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。两个人每天都着挑着两只水桶，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，他白天的时间用来提桶运水，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。两年的光景就在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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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，源源不断地流入了的口袋。而哥哥则因为不用再提水而失业了。

销售智慧：

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，两个人都是垂钓的高手在河边，凭他们多年积累的经验，没用多长时间，都大有收获

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就把鱼钓上来，感到十分羡慕，于是就迫不及待地在两个高手的附近下了鱼钩，可是这些新手们不擅此道，丰天也没有多少收获。

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。 ”大家都说这种办法好。

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，他还认识了一大群的新朋友，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。

销售智慧：

作为一名业务员，你必须弄懂销售工作的重点。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”。事实上并非如此。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。

3 树立明确的销售目标

有一位父亲带着三个孩子，到森林去猎杀野兔。

到达目的地以后。父亲问老大：“你看到了什么？”

老大回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟、猎枪，还有树林”

父亲摇摇头说：“不对。”便以同样的问题问老二。

老二回答说：“我看到了猎枪、野兔，还有森林。”

父亲又摇摇头说：“不对。”又以同样的问题问老三

老三回答：“我只看到了野兔。”

父亲高兴地说：“答对了。”

销售智慧：

有些业务员看上去总是忙忙碌碌，却收效甚微，就是因为没有为自己树立明确的计划和奋斗目标。他们不停地四处盲目奔跑，把自己弄得精疲力竭，结果却什么也没有得到。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

4 爱你的顾客

一个女孩走过一片草地，看见一只蝴蝶被荆棘弄伤了，她小心翼翼地为它拔掉刺，让它飞向大自然。后来，蝴蝶为了报恩化作一位仙女，向小女孩说：“因为你很仁慈，请你许个愿，我将让它实现。”

小女孩想了一会儿说“:我希望快乐。’于是,仙女弯下腰来在她耳边悄悄细语一番，然后消失了。

小女孩果真很快乐地度过了一生。她年老时，邻人问她：“请告诉我们，仙女到底说了什么？”她只是笑着说：“仙女告诉我，我周围的每个人，都需要我的关怀”

销售智慧：

在这个世界上，爱人就会被人爱，恨人就会被人恨；给予就会被给予，剥夺就会被剥夺。所以，要想在销售界取得骄人的业绩，就必须富有爱心。爱你的上司、爱你的同事、爱你的下属、爱你的顾客、爱你身边的每一个人吧，你将从中得到莫大的益处。

5 换一个角度看问题

英国曾经举办过一次有奖征答活动，题目是这样的：在一只热气球上，载着三位关系到人类生存和命运的科学家一位是环保专家，如果没有他，地球在不久之后就会变成一个到处散发着恶臭的太空垃圾场。一位是生物专家，他能使不毛之地变成良田，解决数以亿计的人的生存问题，还能够用基因技术使人的寿命延长到 200 岁。还有一位是国际事务调解专家，没有他的存在，各军事大国的矛盾也许一触即发，地球将面临毁于核战争的阴影之中。

但不幸的是，三位专家所乘坐的热气球发生了故障，正在急速地下落，除非把其中一个人扔出去，也许还有脱离危险的可能。问题在于，把谁扔下去呢？

把谁扔下去呢？你可能会想："环保专家很重要，没有他人类将会灭亡。可是生物专家解决的可是吃饭问题，没有粮食人类也会饿死。国际事务调解专家也很重要，如果发生核战争，人类依然会死……"

你想知道最后获奖的是怎样一个答案吗？获奖的是一个小男孩，他的答案是：把最胖的一个扔下去。

销售智慧：

很多业务员常常凭着传统的思维来推销产品，在遇到难以解决的问题时，常常无所适从。殊不知，机会在你犹豫不定时，已经悄然离去。如果业务员能像那个小男孩一样，跳出常规，从另外一个角度去思考和解决问题，用一种全然不同的思路和方法去销售，可能就会有豁然开朗的感觉。

6 必须懂得合作

有一个国家每年都要举办南瓜品种大赛。有一个农夫的成绩相当优异，经常是首奖及优等奖的得主。然而，奇怪的是在他得奖之后，反而在街坊邻居之间分送得奖的种子，毫不吝惜。

有一位邻居就很惊讶地问他："你的奖项得来不易，每季都看你投入大量的时间精力来做品种改良，为什么还这么慷慨地将种子送给我们呢？难道你不怕我们的南瓜品种因此而越超你的吗？"

这位农夫回答："我将种子分送给大家，帮助大家，其实也就是帮助自己！"

原来，在农夫的家乡，家家户户的田地都比邻相连。如果农夫将得奖的种子分送给邻居，邻居们就能改良他们的南瓜品种，也可以避免蜜蜂在传递花粉的过程中，将邻近的较差的品种的花粉污染了自己的品种，这样农夫才能够专心致力于品种的改良。相反地，若农夫将得奖的种子私藏，就必须在防范外来花粉方面大费周折甚至疲于奔命。

销售智慧：

如果一个人只讲竞争，不讲合作的话，就会陷入孤军奋战的困窘之境。销售是一个以竞争为主导的行业，但要想在这个行业里胜出，你必须懂得合作才行。只有在竞争中合作，在合作中竞争，才能充分发挥自己的潜能，创造出优异的成绩。

7 双赢使你成就卓越

一位穷苦的苏格兰农夫在田里干活时，听到附近泥沼里有人发出哭声，赶快跑去，发现一个小孩儿掉到了粪池里，于是他就跳进粪池把这个孩子救了出来

第二天，一辆崭新的马车停在农夫家门前，一位优雅的绅士走了出来，自我介绍说是那个被救小孩的父亲 绅士说“我要报答你,你救了我孩子的生命。”农夫说“我不能因救你的小孩而接受报酬。”就在这时，农夫的儿子从茅屋中跑出，绅士拦住他说：“我们来个协议，让我带走他，并让他接受良好的教育，我一定可以把他培养成一个令你骄傲的人。”

农夫答应了。后来农夫的儿子从一所著名的医学院毕业，并且因发明了一种对当时的不治之症——肺炎有很好的治疗效果的药品而荣获了诺贝尔奖。

数年后，绅士的儿子染上了 肺炎，但因为这一疾病已不再是不治之症，最终他又得救了

需要全本请访问 www.ertongbook.com

销售智慧：

真正能够使你成就卓越的不是你死我活的争斗，而是以双赢为主导的思想。不要漠视别人的困境，不要吝惜自己的付出，只有穿越狭隘的个人利益，才能实现自利与利人的互动和统一。

8 学习永无止境

一位旅人在经过一片树林时，看到一个老人拿着竹竿捕蝉，而且一粘就是一个，就像在地上捡拾东西一样容易。

旅人就问：“您这么灵巧，一定有什么妙招吧？”

老人说：“我的这个捕蝉技术已经练了5个月了，当我练到了在竹竿顶上放2个弹丸掉不下来时，我去捕蝉却发现蝉还有可能会逃脱。于是我就回家接着练，后来可以放3个弹丸了，我发现蝉逃脱的机会还有十分之一。我并没有满足而继续练，练到可以放五个弹丸而掉不下来时，捕蝉就如拾取地上的东西一样容易了。”

销售智慧：

很多时候，业务员潜力的挖掘是需要通过系统的学习和培训来实现的。但可惜很多人在这方面做得并不好，他们在经过一段时间培训后，就对自己心满意足了。只有当你不再去想“极限”这个词时，你才会发现在很多方面还有继续改进和提高的余地。

9 常怀感恩之心

赛马场上，一位穿白衣的骑士，骑着一匹枣红色的骏马，像离弦之箭，飞快地超越了所有的选手，获得了冠军。

白衣骑士载誉归来，将枣红马拴在马厩里，给它最好的草料，说：“吃个够吧，枣红马，你终于使我实现了多年的理想”

枣红马吃着草料，高兴地挪动脚步，显得无比自豪忽然它觉得被什么东西绊了一下，扭头一看，是根竹竿，十分恼火，就一脚踢开竹竿，说：“你在马厩里碍什么事啊？”

竹竿说：“我也是主人的马呀！”枣红马轻蔑地笑了：“你算什么马？你不过是当柴烧的竹竿”

白衣骑士听到它们的争吵，走过来，拾起竹竿，把它放在墙角,然后对枣红马说“:这不是一根普通的竹竿,是我小时候骑的竹马。从那时起，我就立志要当一名赛马冠军。没有这竹马，就没有你我的今天。”

枣红马听了主人的话羞愧地低下了 头。

销售智慧：

对于那些业绩徘徊不前的业务员来说，真正阻碍他们的不是技能、机会或者其他什么东西，真正的阻碍来自他们的内心——缺乏一颗感恩之心。懂得感恩，能够帮你创造新的辉煌。所以，当你获得了成功时，要真挚地感谢你的上司、同事、下属和客户。

10 不要以偏概全

有位养鸡场的主人，向来讨厌传教士，因为他觉得大多数传教士口上讲的是一套，实际做的又是一套。为了“替天行道”养鸡场的主人有事没事，专喜欢信口散布传教士的坏话。

一天，有两个传教士上门，说要买两只鸡。

生意上门，主人强忍着心头的不快，让其去挑选。这两个传教士在偌大的养鸡中挑了半天，却挑中了一只毛掉得差不多、丑陋至极的跛脚公鸡。

主人有点奇怪，问他们为什么不挑最好的。

传教士回答说：“我们想把这只鸡买回去养在修道院里，告诉大家这是你的养鸡场里养出来的鸡，为你做些宣传。”

主人一听急了，连忙说：“不行，不行，你们看这养鸡场里，哪一只不是漂漂亮亮、肥肥胖胖的，你们拿这只鸡去当代表，让大家以为我养的鸡全是这样，对我实在太不公平了。”

另一位传教士笑嘻嘻地说：“对呀！少数几个传教士

行为不检点，你却以他们为代表，这对我们来说，也同样太不公平了吧！”

养鸡场主人这才明白过来。

销售智慧：

如果你不希望别人对自己以偏概全的话，那么首先你就不要对别人以偏概全。任何一个人都不可能是十全十美的，作为一个业务员，面对你的同事，肯定他的优点和长处，容忍他的无伤大雅的小毛病，才能彼此欣赏，才能合作和共事。

需要全本请访问 www.ertongbook.com