

迈向成功  
丛书

一个人贫穷，不是口袋贫穷，而是脑袋贫穷  
只有有了富有的观念，你才能过上富有的生活

WORLD OF THE GREAT DEALING  
**直销世界** 特别  
推荐

KEEP OFF THE BEGGARLINESS

# 远离贫穷

直销事业的财富魅力

肖卫◎编译

中国版  
《管道的故事》

9

人民大学出版社

中国版《管道的故事》☆☆☆

90%的直销精英均受到  
本书的启发而成功!

你可以拒绝一个观念，但没有理由拒绝财富。

如果有一个不需要以你一生作赌注的事业，你可有兴趣？

如果有一个你可依照自己时间表工作的事业，你可有兴趣？

如果有一个你不用为人事管理操心的事业，你可有兴趣？

如果有一个靠自己调配时间、金钱和人力的事业，你可有兴趣？

你想减轻你的财务负担吗？

你想更加成功而又规避风险吗？

直销是一个完全个人操作的机会，相对传统行业，直销是一个人人可为的行业。直销是靠口碑分享的方式来销售商品的。比如你看了一部十分精彩的故事片，于是告诉了好朋友，他又去看，这样标记率在上升，电影明星和电影公司都赚了钱，而你呢？宣传了却连一场免费电影也没看上。直销却改变了这种做法，不管谁都一样，只要把使用好产品的感受介绍给亲朋好友，让大家一起来享用产品，你便多了一个赚钱的机会。

直销为个人提供了一个理想的发展空间。你从事的既是直销公司的生意，同时也是你自己的生意。你随时随地都可以开展工作，而且不受经验、年龄、学历、形象的限制，只要以销售产品为出发点，讲自己、讲家人，谈好处、谈收益，经过努力，一定能得到在传统生意中得不到的结果。

ISBN 7-80171-739-2




9 787801 717399 >

ISBN 7-80171-739-2/B · 37

全套定价：80.00元（本册20.00元）

# 远离贫穷

直销事业的财富魅力



一个人贫穷，  
不是口袋贫穷，而是脑袋贫穷  
只有有了富有的观念，  
你才能过上富有的生活

大众文艺出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

远离贫穷/肖卫编著. -北京:大众文艺出版社,  
2005.7

(迈向成功丛书)

ISBN 7-80171-739-2

I. 远... II. 肖... III. 成功心理学-通俗读物  
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 066778 号

### 远离贫穷

大众文艺出版社发行

(北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编: 100007)

北京泰山兴业印务有限责任公司印刷 新华书店经销

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 28 字数 400 千字

2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

印数: 1-10000 套

ISBN 7-80171-739-2/B·37

全套定价: 80.00 元(本册 20.00 元)

版权所有, 翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话: 84040746

北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编: 100007

## 前 言

在每个人的生命当中，时刻都充满着机会。你是否抓住了你生命中的机会呢？你是否为你的未来选择了一条成功的道路？

不同的选择会给我们的人生带来不同的影响，你希望是富足、快乐还是痛苦、忧愁？你现在选择的路可以决定你未来前景是光明还是暗淡？甚至影响到你将来是否能够有选择的自由？因为，只有有了选择的自由，你才能过你想过的舒适生活。

可是，你是否知道，我们必须每日都面临这个冷酷的现实：

每五个人中就有一人需要两个工作才得以收支平衡；

2000年一年中，美国有130万人申请破产；

有将近83%的母亲需出外工作。

不但如此，统计显示：

大部分的人在65岁时的景况并不比18岁时乐观；

74%的人靠慈善机构、朋友或家人救济；

23%的人在65岁仍需出外工作才得以收支平衡；

65岁的人中有3%能在经济上面独立自主。

这3%的人怎样能办得到呢？是靠祖传的遗产吗？不是的，他们多半是靠自由创业成功致富，不幸的是，创业的风险很大。

根据调查显示：

一项事业成立，15年后的存活率只有1%，每次创业失败，常常使个人倾家荡产。你怎么能创立事业，又不必负担起这么大的风险？



有办法!

如果有一个不需要以你一生作赌注的事业,你可有兴趣?

如果有一个你可依照自己时间表作业的事业,你可有兴趣?

如果有一个你不要为人事管理操心的事业,你可有兴趣?

如果有一个靠自己调配时间、金钱和人力的事业,你可有兴趣?

以上的一切和更多的优点可从直销事业中得到。

你想减轻你的财务负担吗?

你想更加成功而又规避风险吗?

思路决定出路,企图决定版图!你未来的生活完全由你今天的选择所决定。直销事业将是一个不错的选择,在今天这个充满幻想的创业时代,直销是一个低成本、高报酬、低风险、充满挑战 and 想像力的事业。但是,这一切并不说明直销是一件轻松和容易的工作,和传统生意相比,直销需要付出更多的努力,需要不断的学习才能成功。

无论你是一位直销人员,或者是在直销的门外观望,我相信,本书都会对你有着巨大的作用!成功是有方法的,失败也一定是有原因的。本书是无数直销人士经过数年的摸索得出来的经验,这是一本用实践的经验、奋斗的精神、成功的感悟而写成的书。阅读它,你将懂得成功的方法;使用它,将彻底改变你的生命与事业!

## 直销与非法传销的区别

很多直销商作了很长时间的直销，却不清楚直销和非法传销的本质区别是什么？直销是正当的市场营销方式之一；而非法传销在本质上是市场欺骗行为。

那么，怎么分辨直销和传销呢？对于这个问题，有很多不同版本的答案，笔者认为最主要的是看两个方面：

- (1) 产品是不是物有所值？
- (2) 是否允许退货和退会。

非法传销可以没有产品，或者寄生于某种没有价值的产品（作为道具）。利用亲戚朋友之间的信任，把不值一元钱的东西按一元钱的价格卖出去，靠发展人头赚取奖金。当越来越多的人看穿了某一个传销的欺骗性，发展不下去的时候，最后发展的下线就不能赚到奖金，传销链中断，传销金字塔底层的广大传销者上当受骗，血本无归。做传销的人，不但不能够持续地做下去，做到最后连朋友都作没了。人们又把传销叫做老鼠会。

2004年，某地公安机关曾一举摧毁的非法传销，人会费3800元，得到的产品是一套价值几十元的化妆品，你只要买一套就是会员了。然后你就有资格去发展下线了。你每发展一个下线，你就可以得到一笔奖金，发展几个新会员就收回成本了，再往后发展，你就净赚了。问题是，后面的下线卖不掉，净赔3800元，还不找你讨公道呀？从而引发社会问题。

从上面的例子可以看出，非法传销的产品价格，脱离产品的

价值甚远。传销发展下线的惟一动机是得到奖金，不考虑后果地拉人头，为很多人所不齿。

直销是以产品为导向，通过直销商在人际圈子中分享物有所值的产品，公司把节省下来的高额广告费和人员培训费作为奖金奖励直销商。因为物有所值，消费者持续地消费产品，直销商持续地得到奖金。

大部分直销商加入直销的目的是能够买到会员价的产品，他们喜欢某种直销产品，几个好友以一个人的名义加入直销，成了直销产品的忠实使用者。正是这一大批忠实使用者，消费直销产品，使直销公司产生了毛利。少数直销商是以经营的目的加入直销。他们积极地宣传产品，把直销产品介绍给越来越多的使用者。由于工作有成效，他们得到的奖金远远高于购买产品所花费的钱。

天上不会掉馅饼，如果你想做直销，千万不要认为加入直销就可以发财。只有那些付出辛苦劳动的人，才能够得到丰厚的回报。

总而言之，直销和非法传销的本质区别就在于是否有产品，是否产品物有所值。

然而，对于某种产品是否物有所值，各人看法不同，无法统一意见。这时最好的判别标准就是是否允许退货和退会。

如果你的产品真正物有所值，你就不怕退货和退会；如果你是非法传销，就绝对不能让人们退货和退会。所以，是否允许退货和退会就成了辨别直销和非法传销的验金石。



# C o n t e n t s

## 目 录

### 前 言

#### 第一章 打造自己的人生舞台

有什么样的思想，就有什么样的人生 /4

憧憬和追求自己的梦想

什么思想享受什么生活

“双保险”也不保险

“待业”将是当今时代最流行的名词

直销：孕育成功者的摇篮 /10

自由非凡的事业

适合全家人一起经营

加入前先停、看、听 /14

直销成功 99%靠心态

直销需要一颗渴望成功的心

#### 第二章 选择比努力更重要

什么是直销 /22

直销的定义

直销的优点

直销运作的考量

直销的产品

直销商的特征

一次特别的测验 /27

为什么选择直销事业 /31

有梦想

潜能的发挥

赚钱的态度

良好的环境

工作时间、场所自由

是很好的兼职工作

不断地学习成长

没有特殊条件限制

可以找回失去的善意

其他附加价值

直销的八大魅力 /35

超越梦想

明确目标

永续学习

良师益友

独立自主

公平公正

团队合作

建立系统

直销是人人可为的行业 /40

中国更适合做直销 /42

新形势下选择直销公司的六大原则 /45

政策优势

先机优势  
 制度优势  
 理念优势  
 产品优势  
 工具优势

### 第三章 如何做好你自己的直销事业

为什么要选择直销 /52

从事直销的人口

从事直销的原因

杰出直销人应具备的条件

选择正确比选择喜欢更重要 /53

选择直销的标准

选择公司的标准

选择产品的标准

选择制度的标准

慎重选择保健食品

运作直销的三个步骤 /58

接 近

商 谈

缔 结

如何做好直销的销售工作 /65

直销是一个分享的生意

保荐是成功的基本功

直销需要关爱和热情 /71

腿勤嘴勤，以情动人

用行动感化顾客

重视服务态度

热情对直销的影响

直销意识最重要

成功直销员的共性

### 直销的功夫在直销之外 /75

直销是在向顾客表达心意

有效的直销产生于直销之前

成功来自有效的心理调整

忍受顾客是直销的基本准则

拒绝是直销的开始

充分准备和随机应变

直销员最重要的素质是有自信心

## 第四章 直销创业实战圣经

成功从设定目标开始 /84

推荐是直销成功的法门 /87

列名单

分等级

排定推荐时间

销售产品的技巧 /91

认真体会产品带来的好处

认真学习有关知识，多向上级请教

与准顾客接触，让他提起兴趣

说明产品，进一步激起购买欲望

促成与成交

回答疑问  
 售后服务  
**服务是直销事业的灵魂 /96**  
**邀约是一门艺术 /98**  
**直销事业不能缺少跟进 /101**  
 跟进自己  
 要跟进直销领导  
 跟进直销商  
**不可不知的 ABC 法则 /104**  
 ABC 法则的概念  
 ABC 法则的运用时机  
 如何运用 ABC 法则

## 第五章 心态决定命运

**正确心态是迈向成功的第一步 /110**  
 新人需要培养的正确心态  
 一般直销者应具备的精神  
 确切了解消费者需求  
 需求是启发而来  
**用积极的心态正确认识直销 /115**  
 直销是人的事业  
 必须做好沟通的工作  
 直销商的素质说  
 一份可以兼差的事业  
 直销与自我成长的关系  
 直销提供了机会

成功并非偶然，失败绝非打击

直销与产品的关系

决定成功的十种心态 /117

决心

企图心

主动

热情

爱心

心态

自信

自律

顽强

坚持

积极而不心急 /120

做直销，人要“厚道” /122

赞美要讲究方法 /124

## 第六章 直销系统：成功的循环线

为什么要复制系统 /130

系统是团队成功的秘密 /131

什么是系统 /132

系统的三大意义 /132

系统的八个作用 /133

系统的精髓 /135

三角形左边：工具

三角形右边：培训

三角形的底边：激励

初识系统时应注意的问题 /138

相信系统

如何复制系统

是创造，还是跟随和利用

在团队中处理关系的十个原则 /142

价值百万的成功习惯 /143

成功直销员每天必做的八件事 /145

## 第七章 直销人员的事业管理

直销新人必备的观念 /152

要感谢领导人

目标明确

要有尊重的精神

随时帮助别人

具备教育、组织管理的概念

时间管理的十大关键 /154

设立明确的目标

列一张总清单

时间管理的关键是 20：80 定律

每天都有“不被干扰”的时间

要和你的价值观相吻合，不可以互相矛盾

每一分每一秒做最有效率的事情

充分地授权

同一类的事情最好一次把它做完

做好“时间日志”



用你的金钱去换取别人的成功经验

**掌握自我才能掌握命运 /157**

**自我管理七步 /159**

行动是自我管理的第一步

时间管理

注意力管理

目标管理

财务管理

商业开支

收入管理

**直销团队的管理策略 /165**

## **第八章 分享成功，远离贫穷**

**玫琳凯，彩绘美丽人生 /172**

——高圣芬成功之路

**中国第一对安利 Q12 全皇冠大使 /184**

——陈婉芬、稽龙生成功之路

**仙妮蕾德开创国际事业 /195**

——常念中、蒋昭美成功之路

**如新的欢乐加油站 /203**

——蔡家莉成功之路

# 第一章

## 打造自己的人生舞台

