

杜忠明·著

小投资 大回报

写给想创业的那些人看

一本最好读的投资指南 十个可复制的创业神话

第一个故事 用八千元赌后半生

1994年5月，经过反复的犹豫斗争，经过痛苦的抉择，我最终下定决心，正式跨进了南海。我从来没有过航海的经验，经过短暂的培训，我凭着过人的胆识和运气，在茫茫大海中，竟然闯出了第一桶金。三年，我们赚了事业发展的第一桶金——我们的第一个一百万。现在想来，我们在南海的经历，是一个关于风险和机遇的故事。

那时候，我刚从部队转业，来到南海，一切都是陌生的。我带着满腔的热情，来到南海，开始了我新的生活。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

两手空空闯江湖

那时候，我刚从部队转业，来到南海，一切都是陌生的。我带着满腔的热情，来到南海，开始了我新的生活。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

敲开财富之门

那时候，我刚从部队转业，来到南海，一切都是陌生的。我带着满腔的热情，来到南海，开始了我新的生活。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。在南海，我遇到了一群志同道合的人，我们一起创业，一起奋斗。在南海，我经历了许多困难，但也收获了许多宝贵的经验。

请看今日之康华

这个康华就是康华（请参今日之康华）的由来。康华，是一个充满活力的企业，它的发展离不开每一位员工的辛勤付出。康华，是一个充满活力的企业，它的发展离不开每一位员工的辛勤付出。

康华，是一个充满活力的企业，它的发展离不开每一位员工的辛勤付出。康华，是一个充满活力的企业，它的发展离不开每一位员工的辛勤付出。康华，是一个充满活力的企业，它的发展离不开每一位员工的辛勤付出。

中国工人出版社
大周税务局的改革

小投资大回报

写给想创业的那些人看

杜忠明

中国工人出版社

目 录

前言 让梦想照进现实.....	4
引子	5
第一卷	7
第一章 两手空空闯江湖.....	7
第二章 一万元租了一个巴掌大的地方.....	8
第三章 给自己的人生算一笔账.....	9
第四章 敲开财富之门.....	10
第五章 大闹税务局的故事.....	11
第六章 请看今日之康华.....	13
第二卷	14
第一章 一张空白支票.....	14
第二章 我要在大连找对象.....	16
第三章 自己当老板的感觉真好.....	17
第四章 命运轨道的一个一百八十度转弯.....	18
第三卷	20
第一章 挈妇将雏闯大连.....	20
第二章 干啥不让干铝合金啊.....	20
第三章 三国鼎立的时代.....	22
第四卷	24
第一章 最绚烂的时刻.....	24
第二章 16 岁的流浪生活.....	24
第三章 深圳的悲惨记忆.....	26
第四章 从搓澡工干起.....	28
第五章 自己给自己打工.....	29
第六章 炕头猫变成华南虎.....	31
第五卷	33
第一章 告别赌场赴商场.....	33
第二章 你别小瞧我们这个“网络”	33
第三章 赌徒自有赌徒的风格.....	34
第四章 石万祥的标准答案.....	35
第五章 现代版的五子登科.....	37
第六卷	39
第一章 从大学生到二道贩子的艰难转变.....	39
第二章 鸡鸣三县的小山村.....	39
第三章 为自己是大学生而感到耻辱.....	40

第四章	演讲比赛的最佳辩手.....	41
第五章	理想与现实之间的距离永远都不止十万八千里.....	42
第六章	杨中宝辞职与李二爷剥蒜.....	42
第七章	看花容易绣花难.....	44
第八章	锦囊妙计.....	45
第七卷		47
第一章	历史总是惊人地相似.....	47
第二章	馒头铺里的快乐生活.....	48
第三章	成也馒头败也馒头.....	49
第四章	一双漂亮的旅游鞋与一段美好的爱情.....	51
第五章	换一种活法.....	52
第八卷		55
第一章	开办口腔诊所的美梦落空了.....	55
第二章	牙医的压抑.....	56
第三章	把梳子卖给和尚.....	56
第四章	冷手抓起热馒头.....	57
第五章	专做赔本的买卖.....	58
第六章	行到水穷处坐看云起时.....	58
第九卷		60
第一章	“百度”和“谷歌”里的忙碌小子.....	60
第二章	一个美丽的意外.....	60
第三章	寂寞的部队生活.....	61
第四章	一猛子扎到商海里.....	62
第五章	老大连摔了一个新跟头.....	63
第六章	转了一圈又回到原点.....	64
第十卷		66
第一章	从两把菜刀说起.....	66
第二章	初出茅庐.....	67
第三章	散财童子的不靠谱创业.....	68
第四章	我也要试我的第三次.....	69
第十一卷		72
第一章	酒不醉人人自醉.....	72
第二章	成功突然来临.....	72
第三章	创业难，守成难，知难不难.....	73
第四章	幻想一夜暴富.....	74
第五章	二次创业一败“涂地”.....	75
第十二卷		78
第一章	少男与少女的奇遇.....	78
第二章	十三个人的晚餐.....	78
第三章	六进六出为哪般.....	79
第四章	迷失在虚幻的世界里.....	81
第五章	骑士 Online.....	82
第六章	大幕拉合，游戏结束.....	83
后记		85

前言 让梦想照进现实

创业和跳高的道理其实是一样的，目标不能高得太离谱。

比如，给你一个 1.6 米的高度，你练一练跳得过去，于是你就有了跳下去的动力，你就很有可能实现这个目标；如果给你 2008 年奥运会撑杆跳冠军伊辛巴耶娃 5.05 米的金牌高度、世界纪录的高度，你还有继续跳下去的可能吗？肯定没有。所以，如果我在这里给你讲比尔·盖茨的故事、讲李嘉诚的故事，或者刘永好兄弟的故事，那就没有什么意思了。因为那样的奇迹在我们身边发生的可能性太小了，那样的人在我们的社会里也绝对是凤毛麟角，不是我们常人经过奋斗所能实现的，甚至我们想都不敢去想，因此也缺乏一定的可比性，使人们丧失了奋斗的动力。

今天，之所以把几个朋友创业的故事晒在这里，是因为这几个故事就发生在我的身边，更具有现实意义，更具有可比性，更具有现实的可操作性和可复制性。对一般人而言，比如对蓝领、灰领、白领、私营企业主来说，这些故事都有比较的意义。根据 2009 年 4 月 15 日公布的《2009 胡润财富报告》，个人资产超过千万元的内地富人，大约有 82.5 万人，约占全国总人口的 0.06%，个人资产超过百万元的有 4500 万人，约占全国总人口的 3.3%，而且无论千万富翁还是百万富翁，这些数字都在迅速增加。2009 年 3 月 31 日，招商银行和全球知名咨询公司贝恩公司联合发布了《2009 中国私人财富报告》，报告显示，中国个人可投资资产达 1000 万元人民币的人群正以 6% 的速度增长，全国每年将增加近 50000 人。

也就是说，只要你经过努力、奋斗，也许明年新增加的富豪里就会有你一个！有人说，在任何一行行业里干上 20 年，你都可能成为那个行业里的专家。

在积累财富的这个行业里其实也一样：关键是要有胆量，敢于做别人不敢做的梦；要抓住机会，不要在机会来临的时候犹豫不决，机会只等待有准备的头脑；还要耐得住寂寞，赚钱、积累财富其实并不像人们想象的那样，仿佛在金钱面前人会像上了发条的机器一样有无穷无尽的动力，其实积累财富的过程也是有疲劳期的，财富积累到了一定程度对人也会失去吸引力的。

所以，成为百万富翁、千万富豪的人比较多，大多数人都不能成为亿万富豪，就是这个道理。这也进一步说明，听那些百万富翁的故事、千万富翁的故事似乎还比较靠谱，因为他们与我们的距离很近，我们看得见，摸得着。

虽然我讲的故事没有比尔·盖茨的故事精彩，但是我的故事却比比尔·盖茨的故事有更多参考的价值。

有成功就必然有失败。就在我喋喋不休地在这里嚼舌，盛赞俄罗斯撑杆跳名将伊辛巴耶娃的时候，2009 年 8 月 18 日，在柏林田径世锦赛女子撑杆跳决赛中，22 次打破世界纪录的伊辛巴耶娃三次试跳均未过杆，以 4.70 米的高度排名垫底，爆出了本次世锦赛开赛以来的最大冷门。还是先前说的那句话：创业和跳高的道理其实是一样的，世界冠军尚且如此，何况我们常人呢？因此，当我在这里替成功的朋友们鼓吹的时候，也没忘记那些失败的朋友，为那些朋友总结一点失败的经验教训，希望我们大家一同记取，共勉。

努力吧朋友，让梦想照进我们的现实！

引子

1994年5月，经过反复的思想斗争，经过痛苦的艰难挣扎，我老婆终于下定决心，正式跳到了商海里。

我老婆过去从来没有在商海里“游泳”的经验，经过三年多的全力扑腾，“游泳”的技术竟然达到了炉火纯青的地步，真是让我刮目相看，三年，我们赚到了事业发展的第一桶金——我们的第一个100万元。倾其所有，我们在大连开发区购买了一个面积为350平方米的门市房。

真的很开心，那一段时间，我和老婆兴奋得常常半夜坐起来聊天，一聊两三个小时，诗经里的场景经常在这种聊天中出现：“女曰鸡鸣，士曰昧旦。子兴视夜，明星有烂。”然而好花不常开，好景不常在。

我们的门市房位于开发区金马路，是当时装饰材料一条街，而我们家的装饰材料商场当时位于整条街的第一家，是这条街里面积和规模最大的一家，品种最全，价格最好，当时我们的好多产品都是从广东直接进货的，一直领导大连开发区装饰材料市场的新潮流。1999年，一家公司在大连开发区建起了一个5000平方米的装饰材料市场，一瞬间，装饰材料一条街上的商户集体出逃，都搬进了装饰材料市场。因为我们的门市房是自己的，所以就没有进入市场，以我们仅有的350平方米的小商场和那个刚开张的5000平方米的超大市场共荣共存，就像小舢板与航空母舰同时在大海里航行一样，那也是别有一番趣味的美丽风景。

十几年过去了，我们没有垮掉，我们依然生存得很好。

人们都很关心我们是怎么经营的，并做出了种种猜测。

有人说我们商场的地角好。

我们商场的地角的确好，正好面对一个十字路口，两条宽阔的大马路在门前交汇，道路其实就是财路！不是有句话吗：

要想富先修路，咱这门前有现成的两条大道，你说能不财源滚滚吗？

而且我们家的商场还位于整条街的西端的第一家，还是一个拐角形状，人家一个看风水的先生都说了：拐弯抹角出神仙，这家肯定发！更而且，我们家的这个房子这一拐弯，就造成了外弧大，里弧小的特殊形状，人家看风水的先生又说了：这就是一个大斗，收钱的金斗！又有人说了，你们家商场的名字好。

我们家商场的名字当然好了，那是我老婆起的，全称叫：连发装饰材料商场。这名字里的“连发”二字最有讲究：

连发，就是连续发，过去发、现在发、将来发、永远发，这叫连发；连发，就是连着发，你也发、他也发、我也发、大家一起发，这叫连发；连发，就是在大连发，立足大连，服务全国，走向世界，遥望宇宙……

你说这能不发吗？

当然了，地角好，固然重要；名字好，这当然也很重要。但是我认为最重要的还是我们商场里的那些人，那些租我房子的房客最重要——他们有魄力、有头脑、有能力，而且他们善于捕捉机遇。他们进来的时候基本都是手里握着三万两万的个体户，但是当从我这里离开的时候都变成了有车有房的百万富翁——进来的时候是一条蚯蚓，出去的时候变成了一条蛟龙；进来的时候是一只小猫，出去的时候变成了一只老虎；进来的时候是一只壁虎，出去的时候变成了一条鳄鱼；进来的时候是一根猴毛，出去的时候变成了齐天大圣……你说他

们为什么要从我这里出去？那还用说，我这里水浅了，养不住大鱼了呗。我这里其实就是一个“老板培训中心”，从 17 岁少女到 40 岁的少妇，从河南梆子到阿拉上海人，从拿锄杠的老农民到拿焊枪的下岗工人，从躲债的赌徒到逃婚的新郎他们在我们的商场里摸爬滚打个三年五载，摇身一变就成了一个腰缠万贯的大老板，就像孙猴子摇身一变就成了一个齐天大圣一样。

在全球金融风暴肆虐的今天，在全世界都在流行裁员时刻，你为什么不也琢磨琢磨自己创业呢？如果想，那你随我来，走进我们那个只有 350 平方米的小商场，让我和你聊一聊我们商场里的那些事，看看我的房客们怎么从蚯蚓变成蛟龙，从小猫变成老虎，从壁虎变成鳄鱼，从一根猴毛变成大闹天宫的齐天大圣……

保证你受启发，保证你也会从一无所有变成腰缠万贯。真的，用“幽默大师”范伟的话说：绝对不忽悠！

第一卷

第一章 两手空空闯江湖

康华和她丈夫王全文来到我们这个小不点商场纯粹是机缘巧合。所谓有缘千里来相会，无缘对面不相识。我们的老家在辽宁省新宾满族自治县，就是努尔哈赤诞生的那疙瘩，康华他们老家在黑龙江的齐齐哈尔。结果我在大连开发区买了一个门市房，康华他们偶然走到了我的这个门市房里，一干就干了八年，这一干就把她的后半生整个改写了。

原来，在来大连之前，康华和王全文其实都是国有企业的职工，而且是来自大型国有企业——齐齐哈尔第二机床厂，是中国一重集团公司旗下的企业之一。王全文是高级技工，车、钳、铆、电、焊，样样精通。1993 年企业实行减员增效，夫妻双双下岗。这两口子都太老实，这年头就是这么一回事，你太强大家就都嫉妒你，你要是太软，大家就都踩你。工作没了，孩子正在上学，将来拿什么给孩子上大学、结婚？拿什么养老？还不到 40 岁呢，就这么完了？真不甘心，想要干点什么吧手头又没有钱，真是难啊。两口子实在觉得在齐齐哈尔没什么意思，想出去闯一闯江湖。

事情也巧了，就在这个时候，他们的一个朋友邀请他们上大连发展。这个朋友在齐齐哈尔政府上班，当时齐齐哈尔市政府准备在大连设一个办事处，办事处下面设一个招待所，他给康华在招待所里找了一份工作。这倒是一个机会，虽然当时康华的丈夫王全文还没有着落，毕竟可以先解决一个，车到山前必有路，船到桥头自然直。大连的经济发展和就业机会肯定要比齐齐哈尔强多了，暂时没有着落不要紧，在家待着不是更没有机会吗？就这样，两口子背井离乡跟着这个朋友就来到了两眼一抹黑的大连。

开始还不错，康华在办事处的招待所里当服务员，王全文在一家卖防盗门的私营企业里找了一个安装防盗门的工作，孩子上学的学校也落实了。办事处还分配给他们一家三口一个房间，一家三口美滋滋地在大连过得还真不错。

他们就这样平平淡淡、快快乐乐地生活了三年，可是，好景不长，办事处发生了一些事情，停办了，他们的朋友也退休了。

怎么办？回家？企业是回不去了。继续在大连闯荡？办事处没了，朋友也要打道回府了，一家三口两眼一抹黑，挺子又小，将来怎么办？那阵子，每天嗅着充满鱼腥味的海风，听着满嘴海蛎子味的大连话，看着一张张素不相识的冷峻面孔，两口子心里常常颤抖，夫妻两个一点儿信心都没有了，最后还是他们那位朋友帮他们拿了一个主意。

朋友说：“在大连市内你们肯定无法生存，这里租一套一单元的楼房一个月都一千来元，你们能负担起吗？康华的工作没有着落，王全文一个月六百元钱，孩子刚毕业，什么也不会干，所以你们干脆上开发区发展。租一个小点儿的门市房，康华不是会做饭吗？你们就开一个小饭店，有住的地方就在饭店里住，没有住的地方就在我那住，我在开发区不是有一套房子还空着呢吗？你们就先住一段，看能不能发展起来……”就这样，他们几个人来到了开发区。

当时我的商场也处在转型时期。早些时候，我的这个商场在整个开发区也算比较大的一家装饰材料商场了，最好的时候一天的销售额都达到过十几万元，一年的销售额能达到四五

百万元，算不错的了。后来开发区的发展规模越来越大，市场也越来越好，于是有人就建了一家超大的装饰材料商场，面积达到了五千多平方米，很多商家都搬到了商场里，原来的装饰材料一条街一下子就萧条下来了，整个一条街真正卖装饰材料的就剩下了我们一家。

当然了，什么事情都要两面看。

只剩一家，从产业集聚效应方面讲，这是坏消息，毕竟影响面小了；但是从竞争的角度来看，竞争对手没有了，经营环境好了。原来我们的商场只卖装饰材料，顾客想要其他东西我们可以临时到其他商家对缝，现在大家不是都走了吗？我可以将品种弄得齐全一些；过去不是搞批发吗？现在我可以批发零售一起干；你不是成立了超大型商场吗，但是品种也就是那么些东西，无非是商家多一些而已，但是大商场离市中心必然要远，买大宗商品的时候去那里便宜、方便，但是买一把油漆刷子、买一瓶香蕉水、买十张砂纸就不便宜、不方便了，因为来回的车费都够买东西的了。所以，在这种情况下，我们的商场确定了小而全的经营方针。任凭风浪起，稳坐钓鱼船。虽然这条街上就我们一家装饰材料商场在那里坚持，但是我们的品种一点儿不比那大商场里的品种少，生意一点儿也不比那大型商场里的商户干得差，现在七八年过去了，我们的生意一点儿都没受到影响，而且还越来越好。比宋祖英唱得都好。

但是，生意转型之后马上就出现了新的问题。我们过去经营的品种少，自己还干得过来，现在自家经营了太多的品种，就感觉过于忙乱了，太累、又做不到精致。于是我们开始了又一次转型——开始把门市房分割出租，让别人进我的商场里来经营。就是在这个转型的时候，康华和王全文来到了我们这里。

第二章 一万元租了一个巴掌大的地方

当年，为了实现我们最初的小而全的策略，我们只有三百五十平方米的商场连小卖店、公用电话都有，就是为了增加人气。那天，康华夫妇和他们的朋友到开发区踩点，走了一上午也没找到合适的门市房。康华他们的家底太薄，手里就有八千元钱，他们的朋友最多还能借给他们一万元，加起来也就不到两万元钱，连交房租的钱都不够。中午的时候，他们的朋友说：“我给朋友打个电话，混点饭吃。”就这样他们为了打公用电话走进了我的商场。

他们在打电话的时候偶然看到了我们玻璃窗上的“出租”两个字。康华兴奋地问：“你们这个门市房出租啊？”服务员回答：“出租！”康华：“多少钱？”服务员：“看你租多大地方。”康华根本就不知道开发区的房价，大咧咧地说：“全租多少钱？”服务员说：“十万！”康华惊讶得张大了嘴巴：“我的妈呀！”这时服务员说：“你也可以租一小块，一块地方一年一万元钱！”康华根本就没有多想，有一搭没一搭地说：“巴掌大个地方能干什么？”说着就要往外走。其实她当时被自己的思维定式给困住了，只想着开饭店的事情了，根本就没往别处想。人有时候就是这样，由自己的生活、经历、习惯所决定，许多具体的思维活动逐渐定型化了，具有强大的惯性或顽固性，不仅逐渐成为思维习惯，甚至深入到潜意识，成为不自觉的、类似于本能的反应。康华由于过去生活的艰辛、坎坷，所以变得思想封闭、胆子小、缺乏创新精神，缺乏勇气和决心。

康华他们的这个朋友头脑倒是蛮灵活的，他听了我们服务员的回答马上来了灵感，他没走，冲康华喊道：“你回来”，朋友转过身和康华、王全文说：“老王不是会安装防盗门吗？我看在这地方租块地方卖防盗门能行！”服务员说：“卖门行，肯定行，开发区还没有卖防盗门的呢！蝎子屁股毒（独）一份。”那朋友说：“开发区真没有卖防盗门的？”服务员：“没有。”康华说了：“那玩意儿卖谁去，开发区都是新房子，哪个房子没有防盗门？”朋友说：

“那就不对了，那你得问问王全文，华北路好几十家卖防盗门的，你看谁家闲着？不都卖得挺好的吗？要是卖的不好，王全文不早喝西北风去了！”康华说：“卖不出去怎么办？”那朋友说了：“你要老是这么想就什么也别干了！开饭店没人来吃饭怎么办？”“走，进屋看看，看多大地方一万块钱？”三个人到商场里一看摇头了：“太小！这能有多少平方米？”“八平方米！”“八平方米，真是巴掌大个地方，一年要一万？你们抢钱啊？这合着……”“一平方米一天不到三元五毛钱。”那朋友首先摇头：“太贵！”服务员：“不贵了，这里差不多能放二三十扇门，一个月卖出去十扇门起码能赚三两千元，再说了，干好了的话一个月也不止就卖十扇门吧？”康华和王全文还有他们的那位朋友还真上心了，在接下来的几天里他们连续来了三次，但是始终下不了决心。

万事开头难，良好的开始是成功的一半。现在康华和王全文却迟迟不敢开这个头。这是创业者的通病，前怕狼后怕虎，放不下坛坛罐罐。人们常常是在惯性的作用下生活，要克服惯性，要改变命运的运行轨迹就要给生活增添新的动力，使生活充满激情。这就需要给生活增添新的内容，需要有一股子破釜沉舟的勇气。这就是置之死地而后生，如果他们不下岗他们想不到来大连，如果他们不是再次下岗，他们想不到自己创业。那样，也许今天还在车间里搞那些车钳铆电焊呢。

第三章 给自己的人生算一笔账

康华挂在嘴边的一句话就是：“卖不出去怎么办？”这个问题的确谁也无法回答。有的人生意赔了重打锣鼓另开张，东山再起；有的人生意赔了怨天尤人骂大街，一蹶不振；有的人生意赔了哭天抹泪独自悲，一死了之……谁知道康华这门卖不出去怎么办？我也不知道。

那天，服务员告诉我说中午有租房的要来，说已经来了三次了，要和我谈一谈。当时我定下来要出租柜台之后一直都没有人上门，我一听有人对我的商场这么感兴趣，我也很高兴，就一直等着他们。

反正他们也来了多少次了，彼此的意图也都清楚，所以我也没急于切入主题，先是随便地聊了一会儿。

我问：“你们到大连多长时间了？”康华是一个特别喜欢说话的女人，话题一聊开满嘴跑火车。她说了：“我们来大连可早了，快四年了，其实我们十来年前就来过，人家和我们一起来的看好这地方了就没回去，在大连做起生意了，现在都有好几百万了，开的都是……也没寻思自己干啊……现在可不行喽，年龄也大了，机会也没了……”我听她说完这大些话之后，马上有了灵感，就接着她的话开始切入了主题。

我说：“其实任何时候干都不晚，你说现在机会没了，那你的孩子将来长大了不是什么机会都没有了。你现在为十年前没敢干后悔，等过了十年你可能又为现在没敢干而后悔了，那样你一生不是永远生活在后悔之中吗？想干就干，怕失败就永远不能成功！失败其实并不可怕，关键看它是不是成功的妈妈。”康华那位朋友说了：“这话对，要不人家这生意怎么干这么大，我也是这意思，但是我说不出来你这话啊！”康华马上又说了：“我们没有实力，一辈子了，手里就这么点钱，赔里怎么办？”我说：“你这话又不对了，你不试一试你怎么知道你行不行呢？人生最重要的就是要超越自己。老是干自己试过的那些认为自己能行的事还有什么意思？在招待所里做饭，你老公给别人安防盗门，这些事你们都试过，都行，一辈子就这么混下去？有意思吗？什么时候能攒够给孩子结婚的钱，什么时候能攒够给自己买房子的钱？”“我也知道你说的这些道理，不是没有胆吗？”“我给你算一笔账，你们自己也算一算，你们要是觉得我算的这个账对，你们就干，你们要是觉得我这个账算的不对，你们就趁早，该给别人做饭去做饭，该安防盗门安防盗门去！”咱们这么算：你们租我这个地方的房

租是一万元，你们先从老王工作的那家公司进二十扇门，也就是一万元钱，加在一起总投入也就是两万元钱。你们试一年，这个买卖不行，把防盗门送回去，赔钱也就赔这一万元的房租。再说了，生意就是再不行，也不至于一点不赚吧？也就是说还赔不上一万。如果这个生意真能干起来，并且干得风生水起，那可就不一样了，你们可以就此彻底改变后半生，你们就再也不用给别人打工了，一生就有依靠了。你看，你们就投入两万元钱，最多赔一万，如果赚，你们就赚了后半生，这利润可是一个无穷大的数字啊，这个买卖你们自己算一算，看值不值得去搏一搏，值不值得去赌一把？”我这一席话刚说完，三个人都开窍了，异口同声：“干！”就这样，康华和王全文走进了我们商场，卖起了防盗门，一卖就是八年。

莎士比亚戏剧中有一句非常经典的对白：生还是死，这是一个问题。同样的问题，每个人根据自身所处环境的不同，总会产生不同的想法，产生不同的行为。而每个人的选择在其他人的看来似乎都有一定的道理，让人取舍两难。这个时候最重要的就是决断。

第四章 敲开财富之门

看花容易绣花难。话是好说，真干起来其实什么生意都不容易。

合同签了，钱也交了，说干就干，第二天防盗门就摆进了连发商场。可以说，康华他们选的项目是对的，选择的开业时间也很好，是 11 月 20 日，那个时候一般的楼盘都刚刚竣工，正是装修的黄金时间。

可是，事情就偏偏不按着人们的思维和意愿发展，所谓不如意事常常十有八九，说的就是这个道理，什么事都按着你的想法去发展，咱就不卖门了，早当总统去了！从当年的 11 月到第二年的 5 月，整整半年，竟然只卖出去一扇门。细细一想，其实这也正常。原来开发区并没有卖防盗门的，所以人们似乎已经形成了一个固有的观念：开发区没有防盗门。所以人们都到大连市内去买防盗门。另外，康华他们也没做任何广告，也没有老客户，所以并不是你的门不好，也不是你的生意做得不好，做任何生意你都得有一年半载的萧条期，等大家知道了这个地方、有了回头客、有了大家的口碑，你的生意也就好了。我刚干的时候也是一样，谁也不可能一开始就赚个钵满盆满的！话虽这么说，康华可不这么想。她这么想：你杜忠明这小子不是忽悠我吗？这半年都过去了，哪有买门的啊？

看着商场里大家忙忙碌碌的样子，看着自己的防盗门依然一个卖不出去在那里直溜溜地站着，康华心里真是说不出的滋味。当时为了照顾他们，同意他们半年交一次房租，到 5 月 20 日的时候正好是半年。这个时候康华就犹豫起来了：干还是不干？常言说得好：行百里者半九十。什么意思呢？是说行一百里的路程，很多人往往是在走到九十里的时候累趴下的，功败垂成。此时的康华就处在这样一个状态。走下去，也可能是山重水复，柳暗花明。停下来，必然是功亏一篑，从此不敢轻言战斗！经过犹豫、徘徊，好歹他们还是挺了过来，那种煎熬的确很让人难受。

是一件偶然的事情使他们的生意有了转机。

因为我们商场里的商品比较杂，装饰材料、五金交电、日用杂品、仪器仪表……什么都有，常常有人买完了东西不会安装。有一天，一个老头买了一个水龙头，自己不会安，想找人安装。老王说：“这还用找人，把坏龙头拧下来，给这个拧上不就得了”老头说了：“我家没有扳子，也没有密封材料，我买了扳子、密封材料，还不如雇人安装了呢。”老王一想老头说得也是。老王就说：“给我十元钱我给你安！”老头说：“那还说什么，走吧。”就这样，老王找到了一个赚钱的机会。老王是一个万金油式的高级技工，车钳铆电焊什么都会，所以在防盗门没有生意的情况下，老王当起了安装工，安装水龙头、修开关、接电话线、安门锁、装晒衣架、疏通下水道……每天的收入也不少。最起码咱有商场，比外边打游击的民工可靠，

安装不好了顾客能找到人。所以在防盗门生意不好那段时间，老王这一类活没少干，每天的收入都在百元以上。

半年之后的一天，一件很偶然的事情使康华的生意开始更上一层楼。其实也不能说偶然，偶然之中常常孕育着必然。你不做生意你就不会有那些偶然的机遇。那些赚钱的机会虽然偶然来到康华眼前，但是做生意的人就常常遇到偶然的赚钱机会，这却是必然。

康华的一个老乡给别人照看楼房，有个十几户，想要换门，慕名找到了康华，生意很快就谈成了。可能是考验康华的耐性吧，从这单生意开始，康华的生意开始转运了，门一扇一扇地被抬出去，甚至找上门来的那些零活都没有时间干了。

康华虽然已经是一个 40 多岁的人了，但是她比较灵活，学什么还是比较快的，生意渐入佳境。

开始，老王给别人安装新门的时候，常常把旧门就卖给收破烂的了。后来，发现城郊的一些农民常常来买旧门，旧门便宜啊！或者一百元，或者二百元，安在仓房上、临建房上很便宜。于是，再给别人安门时，如果房主不要旧门了，老王就把旧门带回来，一扇旧门常常也可以卖上一百两百的。

再后来，有一些合资企业常常来买非标门，比如车间通道、防火通道等等，开始几次康华总是一句话就给打发了：“没有！”时间长了，康华开始琢磨了，她向防盗门生产厂家多问了一嘴，人家厂家说：可以定做啊！于是，他们又开始卖上了非标门。

再后来，什么车库门、卷闸门、伸缩门，康华都敢做了，有什么啊？不就是对缝吗？这些还不算，后来，凡是和门沾上边的他们都逐渐做了起来，门把手、门锁、门镜、门铃、密封条……应有尽有，可能就差尼克松的“水门”、克林顿的“拉链门”他们不敢做了！比阿里巴巴幸运，康华还没来得及喊“芝麻！芝麻！”呢，幸福的财富之门已经向他们轰然洞开了。

第五章 大闹税务局的故事

有苦也有甜，有忙也有闲，有酒也有钱，但是这些还不够，有的时候还需要有心有胆！这就是生意人的生活。

刚开业的时候，康华其实对经商懂得的很少，甚至连开发票都不会。结果第一次去税务局买发票的时候就发生了一件让康华非常上火的事情。

事情的经过是这样的：因为康华在这之前从来也没开过发票，开发票的规矩也不甚了了。结果有三张发票出了问题，一张没写开票人，一张没写商品规格，还有一张忘了写日期。税务局验票的人非常认真，一张一张检查，比在鸡蛋里挑骨头还要认真。根据《票据法》对康华进行处罚，一张违规发票罚款二百元，一共罚款六百元。

康华一听要罚款六百元，立刻就火了。那是康华的生意刚刚火起来不久的事情，六百元差不多是他们一个星期的利润啊！她怎么能受得了！她的脑袋里立刻九曲十八弯地琢磨起这件事来：罚款六百元不多不少，找人还不够搭人情的呢，再说这边开了罚单再找人也晚了。不找人这六百元就这么没了？反正我一个下岗工人、个体户，你们能把我怎么着？

康华为了引起大家的同情和注意，立刻抬高了嗓门：“干什么罚款六百元？我不就是忘写了几个字吗？至于吗？你可以看一看记录本，我这是第一次来买发票，有不对的地方你们可以告诉一下，我下回要是不改正，你们罚我认，我一个下岗工人、个体户，赚几百元钱容易吗？你以为我是你们公务员呢？一张嘴就是六百元，你知道我们一个月才挣几个六百元……”康华的个子不高，不是说矮老婆高声吗？这还真是。里面的税务官员哪遇到过这个，谁敢在我们税务局这么大声嚷嚷啊！他们惊讶得张大了嘴巴，简直目瞪口呆了。

康华的连珠炮并没有就此停止：“你们口口声声说自己是公仆，建设和谐社会，你们就这么当公仆，这么建设和谐社会啊”声音越来越大，大厅里的人也不买发货票了，都围上来看康华给税务官员“上课”来了。

这个时候，领导被惊动了。过来一个领导把康华领到了一边，仔细地问清了事情的来龙去脉，然后领导点了点头，说：“好，好，我听明白事情的经过了。今天就不罚你了，按着国家的规定呢，你的这个错误的确是要罚款六百元的，发票上出现一个错误罚款二百元。考虑到你是下岗工人，是个体户，都不容易，又是第一次，消消火，下次注意。好吗？你把手续给我，我去帮你购买发票……”就这样，康华大闹税务局，硬是把这六百元钱罚款的事给摆平了。有时候妇女耍点泼、来点请求同情，还是管用的。

还有一次。

康华卖了两扇门，人家给的是支票，金额是一千九百八十元。当时康华还没收过几回支票呢，所以支票上的那些大写她还没弄太明白，结果把支票上的那个大写的“壹”给写错了。“壹”字“秃宝盖”下面的那个一横没给写，而且“秃宝盖”和下面的那个“口”又挨得很亲密，根本无法在它们之间下笔填加那个少写的横。

康华根本不知道自己把字写错了，把支票递进了银行的窗口，银行的业务员大概看一看也没看出什么毛病。第二天下午，支票被退回来了——大写有误。

康华问：“哪个大写有误？”营业员：“壹字少写了中间的一横！”康华：“填一横不就得得了！”营业员：“那得你自己填，我们不能给你填。”康华接过支票一看傻眼了：“哎呀妈呀，这中间也没有空了，这也没有地方写这一横了。”银行里的营业员挨个拿过去看，都摇头：“换一张支票吧！”康华：“上哪换去，也找不到那个买门的了！”康华拿着那个写错了的支票一边走一边嘀咕：“这可坏了，这哪天能等到买门的再来啊？”也巧了，以往卖门都是康华丈夫老王去给安装，这要是出了什么问题，咱可以找到他们家去。就这两扇门，人家是拉回去自己安装的。你说寸不寸吧？

康华把支票拿给商场里的其他人看，让大伙帮忙想办法。大家你看看，我看看，都摇头：“没法改！”康华想了：这要是改不了，那买门的家伙再不来，我这两千元可就打水漂了！怎么办？那是真上火啊！这时候有人说：“杜老板会改支票，改过好几次了，日期写错的，小写写错的他都改过，不如让他给看看。”康华来找我：“杜忠明，看能不能把这个大写的壹给改一下，要不这支票就瞎了！”我拿过来一看也懵了！这没法改呀，那“秃宝盖”和下面的“口”都快亲上嘴了！但是我不甘心，一般的情况下总会想出办法。我说：“你放这，我给你琢磨琢磨。”其实人们又被思维定式所干扰了。因为这个大写的“壹”其“秃宝盖”和“口”中间有一横，所以人们拿过来首先就想着在这中间加上这一横，而它们中间又没有余地，所以大家都认为没有办法了。其实办法还是有的，康华刚出去不一会儿我给她改好了——我没在“秃宝盖”和“口”中间加那一横，人家都亲上了，咱们哪好在中间横加一杠子呢？康华写这个“壹”的时候，“秃宝盖”和“口”走得太近，结果“秃宝盖”和上边的“土”离得很远，而且那“秃宝盖”两边的两点和中间的一横也没有连上，于是，我在“秃宝盖”上方加了一个更大的“横”，这样“秃宝盖”上原来的那个“横”自然就成了“口”上面的那一横了，虽然这一横有点长，看上去怪怪的，但是毕竟那也是“横”啊！大家看了我改写的支票都大跌眼镜，就连银行里那些整天摆弄数字的专家都为之叫好。就这样，被大家判了死刑的一张支票在我的手下起死回生了！康华终于舒了一口气。

从此，康华开始狂练书法，专写壹贰叁肆伍……据说这几个字现在比王羲之写得都好。人家康华都说了：写好字也是生产力！这样的故事，在康华身上还有很多，等你到我们商场来的时候，让她和你慢慢讲。

第六章 请看今日之康华

这个题目我是受郭沫若《请看今日之蒋介石》的启发想起来的，是不是挺搞笑的。其实康华有很多地方和蒋介石也有一比，蒋介石有啥牛的？康华现在生意好了，闲下来的时候常常在网络上玩游戏、聊天，你蒋介石玩过网络游戏吗？在网上聊过天吗？没有吧？所以康华在某些方面比蒋介石要强多了，我这个题目仿照《请看今日之蒋介石》这么写也没挑。

现在康华的生活很滋润，托了她那八千元钱的福，现在她也算是一个百万富姐了，也可以和全国著名的亿万富姐刘晓庆有的一比了。

现在康华的门市已经发展为两个了，最多的时候曾经是三个，后来听说雷曼兄弟在亚洲展开强势扩张，导致银行倒闭的故事之后，康华谨慎地把自己的门市减至现在的两个。

康华于 2003 年买了第一套房子，2004 年买了两个车库，里面虽没有奔驰和宝马，但是车库里面存放的商品可以换来奔驰和宝马——里面存放了二百多扇防盗门。2005 年，康华又给女儿操办了婚事，2006 年买了第二套房子，送给了女儿和女婿。2007 年他们购买了自己的小解放货车。虽然不是好车，但是解放也算是名车，而且关于车，康华有自己的理解，她有一句名言：什么车到大连市街面上都跑一个速度。高速公路限速，还是跑一个速度，好车赖车都一样。康华的这台名车自己有活的时候自己用，没有活的时候可以出租再捞上一把。据说，目前康华正在寻找适合自己购买的第三套房子，据说她女儿和女婿也正在琢磨要买轿车呢……

因为干的是个体，老是担心自己的未来，现在康华给自己、丈夫、女儿、外孙子都购买了能想起来的各种各样的保险。

生意不好那阵，他们连买块豆腐都要算计算计，现在隔三差五的，康华一家五口也上饭店撮上一顿。你再看康华那些穿戴，虽然是 50 多岁的女人了，心态特别年轻，穿着都非常时尚，如果你不认识她，从后面一看还以为是 38 岁的小媳妇呢！创业经典提示要创业就必然要承担风险，重要的是我们要学会简易的风险评估办法，既要抓住机会，又要学会规避风险，将风险降到最低限度。

我们既反对机会面前优柔寡断，也不赞成机会面前得意忘形。当投入很小而收益无限大的时候，千万要抓住机遇。

在自己力所能及的条件下，适当的投入如果能使自己的人生发生彻底的改变，那你就勇敢地搏一下。

要创业就要敢于破釜沉舟，不把坛坛罐罐砸烂，不把身上的包被丢掉，就无法展开自己的拳脚。

不要怕失败，怕失败永远不会成功。失败并不可怕，关键看失败是不是成功它妈。

第二卷

第一章 一张空白支票

那是 1998 年春节，我们一家三口回老家和家人团聚，同时也想物色一个营业员。和同学在一起喝酒的时候，我就和同学说了这件事，同学高贵波回家就和他老婆说了这件事，他老婆说：“大玲就行啊！”于是，临走那天高贵波开着他的轿车和我就到了李大玲家。李大玲家离新宾县城有四十华里远，那年我们那疙瘩特别寒冷，道路上铺满了厚厚一层白雪，差不多用了半个小时的时间我们才来到她家——辽宁省最北边的一个深山里的小村北旺清。

李大玲家居住的是山根下的两间茅草房，我们进到她家的时候，李大玲正盖着大棉被一个人在炕上看电视呢，电视是那种像小人书一样大小的黑白电视机，接收信号不好，上面花花搭搭的全是雪点，我冷不丁一看还以为电视里正下雪呢。

我们简单地说明了意图，李大玲二话没说，一口咬定：“我去！”真没想到，李大玲这个当时只有 17 岁的丫头片子竟然这么有主意。就这样，李大玲到村子里把她妈找了回来，简单地收拾了一下行囊，当天就和我们来到了大连。这一出来李大玲的命运就此改写了。

敢于决断，这是李大玲日后创业成功的最基本的素质。常言道：当断不断必受其乱。

李大玲是在我们这个商场里干的时间最长的一个，屈指一算到 2009 年已经干了十二年了。刚到我们商场的时候，李大玲还是一个只有 17 岁的丫头片子，什么都不懂，曾经发生过这么一件有意思的事情：

那天还不到早晨 8 点钟呢，李大玲就给我老婆来电话：“赵姨，你什么时候来？”“什么事？”“好事，你快来吧！”可能说话不太方便，我老婆也没再细问，匆匆吃了点东西就来到了商场。李大玲神秘地把我老婆拉到了一边，小声地说：“又收到一张空白支票！”我老婆有点晕：“空白支票就填上呗，怎么了？”李大玲说：“空白支票不是想写多少就写多少么？”我老婆听了哈哈大笑：“反了你了呢，那不乱套了！谁告诉你的？”“上次双圣的支票你不多写了四万多都存上了吗？”我老婆更笑了，简直要笑弯腰了。

原来是这么回事：上个星期一家老客户双圣公司来买货，一共花了三百五十元钱，给了一张空白支票。这家公司以前还有四万多元的欠账，双圣公司的业务员给了这么一张空白支票，什么也没说。因为公司的账务一直都是我管，我老婆把支票递给了我：“咱给他们来个就坡下驴装糊涂，你看该填多少，都给它填上。”我一查账，欠账一共四万两千五百元，我把今天的三百五十元加上，就写了个四万两千八百五十元，我把支票递给了我老婆：“一共是四万两千八百五十元！”李大玲刚来不久，不知道双圣公司欠账的事情，她一看花了三百五十元却写了四万两千八百五十元，这赚钱也太容易了。于是就有了上边那样的笑话。

你看，就这么一个懵懵懂懂的小丫头片子，现在可了不得了，才结婚四年，已经拥有百万家产了——在大连买了一个一百三十平方米两室两厅的商品房，买了一辆别克凯越轿车，库存商品至少也有二三十万元，再加上手头十万八万的现金，正经一个中产阶级了。

还是毛泽东说得好：“一张白纸，没有负担，好写最新最美的文字，好画最新最美的图画。”李大玲刚来的时候就是这么一张白纸，如果她是一张被人写满了文章的一张纸，也许她的生活就不是如今这幅锦绣的图画了。

给谁干都是给自己干我回新宾的时候，同学的老婆曾这样夸李大玲：“大玲在我们开的

包子铺里干过，这孩子年龄不大，但是有主意，而且勤快，干活从来不怕累，撂下这样拣起来那样，一点儿都不闲着。你看，收拾桌子的时候，如果拿回来完好的包子，她都把包子掰开把包子馅倒回来，这事谁也没告诉她，她就知道给你节省。后来，我们的包子铺不干了，我一直都想着给她再找一个活干呢。”李大玲刚到连发的时候年龄虽然小，但是的确像朋友夸的那样，有主意，有眼力见儿，能看到活。开始的时候我们让她收款，但是没有顾客的时候她并不一直在收款台坐着，她总是出来和大伙一起干活。李大玲个子不高，一米五左右吧，装卸车的时候她却和那些大男人拿一样多的货物，一点儿也不惜力，这就令我对她刮目相看了。

和李大玲一起来的还有一个男孩，也巧了，这个孩子叫李大鹏，从名字上看他们就像姐俩一样，其实他俩一点儿都不像。那男孩老是想家，每隔一段时间就请假回家。其实李大玲也想家，但是她能克制住自己，这十多年以来每年都是这样：到年根放假的时候回家，过完年就马上来上班，中途从来不耽误一天。

李大玲的脑子比较灵活，你说过的事情她肯定能记住。我们商场里的商品比较杂，但是商品进来之后，她很快就能把价格记住。别的营业员老是向她打听价格，于是她就找来一个纸板把每个柜台里的商品都一一标注上销售价格。卖货的时候发现哪种货物没货了马上记在一个本子上，这样进货的时候就不会遗漏了。这些事情过去都是要我老婆自己亲力亲为的，但是李大玲看到老板怎么做她就会主动去学着做，给老板减少了很多麻烦。

我老婆一看这孩子是块经商的材料，让她当一个收款员有点委屈她了，于是就让她当营业员了。这下子可好了，卖货、进货、给商品定价格、进货签字她都逐渐承担起来了，渐渐地很多客户只认识李大玲，都不认识老板了，一张白纸渐渐地就成了一张值钱的国画。

不仅如此，就连我们商店做饭的事情她也感兴趣，主动去学着做。开始我老婆以为她在包子铺干过，什么都会呢，其实她什么都不会。包子铺里和面有和面的，剁馅有剁馅的，包包子有包包子的，她在包子铺的时候就负责包包子、收拾碗筷，所以做饭的其他活计她并不会。但是半年之后，李大玲把厨房的事情全包下来了。切菜、炒菜、做饭、包饺子、洗碗……样样精通了，再后来就连买米买菜这些活也都归她来负责了。

其他人背地里都说她傻，有的人甚至直接问她：“你傻呀，什么活你都干，累不累？”她说了：“有什么累的，就那么点活，比在农田里干活轻快多了，人啊能闲死，但是累不死。再说了将来过日子什么不得会，现在学会了，将来不用现学了。”别人又说了：“厨房里干了那么多，前面卖货的时候还不歇一歇？还不够你忙的了呢？”现在的事情就是这样，干的不如看的，看的不如捣乱的。你干的多了、干的好了，就把那些不愿意干活的人给比下去了，其实这些喜欢嚼舌头根子的人都是那些不干的、捣乱的。

面对这些人的诘问，李大玲常常是装糊涂：“嘿，谁还能打工一辈子，现在多干点不也是给自己积累经验吗？给谁干还不是给自己干？”这话说得就有境界了。想想，有吃的地儿、有住的地儿，还每月领着薪水，还可以向老板学习经商的本领，为自己积累经验，上哪去找这么好的事情。这要在过去就是学徒，不但不给薪水，有的还要向老板交学徒费呢！这时候你不学本领，过了这个村可就没这个店了。

就这样，李大玲得到了我老婆的赏识。

还是郑板桥说得好：吃亏是福。那些看似吃亏的人其实一点儿都不吃亏，他们是吃小亏占大便宜，这叫大智若愚。而那些干活惜力，见活就躲的人才是真正的傻子，是要小聪明。因为老板也不是傻子，傻子能当老板吗？谁干的多谁干的少有时候老板是不愿意说，但是每个老板的心里都有一杆秤。干得多得到的也必然多，干得少得到的当然也少。一个人总喜欢藏奸，遇到事情斤斤计较，什么事情都患得患失，一定没有大出息，因为时间长了谁都会看清你的嘴脸，好事情是轮不到这样的人的。

我老婆看李大玲干得好，常常领她去商场买衣服，年底的时候也总是额外给她三千五千

的奖金。那差不多是七八年前的时候吧，三千五千已经是一个不小的数目了，当时一个人一个月的工资才三百元！她相当于拿了双份的工资。你看，人家一个不到 20 岁的丫头片子拿的比那些二十大几的大小伙子拿到手的钱还多，你说那些大小伙子惭愧不惭愧？同样是一年，人家一个小丫头片子挣的却顶两个大小伙子挣的。想想，年纪轻轻出来干什么来了？到底谁是“傻 B”？

所谓行大礼不拘小节，如此而已。

第二章 我要在大连找对象

李大玲的家庭条件特别差，父亲不到 40 岁就去世了。上山打柴的时候，他父亲带的饭被老鼠给碰了，结果患上了鼠疫，所以一直是李大玲的妈妈领着两个孩子过日子，日子过得很艰难。

但是，艰难的生活并没有把李大玲热爱生活的火焰熄灭，她的心气却依然很高。在我们商场干到第四年的时候，她老妈急了，每隔个三天五天的就来电话，电话没有什么重要的事情，中心议题就一个：赶快回家结婚！我给你抄一段她们的电话录音：

她妈：“大玲，你的同学全都结婚了，现在就剩你一个人在外边混了，人家小燕和王萍都抱孩子当妈了！小燕家里养了二十多头猪，大前天一个老母猪下了九个猪崽儿，一个猪崽儿能卖一百多，你一年才拿回来几个钱？差不多就得了，干到什么时候还不得回来，年龄再大了可就没人要了！昨天你舅妈给你介绍了一个对象，是个开车的，自己家有货车，在县城拉脚，家庭条件不错，他们家还有五头奶牛呢，一天能挤一百多斤奶……”李大玲：“行了，别一会儿猪崽子一会儿奶牛的了，我不感兴趣，也不想回家找对象，我也不着急，既然出来了就不想回去了，我想在大连找对象，不就五头奶牛吗？等我给你找一个有五百头奶牛的，天天让你喝牛奶……”她妈：“你啥条件想在大连找对象，人家小萍自己养了二百多只羊，在县城找的对象，是城管里管厕所的所长，你什么都没有，谁要你……”李大玲：“有的是人要，我还得挑一挑呢！”她妈：“尽吹牛！”她们话基本都是诸如此类，每次如此，乐此不疲。

其实李大玲说的不假，你别看她一无所有，个子也不高，也没有二百只羊，追求她的人还真不少，因为人敞亮。

当时有三个人追她：

一个是做涂料的老板。他个子有 180 厘米，我们商场一直卖他们家的涂料，他送货李大玲接货，一来二去那送涂料的老板就喜欢上了卖涂料的李大玲。但是李大玲可能被这个小伙子的身份给吓住了，一直不相信这缘分是真的，始终不敢答复这个送涂料的老板。什么事情面前都能保持清醒的头脑，对一个二十来岁的小丫头不容易。

还有一个，个头也有 180 厘米，也在我们这条街上打工。经常到我们的商场里来买货，你来我往的，这个小伙子就开始追李大玲了。这个人倒是没有钱，李大玲也感到这男孩挺踏实，但是又觉得他的条件太差了，两个人的经济条件都那么差将来怎么生活？所以她也没给这个男孩机会。

她一点儿也不着急，该干活干活，该做梦做梦。太阳升了落落了升，日子也日复一日有滋有味地过着。她知道，缘分这东西是急不得的，要耐心地等待。

在李大玲来我们这里之前这里还有一个小伙子，他就不行，把持不住自己。来我们这干的第二年，回家过年的时候陪朋友去看对象，巧了，那女的没看上他的朋友，人家两个人对上眼了！从见面到回大连上班一共在一起待了不到半个月的时间，回来之后那小伙子就像着魔了一样，天天在门口望着邮差，要是远方的来信稍微来迟了一两天，那小伙子就茶饭不思