

經營水果攤

整理／公關部

從前，有一個賣水果的攤子，因為老闆年紀大了，無法久站招呼客人，於是就貼出徵店員的啟事。

過了幾天，來了一個年輕男子，問老闆一個月要用多少錢請他來幫忙，老闆笑著說：「我們這小攤子生意，哪裡付得出月薪，當然是看你的努力，一天能賣多少水果，收到的錢就給你十分之一，每天領現。」年輕人聽了，上下打量眼前這個破舊攤子，就臭著臉說不行，這太沒保障了，說完掉頭就走。

過了幾天，又來了一位小伙子，問老闆薪水怎麼算，老闆又把領日薪的話說了一遍，這位小伙子聽了也想了下，又問：「日領月領都沒有關係，重要的是這水果攤一個月收入大概多少啊？」老闆說生意也有淡旺季，好的話可收五萬元，不好的話可能只有一萬元。小伙子聽了搖頭說，這種生意做一輩子也得不到榮華富貴，只有笨蛋才會來賣水果，說完就走了。

又過了幾天，又來了一位小男孩，問老闆薪水怎麼算，老闆同樣回答是領日薪。

小男孩聽了就笑了笑，對老闆說，可不可以把節日和周末，把日薪抽成比例調高，領當日收入的十分之二，當天收入超過一萬元，就領十分之三，如何？老闆哈哈大笑摸著小男孩的頭說：「你真聰明，還知道節日和周末的生意比較好，就按照你所說的去做吧！不過，就算是節日或周末，營業收入要超過一萬元，也不容易啊！」

每天開店前，小男孩用清水把水果都洗一遍，每天不停地變換水果的位置，節日或周末時，就貼出幾張海報，寫著消費滿一千元就送一百元的水果，

任憑顧客挑選。想不到第一個月，小男孩就領到了三萬元以上的薪水，等於平均日薪一千元以上。水果攤老闆雖然付出了不少薪水給小男孩，但他也樂得每天坐在搖椅上，看小男孩跑進跑出的，為他賺進比以前更多的鈔票。

幾年後，小男孩賺了不少錢，就把老闆的水果攤買下來，經過他的巧思，設計出更多促銷方案，生意比以前又更好，利潤當然也更高，於是他開了第二家店，過幾個月又開第三家店，等到小男孩長大成人時，他的店舖遍及各地，不到三十歲就擁有了榮華富貴。

大部分的上班族都不滿意老闆給的薪水，即使知道老闆的生意下滑、收入減少，這些人仍認為老闆應該付更多的薪水。很顯然的，這些人中有不少是屬於第一類的年輕人，他們要的只是一份保障，不管自己是否全力去工作，他們要的是一個穩定且不能折扣的死薪水。當然，這當中也有不少人是屬於第二類的小伙子，這類的人都以為天底下的老闆都是含著金湯匙出生，住豪宅開好車吃美食，如果老闆不多分點好處給你，就是小氣吝嗇，或心胸狹隘的守財奴，因此，只要工作一段時間，發現老闆不是很大方，或者感覺自己從事的產業沒有發展前景，就立刻走人，結果就是不停換工作。

老闆能給你的只有「機會」，只有掌握手上的「機會」，為老闆增加收入，為公司賺到更多利潤，你才能反過來借用公司和老闆的資源，讓自己的船，因為公司的水漲而跟著高升。只要能想通這個道理，就能像小男孩一樣，為自己創造榮華富貴。❶

一一九期贈書得獎名單：台北市／洪○楠、台中市／王○珍、高雄市／黃○美