

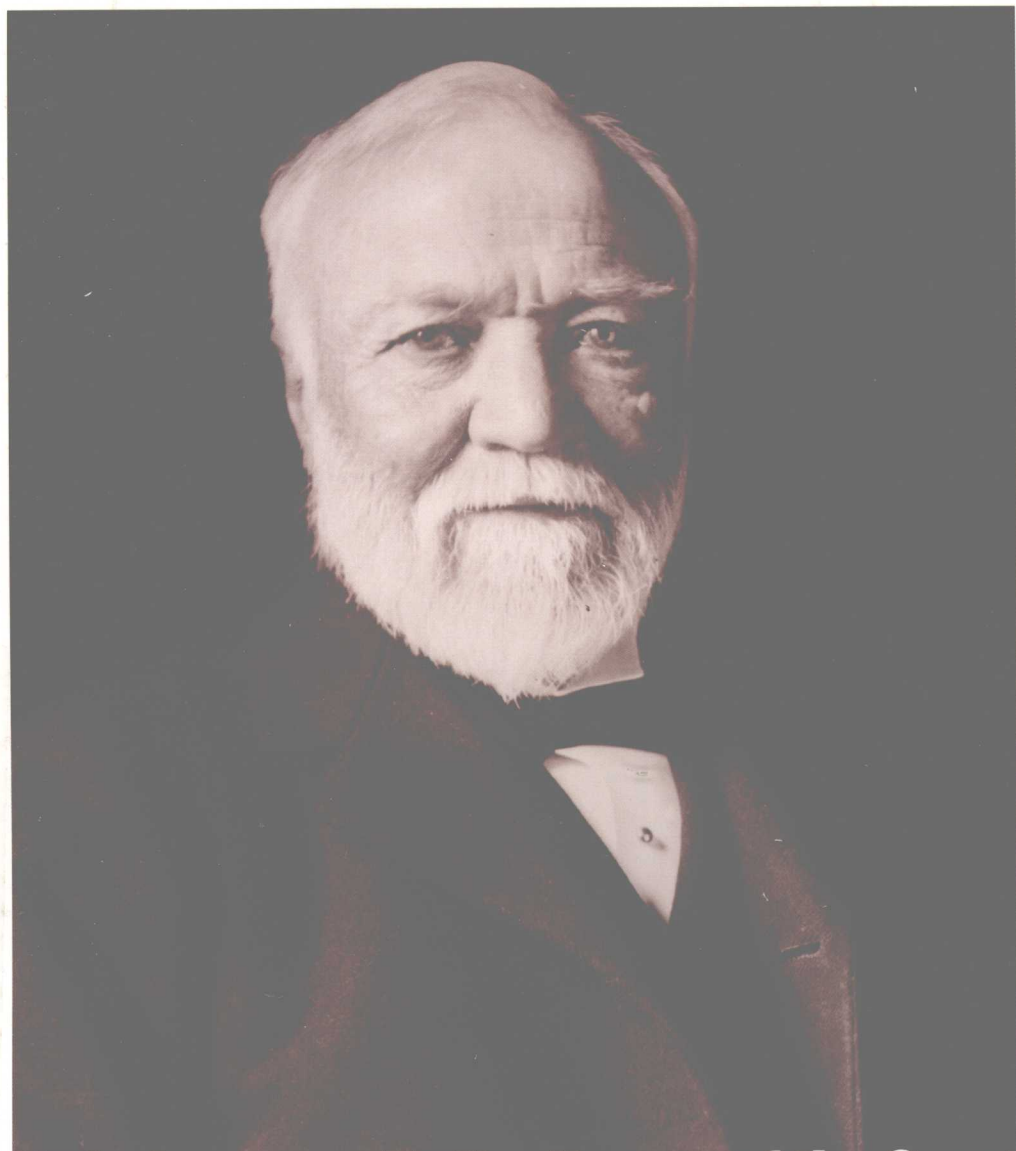


从平凡走向伟大
Little Journeys To the Homes of the Great

《致加西亚的信》作者哈伯德经典著作

杰出的商人

[美] 艾伯特·哈伯德 **Elbert Hubbard** | 著 饶春平 肖王琰 | 译



Little Journeys To the Homes of the Great

中国文联出版社



从平凡走向伟大 · 004
Little Journeys To the Homes of the Great

Little Journeys To the Homes of the Great

杰出的商人

[美] 艾伯特·哈伯德 **Elbert Hubbard** | 著

饶春平 肖王琰 | 译

中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

杰出的商人 / (美) 哈伯德著; 饶春平, 肖王琰译. —北京:
中国戏剧出版社, 2009.4

ISBN 978-7-104-02960-1

I. 杰… II. ①哈… ②饶… ③肖… III. ①经济学家-列传-
世界 ②企业家-列传-世界 IV. K815.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第054029号

杰出的商人 (从平凡走向伟大·004)

出版人: 樊国宾

策划: 张万文

责任编辑: 郑伟

特约编辑: 朱长山 王云飞

装帧设计: 好书坊·周晓

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社址: 北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

邮编: 100097

电话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241 (发行部)

传真: 010-58930242 (发行部)

经销: 全国新华书店

印刷: 三河市南阳印刷有限公司

开本: 787×1092mm 1/16

印张: 18

字数: 350千

版次: 2009年5月 北京第1版第1次印刷

书号: ISBN 978-7-104-02960-1

定价: 28.00元

版权所有 违者必究

前言：永远的哈伯德

艾伯特·哈伯德已经去世，或许我们应该说，他顺着他那伟大的小旅程走向了来世。然而他的智慧已在这个时代扎根、成长，永远鲜活，为后人铭记。

为了使今天这些艾伯特·哈伯德的经典之作能够面世，我们已准备了十四年。从1894年，《从平凡走向伟大》这套丛书开始写作起，这十四年来的每个月，我们都把这些令人景仰的文字奉献给世界，从无间断。这些珍宝般的文字已被奉为经典，并将永世流传。累积下来，共有一百八十篇，带领我们造访那些变革了时代、创造了帝国甚至打下文明烙印的人类杰出者。通过哈伯德，这些不朽的丰功伟绩和灿烂思想展示在我们面前，并且将在未来世纪中不断回响。

普卢塔克曾为希腊与罗马名人作传，写下了四十六部作品，哈伯德的系列作品同样是关于伟人们，在这个领域，他们俩都取得了无人能及的成就。这些伟大的作品，在现代文明第一缕曙光出现在地平线之前，就已奉献给了世人。普卢塔克用一个微小的瞬间、一个简单的词语，或是一个无伤大雅的俏皮话，就揭示了他笔下传主的功过是非，古典著作中没有哪一本可以如此穿越时空，来到我们身边，也没有哪一本给予世界领袖人物如此重大的影响。谁能够数清楚，有多少传记是以这样的方式开头：“在他年轻时，我们的主人公总是阅读普卢塔克的《希腊罗马名人比较列传》……”爱默生曾说：“所有的历史都很容易被分解为一些勇敢坚定、热诚认真的人物的传记。”他在说这句话的时候一定想到了普卢塔克的传记——它塑造了二十世纪这些伟人。

普卢塔克生活在圣保罗时期，他记载了早期的希腊人与罗马人。两千年后，哈伯德出现了，他的作品宛如一座直通古雅典的桥梁，把伯利克里的黄金

时代与爱迪生的美国时代连接起来。他运用他的生花妙笔，造访了诸多已逝的大师，并激发出如泉涌般的灵感。

休·查莫斯曾经评论道，若他要做一本关于美国的蓝皮书，他可能会把艾伯特·哈伯德的著作表印刷出来即可。无论我们是否赞同这个权威的观点，但这位不朽的人物在他的一生中，与任何其他美国作家相比，他那枝奇妙的笔，确实激励了更多的出类拔萃的心灵。优秀的作家研究揣摩哈伯德的风格技巧；无数人在疲惫的工作之余，打开他的书，寻觅智慧的火花。说实在的，此君挥舞着他的笔，如同天使挥舞着神杖。

他不仅作为一名作家显示出让我们赞叹景仰的才华，在其他领域，他也非常出色。他一手创立的罗伊克洛夫特连锁店，反映了美国最有能力、最敏锐的商人所能达到的成就与声望。整个行业都将看到，哈伯德作为创立者，为罗伊克洛夫特带来了高度原则性与系统性，从而具备了强大的实用性。这不仅能从书籍印刷中体现，更能从他倾注了心血的平台体现。在此，我敢说，作为一位公共演说家，他比其他同行吸引了更多的听众，鼓舞了更多的人。有人曾惊讶地问，这个非凡的人，从哪儿得到这么多灵感，来完成他伟大的著作？这里面没有秘密。它源自他对那些卓越前人的崇敬与追随。并且，同普卢塔克一样，这些小传记是作者的一桩个人收益，是他对激发出这些作品的高尚情操与灵感的一个总结。

随着哈伯德令人悲伤的去世，东奥若拉区宣布《腓力斯人》杂志停刊。哈伯德已经离去，踏上了长长的旅程，也许他也需要他的《腓力斯人》伴随他同行。再说，还有谁能接过他的笔呢？这种告别，也算晚辈对长辈最好的纪念吧。

同样的热忱，也促使了罗伊克洛夫特成员发行了《从平凡走向伟大》的纪念版。再没有更好的方法可以贴切地表达他们对这位创立者的追思，因为这套书对他的智慧成型，有着无与伦比的影响力。如果他能回眸一看的话，必会为此点头称许。若需要建一座纪念馆的话，不妨让这套书造福人类吧，他一定会非常乐意与我们分享，因为，正是同样的历程，激发了他的灵感。

目录

contents

前言：永远的哈伯德 /001



第一章 罗伯特·欧文 | 001

罗伯特·欧文（Robert Owen, 1771~1858），英国实业家、社会改革家与慈善家。十岁辍学当学徒，十九岁时即成为曼彻斯特一家纱厂经理。之后在苏格兰新拉纳克管理一家庞大的纺纱厂，着手一场空前的、改善工人工作及生活条件的革新。该试验取得了巨大成功，欧文因而闻名世界。欧文孜孜以求地在英国、美国等地，耗费巨资探索并实践他的合作社会主义，力图按照财产公有、权利平等与共同劳动的原则，建立一个没有剥削、全新的和谐理性社会。他设立合作村、建设和谐移民区、建立公平劳动交换商场，四处奔走，呐喊呼号，终因社会阻力太大而折戟沉沙。

第二章 詹姆斯·奥利弗 | 027

詹姆斯·奥利弗（James Oliver, 1823~1908），美国发明家、实业家，因发明“奥利弗冷铸犁”而著名。生于苏格兰，十二岁时举家移民美国。奥利弗立志要为农民做出世界上最好的犁具，为此进行了无数次的试验，最终发明了冷铸铁犁具。“奥利弗犁具”价格低廉、经久耐用，适于各种土壤，极大地促进了美国的农业发展。奥利弗是一个热心公益的实业家，在南本德建造了奥利弗酒店、奥利弗歌剧院，并捐钱给该市建造了一座新的市政厅。



第三章 斯蒂芬·吉拉德 | 055

斯蒂芬·吉拉德（Stephen Girard, 1750~1831），法裔美国商人、银行家与慈善家，为美国最成功、最富有的企业家之一。十四岁时在一艘商船上当服务员，并很快成为一艘船的共有人。他组建了一支贸易船

队，积累了大量的财富。之后投身房地产、保险和金融业。1812年美英战争期间，他承购了大部分政府战争债券，避免了一场金融危机。法国革命期间，他向法国的难民提供帮助。费城遭受黄热病的袭击时，他不仅热心帮助、照顾病人，还努力清理、改进疫情中的恶劣环境。他将数百万美元捐给费城，建立了面向穷人的吉拉德学院。



第四章 迈尔·阿姆谢尔·罗斯柴尔德 | 079

迈尔·阿姆谢尔·罗斯柴尔德（Mayer A. Rothschild, 1743~1812）是赫赫有名的罗斯柴尔德家族财团的创始人，在十九世纪的欧洲，罗斯柴尔德几乎成了金钱和财富的代名词。这个家族建立的金融帝国影响了整个欧洲、乃至整个世界历史的发展。迈尔自小就很聪明，父母将其送到犹太宗教学校学习，希望他长大后当一名拉比。但迈尔对此兴趣不大，父母去世后，他便弃学经商。起初做古董与古钱币的生意，同时也兼兑换钱币。由于他的精明能干，并依靠当地有权势的威廉伯爵，生意越做越兴旺。后来，他不仅经营棉制品、烟酒，并开始涉足银并开始涉足银行业，成为法兰克福城的首富。

第五章 菲利普·D.阿默 | 105

菲利普·D.阿默（Philip D. Armour, 1832~1901），美国实业家，在肉类加工业颇有影响，被誉为“食品包装业之父”。二十四岁时，从淘金热中脱身回到家乡，怀揣数千美元，投身到肉类加工业。美国内战近结束时，他赚得近二百万美元。阿默探索冷藏车厢运输肉类的方式，取得了巨大的成功。除就地屠宰生猪以节省运费之外，他还将猪废料用于制造胶水、肥皂、肥料等产品。阿默还帮助整顿粮食及肉类市场秩序，于1879年解除了猪肉卖空浪潮的危机，并阻止了1897年至1898年的小麦垄断行为。他耗费巨资为工人建造低廉住房，建立了阿默技术学院及一所预备科学院。



第六章 约翰·J.阿斯特 | 129

约翰·雅各·阿斯特（John Jacob Astor 1763~1848），德裔美国皮毛商与资本家，离世前他是美国当时最富有的人。最初他在一个皮毛商那儿当职员，但很快就开始自己创业。他用美国的皮毛交换欧洲的火器与乐器，到十九世纪二十年代，他成为美国最大的皮毛贸易商。

当政府请求它最富有的公民为1812年战争融资时，他起到了巨大的作用，并从中获利——他购买了价值两百万美元的政府债券，每美元只付八十八美分。当皮毛业开始衰退时，他冷静地退出这一行业，将精力放到已经兴旺起来的房地产投资上，购买曼哈顿北边的荒地，取得巨额收益。

第七章 彼得·库珀 | 149

彼得·库珀（Peter Cooper，1791~1883），美国制造商、发明家与慈善家。他制造了第一辆美国机车，在纽约市创办了库珀学院，被誉为“纽约市第一市民”。库珀是个白手起家的百万富翁，受过很少的正规教育，在多个行业工作过。1828年，他在巴尔的摩开办了一家铁厂，在那儿设计制造出了美国的第一辆蒸汽机车。他投资了埋设第一条跨大西洋电缆的电报公司。他甚至发明了许多节省劳力的机器，例如洗衣机。库珀热心投入公共事务，曾担任多项公职，积极为市民服务。



第八章 安德鲁·卡内基 | 169

安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie，1835~1919），苏格兰裔美国工业家与慈善家，靠钢铁工业聚积了大量财富，并为公共福利捐款数百万美元。1848年，十三岁的卡内基和贫困潦倒的家人一起从苏格兰移民到美国。刚开始时，在宾夕法尼亚铁路担任电报员。内战期间升职为美国铁路与电报协会的督办。之后，他将精力集中于钢铁业，并建立了一个钢铁王国。到二十世纪初，他工厂里的钢铁产量比全英国的都多。退休后，他成为一名超级慈善家，将大部分财产捐赠出来，用于建造图书馆，并建立了多个基金会及教育、研究机构。

第九章 乔治·皮博迪 | 195

乔治·皮博迪（George Peabody，1795~1869），美国商人、银行家与慈善家，摩根财团的创始人。皮博迪从一名普通商人做起，后来成为著名的银行家和券商。1835年，皮博迪力挽狂澜，在伦敦为几近破产的美国马里兰州寻求到八百万美元贷款。1837年的



美国经济危机，使美国人的信用在欧洲一溃千里。而乔治·皮博迪的名字，在欧洲商业界简直成了力量和信用的化身。只要他出面，没有做不成的生意。美国的批发贸易因为他的参与而成交额很高，他用自己的信用，让瘫痪的美国经济又活了起来。他在美国与英国都广为施济，捐资建立贫民住宅、博物馆、图书馆等。



第十章 A.T.斯图尔特 | 215

A.T.斯图尔特 (Alexander Turney Stewart, 1803~1876)，美国出色的纺织品零售商与批发商。他在商场方面的改革对于美国零售业有着非常深远的影响，被誉为“商场王子”。1823年，这位二十岁的苏格兰—爱尔兰移民在纽约开了一家纺织品商店。他的商店不断扩张迁址，最终建成了一个非常奢华的“大理石王宫”。“王宫”开业之时成为全世界最大的零售商店。他的商店是最早使用“不二价”的商店，吸引了富人与时尚人士。

第十一章 H.H.罗杰斯 | 231

H.H.罗杰斯 (Henry Huddleston Rogers, 1840~1909)，美国石油大亨。他是一个杰出的发明家、商人，出众的慈善家，并且是美国著名作家马克·吐温的商业经理。他从报童做起，之后是铁路行李收发员。在积攒了六百美元之后，他奔向宾夕法尼亚州新发现的油田。石油商查尔斯·普拉特邀请他加入到布鲁克林的公司之中。1874年，标准石油公司接管了普拉特的公司，罗杰斯担任副总裁。在罗杰斯与洛克菲勒的管理下，标准石油公司飞跃发展，成为石油巨头。



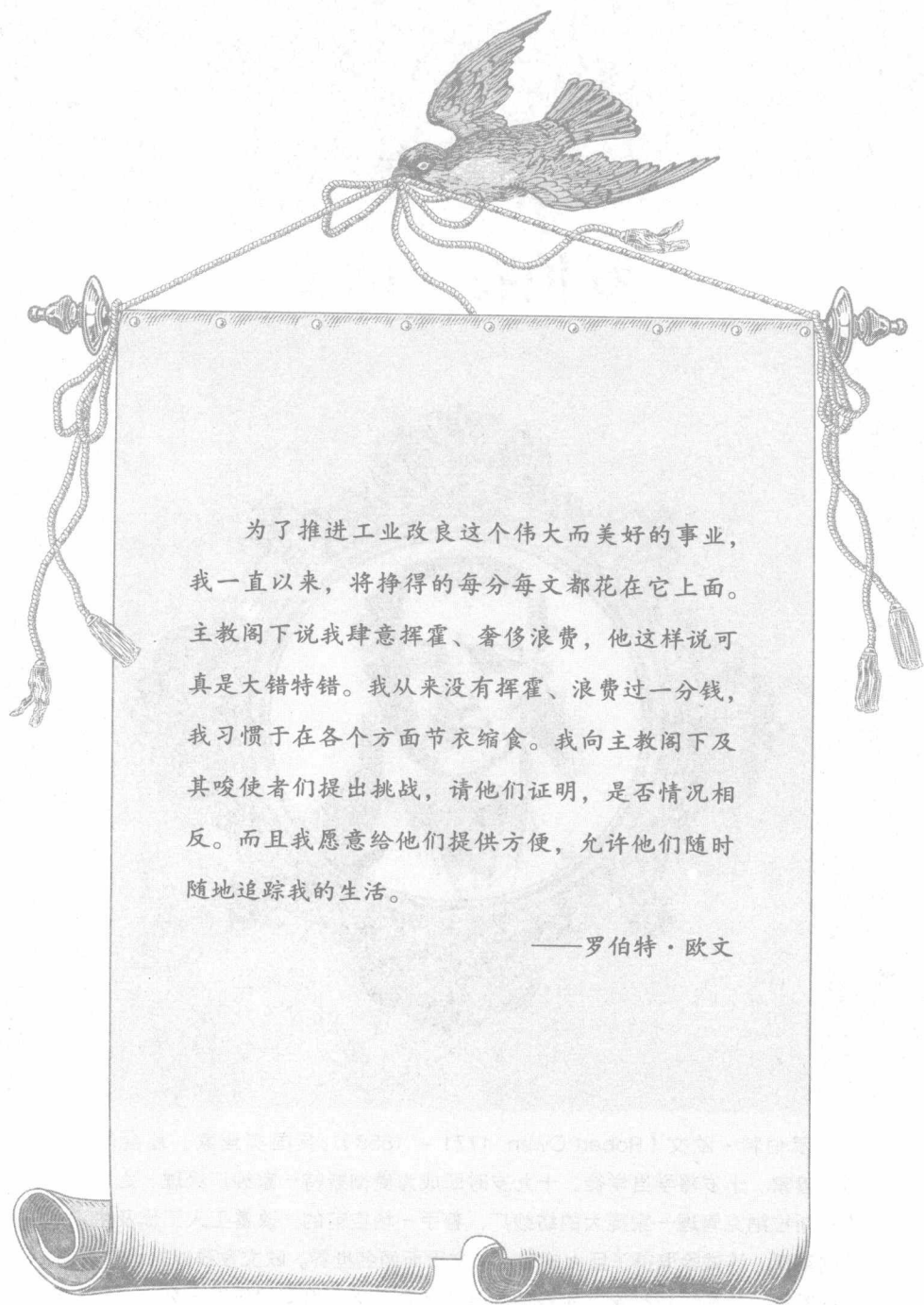
第十二章 詹姆斯·杰罗姆·希尔 | 257

詹姆斯·杰罗姆·希尔 (James Jerome Hill, 1838~1916)，美国铁路大王。修筑了美国北方大铁路，与J.P.摩根一同从E.H.哈里曼手中夺得对北太平洋铁路的控制。希尔建造的铁路王国，遍布从加拿大到密苏里州的广袤地区。希尔最早在圣保罗的一家蒸汽船公司做劳工。后来，他进入铁路业。他说服衰败的圣保罗及太平洋铁路公司的股东，把公司卖给自己及合伙人。他通过低成本及高效的管理使公司得到快速发展，同时说服新的居民迁入这些地区，最终使他的铁路公司大获成功。

第一章

罗伯特·欧文





为了推进工业改良这个伟大而美好的事业，
我一直以来，将挣得的每分每文都花在它上面。
主教阁下说我肆意挥霍、奢侈浪费，他这样说可
真是大错特错。我从来没有挥霍、浪费过一分钱，
我习惯于在各个方面节衣缩食。我向主教阁下及
其唆使者们提出挑战，请他们证明，是否情况相
反。而且我愿意给他们提供方便，允许他们随时
随地追踪我的生活。

——罗伯特·欧文



在德国这个哲学王国，当博学之士们驾舟驶入疑问之海时，马上会有人大喊：“回去找康德”！

在美国，当伪装的民主变得野心勃勃、对权力贪婪无比时，人们会说：“回去找杰斐逊^❶！”

在商界，当雇主不把雇员放在心上，而双方都忘记了本应有的善良品德，我们就会说：“回去找欧文！”

我们不会“回去”寻找罗伯特·欧文：我们要“继续前行”寻找欧文，因为他的理论依然领先于时代。

罗伯特·欧文是一名商人，他的首要目标是要取得实际的成功。他生产产品，然后卖掉它们，获得收益。

在接收原材料，将其生产成美观实用的各式各样产品的过程中——从种子播撒到土壤、一直到消费者购买织品，进行编织——欧文坚信，所有人都应该受益——每一次交易都应该让所有人受益。

也就是说，罗伯特·欧文坚信，商业交易如果不能使双方都赚钱，交易是不道德的。

有一句法律准则，至今还在法庭上被人引用：“购者自慎！”——买主自己当心。罗伯特·欧文对此不以为然。他鄙视这些想法：把商品卖给不需要它们的人；不是因为商品本身的价值而卖商品；或者不择手段地超

❶ 杰斐逊：1743~1826，美国政治家，第三任总统，《独立宣言》的起草人。

出商品的价值索取高价。

罗伯特·欧文相信自己，相信自己的产品，更相信人。他是个民主的乐观主义者，对于民主充满信心；原因在于，他对人的判断，是通过透视自己内心而形成的。他意识到，自己是人的一分子。他知道，如果这个世界，在同等条件下不想要某样东西，那他自己也不会要它。他透视自己平静的内心深处，明白自己痛恨专制、伪装、恶行、虚伪、奢侈与谎言。在自己沉默的灵魂深处，他知道自己深爱和谐、健康、勤奋、互惠、真理和互助。他的愿望是为人类造福，通过帮助别人帮助自己。

因此，他得出结论，所有生命之源皆同，自己只不过是常人的一个范本。所有的人，只要未受到恐吓或压制，都会渴求自己想要的东西。

如果缺乏形式多样的锻炼，或是空气不佳、环境糟糕，他就会感到身体不适。他知道，这种情况下，他的情绪很容易激动，不仅会跟自己过不去，而且还会与恰好在身边的任何其他人发生冲突。有感于此，他坚持认为，社会上的所有异常都是由糟糕的物质环境引起的，我们每个人都是神灵的反射体与媒介。为了充分、自由地表达展现神灵的思想，我们的身体必须有一个良好的环境。

寻找这个良好的环境，成为他一生中主要的事业与钻研方向。

从商业的角度看，认为总是考虑“别的家伙”的人会取得成功，听起来多多少少是自相矛盾的。“把眼睛盯住第一名，”我们对急于成功的年轻人说。“照顾好你自己，”我们动身开始小旅程时，乡下的贤人们会这样说。“人不为己，天诛地灭，”这是智者们的看法。

但是，我们知道，只想着自己的人，会招致整个社会的不信任，会激发出与自己对抗的力量，并因此产生如影相随的障碍，自己迈出的每一步都会遇到阻碍。

罗伯特·欧文属于沉静、英明的一类人，赢得了人们的信任，相应地他也把所有的好东西都输送给了他们。此人在 1790 年就深谙成功哲学，我们可以称之为奇迹。而事实上，奇迹般的事物往往是最自然的。

罗伯特·欧文踏入商界之时，社会动荡不安。法国大革命正在进行，

革命的火焰点亮了全球知识界的天空。英国失去了殖民地；针线街^①上乱成一团；全世界的军队都在枕戈待旦，整装待发。在这个大动荡中，出了个罗伯特·欧文，英俊、睿智、诚实，充满了帮助人类、以帮助自己的神圣热诚。

罗伯特·欧文 1771 年出生于威尔士的牛顿村。离开家乡小村多年之后，他回到村里，就像莎士比亚及其他许多成功人士一样，童年时生活的地方又成为了安度晚年的乐园。欧文在其出生的房子里去世。他的遗体埋葬在父母的坟墓里，与父母的遗骸一起长眠。活在人世的八十七年中，他成功地实现了许多事情，教给这个世界许多道理，然而，这世界并未记取在心。

就时间而言，罗伯特·欧文似乎是世界上第一位商人。他创办的私人企业，对他而言就是一个公益信托机构。他是创始人、建设者、经济家、教育家与慈善家。他的教育源于工作，并在工作中接受教育。在漫长的一生中，竭尽全力使其他人同样有可能做到这一点。

他坚信商业的神圣性。他预见到了爱默生^②的说法：“商业在于为需要商品的人制造商品，把商品从充足的地方带到缺乏的地方。”

每一个经济家都应该是名慈善家；而每一个慈善家都应该做一名经济家。

查尔斯·狄更斯在 1860 年写作时，塑造了斯科卢奇^③、卡克尔^④和班布尔^⑤这样的经济家。狄更斯想描绘理想的商人时，他给我们塑造了齐瑞布尔兄弟^⑥这样的人物。他们心肠软，向乞丐施舍几便士的钱，向贫穷的寡妇施舍几先令^⑦，向住在摇摇晃晃的出租屋的家庭施舍煤和面包。狄更斯的

① 针线街：英国中央银行英格兰银行所在街道。

② 爱默生：1803~1882，美国散文家、哲学家、诗人。

③ 斯科卢奇：狄更斯小说《圣诞颂歌》中的人物。

④ 卡克尔：狄更斯小说《董贝父子》中的人物。

⑤ 班布尔：狄更斯小说《雾都孤儿》中的人物。

⑥ 齐瑞布尔兄弟：狄更斯小说《尼古拉斯·尼克尔贝》中的人物。

⑦ 先令：旧时英国货币单位，一镑的1/20，十二便士为一先令。

想法是通过教士般的施舍方法进行改良。狄更斯不知道，不分青红皂白的施舍救济，会使人类沦为贫民。他从未向世界提供与罗伯特·欧文有丝毫相似的人物，欧文所做的慈善事业，远不止是施舍救济。

罗伯特·欧文出生于一个一贫如洗的家庭，父母知道勤奋、克制和节约这些朴素、美好而且必备的美德。我们并不清楚，这位男孩是从哪儿学到了对书本的渴望，以及对成就无休止的追求。他是个商业天才，是个在小棚屋也能产生的天之骄子。

十岁的时候，他被送到伦敦，学习马具商的手艺；十二岁时，他学会了制造蜡绳，给皮革上黑油，给马具涂油，还在这一行业当销售员，并因此被说服去给一个缝纫用品商当销售员。他风度翩翩——优雅大方、富同情心、健康活泼。十七岁的时候，他要求按照销售额收佣金，而不是拿薪金。这样，他一年存下了一百英镑。

十八岁时，一位顾客向他谈及一种奇妙的机器——一种由蒸汽动力推动，将棉花纺成纱的机器。罗伯特对用手纺车制造毛纱的旧式手工纺纱方式很熟悉——他母亲就是这样做的，并教会他、他的兄弟和姐妹们。

棉花正在大量涌入，“乔治·华盛顿叛乱”^❶刚刚结束。瓦特仔细观察了他母亲的茶壶，并取得了很不错的成效^❷。以下是给这一行业带来变革的两件大事：使用棉花，而不再使用亚麻或羊毛；使用蒸汽动力而不再使用人的臂力。罗伯特·欧文辞去了职员的工作，将所有的收入投资到三台走锭精纺机上，然后赊账买进了棉花。他很快就学会了做这个生意，第一年挣了三百英镑。

他在报纸上看到一份纱厂招聘有经验主管的广告，之后凭着直觉，找到了发布广告的人，一位名叫德林克沃特的先生，并申请这个职位。

德林克沃特先生看了看这个嘴上无毛的小伙子，微笑着解释说，他要找的是一位男人，而不是一个男孩——这位男人必须能够负责管理曼彻斯特的一处多达五百名雇员的工厂。

❶ “乔治·华盛顿叛乱”：指美国独立战争。

❷ 指瓦特发明了蒸汽机。

罗伯特·欧文坚持自己的立场。

他要干什么样的活呢？

一年三百英镑。

胡说！十九岁的男孩五十英镑就够了。

“但像我这样的男孩就不够，”罗伯特·欧文认真地说道。然后他向德林克沃特先生解释了他的情况：他有一个自己的小厂，第一年挣了三百英镑。但他想和有资金实力的人一起进入更广的领域。

德林克沃特先生很感兴趣。他去查访了情况，发现与欧文所说的完全一致。他按照这位年轻人提出的工资聘用了他，并买下了年轻的欧文先生的所有机器和存货，包括原材料和产成品。

十九岁的罗伯特·欧文立即来到曼彻斯特，负责管理这家工厂。他的任务是购买并安装新的机器、招聘工人、确定工资、购买原材料、生产和销售产品。

整整六个星期他没有下达一个命令，没有雇用一个新工人、或是解雇一个老工人。他默默地调研情况。他与工人一起工作——和他们交朋友，并以备忘录的形式记下了自己的想法。他早上第一个到工厂——晚上最后一个离开。

六星期之后，他开始采取行动。

第一年的利润是投资额的百分之二十。德林克沃特付给他四百英镑工资，而不是三百，并提出来年给他五百。他们拟定了一份合同，合同有效期为五年，支付欧文一份薪金，同时根据销售额增加的一定数量，按一定百分比提成。

此时罗伯特·欧文二十岁。他是厂里唯一的主管。厂主住在伦敦，只去过工厂一次——这一次是在欧文任新职三个月之后。德林克沃特看到工厂有了很大改善——工地有序、整齐、干净。工人们没有抱怨，尽管欧文把工作排得满满的。

欧文对手下人非常友好，到他们家中进行拜访。他给小一点的孩子办了一个走读学校，给那些在工厂工作的大一点的孩子办了个夜校。他的友

好、快乐和热情非常有感染力。这个地方欣欣向荣、蓬勃发展。

说到这儿，让我们转移话题，谈谈当时的特殊环境。

当时旧的事物正在消亡，新的事物正在诞生。经历这两个过程同样痛苦。

手工劳动很快就被代替。一台机器可以做十个人或更多人的活。那些被淘汰的人该怎么办呢？你会说，让他们适应新环境。是要适应新环境，但许多人并不能适应。他们挨饿、生病，悲痛而绝望地发出无济于事的不满。

刚刚在几年前，亚麻及羊毛纺织毫无例外都是家庭作坊。每一个小屋都有自己的纺纱机和织布机。有一个花园、一头奶牛、一头猪、家禽和水果、鲜花。全家人一起工作，只要有光亮，纺纱机和织布机就不得空闲。全家人马不停蹄地轮班工作着。

那是一段非常快乐、富足的时光，生活简单而自然。需要不断劳动，但生活丰富多彩。大量的羊群，主要是为了羊毛而牧养，羊肉因而非常便宜。所有的一切都是自产的。人们给自己制造东西，如果他们需要更高的技术，由邻居提供这些技术，或是与邻居交换产品。由于生产是在家里进行的，不存在人口拥挤的问题。工厂寄宿房及出租屋还没出现。

这就是到1770年为止的情景。从那时起到1790年是过渡时期。到1790年，只要有水能的地方就有工厂建起来，村里的工匠们迁到镇里，到工厂工作。

对年轻小伙和姑娘们来说，这样的生活非常诱人。旧的生活方式没给他们留出什么自由活动的时间——要给奶牛挤奶，照管猪和家禽，或者花园需要他们没完没了地做事。现在他们可以在固定的时间里工作，拿固定的工资，然后就可以休息了。出租屋代替了棚屋，而“大众酒吧”和它面带微笑的酒吧招待，总是会在街道拐角那儿迎候。

哈格里夫斯、阿克赖特、瓦特和埃利·惠特尼制造的革命要比米拉波、丹东、罗伯斯庇尔和马拉制造的革命深远得多。

说到这里，我突然想和爱好语法和韵律的朋友谈谈一个有趣的现