英商業研究專家孝氏云。「開創之始。最良之法。惟有派遣行商之熟悉該國言語者。多帶貨樣。往該國各大商家兜售。」而杜葛賽斯則云。「欲在該國創立一汽車轉運公司。或致此類似之事業。卽設於兩火車站相距百餘里之處。專任客貨之運送。此項營業。其收入之利息。必有可觀。」

(四)巴西 吾人苟具有資本。并喜居住於氣候和煥之地。藉力作以生活者。則巴西。Brazil 一邦。最爲相宜。巴西現在各種實業。經僑民之振作。已有勃興之象。但該國因氣候之炎熱。并缺乏强大刺激力。故人民咸流於極懶惰。

之惡習。據土著眼光中觀之。一若絕無較良之實業可資發展者。而須用外貨之供給亦少。一般人絕無高尚之希望。終年勞碌。所孜孜營求者。祇二三種已足。如着則綿織之衣。食則牛肉之脯。其他則煤油若干。或樺燭數枝。供其燃燈而已。較爲優良之物。如絲織品。裝飾品。機器及鐵路材料等。祇供僑民投資之用。其本國人則絕無需要也。故該國種植上之大事業。與製造廠家水陸運輸等極大之權利。無不落於僑民之手。且各項實業。皆直接受僑民本國之保護與管理。其重要之職員。亦聘自各僑民之本國。訂立合同三年或五年不等。惟因廠家公司之職員皆屬僑民。故購買原料或器械。當然向其本國定購。是以苟在巴西發展工業上之大計劃。則非但可銷行本國之材料。且執業於該國者。既日漸增多。如經理監督書記及工程師等。因習慣上之便利。當然喜購用本國物品。如是則本國百貨。皆得推銷於巴西。豈特廠家材料而已哉。

(八) 普通實業

(一) 泥炭 英國克安氏 Captain A. W. Kern "Peat and its Produces" 所著「泥炭及其產出」一書。曾言愛爾全島土地。有七分之一。即二百八十三萬一千畝。皆有泥炭。約計總數三百三十九億七千二百萬噸。共值英金八千五百萬鎊。觀此鉅數。實可駭人。而克氏所言固鑿鑿有據。且證之曰。泥炭一物。確係無窮天產。祇須用人工開採。即知余所估者。并非大言欺人。泥炭開採後。如偶遇煤炭缺乏。或煤業工人罷工時。吾儕有泥炭為代替品。即不致十分破壞。遇此機會。則泥炭商坐致鉅富矣。且泥炭尚有副產品。亦大可利用。故此物大可提起企業家之注意。資本家盍興乎來。

(二) 菜糖 英國農業上最近有甚佳之消息。宣傳於外。即農界發見一新實業。此業對於貧富均有利益。現林肯轄人已籌備進行方法。及組織大綱。據

聞該處近司里福之處。已組成一合資公司。其宗旨係設立一蔗糖工廠。創辦人大半爲林肯轄農民云。蓋由各方面之經驗。已證實英國所產製糖原料。確可製糖。出品與歐洲大陸各國所產者相同。而據糖業中各方面之經驗。亦已證實蔗糖獲利最豐。如德、法、和、匈、及匈牙利等國是也。且糖業最近有一發明。益可增大利益云。

右述兩則。不過舉例而已。我中國地大物博。素稱以農立國。天產之富。甲於全球。可興實業。不知凡幾。晚近以來。民智漸開。奈內則匪禍蔓延。外則強鄰壓迫。前既不抵抗而失三省。今復不戰而棄熱河。上無道揆。下無法守。富者存款外國。貧者流爲盜匪。仰望實業前途。不禁感慨係之矣。

第五章 小資本家與販賣商

小資本家因須與大商店競爭。故經營亦頗非易。惟主顧因其地點較近。或貨物尙稱新鮮。貨質亦不過惡。故往往捨大就小。而販賣小商人。遂恃此三特點。以繼續其生存。論販賣商人之經營方法。吾儕極易指摘其謬誤。而貢獻較佳之計劃。爲彼所未曾想到者。本章略書一二。以資商人之臂助。設小商家能注意於下述各節。則於經營之道。亦不無少補。

(一) 推廣問題

推廣營業。首重廣告。蓋舊式之傳單。已失效用。故小商店非用最新式最巧妙之廣告法不可。廣告之方法亦甚多。可參閱本書商業廣告一編。尤貴在因時制宜。隨機應變。若陳陳相仍。未有不失敗也。

(二) 用人問題

無論大小商店。用人最爲重要。如名振一時之鋼鐵大王卡尼奇氏曾預擬

自己之墓銘云。「長眠於是者。爲安特柳卡尼奇 (Andrew Carnegie) 卡氏平生無他奇。惟善採用他人之智能耳。」其次則選任須適當。用其所長。方能展其才能。而最忌貪廉。僱用極便宜之店員。夫僱用店員。有時確宜擇其價廉者。然處處祇求便宜。而吃虧隨之。所以商店每因用人不妥而失敗也。吾國上海等處各大公司。偶有減少費用之事發生。其職員之薪水必先受影響。而他國則不然。費用卽一省再省。而薪水決不減少。其故何在。蓋彼等深信以巨俸聘用良好職員。較以廉俸僱用無能之店員爲優。蓋薄俸之店員。大概辦事不力。雖有若無也。是以有精明之店東。必有能幹之助手。彼於辦事時。必興致勃發。且處處求其迅速。又處處妥貼。此之謂得用之人才。否則作事遲鈍。言語間祇有唯唯否否。毫無確當之見地者。此輩適足敗事。決非良材也。故小商家若欲發展商業。增加資財。先當自己振作精神。俟營業漸有起色。一人不及佈置時。

再僱用助手。當用人之際。又必精細選擇。務使人人得用始已。

(三) 外國小商業之足資倣行者

今欲使吾書較有實用。請以淺顯者切實言之。試以販賣食品者或專賣上流人食物之商人爲例。如賣巴拉茄茶而言。佛李雷曾言巴拉茄 *Paraguay* 茶及墨透 *Mate* (類似茶之飲料) 二物。南美洲人嗜之最深。而巴拉茄茶尤甚。該處土人之飲墨透也。大概加糖少許。或肉桂汁檸檬汁等。較富厚之人。則用錫或銀管吸之。此管名防弊拉。 *Bombilla* 管之一端有多孔若網狀之障礙物。如是則不致將浮於面上葉屑吸之入腹。癖嗜此物者。據云每日須葉一盞。司。此茶常須熱至沸點。俾喜此者飲之不覺所苦。又此茶煮沸後。不可久置。久置則變墨水色。新鮮之葉。其味如瓜。或與中國之綠茶相似。西門氏曾云。南美人每年消耗於此二物者。多至四千萬鎊。現已有人擬將此物行銷於法國。成

績頗有可觀。但在吾國。則無人發起銷售。吾國苟有專售食物之肆。能將此物介紹於主顧。則必能得良好之成績也。

(四) 投資要訣

有成效之投資術。非可於匆促時間中所能學習者也。但一般人皆視爲輕易。於是不顧危險。而貿然投資。結果必至盡喪其所有之資財。較失之於賣空買空爲尤甚。關於有成效之投資術。有要訣數則。分列於下。

(一) 經紀人之重要 第一要點。投資者必須有經驗富足之經紀人爲之助。但小商人何由認識經紀人。則以朋友所介紹者爲最妥。因商場之中經紀人極多。良莠亦至不齊。殊難委託。故聯絡經紀人之惟一要訣。小商人所宜切記者。即交易所內之經紀人。決不接受小買賣之委託。因是之故。小商人之經紀人。當於交易所外求之。交易所外之經紀人。對於買賣委託事項。無論大小。

均能任之。且必有以成就之也。雖其人有誠實奸狡之分。是在投資者之留心觀察也。

(二)商業消息之審查 第二投資者須能熟察日報中所載關於商業消息之報告。而默審其變化之原理。余於此已爲投資者得二種要件。即委託正當之經紀人。與審查商業消息是也。

(三)公司歷史須熟悉 第三事在商業投資法中。最當注意。即小投資家之舉動。須出之以慎重。毋惑於外誘。須兢兢堅決自守。毋出乎穩健主義之範圍。當其投資於實業界時。一方面即須注意所欲投資公司董事部之組織。董事部中人物之品性若何。才能若何。原須瞭然於胸。同時更須切實調查該公司營業上過去之歷史。而最要者。爲調查該公司總經理是否具有經理之特才。蓋公司營業之成敗。全繫於總經理一人也。

(四)商業簿記須學習 第四事投資者須學習賬目。凡歷年結彩清賬。皆須親自檢閱。而詳核其收支借貸之數。若曰無暇爲此。則在勢不得委託他人。於是乎有經驗之經紀人。可僱用矣。

綜觀以上各條。爲穩健投資事業法。必不可少。由是足見吾人非辛勤操作。不足以致富。但致富方法。亦有恃乘機與留心二項者。例如有人預測倫敦叫賣公司行將發達。於是投資其中。厥後果然。而其人因以獲利。總之。無論居於何地。苟精明於判斷。必可得良好之酬報。倘有果斷之力。復能採用以上所述數要件。而履行之。不輕信朋友之談論。不盲從經紀人之籌劃。則資本雖少。數年之後。亦可大增。是可見果斷力量。凡屬商人。均當時時練習也。

(五)發明指南

美國創造家。咸能內省其營業之狀況。較諸英人尤爲明切。嘗見美國某書

中關於發明事業者有題曰「何物亟宜創造」(What to Invent)茲將要點摘錄於下……創造物件宜取價廉而繁用者始可受社會之歡迎。因繁用則人所必需。價廉則貧人亦能購備也。此種簡單之創造物。雖極廉賤。然集腋成裘。大利所在也。數年前曾有一殘廢之兵。發明一種以木球一繫於一橡皮帶上之簡單玩具。每具祇值數文。但其銷數達數百萬枚。故卒成大富。又有一德意志人。嘗以發明一簡單之啤酒桶用之木栓。而得專賣權。遂以之頓獲巨利。而儼然富翁矣。是以雖貧賤之夫。苟具有創造物品之技能。當專志於製造易於售罄之價廉繁用物品。自無疑義。不然則用其腦力製造不能一時售罄之奇巧物品亦可。如曠昔之時。倫敦曾舉行一商業展覽會。曾有一新發明之物品。可用以顛覆風琴中之音調。葉子奏琴者祇須足踏琴板。而能一一顛覆其葉子。此種新發明。雖美人亦稱許其機巧。但其銷售。則不甚速。其他發明物之

攬得專賣權而致巨富者亦堪注意。如發明鐵絲圍牆者獲利一萬五千鎊。又如發明鞋面金屬護套者已獲二萬五千鎊。發明橡皮頭鉛筆者二萬鎊。發明尖筆者四萬鎊。諸如此類。按之歷史。皆班班可考。故現在之發明家。即將來之富翁也。

(四) 經商要訣

第一章 商人必要之特性

(一) 決斷之能力

(一)建設力與創造力 世界上最需要之人才。爲建設力與創造力。牢守成法。依樣葫蘆者。固隨處有之。此輩祇能供人驅策。按照他人已定計畫行事。而不能變通。惟具有創造建設之才者。則能由前人之方法中另生新法。能爲人所不敢爲。能道人所未經道。能開闢新事業。爲後人作模範。此等人魄力雄偉。作事精密。實爲社會之柱石。惜乎不克多見耳。

(二)決斷力迅速與遲緩之比較 吾人決斷力迅速而堅定。則較遇事躊

躊者。可得無數更佳之機會。故吾人企圖須速決。疑慮須擯除。否則弱於決斷力者。則天賦之能力亦因以未減矣。少年人最壞之習慣。即誤於「三思而後行」一語。遇事反復思慮。至再至三。迨將決時。又瞻前顧後。至再至三。於是腦力紛亂。愈不能得明白之判斷。此項惡習。非但消耗心力。且將來必處處失敗。

(三) 決斷力薄弱與事業之關係 世有能力極佳者。事業不能發煌騰達者。皆由弱於決斷力之故。此輩才能雖佳。而無獨立之精神。故無論發生極小之事。彼必商之朋友。詢之鄰居。然後方敢決定宗旨。即商之朋友矣。詢之鄰居矣。而又須反復思維。至再至三。迨腦力愈思愈勞。則雖有朋友鄰居之意見。而彼解決之能力愈弱。此等人一生皆處疑慮恍惚之中。精力泰半消耗於無形事業。亦永無成熟之期。攷其故。不過不能自決與速決。然決斷力與吾人之關係。豈不大哉。

(四) 決斷力堅強之效果。攷古今名流。所以能建立偉大之功業者。固不僅全恃才能。蓋亦由於天性上能堅持其職業。并用敏捷之手段以成之。彼等見解明白。通達情理。作事永不猶豫。故卒能達最初之目的。而爲後人之模範。且彼等之成名。并不須特種之訓練。亦無須竭盡身心以從事。例如批龐馬唐氏 J. Pierpont Morgan 之實行其大計劃也。初不費若何力量。彼所以能事半功倍者。因其理解之明朗。與其堅持到底之特性也。

(二) 商業訓練之價值

(一) 普通智識之必要。商業者。現社會之主人翁也。除商業外之各專業。生活範圍既嫌迫狹。而尤足破壞吾人之個性。造物最忌一方面之專長。人苟欲謀知識上一部份之發展。則非十年攻苦。不能擅精一藝也。故能爲身心各方面謀增益者。最得天道之正。而商業所以較各種專業能多得利益者。卽緣

商人可於身心兩端。有平均之進步也。身體堅實。腦力靈敏。爲平常商人之特性。彼等對於普通智識。亦應有盡有。精神則活潑而敏捷。故機會之來。可操之勿縱。據著者意。無論何種訓練。苟不能使身心兩端平均發展者。則實際上祇能戕賊其天稟。訓練云乎哉。世間操專業者。往往常識遠不如商人。卽其例也。

(二)經驗與成功之關係 商界既無須專門學問。故學問高者。未必卽得最大之機會。商業所需要者。乃個人對於該業之經驗。經驗愈富。則成功愈大。惟經驗二字。非一朝一夕卽能見功。必於年幼時。盡力學習。并須熟諳各部份之情形。方得該業切實之知識。故商人無論處何地位。苟能事事留心。則未有不成功者。某鉅商有言曰。「余所僱用之人。幾無人不自幼步學習。而信任最隆者。則因彼等能事事顧及僱主之利益。故自身亦得沾其餘利焉。」凡我商人。苟能切記此語。則前途當無限量也。

(三)精熟業務之訓練 所謂精熟業務者。乃指對於該商業自小至大無所不知也。僱主時常物色心思靈警之人。俾可完全通曉其責任。并能作事勤懇。心志堅定。足以勝任艱鉅者。且處今二十世紀之時代。必有堅忍不拔之精神。始能建樹功業。而少年人之在實業界者。尤必盡心竭力。以冀精熟其本業之各種情形。如有一事未嫻。卽當研究。須知商業之道。無論至微之事。亦須注意。至難之事。亦須擔任。而至大之障礙。亦須竭力戰勝之也。

(四)改良思想之研究 凡我商人。欲於商界沾一重要位置。必先研究所操職業之情形。必使自首至尾。無所不知而後已。惟欲無所不知。則心思須開展。雖至微之事。亦無任其遺漏。作事又須敏捷。無論何時。皆須設法搜集新智識新方法。以謀事業之進步。每至一處。皆研究各種事務之辦法。而對於各部份之領袖。尤爲親近。因親近領袖。則可探知其詳情。可比較各部份所採用之

方法。并可得其僱主成功之秘訣。故薪金只求足敷生活。已覺快然自足。而尤喜得練習辦事之機會。能若此。則離成功之道不遠矣。

(三) 認真任事之毅力

(一) 認真任事之成功 何拉司格里蘭 H. Orace Greely 曰：工藝品之最佳者。其出品人必有熱心與毅力。天下惟此等人希望最大。前途無量。彼等作事。決不以困難爲念。而困難不但不能阻其進步。并足增其向前之決心。彼等永不抱敷衍表面之心。苟生存一日。彼必向前進行。即進步不多。亦不停止。故決不以現在之地位爲足。而不圖進取也。

(二) 任事敷衍與成功之關係 汽鍋中不冷不熱之水。決不能發生熱力。推行機器一分一寸。少年人之辦事亦猶是也。苟所用之決心與毅力。不能較勝於汽鍋中不冷不熱之水。則無論能力如何。學識如何。仍不免爲失敗之分。

子猶之機器無論如何優良。苟汽鍋中之水不能常保沸點。則爲用且等於無也。

第二章 商人性情與事業之關係

(一) 過慮性卽事業之障礙

(一) 感覺過敏之弊害 人有性情乖僻者。往往不喜見生客。此種性情。凡欲成功者。必須免除。尙有人因感覺太敏。而不能竭力發展。每見許多能力充足之青年。學問既佳。職業又甚爲適合。但感覺過敏。常慮不能得其才力所能辦之職務。彼無論在公司、商店、工廠或其他辦事機關。遇任何微瑣之事。皆足激刺其感覺。非但使其不快。且能妨礙其辦事之功能。

(二) 感覺過敏之補救方法 感覺過敏。既足破壞快樂與成功。又足妨礙

健康妨礙健康者。因其能發生誤會。而使意見不融洽也。若明達之人則不然。彼自知其尊嚴之人格。而又與人無忤。衆人雖有評論與譏諷。彼亦坦然不以爲意。昔有報告杜琴尼斯 *Diogenes* 以被人嘲笑者。杜氏曰。「彼雖嘲吾。而吾不以爲忤。彼其奈吾何哉。」故欲免除此種神經過敏之病。最好須竭力結歡他人。而於詳論自己才能之時。尤須十分謙遜。至少宜與評量他人相同。而完全忘其爲己。苟不能破除人我之見。則作事幸勿盡才竭智。當少留餘地爲佳。惟是化除人我之見。談何容易。必有涵養工夫。始足戰勝私意。而底於成。試觀社會中有大志者。其初皆若庸庸無能之輩。迨時機成熟。則脫穎而出。發揚騰達。不能自止焉。

(二) 怪癖性卽事業之障礙

(一) 怪癖性與成功之關係 僱主對於要求職業者。是否僱用。往往視極

細微之事而決定。例如容貌上則衣服、領圈、袖口、指甲之不潔。以及頭髮之蓬鬆。言語上則應對失度。或濫用土白。舉止上則應對時目先他顧。或入室時忘去其冠。或手撚雪茄。或有紙煙嗜好之表示。以及其他不良習慣。如行止草率。缺乏禮貌等。皆少年人進行之障礙也。惟障礙最大者。莫如怪癖性。怪癖性之養成。皆幼年時不加留意。遂使流露於行止態度間而不自覺。苟及早覺察。并加以更正。則亦極易改去。惜乎年少氣盛之輩。往往不知舉動合法。態度優美。與事業成功之關係。故不加注意。試觀普通人之心理。無不喜與性情和悅者相處。而不喜與舉動粗暴性情乖僻者共事。且吾人對於前者。不但喜與相處。且時時求與此等人爲友。對於後者。不但喜與共事。且設法避免與彼等相接觸。由此言之。則成敗之機。不待言而明矣。

(二)怪癖性與事業之關係 吾人普通習慣。皆慮其所大而忽其所小。惟

性情與事業之關係。大端既須注意。小節亦不可忽。忽於小節。則所失仍大也。例如和藹之狀。不過外貌上一種表現。然商人不和藹。則不能平心靜氣。對主顧表其傲慢之氣。而交易不成矣。且和藹之爲用。尙不止爲實質上成功之原素而已。有此性質者。不論在家出外。在商店。在公司。在工廠。在市場。皆能得甜密快樂之生活。其價值蓋高出於實質上之成功萬倍也。是故少年人。當注意小節之影響於事業者。例如態度而論。手足之一牽動。指爪之一摸索。及其他怪特之動作。坐立姿勢之不尊重。不潔之衣服。無秩序之言語等。雖屬瑣事。而其阻礙吾人之成功則甚大也。試觀社會上腦力充足。體魄強健之人。不可勝計。而能建立大事業者則甚小。其故何也。曰受性質怪癖。言行奇特之阻礙耳。雖其性質言行未必盡屬背謬。然可使共事人生不快之感者。已足破壞其成功而有餘也。

(一) 儲蓄與營業之關係

少年人而不能儲蓄一錢者。則中年之狀況。吾可斷其必爲無資產、無職業、無朋友之可憐人。常見此種人失業之後。百無聊賴。甚至向人乞憐。自言其命運之乖舛。其一種困頓之狀。雖不無可憫。然一攷其致貧之由。則無不因少年時不知儲蓄之可貴。并不能節儉用度也。故商人欲有財產。必先節制其慾望。欲得資本以從事實業。則最良之法。莫如積儲其所得之酬金。庶獨立營業時。不必仰面求人。

(二) 儲蓄即成功之祕術

成功之術無他。節儉二字。可以概之。節儉之道無他。儲蓄二字。可以概之。蓋儲蓄可使人獨立。可堅人信用。可鼓勵志氣。可充實膽力。并可使人快樂與滿足。故儲蓄之性質。苟能灌入人人血脈中。則世界必增加許多有價值之人。約

翰愛師脫氏 John Jacob Astor 曰。余最初儲蓄金洋一千元時。所費之力量。較以後積財千萬爲難。惟余亦幸能積得最初之一千元耳。否則必老死於貧民院矣。

(三) 習慣上之研究

鄉間兒童性情。恆較生長城市之兒童爲儉樸。其故蓋因城市之中。兒童用錢之機會極夥。如玩具水菓糖食等。皆引誘兒童用錢之物。若在鄉間。則未必需有。卽有亦不多。至於兒童對於金錢之觀念。鄉間兒童亦與城市兒童不同。彼等雖不常得錢。而既得之後。必視同珍寶。而思所以善用之道。且其父母生長鄉間。節儉成性。自少卽能勸告兒童儲蓄。故決不流於浪費。反之城市兒童得錢既易。用錢亦速。久之且養成輕視金錢之心理。試考察浪費之人。其銀錢多不入皮夾。或信件零幣雜置衣袋中。蓋彼因取用便利。養成此種習慣。不知

取用愈便。而消耗亦愈速。古人云。觀人於微。卽此意也。

(四) 用度與進款之支配

佛蘭克令 Franklin 有言曰。「若汝用度少於進款。則於經濟之道。思過半矣。」又曰。「汝宜常與忠實及勤儉爲友。而支配用度。至少須有一分儲蓄。如是則汝之經濟必漸臻充裕。永不受債主之侵犯。及有饑寒之虞矣。」

第四章 商人應知之要務

(一) 得人信任之術

青年如能得人信任。并能保持其久遠。則前途可得無上之助力。惟環顧世人。有此術者。實不多觀。普通青年。待人接物。非驕氣凌人。卽態度強項。故不能得人之歡心。事業之成功。雖在能力。然亦恃態度與狀貌。常見性氣執拗者。恆

須力作以消滅僱主之偏見。而態度優美者。則無往不受人歡迎。且毫不費力。夫得人信任之術。固半屬天賦。然亦可以培養而成。第一步培養之法。卽須養成和悅之性情。因以笑容向人者。往往能博人之歡心。并能使人唯唯聽命。而不忍違拗。對他人之哀樂。須以莊嚴之狀。表示其同情。蓋憂人之憂者。人亦憂其憂。樂人之樂者。人亦樂其樂也。在友人之前。毋以不入耳之言。嘵嘵取厭。須靜聽他人所言何事。意中所思何事。然後順其意旨。俾雙方不致枘鑿。對待他人。宜一視同仁。親愛若兄弟。雖有時不免遭人誣讒。然所得之健康與快樂。仍遠過所失。吾人苟欲養成得人信任之術。則堅忍之心。萬不可少。否則仍屬無濟。蓋今日勉爲和悅之貌。明日又頓易暴厲之行。或今日強作慈善。明日又傲氣凌人。一曝十寒。焉有成效哉。故欲成堅強之品格。必具恆久之性情。若反復無常。行動乖戾。則決難取信於人也。

(二) 信用基本之研究

初次經營實業者。每誤會信用之基本。全在財產與資本。殊不知誠實之德性。及勤儉之習慣。其價值乃遠過財產。吾人欲得良友爲助。則自己先須得精明強幹之名。使人人知其可靠。是以銀行家對於往來客戶。判斷力極速而精確。批發商亦然。苟其人格可疑。而能力薄弱者。雖遺產甚富。亦不允貫欠。又青年之小本經紀者。因自知資本微少。故事事審慎。其精明之處。恆較大資本家爲勝。實業界之青年。苟能以品格作資本。以德性作後盾。則將來必得若干之成功。帥奇 Russell Sage 有言曰。「成功之祕密無他。保全信用耳。」勃來特報 Bradstreet 主筆約翰格林氏曾將保全信用之祕訣。有三要點。述之於下。

一、須誠實而敏慧。言行一致。非此則決不能冀得恆久之成功。故誠實爲各種

重要性質之基礎。

二、得信用之法。莫如使社會上人人知我爲本業中之斲輪老手。蓋碌碌無長之人。雖亦不乏位置。然終不如有特殊之經驗能力者爲佳。且崇尚專門技藝之風。以近代爲最甚。與其多才多藝。不若專精一藝之易成功。

三、成功之重要原質。當推私德。嘗見實業界之青年。有幾於成功。而功虧一簣者。無他。爲私德所累耳。私德有虧。不必經人之傳播。而人人自能知之。故優美德行。必藉平日之涵養。若甘習下流。則天資雖佳。無益也。

勃拉特報總理克賴克 Charles F. Clark 亦曾述其對於信用基本之意見如下。

「社會之組織。係根據信仰心而成。如歷史上無許多可尊敬之人材。則社會無文化。如社會上人人不知羨慕他人之懿行。則文化無進步。此乃一定不

易之理。余自廁身商業已逾四十年。嘗攷一般失敗者之原因。往往由於見解之不透澈。故習業之青年。唯一之重要目的。即當竭力鞏固其信用。須知良好之志願。亦未必能得良好之信用。必也有志願。并有能力以實行其志願。方能收良好之效果。由此可知信用之基本。即爲普通德性與特殊能力二項。

商人中之優秀分子。作事必異常敏捷。而不喜舉動遲緩之人。故敏捷爲商人成功原質之一。若有約不踐。匯票到期遲付。或其他商業中之不愼行爲。皆足爲信用之阻礙。

第五章 用人要術

(一) 用人與知人之研究

實業界青年。如不能交結精明強幹之人。或不能得助於他人。則成功必不

大世之建設偉業者。大多皆能善用他人之智能。苟無知人之明。用人之能。則斷不能爲大實業之領袖。某錢行之總理。創辦實業極多。曾言彼之成功。全恃天賦一種選擇人材之特長。平生所委任重要職務之人。選擇從無失誤。擇定之後。卽言明須完全負責。不但個人名譽系之。而公司之成敗亦系之。任職之後。彼亦不必十分監視。而成效往往甚著。云然大資本家未必人人能用人得當。嘗見才識卓越之人。創辦實業往往失敗。其故非辦事之不勤。實因用人之不當。或知人不明耳。知人不明。則不免大才小用。用人不當。則不免親信無能之輩。如是而欲成功得乎。知人固難。而欲得才識高於己者爲用。則尤難。蓋才識高於己者。必時運不濟。或進步之機會較我爲遜。方肯俯首就範耳。如現在各大公司之董事或經理。無不交結一般才識卓越之人才。或且得此等人才供其使用。其故亦受時運之指揮耳。古人云。士爲知己者死。女爲悅己者容。旨

哉是言。資本家苟能三復斯言。則於用人之道。思過半矣。例如委任其人爲一部之主任。并命其負完全責任。則彼既感知遇之恩。復懼一不謹慎。則一生名譽將掃地無餘。故盡心竭力。不敢或懈。反之若委以要職。而不與實權。則彼自知非完全負責。且因僱主之時常干涉。於是不敢盡力。只求敷衍了事。蓋成敗皆與彼無涉也。

(二) 待遇職員之研究

近代社會上各方面。無不言僱用職員之難。然僱用職員固難。但爲僱主亦不易。夫以僱主不仁之待遇。而能冀職員之盡心者。未之見也。其實僱主與職員。必和衷方能共濟。故僱主佳者。則能使職員人人盡力。人人稱職。緣彼自己亦盡力與稱職也。且由心理言之。他人若何待我。我必以相等之態度待彼。反之他人之待我。亦以我之待彼爲標準。我笑則人亦笑容相對。我憂愁。我妬忌。

我吹求。我性氣怪特。則人之對我亦然。故職員之能盡職與否。以僱主之待遇爲標準。茲舉一事。頗堪研究者。即在甲公司之職員。辦事極疏忽。厥後易至乙公司。則辦事精明妥當。前後判若兩人。考其故。固兩家僱主待遇之不同也。因舊僱主待彼不以誠。故處處祇見其短。新僱主則信之任之。親之愛之。故處處咸得其長也。僱主之通病。往往有良材而不能用。其故有二。一因不能察知其所長。二因待遇之刻薄。是以良好之僱主。使用職員。初步即使對於職務上有自然之興趣。繼則使知己之待彼。不啻愛好之同事。并無階級存乎其間。亦非視彼作活動之機械。一舉一動。維僱主之意志是從也。僱員當全部能力活動於職務上。則顯然有良好之進步。而其效力之宏。不但僱主得其實益。而僱員與社會亦得相當之利焉。反之刻薄之僱主。所得於其僱員者。不過勉強塞責之工作。且無人自願貢其有用之計劃。或提議營業上之改良方法。簡言之。則

除僱主一人外。皆不望該公司之發達。而大半僱員之心理。尤欲目睹僱主之失敗爲快。噫。僱員之願望如斯。心理如斯。尙能免於退化乎。故結果必至上下交相賊。在僱主既無成功之望。而爲僱員者。思想體力亦因不用而漸次萎頓。其害可勝道哉。

第六章 商人最忌之事

(一) 家居工作

嘗見報端有一種家居工作廣告。謂此類工作。無論男女。皆可領歸家中製作。初視之頗似滿意。然若實行試辦。則未有不失敗者。登載此項廣告之商家。觀其宣言之語氣。一似甚願吾人爲美術家。俾能繪畫器物。或爲照片着色。且似甚願購買吾人繪成之圖樣。或修竣之照片。其實此等商店之目的。不過欲

推銷其貨品。作此欺人之言耳。又如函授家庭工藝。騙取講義費。而學習成功者。殊爲尠見。英國真理報。對於此類廣告。恆揭破其黑幕。并列入該報每年所出之警告表內。以免吾人再受其愚也。

(二) 頂盤店業

頂盤店業。弊端甚多。一有不慎。其損失卽不堪設想。况處茲江河日下之世。人心險詐。達於極點。安見有良好之基業。而肯讓人者乎。有一種招盤店業之人。專以店業作買賣。以圖生利。其招盤也。往往赴一新地。表面上構成一良好之商店目的。蓋在招盤也。種種設備。皆背常道。且偽造賬據。以矇蔽受盤之人。如涉世未深。卽受其愚。茲有一事。可資參攷。請閱者注意焉。

昔時有一酒館。開設於極冷靜而近於棒球場大門之處。當球場舉行賽球時。其營業固大有可觀。卽炎夏一季中。該店亦尚可維持。但一屆嚴寒。則蕭條

之狀。可稱一無貿易。但每月只有一晚。營業頗盛。該球場之俱樂部。於每月第一個星期三。必舉行幹事會於該館之彈子房。舉行開會時間。指定七時至八時。散會後。各會員在該館或飲酒或彈球。直至更深始去。夫開會期屆。天然有別項總會會員。或各會員之友人。參與其間。故情形益覺熱鬧。大有車馬喧闐之概。惟每月不過一次耳。該館後擬出盤。受盤人到館調查情形時。適當棒球俱樂部開會之日。受盤人於下午三句鐘時到館。坐候三小時之久。吃煙室與彈子房。闐無其人。而餐室中亦杳然無顧客之足跡。受盤人即宣言該館營業過於蕭條。而館中人則謂本館貿易。全恃晚間。客請少待。當見顧客之踴擠也。已而果然。蓋一至七時。俱樂部之會員齊集彈子房。而煙室中亦座客充盈。迨八時以後。則顧客往來如鯽。館役幾於應接不暇焉。受盤者身歷其境。祇有驚嘆其貿易之佳。烏能疑其有別情者。惟天性乖覺者。賭此情形。必不敢深信。若

不幸受盤人係慣於徵逐熱鬧場中者。定以酒館營業。確在晚間。於是必不疑其有他。迨頂盤成交。始知受欺。而悔之無及矣。故吾人非深知招盤者之底蘊。切不可輕於嘗試也。

(三) 賭博投機營業

投機營業。最易致財。亦最易破產。故非有富於經驗。及可確之經紀人。若冒昧嘗試。十九歸於失敗。對於賭博性質之投機。尤爲危險。報上宣傳。大半欺人之談。偶一不察。卽受其愚。試觀股票經紀人。每利用廣告。引人入彀。稍有經驗之人。卽不難窺破其隱。設使報上所載。果屬真實不虛。則價格必漲之股票。足爲吾人購進者必甚少。而價格必跌之股票。吾人當速行售出者。亦必不可多得也。冒昧投機。若一求其實際。則無一足取。惟天下至愚之人。始敢投資於此項危險營業耳。某種搨客恆語其顧客曰。「君等投資愈多。則盈利亦愈大。」

若言實情。彼等將改其語氣曰。「爾等投資愈多。則吾等可代買賣若干之股票。除佣金外。尙可從中得若干之利益。且無若何危險發生也。」故交易所所採用證據金制度。完全爲保護捐客之利益起見。於投資者實無利益之可言。由此觀之。凡爲經紀人者。并無些微之危險。所得之利益。即使不取回佣。已較投資者爲多。何況所定佣金之額。卽投資至千萬金者。亦一律照算乎。總之。彼蓋坐收利益。毫無危險。卽在幸運之投機家。亦須照付。不幸者無論矣。

(四) 勿借重利之債

彼可得伯 Peter Cooper 者。當代最發達最謹慎之人也。彼對於當時一般商人之借重利之債營業者。極端反對之。茲摘錄可伯氏與某商人一席話。極可證實借重利債之害。

「某日可氏方與友人某商談及一種營業計劃。某商曰。余擬借六個月期

之債。允付利息每月百分之三。（即每百元每月付利息三元）可伯問曰：君胡爲必借短期債？曰：因經紀人不收用遠期票之故。曰：甚佳。君如願借，余可先扣利息，而還銀之期，延長三年可也。曰：確乎？曰：然。照此利息，余願假君二千鎊，且延長期限爲三年。惟須先扣利息。君願借乎？曰：願借。可伯曰：既君願借，請即簽字於此二千鎊之借據。限君於三年償清，并請付余一百六十鎊，則交易成矣。曰：然則君允借之二千鎊，何在？答曰：否。照算足下無一鎊可得。何則？每月百分之三之利息，合三十六個月計之，共爲百分之一百另八。是本銀二千鎊，三年內須利息二千一百六十鎊也。今先扣利息，則除去君所欲借之二千鎊外，君須找我利息一百六十鎊也。」

以上所言，對於借重利債之害，可稱刻劃盡致。該商人自聞可氏一席話後，此遂永不復舉重利之債。且恆語人曰：使吾覺悟於舉債之害者，其滑稽透澈。

更莫可氏若矣。然世上愚夫愚婦尙有不惜借重利之債。以從事投機者。又安得有可氏其人。一一提醒而警覺之乎。

(五) 勿浪費時間

近有美國某商人。年逾耳順。曾著浪費時間與失敗之關係一篇。投稿紐約日報。據言彼自十歲起至六十歲止。其間浪費之光陰。實占一生五分之一。云云。茲摘錄於下。

「攷吾所以失敗之原因。其最重要者。厥惟浪費光陰。余所浪費之光陰。每日不下六小時。五十年中。設以此每日六小時。用於正當之途。則事業必能較爲發達。并現在所成就者計之。吾家境况。必臻佳境。萬不至僅僅恃人壽險之保障也。」

余所浪費之光陰。乃指實在空費之時間而言。至若靜思與回。之時間。係

人生不可少者。不在此例。

每日多睡十分鐘五十年共計三〇五〇小時

每日尋覓失物二十分鐘五十年共計六一〇〇小時

無謂之閑談每日三十分鐘五十年共計九一〇〇小時

等候車輛每日十分鐘五十年共計二四〇〇小時

消費於過量之吃煙每日三十分鐘四十五年共計八一九〇小時

電話之延擱每日二十分鐘十五年共計一八〇三小時

賭紙牌打彈子擊球等每日四十分鐘五十年共計七二八〇小時

調弄狗馬等每日四十分鐘五十年共計一一一五〇小時

消磨酒肆餐館每日四十分鐘四十年共計九七二〇小時

其他偷閑所費之光陰每日四十五分鐘五十年共計一六四二五小時

總計五十年消耗之光陰爲七五二四五小時

就上表觀之。則世上之虛糜歲月者。不知凡幾。古人云。「大禹聖者。乃惜寸陰。吾輩之人。當惜分陰。」嗟乎。吾人之普通心理。往往自思吾未來之光陰甚多。眼前稍事偷閑。亦無關重要。殊不知大好光陰。一去不回。老大悲傷。亦何濟於事哉。



中華民國二十三年二月初版

商人立業指導(全一册)

定價大洋五角

編譯者 海虞李天白

校訂者 閩侯潘衍

印刷者 南國印刷所

分發行所 中華新教育社

四馬路交通路
上海愛而近路德潤坊

總發行所 中華新教育社

版	權
所	有

#10
343079

343079

中華民國五年五月十一日