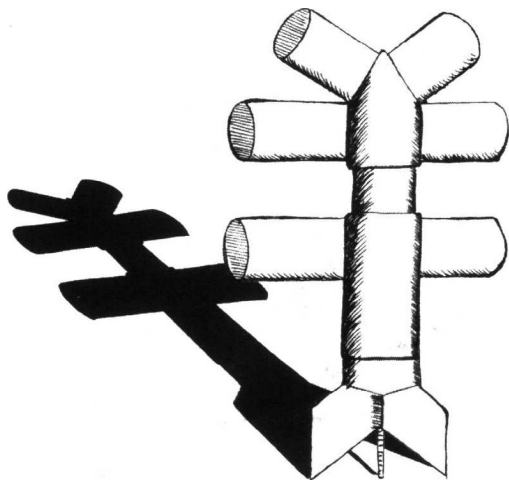


第一章

直销引爆财富梦想



让销售在“不知不觉”中进行，让销售成本最小化，这一直是销售业的梦想，而直销，为这个梦想提供了实现的途径。直销必定主导未来的商业，而传统销售中的大多数都将转为直销，剩余的少数也至少会借鉴直销的成功模式。

1 有梦才有希望



心存梦想去远行

每个人都有自己的梦想，而所有的梦想，都要靠财富去支撑。所以，创造财富成了一个永恒的话题。每一个有激情的年轻人，都会憧憬着创业打天下。有梦想就有动力，有动力就会去努力。取法乎上，得乎其中，取法乎中，仅得其下。梦想越高远，获得的成就就可能越大。那些成功人士早年无不是心怀梦想，并在梦想的鼓励下前行。如果我们热切期待取得成功，走出平庸的生活，该如何去做呢？除非先有梦想，否则一切皆不可能。

在旧金山的贫民区，有一个营养不良的小男孩，患软骨症双腿变

形。但是他有个梦想——成为橄榄球的全能球员。他是传奇球星吉姆·布朗的忠实球迷。每场比赛他一定会前去为他的偶像加油，尽管因残疾而一瘸一拐的。由于家庭贫穷，他买不起门票，只有等比赛快结束的时候，才溜进去观赏比赛的尾声。有一天他惊喜万分，因为他在餐厅里见到了他心中的偶像，这是他多年来以来梦寐以求的一刻。他对吉姆·布朗大声说道：“布朗先生，我是你的忠实球迷，我记得你的每一项纪录。”吉姆·布朗十分开心地笑了。这小男孩充满自信地说：“布朗先生，有一天我会打破你创下的每一项记录！”听完小男孩的话，吉姆·布朗问：“好大的口气，你叫什么名字？”那小男孩得意地笑了，说：“我叫辛普森。”多年以后，辛普森确如少年时所言，在橄榄球场上打破了吉姆·布朗创下的所有记录。

为梦想找一个通路

成功不只取决于自身的素质，还取决于对成功的渴望。出身名门的人为什么大多不如他们开创基业的先辈那样有成就。因为他们成功的梦想、创业的冲动已经非常淡了。人上一百，形形色色，性格、爱好、学历、经历、能力、外貌、人脉各不相同。但是，优秀的人一定成功，成功的人一定优秀吗？不，因为可能成功并不意味着一定成功。成功者的共同点是强烈期盼成功。

有了强烈的愿望，就一定会成功吗？也不一定。要为梦想建造一个通道，让它一步一步向我们走来。李嘉诚在香港地区一所大学演讲时，谈到‘人生成功方程式’时说：“每个人都有巨大的雄心和高远的梦想，

但区别在于有没有能力实现这些梦想，有没有实现这些梦想的通路。”

刘永好童年的梦想是一周能吃一顿回锅肉，两天能吃一顿麻婆豆腐，长大后的梦想是创造财富。为了这个梦想，他们兄弟四人卖掉手表、自行车，凑了一千块钱。搞养殖、造饲料、搞房产，一天天壮大，创造了亿万财富。他们找到了自己的舞台，尽情地发挥自己的才华，获得了巨大的成功。如果没有一个舞台让我们发挥，那我们会不会龙困浅滩？

直销时代已然来临

财富第五波，直销时代来临。

有一个台湾地区的直销员在谈到直销的体验时说：“我的妻子先投入南方李锦记，我刚开始只是在旁边观察，以4个月的时间我想用我的眼睛看哪些人在做南方李锦记，用我的耳朵听他们为什么要做南方李锦记，用我的心去体会这些人是否有心、诚恳，然后用我的脑袋来判断我要不要改变我自己。”最后，他完全改变了对直销的看法，全身心地投入到了直销事业中。

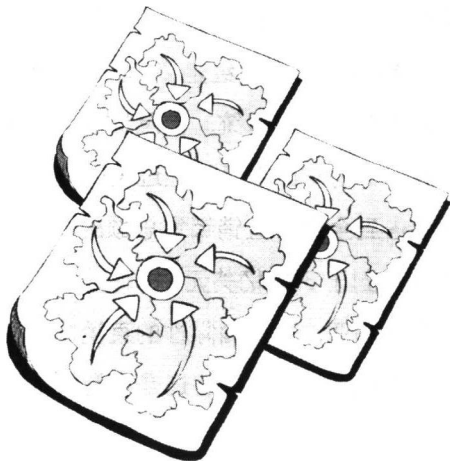
《直销管理条例》对直销行业进行了规范和约束，觊觎已久的国内外直销企业会将蓄积多年的能量与热情全部释放出来，这必将创造中国商业的又一个奇迹。法规对行业行为进行了规范，使非法的“老鼠会”无处藏身，为直销业开辟了一条健康发展的道路。投身到直销事业中来，就是找到了一个绝佳的创业机会和创富平台。多年以后，你一定为当初的选择拍案叫绝。

2 直销，天下英雄尽归之

直销之国家战况

放眼当今天下，各国竞相逐鹿直销。有记载的直销最早萌芽于 19 世纪 40 年代，由犹太人卡撒贝创立。不过，直销作为一种商品流通方式发展于 19 世纪末的美国，并在日本达到前所未有的辉煌。虽然直到 20 世纪 80 年代末期中国才刮起了直销飓风，但中国直销的潜力无可限量。

1978 年，世界直销协会联盟成立，标志着直销业的世界性行业自律组织诞生，旗下包括了 52 个国家和地区的直销协会及欧洲直销协会，促进了直销业在全球的健康、有序的发展。时至今日，数以千万



计的人在从事直销工作，直销业务已在全球 190 多个国家和地区存在、发展，2001 年全球直销行业总营业额已经达到了 800 亿美元。

1929 年中国王星记扇庄的第二代老板王子清就曾用过类似直销的销售方法，即用介绍顾客提取佣金的办法招揽生意，如果谁给王星记介绍了客户，谁便能得到成交额 5%~10% 的提成。这些介绍者，就类似现在的直销员。而由类似直销发展到 2003 年完全意义上的直销，中国直销营业额已达到了 350 亿元。

在欧洲，最近几年，英国、法国、捷克、波兰等几个世界直销联合会成员国的销售额都有长足的进步。英国直销业从 20 世纪 80 年代中期就显现了大幅度增长的趋势，早在 1986 年就已达到 4.5 亿英镑。法国的直销得到政府的高度重视，并以法律形式确定了直销协会的社会地位。目前欧洲的直销已推广到捷克、波兰等国，并对这些国家的经济发展起到了一定的作用。

美国、日本等发达国家的直销业务已经约占本国日用品零售市场的 2/3 份额。虽然直销传到日本已经是 20 世纪 70 年代末了，但是由于日本注重团体精神的东方文化传统，以及极其紧密的人际纽带，使得直销得以迅猛发展。目前，日本已经超过美国成为世界直销第一大国，它的销售额几乎占到全世界直销销售总额的一半。早在 1992 年，日本直销业的产值就达到了 340 亿美元。

在幅员辽阔的澳大利亚，许多国际性的直销公司都视其为直销圣地，多家直销公司在进驻后无论在销售还是在利润上均获得了不俗的成绩。

直销之企业形式

雅芳是直销进入中国的标志。2004年它在中国的销售额达到了 20 多亿元；安利已宣称，无论中国直销政策怎样调整，安利都会努力适应并加大对中国市场的投资和开发力度。

安利是全球规范直销的楷模，被称作是中国直销政策的风向标。据安利公司的郑李锦芬女士透露：安利 2004 年的销售额达到了 170 多亿元。

如新是全球最大的直销公司之一，近年来高速增长，目标直逼安利。中国加入 WTO 后如新紧急登陆中国，目前正着手制定如何本土化的策略，仅 2004 年一年的销售额就达到了 8 亿多元。

这些辉煌的事实足以证明中国直销的确大有可为。

美国如新、维佳国际、优莎娜、雷克瑟斯、安旗等直销企业也纷纷涉足中国市场，无论他们选用哪种直销方式，但都只有一个目的，就是抢占中国直销市场。

而日化巨头宝洁、联合利华已透露，他们将在一定范围内向直销转型。

此外，还有立新世纪、莱科萨斯、永久、克丽缇娜等一大批海外直销企业也正在积极备战，准备大举“杀”入中国市场。

除了外资企业在中国取得了长足的发展外，中国本土企业也取得了不俗的成绩。

天狮集团，直销中资公司之一，背景深厚，是国内最大的民族直销企业，目前该公司正极力扩张海外直销市场。而天狮集团的董事长

李金元先生正是通过直销使自己个人财富达到了 60 亿人民币，从而让自己荣登中国富豪排行榜。

福建福龙，直销中资公司之一，又称“小安利”。其运作制度、理念多有效仿安利之处。

新时代集团是中央直属的国有大型企业集团，目前该公司以“直接营销”的概念在国内重点推出“松花粉项目”。

其实单说现有的在中国适合运用直销模式来运作的保健品企业就有 3000 多家，但这么多的企业实实在在公开运作直销的不到 100 家。在市场经济这个供大于求的年代里，当这些企业看到直销模式给直销企业带来的巨大利润的时候，无不跃跃欲试，其中如天津泰达集团、大连珍奥集团、珠海天年集团、湖北安琪酵母、西安步长集团、上海交大昂立集团、广州太阳神公司等国内赫赫有名的年利润过亿的大型企业，或已经启动了直销市场，或正在了解策划当中。至于那些想通过直销模式来改变企业命运、突破经营困境的中小企业，对直销的渴求就更不用说了。

直销之百姓认识

到目前为止，直销从业者也已经达到了 1500 万人。更重要的是，直销业的兴起给很多“从来不知创业为何物”的中国老百姓带来了一个难得的机会。此情此景，我们还能断然拒绝吗？还能轻易对直销说不吗？

在中国，人们对直销的认识已经由感性认识阶段上升到了理性认

识阶段。从1990年以来，老百姓就开始有意无意地关注着直销。最开始仅仅是因为自己的朋友向自己出售商品感到惊奇，然后是自己也为此心动，但是由于当时的市场混乱，导致了对传销和直销的界限模糊，使人们对直销产生了恐惧，到后来人们又再次了解直销并开始接受直销……到了2005年的今天，人们对直销的认知已经有了质的飞跃。

目前中国人口众多，就业已经成了一个严重的问题。而直销恰恰是缓解就业压力的一个最好方式。

在现阶段、在中国的大中型城市，你去问人们“安利公司的直销怎么样？”绝大多数的人们都会类似这样地回答你：“安利的产品很好用。好不好做不是太清楚”。细致的人们会发现：既然产品好用，难道还愁找不到销路？销路问题解决后，我们再看看其他方面的吸引力。一是公平公正，直销企业挑选人才几乎没有多少条件限制，诸如学历、年龄、经验、相貌、社会关系、社会地位等等，传统企业的考核指标在直销企业中几乎全被淘汰了。二是自由自主，销售目标是自己确定的，要做到哪级、获得多少收入全由自己定夺，这让每个人都能在一个相对宽松的状态下发挥得更加出色！

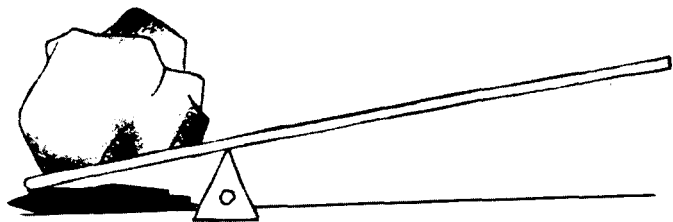
在直销被人们熟知以后，在就业压力大的国情下，在公平公正、自由自主的魅力下，你还有什么可犹豫呢？

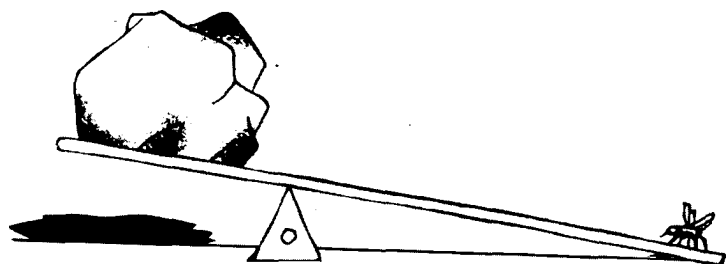
3 四两拨千斤

如果你是一个专业人才，比如电脑程序员，或者你是一个会计，如果某年某月的某一天，你由于某种原因不得不离开你的专业，你一定会彷徨。因为你不知道离开了电脑程序，你还可以干什么？你离开了会计的岗位，又将以什么谋生？因为你是专业的，编程或做账的经验是你的惟一的职业积累。

直销却是一个滚雪球的过程，滚大的不仅仅是你对产品方面的专业知识。如果有一天你不得不离开直销行业进入新领域重新开始你的生活，你将要学习新的产品知识，但是你的主要销售技巧，沟通技巧在这个新的领域里仍然有效，你的经验、信心以及待人处事的能力仍然有用，因为在没有围墙的大学是你获得了“多科毕业”，即使是进入新行业、新领域，也能够很快成为专业人士，做出好业绩。

而且一个顶级的直销员比任何其他行业的顶尖职员都更能影响公司的命脉，所以，你根本不用担心被炒鱿鱼，企业会很重视你。如果





因为其他的原因你想离开公司，而你所掌握的人际网络就将成为一大资本，无论你将要干的是什么产品的直销，这都将成为你的筹码，帮你带来更高的身价。

同时，直销也是一个风险小、无压力的行业。如果你去做代理商，你首先要投入大量资金，或者押金，或者保证金，或者货品的成本。另外下一级的代理商在向你购货时，又可能会压资金。这就形成了三角债，上欠商家，下被代理商欠。你可能会因为经济的问题而喘不过气来。所以，如果你做的是最传统的销售，你更需要大量的资金才能正常运作。

而直销员是消费者、经营者、投资者三者合一的角色，可以满足人们个人创业的需求。不用担心资本积压生意亏空，你需要花费的只是时间和精力，去用心学习产品知识，提升专业技巧。对于未来，自己创业当然是最好的选择，如果你没有雄厚的财力背景，也没有什么启动资金，做生意、搞投资则基本与你无缘。因此，可以“白手起家”的机会比什么都更重要，而直销正是迅速积累原始资本的最佳途径。

姑且不论每一个人是否都有自己的创业理想，但以翻开这本书的

你来说，想必也是盼望有朝一日成为一个受人尊敬、拥有极多财富的大事业家吧？最起码你会希望：家庭幸福美满、身体健康、享受人生、享受自由。如果你是一个拿固定月薪的人，这梦想恐怕就不容易实现。举例来说，假如你每月收入 5 000 元，只能存下 3 000 元，一年也不过累积成 36 000 元，至少你得努力 20 年，才够在北京买一套很普通的房子，而不必贷款或欠债。

然而，人生有几个二十年？

假设你从今天起，开始你的直销生涯，虽然你前三个月赚得很少，但是这是你的人际网络组建时期。当你的网慢慢地张开，你的客户就会呈几何倍数增长，你的收益也同样开始呈几何倍数增长。比较一下几何增长方式和传统月薪增长方式，你就知道你应该有怎样的选择了。

在直销中除了经济上的还有方法上的四两拨千斤。比如直销上我们常采用“程式法则”、“倍增学”等方式来促销产品，流通的速度非常快，所以说是“四两拨千金”。打个比方：一个公司董事长发现写出的“开会通知”日期有误，而当时距离开会时间仅剩不到一天，于是他叫秘书通知 625 个股东，并指定以电话更正讯息。一个做事毫无效率的秘书，打给一名股东至少要花三分钟，625 名股东，就得花三十一小时又十五分钟。在这过程中，还要秘书不眠不休、接电话者保证接通才行。如果换成一个有直销概念的秘书，她只要通知五个股东就够了。不过，必须向这五名股东强调，请他们分别转告另五名股东正确讯息，并请任何接到讯息的人都再传给五名股东。这么一来，

每五人花十五分钟，一传五，五传二十五，再传到一百二十五，再一次就传到六百二十五，经过这四层次的传播，前后总共只要一小时就把问题解决。

传统事业一分耕耘，一分收获；而直销事业可能一分耕耘，多分收获。

4

快乐地工作

这是一个个性张扬的年代，每个人都希望从事能够让自己开心快乐的工作。我们理想的工作应该是这样：在得到物质回报的同时，精神也得到了娱乐。我们希望能够在快乐中工作，而不是把工作当成一种负担，当作一种糊口的手段。做直销的人也是一样，我们不但要得到物质的回报，还要收获快乐。

我们工作，是为了生活得更好，而快乐显然是好生活的非常重要的一个标志。只有快乐地工作，才能快乐地生活。当工作成为我们的一种乐趣、成为快乐的一个不可缺少的要素的时候，我们的生活自然



就会被工作的快乐滋养得美好起来。不过工作往往是不快乐的，这让人们很发愁。快乐地工作的秘密在哪呢？答案是，热爱自己所从事的工作。

有一个小故事讲得非常好：

三个砌墙工人在砌墙，有人看到了，就问其中一个工人，说：“你在做什么？”这个工人没好气地说：“你没看见吗？我在砌墙啊！”于是那个人又转身问第二个人：“先生，你在做什么呢？”第二个人说：“我在建一幢大楼啊！”这个人又问第三个人同样的问题，第三人嘴里哼着小调，欢快地说：“我在建一座美丽的城市。”

我们先不管三个人将来的命运如何，单是看到第三个人工作的态度就已经够让人感到钦佩了。如果人人都像第一个建筑工人那样愁苦地面对自己的工作，那么再好的工作都不会有什么成效；而同样平凡的工作，一样的看似简单重复、枯燥乏味，有人却能用快乐的态度面对，在平凡中体会不平凡，在简单中构筑自己的梦想，在快乐中完成自己的工作。在快乐的心态下工作，有什么样的困难不可以克服呢？

在快乐中工作，就要用积极的心态去面对看起来平凡的工作，懂得用感恩的心来对待身边的环境，即使现在我们只拥有一个砌墙铲，我们同样要感谢命运——它是命运送来的礼物。用心体味人生，在简单中自然会创造出辉煌的成就。故事里第三位砌墙工人的命运大家都可以猜到了，他成了前二位的老板。

然而现实里还是有很多人会对自己的工作觉得沮丧、不满，活得非常不快乐。他们认为自己是迫于无奈才选择了这份工作，或者他们

认为工作枯燥无味，完全不是自己所想象的情形。于是他们在工作中愁眉苦脸、不断叹气，在无聊中等待下班，在碌碌无为中虚度光阴。

如果我们想真正获得快乐，就该把工作当做是生活中的一种乐趣，而不是当做一种刻板、单调的苦差事。职业的选择不能听任自然，初出茅庐者都应该扪心自问：“我具备什么能力，我合适干什么？”如果力所不及，强求也是徒劳。选择你所爱的职业，而一旦做出选择，除非发生错误或严重意外，你万万不可反悔。当我们选择了直销，我们要懂得快乐地工作，不要轻言退缩。

不要后悔自己的选择，努力加上毅力，做任何一件事情都能够收到良好的结果。生活是否能够快乐，完全掌握在自己的手中，当我们把工作变成生活中的一种乐趣时，那我们也乐在其中了。为快乐而工作——这才是无悔的选择。当化妆师为新娘子化妆的时候，他会把化妆当做是创作一件艺术品，一边工作一边享受创作过程中的美感；当雕塑家们创作自己的作品时，他不会觉得疲倦，而是会感动于自己所创造出来的美；当作家创作出一部小说时，经年的辛苦疲劳会一下子不见了，他会沉浸在他所创作出来的小说世界里，流连忘返……

那么我们在做直销的时候，也会发现我们的快乐。我们自己获得了收入，而且帮助了别人，这本身难道不就是快乐的事情吗？

如果你想当个快乐的工作者，还有几个小窍门可以帮助你如愿：

1. 有一个工作以外最爱做的事。

有时候工作是重复的，的确会让人心生厌倦。这时候我们就要把自己的注意力转移到我们的业余爱好上来。在工作之外，我们挑选一

个自己最爱做的事情，这件事情就可以帮助我们在感到疲惫和厌倦的时候，梳理自己的心情，重新振作起来，而不会放弃自己的工作。

2. 经营你与家人的关系。

直销是一种依靠关系的销售，所以从事直销的人们都很注意同别人关系的建立和维持。实际上，最重要的人际关系是家庭关系，是我们与家人的关系。做直销有时候会遇到不理解和挫折，家庭永远是自己最可靠的港湾。经营与家人的关系，让我们感到生活的愉快，而且让我们永远都不会觉得自己孤单，让我们在外工作的时候仍然能够感觉到我们的背后有强大的支持。

3. 花点时间和朋友相处。

要维持人际关系，你得非常努力，有时候我们过度的努力，过度的关心工作导致了我们对生活的疏忽，也导致了我们的疏忽了自己的朋友，这让我们常常感到孤单。其实，朋友是我们生命中永远都不能缺少的，无论我们的工作多么繁忙，多么紧张，我们都应该有自己的时间来与我们的朋友相处。朋友会让我们不孤单，有朋友的关心和支持，我们会更快乐。

4. 在日常生活中给自己一些奖励。

做直销成绩优秀，自然会得到公司的奖励，这奖励会让我们非常开心。不过这奖励是需要达到一定的成绩才行的。有时候，我们要给自己一些奖励，不要只注意埋头工作。自己给的奖励可大可小，可以调剂自己的心情，让我们更加愉快地投入工作之中。