

卖水果小伙子的故事

从前，有一个卖水果的摊子，老板因为年岁大了，无法久站招呼客人，于是就贴条子征店员。

过了几天，来了一个年轻男子，问老板一个月要用多少钱请他来帮忙，老板笑着说：“我们这小摊子生意，哪里付得出月薪，当然是看你的努力，一天能卖多少水果，收到的钱就给你十分之一，每天领现”

年轻人听了，上下打量眼前这个破旧摊子，就臭着脸说不行，这太没保障了，说完掉头就走。

过了几天，又来了一位小伙子，问老板薪水怎么算，老板又把领日薪的话说了一遍，这位小伙子听了也想了一下，又问：“日领月领都没有关系，重要的是这水果摊一个月收入大概多少啊？”老板说水果有分季节，生意也有淡旺季，好的话可收五万元，不好的话可能只有一万元。小伙子听了破口大骂，说这种生意做一辈子也得不到荣华富贵，只有笨蛋才会来卖水果。同样的，说完就走了。

又过了几天，又来了一位小男孩，问老板薪水怎么算，老板同样是说领日薪。小男孩听了就笑了笑，对老板说，可不可以在节日和周末时，把日薪的抽成比例调高，领当日收入的十分之二，如果当天收入超过一万元，就领十分之三，如何？老板哈哈大笑摸着小男孩的头说：“你真聪明，还知道节日和周末的生意比较好，就按照你所说的去做吧！不过，就算是节日或周末，营业收入要超过一万元，可不容易啊！”就这样，小男孩开始用清水把水果都洗一遍，然后每天不停地变换水果的位置，节日或周末时，就贴出几张海报，写着消费满一千元就送一百元的水果，任凭顾客挑选。想不到第一个月，小男孩就领到了三万元以上的薪水，等于平均日薪一千元以上。

水果摊老板虽然付出了不少薪水给小男孩，但他也乐得每天坐在摇椅上，看小男孩跑进跑出的，为他赚进比以前更多的钞票。几年后，小男孩赚了不少钱，就把

老板的水果摊买下来，经过他的巧思，设计出更多促销方案，生意比以前又更好，利润当然也更高，于是他立刻开了第二家店，过几个月又开第三家店，等到小男孩长大成人时，他已经成为亿万富翁，不到三十岁就拥有了荣华富贵。

根据调查，全世界的上班族，有百分之七十以上，都不满意老板给的薪水，即使知道老板的生意下滑，收入减少，这些人仍然主张老板要付更多的薪水。很显然的，这百分之七十的人，就是第一个来应征水果店的年轻人。他们要的只是一份保障，不管他们是否有全力去工作，或者他们的上班是否真的有帮到老板，他们就是要老板给自己一个稳定且不能打折扣的死薪水。

此外，我们相信，在这百分之七十的上班族中，也有不少是第二个来水果店找工作的小伙子，这类的上班族，都以为天底下的老板，一生下来口袋里就塞着一堆荣华富贵，住豪宅开好车吃美食，如果老板不多分点好处给你，就是小气吝啬，或心胸狭隘的守财奴，因此，只要工作一段时间，发现老板不是很大方，或者感觉自己从事的产业没有发展前景，就立刻跳船走人，结果就是不停换工作，然后，不停地在新老板面前说旧老板的小气和不是，直到老迈，还是找不到荣华富贵。

天底下没有一个老板，会送你荣华富贵的，老板能给你的只有“机会”，你只有掌握手上的机会」，为老板增加收入，为公司赚到更多利润，你才能反过来借用公司和老板的资源，让自己的船因为公司的水涨而跟着高升。

不管你是做什么职业！卖水果或卖茶叶，是做热门或冷门产业，只要你能想通这个道理，你就能像小男孩一样！