

# 直銷制勝法典秘笈之十二 新人流失的主要原因與防範措施

每一個從事過直銷行業的朋友都有一個共同的難題，就是怎樣留住人？為什麼新人流失太多？這是中外直銷人面臨的一個共同的難題。

直銷這個行業本身就是進出少，人當住20%新人就是成功。一般能保證有20%新人就是很好的公司。新人流失有很多方面的原因，本文從以下10個方面分析：

### 第一、素質和心態方面

直銷行業不同於其它行業，相對的人也比較複雜。更重要的是人的水平參差不齊。有的是博士，也有的連一本書都沒讀過，人的基本素質不同，在對直銷的認識上和直銷難度的理解上都有差距，更重要的是心理上的準備更是五花八門，各種心態事盡在其中。有的認為直銷就是遍地有黃金儲蓄者；有的認為有卡位多可以有獎金；還有的認為上線會給放人等，一旦這些都沒有，拿不到錢，又沒有心

理準備，本身素質不高，就產生各種負面的作用、抱怨之後就是走人。

解析：公司和團隊一定要加強心理和基本素質培訓，讓新人有思想準備。世界上要想成功必先「勞其筋骨，乏其饑寒，苦其心志」，只有不畏勞苦的人才能登上光輝的頂點。捨得捨得，不捨得就沒有得，這個邏輯就是先捨後得不捨不得，小捨小得大捨大得，沒有人能違背這條定律，一分耕耘一分收穫。這是進入直銷這個行業的一項「硬功」，就是心態調整的必修課，這門課合格才能不斷從失敗、付出、失敗再付出，一步步走向成功。

### 第二、經濟收入方面

從事直銷這個行業主要有兩大類人：一些人是尋找商機，不滿於現狀，尋求超越自己實現創利的理想，完成經濟獨立、開拓自己的美夢，不用擔心物價上漲而每天疲於奔命的打工；一些人是尋找健康，人人都知道直銷公司的保健產品質量好而且市場買不到，他們

的加入純粹是為了健康。在直銷這個行業裏，有絕大多數人是尋找機會不甘寂寞的創業者。創業者經濟收入是第一位的，一段時間的沒收入或低收入，一般人還是可以堅持的，但是到了一定時間，還沒有起色沒有希望就是問題了，就好像踢足球，總是不進球怎麼贏？從一開始懷疑自己是不是適合做直銷，到這個公司好不好？一連串的疑問得不到答案，沒人指點迷津再加以親朋好友的風涼話，「我就說你不行，看看吧，你就不是這塊料」等。

解析：經濟問題是一個非常重要的問題，團隊領導一定要在心態培訓和實際操作兩方面入手。當端正了心態要把新人實際操作步驟弄好，特別是首先與新人制定好收入投資的第一目標，這是新人就有了希望，就坚定了決心。然後再將大目標化整為零，帶領新人扎實前進，一步一個腳印，這樣新人才能留住。

### 第三、家庭壓力

許多從事直銷的朋友都有一個美好的理想和美夢，人因有夢而變得偉大，人因有理想有目標才會成功，夢想會給人無窮的力量。但是很多人不知道為什麼自己的美夢和理想不覺中丟失了？怎麼丟失的不知道，事實上我們許多美好的願望和美夢都被我們的家人、我們的親朋好友給偷走，給打碎了。家人和朋友的冷水往往是不冷不熱的而且是百分之百的出於對你的關心和愛護，完全沒有惡意。所以你也容易接受，特別是當你受到拒絕和遇到挫折時就更顯得有殺傷力。這個時候你往往迫於外壓力與經濟上的結賬要求自己去失去信心，對理想對美夢失去了追求了。

解析：首先團隊領袖要幫助新夥伴建立切實可行的長遠目標和中期短期的目標。堅持每天向美夢目標前進0.1%，天長日久堅持不懈加起來就是100%。第二當你遇到困難和挫折時不要找你的親朋好友，要和你自己的團隊領導，來分析問

題在哪？怎樣解決？第三在你還沒有足夠的能力時不要單獨去和你的親朋好友談這個事業，如果真要談，可以用我們直銷行業最有力的ABC法則，請你的上級高手出手，幫助你出謀。最後問題不下降，向你的領導報告，請他幫你解決。

### 第一是開盤時期：這一時期是有風險，因為你不知他能不能走遠，它的產品是否能被大家認可？產品的功效、性能、品質都是問題？更主要的是公司的經濟實力、公司的掌舵人是否有過成功的經驗，因為這個行業是簡單複製、跟者成功的人走你就成功。因為是新的，這些都是問題？

### 第二是上升時期：許都有經驗的經銷商都會選擇這一時期加入，一般來說這時公司應該是過了風險期，風險期就是在公司正式開盤運

營18-22個月營業額超過5000萬美元，在一個地區會加入達到一定的數字，一般是三分之一至五，這個時期可以跟隨公司走到底，可以進入20.80定律中20%的成功隊伍中。

### 第三是調整時期：一般公司經過一段時間要進行自身和經驗實踐的檢驗需要調整，包括產品、管理、團隊建設等各方面，在追高也不會太多，如果你能趕上調整中的一個空窗，再加上百倍的努力和公司引進的新奇特產品也是可以讓你的美夢成真，第四個時期是公司穩定和消費時期，這個時期一般是把成功健康者好產品加入，也不排除有個人有自己的團隊在某一個地區打出一片天地同樣可以獲得成功。

關於切入時機還要具體分析各國的國情和直銷法、直銷難題、直銷人的素質等各方面的因素，世界萬物是相對的，都是成功與失敗對立统一的，但是只要你，就有成功的希望，不做永遠也不會成功。（待續） 作者：東聖

## 健康與疾病 中醫師與您談健康

# 腹痛的中醫辨證論治



小便清利，大便自可或溼瀉，舌白膩、脈象沉緊。  
治法：溫中散寒。  
方藥：良附丸，合正氣天香散、通脈四逆湯、暖肝煎、烏頭桂枝湯、附子梗米湯加減。  
(2) 濕熱滯滯——腹痛拒按，胸膈不舒，大便乾結或溼瀉不爽，煩渴引飲，自汗小便秘赤，舌苔黃膩，脈象濡數。  
治法：泄熱通腑。  
方藥：大承氣湯加減。  
(3) 中虛腹寒——腹痛綿綿，時作時止，喜熱惡冷，痛時喜按，餓後勞勞更甚，得食或休息後稍減，大便溼瀉有粘液，氣短，怯寒等證，舌苔淡白，脈象沉細。  
治法：溫中補虛，大建中湯。  
方藥：小建中湯、大建中湯，附子理中湯加減。  
(4) 飲食積滯——脘腹脹滿疼痛，拒按，惡食，噯腐吞酸，或嘔而欲高，瀉後痛減，或大便秘結，舌苔膩，脈象滑。  
治法：消食導滯。  
方藥：保和丸、枳實導滯丸加減。  
(5) 氣滯血瘀——以氣滯為主，證見脘腹脹悶，或痛或攻不寧，痛引少腹，得暖氣或矢氣則脹痛即減，遇寒則痛劇，脈弦，脈滑，以血瘀為主，痛處不移，舌質紫紫。  
治法：氣滯，宜疏肝理氣；血瘀，宜活血化滯。  
方藥：柴胡疏肝散，少腹逐瘀湯加減。  
腹痛以寒、熱、虛、實作為辨證綱領，在臨証時

互為因果，互相轉化，互相兼夾，如寒痛繼續發作，可以鬱而化熱，熱痛日久不愈，可以轉化為寒或寒熱交錯之證，實痛治不及時，或治療不當，日久飲食少進，化腐生積則可轉化為虛證，又如，素體脾虛，不運，神疲，納少，偶因飲食不節，食滯中阻，而見腹脹腹痛，噯腐，舌膩或虛實夾寒之證，氣滯可導致血滯，血滯可影響氣機流通，因此在辨證施治時，必抓住要矛盾，首先分辨寒熱的輕重，虛實的多少，氣滯的淺深，然後處方用藥，則可以收到預期效果。

本文由美定一中醫師提供，聯絡電話：626-821-0626  
地址：733 W.ANOOMI AVE.#M, ARCADIA, CA 91007

腹痛是指胃脘以下，恥骨毛際以上的部位發生疼痛的症狀而言。腹部的內有肝、膽、脾、腎、大小腸、膀胱等臟腑，並為手足之陰，少陽、手足陽明、沖任等經脈循行之處，若因外邪侵襲或內有所傷，以致氣血運行受阻，或氣血不通以溫養者，均能產生腹痛。又有「不通則痛，不運則痛」以通利法，所謂通並非單指攻下通利而言。

腹痛為外感時邪，飲食不節，情志失調及素體陽虛等導致的氣機鬱滯，脈絡阻滯及經脈失養所致，書雲：「腹痛處乎痛，痛因非一，須知其無形及有形之為患，而主治之無異，已先得其要矣。所謂無形為患者，如寒凝火鬱，氣阻痞塞，及秋暑濕鬱之類是也。所謂有形為患者，如蓄食，食滯，癥瘕，蛟，內疝及平素偏積成積之類是也。」

現分述如下：  
(1) 寒邪內阻——腹痛急暴，得溫痛減，遇冷更甚，口和不渴，



## 禪修與健康漫談

# 白領女性 您的靈魂呼吸了嗎？

美國南卡羅萊納大學護理學院的R.伯納多納 (Bonadonna, R.) 博士在《全面護理實踐》雜誌上發表文章說，臨床中修習正念和禪修，我還在床上等待命運的安排。開始時，對於禪修是否真能解決那麼多年的頑疾，她並沒有100%的信心，只是抱著多一個嘗試多一個希望之心。

「我要謝謝我的母親，如果不是她建議我嘗試禪修，我不會去別開；我要謝謝我的先生，如果不是他鼓勵支持我渡過重洋來禪修，我還在床上等待命運的安排。」開始時，對於禪修是否真能解決那麼多年的頑疾，她並沒有100%的信心，只是抱著多一個嘗試多一個希望之心。

帶著一堆虛虛地開始了她的菩提禪修之旅……靜坐中，手腳開始出汗，身體有溫暖感，感覺到全身的能量從頭部開始向全身傳遞，嘴裏唾液開始增多，味道甘甜，心開始有輕飄飄舞的感覺，一種從沒體驗過的簡單而直接的快樂。然而無論如何，一切都那麼奇妙和不可言喻！第一期健身班結束後，自己已經能步行到附近購物，自己親自做飯，更高的則是每晚都擁有8小時以上的甜睡。

帶著一堆虛虛地開始了她的菩提禪修之旅……靜坐中，手腳開始出汗，身體有溫暖感，感覺到全身的能量從頭部開始向全身傳遞，嘴裏唾液開始增多，味道甘甜，心開始有輕飄飄舞的感覺，一種從沒體驗過的簡單而直接的快樂。然而無論如何，一切都那麼奇妙和不可言喻！第一期健身班結束後，自己已經能步行到附近購物，自己親自做飯，更高的則是每晚都擁有8小時以上的甜睡。

太太從沒放棄過治療，嘗試過各種傳統和非傳統療法，足跡遍及各大醫院神經外科，嘗試過不下30種保健食品，氣功師、針灸師沒少拜會，旅遊散心和閱讀勵志書籍也沒有幫助。最痛苦的一次記憶是，某次聽從醫生安排，吃了一粒抗抑鬱藥後，感覺全身的神經被麻痺了，頭發欲裂，她失控地只想撞牆，那一刻幻覺讓她覺得只有把腦袋撞破才能痛快點。會幾何時，家中有個大藥箱，非但沒把病治好，反倒弄亂了生理平衡，月經不調，五臟六腑都有不同程度的損傷。



### 唐冠軍商業地產介紹買賣 #6

冠軍公寓地產介紹  
1. Los Angeles - 公寓, 1391呎, 佔地3600呎, 12單位, 全租滿, 1989年建, 售價\$1,900,000  
2. Long Beach - 公寓, 769呎, 佔地8429呎, 8單位, 全租滿, 1986年建, 售價\$1,500,000  
3. Arcadia - 公寓, 3284呎, 佔地14739呎, 6單位, 全租滿, 1997年建, 售價\$1,800,000  
4. S. Pasadena - 三層樓公寓, 7836呎, 佔地1035呎, 10單位, 全租滿, 售價\$2,950,000  
5. San Gabriel - 二層樓公寓, 780呎, 佔地1177呎, 9單位, 1987年建, 售價\$2,900,000  
6. Los Angeles - 三層樓公寓, 1004呎, 佔地12458呎, 14單位, 1991年建, 全租滿, 售價\$2,200,000  
7. Orange - 三層樓公寓, 1154呎, 佔地1789呎, 11單位, 1989年建, 全租滿, 售價\$2,160,000

冠軍店面與商場介紹  
1. Whittier - 一層店面, 8300呎, 佔地23400呎, 全租滿, 2003年建, 售價\$2,050,000  
2. Los Angeles - 一層店面, 7020呎, 佔地7100呎, 2009年建, 售價\$2,350,000

冠軍辦公大樓地產介紹  
1. Brea - 二層大樓, 11800呎, 1992年建, 售價\$3,000,000  
2. Covina - 二層大樓, 7839呎, 2006年建, 售價\$2,341,120  
3. Irvine - 二層大樓, 4850呎, 1962年建, 售價\$2,095,000  
4. Pomona - 二層大樓, 20000呎, 2009年建, 佔地67950呎, 售價\$8,000,000  
5. McKinley Park - 二層大樓, 11013呎, 佔地10652呎, 1966年建, 售價\$1,975,000

冠軍商業土地地產介紹  
1. Fremont - 47畝, 1990年, 兩層地, 佔地220畝, 售價\$3,640,000  
2. Rancho Cucamonga - 商業用地, 佔地38畝, 佔地13畝, 售價\$4,000,000  
3. Pomona - 工業用地, 1.12畝, 佔地6畝, 售價\$880,000

626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com

### 如家月子護理中心

歡迎您的到來 您一路辛苦了

豪華別墅備有多間套房20多年經驗美國註冊護士人員24小時照顧嬰兒名廚師專門料理產前和產後的食補有效調理避免產後肥胖。讓您和家人都享受到家庭般的溫馨快樂。

預約免費參觀 請電報(626)203-2877 傳真(626)291-2771