

## Y dyn busnes llwyddiannus

(caredigrwydd / gostyngeiddrwydd / gweledigaeth)

“Wyt ti’n barod?” gofynnodd ei fam i Jesse. “Mewn dau funud,” meddai yntau, “mae’n rhaid i mi roi esgidiau am fy nhraed neu mi fydda i’n wlyb ar ôl y glaw neithiwr.” Ac i ffwrdd â’r ddau yn ôl eu harfer i gasglu blodau a pherlyisiau i wneud moddion i bobl yr ardal. Byddai hyn yn digwydd ddau ddiwrnod o bob wythnos ac am weddill yr wythnos byddai Jesse a’i fam yn rhedeg siop i werthu’r moddion. Byddai pobl yn tyrru i’r siop i brynu’r moddion. Ond yn fuan roedd pob math o foddion eraill yn dod ar y farchnad – poteli o foddion a bocsys o dabledi.

Ar y cynhwysion hyn byddai cyfarwyddiadau syml wedi’u sgwennu. Ar un byddai “ar gyfer y gwaed a’r stumog” ac ar un arall byddai “ar gyfer y pen a’r stumog”. Ond yr hyn oedd yn ddiddorol oedd, beth bynnag oedd y cyfarwyddiadau, byddai’r tabledi’n cynnwys yr un cynhwysion, sef sebon ac un neu ddau o bethau eraill. Ond roedden nhw’n dabledi o liwiau gwahanol. Roedd rhai yn goch, eraill yn wyrdd ac eraill yn binc. Byddai’r bobl yn eu prynu gan dybio y byddai’r tabledi hyn yn gwella eu hafiechyd.

Ond mae’n rhaid dweud fod yna feddyginiaeth dda ar y farchnad a gwyddai Jesse hynny’n dda. Dechreuodd werthu’r moddion gorau yn ei siop am bris oedd yn rhatach nag mewn siopau eraill. Er ei fod wedi gostwng ei brisiau roedd yn dal i wneud elw. Meddai wrth un o’i ffrindiau, “Y peth rydw i’n ei wneud ydi prynu llawer iawn o’r tabledi am bris gostyngol ac felly rydw i’n gallu eu gwerthu am bris rhatach na’r siopau eraill. Rwy’n gallu eu gwerthu am ddwy neu dair ceiniog yn rhatach a dal i wneud elw.”

Cynyddodd y busnes. Agorodd fwy a mwy o siopau. Cyflogodd fwy o weithwyr. Dechreuodd werthu pethau heblaw moddion a thabledi. Roedd ei sebon yn werth i’w gael. Nid yn unig roedd yn rhatach ond hefyd roedd o wedi ei lapio mewn papur, llinyn yn ei rwymo a label arno. Roedd yn gwerthu eog hefyd. Byddai’r eog mewn tuniau. Pan fyddai’r cwsmeriaid yn dod i mewn i’r siop i brynu’r tuniau y peth cyntaf y bydden nhw’n ei ddweud fyddai, “Ga i dun o eog, ond wnewch chi agor y tun i mi.” Y rheswm am hyn oedd nad oedd erfyn agor tuniau ar gael bryd hynny.

Yn araf roedd siopau “Boots” yn agor mewn sawl tref a dinas. Roedd y siopau’n gwerthu gwahanol nwyddau ond am bris

roedd y tlodion yn gallu ei fforddio. Gweithiai Jesse'n galed bob dydd ond dydd Sul. Yn ystod yr wythnos byddai'n gweithio un awr ar bymtheg y dydd ond ar y Sul byddai'n mynd i'r eglwys i addoli ac yn y pwniau byddai'n mynd am dro.

Roedd llawer o bobl wedi dweud na fyddai Jesse byth yn ddyn busnes llwyddiannus. Roedd un o'i ffrindiau wedi dweud wrtho, "Rwy'n siŵr y byddi di'n ddyn busnes gonest iawn ond wnei di byth dy ffortiwn." Ond llwyddodd Jesse i wneud arian mawr. Ond beth wnaeth e â'i arian? Rhoddodd un miliwn o'i arian i adeiladu Prifysgol Nottingham. Rhoddodd weddill ei arian i adeiladu capeli yn yr ardaloedd tlotaf o ddinas Nottingham a £50,000 i adeiladu ysbyty yn y ddinas.

Felly, er ei fod wedi gwneud ei ffortiwn mynnodd rannu ei arian gyda phobl ei ardal. Oedd, roedd Jesse Boot yn ddyn llwyddiannus iawn ond hefyd yn ddyn da a gonest.



Adnod: "Ond pan fyddi di'n rhoi elusen, paid â gadael i'th law chwith wybod beth mae dy law dde yn ei wneud." Mathew 6:3



Gweddi: Gawn ni ddiolch am bobl sy'n barod i rannu eu cyfoeth â phobl eraill.  
Dysg ni, Arglwydd, i ddysgu derbyn a rhoi, bob amser. Amen.



Trafod:

- Sut y buasech chi'n mynd ati i restru y pethau da oedd yn perthyn i Jesse Boot?
- Ydych chi'n credu y dylai dynion busnes llwyddiannus rannu eu cyfoeth i helpu pobl eraill?