今天我想跟大家聊聊有很多的sales，很努力，然后一直拿不到好的结果。这也是相信大家都感兴趣的话题。

目前在整个中国每一家公司，每个团队都会出现了问题，这个问题是什么？就是每个团队的271的七，总是占公司的一大部分的人，每天看着公司的Top Sales做得很好，然后自己很努力，就是拿不到很好的结果。

其实你没有扣动自己心灵扳机，你没有找到自己心中的那团火，如果你有那团火，可能被水熄灭了，被你自己熄灭了，就是你每天被拒绝，你每天被打击，你每天没有达成你的目标。但是这团火怎么被你自己熄灭呢？那我今天来跟你分享一下。

**第一是你不好学。**

我没有这个能力，那么就去找到有这个能力的学啊！找到已经是顶尖的Top Sales，你这个行业的，你去找他学习，我讲的是实战派的，他会教你怎么去成为顶尖的Top Sales。他可以教你心法，他可以教你方法，他可以教你策略，他会教你精神上的、心理上的、具体行动上的，甚至是销售的说辞，人家都会教你，

**第二呢是什么？就是你的惰性。**

比如说我今天要拜访五六家客户，你拜访个三家你就回家了。我今天一定要把第二天的客户约好，那你也不约好，你说听之任之算了吧。就像你减肥一样，我今天跑十公里，你偏偏说我走一下就可以了，你自己每天忽悠自己。这个是我想跟你讲的，你自我毁灭的第二点。

第三点就说我这个月要完成很多的目标，光嘴上天天喊，晚上讲讲千百道理，早晨起来还是一条道上走到黑，这件事情你怎么可能会改变呢？

我发现很多人学习就是这样的，一直在抄笔记，写了一篇长篇大论说我今天的感悟是123456789写了一百条，最后发现行动的一条也没有，有什么用呢？知行合一，就是我知道了三件事，我就立马去行动，立马就改变，你每次学习能有三条最重要的事情，你把它能做到极致，你就是很牛了。真的，你就是这个世界上最牛的那个人，你成长是最快的。

OK好，这是我刚才讲的这个坏习惯毁掉你。然后你的惰性毁掉你，你的假装努力毁掉你，就是关键时候不做关键的事情毁掉你。

除了这三个东西毁掉你之外，还有什么东西把你毁掉了？

还有最重要的一个东西，就是你的梦想。你要问一下自己，你有没有梦想？这个梦想是说让你睡不着觉，每天都激动不已的那个梦想。别讲太远的梦想，别讲我整天就想说，我能睡到自然醒，我能实现财务自由，心灵自由……别跟我讲那么大梦想。我觉得咱们平凡人做一点小梦想。这个小梦想是什么？就是今年让我作为一个销售来说，我今年激动不已的目标是什么？如果你把这个问题想清楚了，你也从此以后再没有惰性，你从此以后所有的惰性都会为你的目标让路。

什么时候想清楚，你就什么时候可能就是蜕变之时。但凡你找到了自己的梦寐以求的东西，你就不会再有任何的阻碍。我们总是有一句话叫什么呢？阻碍你的不是远方的那座高山，是你脚底下的那颗沙子。你想，如果我要去跑1500米，我要成为第一名，哪怕你脚上有水泡了，你也会把这个水泡踩破。你根本就不会顾及你的脚底的那个水泡痛不痛。所有的阻碍都不是阻碍。

你说我今天我没有拜访六家的有效客户。我的目标在那里，我今年要干到全中国第一名，我今年要干1000万，你这1000万其中很多就来自了你今天的这六家的开发和积累。如果我今天不做到六家的开发，我明天照样有这个惰性，后天照样有这个惰性。我的那个1000万就是海市蜃楼了。就是你自己很清楚的是知道这样会影响你，会阻碍你达成你激动人心的你每天睡不着觉的那个目标，所以从此以后你就会把自己改变掉，说我今天我扒着我喊着哭着，我也把这个事情完成掉，因为我每天完成，我就离我的目标接近一步。

每天晚上下班之前把明天的四家六家有效的客户全部约好，把资料准备好，我安安心心的回来。虽然看起来已经没有什么生活的质量，但是生活的质量是什么？生活的质量是你要得有经济基础，你得要有自我的认知。你应该做什么事，你要达成什么样阶段性的目标。

我没有说让你去赚钱，没有说让你成为第一名，没说让你干嘛的，我只是想尝试的跟你去分享一下。你自己有没有想清楚你要干吗？人都是自己想清楚了干吗，他才有无穷无尽的power，你去看哪一个成功人士不是这么过来的？不管是滴滴的程维，还是王刚，还是说我们的三驾马车，他们都一样，都是这么过来的。

你今天回想一想，我刚才讲的这些东西是不是存在？你的惰性是不是在毁掉你？你自己每天都以为我在跟公司打工，我跟老板打工，如果你每天这么想，你就一辈子给老板打工，但凡所有优秀的人从来不认为他是给老板打工的，他一直认为他是在给自己打工。

我以前在做sales的时候，我就觉得我每天我是给自己打工，大部分人是用公司的两面都是白的、那个A4纸打印的，我就专门在公司里去找各个作废的纸，它有一面打印完后面是白的，我就专门拿着这个纸来做一些东西，把它订成一个文本。虽然这个纸一看起来这么小的事情，公司也能用得起，但我觉得我就是个老板，我能给公司节省一分钱就节省一分钱。

如果你回想一下今天我很努力，我做的很好，我老板是不是很重视我？我同事是不是很羡慕我？来源于你自己，来源于你是不是用老板的心态，去做这些事情。

很多人说道理我都明白，但是我还是过不好这一生。好，那我就问你几句话。你作一个sales，那你每天的奋斗的目标是什么？你是不是很清晰？好，那你说我是也很清晰呀。好，你清晰了。你今天bc类的客户有几家？你是不是今天该把你的BC类客户，两家清掉，要么变成A要么变成D。有没有这个决心和勇气？有，我就恭喜你，你就成功了第一步。然后今天我有效拜访几家，新增几家A类客户，新增几家B类客户，如果有，我就恭喜你，你又成长了一步。

你就把这件事情给我干的极致。我昨天晚上下班之前有没有把我今天的两家A约好？我把资料准备好。两架BC类我今天也约好，就把他close掉。有了这些东西才能保障你未来的业绩持续的增长。

你看你的能力在增长，你的close能力在增长，你的清理的bc类的往前推进的能力在增长，你的每一天新增加的新客户在增长，你哪有业绩做不好？当然还有一件事，业绩做不好的问题是什么？你的能力不行，能力不行就是补能力。

你是规划能力不行，就去补规划能力；目标分解能力不行就去补目标分解能力；close能力不行就去补close能力；BC类的往前推进的能力不够，就去补BC类的往前推进的能力；如果你的心态调整能力不好，那你就去学心态调整能力……你把这些能力全部提高了？那你不就成功了吗？那你不就是顶尖的Top Sales了吗？

人生总只有那么5%的人，能成为站在人生的顶峰，让所有的人羡慕，当然也不是说你一定就那么努力的就能拿到这样的结果，但是你不努力，一点都没机会，你努力了，至少还有机会。

不努力怎么知道？你有什么样的潜能呢？你只有努力到无能为力，拼搏到感动自己的时候，你才知道你的潜能在不断往上走，不断蜕变自己。

我们家的打扫阿姨，她本来是打扫阿姨，30多岁从农村里出来的，通过函授，她就去学习，然后自己考了一个本科，考了个本科以后，她就马上换了一个工作了，换了一个公司去上班去了。

这很励志吧！我说阿姨你太厉害了，你怎么早点不跟我分享呢？她说因为他每天在这些人家在打扫卫生，她其实很羡慕这样的人。因为她在杭州是没有房子的嘛，她是很羡慕人家的生活水平，她也希望她能变成那样，她也很有梦想的。我特别尊重这种人。我觉得特别棒。

在我的世界里，我觉得每个人都是很有机会能快速突破自己的。过去的管理经验，我带过的团队基本上90%的人都是突变了。每个人都是有潜能就可以爆发的，只是说你有没有找到关键点，去做一个转折点的突破。