

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

图书基本信息

书名：<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

13位ISBN编号：9787539948263

10位ISBN编号：7539948264

出版时间：2012-5

出版时间：江苏文艺出版社

作者：Cnyege

页数：182

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

内容概要

学历是中专+大专。

他的女朋友因为穷离他而去；带队去西藏连买返程票的钱都没有，只好卖掉户外装备还钱；没钱付房租，几次被房东赶……这样的生活从毕业后持续了六年！

谁能比他更菜！

他的成功经历简单得像个笑话！

但是正因为如此简单，同样的机会被别人忽视，被他捡了起来…… 你就是个庐舍（loser：失败者的意思）！

成绩不好，整天瞎玩。

上了中专才发现自己太菜了，还好，觉醒的不算晚，从此不好意思问家人要钱了，自己开始赚钱。

中专毕业，知识完全不够用，又去花钱上大专，当然还是自己赚钱养活自己，全是小打小闹，做的都是别人看不上的工作。

大专毕业，闯杭州，闯上海，难于上青天！

被女友嫌弃，被房东驱赶，都是因为没钱。

不过，咱们的作者什么都没有，就是性格好！

同样的打击，别人叫苦连天，他觉得习惯；同样的困难，别人哭天喊地，他笑嘻嘻地继续努力赚钱。

好性格连老天爷会眷顾！

最后，他赢了，成功实现了他的赚钱目标：月入过五万，这一年，他才25岁！

这么菜的人都能发财，还有谁不能？

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

书籍目录

一：中专时代1：男人的第一次2：他们都叫我老板3：洗厕所也是一种境界4：黑店打工记二：大学生生活1：初恋的味道2：兼职跑龙套3：非典巧遇小丽4：二次创业，坐客北京人民大会堂5：安徽支教，儿时的梦想6：三次创业，黑客生涯7：第一次炒鱿鱼，宽带安装工8：饼干干不干，进入电信10000号9：能吃能玩又发钱，雇佣领队三：在上海打拼的日子，人生的最低谷1：偶遇上海MM，传说中的不能娶2：我要留在上海，物流操作员手记3：复旦大学求生记四：重回天堂，东山再起1：白领，我居然有机会成为白领2：人善被人欺，马善被人骑五：开山立派，自立门户，四次创业1：巧遇贵人相助，鸡犬升天2：千人洞游记3：西湖边的邂逅4：朋友的挖墙脚，伤口上撒盐5：徒步黄岗山，一根骨头的故事6：梦回西藏，让心灵去旅行7：邂逅墨脱——地狱与天堂相交处的圣地8：艳遇川藏线，时间停止9：火车上的逃票，要死还是要活10：遭遇自杀美女，心动还是心痛六：偶遇贵人，平步青云1：十字路口的相遇，向左走向右走2：第一张保单，肥水不流外人田3：老客户的支持，母爱的伟大4：迷失山洞，秘密武器5：火灾后的陌拜，没有做不到，只有想不到6：潜伏，玩的就是无间道7：QQ也能签单，追女生一样追客户8：随时发名片，机会无处不在9：夜遇跳河MM，我不下地狱，谁爱下谁下10：空手套白狼，10分钟赚400元11：去深圳见偶像，心愿已了12：武义温泉，相逢眼镜女孩13：原始森林，惊魂7天7夜六：此处不留人，自有留人处1：投身教育事业，受益无穷2：茅塞顿开，奇遇人生导师3：买空卖空，一本万利，五次创业4：一夜暴富，我也来潜伏，六次创业5：我是城管我怕谁，披着狼皮的羊七：儿时的梦想，二手的科学家1：第一次相亲，相见不如怀念2：二手科学家感言八：卷土重来，潜龙出渊1：山重水复疑无路，柳暗花明七创业2：潜龙出渊，展翅高飞3：导师指点，八次创业4：衣锦还乡，兄弟联手5：钱生钱，用钱换时间6：大器晚成，成功无极限

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

章节摘录

一：中专时，小打小闹，挣得零花1：男人的第一次记得那是2000年的暑假，我正在宁波上中专，我和几个同学想留下来找个暑期工作，体验一下生活。

因为当时还没有毕业又没有实际经验很多单位都不招像我这样的人，有一天经过一家中介，老板给我介绍了一份网站制作的工作，花了30元介绍费。

我很开心的去了那家单位，老板问我，有没有网站制作方面的经验，我说还在学，那就是没有了。

那有没有网站推广方面的经验，就是帮公司去拉客户来做网站，我说没有但我可以学的。

老板说那是不行的，你还是再找找吧。

回到介绍所，老板又介绍了一份KTV服务员的工作，我过去面试又被劝回来了，理由是一定要会说宁波话。

连服务员的要求都这么高，这是什么社会呀，我就不相信找不到工作。

最后一次，老板介绍了一份销售工作底薪600加提成，有无经验均可，听起来不错。

这是我的第一桶金，在一家皮包公司，推销山寨洗发水。

我又满怀信心按着地址找去了，在一个破旧小区里，我找到了这家公司，它在6楼，门口连个牌子也没有，按门铃进去之后，感觉怪怪的。

房子很旧，办公用品也就是桌子和电话了，连个营业执照也看不到，感觉像进了皮包公司。

（后来才知道真的是皮包公司）和人事经理面谈。

人事经理：“看了你的简历条件还不错，你为什么选择这份工作呢？”

”我：“我觉得可以锻炼自己，让自己学习到一些有用的东西，让自己成长的更快。

”人事经理：“这份工作是很辛苦的，主要工作内容就是把这些袋装洗发水销售出去，底薪600加提成”。

我：“这个我不怕吃苦”人事经理：“那好吧，明天你先来体验一下工作环境，会有师傅带你的，如果你觉得行就再留下来。

因为是专门有师傅带你，所以要收10元钱培训费。

”我想想10元钱也不算多，那就试一试吧。

第二天我跟着师傅(张成，陇西人，有着多年的销售经验)一起出去销售（说白了与其说是销售员，实际上我们是推销员）。

我们去工地找民工推销，只见一个民工在那休息，我师傅上前和他套近乎。

师傅：“老乡，今天这么空不用上班呀？”

”民工：“下雨呀，我还是希望上班，下雨天又没工资呀。

”师傅：“老乡听你口音像是江西的嘛。

”民工：“是的江西玉山工地上很多都是江西的。

”师傅：“玉山可是个好地方呀，以前还去过那里的三清山呀，风景不错呀。

”民工：“那里游客很多，风景很好的。

”师傅：“老乡平时洗头用什么洗发水呢？”

”民工：“‘海飞丝吧’，都是小包的，小店买的6毛一包”。

师傅：“我们是宝洁公司专门负责送货的，今天路过这里，能遇上你也是一种缘分，要不这样吧我给你优惠价，给你点‘海飞丝’，10包5元钱，你看你是来10包呢还是来个20包呢？”

”民工：“20包用不了那么多，先来10包好了。

”于是成功成交了第一单生意，突然发现原来推销并没有想象当中那么难。

接着我们又来到学校宿舍，先敲门，然后我师傅说话了。

师傅：“同学们你们好，我们是宝洁公司，负责送货的，刚好送了批货给你们学校的小店，顺便过来了解一下你们使用产品的感受。

请问你们平时用的是什么洗发水呀？”

”学生：“海飞丝，飘柔比较多”师傅：“效果怎么样？”

”学生：“效果还可以吧，只是学校卖的太贵了都要6毛钱一包。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

”师傅：“那你们今天实在太走运了，刚好遇上我来这里送货。我这里有‘海飞丝’和飘柔10包只要5元钱，如果你买10包我再送你一包,质量绝对有保证。

”学生：“那我怎么知道是真的还是假的呢？”

”师傅：“这个问题问的好，如果是假的话它的做工是很粗糙的，你看洗发水包装面，如果是假货它的印刷是有点糊的，不像我这个这么清楚。

还有假货摸起来是比较扁的，你再摸摸看这个，相当有弹性很有手感的。

”学生：“好像是嘛有手感和弹性的。

”师傅：“如果你还不相信那可以拆一包给你洗洗看，如果洗的不好我不收你钱。

”学生：“那我来试试看。

”他洗完之后，师傅问他：“效果怎么样，是不是有很多泡泡？”

”学生：“确实有很多泡泡，效果还可以。

”师傅：“你看效果没有问题的话，你看这次你是先来10包呢还是先来20包？”

”学生：“给我来20包吧，又可以多送2包，我刚好想去买洗发水。

”于是第二单生意也顺利成交。

后来又跑了不少小店，多数人是拒绝的，只有小部份接受了。

师傅告诉我一个重要的80/20定律。

他说这个世界上有80%的人，不会要我们的产品；另外有1%的人绝对会要；还有19%的人可要可不要，所以我们就得找出这19%的人并说服他们，这做的就是概率，所以你要多见客户就会多成交。

第二天我开始独立推销了，背了个书包，也去了学校，小店和工地，用的话术也差不多。

但是觉得很奇怪，差不多的套路，为什么我师傅就能销售出去，而我一包也销售不出去呢。

回来就找师傅请教。

师傅看了看，觉得我背着书包不太像送货的，更像是一个卖货郎，让人觉得没有信任感。

建议我拿着洗发水的纸箱子去，并且挂一个工作牌，然后把头发理一理，胡子刮刮干净。

第三天我拿着纸箱，身上挂上了工作牌，也理了头发，刮了刮胡子，看上去蛮精神的。

先去了第一家小店，开始了我人生的第一次销售。

我：“老板你好，我是宝洁公司给这附近公超市送货的，看你这里的洗发水不多了，是不是给你在加一点？”

”老板：“不需要。

”我：“我知道你不需要洗发水，你需要的是把洗发水卖掉，让它赚到钱对吗？”

”老板：“跟你说过不需要了，走远一点不要打扰我做生意。

”我：“那不好意思打扰了”，只好换下一家，我想一定会遇到想买的客户的。

这个时候来到了第二家，还没等我开口，老板先说话了。

老板：“小伙子卖洗发水的吧？”

”我：“老板你怎么知道？”

”老板：“刚才你的同事来过了，我已经在他那里买过了。

”我：“那不好意思打扰了。

”然后边走边想，哪个同事下手这么快呀。

这个时候已经拐了个弯，来到第三家小店，我对老板说。

我：“老板你好，我是宝洁公司给这附近公超市送货的，看你这里的洗发水不多了，是不是给你在加一点？”

”老板：“不需要，你们都是骗子？”

”我：“老板你都还没看我的货怎么就能说我是骗子呢？”

”老板：“前几天有个和你差不多的人，也是卖洗发水的，结果卖给我一堆假货，那天还有客人来投诉了。

”我：“老板能让我看看那些洗发水吗？”

”老板：“你看就是这些，还说是新货上市，质量这么差的，还有股味道。

”我看了货然后对老板说：“老板，我可以保证这批货绝对不是我们公司出的，你看这批货的出厂日

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

期不清楚，而且包装这么扁摸上去没有弹性，也没有手感。

你再来看看我的这些货，摸摸看是不是不一样？

”我拿出一条“海飞丝”让老板看，老板看了看又摸了摸，然后对我说：“确实不一样，让那小子骗了，以后再也不要买这种送货上门的东西，便宜没好货。

”我：“老板像我就不一样了，我只是送货路过这里，看你这里洗发水快卖完了，就顺便给你带一点，方便你呀。

对于这些假货呢，我会把事情反映给公司，公司会去调查的，到那时候有什么结果我会第一时间通知你，你看行吗？

”老板：“好的，那先谢谢你了。

”我：“这是我们应该做的，如果不是你反映，我们还不知道呢。

为了鼓励你这样的行为，今天买洗发水买10包送一包，你看你是来20包还是来30包呢？

”老板：“小伙子就冲你的态度，给我拿20包好了。

”我：“谢谢老板，恭喜发财，下次要货记得联系我哦。

”老板：“好说好说。

”于是我以每包0.4元的价格卖出了20包洗发水，公司给我的价格是每包0.2元，一共赚了四元钱。

看着这四元钱，让我特别激动，这是我人生当中第一次靠自己的努力赚到了钱，说明我有这个能力了，说明我以后可以靠自己养活自己了。

拿着这四块钱，真的有点舍不得花，但不花的话中午拿什么吃饭呢？

后来狠狠心，还是先吃饭吧，人是铁饭是钢一餐不吃饿的慌呀。

拿着这四元钱我吃了一个蛋炒饭3元，又买了一瓶水就没钱了。

中午的时候，我来到一个公园，看到一个16岁左右的小妹妹在那等擦皮鞋。

等她空的时候，我就上前攀谈。

我：“小姑娘，我说你这么小年纪就出来擦皮鞋了，不上学了。

”小姑娘：“家里穷，初中还没上完就出来了，现在打工挣点钱让妹妹上初中，她学习成绩可好了。

”我：“穷人的孩子早当家呀，听你的口音，像是安徽的吧？

”小姑娘：“是的，我是安徽黄山市的。

”我：“那可是一个好地方呀，黄山应该很漂亮吧。

”小姑娘：“是很漂亮，不过我也没去过，等将来有了钱，我也要去看看。

”我：“有志气，你一定会成功的。

看你的头发这么长，可惜黄的都分叉了，一定是用了便宜的洗发水吧？

”小姑娘：“你怎么知道，我买的洗发水是10元一瓶的。

”我：“肯定是假货，哪有这么便宜的洗发水。

你看就是使用了假货，你的发质才会这么差，再这样用下去，以后会秃头的，嫁都嫁不出去哦。

”小姑娘：“真的吗，那怎么办？

”我：“当然是真的，比珍珠奶茶还真。

你看我这里有一款花香洗发水，洗完之后头发会变得乌黑亮丽有光泽，让你变得更漂亮”说着我就把洗发水递给她看。

小姑娘：“这个要多少钱，很贵吧？

”我：“当然不贵，你今天是遇对人了，刚好我今天给附近的小店送货，这样吧我以内部价卖点给你好了。

外面卖6毛钱一包，我给你4毛钱一包，也就只有你可以享受这样的优惠，你可不能告诉别人哦。

”小姑娘：“真的吗，那真的是太好了，谢谢你呀，你可真是好人呀。”我：“今天咱们在这里相遇都是缘分呀，你看你是来个10包还是20包。

”小姑娘：“我没那么多钱，这样吧先给来5包吧。

”我：“平时我们最少都是10包起卖，你也就是碰到了我，所以才卖给你5包，回去可不要到处说哦，公司不允许的。

”小姑娘：“好的好的”，她显得非常高兴，以为自己捡到了一个便宜。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

结果我在撕的时候，洗发水破了，这回不好，完蛋了，没想到洗发水质量这样差。

（经理告诉我们是和宝洁公司签订合同的厂里直接发的货，后来才知道这都是从台州路桥过来的假货）我灵机一动，你看这花香洗发水就是不一样吧，你闻闻香不香，她说香，我马上收了钱就溜了。事后当我知道真相之后，回想起来觉得自己当时真的是太无耻了，连这种小妹妹的钱都骗，真当是作孽呀。

本来她的头发就够糟糕了，用了这种洗发水，如果头发掉光了，那我岂不是成了千古罪人呀。

后来我又来到一个大学宿舍，手上拿着一个箱子，里面装的都是洗发水，门卫大妈问去几楼，我说我上六楼。

这里只有五楼，你过来登记一下，不好露出马脚了，趁她不注意，我马上溜之大吉。

日子就这么一天一过着，每天卖的洗发水刚好吃饭，留下一块钱第二天吃早餐。

有的时候为了节约，没钱买水喝就只好喝自来水，为了省点饭钱，中午只吃2元钱一碗的青菜面。

有一次遇到同学，他问是不是去非洲推销洗发水去了，晒的这么黑。

有一天我实在一包也没卖出去，就找到了还留在学校的同学，他们可能也是同情我的遭遇，买了我50包洗发水，当时我非常感动。

他们并不是没有洗发水，他们这么做只是为了支持我，希望我能继续加油一定会成功的。

后来有一天，不小心听见了经理们之间的谈话，原来这确实是一家皮包公司，根本没有营业执照。

所谓的和宝洁公司签订合同，那都是忽悠我们的，那些洗发水也都是从路桥发过来的假货。

只是比起其它假货来，看起来更真一点。

这个时候我内心当中无比的痛苦和挣扎。

我把这么多假货卖了出去，我这不是助纣为虐嘛。

我居然把它卖给了那个可怜的擦皮鞋女孩，她的头发已经够惨了，我还要火上加油，让她更惨，这么做还是人吗。

更可恨的是，我还把这些洗发水卖给了自己的同学，以后我哪还有脸面见他们呢。

不行绝对不能这样下去了，我再也不能做这种伤天害理的事情，于是我向公司提出来辞职申请。

公司以我没有达到销售标准，一个月销售4000包才有600元底薪，不发工资给我。

后来想想算了，为了急于离开这个恶魔之地，只好不拿底薪走了。

事后回想这段经历，让我感触颇深。

虽然第一份工作并没让自己赚到多少钱，但它锻炼了我的人际沟通能力，让我变的更加勇敢，让我的口才有所提高，也让我的销售能力也有所提升。

同时也让我体会到了打工的辛苦，没有一技之长是很难混下去的。

当然也体会到了同学之间的那种情谊，不是用金钱所可以买到的。

更能体会擦皮鞋的小女孩为了妹妹所做的牺牲，那种姐妹亲情，是世界上最真实的感情。

同时也告诉自己，做人一定要厚道，绝对不能卖假货，害人害己。

2：他们都叫我老板2000年秋季开学，发现自己每个月都要向家里拿500元生活费，觉得非常内疚，都这么大了还不能赚钱独立。

我得找个赚钱的事情来做才行。

什么样的生意才是投入少回报高赚钱又快的呢。

有一天我看到有同学用电话卡打电话，突然想到了。

同学们经常打电话都是用电话卡的，学校的小卖部的都没有折扣，我可以去批发过来卖呀。

于是我去市场批发来一堆电话卡，还有邮票信封其它学习用品。

为了广而告之，我自己打印了一份标题为“不许偷看”的广告，贴满学校的每个角落，并且发展业务员，帮助一些穷学生。

比如A同学销售了一张电话卡我给他多少提成，或者他介绍了同学来我这里买电话卡也有提成。

当然如果他不要钱的话，我可以给他换成电话卡。

平时呢在自己学校销售，双休日呢我就带着电话卡去其它学校推销去。

这样一个月下来也有1000元左右的收入，感觉还是不错的。

双休日我去其它学校推销电话卡，这多亏了以前推销洗发水的经验，虽然卖的东西不一样，但销售技

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

巧还是差不多的。

有一天我来到一所学校，敲男生宿舍的门，门开了有个男生问：“你找谁？”

”我：“你好，我是宁波交通学校的学生，正在勤工俭学，可以先让我进来说吗？”

”男生：“那你进来吧，这次又带了什么产品呀？”

”我：“同学你真幽默，我还没说你就知道我带产品来了呀。”

”男生：“经常有像你这样的推销员过来推销，什么剃须刀呀洗发水呀，学习用品很多拉。”

”我：“我和他们不一样，我卖的东西是你们平时要用的，你们自己买有不能打折的东西。”

”男生：“那是什么呢，拿出来看看嘛。”

”我：“请问你平时都是用什么打电话呢？”

”男生：“当然是电话卡拉，公用电话那么贵。”

”我：“那你们平时买的电话卡可以打折吗？”

”男生：“我们都是学校买的，原价哪里来的折扣呀。”

”我：“那我今天给你们带来了，电话卡你看50元面额的，如果你在学校里买就要50元了，但在我这里买50不用，48不用，45不用，那要多少，今天现场买只要40元，并且你买两张我送信封一张外加邮票一张。

这么优惠的活动，你看今天你是来两张还是来三张呢？”

”男生：“我们这里有三个人，一人来一张50元面额的，能不能送我们6张邮票信封我们有了。”

”我：“当然可以，这个活动专门就是针对学生的。”

来电话卡你们拿好，这是邮票。

”收了钱我又去其它宿舍，其实电话卡我是以5折的价格进的货，一般情况下8折出货，利用的就是信息，不对策，低买高卖还是有市场的。

平时晚自休的时候，就去其它教室推销电话卡，邮票，信封，信纸，钢笔等等学习用品，当然每个班的班长和班副班长关系要搞好的，送他们点邮票呀信纸之类的，这样我才不会被人赶出来。

可是好景不长，有一天我在学位门口遇到了我推销洗发水时候的张师傅。

细聊之后才知道原来他离开了那家公司，自己出来单干了。

现在推销一些学习用品之类的东西。

然后我说自己也在学校里推销电话卡赚点外快。

他说小子过的不错嘛，没白学，不过光一个人销售电话卡忙不过来的，不如拿一批货过来我帮你销售

。我下面有很多勤工俭学的学生，可以让他们去销售，你信的过师傅就把电话卡放一部份在我这里。

销售完了在把钱给你，每张电话卡你给一个底价，高了算我赚的。

当时想想确实是一个不错的主意，这样不但可以提高销量并且还能赚更多的钱。

于是我就拿了一批价值1500元的电话卡给了师傅，正是因为这个决定给我上了一堂重要的人生课。

过了一个月，我电话联系张师傅，他说还没销售完，在过几天。

过了一个星期我再次电话联系的时候，电话一直没人接，打他传呼机也一直没人回。

于是我开始担心起来，马上冲到他们公司。

于其说是公司，其实就是在一家小旅馆里开了一个房间，名片上面的电话就是小旅馆房间的电话，一个皮包公司。

当老板得知我要找张师傅的时候，他当时也非常着急。

他说，这小子昨天出去之后再也没有回来过，欠了半个月的房租还有500多电话费都没给我，肯定是跑了。

这个时候我都不敢相信，师傅是这样的人，当初是他亲手带我的，就算他骗了全世界，也不会骗我的

。于是我每天都打他的呼机，终于有一天他回了我一个电话。

只是在电话里很急样子，说过两天就把钱和剩下的电话卡给我。

之后就再也没有联系了，我一直不明白他既然要骗我，为什么还要回我电话。

很多年之后，我终于想到了原来他用的是传呼机，并不知道谁打电话给他。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

他在电话里说的那些话只是忽悠我的，这么一个让人相信的人居然欺骗了我。这是人生重要的一课，害人之心不可有，防人之心不可无，就当是花钱买教训吧。在我推销电话卡的过程中，发现了另外一个商机，我发现很多学生毕业之后，那些书本要么丢在教室要么放在宿舍，实在太浪费了，那可都是钱呀。于是我一个个宿舍去收书和本子，给他们的好处是请他们吃花生或者换信封和邮票。最后把这些书拿到回收站全给卖了，虽说卖不了多少钱吧，但也不能浪费嘛。经过我的观察发现一个很有趣的事情，每天晚上自修课后，很多同学回到宿舍后，都有吃宵夜的习惯，但穷学生多，所以只能吃泡面，而学校小店里的泡面1.5元一包有些要2元，这就是市场呀。说做就做，第二天我去批发市场买了一箱泡面，并且买了一大包花生。当天晚上我去每个宿舍窜门，请他们吃花生，并告诉他们我这里有泡面卖，要买泡面来401宿舍找我。结果一传十传百整个宿舍楼的人都知道我这里有泡面卖，刚开始一天可以卖一箱。后来我发现同学们在吃泡面时，总是烧开水或者去楼下打开水，还要花1毛钱，我就想到了一个好办法。我买了四个热得快，凡是到我这里买泡面可以免费提供开水，还提供一次性筷子，并且免费送货上门。

这个方法出来后，销售量马上大增，后来觉得光卖泡面不行，产品过于单一了，就做了市场调查看看同学们都喜欢吃什么零食。到后来产品就丰富了，除了泡面之外还有花生，牛奶，啤酒，饼干，火腿等等，就像一个小卖部了。同学们亲切的称我为“老板”，那感觉实在太好了。后来我想想仅仅在晚上卖还不行，得想办法在白天也得卖点东西，但白天宿舍没人呀，怎么办呢。我又发现白天在课间同学们有吃零食的习惯，于是白天我就带着零食去班级里卖，上课的时候总会有人肚子饿了，就会有人传纸条给我，哪个位置要火腿，我马上给他传过去。后来搞得我们班里苍蝇特别多，班主任就找班长让他调查此事了。班长和我探讨这个苍蝇多的事情，我就出了一招。来了一个抓苍蝇比赛，第一名乡巴佬鸡腿+牛奶+泡面，第二名牛奶，第三名火腿，一看到有免费的东西可以吃，同学们实在太积极了。结果老师在黑板上写字，同学们就在下面开始捉苍蝇，最后评选第一名居然捉了55只，真的是太牛了。

当然做生意不能忘了咱们的衣食父母，每个月我都会买一大袋花生、瓜子之类的，去每个宿舍窜门。请他们吃花生、瓜子想买东西的时候记得来找我。当然如果是老客户介绍新人来买东西的话，我也会给一点小恩小惠，比如送点泡面牛奶之类的。有一段时间宿舍老师发现最近的电费实在用的太高了，就在调查看看是不是有学生在使用热得快。有一次我同时使用四个热得快烧开水，结果整层楼断电了，看来是电压不够，只好两瓶两瓶烧。有一天晚上我在宿舍里烧开水，突然有人敲门，这个声音有点不对劲，因为凡到我这里买东西的老客户都是使用暗号的。我开门一看，是宿舍老师。他一进来刚好看到室友们正在打牌，于是过去没收牌去了。当时我就站在门后把热水瓶挡住，趁他不注意拿出热得快，出门打算跑。老师发现了，就在后面边追边喊给我站住。我头都不敢回，从四楼跑到六楼又从另外一个楼梯跑回四楼，进了隔壁宿舍。马上把热得快藏到床底下，这个时候老师冲进来，收走了热得快，我马上先溜。看来用热得快烧水，还得随时防止被老师收缴。所以我只好多准备几个热水瓶，请了一个同学帮忙让他帮忙打开水，并负责把东西和开水送到各个宿舍。不用发薪水给他，每天晚上请他吃夜宵，每个月送点电话卡之类的东西就行了。当时学校里有很多男生学会了抽烟，就有很多人到我这里买东西的时候，要买香烟，当时都是些穷学

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

生，整包买不起，想一根根买。

刚开始我是不想卖的，后来每天这么问我，实在经不起诱惑。

反正啤酒都卖了，还差香烟，不如也卖算了。

刚开始我是一包一包进货，后来生意实在太好，就一条一条进货。

那些时间学校小卖部生意一落千丈。

人家都说无商不奸，除了赚钱之外我得回馈客户嘛。

所以我每个月都会搞一些活动，比如吃香蕉比赛。

所有的学生都可以参加，一分钟之内谁吃的最多有奖品。

比如奖励一些零食之类的，当然这个是分男生组和女生组的。

有的吃又有奖品拿，当然都是我全程赞助拉。

正谓人怕出名，猪怕壮，就在我生意如日中天的时候，有一天宿舍老师带了几个学生会的人，到我们宿舍搜查。

说是接到举报，说我卖香烟给同学。

查了半天没查出烟来，把我拉到了办公室。

老师问我，你知不知道学生不能抽烟？

我说知道的。

知道的为什么还要卖烟给他们。

我说学校小店里不是也卖烟给学生吗，我为什么就不可以？

老师火了，小店是小店，你是你，一个学生不好好学习，居然还卖起香烟了。

看来我是在劫难逃了，只好招了，把藏在口袋里的烟上交了，后来还写了个检讨并保证以后不卖烟。

看来违法学校游戏规则的事情，还是真的不能做，一旦超过了就得受到惩罚的。

既然缺少了香烟的销售收入，就得另外找一个可以赚钱的东西才行。

于是我又和室友们一起讨论卖什么东西好。

我们想到了出租三级片，会不会有市场，他们一致认为如果能搞到片又有地方放映，那肯定有市场。

于是我去市场进货，当时第一次买这种碟子，心里特别紧张，怕被人认出来，又怕别人用异样的眼光看我。

找了几家店都没看到有摆出来卖，又不敢问。

后来终于在一家店里找到了，我问老板有没有那种片。

老板从抽屉里拿出来几张碟片。

一看封面就觉得很黄很暴力了，《金瓶梅》，这不正是我一直想看的片吗，听了很多次一直未见庐山真面目，今日终于有机会见到了。

就问老板这是那个片不？

老板很神秘的告诉我就是就是。

我让老板用黑色塑料袋包起来，以免被人看见。

回到宿舍，我约了几个室友晚上一起免费看片子。

当夜深人静的时候我们6个人偷偷的溜到了学校的录像室，关着灯打开了电视机。

声音都不敢开，一群人心情相当的激动，等待着精彩的画面出现。

可是放了半个多小时了都没有我们想看的镜头，片名倒是没错只是里面放的是越剧版的《金瓶梅》。

一直快进完了都没有看到镜头，发现上当了，被老板忽悠了，真的是要吐血。

更有意思的是，我回宿舍的时候，被值班老师逮住了。

问我三更半夜的从哪里回来，我总不能和他说去看三级片了，再说了也没看到，说出去都被人笑。

急中生智，只好说我从外面上网回来。

学校大门早关了，你从哪里进来的。

我居然忘记了这么回事，只好说从学校的围墙爬进来的。

老师见我认罪态度比较好，让我写了个检讨第二天交上来就算完事了。

这段经历让我体会到，机会无处不在，只要你善于发现机会，把握机会，一定会有所成就的。

有需求就会有市场，有市场就会有市场，有机会就有钱赚。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

要想把业务做大，光靠自己是不行的，一定得找人合作，资源互补才能做的更好。

同时也让我体会到，做生意一定要有自己的底线，不能什么东西都拿来做生意，不然最后吃亏的是自己，堂堂正正做人，清清白白做生意。

3：洗厕所也是一种境界2002年开始实习了，班里安排了实习，去十字路口协助交警指挥交通，这个倒是和我们的专业有点关系，不过不管饭也没有工资。

我和其它几个同学没去，觉得这个太没钱图了，晒的像非洲人一样，又不给钱，以后还不能留下来，这不是找罪受吗。

有些同学去了品牌服装店，当导购，而我当时看到麦当劳在招服务员，于是就和另外一个同学去应聘了，结果只有我被录取了。

这里友情提示一下，如果两个都去应聘的话，最好不要一起去，一般情况他们只会择优录取，可以分开去应聘成功性高一点。

刚开始以为进来就可以烤汉堡，炸薯条了，我想的实在太好了。

进来的第一件事，是让我去洗厕所。

其实当时心里挺不好受的，堂堂一个知识分子居然来这里洗厕所，万一要是遇到老师或同学那真的是丢死人了，希望老天保佑不要让我遇到他们。

原来洗厕所也是有讲究的，首先得把厕所扫干净，然后用消毒水把抽水马桶里里外外喷一遍，用专用的布擦干净（麦当劳里面不同的地方使用不一样颜色的布来擦，这个有严格的规定）。

接着打一桶开水里面泡了一包专用的洗涤剂来泡地板的，用拖把把厕所的地面泡上20分钟，接着再用地刮把水刮干净。

再接下去就是用拖把从左至右一边拖一边往后退，这个称之为麦当劳8字拖地法。

拖完之后在小便池下面放几张纸巾然后倒点盐水，这样可以除臭。

经理来检查的时候，都是带着纸巾的，擦过去纸巾还是白的才能通过。

当然除了厕所之外，大堂也是归我打扫，方法也差不多。

三天下来，我累的趴下，从来没见过这么BT的打扫方法，现在能体会老妈在家里做家务的辛苦了。

并且和其它单位不一样的地方是，作为打烊班的员工，就算你做完了活，也不能一个人提前回去，你得等大家都做完活，这叫团队精神。

所以就会看到这样的场面，有人先做完之后，会主动过来帮忙，大家都在一个团队应该相互帮忙，所以我们很团结。

记得有一次我在学烤汉堡，我放了九个进去，烤出来的时候发现居然只有八个了。

找半天结果发现原来掉到机器下面去了，我正准备把它拿出来放回去。

刚好让值班经理看到了，他说这种事情在麦当劳是不允许发生的，要把它扔掉了并记录下来。

想想如果这种事情发生在一家中餐厅，肯定是捡起来放回去，没想到它们的食物安全方面做的这么好。

连洗个厕所都能做到这样的极致，更别说其它方面了，因为在里面的任何岗位它都有标准，都是书面要求的，并且要背下来并过关的。

所以这也是为什么连没有工作经验的人进去，都会快速培训后以最短的时间上岗，为什么它能成为世界五百强，也就可以理解了。

后来毕业了，要回老家工作所以我离开了麦当劳。

4：黑店打工记 毕业回家之后，还以为叔叔会安排我进入交通局，谁知道我学的专业范围太宽，没有一样是精的，如果学的是桥梁的话还有机会进去。

在加上文凭太低根本混不出去，怎么办才好呢，当时刚好在征兵，突然有一种想当兵的冲动。

于是就去报名了，第一轮顺利过关，后来有一天在网上突然看到杭州有一所计算机学校在招生，看起来很不错，自己不正想找这么一个学校学习计算机吗。

于是不想去当兵了，可我老爸说没有重要理由不可以推的，不然要坐牢的，这会怎么办呢。

看来只有一个办法了，只有第二次体检的时候让自己视力不过关就可以不用去了。

结果二次体检时，检测视力时，明明是往左我就往右，明明是往上的我就往下，医生看出了我的用意，就给写了视力5.2，比第一次5.0还高。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

这会惨了，我不想去都不行呀，就在我绝望的时候，刚好轮到我检测鼻子，医生说我有鼻窦炎。

我当时喜出望外，我问医生是不是有鼻窦炎就当不了兵了，他说是的。

于是我马上找相关负责人说明情况，就可以不去当兵了。

想想自己最感兴趣的还是计算机所以去杭州计算机学校报名了，趁当时没开学，在家又没事就找份工作吧。

找什么好呢，我喜欢上网，又没钱那就做网管好了，刚好看到有家网吧在招网管于是我就去应聘了。

到了网吧之后才知道黑心商人的一些做法，写下它们是希望给未成年和父母以警示。

别看这是一家不起眼的小网吧，但它生意还蛮好的，其它网吧还是2元钱一个小时的时候，这家网吧才1.5元一小时会员只要1元钱，只是机子配置差了点。

我在里面做的是网管兼收银还有保洁的工作。

我一开始就是上夜班晚上8点到早上8点，每天早上5点多就有很多小学生来上网了，上到7点多他们去上学。

父母还以为自己的小孩读书多努力呢，给他们的买早餐钱，都省下来，跑到这里来打游戏来了。

有人会问不是规定网吧不允许未成年人上网吗？

所以才说这是一家黑网吧呀，那个时候还不让通宵，到了晚上12点把下面的卷帘门一拉，灯一关就开始通宵了。

万一遇到有人过来查，老板会提前得到消息，楼上还有一个后门把小朋友从后门放出去就没事了。

去过网吧的朋友应该都知道，网吧里应该都有饮水机的，用的基本都上是桶装矿泉水。

我们老板在这方面是比较精明的，他都是偷偷的使用自来水给客人喝。

另外用的一次杯子，喝完了又收回来，然后用水洗洗又给客人喝，所以我都不敢在网吧里喝水。

可能是自己数学从来没有考及格的关系，所以收钱的时候，常会有少钱的情况，只好自己赔，说好工资一个月500元的，实际发到手的减去赔掉的钱之后，只有300多块了。

这让我想起了自己小时候，把父母给的早餐钱省下来，打游戏机。

确实有点起不起他们了。

如果以后自己做了爸爸一定不让小孩去网吧，宁可让他在家里玩。

当然得规定作业做完之后可以玩多少时间，得有节制。

二、大学和大学毕业初，到处尝试，但没有找到方向1：兼职跑龙套在学校的空余时间比较多，于是有了想找一份兼职做做的想法。

有一天在杭州19楼论坛上发现在招兼职，工作内容就是去学校还有超市门口派发“阿华田”，5元钱一小时，一天工作两小时就可以了。

觉得这份工作倒是挺轻松的，时间又很少。

于是联系了招聘人员。

于是我到了他指定的位置在一个农民房的仓库门口集合。

现场来了十几个和我一样的学生，都是来应聘这份工作的。

主管让我们每人领了一箱阿华田（500包），去指定的几个小学门口去派发，当然要在放学的那个时间点。

于是我骑着自行车到了一所小学门口，和门卫说明来意之后，他答应让我在校门口派发，当然条件是送了他两包。

下午4：30学校一放学，就有很多学生从里面出来了，外面是一群家长在接自己的小孩。

那些小朋友一看有阿华田可以免费的派发，都围过来了。

一人发两包，没过20分钟都发光了，那就搞定收工。

就这样连续发了五天，双休日因为学校不上课所以主管要求我们去大超市门口派发。

这回就有要求了，两箱阿华田不能一下子发完，得发一天。

所以就得有选择性的发，尽量选择发给小朋友了。

主管会在附近拍照，检查我们工作是否认真。

为了能保住这份兼职，我当然得努力的表现做好自己分内之事拉。

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

编辑推荐

《兄弟我这么菜的人都能发财》编辑推荐： 最幽默的发财过程全记录！

学历是中专 + 大专。

他的女朋友因为穷离他而去；带队去西藏连买返程票的钱都没有，只好卖掉户外装备还钱；没钱付房租，几次被房东赶……这样的生活从毕业后持续了六年！

谁能比他更菜！

他的成功经历简单得像个笑话！

但是正因为如此简单，同样的机会被别人忽视，被他捡了起来……

<<兄弟我这么菜的人都能发财>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>