

◀ 缔造中国最强大直销团队的实战经典 ▶

魏驾雾 著

当直销 遇到困惑

When Multi-level Marketing Facing Dilemma

成功只是一种生活过程

改变你的思维从而改变你的人生

满怀激情，开创属于你的世纪

让你的销售更有感情一些

是聚集人才，而不是拉拢人才

就这样，让你的格局越来越大

凝聚团队，就是凝聚你们的感情和信心

成功的彼岸就是得到久违的人生快乐

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

◀ 缔造中国最强大直销团队的实战经典 ▶

当直销 遇到困惑

When Multi-level Marketing Facing Dilemma

魏驾雾 著

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

当直销遇到困惑/魏驾雾著.
武汉:湖北人民出版社,2006.8

ISBN 7-216-04747-8

- I. 当…
- II. 魏…
- III. 销售—基本知识
- IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 061621 号

当直销遇到困惑

魏驾雾 著

出版发行: 湖北长江出版集团
湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:武汉市新华印务有限公司
开本:670 毫米×1010 毫米 1/16
字数:230 千字

经销:湖北省新华书店
印张:20.75
插页:3

版次:2006 年 8 月第 1 版

印次:2006 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-10 000

定价:35.00 元

书号:ISBN 7-216-04747-8/F·834

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

作者的话

Prologue

我是一个非常有福气的人，有幸经历了直销行业在中国的启萌、狂热无序、全面禁止到开始立法规范的风雨过程，每一个阶段我都会以一个直销商身份不断地观察思考，并且在一个具有中国特色的知名直销企业里去实践自己的思想。从1995年到1998年初短短三年里建立了一支庞大的销售团队，它是目前行业里一流的团队——思想健康积极、文化氛围好、导向正确。协助了无数的人获得了改变，成就了事业，因此，有太多的感受和经验值得跟直销伙伴们分享。

值得庆幸的是，2005年12月1日《直销管理条例》正式实施，表明在中国政府的高度重视下直销行业将朝着健康有序的方向发展。直销商如何适应中国市场的发展变化值得思考。多数直销商缺乏理论和实践方面的指导，有些直销商生搬硬套国外的做法，非常的教条，一路走来遇到重重阻力和困惑，直销团队分化、流失现象严重，很难巩固稳定团队。过去直销商的一些做法让社会大多数人非常反感，到了谈“直”色变的地步。如何改变社会的看法，让政府、社会、管理部门都放心，直销商正确、健康的做法至关重要。《当直销遇到困惑》一书也是想在这方面作一番探讨。

本书的每一章节都是在自己的实践过程中不断总结形成的。为了让更多的直销伙伴受益，我搜集并整理了自己近十年的培训、演讲以及谈话录音资料，总结和分析了各地区优秀直销商的实际做法，可以说它吸收了中国直销土壤的充足养分，不同的是它摒弃了其它直销书籍教条化的理论性阐述形式，而是更注重挖掘你心灵的东西，深

入你的内心，从根本解决问题。在我看来，所有问题的烟消云散，最终让你豁然开朗的首先是心灵的开阔，然后才是方法的运用，那些单纯的技巧操作只够解决表象的问题。

当你在阅读本书的时候，应不时地暂停片刻，思考一下自己所阅读的内容，体味每一句话的意义所在，并且不时地问问自己“哪些是我没有做到的？”“我应该如何去做？”。每当你遇到困惑的时候，就把本书读一遍吧，你会发现每一次你的收获都不一样，每一次的阅读都会让你的心灵成长一次，你会发现我所告诉你的都是给予你人生中最珍贵的东西。我不是作家，仅仅只是一个行业的实践者，我愿意为中国直销行业健康发展贡献一份微薄之力。

感谢完美（中国）日用品有限公司，这是世界上最棒的企业之一，她给我提供了塑造人生实现梦想的舞台。

感谢程梅华先生，他是我直销事业的领路人，他对行业的真知灼见让我受益匪浅。

感谢我的伙伴们，他们是我精神力量的源泉，我想这个世界上没有任何力量可以使我们分开。我以此书不但表达我对有这样好的伙伴感到的骄傲，也深为他们祈福。

感谢我的太太和家人，她们始终无怨无悔地支持我。为他们谋得幸福同样是我工作意义所在。

感谢成功杂志社的主编董玮和记者刘亮，他们给了我许多好的建议。

感谢我的助理彭灵钰，她为书的完成提供了许多技术上的支持。

最重要的：感谢读者，惟有你们可以使一本书永生，并给它的作者带来无限的快乐。

希望你们喜欢这本书。

希望我因为这本书为你们继续我的更好的服务。

2006年4月18日于北京

魏驾雾印象

——成功杂志主编 董 玮

在我接触的所有直销领袖中,我最喜欢的一个就是魏驾雾。能够打动我的心的不是他的名气,不是他建立的庞大的事业,大家知道,在这个行业里他所创造的事业也许是让人望其项背的,但是这还不足以使我折腰倾心。第一次见面的时候他就给我留下非常好的印象,觉得他非常有智慧,非常朴实,诚恳,真诚,看不出做事有多大,架子就有多大的样子,也没有沉溺于自我的自恋,没有常说的装圣人的样子。他走南闯北,历练已多,知多见深,有睿智,有急智,和他聊事乃为一种享受。他谈了些他的经历,谈了对直销、对生活的看法,谈了他的理想和抱负。他的经历我大致知道些,十多年前他从银行小职员的位置毅然走出,开创自己的事业。开始碰得头破血流,负债累累,处境艰难,几近走投无路,但这个好强的湖南人始终没有放弃他的理想,他悲情的心中充满狂野的呼喊:一定要改变自己,成就别人。信念支撑他走出困境,峰回路转,事业渐入佳境,如今获得了了不起的成就。有这般的历练,达到这样的成就,可想就有怎样的气质、气度和智慧。

他不娇柔,也不会刻意地在人群中摆出一个姿态,他很真实,也很简单,心中有一个想法了,就会全力以赴。于是,闲暇之余,他投了很多钱去拍故事片《丝绸之路》、

举办免费的青少年潜能启发培训……这些公益慈善活动，让他获得了无比的荣耀和赞赏，但我看来，他似乎并不看重这些，他只是在做一些自己认为正确的事情。这体现出他为人内在品质和强烈的社会责任感。

他安详地坐着，不疾不徐地说话，时含笑，时颌首，时沉思，他对许多事物的看法都充满真知灼见。

我喜欢魏驾雾把直销和生活牢牢结合起来的生活观的阐述。他说直销就是生活，你只有怀着一份欣然的心情，懂得在工作中实现自己的人生，才能使生活愉快充实；只有落实在生活里，才能体会到快乐。魏驾雾认为直销是分享生活的事业，本身所为无一不是生活的点点滴滴。他的这个观点，应该对直销从业者非常有启发。直销本就是非常生活化的事业，从安利在地下室卖洗衣粉开始，就注定了它这样的性质。最早的安利会员们大多是基督徒，他们就在教堂做祷告的时候彼此分享着关怀友爱便把“生意”做成了。为什么今天有些人做直销越做越感到迷茫呢？就是因为分不清工作和生活是手段和目的的关系，把手段和目的位置颠倒，本末倒置了。

一个好的直销领袖，实际上就是一个好的企业家，一个好的管理者，一个好的思想者，一个好的心灵实践者。读他的作品，就会关注他这样一个人。一个人，满怀感恩的心，投入地生活，他愿意比任何人都要努力，比任何人都要勤奋，他，是可以非常地有所作为的。故我在此写下的，只是为这样的人的高兴，为他们和他们的事业的深深祈福。

目录 CONTENTS

01

成功只是一种生活过程

- 直销事业最大的魅力在于心灵自救 003
- 此时何待,你始终就在生活 008
- 你身上插着两个与世界相通的管子 013
- 岁月悠悠,人生与心念一致 018

02

改变你的思维从而改变你的人生

- 白手能够起家,白脑只能砌墙 025
- 清晰一些,你想得到什么 030
- 如果把你推到水里,你就很拼命地想要呼吸 035
- 如果你经常“也许”,你就“也许”有用了 041
- 我知道你很忙,但是你到底做了些什么? 046
- 无边的自由,只会带来不自由 052
- 激发我们共同的责任感 057

满怀激情, 开创属于你的世纪

03

- 065 美好世界等待着你的到来
- 070 财富是有感情的,你尊重它,它就尊重你
- 075 一味分析,不如自己拥有美好
- 081 没有分享的心情,就没有足够的信心
- 085 选择一个好的事业平台
- 091 开发陌生市场的一些做法
- 095 “ABC 法则”还可以更灵活
- 101 应当看得更远一些
- 107 有时也应善于激发痛苦
- 113 多做一些简单的事情
- 119 我可是很重要的人物,我就是我自己

让你的销售 更有感情一些

04

- 127 不要让人感觉到你只是在卖东西
- 135 如何做好服务并巩固你的消费群体
- 141 不要总是把“我”挂在嘴上
- 147 不要想着去占任何人的便宜
- 152 言而有信,你可以获得更多

是聚集人才, 而不是拉拢人才

05

- 161 最好的恭维就是认真对待每一个人
- 166 不能先“拉”进来再说
- 172 如何才能准确找到别人的需求
- 177 促使你和他的第二次碰面
- 182 拒绝你的第一个理由,并非他真正的理由
- 188 有的时候,我们还需让他放下二郎腿

06

就这样,让你的 格局越来越大

选择团队骨干的标准	195
让他萌生一种感觉:“我就是一个优秀的领导人”	200
善于去讲一些愿景故事	204
个人魅力在直销行业真的很重要	210
如何做好阶段性的教育培训	216
记住,你是伙伴,而不是伙计	223
队伍要慢慢带,稳比快好	228
火是从下面烧起来的,深比宽好	233

07

凝聚团队,就是凝聚 你们的感情和信心

003

一滴水也是大海的一分子	243
轻视团队,其实就是轻视你自己	248
化解团队里的情绪问题	253
心怀感恩,你就会悦乐地拥有这个世界	259
让你的队员有一种归属感	265
营造快乐的团队氛围	271
“激励”并非就是开大会那么简单	278
我是如何增强团队凝聚力的	284

08

成功的彼岸就是 得到久违的人生快乐

做一个快乐的成功者	293
不要把天看得很矮	298
如果没有这种想法,你早开奔驰了	304
悦乐的生活,需要有非凡的勇气	310
悦乐的生活里有波澜壮阔的画面	315

01

When Multi-level Marketing Facing Dilemma

**Success is a more
process of steering your life.**

以生活的态度去进行工作，也有利于把自己的事业看成生活，投注心血，你便有一颗安然的心，有非常抱定的信念，有悠然的态度开展生命的细细微微、方方面面的一切，并把它们自然和谐地结合到一块，形成快乐的景象。

**成功
只是一种生活过程**

直销事业最大的魅力 在于心灵自救

● 直销是什么事业？是关爱的事业，仁慈的事业，爱是它的宗旨，也是它的力量源泉。

回顾十几年的从业历史，我不禁感慨万千。回顾历史总是让我们得到很多，投资大师罗杰斯说：学习哲学、历史和去旅行吧。哲学使我们的思想深刻，历史告诉我们经验，旅行使我们增加见识和生活乐趣。这是个立体的使人成长的空间。

感触最多的，还是这个行业带给人的改变。这种改变，既是物质上的，也是精神上的。当然，我觉得注入心灵的东西还是要多一些。如果有人要我给这个行业下个定义的话，我想这样说应该是恰当的：直销给我们的心灵来了个大扫除，它是心灵自救的工作。

想一想过去走南闯北，我们处在什么样的境地？我了解大多数人没有方向，没有目标，黑火摸瞎，不着边际；在这样的状况下，我们的心灵自然不见阳光，因此长有许多霉斑。曾几

何时，我们不是有那么多空虚、浮躁、怨恨、愤懑、茫然、焦虑、固执、封闭吗？种种负面情绪，就像下水道里面长年累月淤积的黑泥一样，堵塞着我们的的心灵，使我们不得呼吸。直销给我们带来了新鲜的空气，打通了我们与世界的接口，使我们的的心灵易于开放，易于成长；阳光照射进来一点点，我们的心中来了个清除，让它变得干净。

为什么这样说？为什么会有这样的改变？

首先直销是一个开放的行业。所有的销售企业都是开放的行业，但是直销的开放程度还要更高一些。其他的销售企业可能对销售员的条件还有所限制，比如，年龄不能超过多少，身体条件要求如何，有无销售经验等等，而直销企业按说是任何人都可以进来，只要你有信心，有愿望，有干劲，可以说是向社会所有人开放的。并且直销的理念、它的经营模式很容易吸引高层次的优秀人才，事实上我们也的确看到很多其他行业的优秀人才加入到我们这个事业中。这样不同文化的交杂，思想的融会，性格的冲撞，形成了开放、交汇的格局，这样你即使不是主动的，也必然被动地会接受许多东西，常常也是好的东西。你不可能闭关自守，固步自封，否则你什么也学不到，在这个行业也呆不下去。我们为什么说放下身段，心态归零，就是要你把心灵敞开，接受你过去没有接受到的新东西。它不

这样不同文化的交杂，思想的融会，性格的冲撞，形成了开放、交汇的格局，这样你即使不是主动的，也必然被动地会接受许多东西，常常也是好的东西。你不可能闭关自守，固步自封，否则你什么也学不到，在这个行业也呆不下去。

是要你把头低下，把过去的一切都放弃，而是说这个行业有许多东西是你过去不了解的，你需要去了解，有许多东西是你过去没有学习到的，需要你去学习。学习从

哪里来？就从你自己那里来，人人都有他自身的优点、优势，你就要把这些优点、优势搬出来供大家学习，在这个过程中，好的东西不断得到发扬光大，坏的东西，不适合的东西就自然消退了，慢慢就少了。为什么我们说要营造一个学习的气氛？就是希望能够得到改变，过去长年没有改变的东西，在这里要有改变。改变是需要勇气的，而成为直销商一员的你，肯定是具有这种勇气的。因为现在你们接受了一些新鲜的东西，也意味着先放弃了一些旧东西，这些旧东西在别人眼里也许是非常宝贵的，比如过去的职务，不菲的收入，安稳的生活条件，没有人真正喜欢丢掉自己已经有了的东西，接受新东西，在很多人看来其实都不是一件好事，尽管他们嘴巴上说是欢迎新的想法和行为的。但是你们已经做到了，起码也是开始尝试放弃已有的，迎向新生活的生命之旅。这个改变是需要勇气的，它是冒险，但明显地是值得的。因为你比过去有了更多的不同，你敞开了自己的胸怀，接受到使自己更快成长的许许多多有益的东西。你是全然开放的，向社会开放，向经验开放，向新知开放，向资讯开放，向比自己年长的人开放，也向比自己年小的人开放，向过去开放，我们带来的过去仍然有许多值得借鉴、学习的经验的知识，更向未来开放，未来永远是新奇的、神秘的、令人激动不已的、美好的。开放意味着在生命的容器中你腾出更多的空间，装进你成长道路上必不可少的养料，意味着你对成长的期待和追求。

其次，直销企业是学习型的企业，直销组织是学习型的组织。学习可以使人进步，使人改变，使人成长。别的组织是不是学习型的组织？不可否认，学习是每个人，每个组织都需要的，但是在直销组织，它被提到的高度是其他任何组织都不可

比拟，并且能够得到经常的贯彻。我们每个邀约，每次沟通会，每次活动、会议，都是学习的机会。别人说参与是直销事业的生命线，其实说到底是说学习是直销事业的命脉。开会干嘛的？就是学习嘛！你发现过没有，凡是那些做得不好的人，也是经常缺席活动、会议的人。他们急于找人、做销售，却不知这一切的背后是需要学习来支撑的。如果沉溺于昔日的辉煌和对现在自己的表现的满意中，学习以及适应能力的发展便会受到阻碍。《心灵鸡汤》的作者格伦·范·艾克伦说：“要是没有终生学习的心态，不断追寻各个领域的新知以及创造力，你终将丧失自己的生存能力。”不论你今天有多成功，如果你没有对专业生涯的成长不断投注心力，你的工作表现就会在原地踏步，终将陷入日复一日重复的陷阱当中。有些人刚开始的时候学习劲头很大，所以做出了些成绩，后来就不见长劲了，往往因为自以为能力够用，智慧多多，中断了进一步地学习这个终生需要做的动作。须知你停止学习的时候，别人还在坚持学习，这样下去你的落伍就是必然的。

直销是开放的学习组织，它吸引了许多优秀人才加入其中，他们专业不同，经历不同，都有着丰富的人生经验和智慧，可以说，没有任何一个组织可以有这样多的各式各样的优秀人才，有这样多的学习机会。在其他组织，你可能根本没有机会去向他们学习，因为其他组织的分工是非常严密的，而分工就意味着阶层的形成，管理阶层只会和管理阶层打交道，清洁工只和清洁工往来，这是分得很清楚的，而在直销组织里根本没有这样的界限，再大的经理，再有名的教授也可能是你组织体系内的，需要和你经常交流的对象，借此机会，你可以放开胸怀接受智者的指点和教诲，了解自己有哪些能够加强的地

方，发挥自己的才能，增长自己的智慧，并且激发你接受未知挑战的力量。

直销组织是最好的心灵成长的园地。有一点需要说明的是，除了它的开放性和注重学习以外，还得益于它的精神内涵。直销是什么事业？是关爱的事业，仁慈的事业，爱是它的宗旨，也是它的力量源泉。直销是心灵的自救，因为世界、他人有恩于我，需要我们给予回报，那么爱是最好的回报。在爱的回报中，我们的灵魂得到了净化，得到救赎。一个人心灵成长最好的路径就是爱，这份爱是对世界、对他人命运的深切关怀和扶助。人在给予的时候必然得到回报，这份回报就是你的心灵像蔚蓝色的天空一样纯净明朗。