

《業務不能太老實》

图书基本信息

书名：《業務不能太老實》

13位ISBN编号：9789866714313

10位ISBN编号：9866714314

出版时间：2008-6

作者：老實教主

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《業務不能太老實》

內容概要

錢總是裝不進自己的口袋

有一種人被稱為「老實人」。他們雖然實在誠實，卻總是按部就班、循規蹈矩。他們因為不懂進退而吃虧，因為思維方式的單一而默默無聞。他們的人格絕對沒有缺陷，我們也不能將其作為貶低的對象。但是，他們很難在競爭激烈的社會中脫穎而出，總是在艱難地掙扎著前進。

在銷售行業也有這樣一群老實人，他們規規矩矩跑業務，勤勤懇懇做銷售，卻總是沒有突出的業績。沒有好業績就沒有高收入，這是銷售行業盡人皆知的規則。這些老實的業務員眼睜睜地看著大把大把的鈔票被塞進了同行的口袋，而自己的口袋卻總是空空如也。沒有地位，賺不到錢，家裡人反對、朋友看不起，他們孤獨地在「貧困」線上掙扎。

貧窮很容易使這些老實的業務員陷入惡性循環。沒有錢，就會只顧了為柴米油鹽操心，而無暇去考慮怎麼改變現狀；沒有錢，就不敢放棄手裡那塊小麵包，去追求更多更好的東西；沒有錢，就進不了有錢人的圈子，就只能在窮人堆裡混，沒有錢，就會情緒不佳，熱情不足，而一個沒有熱情的業務員是很難做出業績的。身居底層，便很難高瞻遠矚，於是他們總是錯過機會，一直都在仰望那些成功的銷售精英。

是什麼使其陷入了舉步維艱的小巷中？罪魁禍首就是他們的小巷思維。

某一個地區，有兩個報童在賣同一份報紙，兩人是競爭對手。

第一個報童很勤奮，每天沿街叫賣，嗓門也響亮，可每天賣出的報紙並不是很多，而且還有減少的趨勢。

第二個報童肯用腦子，除了沿街叫賣外，他還每天堅持去一些固定場合，到了就給大家分發報紙，過一會兒再來收錢。地方越跑越熟，報紙賣出去的也就越來越多，當然也會有些損耗，但很小。

漸漸地，第二個報童的報紙賣得越來越多，第一個報童能賣出去的報紙也就越來越少，不得不另謀生路了。

就是這種不知變通，讓老實的業務員漸漸陷入了貧窮的境地之中。他們比較願意用體力硬拼，而不肯用腦子去競爭。一個不會用腦子的業務員，是永遠無法創下大業績的，當然，他也很難走出貧窮的境地。

真正的財富不是口袋裡有多少錢，而是腦袋裡有多少東西。

腦袋就是一個人的想法、觀念的集合體，想要使口袋有錢，一定要先讓你有一個富有的腦袋。因為一個人貧窮，不只是口袋貧窮，更重要的是其腦袋貧窮。想法決定你的一生，只有先有了富有的想法，才能讓生活更加富有。

不會用腦子的業務員，是永遠無法創下大業績的，當然，他也很難走出貧窮的境地。

《業務不能太老實》

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:www.tushu111.com