

草根成功必读

|| 他的成功经历简单得像个笑话! ||

兄弟我 这么菜的人 都能发财——

Cnyege 〇著

最幽默的
发财过程
全记录!



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE



**兄弟我
这么菜的人
都能发财——**



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (C I P) 数据

兄弟我这么菜的人都能发财 / Cnyege 著. — 南京 :
江苏文艺出版社, 2012.5
ISBN 978-7-5399-4826-3

I. ①兄… II. ①C… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 199797 号

书 名 兄弟我这么菜的人都能发财

著 者 Cnyege

责任编辑 胡 泊

出版发行 凤凰出版传媒集团
凤凰出版传媒股份有限公司
江苏文艺出版社

集团地址 南京市湖南路 1 号 A 楼, 邮编: 210009

集团网址 <http://www.ppm.cn>

出版社地址 南京市中央路 165 号, 邮编: 210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

印 刷 扬中市印刷有限公司

开 本 718×1000 毫米 1/16

印 张 11.75

字 数 135 千字

版 次 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-4826-3

定 价 24.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

目 录

一、中专时：小打小闹，挣得零花钱 001

1. 男人的第一次 / 001
2. 他们都叫我老板 / 010
3. 洗厕所也是一种境界 / 017
4. 黑店打工记 / 019

二、大学和大学毕业初：到处尝试，但没有找到方向 021

1. 兼职跑龙套 / 021
2. 什么时候都有商机 / 024
3. 二次创业，做客北京人民大会堂 / 028
4. 安徽支教，助人又赚钱 / 030
5. 黑客梦想，奖金为证 / 033
6. 第一次被炒鱿鱼，宽带安装工 / 039
7. 又被炒鱿鱼，电信 10000 号 / 041

三、在上海打拼的日子：人生的最低谷 045

1. 偶遇上海 MM，传说中的不能娶 / 045

2. 我要留在上海,物流操作员手记 / 047
3. 复旦大学求生记 / 049
4. 白领,我居然有机会成为白领 / 053

四、做驴友俱乐部的日子 055

1. 组织领导是个技术活儿 / 055
2. 找到方向,成立“驴行”俱乐部 / 059
3. 西湖边的邂逅 / 061
4. 朋友挖墙角,伤口上撒盐 / 063
5. 徒步黄岗山,一根骨头的故事 / 064
6. 梦回西藏,边享受边赚钱 / 072
7. 邂逅墨脱,赚钱更加顺利,却也感受更多 / 087
8. 艳遇川藏线,钱不是万能的,但没有钱是万万不能的 / 101
9. 事业没起色,活该被女友甩 / 109

五、偶遇贵人,在保险业锤炼,找到了创业的方向 111

1. 销售:每一个有志成功的年轻人都要尝试的职业 / 111
2. 开了第一张单子,就能开第二张、第三张 / 114
3. “维护”老客户比“开拓”新客户更重要 / 118
4. 火灾后的陌拜,没有做不到,只有想不到 / 120

5. 潜伏,玩的就是无间道 / 123
6. QQ 也能签单,像追女生一样追客户 / 125
7. 随时发名片,机会无处不在 / 130
8. 空手套白狼,10 分钟赚 400 元 / 131
9. 去深圳见业内偶像 / 132

六、遇到人生导师,从此平步青云,事业步入正轨 137

1. 投身教育事业,受益无穷 / 137
2. 茅塞顿开,奇遇人生导师 / 143
3. 找到方向,一本万利,五次创业 / 144
4. 一夜暴富,我也来潜伏 / 146
5. 进入城管队伍 / 151
6. 工资低,幻想一夜暴富 / 154
7. 我终于赚了第一个十万元 / 156
8. 再次出马,我依然选择了杭州 / 161
9. 导师指点,八次创业 / 164
10. 小赚一笔,兄弟连手 / 173
11. 钱生钱,用钱换时间 / 176
12. 大器晚成,成功无极限 / 179

一、中专时：小打小闹，挣得零花钱

1. 男人的第一次

我想赚钱的欲望萌发得比较早，在学校的时候就想着改善生活了。现在回过头来想想，不要小看那时候的小钱，一方面是接触了社会，比别人更早地拥有社会经验，另一方面，也比别人更早地积累了金钱基础，毕业了不至于一点经济保障都没有。

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，中介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,中介又介绍了一份 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。但是我不是宁波人,不会说宁波话。不过我不害怕打击,我就不相信找不到工作。

最后一次,中介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。就是在这份销售工作中,我赚到了我的“第一桶金”。

我又满怀信心按照地址找去了,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:“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(他是一位陇西人,有着多年的销售经验)一起出去销售(说销售听起来比

较好听，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，我还想上班，可下雨天又没工资呀。”

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，我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，我没想到这么快，几句话的工夫就把东西卖出去了，我突然发现原来推销并没有想象中那么难。

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。”

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：“好像是蛮有手感和弹性的。”

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：“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，只有小部分人接受了。

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，搭讪的过程，说话的内容和师傅也差不多。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，把形象搞好一些。

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超市送货的，看你这里的洗发水不多了，是不是给你再加一点？”

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，让它赚到钱对吧？”

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。”老板拒绝得这么干脆，我只好换下一家，前面说过，我不怕打击，这个是我的优点也是优势。我想一定会遇到想买的客户的。

于是来到了第二家，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：“老板你好，我是宝洁公司给这附近超市送货的，看你这里的洗发水不多了，是不是给你再加一点？”

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,看你这里的洗发水快卖完了,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,到时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:“好说好看。”

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 4 元钱。看着这 4 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 4 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4元钱我吃了一份3元的蛋炒饭，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，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，可惜颜色发黄，而且好多都分叉了，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元一大瓶的。”

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。”

小姑娘连声说“好的好的”,她显得非常高兴,以为自己捡到了一个大便宜。

结果我在撕的时候,洗发水破了,这回不好,完蛋了,没想到洗发水的包装质量这样差。我灵机一动,说小妹妹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,真是作孽呀。

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。她说这里只有五楼,还让我过去登记一下,不好露出马脚了,趁她不注意,我马上溜之大吉。

日子就这么一天一天过着,每天卖的洗发水刚好吃饭,留下1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,他问我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。我知道他们并不是没有洗发水,这么做只是为了支持我。

后来有一天,我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，以前经理一直告诉我们是和宝洁公司签订合同的厂里直接发的货，后来才知道完全不是，都是假货，只是比起其他假货来，看起来更真一点。

这个时候我内心无比的痛苦和挣扎。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，我还要火上浇油，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，绝对不能再这样下去了，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。公司以我没有达到销售标准为由，告诉我一个月销售 4000 包才有 600 元底薪，不发工资给我。后来想想算了，为了急于离开这个坑人的地方，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有让自己赚到多少钱，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，不是用金钱可以买到的。更能体会到擦皮鞋的小女孩为了妹妹所做出的牺牲，那种姐妹亲情，是世界上最真实的感情。而且，从这时候起，我就告诉自己，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年秋季开学之后,我发现自己开销挺大的,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,同学们打电话都是用电话卡的,学校的小卖部出售的都没有折扣,我可以去批发过来卖呀。于是我去市场批发来一堆电话卡,还有邮票信封和其他学习用品。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。

平时在自己学校销售,双休日呢我就带着电话卡去其他学校推销。这样一个月下来也有1000元左右的收入,感觉还是不错的。

双休日我去其他学校推销电话卡,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××学校的学生,正在勤工俭学,可以先让我进去说吗?”

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，还有学习用品等等很多啦。”

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：“当然是电话卡啦，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：“我们都是在学校买的哪里来的折扣呀。”

我：“那我今天给你们带来的电话卡，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 1 张外加邮票 1 张。这么优惠的活动，你看今天你是来 2 张还是来 3 张呢？”

男生：“我们这里有 3 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。”

收了钱我又去其他宿舍，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称，低买高卖还是有市场的。

平时晚自习的时候，就去其他教室推销电话卡、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。

过了一段时间，有一天，我在学校门口遇到了我推销洗发水时的张师傅。细聊之后才知道原来他也离开了那家公司，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