



LIGHT

第五卷
第一期

整體電池最為精美 各地商店均有出售

永備牌

美國永備公司 上海北京路二號

200,505
454

廿六廿月八日

開能達

Callender's



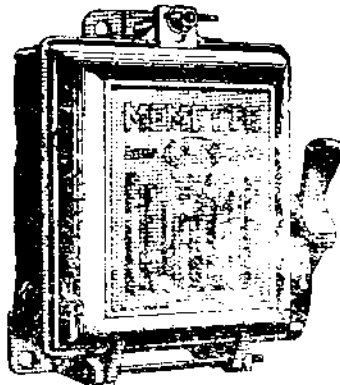
SAFETY FIRST

CHEAP WIRES ARE A SOURCE OF DANGER. USE ONLY CALLENDERS C.M.A GRADES

惟一失。方萬無。CMA 電線。開能達牌。來源。若用。往為危險之。廉價電線往。最要。惟安全為。



M. E. M. Gear need no introduction, they are well known throughout China



Prices Lowest in History. Ask for catalogue

介紹。需更作。全圖母。良名開。優美精。開關之。M E M

廉奇日價。寄即索函本樣。

Stock carried by:-
SOLE AGENTS

INNIS & RIDDLE (CHINA) LTD.

(INCORPORATED UNDER THE HONGKONG ORDINANCE)

SHANGHAI

HONGKONG

理經總

司公限有泰萬商英

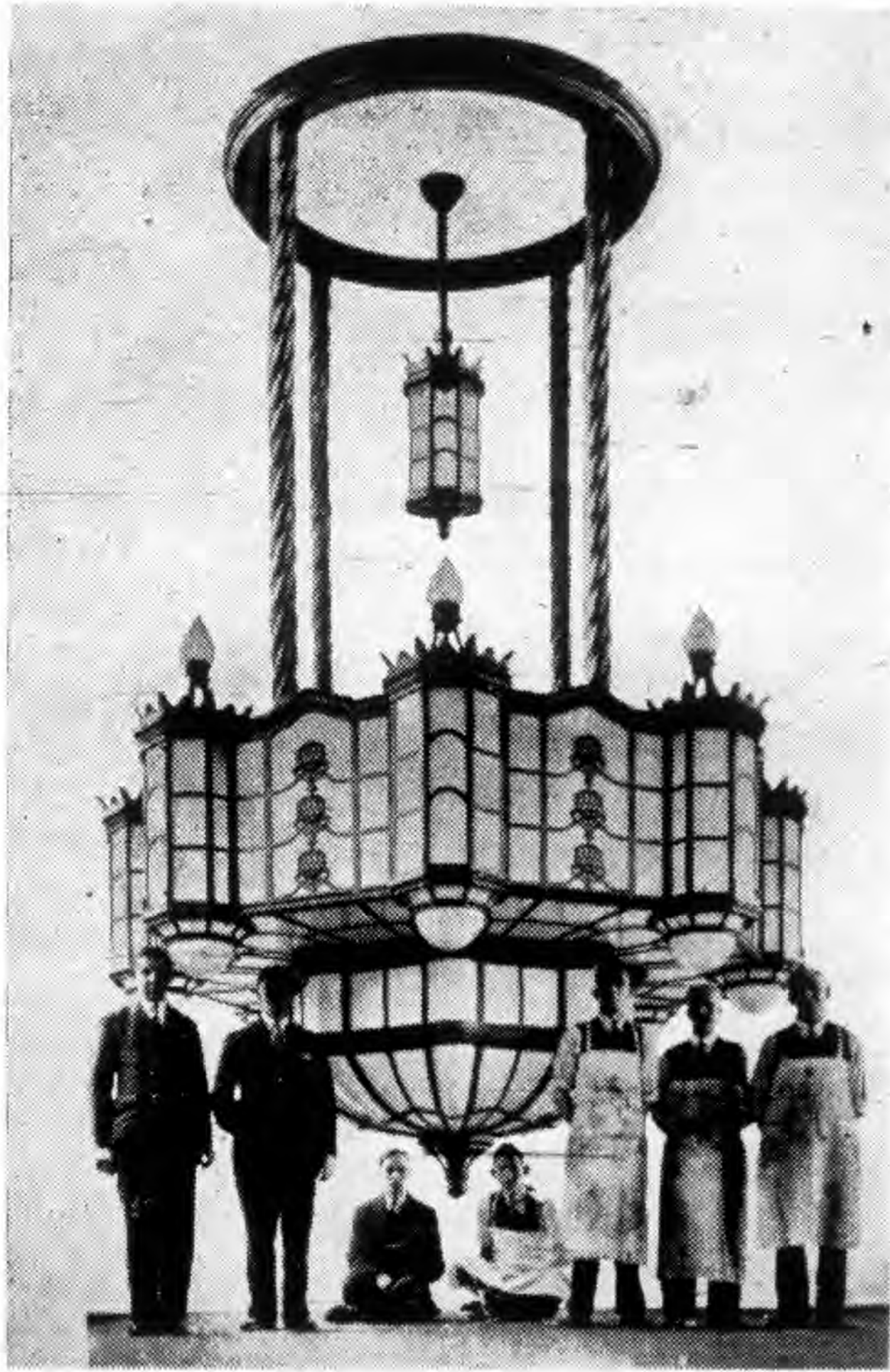
港 香

海 上

J.E.C.

凡屬電器

此燈全部皆係通用本廠製造



無不製售

內用電泡即係著名全球之亞司令老牌燈泡

英國

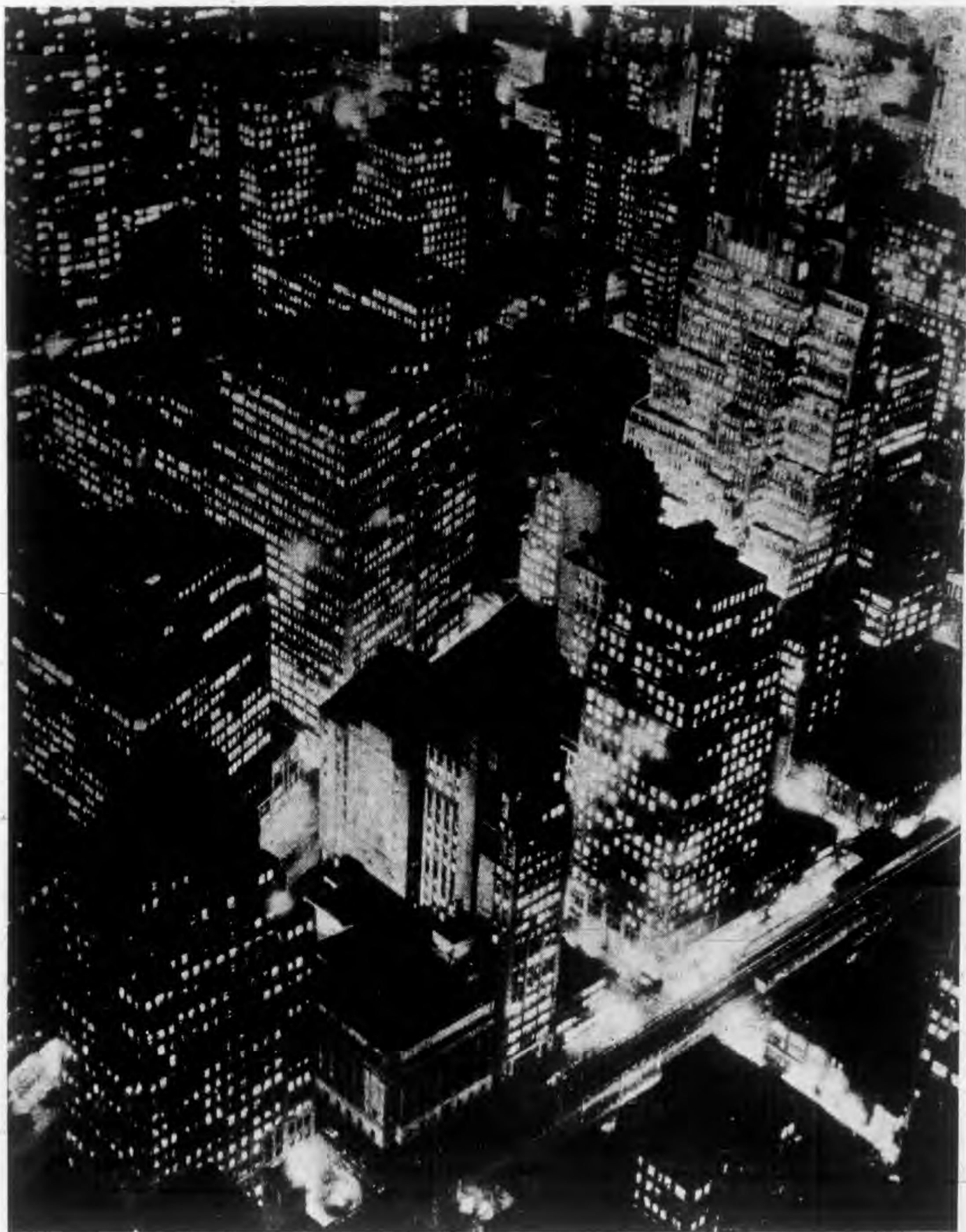
通 用 電 器 有 限 公 司

上海

寧波路二二一
二七號

香港

皇后房子



一九三六年攝影名作

照明明世界

電光的藝術

美國芝加哥萬國博覽會
屋頂之電光蔚為奇觀





恭 祝 春 釐

中 和 燈 泡 公 司 總 經 理 羅 士 禮

春回歲首。萬象更新。
敬掬熱誠。恭祝中國電
料業同人。經營有方。
事業茂盛。產銷合作。
前途光明。敝公司更當
極誠效勞。努力製造。
使中國電料業日進無疆
焉。



德國電料業的組織 與中國電料業前途的展望

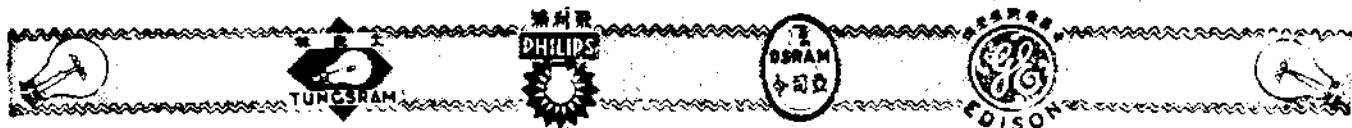
中和燈泡公司
總經理羅士禮

▲一、最初的歷史

自從電氣發明以至於其他各種電氣用具，陸續問世，如工業，商業，家庭裏，都對於電器用具，逐漸採用，因此在上世紀的末葉，在德國就產生了一種新行業，就是電料業。

在製造商方面，大都能想像出電料業前途的光明；較為新進的技術家，也深知電業實有發展的可能，可是實際上，却沒有想像的一般進步，因為在電業裏，略為懂得一些裝燈法的工人，就動手替人家服務起來，經營別種行業而失敗的商人，也改而經營電料業，稍為知道一些製造方法的，也希望加入電料業而獲得成功，既未受過相當的教育，也未經過適量的訓練，而各家電料商店，也並不互相合作，又因為在德國以前的電料業沒有像其他各種行業，如金業，銀業等，因為幾千年來的慣例而造成的一種行規，可以由同業共同遵守

，所以，在最初的三十年，情形實在是非常紛亂，失敗者到處都是，破產者也屢有所聞，整個電料業的經濟狀況，和事業的根基，發生動搖，不能與電器製造業並駕齊驅。當然，最初加入電業而致富的，也不乏其人，這是因為那時候競爭較少，而從業者的人數也是寥寥可數，他們可以獲得很可觀的營業。不過到現在，競爭者一天天的增多，那班所謂前





輩，因為缺少相當商業經驗，不知道怎樣去保持他們固有的地位和營業，營業方面，就蒙受很大的影響，新進者既不能勝利，固有者又無從穩固他們的地位，那末整個電料業呈着分散的狀態是不言而喻了。幸而比較眼光遠大的電料業商人，以為將電料業整頓起來，合於教育和合作的條件，是當務之急，於是急起實行，幾方並進，經過相當的努力，終於將分散的情形免除，而達到了較好的情形。

▲二、德國目前的

電料業狀況

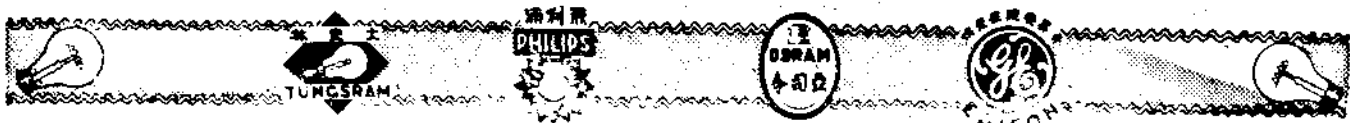
甲、由學徒進

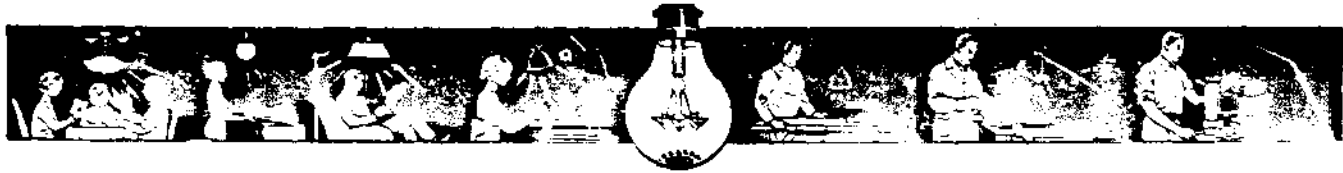
為電機師

(A)在德國每一個青年必須到學校裏去，受強迫教育，至少讀到十四歲，當他知道了一些書寫，讀書，地理，歷史，和美術的要點而決定加入電料業的時候，他就先到一家電料店去做練習生，(但店主必須是一個電機師。)做練習生所得到的練習有二種，一種是實際的工作，如出外裝燈和白天在店裏幫同售貨等，另一種是學理的訓練

，每星期到電料業專設的夜校裏去讀書，強迫的須讀到十八歲為止。在夜校裏所教的是一些商業上技術上的知識，尤其是電料業的應用智識，旁及於成本和售價的計算方法，會計的原理，和現代市場學與售貨術等。

(B)第二步工作是要使這般練習生上進了。他們要達到這個目的，必須在三年後，由電機師組織的委員會加以考試，提出種種問題，去測驗他們是否可以一個人担任





一件整個的電氣工作，諸如裝一個電鈴或是裝一盞電燈之類。

如果考試合格他使稱為練習員了，那時候，他可以從一個店舖，到另一家店舖去，也有時候由一地調到另一地去，使他可以長進智識，而得到相當的商業經驗。

(C)又經過了幾年之後，就可以去應電機師的考試，由政府人員一人督促而由經驗較深的電機師組織委員會辦理，政府方面，也希望將電料業同人的

程度，提得越高越好。

參與這種考試，自然比較困難了，考試的題目，大概有紗廠內紡織工場的裝燈計劃等，考試及格，就可以得到電機師的執照，由考試委員會主席，電料業同業公會的主席和政府督促人員，共同簽字，名貴非凡。他就可以自己開設店舖，開始營業，電力公司，同業公會，政府機關，都承認他是一個電機師而同時他可以開始雇用練習生，而得到電

力公司的執照。

自從這個辦法實行以後，電料業同人的教育與技術的標準，就逐漸的提起來，諸如電機，馬達，電燈罩，電熱器，烹飪器，無線電及其他一切用具，都可以由專家來裝置，保護，和修理，完全合乎科學的條件。

如果沒有專家來承辦這種事務，不但容易耗費金錢，時間，就是社會人士的生命和產業，也要蒙受相當的危險。譬如說：一隻馬達的熱度超過規





定的標準時，就要多耗電力，促短壽命，如果燈光不準確而黑暗，在工廠裏就要影響到工作的效能，在學校裏就要影響到兒童的目光，萬一線路裝置失宜，更有失火的危險。

▲三、電機師和電

料店的組織

當電機師獲得執照以後，就可以設立店舖，開始營業，但法律制定，必須加入電料業公會，正和其他各業一樣。要開設電料店而承接裝置電燈等的工作，非先領到電機師的執照不可。

同業公會裏，分為批發商和零售商二種，每一地方的公會，都是一省公會的一分子，再由各個省公會，組織成一個全國的同業公會。

這種同業公會的工作，有下列幾種：

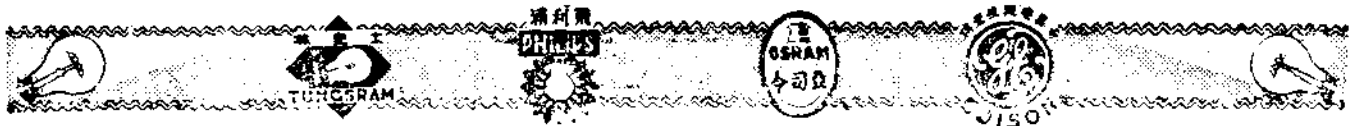
(甲)對於政府所賦的捐稅，及警署的規則負責辦理，以取一致的行動，並規定各店營業時間，並限制廣告政策等。如過其他公會有同等問題時，就共同討論以謀解決。

(乙)在考試練習生和練習員時，負責督

促。

(丙)督促各會員維持貨品的售價，售貨的方法，和承接裝置工程時所取的代價。這是一件很重要的事務，因為售價劃一之後，就沒有跌價競爭等弊病，同業的利益，因而增多，以燈泡而論，批發商可以得到百分之三十三的利益，零售商也可以得到百分之二十五的利益。

同時製造廠家也和公會合作，遇有跌價的商店，就處以罰金或是停止供應貨品，而公會方

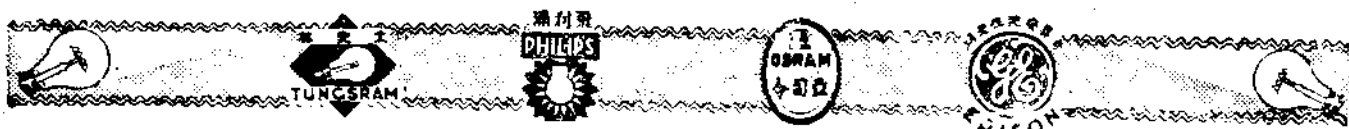


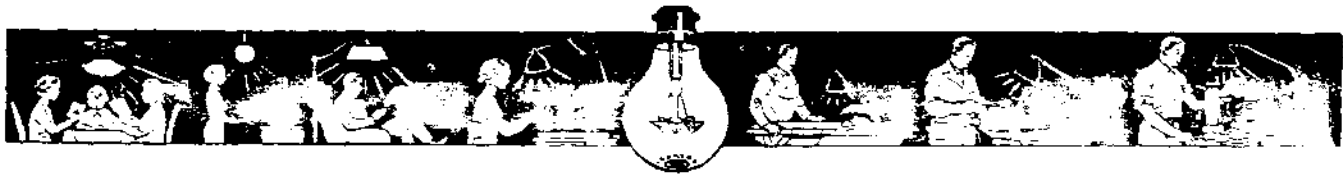


面，也儘量的和製造廠商合作，這是理所當然的，因為零售商店的數目有限止，所能銷售的燈泡數目，也有數量，假使一家店舖跌價以後，別家就要學樣，結果大家雖然能夠銷售同一數目的燈泡，但是利益就減少了。而且，一次跌價之後，就不能再漲價，漲了更不能拉回原來的主顧，商店的破產等等，大都是種因於跌價。

在德國，不但製造廠和經售商互相合作，就是政府方面，也以第三者的地位來促進商業的進展，不但參與督促練習生等的考試，並且禁止一般沒有受過相當教育的人，加入電料業，凡是沒有資格的人就不准承接裝燈等工作，惟有經過考試及格的，方纔可以得到警署和電力公司的證書，然後開始承接各種工作，這樣，政府就在防止不學無術者加入電料業。換一句話說，就在保障電料業同人的利益，而間接也在保障用戶的利益呢。

▲四、電機師
經商的成功
經過許多時間和精力去組織同業公會等，終究有什麼利益呢？這說起來很多，這裏可以約略舉幾個：
(甲)所有的會員，都知道怎樣去服務：他們知道用戶的需要，而供給可靠的服務使主顧滿意。
(乙)每一會員可以免受競爭的影響：因為政府，公會，電力公司和製造廠共同合作，沒有經驗的人不能加入公會，跌價競爭者也不能加入公會，公會會員全體的利益，





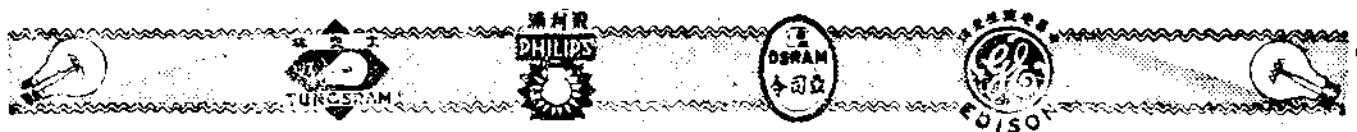
因此得到很堅確的保障。

(丙)因為各公會採取聯絡的態度，會員可以得到各種合作計劃的利益：譬如說有許多家庭，商業和工業機關裏的燈光，因為數目較少或是燈泡的瓦特數較小，大都是不充足的，那末如果大家增加燈光的話，電料店，電力公司，製造廠，不是可以增加千萬元的營業嗎？但是目前的主要務就是怎樣去教導家庭裏的用戶增加燈光，去保護成人和兒童的目光

，商店裏多用燈光，製成奪目的窗飾，去吸引顧客，製造廠利用較亮的燈光，產生優良的貨品，顯而易見，這是一件整個的教育工作，必須印刷千萬種的印刷品，登載千萬張的報紙廣告，那末需要大量的金錢是不言而喻，各人的力量有限，但集合起來，便可以勝任愉快了。

在德國組織了各種團體，去推進「優美的燈光產生優美的工作」運動，結果，製造商，經售商和電力公司的營業

，一年年的增加。每一個會員的責任，不過是每月支付些微會費而已，而公會方面，積少成多，將收到的會費，便可以集成巨款，去應付這種偉大工作的一部份支出，再由製造廠，電力公司等共同負起責任來，同時德國國社黨的組織，正和中國的國民黨差不多，也在提倡「優美的工作」，他們的工作是供給較完美的情形和環境，使工廠裏的工人們，辦公室裏的職員，在比較優秀的環境





之下產生完美的工
作。一個工人在充
滿着新鮮空氣，充
足的光線，清潔的
地板，光亮的牆壁
和有花朵的窗子的
工廠裏工作，等到
完工之後，精神上
一些也沒有疲倦，
反之在黑暗的環境
裏工作的工人，不
是眼睛受到損害，
就是身體失去健康
，所以國社黨的工
作，就是去促進工
人的福利，派代表
到各處去視察，務
使工人得到優良的
待遇。

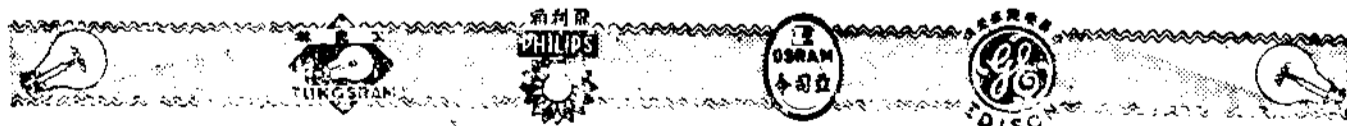
(丁)會員知道怎樣去
計算：電料商店破

產的，比其他行業
為多，這不但在德
國，就是其他各處
也是如此，這原因
無非是缺少一種積
習，每一個分子，
既缺少相當的智識
，又不知互相合作
，所以在近幾年來
，一個新進電料業
的青年不但要學習
裝置工程的方法，
還須根據商業的原
理，學習會計的方
法，他不但須知道
怎樣在貨品的售價
上去計算，同時還
須知道資本，時間
的代價，經常費用
等的計算而加上合
理公允的利益。

他在學習計算的
時候，須知道下列
二點：

(A)過多和不合標準
的取利的錯誤：
如果在貨品的售
價或服務的代價裏
，包括了過多的利
益時，一經顧客發
覺，立刻就會停止
往來。

(B)跌價競爭的錯誤
：因為將貨品跌價
出賣，根本就沒有
利益，在市面不景
氣的時候，就無從
生存，結果祇得將
範圍縮小，以求苟
延殘喘，這如何可
以久長呢？
根據以上所說的各





點，可見教育和組織電料業所費的時間和金錢，到底是合算的，以德國現在的電機師而論，他們每年可以獲得極大的利益，因為他們加入公會得到政府和法律的保障，沒有次貨和惡劣份子競爭的危險，而同時因為知道怎樣計算而在營業上有優厚的利益可圖。每天做八

至十小時的工作以後，在六點鐘就可以閉門休息，每星期六的下午和星期日，也可以休息，不必從早晨做到深夜，一點也沒有停止，如果努力去做，在很短的時期裏

，可以買一輛汽車，在週末帶了妻子到近郊去遊覽，自己工作的成效，可以使他享受人生真正的樂趣，受了幾年專門學識及與其他同業合作之後，他們的地位，也無形增高了。

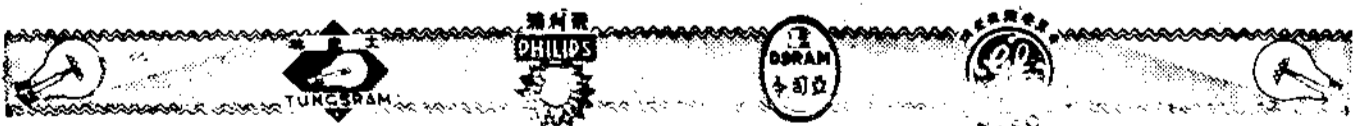
▲中國電料業

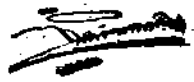
前途的展望

筆者很希望讀者對於上述各節，感到相當的興趣。雖然中國的情形與德國不同，但電業中有許多地方的希望也不外乎促進商業的進步。根據中國固有的各種優點要達到目的，祇要理頭

苦幹，終有成就的一天。

敝公司所抱的政策，凡與電料業同人有關的事業，都願意盡力去做，在過去做過的各種事實，就可以證明敝公司已根據眼光遠大的計劃在實行，筆者本人的意思，依照敝公司的政策，以為電料業同人，不應該過一日算一日祇圖一己的利益，而宜從合作着手，根據一定的計劃去做，以冀打定中國電料業的根基，深望不久之後，更能證明敝公司對於電料業進步的切望和熱誠。





民國二十六年

奇異安迪生·亞司令·飛利浦·太史林·四種老牌燈泡

偉大廣告計劃

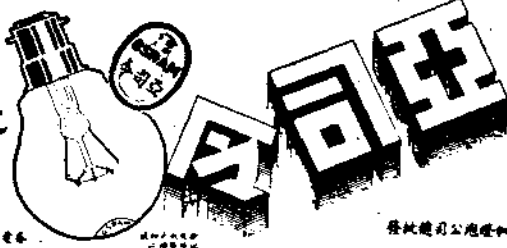
中和

發光 頂亮 又省電費



上海中和電器公司總代理

亞司令 燈泡 頂亮 又省電費



上海中和電器公司總代理

敝公司對於廣告，向來極力利用，一方面使用戶知道奇異安迪生、亞司令、飛利浦、太史林四種老牌燈泡的優點，一方面使同業得到推銷上的輔助。

自民國二十六年起，更將廣告計劃擴大，廣告預算，也增多不少。

但是今年的廣告計劃，是根據一種可靠的事實而做成的，最重要的就是：

奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，發光較亮二成以上。

這一點是根據歷來用「光度測量器」測驗的結果而得，這四種老牌燈泡，發光較亮二成，而電費尚可減省，所以以同等的電費可以得到額外的二成光度，就是用戶意外的利益，譬如說，我們用二個工人，一個工人工錢雖

飛利浦 PHILIPS 燈泡 頂亮 又省電費



上海中和電器公司總代理

太史林 TUNGSRAM 燈泡 頂亮 又省電費



上海中和電器公司總代理

報 告


同是燈泡 惟奇異老牌燈泡
發光能多出二三成
電費又省



奇異老牌燈泡，就是奇異老牌燈泡。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。

中和燈泡公司總經理
上海四川路一〇一號

同是燈泡 惟亞司令老牌燈泡
光度多出二三成



亞司令老牌燈泡，就是亞司令老牌燈泡。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。

中和燈泡公司總經理
上海四川路一〇一號

然較少，但是每天須吃四碗飯而所做的工作，只有一半，另外一個工人，雖然工錢略多，但是只要吃兩碗飯而所做的工作比另外一個加多二三成，那末無論什麼人，一定甯可多出一些工錢，用一個好的工人，不願貪圖工錢便宜而用多吃懶做的工人了，同樣的買燈泡也甯可多出一些價錢買老牌燈泡，不願貪圖泡價便宜，買雜牌燈泡了。

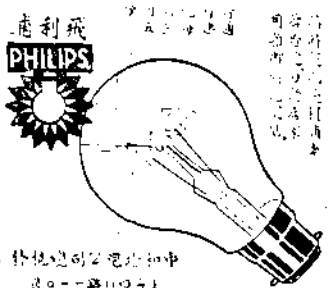
其他如好的白米漲性大，好的母牛乳量多，好的煤球熱力大，就像老牌燈泡，發光明亮一般。

敝公司曾經將光度測量器在各處試驗，所得的效果往往是：

老牌燈泡	四十五特	十成
雜牌燈泡	四十五特	八成

以一千小時來說，共用電費四十度，以每度二角計，共國幣八元。如果在光度上減少二成，就有一元六角之電費，是白白損失的，所以雜牌燈泡，雖在泡價上省下一二角錢，仍舊不合算，而且只是一只燈泡而已，如果像百貨公司要用一千多隻燈泡的

同是煤塊 火力不同
同是燈泡 惟飛利浦老牌燈泡



飛利浦老牌燈泡，就是飛利浦老牌燈泡。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。

中和燈泡公司總經理
上海四川路一〇一號

同是白米 漲性各異
同是燈泡 惟太史林老牌燈泡



太史林老牌燈泡，就是太史林老牌燈泡。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。此燈泡之優點，在於其發光之亮度，較普通燈泡為多。且其電費之節省，亦較普通燈泡為多。

中和燈泡公司總經理
上海四川路一〇一號

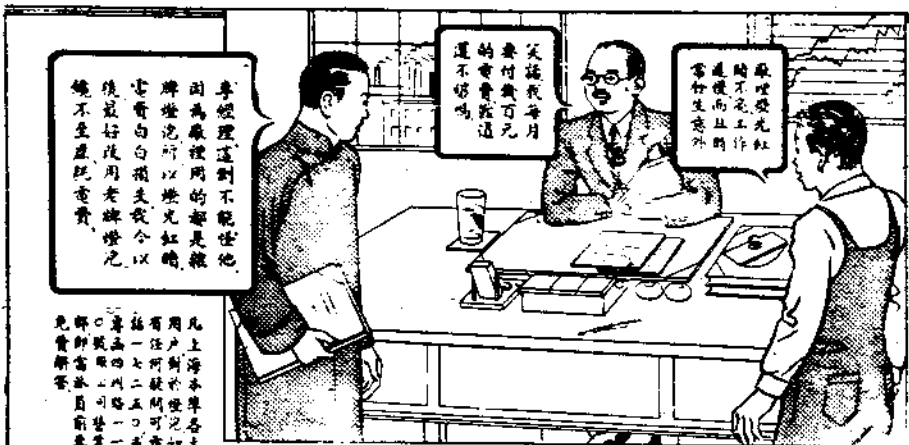
，在點用一千小時內，就要損失一千六百元了。
有時候測驗的結果是：

用 電	光 度
老牌燈泡 四十五特	十成
雜牌燈泡 六十五特	十成

那末雖然用戶用雜牌燈泡可以獲得十成的光度，但是雜牌燈泡所用的電費就要超出一半，即以一千小時來說，就要多出四元，以一千只燈泡算，就要多付四千元的電費了。

用雜牌燈泡

工廠裡黑暗無光
工作因此遲慢



身經理這到不能怪他
因為廠裡用的都是雜
牌燈泡所以燈光紅暗
害得白晝走夜路以
後最好改用老牌燈泡
絕不生虛耗電費

父親我每月
要付幾百元
的電費這這
還不夠嗎

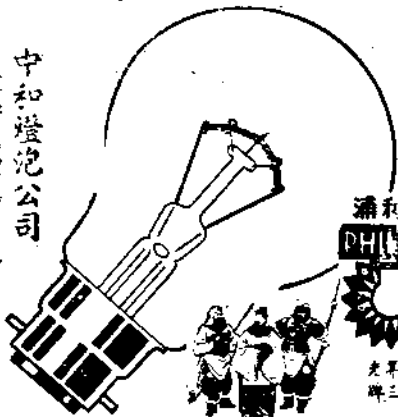
廠裡燈光紅
暗不工作
遲慢而且
害得生意外

凡上海本埠各大
用戶對於燈泡如
有任何疑難可寄
信至四川路一二
五〇號中和燈泡
公司接洽
郵政掛號前東
光電部

奇異安東生 亞司令 飛利浦

三種老牌燈泡
發光較亮二成

用雜牌燈泡須日難覺便宜惟發光
須打七八折若每月電費五百元計
算即有一百餘元之電費乃係白白
損失不獲相當之白
光直不可說所以大
量用戶請購奇異
亞司令飛利浦
三種老牌燈泡
方是真正經濟
發光充足熱度
沒有別光






中和燈泡公司
上海四川路一二五〇號
電話一七二五〇號

(一) 報紙廣告

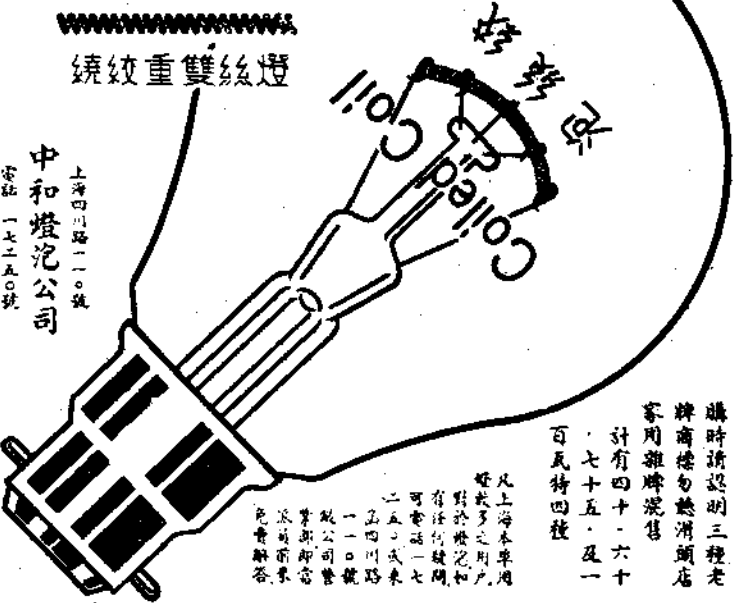
報紙廣告，是
中國最有效力的廣
告方法，敝公司所
用的報紙廣告，共
計：

- | | | | |
|----------|------|----|-----|
| 地名 | 報名 | 地名 | 報名 |
| 上海 | 新聞報 | 上海 | 申報 |
| 上海 | 時事新報 | 上海 | 大晚報 |
| 江浙兩省最大日報 | | | |
- 南京 杭州 無錫 蘇州 揚州 鎮江 甯波 紹興 泰州 常州

報 紙
廣 告

繞紋重雙絲燈 發光較亮二成 電費最為經濟



上海四川路一二五〇號
中和燈泡公司
電話一七二五〇號

購時請認明三種老
牌商標勿誤購商店
家用雜牌燈泡
計有四十一、六十
、七十五、及一
百瓦特四種

凡上海本埠用
電較多之用戶
對於燈泡如
有任何疑難
可寄信至
二五〇號東
五四川路
中和燈泡
公司接洽
郵政掛號
前東光電
部

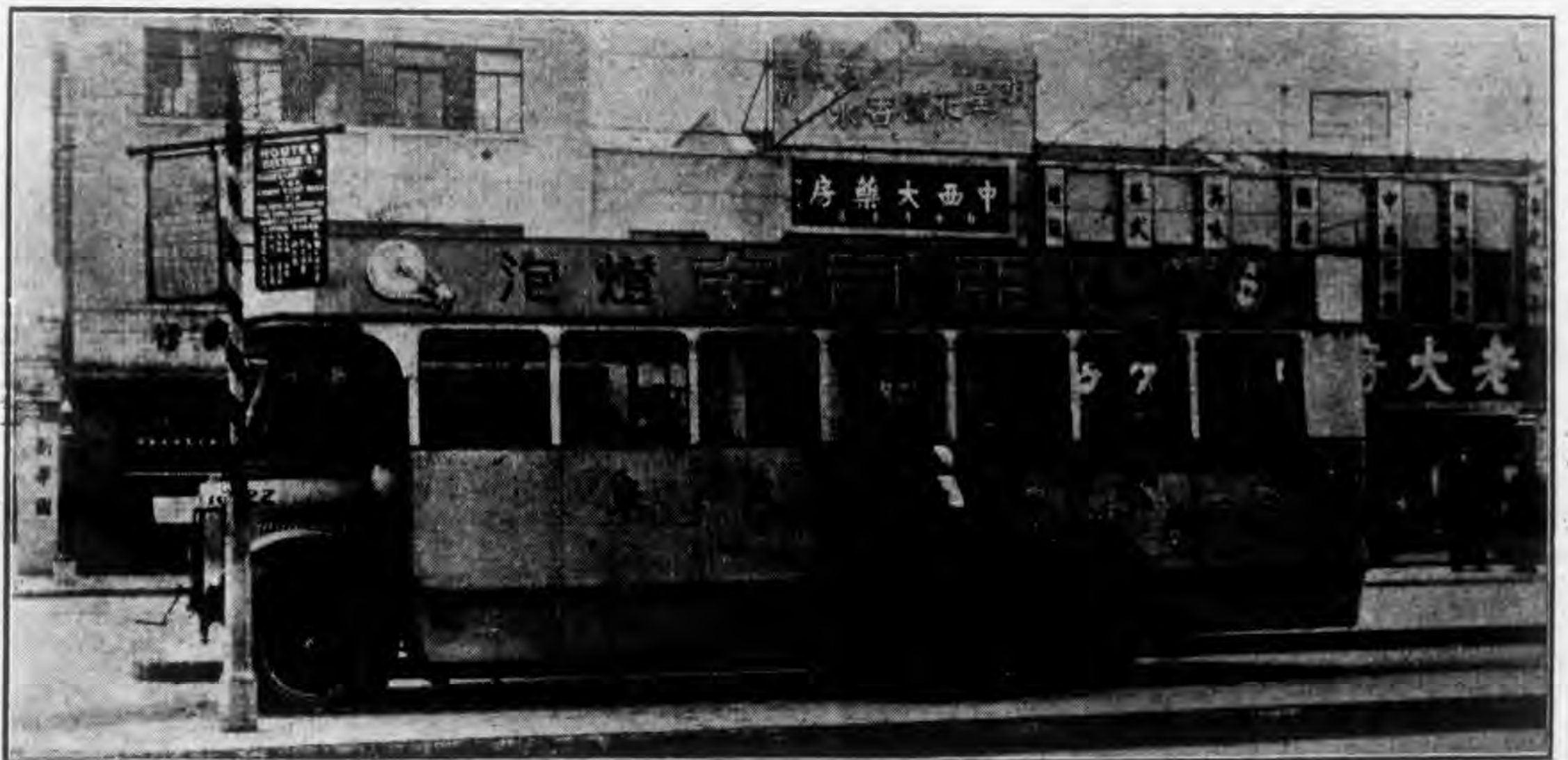
奇異安東生亞司令飛利浦三
種老牌燈泡因燈絲雙重繞紋
故用電最省而發光較亮二成
若與其他劣質新牌燈泡比較
發光可多出五成

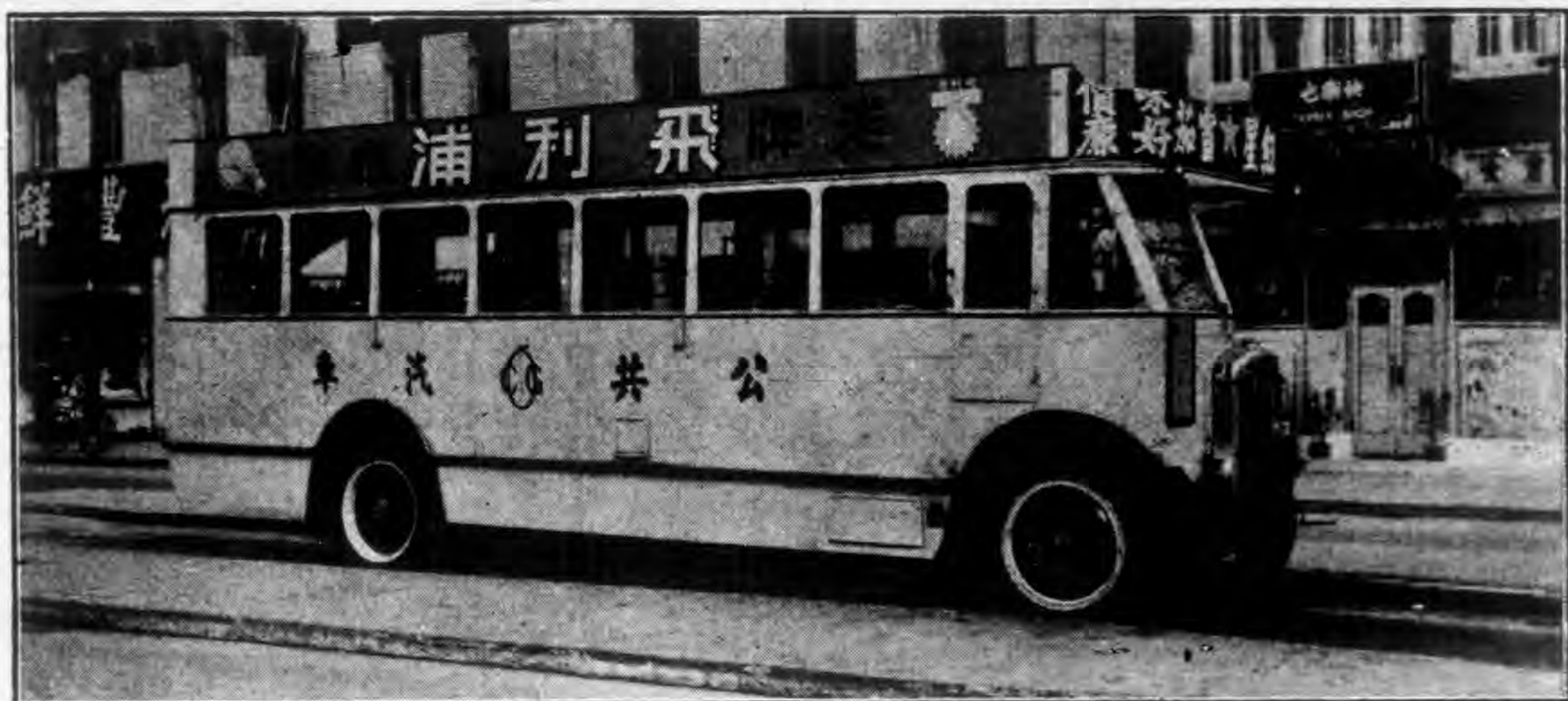


餘姚 嘉興 金華 湖州 硤石
 南通 徐州 江陰 宜興 常熟
 蘭谿 如皋 溫州 南匯 丹陽
 海門 崑山 平湖 松江 淮安
 華北各地最大日報
 北平 天津 濟南 青島 西安
 開封 鄭州 煙台 太原 威海
 衛 保定 石家莊
 華中區各地最大日報
 漢口 長沙 九江 蕪湖 南昌
 蚌埠 安慶 宜昌 湘潭 常德
 保慶 重慶 成都
 華南區各地最大日報
 香港 廣州 廈門 汕頭 梧州
 澳門 南甯 福州 貴陽 中山
 新會 台山 瓊山 昆明 柳州
 漳州 泉州

(二) 小報廣告
 本公司更在各著名小報，登
 載廣告，來輔助各大日報，共計
 著名日報十一張。

(三) 報紙宣傳
 本公司除在各報登載廣告之
 外，還有各種文字的宣傳，使一
 般用戶了解先有優美的燈光，然





後可以產生優美的工作。

(四) 家庭雜誌

本公司更在著名家庭雜誌如銷路廣大的「快樂家庭」等，登載廣告，使一般家庭，獲得正當的智識，怎樣去選擇燈泡。

(五) 路牌廣告

本公司還在各熱鬧處所，裝置廣告牌，使路人時常看見本公司老牌燈泡的廣告。

(六) 汽車廣告

上海公共租界的公共汽車，也有本公司的廣告，在上海全市行動。

(七) 櫥窗廣告

本公司不時請專家，設計新奇奪目的窗飾廣告，使同業可以吸引顧客增多營業。

上面各點，不過一個大綱，敝公司無論在什麼時候，都為同業着想，使推銷便易，利益增多，若銷售別種燈泡，決沒有這種輔助的。



發光頂亮
電費又省

OSRAM
亞司瓦

老牌燈泡



This advertisement for OSRAM light bulbs features a large, glowing light bulb in the foreground. In the background, a circular emblem contains the word 'OSRAM' in bold, uppercase letters, with the Chinese characters '亞司瓦' (Yasiwa) written below it. To the left of the emblem, the text '老牌燈泡' (Old Brand Light Bulbs) is written vertically. Above the bulb, the slogan '發光頂亮 電費又省' (Brightest light, saves electricity) is displayed in a stylized, bold font.

裝訂在各處的小廣告牌

發光頂亮
電費又省

EDISON



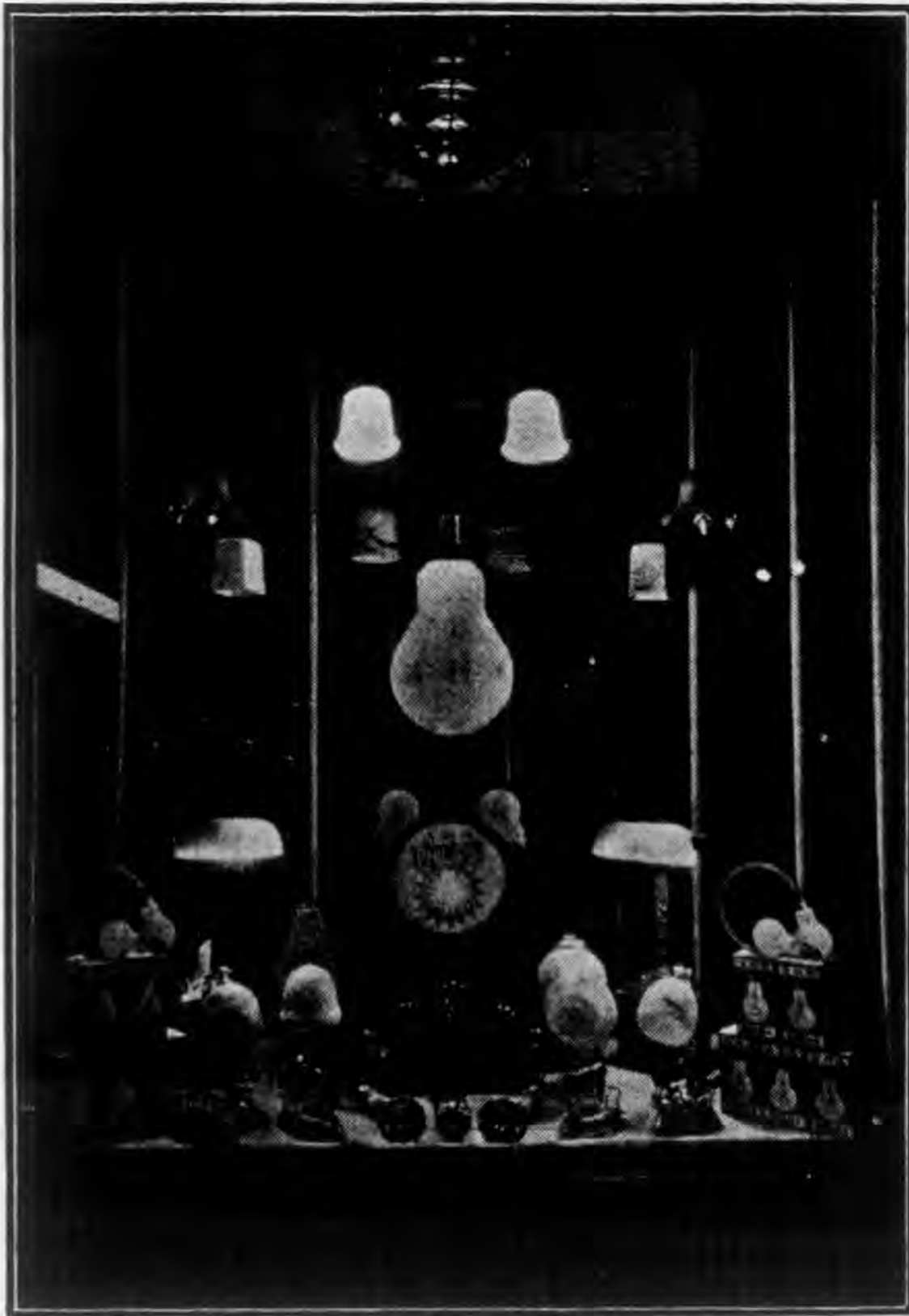
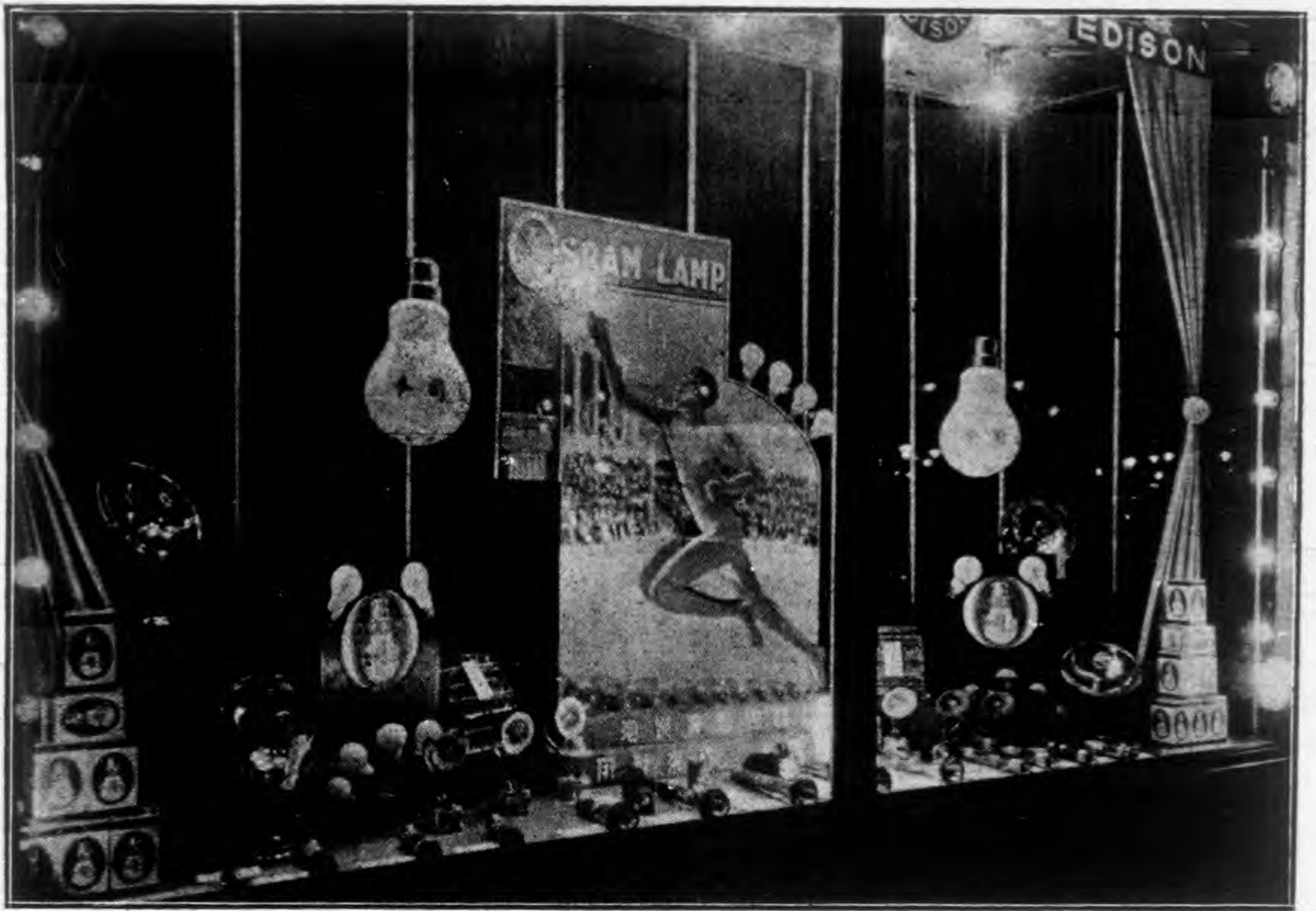
This advertisement for Edison light bulbs features a glowing light bulb in the foreground. Above the bulb is a large, stylized arrow pointing downwards, which contains the GE logo and the word 'EDISON' in bold, uppercase letters. To the right of the bulb, the slogan '發光頂亮 電費又省' (Brightest light, saves electricity) is written vertically. At the top of the arrow, the Chinese characters '愛迪生老牌' (Edison Old Brand) are visible.

泡燈牌老
浦利飛
PHILIPS

發光頂亮 電費又省



This advertisement for Philips light bulbs features a glowing light bulb in the foreground, set against a background of a large, stylized sunburst or starburst pattern. Above the bulb, the text '泡燈牌老' (Old Brand Light Bulbs) is written horizontally, followed by '浦利飛' (Phillips) in a large, bold font, and 'PHILIPS' in a rectangular box below it. At the bottom of the advertisement, the slogan '發光頂亮 電費又省' (Brightest light, saves electricity) is written horizontally.



窗飾廣告一斑

燈光與家庭

現代家庭所必需之電燈，其種類之多，不可枚舉。其功用之廣，亦非筆墨所能形容。然其發明之始，則係由一英國人，於一千七百八十年，始發明之。其時之電燈，係用一玻璃球，內裝一油，其油之燃燒，即能發出光線。此種電燈，雖能發出光線，但其光亮之強，則遠不如今日之電燈。且其構造之簡單，亦非今日之電燈所能及。故今日之電燈，其構造之複雜，其光亮之強，均遠勝於昔日之電燈。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。



雙重絞絲

燈泡之發明

經十數年研究實驗，始獲得今日之成功。能耐最高熱度。約二萬公升，解成細絲後，將此細絲在中性氣體中，用電力使之受熱，其溫度可達一千五百度。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。



現代電燈所用之燈絲，完全由鎢製成。鎢之熔點極高，其耐熱之能力，亦極強。故用鎢製成之燈絲，其耐熱之能力，可達一千五百度。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。

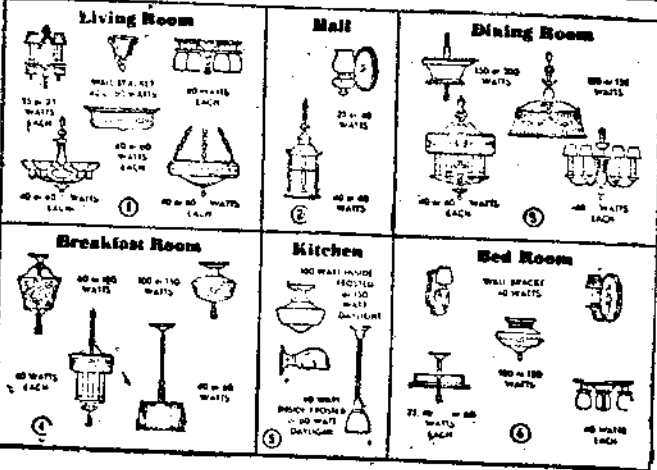
燈光對於家庭的重要

如無燈光，則世界將成一片黑暗。人類之生活，已漸由戶外而入戶內。燈光之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。

燈光之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。

家庭中燈光的重要

現代家庭之幸福，對於燈光之需要，已日益增加。在古時代，人們僅靠自然光線生活。而現代人則需要人工光源。燈光之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。



在家庭中之燈光，其重要性，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。其後，又有人發明一種電燈，其構造更為複雜，其光亮亦更為強。此種電燈之發明，實為人類文明之一大進步。

字文傳宣的表發報各在司公做



燈光對於人類的貢獻

光

現代的社會，因為物質方面的進化，一天天的繁複起來，人類的責任，也一天天的加多。我們的祖先，不但早起早睡，過着安定的生活，而且所看的東西，大都物體較大，而不須注視的。但是現在就不同了，無論在工廠，學校，家庭，以及在街上，都須要靈敏銳利的目光，去觀察事物，而且在晚間，也有許多工作，所以現代社會需要充足的燈光，正和清潔的空氣，充足的陽光，

光，一般的重要，如果分析起來，燈光對於人類，有下列各種貢獻：

(一) 促進社會安全

現代交通，日益便利，白天有充足的陽光，如果晚上有光亮的路燈，就可以使駕車者得心應手，步行者也可以得到安全的保障，減少意外，對於整個社會的安甯，有極大的關係。

(二) 促進社會進化

凡是需要仔細研究的地方，

如學校裏讀書，科學家在顯微鏡下的發明，和辦公室裏辦理事務，計算帳目，都須要充足的燈光，所以燈光越充足對於社會的進化也越捷速。

(三) 促進工作效能

在工廠裏面，萬萬不能依賴陽光，所以必須有充足的燈光，使工人在充足的光線之下，工作捷速順利，既可以減少意外，更可加多工廠的利益，所以凡是精明的廠主，都知道充足的燈光對於工廠的工作，有極大的關係。

(四) 促進生活舒適

家庭裏，也需要充足的燈光，無論婦女縫紉，洗衣，化粧，男子盥洗，看書，做事，兒童回家溫習功課，遊戲等等，都需要充足的光線，所以燈光實在是促進家庭幸福的原素，一個家庭裏有了充足的燈光，就富有生氣，生活舒適，萬事順利。

由於上列幾點，就可以證明燈光問題是值得我們研究的，製造或是經售優良的燈泡，就在促進人類的幸福，在今後各期刊裏，將對於工廠，學校，家庭，辦公室裏的燈光問題，陸續加以透澈的討論。



燈光紅暗 易於疲倦



燈光充足 神清氣爽





充滿着燈光的華盛頓街市



幽默

甲：你以為月亮重要，還是太陽重要？
 乙：我以為月亮來得重要。
 甲：為什麼呢？
 乙：因為晚上如果沒有月亮，那末我們將一些也沒有亮光了。

甲：你在尋什麼？
 乙：尋一張鈔票。
 甲：你是在什麼地方遺失的？
 乙：大概在離此一哩路的地方。
 甲：那末為什麼到這裏來尋呢？
 乙：因為這裏的燈光亮呀！

DEPARTMENT OF PUBLIC SERVICE LIGHT

MARTINS FERRY OHIO

MODERNIZE WITH ELECTRICAL APPLIANCES

Date	Present	Previous	Consumed	Amount	Amount

GREETINGS . . .

This is your FREE Light Bill

. . .

A Merry Xmas & Happy New Year

奉送電費

★「作為聖誕禮品」
 美國沃海沃省馬丁佛來城，雖然人口並不十分多，但是那裏的電燈廠，非常賺錢，所以市長胡特在去年十二月裏，將一張十一月份的電費單寄給每一個電燈用戶，上面寫着：「恭祝聖誕，並賀年禧，這是你的電費單，完全免費，不取分文。」





新春獻辭

編者

邵康節說：「一年之計在於春」，所以無論什麼人，到了春天，都會想到今年預備做些什麼事情，怎樣去謀發展等願望，預備到了年底，結算一下，是否達到了目的。以一家商店而論，有許多地方，都應該加以研究，尤其是在這一年方始，萬象更新的時候，應該極力打算，所以在本文裏，提出幾個易於忽略的事件，作為新年的一些貢獻：

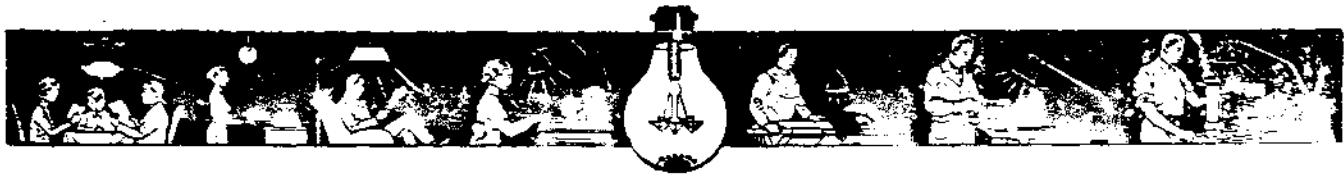
(一)費用的計算 商店的費用，共有二種，一種是生產的費用，一種是整個的耗費，減省費用，固然是當務之急，可是也得要從這費用是否有利於商店的本身着想，例如登載廣告而效力不好，就應該改變廣告的方法，而不宜把廣告整個的停止。又如某一部分，不能生利，或者改組比完全取消，來得適宜。歸納起來，商店中種種計劃，不應單從



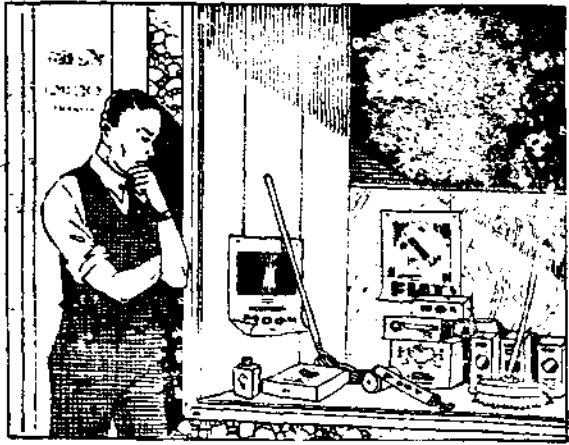
「減省」或「用錢」上面着想，而要以「如何生利」為前提。

(二)注意店面 在虧本的商店，可以看看牠的門面如何，或者已經多年未漆，或者顏色與鄰店相同。中國的店舖，向來抱着「百年老店」等的觀念，但在現在商業競爭劇烈的時候，而





要謀生存，就根本不能這樣想，美國兩洋茶葉公司 (Atlantic & Pacific Tea Company) 有一萬六千家分店，所有的店面都漆着紅色，引人注意，自然很可做法，而實際上店面破舊而不加修飾，也不是一種省費的方法。



(三) 注意窗飾，
忽略店鋪的窗飾，

也正像忽略店面一樣，商店的櫥窗，是顯示貨品最好的地方，單單將貨品放在裏面是毫無裨益的。窗飾的最大目的是吸引過路的行人，而櫥窗中最好的地位是在中間約四英尺高，所以在這個地位，應該設置注目的陳列品。要知道櫥窗是商店最經濟的廣告法呀。

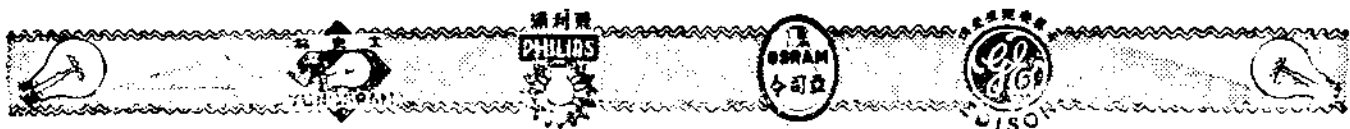
(四) 燈光問題

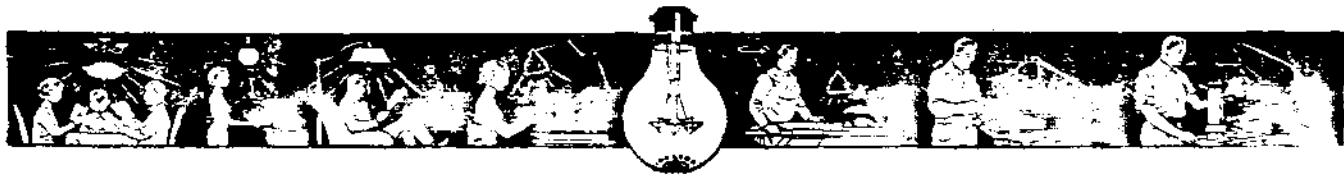
顧客們是和飛蛾差不多，他們喜歡燈光明亮之處，沒有一個人會歡喜黑暗的店鋪的。所以在燈光上打算，往往有形的節省了金錢，無形的減

少了營業。所用的燈泡，也一定要選擇老牌出品，如奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林等，因為燈光較雜牌燈泡可以多出二成，電費又省。

(五) 呆貨

『進貨容易出貨難』





是一點也不錯的，尤其在市面蕭條的時候，因此進貨問題，是很值得考慮的，甯可賣了再買，不可大量的購進，而致大量的堆積起來。

(六) 訓練店員

一般商店中，對於店員，往往是極少訓練的，他們大多不知道怎樣去銷售一種貨品和怎樣去對付顧客，這也是使存貨堆積的原因之一。訓練店員，事實上並不困難，可以利用書本，演說等方法，而訓練的時間，最好在辦公時間中抽出來而由商店負擔其費用。全世界

最偉大的商人華納美克 (John Wanamaker) 對於訓練店員，極為注重，他之所以能款百貨商店的牛耳，雇用着一萬七千個店員，自然也是得力於店員訓練的。

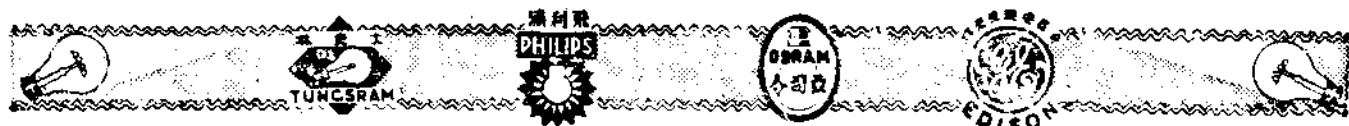
(七) 跌價

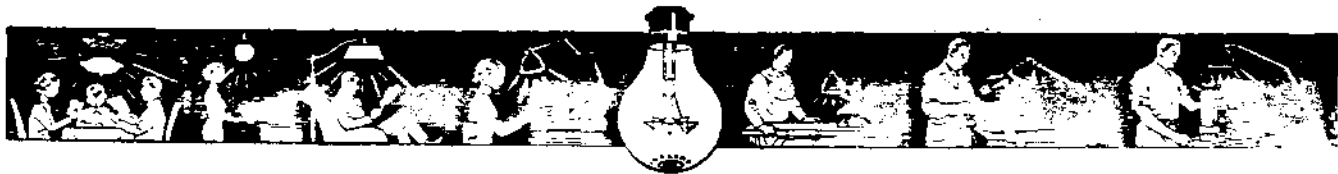
紐約某百貨商店，在一九三〇年做了二百萬的生意，而結果損失了十萬左右，這自然是因為跌價而連血本也犧牲了。目下也很有許多商店，只求收入的現金增多，而不計利益，眼前雖然看見生意興隆，但結果是大虧其本，其實如果服務周到，店

員又有相當的訓練，或者也並無跌價的必要。

(八) 注意廣告

往往有人問：「我們應該用多少廣告費？」這問題的答案是：「完全根據所售的貨品和可得的利益而定」。根據美國商店的統計，葡萄汁所用廣告費佔售價百分之十，電氣冰箱百分之七，香烟烟草百分之六，鏡箱肥皂油漆機油等百分之三，這雖不能作為中國商店廣告費的標準，但廣告之須有預算，是不言而喻了。廣告的製作方面，也必須加以研究，務





求醒目美觀，如果自己沒有能力製作，最好委託專能代為設計服務，而組織完善的廣告公司辦理。

(九)進益的緩速
易於銷售的貨品，一年之中，用同等的資本，可以得到三四十次的利益。難於脫售的貨品，那末用同等的資本，也許每年只能賺錢一次，商店裏有二千五百種貨品進益每年七次，反不如有一百種貨品而有二十次進益的為妙，所以商店從獲利的目標上看來，不在貨品種類之多，而在進益之快。

(十)保持顧客

顧客因為某種不滿意而決意向別處購買，這是商店最大的損失。商店之不能發展，這也是原因之一。要預防這一個重大的損失，店員之溫和與有禮，當然是必要條件。如果對於主顧的姓名和住址有相當的記錄，那末在六個月內未曾光顧的話，便可以用函件去找他們回來，英國某商店失去了二千五百八十個主顧，用了這個方法，居然拉回了九百七十七個，也足以證明這是一個有效的辦法。

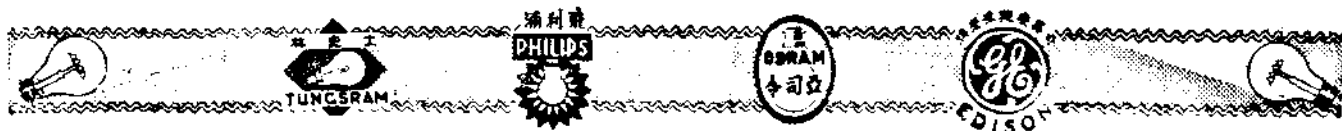
(十一)聯絡顧客

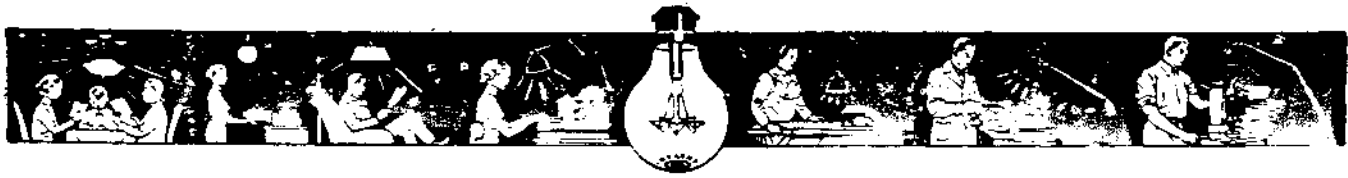
就是現有的主顧，

實在也有時常聯絡的必要，譬如某主顧買了一架留聲機器，便可以陸續將新出的唱片，用信件去告訴他。這種方法，在中國可說是沒有一家店在應用，不知由此正可加多不少間接和直接的營業呢。

(十二)營業範圍

商店或因地段關係，或因經營不力，營業的範圍，每致限於一隅，這可以用廣告和郵遞等方法來加多主顧的數目，和擴展營業的範圍，同時訓練店員，使增加滿意的主顧，而由他們一





而十，十而百的介紹開來。

(十三) 利用電話

現在已有許多商店，在鼓勵主顧利用電話購貨，但這個方法還未普遍。利用電



話，還可以聯絡主顧的感情，坎拿大多倫多某百貨商店，有一百十條分線，用着一

百四十二個女子電話售貨員，每日用電話交易凡二萬六千次，而每年由電話所做的營業有六十萬磅之多，這一條推銷的路，實在是值得開闢的。

(十四) 送貨方法

要使利達道的主顧，利用電話購貨，迅速週到的送貨方法，實在是很重要的。有許多商店，因為忽略送貨的方法而失去主顧，所以商店裏最好有一個靈敏捷速的送貨部。

(十五) 退貨

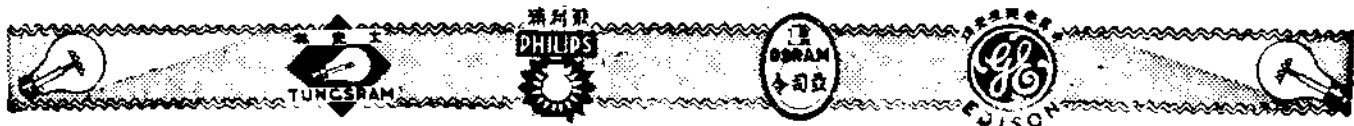
「包退還洋」是一個好政策，但正如其他優良的政策一般，只可

允許，不宜鼓勵。在美國一九三〇年全國退貨的價值計有一百多萬美金之巨，於是不得不召集全國會議，以謀補救之道。而考其退貨的原因，大都是因為主顧為了可以退換，使不很審慎的去選擇貨品了。

要免除退貨的麻煩和損失，在售貨的時候，可以將貨品的種種優點，說給主顧聽，留一個深刻的印象，而使他們十分滿意，如果主顧不甚滿意，當然要來退換了，

(十六) 貨品的損壞

各種貨品，假使為時過久，或者放置不





換，易致損壞，這在商店方面，是一種極大的損失，要免除這種損失，就應該在未壞之前，設法售出，這當然又須要仗着店員的努力了。

(十七) 現貨

無論那一家商店，自然不能各貨齊備的，但在主顧詢問之後，就應該記起來，以便供應需求，而且商店也可以說是代主顧購買東西的一個近便的機關。此外主顧的意見和希望，也應該記起來，以便加以研究和採取。

(十八) 貨品的遺失
在商店裏往往有各

種貨品一沒有適當和一定的設置地方，隨處亂貯，以致點貨的時候，往往有缺少遺失等情形，這可以規定一個方法去預先防備。

(十九) 應接不暇

各商店中每有某個時候，非常忙碌，應接不暇，以致顧客不購而去的。要免除這一層缺點，可以在知道什麼時候最忙以後，作充分的預備，來應付這種需要，有若干商店，雇有特別店員，專為應付忙碌時間的，這是可以採取的方法，俾能免除因不能接待顧客而終

致失去的一部份營業。

(二十) 度量不準

如果主顧買一磅的東西而多給一兩，便要損失一部分的利益，討好主顧，固然是良好的政策，但也不能行之過甚，這一層不可不加考慮。

(廿一) 收款

付帳遲緩的主顧，也往往使商店蒙受損失，這在放帳時不可不加審度，有許多商店對於延宕的帳款，都加收利息，但也不是一個澈底的辦法。有時可用堅定而又溫和圓活的信件去催付帳款。而於收帳的原





則，應該在收到帳款之外，還須維持主顧的感情。

(廿二) 減省勞力

有許多店主，往往不知將一部份的事務委諸店員，而必親自操作，這對於他精神上，金錢上，都是一種損失，因為他最應該注意的，不是這種瑣屑的事務，而是管理和促進工作效能的兩個重大問題。

(廿三) 管理檔案

很有許多店主的桌上和辦公室中，零亂得毫無秩序，重要的文件等，因此易於遺失。應該採用一個有效的管理檔案方法，

而辦公室裏應該井井有條，使主顧看見，可以留一個極好的印象。

(廿四) 會計制度

店主們既不是會計專家，自己記帳，終有不完善的地方，於是不願成本，進而至

於跌價，所以不如專用一个會計，而將自己寶貴的光陰，用之於更重要的事情。

以上所述，如果在每一年上加以考慮而在新春計劃一下，那末今年年終盈餘的數目，一定可以增多了。

上海第一盞電燈

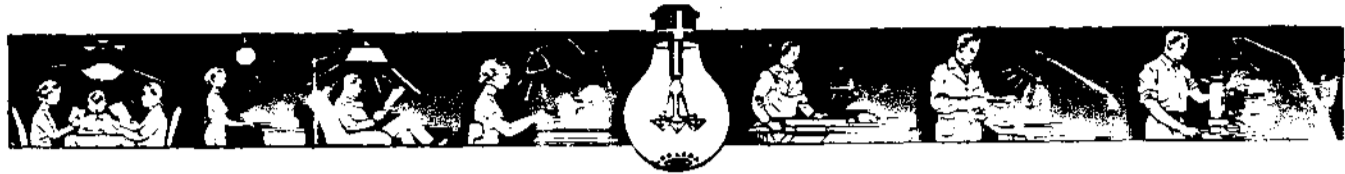
(原文見二月十九日大公報)

王永濤

電燈的發明人，原是美国人安迪生氏，不過發明後數年，却還沒有傳入到中國來，那時上海的唯一驅暗法，最普通的是菜油燈火油燈，最上等的，可算是保險燈了。那時候做買賣的商店，裝了一盞保險燈，簡直是很光榮的事，後來在光緒六年（西歷一八八〇年）的時候，才有新從德國到港的德人黎德利（R. W. Lettele）

氏，攜來電線電燈等材料，呈准上海工部局，假外白渡橋下的外灘公園內，摹仿安迪生的製法，把路燈的桿，並試行摩擦發電，製成一盞電燈，在同年六月十一日晚上，為電燈試放之日，蓋電燈一物，在滬尚屬罕見，故是日晚上，全上海聞訊往觀者，真如車水馬龍，把外灘公園，都塞滿了。自那次試驗之後，工部局認為很滿意，就把界內的路燈，一律改為電燈，同時，界內商店，也樂於採用，不久就一律改裝電燈了。





商人修養 幾個善於經營的店主 澤

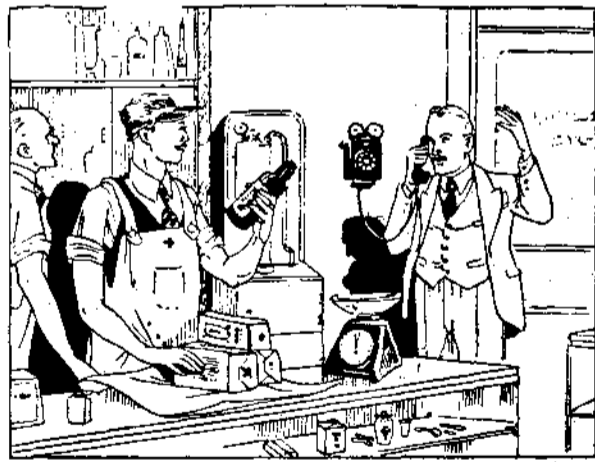
無論那一種行業，都有發展的可能，祇要克意經營。而凡是成功的店主，都是善於經營而工作勤奮的，決沒有人可以僥倖的得到偶然的成功，這裏是幾個隨機應變，知道怎樣去謀發展的店主的小史，可以作為我們的參考。

華爾格利的賣藥生意

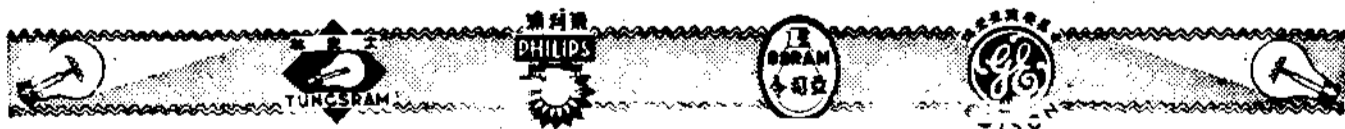
華爾格利 (Charles R. Walgreen) 是一個藥店的主人，但他以為藥店沒有發展的希望，而要做更大的事，因此，每天查看報紙的「聘

請」欄，以期獲得較好的職位；午後却拋棄了一切，逛逛公園，把他的藥店，置諸腦後。

有一天，華爾格利忽然省悟，自問：「為什麼要熟路不走，去走生路呢？」「為什麼要做旁的玩意呢？」「為什麼不盡力的幹這藥店的生意呢？」於是決意盡力幹去，進行的步驟是先從服務主顧，使他們滿意着手，因此凡有鄰近的主顧，用電話進貨的時候，華爾格利故意的



揮手使店員們注意，並且故意的將顧客所定的貨物，重說一遍，在這時候，店員使開好送貨單，送貨員立刻將貨配齊，疾馳而去，而華爾格利在電話上和主顧隨意談天；等到主顧說：「請等一回，門鈴在響了。」於是他靜候着主顧





的回話。而他的主顧，往往說：「華爾格利先生，你真是神奇極了，怎麼我們的話沒有說完，我所定的貨已經送到了呢？今天晚上，我非將這事告訴我丈夫不可。」

根據了這種方法做去，於是向來在別處購買的主顧，也都忽然賁臨，就是別處的人民，也跑來一看這藥店門庭若市的究竟。

華爾格利成功的根本原則，就是：「假使你以為所做的職業是一種遊戲而盡力去玩，那末成功可操左券了。」

司登轉危為安

一個小雜貨店是處於危險之中了。因為某一個同業有大批的白糖出售，售價比小雜貨店的進價還便宜，那末假使主顧們因為糖價便宜去購買而連帶購買別的貨品，小雜貨店的營業，不是要一落千丈了嗎？店主眼見這種危機，就認定非亟謀應付不可。這就是司登 (Chas. I. Stern) 之能轉危為安了，他後來任洛磯信託儲蓄銀行的行長。

司登的方法是：回到店中，照常的打電話給主顧，將他們平

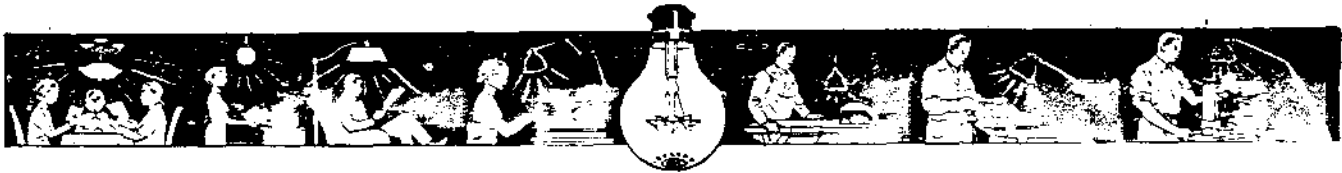
日買慣的東西兜售。他不包括白糖，等到各貨購定，於是說：「現在某店的白糖價錢很便宜，比敝店的便宜；假使你要的話，我可以叫他們送上。」

三四天中，他將那廉價的白糖都賣掉了，而自己的主顧，一個也沒有失去，有幾個並且還謝謝他代買白糖的盛意呢。

這機會之來，表面上看去是一種危險，而終於能轉危為安，這全在乎應付手段的是否高明了。

亨士轉憂為喜
美國有五十七種罐





頭食品的亨士公司創辦人亨士 (Henry J. Heinz) 曾費了幾星期的預備工作，參加芝加哥萬國博覽會。但是不幸得很，他的陳列處，位於一條長廊之中，所以除了極少數的人去參觀外，成千成萬的人都不去光顧。亨士當然是萬分的失望，就是博覽會中人也認為是毫無辦法，但亨士當然不能聽其自然，於是經過一夜的思量，他果然想得了一個補救的辦法，就是用一種懸賞的紙，置入筒中，分佈在會場各處地上，遊客們拾起來一看，上

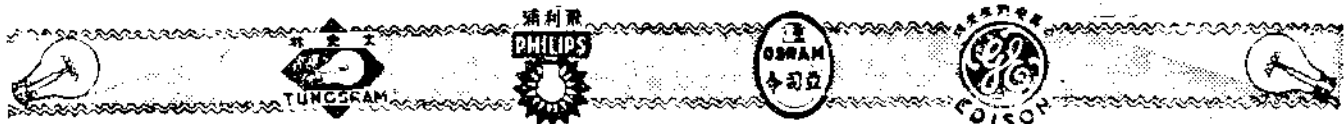
面寫着誰能尋到目的物，使可以到亨士的陳列處領取一件紀念品，果然經此辦法實行之後，門庭若市，本來他們的陳列，也已足夠有趣，現在加了這些餘興，更使人歡迎了。結果博覽會中為免除危險起見，不得不將長廊修築得更結實些。無論什麼問題，都有解決的方法。亨士的成功，也因為他深信他陳列的地段固然不好，但終有個使人光臨的方法，所以使竭力的想，結果是勝利了。所以不論遇着什麼問題，都須從積

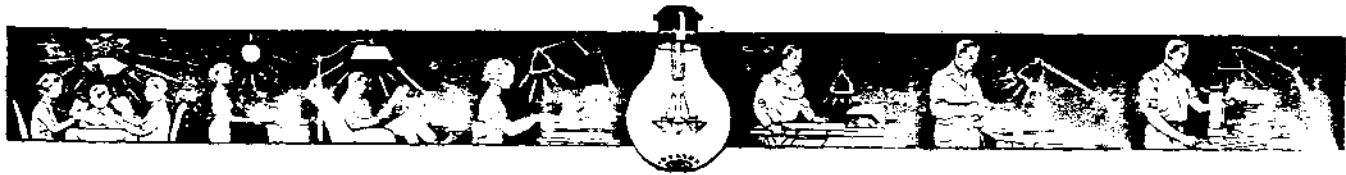
極的方面去謀解決，不可因為事已至此而認為無可挽回，造成思想的懶惰。

花邊廠主馬恩萊

在美國恩格蘭登，沒有一個人不知道花

邊製造家馬恩萊，(Moseley) 他原籍是英國諾丁漢，在一八九四年，遷居到美國。怎樣從極小的地位而獲得現在的成功，知道的人不多，不過他所實行政策，却是





值得一談的。

馬思萊的製造花邊，不從廉價和減省工料上着想而以新思想和高尚的品質為目標，對於廠裏的工人們，善加訓練，個個都是樂於做工的奮鬥者，三十年中，沒有罷過一次工。

『我的政策，』馬思萊說：『是使每一個工人好像是公司的股東一樣。』他時常利用懸賞的辦法，去吸引新鮮的名字，思想，或是去鼓勵工人們工作的迅速，維持工廠的清潔，和減少原料的耗費。

每一個工人做過了

六個月的工，他就給予人壽保險的利益，而且每年加多保費的數目，所以在馬思萊的工廠中，可以找尋出許多做過二十五年的工人。

其他對於工人的福利事業，也是無微不至，像運動場，交誼所，住房等，都可以在馬思萊的工廠裏找尋到。

不但是在美國，他據着很大的市場，就是國外的市場，也沒有人可以和他劇烈的競爭一下

做太妃糖的麥金多

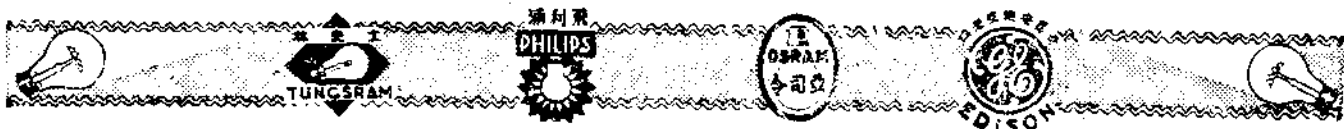
英國哈立佛地方有一個太妃鎮，在那裏

，成羣的人們，好多的機器，在製造成千成萬噸的太妃糖。

這不是一家股份有限公司，而完全是一個人手創的，就是麥金多(John Mackintosh)。在一八九〇年，他開始創業，所用的不過是一缸乳酪，一袋糖，和幾張廣告紙。

麥金多起先是一家棉花廠裏的工人，到二十二歲時，開了一家烘餅店，不多幾天之後，他想為什麼不做一些糖菓呢，於是就將英國的 Butterscotch 和美國的 Caramel 做成了一種新的太妃糖。

第一天做出來，生





意就很好，可是不知悉的事件，接一連二的發生，房屋燒去了，糖又須付稅，而且沒有新的資本。他到銀行裏去要借三百鎊作為資本，銀行裏的職員問他：『你現在有多少資本？』他說『一萬五千鎊』銀行裏的職員說：『笑話，如

果你製造全世界所用的太妃糖，也用不着一萬五千鎊的資本呀！』不過現在麥金多公司的資本，已經有七十五萬鎊了。英國約克賽，有一首韻文，就是『早些睡，早些起，勿喝醉，登廣告。』

麥金多從起始的時候，就深信廣告，所以繼續不斷的登載。有人問他的成功秘訣是什麼，他說：『你拿人們所要的東西做出來，而實事求是，不仗虛偽的號召。』他不時研究改進出品，直到遠勝於其他出品為止，可惜他做的太辛苦，所以到五十二歲就死了，不過他所留下的偉大的事業，可以使他的精神不死。

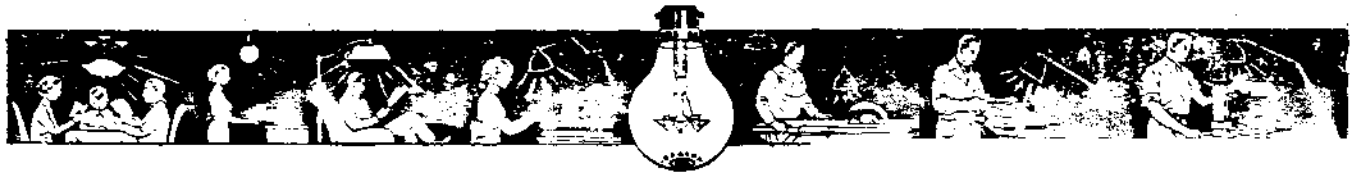
你如果要成功，不妨參照了麥金多的公式做去，就是：

1. 選一件大眾易於忽略的東西，
2. 盡力的做得很精美
3. 然後利用廣告使牠著名。

洗衣作匠麥克利蘭

美國紐沃倫的可而米洗衣廠，是世界最大的一個，每星期要洗上一萬八千件衣裳，有二個洗衣所和一個乾洗處。





廠裏的主人麥克利蘭 (B. C. McClellan) 是一個蘇格蘭人，因為出身低微，所以在很年輕的時候，就到洗衣作去做工。

當他積蓄了四百塊錢的時候，就買進了一所破舊的洗衣作，工作得日以夜繼，以求維持開支，經過幾

年的苦工，增加到了每星期承洗四千件衣裳的數額，到了這個時候，好像什麼都是達到了頂點，沒有再發展的可能。

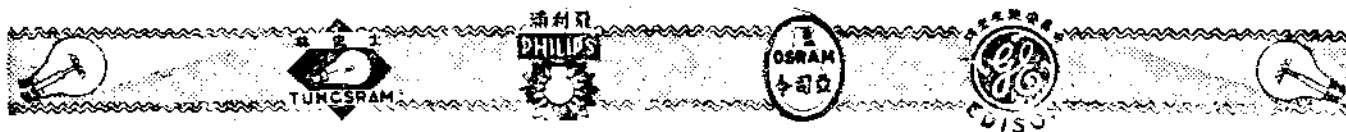
一九一〇年中，紐沃倫日報的紐買約先生對他說：『為什麼你不利用廣告來推廣你的業務呢？』他預備將一個半頁的地位，送登一次，麥克利蘭說：『不要你免費送登，還是讓我來仔細考慮一下。』兩個人就擬出了一個廣告計劃，第一年中的預算是一萬六千塊錢，結果拉到了好許多新主顧，使麥克利蘭深信廣告效力

的偉大。

那時候，紐沃倫的洗衣工作，大都是由黑奴們做的，一點也不講清潔衛生之道。

麥克利蘭於是雇用了一個化學家，去化驗水，肥皂，煤及其他一切，是否合於衛生的優點，儘量的告訴大眾。

生意是固然好了，可是星期一到星期三的工作比較繁重得多，其餘幾天，就清淡下來，這於工作進行和管理上就很感困難，他於是就和紐買約先生去商議，紐買約先生的計劃是將工作





平均起來，在星期一收到的衣裳，到星期三交去，星期二收到，就到星期四交去，並且給予星期四五六三天交到的衣裳，一個九折的優待。這樣試驗之後，果然得到了很滿意的效果，在第四張廣告登出以後，在每星期的後幾日，就有很多的生意。

他再進一步，去訓練他的工人，教他們待人接物的禮儀，因為他的事業是與日俱進，所以當地的九個洗衣作，都來看他，要求他組織一個大公司，他就答應下來而

做了大公司的主腦。



羅斯福的經驗

損壞了的目力不知道世界是這樣美麗

美國前總統羅斯福 (Theodore Roosevelt) 在幼年時候，最喜歡研究生物學，時常將各種動物，藏在家裏，他的母親，不得不處處留意。但是因為他的眼睛是近



視的，所以他實在是不配研究生物學的，據他的自傳裏說：他只能看近在一處的東西，較遠一些景物，休想去看得清楚。

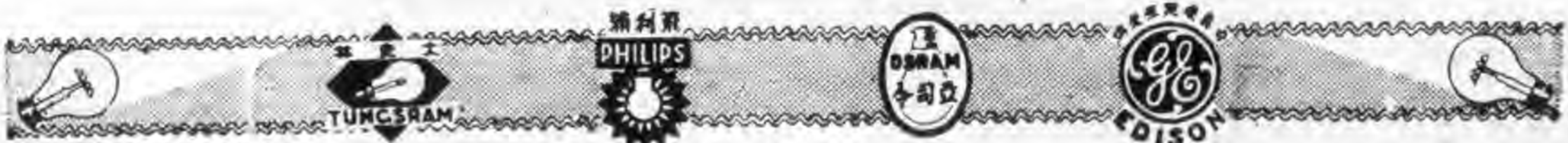
在他十三歲的時候，他得到了一支鎗，但是他的同伴可以用鎗射到遠遠的一件東西上去，在

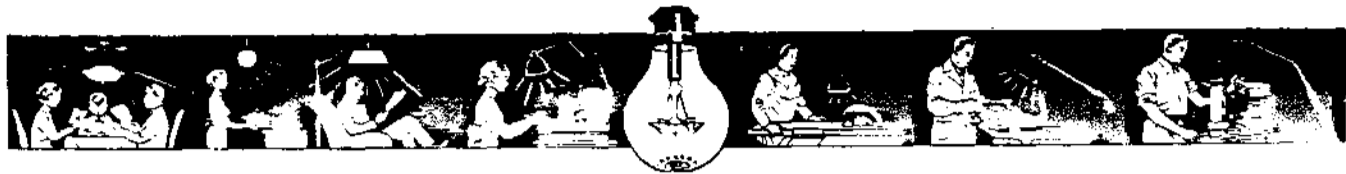
他萬萬不能，有一次，一個同學在遠遠裏可以讀出黑板上所寫的字，使他驚異萬分。

後來他的父親買了一副眼鏡給他，他第一天帶上去的時候，就說：「我真不知道世界是這樣的美麗呀！」

羅斯福在幼年時，因為眼光不好，使他少享受許多童年時代的樂趣，其實像他一樣的兒童，正多着呢！

一個兒童的眼睛，到了七歲左右，方纔發育完全，但仍舊需要充足的燈光，方可免除損壞目力，試想在白天裏陽光照耀得非常明亮，一到晚上，燈光暗淡，那末不是要使眼睛用加倍的力量去看東西了嗎？因此就容易疲倦，容易損壞目光，所以有人以為燈光暗可以省錢，其實仔細算來，最不經濟，何況用老牌燈泡，所發的光度既十分明亮，而電費方面，又絲毫不加呢？





窗飾對於推銷的輔助

聯

如果在晚上走在街上，就可以看見各大商店的櫥窗；有的光明奪目，有的暗淡無光；毫無生氣，而大半的櫥窗，都不能引起我們注目。

其實櫥窗是一種收效最快的廣告方法，如果一家商店的櫥窗佈置得非常觸目，路上的行人，就會因而注意，連帶的引起他們購買的慾望，因為根據科學的研究，引人注意和留下印象的幾種方法，以「看」的效力最大，分析如下：

看……百分之八十七
聽……百分之七
嗅……百分之三·五
觸……百分之二·五
嘗……百分之二

而且，窗飾是最經濟的廣告方法，因為差不多每一家商店，都有一二隻櫥窗，可以陳列貨品，如果能充分利用，所費有限，而獲益極大。

但是在路上匆匆行走，時間很快，所以有人說櫥窗是三秒鐘

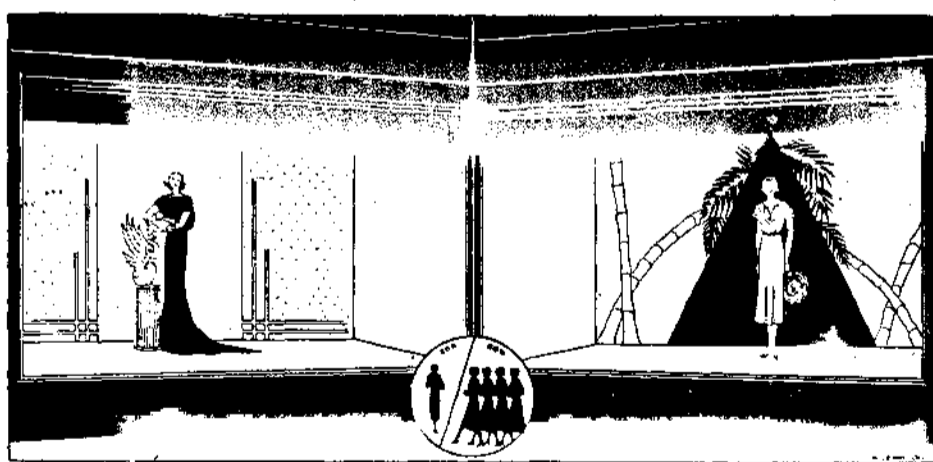
見效的廣告法，假使在三秒鐘裏不能產生效力，就根本沒有用處了。

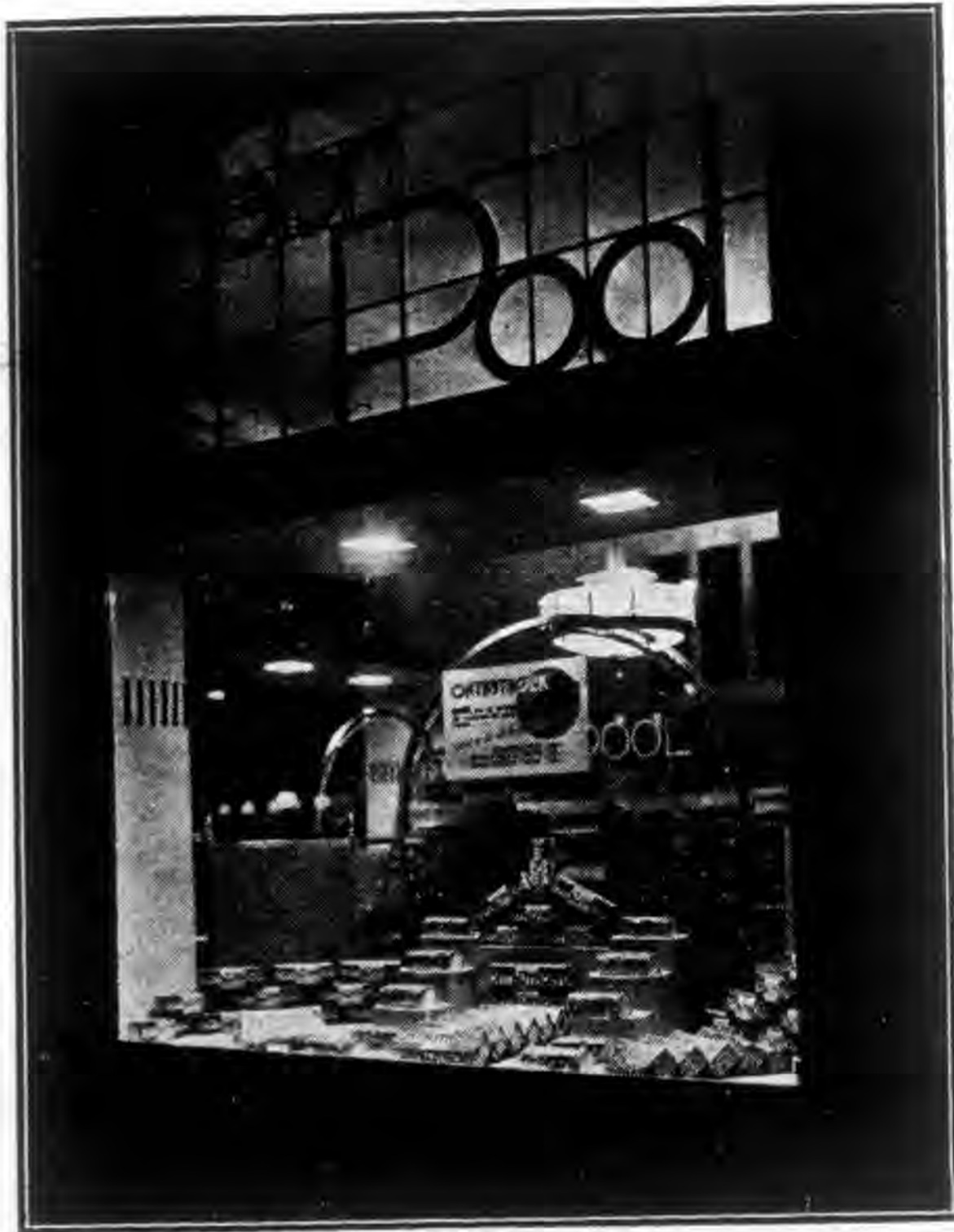
每一個新進的商人，都知道窗飾的重要而極力研究，對於櫥窗的佈置，意思，燈光，無一不特別注意。對於燈光方面，有下列幾點，應該注意：

一、不要在電費下打算 一般人以為少點電燈，就可以少用電費，其實並不如此，如果採用老牌燈泡如奇異安迪生、亞司令、飛利浦、太史林，非但發光可以較大二成，而且電費絲毫不加，用這類燈泡來佈置櫥窗，可以光明如晝，在一排商店裏，鶴立雞羣。

二、不要將電燈露在外面 有許多商店的櫥窗裏，往往將電燈露在外面，使人見了不但照耀在眼睛上感覺不舒服，而且對於整個窗飾，就失去和諧的外表，最好的辦法是將電燈裝在櫥窗的上面，在

如果貨品的顏色是白的。就可以用黑的背景來襯托。使貨品十分顯明。





一個優美的實例

較大的櫥窗裏，可以將電燈裝在四週，使櫥窗裏面，得到充足的燈光，但也須隨着所陳列的貨品和陳列的計劃而異。至於陳列時候的技巧方面，有下列各點，應該注意：

一、窗飾須使人立定觀看街上的行人，如果因為櫥窗裏面佈置得與眾不同，就會駐足而觀，這是最重要的一點，因為

沒有人立定去看櫥窗，那末根本就沒有效力產生了。

二、窗飾須使人發生興趣在使人注意之後，一定要使人發生興趣，繼續向櫥窗裏面觀看，那末對於所廣告的貨品，就會產生購買的慾望。

三、窗飾必須能出售貨品櫥窗裏除了陳列的貨品，更須將貨品的優點，儘量襯托出來，使人看了，就知道貨品的種種

優點，這一點，可以用各種圖畫的方法來解決。

每一種貨品，終有牠的特點，以燈泡來說，奇異安迪生，亞司令、飛利浦、太史林四種老牌燈泡，燈光較亮二成，就是這一點。便可以作為窗飾的資料，可以儘量發揮。

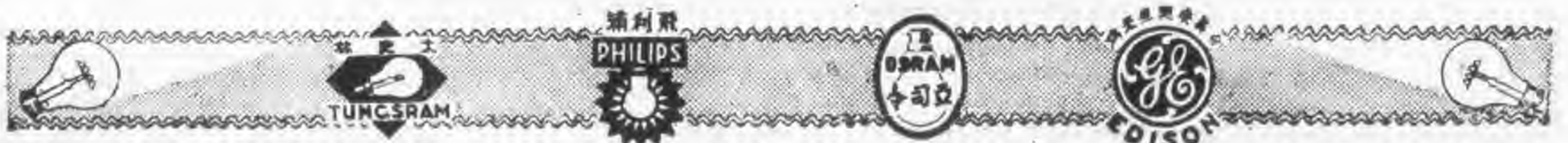
四、窗飾須合乎專門的條件要使櫥窗陳列得完備，必須合乎下列各項條件：

- 甲、分佈適當
- 乙、顏色鮮明
- 丙、簡明奪目
- 丁、清潔美觀

中國的商店，往往將各種東西都堆在櫥窗裏，使人看去，不知是一些什麼東西，違反了窗飾必須簡單的原理，實在是一種錯誤。

一個優美的實例

上面是一張食品商店窗飾的照片，我們可以看出佈置的美觀和燈光的適宜，假使我們走過這家店鋪時，一定要立定了去看櫥窗裏所陳列的貨品了。



★二十五年沒有停止

最近英國赫特斯飛而特 Prospect, Quarryby Clough & Cleo holt 紡織廠的二千個工人，在勃拉克撲爾，舉行慶祝，因為這家紡織廠在二十五年以來，天天做着日夜工，始終沒有停過。

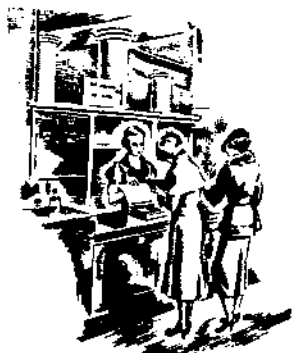


★多賣鏡子

洛山磯一家大百貨公司最近實行推銷鏡子，除了在日報上登載廣告之外，更用各種掛卡，吊在店舖裏，上面寫着下列各種字句：

「鏡子使你的房屋看來比較寬大。」

「請你掛一面鏡子，使窗外



的風景，重複一次。」

「鏡子是現代必需品。」

「掛一面鏡子，使壁上的圖畫照在鏡裏。」

結果洛山磯的婦女，個個喜歡鏡子，而鋪路就打破一切記錄。

★網球家會做生意

法國著名的網球家鮑洛脫拉 (Jean Borotra) 實在也是一個會做生意的總經理，他是製造汽車油磅浦的，只有三十九歲，非常富有。

他時常為公司的事務去旅行，有一年，二百天的光陰是費在飛機，火車和輪船上的，他能說英文，德文和意大利文，是法國著名實業家之一。

★沒有犧牲一些光陰

英國有一家器具店，某天失火，但到了明天，他們已在原店的對面，租定了房屋，開始營業了，就是一天的光陰也沒有犧牲，真是打破世界記錄的了。

★澳洲的一個店主

澳洲有一個店主，某次將要搬到一所較大的房屋裏去的時候，曾寫信去問英國的 Efficiency 雜

誌，他們告訴他儘管搬進去，並且儘量去利用窗飾廣告，一年以後，這個店主寫信到這家雜誌去說：我聽了你們的話，搬到了較大的房屋裏去，而將櫥窗佈置得全城獨一無二，結果今年的營業，比較去年加了一倍，精於進貨固然重要，善於推銷，實是較大的原因，我有一個十六歲的店員，在一星期中賣去了價值一百金鎊的器具。

許多人以爲看書沒有意思，所以我們時常會聽見：「我是向來不看書的。」其實書的效力是什麼都比不上的，下列的事實，就是一例：

★書籍的偉大效力

一八五九年法國在 Solferino 戰敗奧國，當時有一個瑞士人，眼看着傷兵受傷以後，簡直沒有辦法，於是聯合了幾個人去救護這些傷兵，後來他費了一年的功夫，寫成了一本書，風行一時，詳成幾國文字，一八六三年日內瓦因而開會，組織世界紅十字會，你看一本書的效力，是怎樣偉大呢！



店員地位的重要和上進的方法

修

有許多人以為做店員是沒有什麼希望的，工作的時間較長，所得的酬報較少，但是仔細想來，店員實在據着很重要的地位，而有很好的上進機會。

製造廠家，用了成千成萬的工人，造成了一種或是幾種出品，經過批發商的手而達到零售商店，同時用了大量的金錢，去登載廣告，使用戶到零售商店去購買，所以一件貨品的過程是製造廠→批發商→零售商→用戶

用戶到零售商店的時候，就要和零售商店的店員接觸，這時候，一個整個的推銷工作，達到了成熟的階段，如果店員是能幹而善於推銷的話，主顧就源源而來，並且會指定和某一個店員交易，這樣，一個店員的努力，完成了製造廠批發商和零售商的推銷工作，換一句話說，也就是他們的功臣了。間接的他對於社會經濟的復興，也有相當的貢獻，而直接的他對於自己店中營業的

增加，有相當的功績，自然而然會得到店主的注意和酬報。

而且，美國的費而特，開了一家偉大的百貨公司。(Marshall Field & Co.) 英國的犀飛爾奇，也開了一家偉大的犀飛爾奇公司 (Selfridge & Co.) 當初他們都是小店員呀！

在中國的情形，因為向來重農輕商，所以對於經商方面，向來沒有傑出的人才，不過現在的情形，根本在逐漸轉變過來，對於經營商業，視為是一種新科學，所以現在當店員的，祇要埋頭苦幹，自有發展的希望。

可是要獲得較高的地位，並不是靠幸運而是全靠自己的努力的，這可以分為幾點來講：

(一) 努力於日常的事務
店員的職務，是推銷貨品，在他們推銷的過程中，有下列幾件工作：

甲、接待 在主顧走到店裏的時候，如果和顏悅色

的去接待，那末主顧一定會十分快活，樂於常到店裏來購買東西，也許會因此而得到種種機會。

乙、詢問 第二步就要詢問主顧要買什麼東西，有許多店員，等到主顧先開口詢問以後，還不趕快回答，這是不合推銷原理，而足以影響營業的。

丙、選擇 第三步就要代主顧選擇貨品，同時可以說出貨品的優點，使主顧得到貨真價值的貨品，就以燈泡來說，如果主顧要買劣質雜牌燈泡，做店員的就應該勸他買老牌燈泡，這樣對於主顧的利益，有相當的保障，同時也在推進社會的福利，不致使人蒙受無謂的損失。





丁、建議 在主顧選擇定當決定購買之後，就可以問：再買一些別的東西嗎？或諸如此類的建議，隨着主顧的地位，嗜好，和想像中的需要而說，這樣，就可以增加許多營業。

(二)認清自己的目標 有許多人以為當店員是替別人在做工作，替別人賺錢，這完全是錯誤的，無論做什麼事，下一分精神，終有一分利益，多

做一年工作，就多得一年的經驗，世界聞名的莎士比亞，曾經做過內店的店員，到後來描寫關於內店的情形，就非常生動，所以在當店員的時候，只要靜心觀察，日後就可以處處應用。

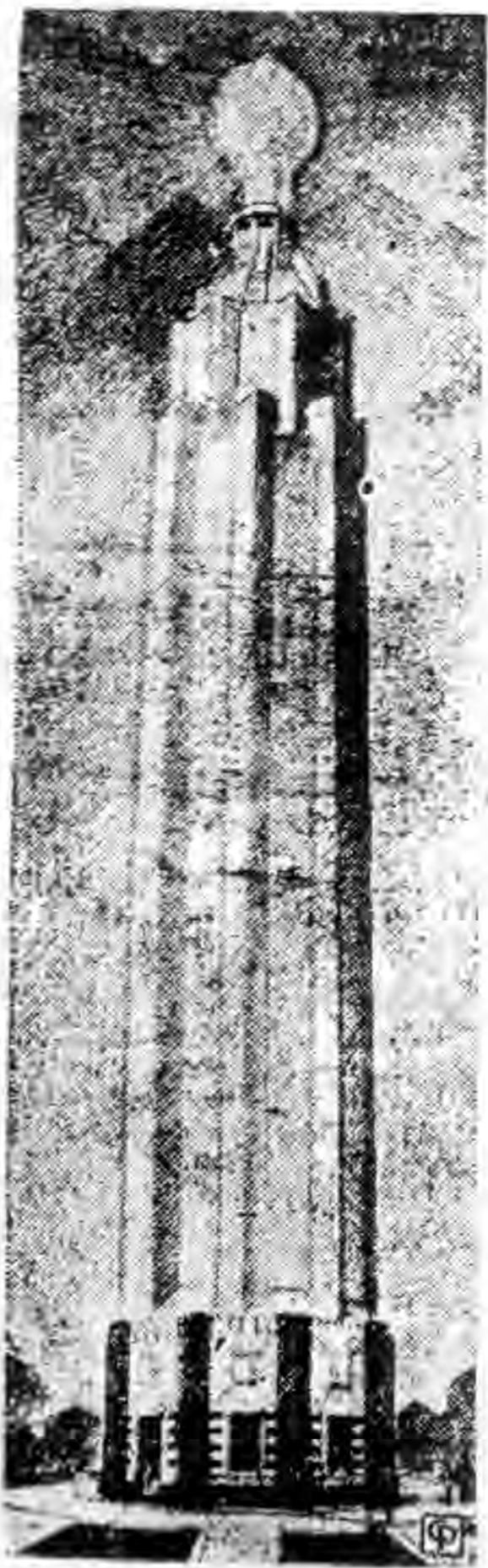
(三)注重學術的修養 在空暇的時候，可以研習一二種實用的科學，以備日常和將來的應用，像發明滅火機的薛震祥先生，就是在做店員的時候，知道利用空暇時間去研究性情所近的東西，終於成爲一個發明家

以店員而論，最切於實用的，是推銷術和廣告學，其他如英文，簿記等等，也都有研究的價值，如果專心研究電氣學，還可以成爲一個工程師呢。

總之，店員的職業是高尚的，是有希望的，全在乎自己的努力，作者希望現在的店員，個個都成爲將來能幹的店主，不要因爲目前的環境，不去努力而犧牲了自己光明的前途。

安迪生紀念塔開始興建

在美國紐求賽阿洛公園，就是安迪生第一所試驗室的原址，將建造一個一百三十三尺高的安迪生紀念塔，在頂上有一隻具有最初燈泡形式的大燈泡，裏面裝九百六十隻燈泡，牠的偉大和光亮，可想而知。

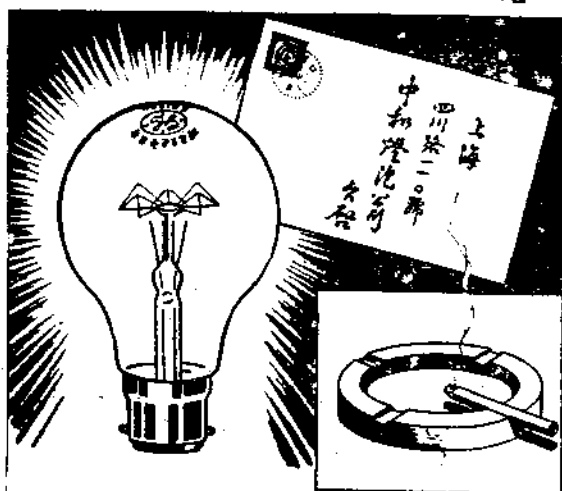




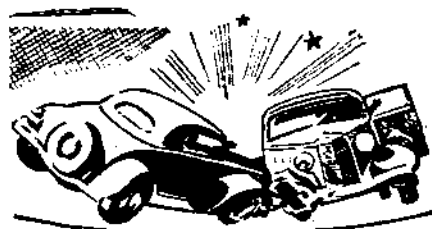
零碎智識

- 許多人看書不久，就會熟睡，這是因為燈光不足，眼力用得過多，所以感到疲倦了。
- 許多人以為燈光亮是不經濟的，其實燈光暗纔是真正的不經濟，因為燈光暗淡，工作效率就要減少，眼光也要因而損壞。
- 現在的人所看的東西，比較以前的人所費的目力要多出百分之三十。
- 日光是人類最完美而合宜的光度，要在晚上得到同樣的舒適，對於燈光，一定要加以注意。
- 人們在拍照的時候，對於光度，非常注意，其實在看書和工作的時候，更要注意，因為如果忽略光度，眼光就要受到影響了。
- 在中學裏，五個學生中，大概有一個是眼光不健全的。
- 在五十歲以上的人，大都眼光不足，這是什麼原因呢？

你由信不信

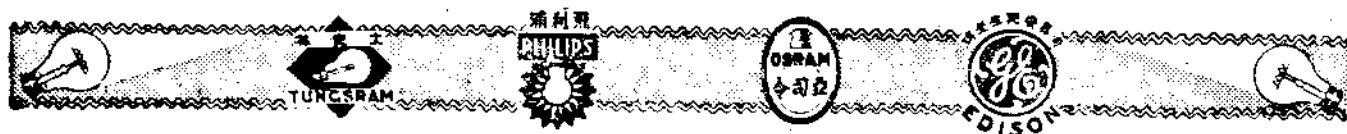


你知道電費的比例嗎？
 你用一隻一百瓦特的奇異安迪生亞司令飛利浦或是太史林老牌燈泡點三小時所用的電費，比寄一封信來得便宜。一隻燈泡你點一星期所需的電費，比吸一支高等香煙還來得少。



因為他們在以前沒有得到充足的光度。
 ● 燈光對於市政的安全，關係非常密切，譬如說，如果你在一個平坦的路上開汽車，又有充足的燈光，走了五十哩還不會覺得疲倦，但如果燈光不亮，在走了一二十哩的路程，你就要感到疲倦了。

- 如果在學校的教室裏裝上充足的電燈，學生的學業，就會隨着進步，屢經試驗，絲毫不爽。
- 一個小孩的眼睛，須到七歲，方纔發育完美，但他早已開始在看東西了，所以為小孩眼睛的安全起見，在每一個家庭裏，應該有充足的燈光。
- 愛史基摩的土人，因為時常嚼堅硬的東西，所以牙齒特別健全，如果我們對於目光極力保護，也可以使牠健全。



洋線與燈泡



洋線，是每一個家庭裏應用的，平常看來，好像是一種極小的東西，其實如果考究牠的資料，也大有出入呢，即以可止洋線而論，就有下列一段歷史：

出產這種洋線的「可止公司」在一百年前創辦迄今，始終非常發達，雇用着一萬個職工，造成十個擁資百萬的富翁。這家公司有十五處廠址，來供給全世界母親手中的線。他們的成功當然不是偶然，而是基於下列各種原因的：

第一，他們的出品，始終優美，從來不偷工減料。
第二，他們一家四代（祖，父子，孫，）都聚在一起做事，沒有一個不勤儉耐勞，他

們是不上蒙脫卡羅或是跑馬場去的，他們的目的是線，線，線，多多的造成優良的線。

第三，他們設法將同業都歸併起來，使營業上沒有競爭。

第四，他們專心一志，除了線之外，不做旁的任何玩意。

第五，他們從來沒有爭論過，彼得可止 (Peter Coats) 曾經說：

「我和我的哥哥三十年來總是合作的，雖然意見相差的時候也有，但結果總是大家同意的。」

第六，他們都是很慈善而溫和，所有的職工們，沒有一個不很快活做工。

第七，他們都有充足的經驗。他們竭力的推銷，無處不到，所以全世界有一百五十家經理處。

燈泡，通常也每為一般人所忽略，其實牠對於家庭經濟的支出，關係極大，而優良燈泡的做成，也不是偶然的。奇異安迪生、亞司令、飛利浦、太史林四種老牌燈泡的所以光明省電，也

是因為資料優良，對於下列各點，也是四種老牌燈泡成功的原因：

第一，四種老牌燈泡，從不偷工減料，而且非經過四百八十次測驗，決不出廠。

第二，四種老牌燈泡，合併經營，共同研究，所以質料與日俱進。

第三，四種老牌燈泡，專在資料上着想，無日不在設法使用戶獲得真正價值。

第四，所有的職工，安居樂業，努力工作，所以工作效率加高，出品資料優良。

第五，四種老牌燈泡，是集合世界四種最優良的燈泡於一處，製造方法，都採取世界最新的發明，技術方面，既高人一等，出品自然比一般燈泡都可靠。

在購買洋線的時候，須挑選堅韌不斷的，方可使衣服經穿耐着，在購買燈泡的時候，須挑選燈光較亮而電費不加的，最妥當的方法，無論在購買洋線或是燈泡的時候，是「認明老牌」。



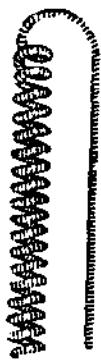
燈泡的幾個重要部份

中和燈泡公司參觀後的片斷記錄

一隻燈泡，雖然買價不過幾角錢，但在製造時所費的手續和所需的機器，計算起來，真是驚人。人家都知道鐘表裏的油絲是世界上很精細的東西，其實燈泡裏的油絲，還要精細呢。

如果將一隻燈泡分析起來，可以分為下列幾個步驟：

(一)燈絲 我們買燈泡，無非



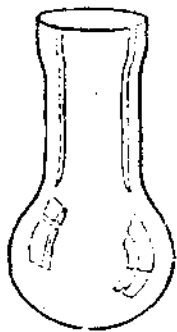
是要他發光，而發光的物質就是燈絲，所以燈絲實在是燈泡的靈魂，在中和燈泡公司製造廠裏，有世界最新式的燈絲製造機器將一根根的鎢金絲，經過幾個微小的洞，抽成極細而平均的燈絲，這種細孔，不時用顯微鏡去考察牠的準確。

新近發明的紋絲泡，燈絲

雙重絞繞，製造更為精巧在二生的米突半的長度中，絞繞至三千五百次之多，可見製造時必需高超的技術了。

燈絲製成以後，用機器截成一列的長度，但並不立刻應用，還須經驗放大機將每一根燈絲的平均，加以測驗，凡有不合標準的，立刻棄去不用，所以奇異、安迪生、亞司令、飛利浦、太史林四種老牌燈泡發光較亮二成，而且燈絲耐震不斷。

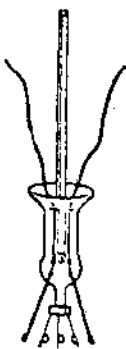
(二)燈泡 中和燈泡公司的燈泡製造場，計闊八十呎，長三百呎，有玻璃窗三隻



，裏面的熱度有一千二百度，玻璃溶解得和膠質一般，而熱度有專門的機器指示着度數，這種機器，價值美金二千元，所以做成的燈泡，完全一律，每天可出三萬隻。

但是做成以後，還須放入窯裏去烘二十分鐘，使質料一律。第三步手續，要用電力割去過長的玻璃管，然後再看顏色是否一律。

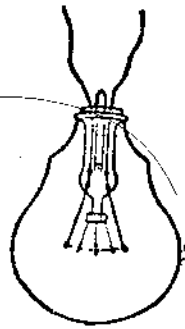
(三)裝燈絲 在世界最新式的機器上，在一個周圍之後



，已經自動的由一根中間玻璃管，而成為裝好燈絲的燈泡中心了。

(四)抽氣 於是將做成的燈泡中心放在泡裏，抽去中間的空氣，就要經過下列幾個步驟：

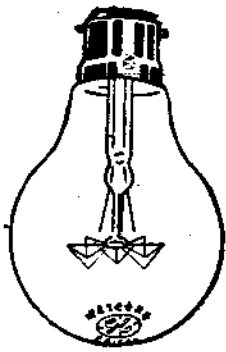
增加熱度測驗 使燈絲耐熱



不斷，而將燈泡裏面的雜質完全燒去。

燈泡發光測驗 看燈泡的光度是否一律，所發的光度是否合乎標準。

(五)裝蓋 經過測驗而認為合格，方始裝上燈頭，接着就是打號記，加包裝。



以上所講的，不過是一個極簡單的記錄，在中和燈泡公司的製造廠裏，有下列幾個特點是任何燈泡製造廠所沒有的：

(一)中和燈泡公司所用的機器，有的從奇異廠中運來，有的從亞司令總廠運到，挑選四廠最新發明的精華

，聚在一處，所以合乎世界最高標準。

(二)奇異安迪生、亞司令、飛利浦、和太史林四家總廠裏，每月有最新發明的報告，送到上海，以供研究。

(三)每一隻燈泡，一定要經過四百八十次測驗，方始出廠。而每次做成的燈泡，須送到日內瓦國際研究所去受相當的試驗。

(四)中和燈泡公司備有最新式的光度測量器，不斷的將燈泡加以測驗，所以每次出品，有下列五種優點：

- 甲、標記標準
- 乙、發光明亮
- 丙、貨價一律
- 丁、壽命較長
- 戊、光度不減

編輯者言

本刊自本期起，對於本刊的內容方面，有下列的更改：

- 一、頁數加增到四十八頁。
- 二、取材方面，務求與電料業同人直接或間接的關係，使增加閱讀的興趣。

但是本刊雖由中和燈泡公司負責出版，大體上還是為整個電料業的利益着想，所以編者很希望讀者採取下列態度：

- 一、對於本刊內容方面，儘量批評，如果有希望加入的材料，請一一通知，當儘可能範圍照辦。
 - 二、對於商店經營，或關於燈泡方面的各種問題，儘量提出，可以共同討論，以謀解決，本刊的立場，既抱定為讀者服務，對於這種問題的探討，是非常歡迎的。
 - 三、讀者如有文稿，請儘量投寄，投稿簡約，另載在第四十六頁上。
- 所有信件，希望讀者寄到下列地址，較為便捷：
上海郵政信箱八七〇號
中和燈泡雜誌編輯部



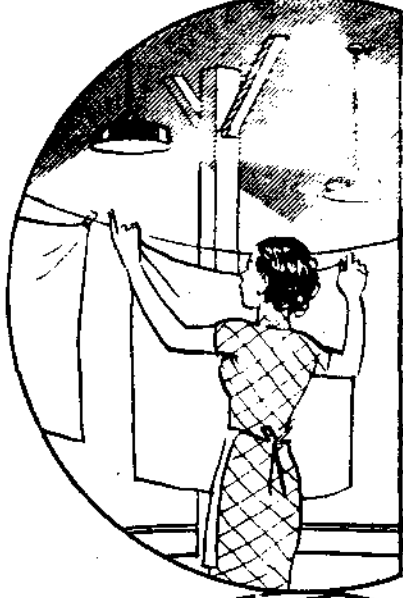
燈光紅暗 易生意外

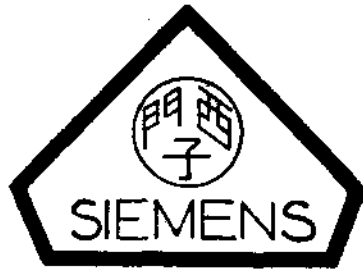
★

在許多工廠，辦公室，或是家庭裏，因為燈光紅暗，往往容易發生意外，其實優美而充足的燈光，並不多費的。
奇異安迪生，亞司令，飛利浦，太史林四種老牌燈泡，發光較亮二成，所以用這四種老牌燈泡，最是合算，可使生活安適，工作順利，免除意外。

★

優美燈光 並不費多





辦承並供給

大小電廠

馬達發電機船用電氣推進機變壓機整流器電氣列車探照燈電線電纜隔電字電
燈裝置件電光信號機家用各種電氣器具電話交換機電話設備各種測量儀器電
鐘盜警及火警報警設備得力風根廣播發音機及收音機擴音機
鋼建築橋梁碼頭各種鋼鐵材料粗生鋼板樁
電療器具大小愛克司光機

德商西門子電機廠

上海 南京路二三三號 電話一五四〇〇

中國各大商埠均設分行

中和燈泡雜誌

民國二十六年二月
每冊定價兩角

第五卷 第一期

編輯 上海中和燈泡公司

發行 上海中和燈泡公司

營業部 上海四川路一一〇號(電話一七二五〇)

總辦公處 上海勞動生路一四〇號(電話二一九二五)

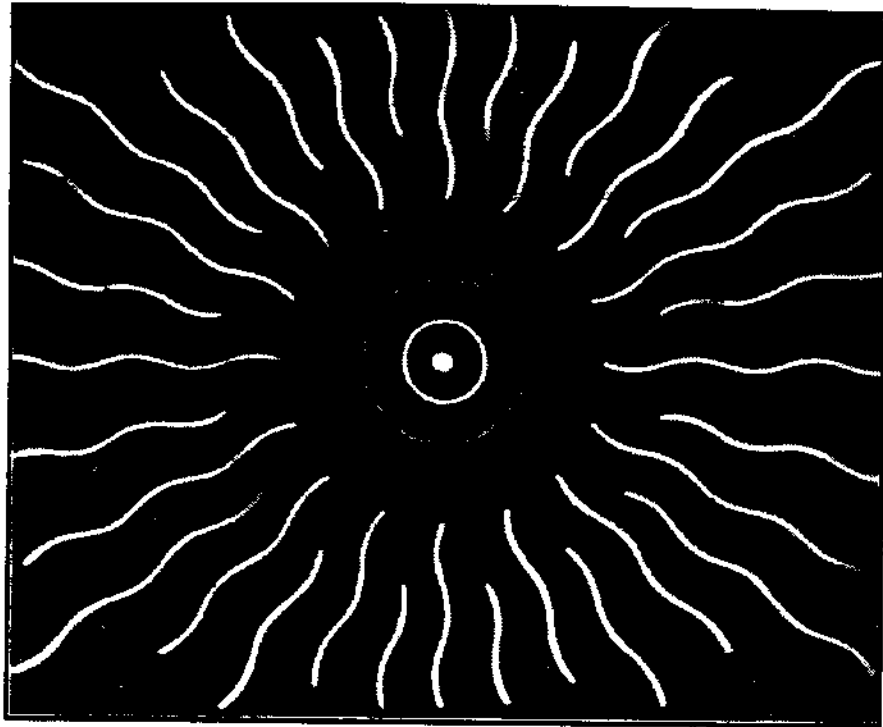
★ ★ ★ ★

投稿簡約

- 一、本刊各欄均歡迎投稿來稿以與燈泡燈光或電業直接或間接有關係者為佳如附插圖請用墨筆繪畫
- 二、投稿人請於稿末開列詳細姓名住址並加簽章
- 三、投寄之稿登載與否概不退還
- 四、本刊對於來稿有增刪之權
- 五、來稿一經揭載略具酬報
- 六、投寄之稿一經揭載其著作權完全歸本刊所有

廣告價目：

全頁每期五十元
半頁每期三十元



奇異 安迪生
亞司令及飛利浦
美長管形燈泡

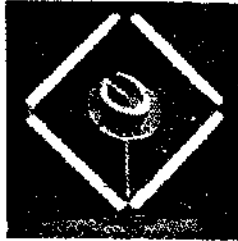


奇異安迪生，亞司令及飛利浦長管形燈泡。實為近代建築及裝飾上之一大輔助。對於目下流行之建築及傢具式樣。至為相配。而且發光柔和。無眩目之弊。無論何處。均宜裝置。各種電路。均可接合。商店更可利用作為陳列貨品之用。其於下列各處。尤為適宜：

- (一)住宅，商店，戲院，舞廳，禮堂，教堂等。
- (二)燈光裝飾，輪廓照片，燈光字形等。

中和燈泡公司啓

營業部四川路一一〇號
電話一七二五〇號



四種老牌燈泡
 發光較亮二成
 經濟效用獨一
 用戶人人歡迎
 推銷既可獲利
 復得買主歡欣

