

不是一个好消息，因为他的部门正跟小王争业绩，在他看来当前的业绩可比学习重要。

似乎也应该能理解。在现实中，绝不止他一个人作如是想，恐怕多数人都会这么选，觉得这才是务实。

我说：“培训就三天，不耽误你回来跟小王在业绩上厮杀。”

小郑却说：“老板，咱们公司的培训每个月都有，三天的时间我不如多找点客户了，要知道我们部门的季度业绩现在还差上百万才能完成基本目标呢！”

我说：“公司接下来还有好几个项目都和新媒体有关，你拒绝学习，可你的对手却不会，我看了下培训名单，里面可是有小王的。他去学，你不学，即使这个季度的业绩你赶上了他，下个季度可就不一定了，而且我敢肯定，将来你和他的差距会越来越大。因为未来的新媒体项目你肯定不如他懂，到时有你哭的！”

小宋的态度马上变了：“老板您甭说了，我马上去！”

在各行各业，拒绝学习的反面案例比比皆是。

比如，当摩托罗拉还沉醉在经典机型 V8088 的时候，它不知道诺基亚已经迎头赶上。但当诺基亚也沉醉于自己的成功时，苹果公司却悄悄地走在了前面。失败者都是拒绝学习和改变的结果，成功者也都是有强大的学习力和危机意识的人。

就像通用电气历史上最伟大的 CEO 杰克·韦尔奇说的：“未