

白手起家的最佳致富方案

直销致富的 7堂课

*Zhixiao Zhifu De
7 Tangke*



北京科学技术出版社

F713.3

271

为自己挖
财富之井

直销致富的 7堂课

陈伟民 编著

北京科学技术出版社



图书在版编目(CIP)数据

直销致富的七堂课 / 陈伟民编著. —北京:北京科学技术出版社,2004.8

ISBN 7-5304-3032-7

I.直… II.陈… III.销售-基本知识
IV.F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 081304 号

直销致富的七堂课

编 著:陈伟民

责任编辑:张汉平

封页设计:安晓明

出 版 人:张敬德

出版发行:北京科学技术出版社

地 址:北京西直门南大街 16 号

邮政编码:100035

电话传真:0086-10-66161951(总编室)

0086-10-66113227 0086-10-66161952(发行部)

网 址:www.bkjpress.com

电子信箱:postmaster@bkjpress.com

经 销:新华书店

印 刷:北京市北七家印刷厂

开 本:880mm×1230mm 1/32

字 数:196 千字

印 张:8.5

版 次:2004 年 8 月第 1 版第 1 次

ISBN 7-5304-3032-7/F·104

定 价:18.00 元

京科版图书,版权所有,侵权必究。
京科版图书,印装差错,负责退换。

献词

本书的出版,要感谢那些中国直销事业的开拓者,是他们,用自己的辛勤和智慧为人们开辟出一条可推而广之的致富之路;是他们,用自己的卓越实践,为后来人积累下丰富的实战经验。

谨以此书献给即将投身直销事业、实现致富梦想的人们!

目录

mu lu

- 导 言 为自己挖一口财富之井 /1
- 直销第一堂课 成为富人的理由 /9
- 直销第二堂课 搭建致富人脉 /63
- 直销第三堂课 加盟一个成功的直销系统 /93
- 直销第四堂课 直销员的事业管理 /139
- 直销第五堂课 锻造卓越自我领导力 /179
- 直销第六堂课 超越“售卖”的直销功夫 /201
- 直销第七堂课 迈向成功直销致富路 /241
- 附:直销定义及发展 /260

导言 为自己挖一口财富之井

直富是国内一位著名的职业发展顾问,最近他向笔者讲述了不久前来到他的工作室寻求职业发展咨询的两位年轻人的故事。

职场迷惘者

31岁的王嘉文未作电话预约便找到了直富,一见面他就冲着直富哀叹,用他自己的话来说:我快疯了!从2003年6月算起,王嘉文离开那家任职三年的丹麦机具公司已有一年多了;除去2个月的学车时间,其余的时间他都泡在找一份“有希望”的工作上。悲哀的是,至今他也还是没有找到属于自己的“希望”。

交谈中直富得知,王嘉文本科学的专业是自动化控制,毕业后有两段主要工作经历:一是在一家中型公司的生产管理部门任电气工程师,负责车间流水线的保养、维护与管理工作;另一段则是在丹麦机具公司从事销售工作,负责销售各类自控设备。王嘉文是一个有魅力的销售人员,他擅长与各类性情不同的客户打交道;他的口才、文笔都很不错,能把十分复杂的有关自控设备的技术问题解释得很清楚。因此,他的销售业绩非常出色,在不到两年时间里,迅速巩固了华东片的市场,他也顺理成章地被提拔为销售经理。然而,当公司产品步入成熟期后,拥有大片市场空间的王嘉文在公司里遭到了越来越难以忍受的排挤。2003年6月,劳动

直销致富的七堂课

合同到期,公司告诉他不再续约。王嘉文成了一个“踌躇满志”的下岗失业人员!

直富对王嘉文深表惋惜,面对找上门来的郁闷人才,他觉得自己没有必要多说什么。“良禽择木而栖,但是,如果你始终是在别人家的树木上垒窝,总有一天,当你疲惫地飞回来时,你会发现自己苦心经营的窝居然被人连锅端掉了。你今天的遭遇不正是这样么?”

“是啊,说实话,谁愿意屈居人下被人盘剥呢?可是你也知道,创业何其艰难;像我这样既无坚强的社会背景,又无充足资金的人,能有什么希望为自己垒下一个安全的窝呀?”

与嘉文一样,隋靖这半年来也一直忙于找工作,但情形丝毫不比嘉文乐观。隋靖在六年间换了四份工作,从工程预算员到总经理秘书,从网站编辑到行政人事专员,可谓是东一榔头西一棒槌。眼看就要过三十岁生日了,自己还是两手空空。

“跳槽专家”隋靖的问题具有相当的代表性,作为一个有抱负的青年人,他总感觉自己的步伐迈得太慢了,缓慢的升迁怎可承载他向往的生活啊?

直富知道,焦急的隋靖现在最需要的是客观冷静的分析。根据自己积累的丰富咨询经验,他耐心地为隋靖做起了职业前景分析。“从业经验在每一个行业、每个岗位都是至关重要的;若要成为一个行业的高级经理,至少需要专注于该领域工作5~8年,而且你还必须非常执着与勤奋。以你最近从事的行政工作为例。一般情况下,刚刚进入行政人事部门工作,担当的是普通职员角色;在负责行政人事具体事务2~3年后,你才有机会成为某一条块的主管;然后,又需要至少3~4年的时间来积累业务整合、人员管

理、部门协调、政策法规学习与实践等经验,这样,你才有可能成为部门经理。如果你想成为一名顶尖经理人才,还需要在多家公司磨练,以汲取不同的管理策略,博采众家所长。”

“如此一来,我只有耐住性子,慢慢等待‘多年的媳妇熬成婆’了?”隋靖显然对这个客观理性的分析感到绝望。

面对停滞的职业生涯,嘉文和隋靖都陷入了深深的苦恼。他们已经意识到自己在死胡同里“原地跑圈”多年,随着年龄的增加,个人能量、知识与经验将会像榨汁机上的橙子一样不断地被抽空、榨干,而更年轻一代的竞争者们早已是虎视眈眈了。

实际上,还有更多的人被困在灰暗的“现状”里不能自拔:“我知道这家公司、这份工作确实不大适合我,可是,为了生活,至少我得有一份工作啊!现在找一份工作不要太难啊!”“我还能有什么选择呢!换份工作又能好到哪里去呢?”……

人们陷入了一场“不可避免”的心理上的摔跤比赛,深深地牵绊于自己正在做的工作、自己或家人认为应该做的工作而不能自拔。三年、五年过去了,你还是一名奋战在基层、摸爬滚打在一线的老业务员吗,唯一的改变就是换了另外一家单位,工资涨了几百块,额头上多了几道皱纹?你是不是经常躺在床上迷茫地回想以往,想起这些年自己仍旧原地踏步,而你的同学却已脱颖而出,一种无尽的失落和自责如坚硬的磐石一样闷堵在胸口?

直富语重心长地对两位未能志得意满的年轻人说:“人生有三大悲哀:一成不变地埋头苦干;艰辛努力的成果无法积累;上一代耕耘下代无法继承。”

“相对于曾经的理想,现在的你们可以说是一无所有。你们付出了非凡的努力,成功却与你无缘,这只能说明你们还没有找到

直销致富的七堂课

真正属于自己的舞台。平庸者之所以平庸是因为他在‘还过得去’的现状上停止了思索更大的发展空间,把自己局限在越走越狭窄的职业死胡同中。你们都是不甘沉沦的人,怀着梦想多年,期待着有朝一日能顺利产下丰硕的果实。消极等待是弱者的作风,你们需要的当然不是无所作为的抱怨和哀叹。”

直富向他们讲述了一个故事。

挖一口属于你自己的井

元末明初,有两个道士,是师兄弟,分别在相邻的二座山上居住,把两座山隔开的是一条小溪。两人像约定好似的,每天都在同一时间下山去挑水。一日,小溪左边的师兄没有下山挑水,师弟有点纳闷:师哥大概睡过头了吧。他也没有太在意师哥的“失约”。谁知第二日师哥还是没有下山挑水。一个星期多过去了,师弟都没有在那个“约定”的时间内遇上对面山上的师哥。师弟有些不安起来,心想:“师哥一定是生病了,我得过去看望他,看看能帮上什么忙。”按捺不住疑惑的师弟,决心当日下午涉水前去探个究竟。当师弟叩开师哥的房门,看到他正在悠闲地比画着什么拳法,动作优美,富有章法。师弟顾不上询问那是什么拳法,好奇地问他:“这么多天,难道你都不喝水吗?”师哥笑而不答,领着他来到后院,指着一口井说:“这些年来,每天做完功课我都抽出时间挖井,再忙再累,每天总要挖一点。这不,前不久,我终于挖出水了。有了这口井,我就不必往返下山挑水,节省下来的时间,我就用来琢磨一套修养身心的拳法。”

有更多的时间才能成就更大的事业。故事中的那位师哥,就是日后流传千古的武当派创始人张三丰,而他在业余时间琢磨出来的即是今天我们所熟悉的太极拳。假如张三丰也和师弟一

样,每天都循规蹈矩地下山挑水,把时间耗费在日复一日的机械劳作中,恐怕“张三丰”这个名字就不会被世人熟知,而武当派和太极拳这两颗民族文化中的瑰宝,也就根本无从谈起了。

只会准时下山挑水的师弟注定了默默无闻,这也难怪数百年后的我们在提及这则故事时,甚至无法叫出他的名字了。懂得挖井的张三丰成了冠绝天下的一代宗师,然而,更多的人都像他那位无名的师弟一样,终日劳碌却只求得一个并不宽裕的生存条件,因为他们没有跳出“挑水”的思维。

在现代职业生涯发展过程中,很多人都被限制在日复一日年复一年的“挑水”工作中。即使你所处的是个热门行业,你拿的薪水也相当不错,而且看来你所在的公司很有发展前景,然而,这都只是一种“挑水”的功夫。也许如今的你年富力强、精力旺盛,挑一担维持生活的水对你来说并不是个问题。可是,再勇武有力的人也会迎来挑不动水的那一天!

“像张三丰一样,在自家后院里拥有一口永不枯竭的井,把节余的时间用在练习自己喜欢的太极拳,经营自己梦想的事业上;或者犹如他无名的师弟一般,庸碌一生,到了老态龙钟的晚年仍然需要步履蹒跚的下山取一口水喝,这都取决于你今天是否为自己挖下一口井。”这是直富对两位年轻困惑者的总结性点拨。

“为自己挖一口井?您的意思是说,我们应该为自己找到能源不断地‘产水’的事业吧。”王嘉文说,“挑一回水只能维持一天的生计,正如我们的工作,今天干的活只能为明天攒下口粮。如果明天生病了,或者厌倦了不想工作,后天就将遭遇饥寒的威胁。”“我努力争取升职,赢得更高的薪水,这难道不是在挖井吗”隋靖反问直富。

直销致富的七堂课

“不,那只是往你的水缸里蓄水。升职挣更多的薪水,犹如换了一对大号的水桶,一次能盛更多的水,但同时,你付出的将是越来越令你难以承受的高压。而且,别忘了,大号的水桶很有限,人人都在争夺;即使你有幸争得,它也会在某个你没有准备的时候破裂。”

“到底有没有这样的职业呢?我该去哪里挖一口属于自己的井呢?”王嘉文有些急切地追问。

“你们的梦想是什么,说出来听听。不要害怕实现不了就掩饰,把你心里原初的想法毫无保留的说出来。只有认清自己的梦想,你才有可能弄清该在哪里挖井。”

一阵沉默后隋靖开口了:“我想自己当老板,而不是一辈子替别人打工;我希望自己的付出与回报成正比增长;我渴望自由,向往在不远的将来能随心所欲的外出旅游;我梦想在40岁以前无须为生存而工作,不必依靠那微薄的保险金;我希望结识一些优秀的男女组成精英团队,共同为美好的生活而奋斗;我盼望着用十年甚至更短的时间把自己的粮仓装得满满的,而后过上有钱有闲的生活。”

其实,这也是大多数人的梦想;但是,许多人在走向职场几年后就眼睁睁地看着、容忍着自己的梦想萎缩。

所谓的“路”并非浑然天成,而是在于你是否善于把握住机遇。“假如有这样的机会,你要不要?一个可以白手起家,无须任何特殊条件便可获得持续发展的事业;一个没有风险,却能带给你切实保障的事业;一个真正独立自主,掌握自己生活和命运的事业;一个你可以领导优秀人士团结协作、助人又自助的事业。”直富开始亮出自己的底牌。

“这正是我们共同的梦想啊！那么，你所说的这个事业到底是什么呢？”

直销是专为你的梦想而设计的事业

要知道这并非痴心妄想，在一个充满机遇的时代里，的确有这样的事业，它已经让许多人圆了人生的梦，还有更多的人正跃跃欲试，它的名字叫——直销——一口在你后院的井！

“与你们所从事的传统行业相比，直销具有突出的的优点：如果你愿意兼职，它与您现有的工作相容、互补而不冲突，如果选择全职，你也可以自由支配自己的时间。从事直销不需要特殊的专业技能，不需要特殊的关系背景，也不需要特殊的工作经验。直销对于从事人员没有学历的限制，不受年龄的羁绊。无须大额的投资，没有任何风险，却可获得财务上的自由。这是一个起点平等的创业机会，你的事业能做到多大，完全取决于你的投入。”

王嘉文和隋靖被直富真诚而富有感召力的一席话深深感染了，心中积聚已久如同乌云般浓密的困惑与茫然开始散去。“直销”拨开了阻碍他们走向人生成功，实现美好梦想的乌云。来时的沉重心情变得轻快，沮丧的情绪也被开朗的向往之情所取代，他们已经开始感激直富。

“改变‘挑水’的观念，决心为自己重新选择一条希望与挑战并肩的路子，这是个良好的开端。关于直销，你们还需要了解更多。”直富还是那么的客观冷静。

“我们该如何起步呢？选择直销这条通往成功与幸福的光临大道，该从哪里着手？”王嘉文接着询问。

“如你所说，从事直销事业是一个在自家后院挖井取水的明智举动。但任何事业都不可能一蹴而就，直销是否适合你，是否能

直销致富的七堂课

给你带来期望的财富和自由，取决于你对直销的了解。一个人究竟能在直销领域取得多大的成就也取决于他对直销事业的理解程度。”

隋靖再也按捺不住了：“要在直销事业上取得成功，可有秘诀？”

“秘诀是没有的，我也不会给你什么‘羊皮卷’一类的噱头。梦想与妄想的区别就在于是否有一个务实的作风；你若想在前景广阔的直销事业上力争上游，就从《直销致富的七堂课》开始吧！”

直销第一堂课

成为富人的理由

第一节 告别庸碌

一、人生的成功法则

美国哈佛大学做过研究，发现美国 80% 的财富被仅占人口 20% 的人拥有，余下的 20% 财产却被占人口 80% 的人拥有。假设将美国的财产平均分配，每人一份，那么几年以后仍然会出现这种二八分配的现象，也就是说有少数人能长期保证成功，他们始终能取得与众不同的成就。那么，到底是什么因素决定了这样的结果呢？西方有一句话说得好：“知识不如能力，能力不如品质。”一个人能否成功的决定因素正在于他是否具备优秀的品质。

自信的力量

自信是使人走向成功的第一要素，自信会使人创造奇迹。如果你真正建立了自信，你就能迈入成功的大门。古往今来，每一个伟大的人物之所以能成就伟业，无不是以极强的自信为先导的。

直销致富的七堂课

拿破仑就曾宣称：“在我的字典中没有‘不可能’的字眼。”这是何等豪迈的自信，正是因为他的这种自信，才激起了他无比的智慧和巨大的能力，才使他成为了横扫欧洲的一代名将。只有相信自己，才能激发进取的勇气，才能最大限度地挖掘自身的潜力，才能感受到生活的快乐。

心理学家曾做过这么一个实验，将一只跳蚤放进玻璃杯中。开始，跳蚤一下子就能从杯中跳出来。然后，心理学家在杯口盖了一个透明玻璃片，跳蚤仍然会往上跳，但碰了几次玻璃片后，碰疼了，慢慢就不跳得那么高了。这时，心理学家再将玻璃片拿走，却发现那只跳蚤已经不能跳出杯子了。为什么为这样呢？因为在屡次碰壁后，它不自信了，它将目标定到了不及盖的高度。丧失了进取的勇气。

对于人来讲，不也正是这个道理吗？求上则可能居中，求中则可能居下。

还有这样一个耐人寻味的故事：

一场突然而来的沙漠风暴使一位旅行者迷失了前进的方向。然而更可怕的是，旅行者装干粮和水的背包也被风暴卷走了。他翻遍所有的口袋，只找到了一个青青的苹果。“啊，我还有一个苹果！”他惊喜极了。紧握着这个苹果，继续在沙漠中寻找出路。他相信自己一定能走出沙漠，因为他还有一个苹果！每当干渴、饥饿袭来的时候，他都要看一看手中的苹果，抿一抿干裂的嘴唇，这又会增添不少力量。一天过去了，两天过去了，第三天旅行者终于走出了沙漠。

那个他始终未曾咬过一口的苹果，早已干巴得不成样子了，但他却宝贝似地一直紧握在手里。

在深深赞叹之余，人们不禁会惊讶地感到：一个多么微不足道的青苹果，竟然会有如此不可思议的神奇力量！其实，这就是自信的力量！也就是我命在我而不在天啊！

在体育比赛中，运动员常常喜欢握紧拳头大喊一声，为自己树立必胜的信心和勇气，而这种必胜的信心，就可以使他充分发挥自己的真正水平，为取胜奠定了基础。

行动的勇气

建立了自信，有了目标，还不够，还要有行动的勇气。行动的勇气可以使你立于不败之地！

世界上没有一件事是事先可以完全确定和保证成功的。成功者和失败者的区别，不在于能力的大小和主意的好坏，而在于是否相信自己的判断并敢于采取行动。很多人一方面觉得精力充沛，另一方面又感到充沛的精力无处发泄。那你何不认真地分析自己所处的现实环境，选择一个目标，勇敢地去行动呢？行动的勇气就是敢作敢为，就是将自信表现在行动中的一种胆识。可有些人总是在想，总是在说，却没有做。当你感受到这一切的时候，你唯一所需要的，就是行动的勇气！可能会有许多人不理解为什么要耗费那么人力、物力去攀登珠穆朗玛峰，甚至有人会为此献出生命。这些人应该看一看下面这个例子：一次，一名记者采访一位登上珠穆朗玛峰的队员，这位队员说：“当我登上珠穆朗玛峰后，我才发现，原来我什么也没有征服，征服的只是我自己。”

这就是行动的真正含义。攀登珠穆朗玛峰这种行动就是在于证明人类的能力，给人们以鼓励，激发人们的勇气。正是一只顽皮猿猴的猴子敢于直立起来走出大森林，才有了人类的今天！西方很多人从事探险、无动力漂流等活动，也正是为了激励人们开掘

直销致富的七堂课

出潜在的勇气来。

有一个年青人，刚踏入社会，一切茫然无所适从，他很想知道成功的法则。于是，他就去拜访一位智者。智者知道他的来意后说：“你想要的成功法则，共有六个字，现在我先给你三个字，另外三个字等将来再给你。”说着就拿起笔在纸上写了三个字交给他，这三个字是“不要怕！”于是年轻人就开始去冲刺拼搏。到了中年，他的事业已小有成就，可是心中还是感觉若有所失……

他想起了那位智者，于是就跑去找他另外三个字。可是，智者已去世好几年了。智者的家人交给他一封信说：“他要走前曾经交待把这封信交给你。”拆开信一看，是“不要悔”三个字！

现在，很多人在去找客户进行销售时，怕得“要死”。你会不会死呢？不会，最多就是遭到人家拒绝，那么找第二家好了。又有什么了不起的！恐惧会腐蚀你心灵的钙质，让你显得无能，抹杀你做人的尊严。

所以说一个人失去金钱，损失甚少；一个人失去行动的勇气，则失去一切。俗语说：“世上无难事，只怕有心人。”直销员不仅要有自信，而且还要有行动的勇气，只有这样，你才能寻找到客户并说服他们购买你要销售的产品。

爱的付出

人生最大的痛苦莫过于孤寂、无聊，没有别人的爱。之所以会这样，是因为你没爱的付出。而爱是充实生活、摆脱孤寂、获得幸福的最好方法。被爱固然幸福，但全身心地爱却更加幸福。爱包括爱人、爱生活、爱事业。只有满怀热忱和爱心的人，才能对事物有持之以恒的情感，才能对他人尊重、才能对生活挚爱、才能对事业进行不懈的追求。