

怎樣創業

上海長城書局發行

怎樣創業

美國褒漢姆著

李培林譯

上海長城書局發行

中華民國二十八年四月

業創樣卷

美國褒漢姆著
李培林譯

Building Your Own
Business
By
A. C. Burnham

版權所有 翻印必究

實價 每冊國幣九角

發行人 鄭家駒
上海甯波路四十七號

發行所 長城書局
上海甯波路四十七號

印刷所 長城書局印刷部
上海甯波路四十七號

初版 民國二十八年四月

原序

我常常說，等我的孩子受過一般的教育甚至大學的教育後，我甯願他創立一項獨自經營的事業，即使是批進些花生米，把它們分裝爲許多小袋，以每袋五分的標價，拿到街角去叫賣；我却不願他接受美國的規模最大的一家公司或銀行的雇用，去做一個薪水階級的職員。

也許我的觀念是錯誤的，但我自信這對於孩子本身是有利的。因爲他選擇自立的職業後，無論範圍怎樣狹小，他至少可以學到些經營事業的「通則」，却不是對於某一種事業的偏狹的知識。換言之，他將被迫經歷各項冒險，他並可以藉此磨練創造，負責，判斷等各種才具，却不致侷促於部份的經驗；萬一他遭受了小小的挫敗，他也會嚴格地檢討自己，發掘挫敗的原因，却不會怨怪別人。總之，一切錯綜複雜的或不愉快的事實堆放在他面前，絕不容他畏縮退避，他得逐一加以處理，他也由此獲得許多可貴的終身受用。

的教訓。

至於他能否達到成功，這該以他的能力如何爲轉移的罷？我想，他也許有百分之七十五的成功的把握。但如他不創業而去投身在大機關裏服務，我可以斷定他的出人頭地的希望是不會超過百分之五的，除非他天賦驚人的才魄或遭遇了什麼意外的好運。基於這一個信念，我開始了本書的編寫。我相信本書的各章以及所刊載的那些小事業家的自傳包含許多珍貴的暗示。任何一個身心健全的「常人」參考着它們去實行，將會踐於成功的境域。

在搜集資料和撰擬結論方面，友人 F.H. Houghton A.E. Swanson 及 W.A.

Wheatley 諸君幫了不少忙，又由於許多小事業家肯坦白地提供他們的生活經驗，本書的內容才顯得充實，而內人也曾在各方面給予鼓勵和建議，我一併在這里申述最深厚的謝意。

A.C. Burnham

芝加哥。

怎樣創業目次

序

導言

第一章 怎樣去發現創業的機會

社會需要我們創業

生活計劃之重要

一個錯誤觀念

小事業之環境

人才的四種等級

先天的傾向

一個信念

觀察力與經驗

次

目

洗練後的觀察力

朋友的幫助

怎樣去發現一種潛伏着的需要

博克先生的榜樣

遠與近

木偶致富記

機會究竟在那裏

服務之重要

舊業的改進

對於現狀的分析

關於招盤及招人合作的廣告

包飯作的生意經

一個裁縫的經驗

從已所好

寓嗜好於工作

經商的本能

經售運動器具的一例

結論

第二章 怎樣去實驗你的理想……………四四

留心你的脚步

對於事業的自我分析

心理的態度

基本的價值與功用

永久性

調度經濟的方法

試驗理想的可能性

必需的智識與訓練

薄利主義的錯誤

地段

客觀的意見

成功的要訣——穩健

不要猜度——要確知

第三章 「我怎樣發現創業的機會」

(小事業家們自傳之甲)

六三

一、五金掮客

二、運貨車製造商

三、教育用品及儀器製造家

四、古玩業

五、玩具製造商

六、雜貨商

七、電氣承包及材料供給商

八、園藝家

九、毛刷製造業

十、車胎修理及買賣商

十一、畜牧商

十二、外科醫械製造商

十三、石質紀念物製造家

十四、鉛書作及書夾發賣商

十五、營造家

十六、裝置電桿木者

十七、舞台主人

十八、皂漿製造家

十九、雜糧經紀人

二十、印刷業

第四章 怎樣把小事業計劃和組織起來……………一一七

計劃的重要和必要

你的準備充足否

組織

事業家應有的態度——信賴他人的態度

對待主顧應採取什麼態度

對待職工應採取什麼態度

怎樣訓練你自己

怎樣訓練職工

第五章 怎樣經營小事業……

一四四

多邊式的小事業家

怎樣做經理

怎樣做廠長

怎樣做進貨主任

怎樣做推銷主任

怎樣做財務主任

怎樣做人事主任

知識的重要

個性的傳授之價值

注意你的開支

注意你的同業

鍥而不舍的精神

工作就是娛樂

第六章 「我怎樣計劃並經營我的事業」

(小事業家們自傳之乙) 一六七

二十一、釘書作及製本廠

二十二、糊壁花紙製造商

二十三、照相放大及鏡架製造商

二十四、橡皮海棉製造商

二十五、金屬品製造商

二十六、X光及醫療器具製造家

二十七、男子服裝公司

二十八、地產捐客

二十九、打字機交換所

三十、油墨業

三十一、廣告代辦業

三十二、玻璃盛奶器製造業

三十三、印刷業

第七章 怎樣周轉小事業的資金……………二二三

事實的出乎意料

怎樣開步走

能力才是問題的癥結

代價的償付

對付銀行家應採用什麼態度

守約精神的重要

除銀行以外的資源

負債即資產

怎樣利用你的信用

不要計較利率的高低

人壽保險

現金準備枯竭是危險的

儉省的原則

第八章 「我怎樣周轉我事業的資金」

(小專業家們自傳之丙) 二三五

三十四、金屬鈕扣廠

三十五、法律函授學校

三十六、服飾公司

三十七、木材批發商

三十八、廣告公司

三十九、飲食肆

四十、橡皮糖製造廠

四十一、五金廠

四十二、雜貨店

四十三、雜糧零賣商

四十四、鑄版業

四十五、食料販賣公司

四十六、小金屬品製造業

第九章 創業與教育

教育的必要

自傳裏所表示的對於教育之意見

時間的準備

讀書的三種對象

一個有效的讀書方法——函授

教育職工的重要

科學方法的六個步驟

利用統計

健康的保持

結論

附錄——小事業家自傳之分析與統計……………二八七

譯後語……………二九五

