

१३६

श्री ७१९

मराठी ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे.

(ठाणे जिल्हा वाचनालय)

वाचनालय/नौपाडा

पुस्तक - शारिद्रय विमोचन विष्णु श्री ७१

लेखक - आनंदराव म. चावला.

विवरण - निबंध (अं १३६)

१३६

शारिद्रय विमोचन विष्णु
श्रीमंत देण्याचा मार्ग.
निबंध

श्री गंध संग्रह

वा. नं.

ता.

दारिद्र्यविमोचन

किंवा

श्रीमंत होण्याचा मार्ग.

हे पुस्तक

आनंदराव महादेव चौबळ,

क्लार्क हायकोर्ट, अपिलेट साईड, मुंबई,

यांनी

इंग्रजी ग्रंथाधारे तयार केले,

ते

मुंबई येथे

निर्णयसागर छापखान्यांत छापिले.

सन १८८९.

किंमत सहा आणे.

(च्या पुस्तकासंबंधी सर्व हक्क पुस्तककर्त्याने राखिले आहेत.)

TO
SHRIMANT
Sampatrag L. Gaikwad,

THIS LITTLE BOOK

IS

(BY PERMISSION)

MOST RESPECTFULLY •

DEDICATED

IN TOKEN OF GRATEFUL REGARD FOR HIS
STRENUOUS EXERTIONS FOR THE SPREAD OF
EDUCATION, THE DEVELOPMENT OF THE
MARÁTHI LANGUAGE AND FOR HIS
GENEROSITY, AFFABILITY, THE
APPRECIATION OF REAL
MERITS, AND MANY
OTHER NOBLE
QUALITIES.

BY THE AUTHOR.

श्रीमंत संपतराव गायकवाड,

यांस

विद्याप्रसार व भाषावृद्धि करण्याचे

कामीं खरी कळकळ, व तन्निमित्त

परिश्रम करण्याची हौस,

सद्गुणग्राहकता, औदार्य

व सौजन्य इत्यादि

त्यांच्या सद्गुणां-

चें दर्शक

ह्मणून

हें लहानसें पुस्तक

पुस्तककर्त्यानें

परवानगीनें व अत्यादरपूर्वक

अर्पण केलें आहे.

प्रस्तावना.

अलीकडे विद्याप्रसार फार होऊन मराठी भाषेत जरी ग्रंथसंख्या फार होत आहे, तरी व्यापारासारख्या महत्वाच्या व व्यवहारोपयोगी विषयावर एखादा ग्रंथ झाल्याचें क्वचितच आढळतें. आपल्या भाषेतील ही उणीव भरून काढण्याचे कामीं किंचित् साहाय्य व्हावें या हेतूनें मीं हें लहानसें पुस्तक केले आहे. पुस्तक लिहिण्याचा माझा हा पहिलाच प्रसंग असल्यामुळे यांत दोष असण्याचा जरी पुष्कळ संभव आहे, तरी विद्वज्जन दोषांकडे विशेष नजर न देतां गुण तेवढे ग्रहण करितील अशी आशा आहे.

वास्तविक झटले असतां या विषयावर एखाद्या नामांकित अनुभविक व्यापाऱ्यानेच ग्रंथ लिहिला पाहिजे. परंतु आपल्या इकडे अद्यापि तशी स्थिति आली नाही, यामुळे अपरिचित मनुष्यास तें काम उचलावें लागतें.

प्रस्तुत पुस्तक मि. फ्रीडले यांच्या इंग्रजी ग्रंथावरून केलेल्या 'Guide to Fortune' (संपत्तिमार्गप्रदर्शक) नामक इंग्रजी पुस्तकाधारे तयार केले आहे. जरी यांतील विचार व उदाहरणें पाश्चात्य आहेत—कारण व्यापाराची खरी योग्यता पाश्चिमात्य लोकांसच कळली आहे—तरी आपल्यास जरूर तेवढा भाग यांत घेऊन थोडक्यांत करवेल तितका तो व्यक्त केला आहे.

या पुस्तकास श्रीमंत संपतराव गायकवाड यांनी
 आपला उदार आश्रय दिल्यामुळे पुस्तकाची किंमत जाहि-
 रातींत लिहिल्याप्रमाणें आठ आणे न ठेवितां सहा आणे ठे-
 विली आहे, व या त्यांच्या सत्कृत्याबद्दल पुस्तककर्ता त्यांचा
 फार आभारी आहे.

ठाणें, तारीख २९ }
 माहे नोवेंबर सन }
 १८८९.

पुस्तककर्ता.

दारिद्र्यविमोचन.

भाग पहिला.

उपोद्घात.

पैसा मिळविणें हा सर्व राष्ट्रांतील सुशिक्षित लोकांच्या सर्व उद्योगांचा तत्क्षणिक हेतु असून तो हेतु सफल होण्यासाठीं प्रत्येक मनुष्य रात्रंदिवस कष्ट करित असतो. अशिक्षित किंवा रानटी लोकांची दृष्टि उदरनिर्वाहापलीकडे नसते असें ह्मणण्यास हरकत नाही. सुशिक्षित लोक परस्परांच्या कामांची अदलाबदल करून एकमेकांचीं सुखें वृद्धिंगत करण्यास व दुःखें निवारण्यास यथाशक्ति प्रयत्न करितात व त्यांजमध्ये कोणाची कामगिरी किती कमजास्त आहे तें प्रमाण ठरविण्यास पैसा साधन आहे. पैसा मिळविणें, खर्च करणें, शिल्क ठेवणें, दान करणें, ग्रहण करणें, ऋण देणें व काढणें इत्यादि गोष्टींचें ज्ञान ज्यास आहे त्यास सुशिक्षित किंवा व्यवहारज्ञानसंपन्न मनुष्य असें ह्मणतात. ज्या उद्योगानें करमणूक होऊन लक्ष लागतें, श्रम करावा लागतो, व द्रव्यप्राप्ति होते त्यास व्यापार ह्मणून व्यावहारिक संज्ञा आहे.

आपल्या गरजा निवारण होऊन आपणांस सुख मिळावें हा पैसा संपादन करण्याचा मुख्य उद्देश असतो व व्यापार हा पैसा मिळविण्याचें साधन असून सुखाचा एक मार्ग आहे. त्याचे योगानें करमणूक होऊन सारासारविचारशक्ति

वाढते, मन प्रौढ होतें, आत्ममान वाढतो, व आपल्या अंतः-
करणांतील हेतु पूर्ण करण्याची आपली शक्ति वाढते.

मनुष्यांचें उपजीवन ज्यामुळें चालतें असा जो व्यापार
त्याचा गुणापकार कितीएक समंजस व विद्वान लोक करतात
ही फार खेदाची गोष्ट आहे. हलकट, नीच, आपस्वार्थी,
अप्रशस्त, मानहीन अशीं सौम्य विशेषणें व्यापारधंद्यांतील
उद्योगास लाविलीं जातात. “व्यापारी ! नुसता व्यापारी ! !
कोण पतकरतो असला हलकट धंदा ? व्यापाऱ्याला कसला
मान ? त्याला कोण विचारतो ?” अशीं अप्रयोजक व अवि-
चारदर्शक भाषणें आपल्या ऐकिवांत येतात. हें केवळ
पोकळ तत्वज्ञान आहे. हें ज्याप्रमाणें स्त्रियांनीं कुरूप
संतति न व्हावी ह्मणून गर्भपात करविणें किंवा वंध्या राहिलें
तरी चांगलें मानणें तशांतलें आहे. व्यापारावांचून जगांतील
व्यवहार चालतील कसे ? व्यापाराची किंमत इतकी हलकी
समजणें फार चुकीचें आहे. उत्तम शेती, मध्यम व्यापार,
व कनिष्ठ नोकरी ही पूर्वापारची ह्मण आहे तींतसुद्धां व्या-
पाराची योग्यता नोकरीहून कमी मानलेली नाही. शेतीस
आद्यस्थान दिलें याचें कारण पूर्वी व्यापार हल्लीं इतका वा-
ढला नव्हता, व पूर्वी अल्पश्रमानें व थोड्या खर्चानें जमि-
नीला चांगलें पीक येत असे, त्यामुळें शेतकरी लोक सुखी
असत. शिवाय शेतकींत नोकरीप्रमाणें ताबेदारी नाही. परंतु
सांप्रत व्यापाराची योग्यता सर्वांत अधिक झाली आहे, का-
रण दिवसेंदिवस जमिनीची पीक देण्याची शक्ति नष्ट होत
चालली आहे ह्मणा, किंवा सरकारदेगें जबरदस्त वाढल्यामुळें
लोकांस पूर्वीप्रमाणें जमीन लागवडीस आणण्यासाठीं श्रम
कारण्याची उत्सुकता राहिली नाही ह्मणा, (शेतकी वाईट

३

असें आमचें मत नाही, तथापि) ती पूर्वीप्रमाणें हल्लीं फल-
द्रूप होत नाही हें खचित आहे. नोकरीचीही तीच स्थिति.
आपल्यास नोकरी बरी वाटते याचें कारण आपले वाड-
वडील तोच धंदा करीत आले व आपणास दुसरा धंदा
करण्याचें शिकविलेलें नसतें इतकेंच. आपले वाडवडील
नोकार बनले याचें कारण नोकरीपासून पूर्वी कांहीं फायदा
असेल, व होता; परंतु हल्लीं तशी स्थिति नाही. दिवसेंदिवस
नोकरी किती दुर्मिळ होत आहे हें आपण प्रत्यक्ष पाहतोंच.
आठ आठ बारा बारा वर्षे जिवापलीकडे अभ्यास करून
एक एक दोन दोन परीक्षा देऊनही १२।१९ रुपड्यांच्या
जागेसाठीं धडफडावें व तीही शेवटीं मिळूं नये अशी सांप्रत
स्थिति आहे व पुढें यापेक्षांही भयंकर होईल. उच्चप्रतीचें शि-
क्षण संपादन करण्यास जो पैसा खर्च होतो व जे श्रम क-
रावे लागतात याचा विचार केला असतां असलें शिक्षण
संपादन करून कांहींस इतका थोडा पैसा मिळतो कीं ति-
तका किंवा त्याहून अधिक हिंगमिन्याचें दुकान घालणारा
अक्षरशून्य मनुष्यही स्वतंत्रतेनें, अब्रूनें व कोणाची यत्किं-
चित्ही हांजीहांजी न करतां मिळवूं शकतो. नोकरी करणारां-
पैकीं कांहींस चांगल्या पगाराच्या जागा मिळतात, व ते मात्र
संपत्तिवान व सुखी असतात, व त्यांसच फक्त जंगी व्यापार
असल्यावांचून साधारण व्यापारांत नोकरीपेक्षां अधिक क-
माई व्हावयाची नाही, ह्मणून त्यांनीं व्यापार करणें आम-
च्या मते चुकीचें होईल. परंतु असे लोक थोडे. पुष्कळ सं-
ख्या छोट्या पगारांच्या कारकुनांचीच असावयाची. नोकरी
हाच प्रतिष्ठित धंदा—मग ती १२ रुपयांच्या, १६ तास
काम करणाऱ्या, अक्षय स्वातंत्र्यसुखाला मुकणाऱ्या तला-

व्याची असो किंवा ९ रुपयांच्या मराठी शाळामास्तराची असो-ती केली हणजे शतकृत्य केलें असें समजणें किती चुकीचें आहे वरें ? गुजराथी, भाटे, पारशी, बोहरी इत्यादि लोक व्यापारांत कसे सरसावले आहेत, ते कसे संपत्तिवान व सुखी आहेत, तसेंच जागोजागीं धर्मार्थ दावाखाने, देवालये, धर्मशाळा, विहिरी इत्यादि सार्वजनिक उपयोगी कृत्यांत लाखो रुपये खर्च करून आपली विमल कीर्ति कोणीं अजरामर केली याचा विचार करा. व्यापाऱ्यावांचून एका नोकराची तरी असलें एखादें कृत्य करण्याची शक्ति आहे कां ? व्यापारांतील श्रमही आपल्या इच्छेचे व स्वातंत्र्याचे असल्यामुळें वेळेस अधिक श्रम करावे लागले तरी ते नोकरां-तील श्रमाप्रमाणें विशेष वाटतही नाहींत. मग व्यापारास व्यर्थ दूषण कां द्यावें ?

संपत्ति वाढल्याशिवाय देशोन्नति व्हावयाची नाहीं व संपत्ति वाढण्यास व्यापारवृद्धिच झाली पाहिजे हें तत्व सर्वास ज्ञात आहेच.

सर्व युगांतील व सर्व देशांतील विद्यादृष्टीनें आळस हा दुर्गुणांचा जनक व मनुष्यांचा शत्रु आहे. 'आलस्यं हि मनुष्याणां शरीरस्थो महारिपुः' हें वचन सर्वास श्रुत आहेच. उद्योगावांचून मनुष्याचें मन व शरीर हीं कधींही निश्चळ रहावयाचीं नाहींत इतकेंच नव्हे तर उद्योग नसेल तर अंतर्ही लवकर होतो असें आढळून आलें आहे. ज्या योगें करमणूक होऊन शरीरासही मेहनत होते, स्वातंत्र्यसुख मिळून द्रव्यप्राप्ति होते असा जो दितकर धंदा त्यास तुच्छ मानावें हा केवढा प्रमाद आहे वरें ?

केवळ मानसिक हणजे ज्यांत केवळ बुद्धीचाच प्रभाव

दृष्टीस पडतो असा उद्योग केला ह्यणजे पूर्तता होते असें नाही. त्या योगानें कालिदास किंवा शेक्सपिअर यांचे प्रमाणें कविता व नाटकें लिहितां येतील, किंवा मोठमोठ्या पर्वतांच्या शिखरांची उंची किंवा आकाशातील तान्यांमधील अंतर काढतां येईल; परंतु वरील अभ्यासावरोवर मनुष्याच्या शरीरावयवांस चांगली मेहनत नसेल तर तो मनुष्य रोगी व दुःखी होतो व मग त्याला पप मम कारणारा नांग्या सुखी वाटूं लागतो. ज्यास व्यावहारिक ज्ञान नसनें ज्यास वृथा गर्व उत्पन्न होतो, खोटी गोडी लागते व सर्व जग अज्ञानांधकारांत आहे असें तो समजतो.

उत्तम नीतिशिक्षण व बुद्धिसामर्थ्य व्यापाऱ्यास असणें असंभाव्य आहे असें मानणें चुकीचें आहे. आपल्या धंद्याचा उत्तरोत्तर योग्यरीतीनें उत्कर्ष व्हावा अशी इच्छा असणारास—व ही इच्छा सर्वांची असतेच—नीतीचें तत्व चांगलें अवगत असून त्याप्रमाणें वर्तनही पाहिजे व तसेंच बुद्धिवलही पाहिजे. व्यापार खरोखर सद्गुणाची एक परीक्षा आहे. जो नेहमी मानसिक अभ्यास करतो, तत्वे शोधून काढण्यांत गर्क असतो, मोठमोठ्या परलोकवासी विद्वानांच्या लेखचा विचार करण्यांत निमग्न असतो, त्यास परीक्षा, भीति किंवा मोह याची कांहीं माहितीही नसते. मोह पडला असतां मोठमोठे तत्वज्ञानी सुद्धां लुचे, खोटे वनाऊ काम कारणारे, व्यसनाधीन व नीतिभ्रष्ट झालेले आहेत, व होतात. परंतु व्यापारांत व्यापाऱ्यानें जर एकादां आपलें नांव गमावलें, लुच्चा खोटे बोलणारा असें प्रसिद्ध झालें, तर लवकरच त्याला आपला भाशा गुंडाळावा लागतो व मग तो कोठें गेला तरी त्याची वाईट संवय जाईपर्यंत

तीच अवस्था. व्यापारी हुशार नसेल तर त्याचा व्यापार फार दिवस चालणार नाही; अनीतीने वागेल तर तो दगल-बाज होऊन लवकरच त्याचें दिवाळें वाजेल.

व्यापारास नीति व बुद्धिसामर्थ्य लागत नाही, व्यापार करणें हलकट, एखाद्या मूर्खानेही पैसे मिळवावेत, असा ज्यांचा ग्रह असेल तो अगदी चुकीचा आहे. मूर्खास जर व्यापारांत पैसे मिळतात मग शहाण्यास कां मिळूं नयेत? व्यापार सर्व धंद्यांत उत्तम ठरत आहे ह्मणून सर्वांनीं तोच मार्ग स्वीकारावा असें आमचें मत नाही. व्यापाराचे योग्यते-बद्दल आमच्या कांहीं लोकांचा जो एक प्रकारचा ग्रह झाला आहे तो त्यांनीं सोडून द्यावा, व्यापारवृद्धि झाल्याशिवाय दारिद्र्यविमोह होणार नाही व आपली व आपल्या देशाची उन्नति होण्यास व्यापारवृद्धिच झाली पाहिजे व श्रीमंत होण्यास व्यापार हा एक उत्तम व खात्रीचा मार्ग आहे या गोष्टींकडे सर्वत्रांनीं विशेष लक्ष द्यावें अशी आमची त्यांस विनयपूर्वक प्रार्थना आहे. व्यापार कसा करावा, त्यास कोणकोणते गुण पाहिजेत, वगैरे उपयुक्त विषयाचें विवेचन पुढील भागांत केलें आहे.

भाग दुसरा.

व्यवहारशिक्षण व धंद्याची निवड.

व्यापार करणारांस मोठा फायदा हा कीं, त्यांच्यामध्ये ज्यास पैसे मिळविण्याची संधि येणार नाही असे मंदबुद्धीचे फारच थोडे निघतात, असें प्रख्यात अँडिसन साहेबांचें मत आहे. ज्याला देवघेवीबद्दल ठराव करण्यापुरतें ज्ञान आहे

तो व्यापारी होऊं शकतो. परंतु मोठा व्यापार नीटपणें चालविण्यास विचारशक्ति, सहनशीलता व शरीरसुदृढता हीं अवश्य पाहिजेत. धंदा व तो चालविण्याची शक्ति यांचा विरोध असणें यापेक्षां वाईट गोष्ट नाही. मोठमोठीं कामें करण्यास भीति व दृढनिश्चय यांचें एकीकरण असणें अत्यंत इष्ट आहे. भीति असण्यापासून कोणतेंही कृत्य पूर्वी योग्य विचार केल्याशिवाय केलें जात नाही, व दृढनिश्चयानें आरंभलेलें कृत्य शेवटास जातें. मानवी दूरदृष्टि इतकी संकुचित आहे कीं मित्रा मनुष्य नेहमी आपल्याशीं “काय करूं? ह्मणतो त्याप्रमाणें सिद्धीस जात नाही तर मी करूं काय?” असें ह्मणत असतो, परंतु वास्तविक कल्पित्याप्रमाणें एकही कृत्य करून पाहत नाही. असली दूरदृष्टि (अदूरदृष्टि) दृढनिश्चयी मनुष्याशिवाय सर्वास दाबून टाकते. एक वेळ चुकलें असतां पुन्हां प्रयत्न करण्याचा ज्याला दृढनिश्चय नाही त्याचे हातून साधारण कामेंसुद्धां होणें कठीण. द्रव्यप्राप्तीस दृढनिश्चय अवश्य पाहिजे. लक्ष्मी ही चंचल आहे अशी ह्मण आहेच. सर्व धंद्यांत जय मिळेलच अशी खात्री देतां येणार नाही. मार्ग चुकणें स्वाभाविक आहे, परंतु प्रयत्न करणें आपलें कर्तव्य आहे.

व्यवहारोपयोगी शिक्षण—मुख्यत्वेकरून दोन गोष्टींकडे दिलें पाहिजे (१) रंग, रूप, गंध, स्पर्श इत्यादिकांचें चांगलें ज्ञान संपादन केलें पाहिजे ह्मणजे वस्तूच्या बाह्यस्वरूपाची चांगली पारख पाहिजे, व (२) मन सुशिक्षित केलें पाहिजे. यापैकी पहिल्या शिक्षणाची मुलांना लहानपणीं विशेष गोडी असते तेव्हां नाना पदार्थ त्यांचेपुढें ठेवून त्यांस समजाविल्यानें तीं लवकर शिकतात, कारण बालपणीं ग्रहकशक्ति

अधिक असते, हणून या गोष्टीकडे मुलांच्या वडिलांनीं लक्ष दिलें तर उत्तम. याचें उदाहरण एखाद्या वाण्याच्या नऊ वर्षांच्या मुलाला जी पारख असते ती मोठ्या पंचवीस वर्षांच्या विद्वान हणविणारासही नसते. मोठेपणीं हें ज्ञान संपादन करण्यास फारसे श्रम पडतात असें नाहीं. लक्षपूर्वक अवलोकन मात्र केलें पाहिजे.

मन संस्कृत करणें अधिक वेळाचें व अधिक अवघड आहे. परंतु हळू हळू तेंही होतें. एकचित्तता, अनवधानत्व, स्मृति, विषयग्राहकत्व, व तारतम्यता हीं येण्यास अभ्यासच पाहिजे व अभ्यासाचा योग्य काल बालपण हेंच आहे. ज्या अभ्यासांनीं मन प्रौढ होतें ते अभ्यास स्वभावतःच व्यवहारोचित व उपयोगी असतात. पदार्थविज्ञानशास्त्र, रसायनशास्त्र, गणितशास्त्र इत्यादि विषयांच्या अभ्यासानें लक्ष देण्याची, सारासार विचार करण्याची व टापटिपेची संवय लागते. व्यापाराचे कामांत टापटीप व हिशेब हीं अवश्य लागतात हणून गणिताचें चांगलें ज्ञान असणें अवश्य आहे.

व्यवहारोपयोगी शिक्षणास रसायनशास्त्राचाही अभ्यास उचित आहे. चढाओढीनें किंवा दुसऱ्याकारणांनीं व्यापाराचे जुने मार्ग जेव्हां गच्च भरून जातात, तेव्हां रसायनशास्त्रज्ञानाचे योगानें चांगली संपत्ति मिळेल, झाडांस अगर शेतांस दुब्रार पीक येईल, असले मार्ग शोधून काढण्यास फार सुलभ पडतें. फ्रान्सांत जेव्हां पहिली राज्यक्रांति झाली व बंदरें बंद पडून बाहेरील माल आंत येईना, सोरा मिळेना, व दारूगोळा तयार करितां येईना, तेव्हां पधानादि अधिकाऱ्यांनीं रसायनशास्त्रवेत्त्यांस सोरा तयार करण्याची कृति काढा हणून सां-

गितल्यावरून त्यांहीं गुरांचे गोठे व पक्षिशाला यांच्या अमंगल पदार्थांपासून सोरा तयार केला व फ्रान्साचा वचाव होऊन व्यापार कायम राहिला.

भाषा—व्यापारांत भाषांपैकीं इंग्रजी, मराठी, गुजराथी व हिंदुस्थानी या भाषा फार उपयोगी आहेत. जसजसा भिन्न भिन्न लोकांशीं संबंध येत जाईल, तसतशा अधिक भाषा येणें इष्ट आहे. परंतु इकडील प्रांतांत गुजराथी भाषा फार साधारण झाली आहे ह्मणून ती भाषा पूर्ण अवगत असणें जरूर आहे. तसेंच इंग्रजी भाषेचें ज्ञान असणें मोठ्या व्यापारास एक आवश्यक गुण आहे, कारण मोठमोठ्या व्यापार्यांचा परद्वीपाशीं व बड्या बड्या अंमलदारांशीं वरचेवर संबंध येतो व त्यांच्याशीं चालणारा व्यवहार बहुधा इंग्रजींतच करावा लागतो, शिवाय इंग्रजी भाषेंत प्रत्येक विषयावर पुष्कळ ग्रंथ झालेले असल्यामुळे त्यांस लागणारी माहिती थोडक्यांत व कोणाचें आर्जव न करितां फुरसुतीच्या वेळींही त्यांस करून घेतां येते.

प्रत्येक मनुष्याचे—प्रत्येक स्वतंत्र धंदा करणाऱ्या मनुष्याचे—शिक्षणाचा महत्त्वाचा भाग ह्मटला ह्मणजे देशाचे कायद्याचें ज्ञान व विशेषेकरून आपल्या धंद्याच्या संबंधाचे कायद्याचें ज्ञान मिळविणें हा आहे. निरनिराळ्या पदार्थांवरील जकातीची माहिती, व्यापारी लोकांचे कायदे, गलबतांचा नोर, आगगाडीचें हांशिल, वटावाचा भाव, इत्यादिकांचें संपूर्ण ज्ञान नसतां व्यापार करणें चुकीचें आहे.

व्यवहारोपयोगी ज्ञान मिळविण्याचा उत्तम मार्ग—प्रत्येक वस्तूला किंमत पडते व शिक्षणाची किंमत एकाग्रचित्तता व आंगमेहनत ही आहे. ज्ञानसंपादन करण्यास

राजमार्ग नाही हणून इंग्रजींत हण आहे ती यथार्थ आहे. पुस्तकें, गुरुजी, शाळा, पाठशाळा, हीं सर्व ज्ञानसंपादन करण्याचीं फक्त साधनें आहेत. ज्याचा त्यासच अभ्यास व मेहनत हीं केलीं पाहिजेत. व्यापारधंद्यांतील मनुष्याचे शिक्षणांत शिकणाराचे हातीं सर्व ज्ञालें पाहिजे, नुसतीं पुस्तकें पाठ करावयाचीं नाहीत, सबब त्यानें प्रथमतः आपलें शरीर सुदृढ ठेवण्याकडे विशेष लक्ष दिलें पाहिजे. त्यानें केवळ निरुपयेगी पदव्यांसाठीं शरीराची अनास्था करणें चांगलें नाही. प्रकृति चांगली राखल्यानें तोंडावर टवटवी येऊन मनुष्य हुशार व आनंदी दिसतो, व त्याजकडून कामही अधिक होतें. कालेजांतील शिक्षण व्यापारी लोक पसंत करीत नाहीत व तें मिळण्यासारखें असलें तरी त्याची व्यापारांत विशेष आवश्यकताही नसते. होतकरू व्यापाऱ्यानें एखाद्या चांगल्या दुकानांत कांहीं दिवस उमेदवारी करणें हेंच त्याचें कालेजांतील शिक्षण होय. तेथें तो टापटीप, नियमितपणा व आज्ञाधारकत्व शिकतो, त्याला कामाची व व्यापाराची माहिती होते व तेथें त्याला वेळाची व पैशाची किंमत कळते. होतकरू व्यापाऱ्यानें आपला प्राथमिक अभ्यास संपवून एखादें वर्ष तेथें काढल्यावर मग व्यापाऱ्यांच्या कायद्यांचा अभ्यास करावा. त्या योगानें मोठमोठ्या व्यापारी मंडळ्यांचे सभेंत त्याचा प्रवेश होऊन त्याचा फायदा त्यास पुढें अनुभवास येतो.

नीतिशिक्षणाबद्दल पूर्वी थोडा उल्लेख झालाच आहे. नीतीचा उपयोग व्यापाऱ्यास अत्यंत आहे. नीतीनें वर्तन ठेवल्याशिवाय व्यापारांत यश व अब्रू कधीही प्राप्त व्हावयाचीं नाहीत हें तत्व होतकरू व्यापाऱ्यानें दिसरतां कामानये.

सं. २२२

११

जगांत दोन प्रकारची मनुष्ये असतात. एक फक्त विचार करणारी व बोलून दाखविणारी व दुसरी करून दाखविणारी. पहिल्या प्रकारचे लोकांस कोणती गोष्ट कशी करावी ते माहित असते परंतु त्यांचे हातून कांहीं होत नसते, व दुसऱ्यांस अमुक गोष्ट कशी करावी ते सांगितले असता ते तत्काल करून दाखवितात किंवा निदान प्रयत्न तरी करतात. व्यापारांत हे दोन्ही गुण असणे इष्ट आहे; परंतु हे दोन्ही गुण एका व्यक्तींत सांपडण्यास कठीण पडते, म्हणून होत-करून व्यापाऱ्यांनी वस्तूच्या अन्तर्वाह्य स्वरूपाचे ज्ञान संपादन करावे, प्रत्येक गोष्टीचे लक्षपूर्वक अवलोकन करावे, चांगल्या गोष्टींचा शोध करावा व चांगली पुस्तके वाचावी म्हणजे त्यांस आपल्या धंद्यांतील अडचणी दूर करता येऊन त्यांस यश मिळवितां येईल.

धंद्याची निवड—वडिलांनी आपल्या मुलांच्या धंद्याची निवड केलेली नसते, व मुलाला आपण कोणता धंदा स्वीकारावा हे पुरतेपणी कळत नसते तेव्हां आपण काय करावे हा मोठा प्रश्न त्यांस उद्भवतो. धंद्याची निवड करणे सोपे नाही. निवड लवकर केली पाहिजे व ती कांहीं सुज्ञ लोकांची सल्लामसलत घेऊन करावी हे उत्तम. निवड करतांना हा नको तो नको असे फार चाळे करू नये. जो धंदा साधारण पसंत पडेल तो उचलावा. अमुकच धंदा पतकरला म्हणजे यशप्राप्ति व द्रव्यप्राप्ति खास आहे. असें कधीही सांगतां येणार नाही. ते तुमच्या आंगच्या गुणांवर अवलंबून आहे. इच्छेनुरूप सर्व गोष्टी अनुकूल घडून येतील असें नाही. परंतु यामुळे तुम्ही निराश होऊं नका. धंद्याचे निवडणुकीपासून कोणता फायदा म्हणाल तर

स्वतंत्रता मिळते. स्वतंत्रता ह्मणजे काय ? दुसऱ्याच हांजी न करितां आपला उदरनिर्वाह होऊन आपल्य इच्छेप्रमाणें आपणास वागतां येणें. आपणास गरज आहे त्यापेक्षां अधिक पैसा आपल्याजवळ झाला ह्मणजे आपण मोठ्या श्रीमंत मनुष्याप्रमाणें किंवा राजाप्रमाणें स्वतंत्र व सुखी असतो. कोणास व कोणत्या गोष्टीनें स्वतंत्रता खचित प्राप्त होईल ? जो नित्य श्रम करील त्या खेरीज दुसऱ्या कोणासही स्वतंत्रता मिळण्याची खात्री नाही. व्यापार हा स्वतंत्रतेचा सुलभ व खात्रीचा मार्ग आहे. पूर्वी ज्यू (इस्रायल) लोकांत प्रत्येकास व्यापारशिक्षण देण्यांत येत असे व हल्लींही ती चाल अगदीं मोडली असें नाही.

धंद्याची निवड करतांना क्लिष्ट कल्पना काढून बुद्धिविलास करित वसूं नका. ज्यांना पूर्वी वकिलीची नावड होती असे लोक सुद्धां उत्तम वकील झालेले आहेत. प्रथमतः च्या पसंतींत चूक होण्याचा संभव असतो. युनायटेड स्टेट्स (अमेरिका) मधील लोक एक धंदा योग्य न वाटल्यास दुसरा पतकरतात व पुष्कळांत नावलौकीकही मिळवितात. ज्याचा अनिवार्य तिटकारा असतो तो धंदा सोडून ज्याची स्वाभाविक आवड व विशेषगुण आहेत असा धंदा पतकरला असतां फायदा न होण्यास कांहीं कारण दिसत नाही. दोहोंपेक्षां अधिक धंदे पसंत आल्यास त्यांत आवड नावड विशेष पाहिली तर चालेल; परंतु त्यामुळें तारतम्यतेला मात्र बाध येऊं देऊं नये. आपल्या योग्यतेचा विचार करावा, धंद्यासंबंधीं अगोदर कांहीं माहिती मिळवावी व मग पसंती ठरवावी. प्रत्येक धंद्याला कांहीं विशेष गुण लागत असतात. ते नसले तर त्यांत फायदा होत नाही. धंद्याला

लागणारे मुख्य गुण हल्ले ह्यणजे शरीरसुदृढता, वाक्चा-
तुर्य, सभ्यवर्तन व साहस हे होत.

मजूर व शेतकरी यांस शरीर चांगलें सुदृढ लागतें. ज्याला
मानसिक शिक्षण मिळालें आहे, तो उत्तम शेतकरी होईल; प-
रंतु शरीरप्रकृति खबरदार पाहिजे; नाहीतर एक दिवस काम
करणार व दहा दिवस कुंथत पडणार.

शिंपी, किंवा ब्रश (कुंचे) करणारा ह्यांस थोडी करामत
असली कीं पुरे; तथापि जशी हुशारी अधिक असेल तसा
धंदा चांगला चालेल. यंत्रकारास कल्पनाशक्ति, चातुर्य, व
शरीरसामर्थ्य पाहिजे. सुतारास शक्ति, कल्पना, चातुर्य अ-
सून गणितांत व चित्र कोरण्याकडे त्याचा स्वाभाविक कल
पाहिजे. पाथरवट किंवा गंवडी यांसही वरील गुण जरूर
असून सहनशक्ति अधिक पाहिजे. जवाहिन्यास चातुर्य, उ-
त्तम पारख, स्थिरता, एकाग्रचित्तता व मोह पडणार नाही
अशी मनाची स्थिति पाहिजे. घड्याळजीस कल्पना व थो-
डेंसं शिक्षण जरूर आहे. पुस्तकांचा शोकी असेल त्यानें पु-
स्तके विकण्याचा धंदा करावा किंवा पुस्तकसंग्रहालय ठेवावें.
वाद्यांचा शोकी असेल त्यानें वाद्यांचें दुकान काढावें. वैद्यानें
नेहमीं आनंदी मुद्रा धारण करून मधुर बोलावें. वैद्याची
स्मृति चांगली पाहिजे व तो प्रसन्नमुख व दयार्द्र अंतःकर-
णाचा असावा. लिलांव पुकारणारास चांगली मुद्रा, स्मृति,
नेत्रचापल्य व धूर्तता पाहिजे. शस्त्रवैद्य व दन्तवैद्य यांस व-
रेंच धैर्य पाहिजे. व्यापाऱ्यास हिशेबी ज्ञान, धोरण व प्रामा-
णिकपणा पाहिजे. असे भिन्नभिन्न धंद्यास भिन्नभिन्न गुण
लागतात.

सर्व व्यापारांचें बीज लोकांच्या गरजा असून, त्या निवारण

करणें हें व्यापाऱ्याचें काम आहे. यास्तव व्यापाऱ्यानें लोकांस कशाची गरज साधारणतः जास्त आहे तें शोधून तो धंदा आपल्या शक्त्यनुरूप आहे कीं नाहीं, हें प्रथम पाहिलें पाहिजे. दर वर्षास शंभर रुपये शिल्लकेस टाकणारा, कांहीं वर्षे जगला-वांचला तर, श्रीमंत होऊं शकेल; परंतु एका वर्षास हजार रुपये शिल्लक जमते व दुसऱ्या वर्षास सर्व नाहींसें होतें, अशा व्यापाऱ्याचें उपजीवन पुढें त्याच्या मित्रांच्या उदारत्वावर अवलंबून राहणें साहजिक आहे, ह्मणून चिरकाल सारखा चालणारा धंदा प्रथम पसंत करावा हें चांगलें. जे धंदे अत्यंत उपयोगी असतात, ते इतरांपेक्षां अधिक सुरक्षित समजावे, व ज्यांचा मालाची गरज कधींही संपणार नाहीं, तो माल सरतेशेवटीं नफा दिल्यावांचून राहणार नाहीं. जे नानातऱ्हेचा चमत्कारिक माल दुकानांत ठेवून श्रीमंत होण्यास इच्छितात, त्यांस इच्छिल्याइतका नफा होणें कठिण असतें; कारण लोकांची आवड फिरण्याचा संभव असतो व तसें झाल्यास त्यांचा माल कमी किंमतीनें विकावा लागतो. एका अनुभविक व्यापाऱ्याचें असें मत आहे कीं, तऱ्हेवाईक गमतीच्या जिन्नसांच्या दुकान-दाराचें बहुधा दिवाळें निघतें. ज्यांत आपण पैसा टाकतो तो माल पाहिजे तेव्हां पैसा परत देऊं शकेल कीं नाहीं हें प्रथम पाहिलें पाहिजे. जमिनींत टाकलेला पैसा सुरक्षित समजावा. कारण दिवसेंदिवस जागेची किंमत वाढत आहे हें आपण प्रत्यक्ष पाहतो व ऐकतो आहो. परंतु जमीन खरेदी करण्यांत अगर अशाच दुसऱ्या वावर्तींत मनुष्यानें फार सावधगिरी व काळजी घेतली पाहिजे; तसेंच कोणताही व्यापार करणें झाल्यास तत्संबंधी व्यापाऱ्यांचीं तत्त्वे पूर्ण माहिती पाहिजेत.

अलीकडे पुष्कळ तरुण मुशिक्षित मंडळी व्यापारांत

शिरते आहे ही फार आनंदाची गोष्ट आहे. परंतु त्यांस त्यांचे धंद्यांत नेहमीं बहुधा अपयश येतें, याचें कारण ते उद्योग करावयाचा त्याचा नीट पूर्वी विचार करीत नाहींत, व आपण पाहिजे त्या धंद्यास लायक आहों असें मानून उद्योग आरंभितात. अनुभव हा त्यांचा पंतोजी नसतो. त्यांनीं आपणांस जो व्यापार करावयाचा असेल, त्याची पूर्ण माहिती मिळवून, किंवा तशाच प्रकारच्या एखाद्या नामांकित व्यापाऱ्याकडे कांहीं दिवस उमेदवारी किंवा नोकरी करून, त्या विषयावरील थोडीं बहुत पुस्तकें वाचून, मग स्वतंत्रपणें व्यापार आरंभिल्यास त्यांस हल्लींसारखें अपयश यावयाचें नाहीं.

भाग तिसरा.

व्यापारास अवश्य गुण.

व्यापारास सहा गुण पाहिजेत. उद्योग, व्यवस्थितपणा, हिंशेब, शहाणपण, वक्तृशीरपणा व दीर्घप्रयत्न हे गुण ज्याचे आंगीं पूर्णपणें वसत आहेत तो उत्तम व्यापारी समजावा. व्यापारांत जो तोटा होत असतो तो वरील गुणांचे अभावामुळें किंवा उणेपणामुळें होत असतो.

उद्योग—कांहींतरी उपयोगी कामाकडे आपल्या शरीरार्चा व मनाची योजना करणें झणजे उद्योग होय. जगांतील अद्भुत कामें, जीं आपण पहातो किंवा ऐकतो, जसें, इजिप्त देशांतील गगनचुंबित सुंदर मनोरे, चिनांतील अवाढव्य भींत, आगगाडी, तारायंत्र इत्यादि, आपल्यासारख्या मनुष्यांचींच आहेत. उद्योगानें हवें तें सिद्धीस जातें. जें करणें तें योग्य वेळीं केलें पाहिजे, विलंब उपयोगी नाहीं. जें जें आपलें मन सांगतें,

अर्थात् चांगलें, तें तें करण्याकडे थोडा थोडा प्रयत्न केला असतां उद्योग करण्याची संवय लागते.

व्यवस्थितपणा.—जिन्नसा व्यवस्थेशीर ठेवणें हें व्यापारास फार जरूर आहे. काय काय व्यापार झाला हें यापासून चांगलें समजतें. प्रत्येक मनुष्याची, प्रत्येक जिन्नसेची जागा नेमलेली असावी. त्यामुळें घोंटाळा होत नाही. व्यवस्थेशीर मनुष्य आपलीं पुस्तकें, चोपड्या, कागद, हिशेव वगैरे इतक्या टापटिपीनें ठेवतो कीं, मध्यरात्रीं जरी त्याचें परलोकीं गमन झालें, तरी त्याचे पश्चात् कोणाही मनुष्यास काय झालें, व काय होणें आहे, तें सर्व चटकन समजण्यासारखें असतें. व्यवस्थित राहण्याची संवय लहानपणापासूनच असली पाहिजे, असें कित्येकांचें मत आहे. बालपणापासून असली क्षणजे पुढें त्रास कमी पडतो हें खरें, परंतु प्रौढवयांतसुद्धां जरा लक्ष लावलें तर, ही संवय लागण्यासारखी आहे.

हिशेव.—हें मनाचें काम आहे. चटपट हिशेव करतां येणें यापासून काम त्वरित होऊन मनुष्याची हुशारी दिसून येते. ही संवय नसल्यामुळें व्यापारांत पुष्कळ नुकसान होण्याचा संभव असतो. पाटीपेनसिल किंवा दौतलेखणी शिवाय हिशेव करतां येण्यास, वाचनांत जेथें हिशेवी संबंध येईल, तेथें त्याच वेळेस किंचित् थांबून तेवढा हिशेव करून मग पुढें वाचावें. अशी रीत ठेवल्यावर त्वरित हिशेव करण्यास अवघड पडत नाही.

शहाणपण—क्षणजे परिणामदर्शन. पुढें काय होईल हें पाहून वर्तन करणें याला शहाणपण क्षणतात. शेवटीं नफा होईल कीं तोटा होईल, ह्याचा पूर्व विचार करून जो उद्योग

आरंभितो तीच शहाणा; नाही तर व्यापार करावयाचा हटला कीं काढलें दुकान, बसला गादीशीं, व वर्ष सहामहिन्यांनीं झाला कफळुक. हा कांहीं खरा व्यापार नाही. व्यापारास लागणाऱ्या शहाणपणाचे अभावासुळें असें घडतें. दूरदृष्टि ठेवून कोणत्याही धंद्यास आरंभ करा. ज्यास बुद्धि आहे त्यानें आपल्या बुद्धीचा योग्य उपयोग केला असतां दूरवर विचार करण्याचें शहाणपण येतें.

भागीदार—व्यापारांत भागीदार केव्हां असावेत हा एक शहाणपणाचा भाग आहे. भिन्नभिन्न धंदे किंवा एकच धंदा भिन्नभिन्न ठिकाणीं कर्तव्य असेल, तेव्हां भागीदार असणें सयुक्तिक आहे. तसेंच जेथें एकाचें भांडवल असतें, व दुसरा माहिती देतो, मेहनत वगैरे करतो, अशा प्रसंगीं भागीदार असणें साहजिक आहे. आपल्या उपयोगीं पडणारे, व हजारों रुपये मिळवून देणारे, आपले कारकून किंवा मेथा यांस कांहीं भाग देणें दोषास्पद नाही. परंतु आपण व भागीदार या दोहोंच्या देखरेखीखालीं होणाऱ्या छोट्याशा व्यापारांतसुद्धां भागीदार करणें शहाणपण नव्हे. लोभी, रागीट, हट्टी, खुनशी, अतीसलगीचा कर्जब्राजारी, किंवा दाख्खाज यांस कधीं भागीदार करूं नये. साधारणतः जेथें भागीदारावांचून व्यापार होत असेल, तेथें भागीदार करणें प्रशस्त नाही.

स्वतंत्र व्यापार करण्यास योग्य काल—स्वतःचे नांवानें ह्मणजे स्वतंत्र व्यापार करण्याचा योग्य काल कोणता, हें ठरविणें शहाणपणाचेंच काम आहे. साधारण जरूर तें भांडवल असल्याशिवाय व्यापारास उद्युक्त होणें शहाणपणाचें नाही; व भांडवल मिळविण्यासाठीं आपल्या मित्रास जामीन वगैरे देऊन

कर्जाऊ पैसे काढणेंही असमंजस होय. परंतु एखाद्या वयांत आलेल्या तरुण होतकरू मनुष्यास त्याच्या मित्रानें भांडवल देण्याचें कबूल केल्यास व्यापार आरंभणें अविचाराचें होणार नाहीं. एकवीस वर्षांचे तरुणासही कधीं कधीं चाळीस वर्षांच्या प्रौढ मनुष्याहून अधिक ज्ञान असूं शकतें. ज्ञान व अनुभव हीं व्यापारास अत्यावश्यक आहेत. हानिवाल हा पुरता २४ वर्षांचा होण्यापूर्वीच आल्पसुं पर्वत चढून गेला. शिकंदर बादशाह ज्यानें मोठमोठे पराक्रम केले तो सगळा ३२ वर्षांचा होऊन मृत्यु पावला. बायरन यानें २१ वर्षांचा असतांना मोठा नामांकित कविताग्रंथ लिहिला. याच्या उलट कामवेल, ब्लेक, अमेरिकेस स्वातंत्र्य देणारा वाशिंगटन, यांणीं मोठमोठालीं कामें केलीं, तीं त्यांनीं पुष्कळ प्रौढ वयांत केलीं. कोणत्या वेळेस उद्योगारंभ करावा हें निश्चित कांहीं सांगतां येणार नाहीं. तें ज्याच्या त्याच्या बुद्धिबलावर, सारासारविचारशक्तीवर व तात्कालिक अनुकूल किंवा प्रतिकूल गोष्टींवर अवलंबून असतें, तथापि पुरतें कळूं लागण्यापूर्वी स्वतंत्र व्यापार करण्यास प्रवृत्त होणें शहाणपण नव्हे.

वक्तशीरपणा.—हणजे ज्यावेळचें काम त्यावेळीं करणें. हा गुण व्यापारास अत्यंत आवश्यक आहे. हा गुण सर्वास प्रिय असतो; परंतु सर्वांकडून त्याप्रमाणें वर्तन होत नाहीं. प्रतिज्ञानिष्ठ मनुष्य आपणास आवडतो, कारण कीं तो आपल्या वचनाप्रमाणें वागतो व दुसऱ्याच्या सोयीची त्याला काळजी असते. पैशाचे वावतींत धनको बहुधा काल निर्दिष्ट करीत असतात, व त्या वेळेस रिणकोजवळ परत देण्यासाठीं पैसे खचित असतीलच असा कांहीं नेम नसतो. अशा वेळीं वचननिष्ठ किंवा वक्तशीर मनुष्य आपणाजवळ पैसे नम-

ल्यास, मुदत संपण्यापूर्वी सावकाराकडे जाऊन, आपली खरी स्थिति त्यास कळवून, मुदत वाढवून घेतो, किंवा दुसरी तोडजोड करतो, व त्यामुळे त्याची पत राहून त्यास शेंकडों वेळां पैसे मिळू शकतात. परंतु तेंच पहा कीं, एखादा कुणबी किंवा वक्तशीर न वागणारा मनुष्य घेतलेले पैसे मुदतींत न देतां सत्रावेळां सावकारास आपले घरीं हेलपाटे माराव-यास लावतो, व आपणही पुष्कळ वेळां त्याचे घरीं जातो, व त्यामुळे त्रास होऊन सावकाराचा व आपला दोघांचाही दुसऱ्या कामीं उपयोगीं पडणारा अमोल्य वेळ व्यर्थ घालवितो. तेव्हां वक्तशीर वागणारा बरा, कीं हा कुणबी बरा, हें कोणीही सांगेल. हें एक उदाहरण झालें. असाच प्रत्येक कामांत वक्तशीरपणा पाहिजे. योग्य वेळीं काम के-ल्यापासून फार फायदा आहे. व्यापारांत खरेदी वगैरे करणें ती योग्य हंगामींच केली पाहिजे. एका पैशांत होणारें काम योग्य वेळीं न केलें तर, त्याच कामास पुढें दहा पैसे खर्च होतात. चांगली व्यवस्था व हिशेब ठेवणें व वचन देतांना दूरदृष्टीनें पाहणें हें साधलें असतां वक्तशीर-पणा येण्यास उशीर नाही.

दीर्घप्रयत्न.—आपला वेत तडीस नेण्याचा जो आपला निश्चय, चांगला अगर वाईट, तो दीर्घप्रयत्न. परंतु आपल्या मनानें जो उद्योग वाईट झणून सांगितला, तो करण्याचा प्रयत्न करणें अविचाराचें आहे. एकदां एका व्यापाऱ्यानें एक दुकान घातलें, व कित्येक आठवडेपर्यंत एका पैशाची-सुद्धां प्राप्ति न होतां रोज सकाळीं दुकान उघडावें, व रात्रीस बंद करावें, असा क्रम चालविला; परंतु त्याच्या दृढप्रयत्नांनीं पुढें त्याचें दुकान फार भरभराटीस आलें. अशीं उदाहरणें आ-

पण पुष्कळ वाचतो, व ऐकतो, तर हें फळ फक्त दृढ उद्योगाचें आहे. असा एकही धंदा नाही की जो प्रामाणिकपणानें व स्थिरतेनें चालविला असतां उदरनिर्वाह होणार नाही. मेहनतीचें फल कधीं ना कधीं तरी प्राप्त व्हावयाचेंच. हें करूं कां तें करूं असें ह्मणणाराच्या हातून एकही होत नाही.

भाग चौथा.

पैसा मिळविणें.

पैसा मिळविणें हें प्रत्येक मनुष्याचें जणूं काय कर्तव्यच बनून गेलें आहे. परोपकार करावा असें सर्व धर्मातील शास्त्रांत सांगितलें आहे, व परोपकार करण्यास सुद्धां पैसा एक मुख्य साधन आहे. ऐहिक सुखांस व पारमार्थिक सुखांसही पैसा पाहिजे. मग तो मिळविण्याची इच्छा सर्वास असते हें साहजिक आहे. जग एक अपार खाण आहे. येथें चार तास मेहनत केली असतां उदरपूर्ति होते, व जो अधिक वेळ किंवा चातुर्यानें व कल्पनेनें काम करील, त्यास अधिक प्राप्ति होईल. पैसा मिळविणें, व पैसा योग्य रीतीनें खर्च करणें, हीं दोन निराळीं आहेत. या दोहोंचा एके ठिकाणीं समावेश करूं नका. ज्याला जितका पैसा योग्य रीतीनें मिळेल, तितका त्यानें मिळवावा, व त्याचप्रमाणें, संपादित पैशाचा सद्व्ययही करावा. देशाचे कायदे, नीति व आपली अब्रू यांजकडे लक्ष देऊन द्रव्य संपादन करणें तें करावें.

देशाच्या कायद्यापेक्षां नीतीकडे लक्ष देणें जास्त जबाबदारीचें आहे. देशाच्या कायद्याकडे साधारणतः लक्ष आपोआप पोहचतेंच. कारण त्याजबद्दलचा परिणाम ताबडतोब

अनुभवास येतो. नीतितत्त्वे चांगलीं लक्षांत वाळगून तसें वर्तन ठेवलें असतां फार सुख आहे. थोडा परंतु नीतीनें मिळविलेला पैसा यापासून जितका आनंद होतो, तितका किंवा त्याचा दशांशसुद्धां, अनीतीनें संपादित लक्षावधि पैशांपासून होत नाही; कारण आनंद पावणारें जें मन तेंच त्याजवद्दल खात असतें. तसेंच आपली पत राखून वर्तन ठेवलें पाहिजे. आपणापासून गेलेला शब्द, आपण दिलेलें वचन, अथवा आपण केलेला करार, कधीं मोडतां कामा नये. ह्याची हयगय केली तर, दुसऱ्याचा आपल्यावरील विश्वास उडून जाईल, व हें व्यापारास अत्यंत हानिकारक आहे, व व्यापार हा पैसा मिळविण्याचा एक मार्ग आहे ह्मणून मार्गें सांगितलेंच आहे. जगांतील व्यवहार विश्वासावांचून होणें नाही.

उत्तम व खरा व्यापार करण्यास व्यापाऱ्यानें दोन नियम मुख्यत्वेकरून पाळले पाहिजेत.

(१) आपणास जो जिन्नस विकरणें आहे, त्यांत दोष असल्यास ते व्यक्त करून सांगणें, हें आपलें कर्तव्य आहे असें त्यानें समजलें पाहिजे. गिऱ्हाईक अमका पदार्थ अमूक तऱ्हेचा मागतो, व तो विकणारास माहित असतो, तेव्हां दुकानदारानें तो पदार्थ काढून दाखवून, त्यांतील बऱ्यावाईट गोष्टी स्पष्ट करून सांगितल्या पाहिजेत. आपल्या मालाचे प्रशंसेसाठीं जो साफ खोटे बोलतो, तो ठक समजावा. चांगल्या मालाचें मूल्य आपल्या निरस मालास यावें, या उद्देशानें जो आपल्या मालांतील दोष सांगत नाही, किंवा छपवितो, तोही त्याच वर्गांतला. घाऊक अगर किरकोळ विकणारा, या दोघांसही हा नियम लागू आहे. हा नियम नीटपणें पाळला जात नाही; याचीं दोन कारणें आहेत. एक व्यापारी

तितका हुशार नसतो, व दुसरें ग्राहकही तितके प्रामाणिक नसतात. समज असा झालेला असतो कीं, एकदम पदार्थाची किंमत सांगितली, हणजे हुशार व्यापारी झाला. परंतु ही केवळ चूकी आहे. कांहींस तें चांगलें साधतें. परंतु ज्यांच्या ध्यानांत लवकर किंमत येत नाहीं, ज्यांस हिशेबी ज्ञान कमी असतें, ते उगाच तसा डौल घालतात व मग दोन चार आणे अलीकडे पलीकडे देतात दपटून. क्वचित् फसतातही, पण असे प्रसंग थोडे. बहुधा किंमत वाजवीपेक्षां अधिकच सांगण्यांत येते. आतां ग्राहक कसे प्रामाणिक नसतात, तें पहा. दुकानांत जातात. अमूक जिन्नस काढावयास सांगतात, व तो दाखविल्यावर नकी किंमत विचारल्यावरून सांगण्यांत येते. परंतु तसें पसंत न करतां निम्या किंमतीस अगर कांहीं किंमत कमी करून मागतात. कित्येक ठिकाणीं त्यांनीं मागितलेल्या किंमतीचाच माल दाखविल्यांत येतो, व उत्तम भारीपैकीं आहे कीं नाहीं, तें पाहून ध्या हणून सांगण्यांत येतें. ते तो घेतात व उत्तम सौदा झाला हणून बाहेर येतात, व मग दोष दृष्टेत्पत्तीस आले हणजे आपणास फसविलें हणून हणतात. हें फसविणें कां? पाहून घेण्याचें यांचें काम नव्हतें कां? ग्राहकांची ही जी कमी किंमत करून मागण्याची संवय तिच्याच योगानें कित्येक व्यापार्यांस असे लपंडाव करावे लागतात, व यामुळेंच त्यांस आपल्या मालाची फाजील किंमत सांगण्याचा अभ्यास पडला असावा. परंतु असें करणें दोघांसही उचित नाहीं. गिन्हाईकांनीं फसूं नये असें असल्यास, त्यांनीं दहा पांच दुकानें न हिंडतां एखाद्या चांगल्या नामांकित, प्रामाणिक, व ज्यास आपल्या घेण्यापासून फायदा आहे, अशा दुकानीं

माल ध्यावां हें उत्तम. तेणेंकरून फसण्याचा संभव फार कमी असतो. दोन आप्यांच्या जिन्नसेकरितां मोठ्या वखारींत गेलें असतां तेथें विशेष नफा न होतां; आपणास कोणी न विचारतां, दोन दोन, चार चार घटका उगाच तिष्ठत राहवें लागतें व व्यर्थ वेळ जातो. दहा दुकानें हिंदून खरेदी केली असतां तोटा आहे असें आमचें मत नाही; परंतु काल व श्रम यांचा विचार केला असतां आहीं वर सांगितलेलाच मार्ग योग्य दिसतो. दुकानदारानें एक किंमत सांगण्याची रीत नीट पाळली असतां सर्वांत उत्तम. त्यामुळें काळ व श्रम वांचतात व थोड्या मनुष्यांच्या साहाय्यानें पुष्कळ गिऱ्हाईकांचीं मागणीं पुरवितां येतात.

(२) आपल्या मालाची सांगितलेली किंवा मागितलेली किंमत बाजारभावाहून अधिक नसावी. जेथें सर्व मक्ता एकद्वानें किंवा एका मंडळीनें घेतला नसेल, तेथें बाजारभाव ही योग्य किंमत समजतात. कारण जशी मालाची विपुलता किंवा कमतरता असेल, तशी त्याची किंमत कमी अगर जास्त असतेच. जो कोणी दुकान काढतो, किंवा कोणत्या तरी अन्य रीतीनें आपला माल विक्रीस्तव ठेवतो, त्यानें ग्राहकांशीं बाजारभावानेंच चालण्याचें पतकरलेलें असतें, व याच समजुतीवर गिऱ्हाईक त्याचे दुकानांत पाऊल टाकतो. दुकानदारानें तसा जरी करार लिहून दिलेला नसतो, तरी तसा अर्थ घेण्याचा प्रघात पडलेला आहे. ज्याची इच्छा याप्रमाणें चालण्याची नसेल, त्यानें खुशाल वाटेल ती आपल्या मालाची किंमत सांगवी, त्याचेवर कोणाची कांहीं जबरदस्ती नाही; परंतु चांगली विक्री होऊन नफा होईल हें मात्र त्यानें विसरलें पाहिजे.

अब्रू ही व्यापाराचें दैवत आहे. अब्रू नाहीं त्याचा व्यापार नाहीं. शिपायास जशी मर्दुमकी, वकीलास जशी कळकळ, म्यायाधिशस जशी समानदृष्टि, तशी व्यापान्यास अब्रू आहे. गिन्हार्ईक कमी हुशार किंवा अनुभवशून्य आहे, ह्याचा फायदा घेऊन जो त्यास फसवून आपली थैली भरतो तो अब्रूदार नाहीं. जो आपलें ऋण—जें विशेष अडचणीच्या प्रसंगाशिवाय करूं नये—नियमित मुदतींत फेडीत नाहीं, जो दुसऱ्यास व त्याच्या मालास व्यर्थ दोष देतो, जो बाजारभावापेक्षां अधिक किंमत घेतो, जो दुसऱ्याचीं गिन्हार्ईकें आपल्याकडे यावीं या हेतूनें कांहीं माल बाजारभावापेक्षां कमी किंमतीनें विकून दुसऱ्या मालांत त्यांस ठकवितो, जो उपकार स्मरत नाहीं, जो आपल्या नोकरास आपल्या भरभराटीचा भाग देत नाहीं, तो, हीं त्याचीं कृत्ये दृष्टोत्पत्तीस येवोत, वा, न येवोत, अब्रूनें वागणारा नाहीं.

व्यापारीहो, बोलतो त्याची क्षमा करा. अप्रामाणिकपणाचे समुद्रांतील वादळांत तुमचीं तारवें सांपडून फार नाश होत आहे. व्यापार बुडत चालला व तरण्याची आशाही नाहींशी होत चालली. दिवाळें सैतान तुमच्या कृत्यांकडे सदोदित टकमक पाहत आहे. अब्रूचा नांगर मजबूत असूं द्या. अब्रूनें व प्रामाणिकपणानें वर्तन करा. अब्रूखेरीज सर्व गमावलें तरी हरकत नाहीं. रात्र सरली कीं दिवस येईल. वादळ नाहींसें होईल. सूर्य पुन्हा प्रकाशेल व अभ्रें गेलीं हणजे फुलेंही सुंदर व टवटवीत येतील.

व्यापान्यांनो, पैसा मिळवा. पुष्कळ मिळवा; परंतु तो प्रामाणिकपणें व अब्रूनें मिळवा. व्यापारास जो कालिमा लागतो, त्याचें कारण मनुष्याचें अप्रामाणिक वर्तन आहे. सत्या-

चा पक्ष धरून सत्य मार्गाचेंच अवलंबन करा. सर्व छकेपंजे, कापड्य व वेडेवांक्रडे मार्ग सोडून घ्या. सर्पगति पोटावर येते, पायांवर येत नाहीं हें लक्षांत ठेवा. जो लुच्चा असेल त्याची तशी प्रसिद्धि करा. तुमचीं सर्व दुकानें, बखारी व बाजार हीं अब्रूचीं देवालयें आहेत असें प्रसिद्धीस आणा. व्यापाराची उन्नति करून संपत्ति मिळवा व देशोन्नतीस मदत करा. तुमच्या साहाय्यावांचून नुसत्या विद्वानांच्या खटपटी शेवटास जाणार नाहींत. देशोन्नतीचे तुम्ही मोठे खांब आहांत. देशाभिमान बाळगा, व विद्वान व देशहिताची खरी कळकळ वाहणारे यांच्याशीं एकमतानें वागून त्यांस द्रव्यबल लागल्यास शक्त्यनुसार मदत करीत जा. हें विषयांतर समजू नका. विद्वानांच्या साहाय्यानें व एकीनें तुम्हास अधिक हक्क प्राप्त होतील. तुम्ही आपल्या अडचणी, सरकाराकडून दूर होणाऱ्या असतील त्या, त्यांस कळवीत जा, ह्मणजे ते त्या योग्य रीतीनें साहाय्याच्या कानावर घालतील.

भाग ५.

विकत घेणें व विकणें.

व्यापारी हे विकत घेतात व विकतात, विकण्यासाठीं विकत घेतात व अधिक विकत घेण्यासाठीं विकतात. ते उत्पादक व ग्राहक यांची सांगड घालून देणारे आहेत, व त्यांचें काम विभागून देण्याचें असतें. सर्व क्रयविक्रय करणारांची गणना याच कोटींत येते. कोणास व्यापारी ह्मणतात, कोणास फेरीवाले ह्मणतात. पांटी, गाडी, छप्पर, मोठें दुकान, जसें असेल तसा तो लहान किंवा मोठा

व्यापारी होतो. तुमच्या दारोदार येऊन जिनसा विकतो तो फेरीवाला. दुकानांत वसून विक्री करतो, तो दुकानदार किंवा व्यापारी, मारवाडी किंवा दुसरा जो माल गहाण ठेवून किंवा अब्रूवर पैसा कर्जाऊ देतो तो सावकार. अशा व्यापाऱ्यांच्या पुष्कळ प्रती आहेत.

सावकारीचा समावेश व्यापारांत केला आहे. सावकारींत व दुसऱ्या व्यापारांत भेद इतकाच कीं, दुसरे व्यापारी जिनसेची अधिक किंमत घेतात व सावकार पैशाची अधिक किंमत घेतात. दोघांचा उद्देश लोकांशीं दळणवळण ठेवून नफा मिळविण्याचा असतो. गिरणीवाल्यांचा समावेश व्यापाऱ्यांत केला नाही. त्यांचा संबंध फक्त व्यापारी लोकांशीं असतो, सर्वसाधारण लोकांशीं नसतो. व्यापाऱ्यांच्या वरची पायरी गिरणीवाल्यांची आहे. गिरणी काढणें हा एक जंगी पैसा मिळविण्याचा मार्ग आहे; परंतु त्या कामास पुष्कळांचें साहाय्य लागतें, प्रचंड पैसा लागतो व तें काम सर्वसाधारण लोकांचें नाही, ह्मणून त्याचें या पुस्तकांत विवेचन केलें नाही.

जसजशी सुधारणा अधिक होत जाते, तसतशा मनुष्याच्या गरजा भिन्न व वृद्धिंगत होऊन मनुष्य जास्त मेहनत करतो, उत्पन्न वाढवितो व विनिमयही फार करतो. यास प्रत्यक्ष उदाहरण हें कीं, शहरांताल अशिक्षित मनुष्यास दोन किंवा तीन रूपये उदरनिर्वाहास पुरतात व दुसऱ्यांस त्याच्या चौपट लागतात, व त्याहून चौपटही साहेब लोकांस पुरत नाहीत. सुधारणेचें पाऊल जसें पुढें पडत जाईल, तसतसा व्यापार फैलावेल. परंतु व्यापार वाढला ह्मणून प्रत्येक जिनसेवरील नफा वाढला काय? नाही, उलट कमी झाला. कारण

दिवसेंदिवस अल्प नफा ठेवून विकल्याखेरीज गत्यंतर नाही. तथापि यामुळे व्यापार मंदावला, किंवा व्यापाराची स्थिति विघडली असें नाही. इतकेच कीं नफा मात्र अल्प घ्यावा लागतो. दुकानदारांची संख्या अधिक होत चालली, प्रत्येक वर्षी आगगाड्या, बंदरें, तारवें, पूल इत्यादि व्यापारान्या सोई वाढत चालल्या, व यामुळे मालही फार येऊं जाऊं लागला. ह्मणजे काय तर व्यापार वाढला, वाढत आहे, आणखी वाढेल, व तो वाढणें इष्टही आहे. व्यापार फार झाला ह्मणून त्यांत राम राहिला नाही, असें ह्मणणें निरर्थक आहे. हल्लीं अशी वेळ आहे कीं, बुद्धिवान व मेहनती मनुष्यानें नांव मिळवावें. चीन, पेरू, अमेरिका, विलायत, फ्रान्स, अरवस्थान, इत्यादि सर्व जगावरील देशांतील ईश्वरनिर्मित व मनुष्यकृष्टा-जित वस्तु वांटण्याचें काम ज्याचेकडे आहे, तो बुद्धिवान व मेहनती असला पाहिजे. औष्धापासून रोगी मृत्यु पावला तरीही अशिक्षित किंवा अर्धवट पढलेल्या वैद्याचा नि-र्वाह होती. कूळ सफई बुडालें तरी लेंचापेचा वकील सुद्धां आपली थैली भरतो. परंतु गैरहुशार व अक्कलमंद व्यापारी दुसऱ्याला बुडवून स्वतःलाही बुडवितो.

कांहीं विशेष कारणावांचून सर्व मालावर नफ्याचा दर फार ठेवणें हल्लीं चुकीचें आहे. विद्याप्रसार इतका झाला आहे कीं, माल उत्पन्नकरणारा व ग्राहक या उभयतांमध्ये दळणवळण राहून दोघांचें काम होण्याचा हा समय आहे. आपणास एकदम नागपुराहून धोतरजोडे मागवितां येतात, डाकेहून मलमल, कारिमराहून शाली, वाटेल त्या ठिकाणाहून वाटेल तो जिन्नस आपणास हल्लीं आणवितां येतो. अशा वेळीं तिसरा जो व्यापारी तो फार नफा ठेवूं लागेल तर

चालेल कसैं? व चढाओढ कशी झाली आहे हें मनांत आणलें असतां आह्मी सांगतो यार्ची खात्रीच होते. जिन्नसेवर जितका नफा कमी ठेवावा तितकी विक्री अधिक होते, व एकंदर नफाही अधिक होतो. पूर्वी ज्या व्यापाऱ्याची चार मण साखर विकून त्याला दोन रुपये नफा होत असे, त्याला हल्लीं तितक्याच सुदतींत चाळीस मण साखर विकली जाऊन दहा रुपये नफा पडतो. याप्रमाणें नफ्याच्या दराचा उतार जास्त माल खपल्यानें पुष्कळ पटीनें भरून येतो.

आपल्या मालाबद्दल जितकीं लोकांचीं मागणीं येतील तितकीं पुरविण्याची, व स्वल्पवार देववेल तितकीं देण्याची आपली अक्कल व शक्ति, व आपल्या व्यापाराची प्रसिद्धि चोर्होकडे होऊन त्याजवर लोकांचा विश्वास बसेल, असें आपलें चोख वर्तन, या दोन् गोष्टी सुरक्षित व फायदेशीर व्यापारास अत्यंत जरूर आहेत. मग शेंकडा एक या मानानें जरी नफा असला तरी एकंदर नफा अतिशय होईल. व्यापाऱ्यानें ह्या वरील दोन गोष्टींकडे विशेष लक्ष दिलें पाहिजे.

मागणी पुरविण्याचें सामर्थ्य येण्यास व्यापाराची चांगली माहिती पाहिजे व तत्संबंधीं ज्ञान पूर्ण असलें पाहिजे. प्रत्येक धंद्याचीं दोन अंगें असतात. एक शास्त्र जें अभ्यासानें समजतें व दुसरें अंग कृति, जी संवयीनें साधते. या दो-होचेंही ज्ञान व्यापाऱ्यास पाहिजे; ह्मणजे शास्त्र अवगत असून कृति करतां आली पाहिजे. अलीकडे ज्यांचें दिवाळें निघतें, त्याचें कारण त्यांनीं जरूर तो शास्त्राभ्यास केलेला नसतो. व्यापाराचीं तत्वे नेहमीं कायम राहवयाचीं व तीं

तत्त्वे माहित झालीं लगजे मनुष्य शहाणा होतो व अनुभवानें परिणाम शोधून काढतो. एक गोष्ट होत असतां पुढें दुसरी कोणती होईल याचें, किंवा, दुसऱ्या शब्दांनीं सांगितल्यास, चाळ गोष्टीचा परिणाम काय होईल याचें, ज्ञान हेंच शास्त्र, व हें शास्त्र घडलेल्या गोष्टींपासून निघालेलें सार व मानवी अनुभवाचें तर्कशास्त्रानें काढलेलें फळ आहे.

अवलोकन, संभाषण व वाचन हे सदरहू ज्ञान संपादन करण्याचे मार्ग आहेत. त्याच्या योगानें खऱ्या गोष्टी व तत्त्वे समजतात. व्यापारशास्त्राविषयीं जरी अद्यापि मराठी भाषेंत फारसे ग्रंथ झालेले नाहींत, तरी ते अलीकडे होऊं लागले आहेत. जें काहीं आपल्या दृष्टिपथांत येईल, किंवा आपणास सुचेल, त्याचा आपण चांगला विचारू केला पाहिजे. या विषयावर जीं उपयुक्त पुस्तकें आढळतील त्यांचा संग्रह करून तीं वाचलीं पाहिजेत, व पुनःपुनः वाचून त्यांवर विचार केला पाहिजे; कारण त्यांत त्याच मार्गानें किंवा तशासारख्या मार्गानें गेलेल्यांचा अनुभव सांगितलेला असतो, सुरक्षित किंवा धोक्याचा मार्ग कोणता हें प्रतिपादन केलेलें असतें, व लाखों रुपये किंमतीच्या अनेक सूचना केलेल्या असतात, व अशा प्रकारची उपयुक्त माहिती तत्संबंधी विषयावरील पुस्तकांपासून मिळते. ऐतिहासिक, घडून आलेल्या गोष्टींचें निरूपण करणारीं, व तत्वज्ञानपूरित अशीं पुस्तकें फार उपयोगी आहेत. त्यांमुळें मनुष्याची विचारशक्ति वृद्धिगत होऊन अडचणीच्या किंवा संशययुक्त प्रसंगीं युक्ति सुचते.

प्रत्येक व्यापाऱ्याजवळ चांगलीं व व्यवहारोपयोगीं पुस्तकें असावीं. परंतु फुंकळ ग्रंथसंग्रह अपेक्षणीय नाहीं. थोडीं पु-

स्तकें व पुष्कळ विचारशक्ति हीं ज्याचेजवळ आहेत, तोच खरा विद्वान. एका प्रख्यात विद्वानाचें असें मत आहे कीं पुस्तक-संग्रह ज्याचेपाशीं पुष्कळ आहे त्याजपाशीं जाण्यास आपणास सुळींच भीति वाटत नाही. मानसिकशक्ति जागृत होऊन कर्तृत्व करण्यास उद्युक्त करणारीं पुस्तकें पसंत करा, व तीं वरचेवर वाचण्याचा पाठ ठेवून त्यांवर मनन करा, ह्मणजे थोड्या पुस्तकांचे वाचनानें पुष्कळ पुस्तकें वाचल्याचें श्रेय येईल. सांगतो हें विषयांतर समजूं नका. सर्व तन्हेनें उद्योग केला पाहिजे ह्मणजेच लक्ष्मी प्राप्त होते.

व्यापारास नुसतें पुस्तकीज्ञान उपयोगी नाही. पुस्तकें वाचून त्याप्रमाणें करून दाखविण्याचें सामर्थ्य पाहिजे. तें सर्वयीनें येतें, व ती लागण्यास कांहीं काळ घालवावा लागतो. विलायतेंत व अमेरिकेंत कोणताही धंदा किंवा व्यापार यासंबंधीं ज्ञान मिळविण्याबद्दल दहा पौंडांपासून शंभर पौंडांपर्यंत पैसे खर्च होतात. जसा व्यापारधंदा व शिकणाराची ऐपत असेल त्याप्रमाणें फीचें प्रमाण असतें. पुष्कळ ठिकाणीं फी न देतां थोड्या पगारावर कारकून किंवा मेथा राहून ज्ञान मिळवितात, व पुढें तेच मोठे स्वतंत्र व्यापारी बनतात. दुकानावर मेथा किंवा उमेदवार असतांना प्रथम पदार्थांची योग्य किंमत समजण्याचा अभ्यास ठेवला पाहिजे ह्मणजे स्वतःचा व गिन्हार्ईकाचा तोटा होत नाही, व तें ज्ञान नसलें ह्मणजे, व्यापारी कच्चा आहे असें नांव होतें, व त्याच्या व्यापारांत त्यास यश कमी येतें. कारण कमी किंमतीचा माल जास्त किंमतवान आहे ह्मणून विक्रीला लागतो, व यामुळें खोटे नांव होऊन गिन्हार्ईक कमी होतात. हें ज्ञान तरुणपणांतच संपादन केलें पाहिजे.

बाल्यावस्थेंतें संपादित ज्ञान विसरून जातें, व प्रौढ वयांतील ज्ञानाचा व्हावा तितका उपयोग होत नसतो. हें ज्ञान फुटकळ व्यापारापासून चांगलें मिळतें. घाऊक खरेदी करणारा व्यापारी माल कारागिराच्या किंवा वनविणाऱ्याच्या खात्रीवर घेतो. घिसघिस काय ती किंमतीची असते. नंतर तो फुटकळ विकणारास त्याच खात्रीवर विकतो. यामुळें कितीही लक्ष लावून पहाणारा असला तरी, घाऊक व्यापार करणारापासून त्याला कांहीं एक विशेष ज्ञान होत नाही. तें ज्ञान फुटकळ विकणारांपासूनच प्राप्त करून घ्यावयाचें. एखादा वस्ताद वृद्ध अनुभवी मनुष्य माल घेतांना, व तो बहुधा फुटकळ दुकानांतून खरेदी करतांना, साफ दोन दिवसांच्या बोलीनें, खराब ठरला तर परत करीन असें साफ खडखडीत ठरवितो, व मग चार चौदांस दाखवून वगैरे नीट पसंत ठरला तर ठीक, नाहीतर केलाच परत ह्मणून समजा. हा एक उघडाउघडी पुरावा. शिवाय गिन्हार्ईक मालास ज्या खोड्या काढतात किंवा चमत्कारिक युक्त्या करतात त्यांपासून शिकाऊ व्यापाऱ्यानें ज्ञान प्राप्त करून घेतलें पाहिजे. गिन्हार्ईक प्रथम माल पाहिल्यावर किंमत विचारतो, नफातोटा पाहतो, मालामालांत फरक असल्यास कारण विचारतो, कोठें न्यूनाधिक्य आहे तें पाहतो, या सर्व गोष्टींकडे लक्षपूर्वक अवलोकन केल्यावर मालाची योग्य किंमत करतां येणें कठीण नाही.

जमाखर्च—जमाखर्च लिहिणें व व्यापारसंबंधी पत्रव्यवहार, व दुसरे कागद नीट ठेवणें, हें व्यापाराचें फार महत्वाचें काम आहे. जमाखर्च व्यापाराचें कसें काय चाललें आहे हें दाखविणारें एक घड्याळ आहे. जमाखर्चा-

पासून मागें झालें काय, नफातोटा क्तिती झाला, येणेंदेणें क्तिती, तें सर्व कळून पुढें व्यापार करणें कमी धोक्याचें व फायदेशीर होतें. प्रतिमासीं हिशोब करावा. वर्षअखेर जमावाकी पाहण्याची रीत चांगली नाही. व्याजबद्धा वगैरे कांहीं गोष्टींचा हिशोब प्रत्येक महिन्याचा बरोबर आकारतां येत नसल्यास, वर्षाचा हिशोब समजत असेल तर, वर्षाची आकारणी करून महिन्याची सरासरी काढावी, अगर अशा बाबतींत ठेववेल तितका तंतोतंत हिशोब ठेवण्याची काळजी घ्यावी. फक्त पैशाचाच हिशोब न ठेवतां कोणता माल क्तिती खरेदी केला, क्तिती खपला, शिल्लक क्तिती आहे, क्तिती नवीन मागविला पाहिजे इत्यादि सर्व हिशोब ठेवला पाहिजे, व तसेंच दरमहिन्यास आपल्यास देणें क्तिती व घेणें क्तिती हें नेहमीं बरचेवर पाहिलें पाहिजे.

पत्रव्यवहार—व्यापारसंबंधी पत्रव्यवहार साध्या व स्वच्छ लिपींत असून थोडक्यांत असावा; अक्षरास फारसे फांटेफुटे किंवा नकशी नसावी. पाल्हाळीक लिहिणें त्रासदायक असतें तें वर्जावें. व्यापारसंबंधी ठराविक शब्दांची चांगली माहिती असावी, व ते शब्द लिहिण्यांत योजिले असतां हरकत नाही; परंतु जो त्या धंद्यांतला नाही त्याच्याशीं पत्रव्यवहार पारिभाषिक शब्दांनीं करूं नये.

एखाद्या दुकानांत शिष्यपणा केला ह्मणजे त्या व्यापाराची उत्तम माहिती होते. मागच्या पुढच्या संबंधाचें चांगलें ज्ञान झाल्याशिवाय कोणतीही गोष्ट पूर्णपणें समजत नाही. अमुक माल चांगला किंवा वाईट इतकें समजतां आलें ह्मणजे पूर्तता होत नाही. तो माल कोठें होतो, कशापासून होतो, मूळ ठिकाणची ऐन किंमत काय, कोठें खप चां-

गला होईल, गाडीभाडें, नोर, जकात, विमा, इत्यादि गोष्टींची उत्तम माहिती करून घेतली पाहिजे. ही सर्व माहिती एके ठिकाणी मिळण्यास कठीण पडते; परंतु प्रयत्नांनी सर्व साध्य आहे हें तत्त्व लक्षांत ठेवून उद्योग केला पाहिजे. 'यत्ने कृते यदि न सिद्धति कोऽत्र दोषः' यत्न करून जय आला नाही तर आपल्याकडे दोष नाही.

भांडवल—व्यापाराची माहिती झाल्यावर स्वतंत्र धंदा करतांना प्रथम आपलें भांडवल, विक्री व नक्की नफा यांचा विचार केला पाहिजे. हजार तऱ्हेचे व्यापार असतात त्यामुळे अमूक धंद्यास अमूक भांडवल पाहिजे असें नक्की सांगता येणार नाही. मुख्य नियम इतकाच कीं, धंद्यानुरूप भांडवल पाहिजे. व्यापार वाढला कीं भांडवल वाढलें पाहिजे, किंवा भांडवलाप्रमाणें व्यापार ठेविला पाहिजे. परंतु इतकें खचित कीं, प्रथमारंभीं कांहींतरी भांडवल पाहिजे. हळूहळू भांडवल जमेल अशावर विश्वासू नये. कर्जाऊ भांडवल काढूनसुद्धां पुष्कळ पैसेवाले झाले आहेत; तथापि असे लोकसुद्धां कर्ज काढून व्यापार करावा, असें कधीं प्रतिपादन करणार नाहीत. कर्ज असलें ह्मणजे किती काळजी असते, केवढा बोजा वाटतो, व किती धोक्याचें असतें याची कल्पना करणेंसुद्धां भयंकर आहे.

दुसरा विचारणीय मुद्दा हा कीं, भांडवल व माल यांत अंतर किती असावें, ह्मणजे भांडवलापेक्षां किती जास्त किंमतीचा माल दुकानांत ठेवावा. अनुभवानें असें समजलें आहे कीं व्यांकेच्या व्यापारास भांडवल जिम्याचा तिसरा हिसा असलें ह्मणजे पुरतें. तीन रुपये देण्याचे कबूल केल्यास एक रुपया जवळ असला कीं व्यांकेचा

व्यापार चालतो. बाकीचा पैसा खुशाल दुसऱ्या व्यापारांत अधिक व्याजानें लावावा. कारण व्यांकेंत पैसा नेहमीं येत असतो व जात असतो. परंतु दुसऱ्या व्यापारांत कांहीं नियमित मर्यादा असते, तिच्या बाहेर जाणें शहाणपणाचें नव्हे. स्वतःचें भांडवल धोक्यांत घालण्याचा मनुष्यास हक्क आहे. परंतु दुसऱ्याचा माल त्याच्या संमतीवांचून, ह्मणजे नुकसान झालें तरी चिंता नाही असें ठरल्यावांचून, जोखमांत टाकणें चुकीचें आहे. आपल्या मालाचा भाव उतरला किंवा व्यापारसंबंधी कांहीं धोक्यामुळे नुकसान झालें किंवा कांहीं आकस्मिक कारणामुळे तोटा झाला तरी, आपल्यास सर्व मालाची किंमत फेडतां येईल, इतकी आपली शक्ति असेपर्यंत आपला व्यापार खुशाल वाढवावा. साधारणपणें भांडवलापेक्षां तिप्पट किंमतीचा माल दुकानांत असतांना, दुसरा माल कितीही मोहक दिसला तरी, तो खरेदी करतांना फार जपलें पाहिजे. आपल्या नांवावर माल घेतांना, आपल्यावर वार्डट प्रसंग आल्यास, योग्य रीतीनें मालाची किंमत देतां येईल कीं नाही, याचा विचार प्रथम केला पाहिजे. दुसऱ्याचा पैसा घेऊन व्यापार आरंभणारांनीं दुप्पट सावध राहिलें पाहिजे. कारण त्यापासून विश्वासावर पैसे देणाराच बुडतो असें नाही तर पैसे काढणाराही निष्काळजी व उधळ्या होण्याचा संभव असतो. “अं ! बुडालों तर बुडालों. इथें कोणाच्या घरचे पैसे आहेत” असें ह्मणून व्यापार करतां उपयोगी नाही. अशानें जय कधीं येणार नाही.

भांडवल शिल्क राहिल त्याचा विनियोग कसा करावा? नफा सांचला, व व्यापारस भांडवल वाढविण्याची जरूरी नसली, किंवा, जेव्हां सर्व भांडवल उपयोगांत येत नसतें,

तेव्हां त्या शिल्लकेची कशी व्यवस्था करावी हा एक महत्वाचाच प्रश्न आहे. व्यापारास आधार होईल, इजा होणार नाही, अशा रीतीने शिल्लकेची व्यवस्था घेवणें प्रशस्त आहे. शिल्लक पाहिजे तेव्हां उपयोगांत आणतां येईल अशा वेतानें तिचा विनियोग केला पाहिजे, ह्मणजे व्यांकेंत ठेवणें, प्रामिसरीनोटा घेणें, किंवा चांगलें व्याज देणाऱ्या खात्रीलायक मनुष्याजवळ ठेवणें, अशांपैकीं कांहीं केलें पाहिजे. लक्ष्यांत ठेवावयाचें एवढेंच कीं, शिल्लक सुरक्षित स्थळीं राहून ती आपणास एका आठवड्यांत परत मिळूं शकेल असें असावें. इमारतींत किंवा जमीनींत टाकलेला पैसा जरी सुरक्षित असतो, तथापि त्वरित वसूल करण्यासारखा नसतो; ह्मणून शिल्लकेचा उपयोग स्थावर किंवा जंगम मिळकत घेण्याकडे करूं नये.

अमूक व्यापार उत्तम, त्यांत नफा फार होईल, असें आपणास वाटल्यास, तोंडच्या हिशोबावर विश्वास न धरतां दौत लेखणी कागद वगैरे घेऊन व त्याजवढल पूर्ण माहिती मिळवून खर्चाचा व नफ्याचा तक्ता तयार करावा, व नंतर योग्य वाटल्यास तो व्यापार आरंभावा, ह्मणजे तोटा येण्याचा संभव फारच कमी होणार आहे व मग व्यापारांत कांहीं अर्थ राहिला नाही अशी कुरकूरही वंद होईल.

वखार किंवा दुकान—यांस योग्य स्थळ ठरविणें फार महत्वाचें आहे. जेथें आपल्याच तऱ्हेच्या व्यापाऱ्यांचीं दुकानें असतील तेथेंच जवळ आपलें दुकान असावें. आसपास आपल्या जिनसांचें दुकान नाही अशा स्थळीं दुकान घालणें चुकीचें आहे. जेथें पुष्कळ दुकानें असतात तेथेंच चांगले गिन्हार्ईक बहुधा माल घेतात व शिवाय जवळ ज-

वळ दुकानें असल्यानें सर्वांसही नफा होतो. बाहेरून विरुद्ध-भाव परंतु आंतून एक अशानें दोन्ही दुकानांस पुष्कळ वेळां नफा झालेला आढळतो. परंतु अशा दुकानांत लुच्चे-गिरी मात्र नसावी. खरी चढाओढ हीच व्यापाराचें जीवित आहे. किरकोळ विकणारानें आपलें दुकानमोठ्या रहदारीचे रस्यावर घालावें, व एका जागेंतून दुसरीकडे हालवूं नये. गिन्हार्डेक येण्यावरच ज्याचें दुकान अवलंबून आहे, त्यानें आपल्या दुकानाची जागा कधीं सोडूं नये. इथून दुसरीकडे दुकान ने, तेथें मुळींच असलें दुकान नाहीं, त्या-मुळें नफा फार होईल, असें सांगणाऱ्यांचा उपदेश बहुधा चुकीचा असतो ह्मणून त्याप्रमाणें नेहमीं वागणें चांगलें नाहीं.

दुकान साधें, उजेडाचें व हवाशीर असावें. दुकानाची इमारत मोठी सुरेख असली पाहिजे, किंवा, दुकानांत शोभिवंत वस्तु असाव्यातच, असें नाहीं. सुंदर वस्तूंनीं दुकान शोभिवंत करणें, ह्मणजे एका अर्थीं भांडवलाचा दुरुपयोग करणें होय. गिन्हार्डेक यावें एवढ्याच तत्त्वावर तसें करणें निर्दोष ठरवितां येतें. युरोपांतील शहरांत दुकान शृंगारण्याचे कामीं लोक अतोनात पैसा खर्च करतात. पन्नास पौंड किंमतीच्या विक्रीच्या मालाचे दुकानांत तीनशें पौंड किंमतीचा दिखाऊ माल फक्त शोभेसाठीं ठेवलेला असतो. ह्या रीतीस प्रजासत्तात्मक अमेरिकेंत उत्तेजन देत नाहींत. नियमित भांडवल-वाल्या व्यापाऱ्यांनीं पुढें येऊं नये ह्मणून जुन्या श्रीमंत व्यापाऱ्यांची ही युक्ति आहे. संगमखरी किंवा पोरबंदरी दगडांच्या मोठ्या राजकीय इमारती, उंच मनोरे, भव्य खांबे, गालीच्यासारखी इंगीवैरंगी जमीन, सोनेरी नकशी, इत्यादि गोष्टींनीं उधळपणा आंगांत शिरतो; पैसे फार खर्च

होतात व त्यांमुळे पुष्कळांचें फार नुकसान होतें. तथापि पडीक, मोडकळीस आलेलें, वाणेरडें, ओलसर किंवा कोंदट दुकान नसावें. दुकानाचें गृह मजबूत, प्रशस्त, हवाशीर, साधारण दिखाऊ, सोईवार व भररस्त्यावर असावें. दुकानांत काळोख असला ह्मणजे गिन्हार्डिकांस संशय येतो व आपण फसलें जाऊं अशी त्यांस भीति वाटते, व ह्मणून गिन्हार्डिक कित्येक वेळां माल खरेदी न करतां उगाच पसंत नाहीं ह्मणून सांगून परत जातात. प्रकाश सर्वांस प्रिय आहे ह्मणून दुकानांत चांगला वेताचा उजेड असावा. लिहिणाराच्या डाव्या हाताकडे प्रकाश पडेल अशा रीतीनें चोपडी लिहिणारानें वसावें. त्याचप्रमाणें दुकानांत मोकळी हवा असावी ह्मणजे तेथें रात्रंदिवस बसणारांची प्रकृति विघडणार नाहीं.

मालाची व्यवस्था किंवा रचना—आपल्या नोकर लोकांस उत्तम रीतीनें आपलें काम बजावितां येईल, व विशेषेंकरून लोकांचें लक्ष आपल्या मालाकडे लागेल, अशा रीतीनें माल रचून ठेवला पाहीजे. हें पुष्कळ अंशीं व्यापाराची जशी मर्यादा व तन्हा असेल त्यावर अवलंबून आहे. युनायटेड स्टेट्समध्ये कांहीं निर्द्रव पदार्थांचीं दुकानें व्यवस्था व रीति यांचा कित्ता घालून देणारी आहेत. दुकानांतील प्रत्येक भागांतील जिन्नस अक्षरानुक्रमानें ठेवलेले असतात. दुकानांतील फळ्यांवर व रांगांवर नंबरांचे आंकडे टाकलेले असतात. भिन्नभिन्न देशांच्या मालावर भिन्नभिन्न रंगांच्या खुणा करतात. बारीकसारीक जिन्नस एखाद्या पेट्यांत किंवा कोथळींत ठेवतात. अशा रीतीनें माल व्यवस्थेनें व अचूक काढतां येईल असा ठेवतात; व जी विक्री होईल ती विक्रीकरणारा लागलाच आपल्या जवळील चोपडींत लिहून ठेवतो, व त्या

विक्रीवर मालक त्यास शेंकडा एक किंवा दोन टक्के देतो, त्यामुळे कोण हुशार व चपल आहे हें चांगलें समजतें व लुचेगिरी कमी होते. हेंच उदाहरण आमच्याकडील व्यापारी गिरीवतील तर फायदेशीर होईल. या गोष्टी खुल्लक दिसतात, परंतु त्यांचेकडे दुर्लक्ष करणें चुकीचें आहे.

कारकून किंवा नोकर—कसे ठेवावे व त्यांस कसे वागवावे हाही एक महत्त्वाचाच भाग आहे. जसे नोकर असतील तसा नफा किंवा तोटा होतो. हुशारीशिवाय नोकरास प्रामाणिकपणा व सभ्यता हे गुण पाहिजेत. कारकूनांची जागा तर फार विश्वासाची असते. सबब कारकून चांगले हुशार, सुशिक्षित व नीतीनें वर्तणारे असावेत. उत्तम रीति, सहनशीलता व सुस्वभाव हे कारकूनाचे मुख्य गुण आहेत. दहा चांगले नोकर जितकीं गिऱ्हाईकें मिळवितात तितकीं एक दांडगा, उद्धट व कुस्वभावाचा नोकर घालवून देतो. शांत स्वभाव व्यापारास फार आवश्यक आहे. गिऱ्हाईकानें आपल्या मालाची किंमत कमी केली, किंवा कांहीं न घेतां उगाच दहापांच वेळां माल काढून दाखवावा लागला तरी त्याजवद्दल रागावून त्यास 'च्यलच्यल मोठा घेणेवाला आला' असे शब्द योजून आपला असंभावितपणा प्रदर्शित करूं नये. मासीडोनचा राजा डेमिट्रिअस याजकडे एका वृद्धवाईनें पुनः पुनः पुष्कळदां अर्ज केले असतांही, प्रत्येक वेळेस फुरसत नाहीं हणून जवाब मिळे. तेव्हां एकदां ती बाई त्याच्या समक्ष मोठ्यानें हणाली कीं तर मग तूं राजा कशाला झालास ? राजपद सोडून दे. हें एक उदाहरण झालें. याचप्रमाणें व्यापाऱ्यानें आपले नोकरांस ते शांत, सभ्य व सहनशील नसतील तर नोकरी सोडून

द्या हणून हॅटलें पाहिजे. नोकरांचें दांडगें किंवा निर्लज्ज वर्तन एक क्षणभरसुद्धां खपू देऊं नये.

नोकरांनीं आपल्या धन्यांशीं इमानानें वागलें पाहिजे व धन्यांनीं त्यांच्या कल्याणाकडे लक्ष दिलें पाहिजे. आपल्यास नेमून दिलेलें काम आपण केलें हणजे आपण इमानानें वागलों, दुसरें कांहीं करावयास नको, असें नोकरांनीं समजूं नये. आपल्या विश्रांतीचे वेळेससुद्धां ज्या योगें आपल्या यजमानाचें आपल्यास विशेष त्रास न पोहचतां हित होईल तें करणें त्यांचें कर्तव्य आहे. नोकरांस काम संभाळून थोडी विश्रांति असावी, व आपल्या दुकानाकरितां जीं कांहीं थोडीं फार उत्तम पुस्तकें आपण घेतलीं असतील तीं त्यांस इच्छा असल्यास वाचण्याची परवानगी असावी. इंग्लंड व्यांक व लंडन व्यांक येथें कारकून लोकांसाठीं स्वतंत्र खासगीं पुस्तकालये ठेविलीं आहेत. विद्वान व हुशार मदतनीस असल्यापासून व्यापारास फार नफा आहे. त्यांच्या संपादित ज्ञानाचा फार उपयोग होतो. हणून कारकून ठेवणें ते चांगले हुशार व सुशिक्षित ठेवावे.

कारकुनास व्यापाराच्या भरभराटीचा फायदा देत जावा, हणजे त्यास नफ्याप्रमाणें शेंकडा एक दोन टक्के मिळावेत. देणगीनें आस्था वाढते, प्रामाणिकपणा दृढ होतो, व मित्रत्व जडतें. त्याचप्रमाणें यजमानांनीं कारकुनांशीं व नोकरांशीं ममताळू शब्दांनीं बोलावें; उगाच उठल्या बसल्या त्यांस चापू नये, किंवा ऐटींत हवें तें बोलूं नये. त्या योगानें ते उद्धट व कोडगे होतात, व वरचेवर बोलल्यानें आपला मान कमी होतो. नोकर लोकांस गोड शब्द स्वर्गाच्या अमृतापेक्षां मधुर लागतात व कठोर शब्द वज्राप्रमाणें भासतात.

वृद्ध व विश्वासू कारकून हा आपला एक कसास उतरलेला मित्र समजावा. त्यास कधीं विसरूं नये. आपल्या उन्हाच्या दिवसांत ज्यानें कष्ट केले, त्यास आपणास सावलीचे दिवस आले ह्मणजे विसरणें, यासारखा नीचपणा दुसरा कोणताही नाही.

भाग ६.

विकणारे व विक्रीचे ठराव.

विकणाराच्या खुब्या—आपल्या गुमास्त्यास आपल्या मालाची चांगली किंमत यावी या हेतूनें माल बनविणारा आपल्या मालाची अधिक किंमत करतो. दलाल मालाची खोटी वतावणी करतो. दुसऱ्याचा बयाणा देखील घेतल्याचें सांगतो, परंतु वास्तविक सौदा ठरावा ह्मणून सारी खटपट चालूं असते. दुकानदार सांगतो, “अमक्याला तुम्हास देतो यापेक्षां जास्त किंमतीला असलेच पुष्कळ नग विकले. मी चोपडी दाखवितों. तुम्हाला ह्मणून इतक्या किंमतीस देतो. मुदलामुदल. यांत कांहीं नफा नाही. नवा माल येऊन पडला आहे, ह्मणून तुम्हाला तोटा खाऊन देतो. बेलाशक घेऊन जा. वाईट निघाला तर आपला किती देऊं” ? यापैकीं स्वरें काय तें किती देऊं, बाकी बहुतेक सर्व खोटें किंवा फुगवून सांगितलेलें असतें. दुसऱ्याचा माल खराब. परवां ते नारायणराव तात्या त्या अल्लीकडून माल घेऊन आले, व मग जी त्यांची फसविलें ह्मणून इथून तेथून फजिती झाली ती पुसूं नका, असें सांगून कित्येक व्यापारी दुसऱ्या दुकानांचीं गिऱ्याइकें वळवितात, किंवा को-

णी माल घेऊन आला ह्यणजे प्रत्यक्ष त्या मालाची किंमत इतकी कमी करतात कीं, आपण खास फसलों असें त्यास वाटूं लागतें व पुन्हा तो त्या दुकानीं जाण्यास भितो.

दुकानदारास खरेदीसमयीं माल आणा अर्धा आणा महाग पडला तर त्याला तो फार महाग वाटूं लागतो, परंतु तोच माल गिन्हार्डिकांस जास्त किंमत सांगून विकतांना फार स्वस्त होतो. मग त्याची किंमत, रंग, सफाई, घडपणा, नवीनपणा, इत्यादि गुण वाढतात.

गि०—अगदीं नक्की किंमत हीच कां शेटजी ?

दु०—अगदीं नक्की साहेब. माल फार सरस. याची किंमत तो रावसाब बाज्यारमधीं ज्याल तर तिप्पट होईल. लिंलां वामधीं घेतला ह्यणून इतका सस्ता लावला. मेमसाबलोकांनीं वापरावा असा माल. लई सरस, वेलाशक घेऊन जा. साऱ्या बाज्यारमधीं फिराल तरी पण असा माल नाहीं मिळणार.

गि०—पण त्या मूळजीच्या दुकानीं असेंच कापड अडीच रुपये वार मिळतें, व तुम्ही सांगतां दोन रुपये वारा आणे. चार आण्यांची तफावत आहे शेटजी.

दु०—तो तो असा माल नाहीं असेल साहेब. तो तो कच्चारंग. हुबेहुब दिसायला अशीच तऱ्हा. व इतका रुंद पऱ्हा पण नसेल तो. पाहून घ्या, आही तो नको घेऊं असें काय नाहीं सांगते? असा माल घ्या वस. ध्यान ठेवा.

गिन्हार्डिक कच्चा रंग ऐकल्याबरोबर अंमळ भितो, व लागलाच पैसे टाकून तोच चार आणे जास्त किंमत सांगितलेला माल घेतो, व दुकानदार यां रावसाहेब करून दुसरें गिन्हार्डिक पहातो.

हा एक विकण्याचा व विकत घेण्याचा मासला झाला. अशा पुष्कळ व्यापाऱ्यांच्या खुब्या असतात. परंतु “खरा व्यापार, लबाडी नाही” अशी पाटी लावून जो त्याप्रमाणे वर्तन करील त्यास खरोखर लवकर पैसे मिळतील. सांप्रत जुन्यापुराण्या व्यापाराच्या रीतींचा लोकांना कंटाळा आला. सत्यमार्गाने व्यापारांत फायदा होणार नाही काय? मग व्यर्थ मनुष्यामनुष्यामध्ये अविश्वास उत्पन्न करण्याचे पातक कां शिरावर ध्यावे? ह्या योगाने तरुण होतकरू व्यापारीही तसाच खोटा मार्ग स्वीकारतात, व सारी दुनिया लुच्ची व अप्रामाणिक होते, हे चांगले की वाईट याचा ज्याने त्याने विचार करावा. व्यापारास कमीपणा देतात तोही याच कारणामुळे. क्रयविक्रयास असत्य भाषण जरूर आहे काय? जरूर असेल तर विकत घेणे व देणे पाप आहे असें होतें; पण ते अगदीं अयुक्तिक ठरतें, कारण क्रयविक्रयाशिवाय जगांतील व्यवहार चालणार नाहीत. यावरून व्यापारास असत्य भाषणाची आवश्यकता नाही हे उघड आहे.

ऐन किंमतीचा विक्रीशीं कांहीं संबंध नसतो. घेतल्या किंमतीस कोणी विकतो असें कधीं समजूं नये, व खरेदीची किंमत दुकानदाराच्या चोपडींतून पाहाण्याचे भरीस कधीं पडूं नये. खोटे बोलणे संवयीनें स्वाभाविक होऊन जातें. वाचाळ मनुष्यास विचार करून सत्याची आठवण करण्यास येतच नाही. जें मुखावाटे येईल तें तो बोलतो. खोटे बोलणे हा विकत घेणाराचा किंवा देणाराचा गुण आहे असें कधीं कोणीं समजूं नये. खोटे बोलणे पाप आहे व त्याचा नेहमीं तिरस्कारच केला पाहिजे.

विकत घेणाराचा मुख्य गुण म्हटला म्हणजे त्याला

मालाची चांगली परीक्षा पाहिजे. त्यानं शामकर्णाची व लंब-
कर्णाची एक किंमत करतां उपयोगी नाहीं; व विकणाराचा
मुख्य गुण हा कीं त्यास मनुष्याची पारख पाहिजे.

चांगला विकत घेणारा फार थोडें बोलतो. तो प्रथमतः
दुकानांच्या चांगल्या नांवलौकिकावरून पसंत केलेलीं त्याच्या
परिचयांतील दुकानें असतील तेथें जातो, व माल पाहून किं-
मत विचारतो. अमका कमी किंमतीला देतो, दुसरीकडे
चांगला माल आहे, वगैरे पोकळ वाद न करतां बाजार-
भावाप्रमाणें सांगवेल तितकी नक्की किंमत सांगतो. पटलें
तर सौदा करतो, व न जमलें तर नको हणून दुसरीकडे
जातो. दुकानदाराचें अवळपधळ बोलणें, व आपल्यावर
उपकार करण्यास्तव जिन्नस कमी किंमतीनं देण्याचा त्याचा
दोंगीपणा, ही आपल्या अकळेची व समंजसपणाची निर्भ-
त्सना असं तो समजतो. संशय आल्यास तो दुकानदा-
राची खात्री किंवा हामी घेतो, व तसें कबूल करण्यास प्रा-
माणिक व समजूतदार मनुष्य नाकारणार नाहीं असं तो
समजतो.

दुशार दुकानदारास मनुष्यस्वभावाची, सभ्यरीतीची व
गिन्हार्इकांच्या भिन्न आवडीप्रमाणें आपलें वर्तन ठेवण्याच्या
योग्य कसबाची उत्तम माहिती असते. आपल्या व्यापा-
रांत तो हातखंडा असतो, व काळजीपूर्वक खरेदी केलेली
असते सवत्र आपल्या मालाची खरी प्रशंसा करण्यास, अगर
मागितल्यास, खात्री देण्यास त्यास मुळींच भीति वाटत
नाहीं. त्याचा मुख्य हेतु आपल्यावर लोकांचा विश्वास
वसावा हा असतो, व व्यापारांत याच हेतूकडे सर्वांनीं लक्ष
दिलें पाहिजे. सत्य भाषण हें विश्वास मिळविण्याचें मुख्य

साधन आहे. उत्तम व्यापारी “तोटा करून देतो, मुदलामुदल, यांत कांहीं नफा नाही,” अशीं संशयाचीं भाषणें खरोखर त्याचें ह्मणणें सत्य असलें तरी लेखी आधाराशिवाय बोलत नाही. तो आपल्या मालाची मूळ किंमत क्वचितच सांगतो, कारण त्यास पक्कें माहित असतें कीं, आपण नफ्याशिवाय विकतो असं लोक कधीं समजणार नाहींत, व त्यामुळे कदाचित् आपल्यावर लोकांचा गैरविश्वास होईल अशी त्याला भीति असते. गिऱ्हाईकांस कशाची गरज आहे हें त्यास लवकर समजतें. तो सर्व प्रकारच्या मालाची एकसारखी प्रशंसा करित नाही. घेणाराची आवड पाहून त्यास योग्य ती भर देतो, किंवा गिऱ्हाईकाची पसंती चुकीची असल्यास त्यास त्या मालाचें दोष दाखवून दुसरा चांगला माल दाखवितो, व अशा रीतीनें लोकांचा विश्वास बसवून घेतो. तो स्त्रीजातीच्या गिऱ्हाईकांशीं फार नम्रतेनें वागतो, व ज्याचे मनांत त्या वेळेस घेणें नसेल त्यास आर्जव करून किंवा खोटी भर देऊन घ्या ह्मणून त्रास देत नाहीं, परंतु त्याचे मनावर असा ग्रह करितो कीं दुसऱ्या खेपेस त्यानें आपणाकडेसच यावें. एक व्यापारी व्यापारतत्वाविषयीं ह्मणतो कीं “मी व्यापाराचें जीवित नफा समजतो. मी नफ्याशिवाय कधींही विक्री करणार नाहीं. वक्तशीर मनुष्यास मी थोड्या कमी नफ्यानें विकीन. उधारमालापेक्षां रोख पैशास मी नफा थोडा कमी घेईन. अपरिचित मनुष्य कसा आहे, लुच्चा आहे कीं काय, हें जाणण्याची काळजी घेईन, तथापि प्रत्येक मनुष्यास तो अप्रामाणिक ठरेपर्यंत प्रामाणिक समजेन.” वरील तत्वे अक्षरशः खरीं आहेत. त्याप्रमाणें व.

र्तन केल्यास हित आहे. व्यापारांत वक्तृत्वशक्तीपेक्षां प्रसंगानुसार बोलण्याची शक्ति फायदेशीर आहे.

विकत घेतांना व देतांना व्यापारांत कमिशन (दलाली) देण्याची हणजे रोख पैशास कांहीं टक्के कापून देण्याची कोठें कोठें चाल असते, हणून तत्संबंधी माहिती असणें इष्ट आहे. टक्के कापून देण्याची हणजे रुपयास पाव आणा अर्धा आणा रोख विक्रीस कमी घेण्याची चाल गैर नाही. त्यापासून रोख विक्री जास्त होते व उधार माल दिल्यानें उग्राणी करण्याचा त्रास पडतो तो पडत नाही. परंतु तसें करतांना वेरीज व वजावाकी यांतील अंतर मोठें महत्त्वाचें असतें व तें कधीं कधीं समजून येत नाही, जसें शंभरांत शेंकडा वीस मिळविले असतां १२० होतात परंतु १२० तून शेंकडा वीस वजा केले असतां मूळचे १०० पण राहत नाहीत. एकदां एका व्यापार्यानें आपला माल किरकोळ घेणारास शेंकडा तीस रुपये नफा घेऊन विकला, व पुढें घाऊक घेणारास माल एकदम खपतो हणून किरकोळी इतकीच मालाची १३० रुपये किंमत धरून, शेंकडा वीस कमी नफ्यानें विकला तरी शेंकडा दहा नफा राहतो, असें समजून तसा ठराव केला व सर्व माल विकला. परंतु शेवटीं जेव्हां त्याच्या समजूतीप्रमाणें शेंकडा दहा नफा न राहतां शेंकडा सगळा चार नफा पडला, तेव्हां त्याला फार आश्चर्य वाटून आपण व्यर्थ फसलों असें झालें. याचें कारण हिशेबीज्ञान कमी. शेंकडा वीस हणजे १३० तून सव्वीस कमी झाले. किरकोळीच्या वेळीं शेंकडा तीस नफा होत असे, हणून तितकीच किंमत धरून शेंकडा वीस कमी करून शेंकडा दहा शिल्लक राहतात हा हिशेब चुकीचा

आहे. सवत्र एक गणिताचें चांगलें ज्ञान पाहिजे, किंवा सोपी रीत हटली हणजे ऐन किमतीवर जितका नफा घेणें असेल तितका नफा ठेवून माल विकावा, हणजे वरील उदाहरणाप्रमाणें चुकी होणार नाही.

उधार जिन्नस देतांना ग्राहकाची प्राप्ति व त्याचें वर्तन याची नीट माहिती असावी. ज्यांना विश्वास हणून माहित नसतो, ते कोणाही परकी मनुष्यास ओळख दिल्यावांचून उधार माल देत नाहीत. परंतु कितीएक केवळ ईश्वरावर भ्रंशसा ठेवून पाहिजे त्यास उधार माल देत सुटतात हें चांगलें नाही. त्यामुळे कित्येक वेळां ते फसतात. ज्यांची आपणास माहिती नसेल, ते पूर्वी कोणत्या दुकानीं माल घेत असत तेथून चौकशी आणवावी, किंवा दलालापासून माहिती मिळत असल्यास मिळवावी. परंतु या रीति सदोदित अनुकरणीय नाहीत, कारण त्यांस काळ व श्रम फार खर्च होतात. जेव्हां विशेष किमतवान माल असेल, तेव्हां मात्र त्यांचा जरूर लागल्यास उपयोग करावा. एरव्हीं मनुष्य पाहून त्याचें बोलणें चालणें याजवरून परीक्षा करावी. एखादे समयीं अशानें तर्क चुर्कीचा होईल, परंतु साधारणतः चर्या व रीत यांवरून मनुष्य कोणत्या प्रकारचा आहे तें समजतें. किमतवान पोपाख किंवा ऐटदार बोलण्याचा झोंक याजवरून मनुष्य सदाचारी असेलच असें नाही. फसविण्याचा इरादा असला हणजे तसा डोंलदार बाह्य देखावा करावा लागतो. तशा वेळीं त्याच्या इतर चाल वर्तनावरून कोणत्या प्रकारचा मनुष्य आहे तें पाहावें. जे नेहमीं धर्माविषयीं व कर्तव्याविषयीं पाल्हाळिक मप्पा सांगतात, त्यांचा संशय घेणें साहजिक आहे. गरीब मनुष्यसुद्धां लक्षाधोश मनुष्यापेक्षां

पतदार असूं शकतो. ह्या सर्वगोष्टी लक्षपूर्वक अवलोकनाने व अनुभवाने समजतात. आपल्या ओळखीच्या इसमात्रेवर नवीन गिन्हार्इक उधार माल घेण्यास आल्यास, त्यास माल देण्यापूर्वी ओळखदेणारा कितपत हुशार आहे, त्याला त्याच्या मित्राची ऐत कळण्याचें ज्ञान आहे कीं नाहीं, याचा नीट विचार करावा; व माल दिल्यावर नवीन गिन्हार्इकाचें नांव, गांव, हुदा, तसेंच ओळखदेणाराचें नांव चोपडींत लिहून ठेवावें. एक वेळ कोणीं फसविलें असतां फसविणाराचा अपराध परंतु दुसऱ्या वेळेस फसविलें तर फसणाराचा दोष.

विकत घेणारा व विशेषेकरून विकत देणारा यांस विक्री व ठराव यांचे कायद्यांचें ज्ञान असणें इष्ट आहे, म्हणून मोठा व्यापार करणारांनीं व्यापारसंबंधी कायद्यांचा अभ्यास करण्यांत कांहीं दिवस जरूर घालविले पाहिजेत. अनुभवाने असें करून आले आहे कीं, ज्याचा व्यापार साधारण तऱ्हेचा नसेल, त्यानें एखादा उत्तम वकील वर्पासन ठरवून ठेवावा ह्याणजे कोणतेही महत्त्वाचें काम करण्याचे वेळीं त्याचा सल्ला घेतां येईल. वृद्ध मंडळीपेक्षां तरुण मंडळीस अनुभव कमी असतो हें खरें, परंतु ते सुरक्षित उपाय शोधून काढण्याचे कामीं व योग्य सल्लामसलत देतांना फार मेहनत घेतात. एखादा चांगला हुशार, कायद्यांचा पूर्णज्ञानी, वातावेताने फी घेणारा व काम करण्यास खुपी असा वकील पसंत करावा, व कुळास कोर्टापुढें जाऊन फिर्यादी करणें जरूर पडूं नये याविषयीं जपणें, हें त्या वकीलाचें मुख्य काम असावें.

विक्रीचे ठराव—कधीं लेखी असतात व कधीं नसतात. तसेंच कधीं स्पष्ट व कधीं गर्भित असतात. सबल किंवा उपयोगी ठराव होण्यास कायद्यांतील ठळक गोष्टी

हल्ल्या हल्लणे (१) ठराव करणारा ठराव करण्यास लायक असला पाहिजे; (२) तो ठराव करण्यास खुषी पाहिजे; (३) ठराव झेलेल्या वस्तूचा योग्य मोबदला असला पाहिजे; (४) ठरावांतील शब्द स्पष्ट असले पाहिजेत; संदिग्ध किंवा द्वयर्थी नसावेत; (५) ठरावास दोघांचेही अनुमत पाहिजे; व (६) त्यास साक्षी पाहिजेत. कधी कधी यांपैकी एखादी गोष्ट राहिल्यासही न्यायदेवता आपलें काम बजावते, तथापि या सर्व गोष्टी ध्यानांत अवश्य असाव्या.

बालकें, विवाहित स्त्रिया, वेडे, खुळे, हे ठराव करण्यास योग्य नाहींत. तसेंच ठरावाचे वेळीं ठराव करून देणारा मद्यपानानें किंवा अंमलीपदार्थाच्या सेवनानें गुंग झालेला नसावा. ज्याला विकण्याचा हक्क नाहीं त्यानें केलेली विक्री, व चोरीच्या मालाची विक्री कायदेशीर नाहीं. जो खरा मालक असेल, तो खुशाल खरेदीकरणारानें पूर्ण पैसा दिला असतांही, त्याजपासून आपला माल घेऊन जातो; परंतु तसें करतांना शांतता मोडेल असें कृत्य, हल्लणे मारामारी किंवा हिसकाहिसकी, मात्र त्यास करतां येत नाहीं.

विक्रीत वस्तूस अस्तित्व पाहिजे व ती दुसऱ्याचे ताब्यांत देण्यासारखी पाहिजे. जर एकांनें एखाद्याला एक घोडा किंवा घर व नशीब विकलें, व घोडा मृत असला किंवा घर दग्ध असलें तरी, त्या गोष्टीची त्या दोघांस माहिती असो किंवा नसो ती विक्री कायदेशीर होत नाहीं.

योग्य मोबदला हल्लणे पन्नास रुपये किंमतीचा माल पांच रुपयांस घेणें किंवा देणें योग्य होणार नाहीं. ती लबाडी होईल व ठरावांत कांहीं लबाडी आहे असें स्थापित झाल्यास तो ठराव पोळळ व निरर्थक होतो.

ठरावांत जेव्हां, जेथें, तेथें, जर, तर, परंतु, शिवाय, असल्यास, असे शब्द येतात, त्यावेळीं ते शब्द भाषा शोभिवंत करण्याकरितां घातलेले असतात, असें समजतां उपयोगी नाहीं. त्या ठिकाणीं चांगलें लक्ष देऊन त्या वाक्यांचा विचार करावा.

ठरावाबद्दल मोठा स्वतंत्र कायदाच आहे व तो सर्व जेथें सांगणें अशक्य आहे. साधारण मोठ्या बाबतींत वकीलास न विचारतां ठराव करणें शहाणपणाचें नाहीं. अशा समयीं आपणास कायद्याचें कांहीं ज्ञान नसतां, पैसे खर्च होतात ह्मणून वकीलाची मसलत न घेतां, तशीच लाटालाट केल्यास पुढें पुष्कळ तोटा होण्याचा संभव असतो, व केव्हां केव्हां अशा गोष्टी होतातही. ह्मणून मोठ्या व्यापाऱ्यानें आपला निरंतरचा एखादा वकील करून ठेवावा ह्मणून मार्ग सांगितलें आहे.

भाग सातवा.

गिऱ्हाईक कसें मिळवावें ?

जाहिरात देणें:—या सुधारणेच्या युगांत भिन्न मतांचे लोक आहेत, तरी एके ठिकाणीं नुसतें वसून संपत्तीची प्रतीक्षा करणारे विरळाच असतील. दुकान काढून माल सांठवून ठेवला ह्मणजे व्यापाराची पूर्तता झाली असें कोणीही कबूल करणार नाहीं. आपल्या व्यापाराचें स्वरूप लोकांच्या नजरेस आणून त्यांचा उदार आश्रय मिळविण्याचा प्रयत्न करणें हें व्यापाऱ्याचें पहिलें कर्तव्य होय. सतराव्या शतकांत विलायतेंतील दुकानदार आपण कोणता व्यापार करतो, तें लोकांस तोंडीं

कळवीत. ते लोकांचे दारोदार जाऊन “काय पाहिजे महाराज, काय पाहिजे वाई,” असं मोठ्यानें ओरडून, आपल्या मालांची मोठी थोरली याद तोंडानें पाठ हणून दाखवीत. यामुळें तेव्हां नाना प्रकारचे चमत्कारिक आवाजांनीं तें शहर दण-दणून जात असे. लहान व्यापारी अद्यापिही तिक्कडे दारोदार हिंडतात व आपल्याइकडे आपण प्रत्यक्ष पाहतोच.

त्या शतक्रान्तर हणजे अठराव्या शतक्रान्त जितकी बुद्धि असेल तितकी खर्च करून नानातऱ्हेच्या खुणा व चिन्हे तयार करून व्यापारी आपला अमूक व्यापार आहे हणून जाहीर करीत. चित्रें काढणें, डुकरांचीं डोकीं, उडणारे सर्प, राजहंस इत्यादि खुणा प्रसिद्ध असत. अद्यापिही तशा खुणा कोठें कोठें दुकानांवरील फळ्यांवर चित्ताकर्षण होण्यासाठीं काढलेल्या दृष्टीस पडतात. पुढें छापण्याची कला सुरू झाल्यापासून फक्त आपलें नांव व अमूक जिनसेचें दुकान इतकेंच न कळवितां मालांची सर्व यादी किंमतीसह लोकांपुढें ठेवण्याची सोय झाली.

जाहिरातीमुळें वाईट निरुपयोगी जिनससुद्धां खपून पैसे मिळतात असं आढळून आलें आहे. मग चांगला किंमतवान माल ज्याचे जवळ आहे, त्यानें जाहिरात न देतां स्वस्थ वसणें चुकीचें नाहीं काय ? मालाच्या प्रसिद्धीस्तव जाहिरात अवश्य द्यावी. जाहिरातीनें गिऱ्हाईक मिळतात. जाहिरातीनें दुसऱ्याचें लक्ष आपल्या मालाकडे लागतें व आंधारांतील मालदेखील जाहिरातीनें प्रकाशांत येतो.

ज्या व्यापाऱ्यास गिऱ्हाईकें पुष्कळ यावीं अशी इच्छा अमून, सर्वांच्या मागण्या म्हेठ्या चलाखीनें व सौलतीनें पुर-विण्याचें सामर्थ्य व हुशारी असेल, त्याचें पहिलें कर्तव्य

हटलें हणजे आपला माल लोकांस जाहीर करणें हें होय. त्यानें आपलें अमूक जिन्नसाचें दुकान आहे व अमूक किंमतीनें तें माल मिळतो, हें सर्वास समजेल, असें केलें पाहिजे. जाहिरातीस खर्च फार होतो, किंवा निरर्थक खर्च होतो असें समजून स्वस्थ वसणें चुकीचें आहे. माल ठेवण्यास पेढ्या, जागा, रक्षणार्थ चाकर, दिवाबत्ती इत्यादि कामास लागणारा जसा खर्च, तसाच जाहिरातीचा एक खर्च समजावा. जाहिरातीनिमित्त योग्य खर्च करण्यास भ्यालें असतां दुसरे खर्च फुकट किंवा निरर्थक समजावे. अल्प खर्चानें आपल्या सभोवतालच्या हजारों मनुष्यांत आपल्या मालाची प्रसिद्धि होते हा कांहीं लहानसहान फायदा नाही. अमेरिकन, फ्रेंच, इंग्लिश इत्यादि पाश्चिमात्य राष्ट्रांतील लोक आपल्या मालांच्या यादींचीं स्वतंत्र सुंदर रंगीवेरंगी सचित्र पुस्तकें छापवून फुकट वांटतात; शिवाय वर्तमानपत्रांत, व मासिक पुस्तकांत जाहिराती येतात त्या निराळ्या. ते लोक जो एवढा खर्च करतात तो कांहीं मूर्ख हणून करीत नाहीत हें खचित. त्यांस खर्चाच्या दसपट फायदा होतो यांत संशय नाही. दूरदूरच्या लोकांतसुद्धां जाहिरातीनें व्यापाऱ्याच्या नांवाची व व्यापाराची प्रसिद्धि होते व तेथून त्याच्या मालास मागण्या येतात. मोठ्या व्यापाऱ्यांनीं तर हा खर्च अवश्य सोसला पाहिजे. मोठ्या शहरांतील किरकोळ व्यापार करणारांनीं सुद्धां आपल्या व्यापाराची प्रसिद्धि जाहिरातीनें करावी व तन्निमित्त होणारा अल्प खर्च सोसावा. त्यापासून त्यांस नफा झाल्याशिवाय राहणार नाही.

अमूक लोकांत किंवा अमूक देशांतच आपला माल ख-

पावा अशी इच्छा असेल त्याने त्या देशांत पत्रकें छापवून वांटणें, किंवा तेथील वर्तमानपत्रांत जाहिरात देणें विशेष शहाणपणाचें आहे. साधारणतः ज्या पत्रांच्या अधिक प्रती खपत असतील त्या पत्रांत जाहिरात देणें उत्तम. दोन पैसे कमी लागतात म्हणून भिकार पत्रांत जाहिरात देऊं नये.

पुष्कळ लोक कवीसारखे किंवा विनोदी -लोकांप्रमाणें विनोदपर चटकदार भाषेंत जाहिरात देतात. परंतु लोकांनीं फक्त हंसावें एवढाच जाहिरातीचा हेतु असल्यास तसें करणें ठीक आहे. नाटकांतील विदुषकाकडे थट्टा व विनोद हीं सोंपवाचीं. चांगल्या मनुष्यानें सद्वर्तनाप्रमाणें चांगलेंच बोलवावें व चांगलेंच लिहावें. थोडक्या शब्दांत जाहिरातीचें काम करणें बरोबर आहे, परंतु दोन पैसे वांचतात म्हणून संदिग्ध किंवा अव्यक्त जाहिरात नसावी.

इंग्लंडांत व अमेरिकेंत दररोजच्या पत्रांच्या चाळीस चाळीस पन्नास पन्नास हजार प्रती खपतात. आपल्याइकडेही वर्तमानपत्रांचा खप दिवसेंदिवस जास्त होत आहे. तसेंच छापखाने नवीन सुरू होत आहेत, जाहिरातीचा दरही कमी होत आहे व थोडक्या पैशांत पुष्कळ ठिकाणीं आपल्या मालाची प्रख्याति होऊन, थोडक्याच पैशांत दूरदूरच्या ठिकाणीं माल आगगाडीनें व पोष्टमार्गानें जात आहे. अशावेळीं व्यापाऱ्यानें जाहिरात न देणें म्हणजे केवळ स्वतःला बुडविणें इतकेंच नाही, तर दुसऱ्याची (जो जाहिरात देतो त्याची) छूट करणें होय. जाहिरातीपासून विकत घेणारास पाहिजे तो पदार्थ मिळतो, विकणाराचाही माल खपतो व सुशिक्षित किंवा सुधारलेल्या लोकांचीं सुखसाधनें,

त्यांच्या गरजा व सोई, हीं थोडथोडीं अशिक्षित लोकांसही कळू लागतात.

सभ्यवर्तन—हें मनुष्याचे उन्नतीस व प्रतिष्ठेस मोठें साधन आहे. आपल्याविषयीं चांगला ग्रह दुसऱ्याचे मनावर ठेवून आपलें मित्रमंडळ वाढविण्याचे पुष्कळ प्रसंग व्यापाऱ्यास येतात. परकीं मनुष्यें पुष्कळवेळां कांहीं उपयोगी माहिती विचारण्याकरितां दुकानीं किंवा वखारींत येतात व व्यापाऱ्यास हीच अमोत्य संधि आहे. चाणाक्ष व सभ्य दुकानदार मोठ्या आनंदानें त्यांच्या प्रश्नांचीं उत्तरे आपल्या माहितीप्रमाणें देऊन त्यांचे मनांवर आपणावद्दल चांगला ग्रह करतो, व मूर्ख मनुष्य जेव्हां तात्कालिक कांहीं फायदा दिसत नसेल, तेव्हां आपल्यास फार काम आहे असें समजतो व दुसऱ्याच्या प्रश्नाकडे दुर्लक्ष करतो. आपणाविषयीं दुसऱ्याचें चांगलें मत असणें, हेंच व्यापाराचें मूळ जीवन आहे हें लक्षांत आणून, हुशार व्यापारी प्रत्येक संधीचा उपयोग आपल्या सद्वर्तनानें आपलें मित्रमंडळ वाढविण्याकडे करतो, व मूर्ख असतो तो तिऱ्हाईत सज्जन मनुष्यासमुद्धां आपला शत्रु करतो.

सभ्यवर्तन ह्मणजे आपले हृदयांत दुसऱ्याविषयीं जो पूज्यभाव असतो त्याचें दिग्दर्शन बाह्यचिन्हांनीं करून दशर्विणें. व्यापारांत सभ्यवर्तनानें चांगलीं व मोठीं गिऱ्हाइकें मिळतात. सभ्यतेनें सुहृदयता व शहाणपण हीं व्यक्त होतात. आदरसत्काराचे ठराविक शब्द बोलले ह्मणजे सभ्यता संपते असें नाहीं. बोलणाराच्या मनांतील खरोखर भाव काय आहे तो त्याच्या मुद्रेवरून किंवा अन्य चिन्हांवरून स्पष्ट दिसला पाहिजे.

मनुष्य स्वभावतःच सभ्य असतो. परंतु जशी एखादी वस्तु टाकून देतां येते, किंवा सुशोभित करतां येते तशी सभ्यता आहे. कांहीं लोक सभ्यतेला झुगारून देऊन पशु बनतात, व कांहीं सभ्यतेनें वागून सभ्यगृहस्थ व आदरमान्य होतात. मोठमोठ्या राजवाड्यांतही न सांपडणारी सभ्यता खोंपटांतही आढळते. सभ्य मनुष्याविरुद्ध जावेंसें कोणास सहसा वाटत नाही. ज्यांचा संबंध बहुत लोकांशीं असून, ज्यांचा उत्कर्ष केवळ लोकाश्रयावरच अवलंबून असतो, असे वकील, व्यापारी, वैद्य इत्यादि लोकांस सभ्यवर्तन किती अगत्याचें आहे हें विशेष सांगितलें पाहिजे असें नाही.

आनंदी किंवा प्रसन्नमुद्रा—ही सभ्यतेचें एक अंग आहे. सुप्रसन्नता मनुष्यास अवश्य असावी. प्रसन्नमुख मनुष्य सर्वास आवडतो. सदा खिन्न किंवा दुर्मुखलेल्या मनुष्यास स्वतःशिवाय कांहीं एक दिसत नाही. त्याचे विचार नेहमीं स्वतःचे सुखदुःखाविषयीं चालत असतात. सभ्यवर्तनानें मित्रमंडळ वाढतें व मित्रमंडळ (सुमित्रमंडळ) वाढल्यानें सभ्यवर्तन वाढतें, अशी दोहोंची चमत्कारिक सांगड आहे. थोडे मित्र केल्यानें आपलें मन दुसऱ्या-विषयीं राहवें तितकें उदार राहत नाही. मित्र असणें सुखाचें एक मुख्य साधन आहे. मित्रविरहित मनुष्य स्वतः सुखी असणार नाही व दुसऱ्यासही सुखी करणार नाही.

व्यापारांत सभ्यवर्तन पैसा मिळविण्याचें मोठें साधन आहे एवढेंच नाही, तर त्यापासून व्यापार सुखकारक वाटतो. कारण व्यापाऱ्याची ओळख पुष्कळ मोठमोठ्या लोकांत होऊन त्याची वर्तणूक सभ्य असते ह्मणून सर्व त्यास चहातात व त्याच्याशीं ममतेनें मधुर भाषण करतात. कांहीं व्यापारी

माल विकत घेणारांशीं किंवा पैसा देणारांशीं सभ्यतेने वागतात. परंतु कमी दर्जाचे लोकांशीं, किंवा पैसा घेण्यास येणारांशीं तसें वागत नाहींत ही त्यांची चुकी आहे. कारकून किंवा नोकर यजमानाशीं सभ्य वर्तन ठेवतात, परंतु परका मनुष्य कांहीं माहिती विचारण्यास आल्यास त्याच्याशीं बरोबर वागत नाहींत, याजकडे त्यांच्या वरिष्ठांनीं अवश्य लक्ष द्यावें; कारण ती माहिती बहुधा त्यांच्याच धंद्यासंबंधी असते. अती श्रीमंत किंवा अती दरिद्री यांस सभ्यता कमी ठाऊक असते. प्रत्येक गोष्टीस अपवाद बहुधा असतो व त्याप्रमाणें वरील वर्गांतही अपवाद सांपडतील. मनुष्य कितीही श्रीमंत, गुणी किंवा अधिकारी असला तरी त्यानें सभ्यवर्तन टाकूं नये. चवदावा क्लेमंट यास पोप (महोपाध्याय) नेमिल्यावर जेव्हां मोठमोठे शेटसावकार नजराणा घेऊन आले व त्यांहीं त्यास मोठ्या आदबीनें फार लवून सलाम केला, तेव्हां त्यानेंही आलेल्या लोकांस तसाच परत लवून मान दिला. त्यावेळीं तेथील हाताखालच्या लोकांनीं “आपल्यासारख्या श्रेष्ठ लोकांस सलाम परत करणें योग्य नाहीं,” असें क्लेमंट यास सांगितलें. तेव्हां तो ह्मणाला “माफी असावी, मला पोपपद प्राप्त झाल्यापासून चांगल्या चाली विसरण्या-इतका अद्यापि वेळ गेला नाहीं.” आकस्मिक मोठेपणा प्राप्त होणारांनीं वरील उदाहरण नेहमीं लक्षांत बाळगून तदनरूप वर्तन ठेवण्याची काळजी घ्यावी ह्मणजे त्यांची जगांत कीर्ति होऊन थोरवी वाढेल.

भाग आठवा.

व्याज व व्यांक.

पैसा वापरल्यावद्दल रिणको याजकाडून धनको यास मुदला खेरीज जी रक्कम मिळते तें व्याज. व्याजाचा दर मुदलाच्या सुरक्षितपणावर व मुदल व्यापारांत लावून त्यावर मिळणाऱ्या नफ्यावर अवलंबून असतो. कोणीही गहाण वस्तूवर जितक्या थोड्या व्याजानें पैसा देईल, तितक्याच व्याजानें केवळ मनुष्याच्या संशयात्मक नांवावर देणार नाही. तसेंच ऋण काढणारास काढलेल्या पैशावर व्यापारांत जास्त नफा होत असेल तर धनकोही व्याजाचा दर अधिक घेतो. पैसा व्याजानें लावणें हा पैसा मिळविण्याचा किंवा वाढविण्याचा उत्तम मार्ग आहे. परंतु पैसा सुरक्षित ठिकाणीं आपण देतो कीं नाहीं हें पाहणें अत्यावश्यक व जबाबदारीचें आहे. दहा हजार रुपये जर आपण गहाण जमीनीवर दरमहां दरशेंकडा फक्त आठ आण्यांचे व्याजानें लावले, व दरसालाचें व्याज तसेंच लावीत गेलों, तर दहा बारा वर्षांचे आंत दुप्पट रक्कम होते, ह्मणजे दहा हजार मूळचे शिल्लक राहून दुसरे दहा हजार नफ्यांत पडतात. याप्रमाणें दहा हजार रुपयांच्या मालकास अल्पकाळांत खुशाल घरीं बसल्या दामदुप्पट होते. पैसेवाल्यानें पैसा पेटींत न ठेवतां किंवा निरुपयोगी जिनसा खरेदी करून पैसा व्यर्थ न अडवितां जेणेंकरून पैसा पैसा करील अशा रीतीनें पैशाचा विनियोग केला असतां फार फायदेशीर होणार आहे. पैसा दुसन्यास कर्जाऊ देतांना त्याची लायकी व पैशाचा सुरक्षितपणा इत्यादि गोष्टी फार काळजीपूर्वक पाहणें शहाणपणा-

चेंच काम आहे. जो मोठा उधळ्या असेल, त्यास त्याची प्राप्ति किंवा मिळकत कितीही मोठी असली, किंवा पैसा बुडण्याची भीति नसली तरी, तशा मनुष्यास पैसा कर्जाऊ देणें प्रशस्त नाहीं. कारण एक त्याच्या उधळपट्टीमुळें त्याची मिळकत केव्हां ल्यास जाईल याचा नियम नसतो, व दुसरें त्यास कर्ज दिल्यानें त्याचा तो दुर्गुण वाढतो व शिवाय दुसरे दुर्गुणही जडतात. यामुळें कित्येकांस दिवाणी तुरुंग पाहवयास लागतात किंवा भिक्षापात्र ग्रहण करावें लागतें. पैसा व्यापाराचे कामीं लावणें हा पैशाचा सद्व्यय होय. पैसेवाल्यानें स्वतः व्यापार करावा, किंवा एखाद्या व्यापाऱ्यास, व्यापारांत नुकसान झालें तरी आपला पैसा त्याजकडून आपणास परत मिळेल अशी खात्री असल्यास, व्याजानें द्यावा, ह्मणजे दोघांसही फायदा होऊन पैशाचा दुरुपयोग होणार नाहीं.

व्याज हें मुदलाचें नक्कीनक्की उत्पन्न आहे. त्यास खर्च नाही किंवा विशेष श्रमही नाहीत. मोठा नफा होईल या आशेवर जे पैसे काढतात त्यांची स्थिति फार धोक्याची असते, व शेवटीं त्यांची अवस्था पैशाचे बाबतींत बहुधा फार वाईट होते. परंतु याजपासून असेंच समजू नये, कीं पैसा कर्जाऊ काढून शहाणपणानें व्यापार केल्यास नफा होणार नाही. दरमहां दरशेंकडा एकोत्रा व्याज देणारांनीं सुद्धां दुप्पट नफा मिळविलेला आहे. जितक्या दरानें मुद्दल काढावें त्याहून अधिक नफा होऊं लागला, कीं ऋण काढणें हा द्रव्य संपादन करण्याचा एक मार्गच होतो. परंतु इतकें लक्षांत ठेवावें कीं ही गोष्ट फक्त शहाणपणानें व्यापार करणारांची. घरीं बसून खाणारे, किंवा गैरहुशार व्यापारी अथवा नोकर

लोक ऋण काढूं लागले कीं त्यांना साडेसातीच आठवली असें समजावें.

हल्लीं पैसांचा व्यापार करणारे ज्यांस सावकार किंवा पेढी-वाले अगर इंग्रजींत व्यांकर (व्यांकवाले) असें म्हणतात, ते पैसा व्याजीं काढणारे व देणारे असतात. व्यांकवाल्याचा धंदा एकापासून पैसा स्वल्प व्याजानें घेऊन दुसऱ्यास अधिक व्याजानें देणें; व व्याजाच्या दरांतील जो फरक तो त्यांचा नफा. व्यांक काढणारा मोठा श्रीमंत असतो, किंवा दाहापांच श्रीमंत मिळून एक व्यांक स्थापन करतात. यामुळें त्यांना स्वल्प व्याजावर रकम मिळते. व्यांक दोन प्रकारच्या असतात. एक खासगी व दुसरी सर्वसाधारण. खासगी व्यांकेच्या मालक बहुधा एकच असतो, किंवा क्वचित् थोडे भागीदार असतात व ते सर्व स्वतः व्यवस्था पाहतात. सर्वसाधारण व्यांकेस पुष्कळ भागीदार असतात, व ते आपल्यापैकीं कांहींस व्यवस्थापक नेमतात व बाकीच्या भागीदारांची त्या व्यवस्थेवर नजर असते. व्यांकवाल्यानें दुसऱ्यास पैसा अधिक व्याजानें देणें तो योग्य जामीनावर दिला पाहिजे म्हणजे, तो त्वरित मिळण्यासारखा असावा. त्यास जर तिमाही शंभर रुपये परत द्यावे लागत असतील, तर त्याजकडे प्रत्येक आठवड्यास दहा वीस रुपये अनामत ठेवण्याकरितां आले पाहिजेत. दुसरा मनुष्य व्यांकेंत पैसा ठेवतो म्हणजे खरोखर व्यांकवाला तो पैसा त्याजपासून कर्जाऊ घेतो, व त्याजकडे येणाऱ्या रकमेपैकीं दोनतृतीयांश रकम त्याजला दुसऱ्यास जास्त व्याजानें देतां येते.

खासगी व्यांकवाले किंवा पेढीवाले आपल्याइकडे आहेत,

परंतु त्यांचा उद्योग फक्त दुसऱ्यास पैसा व्याजाने देणे किंवा हुंडी देणे व पटविणे इतकाच असतो. त्यांजकडे दुसरे लोक आपला पैसा ठेवत नाहीत व तेही थोड्या व्याजाने तसा पैसा घेत नाहीत. ते बहुधा स्वतांच्याच भांडवलावर तो धंदा करतात. अमेरिकेतील युनायटेडस्टेटमध्ये किंवा लंडन येथे खासगी व्यांक्वाल्याचा धंदा चांगला चालतो. ते हुंड्या पटवितात व अनामत पैसा आपलेकडे ठेवतात. खासगी व्यांक्वाल्यास नफाही चांगला होतो. परंतु अलीकडे मनीआरडरचा प्रसार झाल्याने चौहोंकडे हा धंदा हुंडीच्या बाबतीत थोडा कमी पडला खचित; तथापि त्याने ह्मणजे तो व्यापार मंदावला असें नाही. पुष्कळ भांडवल असून ज्यास धाडस कमी व ज्यास पुष्कळ नफा ठेवून एकदम संपत्ति वाढविण्याची इच्छा नसते (व असली इच्छा नेहमीं सफलही होत नाही) त्याने हा सुरक्षित धंदा स्वीकारल्यास तो कोट्याधीश होईल यांत संदेह नाही. तथापि, त्याचे अंगीं सभ्यता, शहाणपण व दृढनिश्चय हे गुण पूर्णपणे / अवश्य असावे लागतात.

भाग नववा.

रामबाण औषधे.

रामबाण औषधांपासून जरी फारच थोडे लोक संपत्ति-चान झाले आहेत, तथापि अलीकडे पुष्कळ लोक त्या मार्गास प्रवृत्त झालेले आढळतात. मग औषध शोधून काढणारास तत्संबंधी विषयाचे पूर्ण ज्ञान असो वा नसो. ज्याला रामबाण औषधांपासून नफा आहे किंवा होईल असें वाटते, तो

आपल्या योग्यायोग्यतेचा विचार न करतां त्या उद्योगास लागतो. सुतार वगैरे लोकांस देखील त्यांच्या अवाढव्य श्रमापेक्षां रामबाण औषधांचा धंदा बरा वाटतो. लहान मोठे कारकून लोकही हा धंदा उत्तम असें समजतात व कांहीं त्याप्रमाणें उद्योगही करतात. व्यापाऱ्यासदेखील हा धंदा साधारण व्यापारापेक्षां प्रातिकारक आहे असें वाटतें. परंतु वास्तविक हें सर्व वाटणें चुकीचें आहे. रामबाणऔषधांपासून कोणीही श्रीमंत झाला नाही असें ह्मणण्यास हरकत नाही.

सर्व लोक आपण शोधून काढलेल्या रामबाणऔषधांची अतोनात किंवा वाजवीपेक्षां फाजील स्तुति करतात. रामबाणऔषधें काढून मोठी भक्केदार पाल्हाळिक जाहिरात देणारांचें वैद्यकीचें ज्ञान बहुधा (सर्वत्रच नव्हे) नाकांडोळ्यांच्या वैदूह्येन अधिक नसतें. रामबाण किंवा विशेष गुणकारी औषधें, असल्यास, फारच थोडीं असतात. रामबाण औषधांपैकीं बहुतेक औषधें डाक्टर व वैद्य यांनीं लिहून दिलेल्या, किंवा पुस्तकांत छापलेल्या यादींपासून अर्धकच्च्या वैद्यानें तयार केलेलीं असतात. त्यामुळें जरी वेळेस मूळ औषध कांहीं गुणकारी असलें तरी अशा अर्धवट लोकांकडून तयार झालेल्या औषधांपासून कदाचित् भयंकर परिणाम होण्याची भीति असते, किंवा निदान त्यांपासून यात्रा तसा गुण तरी येत नसतो. जेथें वैद्य किंवा डाक्टर यांची मदत लवकर मिळण्यासारखी नसते, अशा खेड्यापाड्यांतील लोकांस उपयोग व्हावा ह्मणून रामबाणऔषधें तयार होत असतील तर तो उद्देश ठीक आहे. परंतु तीं औषधें विद्वान व प्रसिद्ध वैद्य किंवा डाक्टर यांच्याच मार्फत झालेलीं असावीं. परंतु खरोखर पाहिलें असतां खेड्यापाड्यांपेक्षां शहरांतच जेथें वैद्य व

डाक्टर यांची रेलचेल असते अशा ठिकाणींच त्या औषधांचा विशेष खप होतो व जरूर त्या ठिकाणीं मुळींच होत नाहीं. जेथें वैद्य किंवा डाक्टर जवळ नसेल तेथील प्रत्येक कुटुंबानें आपल्या उपयोगाकरितां साधारण नेहमींच्या रोगांवरील साधारण सौम्य औषधांची एखादी पेटो घरांत ठेवावी, ह्मणजे वेळ पडल्यास त्यांचा चांगला उपयोग होईल. अशीं चांगलीं, खात्रीलायक, अपाय न करणारी व गुणकारी औषधें कोणतीं हें समजण्यास मात्र चांगलें ज्ञान पाहिजे. ही निवडणूक नामांकित विद्वान वैद्य किंवा डाक्टर यांच्या अनुमतानें करावी हें उत्तम. ज्या औषधांचे गुणांबद्दल फार दांभिकतेनें लिहिलेले असतें तीं औषधें घेण्याचे भरीस पडूं नये, व तसेंच रसायनासारखीं जाडी तीक्ष्ण औषधें वैद्य किंवा डाक्टर यांच्याकडूनच घ्यावीं. तशीं औषधें आपल्याच अकलेनें आणून आपल्याच मतानें घेऊं नये. त्यामुळे एखादे समयीं अपघात होण्याचा संभव असतो, व असे अपघात झाल्याचें पुष्कळवेळां आपल्या वाचनांत व ऐकण्यांत येतें.

आमचें असें मत आहे कीं नामांकित, अनुभविक, व विद्वान वैद्य किंवा डाक्टर यांनीं कृपा करून जर साधारण रोगांसंबंधी चांगले अनुभवलेले उपचारविधी, अथवा ज्यास इंग्रजींत 'प्रिसक्रिपशन' ह्मणतात, अशा औषधांच्या यादी तयार केल्यास, व तशा यादी छापवून लोकोपयोगार्थ वांटल्या किंवा पुस्तकरूपानें अल्प किंमतीस विकल्या, तर त्यांतील औषधें हल्लींच्या कालस्थित्यनुरूप असल्यामुळे विशेष गुणकारक होऊन फार फायदा होईल. इतकेंच कीं त्यांतील औषधें साधारण शहरीं तरी झिळण्याजोगीं असून विशेष भयंकर नसावीं. तशा औषधांच्या यादींच्या जाहिराती दिल्या

असतांही गैर होणार नाही. परंतु वर्तमानपत्रकार्यांनीं मात्र त्या लोकोपयोगासाठीं फुकट घेतल्या पाहिजेत. नेहमींच्या रोगांवरील औषधें तयार केलेलीं मिळालीं तरी चालतील, परंतु तयार करणारे मात्र आपल्या कामांत विद्वान व सुप्रसिद्ध असावे.

आमचा या औषधांसंबंधी लिहिण्याचा उद्देश इतकाच कीं हा धंदा जितका प्राप्तिकारक आहे असें वाटतें तितका नाही, करितां वाटेल त्यानें तो धंदा अल्पप्राप्तीस्तव पतकरून दुसऱ्याचें अहित करून दुसऱ्यांचा जीव धोक्यांत वाळूं नये. वर सुचविल्याप्रमाणें विद्वान लोकांकडून जनसमूहावर उपकार झाल्यास, किंवा दुसऱ्यांनीं तयार केलेल्या औषधांसंबंधी आपल्या प्रांतांतील हुशार व सत्यप्रिय वैद्य किंवा डाक्टर यांनीं सरटिफिकिटें देऊन लोकांस योग्य सल्ला दिल्यास, फासक्याफुसक्या वैद्यांची पुंगी बंद होऊन “कोणत्याही व्याचे मनुष्यास कितीही दिवसांच्या व कोणत्याही कारणानें प्राप्त झालेल्या ७२ रोगांवर हटकून तीन दिवसांत विलक्षण गुण देणारीं अमोल्य रामबाण औषधें” खपेनाशीं होऊन द्रव्याचा अपव्यय होणार नाही, व हा धंदा फायदेशीर आहे असें समजून हल्लीं उगाच पुष्कळ लोक या कामीं जो आपला अमूल्य काळ व्यर्थ खर्च करतात तो करणार नाहीत.

भाग दहावा.

लक्षाधीश कसें व्हावे किंवा लक्षाधीश
लोकांचीं मते.

संपत्तिमान होऊन मोठ्या योग्यतेस चढलेल्या सदृहस्थांनीं आपणांस प्राप्त झालेल्या जयाची किल्ली लोकांस सांगून त्यांचे-

वर अनुग्रह केला आहे, याबद्दल आपण सर्व लोक त्यांचे फार ऋणी आहो. त्यांहीं सांगितलेल्या खुब्या अनुकरणीय असून मनोरंजक आहेत, हणून त्या येथें देतो.

राथसचाइल्ड हणून एक नामांकित व्यापारी युनायटेड-स्टेट्स येथें होऊन गेला. तो हणतो कीं:—

१ मी तीन नफे एकत्र करीत असें. माल तयार करणारास मी प्रथम कच्चे सामान पुरवीं, व रंग पुरवीं. या दोहोंवर माझा नफा असेच, व नंतर माल तयार झाल्यावर तोच माल खरेदी करून दुसऱ्यास नफ्यानें विकीं, असे तीन नफे मी मिळवीत असें.

२ सौदा झटपट करावा. सत्रावेळ घिसघिस करणारे होऊं नका. स्पष्टवक्ते असा. प्रथम कडू व. मग गोड ही नेहमींच्या प्रचारांतली हण लक्षांत असूद्या.

३ अमंगल स्थल किंवा अमंगल मनुष्य यांशीं संबंध ठेवूं नका. आपण असे चांगले हुशार लोक पाहतो कीं, त्यांचे पायांस जोडेही मिळत नाहीत. असल्या लोकांशीं कधीं संबंध ठेवूं नका. त्यांचा उपदेश बरा असतो; परंतु दैव त्यांच्या विरुद्ध असतें. ज्यांस स्वतः नीट राहतां येत नाहीं ते दुसऱ्याचें कितीसं चांगलें करणार?

४ दूरदर्शी व धीट असा. संपत्तिवान होण्यास धीटपणा पुष्कळ पाहिजे, व तसेंच मनुष्यानें सावधही फार असलें पाहिजे, हणजे प्रत्येक गोष्टीचा पूर्वी सारासार विचार केला पाहिजे, व हे दोन गुण आले हणजे ते राखण्यास दसपट शहाणपण किंवा चातुर्य पाहिजे.

राथसचाइल्ड हा जो लक्षाग्निपति झाला त्याचीं मुख् दोन तत्वे त्याच्या चरित्रलेखकानें लिहून ठेविलीं आहेत तीं:-

१ नेकीनें व न डगमगतां एकसारखा उद्योग करणें. हा नियम त्याचे पित्यानें मरतेसमयीं त्यास सांगितला होता. .

२ कोणत्याही धंद्यांत अति नफ्याची इच्छा करणें चांगलें नाही. हें तत्व तो पूर्णपणें जाणून असे. प्रत्येक उद्योगास मर्यादा असावी, व आकस्मिक नुकसान न होऊं देण्याविषयीं घेववेल तितकी योग्य व वेळेवर काळजी घ्यावी.

डेविड विकाडो ह्मणून प्रसिद्ध विद्वान् व मोठा भितव्ययी लंडन येथें होऊन गेला. त्याचा उद्योग त्याची बुद्धि, व त्याचा प्रामाणिकपणा यामुळें त्यास उदरनिर्वाहास प्रथमपासून कमी नव्हतें. तो एका नोटी वटवणाच्या मंडळींत शिरल्यापासून त्यानें फार पैसा मिळविला. त्यानें वसुलासंबंधी पुष्कळ लोकमान्य ग्रंथ केले आहेत. सन १८१९ त तो पार्लमेंटचा सभासद निवडला गेला. त्याचे सुवर्णतुल्य तीन नियम होते, व तो ते आपल्या मित्रांस पाळण्यास सांगे. ते असें:—

१ निवडण्याची मुखत्यारी मिळत असेल तेव्हां नको ह्मणूं नका.

२ तुम्ही आपले तोटे कमी करीत जा.

३ तुमचे नफे वाढूं द्या.

तोटे कमी करीत जा ह्मणजे एखाद्यानें कांहीं माल किंवा स्टाक नोटी खरेदी केल्या, व दर कमी होत आहे तर त्यानें लागलाच तो माल अगर त्या नोटी विकल्या पाहिजेत; व नफा वाढूं द्या ह्मणजे घेतल्या मालाची किंमत वाढत आहे तर तो माल किंमत वाढण्याची मर्यादा संपून किंचित् उतरूं लागेपर्यंत विकूं नये.

स्टीफन, गीगार्ड हणून एक फ्रेंच व्यापारी होऊन गेला. त्यानें अमेरिकेंत जाऊन गलवर्ते वांधण्याचा कारखाना काढला होता. प्रथमतः दोनचार वेळां जरी अपयश आलें, तरी तसाच कारखाना ठेवून तो इतका श्रीमंत झाला, कीं त्याचे मृत्युसमयीं तो तीस लक्षांचा धनी होता. यानें कांहीं तत्वे किंवा नियम लिहून ठेवल्याचें माहीत नाहीं; परंतु त्याचे व्यवहारांतील दोन तीन गोष्टीं-वरून “पैची काळजी घ्या हणजे रुपये आपली आपण काळजी घेतील” असें त्याचें मुख्य तत्व असावें असें कळतें.

पी. टी. वारनम प्रख्यात सृष्टिसौंदर्याच्या वस्तू दाखविणारा, नामांकित व्यवस्था व हिशोब ठेवणारा व अति सम्य गृहस्थ, हा वारा वर्षांत लक्षाधीश झाला. यानें आपलीं मते सांगितलीं आहेत तीं:—

१ तुमच्या स्वाभाविक कलानुरूप व बुद्ध्यनुरूप धंदा पसंत करा. कांहीं लोक स्वभावतःच कारागीर किंवा चित्रकार असतात, व कांहींस त्या धंध्यांचा अगदीं तिटकारा असतो. एकास एक व्यापार आवडतो, दुसऱ्यास दुसरा आवडतो. “आपल्याला कधीं व्यापार साधणार नाहीं. पुष्कळदां करून पाहिला परंतु फसलों ” असें कोणी हणतात. बरे, कोणी हणतात कीं, “कसली ती नोकरी. मोजका पैसा. आपल्याला नको ती. व्यापार चांगला” अशीं भिन्न मते असतात, हणून ज्यानें त्यानें आपल्या साधारण आवडीप्रमाणें धंदा पसंत करावा, हें उत्तम.

२ आपलें वचन पाळा. नेमल्यावेळेस व बोलल्याप्रमाणें वागणारा आहे या नांवासारखें व्यापाऱ्यास दु-

सरें कांहीं किंमतवान नाहीं. हा नियम नीट पाळला-
असतां आपल्या मित्रांची निम्मे शिल्क हवी तेंव्हां आपल्या
कामास उपयोगी पडणारी असते, व आपले मित्रही पुष्कळ
असतात व अडचणीच्या प्रसंगी त्यांचेवर अवलंबून राहण्यास
कांहीं हरकत नसते.

३ जें तुम्ही कराल तें मनापासून करा.
जरूर पडल्यास लवकर उठून व अधिक जागून हातीं धर-
लेलें काम झटून करा, व अमूक करण्यासारखें असून करा-
वयाचें राहिलें असें कधीं ठेवूं नका. पुष्कळ लोक चां-
गलें व पूर्णपणें काम केल्यानें लक्षाधीश होतात व शेजार-
चेच कित्येक दरिद्री राहतात; याचें कारण ते धंदा अर्धवट
करतात. व्यापारांत यशप्राप्तीस जरूर लागणारी सामुग्री
हटली ह्मणजे महत्वाकांक्षा, उल्हास; परिश्रम, व दृढनिश्चय.

४ व्यापाऱ्यानें कधींही अंमली पदार्थ सेवन
करूं नये. मस्तक शुद्धीवर नसेल तर शुद्धीत योज-
लेला ब्रेत तडीस जावयाचा नाहीं. कारण अंमली स्थि-
तींत अनेक वेळां उत्तम संधी येऊन सौदा तारेंत होतो,
व पुष्कळ महत्त्वाच्या गोष्टी आजच्या उद्यांवर टाकण्यांत ये-
तात. अंमली पदार्थांत मद्यपान व अफूसेवन हीं दोन जंगी
व्यसन आहेत. आपल्याइकडे अलीकडील सुधारकांत पहिल्याचें
प्राबल्य असतें व जुनी मंडळी व विशेषेंकरून गुजराथी व
चिनीलोक हे दुसन्याचे भक्त असतात; परंतु हीं दोन्हीं व्य-
सनें अतिशय हानिकारक आहेत. त्यामुळें द्रव्य जाऊन
अब्रूही जाते.

५ आशेचें पारडें जड असूंच्या; परंतु ती फार
गनोराज्यांतील किंवा मनःकल्पित नसावी. पुष्कळ

लोकांचें दारिद्र्य सुटत नाहीं, याचें कारण ते फार लहरी असतात. प्रत्येक कल्पना त्यांना बरी वाटते ह्मणून नेहमीं हा नाहीं नो असें करून फार धरसोड करतात, व एकाही धंदा शांतपणें व पूर्णपणें करीत नाहींत. कशास कांहीं पत्ता नसतां वेत कारणें ही पूर्वापार चालत आलेली चुकी आहे व ती दिवसेंदिवस सुधारत असल्यास सुधारण्याची गति फार मंद आहे.

६ तुम्ही आपली शक्ति चोहोंकडे पसरूं नका. ह्मणजे कोणता तरी एक धंदा करा. त्यांत यश येईपर्यंत किंवा तो सोडलाच पाहिजे असें पक्कें वाटूं लागेपर्यंत तो सोडूं नका. मनुष्याचें चित्त एकाच वस्तूकडे असलें ह्मणजे त्याला त्यांत सुधारणा करण्याच्या युक्त्या सुचत असतात. दहापांच धंदे एकदम आरंभले व तितकी आपली शक्ति नसली ह्मणजे ते सर्व निरर्थक होतात.

७ योग्य लोक नोकरीस ठेवा. सज्जन मनुष्य मिळत आहे तोंपर्यंत दुर्जन कितीही हुशार असला तरी ठेवूं नका. नोकरास सद्द्वर्तन हा गुण अवश्य असला पाहिजे. एखादा नोकर वाईट चालीचा किंवा गैरहुशार अगर दुःस्वभावाचा असल्यास त्यास लागलेंच नोकरींतून काढून टाका, व्यर्थ तो सुधारेल या आशेवर राहूं नये. त्यास त्याचा उपयोग होईल तिकडे जाऊं द्या.

८ आपल्या व्यापाराची अगर धंद्याची प्रसिद्धि करा. झांकून ठेवलेला दिवा असून नसून व्यर्थ आहे. कोणताही धंदा किंवा व्यापार असूद्या, पण त्यास जर लोकाश्रय पाहिजे असेल, तर लोकांचें लक्ष लागेल अशा कोणत्या तरी रीतीनें त्याची तुम्ही प्रसिद्धि करा. कित्येकांचें असें ह्मणणें असतें कीं जाहिराती देऊनसुद्धां फायदा होत

नाहीं. परंतु हें जेव्हां काटकसरीनें व जुलमानीं प्रसिद्धि केली असेल तेव्हां. हें रोग्यास जसें अर्धवट औषध दिलें असतां उपाय न होतां अपाय होतो तसें आहे; परंतु तेंच पुरतेपणीं औषध देऊं द्या, ह्मणजे पहा कसा खात्रीलायक व निरंतरचा गुण येतो तो. कांहीं लोक प्रसिद्धीचे कामीं पैशाची अडचण सांगतात, पण ही चुकी आहे. हल्लीं साधारण वरेच लोक वर्तमानपत्रें वगैरे वाचतात, अशा वेळीं अल्प पैशानें आपल्या मालाची अगर धंद्याची प्रसिद्धि न करणें ह्मणजे फायदा होण्याचे कामीं थोडासा पैसा खर्चण्यास डगमगणें हें किती चुकीचें आहे वरें? जमिनींत बीं पेरल्यावर बीं पेरणारा जरी स्वस्थ निजला तरी जसे वियांचे रोपे व्हावयाचे, तसेंच जाहिरातीचें आहे. तुम्ही खात असा, पीत असा, निजलेले वसा, तुमची जाहिरात, ज्यांनीं तुम्हांस कधीं पाहिलेंही नसतें, किंवा तुमचें नांव जाहिरातीवांचून ऐकलेंही नसतें, असे शेंकडों हजारों दूरदूरचे लोक सुद्धां वाचीत असतात. हा फायदा सामान्य आहे कां? माहिती-शियाय तुमचा माल लोकांनीं घ्यावा कसा? जाहिरातीचा फायदा अद्याप सर्व व्यापारधंदेवाले पुरतेपणीं घेऊं लागले नाहींत ही खेदाची गोष्ट आहे. मधूनमधून लोक जागे होतात व त्यांस केंप, ट्रेचर इत्यादि कंपनीस कसे पैसे मिळतात याचें आश्चर्य वाटतें; परंतु त्यांनीं स्वीकारलेला मार्ग सर्वांस खुला आहे, याचा ते विचार करीत नाहींत.

९ उधळेपणा वर्ज करा. नेहमीं आपल्या प्राप्तीप्रमाणें व्यय करा, व थोडेवहुत पैसे शिल्लकेस टाकीत जा. जे पुढें उलटप्रसंग आल्यास काय गति होईल, याचा विचार न करतां आपल्या सर्व प्राप्तीचा व्यय करतात, त्यांस द्रव्यसंबंधी

स्वातंत्र्य कधीही येणार नाही. मनुष्यास त्याच्या लहरीप्रमाणे अप्रयोजक खर्च करण्याची लागलेली संवय सोडण्यास कठीण पडते. मोठ्या मनुष्यास संवय झालेली असल्यामुळे त्यास लहानशा टुमदार घरांत राहण्याचे, कमी उंची सामान घरांत ठेवण्याचे, चैनी मित्रमंडळ कमी करण्याचे, कमी उंची कपडे वापरण्याचे, नाच तमाशे कमी करण्याचे, नाटकादि खेळ कमी पाहण्याचे, गाड्या घोडी कमी ठेवण्याचे, चैनीचा प्रवास कमी करण्याचे, विड्या कमी ओढण्याचे, मद्यपान कमी करण्याचे, अफू कमी खाण्याचे मोठे जिवावर येते; तथापि थोडा थोडा फाजिल खर्च कमी करण्याचा ते जर प्रयत्न करतील, तर थोडक्याच दिवसांत त्यांचे त्यांसच शिल्लकेचा मोठा ढीग पाहून आश्चर्य वाटेल. यंदाचा कपडा पुढल्या वर्षास फेंकून देण्याऐवजी तो नीट ठेविला तर एखादे वर्ष जास्त जाईल. मद्यापेक्षां सुंदर स्वच्छ पाणी अधिक गोड लागेल. अतिशय थाटमाटाच्या राजकीय गाडींतून जाण्यापेक्षां थोडकासा मौजेनें पायी व्यायाम सुखकारक होईल. आपल्या घरांतील मुलांमाणसांबरोबर बोलून चालून, किंवा चांगलीं नीतिपर किंवा ज्ञानपरिपुत अशीं पुस्तके वाचून, नाटकांस जाण्यापेक्षां किंवा मित्रमंडळ जमवून नेहमीं चंगळ उडविण्यापेक्षां अधिक आनंद व मजा वाटेल. परंतु हे विचार जो शिल्लकेचे सुख जाणतो त्याचे आहेत.

हजारों लोक दरिद्री असतात व त्यांहून अधिक लोक जन्मभर उत्तम रीतीनें पुरेल इतकी संपत्ति मिळवूनही आपल्यास दरिद्री बनवितात. याचे कारण फक्त ते मोठ्या डामडौलाने राहण्याचा कित्ता वळवितात. कांहीं लोक दरसाल तीस हजार रुपये खर्च करितात व कांहीं यांहूनही अधिक खर्च

कारणारे आहेत. त्यांस कमी रकमेंत कसा, निर्वाह होतो याची कल्पनाही नसते. वाईट दिवसांपेक्षां चांगले दिवस थोडे येतात ह्याणून. त्यांचा सदुपयोग करून घेतला तर शहाणपण आहे. कितीएक लोक जरा भरभराटी झाली, किंवा होण्याचें नुसतें चिन्ह जरी दिसत असलें, कीं लागलाच चैनीस प्रारंभ करतात, व तो प्रारंभ सर्व उत्पन्न खर्च होईपर्यंत चालू असतो, व मग भांडें खडबडू लागलें कीं चालू भक्का कांयम राहण्यासाठीं जी कांहीं त्यांची तारांबळ व फजिती उडते ती कांहीं पुसूं नका. चैनीची लागलेली असते चटक व पैशाचा पडतो तोटा. मग काय! आज याचे काढ शंभर, उद्यां त्याचे काढ पांचशें. द्या मारवाडी मागेल तें व्याज; पण चैनींत कमतरता होतां उपयोगी नाहीं. चैन कमी झाली, मग ऐट कशी राहवी? असे कांहीं दिवस निभावतात. पण मग जेव्हां कां मध काढण्यास गेलें असतां जशा मधमाशा चोहोंकडून अंगास डसतात, तसें हा आला, तो आला, अशी चोहोंकडून सावकारांची व मारवाड्यांची गर्दी होते, व राजश्रीस “रावसाव पैशा आपो, पैशा आपो, नाहीं तर कोरटमंदी ज्याल तेव्हां समजेल,” अशा नानाप्रकारच्या कटु भाषणांनीं त्यास तोडतोडून घेतात, तेव्हां रावसाहेबांची काय स्थिति होत असेल बरें? रावसाहेब कोणाला “काले आव, कोणास परमदाडे, कोणास पहिल्या तारखेस या” असे करार करीत असतात व सावकार पुष्पांजली वाहतच असतात. पण रावसाहेबांची उलट बोलण्याची आहे कां प्राज्ञा? रावसाहेबांचें तोंड बंद. रावसाहेब पडले उष्टें खाणारे! बोलतात काय? कर्जदार नोकर असल्यास हा चमत्कार. पहिल्या दुसऱ्या तारखेस विशेष दृष्टीस पडतो.

अशी स्थिति न यावी हणून प्रथमपासून हात राखून चालावें. फार डौलानें अद्वातद्वा खर्च करूं नये. साधारण रीतीनें राहण्याची संवय असतांनाही भरभराट होऊं लागली हणजे कसे खर्च वाढतात, याचें एक उदाहरण सांगतों. एक गृहस्थ पूर्वी तीस रुपयांचा कारकून होता. पुढें त्याची परीक्षा उतरलेली असल्यामुळें वरिष्ठ साहेबानें मेहेरवानी करून त्यास एकदम दीडशें रुपयांची मामलतदारी देवविली. हे मामलेदार-साहेब झाल्यावरोवर घरांतून नथीला जोडी मोठी घ्यावी हणून मागणें झालें. रावसाहेबांनीं प्रथम हो ना करितां दोनच (मामलेदार होतांच दोन मोत्यें हणजे कःपदार्थ आहे असें वाटूं लागलें) मोत्यांची गोष्ट आहे, हणून लागलीच पहिल्या पगाराची व त्यांत पूर्वीच्या शिल्लकेंतील भर घालून (“घेऊन घ्यायची मग थोडक्यासाठीं लहान कशाला? लहानच घ्यायची तर ही काय वाईट नाही, नकोच मला. कोणी कांहीं दहापांच वेळां नाहीं घेत. एकदां मिळतां मिळतां मारामार” असें घरांतून ठसक्याचें फुणकाऱ्यानें सांगणें असतेंच) साडेतीनशांची जोडी खरेदी करून आणून दिली, कीं रावसाहेबांस समाधान झालें व तिकडेही आनंद झाला. पण पुढें झाली काय मौज, कीं त्या जोडीला चौकडा पडूं लागला लहान व फिका. तेव्हां चौकडा आणावा लागला. मग टीक, नंतर दुसरीं मोत्यें, असें एकामागून एक लवकरच सारे दागिने नवीन व लखलखीत बनले. इतकें सर्व होतं आहे तों घरांत नाजूकपणा वाढला. स्वयंपाकास वाई किंवा आचारी ठेवणें भाग पडलें. ज्या कमरेवर पाण्याच्या घागरी येत होत्या, त्याच कटीस चिमुकल्या सकुमार मुलाचा भार वाटूं लागला. हणून त्यांस संभाळण्याकरितां एका पोऱ्याची नेमणूक झाली.

इतर कामास एकदोन गडी ठेवावे लागले. टेबलें, खुर्च्या, कोंचा, सत्रंज्या, गालिचे, पलंग, कपाटें, हांड्या, ग्लासें इत्यादि एष आरामाच्या व दिखाऊ वस्तु खरेदी झाल्या. घोड्याची गाडी संध्याकाळीं हवा खाण्याकरितां ठेवावी लागली. नंतर एवढ्या ऐश्वर्याला वडिलोपार्जित राहतें घर लहान, बेडौल व जुन्या तऱ्हेचें वाटूं लागलें. त्यामुळें तें मोडून नवीन प्रशस्त सुंदर टुमदार बंगला तयार झाला, याप्रमाणें दहापांच वर्षे मोठ्या पगारावर नोकरी करूनही त्यांजपार्शीं पूर्वी तीस रुपये असतांना शिल्क होती तीसुद्धां जाऊन उलट वर बांधतांना सात आठ हजार रुपये कर्ज झालें. एकदां कर्ज झालें ह्मणजे तें पुढें फिटतां फिटतां नाकीं नव येतात, हें सर्वांस निदान ऐकून तरी माहित आहेच. त्या कर्जापार्शीं व व्याजापार्शीं नवीन झालेले सर्व अलंकार गहाण घर मारवाड्याकडे गहाण पडलें. मिळून सर्वांचा सत्यानाश झाला. याचें कारण पाहूं गेलें असतां या गोष्टींत फक्त दोनच मोत्यें. परंतु हें कारण खरें नाहीं. खरें कारण व्यावहारीक शहाणपणाचा अभाव होय. भावी बऱ्यावाईट प्रसंगाकरितां पैसा शिल्क ठेवणें प्रत्येकाचें कर्तव्य आहे, व या कर्तव्यास जो जागणार नाहीं, त्यानें या जगांत निरंतर सुखाची आशा करणें व्यर्थ आहे.

१० दुसऱ्यावर अवलंबून राहूं नका. तुमच्या स्वतःच्याच मेहनतीवर तुमची भरभराट होईल. मित्रांकडून मदत मिळेल यावर विश्वासून उगाच बसूं नका. आपल्या पैशाचे कमावते आपणच असले पाहिजे हें तत्त्व लक्षांत ठेवा.

वरील दहा नियमांत सांगितल्याप्रमाणें वर्तन ठेवून

व्यापारंधंदा केल्यास संपत्तीचा मार्ग जसा हल्लीं कठीण वाटतो तसा न वाटतां फायदेशीर होईल.

दुसरा एक वोस्टन शहरचा आनुभविक व्यापारी ह्मणतो कीं:—

१ जें कराल तें पुरतेपणीं करा.

२ व्यवहारांत प्रामाणिक असा. तुमच्यावर कोणी विश्वास टाकला असतां त्यास फसवूं नका.

स्वतःवरच अवलंबून असा, व स्वतःचाच विश्वास धरा, असा न ढळणारा मुद्रालेख जान फ्रीडले याचा आहे. तो ह्मणतो कीं, व्यापारांत जय येण्यास फक्त भांडवलच पाहिजे हें ह्मणणें चुकीचें आहे. बुद्धि व कर्तृत्वशक्ति असेल तर, भांडवल जमण्यास उशीर लागत नाहीं. नुसत्या वलगनेवर भांडवल कसें जमते ? बोलल्याप्रमाणें करून दाखविण्याची आपल्या अंगीं करामत व गुण आहेत अशाबद्दल प्रथम लोकांची खात्री केली पाहिजे. त्याच्या पाहण्यांत असें आलें आहे, कीं जे मोठमोठे व्यापारी झाले व होत आहेत त्यांपैकीं नऊ दशांश लोक फक्त आपल्या बुद्धिवलावर व हस्तवलावर प्रथम व्यापार आरंभितात. व्यापारास किंवा कोणत्याही धंद्यास बुद्धि, दृढनिश्चय व मेहनत हे गुण अवश्य लागतात. गुणसंपन्न मनुष्य कोठेंही असो, त्यास लवकर ह्मणा उशीरां ह्मणा, हटकून यश यावयाचेंच. परंतु नवीन मनुष्यानें मोहक देखाव्यास भुलतां कामा नये. तसेंच किंचित् प्रतिकूल वाऱ्याच्या झुळकेस डगमगतां उपयोगी नाहीं. प्रथम त्यानें आपल्या स्वतःस पतकरलेल्या धंद्यांनुरूप वनविलें पाहिजे व मग आपला क्रम शांतपणें व प्रामाणिकपणें चालविला पाहिजे. व्यापाराचा मुख्य उद्देश आपण स्वतः-

त्र असावें, दुसऱ्याच्या उपकाराशिवाय आपला निर्वाह व्हावा हा आहे. अधिक मिळविल्याने आपणास दुसऱ्याचें चांगलें करण्याची शक्ति येते व लोकांत आपली प्रतिष्ठा वाढते.

जान म्याकडोनो हणून लक्षाधीश व्यापारी न्यूआर्लि-अन्स येथें होऊन गेला, त्यास एका वकीलानें आपल्यास तु-मच्याप्रमाणें श्रीमंत होण्याचा मार्ग सांगा हणून विनंति केली. तेव्हां तो हणाला, मीं प्रथम स्पेन देशातील लुईसीआना येथें वाल्टिमोअर व बोस्टन येथील व्यापाऱ्यांचा कांहीं गलबतावरील माल विकण्याचें पतकरलें. तें संपल्यावर मी स्वतंत्र व्यापारी बनलों. तेथील गव्हरनराची व माझी चांगली ओळख झाली व त्याच्या भिडेनें मला सैन्यांतील मक्ता मिळाला. त्याजवर मीं दहा हजार डोलर (२९०००००) मिळविले. नंतर मीं सैन्यांतील मोठमोठे सरदार, अधिकारी व गव्हरनर यांस एक मोठी मेजवानी दिली. त्यामुळें दुसऱ्या खेपेसही मलाच मक्ता मिळाला. त्यांत तीस हजार डोलर मिळाले. हल्लींच्या का-ळांत प्रथम भपका पाहिजे, व प्रथम थोडे पैसेही खर्च केले पाहिजेत. मीं जें स्पेन येथील अधिकाऱ्यांस जेवण दिलें त्यामुळें मला त्यांची गिऱ्हाइकी मिळून फायदा झाला. व्या-पारांत यश येण्यास श्रीमंत लोक व अधिकारी यांची मर्जी संपादन करणें हा पहिला नियम.

जे संपत्तीनें कमी असतील त्यांजपासून आप-ल्या वजनानें व द्रव्यवलानें त्यांची बुद्धि, ज्ञान, व माहिती यांचा फायदा करून घ्यावा हणजे चां-गले बुद्धिवान, हुशार व माहितगार असे लोक नोकरीस ठेवून त्यांजवर उत्तम देखरेख ठेवावी हा दुसरा नियम.

तिसरा नियम ईश्वराची स्तुति व प्रार्थना क-

रावी, हणजे सर्व गोष्टी अनुकूल होतील. याप्रमाणें तुम्ही वागा हणजे तुम्ही श्रीमंत व्हाल असें सांगून तो चालता झाला. त्यानंतर एकानें त्या वकीलास तुम्ही त्याप्रमाणें चाललात कां हणून प्रश्न केला. तेव्हां तो हणाला “नाहीं, कांहीं कारणामुळें नाहीं. म्याकडोनोच्या उपदेशाचा खचितार्थ पाहण्याचें मला बरें वाटलें नाहीं. खचितार्थ इतकाध कीं श्रीमंत होण्यास मोठ्या लोकांस भ्रष्ट करावें, गरीबांस छळावें व मग ईश्वराकडे तोंड वेंगाडून पहावें.”

वकीलानें म्याकडोनोच्या उपदेशाचा चुकीचा अर्थ घेतला यांत संशय नाहीं. अधिकाऱ्यांची व श्रीमंत लोकांची मर्जी संपादन करणें हणजे त्यांस भ्रष्ट करणें नव्हे. आपल्या उपयोगी पडलेले, पडणारे, व पडूं शकणारे यांस मेजवानी देणें गैर नाहीं. लक्षांत ठेवावयाचें इतकेंच कीं त्यांच्या मर्जीचा गैर उपयोग करणें मात्र दोषास्पद आहे. आपलेंच राज्य आहे असें समजून मनमानेल तसें वर्तणें, एकाची दोन किंमत घेणें, वाईट माल देऊन विश्वासघात करणें हें केवळ चुकीचें नसून महत्पाप आहे, व तसें करणें फार दिवस टिकावयाचेंही नाहीं. तसेंच दुसऱ्याच्या बुद्धीचा किंवा ज्ञानाचा फायदा करून घेणें हणजे त्यांस छळणें किंवा त्यांच्यावर जुलूम करणें होत नसून, उलट त्यांनाही संपत्ति कशी मिळवावी हें कळतें, व याप्रमाणें पुष्कळ नोकर-लोक पुढें स्वतंत्र व्यापारी झालेले आहेत. चतुर व विश्वासू चाकर, किंवा हुशार व सुशिक्षित कारकून, यांस मोठमोठे लोक नोकरीस ठेवतात, व आळशी मंद रद्द लोकांस नोकरीस ठेवीत नाहींत, याहून म्याकडोनो याचें मूत भिन्न नाहीं. एकाच्या चातुर्याचा व मेहनतीचा दुसऱ्यानें फायदा घ्यावा ह्याच

तत्वावर श्रमविभागाची सर्व रीति अवलंबून आहे. सर्व गोष्टी एकाच्याच अकलेने व मेहनतीने होत असत्या तर कोणास कोणाचीही गरज लागली नसती. प्रत्येक मनुष्य शेतकरी, सुतार, गवंडी, लोहार, कारकून, वकील, न्यायाधीश, राजा सर्व कांहीं ज्ञाला असता. परंतु असें होऊं शकत नाहीं, ह्मणून म्याकडोनो ह्मणतो तें चुकीचें आहे असें मानण्यास कांहीं आधार नाहीं. म्याकडोनो याचें तिसरें मतही गैर नाहीं. हिंदु, मुसलमान, ख्रिस्ती कोणीही असो, तो सर्वशक्तिमान ईश्वरावर भरंवसा ठेवून त्याची केलेली प्रार्थना यशप्रद होणार नाहीं असें ह्मणण्यास सहसा धजणार नाहीं.

भाग अकरावा.

नुकसानाचीं कारणें

नेपोलिअन याची अशी रीत असे कीं लढाई जिंकली ह्मणजे पुन्हा समरांगणावर जाऊन किती नाश ज्ञाला तें पाहवयाचें. विजयी लोकांच्या गर्जना आपण ऐकतो, व त्यांचीं मते व लेख आपल्यास कळतात. पुष्कळ व्यापार करतात परंतु कांहींस तोटा होतो याचें कारण काय हें पाहणें आपलें कर्तव्य आहे. त्यापासून आपणास कदाचित् अधिक ज्ञान मिळेल, किंवा आपला मार्ग सुधारेल; किंवा सुरक्षित स्थळ सांपडेल. अमूक करावें या पेक्षां अमूक करूं नये हें जाणणें अधिक फायदेशीर आहे. आपण दोहोंचाही विचार करूं. प्रथम यशप्राप्तीचे नियम सांगितले आहेतच आतां तोट्यांचीं कारणें व उपाय हीं पाहूं.

मनुष्याच्या स्वाभाविक बनलेल्या दोषयुक्त

संवयी—तेव्यास मूळ कारण आहेत. अनियमितपणा, ही संवय नाशास कारणीभूत होणारी आहे. अनियमितपणांत खाणें, पिणें, निजणें, फिरणें या सर्वांचा अनियमितपणा येतो. अनियमितपणामुळें प्रकृति साफ नसते. व्यापारांत नेहमीं मस्तक शुद्ध असावें लागतें, नसल्यास आपल्या अस्वस्थतेंत किती नुकसान होईल तें सांगतां येणार नाहीं. अनियमितपणानें सुस्ती येते, उल्हासीपणा नाहींसा होतो, नीति विघडते व मस्तक शुद्धीवर नसल्यामुळें ज्या गिन्हाईकांशीं आपणांस गोडीनें वागलें पाहिजे, त्यांच्याशीं क्षणोक्षणीं तंटा होऊन फार नुकसान होतें. थोडी विक्री व फार नफा ही जुनी रीति जाऊन आतां अनुभवानें असें झालें आहे, कीं फार विक्री व थोडा नफा असावा, ह्मणून व्यापार्यानें नेहमीं शुद्धीत राहून गिन्हाइकांशी गोडीनें वागावें, व आपलें काम मोठ्या काळजीनें करावें.

आपला धंदा सोडून भलतीकडे भटकणें.—

आपण आरंभिलेल्या धंद्यातील थोड्या व मंद नफ्यास कंटाळून दुसऱ्यांनीं दुसऱ्या धंद्यांत मिळविलेल्या पैशाच्या गोष्टी सांगण्यांत व ऐकण्यांत नेहमीं आपला उपयोगी वेळ घालविणें चुकीचें आहे. कुरसतीच्या वेळीं पुस्तकें वाचून मिळविलेल्या, व आपल्या व दुसऱ्याच्या अनुभवसिद्ध ज्ञानाचा उपयोग आपण आपला धंदा सुधारण्याकडे केला पाहिजे. ज्या धंद्यांत सर्व फसले असा एकही धंदा सांगतां येणार नाहीं. जे दुसऱ्याचा जय हा आपला धंदा बदलण्यास कारण समजतात त्यांनीं सर्व आयुष्यभर आपले बेत फिरवीत रहावें. आपला धंदा अगदीं निरर्थक वाटल्याशिवाय, किंवा दुसऱ्या धंद्यांत आपणास अधिक प्राप्ति होण्यास आपल्या अंगीं सामर्थ्य आहेकी

अशी पक्की खात्री असल्यावांचून, केवळ दुसऱ्यास नफा ठेरी
हणून आपल्यास होईल, या आशेवर आरंभलेला उास
अर्धवट टाकून दुसरा पतकरणे योग्य नाही. री,

अवाढव्य खर्च किंवा उधळेपणा—या संवयीना
परिणाम सर्वांत भयंकर आहे. व्यापारांत वूड येणां-
पैकीं दोनतृतीयांश लोक अविचारानें खर्च करण्यामुळें स
सतात. उजव्या हातीं मिळवणें व डाव्या हातीं खर्च करणें
हणजे दोहों हातांत शून्य राहवयाचें. जो मिळवितो ति
तकें खर्च करितो त्याची संपत्ति कधींही वाढावयाची नाही
व जो मिळकतीहून अधिक खर्च करतो, तो दारिद्र्यास मोठ्या
थाटामाटानें आपल्या घरीं आणितो. सोडतीमध्ये पैसे टा-
कणेंसुद्धां शहाणपण नव्हे. एकदम श्रीमंत होण्याची
इच्छा वाईट आहे. एकदम श्रीमंती येण्यास्तव लोक
खूनदेखील करतात, असें आपल्या ऐकिवांत व वाच-
नांत येतें. श्रम न केलेला पैसा फार दिवस टिकावयाचा
नाहीं. 'आपापाचा गपापा' हणून हण आहे ती कांहीं
मिथ्या नाही. प्रथम दारिद्र्य असतां एकदम पुष्कळ पैसा
हातीं आला असतां, काय करूं व काय नको, असें होत
असतें, व पैशाची किंमत समजत नसते हणून वाटेल तसा
खर्च करण्यास मनुष्य भीत नाही. दारिद्र्यविमोचन हळू-
हळूच झालें पाहिजे, व तसें झालें हणजेच पैशाचा सद्व्यय
होतो. वस्तूची किंमत पैशानें समजते, व पैशाची किंमत श्रमानें
समजते. पैसा मिळविण्यास ज्यास थोडाबहुत श्रम करावा
लागला, त्याचे हातून अविचारानें फारसा खर्च सहसा हो-
णार नाही. दररोजच्या लहानलहान रकमेच्या खर्चाचा, किंवा
दररोज थोडी शिल्लक टाकीत गेल्यास त्या रकमेचा, एकंदर

जाम-द्रा अकार द... वास, ११५ व चाळीस
 रीतो तें खालील कोष्टकांत दाखविलें आहे.

दररोजचा खर्च किंवा शिल्क	१० वात रुपये.	२० वर्षांत रुपये.	३० वर्षांत रुपये.	४० वर्षांत रुपये.
४ पस.	२००	६२५	११५०	२०४०
३ आणे.	५००	१२५०	२३४०	४०६०
४ "	११२०	२५	१५	५०
८ "	२२०		९३६	१६३२०
१ रुपया	४५०		८७२०	
२ "	९००		१७४	६२८०
५ "	२२५००		५३६	११२३२०
४ "	४५		१०७२००	२३४००

रोज फक्त चार पैसे इतक्या शिल्का देवणाचा वृद्धाप
 काळां येन हजारांचा मालका होतो. नमोव आपण
 लहान किंवा खुदक खर्च इत्याद्या एका आका
 केवढा विलक्षण होतो तेही काय नमोव रूपाये मिळ
 पणारानें जर नियमानें रोज एक रुपया शिल्क देला न
 चाळीस वर्षांत तो किती श्रीमंत होतो हे ही पटकाय
 चांगलें समजतें.

आपल्या नांनावर किंवा मुरवतीवर कितीही पैसा अण
 उसना किंवा कर्जाक मिळत असला, तरी तसा पैसा नाद
 ण्याचा प्रसंग नका टाळतां येईल तितक्या टाळावा.
 कदा कर्ज वाढ्याची संवय लागली हणजे उधळेपणा घु
 शिरून तुक्षी नव्हेवास मुकलां हणून समाजा. हावर ज
 नसन एसें मत आहे कीं एकदां मुला त्याच्या शक्ती-

बाहेर कर्ज झालें, हणजे तो मग धनको यास क्षीर यावा ह्मणून अधिक अधिक ऋण काढतो. त्यामुळें त्याचें वाटाळें होऊन वेअब्रू होतेच परंतु सावकारही बुडतो. पत जितकी राखवेल तितकी राखावी. तिचा वारंवार उपयोग करणें अविचारचें आहे. तसेंच व्यापाऱ्यानें आपला माल गिऱ्हाईकांस अतिशय उधार देणें चांगलें नाहीं, त्यामुळें पैशाचे उपासास धार प्राप्त पडतो, व पैसा व्यर्थ गिऱ्हाईकांजवळ गुंतलेल्या राहतो व क्वचित् बुडतोही. तसेंच सावकारानें कर्ज देणें तें गिऱ्हाईकी प्राप्त व त्याचें एकंदर देणें पाहू द्यावें.

हीं सर्व व्यापाऱ्यांत नुकसान होण्याचीं कारणें आहेत. संपत्तीचा अतिसुलभ व शीघ्रफलादायक मार्ग सांपडल्यास आकस्मिक गोष्टींनीं सांपडतो. परंतु तोव्याकडे जाणारीं वळणें दिसत नसल्यास ज्ञानरूपी चष्म्यानें तीं फार लांबूनही दिसतात, व नीट योग्य वेळीं काळजी घेतल्यास तीं वळणें चुकवितो येतात. आपल्या धंद्यासंबंधीं पुस्तकें वाचावी त्यांत सांगितलेल्या गोष्टींचें पालन करावें, व सुज्ञ लोक सल्ला घेत जावा, हणजे आपणास आपल्या धंद्यांत खा यश येईल.

