直銷制勝法典 秘笈之十四

直銷人才的基本素質

在直銷行業裏有一句公認的定理：決定直銷最後勝負的是產品；決定直銷公司能走多久能否成功的是人才！直銷人才是一個特殊的名詞和特別的群體，因爲直銷的成功要靠直銷人才，沒有直銷精英和人才，團隊不可能建立，公司不可能成功。

直銷到底需要什麼樣的人才？眞正的人才需要具備哪些素質？直銷人才主要是指兩大部份：首先是指經銷商團隊中的優秀領導人，沒有這些優秀的領導人，無法建立核心團隊，沒有核心團隊就不能把團隊擴大。我們常說大雁高飛靠頭雁，沒有頭雁不能成爲團隊，領導是團隊的靈魂、核心標杆。這不僅是因爲直銷是團隊工作，更主要的是直銷是要靠嚴格認眞的培訓和層層複製，沒有優秀的領導帶領不可能出現好的團隊。還有一點就是直銷行業的領導大多數都是自然形成的，也就是加入的早晚，也有人說早進入一天就是老師，這裏要求領導人本身要不斷提高自己的自我修養。因爲確實有的團隊就因領導人本人素質局限，主要是靠早進入卡位好，這樣的領導人如果不加上後天的學習很難把團隊帶好。

團隊優秀領導人應該具備的基本素質：

1. 良好的心理素質

首先要具備虛心學習素質,虛懷若谷的對待團隊的每一個人，不要總覺得我是領導，處處體現的是大家都是夥伴，都是一個團隊的戰友，每個人都有長處，都有可以學習的地方，誠懇待人，平等對待團隊每一個會員，眞正互相學習用集體的智慧，這就是我們說的沒有成功的個人只有成功的團隊，領導就是團隊的最後一個成功的但是是最大的一個成功者；

其次是關愛心理素質，領導要關愛團隊的夥伴，要多支出，多關愛，多幫助，要從生活上、業務上、心理上來體現對團隊夥伴的關愛；

再次是領導人要有成功素質，凡是都要率先垂範以身作則，做到逢會必到逢會必講，永遠保持成功者的形象和姿態，永遠面帶微笑，形象整潔給團隊的夥伴以信心和力量，總能顯示出具有過人的力量，給團隊樹立起一面不倒的旗，給大家一個強烈的信息就是跟著我走複製我的運作你們就成功。

最後是要有容忍的素質，我們都知道直銷是從拒絕開始，到一次次的失敗最後贏得勝利。團隊領導人一定要具備這樣的心懷，因爲這個行業人的素質參差不齊，水平不盡相同思想五花八門每個人又都是相對獨立的個體，要想把千萬種思想和千萬個心願擰在一起絕非易事，這就要求領導人要能接納不同聲調和不同性的人，要允許會員犯錯誤，允許有反對意見但是最終領導人要把團隊帶向成功的道路。

2. 直銷行業的基礎知識

作爲直銷大軍的一員，首先是要瞭解和掌握直銷行業的基本常識，如什麼是直銷？直銷何時開始？在什麼國家？這裏講的都是最基本的。我們要特別強調的是，直銷這個最根本的概念，不是一成不變的，是伴隨時代和科技的進步不斷充實和變化。我們都知道直銷是發源於美國，最早英文：Direct SELLING, 那時中文翻譯爲：直接向消費者銷或直接賣。後來出現Binary 和 MLMs，翻譯成雙軌和多層次直銷。自從20年前國際互聯網的問世，一時間直銷這個靠網絡發展的營銷模式與互聯網模式自然相互相承渾然一體。這時美國直銷協會把直銷的英文譯成：NETWORK MARKETING，取代了傳統名。這就說明名詞雖爲基本常識，但是伴隨時代變化而變化，要求直銷人要與時俱進不斷學習。

其次是要有美夢和遠大的目標，入應該爲自己的理想而奮鬥，人因爲有夢而變得偉大，既然加入直銷行業就要樹立遠大目標，最基本的也要實現經濟獨立、時間自由。

再次是由擁有社交素質，這就是直銷行業的特殊性決定的，不僅不會社交事業永遠也不能發展和不能擴大自己的事業，這個行業要求不但廣交天下朋友，你的事業才能走向五湖四海，要會要僅還要求善於社交這是最最基本的。

最後是要具備掌握直銷行業行情的素質。這些都是主要的基本素質，其它還有敬業、親和、堅毅等自我修養等。

3. 直銷行業的基本技巧

這裏的基本技巧也就是基本能力，我們說基本技巧有幾十種如講演技巧、邀約技巧、洽談技巧、組織技巧、管理技巧、會議技巧、活動技巧、激勵技巧、等等。這裏主要談談以下幾個技巧:

一是講演技巧。這是因爲這個行業開會就會不開就不會，也因爲這個行業發展快就是簡單複製，複製成功你就是最大的成功，在複製中開會是最好的複製形式，複製的好與壞關鍵取決於講演，新人的加入都是靠講演，好的講演就是成功的一半，所以講演技巧至關重要，優秀的團隊領導人一定要千方百計提高自己的講演技巧。

二是談人技巧。談人有兩種一種是普通的新人對事業有興趣，這一點不難每一個人都能對應。這裏講的是如何使用ABC法則，就是講在你還不能單獨談人和對事業不甚瞭解時，就要借助於你的上級或團隊的精英領導，這個技巧非常重要，首先你要瞭解到對方是沖什麼來的換句話就是他要的是什麼？這個行業可以簡單的歸結爲兩大類，一是追求財富爲了經濟自由找商機，一是追求健康沖著產品來的。當你瞭解對方的本意後，你就可以換他感興趣的話題談，這樣他就可以作隨你的思路跟你向下走，對於找商機的落實到千載難逢的人生機遇，這就是臨門一腳見功夫。對於追求健康的消費者來說，落實到這種高科技產品只有在本方公司才能買到，別無它家獨家經營。

三是抓鷹技巧。所謂抓鷹就是吸納行業的精英和優秀領導人，這一點首先要求對等，就是說對方是什麼段位，你自己就要基本相對應，注意千萬不要你自己僅僅是四段，偏要與九段高手較量，勝算可能性很小很小，所以一定要注意對等之後就要知己知彼，沒有進入洽談時做好調查研究，千方百計找出對方原有公司的致命環節，再一一把本方公司的長項展示，不可太多地訴說對方的缺點和不足，一定要指明對方的遠景是多麼輝煌。

作者：泉聖

爲什麼定價$19.95 而不是$20.00

阿爾佛雷德希區科克一個最有名的喜劇電影片段是西北方拍的《北方謀影》(譯者：不確定，原文的片名叫《Espionage Thriller North》)裏拍賣行的情景。片中加里格蘭特飾演羅傑倫希爾，被一個由冷酷的菲利普凡丹飾演的CIA特工錯誤追捕的商人。在一個危險的關頭，倫希爾被逼到了一個芝加哥的拍賣行的角落。唯一能逃脫這種險境的方法就是吸引所有人的注意力。當時正在拍賣一件古董，而當時的叫價達到2,250美元，倫希爾大聲喊道：“一千五百美元！”當拍賣商輕聲指責他的時候，他又大聲地重新叫價：“兩千美元！”在拍賣一件路易十四使用過的長躺椅時，價格達到了1,200美金，倫希爾又突然喊起來，“13美元！”些言一出，在座的各位紳士無一不憤怒指責，但是倫希爾卻達到了自己的目標：拍賣商召喚了警察，而在警察先生的“安全護送”下，倫希爾成功逃過了凡丹的追蹤。

非常聰明的創意和一部好影片，你有一大堆的原因去發笑，而這其中的一點是倫希爾違背了所有我們與別人討價還價的心理“規則”。我們的生活中很多部分都與“討價還價”打交道，無論是購一輛汽車或者決定買哪個公司的保險甚至選擇人生伴侶上也是如此。但是，與羅傑倫希爾不同，我們大部分的人只爲選擇而選擇，我們用約定熟成的方式去評價我們想要的東西，潮流、回應，無一不是。而所有的一切都將我們引導至達成一致這一點。

但是對於我們的人生選擇，我們的大腦又是怎麼打這個小算盤的呢?而這種做決定的反應方式真的能讓我們得到我們眞正需要的東西嗎?心理學對貨物交換心理現象的研究已經有一段時間，一些基本的心理理論已經被建立。例如，公開“競標”被人們認爲是一種精神上的起標點，人們必須跟隨最被的定價而逐步向上加價。如果我們認爲這種公開競標是一種不準確或者不公正的方式，我們會一起以一些東西在一些其它的領域去反對它，以表示我們的拒絕之情。但是如果是一個不那麼戲劇性的反對方式呢？是什麼使我們去應對一些回應？

佛羅里達大學的營銷專家克裏斯詹尼基澤斯基和丹猜測，一些基礎論證將繼續，即公開競標的一些特性可能會影響人們大腦的價值觀和形成一些競標的行爲。特別是他們希望知道在拍賣中公開競標的對價錢的準確程度是否將能對大腦的行爲會產生很大的影響。或者，可以設立一些相似的條件：看看人們是否眞的笨到去受到一個鞋店的老闆將20.00美元的商品降價到19.95美元的影響？

詹尼基澤斯基和丹用了一系列的實驗去檢驗這種想法。這次實驗使用假設的情景，要求參與的人作出各種“有教養的猜測。”例如，受測者被要求想像一個情景，他們在購買一台高清晰的等離子電視，並要求他們猜想他們要付出的大概價格。受試者被告知了零售價格，並被告知零售商們在定價時必須要考慮當地的競爭情況。

他們一共有三種不同情景，而其中又各有不同的零售價格：其中一組受試者被告知售價爲五千美元，另外一組被告知爲4,988美元，而第三組被告知價格爲5,012美元。當所有受試者被要求說出一個他們想像中的大概價格時，五千美元的那組腦中想像的數字要遠比那些希望得出一個更準確的零售價格的人要低。那是因爲，他們很快就從他們原來的大腦標價點上解脫了出來。還有一些人，不斷地圍繞著起始的價格打轉，而他們的心理標價點很大程度上讓他們認爲零售價格還是那個起始的價格。實驗者們用不同的情景不斷地重複著這個測試，但結果總是一樣。

爲什麼會這樣呢?詹尼基澤斯基和丹在心理科學的二月刊上解釋道，人們在公開競標中大腦會產生一種心理衝量而導致競價會不斷向上。而上升的幅度要取決於競標物。即是說，如果我們競標一台20.00美元的烤麵包機時，我們會圍繞著19.00美元，18.00美元或者21.00美元打轉，我們把這些數字稱爲打轉價格。但是如果我們把起標價設爲19.95時，心理衝量點將會不同。我們可能會將它視爲一個奇怪的定價。但是在我們的大腦中，我們會用角和分這些散錢來取代美元，所以我們認爲合理的定價將會是19.75美元或者19.50美元。

心理學家們決定將他們在實驗室所得到的結果用於現實生活中。他們記錄了五年的佛羅里達ALCHUA郡的房地產交易，廣告價格和房子的實際銷售價格。他們發現賣家對他們房子定的價格更精確一說49.45萬美元而不說50萬美元一永遠都與他們想要的價格很接近。當賣家遇到這種非常精確的定價時，他們很少能把價格砍得比原來的要價低多少。還有一點，一間在市場呆了幾個月的房子會在打轉價格上要掉更多的價格。所以，底線是：一種與賣家打交道的方式就是你先提供一個精確的價格。

這並不只是錢的問題，不管怎樣，詹尼基澤斯基和丹注意到，醫療信息同樣能提供精確的和一般的兩種條件：一位內科醫生可能會對你說，你治癒的機會很樂觀，或者說你的治癒機會是80%。百分比數字更精確，但研究表明，病人更喜歡聽到一些模糊的陳述像“好，”所以醫生們比較趨向於使用這些字眼。但切記，生活就是一場拍賣會。他認爲，病人就是在和醫生討價還價，所以他爲什麼不想將“好”變成“非常好”呢?當治療由選擇變成現實的時候，這間拍賣行能變成一個眞正危險的地方。

作者：Wray Herbert

健康與疾病

奚定一中醫師與您談健康

慢性疲勞綜合症的治療調養

疲勞綜合征很常見，它是指一個人在極度疲勞作用下導致的一組身心障礙。

在心理方面：患者首先感到自己容易疲勞，再像以前那麼猛幹好像力不從心，每天早上也不像以前那樣樂於出門工作，總想多躺一會兒，晚上也想早些回家，不想加班。再往後，總感到自己記憶力差，以前很容易記住的數字有些受忘記。又感到注意力不集中，別人與自己說什麼總是聽得模模糊糊。慢慢地，變得愛發脾氣，也變得敏感：輕輕的關門聲，遠遠傳來的貓叫聲都能放大成煩心的振動和咆哮。由於敏感、焦躁、愛發火，大家都會敬而遠之，人際關係變得越來越差。

在身體方面：咽炎、發低熱、頭痛頭暈等一系列症狀都出現了，但實際上軀體檢查又沒問題。疲勞綜合征常發生在年富力強的中青年身上，學生也可見到。自然，患者持久地工作、學習強度大和不善於勞逸結合是其病因。疲勞綜合征輕者傷害心、身健康，工作、學習效率及人際關係：重者造成猝死。

如果你有以下症狀時，要留意了：渾身無力、容易疲倦、頭腦不清爽、思想渙散、頭痛、面部疼痛、眼睛疲勞、視力下降、鼻塞眩暈、起立時眼前發黑、耳鳴、咽喉異物感、胃悶不適、頸肩僵硬、早晨起床有不快感、睡眠不良、手足發涼、手掌發粘、便秘、心悸氣短、手足麻木感、容易暈車、坐立不安、心煩意亂。

慢性疲勞綜合征是一種非常嚴重的疾病，一旦患上這種病，單靠休息和鍛煉已經不能解決問題了，必須進行藥物治療。治療慢性疲勞綜合征通過中醫調治可取得較好的效果。中醫認爲，慢性疲勞綜合征是肝腎虧虛所致，在治療上應以補肝腎、益精血、強筋骨、固本壯元、綜合調理爲主。

在磁到經常性的頭痛、失眠等問題時，一定要給自己提個醒，到醫院及早檢查和治療。避免疲勞綜合征重在預防，首先，應善待我們工作、學習能力的載體，即心和身。在一天緊張工作後，總要給自己一些休閒時間，如聽音樂、看電視、鍛煉、作徹底的放鬆。這是說，不但身體，而且心理都要得到休閒，每天至少半小時，每週要有半天。另外，睡眠好也很重要。其次，正確對待學習、工作、生活、金錢、名譽與心、身健康等多方面的關係，才能做到善待自己和家人。最後，有了毛病不要挺著，要趕快去看看心理醫生，做個身體檢查，調整心、身狀態。

休息是制服疲勞的法寶，但是，休息不等於睡覺，過度的睡覺或無所事事，反而會降低身體的新陳代謝，造成人體活動能力進一步減退，疲勞感更強。休息的概念應該是一個大範圍的表現，包括身體和心理適度的放鬆和調節。建議你多做運動提升體能，才是積極正面的改善之道。千萬不要以爲自己有慢性疲勞綜合征就應該辭掉工作或者放很長的假休息，太放鬆而又沒有重心的生活，反而會讓你的身心步調更混亂。

本文由奚定一中醫師提供。
聯絡電話：626-821-0626
地址：733 W.NAOMI AVE.#M, ARCADIA, CA 91007

禪修與健康

5・18菩提吉祥共修法會

由當代禪修大師 金菩提上師親自主持

【本報訊】菩提吉祥共修法會，訂5月18日上午10時至下午5時，在聖蓋博市希爾頓飯店（Hilton Los Angeles/San Gabriel, 地址225 W Valley Blvd, San Gabriel）舉行。當代禪修大師金菩提上師，將再度應邀來美親自主持菩提法門的「菩提吉祥共修法會」，引領大家溝通吉祥的能量，獲得身心靈的健康。座位有限，入場券$10，即日起開始售票。

售票電話：
聖蓋博谷區：626-457-5316，
東區：909-263-2671，
橙縣：949-293-8838。

金菩提上師自幼修練於青藏高原，經過18年的苦修，得大成就。上師把佛法融於世間法，以其巨大的圓融和智慧，於1991年創建菩提法門。菩提法門注重實證實修，使有緣衆生在短期內便得修行正法。此法修持超越了傳統修行中的複雜過程，也超越了年齡、性別、文化和信仰的限制，外能強身，內可養性，適合現代人修持。

金菩提上師幫助大衆解除身心疾苦，正確認識自我、認識宇宙，獲得生活、事業的成功。他倡導保護自然、熱愛和平、珍惜生命；他倡導在人間創造極樂世界，使每一個人不僅成爲人間極樂世界的建造者，同時也是其最大的受益者。

在美國、加拿大、法國、巴西、英國、澳大利亞、南韓、日本、荷蘭、中國、台灣、新加坡等二十多個國家和地區，受益者無數。通過修練菩提，從根本上受益，心靈得到淨化，不但解除了身心疾苦，並且對人生有了新的認識，自覺地走上了利益社會、利益衆生的光明大路。

美國國際菩提法門協會表示，禪修有益於身心靈的健康，對許多身心疾病有非常好的療效，同時也有顯著的瘦身效果。菩提禪修受益者有許多眞實的事例，歡迎有需要者查詢。美國國際菩提法門協會常設禪修初級班、禪修健身班及提高班課程，以及免費共修時間，歡迎各界人士參加。

菩提禪修，帶給您身心靈的健康！

菩提禪修咨詢專線：626-457-5316

地址：240 South Garfield Ave, Suite # 301,Alhambra,CA 91801

中華商報 CHINESE BIZ NEWS 目標中美輻射全球
北美地區第一份專業商報
專業 權威 及時 翔實 客觀
Chinese Biz News
10501 Valley Blvd., #1199, El Monte, CA 91731
Tel: 626-618-0518, Fax: 626-213-3705