

直销人不可触碰的十个禁区

每个直销人都渴望获得成功，可是却经常因此而掉入了坑里。在通往直销成功的道路上，我们经常会遇见哪些坑呢？直销人又应该如何完美识破并避开呢？



一、急功近利，失望而死

每一个进入这个行业的人，都怀抱梦想而来。很多的人甚至被激发、扩大了梦想，成了梦幻。然而大多数人进入这行业，并不能像大家推崇的领导人一样，迅速在短期内获得巨大的经济利益。于是，新人怀抱梦想而来，失望而去。

现在的直销行业已经不是过去机会创业的年代了。靠的是扎扎实实做市场，服务顾客，服务团队，稳健发展。这个行业丝毫不比传统行业容易。她只为那些有梦想，能学习，肯实干而又没有机会发展的人打开了一扇成功之门，让他们有机会付出后得到回报。直销新人如果在这行业找到不劳而获的好事，是不可能的。而领导人们要把握梦想的度，追逐梦幻的团队是不会持久的。

二、个人英雄，呕心而死

有一个小故事很能说明这种死法：一匹上好的千里马和一条小船要去同一个目的地。千里马奋蹄急奔，小船顺流而下，哪个能先到目的地呢？千里马累极而亡，小船一路欢歌。短期内千里马一路领先，真正到达目的地的却是顺势而为，善于借力的小船。

在其他行业靠自己打拼取得一定成绩的人，更容易遭受此种死法。传统行业一路摸打滚爬，他们自信得有些个人英雄主义。满怀信心而来想施展一番拳脚，忘记了直销行业的魅力之一：复制成熟经验，借力使力不费力。以大手笔操作，投资、开店、学习。硬朗的作风很有英雄风范，仿佛成功指日可待。然而，修建一条财富管道是水到渠成的感觉，需要的是精雕细做的功夫。如此运作，后来者必然无法复制，又劳民伤财，掘地三尺不见水，结果筋疲力尽，呕心而亡。

直销行业，不是所有英雄都能成就伟业。而我们更看到很多没有什么优势的人取得了大

的成就。

三、想死做活，空想而死

直销行业是实干家的天堂，空想家的地狱。所有大梦想的实现、所有的成就、荣誉、掌声，必须从做市场这件小事开始，从实干中体现出来。许多新人热衷于参加学习、练习演讲、描绘梦想、做计划，热衷于按照自己的方法和套路去试验。却放不下架子学习并去推荐产品和事业。其他行业或许可以浑水摸鱼，偷懒耍滑，而这个行业真正体现的是多劳多得，热闹喧哗终将退去，只有亲历亲为地向潜在的客户和事业加盟者去宣传、沟通才是我们真正要做的。其他的所有工作都是铺垫，只有这一环是直接产生生产力！

空想千遍，不开口做市场都是无用功。死也要死在战场上。

四、四处碰壁，受伤憋死

有一类行动力很强的人，大量的做市场，但从来不总结，也不向领导人寻求帮助。自己闷头大量行动，大量碰壁，也不与人沟通疗伤。讲了 10 人，死掉 11 人，自己也失去信心了。

所有销售的工作，都是会面临很多拒绝的工作。我们满怀热情地去做市场，考验我们的第一关就是冷水关。形形色色的人对我们所从事的行业有不同的看法、不同的表现。别人客气的拒绝是正常，不太走运的还会遇上嘲讽，别人愿意了解和接受是我们的福气。我们需要不断地去调整心态，不断的修复信心，给自己能量。并及时总结方法和技巧，去降低拒绝率，提高成功率。把这些量化出来，就能找出错误，看到每天的进步。

五、定心不稳，无根不活

很多新人加入到直销行业，只看到了行业的魅力，却没有看到成功需要自己付出的代价。过多地去仰望成功的鲜花和掌声，忘记了低头赶路。任何行业取得成功都需要潜心耕耘。而直销行业的氛围普遍心浮气躁，太多的人静不下心来做该做的事。

你是否真正看懂这个行业，是否真的要在这个行业耕耘并收获，你是否相信了自己所选择的公司和产品，你是否定心了呢？

专家才是赢家。心浮气躁是无法专业运作的。不定心，如没有根基的大厦，是迟早要垮的。

六、目标不明，迷路而亡

一个射箭的高手，一定是向看准的靶心拉弓射箭。一心一意，全神贯注方能百发百中。做直销，就是射箭。自己要在这个行业获得什么，长期、中期、短期、每天的目标要非常清楚刻在心里。能力提升计划，销售业绩计划，专业知识提升计划都步步到位。生活中太多琐事烦心，更有太多诱惑。一不留神时间便过去了。而自己所定的计划实现必然受到影响，锐

气必然受挫，如骨牌效应。再而衰，三而竭。再找回行动状态又不知道什么时候了。不知不觉中，目标成了昨日梦境，找不到实现目标的路。

所以，梦想板是必要的，天天重复自己的目标是必要的。要盯紧自己的目标争取一鼓作气，一气呵成。

七、选择不对，死是归途

“选择不对，努力白费”是直销人常用的沟通用语，用于告诉传统行业的朋友如果所做的是不对的，再努力都不会有好的结果。这句话同样适用于直销行业内的朋友。直销行业蓬勃发展，内资、外资公司；国有、私人公司；拿牌公司、未拿牌公司；历史久远的公司、新开盘的公司。这里提醒大家的是：小心第一印象。因为我们不管去考察哪一家公司，只要它存在肯定就有道理。从他的角度讲就是正确的，是毋庸置疑的。而我们是要做直销，不是去做公司。适合自己最重要。所谓的适合一定是经过比较后才有正确选择的。如果你选择了一个陷阱，是无法登上成功的领奖台的。

这种死法最不值得，还未开始，就已经注定了结局。

八、不懂规律，半途而废

任何行业半途而废都不会取得成功。直销行业取得成就更是一个漫长的积累过程。你是否真正看懂了这个行业的规律和游戏规则？1分钱倍增30次，是536万的惊人数字。而前期1分，2分，4分，8分……的裂变过程又是如此的微不足道。需要足够的智慧、耐心、韧性！越是漫长的孕育，果实将越甜美。很多人等不到出现效益的那一天就夭亡了。更无法体会到直销的魅力：实现财务、时间和心灵的真正自由。

九、无视禁忌，踏雷而亡

直销有8大金纪律，这是行业多年积累下来的经验。新人都会学习到这一点。什么不能做都已经说得很清楚了，要死在这里就太笨了，不说也罢。

十、德行天下，无德无良

眼观心，无憾无悔，磊落光明，是为德。中华八德最能体现一个优秀领导人的风范。

孝：老师传道、上行下效。悌：部门合作，友爱互助。忠：热爱事业，忠诚专一。信：人言为信。不轻诺，言既出，事必行。礼：谦卑有礼、文明素质。义：不偏不倚，俯仰无愧。廉：公平公正、清廉如风。耻：心中有辱，面红耳赤。知耻不为。

谋事以道，成事以德的指导思想。怀感恩之心，兢兢业业耕耘，如此打下的事业根基决定了今天的斐然成绩，明日必将更加的辉煌。

直销行业是运营人际关系的行业。所有取得成就受人尊崇的领导人们都是君子人格、谦

卑有礼。一个德行不高尚的人属作茧自缚，自掘坟墓。终将内忧外患，分崩离析。

小利靠智，大成靠德。有德方行天下!

很多怀抱梦想走进直销行业的朋友跌进了以上所说的各种陷阱。在你决定运作直销之前，不妨以此对照自己是否适合从事;在你运作直销事业的过程中，不妨以此警醒自己绕路而行;在你决定放弃之前，不妨对照自省或许可以自救。

以上就是直销道路上经常遇见的十种坑，聪明的直销人一定要学会避开，早日到达成功巅峰。