

山參

1-2 9

27 8



物人名著海上

術富致驗實



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 | 鑑別真偽法 |
| 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 上册目錄

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。亦決非微俸所得之。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。擣。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。網。轂。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。斯言良亦不誣。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。則雖貧無立錫。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。富之方法也。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。而又持之以勤慎。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。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。叩以致富之秘法。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。且真英雄必不爲時勢所造。爲時勢所造成者。必非真英雄。必隻手創造時勢者。始爲真英雄。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。吾仍自安於誠拙。吾覩凡初來上海者。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。凡剏成其光大之事業。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。是豈上海尙不能容人乎。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。敵。賦。隨。之。以。華。服。則。決。難。儲。蓄。且。時。叮。囑。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。

第三節 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。摹仿之本。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。吾本一窶人子。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。逐衆好。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。始基不愼。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。實事於人有損。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。殊非易易。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。家有敝

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。則悠悠習習。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。信用失而名譽墮。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。於是勢不得不舍棄其固有之職業。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。甚且陷入纏繞。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。彼思以微俸博得金錢。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。固尙有所不足。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。卽在資本。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。歎。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。

情況極爲留意。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。此亦吸收資本之方法也。

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。應少於賒入之數三分之一。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。譬如有一二萬金現款也。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。又有以之爲投資用者。圖每年淨收官利。

餘利。譬如確見某種企業。必可發達。遇有人勸辦此種公司者。即以資本
附入其中。無事則坐收其官利餘利。等於銀行之存款。有事即可將其公
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。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。即批
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。唯有一途。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。夫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。而挪借以剏造其商業者。此類甚少。蓋常人之情。必先集足資本。而後始謀剏業。未有兩手空空。或資本甚少者。而竟出此。唯美國之洛克菲蘭。其獨力剏業之初。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。其三兩法。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。既無須再加資本。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。卽由小而至大也。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。卽以上海而論。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。卽此理也。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。是卽一馳名。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。一一用極注目之方法。陳列門首。又一標明價目。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。一事即誠實不欺是也。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。即不知其內容。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。則人自信任之。不必賴有種種吹噓。而營業自能蒸蒸日上。益人已代爲之揄揚矣。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。既非一閱卽棄者。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。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。句句真言。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。至其方法。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。或再以己意補其不足。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。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。又登戴報紙廣告。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。迨既判明其性質。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。於其事實真相明瞭後。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。卽以上海論。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。要。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。亦祇可望而不可即。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。即以上購論。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。除必須審察市面之上。需要程度外。更再審察市面之上。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。能審察市面之上。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。則在平日留心市面之上。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。卽以市面上之需要程度爲本。熟悉商情者。卽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。卽假手也。他人知其精明有爲。亦決不放隱節作弊。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。辦之時。須先熟悉何處可購買銅元。何處可購買小洋。某處洋價格高。某處洋價格賤。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。然世界日新月异。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。而黠者行詐。其事墮於此矣。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。吾堂上有一辦士。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。即使夥友不存猜忌。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。彼不良之雇主。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。非解雇以去。卽暗中百端作弊。以目覩主人之失敗爲快。而於是主人勢不得不失敗矣。卽以上海論生活程度。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。故雇主而以雇主自居。致失無數夥友之同情者。必影響於其營業也。卽以事實言之。凡夥友對雇主時起風潮者。必其平日雇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。君臣尚如此。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。而其人既才堪大用。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。百里奚去虞而虞亡。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。而彼已見吾肺肝。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。更應歆之以厚利。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。且賓主間感情極得。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。或可與之商權。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。洵爲大富豪之口脍。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。訛。訛。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。問者聞其言而悅然。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。其才能正無量。宜某銀行能一日千里。蒸蒸日上也。不僮此也。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。蓋卽其地而掘之。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。而吾設法以造創之者也。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。因再以自用國貨之說。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。機會嘗待人。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。即機會終不至。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。即利用社會之心理。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。即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。是虞君即能創造機會者也。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。真能成功者。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。

第二十節 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。冀徼倖以成功。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。亦不另求徼倖。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。恆產生於華門圭竇之中。又曰。不經一番心苦。不受一番挫折。而即置身高位。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。將如之何。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。即一切信用名譽。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。一變其所如不偶。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。迨病源既得。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。彼小資本家。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。『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。

第二十三節 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

瓏之。又或變更其顏色。變更其花紋。昔之粗。繼難看者。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。著之者爲顧欒。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。可供置鍋匠之用。島居人民用舊之羊毛衣服。一經製造。即可變成跳舞家唯一之華服。墨水所含原質。即腐壞啤酒桶之箍。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。即或獨成一業。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。苟有資本家出資舉辦。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。苟有資本家出爲辦理。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

酒食是議。以自損其體魄。又或羣居終日。言不及義。妄用思想於談笑賭博之中。宜思想日見拙劣。毫無發展。而事業亦日見衰頹。愈趨愈下也。圖發財者。應首先於此注意。

第二十六節 投機必勝法

投機之爲事。帶有幾分徼倖性質。蓋其性雖與賭博不同。而有時實有類於賭博也。故非老鍊精警。熟悉情形者。總是失敗多而成功少。投機之事。以收買股票證券者爲多。而米麥花豆次之。地皮又次之。然購取地皮。與投機米麥花豆。以有實物存在。卽失敗到底。亦不致相差過甚。且有資本者。收買而後。一時遇價格低落。尙可暫行擱置。以待時機。雖不免損失利息。然終有漲價之一日。可設法償還其血本。故投機之中。以此爲最穩健。且最妥貼。若股票證券。則價格瞬息萬變。朝暮之間。有一出一入而喪失。

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。三曰信仰。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。必先探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。有時或竟亘數月。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。依美國經經學大家伊利之言曰。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。則投資者竊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。其價可繼續漲上。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。未必件件皆合於實際。然循是而求。其成功者必有千分之九百九十九。蓋可無疑也。

第三十八節 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。醞醞有味。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。儘鼓其如簧之舌。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。其詞必煇。

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。如老吏之閱訴狀。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。即查核

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。廓大其門面。美麗其裝修。而又大用夥友。偽造帳據。其闊綽罕與倫匹。迨籌備未幾。卽大行招股。且偽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。然此尚須出絕大之代價者。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。有必要之注意。二。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。掮客。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。以爛爛如炬之目光。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。譬如有二人於此。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。卽出以訛訛之聲音顏色。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。於對待顧主之方法。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。相傳昔有一開設大公司者。欲用一夥友。而乏其選。聞某綢肆中有某者。對待顧主最佳。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

