

XinLiZhi JingDian

畅销全球的成功励志经典

有想法 更要有办法

指引人生方向的世界经典老书
提升人生价值改变人生命运的永恒的成功励志经典

远方出版社



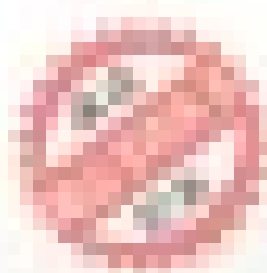
XinLiZhi JingDian

新时代中国特色社会主义思想学习问答

有想法 更要有办法

《求是》杂志2018年12月19日发表
习近平新时代中国特色社会主义思想学习问答

北京出版社



XinZi JingDian

F713.3-49
2

☆ 励志书坊丛书 ☆

有想法 更要有办法

李志敏◎编著

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

有想法更要有办法/朗爱民著. —呼和浩特:远方出版社,2007. 1
(2009. 1)

(励志书坊丛书/李志敏主编)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 183 - 7

I. 有… II. 朗… III. 销售 - 通俗读物 IV. F713.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 159175 号

励志书坊丛书——有想法更要有办法

作 者 李志敏

责任编辑 王松年

装帧设计 边兰秀

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

经 销 新华书店

印 刷 北京威远印刷厂

开 本 168 × 228

字 数 2500 千字

印 张 260

版 次 2008 年 12 月第 2 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 册

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 183 - 7

定 价 (全 20 册)596.00 元

前言

有想法并没有多少实际的价值，关键是你提出一个想法，或者叫创意，能将其付诸实施，并且找到最合适的办法，使其产生实际的利润，否则，再好的想法也不过是纸上谈兵。

随着我国经济的不断发展，我国业务员队伍不断壮大，把自己造就成一个优秀的业务员，已经成为众多销售人士的梦想。

要想成为一个优秀的业务员，拥有较高的业绩，最需要的是什
么？答案可能有很多：知识、技能、技巧等，这些都是不可或缺的，但它们综合起来却只有两个字：智慧。在竞争激烈的销售市场中，掌握销售智慧，是赢得业绩的关键。

业务员的工作是繁忙而紧张的，他们没有时间也没有精力去研究那些艰深枯燥的销售教科书。而纯“自然”的销售对于一名业务员来说，是远远不够的。就像舞蹈和歌唱需要练习一样，学习和领悟是提高销售智慧的捷径。许多富含哲理的故事是销售智慧的最佳载体。

故事最能打动人，也最容易引发人的思考，让人产生共鸣。故事中蕴涵的智慧既浅显易懂又深刻动人，不管是对业务员还是普通人，它都能让你在阅读中轻松获得收益。

更重要的是，从这些故事中，你会得到一些启发，掌握一些方法，让你在实际工作中受用。



本书从帮助业务员提高销售业绩的目的出发，精选了精辟生动、可读性强、寓意深刻的、与销售有关的故事，着重从心态和技巧的角度，来启发广大业务员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能，从而提高自己的销售业绩。为了便于阅读，我们对这些故事的寓意进行了适当的阐发，尽量做到既能引导读者进一步深思其中的道理，又不影响读者对原文的独立思考，力求让读者从这些故事中得到启示，找到切实可行的办法，从而充满自信，积极迎接挑战，最终成为一个成功人士。

目 录

第一章 启动你的头脑风暴

在你进行一项销售任务之前，请确定一个将要达成的比较明确的目标，敞开你的思想，让各种设想在相互碰撞中激起脑海的创造性风暴，这时，你的思维高度活跃，打破了常规的思维方式，从而产生了大量的创造性设想。于是，你的计划开始逐渐清晰起来。

- 1 修建自己的管道/2
- 2 重要的是建立销售网络/4
- 3 看清目标再行动/6
- 4 爱你的顾客/7
- 5 换一个角度看问题/8
- 6 在竞争中合作，在合作中竞争/10
- 7 双赢使你成就卓越/12
- 8 常怀感恩之心/14
- 9 辛勤才能有业绩/16
- 10 不要把简单的问题复杂化/17
- 11 比你弱势的人/19
- 12 正视自己的缺点和不足/20
- 13 要有一颗宽容的心/22
- 14 分解目标/23



- 15 恰到好处的赞美/25
- 16 相同的意思用不同的方式表达/27
- 17 具备团队精神/29
- 18 有办法对付危机/30
- 19 不要只为完成任务去工作/31
- 20 用温暖去感染别人/32
- 21 竞争不是互相攻击/33
- 22 想好了就要立即行动/34
- 23 避免得不偿失的胜利/35
- 24 打破思维定式/37

第二章 打破常规性的思维

在思维惯性的作用下，每个人都不可避免地沿着既有的模式和程序而进行思维，于是，我们的思维具有了习惯性、程序性、稳定性和保守性。这个时代，需要创新思维。有了创造性的思维才能创造性地开展工作，创造性地开展工作，奇迹就能诞生。

- 25 要善于倾听/40
- 26 让对手成为你前进的动力/42
- 27 重视每一件小事/43
- 28 保持谦虚和低调/45
- 29 共享才能安享/46
- 30 不要以貌取人/47
- 31 不要盲目模仿/48
- 32 先努力改造自己/49
- 33 不要被事物的外表迷惑/50

- 34 使用精炼的语言/52
- 35 只要使一部分人满意就够了/54
- 36 撞到“南墙”要回头/55
- 37 诚信是处世之本/57
- 38 培养良好的销售习惯/59
- 39 努力应该趁早/61
- 40 用热情唤醒冷漠/63
- 41 谦虚才能不断进步/65
- 42 用智慧去听取意见/66
- 43 保持乐观积极的心态/68
- 44 想要得到就必须付出/69
- 45 重视客户对你的评价/70
- 46 不要陷入失败的痛苦不能自拔/72
- 47 学会理智和冷静地对待问题/73
- 48 要有真切的敬业之心/74
- 49 善于应变/76
- 50 重要的是自己强大起来/77
- 51 给自己定一个日程安排表/79
- 52 具备坚持到底的毅力/80
- 53 创造性的思维/81
- 54 发掘自己的潜能/83

第三章 为想法找办法

有想法其实并没有多少实际价值，关键是要为实现想法找到一个切实可行的方法，使其产生实际的利益。否则，再好的想法也不



过是纸上谈兵。最优秀的人，是最重视找方法的人，主动找方法才能让你脱颖而出。

- 55 赞扬的技巧/86
- 56 请弯下你的腰/88
- 57 有想法还要有行动/89
- 58 先走好脚下的路/90
- 59 学会以柔克刚/91
- 60 保持诚实有信用的形象/93
- 61 成败掌握在你的手中/95
- 62 重要的是把握住现在/96
- 63 忘记过去/98
- 64 不要画蛇添足/99
- 65 用快乐感染客户/100
- 66 运用技巧和智慧去推销/101
- 67 不要把事情做到极点/103
- 68 学会自我克制/105
- 69 心中有志气/107
- 70 永远不放弃/108
- 71 适应环境/110
- 72 遍地都是准顾客/113
- 73 改变要从内心开始/115
- 74 记住你的顾客/117
- 75 不要停住前进的脚步/119
- 76 让客户把话说完/120

- 77 用心灵发现商机/121
- 78 勇敢地迈出第一步/122
- 79 赚心比赚钱更重要/124
- 80 最优秀的是你自己/126
- 81 强大自己，不战而胜/128
- 82 一个人影响不了众多的人/130
- 83 心态决定成功/132
- 84 谦和是一种美德/134
- 85 找到问题的症结/136
- 86 “做”比“说”重要/137
- 87 懂得了解他人的需求/138
- 88 发挥自己的潜能/140
- 89 预防比改进更重要/142
- 90 要有长远的眼光/144
- 91 不要害怕拒绝/145
- 92 责任和荣誉比金钱更能激励人/147
- 93 方向是成功的基石/149

第四章 方法总比问题多

销售的过程中，总要遇到一些问题。当遇到问题和困难时，你要主动去找方法解决，而不是找借口回避责任。方法是什么，不妨把西方思维方法和中国传统思维方法结合起来，把问题想透彻，让问题迎刃而解。

- 94 不要拒绝客户的要求/152
- 95 重视客户的需求变量/154



- 96 换一种说法/156
- 97 保持自己领先的地位/158
- 98 战胜别人最好的方法就是把他变成朋友/159
- 99 时刻准备好/161
- 100 设身处地地为顾客着想/162
- 101 用微笑拉近距离/164
- 102 让客户给你拉客户/166
- 103 勇于面对挫折/168
- 104 教训和经验同样重要/170
- 105 再试一次/172
- 106 让顾客参与进来/174
- 107 负面的心理暗示要不得/176
- 108 懂得信息过滤/178
- 109 珍惜你此刻所拥有的/179
- 110 创新思维/181
- 111 真诚发自内心/183
- 112 失去的同时你也在拥有/185
- 113 不要等着顾客先开口/187
- 114 多坚持一分钟/188
- 115 独特才能领先/189
- 116 嫉妒让人失去理智/191
- 117 心与眼同步/192
- 118 不要养成依赖别人的惯性/194
- 119 成功是另一个起点/196

第一章

启动你的头脑风暴

在你进行一项销售任务之前，请确定一个将要达成的比较明确的目标，敞开你的思想，让各种设想在相互碰撞中激起脑海的创造性风暴，这时，你的思维高度活跃，打破了常规的思维方式，从而产生了大量的创造性设想。于是，你的计划开始逐渐清晰起来。



1

修建自己的管道

很久很久以前，在意大利中部的小山村里，有一对孪生兄弟，他们负责着把附近河里的水运到村广场的水缸里，这是村里人交给他们的任务。两个人每天都挑着两只水桶，在河边通往村里的路上奔波。忙碌一天，他们才能把村里的水缸装满。这时村里的长辈会按每桶一分钱的价钱付给他们劳务费。

哥哥对目前的生活满意，但弟弟却不满足眼前的生活。他决定修一条管道，把河里的水引到村里来，那样他就可以不用整天奔跑在去河边的路上了。为了不影响村里人用水，也为了维持自己的生计，他白天的时间用来挑桶运水，晚上的时间则用来建造管道。他知道，在坚硬的地上挖一条管道是非常困难的，而且要修成管道需要一二年的时间，但他却依然坚定不移地坚持着。

哥哥和村里人开始嘲笑弟弟，称他为“修管道的傻子”。哥哥运水赚到的钱比弟弟多一倍，他买了一头驴，配了一辆新的马车，并且盖了一幢两层的小楼。

一天天过去了，一月月过去了。两年的光景就这样在弟弟夜以继日地忙碌中走了过去。终于有一天，弟弟修的管道完工了！村民们簇拥在一起看着水从管道中流入水槽。从此，村子随时都有新鲜



水供应了。

管道修完后，弟弟很快就成了富翁，钱就像管道里的水一样，源源不断地流入了他的口袋，而哥哥则因为不用再挑水而失业了。

办法集萃

很多业务员认为只要埋头推销产品，终有一天能够成功。这种想法是大错特错的。只知道忙于推销产品，最终只能获得温饱的生活。真正能使你获得终极胜利的，不是推销产品，而是修建“管道”。只要你建立起了自己的管道，很快就可以提升业绩。



2

重要的是建立销售网络

有两个朋友相约到河边去钓鱼，两个人都是垂钓高手。在河边，他们凭多年积累的经验，没用多长时间，就大有收获。

因为这天恰逢休息日，河边有许多钓鱼爱好者。他们看着两位高手轻轻松松地就把鱼钓上来，感到十分羡慕，于是就迫不及待地两个高手的附近下了鱼钩。可是这些新手们不擅此道，半天也没有多少收获。



这时，其中一位热心的高手对大家说：“这样吧，我来教你们钓鱼。如果你们学会了我传授的诀窍，每钓到十尾就分给我一尾，不

满十尾者就不要给我了。”大家都说这办法好。

于是他便教这些人钓鱼。就这样，一天下来，这位热心助人的钓鱼高手，把所有的时间都用于指导垂钓者了。虽然他自己没有钓到多少鱼，但后来大家你一条我一条地给他，最后竟收了满满一筐的鱼。不仅如此，他还认识了一大群新朋友，大家都亲切地称他为“老师”。

而另一位钓鱼高手，却没有享受到这种乐趣。当大家围着他的朋友喊“老师”的时候，他越发显得孤单寂寞。一天下来，竹篓里的鱼，收获得并没有朋友多。

办法集萃

作为一名业务员，你必须弄懂销售工作的重点和方法。很多业务员认为，销售工作的重心就是售出产品，就是把自己所有的时间都用来“钓鱼”。事实并非如此。销售的重点在于建立一种稳定的、高效率的销售网络。当你建立起一个畅通的销售渠道之后，阻碍业绩提高的一切难题就都迎刃而解了。