

有一个年轻人去买碗，来到店里，他顺手拿起一只碗，然后依次与其它碗轻轻碰击，还与碗之间相碰时，立即发出沉闷浑浊的声响，她失望的摇摇头，然后去试下一只碗，他几乎挑遍了店里所有的碗，竟然没有一只满意的，就连老板捧出的自认为是店里，碗中精品，也被他摇着头失望地放回去了。

老板很是纳闷，问他老是拿手中的这只碗去碰别的碗是什么意思？他得意地告诉老板，这是一位长者告诉他挑碗的诀窍。当一只碗与另一只碗轻轻碰撞时，发出清脆悦耳声响的，一定是只好碗，老板恍然大悟，拿起一只碗递给她笑着说，小伙子，你拿这只碗去试试，保管，你能挑中自己心仪的碗。他半信半疑地依言行事奇怪，他手里拿的每一只碗都在轻轻地碰撞下，发出清脆的声响，他不明白这是怎么回事，惊闻其香。

老板笑着说，道理很简单，你刚才拿来试碗的那一只碗本身就是一只次品，你用它试碗，那声音必然浑浊，你想得到一支好碗，首先要保证自己拿的那也是只好玩。

人与人之间的交往就是这样，你怎么对待他人，他人就将怎么对待你，营销也是如此，就像一只碗与另一只碗的碰撞，想要听到清脆的成交声，就要用自己的真诚、耐心和善良去打动顾客，赢得顾客。你付出了真诚，顾客就会给你带来你最期待的回报，你认同吗？认同的关注点赞。