# 做直销需要有的十大心态

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-10-17

*第一篇：做直销需要有的十大心态做直销需要有的十大心态1责任心(有了责任心,你的事业才会稳健发展!)2事业心(有了事业心,你的业务才能够做大做强!)3进取心(这是一个不断学习充实然后拿以运用的事业,学好才能做好!)4真诚服务的心(唯有真诚的...*

**第一篇：做直销需要有的十大心态**

做直销需要有的十大心态

1责任心(有了责任心,你的事业才会稳健发展!)

2事业心(有了事业心,你的业务才能够做大做强!)

3进取心(这是一个不断学习充实然后拿以运用的事业,学好才能做好!)

4真诚服务的心(唯有真诚的人,才能够打动顾客,留住顾客!)

5感恩的心(这是一个互相学习,互相帮助的事业,只有你真诚的善待你的伙伴,你的伙伴也才会真诚地去帮助你!)

6持之以恒的心(这是一个长期的储蓄事业,惟有坚持,才能获得成功!)

7正确经营的心(很多人在这个行业里没有获得成功,往往是因为太着急,太渴望一夜成功!)8宽阔的容忍心(这本来就是一个倍受争议的行业,不可能做到每个人都了解!)

9定心(只要你进入了这个行业,你就要把自己当成荒芜的草原里的一棵树,如果你都倒了,那你身后的那些小树苗要怎么办?)

10热爱心(一切事业有成者,他的成功都来至于热爱!)

直销拜访离不开5步8点

发布: 2024-09-09 23:17:12作者: admin来源: 中国直销专业网240

5五个常规的直销拜访步骤：

第一步：打招呼。

直销拜访要想达成既定目标首先要做的就是和顾客打招呼。在和顾客打招呼时要注意3点：热情，目光和笑容。

热情：我们经常说的话就是要想别人怎么对待你，那么你首先就要怎么对待别人。在我们和别人打招呼时如果我们是冷漠的，对方肯定是冷漠的；我们是热情的，对方的回应肯定也是热情的。因为我们的情绪会影响到客户的态度和反应。

目光：人们常说“眼睛是心灵的窗户”。而眼睛的交流也就是心灵的交流。在和对方打招呼的时候眼睛注视对方的眼睛，首先就是对客户的尊重。

笑容：真诚的笑容会拉近你和客户之间的距离。因为笑容是人和人之间最好的沟通语言。

第二步：介绍自己。

无论是对陌生客户还是以前拜访的客户，介绍自己会加深客户对自己的印象，强化顾客的记忆。在介绍自己时要注意3点：简单，清楚和自信。

简单：简单的介绍能让客户在最短的时间记住你，并为接下来的工作留下足够的时间。

清楚：让客户在最短的时间内对你产生好感，并加深印象。

自信：自信不但影响直销、拜访的效果还能感染客户，让你控制拜访的节奏，客户才能记住你。

第三步：介绍产品。

无论是新产品还是老产品对于客户来说，都是因为有需求才会对产品产生兴趣。因此，介绍产品是决定本次拜访能否顺利进展的关键一步。在介绍产品时要注意4点：简洁、参与、比较和价格。

简洁：

1、对于客户来讲，每天接触到的信息可能很多，只有我们用最简洁的语言才能给客户产生好的印象；

2、客户留给我们的时间是有限的；

参与：在介绍产品时，必须尽量让客户参与进来，1、满足客户的好奇心；

2、满足客户的求知欲和占有欲；

3、为自己争取更多的介绍产品的时间。

比较：现在的时代是同质化产品时代，客户的可选择性非常大，我们只有把我们的产品和同类产品做比较才能在最短的时间内让客户记住产品。

价格：价格不是成交的关键因素，但客户对价格又往往是最敏感。因此在介绍价格时力求清楚，并做简单的性价比评价。

第四步：成交。

如果说前面的三步进行的比较顺利，成交只是时间的问题，而成交与否直接显示着直销人员直销、拜访的质量和效率。在成交时要注意3点：专业化、解疑答惑以及造梦。

专业化：在成交过程中，专业化的言辞和动作会增加自己的信心，同时也会增加客户选择购买的决心，让客户坚信自己的选择是正确的。

解疑答惑：对于顾客的问题，迅速、简洁的予以回答，同时主动提出顾客可能会有的疑虑和问题，并迅速的作出解释。

造梦：给客户编织一个假设使用产品的美丽梦想，重点陈述客户如果选择我们的产品带来的好处，简单陈述同类客户已经使用并带来的好处，让客户感觉自己选择的正确性。

第五步：扩大成交量。

作为成交的延续，要善于利用客户的占有欲和拥有感，尽可能的将成交最大化。另外，扩大成交量还有一层含义就是指积极的创造“积极消费”的氛围，包括售后服务，让客户产生愉悦感，并为下一次成交打下基础。

八个直销拜访的要点

第一点：做好准备。

做好准备是成功的第一步。

做好准备是让我们在直销、拜访过程中有备而来，不至于手忙脚乱，乱了阵脚。

比如在直销、拜访过程中的前期计划：区域选择、路线计划、产品资料、样品、辅助直

销工具、相关资料、情况的了解等。这些准备能让自己在直销、拜访时成竹在胸。

第二点：守时。

守时应该包含两个层面：一是对内：自己的领导、同事；一是对外：自己的客户。

守时首先是一个良好的生活习惯和工作习惯。守时会让别人觉得你是一个说话算话的人，一个诚信的人。守时包括准时开始和准时结束。

第三点：拥有良好的态度。

良好的态度是成功的先决条件。

态度决定一切！我们只有用良好的态度去做每一件事情，才能事半功倍。无论是正确的做事，还是做正确的事都需要有良好的态度贯穿始终。

第四点：保持地区。

上级会给每一个人指定其负责区域，而保持地区其实就是保障一个有序运转的整体体系。包括人员体系、价格体系、产品体系、服务体系、管理体系等。

第五点：保持态度。

因为直销的性质决定了直销是很单调很琐碎的事情，90%的情况下是在重复同样的过程。因此，一时的良好态度可能不是很难，难的是一直保持良好的态度。只有用你的激情和自信去打动客户，才能感染自己。

第六点：做足8小时。

实际上在国内大部分一天的工作时间都是8小时，可是谁能说自己8小时都用在了工作上呢？做足8小时意味着事前的有效计划，事中的有效控制，以及事后的有效总结；同时也意味着自己100%的身心投入到工作中来。也只有这样，自己才能在成长中不断进步。

第七点：控制局面。

实际上你只有控制了整个局面，你才能让自己的直销、拜访按照自己的设想进展。我们在直销、拜访时场面不可能永远像我们预想的那样，而总是千变万化，这就要求我们必须提高自身素质，善于处理、掌握、控制各种可能出现的局面。

我们不能控制他人，但总可以把握自己；我们不能预知明天，但可以事事尽力；我们不能延伸生命的长度，但可以决定生命的宽度，我们不能选择容貌，但可以展现笑容。

第八点：清楚自己在做什么，为什么？

要清楚的知道自己在做什么，并且知道自己在做什么！

其实如果问大家在做什么，问一百个人也许会有一百个答案。可是真正知道自己在做什么，并清楚的知道自己的方向和目标的人并不多。我们也只有知道了自己的方向才能确定什么是该做的，什么是不该做的，什么是对的，什么是不对的。

如果回过头来仔细想想，不难明白，实际上这5步8点不只是在直销过程中的直销、拜访过程中的5步8点，同时也是贯穿我们一生，并带给我们无穷受益的5步8点。

直销拜访，对于从事直销行业的人来说都是最普通不过的工作。而对于常规的直销拜访，基本上离不开5步8点

**第二篇：做直销的八大心态**

八大心态

方法重要，心态更重要

首先要知道我们是干什么的，能得到什么，那就需要我们来了解（跟随就能学到精），不了解，我们永远也得不到，学不到，了解权健，权健是干什么的，把健康理念分享给家人们。首先我们要好好的学习，不管是什么行业，首先心态很重要，那我们今天就学学八大心态。

1、融入心态

要融入环境，融入工作室，是培养人才的地方，是复制人才的地方，是成功的摇篮，给每个人讲好话你给别人讲好话，别人会给你说好话，工作室永远要团结凝聚，合作共赢，你就很快成功了，工作室就是我们的加，环境卫生要搞好，很多人不是因为人留下，而是因为环境氛围留下的，融入会议，大会、小会，你不融入，你就不会。融入会议，这样你才能成长，其实台上老师是一个出招的过程，台下的我们是一个接招的过程，融入学习，摆正心态（老师帮我们是情意，不帮是道义，自己一定要成长起来）（汪老师，千万身价近权健；她刚开始是不会弯下腰给人做火疗的，没有融入，她只是有钱而已，但不值钱，为什么团队不起，相信我，就听我的，脱掉外套，弯下腰，带动伙伴做火疗，因为他们跟老师不熟，你必须弯腰去带动自己的伙伴，你要融入工作室去带动这个行业，借力使力，不费力）我们人要和水一样，水融入方的是方的，融入圆的是圆的，就像鱼要融入水一样，没有水，鱼就不能活，所以我们一定要学会融入。

2、学习的心态

不学习没有一点专业的知识，你没有办法沟通客户，产品要学习，要了解，我们老师有的是经验，不是能力（所以不要永远把能力卡在团队里面）看做保险每天都要开会，学习台商企业没有都要开晨会（上班之前）行政单位的，三天二天一次会议（毛主席说三天不学习赶不上刘少奇）我们要学众人之长，才能长于众人，学习如何提升素质，如何提升自己，你一天不学习，赶不上你身边的伙伴，你不学习，不面对伙伴遇到的问题，问你怎么办，还有伙伴中他学习，我没空要带孩子，要想成功，一切要为成功让路，还有学习，要带着问题来学习，你才能学到东西，悟到东西，学习才是重要的，学历代表过去，学习代表未来，所以我们一定要融入学习的心态（有八十岁常青树，还有二十岁的朽木）老师的功成名就是源于她一丝不苟的学习，刚开始你可能为了学习而学习，最后你会带着问题来学，一切要把别人的优点放大化，学习别人的优点，当你认真听别人讲的时候，你成长了，所以要有学习的心态是事关重要的。

3、积极的心态

积极的心态，也是阳光的心态，积极的心态等于成功，成功与失败的一念之差全在心态，所谓积极的心态像太阳，消极的心态像月亮，初一、十五还一样，身边的老师要主动沟通，聊天，请教。

牛仔大王故事和理维斯的故事，到德国西部去淘金，有一条河挡住了去路，怎么办呢？ 理维斯成功的经验，他不管遇到什么困难，他都有积极的心态，有时候人们的想法决定了活法，所有的问题都是表面现象，只要你坚持去克服都不是问题。

理维斯就运用了积极的心态，凡事发生有其因果，必有助于我，也正因为这样我们才有市场。

成功的法宝——凡事发生的事情，都有其因果。

（积极的心态）必有助于我！

每一次遇到困难(不要消极)你就成长了一次。小故事：国王做事，山倒了，水枯了，花谢了 王后解：江山不保了，民心散了，好景不长了 大臣解：天下太平了，真龙天子出现了 不一样的心态，就有不一样的感悟

所以我们要有积极的心态（我们不光有钱，还要带着他人有钱，我们所追求的价值不同）。

4、农民的心态

（十年经商，风雨中十年）我们做权健要有农民的心态，传统行业，他投资了，是不是生意不好，立马就关门啊，几十万（种田比列，春天播种，秋天收获）权健就不同了，新人进来，我们一定用爱心，包容心，呵护，责任心来教我们的伙伴，最后你就有收获了，也就成功了，在这个过程当中，也有付出的心态，你要努力的去付出，要有诚心，爱心来对待每一位朋友，前期你的团队，要帮助你的伙伴，不断鼓励他，前期十分付出一分回报，后来一分付出十分回报，后期不付出也有回报，一辈子的苦水用了3、5年喝掉，终生受益，你说好不好。

5、老板的心态

也就是投资的心态，从事权健事业，要有经营者的心态，当一份大事业去干，不要说权健投入少，几千元，就抱着试试看的心态，传统行业，你投资二百万、三百万你是怎样的心态去干，一年两年回本，什么是大生意小生意，权健投资少回报大，后期是无限的，这是小生意吗？并且有人帮有人教，你总感觉是为别人干的，你错了我们是给自己干的，我就定位成老板，一定要有老板的心态，好好经营，放大格局，不要太计较要有老板本身的素质，领导的观察能力，带头去做，只要全力以赴，你就会看见自己有多厉害（小白兔和猎狗的故事）。

全力以赴和尽力而为是一个结果吗？

全力以赴：有的人一天干3天的活，有的人3天干半天的活，当大生意来做，要全力以赴，在成功的路上，我们不要去抱怨，老板的心态，是不是就是付出的心态，投资大脑的钱，你眼永远都不要眨一下，不要总要老师催着你学习，知识是雪来的，能力是磨出来的，胸怀是修出来的，小钱靠争，大钱靠修。

斤斤计较，永远不成大器，胸怀格局，决定你的未来（一个优秀的领导人，一个优秀的成功人士，不是你一辈子去选择，而要懂的去拒绝）。

权健就是帮助别人，你就有钱了，你就是老板了。

6、付出的心态

精神上付出，时间上的付出，金钱上的付出，我们自己不付出，就在看老师工资高，不要看老师的现在，要看老师背后所走过的路，老师要有很大的格局，眼光放长远，小舍大得，不舍就不得，我们都是双重身份，是老师又是伙伴，你现在是伙伴，将来的不久你也是老师，要懂得付出，付出才能杰出，你要全心付出，（不要说这个不是我干，是你干的这类话，不要去争议，你的付出会给伙伴做榜样，不断去帮助，不计较，你更不能斤斤计较，斤+斤=2斤，要（包括酒精、保鲜膜等）要看付出的过程，结果自然会好，前期是十分付出，一分收获，后期一分付出，十分收获，看刘爱琴（大家长）现在没有付出都有很大的收获，要不断鼓励伙伴，把一辈子的付出，两三年你就成功了（所以我们要舍得付出）。

7、感恩的心态

做人首先要懂得感恩，你不懂的感恩的话，你做人就没有品行了，感恩是最大的财富，要感恩父母，他们的付出都是不求回报的，为我们去打拼，去努力，希望自己的子女能好，孝敬父母，不是给他们多少钱就为孝顺，而是父母看我们是如何的好，孩子成功了，是报答父母最好的方式，我们要懂得感恩，（子欲孝而亲不在）感恩另一半，兄弟姐妹感恩上面的老师，下面是伙伴，还要感恩我们领路的老师，没有我们的老师，没有我们的现在，有的伙伴不好意思说，那你就走误区了，老师都不知道你成长，感恩心态，珍惜才会拥有，感恩才能天长地久，而最好的教育就是自我教育，所以我们要懂得感恩，等你知道感恩，你离成功就不远了，（复制故事）必须把责任心担起，伙伴把银行卡给我们的时候，对我们信任，就要感恩。

8、坚持的心态

其实农民心态联系着坚持心态，人一辈子们不是做多少事，而一件事做好了是一辈子的事，权健就是成功的事业，成功是给有梦想的人准备的，更给坚持的人准备，坚持不要轻易下车，好比一条高速公路，你在前面出口下来了，后面的车是不是赶上你，超过你啦，所以不要有太多想法，不要找捷径，傻傻的做，简单、相信、听话、照做就可以了，老师给的就是嘴捷径的，并且坚持着，坚持才能赢得别人的支持，你一定会成功的，不坚持你是不会成功的。

第一批，老师把小树林扒开草地，给我们走，第二批、第三批……阳光大道，我们只要踩着老师成功的脚步走就可以了，只要坚持，我们就在权健的事业道路上共同走向辉煌！

我们在这里跟大家讲一下，权健好不好的问题，做权健非常容易，说不容易的，是因为你们不简单，为什么这么说，因为我们每个人是不是都有缺点和优点，当别人说到我们优点的时候，我们心里都是喜洋洋的，很开心，那当别人说到我们缺点的时候，心里是不是不好受，就停啦，不积极，那我们老师经常说的一句话：小钱靠争，大钱靠修，修什么呢？修正自己所有的坏毛病，当老师指出我们不对的地方，是不是觉得自己很没面子，挂不住非常生气，而我们生气是不是不对的，老师指出我们的缺点，说明老师心里面有我们，老师不想培养你了，在这个行业里，我们不是老师的唯一，老师却是我们的唯一，所以老师修正我们身上的缺点时，也要坚持着，权健就是一个修的过程，坚持着，最后就成功了！

复制：懒人计划→方法

三大示范，；两大法宝：①宗旨与理念——方向

②懒人计划

**第三篇：做任何事情都需要有个良好地心态**

做任何事情都需要有个良好地心态，心态养成习惯，习惯造就性格，性格成就命运。

一．爱心：博爱是人类最伟大的品质。鼓舞人心，消弥鸿沟，消除偏见，化解仇恨的力量。1． 日行一善，博爱谦恭： 2． 善有善报；

3． 举例：宋江到被王英活捉的故事；刘备当阳长坂避难。二．积极乐观：

1． 从正面看待问题，逆向思维，不自我设限，避免消极心理。2． 消极心理举例：“我不行；没办法；不可能；太难了……”

3． 举例：半杯水；两人推销皮鞋；驴子跌落井中；考生进京赶考。三．信心：相信自己是独一无二的奇迹，人活在希望之中。1． 别人能做好的事情，我也可以；

2． 尺有所短寸有所长，不用自己的短处去对比别人长处；

3． 举例：八年抗战；毛泽东从延安兴起而建国；雅典奥运会中国女排对俄罗斯；

四．恒心：下定决心，就要坚持到底。有执行力，果断且毫不犹豫，任何伟大的成绩都经历过一番坎坷艰难，“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？” 1． 佛像和石头的故事；滴水穿石； 五．敬业守信，像狼一样工作：

1． 团队精神高于一切：相互尊重，组织伦理，个人服从大局）

2． 分工协作，各尽其责：坚守工作岗位，发挥出最大能量，没有任何借口； 3． 千里奔袭不达目的誓不罢休：只看结果不看过程； 4． 勇于奉献牺牲自我：牺牲个人利益服从大局；

5． 举例：把信带给加西亚；解放军训练和打仗；上司要我走一里路，我要自觉多走一里；买土豆的故事；和老板换位思考。六．学会做人：

1． 处世两原则：改变他人不如改变自己；你希望别人怎样对待自己，自己首先要怎样对待别人； 2． 举例：牧师布道的故事；邻居窗户的故事；丢失斧头的故事； 3． 爱心，信心，恒心，积极，感恩心，宽容，学习心。（不利心态：妒忌，愤怒，怯懦，不安，斤斤计较）

七．结束语人们都想出人头地，追求健康、富足、快乐的生活，而努力工作是美好生活的前提。（给我健康和工作，我就一定能过上上等的生活）。怎样成为主管？ 1． 设定目标； 2． 分解目标；

3． 最短时间采取最大量的行动；

4． 不断学习成为专家，因势导利成为主管； 5． PDCA 6． 坚韧勇决，持之以恒。

**第四篇：经营直销事业的十大必胜心态**

经营直销事业的十大必胜心态

「态度」既然是一种可以「学习」与「重建」的技能，要成功经营直销事业首先就必须清楚地知道那些「态度」对直销发展是必备的。以下就是我们归纳出来的「十个经营直销事业的必胜心态」。

1.直销是帮助你快速致富与成功，而不是帮助你不劳而获。你同意「只要加入直销事业，就能轻轻松松、不费吹灰之力地成功致富」这个观念吗？如果你不同意，恭喜你，你的直销观念很正确，如果你同意，那么就要注意了，因为你可能被某些为了急速扩展组织的人误导，而将直销事业神化与脱离现实。

直销之所以能帮助人们快速成功致富，就在于它让人们将原来十年要做的事情、要付出的心血、要接触的人集中在两年到三年的时间完成。因此，在两到三年中，你自然能享受到一般行业努力十年、甚至更久时间才能得到的成就，缩短达到巅峰的时间。也就因为这个道理，经营直销事业必须比一般行业更投入、更用心，时间更不能浪费。这个心态是任何从事直销事业的伙伴从一开始就应当要建立的。

2.机会总是降临在那些「确信自己一定会成功」，而且早已开始「为成功做准备」的人身上：20世纪最伟大的心理学家暨哲学家威廉‧詹姆士曾说：「20世纪最伟大的发现就在于一个人可以藉由内在的转变，成为自己心目中所想成为的人。」。只要你留意周遭的成功人物，你会发现他们都有一个共同的特征，就是他们通常都「坚信」只要持续努力下去，自己一定会「成功」。

这股相信一定会成功的信念，会驱动内在的动力更积极追求梦想的完成，以及早为成功做各项的准备与打好基础。因此，当机会来临之时，自然能立即掌握，善用这个成功的契机。反之，如果你压根儿不相信自己能够这么成功，当成功的机会来临时也会因为没有做好完全的准备而让机会稍纵即逝。

所以，当你「相信自己一定会成功」时候，你就有很大的成功机会；当你「不相信自己会成功」的时候，你是绝对无法成功的。

因此，在经营直销事业的时候，你不仅要强化自己的信念，更要让你的整个组织网成员都相信，只要找对方法，下的功夫够深，他们以及整个组织绝对可以获得成功。

3.成功的过程一如「打水帮浦」：唯有坚持到底才能享受甜美的果实，成功就像压帮浦打水一样，当你开始压帮浦的时候，不会有水出来，直到下的功夫够了，水就会源源不绝涌出来。越深的井，压的次数和下的功夫就要越深，然而，越深的井，通常水质也越甘美。只是太多的人，总是缺乏耐心和毅力，往往下了功夫，却在水即将涌出、成功即将到来之前，就忍不住放弃了。想想看，这有多么可惜！尤其在直销业，经营的时间越久，付出的努力越多、组织越庞大，你所获得的成果也相对越丰硕，只可惜，许多的伙伴没有耐心等到开花结果就中途放弃，真是要命的错误心态啊！

4.永不煞车是最省油的开车法。

有次在讨论「目标」的时候，同是讲师的好友李南平曾经提出一个有趣的问题，他说：「Jason，你知道开车的时候，要怎样最省油吗？」

就在我们思索之后，他接着说：「开车要省油，最好的方法就是保持定速，并且不要煞车或中途停车。」，不过，他也补充说：「以台湾的交通状况，这几乎是不可能的。」

仔细思考这个问题我们不难发现其中的道理，在成功的路途中，我们常常因为受到一些干扰就打乱了我们的脚步，好比受到激励时就认真冲刺一下，等到热度减了或遇到挫折，脚步则大幅减缓。最糟糕的是，遇到瓶颈或遭受较大的问题时，往往倾向放弃原有的目标，再找寻一个新的目标。别忘了，每换一个新的目标，都意谓着「从头开始」，前面的功夫都白费了，凡事都得再来一次。

从事直销事业，一定要建立一个正确的心态，就是「锁定一个目标，照着既定的行动计画，以平稳的步伐不断前进。」

5.将挫败的经验转换为成功的助力：直销是一个牵涉到「人、销售、组织」的事业，因此在经营的过程中，自然会碰到各式各样的状况与问题。在面对这些问题的时候，如果心态不够健全的话，通常会产生受挫、沮丧、埋怨或甚至想打退堂鼓的情绪反应。这就很可怕了。直销之所以可爱和有趣的地方就在我们可以藉由这些事件或问题累积经验，将它「转换」为帮助我们成功的助力而非阻力。

正确的心态应该是将该事件当成一个「过程」来看，它不是一个最终的结果，所以不需因此而灰心丧志，而是要找出真正的原因，那里做不好就应该力求改进，或寻求上线与组织的协助，将此事件所得的经验变成帮助自己成功的助力。

6.只要你能帮助别人实现梦想，就能帮助自己梦想成真：有两个钓鱼高手相约星期天下午在溪边一较高下，看看在太阳下山前，谁的收获比较多。

比赛开始，两人始终呈现拉锯战，钓起来的鱼一直不相上下。这时，两人的钓鱼技术吸引了好几十名围观者，纷纷为他们没几分钟就钓起一条鱼的技术赞叹不已，进而恳求两人传授绝技。

第一个高手为了怕影响自己的成绩，始终不肯答应，而比较愿意帮助人的高手则禁不住众人的请求而答应传授他们钓鱼的技巧，而这些人们也承诺每钓起十条鱼就回馈一条做为答谢。这个高手对于众初学者的技术不敢寄予厚望，只是一心想让每个人都在最快的时间学会，并且享受钓鱼的乐趣。没想到，在他的指导下，每个人的表现越来越好，到了太阳下山的时候，他所获得的鱼竟然比另一个人多出三倍，真是始料未及。这个道理真的很重要，尤其在直销事业中，当你尽全心帮助别人成长或一步步实现他们梦想的时候，刚开始你也许会觉得没有时间冲自己的业绩或完成自己的目标，但是，就长期来看，只要你帮助他们完成梦想，你也就能帮助自己梦想成真。

7.别妄想去控制与改变那些无法控制与改变的事，重要的是，你以什么方法来响应它海

伦凯勒曾经说过：「当你面向太阳，就看不到背后的阴影。」只可惜许多经营直销事业的伙伴却不明白这个道理，当自己被原先寄予厚望的多年老友拒绝之后，还深陷其中，反复想着，「以我们这么多年的交情，他怎么可以如此断然地拒绝我。」或是当自己好不容易约好朋友参加公司的OPP，居然下起大雨，使得朋友临时取消约会，不禁抱怨天公不作美。其实，对于这些已经发生、不可能改变或控制的事情，深陷其中，一味想去改变或埋怨都已无济于事，重要的是要用什么样的方法来解决或是应对。

凡事乐观的期望，但做最坏的心理准备，当事情发生而无法再改变之时，应该将重心放在如何响应能产生最好的结果上。

8.停止将过错怪罪外在因素，明白你有充分的选择自由：人们总是习惯为自己的过错找寻合理化的借口，尤其是将这些过错归咎于外在的因素，像是经济不景气、运气不好、背景不佳、组织领导不力等等。但是这却忽略了一个重要的关键，「当你将食指指着别人的时候，其实有三只指头是指着你自己」。对于每一件事情，也许我们无法完全控制外在环境的变因，然而，我们可以控制的是自己的「选择」。我们选择什么的产品、选择加入那一个组织、选择什么样的客户、以什么样的方式表达，都会影响结果。因此，要将直销事业经营得好，就要停止将过错怪在外在因素或别人身上，重视自己的每一个选择，使经营直销的每个阶段都是一个不断学习、不断成长的过程。

9.面对问题时，将注意力集中在问题的解决上，而非情绪的感觉：直销事业是个较一般传统行业能够帮助人更快成功、更快致富的事业，然而，相对地，要将直销事业经营得好，要比一般行业面对更多的问题，以及需要投入更多的心力。所以，从事直销的你在遇到问题与挫折时，应该建立一个心态，就是为了追求快速成功，你没有时间浪费在灰心丧志与无谓的情绪处理上，要做的就是立刻回到组织体系中，让伙伴的积极为你疗伤止痛，集众人的力量，以解决问题为导向，不断向前迈进。

10.学无止境，在直销的领域中，永远有学不完的东西等我们似海绵般地吸收：直销事业结合了行销、人际沟通、团队激励等等许多的学问，因此，在直销的领域中永远有学不完的东西。成功的方法有很多，没有所谓最好的方法，只要能有效帮助我们达成目标就是好方法，因此，在经营直销的过程中，我们有太多要学的东西，以便应用在不同的人、不同的事情与不同状况上。

因此，「归零」、「海绵」心态不断在直销事业中被提及，而且，不管你的表现多好、聘级多高、组织人数与收入多少，不断虚心学习是绝对必要且不可忘记的。也许你会觉得这十个必胜心态都已经听过或知道了，但是，重点是有没有落实。就像每一个从事直销工作的伙伴都知道「ABC法则」、「三S」，但做得好坏，差别可就大了。

在经营直销事业的时候，还有一些心态是必须建立的：

◎相信公司、相信产品、相信组织。

◎唯有当我们先肯定自我、相信自我，别人才会相信与肯定我们。

◎你所接触的信息、人与想法，都会影响你的想法与态度。

◎当你不断帮助他人解决问题，你就没有时间陷在不必要的困境中。

◎因为有太多目标要完成，所以我们根本没有时间生气或被其它情绪困扰。

◎当你越跟人们接触，你会越喜欢他们；当你越不和他们接触，你会越不喜欢他们。

◎像蜜蜂播花粉一样，要不断乐于将你的产品与喜悦和他人分享。◎你越把时间集中在重要的事情上，你越有时间做自己真正想做的事。◎注意你的用字遣词，它无时无刻不在影响你的态度。◎赞美是提高生产力的神奇妙方。◎做一个发掘别人优点的「黄金制造者」，而不是专找他人缺点的「垃圾制造机」。

**第五篇：做任何事都需要有计划**

做任何事都需要有计划

在管理学中，计划具有两重含义，其一是计划工作，是指根据对组织外部环境与内部条件的分析，提出在未来一定时期内要达到的组织目标以及实现目标的方案途径。其二是计划形式，是指用文字和指标等形式所表述的组织以及组织内不同部门和不同成员，在未来一定时期内关于行动方向、内容和方式安排的管理事件。

无论是计划工作还是计划形式，计划都是根据社会的需要以及组织的自身能力，通过计划的编制、执行和检查，确定组织在一定时期内的奋斗目标，有效地利用组织的人力、物力、财力等资源，协调安排好组织的各项活动，取得最佳的经济效益和社会效益。

很多时候我们做投资，并不是要操作的多，而是操作的对，有时候不操作其实就是最好的操作。在制定计划时，尽管需要考虑许多关键因素，但核心问题始终是在什么情况下退出已经进入的交易。生意人做生意各有自己的一套诀窍，有些人按计划步步为营，有些人凭直觉时进时退。总的来说，这两种人这么办事都不能算错。凭直觉做生意的人自然无需求教于书本，但凭计划做生意的人最好耐下性子读完本章。

做白银投资的计划有很多原理和细则，但若归结为最简单的要素，它无非是制定出一个进入和退出任一交易的起点，不管此项交易最终是否有利可图。一旦确定了这个起点，价格水平的变化就可归结为上升、下降或维持原状。一个交易计划就必须为进入实际交易市场制定行动蓝图。一旦价格水平发生如上所述三种变化中的任何一种，交易人就可根据计划做出卖或买的决定。

对于一个正在赢钱的交易，如何制定交易中的指令就不像制定计划应付赔钱交易的指令那么容易了。这里存在着多种可能。

如果一个交易人在进入交易前已定下赢利目标，那么一个明显的可能就是一旦达到这个目标，他就立即发出一文“限价令单”，从而退出此项交易。还有一种可能是交易人一直让利润上涨，直到某种价格变化朝输钱方向转化的迹象出现。在这种情况下，退出计划就可能定为：“在停止损失点卖出，或者在指数给出卖出信号时卖出；哪种情况先出现就按哪种方法行事。”不论使用哪一种赢利计划，至为重要的一点是，交易人必须认识到，交易的终极目标是接受利润。除非他决定再试运气，否则他应当时刻记住他见好就收的明确界线。

许多成功的交易人都十分明白，钱易赚难保。投资是一段伟大的旅程，也是当今社会必不可少的一项技能。无论是什么样的经济情况下，投资都有他的用武之地。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找