



御人為著

續言致驗

MG
B825
253



實驗致富術上冊目錄

第一編 致富方法

- 第一節 概論
- 第二節 脫離環境法
- 第三節 創造環境法
- 第四節 選擇職業法
- 第五節 自謀職業法
- 第六節 保守職業法
- 第七節 變換職業法
- 第八節 得人信用法



- | | |
|------|-------|
| 第九節 | 儲蓄資本法 |
| 第十節 | 吸收資本法 |
| 第十一節 | 管理資本法 |
| 第十二節 | 運用資本法 |
| 第十三節 | 借資營業法 |
| 第十四節 | 增進資本法 |
| 第十五節 | 運用餘金法 |
| 第十六節 | 推廣營業法 |
| 第十七節 | 利用廣告法 |
| 第十八節 | 觀測心理法 |
| 第十九節 | 審察市面法 |

- 第二十節 熟悉商情法
第二十一節 鑑別夥友法
第二十二節 待遇夥友法
第二十三節 分配用人法
第二十四節 籠絡人才法
第二十五節 利用朋友法
第二十六節 集思廣益法
第二十七節 求得機會法
第二十八節 利用機會法
第二十九節 創造機會法
第三十節 排除逆境法

第三十一節 發明物品法

第三十二節 仿造物品法

第三十三節 改良物品法

第三十四節 廢物利用法

第三十五節 增進思想法

第三十六節 投機必勝法

第三十七節 投資穩妥法

第三十八節 審察廣告法

第三十九節 鑑別真僞法

第四十節 操縱市面法

第四十一節 業外生利法

第四十二節 矯除惡性法

第四十三節 研究交際法

第四十四節 對待顧主法

實
驗
致
富
術

上
冊
目
錄

實驗致富術 上冊

第一編 致富方法

第一節 概論

吾人足踏黃浦灘。見有峨峨之高大洋房。矗立於浦畔者。莫不環而指之。曰。此某銀行也。又嘗過南京路。遇有風馳雲飛之汽車。馳駛於路中者。莫不目逆而送之。曰。此某富豪所坐之汽車也。嗚呼。是何上海銀行之多。而富豪之衆耶。銀行爲百業之樞紐。非有巨大之資本。必不能周轉金融。調劑市面。故其地商業愈發達者。銀行愈衆。然亦必資本充足。而後銀行始可開設。始可立足。且銀行之資本愈鉅。則其信用愈溥。吸收各界之金錢亦愈易。而其平亭市面之效力亦愈宏。上海銀行之衆。可云甲於全國。而

商業之繁盛亦爲全國冠。此中消息蓋至巨也。又所謂富豪者非僅身家殷實之謂也。身家殷實而不能作一事創一業者最佳亦不過一守財奴。富則有之。豪則不足。故所謂富豪者必其人有致富之能力足以運用其資本而爲社會與個人謀共利。資本小者則小效。資本大者則大效。或集少以成多。或始簡而終鉅。如是者始名之爲富豪而無愧。雖然富豪非易爲者也。有富甲一國者。有富甲一地者。富甲全國者固非旦夕朞月之間所能成功。卽以一赤裸裸之人而欲在社會上立定基礎。足可當一富豪之名者。亦決非微簿所得之。凡以一時微俸而得者其得必不久。此其中蓋亦有真理存也。試觀古今中外之大富豪自其問世以至於巨富。何一不漸積而來其始也。要有堅定之心。思高超之思想。銳敏之眼光。入於紛華綺麗之中而不爲紛華綺麗所誘。與奢侈放蕩爲鄰而不爲奢侈放

蕩。所。染。蓋。唯。都。市。愈。繁。盛。者。其。墮。落。也。固。易。而。致。富。亦。不。難。非。若。僻。居。鄉。村。之。機。會。少。見。聞。鮮。縱。飽。嘗。艱。苦。而。亦。無。用。武。之。地。故。欲。致。富。非。居。住。大。都。市。不。可。若。上。海。者。則。正。中。國。唯。一。無。二。之。大。都。市。也。人。患。無。志。無。才。耳。如。有。志。也。如。有。才。也。則。攸。往。咸。宜。無。不。得。志。無。論。其。投。身。何。界。不。患。不。能。展。其。長。才。且。上。海。萬。商。雲。集。雖。有。時。人。浮。於。事。然。有。才。者。正。不。患。無。棲。身。之。所。轉。恐。事。浮。於。人。須。知。商。務。愈。興。盛。則。其。所。需。要。之。人。才。愈。急。而。愈。多。而。消。耗。人。之。精。力。與。腦。力。之。程。度。亦。愈。大。苟。有。勇。敢。之。少。年。挾。其。學。識。品。行。而。投。之。其。機。會。正。多。迨。其。既。得。立。足。地。即。可。次。漸。向。上。更。得。良。好。之。地。位。而。遠。過。其。在。鄉。村。或。其。他。小。都。會。時。所。有。之。機。會。故。上。海。之。人。家。有。資。產。數。百。萬。者。爲。極。平。常。之。事。而。在。內。地。則。令。人。舌。橋。而。不。下。矣。故。有。志。少。年。來。投。身。於。上。海。社。會。者。十。之。九。必。得。滿。意。垂。橐。而。來。綱。載。而。去。所。恐。懼。

者。志不堅定。或才不足。以應肆耳。志不堅定。則上海以偏重物質文明發達之故。而其物質文明之弊害。亦隨之而起。如賭博也。嫖蕩也。種種不良之習慣。大足移其固有之個性。夫以子貢之賢。猶出見紛華而趨。而况常人。萬一心志不定。投入其中。則終身不得自拔。往往有才俊之少年。初入上海。頗以良善見稱。博人信用。得人尊敬。迨稍稍得勢。則陡忘其本來面目。以至盡失其所有。故人稱上海爲萬惡之淵藪。斯言良亦不謬。故到上海而欲致富者。須時時自檢。不致失足。而又加之以才學。運之以手腕。濟之以靈敏之腦筋。行之以勇敢之魄力。則雖貧無立錐。依人爲活。而以上海之物品富庶。商務旺盛。必能於其中占一席之地。由十而百。而千。而萬。以至於無窮。成一上海之富豪。或竟爲全國之富豪。亦非難事。蓋一面固不免爲墮落之地。一面亦不失爲發財之區也。故天下之言發財者。不得不。

以上海爲捷徑。黃浦灘高聳雲際之洋房。南京路快捷如飛之汽車。問其主人。半固爲五十年前或三十年前之一小店夥也。然則上海正商人發財之終南路也。雖然。事在人爲。其人長於致富之術者。雖居僻壤。亦可有爲。陶朱公三遷而三富。卽其明證。不過在他處。或事倍而功半。而在上海。可事半而功倍。否則遷地爲良之說。殆將成爲虛語。上海人口與年俱增。而上海之商務。亦與年俱增。有赤貧而成巨富者。亦有巨富而變赤貧者。雖半由於境遇之不良。機會之難得。而其半亦由於人謀之不臧。本書之作。蓋本乎泰西各商家經驗之談。彙而誌之。理而董之。純然一致富之法也。致富之方法。不一途。而其大要。則在堅忍。其心志銳敏。其目光運用。其智力體力。而又持之以勤愼。彼泰西各國之大富豪。問其經歷。無不由此。卽叩諸上海之各銀行各大公司董事。以求其致富之術。亦必不能外

此他求。本書所敘。自一赤貧之少年。以至謀職業。運資本。如何立志。如何計畫。如何博人信用。如何選擇職業。以至自行設肆。自行營業。如何推廣貿易。如何招徠主顧。如何利用朋友。如何運用餘金。再至擴充資本。增加營業。如何利用機會。如何排除逆境。如何發明物品。如何仿造改良。正業而外。又如何業外生利。迨至資本既足。如何可執商界牛耳。又如何對待主顧。如何同業競爭。甚至用若何方法。以操縱市面。言之成理。持之有故。苟人人能本。是所言不必神而明之。即可置身巨富。行見小試小效。大試大效。蓋本書所言。皆採集歐美名家所談。比較而融化之。實人生用不盡之寶庫。而亦致富之總鑰也。昔美國有卡尼奇者。爲美國著名三千富豪之一。卽世所稱之爲鋼鐵大王者也。一日有著作家求見。卽以致富之秘法。卡尼奇曰。請君先予我以一百萬之代價。嗚呼。卡尼奇此言。殆以欺人。

天下安有致富之秘法。所謂生財大道者。實卽人人能爲能行之事。平易而切實。所謂秘法者。實欺人之談。故索巨價。藉此拒絕耳。聖人之道。愚夫愚婦能行。致富之術。亦豈外是。不過人以其近而忽之。漫不加察耳。且本書所言。切合於上海之環境。上海之形勢。上海之空氣。不尙空談。不尙玄祕。貧者得此。可以致富。富者得此。可以加厚。故曰。上海之實驗致富術。古人云。書中自有黃金屋。此書實黃金屋也。凡欲來上海發財。或已置身於上海社會中者。其不可不手此一編。

第一節 脫離環境法

語曰。時勢造英雄。英雄亦造時勢。然時勢造英雄易。英雄造時勢難。且眞英雄必不爲時勢所造。爲時勢所造成者。必非眞英雄。必隻手創造時勢者。始爲眞英雄。故大商業家。必不爲環境所囿。上海一物質文明之世界。

也。因物質文明之盛。故商務興而發財易。然亦唯物質文明太盛之故。發財易而墮落亦易。當少年之初到上海也。宜卽時省察。刻刻警惕。將上海所有之一切不良環境。一掃而空之。他人競尙奢侈。吾仍自安於樸素。他人刁狡是好。吾仍自安於誠。吾親凡初來上海者。往往良好之學識未得。而上海種種不良之環境。已與之同化。口中所言者。非嫖堂子之經驗。卽上總會之方法。其最高尙者。亦不過談京劇。評大鼓。以爲非是。不足以顯其爲上海人。更不足以使人知其爲上海之老白相。故雖一物不知。亦必口講指畫。自充內行。以爲必如是。人將不我欺也。嗚呼。精神有限。何忍以至寶貴之光陰。與腦力不用。諸正當之職業上。而甘拋諸虛。牝母乃囿於上海之環境。而不能自拔。歟。美國有梅梨司者。商業界之巨擘也。其言曰。環境可以困人。而亦可以人造。懦弱無能或甘心墮落之輩。則束縛

於環境而不免自振彼大英雄大豪傑。凡翫成其光大之事業。而足以震驚一般庸俗人者。其入手方法。必先脫離環境。斯邁爾司亦言曰。凡生長於繁盛之都市。或巨富之家庭。其人天才必較低。事業之成就必較薄。蓋其平日奢侈豪邁之環境。足以阻止其成功而有餘。故成功人必先脫離舊有之環境。此二人者。均英國有名之人物。其言如此。可證不良之環境。大足妨害其進取之路。上海之環境。果何如乎。且也事業上優等之地位。必有非常之實力。方能取得。彼盡人而能爲者。其地位必不優。且必不能進取。蓋所謂非常者。卽非常人所能及者也。隨環境而行者。常人之事。必脫離環境。而後可爲非常人。吾人試一調查五年來上海之狀況。失業。者幾盈十萬。是豈上海尚不能容人乎。考其商業之日臻發達。則上海正患人才之少。決不患其多。而彼輩處此商業競爭之上海。猶不能保其地位。

卽由於其人並無若何之天才。不過隨環境爲進退。故一遇有才智較高者。出卽不能固守其職業。優勝劣敗。天演公例。欲居優勝之林。而不願爲環境所薰陶。所轉移。所同化。所束縛者。必先立志脫離環境。脫離環境之法。若何。第一須堅定志氣。不爲外界所引誘。第二須審察利害。能辨別環境之孰爲良。孰爲惡。良者從之。不必矯奇立異。以遠於人情。不良者努力排除。勿勉爲遷就。至自身不能自拔。第三應拋棄一切虛榮心。勿爲此而被誘惑。美國之煤油大王洛克菲蘭。自言儲財方法。第一戒人隨環境以進退。衆人華服。而吾不妨獨布衣布冠。若恐被人譏諂。而悉索敝賦。隨之以華服。則決難儲蓄。且時叮嚀告誡其子。謂虛榮不過一時。而金錢則一去不返。此正脫離環境之方法。凡初來上海者。不可不先於此入手。

第二節 創造環境法

脫離環境。難矣。然有恆心。有毅力者。卽不難。若脫離而後。另行創造一新環境。則實難矣。蓋脫離環境。不過個人與環境脫離。苟保一己。足矣。若欲創造一新環境。則必於自身有堅確之信仰。有予人矜式之資望。始足言此。雖然。據斯邁爾司言之。則亦不難。斯邁爾司曰。常人隨環境有力者。脫離環境。再有力者。則創造環境。凡其人。能創造環境者。其人必能成大事。業又曰。創造環境。亦非甚難之事。祇於脫離環境後。能持以精心毅力。不屈不撓。則久而久之。自可得人之同情。得人之信仰。而人自無於形中。慕仿之本。奢者亦儉。本惰者亦勤。本利口者亦誠。篤本暴躁者亦心平。此卽創造環境也。迨其人能創造環境。則不必求人知。而人自知之。不必求人用。而人自用之。信用一立。何事不可爲。雖赤貧如洗之人。亦可得人資助。以成厥大業。世有憤激派。嘗謂世路險巇。人心巨測。茫茫人海。絕無眞性。

情之人。斯語實言之太過。吾苟有得人同情之行爲動作。人自對吾以同情。愛迭生有言曰。吾本一饑人子。所以能至如此地位者。豈有他哉。實在鐵路局賣報時。能不與流俗爲伍。始則脫離環境。繼竟能以一身之舉止動作。感化他人。使流俗亦一改舊觀。於是昔之菲薄吾爲矯情干譽者。至是一轉其論鋒。謂吾能創造環境。予吾以同情。吾苟有所希望。請彼輩資助者。彼輩無不樂允。斯卽吾發達事業之第一步。在當時亦未嘗預料及此。嗚呼。此豈愛迭生一人爲然。凡成功者。罔不如是。又凡在高位者。其一舉一動。皆有創造環境之勢力。城中好高髻。四方高一尺。卽其明證。曾國藩曰。天之生斯人也。上智者不常。下愚者亦不常。擾擾萬衆。大率皆中材耳。中材者。導之東而東。導之西而西。習於善則善。習於惡而惡。其始暗焉。無所知識。未幾而騁嗜欲。遂衆好。漸長漸貫而成自然。由一二人以達於

通都。漸流漸廣而成風俗。又曰。一二人倡之。千百人效之。曾之言。固在政治。然商業上亦嘗有創造環境者。況上海之風氣。爲全國先。而商界又在上海。最占勢力。爲各界效法。在上者。苟爲提倡。崇實。斥華。其效必可觀。而其人亦必爲人敬服。此亦創造環境也。要之。有創造各種事業之決心。與能力者。必先創造環境。凡應用於創造環境者。如勇氣。如恒心。如毅力。如辨別善惡之目光。如得人同情之吸力。亦卽爲創造其他事業之必要品。又凡脫離環境。創造環境。外來者較生長其地者爲易。蓋同化尙少。所染尙淺。苟有定力。必易爲功。紐約大商家富爾溫有言曰。紐約何以產生偉人極少。據最近出版之百名人表觀之。九十九人爲外來者。故凡在紐約傑出之著作家。醫學家。藝術家。以至各商界之領袖。無非來自外方。且此狀不但紐約爲然。卽倫敦。巴黎。柏林及其他歐洲名城大都。無不皆然。此

其故。卽土著。囿於環境。易爲環境所支配。客藉能脫離環境。並能創造環境也。且吾人再放眼以一觀上海。凡大商家大富豪。果何一爲眞上海之人耶。此其故可深思矣。

第四節 選擇職業法

凡少年之來上海也。第一當然謀職業。然業亦多矣。果以何者爲最善乎。夫以職業之本身言。無業不可得意。亦無業不可致富。惟視其人之運用爲何爲。故一同業也。甲爲之而成功。乙爲之而失敗。同一人也。爲甲業則失敗。如乙業則成功。故少年來滬。以選擇職業爲入手之第一事。語曰。始基不慎。後患無窮。此則少年不可不預爲熟籌者也。至選擇職業之法。則何如。第一應審察自己之性情。第二應審察自己之體力。第三應審察自己之才識。必三者審察無誤。而後可開始選擇。蓋人之性情各不同。而職

業之分類亦各殊。有與己之性情相近者。有與己之性情扞格者。相近者易見功。扞格者難爲力。故必於選擇之前。應先加以攷慮。必使吾所選擇者。與己之性情完全符合無間。樂此不疲。而後可愉快而不厭。又人之體力與職業亦大有關係。體柔弱者。用力不宜過勞。而體力強硬者。或又不宜於勞心。故於性情而外。又不能不兼顧及於一身之體力。若漫不加察。徒顧性情之相近相宜。而於體力之是否能勝任。置之不問。必致僨事。且所謂體力者。不僅指身體之強弱而言也。實並智力而言之。或勞心。或勞力。其身體宜於勞心。而不能勞力者。使爲勞力之事。則敗矣。又其人慣於勞力。而不能動心者。彼爲勞心之事。亦敗矣。故選擇職業。於體力亦必充分注意。而後事易成功。人亦不疲。雖然。性情合矣。體力能勝任矣。而才學不足以副之。亦必敗。故於審察性情體力而外。又宜自度其才學也。才學

而可勝任也。則成功易。卽或稍有不足。自問於最短時期內。能盡得其閱歷。足以勝任。其成功亦不難。非然者。勉強而行之。人十已一人。百已十。則必致竭蹶債事。於人有損。於己亦害。且一次失敗而後。其信用必較未失敗前爲薄。而自己滿腔之熱望。亦必爲之較減。與其失敗而後始悔前日之不應急功躁進。曷若於入手時。卽自行量力而進。信用爲物。失之易而恢復甚難。一度失敗而後。而欲於短時期內重行恢復。舊觀使人信任。不疑。殊非易事。一失足成千古恨。再回頭已百年身。少年之來上海選擇職業者。不可不於此三者加以審度。慎勿自恃聰明。急於得業。致來後日無窮之悔也。美百斯敦有言曰。青年擇業。宛同處女擇夫。終身幸福。悉繫於此一剎那間。披鮑投亦曰。視一職業。決不可因有利卽得。遂冒昧從事。而不加以思慮。世人因此而自殘其天性者。比比然也。又曰。余未嘗求職業。

乃職業。求余。此皆閱歷有得之言。足爲青年模楷也。

第五節 自謀職業法

吾嘗見天資甚佳之人。往往因誤操不合宜之職業。而汨沒其終身。此最可悲者也。蓋不合宜之職業。最足引起其精神上之不快。終至挫折其作事之勇敢心。並禁錮其天才。使無發展之地。猶之男女誤配夫婦。致終身不能快愉。日坐愁城苦海之中。希望既絕。沮喪之心自見。甚至短壽夭折。此皆始基不慎之所致也。故選擇職業。應由青年自身主之。父母決勿干涉。在父母干涉之心。以爲青年無知。經歷不富。自謀職業。利少害多。不如父母本其數十年之經驗。而爲之選擇。不知時勢有變。性情有異。體力既有強弱之不同。才學又有巨細之各別。唯自身最能知自身。故職業必須自謀。且常人之情。自種之菜。其味益甜。自得之物。其價益貴。語曰。家有敵

帚。享之千金。凡青年以自力謀得之職業。必是幾經攷慮而來。其未得之也。患得之。既得之。患失之。苟非大不相合者。必不致輕易舍棄。故青年職業。應須自謀。此爲父母者。不可不知者也。至自謀之法。首須謹慎。凡思擇一種職業者。事前須再思三思。必一無遺恨。而後始行決定。既決定矣。而後再從客觀上。加以精密之觀察。上節所言選擇職業之三大注意。卽從主觀上立論。主觀上無誤後。又須攷察是業在今日市場上。是否能穩固能永久。能發達。其業不穩固者。成敗不可知。應勿孟浪從事。其業不能永久者。則一時之事。非終身之事。縱目前能獲得蠅頭小利。然既難久遠。其利亦不溥。亦勿急近功而貪小利。而昧然投身其中。其業不能發達者。則悠悠矜矜。徒損寶貴之光陰。無益於事。亦不可也。迨既無誤矣。應卽以迅捷得之。勤勞守之。昔美國有一少年。名亨利者。聞某富豪欲僱用一會計。

員。彼卽作書自薦。後聞此人已赴歐游歷。將於明年春季僱用一書記。彼乃於春初卽作函自薦。得覆書曰。予確欲聘書記一人。今尙未有人投函。子旣有意。可三日內先來試辦。少年得書。不待三日之約。連夜卽由快車赴之。試辦一月後。因辦事勤勉。立卽訂約。五年後竟擢至總秘書之職。此一事也。又美國一少年。名包爾孫者。欲入書業界而乏相當之介紹人。乃先函其友克理門史。克理門史復書曰。君能服從余之命令。乃可爲君謀一職務。否則謹謝不敏。包爾孫允之。克理門史乃告之曰。設足下能盡職而不計報酬。則無論何人皆願與君以職業。不必由人介紹。直接投以書信可矣。但旣得職業。幸勿以無酬而作事不盡力。亦勿終日呆坐。專候他人之支配。必細心觀察。而尋事自做。如實無事可爲。亦必設法發明之。如是則君在一般職員中。爲有用之人才。如是久之。不求薪金而薪金自至。

卽不然者。他人亦必不平。而代君呼籲。包爾孫聞語後。初尙躊躇。繼而細味其言。實果有至理。乃依之實行。果得意中之職業。辦事時異常勤奮。一月後卽擢升總會計部之職員。未滿四年。竟升爲總理。此卽自謀職業之方法也。

第六節 保守職業法

得職業。易。保職業。難。能得而不能保。守與不得。同。且不得職業。尙可設法尋覓。或託人介紹。或自行投薦。若得而不能守。則人將厭視之。信用失而名譽墜。終其身無得意之一日。故保守職業。其重要。倍蓰於尋覓。此少年應知之者也。保守之法。奈何。英人提般者。大商業家也。於此曾有意見發表。宣示少年保守職業之方法。凡少年之獲得職業。而欲保守不失者。不可不人手一編。其言曰。人得職業後。辦事須勤敏。品性須忠實。事事比人。

多做事。事比人先做。但不可自炫其能以顯同類之短。致招人之忌。且其人而勤勞耐苦者。卽不自矜伐。其主人亦必自知之。且較自炫者爲佳。卽抑屈到底。竟無人知。亦不可因此而灰心。或起怨望。應仍以耐心處之。如是而又久之。萬無不發展之理。卽平時與之不睦。或見其勤勞過人而妄起猜忌者。至此亦必內愧而心服。又曰。資本家事業中所得最有價值之利益。卽爲能保守職業之青年。如其有之。公司必可光榮。而其人自身必不次遷擢。他人亦必觀若瓊寶而謀之。挽之以重金羅致之。故勤勞之人。雙方均有利益。嗚呼。全上海果有此等少年乎。今之投身各公司。或各店肆者。對其職務。果能絲粟無忝乎。彼埋怨人。浮於事。或傾軋不能安於其位者。其自視。又果何如。倘有人也。能本此數大家之名言以行事。則前途正未有限量也。勉之哉。勉之哉。

第七節 變換職業法

青年擇一職業後。而投身其中。卽應兢兢業業。以此爲終身。蓋行之均可致富。不必定限於某種職業也。故自來成功家。往往終其生專守一業。而不喜變換。雖然。有時亦有不得不變換之勢。時勢無常。市面莫定。當其擇業之初。固慎之又慎。自謂可萬無一失。但未幾而時勢紛更。其初所恃爲無恐者。竟發生問題矣。於是勢不得不含棄其固有之職業。以從事於變換。美國著名銀行家雷維摩爾登。於一八八八年。被舉爲副總統。嘗舉其幼時曆史以告人曰。吾之得有此今日。皆賴三十年前之旦夜之一轉念間。至今猶牢記之。人問其何謂。雷維摩爾登曰。三十年前。余本任雜貨商。其時營業亦頗發達。將終身倚之以爲生。元旦之夕。忽焉心爲大動。急棄其所業。而從事於銀行界。以有今日。又曰。人不可不堅守一業。以定志。向

常紛更者其人必無所成。然亦不可太固執。常見社會上有許多人因欲堅守一業。不思變換。而時會不至。早遭失敗。此甚可憐。故吾人操一職業。苟已盡能力於相當之時期。而仍不能出人頭地。或自覺其業於時勢上絕少希望者。不可不急思遷地爲良語。曰：易場而牧。可得肥牛。斯實爲不肯改弦易轍者之金針。雷維摩爾登。又嘗勸人慎擇職業。勿使大好光陰蹉跎於不合宜之職業中。如一時誤入。急應本其性情才智。以至時勢上之需要。另行別就。懸崖勒馬。回頭是岸。慎勿因循自誤。嗚呼。雷維摩爾登。已以一轉念間。由雜貨商而置身爲副總統矣。後人應如何受雷維摩爾登之賜。而置其身於富貴之域。但吾又有一言忠告於變換職業者。當其未曾變換之前。仍應忠於其事。勿以其不久變換而怠其業。瑞西有某著名鐵匠。以打鐵爲生。歷數十年之久。以不能發財。且與其性情不合。急

舍而改就布業。當其改業之前一夕。猶在店中孜孜打鐵不倦。故一入布廠。開始即著成效。此實變換職業者。不可不牢守此律者也。

第八節 得人信用法

古人曰。人而無信。不知其可也。大車無輓。小車無軌。其何以行之哉。又曰。民無信不立。故少年入世之初。第一即應設法博得人信用。苟能得人信用。則無事不可爲。得人信用之法。一曰勤。一曰慎。一曰誠實。勤則在能。爲人宣力。而人自信。任之。慎則在能。爲主人留意。而人自信之。然小忠。小信。未必遽能得人信用。勿貳。故其根本。尤在誠實。英國梅梨司有言曰。人欲致富乎。欲致富。先在誠實。故成功之道。切戒沾染惡習。且由智者觀之。苟具有機警果斷之才。思想不遲鈍。作事不迂腐者。成功初非難事。若欺詐圖財。爲不名譽之事。則一旦失敗。身毀名裂。危險莫甚。故無論如何。

與其以欺詐之手腕而得萬金。不知以誠實之道得百金。欺詐者雖得萬金。一旦被人窺破。終其身不再得人信用。甚且陷入縲綽。如以誠實而得者。雖爲數無多。然集腋可以成裘。久而久之。不患不致鉅富。且欺詐之事。可一而不可再。且其爲效亦僅有一度。誠實則可終身由之而無阻。社會上有許多具絕世奇才。皆以喪失信用之故。而慘遭失敗。至其所以喪失信用之原因。十之九爲不誠實所致。故少年出就職業。應牢將誠實二字記在心頭。夫所謂誠實者。亦絕非難事。不過不打誑語。不作欺詐而已。挾泰山以超北海。是誠不能。不打誑語與不作欺詐。則盡人能行。盡人能爲。人何苦又必欲打誑語。作欺詐。以自害其終身。斯邁爾司嘗叙述蘇格蘭一大富豪生平事跡。曰。大富豪之才智。亦未嘗與他人有所異。卽其耐勞耐苦堅忍不拔之勇氣。亦絕非無一人能及之者。而其所以能出類拔萃。

者實於此數類以外。又有一事也。卽彼自入世以來。直至老死。從未道一任何誑語。作一任何欺詐事。故投身社會後。不及三年。卽爲一邑之人所信用。而有今日。又美國煤油大王洛克菲蘭。其生財之第一步。卽在借資作本。然是時之洛克菲蘭。不過一尋常商人。安能借得巨資。以經營其業務。然其卒能成功者。卽在平日之信用。故雖一尋常商人。人亦信用之。而不稍疑。慨然以巨資借之。得有成功之一日。是可見致富之術。應在博人信用。而博人信用。其法亦不難。祇須誠實不欺。而又加以勤加。以慎。則人自信用之。而不疑矣。彼思以徼倖博得金錢。以詐欺手腕。騙得巨款者。正自絕其前進之路。以此致富。正較緣木求魚。而又過之。且上海又非內地。比誠實不欺者少。苟能誠實不欺。其舉動自有異於羣衆。其得人信用者。亦必較易而較深。安患不能得哉。語曰。致富有術。信用殆卽致富之唯一。

法術歟。

第九節 儲蓄資本法

美國煤油大王洛克菲蘭初入商界時甚苦。屢思致富而乏其術。一日見有一晚報。登一巨大廣告。標題曰發財祕書。洛克菲蘭大喜。急往購之。挑燈而讀。方擬此書所載。必有種種發財之方法。以餉吾人。足以賴之而致富。何期披閱而後。大失所望。蓋中僅一頁。內書勤儉二字也。洛克菲蘭大怒。將書棄擲於地。解衣而臥。忿怒之餘。輾轉不寐。反覆思惟。忽焉大悟。蓋欲致富發財。舍勤儉外實亦無他道。洛克菲蘭本以勤勞見稱於人。自是又每日將應用之錢。省之又省。節之又節。不一年已積存至一百二十鎊。如是五年。竟有銀行存款八百鎊。因出而自營煤油業。至其終身。雖富可敵國。決不妄費分毫。並嘗以此勗人。是可知欲自行立業。須先儲蓄資本。

天下發財之術亦多矣。然未有無資本而可能成功者。故儲蓄資本實爲發財之動機。英國斯邁爾司所著之勤儉論亦嘗勸人儲蓄。聚蚊成雷積潦成河。一日積存一角。一年即可得三十元。因以生利。利又成本。如是輾轉儲蓄。二十年後當可小康。營大事業固尚有所不足。然以之經營小事業則固綽乎有餘裕也。上海爲繁盛之區。生活程度之高。無以復加。一品茗也。所費須數角。一聽戲也。所費須數元。每一青年在上海。平均計算。每人每日費去半元。不能謂爲揮霍。蓋物價高貴。動輒須洋。每日半元。尙不爲多。然仔細思之。此半元亦正大可省得。不品茗。不聽戲。均無害其立身。而品茗聽戲亦無益於其身。有時且妨害其要公也。使能將此半元一日之消費。改而爲儲蓄。則每年之所得者。當在二百元以上。而將此品茗看戲之時。間精神以從事於其職業。又可受益不少。乃人均棄而不爲。必欲

消耗其時間精神與夫金錢於無謂之中。此上海商人所以絕少儲蓄。而亦所以絕少發財也。彼歐美日本之商人。則苟有一元以上之資產。必投之於郵政儲金或儲蓄銀行中。決不肯隨便消費。兩兩相較。果爲何如。嗚呼。上海之青年子弟。上海之商肆夥友。如欲謀發展者。於此應先盡其力之所及。以從事於儲蓄資本。

第十節 吸收資本法

人欲發展其業。而出類拔萃。成爲大商家大富豪者。決非寄人籬下所能爲功。必須自營商業而後可。然自營商業。第一要着。即在資本。資本小者其效小。資本大者其效大。百元之資本。僅可得數十元之贏利。千元之資本。亦不過得數百元之贏利。而一遇競爭。資本小者。反見絀也。平時儲蓄。雖足爲一種基金。而所得終有限。況上海萬商雲集。百貨彙陳。欲謀自營

商業。決非少數之資本。所可濟事。故於儲蓄資本而外。有時。又。不得。不。另。謀。吸。收。資。本。之。法。其。法。維。何。卽。合。夥。招。股。是。也。譬。如。吾。有。資。本。五。千。而。欲。創。辦。一。規。模。宏。大。之。工。廠。或。公。司。則。其。勢。非。有。數。萬。或。數。十。萬。不。可。區。區。五。千。元。何。足。濟。事。於。是。不。得。不。與。人。合。夥。或。招。集。股。份。務。使。可。達。到。其。目。的。此。實。吸。收。資。本。之。方。法。也。雖。然。上。文。既。言。之。矣。欲。辦。大。事。須。先。得。一。信。用。使。平。昔。信。用。卓。著。而。爲。人。款。服。信。任。者。則。無。論。與。人。合。夥。或。招。集。股。份。一。鼓。可。成。非。然。者。雖。舌。敝。唇。焦。人。亦。以。一。笑。置。之。此。則。其。行。爲。在。平。日。不。在。一。時。也。至。其。合。夥。招。股。方。法。大。約。不。出。三。端。其。一。爲。廣。告。法。卽。利。用。廣。告。登。報。招。集。此。爲。近。今。各。公。司。招。股。之。普。通。辦。法。但。此。事。易。起。社。會。之。疑。慮。未。必。能。十。分。得。手。其。二。爲。委。託。法。商。業。招。集。股。份。方。法。有。委。託。專。門。會。計。家。或。專。門。招。股。者。爲。之。此。法。最。爲。穩。妥。因。彼。輩。本。精。於。計。算。且。於。商。業。

情況。極爲雷意。於擔任招股之前。必先已通盤籌算。知其營業確有把握。始肯爲奔走。而資本家對於彼輩。信任心亦較他人爲堅。故易於成功。其三。爲代理法。商業中有名代理商者。專擔任供給公司中資本。然須先將一切計畫。和盤託出。向彼報告。始有希望。此在歐美各國。辦辦商業者。多以缺乏資本之故。而由代理商供給。但其弊亦甚多。或竟有因之而失敗者。蓋若所託非人。彼將洩漏吾之計畫。致大局因以失敗。故凡託代理商供給資本者。須先留意其人之品性信用。又有一種合作辦法。者在經濟中極爲重要。卽彙合多數志同道合之人。合辦一商業也。此亦吸取資本之方法也。

第十一節 管理資本法

管理資本之方法。第一。宜謹慎從事。其二。宜縮小範圍。留其有餘。以備不

足。譬如以資本金五萬開一公司。其所用於開辦費者。如門面之裝璜。消費物之購置。萬不能超過三分以上。用至一萬五千以外。又購買貨物。太少固有不敷周轉之虞。非推廣營業之道。然亦宜有限制。不能逾出資本以上。譬如批購十萬金之貨物。存置店中。以備顧客購置。則其肆中資本至少應有三萬四千之現金。又如開設銀行。所負債務。亦不能超出資本金三倍之外。夫如是。即遇市面發生恐慌。物價劇變。或遇倒帳等意外之變故。亦能保持恒業。不至因此倒閉。致遭破產。此即管理資本之必要常識也。又貨物出售。其勢不能不放帳。否則生意不能推廣。所購貨物。或致擱淺。大非營業之道。然以管理資本方法言之。所賒出者。無論如何。應少於除入之數三分之一。至存放之宜妥貼。監視之宜嚴密。則爲人人應知之事。無俟本書贅言矣。

第十二節 運用資本法

資本之爲物。愈用則愈活動。愈活動則愈多。非可封鎖一室者也。店肆購辦貨物。固爲活動資本。然店中現金。非可悉數用以採辦貨物也。且以商業上言之。凡店肆向上行購取貨物時。大率爲欠帳。或按月一結。或按節一結。絕少以現金購批者。因之經濟能活動。不至有擱淺之虞。然則將所存現金。如何以運用之乎。除公積金必須存於信用昭著之銀行家。不能絲毫移挪外。餘者即宜籌畫生存之道。其法有二。其一爲投機法。即購買證券是也。視市上證券價之升降。以定買賣之標準。譬如有一萬金現款也。苟確見某種公債或股票。數日內必能升價。穩可獲利。則速以之購買焉。一俟漲價。即行售出一出一入之間。實可獲得餘利不少。此其一。其二爲存款法。即存款於銀行是也。又有以之爲投資者。圖每年淨收官利

餘利。譬如確見某種企業。必可發達。遇有人創辦此種公司者。卽以資本附入其中。無事則坐收其官利餘利。等於銀行之存款。有事卽可將其公司中之股票出售。等於投機。凡此者。皆運用資本之方法也。但於此不可不時時牢記者。無論其爲投機。爲存款。爲投資。必須審擇再三。確知其必可獲利。至少。必不致失敗者。始可爲之。萬不可孟浪從事。不特此也。卽批探店中出售貨物。亦應慎之又慎。某種批價廉而銷數多。應多備也。某種批價平平而銷數未必能暢旺者。宜略備一二。以爲萬一之需。不可貪多而致擱淺也。故開設店肆。不難於吸收資本。而難於管理資本。不難於管理資本。而難於運用資本。又資本不在多寡。而在運用之得其宜。得其宜也。雖少。亦可徐圖發展。不得其宜。雖多。亦必失敗。英國有披爾司者。爲英倫著名七大富豪之一。出身至爲微賤。其投身商業界也。僅有資本一鎊。

先開設咖啡店。因運用得宜。竟成富豪。又有勞斯乞爾特者。其始亦僅以兌換商出身。資本極少。因運用得法。而普通商。而銀行家。以至鉅富。當時英人有往叩其致富之方法者。勞斯乞爾特曰。致富無他法。唯有二途。第一步則努力儲蓄資本。第二步即運用資本得其道。又曰。運用資本。有三要術也。最合算者。直接預定生貨。譬如售酒。而向農夫購穀物。販布而向地主購棉花。其價至廉。其利益溥。其次則預定於製造商。如售酒而購諸酒作坊。販布而購諸織布廠。再下者。則預定於大批發商。春季而定秋季之物。夏日而備冬日之貨。如是者。亦不失爲一策。若並此而不能。則不遇非常危險。即受相當之損失。斯雖與以極鉅之資本。極好之機會。亦必一敗塗地。而不可收拾。故不自營商業。則已。苟自營商業者。於運用資本。一途。不可不以全副精神出之。

第十三節 借資營業法

商人自營商業。必有賴於資本。其未得之也。應如何儲蓄。如何吸收。其已得之也。應如何管理。如何運用。前四節已詳哉言之。但其外又有一借資營業者。夫舉債。不得已之事也。苟可免避。甯勿輕舉。斯邁爾司所著勤儉論中。嘗一再告誡。力言借債之失計。而皮塞亦言曰。債惡魔也。避債須如避魔。而里家德亦以舉債爲自投苦海。且曰。凡資本少者。開始營業。祇可苟安小就。徐圖發展。決不可妄自借債。其言誠有至理。然有時亦有不得不舉債以爲之者。是亦未可一概論也。但借資營業者。於規畫時。應有必妥之條件。二其一。爲萬不得已者。譬如吾自有資本五百。欲辦一五百以外之營業。合夥無從。招股不足。而又萬不能僅備五百元。苟且敷衍者。於是始可冒險以爲之。且對於所營之業。必須有十分把握。自料能不失敗。

者。又必須計最小限度。能獲利若干。足以償今日之債務者。始可爲之。其二爲債利輕而餘利重者。借債不能無利。然必自計以此債款所營之業。其獲利至少能超過債利若干。若不舉債時。只就自己所有之資本。以爲營業。其獲利當爲若干。兩兩比較。必須其贏餘相差甚鉅時。始可爲之。若漫無把握。爲孤注一擲之舉。則大不可也。又借資營業。其類有二。其一爲開始營業時。於開始營業之際。卽因資本不足。而挪借以辦。造其商業者。此類甚少。蓋常人之情。必先集足資本。而後始謀辦業。未有兩手空空。或資本甚少者。而竟出此。唯美國之洛克菲蘭。其獨力辦業之初。卽向銀行中借款而來。故洛克菲蘭。常勸人舉債興業。外是者不多見。其二爲增進資本者。於營業後。確見商業日臻發達。而苦於資本不多。未能運用如意。往往因此失卻大利。於是借資以厚深其資本。力圖擴充。此則歐美富豪

中率多有之。

第十四節 增進資本法

增進資本之爲用。已如上述。而其方法。則有四途。其一、爲招股法。其二、爲生利法。其三、爲借債法。其四、爲儲蓄法。招股之法。卽上節所言之吸收資本。不過在營業未開始前。難得人信用勿疑。若已營業有時。且在蒸蒸日上者。其信用甚固。而其款亦易集。試觀市面上各種股票價格。其業未開始前。往往無人過問。一至營業發達。卽日漲一日。故於此時。而圖招股。擴張營業。其事必易於成功。但使在資本不足。營業不發達時爲之。卽甚感困難矣。每見商家因資本不足。營業衰落。思增加資本。以圖挽救。卒之人不吾信。無人過問。蓋卽昧乎此理也。生利之法。卽以營業上或資本上所
得之贏餘。不卽急急分配官利餘利。而悉以加入資本中。此則最爲穩妥。

且最爲普通。凡致富者。均由於此。借債法。卽舉借以擴充營業。其原因或起於招股之不易。或由於借債者不願他人入股以分其利。故寧冒險以求一時之逞。儲蓄法。卽儲蓄其日常所節省之費。以湊入資本之中。要之此四者。均爲增進資本之方法。其二其四。最爲穩妥。然所能增者。必不甚厚。或竟不足供擴充之用。於是不得不擇用其一。其二兩法。蓋亦於必要上。不得不出此者也。

第十五節 運用餘金法

何謂餘金。卽商肆中所獲之贏餘。而資本額又一時無須增加者。或其資本之全數太多。一時又無所用者。均謂之餘金。此項餘金之用法。亦商業上最重要之事。宜研究運用之法。以謀利益之增加。運用之法。有四。若店中所有資本。已盡變貨物。現金絕少存在者。則此項餘金。雖有時不必加

入資本。然亦應提出若干成爲店中之公積金。存儲銀行。以備萬一之需。此其一。又如店中並不缺少現金時。則此項餘金。卽無改作公積金之理。可由獲利者任意支配。但使其店爲公司者。則非一人所能自主。應議決於股東。大抵除提出二成作公積金外。餘均按股分灘。此其二。又有以餘金爲投資之用者。譬如店中有餘金五千。在自己店中。旣無須再加資本。則他人有設肆者。吾卽可以五千金加入。或與之合夥。或購買其股票。於自己店肆外。又可得一營利之方法。此其三。又有用爲投機事業者。以博一時之巨利。此其四。凡此四者。均爲運用餘金之正當方法。以常理而言。除其二之分灘方法。不能生利。及其四之投機法。易致危險外。其一與其三。均爲有利而無弊者。是在人之善爲運用耳。

第十六節 推廣營業法

推廣營業者。即由小而至大也。然欲推廣營業。應先增加資本。欲增加資本。應先推廣貨物之銷路。推廣貨物之銷路。其法不一。而必要者。則在起人注意。譬如有兩肆同設在一處。其一善用種種方法。使人注目。幾使全邑之人。皆知有此肆。其一則無聲無臭。名不彰於鄉里。則馳名者其生意必佳。不馳名者其生意必衰。此一定之理也。故善營業者。能使人注意。蓋人必先聞其名。而後始來購其物。即以上海而論。言書業。人無不知有商務印書館或中華書局。言百貨店。人無不知有先施及永安。故購書者必至商務或中華。購貨者必至先施或永安。即此理也。故有同一物品。同一價格。而在甲處。則購者擁擠。應接不暇。而在乙處。則門庭冷落。寂無人問。是即一馳名一不馳名之故也。至馳名之方法。則善營業之商人。嘗絞盡腦汁。以思索之。英國有茶商立伯敦者。素以善營業著稱全英。其廣告術

固甚精。卽其他一切推銷貨物方法。亦罔不出奇制勝。其設肆於愛爾蘭時。將店中裝飾。一律塗以紅漆。一望如火。已足使過其門者特別注意矣。然不過其門者不知也。一日。以兩羊繪作怪狀。裝入紅色汽車中。遊行各街。市民怪之。隨之行者踵相接。達於其肆門而止。而肆中各物。一用極注目之方法。陳列門首。又一一標明價目。使人一覽而知。因之其名大振。營業日張。分店有五百餘之多。同時又有高台爾者。亦以善營業聞。其開設點心店也。於開幕之前。卽在各報大登廣告。披露開幕日期。迨日期既屆。發柬招待來賓。一時有三千餘人之衆。而一切貨物。均陳列於來賓易於注目之地。井井有條。每件上皆標明價格。使人可一望而知其物之美。價之廉。至其點心。又每種各以少許贈送來賓。使其知其鮮潔可口。醃醃有味。又用少女若干人。服極美麗或極奇突之衣服。作種種跳舞。以使人注

目。後果其名遠播全國。分店有四百餘處。是均善營業者。推銷貨物之方法也。又營業者於設法推銷貨物之時。更須時時注意。一事卽誠實不欺是也。其店主果誠實不欺者。則人自信用之。樂與之周旋。否則儘有種種推銷方法。亦無濟於事。卽不知其內容。而眩於其廣告。誤受其欺。亦祇一人一時而已。決不能永久存在也。誠實不欺之表現者有二。其一爲貨真。其二爲價實。貨真。則人自樂用之。價實。則人自信之。不必賴有種種吹噓而營業自能蒸蒸日上。益人已代爲之掄揚矣。且此種貨真價實之店。平日已可博得社會信仰。使再加以招徠方法。則人益趨之若鶩。試觀上海各大商店。凡平日貨真價實者。一旦忽登有減價廣告。或新到貨物廣告。則人之往購者。正如山陰道上。戶限爲穿。而四馬路各滑頭店。雖日日大登廣告。如何物美。如何價廉。人自一笑置之。決無一人信其爲真實。而

往購買者。是可見誠實不欺。實爲發達營業之根本。苟營業發達。則店肆自可擴充。而資本亦易於增加。較諸專事狡滑以欺人者。其結果之良窳。不可同日語也。

第十七節 利用廣告法

推廣營業之必賴乎廣告。上已言之。然亦有屢登廣告而不驗者。故必須有特別思想。使人見之而觸目。始可收效。廣告之形式有三。其一爲登報。卽普通人之所謂廣告也。其一爲傳單。又其一爲招貼。招貼不適合於上海。且其效甚微。傳單似較招貼爲勝矣。然人收之者。過而不流。吾人日行四馬路石路口。或三馬路畫錦里口。每有人散發長不盈尺。闊不及寸之白紙印刷品。或爲介紹命相。或爲綢緞廉價。然人果有因之而往請其談相論命。或購其貨物乎。是又可見傳單之效力。雖高出於招貼。終不若登

報之爲愈也。登報之利有四。上海人閱報已成習慣。大都除不識字者外。每日非一閱報紙不可。登報可使全上海人周知其利一。上海人購物除先施永安等鼎鼎大名之幾家商肆。或其家有老主顧外。餘均不甚相識。必求之報紙。或有僅知其物名而不知在何處購買者。或祇知其店號而忘其店肆之地址者。於是不得不於報紙廣告中求之。登報則人可按圖索驥以來矣。其利二。招貼因不甚可久。一遇淋雨。卽行毀損。傳單亦易棄之物。人閱過後。卽棄置不顧。絕少如報紙之爲之珍藏。以備後日之檢查者。故其效力僅及於一時。若報紙則人皆什襲而藏。有數年十數年後。仍依然存在者。是登報一日。卽可爲數日之用。其利三。心理學家有言曰。凡事物愈久者愈易忘。若欲其不忘。則須時時映入眼簾。使之觀念不絕。則自不易忘矣。兒童讀書。一日而讀百遍。當時固極熟矣。然十日後忘其十

之五矣。十五日後忘其十之九矣。一月後全然忘矣。使此百遍者。分十日而讀之。則兩月後尙不致全忘。因欲使人永永不忘。宜使之時時接觸。時時有此觀念。報紙之爲物。既非一閱即棄者。則時間可久長。而人亦可不致遽忘。其利四。有此四利。則營業自可賴之而興盛矣。然廣告亦非易事也。西人有廣告學者。卽專以研究此事者也。若何可使。人注目。若何可使。人不忘。若何可使。人周知。必一一均到。而後廣告始不虛登。故爲商。而不知廣告。縱有價廉物美之貨。亦不免於失敗。知廣告之重要。而不知其若何。撰作若何。排列則亦徒靡金錢。仍無濟於事故。撰述廣告。須思想新奇。文字淺顯。說明則貴透澈。排列則貴新穎。使人閱之。覺頭頭是道。句句眞言。且趣味盎然。如是者。方可收美滿之效果。又廣告最忌指天立誓。而浮誇過甚者。亦非所宜。祇須將貨物之優點。反覆說明。使閱者印入腦中。而

又宜於廣告中表示誠實可靠之態度。則易起社會信仰。而其效自宏。主其方法。或參攷同業中先進家之總述方法。或採取思想家之各種新穎思想。或再已意補其不足。增其精華。如是斯爲得耳。

第十八節 觀測心理法

廣告之重要。固無論矣。而撰著廣告之最要者。厥在能觀測各人之心。理。迎其機。而導之。乘其欲。而動之。則攸往咸宜。萬無失敗矣。挪威有伊脫門者。以善代各商肆撰著廣告見稱。其言曰。撰廣告之第一要義。須先一審其物。應鎖售於何界。蓋必先熟知購買此物需要此物爲何種人物。而後始可揣摩其心理。從事於撰著。大凡人年老者。最懼死。而又最愛吃。身家殷實者。萬事可求。而獨不能免病。免死。因是營養必求其備。年輕之子女。於他事不識不知。而求偶之心。獨甚切。於是喜時髦。喜妝飾。貧苦之人。一

切非所關心。而唯致其全力以求富裕。而其購物。非至萬不獲已時。必不肯輕易爲之。卽至時。亦必擇其價廉而能耐久者。時髦與否。非所問也。大抵自少年以至老者。自苦力以至富豪。其所受之境况不同。故其心理亦各異。撰廣告者。應先於此注意。對富貴之人。應用如何之字句。對貧苦之人。又應如何措詞。又如對少年。宜示以時髦好看。對老者。宜示以堅固樸實。如此方可合其心理。而引起其購買心。反是者。徒爲所鄙。故不知社會心理學者。不足與語廣告。又登載報紙廣告。應先確知其報紙之性質。與夫報紙之銷數。其性質爲新穎好奇者。必暢銷於青年界。其性質厚重老成者。必暢銷於老年界。其性質偏重政治界。必爲政客官僚新歡迎。其性質偏重商情者。必爲商人富豪所喜讀。迨旣判明其性質。而後再測度觀者之心理以應之。則其效無不覩。此卽觀測心理之方法也。倫敦泰晤士

報主筆格林曰。凡吾之撰著一論文也。於其事真相明瞭後。不先用主觀之法。爲之下斷。必先一度社會之心理如何。然後發揮其意志。天下事固有於情理上。於法律上。萬不可通。甚有在道德上亦講不過去者。而社會心理。竟一致贊成之。又有一極好之事。不必苛責者。而社會心理。反一致詆責之。使執筆者不先於此留意。而一以執筆者一人之意思爲意思。一人之論斷爲論斷。未有不失敗者也。報紙生主之論文有然。商家之撰著廣告者。亦何獨不然。不先觀測其心理。而昧然執筆。亦未有不失敗者也。即以上海論。思想較新。物質文明較盛。使書業刊登新書廣告。而用十數年前登載舊書廣告之語句。其書雖佳。必無人過問。又如各肆登載新出品廣告。不將品質之如何美麗。花樣之如何新奇。形式之如何時髦。一一羅列詳舉。其貨雖精良。過而問之者亦鮮。韓非子說難一篇。大足爲之撰

著廣告者。作一金針也。又如在上海刊登廣告。而曰其品曾經曹大總統或吳大巡帥品題褒獎。則人將祇毀之。斥責之。其物品雖佳良無匹。人亦決不願購買之。然使在北京天津者。則聲價陡增。其物縱無異尋常。人亦必以環寶視之矣。此亦心理上之關係也。

第十八九 審察市面法

物品佳矣。廣告良矣。然仍有不能暢銷者。是何歟。是欲一攷市面之情況也。第一須考查市面上是否需要是物。第二須攷查市面上是否有此購買力。冬日則衣裘。夏日則衣葛。此需要上之關係也。奢侈者則衣綢。朴實者則衣布。則購買力之關係也。故經營商業。最好須擇四時咸宜。各地皆需者。而後可暢銷無阻。譬如布葛則宜夏。棉則宜冬。有而一而缺其一。非營業之道也。又如奢侈品。雖足投一般人之所好。然非無人不用。無時不

用無地不用者。需要奢侈者。究爲少數。推之各物。無不皆然。是可知營業之道。第一應先審察市面。若者需要最多。若者次之。若者需要最急。若者並不。需要若者。需要於春秋。若者需要於冬夏。必先審察無誤。而後其所營者。無不發達。又有以供應不求之關係。而需要甚多者。又或因供過於求。反爲不需要者。又或雖似需要甚少。而以無人營此之故。供不應求。反若需要甚急者。此不可不審察也。又凡營大業者。於審察需要而外。又須審察市面上之購買力。其購買力強者。雖非必需之物品。而亦可以暢銷。如購買力衰弱者。雖爲需要之貨物。其銷數或竟不能旺盛。譬如米粟布帛。不可一日缺者。其需要可云至矣。然遇凶年饑歲。民不聊生。則米粟布帛。有時亦竟擱淺。如昔日美國某洲大旱。致易子而食。析骸而炊。人民饑死者以萬計。而米粟堆積如山。至於臭腐。斯何故歟。蓋以人民購買力缺。

乏。故雖有極需要之物品。亦祇可望而不可卽。上海有句俗諺。一文制錢一匹絹。缺少銅錢只好看。蓋其物雖佳。其價雖廉。而以購買力不足故。只望洋興歎。又如購買力極強之地。縱其物稍貴。人亦不屑屑計較及此。卽以上購論。以富者之多。購買力之強。故十元一匣之中秋月餅。四元一座之梅蘭芳夜戲。亦居然人山人海。使移居購買力不足之地者。誰有人前來過問哉。故凡營大商業者。除必須審察市面上之需要程度外。更再審察市面上購買力之程度。若何。此則不可忽視者也。又商界中之善於投機者。往往所投輒富。是豈有他種祕術哉。亦在其目光敏銳。能審察市面上之情況耳。審察而正確。則所至攸利。營業自日臻發達。彼以赤貧而成鉅富者。其術實不外是。否則未有不失敗者也。至其方法。則在乎日留心市面上各種情況。如某貨缺乏。某貨過剩。某貨價前降今升。某貨價前升

今降而於銀行中之存款借款更宜注意。久而久之。自可融會貫通。至入手方法。則在細心閱報。其外無他道也。

第二十節 熟悉商情法

上節言審察市面。今再言熟悉商情。兩者似同而實異。審察市面者。即以市面上之需要程度爲本。熟悉商情者。即以物價之貴賤爲衡也。凡物賤之徵。貴之徵。其需要愈急。銷數愈廣者。其價之高下亦最劇烈。故營業者不可不熟悉於此。否則必遭失敗。又前節所述運用資本之三要術。苟非熟悉商情者。亦決不能操縱自如。摩根生平。從不深居私人辦公室中。長日兀坐於公開之辦公室。與同事共同管理大規模之組織。凡商業上一絲一粟之事。亦必十分留意。因之對商業上各項情況。無不瞭如指掌。從無有失敗者。且天下事。與其恃人。毋甯恃己。夥友雖忠實。終不若自

己之更可靠。自身而熟悉商情者。其處理各種事務。可不必假手於他人。即假手也。他人知其精明有爲。亦決不放隱飾作弊。故經營商業。以熟悉商情爲第一。要義。譬如布業。爲主人者。須先熟悉何處爲種棉之地。何處爲銷布之所。何時可預定棉花。何時可批販布疋。何時何地。價格較貴。何時何地。價格較廉。必一一周知於胸。而後其計畫可不謬。又如兌現業。瓶辦之時。須先熟悉何處可購買銅元。何處可購買小洋。某處洋價略高。某處洋價略賤。某處託某人可略便宜。某處託某人可畧通融。必一一胸有成竹。而後方可不致失敗。然世界日新月異。現在社會上所需要之人。與昔不同。昔日之商人。祇須辦事勤敏。克盡厥職。已推優等。而今則否。既須熟悉世界大勢。又須精於商情。及一切關於商人之常識。以舊法而行商。於今之世。必遭失敗。故唯眼光深遠。手腕靈敏者。始得熟悉各行商情。知

孰爲利多。孰爲利少。而後可一帆風順。獲得利益。且現在物價高下。幾幾瞬息萬變。新事業亦風起雲湧。識力不深者。決不能措置得當。然則其法惟何。曰。此無他。在處處留心考察。隨意研究耳。須知他人之一舉一動。皆足爲吾攷察之資。而對於同業中之前輩。更宜虛心請教。如是則庶乎其可也。

第二十一節 鑑別夥友法

小規模之商業。可一人支持。規模稍大者。則不能也。勢不得不用夥友。以幫吾成功。是夥友者。實卽吾之左右手也。雖然。夥友雖爲吾所雇用。而其心未必盡忠誠於吾。或其心無他矣。而才力不足。苟二者之中。而僅有其一。則吾之業必失敗。故鑑別夥友。實爲營業之第一事。吾國古語曰。知人則哲。能官人。治天下固須得人。而營業亦何獨不然。美國有泊拉西亞女

士者以善於鑑人稱。凡人一經其目。其心地之良否。才學之高否。以至其人性質如何。運命如何。好尚如何。皆可一一決定。故美國之大商家。無不聘爲顧問。以鑑別夥友之良窳。吾國雖無此等專門人才。然大致人之美惡。苟細心探察。十可窺其一二。孔子曰。觀其所由。視其所以。察其所安。人焉廋哉。人焉廋哉。是卽鑑人之唯一方法也。吾嘗見才識卓著之人。創辦事業。往往失敗。其故非辦事之不勤。亦非智略之不足。實因用人之不當。或知人之不明耳。知人不明。則不免善惡倒置。是非不明。則賢者灰心。而結者行詐。其事鑿於此矣。故創辦商業。於用人一道。務須加倍注意。須知夥友之良否。全肆之運命繫之。夥友實身負一肆發達失敗之責任。其良也。能忠心任事。招徠主顧。凡可以使營業發達者。無不盡心力而爲之。是一肆爲之蒸蒸日上矣。反是者。作僞舞弊。輕視主顧。使營業日衰一日。則

一肆爲之不幸矣。故用人最爲要道。不可不細心鑑別。鑑別之法。將若何。先察其性情。再察其品行。再察其行爲。再察其交友。雖一極微細之事。亦必察之。以視其宅心如何。才略如何。夫如是。則其人之善惡。無所逃於吾目矣。昔美國有一富豪。雇用一僕。一時來投者有九人。其八人各持有介紹書。唯一則缺。如經主人諮詢考驗後。將八人者盡辭謝。而獨用一無介紹者。其友怪而密叩之。曰。此八人者。其才略如何。姑不具論。然足下何信此一人之深。以一毫無介紹之人。而遽信任不疑。得毋有貽後悔乎。富豪曰。否。彼固有介紹書甚多也。吾先視其入門也。舉止從容。態度大方。是彼以良品性介紹吾矣。入門而後。他人皆昂然直入。而彼獨將門掩閉。防有盜賊。是彼以謹慎小心介紹吾矣。吾再視其衣履。雖不若何奢華。而絕無垢膩。絕無塵土。是彼以清潔介紹吾矣。吾堂上有一辦土。墮於檻外。他人

入內。皆熟視無覩。而彼獨能檢起。放置桌上。是彼以忠實介紹吾矣。吾問各人之履歷才學也。他人多誇大其辭。言不符行。而彼獨侃侃直陳。不卑不亢。是彼以不欺介紹吾矣。彼介紹書有是如之多。吾所以信任而不復疑也。是真主人鑑別夥友之唯一良法矣。

第二十二節 對遇夥友法

夥友知其善矣。而登用之固也。然有時吾有意用彼。而彼適無意爲吾用。賓主分手。未必果全出於主之意見。亦有主人竭意挽留。而夥友決絕舍去者。又有主人有大望於夥友。而夥友竟一事不辦。若無長足取者。此則全在待遇中研究矣。故有經驗之主人。於待遇夥友。至爲留意。其始也卽使夥友不存猜忌。知吾之待彼。不啻愛好之同事。其繼之使之知吾實有心用彼。勿使之心搖搖不自安。夫如是則雙方可滿意。自無中途棄去或

不稱職之弊病。彼不良之僱主。好擅作威福。將夥友百端挑剔。吹毛求疵。甚且疾言厲色。以使之難堪。則感情全無。非解僱以去。即暗中百端作弊。以目覩主人之失敗爲快。而於是主人勢不得不失敗矣。即以上海論生活程度。如是其高。而普通夥友之月薪。不過數元至數十元。僱主以此區區代價。而又任意凌辱之。斥責之。欲使其畢生之精神才力。盡爲吾用。如之何其可。再以心理言之。他人若何待吾。吾自亦以若何待彼。吾不以禮而望他人以善意報吾。必無此理。故僱主而以僱主自居。致失無數夥友之同情者。必影響於其營業也。卽以事實言之。凡夥友對僱主時起風潮者。必其平日僱主不以恩惠待夥友者也。又凡其店夥好作弊不法。以主人之營業不良爲得意者。亦必十之九其主人待夥友不善者也。彼以衆人待吾。吾以衆人報之。彼以國士待吾。吾亦以國士報之。君之視臣如手。

足。則臣視君如腹心。君之視臣如犬馬。則臣視君如國人。君之視臣如土芥。則臣視君如寇讐。君臣尙如此。况乎賓主。彼不能盡職之夥友。雖亦未嘗無其人。然亦有其人在甲公司中。辦事極粗疏。忽略。而一入乙公司。陡易其人。忽精神強毅。成績斐然。大爲主人所贊許。此其故何耶。毋亦因雇主待遇之不同。故其所以酬報於主人者。亦有所異耶。故僱主對夥友不用。則已如用之者。應信之任之。親之愛之。厚以廩祿。專以職責。而彼亦自處處盡其所長。以報其主人。今雇主之通病。往往有良材而不能用。非不知也。亦非知之不用也。待之不以其道。甚且自謂聰明。自謂剛毅。慘覈寡恩。一時雖或可收效。然結果必有大失敗之一日。其害可勝道哉。

第二十三節 分配用人法

知人難矣。而用人更難。知人要矣。而用人更要。知人者。知其人之良窳。知

其人之善惡。而有才與否。一時甚難得其底蘊。卽察其有才矣。而才之高下不等。有不可小知而可大受者。有不可大受而可小知者。孟公綽爲趙魏老則優。不可以爲滕之薛大夫。故用人。實須先攷量其才之高下。而後因材器使焉。且人往往有辦甲事極優。而辦乙事則失敗者。有宜爲領袖者。有宜爲尋常夥友者。有其人表面善交際。利言語。而實則除此外一無所能者。有其人訥於口語。奮於應酬。而辦事頗堪稱識者。裨諶能謀。謀於野則獲。謀於邑則否。此又人才中極奇突之事。苟用之者不得其當。宜爲領袖之人。而使之屈於小就。宜爲尋常夥友之人。而使之握大權。善交際者。使之管雜事。訥於口才者。反使之任招待之職。則行見全肆中無一勝任愉快者矣。此果人才之缺乏耶。用之不得其當耳。故分配用人。實非易事。然則如之何而可。曰。用人之先。應考察其平素辦何事業。任何職務。學

問如何經驗如何而後再按其閱歷畀以事務則庶可無詬矣。否則未有不誤者也。且如用人而得當則主其事者身逸而事治用人而不當則身勞而事亂。故凡任一大公司之經理者須研究用人選擇勝任者而任之。能文牘者任文牘能會計者任會計能交際者任交際使之各任其職各安其業則一公司之事無不治矣。魯斯欽有言曰用人如配鐘錶之機件某處應用某件某件應配在某處須一絲不亂而後各稱其職不相隕越萬一誤用也則其害立見雖然使其害而果立見也尙易爲力蓋發覺而後不難更改所懼者於無形中日漸損失而不自知一旦發覺又不悟其弊病之所在斯眞營業中最危險之事主事者不可不慎之又慎用人者其可輕忽乎哉。

第二十四節 籠絡人才法

人不患無才。而在用之者得其道。得其道。則雖竹頭木屑。牛溲馬勃。均可爲吾用。不然者。雖有棟樑之才。亦將望望然去之。一反一覆。相去天淵。用人者。皆不可不盡其道也。盡其道奈何。其一。因材器使。卽上文所言之分配法也。其二。爲籠絡人才法。須知有卓越之才。識者。其人之性情。必不與羣衆伍。或高傲也。或簡慢也。使用之者。不得其道。一如對待尋常人。然則彼將怨望而去。而其才不爲吾用。其才不爲吾用。吾已如失手足。勢必竭蹶不堪。然其患猶小。彼其人去吾而後。勢未必安坐無事。而其人旣才堪大用。他人亦必有聞其名而延聘者。則吾於營業上。增一勁敵矣。其患將有不可勝言者。百里奚去虞而虜亡。用秦而秦霸。君子道消者。其國必亡。一國如是一肆亦然。故善營業者。必多方延攬人才。以爲吾用。且不僅延攬而已也。平時又須待之以禮貌。動之以至誠。結之以歡心。歆之以厚利。

務使一無缺望。在感情上。既不忍言去。在利害上。又不敢言去。斯真籠絡人才之唯一妙法。將見人才盡爲吾所用。而營業一日千里。蒸蒸日上矣。蓋凡有才者。其性情多傲。待之以禮貌。則彼欣然悅服矣。有才者其心思又必瀏亮。使不出之。以至誠。欲以矯揉造作之虛文。爲一時羈縻之具。行見吾禮未衰。而彼已見吾肺腑。不特不能將彼感動。抑且反爲猜疑。反爲譏笑。故必以至誠出之。以引起其感激之心。雖然。就此已足。猶未必卽能籠絡之也。必也結之以歡心。凡彼有所獻替。有所主張。吾自思苟可容納者。應速容納之。如有疑問者。亦速與之開誠心。布公道。虛衷商榷。如關於彼箇人有利之事。更宜不待商榷。速應無疑。則彼自中心悅服。而爲吾用矣。又有才者其慾望必大。故於數種而外。更應畝之以厚利。使彼既感吾之知遇。又希望大利之可獲。是時他人雖予以十倍之利。彼亦不便輕棄。

吾而去矣。英倫有某銀行者。其所用之人。才略皆出各銀行上。且竇主間感情極得。從無中途分手者。而其營業亦因之日益擴張。有叩之者。某銀行主人曰。無他。初用之時。倍極審慎。苟非有一長可用者。決不收容。必有一長足錄。始行延請。迨既確知其爲人才而延攬矣。則視之如家人父子。凡彼有所需要。無不立時允許。且所給之薪金。必較他行爲多。如是則彼自感激涕零。不願舍之他去。努力以爲吾用矣。此殆深得用人之道。故人才咸奔走於其下。忻合而無間。又吾國古語云。士爲知己者死。女爲悅己者容。資本家既以誠意待夥友。則夥友亦自以誠意報之。例如委任其人爲一部之主任。並令其完全負責。不加掣肘。則彼既感待遇。復懼以負責在身。一有差池。名譽掃地。自然盡心竭力。不敢或懈。反之。若委以要職。而不與以實權。甚且無故加以干涉。使彼而負責者。則必不堪主人之掣肘。

辭而他去。使主人失一人才。否則自知非完全負責。不必盡力。敷衍塞責。使店務敗壞於冥冥之中。而不自覺。此一轉手間。成敗得失。正不知相去幾何。故用人之初。不厭苛酷。務使有才足用者。方可立足。既用而後。應從寬大。既使彼得盡其才。又不至對吾有何怨望。斯即籠絡人才之法。而爲振興營業之樞紐也。

第二十五節 利用朋友法

天下之人才無限。而吾所用之人才有涯。勢必不能盡人而用之。且所謂人才者。亦未必在在能幹。無一端之可指。此則尤須在主人之善爲處置耳。其最佳者。不特能籠絡人才。使爲吾用。且可利用朋友。以成吾業。紐約有著名富豪愛斯脫者。有大公司十餘處。人才亦極衆。一日思創辦一某事。與衆夥商權。竟無一能勝任者。而其自身。亦覺漫無把握。因思及彼有

老友名羅斯福者。平日甚注意於此。或可與之商榷。因於次日造其廬而請焉。羅斯福雖於此有相當之智識。然不願爲愛斯脫所用。愛斯脫無法。遂借資以使之營業。而愛斯脫於暗中攷察之。不三年。盡得其祕。此卽愛斯脫利用朋友之法也。又法蘭西有一富豪。名克勒者。嘗思營一某業。而苦無把握。因出少許之資。而借其友之稍有經驗者。慫恿其從事於此。其友頗有心得。營業大盛。於是克勒勸其改爲大規模之營業。並再借資而與之合夥。不十年。其店分設各地者。約有二百餘處。此亦利用朋友之一法也。蓋先以少許之資。使之小試其技。其敗也。則所損無幾。且自己並不出面。卽失敗倒閉。而與彼之名譽與信用。亦無損害。使果有成績也。則再投巨資以經營之。而自身亦不憚出面。其巧思真不可及矣。其外之類於此者尙多。意大利富豪亞森有言曰。人而能以正當手腕利用人。使無形

中爲吾用者。其人必能成大事。享大名。又曰。人才隨地均有。而歎無才可用者。非真無才。自不能用耳。苟能利用。則人才正多。旨哉斯言。洵爲大富豪之口脛。自與庸衆不同也。聞亞森本一窶人子。其初設肆營業也。亦利用其同學友而爲之。是又可見利用朋友之效用大矣。

第二十六節 集思廣益法

一人之聰明才力。至有限也。而事物之變化進行無窮。故古來成大功之人。必虛心諮訪。集思廣益。以助己之成功。政界如是。商家亦然。卡奇尼者。固名震一時之銅鐵大王也。其自身之才力。固甚可驚。然卡奇尼並不以此自驕自傲。專喜博取他人之所長。而彙集之。以補其不足。彼嘗預擬其死後之墓誌銘曰。長眠於是者。爲卡奇尼。其人生平無他能。唯善採用他人之所長。嗚呼。此固卡奇尼滑稽之舉。而亦教人以集思廣益也。人各有

能。有。不。能。吾。有。能。者。他。人。未。必。能。他。人。有。能。者。吾。又。未。必。能。智。者。千。慮。必。有。一。失。愚。者。千。慮。必。有。一。得。恃。自。己。一。身。之。才。能。以。驕。人。者。其。人。之。所。能。必。有。限。必。須。採。集。衆。人。之。所。長。以。成。其。一。己。之。所。得。斯。其。才。能。實。無。限。耳。美。國。某。銀。行。總。理。其。人。似。訥。訥。無。所。長。然。治。事。有。條。不。紊。臨。大。事。決。大。疑。往。往。不。動。聲。色。而。能。成。功。有。叩。之。者。彼。曰。吾。之。成。功。全。在。一。無。所。能。上。問。者。怪。之。彼。曰。吾。唯。自。知。一。無。所。能。故。遇。待。職。員。從。不。敢。有。非。禮。之。行。而。人。心。得。矣。且。吾。唯。自。知。一。無。所。能。故。凡。職。員。中。有。一。長。足。取。者。吾。必。用。之。遇。有。問。題。重。大。之。事。或。困。難。之。時。吾。決。不。敢。獨。行。獨。斷。必。博。考。諸。職。員。之。議。論。擇。其。主。張。最。多。數。而。其。方。策。最。穩。健。無。害。者。然。後。用。之。衆。職。員。知。吾。虛。心。若。谷。亦。喜。有。所。獻。替。吾。亦。從。不。以。詭。譎。之。聲。音。拒。人。於。千。里。之。外。故。治。事。無。不。精。蓋。吾。自。身。雖。百。無。一。長。而。他。人。所。有。之。長。已。盡。爲。吾。一。人。所。有。

矣。問者聞其言而恍然。蓋採取他人所有之長。卽不啻其自身所有之長也。且自身之所長所能者有限。他人之所長所能無限。以此而爲己有其才能。正無量。宜某銀行能一日千里。蒸蒸日上也。不僅此也。卽業外之人。雖毫無商業智識。一切不知。然有時亦未嘗無談言微中者。古人云。三人行必有我師。卽是理也。美國樹藝局局長茄老威。於地質學極有所得。一日與其僕赴非洲。路經沙漠。忽然絕水。茄老威惶急萬狀。籌思無策。其僕忽見沙漠中似有小草一叢。因有所悟。謂茄老威曰。吾聞有草者。其下必有水土。否則草不能生。盍卽其地而掘之。茄老威從之。至五尺外果見土。至七尺外果見水。主僕二人得以無恙。夫茄老威爲地質學家。又爲植物學大家。何竟於此至淺之理。而有所不知。而其僕固蠢如鹿豕者也。然竟能知之。是可見不必其人富有才學。而後其言始可用。集思廣益者。應在

在留意。卽一語之善。亦應牢記勿忘。是正能博取世人所有之能。以爲彼一人之用。營業之發達。不俟言而可知也。又有人善於利用他人之失敗。以成其功者。蓋卽見不善而改之也。奧利佛者。美國之大花商也。嘗思在某處開設一支店。以推廣其營業。然恐生意清淡。徒耗開支。一時未敢決定。時有一黑金生者。亦一花商。亦在某處設肆營業。奧利佛聞之。親往攷察。將一探情形以爲進退。乃未至而黑金生之店。已因生意清淡而閉歇。奧利佛聞之。遂打銷舊意。是亦一集思廣益。以他人之失敗。爲吾借鑑也。古語曰。前車覆。後車鑒。前事不忘。後事之師。卽此意也。彼妄恃一己之聰明才力。獨行獨斷。不屑博採周諮者。姑無論其才未必眞佳。卽使有一長可取。一善足錄。其所得亦有量。其所短者。正不知其有幾。妄作聰明。師心自用。吾卜其必失敗而已也。

第二十七節 求得機會法

西諺有之曰。機會之來。無論何人。至少當有一二次。人之有機會。正如入水取魚。有心者俯拾於是。初不費若何之心力。最可慮者。則在心志不堅。辨別不清之人。方機會之未來。既不能認識。及其既來。又不能攫之勿失。坐失機會。甚爲可惜。故此其人。畢生不能成一事。雖然。機會果何自而來乎。其來也。果以何法利用之乎。其萬一竟不來者。又將何法以得之乎。德國卑士麥曰。人之於機會。一如兵家之乘時勢。可求得者。可利用者。可創造者。求得機會者。於機會之將來未來時。設法以求得之者也。利用機會者。機會來時。設法以利用之者也。創造機會者。卽機會終不來。而吾設法以造遡之者也。卑士麥爲德國之一代偉人。其所言者。自可徵信。茲再闡其意而分別言之。先言求得機會法。卽以機會將來未來之時。明知某事

必可成功。必能獲利。因設法以綢繆之。譬如某將營一業。而以資本不足。無可爲力。忽聞同事中亦有願爲此者。但尙未決定。吾卽因此鼓說之。歆動之。示之以利。迫之以勢。使之決定。然後再設法以與之合。是卽求得機會也。又如當中日交涉緊急之際。使吾而營國貨業者。卽宜乘此以鼓動各界愛國心。排斥日貨。然祇排斥日貨。吾業尙未必卽能發達。因再自用國貨之說。歆動各界。而又以廣告之法。招徠主顧。則其計可售矣。是又求得機會之一法也。又購物者之心理。無不欲所購者爲最新式之時髦品。其形式。其花色。均必擇其時行者。決不願被人指爲舊物。經商者逆知其物之後日。必可暢銷一時。先設法以廣招徠。如春夏秋冬四季之大廉價。或開辦陳列會。使人注目。均爲求得機會之好方法也。意大利富豪森非爾曰。機會刻刻有。惜人不自求耳。人苟求者。無不立效。彼動輒謂機會

不至者。正見其不知求耳。上海爲風氣最開之地。機會之來。幾於無日不有。而卒有不能得志者。正坐此不知求之所致耳。蓋機會之爲物。其來也。踪其無去也。無跡。非以銳敏之目光。靈動之手腕。決不能見其來者。故雖來也。亦未嘗知。況未來而求得之哉。是則營商者。不可不於此加之意也。

第二十八節 利用機會法

再言利用機會法。卽於機會之來。利用之以成吾事業也。其例甚多。其事易爲。患在人不善用耳。卽以上海論。上海電燈。時有息滅之患。售洋燭者。可利用之以推廣其營業。此其一也。又上海每年。例有春秋二季跑馬。營業家往往有屆時發行馬數馬號及買票規則跑馬規則。以獲利一時者。此又一也。又如書業家平日留心國家重要人物。或各國時事。一旦遇有機。卽利用之以廣其營業。如李純自戕而出李純傳。日本地震而出日

本志。此又一也。然此又其小焉者也。其營業大者。利用機會亦愈大。卽如中日交涉最緊急時。各界激於義憤。一致排斥日貨。而專營國貨業者。因之大獲其利。卽平日不專營國貨業者。至是亦改營國貨。以謀獲利。又其甚者。如某之香煙公司。乘機散布消息。謂某香煙公司主人爲日本藉。某某大書局。乘機發布消息。謂某大書館有日本股。而某大公司。某大書館。果因之一時頓受影響。雖一再設法辯明。嫌疑解釋。而某某公司及某大書局。已一時得計矣。此又利用機會之別開生面者也。又如交易所盛行時。捌辦交易所。信託公司盛行時。捌辦信託公司。凡有機會可乘者。卽利用之以推廣營業。卽如十三年以前。各校皆知有商務印書館。而不知有中華書局。民國成立。共和肇建。中華書局乘此機會。競出共和國教科書。以應時好。而一時學校。皆舍商務而用中華。至今中華書局之教科書。

猶暢銷於各地。爲商務印書館之勁敵。此又利用機會之正當方法也。又如五四風潮起後。思想大變。男女平權。勞資平等。種種新穎之學說。一時如雨後春筍。蓬勃而起。而女界工界。卽乘此而起要求。以謀增進其地位。此又利用機會之應用於社會者也。古人曰。雖有智慧。不如乘勢。雖有磁基。不如待時。又曰。日中必慧。操刀必割。皆此意也。彼遇機會之來而不知利用者。正天下第一蠢物。必終其身不能發展者也。英大實業家蘇門曰。機會賞待人。而人不會用。機會可惜。人則可恨。嗚呼。誠哉其可恨也。

第二十九節 創造機會法

再言創造機會法。卽人於機會不至時。或機會雖頻頻而來。而於吾絕無影響者。則不得不創造機會。以圖發展。創造機會。似較求得機會與利用機會爲難。然蘇門之言曰。創造機會。與求得機會。利用機會。曾無少殊。亦

並無難易可言。須知三者實一而二。二而一。言難則均難。言易則均易。且其人而不能創造機會者。雖有機會。亦必不能利用。其未及來也。亦必不能求得。如其人遇有機會。而能求得或利用者。卽機會終不至。亦必能自行創造。此或不免言之過甚。然細味其理。則固未嘗昧於事實也。至創造機會之法如何。卽利用社會之心理。以創造吾之機會是也。孟子曰。待文王而後興者。凡民也。若夫豪傑之士。雖無文王猶興。卽言豪傑能自行創造機會也。上海素無交易所。而虞君洽卿首創之。一時風起雲湧。交易所極盛之時。至有八十餘處。是虞君卽能創造機會者也。又上海素無遊戲場。而黃君楚九創之。至今已有多處焉。且爲上海必不可少之點綴品。凡來上海者。無不以一入遊戲場爲貴。而他地且倣而行之也。是黃君亦能創造機會者也。一業如是。各業皆然。杜葛資斯曰。眞能成功者。決不待機。

會必待機會而興者。必非能成大業之人。須知機會一物。僅能助吾成功。不過一臂之力。其外均須吾自助焉。猶之放紙鳶然。機會者風也。放仍須吾放。吾苟不放。其風雖頻頻助吾。吾亦無如之何。故最佳者。能不待機會而成功。夫杜葛賚斯之所謂不待機會而成功。卽蘇門之所謂自身創造機會也。古人又曰。成功者。須有創新之才。凡於商業上能出奇制勝。以提起社會之注意者。卽屬於是。利物浦有一衣肆。誤收舊貨。其形式爲五十年前所風行者。今已絕跡。主人大恚。後思得一法。將此衣送致邑中最愛時髦之貴族女子。並附以種種之巧詞。受之者不知其底蘊。且疑爲他處所最時髦者。穿之而至跳舞之場。他人見之。互相驚異。以爲新出品。羣往購之。一夕而盡。後竟以此獲利。是真能創造機會者矣。又如英國有所謂滾鞋戲者。已廢棄三十年。無人舉行。近十年來。忽又風行一時。因是而獲利。

者甚衆。然老戲翻新。其初必有提倡之人。此人能知滾鞋戲之衰極必盛。獨起而提倡之。其思想之敏捷。實豈等閑。蓋亦能創造機會者也。然則人固不可守株待兔。必待機會之來。而始謀展達也。

第三十節 排除逆境法

人有勤儉忠實。長才應肆。而卒不能創造機會。頻頻失志者。是非人謀之不臧。乃惡運之未去。是謂之逆境。人處此逆境。往往自怨自艾。冀微倖以求成功。或有立志不堅。而改易其從來之節操。致益趨益下者。亦有安分守拙。聽其所之。仍不改其常度者。天之將降大任於是人也。必先苦其心志。勞其筋骨。餓其體膚。空乏其身。行拂亂其所爲。彼豪傑之士。愈處逆境。則其心愈定。其志愈固。既不尤天怨人。亦不另求微倖。卒之否極泰來。終有迴黃轉綠之一日。歷觀史冊所載。豪傑之士。大都如此。膏梁文繡之裁。

培決不若風霜雨雪之玉成。蓋盤根錯節。乃見利器。彼一帆風順者。何由而見其才能。法蘭西大商家葛布士有言曰。吾法蘭西商界之偉人。恆產生於幕門圭竇之中。又曰。不經一番心苦。不受一番挫折。而卽置身高位。手掌大權者。必不能恆有其地位。又曰。金錢須從辛苦中得來。必先能排除逆境。而後可安其身於順境。故有才者。不患逆境之降臨。而患排除之不得。其法。旨哉言乎。不愧大商家之所言矣。雖然。排除逆境之法。將如何。而可曰。第一。安分。第二。自守。第三。待機。第四。能變。以平素忠實不苟之人。而一旦橫遭拂逆。所如輒左。其心中之悔恨。自不言可知。而同時或有人也。才能不若彼。忠實不若彼。卽一切信用名譽。亦遠出其下。而高車駟馬。安富尊榮。兩相比較。自有一度之感。想悔不若某某之行險徼倖。或不。至如此其窮迫。又或怨天尤人。而歎好人之不可做。於是由此而變其性。

情如者是即謂之不安分。不本分之人。其始或有小效。一若天之故予以隙者。而結果必一敗塗地。轉不若安分者之保持其常態。此其一也。逆境之來。多在自守之士。而好動者。甚少遇之也。然至守無可守處。則必心志不堅。而一改其面目。然愈動者。其逆愈甚。有所爲而動。固愈動。愈有進步。若以橫遭逆境之故。而急求一逞。如賭博之孤注一擲。則未有不大敗也。故知命之士。境愈逆而自守愈堅。然後方能排除萬難。以待時機。語曰。天定勝人。人定亦能勝天。曾國藩亦言。人當堅其心。忍其性。以與運命爭勝負。決不令運命獨勝。而吾獨敗。此又一也。天下無終其身不逢機會者。逆境之來。雖若不可禦。而苦守以待。終亦有逆去順來之一日。知命之士。獨能苦守以候幸運之至。然後乘機以進。攫而勿失。自能享豐裕。大變其所如不偶。而爲左右逢源。此又一也。語曰。窮則變。變則通。窮而不變。斯爲

眞窮。窮而能變。尙可有爲。逆境來時。一方誠宜安分自守。然一方即宜察其逆境之所由來。而徐圖變革。其操心也危。其慮患也深。自然能有所奮發。迨病源旣得。而後或變換其職業也。或變換其方法也。如是者。斯可通此又一法也。

第三十一節 發明物品法

發明物品。非有科學上之學識經驗。萬難奏功。然此就其大者言之耳。若日用器具。無待乎科學之智識者。則常人亦可以一己之理想或經驗得之。彼小資家。常能以其箇人之思想。製造小工藝或小器具。以自發展。嘗見美國某書中。關於發明事業人。有題曰何物亟宜創造。其文頗可讀。用誌如下。……「創造物件。宜取其價廉而用繁者。始可受社會之歡迎。因繁用則人所必需。廉價則貧人亦能購備。須知各種簡單之創造物。

雖極廉價。而集腋成裘。大利所在。數年前曾有一廢兵。發明一種以木球一繫於一橡皮帶上之簡單玩具。每具祇值數文。但銷數達數百萬。卒成大富。又有一德人。嘗以發明一簡單之啤酒桶用之木栓。而得專賣權。遂獲巨利。儼然成富。故凡貧賤之夫。苟具有創造物之技能者。當專志於發明物品。自無疑義。如發明鐵絲圍牆者。獲利一萬五千鎊。發明鞋面金屬護套者。獲利二萬五千鎊。發明橡皮頭鉛筆者。獲利二萬鎊。發明尖筆者。四萬鎊。既不須科學上之智識。而又輕而易舉。是誠致富之絕妙方法也。一上海地方。百物具備。然祇患供者之少。不患求者之多。苟能運以精心。細爲留意。如牙粉。牙刷。肥皂。等各種日用物品。殆無一不可發明。無一不可獲利。且如各書館出版之製造叢書。工藝叢書。格致叢書。其中多有供發明者之參攷資料。利用而研究之。此誠上海地方發財之利器。較諸因

人成事者。相去遠矣。

第三十二節 仿造物品法

發明物品。除手力外。須先用腦力。而仿造物品。可無煩腦力也。能發明者。固爲無上上乘。若不能而思其次。則仿造物品。亦可獲利。然吾之所謂仿造者。非取他人專賣之物品。而妄行仿造之也。是以市上所流行之各種外國物品。舉而仿造之也。又或在工藝化學上簡便之物品。舉而仿造之也。稻草可以作棉。樹加草可以成藥。凡此者。外人既經發明於前。吾亦不妨仿造於後。其外如橄欖油之可以製肥皂。楊柳木之可以成牙籤。何一不可仿造。雖資本有大小。範圍有廣狹。然如稻艸作棉。樹艸作藥。橄欖油作皂。楊柳木作牙籤者。均可從小規模做起。無煩巨大資本。而化妝品更可無煩大資本。人能用心致查。精心研究。則物品之可以供吾仿造者。正

不嫌其少。所患者。人自不肯用心耳。

第三十三節 改良物品法

發明物品。用力匪細。仿造物品。又難獨占。舉其中者。莫若利用舊日之物品。而改良之。是其獲利可操左券。而用力亦不多。誠善法也。且改良與發明同。均可得專賣權。其利尤溥。是在人之善用與否耳。况進化無止境。物之有待於改良者。至多且衆。嚴格言之。真可云。無物不可改良。無物不應改良。形式之不善。應改良也。顏色之不善。應改良也。長短大小。廣狹之不適宜。應改良也。自家常日用器具。以至奢侈品。無物不可加以改良。人苟能本此心思。巧爲運用。則供其應用者。正不知其幾何。祇患其才力之不足。資本之不豐。決不虞物之可改良者少。且也好奇矜異之心。人皆有之。市上日常熟見之物。忽一旦更變其形式。不靈便者。靈便之。不玲瓏者。玲

璫。之。又。或。變。更。其。顏。色。變。更。其。花。紋。昔。之。粗。糙。難。看。者。一。易。而。爲。精。細。雅。緻。則。人。自。樂。此。而。購。用。之。舊。日。之。物。無。問。津。矣。且。此。亦。並。非。甚。難。之。事。也。並。無。須。若。何。之。資。本。也。更。不。須。費。若。何。之。心。思。才。力。也。而。人。不。思。爲。之。何。哉。吾。人。再。放。眼。以。觀。各。種。物。件。新。式。者。行。銷。必。較。易。而。舊。式。者。必。無。銷。路。他。無。論。卽。以。吾。人。日。常。所。用。之。表。驗。之。十。年。以。前。吾。人。所。購。之。表。大。率。另。置。鑰。匙。機。器。停。後。須。以。鑰。匙。開。之。方。可。自。後。逐。漸。改。良。不。須。另。置。鑰。匙。其。開。機。之。具。卽。裝。在。柄。上。其。初。柄。上。之。螺。旋。僅。司。開。機。之。職。撥。動。時。間。則。另。於。其。旁。裝。置。一。小。椎。須。將。此。小。椎。捺。下。而。後。再。盤。旋。其。柄。始。可。得。之。如。是。雖。較。另。置。鑰。匙。者。省。力。不。少。然。撥。動。時。間。尙。須。用。兩。手。之。力。一。手。捺。椎。一。手。轉。柄。今。則。無。須。是。矣。祇。須。將。柄。稍。稍。拔。起。卽。可。撥。動。時。間。一。手。已。足。無。煩。兩。手。物。件。愈。改。而。愈。良。而。銷。路。亦。愈。推。而。愈。廣。今。日。叩。諸。市。上。各。鐘。表。

店欲求一舊日之表。竟不可得。卽有之。其價亦必較新式者爲低。此卽可知其故矣。然據製造鐘表者言。新式者未必煩難。不過於柄上多裝一小件耳。由是可知物之改良者並不難。而銷數則可因其改良而益廣。上海人苟有志於是。用力研求。則其成功必速。致富必易。可斷言也。

第二十四節 廢物利用法

匠人之良者。大槩細柄。俱可爲用。而竹頭木屑。亦可爲有用之才。藥劑師之良者。人參燕窩。固可成藥。而牛溲馬勃。敗鼓之皮。亦可無棄。世人之視爲廢物不足用者。而在精於工藝家視之。殆無物不足以爲用。破布可以製紙。棄毛可以成呢。天下固無一絲一縷之廢物也。德國有一書。題曰廢物利用。著之者爲顧樂。英國亦有雪西門者。於一八七六年時。著一書曰廢物與舊質。專講廢物利用法。不下數十種。其序言曰。化學工藝學家。當

如家庭中之主婦。凡零星碎物。必使歸實用。鐵鋪用剩之馬蹄鐵。可供置之華服。墨水所含原質。卽腐壞啤酒桶之箍。火柴之原質。則爲腐臭之獸骨。黑葡萄酒之渣。可作沸水劑。解人酒渴。垃圾可作婦女用之香料。凡此種種化學上之經濟。均示吾人應於天然界廢物之利用也。又云。廠家工場等處。堆積廢物必多。苟能設法利用。中有可爲用者。亦必不少。且吾人皆知工場中廢料。堆積過多。而無法使用。非但無益。而且有礙。此項廢物。若利用之。必能增多工廠收入。卽或獨成一業。其利亦非鮮。一八二九年。英大實業家。黑格遜在倫敦晨報上。發表一文。專講廢物利用之道。其言云。吾國（指英國）每年廢棄之物質材料甚多。其價值至少當有五萬鎊。此項廢料。大都消毀或拋棄。或且費時費錢。特雇人以廓清之。實則此

項廢物。至少當有十分之二。仍可用以製造器物。仍能值錢。例如錫器一類。英國每年至少有舊錫數千噸。因腐蝕而歸無用。而馬口鐵片。每噸所值。爲英金九十鎊。按錫器中所含純錫質。約占百分之五。共將舊錫器中錫質。完全提出。每噸所費。只十五先令已足。再者顏料廠與化學工藝廠。其中廢棄材料。當亦不寡。苟有資本公司出資舉辦。亦絕良之致富方法也。時有實業家邁溫見之。依之集資舉辦。卒成大業。上海之繁盛。雖亞於英倫。然以上海人暴殄天物之多。其廢棄之材料。當亦不少。苟有資本公司出爲辦理。定可收美滿之效果。彼拾香煙頭之貧苦小孩。尙能賴此以維持其一家之生活。況出之以大規模之舉措。其能獲益。定非虛語。較諸用腦力以籌畫發明物品者。其難易不可同日語也。

第二十五節 增進思想法

思想爲作事成功之源。思想遲鈍。則辦事迂拙而失敗。思想靈敏。則辦事順利而得手。故思想即絕大之資本。杜漢爾有言曰。人不論經營何業。最重要之資本。即在自身。質言之。即思想是也。人苟能發展其思想。以用諸平日所傾向之職業。則罔有不成功者矣。蓋吾人之成功與否。雖其道非一而言其本。即以思想之高下爲準。故人不欲立業。則已如欲立業也。則首宜設法增進其思想。凡無思想或思想不足者。決不足立於二十世紀商戰之場。梅梨司亦言。人立業於社會。非具有新思想不可。新思想者。即取用不竭之資本。人凡在商業場中。能時時增進其思想。以應各界之需要。自可獲相當之報酬。而向時所抱致富之願望。亦可達到。故無論爲店員。爲經理。爲販夫。爲小資本家。或大資本家。其能發達與否。實全視其思想之有無增進。倘平常碌碌庸庸。毫無過人才能者。行見其終生無發達。

之時也。彼兩人者均爲大實業家。所言如是。則人之不可不時增進其新思想。決難立足。此實可無疑者也。雖然增進思想之法奈何。曰增進思想其法有多端。大要可分爲積極與消極二者。以言積極則平日留心商情。攷察市面。以及多閱報章。多看有關商業之雜誌。或週刊。積之久而思想自能增進。以言消極則應努力營養身體。勿妄動腦力於無聊之中。營養身體從積極方面言。應從事體育。如早起體操。如十分鐘呼吸。均宜時時爲之。從消極方面言。則戒除煙酒。屏絕嗜好。則身體自日壯一日。健全之精神必寓於健全身體之中。故欲增進思想。應營養身體。至勿妄動腦力。即應專心一志於所業之中。勿於不相干之事上。妄用思想。語曰。用志不紛。乃凝其神。彼終日胡思亂想者。必不能增進思想。此即增進思想之消極方法也。吾嘗觀上海之所謂大商家人員者。終日不看書。不閱報。唯

鉅金者矣。一夜之差。有一收一放而獲利巨萬者矣。故從事投機者。應知成功之道。有四種要素。缺一不可。一曰時間。二曰資本。三曰信心。四曰判斷力。否則必歸於失敗。大概投機事業。全恃將來物價之轉移。時間一層。最爲重要。卽以股票論。上午與下午。其價有相差一成者矣。如於上午跌價之時。不卽收買。躊躇以待下午。則其利失矣。反之上午漲價之時。持票者不卽出賣。躊躇以待下午。則其利亦失矣。故時間一節。投機家視若無上之資本。至資本一層。則人人皆知爲不可缺少者。且決不能偶然不備者。譬如赴投機之所。見有某種股票出售。其價至賤。而又確知此票於某日後定能大漲者。使資本充足。卽可捷足先得。以獲其利。如資本缺少。則無能爲力矣。故小資本家決不可從事於投機。冒險以入者。十之九必敗。唯大資本家。而後能之。英人以投機爲大資本家獨占之營業。誠然誠

然。至信仰心一層。更爲重要。投機之道。貴乎敏捷。一躊躇而其機失矣。信仰心薄弱者。則其機當前。不能當機立斷。而猶豫濡滯。則有利者。將爲人捷足先登。甚非投機之道也。而判斷力者。卽有銳敏之目光。能具眞知灼見。是者是之。否者否之。西諺有曰。苟無利之處。汝幸勿赴之。此語卽適用於投機。然何以知其有利無利。則存乎其判斷力矣。故於不當動作之時。卽無須動作。時時精密觀察。以待良好之機會。一旦得之。則急持勿失。此無有不成功者也。又從事投機業者。應先研究統計及政治與商業之變化。凡購進一貨。必先深悉其每年平均之價格。當該貨市價低於平均價格。或其價極廉之時。卽宜盡量收買。迨至產量減少。供不應求。則其價必大貴。獲利必豐。又購買公債票者。應於政治局面。時時留意。此亦不可忽者也。又投機不可泥定一種貨物。又最宜忍耐。譬如市面平靜。無機可乘。

則投機者應靜候市面之變化。不可躁急妄動。蓋與其於不宜投時而妄爲投也。以致失敗破產。何不忍耐以靜待其機之來。至投機之範圍。又宜廣而不宜狹。決不能泥定一種貨物。蓋吾所泥定之貨物。有時或竟巨數月而市面無甚變化也。故善投機者。決不泥定一物。苟有機會者。即急急投之。此亦投機家所應熟知者也。雖然投機之爲事。終非十分正當者。終有幾分徼倖性質者。即老於投機者。亦未必能盡成功而不失敗。故百人投機。獲利者僅有一二人。而失敗者。乃在九十人以外也。觀前年之從事於交易所及信託公司者。亦可以恍然悟矣。

第二十七節 投資穩妥法

投資與投機不同。投機危險。而投資則十之九爲穩固事業。且投機必大資本家。始可冒險一擲。而投資則資本無論大小。均可爲之。又投機須機

警敏捷。爭勝負於一剎那間。而投資則爲一種恆業。永久而不敗也。投資之方法。第一應先熟悉公司中之情形。而其董事部中人物之品行及信用。亦不可一一深悉。知其有利而投資也。則除公司中發生意外不測事外。投資者可按股而坐收其官利餘利。雖其所獲。至多亦不過三分。然實萬年不朽者。而股權多者。且可被舉爲董事也。監察也。而自爲其營業。其利之穩固。實較其他爲甚。今之投資者。往往但求高利。不冀穩固。事雖投資。而性實近於投機。卒之高利未得。資金已喪。此真昧乎商業上之投資方法。不易成功者也。投資之方法。依美國經濟學家伊利之言曰。投資之標準。其要素有九。一曰。本金穩固。二曰。收益有定。三曰。利益適宜。四曰。買賣便利。五曰。抵押便利。六曰。無煩心力。七曰。期限適宜。八曰。額限適宜。九曰。漲價希望。有此九項。而後投資也。其得益也可必。茲再將此伊利所

言之九項。分別闡發之。本金穩固者。即公司中資本充足。營業發達。投資其中。苟一旦遇有緩急。即可將所投者取回。不少分毫。是之謂本金穩固。收益有定者。即投資後所獲得之利息。定期收取。不爽時日。而所得之高下亦有定。不至臨時延期。或臨時短少。甚至停止發息。根本無利可言。蓋有定則投資者可預計收益。屆期領取。不致擾亂其預算。是之謂收益有定。收益適宜者。投資上收益之高下。視投資目的物之穩固與否而異。假使有二種投資事業。表面情形相同。危險小者收益必薄。危險大者收益亦厚。譬如信用昭著者。其遇萬不獲已時。向人借款。利率必低。信用薄者。利率必厚。二者未能兼有。則投資者寧取其利率薄而穩固無忒者。是之謂收益適宜。買賣便利者。即遇有緩急時。其股票或所投資者。容易出脫。不至長久擱淺。無人過問。抵押便利者。即遇有緩急時。可暫爲抵押。蓋有

時因手頭之適拮据。急須現金。以爲運用。而脫售又非所願。於是出此押借之一途。使信用薄弱者。其抵押必不能便利。如今之各項公債。誰復有人問津。而地皮道契。人且歡迎也。是可以知其故矣。無煩心力者。即不必勞心力以得之者也。投機者以競爭爲手段。以勝敗爲歸宿。投資則不分強弱。一律可獲利。不必煩心操慮。即可坐享其成。限期適宜者。即投資還本之限期。視其投資之目的。而長短適宜。額限適宜者。即投資之限額。大小適宜。既不過小。亦不過大。漲價希望者。即今日所購之股票債票。預料其後日或因營業之發達。或因信用之卓著。其價可續漲上。故往往票面額十元或百元。而市價漲至十二元或一百數十元者。此即漲價希望也。夫以上所述。未必條件皆合於實際。然循是而求。其成功者必有千分之九百九十九。蓋可無疑也。

第二十八節 審察廣告法

投資之必取本金穩固。收益適宜。固也。然一時何從而知其如是耶。吾嘗見報紙上有大登招股之廣告矣。閱其所言。非不信而有徵。而實際是否如是。則疑問正多。吾人試冷眼以觀新聞報申報上每日所刊登之廣告。甜言蜜語。醞釀有味。一若財源可以立闢。巨富不難生致。然叩其內容。十之七爲不甚可靠者。倘投資者漫不加察。一見其廣告。即未暇盤詰其詳細。則成功者十之四。而失敗者。轉恐十之九也。故投資者之投資。首宜注意者。即觀察。力須正。確。務使不易爲感情所衝動。換言之。卽來游說者。儘敲其如簧之舌。萬般巧語。吾總持以鎮靜。慎思而明辨之。廣告亦游說之一。不過一爲直接口談。一爲現之於紙上也。又如刊登廣告。招盤店肆者。亦大率不可深恃。要之。無論何事。凡刊登廣告者。其言必誇大。其詞必炫。

染。決無老老實實。以真相赤裸裸示人者。故卽有志於此。亦應先加以審察。如老吏之鬪訴狀。某處可疑。某處可指。某處與情理不合。某處前後矛盾。必一一審視無誤。而後可投資也。此實投資者必要之注意。不可稍大意者也。

第三十九節 鑑別真僞法

廣告之不盡可恃。已如前述矣。然審察廣告無誤後。仍須實地調查也。實地調查。其事亦非易。叩諸其業外之人。則其所知者。至多不過十之五。有時或竟一無所知也。叩諸其同業中人。則雖可知其利害。而以同業之故。有感情存乎其間。如有善感也。則必爲之鋪張揚厲。其告吾者。十之六七爲不可恃。如有惡感也。則又必爲之揚惡隱善。以窮詆其內容如何腐敗。經手如何不堪。則其告吾者。亦十之六七爲不可恃也。不僅此也。卽查核

其帳。亦有幾許不實不盡者。聞二十年前。瑞西有一某商者。專以作騙爲事。往往赴一新地。表面上開一良好之商店。廊大其門面。美麗其裝修。而又大用夥友。僞造帳據。其闊綽罕與倫匹。迨籌備未幾。卽大行招股。且僞造無數大名者爲贊成人。以哄騙當地之資本家。其廣告固極得體。卽覘其內容。甚至查其帳據。亦無可指責。無可非難。因之而受其欺者。不知凡幾。又英國會計師勃郎雷有言曰。商家最普通之弊病。帳內收支。浮於實數。其所開之帳。初視之並無謬誤。然其收支項下。每日必虛加若干。狡黠者所加之數。更難覺察。此項虛加之數愈大。則表面上其業之利益愈厚。此等情形。縱有精良之會計師。亦甚易被其朦蔽。是不可不深思而慎察之也。最奇者。昔美國某州。新設一店。大登廣告。招集股本。蓋增加資本。爲推廣計也。有一深心者。名魯斯福。自告奮勇。願投資其中。但要求須先管

理一星期。視其營業是否發達。店務是否有推廣之必要。而後再加入股本。蓋亦深恐其或有作偽。故特出此苛酷而不經見之要求。以爲嘗試。主人慨然允諾。次日即以店務委之魯斯福。入店後。先查閱其帳。果非常發達。每星期現市。可至三百元外。魯斯福管理一星期。見上門購貨者。非常之衆。實超過其原來預定之數。細核情形。確有非增加資本不可之勢。因訂約也。投入資本若干。何意不及半月。竟告倒閉。蓋其一切帳目。固多偽造。即一星期中之上門購貨者。亦即招股人所預約之黨朋。而實際每星期現市。三十元尙虞不足。故鑑別真偽。實非容易。欲免受欺。須四出訪問。各處探聽。彙合而研究之。自問是否被詔。再有疑者。以己心爲之解釋。明白。必使之一無疑竇。而後始可從事。此誠投資者所不可不審慎而明察之者也。

第四十節 操縱市面法

操縱市面。非大資本家不辦。且亦爲投機行爲之一。非投資上之所有事也。凡投機者。往往以不得其機之故。而設法以操縱之。且亦爲投機者恆有之事。結果資本小者失敗。商情不熟者失敗。眼光少捷者失敗。而贏餘獲利者。只在少數中之少數。卽設法操縱市面者也。譬如市面米價。爲十圓一石。有大資本家者。出一舉而盡收買之。則市上以供求不相應之故。其價必然超騰。或十一圓也。或十二圓也。而收買者。再徐徐以售出之一轉瞬間。而獲利已無算矣。倘欲其價跌落者。則反其道而行之。卽可得矣。又如投機棉花者。於新棉出市時。其價必較尋常爲稍廉。有力者以巨款一舉而盡收買之。直使市上此物稀少。或竟一時絕跡。則市上以缺少是物之故。必高騰其價。而後收買者徐徐賣出。一出入間。其獲利已不鮮矣。

餘外若菜子。若小麥。均可操縱也。甚至銅元亦可任意操縱。不記去年之冬季乎。十二月初二日洋價。爲一千八百十文。至初三日忽銅元價大漲。每元僅兌七百八十文。至下午竟兌七百五十文。初四日又大漲。每元僅值七百文。而各兌現業。竟不敢標明於水板上。至下午。竟有兌六百五十文者。一時市面大紊。至初六日後始漸恢復。其所以然。則暗中有人操縱也。然此尙須出絕大之代價者。彼操縱公債價格者。又往往不費一文。於新聞上畧用手腕。即可如志。近月以來。報紙上盛傳某要人病故。某借款成約。而卒之捉影捕風。毫無影響。均此輩之無風興浪。藉以操縱公債之市面也。蓋某要人死。則時局或亂。而公債之價格必跌。某借款成。則還本有着。而公債之價格可漲。閱報者莫名其妙。而彼輩操縱市面者。已躊躇滿志以去矣。此亦操縱市面者之奇妙方法也。

第四十一節 業外生利法

業外生利者。於正業而外。尙有餘暇。可爲他項業務。以生利益也。此亦增多收入之唯一方法。但於此。有注意之。其一。須正業外。確有餘暇。時間上。並不衝突者。其二。其所營之副業。須簡便。易行。精神上。不妨害其正業也。如是。則利益可增加。而時間與精神。兩不妨害。其最便利者。莫若與其正業。有幾許聯帶關係。而又不必多費心力。且並無利害衝突者。斯爲上乘。如書業兼營印刷。錢莊兼營滙劃。均可謂之業外生利。如以小本經紀言。則紙煙店必兼營兌現。雜貨店可兼掛信箱。其勞心者。又如律師兼營新聞記者。教員兼營書局著作。均是也。英國某商業統計家。於一九一二年。曾考查英人之業外生利者。平均計算。十之中有二人。其業外之業。大都爲繪畫。著作。掙客。演劇。新聞投稿。私家教授。收買舊書。古董。兜攬。

廣告兜攬保險。代撰廣告。養蜂。養蠶。拍照。秘書。蓋此等事務。既無時間上之拘束。又不費何等心力。於是正業而外。苟有餘暇者。均可爲之。且其獲利。有時竟可突過其本業。英國有洛克司者。其人在利物浦開設一化妝品肆。每月收入。可至百鎊。然以生產不足之故。又代各大公司著撰廣告。而其收入。竟有數百鎊之巨。以此而興其家。且將本業之化妝品業。大爲推廣。不十年竟富至鉅萬。又法國巴黎晨報某記者。以報紙收入不足。其開支。復以日間餘暇。著書以供諸各書業。某記者文才既富。思想又敏。以炯炯如炬之目光。運以富麗華貴之思想。瀏亮曉暢之文字。發爲文章。風行一時。其每月收入。竟有四倍於其本業者。不十年家道富有。遂成巴黎報界中之巨擘。此均能於業外生利者也。上海人而有此勤敏耐苦者乎。苟能孜孜不倦。以從事於花酒賭博之時間與精神。移而營生利之事業。

則其致富也。正亦不難矣。

第四十二節 矯除惡性法

凡身立身處世。欲發達其業務者。須先自知其缺點而矯除之。此最要之事也。人之缺點。非一而綜。其大略不外三端。一曰猜忌性。二曰怪癖性。三曰庸惰性。事固宜三思而後行。然過慮亦易誤事。有宜當機立斷者。有宜見事立決者。濡滯猶豫。反足僨事。而於用人一事。尤最忌猜疑。猜疑起則人將不吾悅服。而對於有才者。尤最不宜嫉妬。嫉妬起則終身無人爲助。而其事不足有爲矣。故猜忌性實宜矯除。不矯除者。遇事不決。用人不才。無論其營業大小。必致一事不能成。去之之法。宜處處與人開誠布公。誠可除猜。公可除忌。此實唯一之良法也。又凡事業之最足以爲其成功之障礙者。莫如怪癖性。或性情粗暴。或舉止乖異。或無喪而戚。或喜怒不常。

凡此等等。均爲怪癖性。具此者人必厭惡之。每見商業中有少數傑出之人才。而以性情怪癖之故。致不爲人所重視。甚且取厭於人。或無立足地。故少年於此。不可不力自矯除。矯除之法。應先視其病源之所在。而根本拔去之。暴戾者。應以和氣功夫治之。乖異者。應以平心功夫治之。無喪而戚。應抱樂觀。喜怒不常。應自克己。如是則怪癖之性可日改。而事業有成。功望矣。人又最患一懶字。一懶則萬事不能進行。嘗見有才具甚佳者。性情亦良。以庸惰之故。而終身奄奄以沒。有人立志欲除去門前一妨礙行道之樹。日日存此心。而日日懶不肯行。遲之又久。此樹已日漸長大。人亦衰老。而樹仍兀立如故。又有一著作家。擬著一社會小說。以懶之故。十年未成一字。是庸惰之爲害。實非淺鮮。苟不革除者。其害將無紀極。去之之法。應以勤勞。率其勇往直前之氣。練以剛強果毅之魄力。堅忍耐久之恒

心。則庸情性自不去而去。不除而除矣。此即矯除惡性之方法也。

第四十三節 研究交際法

惡性固須矯除。而僅僅去除惡性。尙非至善之道。故交際法又不可不研究也。交際方法。第一、禮貌。須周。第二、言語。須敏。而其態度。尤須優美。譬如有一人於此。能力相等。而同謀一職業。長於交際者。必先得之。彼舉動粗暴。應對失度。見者皆生嫌惡之心。雖負奇才。亦無以表白。且禮貌周到。態度舉止從容。而口才又佳者。雖面目醜陋。體態畸怪。仍能戰勝面貌醜麗。身材魁偉。而舉止驕慢者。況上海一地。交際手段。更須靈敏。試觀社會上有許多人士。並無特出之才能。而獨特外觀之謙恭。以致富厚。即其明證。更有許多大公司。特以重金延聘善於交際之士。擔任交際。且另設交際科。以備與外界接洽。是可知上海商界之重視交際矣。且即不入交際科。

其爲尋常夥友。亦不可不溫文爾雅。否則將見無人理會。至研究方法。唯在隨處留意他人之交際。其一言一動。均師法之。以爲模範。習之既久。自能神而通之。而應對進退之處。更宜在在細心考察。則庶乎其不差矣。

第四十四節 對待顧主法

商業場中之必須研究交際。爲對待顧主也。故對待顧主。亦與商業上有莫大之關係。歐美各國大商家業務之發達。大半恃所派代表之人物。卽尋常店肆。凡遇顧主。亦應接之以禮。待之以誠。彼大實業家。對於店員。必囑其對待顧主。須至和藹。且千萬不可失禮。故能得人歡心。營業日盛。日本商家。夥友大半婦人。其對待顧主。從無疾言遽色者。卽入其店而大揀半日。竟不購一物。亦決不表示不滿之意。厭惡之念。此其交際手腕爲何如。上海各店肆之夥友。其對待顧主。果盡其禮貌與忠誠乎。此所以無常

往來之客。而營業不能有一家獨冠各店也。故爲店主者。應時時注意其店員。爲店員者。亦應時時自束其身心。無論來者爲誰。營業之大小。若何。須一體謙恭而有禮。卽並不購物。或入內參觀。或過路問信。吾亦均以至誠待之。則人自感吾之誠。悅吾之禮。而惠然肯來矣。譬如有二肆在此。其一則入其肆而和氣盎然。循循指導。禮貌周而態度善。其一則傲慢驕縱。叩之不應。問之不答。稍有非難。卽出以詆詆之聲音顏色。試問吾人購物。果至前者乎。抑至後者乎。此不待判而可知也。故店主宜時時訓誡店員。於對待顧客之方法。須時時研究。刻刻練習。而於同業中前輩之所爲。尤使之在在注意。用資矜式。是則庶幾其可矣。相傳嘗有一開設大公司者。欲用一夥友。而乏其選。聞某綢肆中有某者。對待顧客最佳。因往試也。自晨至於日中。晨東翻西弄。有半日之久。而結果僅購女鞋料二尺。其人毫

全體職員亦無敢慢其客者嗚呼是可知矣
無慍色仍囑其再惠顧因知所傳非虛特聘為總理公司之營業大盛而

中西製造叢書

◎ 容內書本 ◎

卷一 造棉紙類 四種	卷二 牙粉類 十餘種	卷三 香水類 十餘種	卷四 生髮水類 十餘種	卷五 西藥類 十餘種	卷六 密能類 十餘種	卷七 精確類 十餘種	卷八 人形玩具類 十餘種	卷九 機器玩具類 十餘種
工藝品製造法 四種	化妝品製造法 十四種	擦牙水類 十餘種	擦髮油類 十餘種	藥品製造法 十餘種	食品製造法 十餘種	西藥製造法 十餘種	餅乾類 十餘種	金形玩具類 十餘種
十種	十種	十種	十種	十種	十種	十種	十種	十種

◎ 特色書本 ◎

● 特色一 ● 文字明白略識字者亦能一看便知	● 特色二 ● 製法詳細說明使人一看即能製造	● 特色三 ● 註明原料採辦處及價目雖內地亦可辦到	● 特色四 ● 附裝璜法使人裝璜物品美觀動目	● 特色五 ● 附推銷法使人依法推銷定獲大利	● 特色六 ● 附廣告法使人廣告招徠後利無窮
▲ 人人宜備 ▼ 不論富翁紳商備此一書可知各種物品之優劣及確價目購辦物品不致吃虧	▲ 商家宜備 ▼ 非但增進樂趣且亦家庭教育之一助也	▲ 商店宜備 ▼ 凡經售上列各物之商店可限便之書依法製造乃極可限便之書獲利之厚不極	▲ 影友宜備 ▼ 影友每月賺入十數元薪金何能自立若能將消費積蓄十餘元自製一物即積儲之書亦屬極之順極	▲ 影友宜備 ▼ 影友每月賺入十數元薪金何能自立若能將消費積蓄十餘元自製一物即積儲之書亦屬極之順極	▲ 影友宜備 ▼ 影友每月賺入十數元薪金何能自立若能將消費積蓄十餘元自製一物即積儲之書亦屬極之順極

◎ 價目 ◎
連史紙精印五卷合訂一大厚冊布面洋裝金字
每部定價三元廉價祇收一元五角寄費一角

上海西印書館 香港上海路