

一番沟通价值 10 亿美元

■ 文 / 陈亦权

艾科卡是美国著名的企业管理专家。1979年,濒临破产的克莱斯勒汽车公司邀请他担任公司 CEO,他们认为只有艾科卡才有可能令克莱斯勒汽车公司死而复生。

确实,这时的克莱斯勒汽车公司已经是个外强中干的空架子了,它几乎失去了任何的活力和生机,资金断裂,产品落后,简直就是个“烂摊子”!艾科卡上任后,觉得必须要马上推出一款新型汽车来摆脱困境,但要推出这款新型汽车,至少需要 10 亿美元的资金垫底,如果资金不到位,艾科卡也无从下手。艾科卡决定求助于美国政府,希望能为他做担保向银行申请 10 亿美元的贷款,但面对这家烂摊子公司,美国政府毫不犹豫地

拒绝了:“我们不能为你担保,这个风险太大了!”

美国政府的態度艾科卡其实早就预先料到了,他并没有显得十分吃惊,他清了清嗓子镇定地说:“大家都知道,洛克菲勒公司和美国五大钢铁公司还有华盛顿地铁公司,都先后取得过政府担保的银行贷款,而且数额都比我要大很多,凭着克莱斯勒汽车公司曾经的地位,想要贷 10 亿美元应该没什么不妥。”

“因为他们根本不会垮掉,所以政府才帮助他们,可是我们对克莱斯勒这家烂摊子公司很没有信心!”政府的人回复他说,“而且,拜托不要把你公司的成败说成是美国政府的责任。”

“克莱斯勒确实是个烂摊子,但正因如此

才更需要美国政府的帮助!美国一共只有 3 家大型汽车公司,如果克莱斯勒垮台,无疑就促成了另外两家汽车公司对市场进行垄断,所以你们帮助克莱斯勒度过难关,其实是在维护美国的市场秩序!”艾科卡笑笑说,“至于责任,或许美国政府应该这样算一笔账:如果克莱斯勒公司破产,那么整个美国将有 60 万工人失业,仅此一项美国政府每年就需要支付 27 亿美元的失业保险金和其他社会福利,与 10 亿美元的贷款相比,美国政府会怎么选择呢?”

“这……”听了艾科卡这番话,政府的人都呆住了。确实,如果不帮助他们度过这个难关,后果可能更严重,政府面临的压力可能更大!经过短暂的讨论后,美国政府决定为艾科卡的 10 亿美元贷款提供担保。就这

样,艾科卡拿到 10 亿美元的贷款,工人们都欢呼雀跃地赞颂艾科卡简直创造了一次“价值 10 亿美元的沟通”!此后,艾科卡和员工们一起努力,很快推出了一款新型汽车,第二年就创造了 9 亿美元的纯利润,不仅创造出了公司的最高销售纪录,而且还使克莱斯勒汽车公司从此在国际汽车市场上真正站稳了脚跟。

可以想象,如果艾科卡不和美国政府做这些沟通,不仅克莱斯勒公司会破产,艾科卡所说的那个可怕情形也会出现,可以这么说,艾科卡的这番沟通不仅挽救了克莱斯勒汽车公司,甚至还为美国社会做出了巨大的贡献,难怪后来只要有人说起艾科卡的这段经历,都会不由自主地赞叹说:“沟通真的是世界上最伟大的智慧!”

让臭馒头变成金子

■ 文 / 陈亦权

20 多年前,在深圳街头经常会看到一个小伙子骑着摩托车穿行在大街小巷里,他的摩托车后座上,装的全是大大小小的包裹。

这个小伙子名叫王卫,7 岁时跟随家人从上海搬到香港居住。高中毕业之后,王卫没能考上大学,就只能进入了一家工厂里做小工。这家工厂因为有很多业务都要与广东的一些厂子联系,所以厂里就经常派他和另几名同事往返于港粤两地。也因此,经常有熟人请他们帮忙捎带一些小样品或生活用品。每次,同事们都找各种理由拒绝,可热心的王卫却从不是这样,他不仅愿意帮忙,还无论如何也要帮别人送到才行,他也为此吃了不少苦。同事们都笑他傻:“别人顶多请你吃顿饭,你又何必揽这么多事儿呢?”可他却这样笑笑说:“能帮就帮吧,我也没吃什么亏!”

久而久之,托王卫送包裹的人越来越多。人们不好意思每次都让他白忙活,就象征性地给他一些小酬劳,渐渐的,王卫从中看到了商机——既然需求这么大,能否开一家店专门用来做运送业务呢?王卫和朋友们一说心里的想法,朋友们都爽快地回答说:“那就太好了,以后运送包裹的业务就全交给你!”

王卫心里有了底后,他拿出自己的积蓄,又问父亲借了一些,在香港林兰街成立了一间仅三十多平方米的货品运送门店,为图吉利,他把自己的门店命名为——顺丰(顺风的谐音)。那时候的顺丰包括王卫这个老板在内一共才只有 6 个人,他们每天肩背大旅行包,手里拖着行李箱,一趟趟来往于粤港两地,短短两年时间,王卫就滚起了自己的大雪球。1993 年初,他在广东顺德正式注册成立了自己的公司,公司名称依旧沿用在香港的店名“顺丰”。公司化的操作使王卫更加如虎添翼,短短三年时间里,顺丰就已经承担起了粤港货运 70% 的业务。

因为顺丰的崛起,国内也出现了大量的快递公司,王卫意识到自己必须要抓住时机进军内地市场。“我要让内地的每一个城市都有顺丰网点!”在一起发展会议上,王卫抛出了这样的狠话。为了实现这个目标,王卫不得不一次次将商铺或其它物业抵押给银行以获得贷款。短短数年里,王卫一共抵押了九次之多,他用这些从银行抵押贷款来的钱变成了全国各地的网点,很快就实现了“让内地的每一个城市都有顺丰网点”的战略目标,这在增强顺丰渠道的同时,也大大增强了获得快递单数的能力,如雪片飞来的快递件让王卫动起了更大的念头——用飞机送快递!

在经过数年的准备和筹划之后,王卫于 2005 年包下了国内一家航空公司的五架飞机。此后,“异地次日到”的口碑也成为了顺丰的代名词。2009 年,王卫更是自备飞机组建航空团队,同年获民航总局批准,正式开始运营航空快速运输,业务量更是呈爆炸式递增。就目前为止,顺丰快递的服务网络已经覆盖国内所有大小城市和港澳台等地区,甚至就连韩国、新加坡等国外地区也遍布其网点。

在王卫的大胆创新下,顺丰始终保持着国内快递巨头的地位,当初那个骑摩托车帮人义务送货的小伙子,如今也凭借着数百亿的身家跻身于“中国最具影响力的 50 位商界领袖”和“福布斯中国富豪榜”行列,成了中国商界的神话人物。不过对于这个称呼,王卫却觉得有些惭愧,他曾在面对媒体的时候这样评价自己:“刚开始这只是一件让人避之不及的事情,就像是一个臭馒头一样根本没人要,而我只不过没有拒绝这个臭馒头,可是到后来却突然发现这个臭馒头其实是块金子!”

四筐草换取的阅读权

■ 文 / 李书忠

1978 年,那时我正在三年级读书。记得麦收后的一天早晨,当我走进教室后,看到早去的七八个同学鼓鼓拥拥地围成一圈,似一个大大的句号,将一位手持连环画、坐在课桌前的同学围在中间。外圈的小同学因看不到小人书的画面,伸长脖颈、翘着脚尖使劲往里挤,里面那位手持小人书、腰几乎被压成弓的小同学不住地喊着:“别挤、别挤,我给大家念念。”他一边喊着,一边像读课文那样声情并茂、抑扬顿挫地大声朗读起来,“赵永生的话还没说完,区政府的小通讯员跑来了,通知刘老楞和赵小花去区委开紧急会议……”

原来,我们班一位刘姓同学在石家庄工作的姑姑回家探亲,给他带来了上百本的连环画。其中,印象最深的有《桐柏英雄》、《集市锄奸记》、《虎口拔牙》、《连心锁》、《海港》、《红雨》、《孙悟空三打白骨精》、《闪闪的红星》、《林海雪原》等。那时,除了学习用的课本外,几乎看不到任何课外书籍。尤其是农村的孩子,当看到这些花花绿绿的连环画后,如同看西洋景般的新鲜。假如果说,哪位同学手中拥有这样稀缺的资源,那他简直就成了班中的“翘楚”、同学们心目中的“精神领袖”。

为了能够看到那些连环画,下课或放学后,许多同学屁颠屁颠地围着刘同学的身边

转,众星捧月般的团结在他的周围,服从他的调遣。他俨然是一位大将军,做游戏、打野仗、上坡割草要以他为主,拥有绝对的指挥权,任何人不得违抗,如果不顺从他的指挥,你就得不到他手里的“稀缺资源”。

他将阅读连环画权限范围分为一二三等。一等阅读权的同学绝对是他最忠诚、可靠的玩伴,可以无所顾忌的随便阅读任何一本连环画;二等阅读权限范围的,就是平时和他走的不远不近、偶尔送给他一块煮地瓜、一个熟玉米棒或者一块洋糖的同学,只要和他套近乎、打入他的圈子内,隔三差五的也能得到几本连环画看。那么,享有三等阅读权限范围的都是那些同学呢?这个范围里的人大都是和他没什么交情、平时没有什么来往,甚至志不同道不合、有时为一件小事互相攻讦的同学,我就属于第三类阅读权限的人。

俗话说,平时不烧香,急来抱佛脚。因我和刘同学之间没有感情基础,加上平时互不搭理,有的和他关系好的阅读完了他的全部连环画,少的也在几十本以上,这时的我却连一本还没看到。有时他手里高举着连环画,故意地在我面前摆来晃去,炫耀一番后才递给爱阅同学。看过连环画的,就会眉飞色舞地重复着连环画里面的故事情节,加上其他同学的穿帮交流,那情、那景好比是评书表演艺术家刘兰芳现场演说《岳飞传》、《杨家将》一样,场面甚是火爆。我俨然成了

一位局外人,被他们排斥在圈子外。但是,那花花绿绿的小人书就像一块巨大的磁铁一样吸引着我,看不到刘同学的连环画,心里像猫抓一样难受。

为了能够看到那些已被别人看过多遍的连环画,我于是紧紧向刘同学靠拢,加大感情投资,有好吃的偷偷地送给他,有好看的书籍第一时间让他看。班下围着他转,放学后跟他走,一起随他圈子里的人上坡割草。

过了一段时间,我跟他及其一帮随从一起到山上割牛草。此时,我感觉与他之间的感情已经培养得差不多了,于是我悄悄地靠近他,厚着脸皮问道:“让我看看你那《桐柏英雄》连环画行不行?”

“啊呀,你咋不早说呢,昨天别人刚借走!”他故作惊讶地说。

我看出了事情之端倪,明白他在卖关子。再次可怜兮兮地求助他说:

“我给你割筐草,你让我看看行不行?”

“好,明天早晨上学后我给你。”然后,又趾高气昂地嘱咐我道,“看完后不能转借给别人,中午下课后一定还我。”

得到他的恩准,我在夏日夕阳的余晖里,光着膀子,手握镰刀,挥汗如雨地先给他割起草来……

得意洋洋的刘同学和其他小伙伴们爬上了枝繁叶茂的柿子树,玩起了瞎子摸鱼的游戏。当夕阳衔山,刘同学和小伙伴们玩兴

已尽、从树上溜到树下时,他那原空荡荡的提筐已装满了青翠绿草。在他的一声呼唤下,小伙伴们跟在他的屁股后面,作鸟兽散、朝山下冒着袅袅炊烟的村庄走去了……

天渐渐的暗了下来,我和其他几位还未割满草的小伙伴摸黑劳作,直到割满提筐为止,才回到家中。

《桐柏英雄》为一套四册连环画,待我看完第一册后,哪知道还有后续的第二、三、四册呢?“欲知后事如何,请看下回解说”式的结尾,让人欲罢不能。没办法,只能采取同样的方式,连续给刘同学割了四提筐草后,才断断续续的将《桐柏英雄》整套连环画看完。

从那以后,养成了阅读的习惯,无论生活多么艰辛、工作多么繁忙,都要抽出一定的时间阅读自己喜爱的书籍,要不生活中就好似缺少了什么一样,心不安、饭不香。

来北京工作已经两年的时间里,没去万里长城、香山、北海公园等名胜游玩。每到周末,就去潘家园旧书市场淘宝、捡漏。有一次,在一书摊上无意中发现了前涉执笔的长篇小说《桐柏英雄》,书摊主要价 20 元,经过拉锯式的讨价还价,《桐柏英雄》、《笨花》、《补天裂》三本长篇小说加起来,一共要了 20 元。书到手,如获至宝,感觉捡了一个“金娃娃”。

书结有缘人,只要你想读书、愿意读书,未实现的梦想就会实现。

腿的故事

■ 文 / 李书忠

1939 年,抗日战争进入艰难阶段,加拿大的白求恩医生不远万里来到中国,到华北前线战地救生。白求恩医生那纤瘦的双腿支撑着坚强的身躯,一站就是十几个小时,为八路军伤员实施手术,治疗伤病。

白求恩医疗队里,有一个只有 13 岁、还没有枪高的小战士,迈着稚嫩的双腿,穿梭在伤员中间,为他们包扎换药,送水喂饭。一天晚上,白求恩不得不截掉一位八路军战士被日寇炸烂的大腿,让小战士去掩埋。小战士用力抱着这只新失体温的残腿,颤抖着走到村边,在朦胧的月光下挖坑。那条腿滴着鲜血,小战士含着泪水。他强忍心痛掩埋了战友的腿,可走了不远,猛然听到野狗吼叫不停,回头一望,隐约看到几只饿狗在坟包

上拼命。绝不能让野狗把战友的腿吃掉!小战士壮着胆子跑回去,赶跑野狗,使劲全力为战友的腿挖了一个更深的坑。

战友的腿融进华北大地的热土中,战友的腿也植入小战士的心中!十年时间里,他随大部队的行军转移,每天连走带跑一百多里路,从不喊苦、从不叫累,因为战友的腿给他的力量是无穷无尽!

解放战争时期,小战士成长为第四野战军卫生部药材料科长,负责百万将士的药材供应。他那矫健的双腿,随部队从东北一直迈到广东。

20 世纪 80 年代初,当年的八路军小战士已担任天津制药工业高层领导,他坚实的双腿走出国门,踏上日本,以宽广的胸襟面对昔日的俘虏,他谈成了中日第一家合资企业,现代化药厂在他指挥下建成!

90 年代初,这位老英雄迈动双腿将儿子送到国门口,鼓励儿子走向世界,盼望儿子学有所成。

老英雄的儿子来到法国求学、求职,在巴黎的大街小巷留下了串串探索的足印。老英雄儿子的血液里,融着爱国基因的基因,儿子的双腿一定要回到中国的土地上!归国后八年时间里,儿子将法国的优秀药品,推广到全国各地,救治了许多生命。

进入 21 世纪,儿子已成为管理学博士、著名学府教授,双腿走遍全国一百多个城市,以宣传推广职业生涯开发与管理为人生命命,帮助数十万人职业生涯更加成功。

2008 年 5·12 四川大地震后,儿子率同事、学员们来到灾区,为伤病员讲授人生规划,进行心理辅导,帮助许多失去一条腿、甚

至两条腿的残疾人从身躯上、从精神上重新站立起来,开创新的人生。失去一条腿的景超,成为一位创业英雄,成为光荣的职家弟子,在用文字和实际行动撰写他的独立人生!失去双腿的魏玲,安上了双假肢,坚定地走向新的人生;她举办了画展,获得了爱情,做了母亲。生命在延续,精神在传承,魏玲家庭被评为 2014 年德阳市最美家庭。魏玲虽然失去了身躯上的双腿,但精神的双腿走得是那么欢快、坚定!

那位八路军小战士叫程庸,儿子叫程社明,社会的社,光明的明,现已是清华大学、北京大学的客座教授,天津明理企业管理咨询有限公司董事长、北京家和业咨询有限公司董事长。父母给他起这个名字的寓意是:社会主义前程无比光明!

说服力:让销售回归简单

会下意识地拒绝这种观点。这也是说服最大的障碍所在。

另外,特别是在说服陌生人时,我们随时都会受到对方的怀疑、敌视、攻击或拒绝,这对我们来说是一种并不舒服的体验,致使我们在情感上受到伤害。

因此,说服需要我们首先克服我们自身的恐惧。

恐惧是人与生俱来的天性,也是对说服危害最大的一种情绪。做过推销工作的人大概都有这样的经验:客户就坐在门里,你却站在门外徘徊,终于鼓起勇气要推门了,一抬头却发现门上写着“谢绝推销”二字,于是默默地走掉了。

你不敢面对客户,是因为你害怕客户的拒绝和嘲笑,在这样的犹豫中,你的热情会迅速降温,最终不战而退。也许你还意中人门外徘徊过,在老板门外徘徊过,在投资者门外徘徊过,也许你自始至终都没推开过那扇门——这全都是恐惧所导致的恶果。可以说,一切失败都来源于我们对失败本身的恐惧。

那么,如何才能克服恐惧呢?

实际上,恐惧是不能克服的。我们只能通过不断地体验来适应它,直到习以为常,不再把它当回事为止。

在正式向恐惧发起进攻之前,我们不妨先问自己 3 个问题:

1、你想获得成功吗?

2、如果你任由恐惧支配,一切会有什么改变吗?

3、如果失败的话,你会有什么损失吗?

事实上这 3 个问题摘自我的销售课程讲义。当销售员因为害怕被拒绝而不敢去见客户时,可以用这 3 个问题来为自己打气。

通过解答这 3 个问题,我们会获得这样的心理暗示:我想要成功;如果被恐惧支配,我这辈子就只能这样了;即使尝试失败我也不会有什么损失,还有什么可担心的呢?

如果这种程度的暗示仍然不能鼓起你的勇气,你就需要更勤奋一些,不妨试试下面的训练方法:

1、语言暗示训练

你可以在每天清晨刚起床时大声对自己说 10 遍,每天晚上临睡前大声对自己说 10 遍,在其他空闲时间一有机会就在心里说 10 遍。说什么呢?

——“我要大胆地说话,我要大声地说话,我要流畅地说话!我行,我一定行!今天一定是成功的一天!”诸如此类。

2、想象暗示训练

想象训练可能对想象力更丰富的朋友来说更为有效。具体方法是:回想你曾看到过的任何成功形象,不管是亚伯拉罕·林肯、马丁·路德·金、“007”、马云还是曾志伟,不管是现实所见还是银幕形象——甚至只是

(连载)

你想象出来的,然后把主角换成你,想象你自己像那样成功的一刻,然后尽量保持这种情绪。

接下来,不管你有没有做好准备,我都要正式向你介绍克服恐惧的唯一绝招了。

《孙子兵法》中有一句非常有道理的话:“胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜。”什么意思呢?就是说,当你拥有制胜条件的时候,就要先占据绝对优势再与对方作战;在没有必胜的条件时,就要先进入战斗,在战斗中寻找制胜的机会。

所以,如果我们感觉无法战胜恐惧,那么克服恐惧的唯一方法就是——立刻去做!

立刻去做,是我所知道的对付恐惧最直接、最简单、最有效的方法。只要你做了一定的准备工作,那就立刻去做,千万不要妄想“万事俱备,只欠东风”,也许还没等到东风到来,你早被莫名生出来的各种担心打得丢盔弃甲了。

也许你也有这样的体验,一旦你在公开场合开口说了第一句话,就会瞬间忘掉恐惧,随之而来的就是行云流水般的演讲辞。

总之,解除恐惧的关键就是立刻去做,强迫自己马上开始,而好的开始就是成功的一半。要知道,世上并没有那么多值得恐惧的事,就如罗斯福所说的:“唯一值得恐惧的就是恐惧本身!”

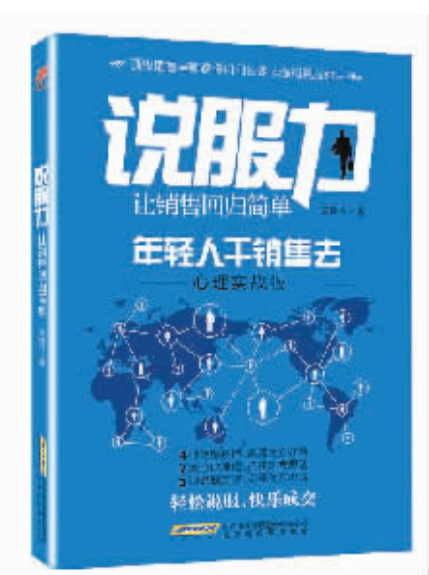
(未完,待续)

看胜利的旗帜

■ 孙凤山

我走在阳光里
捡起被弹雨和岁月
洞穿的冲锋号
我用衣襟擦亮
放在旗帜下珍藏
让光明不再失约
无数鲜血流出一个信念
浇灭遍地的硝烟
无数目光便汇聚成
旗帜的高度

旗帜引导着步伐
草鞋走过的正义
丈量出一个民族的筋骨
打着绑腿的黑暗转过身来
黎明便在天安门城楼升起
旗帜一挥舞
便挥去中国历史的耻辱
在通往和平的路上
旗帜是多么重要



■ 文 / 建祥著

说服总需要口舌的交锋,但是我们发现很多人连让我们表达观点的机会都不愿意给,同样地,他们也不愿去开口说服别人。因为说服不是一件容易的事。

说服面临的最大困难就是对说服失败的恐惧。

我们知道改变一个人的初衷是很难的。不同的成长环境让人们形成了独特的思维模式,这种思维模式阻碍人们去尝试改变。人们喜欢把原来的经验当作判断事物的标准,如果某种观点不符合这个标准,人们就