

四步打造钻石直销商

钻石培训 第一书

人民日报出版社

直销与中国

钻石之路

——四步打造钻石直销商

陈杰 编著

人民日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

直销与中国 / 《直销与中国》编写组编. —北京: 人民日报出版社, 2005. 2

ISBN 7-80208-153-X

I. 直... II. 直... III. 销售-研究-中国
IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第012987号

《直销与中国》丛书编辑委员会成员

丛书主编: 熊道静

编委:	李春	徐艺航	朱尚彬	李永
	魏建群	赵燕	张男	陈曦
	王新	聂子鑫	苏格	

书 名: 直销与中国——钻石之路·四步打造钻石直销商

作 者: 陈杰

责任编辑: 紫晓

封面设计: 马静

版式设计: 晨曦

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路2号

邮政编码: 100733

发行热线: (010)65369529 65369527

经 销: 新华书店

印 刷: 重庆升光电力印务有限公司

开 本: 16开

字 数: 150千字

印 张: 10

印 数: 5 000

版 次: 2005年8月第二版

印 次: 2005年8月第二次印刷

书 号: ISBN 7-80208-153-X/F·005

定 价: 180.00元(全套)

前言

直销，一个熟悉而又陌生的名词，如今越来越多的人加入了直销大军。而如何运用有效的直销实战技巧，辨别技巧的实用性并利用之，则是我们大家所关心的课题。

很多人认为直销是一个简单的生意，以至很多人以为开始了这个生意后，只要有足够的毅力，坚持不懈就可以成功，其实这是一个误区。直销和传统生意一样，并非简单的努力就可以成功。

告诫那些已经从事或准备从事直销事业的伙伴们，任何成功的生意都有一个模式，在这个生意里，你需要一个成功的实战技巧来指导你。

直销不是简单的销售、推荐和服务就可以了。在讲这个话题的时候，你首先要考虑什么是直销的精髓？

直销是一个独特的，完全由志愿者组成的团队经营的生意，直销的团队由人物构成，而人本身是复杂的，每个人来自不同的地方、有不同的经历和背景、不同的兴趣和爱好、不同的性格特征，有人就会将问题复杂化。

直销的挑战往往不是由产品销售带来，而是由顾客管理及团队管理所带来。做生意其实就是做人的生意，所以，最根本的问题就是人的问题，你要去带领一个自愿者组成的团队向一个方向进发，并帮助他们获得成功，这毫无疑问是一个浩大的、可以创造无穷价值的工程。

但问题是，在生意开始之前，你从来没有这样的经验，因此你会在这个过程中遇到很多挫折。

俗话说“榜样的力量是无穷的”，如果你想在直销事业中成就个人事业，想在系统中成长，就一定要使自己成为可被复制的人，抓紧成功者的衣襟，谦卑地向他们学习，复制他们优秀的品质和他们出众的才华与智慧，而最重要的是复制他们的方法。

谨以本书献给有志为直销的朋友，作为指引你们走向钻石之路的法宝。

目录

第一章 如何做一个优秀的直销领导人

直销领导人的四个准备	2
金钱	4
时间	5
体力	6
靠山会倒，靠自己最好	7
直销领导人应具备的两大基本条件	9
自我管理的能力	9
面对挫折的勇气	10
直销领导人应具备的十大素质	11
直销领导人的七大信念	14
信念一：每件事的发生，一定有其原因和目的，并且有益于你	15
信念二：没有失败这回事，只有结果	16
信念三：不论发生什么，勇于负责	16
信念四：不一定要完全知道细节，才采取行动	17
信念五：“人”是最伟大的资源	17
信念六：工作即游戏	18
信念七：若不全心投入，就不会有恒久的成功	18
直销领导人应避讳的六种消极心态	19
直销领导人获得成功的十种心态	24
直销领导人成功十戒	27
视直销为生意	28
成本	29
风险	29
忠诚于目标	29
市场	30

你有没有市场	30
直销商需要理财	31
直销需要理财	31
直销人理财 从规划开始	32
如何进行财富管理	32
直销商如何防止抢线	34
天女散花	34
表示关怀	34
适当关怀	35
送具有特殊意义的礼物	35
让工作充满挑战性的刺激	35
和下级一起共进午餐	35
给员工自己制定工作目标的机会	36
鼓励他们的献身精神	36
策划队员之间的竞争	36
坦然对待下级的抱怨	36

第二章 直销团队建设与管理

拓展网络的方式方法	38
朋友推荐的方式	38
七种寻找新顾客的方法	42
拓展网络的步骤	43
列名单	43
分析、调整、定方案	43
发动第一波攻势	45
拓展网络的技巧	46
直销商礼仪技巧	46
直销商与人沟通的技巧	47
拓展网络的实战新法	52
如何发掘潜在的下级客户	52
事前准备	53
如何约人	53
产品介绍与示范	55

如何应对拒绝.....	57
怎么跟客户沟通.....	64
不卖产品而卖梦想.....	65
要有耐心、打持久战.....	67
顺着客户的心情走.....	69
如何达成交易.....	70
跟进.....	72

第三章 如何拓展直销网络

什么是团队.....	76
团队的定义.....	76
团队的构成要素.....	76
团队和群体的区别.....	77
团队的分类.....	78
团队的文化.....	79
团队的意义.....	80
团队培训课讲义精选.....	81
我们为什么做直销.....	81
直销商的价值观.....	84
直销商领导力的提升和管理.....	85
直销商常用激励方法.....	88
如何做一个成功的直销商.....	91
团队拓展训练素材精选.....	100
“帮人打绳结”游戏.....	101
“跨绳”游戏.....	101
“创新设计”的游戏.....	102
“带汽球”游戏.....	103
“跨越地雷阵”游戏.....	104
“爬云梯”游戏.....	105
“记名字”游戏.....	106
“解链”游戏.....	106
“滚球”游戏.....	107
“垫汽球”游戏.....	108
“传电波”游戏.....	108

“穿越危险地”游戏	109
“打仗”游戏	110
“剑击汽球”游戏	111
“缩圆圈”游戏	113
“挤汽球”游戏	113
“扔垃圾”游戏	114
“搭帐篷”游戏	115
“转呼啦圈”游戏	116
“接球”游戏	117
打造完美团队	118
完美团队二要素	118
完美团队三准则	119
完美团队四要求	121
完美团队八特征	122
完美团队的灵魂构建	123
完美团队的激励方法	124
打造完美团队的步骤	125

第四章 钻石人生

安利李金城：皇冠大使的传奇	128
立新世纪童年：做中国最棒的网络经销商	130
网络营销之恋——制造消费商	130
如新之匆——无法留住消费商	131
立新世纪之远——做中国最棒的网络经销商	131
南方李锦记王冬梅：生命因梦想而精彩	133
完美正勇：十月完美金钻之秘	135
六年痴迷直销	135
选择比努力更重要	135
全力以赴	136
站得高才能看得远	137
放大梦想	138
如新彭放：打造中国特色的销售团队	139
选择大于努力	139
打造一支明星杰出销售团队	140

建立具有中国特色的如新运作系统	140
没有人能够胜过我们整体	141
新时代集团仇昊: 昊穹之星展鸿鹄之志	142
黎明前的黑暗	142
曙光渐露	142
旭日东升	142
云遮骄阳	143
辉煌灿烂	144
天狮集团钟筱薇: 让生命与天狮飞翔	145
苦旅	145
天狮缘	146
天狮情	147
玫琳凯江蓝: 春来江水绿如蓝	149
超越平凡	149
结缘玫琳凯	150
初战受窘	150
跨越经销商	151
转型阵痛	151
冲刺首席	152
心弦的交汇	152

如何做一个优秀的直销领导人

钻石之路第一课：

把直销当作生意来经营

当好直销领导人的必备条件

直销领导人获得成功的十种心态

直销领导人实战新法

直销领导人的四个准备

◆ 金钱

直销虽然不需要一个精心装潢的店面，但是货物库存、出差费用、公关费、教育培训费这些都是需要投入资金的，所以将直销描述成一个可以白手起家的行业并不准确。

◆ 时间

成就一个传统事业需要多少时间，成就一个直销事业就需要花多少时间！直销并不是一个副业兼差就能轻松成功的事业。

◆ 体力

你必须要拥有惊人的体力，才能够让白天及晚上的工作都维持在一定的质量之上。千万不要因为两个工作都想要兼顾而将自己搞的焦头烂额，人有时候本来就会面临抉择，该抉择的时候就必须要做出正确的抉择。

◆ 靠山山会倒，靠自己最好

经营一个事业，期待他人的帮助是不切实际的，如果你想要成功，记住，靠山山会倒，靠人人会跑，靠自己最好。

我们从事直销事业，一定要知道可以得到什么，会失去什么，这里讲的“失”，就是说要付出什么。这样我们才明白它是否值得我们去，值得我们花多少精力和时间去做。笔者反复考察几大直销系统，以一首流行的打油诗说明我们在这个行业中成功后的收获，为各位自由企业家共勉：

天天别墅睡懒觉，年年收入节节高；

聊天分享赚钞票，鲜花掌声人称道。

健康美丽心情好，青春常驻永不老；

携亲伴友宝马跑，巴黎纽约任逍遥。

自由企业搭舞台，优质产品生活好；

名牌价廉又环保，温馨服务功效高。

强大团队我领导，爱心互助能圆梦；

挑战越大我越要，恭祝大家一样好。

天天别墅睡懒觉，年年收入节节高：

这个生意得到是管道的收入，而不是挑水的收入，所以最后将会得到时间的自由和收入的成

长,因此即便你在自己的别墅天天睡懒觉也未尝不可,不过,恐怕由于直销这个生意对个人思想成长的要求,将会使你不甘清闲,追求更大的个人价值。

聊天分享赚钞票, 鲜花掌声人称道:

演讲家, 社会活动家无论走到哪里人人尊重爱戴。

健康美丽心情好, 青春长驻永不老:

专业的保健/美容咨询培训, 一流的保健品/化妆品, 积极向上快乐的氛围, 或许当你80岁的时候, 看起来只有50岁, 心理上却像30岁。

携亲伴友宝马跑:

开着宝马, 载着老婆孩子, 还有父母, 享受天伦之乐, 和朋友一起踏青郊游。

巴黎纽约任逍遥:

到巴黎艾菲尔铁塔旅游, 到凯旋门前留影, 在纽约时代广场散散步, 会会自由女神, 去夏威夷度假, 在澳洲的黄金海岸晒太阳……浪漫之旅, 逍遥自在。

自由企业搭舞台:

优秀的直销企业给各位直销商们提供了一个没有天花板的舞台, 可以让人发挥所有的能力和无穷的潜力。你的梦想有多大, 心胸有多大, 舞台就有多大。

优质产品生活好, 名牌价廉又环保, 温馨服务功效高:

直销公司的产品在质量/品牌/价格/服务/功效五个方面都具备优势。

强大团队我领导:

系统是通向自由的桥梁, 借助这个系统的帮助我们每个人都可以从一个平凡普通的人建立领导一个强大的团队。

爱心互助能圆梦:

爱是世界上最伟大的力量, 凭着真爱我们互相帮助, 在帮助别人美梦成真的同时也让自己美梦成真, 这也是我经营这个事业坚守的理念。

挑战越大我越要:

挑战和困难是弱者的拦路虎, 是强者的垫脚石。挑战和困难是上帝包装过的礼物, 挑战越大, 价值就越大。

要在直销事业成功, 应该付出什么呢?

没有任何事情是不需要付出就可以得到的, 这世界上只有一种事情是不需要付出就可以得到的, 那就是失败! 这样的结果你喜欢吗? 所以当决定要从事直销的时候, 一样必须要有付出的心理准备, 也要清楚在哪些方向上是必须要付出的, 不清不白的加入只会造成不清不白的结束, 所以有很多人白白走了这一遭, 结果什么都没有留下来, 白白浪费时间! 没有付出如何得到? 事前不清楚自己要付出什么和付出多少, 所以加入之后才会产生很多的矛盾和冲突, 这些矛盾和冲突就是因为在自己的心中根本就没有付出的心理准备所造成的结果。

直销既然被称之为事业, 要从事一个事业就应该要有事业的态度, 所以在加入的时候就应该要有一个慎重的评估, 因为一个好的开始就是成功的一半, 而一个慎重的评估就是一个好的开始。

如果今天所投资的是传统事业, 那么评估的标准就会很清楚了, 不管是投资的资金、风险的评估还是投资报酬率的计算, 在这些方向上如果没有确定, 投资的资金是不可能进场的, 而直销事业的评估标准相对来说就与传统有很大的差异。事实上在直销事业中的评估标准常常是模糊不清的, 而造成模糊不清的原因来自加入时的沟通就不够透明, 所以加入者常常会对于直销产生不正确的期待, 而这种期待与实际的落差会让人感到失望, 甚至会有受骗的感觉。

有哪些沟通会造成直销商错误的期待呢？直销中所强调的重点常常就是引发错误期待的关键，也是造成失望离去的导火线。举例来说：直销中不用资金的投资就可以成功致富、直销中只要用副业兼差的零碎时间就可以获得高报酬、直销中的上线与旁线会无私的付出，帮助你成功；直销中的专业知识简单而且容易拷贝，然后一传十，十传百，百传千，千传万，直销中的营销模式优于传统事业，是最先进的营销模式……这些都是造成失望的原因。当这些沟通的语言进入直销人的心中之后，他就会开始对这样的一个行业产生强烈的期待，其实如果没有这么多的期待，反而可以用平常心去面对直销事业，这样的心态会让你做的更好而且获得更多，在直销中所尝到的果实也会更加的甜美！

人的想法是这样子的，如果没有，他就不会去期待，有的时候他会雀跃不已，因为那是额外的获得；如果有，他就应该要得到，如果一旦得不到他就会觉得自己受骗。说的太多、沟通的太完美是直销的问题，这样的状况反而让很多人无法站在公平的角度上去看直销业，对直销业的要求太高，其实也算是自食恶果吧！

不要存在特别的希望，将每一个人对于加入直销的心理门槛降低，也不要对于直销赋予太多几近于苛求的文化理想。直销就是一门生意，一门与传统事业一样正常的生意。虽然它与传统事业相比有很多优越性，但这并不意味着直销可以不劳而获。

金钱

这可能跟直销中的沟通完全背道而驰，但你可以先看看我个人的看法之后自己再做评估。是否直销也跟传统一样呢？直销之所以被沟通成不需资金就可以白手起家的行业，是因为直销商不需要一个精心装潢的店面，但是在传统的投资资金中也并

不是全部的资金都是投资在店面上，举例来说：

1. 货物库存

传统中需要，直销中一样需要。

因为当你做销售的时候是不可能什么都不带，客户购买的欲望是一时的，如果你希望满足客户的需求，你就必须要有自己的库存商品来适应客户多变的需求，而这些库存的商品不管多还是少，算不算是投资的资金呢？当然算！在一个公司中会有专业的人为公司的物流把关，好的物流人员可以将公司的货物成本压到最低，又可以让公司的物流顺畅，但是大部分的直销商都不具备有这样的专业，所以一般直销商都会投入几千元到货物库存上。

2. 出差费用

员工或是自己出差时所支付的出差费用，在传统公司中有，在直销中一样也有。

当你往来于南北之间的奔波中，交通费、住宿费、送货的费用等等，不要忘记货物不会长腿自动到客户的手上，另外还有伙食费，传统中我们可能可以从公司中报销，但是在直销中自己就是自己的员工，自己就是自己的老板，所以你就必须自己跟自己报销，这笔费用算不算投资资金呢？传统算，在直销中当然也算！尤其直销的组织分布极广，有时候根本就不是你能够预期的事，由东到西、由南到北，有些组织庞大或是网络分布较散的直销商，一个月下来几千元的出差费用都是很正常合理的，所以有很多不会理财的直销商，他们只看自己每个月的奖金有多少，却从来不去计算自己每个月的开销有多少，不会以公司的角度来看损益是否可以两平，一个公司只管进不管出，倒闭当然也是正常的事情了！

传统商品的营销中要有目录、要有演示的工具，直销一样需要。传统中是由公司投资，直销中必须要自己花钱购买、自己做好准备，这在传

统公司中也算公司的投资，在直销中你就是公司，公司就是你，你说这些算不算是投资呢？当然算！目录不见得每份出去之后就会有业绩的回馈，但是目录如果不出去就一定不会有业绩，这一笔固定的支出是否是在你的计划当中，你是否有对于目录的数量以及回馈做好清楚的预估？

3. 公关费

很多人说我又不应酬，为什么会有公关费的存在呢？

当然有，跟客户或是跟自己的团队吃饭、喝咖啡的时候对直销商来说是不可避免的，这些费用虽然都不高，但是每个月累积起来之后就是一笔跟你自己预估相差很多的花费了。另外，逢年过节或是生日时长期客户的送礼、新商品上市的通知信等等，这些都必须包含在内不能被忽略。

4. 教育训练费

公司的训练分成不用付费的会议以及个人必须支付的会议，除非是需要付钱的会议你都不参加，否则这笔费用也要列在投资当中，而有些好学的直销商还会自己付费到外面去参加自我成长的训练或是定期购买书籍和杂志，这些费用也会相当的可观。所以从事直销到底要不要资金投入呢？如果这些不叫做资金投入，那么这些叫做什么？

其实，直销的资金投资还是计算得出来的，只是在一开始的时候就被强调成不需要资金投入投资的情形下很多人就真的完全的忽略了它的存在！

时间

副业兼差真的可以去成就一个事业吗？

如果副业兼差就可以成就一个事业，那么成就一个事业是不是太容易简单了？要让一个

人专职从事一个无底薪制的工作并不是一件容易的事，因为那必须要克服一个人对于财务上的不安全感，在这个社会上每个人都有他每个月必须支付的必备开销，所以每个人对于自己原来工作上的薪资会有一定的分配方式，而这也形成一个人的习惯，甚至应该说是依赖，所以当这个习惯如果要面临改变的时候就会产生强烈的冲击，因为他会面对的是失去薪资掌握能力的恐惧，因此就会对于可能造成入不敷出的状况产生抗拒，因此在沟通上就会产生相当的难度而且难以突破。

因此，先让一个人加入之后再去调整对方是很多人共同的想法，当传统比较重要的时候，传统的时间就会比较多，可是如果慢慢透过沟通之后，直销在他的心目中越来越重要的时候，直销的时间就会变的越来越多，这就是在自己心中传统与直销的等臂天平上产生了重量变化的结果。一旦认定的程度够高的时候，就有可能从兼职而转为专职的直销商了，即使有一天他成功了，这样的型态也不应该被称之为兼差成功致富，应该说是专职成功致富才对。

专职与兼职之间的考虑，在一个直销人身上常常是不够客观的，因为会出现专职或兼职的考虑，基本上是个几个基本原因造成的。

一是兼职的工作量越来越大，造成自己传统与直销上无法平衡、无法兼顾，我们常常看到的状况是一个直销人白天正职的工作表现越来越退步，影响了工作的绩效，这也是很多公司会明令禁止员工从事直销或兼职的原因。其实这是本末倒置的做法，兼职应该是在你行有余力之后才有资格做的事情，如果今天你可以允许自己在工作态度上下降水平，未来你也可以允许自己在直销事业的态度上降低水平。

其他的考虑比方说你的财务状况安排好了吗？你已经真正了解直销了吗？你已经准备好接受无底薪制的挑战了吗？你专职的时间安排

规划好了吗？下错一个决定，你可能就会丧失一个机会，可能是传统也可能是直销，仔细评估完之后再行动吧，这时候你最需要的就是一个理智的大脑。

二是对于未来的发展完全的乐观。

当收入提高，组织团队开始发展起来或是某一个阶段目标完成的时候，很容易让一个人的大脑中满满都是期待，期待更美好的未来以及更大目标的完成，有时候自我膨胀就会在这个时候起了关键的作用，心中充满了自信，以我的拼劲和能力我一定做得到。“我行！我行！我可以！一定没问题。”

设定目标在各个行业中都是正确的做法，但是理想化的评估却是很多人无法完成目标的原因。

如果业绩下滑怎么办？如果人事上产生变动怎么办？如果再成长所受限的是自我的能力而又无法短时间提升的时候怎么办？有些事并不是一时半刻就可以获得解决，你的抗压性承受得住这些吗？很多人会抱着美好的梦去专职但却抱着破碎的梦离开，事前的评估如果太过理想，这是自己的问题怪不了任何人！

所以千万在评估的时候不要忘记，现在很好、没有问题，不代表就会如此一直下去；现在一帆风顺并不代表永远就会一帆风顺。起风时，起浪时，我如何面对？

三是对传统工作不满，来直销事业中找避风港。

对传统不满跟专职与否是两回事，理智上这两件事应该要分开来讨论，不应该混为一谈，但是情绪上却会牵连在一起产生关系，所以考虑专职，有一部份的原因是来自于逃避在传统中讨厌而且无法解决的问题，如果专职的基础是建立于此，那么未来的专职生活可能就不会太幸福了。因为专职的原因不是因为考虑清楚之后下定决

心，而仅仅只是为了逃避。

如果在传统中所产生的障碍是来自于自己，解铃还需系铃人，关键在于你自己，只有自己可以解决，所以到了直销中那样的问题仍然存在，问题不会到了直销环境中之后就自动消失，也许很快、也许要经过一段时间之后，那些问题的影响力才会继续出现，如果这时候还不去面对的话，那你可能就要考虑下一站你想要逃到哪里去。

每一个人的时间一天就是24小时，没有人是特别的，你的时间是否足够承担两份工作的工作量呢？自己学习需要时间、销售产品或是送货需要时间、推荐需要时间、带团队需要更多的时间，这些时间只会多不可能少，你的时间如何安排呢？

评估清楚才不会落得两头空的下场，正确的观念是，成就一个传统事业需要多少时间，成就一个直销事业就需要花多少时间！直销事业中“利用零碎的时间可以织成彩衣”这是理想化的状况，真实的状况是传统与直销的时间天天在拔河，苦苦挣扎！

体力

在两份工作的状态下，每个人都会希望自己白天的工作不影响晚上的工作，而晚上的工作也不影响白天的工作质量，希望两者都能够兼顾，这是最好的状态，所以你必须要有惊人的体力才能够让白天及晚上的工作都维持在一定的质量之上。而这样体力的付出也是你必须要有心理准备，一个体力不足的人不但会影响工作质量，更有可能让自己的情绪落在失控的危险当中，得不偿失。

思考也是一种体力消耗，白天的工作要思考，晚上要思考的问题更多，因为晚上的工作对

你来说可能是一个全新的工作领域。新的工作内容、新的工作环境、新的合作伙伴、新的知识，这些都是你要花时间去思考的，尤其是直销中人事复杂的程度高过于其他的行业，有时候不是你一个人没问题就好，团队的复杂程度有时候超过我们的想象，上下线、旁线的问题搅和在一起就成了难解的线球，最后连线头都可能找不着，所以一定要有充沛的体力才能够面对挑战。

也许是因为学习的时间不够，所以直销人很喜欢利用晚上工作结束之后的宵夜时间做整天工作的检讨和学习，可是常常因为时间的掌控能力不佳或是无法掌握沟通的重点，所以一场宵夜下来往往过了凌晨，甚至到了半夜三、四点都是常有的事。任何一个人在这样的工作时间之下长期工作，体力的负担和身体疲惫的状态就会成了工作上的问题，有些专职的人员会每天早上不起床不是没有原因的，天亮才睡觉早上怎么可能爬的起来？兼差的人就惨了，因为第二天早上八点一样要打卡，老板不会管你晚上必须要兼差几点才睡，他只关心你今天的工作进不进入状态。

这样的状况如果不改善，很少有人能够熬的过去，毕竟这不是短时间会面对的状况，也不是过渡期的状况，如果你是希望副业兼差创业致富的人，这可能是你要面对好几年甚至是十几年的问题，你的体力足够应付吗？

人如果累了不会不知道自己需要休息，只是有时候你想休息但是别人不见得能够让你休息。举例来说：节假日的休息常常被直销商拿来办会议、密集训练、产品家庭聚会、拜访客户等等。你不懂的话你要到，因为要学习；你懂的话也要到，因为你必须要当火车头带着下线一起参与；如果你是主讲者你更要到，因为有很多人期待你的来临。

如果我们今天不是一个负责任的人，可能就可以有充分休息的机会，如果我们是一个负责任

的人，但不懂得找时间作自己体力上的补充，我们可能会有一天，突然之间累倒了都不知道是怎么回事。

休息是为了走更远的路，把自己当作是一根两头烧的蜡烛很快就会失去光亮的，不管会议的问题、下线的问题、业绩的问题，如果没了健康的身体那才真的是最大的问题了！

千万不要因为两个工作都想要兼顾而将自己搞的焦头烂额，人有时候本来就会面临抉择，该抉择的时候就必须要做出正确的抉择，拖延只会让事情更加恶化，恶化之后还是必须要做出抉择，优柔寡断只会让状况越来越糟。

你的体力是否真的能够负荷你自己最清楚，硬撑不是好方法，因为事业是长时间的考虑，不是只是工作一阵子而已，如果每天早上都是无精打采的开始，不要说做事业，做个普通的工作都不会成功！

靠山山会倒，靠自己最好

沟通当中常常涉及到人性当中美好的一面并不是不好，因为美好的事物会让人产生力量，但是你真的要有把握做得到。

很多人都不容易相信会有美好的事物，但是一旦当他相信了之后，他就会有美好的期待，期待这些美好的事物会真正降临到他的身上，最后如果是没有这些美好事物的话，他的心情就会像在天堂中突然被推到地狱一样的产生冲击，生气是小的反应，失望是中等的反应，怨恨甚至报复是最强烈的反应，因为他会觉得自己是最大的受骗者、受害者！举例来说：上下线与旁线之间无私的付出这是人性当中最高的挑战，而在利益分配的商业行为中是否真的可以让这样的文化彻底的执行？付出在直销中很多人都做的到，但是是不是真的无私呢？

直销中的利润错综复杂，除了个人销售毛利之外，其他的都是与组织有关，上下线之间的利润有时候很难说的清楚，这个月有不见得下个月有，这个月没有不见得下个月没有，因为这跟个人领取奖金的资格有关，有些是牵涉到年度的奖金，上下线之间平常都无关，但是在年度结算的时候会有关系，如何叫做无私呢？无私的事情对一个很忙碌的直销商来说他会不会去做呢？

当一个人真正相信这样的文化存在的时候，他所想象出的画面是，当他需要帮助的时候，所有的人都会愿意伸出手来帮助他，让他觉得很温暖。真实的状况是，每一个人都还是会以他自己的利润为主去做事情优先级的排列，无私的付出只会在自己忙碌完之后，行有余力才会发生的事。

直销商并不知道你排定事情优先级的原则是什么，他只知道他需要帮助的时候要有人帮忙，而且是他所想要的帮助（有越高的位阶，有越高说服力的人），这是每一个人都会有有的私心，希望拥有最好的！“爱我而且要用我所要的

方式来爱我”，这样的心态是无私的付出最严格的考验，并且过关的机率极低，最后造成抱怨！

其实经营一个事业，期待他人的帮助是不切实际的，虽然无私的付出很吸引人，会让人产生期待，但是将希望寄托在别人身上就等于将命运交到别人手上。

如果你想要成功，没有人会比你更关心你自己的未来，当问题来临时，最坚强的人应该你，因为任何人的帮助都是短暂的，而你才是最重要的责任者，这是经营事业者的态度。记住，靠山山会倒，靠人人跑，靠自己最好。把无私的付出当作是修炼自己最重要的目标，但是千万不要当成期待他人的目标！

这些都是从事直销事业中最基本应该要的付出，一定要做好自己的心理准备，天下没有白吃的午餐，即使有也不值得你去期待，事前做好自己的心理建设，用最健康的心态去迎接每一个挑战，用心去创造自己的直销事业以及自己的美好未来！