

*The six reasons for
getting wealthy by direct selling*

直销致富^的

大理由



郑星季 编著

如果你能掌握直销的原理与它的真正内涵，它远比传统的销售模式更容易让你成功。

——英国直销协会主席 珍妮·莫斯利

黑龙江人民出版社

*The six reasons for
getting wealthy by direct selling*

直销致富的 6大理由

郑星季 编著

如果你能掌握直销的原理与它的真正内涵，它远比传统的销售模式更容易让你成功。

——英国直销协会主席 珍妮·莫斯利

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

直销致富的6大理由/郑星季编著. —哈尔滨:黑龙江人民出版社, 2005.4

ISBN 7-207-06544-2

I. 直… II. 郑… III. 销售—基本知识

IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 021235 号

责任编辑: 刘丽奇 董淑丽

直销致富的6大理由

郑星季 编著

出版者 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com E-mail: hljrmcbs@yeah.net

印 刷 北京师范大学印刷厂

经 销 全国新华书店经销

开 本 640×980毫米 1/16

印 张 17.125

字 数 200千字

版 次 2005年4月第1版 2005年4月第1次印刷

书 号 ISBN 7-207-06544-2/F·1160

定 价 29.80元

(如发现本书有印刷质量问题,印刷厂负责调换)

序 言

直销的终极诱惑

经常和从事直销的朋友聊天，每一次聊天，大家都会谈到一个共同的话题：在直销行业里，究竟得到了什么？是健康？是金钱？是自由？或者兼而有之？

直销首先是一种生意，是一种个人创业模式，是一种公平的事业。从企业层面看，直销是一种更有生命力的营销方式，它更方便地把心理学、倍增理论、消费获利思想和直销结合在一起，因为可以调动每个人的主观和能动性创造性，所以能很快打开产品的销路，给企业带来利润。

曾有人问 Amkey(安旗) 美国的高阶经销商：“你是什么心态来做直销？”结论是：以经营企业的心态经营直销。很多传统企业也能赚大钱，把赚钱作为直销企业的存在理由似乎有点不够分量，如果想在直销中获得成功，没有经营企业的心态，难以取得成功。

在个体经销商层面，直销则是一个可能赚钱的机会。与传统的创业模式相比，它以小投入、低风险成了很多人理想的创业模式。投入虽小，经过努力却能获得高额回报，一个穷人只要敢想、敢努力、敢坚持，都有可能成为百万富翁，这是直销最具



魅力的地方！无论是对于渴望赚钱的人，还是对于希望建立自己事业的人，直销都提供了很多的机会。

然而，在直销公司接受过系统教育的人都明白，他们更看重的是“培训体系”所能够给他们带来的附加值：成功信念和综合素质的提升，以及以系统为核心形成的触类旁通的各条管道。直销成功的核心是个人素质的全方位提升，所以在直销事业里能够成为具有足够影响力的直销商，大多具有较高的人格魅力和综合素质。

在很多直销公司，大家看到了久违的学习气氛，一种积极向上的学习氛围。它形成了系统性的学习型组织，是自上而下的学习指导和自下而上的学习精神的完美结合，这些最终使直销商达到综合素质的提升。

实际上，在直销的实际操作中，我们可以看到众多赫赫有名的直销商的卓越成就，能够让我们信服地向“健康、财富、自由”的标准看齐。

学习——素质提升——吸引更多人参与——构建系统性的学习型组织——学习型系统文化建立——综合素质提升，这才是直销的真正魅力，也是直销的终极诱惑。我想，这应该是对直销更深刻的理解，也是我能够给现在或将来从事直销事业的朋友提供的一点点建议。

Contents

序言

直销的终极诱惑/1

上篇:直销致富的理由

第一大理由

管道理论——拥有一个不竭的财富之源

管道的故事/5

挖井的智慧/9

管道的威力/11

我们生活在提桶的世界里/14

工薪族的财务自由/19

直销是新经济的管道/22

第二大理由

杠杆效应——以最小投入获得最大效益

阿基米德的故事/27

可怕的杠杆/29

独居老人和电锯/33

更聪明而不是更努力/35

杠杆你的金钱/38

杠杆你的时间/41

Contents

第三大理由

倍增效应——建立倍增的财富系统

国王的赏赐/47

世界第八大奇迹/49

富人的 72 规则/52

直销的市场倍增学原理/54

第四大理由

复制理论——财富复制的终极之旅

麦当劳的故事/59

麦当劳的全球加盟体系/61

复制是特许经营的核心/64

我们都是“复制”天才/66

学习成功人士,然后成功/69

直销是复制的终极之旅/71

第五大理由

增效协作——实现完美的高效协作

雪糕的故事/75

天堂里的婚姻/77

先借船,后出海/80

创立自己的增效协作/82

Contents

第六大理由

财商理论——运用富人们的致富诀窍

无处不在的马太效应/87

发现胜利的真实意义/89

在优秀的群体里起舞/91

先支付自己/93

建立自己的网络/95

下篇：直销带来的财富

财富的含义

金钱与财富的不同/101

财富究竟藏在哪里/103

开采事业中的财富/106

创造财富的最佳机会/108

突破财富的瓶颈/111

真正的财富是自由/114

结交一群好朋友

与成功人士为伍/119

直销，结交朋友的捷径/122

构建人际关系网/124

Contents

朋友就在你周围/127

做一个有目标的人

目标的价值与远景/133

直销,让你明确人生目标/136

规划事业目标的原则/139

循序渐进实现目标/142

成功是目标的积累/144

培养一种好心态

心态决定一切/149

直销,让你拥有积极的心态/152

积极的心态/158

自信的心态/161

感恩的心态/164

锻炼一副好口才

好口才好前程/169

直销,一种说服的艺术/171

有针对性地提问/174

全神贯注地聆听/177

语言表达简明扼要/181

Contents

成为一个沟通高手

直销,一项沟通的事业/185

真诚是沟通的基石/187

充分利用亲和力/190

善于运用肢体语言/194

有效沟通的策略/196

实现自己的梦想

每个人都需要梦想/201

直销,让你敢于放飞梦想/203

直销帮你实现梦想/205

坚持自己的梦想/209

点燃奋斗的激情/212

组建一个好家庭

家庭与事业/219

直销,一种家庭的事业/221

与家人一起创业/225

树立一个好形象

形象是一张名片/231

直销人的好印象/232

Contents

注重穿着打扮/235

先微笑后说话/238

成为一个好领导

优秀领导人的沃土/243

直销领导人的特征/245

领导自己才能领导别人/248

拓展直销领导力/252

做自己真正的主人

事业大小自己决定/257

收益风险降到最低/259

生活保障自我操控/261

上篇： 直销致富的理由



第一大理由

管道理论——拥有一个不竭的
财富之源



管道的故事

在贝克·哈斯的《管道的故事》中,有这么一个故事。

很久很久以前,在一个小山村住着两位年轻人一位名叫柏波罗另一位叫布鲁诺,他们是堂兄弟,也是最好的朋友。两位年轻人雄心勃勃,渴望有一天能通过某种方式,让他们成为村里最富有的人。他们都很聪明而且也很勤奋,他们想,自己需要的只是机会。

终于有一天,机会来了,村里要雇两个年轻人把附近河里的水运到村广场的水缸里去。柏波罗和布鲁诺赢得了这份工作。两个人各自抓起两只水桶奔向河边。一天结束后,他们完成了自己的任务并得到了应得的报酬。

“我们的梦想实现了!”布鲁诺大声叫着,“我们简直无法相信我们的好福气。”

但柏波罗却不这样认为。由于劳累,他的背又酸又痛,双手也起了泡,他害怕明天早上起来又要去工作。他希望能有更好的办法将河水运到村子里去。

第二天早上,当他们抓起水桶往河边奔时,柏波罗说:“布鲁诺,我们的工作太辛苦了,干脆我们修一条管道将水引到村里去吧。”

对于柏波罗的“疯狂”想法,布鲁诺感到很吃惊。他认为他们有全镇最好的工作,如果一天提一百桶水,一桶一分钱,一天就是一元钱!一个星期后,就可以买双新鞋,一个月后,就可以买一

头母牛。六个月后，则可以盖一所新房子，这样他们就是富人了，况且，他们一周只需工作五天，每年还有两周的有薪假期，这辈子完全可以享受生活了，所以不应该再有修建管道的歪念头。

但柏波罗不是容易气馁的人，他决定一个人来实现自己的设想。柏波罗将白天的时间分为两个部分，一部分用来提桶运水，另一部分时间以及周末用来建造管道。

柏波罗知道，在岩石般坚硬的土地上挖一条管道是多么的艰难。他知道他的薪酬在开始的时候将会降低。而且他还知道，他的管道要等很长一段时间才会产生可观的效益。但柏波罗相信他的设想不会出错，他要坚持做下去。

布鲁诺继续做着提水的工作，这期间他赚到了比柏波罗多一倍的钱。布鲁诺摆着富人的架势，到处炫耀他新买的东西。他买了一头驴，配上全新的皮鞍，拴在他新盖的二层楼旁。他穿着亮闪闪的新衣服，在乡村饭店里吃着可口的食物。他常常坐在酒吧里与人喝上几杯，而村民则因为他富有常常恭维他。

村民们都尊敬地称他为布鲁诺先生，而可怜的柏波罗却遭到布鲁诺和其他村民的嘲笑，他们称他为“管道人柏波罗”。

当布鲁诺晚间睡在吊床上悠然自得时，柏波罗还在继续挖他的管道。柏波罗工作得很辛苦，而且在头几个月进展缓慢，但柏波罗不断地提醒自己，明天梦想的实现是建造在今天的牺牲上面的。

“短期的痛苦得到的将是长期的回报。”当每天完成工作，筋疲力尽的柏波罗跌跌撞撞地回到他简陋的小屋时，他这样提醒自己。他通过设定和达到每天的目标来衡量工作的成效。他知道，终有一天，回报将大大超过付出。

时间在一天天地流过。终于有一天，柏波罗意识到他的管道