

# 直销人十大心态

## 一、积极(乐观)的心态

事物永远是阴阳同存的，积极的心态能把坏的事情变好，消极的心态能把好的事情变坏。积极的心态象太阳，照到哪里哪里亮；消极的心态象月亮，初一十五不一样，不是没有绿洲，是因为你心中只有沙漠。积极的人无论发生什么事情都是好事。

在美国有一间鞋子制造厂。为了扩大市场，工厂老板便派一名市场经理到非洲一个孤岛上调查市场。那名市场经理一到达，发现当地的人们都没有穿鞋子的习惯，回到旅馆，他马上拍发电报告诉老板说：“这里的居民从不穿鞋，此地无市场。当老板接到电报后，思索良久，便吩咐另一名市场经理去实地调查。当这名市场经理一见到当地人们赤足，没穿任何鞋子的时候，心中兴奋万分，一回到旅馆，马上电告老板：“此岛居民无鞋穿，市场潜力巨大，快寄一百万双鞋子过来。”

同样的境况，却有不同的观点与结论。其实，当我们经常往坏的方面去想的话我们将错失许多“成功的机会”。相反的，我们一直往好的、积极的方面去思考的话，我们就会挖掘出许多令人想不到的机会，即使是危机也可能藏着一线机会。

## 二、归零的心态(改变的心态)

就是空杯的心态，就是一切从头再来。如果你要喝一杯咖啡，就必须把杯子里的茶先倒掉。很多人来做直销，他最大的障碍在哪里，在依然秉持着过去的想法，过去的思考模式，过去的行为模式，他用传统的方式来做直销；这个时候直销当然没有办法很顺利的去发展。做直销事业只要你掌握一个好的商品，掌握到一个好的事业机会，选择一个稳定可靠的公司，其实没有做不起来的人。

只有两种人无法在直销行业中生存下去，第一种就是不愿意去改变；第二种是改变的速度太慢。我们讲直销应该怎么样去做，直销你必须来会场，直销必须要用ABC法则，直销必须通过合作的力量来取代竞争，这些都是直销的游戏规则。但很多人就是不要用这样子，就是要用传统的方式来做，所以他做起来就非常的辛苦，没有办法达到市场倍增的效益。

第二种是改变的速度太慢，因为直销不仅我们个人要做得好，而要做组织，那么多的组织伙伴，我们必须能够带着这些伙伴向前冲；作为一个领导人，对伙伴最重要的意义就是标杆，当我们的伙伴看到我们本身的成长和改变，当伙伴看到我们的突破，他会想跟我们一样，进而来复制我们。但是如果我们自己都没有改变，当伙伴看到我们改变的速度这么慢，做了这么长时间人也没有找出来，市场也没有发展起来，我们没有有效地去成长，伙伴们就没有信心，他不愿意跟着这个领导人，没有这一群伙伴愿意跟随我们一样去改变的话，我们就非常难做。在现代快速变动的时代里，我们要么就去改变，要么就是被淘汰，所以我们要避免被淘汰，就必须跟随这个环境去改变。在这个世界上绝

大多数人都渴望成功致富，为什么成功的人只是少数，其实重要的关键是因为大多数人在追求成功过程中，发觉到跟过去的习惯相抵触的时候，他选择放弃这个成功，回到原有的习惯里面。

其实，人生只是一连串选择的结果，我过去所做的选择导致我今天的成就，而今天我所选择的一个生活方式或者是一个作业方式决定到未来的成就。如果现在的做法现在的选择跟过去一样，未来会不会更好？当然不会。

### 三、感恩的心态

感恩周围的一切，包括坎坷、困难和我们的敌人。事物不是孤立存在的，没有周围的一切就没有您的存在。阻力是动力的反作用力！感谢高山，锻炼了我的腿！感谢拒绝，磨练了我的嘴！感谢敌人让我更加强大在非洲大草原奥兰治河两岸都有羚羊，但东岸的羚羊比西岸的羚羊奔跑的快种群繁衍的快，同样的生存环境，同样的羚羊科属，同样的是以一种叫瓔珞的牧草为食何以产生如此大的差异，经过一位动物学家的实地考察研究后发现了一个秘密，那就是在东岸生活着一个狼群，东岸的羚羊时刻面临着死亡的威胁，不得不经常拼命奔跑久而久之练就了强健的体魄，而西岸的羚羊缺少危机活的悠然自得相对的弱小了种群减少

生活中没有对手没有危机是可怕的，有时候真真能促使我们意气蓬发昂首阔步坚持到底从而达到成功彼岸的往往不是亲朋而恰恰是那些拒绝过我们伤害过我们抛弃过我们的人，成功是敌人逼出来的，感恩对手的存在他们激发了我的斗志

### 四、平常(平静)的心态

去掉缺点,吸取优点。虚心使人进步，骄傲使人落后！有一句话：谦虚是人类最大的成就，谦虚让您得到尊重。越饱满的麦穗越弯腰！从事过直销的都知道我们的满腔热忱有时间换来的是回报有时间换来的可能是冷水和嘲笑，更多的时候面对的是被拒绝，成交往往是在被拒绝 4——13 次的时候，这时候保持一颗平常心就很重要，拒绝是成交的开始时。客户虐我千百遍我待客户如初恋，就像茶壶屁股烧得通红可嘴巴还在大吹口哨。没有人能真正拒绝我，我渴望被拒绝 1500 次，你能拒绝我多少次呢？马云说过，现在你对我爱答不理，明日我让你高攀不起

### 五、合作的心态

合作是一种境界。合作可以打天下，强强联手，合力不只是加法之和。 $1+1=11$ ，再加 1 就是 111，这就是合力，但有一个 1 倒下就要成了 11。再弱小的力量只要善加利用也能形成合力

一只兔子在山洞前打字，一只狐狸跳到它前面说：“我要吃掉你”，兔子说：“狐狸先生能不能稍等一下,我把论文写完”，“你会写什么论文”“我的论文的题目是〈论兔子

为什么比狐狸强大》”，狐狸一下就笑喷了，“你怎么可能比我强大”，兔子说：“您不相信吗请跟我来”，说着他把狐狸带到洞中，过了一会兔子自己出来了狐狸再也没能露面，过了一会又从草中蹿出来一匹狼，“兔子呀我要吃掉你”，“狼先生你能不能稍等一下托我把这篇论文写完”，“你能写什么论文？”“我的论文是《为什么兔子比狼强大》”，“哈哈我的牙都笑掉了你怎么可能比我强大”，“不相信请跟我来”，于是狼和兔子进了山洞。过了一会兔子和一头狮子走出了山洞，狮子打着饱嗝说：“兔子你干的不错，今天我吃到了非常丰盛的美餐”，所以不要轻视团队中的每一个人，不会说不会讲不会沟通能力差都不重要在直销事业中加入团队学会借力一样能成功，这只兔子就充分地利用了 abc 法则，狮子是 A，兔子是 B，直销的精髓就是团队建设，如果没有成功那肯定是没能领会精髓，没能进行有效的合作

## 六、坚持的心态

90%以上的人不能成功，为什么？因为 90%以上的人不能坚持。坚持的心态是在遇到坎坷的时候反映出来的，而不是顺利的时候。遇到瓶颈的时候还要坚持，直到突破瓶颈达到新的高峰。要坚持出到底，不能输给自己。成功也许真的只是一种“坚持”，当成功与失败的比例是三七开时，坚持的时间越长，成功的机会就越大。凡是坚持，不屈不挠，就有了赢的姿态。放弃者永不成功，成功者必定坚持，在直销行业当中我们会经常看到一些被称为职业跳骚的不断地考察公司不断地选择公司，在一个游泳池里不会游泳换个池子就行了吗？当然是不行，当你还没有领略直销的精髓，还没有有效的组建起自己的团队时候你的跳槽将显得苍白无力甚至是滑稽的毫无意义

## 七、老板、付出的心态

舍得是一种因果关系，舍得是付出，是为自己做事的心态，要当作职业来做，自己要善于承担，承担是成长的开始，成长是成熟的开始，成熟是成功的开始。要懂得舍得的关系，舍得本身就是得，小舍小得，大舍大得，老板的心态是付出的心态，而打工的应付 的心态。

据说人死后离开阳间到达阴间接受阎王的重新发落，好事做多的人允许转世为人，好事做的少的人只能托生为动物，做过坏事的人不能转世只能留在阴间做鬼，坏事做得太多的人鬼都做不成，要放在油锅里煎熬，以示惩处。有两个人离开阳间到了阴间战战兢兢等待阎王发落，阎王看过功过簿说：“你们两没做过什么坏事准许转世为人，不过有两种人间生活，一种是”舍”一种是”得”，“舍”的就是付出给予，“得”的就是索取得到”，其中一个想好呀别人都给予我，遂举手抢道：“我要过”得”的生活”，阎王看着另一个说：那你只能过”舍”的生活了”，“只要能让我转世为人我愿意”，阎王哈哈大笑大袖一挥两个人便投胎到了人间，过了些年，一个过上了舍的生活一个过上了

得的生活，选择得的是一个乞丐不断的索取，选择舍的那个成为一个乐善好施的财主，付出施舍。。。

## 八、学习的心态

学习是储备知识的唯一途径，知识能给梦想插上腾飞的翅膀，学习是给自己补充能量，先有输入，才能输出。成功是学习的过程，只有不断的学习，才能不断摄取能量，才能适应社会的发展，才能生存下来。学习是积累财富的过程，是创造财富的过程，当今学习就是创收，学习就是创业。做直销就是要讲速度、就希望能压缩我们成功的过程，在最短时间当中、也许三年五年得到传统行业中三十年五十年才能得到的成绩才能获得的财富。但是我们在压缩成功的时候，我们必须要有有一个方法。

最快速的方法就是复制成功者的成功经验。成功者他在销售当中，已经有一套销售的模式，他在推荐增员的时候已经有推荐增员的方法，他甚至在组织运作时他知道怎么样的状况该怎么样去处理。最聪明的做法是：我们不要花时间在失败当中去累积经验，我们就学习这些伙伴这些领导者怎么去销售，他的成功方法是什么、他的经验是什么；他最近增员了，他说什么对方能够受到影响；他在市场运作的时候怎样去做市场运作的规划。直销就是一种复制，复制这样的一个经验。

既然要复制必然要有方法，怎么样复制？靠学习，学习成功者的思考方式，学习成功者的运作技巧，学习成功者有那些成功的习惯；我们把这些成功的经验完整的学习起来，把这个成功的系统学习起来，我们自然就能和这些成功者一样，在直销当中有最好的成绩。

21 世纪的核心竞争力就在于大量的学习并且转化为行动的能力。要大量的学习，学习的量要大，而且要能够不断的重复。有的时候我们发觉到听一遍听两遍不懂，听三遍不懂，到第四遍的时候也许我们就能够开窍；或许在学习一个技巧的时候，第一遍只学到外在的形式，第二遍学的时候我好像会了，第三遍学习的时候我好像懂得怎样去操作，第四遍我就能够熟能生巧，所以必须要大量的学习。

但大量的学习不是学了很多东西就行了，该上的课都上了该去的会场都去了，但是为什么没有业绩，因为没有去用；要有大量的学习并且转化为行动的能力，要能够用的出来。所以你第一遍在学的时候就去想这个东西我知不知道，不知道我把它变成知道；但第二遍再学的时候我除了要知道我还要会说，而且还要会用；第三遍再学的时候我除了会说会用我还要不断的去思考，我到底有没有在用，到底有没有去行动；第四遍我就能解释我做的对不对，我做的落不落实；第五遍我也会说了，我也会做了，我也做对了，我就必须把这些东西再教给我的伙伴。所以我们讲直销的学、做、教，就是透过这个模式透过学习来复制成功者的成功经验。

## 九、真诚(正直、忠诚、诚实)的心态

真诚是做人的起码要求，以真诚待人才会成功。对自己要真诚，对朋友对伙伴都要真诚，直销是做亲情、友情的事。直销就是一个不断创造好感体现真诚感染别人不断加入的事业，对人对事少一点抱怨，多一点宽容；少一点讽刺，多一点尊重；少一点冷漠，多一点关怀；少一点命令，多一点商量；少一点批评，多一点鼓励。你要想别人怎么对待你你就先怎么对待别人，作用力和反作用力是相互的，真诚换来的多半是真诚，你对着世界笑世界就会对你笑，每个人都会拒绝冷漠但绝对不会拒绝真诚

## 十、自信（相信）的心态

相信是成功的开始，更重要的是您一定要相信您自己一定能成功，奇迹就会发生！绝对的相信——相信自己、相信公司和产品、相信事业、相信团队的力量。

很多伙伴在经营直销事业当中遇到的最大障碍，就是从头到尾他从来都不相信。100%相信是世界上最大的力量。当我们相信一件事情的时候，我们会全力以赴把这个事情去完成；很有趣的是，很多人在经营直销事业，他边做心里就边怀疑，第一个他不相信自己，不相信自己能够透过直销事业改变自己的命运，他不相信自己能够去运作这么大的一个市场。

第二他不相信直销，不相信直销就像我们指导人所说的那样，能够让一个平凡的人拥有非凡的成就，所以边做直销心里还在怀疑直销倍增的力量，他一边做一边怀疑，他不敢跟人谈直销，也不敢透过直销的分享让更多的人来加入我们的组织，透过直销事业来改变我们的命运。

第三他不相信组织、不相信上级、不相信这个组织这个上级和这个系统的这个成功模式，既能帮助别人成功也能帮助我成功，所以边做他边想：这样的模式我学得来吗？这样的模式会不会过时了？这样的模式可能没有效果。正因为这一些不相信，他的力量就没有办法跟这个结果联系起来，他的能量就没有办法完全的释放出来。

很多有经验的领导人常常讲一句话：直销说穿了根本就两个字“相信”。相信了就会不顾一切，甚至不顾别人反对的意见坚持要把它去完成。成功就是要有这种偏执的力量。