

业务员小王、小李、小刘在同一家公司任职，有一段时间公司经营经营出了一些问题：虽然产品的销路不错，产品质量也不错，但产品销后总是无法及时收到货款。

公司有一位大客户，半年前就买了公司价值十万元的产品，但总是以各种理由推托迟迟不肯付货款。

于是，公司决定派小王去讨账，但那位大客户没有给小王好脸色，他说那些产品在他们这个地方销量一般，让小王过一段时间再来。小王知道这位大客户不好惹，心想他欠的又不是我的钱，跟我有什么关系，于是便回了公司。

小王无功而返，公司只得派小李去讨帐，小李找到那位客户，那位客户依然再三推托，他说他这段时间资金周转也很困难，让小李体谅他的难处，说等他的资金到位了一定还钱，因此小李也没把钱收回来。

没办法，公司只得派小刘去讨账，小刘刚跟那位客户见面就被客户骂了一顿，说公司三番两次派人来逼账，摆明了就是不信任他，这样的话以后就没法合作了，小刘没有被客户的态度吓退，他见招拆招，想尽了各种办法与那位客户周璇，哪位客户自之磨不过小刘，最后只得同意给钱，开了一张十万元的现金支票给小刘。

小刘非常开心的拿着支票到银行取钱，结果却被告知账上只有99920元，很明显，对方又耍个花招，那为客户给的是一张无法兑现的支票，第二天就是春节放假，如果不及时拿到钱，不知又要拖多久。

遇到这种情况，一般的员工可能会一筹莫展，但是小刘依然没有退缩，他突然灵机一动，自己拿出100元钱存到客户公司的账户上，这样一来，账户里就有了十万元，他立即将支票兑现，拿到了钱。

当小刘带着这十万元回到公司时，公司董事长对他刮目相看，让公司其他的员工都向他学习，后来公司发展很快，小刘自己也很努力，在不到五年的时间里，他就当上了公司的副总经理，后来又当上了总经理，而当初一起去讨账的小王和小李依然还是公司里普普通通的业务员。

好多人就和小王和小李一样，在公司里边工作也是非常的踏实肯干，但就是得不到领导的赏识，因为我们在平常工作中不但要肯干实干，还要多动动你的大脑，把一些问题给解决掉