

念书，时有位家境不错的同学，刚毕业的时候还没有像大多数人一样进入一家公司工作，而是向父母要了30万元做创业基金，但接下来他也并没有像一般创业者那样去开创一个公司，而是在武汉一家银行做销售银行卡的临时工，他是这样分配这笔30万的创业资金的，用10多万买了一辆轿车，10多万，购置一些时尚高雅的衣服，另外的钱则作为请人吃饭应酬的零花钱！

接下来，他又学习了商务礼仪，考察公司高管经常出入的商务场所，熟悉了位置，预订方式，消费水平和用户画像，然后在校友和同事中寻找成功人士，有熟人介绍，约不同的人聚会吃饭，由于此前精心准备，他得到了几乎所有人的赞同和欣赏，大部分人都十分钦佩于他的谈吐和见识，后来大家有聚会都愿意交上他，由他选地方定场所，把它当成了高端活动顾问嘉宾，接下来，银行卡销售这件本来非常困难的事，在他这里变得却非常简单，那几个月他就成了支行的销售冠军，由于业绩出色，他很快就被提拔为副行长，行长，5年后被调到总部，最关键的是，他不仅精通高端活动的举办和策划，更掌握了一大批高净值客户的资源，于是成了银行业务和高端活动双料冠军，一个人想要有所获得，必先有所舍得，越是成功的人越懂得学会为自己的时间和心神世界投资和消费，让自己的时间增值，让自己的思维增值，而这样的活法才是越活越值钱，越有趣，你认同吗，认同的关注点赞！