

傳小人名六一一

怎是們他 的功成樣

一 加拿大名人史蒂芬

世界上隨便那一位名人，莫不都是含辛茹苦奮鬥出來的，尤其是這位史蒂芬先生 (John F. Stevens) 在他一生中，充滿了可歌可泣的史蹟，其中最值得紀念的，是完成美國加拿大太平洋鐵路，大北鐵路，和巴拿馬運河等幾項大工程。雖然他是一個貧農的兒子，沒有機會跨進高貴的大學，可是憑了業餘的自修，閱讀專門書籍和雜誌，學識也就逐漸豐富起來，很多的朋友，都知道他在白天工作後，在晚上還要孜孜不斷地自修，一直要到深晚為止。

當一八八二年時，這位肯奮鬥的史蒂芬，終於達到了一個很好的機會。那就是加拿大政府預備建造一條太平洋鐵路，由一家鐵路公司包辦了去。但有一個苛刻的條件，就是公司方面，如果不能在十年中將鐵路完成，則分文無着，連建造費也不能領到。不過，假使能不滿十年完成，可得五百萬鎊獎金，和二千萬畝空地。鐵路公司接了這件難事後，就將史蒂芬請來吩咐他做這件事，而且說：「盡力去幹，愈快愈好。」史蒂芬立即不畏困難的去，在六個月中，完成了一千哩，不到五年，太平洋鐵路完全告成了。

不久，他又開始做第二件困難的工作，在那崎嶇不平的高山上，建造成大北鐵路。於是，他的名譽扶搖直上，一九〇五年，被委任為開鑿巴拿馬大運河的總工程師，雖然運河的完成，並不是他一個人的力量，但沒有他領導，很難使理想變成事實，尤其像這種從來沒有人做過的工作，他憑着勇往直前的精神，施展科學管理的才能，終於成功了。

在美國，提起史蒂芬，沒有一個人不敬愛他。因為他雖是在社會已有聲譽的人，但他待人接物，態度始終是和藹可親。這位埋頭苦幹的史先生誕生於一八五三年。後人爲了紀念他在加拿大一個山頂上，建造了一個銅像。

他在一九一七年到一九一八年間，曾担任美國赴俄考察團團長，返國後，被任爲國際聯合科學委員會的委員，對西伯利亞大鐵路的完成，他也出了極大的力量。

二 肥皂專家的成功祕訣

在一家雜貨店中，有一個夥計，名叫李華，(David Lovechulme)他一生永遠是在不斷奮鬥中，所以，他最後竟能成爲一家七千萬鎊公司中的主人。

他小時候，因家貧失學，沒受相當教育，但是他並不灰心，努力從低微的地位設法爬起來。達到成功致富的境域。他成功的祕訣，是用全副精力，迅速的去做事。五十年來，始終不懈。他每天在早上五點鐘就起身，起身前就將一天重要的事情，在胸中計劃了一下。起身後就按照計劃努力去做，自己督促着事業進行，沒有恐懼，亦沒有疑惑，勇往直前的幹去。

他一生，專門致力肥皂事業，一共收買了二百多家小公司，同時將他的利益，分派給同事和職員，使他們也成爲李華公司的股東，在他去世時，已有一萬八千個合夥者，和十六萬六千個股東。故他不但自己成功，而且別人也因此得到利益。這種有福共享的氣量，的確是不易多見的。

有一次，人們去問他做事的方法，他很幽默地回答：「我的方法，就是情願多咬一些，然後慢慢的咀嚼。」因此，在他目光中值一百鎊的某物，換了胆小的人看，只值四十鎊而已。

他所辦的公司，一天天發達起來，他在社會上的地位和聲譽，亦一天天的增高。人們都稱他是一個不易多得的成功者，並不說他是一個無用的百萬富翁。

多咬果然好，可是咬了若要能嚼入下去，必須先訓練自己具備這種能力。

三 想做藝術家的推銷大王

善於經商的諾伏耳(Saunders Novell)是美國人，他不但在本國很有聲譽，而且在倫敦和巴黎，也很有名氣。

他嗜好美術，想做一個畫家，本來曾計劃到巴黎去學美術，然而限於經濟，無法實現。爲了生活的驅使，不得不不在一家公司中做裝貨員，後來調爲推銷員，二十八歲時，即升爲推銷主任，憑着他的才智和努力，使公司營業增加了二十一倍，這種顯著的成績，使任何人嘆服！

他以爲推銷員要成功，必須要從多聽、多看、和多記三處着手。（不但推銷員如此，其他亦何嘗不如此呢？）

多講少聽，有時是對推銷進展是非常不利，可是美國人都犯了這個毛病。其次推銷必須利用眼睛充分觀察，利用腦子，週密考慮和記憶，這都是每個推銷員千萬不可忽略的事。

他推銷貨品的方法，有幾種值得我們贊美和效法的。例如，他代表一家鑄鐵廠出外推銷時，攜帶了一本有七萬五千種樣品的說明書。可是顧客看了幾頁，往往感到疲倦。於是他從底下賣起。有時他在一月中專揀一種貨品推銷，一年僅推銷十二種貨品，這種方法，使他獲得了成功。

當他做了十年多的推銷主任，已很富有，想起了過去想做畫家的志願，於是便辭職，到巴黎去學美術。可是他這時候，已和藝術並不相近了，所以不久這位推銷大王，重回美國做推銷主任，他認為推銷術是最有趣的學問，藉此可增進見識和名望。

四 埋頭苦幹的園藝專家

美國麥省倫佳斯特地方，在一八四九年誕生了一位馳名世界的園藝專家，名字叫拔本克（Luther Burbank）他改良了許許多多的花草蔬菜和菓子。

最初，他在麥省冷乃拔地方，購置了一塊園地，種植花木，菓子和蔬菜，不斷設法改良，到後來種成了獨一無二的拔本克式蕃芋，馳名當地。不久在一八七五年，到加利福尼亞州的田地上，試驗種植，因那邊土壤非常肥沃。到一九〇四年，克利奇基金委員會，爲了他專心從事，解除他經濟問題起見，每年補助他一萬美金的經費。

一八九三年，他創辦花菓培植新法（New Creations in Fruit And Flowers）一種刊物，引起社會上許多人密切注意。

他一生信仰達爾文的天演淘汰的進化論。故他不但單是一個園藝家，同時還是一個思想家。

多年的經驗，使他明瞭天演的進步，是非常遲慢的，於是他設法加速起來。有一次，他接到某處定植棗樹二萬株，利用加速的方法，使它能在九月中如期交貨。

他所用的加速方法，十分有趣，首先將一萬粒種子散播，待長大後，辨別牠的優劣，在一萬株中，揀選最好的三十株保留，其餘完全除掉，實施他信仰的淘汰主義。

他在園藝上，有許多特殊的成就，例如在最短期內，他能產生很優良的花木和蔬菜，同時能使菓子比眾不同的甜蜜，花朵香而秀麗，並且還可縮短和延長生菓的時期，改變菓實的形狀等，這種本領都是苦心研究園藝的結晶，往往他研究一種植物，會費上十幾年的時間，這種毅力和勇氣，據他說不是從自己本國學得來的，而是在英國、加拿大、澳洲等學會的，因英國人民比任何一國國民，對於愛好園藝有着濃厚的興趣。

五 煤油大王的青年時代

煤油大王達脫亭，在歐亞兩洲是很有名望。他一共創辦了一百二十五家煤油製造公司。擁有五個規模非常宏大的煉油廠。差不多單在美國，就有二十四萬一千畝的煤油區域，其他世界各地除了波斯外，都有他的煤油公司，假使他能再多活幾年在世界上，一年可以操縱全世界的煤油公司。

他是荷蘭人，然而幼時即入英國籍。父親是在輪船公司服務，家境並不十分富裕。

最初，他在一月銀行裏做送信員，做了很久的時間後，在二十二歲那年，突然感到送信的職務，對於他沒有什麼長進，因此就辭去了送信的職務，到荷蘭商業協會去服務，那協會性質，是類似英國的東印度公司。

他進去時，只不過是一個小職員，後來由於工作努力的緣故，就升為推銷員，被派到荷蘭各屬地中去推銷煤油，當時他做事非常精明，能隨機應變，所以二年後，就升為荷蘭皇家煤油公司的推銷主任。專心和美孚油公司互相競爭。他一方面設法維持固有營業，另一方面去拉攏新主顧。所以營業一天天的興旺起來，他的名氣亦隨着傳遍了每個人的耳朵。

但，假使他在年青時，不肯埋頭苦幹，那末，誰會相信他的前途能成功呢？人們都想不到在五十年前阿姆斯特屋內，每逢晚上，有一個用功的小孩子，在微弱的燭光下，看旅行書籍的，竟然就是將來著名的煤油達脫亭。

六 迦萊透的一生

美國汽車大王福特，因為汽車銷路廣大而成爲名人。可是有一個時間，他的福特汽車的銷路竟然被雪佛蘭汽車追出了。原來雪佛蘭公司中有一位推銷汽車的怪傑迦萊透，在裏面努力服務。

迦萊透是在一九二四年，開始擔任雪佛蘭汽車公司的推銷主任。當時汽車的銷路只有二十五萬輛，經過了他改良努力四年後，銷路增加了四倍，竟達到了世界汽車銷數的最高峯，有一百二十二萬五千輛，

於是人們就稱他爲世界汽車推銷大王。

他家境富裕，在哈佛大學畢業後，就踏入社會，做了電話推銷員三年，後來在國民計算機公司擔任推銷主任，一共做了九年。

以後，他又從事第三個職業，推銷塔爾戈公司的發電器具，成績非常良好。但不久，他到城市中公共汽車公司中服務，感到非常枯燥，於是，又再出來擔任雪佛蘭汽車公司的推銷主任，這已經是他第五次的職業了。

迦萊透的成功，並不是偶然的，當然也不是所謂僥倖的了。曾有一天，他說出了他的成功祕訣：

第一在推銷之前，必須先要很精細的通盤籌劃一下，決定到底怎樣進行，像造房子打圖樣的一樣。

第二公司方面，應該對於任何顧客設法和他們竭力連絡，使顧客發生好感，不易更換別人。

迦萊透身體生得短小，可是說話非常流利動聽。目前他已是五十多歲的白髮老翁了，可是辦事效能仍非常高。業餘時，他以種植奇花異卉作爲消遣，所以他買了三百畝田，當他看出田中植物長成時，必定嘻開了嘴，笑個不定。

七 發明太妃糖者的軼事

在英國赫李法地方，有一個很著名的小鎮，名叫太妃，因爲它是以出產和製造太妃糖出名的。在那裏，奇怪的却只有一家太妃糖公司，每天機器隆隆的轉動着，工人們忙碌的勞動着，成千成萬的太妃糖很迅

速地流出了廠外，從廠外，到英國各地。

這公司並不是幾個人投資的股份公司，亦不是二合公司，完全是墨鏡杜一個人艱苦創立的，那時候記得還是在一八九〇年，他公司中所用的器具僅是一缸乳酪，一袋糖，和幾張印好的廣告紙。想不到後來竟然會發達到如此。

這位墨鏡杜先生，本來是一家棉織廠中的工人，到二十二歲時，將積蓄的錢，開設了一爿燒餅店。在工作時，他想起爲什麼不要做些糖菓生意，那利息到很厚。於是，就異想天開的將美國的 *Caramel* 和英國的 *Bouthesouch* 合起來，發明了一種人家從未見過的太妃糖。

第一天生意就好到萬分，所有的糖完全賣光，然而「樂極生悲」，不幸的事情，也就開始逐漸不斷地發生。最不幸的就是房屋及財產，完全被大火燒得一無所有，當時糖稅又繼續增加，他那裏來資本重新開設糖公司呢？

於是他很苦悶，竟跑到銀行裏去要借三百鎊錢作爲資本。當時銀行職員問他須要多少資本才滿足。他說：「要一萬五千鎊，行員聽後不禁駭了一跳，嘲笑他說：『笑話，就是你製造全世界所用的太妃糖也用不到一萬五千鎊資本呵！』但是，目前墨鏡杜糖公司的資本，已有七十五萬鎊。是任何人不能預料到的。」

墨鏡杜十分愛讀英國詩人約刻著的一首韻文：「早些睡，早些起，勿飲烟酒，多登廣告。」尤其是他深信着多登廣告的効力，是非常偉大，所以他不斷地登載廣告，作爲宣傳自己的貨品。

他的成功祕訣就是：「首先必須把人們所須要的東西做出來，然後再實事求是的在各處宣傳，不誇

張過份，使人失去了信用。」

雖然太妃糖是成功了，可是他仍不斷地改進，直到超過了市上所售任何種糖的質量。因過度的勞心勞力，到五十歲就死亡了。然而他遺留下來的事業，委實是表顯他精神的不朽。

朋友，你想效法這位墨鏡杜先生的奮鬥達到成功嗎？假使要的話，可以按照他平日做事的公式：

- 一、選擇一件大眾歡喜的東西，改良製造之。
- 二、盡力做得非常精美。
- 三、利用廣告，不斷宣傳，使貨物著名。

八 蝕本加工錢的裁縫老板

奈其（Arthur Need）的成功，是由於他的性情非常慈悲，看見任何苦力，都設法幫助他們，故有許多人說他的良心，比頭腦還大。面上永遠是表顯着和藹慈祥，看不見怒容，他的歷史，也委實像神話一樣。

他生長在美國西里一個島上，年齡稍大時就以裁縫糊口，後來，很偶然的，竟做了一家規模很小的裁縫店店主，這店鋪不用說是非常窮困的，因為他們的主顧也是十分貧苦的一羣。於是做工的裁縫生活自然是非常困苦，既吃不飽，亦穿不暖。把這位慈祥的奈其先生，看得委實不忍再睹了。

於是，在一天晚上，他對經理說：「我必須增加所有裁縫的工資。」經理自然駭了一跳說：「不能，不能，就是照現在低微的工資，也不能賺錢。增加了不是要蝕本嗎？」但這位奈其先生不慌不忙的說：「不論蝕

本不蝕本，我總得要加他們工錢。」

他首先對一個老年的女裁縫宣佈：「你的工資今後將增加到十元錢一星期，因為你的工作是值得這些價錢的。」於是，其餘所有的裁縫，也都得到加倍的工錢，使裁縫們驚惶得竟疑信自己在做夢。

這時，奈其的神經，因思慮過度而失常，回家休息了三月，等他病愈後回到店中的時候，經理對他說：「奇怪，加上他們工資後，現在我們却相反地會賺起錢來，並且可以做三倍以上的工作。」

「工作增加了三倍，工人增加了多少？」

「一個。」經理微笑着。

許多的裁縫，看見奈其病愈返店，個個十分快活，七年後，奈其的裁縫店日漸擴大到無可再大，工人的數目，亦由二十二個增加到一千五百個。成為美國裁縫大王。他手下每個裁縫，都是勤懇從事，主人愛護他們，他們也擁戴主人，感情融合到極點。

從上面看來，奈其的成功，完全是依賴他的熱心和慈善心腸，因他沒有其他本領，既不是實業家，亦不是理財家。

他以爲：只要工廠中有了一個精神上的樂園，其餘問題都不難解決。當奈其在一九二八年死去時，裁縫們以爲奈其的優待工人政策將被消滅了。可是事實證明並不有如此。在一個追悼奈其的大會中，有人大聲演說：「奈其雖死，他的精神，將永遠不朽。」

增加工資，無異提高工作效率，增加生產數量，故工作加多三倍，工人只添一個。」

九 世界第一大洗衣公司主人

世界最大的洗衣公司，名叫拷而迷，是在美國牛奧倫地方。每星期要洗一萬八千件衣服。它有二個洗衣所和一個很大的乾洗處。

公司的主人是曠格蘭人，名叫麥刻里倫（McKelran）幼時家貧，無法爲生，所以很小的時候就到洗衣店中去作工。

幾年後，他省吃儉用，積蓄了四百塊錢，就自己買進了一打召盤的洗衣公司，拚命努力工作，日以繼夜的忘記了疲勞。以致生意一天比一天發達，每星期差不多總要接洗衣服四千多件。到了這時，生意好得似乎不能再好了。因此業務發展無形中停頓了。

有一次，在一九一〇年，有位牛奧倫日報中的主筆先生，對他說：「爲什麼不再設法使業務發展呢？難道不能利用廣告來推廣你的生意嗎？現在且讓我報紙留下半頁地位，免費替你登載廣告一次。」麥刻里倫考慮了一下，立即和他擬出了長期登載廣告的計劃。第一年中，麥刻里倫共用去廣告費六千元。可是拉到許多新主顧，使業務更形蒸蒸日上。因此，他相信廣告的効力，是非常偉大的。

那時，在牛奧倫地方上，所有的洗衣工作，差不多完全是由黑奴們担任的，一點也不知道清潔和衛生的方法。

於是，麥刻里倫，開始雇用了一位化學專家，成天的去化驗水，肥皂，煤，以及其他物件，是不是衛生。而將

化驗的成績，在廣告裏大加宣揚，使許多的優點盡量表顯出來給大眾知道。

生意突然的好起來，困難的問題又發生了。因爲一星期有三天中，星期一和星期三，是工作最繁重最忙碌的時期。過此，其餘幾天，生意却比較清淡起來。這使他在工作進行和業務上非常不便。因此他和牛奧倫日報的那位主筆先生商量。結果是設法將工作平均起來，就是在星期一收到的衣服，須至星期三好取，星期二洗的，須星期四好取，其餘星期四五六三天，當天可取，並且還有九折特別優待。

試驗結果，果然成績非常美滿，在廣告登出後，每逢星期四五六也有許多衣服可洗了。

他在外設法發展了業務後，就進一步在內訓練自己所僱用的工人，教導他們待人接物應有的禮貌。因爲他的事業一天天發展，當地的九個比較規模宏大的洗衣作，紛紛要求合作，組織一個最大的洗衣公司；他也就義不容辭的允准，自己担任了世界最大洗衣公司的領袖。由此可見，善於經營，也是無論事業的成功先決條件。

一〇 一個專替工人保壽險者

提起花邊大王莫斯蘭在美國斯格萊登地方，是沒有一個人不知道他的鼎鼎大名的，他本來是生長在英國拿丁漢，到一八九四年，才遷居到美國。

莫斯蘭經營花邊事業，是目光非常遠大，不從廉價和減省質料着想，而以貨物質地精良，品質高尚爲目標。爲了達到這項目標，他對於自己廠裏的工人，是予以特別的訓練，使每個工人都很快樂地奮鬥做工，

所以三十年中，他的工廠沒有罷過一次工。

他訓練工人的方法，據他自己說是這樣的：

「我的政策，是首先使每個工人都看公司好像是屬於自己的一樣，每個工人都覺得自己應像股東一樣的愛護公司。」爲了這，他常常施用懸賞獎勵的辦法，去訓練工人的思想，鼓勵工人們提高工作效能，維持工廠清潔，及盡量減少無謂的原料消費，以致使他公司支出節省了許多。

他對於工人待遇，非常優異，凡任何工人，做滿了六月，就可得到免費保壽險的利益，而且每年加多保費的數目。因此，在莫斯蘭的工廠中，有許多的工人都是做過了二十五年的熟手。

除保壽險外，對於其他工人的福利事業，也是非常注意。像工人的運動場、友誼所、和住房的建立，以及其他，他廠中都應有盡有。

莫斯蘭不但在美國擁有很大的市場，而且在全世界各地，不論那一個國家，在花邊市場上，都不能和他劇烈的競爭。

一一 跛子鄧透的生平

任何人倘使要從梯子底下爬到梯子頂上，是一定須要經過一番苦功。鄧透當然也不能例外。

因爲鄧透在十三歲的時候，他的父親的商店，受到了大量呆賬的影響，終於倒閉了。倒閉後，他父親感到維持十個子女的生活，實不容易。所以就將鄧透，送到一牙書店裏去當一個送信員。

當到達倫敦時，因為他是一個跛子，所以在任何地方都遭人嘲笑和輕視。但是他也有了一個特長，就是歡喜看書。一逢空閒時，就捧起書本來閱讀，就因為這一點特長造就了他日的成功。

他到倫敦後，就開始在一家釘書作裏做工，工錢不用說少得非常可憐，直到二十三歲時，才被一個雜貨店老闆加萊透所賞識，借給他二百五十鎊金錢，幫助他自己開另釘書作，這就是現在名聞英國各地的鄧脫公司的開始。

不久，想不到他的釘書作，非常不幸地給大火燒去了。當時幸虧那位雜貨店老闆，不要他保險賠款。所以他奔波了數日後，又借到一筆款子，重新再開設原來的釘書作了。後來這釘書作範圍一天天擴大，生意一天天發達，任何人都知道鄧脫公司的大名。

他抱定宗旨，出版的書籍，必須對社會是很有價值的；同時賣極便宜的代價，使任何人都能買他出版的書籍閱讀，享受讀書的樂趣。這樣一來，不但他名氣非常響，財產非常多，而且還實現了他平生唯一的志願，每個英國人都敬佩他愛戴他。

當他老年時，已有八個子女，家庭中融融樂樂，非常快樂。在他七十七歲，臨死時，還留下一篇很有價值的遺言，其中這樣說：

「在英國，現在最須要是利用教育，使大家知道如何做人，出版家不應該專門為金錢打算，而忘記社會全體人類的幸福。目前，因書籍數量的增多，故現代人們的教育程度，已較我年輕時，要高優得多了……」

一二 誰創造了風行全球的柯芝洋線

在美國縫衣服所用的老牌洋線，大多是柯芝公司出品，當人們提起柯芝洋線時，就會聯想到另外一件很有趣的事情。

那就是專門製造洋線的柯芝公司，從創辦到現在已經一百多年，可是在一百多年中，生意始終是一天比一天興旺，在公司雇用的一萬個職工中，造成十一個後來擁有數百萬財產的富翁。它有洋線製造廠，竟達十一個之多。全世界母親手中所持的洋線，大多是牠們出品。柯芝公司的能如此發達，並不是偶然的，而是有下列幾種原因：

一、一百多年來，出品始終優良，從未偷工減料。

二、老闆柯芝，他一家四代（祖、父、子、孫）都聚在一起做事，勤懇耐勞，專心製造世界獨一無二的優美洋線，賭場或跑馬廳他們都是從未去過。

三、為消除營業競爭，將許多歸併在一起，組織大公司。

四、他們不論勞工或老闆，都專心一志製造洋線，外面一切虛偽的玩意都拒絕參加。

五、老闆和職工，始終和衷共濟，柯芝曾經說：「我和哥哥三十年來始終合作，雖然有時不免意見不合，可是後來仍舊言歸於好。」

六、老闆們都很慈善溫和，絕對沒有老闆架子，故所有職工，沒有一個不是很快樂地工作的。

七、老闆們都很善於經營，而且經驗和學識都很豐富。

最後，他們竭力在各地推銷，在全世界各處沒有一百五十家柯芝洋線經理處，生意自然不會不好了。在世界上，有許多事業，大多因內部意見分歧而失敗。如果他們能學習柯芝公司，也許何嘗不能成功呢？尤其是上列柯芝公司成功的原因，更值得每一家公司和商店效法的呵。

一三 發明家愛迪生的奮鬥史

愛迪生的祖父，是生長在荷蘭國的，可是後來荷蘭革命，因他祖父是保皇黨的緣故，以致被政府驅逐到加拿大，然而他父親在加拿大加入革命黨，所以又遭當地政府驅逐出境，流浪到美國，故愛迪生可以說是美國人。

愛迪生的成功，人們都以爲他勤學，其實他只有進過三個月的學校，而且在學校中，教師說他是有神經病的。所以他母親就把愛迪生領回家中，自己教他念書，他母親是一個理智堅強，而同時又很聰明的教師，所以教導愛迪生的成績是非常優良。

愛迪生十二歲已讀完羅馬帝國盛衰史和英國歷史的課程。這種聰明的記憶力，使她母親驚異，認爲將來他一定是非常的人物，因此極力訓練他教育他。她成爲愛迪生的最好同伴，也成爲他的優良顧問，同時更成了他的銀行。因爲愛迪生有了錢，總是放在他母親那裏。她會爲愛迪生定了一份科學雜誌，名字叫「科學化的美人」。愛迪生愛得不忍釋手，到後來，曾經始終定閱，從未間斷過一期。