

<<直销37计>>

图书基本信息

书名：<<直销37计>>

13位ISBN编号：9787509511626

10位ISBN编号：7509511623

出版时间：2009-1

出版时间：乔·鲁比诺、崔巍、黄志斌 中国财政经济出版社 (2009-01出版)

作者：乔·鲁比诺

页数：300

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

## 前言

如何创建成功的直销事业？

假如你向30个顶级的直销人和行业领袖提出这个问题，你会得到30个各不相同却又有许多共性的答案。

每个答案都会有一些完全与众不同的观点，包含了他们在各自领域里独有的经验。

过去的50年，在直销这个伟大的行业里，许多顶级的直销人和专业的培训师用自己独特的方式领取丰厚的收入，享受工作的成就，影响无数人的生活。

这些卓越的人已经成功地将直销业根本的规范传授给他们的学生（业务伙伴），鼓励他们走出去，去感受他人的生活，去创造财富，与此同时获得个人的自由。

所有这些专家都是通过直销创造了个人的财富，都对直销有独到的见解。

而且每个人都拥有一些非常特别的成功特质，支持着各自的团队取得一次又一次的成功。

直销需要的正是这种天赋——那些处在最高层的直销人必须帮助他人，使他人像自己一样成功，创建他们自己的直销体系。

没有任何职业像直销业这样帮助每一位成员都取得成功，而每一位直销人的努力都将获得应有的回报。

显然，这些成功的直销人身上有许多值得借鉴之处，最明显的就是他们对他人创造财富的鼓励和对他人生活永久的影响力。

许多成功的直销人著书立作，从事培训或与他人分享他们的智慧，使人受益良多。

正因为如此，我们自问：如果我们能够说服每个成功的直销人与我们分享他认为最能促进他、他所在的团体及他的学生们成功的因素，那将会是多么强大的力量？

如果我们将这些积累的智慧编辑成一本书那将会怎样？

如果我们将与大家分享直销业里的成功和难以窥探的成功奥秘将会怎样？

如果我们能够产生一种协作的影响使2+2不再仅仅等于4而是等于40甚至400那又将怎样？

这就是我们所作的。

身为一个成功的直销人兼培训师，我挑选那些我认为在直销行业最为优秀、最有见地的专家。

我访问百余名顶级销售、作者和培训师。

我从这些精英中选出36个直销人、培训师和行业领袖，请他们每人用一章的内容与大家分享那些促成他们及学生成功的独有智慧。

这些精英们将介绍真实的成功秘诀，只要运用这些方法，人们都将取得成功。

这些智慧都是经过实践得来的精华，将会对准备创业的读者产生重大和积极的影响。

你将阅读到的话题是关于如何充分利用每个必要的因素，创建一个极为成功的直销商业。

它包括下列重要方面：洞察力、预见性、吸纳人才、培训机制、建立信念、制定个人的发展规划以及其他。

领导力发展的奥秘、多种创业的技巧和成功的途径将在此逐一解答。

从传统的创业方式到现代网络创业，从贸易展览到直邮商务，你将学习在这些成功直销人的团队里才能学到的实用销售技巧，正是这些促成了他们的成功。

所有重要的成功原则及其他有助于建立一个成功的直销商业所必需的因素都将在此涉及。

本书中来自这些卓越培训师的智慧浓缩了数百甚至数千小时的私人培训课程，其中许多内容只在他们自己的公司和团队内部分享。

因此我将这本浓缩了无尽智慧的书定名为：直销37计。

当今市面上大部分的直销书籍往往都会记录一些成功直销人的趣闻轶事。

这些故事虽然有趣也有一定的价值但并非切实可行的理念，不能指导人们建立成功的直销体系。

在我看来，本书是第一本向读者传授如何取得顶级成功的直销类书籍。

书中提供了许多成功直销人实践得来的创业技巧，书中用适当比例的章节介绍了知名直销人和行业领袖的成功奥秘。

以下37章概括地论述了积累财富所必备的核心能力，同时阐明了领导力的概念，这对建立一个终极成

## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

功的组织至关重要。

在第1章中，布赖恩·布瑞奥与我们分享了如何在日常生活中创造机会来改变我们的生活和工作。由怀着一颗感恩的心来生活和工作到将注意力放在你所关注的事物上，布赖恩·布瑞奥告诉我们如果想要工作顺利、事业繁荣，就应该努力控制自己的思想。

Rainmaker顾问公司的CEO约翰·特尔惠先生将这一概念延伸。

他坚持顶级的成功往往始于恰当的心态。

他一步一步地指导我们如何用必胜的心态来吸引他人的支持。

激励讲师吉姆·朗讨论了“任何成功的直销者必须具备的能力”这一主题。

他分析了为什么创业人只要具备了以上关键的能力，即使没有资本也能创立自己的事业。

克利夫·沃克——来自英格兰的顶级直销人兼培训师——揭秘了使他不断获得直销成功的九个关键的任务。

你能否胜任这九个任务？

你又完成了多少？

只有发现不足，及时弥补，事业才能不断进步。

马克·斯蒂文斯，一个非常成功的直销公司CEO，讲述了完善的直销体系的力量，同时告诉我们为什么完善的体系是影响直销人拼命实现职业理想的关键因素。

他还列出了完善的直销体系最重要的组成部分。

这些知识，只有在他的公司内才学得到。

大卫·克雷勃，身为成功直销公司CEO的他还是一位顶级的直销精英。

他认为，行为受思想和其他重要因素支配。

当我们的行为出现差错时需要进行适当的调整以保证最终目标的实现。

格雷恩和玛利安，直销业内领导杂志《直销时代》的负责人，描述了成功的直销事业的重要标志。

你的生活和事业是否符合这些标志？

当然，假如你问任何一位成功的直销人，几乎所有的人都会告诉你要取得瞩目的成就必须拥有坚定的信念。

激励讲师吉姆·朗认为坚定的意志尤为重要。

控制情感才能取得事业的成功。

阿特·伯雷告诉我们为什么信念对事业来说如此重要，如何去建立一个坚定不移的信念？

顶级直销精英丹·克隆罗列了成功直销人使事业有条不紊所必须经历的几个阶段。

只有了解了每个阶段的关键部分才能弥补自己事业的欠缺。

汤姆·史瑞特，拥有众多的头衔：直销CEO、顶级直销人、最畅销书籍的作者、业内最风趣的演说家……它用幽默的方式向销售们传授了如何克服顾客的拒绝，如何培养高效的演示技巧。

汤姆用独有的方式使直销简单易学。

传奇人物“神奇”查尔斯·琼斯讲授了如何利用紧迫感推动生活和事业朝正确的方向发展。

他提出的七个独到的领导法则将助你走上成功之路，并吸引他人为你的成功鼎力相助。

身兼销售大师和激励人心的讲师尼都·曲贝传授了劝说他人的艺术。

他将这门艺术分成10个核心部分，并将人们归为8类性格，将要说服的对象归到适合的类别，以便采取相应的说服方式，这一方法非常有效。

谈到说服他人的能力，身兼直销公司CEO和行业培训师的金姆·克莱夫谈论了许多直销人遭到潜在客户拒绝的原因。

她认为直销人可以通过改变自己吸引顾客，获得他人的信赖。

顶级直销人、直销公司创始人凯西·库文提出对待工作必需充满热情。

如何对工作充满热情？

如何确定潜在客户真正的需求？

如何将你的预测运用到工作中制定行之有效的计划？

莎侬·艾尼玛教我们明确什么是最重要的价值，如何利用它们来获取他人的信任？

如何使人相信我们将为他们的生活而不懈努力？

## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

如何利用这种魅力吸引他人？

琳达·艾夫里进一步深化了这个话题，教我们认清潜在顾客最重要的价值。

琳达教我们简单的方法即通过向顾客提问、与客户建立友好关系和满足客户需求来找到适合的产品和机会。

布莱德·海格尔擅长褒奖他人。

他讲述了他是如何通过褒扬他人来建立一个数百万的事业的。

高级副总裁巴瑞·弗里德曼阐述了剩余收入带来的巨大成功。

当你的潜在顾客清楚地了解巴瑞介绍的剩余收入概念时，他们将渴望加入你的事业。

受人追捧的直销讲师兰迪·盖奇出版了六部著作。

在本书中，他揭示了如何持续挖掘新的潜在顾客，如何帮助新人有效地开展工作，如何通过谈话使新人的工作更上一个台阶……按照兰迪的方法，你的潜在顾客将会越来越多。

阿特·杨纳克——众所周知的直销之王——谈的是倡导、培养并反复运用一种简单有效的经营方式来推动工作持续向前发展。

在你的团队中推广这套简单可行的方法使它成为公司的主要经营方式，它将成为你在竞争中获胜的有利武器。

比蒂·卡迈克尔善于构建完善的直销体系。

他向我们讲授如何使一个说“不”的潜在顾客需要我们的产品。

他的技巧是给哪怕是最怀疑、最不情愿的潜在客户建立信心。

格雷格·阿诺德谈论了一个顶级直销人应有和不应有的特征。

检查自己是否符合一个顶级直销人的标准。

直销精英尼克。

黑切尔有许多创新的方式发掘潜在的顾客。

采纳他的建议你会发现身边就有许多可以促进你事业发展的潜在顾客。

依旧是潜在顾客，托尼·亚里山德拉博士，销售培训专家、学识渊博的演说家，分析了如何确认和利用潜在顾客的有利资源。

摒弃三脚理论，托尼阐述如何确立核心影响力以便获得影响大众的机会。

罗曼勒斯·沃尔特进一步研究了积极的预见性，通过揭示利用章鱼式的直销网来扩大你的接触面，提升商业发展的速度。

罗曼勒斯的理念向我们展示了如何在创造价值的过程中进行积极的预期。

假如你不希望自己的家人、朋友或者其他熟悉的人和你一同经历事业的艰辛，艾米·珀士纳将告诉你如何在景气不景气的市场中寻找机会并有效地开展工作。

她介绍了多种宣传的方式，使用传单及其他必要的方式与那些想从你那里获得所需的陌生人一同工作。

精通网络销售的克里斯·托瓦多夫斯基将介绍七种最盈利的网络工具，你可以借鉴并在网络上创建自己的事业。

我要提醒你，这些可都是最前沿的技术、最先进的的方式，你很难在别的书中找到。

这些都是宝贵的财富！

谈到网络，马克斯·斯坦加特利用即时通信创建了一个很有前景的网络体系。

无论你是想寻找一个精神伴侣还是下一个直销巨星，马克斯将指导你如何在网络上寻找潜在买主，并发展这种虚拟的网络关系来获得宝贵的机会。

如果你并不适合网络直销，你也许会对丹博士和玛丽·露·沃勒门的贸易展览感兴趣，周末时通过摊位、展览的形式向成百上千的潜在买家展示产品和生产能力。

沃勒门将告诉你如何利用这个前途无限的经营方式。

他们阐明完全实现公司计划的方式是每个月只参加一次展览会，而用余下的时间追踪有兴趣的潜在买家。

如果你还渴望其他的创业方式，那么听听著名作家兼顶级直销人简·鲁的建议。

她讲述了如何通过举办家庭聚会来创建自己的事业。

## <<直销37计>>

简与我们分享了她成为公司最高层管理者的秘诀，这也正是使她成为直销业内最成功的女性的秘诀。如果网络、贸易展览和聚会的方式都不适合你，也许你可以考虑直接发邮件。

拉里·基亚波内擅长邮件直销，他将介绍如何建立一个直邮公司，如何利用直邮的方式销售产品并从中发现销售精英。

你将学到直邮成功的关键因素，通过广告和头条来确定邮寄清单以保证你的产品出现在有需求的人面前。

无论你选择以何种方式来吸引潜在的买家，没有恰当、及时的后期行动，你所有的努力都将白费。

顶级直销精英杰夫·麦克详细地教我们作出计划并有效地执行。

迈克·梅里亚讨论成功的领导人必备的素质，这将有助于你将事业推向更高的水平。

如果你期望团队能为取得共有的成就而努力，你就要学会有效地领导。

业内培训师、直销精英斯哥蒂·库夫斯传授了心态的重要性。

我们要信任并尊重实施计划的过程，我们期待即将到来的成功并将采取必要的行动来实现成功。

任何商业领域都会有阻碍成功的挑战。

顶级直销领袖雷·葛鲍尔激励我们克服这些影响目标实现的障碍、限制和恐惧。

用雷的方式解决问题将使你的个人能力获得增长，突破成功路上的任何阻碍。

在最后一章，我论述了一个直销人必备的素质，无论是鼓舞他人、领导团队还是实现直销人共有的梦想——成功的自我价值；学习如何被一个强烈的愿望所驱使并付诸行动；学会冲破所有限制的想法，转变消极的思想；学会感激和认可以及有效的个人发展计划；这些会将你的团队推向新的成功，获得新的成就、安宁和快乐。

本书涉及的内容真实可行，书中更是列举了顶级领导者构建直销团队时所采用的独特方式。

它将是一本承载着创立大事业的方法和技术的智慧读本。

本书中各种想法来自直销精英们的共同贡献，它涵盖了适用于各种直销性质的组织、业务伙伴以及直销企业的切实可行的商业原则。

你会注意到，本书的风格和内容强调道德理念的范围、以价值为基础解决问题的方式。

直销业正通过持续地努力来改变长久以来一些直销人和直销公司只求自身便利而利用不正当的手段留给人们的不良形象。

它更尊重顾客，更加希望能留给顾客良好的印象。

本书涉及了众多经营方式和创业技巧，这些知识对每一位直销人来说都是无价的。

在这样一个变化万千的时代，本书的内容却不受时间的限制，无论是今天还是几十年后的读者都将受益匪浅。

感谢你了解本书。

当你实践本书中介绍的思想和方法时，你将最终获得生活和事业的成功。

请享受这成功的旅程吧！

## <<直销37计>>

### 内容概要

《直销37计：37位顶级直销大师的商业秘密，帮你捞取人生中的另一桶金》是第一本向读者传授如何取得顶级成功的直销类书籍。

书中提供了许多成功直销人实践得来的创业技巧，书中用适当比例的章节介绍了知名直销人和行业领袖的成功奥秘。

《直销37计：37位顶级直销大师的商业秘密，帮你捞取人生中的另一桶金》涉及的内容真实可行，书中更是列举了顶级领导者构建直销团队时所采用的独特方式。

它将是一本承载着创立大事业的方法和技术的智慧读本。

《直销37计：37位顶级直销大师的商业秘密，帮你捞取人生中的另一桶金》中各种想法来自直销精英们的共同贡献，它涵盖了适用于各种直销性质的组织、业务伙伴以及直销企业的切实可行的商业原则

。

## <<直销37计>>

### 作者简介

作者：(美)乔·鲁比诺 译者：崔巍 黄志斌 Joe Rubino博士，是一位备受尊崇的直销及个人事业发展培训师，是一位能成功改变他人人生的教练，同时也是8本畅销书和畅销录影带的作者，这些书和录影带都是关于个人发展、领导艺术、信心恢复以及如何使商业成果最大化等方面的主题的。作为一名享有盛誉的演讲人和导师，他因其以下几方面的成绩而闻名：领导艺术培训；聆听与沟通技巧加强；生活、事业以及直销培训；团队建设等。他所著的畅销书籍及录影带已经被翻译成了18种语言，遍及47个国家。

## <<直销37计>>

### 书籍目录

序言前言第1章 抓住每一个“哇”的机会第2章 将正确的态度带到直销事业中第3章 比资金更重要的9件事第4章 制定成功战略，赢得直销事业第5章 系统性的力量第6章 让你的行为向6位数收入看齐第7章 健康商业模式的重要信号第8章 专业直销人员必须具备的首要技能第9章 信仰第10章 如何取得自由高收入之三步走第11章 距离你直销事业的成功只有几句话之遥第12章 紧迫感第13章 劝说的艺术第14章 为什么他们不听我说话？  
第15章 在事业中寻找激情第16章 找到你的北极星第17章 以价值观为基础的销售第18章 认可：成功的动力第19章 直销的魔力：赢得真正的收益第20章 开辟一个稳定的客户来源第21章 设计一个简单有效的操作模式第22章 应对拒绝第23章 全志愿“军团”的领导艺术第24章 运用免费、好玩和有创造性的方法为你的事业寻找一个源源不断的潜在客户流第25章 发掘和吸引潜在直销商第26章 章鱼式营销：伸出每个触须去获得他人的相助第27章 如何做好陌生人的生意第28章 七个最佳（且获利最多）的互联网直销工具第29章 互联网代替你的熟人圈市场第30章 巧用商贸展、摊位、交易会来打造你的直销事业第31章 聚会帮你做到直销顶层第32章 如何通过直邮广告来促销第33章 适当的跟进：隐藏的金矿第34章 做一个有梦想有愿景的领导第35章 态度、过程和远见创造收益第36章 你害怕什么？  
战胜挑战、阻碍和恐惧第37章 高度自尊对直销事业成功的重要性参考书目和相关资源



## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

## 章节摘录

第2章 将正确的态度带到直销事业中 约翰·特尔惠 (John Terhune) 我用了生命中的10年来建立业务伙伴网络, 现在我可以很清楚地告诉你, 建立一个成功的组织离不开持久、端正的态度, 正是你坚守的这种理念, 鼓舞着你的团队成员做出了了不起的事情。

让我们一起面对一个事实: 从事直销事业过程中的挫折和跌跌撞撞, 远多于成功和顺畅。

别被一个久经沙场的老兵的这句话吓得退缩, 要知道挣扎和失败是每一项成功事业不可缺少的一部分, 所以不要惧怕成功的这一面, 拥抱它, 并要明白培养、发展、保护你的正确态度, 会提升你在直销事业中的成功几率。

这就是原因。

人类最强有力的资源之一就是他们的态度。

人的一生中总会有积极或消极的态度。

它影响着你的人际关系、体力和精神, 影响着你的毅力、自我认知、工作习惯, 也影响着你迎接挑战的决心以及处理压力的能力。

当然, 它也影响着你获得快乐的程度和超越自我的能力。

让我在一个能力平平却有着优秀心态的人和一个能力超群却心态平平甚至不佳的人中选择我的直销销售代表, 我宁愿选择前者。

在人类拥有的所有特质中, 正是态度决定了一个人的优秀或平凡。

一个致力于创造并保护优秀态度的人, 他的成就会远大于那些对此无所知的人。

那么, 什么是积极的态度呢?

怎样才能得到它呢?

根据我的实践和咨询经验, 积极的心态就是下决心保持一种对好结果的期待心情, 也就是对现在和未来的信心。

决定去相信尽管你的现状或许不那么理想, 但上帝始终在那个角落带给你幸福。

积极的态度并非像一般人所想象的, 坚信仙女婆婆会把好事扔到你怀里。

你应该把自己的心态看做是无价的资产去精心呵护。

这与你把家里值钱的东西锁在保险柜里的道理是一样的。

当你离开家门时, 你或许会打开报警系统来保护你的有形资产。

可是你是否想过: 如果你开始培养和保持一个正确的心态, 你的财富将会增加不止10倍?

每位直销人员都会在顺境时保持好的心态, 但遇到逆境时, 我们每个人难免会沮丧。

保持快乐的秘诀之一就是学会不让自己的心态被绑在过山车上。

当你的心态跟着过山车走的时候, 一个客户的追捧会让你犹如走上顶峰般飘飘欲仙, 而当他两周后离你而去时, 你又会随着过山车跌入谷底。

能够在直销事业中存活并成功的人, 是那些当一般人跌到底端时仍旧保持高昂的人。

你必须训练自己, 让自己意识到你才是自己情绪和心态的主人。

每天都会有数不尽的事情干扰你的心态——家庭矛盾、财务问题、不快的直销销售员、粗鲁的客户以及糟糕的商业环境等等。

你是否有意识地去检查一下每天的生活, 看到底有多少干扰在侵蚀你积极的心态?

如果你允许生活环境和你的生意决定你的态度, 那么它们就会占据上风, 真的左右你。

在这一关键时刻挽救你的只有你一直有意识培育起来的不懈、积极的心态。

积极的心态是一个人决心去相信自己、相信你的团队是最棒的, 相信你的潜力和梦想最终会成为现实。

这是通向坚定信仰的思想阶梯。

我知道保持一个积极的心态并不容易, 它需要你时时警惕。

你不可能凭空得到它, 而必须每天努力接近它。

但要知道, 生命中没有任何其他东西, 能够比拥有一个精彩的心态带给你更多的回报。

既然我们已经知道了好的心态的定义, 让我们来谈谈如何培养它吧。

## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

我要强调一点，我觉得别人对我最好的评价就是：他有一个非常棒的心态。

一旦你流露出积极的心态，自然就吸引你的客户和直销销售员等人的注意。

正面心态所吸引的是正面的关注，这好比负面心态吸引负面关注一样。

拥有了积极的心态，你就会在生活中绽放更多的光彩，赢得更多的机遇。

要记住一点，让你周围的人有一个好的心态的最好方法，就是你先拥有它。

我与人接触的目标之一，就是希望能让他们自我感觉更好，对生活的感觉变得更好。

这也是我在直销工作中能够赚得百万的原因之一。

我的态度时常像希望的灯塔一样照耀着我周围的人。

人们想留在我身边，多数是被我的心态吸引着。

你如何能够打造这一通往成功的基石呢？

努力让自己信心十足吧，不用说你也知道，对自我的感觉决定着你的心态。

你对自己的看法实际上是决定态度的基础。

如果你认为自己胖，如果你因缺少锻炼而轻视自己，如果你因自己处理不好种种难题而丧失自信，如果你深深怀疑着你的正直、道德和诚实，你就不会拥有我们所说的正确的心态。

相反，如果你对自己的样子很满意，或是在自我训练后由衷地相信自己不同凡响，如果你在困境面前有着虽含蓄却持久的自信，如果你坚信自己能够挺过所有逆境，并且知道自己拥有完整的人格，那么你会自然而然具备一个优秀的心态。

每一天都试着为自己创造一次新的机会，加强你的自信心。

这些都并非一天就能得到，需要时间的累积。

但是你可以通过每天相信自己一点、做正确的选择和抓住机会来打造一个全新的心态基石。

重要的是对自己的潜力有坚定的信念，要知道，良好的心态与自我认知有很大的关系。

为了确保你所做的完全符合打造正确心态的目标，你该采取些什么行动呢？

首先，开始一项运动和合理饮食的计划。

你的身材越好，就越容易自我感觉良好。

我皮带的松紧状况不同，我与人接触时的状态也不同。

你对自己身体的这种满意感，会让你的这种积极心态更加容易地成长。

记住，在与别人谈论你的事业的时候，你不是在推销某种产品或你的公司，而是在推销你这个人。

规律的运动和饮食习惯是需要毅力的。

每当你要锻炼时，心底总会有个声音让你用更轻松的方法去实现计划。

我们总是习惯躲避痛苦，选择短暂的欢愉。

你越是勇于应战，就越有可能速战速决，对自己的感觉也就越好。

自我约束成就了你的性格，它将让你建立更好的自我认知，这也是创造和保持积极心态的基础。

第二步，你可以经常跟那些有助于你建立良好心态的人在一起。

多数人都都会吸收经常与自己在一起的人的心态。

常言道近墨者黑，同样，跟那些消极的人在一起也会毁掉你的积极心态。

这点对于那些有意要建立成功的直销组织的人而言尤其如此。

这世界充满了反面的声音，告诉你不能做什么，以及你为何做不成这些。

让我们铭记自己做父母时的经验，并把它用在我们的直销事业上，让我们成为一名专业的直销从业人士吧。

我家所在的位置特别适合我的两个孩子。

我每天宁愿走100英里去上班也不愿意搬家，因为我的两个孩子在当地都有很好的朋友圈子。

我们知道不善的关系会给孩子的行为带来什么样的影响。

我们热衷保护孩子生命的一些东西，是因为我们知道积极的关系和消极的关系会给孩子带来什么。

我强烈地建议你用同样的热情去选择你的交友圈，因为它们会影响你的心态。

你是否曾经遇到过这样一些人：他们好像吸干了你电池中的能量一样，因为他们总是不停抱怨，只看到生活中的阴暗面。

当你刚开始跟这些人交谈时，你的电量原本是足的，但是当你离开时却被他们吸干了。

## &lt;&lt;直销37计&gt;&gt;

相反，你也会碰到那些浑身充满积极想法和能量的人，他们总能让你电力十足。

我想你一定碰到过具有上述两种特质的人。

你不可能在那些吸干你能量的人周围仍然保持高昂的情绪。

你需要跟那些能给你充电的人在一起。

跟谁在一起是你的选择。

做好这个选择，会为你打造超级好心态添砖加瓦。

写下你认识的最积极的5个人的名字。

这些人让你感到不同——精神焕发、乐观、总是期待好的结果。

现在让我们来看看硬币的另一面。

写下你认识的最消极的5个人的名字，他们让你感到枯竭和窒息。

接着，写下你与这10个人接触的时间。

这就是此练习的目的，就是要让你看到你的时间都花在了哪些人身上，或者应该花在哪些人身上。

一些关系会自然地减少或增加你交际能量。

然而，记住你是在建立你的组织，很多人在直销事业的第一个月就仅仅因为那些唱反调的人放弃了。

因此，我建议你多与那些能带给你能量的人在一起。

你会惊喜地发现它所产生的培养和保持正确心态的力量。

给你一个提醒：如果你屈从于环境或他人，从而放弃了掌握自己心态的主动权，你就丧失了生命的力量，并会因此而付出代价。

第三，作为一个直销事业的创业者，关键的一点是你能解读并听取正面的信息，以便让它们帮你培养和保持积极的心态，保持自己对积极精神食粮的渴求。

如果你即将成功地创建自己的组织，你就必须让自己成为一个榜样。

把自己的旅行时间视为养护心态的时间，想想你在车里度过的那些小时吧，若是把它们用在培养自己的心态上该多好，想想你浪费了多少时间在车里听愚蠢的收音机？

它对你的心智并无帮助。

我们的头脑和心灵每天都需要滋养，正如我们的身体一样。

如果我们每天都享受一次精神盛宴，我们的心灵就会收获活力与力量。

而且你不必在此过程中算计卡路里。

你接受的积极滋养越多越好。

如果你想拥有成功所需的心态，就要明白你的心理状态与身体状态同样、甚至更加重要。

好好照顾它——让它汲取成功人士身上的养分，多读些书，听些这方面的CD，参与一些类似的研讨会。

总之，要让自己有意识地去培养一个积极的心态。

给自己定下一个目标：让下个月的自己比这个月任何时候的自己都好。

作此决定的关键动力就是明白你正在为组织中的其他人树立一个榜样。

年轻时我曾作出这样一个决定：要让自己一生都致力于个人的成长，我将其视作没有终点的一生之旅。

第四，敢于梦想更美好的明天。

换句话说，保有一个期望的心态，有盼望地生活。

那些有目标的人都发现，拥有好的心态并不难，原因是他们对明天总有一个期待。

这就是为什么从事直销事业的人看起来往往比从事其他工作的人有更积极思想的原因之一。

你身边的多数人或许都是随遇而安。

他们当下没有实在的力量，是因为他们对未来缺少期待。

如果你知道明天不会比今天更好，那么你就很难乐观起来。

我遇到过很多尝试实现目标却困难重重的人，原因大多都可以定义为：他们没有把自己的欲望之心挂在行动的帆上。

你必须每天把梦想与保持积极心态联系在一起。

把愿景与行动联系起来，就像避雷线和避雷针那样。

## <<直销37计>>

把你 的心态看作避雷针，生命和工作中遇到的问题打击着你的思想，正如雷电打 击着避雷针。但是无论闪电多么狂躁，它的力量终会被避雷线无声地带走。

在生活中，尤其是直销事业中，雷电会时常攻击你，你无疑会经历阻碍和失 败。

面对粉碎人心的失望时，一般人都会望而却步，有些人永远不会重新振 作。

这就是为什么说直销事业磨炼人的原因。

人们安静地陷入失望和失败的 流沙中。

然而，如果有怀揣热情追求的期望，你就会有更多的能力从原本可 能打倒你的挫败中恢复过来。

第五，准备一份个人愿景和价值声明书。

我强烈建议你应该把你想要什么、想成为怎样的人写下来，放在能经常看到的 地方。

在遇到不顺时拿出来 看看，提醒自己是谁、打算做什么。

这会有助于提醒你意识到自己的热情和 目标。

每天早上起来便明确自己目标的人，不可思议的力量将会一直伴随着 他。

他们每天一睁眼，就与梦想更进一步。

你的组织中同样需要这样的 一个 榜样。

如果你没有时间把愿景和价值观带入每天的生活中，也不要指望你的 员工会这么做。

第六，热情地生活。

人们跟随的是人，不是组织，到头来，人们追随的 是热情的人。

我曾经热情地追求自己的理想，也见过一些热情地追随支票的 人。

我选择充满热情地追求梦想，也是因为那是让自己充满活力和拥有积极 心态的途径。

P8-12

## <<直销37计>>

### 编辑推荐

你将在《直销37计:37位顶级直销大师的商业秘密,帮你捞取人生中的另一桶金》中阅读到的话题是关于如何充分利用每个必要的因素,创建一个极为成功的直销商业。

它包括下列重要方面:洞察力、预见性、吸纳人才、培训机制、建立信念、制定个人的发展规划以及其他。

领导力发展的奥秘、多种创业的技巧和成功的途径将在此逐一解答。

从传统的创业方式到现代网络创业,从贸易展览到直邮商务,你将学习在这些成功直销人的团队里才能学到的实用销售技巧,正是这些促成了他们的成功。

所有重要的成功原则及其他有助于建立一个成功的直销商业所必需的因素都将在此涉及。

<<直销37计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>