

直销与中国

直销特训

故事中的财富

善讲故事，突破常规
让故事说话
故事里的谋略

为中国直销人精心打造的创富特训
掌握沟通技巧 解决沟通困难 增强沟通能力
销售新招 找准突破口 轻松赢得顾客
简化培训 名师点拨 共享国际直销经典理念
心态决定前途 思路决定出路

解密《管道的故事》

直销创业阻碍解决方案

**200 个直销人
必读经典
故事**

人民日报出版社

直销与中国
直销特训·故事中的财富

熊 刘 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

书 名: 直销与中国——直销特训·故事中的财富

作 者: 熊 刘

责任编辑: 紫 晓 李 春 庞西霞

封面设计: 马 静

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: 重庆华林印务有限公司

开 本: 16开

字 数: 150千字

印 张: 10.5

印 数: 5 000

印 次: 2005年2月第一次印刷

书 号: ISBN 7-80208-153-X/F·005

定 价: 180.00元(全套)

脱颖而出 与众不同

——（代前言）——

十余年在中国如火如荼的直销，为那些缺乏资金的创业者及兼职者带来了前所未有的机遇，被称为起步最快、风险最低的创业方式。

在铁血商业时代，直销以它磅礴的气势开创着我们的未来。

然而，对于直销，我们有许多疑问。

什么是直销？

怎样做直销？

如何才能做好直销？

... ..

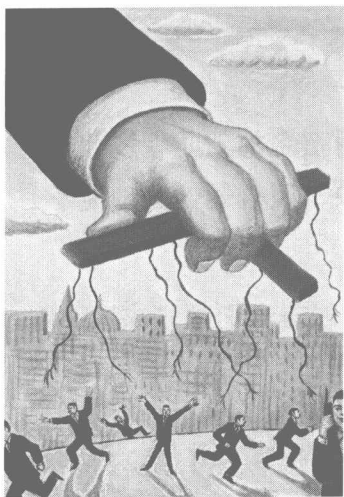
遗憾的是，直销培训一直滞后，缚住了我们的手脚，为业内人士所诟病。

直销培训注重团队、技巧、心态、管理等方面的培养，与之相对的理论纷繁复杂，令人眼花缭乱。面对小山一样的理论，我们能否开辟出一条理解与执行的捷径，找到一种事半功倍的方法？

本书就是这样一本化繁为简，以故事讲直销的特训教程。让你在心态培训、团队激励、分享直销技巧时更真实贴切、生动形象。让直销培训不再那么枯燥，理论不再那么教条，沟通更加有效。

目录

直销心态特训

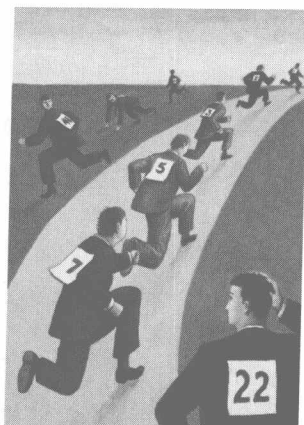


寻求突破和改变	2
自以为是的代价	2
成功掌握在自己手中	3
锲而不舍，坚持到底	4
成功没有借口	4
松下幸之助的用人之道	5
人人都需要鼓励	6
成功者与失败者的差别	6
以貌取人，丧失机会	7
避开想象的陷阱	8
塞翁失马焉知非福	8
台上一分钟，台下十年功	9
站在对方的立场	10
相信自己	11
做沙子还是做珍珠	11
“我是最棒的！”	12
如何赢得他人的尊重	13

学会充耳不闻	13
梅花香自苦寒来	14
学会变通	14
诚信引来大顾客	15
成功永远比失败多一次机会	15
心静，则豁然开朗	16
要有归零的心态	16
跳蚤人生	17
另一种智慧	18
“天才”是怎样产生的	18
尚未成功不等于失败	19
蜕变	19
被上帝咬过的苹果	20
给自己一个支点	20
做第一名强有力的对手	21
做比想重要	21
一切皆有可能	22

团队建立、管理与激励故事

把视角拓宽	24
价值十万美元的小纸条	24
培养自己的影响力	25
成功三要素	25
选择决定未来	26
三人行，必有我师	26
复制成功，少走弯路	26
扮演正确的角色	27
为别人开启一扇窗	28



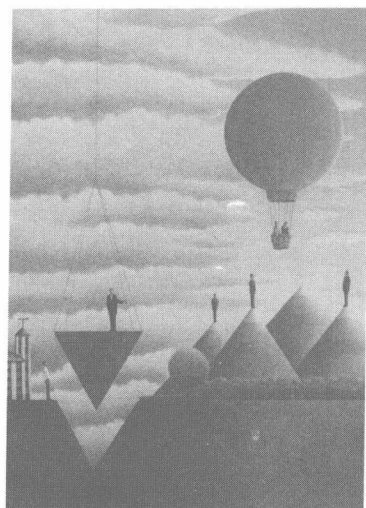
取他人之长，补自己之短	28
刺己之剑源于己	29
真诚合作优于明争暗斗	29
缺点也可变优点	30
团结就是力量	30
能力与待遇	31
帮人亦可利己	31
调动我们的内在能力	31
如何做上线	32
困境的启示	32
学会请人帮忙	34
别做吃不到香蕉的猴子	35
榜样的力量	36
避免上行而下效	36
找到适合自己的	37
学会“走动管理”	37
优秀领导者的用人之道	37
事留三分余地	38
懂得避让	39
宽容是笔人情投资	39
管理人员绝不能犯的过错	39
难得糊涂	40
让比你优秀的人为你效忠	40
信任的价值	41
对下属说你行	42

隐忍是种管理的技巧	42
制造危机，激发潜力	43
把握机会	43
做直销如同挖宝藏	44
找出业绩不佳的原因	44
如何看得真切	45
厨房也可以是课堂	46

分享直销技巧

忌舍本逐末	48
一字千金	48
科学分工，因人施工	48
怎样“撞钟”	49
正人先正己	49
优胜劣汰，适者生存	50
让别人把话说完	50
放开你的手	50
不把圈画圆满	51
拿破仑的救人法	51
认准焦点	52
实践重于理论	52
放弃假设	53
直销不能靠臆想	53
什么时候才能除草	54
容纳每一个人	54
明确的目标	55
以微笑面对生活	55
唱做俱佳	56
提升自己的身价	56
谁是最该请的人	57
大师的授徒之方	57
延着别人的视线看	58
看人说话	59

自己吓自己	60
谋定而后动	60
找到自信	61
乔丹的“失败”与“成功”	62
将“形式”关在门外	62
机智地化解尴尬	63
爱因斯坦的坚持	64
重复一次别人的话	64
管住自己的嘴巴	65
学会借鉴与复制	66
这事其实不难	67
熟能生巧	67
没有“理所当然”	68
抓大也不放小	68
统筹与合作	69
钻“空子”做直销	70
实践出真知	70
成功，在失败的对岸	71
找到识货者	71
走出惯性思维	72
想象出来的难题	73
把木梳卖给和尚	73
一开始就深耕	74
不该产生的误会	74
最好的销售是销售自己	75
对言语倾注以感情	76
谨慎无失赢得顾客	76
夏路列公司的试衣室	77
谁最有价值	77
此路不通，走另一条	78
相由心生	79
和气生财	79
将帅各司其职	79



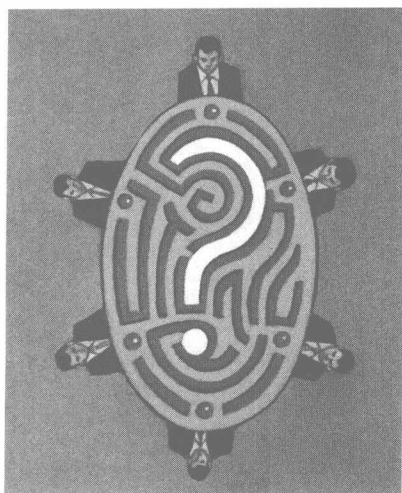
设身处地为客户着想	80
介绍产品的禁忌	80
出奇制胜	80
明确目标做直销	81
学会感染他人	81
道听途说，何足为信	82
有志者，事竟成	82
挑选请教的对象	82
天下没有不劳而获的东西	82
努力，再坚持	83
直销忌固步自封	83
没有谁被上帝照顾	84
引咎，最先审视自己	84

说故事，浅析销售法则

初出茅庐明确目标	86
破釜沉舟战胜强敌	86
盲目模仿行不通	87
不受旁人左右	87
跌倒了就爬起来	87
奥城良治的青蛙法则	88
如何寻找准顾客	88
看到事情的两面	88

锻炼实际的才干	89
最有钱的乞丐	90
诚心插柳柳成荫	90
林肯成功的秘密	91
别人的眼睛是我的镜子	91
别跟机会较劲	91
切忌等待巧合	92
拿破仑的乐观主义	93
智慧一直伴你左右	93
善于表达你的想法	93
方法不对，努力白费	94
学会反省	94
跳出问题看问题	94
敢于梦想	95
机会曾经来过	95
挑战自己	96
抓住机会	96
倍增奋进	97
学会换位思考	97
正确判断是关键	98

大智慧，做直销有哲理



懂得珍视下属	100
万里长城脚下起	100

珍惜生命	101
打开心门	101
你是哪一种人	101
求人不如求己	101
让失去变得可爱	102
请不要开错窗	102
人生的秘诀	102
远离诱惑	102
快点，再快点	103
量力而行，适可而止	103
用智慧创造财富	103
被人相信是一种幸福	104
爱心抵万金	105
生活是自己创造的	105
看好自己	106
习惯与自然	106
让效益最大化	106
换个角度看问题	107
紧握快乐的钥匙	107
做好吃苦的准备	108
成功的窍门	108
辛勤经营，直销之根	109
大事业始于小工作	109
生死竞跑	110
行动起来就有收获	110
厚积薄发，水到渠成	110
热情不会浪费	111
做得更好	111
充实人生每一天	112
有话大声说	112
危机使人进步	112
诚实的力量	113
生命就在生活里	113

别让机会再错过	114
自己就是最大的财富	114
工作的意义	114
生命之树也有落叶	115
绕道而行不如直击困难	115
认清终点	116
不要为打翻的牛奶哭泣	116
智慧是等不来的	116
心态决定一切	117
置之死地而后生	117
火把的启示	118
做个平凡的强者	118
希望是半条生命	119
直销之道在于志气	120
发挥潜能	120
学会反思	120

解密《管道的故事》

自序	122
解读管道的故事之一	125
解读管道故事之二	126

解读管道故事之三	129
解读管道故事之四	132
解读管道故事之五	134
解读管道故事之六	136
解读管道故事之七	140
解读管道故事之八	143
解读管道故事之九	146

常见直销创业障碍与解决办法

问题一:直销与老鼠会的区别	151
问题二:直销很难做,成功的是少数 ..	152
问题三:直销做不久,没有根	153
问题四:认为上线都是靠下线赚钱	154
问题五:直销会得罪朋友,赚朋友的钱 ..	154
问题六:直销都是骗人的	155
问题七:直销必须一直上课	156
问题八:经营直销事业很辛苦	157
问题九:直销都要推销,人脉用完就没了 ..	157
问题十:直销赚钱太慢了	159

直销心态特训

如果“性格决定命运”是心理学中的公理的话，“心态决定命运”一定是成功学中的一条至理名言。

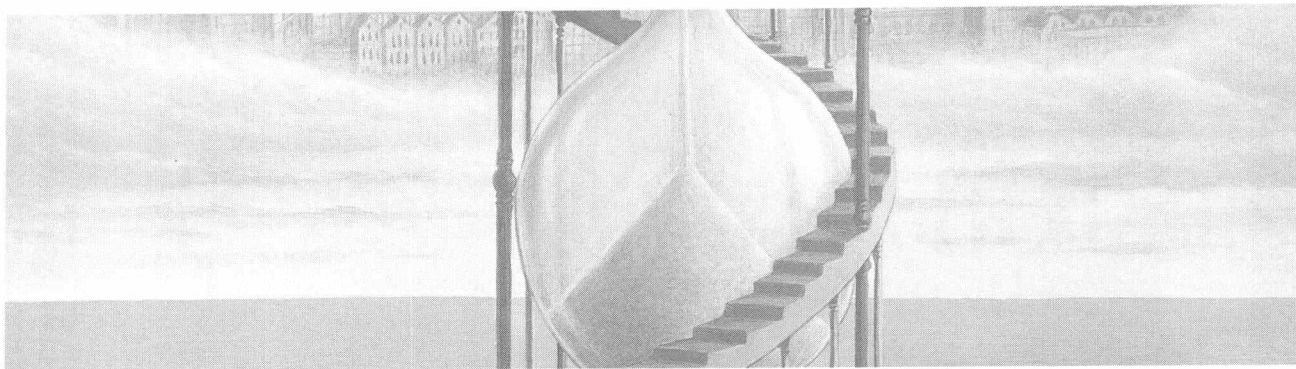
“心态失衡是现代人常被击垮的一个性格弱点，因为他们无法从消极心态过渡到积极心态。这种失衡性格成为一个时代的疾病。”皮鲁克斯在《现代人性何以失衡》一书中如此说。

想想看，为什么有些人就是比其他的人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作，良好的人际关系，健康的身体，整天快快乐乐地过着高品质的人生，似乎他们的生活就是比别人过的好。而许多人忙忙碌碌地劳作却只能维持生计。其实，人与人之间并没有多大的区别。但为什么有许多人能够获得成功，能够克服万难去建功立业，有些人却不行？

不少成功学专家发现，这个秘密就是人的“心态”。一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”

一个人能否成功，就看他的态度了！成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导支配的。

在直销业界，积极的心态是一种有效的心理工具，是你认识自我的必备素质。如果你认为自己能够发挥潜能，那么积极的心态便会促使你如愿以偿，直至最后的成功。



寻求突破和改变

小张面对最近的不景气和工作不顺利,对未来感到一片茫然,在不知所措的情况下只好去找算命师算算自己的未来。

算命师在问了小张的基本资料后就开始分析小张的命运,他说:“你啊,三十岁到四十岁这段时间会诸事不顺,不管工作、爱情都没有着落……紧张的小张听了之后,赶紧问算命师:“那四十岁以后呢?”

算命师叹了口气说:“四十岁到五十岁的时候是你人生最坏的一段时间,不仅诸事不顺,而且还会穷困潦倒。”

听不下去的小张赶紧将算命师的话打断,问道:“大师,既然你说四十到五十这段时间是最坏的时候,那么应当已经到谷底了,那么我五十岁之后应该怎样?”

算命师低头看了一下小张的命盘,然后缓缓地说:“然后,你就会习惯了。”

当我们为这个看似荒谬的笑话感到可笑时,别忽略了背后一针见血地点出一般人盲点的启示。

每个人对于人生都存在“梦想”和“目标”,然而,在追求理想实现的过程中不是每个人都愿意付出对等的努力,甚至有足够的勇气寻求突破,因而,往往空有梦想而无法实现。到最后,因为“习惯”也就这样过了一生,这正是人生最可悲之处。

直销人语:

☆ 水能载舟亦能覆舟。习惯可以成就一个人的价值,也可以让一个人一事无成;要成功,就永远别让自己习惯平庸。

☆ 勇于突破和改变是成功的踏脚石,人生不进则退,待在原点而不思成长、突破,只会让自己渴望成功的决心和能量一点一滴消蚀怠耗尽。

自以为是的代价

有个聪明且自负的学生每次考试都拿第一名,被大伙称为“天才”。

有一次,“天才”又参加了一次考试,试卷一发下来,他大致看了一下,除了试卷的头一行“请先看完所有题目之后,再开始作答”之外,有一百个题目,而且看起来这些题对他来说都不是太难,他想只需要三十分钟左右就可以做完,不用像其他学生一样先挑会做的做,自己从头到尾每一题应当都不会有问题。

大概过了两分钟,有人面带笑容的交卷,这位考试天才心想:天啊,这么简单的试题都有人交白卷!

再过了五分钟左右,陆续有十个左右的考生交卷,他边作边想:他们真是不用功啊,这次的考题真的不难,他们竟然无法完全作答。

等到二十分钟左右，这位考试天才做到七十题时发现绝大多数的考生都已经交卷，只剩下自己和少数几个考生仍然埋头苦干，他开始觉得有些奇怪了。

当作到第九十题的时候，考试天才赫然发现题目写着：本次考试不需作答，只要签上姓名交卷便得满分，多答一题多扣一分。

考试天才满脸疑问地举手问监考老师，监考老师神秘地笑了笑说：“看一看你们试卷上的第一行说明。”

回到第一行，“请先看完所有的题目再开始作答”后，考试天才不禁为自己的自以为是和冲动后悔不已。

直销人语：

☆“自以为是”不仅是人们常犯的通病，更是事业成功路上一颗巨大的绊脚石。有时候越是过度对自己能力有自信的人，越是会忽略掉可能面临的危机而落入错误的陷阱，等到出了问题却又因为面子因素不敢面对。

☆永远不要陷入“自以为是”的陷阱里，花一点时间了解直销和学习正确的经营方法，会让我们节省更多摸索的时间，这才是最聪明的经营方式。

☆对自己的事业做个初步的规划，让自己的时间和精力可以集中在最重要的部分，成功的速度不仅可以更快，重要的是不要让自己因为做得越多、错得越多而失去信心。

成功掌握在自己手中

有个卖鸡蛋的小贩站在一张写了“新鲜鸡蛋在此销售”的招牌下兜售鸡蛋。

有个多事的路人经过，就跟这个小贩讲：“你的

招牌上何必写着‘新鲜’两个字，真是多此一举，难道你会拿不新鲜的鸡蛋来卖吗？”

小贩一想很有道理，就把“新鲜”两个字给删掉了，剩下“鸡蛋在此销售”。

没过久，又有其他路人跟小贩说：“你干嘛写‘销售’，不卖难道是用来送的？而且‘在此’也是多此一举，不在这里销售难道是在其它地方吗？真是的！”

于是，小贩的招牌只剩下两个字——鸡蛋。

可笑的是，这个世界上多事的人还真多，又一个路人经过看了看后说：“鸡蛋？这可真是多此一举啊！这样大小一看就知道是鸡蛋，难不成是恐龙蛋啊？”

结果呢？就像各位想的一样，只剩下一个“蛋”字。

直销人语：

☆尽管我们追求将事物“简化”，但是一些基本的东西是无论如何是绝对不能省略的。很多人在经营事业的初期很认真地去落实一些基本动作，像是持续开发、办家庭聚会、真心关怀下线和客户的心理与需求，然而，一旦有些成就之后，许多伙伴忘了过去成功的一些基本“要素”，省略这个，省略那个，甚至觉得这些都是小细节，都不再那么重要，结果，“成功要素”就在这个过程中一点、一点地被删除，直到组织开始萎缩、问题出现，还搞不清楚到底原因是什么。

☆经营事业的过程如果太容易受到周遭人们的影响，常常会打乱了自己的步伐，到最后，做这个也不对、做那个也不对，完全失去了节奏。要记得，“成功者都是一种偏执狂”，能够坚持成功的理念而不受到周遭流言的影响，才是真正成功的关键。

☆练就直销基本功，不因自己身处什么阶

段而有所改变；当初帮助我们成功的种种要素，就算是身处成功阶段依然要持续保持，否则成功的基础将会被一点一点地剥蚀。

☆ 择善固执，只要是对的就要坚持下去。在经营直销的过程中，我们绝对会遇到持反对意见的人，而且他们振振有词，找出各种理由尝试说服我们不可能成功。或许他们的出发点是好，但从另一个角度看，绝大多数持反对意见的人他自己的一生从未有过“成功的经验”，他们如何能够告诉你们什么会成功、什么不会成功。成功的命运可是掌握在自己手里的。

锲而不舍，坚持到底

图尔是1981年普立兹小说奖的得主，而他的获奖作品《傻子联盟》却完成于1969年。

为什么隔了这么久，他的作品才得奖呢？因为图尔在1969年完成了他唯一的一篇长篇小说《傻子联盟》后四处投稿，却总是一再被退回，在经历了一连串的拒绝后，图尔灰心绝望地在32岁那年饮弹自尽，放弃了他的希望。

然而，图尔七十多岁的母亲在他死后，却依然相信他的儿子是个天才，不断地拿着《傻子联盟》和出版社联络，希望能够找到伯乐，虽然一样面临不断被拒绝和退稿的命运，但始终不改她的信念。

在连续被八、九家出版社拒绝后，最后被著名的小说家赏识而介绍到路易斯安纳出版社，于1980年出版。

不料小说一出版就引起轰动，并在隔年获得普立兹小说奖，这对图尔而言无疑是最高的荣誉和肯定。

直销人语：

☆ 没有不成功的人，只有放弃成

功、无法坚持到成功那刻来临的人。

☆ 有多少人在与成功仅一墙之隔时放弃希望，坐看日落不再进取！他觉得经历了太多的辛苦，他以为已经山穷水尽，他以为成功不会来临，他在成功的前夕以一个失败者的姿态没落下去，他选择接受失败的结果而放弃成功的希望。

☆ 在经营直销的过程中，也会遇到许多的问题和困难，只是每个人遇到的时间不同罢了，有时候，在一开始就遇到许多挫折的伙伴看到同时进入、甚至比自己晚加入的人发展得比自己好，刚开始感到挫折感，后来则是下了“自己不适合”、“做下去也不会成功”的结论，然后阵亡。

☆ 事实上，换另一个角度来看，早点遇到障碍能够早些将经验累积完善，将来发生任何问题时都有能力迎刃而解，不会等到组织发展到一定程度的时候遇到崩盘，反而是一件好事。

☆ 绝大多数失败的人并非没有成功的机会，只是因为他们没有决心坚持到那刻来临，哪怕撑过了这关成功就在眼前。

☆ 从短暂的挫败中累积经验，反而是奠定“大成功”的基础。

☆ 珍贵的东西之所以珍贵就在于“超过一般人理解的范围”，如果大家一眼就觉得好的东西，每个人都看得出它的价值时，通常这样的东西也不太具有什么特殊的价值性。

成功没有借口

从前有一个人习惯骑着驴子去上课，不仅常常被别人笑，甚至也常常因为回家的时间很晚而让太太非常生气。

就在太太每次都为他很晚回家而抱怨不已的时候，他告诉太太：“请你务必要了解我的困难，

每当下课钟声一响,似乎是因为已经习惯了,这只驴子就自己走了。你知道吗?其实就是因为它每次先走,害得我只有徒步走回来,所以才拖到这么晚回家。”

聪明的先生觉得自己这样说得也太有理了,以为太太不会因为自己晚回家而责备自己了。没想到,他的太太却说:“我非常了解,连一只笨驴都知道什么时候该回家,有的人却是连笨驴都不如。”

直销人语:

☆ 有时候,人们习惯找借口来为自己的失败开脱,或是为自己的行为“合理化”。当一切行为都变得有“借口”时,人们不会尽全力地付出或努力,成功的机会自然大幅降低。

☆ 直销是一个自我管理的事,成功的关键点在于“自律”,一旦设定目标就必须竭尽一切力量去完成。当然,中途会有许多障碍、挫折,既然我们要透过直销“压缩成功时间”,让自己在短时间内完成别人一生才能拥有的财富和生活品质,自然要付出更多的代价。

因此,一个决心在直销事业中成功的人,清楚地懂得“该做什么”与“不该做什么”,而且绝对不会给自己找借口作为放松的理由。一旦养成“自律”的习惯,不仅让自己更快迈入成功之列,也相对能够有效的影响下线,发挥“用文化来领导”的精髓。

☆ 成功者为成功找理由,不会为失败找借口。

一旦养成“找借口”的习惯,就不会尽力去完成该完成的事情,认为做不到的时候,还有“理由”可以原谅自己。如此一来,要在短时间内成功就难如登天了。

☆ 有时候,我们为自己找的“借口”根本难以说服别人,对方只是不愿意揭穿罢了,要记住,直销是自己的事业,自己就是事业的老板,就算我们骗得了别人却永远骗不了自己。

松下幸之助的用人之道

松下电器是日本老牌的知名企业,每年有无数的年轻人渴望进入松下服务。

有一次,松下计划招聘一批基层管理人员,采取笔试和面试结合的方法,经过笔试和面试之后选出了十位佼佼者。

日本的“经营之神”松下幸之助发现有一位成绩特别出色,面试时给他留下深刻印象的年轻人并未在这十个名单之中。

这位年轻人叫做神田三郎,于是松下幸之助的助理即叫人复查考试的成绩,结果发现这个年轻人综合成绩名列第二名,只因电脑故障把分数和名次弄错了,于是立即叫人补发录取通知书。

第二天,公司派人转告松下幸之助的助理一个消息:神田三郎因为落选跳楼自杀了,当补录取通知书到时,他已经死了。

听到这个消息,松下幸之助沉默了好久,助理在旁边说:“真可惜,这么一位有才华的青年,却没有为我们所用。”

“不,”松下幸之助摇头说:“幸亏我们公司没有录用他,意志如此不坚定,容易被打败的人就算再有才华,也是成不了大事的。”

直销人语:

☆ 成就大事业最重要的关键不在于外在“能力”,更重要的是内在的“心理素质”。一如松下幸之助所言:“意志不坚定,容易被打败的人就算再有才华,也是成不了大事的。”

☆ 传统事业如此,直销事业也如此,在经营过程中,原本积极投入的人,因为个人的因素突然中途退出,原本发展越来越顺利的组织突然遇到突发状况而产生危机,这些都是可能发生的情

形。如果你是这个组织的领导者，不能慌乱，而要有更强的信心相信绝对会化解这次危机，当我们有百分之百的信心时，才能带领庞大的组织向前。

☆不要因为一时的打击和挫折而放弃，这可能正是成功之门前最后的一道障碍，成功与否就看你是否能够跨越了。

☆判断一位直销人员是否能攀登到巅峰，不在于他的条件有多好，人脉有多广，而在于在各种状况下，他依然能够坚持到最后，永不后退，这样的人，才是能成功的人。

人人都需要鼓励

有个苛刻的主人对于工作多年的厨师相当不满意，因为这个厨师每次在做烤鸭的时候都只有一只鸭腿，于是便非常生气地责怪厨师，认为一定是他把另外一只鸭腿给偷吃掉了。

厨师说：“鸭子本来就只有一只腿啊！”

主人听了非常地生气：“胡说八道，鸭子明明是两只腿，怎么会只有一只腿呢？”

厨师笑了笑说：“真的只有一只腿，不然我带你去看。”

于是拉着主人就到院子看鸭子，主人一看，只见在水中休息的鸭子真的只撑着一只腿。

主人一看，立刻双手一拍，拍掌的声音惊醒了鸭子，便两只脚摇摇摆摆地跑走了。

主人很得意地说：“你看嘛，鸭子不是有两只脚吗？”厨师笑笑说：“连鸭子都需要拍掌鼓励，我为你做了这么多年菜，有过什么鼓励吗？”

直销人语：

☆任何人都需要激励才有持续向前的动力，尤其在直销事业这种“压缩成功时间”的事业里，因为成功的速度

要比别人快，成长的速度要比别人快，在过程中遇到挫折和压力也相对较一般人多，激励才显得更加重要。

☆能激励他人的前提在于激励自我，让自己的动力维持在最佳状态，不能自己经营了一段时间还要上线或者旁人来激励自己，要能扮演自己和伙伴“拉拉队”的角色。

☆设定阶段性的目标，一旦达成小目标给自己一个奖励，让这份奖励成为激励的要素，促使我们有更大的动力，追求更高、更好的目标。

☆看到自我的优点，培养自我的信心，要提升绩效最快的方法就是改变自我的形象和认知，喜欢自己、相信自己，确信自己在这个事业中一定会成功，如此一来才能全力以赴。

成功者与失败者的差别

小英九岁的时候在河边乱石滩上跌伤了腿，虽说爷爷就是个接骨师，无奈伤得太重，接骨之后仍难走路，只得卧在床上休息。

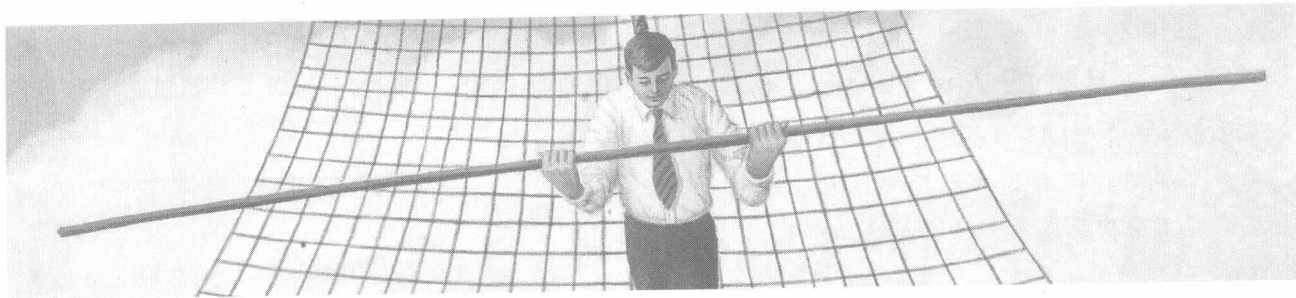
一天，小英看到爷爷在自己床边落泪，便问：“爷爷，你怎么了？”爷爷伤心地回答：“你的腿已经废了，爷爷因为救不了你而感到难过。”

小英一听也跟着哭了起来，说：“爷爷你救救我吧，我不能没有腿的。”

爷爷想了很久才回答，要根治腿伤必须在三年之内找到伤你腿的那块石头，再把它打成石枕，以醒脑活络，否则就是神仙也没有办法。

小英听到自己还有救，就很有信心地说：“碰伤我的是一颗黑色的石头，它长得很特别，我一定能找到它。”

从此，小英每天拄着拐杖连爬带走地到乱石滩上找那块黑色的石头。



时间一天一天过去,两年的时间小英仍然没有找到那块黑色的石头,爷爷说:“也许石头被冲到下游了,你到下游去找吧。”

但无论小英多么地努力就是找不到那块“黑色的石头”,三年的时间很快地过去了,到期限的最后一天,小英绝望地对爷爷说:“那块黑色的石头还是找不到,我想是没有机会了。”

爷爷笑着对她说:“找不到就别找了,这三年来你不断地到处找,你的腿不是已经能走,恢复正常了吗,还要那块石头做什么?何况,三年前我就已经将它扔到河心的深处,你怎么可能找到呢?”

直销人语:

☆ “百分之百相信”是世界上最大的力量,一旦失去“相信”人们将会失去继续奋斗的力量。小英之所以三年能够持之以恒找寻那块“黑色的石头”,只因为她“相信”自己找得到,而且“相信”的力量足以使人内在的无限潜能发挥,完成先前所想象不到能够完成的事。

☆ 每个经营直销事业的伙伴,首要成功的要件就是“相信”,相信给自己用足够的时间和花足够的功夫就必定能在这个事业中发光发热,下定决心,跟小英一样用三年的时间绝不放弃,认真付出三年,绝对能够在直销中成就一番事业。

☆ 问题是,太多人喜欢给自己算命,尤其是在经营过程中遇到挫折时,算定自己绝对不会成功,或是成功的机会太低,因此而放弃。

☆ 成功一如投资理财,需要“时间”这个因素去发挥最大的倍增效益,让自己的努力和付出有“发酵”的机会,成功才能随时接踵而来。

☆ 成功者和失败者的差别在于:失败者只要有可能做不起来就想放弃,而成功者只要有成功的机会,哪怕只是百分之一或千分之一的可能,也绝对全力以赴把握机会。

☆ 每个人心中都有自己的“黑色石头”,问题是,你是否真的相信它依然存在,你是否愿意用三年或更长的时间找寻它,绝对不放弃!

以貌取人,丧失机会

有对乡下老夫妇的独生子在念哈佛大学的时候因为意外死亡,因此,这对老夫妇伤心不已。

为了纪念他们死去的儿子,他们跑到哈佛大学告诉学校他们要捐款建立一座图书馆,并以他们的儿子为名作为纪念。

当学校的接待人员看到这对从乡下来、穿得破烂烂看起来也没有受过什么教育的老夫妇,心想他们对于建立一座图书馆需要多少的预算根本没有概念,于是拒绝了他们的要求,而且摆出非常傲慢的态度,无论老太太如何地请求就是不为所动。

老先生实在不忍心看到丧子的太太一再拜托却被拒绝,于是跟他的老伴讲:“算了吧,既然他们不愿意,我们干脆自己建一所学校来纪念爱儿吧。”而这所新建的学校就是后来名满天下,几乎和哈佛大学齐名的“史丹佛大学。”

直销人语：

☆ 不以貌取人 是我们在做人做事与发展人际关系中相当重要的一课，过于现实或是势利眼不但让自己的人际关系无法顺利开展，甚至会因此而丧失许多机会。

☆ 经营直销事业也是同样的道理，在“列名单”和基本功中就有一个基本法则——**不要帮潜在对象算命**，因为我们永远算不准哪些人会成为“大老鹰”。

☆ 许多看起来条件非常好，不管能力、人脉都相当出色的对象，只因为自己的心态和身位无法有效调整，到最后中途阵亡；相反的，也有许多刚开始不被看好，却总是愿意日积月累、不断深耕，无论是在自身能力的提升或是组织的开展上都渐入佳境，最后发展出庞大的组织。

☆ 给每个伙伴机会，耐心去观察他们对事业投入的程度，千万不要一开始就主观地认定谁是大老鹰、谁又是小鸡，而给予差别待遇，应该慢慢地点出将来，组织才能培养更多人才，然后逐渐壮大。

避开想象的陷阱

有个非常残忍的国王，每次在处死犯人的时候，都会想一些新的花样。一次，一个犯人被告知明天将被处以极刑，行刑的方式是在他的手臂上割一个伤口，让他流血致死。

行刑的当天，犯人被带到一个房间锁在墙上，墙上有个小孔刚好供犯人将胳膊伸到隔壁。刽子手在隔壁在犯人的手臂上割开一个伤口，并且在手下放一个瓦罐来盛血。

鲜血一滴、一滴地滴在瓦罐中，伴随着四周寂静的声音，滴答的声音非常恐怖，犯人听着，感到浑身所有的血都向那胳膊涌去，渐渐地流失。

不一会儿，他的意志也随鲜血消失，慢慢地，他无力的倒下来死了。

直销人语：

☆ 其实，在墙那头看不到的地方，他手上的伤早就不流血了，是刽子手在那边的桌子上放了个水瓶，水瓶中的水正通过特制的漏斗往下边的瓦罐中滴落。

☆ 心理的恐惧才是杀死这个犯人的凶手。

☆ 真正的恐惧往往来自心里的想象，就好像在拜访客户的时候，其实并不困难，只是拜访之前，许多伙伴开始设想各式各样的问题，甚至想到对方会提出问题，对方可能拒绝的情况，所以越想越害怕，越想行动力就越出不来。

☆ 要让直销事业发展得更快速、更顺利，**就要避开“想象的陷阱”**，凡事不要想得过于复杂，不要事情还没开始就烦恼各式各样的状况，事先完善的准备固然重要，但保持着真心诚意，“兵来将挡，水来土掩”的决心才能爆发巨大的行动能量，创造最高的绩效。

☆ “简单就是力量”，将复杂的事情简单化，想得太多，甚至想到客户所没有想到的问题，反而会减缓自己成功的力量和速度。

☆ 当身处恐惧心态而犹豫不决时，别再想了，克服恐惧最好的方法就是直接面对它，当我们付诸实际行动时，将会发现绝大多数恐惧的情况其实并不存在，它只是我们自己想象出来的而已。

塞翁失马焉知非福

有四个观光客到美国大峡谷去旅行，因为要欣赏当地的美景，一定要搭乘能够低空飞行的小飞机，于是，四个很害怕坐小飞机的旅客只好搭上