



纽约商海奋斗成功经典故事

引导美国人踏上自由财富之路的启蒙书

# PAUL

*The Peddler*

## 保罗从商记

HORATIO ALGER, JR.

(美)霍雷肖·阿尔杰 著

燕晓东 译



哈尔滨出版社

# PAUL THE PEDDLER

## 保罗从商记

(美)霍雷肖·阿尔杰 著  
燕晓东 译



哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

保罗从商记 / (美)阿尔杰著;燕晓东译. —哈尔滨:  
哈尔滨出版社, 2004.1

ISBN 7-80639-817-1

I.保... II.①阿...②燕... III.长篇小说-美国  
-现代 IV.I712.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 075786 号

责任编辑:陈春林 顾楠

封面设计:王绘

◎ [美]霍雷肖·阿尔杰 著 燕晓东 译

## 保罗从商记

出版/哈尔滨出版社

地址/哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮编/150006

电话/86225161(发行部) 86225162(总编室)

网址/http://www.hrbchs.com

E-mail:hrbchs@yeah.net

发行/全国新华书店

印刷/黑龙江新华印刷厂

开本/850×1092 毫米 1/32

印张/5.625

字数/100 千字

版次/2004 年 1 月第 1 版

印次/2004 年 1 月第 1 次印刷

书号/ISBN 7-80639-817-1/I·217

定价/12.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-86225162

常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所



## 译者序

曾经有三个穷光蛋在读本书。这三个穷光蛋先是读得痴痴迷迷,继后则热血沸腾,便暗下决心向书中的主人公学习,在工商业的道路上展开自己的人生。几十年后有三个老头儿,在家中接受记者的采访,记者惊奇地发现,在他们金碧辉煌的藏书不多的博古架上,有一套旧书早已毛边卷页、书棱破损。原来是一套《阿尔杰作品全集》。他们承认这是他们年轻时候读过的永生不忘的好书,并激励了他们终生。这三个年轻时受阿尔杰作品激励的穷光蛋不是别人,而是世界工商巨人,第一个是华尔街证券王维克多·乃德霍夫,第二个是美国钢铁公司老板本杰明·弗尔列斯,第三个是可口可乐老板詹姆士·法利。

在美国的畅销书历史上,很少有作家像霍雷肖·阿尔杰(HORATIO ALGER JR.)那样,在一百多年里家喻户晓,在一代一代的美国人中流传下去。直到今天,它依然盘桓在美国的家庭,成为家庭主妇们对后代进行美国式教育的指导书,成为美国青少年成长的陪伴读物。只要是美国人,他就不可能不知道华盛顿和阿尔杰,不可能不知道阿尔杰书中的人物和故事,就像中国人知道孔子和《红楼梦》的故事一样。

这其中深含着美国民族的一个重要的梦想与精神——自由的财富。

十数年前，我在大学学英语，我的老师加拿大的罗兰先生，推荐我读阿尔杰的小说。罗兰先生说：“这是北美大陆的必读之物，百年畅销作品，先是我的祖父读，然后父母读，然后我读，现在我的孩子又在读了。”我惊奇地发现，它叙述的完全是另外一个世界、另外一种精神，也是另外一种自由的冒险生活。那是 80 年代初，改革开放尚未开始，商业的春风还未吹醒古老的中华。但时光流转，古老的中国龙开始在昏睡中摇摇头、抖动老身，要一脚踏开致富路。阿尔杰式的商业精神不仅在北美洲大陆而且在中国大陆上风行了。

为什么宣扬资本主义自由财富、商业精神的阿尔杰作品会雄踞百余年畅销书榜呢？书中的故事也许就是答案。

霍雷肖·阿尔杰，1834 年 1 月 13 日生于马萨诸塞州一个叫瑞夫尔的小镇上，父亲是一位牧师。他 1852 年考入哈佛大学学习神学。毕业后在马萨诸塞的布鲁斯特镇的尤利特瑞教堂做牧师，直到 1866 年。其后定居于纽约，开始关注街头男孩的生存状态。他把自己投入到他们中间，鼓励他们向人生的好的方向发展，争取自由财富。他的第一部小说一出，立即引起爆炸式畅销，青少年们读得热血沸腾。阿尔杰作品成为争取自由财富的代名词，从美洲传遍全世界。他在世的时间里，其作品销量已超过 7 千万册。

百余年后的今天，蓝顿书屋是这样描述的：“阿尔杰先生的作品受欢迎的程度还像第一次出版的一样。”(Mr. Alger's stories are as popular now as when first published.)

有道是，绿水常流，青山不老。随意地问任何一个美国人关于阿尔杰的故事，他都会津津乐道、侃侃而谈。它已是进入美国人血液里不多的几本读物之一。剖开一个美国人



的心灵,你会从里面取出一本阿尔杰的书来。美国今天作为占有世界总财富 75% 的国家,很难说与阿尔杰的小说无关。阿尔杰作品的故事几乎就是美国的一部商史演义;阿尔杰作品的精神追求、商业道德、自由财富几乎就是一个美国梦的小说版。人们从其小说中不难追溯出物质强大的美国是为什么和怎样强大起来的,个人的财富,又是如何在困境重重、一波三折的环境中成长壮大起来的。

太阳底下无新鲜事,阿尔杰笔下的纽约青少年生活,与其说是特殊的生活,不如说是全世界都市青少年生活的缩影,在哪里都可以看见。他们的内心困顿,他们的贫穷,他们的渴望,他们的自由财富的梦想与矛盾,他们需要的精神鼓励。这也就是为什么今天的纽约青少年和世界各地的青少年仍痴迷于阿尔杰小说的一个原因。

阿尔杰在故事中把一个个栩栩如生的一文不名的穷光蛋,送上了辉煌的殿堂,与其说是小说,还不如说是他身边人物的生活史。这位牧师出身的作家,从家乡移居纽约后,看见“我的孩子”们这些鲜活的年轻的生命的幸福与痛苦,尤其是发现人类的经济困顿所带来的种种不幸,他再也忍不住,把《圣经》或“教义讲稿”暂且放置一边,拿起笔来叙述他身边这些鲜活生灵们的故事。他脱下黑色的道袍,整齐叠放进衣柜之中,穿上一身普通灰外套,走上街头,每天和他的主人翁们,那些从贫至富的人厮混在一起,与他们交往。事实上,一位职业牧师暂隐于后,而世界上多了一个名声远播的作家。他就是这样成为一个作家的。

也正因为如此,阿尔杰的作品,与别的各时期的美国作家如马克·吐温、福克纳、约瑟夫·海勒、纳博科夫等相比,与其称之为小说,不如称之为“以小说形式写的报告文学”,它读起来像一部非官方的“纽约史记”。在文学造诣上他不

能与马克·吐温相比，但在本文已提及的意义上马克·吐温又不能与他比。

阿尔杰叙述故事的能力是第一流的，环环紧扣、悬念迭生的情节，读来真像侦探小说，非想一口气读完不可。

牧师深深体察到经济贫困的人间罪恶，对财富改变人类处境充满赤热的渴望与理想，对取之有道的财富给予布道般的赞扬，他几乎被誉为一把开启美好社会的钥匙，一条通向幸福彼岸的路径。换个角度讲吧，不论作家的理想如何，那个三层矮楼的纽约今天的确是广厦千万间了。

这个年轻时代的牧师，着眼于人类的财富，着眼于贫穷者通过一步步的奋斗以后崛起，把卑微的生活幻化成幸福美满，通过诚信、勤劳、乐观、积极、勇敢、坚韧等品质，在工业或商业的地基上铸造健康美满的人生广厦。他的作品，用活生生的他身边人物的事，向人们指引了一条通向自由财富之路。它是自由财富的一面镜子。现代商业社会，人们在何处寻找幸福，寻找道义，寻找良知的安宁所，尤其是寻求道义的标准、精神的鼓励？百余年来，不可计数的全世界的青少年们捧书而读，从阿尔杰开始。

在《简明不列颠百科全书》中，关于霍雷肖·阿尔杰的叙述，有整整两页，而华盛顿总统和林肯总统也不过两页。作家本人，随着他作品中从贫穷到富有的英雄人物的传播和深入人心，也成了平民心中的英雄人物。他是另一种美国精神的体现。

霍雷肖·阿尔杰一生著作等身，从1856年发表第一部作品《贝莎对圣诞节的幻想》起，到晚年的《罗伯特·科弗代尔奋斗》为止，共写了131部小说。作家本人也由默默无闻的牧师成了富甲一方的人物。在人类历史上，虽有众多的作家关注过人类的经济处境，但把一生的写作全部锁定在



这个领域的,也就霍雷肖·阿尔杰一人。他的小说,真切透骨地描述了他那个年代纽约的经济生活,通过它,人们可以看到过去的纽约。这是一部纽约的城市发展史,是纽约的最为生动的经济史。同时作家在作品中提出了许多我们今天称之为商业道德的东西。他鞭挞人类的种种恶习,飘扬商业道德,把人们从经济贫困的处境中,带入自由财富的金碧辉煌的殿堂。他的小说不仅仅是美国历史的缩写,也是一切由贫困到富裕的群体与个人的一面镜子。

对于第三世界发展中国家的人们来说,对于今天正踏在致富道路上的中国来说,这些被历史称为“财经小说”和“励志小说”的作品,其现实意义是不言自明的。我愿那些在贫困中的人们,尤其是青年,像书中的主人公一样,努力奋斗,勇敢地面对现实,百折不挠,尊重商业道德,保持积极、乐观的态度,为了自己、同时也为了这个民族,步上致富的道路。天道酬勤,这也就是我为什么要翻译这本书。如果可能,我想把他更多的作品向大家介绍。

译者

2003年5月



## 目 录

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 译者序 .....              | 1   |
| 第一章 纽约街头的小商人 .....     | 1   |
| 第二章 家道中落 .....         | 9   |
| 第三章 保罗有了竞争者 .....      | 15  |
| 第四章 小胜 .....           | 21  |
| 第五章 保罗丢了他的篮子 .....     | 27  |
| 第六章 兄弟情深 .....         | 33  |
| 第七章 转机 .....           | 41  |
| 第八章 母亲失业 .....         | 47  |
| 第九章 “撞”到的好运气 .....     | 53  |
| 第十章 被麦克再次伤害 .....      | 59  |
| 第十一章 巴克利公司 .....       | 65  |
| 第十二章 桶偷——纽约街头的浪子 ..... | 73  |
| 第十三章 下一步怎么办? .....     | 79  |
| 第十四章 钻石戒指 .....        | 87  |
| 第十五章 黑心典当铺 .....       | 93  |
| 第十六章 戒指的价值如此高 .....    | 101 |

|       |                   |     |
|-------|-------------------|-----|
| 第十七章  | 菲利克斯·蒙哥马利先生 ..... | 107 |
| 第十八章  | 误中圈套 .....        | 113 |
| 第十九章  | 追踪 .....          | 121 |
| 第二十章  | 伪装的贼 .....        | 127 |
| 第二十一章 | 化险为夷 .....        | 135 |
| 第二十二章 | 一个足智多谋的人 .....    | 141 |
| 第二十三章 | 新的对策 .....        | 147 |
| 第二十四章 | 蒙哥马利先生被捕 .....    | 153 |
| 第二十五章 | 保罗的最后胜利 .....     | 159 |
| 第二十六章 | 尾声 .....          | 165 |



## 第一章

### 纽约街头的小商人

“奖金袋哦！只要 5 美分！每袋都有奖金！那几位绅士，请过来试试你的运气！”

吆喝的人是一个叫保罗的 14 岁男孩，他站在纳索街一幢破旧的砖房前，这幢砖房多年来一直是纽约邮局。男孩背靠着墙，面前放着一只小篮子，里面装着些普通信封，每个上面都写着“奖金袋”。

他的这种叫卖，在当时，是新颖别致的，十分吸引人的注意——因为这是他自己的发明：奖金袋，关于这一点我将在后面讲述——他吸引住了一大群各色各样的人，当然多半是些男孩。

“袋里是什么，朋友？”一个擦鞋童问，他背着他的箱子，用一对背带挂在肩上。

“是糖果，”保罗回答，“买一个，才 5 分钱。”

“里面没多少糖果。”擦鞋童用轻蔑的眼光扫了一眼保罗。

“不但有，还有一项奖。”

“一项多大的奖？”

“它们里面，有些有枚 10 分的邮票。都有一些东西

的。”

擦鞋童动心了，他掏出一枚 5 分的硬币说：“那么，给我来一包吧。我想，5 分钱我还能付得起。”一个信封立马递到了他手上。

“打开呀，朋友！”与擦鞋童站在一起的报童急切地说。他目光如炬，盯着擦鞋童拆信封。擦鞋童从信封里抽出了一片冰糖，小得可怜。然后转过脸，盯着保罗，一脸的无奈，说：“奖金在哪里？我怎么没看见奖金呢。把 5 美分还给我。”

“你把袋子给我，我给你看。”小商人说。

他把手指伸进袋里，取出一小块方纸片，上面写着：“1 美分。”

“给你奖金。”保罗说着就从自己衣兜里拿出 1 分钱。

“才这点奖金。”小顾客说，“你的 10 美分呢？”

“我并没说每个袋里都有 10 美分。”保罗回答，“如果那样我一下就破产了。谁再来一袋？只需 5 美分！”

孩子也像成人一样普遍有投机的兴趣，所以保罗的叫喊产生了效果。

“我来一袋。”报童特迪·奥布赖恩伸出一只脏手把钱递过来。孩子们又好奇地盯着他打开纸袋。他取出一小张纸，上面写着：“2 美分。”

“嘻嘻，特迪！你的运气比我的好呢。”擦鞋童说。

奖票及时兑现，特迪似乎满意得很，虽然他得到的那点糖也许半美分都不值，但比第一位顾客可要多一倍的奖金呢。

“谁来买下一袋？”保罗一副生意人的腔调，“可能就是 10 美分呀。那你们的钱就翻了一倍啦。快来哟，先生们，就 5 美分嘛！”





保  
罗  
从  
商  
记

“奖金袋哦！只要 5 美分！每袋都有奖金！那  
几位绅士，请过来试试你的运气！”

*Pant the Peddler*

又有三个孩子抽了奖，一个抽到2美分，另外两个每人抽到1美分。这时，在场的人有些迟疑，不知谁会买下一袋。这时，一名在华尔街工作的青年男子从邮局走出来。

“你在卖什么？”他停下问。

“糖果奖袋！每袋都有奖金！只需5美分！”

“我来一袋吧。我有生以来还从没抽过奖呢！”

买卖立即成交了。

“我没见到什么奖金。”他打开袋子时说。

“是张小纸片，先生。”特迪十分关切地说，好像是他自己买的一样。

“哦，是的，我看见啦。嗨，我真走运，10美分！”

“10美分！”几个没那么幸运的买主说，带着一点嫉妒。

“给你奖金，先生。”保罗说着从内衣口袋里取出一张10美分的邮票。

“唔，朋友，你做事很公平，真的。留着那10美分，再给我两袋就行了。”

保罗马上把奖袋递给他。不过这位华尔街职员运气尽了，这回他仅得2分钱。

“瞧，”他说，“我也没赔多少钱，我一共买了三袋，才花了3分钱嘛。”

这个10美分的奖金，对少年小贩的生意起到了鼓动作用。又有五袋一下卖了出去，都想来碰碰运气，但大奖终未再出现。2美分就是抽到的最大奖了。大家的好奇心得到满足后，一个个散去。可没过多久另外一群人又聚拢来。保罗为什么要选择这个地方做生意呢？原来从邮局进进出出的人，每小时有好几百，还有一些来自不同方向的人从这里路过。他的叫卖声，许多人都听得见。他的判断是正确的。“奖

袋！5美分哦！才5分钱一袋！”——有人买了一袋。买奖袋的人大多出于好奇，也有少数人因为被这个小商人的做生意的举止吸引，希望鼓励一下他，对他积极谋生的态度给予支持。后一类甚至不把奖金领走，这又给保罗增加了不少收入。

最后剩下一袋了，好一会儿没人来买。终于来了位绅士，他手牵一个7岁大的男孩走过来。

“嘿，我要买那袋东西，爸爸！”

“里面是些什么啊，小朋友？”绅士问。

“糖果。”保罗答道。

这个叫艾尔弗雷德的小男孩，像多数男孩一样喜欢吃糖。他缠着爸爸要买。

“拿去吧，艾尔弗雷德。”

“里面有奖金。”保罗看见他们就要离开，便招呼了一声。

“我们来寻找一下奖金。”绅士说，“有多少？1美分？”

“对，先生。”保罗说着把1美分递给顾客。

“没关系！奖金你留着好啦。”

“我要，爸。”艾尔弗雷德含着满嘴的糖说。

“我另外给你。”

到目前为止，保罗对经营状况感到满意。11点钟就把手上的货全部卖完了，利润可观——我们不久就会看出来。大体而言，保罗的生意比许多小商贩要好一些，他们有的开了一天的店连费用钱都收不回来。而保罗的费用并不算多。首先他不需付租金，也不用雇人，自己一人就能干。实际上他所有的费用就是最初的进货，而且价格是稳定的，这些确保了他能赚到不少钱。总的说来，保罗对他的买卖满意。这是他做奖袋生意的第一天。



“我该回家了，”他自言自语，“母亲想知道我的情况呢。”于是他转向纳索街，来到梅登巷转角处，没料到碰见了特迪·奥布赖恩。

“卖完啦，朋友？”他问。

“嗯。”保罗回答。

“多少袋？”

“五十。”

“厉害呀！赚了多少？”

“现在我不知道，还没算出来呢。”

“这比卖报强，绝对。我今天才赚了30分。你不想要个人合伙吗，哥们儿？”

“不，没必要吧。”保罗怀疑那样做到底有什么好处。

“那我就自己干。”特迪遭到拒绝有些不高兴。

“干你的呀！又没人阻止你。”

“我还是想和你合伙干。”特迪一是觉得准备奖袋麻烦，二是明白自己没有足够的资本单独做生意。

“不行！”保罗断然拒绝，“我不想与人合伙，一人就能干得很好。”

保罗对特迪的想法不感到意外。混迹于街头的孩子们，对于想方设法赚钱这档子事，目光是敏锐的，这和他们的长辈一样。所以没有什么有利可图的生意，能够垄断很久。当谁发现一条好路子，就小心翼翼地不让别人知道货物来源。但这又几乎不可能，他们经常被尾随跟踪。那些认为对方找到了更好的项目的跟踪者，常常是花数小时，眼眨也不眨地跟踪目标。眼下保罗想到了一项赚钱办法，他同样决心尽可能久地保守秘密。一旦有人加入了竞争，他的收入也就减少了。