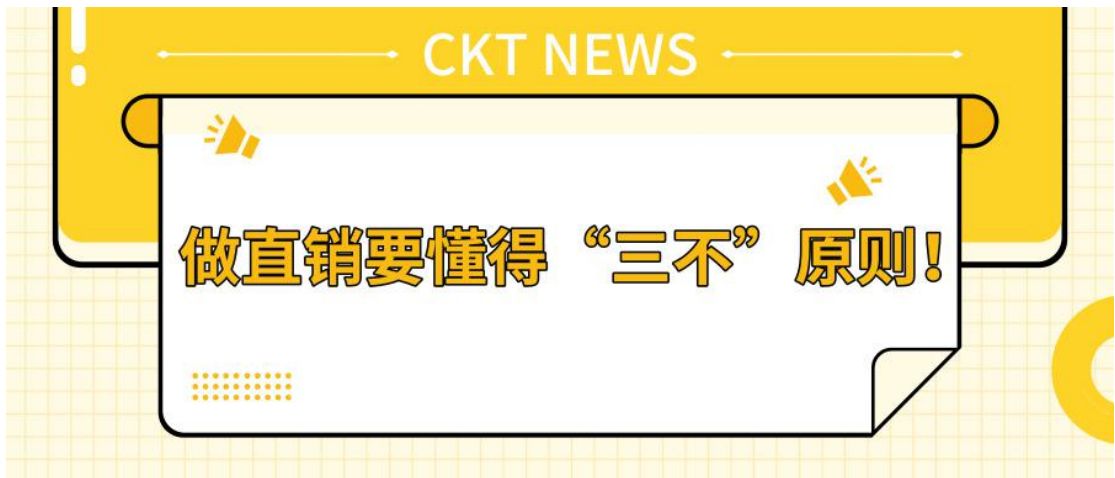


做直销要懂得“三不”原则！

直销人员需要的不仅是关于直销产品知识，直销事业技巧上面的能力，还需要足够的适应能力及抗压能力，也就是建设好一条坚固的心理防御线，才能保证在直销事业运作中不被困难所击倒，被挫折所打败。因为直销行业是个特殊的行业，首先它的模式是由国外引进而来，其次它的发展经历过模糊期（与传销组织混淆时期），所以从事直销行业的人不仅需要自身切实的努力还需形成自己坚毅的意志力。

至于如何建立起自身的心理防御线，建议可以先从“三不”原则开始：



一，不乱阵脚

面对谣言和诽谤的言论，保持坚定不移的心态

很多人既不是观望者也不是从业者，一个完全不懂直销行业，从来没有从事过直销行业的人，却口口声声说指直销是传销，是洗脑，是骗人。对于这类谣言和诽谤，直销家人一定不要被其所影响并且要主动和对方交流，据理力争。一次性例举切实的法律条例，新闻报道，数据证明等方式，向对方解释，说明，直销是一个人人可以从事的合法事业，正规渠道，值得加入，从而在打消其它观望者的犹豫的同时，更能坚定自己身为直销从业者的决心。

二，不失信心

看到夸张和不实的文字，保持积极乐观的心态

任何存在都有利有弊，就像直销行业拥有这些反对者的存在，反而更能激发出直销精英的激情和好胜心理，分辨出直销难民的消极和悲观心理。从而让那些永远保持积极乐观心态，永远向着发展不断奋进的直销人不断收获成长，不断斩获机会，吸引更多志同道合之人一起前行，组建团队，披荆斩棘。拉开与直销难民及普通群众的距离，快速实现自我梦想，攀登人生巅峰。

三，不忘初心

遇到反对和拒绝的声音，保持包容平常的心态

不管是亲友还是客户，对于直销行业都会或多或少带有色眼镜。对于此类现象，如果是自己的亲友家人，直销人员只需明白用事实证明会比言语上的说明好的多，等到自己成功了，成长了，他们自然会第一时间知道，也会第一时间转变观念。如果是潜在客户，我们尽量要以平和的心态及平静的语气向对方证实直销产品的效果及直销事业的优势，自用+分享，仍然是直销人员不可忽视的一环。但如果对方实在是不能接受，也不要踏过沮丧，相信以你包容的心态及为人，依然能够吸引到其它伙伴的加入及支持。

这就是每个直销人员都应该树立的事业心态。

通过“三不”原则，不断向着优秀的自己接近，不断向着美好的未来靠近。

也只有建立一个这样的心态防御线，屏蔽掉影响自己前行的声音，无视掉影响自己进步的事件，才能不被外界因素所干扰，一心一意向着成功和最终的目标所向无敌，成为一个成功的直销人！

做直销，要有明确的目标，内心的力量才会找到方向，漫无目标的努力或漂荡终归会迷路，而你心中的那座无价的金矿，也因得不到开采而与平凡的尘土无异。你过去和现在的情况并不重要，你将来想获得什么成就才是最重要的。有目标才会成功，如果你对未来没有理想，就做不出什么大事来。设定目标后订出中长期计划来，而且还要怀着迫切要求进步的愿望。成功是需要完全投入的，只有完全投入到你所从事的职业中去，才会有成功的一天；只有全身心地热爱你的生活，才会有成功的一天。