



鄭世賢著

十年拋瓢錄

潘文安署高



鄭世賢著

十年拋甄錄

上集

立立社出版部印行

親父的我念紀

---





3 0476 9242 5

## 紀念我的父親

先君鄭公裕堂。諱寶瑤。於中華民國十八年八月二十日。即古曆己巳七月十六日丑時。以心膈病辭世。噩耗遽傳。鄉黨同悼。良以先君一生。律已以嚴。遇人以誠。忠信仁義。勤儉刻苦。未嘗一日享安樂之福。蓋一犧牲個人幸福。而以整個身心。貢獻社會者也。

先君於前清光緒九年六月初一日午時建生。墮地四十日。先王父見背。

既無伯叔。終鮮兄弟。零仃孤苦。願先王母手工度活。稚長。使人鄉間私塾誦讀。越三年。以家計益窘。無力續學。乃走滬上。入余和源南貨號學業。是時初來滬濱。言語不通。人地生疎。舉目無親。然卒能以至誠感人。圖店

上下。無不欽悅。光緒三十三年。與知友數人。創設協記陞南貨號於上海高昌廟。並自兼會計職。民九。復以衆望所歸。被推任經理。由是與利除弊。積極改進。營業年盛一年。民十三。江浙失和。齊盧開戰。協記陞以地處要衝。情勢乃極危殆。

先君鎮率夥友。力持安靜。一夜。二軍接觸。槍相連綴。穿店門而入。先君乃率夥友席地以避。幸未傷人。明日。先君以夥友生

命事重。乃整理簿籍。命繼而走避。已則秉燭獨坐。靜聽音信。諸友以不忍

先君獨留。環請借走。先君顧而告曰「諸君各有家眷。請以生命爲重。

速圖逃避。予。職責所在。不敢重惜生命也。」諸友益感動。泣請同行。否則願同盡於此。先君不得已。乃重復檢點。扇門而走。出謂諸友曰。「諸君

愛我。固當從命。奈負諸股東之重託何。」言下猶不勝唏噓太息。是役也。旬日而平。鄰近店舖。俱被侵劫。協記陞以避走獨遲。得免遭池魚之殃。保全店

產不少。

民十三年三月。

先妣以產病逝世。

先君痛抱鼓盆。哀感俱至。後

以子女環膝。而護育無人。不得已。從友人之勸。聘娶繼母潘氏。母。仁愛和  
悅。深明大義。親訟等如日出。略無一心。先君見而感悅。稍殺悲忱。

民十四孟夏。創設協泰興甫貨號於滬草營。規畫學劃。煞費經營。常徹夜  
不寐。坐而待旦。自是起居失度。精神大減。

凡店中公務。事無鉅細。必躬親料理。解決事蹟。不偏袒。能明理。上下  
咸服。緣先君一生。於公務則鞠躬盡瘁。死而後已。於道德則力所能及。  
無不奉行。凡親戚友朋。有所請託。無不竭力設法。公益公德等公衆事業。尤  
熱心贊助。慷慨輸將。事親長更禮至義盡。不取或賒。歲時令節。必致送禮儀  
。親往道意。宜乎讀親長之驟聞噩耗。痛哭失聲也。其於友朋。一以信義。一

言二行。俱出至誠。此其所以感人者。永且深也。

先君素體強健。終年無疾病。嘗自謂予不可有小疾。決必死。死必速。毋  
婉止弗言。詎知十五日下午二時起病。延至翌晨二時一刻逝世。爲降祇十二句  
鐘耳。偶而言之。烏知竟成語讖哉。悲乎。

臨死念念。不忘庶務。家人環側。反無一字遺囑。大公無私。抱憾而終。  
不亦可哀之甚乎

死後面目如生。顏色不少變。出殯之日。適值秋熱。酷日當空。薄暑如蒸。  
然至靈柩奉移之時。天空忽然昏黑。微風起處。飄來霖雨數滴。迨回裏歸來。  
則又烈日當空。酷暑依舊。冥冥中似有鬼靈爲護者。嗚呼。天翻恢復。疏而  
不漏。豈彼蒼穹。亦悼賢哲之遽逝。而予世人以益窮之警惕乎。嗟乎痛哉。

——節錄十八年九月五日訃告——



# 自序

予從業南貨，於茲十載。此十年之歷程中，最感痛苦者，不為物質生活之簡陋貧乏；亦非薪給收益之菲薄微渺；乃為學習之艱，與進修之苦。方其就業之前，對於將就之事業，茫然而無所知，中心懸慮，切望得有參考書報，俾資參閱籌備；而適走坊肆，未獲如願，當時惶惑悶苦之情形，至今猶深印腦際。既就業矣，首殷學習，而南貨業中，深中秘私遺毒，崇尚故舊習規；因襲自滿，皮毛自足，則亦已矣；至如進而探其本委

，窮其源流，則一言之發，罪責叢集；一語之詢，咎戾斯因。事業決不拒人，而從事事業者，則斷然拒人於千里之外；而復不自求進，善輔其業，使業有擴展，吾國舊式商業之歷數十百年而沉暮依舊，未見光大，此其故、實有可以深長思者。予、實處此境，困危未知：嘗廢寢餐，得隙潛索；嘗忍責辱，俟機進取。此中況味，有非楮墨所能達者；更非身處異境者，所能想像於其萬一也。內求則同業之人，深閉固拒，且腐舊陋習，重相迷惑，偶一疏懈，舛誤以乘；外訪則書報雖多，絕少切合實際，有裨事業者，參討無藉，旁徵末從；學習之難，蓋有如此。而予復性好文字，雖處艱困，仍縈心懷；而南貨業中，視

看報讀書，為莫大罪狀，規令森嚴，監責彌厲。予、亦實處此；曾毀書頁，偷目十行；曾蒙臥被，秉燭默誦。但得持續，幸莫大焉。且也、關於業務之進究，有不能求解於業中，須參考辭書者，則輾轉設法，多方搜蒐，幸而能得，則敏求捷索，提心弔胆，深懼罪戾；此其況味，更有非局外人所得而知之者；進修之苦，蓋又如此。予所感受者深；而事業界中，境遇遜我者之所受痛苦，其必更深。懷念同類，意識而切，款款微忱，竊願以其實際經歷之所得，不以其淺薄而自藏；作曝人之獻，貢微末之助。本書之成，此其一因。

南貨業中，進求之難，有如上述；予雖於艱困掙扎中，薄

有所得，然滄海一粟，九牛一毛，欲知者多，所得者少；求知之慾未饜；進修之願實殷；然以限於環境範圍，未易遂其所志；無己，表我淺薄謫陋之所見，藉求事業先進之指正；請甄石之先拋，引珠玉之惠頌，以付剞劂，顏曰拋甄，區區之意，亦猶是耳；本書之成，此又一因。

吾國舊式商業，千百年來，故陋依舊，殊鮮進展；且有一部份行業，漸有淘汰沒落之趨勢；加以近年時艱市衰，多數商業，俱有搖零可危之象，此其原因，固非一端；然按之實際，多數舊式商業，其本身未能盡量改善，自種危因，實亦佔其中之大部份；際此絕塵而馳，日新月異之時代，再不迎頭趕上，

則吾舊式商業，行見危機重疊，來日大難。默察大勢，旁證現象，事實所至，未容諱緘，予既為舊式商業中之一份子，興替盛衰，匹夫有責，用敢不自量力，作改進之呼，建革新之議；願策前驅，搖旗吶喊，聲嘶力竭，非所敢惜！所望此書之出，有助於吾舊式商業之改進與革新，以蔚成煥然一新之風尚，則殷殷之願，為不虛矣：本書之成，此復一因。

予、幼失學齡；長因生計，學植疏淺；才識隘狹；既以感於求進之殷與曝獻之誠，集稿付梓；顧自維蕭陋，無任媿慙，用於卷首，闡其主旨，自為之序如此。

中華民國二十五年一月一日 世賢鄭滋松序於海上立軒

## 十年拋甄錄上集序

做一箇店員，表面上雖似很簡單的工作，但他所發生的生活上的問題，亦是很多。如何應付顧客？如何明瞭貨品？如何計算賬目？都需個人練習與別人指導。不但這些與工作有直接關係的問題，常在心目中盤旋，還有關於個人職業的問題，如服務，升進，以及解除煩悶等等，都是常費思索的。這些問題，固然各人不同，但別人的經驗，很可供個人的參攷。

鄭君世賢，服務南貨店多年，對於職業問題及處世要道，

都能細心探討。今本其生活經驗，著十年拋甄錄一書，內容多係對青年切實的建議。一般做店員的，如能細心閱讀，加以思索，可得許多助益。鄭君在公餘之暇，留心人生問題，並犧牲時力，著述此書，以利青年，是極可敬佩的。爰草書數語以為序。

何清儒

廿五，四，廿四  
上海職業指導所

吾讀這本書，吾很佩服鄭君的用心；  
鄭君以個人的經歷，嘗到許多  
甜酸苦辣的滋味，來給青年們  
做參考，是極有價值的。吾軟服  
務工商界青年，都來一讀此  
書！

民國五年八月清文安





# 例言

一 本書係就作者十年從業之所得，隨時有感，隨時記錄，加以整理，彙集刊印，故全書篇目，凌亂而少系統；因篇幅較多，分爲上下二集。大體上、上集多偏於學習與修養，及作業初步之基礎學識；下集則多爲業務上各個問題之探討，與方法之提供，旁及主持人之資格修養等。

二 本書根據實地經驗，討論實際問題，說理求其透徹；利害重在事實。取材力避空泛與陳腐；行文亦力避沉悶與奧僻。

三 本書願爲事業界中人之良友；但亦可供學校商科實習之參考，及職業補習學校，採作補充讀物。

四

本書對事業界傳統的固舊之習規與方法，多有論列，容有未當，極盼 明教。又、對於修養、學習及作業，間有新的創見，爲前人所未經道及者，不敢自信，仍請 宏達指正。

五

本書盡一人之力，編著校勘；而作者又學疎識淺，能薄才謏，謬誤之處，所在多有，心切獻曝，願殷受教。凡有對於本書之教言或指正，如披載於報章雜誌者，至盼惠函通知，俾得拜誦領教。

六

本書承潘仰堯先生簽署封面，並題字介紹；又承何清儒博士作序，俱深感戴，敬致謝意。

# 十年拋瓢錄 (上集)

## 目次

職業與人生.....	一
職業與學問.....	三
職業的審擇.....	五
就業前應有的檢點與準備.....	七
對學徒制的意見.....	一〇
最初就業時的苦悶.....	一一
學習與服從.....	二四
『初學三年，天下可去』.....	二七

關於字與算·····	三〇
應付顧客之一例·····	三三
應接顧客應注意的幾點·····	三五
顧客的心理與應對的方法·····	四二
研究商品的方法·····	五〇
——我的座右銘·····	五四
我們應有的美德·····	五五
命運論·····	五八
天才論·····	六二
我們的財產·····	六五
自信與驕傲·····	七一

徹底與確實.....	七四
吃河豚的精神.....	七六
求進步與最完善.....	七八
【人有一藝，不怕肚飢】.....	八〇
略談我的生活與讀書.....	八三
【辛辛苦苦做幾天，遊憩一次格外甜】.....	九三
寫日記.....	九六
介紹幾個去處.....	九八
覺悟後之新途徑.....	一〇三
說改過.....	一〇四
【路有凍死骨】.....	一〇六

開電車者.....	一〇九
火腿草繩.....	一一一
服職三戒.....	一一三
幾個小問題.....	一一五
「挖」與「刨」.....	一二九
怎樣做「跑街」.....	一二二
看見美女子.....	一二八
成家立業的商權.....	一三〇
預算的重要.....	一三四
談談儲蓄.....	一四一
閒話結婚.....	一四四

失業與成功.....	一四七
聞所謂「秘訣」.....	一五〇
雜誌「老成」.....	一五三
漫談外行.....	一五六
商用習語拾零.....	一五九
代數暗語.....	一六二
商晶概述.....	一六四
(一)糖.....	一六六
(二)龍眼——桂圓.....	一七三
龍眼校閱補充.....	一七五
(三)荔枝乾.....	一七七

(四)蓮子.....	一七八
湘蓮校閱補充.....	一八〇
(五)胡桃.....	一八二
胡桃校閱補充.....	一八三
(六)紅棗.....	一八四
紅棗校閱補充.....	一八五
(七)黑棗.....	一八七
黑棗校閱補充.....	一八八
(八)南棗.....	一八九
南棗校閱補充.....	一九〇
(九)南次.....	一九〇



	南炭校閱補充	一九一
(十)	蜜棗	一九二
(十一)	柿餅	一九四
(十二)	杏仁	一九六
(十三)	栗子	一九八
(十四)	白菓	一九九
(十五)	粉乾	二〇〇
(十六)	木耳	二〇三
(十七)	香蕈與冬菇	二〇四
(十八)	蔴菰	二〇七
(十九)	青筍乾	二〇八

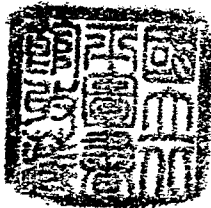
(二十) 葛仙米	二一〇
(二十一) 花生與生仁	二一一
(二十二) 金針菜	二一四
(二十三) 樺菜	二一五
(二十四) 椿芽	二一七
(二十五) 火腿	二一八
(二十六) 江瑤柱——干貝	二二一
(二十七) 海蠔	二二二
(二十八) 蝦米	二二五
(二十九) 紫菜	二二七
(三十) 瓜子	二二八

# 十年拋甄錄（上集）

## 職業與人生

人生如何？這是一個聚訟紛紜的問題。我以為爲職業可算是解決人生問題的最好的方法。

人生問題，說起來是很複雜很奧深的。但簡單地說來，人類的歷史，原是在逐步進展的過程中，所以從積極的觀點講，人生的意義，應該在求生存、求進步、求發展的原則下，不過於樂觀，更無須悲觀，以繼續不斷的努力，去改造環境，力求達於更完善、更適宜、更滿意的境地。本此觀點，我們無論在思想上或行



動上，要求一個方法，作一個中心的統制與寄托，那麼、最能使我們始終服膺、身心有寄的，該莫過於職業了。

因了生活上、名譽上、責任上、進取上的種種關係，職業較之任何其他的方法，都足使我們天天工作，無論厭煩也罷，痛苦也罷，我們要求生存，要求進展，便祇有忍受一切，在奮步邁進中，努力加鞭——表現我們人生的意義。

況且職業分門別類，應有盡有，無論上智下愚，祇要肯找事做，總有業可就；無論何門何類，祇要肯求上進，就無不有其偉大的前途，人生的意義與價值，不就可以從這裏找到答案了嗎？

職業神聖！

職業萬能！

## 職業與學問

在校讀書的學生們，往往有一種錯誤的見解，便是在棄學就業的時候，感覺到失學的悵惘；這是把職業與學問，劃分爲二，並且把學問的領域，看得大小了

我在十四年離開學校的時候，也有這種錯覺；並且在進店的那一天，還做了一篇滿紙感傷的紀念文字，自己痛哭了一頓；後來任事較久，閱歷較多，曉得社會上還有更宏博，更實際的學問，要我自己去探求，反覺得在校時所得學問之不切實用，而對職業的內容，發生強烈的求知慾，於是對職業發生濃厚的興趣，且此更引起樂業的情緒。

學問是博大的、廣泛的，尤其是無地域限制的。學校、誠然是求學問的地方

，但祇是很小的一角，所謂學問，也祇是博大的、廣泛的學問的一部份，或竟是一種基礎。儘有從高等學府裏出來的學生，到社會上不能任事，一無用處；反之在社會上有成績的人，很有未嘗受過學校教育的。受了高深的學校教育，而仍不能對社會有實際的應用，社會固然是一種損失，自己亦何貴有這種學問呢？

我們決不非薄學校教育，但不能把學校教育，便認為學問的全部，我們應認清學校以外，還更有求學問的地方；與更重要的學問。

社會，包含着無盡藏的學問；職業的內容，包含了人生最重要的一部門。在校讀書，為求學問；從事職業，也可以說是求學問。學校是求學問的地方；職業界也更是求學問的地方。我們要用在學校裏所得的一部份的基礎的學問，來進而從事於這重要的一部門的探求；我們要把職業與學問，打成一片；從事職業，求得學問；依據學問，改善職業，這方總是求學問的真意義，這纔顯得出學問的真實價值。

# 職業的審擇

當我們離開學校，預備踏進職業界的時候，第一個重要的問題，便是擇業。  
——預備投身那一種行業。

就業、是生命史上最重要的一段的開端，關係一生的成敗得失，榮枯哀樂。  
所以在預備就業之前，應就自己的與職業的各方面，作一回縝密詳盡的考慮和審察，然後再就考察所得的結果，旁參父兄師長的意見，慎重決定。

第一應該注意的，是：

自己的個性與志願，是否與職業相宜？

自己的學問，是否合於職業的要求？

自己的才能與體力，是否能夠勝任？

第二應該注意的，是：

該項職業，是否值得我的終身以之？

該項職業，是否為社會所需要？

該項職業，是否有發展的前途？

該項職業，是否有利於國家、社會、人羣？

第三應該注意的，是：

對於現在的家庭環境與實際情形，是否會有不利的影響？



## 就業前應有的檢點與準備

經過了一番縝密精詳的審察，而決定了一種職業，預備開始一種新的生活的時候，應該準備一下。根據我的經驗與觀察所得，下列各點，值得注意：

結束學校生活，而踏入職業界，這在個人的生活上與環境上，是一種重大的轉變，所以我們應把自己平日的習性、脾氣、長處、短處、虛心地、坦白地檢點一番，再請平素信服的、親切的親長師友，給你一個嚴格的批評與指導，然後再就檢點所得，與親友評教，參核歸納，保持固有的長處，糾正不合的短處，希望隨着生活與環境的轉變，精神振奮，面目一新。

中小學校裏所授的課程，除了職業專門學校外，大都注重於各種學科的基本學識，事實上很少對某一些學科，特別注重的。所以在離開學校，預備就業的時

候，應將在校時所授的學科，就職業的需要，擇其實際需用較切的，多多溫習；而將一些不甚切要的學科，不妨暫時擱置，等到在職業上「行有餘力」的時候，再加之意。

無論那一種職業，都有其獨具的特點，與博大宏富的蘊藏。這種研究，當然要等到對這種事業，有相當認識的時候，方易着手；但在就業之前，如能得到幾種有關於這種職業的參考資料，如專門論著，專業概況，同業刊物，以及有關於該業記載之出版物等，先行涉覽；或就熟悉該業之親友，請其講述該業情形，俾得於心目中，有一粗略的論廓；先容的領會，這也是一種很重要而有益的準備。

作事貴有計劃，這是不錯的；但在就業的時候，我主張不必預定什麼計劃，因為對該業的內容與實際情形，尚沒有親切精深的認識，就預定了怎樣怎樣的計劃，不將有窒礙難行的後果嗎？——實際上可說完全是不可能。所以我主張不必要有計劃；但不能沒有一個確切不移的中心的標的。因為在審慎地擇業的時候，

雖已對這種職業，認為值得我去從事，但在踏入職業界以後，必然的會遭遇到先  
前所想不到困難、障阻、和挫折，甚至可以使人畏縮而退步，並且越是有遠大  
前途的職業，給初學的人的困難也越多，這個時候，就需要有一個確切不移的中  
心的標的，作為排萬難而勇往直前的動力。我敢奉勸將要就業的朋友們，不必預  
定怎麼遠大的計劃，且先決定一個標的——一個確切不移的中心的標的。至於計  
劃，不是不要，儘可以待在職業上有了一年半載的精心體察之後再談，未為晚也

- 

此外，如到普通商店去做學徒，那麼、在物質上，應準備好一年四季的衣被  
鞋帽，日用物件等，因為舊式商店，不允許學徒常常出外或回家，購買或取用物  
件，這在做家長的，大致都能理會到，不必多贅了。

## 對學徒制的意見

我國所謂學徒，是包含了普通商店裏的學徒——所謂學生意——與手工業及工廠中的藝徒。藝徒的生活與情形，我不熟悉，這裏所說，偏於商店裏的學徒。

學徒在舊式商業中，是一種由來已久、習俗相沿的制度。這種制度，在原則上，實有其獨到的優點；但同時在現實情形上，也有其不合理的缺點。

舊式商業，規定學徒的學習期為三年；並須奉一店之店主或主持者，拜為業師，禮節隆重；在學習期內，有不具文的規例，祇許埋頭學習，不准見異思遷，半途而廢；否則除有特別情形外，即不齒於同業。我認為這幾點是學徒制可取的地方，理由是：

(一)三年的學習期，頗有人以為太冗長，耽誤青年的光陰，其實這是不明瞭

職業界的實際情形。我以為三年之期，在普通資質的人，並不算長；而在一般生性愚鈍，資質較差的人，尙嫌其短。因為一種行業的內容與實際情形，是非常複雜而深遠的，決非短時期內，所能明瞭；況且每一種行業，都有其業務上的特殊的習例與深奧的方法，這種習例與方法，需要較深的經驗，方纔可以發現它；而經驗的積成，自更非有長時期的學習與修養不可。我且舉一個例：南貨業中，每逢黃霉汛前，因防貨物的霉壞，每年必於期前，將貨物預為處置防範，俾免損失。這預防的處置的方法，如紅棗、應該在日光下曝曬，以剖開時不見黏質為度；並須在清明節前晒好，過此時期，縱晒亦將回潮，則因節後氣候與風向的關係。如黑棗、則須用炭火焙，焙至八成熟為度，然後待其冷後裝箱密封。又如胡桃，可以日光晒，也可用炭火焙，而焙的作用，不及日光晒的好，則須看天時與氣候，決定晒或焙。即說日光晒罷，也不簡單，晒的時候，不可翻動；黃昏日落，也不可即時收集，須俟半小時至一小時後，殼面熱氣退淨，方可收進。因胡桃富油

質，經日光曝曬，油質浮動，此時一經翻動，油質溢流，將來即成所謂「捫油」，食之有毒，不可出售，乃受損失；而曝曬不足，遇霉則內裏生蛙，不可收拾，損失更大。舉一反三，試問此種經驗——也可以說是方法，是否為短時期內，所能得到？且天時無常，應變無定，在資質較差，或心意粗疏的人，即經三年，亦恐未能盡得其妙呢。此其一。學徒制的原來用意，與一般家長的希望，是在利用學徒年富力壯的時期，使其求得豐富的、事業上的智識，以奠定其事業的基礎，藉以造就一個事業人才，一個較完全的事業人才。據此，則在學習期內，一個學徒對於全店的業務情形與處理的方法，俱應有一種明白的認識。就南貨業講，南貨業的組織，是店主或股東、經理、協理、買貨、賬席、頭櫃、跑街、貨樓、櫃友、學徒、棧司；南貨業的營業，是門市、批發和客賬；南貨業所經營的貨物，尤其是色羅萬物，種類繁多，單就所備的貨物而言，每一種貨物，要明瞭其別名、性質、產地、功效、銷路、保藏等，已非有較深的工夫不辦；如果對於上述各點

，都要作一較深的體察與認識，那更需要較長的時間，與更深的工夫。所以我們對一個學徒的期望，如僅止是望他將來做一個「跑龍套」似的、粗知皮毛的、極普通的「小朋友」，那有了二三年的學習，或許勉強可以應付；如果是望他成爲一個較完全的事業人才，那麼、三年之期，真嫌短少，真需要天資較好的人，加意學習呢。此其二。學徒時代，年少力壯；擔負尙少——多數沒有負擔，雖亦有例外，但在學徒期內，家庭亦必寬其肩負，勉其心志，從事學業；外務亦少；而在商店裏，四週又都是學習的環境，這正是一個人摒絕一切，專志學業的時候；但青年初出校門，涉世未深，意志既多薄弱，心理復趨驕高，往往有本領尙未學好，而心意却已向放誕邪僻之路活動的，這是一種極危險的現象；規定三年學習期，此中實含有使學徒們凝志斂氣，潛心學業之至意。因爲在學徒們，於此期內，固自審其地位與學力，——還有經濟的關係——不敢多所逾越；而事實上，四週的環境，也因爲他是學徒故，可以減少外來的誘惑；而相反地更會有一種無形的

潛制的力量。此其三。綜上所述，學徒的學習期，實利於長而不宜於短。或許有人說，既照這樣說，何不索性改為五年或六年，則此中有年齡、經濟、慾望、婚姻、家庭等多方面的事實問題，極費斟酌了。所以我敢說：學徒的三年學習制，實是一種折衷至善的良好規定。

(二)學徒拜業師，在商界認為一種具有無上威力的禮制。經過這番儀式，師生的關係，便正式成立，而至維繫於永久。業師的地位，在商界中人看來，隆重僅次於生身的父母。拜師以後的學徒，做業師的，有隨時隨地監護訓導的義務；並且在滿師以後，如不在本店任事，業師照例還有代謀職位的責任。這樣使師生間的關係，密切地聯繫着。這種習例，對於初入世的青年，是很有益的；即使於滿師後，另出就事，因着商界重視業師，往往因業師的關係，也可以佔許多便宜。並且有許多做業師的，視學徒如同自己的子弟，提攜愛護，不遺餘力。青年初入社會，能有這樣一個親切的監護的人，實是青年莫大的幸事；也是舊式學徒制



自長處。

(三)青年閱世太淺，意志薄弱，受外來不良的引誘，很容易變易信仰，動搖主見；然而一失足成千古恨，寶貴的黃金時代，能經得幾次的變易和動搖呢？舊式學徒制，不具文的規定：祇許埋頭學習，不准見異思遷，半途而廢；否則除有特別情形外，即不齒於同業。這是在以名譽上、和生活上的無形的壓力，使青年不敢稍萌忘念；養成一種堅強的定力，與專心從業，力求進取的美德。

以上是我所認為舊式學徒制，在原則上值得贊同與倡導的幾點；以下再陳其現實上的缺點：

(一)不應剝奪後期學徒進求文字上智識的權利。學徒於就業的初期，對於世故商情，百無一知，在這時期，需要專心一志，致力於業務上與世情上的學習。近來有許多人，都以不予學徒以業餘補習的機會，為學徒制詬病，其實從實際上講，補習讀書，對於初期的學徒，是徒分其心，不見其利的；但在經過一二年學

習的後期學徒，則實應予以補習讀書的機會，藉以幫助他業務上的進修。現在一般商店，對於學徒的普通情形，往往是、非惟不肯予以補習讀書的機會，併連業餘自動的、偷偷摸摸的看看報，尚且要嚴厲的呵責禁止，這實是不合理的舉動。我們要知道，來做學徒的青年，多是家境較苦而未能受到較深的教育的，所以他對於補習讀書，也更感到需要的迫切。我們又應知道，事業的推進，需要良好的人才，學徒是本店的門生，造就學徒，不也於本店有利嗎？況且青年是國家的瑰寶；民族的中堅，為國家民族，培養人才，實也是有力的國民份子所應盡的責任。——雖然這是一般店主所想不到或不肯想到的，但終望他們能夠想到。

——店方的困難與其解決方法，請參看下集責望於同業公會篇。

(二)業師對學徒不應漠視其學習情形與過程 業師與學徒間的關係，既如上限所述，照例、業師對學徒的學習情形與學習的過程，應隨時加以注意，予以指導；但現在一般商店裏，做業師的，對學徒的學習情形與過程，大多不加問聞，

不置可否，任令學徒在許多「客師先生」們，你如此他這般的指教中，盲人瞎馬，暗自探索，事倍功半，進步遲緩。事實上、所謂師生關係，好像要等到三年滿師，或將近期滿的時候，方纔開始，這樣就誤青年，殊為可憾。我們固然知道，做業師的，負店務之重，任繁劇之勞，對於學徒方面的事，未暇顧到；並且讓學徒在「客師先生」們指教下，學習操練，亦自有其好處；但業師對於學徒的學習情形的大要，與其過程，却是不能忽略的。至於學習途徑的提示，方法的指導，錯誤的糾正，尤其是極關重要的；因為他人對於學徒，有事實上的種種關係，是有教則教；可教則教；受教則教，否則可以不管；而業師是受人家付託之重，並且負有習慣上、道德上的責任的，不能太疏忽啊！

(三)待遇太菲薄 現在一般商店，對學徒的待遇，除了供給膳宿外，每月僅給予四角到一元的月規錢；年終雖有的還有四元到十元的鞋襪錢，然並不家家如此。一個學徒，雖說在學習期內，應力求節儉，但添補鞋襪，洗衣剃頭——照專

實上說，故不提洗澡，雖然也是必要的。——等費，終是不能少的，則這四角到一元的月規錢，也無論如何，總太覺菲薄。並且、我以為，一個學徒，既在店裏做事，關於他個人的消費，如衣服之添置，鞋襪之購辦，以及其他必不可少之費用，店裏實應該替他負責，不應再令其家庭負擔。所以提高學徒的待遇，一方面固可使學徒安心學業，不致因生活上的困難，萌生忘念；另一方面，店中亦必因學徒之盡心作事，得受其益，而不致遭受無形的、意外的損失。我所知道的，曾有一家經售肥皂之商店，其學徒因月規太少，即用店中所售之肥皂，自洗衣服，這在店中，雖少了月規的支出，但暗中却多了無形的消耗，又豈是其本意呢？我主張學徒的月規，應視商店的情形，規定為一元至三元；而三年期內，每到年終，並應由店中另行給付津貼，（數目應逐年遞增，鄙意可自十元至五十元。）補助衣着。期內如有疾病等情，除有特別情形外，其醫藥費用，並應由店中擔任。

（四）不應令學徒服司役之勞 學徒的年齡，普通多自十三歲至十七歲，在這

個時期，發育尙未完全；筋骨亦未強固，所以較繁重而需用力的工作，在可能範圍內，不要令學徒去做，以保全學徒的體格，這是一點。學徒爲學業而來，目的重在學業；許多卑屑的事，如倒痰盂、洗地板、甚至於倒便壺、淨便桶等事，更不應令學徒去做，這是又一點。此外還特別的提出一點，因了年輕學徒的精神、體格、種種方面的稚弱，學徒的工作時間，要儘可能的設法減少。（上海南貨業、茶食業、烟兌業、菜飯館等業，學徒的工作時間，通常都在十六七小時以上，這於年青的學徒，實是戕賊他們，切盼在願全店方的條件下，趕緊改正減少。）

以上所述，俱係根據事實情形，斟酌實際得失，平正立論。凡可取之點，固應保持並加倡導；而欠缺之處，則極盼積極糾正。爲專業改進計，爲青年前途計，實有喚起社會，督促商界，加以注意之必要，用再歸納右所論述，提具建議如左：

一 保特並提倡三年學徒制。

- 二 尊重師道。
- 三 後期學徒，予以補習文字上智識的機會。
- 四 業師要負起實際訓導的責任。
- 五 提高學徒的待遇。
- 六 尊重學徒的人格地位。
- 七 在顧全商店下，改善學徒日常生活。

## 最初就業時的苦悶

踏入職業界以後，在最初的一二年中，常常會處在苦悶的境地中。其原因約有三端：一、戀念過去；二、學習上的困難；三、應對的失當。茲述如下：

(一)年青的人，在過慣了長時期的充滿着親愛歡樂的家庭生活與學校生活，一旦就業，來過所謂「豎起脊梁做人」的職業生活，觸景生情，懷念過去，爲人所難免，自不足怪。並且戀念過去，並不一定是壞，如想到父母期望之殷；如想到親長臨別贈言，都足以使人感奮。但如失而想到過去生活方面之舒適歡樂等等，而戀戀不忘，是則不啻以過去與現在作對比，這樣一來，自覺事事不知過去；處處不如過去，而對過去，越覺有深切的回味，與熱烈的羨慕；於是引起對現狀的不滿；更因此引起了茫茫前途的惶慮，而苦悶乃深。告訴朋友們，歡樂的家庭

生活與學校生活，這祇是人生的一個過程，不應深戀；也不容留戀，我們要認清現在是偉大燦爛的新的生活的開端，將來的成敗得失，繫於現在的工作成績，那我們便應把握住這可貴的現在，不要放他輕易過去了；種現在努力的因，收將來美滿的果；徒事留戀過去，無異是毀滅將來；追念簡陋的過去，毀滅偉大的將來，聰明的人們，不會一愚至此吧！

(二)因學習困難而引起苦悶，分晰起來，有下列幾種原因：每一種事物的構成與存在，都有其本身的、與外來的、環境的、與歷史的種種原由，初學的人，要在一見之後，即刻明瞭其詳細理由，這常為事實所難能，因此而感覺苦悶，這是心太急；初就職業，欲知者多，有以學了這樣不知那樣為苦者，這是心太猛；職業界中，事物繁複，同時兼顧，為初學所難能，初學的人，有以樣樣學些皮毛，而遇事仍感應付不濟為苦者，這是心太亂。所以學習要把握住一顆心，按部就班，審輕重、辨緩急，循序漸進；無論怎樣難懂的事，終可以有豁然開朗的一天



，上述苦悶的原因，說破了也就可以解決了。

(三)初學的人，對外除了有的行業要給客人敬煙奉茶，或者送近處顧客的貨物外，大都不須要他們參與，所謂應對，不過是同店的人而已。應付店內的人，如業師、客師先生、師兄、棧司等，最要緊的，是相當的禮貌——也就是形於外的態度，與虛懷的服從。禮貌要因人而施，如對業師，應該恭敬；對客師、應和悅；對師兄、應親熱；對棧司、應誠厚，因自己已有禮貌，人家便也樂於指教，樂於親近。凡有指教，應虛懷服從，以增見識；縱有認爲非的，亦必緩自審察，自作主見；而於表面上，則表示欣感。人家有惡意相向，我當於保持嚴正立場下，仍以好意感之，積久則一店之內，如父子家人。大凡在職業界中，因應對不當而引起之苦悶，最爲難堪，如果能以遠大自期，而忍耐自持，照上述行之，當可以迎刃而解的。

## 學習與服從

我在最初就業時的苦悶一文中，認爲引起苦悶的原因之一，是應對的失當，而提出了相當的禮貌，與虛懷的服從二點，爲初學者告。這二點的意思，引伸起來，實也已包含了學習的要旨，因爲從事學習，除了在意志方面，要堅定忍耐，要時自激勵外；在行爲上，則要勤勉，要服從，要謹慎，要信實。能有相當的禮貌的人，一定能知謹慎；而勤勉、信實，以至於其他一切的美德，也必能在虛懷的服從下造成。這裏就來談談服從。

服從有廣義的、狹義的、人的、事的、接受的、懷疑的，我們要明瞭服從的意義，纔能有豐富的收穫。

廣義的服從，是無論其爲人的、事的、學識的、道德的，凡爲我所可借鏡的

，我都注意而記取。這是廣義的服從，也可以說是自動的服從。

一 月商店裏，因着所担任的工作的繁簡，而有職位高低的分別，高級的店員，可以命令及指揮低級的店員；爲了職位上的關係，低級的店員，應該絕對的服從高級店員的命令與指揮。這是狹義的服從，也可以說是被動的服從。

職業界有一種歷史深長，學驗豐富，人格高尚，成績卓著的人；一月商店裏，也有學驗道德，爲衆推崇的人，這種人往往對衆人提出意見，指示方法，雖有時並無多大意思，亦每爲衆人所贊同或接受，這是對人的服從。

在商店裏，也有學識道德，不足服衆的人，而偶然也竟對他人發布其命令或意見；我們當審察其是非，服從其是的意見或命令。這是對事的服從，也是對真理的服從。

他人發布的命令或意見，因了發布人的地位、資望等的關係，而表示接受，這是最普通的接受的服從。

他人的意見，雖爲我所認爲是而接受，但渠之意見：何以爲如此而不如彼？渠之意見，是否尙有更正之餘地？是否尙有更好之意見？如是以懷疑的態度，推敲研究，然後再本研究所得的結果，確定接受與否。這是學習的人，要求進步的最應注意的一點。

服從是一種美德，是一種方法，我們可以在服從下，飽聆衆人的教益，廣集人家的長處，而求得進步。

服從並不帶有奴性，我們所接受的，是真理，而不是無條件的盲從。

服從須要懷疑，但還須要忍耐。譬如上級店員對我們發布命令，縱或不當，我們要顧到整個的店的關係，表示服從。這種場合，須要忍耐；同時也更須要懷疑：找出不當的理由；求到正當的結論。

我可以說：服從、是學習的最好的下手的方法。

## 『初學三年，天下可去』

同業某號，有一個學徒，資質靈敏，善於學習，在二年以後，居然很可以做事，在櫃上做生意，也很可以應付過去，所以在最後一年，店方就叫他當櫃友的職務；並且有時賬台上少人，也叫他替代坐坐，這樣、在他原已有了很好的上進的基礎。但是可惜得很，這個善於學習的人，在這時期，竟不再善於學習了。原來他在三年滿師以後，慾望太高，嫌店方給他開的薪額少，自恃本領過人，竟不待他的業師的同意；另出就事。他進去的那家商店，規模較大，進去以後，就感覺到不能像在本店的那樣活動。初進店的夥友，商店主持人常要在有意無意，有形無形之中，試探其本領的，他經人家幾次的詰詢試探，竟覺手足無措，應答無方；這樣也不懂，那樣也欠詳，勉強的做了一節，給人家回了出來。終於還仍是

因了業師的關係，不咎既往，重復回到他所學業的「本店」。

我曾研求這個學徒的失敗的原因，覺得是：（一）他自恃本領過人，這是驕傲；是自滿；是視事太易；他不知其所自恃的，實不足恃。（二）學驗不足。在「本店」，因為他是「本店門生」的緣故，人家對他，多予寬容；更沒有人來徹底考究他，故不易發覺。（三）即使在「本店」是可以了，但他誤認了「本店」已包含了本業的一切。

我述這樁事，主旨在鄭重地提出「自恃本領過人」與到後的「手足無措，應答無方」二點，並指出其原因，要初學的人們，嚴切注意。

初學時代，年少力壯，既沒有經濟上的負擔；也很少人事上的煩勞，加以環境宜於學習；光陰催其老大，所以如果能在店內應付得宜，而自己又專心向學，力求進取，那麼、以青年的精神好，腦力強，天天進步，日新又新，並非難事。不過在這時候，最要緊的，切忌驕傲與自滿，也就是不可如上述的「自恃本領過

人」，相反地，我們應知學問浩瀚，業無止境，而沉着邁進，更求深造。

從事一種事業，有如開採一座蘊藏豐富的礦山，越是深進，就越有珍貴的寶物，可以獲得；如果淺嘗而止，僅在浮面的礦層，獲到了夾有泥沙的碎金，便以為獲到了珍物而滿足，那便損失了更珍貴、更宏富的寶藏，不是很可惜嗎？並且即是那已獲得的碎金，是否為純粹的真金，是否能作較大的用途，還不是很有問題嗎？

經過三四年的學習，而粗得一些門徑的時候，這是一個承前啓後的最重要的時期。我們要十二分慎重，處理這個時期。這裏，我且引職業界中的二句舊話：

「初學三年，天下可去；

再學三年，寸步難移！」

經驗告訴我們，這雖是舊話，而實在是金玉良言；實在是顛撲不破的至理名言。願初學的朋友們記取。

## 關於字與算

商界日常處事，以字與算的應用，最廣最要。所以從事商業的人，對字與算二事，也要加以注意。

我是一個字寫得很不好的人，愧無心得之可言。不過商界普通應用，寫字但求筆劃齊整，行列清楚，下筆迅速，便可算數。因為如要講到工力如何精深，神韻如何古樸，這非終日票六的商界中人，所能做到；但如過分不成樣子，或潦草難辨，那也很有未便。尤其要寫得清楚，免得因一字誤認而債事；要寫得迅速，免得在業務繁忙的時候，因為得慢而就誤要公。此外、下筆時還連帶的要顧到寫件的性質，而筆下留神，像開票要注意抬頭；票據數目字應大寫；（即壹貳叁肆伍陸柒捌玖拾）較重要之文件，應用正楷等。



學徒時代，練習寫字，要注意下列幾點：（一）要早起。清晨習字：神清氣爽，易得進步。（二）要聚神。聚精會神，手眼俱到，可以事半功倍。（三）姿勢要正。身體要坐得直，筆要握得正，寫字時身體歪斜，很少觀瞻。至於紙張，可向中紙店買六千元書紙，（六千元係名詞，不作數字。）大小以九宮格為宜；筆要用軟樣二張，至上海三馬路綢業銀行通問科，請求代選，他們會給你相當的答覆。

商界用算，以珠算為多，大凡由學校裏出來的人，對珠算多少總有些涉獵，不致茫然。但商界運算，貴敏捷準確，故在學徒們，仍應多多練習。要指法純熟；要數位清楚。商界普通所用，以加減乘法為多，但除法雖少用，也要熟習，練習純熟以後，還可以把在學校所受、筆算的原理與方法，應用到珠算上來，融會貫通，可以便利不少。還有商業習用的口訣，如斤兩法，打數簡法等，也應熟記，並明瞭其理由，（按即是相除的方法，也就是算學上的分數法。）以便應用；又

各業常有爲本業某種計算便利而特有的簡便算法，也要留心學習。如雷關於珠算的參考書，可購中華書局的商業珠算全書，（定價九角）備供參閱。

附斤兩法口訣

附打數簡法口訣

(一)	〇六二五	(二)	一二五	(一)	〇八三三	(二)	一六六六
(三)	一八七五	(四)	二五	(三)	二五	(四)	三三三三
(五)	三一二五	(六)	三七五	(五)	四一六六	(六)	五
(七)	四三七五	(八)	五	(七)	五八三三	(八)	六六六六
(九)	五六二五	(十)	六二五	(九)	七五	(十)	八三三三
(十一)	六八七五	(十二)	七五	(十一)	九一六六	(十二)	一打
(十三)	八一二五	(十四)	八七五				
(十五)	九三七五	(十六)	一斤				

## 應付顧客之一例

某日、有一個熟顧客到我們店裏來買東西，買了幾樣以後，他要一罐鳳尾魚，嫌其價貴，並說：「你們不要弄鬆（俗語意即欺愚）我。」櫃友某應之道：「你放心好了，你是老顧客，還會弄鬆你嗎？」那個顧客，看了櫃友一眼，正要發言，我這時恰坐在賬台上，隨即下來，對該顧客說：「我們這裏，做生意的宗旨，向來是貨真價實，誠實不欺的；即使是龍鍾的老人和幼小的孩子，來買東西，也都是同樣看待；不要說是像你這樣的老顧客，優待之不暇，還會弄鬆你嗎？」說到這裏，顧客似乎有些喜色，因再接下去說：「店家是靠顧客上來的，弄鬆顧客，不是自絕顧客嗎？正當規矩的店家，決計不肯這樣做的。這罐鳳尾魚，是泰康公司出品，你如跑到泰康去買，他們是照碼賣四角二分，但我們這裏，却打九折

，祇賣三角八分，這還不宜嗎？不信、可給你看該公司的價目單。」隨說隨令櫃友取泰康價目單示顧客，顧客看了，表示滿意，乃欣然買了回去，以後這個顧客上來，就不再嫌長嫌短，表示很信任，而真的成爲一個老顧客了。

應付顧客，實在不能看得太容易，櫃友的一句話，可以拉牢一個顧客；也可以斷絕一個顧客。上面所說的櫃友，對付顧客的話，揆其原意，不能說他不對，但因他話既說不得法；而對最主要的「嫌價錢貴」的一點，反不予以解說，你叫他放心，他越不能放心；反而使他懷疑：「我是老顧客，不會弄鬆我；那麼、如是一個陌生顧客，豈不受你欺呢；且你們會欺陌生顧客，當然也有法子欺老顧客。」這樣使顧客對商店起了疑慮，那商店便無法再拉得住這個顧客了。商店的維持，全賴顧客；一言之微，而影響實大，「做生意」的朋友們，可不注意嗎？

## 應接顧客應注意的幾點

「做生意」——一般稱營業員應接顧客爲做生意——的時候，「做生意的人」的責任，是：怎樣使顧客滿意；怎樣使貨物多銷；怎樣使店中有利。下述幾點，有助「做生意」諸君，盡其責任：

(一)顧客神聖 站在做生意的立場說，顧客應該是神聖不可侵犯的。因爲顧客是一月店的生存的維持者；一月店的進展的推動者。每一個做生意的人的安定的生活，繫於安定的商店；而安定的商店的基礎，却是建築在廣大的顧客上面。明瞭這點意思，則對於顧客，當然應該千方百計，使其滿意。商業場中，有一句名言，叫做：「顧客爲衣食之父母。」又說：「天下三主，大(莫)如買主。」我也曾改「天下無不是的父母」一語，爲「天下無不是的顧客」，就將這幾句話，

給做生意的人們，做個隨身法寶吧。

(二)和悅與忍耐 接待顧客，應該和顏悅色，切不可如上海人所謂「擺起晚、爺面孔」，取人惱厭，俗有「人無笑臉，休做生意」之語，實在是有見之言。還有剛巧因事被上級店員訶責，或與同事爭吵之後，憤怒未息，恰在這時，有顧客上來，這個時候，需要忍耐的工夫，切不可因了自己的憤怒，便以怒容對人，即使你自己是萬分的冤憤難平，也仍應改變面容，和悅接待，須知顧客固未嘗得罪你，決不可移怒於人啊。

事實上，也有一種顧客，很難服侍，這樣也不對，那樣也不好，使你疲於奔命；或者是存心不買東西，却這樣也要看看，那樣也要問問，很會引人厭煩。這種地方，也需要忍耐的工夫，不疾言厲色，不勉強委蛇，還是要忍氣耐煩，婉言對付。因為事實上，難服侍的顧客，常多是來專誠惠顧，或有較大交易的顧客；而先不存心買東西的人，因了店員招待的和悅動人，往往能引起其購買心，即使

不買，也已使人留下良好的印象，也就是抓住一個未來的顧客了。

(二)推薦連帶性的東西 顧客買好一樣東西後，可舉與這樣東西有連帶性的東西，告訴顧客，促其購買，譬如毛巾之與面盆，盥洗用品；筆之與墨，硯，墨水；麵包之與果醬，白脫、就南貨業講，買桂圓的可以德惠其買紅棗；買蓮蕊的可以德惠其買芡實、冰糖等，有時無連類的貨品可舉，則可隨意舉幾樣問問，並陳述其優良之點，或者可以使顧客買一些，總以促使顧客，於額外多買為目的，這是達到多銷貨物的一種法門。

(四)時令貨物的推薦 有許多行業，因着時令的關係，所備的貨物，亦隨時更換或添備，如南貨業則差不多一年四季，都逐時有新貨上市，這種時候，應將本店新到貨物，告訴顧客，並德惠其購買。

(五)推銷高檔貨物 一種貨物的定價，往往是，「抬高殺低」，——就是高檔貨物的定價，利益厚些，而低檔則較微薄。這也是社會經濟的關係，因為低檔貨

的顧客，多爲普通中下人家，分厘之差，斤斤計論；而高檔貨的顧客，則往往祇求貨好，不很計較價錢。所以爲使店中多得利益起見，應看顧客的情形，儘量推銷上檔貨物，如顧客原意買中檔的，可以慫恿他買上檔；還有同樣貨物，而有二家以上的出品家，這二家以上的出品家，必有一家是先出，其餘則是後出，於是更有「老牌」「新牌」的分別，而老牌的價格，常比較昂貴，利益也較薄；新牌則反是，所以在新牌貨的品質，不輸老牌的情形下，就應儘量推銷新牌貨，以取得較多的利益。至如本店有「本牌貨」的，當然更應竭力推銷。

(六) 缺貨的補救 顧客所要的東西，有爲本店所未備，或備而恰巧「斷檔」的；應婉言請顧客稍待，一面通知進貨負責人，趕緊辦配；(配辦如一時不及，可向附近相熟的同業，情商拆借。)或提舉同類的貨物，請顧客改購；如顧客不願改購他種牌子，而原貨又一時配辦不及，則可婉商顧客，請其明後天再來購買；或代爲送去。萬一此種貨物，爲本店所不能或不擬配備，也更婉詞回說，切不可



隨便以「沒有」答覆顧客。

(七)歡迎與歡送 顧客進來的時候，應該和顏悅色的迎上去，婉聲問其所要的東西；出去的時候，也應該和顏悅色的送他一聲。（普通祇要口頭說一聲；特別鄭重的顧客，應送至門口。）現在一般店員，對於顧客，大多是迎而不送；或送而不迎。大概對外表面富麗華貴，堂而皇之的跑進來，而結果却並不買一些東西的顧客，多是迎而不送；而先前當他一個極平凡的顧客，但却做得一批不小的生意的，常常是送而不迎。其實歡迎與歡送，兩者都是很重要的禮節，都要顧到。因迎而不送，會使人起前恭後倨，勢利卑鄙的厭惡感覺；而送而不迎，往往會因先前的冷落招待，使人不快，而望望然回出去，失去許多顧客。

其次、在做生意的人的舉止態度方面，也有幾點要注意：

(一)戒疏懈 做生意的時候，要精神貫注，專心應對；切忌以懶洋洋的態度對人，或不留心顧客的詢問，使顧客不滿。

(二)戒浮躁 對付顧客，應鎮靜，應沉着；不宜疾言，也不宜高聲，尤不宜躁急，對女客尤不可有輕浮相。

(三)戒閒話 閒話有二種：一種是在做生意的時候，與本店同事，嘮叨不已，此種情形，以理髮店為最多，而一般商店，亦所在多有。我們在理髮的時候，對理髮匠之邊工作邊「這塊」「那塊」的與其同伴絮聒，無有不深覺其討厭者，那我們自己在做生意的時候，又怎可再和同事講話，取人厭惡呢？這是一種。對顧客的客套寒暄，與普通的交際談話，這是應該有的；某一些顧客，在較為熟稔的時候，還愛問問店員的生活情形，這種地方，要相機對答，不可亂說，尤其不可因此反問人家的情形，甚至於幾次以後，探人家常，這常要招人不快，遭人白眼，甚至下次絕足不來，做生意的人，極要自戒。這種無意識的搭訕，於女客尤忌。又、於來買東西的傭僕前，探問其主人之情形，亦所深忌。——這是一又一種。

(四)戒吸煙 有於做生意的時候，口啣捲煙的，極碍觀瞻；也極妨工作，應

絕對戒絕。

尚有領鈕不扣；帽子歪戴；手臉不潔等，俱爲做生意時所不宜有，都要注意  
避免。因不得已而咳嗽，要背轉身去；吐痰則必須吐在較遠的痰盂裏。

## 顧客的心理與應對的方法

要使顧客滿意，而達到推廣營業的目的，第一要對顧客的心理，有一些研究，曉得顧客的心理，便容易迎合上去，這樣、使你在「做生意」的時候，有得心應手之妙，而顧客亦自會有「這家人家蠻好格」之好感。

跑上門來的顧客，大致可分為下列三種：

- (一)專誠來買某些東西的。
  - (二)預備來買些東西，而未會確實決定的。
  - (三)閒來逛逛，或隨來買東西的親友回來，而並未預備買東西的。
- 第一種顧客，走進來的時候，大多直到櫃台前，而並不注意或列貨物的地方，等到店員迎上去應接的時候，他就毫不思索地報出要買的東西，有的還隨帶一

張賬單，開列貨物的名目，給店員照配。這種顧客，專誠跑來惠顧，做店員的，應該格外表示恭敬，和悅接待，除了普通問答外，不宜多與無謂搭訕；即推銷貨物，也須看情形斟酌行之，譬如隨口報出貨物的顧客，可以舉出幾樣與他所買的東西，有連帶性的貨物，或初上市的新貨，請他選購，如都不要，那便不必再惹他買旁的東西；而祇要把他所要買的東西，迅速妥善的包裝停當，再開包一聲：「請問還要旁的東西嗎？」他表示沒有，那就祇等他付款好了。隨帶貨物賬單的顧客，要看其賬單上所開貨物的性質，而詢知其用途；就其所開貨物有連帶性的東西，或其種用途需用而單上未開的東西，舉出幾樣，請其添購，上市的新貨，則可於便中提及，其他可以不必多所煩瀆。

又有一種傭僕，他奉主人之命，來買東西，在他並無伸縮的餘地。（亦有例外，但極少數。）這種顧客，就不必希望他額外多買，而對待他却要老實、客氣，而抬舉他。傭僕之輩，因地位關係，終日在供使喚受煩勞之境地，假以詞色，

一定格外感覺歡喜高興，使他對店有好感。又、爲結好顧客，亦可於傭僕前，對其主人，致其好感之意，也常能以傭僕的傳述，間接增進顧客的感情，因爲來買東西的傭僕，多爲其主人之親信或較接近的，有的時候，且很可以左右其主人的心理。有人以爲傭僕受主人之命，指定到這裏來買東西，可以不必介意，因而有大模大樣，對待奉命來買東西的傭僕者，却不知無形之中，實已損失了許多生意呢。

第一種顧客之中，還有一種受親友囑托，或爲機關團體代辦，而來買東西的，這是兼有上述三種性質的一種顧客，可於言談問答之中，曉得他是代人購辦，他所要的東西，給他配備完妥以後，還要望他自己也帶買些，這可參閱下述第二種顧客，第三種顧客二段。

第二種顧客，佔顧客中之大多數、其中又可分爲二種：一種是有了相當的決定，而猶待最後的確定者。譬如買衣料，買用具，對於花色、質地、價格、耐用

等，均要臨時看樣考慮而後，方能確定。對付這種顧客，要就其所要的貨物，供給多量的、同類的、近似的貨物，讓其選擇；而一方面，則將每種貨物的優點，價格，特點等，詳為陳述，作為顧客選擇的參考。這種地方，要靜心等待，詳細答問，並且還要靜察顧客的態度、神色，如果在許多貨物中，顧客仍無當意的，應更不厭麻煩，廣事搜羅近似的相類的貨物，供其選擇，終使其選得合意的而成交為目的；切不可因顧客的幾句托詞，便任其掉首他去，因有許多體諒的顧客，見先前所拿來的，既無當意，自覺擾人太甚，不便再要多看花樣，遂即托詞不要，另去選購了。店員能鑒貌辨色，察知其心理，予以便利，殷勤勸買，使其成交，則非但當成交以後，德惠其額外多買，極有成功可能；且能使這個顧客，此後不會到別家去買，而拉住一個老顧客。

另外一種，是想買些東西，而並未決定買什麼的。這種顧客，進來的時候，大多在陳列貨物的地方，緩踱觀看，逢有合於其需要的，便詢問價格品質等，店

員除了適當的答覆他以外，還要察其所需要的貨物的種類與性質，並可乘機詢其用途，或爲自用；或爲買給家人；或爲購作饋贈，知其用途以後，便可將合於其用途的貨物，多多舉以相告，並逐樣述其優良點；他如特殊貨品，時令貨品，新到貨品等，俱可用勸誘的方法，促其購買。這種顧客，往往可以做成大宗的生意。

第三種顧客，似乎不能算是顧客；但如果店員能看其人的身份，予以適當的優渥的招待；並且用種種可以引起其購買心的方法，報告幾樣價廉物美而又合於其身份的貨品；或就其同來親友所買的東西，捉舉幾樣，德惠其購買，也很有買一些的可能。即使不買，但能招待和悅，令人滿意，也不失爲一個未來的顧客。

上述三種顧客，因了男、女、老、少、地位、處境種種關係，而有許多不同的心理，店員要慎察明辨，相機對付。以下就常有的略述一二，還望做店員的，觸類旁通。隨機應變，則受用無窮了。

(一)愛的心理 這多屬於做長輩的，如父母之於子女，親長之於幼輩，凡逢



顧客擁有小孩的，或言談之中提及小孩的，儘量其購小孩用品，多可成功。（當然還需要巧妙的詞令）又、顧客攜來的小孩，予以善意的看護，或贈一些東西，也能得顧客的好感，而為聯絡顧客的一種極好的方法。

（二）好勝的心理 二個以上的顧客，同來買東西，各人都買幾樣，這種地方，可利用人們好勝的心理，使他們各人都多買些，不過要察看各人的身份，個別、適宜的、謹慎將事。

（三）虛榮的心理 這以一般年紀輕的、與女性為多，大概以時髦、漂亮、高貴等為詞，而向這種顧客、勸其購買，多可被其接受。

在稱呼上，年老的顧客，稱其一聲「老公公」或「老太太」，尤其是普通階級的人，聞之多表滿意；穿短衣的農工界人，或鄉間來的顧客，稱他一聲「先生」，往往可以使他樂得心花怒放；普通人家的女子，稱她一聲「小姐」也可以使其心悅意得；在稱呼上，把顧客高抬一些，常可使顧客心中愉快，利用人們虛榮

的心理，也就大有利於推銷的進行。（上海女子，忌人說老，所以逢到女顧客，要把她們的年齡，估得青些。稱呼自亦要留心。）

（四）貪便宜的心理 便宜、是每個人都聽得進的，尤其是女顧客，在貪便宜的心理下，可以設法銷去許多價格較廉，而原為顧客所不需要，不想要的東西。

（五）感動的心理 對傭僕以及中下階級的顧客，接待格外客氣優渥，能因其某種感動而發生良好的反應——對店表示好感而多買東西。

原先不預備買東西的顧客，在店內看了一遍而出去的時候，和顏悅色的送他一聲，也能使他有一種「不好意思」的感動，而深深地留下好印象，也就是預約定了他的將來的生意。

（六）硬撐場面的心理 有一種顧客，經店員優渥的招待，殷勤的勸買，而又處處迎合其心理，使其在心理上不能有不能不購之勢；但自己經濟力不豐，或所帶之錢，尚須留作別用，實際上不能購買，而為面子關係，不便出口，此時實處兩難

尷尬的境地，店員逢此等處，自能於顧客的言詞、形色、神態中窺知之，則要婉轉變易其詞鋒，說：「今天你買得多了，倘不便拿，下次來買也好。」或說：「你如要多買些，等一會回到府上，打電話來，我們替你送上好了。」這樣、使顧客很體面的下場，自對你深誌好感，今天雖不買去，下次的生意，包可「不逃門」。

• 否則如堅勸其購買，顧客爲了心理上的作用，或者會「硬擗場面」的買了去，不過、下次却怕再上門了。這樣不是反而弄巧成拙，大違原意了嗎？

## 研究商品的方法

對於本業所經營或製造的商品、要有明白詳細的認識，這是從事商業的人，最重要的一種工作。否則在上級的店員，固無從指導並監督低級的店員；普通櫃台上的店員，更無法應付並滿足顧客的詢問，這對於個人的關係，當然是很大；而於整個的店的盛衰，也有極重要的關係。我國一般商界中人——尤其是舊式商業中人，多犯此種缺點，往往聽人家述說一言半句，便認為滿足，轉輾傳述，奉為圭臬，這種態度，實在是十分不對，而亟應改正的。

一種商品，包含一種學問，甚至有窮畢生精力，尙未能盡得其奧的，——如參行裏的人參——這自非所望於一般的店員；但每種商品的普通的常識，做店員的，總應知道。所謂普通常識，是指有確實根據的正確的常識；而不是如上述的

轉輾相傳，不求甚解的傳說——這不足稱爲常識。

南貨業中人，都曉得紅棗是杜生最好，而老菱貨次之，如果問杜生是那裏，多數會說是天津，其實呢，杜生是河北獻縣的一個鎮，天津是各處紅棗集中出口的一個商埠，本地極少出產。這是一般人都信奉紅棗爲天津所產的傳說，因而以誤傳誤的緣故；又、所請老菱貨者，一般都以爲身骨乾燥如「老菱」者，爲老菱貨，其實是產於山東樂陵縣的一種，貨身極好，產量亦多，市上所售，多數係此種貨，不過大多認爲杜生貨耳。再如粉乾。百年來，都認傳爲龍口所產最好，所謂「龍口粉乾」，業中人都耳熟能詳，一致認爲無上高貨；如果說黃縣粉乾，便認爲較次了。但是考其實際，粉乾爲山東重要出產品之一，魯東各縣，都有出產，而以招遠縣所產，最稱良好，產量也最多；黃縣也有出產，貨亦良好；龍口則僅是黃縣的一個口岸，並無粉乾出產，惟各縣粉乾，多以此爲集散的地方而已。吾同業中，許多年來，高抬龍口，薄視黃縣；張冠李戴，黑白混淆，這不是一個絕

大的笑話嗎？諸如此類，不勝列舉，我們要避免此種錯誤，所以我們對於商品，要從事研究。

研究商品，首貴隨時隨地，處處留心；而尤貴在對某一種商品，發生疑點的時候，即時着手研究，深探其奧，不可輕易放過，轉瞬即忘，予囊在上海商務印書館，曾見孫中山先生所書一聯：「研幾於心意初動之時；窮源於事物始生之處。」這可說爲研究商品的方法，下一極好的註腳。

研究商品的目標，大致如下：一、名稱及牌號，二、原料，三、產地，四、製造，五、種類，六、性質，七、優劣，八、功用及應用上的注意點，九、產期與季節，十、銷令與銷路，十一、保藏的方法；其他如包裝的方式，每單位的容量、或數量、或重量，全年總產額與總價值，進價與售價，以及買賣的習慣辦法等，都在研究之列，就中名稱包括原名、別名、地方性名稱；牌號包括商標，嘜頭；種類包括檔次；功用包括功用及功效，要看各業商品的性質，推想變通。

研究商品的方法，總括的說：是一個「勤」字，一個「疑」字，要勤於探問；要勤於參閱；要勤於查攷；要勤於記錄。同業言談的所聞，請教探詢的所得，要用懷疑的態度，察其是否正確，是否尙能有較大的發現；要勤於參閱有關於各該商品之書報雜誌及其他出版物，有所發現，再就各種辭書，仔細攷查，俾求正確，記錄簿冊。而一方面用敏銳的眼光，對商品的色澤、形態、大小、身骨等等，隨時辨認，牢記於心，這樣積之日久，將逐時記錄及記憶的所得，綜核歸納，自能有較詳細較正確的研究結果，可以獲得。

關於探問請教的門徑，如本業先進，專營該種商品之進出口行號，以及該種商品原產地之商會或商業團體等；參攷的資料，則如日報商業新聞版，小品版，雜誌地方記載欄，及同業刊物，商業雜誌等等。這在從事研究的人，就其本業有關的一切，處處留心，時時注意，不能盡述，也難以盡述。

## ？——我的座右銘

我嘗以標點符號中的？號，作爲我自己儆惕鞭策的座右銘。進門有？；就坐有？；對鏡是？；開卷是？；晨興見？；夜寐見？；這樣使我自己時刻與？接觸，一見？號，能使我引起深刻的反省；鼓動進取的勇氣。尤其是早晨起身，與夜晚臨睡，我總細細地想想，深深地問問：

我盡了我的心力否？

我做得適當否？

我有些進步否？

我盡了職責否？

我盡了使命否？



## 我們應有的美德

憑我的觀察與經驗所得，在職業界做事的人，對於下列幾種美德，應該注意保有。

**忠** 忠有二點意思：（一）是對自己，應力求進取，以全部的心力，用在求智識求進步方面；（二）是對事業，應以自己所有的智能，貢獻於事業，盡心竭力，謀事業的進展與光大。大凡能忠的人，沒有不能自立；也沒有不受人愛重的。

**儉** 能做到忠，一定也已做到勤；不過還要顧到儉。儉能知足；儉以養廉，能儉則經濟上可以過得去，心境自安；能儉則對事業上，不至有過高的慾望，意念自純。

**忍** 忍性、忍慾、忍勞、忍苦、忍煩、忍氣、在可忍範圍內，都應忍耐；

「小不忍而亂大謀」，一切問題，能忍自安。

慎 謹小慎細；防微杜漸。做事謹慎，可以寡過；做人謹慎，足以養心。

信 信是信實；是不說謊；不自欺；不欺人。

禮 禮是禮貌；禮是禮節。對人要有禮貌；處事要有禮節。非禮弗視；非禮弗聽；非禮弗言；非禮弗行；非禮弗取；非禮弗動。

有恒心 無論爲學做事，都要有恒心，方能有成績。沒有恒心的人，一暴十寒，旋作旋輟，進步遲緩，成功難期。

負責任 做事要負起責任，不推諉，不卸責，無論大小，無論鉅細，凡經我手，必以「最完善」爲其鵠的。如不幸而做得舛誤錯失，即當引爲奇恥大辱；力圖補救；再不能，則不惜生命以之。

守規章 國家有法律，職業界中，則行有行規，店有店規；身在其中，應該絕對遵守，不可違反破壞，碍及整頓秩序。

注意體健

身體爲一切事業之根本，要注意衛生，善自保養，弗自斲傷。

儲蓄

儲蓄資金，以應急需；儲蓄精力，備創偉業。儲蓄以防衰危；儲蓄

以造光明。

互助

職業界上，過着的是團體的生活；要有互助的美德。切弗以鷄蟲得

失，動輒傾軋排擠，我們要自己好；要大家都好。

## 命 運 論

命運二個字，有許多工商界中人，把它看得很重，他們以為一個人的成敗得失，榮枯哀樂，都是自己的命運，注定了的；所以每逢一個人，在事業上有些進展的時候，旁人都說：「某人交運了」；反之、如受了一些挫折，便說：「某人運道不好，交着惡運了。」職位較低的人，對那些高級人員，羨慕而外，多認為他們是注定了的命好，而自己却是苦命。這種現象，在一般工商界中，是有很多而普遍的存在着。

我們要大聲疾呼的說：「命運是注定了的，這是欺騙愚昧；或愚人自欺的一種煙幕彈，一種墮落觀。」我且舉出幾點，請宿命論的信仰者，自問一下：

一個人在成功或失敗而後，方纔曉得他的命運好或壞，但在尚未成功或尚未

失敗的時候，是否能有人可以根據命運，確定地說，某人必可成功或必要失敗？社會上有人嶄露頭角的時候，那些命相者，便紛紛宣布這個人的命運，如何如何好，所以可能成功。我每逢看到這些東西，不禁啞然失笑。

如果一個人，經命相者斷爲好命運，照例、這既是注定了的——一種應有的享受，那麼、他祇要安居靜坐，等候好命運之來臨就是了。請問世界上是否有這樣不勞心力，不費工夫，而可安享好命運之賜的？

那些在社會上有了聲望地位的人，經承命相者，爲他推定，他是好命運，而「後福無窮」；然而會幾何時，喧赫一時的人，竟衰敗接踵，或狼狽逃匿了，這又是什麼說法呢？

一個人，根本實談不到命運，所謂命運是注定了的，更是一種欺騙愚昧，或愚人自欺的說法；如果要說命運，那麼、命運應是一種能力，握在自己手中的能力。

人是有智識的，人是有能力的，有智識有能力的人們，應該用固有的智識與能力，求自己的生存、進步、發展。英雄豪傑，有我們的份兒；創基立業，也更我們應有的能力表現。迷信命運的人，給命運支配着他們全部的生命，因此消失了上進的心志；也因此減低了固有的能力。這是「長他人志氣，滅自己威風」；是盲目地抬舉他人，是卑鄙的非薄自己。很多的人，眼是這樣的昏憤糊塗，了其一生，就他們個人說，實在是一種可憐的莫大的憾事；就事業和社會說，也更是一種可惜的不可計量的損失。

職業界中，在所謂「苦命」的、低級的一羣裏，若干時期以後，很有逐步晉陞，做了高級人員，或者事業彪炳，聲譽大著的，試把他們的過程，細細地想一想，其中可有疏懈怠惰，不求上進，而全賴好命運以致之者否？

給宿命論盤據着的人們，應該趕緊把這個惡魔撵走，用我們固有的能力，奔我們光明闊大的前程！

命 運 論

要說命運，我們應該是：

以自己的心力，締造自己的命運！

## 天才論

天才二個字，葬送了許多聰明能幹的青年；也埋害了許多糊塗短視的人們。天才！天才！這一個不祥的、罪惡的名詞呀！

所謂天才，大概是指一個聰明的人，謂其才是與生俱來，所以稱爲天才。我們不否認，人的資質，因着先天的、遺傳的關係，而有靈呆智愚的不同；但所謂不同，祇是一些程度上的相差，決不是天才的人，便是不學而能的萬能的人；而非天才的人，都是笨如木石，一無知能的。譬如說：所謂天才的人，曉得吃飯；非天才的人，何嘗不曉得肚餓？再說一句笑話：所謂天才的人，曉得愛好女人；但非天才的人，幾曾聽見有在新婚之夜，不知「人道」的？推而至於其他一切的事情，凡是所謂天才的人能做的；非天才的人，也無不能做。雖因資質不同的關係



，在做之前的準備，略有一些繁簡與多少的相差；但能做是決無問題的。如有問題，祇在是否肯做，是否肯努力的做而已。

我們這個社會，把天才看得太重。於是有一部份所謂天才的人，自以為得天獨厚，超羣絕倫，自己看得很偉大；而把現實的事物，轉看得很渺小，而不肯盡心竭力的去應付事物；於是乎、到底是偉大的現實，吞嚥了這些渺小的人們。我們可以指出，多少有為的青年，是在這種情形下葬送了的。

也有許多目光短淺，不自長進的人，看得所謂天才的人，神祕而崇高，表示萬分的羨慕；而自己却自怨自艾，自暴自棄，以為不足與天才者爭短長。這種情形下，我們也不難指出，許多的人，是這樣昏憤糊塗，忘自菲薄的了一生。

我們要明確地認清，所謂天才與非天才，祇是一些資質上的相差；所謂天才，決非天的賜予，而實在是人力可以造成的。我們大家，都知道龜兔競走的故事：龜與兔相約競走，兔自恃得天獨厚，「天才」卓越，競走的本領，非龜所可幾及

，所以走到半途，便睡而休息；龜雖缺少競走的「天才」，但它不自菲薄，勇往邁進；等到兔一覺醒來，龜却已到達目的地了。這是一個很好的譬喻。

資質較好的人，應該儘量利用較好的資質，努力進取。如果自以爲是「天才」，而以「天才」自負，這便是「自掘墳墓」。

資質較差的人，應知這是先天的缺憾，僅是些微的相差；決不是缺少什麼「天才」。爲學作業，同樣可以用堅強的心志，與奮勇的努力，而達到成功。

資質較差，人一我十；不能、人一我百；再不能、人一我千，烏有不能做到我與人同的？「或生而知之；或學而知之；或困而知之，及其知之、一也。」祇要肯去求知，肯去求能，資質較差，要什麼緊？天才又算得什麼東西！

我以爲、天才的解釋，應該是：鍥而不捨的精神；與繼續不斷的努力。

我們的辭典上，不許有「天才」二個字！

## 我們的財產

「某人交運了！他去年賺了一票，而今是聲勢喧赫，一呼百諾。他與我們，同道出山，現在可不把我們放在眼中了。」

「這個世界，原是一個金錢的世界，所謂「財勢壓煞人」，有了財產，便有了勢力，我們有了財產，這個世界，便也是我們的了。」

上面幾句話，是職業界中，二個朋友的對白。我聽了覺得財產二個字，真是職業界中人最普遍的、旦夕以求、翹企以望的一種想願。

「財產」，原是個個人都可以有的。便是我們，就也有我們自己的財產，我們個個人都有的唯一的財產——體健。

西哲有言：「偉大的事業，由於健全的精神；健全的精神，宿於健全的身體」

「我們有了健全的身體，自然能有健全的精神；用我們健全的精神，來創造偉大的事業，所謂「財產」，「在其中焉」；企求「財產」的人們，快先注意我們自己的製造「財產」的財產——身體的健全！」

職業界中人，爲了職業的、職務的種種關係，大多對於自己身體的健康，不能十分注意；同時又因了傳統的習慣上的關係，自己也不很注意。最近三年來，前貨業中，因平素忽視體健，而罹病以死的，單就我所見聞，已在三十人以上，其中並有半數以上，都是聰明能幹，英年有爲的好人才，而有半數以上是患的肺病。這不是一種可怕的現象嗎？

自然，我提出體健這個問題，請職業界中人注意，並不是勸大家吃些補品，或服些強壯藥；以汗血換飯吃的、低薪階級的、多數職業界中人，是不能、也不容想到這些的，我祇是想舉淺顯點，可以由我們自己留心，而有體健的，請大家注意：

(一) 葆養與斷傷 注意自己身體的健康，第一在自己葆養，古人有「清心寡慾，養氣涵性」的話，這是葆養第一要義，職業界中人，能留心這八個字，自己隨時省檢，就遠勝服食補品了。葆養的反面是斷傷，淫慾無節，固是斷傷；心繫忘念，神馳精搖，也更是極厲害的斷傷。青年時期，是性慾旺盛的時期，我們要看眼大處遠處，善自處理。不看淫邪的小說；不觀穢褻的圖畫；空閒的時候，弗作男女問題的談話；尤其不可沾染青年最易犯的不正當的不自然的性行爲——手淫，以自斷傷，因爲這是戕賊身體最厲害的惡魔，有許多優秀壯健的青年，因犯手淫而形鎖骨立，病弱以死的，不可不特別注意啊！

(二) 憂愁與煩悶 我們在職務上，辛辛苦苦的做了一天，晚上睡眠，覺得格外甜甜；次晨醒來，疲勞若失，辛苦渾忘，這樣勞苦的生活，對於年青的人，是有益無損的。但如有了憂愁或煩悶，一天到晚，愁眉不展，鬱鬱不樂，幾天以後，就會使你形容消瘦，精神萎靡，甚至可以致病。所以勞力可以鍛鍊身體；而憂

煩却是病弱之本。我們要知道，天下無不了之事，而事之舉止成敗，端賴人力去，憂固無用，煩亦何補？所以逢到憂鬱煩悶的時候，應想到「自力」的偉大，盡「力」去做，不必憂愁；更無須煩悶，徒以斲傷身體，自速敗亡。

(二)生活的調劑 一天到晚、一年到頭的辛辛苦苦的做着工作，如果不有一些生活上的調劑，這於身心各方面，都有很不利的影响的。我以為職業界中人，一個月中，應該有二次至四次的遊息時間，藉以舒散身心，調劑生活。我在五六年前，因擔負綦重，而能力微薄；立誓專心作業，屏絕遊樂之想，雖在心煩意亂的時候，亦必強打精神，勉力做事；但精神上備極痛苦，而成績又並不見好；後來自定每隔十天，遊息一次，行之許久，自覺於身心學業，都有裨益，做事的時候，意興也比較為好。

此外、對於日常生活，也有可以一提的：

早晨起身要早，有露台的地方，能於露台上站立一刻鐘左右，吸收新鮮空氣

，這是很有益的。如果能作簡單的柔軟運動，當然更好，但這不能望於多數的普通商店的店員們。（如有可能而願實行，可購中華書局出版，五分鐘呼吸運動法一書，以供參考。）

每晨飲淡鹽湯一杯，能清通腸胃，暢利便泄。

每晨刷牙，必不可少；如有可能，最好臨睡再刷一次。

一天三餐，最好要有定量，不宜吃得太飽；也不宜挨受飢餓。

做店員的，就服職講，不宜吸烟；就身體講，也不宜吸烟；就經濟講，更不宜吸烟。

飲酒爲一般商店所不許，然逢公出在外，友朋敘飲，頗多不免。鄙意以不飲

爲宜。飲則不可醉，醉傷身體。

睡時如不能入眠，可於睡前洗足，能促使腦神經靜疲入睡。又、睡前弗飲濃茶。每天如能抽出一些時間，靜坐一回，或散散步，也是很好的。

末了、我要對職業界中，大多數的、因着傳統上的習慣，不很注意身體健康的人們，誠懇地說，我們的身體，便是我們唯一的財產；一切偉大的成就，都建築在我們自己的身體上。——我們要嚴切的注意身體的健全。



## 自信與驕傲

自信與驕傲，在做事業的進行上，同樣有着莫大的重要的關係。但二者總不相連，自信心是成功的張本；而驕傲心則是失敗的先聲。

着手一種事業，審度其情勢，辨察其要點，經過了考慮，認為憑我的心力，可以擔當，那就無所謂困難；也無所謂憂慮，盡心竭力，勇往直前；相信我的能力，必可打破困難，達到目的，一切的艱阻頓挫，俱不足顧。這是自信心的表現。

市面衰枯，時勢危殆，同業七零八落，搖搖可危，牽一髮而全身皆動的時候，我雖有着種種危殆的根因，很有波及的可能；然我相信，我的力量，可以應付危難；抵擋襲擊，沉着鎮定，預籌佈置；心神不慌，步驟不亂，因而可以渡過難

關，這也是得益於有堅定的自信心。

因意外的不可抗的打擊，而遭遇失敗；看清失敗的原因，非戰之罪，那我決不自非我的能力，不灰心，不懊惱；更不垂頭傷氣，一蹶難振；還仍是打起精神，鼓動勇氣，從事創造新的事業，堅忍沉着，百折不回，這也有賴於明確堅忍的自信心。

自信要輔以理智，經過理智的濾清，不諱短，不自欺，不輕敵，不誇張，斂氣潛心，沉着邁進。否則便極易有流入歧途，變成鹵莽與驕傲的危險。

一種事業，如未經周詳的考慮，與縝密的審察，貿然着手，等到覺得力所不逮，便很尷尬了，這是先前的鹵莽。經過審察，自信可以擔任；着手以後，確能勝任而不很費力，自覺才能卓越，區區小事，不足一顧，這便流入驕傲，而伏下失敗的根源了。

危殆的時候，我雖有弱點，但尚未顯露，誠無大碍，如因此便急急奔走，

設法張羅，反易引起弱點的暴露與擴大，這是鹵莽。如自信不妨，漫不經意，一旦危難襲來，挽救不及，這便要受驕傲的累了。

失敗如果由於鹵莽與驕傲，失敗以後，再有做事的機會，這當然更輕率不得，犯鹵莽的毛病，急急從事；也更不能再自誇本領，視事太易，而踏上驕傲的覆轍了。

自信心是成功的張本，而鹵莽是自信的蝨賊；驕傲則是失敗的導綫。

做事業的人，不能沒有不鹵莽的自信心；但切不可有過於自信的驕傲心。

## 徹底與確實

徹底與確實，同是為學作業的最重要的二個條件。非徹底無以底於成功；非確實無以致於久遠。

徹底與確實，也可以說是一而二、二而一的，因兩者有相同的意義；也有相同的作用。但也有差異的地方，那便是徹底在探究事物的根源；而確實是進而討求其在實際上的正確性。徹底是確實的造成者；而確實是徹底的推動者，相互為用，相得益彰。

比方研究一種商品，在本業範圍內，詳探博訪，認真研求，得到一種結論；在目前的情形下，可以認為研究得很徹底了；但在實際上，這個結論，是否確實，還成問題；於是為要求確實，便更進一步，再徹底的求得其正確性。這樣、方

纔能做到完妥美善的地步。

徹底的精神，與確實的根據，是成功的不二法門。無論作事求學，都應有徹底的精神，與確實的基點，方能有登堂入室，窺奧見蹟的希望。研究一種商品，要徹底的、正確的明瞭其有關的一切，方能應付顧客，左右逢源。着手一種事情，也要用徹底的精神，以做得「最完善」引為自己的責任；而在進行上，仍應隨時顧到其正確性，以免誤入歧途，枉費心力。又如改過，更應用徹底的精神，蕩洗舊習，赤地自新；再根據確實的見地，纔能踏上正確的路途。總之是用徹底的精神，從事業與學問，必能達到成功的目的；同時也還須要確實的根據，方能維持於永久；方纔可算是真正的成功。

在事業上與學問上，個個人都想成功；但到底不能個個人都成功，此其關鍵，祇在有否徹底的精神，與確實的根據而已。

## 吃河豚的精神

舍親朱隆德姨丈，因誤吃河豚而致命，弔喪歸來，使我想起了「拚死吃河豚」的一句俗語。河豚的風味，據說是鮮美豐腴，非常可口；但因有毒，食之不慎，便有生命的危險，所以要嘗河豚的美味的人，須抱着一種決心，方可去吃，那便是拚着性命，去吃河豚。

吃河豚的行爲不足取；但我以爲吃河豚的精神，却是可取。用這精神——拚死的精神，從事事業，則何業不成，何功不立！

職業界上，無論那一種行業，從業的人的中間，瀰漫着一片叫苦的呼聲，這是因爲每一種行業，都有不能使人稱心滿意的內容與環境，從業的人，覺得不滿意、不舒服，便叫起苦來；但如果想一想，每一個從業的人，是要從職業上取得

生存的資源的，那麼、任是怎樣的苦，還不是應該一面忍受，一面前進，而設法除去苦的成因嗎？——河豚的一些美味，尚且可以拚着性命，去嘗一嘗；爲了生存，豈不應該吃些苦、拚拚命呢！

在職務上，受了不幸的打擊或挫折，往往有因而自餒，對現有的職業，起了恐慌或愛懼，更因此而心神失度，行動反常，以致造成職務上的過錯，不打自倒的；如果能以死的精神，力求自新，對職務上，用力拚一拚，必可反敗爲勝，因挫折而得到進步。

年來自殺的人，時有所聞，我想、除了不長進的、爲了所謂戀愛的女人問題而自殺的以外，預備自殺的人們，請即用預備自殺的決心與勇氣，來從事任何一種目的的事業，決不患無成，何苦白白地、不值半文錢的送掉一條生命呢？

以拚死的精神，從事事業，則事不足爲！

提倡到職業界吃河豚去！

## 求進步與最完善

一個人無論在生活上；在專業上；在思想上；在行爲上，都應該有一種求進步、求發展的心願與志趣；循序漸進，日新又新。這樣、生活纔有興趣；事業纔能進展；人生也纔有意義。

無論任何事情，用心做去，是不難有進步的；職業界上，有一種人在有了一些進步以後，便認爲達到目的而表示滿意，這就阻絕了自己更偉大、更光榮的前途，有失人生的真諦。我在本文後面所提出的「最完善」三個字，希望能做他們的更求進取的推動者。

我以爲着手一種事業，開端第一步，要做到明確的認識；有了明確的認識，進一步應要求其更完善；經過曲折困難，而達到了更完善的地步，還要再進一步



，要求其最完善，——要求更完全，事業纔能有進步；要求最完全，事業方纔能繼續。

有於做到了更完善的地步，便心滿意足的；試問到了心滿意足的境地，人生又有什麼趣味呢？人生又有什麼意義呢？

最完全是沒有標準的，是沒有止境的；於是努力也沒有完止的時候，人生便也永恆地、在興沖沖地、向最完善的路塗走去。

這好像是在談「人生哲學」了，不過我對於哲學，根本是一無所知；我的意思，祇在提出做人做事，應該繼續不斷的求進，而切忌中途停留。

我們要以最完善爲事業的終極目標；以最完善爲人生的最大意義，朝着這個目標，不急不緩，沉着邁進的逐步走去。

## 「人有一藝，不怕肚飢」

門前的電桿上，新近由上海市教育局，加訂了一塊瓷牌，寫的是：「人有一藝，不怕肚飢。」我覺得這很可以做我們的箴言。

近年以來，市况衰敝，工商凋零；吃飯問題，越鬧越擴大，也越來越嚴重，事實上、有許多人是要挨餓了。這說起來，雖是一個有着種種複雜關係的大題目；但嚴格地說來，至少有一半還是個人的「人」的問題。

一家工廠，或一月商店，爲了市面不景氣，營業減少，開繳浩大；不得不酌裁人員，以求節省開繳，勉力支持。被裁的人，實際上總是能力較差，或職務較閒的人。如果在職務上，勝任愉快，繁忙吃重，那除非到了全軍覆沒，廠關店倒的時候，決不至於被裁。

因開廠倒店，而失了職業的憑藉，仗着自己有真實的本領，也能夠弄到有飯可吃。

一天、店中有一跑街上來，兜攪生意，看其人，似乎很面熟；後來說起，原來他以前也是在南貨業做事的，因那家店倒閉後，同業店家，沒有熟人介紹，所以就向某國貨公司，批些東西來兜賣，賺些佣金，混口飯吃，據他說、每月也居然可以賺到二十元左右的佣金。

又有一天，我在東新橋等電車，有一個穿一件藍布長衣的青年女人，手裏提一隻大食籃，走過來站在我的旁邊，我初以為也是來候車的；待她俯下身去，打開籃蓋，見籃裏裝了許多蛋糕餅干等點心，她抬起頭來問我：「先生、買些點心吃罷！」我纔曉得她，原來是做生意的。

同業甲店某君，是一個好秤手，但可惜染有不良嗜好，給那家商店回了出來；他一離店，馬上有同業乙店，邀了他去，專管覆秤。但因他的嗜好太深，不時

曠職，不久又被辭退；丙店聞訊，又招了去；不到一節，又以犯規被黜。後來他受了刺激，決心戒除嗜好，現在又給甲店，優禮聘去了。

但有一藝之長，不必擔憂糊口之糧！

職業界的人們，尤其是在不景氣籠罩下的人們，快求一藝的養成罷！

## 略談我的生活與讀書

我是一個愛好讀書的人，離開學校以後，在職業界上，雖在不宜讀書的環境下，我仍不時抽暇讀書，隨着生活的變遷，一面工作，一面讀書。這裏就略談我的讀書生活。

我因家境關係，十五歲那年，在上海萬竹小學畢業後，無力升學，便踏入職業界做事。最初在一家洋紙行學業，我以患有疝氣惡疾，對於終日奔走及送貨等工作，難勝重劇；過了一月，疝病屢發，隨告辭退職。是年八月，轉入天福南貨號，這是我從業南貨的開始；也是我一面學業，一面讀書的生活的起端。天福的範圍很大，用人也較多；所以我的工作，並不很苦。我在工作的餘暇，便常撕下古文斷止的一篇，藏在袋裏，一有機會，便拿出來看；如果遇到「大先生們」走來

，就往袋裏一塞，去做我的生活；一部好好的古文觀止，給我一張一張的撕不成樣子。那個時候，我常有這種感想：「如果我有機會，遇到一個書店老闆，我一定要貢獻他一些意見，請他注意職業界中，讀書困難的人的便利，將那些有價值的書，一篇一篇的分印單張，零星發賣；或者改出袖珍本，俾便攜帶。我當做他的第一個顧客。」因為普通的書，總是像手帕大小的一長方形的，像我那時的處境，便不容我帶着這樣一本書，抽暇偷看，因為這是藏不了的啊。後來（一年以後了）開明書店印行活葉文選，我在無意中，從破報紙中，看見他們的廣告，喜得直跳起來，當時的情景，真如得到了意外的珍珠寶貝似的，有說不出的高興；第二天就偷偷的溜了出去，買了好些回來。以後一二年中，開明活葉文選，便是我工作餘暇的唯一的精神的食糧。

天廡在三樓有睡間的設備，全店的人，除了經理、賬席，睡在二樓，各有一間臥室外，都是睡在這裏的。睡間裏一排一排的裝好許多木質的雙疊床，我最初

是睡在一個「大先生」的旁邊，晚上睡了，祇能把在白天偷看所記憶的，重復默念；不能掏出原文來看。後來日子較久，我便藉一個機會，把我的鋪蓋，搬到一個人家不大注意、不很見到的角落裏去；一天、二天，他們沒有話講；第三天，我便在白天，預購了一支洋燭，做了一個紙罩；晚上等人家都睡了，我便點起洋燭，加上厚紙罩，避免燭光外洩；取出心愛的書，很愉快的讀一個鐘頭，方纔就寢。這種讀書生活，過了許多，未被發覺，及今思之，猶覺趣味無窮。

我雖是這樣的不忘讀書，不過對於學業，也並未放鬆。二年以後，我在店中，已可相等於一個「小朋友」的地位。站櫃台，做生意，有我的份兒；陳列櫥，廣告牌，也是我的工作。加以大商店裏的夥友，多數是奉行「各人自掃門前雪，休管他家瓦上霜」的，「差不多」的，他們也不來多管，所以這個時候，我於工作餘暇，拿份報紙看看，或者竟是拿一本書，也便不至於即受訶責，不過我自己很「識相」，並不常常公開的看，因為這在南貨店，總是被認為「不合」的。

這個時期，我在思想上，也有了一種新的覺悟。就業的初期，我時時刻刻的不忘書本，很以不能暢看爲莫大憾事；並且所讀的書，也都是古文觀止的一類（開明文選，也都買的一些古文。）讀這種書，就職業的觀點講，其意義好像祇能供給一些精神上的娛樂；對於實際生活，沒有多大益處。相反地，我在初期覺得厭惡的職業生活，在這時反而對它發生熱烈的興趣，這是因爲發現了職業生活的智識，對我有着更切身的莫大的重要性的緣故。所以在這時候，我的讀書的目標，便有了轉變，所讀的書，也多是曾文正公家書、四書集註、青年四大問題、商業實踐等，於身心學業，較有實際裨益的一類書。

民國十七年，我承張宏權世伯見重，擔任天福罐頭部部长。受任之初，兢兢業業，未敢稍忽；曾有一個時期，屏絕書報不看，專心作業，致力於整理、陳列、定價、設計、推廣等工作。以後營業情形，還不算壞，衷心稍安；得暇便仍看報或翻翻書。那個時期，我努力的目標，偏重於職業方面，我會定了一張修學



的大綱，現在把來抄下：

甲 專業的學問 我認爲專業的學問，是工商界中人的立足的基礎，首應注意。我預備注意研究的：

- 一 有關專業的學識的諳習熟練。
  - 二 有關本業的事物的研究、探討、解剖、試驗、設計、改進。
  - 三 培養在本業致於成功的必要的學識與技能。
- 入手的方法是：

- 一 隨時隨地，注意他人的言論動作，加以辨判而記取。
- 二 反覆實習，以求熟極生巧。
- 三 多與有經驗的同業接談。
- 四 記錄日常見聞及觀感，作爲研究的參考，改進的藍本。

乙 文字的學問 文字的學問，包括生活上需用的、與文字有關的一切項

目·我擬研求文字的學問，定了下列二個原則：

- 一 注意緩急、先後、欣賞、實用、有益、無益等，斟酌閱讀。
- 二 抓住時機，於不妨公務下，不必求舒適的整段的時間，隨時隨地，研究閱讀。

因爲公餘多暇，我這時也相當注意國家社會的一般情形，店中備有新聞報，我時常看看；並且自己還定了幾種刊物，如生活週刊，康健報，晶報，英文小報等。有時自己也寫一些文字，我公開發表我的淺陋的文字，也在這時起始；記得我第一次刊在新聞報上的一篇，題爲提倡國貨與商店售貨員，就售貨員對於貨物銷數盛衰的關係的重大，與其對提倡國貨的重要性，說了一些本行話，未並貢獻幾點使售貨員爲國貨運動盡力的意見。同事見報，都來贊獎；我自己也覺得非常高興。

十八年八月，家庭遭變，先君棄養，我頓時加了重負，職業生活與讀書生活

，都因此有了重大的轉變。是年國慶前一日，我別離天福，轉入協記陞，擔任買貨職務。買貨是關係很大，責任很重的一種職務，我初任此職，更覺得「隕越堪虞」，隨時兢兢業業，非常小心；外加家庭經濟的負擔，使我又更繁忙，又須操慮，因了生活上的忙迫，對於讀書，便不得不較爲疏懈了。那個時期，除了因業務上的關係，到邑廟市立流通圖書館，去看看各種報紙；（號中祇備新聞報一份，而關於南北貨情況之記載，以申報較爲詳縮；又北貨產地情形，須參看天津大公報。）及因研究商品，翻翻各種參考書之外，就祇定了一份生活週刊，書藉則很少購置，購了也沒有工夫，且沒有心緒去讀了。

十八年至二十一年的幾年中，我一面執行買貨的職務，一面從事於營業方面的實地體驗與探討，及商品的辨認與研究；而另一方面，家庭方面的事也很多，如先人營葬；子娶妻室；舍弟完婚；大妹出閣等等，公私事務，都很繁忙；讀書的事，就很少顧到了。

二十二年春，因店中內部，主持少人，我接受股東的意見，內調協理，兼主賬務。從此致力於整頓營業，管理人事，及處理一切店務。職務固仍頗繁重，但不必如任買貨時之奔波往來，故時間上乃有空閒。我在較閒的時候，看報而外，便也仍翻翻書。但比年以來，艱鉅縈心；繁劇勞形，雖有讀書之願，實際上是很少得益了。

我的讀書，是隨着我的職業生活，而隨時變易的。從書本上得些知識，幫助我事業上的研究與改進；再從生活上，得些經驗，做文字上智識的參證。這種態度，我覺得對於我們從事職業的人，是頗相宜的。

最後還有一層，我覺得我雖是因了一、文字智識的基礎太淺；二、神經衰弱，腦力較差；三、學習少門徑的緣故，雖經幾年的讀書，實際上仍是淺薄譴陋，所得極渺；但在南貨業，及其他與南貨業情形相似的行業中，能有我這樣讀書的機會與環境，及買書的能力的，已是絕對的極少數。多數的店員們，讀了我的自

述，想起他們自己要讀書而不可得或不可能的苦處，一定會引起很深的傷感與悵惘。這裏、我願奉告二點意思：

(一)讀書但能存一個心，雖在有環境限制的職業上，也並非完全不可能；祇要隨時隨地，抓住時機；我們不一定要有整段的時間，舒適的地方，但能得暇得機，讀得一些是一些，看得一段便一段；積少成多，積段成篇，積之日久，自能有相當的成績。否則如放棄零短的時間，而必須要有整段的舒適的時間，在職業界中，必然的是很不可能的。

(二)學問的意義，並非單是文字上的智識；凡是人生日常處世接物，以及職業上的經驗心得等，都是可貴的實際的學問。文字上的智識，不過是可以作我們求處世作業的學問的一種幫助罷了。紅樓夢有二句名言，叫做：「世事洞明皆學問；人情練達即文章。」這真是一針見血的話。所以我們在職業上，對於文字智識，如果能從書報上，得到一些，當然最好；但萬一為事實所絕對不許，那麼、

十年抱負錄

我們就把這「分心力」，用到專業上去，也是好的啊！

## 『辛辛苦苦做幾天，遊憩一次格外甜』

「南貨店僱」，過着的是「一種很苦的生活」。我在五六年之前，雖在店中擔任着比較輕鬆自在的「買貨」的職務，但因自己要多得一些櫃台上的經驗，兼以做買貨時取捨的參考，除了上公會買貨，與到圖書館看報的時間之外，回來便一天到晚，站在櫃台上做生意。又以那個時候，市面較好，店中生意頗忙，而人手則不多；我自己是一個股東的地位，自要格外起勁，所以我在櫃台上的工作，也很吃重。而上來的顧客，因地段關係，十九沒有智識，視店員如可役，呼喝使喚，無所不有。我每天早晨，六時開始，到晚上十時為止（打烊時間，為十一時，我已提早了一小時），中間除了上公會，有時還到圖書館的幾小時以外，便總是這樣的過着我的生活。

這樣的機械的、枯燥的、勞苦的生活，真會令人感到煩悶，尤其是像我這樣有了一些淺薄的智識的青年。雖然我隨時隨地，用我的理智，抑遏情感，不使它發揚起來，但在某一個時期，我終於忍不住，迸出「我需要生活的調劑」的呼聲來

報紙上刊着人家的遊記文字，登着引人的玩意廣告；馬路上瞧到旅行團的旗幟；午夜夢回，聽見黃包車夫們，結隊歸來，哼着抑揚悠遠的歌聲，觸景生感，未能自己。我雖自知是「不堪向此途問津」的人，然而我到底不能像一個入定的老僧，終於是心意活動起來。

於是我自己定了一個規矩，每隔十天，准許遊息一天，藉以舒散身心，調劑生活。以後我便照這樣的隔了十天，就有一天做我遊散的日子。或是與舍弟閒步鄉區；或是挈幼妹觀看電影；再不然，便獨個兒溜到圖書館裏，消磨一天。這樣的消磨一天以後，平時不許再有忘念，辦事的時候，也覺意興好多，自覺於學業



甜外格次一愈遊，天幾做苦苦辛辛

身心各方面，都很有裨益。那個時候，我並且還寫了二句話，做自己的信條：

「辛辛苦苦做幾天，

遊憩一次格外甜。」

## 寫日記

我要勸告從事工商業的人們，每天寫日記。

日記是一個人的生活的紀錄；進步的動力；經驗的總彙；成績的表現。

我們在事業上，從「學生意」到創基立業，中間經過千辛萬苦，耗去無限心血；披荆斬棘，膺危排難，如能一一記錄，以後翻閱，有如重溫舊夢；細嚼諫果，意義深長，興味盎然。

業務上的心得，與辦事業的經驗，隨時紀錄，可以作改進的張本。

溫故知新，感奮勵今，又是督促上進的動力。

- 關於修養方面，以昨日的我，與今日的我，作一比較，求得結論，知所適從。
- 德業的進修，有賴於自己的紀錄做參考的，也很重要。

等到在事業上，有了相當的成功，日記便是一本很好的事業史。

寫日記切弗以爲自己文筆拙劣，怕敢下手；日記原是供自己看的，優劣何足論。祇是要據實寫，不可多加虛文；也不可專揀好的寫。

寫日記要養成天天不間斷的習慣，有寫多寫些，否則少寫些；至於資料，則上至國家大事，下至朋友談屑，都可採作資料，決不致有貧乏之苦。

寫日記可以鍛鍊思想；練習文筆；也可以幫助記憶力。

寫日記不一定要買考究的簿子，多費金錢；祇要向紙店買白報紙數張，摺裁好了，用線或銅釘裝訂好，就很可以用了。

## 介紹幾個去處

調劑煩苦的生活，應該有一些舒散身心的方法，我曾主張職業界中人，每月要有二次至四次的遊息，如果有人接受我的意思，每月抽出二三次較長的時間，遊散一下，那麼、用什麼方法，消磨這些時間呢？在上海、一般最普通的方法，大概是玩牌與逛遊戲場；玩牌不一定是怎樣的壞，遊戲場，也並非絕對去不得；不過我認為在這裏面，總有些毒害的成分；譬如玩牌不免輸錢，因輸了錢，使經濟受意外的剝削；精神受不良的刺激，有違調劑生活的本旨。遊戲場中，充滿着低下的聲色的氣氛，有些地方，還有着待價而沽的肉肉出賣者，在等候顧客，這於我們有職業、求上進的人，尤其是遊玩的目的，在舒散身心，調劑生活的人，是很不相宜的。

我想介紹幾個去處，給在上海的職業界的朋友們，做個比較有益的遊息的嚮導。

首先、我覺得我們的遊散的去處，要有二個前提，那便是：（一）以不化錢爲原則；（二）於身心有益處。下述幾個去處，都合乎這二個前提。

南市文廟路文廟公園，辦得很好，空曠雅潔，極宜遊息。民衆教育館，也便在這裏，我們並可在幾處展覽室裏，得到許多很有用的智識；如歡喜聽說書，那裏每天下午，有改良說書二檔，收門票銅元十二枚，可以消磨半天。

市中心區，有市立第一公園，規模很大，佈置也更好，祇是交通比較不便，路遠的人，很不便去。至於租界上的幾個公園，因爲是外人辦的，雖說公園，實則有門票的限制，（每人二角）我們有可去的公園，不一定要到這些地方去。

文廟公園的對面，有一所市立動物園，園內羅列禽獸水族，各種動物，頗稱完備。並且茅亭水榭，兼有林園之勝；觀賞動物，增進智識之外，也可小坐。（

收門票銀元六枚)

南市龍華路新橋路口，有市立植物園，對植物學有興趣，與要認識一些不大看見的植物的人，很可到那裏去走走。

圖書館、是我所認為最好的地方。在那裏、我們可以揀心喜的書報雜誌，看一個痛快；在業務上，如有疑問或技術上的困難，也可以在圖書館裏，找到參考書，研究一下。上海的圖書館，現在大多公開，比較簡便、而又合於職業界人的需要的，則有市立圖書館；(文廟路文廟公園內)市立流通圖書館；(城內邑廟大殿對面樓上)市商會圖書館；(天后宮橋市商會內)量才流通圖書館，(南京路大陸商場)以上幾個圖書館，並都可以出借，市立圖書館流通組，且備有遞送車，為讀者服務，接送書籍。

中華職業教育社(法租界華龍路環龍路口)，設有學術講座，每逢星期六(時間下午四時起)，請對某種問題有研究的專家，講述通俗化的專門問題。這又是

一個很好的去處。

四川路與八仙橋的二處青年會，常有系統的演講，時間並多在晚間，尤宜於業餘去聽講；可隨時注意報紙記載。

愛好活動及對運動有興趣的人，可以到市立公共體育場（大林路），去看球類比賽（不時有賽，可先期留心報載）；或是拍拍兵兵，踢踢足球，最好有二三個同伴，則興趣更濃。

四馬路（福州路）有文化街之稱，多數的書局，都在那一段，如有餘暇，也很可以到幾家書局去看看，陳列着的書報雜誌，可以隨意翻翻。

至於近年來風起雲湧的電影院，一是須化幾毛錢的門票；二因舶來影片，不為多數人所願看；國產影片，很少有陳義高尚，意味深長的，所以鄙意以少去為是。

## 覺悟後之新途徑

踏進職業界，必然的、難免遇到困難、艱阻與挫折，並且越是有遠大前途的職業，給初學的人的困難與挫折也越多；而一個人在職業上的成敗得失，也便在這地方，看其是否能打破艱阻，超越難關，而分判出來。

我是一個意志薄弱的人，有一個時期，因了南貨業的生活，太枯燥而勞苦；對於我的個性，也不相宜；並且因了我的淺微的進步，與倔強的個性，很引起了地位在我之上，而握有大權的人的嫉忌與仇視，甚至百端設法，排擠中傷，使我在辦事上，受到很大的掣肘與打擊；我受了很深的刺激，一時怨憤俱集，有悲觀消極之想。後來自己細想：在事業上的挫折與打擊，原為事業過程，所不能免；而對職業的不滿，也是每一個從事職業的人，與在每一種行業裏，都有的普遍現



象，所謂「此山望得彼山高，到了彼山又覺此山高」，即使改業，不見得便會完全滿意；況且同事的嫉忌，也正可見我的進步，正可反證我已非「不招人忌是庸才」的了；我正要保持這點，更求進步，決不能悲觀消極，自損力量。這樣一想，便覺得祇要我自己努力，經過這個不順利的階段，前面即是康莊大道了；於是胸襟寬舒，精神興奮，不再消極了。

以後我每逢到不順意的遭遇，引起消極悲感，便以「消極甚於自殺」自警；而以「前面即是康莊」自勵，正心勵志，奮勉邁進，於事業的進行，得益不少。我覺得、這是我的受到艱阻挫折，而悲觀消極；再由悲觀消極，而覺悟自新之後的新途徑。

## 說改過

俗語說：「聖人也有三錯。」這句話、極言過錯爲人所難免；所謂「人孰無過」，無論那一個人，自己徹底省檢，必能發現自己的許多過錯；不過、在發現了自已的過錯以後，切不可「聖人也有三錯」，自解自欺，因循委衍；我們要知道「過則弗憚改」，我們要「知過必改」。

改過、最要緊是一個決心；最忌因循。我們發現了自已的過錯，要誠意懺悔，決心改過；並須當時就改，即刻就改；切弗存「等這一階段過去了」，或「等明天改」的念頭，如存這種念頭，那便永不能改好。

知有過而不改，是天下莫大的罪惡；知有過而不能改，是個人莫大的恥辱，我們要時自儆惕，嚴自督責——有過必改。

改過的時候，應在心中懸一個正確的目標，使志有所誌，心有所寄；藉以堅改過的決心，而遏故態之復萌。

改過的時候，心中存一個爲我所敬服的良師益友的好模範，也可以增加改過的勇氣。

曾文正公論爲學，說：「欲學爲文，當掃蕩一副舊習，赤地新立；將前此所業，蕩然若喪其所有，乃始別有一番文境。」改過也應作如是觀。

改過以後，過了若干時期，必會有故態復萌的意念與實際行爲，這是「過」能否「改」的生死關頭，應再接再厲，力自抑制，切弗使復萌之「故」的意念與實際行爲，存在及繼續擴展；否則、前功盡棄，而「過」便也沒有徹底改正的日子了。

## 『路有凍死骨』

偶翻日記，見有某年隆冬的一天的生活記述，寫的是：

「天氣陰而奇寒。晨起、立櫃上，朔風吹面，寒噤連連。旁午、復下雪，雜以冰霰，因風入櫃，遍沾襟袖。而晨間以起身較遲，未進早餐，此時饑腸輾轉，飢寒交迫，因吟「冰雪蔽體，朔風供餐」八字，蓋紀實也。」

又、下頁某日，記有一段云：

「晨起見店友紛紛交語，詢之，則隔昨奇寒，老丐阿四，年老體弱，抵抗力薄，露宿街頭，殭死於寒威之下矣。爲之慘然淚下。予之生活誠苦，然所謂苦者，爲較高於我者而言；以視彼老丐者，同是人耳，而彼今如此；我固優厚多矣！則我誠不可再以爲苦矣。『路有凍死骨』，我當永

永記此慘象，以自儆策也。」

我讀了上面二段日記，憮然久之，覺得有一點意思，可以提請大家注意。

俗有「比上不足；比下有餘」的一句話，這在人生要求進步的意義看起來，似乎有不長進的、自甘暴棄的意思；不過在某種場合，這句話却是很合理的。

我們在職業界中做事，因着行業的不同，而有着各別的地域的差異。一個機關裏的職員，其生活環境，自截然不同於一個商店裏的夥友；一個工廠裏的工人，其生活環境，與一個店員，也自不同，勞心勞力，生活迥異。大概一般的心理，物質生活較苦的從業者，多羨慕生活舒適，進益豐厚的職業，一個日夜工作的工人，他理想能像店員那樣的輕鬆簡閒；做店員的，看見一般華服翩翩的「洋行滑頭」，心裏也起了無限的羨慕。往往有因而對現任職業，發生厭倦懈怠的。

每一種行業，都有其博大宏富的蘊藏；同時也都有其不能使人滿意的缺點，從業的人，應該用其心力，改造環境，消除缺點；去掉了掩蔽着的障阻，便能發

現內在的寶藏。如果不能忍受暫時的缺憾，——當然更談不到去改造——見異思遷，那麼、任何行業，恐怕都不能有其立足地、安身處。

並且、一個人的職業的決定，也有着自身條件的限制，如能力、思想、智識、技術等，都有決定個人職業的大部份的成因；比方一個工廠裏的工人，羨慕店員生活的輕簡，那末、如果叫他捨了工廠，來做店員，雖爲其心所樂願；但他的能力與技術，却限制他祇能在工廠範圍中求進展。又如一個店員，想試一下洋行的生活，然他的智識能力，決定他不能在洋行裏立足。

所以一個人在職業界上，應就其本身的智識技能，致力於經過審擇而決定的職業，循序求進；不宜見異思遷，因了生活上較爲困苦，那末、我們要有自知之明，要有自慰之念，物質生活的舒適，固無涯止；但困苦也有更苦的，所謂「比不上不足；比下有餘」，比上固不免欣慕，比下則差足自慰，而一方面則惟其受苦，便應就其本位，努力求進，以期達於消除困苦，滿意完善的境地。

## 開電車者

當赤日肆威的夏天，人們都怕做事情，因為稍一動作，便會弄出一身臭汗，尤其是跑出外面去，馬路上的柏油，被晒得粘人鞋底；當空的太陽，施放出強烈的熱氣，聰明的人們，他們便化了幾個銅子，跳上電車，立在開車的月台上兜風；電車很快的前進，便有一陣風，迎面撲來，又是涼快，又是寫意。但是在電車不通的地方，那就無法可想，祇好硬着頭皮，以與彼「暴日」相週旋；這時候，他們會發生一種感想：「啊！以開電車為職業的人，他們是多幸運啊！無論怎樣悶熱的天氣，他們不會感到，總是整天的兜着風，多舒服啊！」

夏之神經過幾個月的努力工作，她覺着有暫時休養的必要；於是把她的職責，交卸給秋之神。秋之神，她十分不滿「暴日」的兇狠殘酷；她不再使它抬頭；她

祇散佈肅殺的秋氣，期待着冬的光臨。冬來了，她挾來了凜烈的北風，嚴寒的冰雪；於是人們又深躲屋裏，即使有事出外，他們也跳上電車，擠進車廂，緊緊的關了車廂的門，不讓西北風吹進來。但是開車的人，他仍站在月台上兜風，利刃般的北風，吹到他的臉上，他祇連連打噤，然而他不能畏縮；雪花飄進他的頸項，他冷得直跳起來，然而他還是要執行他的職務。這時候、人們擁在密不通風的車廂裏，不時呼出冷啊冷啊；又有誰注意朝北風雪花衝鋒的開車的人呢？

社會上各種職業，各有他的好處；同時也各有他的苦處。旁觀的人，祇看見他的好處；當事的人，祇感覺他的苦處，於是平而社會多事。一般不滿於現有職業的人，讀此應有所悟吧！

——本文會刊二十一年十一月二十九日上海報。



## 「火腿草繩」

南貨業中，有一句很流行的諷刺人的話，叫做「火腿草繩」，意思是因紮火腿的草繩，以紮過火腿，有了油膩，不能再紮旁的東西；而別種油類，可以助燃，火腿上的油，則無此效用，所以紮過火腿的火腿草繩，既不能再作別用；又不能充作燃料，祇是價東丟西，到後變作垃圾桶裏的廢物而已。

以「火腿草繩」，比喻某一種人，意譏而虐，但頗有幾分相似處。後來應用愈廣，本意漸失，凡是有較重大較顯著的缺點的人，幾乎都把這個銜頭，給套了上去。

在一月店裏，一天到晚，東靠靠，西立立；不擔一些心事，不負一些責任；白天三頓飯，晚上三塊板；日度三餐，夜度一宿；這種人、有被稱爲「火腿草繩」

的資格。

這樣也搭搭，那樣也弄弄；到上正場的時候，這樣也錯誤，那樣也不像；叫他管賬，字算不夠；叫他站櫃，動作慌張；對內不能調度，對外不能應付；既不能令；又不能行；這種人、也一定可有「火腿草繩」的銜頭。

擔當一種職務，管理某些事情，不能勝任稱職；動輒「闖禍」損失，不能駁發向上，勢且每況愈下：這種人、也常被稱爲「火腿草繩」。

毫無專業上的學識經驗，欠缺本身上的道德才能；祇是靠了某種憑藉，濫竽充數，不管事，不負責；談天、吃飯、睡覺、領薪：這是十足足的「火腿草繩」。

獸頭獸腦，不識不知；打開話匣子，唾沫橫飛；扮起卓隸臉，債索千金；撥一撥，動一動；像個算盤珠；推一把，移兩步，似根電線桿；這種人、已擺起了道道地地的「火腿草繩」的架子。

怪難聽的、使人難堪的「火腿草繩」，且想想看，我會被稱爲「火腿草繩」嗎？

## 服 職 三 戒

擔任職務，最重要的，是要能勝任稱職；進一步，則是改進與創造。下列三點，是稱職的大敵；進步的蟲賊，而為服職所大忌。服職的人，應知所戒！

戒因循 因循的意思，在精神上是疏懈蹉跎，得過且過；在事業上，是因襲舊規，敷衍塞責。所謂「壽星唱曲子，唱來唱去是老調」；所謂「做一日和尚撞一日鐘，混過一天是一天」；做人是意興闌珊，勉行例公；處事則延宕大意，坐誤時機；這樣的服職，其不失敗者幾希！

因循的反面，是負責。是懸「最完善」為意中鵠的；為份內責任；時刻求進。戒恐懼 患得患失，掛慮萬千；刻刻懷錯失之憂；時時慮去位之厄；衷心既虛，形神錯亂，雖欲不錯失，不去位，而實不可得矣。

恐懼的反面，是自信。衷心不虛，腳跟站定；盡心服務，沉着邁進；問恐懼於何有？決不致於失敗。

戒取巧 做事應循常規；應有常度。循常規是照理做事；不省時，不減工；弗憚煩，弗恤力。保常度是勤慎努力，始終不變，不因人、因時、因事、因地，而有所不同。所謂「有面前背後」；所謂「巴節」；——商例、一年三節，為店員解僱之期。有於平時懈怠，到了節邊，特別「巴結」努力者，一般稱之為「巴節」。——都是取巧的行爲，拆穿了，不值半文錢；而職業地位，自成問題了。

取巧的反面，是忠實。不計成敗，不計毀譽；不誇功，不邀賞；苦幹實幹，一本忠心；可以對自己；可以對事業。

## 幾個小問題

這裏、我提出幾個小問題，——一般商店裏，到處可見，所在皆有，而不爲普通人所注意的小問題，但其實却是有很大的關係的。願在商店裏做事的人，切勿以其小而忽之。

一浪費 有一次、我在四馬路某書局，買一本書，那個店員，替我拿紙包好，再用紗帶紮好，我一看他，繞了十字一道後，接連的又繞了二道，變成三道十字；我對他說：「這一本书，並不多重，祇要繞一道就夠了。」在我原是愛惜物力，覺得這樣的多浪費，於他們店裏，也是一種損失。那知那個店員，却用兇狠的眼光，瞪了我一眼；意思好像是說：「干你底事？」

南貨業包裹貨物，有許多東西，是用「三頂紙」拼着包的，視貨物的多寡，酌

用一張、二張、三張、四張、以至五張，往往有可用一張包的，却用二張；可用二張包的，却用了三張：這都是浪費。用包皮紙包的東西，也有以大紙包小件的，這更是浪費。

南貨業紮小件東西，備有紗帶與藤線二種，紗帶用在較輕的東西；而藤線則可以紮較重的，價值相差，後者約當前者的三倍。有用藤線去紮紗帶可以吃得住的東西的，這也是浪費。

其他如橡皮圈、別針、夾針等東西，很多人用起來漫不經意，似乎這些東西，不必要化錢去買似的，其實都是不對的。

二糟蹋 我會用裝「羊尾筍」的篾籃，內外糊上報紙，放在寫字台邊，當字紙籠用，這是廢物利用；也是不糟蹋。其他盛裝貨物的箱盒，貨物賣空，很可用來裝別種東西，隨便拋棄，真很可惜。

我寫便條，從不用印就店號的信箋，總利用包「小紙包」的、裁好的白報紙。

夥友有拿白報紙亂塗的，我看見了，必禁止他。

南貨業所用的草繩、絲草等物，一般店員，多隨意棄擲，甚至滿地皆是，這種東西，雖不值錢，但日積月累，損耗之數，必亦可觀。

外來的票據，夾有別針、夾針的，多不肯取下收留備用。

店中所備的掃帚、鷄毛刷等，用的人往往隨意亂用，任意棄置，不愛公物，也就是糟蹋。

三打發乞丐 上海店家，多有乞丐踵門求討，近年尤甚。在生意忙的時候，因其妨礙店容，取厭顧客，祇得隨時打發；平時空閒，則不必有求必應，因為上海的海的乞丐，很多有特此為業的，來者不拒，則將被視為好地方，而源源不絕矣。做店員的，不要隨隨便便，寫寫意意，來一個、給一個，以為這是老闆的錢，落得做個人情，且行個好事也。

以上所述，都是一些小事情，所謂小地方，不過、即小見大，防微杜漸，告

十年執業錄

訴朋友們，精明幹練的經理人，正在注意你的小地方呢！



## 「挖」與「劍」

一月商店裏，負銀錢出納的責任的人，對於其所擔任的職務，除了盡心作事，不錯失、不遺誤，似乎不能直接生利；其實也有可以為店中生利的地方。那就是「挖」與「劍」。

南貨業有一種習例，凡付賬款，以元為單位，一元以下的角分，概付小洋銅元，比如某筆賬款的「零頭」，為九角九分，則僅付小銀元九角及銅元九枚，以小洋作為大洋，全市同業，無不如此。凡有貨物售與南貨業的，於其貨物定價時，除預計的利潤外，多另加此一筆損耗。但有時月底結賬，並無奇零；店家自不能例外要求便宜。予常於月底前數日，將各戶賬款，核算一過；如有某戶，恰為整數若干元，則命店夥再添一批；添貨價值，以算有零數為準，因貨物終要添進，

此時添進，可以「挖打」也。（但價值昂貴的貨物，或店家資力不充的，此種「挖打」，不甚相宜。）

嘗有某餅乾公司，以某種餅乾，來兜生意，價目每打六元，予允添一打試銷；送來的時候，予命店夥開其一聽，看樣後而退還他；月底算賬，便祇付他五元，又小洋五角好了，這也是「挖」的一種。

某調味品廠，每逢三節，前來結賬，予每於結賬時，以價目佣金為詞，就其總結數，少付幾元，這是「削」的一種。

行家來的貨物，有連皮賣的；也有除皮的，除皮的貨，應除去皮（或箱、或袋、或篋）的重量，如三斤六兩，可以作為四斤，至少也可作三斤半；貨物較多的時候，並可以五斤作六斤，或七斤，這可於店友請蓋「回單」時，注意詢問，酌量加削，這也是「削」的一種。

店中銀錢往來，有銀行二家，都是照銀行活期存款定章，每半年結息一次，

利率週息三厘。有一個時期，錢市拆息，開至四元，較之週息三厘，合月息二厘半者，相差幾近一倍；予因向銀行另開一戶，照錢莊例，按月照市拆結息。以後凡逢市拆在二元五角以下，將存款多數存入前戶；如在三元以上，則轉入後戶，這樣一舉手之勞，每月息金，可以多得幾元。這雖不能說是「挖」，但也是生利方法的一種。

以上就我在南貨業的經驗，隨便舉幾個例。大致在出納員手中經過的事，可「挖」可「創」的很多，祇要處處留心，在不過份（太過份也不宜，且使人生怨。）的原則下，很可以為店中生利的。

## 怎樣做『跑街』

民國二十四年三月，予受上海久大精鹽公司之聘，擔任南區推行事宜。就事之初，凡奔走接洽，兜攬推銷等事，都由我自己親自上場，過了幾個月的跑街生活，略有一些經驗，可以提出來談談：

跑街的意義 跑街是推銷員或招徠員的俗稱。是貨物的生產者與經售者，或消費者之間的居間人。其與門售店員不同之點，後者是顧客自己跑上門來；而前者却須尋上門去，但其對於貨物銷數盛衰的關係，實較售貨員，更為重大。有了很好的貨物，因了跑街之未能推銷盡善，而銷路呆滯；也有平常的貨物，因了跑街的推銷得力，巧妙完善，而銷路大廣的，所以跑街可說是貨物銷數盛衰的造成者，也就是事業成敗的間接關係者。

跑街的資格 一個理想的良好跑街，是很不容易做到的。他應有健全的體格；愉快的心情；忍耐的素養，端正的面容；更需要伶俐的口才；活潑的態度；豐富的常識，堅強的記憶力；與多方面的淵博的學問；並且還要有銳利深刻的眼光，與隨機而變的智巧；有了這些條件，還應有一個忠實的服務心。能夠這樣，方能算是一個良好的跑街；也纔能充分地盡他跑街的職責。

跑街的責任 跑街的唯一責任，是推銷貨物。因了推銷貨物的便利，第一要聯絡顧客，使顧客對自己有好感；其次是設法使顧客對自己所推銷的貨物有好感。聯絡顧客，需要靈活周到的手腕與方法；使顧客對貨物有好感，除了貨物本身，應有可取的良好之點外，復應將貨物的名目、功用、包裝、價目等，用種種方法，直接間接，旁敲側擊，使在顧客的心目中，有深刻的好印象。

跑街的技巧 跑街應對顧客，較門售店員更難，門售商店，跑上來的顧客，大多是來存心買東西的，祇要小心應付，很容易做成交易。商業場中，有二句話

，叫做「有嗎？」「要嗎？」這就是說，跑上門來的顧客，他問你「有嗎？」「售貨員祇要回說「有的」，便可以很輕便的做成交易；而跑街跑上顧客的門去，問人家「要嗎？」回答多是「不要」，即使實在是要的，也不肯爽快的回覆你「要的」，所以跑街去兜生意，端賴有良好的、精妙的技巧，方可以做成較多較大的生意。

普通的跑街，跑上門售店去兜生意，第一句開口，往往是千篇一律、經常不變的「忙得很嗎？」這雖是可用的一句話，但如常用不變，會引起人家的厭惡；尤其是較為熟稔以後，更忌用這句最平庸的門面話。也有用「今天天氣冷或熱啊」的話的，多用了，也頗覺其庸俗可笑。我以為、跑街跑上店家的門去，開場白不宜用固舊的「老套」；更不宜找着一句話，常用不變，應隨時隨地，留心考慮，要揀適當的、不落常套的話，最好就其與該店或對手方的店中人有關的話，做開場白，可以引起人家的興趣與欣悅。關於這點，做跑街的人，要自己處處留心，很難舉例，也很難詞達。

開始交談以後，不宜直捷的兜生意（這當然不是一概的說），要在談到相當的時候，乘機接着說：「今天某貨，給你送多少來？」問這句話，要帶有肯定的語氣，使人家不好意思，回說不要，多少總應酬些；如問：「今天某貨，要添些嗎？」語氣便輕得多，而人家往往回說：「今天不要，下次再說吧。」（按、以上所說，爲對於有了幾次交易而不很熱稔的店家而發；初次上門，不宜。）這在有他家同樣貨物競銷的時候，尤其要緊。

一、凡商店中，人數衆多，關於進貨，歸誰人負責，或誰人有進貨權，在初次上門的時候，要十分留神，很靈敏的看出來，而相機應付。往往有些店家，進貨之權，並不是經理人自理，亦不是操在一般所請「眼台上」的，而另有某貨負責人，如果分辨不清，會引起進貨人的不快，而有妨推銷工作的進行。

各家商店的進貨人的年齡、藉貫、性情、脾氣、心理等，有很大的不同，要看人頭，而異其應付與舉止。譬如老年人不喜見青年的輕忽躁急，則要做出「老

成相」，說話亦要留神，迎合其心理。年輕而愛好說話的進貨人，則不妨對地談「山海經」等。還有進貨人的學識程度的參差，有的對他談國家大事，津津有味；有的歡喜聽里巷瑣聞；有的常常提到報紙上的小說等，都要個別的、適當的應付對答，凡此種種，有助於貨物的推銷者，都很重大。

其他注意點 跑街是貨物出品家的代表人，所以在應付顧客的時候，要顧到自已的立場；更要顧到貨物出品家的格度與地位。譬如一家大公司的跑街，對店家不可太「小家氣」，或委瑣傷促，因這樣、不但使人家輕視跑街個人，還連帶的影響到其所代表的公司。

近年市面衰枯，有許多商店，外強中乾，勉維危局。在「做賬」的貨物，放賬的時候，要謹慎仔細，不可隨便便的送進去；吃了「倒賬」，這是跑街的责任啊！

這篇文章，是在本書全稿付印，大部份的樣張，都已校閱之後，臨時插進去



的。關於怎樣做跑街，我祇就一時隨便想到，匆促寫述，疏漏極多；將來遇有機會，當再加補充。

## 看見美女子

做店員的，尤其是門市商店的店員，因職務上的便利，很有機會接觸美女子；往往有因此而引涉遐想，發生「欲得而有之」的念頭的。

愛美是人類的天性，一樣美的東西，且為人人所愛好；何況又是美的女子呢？「欲得而有之」的念頭，更其是「人同此心，心同此理」，決不能說是不對。不過、在轉着這個念頭的時候，還得要自己問一問：「我具備了「欲得而有之」的條件沒有？」

美女子的美，是需要美的供養的。俗語說：「金屋藏嬌」，可見藏嬌非得有富麗堂皇的金屋不可；有了精緻富麗的金屋，纔顯得出美女子的美；也纔是美女子的心願。否則、如果是一所「灶披間」，一個「三層閣」，那麼、請問「唐突美人」，

該當何罪？這個念頭，就暫且不必轉了。

其次、「佛要金裝；人要衣粧」，房屋問題，或許可以勉強解決了；但美女子的身上的衣服，總須得合乎美的質料，美的式樣，美的潮流；還加爭奇鬥異的手提篋；花樣翻新的革皮鞋，請問你有力量，供給這些嗎？如果不能，那麼、「欲得而有之」的念頭，就更不必轉了。

你有多量的資產嗎？你有崇高的地位嗎？你有隆重的聲譽嗎？如其沒有，那麼、你愛人家的美；人家愛你什麼呢？——愛原是相互的，而需要相當的交換條件的啊！

誰不願意得到一個美女子呢？不過在事業未立的時候，却是不能轉到這種念頭的。看見美女子，「欲得而有之」；要先自己省察一下，是否具備了「欲得而有之」的條件，如果沒有，那麼、還是趕快屏絕忘念，埋頭工作；不妨把「欲得而有之」，懸做一個目標，從事業上去求得美女子吧！

## 成家立業的商榷

成家立業，這是在工商界中，普遍瀰漫着的一句老話，同時也是一種理想；尤其是一般年老的人們，把這句話用作鼓勵後輩的唯一的希望詞。所謂成家，大多是指娶妻、生子；而立業則普通是指在職業上的報酬的較為豐厚，或者是「開張鋪面」。

我覺得、成家立業這一句話，有可以商榷的地方。

一般老年人及普通所謂成家立業的意思，是一個人有了一種行業以後，先要他娶妻；望他生子；而後再望他在事業上求進展。這種心理，還是深深地包藏着「不孝有三，無後為大」，與自私的個人主義、宗族觀念的遺意；時至今日，時趨勢變，國人的倫理觀念，既不以無後為大不孝；而現實的情勢與環境，也不容許

這樣輕易的成家。我們且不必高談國際大勢，國內情況，與個人對國家之重要關係；單就個人說罷，比方一個學徒，在滿師後，每月可得的薪俸，在目前的上海，大概不能超過六元，（在內地恐不能超過三元。）並且在二三年內，通常沒有加薪的可能；但照成家立業的老話，這個時期，却是應該成家了。那麼、這個初滿師的學徒，是否有成家的經濟力量，與維持家庭的經常能力？舊習、往往有舉債完婚的，然而因婚事舉債，有如加了桎梏，最難擺脫，誠以吾國一般工商業，尙沒有結婚加薪的規例，結婚以後，消費加多，而進益却依舊未能增益；經常維持，且有未能，不要說是還債付息了。因結婚借債，到後來陷入困苦難拔之危境的，我所聞見，例不勝舉。即使家境較好，可以仰賴家庭，但有志氣的青年，是不願娶妻而仰賴家庭供養的；而家庭也決不能久長的擔這責任；並且時事多艱，市況衰落，社會情形，瞬息萬變，即所仰賴的家庭，也保不住不會遭受意外的打擊與挫折；此外、在專業上，有因結婚而後，心志分散，進步遲滯的，這且不說他

• 不過在這種情形下，如果爲了成家立業的一句老話，而貿然成家，爲個人着想，實是一種含有極度危險性的嘗試。

在今日的情勢下，我們要把成家立業這句老話，更改一下。我們要主張立業成家——先求事業上的確立，然後再談家室。

並且立業的意思，不單是在報酬的較爲豐厚，而更要緊的，爲在事業上可以立得住，也就是在事業上有應付一切的真實本領；進一步則是憑藉其本領，創立新事業。不過，「立業」並不是一件容易的事，也不是個個人都能做到；一般的人們，但求「業立」，在事業上有真實本領，可以立足。一方面則是赴事以勤；持躬以儉；含辛茹苦，厲行預算，減少支出；每月每年，提出儘多的一部，儲蓄起來；等到積儲有相當成績的時候，再來談到成家。

成家、在以前是以「娶妻度子，傳宗接代」，爲中心目的，現在看來，所謂成家——娶妻，祇是一種適應生理上與心理上的需求的很自然的舉動，不一定是爲

了生子接嗣；並且既成了家，第一在造成一個健全的家；再將此做出發點，應在身心得了安慰，與妻子的鼓勵下，更進而求事業上的更大的進展與成功。

時艱勢危，市況衰敝，事實所趨，日甚一日，在當前情勢下，成家立業的問題，更顯得有實際上的非常的嚴重性了。

希望以「立業成家」，代替昔日的「成家立業」。

希望老年人，以「立業成家」鼓勵後輩青年。

希望在職業界中，造成「事業未立，何以家爲」的風氣。

## 預算的重要

收入少數的薪俸，應付多樣的消費，極易陷於入不敷出，「寅吃卯糧」的窘境。

- 要避免這種窘迫的危境，端賴事先有適當周密的預算。

預算的意思，是就自己每月或每年的額定的收入，與必要的支出，作一個精密周詳的支配；以後就照着這個預算，限制用費，務使不溢出預算；避免經濟上困苦窘迫的遭遇。

編製預算，在自己經濟力可能範圍內，各項用費規定，最好稍爲寬裕一些；而確定後，却須嚴格的限制自己，祇宜較預算少用一些；而絕對不可隨意增加。否則、有等於無，何貴有這種預算呢？

編製預算，除了生活費外，還須另列一部預備費，作醫藥應酬等意外費用；



並且應該留出一部份，作爲儲蓄。

遵行預算，首貴有決心，肯節儉。在用費上，要大化小；小化無；可省則省；可免則免。我於先君逝世後，因家用浩繁；個人費用，竭力節省，嚴定預算，決心厲行。記得有一個月，因爲心裏愛好，多買了一本書；到月終幾天，照預算已無錢可化，我不願破壞預算，好在我除了上公會買貨去的車錢以外，其他並沒有任何零用，於是在月終幾天，我便實行步行來回，（平時我多是去的時候乘電車，回來步行。）吃了午飯，從高昌廟走到小東門；公會散場，又從小東門回到高昌廟，下了決心，不化一個銅元。直到第二個月開始，纔恢復舊例。

其次是要抱定宗旨，絕對的不舉錢債；不欠貨賬。二者犯其一，預算固無從談起，個人經濟，便要受致命重傷了。這在薪俸階級的人們，尤其要特別注意。有許多人，平時漫不經意，東借幾元，西賒一筆；到了節關、年關，便急得走頭無路；甚至於借債還債，挖肉補瘡；典衣質物，羅掘俱窮，因着平時大意，以致

臨死抱佛，真是何苦來呢？

我在民國十七年，第一次定了一張個人全年費用預算表，現在把它，抄錄於

下：

個人全年費用預算表十七·六·十·製

名目	取料	件數	每單位價	總價值(元)	備註
單短衫褲	白斜紋布	二套	二·五〇	五·〇〇	春秋冬襯裏用
單短衫褲	洋府綢	二套	四·三〇	八·六〇	夏季穿
汗衫	紗製品	二件	一·〇〇	二·〇〇	
短褲	洋紗	二條	一·二〇	二·四〇	夏季襯裏
單長衫	自由布	一件	四·二五	四·二五	春秋穿
單長衫	夏布	一件	八·〇〇	八·〇〇	夏季穿
夾襖褲	自由布	一套	五·二五	五·二五	

要重的算預

面盆	手巾	手帕	(以上衣服包括襯裏及做工)		襪帶	鞋子	襪子	帽子	馬褂	棉袍子	夾袍子
盜製品	三角牌	洋紗製品			絲製品	嗶嘰製品	線製品	緞；紗	雪花呢	自由布	自由布
一只	三條	十方			二副	一雙半	十二雙	二頂	一件	一件	一件
•九〇	•二〇	•一六			•二〇	二•〇〇	•三三三	一•二〇〇	九•四〇	六•五〇	五•五〇
•九〇	•六〇	一•六〇			•四〇	三•〇〇	四•〇〇	二•六〇	九•四〇	六•五〇	五•五〇
						每二年穿三雙年合雙半		四季易用		棉花一元	

有益書報	日記簿	洗衣	沐浴	肥皂	牙粉	牙刷	剃頭	扇子	褲帶	手套
生活康健報 英文報 晶報	中華漆面簿			固本牌	無敵牌	雙輪牌		舒蓮記	皮製品	毛織品
	三本	七五次	六次	四對	三十六包	二支	十九次	一把	一條	一副
	〇・三三	〇・〇四	〇・三三	〇・一一	〇・〇二	〇・二〇	〇・二〇	一・〇〇	一・〇〇	一・〇〇
八・〇〇	一・〇〇	三・〇〇	一・九八	〇・四四	〇・七二	〇・四〇	三・八〇	一・〇〇	一・〇〇	一・〇〇
報紙十三元 書籍五元			天氣較熱在店自浴							

預 算 的 重 要

上表編製時，我年十八歲，在天福，正是「再學三年，寸步難移」的時候，認承天福經理張宏權世伯見重，擔任罐頭部部長職務，月薪十四元。那時家庭開支，有先若負擔，不要我分負一些責任；我自己每月薪俸所入，全數交給家母，除了日記簿、書報、信紙信封、郵票、車費、交際費、洗衣、沐浴等費外，其餘由家庭照表代辦，或向家庭取用；餘多的錢，及已備的東西的代價，由家母收儲，

信紙信封	中紙製	一 • 〇〇
郵票		一 • 〇〇
醫藥費		一 〇 • 〇〇
車費		二 • 〇〇
交際費		一 二 • 〇〇
總 共 計 洋 壹 百 拾 八 元 三 角 四 分		

代爲「合會」·可惜翌年，先君棄養，肩負驟重；我的預算，無法繼續；不然，厲行到現在，我可以有了一筆小資產呢！

預算對於一個人的關係，非常重大；有了精密周詳的預算，可以避免生活上窘困危急的苦境·預算不但用在個人生活上；並應用之於家庭上，及事業上，完密的預算，可以幫助你進行的順利，達到家庭安樂，事業鞏固的目的·

職業界的朋友們，從今日起，我們來定一個鞏固生活基礎的、周密精詳的預算吧！

## 談 談 儲 蓄

古人說：「積穀防饑」。在從前海禁未開，「國泰民安」的時代，人民的風尚，淳厚儉樸，即使逢到荒年，祇要憑了勞力，也不至於便挨飢餓；謹敕的人，尚且要預備積穀；何況現在時危勢岌，市況日衰，勞心勞力的人們，隨時有因廠關店倒，而連帶失業的危險；失業以後，因着市面不景氣，很多有無處用力之苦，在這種情勢下，不是更應該積穀預防嗎？

所以在固定收入下，每月每年，提出一部份，儲蓄起來，實是薪俸階級的人，最重要最不可忽的一件事。

蓄儲、不僅是爲了預防失業時的接濟；創辦事業，需要資本，資本的來源，就非逐時積儲不可。添了子女，生產需費；養育需費，平時無積儲，臨時沒籌處

• 其他如疾病之侵染；意外之事故；以及子女婚嫁；親長死亡等等，無不需要一筆費用，這種費用的來源，都有賴於平時的積儲。

儲蓄要養成一種習慣，在日常費用上，竭力掙節，一有餘裕，隨時存儲；切忌存因循之心，比方今天有了一元錢的多餘，心想爲數不多，暫且用了；到明後多些，再去存儲，這樣就很難積有成績了。要有恒心，初起爲數當然不多，不能因此心冷；積之日久，自有可觀了。

存心儲蓄，第一要厲行預算。每月每年，規定至少要有收入的幾成，提出來存儲。在預算的費用項下，如能用有多餘，切弗移作別用，就把來加到儲蓄項下去；而儲蓄項下的錢，除了萬不得已的用途，或預計的正當用途，決不可動用。

逐時積儲的錢，可存入銀行生息；並且可視是否中途需用，分別存入活期儲蓄，與定期儲蓄。利息大概活期自三厘至七厘；定期自六厘至一分外，看存儲期的久暫，與銀行的各別規定，而有不同。至於安全問題，則現在的銀行，都受政



府的監督，可以不必擔憂，如存入歷史較長，信譽較著的銀行，自更可以安心。

一般社會上，有「合會」的一件事，這也含有儲蓄的意義。因為合會的利息，大體上較銀行為高，工商界中人，多捨彼而就此。不過、「倒會」之事，時有所聞，安全保障，大有可慮；並且如有急切需用，無法挪借；即使有的會，可以出息去「表」，但已須受高利的損失了。故鄙意仍以存入可靠的銀行為宜。

儲蓄是每個人應有的一種美德，一種準備。無論怎樣低微的薪俸收入，都要設法提出一部，存儲起來，以備不時之需；以免求人之苦。

末了、我覺得金錢的儲蓄，固是重要；而精神的儲蓄，更為重要。我們要勤儉刻苦，積資金以應急需；也更要養精蓄銳，儲精力以創偉業。談到儲蓄，不能想不到這層意思，謹以此意，為本文殿。

## 閒話結婚

飲食男女，人之大慾。到了相當的年齡；有了相當的能力，自然可以預備結婚了。

婚前擇偶，鄙意不必求怎樣的美；美娛一時，賢娛一生。不必求學問怎樣好；娶妻在望其助我成家，助我立業，立業成家，端賴有幹練的才能，學問好的女子，未必一定有才幹。更不可重財富；否則是想藉妻子的厚奩，吃用一生嗎？如是、那末這個人也就休矣！

至於擇配的條件，第一是心志；其次是德性；其次是才幹；其次是年齡；其次是體健，再次是容貌；——最好能有生產能力。至於財勢的一點，在目前似乎尚有一顧的需要；擇偶以相當的、或較低的爲宜，不宜娶較我爲高的。事實上很

多因娶妻財勢較夫爲高，妻因恃其財勢，頓指氣使，視夫婿如奴傭；娶個妻子，低首下心，有苦說不出，何苦來呢？

擇偶的方式，職業界中人，完全由雙方自友誼而鍾情、而互愛、而結婚，怕多不可能；如由父母一手包辦，也覺未妥。折衷方法，是由自己留意，有了對象，請父母參察商決；或是由父母代爲物色，經自己晤談考慮，而後決定，較爲妥善。

婚前一切下聘、納彩等無謂排場，應力求簡單，最好完全廢棄。結婚費用，力求儉省，量力做事，切勿舉債，自陷窘境。現在較爲繁鬧的地方，都有集團結婚之舉行，費用儉省；禮節隆重，是一種很好的辦法，很可去參加。

關於集團結婚，鄙意極可由各業公會，參照現行辦法，各別舉辦，則費用可以更省；同業中人，也自樂於參加。因現在由政府主辦之集團結婚，普通工商界中人，去參加的，是很少的。——在公會這也是有益公衆，有利社會的一件事。

婚後的經濟問題，要嚴定預算，切實厲行；應抱定宗旨：雖窮不舉債；雖苦不賒貨；雖寬不賭錢。並應提成儲蓄。

婚後的性慾問題，應以弗太斬傷爲原則。這是有關健康，甚至有關生命的大問題，應時引自儆。

## 失業與成功

失業、在現在這個時勢下，是很可能遭遇到的。失業的朋友，切弗以失業而自傷銳氣，自陷危境。我覺得、失業的時候，如善能自處，則失業實也是磨勵的良機；成功的張本。

失業後最要緊的，先應自己認清其失業的真因：爲了本身的原因？爲了外來的原因？

本身的原因，爲了才能不夠？爲了學驗欠缺？爲了意志薄弱？爲了禮格衰羸？爲了意氣的爭持？爲了道德的喪失？大概在場時昏；下場時清。在業的時候，往往對自己的短失缺點，非有大智慧的人，未能看得十分明白。等失了業，切弗再意氣自用，自己審察，自己省檢，必能徹底明瞭其短缺所在。徹底明瞭自己的

短缺以後，便應自己痛覺前非，學習修養，務期消除錯誤，補救短缺。一方面找尋職業，等到再有職業的時候，即應洗心革面，從新做人，成功的基礎，早於失業時，得高奠定了。

外來的原因，爲了廠關；爲了店倒；爲了意外的災變；爲了廠店的改組，總之是自信對職務勝任稱職，成績良好；因受不可抗的外力的壓迫，不得已而失業，所謂「非戰之罪」。這種場合，應該一面將在業時的成績，自己嚴格地精細地加以檢察；大凡一個人做事，不能絕對的沒有短失，不過做事的時候，不易自覺；失業以後，一定可以看得清楚，而應誠意改正。另一方面，則振作精神，勉力掙扎，或別創基業，或另覓枝棲，誠能自己有良好的德性，有真實本領，在目前工商各業，紛紛嚷着才難的當兒，一定不至於久困家園的。

總之、失業的時候，第一步、應該自己虛心地、坦白地檢點自己的短失；第二步則是根據檢點所得，決心誠意，補救改正。一面則致意於新的職業的尋覓或

創造。不灰心，不自餒；竭力掙扎，奮鬥前進，慎重自處失業的階段，實是在職業過程上，磨勵進取，以底於成功的良機。

失業的時候，最忌是垂頭傷氣，一蹶不振；自損能力，自陷絕境。

由失業而得業以後，最不堪的，是故態復萌，頑惡仍舊。所謂「江山好改，本性難移？」如果真的如此，那便不可救藥了。（實際上改過祇在一個心，有決心，是無事不可更改的！）

此外，也有因與主事者意見不合，抱「合則留；不合則去」的宗旨，而去職的；也有因限於環境，未克展其懷抱、而告退的，這種人、不肯同流合污，而自保其風格，一定有其可以自恃之點，失業之後，多能奮勉邁進，有所成就的，不能當做普通的失業看。

## 聞所謂「祕訣」

商業場中，有所謂「祕訣」的一個名詞。這個名詞，深深地印入多數舊式商業中人的心腦中。「祕訣」遮蔽了事業的光明；「祕訣」阻礙了事業的進展。爲了事業；爲了社會，我們應起而關除這個「罪孽深重」的名詞——祕訣。

所謂「祕訣」，是一個人專業上，由於前輩的傳述，或自己的體驗，而有了些新的知能或心得，便很祕密地、自己保持着，而不肯洩露，轉告或傳述給他；以爲這樣自己已有獨得之祕，可以霸居卓越的地位。這種意念，實是赤裸裸地、暴露了卑鄙、自私、嫉妒、墮落的心理。

在這裏，我們應該鄭重指出，所謂「祕訣」，不但不足、也不能維持其卓越的地位，並且是限制其自己更完善、更進步的偉大的前途；而實在是愚不智的行爲。



• 因為由於傳遞或體驗所得的一些知能，其在實際上的正確性，是否可靠，還是問題，一得自秘，將見其永是麻糊模稜，難得正確；並且學問浩瀚，善無止境，即使其所得是正確了，但以其自秘而自足，此其僅有的一些知能，便永遠是這僅有的一些，在這與時俱進、一日千里的時代下，這僅有的一些知能，其不流於落伍謬誤者，其誰能言？

專業的智識，有如一方舊銅，越擦越亮，也越擦越見光明。聰明的人，有了一些新的知能以後，應該公之於衆，請大家研求，藉以求得更進步、更完善的發見；事業固蒙其利，自己也長見識。俗語說：「三個臭皮匠，勝過一個諸葛亮。」我們爲什麼要以一得自秘，而自阻其進取之路呢？

我國一切學術，（如醫藥、如建築、如發明，例不勝舉。）因了傳統的守「秘訣」，以致精華散失，妙奧不傳，進步遲滯，光大渺見，這真是最可惜的一件事。

「秘訣是發明的大敵；進步的惡魔，新的商業中人的心腦中，絕不應有這「罪孽深重」的、萬惡的秘訣的存在。

打倒阻障事業進步，蔽塞個人光明的、卑鄙齷齪、低劣墮落的秘訣！

## 雜談「老成」

新近逝世的唐志剛世伯，生前曾蒙其以「少年老成」一語，謬加嘉獎；我覺得十分慚慙，因我既沒有富豐的閱歷與經驗；更缺少練達多能的才幹，如何夠得上「老成」的稱謂；更如何當得起「少年老成」的獎譽，所以我對於父執的好意，祇有深深地感到悚愧。

但因這一句話，却引起我對於「老成」二個字的注意；因即拉雜的談一下：

普通所謂「老成」，也有是指一種靜默而不多管事的人，這種人、他自己做人謹慎，不大有過錯；但對於公務與他人的事，多抱冷觀的態度，不肯盡量的買其意見，獻其能力。所謂「各人自掃門前雪；不管他家瓦上霜。」所謂「吃一家飯，做一家事；不得不然，如此而已。」這是偏狹的個人主義者。事業界上，如果都

是這種人，那事業便永是奄奄遲遲，毫無生氣，而沒有進展的可能了。我覺得、這種人，不能稱爲「老成」。

也有對古板遲鈍；是非不分；安分自守，他非所問的人，稱之爲「老成」的。這種人、對他自己的職務或事業，用他固有的「老法子」，牢牢地把持住；他人或他事，無論如何熱鬧，如何衰敗；無論如何殷迫需求；如何逾越不當，他都遲鈍麻糊，不易感覺；更不能設法應付，這種所謂「老實人」，其實也不能算爲「老成」。

我覺得一個「老成」的人，尤其是少年人要學爲「老成」的，第一要有豐富的宏博的閱歷與經驗；第二要有熟練諳達的、應付世事的常識與才能；還要顧到事業的光大，與社會國家的需要；外表要沉着鎮定，雍穆從容；而內心則要機警活潑，面面顧到，所謂「靜如處子；動如脫兔。」「不鳴則已；一鳴驚人。」這樣的「老成」人，纔於社會有益；纔爲現代所需要。

「老成」三個字，還可以解作「老而乃成」。一個人、在事業上，致志學習，因事業的複雜精深，不易深窺堂奧；不可心太猛急，要求速成；但能堅定心志，按步就班，循序漸進，必要經過相當的時期，乃可達到目的。速成是一時的，是浮虛的；「老成」纔是求久的，着實的。這就是「老而乃成」。——這裏的「老」，有二層意思：年齡的「老」；與資歷經驗的「老」。

「老成」、也還可以解作「老而有成」。從事事業，經過許多階段，費去許多心血；到了「老」的時期，一定要有一些成就——個人的成就；事業的成就；對於社會、國家的成就，纔是大丈夫的本色；如果是「老而不成」，或「老而無成」，這就有失人生的意義，有負國家社會的優遇了。

## 漫談外行

職業界中，常常可以聽到或見到「我是外行」或「他是外行」的語句，意思是表示自稱或被稱為外行的人，並非是「三考出身」。

一個人在十幾歲的時候，投入某一種行業，從一無所知的「小學生意」，到略懂一二的「老師兄」；從略懂一二的「老師兄」，到粗知概要的正式櫃友；在櫃台上有了一二年、二三年的經歷，差不多的事，都可以應付，所謂經過了「三年徒弟」，「三年半莊」的時期以後，這個人在同業中，便夠得上稱為「三考出身」。反之，如不曾經過這「三年徒弟」，「三年半莊」而「半途出家」的，便得被稱為「外行」。有許多行業，對於「內行」「外行」的分界極嚴，自以為「內行」的人，往往對「外行」盡其輕蔑排擠的能事，這種現象，其實是很不合理的。

我自己可以算是一個「內行」，也可算是一個「外行」，因為我最初學業，是在一家紙行，因為體格與疝氣病的關係，難勝重劇；於是爲了先君從業南貨的關係，轉入南貨業，從新學習。十年以來，粗知皮毛，所以可算「內行」；但因最初曾做過他業，所以也得算爲「外行」。憑我半內行半外行的立場，說一句不偏不歪的話，我以爲無論內行也罷，外行也罷；三考出身也好，半途出家也好，凡從事一種事業，最重要的，是「忠於事業」。這句話的意思，在自己是力求進取，明白並洞悉事業的一切；對事業是盡其所能，服務事業，俾事業得有進展。符此原則，不論其爲內行或外行，可稱爲「事業之靈魂」；反此原則，則雖「三考出身」，而對事業無裨，亦非事業之福。所以從事事業的人，應該認清楚這個原則，力求進取，期於事業有所裨助，而於人的「內行」「外行」，大可不必斤斤計較。我們固然應該重視「三年徒弟，三年半莊」的工夫，而尊重「三考出身」的「內行」；但對「半途出家」而具有成績或對事業有貢獻的外行，也不應用岐視的眼光而非薄他。

先哲有言：「或生而知之，或學而知之，或困而知之，及其知之、一也。或安而行之，或利而行之，或勉強而行之，及其成功、一也。」我們要注意怎樣去求「知」，怎樣去做到「成功」。

希望職業界中自以為內行的人，不要大蔑視而排擠外行，要謹慎地做到名實相符的內行，不可徒負虛名，而辜負了「三年徒弟，三年半莊」的苦工夫。

希望所謂外行，不必自餒，要做到超越「內行」的「外行」，要做到為事業造新成績的外行。

專業的進展，需要良好的人才，從事業業的人，應該致力於事業的發揚光大，如果僅是斤斤乎人的內行或外行問題，這在所謂內行，是可鄙的不合理的自私；在外行，是可恥的不長進的墮落，我們要起而糾正他。



## 商用習語拾零

商界上有許多流行的、習慣的用語，普通人聽了，不很能懂；但從事事業的人，却不可不懂。關於一般的習語，坊間有商業習語詞典及各業刊物，可供參考；茲就流行極廣，而為一般辭書所不備載的，述其一二如下：

市與加市 貨物品質的高低，除了有專門名稱外，同樣的貨物，以其較高的，稱為「市貨」，以示區別。如洋酒食物店所經售的各牌舶來食品，有 *Crosse & Blackwell* 的，有 *Holinz* 的，有 *C. & F. Morton* 的，論品質、大體上以 *Crosse & Blackwell* 的出品為高，牌子亦老，於是稱此種貨為市貨，如「市沙丁」，「市魚沙司」等，而 *Keiruz* 則簡稱「亨」，*Morton* 則簡稱「摩」或「糜」。又如中紙業的中式賬簿，紙料較好，製作較精的，稱為「市貨」；又有較「市貨」更高的，則稱「加

市」貨，又稱「老市貨」，如賬簿有「加市」的，綢緞業線春紡綢，有「老市貨」等。其他各業，以「市」或「加市」「老市」，表示貨質高貴者，亦所在多有。

行貨「市貨」之相對，即為「行貨」，冠「行」之貨，大致品質較為次下。惟無論「行貨」「市貨」，並無一定標準，凡賣方必以「市貨」「老市貨」為詞；而買方多指為「行貨」，買賣之間，要在一方顧全商業道德，不可信口亂說；一方則須用銳利的眼光，及豐富之經驗，以鑒別之。

立木 這是商界習用的暗語，立木為柔，亦即指新，所謂新貨、新人、新顧客、新辦法，俱以立木名之。

耳東 耳東為陳，也是暗語，習用更廣，如陳貨則稱為「耳東貨」等是。

此外，商家喜取吉利，新正「盤貨」，有以怪好聽的吉利字眼，作貨物的代名詞者，我且把南貨業習用的幾種，寫在下面，博諸君一粲：

黃金——金針菜

商用習語拾零

發財——髮菜

元寶——皮蛋

如意——米仁

對合——胡桃

有餘——魷魚

順風——木耳

利市——柿餅

## 代數暗語

貨物標價，因防被同業看去；或所定價目，可以伸縮，附註成本或最低售價，以便店員酌量出售，但恐被顧客看見不便，所以在商界，有所謂「暗碼」，就是代替數字的一種暗語，用暗碼標價，可以使店外的人，無從察知。

代數暗語，各業各家，都有不同，舊有以「久旱逢甘雨，他鄉遇故知」，分別代替十個數字者；也有取英文字母十字，以代數字者，各就其便，並無準則，總以不易使人猜知為主。

南貨業的代數暗語，在地貨業與冰鮮業中，亦頗流行，茲述如下：

〔一〕扎郎，〔二〕汝毫，〔三〕旺（讀如「九」）丁，〔四〕曉郎，〔五〕拆郎，〔六〕掘（讀如「」）二郎，〔七〕喜郎，〔八〕梢郎，（又稱肩毛。）〔九〕起郎，〔十〕藥化，（

十一「速扎」，十二「速汝」，十三「速旺」，十四「速曉」，十五「朱滿」，十六「速掘」，十七「速喜」，十八「速靠」，十九「速起」，二十「汝毫十」，二十一「癩扎」，二十二「重汝」，二十三「癩旺」，二十四「癩曉」，二十五「癩月」，二十六「癩掘」，二十七「癩喜」，二十八「癩靠」，二十九「癩起」，三十「旺丁十」；以下則逢大小數相同稱重，如「重曉」爲四十四，「重掘」爲六十六等；其餘取其第一字相叠連呼即可，惟五與八爲個位時，應以「月」與「靠」爲代，如「曉月」爲四十五；「掘靠」爲六十八是，餘類推。

南貨業的代數暗語，重複繁瑣，不易記憶；且流行太廣，鄙意各家可各自隨便選取十字，分別應用，大可不必奉行舊習也。（按、現時南貨業中人，通曉上述暗語者，已不多觀。）

## 商品概述

我對於商品研究的方面，曾用了一些精神與時間；歷年以來，關於商品研究的紀錄，也已積有一部份。現在擇其較為重要、較為通俗的，選錄若干則，作為本書的殿尾。這種材料，雖無多大意思，但對南貨業、北貨業、茶食業、及桂圓雜貨業等行業中的有志研究商品的人，不失為一種比較正確可靠的參考資料；而於一般人，也似乎可以當作常識看。

有幾點意思，應該先行提出：

(一)這裏所錄，以國貨為限。學術雖不應有界域之分，但在目前這種情勢下，雅不願以外貨，提示於國人。而對於國產貨物的優良點，及性質、功用等，尤特別注重，明白敘述，聊盡介紹提倡之微意。

(一)這裏所錄的商品的原產地，俱經仔細查考，力求正確，務期有以闡除一般古舊相沿、以訛傳誤的傳說。

(二)凡地名之含混不明者，指出其正確名稱，如湘蓮之有九溪蓮，南貨業中人，均茫然不知九溪二字，究何所指，這裏所錄之蓮子篇，指出九溪是湖南安鄉的別名，所謂九溪蓮，實是安鄉蓮。如榨菜之以洛磯菜為最高，但一般人對洛磯二字，莫名其妙；有作「洛溪」的；有作「六溪」的；更有寫作「綠溪」的，五花八門，莫綜一是；其實為四川巴縣的洛磯場。——見榨菜篇。

(三)地名之已改名稱，而商業中人，仍沿用舊日名稱者，如莆田之稱興化；龍溪之稱漳州等，這裏記其正名，而附以習用之舊名，這一些地理的常識，或亦為商業中人所樂聞。

(四)各篇文字，因隨時有得，隨時記錄，故言文互見，未能一致，集稿匆促，不及改譯，閱者諒之。

(六)一種商品，包含一種學問；博大精深，未易窺奧。作者以南貨業中人，學識不足，見聞欠缺；而又限於行業的範圍，凡所研求，深媿未能完善。殷願各業專家，不吝賜教，切盼切盼！

## (一) 糖

糖爲日用必需之品。我國製糖事業，濫觴於唐初；歷宋、元、明，以迄於清，閩、粵、桂、川等省，糖業大盛；有清中葉，供給國內需用外，且有鉅額，輸出海外。當時產額之豐，較之印度、爪哇、古巴等產糖區域，無多遜色，國內市場，都爲國糖，南貨業中「閩廣洋糖」之招牌，蓋即本此。嗣後歐洲糖業，逐步改進；而我國則墨守成法，故步自封；加以日本佔臺灣後，竭力開發製糖事業，遜清末葉，爪哇、噶嚨、日本之糖，大量向吾國傾銷；而我國糖業，以進步遲緩，復以國內多故，捐稅繁重，不能與外糖競爭，於是銷路日減，產量亦漸縮小；近



十年來，則糖貨市場，國產幾已絕跡。每年漏卮鉅萬，財寶外流，可勝痛惜！

最近粵省對於復興糖業，進行不遺餘力，大規模之糖廠，遂有設立；所出之貨，品質亦不遜外糖。而福建下遊各地，向之惑於重利，改種鴉片者，近年以烟禁綦嚴，農民亦已相率恢復種蔗製糖。自去年以來，國內市場，乃重見國產糖品之活躍，此極可喜之現象。惟願從事斯業者，堅忍奮進，時求改良，以光大國產糖業爲己任。而凡在國人，尤應予以充分之贊助，則振興有策，挽回可期，杜塞漏卮，保全利權，國家民族，俱蒙其蔭，國產糖業之前途，正未可以限量也。

製糖之原料，爲甘蔗、蘿蔔、蔗粟、薯蓣等、吾國粵閩等地所產，多爲蔗糖。因南方地熱，盛產甘蔗，就地取材，經濟便利；所用之蔗，有大蔗、竹蔗，及洋種之二七二五蔗、二八七八蔗等。

糖之種類，以其製造提煉之繁簡精疏，而有種種不同。普通習見，約有四種，茲分述如下：

(一)白糖 舊日國產糖品，本較外糖爲優；惟高低差次，分類粗疎，以是同一貨品，往往優劣互見，是其缺點。現在廣東之新設糖廠，採用新式方法，來貨品質較純，但質味往往不如舊日之佳，(較洋糖則毫無遜色。)亦爲美中不足。茲就糖業前輩所述，及近年所見之國產白糖優良者，略述數種，俾資借鏡參考：

「貢粉」 此種白糖，產於福建龍溪(舊漳州府)，色潔而白；質地精細而純淨；入口甜而鮮潔，且香氣芬芳，身份適中，爲國產白糖之最上品。惟市上絕跡已久，(據謂有十數年未到)爲可憾耳。

「泉白」 產於福建晉江(泉州)，色白，質地較粗，但甜味頗足，氣亦芬芳。

「興化白」 產於莆田(興化)，色質較泉白爲次，但甜味頗足。

「左江白」 廣西麗江(一稱左江)所產，色白，質細而綿潤，甜味，有香氣亦稱上品。

「那利白」 產於廣西養利，貨身與左江白相似，但香氣較遜。

「綿湖白」廣東潮安（舊潮州府）出產，爲產量最多，聲譽普遍之貨。以其品質高低，分爲五種：（一）「足三肩」最高，色白如洋糖之「四溫糖」，而甜味、香氣，俱遠過之；身份亦軟綿適中，質地尤純淨細潔。（二）「足上冰」色如洋糖之「三溫半」，其他優點，不比「足三肩」爲遜。（三）「冰花白」，色較次，似洋糖之「三五糖」，質味同上。（四）「雙蓋」，色類「三溫糖」，質地較粗，但甜味不遜，氣亦芬芳。（五）「單蓋」，比較最次，色如淡色赤糖，質較粗，但甜味極足。

「惠安白」產福建惠安縣，色白，身份乾燥，少香氣，但甜味頗足。

以上所述各種白糖，綜其優點，爲色澤潔白（白的程度，視擋次而異，惟總須純潔）；質地精細而純淨（次糖用水泡後，有渣脚砂質）；身份綿潤軟糯（過燥有如散沙；過潮則身重易溶化損失，過與不及，俱非所宜）；滋味甜而鮮潔（甜而不適口，仍非上品）；氣味清香芬芳（氣味爲國產糖品，所獨具之優點，洋糖雖高而不足語此）。請即懸此五點，期望於新的國產白糖。

(二)赤糖 赤糖亦稱赤砂糖；又稱紅糖，爲未經澄煉之糖。市上所銷，以「荷赤」爲多；國產赤糖，品質遠勝「荷赤」，惜產量不多，未足供應需求，極盼製糖業中人，加以注意。以下爲僅有的幾種：

「漳赤」 產於龍溪，色如八號荷赤，黯而無光，甜味過之。

「泉赤」 產晉江，與「漳赤」相似。

「石龍赤」 產於廣東惠陽（惠州），色光黃亮，如十號荷赤，砂子亦細，甜味足。

「惠州赤」 惠陽出品，較「石龍赤」稍次。

「興化赤」 產莆田縣，與「漳赤」相仿，但有砂腳。

「海北赤」 爲廣東合浦縣所產，色紅帶紫，身份硬，有砂腳，貨次。

「海南赤」 產廣東瓊山（瓊州），色紅亮，砂子細，身份軟，甜性足。

「綿湖赤」 爲國產赤糖中之最高者。產廣東潮安（舊潮州），在冬至節前出品。

者，稱爲「枝赤」，又稱「水赤」，色淡，質身較軟，至開春清明相近出貨者，名爲「雅赤」，色光黃亮，身份適中，甜味足，有香氣，質地純淨，絕無砂脚，超越其他國糖，睥睨一切洋糖。

上好赤糖應具之優點，爲（一）色澤黃亮而有光（亦有紅而帶紫者）；（二）糖砂細而純淨（用水溶化後，有砂脚雜質者次）；（三）身份軟而適中（身份過軟，瀰氣太重，經久必僵硬，逢冬亦然）；（四）甜味足（洋糖有帶苦味者）；（五）有香氣（但極少有）。

（三）青糖 青糖、甬人稱爲「黃糖」，狀其色也。國產青糖，約有下述幾種：「冰花青」爲青糖之最高品，國貨僅龍溪有產。身骨干燥，色黃質純，氣香味甜。惜產量不多，市上少見。

「潮陽青」產廣東潮陽，有「提莊青」、「鳳山青」、「黃崗青」、「隆港青」、「四都青」等名目，以「提莊青」爲最高、循次而下，最劣爲「四都青」。高者色嫩黃

，質細純，身份乾燥，砂脚絕少；次貨則色萎、身軟，質地不純，多有砂脚。

〔揭陽青〕 產揭陽縣。色黃而淡，身份乾燥，質亦純淨，普通多以充當「提青」。

〔片青〕 片青爲固體之青糖，廣東所產，厚約一寸，色發紅黑，味不甚佳；產於廣西南甯者，形如小硯，厚四五分，色嬌黃，味甜美，氣亦清芳，堪稱上品。

閩、粵、桂、而外，浙江近年亦有青糖出產，如義烏、蘭谿等縣，產量不少，市上統稱爲「提青」。

青糖以身骨乾燥爲首要，因青糖需用不多，銷路較呆；身骨太軟，極易走變。其次則色澤黃亮；質地純淨；甜味充足；氣帶芳香，俱應顧到。

〔四〕冰糖 冰糖爲糖之結晶體，貨有二種：（一）建冰、一名「文冰」，以產於福建龍溪（漳州）者最佳，色白微黃，質淨味甜，而以片子多者爲貴，高檔如「

五福冰」等，頗著盛名。(二)「本冰」、亦稱「車冰」，上海近年冰糖廠，頗多開辦，即多製此等冰糖者。

白糖、赤糖、青糖、冰糖而外，尚有「粗砂」、「五溫糖」及「方糖」等，因用途較異，不為普通人所習知；且除「粗砂」有廣東出品之五羊粗砂外，「五溫糖」及「方糖」，似尚未有國貨，茲姑略之。

## (二) 龍眼—桂圓

龍眼、俗名桂圓；甬人稱爲「圓眼」；本草有「益智」之美名，爲吾國著名溫補之品。

龍眼盛產於福建、廣東各地，而以福建之莆田（興化）、思明（廈門）、晉江（泉州）、仙遊、同安等縣爲多；其中尤以莆田縣所產者，最爲著名，興化桂圓，譽播遐邇。

龍眼爲常綠喬木，幹高數丈，宜植於亞熱帶。夏初開花；新秋結實，圓如彈丸；殼作青黃色，面有細紋，鮮時肉白如水晶球，明瑩可愛。白露後採摘，晒焙製乾，肉色轉變爲深黃赭色。運售各地，年達數百萬元。

龍眼味甘而香，性溫而和；養心悅性，開胃益脾；能補虛羸，長智慧，爲滋補聖品。對於神經衰弱，及貧血症患者，尤有裨助。日本藥學士村山長之助，及藥劑師伊藤禎次郎氏，曾用科學方法試驗，據其發表之結果，龍眼實含有葡萄糖、蔗糖、澱粉、琰幾斯篤林、纖維素、酸類含窒素物、及脂肪等成分，對於人體，殊有裨益。

龍眼名目繁多，普通以「禿禿」爲最高；其次如「正二」、「三全」、「興極」等，俱爲莆田縣產；其他各地產品，則有「頂極」、「極元」、「天宏」、「出瓣」等名目。優劣之鑒別，以個大殼薄，肉質肥厚爲尙，佳者煮後湯汁純清，香味雋永；而其補益功效之卓著，對於國人氣體之適宜、實足以壓倒一般僅具外表，炫人耳目之



舶來補品。

保藏龍眼，應使乾燥，忌受潮溼。

## 龍眼校閱補充

興化桂圓，殼薄核小，肉質肥厚，尤以「禿禿」爲最高。裝圓木桶，每桶淨重五十斤有零，作五十斤，個子圓大均勻，但一般南貨店，頗少進備。

南貨業經售龍眼，以「正二」爲多。「正二」裝方木箱，每箱淨重五十一斤至五十四五斤，售規作五十斤。所裝龍眼，個子略有大小；但亦有標準，大致爲面子貨（按即面層）每斤九十六個，約佔五分之二，可二十斤；中層每斤一百十二個，約佔五分之二·五，在二十五斤上下；底層每斤一百二十八個，約佔五分之一·五，即十五斤左右。面子貨個子圓大，業中稱爲「泡頭」，擇尤提出，即當「禿禿」出售；中層低層，混合出售，即爲「正二」；但個子較小者，則酌量剔出，當「

三全一賣。

「三全」亦裝方木箱，容量有六十斤及五十五斤二種（論租。通常多有溢出。）；個子較小，但頗勻落。惟一般店家，率多不備；其擋次則以「正二」之較小者，與「興極」之較大者充之。

「興極」容量六十斤，亦有作五八。五租者，（亦有溢多。）裝箱與「正二」「三全」同；個子略有大小，店家多提其較大者，充當「三全」。

興化圓除上述外，尚有「四元」、「五元」等，名目繁多，不及備載。

雜路桂圓，多裝大木箱，每箱重自百餘斤至二三百斤不等，店家購進，多論斤零拆。

興化桂圓，以「正二」為標準。「正二」牌子繁多，而開價則以「捷春牌」為標準；其他各牌，視貨賈牌譽，酌退一元、二元、四五元，以至七八元不等。「捷春」主人方如珪氏，設廠於莆田縣南坡村，泡製精細，挑選認真，歷得褒獎，馳譽海

內。〔搵春牌〕曩年曾有李氏者出現，則爲仿冒影戲。

### 附 桂 圓 肉

圓肉有「生晒」、焙製二種：「生晒」色黃肉厚，以龍溪之石碼所產者最佳；他如恩明（廈門）及廣東合浦（廉州）等縣所產者亦佳。焙製品普通稱爲「海南元肉」，多爲廣東瓊山縣（瓊州）所產；福建各縣，所產亦多。

## （三） 荔 枝 乾

荔枝爲吾國特產果品，盛產於廣東、福建各處，及四川之一部；國外如臺灣、安南、菲律賓及美國太平洋沿岸，雖亦有產，但香味均不如我國產者之佳，故美國人稱我國荔枝爲「中國果」(China nut)；吾國蘇東坡亦有「日啖荔枝三百顆不妨長作嶺南人」之句，價值名貴，風味動人，可以想見。

荔枝爲常綠喬木，幹高數丈，果實外皮赤色，形如松毬，有龜甲紋，鮮時肉白如脂玉，晶瑩可愛；甘美多汁，香味雋永。晒焙製乾，轉爲黃赭色；但風味之

佳，仍不失爲果中珍品。運銷各地，年產數百萬元。

荔枝乾以產於廣東各地者，最爲著稱，如東莞、增城、興甯、佛岡等縣，產量豐富，名目繁多。就中以「糯米糍」爲最名貴，肉厚核小，香味馥郁而清雋；次爲「元紅枝」，香味亦勝；普通爲「金山枝」，產增城，個子較小，肉質豐厚，香味亦佳；次爲產於福建龍溪之「蘭竹枝」，香味較遜，間有微酸，但紹幫去胃頗旺。

荔枝乾性溫而和，味甘而香。養心悅性，開胃健脾；能長智慧，益顏色，補益氣體，功效極著。保藏之時，應使乾燥，弗使受潮。

## (四) 蓮子

蓮子，一名「蓮心」，又稱「蓮肉」，爲湖南特產，湘蓮之名，蜚聲全國。湖北、江蘇、浙江、江西等處，雖亦有產，但除浙江之白蓮外，產量均不見多，名亦不著。

湖南蓮芯，以湘潭縣所產者，最爲著稱；實則其他各縣，如華容、南縣、安鄉、（別名九溪）漢壽、衡陽（衡州）、常德等地所產，品質亦均不弱。每年產額，在百萬元以上。

湘蓮性平而和，醫家稱爲：「稟清芬之氣，得稼穡之味。」功能補中益氣，安心養神；交心腎，治遺泄；厚腸胃，固精氣；強筋骨，利耳目，對於人身虛損百疾，俱有裨益，實爲男女老幼、四時咸宜之補益珍品。

煮食蓮子，應先去外衣，再去內裏青心；然後用文火煮熟，以酥而不碎爲度。去衣之法，以水浸發，俟蓮衣起浮，一一剝去之，或放碱少許，用滾水沖之，稍停、放於竹淘籠中磨擦之，擦後用清水漂洗，便即清淨。去心可用竹針、或銀針、或火柴梗削尖，逐一刺出，則粒粒完整，不致碎裂。

「湘蓮」、以粒子粗圓；皮色淺紅；紋理細緻；身骨乾燥者爲佳。保藏之法，應使乾燥，切忌受潮。

## 湘蓮校閱補充

蓮子採集，在小暑節後，採時先將蓮蓬割下，次將蓮鳥取出，晒乾後，用刀去殼，即得蓮子。凡在秋分節前採下者，稱爲「伏蓮」，貨身較佳；秋分節後採者，爲「秋蓮」，貨質較遜。

「湘蓮」產區，除上述外，尚有沅江、耒陽、祁陽、漵縣（所產有津市蓮）等縣。此外、江西鄱陽縣（饒州），亦有出產，且有運售各地。其貨粒子較粗，惟形式不甚圓整；皮紋略粗；色亦較萎，在市場上，稱爲「饒州蓮」，惟多數混統目之爲「湘蓮」。

「湘蓮」有外殼一層，堅硬而有保護力；出新時、乾燥後，如不將外殼敲去，可以藏至翌年見新之前，去殼出售，色光不亞新蓮，稱爲「殼裏新」，市上於青黃不接之時，頗多此種貨品。

「湘蓮」遇潮，應放日光下晒之；忌用火烘焙，否則羹食時，不能酥軟適口，價格以擔計。

「湖蓮」多集中漢口，轉運各地。裝木箱、或麻袋，每箱或袋重一百數十斤。蓮子產於岳陽（岳州）洞庭湖者，名爲「湖蓮」。個粒細小，品次質遜，同一湖之產品，而品質優劣懸殊，是則土壤水性，有以致之，亦猶橘之逾淮而爲枳也。

## 附白蓮

白蓮以產於浙江者，較爲著名；龍遊、壽昌、蘭谿、常山等縣，均有出產。江西之玉山縣，及湖南、福建等處，亦有出產，惟產量甚少，且少運出。

白蓮色澤，白而微紅，個粒較湘蓮爲粗，惟不甚圓整。皮色過白者，多曾煮過，故羹食時，不如湘蓮之酥軟可口。

## (五) 胡桃

胡桃，又稱核桃。博物志載：漢時張騫，出使西域，還而得種，故名胡桃。樹爲落葉喬木，高三四丈，結實如桃而大，深秋成熟；肉不中食，棄肉而取其核，故又稱核桃。

胡桃以產於吾國西北部諸省爲多，如山東、河北、河南、陝西、山西、甘肅等處，而以河北之昌平、平谷，山東之東平，河南之鄆城，山西之汾陽等縣所產者，較爲著名。江浙等省，間亦有產，但量既不多，質亦較遜。而西北部諸省之產品，多集中天津出口，故市上統稱爲「津桃」。每年產額，不下三百萬元，銷路遠達歐美。

胡桃、性平而溫，多脂肪，富油質。能補氣養血；潤肌助肥；強筋骨，強腰膝；利便泄，利耳目；醫家多用作滋補強壯劑。効驗卓著。



胡桃以個子圓大；殼面光澤；殼薄肉足；身骨乾燥者爲佳；惟肉質浮油，肉色灰黯者，是爲「捫油」，食之有毒，應注意剔除。

保藏胡桃，切忌受潮受熱，以時刻保持其相當乾燥爲要。

## 胡桃校閱補充

上述各地所產之胡桃，加以揀選，取大棄小，個子均勻者，稱爲「手揀桃」，亦即爲動銷國外之「洋莊桃」。

胡桃除上述各縣外，尚有產於陝西柘邑縣之石門桃；山東益都縣之青州桃；以及陝西潼關等縣所產，亦頗著名。

市上有河南之亳州桃，及「東桃」，統稱爲「南桃」，殼厚，肉份亦不足，爲胡桃之次下者。

胡桃裝蔴袋，每袋重一百斤左右，價格以擔計。

## 附胡桃肉

胡桃之產於陝西商縣（商州）及紫荊關（在河北昌縣

）等處者，殼色黯黑，難以脫售，乃以之敲剔桃肉。桃肉以色澤嫩黃，身份乾燥者為佳；並因敲法之高明與否，而有「桃球」（整個的）、「桃片」（對片的）之分，但普通多為四分者，惟碎屑太多不取。

桃肉裝木箱或簍子，大小不一，約自四五十斤至一擔以上。價格以擔計。

又、胡桃肉去衣，可用開水泡之，即易剝脫。

## （六）紅棗

棗子、在國產補益果品中，為最通俗、最普遍之一種。分紅棗、黑棗、南棗三種。

紅棗盛產於吾國西北部諸省，如河北、河南、山東、陝西、甘肅、山西等處，而以河北、河南、山東三省為最多，運銷江浙及全國各地，年達數百萬元。

紅棗以個子圓整，皮紋細緻；肉厚、核小；身乾、色紅者爲佳。市上以河北獻縣之杜生鎮所產者，最爲著名；他如山東之樂陵、清平、聊城，河南之鄭縣（鄭州）、內鄉、永城等處所產者，品質均佳，因多數以天津爲集散中心，故一般均統稱爲「天津紅」。

紅棗味甘性平，有補脾胃，調營衛之功效，對於營養不足，氣血兩虧；以及陰痿、貧血等疾患，極有裨益。

紅棗除補益外，復能解除腥臭惡味：煮羊肉或鴨子、或有腥氣之魚類，放紅棗四五枚，蟻氣及腥氣，均可解除。又、冬日燃煤炭爐，投入爛紅棗數枚，可解煤炭惡氣味，避免中毒。

保藏紅棗，應使乾燥，弗使受潮生蛀。

## 紅棗校閱補充

紅棗肉份，除豐厚外，尙貴結實，軟而鬆者不取。

南貨業購進紅棗，以「紅棗頭」爲最高；次「頭戶」；次「二戶」；再次「三戶」，俱以個子大小，而別其名稱。裝大蔴包，重二擔以上；價格以「租」計，每「租」計一百二十斤。

店家門售，大致分別個子大小，列爲五檔：（一）提魁紅；（二）魁紅；（三）揀紅；（四）府紅；（五）元紅。

紅棗除上述各種（一般所謂天津紅）外，尙有：（一）「府紅」，來自青島；個子頗大；惟肉鬆皮粗，身骨多軟。（二）「長紅」，產於湖南，個子較長，皮粗肉薄，色澤大紅。（三）「亳州紅」，個子粗大而長，肉份較遜，皮紅而粗。（四）「鷄心紅」，個子中小，但肉份尙佳。又、紅棗初熟，肉份未足，有於此時，爲風吹落者，稱爲「玉紅棗」，又名「風落紅」。當出新時，此種貨常最先到市。

## (七) 黑 棗

黑棗在吾國西北各省，如河北、山東、河南、山西等處；以及蘇省、江北各縣，均有出產，而以河北、山東、河南等省，比較更多。每年運銷各埠，在三十萬元以上。

黑棗、一稱「大棗」；又名「烏棗」。味甘性平，能補五臟，療虛損；且能平胃順氣，堅志強力。國醫處方，每多用黑棗補佐藥物，頗著良効。

黑棗、以產於山東博平縣者，最著盛名；聊城、樂陵，及河北之廣平，河南之鄭縣（鄭州）等處所產者，亦稱佳品。優劣之鑒別，以個子圓整；皮紋細緻；肉色嫩黃，於烏黑之皮色中，透露微紅（所謂「肉裏紅」）；肉厚核小；身骨乾燥者爲上。商號門售，以「提魁棗」爲最高；次爲「魁棗」；次爲「揀棗」；以下爲「府棗」及「元棗」，均以個子大小，分別歸類。

商號門售黑棗，均曾淘去泥灰；棗面上油，故烏亮可觀。保藏之時，仍應保持其乾燥，弗使沾受潮溼。

## 黑棗校閱補充

南貨業購進黑棗，以「黑棗頭」爲最高；（近年有「棗王」之名，實則仍爲「棗頭」，行家用以惑人而已。）以下爲「頭高莊」；「二高莊」；再次爲「統手棗」；「三棗」最下。

「黑棗頭」個子大而較勻，肉份厚而結實（但亦視產地而有不同。）；「高莊」高低不一；「統手」個子較小；「二棗」則皮粗肉薄，皮色帶紅，爲最次品。

黑棗價格，以「祖」計，每「祖」重一百三十六斤，裝大藤包，每包重量，在三十擔以上。

## (一八) 南棗

棗子爲國產補益果品中，最通俗最普遍之一種；而南棗尤以名貴著種，盛譽遠播歐美。

南棗爲浙省特產，以金華、義烏、東陽、蘭谿、浦江、淳安等縣，所產尤多，每年輸出各地，價值達百萬元。

南棗清香雋，爲果中珍品，帝制時代，曾採作貢品，故亦稱「貢棗」；又以其核細小，搖之即難肉，握五六枚於靜處、放耳邊搖而聽之，其聲可聞，閩人因稱之爲「響鈴棗」。

南棗於春末開花，夏初結實，立秋節前，採摭焙製，運售各地。以個子圓而長大，皮紋細緻；肉質透紅，表皮光潔，身骨乾燥者爲佳。

南棗味甘性平。功能補虛益氣，助脾養血；生津液，去痰濁；固精氣，駐青

春，裨益人體，効驗卓著。又、口臭患者，常食南棗，亦能減除。

保藏南棗，應使乾燥。受潮受熱，易致霉蛀。

## 南棗校閱補充

南棗爲「白蒲棗」之乾製品，以七個連續長一尺者最佳，惟市上極少；普通以每個長約一寸者爲尙，稱爲「寸棗」；每斤個數，在六十以下；六十以上、七十個以下者，爲中等貨；七十個以上者，價格較廉。

南棗裝置，用圓木桶，每桶重一擔以上。價格以擔計。

## (九) 南芡

芡實爲効驗卓著之滋補食品，而以南芡爲尤著。

芡爲生於暖地池沼之水草，屬睡蓮科，葉大如荷，色深綠，皺而有刺，平貼



水面，夏日莖抽水，頂端開花，果實大三寸許，形圓如毬，包藏種子，自七八粒至二十粒，纍纍如珠璣，即爲芡實。說文謂之「鷄頭」，蘇人沿稱之。

芡實以產於「南蕩」者，馳名國內，故「南芡」二字，乃聯成爲一專門名詞。所謂「南蕩」，實係吳縣（蘇州）葑門外之黃天蕩，亦即荷花塘，因在吳縣之城南，故稱南蕩。

芡實性平無毒，鮮時味微甘；乾則淡而寡味。功能補腎益脾；助精氣，強意志；利耳目，強腰膝；對於於先天不足，精神疲憊，以及思慮過度，色慾無節，以致損傷精氣等疾患，爲極良好之滋補食品；與蓮子同食，功效尤偉。

保藏芡實，應求乾燥，弗使受潮；但亦忌受熱，以免生蛀。

## 南 芡 校 閱 補 充

南芡對於人身補益之功效，已如上述；南貨業傳述，有謂南芡去殼，係由年

青女子，放口中嗑而碎之者；精氣所集，故富補益等語，此種說數，不足據爲信史。

芡實於南交外，南貨業又備有「池芡」一種。池芡產於安徽洪澤湖，及湖北之一部，肉質略帶硬性；功效亦較南芡爲遜，惟價格相差，則不啻倍蓰矣。

## (十) 蜜棗

蜜棗爲著名食品之一，係由「白蒲棗」和糖所製成。製時逐一以刀就棗面劃許多紋痕，放糖汁中熬煎，俾糖汁易於透入，在鍋中煎一個半小時後，取出乾製，即成蜜棗。

蜜棗以紋縷（即刀工）細緻，色澤艷黃，個子勻大，形式平整者爲佳。南貨業以「金絲蜜棗」，爲蜜棗美稱，即所以形容其「刀工」之細；更有以「琥珀」名者，則狀其棗色之艷麗，此種名稱，頗爲適當。（琥珀係一種礦物，產南海及印度

洋各島，色黃或紅或褐，透明，紅曰「血珀」；黃曰「臘珀」。

蜜棗以產於安徽歙縣（別名新安）者，最爲著稱；歙縣產品；尤以歙南深渡鎮所產爲最上，業中稱爲「徽貨」；皮細核小，嬌艷嫩黃，糯軟甜美，的是佳品。其次爲產於浙江各縣者，如義烏，蘭谿，東陽，金華等地，就製南棗之餘，兼製蜜棗，貨身亦佳。再次爲嘉興貨，及蘇省之吳縣貨，「刀工」較粗，「做手」亦差；其他如浙江天台、浦江等縣，多有出產，不備錄。

蜜棗名目繁多，上海市場上，有「特別」、「選頂」、「頂面」、「大面」、「面面」、「禿面」、「禿禿」、「貢面」、「全面」、「上上」、「正魁」、「副魁」等，以個子大小，分別歸類。開價以「禿禿」爲標準，「禿禿」以上，每擋遞加七角（舊規五錢）；「禿禿」以下，照擋次遞減一元四角（舊規一兩）。惟近年以來，商德不張，一般行家，有以下擋冒充上擋售出者；誠以相差一二擋，個子大小，相去甚微，經驗淺薄之買貨人，往往易被蒙混，是在買貨之人，慎其觀察而已。

蜜棗裝置，以圓形木桶，每桶約重一擔上下，價格以擔計。

近年有以蘋菓，仿照蜜棗製法，製成「蘋菓棗」者，個子碩大，風味亦佳，惟產量極少，故市上並不多見。

保藏蜜棗，切忌受潮，以致走油。

## (十一) 柿餅

柿爲落葉喬木，葉爲卵形，端尖；夏至開花，色微黃；果實形圓，八九月成熟；色紅味甘。

柿樹、南北各地，都有種植；而以北方諸省爲尤多。如山東、山西、河南、河北等省，無不盛產；製乾出售，是爲柿餅。柿餅有二種：(一)柿餅，(二)「耿餅」。副產品爲「柿霜」，又稱「霜果」。

生柿名目繁多，如「鏡面柿」、「銅盆柿」、「葫蘆柿」等，於其半生半熟之時摘

下，於日光下晒之；經十數日後，移於乾燥陰寒之地，使其生霜；再經十日左右，可以取出，即成柿餅。

「歌餅」之命名，莫測其意義所在；或者爲創製人之姓氏，亦未可知；但不能確定也。製法於生柿摘下後，削去其皮，剝去其子，僅留其蒂，置日光下晒之；經十餘日，取出、整理其形狀，使成扁圓形；此時柿已甜熟，對日光看之，紅潤可愛；然後再用蓆包包裝，放於陰燥之處，迨其表面生霜，即可出售。

柿餅或歌餅面上所結之霜，括下收集，是謂「霜精」；或稱「霜坯」。去其雜質，和水熬煎，製成塊狀，即爲「霜果」，爲有名佳品。清代曾採作貢品，故又名「貢霜」。

柿餅以個大色白，味甜質軟者爲佳，上海所售者，多爲魯省泰安、甯陽、長清等縣運來；益都來者，稱爲「青餅」，最先到市，價亦較廉。嶧縣來者，裝小木箱，個子圓整均勻，排列齊整，普通稱爲「排餅」，建幫多歡迎之。柿餅普通裝藤

袋，每袋重二擔左右；亦有裝蔴包者，重可三擔。價格以擔計。

耿餅以產於山東荷澤縣者，最爲著名；他如曲阜、汶上、甯陽、東阿等縣，亦多有產。貨以質地糯軟，色澤紅潤，個大、味甜者爲佳。價較柿餅爲昂，裝置以蔴包，每包重二擔以上。

霜果爲荷澤縣特產，因爲聶姓所創製，故產品多冠以聶字牌記。價值較貴，每擔約須四十元，惟滬上此貨，少有所見。

生柿性冷；柿餅則性甘平。對於人身，有滋陰、補虛，開胃、健脾之功效；且能治吐血，潤心肺；去肺熱，療咳嗽，允爲價廉物美之補益果品。

## (十二) 杏仁

杏仁、爲杏實之核仁。杏爲落葉亞喬木，樹高丈餘，葉圓而尖；春日開花，類似梅花，色粉紅，五出稍大。果實生時色綠；熟則轉黃，肉與核極易分離；核

內有仁，即爲杏仁。

杏仁形扁平，一端尖銳；一端渾圓，作心臟形；色淺黃。有甜杏、苦杏二種；苦杏作爲藥材；甜杏則供食用。本文所述，偏於甜杏。

甜杏產於山東、河北、河南、陝西等處；而多以天津爲集散中心。佳者有「巴旦杏仁」之名，一作「叭噠杏仁」。

上海市場，可以見到之甜杏，有下列幾種：(一)「白玉扁」：粒子扁闊肥大；色淺黃、近白色，氣味芬芳，爲此中翹楚。(二)「龍王帽」：粒大而扁闊，略作瘦尖形；色黃、略帶微紅；氣味芬芳。(三)「曠杏」，亦種「西山杏」，粒子與「白玉扁」頗相似；惟較爲瘦小，色澤微黃，氣味芬芳。普通商店所備，多爲此種貨，提其較肥大者，當「白玉扁」出售。(四)「套扁」：粒子扁而略長，色黃。此種貨物，多銷北方。(五)「北山杏」：粒子扁圓，色黃帶紅，氣味芬芳。(六)「九道眉」：粒子參次不一，色黃帶紅，雖爲甜杏，而略有苦味，比較最次。

甜杏甘美清香，除作食品外，且有止咳化痰，順氣潤肺之功效。爲卓著有名之良好果品。

保藏杏仁，切忌受潮、受熱，以免生蛀。並忌日光曝曬。（否則皮色翻紅。

）最好用白沙（熟貨店炒貨用）拌和，藏置放有石灰之壘中，嚴密蓋封，使其不變常態。

### （十三） 栗子

栗爲落葉喬木，幹高四五丈，葉如箭簇。初夏開花，秋日結實，實有殼斗甚大，刺如蠟毛；霜降後熟。實有外殼，紫黑色，去殼其仁供食，色淡黃，間有雙仁者。

栗子各地俱有出產，南貨業所售者，多爲江浙二省各縣，及長江路一帶之產品，種類繁多，不勝列舉。大致以個子圓大，皮色紅亮，身骨乾燥，肉足味甜者



爲佳。市上攤販，炒熟出售之「糖炒栗子」，爲河北良鄉所產，個子較小，風味頗佳；與吾南貨業所售者不同。

栗子、本草稱爲腎果，有補腎氣、厚腸胃之功效；但食之過多，亦不相宜。栗子初上市時，身份多軟，不宜多進。陰曆年底相近，則可買存若干，以備來年銷售；因出年以後，好貨較少也。但應有精密預算，以適當賣至清明時節爲度，蓋清明以後，因節氣關係，如尙存有栗子，則必將抽芽，而不能出售矣。

## (十四) 白菓

白菓是銀杏樹所結果實的核子。銀杏、一名「公孫樹」，落葉喬木，高五六丈，葉薄，形如扇，有缺刻；春日開小花，色白、略帶淡綠，初秋結實，去肉取核，就是白菓。亦稱「白眼」。

白菓的命名，是就其本體形色而言。果仁當鮮嫩的時候，明瑩鮮綠；時日一

多，就帶黃色。形橢圓，二頭尖小，略如橄欖，但有稜紋，二稜或三稜不等，照此標準的，名叫「佛手菓」；形體渾圓，有似櫻桃的，稱做「梅菓」。貨以前者較高。白菓於出新後二三月，來貨貨身較好，此時可以多量買存，用鬚裝置；可以藏至翌年出新前出售。但入春以後，藏置櫃中之白菓，應改浸於礬水中，以免乾燥或霉壞。

白菓在上海，歸地貨行及水菓行經營，價格以擔計。

——本文曾刊二十二年九月七日申報。

## (十五) 粉乾

南貨業習知，粉乾為龍口所產，所謂「龍口粉乾」，業中人無不耳熟能詳；其實龍口為黃縣西南之一口岸，本地並無粉乾出產，惟魯東各縣所產之粉乾，多數集中於此地出口而已。故所謂「龍口粉乾」之稱謂，一似粉乾為龍口特產，實屬

大 謬 。

粉乾爲山東特產，故閩人稱爲「山東粉」；且爲該省重要產品之一，全省製造粉乾之縣份，達二十餘縣，如滋陽、曲阜、甯陽、鄒縣，即墨、掖縣、文登、牟平、萊陽、招遠、黃縣、朝城、鄆城、陽穀、莘縣、鉅野、定陶、城武、沂水、濟甯、汶上、章邱、長清等縣，每年產額，近千萬元，實爲攸關農村經濟之土產大工業。

粉乾銷路，遠屆歐美，國內以華南各埠，如汕頭、廈門、廣州、福州等處爲最多，次爲上海、甯波；長江各埠，去路亦不惡。貨以招遠縣所產者，最佳最多，黃縣、掖縣次之，多數縣份之產品，均由龍口輸出；間有由烟台出口者，多爲牟平、萊陽所產，因用料不純，製造欠精，貨質大體上較爲遜色。

相傳：最初製粉之家甚少，無甚足稱；四十年前，由吾甬人，至龍口設莊，提倡推銷，於是銷路大廣，今則蔚爲魯省之重要工業矣。

粉乾爲菓荳磨粉所製成，故一名「菓荳麵」。粗劣之貨，亦有用豌豆、地瓜之類製造者，則粉質鬆脆，色澤萎黃，大概經烟台出口之粉乾，多有此種次貨。製法：用菓荳先篩去泥灰雜質，及碎粒等；然後浸漬，使荳粒澎漲軟化；再經磨碎、瀘過、澄清等手續，製爲粉麵；漏爲細條，煮沸、凝結後，晒乾即成。法雖簡單；但手續則極爲麻煩。製造時期，以氣候關係，通常多在陰曆二、三、四、八、九、十等月，盛暑嚴寒，均不相宜。

粉乾以招遠縣所產者，品質最爲良好，條子細長；色澤潔白有光；質地堅韌，經煮不爛。黃縣、掖縣等處所產，品質亦佳。至牟平、萊陽所產者，則條子較粗，色澤鈍而帶黃，質地鬆脆，極易斷碎，往往有叢集如「鳥窠」狀者，較爲次下。粉乾包裝，有蔴包、蔴包二種，重約一百四五十斤。運往香港、廣東等地者，蔴包居多；運至江浙等地，及長江路，則以蔴包爲多，惟近年有逐漸改爲蔴包之趨勢。價格以擔計。

據上記述，則沿用數十年之「龍口粉乾」一語，南貨業有印成招紙者，實覺

未妥。市招之用意，在根據事實，顯出貨物之優良點與特殊點，據此則「龍口粉乾」一詞，鄙意如取產地，應改「山東粉乾」或「招遠粉乾」；取優點、則應稱爲「銀絲粉乾」，或「龍鬚粉乾」，方爲適宜，願我同業鑒之。

蘇省江北，有數縣亦有粉乾出產，條子短粗，色澤黯黃，鬆脆易斷，所謂「江北粉乾」，則自歸以下矣。

## (十六) 木耳

木耳爲菌類之一種，生於朽木，大二三寸，形如人耳，故名木耳。白者曰「銀耳」，爲著名補品；黑褐色者，即吾南貨業所經售之木耳。

本耳以片薄、朵大，體質輕鬆，色澤烏黑，身份乾燥者爲佳；雜有泥沙什質者，不取。惟行家往往有故意屢入雜質，混濛取巧者，要在買貨時之留心觀察。

木耳以產於四川、雲南等處者，較爲優良。市上以川耳爲上；雲南貨則蘭坪縣之「馬蘭坪耳」，亦爲商店所歡迎；次如湖北宜昌縣之「宜昌」耳，光化縣之「河口耳」，及陝西安康縣之「興安耳」等，貨身高低不一；至如湖北宜漳縣之「宜漳耳」，則片厚、體重，色次、層重，較爲次下矣。

木耳，普通多用作菜餚，實則對於人身，亦有益氣輔中之功效；且能利五臟，宣腸胃，多食（最好文火燉煮）與「銀耳」有相類之功效。

木耳裝長圓形布包，每包約重六七十斤；川耳裝較大藤包，重一擔以上。價格以擔計。

## （十七）香蕈與冬菇

香蕈——也稱香菇——和冬菇，是姊妹產物，在植物學上，同屬隱花植物的一類。形體如傘，大的徑有四五寸，面色黑褐，內褶嫩黃，生於槐、櫟、檜等樹

木上，氣芳芬，味更鮮美。

葦菰的種植，是由業種菰的人，——大多數是滁州藉而散處各地的——尋覓適當的山地，（須多上述各種樹木，而週圍在二十里以上的，過大不適用。）設法收買；然後將山上的樹木，一古腦兒，齊根砍斷；上面覆以稻草，於是聽任雨淋日晒，漸漸變化。那些樹木，驟被砍斷，其根部所含滋養質，還很豐富，這種質份，由下向上，就發而結爲葦菰。在最初一年，所生的葦菰，小而且萎，尙不能採；等到二年以後，纔大而繁多，這時候，種菰的人，便可得到收穫了。

我國產菰著名的地方，如安徽的宣城（舊寧國府）、屯溪（屬休甯縣）；浙江的蘭谿、麗水（處州）；福建的建甯，及江西等處，都有大宗出產。但因國人對於種植培製，多墨守成法，不知改良；有時更因天時地利種種關係，出品參差不齊，優劣互見。所以近年來，銷行市場，多被日貨所奪。日貨的優點，便在能應用科學方法，種植培製，出品片張均勻，色味俱佳。最近二三年，我國也已有

用新法培植的，如甯國、處州等處，成績很好，我們極希望各產地，都能趕緊研究改良，以發展此極有希望的種菰事業。

菰菰的出產，既有上述許多地方，貨物品質，也因產地的各別，而稍有不同。如甯國、屯溪等處出品，體積肥厚；而蘭谿、建甯等處所產，便較薄。他如色光、形體、氣味，都各有差別。一般的鑒別，以（一）片張大而體積厚；（二）菰傘面色黑或深褐；（三）菰褶——裏面的皺積——色光黃亮；（四）菰柄小短；（五）氣味芬芳。備此五點，便是佳品了。

菰菰的裝置，是用篾製的簍子，形式或方或圓，並不一致，每件約重，自五六十斤，至一擔以上，價格以擔計。

保藏菰菰，應使乾燥。

——本文曾刊二十二年七月二十日申報。



## (十八) 蔴 菰

蔴菰和香葦、冬菰，同屬隱花植物。但不似香葦、冬菰，隨處可種；形體也  
有不同。蔴菰色白，葦傘厚而較小；葦柄肥而粗大，且無芬芳之氣；但味絕鮮美  
，比香葦、冬菰，尤勝過之。

蔴菰產於東北幾省，其中以吉林產品最佳。吉林貨中，尤以產於甯古塔相近  
者，貨身最高；察省多倫之喇嘛廟所產亦佳；「裏八旗」貨較次；「外八旗」產  
又次之。其檔次名目，約略區分之，可得（一）廟大自生，隻隻揀選，色光白淨  
，質肥體厚，味極鮮美；（二）裏大自生，色光白亮，隻形均勻；（三）大自生，為  
「外八旗」貨，較次；（四）淨口丁；（五）北口。大自生以下，貨身較次，色光黯  
黑，隻形參差。所以上好蔴菰應俱備的優點，是（一）色光白亮而純淨；（二）隻形  
圓整勻落；（三）體積豐滿肥厚；（四）身份乾燥。反之便是次貨了。

蘇菰自產地裝麻袋，用駱駝背馱至張家口集中；再在張家口，改裝木箱，嚴密封固，轉運各地銷售。木箱作方形，每箱約重四五十斤。

蘇菰是素食中，唯一珍品，當然以那些寺院廟庵，及素菜館等，銷路最大；從上海轉運出口的，以川幫去胃最強。因產量不多，而需求却殷，於是頗覺名貴。最近市價，每擔上擋約五百元左右；中擋三四百允，數年前最昂貴時，曾賣過千元以上，這就未免有些貴族化了。

蘇菰是我國特產，（日本無之，法國有洋蘇菰，僅有聽裝。）但自九一八後，東北半壁，淪於異族，國人在嘗這美味的時候，心中作何感想？

——本文曾載二十二年七月二十七日申報。

## （十九）青筍乾

青筍，又名「扁尖」，為浙省特產。條子細短，鮮綠肥嫩；用鹽湯煮過，復

經晒乾，便成青筍乾。

青筍的產地，爲浙江天目山脈、沿山各縣，以臨安、孝豐，產額最豐，貨身也較高；其他如於潛、昌化，以及皖邊的甯國等處，也多出產。各地出品，大多集中餘杭；再由餘杭山貨行，分配運銷外埠。

青筍於立夏節前，便開始採製；小滿相近，便可應市。由鮮筍經過蒸煮焙晒，而成筍乾，往往僅得鮮筍的重量，十分之一；即每百斤鮮筍，祇可製筍乾十斤左右。製成的筍乾，因貨身的優劣高下，而有許多不同的名目，以示區別。普通有「早元」、「肥挺」、「禿挺」、「挺尖」、「中挺」、「小挺」等。

「早元」、「肥挺」，爲高貨，條干肥嫩；「做手」精到；且無「老頭」。〔「早元」蜷曲，如倒塔形。〕「禿挺」、「挺尖」，爲普通貨，條干較細，間有參差。〔「中挺」、「小挺」，則爲較次的貨，條干細小，且多「老頭」。至於一般的鑒別，應當取色光明綠（色光過萎的，有時許是隔年陳貨。）；條干肥嫩；體積扁平（就是

所謂做手好）；而頭部尖小（反之便較老），普通稱青筍乾爲扁尖筍，却是抓住了青筍乾的優良點。

南貨業買進青筍乾，是以「套」計，每「套」計裝二十八小篋，外用篋套包裹，作圓柱形。每小篋連皮約重二斤四兩至六兩，價格以篋計。

——本文會載二十二年七月四日申報。

## （二十） 葛仙米

葛仙米爲素食中、名貴之品。通常極少購用；惟素菜館與庵廟寺院等，頗多採辦，但銷路亦不甚大。

葛仙米爲「念珠草」之一種，生水面溼地，色深綠，鮮時拌食，肥脆可口；乾則形如小木耳，有「仙米片」、「仙米子」二種。

舊說：葛仙米生於湖廣沼溪山穴中石上，遇大雨、衝開穴口，此米隨流而出

，土名「天仙菜」，又名天仙米」。據謂葛洪隱居乏糧，采此爲食，故名葛仙米。

（按、此爲舊日傳說，未足憑信。因其頗饒雋趣，故附錄之。）

葛仙米現在產地，爲四川、湖南、河南等處，就中以川貨比較爲佳，質地純淨，色烏如木耳；但入水則現深綠色，片子圓扁；子如米狀。因其他各地之貨，多有攙加綠籩，上藥作色之弊，故川貨有「清水貨」之目。

葛仙米以產量極少，故價格頗貴，市上每擔在三百元以上。不道德之商人，因有以海帶剪製，混充出售者，可用清水發透辨察，不難分曉，負進貨之責者，進貨之時，其慎察之。

## （二十一）花生與生仁

落花生、簡稱花生，（帶殼爲花生；去殼即花生仁，簡稱生仁。）俗又稱爲「長生果」，爲殼類植物之一。產量豐富，用途繁多，爲吾國著名產品。

花生原產巴西，我國最初種植，爲廣東、福建二省、福建福清縣誌載：「清康熙年間，有僧應元，赴扶桑，得種歸，中國始有花生。」嗣後以吾國氣候土壤，極宜於花生之培植，栽種乃廣。清道光年間，有美人攜大粒花生種子來華，試種於山東登州；數十年間，遂遍播於華北一帶。迄今則產量日增，需要殷繁，且爲重要出口品之一矣。

花生種類，大別有三：(一)洋種大粒生。殼厚而仁大，莖高盈尺，五六月開花；八九月結實。(二)洋種小粒生。殼圓小而仁大，開花結實，與大粒生同。(

三)最早原種之小粒生(俗稱「本生」)。殼薄仁小，其莖如藤，繞地而生，夏季開花，至秋結實。以上三種，前二種用途較廣，產量亦多；最後一種，僅供食用。

花生以山東省所產最多，名亦最著；河南次之；江浙等省，則以小粒生爲多。南貨業所售者，大粒花生及生仁，爲北方諸省產品；小粒花生，則爲江蘇南匯、崇明等縣所產。

大粒花生，在南貨業稱爲「洋果」。係向北貨業拆批，（本街交易，多爲北貨業所做；出口及大宗油廠生意，則歸雜糧業經營。）普通以烟台生（由烟台運來之各地貨品），較爲良好，（其實並不一定，須用眼光鑒別。）其中如「陸元興」等牌，且爲吾同業所信仰。生仁則根據運銷洋莊之成例，以每英兩（盎司Ounce）二十八粒爲最高；三十粒至三十二粒較次；三十二粒以上，爲統貨。粒子而外，尙須身份乾燥，與皮色紅而光澤，方爲高貨。

小粒花生，在上海，以南匯生爲尙，殼薄、肉足，煮熟後，上口酥軟，崇明等地所產者，稱爲「沙生」，殼較「匯生」爲厚，仁亦較小，且烤熟後，亦未能如「匯生」之酥軟可口。

南匯生以殼色白淨，花紋細晰，身骨乾燥，肉份滿足者爲貴，商店門售，多於整理後，分別擋次，大致爲「揀吉」（每筴三仁者）、「大花」（除去每筴一仁，略有三仁者）、「小花」（每筴一仁、二仁之混合者，絕無三仁者。）等三種。

花生與生仁之價格，俱以擔計。

## (二十二) 金針菜

金針菜、一名「黃花菜」；愛討吉利者，尊之為「黃金條」；南貨業稱之為「南菜」，則以河南省產量最多之故。銷用極繁，且價廉物美，葷素咸宜，實為極普遍通俗之一種蔬菜。

金針菜係以萱草花之單瓣者、及花莖，曝乾製成。萱草、一名「忘憂草」；又名「宜男」，多年生草。葉似薔薇而柔軟，花略類百合，有紅、黃等色，並有重瓣、單瓣之別，取其單瓣及莖，晒乾，即為金針菜。

金針菜、南北各地，俱有出產，尤以河南、山東、山西、及江蘇各縣為多，每年產額，不下百萬元。

金針菜以條子肥厚，色光黃亮者為佳；間有「熟條」（色光黯萎者）及「硬梗」者



不取。市上以「頂莊菜」爲最佳，貨由行家就各地來貨，選其優高者充之；其他如陝西長安之「大興菜」；河南鄭縣之「鄭州菜」；以及江蘇宿遷之「仰花菜」，泗陽之「衆興菜」，碭山之「碭山菜」，及銅山之「徐州菜」等，種類極多，須察其貨質優劣，定其高下。

金針菜用大布袋裝置，每包約重三四擔。價格以擔計。

## (二十三) 榨 菜

榨菜爲四川著名產品之一，產額頗豐；需用極廣。無論葷素菜餚，俱可參入佐用，各地市上，長年有售。

榨菜爲十字花科靈薹屬之植物。一年生；花黃色；莖肥大，作塊狀；葉互生，色青；葉柄肥大，色青白，莖及葉柄，均可醃製榨菜。

榨菜於陰曆九月底，或十月初，開始醃製。歷一月有奇，即可發售。醃製時

，先取菜莖及莖柄，於日光下曝之；俟其乾縮，去其莖皮，及附着於柄之葉，拌以適量之鹽，勻布揉擦；然後再納入酒貯鹽汁、和有香料之鹽池中浸漬；約三星期後，即可取出，榨去其汁，以不再有點滴流出爲度；再和以辣椒粉及花椒，妥密裝罈。

榨菜以產於巴縣洛磯場之「洛磯菜」爲最高，色光黃亮，塊子大小，適中勻齊；（多爲菜莖所製，其味較葉製者爲勝。）質肥而圓，味鮮微辣，久藏不變；次爲來自涪陵之「涪陵菜」，塊子大小不勻，間有皮屑，色亦有參差，肉份較瘦，味辣而鮮，久藏得法，可以不變；再次爲酆都出產之「酆都菜」，色光鮮黃，肉份豐肥，但味較遜；且不耐久藏。通常一二月後，即有變化，色澤由黃而萎，味亦帶酸，優點俱失。商人之狡黠者，乃重加辣粉，使其入口極辣，真味不辨矣。是故榨菜之鑒別，厥爲色光黃亮，塊子圓肥；味須鮮潔而帶微辣；皮屑絕無，斯爲上品，數點少其一二，即爲次貨。

榨菜裝置以鬚，鬚口封固，外套以篾籃，每鬚淨重四五十斤。價格以擔計。

——本文一部份資料會刊二十二年四月十五日申報。

## (二十四) 椿 芽

椿爲棟科落葉喬木。樹高三四丈，皮紋細緻，枝幹堅實；（可作上等木料）葉爲複葉，鮮時，色帶微紅，甘美可食。植樹者每於初夏，採摘嫩葉，用椒鹽拌製，發售供食。其味清香怡美，絕爲可口，普通謂之椿芽，亦稱「香椿」。

椿芽多產於北部諸省；而運銷外埠者，則惟山東省所屬之各縣。貨以產於滕縣者爲最高，顯株長短適中；色光嫩綠，葉齊而嫩，鹽頭不多，皮屑亦少；鄒縣貨亦佳；曲阜、青島等地，來貨較次，株顯長，而入口老，有樹皮，多鹽屑。上好者稱爲「標芽」，由統貨中揀出，株顯多長三四寸，純淨齊整，香嫩可口，爲此中翹楚。

椿芽清冽素淨，味尤爽口，嗜之者絕衆；而蘇人尤甚。是故椿芽自產地出口時，多以最高貨品，運至姑蘇；上海雖稱消費中心，亦往往少高貨運來，滬上備貨考究之商號，適多向蘇地，間接採辦。

椿芽以篋包裝置，（青島貨亦有裝小木箱者。）每包可重一二百斤。價格以擔計。

——本文曾發表於二十二年八月六日之申報。

## （二十五）火腿

火腿爲吾國著名產品，除國內普遍銷行外；銷路遠達國外，如菲律賓、新嘉坡、吉隆坡、暹羅、緬甸、以及美國等處，年有鉅額運出。

吾國製腿業之中心有三，即雲南之騰越；浙江之金華；與江蘇之如皋是。雲南腿雖有盛名，但以地處偏僻，運輸不便，故價格高昂，行銷亦少；江北腿價格

雖廉，但風味較遜，不爲一般人所重視；故金華火腿，乃爲臚業驕子，克享盛譽。· 本文所述，亦偏於金華腿。（南貨業所售，亦多爲金華腿。）

浙省之豬，與其他各地不同，豬身低小，發育頗速；毛間白色，且頗柔軟，皮細而薄，當地稱爲「花豬」。飼料亦多用豆、麥、及米湯等；長成後，肉質極嫩，以之製腿，故能風味特佳。

所謂金華火腿，並非單指金華一縣而言。凡舊金華府屬各縣，如蘭谿、東陽、義烏、浦江、武義、永康等各地所產火腿，均稱爲「金華腿」；惟最著名者，則爲東陽。

火腿爲豬之後腿所製成，（前腿製風肉）製作之手續頗繁；且須揀晴朗之天氣，否則如遇陰雨，或轉變不定之氣候，則所製之腿，即易敗壞。故製腿多在冬季及初春，冬季製者曰「冬腿」，質佳、並耐久藏；初春製者曰「春腿」，此較質遜，不耐久藏。仲春以後，則製腿一概停手。

火腿以出品衆多，難免參次，故出品者多自加牌記；就中以東陽之上蔣村所產者，最爲著名，稱爲「上蔣腿」，牌號則有「蔣雪舫原記」、「蔣雪舫正記」等；普通一概稱爲「南腿」、或「茶腿」；惟浦江之「竹燻腿」，別樹一幟，此種火腿，因產地多竹，製腿家以竹及竹葉當燃料；腿受竹氣燻烤，味帶竹香，風味別具，因名之爲「竹燻腿」。惜產量極少，市上並不多見。

上海所售火腿，係向杭縣辦來。裝置用篾，每篾稱爲一件，每件重一百八十八斤，裝腿四十只至五十隻，視其輕重大小有別。價格以件計。

火腿擇其較高之貨，去其蹄爪，揩拭乾淨；用布包裹，加以西文字句，稱爲「西法腿」，銷售外人，售價可以較高；且有運銷外洋者。

商店門售火腿，名目不一，視其貨質，或稱「蔣腿」；或稱「茶腿」；或稱「南腿」；切開零售，則視其部位，而分別高低；如「上腰峯」、「中腰峯」較貴；「油頭」較廉。至優劣則以肉質緊結，隻形整潔，皮薄肉厚者爲佳；並可用扞子

，插腿肉，試嗅其香味。

江蘇所產之火腿，因為蘇省江北各縣所產，市上稱爲「江北腿」，簡稱「北腿」；產量以如皋爲最多，次爲泰興；再次江都，總產量年在百萬隻上下，以其價格較廉，故銷路亦殊不惡；不過較之金華腿，則有大小巫之概矣。

## (二十六) 江瑤柱——干貝

江瑤、一名玉瑤，產於近海，殼長而薄，作直角三角形；面有鱗片，排列如放射狀；殼裏黑色，微有閃光，肉不中食，但其前後二柱，味極鮮美，取下曬乾，是爲江瑤柱，俗稱干貝。

### 商 品 概 述

江瑤柱之味，鮮美豐肥，爲菜館必備之品；一般人家常食用，亦多列爲常備菜品，以是銷路頗廣，但以日貨居多；國產有烟台干貝，貨身良好，價且較廉，茲分述之：

烟台干貝，色光嫩黃，但無亮光，形如矮圓柱，大小不一，味鮮而嫩；日貨有圓粒，三角二種，產於日本廂館、北見、青森等處，其與烟台貨不同之點，除「三角干貝」，作不等邊的多角形，形體顯然不同，一望可知外，「圓粒干貝」，色光鮮黃，微有亮光，絲紋較爲細緻；形體雖同作圓柱形，惟細察之，則日貨中部較大，上下二端略小，有如舊樂器中之鑼鼓；而烟台貨則上下齊整，無多參差，如二種同時比較，不難區分。

江瑤柱用木箱裝置，大小不一，每箱約自一擔左右至二擔以上。價格以擔計

——本文會刊二十二年八月十五日申報。

## (二十七) 海蠔

海蠔，一作「海鮓」，是產於近海的一種小魚。鄞縣誌：「鄞有小魚，味類



蝦米，俗呼曰海蝦。<sup>（一）</sup>北戶錄：「恩州出鵝毛腿，用鹽藏之；其細如毛，味絕鮮美。」這是海蝦命名的由來，但是通常都寫作「海燕」或「海鹽」，實屬錯誤。按、「海燕」是一種候鳥，（即燕子）以生於熱地，須越海而至，故名海燕，昔人詩：「海燕雙棲玳瑁梁」，便是指這種燕子；「海鹽」是縣名，屬浙江省，所以把「海蝦」寫作「海燕」或「海鹽」，不但語音有別，意義更大相逕庭，絕對不能相通，我在這裏，特首爲提出，以糾正一般的錯誤。

海蝦大致可爲分二種：（一）「粗桂」或「中桂」，身長一寸左右（一寸以上稱「粗桂」；寸裏稱「中桂」）有細鱗，頭部較粗；背色金黃，腹部稍帶青白；味鮮美。（二）「細桂」，長四五分，全身作淡黃色，鱗細至不能辨，味較前者，尤爲鮮美。（「桂」字爲海蝦之代名詞，業中人多習用之。）

上海市場銷行的，有日貨；也有國產。日本貨產於富士等處；國產出品地，有好幾處：（一）甯波——新化，姜山；（二）永嘉（溫州）；（三）烟台；（四）威海

衛等。日貨海蠶的最大的缺點，是平淡寡味；其優點是體積較輕，頭屑較少，規模較小的商號，為零售合算計，普通多備日本貨；但在消費者的方面，當然以滋味為前提，因之在商號方面，為適應顧客需求，也不得不酌量改計，兼備國貨。所以國產海蠶，在市場上，仍能獨擅勝場，睥睨外貨。

至於國產海蠶的等次，則以產於甯波北碻洋面的「細桂」（又有「單頂」、「雙頂」二種，「雙頂」較細而勻，比較最高。）最佳；其次產於黃岐，吳山等地方的，也稱良好；新化，姜山所產的，有「粗桂」，也有「細桂」，貨身也很好；温州海蠶，（有粗細二種）貨好價宜，最為普通；烟台、威海衛所產的，有日貨的優點，但同時也有日貨的缺點，這是美中不足，不過很足以替代外貨，供應國人需求了。

我國海岸線之長，勝過日本幾倍，然而有許多海產，却須仰給於日本，這是夠人深思的。實際上有許多東西，如果加以改進與提倡，無論產量或品質，都足

以頑頑日貨，供應國人需求，海蠟即其一種。記者竭誠盼望業此的商號，與需用  
的消費者，加以深刻的警惕！

——本文曾載二十二年十二月二十二日申報。

## (二十八) 蝦 米

蝦米、即蝦尾乾，又稱「開洋」，為海產中之鮮美者，嗜之者衆。以銷行市  
場者，多為洋貨，因之頗有熱心志士，甯願棄之不食；而不知國產中，固亦有「  
開洋」也。茲錄數種，藉作介紹：

(一)「烟台尾」(即烟台蝦米，業中人以「尾」字代替蝦米，為蝦米之總稱。  
)產於山東烟台，為國產中之上品。味極鮮美，隻形大小俱備，分別裝置，頗為  
均勻。色光黃亮，皮屑亦少，頗相當於外貨之「金山尾」，而產額豐富，足供應  
需用。

(二)「溫開」即溫州尾，產浙江永嘉。隻形中小，大隻不多，味頗鮮美；色光黃亮；皮屑亦少，極合普通食用。產量尚豐。

(三)「洋河開洋」產於泗陽白洋河，貨身光緻純潔，味尤鮮美。但近年產量不多，絕少運出。

(四)「江北尾」為江北高郵，淮安等地所產，隻形較小，色帶微紅，頗光潔，身骨極乾，但滋味淡薄，市上所售，多以鹽湯浸過，再行晒乾，使入口有味。價格最廉，合小菜館用。

(五)「泗尾」產江北泗陽，隻形略扁，大小適中，色作淡黃；間有皮屑，味平常。

(六)「惠尾」產廣東惠州，隻形極大，色光深黃，滋味平平，但紹幫頗嗜之。

## (二十九) 紫 菜

紫菜、爲海中隱花植物之一。產於淺海砂礫之上，扁平如葉，色紫，故名紫菜。

紫菜有國產、日貨二種。日貨體輕片大，有「玻璃大方」，「玻璃中方」等名目；但鮮味不足，是其缺點。南貨業中，備貨考究之商號，多數進備國產，故國產紫菜，與海蜆同稱國內市場，頗值得吾人注意。

國產紫菜，以鄞縣、姜山所產者最佳；姜山產品，多數採自大西蔡、裏港、六橫、爵硤等洋面之近海。招寶山紫菜，雖有盛名，但按之實際，淡而寡味，不足稱爲高貨，銷路亦偏於浙江本省各地，如杭縣等處，外銷極少。

紫菜以色光烏黑，片張大厚，菜葉純淨，無砂殼雜質，滋味鮮潔者爲上；如色澤萎黑，或帶紅色，及片張小薄，夾有殼砂雜質等，即爲次貨。價格以擔計。

國產紫菜，爲吾甬特產，銷路遍布國內；如於生產及品質方面，加以改進與提倡，前途頗有可觀。

保藏紫菜，應使乾燥；並忌多晒，防其變色、翻紅、而走味。

### (三十) 瓜子

瓜子爲消閒食品。但因國人習慣深久，消閒固非此莫屬；款客亦作爲必需之品，每年消費之數，亦極可觀。（據估計在二千萬元以上。）

瓜子盛產於山東、河南、江蘇等處。有黑、白、紅及葵花子（俗稱香瓜子）等四種：

（一）黑瓜子 爲西瓜之子，出產最多，高低不一。大致以色烏亮，少澀月，無白子，肉足身乾，粒子勻純（或大或小）者爲佳。習見者有（一）「膠州子」：粒子中小，勻淨烏亮，肉足身乾，專銷姑蘇，以製「香水瓜子」、「甘草瓜子」者

爲多。(二)「濟魁子」：粒大色烏，無白子，少澇片，身乾、肉份亦足。(三)「東昌子」：粒大，較「濟魁」略小，色烏。肉足。(四)「碭山子」：粒中，色烏亮，身乾肉足。餘不備錄。

(二)白瓜子 爲南瓜之子。以肉足、色白，粒大、身乾者爲佳；間有孺子者不取。普通以「烟台子」較高；次爲「天津子」；次爲「六合子」及「豫南子」，以是否色白肉足，粒子均勻，及孺子之有無，分其高低。

(三)紅瓜子 專銷廣幫。貨亦僅有「江西子」一種，色紅，粒小；次者間有白子。

(四)香瓜子 即葵花子。上海之有香瓜子，始自去年，前此非絕對無有，蓋僅爲江北婦人輩，沿街喊賣，初不足登大雅之堂也。自去年起，香瓜子突然活躍，各南貨店及茶食店，無不有香瓜子出售；且銷路極旺，幾有奪「瓜子大王」而代之之勢。貨以粒子粗大，身乾肉足，無孺子，少雜質者爲佳，產地爲蘇省江北

各縣，及山東烟台等處。

近年瓜子之銷路，似更見廣大，業此之商人，有以「瓜子大王」四字，作爲號召者，瓜子而稱大王，頗覺其妙而有趣，聞嘗撫流行習語四句，爲「大王」張目，尙覺自然有味，因錄之、以殿吾文，亦以見予善頌善禱之意云耳。句曰：

瓜懸連綿

子孫滿堂

大同世界

王道天下







中華民國二十五年四月初版

十年拋甄錄（上集）

每冊實價六角（寄費另加）

本書有著作權  
必究翻印

著作人

鄭世賢

發行人

鄭松

印刷所

吳承記印書局  
上海城內九畝地中市  
南市電話二三四三四

總發行所

立立社出版部  
上海滬甯軍營

總代售處

生海活書局  
上海四馬路  
上海雜誌公司  
各埠各大書局

代售處

各埠各大南貨號

