

直销谋略

直销神奇思想

直销新人 原动力 上
magic idea of Direct-marketing

邱长兴/编著



“机遇与挑战”
故事140则

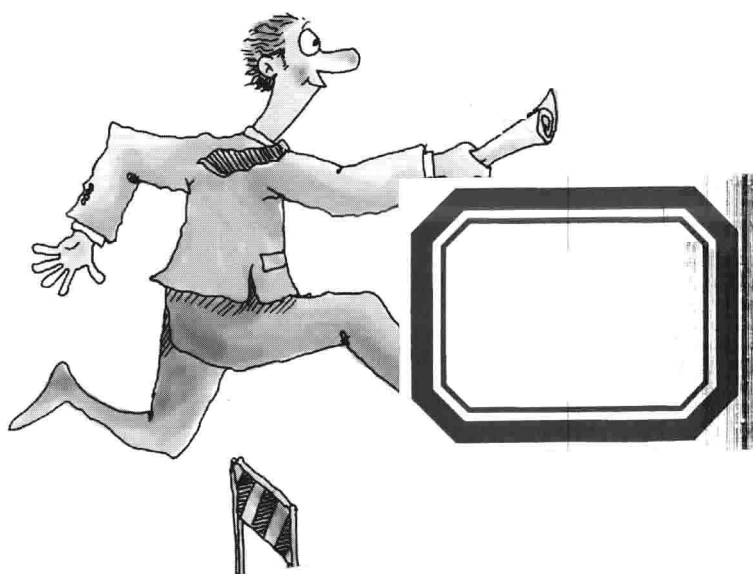
人民日报出版社

直销谋略

直销神奇思想

直销新人 原动力 上

magic idea of Direct-marketing



人民日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

直销谋略 / 《直销谋略》编写组编. - 北京: 人民日报出版社, 2005.5

ISBN 7-80208-213-7

I.直... II.直... III.销售-基本知识

IV.F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第038120号

书 名: 直销谋略——直销神奇思想(上)·机遇与挑战

作 者: 邸长兴

责任编辑: 紫晓 黄香玲

封面设计: 华戈文化

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) 65369527 65369529

经 销: 全国新华书店

印 刷: 重庆升光电力印务有限公司

开 本: 32开

字 数: 139千字

印 张: 9

印 数: 1-3000册

印 次: 2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

书 号: ISBN 7-80208-213-7/F·011

定 价: 90.00元(全套)



序 言

从事直销的朋友们都知道，激励小故事的魅力是无法抗拒的。每个成功的经销商都一定经历了从听故事到讲故事的过程。因为，这些闪光的故事就是你在直销事业中的精神食粮：当你消沉或沮丧的时候，一个偶然听到的小故事就可能让你重新振作起来，变得斗志昂扬。当你的团队陷入瓶颈，业绩不长反落的时候，一个小故事的启发，也可能让你找到问题的根源，使得你的组织业绩突飞猛进，蒸蒸日上。

作为直销经销商，你不仅需要故事来时常的激励和鞭策自己，你还需要故事来激励和鞭策他人。一个优秀的经销商或网络领袖往往都是讲故事的高手。无论是一对一或二对一的面谈，还是在台上的激情演讲，精彩小故事往往是最有效的交流、沟通与互动的方式。善用故事的演讲往往能够发出震撼人、启发人、激励人、感动人的综合效力，从而产生意想不到的好效果。

然而，市场上能够给直销商看的故事书真是少得可怜，更不用说为直销商量身定做的故事了。而且，我发现现在直销行业在满足经销商和市场对激励和启发性故事书的需求上存在着几个缺陷或遗憾：

首先，我发现很多直销公司的领袖、讲师和经销商





在培训、讲课和分享的时候，总是重复陈旧的故事和内容。其结果则是参加培训的人数不是越来越多，反而越来越少。这是为什么呢？因为，演讲的吸引力在慢慢减退或萎缩，因此也就没有了凝聚力。直销虽然强调复制，但是复制不等于死板和枯燥。在相同的题目下，如果可以拥有不同的故事说明同样的道理，效果就会大不一样，人们也就愿意来。因为他们每次来都会听到新的内容，新的故事，并受到新的启发。

其次，到目前为止还没有专门为直销行业量身定做的故事书。虽然能够见到一些管理小故事或寓言故事书，但是这些故事并不是为直销行业编写的，因此除了不能满足直销商的实际需要外，在编排上也显得杂乱无章，没有系统化。因此，按照直销的规律而编排这些故事，可以使经销商和读者在需要某一方面的故事或素材时，能够迅速地找到，而不是自己在脑子里搜索故事，再解读它是属于哪一类故事之后，才能被自己所用。

以上两个缺陷就萌发了我要为经销商编著这套《直销神奇思想》的愿望。首先，我用心收集、编辑、改写和创作了尽可能多的中外故事，并将这些故事按照直销经营的规律和顺序来归类 and 编排，这样可使经销商在遇到实际问题的时候，找到自己需要的故事。

新的故事会层出不穷，永远也不可能收集完全。我编著的这套《直销神奇思想》，书中的故事数量并不多，





但故事所覆盖的范围却涵盖了直销事业的方方面面，使经销商能够通过这些故事得到启发和激励，能够为他们排忧解难，能够让他们突破瓶颈走向成功。

在这套书里，有些故事是大家耳熟能详的了，但有些可能还是鲜为人知，有些则是本套书独一无二的创作。无论你是否熟悉这些故事，反复阅读和反复使用这些故事是没有坏处的。我相信对于一个故事的理解是多方面的，即使是每个故事后面的启示也不能概括一个故事多方面、多层次的深刻涵义，因此，在反复的阅读和理解中你会不断发现故事的新意，在你所处的不同阶段产生不同的效果。无论如何，这些故事将是你建立事业和成就事业的最忠实的伙伴，也是你从事直销事业不可缺少的。

本套书分为上、中、下三册和22个篇章，共收录、编辑、翻译、编写和创作了400多则经销商必读的小故事。在每一节的前面写有本节提示并在每篇小故事的后面都提炼出了简短启示。

亲爱的朋友们，愿这些故事能够给你和你的团队以启迪和激励；愿这些故事能够给你们“加油”和“充电”；愿这些故事能够增强你们的信心和激发你们的斗智；愿这些故事能够让你克服困难和突破瓶颈；愿这些故事能让你的直销事业更加生动、活泼、精彩和幽默；愿这些故事助你们的事业获得巨大的成功！

本书遗漏之处也请多多批评指正。





感谢语

首先感谢经贸世界杂志社和人民日报出版社全体编辑对此书的出版所付出的努力和辛苦。

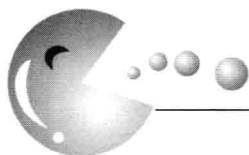
特别要感谢的是中国直销传播网CEO——天问先生对本人的长期支持和鼓励，以及经贸世界杂志社出版部主任——罗婷女士对本人著作编辑和出版上的具体帮助。

还要感谢我太太郑彩霞女士和我女儿邱欧佳对我的大力支持，使我能够安心地从事直销的实践和研究。

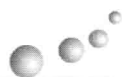
最后，我要感谢亲爱的读者和广大经销商对我的支持，在我的第一本书《网络行销是金》出版后我一直感受到读者和经销商对我的厚爱。正是你们的支持，给了我继续为大家提供理论和实践的精神食粮的动力。我希望这套书能够为你们的成功助一臂之力。谢谢大家！



2005年3月于希腊



目 录



第一篇 行业的威力 1

第一节 倍增的威力 2

皇帝与棋王的赌注 3

折叠51次 5

浮萍的联想 7

第二节 杠杆的力量 8

聪明的乌鸦 9

圣经的印刷 10

小酒店的老板 12

第三节 口碑的威力 14

中国的红茶菌 15

顶风臭十里的传播 17

众口“说”出来的Google 19

用故事传播产品 21

八卦田 23

第四节 一对一营销 26

小鱼钩大买卖 27

三个小贩销售李子 29

第五节 量身定做服务 31

金牌销售 32

由小变大，自然而然 34

“小天使”的礼物 37

第二篇 行业的魅力 39

第一节 可持续收入 40

挑水别忘了挖井 41

一篓鱼还是一个鱼竿 43

柏波罗和布鲁诺兄弟 45

第二节 自由的职业 49

时间自由

随时随地的事业 50

为自由而来 52

财务自由

老外买柿子 54

两个潜水的人 56

滚石不生苔 58

三条毛毛虫的故事 60

米缸里的老鼠 63

穷人的无奈 64

著名的棒球明星和小学教师 66

残疾人的成功 69

第三节 情商学院 71

训练斗鸡 72

堵塞的街道	74
进去出来	76
鹰的培训	77
才子考松下	80
跑步控情绪	82
钉子	84
毕业礼物	85
国王的老鹰	87
贱买智慧	89

第四节 激励与鼓励的事业 91

左手与右手	92
耗子捕手	93
珍妮真美	95
女秘书的秘密	96
受夸奖的女佣	97
神奇的小卡片	98

第三篇 机会时代 99

第一节 人间处处是机会 100

米老鼠的来历	101
陆上潜望镜	103
买废铜	104
换票的乡下人	105
危机中的商机	107

第二节 机会在于识别 109

慧眼识虾	110
------	-----

珍珠猫眼与金身猫	112
----------	-----

巧立鸡蛋	114
------	-----

火车拐弯处	116
-------	-----

月球仪	118
-----	-----

石像	119
----	-----

第三节 机会就在自己手中 121

智者	122
----	-----

自费旅游出来的企业	123
-----------	-----

第四节 机会的偏爱 124

机会偏爱背水一战者

苏格拉底教学生的成功奥秘	125
--------------	-----

背水一战学打字 的吴士宏	127
--------------	-----

开着车来的求职留学生	129
------------	-----

一元钱翻身的祥子	131
----------	-----

机会偏爱愿意改变者

两个命运不同的街头艺人	133
-------------	-----

龙虾与寄居蟹	135
--------	-----

飞行的梦想	136
-------	-----

地图拼图	137
------	-----

用行动改变现状	138
---------	-----

机会偏爱愿意承担风险者

一美元买豪华车	140
---------	-----

乌龟伸出脖子才能前进	142
------------	-----

一把旧壶	143
------	-----

辍学的哈佛生	145
--------	-----

机会偏爱思想开放者

扩大一毫米 147

成功之道 149

机会偏爱有爱心的人

好人机会多 150

睡我的床铺吧！ 151

两辆公共汽车 153

友善的眼神 155

机会偏爱发光发热的人

鲜艳的红衣服 157

张冠李戴的树 159

钻石之光 162

珍珠与沙子 164

砸出来的实力 165

举起你的手 166

机会偏爱执着的人

火车站的地下 168

第五节 机会的远离 170

机会远离脑封闭者

谁想要一百万美元？ 171

和尚与哲人 172

机会远离害怕改变者

害怕改变的部落 174

总裁和园艺师的区别 175

奇特的面试 177

老樵夫下山 179

机会远离坐等不动者

上帝一定会救我的 181

探险家与老农 183

两个卖地毯的小男孩 184

自己先站起来 186

机会远离轻易放弃者

金矿上面的十字镐 188

珍宝换木炭 189

第六节 看到机会要当机立断 191

机会瞬间即逝

60秒决定的一生 192

田间的选择 194

别让别人决定你的选择权

开餐馆的反应 196

乞丐与丢失的狗 199

发现金狮子的人 201

第七节 错失良机有代价 203

砚台收藏者 204

贪玩误班机 205

第八节 机会贵在创造 207

只借一美元 208

瑞典的法国建筑 210

地皮 212

种树与吃饭 213

永远创造机会的年轻人 214

第四篇 风险与挑战 216

第一节 小心陷阱 217

喜马拉雅山的猴子 218

掉在井里的狐狸和山羊 220

以钱买钱的拍卖会 222

雪天等车 224

第二节 不要怕竞争 226

鲶鱼效应 227

美洲虎 229

老总的游戏 231

第三节 牺牲与放弃舒适区 233

背着石头上山 234

治疗前后 236

第四节 抵制诱惑 238

驴子的两难 239

山羊的影子 240

第五节 选择比努力更重要 242

撞了南墙要回头

从音乐人到金融奇才 243

不要选择错误

航线的选择 245

寻找财富的人 246

跨越同样里程的马和驴 248

制造假币的穷画家 250

不看表面看实质

年轻天使的疑惑 252

加美边境的走私犯 254

选择制度靠自己

分粥制度 256

好的制度 258

不做随波逐流的人

盲目跟随的毛毛虫 259

拉比的建议 261

第六节 聪明不一定成功 262

乱党被斩 263

吃河豚鱼 264

贼比曾国藩还聪明 266

猫与小碟子 267

过河 268

第七节 能干不一定成功 269

狮子抓老鼠 270

老虎与猪的决斗 272

第八节 挣脱沉重的传统枷锁 273

没有解开的缆绳 274

只要松手 276

卖水的淘金者 277

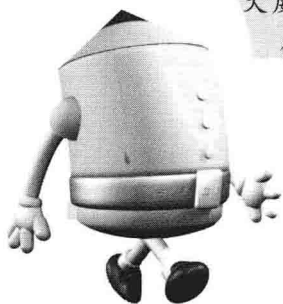
第一篇

行业的威力

本篇引言

经过50年的磨练和考验，直销已经在世界范围内显示出其强大的生命力和无与伦比的优势。在目前经济衰退和失业率较高的环境下，直销业却是一枝独秀，蒸蒸日上。它的这种现象已经吸引了大众的目光和主流社会的注意。不少传统生意的经营者已经开始纷纷效仿，新的直销公司如雨后春笋，应运而生。

为什么会出现这样的现象？这是因为直销是一个革命性的、先进的、符合未来趋势的行业，从本质上有着多方面传统生意所望尘莫及的威力，比如，倍增和杠杆原理，口碑威力，一对一和量身定做服务等等。本节的故事虽然不能概全直销的所有威力及优势，但是也从不同的侧面让你体会到为什么直销会有这些巨大威力的道理。希望这些故事能激励出你对这个行业的激情和热爱。





第一节 倍增的威力

本节引言

直销行业与传统行业的最大区别之一就是直销事业利用了倍增的原理来使你的网络或组织倍增复制或者倍增裂变。从理论上来说，就是，1个产生2个，2个产生4个，4个产生8个，8个产生16个……无休止的倍增下去。这种倍增的结果使你的收入快速增加，使你支配的自由时间大幅度扩展。

就像原子的倍增裂变使原子弹及核动力产生了无比的威力一样。了解倍增的原理有助于加深你对直销事业的理解和增强前进的动力。下面的小故事从不同的侧面向你讲述倍增的原理。



皇帝与棋王的赌注

有一个皇帝爱上一项称为“国际象棋”的游戏，他决定嘉奖此项游戏的发明者。他把发明者召入宫并且宣布要满足发明者的一个愿望。

“陛下，我深感荣幸。”发明者说，“我的愿望是你赏我一粒米。”

“只是一粒米？”皇帝很惊讶。

“是的，只要在棋盘上的第一格放上一粒米，”发明者说，“在第二格上放上二粒米，在第三格上加倍至4粒……依次类推，每一格均是前一格的双倍，直到放满整个棋盘为止。这就是我的愿望。”

皇帝很高兴，他心想，“如此廉价便可以换得这么好的游戏，我的祖辈们一定恩泽于我了。”

“好的！”皇帝大声说，“把棋盘拿出来让在座的各位见证我们的协定。”

皇宫的人都聚集到棋盘边。厨房的仆人拿来一袋一磅重的米送给发明者。发明者笑着打开了袋子。

“我建议你回厨房换一个更大的袋子。”发明者对仆人说，皇宫里的人大笑起来，误认为这句话是讽刺的意思。然后发明者开始在棋盘上摆放米粒，每放一格便倍增米粒的数量。

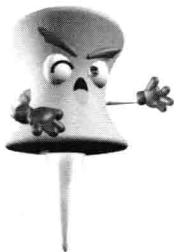


当第一排的8个格放满时， $1 \rightarrow 2 \rightarrow 4 \rightarrow 8 \rightarrow 16 \rightarrow 32 \rightarrow 64 \rightarrow 128$ ，第8个格里只有128粒米，旁观者大笑着，指指点点。但放到第二排中间时，咯咯的笑声渐渐消失了，被惊讶声所代替，因为小堆的米不久就倍增成了小袋的米，然后倍增成中袋的米，再倍增成大袋的米。

到第二排结束时，皇帝知道他犯了个极大的错误。他欠发明者的米粒数为32,768，而还有48个格子空着呢！

于是，皇帝召来全国最聪明的数学家。他们打着算盘，在石板上匆匆计算。几番周折后，得到一个不可思议的结论：一粒米在64格的棋盘上以每个格子的格数二次倍增下去，最后是1,800亿万粒米，总数是相当于全世界的米粒总数的10倍。

皇帝终止了这个游戏，给发明者一项他不可能拒绝的赏赐：如果他放弃米粒的倍增，他将得到上千公顷富饶的土地和乡村庄园。发明者高兴地接受了赏赐。每个人都举杯祝贺发明者，恭喜他的聪明才智。他高兴地住在这片土地上，享受着舒适的生活。



启示

这是一个精彩的有关倍增原理的故事，相信很多人都听说过。但是我们大多数人并没有认真考虑过倍增的威力，直到亲眼看见才大吃一惊。那些在直销事业中做得很成功的直销商，毫无疑问，也是倍增的结果。



折叠 51 次

有一个小男孩喜欢叠纸玩，每天拿一大堆纸来叠这个，叠那个，非常入迷。但是这个男孩就是不喜欢数学。他的爸爸非常烦恼，有一次，请来了一个当数学老师的朋友来家里，想让这个朋友启发一下自己的儿子。

看着男孩在一层一层的叠着纸，这个数学老师问了男孩一个问题：“如果我给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作：对折，不停地对折。当你把这张纸对折了 51 次的时候，所达到的厚度有多少？”

男孩愣了一下，因为他从来没有想过这个问题。不过他想，一张纸对折 51 次能有多厚，于是就随口说了一句：“大概也就从地面到课桌这么厚吧。”

数学老师听了大笑起来，“不对，要比这个厚得多，再往上猜！”。

男孩心想再厚也厚不过房顶，于是又说：“那么最多也就有从这个地面到房顶这么厚吧！”

“不对！再往上猜！”数学老师回答说。

再往上猜？男孩开始对这个问题产生了点兴趣。心想，这倒是个有趣的问题。让我给他说大点，一下子就把数学老师说倒，不就完事了吗？于是，自信地说到：“有上海东方明珠塔那么高！”说完洋洋得意地看



着数学老师。

没想到，老师又哈哈大笑起来，并说：“上海东方明珠塔？太低了，再往上猜吧！”

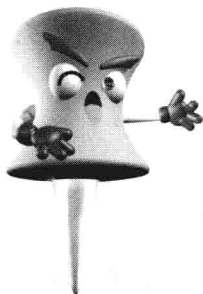
比上海东方明珠塔还要高？男孩有些不明白了。心想，这怎么可能？不过，他可是数学老师啊，他肯定不会骗人的。于是，男孩越来越有兴趣了。他问数学老师：“那么，你说，一张纸对折51次到底会有多厚？总不能从地球到月亮吧？”

“当然！”老师回答说，“其实，比到月亮的距离还要远，整个厚度大约是从地球到太阳之间的距离！”

“真的吗？”男孩被这个回答惊呆了。

于是老师开始给他计算一折二，二折四，四折八，八折十六的公式，然后用计算器再一个一个的核对。

“这真是个奇迹！”男孩子叫道，从此以后，他对数学产生了浓厚的兴趣。



启示

一张纸对折51次其厚度竟然有从地球到太阳之间的距离那么远，这个结果让任何人咋舌！是的，倍增就是有这样不可思议的结果。