

黃警頑編

青年服務與修養

書局發行

第一章 導言

近世紀以來，由於工業的發達，交通的便利，而商業的競爭，已日趨劇烈。一向被一般人所忽視的，關於商店售貨人的訓練和培植，在歐美各國，近來已當爲一種重要的科學而深深加以研究。因售貨人在商業上實站着重要位置，而在這樣劇烈的商業競爭環境中，固有的無深切訓練的商店售貨人，已不足用。故不能不適應時勢的需求，對於售貨人加以嚴格的訓練。

我國自五口通商以來，雖有一小部份商人，採用西法，使商業得漸趨發達，然大都徒仿其皮毛，而不曾深究其奧妙，更有大部份商人，則仍沿用舊法，而對於售貨人之訓練，未加絲毫注意，此無怪我國之商業不振，而不能與外人逐鹿了。所以，處於近世商業競爭劇烈的環境之下，欲求商業的昌盛發達，實非對於與商業有重大關係的售貨人，加以深切的訓練和培植不可。而身爲售貨人，欲將來在商業上有所成就者，則對於『現代』售貨人所應有的修養，實亦不可不加以十分注意。所以現在我們的口號是：

商店要用『現代』的店友！

店友要作『現代』的店友！

知識階級的謀生問題

(繼唐)

在目前社會中的知識階級。要算最尷尬了。尤其在這人浮於事的上海。不知有多少大學畢業生。中學畢業生。終日爲噉飯而奔走。加之最近上海戰事發生以來。學校十九不能開學。便更走頭無路了。

在歐美各國知識階級替人家做工或在馬路上賣報是算不了什麼事。所以在外國有好多中國留學生一面替人家做苦工。一面求學。可是在中國便不行了。你假使出身不高的。更會遭人家的白眼。一個大學畢業生是決不會走進工廠裏去做工的。到了山窮水盡的時候。也甯可在馬路上告地狀向人家討錢。始終不肯降低他知識階級的身分。做工謀小本營生。因此我們中國知識階級人們爲失業而淪落的不知有多少。這也是受了幾千年來傳統觀念的影響所致。

本來正當謀生 不論何種職業 只要對社會有利益都是好的。就是一個大學畢業生拉黃包車也算不了一回可恥的事。倒比終日沉醉在跳舞場裏要高尙得多。所以我以爲知識階級的朋友。不必一定要向着上層裏去攢營。祇要打破高尙卑下的陳腐觀念。找點對社會有益的事做做。總比閒着無事要好得多啊。

第二章 職業的價值

職業的價值，可分着對社會及對個人本身的兩方面來說：

無論任何人，都不能離社會羣衆而獨立生存，所以物質精神兩方面的生活資料，均無有不仰給於他人者，即如我們的米糧須仰給於農人的耕種，住居須仰給於工人的建造等是。假使我們坐享其成，而不能有以報之，良心上的責備，且置之不論，而這種徒事消費不事生產的社會蠹蟲，貽害社會人羣，實非淺鮮。縱謂個人係屬少數，然使盡社會的人們，都懷着這種的心理，那將會有誰來從事生產呢？這樣一來，人們生活資料的來源斷絕了，全社會也將因此而陷於混亂不安寧的狀態中。這就是我們站在社會的觀點上來認識的職業對於社會方面的價值。其次對於個人本身方面：

人自從初生以來，天然的就賦有活動的本性，舉例來說：假設一個人，我們給與他充分的衣食，但因禁他在一間屋子裏，而禁止他身心的活動，他願意嗎？一定不！所以，任何人，都賦有活動的本性，只不過因活動的性質不同，而定其結果之善與惡吧了。

活動之最有益者，則惟有工作。古人說『戶樞不蠹，流水不腐』。人的軀體，也和一部機器一樣，如果不常常運用，也必日漸失其效用與生機而趨於腐朽。反之，愈運用，就愈靈活而健康。鐵工的右臂，比左臂爲健壯，就是很好的實例。

工作既能給與人們以肉體的健康，而對於肉體上的精神和智力，也將因肉體之健康以及工作中之經驗而愈加發展和健全。病夫無健全的精神，從事某種工作的人，他對於那工作，常有一種特長爲他人所不及，這是誰都知道的。

人們的幸福，全建築在物質和精神的兩個基礎上。工作既使人們的身體健康，精神智力發展，而物質方面的生活問題又得以解決，感情亦有所寄託，則人們的幸福，將隨之而獲得。是故，工作本無苦楚，惟懶於工作者，始獲得苦楚。工作本是幸福，亦惟有勤於工作者，始獲得幸福。

職業對於社會及個人的關係，既如上述的重要，則無論何人，對社會，對本身，實非有相當職業而從事工作不可！

第三章 擇業的重要

職業的價值，既如前章所述，人人非得一相當的職業而從事工作不可；但對於何者始爲與本人相當之職業，即所謂擇業一問題，實不可不十分注意！

因爲人們的活動，純全以個人本身的性情和志趣爲基礎，假使我們對於所從事的職業，與本身的性情志趣，完全相反，而只爲一時情感的衝動，或利慾的引誘，夢然從事，初則雖能勉力爲之，然終不能有所成就，而且終必致感着嚼蠟無味，或竟感受無限痛苦。改業的原因，即基於此。是故，常見着許多青年，時農，時工，時商，卒至終其一生，尙未有所成就。朝秦暮楚，徬徨岐路而不知適從，此中痛苦，又豈亞於失業？而且失業的原因，亦常伏於改業中。所以，求職業的青年們，對於職業的選擇一問題，實應特別省慎！

今列表於後，尙望青年於擇業以及就業前，慎重的加以注意和反省！

(一) 擇業須知

1. 擇業應依據着本人的特性，興趣，志願，以及本身的環境和社會的需要。
2. 擇業爲一生的幸福與痛苦的關節，決不可夢然從事，致『一失足成千古恨』！

3. 對於所選擇的職業，應預有一種全盤的計劃，并計劃如何進行，以期達到偉大的目的。

4. 人之謀職業，并非專是爲生活，除本人興趣志願所近外，是對於社會人羣，應盡的義務和責任。切不可專爲圖一己之私利而不顧及社會人羣之損益，或爲一時利慾的引誘而背判自身的性趣和志願之所在！

(二) 就業前應有的反省

1. 我所將要就的職業，合於我的興趣和志願嗎？
2. 我所將要就的職業，可作我終身的職業嗎？
3. 我就業後，不致後悔，或不再改業嗎？
4. 我所將要就的職業，除能解決自身生活外，對於社會人羣有利益嗎？

第四章 商業的意義

人生存在世間，必需各種的生活資料；但是一個人的能力，決不能生產他所有需要的各種物品，而必需仰給於他人的互助，如像農人只能生產米穀，而衣服之資料，必仰給於織工，同時織工之食糧，又必仰給於農夫等是。於是，以己之所餘，易己之不足的物物交易發生了。這就是最初的商業形式。

人類一天一天的繁殖，社會愈漸進步，人們的慾望與需要，也日漸增加，甲地所需的米穀，需取自乙地，或者乙地所需的棉花，又需取給於丙地，爲人們購買便利計，於是專從事轉運販賣的商人，適應着社會的需要而產生，而商業的意義，到這時才愈顯明和重大，同時，因爲商業的互相流通，社會的文化，也就促起非常的進步。商業特別發展的國家，而他的文化程度，也特別高，即是這個原因。所以，商業除爲便利人們的需要外，還含着促進社會文化提高社會文明種種的重大意義。至於謀利一端，只不過商人勞動的報酬，而決非商業的意義。

第五章 店友的意義

店友的意義，也可分着兩方面來說：一是對於商店方面的，一是店友本身方面的。一般無智識的舊式商人，均以爲『商人係有貨求售，顧客需要物品，兩相需要，於是達到交易的目的。』這在過去商業未發達的時代，固然是這種情形；但處於商業發達，競爭劇烈的現代，欲使貨物之銷路暢旺，顧客全集中於己肆，則實不得不有賴於售貨人之點。蓋因店友爲生產和消費兩者中直接的媒介，顧客或不知其對於某種物品的需要，或知之，而不深知其需要之切迫，以及如何才使顧客樂於購買等等，實全賴店友之力。所以往往同是一種貨物，而此家滯消，彼家暢消，此實證明商店營業之盛衰成敗，全視店友售貨之手段，而定其命運。

其次關於店友自身方面的：

商業既含有促進社會文化的重大意義，而店友於商業的經營上，又負着左右其盛衰成敗的重大責任，所以，從事這種事業的店友，實并非如一般人所見之微賤。而店友這

段生活，對於欲從事商業的青年，尤其有重大的利益。現在商業學校，儘管林立，而大半都偏重空虛的理論，而忽視了實際的工作，往往商業學校畢業的學生，對於經營商業的種種情形，還不如店友熟悉。所以店友這段生活，實為從事商業青年很好的實驗機會，深望店友們勿誤認其為微賤的工作而加以輕視！

什麼叫做敬業？

菱湖昭

貢獻給職業界

『敬業』這兩個字，是對於得到職業的青年講的；不過，未曾得到職業的青年，也不妨仔細看一看，因為這是有益無害的。

- ①做事要小心謹慎，不疏忽，不怠惰。
 - ②盡自己的能力工作，順從東家或經理的吩咐，很切實爽快的把事做成功。
 - ③身心要愉快和樂觀，不憂慮煩悶，自陷於困苦的深淵裏。
 - ④對人和藹而親切，說話要大方而誠實，忌虛偽和說謊。
 - ⑤富於責任心，不苟且諉卸，不怕繁與難，一定要做到澈底成功，纔罷手。
- 朋友！上面這五項敬業條件，實在就是職業成功的要素。如果你能有恆的做去，你一定可以得到最後的成功和勝利！

第六章 失業的原因

失業的呼聲，在現在已震遍全國，且因失業後經濟困難，不得已而出於自殺之一途者，在報端日有所聞，眼見一般有用的青年人材，深陷於失業的愁城而自戕其生命，悲慘的事情，還有什麼甚過於這個呢？

失業的種類，當無外乎不能得一職業，以及得業後而失業的兩方面。但細細的考察此種失業的原因除社會的特殊情形外，其主要者，當不外乎下列三種：

缺乏健康的身體

無論何項職業，當然必需要勞動，勞動則又必需有相當的勞力，而勞力乃附於健康的身體中。倘使身體柔弱，缺乏健康，缺乏勞力，無職業者，固不能得一相當之職業，而有職業者，亦將因勞力之不足而被解職。

缺乏相當的智能

處置事務，除應有健全的身體，相當的勞力外，還需要有相當的智識和技能。因近代科學日趨進步，工商業亦日漸發達。分工愈繁，而工作上之智識與技能的需要，也愈趨專門。倘使無相當之智能以應付，亦當無業者，不能得職業。

有業者，因智能之不足而解職。

缺乏善良的品行

除身體和智能之外，職業上所萬不可少者，則為善良的品性和行為。如有一青年，其身體健康，富有工作能力，智識豐富，而更有專門的技能。以這樣具備的青年，宜乎能得業，而得業後不致失業了？但其品行不良，或懶惰，欺詐，偷竊，嗜賭，嗜嫖，濫酒，不守服務規則，不守時間，不守秩序等等。只具其一，已足夠其不得他人之僱用，而已僱用者，亦將被人驅逐。

失業的原因既明，我們當不難知道得業的方法了。

服	一	盡忠報國	七	虛心和氣
務	二	服從規律	八	同情互助
箴	三	愛護公物	九	不畏艱難
言	四	修養身心	十	不懼疑謗
	五	治事慎密	十一	任勞任怨
	六	操守清廉	十二	有始有終

現代青年二十年要則

一	要矢志救國	七	要操守廉潔
二	要鍛鍊身體	八	要勤勞工作
三	要勤求學識	九	要戒除嗜好
四	要注意道德	十	要恪守時間
五	要態度謙和	十一	要遵守法令
六	要說話誠實	十二	要固結團體

第七章 得業的要訣

失業的原因，既如上章所述，由於缺乏健全的身體，缺乏相當的智能，缺乏善良的品行，則無論何人，欲得一相當的職業，或既得業者，而欲不致失業，則第一要點，就在：第一，增進智能，第二，鍛鍊身體，第三，修養品行。一言以蔽之，曰職業之修養。蓋除此之外，實無其他得業之妙法。

每見許多青年，智能不足，性情怠惰，身體柔弱，而猶不注意此方面之修養，徒輾轉於失業之愁城中，自怨命運，自傷環境。或更有夢想天開，作種種空虛的幻想，而冀不勞而獲，福從天降。凡此等等，實在是青年自害自殺之道。

或更有人謂：『得業之道，全在機會，機會不至，有才亦將莫由展。』此種議論，固有一部份理由；但如無相當的職業上的修養，則機會雖來，亦將不爲己所利用。例如此處有一會計師的機會，倘你無會計師應具的智識和技能，則雖此機會來尋人，而此人亦將莫可如何而將其獲得。故所以，實不患機會之不至，只患機會到來，而人無以應此

機會之修養。

總結以上諸點而視之，得業的要訣，實則惟有努力從事於職業上所必備的，智能，身體，品行各方面之修養。

* * * * *

工作樂

莫怕苦，苦要熬。

人生天職本勤勞，

有工可作都快樂，

沒有工作最無聊。

白天做了工，晚上樂陶陶。

今天游玩了，

怎樣生活過明朝？

第八章 身心修養

修養爲一切成功的基礎，如無相當修養，雖有機會，亦將不爲己所利用。修養的關係，既如是其重要，其對於商業，又何獨不然？以商店方面而論，任用無修養之店友，則商店營業，將陷於失敗之境；以青年本身來說，無相當修養，未得業者，不能獲得一相當的職業，已得業者，而不能有所成就。故修養實爲一切成功的第一要務，而尤其身爲店友的青年，在此青年時代，更不可不趁此時機，深加修養，以備目前的應用，以圖將來的成功。否則，時辰似箭飛逝，待到老大無成，才徒自悲嘆，也來不及了！

修養之道，雖云多端，但概括的說來，總不外身心兩方面。今分述於下，尙望店友們，深加注意！

第一節 品行方面的修養

誠實

一般商人最易犯的毛病，就是欺詐。他們以爲商情詭譎，決不可誠誠實

實的去幹。這種欺詐的法術，固然，或可獲一時的小利，但人們受其一次欺詐後，必遠去而之他，結果依然是自己受害；所以，眼光遠大的人，決不只圖一時的小利，施其欺詐的法術，而乃處處誠實，以期得世人的信任。縱不云商人，即以立身處世而論，也決無以欺詐而能立足社會者，商人更當不必說。林肯曾經有一句話說：『誠實必能致富。』反之，我們就知道，欺詐無有不貧的。

信用

無論什麼人處世，都首當應保守信用，更何況欲得人人相信的商人呢？所謂信用者何？就是怎樣說，就怎樣做，言行一致，決不虛偽，決不欺詐，縱然小而致於一元的債務，也必按時償還。這樣一來，當然會獲得人人的信任；未有能獲得人人的信任，而不能成大事者。反之，以虛偽欺人，必致一傳十，十傳百，終必為全社會人所共棄。所以古人有許多關於信用的箴言：『信用即資本。』『信用於黃金。』『信用之落地，如鏡之破，不能重圓』。

節儉

現在的人，大多趨重奢侈。往往眼見許多青年，身任細職，所入亦微，然都錦衣革履，信手揮霍。實不知奢侈之害，非常重大，尤其是對於商人，對於身為店

友的青年商人。試問店友之所得有幾？倘尙奢侈，講闊綽，初則必致入不敷出，終則必致拮据萬分，債臺高築。商人最怕舉債，一舉債，則信用全失。古人有一句話：『負少許的債，失去許多的信用』。然而，這還是害之小者，往往因拮据負債，而想得非分的收入，種種的惡德，也從此發生，事業，名譽，人格，將隨之而一旦掃地。所以，節儉一端，實是商人的要務。量入爲出，毋爭虛體面而多耗費。省小費，多儲蓄，以備意外之需。

勤苦

俗語說：『吃得苦中苦，方爲人上人』。話雖如此簡單，但其中確含有深切的意義。試一看世間能成就大事的人，誰不是由千辛萬苦中勤奮的幹出來？苦其筋力，苦其心思，勞其身體，勞其精神，不避艱難辛苦，勤奮上前，然後才能成大事。決沒有畏難怠惰而能成功的。現在有許多青年，往往貪逸惡勞，日高猶臥，心中只存着不勞而獲的夢想。這使我們不得不爲他的前途懼，更不得不爲他的前途悲！

堅強的意志

一個人要想幹一樁事業，必先得立定志向，這是人人知道的；但其最難能而可貴者，則在乎意志的堅決。遇難不懼，堅忍向前，百折不回，非達目的