

企业缺乏培训，业务员如何实现自我成长？
企业培训资源不足，如何帮助业务员技能提升？

[王中·著]

快易营销

◎ 国内第 **1** 部农牧行业白话营销书

吉林教育出版社

快易营销

王中 著

 吉林教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

快易营销/王中著. —长春:吉林教育出版社,2010.4

ISBN 978-7-5383-6075-2

I. ①快… II. ①王… III. ①畜牧业经济-市场营销学 IV. ①F307.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 068391 号

书 名 快易营销
著 者 王 中

责任编辑 杨 琳

装帧设计 晓 庆

出 版 吉林教育出版社
发 行 吉林新概念传媒有限公司
印 刷 北京奥隆印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16
印 张 16.5
字 数 300 000
版 次 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷
定 价 38.00 元

如有印装质量问题请直接与承印厂联系调换

坚忍

协作

复合

复制

农牧企业营销 「特种兵」 训练营



自序

2008年的时候我就打算写一本畜牧业营销学习方面的参考书。原因大致有两个：一是我在东北农业大学校园里住的时候，从离校学生手里买到一本大学版的《市场营销学》，读完后觉得很惊讶，我认为如今的市场营销日新月异，而这本书里面的内容太过陈旧，且生涩难懂。我当时就想要写一本初中毕业生也读得懂、学得会、用得好的营销教材；二是我做了近20年的营销，近年来又在搞这方面的培训，培训期间发现业务员竟然没有一本好的参考书。看到畜牧业这么有前景的行业，营销水平却很低，就想填补一下这方面的空白。我在11个行业做过营销，所以，我不只了解畜牧业的营销，我更可以引进一些其他行业的观点，为畜牧业服务。从2006年开始，有很多年轻的朋友纷纷在网上向我请教，看到年轻人的迷茫和求知欲，又联想到当年我因生活压力而从事营销的往事，终于让我下定决心。

2008年，正值我事业转型的痛苦抉择时期，当时我打算找一个清静的寺庙修行一下，回顾一下走过的20年营销之路，作好总结，也提升一下自己，但是未能如愿。又是一年过去了，这一年我走遍了黑龙江的山山水水、村村屯屯，见过了数不清的养殖户和经销商，讲过了无数堂课。有人说：修行不在寺庙、在心里！今天我认同了，一年后的今天，我的视野、格局、思想都有了翻天覆地的变化。在这期间，我组织创办的“农牧业营销特种兵训练营”已经成熟起来并得到行业的关注和学员的认可；我发起并亲自操作“全国饲料商业配方师研习班”成功成长为饲料行业配方师的经典研习班，目前已经办到了第五届，因研习班而衍生出来的配方师年会在武汉胜利召开，参会人数也突破了千人；我发起并联络几个同行组织的“全国兽药行业发展高峰论坛”第二届刚刚落下帷幕。正因为这期间一次又一

次的实践,才使我的思维和感悟有了今天的沉淀。

曾经,我问过一个同行:“我想写一本畜牧业营销辅导教材,我的沉淀够不够资格?”对方回答我:“要看你能不能把你沉淀后的思想和感悟完全付诸于纸上了,你的经历绝对够了。”我告诉她:“我写完以后你看看,有价值就出版,即使没有价值,也算是我整理了一下自己的思绪,提高了自己。”

我打算把这本书写成营销界最“白话”的书,让初中毕业的人也读得懂、学得会、用得好。我曾经打算把它出版成 64 开的精美小册子,比一包烟大一点点,大家可以装在口袋里,随时掏出来看看,不要那种大气,只要方便,让初学营销的人把它当做营销启蒙的“识字读本”。这本书虽然是我用三个月写出来的,却蕴含了我 20 年的沉淀、思想,可以说,它是我用 20 年不屈的成长经历,用 20 年永不言败的斗志,用 20 年一直行进没有停歇的脚步写出来的。我用 240 个月去获取素材,用 3 个月去整理。这就是今天大家看到的,也许是你见过的最白话、最通俗易懂的营销学习书。这本《快易营销》,我把它定位为畜牧业营销的《步兵操典》!

在这本书即将付印的时候,我要借此机会向一些人表示感谢:感谢我的父母,虽然他们只陪我走过了我人生最初的 14 个春秋,却教会了我如何做人,给我树立了榜样;感谢我的哥哥和姐姐,他们不离不弃、无怨无悔地支持弟弟到今天;感谢马海侠女士,陪我走过了人生最沉重的 20 年;感谢那些曾经支持过我的朋友,是你们让我信心百倍、一路走来。

同时,需要说明的是,本书后面的内容是我个人对营销的理解,因为水平所限,难免有不合适的表述,希望同行们及时指出来,便于我改进和提高。

王 中

mouyi99@126.com

2010 年 2 月于哈尔滨

目 录

第一部分：营销之“道”

一 营销之“道”	/ 2
二 营销人的志气最重要	/ 2
三 不会感恩难成大事	/ 7
四 情商比智商更重要	/ 9
五 方向比方法重要	/ 13
六 选对企业跟对人	/ 14
七 卓越是因为你有好习惯	/ 17
八 自动自发是你驰骋职场的秘密武器	/ 19
九 路边的野花不要采	/ 22
十 爱学习还要会学习	/ 24
十一 塑好品牌、做对事	/ 30
十二 相信奇迹，奇迹才有可能出现	/ 33

第二部分：营销之“术”

写在学“术”之前	/ 40
一 千里之行、始于计划	/ 40
二 出手前的三件事：调查、分析、做计划	/ 43
三 带上装备、走向战场	/ 47
四 准客户成为客户的三个要素	/ 51

五 沟通,纵横捭阖的超级利器	/ 54
六 见面三分钟、成功一大半	/ 59
七 成功开场,扬帆起航	/ 63
八 问对问题找准需求	/ 68
九 客户为什么会跟我们合作	/ 72
十 用难点问题让对方合作	/ 75
十一 吃透产品,准确指导	/ 80
十二 告诉对方一些被忽略的误区	/ 85
十三 FABEC 法,经典的说明手段	/ 86
十四 善用视觉辅助工具,加深客户印象	/ 89
十五 察言观色看体态,洞察客户最深处	/ 90
十六 客户为什么拒绝你	/ 92
十七 面对客户拒绝的应对态度与策略	/ 97
十八 应对拒绝的“八段锦”	/ 101
十九 促成:抓住时机、临门一脚	/ 105
二十 最简单的拒绝处理公式、最好用的拒绝处理方法	/ 113
二十一 客户维护,让你的业绩更坚挺	/ 115
二十二 善待抱怨,留住你的成果	/ 121
题外一:“小沈阳”的营销素养	/ 124
题外二:“借口营销”初探	/ 126

第三部分:营销之“谋”

一 “谋”是“术”的助推器	/ 140
二 “信息战”:让对方来买的策略	/ 141
三 合作营销:迅速让自己更完善的策略	/ 146
四 伐树策略:让经销商敞开合作之门	/ 150
五 人脉策略:让你迅速到达塔的顶端	/ 157

六 聚焦策略:集中优势资源,尽快崭露头角	/ 166
七 标兵策略:掠夺最好的营销资源	/ 170

第四部分:营销之“势”

一 初探营销之“势”	/ 178
二 明“势”	/ 179
三 取“势”	/ 191
四 造“势”	/ 201
五 扭“势”	/ 223

第五部分:“谋易”思想

农牧企业营销的“去精英化”	/ 230
破茧:饲料企业与经销商的博弈方略	/ 235
兽药经销商如何提升竞争力	/ 240
未来饲料企业业务员“生、死、去、留”的思考	/ 248
后 记	/ 252

第一部分

营销之「道」

道家的鼻祖老子曾说：『上士闻道，勤而行之』、『执古之道，以御今之有，能知古始，是谓道纪』。意思是说：上等人能够坚持道的原则，而且身体力行。至于其他人，肯定是相形见绌了。要遵循古代的法则，驾驭现实的实有，以认识历史的规律，这就是遵循道的法则的具现表现。

『道』本无形而不可名，但却真实存在。老子为了使人承认它、研究它、掌握它、运用它，故以『道』名。

我们这里的『道』，讲的是规律、是法则。学营销不学这些东西，最后只会是『无根之萍』，难成正果。



一 营销之“道”

我过去培训营销人员的时候,走过许多弯路,这主要反映在我是先给他们讲营销之“术”,这里说的“术”就是技巧。他们学会了技巧,但未必会成功。为什么?比方说一个农夫,手里耕种的技巧就是“术”,但是,这个人很懒,不愿意去种,或者觉得是给地主种地、不情愿地去种,是为他人做嫁衣,所以,他精通“术”,却没有好的结果。因此,我们不能先讲这个“术”,要先从“道”来讲。

理解不同会造成每个人的观念不同。一个正确的并得到自己认同的理念就是“道”。心态可以影响“道”,而“道”又可以影响到你持续的行为。所以,学营销先从学习理念开始,有了正确的理念,你手中之“术”才能发挥最大的作用。

先秦时期提倡“以道御术”,各个学派都对“以道御术”有自己的阐释。当时的这种思想,对社会的前进有了极大的推动。过去对“以道御术”的解释是技术行为和技术应用要受到伦理道德的约束。比如核技术,用在发电上是道德的,而用在武器上,就是不道德的,最后的结果是毁灭、是自取灭亡。营销知识也一样,阴暗地使用,那就是阴谋;在道德范畴下使用,那就是阳谋。这是最基本的“以道御术”。我们这里是把它进行引申,把这个“道”引申成“观念”、“理念”。我们这里先介绍一下基本理念,认同了,下面就好办了。

二 营销人的志气最重要

到现在我还没发现有哪个成功人士不是把志气放在第一位的。我最佩服的人之一是那个站起来又倒下、倒下了又站起来,比过去还高的史玉柱。中国营销人的成功例子很多,失败的例子更多。当年中国十大改革风云人物中,据说现在只剩下了浙江万向集团的老板鲁冠球。名噪一时的造纸大王马胜利(胜利造纸企业集团的总经理)、衬衫大王步鑫生,都曾经辉煌过,但是沉下去了都没能再度浮起来;当年在VCD行业风光无限的爱多集团老板胡志标,虽然豪气冲天,倒下去也没有站起



许多人是不能尊重他的,就像风筝一样,飞得高了,它就以为自己身上真的有发动机。

来。史玉柱因为经营失误,把风光一时的巨人集团搞得轰然倒下;但是他有志气,巨人集团不破产、不赖账,带着一伙死党去爬珠穆朗玛峰、去磨炼自己的意志、反思自己的失误。史玉柱回来后拿着区区几十万去做脑白金,又取得了巨大成功。不赖账是不是“道”?当然是!谁的钱不是血汗钱?欠账不要紧,赚到了再还给人家,所以他有信誉,是道德楷模,有信誉的人就容易成功。所以,今天他去做网络游戏,《征途》大获成功,在海外上市;他又去做金融,最后成为华夏银行和民生银行的大股东;现在,他和五粮液集团合作搞“黄金酒”,又是初战告捷。他现在做什么都成功,因为他掌握了营销之“道”、经商之“道”。

小人物有志气一样可以成功。王宝强曾经只是河北邢台的一个农家娃儿,即使他在做建筑工人的时候也从不放弃自己的追求。锁定目标,做电影明星,一根筋地朝电影明星的方向努力。他从跑龙套开始,一步一步地走向成功。有人说他一夜成名,那是扯淡。王宝强 2002 年演《盲井》、2004 年演《天下无贼》、2006 年演《士兵突击》、2008 年演《我的兄弟叫顺溜》,一步一个脚印,经过近 10 年的艰辛努力,怎么能说是一夜成名?现在电视里又在热播他主演的电视连续剧《为了新中国前进》。

1. “谋易”志气人生路 4000 人竞赛脱颖而出

我今天能站在讲台上给学员讲一些自己的感悟,也是因为我有志气。我的童年生活很幸福,父亲是转业军人,参加过解放战争和抗美援朝,立下过赫赫战功,转业后还是个局长,德高望重。我在父母的福荫下,童年的生活过得非常幸福。可是,10 岁那年,我最慈祥的母亲过世了,14 岁的时候我心中的神——父亲,也过世了,那时候如果没有志气,身在异乡,举目无亲,要怎么生活?更别说有今天的成绩了。动力来自哪里?志气!那时候我二姐很疼我,她的一句话我记到今天:“小弟,你得争气,咱们没有父母了,不要让别人看笑话。”我就把这句话记在心里了,它伴随我到今天,一直激励着我前进。没有依靠也要成功,这就是志气。我今天没有大成功,我一样满足,因为我没有走上邪路,而是通过自己学习,不断充实自己,完善自己。今天又有了给初学者解惑的机会,能在一些院校讲励志、讲就业、讲营销,我很满足。

2002 年的时候,我所服务的一个全国知名的上市企业举行全国性的销售竞赛,我立志要在这场竞赛中一鸣惊人。除了详细的计划外,我付出了常人难以想象的努力。半年结束了,我在 4000 多名销售员工中排名第六,实现了我的梦想。在四星级的杭州铁道大厦,我给 600 多名领导、同事作报告,台下雷鸣般的掌声让我感受到

你本来就是一个灯泡,我只做了把开关打开这件事!
——我觉得这是人力资源主管每天应该干的事情。



谋易观点

003

“志气”的骄傲。也就是从那一天起,我立志做一名培训师,希望更多的新入行的业务人员能够在我的帮助下成功。

我认识一个姑娘叫小杨,她家庭不富裕,负担很重,是个农家的孩子。上中专读的是交通管理,为了赚钱后来进入营销领域。6年前她开始销售牛奶,挨家挨户、起早贪黑。再后来在偶然的机会上她接触到畜牧业,开始卖饲料。先是在小公司,后来做到六和的禽料专员,现在她已经是一家新兴的农牧集团的销售主管了,收入也从几百元到了上万元,开上了价值十几万的小汽车。靠的是什么?就是志气。

2. 李广新志气压心头 单车骑出绿科之路

我还认识一个饲料企业的老板叫李广新,他从骑单车的业务员做起,凭着志气,现在已经是一个专业奶牛饲料公司——绿科饲料的董事长了。那一年,性格倔强的他因为被领导看不起,一怒之下远走他乡,从业务员做起,最初,他骑着单车每天往返60公里去销售饲料,后来终于成为行业中的佼佼者。为了做给看不起他的人看,他自己筹资成立一家北京饲料公司的驻地销售办事处,从零开始、艰苦创业。如今,他已经有了自己的生产基地,公司业务在三聚氰胺事件后不降反升,显现了顽强的生命力,这就是志气带来的结果。

3. 农家孩子有志气 九家企业上高速

1997年7月,一个年轻人告别沈阳农业大学,带着他的全部家当——一只装满书的旧皮箱离开沈阳,踏上追求创业梦想的激情之路。

2010年,这个年轻人成为东北地区饲料行业中年轻的领军人,他创立的沈阳富士牧业有限公司固定资产几千万,公司销售业绩和发展规模在同行业中首屈指。

这个年轻人叫李辉,沈阳富士牧业有限公司董事长,13年时间,他从一个一无所有的大学生成长为中国饲料产业一颗闪亮的新星。2009年,公司拉开集团化经营的序幕,旗下的9家企业进入高速发展期。对于酷爱书法,并在大学时代曾举办过个人书法展览的李辉来说,8年的创业历程无疑是一幅值得深深回味的精品长卷。

2006年春节前夕,百忙之中的李辉挤出时间回到辽宁朝阳农村老家,他始终无法割舍对这块贫瘠但留有他童年少年印迹的土地的深情。在当年居住的老房子前,他久久驻留。现实生活的种种困厄,对一个人的身心无疑是一种磨难,但却成为李



你本来就是一个灯泡,我只做了把开关打开这一件事!

——我觉得这是人力资源主管每天应该干的事情。

辉读懂人生、读懂社会最重要的一课,也为他日后为人、为商奠定了人格魅力的基石。

母亲早逝,与父亲相依为命,贫寒的家境使李辉很早就开始感受到生活的艰难,也在他的性格深处埋下了自立自强的种子。生活的困苦不但没有压垮他,反而成为他勤奋求学进取的支撑。初中三年、高中三年,李辉品尝着超过同龄孩子几倍的艰辛,在求学路上勇敢地跋涉着,高中三年成绩一直名列前茅的他信心百倍地走进高考考场。困苦似乎要磨炼李辉,高考结果远远低于他的平时成绩,很多老师朋友劝他复读一年,但看到贫寒的家境,李辉毅然地收拾行囊,开始了他的大学之路。

1995年7月,李辉跨进沈阳农业大学的校门。“道路是人走出来的,只要努力,只要坚持希望,我就可以做得更好。”走进大学校门的那一刻起,李辉的时间就被他充分地利用起来。他很珍惜这难得的求学时光,他也更把这当成充电提高自己知识能力的最好的机会。吃最便宜的菜,从自己的嘴里省下伙食费,却毫不犹豫地买各种书刊充电。

大学也成为李辉初显经营才能的舞台,刚刚进入大学校门,他就针对同学们的需求,到外面批发来各种生活文化用品,再卖给大学生。大学的第一个寒假,他又用积攒下的全部钱到市场批发春联福字等回到家乡销售,火车上,李辉艰难地扛着批发来的大包大包的春联福字,周遭是很多衣着光鲜谈笑风生的各个大学的天之骄子。这一年寒假,李辉骑着自行车四处赶集,他从沈阳带回的春联福字深受老百姓的喜欢,很快就销售一空。第一次商海试水的成功更加坚定了李辉的信心。

解决了生存问题,李辉在课余时间不断读书,博览法律学、心理学、市场动态、公关营销等方面的书刊,图书馆成为李辉课余时间用得最多的地方。在广泛的涉猎中,李辉开始敏感地发现饲料行业蕴藏着巨大的市场潜力,1995-1996年的中国饲料产业还刚刚起步,市场上更多的是一些国外的饲料品牌。李辉开始有意识地自学饲料行业知识,不明白的就辗转找到相关专业老师虚心求教。

1997年7月18日,毕业于沈阳农业大学机械系的李辉,出乎很多人意料地选择了饲料行业。当时有热心的老师已经为李辉联系好在沈阳专业对口的工作,待遇、环境都很不错,都被他婉言谢绝了。短暂的大学生活,图书馆里所有饲料行业相关的期刊杂志都被他翻了几遍,他坚信饲料行业虽然充满风险挑战,却是可以施展自己理想的最佳空间。

走出校门的他来到瓦房店大连大成饲料,第一个工作竟然是做生产工人。天之

骄子的期望与生产线工人的现实带来巨大的反差。磨璞见玉,砺剑生辉,自幼贫寒的家境磨砺了他自强不息奋发向上的斗志,在现实面前,李辉做得更多的不是抱怨和气馁,而是脚踏实地地做好手中的每一件事。他把几乎所有的业余时间则都用来学习饲料知识。很快,李辉被提升为预混料班班长和膨化班班长。也正是生产一线的这段经历使李辉对饲料生产有了全面的掌握,为日后的创业打下了坚实的基础。

1998年3月,在大成饲料做得越来越出色的李辉毅然辞职,在公司老板惋惜的目光中回到沈阳,依然是那只装满书的旧皮箱相伴左右,但前进的脚步却更加沉稳坚定。3月19日,刚踏上前往沈阳的火车,钱包就被偷了,从沈阳站到农业大学又花掉了身上仅有的4块钱,一切将从零开始。即使在如此困苦的情况下,洋溢在李辉身上的仍然是自信和奋斗的激情。

1998年3月20日,李辉加盟一家国内知名饲料企业,开始从事自己向往已久的销售工作,潜藏在李辉身上的销售才能迅速爆发,加入公司的第三个月,李辉的销售业绩跃居公司销售团队第二名,在饲料行业里摸爬滚打了十来年的销售老手都败在了这位年轻人的面前。这家公司成为李辉发展的又一平台,而他也由此坚定了饲料领域发展的信念,对于一个充满自信的创业者来说,睿智地选择适合自己的发展领域毫无疑问是最重要的前提。

1998年11月,李辉出人意料地放弃了蒸蒸日上的销售工作,凭借丰富的销售经验成为华康饲料创业团队的一员。在废旧工厂起步的华康饲料,李辉开始了他人生的第一次创业,作为华康的销售经理,他吃住在公司,跑市场,访客户,精心打造销售队伍。华康饲料的销售业绩迅速攀升,销售市场不断扩大,李辉带领的销售团队创造了让同行惊叹的成绩。而此刻,李辉大学毕业不到一年半,他成为东北饲料行业最年轻的销售经理。带领比自己年长几岁甚至十几岁的销售员,少年老成的李辉充分展现了驾驭全局、管理团队的能力。华康饲料的创业历程极大地丰富了李辉的人生阅历,在饲料行业挺立潮头的李辉正如他的书法作品一样方圆兼备,刚柔相济。

2003年6月,李辉迈出了人生中最重要的一步,创办沈阳富士牧业有限公司。公司创办之初,恰逢原料价格暴涨,畜牧市场不景气,刚刚起航的富士牧业面临着风雨的洗礼,许多创办多年的饲料企业纷纷落马,逆风而上的富士牧业却在李辉的掌舵下,迅速拓展市场,站稳脚跟。公司创立之初,李辉就倡导树立“以人为本、诚信立业”的企业理念,一大批优秀的营销、技术人才在李辉激情创业的人格魅力感召



你本来就是一个灯泡,我只做了把开关打开这一件事!

——我觉得这是人力资源主管每天应该做的事情。

下,汇聚在富士。

2005年底,来自全国各地的300多位经销商欢聚富士牧业,在年度会议上,李辉动情地说:“我是从农村走出来的孩子,我知道农村的艰辛困苦,我和那些辛苦耕作的农民兄弟心贴得很近。钱财赚得再多也只是符号罢了,人不能睡在钱上,富士要努力让更多的农民朋友富裕起来……”会场上响起雷鸣般的掌声,李辉饱含真情的心里话深深地打动了所有经销商的心。

8年,李辉从一无所有的大学生激情创业成为东北饲料行业最年轻的企业老总。他睿智地选择了个人创业发展的方向,他在艰苦的磨砺中不断创造成功的机遇,他走出的每一步都展现着自信、执著、拼搏的光芒。“富四方之士,追求共赢”,李辉要带领更多的富士人赢取自己的人生目标。

我很佩服李辉,他不是我朋友中最成功的老板,却是我眼中最有志气的人。

美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基说:“朝着一定目标走去是‘志’,一鼓作气中途绝不停止‘气’,两者合起来就是‘志气’。一切事业的成败都取决于此。”它是积极上进或做成某事的决心和勇气。正所谓“三军可夺帅也,匹夫不可夺其志也”。难以想像,一个没有志气的人怎么能够成事业。所以,我把这一篇作为开篇之作,希望大家的事业从立志开始。

三 不会感恩难成大事

不会感恩难成大事,为什么这样说呢?这就要从这几年说频率最多的一个词汇“心态”开始,大家说得多正是因为它真的很重要。道家讲的太极是一阴一阳、相生相克,人的内心也是有两个阵营,一个是积极的、一个是消极的,它们从来没有停止过斗争。积极的心态占上风的时候,你会精神百倍地做事;消极的心态占上风的时候,你做事就打不起精神来,会找到很多借口,去逃避。

我们能不能通过一些正确的方法来有意识地促使自己内心总是有积极的态度?当然有,这就是感恩。感恩是一种态度,一种始终发掘积极的东西,而去忽略消极的思想的一种方法。

心态为什么会影响前途?经常怀着一颗感恩的心会带来意外的收获。人在做事的时候是可以“今日事今日毕”的,人生则不是这样,有时候回报要等到好多年后

才有。我们拿一个简单的小事来做例子：今天，我被领导批评了，领导指出了我的多项不足，这是好事情还是坏事情？不同的心态会有两种不同的结果。一个心怀感恩的人会想：老板很关照我，对我工作中的不足愿意给我指出来，这样我的工作才能有所提高，他要是不管我，对我失望了，可能哪一天我被炒鱿鱼都不知道为什么。跟着这样的老板，成长快、有奔头。那么，如果是一个不知道感恩的人，就会有截然不同的心态了：老板又批评我了，他每天看我都不顺眼，公司一天才给我多少薪水啊？对我要求这么高。咦，今天是不是我们同事小李给老板打小报告了，那家伙是不是想把我给挤对走？未来部长的位置就是他的了？肯定是这小子，一定是他，走着瞧，我会让你好看的。这样的人会怎么样？对自己的臆测越来越觉得有道理，还会产生报复的心理，哪有时间去想工作、想事业？最终同事关系紧张、工作没有动力，害的还是自己。

我听过“老板一句话、家里老鼠死”这样一个故事。说的是一个老板跟妻子吵架了，老板心里委屈啊，我一天到晚在外面打拼，多大的压力啊，作为妻子，你不为我分忧，还总是跟我吵架。但是吵架归吵架，还是要上班的。你想想啊，带着情绪工作能好吗？他到办公室以后把副总叫到自己的办公室里，拿着报表把副总训斥了几句。副总心里也委屈啊，我天天给你打前锋，劳心费力，这个月行情这么差，做成这样已经很不错了，你不分青红皂白地训斥我，跟你干能有什么前途啊。于是，他又把部门经理叫到自己的办公室，也如此地“分解”了一下。结果是各位员工面面相觑、不知所措，紧张地工作，生怕被炒了鱿鱼。在这样沉闷的气氛下，一天终于过去了，员工们赶紧回家享受天伦之乐。没想到，到家里别说吃上热腾腾的饭，连口凉白开也喝不上，空荡荡没有个人影。这时候心中这个烦劲儿上来了，带着一股怨气去厨房做饭。此时，老婆回来了，没等对方说话，先对其劈头盖脸地一顿埋怨。老婆更是一肚子委屈：这几天休假刚刚把家收拾完，连歇都没有歇息一下，刚才你妈打电话说有病了，我立即赶过去，把她安顿好。后来又惦记着你没吃饭，赶紧回来做饭，刚进门，就遭到如此一顿数落。老婆还是不错的，怨归怨，老公还是要照顾的，赶紧去做饭。正好碰上猫在厨房寻找食物，这时候，猫哪还叫宠物啊，一擀面杖下去，给打跑了。小猫在躲的过程当中，发现了一只老鼠，这个时候不是冤有头、债有主了，恨不得把所有愤怒都集中在老鼠身上，结果，这只老鼠完蛋了。

这虽然是一个故事，但是也说明了一个道理：凡事以感恩的心态去看、去处理，大事会变成小事，小矛盾就会化解，如果没有这种感恩的心态，就会“迁怒”于人，把



记住：长在你身上的疮已经不是你身上的肉了，所以，最好的办法是“剜”掉它！

——很多的业务员已经是“毒瘤”了，你还留着他干啥？