第一章　要有大志

生意不怕小，只怕志不大。满足于一时之利的人是不能发大财的。有大志者，才能做大事业。点滴之水，终成大海。

（一）

一个十六岁的孩子，向父亲借了二十五元美金作本钱，由杀小牛开始做起，终于在美国肉类加工业中，建立了一个年营业额逾三十亿美元的事业。这是美国上一代的企业家史威特所创造的奇迹。

史威特的成功有几个特点，而奠立他初步事业根基的做法，则是他对降低成本、廉价销售的领悟。

一个十六岁开始做生意的孩子，他如何会领悟到这种旷古不变的做生意逻辑呢？这是他在哥哥店里帮忙时体会到的。

他哥哥诺布在麻州的一个小镇上开了一家肉店，史威特辍学后，就被父亲送到诺布的店里帮忙。他嫂子是个很刻薄的女人，不仅在价钱上跟顾客斤斤计较，而且常在称肉时扣斤减两，因此，经常与顾客发生口角。

有一次，一位顾客在他哥哥店里买了三磅半腱肉，他嫂子竟少给人家五两。后来那位客人气呼呼地找上门来，彼此

需要全本请访问 www.ertongbook.com

吵的很厉害，几乎动手打起来。

事后,史威特悄悄对他哥哥说“:嫂子老是喜欢做这种事，长此下去，会没有人敢到我们店里买肉了。”

“你小孩子，懂什么！”他哥哥竟板起面孔教训起他来，“做这种小生意，如果不在斤量上扣的紧一点，还有什么钱好赚 ?”

“可是，这样常跟客人吵闹，生意永远也好不起来。”

“胡说 我在这里开店开了快十年了,生意并没有垮台，”他哥哥说，“有些客人天生爱占小便宜，明着提高价钱不行，只好偷偷摸摸地赚他们几文。”

史威特不敢再说什么了，但这件事在他脑海里留下极深刻的印象。后来他受不了嫂子的虐待，便离开他哥哥的店，偷偷跑回家了。

他父亲一听他是因为吃不了苦偷跑回家的，当时非常光火。“叫你读书你不肯读，吵着要学做生意，”他父亲厉声厉色地说，“现在学做生意又怕吃苦，你究竟想干什么？”

“我不是怕吃苦，’史威特委屈地说“:我是受不了那个女人的窝囊气。”

他父亲知道他指的“那个女人”是他大儿媳妇，也知道这个女人刻薄成性，再加看到这个最小的儿子，学不到半年生意，已瘦的不成人形，心中老大不忍，便不忍心再骂他了。

他只重重地叹了口气说：“算了，我看你还是回学校去读书吧。只要用功把书读好，将来做事就不会吃苦了。”

“不，’史威特毫不考虑地说“:我不要读书。”

他父亲的火气又来了，大声吼道：“那你想干什么？”

“我想自己做生意。”

“你想自己做生意？”他父亲瞪视着他说，“你知道你今年才几岁吗？”

“我今年已十六岁。”

“这不结啦，你只不过才刚学会走路，就想飞了？”

“我虽不能做大生意，”史威特分辩说，“至少我可以做个小生意。”

“看样子你好像已经胸有成竹啦，”他父亲冷笑着说，“你准备做什么生意？”

“卖肉，就像哥哥一样。”

“你知道开那样一家肉店需要多少本钱吗？”

“不知道。不过，我想一定不会太少。”

“你既然晓得那要不少本钱，你凭什么想自己做生意？”

“我一开始并不要开店，可以推着车子在街上零卖，”这是他从哥哥家里回来时，在路上想好的计划，“这样就要不了多少本钱。”

他父亲一听，这孩子简直是异想天开，一定要设法断了他的念头。所以忍着气逼问他：“即使要不了好多本钱，两手空空总是做不起来的，对不对？”

“那是当然，再小的生意也要本钱才能做得起来。”

“你哪里来的本钱？”

史威特用乞求的目光望着父亲，半天才吞吞吐吐地说：“我想——我想——”

“你不必再想啦，”他父亲表情冷肃地接过去说，“你想要我拿钱给你做生意，那是绝对办不到的。”

“为什么？”史威特绝望地说。

“为什么？这还用问吗？如果我拿钱给你去做生意，亲戚

朋友们会笑我像你一样不懂事，等于拿着钱向水里扔。”

“不管别人怎么说，爸爸，”史威特哀求地说，“您这次一定要帮我这个忙，我已经学了半年多卖肉的生意，并不是完全外行，其中的窍门差不多都懂了。”

他父亲被史威特纠缠的没有办法了，最后只好推拖地说：“我要先去问问你哥哥，看看你是否真的可以独立做生意。”

“问他有什么用？”史威特带着不屑的口吻说，“连他自己也不会做生意。”

“听口气，你好像比他还懂得多了？”他父亲又好气又好笑地说。

“是的，”史威特很认真地说，“如果我现在有他那样一间店，我会比他经营的更好。”

这种话出自一个十六岁孩子之口，无法不让人视为狂妄，但史威特却是发自内心的呼声。他离开哥哥的店时，幼小心灵里就下定了决心，将来一定要开一个肉店，跟哥哥竞争一下，看看谁会做生意？

不过，他这个心愿并没有真正实现，因为当他年龄渐长时，他对事物有了新的看法，对做生意有更高的境界。

他父亲听了他的话，只是摇头叹息，不知该说什么好。一个十几岁的孩子，说话如此狂妄，他认为简直是不可救药了。

他父亲虽然没有答应借钱给他，但史威特并没有灰心。他一有空就到街上去打听，买一条牛要好多钱？买一切用具要好多钱？然后合计一下，至少要二十五元美金，才能开始他沿街零售牛肉的生意。

于是，他又向父亲开口了：“爸爸，我一切都打听清楚了，做一个最起码的小肉商，用不了好多钱。如果您怕我失败，就

算我向您借好了，我将来一定加上利息还您。”

“怎么,你还没有死心？”

“这个生意做不成，我永远也不会死心的。”史威特很坚决地说。

这几天，他父亲也考虑过了，与其让他终日在街上打溜溜，倒不如让他做个生意试试看，免得把他闲出毛病来。所以他想了想说：“总共要多少钱？”

“二十五元就够了。”

“好吧,我来替你想想办法。”

“谢谢您,爸爸！”史威特高兴的差一点过去拥抱他父亲。

“你先别高兴，”他父亲毫无表情地说，“我要先把话说清楚，如果你这次做生意失败了，除非你改变心意回学校读书，否则，我不会再帮你做任何事。”

“我知道，”史威特满口答应，“如果我这次失败了,我决不会再向您求助，您放心好了。”

“还有，不管你成功失败，这笔钱一定要设法还我。”

他父亲说这番话的意思，当然不是真的看重这二十几块钱，而是想在儿子的心理上加重一点压力，使他了解这二十五块钱的重要性，这样他在用的时候，也许会谨慎些。

对一个十几岁的孩子而言，当时的二十几块钱，并不是个很小的数目，即使他父亲不说这番话，史威特在心理上所承受的压力也就够重了。因此，他肃然地点着头说：“这笔钱我一定会还您，只是我不能确定什么时候归还。”

“时间长短没关系，我只要你时时刻刻记住，这笔钱是借来的，而且我是在明知不可为而为的心情下借给你。如果你再作一次慎重考虑，改变心意，我不会笑你三心二意。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

史威特此时心中像燃起一把火，正被创业意念燃烧着，当然不可能改变心意。于是，在三天之后，他以二十五元作本钱，开始了他的卖肉生意。

一开始，他买不起一条大牛，只好买条小牛来杀。一切都自己动手，把肉分割好之后，放在一部手推的两轮车上，推着到住宅区去推销。每到住宅多的地方，就大声喊叫“卖牛肉”，第一天下来，他的嗓子喊的已有点沙哑。

他母亲是个心地善良的女人，虽然由于子女众多（十二个孩子），使她没有太多的爱心分给这个小儿子，但看他累得筋疲力竭、嗓子沙哑的可怜相，心里感到非常难过。

晚饭后，她走到史威特的床边，想安慰儿子几句，可是劳累一天的史威特已经睡着了。

她叫了好半天才把儿子叫醒。

“孩子,我有句话要跟你说。”

“什么话 ?”史威特想用力睁开眼睛,但眼皮像有千斤重，怎么也睁不开。

“你的年纪还太小，这样累，会把身体弄坏的。”母亲在他耳边轻声说。

“嗯……”史威特又进入半睡状态，好像没有听懂母亲的话。

“听我的劝,葛斯泰,”他母亲又把他摇醒说“明天就把你的生意结束，别再折磨自己。”

“我求求您，妈妈，您别再说了，我现在只想睡觉，什么也听不进去。”史威特说完，转过身子去，用背对着母亲。

史威特夫人坐在那里楞了一会，然后慢慢站起来，含着眼泪走出了儿子的房间。

史威特每天很早就要起床，把头一天买好的小牛杀掉，一切清理好了，然后推着车子沿街去叫卖。他把利钱定的很低，所以一开始生意很不错，天不黑，就把一条小牛的肉卖掉了。虽然只能赚一块多钱，但他心里很高兴。他想，只要生意能做得开，将来买的多了，自然就可以多赚钱。

他父亲很不赞成他这种作法，曾一再提醒他："你辛苦一天，只赚一块多钱，划得来吗？"

"现在划不来，"史威特说，"将来就划得来了。"

"将来？"他父亲冷哼一声说，"要等到什么时候？"

"等我的生意好起来，一天可以卖到两头牛时，钱就可以多赚一倍了。"

"这真是小孩子的数学算法。你有没有想到，等你卖到两条牛时，你一个人忙得过来吗？如果找人帮忙，你不要给人家工钱吗？"

"到那个时候，我也许就不需要推着车子到街上去卖了，"史威特说，"就目前情形来说，我有一个月下来，就可以把本钱还您了。"

"你若是真想做生意，我不会在乎这点本钱，只要赔得有道理。"

"您不是看到我赚钱了，才说这种大方话吧？"

"随你去怎么想，"他父亲带着苦笑说，"我希望你能把利润提高一点，把生意好好的做起来，不要白辛苦了。"

"价格提高，生意一定差。"史威特以大人的口吻说，"我宁愿利润低一点，先把销路打开，自己多辛苦一点没关系。"

他的这一作法并没有错，可惜他做生意的环境不能配合他的理想。生意做了十几天之后，便开始慢慢走下坡了。原

因是乡镇的消费力较差，能天天吃牛肉的人家并不多。一开始，大家看他卖得便宜，牛肉又新鲜，所以都愿意买点回去尝尝。可是，日久天长，即使再便宜，有些人家也吃不起，如此一来，生意当然一天差似一天。

这次的生意做了一个多月，便宣告倒闭了。他父亲不忍心责备他，只以开玩笑的口吻告诉他：“我们这些日子吃了你不少的牛肉，就算顶那笔借款好了。但现在你应该知道了，做生意并不像小孩子算术一加一等于二那样简单，这里面还有很多的因素，我看你还是安心读几年书再说吧。”

“不，”史威特用坚决的口吻说，“我借您的那笔钱一定会还，生意还是要做。”

他父亲一看他仍执迷不悟，不禁勃然变色，强忍在心头的一口气，一下子冲出胸腔，大声吼道：“你要是再任性下去，我就要对你不客气了！”

史威特一看父亲发了脾气，楞楞地说：“我并没有做错什么啊，爸爸，我错了吗？”

“你要做生意，也让你试过了，现在还执迷不悟，就是不可救药。”

“这次生意失败了，并不是我的错。”

“，么是谁的错？”他父亲站起来气呼呼地说，“是我错了吗？是的，是我的错，我压根儿就不该让你做这个生意。”

“如果要责怪，只能怪我经验不够，”史威特用近乎自言自语的语气说，“我没有看出这个地方不适合做生意。”

“什么地方才适合你做生意？”

“要人口密集的地方，消费力大的地方，”史威特分析着说，“如果大家都吃不起牛肉，你就是再便宜也卖不掉。我仔

细地考虑过，这次生意失败，是因为此地生活水准太低，大家没有多余的钱买牛肉吃。就拿我们家来说，几天也难得吃一次牛肉，即使再便宜，也不会天天买。”

他父亲不是个蛮横不讲理的人，一听这个年纪轻轻的孩子，能对事理观察的这样深入，内心多少感到有点欣慰，因此，语气也缓和了：“不管是什么原因，总而言之一句话，你现在想做生意，年纪还嫌小了一点，过几年再做也不迟。”

“不，”史威特很执拗地说，“我现在就要筹划。如果生意做不成，我做什么也没有心思。”

看到这个小儿子如此固执，老史威特感到很失望，似乎连发脾气的力气都没有了，只长吁一口气，淡淡地说：“随便你吧，只要你有本事借到做生意的本钱，你愿意做什么就做什么，我不再过问。”

以一个十六岁的孩子，要筹措一笔到大都市去独立门户做生意的资金，这简直是不可能的事。他父亲就是看准了这一点，所以才再懒得跟他计较，打算让他去碰几个钉子，知难而退。

但史威特对做生意似乎到了痴迷的境界，根本没有想到面临的问题有多难，一天到晚在外面跑，凡是有来往的亲戚朋友，他几乎都开口向人家借过，可是，这些亲戚朋友大都是一笑置之，不用说是借钱，人家根本就没有认真考虑他提出的问题。

“大家为什么都这样瞧不起我？”有一天晚上，史威特悄悄向母亲诉苦，“看他们平常对我都不错，可是却没有人愿意帮我的忙。”

“你当然是个好孩子，人家才对你好，”母亲开导他说，

“可是，你要求人家帮忙的事情，已超越常情之外，人家当然不肯帮你的忙。你老是觉得自己是个大人了，但在亲戚朋友的心目中，你还是个小孩子。”

“可是，我自信已经能够独立做生意了，甚至于不见得比我哥哥诺布差。”

“我也相信，”他母亲不愿跟他争辩，只好顺着他说，“如果你能再长高一点，老成一点，我想这个问题就好解决了。”

“我真不明白，爸爸为什么不肯帮我的忙？只要他肯出面，一定可以借到钱。其实他自己也可以拿得出来，很多亲友都这样说：‘你爸爸为什么不借给你？’弄得我简直不知道说什么好。”

“你知道，我们家里并没有现钱，葛斯泰，”他母亲很有耐心地说，“如果你想要你爸爸卖了田地、果园，给你拿去做生意，这根本是不可能的，而且也是不公平的。”

“我已经无路可走了，这样子，我只有替人家去做工，慢慢地自己来储蓄。”史威特苦笑着说。

他母亲一听，认为这倒是很好的办法，反正他不愿意读书，能去帮忙别人做事，磨炼磨炼也好。因此欣然说：“这样也好。不过，在本地没有什么工好做，我想你不妨到姑父家去看看，也许你姑父能帮忙你找点事做。”

母子两个人就这样商议定了，不料他父亲却大加反对，原因是，他父亲跟他姑父不大和睦，认为让儿子去投奔他，等于是丢他的脸。

然而，史威特一心要到外地去求发展，因此，不顾父亲的反对，就一个人偷偷地跑到姑父家去。想不到他这步路竟走对了，他做生意的愿望，不久就要实现了。

他姑父住在寇德角的一个大城镇上，家里很富有。也许是有钱的人都有点傲慢，他姑父对亲戚朋友并不怎么友善，尤其对史威特的父亲，他更是瞧不起，所以平时两家很少来往。好在他姑母对人还和气，所以见到史威特之后，显得很亲切。

等到了晚上，他姑父下班回家后，一见到史威特就蹙起眉头说："你来干什么？"

史威特一看他的表情，先就不开心，再听他的语气，不禁大起反感。心想，难怪父亲不要他来了，原来姑父似乎愈来愈倨傲，一见面就问这种话，简直不通人情嘛！

"我来看看姑妈。"史威特满脸不高兴地说，因为生气，把来找事情做的话也不肯说了

他姑母很了解自己娘家人的脾气，即使是小孩子，个性也很骄傲，所以急忙出来打圆场："这孩子想来此地找个事做，你看看有没有什么合适的事，帮他留意一下。"

"为什么不在家里读书？"他姑父仍板着脸在审问史威特。

"因为我不想读书。"史威特也毫不客气地回答。

"那你想干什么？"

"想做生意。"

"想做生意？"

他姑父脸上的表情变得很复杂，并用一种奇异的眼神瞪着他说："你想做点什么生意？"

"卖肉。"史威特一心想着开一家比他哥哥大的肉店，所以不加思索就说了出来。

"是不是跟你哥哥一样？"

"不，我将来要开一家比他大的。"

"嗯，有志气！"他姑父点着头说，但他的语气，让人听

需要全本请访问 www.ertongbook.com

不出是揶揄还是称赞。

他姑母怕丈夫说出更难听的话，所以忙接过去把史威特在家里卖牛肉的情形说了一遍。

最后还特别表示赞许地说：“这孩子人小志气大，又能吃苦，将来一定是有出息的。”

“再有出息的孩子，在像你哥哥那种父亲的教导下，也会变成窝囊废，”他姑父对太太说，“我不是瞧不起他，他们兄弟姊妹十几个那一个是有出息的。”

“你不能这么说，”他姑母说，“在乡下那种小地方，你能希望他们有什么大发展？”

“问题就在这里，他把孩子都留在身边，不让他们向外求发展，这能怪谁？”他姑父转向史威特说，“你为什么不在家乡做生意，反而跑到我这儿找事做？”

“因为在那种小地方做生意，难有大发展，”史威特以一派大人的口吻说，“要想做生意，一定要到人口多、消费力强的大城镇才有前途。”

他姑父听了这番话，似乎很惊奇：“这是谁告诉你的？”

“是我从失败中体验得来的。我帮我哥哥卖过肉，我自己也卖过。我相信我的经营方式比他好，但我失败了，他却依然能够生存下去，主要的原因就是他那里人口多，吃得起肉的人多，你不买没有关系，还有别人来买，所以稍贵一点也不愁没有销路。我家乡那个地方就不同了，你对客人再诚实、价钱再便宜，他们还是不能常常买肉吃。”

听完了他这番分析，他姑父那张严肃的面孔上，竟绽出笑容。并且跟他太太交换了一个眼色，仿佛在说“你娘家总算出了个明白人”。然后转向史威特，收敛一下笑容说：“你

做事倒是很用心。可是，你既然明白了这个道理，就该找一个你认为适合的地方再做生意，为什么老远跑到我这里来找事做？”

“因为我没有本钱，只好先替人家工作，积蓄点本钱。”

“你父亲为什么不肯帮你？”

史威特考虑一下，选择了一个适当的答案：“因为他拿不出这么多钱。”

“他就是拿得出来，也不会给你，”他姑父似乎很了解他父亲，“像他那样保守的人，决不肯冒这个险。”

史威特低垂下头，没有表示意见。

他姑父又跟太太交换一个眼色，接着说：“如果现在有人替你出资本，你是否愿意做生意？”

史威特猛然抬起头来，用惊喜的目光瞪着他姑父，冲口说道：“当然愿意！”

“好吧，你约计需要多少本钱？”

这个数字，史威特在心里不知想过多少遍，所以不加思索地说道：“有四百元就够了。”

“这笔钱我可以借给你。”

“真的？”

在当时，四百美金不是个小数目，他姑母对丈夫的话也有点怀疑，跟着问：“你真要借钱给他做生意？”

“当然是真的，他既然有这份抱负，没有理由再让他替别人工作，浪费时间。”

“可是，他总还是个小孩子，能够——”

“有志不在年高，”他姑父打断太太的话题，转向史威特说，“你准备在什么地方开？”

史威特突然觉得他这位外表倨傲的姑父，非常可爱可亲，所以说起话来也随和多了：“我现在还没有决定。”

“我建议你去布莱顿城。”

“为什么不让他就在此地做？”他姑母疑惑地说：“这样，我们也好就近照顾。”

“他如果是个需要别人照顾的孩子，我就不会供这笔钱给他了。”他姑父的脸又拉下来，说话的语气也变得有点冷漠，“让他自由自在地去发展，不要有任何的顾忌。”

史威特觉得姑父的话，字字都像铁锤般敲打着他的心灵深处。他姑父的看法，正是他自己梦寐以求的心愿。他要自己创事业，不希望任何人干预他，即使是善意的，他也不需要，因为这样会减弱他决心的力量。

他意外地获得四百元的本钱，在兴奋感激之余，他决定要接受姑父的建议，到布莱顿城去求发展。

临行之前，他姑父郑重其事地告诉他：“如果你这次把生意做失败了，我不管你想什么办法，一定要还我的钱；如果成功了，我倒不在乎你还不还。我希望你把我的这句话牢牢地记在心里。”

这话听起来是违反常情的，不用说史威特当时无法理解，连他的姑母也感到大惑不解。直到几年后，史威特才体会出姑父这番话的用心良苦。

“假如姑父当时没有叮咛我这几句话，”史威特在成功之后回忆着说，“也许我不可能这样一帆风顺。因为他的话始终像一块沉重的巨石，压在我的心灵上。当在最艰苦的时候，我不断地提醒自己，我不能失败，否则，这辈子就爬不起来了，不仅不可能再遇到一个这样慷慨的人，而且将永远还不清这

笔巨大的债务。”

经过长途跋涉，到达布莱顿城以后，史威特的生活展开了新页。

这是一个完全陌生的环境，不但举目无亲，连个落脚的地方都没有。史威特找了一家又小又脏的客栈住了下来，几乎没有休息，就对布莱顿城先作了一番巡视。

这是个交通发达的城市，市面显得非常繁华。他觉得姑父的眼光真不错，这个地方正是他所想望的。

他研究结果，决定在家畜市场附近租间房子，把住的地方安顿妥当，并跟房东商量好，借他后面的一间空房子作屠宰场。

于是，两天之后，史威特又开始了他的卖肉生涯。

虽然，这次他的资本比第一次多了很多，但为了慎重起见，他并没有一下子就开个卖肉店，而仍是采用过去的老办法，买了牛回来，自己屠宰、自己分割，然后用车子推着到街上去叫卖。不过，这一次比上次更苦了。

以前他在家里做时，家人多多少少还可以帮忙做一点零星工作，现在则全靠他一个人。

早上四、五点钟就要起来忙，等把肉卖完，回到家里收拾收拾，上床睡觉都是在晚上十一点钟左右，平均每天只能睡五、六个小时。因此，每到中午他就困的不得了，在街上推着车子走路都会打瞌睡。

史威特有几次想停下来，好好地睡上几天，可是想到自己背负着这么多的债务出来做生意，如果连这点苦也不能吃，又凭什么来创立事业呢？

除了睡眠不足之外，一天三餐饭也从来没有好好吃过，既

不定时，也没有一定的用餐地点。肚子饿了，在街上遇到什么就吃什么，有时候买个面包、三明治之类的简单食物，一面推着车子走一面吃。

人是一种韧性很强的动物，尤其是年轻人，不管是多苦的生活，只要能熬过开头那几天，慢慢就会适应了。一个月下来，史威特已不觉得有多大痛苦。他的思想几乎麻木了，每天都做着相同的工作，唯一的变化是，销路不好时，要多跑一点路去叫卖；销路好时，可以提前一点休息。

史威特一天之中最大的安慰，是他晚上整理好一切，坐在床上数钱的那一刻。当留出本钱数着赚来的钱时，他心里就会涌起一阵无名的喜悦。这时候他会计算着，再有多少日子他就可以开一家肉店了。

这是他此时最大的愿望，也是支持他不畏艰苦地工作下去的力量。

他的房东是个独身老人，有着一大片房地。这个人本来有点怪癖，不大喜欢和人交往，可是，当他看到一个十几岁的孩子，一天到晚这样辛苦工作，心里也不禁大受感动。他曾劝史威特雇一个帮手，别把身体累垮了。

史威特当时苦笑着告诉他：“雇个人，当然会使我工作轻松一点，但一天赚的钱，除了付人家工钱之外，我自己就没有可赚的了。”

这个独身老人，一看他如此勤奋工作，大动恻隐之心，干脆把一片大院子也借给他用，并帮他在四周围起木栅，当作牛栏。这样史威特可以一次买回几条牛来，不必天天跑家畜市场，能够节省不少的时间，无形中增加了他的睡眠时间。

此外，老房东有时候也帮他喂喂牛，或做些其他零星工

作。史威特在感激之余，也常送些牛肉给他吃，所以两个人相处得非常融洽。

史威特在这里辛辛苦苦工作了四年，他计算了一下自己赚的钱，已可以开一家肉店。于是他在市场附近的街角买了一个店面，正式开起肉店。

开店做生意，不比推着车子做生意，一个人当然忙不过来。他写信回家，把他弟弟艾德温叫来帮忙。

在布莱顿这四年的时间，史威特由于工作忙碌，没有结交朋友的时间，认识的人并不多，但一般家庭主妇却几乎都认识他。

第一，一个小孩子推着车子卖肉，容易引起人们的好奇，所以印象自然深刻。第二，他卖肉的利润薄，再加上他对人和气，自然引起主妇们对他的好感。

换言之，在布莱顿的这四年中，史威特已建立起一项无形的资本，拥有不少的老主顾，所以他的肉店一开始，生意就非常好。

这时候，史威特已经二十岁，再加上几年来忧患岁月的煎熬，使他完全成熟了，对做生意，有了更深远的眼光。

这些年来，他都是亲自到家畜市场去买牛，无形中认识了不少的贩牛，也熟悉了这一行的情形。他开始想：如果自己能参加牛贩，把牛直接从西部买来屠宰，不仅能更降低成本，而且会卖的更便宜一点，生意必然会更好。

在牛贩中，他跟一个叫荷森的牛贩交情最好。这个人已经快五十岁，对这一行的门径特别熟悉，而且为人精明能干。当他知道史威特有意参加他们贩牛时，笑着对他说：“我们这一行的内情很复杂，而且都自成帮派，外人很难加入。你怎

需要全本请访问 www.ertongbook.com