

直銷制勝法典秘笈之十三

解析直銷難點(下)

新人流失的主要成因與防範措施

新人流失是直銷行業中的瓶頸，也是直銷人面臨的最大難點。本文接上期再談突破瓶頸的六個方面。

第五、培訓方面
新人加入的一個主要原因，就是團隊和公司在新人培訓上不到位。許多人都是對直銷行業不甚瞭解，出於各種原因加入直銷隊伍，如是團隊和公司不對新人進行系統的培訓，就容易造成新人流失。

新人自己認為只要跟好領導、站好位、選好公司、選好產品就能賺錢。許多新人認為直銷行業就是找人，認為不需要別人幫助，自己完全等等。這些都是最害新人的正常想法，所以當新人剛加入時，團隊和公司一定要好預預計劃，事先敲冷水，種好抗拒的「疫苗」才有抵抗力，才能經得起「熱戰」，才能坦然面對拒絕。

所以當一個新人進入時，團隊和公司一定要認真培訓，首先讓新人瞭解直銷這個行業的特點，樹立良好心態對待困難和可能的困難情況，這就是我們常說的「洗腦」。

讓新人能在進入直銷行業時就有思想準備，特別是讓新人樹立「自己是老闆、自己是獨立經營者」的觀念，既不是給誰打工也不是給上繳錢，實在是任在任在經營自己的事業，就是說希望有外援但絕不依賴外援。

公司和團隊除了在心態上提供培訓外，還要在直銷開展的技巧和

成功方法上進行培訓，這些培訓都是不可缺少的，因為要想留人必須讓每一個新人都能成爲行業裏手，只要成爲傑出的精英和行業的專家，到時候你請他走他都不走。這裏要強調的是，公司和團隊的培訓一定要對症下藥，有針對性，真正是選的放矢，不要空對空，真正地解決實際問題，幫之所需，急之所急。

第六、選擇問題
在直銷行業中最高流行的一句話是：“選擇比努力更重要”。好的選擇是成功的基礎和保障，正確的選擇經過不斷的努力一定會成功。反之，錯誤的選擇就是再努力也難有成效。

選擇一個公司主要看這幾個方面：首先是公司的舵手是否有過成功的經驗和記錄，我們說「大海航行靠舵手」，「舵手者老，近墨者黑」，就是這個道理，看公司的操盤手是否真正懂得行業的特點。其次是選擇公司的產品。這在今天財富第五波波健康的浪濤湧流到來之時尤爲重要！選擇產品要看是否獨家擁有的產品，是否市場獨一無二的產品，總不是像他種那樣到處都有的產品。還要看產品的科技含量是否高，越科技含量越高越有競爭力。注意產品是消費品，每人每日都要消費，吃了就沒，一定是日常消費品而不是耐用消費品。在這上面還要看看是否有自己的特色和研發的理論基礎，研發團隊的權威性和對研發人員專業部門的背書

和首肯。再次是公司的獎金制度，是否支持大做強做永強，制度是直銷公司的主要支柱和基石，制度就是公司的法律，有法律保障這是成功的根本。但是一個好的直銷公司的制度，一定要有一定的透明度，一定要公正、人性化、無阻礙，制度一定要簡單易懂易複製。最後是看這個公司還是否有商機，商機有多大，商機在哪裏等等。

第七、市場問題
市場問題是很多人離開的重要原因，不是不努力，不是產品不好，但是堅持不了多久，主要受到市場方面的影響。我們都知道任何生意都講天時、地利、人和，是不可缺少的三要素。

天時是市場的生命線，許多人是天時不對，不能堅持下去。我們說天時可以分國別氣候和國內小氣候。我們都不會忘記當一個生意大滿沖時，就看不會不從你抓不住，不能在「小潮剛露尖尖角」之時，就選擇公司。當大滿已過怕連一個貝殼都抓不到。再說國內或地帶的氣候的風雲變幻莫測，如果你加入時沒有什麼規定，當你剛開始起來時，政府突然頒佈什麼法規，不許做多少層次的，不許什麼的，你辛辛苦苦苦奮鬥起來的網絡付之東流，這都是市場發生了變化你不得不出退！還有的是地區市場開始萎縮或地區市場環境惡化，以及人們的觀念都發生了變化，逼得你不得不退出市場。在市場問題我們還要注意的，直銷

市場在一個地區有一個「相對飽和期」，美國著名大學商學院直銷網絡專家的調研結論是，一個良好的直銷公司在一個地區各方面都很好，吸納的人數也是有限的。這就是說吸納人數在一個地區發展的人數是有個相對飽和期。如果你不了解就加入，要想成功就得花相當大的力氣。

第八、缺少模式，沒有系統
這部分要從兩個方面入手。第一，有些人盲目相信別人的聽感或接受個別領袖的誘惑；說什麼高的地位，先卡位，有一邊現成的線索等等。就是不按正常渠道和手續進入，一旦加入許多承諾都無法兌現，就造成人與人之間的矛盾，喪失事業發展的信心，離開就很自然的了。第二，如果團隊本身沒有好的培訓，再加上團隊領導人又忙於事務，不能對新人進行好的正規的培訓，就使人無從從容的解決。缺少模式，再加上團隊領導人忙於事務，不能對新人進行好的正規的培訓，就使人無從從容的解決。

解決這個問題關鍵就是團隊領導人一定要把好人加入第一關，堅持行之有效的行規。48小時黃金加款規則，一定要讓新人經過系統的培訓和評選弄懂公司產品制度再上崗。同時團隊要有自己的標杆和榜樣，給新人以目標和方向感，同時又倍感親切和大家庭的溫暖。

第九、個人本身的原因
個人原因包含多方面的因素，也有的是自己無法抗拒的因素造成退出或是無法繼續發展。首先是個人學習不夠，不熟悉公司、產品、制度及相關的專業知識，或是一知半解，一遇到實際問題就沒有主意。第二是缺少自我鍛煉，談人的表達能力差。有的不自然，談人不知其所以來。第三是交際圈子範圍窄，不知向誰推售，不善於與人溝通交流。第四是個人分享或正確的態度是應該保持平常心對待，勇敢面對拒絕！第五是缺少過硬的硬功夫，不分時間場合地邀約或推售事業與產品，讓人產生反感，大家只好拒絕自己。第八是不守時，任意誇大產品功效，說話沒有分寸。第九是不及時反省自己在業務上的錯誤，不經常總結教訓及時修正、糾正，一定要及時召開團隊會議及時修正存在的問題，找出自己的不足。第十是事業低潮時不堅定情緒，忽冷忽熱，輕言放棄，另選他家公司或直銷「跳蚤」，東跳西跳一事無成。

團隊。團隊常犯的毛病和不足是：
(1)團隊缺少目標，缺少有組織的培訓與學習，沒有固定長遠的活動和會議計劃，更沒有不定期的活動，只是靠心血來潮；
(2)團隊領導者缺乏管理能力與組織能力，團隊成爲群龍無首；
(3)上下級之間缺少溝通聯繫的制度保障，很多重要的公司信息無人及時上傳送給大家，各自幹自己想幹的事；
(4)團隊領導者兼職太多，什麼事都事必躬親，顧此失彼，造成團隊情緒波動不安，團隊缺少凝聚力；
(5)領導者只顧私利，帶頭搶人，反臉搶奪業績，使上下不信任，各找藉口，一盤散沙無法形成健全力的團隊核心；
(6)團隊領導者煽動人心集體跳槽，業績下滑，系統崩潰；
(7)團隊缺少優秀的領導人才，或者人才素質不夠，有的能講不會組織，各找藉口，推卸責任，渙散人心，瓦解團隊鬥志；
(8)領導者缺少應變協調能力，不能及時處理夥伴間的小糾紛；
(9)領導者缺少應變協調能力，不能及時處理夥伴間的小糾紛；
(10)團隊缺少激勵機制，好像一樣，賞罰不明，不重視業務精英的榜樣力量的培育和激勵。
作者：梁雲

健康與疾病

中醫師與您談健康

禪修與健康漫談

憂鬱症的辨證論治



疏通於何有？因此流通氣機，爲醫鬱總的治則。早期流通氣機，對於防止病情的發展，具有重要意義，但更應明辨虛實。實証以舒肝理氣爲主，依病情分別配以行血、化痰、理滯、消食、消食之劑。虛証則以補氣血、扶正之劑。分列如下：
實証
一、肝氣鬱結—精神抑鬱、胸膈不舒、胸膈脹痛、痛無定處、腹脹或嘔吐、大便失暢、月事不暢、此爲鬱結不舒、故精神抑鬱、胸膈不舒、肝絡失和，故見腹脹、胸膈、肋痛、月事不調。甚則肝氣犯胃、胃失和降、肝氣乘脾則腹脹、大便失暢。此爲肝胃不和之象。治法以舒肝理氣、解鬱、方用柴胡疏肝散加減。
二、氣鬱化火—性情急躁易怒、胸膈悶痛、噯氣吞酸、口乾而苦、大便燥結、頭暈目赤、耳鳴、舌赤、苔黃、脈弦數。氣鬱化火，火性炎上，循肝脈上行，肝火上升，胃膈有熱，此爲肝火有餘之象。治法以清肝瀉火解鬱開鬱。方用丹梔遊毒散、合左金丸加減。
三、氣滯痰聚—胸膈不舒如有硬塊，咯之不出，咽之

不下、胸中悶或兼肋痛、舌白膩、脈弦滑，症屬肝鬱脾乘，脾不健運、聚濕生痰，痰氣鬱於胸膈之上，故感覺胸膈不舒，如有物梗阻、咯之不出、咽之不下、亦稱「梅核氣」。氣失展舒則胸中悶阻。兩肋乃肝之分野，經絡鬱滯故胸膈痛。此爲肝鬱痰濕之象。治法以化痰理氣解鬱之法。方用半夏、厚朴、枳實、瀉痰湯加減。
虛証
一、憂鬱傷神—精神恍惚、心神不寧、悲憂善哭、時時欠伸、舌質淡、苔薄白、脈弦細。此爲憂鬱不舒、心氣耗傷、營血虧弱、不能奉養心神，故見精神恍惚、心神不寧。此所謂多發於女子之「鬱證」。爲氣鬱虛虛之象。治法以養心氣安神之法。方用甘麥大棗湯加減。
二、心悸胸膈—多思善慮、心悸胸膈、少寐健忘、面色不華、頭暈神疲、食飲不進、舌質淡、脈細弱。此乃勞心過度、心脾兩虛、心失所養，脾胃屬土乃生心之源，脾不健運、納呆、氣血來源不化，故面色萎白、少華、頭暈、神疲、舌質淡、治法以健脾養心、益氣補

從憂鬱走向希望

40多年來，心理學家們不斷地在探索身心學問，許多研究都發現身體健康和精神世界之間有著密切的關聯。在心理學認知療法領域中，享譽盛名的阿倫貝克(Aaron Beck)表示，我們大腦中常常會出現一些有害的自動性想法，一旦出現，就應該正視它，並且想辦法將它一一消除。

近年來，禪修在心理療法中一直走紅，特別是治療和緊張壓力有關的疾病，如焦慮、失眠、恐懼、憂鬱等等。研究結果顯示，修禪能夠讓人放鬆身心。在禪修時，人們意識到自己的思想，把這些思想釋放出來，讓人更能感知周圍的一切，集中精力，獲得所需的能量。通過禪修可以學習到如何將注意力集中到當下，培植一種正面的心態，使人全然投入，改進注意力、記憶力，培養開放外向的性格。一般人習慣沉湎於過去，對未來憂心忡忡，反而忽略了，培植一個時刻都在接觸的人、事、物。當我們不再回憶往事，擔憂明天時，就更能把精力放在當下，活得更有充實感，對自己更加自信，增

禪修與健康漫談

幸福、快樂自然隨之而息。
幾天的菩提禪修身班下來，我被感動了，內心的力量被激發出來了，有了動力。人活著，就是要有意義、有希望，否則根本沒有目標。我覺得有一種很神奇的力量在推動著我，整個心充滿了光明，好像新鮮的空氣正綻放開來，從內心深處自然向外散發出喜樂！那種心裡的喜樂，使我感到非常幸福、非常平靜。這是沒有辦法用言語準確表達的，但是我其他的臉就像那鮮艷花一樣綻放了。
現在我走在路上，感覺馬路是那麼的寬廣，對自己說：「真好啊，我有新的生命，充滿了希望，充滿了光明。」回到家裡，我還可以靜下來，安靜地看看書，靜靜地看電視。開始禪修後，朋友都說我變了一個，神采奕奕、開朗快樂，彷彿年輕了二十歲，充滿著魅力和活力。這真是我最大的收穫！
菩提禪修指導專線：626-457-5316
地址：240 South Garfield Ave, Suite # 301, Alhambra, CA 91801

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9600呎, 12單位, 全租, 1989年建築 - 售價\$1,920,000
- 2. Long Beach - 公寓, 7669呎, 佔地8429呎, 8單位, 全租, 1986年建築 - 售價\$1,500,000
- 3. Arcadia - 公寓, 3264呎, 佔地14739呎, 6單位, 全租, 1967年建築 - 售價\$1,190,000
- 4. S. Pasadena - 三層樓公寓, 7936呎, 佔地10599呎, 10單位, 全租 - 售價\$2,900,000
- 5. San Gabriel - 二層樓公寓, 7800呎, 佔地11719呎, 5單位, 1987年建築, 全租 - 售價\$2,900,000
- 6. Los Angeles - 三層樓公寓, 10340呎, 佔地12469呎, 14單位, 1991年建築, 全租 - 售價\$2,200,000
- 7. Orange - 三層樓公寓, 11549呎, 佔地17939呎, 11單位, 1989年建築, 全租 - 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, 2003年建築 - 售價\$2,950,000
- 2. Los Angeles - 一層店面, 7029呎, 佔地7100呎, 2006年建築 - 售價\$2,950,000

冠軍辦公大樓地產介紹

- 1. Brea - 二層大樓, 11800呎, 1992年建築 - 售價\$3,000,000
- 2. Covina - 二層大樓, 7800呎, 2006年建築 - 售價\$2,341,520
- 3. Irvine - 二層大樓, 4650呎, 1992年建築 - 售價\$3,200,000
- 4. Pomona - 二層大樓, 10000呎, 2009年建築, 佔地16790呎 - 售價\$6,900,000
- 5. Westborough Park - 二層大樓, 11013呎, 佔地10652呎, 1985年建築 - 售價\$1,875,000

冠軍商業地產介紹

- 1. Fremont - 47, 39800呎, 商業地產, 佔地39800呎 - 售價\$5,000,000
- 2. Torrance Gateway - 商業地產, 佔地20000呎 - 售價\$4,000,000
- 3. Pomona - 工業用地, 12英畝, 佔地60000呎 - 售價\$800,000

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