

姓名:

班级:

日期:

阅读下面的文字,然后回答问题。

一家经营得相当成功的公司,即将为所有的业务员举办一次重大集会,邀请全国最顶尖的业务员前来演讲。所有的业务员都迫不及待地等候听她演讲。

她权威十足又受人欢迎,连老板都称她为“大人物”。她过去二十年来的销售业绩始终保持第一,赚的钱比国内任何一位业务员都还要多。

现在,她即将揭露她的秘诀。

“今天我很荣幸能站在这里发言。”她说:“谢谢大家莅临指教,我现在就要把我成功的秘诀揭露出来。”她当着大家的面前拿出一只密封的信封,说道“我把秘诀写在一张纸上,装在这个信封里。但成功是必须付出努力的,所以我要把这个信封卖给出价最高的人。我保证里面装的是我成功的秘密,不仅对业务员适用,更是走向成功生命的不二法门。”

听众慢慢开始展开了竞价。起先有人出 5 块,接着是 10 块,然后是 50、100、130、150、200 块。最后她的一个同事以 1000 块买到信封。这名快乐的买家拿着信封,紧紧地握在胸前,直到那晚回家前的一刻也没有松手。

他一回到家便打开信封,准备获悉这个商场成功典范人物的成功秘诀。究竟这纸上写的是什么呢?

这位拍卖会赢家撕开信封、打开纸张,上面只有十几个用手写的字,也是未来可以帮助这个人赚比以前更多钱的秘密。他很仔细地读着那位女士所写的字:“商场和人生的成功秘密在于:发问。”

(黄惟郁译《成功的秘诀》,有改动)

1. 所有业务人员都愿意等待全国最顶尖业务员莅临演讲的原因是什么?

- A 她将分享她的成功秘诀。
- B 她的销售业绩始终名列前茅。
- C 她赚的钱比任何一位业务员还要多。
- D 连老板都要谦恭地称呼她为“大人物”。

2. 这位顶尖业务员只想把密封的信封卖给出价最高者。她的目的何在?

- A 她想要赚取额外的收入。
- B 她是老板认可的顶尖业务员。
- C 她认为要获得成功就必须先付出。
- D 她认为投标比直接分享来得有意义。

3. 以下文句显示了信封的价值,除了

- A 成功的买家一回到家便马上打开了信封。
- B 所有业务员迫不及待地等候听这位卓越的业务员演讲。
- C 听众竞相投标,最后被一个买家以 1000 块买下了信封。
- D 成功的买家把信封紧紧地握在胸前,回家前也毫不松手。

4. 据你的推断,为什么那成功的买家“很仔细地读着那位女士所写的字”?

- A 顶尖业务员的字迹潦草,看不清楚。
- B 信封被他的汗水弄得皱巴巴,无法把字体看清楚。
- C 这是成功人士的秘诀,熟记了日后就能像她一样赚大钱了。
- D 这是用 1000 大元买下的信封,不好好地了解字意就白花了钱了。

5. 顶尖业务员认为“发问”就是成功的秘诀,你认同吗?为什么?

- A 认同,发问就是把自己所不明白的说出来,比自己寻找答案来得容易。
- B 认同,发问能帮助自己了解更多,也谦卑地放下身份未来满足求知欲。
- C 不认同,发问会别人知晓本身的不足,因此看不起自己。
- D 不认同,发问会贬低自己的身份,求人不如求己。

6. 下列哪个名句能够阐述这成功人士的秘诀?

- A 不经一事,不长一智。
- B 投我以桃,报之以季。
- C 记人之善,忘人之过。
- D 敏而好学,不耻下问。