

# 这些人做直销注定失败

很多人都说直销很好做，门槛低，谁都可以进去做，但事实真的是这样吗？实际上并不是！以下这几种人做直销就注定会失败！



## 1、害怕改变的人

人生本该是享受现在，也无惧改变，然而害怕改变的人，越往后则借口就越多。很多人以为直销只要买一套产品，就能在家里坐等着钱生钱，初期就不敢做出尝试，日后如何开发市场呢？

## 2、不懂学习的人

不学习、无进步；不学习、难成长！进入直销的人都必须有空杯的心态，无论你之前在什么行业，有多成功。一旦从事直销就必须扎实打好理论基础，学习专业的直销知识和推广技巧，否则不是团队抛弃你，就是被行业淘汰。

## 3、自私自利的人

直销新人时期必须先借力、后能力，先借船、再造船，直销是抱团打天下的事业，只有大家一起成功才能实现真正的财务自由。而自私自利的人却只会想到自己，以为离开团队和伙伴可以拥有更多机会，却不知道脱离了系统，就注定不能成功。

## 4、目光短浅的人

比贫穷更可怕的是目光短浅，优秀的直销人看到的是未来，目光短浅的人只注重蝇头小利。比如：自用一套直销产品，觉得投入太大；花几分钟学习推广方法，觉得浪费时间；办理个人品牌网站，觉得没必要...殊不知，自用是分享的开始，学习成就未来，好的推广工具才能多销而盈大利。

## 5、没有目标的人

没有目标的工作等于零!做直销，无论你处在哪个时期，都要给自己定下一个目标，这个目标是你努力的动力，也是检验你成果的标杆。