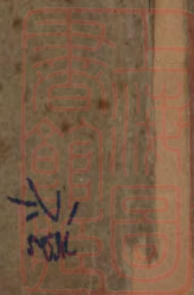


經商方略

商業研究社出版



上海图书馆藏书



A541 212 0011 6256B



商業研究社緣起

本社係商界要人所共同組織端事研究商業的發展和貫輸青年商業常識爲宗旨本會員所創設的店舖凡百餘家都是從努力奮鬪得來的效果因回憶自己已往的艱辛而連想到諸同志目前前的環境所以有這部經商方略之出版俾同情者得以互相奮勉早日達到成功之路本書內容除會員各人經商意見外另徵各要人經營方略但是處境各有不同本書自不能盡量寫出引以爲惑惟本社即將另設通函研究部端備各同志來信討論一俟成立有

A1611353

期再行登報奉告當茲國家多故商業凋疲的時候人人都有失業的危機希望青年同志們急起直追努力奮鬪開拓自己無限的前程非特爲青年增光亦卽是諸同志終身幸福關頭望弗等閒視之

商人應有的宗旨

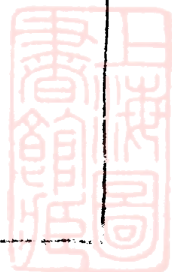
- 一 態度要鎮靜
- 二 處事要決斷
- 三 機會不可失
- 四 有刻苦奮鬥的精神
- 五 抱堅定不易的意志
- 六 運用新穎的智能和適當的交際手腕



# 經商方略

## 目次

- 一 環境給予我深切的教訓
- 二 學徒應有的努力
- 三 夥友的要訣
- 四 櫃友應有的手腕
- 五 跑街應有的手腕



- 六 賬房的責任
- 七 經協理應有的常識
- 八 女子應急求自立
- 九 商人應持的五期
- 十 經濟調劑法
- 十一 一個有志向的乞丐
- 十二 從貧苦中掙扎出來的一個榜樣
- 十三 失業者應破除的一切



十四 靈敏的手腕

十五 孤兒偉大的立志

十六 我們的模範





經商方略

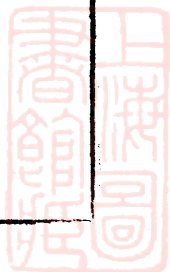
四



# 經商方略

環境給與我深切的教訓

青年貴乎自立！自立？自立？談何容易，這不是空口白話，拿來當做口號喊，就可到達成功之路。要全賴着有大無畏精神能和惡劣環境奮鬥，才有達到目的希望。它的方法，雖則是老生常談，却含有至理。第一要立志堅決，認定目標去做。第二要刻苦耐勞，戰勝一切困難，第三要運用智能，



去適應環境。

作者因自幼即墮入此惡劣環境的漩渦，在驚濤駭浪中，盡我的力去奮鬥掙扎，受盡了千辛萬苦，到現在微微得到一些教訓，認識了現代社會的真面目，這雖然是個人些微的經驗，不妨寫出來給大家瞧瞧，也可作青年朋友的一個借鏡。

我生長在C省N埠的鄉間。在三歲的時候，慈愛的母親，就拋下了她唯一的愛子而撒手長眠了。可憐壯年失偶的父親。對此無知無識的遺孤，又加上了一重母親的責任，經過



幾度考慮之後，父親就把那付母親的担子，加到另一個人的身上——繼母，於是我就受繼母的撫育。在中國的社會，在數千年來中國的社會，後母對於前妻之子的待遇，當然可想而知了。九歲時入學讀書，六年的光陰，消磨在書本上。因家境關係，無力再求高深學問，不得不在別的途徑上找尋生活之路。

n 埠的人民，是富有向外發展的冒險性，所以凡是世界著名的商埠，大都有 n 埠的人的足跡。而且 n 埠又是很早開

關的通商口岸，所以出外經商的人，要和其餘的職業成相等的比數。尤以全國最繁盛的S埠，爲n埠人最佔勢力的區域。我的至親G君也是久居S埠的一個商人。當我要輟學的那年，父親就託G君在S埠找尋生意地位。沒有幾時，果得G君的信，展視之下，知生意已經說妥，於是匆匆料理動身。

這是我踏入社會與人類周旋的起始，也是我一生生活史上的首頁，我如何能忘記這悲苦命運的開始呢！

在這裏我又想起了一段滑稽的故事，我雖不是一個命運

論者，但事有無意偶合的，真使我現在想起，猶懷疑到人生是由命運來支配的呢？現在不妨寫出來作一個談助吧！事情是這樣。當我來S埠的前一天的一個清晨，一個落拓的陌生人，緩緩的踱進大門，手拎鳥籠，紅嘴白羽的小鳥，在籠中跳躍。在父親一瞥之下，就知道這是闖蕩江湖替人判斷命運的神秘的預言者。他爲要知道他兒子此次初踏上生活的途徑，前途還是光明，還是黑暗，就要賴這個神秘的預言者，來判決這個沉壓在胸頭的重大的問題。看他將一疊疊的紙片整

齊的斜疊在桌上，由籠中放出小鳥，聽預言者喃喃的暗示，那鳥兒迅速的啣取其中的一片，一躍入籠。這是我一生命運的縮影？在衆目注視之下，我的一生，就在這小小的紙片上判定了？紙片展開了，裏面繪的是「小方卿唱道情」這是取材于很普遍的流行在民間的彈詞。當時父親驚奇得默然無言，深恐此去前途必多阻礙，當那神秘的預言者走了之後，衆人開始議論這件不幸的預兆？在我小小的心頭，也受了深深的一擊，原來我此去所依賴照料的就是至親的姑家呀！

我要離別親愛的故鄉到不知相隔幾何里的S埠去了。父親雖然伴送着我，但這是已是暫時的聚會，待輪船一到埠，父親將我託付給G君，終拋了我而回轉故鄉去了。當日由G君伴我進□□圖書館爲學徒，在去家遼遠，滿目生疎的我，思家之想，時時泛騰在心頭，但一想到我的將來，這是一生幸福的開始，不得不把思家的念頭拋開，來做我目前所應做的事情。那時的G君因個人的營業失敗，亦在該館任跑街之職，無如館內局勢，很不景氣，債台高築，天天有不能維持



之狀。在我的初意，當求學時，已受盡了苦痛，以爲入商之後，或可減輕苦惱，豈知踏進店門，又如此一幅悲慘情形，眞非當初意想得到的。但事已如此，惟有盡我的力量，一步步向前進展，希望終有光明的一日。

那時G君的薪俸，非常菲薄，在生活程度最高的S埠，時時引起經濟上的恐慌。于是他不能不謀些額外的收入，以彌補他經濟上的缺陷。經多方的設法才得一卷小說稿——是十年前風靡全國的一部劍俠小說——經過許多困難，方始出版。

。出版之後，居然銷路通暢。未及一年，已有二千多元的贏餘，這雖是G君的經營得法，我的精力消磨在那裏的實爲不少。

原來那時的G君，是依人作嫁，對於私自營業，不免有所顧忌，一切全賴我爲他暗助，如計劃發展營業以及送貨，打包，寫賬，發信，……那一樣不由我負完全的責任。雖則在雨雪交飛的天氣，因爲顧全信用，不得不將包件由我送郵局寄發。到了第二年，他的營業，更形蓬勃之勢，我的工作，

亦因此而加緊。在白天則公私交顧，到夜裏店中打烊之後，又須趕到G君的家中去助理一切，必待深夜一時，方可回店，正當嚴冬的時候，凜烈的北風，刮面欲裂，夜深天寒，人家都在黑甜鄉中尋其甜蜜的夢，而我則猶躑躅道上，方從G君家回店。記得有一次在大雪紛飛的寒夜裏，我正趁電車到G君家裏去，那時乘客寥寥多是急于回家安息的人，誰似我還巴巴的出來做事呢！當電車到了我的目的地，匆匆下車，不料竟跌暈在雪堆裏，駛車的也沒有當心，自開車走了，不

知過了多少時，纔由路人瞥見，將我救醒，那時衣上已洒了一層薄薄的雪花。我的事情，既然這樣繁緊，可是我的身子已不能由我心願去再料理繁雜的事務，一年之間，疾病屢作，致病的原因，大半由于作事過勞，而店裏的師兄們活現的神氣，難堪的譏諷，以及無理的惡氣，都是構成疾病的因素。但我雖有小疾，而對於G君方面，仍盡力爲其贊助。

三年的學徒生活，已告終結。於商務情形，稍有頭緒，對於G君，以至戚關係，時時供獻我的計劃，希望他能得再

進一步的成功。那時店方所該欠G君的寄售賬目，已達二千餘元，店方的經濟困難，斷難有償還之望。

到年終時，我和G君說，「……看店中的情形，只有走向倒閉的一條路上。因為店方負責的人，只知有自己，不顧大局，你既無權干涉，我更有口難言。為你的前途計，不如將職務辭去，那寄售賬款，設法結束，對於各埠營業，可自發行批發。否則，這辛苦所僅得的贏餘，將無實現之望……」

G君說「……店方既無現金，何從設法。况公然自己營



業，終覺得不好意思。」

G君爲人樸實勤儉，且很忠厚，對於此舉，雖于店方盡其忠實的友誼，但我的見解，確以爲失策。

當時我又說「事實固然是不錯。既然沒有現金，不妨將存貨抵銷，在店方取去二千餘元之貨，如在牯牛身上拔根毛，根本上不受影響，在你則可以小範圍的自立，將來正可徐圖發展啦！到那時如對店方有感情的話，儘可以加以實力幫助，因爲徒與敷衍，是兩方面都沒有益的」

G君對這計劃也表示贊同。次年就提出辭職，并將店方該款，陸續支清。收款營業的責任，仍由我來負擔。統計四年內的贏餘已三萬，而我所得的酬報，統計五十五元。和白夏布長衫一件。

現在我已有一元一月的薪水了，心裏非常快活。但一想法境的困迫，那些少的薪水，如何能補貼家用于萬一。而且家裏催錢的信，一月中終有三三封之多。這使我瞻顧目前的情景，肌料家庭的苦况，每當夜深人靜時，真是輾轉反側，

不能合眼。

一年的辛苦工作終了，我又得G君些微的報酬。心裏稍稍感到G君手段的吝嗇，但並不與他計較，依舊盡我的力量做事。在我之初意，以爲除有至戚關係的G君外，可說是再沒有一個比較親切的人了，我之一心一意爲他盡力，無非希冀他能早一日走上成功之路，而我的將來，亦可得有相當的扶護。那知事與願違，他的營業日見發展，而對於爲一家庭問題而在苦力掙扎的我，絲毫未曾顧到，使我深深墮入了





悲慘失望之淵。

眼看着無情的時光一天天過去，而我所希冀的光明，終無實現的可能。有時我向 G 君訴說我鬱積在心頭的苦況，求他加以同情的援助。但所得結果，無非是又使我對 G 君增加一度無形的悲憤和鄙視。『啊！孤立無助的青年啊！家庭的經濟要你負擔，你自己的生活，何能這樣過去？在荊天棘地中，憑着你奮鬥的精神，堅決的意志，去開闢你的路途，不要懦怯，不要自棄，光明就在你的前面，祇要你奮勇向前

我無時不這樣勉勵着自己。唉！我已十九歲的青年了啊

！

幸喜在某圖書館裏，謀得一個夥友的地位，有八元的月薪，較前已好多了。可是家用之大，生活之高，仍是杯水車薪，無濟于事。

經濟壓迫的痛苦，蛇一般緊緊的纏在我的心頭。苦心焦思之下，竟發現了一線的光明，在幻想未變成事實之前，雖不過是一種希望的憧憬，但我總想憑着我勇氣和毅力的銳利



的刀鋒，去解決這緊纏在心頭的糾結。

現在的社會，祇有握着响堂堂的大人先生們的金漆牌子，方能引起人的信仰。一個素無名氣的青年，憑你有多大能耐，多大手段，終得不到社會上的注意和同情。這不是我有意在此發牢騷話，事實擺在我們的面前，實在是這樣的。那時我爲經費問題，向S埠東西奔走，沒法籌措。抱着一腔熱烈的希望，興匆匆的前去，結果換得些什麼？冷淡的敷衍和不關痛癢的閒言。事情已失望了，但我的勇氣，並不因此稍

挫，乃向鄉下的親戚中，籌得少數的款子，着意進行，大星書局就在此時與世人相見。但我自己仍未與某圖書館脫離關係。那時武俠小說，風靡一時。爲迎合社會心理，就託張個儂先生編「江湖英雄」「荒山奇俠」兩說部。經過半年的時光，各書初版計各印就二千部，於是發交訂作，次日先繳各二百部，其餘因手續關係，尙須三天方能訂完。不意正待裝送之間，訂作鄰居，因不戒于火，突兆焚如，尙才送出的三千六百部小說，竟付之一炬，消息傳來，真是哭笑不得。正

在無可如何的時候，而友人奔告，謂「江湖英雄」有一段文字，措詞淫穢，有人將以此起訴，但現在尚有挽回餘地。友人之言，是否屬實，我至今尙蒙在鼓裏。當時聽得將涉訟官廳，不免驚恐，就託那個朋友，居中斡旋，竟敲去一下竹槓。不幸的事情，接二連三的追隨着我，真是應付無法。總計損失，約在千元以上。

我所刻苦經營的事業，既遭此意外的打擊，不得不另闢途徑，再謀奮起。時我師弟C君，已在□□印書局爲賬席，

彼此感情，素稱融洽。一天在談話之間，提及我目前的情形，和將來的志願，他對我很表同情，遂有重新改組大星書局的動機。他的家境，尙稱小康，慷慨的允許了千元的資本，作爲合股。我則將前次所僅有之紙版，并另籌若干股金，不足之數，將信用作担保。于是大星書局又告成立。

那時趙煥亭先生的武俠小說，初從S埠露頭角，他的作品，頗受人歡迎，遂由我向C君提出主張，向趙君託撰武俠小說一種，言明五拾萬言，分八集，定名「雙劍奇俠傳」。

估計成本連同廣告，約需五千元左右。然所集資本不足二千元，加之尚須另印他書，所餘已不多。經過幾度的商議，決定分二次出版，每次發行四集。

那時我仍在□□圖書館，C君在□□印書局，雙方在公餘的晚間或清晨，到局內辦理事務。時光毫不留連的過去，轉瞬已是半年。C君突接兄亡的噩耗，匆匆趕回家鄉，他的父親因愛子心切，堅囑他留家學醫，他逼于嚴命，遂辭了原有的職務，並將大星書局的股本，須如數提回。我因與C君

素來感情融洽，不願以此破壞友誼，以引起他家庭間的齟齬，乃將尙未付去之款，如數提交，不足之數，仍由我負責清償。對於C君的手續，雖經完了，而大星書局的根基，已完全動搖，忍痛將書局門面收束，一面急通知趙君，將書稿分八次寄下。因我屢經打擊，金融上當然奇緊，只能從緩進行，以減輕負擔，那時的我，真正是心勞計拙，應付爲難，但我並不因此灰墮了我的意志，除將按月所得的薪金，寄交家用，一面竭力將所添印的小說，向各方推銷，方始勉強湊成



款子，將「雙劍奇俠傳」第一集付印。幸對印刷同行，已稍有些感情，遂將稿排竣，專待紙到可印，我乃輾轉設法，挽友人向紙行代搨，結果先付三分之一紙價，餘待月底清賬。各部手續，本已草草就緒，專待書出，即可銷售。但又有一重難關，立在前面，非急謀解決不可。因為各種書籍的銷路暢達和滯澀，全視廣告的效力如何，要推廣書的銷路，非有動目的廣告不可，要登載廣告，先要有鉅額的廣告費，在目前阮囊羞澀的我，那裏有這一筆的鉅款，可以如意措置呢！

不得已乃就商于本店經理，蒙其破格顧全，允爲轉登，于是久懸在心頭的一個難題，至此乃迎刃而解，使我得鬆了一口氣。這使我至現在，猶不能忘懷于經理的同情的諒解。原來書業慣例，夥友不得私自營業，致礙公務。我的作事，均於公務之暇，仗着自己的刻苦耐勞的精神去作事，所以與公務毫無抵觸，而能邀得經理之原諒。

書既裝訂竣工，遂由我自撰廣告，送報刊登，因託人代撰，又非現金不可。第一天刊出，只銷去念餘冊，所得之價

，即全數以償廣告費相去尙甚懸殊，我自知諒因廣告關係，不能吸引觀衆，遂搜集舊報紙，將各種廣告格式詞句，加以精密之研究，漸得其奧妙的所在，于是續登一星期，銷路頗稱不惡，乃將所得之款，付去紙價，印刷費和廣告費，全無一些盈餘可得，不過信用方面，稍收微效。但我對G君的營業，仍竭力幫助。那時我目擊店中營業清淡，曾將我的計劃，貢獻經理，無如人微言輕，未蒙採納，我亦愛莫能助。到中秋節向經理辭職。蒙G君盛意，堅囑我爲他帮忙，我亦以

前次相邀，未曾答應，兩下已有誤會，如今再不遵命，恐感情將因此破裂，況G君是我的至戚，而且是長輩，經過一度考量之後，就毅然決定了趨向，准入G君所辦的□□書局。

革命的怒潮，已瀰漫全國。拯民水火的北伐軍，節節勝利，轉瞬已到南昌，三民主義的空氣，已佈滿了S埠，雖然萬惡的軍閥，戒備森嚴，但革命的勢力，已深深佔據了每個人的心頭，黨化書籍，因之銷路極廣，我和G君，在暗地竭力推銷，及北伐軍佔領S埠時，該項書籍，每種都銷去數萬

冊，年終結賬，贏餘盈萬。由G君的夫人，——即我所謂情關至戚的姑母——作主，給我以十元的酬勞。當時的我真是受不得，却不得，如果不受，必因之引起意見，結果勉強收受。

那時□□公司的經理V君，以黨化書籍，銷路極佳，欲另設一書籍部，方在籌劃進行。我以在G君的地方，終無進展之望，決意另謀解決生活的方法。在這時候，我欲謀普通位置，已可辦到，但不能與G君作顯然的分裂，故仍託G君向□□公司推荐，得V君的允許，我遂脫離□□書局而入口

公司辦事。時經二月，V君詢我保單有無着落，這一個突如其來的問題，竟使我驚惶莫測。我和G君既有深切的歷史，認爲此項手續上的担保，無關緊要，只要他口頭聲明一聲，就可無事。不意他固執的成見，終至將我兩人的深切的戚誼隔閡了，假使我的猜度是不錯的話，他定以我的急于要離開他的書店而轉入口口公司，是使他不快的一個極大原因。後來從V君的談吐方面，知道V君曾向他索取保單，但他的回答竟是將共產黨的頭銜，加到我的頭上。因之他聲明對於我



的人格，不能作負責的担保。我自得此消息，立刻向V君提出辭職。以素有深切關係的G君，尙不能明瞭我爲生活而掙扎的苦衷，竟視我爲含有過激作用的共產黨，則僅有尋常友誼的V君對於G君的話，豈能無動于中，而對我的人格的信仰，同時當然也起了動搖。幸而V君明達，堅不我棄，視我決非一個糊塗的青年，G君的話，在V君的心頭，究不能引起若何的反應。V君當時說：「雖則此地百餘個職員，都是有保單的，你如果不便，沒有保單也不妨，因爲我是絕對信

任你的。」我因他既有如此誠意，豈可與衆獨異，當天取得了保單，送交V君，他毫不經意，向鐵箱一擺，這件事情，就這樣輕輕的了結了。共事數月，蒙V君的推重，囑我襄助全公司的職務。按該公司內分書籍，文具，印刷，紙料，和製版各部，業務非常煩重。如此年餘，彼此感情彌篤，我的「雙劍奇俠傳」，已出至第三集。我的職業，暫時雖可以安定，但一家的生活負擔，終沒有相當的解決，况依人作嫁，對於自己事業的進行，終不能任意發展。爲了上述的關係，



遂于十七年的端午節向V君辭職，雖蒙他誠懇的挽留，我終覺得事出兩難，如果不私自營業，則生活不得維持，而私自營業，對於公司章程，有所抵觸，他的誠意既不可却，而我自身重大的生活問題，亦急須解決，經過幾度的考慮，結果祇得辜負了V君盛情，而以全力來經營大星書局。但那時既無用人的力量、只可以一人之力，來處理一切事務，上自賬務跑街而至掃地整理，都由我一人去做。第四集的「雙劍奇俠傳」已趕緊出版了。但幸運之神，無時無地不和我為難，

正在發售之際，特遭當局審查，暫禁出售，而提出控訴于法院，奔走設法的結果，除將內容修正，并判決罰洋伍拾元了事。當第五集已在排竣付印之間，而印刷所不慎于火，將已印就的半集，盡行焚燬，原稿亦遭遺失，祇得重出的稿費，託趙君補做，延遲幾月方得出版。各項賬款幸得各同行體諒，始于書出後付清。

開設店鋪，選擇適當地點，也是一個重要的問題。大星書局的地址，因太處偏僻，顧客不易找尋，對營業上不免受

到影響。于是乃向V君商借該公司地位，因該公司地點適中，且有四開間門面。承V君竭力幫助，允將二間門面轉租給我，且不收小費。「雙劍奇俠傳」的六七八集，亦陸續出版，次年又出大部小說數種及單行本拾數種至此大星書局方得有安定的地位。同行中亦有相當的信仰。此九年中的奮鬥掙扎，始得告一段落，而家庭和個人的經濟，因此得以解決。

我因經濟和信用上，已有我的地位，所以另圖發展。但人浮于事的目今社會，創立事業、是非常困難，欲研究實

業吧？非我力量所及。只有迎合社會心理，投其所需要，做比較有把握有希望的事業。經一月的精密的思考，覺在人事繁複的S埠，沒有完備的禮品公司，乃決意集資創辦，定名為「西湖禮品公司」擬具計劃書，先徵求V君同意，極蒙贊同，復得知友M君，介紹于其親戚J君，J君爲人熱心任俠，見余計劃，非常贊成，由彼一人出資七千元，並代徵不少股份，籌備四月，合計集資五萬元。正擬訂借房屋于南京路中心地點，忽得富華電刻公司出盤消息，遂在十九年一月，

將富華盤下，但富華電刻出品，在S埠已有相當榮譽，頗得各界信仰，于是將「西湖」之名，暫時擱起，仍以富華之名與社會相周旋，復將各種出品，加以精密研究，對花紋的精細新穎的雕刻，概用科學方法印製，與其餘各家之全賴手工的，精粗之間，相去奚啻天壤。至三月間分設華麗電刻公司，及分公司于蘇州無錫等處，二十年一月又在首都花牌樓創立第一支店，碑亭巷。設第二支店。在經濟的壓迫中努力掙扎的我，在目前雖有這些點微的成績，但尚欲以相當的研究，

來努力較大的事業，尙望各界加以切實的指教，和同情的援助！末了，對於我的姑母和 G 君，深致我感激的誠意。因爲沒有他們的介紹地位和給我以事實的教訓，或者我未必能有現有的地位，雖則我不是一個成功者啦！但是他們在當初千鈞一髮的時候，非有我之盡力，恐未能有現在的發展，和這舒適的境地吧！

### 學徒應有的努力

出門學業，無論家境如何，既出家門，應當把家庭置之度外

，努力自己的前程。有些家境寬裕的人，往往因學徒的生活勞苦，而回想到家中的安適生活，心頭終是懸懸不定。家境拮据的人，因為要解決生活問題，急急的想賺錢以補助家用。對於三年的學徒生活，都不能定心耐守。要知道家中的安適生活，是靠父母餘蔭，自己沒有本領，這種安適生活，斷不能長久享受的。急于想賺錢的人，此種心理，雖然可嘉，但賺錢須有本領，羽毛不豐，那能高飛。這三年的學徒生活，就是我人養成本領的時期，那可輕視呢！

學徒第一步須能耐勞勤儉，待人和藹，不要貪玩，不要多言，要多練習書信算學。現在來詳細解釋一下：舊式商店當學徒，所做的都是一切無關大局的瑣碎雜務，越是瑣碎的事情，越要當心去做，不論如何勞苦，總要忍耐。對於先生朋友們的叫喚不息，不可露不快的神氣，使先生們在背後說句好話，就是無形之助。大凡年青的人，都是貪玩的多，常常把應做的事情忽略了，或是心神不定，把事情草草做完，結果受先生的訓責。所以要將好玩的心思拋開，專心致志的做事



才對。說話一道，也要看地方看情形，要講得簡明的當，不可胡言瞎說，牽三拉四，招人家的厭憎。在早晨夜裏，稍有空間，就當留心練習書信算術，因為這是一生賺錢的本領，切不可忽略。

這樣一年過後，自然有相當成績。那時急須研究的是記賬的方式，商務的情形，關於門市顧客，應如何接待，外埠同行，應如何聯絡。都是要詳細研究，有閒暇的時候，多閱讀報紙，可以熟悉社會情形，廣告是商戰最要的工具，當隨時留

意，如商號的報頭廣告和櫥窗佈置，何種可引人注意，何種能合人心理，詳細觀察之後，再參以自己的見解，另行擬定格式詞句，以備有機會時，可作一種參考。

自己的辦事能力，既有充分的修養，店主和經理當然另眼看待。如果未能得他們的信任，不可稍存灰心，仍須努力做事，將自己的能力，儘量發揮，以引起店主和經理的注意。待三年業滿後，若店主和經理仍沒有相當的表示，給你以較優的地位，那末這樣因循敷衍，是有碍進展的，急須想法

向外發展，在設法之中，不可先貿然的脫離原有地位，須有切實把握時，方可向店主和經理詳陳理由，婉言辭職，所謂騎馬尋馬，不致兩頭脫空。但雙方仍得保留相當感情，以爲留將來或有借助地步。至于以後的進行方針，請閱夥友要訣。

### 夥友的要訣

我們年青的人，誰不抱着一顆有希望的充滿着熱血的心，無時無地不在求充實自己的能力，增高自己的地位，以求到達理想中的樂園。青年的學徒們，在三年業滿之後，誰不

想找到一個優越的位置，較多的薪水。有勢力有能力的人，這時候就有充賬席或跑街的希望，普通些的，要謀一個櫃上夥友，當亦不難。地位既得之後，就應將三年內學習所得的本領，在這時充分表現，因為從前是研究時期，到現在已走入實施的時期了。進店之後，對於店內須整理佈置，使清潔有序，並應用廣告學識，研究怎樣去招徠顧客，怎樣可引人注意，無論門窗廣告，櫥窗佈置，都要運用新思想，出奇翻新，使廣告的效驗實現。大小職員均須聯絡。一面靜心觀察

店內情形，待各方面情形明瞭之後，或應設法挽救。或盡力發展，然後擬定妥當計劃，等有機會時可將自己意見貢獻於店主或經理。不可胆怯。如有不明事理的同事，無理取鬧，可將理由婉言解釋，倘仍不能免去，儘可置之不理。至接待顧客，須用細膩和藹態度去聯絡之，日久漸至認識，由認識而感情以生，成爲友誼，進一步就是由友誼而成爲將來的幫助者，不果要在乎自己能相機應變，有靈敏的交際手腕，不可濫交，要認清目標爲要。

### 櫃友應有的手腕

我嘗留心觀察滬上商店的櫃友，對於接待顧客的手段，都未能得盡善盡美，求其稍有商業道德，而能相機應付的，實如鳳毛麟角，不可多得。大概櫃友的接待主顧，往往以服飾舉動，爲其接待的準則，如遇衣服都麗，舉動豪爽，接待較爲殷勤。倘遇衣裳樸實，舉動鄉氣的人，往往有一種不瞅不睬的神氣，若有詢問，常以勉強對答之，這種人對於商業常識可說毫無根底。蓋顧客絕無等級的分別，既有生意上門



，不論其購物多寡。服飾若何，舉動若何，都要以禮相待。不過主顧的心理的眼光各有不同，則應投其所好，就貨物的質地，色彩，和用途各點，加以贊揚，以迎合其心理，使其樂于購用。或者有多言歡喜批評的，有歡喜多看花樣的，那時做夥友的，終要始保持謙恭的態度，不可稍露怒色。通常最黑劣的習慣，往往因交易不成，在顧客面前，冷言譏諷，或竟當面搶白，遂致引起口角，即使顧客稍能忍受，而下趨購貨，必不再來，此實一種自殺政策，于營業前途，影響非

少，尙望做櫃友的隨時留心。

現在我不妨來假定一個結論，就是範圍較小的商店櫃友，往往出言粗率。範圍較大的商店櫃友，往往態度倨傲。雖然未必個個商店是如此，但這種情形，是總佔多數的吧！

聞友人談及我國北方的商店夥友，對於顧客的接待，非常謙恭。如顧客上門，先敬以煙茶，繼則談及生意，如交易不成，亦仍送至門外，且說許多抱歉的話……大概小號花色太少，不夠選擇，不日將有大批貨色到埠，如蒙不棄，仍請





駕臨揀選……等客套，此種營業方法，實足爲我們的借鏡。

### 跑街應有的手腕

跑街在店號的地位，與國家的外交家一般重要。一方面要對自己的優點盡力宣傳，一方面還要聯絡同行，和拉攏顧客。最應注意的，就是顧客的個性。有些人是喜歡挖便宜，不計較貨物的路道，有些人是喜歡考究貨色，對於價格到差不多不在乎此。有些喜歡胡調的，你也當同他胡調。有些喜歡爽直的，也當用爽直的口吻同他談判。性情各有不同，應

付的方法，也就層出不窮，全憑自己隨機應變，去迎合其個性。

跑街如跑進一家店號，對於一店上下夥友學徒，都要加以聯絡。因為這是在營業推銷方面，有莫大的關係。譬如店裏尚有存貨，本無須急於進貨；但因你有聯絡的手段，夥友們當然有一些感情，當你去抖生意時，祇要夥友們能暗裏幫忙，說存貨已是不多，那麼你的貨色，就有脫手的希望。而且在接受洽生意的時候，不但要談吐靈活，還要有柔和的手腕

，忍耐的功夫，使顧客情面難却，一定達到多少有些交易的目的。

現在不妨來舉一個例子：在中國境內營業的日本瓷器店，雇用一個熟悉中國情形的日本人做跑街。一天，他拿了幾只瓷器的碗，向中國客商抖售，遭客商拒絕不要，他自掃興而回，隔不多幾天，又掉換幾種樣品來看，客商依舊回頭不要，他仍一些不露聲色，歡歡喜喜的告別而去，往後又來了幾次，客商以其擾擾不休，把碗向外一擲，竟打碎了幾只，

設使諸君身親其事，將如何處置，大家要批評這個客商太無道理，即能避免雙方的口角，當然有一種不愉之色，形諸顏面，那裏知道這個日本跑街，非但不露怒色，而且依舊笑嘻嘻的將碎碗拾去，向客商和和氣氣道別。過了幾天，他反取了大宗花樣來，并說前天來看的花樣，一定不合心意，使你動氣，心裏非常不安，所以今天多取些花樣來，使你可以任意選擇。客商被他感動了，竟定購了不少的貨色。作者在這裏並不是專替日本人吹牛，因為實有其事，而且是很可以作

商人模範的事情，所以把他寫了下來。就是作者自己因爲在大星書局創立之初，範圍既少，出品也不多，對於推銷出品的困難，也曾嘗過不少的難堪滋味。後來以出品漸多，且得名家如趙煥亭等所著的雙劍奇俠傳等小說，因而轟動社會，銷路大廣。大星書局之名，始得遠近各同行的認識和信任。

### 賬房的責任

賬席處一店內的重要地位，負有重大責任。現在一般銀行，公司，對於賬務手續，非常精密清楚，因爲他們資本雄

厚，人手衆多，姑置不論。普通商店，終是分內賬房和外賬房，亦有以一人兼做內外賬房之事，在這種情形之下，賬房的責任，是非常重大。第一的要着，就將每天的賬目過付清楚，按日結存，或盈或虧，每月報告一次。這雖則是很普通的事情，但是能始終按着步驟去做的人，實在不多，往往被別種事務或應酬，把正當做事的時光耗費了，一到節邊年底，時間已迫，不能再延，于是夜以繼日，趕緊去做，直忙得不亦樂乎！

賬房除勤慎做事外，尙須負調劑金融的責任，保持店號的信用，萬不能有退票等事情發生，如在銀根奇緊的時候，應當斟酌當時情形，將無關緊要的款項，暫時緩付。這是在自己的手腕敏捷，方能周轉靈活，應付裕如。賬房雖然常在店內，但也有活動餘地，以求達到自立的目的。凡是一家店號，總有不少的同行老闆往來，那時如能以相當手段去聯絡，不難有發展的機會。

經協理應有的常識

經理和協理在一家店號中，所處的地位和應負的責任是怎樣的重要啊！內部的組織，營業的發展，都應有縝密的心思，靈敏的手腕，對內對外，統須全盤籌畫，不可以局部的小利，去妨碍大局。所以眼光要遠大，心思要細密，就是處事的祕訣。

在店號成立之初，對於用人方面，最宜注意。

- (一) 徵集人材。
- (二) 量才任用。



(三) 破除情面。

(四) 顧全夥友生活。

(五) 實行獎勵方法。

中國商店惡習慣，往往誤于面情，凡有面子所推荐的人，不論其合用與否，總是得居高位，致合用者生活于不顧，于是能者灰心，店事就不堪設想了。這就是不能量才任用，無適當支配的弊病。還有性情惡劣，或恃能而驕的夥友，做經協理的既失着在先，到後來應作誠意的勸導或誥誡，如幾



次之後，依舊不改，應于相當時期辭退之。在各夥友中，不論地位大小，應注意其能為隨時加以考察，如真有本領，即應提高地置，不可使英雄埋沒，而于年終分配紅利時，對于有能為的夥友，應特給獎勵金，以資鼓勵。

對于營業方面，要有遠大的眼光，如貨色前途的暢滯，來源的多少，都應注意，應有人捨我取的手段，出奇制勝，總須看得到，做得快，進價的吃虧便宜，就是賺錢虧本的緊要關頭。一種貨色的銷路，看去將要不靈了，即須設法脫手

，等已到呆滯時，再去大減價大賤賣，已是来不及了。

設或遇有不測情形，應有鎮靜的態度，靈敏手腕，從容解決之。如徒事慌張，反使手忙腳亂，措置未必得當，或更致牽動大局，不可不注意的。假令環境關係，實在不能維持現狀，即應用緊縮政策，節省開支，以免多所損失。

如遇營業發達，欲謀發展，必須委任平時所信任者充任之，如無適用人材，即使有利可圖，亦不可隨意委託，致度廢心力，而無相當的效果。蓋任用一人，先須明白其品性如

何，經驗如何，能力如何，如件件都能適合，則雖委以較難較大的事情，必能得相當的收穫。這樣就是所謂「有知人之明啦」。

### 女子急須求自立

我國女子，向稱閨閣千金，蟄處深閨，從不肯輕出大門一步，自革命軍興，漸有提倡女子職業之舉，無如素無商業常識的女子，要去應付這變化無窮的社會，一時間也收不到若何的效果。且仍有不少執固的家長，當抱女子無才便是德

的舊道德觀念，不容許女子和社會環境接觸，自古至今，女子因無自立能力，一旦出閣後，遇有夫妻不睦，或家庭經濟恐慌的時候，意志較薄弱的女子，因此而墮落的也有，自殺的也有，略能忍苦的，即爲人家傭工，此種情況，在現在的社會裏，到處都可看到。

作者見女子職業的不能澈底完成，深深地感到女子無自立能力的痛苦，特將自立的方法，貢獻于後：女子在小學畢業，因家境困難，而不能繼續升學的時候，不妨將應用各科

，努力自修，一面託人謀荐事業，一面在空暇的時候，練習刺繡等專門技術，將來雖沒有機會在社會上謀得相當商業地位，但已有了專門的技術，生活上當可無憂。

環境較好的女子，除在讀書時候，應有的努力外，畢業後，亦須向社會上涉足，求解決自己的生活，發揮自己的能力，以期達到經濟平等的目的。作者曾因與友人討論女子職業問題而聽到一件悲慘的故事，這實是女子自立問題的一個很好的反證，事情是這樣：

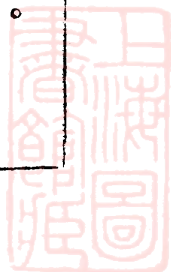
一個大商店的經理的女兒，是一個十足舊式的女子，憑着父母之命，媒妁之言，嫁到某富家去做少奶奶，雙方都有幾十萬的家資，真是門當戶對的美滿姻緣？真是一生吃着不盡？那裏還要找什麼職業，求什麼商業常識呢？那知因丈夫不務正業，吃着嫖賭，無所不至其極，不到幾年，財產蕩盡，她是個千金小姐，當然謀生無術，只有依靠父母度日，待父母相繼去世之後，時遭兄嫂的白眼，於是孤立無助的她，結果只好替人家幫傭度日，她的身世，好不悲慘。雖則事無

佐證，但在現在的社會，這種情形，的確很多很多。

女子既得到職業，也須同男子一樣的要向上進展，至于怎麼運用手腕，怎樣發揮能力，上列各章，皆可供參考，這裏也不重述了。

### 商人應持的五期

一個人做一件事，總要順序做去，方能成功。我們從學習職業而達到自立，也須按照步驟，順序漸進，斷不能越級躡等，一蹴可躋，必須經過五個時期，這五個時期是：





(一) 練習時期

(二) 研究時期

(三) 試驗時期

(四) 努力時期

(五) 成功時期

學徒既進店號，對於一切工作，都應忍勞耐苦，有空閒的時候，要練習信札，字，算。先養成自己的能力，以備將來應用到事業去。在這最初的一年，就是練習時期。



自己的能力已有相當的成績，就應留心市面商情，營業方法，以及廣告術，再靜心觀察各個人的個性，研究應付的方法，這就是研究時期。

到研究有心得之後，遇到有機會，就隨時將研究所得，實地應用，如仍有不到之處，須細心探討，究竟我的理論和事實，不什麼不能相符，其不符之點又在何處，均應作進一步之研究，待明瞭之後，再拿去實施，這樣不厭麻煩的細心探討之下，一定能有精確的發見。這是試驗的時期。

這三個時期，時間並不長，就是在學業的三年之內。其詳細方法，已詳列于「學徒應有的努力」中，請參看。

現在所要講的，是第四時期的努力時期，學徒在三年滿業之後，就到了夥友的地位，此時須憑各人的環境，依照夥友要訣，去努力進行，以求有完美的成績。然後再以奮鬥精神，在五年之內，去求達到自立的目的。

自立的目的已經達到，就須努力于創造，發展事業，一方面使自己能名利雙收，一方面還要顧到大眾，使你的事業

多少能爲社會謀些三福利，大眾能因你而得些好處。這就是第五期的成功時期了。

末了還是有一些補充的話，你如果在學業的時候，感覺到自己對於經商能力是有限的，沒有多大的希望，那時就當改變方針，就自己性之相近，而另學一種專門技能，以爲將來謀生活的準備。俾得有「一技之長」，將來可以無求於人了。

還有在努力時期的要趕緊達到自立目的，亦無非是因爲

人的精力有限，青春易逝，倘不在壯年之時，打定根基，則日復一日的因循過去，到老還是依人作嫁，一事無成，不是辜負了一生麼？

### 經濟調劑法

「量入爲出」這句話是從古至今支配經濟的標準，譬如你一年有幾多的進益，就將那個數目來支配一年的用度，總使到了年底，不至負債，就是現在的所謂預算。

但目今的生活程度日高，真是米珠薪桂的時候，以一普

通夥友地位的一年薪水，能有幾何，欲以此區區之數，而去維持家庭經濟，不免要捉襟見肘，東虧西空，所謂「八瓶七蓋」，難得有圓滿的結果。

現在且作一明確的計算，列表如左：（以最低限度計算）  
一家大小五人（父，母，妻，小孩，自己），一年所需的生活費，計

米每月五斗，每斗以一元計，需五元，年計六十元  
柴，小菜及另用等每月約十元，年計一百二十元

房租每月五元計，

年計六十元

添置衣服，應酬及醫藥費

年四十元

共需洋二百八十元

自己的薪水，每月姑定十五元，一年不過一百八十元的收入。而與生活費相抵，不足之數，相差至一百元，無論如何去撙節，在一年之中，斷無如許錢可省。况十五元的月薪，在現在的夥友中，已不算少，那末賺較低薪水的夥友，其生活更不堪設想了。

「量入爲出」的支配標準，既不適用於現代，自當另想方法，以求解決這生活的難題，于是就有「量出爲入」的調濟方法。

什麼叫「量出爲入」呢？不能再引用上列的表來做說明。譬如一家的最低的生活費，爲二百八十元，除自己的薪水一百八十元外，尙差一百元，此一百元的欠數，必須設法彌補，方可避免那負債的自殺政策。

這個方法，就是一家人應當通力合作，以共維生計。做



父親的如果年紀不老，正可做些輕便的工作，做母親的在料理家事之外，還可照顧小孩子，做妻子的正是這一家中的維持經濟上的生力軍，就能力所及，去擔任工作，那末一月所入，定有可觀。同時一家大小，尤須實行勤儉，不懈惰，不浪費，一月收入，除開支之外，如尚有剩餘，當另行儲蓄，以備不時之需。

因爲一家人都能勤力做事，則生產力增加，進益自多，能夠處處儉省，自無妄費的錢，對於正當用途，因此寬裕了。我

希望諸君，一面照着本書以前各章，發展自己的能力，一面使一家的人，去通力合作，以調劑家庭的經濟，未來的幸福，正緊隨在你的後面呢！

### 一個有志向的乞丐

一個人做事，全憑有堅忍心，能刻苦耐勞，沒有不有所成就，上面已屢次說過了，無論從古至今，凡能建功立業的人，差不多都從貧苦出身的居多，貧苦人所以能夠有這樣偉大的成就，無非就是有堅毅忍耐的精神，去自求奮發，以達

到其成功的目的。

我們做夥友的，大都是家無恆產，上自父母，下至妻兒，那一個不靠着自己賺來的錢，去維持他們的生活，可是現在的夥友。能有幾多錢一月的薪水，要使一家老少，不受飢寒之苦，真是難免的事情。那末，我們難道就這樣的依人作嫁，以度「做日和尙撞日鐘」的生活麼？你的家庭的經濟怎樣敷衍呢？一家的生活怎樣度過呢？一想到將來，真有後顧茫茫之感！

所以我說這樣的夥友生活，真不是長久之計，不過是商人必須經過的一種梯階，在目今不能不借作過渡罷了。將來怎麼樣呢？非謀自立不可，只要有堅毅忍耐的精神，勇往直前，不要爲環境所屈伏，不要中途懈怠，你所理想的圓滿生活，終有實現的一天，本書就是能使理想實現的方針。

不要說是夥友們多少總有一點智識，有一點地位，有幾個較好的親戚朋友，對於做起事來，多少總可得些幫助。就是貧賤至極的無親無友的乞丐，倘能有一心向上的志願，憑

着堅毅忍耐的精神，也可得到相當的自立地位。現在我有一個好例子，就將牠當作故事般的寫下來。

當我在望平街的時候，見幾個乞丐，常候店鋪飯後，來倒冷飯。無如望平街上的送飯的，非常之多，都不肯給他們倒，時常有爭論打架的事情發生，因之兩下已結成仇怨。

一天，送飯的約集十餘人，等乞丐來倒飯時，準備大打一頓，果然幾個乞丐，依然做他例行的公事，因爭噪而毆鬥。當然一方面是有準備有計劃的，一方面是無心的，瘦怯怯

的小拳頭，那裏敵得過強壯的臂膊，紫丹般的身體，當然受不下橫飛的扁擔，結果是不問可知了。

現在單說這一羣乞丐中的一個年青的，看着自己的隊伍中傷兵折將，大家紛紛四散，他也躲避到醫院弄內。不想追踪的敵人，依然緊隨在後面，終將他捉小鷄一般的捉到街上，許多送飯的見了，就將他圍在垓心，拳頭與腳頭齊下，直打得半死半活，這次大打之後，却不見他的影踪。

後來見他提着大餅油條籃，在街上叫賣，原來他已做小

販了。我一時心有所觸，問他爲什麼改做小販，他說：「我年紀尙輕，如此下去，終非善策，所以想謀一個行業，憑着自己的氣力，多少總可以混一口飯吃。」原來他時常和一家篾作攤做點小事情，感情還好，自從那次大打以後，他就向作攤上賒隻竹籃，借得幾角本錢，改做小販營生了。

這種營業，當然無幾多贏餘，而且初次做事，夠不到談信用，何妨他是這樣出身的呢！所以他起初的交易，都錢貨兩交，錢既少，貨自然不多，而所得的贏餘，更是微乎其微

，能足夠度一天的生活，已是不容易的了。後來鋪子上居然能信用他，可以先取貨，到賣下來去歸賬，那是與他不少的幫助，于是他早晨和下午的兩趟生涯，着實不錯，每天所得，除本錢和最低限度的生活費以外，可多出半元來。

因為望平街是報館的集中地，每天清晨，有不少的報販，都聚集在這一帶，等候報紙發售，大餅油條，是他們果腹的唯一食品，所以他的販賣營業，得以暢銷。

半年之後，已有百數元的積蓄，他遂自行設攤，自己因



欲推廣營業，及因老顧客的關係，依然照常叫賣，雖遇風雪交加的天氣，也不稍間斷。不到二年，竟將營業擴充，開設老虎灶，約計每月有百數元的進益。

這還是二年前的事情，現在當更有可觀的成績。這種營業雖然在普通人看來，也並不希罕，但是以一個窮苦已達極點的乞丐，以堅毅果敢的精神，從流浪的生活中，而掙得能夠自立的職業，其堅決的意志，持久的毅力，實足使我們欽佩的。

從上面的事實，我們可以得到一個結論。凡是做事情，希望不可太大，目標不可太高，先小而大，腳踏實地的做去，逐漸推廣，必能有良好的成效，這個年青的乞丐，可說是有證據的實例。

### 從貧苦中掙扎出來的一個榜樣

「成功」不是誰何人所專有的，也不是天空中的月亮和星星，是可望而不可即的，「成功」是人人可以獲得的東西，是在我們的面前，祇要你有恆心，有刻苦耐勞的精神堅忍

的意志和奮鬥的勇氣，努力去幹，不要爲環境所屈伏，要從重重壓迫之下，憑着你的勇氣，殺出一條血路來，成功就在你的面前了。

現在讓我來做一次抄襲家。讓我從某報的附刊裏，抄錄一篇某君的「一個成功者的經過」來做從貧苦中掙扎出來的一個榜樣的一個切實的證據，以證明我的談話，並不是不能的事實，祇要你能夠努力，你就是未來的成功者呀！

「我的朋友澤君，他是從艱難困苦的環境中奮鬥出來的

。現在。他居然得到了成功。二十年的勤奮努力，總算是獲得了相當的代價。這位以奮鬥之因結成功之果的澤君，却是一位值得我們欽佩的忠勇青年。同時。更是近代青年底偉大的模型。現在我把他奮鬥的經過，寫出來供青年朋友作他山之石。

「他的父親是一個小商人。他的家庭是無產階級。當時那裏有一筆錢給他讀書呢，於是澤君在私塾裏讀了五年的淺近的書，便在十三歲那年被他的父親送進了一月米店做學徒

。他進店以後，就非常勤勞，凡是他能力可以做到的事。他都盡力去做。並且他當同事睡覺以後，他每晚總要讀一兩點鐘的書，他這樣的勤奮，頗得到店主的嘉許。他沒有一天間斷。經過這樣的努力，七年以後，他的學識已經可觀，他便毅然地脫離了米店，在當地舉辦衡報。（經費是由朋友幫助。）除了幾個排版工人是雇用的，其餘一切的編輯採訪，都是他獨手經營，他幾乎一天到晚沒有空閑，睡眠每天不過五小時左右。其餘的校對，及一切下層工作，是由他的兩個弟

弟負責。(這時他已經擔負兩個弟弟的生活及讀書的費用。)

他這樣的刻苦和努力，所以一年以後，已經辦得很發達，銷路已經很廣，而澤君已受社會人士的推重。三年以後，雖然衡報的前途充滿着許多光明的憧憬，可是。落拓的潭君，爲土豪劣紳所妬忌而被放逐。澤君雖然受了這樣大的刺激，但是他還不肯中止他的努力，他便到崑山辦一所小學。他對於該校非常負責，潛心改革，內部頗爲可觀。同時，崑山的荒山很爲便宜，當時僅一元一畝，他便買了八十畝荒田，從

事開墾，一部分植樹，一部分開魚池養魚，他便努力這種工作。這樣苦心奔走，前後經過了八年，於是樹種變成了森林，魚種變成了大魚。現在。小學校的規模非常宏大。而每年森林的收入有一千元，魚池的收入約二千元左右。最近他又結合農業的同志組織農學研究會，預想他的結果也是圓滿的成功。

我們看了上述的經過，可知道澤君的成功是從冒險。努力。之中得來的。現在的澤君雖不是社會的偉人，但是。他

的精神却是偉大，現在也可說是達到成功的一個階段。我們反過來說，倘是澤君沒有這種堅忍不屈的精神，現在還是一個米店的夥友，那裏談到成功呢！

『這裏我們可以得到一個結論。成功是人人可以獲得的東西，全靠自己的努力。凡一個青年具有沉着。果毅。刻苦。忍耐。恆心。的精神的，都有成功的一日。親愛的朋友們！你們現在能夠努力，就是未來的成功者！』

失業者應破除的一切





人的碌碌一生，無非爲謀生活，一旦失業，則生活失所依據，當時所感受的苦痛，真非筆墨所能形容。但失業的人，階級不一，因之地位各有不同，在地位較高的人，在外是有交際的。其解決方法，應先尋個普通地位，暫時立足，把一切虛榮心破除，認真做事，一面徐圖發展，至如何發展，可參看前列各章，活動運用，神而明之，存乎其人了。

前段不是講要破除虛榮心嗎？但就我的實地觀察，能真個破除虛榮心的，實在不多。譬如本來做經理或自己經營事

業的人，一旦因營業失敗或其他關係而失業。終認定已往的身份，不配再做下層工作。如無相當地位，甯可株守家園，如此一年二年的過去，終至吃盡當光，信用欲守而不能，素常來往的朋友，到那時候也漸漸疎遠了，雖有要好朋友，再爲他找到位置，可是他的身子被幾年荒廢以來，不適任事，精神思想，都已變成消極，況且營業的手段，真是日新月異，以荒廢數年之身，欲再去適應商業潮流，而圖謀發展，較前更爲困難了。

凡是做事全賴當初的一鼓作氣，倘若中途間斷，足以影響將來的進展。普通夥友，一遇到失業，其唯一目的，終是回家鄉去吃老米飯，亦有因路途遼遠，或者無家可歸，因此流落他鄉，度其非人生活，意志薄弱的人，亦有厭棄現代的社會，而竟至于自殺，這完全暴露了弱者的態度，沒有堅忍的意志，和奮鬥的精神。

其實不論因何種原因而至失業，應抱定鎮靜的態度，趕緊在社會上謀一件事情做做，要知道職業是沒有貴賤的，不

過因智識能力的有高下，苦樂自有不同，但是爲要生存，爲要有飯吃，不得不先有當止的職業，以供立足，無論做甚麼都好，只要有勇氣，求實際，不難有重新發達的希望。

假如要找到一件事情實在困難，而生活上到將無法維持，這是刻不容緩的時候，那末卽須謀小本營生，只要自己意志堅決，不難由小本經營而成爲大商家。

### 靈敏的手腕

上海的三大書局，是名聞全國，差不多人人都知道的。

現在我將第三書局的經理營業經過，摘略奉告。其辦事之能幹，手腕之靈敏，實有可取法的地方。

他本是在內地小書店學業的，滿師後，得友人的介紹，入上海小書局爲櫃員，月入不過數元。但辦事幹練，頗爲友輩推重，得入第一書局爲職員，不到幾年，受上級人員及股東之信仰，一躍而爲協理，於是漸露頭角，在書業界已有相當地位，第二書局慕其才，乃聘爲經理，他遂創辦種種事業，希望能與第一書局，並駕齊驅，不料爲時不久，竟虧蝕至

二十餘萬，信用漸失，周轉不靈，第二書局竟呈不穩現象，各股東羣起責難，他遂辭職引去。

賦閒二年，生活竟有不能維持之勢，乃仍至上海，尋友覓事，但以其過去的身份，當然不合于普通商店，各書局中，又無相當位置，便借與三百元錢，令他自去設法。他遂以三百元作資本，在閘北開一小書店，略出幾種單行本的小說。

因他熟悉世情，所出小說，都合社會心理，營業所得，頗能維持開支。他以營業頗有起色，前途當可樂觀，乃遷至

麥家圈，以便營業，不多時，復由麥家圈遷至四馬路，因地點適中，營業愈見發達，遂招集股份，改設面門，即現在的第三書局。

無如所招股份有限，而發展的希望過切，至年終結算，印工原料及一切開支，統需五萬左右，以收入三萬抵付，尙不敷二萬餘元，金融上有不能周轉之勢，正在愁眉不展之時，忽有相識之某錢莊經理，以第三書局，營業發達，來抖放「長期」生意。他竟聲色不動，態度從容，假說各賬都已付

清，現在並不需要，如果往來，且待明年再定。且暗示以內  
部範圍的廣大，存貨的富足，錢莊經理益信該書局的可靠，  
堅欲他承認往來。他遂答道：「既然我們朋友的面情難却，  
就送兩萬元來罷！」這樣清描淡寫的一句話，就把那千鈞一  
髮的年關度過。

不到兩年，由兩開間門面而擴充至四間，股本招集至百  
萬，于是大加發展，自購廠址，建築新屋，添辦蓄儲部，由  
蓄儲部而擴充為銀行，地產公司。



以上所述，不過近十年內之事，其辦事之能幹，手腕之靈敏，令人可佩，前途的發展，正不可限量。據說預計在將來的二年內，將建造十數層大廈，添辦大旅社及百貨商店云

孤兒偉大的立志

我的同鄉L君，他是我們商界的先進，在滬上在家鄉，創立了不少的事業，在民國初年，也曾執過滬上商界的牛耳

，真可稱煊赫一時。現在雖然回鄉休養，但一提起他的名字，沒有人不佩服他的經商手腕，和奮鬥精神。有誰能想到他本是一個窮苦無依的孤兒呢！

L君自幼父母雙亡，家中貧無擔石，東西流浪，收留無人，十歲時曾依鄉間算命的盲者，充當嚮導，十八歲時隻身至滬，做一個水菓小販，聊以餬口。因他生性機靈，且非常勤儉，不到三年，稍有節蓄。于是託人謀得一個輪船茶房，待人接客，殷誠款和，一般乘客都稱贊他做事不錯，他的生

意十分興盛，在別個艙位裏，乘客寥寥，而他的艙位中，却擁擠得很，這就可見他善于招攬顧客了。上級人員很器重他，逐漸加以提拔，遂升至茶房頭腦。那時他的進益已是很有可觀，但他並不如別的茶房般去狂嫖濫賭，他却非常勤儉，對於業務，更加努力。並在閒暇的時候，潛心自修，他的學識，遂亦與時俱進。船中營業，日益發達，公司方面，乃謀擴充航務，另添新船，即任L君爲買辦。

L君任事以來，益自奮勉，乃運用其靈活的手腕，從事

計劃一切。凡在同一航線上之輪隻，莫能望其項背，營業收入，爲諸輪首屈一指。凡達官巨賈，沒一個不喜歡去搭L君的輪船，於是L君的聲名，愈加響亮。

某次，有某大員回籍，向L君的輪中預定艙位。L君探得某大員精於賞鑑，乃搜羅名人書畫，懸掛大菜間中，內中有幾幅，簡直是希世之寶，是用鉅價收買來的。屆期某大員登輪，見艙中陳列精雅，大加欣賞，頗贊L君辦事能幹。而且L君與某大員會面時，大談其藝林故實，有時加以評騭，

頗中肯綮，于是大得某大員的歡心。促膝傾談，達旦不倦。待船到埠時，L君乃將某大員所贊賞的幾幅，如數教侍役裝入某大員的行篋，作為贈品。某大員在暗地裏非常欽佩L君的殷勤，因此時有提携L君的存心。不多幾年，某大員籌設某大煤礦公司，以L君辦事精練，遂聘為總辦，L君的聲名，由此大振，在滬上與其故鄉，大創營業，年有擴充，到現在仍不稍衰。

L君這種聯絡手段，實為商人所需要的。在普通人的心

理，或者要說他是「捧大腿」，其實像L君的爲人，其警機幹練，爲他人所不及，他的計劃是有目標的，所以能一帆直上，達到其最後的勝利，這是值得我們欽佩的。

### 我們的模範

這是本書最末的一章了。作者希望諸君能參酌本書的一切方法，去切實施行，以收良好的效果，成一個商界的領袖，并希望諸君能以領袖的地位，爲顧全國民生計，提高我國

國際間的地位，而去盡力于國家社會的事業，此其一。還須具有博愛的精神，從本鄉而同鄉，而及同胞，盡其提携維扶之責。這樣，方纔值得一般人的崇拜，讚揚。像鎮海虞洽卿先生，就是一個極好的模範。

現在將上海市商會的『虞洽卿先生旅滬五十年紀念敘言』節錄在下面，并在有些地方加註詳細的事實。一方面可以表示先進的服務精神，一方面可以給實心做事的有志向上的商友們做模範。

「先生所居里曰龍山。未弱冠。卽服買滬上。(註一)生平豪俠伉爽。喜以魯連自處。每遇震撼危疑之局。他人逡巡却避者。先生談笑從容。指揮若定。又於故里龍山。出資二百萬。闢輪埠拓馬路。雖僻壤而駸駸與都市同其繁榮。(註二)是以滬之人以及其鄉之人。雖婦人孺子。販夫走卒。微論識與不識。靡不知有先生名者。上海自訂約互市後。外僑之至者日衆。國力不競。太阿倒持。主客之勢。日以懸殊。積嫌旣甚。往往因薄物細故而釀鉅釁，清光緒三十一年冬。



會審公廨受理黎王氏案。(註三)西捕徇領事意。欲移羈於西牢。與讞員抗不許。則挾持以去。讞員之朝衣裂焉。滬人大譁。罷市以爭。當是時距南昌江召棠之變甫一年。民情浮動。應付失宜。鉅變立作。先生素爲市民所信仰。偕各當道周歷通衢。曉以時艱。勗以任重。皆渙然冰釋。復輔助各當道與外人折衝。不傷國體。事變以弭。後二十餘年而有南京路五卅之役。(註四)西捕以學生游行演講。發鎗擊射。死者十數。傷者數十。爲互市以來未有之慘變。於其羣情震動。工

罷業。商罷市。其受傭於英人之工廠或商肆者。一時咸相率去職。達十萬人。先生適長上海總商會事。乃與各團體合組濟安會。募款以濟罷業之失所者。俾其持久。不足則私人稱貸以益之。集款凡二百數十萬。稱貸籌墊者。又十數萬。相持兩閱月。外商以損失不可數計。乃徐自轉圜。其總辦魯和。自行解組。以謝華人。並由工部局出款十五萬金以恤華人之死傷於是役者。嗣後租界中西市民軒輊之待遇。逐漸改革。如西人公園之開放。工部局華董名額之增加。(註五)皆是

役有以啓之。

「先生飽經世變。痛心外侮。嘗謂居今而欲謀所以保國權而捍外患者。首宜從事於政治之澄清。與民族能力之增進。故其生平操行。卽爲力破自昔商人不干政之戒。庚子之變。(註六)先生適佐魯麟行務。合肥李文忠公有北上議和之命。是時民智未大啓。商人除營貨殖外。無他務。先生獨致電李相。促其力疾北上。以奠大局。論者擬之於朝陽鳴鳳，其後清室凌夷。國事日壞。遂有辛亥革命之役。(註七)先生設

通惠銀號於滬。爲黨人運輸軍實。流通資金地。十六年。國  
府建都南京。發二五庫券三千萬。以爲北伐軍糈。國基未定  
。人情猶豫。先生實力贊之。其長上海總商會也。直奉戰爭  
之役。甫罷。馮玉祥方以賞不酬庸。怏怏乞退。玉祥於當時  
頗負虛譽。先生獨謂年來國難未已。皆由軍人怙勢邀功。視  
國土爲其湯沐邑。亂源不可長。致電馮氏。責以大義。贊其  
引退。事雖無成。亦以見先生之於國事。持正論。分涇渭。  
非如時俗之媵矧習尙。徒以依附權貴爲得計者。自袁氏專政

。劃上海爲一軍府。另設專閫鎮之。謀與蘇省相牽制。其地饒於稅源。又自同治以來。設有兵工廠。爲軍實所自出。故軍人爭之。不遺餘力。自民國十三年後。常爲戰爭之衝。先生深維拔本塞源之計。以爲停製軍械。改設商廠。則軍人覬覦之端絕。而治安可保。言之執政。爲下明令。撤戍廠之兵。停製械之工。以保管事界之總商會。俾得招集羣商。籌議改建。閱時數月。所墊保管費凡十數萬。會段氏去職。蘇省主兵者遂盡隳前議。識者惜之。上海商業菁英旣萃於租界。

西人商於此者。設有團練隊。以資捍衛。臨警有軍艦以翼護之。歷經事變。安堵無驚。國軍則格於慣例。不得闖入一步。先生深維主客強弱之形。遂創設華商體操會於滬北。（註八）日部勒而申儆之。未及一年。成效大著。遂與西商團練隊合組。是時猜嫌未泯。歧視猶甚。統率之者悉爲英人。軍械則按時給發。不得自貯。嗣以華隊守軍紀。嫻射擊。其成績且軼出西人上。於是西人咸悚息歎服。曩時禁例。逐一蠲除。待遇遂與西商團練隊爲伍。寓滬西人之瞭解我民族能力

。逐漸改其鄙視之念。自先生所創之華商團練隊始也。先生以抗外族挽利權爲己任。故其所營商業。非不擇途而施。必審其與中外商業隆替有關者。然後竭全力以赴之。交易所爲平準市價之樞紐。握一市商業之命脈。日本於其國內外商組織者有禁。附股者有禁。以吾國之積弱可乘。又扼於條約也。遂以一千萬之鉅資。設取引所於上海。謀操縱吾國商業。先生憂之。乃籌設物品證券交易所以抗衡。(註九)事屬創始。前無師承。草訂規制。物色人才。籌備歷年。始克告成。

其間瀕危者屢。卒以堅忍不撓之精神。蹶而復起。嗣後紗布雜糧等業。相繼踵設。勢力日張。日人之上海取引所。遂終於偃旗息鼓焉。中外通商近九十年。竭華商之全力。以與外商抗。而卒收終局之勝利者。自交易所外。未之前聞。創其業者先生也。歐戰時。外輪多供彼國徵調之用。航輪減少。先生乃獨力組織三北輪埠公司。(註十)以與外商角逐。苦心默運。數年中增購鉅輪以十數。航線遍南北各埠。其成立後於招商局者四十年。規模設備。則達其半。華商輪之差能與



外輪頡頏。分潤其航利者。除招商局外。北則推政記公司。南則推三北公司。鼎足而三焉。……」

(註一)虞和德先生。字洽卿。遜清同治六年(西歷一八六七年)夏歷五月十八日。生於浙江鎮海之龍山。年十五。由同族虞鵬先生之介紹。來滬經商。尙有某君伴之偕來。先生入南市大王廟小錢莊習錢業。某君則入瑞康顏料號爲學徒。抵滬後。臨時改變。某君先入小錢莊。先生乃入瑞康焉。瑞康爲奚潤如先生等所開設。資本僅八百兩。號中祇同夥二



人。先生以一人任各種雜務及跑街。是年由先生經手買賣者。計盈二萬餘兩之鉅。於是極爲潤如先生所器重。當時商鋪舊例。學徒年終。所得僅鞋襪費十二元。號主以先生善經營。特別加給鞋襪費四十元。誠創例也。次年四月。同業舒三泰者。器先生才。欲延聘爲己用。潤如先生竭力挽留。並允讓瑞康股份與先生。表示合作誠意。先生以知己之感。不忍離瑞康。且出資二百兩。加入爲股東。是而後。瑞康營業。日益發達。而先生之名。亦日益振越。十二年先生年二十七

。始入廣東路魯麟洋行爲買辦。逾九年。改入道勝銀行爲買辦。一年後。乃入荷蘭銀行爲買辦。迄今凡二十八年。仍繼續任事焉。

(註二)龍山居鎮海慈谿餘姚北鄉。遂名三北。有伏龍虎蹲二山。遙相對峙。背山關水。僻處海隅。水陸交通。極感不便。先生以欲任天下事。必自造福梓鄉起。乃開設輪埠。建設海灘。以泊輪船。又設輕便鐵道。以利陸途。敷設電報。以通消息。置輪三艘。以慈北姚北二輪。往來穿山舟山沈

家門等埠。以鎮北一輪。以駛甬江。與滬甬輪船相銜接。先後投貲。不下數十萬。從茲鄉民之經商海上者。得免越嶺繞道之跋涉。而故鄉出產。如木棉豆類之屬。亦得運銷於外。於故鄉交通。同鄉生計。均有大造。此爲先生經營輪埠之初步。亦卽今日三北公司之基礎也。

(註二) 粵婦黎王氏者。隨宦四川。夫死回籍。道經上海。因携帶婢女較多。英租界捕房探捕。指爲販賣人口。拘解會審公堂訊判。承審者爲副會審官金鞏伯君。陪審者爲英國

副領事德爲門君。金君訊問之後。判令暫羈女押所。而英陪審官則判送女西牢囚禁。雙方發生爭執。金君諭令值堂捕頭依判執行。乃捕頭不但抗不奉命。反將公堂大門關閉。金君加以訓責。而該捕頭竟持棍欲向金君行凶。旁聽人多。羣起不服。遂生哄鬧。風聲所播。各界咸抱不平。次日。卽演成罷市風潮。無識者爲義憤所激。有圍焚捕房之舉。被捕者夥。而全界巡捕。亦一律罷崗。紛亂情形。爲從來所未有。其時正會審官爲關炯之君。蘇松太道爲袁海觀君。雖經交涉。

毫無結果。而奉命出洋考察之澤公等五大臣。適道經本埠。寓靜安寺路洋務局。恐風潮擴大。爰主張派請公正紳商。出任調停。被派者爲朱葆三。周金箴。施子英及先生四人。同往工部局接洽。仍無眉目。朱周施三君。因事不願再任調停。先生以情勢緊急。苟無相當解決。危險且不堪設想。故仍努力奔走。但茲事體大。而商界先進甚多。亟應集思廣益。爰深夜邀集旅滬各界各幫各業領袖二十餘人。在先生住宅會議。磋商調停方法。此項會議。每深夜必舉行。以迄終事。

清廷特派南洋大臣蒞滬查辦。先生上承官廳意旨。下徵本埠各界領袖之意見。與工部局爭持磋商。竭數日夜之奔波。所得結果如下（一）由英總領事撤去德爲門之陪審官職務。（二）由工部局向中國官廳道歉（三）撤懲侮辱華官之捕頭。（四）黎王氏案初次庭訊。係輪歸英領陪審。其續審時。例歸原陪審官陪審。今將此案改歸德國領事陪審。黎王氏以及在罷市時被捕之華人五百餘人。一律釋放。（五）開市復崗。同時舉行。由袁君。關正會審官。及先生。三人步行南京路。勸令各

商店一律開市。中西各巡捕。亦同時復崗。彌天風潮。至此方告平息焉。

(註四)民國十四年五月三十日。下午二時左右。上海公共租界南京路老閘捕頭前。發生捕房鎗殺學生工人事件。彈發四十四響。由捕房愛活生命令開鎗。一時死傷累累。緣該案之導火線。爲日商日華紗廠鎗殺工頭顧正紅。而當時之工人學生。經孫中山先生領導之中國國民黨。於十三年改組之後。宣傳組織之猛進。於國權民命之觀念。比之五四運動以



來。益見濃厚。對於顧正紅慘殺一案。認於國權民命之損失。非常重大。於是輿屍請於捕房。請於會審公廨。均被格於領事裁判權而不理。乃分隊露天演講。以期喚起民衆同情。是時公共租界之工部局。於納稅外人年會提案中。列入取締印刷品及童工兩附律。及增加碼頭捐案。致書報工商四界。羣起積極反對。合之上述事件。形勢益爲嚴重。範圍日見擴大，民氣激昂。爲以前各種愛國運動所未有。箭在絃上。一觸卽發。而五卅慘案以成。繼之而罷市罷工罷學。損失之鉅

。不可計及。先生時爲上海總商會會長。職責所在。自亦義不容解。而愛國運動又爲先生所死生以之之事。惟是罷工範圍既大。救濟費用益鉅。雖有國內外踴躍輸將。仍有捉襟見肘之歎。先生環顧內外形勢。幾有無以爲繼之慮。因主張先與日方解決。俾日廠早日開工。而得專一目標。以籌對付。自經各界贊同。得有此項解決之後。當時駐滬英總領事與許交涉使會面時。尙謂英日態度一致。於是交涉使示以約定。英總領事往與日總領事交涉背信。謂此案係日廠鎗殺華人而

起。日領答謂捕房開鎗。固非日人之意。時先生身當其衝。國人謂爲交涉懦弱。外人指爲暴烈分子。地位殊爲危險。親友均勸先生暫避其鋒。先生答以爲國權爲民命。公平主張。任何犧牲。在所不惜。自西人組織之上海總會開會。經決定認爲此舉係華人愛國運動後。嚴重形勢。漸趨緩和。回思當日上海總商會請政府提出之十三條件。迄今未達目的者。尙有一二。責任猶未全了也。

(註五)參與公共租界市政問題。先生曾於清光緒三十二

年二月間。致函工部局總董提議。設一華人代表委員會。蓋以爲租界市政。華人無參與之權。殊失公平待遇之道。尤與同治五年領事團之提議。與是年十二月工部局總董所公佈之意見相背。惜當時外報眼光太短。著論反對。不過尙有一部分評論家。爲較切實之主張。加入華董二人。無如先生之提議。被同年三月間納稅外人年會。受外報之鼓動朦蔽。根據地產章程。謂爲工部局無權辦理。因工部局加入華董。爲變更地產章程第十八條之舉。當時工部局總董對於先生提議。

謂爲應請領事團轉呈有關係之駐華公使與我國政府協商批准也。歐戰以後。美總統威爾遜十四條之主張。以民族自決爲骨幹。我國人民。爲之震動。對於國權收回運動。同情日多。以巴黎和會以膠濟鐵路借款關係。許日本得續繼德國在我山東所得之權。於是國人大嘩。羣謀反對。前北京之五四運動。上海之六三響應。公共租界三日間之馬路秩序。全由童子軍維持。經此運動以後。民族自決之精神。更爲振作。時因工部局有增加市政總捐由一二至一四之舉。界內居民。奮

起組織各馬路聯合會。並爲實行參加市政起見。設置納稅華人會。以與納稅外人會相對抗。交涉結果。加入顧問委員五人。先生以爲與原有主張。相去甚遠。並與所識外人力言。工部局如不加入華董。必有重大不幸事件發生。詎料不幸言中。五卅慘案。事前因無解釋機會。幾致一發不可收拾。五顧問即因五卅慘案辭職。納稅外人年會。對於印刷童工附律等。亦予否決。當時大部份外人。亦漸明瞭租界市政。非中外合作不可。乃於民國十五年。由工部局請求有關係之外交

當局。與吾國政府協商。批准加入華董二人於工部局。其職權與外董一律。當時華人方面。多未滿意。先生尊重輿論。創議宣言反對。民國十六年。國民政府奠都南京。國際地位。日見增高。而兩租界又有增加市政總損二厘之舉。反對之聲浪蜂起。法租界先行和平解決。而公共租界方面市政當局。尙未澈底了解華人意思。對於不付增捐者。輒行阻止其營業。因之閉門停業者四十一家。先生以北伐正在進展。全國尙未統一。爲顧全大局與界內治安計。出爲調停。經兩方諒

解。定所增總捐。名爲額外。抗議繳付。同時以加入華董三人與委員六人爲過渡。並口頭約定。於次年卽增加華董。乃工部局方面。迫於情勢。未能卽向有關係當局建議。繼以二之努力。始由我國外交當局交涉結果。於民國十九年度。實行提出增加華董案。乃中間以納稅外人麥克唐納氏駭人年聽聞之演說。發生重大波折。先生以得清光緒三十二年之教訓。以爲增加華董問題。納稅外人會無權討論與決議。納稅華人遂據其意發表宣言。先生個人。又向領袖領事聲明。華



人方面。斷無誤會。有所情感舉動。此事困難屬於外人。並當協助以謀和平解救。卒於民國十九年五月二日。收圓滿之功。現在各組委員人數。日漸加增。高級人員。亦已次第添聘。終期在租界未收回前。達到對於市政權義平等之目的焉。

（註六）光緒二十六年庚子（即一九零零年）義和團起事。西太后下諭排外。戮殺洋人。時兩江總督爲劉坤一。先生披閱上諭。爲之大駭。以果如照諭實行。則大局必至糜爛。

因星夜赴南京。謁見劉氏。痛陳利害。欲免亡國。推有抗旨。劉督深韙其言。卽與兩湖總督張之洞。山東巡撫袁世凱。會同保全江南。是以拳亂結果。東南半壁。得未受絲毫波及也。

(註七)先生蓄意爲革命事業。然革命須用實力。非空言鼓吹。所能成事。乃急急於經濟之積貯。一面則待時而動。會清廷借英債一千萬金磅。以爲實施國有鐵路之政策。以川漢鐵路入手。川人羣起反對。認爲外國勢力。侵入腹地。足

爲亡國之導。乃清廷不但不知悔悟。反下「格殺勿論」之諭旨。於是大江南北。人心盡去。湖北於清宣統三年十月十日。起義於武昌。湖廣總督瑞澂。襍被宵遁。武漢三鎮。均入民國之手。上海爲長江咽喉。又爲中外通商樞紐。民黨中人。如陳英士先生等。均劍及屨反。以謀響應當時有人向先生商助軍費者。先生摒擋手中所有八千元。以爲發難費。經裏應外合。得告成功。然蘇州未下。金陵猶負嵎。時滬甯路已成。蘇軍可朝發夕至。滬勢孤。斷難持久。乃與當時同志。星

夜赴蘇。見巡撫程德全。曉以大義。渠雖承認。但以無款爲辭。詢以若干。當云百萬。時適南洋勸業會所墊銀三十六萬兩已歸還。先生益以移挪息借之款。湊成足數。蘇城易幟。程撫反正。勢力益見雄厚。旋即遊說總督張人駿。惜以庸懦未能如願。又以銖良之強硬。張勳之剛愎。殊難用和平手段。乃決計臨之以兵。遂由浙江都督朱瑞。帶浙軍四千。攻天寶城。先生則任軍實運輸之責。曾單身車送彈藥赴前敵。經當時之一德一心。克奏膚功。張勳既遁。金陵遂下。惟漢陽

又爲馮國璋奪去。武昌危在旦夕。會孫中山先生單身應請歸國。黃克強又由漢陽來滬。遂決定於南京組織臨時政府。籌助經費。先生固無役不從也。

(註八) 自黎王氏案結束之後。先生即發生兩種感想。  
(一) 華人市政權。(二) 華人自衛力。對茲兩事。先生立意堅決。誓必求達目的。爰先致函工部局。要求加舉華人爲工部局董事。參與市政。乃工部局復函 僅允先生一人加入。先生以去題甚遠。非合力要求不可。因即發起華商公會。凡寓

居租界各幫各業之領袖商人。一律加入。其職權不啻爲華人代表委員會。日後之華董。擬卽由此產生，惟爭持日久。惜無結果。當公堂案巡捕罷崗時。曾由萬國商團出而維持。但因語言不通。與路人及居民時啓糾紛。且對於華人之利害。往往漠視。益徵華人自衛力之不容忽視。先生遂創立華商體操會。邀請各業領袖。加入發起。其經費則由各業分擔。關操場於閘北（卽現在華興坊華安坊原址）。聘請曾在外國學校肄業而練習兵操之商人爲教練員。發報後。報名者雖衆。

但對於穿着黃布之操衣帽。則皆望而却步。遂由先生與胡寄梅袁恆之兩君。躬先穿着是項衣帽。行走於大庭廣衆。以資表率。衆方踴躍報名。預操者至四五百人之多。經年餘之練習。程度日進。乃商准工部局。在萬國商團中。添設中華一隊。其隊員卽就體操會會員中遴選百人以充任之。復由先生一一出具保單。以擔保其行爲。耗盡心力。費盡唇舌。方能得此結果。但工部局仍有兩種限制。(一)中華隊隊長須由英國人充任。(二)華隊隊員遇操時。向工部局領鎗。操畢須繳

存工部局。不得持回家中。彼時合埠商人及全隊隊員。以上列兩點。認爲工部局有意歧視。表示不滿。先生則以爲此係資格及信用問題。非一時口舌之爭所能收效。事在人爲。惟各加勉而已。自是而後。諸隊員服務成績。既極優良。品行爲。亦均高尚。先生認爲時機已至。始向工部局商准所有華隊隊員之鎗。亦許持回家中。旋因考察華隊隊員技術日精。且已有自治能力。於是中華隊隊長。遂由華隊隊員升任。至此。萬國商團中華隊員之待遇。始得與別國商團。完全平



等。此後租界過有事故。商團出防。華洋隊員。按崗會同服務。所有以前漠視居民利害之觀念。以及言語不通之誤會。一律捐除。收效之宏。爲國人所同聲贊許。是以滬南閘北。以及各省各埠。次第仿行。而革命軍且藉南市商團之力。以光復上海。夫以服務社會之團體。而竟爲國家效力。未始非萬國商團中華隊推及之效果也。

(註九)民元間。先生爲提倡實業。衡平市價計。議辦交易所。時孫總理與今國委胡厓堂戴傳賢先生等。適皆在滬。

聞先生議。均表贊同。並由胡戴兩氏。起草交易所法。呈請政府註冊。經政府核准。乃設立物品交易所。其時擬舉孫總理爲理事長。詎知呈上。爲袁氏所忌。留中不發。後乃改舉黎元洪氏爲理事長。未幾。黎被選爲副總統。始公推先生繼任理事長。

(註十)先生既在鄉關龍山輪埠。置鎮北慈北姚北三輪。往來舟山穿山等埠。而以一輪銜接滬甬航線。雖規模綦小。資本有限。(僅二十萬)然先生興辦航業之決心。實基於是

。嘗以外人之所以控制我者。實挾不平等條約爲利器。而內港航行權。又使不平等條約爲護符而攬持。非國人奮起自辦航業。不足以資抵抗。爰於創辦甯紹公司外。又於民初接辦英商鴻安輪船公司。爲收回航權張本。該公司有輪二。一曰長安。一曰德興。向行駛滬漢航線。鎮甯蕪潯漢等處。各有棧。碼頭收辦後。股東雖盡屬華人。公司國籍。則猶隸英商。仍以航權旁落爲慮。乃於民四。籌資百萬。向英商收回獨辦。改爲鴻安商輪公司。時長安德興兩輪。以及長江各埠之蘆

棧輪埠。均易漢幟。三北公司亦同時分設於各埠。國人耳目。爲之一新。先生猶不以此自限。念沿海各口之航權。猶盡操於外人。不與相抗。勢必並領海權而失之。乃於民七增加三北資本爲百萬元。購置三千噸海輪二艘。往來於南北洋各埠。至此。三北公司遂爲外人所注目。歐戰事起。外輪多數調回。貨多船少。供不應求。運價大漲。實予我以發展航業。收回航權之良機。但船價之昂。倍蓰往昔。購置不易。先生乃不惜盡變所有之不動產。再添資本百萬。合成二百萬。

續購江海各輪五六艘。以拓展沿海及長江中上遊航線。此爲三北公司之發展時代。詎不期年。歐戰停止。運價暴落。戰時高價所購各輪。利無所出。虧折至數百萬。公司受此打擊。勢將不支。親友愕然。甚且有以全部出售外商相勸者。先生屹然不爲動。一方持以鎮靜。勉力支撐。一方力事整頓。將公司各船。去窳更新。以小易大。勉強支持者。又五六年。斬荆披棘。葦路襤褸。公司狀態。乃漸次恢復。而先生心力亦交瘁矣。自茲以往。縱少發展。亦多所興革。如自設機

廠。添置拖輪駁船。改用馬達等項。向使時局救平。正不難再圖拓展。祇以方慶來蘇。內戰又起。四五年來。各船頻供軍差。數遭停航。營業不振。收入銳減。坐是限於財力。僅資保守。惟現在不平等條約中之內港航權。已在取消。國內航業。待興方殷。營業前途。正堪有爲。且航務爲交通營業之一。與尋常商業不同。興替盛衰。隨時局平亂商業起伏爲轉移。先生旅滬五十年中。心血才力。與光陰之耗費於航業者。幾及二十五年。而考其成績。猶僅如此。則其間經過之

曲折。辦理之困難。從可知矣。現在三北分公司二十餘處。代理十餘處。合三北鴻安兩公司所有之大小船隻。計二十九艘。噸位約四萬餘噸。各埠之躉船棧房鐵駁等。猶不與也。

上海圖書館藏書



A541 212 0011 62568

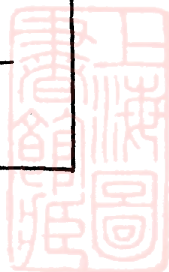


版 權 所 有

經 商 方 略

中 華 民 國 廿 一 年 出 版

定	分	發	出	編
價	售	行	版	輯
大	各	大	商	孫
洋	大	星	業	雪
一	書	星	研	總
元	局	書	究	體
		局	社	







~~1611353~~

1611353