



一个牛仔的成功故事

■(美)拉里·H·温盖特
□李威 编译

当我刚开始创办自己的电话通讯公司的时候,我就深知我必须找一些有经验的推销员来帮助我拓展业务。于是,我打出了招聘广告,希望藉此能招到合格的推销员。没过多久,就有很多人前来应聘。而我则开始对他们进行严格的面试。我理想中的推销员是那种具有一定从事电话销售工作经验,熟悉本地市场,对各种类型的电话通讯系统都了如指掌并且具有职业风度和敬业精神的人。因为我几乎没有时间来培训新人,所以在选择推销员的过程中,我特别注重的一点就是被我雇用的推销员必须能够立即进入角色。

推销员的面试是一个非常无聊且令人厌烦的过程,一天下来累得精疲力尽,如果再遇不到理想的人选,更加令人沮丧。那天,正当我心灰意冷的时候,一个牛仔走进了我的办公室。之所以说他是个牛仔,是因为他的穿着打扮给我留下的印象。他穿一条灯芯绒裤子和一件与之极不相称的灯芯绒夹克,夹克里面是一件短袖按扣式的衬衣,脖子上系一条领带,而胸前的领带结竟然打得比我的拳头还大。他脚上穿着一双牛仔靴,头上则戴一顶大红的牛仔帽。如果你也见到他这副模样,我相信你一定能想像得出我当时的想法:“哦,上帝,他可不是我理想中的雇员啊!”

这时,他在我办公桌前坐了下来,摘下帽子,对我说道:“先生,我真的非常希望能够在电话通讯这项买卖中获得成功的机会。”的确,他确实就是这么说的:买卖。

注视着坐在我面前的这个牛仔,我竭力想找到一个恰当的理由,可以委婉地告诉他他根本就不是我理想中的人选。于是,我开始询问他的背景。他说他具有俄克拉荷马州州立大学农业学系的学位,在过去几年的暑假里,他都在俄克拉荷马州的巴特而斯维尔的一个农场里工作。他宣称那种工作已经结束了,现在,他所想的就是在“做买卖”上获得成功,他非常希望能够“获得一个机会”。

就这样,我们继续往下聊。通过交谈,我发现他谈话的重点始终集中在“成功”以及他将如何“获得一个机会”这两个方面。因此,我决定给他一个尝试的机会。我告诉他,在未来两天里,我会和他在一起,并且会教他我认为他在推销某种小型电话系统的过程中必须具备的所有知识。而在这两天结束之后,一切都得靠他自己去努力了。听完我的介绍之后,他问我我认为他会挣多少钱。

我对他说:“从你的外表以及你目前所掌握的知识来看,我认为你最多一个月可以挣到1000美元。”接着,我又详细向他作了解释。我说,他将要推销的那种小型电话系统的佣金每套大约是250美元。如果他每个月拜访100潜在客户,那么他就有可能会售出4套那种小型电话系统,那就意味着他可以挣到1000美元。而我所给予他的只有销售佣金,没有底薪。

他说那听起来真是不错,因为他在农场里工作的时候每月最多只能挣到400美元,他一直希望能够挣到更多的钱。现在,机会来了,他已经作好了准备。

第二天早上,我就开始填鸭式地把做电话通讯这项“买卖”所需要的知识尽可能多地塞进这个没有任何商业经验、对电话通讯一无所知且没有任何销售经验的22岁牛仔的脑子里。说实在的,他看起来一点儿也不像是一个专业的电话通讯业务的推销员。除了一点之外,他根本就不具备我理想中的专业推销人员的任何一个方面的素质。而那一点就是:他是那么地渴望成功、憧憬成功,而且那种渴望及憧憬已经到了令人难以置信的地步了。

两天的培训结束后,牛仔(当时我就是这么称呼他的,现在也依然如此)走进了他的小办公室。然后,他拿出一张纸,在上面写下了四句话:

- 1、我会成为一个成功的商人。
- 2、我每个月都要拜访100位客户。
- 3、我每个月都要卖出4套电话系统。
- 4、我每个月都要挣1000美元。

写好之后,他把那张纸贴在他办公桌对面的那面墙上,接着,就立即投入到工作中去了。

在他第一个月工作结束的时候,他卖出去的电话系统并不仅仅是4套。因为,在他成为一名推销员的前10天里,他就卖出了7套电话系统。而在他工作的第一年结束时,这位牛仔挣得的佣金可不是只有12000美元,而是超过了60000美元。

他确实是一个令人感到惊讶的人。记得有一天,他拿着一份购货合同和一套电话系统的

销售款走进我的办公室。于是,我带着好奇心他是如何销售出这套电话系统的。他说:“我只是告诉她,夫人,即使这套电话系统只具有响铃以及接听的功能,它也比您现在使用的那套要漂亮得多啊。”就这样,她就把它买下了。”

当时,那位女士签了一张支票全额付款给他。但是,牛仔并不确定我会收支票,所以,他就开车带着她到银行去取现金,然后让她用现金支付货款。“拉里,怎么样,我做做得棒不棒?”他一边说着,一边把那1000美元现金递给我。

我不得不肯定地说,他确实做得极棒了!三年后,他拥有了我的一半股份。而到了第四年的年底,他又拥有了另外三家公司。就在那时,我们分开了,不再是生意上的合伙人了。他已经不像初来我公司应聘时那样寒酸了。如今的他,开着一辆价值32000美元的黑色敞篷小型载货卡车,身上则穿着600美元一套的牛仔服,脚上穿着500美元一双的牛仔靴,手上还戴着一枚3克拉的马蹄形钻戒——他已然是一名成功的商人了。

那么,究竟是什么原因使得牛仔获得了如此巨大的成功呢?是因为他是一个工作努力的人吗?那只是一个积极的因素。是因为他比别人更聪明吗?不,绝对不是。因为刚开始的时候,他对电话通讯产业几乎一窍不通。那究竟是什么原因呢?我想,那是因为他深知年轻人要获得成功必须遵守下面这样令人难以置信的地步了。

他的一切目的就是获得成功。他知道他所想要的是什么,并且努力地去追求它。

他是一个负责任的人。不论他到哪里,不论他干什么,不论是为谁干,他都会为他所做的一切负责,并且用实际行动来使之与众不同。

他敢于作出决定。他决定离开俄克拉荷马州的巴特而斯维尔的农场,寻找成为一个成功者的机会。

他不安于现状,总是设法谋求改变。试想一下,如果他安于现状,仍在做他以前一直做的事情的话,那他就不可能获得今天的成功。正因为如此,他才总是设法谋求改变,而且非常乐意去做那些能够使他获得成功的事情。

他有远见和目标。他总是把自己当作一名成功者来看待。他为自己定下了明确的目标,并把它们写下来贴在办公桌对面的墙壁上。这样,他每天都能看到它们,它们会时刻提醒他要努力地实现它们,完成它们。

他总是以实际行动来实现

他的目标,不论事情有多艰难,他都始终坚持不懈。这一点说起来容易,做起来难。对于他说,成功之路也不是那么一帆风顺的。他也和别人一样,经历过失败和挫折。据我所知,他比任何一位推销员吃到的闭门羹、接到的拒绝电话都多得多。但是,他不但从来没有因此而停下前进的步伐,反而更加继续努力地走下去。

他敢于开口询问。不错,事实确实如此!首先,他开口问我是否可以给他一个机会,然后,他就开始开口问那些迎面走向他的每一个人,问他们是否愿意从他那里购买一套电话系统。他的询问最终为他带来了成功。就像他一直喜欢说的那句口头禅“即使是一头瞎眼猪偶尔也能找到一枚橡树果”所蕴涵的道理一样,只要你问的人足够多,最终总会有人回应的。

他懂得关心他人。他不但关心我,而且还关心他的客户。他发现,只要关心客户超过关心自己,那么要不了多久,他就不必再为自己的事业担心了。

而最重要的一点是,牛仔

总是以一个胜利者的心态开始每一天的!当他敲响客户家的房门的时候,总是期待着会有惊喜从天而降。他坚信不论发生什么,事情都会按照他的愿望发展。他从来都是只期待成功,不预设失败的。我发现,当你期待成功并且为之付出努力的时候,你差不多就能够获得成功。

牛仔曾经挣得了数百万美元的资产,也曾经把它们损失殆尽,但是,没想到的是,后来又全部都挣了回来。从我们两人的人生经历来看,一旦你掌握并且能够运用上述的成功法则,那么成功将会一次又一次地垂青于你。

他的故事也许会对有所启迪。因为,他的成功经验表明,一个人能否获得成功,并不完全取决于他所处的环境、所接受的教育、所具备的技能以及能力,而是由多方面的因素促成的。这其中就包括那些经常被我们忽略的或者是我们认为理所当然的成功法则——而这些都是你想要获得成功所必须遵守的基本原则。



财富漫谈

抱怨越多离财富越远

□张晓晖

写字楼里听到最多的就是抱怨,大到领导下达的任务指标重了,分配不公平了,承诺的提成不兑现了,加班没有加班费了;小到巴士晚了,电梯坏了,的士不好打了,某商品的打折期过去了,等等。

人都是喜欢抱怨的,比如去参加婚礼,没有哪位会对酒席表示满意,都是挑剔的居多。特别是对写字楼的白领来说,抱怨不仅是一种宣泄方式,往往也是一种人生态度。

领导是不喜欢别人抱怨的。笔者曾经听某公司老总说过,“没有什么能够靠抱怨得到的”,当时真有大彻大悟,醍醐灌顶之感。但后来发现,这位老总的确实不喜欢员工抱怨企业存在的的社会不公平现象。

别人不喜欢您抱怨,所以要您读《拒绝借口》、《细节决定成败》诸如此类的书。这些书的作者告诉您,细节很重要,航天飞机的失败是因为一个小数点,加拿大魁北克铁桥的倒塌是因为一个小零件。但咱们看到更多的是,大多数企业的轰然倒下是因为决策错误……

但抱怨的确没有意义。试想,抱怨者敢不敢来上一句“此处不留爷,自有留爷处”?多数不敢。如果没有博弈的本钱而只能抱怨的话,那就活该了。所以,管理者不怕抱怨的人,因为“没有什么能够靠抱怨得到的”。

亚科卡为福特汽车立下汗马功劳,却被炒了鱿鱼。亚科卡没有一句抱怨,重振了克莱斯勒。还是那句话“没有什么能够靠抱怨得到的”。

当然,职场上的抱怨不仅是一种表现,而是心态,可怕的是抱怨后面的心态。

在证券行当年头长了,看到颇多众生相,有这样一种感觉,抱怨越多离财富越远。

某炒股的朋友时常跟我说,“××企业出事了,××高管跑了,××被双规了,说完之后便是抱怨,市场如何的混乱,企业如何昧良心,大股东如何心黑,慷慨陈词,头头是道,而大义凛然的愤慨中却总让人感觉掺杂着自家亏损的忿忿和委屈。

但愤怒只能出诗人,出不了成功的投资者。抱怨只能让您的心态更坏,而坏心态让您的处境更坏,于是就发出更多的抱怨。情绪影响心态,心态影响行动,行动再反过来影响情绪——就这样因果循环,永无了期。

这就唱戏的和听戏的。过去唱戏的风度多与其行当有关。同样是男的,唱黑头的气宇轩昂,声如洪钟;唱旦角儿的走起路来风摆杨柳,带几分女子;唱老生的沉稳老到;唱小生的潇洒飘逸——长期的职业给性格、行为举止都打上了烙印。

看戏的也一样,如果您不看喜剧,只看悲剧,京戏里的《窦娥冤》、《赵氏孤儿》,莎剧里的《罗密欧与朱丽叶》、《奥赛罗》、《哈姆雷特》,会怎样?肯定一天到晚没个笑模样,一副悲天悯人的表情。

那么抱怨呢?日复一日,年复一年的抱怨会给人打上怎样的烙印?

再说件小事儿吧,“非典”初期,几乎所有的人都在怨天尤人。而我的一个同学却在别人都在抱怨的时候发现了商机,进了一批药品和口罩,既是为国纾难,为民解忧,自己个儿还赚了一笔。

回过头来想想,每天看证券报,看什么?如果满眼都是ST朝华的资金黑洞,格林柯尔的胡作非为,看到的都是哪个银行的××携款而逃,××资本玩家又玩儿穿帮了,××拒付对价了,您会觉得市场是丑恶的,充满欺诈的,到处是陷阱,然后把自己的亏损都归结到种种黑幕上去,结果就是自己没错,错了的是市场,是这个世界。

如果您看的是上市公司版的调研报告、日积月累,就可能成为上市公司活字典;如果看看看财报,可能会在潜移默化中把自己的投资理念牵到正道上去;如果您看经济理论版,慢慢地可能对经济政策有一种神奇的直觉;即使看那些揭开黑幕的报道,有人会因此警觉,避开陷阱,而有人会一边抱怨,一边重蹈覆辙。

当您用积极的眼光看世界,世界就是积极的,您也是积极的;当您用消极的眼光看世界,世界依然是消极的,但您是消极的,您的结果是消极的。讲一个故事,苏东坡问好友佛印,我在你眼中是何法身?佛印答曰“是佛”。佛印照葫芦瓢地反问,苏东坡却回答“是粪”。回家后,洋洋得意的苏东坡被苏小妹泼了一瓢冷水,“本心是佛,看人是佛,看人是粪,本心是……”

的确,“没有什么能够靠抱怨得到的”,您的世界是什么样,取决于您用怎样的眼光看世界。

财富感悟录

□陈明聪

◎ 一个人如果赚得比你多10倍,而在工作上花的时间又不比你多,那么他一定是做了与你大不相同的事。

◎ 人们所拥有最伟大的事物,就是自由。钱财能带来自由。

◎ 人们过份忙碌于应付生活,而无法停下来思索如何解决他们的金钱问题。大多数人甚至无法花1小时的时间来想想他们应如何致富,以及他们为何从来不做。

◎ 写下你想要的金钱数目,以及你给自己多少时间去赚到这笔钱。这就是神秘的致富秘密。

◎ 整天工作的人,没有时间挣钱。

◎ 一个人有100万并不能称为“百万富翁”,只有那些拥有100万但又能连续投资使100万再增值100万的人,才可以称得上“百万富翁”。前者充其量只是个“存款额”很高的人,他们不能荣获“百万富翁”的称号。

◎ 凡是用金钱买不到的东西用金钱买到了,它原有的价值便不存在了。

◎ 1角硬币和20美元的金币沉在海底是毫无区别的。只有当你将它们拾起并投入流通时,它们的价值区别才显现出来。

◎ 富人舍钱,穷人舍力。富人思来年,穷人思眼前。

◎ 一位百万富翁说:我一直让自己的收入来满足自己的需要,相反,许多人喜欢调整自己的需要来适应自己的收入。

◎ 做生意第一要大胆,第二要大胆,第三还是要大胆。

◎ 便宜没好货,好货不便宜,因为成本在那摆着呢。

◎ 商业本质是不公平的。利润就是最大的不公平,真正的公正应该是没有利润。

◎ 洛克菲勒曾经说过这样一句话:即使把我的衣服脱光,再放到无人烟的沙漠中,只要有一个商队经过,我又会成为百万富翁。



做最拿手事最易成功

□绘丹

因为朋友淡出商圈而转让花店,李光接手了这家花店,做了店主。鲜花是李光所喜欢的,但是经营花卉他并不在行。接手花店几个月了,李光的生意始终清淡。

李光分析,开花店,最重要的应该是位置。看来是花店所处的位置不佳,影响了鲜花的出售。正当他准备关门歇业,另起炉灶时,距李光花店不远处又有人新开了一家花店。抱着观望的心态,李光倒要看看那家花店究竟经营得如何。

没曾想数日后,那家花店风生水起,生意越做越红火。如此看来,李光的花店“位置论”有失偏颇。

闭门思过,李光终于想明白了,生意萧条的根本原因不在于“位置”,而在于自己对花店的经营业务“不熟悉”——不

是说“不熟的不做”吗?李光陷入沉思……

砰,砰,砰,一阵敲门声传来,一位老同学火急火燎地请李光去抢修电脑。李光立即拿起工具箱,披衣出门。到了老同学家,三下五除二,一直死机不动的电脑很快恢复了活力。老同学紧蹙着的眉头终于舒展开来:“李光你真行!干脆开个小店专修电脑吧,现在像我这样会用电脑但不会修电脑的人很多,你专修电脑生意一定不会差!”

对呀,自己精通电脑,为什么不做自己最熟悉最拿手的事情呢?李光瞬间作出了决定:关掉花店,开一家电脑维修店!

由于轻车熟路,技术精湛,李光赢得了很多电脑用户的青睐。有的电脑IE浏览器打不开了,有的电脑打印机连不上了,有的电脑完全黑屏什么都不显示,有的电脑由拨号上网改装

生财有道