

經濟日報創刊六週年紀念叢書

快半拍的人

下冊

姚爲民

1112
D07
427

書叢 報日濟經

快半拍的人

下冊

民 爲 姚

書叢報日濟經

快半拍的人 下冊

著者 姚為

發行人 王惕民

出版者 經濟日報社

台北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶：一四一八三號

印刷者 皇冠印刷有限公司

地址：台北市大理街42巷二號

電話：三七五九五〇

定價 新臺幣叁拾元

中華民國六十二年四月初版

印翻禁・權版有

經濟·報出版叢書的話

在全世界工商業發達的國家，都有數不清看不完的經濟性雜誌和書籍，也都有
一家或一家以上的經濟專業性報紙。

「經濟日報」的創辦，一方面固然是由於我們覺得這是新聞事業工作者對於百
年建國應盡的責任；一方面更是由於國家經濟發展，對於我們產生了一種「徵召」
的要求。我們希望能實現兩個抱負：

爲國家工業化添動力

爲工農商各界作喉舌

實現這兩個抱負的作法是多方面的，從觀念的革新、新知的介紹、現狀的改良
作出發點，於發行報紙以外，有很多服務性的工作應該做，出版叢書，便是其中之
一。

我們歡迎讀者對本報出版叢書加以指教。

目錄

道密爾的創業傳奇·····	一
史瓦滋的時裝世界·····	二九
賣掃把刷子起家的佛勒·····	五
旅遊業者的金科玉律·····	七一
愈挫愈勇的麥西·····	一〇一
郵寄售貨起家的沙玉·····	二九
彭奈的零售哲學·····	一五

食品加工業的硬漢·····	一五
肉類加工業的先驅·····	一九
浪子回頭創業記·····	三三
保險事業的拓荒者·····	三六
推廣肥皂工業的功臣·····	三九
後記·····	三五

道密爾的創業傳奇

一九四八年，一位二十一歲的匈牙利青年，身上只帶了五元美金到了新大陸；現在他已變成擁有幾百萬財產的富翁，而且還是幾家生意雖不大，但成長率快速的公司負責人。僅僅二十多年的時間，一個背鄉離井的陌生人，在異國的土地上能有這樣大的發展，也算是工商界的一個奇蹟了。

這位帶着五元美金到美國打天下的青年叫鮑羅·道密爾。目前在美國工藝品和玩具業中，提起他的名字不僅盡人皆知，而且富有傳奇性的神祕意味。

這種神祕，倒並不是他行動詭祕和出沒無常所造成的，而是他奇特的經營手法給人

留下的深刻印象。例如，一個人人都認爲無可救藥的生意，他弄到手之後，不出幾年必定會轉虧爲盈。

他曾非常自豪地說：「我沒有做過一筆賠錢的交易，也沒有一次失敗的經營。」

道密爾今年才四十五歲，說這種話似乎也太狂了一點，可是，當你看他使兩個瀕臨到閉的公司起死回生，變成最賺錢的生意，你也許會覺得他狂得有點道理。

首先，讓我們先看看他的身世——

他出生在多難的匈牙利，十幾歲時，親眼看到他的兩個叔叔和父母被納粹綁去活埋了，這一血淋淋的事實，給他留下的印象之深刻是不難想像的。事實上，直到他十八歲，他幾乎每天都看到不幸的人們被屠殺，所以他自小就養成一種自制而深沉的性格，面臨任何大的艱險危難，都能處變不驚，鎮定自如。

道密爾由匈牙利逃亡到美國時，途中曾得到一位親戚的協助；當時那位親戚多少還有點替他耽心，這樣一個既沒有錢又無一技之長的年輕人，到了人生地不熟的異鄉，將

靠什麼來生活？

然而，這種耽心是多餘的，幾乎剛由船上下來，他就能夠自力生活了。他幫着同船的客人搬運行李，賺了一天的伙食費。

第二天，他住進紐約的猶太人居住區，以每天一毛錢的生活費維持着——只吃幾塊麵包果腹。雖然吃得不好，但他並沒有閒着，整天在大街小巷兜圈子，因為他不相信這樣大的一個紐約市，會找不到一個可以糊口的工作。

實際上，那時的美國，工作機會多的是，在十八個月中，他變換了十五次工作環境。因為他的野心很大，當吃飽了之後，他就不以賺錢為滿足了，所以，一有了好的工作機會，他就欣然接受。

在這段工作不定的時期中，他跟一位工廠老闆之間所發生的故事，可以說明他以後的成功不是偶然的。

有一天，他走進一家日用雜貨的製造工廠，要求老闆給他一個工作。

「你能做些什麼工作？」老闆問。

「除了技術性的之外，我什麼都可以做，」道密爾說。

「普通工作的工錢少，做搬運工你樂意嗎？」

「樂意，」道密爾欣然說，「你的工廠什麼時間開門？」

「早上七點半，」老闆說，「不過，你八點鐘來也沒有關係，來早了也沒有東西搬。」

第二天七點半，當老闆來開門時，道密爾已站在門外等他。他幫老闆打開門，並幫他做了一些每天例行的零碎工作。晚上，他一直工作到九點鐘工廠關門時才離開。

上班第二天，給老闆留下一個好印象，他的一切表現當然也特別引起老闆的注意。可是，他並不多說話，只是埋頭工作，除了本身應做的之外，凡是他看到有需要做的工作，也總是順手把它做好，就好像這個工廠是他自己開的一樣。

這樣早到遲退的工作了十幾天，老闆被感動了，把他叫到辦公室裏說：「你是個既

能吃苦又勤快的青年人，而且什麼事都做得穩穩妥妥，一看就教人放心。」

「謝謝你，」道密爾很懇切地說，「這算不了什麼，我只是閒不住。」

「我的事情很多，」老闆說，「這個地方實在無暇多顧，我想請你來替我照顧，是不是可以？」

「當然可以，」道密爾帶點興奮地說，「我相信我可以做得很好。」

「是的，我就是由於這份信心，才肯把它委託給你。」

相處十幾天，就能贏得老闆如此信任，的確不是件容易的事；當然這裏面也有點緣份。

自此之後，道密爾的週薪由三十美元一下子加到一百七十五元，幾乎是原來的六倍，這一比例也夠驚人的了。

然而，這一高薪水的工作並沒有把他留住，半年之後，他就提出了辭呈。

「怎麼啦？」老闆大感意外，「是不是在工作上有什麼不稱心的地方？」

「沒有，」道密爾說，「我生性好動，不習慣呆在一個地方工作，想到外面去活動活動。」

「那你準備幹什麼？」

「我想去做推銷員。」

老闆沉思一會，說：「這樣也好，你就推銷我的產品好了，我會給你比別人優厚的佣金。說實在的，鮑羅，我雖然不瞭解你這樣做的真正用意，但我承認你這一選擇是正確的。以你的苦幹精神，做推銷員要比管理這個小工廠有前途。」

事實上，道密爾的心意，這位老闆只猜對一部份。爲了當推銷員多賺點錢固然是他辭職的動機之一，但主要的還是想多瞭解一下美國。因爲他是個異鄉人，美國這塊廣大的土地對他完全是陌生的，如果想在這裏創立一份事業，必須先瞭解這個國家的民情風俗。此外，他也想藉着推銷所遇到的形形色色的顧客，來磨練自己做生意的技巧，以及揣摩顧客的心理變化。

由此可以看出，道密爾雖然只帶了五塊錢到美國來，但一開始他就為創立自己的事業在做各種鋪路工作。人們所說的「天生的企業人才」，可能就是指他這一類型的人而言。

試想，他捨棄一個工廠的負責人，也不留戀那週薪一百七十五元的優厚待遇，甯願漂流各地，去做一個辛辛苦苦的推銷員，這決不是一般人能夠做到的。

兩年之後，正當他的推銷路線順利推展之際，他突然又把它出讓給別人。這也是一件令人不可思議的事。

照他的同業當時估計，再有一年的時間，道密爾所建立的推銷網，其每月的收入將在兩千元左右，成為那個地區收入最豐的推銷員，難怪他把路線賣出去之後，很多人都說他是個大傻瓜。更令人驚異不置的是，他把辛辛苦苦開創出來的事業賣掉，是為了收買一個面臨倒閉的工藝品製造廠。

在這次的交易談判中，道密爾抱着吃虧的心理，儘量讓步，因此在別人看來，他又

做了一件天大的傻事。

事情的真相是這樣的：這是一家很大的工藝品生產工廠，但由於負責人經營不善，已到了債務累累的破產邊緣。

道密爾聽到了這個消息之後，馬上去找負責人，問他有意無意把公司出讓。

「我早就不想要這個爛攤子了，」公司負責人說，「如有興趣，我便宜讓給你。」

「多少錢？」

「這個公司並不完全是我個人的，但我擁有絕大多數的股權，」負責人說，「我看這樣吧，我把我所有的股份全部讓給你，每一股算一元。」

道密爾知道他的話把事實隱瞞了起來，因為照他的債務情形，他已沒有股份可以出賣了。但道密爾並沒有揭穿他，只提出一個折衷的辦法，對方很痛快地接受了。

道密爾的辦法是：原公司負責人負責清償銀行的借款；新的債務由新的主持人負責

。而新主持人按每股一元付給原來負責人。簡言之，道密爾每股付出一元，不負責公司舊欠的責任；他接手以後的虧損，由他自己負責。

在談判時，道密爾特別強調調買過來以後的虧損。「你要明白，鄧貝，」他對原先的老闆說，「我買下來的是個賠錢的生意，一天的開銷就要上千元，除了我之外，相信沒有人會做這樣的傻事。」

「如果不是你想買下來，我早就把它關掉了，不會開到現在。」鄧貝說。

「關掉？」道密爾笑着說，「那就等於宣告破產，那時候你再想賣掉，連一半的價錢也賣不上。」

這是事實，鄧貝啞口無言了。

「我這樣做等於幫了你一個大忙，也保全了其他股東的資金。不過，」道密爾把話停住，打量一下對方的臉色，接着道：「最後我有一個要求，不知道你肯不肯答應。」

「什麼要求？只要合理，我想決不會有什麼問題的。」

「所謂合理不合理，這要看你從什麼角度去衡量，」道密爾說，「在我個人覺得是合理的，否則，我就不會提出了。」

「你說吧，不管什麼事，我們總好商量，」鄧貝唯恐他反悔，在態度和表情上，難免露出了迎合的意味。

道密爾看準了這一點，當即鄭重其事地說：「這件事沒有商量的餘地，要嘛就照我的辦法，要嘛就不談這筆交易。」

「是什麼條件，你說吧。」

「這個公司將來如果賺了錢，我的利益要佔百分之九十。」

鄧貝沒有馬上表示意見，當然是在盤算這個條件的利弊。

「當然，照目前的情形，要說將來能賺錢，無異是說夢話，」道密爾說，「可是，我付出這樣大的代價，總不能不買個希望，你說對不對？如果我担了這樣大的風險，付出這樣大的代價，將來跟其他人享受一樣的權利，這似乎太不公平了吧？」

「可是，你的股份只有百分之七十，而要享受百分之九十的利益，其餘的人分享百分之十，這在任何公司都是沒有的現象。」

「這個我知道，可是，世上也不可能再有我這樣的傻瓜，花這麼多錢買下這樣一個賠錢的公司。」

「當然，你的要求也不是沒有理由，只是——」鄧貝爲難地搓着手說，「教我如何向他們開口呢？」

「這還不簡單嗎？」道密爾說，「你先分析給他們聽，如果現在公司宣佈倒閉，他們的股金頂多收回五成，如果接受我的條件，他們的股金還是全額，只是將來享受的利益少一點，果眞到了那一天，他們覺得不划算，可以撤股。」

鄧貝考慮半天，終於答應了。這並不是因爲道密爾的條件如何合理，而是他怕自己的利益泡了湯。因爲道密爾有言在先，這一條件談不成，這個公司他就不要了，那麼他每股一元的權利金也就拿不到了。