

利他思维，是一切商业模式及财富的秘密！

利他， 最终成就利己

陈美琪 著



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

利他， 最终成就利己

不要把销售看成单纯地推销产品，而是要把它看成是对客户的帮助，是为客户解决问题。让客户觉得贴心，让客户喜欢你，进而喜欢你的产品，才会让客户把你当成朋友，而不是一个老想把产品卖给别人的销售人员。

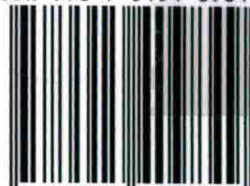
这种“利他”的思维方式，可以让你和客户站在同一条阵线上去解决问题，让客户觉得你可以帮他做决定，这样销售就容易成功了。



关注当代 阅读中国

上架建议：商业·营销

ISBN 978-7-5154-0984-9



9 787515 409849 >

定价：48.00元

利他， 最终成就利己

陈美琪 著

贵州师范学院内部使用



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

2020 年 · 北京

图书在版编目(CIP)数据

利他, 最终成就利己 / 陈美琪著. -- 北京: 当代
中国出版社, 2020.1

ISBN 978-7-5154-0984-9

I . ①利… II . ①陈… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 260918 号

出 版 人 曹宏举
责任编辑 陈 莎
策划支持 华夏智库·张 杰
责任校对 康 莹
出版统筹 周海霞
封面设计 闰江文化

出版发行 当代中国出版社

地 址 北京市地安门西大街旌勇里 8 号

网 址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: ddzgcbs@sina.com

邮政编码 100009

编 辑 部 (010) 66572264 66572154 66572132 66572180

市 场 部 (010) 66572281 66572161 66572157 83221785

印 刷 三河市长城印刷有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 12 印张 200 千字

版 次 2020 年 1 月第 1 版

印 次 2020 年 1 月第 1 次印刷

定 价 48.00 元

版权所有, 翻版必究; 如有印装质量问题, 请拨打 (010) 66572159 转出版部。

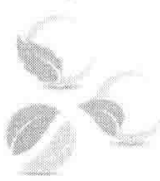
前言

PREFACE

走一条无悔的路

我喜欢散步，也喜欢在车内看街景。有时静静地看，在众人眼中寻常的街边店面，常常就是我眼里最有趣的风景；马路边的各式店面，其实就是一个城市人民生活的具体展示空间。走走逛逛时常有很多惊喜，有时想想，如果实体店面完全被网店取代的话，那我们行走在街上会是多么无趣。

回首往事，自投入直销事业已有 30 多年的时间，这段时间我从运作中国台湾直销市场到大陆市场，走了很多路，看了很多东西，感触良多。2013 年，我只身来到大陆，也许很多人会觉得“只身”很孤独，但我很享受自己独处的滋味。30 多年的直销事业让我深刻地体悟到：如果人活着只是自己独享美好的事物或经验，而没有与人分享、为他人付出，是很悲哀的；如果我们给更多人带来欢



笑、回忆与生活，是一件多么有意义的事情！

在独处中回首过往，30多年来我看过无数人因直销事业发光发热，获得了成功，这些让人难忘，我也禁不住思索自己的存在。今年52岁的我，仍能活跃自如地生活着、存在着，因为我认为，一个人唯有竭尽所能，贡献所长，回馈社会，才能让自己的存在具有意义，而且活到老、学到老、做到老，无怨无悔，不枉费上天赏赐的时间礼物。

现今，直销不仅在世界各地掀起一股无法抵挡的热潮，更被普遍视为未来的趋势主流，它已吸引了全球人士的关注，而对于渴望掌握趋势与改变命运的人来说，直销更是充满了吸引力和魅力。但现实中的很多人不了解直销到底是什么样的销售精神，其实直销并没有想象中的那么复杂，直销强调的是“起心动念”，就是“走一条利他的路”。很多人认为“利己”与“利他”无法兼顾，在我看来，直销如果不能从“利他”出发，即为顾客着想，做出让顾客满意的产品，就没人会掏钱埋单，你想赚钱也赚不到；如果直销不能从“利他”出发，即为直销商及下属设想，做出让直销商“好卖”并“卖好”的产品，协助拓展市场，那你人都留不住，想赚钱也赚不到。企业经营与团队运作的意义同样也是如此。就像一家公司存在的目的与愿

景，只是赚钱而非以“利他”（如关心员工、服务顾客与造福社会）为目的，那么这家公司便是没有价值的，也难以永续经营。直销市场竞争激烈，但是前景更加光明，因此经营者要有持之以恒的信念。我看过很多人进入直销行业时，一开始还能坚持理念，一旦赚到些钱就忘了初衷，有所偏离，最终导致失败！

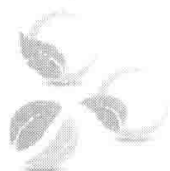
面对巨大的直销市场商机、不断出现的产品、各类迥异的商业模式，很多人都心存恐慌，担心被社会大潮流所抛弃。其实，不管世事如何变幻，“利他”都是我多年来坚持的理念，同时我也是以这个信念经营直销事业的。不论是规划商品、服务和业务流程，还是培训与商业模式的引进，我都更多地考虑顾客与直销伙伴的利益，并不局限于赚钱。事实证明，只要是真诚利他的良心事业，就会得到消费者的支持，就能让直销商与企业赚到钱；而一味地追逐暴利，不顾消费者利益和社会效益，最终只能被社会抛弃。中国台湾如此，中国大陆更是如此，这一准则放之四海而皆准。

直销的发展从“机会导向”“产品导向”“制度导向”到“通路导向”，直至“整合导向”，随着直销的日益专业化，要想在直销事业中大放异彩，除了要有正确的心态和专业知识，更需要具备良好的运作技巧和方法，并



且能够持续成长，强化竞争力。事实上，在讲究“复制”“传承”的直销事业中，绝大多数直销精英都明白这样的道理——快速与有效的成功方式，就是通过学习成功者的成功经验来缩短自己摸索的时间。通过学习成功者的案例与经验，可以快速掌握直销运作的各种技巧，可以知道经营直销事业可能会犯下哪些错误，避免走冤枉路，更有信心与把握迈向成功。

直销经验很重要。2013年至今，我凭借自身经验带领了一家经营了20年的老牌直销企业，从2013年接手时的公司业绩3.8亿元到2017年的公司业绩100亿元，这期间我没有接受任何团队的平行转移，也没有接受任何团队的挂靠经营，只带着原有直销伙伴脚踏实地从进人、留人、育人一系列的战略中，成功地大幅提升了公司业绩，增加了经营人数，让公司从默默无闻到成为中国前五名的大直销公司。许多直销商经过辛苦耕耘，实现了几百万元甚至几千万元的收入，买豪车、买豪房，通过学习，提升竞争力，改变家庭的生活。我个人不但让公司赚钱，跟着我的业务同仁也在我的积极争取下，每年都创下几十个月甚至上百个月的年度绩效奖金。四年多时间的实际操作，让我获得了更丰富的直销经验，这让我更加深



信——直销是未来的机会，颇具竞争潜力！因此，作为直销从业人士，我不能不格外关注直销的发展与升级，毕竟这是关乎民生的产业，有其存在的价值。

本书谈到的议题，正是基于“学习成功”和“复制成功”的理念进行的规划，把为直销从业人员提供的最精准、成功的技术诀窍，完整而有系统地呈现在他们面前。因此，真正有心的直销从业人员可以通过学习本书及实操演练，在较短的时间内攀登直销高峰。

人生，宁可暂时辛苦一些，也不能让自己一辈子都辛苦！对于我们来说，不怕没有机会，只怕自己不改变；不用担心机会不出现，只怕机会来时，自己的实力不够、自己过去没有努力过！

每个人的生命都有低潮的时候，低潮容易让人沮丧、挫败、绝望，但每个人都必须怀抱梦想，让自己不断造梦、追梦、圆梦，因为只有坚持到底，成功才属于你！

陈美琪

2019年9月29日



目录

CONTENTS

第一章 顺势而动，为更美好的风景而走

1. 把握趋势，创业制胜 / 3

（1）创业，是一种趋势 / 3

（2）寻找新机会，走创业之路 / 4

2. 直销是完美的创业模式 / 7

（1）传统行业的创业四要素 / 7

（2）直销创业模式的四要素 / 8

（3）传统创业模式与直销创业模式 / 9

3. 直销经营六大核心价值 / 12

（1）时代趋势 / 12

（2）自主创业 / 13

（3）财富经济 / 13

（4）学习成长 / 13

(5) 圆满家庭 / 14

(6) 附加价值 / 14

第二章 把握要点，为更美好的人生而走

1. 选择正派经营的直销企业 / 21

(1) 直销企业价值取向的考虑 / 21

(2) 选择什么样的直销公司 / 22

2. 产品是核心，不销而销 / 25

(1) 好产品的四个重要方面 / 25

(2) 产品研发与生产：严把质量关 / 25

(3) 产品推广：将产品生活化 / 26

3. 公平合理的奖酬制度 / 29

(1) 奖酬制度必须公平合理 / 29

(2) 适合的制度才是最好的 / 29

(3) 直销制度选择要点 / 30

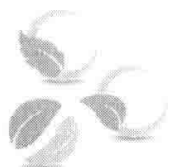
4. 要向前看，不要“向钱看”的团队 / 33

(1) 加强团队建设与管理 / 33

(2) 发挥直销团队领导者的作用 / 34

第三章 做好准备，为更自主的人生而走

1. 心理上的准备——有正确的心态 / 41



- (1) 有老板的心态 / 41
 - (2) 有空杯学习的心态 / 42
 - (3) 有包容平常的心态 / 43
 - (4) 有互助的心态 / 44
 - (5) 有自律的心态 / 44
 - (6) 有感恩的心态 / 45
- 2. 创业条件的准备——时间和财务 / 47
 - (1) 时间条件的三个含义 / 47
 - (2) 财务条件——重在财务规划 / 47
- 3. 学习上的准备——把握学习方向 / 49
 - (1) 必要的知识储备 / 49
 - (2) 学习成功者处理问题的态度 / 50
 - (3) 学习成功者的技巧 / 50
 - (4) 学习成功者的习惯 / 51
- 4. 改变的准备——调整自己的个性 / 53
 - (1) 不想改变者，要知道性格决定命运 / 53
 - (2) 改变太慢者，要快速融入环境 / 53
- 5. 专业的准备——成为专家才能赢 / 56



(1) 成就专家的 5 个学习阶段 / 56

(2) 专家的 ABC 角色进阶路径 / 56

6. 思想的准备——具备正面思想 / 58

(1) 具备强有力的信念 / 58

(2) 具备积极的心态 / 58

第四章 付诸行动，为更成功的人生而走

1. 迈向成功的第一步——列名单 / 63

(1) 上属老师陪同下属一起列名单 / 64

(2) 用“九同字缘故法”列名单 / 65

(3) 用“扩散延伸法”列名单 / 66

(4) 列名单过程中的几个基本观念 / 66

(5) 如何分析名单排列优先顺序 / 67

2. 迈向成功的第二步——暖身 / 73

(1) FORMHD 法则的含义 / 73

(2) FORMHD 法则的应用 / 74

3. 迈向成功的第三步——邀约 / 78

(1) 了解邀约的重要性 / 78

(2) 成功邀约的基本原则 / 80

(3) 成功邀约的步骤 / 81



4. 迈向成功的第四步——ABC 法则 / 85
 - (1) ABC 法则的含义 / 85
 - (2) ABC 法则的关键步骤 / 86
5. 迈向成功的第五步——促成 / 90
 - (1) 试探成交法 / 90
 - (2) 富兰克林成交法 / 91
 - (3) 二选一成交法 / 92
 - (4) 额外好处成交法 / 92
 - (5) 特殊待遇成交法 / 92
 - (6) 见证分享成交法 / 93
6. 迈向成功的第六步——跟进 / 96
 - (1) 对不同人的跟进方法 / 97
 - (2) 跟进过程中要注意的问题 / 98
 - (3) 跟进表格的制作方法 / 98
7. 迈向成功的第七步——新人启动 / 102
 - (1) 帮助新人认同直销行业 / 102
 - (2) 灌输正确观念, 帮助新人学习改变 / 103
 - (3) 完整的发展规划及市场开发运作陪同 / 104
 - (4) 做好协助工作, 降低和避免发生问题 / 105



第五章 学习提升，为巅峰的事业而走

1. 学、做、教与复制 / 111

(1) 学：打牢直销基础的必选途径 / 111

(2) 做：学以致用方为有效的学习 / 114

(3) 教：错误的意义是不再犯错 / 115

(4) 复制：传承经验，有效复制 / 117

2. 学习是直销事业中取得成功的最低要求 / 123

(1) 把握有效学习的要点 / 123

(2) 学以致用的方法 / 125

(3) 直销学习的五个层次 / 127

3. 善用会议，高效营销 / 131

(1) 善用会议，参加聚会的重要性 / 131

(2) 直销市场发展的三个阶段 / 132

(3) 直销会议的三种类型 / 133

(4) 成功举办会议的五个要素 / 136

(5) 掌握会议运作精髓 / 140

第六章 成就荣耀，为永续的人生而走

1. 新人“做了不动”的原因 / 147

(1) 动机不够强，安于舒适区 / 147



(2) 专业不足，成功的信心不足 / 147	
(3) 只想不劳而获，快速致富 / 148	
(4) 不愿意借力，害怕被拒绝 / 148	
(5) 没有启动步骤，不知从何开始 / 149	
(6) 遇到挫折，开始就放弃 / 149	
(7) 约人不来，来了不做 / 149	
(8) 没有融入会场 / 150	
2. 直销，没有失败者 / 152	
(1) 成功都不是不劳而获的 / 152	
(2) 做最好的准备，做最坏的打算 / 154	
(3) 远离成功症候群 / 158	
(4) 莫忘初衷，永葆初心 / 162	
(5) 避免过度承诺 / 164	
(6) 面对问题，解决问题 / 168	
(7) 建立共同价值愿景 / 171	
后记 / 175	

第一章

顺势而动，
为更美好的
风景而走

『不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。』通观大局才能掌握大势，眼光长远才能成就事业！当前，世界和环境都以超出人们想象的速度在改变，中国经济已经在世界各国的惊呼声中超速腾飞，随着国民生活水平的提升以及对健康的关注，整个直销行业已经出现一个新的发展大拐点，这是不可逆转的大趋势。我们应该认识到：顺势而动，投身直销事业，将为人生创造更美好的风景！