

直销领域  
不可思议的  
一本书!

读了朗达·拜恩的《秘密》，  
我们不得不读张博川、余泓江的  
《吸引力与直销领袖》。

# 吸引力 与直销领袖

——  
成就直销领袖的秘密

张博川 余泓江◎著


为什么有人离开家人，家人想；小别团队，团队念；  
离开客户，客户感恩；远离市场，市场在传说？  
为什么有人一边环游世界，一边倍增团队、赚取财富？  
让我们一起翻开这本书，寻找答案。

中国纺织出版社

# 吸引力 与直销领袖

——成就直销领袖的秘密

■ 张博川 余泓江◎著

 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

每个人都是一块活磁铁，财富、成功、幸福、健康等美好事物都是由我们自己吸引而来。本书告诉我们的，就是提升吸引力的秘密。全书共分三章，系统地阐述了什么是潜意识，如何激发潜意识，潜意识与吸引力的关系；心灵能量及其与吸引力的关系，直销领导人如何增强吸引力；吸引力十二法则，如何借由有效的吸引方法，提升直销人员的业绩，提升团队领导人的领导力。

借由本书，读者们将会吸引更多客户、更多优秀团队来到自己的身边，吸引生命中一切美好的人、事、物，源源不断地来到自己的身边。

### 图书在版编目 ( CIP ) 数据

吸引力与直销领袖——成就直销领袖的秘密/张博川，  
余泓江著. —北京：中国纺织出版社，2012.7

ISBN 978-7-5064-8702-3

I. ①吸… II. ①张… ②余… III. ①直销—通俗读物 IV. ①F713.32-49

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2012 ) 第108215号

---

策划编辑：刘箴言 张永俊 责任印制：陈 涛

---

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

http: //www.c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep. com

北京正合鼎业印刷技术有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年7月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17.25

字数：146千字 定价：32.00元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



# 序 言 一

张博川

前年，看过朗达·拜恩的影片《秘密》，又看过她的同名书籍《秘密》，我了解到了吸引力的概念。之后又看过数本关于潜意识、吸引力的书籍，我深有感触，这些影响深远的著作都讲了这样一个概念：我们每个人都是一个活磁铁，我们生命中的财富、成功、幸福、健康等美好的事物都是我们吸引而来的，同样，我们生命中的贫穷、失败、不幸、疾病等也都是我们吸引而来的。当你想着你想要的事物，并且全心将焦点置于其上，吸引力法则每一次都会准确无误地把你想要的事物给你；当你把焦点放在你不想要的事物上，你得到的也将是你不想要的事物；当你把焦点放在自己渴望的事物上，你得到的也将是你所渴望

# 吸引力

吸引力与直销领袖



拥有的东西；当你专注在某个事物上，不论它是什么，你都能吸引它来到你的生命里。

随着对吸引力的学习和研究，我发觉我的生活和直销事业其实都有吸引力的影子。我也希望直销人都能用好吸引力法则，吸引到更多的顾客，更好的业绩。

作为一位直销领导人，要求自己，同时带领伙伴们，在开拓市场中，不要抱怨目前的遭遇，不要对目前拥有的心怀不满。我们要永远在心理上保持积极的心态，在情绪上保持巅峰的状态。思想的好坏决定了一个人吸引力的强弱。如果你想改变目前的状况，请先改变自己的吸引力，改变自己的吸引力之前，请改变自己的思想和心态。

曾经有一段时间，我们用想象的力量想象《吸引力与直销领袖》一书正在全国热销，我们得到反馈，这本书深受直销伙伴们的喜爱，他们或用来开拓市场，或用来辅导维系团队，他们数次团购，自己看，也送给伙伴或潜在市场看，无论在市场拓展或业绩提升上都取得了骄人的成绩。我希望我们的梦想可以根据吸引力法则，都变成事实。当然，我们的心想事成仰仗于广大读者朋友们。我希望所有直销人都能运用吸引力的力量吸引到自己理想的业绩、团队及一切美好的东西。

在这里，我将自己多年来从事直销工作，从事团队领导工作沉淀下来的成为卓越领袖的六项修炼送给大家。

第一项修炼：精进。当一个人为自己所从事的事业全力以赴时，宇宙的力量将为之助力。正所谓：自助者天助。

第二项修炼：持戒。我们要永远修正自己的言行，保持正面的思想，积极的心态，多作善评，不论是非。

第三项修炼：输出。利他是宇宙的基本准则，自利则生，利他则久。

第四项修炼：忍辱。人要学会忍辱，小忍小成就，大忍大成就，忍无可忍还能忍方能成就伟业。

第五项修炼：禅定。面临大事要能淡定，心能生静，静能生定，定能生慧。

第六项修炼：智慧。我们要学会用婴儿的眼光看世界，面对人生和事业，充满喜悦、充满渴望。

最后，衷心祝愿每位有缘阅读到本书的直销人都能成为卓越的领导人。



## 序言二

余泓江

20世纪90年代初到今天，直销在中国已走过了20个年头，中国人走过了对直销的陌生，到对直销的了解，到对直销的熟知的过程。每个阶段无不体现了广大直销人对直销的执著和坚持，对直销未来的渴望和信心。

根据多年对直销业的观察和研究，我们发现，大部分直销企业都有很好的经营理念和先进的企业文化，他们建议并且要求直销员多学习多阅读，把自己变得更优秀，直销员朋友也迫切要求自己提升从业素养和能力，改变社会看待自己的眼光，获得社会更多的尊重。这些热爱学习热爱读书的直销员，面对市面上众多的良莠不齐的书籍，无所适从。很多所谓直销类的图书都是传统销售的偷梁换柱，改头换面，与

真正的直销理念和方法相去甚远，直销员读起来不爽，用起来更是无效。

是故，在写作本书的过程中，本着从大处着眼，小处着手的原则，条分缕析地点出了直销的理念和方法。我们不讲似是而非、模棱两可的概念，只讲精准、备至、启人深思的观念；不讲大而全的策略，只讲小而精的方法；不讲遥不可及的案例，只讲触手可及的身边事。尽量做到避繁就简，深入浅出。

从来没有人能独自登上珠穆朗玛峰，也从来没有人可以独自登上事业的顶峰。除非他有一个很棒的互助友爱的团队，除非他能先帮助别人登上顶峰，特别是自己的同事或伙伴，否则他便很难成功。作为一个真正的直销领袖，要想自己登上直销事业的顶峰，首先要让自己的伙伴登上直销事业的顶峰，或者在自己登上顶峰之后再帮助自己的伙伴一起登上顶峰，否则他就很难登上顶峰，即使登上顶峰也无法停留在顶峰独领风骚。

攀登直销事业顶峰，需要做的事是：第一，主动。必须要站起来，才能往上走。第二，牺牲。必须有所放弃，才能往上走。第三，成熟。必须要有所成长，才能往上走。

作为优秀的直销领导人，当我们登上了顶峰，我们也不要站在顶峰独自欣赏风景，而是要走下山去，去寻找潜在的领导人，把他们也带上顶峰。把别人带到顶峰比独自登上顶峰更有成就感和满足感。

本书另一作者张博川先生就是这样一位卓越的领导人。



# 吸引力

吸引力与直销领袖



作为博川国际系统的创始人和领导人，他最大的愿望就是带领团队一起登上直销事业的顶峰，他会为这个目标继续奋斗下去。

假如你最近遇到一些挑战，事业处于低谷，没关系，过去不等于未来，没有失败，只有暂时的停歇。站在谷底的人，无论朝哪个方向走，都只会走得更高。走过这个谷底就是山的高峰。站在低谷，请不要动摇对直销的信念，也不要放弃对未来的信心，因为月有阴晴圆缺，天有春夏秋冬；冬天来了，春天就不会遥远。

在资讯丰富的今天，“知道”变得越来越简单，而“做到”则变得越来越困难。知道是别人的，做到才是自己的！请从即刻开始，抬起右腿，付出行动，把从这本书上学到的东西运用在你的直销事业上。我们期待着你有超强的能量，吸引到足够多的成功、财富及一切美好的事物。我们期待着你登上直销事业的顶峰，更期待着你能把更多的伙伴带上直销事业的顶峰。



## 目 录

### 第一章 与潜意识对话

- 第一节 潜意识 / 3
- 第二节 表意识和潜意识的关系 / 14
- 第三节 领导人善于与潜意识对话 / 22
- 第四节 提升业绩从潜意识开始 / 33
- 第五节 潜意识是心灵和外界沟通的桥梁 / 54
- 第六节 宇宙能量与吸引力 / 58
- 第七节 富足的思想 / 66
- 第八节 注意力与吸引力 / 75
- 第九节 自己是吸引力的源头 / 83
- 第十节 大自然规律 / 88

# 吸引力

## 吸引力与直销领袖



第十一节 吸引力的特征 / 95

## 第二章 心灵与吸引力

- 第一节 心灵能量 / 103
- 第二节 心灵的力量与直销事业 / 109
- 第三节 直销领导人首先要领导心态 / 116
- 第四节 直销领导力要运用因果定律增强吸引力 / 126
- 第五节 直销领导人要保持内心的宁静 / 130
- 第六节 直销领导人要运用善的力量增强吸引力 / 136
- 第七节 直销领导人要运用爱的力量增强吸引力 / 140
- 第八节 直销领导人要运用给予的力量增强吸引力 / 146
- 第九节 直销领导人要运用感恩的力量增强吸引力 / 153

## 第三章 吸引力法则与直销领袖

- 第一节 吸引力法则一：建立梦想 / 161
- 第二节 吸引力法则二：设定目标 / 168
- 第三节 吸引力法则三：正面的感觉 / 183
- 第四节 吸引力法则四：言行一致 / 187
- 第五节 吸引力法则五：发挥你的想象力 / 195
- 第六节 吸引力法则六：视觉化 / 202
- 第七节 吸引力法则七：模仿 / 206

第八节	吸引力法则八：亲身体验	/ 212
第九节	吸引力法则九：自我断言	/ 217
第十节	吸引力法则十：改变情绪状态	/ 225
第十一节	吸引力法则十一：良好的人际关系	/ 230
第十二节	吸引力法则十二：正确的金钱观念	/ 238
第十三节	向宇宙下订单的步骤	/ 245
第十四节	行动是吸引力的保证	/ 252
后 记		/ 259



## 第一章

# 与潜意识对话



美国著名心理学家、潜意识权威乔瑟夫·摩菲说：“一个人的人生幸福，只靠道德方面的努力是不够的，我们必须经常描绘自己将来的幸福形象，并依靠万能的潜意识来帮忙实现。潜意识一旦接受事情后，就会想尽办法去实现它，之后你只要安心等待就可以了。”这句话的意思是如果你想获得理想中的幸福生活，你就需要运用心想事成力量，吸引力的方法来达成目标，而正确运用吸引力法则的源泉在于你的潜意识力量。一般而言，越能激发自己的潜意识，就越能吸引美好的事物。





## 第一节 潜意识

潜意识指的是潜藏在我们一般意识下面的一股神秘力量，是相对于“意识”的一种思想。潜意识，也就是人类原本具备却极少使用，没有被开发与利用的能力。著名心理学家西格蒙德·弗洛伊德在其《精神分析学》理论中首先提出了“潜意识”这一概念。

人脑接受信息的方式分为有意识和无意识两种，我们每天都会受到不同程度有形或无形的刺激，引起我们的注意而产生不同程度的反应。如果人脑对于周边事物的刺激是一种有知觉、有感觉的接收与反应，那么，这是有意识；如果人脑对于周边事物的刺激是一种不知不觉的接受与反应，那么，这是无意识，无意识也叫潜意识。

潜意识就像一个无处不在的精灵，隐藏在我们生活

# 吸引力

吸引力与直销领袖



中的每一个角落。一旦发现后，你就会惊讶于它的巨大力量。如果能够学习如何去运用它，将它所隐藏的力量发挥出来，我们就能获得更多的力量，我们也会从中感受到更大的幸福和喜悦。

对于潜意识的巨大力量，世界潜意识权威乔瑟夫·摩菲说：一个人的人生幸福，只靠道德方面的努力是不够的，我们必须经常描绘自己将来的幸福形象，并依靠万能的潜意识帮忙实现。潜意识一旦接受某个指令或某件事情后，就会想尽办法去实现它，之后你只要安心等待就可以了。《超右脑革命》一书作者国际著名右脑开发专家七田真也说：“每一个人都具有某种特殊能力，但大多数人因为不知道，所以无法充分利用，就好像怀重宝而不知其在；只要能发掘出这项秘藏的能力，人类的能力将会完全大改观，也能展现出超乎常人的能力。”世界潜能大师安东尼·罗宾说：“那些最能干的人，往往是那些即使在最绝望的环境里，仍不断传送成功意念的人。他们不但鼓舞自己，也振奋他人，不达成功，誓不休止。”

据记载俄勒冈州奥克兰的W.L. 凯恩曾写道：“我知道有这样一种能量的存在，因为有一次我看见两个男孩，一个16岁，一个18岁，将一根压在他们兄弟身上的巨木挪走了。第二天，还是那两个男孩，还有我和另一个身强力壮的男人，我们四个人一起试图将那根巨木抬起，可还是失败了。”那两个男孩是如何抬起四个人都无法抬起的巨大木头呢？因为他们当时根本没有时间去怀疑自己能不能办



得到，他们当时想到的是全力以赴救人。他们没有迟疑、没有畏惧，而是将所有的精力和能量都集中到了这一件事上，全身所有的细胞都在听从他们的召唤，并爆发出了所有的力量，这时，他们拥有的便不是两人之力，很可能是十人之力了！

如果将人类的整个意识比喻成一座冰山的话，那么浮出水面的部分就属于显意识的范围，约占意识的5%，换句话说，95%隐藏在冰山底下的意识就属于潜意识力量。

哈佛大学著名心理学家威廉·詹姆士教授曾经说过：“我们每个人（无论男女）都只运用了自己全部智慧力量的10%。”美国知名学者奥图博士说得更夸张：“人脑好像一个沉睡的巨人，我们均只用了不到1%的脑力。”

有人研究后意外发现，就算是像爱因斯坦、爱迪生等天才人物，一生中也不过运用了他们潜意识力量的2%。因此，任何人不论你才智高低、背景好坏，也不论你的愿望多么遥不可及，只要善用这股潜在的能力，就一定可以将你的愿望变成现实。

我们每个人自身拥有无限的能量，但是却不知道该如何使用它，就像我们很多人喜欢苹果手机，却不知道如何使用它。知道苹果手机的强大功能却不知道怎样使用它，这不能不说是一个遗憾。

潜意识是通过意识来表述它想表达的东西。潜意识需要依靠意识进行必要的相互合作才能获得成效。一支军队，无论士兵多么优秀，如果将领不善于运筹帷幄，不相信自己，

