

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

安利口才



前 言

这是一部由安利成功直销商们用“口”写成的经验汇编，是一部融汇了学者对中国大陆传销现状与前景的深邃思考的述谈录。它将告诉你，在传销这一新的机遇面前，没有背景，没有资本、没有学历的普通人也能获得财富、获得自信、获得能力、获得友情、获得幸福……在轻松的阅读中，你定会成长为传销大潮中颇具经验的弄潮儿。

安利口才

第一章 价值与远景

编者寄语

通过传销，我们不但拥有自己的事业，更懂得人生的真谛是在帮助别人的过程中实现自己的价值，安利的可贵之处在于它是普通人都能参与和成熟的事业，我们非常庆幸选择了这个伟大的事业。

文先生：

（掌声响起）各地的朋友，大家晚上好。

演讲前，我给大家讲一个小笑话：有一个法官，问一个男子，说为什么你拿凳子打你老婆，你猜这个男子怎么回答的，他说：那个桌子我抬不起来呀。（笑声，掌声）我讲这个笑话是什么意思呢？是说人往往是答非所问，语焉不详。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0003_1.bmp}

为什么有人做安利，做来做去成效不大，就是他对安利的理解，对安利的认识不全面。所以为什么做安利，安利是什么？他说不清楚。那什么是安利，有人能回答吗？可能最简单的回答是：安利是一家可以传销的日用品公司，是这么说吧。

正如演讲的清老师，他是个什么样子？是个瘦高个，穿西装的中年男子。就这些吗？你们刚才也听他演讲过。因此你们可以说认识他。但是，你们对清老师有进一步的了解吗？清老师就只是如此吗？如果通过进一步了解，甚至跟他相处，朝夕相处，不过，他老婆不干的（笑声）。就会对他有一个全面的认识，究竟他是怎样，你了解之后可以说半小时或一小时。

安利也是如此，当你对安利了解不是很深，甚至只了解皮毛的时候，说安利就会说得很浅。人们听了也毫无感觉，仿佛安利就跟一般的公司一样，没有什么大的区别。

当一个人对安利深入地理解了，甚至更彻底地了解之后，再谈到安利，听众听到的就是一个与众不同的，一个大的跨国公司。至于它的分配制度，它的产品质量，以及它的运作方式，那说起来，是非常引人入胜的。我也是这样，一开始有人问我，安利好在哪里？我不知道。后来我悟出来：安利吸引我的是它的价值与远景。

那么请问：什么叫价值？不谈出什么叫价值，我们就不好说话。价值是一件物品所内涵的东西。一个建筑物之所以被留下来，是由于它有欣赏价值和考古价值。一个人在人才交流中心之所以被高薪聘请，是因为他是一个人才，这个人才蕴藏着他本身的价值。

所以有人创造价值，有人留住价值，有人利用价值。那么价值就是它与与众不同的东西，就是它的内涵。

安利的价值在哪里呢？实际上，当我们加入安利的时候，就会发现进入安利的人目的并不完全一样。有人会问，怎么不一样，还不是挣钱罢了。

我说，不一定，我遇到的人太多了。在从事安利事业不到两年的时间里，我遇到了成千上万的人。他们确实怀着不同的目的，有的是为了锻炼口才来的，有的是为了金钱来的，有的是为了这个环境来的，有的是为了交朋友来的，有的是为出国旅游来的，有的是为了安利的自由性而来的。做这个生意挺自由。做这个生意可以到处游山玩水，边玩边做生意，边玩边挣钱，真是

妙不可言。

诸如此类，有不同的目的的人，有 5 个、8 个、甚至是 10 个、十几个的目的的人，聚在一个环节里，你说怪不怪？

一般，一个环节里只能聚一类人。例如捡破烂的，就是捡破烂一类的；集邮的都是爱好邮票的。俗话说：“物以类聚，人以群分”。但安利很怪，有 5 个、8 个、10 个目的的人聚在一起。因此，做安利有不同的目的，安利价值就不只一种，是不是？（对）。

安利的价值有多种。所以，只有了解安利的价值，我们才有实实在在的行为，这是很关键的一点。安利的价值究竟在哪里？我专门利用 3 个月时间，研究和了解安利的价值，打了不少国际长途电话。

我这个人做事很负责，做事也很认真，我在从事一个事业之前，一定要把它吃透，做到心里有底。我现在已经充分感受到了安利的价值。

可能这里有很多朋友是第一次认识安利事业，那我下面跟大家分享安利的“价值”，好不好？（掌声）

第一点：安利是一个无限发展的事业

一个生意如果有限制，没有什么大意思，做一段后，便没动力了，再也干不下去了。一个职务升到一定位置上也可能再升不上去了。但安利不是这样，安利是一个无限发展的事业。

安利没有名额限制，不会说我们这个会场里分配大家个名额得钻石。如果大家共同努力，全可以成为钻石。假如哪个会场或者一帮人做安利的，不努力，稀里糊涂的，可能连钻石也上下去，所以安利是没有名额限制的。

再一个，没有上限，也没有下限，一个明珠，一个钻石，2 个钻石、3 个钻石、4 个、5 个，五个钻石在国外叫什么，叫“皇冠大使”，对不对？五个钻石到头了？没有到头，还有 6 个钻石、7 个钻石、8 个钻石……没完没了。直到你失去生命的那一天。所以安利永远没有完（掌声）。

日本的中岛皇冠大使，做到了 10 个钻石。他还没有结婚，女士们，小姐们，别忘了，这位先生还没有结婚。（笑声）去年在美国的万人表彰大会上安利公司对他进行了 10 个钻石表彰。所以呢，安利是没有限制的，是一个无限发展的事业。

第二，安利事业是一个没有风险的事业

安利产品可以退，跟任何人都可以讲这个事情。你用过的产品可以退，你有了存货，需要资金周转，产品都可以退。那么说还有什么退不了的呢？如果实在不行把你自己也退了（笑声）。这样一来，还有什么风险而言呢？

我刚加入安利的时候，我也不知道产品可以退。刚到中国时，有 99.9% 的人不知道安利到底怎么样。那怎么办？我们就看它有没有风险，如果没有风险。那么，我们就做。这样就没有亏本一说，赢了是自己的，亏了是安利公司的。请大家相信这点好了。（掌声）

第三，安利事业是个自由自主的事业

在安利工作是自己在做老板，这一点大家应该特别清楚。我是直销员，对，是直销员，这只是个名字，是个符号而已。除此之外还要死死地记住，你是老板。别以为老板个个大腹便便，拿个大哥大，累得直喘气。瘦瘦的也是老板，国外有些大老板都是瘦瘦的，那些很肥的都是打工一族。（笑声，掌声）让自己来控制自己的事业，那最好不过了。

在安利事业里，没有任何压力，有些人为了这个月能上 12%，而睡不好

觉，那是你给自己的压力。安利没给你压力，你这个月上不上，安利不知道。你这个月不上，那就拉倒，安利从来没说过。那是你自己要上。

所以，计划、目标是你自己安排的，自己给的，安利公司从不给压力，成功的时间，说得直截一些就是，你到底什么时候上银章，什么时候上翡翠，什么时候上钻石，都由你自己来决定。

所以，生意和命运由自己来掌握。一旦做到，我们会很兴奋。我们大家聚在一起，今年说明年的事，明年说后年的事，越说越兴奋，越说晚上越睡不着。

传统生意中哪个能说，明年能做多大？谁也不敢说。因为，有些东西你控制不了：市场控制不了，贷款控制下了，产品的竞争力也控制不了。诸如此类，都控制不了。而安利不同，我们只要不断去做就可以了。所以安利事业，是一个自由自主的事业。

第四：安利是个白手起家的事业，几乎不要任何条件

为什么说“几乎”呢，700元，还是有个条件，但是，诸位在座的朋友，如果你连700元都拿不出来的话，那就要注意了，那说明你的口袋里已经相当空了。（掌声）700元在传统事业算不上投资，也算不上资本。而在安利事业里，这就是创业资本，所以说“几乎”不需要任何条件。

说到白手起家，我要岔开说一下。有一个成熟的年龄和一个归零的心态。如果用一个很复杂的心态来做安利事业，那就做不了。因为安利是个做人的事业。不能把很简单的事情复杂化，最后就复杂得没了。所以说心态得归零，才能从事安利事业。

在这里关键要跟大家分享一个概念：点和面。从事安利事业的人一定要弄清楚点和面。什么叫点？什么叫面？“点”就是一个点嘛，“面”就是面条的“面”嘛。（笑声）

点和面到底存在什么关系，得说出个道理。传统事业只是达到了“点”的层次，假如你开一个服装店，一次性得投资十几万元。比如装修、进货，周转资金诸如此类的，十几万元的资金是很正常的。

如果生意做得红火了，又发现南京路、解放路有很好的门面，想另外开设连锁店、分店。当你在开设连锁店、分店的同时，还得把这个动作重复一遍，还得投入十几万元。不能说，开设分店便可以减少投资，甚至不要投资，那是不可能的。所以说，开分店得投资那么大。

而安利事业是个“面”的事业。因为你开“分店”的时候，是不要投入资金的。请问有哪一位上线给下线出过700元钱？没有。是下线自己出的，自己做的。之后形成一个网络关系而已。这样就形成了一个面，反馈非常的快。

每一个人都可以自己当老板，自己做生意。一个开精品店的人不可能十年以后开设100个精品店。这一点，你相信好了，没有那么快的。当然，不能说没有奇迹，但是很少。但安利事业不同，你扎扎实实干10年，你的队伍有多大，这很难说，这个数字恐怕10年以后，你自己看了，可能都会害怕。

你现在从事安利事业，5年、10年以后，你的网络有多大，你的分店有多大，谁都预测不到。可能远远超过上百个精品店。这就是传统事业与反传统的安利事业重要的区别之一。它们一个在开设分店，一个是在发展网络。

“点”和“面”的差距就在于此。

第五：安利事业是个“储蓄”的事业

我们在安利事业要不要付出？一定要付出！这是肯定的，不然就不可能有所收获。没有哪个行业能不付出就有收获的。谁要知道有这样一种行业，请告诉我。我保证立即加入。所以说，干任何事业必须得先付出。

要付出哪些呢？金钱要付出，时间要付出，还有能力也得逐步积累。所以说，开始从事安利事业的时候，就好象是在“储蓄”。

刚开始，要付出好多零碎的时间，付出好多零碎的钱，付出好多学习、认识的精力，既要办加入，又要准备书、录音机、笔记本等，但是你可以绝对相信付出以后，将会有绝对的报答。你能得到几倍，上百倍的回报，这不是不可能的事情。

实际上也是这样。在安利事业中，当你做到一定的时候，你就会获得超凡的自由，你就不会这么累了，你就会有经验了，而且你的潜力被挖掘出来，能力也提高了。

也许你刚进安利时，跟别人左讲右讲。讲不出个道理来。但到一定时间之后，你就不用说了，你一张嘴就能往外“冒”。（笑声）

第六：安利是个领导人的事业

有人说：“难道我也是领导人吗？”是不是领导人，在安利有特殊的理解法。在安利的的环境里，当你有下线的时候，你就是领导人，下线多少是另外一回事。领导人要做什么，我从心理学，社会学讲。为什么家中的老大一般比较成熟？从遗传学上讲，他并非生理成熟，而是由于社会环境造成他的心理成熟。当你是领导人的时候，你成长，成熟的机会是最快的。

我认为，领导人应该做的很多。第一，领导必须以身作则，你做到了，再说别人，这就行了。不要想得那么复杂。第二，必须有无中生有的能力。当外人来安利时，可能会非常惊讶：怎么就一个人。对，就你一个人，你就是领导人。如果什么都干的话，你不一定当得好领导人，所以你一定要有无中生有的能力。（对，掌声）

安利到中国，生了这么多会讲的，生了这么多领导，他不就是无中生有吗？安利不会进屋说：“看这小子顺眼，给你来个翡翠吧！”（掌声）所以一定要有成功的观念。虽然本来没有，但我能做出来。

第七：安利是个家庭的事业

安利很逗，一家一家的，一帮一帮的。我有个老表，他弟弟、姐姐、妹妹、爸爸、妈妈等都做安利，他家真是其乐融融。其实，任何家庭都可以做安利，我也是。我老婆、岳父、小舅子、小舅子媳妇、弟弟，都进来了。安利事业这么好，为什么不呢。它又不是骗人的，谁能把家属都骗进来呢？

所以说，它是个家庭的事业，“夫妻一条心，黄土变成金”。别说变成金，变成银都行了！（笑声）

第八：安利事业是个有保障的事业

衡量有没有保障的标准是这个事业能做多大多久，辛苦一阵子，享受一辈子。安利事业就是这个特点。

这就象蔬菜和水果的关系。种蔬菜，年年有的吃，而种水果就不一定年年能吃到。今年栽小苗，明年长高一点，后年又长了绿叶，等四、五年才能吃到。但是当水果成熟以后，他也可以种蔬菜，并且可以在水果树下乘凉等蔬菜长出来。

安利就是这样子，辛苦一阵子，享受一辈子。（掌声）某些事情就是这样，当开始的时候，你做得可能不稳定，等做到一定时候，网络越来越大，

你不但稳定了，而且还会得到许多。（掌声）

第九：安利是助人又助己的事业

加入安利事业，出发点要正确。一定要帮助下线成功，不要整天说我什么时候成功。因为你帮助下线成功，也是你自己成功了。所以，有许多老板，发现了其中的学问，助人又助己。

安利事业有的时候，是上线帮助下线，但到一定时候，就是下线报答上线。在历史的长河中，谁帮谁只是时间的问题。上、下线是特殊的伙伴关系，安利事业是共同合作的事业。（掌声）

第十：安利事业是个诚实、公平的事业

安利决不是做一时的，而是天长地久的事业。所以，它不可能有问题。为什么在安利刚刚发展时、没人怀疑那是假的，这正是因为它是个诚实的事业。另外，无论你是早加入，还是晚加入，都不存在下线是上线的垫脚石这一说。安利事业可以下线超越上线。我就是下线超越上线。但我如果不努力的话，我的下线也会超越我的。所以，安利事业是你追我赶的事业。

下面我讲个故事：

有个人跑了第三名，看台上他的一个亲属不太懂赛跑。就问：“冠军不就一个吗，跑不了第一，那你还跑什么？”他说：“我跑，我才有成就感，你没看第一名让我追得直跑吗？”（笑声，掌声）

再有一个就是安利不管在哪个地方做，都是同样的收入，不论是美国还是日本、澳大利亚等等，都是一样，这也表明了安利的世界性。（掌声）

第十一：这是个随时随地做的事业

安利不是专职的事业。出差、吃饭的时候都可以做。安利事业是有灵活性的。早晨，当你睁开眼睛，就是你的“百货公司”开门营业了。到了晚上，闭上眼睛睡觉，就是你的“百货公司”打烊了。

有人说线索少，但我不这样认为。我就有好多陌生线。生人，不就是我们还认识的朋友吗！你不是在骗人，你怕什么？对方如果真正懂了，他会非常感谢你的。

第十二：这是个有无数次成功机会的事业

人们都希望发挥潜能，开拓视野，希望改善自己和家人的生活素质，希望有所作为，贡献社会。安利为来自各行各业、不同教育背景、不同文化水平的人们提供了均等的机会。只要你不吝付出，坚持努力，奇迹就会发生！（掌声）

安利事业为什么要讲坚持？我并不是为鼓励大家，才让你们坚持，成功的起点是相信，成功的终点是坚持。安利事业要坚持才能成功。（掌声）

第十三：这是个有钱又有闲、可以得到免费国外旅游的机会的事业

好多人有钱，却没有闲；好多人有闲，却没有钱。怎么能把这两者联系起来？安利事业就是好的选择。有的人都不愿意出国旅游了，“皇冠大使”说他就是这样，他现在想的是在哪买幢别墅，吹吹风，看看书。主要的发达国家都去了，一年五、六个国家，两年就是十几个国家，所以有的地方都2不爱去了。

安利事业可以完成人生中的六件大事：家庭和谐，健康，有化妆品、营养品，得到友谊、交朋友最多，可以得到真诚，可以有成就感。

现在金钱不是唯一。当你帮助别人时，请问有多少人感谢你？有人感谢

你就有成就感。你的成功和别人的成功是合二为一的。所以，安利是一个比较理想的成功道路！（掌声）

这是安利的价值。下面我和大家分享一下安利的远景。

做事要做有发展的事，赚钱要赚长久的钱。没有远景不行。应该看得远一点，看看是否可以干一辈子。这就得分析一下：

第一点，就是直销、传销和营销是销售的三种形式。商场里的好产品，你都不知道有什么作用，而安利就会讲给你它的作用。安利事业采用的是一个重要的新的流通形式。

还有一点，它融销售、消费、友情、爱心、文化于一体的，符合人心和时代的潮流。我这次去泰国，安利公司免费让我们去旅游，商业形式融化为文化形式，这是现在竞争的需要，发展的潮流。

安利也如此，它不单单是销售形式。我们既是消费者，又是经营者。文化、爱心、友情融于一体，才是有生命力的。

安利还提倡个人创业精神。只要你想创业，安利就给你机会。一个很普通的人，不需要什么条件，都可以做安利事业。所以，安利特别强调创业机会。

安利还有详细的奖金制度，这是它吸引人重要的方面。

当今世界发展状况是怎样呢？四、五十年代传销发源于美国，五、六十年代流行于美国，七、八十年代在全球兴起。发展相当迅速。马来西亚被称为“传销王国”，台湾有 22.7% 的人从事传销，也就是说 10 个人中就有一个人在从事传销。美国的成功企业家有 30% 靠传销起家的。据统计，在下世纪初有一半的产品将入网络。传销网络中心销售是很重要的营销发展趋势。

1995 年，美国有个叫理查的人预言世界的传销业将进入爆炸性成长的“第三波”。他为此专门写了一本书，现在还没翻译过来。我简单的介绍一下，他讲的什么意思呢？

他说传销在 50 年代发展起来，那时候是发展初期。处在试验阶段不知能不能行，甚至在不少时候、不少地方是不合法的，所以是黑暗时期。

当被法律认可以后，进入了发展期，但是条件并不具备，并不是人人都可以从事传销事业。现在，为什么成为“第三波”呢？因为通讯、运输和其它方面，关键还有发展的成熟经验都连在一起。所以现在发展速度加快。

他这本书里特别指出：中国可借鉴美国几十年积累起来的技术和管理经验，直接进入“第三波”，这是中国的优势。（掌

那么中国人的发展状况怎么样呢？80 年代以后传销进入中国大陆，短短的四、五年，就进入了上千家。虽然这里有鱼目混珠的骗人的东西，但传销还是站稳了脚跟。分析一下，原因有：

第一，传销有生命力，存在是必然的。

第二，市场经济不可能拒绝一种新的营销形式。

传销业已经被国家肯定了，去年初国家已经批准 41 家传销公司在中国营业，第一家便是安利，（掌声）最近出来一个传销法，用法律形式对传销进行约束。中国政府从法律上、从各方面正式认可了这个营销形式。

第三，在国外，有不少公司的产品是骗人的，它们已逐渐被淘汰，不被认可。

我想中国未来也会是这样的。原来一百多个公司，只剩下最后四十多家了。不被淘汰的关键在于制度和产品。公司是否是优秀的，虽然可以模仿，

但是模仿的只是一种表象。重要的是要有精髓，没有精髓一个企业很难发展。如果产品是不精的，骗人的，那它不会被人接受。这就是正当传销和不正当传销的区别。

有的人说：“呀，传销我知道。”是，你知道，你还知道计算机呢，计算机是哪种牌子的好，怎么搭配，知道吗？所以我们做一项事业，心里要有数，要知道政府批不批准。别做着做着违法了，你不也变成法盲了？（笑声）

另外，还应看它的产品质量过不过关，有没有国际质量认证证书，制度是否完善，是否无懈可击。

公司寿命有长有短，所以任何一种产品在两年以内不要评价。台湾有本书讲道：公司一成立，无论产品好坏，是否发横财，五年内都不要评价它。公司到底行不行，没有时间考虑，说垮就垮，很容易的。另一个，货品是否可以保障，能不能退货，税收如何呀，所以这些东西都得考虑清楚。而安利在这些方面都是完全可以放心的。

我们为什么要选择做安利。为什么我选择做安利？她也选做安利？选择的依据是要看远景。选它，就象你选择老婆一样。单单走进婚姻介绍所，让电脑确认一下一个是男的，一个是女的，是不行的。（笑声）他选择她，她选择他，这是选择合作伙伴，家庭合作伙伴。

生意也如此，就是要慎重选择合作伙伴。手册曾记载安利创始人讲的话：“安利是一家与众不同的直销公司，论产品的种类、直销策划、企业种类以及环球业绩，目前没有哪一家直销的组织能与安利看齐。”所以会有那么多的人和这种企业合作。

今天安利在社会上盛行，已经被世界肯定，中国对安利产品已经正面报道和宣传，大家都认为，象安利这种产品在中国发展没问题。

今天我们所担心的不是安利能不能做，你要担心的是未来安利在中国几省大市场有没有你的一分子，有没有你的一席之地。

前些年，即 1985 年的时候，在中国广东深圳首先开设经济特区。很多人就想去深圳那个地方，但是，也有人说深圳有什么好的，一个渔村没有什么发展前途，就那一点点大，可是很多当时去了深圳的朋友，今天都已经在深圳找到了自己的位置，都做得非常好，我们叫做“混得不错”。为什么他们能混的不错，因为什么？因为他们赶上一个好潮流，抓住了历史的时机。

同样，安利今天在中国刚刚起步，传销刚刚进入中国市场。不管有多少不正当的传销，但是不能够否认这是一种新的科学的、未来一定会越来越被人所接受的一种很新的行销方式。

“时势造英雄”，但是那不是真正的英雄，而真正的英雄是要造时势。假如有一天，你身边所有的朋友都告诉你：“安利很好，安利不错，安利可以做。我已经出国了，我已经买汽车了。”此后请问你再去谁做安利，你再去拉谁做你的下线？而今天，如果比人家早抓住机会的话，你已经跑到别人前面了。

安利在《南方日报》连载，在商报上讲，因为他们了解安利。《南风窗》上刊登的安利日用品总公司黄总经理的话说得好：“大家分析一下，安利最关心的是不是中国市场，目前安利最大的市场是日本、美国，但未来中国能够成为最大的最重要的市场。”（掌声）

你们和这位经理接触就能知道，这位公司经理说话非常有分寸，做事非常谨慎，这个人说这话，我们要深刻理解。

安利现在在中国到位的资金是 2 亿美元，也就是说 17 亿人民币，准备在广州建立一个化妆品工厂，在上海建立一个营养品工厂。（掌声）就在安利本土美国，也没有这一回事，而在中国却有了。所以前景非常、非常的看好！

为什么在中国做安利前景看好，因为中国与众不同的特点是：人口多，这是最大的优势。传销，是人和人之间的传销，未来安利在中国七十多个城市开放，每一个城市有一条线，就不得了，所以安利产品是非常迷人的，有诱人之处。

千丝万缕良好的人际关系，是中国很大的特点。大家知道，中国人的文化分享的精神十分浓厚。（掌声）中国的发展速度虽不能说是榜首，也是世界前列。世界看亚洲，亚洲看中国，中国一“感冒”，全世界都要受影响。所以美国、日本有点怕中国，因为他们知道中国的份量。

现在中国打工仔都随时窜，中国真的活跃起来了。这说明中国的现实和潜在的购买力是很大的。

另外，中国人的休闲时间延长了。6 天变 5 天，一年下来共是 120 多天，业余时间不用上班，一半的时间都是休闲时间，休闲时间若是什么都不干，就会越呆越烦。

如果利用业务时间来创业，就可以又买别墅，又买汽车。有报纸报道：到本世纪末，中国人将有三种生活水平：一种是低收入，一种是中等收入，另一种是高收入。高收入是月收入 1.5 万元。在安利就能做到高收入。买汽车、房子，在安利面前并不是空想，完全可能成为现实！（掌声）

再有，人口寿命增长了，下岗、离退休职工增多。请问这些人做什么，光是做服装不行，一定要有新的途径来安排他们。做安利就是一个很好的途径。

此外，教育水平和生活质量要提高，要求环保性和高品质，安利产品就符合这个要求。

我们要用发展的眼光看世界的趋势。安利为什么要看远景，即着眼于此。只看眼前，什么都干不成。

所以说，中国的传销发展有后发优势，可以缩短近半个世纪的传销历程。中国占什么便宜？就占在我们对发达工具不用研制，拿过来就可以用，这就是落后国家的优势。（笑声）

所以现在我们要做的，是安利的前期开发。据统计，中国有 99% 的人不知道真正传销。所以潜力特别大。你们都可算是安利的开创者。所以，我认为观念改变才是唯一的解决办法。有什么样的想法就有什么样的生活，有什么样的选择就有什么样的成果。

再一个是要有危机感，一定要往前看，人不能躺在过去的辉煌中。成功是一种习惯。好多人之所以不成功，就是习惯造成的。有的人灰心，没有信心，什么都往坏处想，不往好处想，没有长劲，这样什么都做不成。

刻苦追求上进的人一定能成功。凯·恩思说过：“观念可以改变历史的轨迹。没有坚强意志的人什么都做不成功，”莎士比亚也说过：“千百万人之所以不成功，就是因为他们做事不彻底。”

最后我送给大家一句话：

你不可以决定生命的长度，但你可以控制生命的深度；

你不能左右天气，但可以改变心情；你不能改变容貌，但你可以展现笑容；

你不能控制他人，但你可以掌握自己；
你不能预知明天，但一定要利用好今天；
你不可以每战必胜，但你可以尽心尽力！（掌声）

在所有的语言当中，赞美之辞是语言的钻石

信舟达人

传销是平凡人梦想成真的创业良机，是平凡人自助互助的传大事业。从事安利，只要你怀抱理想和真诚，坚持不懈，就定能成功。

第二章 创业说明会

编者寄语

传销是平凡人梦想成真的创业良机，是平凡人自助互县的伟大事业。从事安利，只要你怀抱理想和真诚，坚持不懈，就定能成功。

整个会场，台上台下的所有朋友都跟着磁带唱起了《真心英雄》——“不经历风雨，怎么见彩虹……”。

廖女士：晚上好！

我相信刚才大家都有很过瘾的感觉，这是为什么？正是因为这个舞台不是属于某个人，而是属于大家的——每个人都可以站在这个舞台上，成为主角，成为明星。

所以我也相信这里的每一位朋友都有当明星的感觉，等这场会议结束以后，明天每一位朋友都会成为一颗闪闪发亮的明星。为自己打分，好不好？（掌声）

今天我感到非常高兴，我想这里的每一位朋友为这个时刻的到来都已期待了好久好久了，我也为这一天等了好久。今天七点钟还没有到，门口就已经站满了人。当时，我确实吓了一跳。其实这种场面我已经见过好多次了，但是现在是一浪更比一浪高。

现在我想请教大家一个问题，知道答案的朋友，请不要回答，我只请不知道答案的朋友来回答这个问题。

我们知道，年青人最大的特点就是长青春痘，不论你是愿意还是不愿意。当你长青春痘的时候，你是希望它长在哪里比较好？长在哪里才不影响你的美观？“鼻子”、“脚上”？我有个朋友回答这个问题，那可叫绝了。他说：“最好长在别人的脸上”。（掌声，笑声）

青春痘自然是长在别人脸上比较好。可是，我还想再问一下今天的各位朋友，既然都有勇气来到这个舞台，那么，请回答我，成功到底是发生在谁的身上比较好？（下答：“自己！”）好，请大家给予热烈的掌声！（掌声响起）

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0024_1.bmp}

非常高兴今天由我来握第一棒。我是一个非常普通的女孩子，今天之所以会站在这个舞台上，也是和大家一样，就是因为老师问了这个问题“成功发生在谁的身上比较好”，因此我就来到了这个舞台上。（掌声）

我来到这个环境只有一年多时间，几年前我还在学企业管理的时候，我就想，我在踏入社会以前一定要学有所成。大家现在也看到了，我是一个很典型的女孩子，小个头，可是心比天高，那时我是抱着很大的希望的。

自从被分配到广州最大的百货商店后我就想，我一定要爬到经理的位置上。这样才能算对得起自己。我在不断地为自己构画着美好的蓝图，做着我的美梦。可是，请大家猜一猜，我刚上班的时候单位让我做什么？售货员。

我当时真是很难接受，尽管我刚刚步入社会，可是我仍然有我的梦想，仍然不甘心。我想老天是一定会给我一个机会的，所以我仍然努力，结果慢慢地我就坐到了会计的位置上。但我仍然不甘心，尤其是我看到和我一样矮的主管的时候。

我很有信心能坐到她那个位置上，可事实是，这八年来我仍然是个会计

师。在第一年里，我就被评为“先进工作者”。从此脱颖而出，在单位成为佼佼者。因此，我更加有信心，可是，已经八年了，想想人生能有几个八年呢？我不由得开始心灰意冷起来，我仍然是个会计，连一点事业根基都没有。我想与我有同样经历的人也自然明白我当时的无奈，失望的心情。于是我就渐渐变得没有事业心，开始变得消极起来，过一天算一天。

有一天晚上，月白风清，我拿着镜子对自己讲：“难道我一辈子就算完了，难道我的事业就没有一点起色了吗？”看着看着，我突然想到了一个可以转败为胜的办法，这个办法大家想知道么？（都说想）那就是嫁给一个有钱的老公！（掌声）

后来我果然如愿以偿了，我嫁了一个非常爱我，非常疼我，最重要的是，一个非常有钱的老公。我也因而心满意足，从此过起了少奶奶的日子。可是，有一天我顿悟了……

那是1995年的一天，那天正是我爸爸退休的日子，我突然意识到爸爸苍老了许多，两鬓满是白发。我突然意识到母亲已做了这么多年的家庭主妇，她多年来的心愿是能去一趟北京，能去桂林走走，而我们做儿女的，却未能满足过父母的一点点心愿。

我现在家里过得悠闲自在，而他们却已劳累辛劳一辈子，我如果现在还是这样，那么父母将来什么时候才能享受到我的成功呢？我又能拿什么来回报他们呢？我发现：孝心等不急了！

等我儿子出世以后，我就天天盼着他能成为人中之龙，能够前途无量。我说：“儿子啊，儿子，你将来一定得孝顺，一定要赚大钱，最主要的是要赚钱给你的娘花。”那时他才一岁。但等我听到了一个故事时，我发现我的儿子也等不及了。这个故事说得是：

有个老奶奶种了许多苹果树，每年树上都结了很多的苹果。可是到了该收获的时候，她只能得到很少的一点点，原因是有人在偷她的苹果。

第二年，苹果熟了的时候，老奶奶说，我一定要抓住这个贼。果然有一天，她抓住了一个九岁的小男孩，老奶奶生气地说：“你这个小孩子怎么能偷别人的东西呢？不行，我一定要把你的爸爸找来，让他好好教训你一顿！”小男孩听了这话反而高兴起来：“找我爸爸呀，他就在隔壁那颗树上呢！”（台下大笑）

由此我想到对儿子的教育也是迫在眉睫，再也等不及了。我要让我的儿子勤奋刻苦，将来有所作为，而不能像他出世后所见到的妈妈一样，是一个无所事事，养尊处优的人。

于是我先前的那种顽强奋斗的事业心再度燃起，我再也不能这样下去了。我依然有我的梦。趁现在还年轻，我必须拼上一次，况且，我老公有一些钱，我完全有资本、有后盾来开始我的事业。

那年7月份，我就用16万买了一个档口。就在那一段时间里我没有一天睡安稳过，经验的溃乏和投入的风险总是搅得我头晕眼花，心力憔悴。

第二个月后我终于睡安稳了，因为我实在受不了那种压力，我压根儿就不适合做生意，于是我干脆以成本价把档口卖了。

我们这个家族除了我爸爸以外都是做生意的。那些亲戚们虽然有钱有势，但一看到他们往往因为进货、筹资、经营等原因而失去自由，生活毫无乐趣可言，这就更使我相信自己不是那做生意的料了。

事业并不等于失去自由，我所追求的不是象他们那样事业兴旺却又生活

紧张。而唯一让我感到欣慰的是，我有幸嫁给了一个有钱的好老公。

老公自然是最了解我的人。他知道我有事业心，仅仅这次的失败是不会让我死心的。况且，做生意并不是我所适合的，而我所真正适合做的事并不是没有，只是我还没有找到。

后来，老公托他在生意场上的一个可靠的朋友为我谋得了一项非常令我满意的工作，他说这项工作既不需要太大的投入，也不需要太多的经验，风险几乎等于零。你想把它做多大就做多大，而且做得越大就越有自由。

我庆幸自己找到了这份工作，今天我也想借此机会把它介绍给各位朋友，好不好？（掌声一片）

那就是安利事业！（掌声一片）

我想台下在座的朋友 90%都知道安利事业吧？安利是美国的一家日用品公司，它是由两个美国人狄维士和温安洛在 1959 年创立的，到现在公司已经成立 38 年了。

在这 38 年中，安利公司从一家地下室工厂逐渐发展到今天的占地 28 万平方米的跨国公司，在世界 78 个国家都已经设立了分支机构，固定资产已达 300 亿美金，在密执安州亚达城可谓屈指可数，富甲一方。

它的实力可用海、陆、空三个方面来概括：

陆地除工厂外，还有五星级大酒店。在开张的那一天，当时的美国总统和法国总理都前来庆贺剪彩，可见安利公司的知名度非同一般；

在空中，安利有自己的飞机群，它们的主要任务是接待世界各地关心和支持安利事业的国家领导人和友好人士，送他们到各地旅游观光；

在海上的游艇是专供对安利公司有卓越贡献的员工、高级雇员休闲度假的理想乐园。油轮“企业 5 号”将接送安利公司中成绩卓绝的领导人迎接 21 世纪的第一道曙光。（掌声掩盖了演讲）

38 年前，安利公司以一种“乐新”多用途浓缩清洁剂起家，在以后的几十年里，它的经济效益直线上升，从而打破了一般企业效益呈波浪形运行的惯例，在 1995—1996 财政年度安利公司创下了 68 亿美元营业额的优秀成绩。

那么安利公司与我们在坐的各位朋友到底有什么关系呢？也许大家并不是那么太清楚的。安利于 1992 年迈入中国，创办了中外合作的安利（中国）日用品有限公司。

至于安利公司在中国的影响力和合法性等，我不想用过多的言语来表达，下面的一段录相我想就能充分说明以上问题。请放录相。（台下叫好，掌声响起）

这段录相记录的是新厂于 1995 年 4 月开业时的盛况，它的前景正如当时的广州市市长在贺词中所说的那样——“乘风破浪，所向无敌。”

我相信大家都知道，传统的销售方式是通过许多渠道来完成的，而安利公司则与众不同，它采取了直销的方式。

直销和传统的渠道方式有以下区别：我们从图表中可以看出：比如这支日本产的笔，它要经过厂家、出口商、进口商，大中小的批发商，最终我们才能在零售商店买到它。这一程序就是我们普通所说的传统渠道形式。

而直销则不同。还是这支笔，厂家将它生产出来后，只需直销员就可以将它送到顾客手中，中间就省去了许多渠道环节。在同样质量、规格的前提下，如果这支笔的成本为五元，在每个渠道环节中的经营者各赚 1 元钱的利润，请问大家，这支笔在两种渠道方式中的最终成本将是多少呢？（11 块和

7 块) 口算好厉害啊!

那好, 由此可见, 一旦采取了直销, 产品的价格就可以很低了, 绝对有竞争能力, 其利润也就愈加丰厚了。

然而直销产品势必摧残传统的流通方式, 容易在市场上形成垄断, 从而破坏整个市场体系。而让直销产品与以传统方式流通的产品等价销售尽管会避免以上情况的发生, 但实际上又会促使直销商获取暴利。

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300190_0030_1.bmp}

安利公司作为直销商并非象我们所推测的那样是为了追求暴利而丧心病狂。它既没有将这些丰厚的利润独吞, 也没有将它平均发放给它的伙伴。相反, 它以“取之于民, 用之于民”为方针, 将所有利润合理分成三个流向: 首先是用于产品的开发与研究。

巨大的广告投入只能增加产品的知名度和销售量, 而不能提高产品本身的质量。所以安利公司以质量为新产品的生命, 绝不花大力气来做广告宣传。

从安利公司 38 年的发展过程来看, 正是因为它注重新产品质量的精益求精, 注重迎合消费者的不同层次品味的需求, 才在同种商品的激烈竞争中立于不败之地, 从而开拓了广阔的生存空间。

安利的四种产品都于 1989 年获得联合国颁发的环保成就奖, 这是在经过长达 10 年的考验下才获得的, 这也充分说明了安利公司对质量的重视。

安利公司的四大类产品又分为四百多个品种。

第一类是家居清洁系列, 如洗洁精、洗涤液。

第二类是个人护理用品和化妆品。

第三类是高科技的厨房用具, 让我们的厨房像天堂一样没有烟尘。

第四类是营养补充食品, 这是其它同类产品所不能相比的优点, 而且这几类产品都获得了 ISO9002 国际质量认证。

同时, 安利公司对顾客有 100% 的质量满意保证。这就是说, 在商品售出 90 天以后, 一旦出现了质量问题, 顾客有权提出退货或换货或退款, 这就是公司对客户的尊重与承诺。

对于直销员来说, 如果您做了这项生意, 会有 180 天的存货回购保证, 这样, 风险就全部由公司来承担, 而直销员只管赚钱就够了。

公司“取之于民, 用之于民”方针的第二个具体表现是: 它用巨额资金来回馈社会。去年上海举办过一次 22 岁以下青年蓝球赛, 其中安利公司是最大的赞助商, 场下的儿童拉拉队的服装也由安利公司无偿提供。

1991 年中国华东水灾期间, 香港安利公司发动直销员捐款 120 万港元, 支援灾区人民。

1995 年 4 月, 安利(中国)捐款人民币 13 万元, 与广州市妇女联合会、广州市家庭教育研究促进会联合举办“教子爱国好家长, 爱国爱家好孩子”评选活动。

1996 年 1 月, 安利(中国)捐赠人民币 10 万元予上海帮困基金会, 用于帮助失业及患病的工人。

1996 年 2 月, 安利(中国)又向福建全省 45 所希望小学各捐赠了一套希望书库, 总值人民币 13.5 万元。此举使近万名生活在贫困地区的小学生直接受益。

1996 年 6 月, 安利(中国)捐献人民币 4 万元和价值人民币 3 万元的产品, 赞助广州市妇联主办的“热爱儿童”先进单位和个人及“羊城社会公德

小市民”评选活动。

1996年7月，安利（中国）杭州分销中心将人民币5万元开业资金捐献给杭州市遭受洪水灾害的人民。

1996年8月，安利（中国）南京分销中心将人民币10万元开业资金捐献给南京市遭受洪水灾害人民用作援助基金。

此外，安利公司也积极关心残疾人事业，去年也是上海残疾儿童基金会的最大赞助商。大家都知道美国的NBA联赛吧！其中有支奥兰多魔术队就是安利公司创始人狄维士先生的私人球队，下次各位朋友观看NBA的时候请别忘了为奥兰多魔术队喝彩加油。（掌声，笑声）

其实：安利公司创业38年来对社会的无私回赠已经数不胜数。总之，安利公司对社会公益事业的热情，积极的关心与支持正说明了它是一个有人情味、有良心的公司，它确实实奉行了“取之于民，用之于民”的企业方针。

安利公司的第三个利润流向是奖励直销员。（掌声叠起）我发现此时此刻大家的眼睛都亮了许多。（掌声再度响起）那么为什么有这么多人把安利看作是一项事业。一次生意，为什么越来越多的人能信任安利并积极地投入到安利中来呢？

让我来告诉你，这就是因为安利公司自始至终，由上到下都有一套完善、无懈可击的奖励制度。安利正是面向我们这些能力不足、经验匮乏、阻势弱小的人的。

我先前讲过，我就是这样的人，今天我来到这里给大家增加自信心的，请大家不必有太多的顾虑，相信我，也相信你们自己！（掌声雷动）

至于安利公司具体的奖金分配制度，下面我们有请直销商刘大哥来告诉大家。

我为什么要请刘大哥来讲这个问题呢？就是因为刘大哥阅历丰富，经历坎坷。他14岁就来广州打工，到现在已经十几年了。原先我总以为自己的身世挺坎坷的，工作了9年还依然是会计，那时我真是怨天忧人，牢骚满腹。可是后来见了刘大哥，相比起来，这可真是叫做“小巫见大巫了”。（掌声加笑声）

刘大哥刚来广州的时候，最先干的是泥瓦匠，后来又干保安，像他这么帅自然应干保安啦！（掌声加笑声）以后又做小生意，什么生意只要合法他都做，这样不但积累了不小的生意资本，更重要的是同时也积累了丰富的人生阅历和社会知识。

他从不死心，从不气馁，相信总有一天他会成功的。因为他当初离家打工就是为了寻梦，梦还没实现，又怎么能放弃呢？

事实上，刘大哥也确实成功了，而且可以说得上是非常非常成功。刘大哥是在九五年才初次接触安利事业的。当时他对安利公司迷人的奖励制度迷惑不解、半信半疑，当然这也是今天在座的所有的大老板当时所共有的感受吧！大家都知道“天上是不会掉馅饼的”，更何况阅历这么丰富的刘大哥呢？

他的思维很正常，因而也不会相信这么大的好处会唾手可得，于是就抱着观望的态度。当他发现这一切并非骗局时，刘大哥就于96年1月正式加入了安利公司的直销员行列。到96年5月，才干了短短的几个月时间他就做到了“明珠”，到八月份时他已经成了“明珠”直销商了。（掌声）

刘大哥之所以能有今天这样的成就，就是因为他太了解、太清楚安利公司的这套奖金制度了，因为他有丰富的人生经验和个人才干！（掌声）

我们现在就请刘大哥将安利公司的这一套完美的、无懈可击的奖金分配制度告诉给大家。如果大家都想像他那样飞黄腾达的话，那就请准备好纸和笔，（热烈的掌声）把他的每一句话都记下来，等你们把它们都看懂了，再过8个月，相信你们也会摇身一变成为一个明珠直销商的。在这里，我也祝在座的各位能够成功！（台下叫好，掌声响起）

好！让我们用热烈的掌声欢迎刘大哥！（长时间的掌声）

刘大哥：

来自各地的朋友们：

你们好！

看到这么多的听众坐在台下，我感到很激动，感谢大家给我提供这么一个机会，使我和大家一起分享安利公司的这一套奖金分配制度。

刚才廖小姐已经把安利公司的背景、情况讲得很清楚了。那么大家不禁要问：安利公司这么有钱有势，它到底和我们有什么关系呢？

大家知道，安利公司所采用的是直销的产品流通方式，这样它就给我们提供了大量的就业机会和赚钱机会。我想各位都是第一次来到这里吧？（台下喊对）既然到了这里，就是为了找发财的机会。现在机会正摆在你们面前，就看你们会不会把握它，抓住它了。（掌声）

起初我并不相信天下会有这么好的事，我一边抱着观望的态度，一边也在自觉地学习和研究这套制度。其间也曾花费了大量的心血和时间。等后来一旦打消了这一顾虑，我就去公司申请了一份工作。结果在短短几个月时间内，我就取得了现在令我非常满意的成绩。（掌声）

刚才廖小姐已经讲过我的背景。其实呢，我也和大家一样是个很平凡的人。我能有今天，最主要的是安利公司给我提供了机遇，让我得到许多以前想也不敢想的东西，我很感谢安利公司。

别看不起我这个小个子，我很欣赏别人对我的这么一句评价——“外表冷漠，内心狂热”。（笑声，掌声）我想在坐的各位也和我一样，是“外表冷漠，内心狂热”吧！（台下喊对，掌声再度响起）

通过以后的交流接触，大家一定会发现我这个人憨厚老实，傻得可爱。（笑声）恭喜大家，因为大家将有幸知道什么是安利事业，什么是机会，什么是刺激！

刚才廖小姐已经讲过，安利公司的奖金有多雄厚，势力有多强大。它的这一套制度也相当相当完美。另外，安利事业还有三重性质。

第一就是公平性。

不管你是什么学历、什么身份，公司对你都是一视同仁的。不论是谁，只要一进公司，都得从零开始，所以安利给我们提供了一个公平的就业机会。

第二就是公正性。

安利公司是第一个在我们国家取得工商总局审定的直销公司。同时，公司绝对遵守我国的各项法规、政策，绝不制定与之冲突的规章制度。另外，公司有自己的法律顾问团，在世界七十多个国家和地区都得到了普遍认可。

第三是公开性。

在这里工作，你可以得9种12项收入，这些都是公开的。公司设立了月结折让比率表，也就是说，你有什么样的业绩公司就相应地给你什么样的报酬。

在讲到具体的分配方法之前，我想问一下在坐的各位朋友，有哪一位朋

友的行业收入能够达到 5 种？没有，连 5 种都没有。那好，让我告诉大家，安利公司给我们设置了 9 种 12 项的收入：（掌声）

第一是零售利润，有 20%。

第二种是很迷人的月结折让，即根据你每个月业绩的大小，按不同的比率的折让，每月一次，它通过一个积分的公式进行计算。

比如售货额达到 1 美元即八块人民币时，你就得到一个积分，当你做到 200 个积分的时候，你就可以拿到 3% 的月结折让，600 个积分得 6%，1200 个积分 9% 等等，以此类推，当你拿到 1 万个积分时，你就有 21% 的月结折让。

所以，大多数人一看到这个分配方案都不相信的，谁都想不通公司会把钱轻易的送人，我最先的观望态度也正是因为这个。当你刚进这个公司的时候，你会说，我先试试看，看看这个公司是不是讲信用，我到底能不能赚到那么多钱。

假如你现在已完成了 1600 元的销售额，这正是 200 个积分，那么你的月结折让就是 $1600 \times 3\% = 48$ 元，再加上你的第一项利润收入（ $1600 \times 20\% = 320$ 元）。合计 368 元。

然而这仅仅是 200 个积分的收入，安利公司是做大生意的，随着您不断对产品和这种分配制度的宣传，也就会有越来越多的人成为你的下线，比如，当你的表哥、表姐、表妈（大笑）等等亲朋好友听到你的好消息时，他们也一定会欣然加入你的小组，你就成为他们的上线，无形中形成了一个人际关系的网络。

假如你现在这个小组加你共有 8 个人，每个都做 200 个积分。这样的活，你就可以从你的下线那里得到 $1600 \times 8 \times 20\% = 2560$ 的利润收入和 $1600 \times 8 \times 9\% = 1152$ 元的月结折让收入，共计 3712 元。

而此时你的 7 个下线成员的地位是平等的，他们每个人也应得到 320 元的利润收入和 48 元的月结折让收入，共计 $368 \times 7 = 2576$ 元，这 2576 元应由你转给，因为你是上线，所以你最终应得到 $3712 - 2576 = 1136$ 元。

当你的下线们初次尝到“甜头”以后，他们也会相继建立起自己的网络小组。所以，以你为中心的网络更会逐渐拓宽加深，直到你的这个体系总积分达到 1 万个积分时，你就可以拿到 21% 的月结折让。

此时你就可以开始领到你的第三项收入，即 4% 的领导奖，在国外也叫世袭奖。因为既然你能把生意做到了一万个积分，则说明你已经很有领导、组织才能，也说明你的下线们成绩在你的领导组织下做得非常卓越。所以，公司又设 4% 的领导奖来鼓励你。

我记得当初我第一次从银行拿到那么多钱时，我真还怀疑起它的合法性来，那时我很感谢我的上线，是他让我有了更积极的事业心！（掌声）

第四项收入是红宝石奖，当你的小组在一个月内做到两万个积分的时候，你就可以得到 2% 的红宝石奖。

第五项就是明珠奖，当你帮助你的三个下线做到了一万个积分时（一个月内），你就是明珠。

第六项是翡翠奖，大概你们已经发现，安利公司所设立的各种奖项全是用金银珠宝来命名的。如果在同一个月里，你帮助 3 人到 DD，你就是翡翠。

第七项是钻石奖，也就是你得帮助 6 个朋友达到直系直销商。

第八项是行政奖，要得到这个奖，你得帮助 9 个组在一年最少有 6 个月

达到 21% 的月结折让比率。

第九项是双钻石，要帮助 12 组做到 21% 的月结折让比率。

第十项是三钻石，必须帮助 15 组达到 21% 的月结折让比率。

还有四钻石，要帮助 18 组做到 21% 的月结折让比率，这是第十一项。

最后一项是五钻石，要帮助 20 组做到 21% 的月结折让

比率，国外亦称“皇冠大使”。当然，要拿到这些奖项，你得付出辛勤的劳动。

我向来很庆幸我没有错过这个机会，错过了这个机会也就等于错过了人生。

此外，安利公司也给我们的从业人员提出了三项要求。

第一，必须年满二十周岁。这充分体现了公司的人道主义精神，因为 20 周岁已经具备了一定的判断能力，和承担责任的能力。

第二，必须具有合格的推荐人。安利公司不接受毛遂自荐。所以，听了今天的演讲以后，你一定要请推荐你的朋友好好地吃一顿，想吃什么就请吃什么，因为他是合格的推荐人。所以，我一直很感激我的推荐人。

有的人不禁要问，“我是他带进来的，我永远只能是他的下级，我向他要奖金，下面的人又要向我要奖金，这岂不是不公平吗？”

让我来告诉你，安利公司是绝对公平的。这里奉行的是“多劳多得，少劳少得，不劳不得”的原则。正因为如此，世界各国的有识之士才会参加安利事业。

告诉大家，只要肯付出努力，积极地去培育和发现人才，下线的业绩会赶上甚至超过上线的。这个月你是“翡翠”，等下个月你就可能做到“钻石”，所以说安利公司给我们每个参与者提供的机会是公平、公正的，只要我们愿意多投入、多努力，我们就一定会成功的。

第三，我们需要交 700 元的代理金，其中包括 526 元的产品成本，60 元的产品介绍资料的费用，还有 110 元的月刊费，因为公司在一年中每个月都给我们发一本精美的月刊。由此我们可以看出，这 700 元钱并不是风险投入。

实际上与安利公司合作是很安全的。公司给每个参与者一年的试用期，在一年内你如果觉得自己适合这份工作有发展潜力，就可以接着干。

如果觉得不适合，或者因为成绩不佳而丧失信心，那么你完全可以自由退出，你所损失的仅仅是 12.36 元的税金，而尚未推销出去的产品公司则按原价收回，绝不敲诈。

所以，当你不能如愿的时候，你所损失的只不过是一年的时间罢了。一般来说，只要你参与了，公司是绝不会让你一无所获的，它给你提供了一个非常有利可图的机会，如果你把握住了，你将会飞黄腾达，如日中天。这就要看你自己了！

一旦放弃，你也许会后悔上一辈子的，所以千万不要放弃，千万不要把它仅仅看作是一笔 700 元的生意。

四百多种产品的市场会有多大？在你还没有尝试之前，你千万不要对安利、对自己丧失信心！安利的制度是迷人的，你的前景也是迷人的！（掌声）

那么，既然公司有这么强的实力，我们有这么多走向成功的机会。那我们到底该怎样与安利公司合作，其中到底有什么成功秘诀呢？今天，这里就有许许多多从安利事业中走向成功的人，他们会把自己丰富的经验毫无保留

地告诉大家：这里有块石头，你应绕过去，这里有条沟，你要跳过去，要尽量避免走叉路、走弯路。

我真的很庆幸你们能在这里听我们的演讲，这里有一位“重量级”的老师，下面你们将会看到她。这位老师也是安利公司的佼佼者，她带领着她的小组，她的团队不断地拼搏和奋斗，用一年多的时间里就做到了翡翠经销商。（鼓掌）

大家是不是也想做到“翡翠”，是不是也想有朝一日能取得像她这样优异的成绩？（台下喊对，掌声响起）

我们这位老师为了能让大家学到更多的知识，为了策划这次活动，她做了很长时间的准备。前天我见到她，看她一下子消瘦苍老了许多，我的心里感到很难过。因为她毕竟是我事业上的朋友，她曾经给过我许许多多无私的帮助。

要不是我参加了安利事业。我也许没有机会认识她这么一位值得信赖的朋友。这正如你们如果不来到这个会场，就不能学到这么多知识一样。

下面，请大家用热烈的掌声来欢迎这位大姐！（掌声）大家能否学到最多的知识，就取决于你们的表现了。你们要用渴望的眼神，热烈的掌声，伸长脖子来等待这位老师。（掌声雷动，观众叫好）

邓小姐：

我今天站在这里，心里挺紧张的。可我知道，我可以一直讲下来。为什么？因为在这一年里有很多很多的事情鼓励着我，让我充满自信。

就比如站在这个舞台上吧，讲得好，有人鼓掌；讲得不好，还是会有人鼓掌（掌声）。噢，真的有人喝采。是说我讲得好还是不好呢？我想我还讲得不够好吧，对不对？（掌声）

我记得自己第一次站在台上的时候，除了告诉别人我的名字以外，实在不知道自己乱乱地还讲了些什么东西。可是，当我下来了以后，有很多的朋友都告诉我：“邓小姐，你讲得很好。”其实我知道我没有底，一定是讲砸了，可是居然会有人说讲得好，我真是吓了一跳。我说我不相信，他们却一个劲地说：真的，你真的讲得很好。”

就因为他们的鼓励，我才有勇气第二次上台。慢慢地，上台的次数多了，我也就练出来了。

有一天，当我讲完以后，自我感觉很好。十分开心地走下台来，我们的老师和很多朋友都迎上来告诉我：“邓小姐，你今天讲得真的很好！”那我说：“我以前讲的好原来都是假的！”（掌声，笑声）

不过我还是很感激那些夸我讲的很好的朋友。如果他们说我讲得不好，我还会有勇气上台吗？所以说，我们每个人都是给鼓励出来的。

我第一次上台是在我刚加入一个月的时候，当时我带着我的下线小刘、小林，对着朋友讲我们在广州学到的东西。当我们讲完以后，很多朋友上来说：“真羡慕你们的口才，真是好极了！”我们几个都躲到旁边去偷笑了好半天！（掌声、笑声）心想居然还会有人夸我们口才好。（掌声）

事实上，不是我们口才好我们才做了安利。而是因为做了安利，我们才练出好口才的。（掌声）如果我不做安利，我怎么可能请到这么多人来听我的讲座呢，对不对？（掌声）

我记得我那个时候自己很爱讲，一回到家就讲，我老公烦透了，就求我住嘴，说让我清静一会儿好不好，人家说两个女人吵架顶得上一千只鸭子叫。

在座的朋友，我相信即使下请柬请你们听五只鸭子叫，你们也肯定不愿意来。

但你们今天都心甘情愿地来听我讲课，给我捧场，给一个舞台让我锻炼自己，为了什么？还不是因为安利事业？

一个朋友曾告诉我一个美容秘诀。说：每天早上起来，你就对着镜子对自己说三遍“你真美呀，人人都喜欢你”。走路的时候也同样对自己这么说。一段时间以后，你就会发现自己真的与众不同了，在座的女士有没有兴趣试一试啊？我朋友说这个方法可灵了。

其实我想，这个秘诀的关键就在于不断的自我鼓励。同样，干事业也是如此，如果有人不断地鼓励我们，我们就会慢慢地，慢慢地提升起来，最后真的会成功，你会真的由不行变成行。所以，鼓励是不是很重要？（台下回答：对！）

当你走进这个环境的时候，有没有人对你说过：“哎呀，这个人怎么也会来安利？你要能做安利成功的话，我的脑袋割给你。”有没有人说过这样的话？（台下齐答：没有）没有对不对？如果有的话，你们告诉我是谁，我们大家绝对不放过他。（笑声）

在这里却有不少人告诉你：你真的很有气质，你真的会成功！你真的太好了，我们要向你学习，是不是？（有人回答：是）如果有人提出要跟你学的时候，你是不是觉得自己很不错，对不对？对就好了！

就象我，原来并不特意在乎打扮的。可当我第一天进来的时候，大家都说我很漂亮，而且不止一个人这么说。我回去就想，既然有人夸我漂亮，我为什么不把自己打扮得更好一点呢？

第二天，我就打开了那个久违的衣柜，把所有的漂亮衣服拿出来挑选，穿上最合适的一套，又化了化妆，等我走到外面，朋友们都说：“哎呀，小姐，你比昨天更漂亮了。”

从此，我就更有信心了。跟老公说我好象该添新衣服了。把老公吓了一跳，说：“你一向不喜欢买新衣服的，今天太阳从哪边出来了？”我自己也觉得好笑。从此，我不再蓬头垢面，慢慢的倒真变得有气质了。我这不是在自我吹捧吧？给我一点鼓励吧！（台下响起一阵掌声。）其实，人都是鼓励出来的。如果有人鼓励你，有一天你也会站上来的，而且会讲得很好。对不对？（台下人回答：对）

在朋友的鼓励下我加入了安利，我觉得我应该抓住这个难得的机会，给自己3年时间去尝试。我想这3年时间里能赚到1万就心满意足了。能赚到3万当然更好，30万却是想都不敢想的。

可是我没有想到是，在一年多的时间里我居然做到了3年都不一定能做到的事情：经过短短的1年零3个月时间，我居然做到了——翡翠直系直销商！（台下一片掌声）

可是，当我做到翡翠的时候，我的野心也跟着大起来了。现在的我不会再满足于1万、10万了。正象你的前面放着一块金砖，只要你前去就可以拿到，你说你会不会去拿？（台下听众回答：去）你一定会去拿的，对不对？

所以我开始有“野心”了，我盯上了30万！它就象那块金砖一样离我那么近。我相信，就在今年，我们会有很多朋友做到钻石以上，而明年，我相信我们每个人都是一颗颗闪闪发亮的钻石！（掌声一片）我对这个是有信心的。

在这一年多的时间里，我除了做翡翠，同时还完成了一顶历史使命。各

位想不想知道它是什么？（下面听众各自猜测）我想这个使命是不容易完成的，那就是，我生了一个女儿！（台下发出笑声，接着一片掌声）

我听说听众中有一位来自杭州的朋友小贺，是怀着四个月的身孕来听讲座的。我恭喜你也会做翡翠的，一定会的！（台下一片掌声）

你问我为什么？因为我现在发现，一个人能在一年多做到很多事情。我做不到，所以你也一定会做得到的。我发现台下80%都是男士。你们不用生孩子（台下有人发出笑声）。所以你们绝对有更多的时间，更多的机会去达到这个目标。对不对？（下答：“对”）

在一年多的时间里，我做到了很多事情，我开始做的时候，是个没有丝毫生意经验，也没有什么人际关系的人，但我却成功了。那么各位朋友，你们对自己还会不会没有信心呢？（台下答：不会）

那么，我现在来谈谈怎样去做翡翠吧！（台下一片赞同声）

首先呢，是要换用安利牌产品。在座诸位都是消费者。我请问一下，有没有人早上起来不用刷牙？有没有？（台下答：没有）那么，有没有人，一年到头不用洗澡，有没有？还有你们要不要洗衣服？（台下答：要）

不错，我们要刷牙，要洗澡，要洗衣，还要洗头，洗脸，这些都是日常生活所必需的。所以我们都会要买牙膏、洗衣粉、香皂，浴液、洗发水等东西。而且经常要买。这就有一个选择牌子的问题。

比如说，我用某某牌子的牙膏用了二十多年了，我发觉这种牌子确实好用。那么，我不但自己用，还会告诉亲戚朋友，让他们也用。

可是，用完以后，那家牙膏公司有没有奖励你一支牙膏，或者说你下次去买的时候，会不会享受到打折的优惠呢？（台下回答：不会）既然不会，愿不愿换一种牌子试试看？（台下回答愿意）

换一种牌子的话，让我分析一下你会有什么好处，好不好？有好处，人们才会喜欢去做。

那么第一件好处是，你会从一个普通的消费者变成一个有保障的消费者。

如果我去商场买东西，或许会因为没买好而被老公骂。上街遇上什么大甩卖啦，价格是很便宜的，但往往我们又很容易上当受骗。从街上买回东西，回到家又发现不适用，可当你发现不适用的时候，你却常常投诉无门，就算你要投诉，去我消费者协会，你还要花费一番周折，哎呀，想来想去算了，吃了哑巴亏，敲碎了门牙往肚子里吞。就这样给很多不法商人钻了空子。

所以我们要换一个牌子，让我们从一个普通消费者变成一个有保证的消费者，有哪些方面的保障呢？

第一，经济保障。

第二，健康保障，我们小时候洗头发，只用洗衣粉啦，肥皂啦，随便洗了一洗就行了。可是我们现在很讲究，用的许多洗头水都很贵。可是为什么我们的头发洗得又枯又黄呢？为什么？因为环境污染太严重了！

还有，以前我们为了身体健康，洗碗的时候，往往用热水或用碱水洗。现在科学发达了，我们改用洗洁精洗，然后再放进消毒柜里高温消毒。可是当我们把碗从消毒柜里拿出来以后，我们总会发现碗是黄黄的。

为什么？有很多人不知道为什么？我当时也一样，以为碗用久了可能就不行了，自然会这个样子的。所以我拼命用钢刷去刷。你们知道刷下来的是什么？是我用洗洁精洗碗时，没有注意清洗掉的脏东西！

我以为我洗干净了，但事实上并没有。脏物都残留在上面了。如果再放进碗柜烤的话，唉，就会出现黄黄的东西，那么下次再喝汤，盛饭的时候，就会又盛进去了，又喝下去了，那慢慢地会怎么样？会得一种“现代文明病”。

很多人到了三四十岁的时候，莫名其妙的，这儿也痛那儿也痛，可是到了医院又查不出来，就有可能是这种现代文明病造成的。

我们知道，安利公司是全世界上唯一获得联合国的环保成就奖的日用品公司。我相信，随着全球的环境污染越来越利害。“环保”这两个字会深入人心，环保产品会越来越受到人们的欢迎，因为每个人越来越关心自己的健康对不对？（对）所以我们的健康保障是不是很重要？（对）

我们既然用这么多牌子，这么多牙膏都没有得到奖励，那么现在开始我们换一种牌试试看，我用了这一年多时间了，我觉得用后感觉很好，那我就忍不住告诉我周围的朋友。因为人人都是很善良的，对不对？（台下听众回答：对）

我们去看了一部电影很好看，我们就会告诉周围的朋友：“这个电影很好看，真的很好看，你一定要去看。”因为善良是我们的本能。

可我这一年多，只是因为我自己用了安利，又告诉我周围的朋友用安利，居然得到了一个美好的现在和未来。这样是不是很好？（台下听众齐声答到：对！）

为什么会变成这样？因为我已经从一个消费者变成了一个经营者，角色已经换了。其实在我用安利产品的时候呢，我就已经换了一个身份了。

所以我每天早上刷牙的时候都很高兴，因为我知道在这个时候，有很多人正和我一样用安利牙膏刷牙，而每个月光我们用的这些牙膏就可以创出好多的业绩来，你说你在用产品的时候，还有钱赚，会不会高兴？

所以，换一个牌子用用会有很多好处。我们今天已经讲了，我们这个产品这么好，那么我们自己用了以后，一定会忍不住把它介绍给我们的朋友，对不对？（对）我们会让朋友们分享。

那么有人会说，噢，你这不是推销吗？分享和推销有什么不同呢？

不错，从结果来看，它们是一样的。我们最终是把产品销售给了我们的朋友。但是心态和角度却是完全不同的。

一个推销员，可能根本没用过他的产品，也可能他并不喜欢自己的产品。但为了推销，他一定要说自己的产品怎么怎么好。就象一个笑话说的：

一个人到布鞋店去买鞋，鞋子小了，伙计就说：“小了好，跟脚。鞋子会越穿越大的。”又一个人来买鞋，却发现鞋子大了，伙计就说：“大了好，大了舒服，脚放在里头不委屈。过过水，鞋子会变得小些的。”可是呢，这个伙计自己却老去别的地方买鞋子。一定要很合脚的才行。

并不是每个推销员都象这个伙计一样。但是他们很少是抱着与人分享的心情去推销的。

而我们呢，我们只有在自己用过安利产品并且用了觉得它们很好之后，才会介绍给朋友用。这才是分享。

所以各位朋友，在你没有用过安利产品以前，请千万不要说它很好。因为那是骗人的。你会说得理不直、气不壮。一定要你自己先用用看。

如果用了觉得不好，你可以依据满意保证服务的规定，拿回你的损失。如果用得好，你就可以理直气壮的，可以看着对方的眼睛告诉他：“这个牌子真的很好。”

这就是“分享”。就象我们到电影院看了场好电影，出来以后我们会告诉人家这个电影很值得去看，至于别人去不去看，这就是他的事情了。但是我们见到第二个人还是会去讲，对不对？这就叫“分享”。

但当我们做着分享工作的时候，很多人还是会惧怕“推销”这两个字，其实“推销”并不丢面子。事实上，全世界所有的人，都是推销员，真的吗？全世界所有的人都是推销员？包括：总统？对，而且全世界所有的成功者，一定都是成功的推销员，为什么？

因为他们要推销的第一件产品就是谁？（台下听众回答道：“自己”）自己！对不对？全世界最伟大的推销员一定是最有能力把自己推销出去的人，把自己推销得非常好的人。这样才能够让人接受他，对不对？（对）

同样，世界上所有的赢者，都是卖方。没有一个人说是从早买到晚，今天买这个，明天买那个，然后就买成功了的。可是，卖东西会成功。

有的人卖这个，有的人卖那个，他们最终成功了。所以世界上所有的赢者都是卖方。

卖服装是做服装生意的，做房地产生意的卖什么呀？（台下听众回答：卖房子！）卖房子，对不对？那，画家卖什么？（台下观众回答：卖画儿！）卖画呀，书法家卖什么吗？（台下观众回答：卖字儿！）卖字儿，对不对？只不过卖的格调不一样，形式不一样而已。

可是有人会说我没有卖东西，我没有做生意，我一直上班。那上班的朋友，我们也在卖东西！在卖什么？（台下有几个声音回答）卖我们的知识呀，卖我们的体力呀！卖我们的时间哪，卖我们的健康呀，这一点我倒真蛮有感触的。

我曾是北大的长跑队的运动员，看得出来吗？（台下大多数听众说：看不出来。）看不出来，对不对？（台下有一名男士回答：对！）噢，我不知道这句话是好是坏，好像是不太好，我会去努力的。（掌声）

大学毕业以后，我一共工作了8年，我的工作需要经常出差。因为长期奔波在外，吃饭总不能定时、定点，饿的时候就饿得要死，饱的时候就撑得要命，长期下来我的胃就搞坏了，身体也搞坏了。

这些年来我真的把我宝贵的青春，把我宝贵的时间，把我主贵的健康，都已经献出去了。这当然只能怪自己没有很好的保护身体。事实上，我们在这些年的劳动中，为国家作出了贡献，但是同时我们也按自己的劳动取得了一份报酬。

那同样，安利公司也是一家三资企业，我们也是在付出我们的劳动，然后再取得我们的报酬，也是在为国家做贡献。

因为每个月我们都要向我们的国家交很多税。

其实，我们每个人都是在销售自己，不过是时间长短不同，辛苦程度不同。销售的格调不同，销售之后的感觉不同而已。那么，我们能不能设想一下只是努力一阵子，销售一阵子，而让自己享受一辈子呢？

我相信，没有一个人愿意卖一辈子东西。好好卖个几年，然后去好好享受，不是很好吗？可是我们千万不要说人生嘛，努力，努力了一辈子，只能享受一阵子。假如谁卖了一辈子，到头来觉得很划算，这是不是很亏？所以，如果能很好的推销自己，推销你的商品，让自己过得舒服、快乐，为什么不可以呢？

何况我们是自己用了产品发现真的很好，然后在忍不住的时候，才把好

产品分享给我们的好朋友。记住，你一定要忍不住的时候才讲噢，忍得住的时候，你都不要说。这样你会觉得很快乐，对方也会感受到你的快乐。他自然就会去用了。

我们现在谈谈第三步，加入安利之后，与其说我们在卖产品，在推销产品的话，不如说我们今天在推销一种，每个人都梦寐以求的机会。

事实上，今天，假如你很会卖产品的话，假如你一个月可以卖十万块钱的话，你就是一个超级的推销员。但那不是安利的精神所在。那安利精神是什么呢？

如果今天，你想把安利事业做大的话：

第一步换产品用用看；

第二步分享产品；

第三步你要做一件事情，那就是——推荐！

因为只有推荐，你才可能把安利事业做大。大家算一算，是一个人卖 100 瓶东西容易呢？还是 100 个人每人一个月卖一瓶容易呢，（听众们纷纷各抒己见）100 个人每个人一个月卖一瓶比较容易？对不对？人多力量大嘛。

那我们今天通过刚才讲的公平合理、助人助己的一套制度，在我们把找到的这个好机会，告诉周围好朋友，朋友又告诉他们的朋友之后，我们就会发现，我们和这些朋友已经构成一个什么？（台下听众纷纷发言）行销网，对不对？这就是我们未来的一个趋势和潮流，叫做“网络形象”。

那么让我们看一看，当我们拥有一个网络的时候，我们看到的是一种什么样的情形。因为犹太人，聪明的犹太人，最能做生意的犹太人，讲过一句话：“你拥有了‘行销网’，就拥有了全世界。”我们来看一看这“行销网”究竟有什么样的魅力，好不好？（台下听众回答：好好）

第一，我们是不是都是消费者？那么既然是行销网是不是也都是人？人是不是都是消费者？（台下听众回答：是）消费者是不是都要消费东西，那么这个产品这么好，是不是每个人都去用？

好了，既然我们是消费者，那么我们就要试用产品好不好？每个人都要用，如果你不用，你怎么去告诉人家。当你用过之后你就会爱不释手，为什么？因为安利的产品会讲话，可是当我们在用产品的时候，我们来算一个帐，好不好？

假如有一天，你拥有一个一万人的行销网的话，而安利公司四百多种产品又通通进到中国来了。我相信，未来的两三年内，安利公司所有的产品都会到中国来的。那么你日常需要的产品，安利公司统统有的卖。

那个时候，我们再看看，假如我算一下每一种商品的价值是 50 元，你算算我们这一年噢，只是算自己用的，不准卖给别人，在广州你不准去告诉朋友说好用，只是自己用。而且每种产品，你只能买一次，不准买第二次。我们看看，这个样子，销售量是多大？算出来没有？（两亿）对，两亿。所以在这里你要搞清楚这个概念，什么叫做“推销”，什么叫做“传销”。（掌声）

如果安利仅仅是一个推销员事业的话，我相信今天在这里的许许多多的老板是不会来的。这台下的老板太多了，我数不清。

如果真有两千块钱的生意，你可以去“推销”，两万的生意，你也可以去推销。可是一个两亿的生意，你去推推看，你一天不吃不喝，也卖不了两亿，可是我们看看，我们每个人只是在用产品，就可以消费两亿。

安利最吸引人的是不是“五钻石”，对不对？（对）“五钻石”，是不是刚刚讲过，一个“五钻石”要培养多少个组？（下面听众纷纷作答）20个组，对不对？（对）那每一组要做多少？（台下听众思考，有一男士作答）每一组是不是要在6个月做到一万份？对不对？

6个月，一万份，然后我们算一下，8万块钱收到了对不对？然后加上税的话，我给你个好算数，给你10万块钱，好不好？你知道这个数字是多少吗？

两千万！一个“皇冠大使”的年营业额只须要2千万。而有一天，当你拥有一套营销网以后，安利公司的上百种产品进来以后，光试用就会有4亿元。

除了自用以外。如果有的人用了感觉就是很好，他忍不住就要告诉同事。比如说我的同事看我的皮肤突然这么好，她一定会问我原因。那我告诉她我是用安利的保护营养品。如果她也想用怎么办？我是不是要把我的送给她？

给她呢？我可能有点舍不得。因为如果给她，我不好意思要她的钱，那我该怎么办？好办，如果加入安利，那我就可以做生意，可以把东西卖给她。

好了，现在我忍不住就把这个产品，分享给我朋友了。不要多了，400种。一样分享一瓶就好了。算算看，一共是多少？4亿呀！

再算算，假如第二个人、第三个人，这1万人每个人都忍不住，又再告诉一个人，每个人再告诉一个人，不要多，一个人，一年下来只告诉一个朋友，最好的朋友，有没有人能做到？（台下听众回答：能！）

当这一万人变成二万人的时候，你算算看，总共是多少？我不敢再算了！我们中国人拥有什么？拥有全世界最大的一个消费市场！

美国有一对父母，他们的孩子才十岁，他们对孩子的教师说，你能不能专门为我们的孩子设一门中文课？结果这个教师百思不得其解，说你们的孩子这么小，为什么给他上中文课？你可不可以告诉我理由？你们猜这对父母跟她怎么讲？他们说，我们有十亿个理由叫他学中文，（掌声）

因为，我们拥有一个全世界最大的消费市场的一部分。而如果你今天开始面向这个市场，开始分享的话，当未来的组织网庞大的时候，你就会因为拥有“行销网”而拥有全世界。

所以说，安利真的需要很多有远见的人，什么叫“远见”？那就是能透过这个小圈圈，透过枯燥的数字，看到一笔了不起的大生意，看到你的美好未来。

如果你就能看到一点别人看不到的东西，当别人看不懂的时候，你能抓住它的话，你就已经比别的人先掌握信息了，你就一定比别人先拥有这个市场，对不对？（掌声）

当时，我算到这笔帐的时候，我兴奋得不得了。我说：“太棒了，如果我就这样子做的话，只要我通过10年的努力，我能够拥有这么一个1万人传销网的话，哇，那可不得了，如果有这么一天，我这样去销售产品，我拥有12个成功的朋友的话，那我不是拥有全世界了吗？”

所以，我对老师说：“老师，既然行销网这么好，你可不可以告诉我，你怎么建立行销网？下面的朋友是不是很想知道？”（台下听众掌声响起）

当时我老师说：“很简单啦，刚才我不是告诉你了嘛，只要你一个月告诉7个朋友。”

我说：“我上哪去告诉7个朋友？我不认识那么多朋友！”

因为我以前是做翻译的，我的时间大都花在接待外宾上了。那么我花了8年的时间，用来接待外宾，一批一批的接待外宾，而我真的没有时间跟我的朋友交往。我跟我多年的朋友都失去联系，我跟我的同事也一年见不到两面。我认识的都不是中国人，你叫我上哪儿去找7个朋友？

老师说：“那你找不到7个的话，你找一个行不行？”我说：“这辈子加起来的话，几个朋友还是有的。一年到头，12个月，12个朋友还是好凑到的。”所以那次我就说：“一个月我只要告诉一个朋友，不难办到。”

那么，你们每个人告诉一个人行不行？（行）有没有一个朋友？

一年，每个月你只要告诉一个朋友，而你的朋友每个人每个月又告诉一个朋友，一年下来，这个数字就相当可观。我当时算得眼睛都瞪大了：总共有4096个。

但我转念一想，又觉得不对劲，这是理论数字，理论和事实是有差别的。老师说这个理论你做不到，这是理论数字。哦，这是违背事实的。结果呢，老师说：“那么4千你做不到，你能做多少？”我说：“我也不知道能做多少？”不过呢，唉，那个时候我就想“杀杀价”。我说广东“时新”，买东西都打5折的。（笑了）那我说打打折，5折是多少？两千对不对？

我说两千噢，这么多人，我这辈子都没见过这么多人，哦，做不到！老师说：“那你多少做得到，再打折，一千，可以吧？”

我说一千啦，我上哪儿去做，你看我现在费了那么大辛苦，也只做到五百多人，你叫我去哪儿弄一千人哪？一千哪，以前我哪见过这个派头？

再打5折，多少？（五百）老师说可以了吧？我说：“老师，抱歉，不好意思，还是做不到，我这辈子也没当过领导！”然后呢，老师说：那你再打，打得多少？（黑板上写上：250）多少？大声点吗，都不敢说？这个好像比较敏感一点，对不对？”（笑声）

200人好了吧，那个数字不好听，200人，200人是什么概念呢？

假如有一天，安利公司400种产品进来，别说400种，就说20种好了，现在已经有25种产品了，对不对？马上6种产品进来，就有30多种了。

4月份又有两种进来就三十几种了，这三十多种产品，你每个月，自己用也可以，其他人就不要送了，好不好？

那么这样子，你每个月，自己用也好，销售也好，你只须要500元人民币就好了。你想知道这有多少呢？10万元！是不是已经做到了一个“银章”，一个月营业额，对不对？也就是说你一个月赚到了1万元！

我一看到这个，我也就有信心了，一个月推荐一个人，打这么多折，还有这么多的“银章”呢！我就给自己一年的时间去试试看，目标是200人！

即使这样的话也可以做“银章”。“银章”就会有那么多的，那么多的人民币，对不对？看在人民币的份上，努力一年试试看。

就这样，全力以赴做安利，可是你想知道，一年多以后，我今天的网络有多少人呢？想不想知道？

我只是帮助了4个朋友，唉，这1个朋友真是不像话，结果搞了这么多人出来。这4个朋友，如果一直干营销的话，那他们生呀生呀一直不知道会生出多少代人来。如果这样，我应该是“皇冠大使”了。（台下听众发出笑声）

结果呢？在一年多不到两年的时间，我的组织网发展到多少人了呢，你一定很好奇，想不想知道？（想）可是，对不起，我也不知道，我不知道有

多少人！

我真的不知道有多少人！但是，各位朋友，你们中有很多人是我下线。请问你，我这个人你认得吗？你一定可能会认得，因为我在杂志上有照片。

可是，我真的不认得你们中的很多人，不是我太高傲，是人太多了！我怎么能够知道，我怎么能够管得住呢？管不住的！今天我没有去告诉各位确切数字。但是，有一个数字，我可以给大家作参考。就是1996年3月，当我女儿出生那个月，我上明珠直系直销商的那个月，安利公司，给我打了一份网络图，告诉我这网络的人数是多少。这个数字你想不想知道？（想）

那个数字就是2996个人，那是我最后一次拿到网络图。（掌声）

你们给我算算看，你按表上的给我推推试试看，今年会有多少人？很可怕！很可怕！对不对？我哪里知道今天有多少人，我不知道！

我只知道每个月就有不少人到我这里来，而且还有很多人没有办法到我这里来。所以到今天哦，到底是多少人？我也不知道！我只知道，在座很多朋友干得越来越带劲，越来越起劲了。

所以，今天嘛，如果我们能够看到这个“行销网络图”话，你一定会觉得，这个事业太迷人！

我给大家讲一个故事：

从前有一个王国，一次他跟他的宰相下棋，国王很开心，就说如果今天你能赢的话，随便提什么要求，我一定满足你。这个宰相就说：“此话当真？”国王说：“当然！”

结果，国王真的输了，国王就说：“哦，你提要求吧！君子一言，驷马难追！”结果那宰相就说：“我要求不多，我们今天的国际象棋一共有64个格，第一格呢，你给我摆两粒米，第二格呢，你给我摆四粒米，然后以此类推，你摆满64格就可以了。”

国王说：“哎呀，小意思！不就几粒米吗？没问题，这一个小盘能装多少？我答应了。”

结果你们知道造成多么严重的后果吗？最后发觉把全国粮仓里的米全部给宰相都不够。（掌声）

2的64次方，各位等一下按一下计算机，不过，小心别把计算机按坏了！（掌声）这就叫倍增市场学。

为什么很多人越来越看重我们的事业，为什么今天有许许多多的老板都来这边看我们的事业？很多老板就是因为倍增市场率的原理才看重了“行销”的。这样算算，网络的未来，真的是不得了！

同样，我想各位贵宾，大家看了这么多了，一定会问，那你真的是这么做的？我真的是这样做的，真的！（掌声）

所以我就告诉我第二个朋友。这第二个朋友呢？噢，今天在这里我一定要去讲讲她哟，她就是张小姐。然后呢，是她的丈夫林先生。（掌声）

我为什么要讲这两个人呢？因为这两个人是我在大学时候的好朋友。噢，我当时想这两个人呀，一定很有智慧。因为他们都上了大学，应该跟我一样有智慧，他们上过北大，而且是很优秀的。他们中的一个在当时是广东省文科第二名考上北大的。真的不得了！

我记得当时打电话给她们，我说：“我给你提供一个很好的机会。”“什么机会？”我说：“安利！”他们说：“噢，这个安利，我们早知道了。你

不要做了，没有用的，是骗人的！”

结果呢，我打了一个月电话，他们俩口子就是不来听课。然后，我每天打电话去的时候，这俩口子居然说：“你去接，你去接，又是那个讨厌鬼叫我们去听课的”。（台下听众都情不自禁笑了起来）

如果你要不想去话，你可以编出很多很多的理由，对不对？今天说没时间啦，头痛啦，啊，明天又说肚子痛啦，后天再说脚痛啦，然后就说头发痛啦，反正给你一大推理由。

我这个人呢，很有韧性，不来我就继续打电话。有病的咱们就看病，最后呢，实在是感动了这俩口子，终于答应进来看一看。结果一进来看的话，一看就看懂了。然后就玩命地做，现在已经是明珠了！（掌声）

还有一个是刘小姐，这个人值得提一提，她是我妈妈最好的朋友的女儿。起初是个普通的护士，那个时候我觉得我在广州找不到多少朋友，知道我妈妈好朋友的女儿在这边，我就去跟她讲安利。

这个人开始是躲我，从深圳躲到韶关，从韶关躲到深圳，就不肯跟我见面。（笑声）最后，碍于两家私交，不好意思，来听课了，然后碍于我的面子也来干干，结果呢，一不小心也做到了 DD，最最可怕的是，她手底下也带出了一串明珠！她的下线多得她自己都数不过来。

大家想不想知道安利事业最大的挫折是什么吗？安利事业最大的挫折就在于被人拒绝，在于一片好心被人误解。

比如说，我当初也是好心告诉别人：“什么地方的餐馆很好吃，你一定要去吃，又好吃又便宜。”那个人就是不去吃，那你会不会回家哭一场？不会，那个时候，他们不愿做，我也没被打死。我还继续打电话，事实上，运气差不多是一样的，就像你玩一副牌一样，有的人第一次就抓到一张大鬼，但有的人第 50 次才抓到，这两个人运气是不一样。但是，只要你坚持下去，一定会有运气的。我不是再坚持一点，就有运气了吗？

后来我又告诉我一个朋友，她就是杨女士，这个人是有运气的。我打了一个电话给她，我说：“你带 700 块钱、身份证过来，从韶关过来。”她就真的带了 700 块钱、身份证坐火车来了，她说：“来干嘛？我说来听课。”她就去听课，她说：“听完课干吗？”我说听完课就加入，她就加入了。（笑声）

结果呢，这个人做得最快！最快上明珠。因为她是一个单纯的人。

最值得一提的是最让我伤脑筋的人，那就是我弟弟。开始的时候，当我被那么多人拒绝的时候，当那些人统统不理我，不相信我的时候，我真的觉得很难过。我就想，别人不相信我。我自己家里人一定会相信我，我家里人不是很多，爸爸、妈妈、我、我弟弟。然后加上我弟弟的女朋友和我的老公一共是 6 个人。我想我们家里我弟弟是最需要机会的。

我弟弟最早在韶关的一家公司做会计，然后又当过餐厅招待，然后又做过生意，还做得不甘心，就去深圳去打工，又去做会计。但是，当会计一个月能赚多少钱？才一千多块钱，怎么会够他花呢？

所以每个月到月底的时候，我弟弟就会到广州来看我。（笑）虽然弟弟一米八几的高个子不好意思向我要钱，但是每次我给他钱，他都要。（掌声）

我爸爸说他最大的心病就是我弟弟，他经常说：“你们俩口子又有资本，又比较有能耐，能不能给你弟弟找个工？”唉，哪有那么好找啊？千辛万苦在珠海给他找到一份工作，是一个财务公司，当财务经理，一个月就拿 3

千，我弟弟可高兴了，马上就走马上任了，谁知以后3个月都没发工资。（笑声）后来没办法了，我就打了电话给我弟弟，我说你马上来这边，我告诉你一个很好的机会。我弟弟就过来了，马不停蹄地赶过来了。

我就准备好一张纸，一支笔，说：“你坐下，给我10分钟，我给你讲一讲安利，你从此不用打工了，你可以当老板了。”我弟弟没有听我讲5分钟，就把脸一沉，说：“我这么辛苦这么远赶来，你就跟我讲这些东西呀？这些东西我在深圳听得不比你少？这个东西呀，都是先骗家里人，后骗朋友的，你怎么能这么做？”那个时候我真的很火，很伤心。这么多的朋友，包括我的亲弟弟，都怀疑我骗他。我当时就跟他讲：“你做也得做，不做也得做，你不做的话，以后你结婚的时候，我一分钱也不会给你！”（笑声）

不是说，人穷志短吗？真有些道理。我弟弟一米八几的大高个子，已经走到门口了，居然听到这句话又跑了回来。（掌声）他今天还在这里，让他自己说，起来！（他弟弟说：别，别）最后，我弟弟很心不甘情不愿的说：“好吧，做就做，可我没有钱！”（听众大笑）我那个时候也很生气，说：“好吧，我就这么一个弟弟，这700块钱我认了，我给你。”

然后呢，我出了700块钱。我弟弟呢，心不甘情不愿的回去了，但是回到深圳9个月他都不动。（笑声）不过，有一天哟，他看见这些人统统都成功了，就想：哎，这些钱到底还可以赚哟。然后他就拼命做，到现在，他已经做到了DD直系直销商。还带出一大批大老板，象我们深圳的徐大哥啦，很多的朋友都是他的下线。（掌声）

那个时候我也问过老师，为什么我讲了那么多，也没有人相信我？在这个时候，老师只告诉我一件事情，他说：“因为你不懂安利，乱讲安利，结果呢？讲死了别人，又打击了自己。”本来安利是一种精神，结果你把安利讲成了花费。（掌声）你应该进来好好学习一下，搞懂了再做。

等我慢慢搞懂的时候，当我去生孩子的时候，我认识一个很温柔、很善良的一个护士。我觉得她对我那么好，我扔个红包给她呢，好像玷污了这份感情，不好意思。我就想如果我能帮助她成功的话，这会不会是我对她最好的回报？（会！）

结果这个小护士，也看得懂安利，她经过8个月的时间也已经做到银章了，这就是我们的刘小姐。（掌声）

我去杭州的时候，安利公司请我去演讲，我就坐出租车去会场。这一年来，我坐了很多的出租车，我一看到有的出租车司机比较可爱一点，比较善良一点，我就跟他聊天。

我问他开车开多久了？一天赚多少？一个月又能挣多少？说你一天工作几个小时，他就说几个小时，然后我就说：“你一天赚的还不多，有没有想过自己做生意呢？”“想过！”“为什么不做？”“没有本钱？”

我就说：“我告诉你一个生意好不好？”他说：“什么生意？”我就跟他讲安利。他说：“安利我不搞。”我也不介意，我每天有时间就讲，看到顺眼的就讲，反正也有些不乐意的人，我说这几句话也不累，对不对？

终于有一天，我又坐出租车在街上，我遇到了一个很善良的小伙子。他告诉我路，带我去目的地，一点弯路也没绕。

我跟他讲，他说：“真的吗？”我说真的。然后他就信了我，跟我做，结果呢，这个司机，他用3个月做到了银章。（哇！）这就是人们常说的许先生。

现在情况真的不同了。刚开始的时候，很多普通人都觉得

自己没有机会，可是现在，许多大老板都自己走进来了，真是不得了。

再说一个人，就是我的第七条线，她已经在上个月做到“银章”。这是一位蒋小姐，一个很优秀的女孩子，她有很高的学历，是人民大学毕业的。毕业后又找了一个很好的工作，又下海做了生意，自己成了一家公司的董事长，有了自己的工厂。她居然也看懂了安利，把工厂放弃了，全力以赴来做安利，就在上个月，她也做到银章了。（掌声）

有一件好玩的事，我认识一位李先生。他说：“我就跟那个毛坑里的臭石头一样，就不上你的当。”可是呢，当他真正看懂的时候，他说：“很多企业有很多忧患，很多的弊病，可是，没想到，在一个不屑一顾的安利里面，我居然找到了我所梦寐以求的东西。”（掌声）后来嘛自然就是老板带老板，居然带出一大批老板过来。上次，从南京来了一个老板，一个总经理，居然这个月就成为“银章”了。

那我的第八条线是谁呢？是一个姓黄的大哥，他本来是办学校的，办了很多所学校。他太太呢？是一个大学老师，这夫妻俩，他们也是拼命做安利，为什么？他自己说他的事业已经到顶点了，那他该怎么样再叫继续发展呢？后来，他见到了安利，就说找到了一个向自我挑战的机会。

当然，我还有很多很多条线。最令我高兴的，是我有一天，半个月之前，我在一个大酒店，那里是不是安利公司有个保养品的展示会？我在门口等我的一个朋友的时候，居然有一个气质很好的先生问我有没有票？

我就说我没有，我在等一个朋友，他来了我再购票。这个人呢也想进去看，我就说你如果愿意进去看的话，看完之后呢，我想跟你聊一聊，结果这一聊不打紧，这个人居然说：“明天我跟你去办加入，好不好？”我说真的吗？（掌声）

回家的时候，我一点喜悦也没有，我先生问我为什么不高兴？我说我觉得这是天方夜谭。这么大的老板怎么可能做安利？他本来来自江浙一个城市的一个波斯尼的总代理。波斯尼大家都知道吧？波斯尼是一个很有名的服装品牌。然后他又是惠而浦在温州的一个代理人，惠而浦知道吗？是一个美国家电品牌，而且这个人多才多艺，出过诗集，开过画展，做过曲。这么一个气质很好的老板，居然说第二天跟我去做安利，我觉得这简直是不可能的。况且我还没跟他讲制度。

结果第二天他真的要跟我去办加入，真的加入了。（掌声）回来的时候我觉得他很健谈，是我被他发展了，而不是我发展了他。

所以不要小看了你身边的每位朋友，因为他也可能就是个多少多少亿的老板。越成功的人越谦逊！所以你要好好地对待坐在你身边的每一位朋友，因为如果你给身边的朋友多一点支持的话，多点了解这些朋友为什么来做安利的话，你会觉得很刺激。

很多朋友也许会说：“你不可能相信你做安利，就一定会成功。”不错。但是，你起码给自己一个机会来试试看。最起码说，你可以花上点点时间，来了解一下，来学习一下。”

我相信各位朋友是很有学习能力的。今天你既然是愿意花这么多的时间，这么多的钱来到这儿学习，证明你是一个很有远见的人，是一个很有远见，很有智慧的人。

也许有的朋友会说：“我今天花这么多的钱来，不知道值不值，我花这

么多的时间来，也不知道值不值。”我只想告诉你一句话，因为时间有限，我没有办法跟你一一讲安利事业的价值和远景。但是你只要用3天的时间，这一辈子只花3天的时间，完整地把这一系列的演讲听下来的话，我相信，你对安利事业会有个大概的了解的。

最关键的是你能学到方法回去，从事你的安利事业。为什么？因为3天的时间里，我们教给你们的东西，是我们花将近两年的时间，老师们花了十几年的时间总结出来的经验，是被成功事实所证明了的经验。

你也许说我花了几千块钱来这边，不值得。但是各位，我今天告诉各位一个概念。有人讲“时间等于金钱”，对不对？可是，今天我跟各位讲，时间大于金钱！

在美国，有一天办了一个讲座，门票的价格是25000美金，25000块美金的门票呀，去听什么，去听一个演讲，去听一个人讲他花了20年的时间，做了400多种工作的经验。

很多人都觉得不值。终于有个人顿悟了。他说：“假如我今天不花这25000美金的话，我可能要花上10年的时间，去做上400个工作我才能获得这种经验。可是我今天只须要花3天的时间，花25000美金，我就可以获得这些经验了。难道我这20年的时间里就赚不回这25000美金吗？”然后他就去学习，果真，他成功了，因为他学到的是成功的人用时间总结的经验。

安利事业就是用这套方法去改变无数人的命运的。你今天花的只是一点点的钱，一点点的时间。可是你学了老师十几年来的成功的经验。你愿不愿来学习？（台下听众高声喊：愿意！）你今天学习付出一些钱，那你将来赚进的是多少，何止一千、两千、三千、五千，你赚到的是多少？你一定会有一天，赚进的是——30万！（台下纷纷报之热烈的掌声）如果你连一点时间都舍不得投入的话，你就永远没有办法去做生意！

做生意一定要有投资的概念，投资的第一个就是你的学习时间，这几天，我们会比较详细地把安利事业的产品、制作方法和宝贵的经验告诉大家。明天上午，我们有一场非常激动人心表彰大会。每个月我们都会在第一个礼拜天，开一个表彰大会，表彰什么？表彰上一个月新上聘的领导人，也就是说在上一个月已成功的领导人。我们会在一个能容纳两千人的大礼堂召开这个表彰大会，但是很抱歉的是，这次的票要各位自己掏钱买，不贵，只要5块钱。钱是不多，但是一票难求啊！机会不可错过的。

明天上午开表彰会，下午两点钟，我们就在这个地方开课，告诉大家安利的产品到底是什么样的产品。我相信明天一天我们将最重要的东西。因为如果你对产品没有信心的话，你对安利事业就没有信心。不是说产品是一个企业吗？（台下听众回答：对！）如果你对产品都没有信心，又谈何安利事业？

零售自由交易是安利事业的开始。10号一整天，是我们最重要的方法课的一天。那一天，我们得把新的“皇冠大使”教我们的一些分析方法，新的NDO课程，也就是新直销员的任职课程，浓缩成5堂课讲给各位，如果你这5堂课能听懂的话，你回去真的就可以从事“安利”事业了。我们请明珠以上的老师，跟我们上这一天的课程。（台下听众纷纷鼓掌）还有3颗翡翠的朋

友，也来给你们上课。（台下有位女士发出惊讶：哇！）这5堂课由两颗明珠、3颗翡翠来上，你们觉得好不好？（台下听众齐声答：好！随之报以热烈的掌声）

我们这次很荣幸的，我们请到了两位璀璨的翡翠，一个是我们的清老师，这个人不像话。你们知道吗？他已经做到10条线了！我们请他来告诉各位，要成功就得拟定计划与目标，想不想听？（台下听众兴奋喊到：想！）

我们还请到了我们的“推荐大王”，我们的王老师，培养翡翠的翡翠，来告诉大家怎么建立你的“行销网”，好不好？你要是听完这节课，你真的就会兴奋得不得了。

其实不要说以后几天了，我相信今天晚上，很多人听后就一定会兴奋得睡不着的，只要你今天晚上真的听懂了。各位，如果你今天晚上能听懂的话，我恭喜你们了！但是我相信你第一次有没有听懂，有一个检验方法：如果今天晚上，你听完了回家，翻来覆去睡不着，说明你听懂了。（有人发出笑声）如果说有人今天晚上，睡得又香又甜，雷打不动，那你就没有听懂，你真的没有。我讲的话千真万确。但我想经过这几天的训练的话，你一定会兴奋得睡不着的。但是，你今天晚上睡不着觉，明天你是不是还要学习？（台下听众回答：对）那我想现在时间一定很宝贵了。我就不再多说，免得大家更加的兴奋，更加睡不着了，谢谢各位！（台下响起热烈的掌声）

第三章 诚挚的分享

编者寄语

一个人的成功是因为他接受挑战，不断尝试；永不言败是追求的最佳品格，一个成功的人，从不活在昨日的失意中，他要面对朝霞，永远追求更好的明天。

王小姐：

各位朋友，早上好！

我非常非常地感谢安利的领导们，没有这些人的帮助，我这颗小树苗不可能有今年这样的成绩。

从事安利事业之后，我感受最深的是：安利事业是能改变一生的唯一良机。所以我在起劲做安利，我只是兼职做安利，所以我不是上的最快的，我用了8个月的时间上银章，当我上银章领奖台之后，我的业绩就永远没掉下来过。（掌声）

相信我说的，你要上去就不要掉下来，你要下来就不要上去，这是我从事安利事业最深的感受。

另外，我觉得安利事业是真诚的合作。我们当中所有领导人都是金章、银章，还有明珠、翡翠，如果我们所有的合作伙伴都一起为会场付出，一起有责任心，一起有责任感的时候，我们所有的会场都会有明珠。

所以，安利事业非常的好，只要你用心做，奇迹一定会出现。

我今天得到这些成绩，我还得感谢我的事业伙伴。他现在在大洋彼岸，他叫约翰，是个美国人，他就是我的另一半，我的先生。

我能在安利这个大家庭中活蹦乱跳，我永远感谢这个家给我的温馨，我永远感谢这个团队给予我的帮助。我永远感谢你们在座的各位，我愿意用毕生的精力去帮助还没有成功的人，谢谢各位！（掌声）

康先生：

我曾经是一个饭店老板。为了节约开支，当客人来时，我既是迎宾小姐，又是服务员。客人点菜以后我又是大师傅，我这样苦心经营了半年，但到最后，这也是我人生最引以为荣的一件事就是把这个饭店给开倒了。（掌声）

来到广州后，机会很多，朋友介绍我进了几家公司，当我进了这个单位以后，我就瞄准了总经理的位置。但是我发现，一年下来，我无法做到，于是我觉得这样下去，要达到我的目的，几乎没什么希望了。

于是我便开了家服装店，在开服装店的过程中，我忘不了我的推荐人。更忘不了去年10月份我接到的一个电话，电话里传出一个迷人的声音，那声音就是我太太。

她兴奋地告诉我说：“今天晚上，有一个张学友的演唱会。”我想：张学友的演唱会，我是很想听，但去就会影响生意；不去，又有点舍不得，这一打嗝，我的另一半就及时给我鼓励说：“这两张票是一位俄罗斯小姐给我的，更主要的是那位俄罗斯小姐今天晚上坐在你的身边。”

各位，你们说，当机会降临到你们身边时，要不要去？（下答：要）你们也太有点不含蓄了。（笑声）我是这么说的：“俄罗斯小姐去不去无所谓，但张学友的演唱会我一定要去。”（掌声）

当天下午，我提前打烊，系上领带，穿好西装，带好名片，我准备去听张学友的演唱会，也去看看这位外国妞的风采。当我来到剧场以后，我一下子愣了，那天也是像今天会场这么大一个剧场，坐下后看到舞台上写着醒目的两个字——安利。

我早在2月以前，就听推荐人跟我讲过很多次。当时我很反感，但我在这么大的会场看到安利两个字，还被蒙在鼓里，我想安利确实本事大，能把张学友请来为它演唱。（笑声）

会场上表彰了一批批成功人士，我等待，我耐心地等待着，我相信张学友一定能在后面出来演唱。一会儿来了一个秃头的老年男子，我想：张学友怎么变成秃顶了？（笑声）

当时这位老人说他在这个环境中已经做了十几年，他说他还得继续做下去，很多传统行业都是干一段时间后，厌烦了，而这个环境却百干不厌。

我想：难道这个环境真就这么好吗？我很想换一个位置，找一个终身奋斗的目标。我想每换一次工作，一个职业就等于一生归零一次。我不希望自己的人生就象出租车的计价器一样，上下一个顾客就要归零一次，我很想找到一个一辈子为之奋斗的事业。我听了这次演讲会后，就对自己说：主要的问题是这个环境可以让我这辈子不再去寻找，不用再等待。（掌声）

来到这个环境以后，我就真正感受到，真正体会到，我得到的东西绝不是我以前所想到的，它完全超出了我的想象，而且超过了几十倍、几百倍。

刚开始我是订了计划的。我认为我的朋友很多，这种事拿得下来。当天晚上，我约了朋友，大约有五、六十个吧。在这里面我挑了20个种子选手。但是课堂进行了一半，人就走了一半。坚持到最后，就剩下了3个，我还在自我安慰，“皇冠大使”做不成，“明珠”还在。（笑声）

最后，参加“会后会”的这3个朋友，他们还给我倒了一杯酒。我带着喜悦的心情，带着感动的心情看着他们，结果他们告诉我说他们留下来是为了安慰我。（笑声）

后来的时间是我再和他们去讲，便没有一个人来听课了，更没有一个愿意来做。后来我想，约他们听课不来，人的肚子总是要填饱的，我就约他们吃饭。

后来，我就打电话，约朋友出来。我说：晚上七点钟在××饭店，朋友一口答应，我6点半就站在饭店门口，就象第一次谈恋爱约会时的心情，7点整，我朋友来了，还带来了两个家属。

我心里想，今天一定要把他们“干”下去，当时我点了7个菜，图个吉利，因为一位老师告诉我推荐计划画圈也要画七个。

他们在那又吃又喝，我一边吃，一边跟他们说安利。他们拼命的在那里夹呀夹，我说：“好不好？”他们嘴里含着菜说：“好！好！”是说我的碟子里的菜味道好，还是安利好，我不知道。（掌声，笑声）他们吃完后，起身说：“走了”我说：“我还没讲完，你们就走了”他们说：“唉，我们很忙，以后就不要说这些话了。”（掌声）

后来我把这情况告诉我的老师，老师就说：“以后约了朋友，我来帮你讲。”（笑声）

我的另一半一直在催我把婚事办了。我一再拖，当时，我对自己说：“我是最棒的，我一定要赢！”当我上了明珠，在泰国举行婚礼的时候，我看着我那些朋友，热泪盈眶，因为在这个事业里我终于成功了！（掌声）

我还要谈到我的一个好友，他喜欢喝酒、吸烟。我跟他谈安利谈了两个月。有一天，他对我说：“以后不要再和我谈安利了，喝酒可以，再谈安利，我揍你。”（笑声）

我没有放弃，因为老师告诉我：“安利，是传给那些做人好的好朋友。”这个大哥是一个很正直的人，我想：这么好的事业，不给大哥介绍，对不起他。

于是我一次又一次地坚持。最后，他就对我说：“看你这么诚恳，我就做你的下线吧！”今天，在他的组织网里已经诞生了二十多个“银章”，而他自己已经做到了“明珠”。

不过这个环境好是好，也有他艰难的一面。我有一个下线，是一个很普通的来自四川的打工仔。在单位被人歧视，没有人瞧得起他，我就告诉他，这个环境会很开心的。

但他来到这个环境坚持了一段时间后，他对我说他不能坚持下去了，他的女朋友跟他分手了。我很想让这个普通人在这个环境中成为一个成功者，让他站在这个领奖台上。

于是我约他到服装店，我告诉他：“别人瞧不起你，你不要在乎，关键是你自己要瞧得起自己，化悲痛为力量。只要你不放弃我，我这辈子绝不放弃你！”（掌声）

在我们团体共同的帮助下，他坚持下来了，今天他也站在领奖台上。（掌声）他实现了他一年以来，所努力奋斗的宿愿。

如果你想做传销，想做安利的話，我告诉你什么叫成功者，什么叫做失败者。失败就是你讲了几个人或几百个人以后，你自己对自己说：“放弃了”，而成功是讲了几十个，甚至几百个时候，自己对自己说：“下一个”。

失败者看到机会后面的问题，而成功者看到的是问题后面的机会。我的解释是：挫折是丰收的前奏，而失败是成功的先驱。

在设定目标要去泰国曼谷的时候，我的老师，我的上线一直在关心我，鼓励我：“一定要去，一定要上，一定要去泰国曼谷举行婚礼。”我的上线对我无私的奉献，我在这里，借用大家的掌声感谢他们！（掌声）

他们不是我的亲生父母，但是他们的关心、爱护、支持、赴汤蹈火的精神不是父母而胜似父母。我们的父母也是很想让我们成功，但是，他们自己没成功，他们不懂得成功，又怎么能让自己的子女成功呢？

当我们在泰国曼谷举行婚礼的时候，我看到了为我们的成功而高兴的人有邓女士、杨女士，还有很多很多的人。有的人甚至流泪了，那种眼泪是成功的喜悦，是在分享我们快乐的眼泪。

去泰国之前，办理好护照的时候，我告诉我爸爸说：“我要去泰国了。”我爸爸瞪着眼睛告诉我：“不要去，在家千日好，出门一日难。金屋、银屋不如自家的狗屋。”但是，当我真的把护照拿给他看的时候，他知道我不是在开玩笑。他还轻轻地问我：“我能不能也出去？”（掌声）

我感谢我的父母对我的养育之恩，我们应尽孝敬的责任。我们要让我们在这个环境里成为成功者，让我们的父母来分享我们的成功的喜悦，以我们的成功为荣！

在这个环境里，我们将一手拉着上线，一手牵着下线一起走向成功！（掌声）

邓女士：

在座的朋友们，下午好！

人生这个舞台真的很大，每一个人都在这个舞台上拼命地努力，都在尽力扮演好自己的角色。可是有多少人能够不惭愧地说：这辈子我能在我自己的舞台上扮好我自己的角色？

今天，这么多朋友，这么多很优秀的朋友，他们通过自己的努力走上了所有的人羡慕的成功舞台。更重要的是，会有一天，所有成功的人都能走上国际舞台，在美国的安利的国际舞台上，手牵手地说：我们是来自中国的“皇冠大使”！（掌声）

做人就要有热情，有信心。刚才我看到在场的还有山东的朋友，而我对山东是有一番情结的。

大家知道，山东有著名的泰山，当年我还是学生的时候，我去过一次。不是有那么一句话吗：“不看日出就等于没去泰山”。而我们去的时候，运气糟得要命。当我们爬上山顶时，才发现天是阴阴的，乌云密布，只能看到一片朦胧的天空。等我们第二次赶到那里的时候，天又下着毛毛细雨，老天简直是在跟我们做对。

当时我们很不死心，毕竟还是学生，挣点钱不容易，况且“不看日出就等于没到泰山”的说法也让我们不甘心接受这种结局。于是，我们去了第3次。

这一次终于等到了一个好的天气，我们看着太阳从海平面上一丝一丝的升起，那种感觉，那种境界简直不能用言语来形容。

直到最后，我们中间的一个女孩子才跳起来喊道：“看见了！看见了！”这时，从我们面前不远的树林子里突然钻出一个身材高大的男人，他一边提着裤子一边冲我们喊：“看见了就看见了，你大声喊什么？”（台下轰笑，掌声响起）今天，我非常感谢一位朋友，是他把我带进了安利事业中。说实话，很多人都对我讲过安利，可是我的感觉是：第一，传销是骗人的。

第二，这个东西我不感兴趣。

我毕业于中国的最高学府——北京大学，我的专业是学外语的，你叫我去卖洗衣粉，让我去当推销员，我不感兴趣。但是，今天我非常感谢把我带到这里来的朋友。这位朋友是我最好的朋友，她是一位医生，起初她讲的我很反感。后来，我不知怎么就和她来到这个会场。

来了之后，我在这里听到很多成功的人在讲述他们的成功故事。我坐在下面，但是无动于衷。最后，我听了这样一个故事，这个故事让我留了下来，你们想不想听到这个故事？（掌声，并答：想！）

从前，有位穷小子非常非常的穷，他不甘心这么贫穷，想找个机会发达起来。他就拼命努力，但也没有什么结果。最后，他没办法了，只好把最后的希望寄托在一个据说算命很准的算命先生身上。于是，他带了所有的积蓄去找那位算命先生，说：“先生，您帮我算算看，我现在很穷，我10年后会不会还象现在这么穷？”老先生认真地帮他算了一下说：“小伙子，我说出来你不要不高兴，10年之后还会象今天这么穷。”

小伙子很难过，于是又掏出了点钱说：“老先生，你再帮我算算看，我20年之后有没有希望？”老先生很感动。又帮他算

了算，说：“你20年之后还会这么穷。”

小伙子很难过，最后把全部的积蓄都拿出来，说：“老先生，我就指望你了，帮我算算，我30年后怎么样？”老先生看

一眼可怜的小伙子，又帮他算了算，说：“你30年后不穷了”哇，小伙子高兴得蹦了起来。经过前二次打击，最后居然告诉他不穷了，就说：“我终于不穷了”。他又问老先生他能有多少钱，老先生说：“小伙子，你30年后不穷了，是因为你已经习惯了。”（掌声）

听完这个故事之后，我震撼了。记得小时候爸爸老爱用这句话来教育我：“吃得苦中苦，方为人上人。”我条件一般，又没什么背景，要想比别人过得优越，就得比别人付出得多，所以我一直记得这句话，（掌声）

我是出生在湖南的。那时我父亲在湖南从军，母亲在一个小学校里教书，我们住在一个仅有30户人家的小山村里。那时父亲总是用这句话来教导我好好学习，结果我以优异的成绩从一个小山村考进了广东的一所重点中学。

我在那边读了6年，还是在父亲的影响下，我又以优异的成绩考取了全国的最高学府——北京大学。（掌声）到了北京以后，爸爸仍然不忘记用那一句话来教导我：“吃得苦中苦，方为人上人。”他希望我能考上研究生，能当上教授，这样也就成全了爸爸、妈妈一生中最大的心愿。

可是到我大学快毕业的时候，我开始动摇了，我劝父母别让我考什么研究生了，外面有好多机会正等着我去把握，有许许多多的工作正等着我去尝试。可是他们依然是不肯让步，我自然也不肯，爸爸问我：“你为什么那么倔强？”我回答说：“有其父必有其女嘛！”（笑声）

劝不动他们我就干脆不说了，反正这是一辈子的事，这次我要为我自己作主，谁也别想阻止我。于是，在那年所有考研的同学中，我成了最轻松的一个。整天不是看闲书就是去跳舞，看电影，哪里好玩就去哪里。也许正是因为我太轻松了，结果当年我以全系第一的成绩考上了北大研究生！（掌声）

但当时我并不感到喜悦，北大并不是想进就进的地方，北大的研究生也并不是很容易就能考得上的，不上研究生将承受很大的压力。但我知道，我必须为我自己做主，放弃了这次自主的机会我也许会遗憾终身的。经过一番痛苦的斟酌，我终于放弃读研，高校去了一家旅行社工作，一干就是8年。

起初我只是想趁着作导游的机会能走遍祖国的名山大川。可是后来，我突然觉得，我虽然没有完成父母的心愿，这对他们来说不能不是一件憾事。但我也至少应该在别的事上干出一番成就来，让父母认为这和当教授同样是光荣的。

可是我无可奈何，起先还以为自己毕业于北大，是天之骄子。可是在现实面前，我越来越觉得自己是极普通的一个，除了多读一点书，和别人没有什么区别。

于是，我又自我满足起来：这份工作也还不错嘛！每月收入比上不足比下有余，还可以经常出国，领导也还蛮重用的。可是，渐渐地我开始怀疑那句“知足者常乐”的话，我相信台下有很多朋友都赞同这句话吧？（有）可是，这句话只能骗得了别人却骗不了你自己！（台下鼓掌）

常乐的人，绝不是知足的人。只有到了无可奈何的境地才会让你满

足。因为当你没有办法实现自己的梦想，一切都已成为不可能时，你就会告诉自己满足吧，可以了。我当时就是这样。

于是，我就对自己说：“人生呀，知足者常乐。”这么多年我痛过、哭过，就是因为我太不知足，太贪心了。所以，我去旅游时，看见四川有些地方很穷，一家人就蹲在地上吃一些很简单的饭，却感到很快乐的时候，我内心震撼了，为什么他们那么快乐？就是因为他们知足呀，为什么我就不能知足呢？

这个心理历程是很痛苦的。可是后来，我真的认命了。于是就这样，我白天上班，晚上打开电视机看一看。我家里条件非常好，我家有一百多平方米，看孩子有保姆。晚上可以打开冷气，吃吃零食，我的生活可以说是无忧无虑。

虽然这样，但偶尔也觉得好无聊，这时就会对自己说：“不要紧，慢慢习惯就好了。”原来，成功是一种习惯，失败也是一种习惯。贫穷是一种习惯，懒惰也是一种习惯。（掌声）

我于是责问自己：“为什么不象周围的朋友一样，不象做安利的朋友一样脸上有一种充满希望的灿烂的笑容？大汗淋漓站在一边，拿着录音机录听，这是一种美好的感觉！可我身上没有这个，这种东西是我缺乏的。

以前我好象有过这种东西，但如今已经久违了。我从他们身上找到了一种久违的充实的感觉，一种充满希望的感觉。所以我那时决定，无论如何，一定要试试，把握一次机会。于是我就开始了解安利。

当我真正进来了解安利的时候，却发现安利和我想象的完全不一样，内心又有了一种失落感。这是我这么多年来一直梦寐以求的机会。我不能轻易放弃。

于是我就决定在这3年里试试，如果将来成功了，这辈子我将无怨无悔；如果不成功，我也没什么埋怨的。因为我毕竟努力过，我已尽了全力了。（掌声）

于是，我刚做安利一个月的时候，并没有一个人做我的下线。我有一些朋友，并不是很多，但是都很“铁”。到那时，我才发现，很好的朋友也会有拒绝我的时候，就象那句话：看起来满天是星星，抓起来却没有半个是真的。（笑声）

我有这么多朋友，却没有人能理解我。我就去请教一位老师，我说：“为什么没有人相信我，为什么没有人做我的下线？”老师只给我讲了一句话：“当你不懂安利的时候，请你不要乱讲安利。否则的话，不但误了别人，也打击了自己。”

我那时就问：“我该怎么办？”老师说：“你应该走进来，认认真真地搞懂你为什么要做安利，安利到底值不值得你去做。”

我非常感谢那位指点迷津的老师。因为我看见一些朋友，讲安利的时候都很兴奋。而有一些人却说：“安利不能做，你看我都退出了。”

我仔细地想了想，如果你要成功，就一定得问成功的人。若问失败者，他会永远告诉你失败。就像你今天想当张德培的话，就得去找张德培，只有张德培才能教你怎么做张德培。除此之外，任何一个人都不可以，对不对？

（掌声）

为了说明这个问题，下面我再讲个故事：

一个将军和一批人马被一大堆敌兵追得气喘吁吁，这时前面出现了一条大河。将军不知道那条河有多深，想找个人问问。他发现了一个小男孩，就问小孩河水有多深，他和他的士兵可不可以过去。小男孩见他们人高马大的，就说能过去。于是将军派了一些士兵过河。没想到，水很深，淹死了一批士兵和马。于是将军怒气冲天地把小孩子抓过来，责问他说：“小孩子你为什么撒谎？河水那么深，我们怎么过去？”小孩子却很委屈地说：“因为我们家的鸭子都能过去。”（笑声，掌声）

所以，不要怕挫折，只要努力吸取成功者的经验，踏着成功者的步伐。一定可以在做安利的过程中，逐步走上成熟。大家知道，通过安利我们可以学到书本上学不到的东西，可以学到与人相处的能力，可以学到人际关系学，可以学到怎么样做个受人欢迎的人，可以学到说话的艺术和技巧，甚至可以学到怎么样打扮自己。所以，会有这么多人到这儿来。也有人说，安利是一本百科全书，前几天我们有一位过来的老板说：“哇，这里真象一本百科全书，让我们什么都能够在这里学到。”

安利是一个家，每个朋友都是这个家里的一员。这里的每一个老师，真正象父母一样去关心我们每一个人，关心我们的衣食住行，关心我们什么时候成功。

在这里的朋友，无论是旁线，上线，下线，真正象兄弟姐妹一样，每个人都期待着你的成功。每个人都真诚地想着你。每个人都觉得这里有温馨的感觉。所以，安利是个家，是个亲切的合作体。

我永远会记得我的老师讲过一句话。她说：“如果来到安利，赚不到一分钱的话，仅仅为了这一群朋友，我也愿意留在这里一辈子。”（掌声持久）

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0084_1.bmp}

那么，安利到底是什么？你如果只是道听途说的话，就会象瞎子摸象一样，只能摸到一个片面，没有办法做出正确的判断。那么怎么样才能真正知道安利到底是什么呢？

如果你想知道梨子的味道的话，只有亲口去尝一尝。同样，如果你想知道安利是什么的话，只有你自己花一点点时间去了解，不要轻易上当，也不要错失良机。要对自己负责，实实在在地花一点时间去了解，安利到底是什么？

只有你真正了解以后，你才会全力去做。你才会象我们一样，讲得嗓子哑了，还在讲。不吃，不喝，不睡，晚上也舍不得看电视，这么大老远的跑到这儿来学习。你才会了解，为什么这一群人，都象疯子一样地投入。当你不了解的时候，你会觉得他们真的是傻子，可是当你真正了解安利的时候。你会觉得这一群人绝对不傻！（掌声）

不知者不罪，当你不了解安利事业的时候，拒绝，怀疑，排斥，都是很正常的。我们每个人都走过同样的路程，但是，当你了解的时候，你会象我们一样，紧紧地抓住这个机会不放。

所以，我一直在跟我的朋友讲，做安利，不需要很高的智慧，不需要很高的学历。我的第一批上的六条线的朋友，没有一个是正规大学毕业的，最高的学历是中专毕业的，有的还是高中毕业的。这里面有出租车司机，有护士，有普通的文秘、会计。可是他们都统统通过自己的努力，在这个环境里

成功了！（掌声）

第二次出线的却都是老板们。所以在安利事业里容易成功的有两种人：

一种是单纯的人。他们只是单纯相信带他的人，这样就会省去很多的时间，单纯就是效率。

第二种就是有比较多的人生阅历的人。就象我们前面好几位有一定阅历层次的人。他们有见识，他们比较过，知道什么是机会。什么值得做。所以他们也容易成功。

可是如果我们既不单纯，又没很多人生阅历的话，如果我们没有很高的智慧，又没有很高的学位的话，只要有一样东西，也可以在安利里获得成功，那就是你要有福气。我相信，每个人都很想成功，尤其是当我们看到别人比我们成功的时候。比如我们看到有的人比我们有钱一千倍，就会想，难道他比我聪明一千倍吗？他可能比我聪明一点点，但是绝对不可能聪明一千倍。那他为什么比我有钱呢？

你想知道为什么？真实原因并不难找。每个人的生命中都会有机会。有人说，每个人的一生中都会有两到三次能够让你改变命运的机会，关键在于你能否把握住这个机会，你知不知道这是改变你命运的机会。我曾听到过这样一个故事：

有个年轻人很想发财。他听说，在清晨太阳没有升起的时候，能在村外的海滩上找到一块“心愿石”。这颗“心愿石”能实现人们所有的愿望。其它的石头是冷的，只有“心愿石”很温暖而且会发光。那么这个年轻人，就每天早晨去海滩捡石头，发觉不温暖又不发光的，他就丢下海去。一天又一天，他在沙滩上找了大半年。仍然没有找到。有一天，他又去捡石头，一发现不是就丢下海去。一粒、两粒、三粒……突然，他“哇”地哭了起来。原来他刚才习惯地将那颗“心愿石”随手丢下海去以后，才发觉它是“温暖”的。

很多人象故事里的年轻人一样。四处寻找着梦寐以求的机会，可是当他真正找到机会的时候，往往都不敢相信，或者出于习惯而将它抛弃了。这就是说，他们差这么一点点的福气。

我在一年前刚进来的时候，也并不相信我今天能成功。但是我很有福气。当我听完了那节课以后，我就去做安利了。以后，虽然遇到了很多挫折，但是我从来都没有放弃过，于是我成功了！（掌声）

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300190_0087_1.bmp}

所以今天你什么都没有，这没有关系，但你一定要有福气。在今天，当你看到台上所有人的口才都很好的时候，你有没有想过：难道他们每个人的口才都超过你吗？难道他们每个人都有很高的学位吗？难道每个人的能力都比你强吗？

如果没有的话，为什么他们可以，你不可以呢？所以，从事安利事业，最重要的是你对自己有没有信心。如果你有信心的话，你一定可以在安利事业里面成功的。

所以你一定要相信你是可以的，如果你说，你要成功，你很想成功，可

是你又不相信自己会成功的话，成功跟你还是没有缘份的。每个人都是有潜力的，如果你的潜力没有被开发出来，这辈子悄悄地来，又悄悄地回去，是不是很可惜。

那怎么样才能激发我们的潜力呢？

有这么一个朋友他每一天回家的时候，都要经过一个坟场，如果不这样，他都要绕一个大弯才能回去。平时，他都直接“打的”绕弯回去。

有一个晚上，他喝酒喝醉了，他说：“啊呀，我就不打这个的了。坟场有什么可怕？从那里走回去吧。”结果那天晚上下雨，他一不小心就到了一个坑里面去了。他吓得酒都醒了，拼命的往上爬。坑里又黑又滑又湿，怎么爬也爬不上去。他就想，爬不上去也就算了，已经想尽办法了，我无能为力了。正当他想放弃的时候，从后面突然传来一个声音说：“我告诉你不用再爬了，我统统都爬过了，出不去的。”原来坑里有一个不小心掉进来的醉鬼。但是这个人不知道，结果吓得要死，以为是个鬼在讲话，一下子就跳出来了。（笑声，掌声）

所以说人的潜力是无限的，也是可以激发的。就象我一样，如果不是安利事业，我这一辈子就这么样过了。可是，通过安利事业，我真的觉得我蛮能干的。就象我老公说的：“啊呀，我真的没想到你居然也这么能干，没有娶错你。”你们说多危险呀！如果不是安利事业的话，他就会娶错我的感觉了。（笑声，掌声）

安利“事业”是不是很好？它能让每个人把潜能发挥出来。林语堂先生讲过一句话：“为什么世界上95%的人都不成功，而只有5%的人成功，因为在95%的人的脑海里面，都有3个字‘不可能’”。

如果你今天已经是从事安利事业的朋友，那么你相不相信安利事业一定会成功。（“会”，下齐答）那么在这儿我就恭喜各位，因为你们已经成功一半了。

如果你现在仍然还不相信自己会成功的话，你一定要花点时间去了解一下安利，去了解一下你的上线到底是怎么成功的。我相信如果你对她们多一点了解的话，你对自己就有信心了。

我常常在想，为什么中国人不敢想自己的命运会怎样？打个比方，我现在来抽签，抽中一个人，就给他发奖金100万。那么，你们会不会觉得这是不可能的事情？你们会不会想，即使有也不会落到我头上，因为我没有这么好运，对不对？所以有奖证券什么的，我从来都不去买。我觉得那么好的事怎么会落到我头上来呢？

但是，如果说，我们抽签抽中一个人，不是奖给100万，而是要拿出去枪毙的话，我相信所有的朋友都会发抖地想：天啦！说不定就是我了！（掌声，笑声）

为什么，很多好的事情，我们就不敢相信呢？为什么不敢相信我这辈子会成功呢？为什么不敢相信如果有一个五钻石，那就一定是我呢？

所以，到这里的所有朋友，你一定要相信自己。当人家告诉你你可以的时候，你说：“我不行啊！”人家说你一定可以的时候，你又说：“我不行！”

当所有的人都说，你一定可以的时候你还说：“我不行！”那你就真的不行了。因为你告诉自己不行，等于你决定自己不行了。因为从来不敢想的事情，你绝对不会去做，也绝对不会成功的。

这一年多的安利事业，让我做得很有信心。让许多当初没有这么自信的朋友，变得非常自信。在安利里面绝不仅仅是金钱上的收获。钱是真的，是实实在在可以拿到的，但是除了我们刚才讲到的之外，安利事业在这一年多让我最大最大的一个收获就是让我有了一个积极的人生态度。

我相信，每个在安利事业中成功的朋友，都是从挫折中，从曲折中走出来的。我们今天如果能够按照这种方法去做的话，我们都能有一种积极的人生态度。在遇到困难和挫折的时候，我们都会往积极的方面想。

老师告诉我们，事情的好坏并不重要，关键在于你怎么想。就象前几天，在中巴车上，我的提包被割破了，钱包给小偷摸去了。可我回去对我妈妈讲：“我今天好有福气。”

你想知道我为什么这么说？（“想”下答）我的包里面有一万多块钱，那是人家叫我发货的，我还没来得及放在家里面。然后有一个手机，还有一个BP机，还有一个价值连城的身份证。结果呢这些东西统统都没有被偷走，就只有那个装了几百块钱的钱包被偷走了。

当时我很高兴。因为那钱全部被偷走那就有大关系了，因为那是别人的钱。最关键是我的身份证。我到处旅游，做事都要用的。我当时就想，钱包丢了没什么。最重要的东西没丢就好。我很庆幸，也很高兴，因为我觉得自己要往积极的方面想。还有一件事，一个很漂亮的护士小姐，在工作的时候，不小心被掉下来的一块玻璃打在脸上，在额头上划出两条长疤，缝了18针，她居然很乐观，我去看她的时候，她居然讲：“我真的好有福气。”我说：“为什么？被玻璃磕了还说有福气。”她说：“就差那么一点磕着我的眼睛了。”（掌声，笑声）

所以我说，不管是什么事，你只要往积极的方面想的话，你就会快乐，就会成功。因为这样你还会有50%的希望，但是如果你往坏的方面想的话，就什么希望也没有了。

就象今天做安利，我们周围很多朋友都不理解我们，都拒绝我们，都告诉我们安利不能做，如果我们往积极的方面想的话，就会想这说明我已经抓住了这个机会，跑到别人前面了。

我相信，我们今天很多朋友一定能够去美国的奥兰多。因为你们是生活的强者，强都强在哪里，就强在观念，强在你的想法跟别人不一样。如果我们的想法，观念，我们的生活习惯都跟别人一模一样的话，我们这辈子凭什么比别人成功？凭什么比别人更有钱？那如果我们能力不如别人，但是观念却比别人超前一步的话，我们就可以超过他们！

在最后的的时间里，我讲个小故事给大家听，作为今天的结束。（掌声，叫好声）

有两个卖鞋的人去非洲开拓新市场。到了非洲以后，一个人就傻眼了：“非洲的很多人都是不穿鞋的，那我的鞋卖给谁？”结果他就打道回府了，他觉得这个地方不适合他去开发。另外一个人就在想：“这个地方每个人都没鞋穿，如果每一个人都跟我买一双鞋的话，那我不就可以发了吗？”结果，留下来的那个人

成功了。那另外一个人呢，当然没有打开这个新市场了。

同样，假如我们身边的很多人，不了解安利，不接受安利，他们是不是也象非洲的那些人一样需要鞋子穿？（“对”下答，掌声）他们是不是都需要我们把这个消息告诉他们？

一年之后，第一个走掉的鞋商想通了，他又回到非洲，又跟他的朋友一起开发这个新市场。他说，我一定想办法努力地做，我一定把它做好。有一天，这两个朋友一起带着所有的鞋的样品去外面签约。走到半路的时候，不巧碰到了狮子。非洲的狮子很厉害，结果开始撤退的那个人说：“赶快跑，这里狮子很厉害，会吃人的。”另一个朋友说：“等一下，等我换一双跑鞋，他就打开包，迅速拿出一双鞋。那双跑鞋是他们公司发明的，跑得很快。那个朋友说：“狮子都来了，你换一双跑鞋就来不及了。”结果那个朋友说：“来得及，只要我跑得比你快，就来得及。”（掌声，笑声）

这位朋友讲得对，他跑得快就可以赢得时间。同样，我们今天之所以来到这儿，是不是因为我们有福气。那你只要抓住机会，做出双倍的努力，你就一定会赶上我们，甚至超过我们。

我相信下次领奖的时候，站在台上接受金章银章的，一定是今天在坐的各位朋友，祝大家在安利事业里走向成功，谢谢！（掌声）

主持人：邓小姐讲得实在太棒了。让我们再次用热烈的掌声向她表示感谢。下面，我们有请屈先生介绍他在安利事业中成长的经验。（掌声）

屈先生：

我从事安利事业的和许多朋友一样，是为了“让别人肯定自己，让自己肯定自己”。我从未放弃过对这一次生命的执著追求，我不想平淡过一生，至少我要努力做到让这一次生命无怨无悔！因此，我觉得自己是幸运的，把握了这次机会，没有让它错失，我想安利的伙伴们也有相同的看法吧。

其实，没有人天生下来就能够理解安利事业的，我也是经历了从开始的怀疑、观望、排斥到今天的坚定不移，全心投入。这样大的转变，主要是因为我看到了安利事业的价值所在，领会了安利的企业文化和精神。

安利事业就像一个人人生历练的大熔炉，不仅让我重新认识自己，塑造一个崭新的自我，更让我懂得如何用诚信、关爱去调迁人与人之间的亲密关系。真是，它让自大的人懂得自尊，让自尊的人充满自信，让胆怯的人变得无所畏惧。安利精神告诉每位朋友，要想事业成功，就一定先要做“人”成功。

在我心目中，从来只对父母怀有感激之情，为父母付出，我毫无怨言。因此，当听到一些直销员朋友常说对推荐人对上线怀有感激之情，我总是不以为然，嗤之以鼻，但随着对安利事业的认识加深，内心油然升腾起一股和他们一样的感激情怀。怀着这颗感激的心来做安利，让我变得谦和礼让、包容，这种素养的转变、提升，本身就体现了安利精神所在。你要在安利事业里成功，那你就一定先要真诚地帮助朋友成功！

自从加入安利以后，我每天都在学习如何经营安利事业。在诸多的感受

和亲身体会中，我常常领悟到安利事业是一项可以累积的事业，而不是一年半载论英雄的速成事业，更不是人们常误以为的“推荐几个人，就可以月月拿到钱”，那种可以坐享其成，先做先赢，不劳而获的投机事业。安利事业真真正正是一项公平、要付出努力去建立的永续经营的事业。如果了解这一点，就不会产生急功近利的心态。和许多新朋友一样，我当初也是自信得很，急于求成，但当我逐渐认识到这一点后，我一步步将心急病调整过来，以一颗平稳、积极、乐观的心态来从事安利事业，真正做一个快乐、充实的安利直销员。

安利事业从创业至今已有 38 年历史，无数成功者在前面引路，并以实践证明，只要我们循序渐进，踏着成功者的足迹，稳步前进，必能取得成功！由于深深体会到在安利事业中学习的必要性，我稳下心，开始磨炼基本功，但求越扎实越好，不求眼前业绩。通过不断的学习，不断的磨炼，不断的掌握，坚信我们迟早会应了中国的一句谚语：“功到自然成”！（掌声）

第四章 产品体会

编者寄语

要想在安利事业中获取成功并不难。首先应熟悉产品，在享受过优秀的安利产品之后把感受告诉别人，并不断学习，乐于助人。每个人既要是一个虚心的学生，又是优秀的教师，在学与教之中创造成功的价值。

主持人：

请各位朋友就坐，好！让我们用老规矩开始倒数数：5、4、3、2、1，让我们用热烈的掌声欢迎金老师。（掌声）

金老师：

各位晚上好！刚才的仪式让大家兴致勃勃。那么大家的疲劳都消除了吧，是不是？（台下：是）

这个环境真的很好，各类人才聚集在一起，大家看出来了吗？我是一个艺术家，是个画画的，我1990年毕业于艺术学院，当过两年的大学教师，可我不甘心，虽然我很爱好我的职业，非常非常喜欢当老师。但是我觉得，如果光当老师的话，我这辈子实现不了走向世界舞台的梦想。我当时很想去国外留学，去法国巴黎，但光靠我的那点工资是实现不了我的这个梦想的。

我很不甘心，就不再呆下去了。大家都知道北京是艺术文化的中心，所以我第一站就选择了北京。那么，在北京，我过得很开心，因为我结识了不少名人。而且，我真的体会到了工作的快乐。几年以后我还拍了几部电影，其中一部电影，是和台湾著名的影星林青霞合作的。（掌声）

工作了几年，我就发现，做什么生意都要有抱负，同时还要靠经济实力。1993年以后各地经济都不太景气，直接影响到我们影视界，我觉得拍电影没有什么保障，想到经济前沿广州，也许会有许多机会。

于是在两年前我来到广州。我觉得广州很好，我不仅认识了一些很优秀的朋友，而且也有机会了解了安利事业。用了安利的产品以后，我觉得这正是我所追求的，因为这些产品都是较高级的产品，用了之后，我觉得：自己简直离不开它了！我不仅自己用，还下决心要把这些产品推向世界。

现在，我们的很多朋友都已坐不住了，好想从事这个事业。但是，我们还有很多产品没有介绍，尤其是口腔系列。

如果我要加入，那么我首先选择的是口腔系列——牙膏，因为我发现各位在座的朋友的牙齿是又光又亮又洁白，我觉得这种牙膏真是太好了！如果要保护牙齿的话，我们都应该用安利的产品。

我们今天请到一位较高级的领导人，那就是我们的邓小姐。过会儿她会给我们介绍口腔系列。

说起邓小姐，我真的很佩服她，她是一个了不起的女孩子。她以前也是打工的，通过自己的奋斗，她拥有了一份很好的职业。

来到安利这个环境以后她又通过自己的努力，成为了一个很好的领导人。然后她把自己那份很好的工作辞去，专职从事安利，业绩越来越好，她可真是一位不平常的人。让我们用热烈的掌声来欢迎邓小姐。（掌声）

口腔系列

邓小姐：

来自各地的朋友，晚上好！（掌声）

就象金小姐讲的，我曾经是一个很普通的女孩，我以前是一个开铣床的。如果你们了解工厂的话，那么你就不难理解开铣床是一种什么样的滋味。

但是，我认为起步低并没有什么关系，最重要的是能拿我们的那份不甘心来重新寻找自己的梦。各位朋友，你们说，对不对？（观众：对！）

最有幸的是我能来到这样一个环境，因为我第一次来的时候，是被我表哥“骗”进来的。当初他给我讲是去“卡拉OK”，我好高兴。结果，一进来我才知道是到了一个叫安利的环境。

就是在这个环境中，我认识了这么多的良师益友。更有幸的是，今天能认识如此多各地的朋友，这个环境给我带来的价值太多了！

可是，真正让我有信心留在这个环境的，还是安利的产品。它们让我觉得：我只要用这么一点金钱就能换来永久的健康。

我喜欢这些产品，因为这些产品能给我的生活带来方便，所以我就一直留在这个环境中，到现在已经有一年半的时间了，从没有离开过，我相信以后的日子我都会跟大家朝夕相处，共同进步，在顶峰跟大家相见！（掌声）

那么，今天我想跟大家“分享”并介绍口腔系列。那么，什么叫“分享”？

自己不用，不买，却卖给别人，那就是推销；而自己要买，自己要用，觉得确实好，忍不住告诉朋友，与他们一起用，这就是“分享”。

参加安利可以做到：一是做一个省钱的消费者，二是从消费者变成经营者，换个牌子用，一生所消费的产品就可以节省20%：“大富在天，小富在己”

（1）了解产品；（2）试用产品；（3）销售产品。

销售产品本身就是最好的推荐，销售做好了，推荐也一定不会有问题。不少人加入安利以后，不论男女、老少，都愿做家务了，愿意试用产品，这种感觉多好，可以老实说，当你加入一段时间以后，就会感觉到安利生活化、生活安利化。

在我没来安利之前，我真的不知道怎么去选择一种好的牙膏，我只知道每天刷牙就是一个任务，就象我们每天上班之前要打卡一样。但我不知道该选择什么样的牙膏更适合自己的。也没有对自己的牙齿为什么会产生牙病做研究。

那么在座的各位，你们都想有一口漂亮、健康的牙齿，对不对？如果少了一颗牙齿，那我们讲话就会漏风，对不对？还有如果你们的牙齿不是很洁白的的话，一笑起来就会觉得不好意思，以后就会捂起嘴来笑。如果女的捂起嘴来笑是“笑不露齿”，蛮有古典美的。可是，如果是男的捂起嘴来笑呢？那是一种什么滋味？（笑声）

噢！我发现那些男士在笑，他们都露出一口洁白的牙齿。当我们有一口很洁白的牙齿的时候，我相信我们的笑会更加自信的，笑容也会更灿烂的。去交结朋友的时候，你会更有信心，因为你带给朋友的是一脸灿烂的笑容。他觉得和你在一起很开心，而不是有一种很别扭的感觉，想笑不敢笑，不知所措的样子。

自己明明很快乐，很想把这种快乐传递给朋友，就因为这口牙齿，让你觉得：噢！我还是忍一忍吧！这是不是很难受？自己难受，朋友也难受。所以说，一口好的牙齿对我们这辈子很重要。

各位，你们想不想到老的时候，你们一颗牙齿也没有？（观众：不想）不想，对不对。因为老的时候，如果没有牙齿，吃东西就没有办法了。

我就记得，我以前的时候，总喜欢吃一种长长的青菜，炒起来一碟，用长碟子盛着，非常的漂亮。可是每到这时候我奶奶就很生气。她总是说：“你们为什么炒这么长的菜，欺负我没牙齿。”我说：“没牙齿跟吃菜有关系吗？”她说：“我嚼那青菜，这头已经在喉咙里了，那头还在口里，我就是吞不进了。”于是我知道了没有牙齿是很痛苦的。

最重要的是，如果没有牙齿，就会伤害我们的胃。因为牙齿最大的作用就是帮助消化食物，如果我们没有牙齿的话，我们的胃就会增加负担。这就可以解释为什么到了老的时候，许多人就会得胃炎。

更重要的是，我们来到这里是不是希望我们有一天真的能成功，都是希望自己将来很发达？可是当你发达以后，你想吃的东西吃不烂，想咬的东西咬不动，看到别人吃，自己只能流口水，这是一种什么样的感觉？所以说，牙齿对我们的每一个朋友真的是很重要。

但是，我们如何去更好的保护我们的牙齿呢？在我没接触这个环境之前，我也是不知道。就象刚才我跟大家讲的，我只是把刷牙当作一种义务，只知道不刷牙就会不好意思。我只知道不刷牙就会口臭，但是我真的不知道该选择什么样的牙膏。

通过安利这样一个环境，我终于知道：我们牙病是哪里来的，应选择什么样的牙膏才适合我们的牙齿。

各位，我想调查一下，如果你认为自己有牙病的话，能否举一下手让我看一看，噢！我看到有一半这么多。如果你刷牙时会出血，请举一下手。这份量就更加多了。我们常说：“牙痛不是病，痛起来真要命。”我们是希望自己不会象那样一痛就要命的吧？

但是有一份调查报告说明，我们中国人 95% 都有牙病。这个牙病并不全是指牙痛得很厉害或一病就得去医院的那种。有一些轻微的牙病，你可能根本没有感觉到。可是，如果不早防治，到严重的时候就必须要上医院，就会痛得要命了。从轻微的牙病这个角度来说的话，中国人 95% 都有牙病，这个比例是非常大的。

以前，我不知道我自己有牙病，因为我没有牙痛过。可是我每天刷牙时都会出血，我就会觉得很可怕，吐出来红红的一口。如果不小心吐在别人的身上，人家就会说我血口喷人了。（笑声）大家都不希望自己这样子，对不对？

那么，到底牙病是从哪里来的呢？如果我们要选择一种好的牙膏，我们必须先知道我们的牙病是从哪里来的。

首先，我们在吃完东西以后，一般来说，在我们牙齿的表面就会留下一层薄薄的粘膜，这层粘膜就叫牙垢。吃完东西而不及及时清洁牙齿的时候，牙垢就会形成。这个牙垢，主要是由我们的唾液和一些细菌组成的。这层薄薄的粘膜如果不及时清除掉，很快就会形成牙结石。

各位在座朋友，如果有兴趣的话，在会后可以找一块镜子，照一照自己的牙齿，你会发现，在你的牙齿之间有一层白白的东西，而且非常坚硬，那就是你吃东西后未及清理而形成的牙结石，它主要是由磷酸组成的，此外还有一些有害的酸性物质。

所以牙结石对我们是非常有害的。牙结石形成以后，就附在我们牙齿的

表面，当它积累了很多细菌的时候，它就开始腐蚀我们的牙釉质。这时，我们吃东西时就会感到酸、痛。

如果我们在吃饭后一小时内不清洁口腔，那么牙结石就会慢慢形成。它就会把那些糖份，淀粉等转换成一些有害的酸，侵蚀我们的牙齿。所以说，我们如果要保护自己的牙齿就要首先做好口腔清洁工作，那就是每天至少刷两次牙。

我相信在座的各位每天都是刷两次牙的，因为我也是刷两次牙的。你刷两次牙的时候，你就可以有效防止牙结石的形成，因为24小时内牙结石就会形成。如果我们每天刷两次牙的话，就相当于12小时刷一次，那么我们牙结石形成的速度就会非常慢。

牙结石形成以后，我们依靠自己的工具无法去除，只有求助于牙医的那些工具。当你每次看牙医的时候，你会看到他用工象磨砂机一样在你的牙齿之间磨来磨去，这时，你会觉得你的牙齿非常的软，吃东西感到非常的酸。

现在去看牙医的时候，往往要排长长的队。这时你就会觉得怎么去掉一个牙结石会让自己花那么多的时间，真划不来。可是，如果我们在平常就很注意去保养自己的牙齿，这个牙结石就不会形成了。

现在让我给大家画一个牙齿的大概的示意图。牙结石形成的时候，它是附在牙齿的表面，当这个牙结石刚开始形成的时候，我们就会产生轻微的牙龈炎，这是最轻微的牙病。在我们刷牙的时候，只会有一点点的感觉，就是有时会出血。

当这个牙病越来越重的时候，牙结石越积越多的时候，我们的牙龈会跟我们的牙齿开始发生分裂，你会觉得牙齿和牙齿之间有不连接的感觉。

这是因为当我们吃东西的时候，有一些很细小的淀粉微粒或者食物残渣掉在这个裂缝里。如果不及时清洗，这个裂缝就开始慢慢腐烂，腐烂以后，细菌越积越多，慢慢地你就会发现你的牙齿开始痛了，这时我们就说蛀牙已经出现了，就是发现了牙洞。

如果这时我们再不迅速请教牙医，或者不去有效的清洁口腔，越来越严重的牙龈炎就出现。

这时就会产生牙周炎。牙周炎会让我们的牙齿松动，牙齿就会跟着脱落。所以，在座各位，如果我们想把牙齿保护好，千万不要到了牙周炎这个地步才去请教医生。

牙痛是很痛苦的，当你很痛苦不得不去医院的时候，医生会说你的牙齿不能够拔，要在你不痛的时候才能够拔。可是，在你不痛的时候，你又不想去拔，因为拔牙是很痛苦的。那你怎么办，硬着头皮体味“要命”的滋味？

因此，我们说还是以预防为主，千万不要使自己有去医院拔牙的机会，是不是？刚才我看到有人很会心的一笑，我想他可能在回想小的时候，牙痛又不能去拔牙，牙不痛，又不想去拔的情景吧？所以说我们平时护牙是非常重要的。

在我没来到这个环境之前，我也不知道该选择什么样的牙膏。可是，当我来到这之后，当我用了安利的牙膏，用了一个星期以后，我的牙齿不再出血了。而且慢慢的，我发觉我的牙齿越来越亮洁。

我说可能这只是我的心理作用吧！于是呢，我就换另一种牙膏用，一用呢，就感到很难受。我不知道平常的牙膏里面放了一种什么东西，反正很刺鼻，让我一刷牙就想吐，所以我还是换用安利牙膏。

我的牙齿现在比以前确实洁白了很多，现在大家看到我的牙齿很整齐，可是我有四颗牙都是补的。我为什么对安利的牙膏这么样的有感情，因为假如我早用安利牙膏的话，我就不会补这四颗牙了。

安利的牙膏叫做“丽齿健”，它含有“氟”，电视广告里不是老宣传有什么含氟牙膏，含双氟牙膏吗？因为氟对于强健我们的牙齿是非常有用的。

可是各位，如果氟的数量、含量选择不当的话，同样会对我们的牙齿造成非常严重的损害。如果含氟量太高，它就会侵蚀我们的牙齿；而含氟量太低的话，又起不到保护牙齿的作用。就象药一样，多吃少吃都不好。

那么，正确、标准的含量到底是多少呢？美国做了一个国际规定：0.18—0.25%。这是标准的国际含氟量。而安利的“丽齿健”牙膏，刚好是0.22%。这已经在安利牙膏的盒子上写明了。

曾经有一个化学教授，他不相信，他说哪里会那么准确，刚好是0.22%？于是，他拿了几十支牙膏去化验，结果真的是0.22%。他说：“这个公司太不得了，太保护消费者权益了！”就因为他发现安利的牙膏含氟为0.22%，于是他也从此加入了安利，安利就是这么富有魅力！（掌声）

还有一个就是安利牙膏含有叶绿素，叶绿素对我们的牙齿也能起到清洁、保护作用。用有叶绿素的牙膏，刷完牙后，我们就会感觉口腔有一种很清新、很舒适的那种感觉，那就是因为它含有的就是少量的薄荷，这个薄荷可以起到一种杀菌消炎的作用，也可以消除我们的口臭。

最重要的是，它还有一个非常重要的含量，那就是占50%的磨擦剂，那我们刷牙的时候，是不是这样子刷？刷的时候，我们就靠这个磨擦剂把牙齿表面的污垢去除，如果没有这个磨擦剂的话，牙膏就等于没有用。所以说，50%的磨擦剂对我们来说是非常重要的。

那么，磨擦剂的成份到底好不好，对牙膏来说就是至关重要了。如果磨擦剂的成份不好，就会损害我们牙齿表面的釉质。这就是为什么我们有时候采用其它牌子的牙膏刷牙，刷完后用舌头舔一舔牙齿的表面，有种涩涩的、很粗糙的感觉，这就是因为不光滑。

但是，如果大家都用安利牙膏，刷完牙以后，再细细用舌头舔舔牙齿，会感到很光滑，而且有一种很清新感受，你会觉得自己的牙齿很干净，又有亮洁度。

所以说，磨擦剂很重要，普通牌子的磨擦剂，很容易损坏我们的牙齿表面。而安利的“丽齿健”牙膏的磨擦剂，含有一种叫做LS928的成份，这是安利公司的专利成份。

它是一种扁平圆形的硅酸，来自大自然的硅酸土粒子，这种粒子对我们的牙齿产生非常好的保护作用，它不但能够很有效地去除我们的牙垢，还能去除烟垢。

我知道今天这里有很多烟民。对不对？现在生活水平提高了，我想很多人的工作都比较紧张，晚上都要开夜班车。为了防止眠困的话，大家都喜欢冲点咖啡喝或泡杯浓茶。可是，咖啡和茶喝久了以后，就会在牙齿的表面形成一种咖啡积淀和茶垢，安利的LS928的磨擦成份可以很有效的去除掉这些污迹，又不会使你的牙釉质受到损害。

我想大家会说：“讲是这样讲，到底我怎样证明这种牙膏的磨擦的伤害程度呢？”所以，我想给大家做一个小小的示范。（掌声）

大家看，这是牙膏盒子，牙膏盒上面有一层彩面，这个彩面呢，我就暂

时把它当作是我们牙齿的表面。我还是要请一个朋友来配合一下，那，请这个先生来，好吗？来，我们给他以热烈的掌声。（掌声）

先生，请问你贵姓。（先生：我姓任，任务的任）喔，任务的任，喔，这次你到这里是完成任务是不是？我就在这个盒子的表面涂上两个不一样的牙膏。这就是，普通牙膏，我们放在右边，然后呢，安利的牙膏，我就放在左边。然后，我会让他做一个刷牙的动作，大家会看到一种效果。

我们是采取同等量的，大家看，这边是安利的牙膏，而这边是普通牌子的牙膏，现在我就要让这个先生先做一做刷牙的模拟动作，让大家看一看，来，用两个手指，两个手指同时按，对，来回磨擦，就象刷牙一样。这个手就按这边，同时进行，大家数：1、2、3、4、5、6、7、8、9，好，谢谢！

那我想问这位先生，你在磨擦的时候有什么样的感觉？（先生：“我没注意”）（观众笑）喔，好，没关系，那我们还是请这位任先生回座，谢谢他的合作。

喔！他没注意，是吧！我们常说：男孩子是比较粗心的。我不知道是不是他站在我身边感到紧张，或许注意力容易分散呢。

现在我就把这两个擦干净，这个是普通的牙膏，这个是安利的牙膏，我先把普通的牙膏擦掉。前面的朋友，是不是看到这边是白白的？（对众：对）这个已经被磨擦掉。我再把安利的也擦掉，这又是什么样的一种感觉？没变化，对不对？（掌声）

普通牙膏把上面那层彩釉已经磨掉了，如果我们采用普通的磨擦剂，我们牙齿表面的牙釉质也会很快的被磨擦掉。

各位，刷牙的时候，应该做出什么样的姿式？我不知道大家平常是怎么刷牙的，能够告诉我你们平常是怎么刷牙的吗？大横摆，好象那种螃蟹走路的那种大横摆了，是不是？正确的刷牙方法应是这样上下螺旋式的刷，而不是那种大横摆，大横摆会让我们的牙齿受到损害，而且也刷不干净。

大家是不是很想回去用一下安利的牙膏，然后体会那种亮滑亮滑，干干净净的感觉，对不对？（下答：对！）

可是一试以后，就真的觉得那种感觉好极了。而且，有一些朋友，平常要几个月就要去看一次牙医的，他都不用去看牙医了。他会觉得，这种预防效果真的是很好。他说，与其去看牙医排长队的话，不如积极预防。

现在大家来看一看这个包装，这两管牙膏，我相信大家很明显就能分出哪管大，哪管小，对不对？然后大家再同时来看一下这两管牙膏的口径，都差不多大，对不对？这么大的牙膏，口径都差不多大，另外安利同时还配有牙刷。

我们平常要刷牙的时候，挤牙膏的时候，是一种什么样的挤法，对不对？这样挤，可是，用安利的牙膏，你只需用 1/3 就够了，只用 1/3 就能把自己的牙齿清洁得非常的干净。所以就这样的一管牙膏，就我个人来讲，我至少用 8 个月，那么一个家庭的话，5、6 个月是可以用到的。

而且呢，它的包装是一种软包装。从包装就可以看出这个厂家重不重视消费者的利益，对不对？你看，我们平常的牙膏是一种硬包装，稍微剩一点，就只能从下面挤，要往上挤非常难。而安利的牙膏是一种软包装，随你怎么挤，随你怎么样去压，都不会担心它溢出来，挤得很方便。

而且，现在很多人家里的环境比较小，可是没有关系，安利牙膏的包装会给我们节省空间，把牙膏立着放。同时我们还觉得非常的美观、非常的大

当然如果你是大出血或大面积伤害的话，这时我劝你还是上医院。这时它对你是无济于事了，因为你已经到了大出血的那种情况，我当然不想希望在座的各位出现那种情况，只是说万一的话，不要说，啊！邓小姐今天在这里讲止血消炎，到时你大出血时也用它，到时真是没有办法挽救大家的，你们千万不要被我害了，再让找我算帐的人通知我哟！

还有，就是我们坐车的时候，特别是女孩子，很容易晕车。如果晕车，我们可以把口腔清新剂喷洒在我们的太阳穴两边，揉一揉，然后喷在耳朵的蜜蜂穴上，再揉一揉，你会觉得整个人的精神为之一振，就没有想吐的感觉了。如果你还想吐的话，你再在脖子这个地方再揉上一点，你会感到很舒服。

还有就是，在广州这类城市，外来人口比较多一点，治安状况比较差一点。在广州的女孩，只要相信安利的，在出门的时候都会带上这么一瓶，为什么？并不是说我们随时要去除口气，因为它还有一个非常重要的作用，就是说我们可以用来防“色狼”。

大家也许会不明白，说怎么能够用来防“色狼”呢？通常的时候，假如有人拦住你，你怎么办？你没办法脱身，就可以用这个东西往他的眼睛里一喷，这时候，你就赢得了5分钟的逃脱时间。

因为你喷他的眼睛的时候，他会睁不开眼睛，你就有机可乘，可以逃走了，对不对？况且，口腔清新剂也不会对他的眼睛造成伤害，所以说，我们既给他一个改正的机会，也给自己一个逃脱的机会，对不对？

还有就是，假如今天我们在路上遇到某个客人，或者是参加某个宴会，特别很注重自己仪表的男士们或者女士们，假如在这时候，在紧急关头，你不小心往衣服上划了一道圆珠笔印，这时候你将怎么办？回家又来不及，去商店买也来不及，怎么办？

假如你身上配一瓶口腔清新剂，它就可以帮你忙，你可以在衬衣上圆珠笔画过的地方把它喷上去，然后用纸巾吸干，然后再喷，再吸，很快就会把那个圆珠笔迹消除掉。

另外，夏天我们在外面被蚊子叮了，喷上它，然后揉揉，很快就会止痒，就不会让我们一直痒得想抓啊抓，直到抓破皮为止。所以说，一瓶这样的东西会给我们的生活带来很大的方便。

那么它的价格到底是多少呢？它的顾客价是45元。唉，一听，大家就想这么小小的东西怎么会45元，这牙膏这么大一块68元，对不对？相比之下，牙膏还是很便宜的。

可是为什么这么小小的一瓶东西就45元呢？因为它是浓缩的，它至少可以喷250次，平均一次才0.18元，我们嚼一块口香糖要多少钱？至少3角，对不对？

最重要的是，这瓶东西给我们带来的不仅仅是那0.18元，它带来的价值太大了。这就是安利公司的“丽齿健”口腔护理系列。

现在我们的牙齿也已保护得很好了。但是，你有没有发现，现在环境污染严重，特别是一到广东，就会感到污烟瘴气，我们的眼睛都几乎睁不开。特别在广州塞车的时候，这在广州是很容易出现的，这时你就会发现空气污染更加大。

据报纸登载，广东一天的污染量等于加拿大一年的污染量，如果我们不调查，我们真不知道我们生活在这么脏的环境里头。但这并不是靠我们个人的力量可以改变的，需要大家行动起来，可是大家的行动并不是很迅速的，

不可能很快就改变我们的环境。

那么，我们是不是可以想办法来改变我们身边的小环境的空气呢？

我是从山沟里飞出来的，所以我很思念乡村里的那种空气，非常清新，所以我现在一想到旅游的时候，我马上就会想到山里的那种感觉，总是想到山区去旅游。那种空气、那种环境，会让我流连忘返，让我更加思念童年的趣事。

但是我们并不能常到山区旅游，是不是？但我们也很希望我们的环境可以象那个在山里头的别墅，周围的空气一样清新，我们希望生活在一个很洁净的空间。

外面的大环境，我们没有办法马上改变，我们只有想办法来改变自己的小环境，那么，大家想不想知道，如何去改善自己的小环境？（观众：想！）

善解人意的安利公司，推出了一种产品，叫做绿茵浓缩空气清新剂。顾名思义就是洁净空气的东西。我们现在用肉眼看不到空气里漂浮的那些尘埃、粒子，可是如果……喔，有人叫我先试一下，喷一喷啊！

大家是不是现在闻到一种淡淡的清香味，因为，当你喷出来的时候……（掌声）喔！闻到的朋友都已鼓掌，没鼓掌的都还没有闻到那股香味，（这时，有一位女士拿着空气清新剂沿场一周，喷了喷空气清新剂。）让我们用热烈的掌声来感谢她这么辛苦地为大家清洁空气（掌声）

它可以使空气中的尘埃下沉，这样就等于把空气清洗了一遍，而且还有一股淡淡的清香味，特别是闷热的夏天。淡淡的清香味，会让我们觉得精神一振。特别是到卡拉 OK 厅去的时候，你会发觉那个环境更加闷，假如我们喷上淡淡的清新剂，你就会发现那种空气会让你流连忘返，好象生活在大自然里。

还有我们在出车的时候，特别是在夏天，大家是不是会觉得有一股汗臭味？那时怎么办？如果我们随身带着它的话，就可以在我们周围的环境里喷一喷，有益于自己也有益于别人，对不对？或许这时候人们会问你，你喷的是什麼？怎么这么香？你可不可以抓住这个机会请他分享。

今天还有个朋友告诉我，他说他有汗脚，汗脚使鞋子经常会发臭，他说他每次在出门之前，或者在回到家脱鞋之后，他就会往他的鞋子里喷一喷，那种异味就会很快消失。所以说，它最重要的作用是去除异味，让我们生活在一个很洁净的、很自然的空间里。

那么我们用这样的产品的时候，我们是不是觉得很快乐，非常的高兴呢？所以说，这就是安利的空气清新剂，大家看一下，我今天给大家分享的都是改变我们个人环境的东西，是不是？

在改变个人身边环境的同时，你们是不是希望改变些别的？比如说，让我们变得更加美貌一点？下面会有很优秀的老师来给大家上一堂美容课。哇，女士们很兴奋嘛！好了，我就讲这么多了。谢谢各位！下面，我们有请廖老师！（热烈的掌声）

廖老师：

谢谢各位，各位来自各地的美女跟帅哥，大家晚上好！（观众：好！）

一提到美女跟帅哥，每个人都感觉很兴奋，对不对？就会想到明天早上一定去溜溜马路，然后看一看回头率有多高。那么我想，这么多人走上马路，想回头率不高都是很难的，对不对？

今天呢，我有个最好的礼物送给在场的女士跟男士，因为今天我所要与各位分享的，是让各位让各位青春永驻延缓衰老的方法。（掌声）

我在去年就用了安利的那套雅蜜系列，因为我去过香港，所以我比在座的朋友提早用了这一套优质的产品。

那么，去年我记得有一位帅哥喔！他是第一次认识我。他听说我有两个兵，一个兵是我的老公，一个兵是我的儿子。那么他就很感兴趣，想知道到底我有多少岁。我被他问得很尴尬，我就跟他讲，我只是20岁零几个月。

他想不对路，因为我儿子都两岁了，我才20岁零几个月，不可能呀？我相信今天所有的朋友，都是来学习成功经验的，要成功就要敢于刨根问底。这个小伙子就有成功人的特质，刨根问底。他说：“小姐，你可不可以告诉我，你到底是20岁零几个月？”

各位看我的样子也是满善良的，对不对？因此我不忍心去欺骗他，我就只有吞吞吐吐的告诉他，我说：“唉呀，我只不过是20岁零96个月。”（笑声，掌声）

那么，在这个环境里的每一个朋友，再过一年，记住，千万不要再问我20岁零几个月，好不好？我绝对不会告诉各位的。

我不知道各位听了以后会有什么反应，那位小伙子呢，本来是喊廖小姐，现在要喊成廖大姐了。你们猜他说什么？他说第一眼看到我，他就发现一个秘密。那我当时很想知道这个秘密，我以为他要称赞我怎么漂亮，这是我最想听的话了。

可他讲的话居然气得我要吐血。他讲的什么话？他说：“你会越老越年青的。”各位，这不是反话嘛，人只能是越老越难看，对不对？如果是越老越年青，这不是骂人吗，是说我是老妖怪嘛！（掌声）

不过，不过我想啊，如果我吃了金小姐变的金丹，那可能不是老妖怪，是老神仙了。但是如果金小姐的金丹有限的话，我怎么办？

那么，我接着下来所分享的产品就跟金小姐的灵药一样，可以让各位变得更加年青，变得更加美貌，延缓衰老，好不好？（掌声）

讲到这里呢，我想提一提就是，我们每个人，特别是女孩子，很注重我们的外表，刚才我们的邓小姐是不是连怎样漱口都教我们，对不对？喔，喷一喷口腔，就会让你的吸引力增大很多。

你们有没有发现同样是女孩子，同样的身材，不同的相貌的人走出去姿势是不一样的，如果是特别漂亮的，是不是走起来有一种韵味？（观众：对）

好，如果一个女孩脸上有青春痘，或者其它什么，是不是会很没有自信？这种人走起路来一定是头低低的，对不对？可是，我们做人都是希望自己很有自信的。

所以，今天我要和各位所分享的，就是安利的“雅姿”系列。这套产品，真的是非常非常的棒。

我们这辈子，这么努力，为的是是什么？只为了我们这一张脸，对不对？所以，我相信我们每个人都想知道，如何让这张脸更加的灿烂，更加的青春，更重要的是更加有吸引力。

下面我先让各位看一段录像，再来跟各位分享，如何去看待安利的这一套护肤品。这段录像相真的是非常非常的精彩，安利公司为了推广这个雅姿系列，在大酒店举办了一个产品演示会。这个产品演示会聘请了高级的美容师专门讲课。

然后呢，安利公司还聘请了一个非常非常棒的名模特——美格丽来做安利的“雅姿”系列的形象广告。美格丽小姐是一个世界级的名模，她居然也讲一句话：“我只用 ARTISTRY”，ARTISTRY 就是安利的“雅姿”系列英文名字。

那么，接着下来，我们就让各位来看一看这段录相，大家说，好不好？（观众：好！）好！掌声欢迎美格丽小姐。（掌声不断）好，请放录相。

各位，这就是安利公司的形象广告代言人——美格丽小姐，她只为人 RTISTRY 这套产品做广告的啊！其它世界名牌产品，它都不做，只做安利的这一套 ARTISTRY。而且呢，也是只用 ARTISTRY。请各位看录相带，请声音大一点。（看录相带）录相里面有个声音，很甜美的女士的声音，这是安利公司聘请的高级美容专家的声音。好，谢谢！

那么我想，每个人呢，看完这么一段录相，看到这么棒的名模，是不是很希望自己能够象她那么有自信，那么神采飞扬，对不对？

我们每个人都是消费者，安利所有的产品只是要告诉各位怎样成为一个好的消费者。只有了解产品的情况，知道怎么去用，才能用得物有所值，甚至物超所值。那么，产品的质量，产品的使用效果真的非常重要。我相信很多的现代人的生活并不是处在有没有的阶段，而是处于好不好的阶段。我曾听到这样一个故事：

一位太太想减肥。她听说有一种最棒的减肥方法，那就是自然减肥法。于是呢，她就去了骑马减肥俱乐部，每天去骑马。这位太太的先生也每天陪着她去。这么过了半个月，有个人也想减肥，想问问骑马减肥的效果怎么样。这位朋友就问那个先生：“哎呀，老张，怎么样，瘦了吗？有效果没有？”这个老张就说：“有效果，瘦了二十斤。”当时就把这个朋友吓了一跳。心想半个月就瘦了二十斤，真的不错啊！可是那个老张又接下去说了一句话，弄得这个朋友再也不想骑马减肥了。你们猜他说了什么？他说：“不过不是我老婆瘦了二十斤，而是马瘦了二十斤。”

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_00121_1.bmp}

那么，同样的道理，我们花钱买护肤品，是想让自己延缓衰老，谁也不想白忙一场，更不想事得其反，就象谁也不想象那位张太太一样费了半个月的精神给马减肥一样，对不对？可是我们并不能保证我们能买到合我们心意的护肤品。因为，当我没有接触这些课程的时候，我只是象很多的人一样看电视广告，看谁最漂亮，看谁出镜率最高。我就买哪种。因为我是在广州最高档的一个百货商店工作，而我所在的那个百货商店的一楼全是世界名牌的化妆品、护肤品，所以原来我认为，在这方面我还是蛮有水平的。

可是当我听完老师的讲座后，我才发现，原来在美容上我真的是七窍通了六窍，还有一窍不通，那就是：护肤品化妆品的选择，需要有几个条件的，当这些条件符合的时候，它才是好的，适合你的护肤品。

那么，到底怎样的护肤品才是适合我们的呢？我们选择护肤品的时候有什么条件呢？首先第一个呢，我们要看一看生产这个化妆品的公司有没有自己的工厂。

为什么？因为如果你有自己工厂，那么它的生产产量和产品的品质是不是有保障？对不对？（观众：对）所以，当它自己有工厂的时候，它可以控

制产品的品质。很多的公司，它可能拥有品牌，可是它并不生产产品，它可以找一些厂家来代为加工生产，对不对？

所以，我们一定要注意看一看这个公司有没有自己的化妆品工厂。化妆品擦在脸上，品质不行，会害了很多人。想变美结果使自己变得见不了人，这多可怕呀！人人都希望自己漂亮，对不对？所以要格外小心哟。

那么，我讲第二个条件，就是要看一看它有没有自己的研究开发部门。

因为任何一个护肤品，都应不断地推陈出新，为什么？各位有没有发现气候在不断的改变？自然环境的改变会影响皮肤的变化，环境不好也会让皮肤很快的老化，所以，我们一定要看它有没有自己的研究部门。

那么，安利公司就有它自己的专门的化妆品研究中心。很多产品，10年前跟10年后是很不一样的，因为10年前的气候跟现在的气候也不一样了，对不对？

各位有没有发现这个天气越来越热，有没有？（观众：对）广州上个月开始就一直阴雨绵绵，可是我们好几年都没有看到这种情形了？对不对？这就是环境的改变造成的。

所以安利的产品不能不变，它必须因为环境的改变而改变。就象开服装店的，一定要根据潮流进货。如果一年又一年都卖同样的衣服，那就不是服装店，该改成博物馆了，对不对？

比如说：这一套产品，以前是没有防晒系数。可是，现在大家知道紫外线越来越强，对皮肤的伤害越来越严重。所以，安利的化妆品研究中心，专门又加了一个成份，叫做SPF8防晒系数。所以说，这个产品是不断的推陈出新的，而且改进得非常非常的快。

我们的皮肤，很多的产品是跟水有关系，象我们中间的这一瓶叫做“洁肤水”，也叫“缩肤水”，也叫“调肤水”，有各种叫法，但各位都知道它的最大成份是水。那各位想想看，一瓶这样“调肤水”，我们起码可以用半年以上，这一瓶以水为重要成份的护肤品，如果它的水质不好的话，是不是容易发臭，容易变味，对不对？那擦在你的脸上，真的会是好恐怖的，安利就有自己的水质处理厂，它的水质非常优良。

所以我们选择任何的产品，要看它有没有安全性，东西再贵，如果没有安全性，你用起来也没有那种安全感，那可是不敢用的，对不对？所以，安利所有的产品都有90天的满意保证，各位想想看，用90天的时间给你尝试着用这些产品，看你到底满不满意，看到底适不适合。安利真的是为消费者着想呢！我相信，你去任何一个化妆品公司，去任何工厂，去问它，有没有90天的满意保证，它一定告诉你没有，对不对？所以，这也是一个非常棒的条件，叫做安全性。

还有一个条件就是效果性，什么是效果性，因为，很多东西，用完好象没感觉，对不对？不会觉得对自己的皮肤有很好的改善。

可是，安利的效果性非常的明显。我先生是看到我用过后的感觉和效果之后，他才有勇气用的。很多的男孩子，觉得护肤品、化妆品是女孩子的专利，不好意思用。我先生也有这种想法，可是，各位，你们知道吗？当我先生看到我的改变的时候，他居然也忍不住对我说：“老婆，你是用什么产品护理皮肤的？”

为什么？因为我先生实际年龄比我大两岁。以前看上去呢他比我大4岁。可是，当我用了安利产品以后，他看上去比我大10岁。他说：“不行，

你再用下去而我不用的话，有一天人家会指着你问我：“这是你女儿吗？不行，这感觉太悬殊了。”所以我先生说他也要用安利产品。（掌声，笑声）

所以今天在座的男士们呢，不要以为今天这一堂课跟你没关系，如果你的另一半，你的女朋友是用“雅姿”系列的话，是今年 20，明年 18，那你的危机感就很大了，对不对？所以说，在座的男士们今天晚上也要打起十二分精神，听一听怎么样护理皮肤，好不好？（在场观众齐声回答：好！）好，太棒了，让我们为三八，三九妇女结盟而鼓掌。（观众热烈鼓掌）

这是一方面，另一方面呢，大家想一想为什么这么棒的世界级的名模，都要用安利的 ARTISTRY 的“雅姿”系列产品？因为安利的产品质量非常的过硬。

更重要的是，安利的产品有四大特性，这四大特性是其它产品无法比拟的。

那是哪四大特性呢？

第一个，安利出的化妆品、护肤品都经过严格的医学测试。

那么，是从哪几方面进行医学测试？

第一是皮肤的测试，它不会对皮肤造成伤害。

那么第二个是敏感的测试，它不会使你的皮肤起红点。

那么第三个，是通过眼科的测试，这里很多的人是不是戴隐形眼镜，那么如果护肤品对你的眼睛有刺激，那么戴隐形眼镜会造成一些负面的影响。安利护肤品都做过眼科测试，是适合戴隐形眼镜的朋友用的。

那么还有第四点呢，就是不容易引起暗疮，我相信很多的化妆品，如果你选择不当，是很容易堵塞毛孔的，你会很容易长暗疮，而安利不会堵塞毛孔。安利经过这四方面的医学测试，这是它的第一大特点。

第二大特点是它有一种专利成份，这种专利成份是其它护肤品所没有的，它叫做“保湿脂内机质”。

各位，这可能有一点点专业化，我跟各位解释一下，各位就会很快明白。你们想想看，人的皮肤，最大的成份是什么？水，对不对？70%都是水。

那么人的皮肤，为什么会失去水份呢？是不是因为越来越多的污染？对不对？空气污染很多，尘埃很多，它们会贴在你的脸上，令你的皮肤干燥，而且很脏。第二个，是有很多的风，把皮肤的水份都吹干了，对不对？第三个，我相信现在很多的地方都是有空调的，空调是不是容易抽湿，那么你脸上的水份也会很容易被抽掉，对不对？

为什么现代的人要护肤？因为现代很多因素都会导致我们皮肤上的水份比以往的年代失去得更多。所以，我们现代人如果不对皮肤进行很好的保养的话，你的皮肤真的很容易老化。

那么，安利的这个专利成份就是针对现代人的水份很容易流失而设计的。这就是说，它能让你的皮肤水份得到充分的补充，这是第二个特点。

那么第三个特点呢，真的非常的棒，我刚才讲安利这个产品是用新的配方制成，已经是跟 10 年前不一样了，为什么？因为它考虑到现在臭氧层的破裂，太阳光对皮肤造成了很大程度的伤害，所以呢，它加了一种成份，叫做“防晒系数 SPF8”。

这个系数也是专业名词，“SPF8”这是什么意思呢，噢，我给解释一下，比如说你的皮肤在烈日下 10 分钟以后就会被晒伤的，如果你用安利的这套含有 SPF8 的“雅姿”系列的话，你的皮肤平常是 80 分钟后才会晒伤。想想看，

防晒系数达到 8 倍这么多。

目前世界上很多的护肤品都不含防晒系数，即使极少数含有防晒系数，它的价格一定比安利高出四、五倍以上，所以各位想想看，安利的第三个特点——防晒系数是不是让我们每个人都用得很放心，不用担心阳光把我们的皮肤照得黑黑的，还会产生什么雀斑呀，色斑呀，什么的？

那么安利产品的第四个特点就是它采用天然的香料。噢！我们都知道，它的很多的香料是从天然的玫瑰花，从草莓等等植物当中提炼而成的，所以这些香料都是天然的，不含人工色素，这个成本真的是很高的。

这就是安利产品的四大特点，各位，凭这四大特点安利就可以跟世界上任何一流的品牌、一流的价格的产品进行比试。它绝对有自己的竞争力，绝对有自己的优势。

还有最重要的一点。我们每一个人的皮肤都不是一样的，所以，当我们选择一种护肤品的时候，我们还要知道生产厂家的条件、产品的特点和质量。最重要的是，还要自己了解我们自己。了解你这一张脸到底是属于什么性质，这才是最重要的。

因为广州人有一句话，叫做：缺什么就补什么。我们广州人很喜欢喝汤，比如缺钙就喝骨头汤，怀孩子要喝猪肚汤。同样，当你皮肤的肤质下一样的时候，你选择护肤品的种类也要有所不同。

不是说所有的人，都拿一种好的护肤品去涂就会都有好效果。我看到很多男孩子洗脸就象是把自己的脸当成一个桌面，象是圆的桌面，这样子抹，那样子抹。而有些女孩子在涂护肤品的时候，你知道她怎么涂吗？两只手同时挤呀挤呀。其实，这些方法都不正确。

所以接下来的时间，我会告诉各位如何去认识自己的皮肤，同时我也会告诉各位，如何去洗脸，去护肤，不用上美容院，你自己就可以在家里做一个美容三部曲，好不好？（观众热烈回答：好！）

首先第一个呢，我们必须先知道皮肤有几种类型。

第一种是干性皮肤，我相信许多干性皮肤的朋友最烦恼的是不是皮肤很容易干燥？干性皮肤的最大特点是什么呢？这种皮肤的毛细孔比较细腻，年轻的时候，给人家一种吹弹欲破的感觉，白白的，红红的，让男孩子有一种想亲一口的冲动，对不对？那么，有这种皮肤的人，在年轻的时候会很有自信，很有魄力。

我们都说上帝是最公平的，它给你这么一个优质的、漂亮的皮肤的时候，它同样也给了你一个缺点。这个缺点就是这类皮肤很容易出现皱纹。当 30 岁的时候，干性皮肤的人的眼角皱纹就开始多了。然后，慢慢地你如果不注意的话，你一笑，就会产生一种效果，那就是：可以夹死一只苍蝇。这就是干性皮肤的优缺点。喔，鼓掌的那位一定是干性皮肤。

还有一种类型呢，就是油性皮肤，它有很好的特点，就是皮肤容易出油。如果你的脸是经常几分钟就出很多油的话，我恭喜你，炒菜就不用油了，在脸上刮一下，“啪”的一声扔在菜锅里面，“啪、啪、啪”就可以炒菜了，对不对？（笑声）可能有的人出油的程度比较多，有的人出油的程度比较少。

油性皮肤的最大优点就是皮肤有弹性，不容易出现皱纹，可也有一个很大的缺点呢，就是容易长青春痘。所以我们常说，有的小姐五官很漂亮，长得也很标致，就是脸上有很多青春痘，我们叫做“违章建筑物”、“阶级斗争”很复杂，对不对？

偏偏有的人，我不知道各位有没有这种嗜好。可能很多的人都没有，可能有一部分有，就是看到人家脸上有那种痘痘，忍不住要追上去帮人家挤。
(笑声)

可是，各位，你知道吗？青春痘也是不可以乱挤的，那这些课程呢，以后我会一一介绍给在座的朋友，现在先不讲。

那么，干性皮肤有优点又有缺点，油性皮肤也有优点有缺点，可是，如果我想要一个很完美的皮肤的话，那么到底什么才是完美的皮肤呢？我会给各位一个很具体的答复。

举个例子，各位就很容易知道。婴儿的皮肤是不是让人感觉很漂亮？无论是男孩子、还是女孩子，皮肤都是有光泽的，有水份的，而且都是薄薄的，所以小孩子也比较遭殃，忍不住的人，一定会拧他几下，亲他几口。

我儿子就是这样子，现在凡是人家亲他，他就觉得很讨厌，就想哭。因为他经常的被人亲。我觉得亲还是比较斯文的，有的人是忍不住拧他几下，甚至是咬他几口，这才过瘾。

为什么？就因为他的皮肤好。我相信这样的皮肤就是最完美的。为什么？因为它是中性的，所以很多的人都羡慕中性皮肤。

各位，如果你现在不可能属于中性皮肤的话，你们不用担心，现在因为用了 ARTISTRY 呢，我的皮肤居然慢慢偏向中性了。所以，各位，如果你没有这么完美的皮肤，你不用忧愁，因为有 ARTISTRY 这一套“雅姿”系列，可以让你的皮肤改变肤质。所以，我们选择一个好的护肤品，一定要看它能不能起到改变肤质的作用，因为只有让你的皮肤有越来越好的护肤品，才是好的产品。

好！这是叫中性皮肤，那么，还有一种叫混合性皮肤。那么，什么叫混合性呢？

我相信很多人都知道，有的人的额头跟鼻子的皮肤有很多油，是油性的。可是他的两颊皮肤是干性的，有的人呢，他其它部位可能是中性的，两颊是干性，这就叫混合性皮肤。

我相信今天来的都是看得懂安利产品系列的人。你一定要分清或看清你的顾客是不是混合性的皮肤，如果是的话，我恭喜你，因为他要用两套产品。
(笑声) 那你的运气就会很大了，对不对？(掌声)

那还有一种呢，叫做敏感性皮肤，因为这种皮肤敏感，所以这叫敏感性皮肤。还有一种叫问题性皮肤，问题性皮肤是你的青春痘已经发炎了，很多的疤。那么这个时候，不是说不能用护肤品，而是不能随便乱用，当然也不能随意乱挤，这时候，你最好请教有经验的人，所以说问题性皮肤是最麻烦的。

那好，讲了这么多。现在我给各位 1 分钟的时间，看看你旁边的美女或者帅哥，只用眼看，手不要动啊，不要去摸他。然后，你去分析一下，他到底是油性呢？还是干性呢，还是混合性呢，还是敏感性呢？然后接下来告诉我，好不好？好，给各位一分钟的时间看一看。(观众：笑声) 喔，那个女孩子的皮肤很漂亮，但不要去摸她喔。

啊！各位、各位，请停下来。我问的第一个问题是，油性皮肤的人举手，油性。哇，好棒喔，都这么了解自己，请放下，谢谢！那干性的朋友请举手。哇，我们干性的比较少，谢谢！谢谢！看来现在的人“油水”比较多，对不对？

可是有没有自认为是中性的，认为自己的皮肤最漂亮、自己的皮肤吹弹欲破的举手，哇，那么多，太棒了，谢谢！这么有自信，有这么漂亮的皮肤的朋友请放下手，让我们给予热烈的掌声。（掌声）

可是，各位也不要高兴得太早，因为什么？因为即使你拥有一个好的条件，即使你天生丽质，但如果你年青时不注意保养的话，好的皮肤也会不值钱的。各位，你们知道吗，皮肤啊，到了 25 岁这个年龄时是一个分水岭。到 30 岁以后呢，它就会开始慢慢的走下坡路。

所以呢，如果你想让自己的青春延缓衰老的话，想使你走下坡路的速度比别人慢的话，不管你的皮肤是中性也好，干性也好，油性也好，不管是什类型皮肤的朋友都要加强护理。

接着下来，我会告诉各位朋友如何护理你的皮肤，好不好？（观众：好，并报以热烈掌声）

在讲护理技巧之前，我想请教一些美女，或者是帅哥，因为刚才很多的人都很棒喔，是中性皮肤，而且举手时都是那么样有自信。

我想问一问这些朋友，你们知不知道，我们今天为什么要设立这样一门美容课，我们美容是为什么？我们护肤的目的到底是为了什么？你们想达到一个什么效果，好不好？（观众：好！）好，那有没有人举手，大胆一点，成功属于勇于主动的人，噢，中间那个帅哥好棒噢！好，请站起来，谢谢！我们掌声欢迎。（掌声）

请问：无论是男士也好，女士也好，你认为护肤美容的目的是什么，认为到底要达到一个什么效果呢？（“健康美貌”）好棒喔，谢谢！还有没有？唉哟，小张说“为了更漂亮”你看，我怀疑她也学过美容，她化妆很棒的。下课以后，问她怎么修眉，好不好？还有没有，这个更关心“青春永驻”，喔，成了老妖精了，还有没有？什么，“防晒”，喔，“倾倒一片”，喔，倾城倾国的美貌，请大家给他掌声，（掌声）

我相信，不同的人，会有不同的审美观，所以会有不同的答案，对不对？可是，结合起来也只有几种：

第一个，我们只是想让自己更加青春一点，让自己的青春延缓衰老。

第二点，各位，我相信 10 年前，如果你家里有黑白电视机，你已经觉得很满足了，对不对？可是各位，在 10 年以后的今天，你家里是不是已经有 18 寸、20 寸或 30 几寸的电视机了。

如果今天，突然之间，你妈把 10 年前家里面黑白 8 寸或者 12 寸的彩色电视机捧出来给你看。看一个晚上你会怎么样？你会抗议，对不对？你受不了。因为你已经享受惯了，已经看惯了色彩斑斓，非常艳丽的大屏幕了，对不对？

所以，各位，你的美貌决定于你自己，你有主动权。可是，当我们出去跟人家交际，我们出去见朋友，特别是大街上走的时候，如果有个漂亮的女孩，你是会多看她几眼的。对不对？而且，我相信在座的，老实的男孩子一定会有很罪过的冲动。因为从后面看，这女孩子婀娜多姿，那种身材真是迷倒一大片，就象刚才那个女孩子讲的，从后看这女孩长发飘飘，体态轻柔，然后你就会有一种冲动：跟着她，对不对？

跟到一定时间，一定有一种忍不住要冲到前面看一看的感觉，对不对？到底这个身材很好的女孩子，样子是怎么样的呢，你在跟他那一段时间已经在猜想，在心里描绘她好多遍了，所以当你一看的时候，你会有两种反应：

第一种反应，你会吓呆了，喔，真的很美。可是通常还会有另一种感觉，那就是你会吓昏，你会说：啊！怎么这么恐怖？（掌声）

所以啊！各位，你们把自己的皮肤保持得越漂亮越好，让自己更漂亮是一种礼貌，对不对？（观众：对）这是一个国际礼仪！，在座各位朋友就很遵守国际礼仪嘛！

为了尊重各位朋友，我昨天晚上就在想啊，我今天到底要穿什么样的衣服，才对得起在座的每一位朋友给我的掌声呢？（掌声）所以，这是一种礼貌，对不对？（观众：对！）如果我穿得拉里拉塌，来跟各位讲美容的重要性，你们不要说鼓掌啦，马上就会把东西扬过来了，对不对？你们会说这人在这干什么，简直是乱弹琴，对不对？

所以呢，我们每一个人保持自己的青春，其实是对别人的一种尊重，一种礼貌，这是国际礼仪。

第三点，这是很重要的一点，就是让自己更加的漂亮，就象刚才那个女孩子说的迷倒一大片，这才是我们最终的目的。

各位，你知道吗？曾经有一个男士，就象刚才我所讲的，追着一个女孩子跑呀跑呀。哇，真的是一直追、一直追，好象要冲上去的感觉，然后呢，他发现，这个女孩子怎么那么巧，跟他同路。

然后，他发现这女孩在他家的楼梯口门前停下了，他这时候觉得机会不能再错过了。这个男孩子其实是已婚的，可是他又忍不住，“爱美之心，人皆有之”对不对？刚好他老婆又参加培训，不在家，家里只有老妈。所以他就忍不住走上去说：“小姐，今天我老婆不在家，请你进来坐一坐。”

谁知“啪”的一巴掌打了过来，就听见那女孩子说：“死鬼，我是你老婆。”（掌声，笑声）

为什么会这样？因为那个小姐用了“雅姿”系列。你知道吗？那个小姐就是我。（掌声如雷，笑声不断）

所以，各位，当你换一个有品位的牌子以后，你会让你的老公都认不出来，他会知道在后面追着你的感觉是怎么样的。噢，这样就可以看他老不老实了，对不对？故意在他面前晃来晃去，戴一个假发，换一套衣服。你会发现，当你换一个产品用的时候，你的生活会有很多快乐。

我相信，今天我们都是为快乐而来的，对不对？（观众：对！）好，太棒了，要不要去买，（观众：要）真的好棒，真的很有智慧。

那么最重要的也是最后一点，就是我们每个人都想让自己很有自信，对不对？这就是我们美容的目的，各位，所有的青春、礼貌、自信、美貌，都是可以通过用 ANTIISTRY——“雅姿”系列的护肤品来获得的。真正要想达到这么一个很好的效果，一定要有技巧，所以，接着下来，我要讲最重要的部分——技巧。

首先是基础保养，因为人的皮肤不同，就会有不同的保养办法。所以呢，我们有一个叫做“基础保养”的程序。

第一步叫洁肤。

第二步叫调肤。

第三步叫润肤。

我先讲讲洁肤的目的。你们有没有发现我们回家的第一个步骤是洗脸，因为现在的空气污染很大，你会有根脏的感觉，洗脸是为了让我们清洁。

大家想一想，身体中最脏的地方在哪里？就是我们的脸。为什么？因为

脸没有穿衣服（笑声）。所以任何一种好的护肤品，如果洁肤的程度不好的话。就达不到好的效果。我们的皮肤特别是这脸部皮肤，有一个酸碱值。洁肤之后，由于水的作用，它的酸碱度就会发生变化。

调肤水的作用是让脸部皮肤的酸碱性适中，而且具有深层的清洁作用。而它最终的目的是润肤，让润肤露被皮肤很好的吸收。

刚才讲过，很多人洗脸都是随便洗洗。这辈子只有这一张脸。为什么不好好爱护呢？下面我向大家介绍一种家庭自我护理步骤。让这张怪怪的脸，变成越来越漂亮，好不好。（掌声）

那么，我想，很多人都会看到有的脸黑黑的，很难看，还有很多麻点。其实只要注意按摩的方向和姿势就可以改观。接下来的时间我希望大家举起双手和我一起做。

请各位举起双手。大家看，我们每个人都有五个手指。五个手指力度并不一样。适合于美容按摩的手指我们叫它美容指，美容指就是中指和无名指，因为它们比较柔软，力度比较好。

那么请打开安利产品——清爽系列。先挤出来一点点，如果你的脸是我的两倍，甚至更大的话，你就用樱桃那么大。所以要去找脸大的，做你的顾客和下线。这样比较划算。（掌声）

我们的产品是乳状的，要用水搓成泡沫再用。一般我们润肤、洁肤、调肤的时候，按摩的手势都是一样的，无论是什么肤质，皮肤的纹理怎么样，都是一样的。

首先，在脸中间点一点，额头、鼻子、两颊各点上一点，下巴点上一点，下面我们开始按摩。用你的美容指，按摩的规则是由内往外，由下往上。

各位，这个规则要掌握好哟。我们按摩的目的是让脸部的皮肤没有皱纹，我告诉各位如果把方向搞错的话，没有皱纹也搞出了皱纹了。记住，如果出错可别说是我的责任，是你们自己没搞好呀！

下面我们用手由下往上用美容指打圈圈，一，二，好来回两次。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0136_1.bmp}

第一步：从眉头处用美容指画螺旋图，从下往上。

第二步：由眉毛按到太阳穴，在太阳穴这里按一下用美容指打圈圈。

第三步：由太阳穴到额头，来回两次就 OK 了。

第四步：由太阳穴到额头上部，也来回两次便 OK 了。

第五步：从眉头到鼻子。

第六步：从鼻翼这里由上往下，到嘴唇上部的人中。

第七步：眼角，因为眼睛最容易产生皱纹，所以眼睛的护理十分重要。用美容指在眼角处向下拉皱纹，不要向相反方向。方向反了会挤出皱纹。拉是起缓合作用的。

第八步：嘴角，用美容指由下往上，由内向外打圈圈。

第九步：从下巴一直到耳垂的这个穴位。

第十步：由下巴按摩到耳朵上面的穴位。

第十一步：鼻翼到太阳穴，好，这就是按摩的技巧。

我们每天只要花那么五分钟左右的时间，按摩、洗脸三部曲，洁肤、调肤、润肤就做得很好了。你的皮肤会非常的棒。

我们的脖子是不是也非常重要，当你按摩脖子的时候，要这样，这姿势非常重要。我相信朋友们听了这些以后，对安利的产品一定很期待，是吗？

是不是有一种想用的感觉。那就恭喜在座的朋友，你们是提前学习，因为要过些时候，安利的雅姿系列才 2 可以在发货中心正式购买。

我告诉各位，到时一定会是人潮汹涌，排大长队的。想想看，你的这一张脸，只要是早晚两次或每天多几次的呵护，就会让她更加的漂亮，多好啊：

还有一点提醒各位，你的脸千万不要让人家乱摸，这样你会容易有青春痘的。如果你进行皮肤护理这三部曲，就可以不要去美容院，为什么？因为：

第一，美容院用的产品的品质你不知道，想想看，都是美容院用的是什么呢？你并不怎么清楚，对不对？

第二，有没有发现美容院的毛巾每次给你用时都不是新的，是不是？所以卫生不一定能保证。

第三，去美容院就算你有这个钱，也不一定有这个时间。因为它很浪费时间。所以，各位，要想成为一个聪明的消费者，成为一个不浪费时间，少花点钱就达到美容效果的消费者话就使用安利产品吧。

因为我们的产品能与全世界的任何一种产品比美。用自己的东西会很放心的。不用一天花几小时的时间连续去护理，保养贵在坚持！（掌声）那各位，刚才讲不要让人用手去摸你的脸，因为人的手会很脏的。他摸过什么东西你不知道，数过钞票你不知道。当它摸你的脸的时候，对脸会造成一种细菌感染。所以大家不要随便摸你的脸哦。

我想许多人一定很关心价格。我可以告诉朋友。安利产品是物有所值。所以，今天你要用的安利产品的雅姿系列是很有品位的。让你自己有成功人的品位，有成功人的气质。有人说：穿起龙袍都不象太子。那我们在成为太子之前，就要经常穿龙袍，成为名副其实的太子，对不对？

今天我们改用这种护肤品，因为它跟我们的未来有关系。用它可以改变我们的未来。它可以培养我们的气质，使我们成为一个有品味的人。各位朋友，你们如果很想用又不知道值不值的话，不用担心。等一下，我会跟大家分享共试，那各位就知道值不值了。

我给大家讲个故事：

有一个民族，叫“食人族”，哦，好恐怖呀。他们好多天都没有打到猎物了，没东西吃。那么这天，一个老爸爸带着一个年轻力壮的儿子在海滩上看到一个美女，“呀，太好了！”他的儿子对他爸爸说：“这回我们可以美餐一顿了。”他爸爸一看到他的儿子找了个美女，本来应该很高兴的，但是，当他听他儿子说完后，就打了他儿子一耳光。儿子当时觉得很委屈呀，就问：“你为什么打我呀！”他爸爸说：“你这个人好笨呀，回家后让她做你的妈，把你那个妈宰了吃。”

人要漂亮一点，是不是？比较好运。（笑声）在当今社会，我们中有的人成为了太太，好象也很害怕：如果有一个更漂亮的人，会不会取代我呢？但我们从事安利事业的人不必害怕，因为我们可以让自己处于不败之地，因为安利产品能改变我们，让我们美丽而充满气质！（掌声）

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300190_0139_1.bmp}

我相信，我们在当今的社会，最注重的是自己的品味。最注重的是我们的气质、修养。

各位，你们知道吗？过去我是一个很不懂事的女孩，我不能帮助我先生的生意，我先生很多的应酬也不敢带我去。因为我是给人一种很小的感觉。但当我进入安利这个环境以后，我就慢慢地培养自己的气质。因为我知道，美貌是一种礼貌，是一种尊重。你知道吗？我加入安利以后，我的先生居然有了很大的改变。那就是他出去什么东西都可以不带，可是老婆一定要带在身边。（掌声）

所以，各位朋友，如果想让自己的妻子很棒的话，从事安利是不是很好的办法？你是不是更愿意和一个有气质的人一起做大生意？

好，如果要让自己有气质、有品味，就要用“ARTISTRY”。这些产品是从美国进口的，过一阵子这套产品就在发货中心面市了。各位要想让自己很有回头率的话，让自己更有气质的话，希望你们到发货中心去，让我们都赶快拥有这一套产品。让我们都有青春、美丽和自信！（掌声）

护发、美发系列

主持人：

头发的保养对于我们每个人来讲，是很重要的一件事情。我们走在大街上，对那些长发飘飘的靓女是不是羡慕得不得了？

头发的好坏，发型的合适程度决定着一个人的外在形象，千万不可小看哟。那现在让我们以热烈的掌声请出我们的李老师，请她给大家讲讲护发的知识。

李小姐：

各位来自各地的朋友，下午好！（掌声）

刚才主持人说我们喜欢很飘逸的头发。相信每个人的头顶上，都长有头发，无论你的头发是长是短。无论你是男孩子，还是女孩子，都希望自己有一头秀发。有没有朋友说，不喜欢自己头上长头发的，请举个手让我认识一下。居然没有，

我们以前称头发是三千烦恼丝，所以和尚出家以前要把所有头发去掉，就是要去掉尘世所有的烦恼。

那么每个人有三千烦恼丝长在头上，为什么有些朋友的头发长得很漂亮、柔顺、富有光泽，而有些朋友的头发却发黄、开叉、干枯而且易断。为什么？为什么我的头发不能象别人一样漂亮？

这时，选用一种适合自己的洗发护发用品就显得非常非常的重要了。以前，我经常在想，世界上头发水的广告真是太多太多了。今天这位美女在广告上，一头长发一甩，迷死了一大片。所以我就选用那种品牌。然后呢，明天又有一个影星拍的广告也非常的漂亮，她选用的品牌一定很不错，我又使用她用的品牌。或者是到超级市场去看一下，那些花花绿绿的包装上通常都有披着一头非常漂亮的头发的美女。我就选用最漂亮的那种品牌。

但是，我从来不知道，哪一种品牌适合我自己。那么，一段时间下来，头发就变得很差，完全找不到从前那种秀美的感觉了。

有些朋友告诉我，保护你的头发要增加蛋白质。那我想增加蛋白质吃个鸡蛋就够了，所以我天天早晨吃两个鸡蛋一根油条，可是效果也不明显。

其实，要了解怎样保护你的头发，首先要了解头发是怎么样生长的。一般呢，我们的头发的发质分三种：一种是油性头发，一种中性头发，一种是

干性头发。

油性头发呢，很好玩，你炒菜的时候，永远不用下油，因为将你的头发一甩，满锅子都是油。干性头发呢，比较容易开叉，这种头发容易失去了水份，看上去比较干燥，而且容易折断。中性头发的朋友呢，就比较好了，因为你的头发介于干、油两者之间。

但是，我们不必为自己的发质担心。无论你是哪一种发质，只要你挑选一种适合你自己的洗发用品，你的头发都会变得很漂亮。

所以，我改变了只凭广告买洗发品的习惯，选择了一种非常适合我们的产品，那就是安利的丝婷洗发护发系列。丝婷系列包括三种产品：第一种是滋润系列，第二种是飘逸系列，第三种是专门为有头皮屑的朋友设计的去头皮屑的蛋白质洗发液，你只要根据你的头发性质去选用就可以了。

清爽系列呢，是专门为油性到中性的柔软性头发设计的。而滋润系列呢，适用于干性头发和受损头发。如果你的头发是属于油性的，那你就选清爽系列的洗发品，使头发慢慢地向中性发展。如果你的头发属于干性或受损性的头发，就要选用滋润系列。比如说你去发廊烫发以后，你的头发就在不同程度上受到了损害。这就叫受损性头发。这个时候，你如果选用滋润性的洗发品，就可以补充头发中缺少的蛋白质。

要知道头发的主要成份就是蛋白质（指图）这是一根放大了几千倍的头发。我们可以看到，它的里层是由蛋白质组成的，外层是一层毛绒。一遇到酸，头发就会张开，遇冷它就会收缩。

当它合起来的时候，就是一道天然的保护膜，可以保护头发免受外界物质的侵害。而当它张开的时候，污垢就会藏在里面，提醒你已是洗发的时候了。所以，补充蛋白质是保证头发健康的主要方法之一。

所以，我们选用护发洗发用品的时候，就要选用含蛋白质的洗发用品。但是，当蛋白质遇到阳光的时候，它就会分解。所以，选用洗发用品的时候，一定要选用不透明的包装。滋润系列的产品就是不透明包装，里面的蛋白质就不会被阳光分解了。

而且呢，在这两个系列里面，还有一种特殊的成份，就是古巴香枝。古巴香枝是来自于亚马逊原始森林里的一种植物油，它可以让我们的头发更健康。

选用了最好的洗护用品以后呢，一定要掌握正确的洗头方法。那我想问一下，在座的各位男士是怎样洗头发的？听我们金老师说是拼命地洗。

还有没有朋友是到理发店里面去洗头发的。到理发店里去洗头发，而不是在家里洗头发，因为理发店里的服务非常周到，对不对？（下答：对）好，我们到理发店去洗头发，理发店的小姐是怎样洗的。（“抓”下答）有没有发现理发小姐的手很红，那这是为什么？

因为她几乎经常接触由不同化学成份制成的各类洗发用品。所以，她的手非常红的，而且非常敏感，特别在冬天，她的手很容易生冻疮或者开裂。

那有没有这种情况，你们对小姐说：“小姐啊，你还是拼命地抓吧，因为我的头发很痒。”（下答：有）可是你知不知道，当小姐的手拼命抓你的头皮的时候，你的头皮会受到损害。而你的头皮一旦受到损伤，有些不良物质就会从这里深入到你的头皮，你的发根会逐渐积累这些物质。那一年四季下来，到老年的时候，你就可能会得偏头疼。

所以我们选用了洗护用品以后，一定要选用一种正确的洗发方法。

洗发前要用梳子把头发梳一下，然后用温水把头发洗湿，然后再用适合你的洗护用品。先把洗护用品放在手心里，轻轻地揉，揉到有泡的时候，就涂到头发上，然后用你的指腹，轻轻地按摩，哪里比较痒就按摩哪里。注意不要用你的指甲挠头发。然后再用温水洗净。

洗净后你可以选用一种丝婷的护发素，会让你的头发更加的柔顺，防止外在物质及阳光的分解，让你的头发更加的秀美。

在选用护发素的时候，要让护发素在你的头发上停留三到五分钟，等护发素充分渗透到你的发根再洗，但是一定要记住：护发素要洗干净。千万不要以为它的营养比较高，而让它停留在头发上面。如果停留的时间太长，它会对你的头发造成伤害的。所以，用完护发用品后，一定要冲洗干净。

最后用干毛巾把头发上的水份吸干，而不是搓干，因为搓的话会对你的头发造成一定的伤害。所以在洗完头发以后，只能把你头发上的水份吸干。

有头皮屑的朋友在洗头的时候，可以备一套去头屑的洗发用品。你们有没有看见这样一个电视广告，一个小孩子说：“妈妈，为什么你的头发上有一些小白点点，那是什么？”那位妈妈就非常尴尬。

其实，她只是有一点头皮屑。为什么会有头皮屑呢？产生头皮屑的很多的原因，可能因为烟酒过多或失眠，也可能因为工作过度疲劳等等。

安利公司就有一套专门为被头皮屑困扰的朋友解决问题的系列用品，那就是去头屑蛋白质洗护用品。它里面含有一种很特殊的成份，这种成份对头皮屑有很好的治疗作用。如果你连续三年时间使用这种产品，你的头皮屑就渐渐减少。所以，丝婷洗护产品会根据你的各种需要，满足你的不同要求。

那么我还想问一下朋友们：假如你的头发很健康的话，你会怎么样？很高兴，对不对？那会不会走到大街上去炫耀一下？（“会”下答）你是不是舍不得将它剪掉？（“对！”下答）你会不会留长发？（“对！”下答）啊呀，好棒，男孩子也要留长发！（下笑）那到时候，怎样区别你是男是女？（下笑）

好，好多人有很健康的长发，所以丝婷洗护用品，还为大家提供定型美发系列，能使你健康的头发更加完美。有些朋友说：“我走在大街上，希望有回头率的话，发型很重要。”不错，我们通常是怎么样看别人的，从头到脚，第一眼就往你头上看，不管你长得漂不漂亮，对不对？（“对！”下答）有些人可能是从脚往上看，那也没关系，因为最后的焦点还是在你的头上。（笑声）

那有些朋友就说，那好，我到发屋去做一个很好的发型。这样，就可以吸引很多目光，这也是蛮好的，你也可以到理发店去理一个发型。但是你有没有发现，无论你的发型是长，是短，是直还是卷曲，你都需要一种很适合你的发型。流行并不等于适合。

我曾听过这样一个故事：

有个朋友跑到理发店去修理自己的发型，他刚在椅子上坐下来的时候，那理发师就赶忙走过来说：“先生，你希望有什么样的发型？”他就很高兴地说：“我几年都没有改变过发型了，能不能给我理一个今年最流行的发型。”那理发师就说：“可以啊，我给你理一个今年最流行的发型。”

然后低下头来一看发现这位先生的头发，真的很棒。别人都

是三千烦恼丝，他呢只有三根烦恼丝长在头上，那他一定是没有选用适合自己的洗护发用品的。这怎么理呢？

这位理发师非常聪明，他赶快说：“啊呀，先生，其实今年最流行的是编小辫子，那我就给你编一个小辫子好了。”所以他就小心地拿起那三根头发，编织一个麻花辫子，可是他不小心拔掉了一根。两根头发当然没办法编辫子，怎么办？

理发师脑袋转得非常快。他就说：“我刚刚想起来，其实今年最流行的是中间分界型。”于是呢，他就拿起梳子把头发左边一根，右边一根，恰好就成了中间分界型。这位先生觉得非常适合自己，立刻站起来说：“先生，你给我定一下型好了，我不愿让它乱了。”那位理发师拿起发胶，只轻轻一喷，左边的那根头发就被喷掉了。（笑声，掌声）

如果你是那位先生的话，你会怎么样，啊哟，气得一跳丈万高，对不对，可是理发师却拍手称绝说：“先生先生，真恭喜你了，现在你理的是今年最最流行的发型，披头散发型。”（笑声，掌声）

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0147_1.bmp}

无论你是漂亮的长发还是情丽的短发，都不希望披头散发走在大街上，对不对？那么，在这里我要告诉大家，只要你使用丝婷定型系列，你一定能拥有一个与众不同的发型。一个人的形象是从头开始的。有了健康的头发，也一定有漂亮的发型。你可以根据自己的脸型，根据自己的身高，自己的年龄去做一个与众不同的发型。

丝婷里面就有含蛋白质的定型水，定型发胶，还有含蛋白质的喷发胶，这些产品可以互相搭配使用，坐在家里你就可以塑造一个适合你的发型了。

刚才我已经讲过补充蛋白质便是使你头发健康的基础，那么，当你走在大街的时候，会不会发现你的头发受环境的影响比较大，例如，空气中的灰尘，室内室外不一样的温度，还有很多很多的条件都会让你的头发受到伤害。

那么，丝婷美发系列里边，含有丰富的蛋白质护发系列。它在造型的时候，它可以保护你的头发，也可以补充你头发的营养。

但是，有些朋友会说：“我外出的时候，不喜欢戴帽子。”但是你有没有发现，特别是在夏天，太阳是非常的毒的，它不仅照在你皮肤上有热辣辣的感觉，你的头发也会受到紫外线的伤害。

另外我们的头发也象皮肤一样，需要水份。充满水分的头发就会丰满而且富有弹性，失去水分的头发就枯黄而且容易开叉。而阳光的照射是使头发失去水分的一个重要的原因。

而丝婷护发素的里边，就含有防晒的成份，就象给你的头发套上一顶帽子。

另外还有防静电的成份。大家有没有发现。特别是在冬天的时候，就有噼噼啪啪的声音。那就是因为头发跟毛丝衣服之间产生摩擦而产生了静电。这时如果去照镜子，那里面就会有一个怒发冲冠的人影，那就是静电的功劳。而丝婷美发系列里面就有防静电的成份，可以使你的头发变得非常的柔顺，不会有不太听话的感觉。

而且这套系列产品还不含酒精，有没有发现，以前有些品牌，当你打开的时候，里面有酒精的香味。但是酒精很容易使我们的发质受到伤害。丝婷

这套美发系列里边不含酒精。所以，你在使用的时候，会觉得非常的安全。

那么，怎么样为自己塑造发型呢？我先问一下在座的男士，只要男士回答，你们喜欢自己的伴侣是长头发的请举个手让我看一下，哇，好棒！这么多人喜欢长头发的。那么喜欢短头发的，请举个手让我认识一下。也好棒啦，虽然不是很多，那么两次都没举手的男士，是不是喜欢你的另外一半不长头发？（掌声，笑声）

我好象看到我们的李大哥是没有举手。看来他很喜欢他另一半现在的发型，对不对？其实无论你是喜欢长头发的女孩，还是喜欢短头发的女孩，都没有关系。有人说，长发女孩是秀丽，而短头发的女孩子是出类拔萃。

那为什么很多男孩子都喜欢长头发？为什么女孩子总喜欢把头发留长？是因为长头发有一飘逸的感觉，看上去很秀丽，非常的吸引人。当长发女孩子走过的时候，春风吹过她的发际，让人觉她非常非常有书卷气。所以，不少女孩子呢，还是保留如读书时代的长发。

可是留长头发的女孩子，有时候也非常非常的烦恼，因为她们的头发很容易挤在一起，她们的头发特别长，当风吹过的时候，长发很容易凌乱。

丝婷美发剂里边的蛋白质定型胶，是专门为这些长发头的女孩设计的，因为它可以使你的头发非常的柔顺，非常的听话，听话是什么意思呢？就是让你的头发非常服贴地贴在你的肩膀上，不会因为很大的动作而变得非常的凌乱。

下面，我请一位模特上来，向各位展示一下。这位模特就是小芳小姐（掌声）。你们有没有发现，小芳小姐的发型很简单，只是长发头，而且是很顺很顺的长头发。台下可能有很多女士也是这种发型。那么现在我就给她做一下发型。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0150_1.bmp}

首先选用梳子梳头。梳头发的时候，是不是都要选用梳子？有些朋友说，什么样的梳子都可以。但是，我就喜欢使用这把梳子。为什么，因为它用核木做的。而且它的指齿非常整齐合理，不会扯伤你的头发，还会使你的头发变得很柔顺，又有防静电的作用。

长头发的女孩子应该称作“背多分”，因为她的美丽的背影，足以打许多的分数。刚才我们的小芳小姐，你会给她多少分，要是我评分的话，我给她打99分，还剩下1分，让我们的小芳小姐回到家里自己填上，好不好？

那有些朋友说，长头发的女孩子非常吸引人。那么，卷曲头的女孩子，会怎样？会非常的有魅力，只要稍加梳理一下，这种头发就变得非常的大方、文静。走在大街上，当你随着你的脚步不停地摆动你的头发的时候，就会很有动感。站在你旁边的人，就会被你的一头秀发所吸引。

下面我请一位长卷曲头发的女孩子上台。给大家示范一下，看一看，如果你是卷曲头发，应该怎样梳理你的发型？下面有请我们黄小姐，好不好？（掌声）

这是一个大波波曲的头发，很多女孩子都希望有她这种头发。很简单的发型就会让你很漂亮。但是，如果你有这么一头卷头发的话，该怎么样梳理一个适合于你的发型呢？丝婷理发系列里边的定型发胶，是专门为她这样的头发设计的，男士也可以选用它。

要有一个美丽的发型，其实非常非常的简单，只要花上一点南的时间和心思来打扮的话，你的发型就会变得与众不同。我们的金老师，他说

他就是用大瓶子的摩丝来塑造发型的。今天有没有男士是骑摩托车来的？这位帅哥是骑摩托车来的，但是他的发型却一点都不凌乱，真的，好棒哇！但是，有个男孩子却没有他这么幸运。那一次他的了一个女孩，这是第一次约会，所以他非常的紧张。他到理发店为自己塑造了一个发型，花了三个小时。然后呢，他就骑上一架非常漂亮的摩托车，去赴他的约会了。虽然他的摩托车把他映衬得很漂亮，他又长得很帅，但是呢，当他把他的头盔取下来的时候，哇，真的是乱糟糟的感觉，就象是从鸡窝里飞出来的。如果当时，他能成功的话，我真的要恭喜他了，因为，他的女朋友非常的有眼光，能够分辨出什么是“公鸡”，什么是“金凤凰”。（笑声）

如果你有一头很好的发型，想骑摩托车都不会乱的话，你可以选用丝婷的蛋白质定型摩丝，再配上蛋白质定型水。蛋白质摩丝可以很自然地定型你的头发，而蛋白质的定型水可以很强烈地定型你的头发。那么你的发型，无论从早到晚，无论是挤公车，还是骑单车，还是骑摩托车，都不会因为强风，或是头盔的碰撞而随便地弄乱。整天下来，你都会保持一个整齐、漂亮的头型。那种感觉是不是很棒？

刚才谈过，男士也可以用安利产品给自己设计一个好的发型。那么，我现在就请一位男士上台来做个示范。下面呢，请来自韶关的袁先生。（掌声）

大家有没有发现他理的是平头，很多男孩子都喜欢理这种平头。象我们这位袁大哥就比较喜欢用含有蛋白质的定型摩丝，那么，我现在就借用袁先生的手示范一下。请喷上一些摩丝，然后，举起来，让大家看一看。（掌声）

各位有没有发现，挤出来的摩丝看起来非常的洁白？坐在前面的朋友，还可以闻到一股淡淡的清香。现在，把它轻轻地擦掉，然后，请袁先生跟前排的朋友握个手，让他们感觉一下蛋白质定型摩丝的那种清爽的感觉。干嘛只握男士的手，为什么不跟女士们握手呢？（笑声）

那么，我想请问一下，这位小姐，你刚才跟他握手的时候，有没有一种粘乎乎的感觉？（女士答：没有）没有，这说明丝婷的蛋白质定型摩丝没有一种粘乎乎的感觉。它不仅固定你的发型，而且，也可以给你带来一种清爽的感觉。

大家有没有发现，男孩子的发型，通常是非常的简单，或者是理平头，或者是象我们金大哥一样，是左右分界的发型。但是，如果你选用丝婷的美发系列的话，它就能让你简单的头发变得不简单，平凡的发型变得不平凡。

假如你是男士，象我们袁先生这样一种头型的话，你可以选用丝婷护发系列中的蛋白质定型摩丝来定型和护理，因为，它可以很强力地定型你的发型。既可以局部造型，也可以全部造型。只要你稍稍地用上它，你的发型就会变得很漂亮。

好，现在请这位大哥站起来看看，有没有觉得他比以前更帅了？（“对，对”）很帅，都认不出来了。（笑声，掌声）假如你想认识他的话，千万要记住下课以后到前排来跟他握一下手，他会让你感觉到那种清爽的感觉。

所以塑造发型很简单，无论是男士还是女士，无论你是上班的人，还是象我这样做安利事业的人，只要你花上那么一点点心思，只要你选用适合自己的美发护发系列，你的美丽就会从你的头发开始。那么，今天，我的讲话就到这里，谢谢大家。（掌声）

主持人：你们是不是觉得我们李小姐的声音非常动听？下课以后你们就去做一个漂亮的发型，让你们拥有一个成功的形象。

第五章 会场的功能

编者寄语

会场能带给你的是个人的成长，除了业务能力的培养，还有道德品质及思想境界的提高。会场还能检验组织者的能力，给大家提供交流的好场所，并因此产生强大的凝聚力，而这些正是我们每一个人都需要的。

陈先生：

今天各地的朋友都云集到这个地方。在讲到正题之前，我先提一个问题：有没有一个方法能让全国各个地方的人都聚到这里？（观众答：有）有，对不对？我想这个办法就是向他们借钱。

当然，这是个笑话。自我介绍一下，我姓陈，不知道站在后边的朋友能不能看见我。（下面的观众：“看得见！”）那么，站在后边的朋友站起来好不好？放心，我不会讲很长时间的，各位的腿不会觉得很累。

我是从1995年五月份接触到安利事业的。这是我的两位已结成夫妻的大学同学向我介绍的。但我当时只担心被骗，非常的抵触。况且我也没做过生意，怎么能干直销呢？但他们夫妻俩并未因此而气馁。他们整整花了三个月时间来说服我。

上大学时，邓大哥是我们班的班长，他夫人是副班长。他们是我们班最棒也是最幸运的一对，他们的口才很好。所以我终于被说服了。我正式加入安利到现在，已有一年多的时间了。在这短短一年多的时间，就做到了直系直销商。（下面观众的掌声）

我想一个人在心智上的成长是可以一日千里的，而肉体上的成长是点点滴滴的。我想今天这么多朋友聚集在这里都是为了同一个目的。人生之所以有喜悦就是因为有希望和目标。很多外省来的朋友都是很幸运的，因为在外省很难有这样的机会。那么我想，既然我们为同样的一个机会，同一件事情，从各地来到这里，不妨用15秒的时间，跟你旁边的朋友认识一下。说一句赞美他的话，你想怎么赞美他就怎么赞美他。好不好？

用15秒的时间，然后和旁边的朋友握握手，我们在这样的环境当中不要不看身边的任何一个人。（下面观众在彼此握手、寒暄）因为我想他们中的任何一位都有可能成为一位“皇冠大使”。

好，看看你旁边的朋友，跟你讲了一些什么样的赞美的话，好不好？好，现在开始。（下面观众的喧嘩声彼此介绍交谈的声音）

好，我们现在抽查一下，看看现在你旁边的帅哥或美女跟你讲了一些什么样的赞美的话。在所有的语言当中，赞美之辞是语言的钻石。所以我想抽查一下。

好，我们抽查一下外省来的朋友。那么我们先请问一下这位小姐，你旁边的两位都是帅哥，那么他们都跟你讲了一些什么话？——好，他跟你讲你好优秀。

那么我想问一下那个大哥旁边的陈小姐，我们这位大哥对你讲了些什么？——请陈小姐站起来讲，噢，这位大哥说陈小姐很漂亮。（下面观众的嘻笑声。）因为苏杭出美女。

如果今天这个大厅子里所有的人你都认识了，那就代表你今天没有白来。如果这个厅子的人你都不认识，说明你就留下了点遗憾。因为在这个屋

子里面的所有的人都是来自各地的精英人物。

在这个环境中，为什么很年轻的人，没有什么背景和学历的人，二十多岁的女孩和男孩可以取得如此的成功呢？这是因为有老师在点点滴滴地教我们。有一句话讲得很好：一个国家之所以有希望是因为他成功的年龄在不断地下降。来自温州的那位大哥对我讲：安利是一个完美的事业。所以我要说未来在美国在印第安那州的亚达城上一定是我们中国人的舞台。（台下听众群声回答：“对！”接着报以热烈的掌声）

那么，我讲的第一件事情就是如果我们今天还不努力的话，真的是来不及了。所以我们今天请到了非常优秀的老师上台来回顾安利事业一年多来走过的历程。我相信一件事情，在这个环境当中，任何一个有能力的人，都可能成功。

我们曾经听一个女孩子讲她自己很普通，不知道能不能在安利事业中取得成功。她没有学历，没有背景，没有长相，没有口才。可是我就告诉她，经验是最好的老师。在这件事情上，有许多大老板比我们有能力，可是我们的老师对我们说，我们比他们更有经验。对不对？

所以我们一定要相信，在这个环境里学到的东西到世界上任何一个国家都可以生根、发芽、结果的一套方法。

今天，老师们会告诉我们所有的朋友，安利一年来所走过的是什么样的历程。很多的朋友说安利的成功是一个奇迹，除了奇迹它不可能成功。我觉得这句话比较难认同。

什么是奇迹？讲到奇迹的时候，很多人都不理解。后来我们的老师告诉我：如果一个人从十二楼或是十三楼掉下来的时候不死，这才叫奇迹！可是我说：“这是偶然。”

老师又说如果一个人第二次从十二楼、十三楼掉下来摔不死就是奇迹了。可是我说：“这是他幸运。”

那么老师又说如果一个人第三次从十二层楼上掉下来不死是什么？按道理，这下真是奇迹了。可是，我说了什么呢？我说：“这是习惯”！（观众大笑声）

大家看，导演一个奇迹都这么难。可见安利事业的成功不是偶然的，的确是有轨迹可寻的。我们如果按照这条轨迹一直不断地走，总有一天是会走向成功的。

今天和明天之后，我们大家会依依惜别，各自到各自的工作岗位上上班。去做自己应做的事了。所以最后的两天我想大家都会很珍惜。因为好戏都在后头。最后两天上台的都是最精英的老师。那么我想，只要你把最后这两天的东西学到手带回去。我想各位在外地发展起来的时候，一定会创造出一个和广东一样繁荣的局面。（掌声）

我想，在 1996 到 1997 财政年度，我们这个行业会出现 20 位的钻石直系直销商，我们所有的朋友都应努力跻身 1/20！所以前排的领导的眼睛瞪得都比较大。因为在他们眼里钻石直系直销商只是比较低的目标。

我在这里看到底下有的朋友的目光，就知道你们各位的品位都到了哪里。因为一位成功的领导人的眼神不是很光亮的，而应是很谦卑的。那种态度待会儿我们的老师上台来的时候大家会看到。

我想一流的演讲家需要一流的观众，如果说你在底下非常渴望地说，他们会超水准地发挥，发挥到 200%。他们在你们的鼓励下就真有可能超水准

发挥。（观众报以热烈的掌声）学到手的是不是自己的东西？（下答：是）那么好，接下来我们就请出我们非常优秀的老师杨老师。（热烈鼓掌）

我记得杨老师曾对我付出了很多心血。在我没有认同安利事业之前，她就对我很好。她有一句话打动了我，她说：“这套制度是美国哈佛大学经济管理专业的学生必修的课程。”他的这句话打动了我，我终于走进了安利事业。

当初我们没有看到安利的远景和价值，也没有赚到安利的一分钱，可是为什么我们在这里很快地积累了丰富的营销经验呢？

各位，从无到有的能力要不要学？（下面观众齐声回答：要！）从没有会场到有会场的能力要学？待会儿杨老师讲的时候，我们要全力以赴地，热情地学到她身上最有价值的东西。我想如果你们真的能做到这一点的话，就一定能成为明珠直系直销商。你们学不学？（“学！”，接着报以热烈的掌声）

杨女士：“谢谢！谢谢你们的掌声！谢谢各地的朋友们！大家早上好！”

虽然我的声音有点像唐老鸭，但是姿色还长得不错。先跟大家认识一下，我姓杨。今天我要说的话题是“安利事业的运作方式是会场”。

安利事业真的好简单。为什么？开会开会，开了就“会”。是不是呀？所以我们说有会场的地方一定有钻石产生。但是有钻石的地方却不一定有会场，所以，会场是我们安利朋友赖以生存的地方。会场是我们安利朋友的家！没有了家，一只小船就等于是飘泊不定的。所以让我们感谢宾馆为我们提供了一个这么好的家！好不好？（“好！”，下面听众报以热烈的掌声）

那么会场这么重要，它的功能到底体现在哪里呢？我们来到会场就可以学习成功人的经验。大家都知道，安利事业是365行之外的事业，完全是更新的事业。

那么我们要从事好安利事业一定要好好来这儿学习。为什么？因为这个环境好就好在，你只要肯学，就有人在会场里点点滴滴地交给你。

像昨天在会场里我听到老师们的声音也有像我这么沙哑的，昨天晚上里面有一个张厂长，他说他非常非常地感动，因为台上有好些老师声音非常地沙哑了，却还在教我们。（下面观众席里响起热烈的掌声）正是通过这里我们可以学到许多做人的方法和从事安利事业的经验。

我感觉到会场的第二个功能就是它是我们接受思想的地方。

昨天我看到一个朋友，她一见我就说，噢呀，我在上海感觉到我身上没有“电”了，现在我要赶紧回来“充电”啊！为什么？当我们会聚在这里的时候，各种思绪就产生了。是不是呀？（“是！”）

昨天看到那个表彰大会中上台的人，一个个就是人才呀！那么请问在坐的各位，你们大家有没有信心啊？（“有！”台下异口同声道）。有啊，是不是！因为有人做到了啊！别人可以做到的为什么我们就不能做到呢？所以，通过会场，我们可以接受各个方面的知识。可以从各个方面充电。

这两天，我一直在对人反复说：“你来到这会场，一定要学会搜集自己所需的材料、信息，这才是你到这个会场的最终和根本的”。这些信息只有到过会场的人才会有。眼见为实是不是？

通过会场，让我们体会到安利事业是借力使力的事业。安利真的好轻巧，假如你这次认识了在场所有朋友，而且让会场里的所有朋友都认识了你，你

的收获可太大了。

如果我们到杭州，顺便问一问，在坐的是不是有许多杭州的朋友？（台下有杭州的朋友应声而起）谢谢！那么这些朋友我们就认识了。

明天我们去外地，拐拐拐地会拐到杭州去的。那时我们是不是要借这个杭州朋友的力来搭大家的线，是不是？“是！”（台下观众异口同声地大声回答）安利事业就是这么一个借力使力的事业。

安利事业的会场是培养人才的地方。我们这些小萝卜头在这些老师手把手的指导提携之下成长，没想到我们这些人，这些聚集于此的极为普通的人也可以变为人才呀。

你们来这里学习的初衷是不是就想尽快成长起来，尽快成熟起来，对不对？（下答对！）为什么我们会成长呢？因为朋友给你的都是鼓励都是赞扬。这个会场就是发现培养人力的好地方。大家都会给你竖起拇指的。人都是在拇指下成长起来的。对不对？（台下应声喝道“对！”）

大家说昨天的表彰大会，杨大姐是不是讲得很棒？“是！”（台下观众发自肺腑地叫道）但是杨大姐一下场来就问：“我讲得怎么样？”我说：“真的很棒！”这么高身份的人都还需要别人的鼓励，那么大家是不是更应该对我的演讲给予更多的支寺，对不对？“对！”（台下听众鼓掌道）在这样的鼓励之下，人人都会成长为对社会有用的栋梁之材。

我就感觉到，安利事业非常适合我们，在这个地方，我们可以得到自我激励的机会和竞争的机会。这也许就是所谓的机遇吧！

所以昨天晚上我跟我的小组成员激动地说：“这个表彰大会是多么的动人和热闹啊！”为什么，有的人看上去个子并不比自己高，相貌也并不比自己好，为什么这 1/20 的比例我就上不去，我一定要上给你看看！（台下热烈鼓掌）

这种不甘心，这种激励自己的方法正是我们安利事业所需要的。天天照照镜子，每天给自己一份勇气：“天生我材必有用”，我是世界上独一无二的人。来到会场里就可以互相激励，互相促进。

我感觉到，在会场里，最好的就是，在外面我们都是非常渺小的甚至是满脸沧桑、满目疮痍，但回到会场的时候，会场的朋友就开始抚慰安抚你受伤的心，这时你是不是就感觉到你是天底下最幸福的人？是不是马上就有了信心。（台下一片欢呼：是！）

就像销售员一样，每一位朋友都是一根柴，离开火炉，他不久就会自动熄灭。但是当我们重新走回到集体的怀抱之时，你就会重新燃烧起来，重新感觉到集体的温暖和同志间的友爱，一切不幸都霎时间抛到了九霄云外。

会场给我们一种集体燃烧，集体发展的承诺。这就是说，来会场一定不要一个人来一个人回，那真的是好可怜哟！因为那样太孤单。

怎么样才是聪明的做法呢？每次来时把你的左右手带来。这次你带来了左右手，下次你的左右手又带来了他们的左右手，这样你的网络不是不知不觉就发展壮大起来了么？有了网络我们是不是就有了业绩？所以会场就是一个发展网络是让我们充分发展的地方！（台下发出热烈鼓掌）

那么会场有这么多这么好的功能，我们要不要到会场来？（要！：台下异口同声道）

我们今天填了表来的，都是各地企业的老板。那你的生意在哪里？在会场啊，如果你是百货店的经理，不去会场就等于不去百货公司。那样的话，

你的生意会好吗？如果你是开酒楼的，假如你这个酒楼经理从来都不光顾酒楼，你的酒楼生意会好吗？不见得吧！

所以说，会场就是我们的百货商店，会场就是我们的酒楼，你是绝对不能离开的。会场就等于是火箭发射的基地，我们这些营销商就等于是——一颗颗待发的火箭。如果火箭离开了基地，怎么去发射呢？对不对。

所以说会场给我们带来了巨大的好处。今天汇聚在这里的都是来自各地的精英人物，今天我们来到这个会场里，学到好多东西，然后再把这些知识带回去，正所谓“星星之火，可以燎原”，是不是？（台下大声附和：是！）所以，我们应该到会场里面来。

但是到会场里面来到底应该做什么工作，我们大家是不是很想了解？那么来到会场之后，我们大家就应该好好地开会了。

讲到会场，我就先讲一讲该如何配合会场。我们到会场来是为了学习的，我们应该把自己最友好、最热烈的表情拿出来。就像刚才我给我老公打了个长途电话，还弄了个不高兴。因为我心不在焉。老公讲了点啥，实在是不记得了。因为我待会儿还要去影响我的朋友们。我不能专心听他讲话。

所以呢，我们一到会场就要将我们的满怀信心表现出来，把满口好话说出来，你会看到你是受大家欢迎的。所以，在这一点上希望大家能配合好。

那么，当你一进这个会场，就会觉得，哎呀，这个会场好热情哪，这种热情的气氛确实给人以一种宾至如归的感觉。几天来有一位朋友这样对我说，广州会场太令人感动了。一进这样的会场，任你是什么人都会被融化掉，甚至连渣滓都没有。

这是为什么呢？这是因为我们在场的各位朋友都奉献出了自己的一份热情，一份友情，一份真挚，一份感动和一份关心。朋友们是不是要好好珍惜这个地方？（“对！”，台下听众答）

那么会场秩序，大家是不是应该好好遵守？因为做安利人应该有安利人的形象是不是？（“是！”，台下听众热烈鼓掌道）所以我们应该是一个整洁干净的人。我们所住的宾馆，我们大家都应悉心爱护。千万不要你走了，留下一个烂摊子给人家，要点点滴滴去爱护，千万不要让服务小姐说：“安利人就这德行！”那不是一句话就可以把我们形象完全打垮了？

还有呢，我们抽烟就要到抽烟的地方去，吃饭就不要随便走出去。如果拿个饭盒在外面蹲着吃，真的很象哪里来的乡巴佬。我们的一举一动都代表这个企业的形象我们是不是要特别的注意？

事实上每天你要参加三个会才能拿到100分。就像今天我们的会是九点半开始，九点到九点三十分，你就应该来到会场了。

可是，如果你九点钟才进早餐，说会议是九点半才开始嘛，慢慢来不急嘛。甚至说，我有个好朋友来得早，他已帮我占了位置了，所以我就可以慢慢来，那你就会损失惨重啊！为什么？因为这个会前会占了我们今天会议的时间的30%。

那么这个会前会你做些什么呢？你是不是应该先向参加会议的朋友问候一下呢？要知道，越是会提高自己知名度的人，他就会成功得越快。所以，每次见到自己的朋友，就应把你最谦虚的态度拿出来“你好！你好！我是小杨”。如果这样热情地跟别人打招呼，大家就会觉得这个人很好接触，因为你是这样的谦虚。

会前会就是做这个工作的，特别是这几天开这个会，有来自不同地方的

许多朋友。你有朋友在浙江的，就要好好找找浙江的朋友。而不要一来到会场，就翘着腿握着手坐在那里，你真的会损失很多啊。

会前会就是给你做这种自我销售、认识朋友用的。在聊天的时候，是不是要赶紧从你生活中找素材？也许很难有朋友出来找你。但是当你看到杭州来的小贺，她有四个月的身孕，她还来学习。你就可以请她签个名，让她给你留个电话号码。明天你会告诉你的朋友：“这次你没来学习实在太亏了。你看看人家杭州的一个孕妇，还来学习。”这对你的朋友是不是很刺激呀？（“对！”台下听众应和道）

这也许就是你到会场来获得的第一个信息，所以你不做这个工作你自己真的很受损失。

同样，你们回去做家庭聚会时，这种方法也适合。我们要主动出击。把会议气氛营造出来。那么进来的朋友就会说：“哎呀，这个环境真热情啊！”是不是啊！（“是！”台下听众答道）

假如我们的邓小姐一个劲地在那里说：“你好！你好，我姓邓！”你会不会感觉到她是个疯子！是不是呀？（“是！”台下观众应声答道）——但是如果一个个都这样，“你好！你好！我叫苏××。你好！你好！我叫李××。”你会不会感觉到人人都付出了一点爱，世界就充满了爱？是不是呀？（“是！”台下观众应声道）

像这种自我销售相当重要，它最主要的是能影响销售。所以我告诉大家啊！一定要为会场付出。上来跳跳舞也是很好的，这样人家会说：“哎呀，那个长得很帅的小伙子天天都去跳舞，他的舞跳得可好啦！我一定要上去认识他。”这是不是也是自我销售？

为了自我销售而上来擦黑板也行，那擦黑板也太重要了。如果一个人很勤快，他天天上来擦黑板，大家就都认识他了。所以这个讲台不要让给别人，你要好好把握，把握好自我销售的任何一个机会。

我们见到的那位大哥就让我们非常感动，他是从外地来的。但是，就是那位大哥，大家仔细看看啊，我得仔细瞅瞅，我有点记不起来了（台下观众的掌声）噢！就是这位大哥！早餐的时候，他就外面迎宾，然后又在里面维持监督工作，你别以为他是最笨的人，为什么要做那么多的蠢事？我告诉你，这个人最聪明。

因为我们每个人吃早餐都得从他旁边经过，是不是？每个人都是从他眼前经过，如果他再加上一句“你好！欢迎你！我叫张××！然后，每个人都认识他了。这样是不是最好的自我销售？（“是！”台下观众附和道，并报以非常热烈的掌声以表示对演讲人口才的赞许）

所以，会前会就是要好好做好这些工作。如果做好了这些工作，台下的领导人，上台讲课的人，他们的眼睛都是雪亮的。他们一上台，就会把你夸奖一顿。就像我刚才一上台，就情不自禁地把这位大哥夸奖一番一样。现在会场里面几百号人就全都认识他了。对不对？所以以后我们就应该努力去做好这些工作！

我觉得会前会最主要的工作就是当我们进来以后，当我们建立了我们的人际关系以后，一定要好好地进行，好心人的互惠。什么是好人的互惠呢？

比如说你看到一个朋友过来了，他也许是被别的朋友拉了来的。所以，这会儿他也许是满肚子不高兴，这时，你就走了过去，你跟他自我介绍：“你是小红的朋友吧，我叫老张。”然后转身就走，那么这个人就会更加不

高兴。

如果你一走过去，就说：“真的非常幸运地认识你，你知道吗？我们这个环境真的很需要像你这么体面的人。你是和我们小红姐一起来的吧，你们知道吗？小红姐是多么地能干。不要小看她这么一个小姑娘啊！她在这里有一个非常优秀的团队，她非常受我们尊重。她帮了我很多很多的忙。”

也许这个朋友本来是不开心的：“这个小姑娘怎么回事？她身上有多少根毫毛我都清清楚楚。”如果我们旁边人去讲这几句话，也许这个朋友会觉得“哎呀！可不能再小看这个小姑娘啊！”是不是？这就是“好心人的互惠”。

这就是我们会前会应该做的事情，所以说安利事业就是人捧人高的，而不是人踩人低！任何一个人都不能把自己提离地面半公分。但是，我们带来的这位朋友，就在你的短短的几句话下觉得这个人了不起，而这不正是你在旁边起的作用吗？是不是呀？所以每个人都要做这种好心人的互惠。

你今天帮了别人，明天别人也会帮你。最主要的就是我们要学会借力使力。比如你带来了一个朋友，你一个人去跟他讲：“安利事业这好那好，你真应该怎么样！”你这样做就是怕他偷偷给溜走，紧紧地守住他。那么你越想守住他，你就越守不住他。

但是如果懂得借力使力就比较容易获得成功。但是要借力就必须跟这里的朋友很熟悉，很有感情是不是？（“是！”台下有的观众热烈鼓掌，并持续较长时间）你必须让别人真正帮助你啊！所以借力之前，一定要帮助别人销售好，一定要把别人的份量说出来。你不要说：“哎呀！你好！你好！请过来认识一下我们的这位杨老师，”他一看，这杨老师也没有什么了不起的，除了个子高了点，是不是？（台下起哄笑声）

但是如果你上去介绍说：“哎呀，这个杨老师可不简单啊。当初她一个人来安利工作，凭着她的实力，她居然在家乡闯下了一片天下，你看她现在拥有怎么样的组织网络”！那人就会说：“哎呀，原来这个人不可小看啊！”你看这不就说明你借力之前，就需要把别人的份量说出来。是不是？

所以这也是我们会前会该做的工作。所以我们每一位朋友更要真诚地去赞美每一位新朋友。

但是赞美人也要赞美得恰到好处，如果你的赞美之词让人冷得起鸡皮疙瘩，人家是会给你吓跑掉的，那样就不好了。所以来到这个环境我们就要学会赞美每一个人，很多人就是因为有许多人赞美，才喜欢来这个环境的。

我们每一个安利的直销员，不就是要起到一个桥梁的作用吗？不就是要让别人喜欢我们自己，不就是想让别人多多来了解安利吗？那么，只要方法得当，他们就一个也跑不掉的，一定会个个“落网”。

因为安利实在是值得他们来学习，来了解。我现在最怕的就是你不了解，你越来越了解，越了解就越着迷，这样我们每个人就把一座美丽的桥梁架起来了，把一个美好的氛围通过会前会营造出来了。

现在告诉大家，安利公司的7000人的表彰大会又要按期开幕了。我们的邓小姐真的很为我们着想，又安排了一次会后的培训。那么，这几天我们是不是就可以开始了会前会的销售了？

你可以把你这几天的所见所闻告诉你的朋友。这两天晚上我有一个想法，如果哪天大哥给他的小妹打电话，“你怎么不来啊！这几天的情况多好啊，你不来啊，你真的好损失，你不来真的会怎么样。”他是不是开始了会前会的销售？尽管日子还没到。

所以你们是不是也想办法发动没有来参加的朋友务必要参加安利的7000人大会呢？这就是现在会前会所要做的工作了。

接下来就是我们的会中会了。

会中会，一般来说是两个小时。从九点半到十一点半，这是今天我们会中会的确切时间，当我们数五、四、三、二、一，这就是我们的会中会正式开始了。

这时我们在座的各位朋友都要静下心来，全力以赴、聚精会神地开始上课。都要进入状态。嘉宾上来的时候我们都要保持兴奋，微笑、鼓掌、点头。为什么？因为这是我们参加会议的通常动作。

我们老师经常讲一句话：一流的演讲家要有一流的听众，是不是？（“是！”台下响亮地回答道）迈克尔·杰克逊演唱时非常地疯狂，而他的疯狂实在是来源于台下，来源于台下观众的疯狂，只有这样他的疯狂才能留在人的脑海中，是不是？假如迈克尔·杰克逊只是一个人在台上唱歌，而台下无人给予附和共鸣，那他会来劲吗？他会疯狂吗？保证不会！是不是？（台下给予热烈而又很长时间的鼓掌）

所以，假如你想要使台上人发挥出他最好的水平吸引大家就必须拿出最好的表情。

什么是最好的表情？邓小姐说：“听课的表情还要学啊，就是宝石般的表情嘛。”（台下听众给以热烈的掌声）昨天我们的邓小姐就是这样做的。

知道吗，台上人的表演是你们台下人表情给的。老师告诉我们，听课要像弹簧锤，不停地点头，哎，像这样！（台下观众给以会心的点头，并报以热烈的掌声）

那台上的人肯定就会觉得，哎，看我讲得多好，看他们都认同我。他们那么认真地听我讲，一定讲得是很好的。而且在讲到最精彩的时候，一定要“啪啪啪”鼓掌。为什么？因为你旁边那人本来想打瞌睡，你一鼓掌，他就惊醒了。台上的老师是不是可以趁此机会歇一口气？你鼓掌的时候，台上的老师是不是可以喷喷口腔？（台下观众又鼓起掌来）

所以上面这些基本动作，大家是需要好好学习的，我就感觉到正是这个基本动作，把整个学习的气氛营造出来了。学习精力就不容易分散。因为我们毕竟是成年人了，大学的生活已经够了，没有想到今天还来学习，分心是很容易理解的。但是没想到今天这个环境里居然有种快乐的气氛，我们已经学会享受学习的快乐了，是不是？“是！”（台下观众异口同声地答道）

所以呢，我们在听课的时候，要会带动学习气氛，很好地配合。如果你老是唯唯诺诺，那就会有很大的麻烦了，是不是？像现在这样，一个人在台上讲，台下的听众不时报以热烈的掌声，那他当然就会越讲越有劲了。是不是？（长时间热烈地鼓掌）

安利事业到底是怎么回事？你们是不是简单的事业从来不做？“不是！”（台下观众嘻笑着回答并报以掌声。）前面的问题你们听懂了，但是你后面还没听懂，所以你肯定要来，是不是？当你完完全全听懂了别人讲的之后，你就会明白了。当你再次走进这个会场的时候，你就不再是单纯为了听到什么，而是想学别人怎么讲，怎么讲得那样绘声绘色，津津有味。（台下报以热烈之掌声）

所以每次上课，我们都要知道自己是属于什么样的档次，要满足什么样的要求。每个人的要求都是不同的。每一次开会，如果你都这样想：“哎呀，

这种课我听过了，真没意思，还是打个盹好了。”告诉你，假如你一直抱着这种学习态度，那么你将永远不能成长。

这就像熬汤一样，我们这些汤也会熬老。总有一天，这个舞台也是由你们来站的。你知道，今天在坐的低级或高级领导人，是来看什么的吗？是看这个会议是怎样策划的。

每个人来到会场，对自己的要求是都不同的。所以，我们对自己的学习不可有一丝一毫的松懈和怠慢，要把自己的学习的干劲提起来，这样你才会成长得更快、更好、更强。

所以呢，我们无论如何要提起兴趣。在会议中，一定要留心地听好每一节课，学好每一个问题，用心去记。

你知道吗，做笔记会起到影响别人的作用。我记得在家乡会上，见到许多大学同学，当年的许多同学都成长为大人物，大领导了。那些人非常聪明，他只会看你做什么，而不是听你说什么。有一次我们见面，有一位书记说：“我真的很佩服你，两个小时的课，竟没有一个人走动，没有一个人走出去拿起电话，没有一个人抽烟，有的只是个个在认真地记笔记。”噢！这种氛围是不是可以影响别人？（“对！”台下观众齐声响亮地回答）他如果再不好好听课，他真感觉到天地不容，不好意思啊！

这两天，我们跟一位梁经理在一起，他说：“噢哟，我真的好佩服杨小姐，为什么我可以从早一直听到晚上4点钟我不觉得累？实在是小便憋得很难受了，可是还是忍得住！”（台下一片哄笑声，并报以热烈掌声表示对演讲者高超演讲技艺的赞许）

因为他知道他不应该做坏的典型，他出去了，别人就会说：“哎哟，你看他！这么好的课他居然还开小差。”所以，我们在坐的各位老朋友实在应该带头做好榜样，认真记好笔记。不要轻易地走动，影响别人的学习，这种表率作用，全部都是我们的老朋友做出来的。

那么，大家以前做的家庭聚会中，好不容易的来了几个朋友，你是否能把家庭聚会里面的那种规范动作做出来呢？比如你搞家庭聚会看录像，把录相一放，说：“看美国进口片，可好看啦！”然后就扬长而去，那样谁会跟你在一起搞家庭聚会？是不是？一定要记住安利是以身作则的事业。

今天来的朋友都听得非常的认真，那么你也应该做出一副听得非常认真的样子给他看看，他会受你的影响。你千万不要这样：哎呀！这个故事我听过了，干嘛还要听？这个笑话我已笑过了，干嘛还要笑？笑了一百次，我都笑不出来了。（下面听众热烈的掌声，并有哄笑声）

我告诉你啊，今天来了五百人，可如果进来了个五百零一号，因为他没有听我讲，我就还得讲，我这个故事是讲给他听的，你们五百人就得跟着笑！（台下观众发出哄笑，并报以掌声）

为什么？因为你应该知道，应该意识到，哎哟，这个老师不得了，讲过一千次，一万次的故事她还当第一次，你应该佩服她的难能可贵的敬业精神！（下面观众发出欢呼声，并报以极其热烈的掌声，再次表示对演讲者表示感谢）

在这个时候呢，我们就应该以身作则，端正好听课的态度，我们来了就是为了认真听课，是不是？如果只想着抓紧宣传：“这是安利生产的产品，这是安利的什么什么。这是在广州时我们的照片。”这样的话，他就很难集中自己的精神，是不是啊？

所以在这个时候，我们不要作出这种分散别人精力的动作。我们只是要他一直紧紧跟着我们的这么一个思路，好好让他听，听讲听进去了，他当然就有收获了，对不对？（“对！”）

所以只要你认真地听，他也会很认真地听，你认真地笑。他也会认真地笑，（台下发出热烈的掌声）这才是真正开好了会中会。

我还要告诉大家，会中会的时候，大家应该掌握一个窍门，今天晚上你一定认识了许多朋友，但是你回去的时候就只有你一个火种，千万不能约了大多数人。我们的老师告诉我们，你应该给他们一个惊喜，然后他们就会说：“哎哟！真谢谢你，就是因为你的这个电话，使两个从来不认识的人走到了一起。”同样，对于位置安排是很讲究的，就是要把认识的人分开。

另外，我们在会议上，在听课时，千万要用一种欣赏的眼光看待老师、看待演讲人员，如果台上人讲得好，在你们的鼓励之下，他会越讲越好，越讲越进入状态。但是，如果台上的人讲得不好，台下的人再不支持，那就完了。

在这种情况下，别的事情一概不重要，重要的是我们讲课的内容、质量与水平，这样我们的朋友才能以良好的心态听进去，并听完这节课。

在整个会议中，会中会占了40%，如果你这40%的会中会仔细听了，认真记了，那么这40%你就会学到手了。

会议中的会后还有个会后会的问题，今天因为这里场地比较小，来的人比较多，各个小组是不是把会后会安排到了各自的房间了，那么这个时候动作千万要迅速，因为大家的时间都比较紧，千万不要等到上线来找你。假如这个小组的人连自己小组的会议地点都找不到，那就太荒唐了，是不是？

会后会非常非常的重要，它占了我们的整场会议的30%。会后会是扎口袋的工作。现在一粒粒的米全部给我们装进来了，假如你没有扎口袋就扛着这口袋走出这个会场，那你就将米粒全部掉落在这里，一粒也不剩。所以，会后会相当重要。

那么会后会到底有什么重要作用呢？同样一节课学完之后，也许每个人听课都很认真，每个人听的角度都不同。为什么同样是一场会议，他就学得那么多，那么好，为什么我就只听到了杨老师的那个故事，除此之外我什么都没听到？那么是不是再给自己一个学习的机会？

会后会就是一个巩固自己所学的知识的机会，会后会还有什么作用呢？比如说，今天我们小组来了个老板，他做得很，“我这个人就是来瞧瞧你们这些小不点是来于什么来的！”可是当他在我们的圈子里面转了一圈之后呢，他才发现我们当中有比他更大的老板。人家比他更谦虚，更看得懂这个机会，那个老板可能会说：“我坐了十二个小时的车过来的，腰都坐不直啊。”可这里另外有位朋友说：“哎哟！我坐了两天两夜的火车。”哎哟！真的是小巫见大巫了，是不是两个人互相刺激一下？对不对？

同样的一个表彰会，同样一节课，你学习的重点在哪里。通过大家在会后会上的分析，我们再一次提高了自己。你们花这么多钱过来，说实在的，我们这些上级真的非常非常心痛你们的钱。你们钱花了，有没有学到东西，我们非常在乎。

所以你们这几天必须提醒自己，不断地反省自己，问自己这几天到底学到了什么东西？看到了什么东西？

但最主要的还是主动出击，为什么？会后会的时候总有个要开口的时

候，是不是？咱们想了一肚子，学了那么多，再不讲出来的话，就会全部烂在肚子里了。真的要给自己一个机会好好发言，真的要好好地把握机会。为什么？平时一个人去认识 100 个人的时候是不是要去握 100 个下手？但是会后 1500 人，只用说：“大家晚上好，我是杨女士。”这样一来，大家是不是马上就认识我了，为什么不去紧紧把握这个自我销售的机会呢？你想过没有，这样一来，台下这一千多人就会都认识你了，是不是？

把握这个机会，千万不要让它错过，就像那句有名的谚语“机遇只垂青有准备的头脑。”如果你不去紧紧把握，这种机会就会一去不复返了。正所谓：“时不我待”。

所以，每次会后会前的时候，邓小姐常常对我们语重心长地说：“你要讲，讲，讲，知道不知道？最重要的就是讲着讲着，我们大家就认识你了。”

所以说，一定要讲，千万要讲，讲就是你的机会，就是所谓的机遇。最重要的是什么，最重要的就是通过讲之后，你会突然间发现上级和所有在坐的人的眼睛是雪亮的，他们的耳朵是很管用的，正所谓“耳聪目明”嘛！他们会说：“哎哟！原来的我组织网里竟还有这样的一个人物啊。真是伯乐不在，千里马辱于奴隶之手啊！”那么你需要不需要，想不想成为他们的一个上级瞩目、下面听众注目的的人才呢？（观众报以热烈的掌声）

这就是会后会的作用。开会中会、会后会的目的，功能就是把这样的好人才挖掘出来。

今天，你们是不是还觉得我们这些人的口才还算不错，（台下观众表示同意）但是，我要告诉你们，我们不错的口才正是邓小姐在会中会、会后会的每时每刻，慢慢把我们给锻炼出来的。

当初，会后会的时候我也怕得够呛，吓得够呛。哎呀，没有东西讲啊，怎么办呢？但是没有想到，最初就是几个人围了一圈，讲啊讲，到后来就扩大圈子了，慢慢地，胆量培养出来了，口才锻炼出来了，今天才敢站在这个台子上给你们做主持做主讲。

许多有体面的朋友已经逐渐认识到会后会真是一个培养人才、锻炼人才的地方，当我走出会后会之后，当我再走上另一个大会场的时候，我是不是也可以走上台去大讲一通呢？因为我在讲会后会的时候，别人给了我很多掌声，就在他们鼓励之下，慢慢地我也会踏上大讲台的，是不是呀？（下答：对！）

所以呢，我说不要小看、不要轻视了这个至关重要的会后会。会后会如果你都不参加，你真的是损失太大了。当别人向你诉说起会后会的意义和重要性、以及它的趣味的时候，你就会捶胸顿足，大呼后悔了

{ewc MV IMAGE, MV IMAGE, !10300190_0179_1.bmp}所以，为了避免自己没有价值的后悔，我们就应该特别重视，极端正视这个会后会。而且，你还应积极地找上线，而不是反过来让上线来找你。这样你才能走向成功。

那么，今天，我的演讲就到此结束了。谢谢大家的支持，谢谢大家的捧场，谢谢大家的合作。（观众热烈鼓掌表示对主讲人的敬意）

第六章 基本心态及五大禁忌

编者寄语

成功与失败的最大分别，来自不同的习惯。好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇向失败敞开的门。因此我们首先要做的是养成好的习惯，拥有诚心、宽心、耐心、恒心是我们获取成功的不二法门。

主持人：

接下来呢，我就帮大家再请出来一位老师，这是位气度非凡的男士。那么，现在我们就请出这位帅哥。

当初这位帅哥是我们邓小姐非常心爱的合作伙伴，因为我们这些下线当初不在邓小姐身边，而正是这位大哥一直在为邓小姐点点滴滴地着想。安利事业的每一次大型活动，他都出了力。他对邓小姐说：“我不帮忙，我就觉得实在对不起你。”所以他帮了，从头到尾地帮了。安利事业就是这样成功的。

我建议，现在我们用掌声谢谢我们的勇大哥。（掌声）

他在从事安利事业以前是一个搞冷藏器服务的业务部经理，是一位年轻能干的经理，是一个很优秀的年轻人。这么一个优秀的年轻人，优秀的冷藏业务部经理，是一定看得懂安利事业的。当他看懂了安利事业并了解了安利事业之后，他把他的经理都辞掉了，全身心地投入到了我们的安利事业里面。

这样一个年轻有力的小伙子，到安利这样一个环境中来，他竟然把自己降低为零，点点滴滴地从头学起，虚心向每一位朋友学习。在场的各位朋友们，这是多么难得的精神啊！这种精神因其之难得而更让人倍觉可贵。

所以，我们真诚希望所有到场参加会前会、会中会和会后会的朋友们都虚心向他学习，真正象他那样做到“处高位而不居功”。

下面我们就请这位年轻的有力的小伙子为我们大家讲“从事安利事业的基本心态和五大禁忌”，假如你们想要得到他的一流的知识 and 经验，那我们是不是就要像刚才告诉大家的那样把一流的表情、动作神态，非常规范地拿出来，好好表现出来，那好，下面我们就请出年轻有为的勇大哥。（观众热烈鼓掌欢迎）谢谢！谢谢大家！勇大哥：

谢谢大家的掌声，我想大家的掌声一定也是为优秀的杨女士所作的精彩绝伦的演说而鼓出来的，大家也许觉得我刚才讲话的时候有点急，但是我以前是没有这样的状况的，为什么这样说呢？因为我今天实在是太感动了，大家有没有发现，像刚才演讲的老师，真是讲得声音都沙哑了。但是她还是在拼命、努力地讲，我真是打心眼里往外感动。

我相信今天来自各地的年轻朋友们都是年轻有力的领导人才。我记得老师曾说过这样一句话：世界上有三种人，而这三种人在机会面前的表现各不相同，弱者永远在等待机会，强者则是抓住机会，而智者呢则从来都是为自己的发展创造机会。

我相信今天来到这里的各位朋友都是很有智慧的，都是我刚才所说的第三种人，让我们为自己的智慧热烈鼓掌吧！（观众响应热烈鼓掌）

讲到智慧呢，我就忍不住要将自己一个深藏多年的故事说出来与大家分享。（观众热烈鼓掌）

讲的就是一群搞建筑的工人，有一天呢，他们就聚在一起，讨论一个主题，他们说：“为什么我们是人，我们的老板也是人，可我们所过的生活有天壤之别呢？为什么我们的老板住的是豪华别墅，为什么我们自己住的却是又矮又破又潮又阴暗的窝棚呢，这真是命运的不公。”

他们就讨论了整整一个小时，但是还没有结果，这时他就推选了一个代表去找那个老板，问他，这问题怎么解释。这个老板就向这个代表解释说：“很简单，你跟我过来。”于是这个代表就跟着这个老板进了一间屋子，老板把这个代表，领到一张桌子前，老板就把自己的手放在那个墙壁上，就对这个代表说：“请你现在用尽全力打我的这只手。”

因为平时啊，这名代表以及那些工人就对这个老板很痛恨，可谓恨之入骨，正想一拳打死他才高兴呢。所以这时候，这个代表就含着刻骨的仇恨，憋足了气，往后退了几步，然后做出了助跑的姿势，跑几步后，一下就猛地打过去。可是就在快要打中的时候，老板就将手给放下来了。这时那么代表打过去的那手是不是正好打在了墙壁上？（“是！”观众应声道）那这个代表会有什么表现？哇！是不是痛苦得不得了？于是，这时候这老板就在那个工人推选出来的代表说：“这就是你跟我的差别。这是智慧与否的差别，这就是我住豪华别墅，而你住又潮湿、又阴暗、又霉、又矮、又小、又破的窝棚区的根本原因啊！”这时候这个工人选出的代表呢才“噢”地一声明白过来了，自己跟人家的差别原来就在这里，这就是自己穷而人家富得流油的原因啊！

一回到住地，那些推举他做代表跟老板讨价还价的哥们就向他围拢来，问他：“为什么我们会又穷又饿，住这样潮湿的地方，而他却住的是洋房小楼？我们和他的差别到底在哪里，你问清楚了没有？”这个代表吱吱唔唔了半天，说确实我们和老板是不一样的，我来告诉你们，我们和他们的差别在哪里。

然后，他让那帮年轻的工人们再推选出一个代表来，而他自己则扮做那个老板，要将老板刚才做过的事演示一遍给工人们看。

于是，那些工友赶紧选了一个代表出来。然后，那个原先的代表抓住后来的这位代表手放在自己的脸上说：“你打过来试试看，一定要用力，有多大劲使出多大劲来。”于是那位代表漠然地做好了一番准备工作，先是骑马蹲裆式站好，运气，双手合十，然后大喝一声，冲了过来，使尽平生吃奶之力，“啪”一声，击了过去。

可怜这几百牛顿的力量全打在一张瘦脸上，其后果可想而知，那个原来的代表疼得“哇”的一声叫出声来。我相信结果大家都知道！（观众哄堂大笑，并报以热烈的掌声）

所以，我今天来给大家讲的就是从事安利事业的基本心态，还有就是五大禁忌和六大基本特征。

就像刚才安利公司的杨小姐所讲过的，我原来是从事冷藏工作的，我从

事安利事业已经有一年多的时间了。在一年多的时间里，在跟随众多老师学习的过程中，我逐渐意识到很重要的一条就是心态。有什么样的心态就会有什么样的观念，有什么样的观念才能保持住我的小组，有小组的时候才会有我们小组的业绩，有了每个小组的好的业绩，才有了安利事业的飞腾，才有了安利事业的巨大成就和长足的进步。

在今天，我们在场的各位年轻精英们不难发现从事安利事业确实需要有非凡的勇气和非同寻常的良好心态，那么到底我们从事安利事业必须有那些基本的心态呢？

第一点：就是我们必须有一个融入的心。

讲到融入，我也想起一个耐人寻味的故事，说出来与在坐的各位青年友人们共同分享的。故事讲的是：

有一天有一颗小水滴，它就这么呆望着大海，问：“大海啊，大海，你为什么这么浩瀚啊？”大家知道，大海是非常浩瀚的，是不是？所以，这时候呢，这颗小水滴就跟大海说：“大海，大海，你为什么这么伟大，这么浩瀚，而我却显得多么渺小不起眼啊！”这时候，大海就委婉地、轻柔地、语重心长地对小水滴说：“告诉你吧，我大海是水，你小水滴也是水。可是只要你小水滴不融入到我大海的怀抱里，那么我大海总是会少上这么一滴的。”（热烈掌声）

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0188_1.bmp}

所以，今天，安利事业就应了那些口语，多一个人就多一份力量，多一支蜡烛就多一份光亮。我们很多的时候，只凭个人力量，单打独斗，做孤胆英雄，想把安利事业发展起来是不可能的，因为什么呢？因为很多时候，安利事业要做的事必须要合作才能完成，所以我们现在每做一件事情就要想到合作。你现在要时时刻刻想到合作，想到融入到大环境，融入到这个集体中来。

在安利公司里面有这样一句话，那就是：“一个人在安利里面是不可能独自成功的”他要成功，他能成功靠的是安利这集体的凝聚力和互助，今天你帮助我，明天我帮助你，这样大家共同努力，互相帮助，那么大家就一齐发展了。

安利这个事业是一个需要大家齐心合力、同心同德来做好的事业。如果每个人都想做“孤胆英雄”，搞单打独斗，事情是很难做好的，安利作为一个大集体也就很难获得发展了，所以需要大家有一颗自我融入的心。

还有呢，就是需要大家有自我销售的能力，这是非常重要的，就像刚才我们的杨小姐所说的，不要忘了自我销售的重要性。

那么怎么样建立良好的人际关系呢？我们是生活在一个集体中的人，如果人际关系处理不好，就会处处碰壁，处处碰壁的人是很难有心情再去全力以赴做事的。如果每个员工不全力以赴做自己的事，安利事业又有什么发展前途呢？由此可见，处理好人际关系对个人乃至整个安利事业是多么的重要。

就像刚才杨小姐老师所讲：“安利事业是有两种力量可以使之成功的，第一就是个人的实力，第二就是借力使力。借力使力确实是非常非常重要。

那么借力使力的力来自哪里呢？来自良好的人际关系。

我们今天来到这个会场欢聚一堂，我们这个会场里现在是不是会来自各地，五湖四海年轻人才？大家来到这里是不是要把安利事业做得更好，我们大家都很清楚一点，我们所从事的安利事业，不只是做广州这一个地方，也不只是在杭州这一个地方，我们今天所做的安利事业目标是中国沿海几个省！既然我们有了这样的目标，有了这样飞黄腾达的信念，良好人际关系的尽快建立，是不是，更是迫在眉睫的一件大事了！

怎么去做自我销售，刚才我们的杨小姐已经讲得很清楚了，在这里我也不再重复了，因为大家意见是一致的。我们既然来了这里，就是来好好学习，来求得知识的长进，视野的开阔，网络的增强，从而获得事业的成功。对不对？（“对！”下面观众附和着）

我们都是为了自己的梦想而来的，这时候我们就一定要把自己宣传成球员，而不是裁判员。看过足球的朋友就会知道，做裁判员的人是只管进球，他对球员的事是从来不参与的。但是，队员在运动场上都是风光十足满天飞的，又是打边锋，又是打前锋，忙得不亦乐乎。所以你会发现当你把自己宣传为球员的时候，就会有一种参与感。

安利事业，不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢，也许你会觉得你的能力比别的人高，你的演讲口才也比站在台上唾沫横飞、手舞足蹈的老师强得多，但是在这里我们还要听老师讲课，一年前我也来这里学过，我也是抱着一种“这个老师怎么这么烂，如果我上去的话一定会比他讲得好得多”的心态来这里的。

一年前我是这样想的，但是当我自己真正站到台上讲的时候，真正是一句话都讲不出来了。如果我们随便选择一位同胞上台来讲的话，他可能两句话都讲不出来，但是他这会儿也许正在心想着等会后给情人打个电话。

所以，我们的杨老师刚才反反复复地语重心长地提醒我们在座的各位朋友，开会的时候不要开小差，不要想其他，因为任何一个人都有他的可取之处。也许他说的正是你们不知道的，正是这些你们应该记录在本子上，记在心底里的。

杨老师的话我是深有感触的，如果在座的有哪位朋友想体会一下，我们不妨给他一个机会，我相信他的感觉会和大家一样，那就是“看戏容易，演戏难”。你也许会觉得自已比台上的老师要强得多。比上司要高明得多，于是你气愤不已，耿耿于怀的是口才不如你的人为什么能站在台上，强迫台下一千多听众连续二个小时地听他没完没了的说、没完没了的唱，而不如自己高明的人居然踩着自己的肩膀爬到了上面的位置，成了自己低头不见抬头就见的上司大人呢？但是你别忘了，老师和上司比我们要有经验一万倍！

今天，安利的事业是有经验人的事业，今天我们就是来学习这些有经验人的话的，除此之外别无其他目的。今天假如你来到这里，感觉这有什么了不起，台上讲着烂得很，老师也没有什么了不起，一切的一切在你眼里都没什么了不起的话那你就白来了，白来不如不来。这样一来，你就会发现自己一无所得。

所以今天我们来到这里，不是来看别人的缺点，而是学习别人的优点的。缺点人人都有，要看是看不过来的，自己的缺点都看不出来，别人的缺点看着又有什么劲呢？当你今天来这里给别人挑缺点的时候，其实是在不知不觉间帮别人更加成功，为什么这样讲？当你讲这个人不怎么样的时候，台上讲

课的人或者其它人就会修正自己，一步步走向成功。

如果现在年纪轻轻就没有这么一种谦逊的作风，那么在今后的几十年的工作生活中真不知要栽多少个跟头啊！

所以，你会发现，我们今天来这里学习，学习的环境是非常非常重要的。学习的环境关系到我们的学业成功与否。说远点，它理所当然地关系到我们以后事业的成败，不可谓不至关重要啊！

学习环境的重要性可以通过打一个比方来说明，好酒需要放在特殊要求的环境中造就。同样，好的人才也需要好的环境来培养。就像温室里的花朵，他需要的是精心的呵护，而不是残暴的践踏。他不能经受狂风暴雨的蹂躏。如果这样的话，它往往还没来得及完全开放，就凋谢在风雨中了，还谈什么开花结果呢？

人才也是这样，环境的好坏是至关重要的。坏环境或许能使意志坚强的人在困境中磨练得更加坚强。但是，相对于大多数人来说，温室的好环境还是求之不得的。像我们这几天被安排在宾馆，我们是不是感觉到我们这几天过得非常舒服、是不是觉得邓小姐安排得很周到啊！（“是！”观众热烈鼓掌以示同意）

所以，我们几天来能得以安心学习，开会，完全是得益于宾馆的服务人员的热心周到的服务，这就是所谓是好的“环境”。正是因为有了宾馆人员各个部门的衷心配合，才有了我们今天这么好的学习环境。

那么，除了我们有了这么好的环境之外，学习心境的好坏也是很重要的。讲到学习的心境的时候，我前两个月去了趟香港，我们中很多人都要跟随老师到香港、澳门等地去学习。

在那边我认识了个大老板，他的生意可以说是做得很大了。有一天，他碰到了陈老师，他马上跟他握手，当时正是在一家咖啡馆的门口。他握着陈老师的手，非常激动地说：“哎呀，陈老师，你好！我能不能听听您的讲话？”大家都知道，陈老师是一个平常有风度的、非常和蔼可亲、平易近人的人，虽然他现在已是做到了皇冠大使的位置，但是他仍是那样的谦卑。

这时，他就非常谦逊地说：“哎呀！你好，你好，请坐下来吧！”这时候那位大老板拿出他的笔记本和笔，站在陈老师的旁边洗耳恭听，陈老师每讲一句话，他马上就记下来。当这位大老板事业已非常成功的时候，还在做这些细节很小的工作，真是不简单！

我们现在很多的领导来的时候，都带着一件小东西。什么东西？就是一个小笔记本，是不是一个小笔记本？“对！”（观众应声答道）

为什么他们要拿一个小小的笔记本呢？因为很多时候我们的记忆力不是很可靠，必须用手将听到的东西记下来，以备日后查找。有些朋友自以为自己记忆力很不错，什么都不做，只是干坐在那儿，两只耳朵在听。但是你们发现没有？很多时候我们只是听过而已，并没有真正听进去。因为我们只是用耳朵听了，却并没有用心去记。

我们来这里就是为了学有所长，为了吸收、借鉴、学习别人的好的东西。但是，如果什么都仅靠自己的耳朵去听，而一点也不做记录，那到头来效果是会很差的。只有当自己也能讲出来的时候，这些东西才真正成为自己的拥有的。

当你讲不出来的时候，你可能只会觉得台上的主讲人或老师或领导口才很好。你只能羡慕，自己并不能讲出来，这些都只能是别人的，而不是你自

己的，因为你只能去做听众。

所以，我们一定要用心去听、去说。很多时候我们觉得安利事业并不难，只要用心去做，其实只要把一些简单的事情重复去做就可以了。

那么，在这里我们要听要学什么？我们只要听成功的人讲的话，听他们讲他们如何辛辛苦苦、披荆斩棘地杀出生路，一步一步走向事业颠峰的经历和体验。我们当然要为之感动，因为他们在这些方面确实强于我们的，他们在这些方面确实实是是可以做我们老师的。

我们这些人是不是应该虚心地、踏踏实实地做好学生呢？只要我们按着他们的教导走下去，那我们就一定也会登上事业的颠峰，就这么简单。

“会当凌绝顶，一览众山小”，这种幸福和喜悦别人可以有，为什么我们就不能拥有？只要你有了这样的信心，成功只是早晚的问题。那我们要不要自己来做一下呢？“要！”（台下观众热烈地鼓掌）。

所以，在这里，我会发现，你会发现，我们大家都会发现，成功属于踏实做学生的人，像杨小姐所提到的者总。他是一位非常富有传奇色彩的大人物。这是我前两天翻阅资料得知的。他的不同寻常的经历令我们聆听他教诲的人都要情不自禁地生出一种敬意。然而，就是这样一位声名显赫的人物，这几天我们各位朋友总是在会场里看到他的不同寻常的身影。令人最佩服的是，他居然时时刻刻随身带着一本小笔记本，和一支笔，像其他所有值得尊敬的领导人和各位朋友一样，谦逊、恭敬地坐在这里学习。

所以可以这样说，越是成功的人，他就越谦虚。正是因为他的虚怀若谷，他的平易近人，他的生性和蔼赢得了大家的尊敬，获得了事业的成功。而这也正验证了老师们曾教诲过我们的道理：“越是饱满的稻穗的头，越是垂得低。”

在这里我们会发现，像他这样的朋友我还认识好多，像我们跟前的这位王大哥，也是开了好几所学校的大老板了。他有自己的轿车，也有自己的别墅。

你们还会发现，今天会场里还有许多下线的人，他们也都是非常谦虚的。每天早早赶到会场来学习，从零开始，而这也正是安利事业的成功的原因，每个人都是从零开始，都是虚心向别人学习，都是义无反顾、责无旁贷的将重任肩上挑，在发展了集体利益的事业的同时，理所当然也发展了自己。这就是我们所说的智者。

这就是未来的成功者。他们是安利事业需要的真正的人才，也是安利谋求进一步发展所需要的栋梁之材。

在这里，你会发现，不论是公司大老板，还是平凡的公司雇员，他们都平等地坐在一起，认真学习，虚心听讲。所以，你不妨设想一下，如果你今天来到这里给人的感觉是什么都懂了，什么都知道了，当你给对方的感觉是这样的时候，试想一下，有经验的老师会不会把他的经验告诉给你你？（“不会！”观众强烈地表达着赞同）

我想是绝对不会的，为什么呢？有位朋友曾打过一个比方，我个人以为是很恰如其分的。试问一下，会不会有这样的情景，就是有一个来自上线的领导或是来自大企业的厂长，他会把自己50万或10万元的钱给你，说：“哎呀！你这位小王同志，这50万块钱是你该得，你拿去吧！”小王就说：“我不要，我不要”，而那个厂长却说：“哎呀！这是你应得的，你要了吧，你要了吧。”有没有这样的厂长？我想是不可能的。

所以，同样的情况，今天你会发现很多的时候，成功都取决于是否主动出击。今天我们到这里就会发现，安利的成功是因为态度决定了成功，而不是成功后才决定了态度。所以说学习的谦虚的心态是非常重要的，这是第三点。

接下来呢，我还要讲一个舍得心，什么是舍得心呢，舍得，就是舍才会有得。很简单一个道理，我们很多时候去银行取钱，是不是需要我们以前就在银行里存了钱，才能再取出来呢？同样地，我们今天应该有一个舍得的心态。

今天，各地的朋友都是花了自己的时间，花了自己的金钱来到这里的。也许有的朋友会说：“哎呀！今天我花了许多金钱，花了许多时间，但是今天我却学到许多东西。”所以，我们应该恭喜你！要不要给自己一点掌声！（观众热烈鼓掌以示对演讲者的赞许之情）

为什么要这么讲？如果不是这三天的培训，我们要学到这些课程，最起码要二、三个月的时间去学才可能学得到手。如果我们只用二、三天的时间就可以学到他人二、三个月才能学到的东西，而且今天我们请到的都是来自各地最有经验的好老师。是不是很值得？

所以，今天从事安利事业一定要一个投资的概念。什么叫投资？投资就意味着必须投入，刚开始的时候，我们的口袋里面也许没有多少钱，然而这是因为我们口袋里面只有很少的钱，所以我们更有必要将口袋里面有限的钱生殖成为更多的钱，这是投资的确切含义。

同样的道理，你会发现脑袋空空的人，就会口袋空空。是不是！（下答：是！）所以，今天我们应该向到场的各位朋友表示祝贺，因为你们到这个会场来学习，就是为了填满大脑，而一旦你的大脑变得清晰、充实、有条理的时候，你就有了使空空的口袋富足起来的能力了。所以，我们应该为自己表示高兴与庆贺！

从事安利还要有包容的心，欣赏的心。我们来到这里要用欣赏的眼光去看待我们周围的朋友，因为我们周围的朋友不可能像我们台上的老师、台下坐着的领导一样学识渊博，但是他们终究是有自己丰富的人生阅历作为骄傲资本的。所以他们都是值得我们欣赏的。

我们每个人都有个成长的过程。一年以前，我们这些人并不能够站在讲台上侃侃而谈，而是说不了几分钟就开始抓耳挠腮了。为什么，我们今天能够做到呢？这都是我们老师鼓励出来的。所以有一句话：鼓励可以让白痴变成天才，傲慢可以让天才变成白痴。所以我们一定要有包容的心，欣赏的心，也许他今天不怎么样，但是应该给他一个成长的过程，这就我们从事安利事业的基本心态。

接下来我要谈一谈从事安利事业的五大禁忌。

“办什么提出这五大禁忌呢？”大家想不想知道，为什么在短短的一年里，安利能够这么有条不紊地经营下去呢？其中很重要的原因就是领导人对这五大禁忌的提出。那么，在坐的各位朋友，你们知道这五大禁忌是哪几点呢？

第一，就是我们之间不能存在某种程度上的金钱纠纷。我们加入安利的人有些是专职的，有些是兼职的。我相信在坐的朋友会发现这种情况：在传统工作中，原来很多很要好的朋友，大家共同工作，关系很好，可是什么到了后来，大家却渐渐疏远了，为什么？

很大一部分的问题就是在金钱方面，尤其是在金钱纠纷里面。我们安利事业是集体从事的事业，都有或大或小的组织网，在这些组织网的小组里千千万万不能存在金钱的往来。互相之间不要借钱给对方。

我在以前的工作中曾听我的老师给我讲过一个非常有趣，很好笑，但是又非常实用的话，大致是这么说的：如果你想害一个人不是通过抵毁，或者是诽谤，或是派什么打手打他。（台下笑声一片）而是借钱给他。（台下又是笑声一片）

我们的小组如果走向瓦解，这就是金钱纠纷在搞鬼。我们要做的，是安利实业公司的好的领导人，是做积极向上的领导，不是做那种缺德的领导人。而其中的关键就是不能存在金钱上的纠纷。

避免纠纷的有效的途径就是最好不要借货给对方，因为借货给对方，也同样会产生金钱上的纠纷。假如是一定要借，非借不可那么我们应怎样？那就一定要先付钱。

在工作当中，为了促进和发展我们的社交关系。或解决一些问题、有时 would 进行聚会这种活动，如喝喝茶，喝喝酒什么的。我们都是各付各的帐而不存在请客的问题。通俗一点说就是大家所说的 AA 制。

开始，我很不习惯，因为这不是传统的做法。我们以前总是这样的。今天你请我，明天我请你，换来换去的。我刚来到这里时，的确是很不习惯这所谓 AA 制的做法。但后来回过头来想一想，还是很有道理的。

现在我问在的各位朋友：“我们在安利实业公司里小组的合作关系是长久的吧？”（“台下有些人回答‘是’”）这就对了。你们看，假如今天我请你：后天我又请你，一两次应该是没有什么问题的，但是两三年以后呢？把帐合计起来算一算，我能付得起吗？能坚持下去吗？很显然是不可能的。

再比如，如果你请的只是一两个人，那还可以顶得往，但是有一天，你请的是几十个人几百个人，或都是上千上万个人，你能吃得消吗？（台下发出笑声）这样到头来你就是穷光蛋一个，因为你的每次月收入都用来做东请客了，那这还叫工作吗？这还叫赚钱吗？假如有一天，你拥有这么大的组织网的时候，你去哪里找储备资金来把公司的事业维持下去？所以我们要做的就是实行 AA 制。

那么第二点是什么呢，在坐的朋友可能已想到了，就是不能存在感情纠纷。在我们这个组织网中有很多人朋友，你们好可以。切记的是，千万不要对对方的夫人更好。（台下响起阵阵掌声和欢笑声）

所以，为了避免在工作中产生不必要的麻烦，我们不能把自己的心思放在对方的夫人身上，尤其是不要在组织网中当第三者。（掌声）这就是我要说的第二点。

第三点是比较重要的，就是要经常把好的意见往上传，如果有用，领导就会采纳。假如不采纳，也不能就因此而放弃。因为安利事业是讲求经验的事业。谁早加入进来，谁就比后来的人多一份经验，最起码他知道去厕所的方向，你初来乍到，要问才能找得到。（笑声）

话又说回来，为什么要把自己的意见往上传呢？因为有些人在这个公司干一段时间后，觉得自己很有经验了，觉得自己干得挺不错了，于是就想按自己的想法各干各的。这样，就很容易造成上下意见不一致，在公司组织网的运作过程中，产生一些不必要的磨擦。

此时，我们要切记，安利事业，是一个讲究经验的事业，是一个彼此

精诚合作的事业。安利公司就好比一只龙舟，我们这些从事于安利事业的人都是水手。为了使我们这个龙舟能在这个充满竞争的商品社会中有立足之地我们必须驾驶起这个龙舟，和别人的龙舟竞争。

但是，假如这个时候，我们各按自己的想法，去划手中的浆，就会造成方向不一致，用力不一致那还能使这龙舟向前驶吗？不但不向前驶，行驶得慢，还可能有停滞退后的危险，那真是有百害而无一利，公司就只有坐以待毙了。所以，用“同舟共济”形容我们安利成员的关系是最恰当不过的了。

（掌声）

所以我们应该保持虚心的态度，不要认为自己经验很多，觉得自己干得不错就各行其事。应该虚心学习，把好的经验往上传。因为上线毕竟比我们下线有经验，我们统一吸取上线的经验，保证大家的思想动作的一致，这样我们安利公司的事业才会上升，才会飞黄腾达，而不会象上面讲的那样，使我们的龙舟团团转。

第四点，就是我们这个组织网的工作人员之间不能存在消极的言论。我还是那句老话，安利事业是讲究经验的事业。我们之间互相传递的应该是积极向上的经验。如果存在消极的言论，就会潜移默化地影响我们的工作，乃至影响他人的工作情绪。

为什么会存在消极的言论呢？因为大家刚相处时，彼此都希望留给对方良好的印象，交谈的大都是自己工作中的心得体会。但是大家彼此混得熟了以后，可能什么话都说出来了，有的还付诸行动，消极言论便由此产生。

这就是危险的开端。长此发展下去，消极的言论产生消极行为，就会在我们这些工作人员当中蔓延。同时，这些消极的言论也会影响后来加入安利的新手，日积月累，安利公司也会因此而消极，怠慢下去。

有这么一句话是这么说的：打死你的下线，这就叫活该。各位朋友不要担心，不要害怕，不是真的用棒子一头打死（台下笑声一片）。这是个笑话，但又不是笑话：因为下句话是打死别人的下线，这就叫做缺德！

每个公司的领导都不会对自己的下线说：哎呀，咱们的公司不行了，哎呀，年年亏损，公司没钱了，咱们的公司可能要倒闭了。如果那个公司要想这么说，那好，现在，你就可以如愿以偿了，你可以当“光杆司令”了。

同样，咱们也不能对其他公司的人宣扬关于安利公司的消极话题，说什么“安利公司不行了快完蛋了。”也许你不是故意的，只是想开一个玩笑。但是有一句话说得好“言者无意，听者有心。”别人可能会真的认为安利公司不行，这样一传十，十传百，传来传去，谁还敢和你洽谈业务，谁还和你做生意？谁还会来安利工作，到那时，可就真的“梦想成真”了。那你的“莫须有”的功劳可真不小。（台下笑声一片）

从上述的话里，各位朋友应该知道消极言论的危害性了吧？所以咱们应该防微杜渐。在我从事安利公司的一年中，我一直认为我的老师说的这话是对的，不能说消极言论，所以我一直听从他的教导。那么你们要不要说消极的言论呢？（台下各位朋友异口同声答“不要”）

至今我的老师的话一直在勉励着我，提醒着我，所以安利的工作人员，什么都不要乱说，只要做好人就行了。只要我们想好的，看好的，听好的，讲好的，做好的，传好的，那我们就是做好人了，如果我们把刚才那么多“好的”全都做到，那我们这个安利事业不是就有发展希望和前途了吗？在坐的各位朋友，你们说是不是，你们要不要验证一下？（台下立即响起热烈而长

久的掌声)

谢谢，谢谢大家！好，刚才所说的就是我要强调的第四点。那么最后一点，第五点是什么？在座的各位朋友，切记，这一点就是不要困扰上线，影响上线的工作，更不能越过“三八线”去抢线，越线；还有就是不要困扰旁线。

这第五点是非常重要的。大家在工作时千万不能存在这种现象，这种问题。因为这样同样会对我们安利公司产生不良的影响，会造成不小的损失。我们在以后的工作中要随时随地地防止这些情况。

那么什么是“困扰旁线”呢？这里我可以给大家举一个例子。比如有一天，你的朋友认同安利事业以后，就要到公司的发布会上准备同上线签一份资料袋。这时，你就跑过去对这个旁线说：“哎呀，我有一个下线要退出，你刚好可以顶一顶他的位置！”这时，正准备要签资料袋的你那朋友，马上就会变色，犹豫起来，不打算签了。他会说：“让我想想看，让我想想看。”

同样地，假如是换成你的下线，遇到这种情况，你会怎么想，你会不会有些生气？因为这意味着安利事业失去了一位真诚的合作朋友。这就是所说的困扰旁线。

那什么是“抢线”呢？还是举个例子好说明白。有个朋友想加入咱们这个安利公司，你就带他去，刚好，你公司里面的朋友也认识他，当大家正商量由谁带他的时候，这时你就抢着说：“哎呀，你还是跟我干吧！虽然我来得比他们晚，但是我的成绩比他们还出色。我现在已经做到了金章，我现在已经坐上了小汽车，他们现有沙发还没有坐上！”

这样一来，你那位朋友一定会跟你一起干。因为他才刚刚来到安利，很多事情都不了解，没有什么主见。听了你这一番话，就像墙头草随风一边倒。但是，这时候你有没有想过，你的旁线会怎么想，会怎么看待你。调换一个位置，你会怎有什么样的心情呢？这就是所谓的“抢线”。

这时我又不禁想起老师所说的话，那就是在安利事业里，我们做的一切事情都要将心比心，问心无愧，不要损人利己。

尤其是在安利这些年轻而有序的组织网里，咱们处理问题时，在利害关系面前，都要设身处地多想想别人，多做自我反省。我认为老师的话是对的，是情真意切的。说白了，从事于安利事业是很简单的，就是要做到将心比心，设身处地。所以，我们要经常从这一点，去考虑，去想想别人的心境会怎么样。我常常想到老师对我说的这么一句话：“做人成功，做安利事业就会成功！”所以说安利事业是做人的事业。我们要随时从自我做起，就象前人所说的，要做到以身作则。（台下掌声一片）上面就是我要讲的五大禁忌。

那么，下面我要讲的，就是安利公司的营业守则。

今天在坐的各位朋友，我想对你们进行一个小小的了解，因为在坐的每位朋友都是安利公司的领导，在坐的有谁看过营业守则，请举一下手。好，大家给予热烈的掌声（台下掌声一片）大家有没有看到营业守则里有个20字方针？好，太好了。看过的人不少，请大家给予热烈的掌声！（台下鼓掌）

在坐的每位朋友，看懂营业守则是非常非常重要的，在我们从事安利公司的过程当中，在我们取货的时候，要知道订货怎么办，发票怎样写，订单怎样做，还有是怎样接待客户等等。都必须懂营业守则。如果你对这样情况都不知道，说明你没有真正地看过营业守则，如果你没有看过营业守则，那么你在安利公司的发展就会比较慢，这对你以后的发展是不利的。

所以从事安利事业很重要的一点就是要读懂营业守则，营业守则是安利事业的航标灯，它是给我们指示方向的。如果你读懂了，那么当我们从事安利公司事业的时候，你就会发现我们是一帆风顺的。所以一定要读而且一定要读懂它。今天，我就暂且讲到这里。（台下鼓掌）谢谢，谢谢大家！

第七章 零售的重要性及技巧

编者寄语

我们的生活应每天充满活力才对，因为我们的工作区别于一般人。必须有向胜利挑战的欲望，慢慢的我们会有应付一切情况的办法，而且这些办法我们都能运用自如。技巧是次要的，技巧的真正涵义就是一遍又一遍地练习，不要停止。

主持人：

我下面要讲的就是我的一个重量级的朋友，他就是何大哥，他现在已经做到领导人，而且还会向前发展。

何大哥一年前来到安利公司的时候，对安利事业的营业情况根本看不懂。因为他那时是在“陪太子读书。”他刚来安利公司的时候是以旁听者的身份来的。他当时就想：反正我是来安利公司看看的。看看你们安利公司是怎样营业的。刚开始他也是看不懂的。后来他发现：“噢，安利实业公司怎样能够在短短的时间内做得那么成功？在你还没有开始看懂安利事业的时候，你只要照着提示去做就行了，当你看懂安利事业以后，你就要拼命地去干。”所以他就全力以赴地干起安利事业来了，而且干出了很大的成绩。

我们是不是要听最有经验的人的谈话？（台下朋友回答说“是”）

下面何大哥就要给大家讲零售，讲讲零售的重要性，零售的技巧。我们要听成功人的意见，就要拿出渴望成功的那种态度出来，你们说是不是？（台下朋友鼓掌，掌声一片）

下面让我们用我们最热烈的掌声来欢迎我们的何大哥。（台下各位朋友立即热烈鼓掌）

何大哥：

“各位来自各地的朋友，你们早上好！刚才我们的勇大哥是不是讲得非常非常的棒！（台下回答说“对”）我相信，刚才勇大哥的话会使在坐的各位朋友受益菲浅的。

自我介绍一下，我姓何。我在传统行业里，只是一名外科医生。我相信在坐的朋友有的跟我是同行，我很高兴，能在这里看到各地的朋友。可以这么说，这里有很多很多的朋友跟我都是老乡。我经常做的就是出去外面旅游，因为到外面去，经常可以碰到老乡，向他们问好！

我每次上台演讲，都会心里很紧张，这是为什么？因为在我上台之前，总有人揭我的老底，（台下朋友发出笑声）他肯定会说我怎么样怎么样，那等我上来的时候就会很惨很惨了。象被人看透了一样，刚才勇大哥的讲话已经起到了这种效果了。（笑声）

在我讲直销这个事业之前，请大家听我讲一件我亲身经历的事情。我在单位工作的时候，偶然结识了一个朋友，这个朋友也是一个非常优秀的年青人。在我们结交的过程中，他认为我为人不错，比较会讲话，他觉得我连是比较适合干直销这个工作的。

我这个朋友一直在搞直销，搞营养食品的直销工作，他很迫切地想跟我交朋友，在谈话过程中，他总是很卖力地向我讲直销。我这个朋友身体很瘦小，但是他的眼睛很亮，闪闪发亮的。他告诉我他身体瘦小的原因，又说因

为他的身体很差很差，所以他很注重补充营养。因此，他虽然很瘦小，却很有精神。

他鼓动我，叫我搞直销。说你来吧，做了你就可以得到什么什么，可以怎么样怎么样。说得我都有点动心了，说真的，我那时是第一次接触直销这个行业。对这个行业还不甚了解。但是，我当时，不由自主地产生一种职业的本能，去抗拒它，因为它好像给我一种感觉，那就是一种“同行是冤家”的感觉。这些营养食品如果都能治病的话，那我这个做医生的以后怎么办？（台下的朋友发出笑声）

当时我就说：“老史，这样吧，让我来分析分析，帮你看看你直销的这些产品有没有销路，好不好？”于是，我先问他直销产品究竟是怎样的，他连忙说这些营养食品非常有用，可以用它来治病。就象人们所说的“有病治病，没病强身”。像减肥食品，在你吃饭之前，吃两粒的话，就可以减肥。但是你饭后吃两粒呢，就会起到增肥的效果了。

这样一来，就有两种直销对象。胖的人能吃这种食品，瘦的人也能吃这种食品。（台下的朋友发出笑声）

我了解这个前提后，就对他说：“好，让我来帮你分析一下，看你直销营养食品的销路在哪里。”我们都知道，在直销过程中，直销的对象总是面临着两种选择买，还是不买。对不对？（台下朋友有人回答说“对”）

那么，在坐的朋友想想看，在买的人里面，会存在什么情况呢？他们买的目的，就是治病，是不是？（有人回答说“是”）那么，假如这种食品对病没有用，也就是没有效果的话，他们就不买，是不是？（台下回答说“是”）

另外还有一种可能，就是说，在他们买药回来吃以后，病治好，有效果了，那他们还会不会再去买？（台下的朋友马上说“不会买”）

好，但是又存在这么一种情况，就是他吃了一两天药以后，病好了。但是过了几天后，毛病又犯了，病状跟以前一样。这时，他脑子里，就会产生这么一个问题：“哎呀，这药像鸦片一样，作用是暂时的，是会上痛的。这药是有问题的。不买吧，毛病又犯了，买吧，哪里能禁的起这番折腾。内心很矛盾。在坐的各位朋友，想想看，最终的结果是怎么样？”（台下的朋友有的说“买”，也有的说“不买”）哈哈，他们很有可能不买。那么，这种药还能不能销出去？经我这样一分析，那位朋友只有垂头丧气地回去了。（掌声）

这就是我从事直销前经历的第一件事情。这时，我就回过头来想想我的这位朋友，他的确是一个十分渴望成功的朋友，是一个热心的直销员。但是，他在直销过程中存在的问题，有没有他的自身原因呢？当然，这里面也有我的原因，但是他还是存在一定的问题的，对不对？（台下说“对”）

那他的问题存在哪些方面呢？（这时台下有人说到“没信心”）对了，他的问题于没有信心。在直销的过程中，如果没有足够的信心，当他遭到别人的打击以后。他的积极性，他的人生观念就会有很大的改变。于是，他退缩了，只有垂头丧气地走回去。这是因为他对自己没有足够的认识，对自己直销的产品也没有引起足够的重视。所以他就只有退缩了。因此，自信心对直销工作是很重要的。这是他的第一个问题。

第二个问题呢，就是可能他才刚刚干直销这个工作，没有经验，也可能是他的过分夸大的缘故。因为夸大药品的作用，毕竟不实际。

我们都知道，在直销的时候，营养品和药品应该是区分开来的，因为有

些细心的人会留心产品的封底，会看到一个“准”字，它的含义是说这是真正具有治疗效用的药品。

还有一种是什么呢？这就是有些商品封底会打上“健”字号，那么这又是什么意思，它的意思就是说，这种药品是保健品，它不具有代替药物治疗病人的效果。

还有一种是什么？（台下有人回答说是“食”字号）对了，那么这“食”字号又是什么意思，它的意思就是说：“这种药品，既不具有保健的功能。也不具有疗效的作用，它只是一种食品，供人充饥解馋罢了。

那么，还有一种是什么呢？（台下的一些朋友回答说是“妆”字号）对了，妆字号的产品就具有化妆作用的药品，它不具有前面三种字号的作用。

但是有些医疗单位常把它们的作用给搞乱了，最近我听说卫生部准备采取一些措施来整顿这种情况，所以说，我们应当对自己所经营的产品有一个准确的了解，知道它们属于哪种字号。

这就是我的第一次经历吧。

在我开始接触安利公司，了解安利公司的时候，是从我的太太也就是当时我的女朋友、我的老师那里了解了安利公司的背景，了解了安利公司的营销制度的。但是我当时想这么小的产品，跟我这个大男人有什么关系呢？

那时是1995年，也就是五种冲洗用品，才刚刚生产出来的时候。我那时休假在家，而我的父母也都退休在家。

当时给我的感觉就是家里没有什么家务留下来给我做，那这些东西好像都跟我没有什么关系。况且我从来没有想到要去做生意，特别是去做直销日用品方面的生意。我当时只是认为，这家公司确实很不错，特别是我到广州以后。当我对公司的营销制度进行一番研究以后，我发现，这些营销制度无懈可击。

后来，老师告诉我，产品确实是一个企业的基石。

的确，假如公司不能生产出合格的产品，那家公司再怎么宣传鼓吹，营销制度再怎么好，怎么完善，那又有什么用处呢？如果你没有好的产品，那么你这个公司的营销制度还有什么保障可言呢？

还有呢，就是要有分析产品，了解产品的信心，像前面给你们演讲的林老师，他分析产品和了解产品是很透彻的，很荣幸的是，林老师是我们组织网小组里的一个很好的朋友。当我去杭州的时候，也就是在我和林老师的接触过程中，我发觉，我也和他一样，也是一个堂堂正正的男子汉。那他为什么能对产品了解得这么透彻呢？讲解得这么深刻呢？他掌握了那么多的消费知识，真是让我敬慕。我也是很爱看书的，为什么我就不能对知识了解得多一点呢？虽然我的工作很忙，但是，我能不能充分地利用我的业余时间，多了解一些东西呢？

我的太太对我来说是一个很好的后勤，因为我是安利一个很好的家属嘛！所以我就在自己的业余时间花很多心思来了解安利的一些产品。在自己不断的了解过程中，在不断地向老师学习的过程中，我真正了解到了安利实业公司产品的好处。

另外，了解产品零售情况也具有非常重要的意义。因为零售是一件非常重要的事情，当你拥有一个强大的组织网以后，当你能销售出很多种很多种的产品以后，你就会有一个非常可观的营业额。大家都知道，安利有九种销售路线。但是，安利公司这九种销售的路线，究竟来自哪里呢？都来自于

产品，假如没有产品，也就是说没有合格的产品，你就是有九万多种销售路线，如果销售不出去，不能取得营业额，那又有什么用呢？这些最后都要归结到产品上。

所以说，所有的业绩、所有的利润额，都来自于产品的销售过程中，特别是零售方面。也就是说，零售代表安利公司的有或者无，有了零售，才能有我们的安利事业。没有了零售，那就没有我们的安利事业。

怎么讲呢，就是说，当你拥有一个庞大的行销网的时候，你就拥有了全世界！你们说，对不对？（台下朋友说“对”）那么渔民就会马上跑回去拿出自己的网说，嘿！我怎么没有拥有世界呢？（台下朋友立即发出笑声来）

我讲到这里的时候，大家千万不要断章取义。行销网络，实际上，很重要的一点，就是在“行销网络”中“行销”这两个字。21世纪，就是行销的世纪。但是，这不仅仅是一个网络，如果仅仅是一个网络，就算有上万人，跟人家又有什么关系？实际上我们的网络是一个实行行销的网络，只有这样的网络，才能真正使你拥有一个世界。

在我从事安利的一年多的时间里，我有很多体会。跟我们一起走过的很多很多的朋友，一直保持着旺盛的精力，一直保持着充足自信心。他们在直销过程中，在零售过程中，不管遇到什么挫折，什么打击，什么状况，他们从来没有退缩过，一直坚持下来，使产品利润得到提高。

所以，当你成为一个非常强大的领导人时，你是不是打心眼里的非常希望你的事业进行得稳健？（台下朋友回答说“是”）你组织网里的每一位朋友是不是也都希望你的事业能进行下去、继续发展？（台下回答说明“是”）那你组织网里面的每一位朋友所做的只能是把零售工作做好。因为做好了零售就能增强自信心。

在座的朋友大部分都是非常非常普通的人，我也相信在座的有些朋友是生意人，但也有很多没做过生意。没有做过生意的朋友，最怕的就是有这么一种感觉，说我不喜欢直销，害怕直销。如果别人来找我直销，那我该怎么办？怎么讲呢？前几天，我在一家报纸上面看到一篇文章，题目说的是《拒绝推销》。看来推销是很烦人的呀，所以拒绝推销。那里面讲了一个小故事：

你在电视机前看电视，当你正感到惬意兴奋的时候，这时候，“叮铃——”有人在按门铃，于是你很不情愿地站起来去打开门。我们都知道现在居民的房门，都是两层的。当你打开里门的时候，还有一个防盗门隔着。这时候你从防盗门缝可以看到门口站着一个人，手里正拿着两把菜刀，“叮铛”“叮铛”地敲着。你不知道他究竟想干什么。这时，你心里就有说不定那人会举着菜刀把门砍坏冲进来的感觉。这时候，你才发现那人是个推销工作者。他当时也不知要说什么，只会拿着菜刀“敲打”着，这时，你就会很紧张，说：“哎呀，你不用解释，我掏钱买下了。”他就把刀放下，这就叫做破财消灾。这就算是完事了。（这时台下的朋友都鼓掌欢笑起来）

这时，你的脑海里就会自觉出现直销员的这么一种形象。就是背着一个大袋子，或者手里同时也拿着一个样品。然后是一家一户的敲门，推销叫卖。那到底我们要做的是不是“推销员”？

我可以告诉你们，我们做的不是推销那先让我们分析一下什么叫推销吧，然后讲讲我们到底做的是什么事情。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0215_1.bmp}

也许，你作为一名推销员，并没有真正去体会你的产品，去了解你的产品的好处究竟是在哪里。你只是看了看该产品的说明书，然后就拿着说明书，根据说明书里的介绍，满口对人家说你的产品“好哇”“好哇”，因为你不得不说它好，否则，你就没有办法去做。

有的朋友推销的是生产锅炉。当人家做饭的时候，他就跑过去对人家说，这个锅炉很好哇，很好哇，我家天天煮饭的时候，都用它。那么，我可以这么说，在你推销你手中的产品的时候，我能保证你就根本没有使用过它，你根本不了解你的产品效果，根本不知道它的好处究竟是在哪里。但是你又很矛盾，没有办法，为了你的生计，为了你日后的生活，为了你的经营，你不得不去这么做，去这么说。

那么，我们所做的究竟是不是这样的一项工作呢？可以这么说，当我们从事这个行业的时候，当我们接触到安利事业的时候，我们首先听到的一个词，就是“分享”。

分享是什么样的一个概念呢？当你们到一个电影院去看电影的时候，在看完以后，很多朋友都会这样认为，这部电影不错，要推荐给朋友看，这就叫做“分享”。

当你们下次到那家电影院看电影的时候，电影院的老板就会跑过来说：“哎呀，欢迎你们的到来，谢谢你们，你们太好了，上次就是因为你们的‘分享’得好，这次你们来看电影，我给你一点优惠！”你们说，有没有这种事（台下的朋友，说“有”）

再比如，你去一家饭馆吃饭，这家饭馆的菜的风味特别好，如果这家饭馆是东北饭馆，你会情不自禁地说：“哎呀，这东北风味真好，特别适合我。下次吃饭，我们一定要来这家饭馆，”当你经常去吃的时候，老板听到你的赞赏后，肯定会说：“那好，下次你再来，我就给你们八折优惠，包你满意！”你们说，这种事有没有？（台下朋友说“有”）

实际上，在我们的日常生活中，我们总是在做这种事情，而我们只是平时没有留意而已。那么，在我们从事安利事业的时候，我们应该采用什么样的一个心态，用什么样的一个精神面貌来从事呢？

当我们把自己的产品介绍给自己周围的朋友的时候，我们同样也应该具有分享的精神，只是有意和无意的区别而已。我们在做上面那些事的时候，我们并没有留意，我们究竟是在做什么。而我们在从事安利事业的时候，我们会有意识地跟自己周围的朋友进行分享，我们经常和周围的朋友一起分享内心的感受，分享内心的喜悦心情，如果他们也受你感情的影响来和你一起分享你的感觉，这就表现出你的朋友对你的关怀。

是的，他们可以拒绝推销，但是，他们却永远也不会去拒绝爱，拒绝别人对他们的关怀，对不对？（台下朋友说“对”，并爆发热烈的掌声）

但是他们一感兴趣，就会更来劲。如果这朋友是你很要好的朋友，或者是你的一个亲戚。这时，你就会想，哎呀，怎么办呢，我不好意思赚他的钱呀！我的脸皮很薄呀！如果要钱，他就会说：“我这朋友真的不咋地，就这么3块5块钱，他都想赚我的，真不够意思。”我真的也不好意思赚他的钱呀！那我应该怎么办呢？

那我问大家一个问题：你的那些亲朋好友，他们是天天使用日用品的，那么他们的日用品是在哪里买的呢？（答：商店）对！是在商店，那他们的钱给谁赚？（台下的朋友回答说是商店里的老板）对，老板，那么，商店里的老板是不是他们的亲朋好友呢？（台下的朋友说“不是”）好！既然不是，那你的亲朋好友的钱被店里老板赚去，是心甘情愿、心安理得的，那为什么他们的钱被你赚却不乐意，不满意？

如果你在经营自己的生意，来买你的东西都是你的亲朋好友，你却因为这么一层关系，说你不好意思要钱。那你有没有想过，假如你的亲朋好友很多很多，你每次都认为他们是你的亲朋好友，而不好意思要他们的钱，长期下去，那么你的生意还怎么能经营下去？

我自己也经常去商店，不怕各位朋友笑话，我也是一个很爱挑剔的顾客。我是很喜欢摄影的。平时，我常利用业余时间通过看书，学了不少关于摄影的知识，对一些摄影器材也比较了解，也有一点体会。

我经常到摄影器材店里去，因为喜欢看那些东西，如果店里引进了新的摄影器材，我就会问店里的老板，哎呀，你这照相机，还有三角架，有什么功能呢，它们究竟有什么用处呢？尽管你不具有专业知识，但是，你要看，想看就看，要问，就随便问。但是，你想，哎呀，我想买呀！那好，对不起，请掏钱，不管你是谁。

刚才说过我这个人很爱挑剔，可是结果经常让我失望。因为那里面的售货员从来没有留意过别人的感觉。更不会存在这种情况，就是当顾客在他店里买了东西以后，过了几天，那营业员就会主动地打电话给你，说：“哎，你买的那东西怎么样啦，好不好用？有没有坏呀？

不合适的话，我们可以给你退换呀！”你们说，可不可能会有这样的事情发生呢？（台下的朋友说“没有”）

但是，可笑的是，就是这样的一个不管顾客感受的营业员，她每天都会充满信心地站在那里，脸上挂着微笑，然后呢，一站就是几个小时，一站就是30年！30年呀，她从来没有这种感觉，没有感到不好意思过！但是，就是在今天，我们对自己的产品充满着有关的知识，我们对自己的产品有自己切身的体验，对自己的产品都有真实的感受，此外，还有安利公司对产品的质量满意保证，有安利公司这个坚强的后盾。我们对自己的产品都有充分的信心。我们可以很好地售货。我们却不好意思要人家出钱买我们的货，这是不是很荒唐？

另外，我们掌握这些知识是不是要花很多时间？（下答“是”）是不是要花很多精力？（“是”）是不是要花很多钱？（“是”）。既然我们在从事安利事业中花费那么多的时间和精力，那么多的金钱，既然我们花费这么多的劳动，那么我们做自己的生意的时候，为什么还不好意思去赚人家的钱呢？我们付出了那么多，我们也应该赚那么多，这是很自然的，对不对？（台下朋友说“对”）

另外，在我们社会主义的商品经济社会里，我们是讲求效益的，讲究按劳分配，多劳多得，兼顾效率与公平的原则的。如果这里有这样的一些朋友，他们说，对呀，我是付出啦，但是我就是不好意思拿人家的钱，我的脸皮就是薄。那么，这太好了，我强烈建议，要求你到安利公司中来，因为这样，每次到月底，你总会说：“哎呀！我脸皮薄，我不好意思拿公司发的工资！”（这时，台下发出欢笑声并予鼓掌）

再有就是，你在从事安利零售的过程，如果你觉得你不好意思去赚人家的钱的话，实际上就是在表明你对你自己的劳动成果不尊重。你并不在乎你付出了多少。

比如说，你每天都在加班加点地干活，到月底还不给加工资，那其实就是对你付出繁重劳动的劳动成果的一种不尊重的表现，而且也是对你人格的一种不尊重，是一种侮辱的表现。

所以呢，如果你的朋友质问你：“哎呀！你好意思赚我的钱呀？”这就说明了你的朋友对你的劳动成果的不尊重，对你自己的不尊重，既然如此，他是一个不尊重你的劳动成果和人格的朋友，你又何必必要和他一起分享你内心的喜悦心情和快乐呢，对不对？（台下的朋友立即响起掌声）。

但是，我们也不能否认我们这其中也有这样一些朋友，他们说：“哎呀，你们的产品都不错，可就是太贵了点，怎么那么贵呢？”以前，我也曾作过一回推销，别人问我，你手中的产品怎样呢，我总是连忙说：“哎呀，你放心啦，我的产品质量是很不错的。”“哦！那么你这产品一瓶多少钱呢？”对方马上就进入这个敏感话题，但是，实际对方的脑中并没有形成这么一个观念，那就是什么叫做贵。

那么，现在，我就问在座的各位朋友，你们说说什么叫贵？举个例子，朋友们，你们说说，是一百块钱贵呢？还是10块钱贵呢？（台下有人发笑说不清楚）

哈！这个问题是不好说吧，我看在座的各位朋友，似乎都有点困惑，按理说，一百块钱应该是比10块钱贵的，是不是？但是，你应该想想看，你花出这一百块或者是这10块钱以后，你到底得到了些什么，就是说，如果给你一百块钱，你用它来买一个大彩电，你们说，贵不贵？（台下朋友回答说“不贵”）如果你用这一百块钱去菜市场买一棵葱的话，你们说这贵不贵？（台下朋友发笑回答说“贵”）

那么，同样的道理，如果你的手中有这么两种产品，一个是五百毫升的，而另一个是两毫升，如果给你一百块钱去买五百毫升的，然后又给你十块钱去买两毫升的，你们说说看，到底哪个贵？（台下朋友回答说十块钱贵）就是嘛。我们在座的一些朋友，有时会被生活的一些数字弄糊涂。

实际上呢，贵不贵这个问题并不重要，关键是看你究竟需不需要它，看你觉得值不值。这一点，还得看你知道这产品的价值以后，你才能判断出，它到底是值还是不值。

我也可以给大家再举一个例子：就是你把最想买的一个新产品介绍给你的女朋友，说：“哎呀！这剃须刀哇，听说用起来感觉还真不错，而且最令人满意的是，这剃须刀的价钱并不贵，一把剃须刀，根本没值多少钱，今天，我就买一个送给你吧。”她会连忙摆摆手，说她不要，因为她用不着。

的确，有些商品，尽管它们的价格很公道，很便宜。但是，你并不需要它，既然它对你没有什么使用价值，它再便宜，又有什么用呢，是不是？（台下朋友说“是”）

那么，反过来说的话，就会出现这么一个问题，那就是如果你真的需要这把剃须刀，虽然它可能价钱有些贵，但是你也不得不多花一笔钱来买它。因为这把剃须刀能给你在生活上带来很大方便。从短期来看，你可能会多付出一笔钱，但是从长期来看的话，你得到却总是非常好的，有保障的一个收获！是不是？这样的话，你们会不会接受？（台下说回答“会”）

对了，同样是会接受的。安利公司的口腔系列，共生产出三种不同的产品，假如把这三种产品的价格加起来的话，会是多少钱呢？你们有谁算过没有？（这时，台下朋友回答说“没算过”）哦，没算过，（台下又有朋友说是二百多块钱）没错，是二百多块钱！

但是，你们有没有了解过，假如你到一家医院，去看牙医，你究竟要付多少钱？当然，你可能有很多目的，我也不是在为我的同行拉生意。如果你到医院看的牙医只是一个保健牙医，那么，不管怎么样，你也得花去几十块钱，是不是？如果你的牙齿已经出了毛病，牙痛得厉害或是你的牙齿已经出现了牙结石后，你得去洗一次牙。这样，你也得花去不少钱，对不对？

那么为了不去洗牙，不去看医生，改用安利牙膏，安利漱口水还有安利口腔清新喷雾剂，会怎么样？这产品把你牙齿里面的所有问题都解决了，“预防胜于治疗”嘛，对不对？（台下朋友说“对”）

如果用了安利公司的这三种产品，使你的牙齿以后不会再出现什么问题，使你保持一个良好的形象，使你心里充满对美的信心。那么，即使你花去二百块钱，比你到医院去看病去找保健牙医所花去的钱，究竟是哪一个更值呢？

我保证，刚才所花去的两百多块钱绝对值！因为，你找牙科的保健医生对你的牙齿进行保健所花的费用，绝对比这两百块钱多得多。在国外，牙医和其他医科比起来，他的收入是最高的。牙医是最丰厚的一种职业。如果你能花钱把你的牙齿保健好的话，你又何必花那么多钱去治你的牙病呢，对不对？

因为我们现在的牙齿，是我们今生今世的最后一副牙齿，我们一定要注意保健好。我们不象小孩子一样，有换牙的机会了。当然还有一种办法就是大家都知道了的（这时台下有朋友说是“假牙”）对，这就是安假牙。有谁听说安假牙免费的，拜托告诉我一声，（这时，台下突然爆出掌声并笑）

我们当中的朋友，有的可能会这么说：“哎呀，可能我们的产品是不错，但是这里的人的消费水平很低，我们的产品没有市场呀！我们产品的市场究竟是在哪里呀？”我该怎么办呢？我们经常提出这种问题。

我记得，前一段时间，我到韶关下面的一个县城找一个朋友。当时，我的那位朋友也对我提出了这种问题，他对我说：“唉呀，我们这里的居民的消费水平很低，有很多人买不起，用不起，我们这里没办法销货呀！”当时，我并没有告诉他怎样去解决这么一个问题。

到了第二天，他就主动地跑过去告诉我，说他找到解决问题的方法了。因为那天早上，他搭了一个朋友的便车到韶关市取货。在他取货回来的时候，他看到一件非常有趣的事情。他坐车的时候，从车上看到另一辆运货车，发现那辆运货车后面的半节车厢里面，装的都是XO！

XO是名酒呀！很贵的，这么高档，这么奢侈的消费品在他们那个收入普遍不高的小县城里也有销售市场。那么，当时他就想，既然这样，安利公司的产品价格还不比XO高呢，为什么安利产品就没有销售市场呢？然后呢，他就想出办法把前面存在的问题解决掉了！（台下朋友说“对”并给予鼓掌）

我们刚才新来的何大哥是挺有意思的一个人，他说，他去的地方与广州、福建、上海这一些地方比起来，消费能力差得多。大家都知道，何大哥是一个很有聪明才智的人。他从来不会单纯地用一种方法去解决一个问题。所以，他总是对我说：“哎呀，这个没有问题的，安利公司的产品，在我们这些地

方非常好销，销售情况是非常不错的。”

所以，我们去做每一件事情的时候，尽管我们以前没有做过，但是，我们的脑子里不能老出现这么一个问题，老是进行模拟操作。

有些人在做事情的时候，总是有意识地进行模拟操作。比如说股市吧，有些朋友喜欢玩股票，但是有点怕，说：“哎呀，投资这种事，我没有做过，我去试一下吧。”于是，他就投资了5万块钱去炒股，没有想到赚了不少钱。于是，他就说：“哎呀，我成功了，炒股真好。”于是，第二次他又投资一大笔钱去炒股。没想到，这回却失败了。他就说：“炒股真不好。”这样你永远成功不了。

所以我们在做事业的时候，尽管我们在此之前，并没有怎么去经历过。但是，我们要相信，经过一段时间，经过不断地总结自己在从事安利事业中的各种经验和教训，我们就会找到产品的销售市场。

所以我们在做安利的时候，不能退缩，也不能太操之过急，更不能去想象你这么做后，会出现什么样的后果。

再有一个问题就是，我们在直销的过程中，总是会想：到底我们产品的市场在哪里，到底我们产品的销路会是什么样，我相信，在座的每位朋友，都会对你自己的产品进行过价格分析，对不对？昨天给你们演讲的很多老师，在讲解的过程中，都会给你们讲讲价格的分析问题，对不对？但是，我们在直销过程中，是不是一定要对你的产品做好价格分析呢？

不知道做过安利的朋友，你们在直销的过程中，究竟会有什么样的感觉，当你去对你自己的产品做价格分析的时候，你可能连自己也应付不了。实际上，我们在自己直销产品的过程不一定也没必要都去做价格分析，或者做更多的价格分析。比如你去直销安利公司的产品例如洗涤剂产品，我们都知道，这种洗涤剂，是一种高浓缩的产品，我们不必去做什么过多的价格的分析。

因为，我们知道，安利公司的这种洗涤剂，质量很好，它的使用量却又是很少的，而且使用效果也不错。所以，我们的朋友就没有这种必要，去和市面上的一些同类产品进行比较。

如果要比的话，我们就会发觉，实际上，安利公司洗涤剂产品的价格，和其它品牌产品价格比较起来，不外乎是稍微偏高，或者是稍微偏低。总之，是大致相当的这么一种感觉。但是，如果我花同样的钱可以得到更好的效果。那这样的话，我们的朋友就不必对以上的产品做出价格分析了。

也就是说，当我们去直销一种高科技产品的时候，我们就没有什么必要对它作出什么价格分析，对不对？因为，实际上，你自己并没有什么办法，去对它做价格分析。

我们大家都知道，为什么我们的安利公司能够在这么短的时间，拥有这么大的组织网络，组织机构呢？因为安利公司，本身有一个庞大的市场机构，进行调查和研究。对于出现的很多问题，在我们的朋友还没有想到的时候，安利公司的这个庞大的市场机构早就想到了。我们都知道，每一个公司都不会蠢到连对自己的产品价格都订不出来。会使它的产品在市场上连卖都卖不出去，这是不可能的，对不对？

而且，安利公司每年所创的零售额在起劲地增长，95/96已达到了68亿美元。也就是说，你在直销的过程中，即使你不能把你手中的产品卖出去，也并不能意味着别人卖不出去，对不对？

所以，我们在直销的过程中，没有必要去考虑你手中的产品，或者其他人的产品的价格情况。像昨天我的朋友，他在演讲的过程中，曾说到化妆品的价格问题，他说：“哎呀，这皮肤化妆品的价格怎么会这么贵呀？”但这只是表面现象，你要在同等的条件下，考虑它的价格问题。因为做比较，一定要注意公平，一定要在同等的条件下比较，比较出来的结果才会公平，才能让人家满意，是不是？

像我们所直销的那些皮肤保养品，要比较就要对它们进行同等比较，把它们放在同一个档次上比较。比如说，你千万不能把进口的一些产品和我们市面上出售的一些档次比较低的或者是零装出售的那些产品进行比较，如果你这样比较的话，实际上，就是对这种进口的产品的一种不公平的表现，对不对？

如果人们只想买零装出售的便宜货，这时，你跑过去，对他们讲这种进口的产品是中高档次的产品，介绍它们的功能。这样做的话，那又有什么意思，有什么意义呢？

我提个问题：我们在从事安利事业时，我们在推销的过程中，最可怕的问题是什么呢？（台下回答“怕被拒绝”）对了，我们在推销的过程中，最怕的就是怕被别人拒绝，是不是？

我就发现一个非常有趣的现象，就是我们直销员朋友非常的热情。像我，我是经常跑到外面去做推销的。每次出来，远远地隔着一条马路，就看到马路对面有很多推销员，在向我挥手致意。

很明显，他们想推销东西给我。（这时台下有些朋友笑）他们那么热情，但是，我就算要买也只能在那么多家中，选择一家。而其他的人只能遭到拒绝，对不对？（台下朋友回答说“对”）结果呢，虽然他们都向我挥手，但是我只能把他们撇在一边。最后呢，那些直销员，只好心灰意冷地回家，把门一关，蒙头大睡、叹气。

但是，我们在座的朋友，却不能这样做，你们不能在遇到拒绝的以后，就心灰意冷，而应充满信心地换一个地方，去迎接另一个顾客，是不是？（台下朋友说“是”）

实际上，这种情况在推销的过程中有的是。像我们的朋友中，有很多是长得帅气十足的小伙子。当他和很漂亮的女朋友到婚姻登记处领取结婚证的时候。（台下也有朋友笑）我不知道你们有没有这种感觉，当时，除了你的女朋友外，你拒绝了全世界的女子，尽管她们当中有的长得很好看，是不是？（这时台下朋友发笑并鼓掌）

但是，你知不知道，你已经犯了一个非常很可怕的错误，那就是你拒绝了世界上所有的女人。那是很可怕的，那我们还搞什么推销，那我们还干什么活呀，是不是？——（被台下笑声掌声打断）那么，我们的朋友在直销的过程中，不要害怕“拒绝”，不要因为害怕拒绝而退缩。

实际上，我的一些朋友曾告诉我，被拒绝是我们在从事安利事业的直销工作中，最简单不过的现象了。其实，我们的直销工作中的成功者，在他取得巨大成绩的时候，早已遭受过无数次的拒绝和打击了。

但是，他们并没有因此心灰意冷，因为被拒绝并不要紧，最主要的是，我们要用我们的真心，用我们的真诚去和我们的朋友，和我们的直销对象一起来分享我们内心的感觉和喜悦之情。就像我前面提的那句话：别人可以拒绝你的一切，但是不可能拒绝你的关心和爱护，对不对？

那么，我们要想来参加安利事业的话，就有必要来了解自己手中的产品。我刚才讲到，我们很有必要去和我们的朋友一起来分享我们的产品。但是，如果你自己对你所推销的手中的产品的情况一点也都不了解，那你还怎么能够去和你的朋友，你的直销对象一起来分享你的产品呢？

那么我们应该从哪些方面分哪几个步骤来了解安利的产品呢？

我们的第一个步骤，第一个动作就是要把我们准备要推销的产品买回来，对不对，（台下朋友说“对”）所以说，我们要进行推销的第一个对象，就是我们自己。但是，这有一个前提，就是如何说服自己把自己所推销的产品买回来。

当我们把这些直销产品买回来的时候，我们究竟能得到什么呢？如果我们发现，我们所买回来的产品，存在某种有益的东西，那么我们会很兴奋，觉得很值，很开心，对不对？

当我们买回直销产品以后，我们第二步接着是要干什么？（台下朋友说是“用”）对，我们接下来的动作就是使用这些产品。

我有一个朋友在使用一两天安利的产品后，发现这产品真的很好用。于是他就花了好大一笔钱买下来。没想到，过了两个月以后，他突然打电话给我说：“哎呀！我好困惑，我真的好困惑呀！我真的不知道怎样才能把这产品卖出去。”（这时台下朋友鼓掌发笑）我听了这句话后，不禁大吃一惊，我就说：“你的推荐人到底是谁，真应该把他从房子里抓出来，狠狠地打打屁股，再踢上一脚。”（台下朋友发笑）因为他竟然没有告诉我的这位倒霉的朋友，买回来的安利产品究竟到底是用来干什么的，弄得他现在还一直在困惑：“到底我应该怎样才能把这安利产品卖出去？”

我也好气他，觉得他挺好笑的。他连自己准备拿出去推销的产品情况都不了解，还怎么能拿出去推销？他的困惑当然是自然而然的事情啦。

所以我们在推销自己的产品之前，一定要用。实际上呢，这些产品使用起来肯定很轻松的。因为，安利公司生产出来的各类产品我们都能使用，都有它们的用处。如果安利公司生产出来的是锅炉，那让我们拿回来用的话，那么用起来是有一定的困难的。如果给我们一架车床，或者是一架飞机，一门大炮或者导弹什么的，我们一般人也没法用，虽然他们很值钱。可是安利公司生产的产品，很多都是我们在座的朋友日常生活中可以经常使用的。

如果你真的花钱买回来用的话，就把你家里以前使用的类似产品替换下来。这个动作，只是新旧更换而已，但是就只是这么一个简单而简短的动作，却说明我们已开始要做老板了！（这时台下朋友热情鼓掌）

是的，我们是在做老板，做与安利公司合作的老板。亲自使用安利公司的产品，用我们自己代理的产品。你只有用安利公司的产品用得越多，才能对产品了解得更多。以后，在从事安利过程中，你的信心就会更充足。那么，当你把安利公司生产出来的产品拿出去外面进行直销，与别人一起分享你内心的这份感觉的时候，你所表现出来的对产品的自信心一定是不是可以打动很多很多人！（台下立即热烈鼓起掌来）

那么，在我们使用自己准备推销的产品中，我们一定要注意这一过程中可能出现的情况。也就是说，我们在座的每一位朋友，一定要合理地，正确使用你手中的产品，不能乱用。

这时候，我就想起我自己曾经遇到的一些问题。在我刚刚开始从事安利事业的时候，我心里总是这么想：既然我才来到这里，应该给别人留下好的

印象，应该主动帮人家的忙，能帮一点就帮一点。我就对很多家庭主妇说：“太太，这清洁剂，你拿去使用吧。我曾经用过，效果是很不错的。”

实际上呢，我从来没有使用过这种清洁剂。不过，那时我在公司里人缘还不错，我就把我手里的产品拿去告诉我的朋友说：“哎呀，你用这个清洁剂，这清洁剂是从美国进口的，使用效果是很不错的，因为清洁剂里含有比较高的成份是柳子油衍生物，具有很强的清洁效果。”于是，我那位朋友很高兴。白给的嘛，不用白不用，于是他就拿回家用了。

等过了一段时间，也就是过了一个礼拜后，我当时很急于知道那产品的使用效果。便主动地打电话问他：“哎呀！我送给你的那个产品，你到底用了没有？”没想到，我得到的答复却是这样的：“哎呀！我没有空，我一直没有用，我这几天一直都是在看电视，真的很抱歉哦”我当时也急，就说：“哎呀，那你一定要用哇，一定要卖给我面子哇！”当时，我那位朋友一口答应下来。

没想到，第二天，他就跑过来告诉我，说：“哎呀，你送给我的那个产品，并不像你所说的那么好用呀！”（这时台下朋友发笑鼓掌）当时，我就说：“不会吧？”但是，当时我心里却是这么想的：“你该不会是骗我的吧？一定是好，只不过是未达到我所说的某种程度罢了。”（台下再度鼓掌发笑）

于是，我就对我的那位朋友说：“哎呀，一定是好的，一定是好的，你到底是怎么用我送给你的那个产品的呢？”我的那位朋友就对我说：“跟我以前使用的类似产品的用法并没有多少区别呀？我就是用力的去挤它，让它把溶液给喷出来。但是，你的喷雾器就是有问题呀！它喷出来的是一团一团的。喷出来以后，它的效果也不怎么样，没有多大作用。我就去找了一块抹布，使劲抹，抹呀抹，但是，一直都不能抹干净。我已经累得只剩下半条命，还是没办法。我没什么招了。现在只能不好意思了，把它还给你了！”（这时台下朋友发出欢笑声）

于是，我当时就想，哎呀！这到底是不是因为我的喷雾器出现问题了呀？但是我又转念一想，喷雾器应该是不会有问题的呀，因为这喷雾器是进口的呀，是正宗的美国货呀。我当时很困惑，就跑回安利公司去找我的老师，对他说：“老师，这喷雾器有问题，我怎么用力挤也只能挤出这么一点点来，累得不行了，也只能挤出这么一小团。”

我的老师拿过来一瞧，当场就指着我的鼻子说：“哎呀！你怎么这么笨呢？喷雾器的开关还没有打开，你就去用它，不累死你才怪！”我就说：“哎呀！是吗，上面有开关吗？我怎么不知道呀！”（台下立即发出笑声和鼓掌）我的那位老师说：“你不相信呀，那好，我跟你做个示范。”

刚好他家里有一只空的喷雾器，于是就拿过来给我做示范，“你瞧，你把这个往上一抬，然后向右一扭，用力一挤，那么里面的清洁溶液不就出来吗？”我就拿来自己试试看，哎呀，真的是这么一回事呀！（台下朋友发笑）

这是真事，我给在座的朋友举出这个小故事，就是想对大家说明，我们的朋友在从事安利的过程中，如果连自己手中的产品的用法都不知道的话，那么对我们的朋友在使用我们的产品过程中所提出的问题，我们都只能无言以对了。

也就是说，只有在使用了产品之后，你才能真正体会到它的好处。这样你才知道产品究竟是好在哪里，会出现哪些问题。只要你对你所推销

的产品的知识了解的越多，你就越有信心地去从事你的直销工作。

这时候，你才可以面对你的朋友，面对你的顾客分享你的产品，因为这时候，我们才有信心地和他们分享你对产品的感觉。

但是，我们要注意一点：说是可以说，切记不可以乱说，不能随便地说。（这时台下的朋友爆发掌声）

也就是说，我们要正确地讲解你直销的产品的好处，有一分证据，说一分话。要正确地使用你能推销的产品。这是你在推销产品前所必要先做到的。

下面，我所要讲的，就是如何正确地了解你手中所推销的产品。那么，我们应该怎样去了解呢？首先，就是要正确地去了解你手中所有产品的性能、功能、用途和用法。

比如说它到底含有什么成份呀，它们有什么效果呀等等。我相信，在座的各位朋友，要了解你们手中产品的用途、用法是有很多办法的。

我们都知道，安利公司生产的产品里面，都有非常精美小巧的小册子。就是大家曾看到过的消费指南说明。我们有了它以后，就能对我们所要推销的产品能做到详尽的了解。这本消费指南已经对我们的产品进行了解释，所以，这本消费指南对我们的直销工作是非常重要的。

记得我们在当初从事于安利事业的时候，当时的消费指南，还没有现在说得那么全面，那么详尽，还不能完全满足我们直销工作中的需要。为了获取有关产品的知识，我们不得不亲自查阅其他的有关资料，以寻求正确详尽的讲解。但是当时我们的心里都没有什么底。

直到现在，看过安利公司新近出来的这本消费指南的说明，我们大家非常的开心，都很兴奋。打开一看，哎呀，怎么里面有这么多关于安利公司生产出来的产品知识呀。而且是那么的详尽，那么的正确，当时就觉得这本消费指南说明很了不起。这本书里面所介绍的知识都是很正确的。如果我们在座的每位朋友都按照这本书的指导去做是绝对不会出现什么问题的。

下面我所要说的第二点就是：我们应该花一些时间去阅读安利公司出版发行的杂志和月刊。

《安利天地》是一本很好的杂志，在这本杂志中会介绍给你产品的信息，产品用途等等信息。它会告诉你有关产品的用法和知识，告诉你到底怎么去使用安利产品。

而且这本杂志还会告诉你很多很多有关的销售知识。我们的朋友在阅读并且掌握这方面的知识以后，就可以准确地把这些知识介绍给别人。

另外呢，《安利天地》里面的所使用的词语是非常的准确的、恰当的。我们在和朋友一起分享你所要推销的产品时候，我们可能一时找不到恰当的词语来修饰、来说明。比如说，你觉得感觉不错，很爽呀！或者是很麻辣呀！但是我就是找不到这些令人信服的同语说出来，在《安利天地》里面就介绍了描述有关内容时所用的评语。

用合适的词语总是能给人家一种亮丽的感觉，对不对！例如《安利天地》里面所用的“美发如丝，如浴碧池”等等。当你和别人一起分享你的感觉的时候，如果你也能常常地使用一些优雅、亮丽的词语往往也能起到打动别人的良好效果。

此外，我们在座的每一位朋友还必须记住资料的来源的一个非常重要的途径，那就是我们的会场，我们的会场也不断的上讲解课，像昨天，就有美

容课，介绍了很多的美容知识。

我们大家可以从会场获取很多的知识，因为来到我们这里讲课的老师，都是非常棒的老师，对不对？所以他们给我们在座的每一位朋友所传递的知识，都是不用怀疑的，都是非常准确的。如果我们在使用自己推销的产品过程中，有一种感受，一种非常深刻的感受，非常好的感受。但是，这种感受翻透了所有的消费指南说明，都始终不能得到。那么，在座的朋友，我们究竟应该怎么办呢？

我们一定要记住最重要的一条，那就是：除了指南讲解的安利产品的用途以外，不应该再去讲解其他的用途。因为什么呢？

我相信，我们在座的很多人，都会讲解指南介绍以外的很多用途。比如说，有一种产品，说是在美国有几千多种用途，然后呢，又说在广州还有几十种用途！到了韶关，就会说，哎呀，还只剩下十几种用途啦！好像这些地方的朋友都是很愚蠢、很痴呆的，是不是？（这时台下朋友发出笑声）好像走的地方越多，用途就越少。这样做的话，就会给大家留下不好的印象，给人家一种浮夸的感觉：哎呀！有几千种用途？有这么玄乎的吗？

就像我说一个人，是个外语老师，他积累的外语单词很多很多。有多少呢，一万个，是没问题的！不得了哇，怎么会有那么多，你们不信。可是他教过我怎么从一数到一万，那你说，怎么能没有一万呢，对不对？（台下朋友鼓起掌来）

那如果要解释几千种用途，怎么办？哎呀，没有关系嘛！我可以这样说这种清洁剂可以拿来擦凳子。我可以拿来擦这条凳子，也可以拿擦那条凳子，可以是长的，也可以短的。而且，也可以用来擦杯子，可以用来擦黑色的杯子，也可擦白色的杯子，等等。哎呀，如果照你这么说的话，别说几千种用途，就是几万种的用途，我也能说得出哇！可是这样做，又有什么意思呢？（台下朋友笑）

也就是说，对于消费指南说明书中所没有讲解的用途，我们就不能随意地去说它，不能去夸大它，这样做的话，损失的最终还是你自己。

所以，我们要做到的就是，如果我们能把消费指南说明书上所讲解的一些精辟产品的用途，很准确地说出来的话，那就行了。因为这些精辟的讲解，已足以感动别人，足以感动你的朋友，你的顾客了。

比如说，你现在所销售的安利产品，有3种用途，不多。但是，现在市面上所销售的同一类的产品的用途只有一种。而你现在所直销的产品价格，也和市面上销售同类产品的价格是相当的，你不会比我高，我的也不会比你低。但是，我推销的产品的用途比你多两种，这就是明显的优势。

那你在推销产品的过程中，就千万千万不要说你的产品还有第四种用途。这样一来，人家就有可能不相信，你的形象也会有所损伤。因为我们的顾客大部分都很爱挑剔，“鸡蛋里挑骨头”对不对？（台下朋友说“对”）

他们会否认你编造出来的第四种用途，而且，他们还会因此否定你能推销产品中的确信可靠的前面三种用途。因为他们根本不可能看到你推销产品的这个用途。所以他们会不管你三七二十一，一起否定掉。这个时候，你就会很倒霉，你所付出的努力是不是都因此而前功尽弃了？（下答“是”）多不值呀！

所以推销时不要说得太冲，不要说得太急切。而应该有信心地、柔和地对他说：“哎呀！你们放心，这产品我是使用过的，它的好处对我的影响是

非常深刻的，我对这产品是深有体会的。”这样做呢，就使你在讲话的时候，留下了一定的余地。不能把话说得太死了。这样的话，就会给人家一种太理直气壮的感觉，而同时又使人信服你。

比如说，你有个朋友，脸上生了暗疮。然后，你就对她说：“哎呀，你怎么这么不幸呀！怎么这么命苦哇！这么好着的脸上怎么会长出这么多的违章建筑呀！（台下朋友笑）你放心，我这里有一种效果非常好的产品，能治疗你脸上的暗疮。”

那么问题就会来了，就是因为你过分地夸大了你手中产品的医治效果。你的朋友用了一段时间后，就会慌张地说：“哎呀！这是怎么回事呀！不用这产品的时候，暗疮长出来了，可是用它以后，暗疮怎么也会长出来呀，这到底是怎么回事呀！”

于是，她就来找你，质问你：“哎呀！你不是说你的产品能治疗暗疮吗？可是为什么我用了以后，暗疮还会长出来呢？这说明你的这个产品不行！”然后一看，包装盒上面附有一段小字：如果效果不满意，你可退换。那效果既然真的不行，那就只好退换。就这样把这个尴尬的问题解决了。

那么，夸大产品效果就给你带来了意想不到的麻烦，对不对？所以你在讲解产品的时候，不要把话讲得大死，你应该讲究一些说话技巧。

就像我们刚才的那位朋友，她的脸上长了那种叫“暗疮”的东西，不知道外地的朋友知不知道什么叫做暗疮？暗疮就是我们常说的“青春痘”又叫“美丽青春痘”。（台下朋友笑）长青春痘是很自然的。如果吃东西不注意，随便吃较容易上火的东西，那么，你可能容易长出暗疮来。

这时，你可以先问她：“你以前曾经使用过什么产品？”她肯定会对你说：“哎呀！我用过呀，我用过很多种产品呀！可是呢，有很多没有效果，有很多用后很痛苦，有的会使我的脸遗留什么什么东西。”等等。

那么，这时候你就可以对她说：“嘿，我这边有这么一种产品，你信得过我的话，你可以试试看，看看它的效果。”而且，这时候，你可以对她说：“也许我的产品使你的“青春痘”停止生长或者把它根除。因为，长青春痘不是皮肤病，而是体内的一种自然的生理现象。但是青春痘不长的时候，它会在你的脸上留下疤痕，我现在介绍给你的这种产品，就能帮你除去这种疤痕。”这时候，你所说的话就真的留有余地。

这时，她就会对你的产品充满信心，她会想：“用，总比不用好。”但是，用了以后呢，她发现真的比其它产品的效果还要好，于是她就满意了，放心了，你的目的终于达到了，对不对？（台下热情鼓掌）

还有一个就是，我们的朋友在自己推销产品的过程中，经常会和你的朋友分享“质量满意保证”这个问题，对不对？因为我们经常会提到的。那么，你们有没有想到过“质量满意保证”，这个词究竟应该怎么讲？

那么，在这里，我想问问台下穿红衣服的那位小姐，你在你自己直销过程当中，你是怎样跟你的朋友讲解“质量满意保证”呢？（台下鼓掌欢迎，小姐答：“这就是说，如果你使用我卖的磁带，按照我教您的方法使用，发觉这磁带不好，你可以退还给我？”）（众人鼓掌）

好！很好！你也许会说：“你拿去用吧，如果你觉得用后不满意再来找我，可以退换给我。用吧，用吧，反正磁带是公司的，又不是我自己的。我没有受到什么损失呀！对不对？”（下答对）

但是，我们在座的朋友应该知道，在现在的这个社会上，有很多人的生

活还不算怎么富裕，消费水平还不能算是太高。所以在我们工作的过程中，难免会出现贪小便宜的情况。你的朋友可能也想占些小便宜，但是他可能有些顾虑，怕你会受损失。他对安利公司并没有什么感情，他不会怕安利公司因此而受损失。如果你这样说，他会想：“我贪小便宜没有关系，我朋友不会损失呀。”于是他用完了，再给你退回来，是不是蛮开心的一件事呢？（笑声）

那么如果我们这样讲是不是会好一点。比如，有一种安利的化妆品，你让你的朋友拿回去使用。大家知道，我们当中有很多的朋友，她们的皮肤是很敏感的，他们对一些产品的疗效特别过敏。所以她从前也用不少化妆品，但花了钱又不见效，她很心疼，但又没有什么办法挽回损失。

正在这个时候，你向她推销你的产品，她肯定会问你：“你这个产品好用吗？如果我用了你的产品后发现没有什么作用，那我又应该怎么办呢？”这时候，你就对她说：“请你放心，如果你使用后，发现我这产品并不能使你达到预期所想的效果，你就可以来找我退货，我保证，我会一分不落地把你买这产品的钱退还给你！”

你的这番话，讲得很干脆利落，对她来说也很实在。这时候，你的朋友这时会有什么感受，如果她用的效果很好，她会不会在用完以后退还给你？不会的，因为她怕给你造成损失，对不对？（台下热烈鼓掌）

除了了解产品的情况以外，我们还应该主动去了解除此以外的很多很多的知识。这些知识，会对我们在从事安利的直销工作有帮助。

如果我们能以专业人士的身份出现在你的朋友面前，去指导你的朋友，去解决你在从事安利事业的直销工作中所存在的很多很多的问题，你就会使你的朋友对你产生一种信赖感。所以，你应该成为你的顾客日常生活中的顾问。

比如说，你有个朋友很会修理家用电器，而且修得很好。当你的一些家用电器坏了的时候，你就会拿去找他们，对他们说：“哎呀，你现在能不能帮我一个忙，帮我把这个电视机修一修？”

但是，你的那位朋友，会对你说：“好！但是要修好你的电视机，必须得买一个起电器，这样才能保证修得好。”当时你的心里就会想：“要买一个起电器倒没什么，但是如果我买到的起电器是假的话，或者不合用的话，不就麻烦了吗？”于是，你就会对你的那位朋友说：“那我不会挑选起电器呀，你能不能帮我挑选一个呀？”这时，你的那位朋友，充当的就是你生活中的一个顾问的角色，对不对？

那么，为了我们的事业，为了我们的朋友，让我们大家自己也到别人的日常生活中去扮演顾问的角色吧！（台下的朋友鼓起掌来了）如果当真有一天，在日常生活中真的遇到什么情况的话，因为你乐于帮助你的朋友，那么他们也一定会向你伸出友谊之手，帮你度过难关的，对不对？（台下热烈鼓掌）

这就是说，我们在日常生活中一定要做个有心人，要注意学习很多方面的知识。比如说，你可以经常到外面去走走呀，经常和别人聊聊天呀，或者经常阅读大量的报纸还有杂志等等。这样的话，你一定能从中获取不少有益的知识。这会使你的直销工作受益匪浅的。

还有，我们在从事安利的直销工作中，要经常地到我们的朋友、我们的顾客的家里去。这时候，我们应该针对我们的朋友的不同需求，做出不同的

讲解。

我们在面对面讲解的过程中，就要非常的小心，非常的注意。不能象我们大会上的这种情况，一进来就说这产品有好多用途，又接着来说第一点是怎样怎样，第二点又是怎么样，说得人家顾客们都听烦了，想上床睡觉了。

由于这种反感的心理，尽管你很卖力地说了，结果到最后，人家还是不愿买你的产品，是不是？（下答：是）

所以一定不要长篇大套，一说就没完，要留心顾客的需要，然后做出合适的回答。

我们有的朋友非常好玩，他们的眼睛转动得很灵活。当他到了顾客家里以后，也可能他当时也很口干吧，一不小心就把人家的水给喝光了。于是人家就会热情主动地去给他倒茶。

那么，这时候，他想上厕所。他进厕所后，就会留心，人家在洗脸台上放了哪些品牌的日常用品。比如什么牙膏、洗发精啦。有的朋友还会留意厕所里面的气味，看有什么怪味啦、臭不臭什么的。还有他们家厨房里的抽油烟机是不是很脏呀，等等。实在发现不了什么问题，就把他家的小孩抱过来，抱一抱，亲一亲，留心小孩子的皮肤，看他有没有什么皮肤病啦，有没有长什么湿疹啦，有没有什么白癣等等。

只要我们时时刻刻都这么样去留心、去注意，就会发现很多问题。

那么，我们给顾客在讲解产品的时候，实际上并不需要长篇大套他讲许多问题，因为多讲的效果并不大。

那么我们在直销产品中，为什么还要对产品了解很多很多的知识呢？因为，我们在座的每位朋友从事安利事业的过程中，我们也说不清，也不知道顾客，对我们所直销的产品有什么需求，对不对？但是，如果我们把自己所推销的很多产品的很多有关的知识，武装在自己的头脑里面，我们在直销的工作过程中，只要对我们的朋友做些精辟的讲解就行了，对不对？

（这时台下朋友鼓掌）如果能真正打动我们的朋友，我们就达到了预期的效果了。

还有一点就是我们在座的朋友，如果你们对自己所直销的产品的讲解能力不是很强，讲解水平不高，而讲解的内容也很有限的话。这时候，可以少说话，多行动。也就是说，如果你热情地给你的顾客多做示范，就会给你的推销工作带来很大的帮助。

就拿洗涤剂来说吧，它的质量很高，使用效果非常好。如果它在非常短的时间内就达到预期效果，就能打动你的顾客，让他们对你推销的产品充满信心。

所以呢，我们在座的朋友，要认认真真地学习产品的准确示范动作，不能在示范过程中出现差错。否则你就会毁坏你直销产品的形象。所以一定要每一个步骤，看看每一个步骤里面，又会有哪些细节。而且在我们外出直销之前，我们要经常考虑到，应该准备哪些用品，哪些用具、用语，千万不能在没有什么准备的情况下就仓促地来到顾客的家中。然后呢，就是手忙脚乱地示范这示范那，这样的话，就难以保证你在示范过程中不会出现差错。但是，如果我们的朋友在直销工作前做充分的准备，把你准备示范的产品和用具放在一个小袋子里面，这样，用起来就方便多了。

由于做了充分的准备，我们在给我们朋友做示范的时候，就能表现出一种很专业的形象，有条有理地准确地把每一个示范动作做好。这样一来，你

的朋友就会对你有好感，对你的产品会更有信心。

有些产品你真的不用讲太多，你不说人家也知道。像我前面提到过的清洁剂，只要你一开口，人家就知道了。说：“哦，我知道了，那个产品的使用效果非常好，非常的棒！”如果带着这个产品去你的一位朋友的家里，看到他家里的抽油烟机非常的脏，那你就可以马上给你的这位朋友示范。

但千万不要全部擦干净，因为如果你用你的产品把抽油烟机洗得干干净净的话，会出现什么好玩情况？你的朋友就绝对不会去买你的心肝宝贝了。因为你已经帮他达到预期的效果了，你已经把他准备做的清洁工作给做了，他会谢谢你，等到下次他的抽油烟机再脏了以后，他肯定会打电话给你，对你说：“哎呀，朋友，我的抽油烟机又脏了，欢迎你再来我家做一次示范，好不好？”（这时，台下朋友鼓掌发笑）

我记得我的一位老年朋友非常有趣，他那时做的工作是直销洗涤产品。他非常聪明，非常有趣。他每次到顾客家里，他先打开袋子把他直销的产品拿出来，给他的顾客看。但是他自己却不用手打开，而是把它递给顾客让他帮忙打开，他说他年纪大了。

然而，这位顾客没想到，他一直认为自己很有力气，认为拧开盖子，是一件轻而易举的事情。没想到他使尽全身力气，也不能把盖子打开。最后他只好不好意思地把产品还给我的那位老朋友。

我那老朋友笑了笑，便一边给那位顾客做示范，一边对那位顾客说：“怎么样，这就是防伪封签！”（笑声）

打开盖子后，他就让那位朋友去打一杯水。顾客打来水，我那老朋友就把喷雾器里面的洗涤剂喷出来，按一定比例调和起来，然后对他说：“如果你对我的产品信不过的话，你现在就可以拿去试一下，往你的抽油机的脏处去喷一喷，再过一会儿你拿抹布擦一擦”，于是，那位顾客就拿出去喷，然后回来和我那位朋友一起看电视。

待会儿，他再进厨房，一会儿，就跑过来对我那老朋友说：“哎呀，你的那个产品真的很好用！可不可以让我买一瓶？”（台下热烈鼓掌）

举这个例子，就是说，如果你在产品销售过程中，在示范的时候表现出很专业的话，那么你的朋友对你的产品就会有深刻的体会。

我们的同行之间，经常会听到这么一句话：“有人做第二次的生意，才是真正的生意。”我们在座的朋友都知道，安利公司生产出来的产品都是日常消耗用品，我们要保证有第二次的生意的话，就一定要做好售后服务。

我们的产品已经卖给别人了，钱也付了。但是几天以后呢，一般三天左右，我们就应该很热情地打个电话过去，问一下别人：“已经用了没有啊，会不会用啊，遇到什么问题啊？”要及时搜集反馈信息，不要等到这位朋友因为用法不正确，使用效果不很明显，一肚子怨气来埋怨你的时候，你还不知道。那几个月以后，你再去找他，他还会不会买你的东西？

所以，这个售后服务是非常重要的。这些就是零售的重要性和技巧。我希望大家都能掌握这些技巧，在安利事业中一步步走向辉煌，谢谢大家！

第八章 推荐的奥妙

编者寄语

诚实是你成功的最佳途径，当你从此拥有欢乐，那么把你的所有让别的朋友来分享，这就是推荐。不要考虑卑微的东西，只需用你的真诚、自信、乐观就够了，会有许多人受到感染，并从此加入你的行列。

王女士：

大家好！

下面我讲讲安利事业的成功基石——推荐。

为什么要推荐？推荐的目的就是让我们建立我们的组织，扩大我们的事业。当你把安利事业分享给你的朋友，而他们再把安利事业带给他们的朋友，你的组织网络就不断地扩大。每当一个新的直销员参加，你网络的力量就增加一份。当你的网络越来越大的时候，你的市场力量就会倍增，这就是我们今天从事推荐的目的。

那么，怎么去推荐呢？你们想不想听听我的经历？（下答：想）我这个人是很蛮的，因为我们北方人很直，你们看北方的男子汉是不是很有男子汉的气魄？今天有没有来自北方的，请举一下手。（有人举手说：“有”）噢，太棒了，OK，让我们给这些远道而来的人一些掌声！（掌声）北方的女孩子也很讲义气，我就是这样。

我在我的工作单位，有一个最好的朋友，就是阿丽。我跟她讲：“阿丽，我告诉你。我现在从事一个很好的事业叫安利。”她说：“安利是什么样的事业？”我说：“不太懂。”她说：“那是干什么的？”我说是直销。她就说：“唉呀。是直销呀！”

因为她比我经历的更多一点。在接触安利之前，她还接触过其它的直销。于是，她就说：“呀，直销，是真的假的，骗不骗人哪，投入时间是多少呀？这个企业有什么样的背景呢？”我统统说不明白。

于是我这个人就来了蛮劲。跟她讲：“我就跟你讲，阿丽，因为我做安利，你就一定要做。我们两个是朋友。朋友嘛，是同甘苦共患难的，如果它是一个人坑，我跳进去，你跳不跳？”“当然跳了！”她说。那我的第一条线就由此诞生了。（掌声）

这问题简不简单？（有人答“简单”）好简单，对不对？可能是太简单了，所以第二条线就给了我一个惩罚。

他就是我们清大哥。唉呀，劝了他一个月都不来。今天说脑袋疼，明天说肚子疼，幸亏没有说屁股疼的，要不然他也会说他屁股疼。（有人笑）真的是气得我半死，但是我这个人真是蛮有耐性的。我想，就你这个样，我一定把你搞定！（笑）真是这样子，于是我就一直约约约，约到最后一次，他终于来听课了。（掌声）

那次正好是我们的“皇冠大使”讲课。他讲课的时候，我们不懂什么基本动作配合，“皇冠大使”在台上讲，他坐在中间，小黄坐在他的右边，我坐在他的左边，台上讲一句我们解释一句。台上开大会台下开小会。一节课下来以后，他说如果安利是一个事业的话，他会全力以赴的。唉呀，我这个人可不可以说命非常好？真的是，第二条线就这样诞生了。（掌声）

在我的整个组织网当中，一共是七条线，但是，有一条是算半陌生的，

那就是小蓝这条线。她认识我但我不认识她。我认识的是她哥哥。她哥哥是我们公司原来的一个同事。一次我跟她哥哥打电话，是她接的。我就很偶然地和她聊天，聊啊聊，就把她聊来听课了。

但是，说句心里话，安利的制度当时并没有打动她。所以我没有放松。因为她的手上皮肤很不好，我就把安利的产品分享给她。她拿回去很是提心吊胆，一方面是对我，另一方面是针对安利的护肤系列产品。她的手的情况是很严重的，通常还要戴着手套。当我介绍安利产品给她时，她的手腕上还有一条戴手套留下的痕迹。她说：“我用安利的产品现在可能不行，因为我的手已经干到这种程度。现在就是把这种产品送给我，是手不好还是安利的产品不好，就很难辨别清楚了。”

那时我已经对安利产品太了解了。于是我就跟她讲，我说：“安利产品可以呵护你的皮肤，不要担心，不行你找我。”就这样她用了安利的产品。

大概是一星期以后，我打了个电话给她，她说：“唉呀，我的手对这种产品竟然没有刺伤的感觉。它不像其它产品那样对我的皮肤有伤害作用。”

又过了一个星期，她说：“唉呀，奇怪呀，我觉得我的手居然恢复了。”再过一个星期，（掌声），她主动到我家来，她说：“我一定要给你看看我的手。”我当时也是蛮紧张的，怕出了什么事。但过来一看，我发现她的手变得更加白更加嫩了。

你发现没有，现在所有的安利直销员的手都很漂亮？就是这样一个过程，这个问题就搞定了。（掌声）

以下的介绍是我的第四条线。对这第四条线，我居然推荐了一年的时间。她是我的同学，我的好朋友。当我接触安利以后，我就开始告诉她，说我开始加入安利了。然后她说安利是干什么的，我说是直销，她说：“唉，是直销呀！”很不感兴趣的样子。那只好聊聊别的就算了。

过了一段时间后，我做到9%，我就告诉她这个好消息。她说：“你挣了多少钱了？”我也很天真，我说大概不到1000块钱，对方在电话里笑了几声，笑我的1000块钱。因为我的这个同学有自己的生意，有近百万的固定资产，所以她很小瞧我的1000元的收入。

当我做到了15%，我又打了个电话给她。唉，那个时候，她还是没变化，还是对我的话很不在意，可是她的那个冷漠的态度却给了我太多的动力。（掌声）

然后呀，我就做到了21%，我又打电话给她。但我没有立刻打。我是1月底做到了21%。二月份过年，三十晚上我给她打电话拜年。

过年的时候，我们通常要在电话里聊一聊，聊一年中比较好的事情，聊我们的收获，对不对？但是我却没有跟她聊，我说：“对不起呀，今天好忙的呀，不多聊了。”她说：“为什么？怎么变成这个样子了，跟我聊天都不愿意？怎么样我们还是好朋友，对不对？”我说：“真对不起。说句心里话，我现在有下线几百人，我干嘛跟你聊起来没完啦，那么多人等着打电话进来呢。”（大笑，掌声）

她当时感到很吃惊，说：“不就是那个安利吗，我加入不就行了。”（笑）然后呀，她说：“我就把身份证寄给你给我办加入吧。”我说：“好！”结果呢，我是在二月份给她打电话的吧，我二月底做到明珠，却仍然没收到这身份证。说句心里话，她虽然有资产，我真还没把她当作我的大线来推荐。

做到明珠以后我很快乐，于是我就打电话给她，她说：“我就想啊，这

个电话早晚要打来。”我说：“为什么？”她说：“因为我身份证没邮呢。”（笑）可是，我说：“我等你的身份证，我有耐心，就等你加入。我会等你两个月三个月再给你打电话。现在打电话是告诉你，我做到明珠了！”（掌声）

然后她说：“明珠多少钱？”每次她都要问钱，感觉这个人真是钻到了钱堆里去了。（笑）我说：“我不告诉你。”（笑）唉呀，就是这一句话，三天后身份证就到了，钱也到了，她就这样加入了。（笑声，掌声）

她加入了以后，就开始到广州来学习，她是在6月底7月初来学习的，8月份出去做了一个月，9月份就上了银章。那么上个月她的整个小组做到了明珠，上个月带出了10个银章（掌声）这就是我推荐的又一条下线。

还有一条线，就是我的姐姐。我做安利，我最愿意告诉的一个人就是她。我自己是很渴望成功，但我最渴望她成功。因为她是我身边最亲近的人。

于是我让我姐姐来广州，我说你来学习，来了解安利。那时我正准备辞了职做安利以便做得更投入，可我一投入她就生气，她说：“你看你现在条件这么好，收入这么高，你干嘛加入这个？”我说我之所以要辞职做安利，是因为我们团队面对着整顿的时候没有信心。我这个人那，不干就是不干，干我就一定要干出个样子来。

那我姐姐当时就威胁我，她说：“告诉你，你如果辞职，那安利我就不做，我马上就回家。”我当然在意姐姐，但是我更在意这个事业的成功。所以我照样辞了职，然后姐姐跟我干了一大仗。

当我不断的做，不断的成功。当她发现她身边有很多人成功的时候，我姐姐就也开始做安利了。就在我辞职的三个月以后，她开始全力以赴，自己到广州来学习。那么她在1月份也上了银章，她就是我的第七条线，上到了13000多分！（掌声）

我为什么上台讲我自己的这些所有的推荐呢？因为在今天，推荐已经变得越来越重要。一个人能力再强，要你一个人销售10万块钱的产品，你也会感觉困难。那么如果你用100个人销售10万元产品，平均一个人多少钱？1000块钱，对吗？是不是只有1000块钱，是不是觉得很轻松？安利是团体，不是你一个人在单打独斗，所以推荐意味着什么，意味着你的网络优势。

那么刚刚讲的是在我所熟悉的人当中，我进行的推荐，这些人可以分成几种类型：

一种类型是他相信你，不需要考虑，他就可以跟你走进安利这个环境。那你当时就可以成功了。可是当他走进这个环境的时候，他是戴着“眼镜”开始学习安利的。

我一说戴眼镜，戴眼镜的人马上敏感起来。噢，我说的不是这样的眼镜吗？这是一种比喻，说明他看得很仔细。所以说，你仍然需要引导他，去伴他走过一段路程。仍然需要让他真正的了解安利。

他当然是了解你的为人，当然相信你，因为这样的推荐就是建立在你和他相互信赖的基础上。那么怎样保证让他去看懂安利呢？因为只有看懂了，他才可能去做，才可能成功。不然的话，他只是给你一个面子，他不一定相信安利。而你就辜负了他的信任。

所以，这样一条线，当你带他的时候更需要费一番心思。因为你不是在乎他加入与否，而是在乎他今后是否能真正开展安利事业。我的前三条线，也就是我的翡翠腿，我就是这样的。就花了好多力气，好用心地去带他们。

第二种人，是等你把安利推荐给他以后，他决定去求证安利的人。他要用自己的眼光来鉴别一下：安利是否值得他做。这样的人是不是也很有智慧？对他们是不是也要有耐心？真的，这样的人，你一定要给他耐心。

其实，我为什么推荐的时候很有耐心，因为我的上线对待我就很有耐心。他跟我讲了安利到我第一次去听课，大概经历了一个月的时间。他几乎每天讲，我去听课了，他还坚持讲。而我就是我刚才讲的第二种人，所以你一定要有耐心。我们自己看待安利都有一个过程，为什么你不给人家一个过程呢？

我记得我有个下线很有意思。他把安利告诉他的朋友，说安利很好。但安利究竟怎么好，他并不一定讲得很明白。人家就说安利到底好不好呀，人家很怀疑，他用我的那个方法，他说：“我告诉你，你要不跟我做的话，朋友也没得跟你做。”那朋友就说：“没得做就没得做，既然你无情，就别怪我无义。”那所有的朋友全都不是朋友了。（笑声）

所以，我们一定要给人家一个时间来了解。这个时候需要的是耐心加推力，那么，第三个条件是不是更需要耐心？（下答：是）这就叫做养线。象我的第4条线和第7条线和我的姐姐不是都养了一年吗？

我们在推荐我们的亲人的时候，是不是往往遇到一个情况，那就是越是亲人就越不理解你，越是亲人就越不见得能跟你很快的达成共识，对不对？那么，这个时候怎么办呢？

我记得我在推荐我的朋友的时候，是这样告诉人家，我说：“今天我把安利告诉你，因为我们是朋友。因为，我想把安利当做我们终生接触的一个事业。”那么，你认不认同安利在于你，因为认同是你的福气，对不对？”（有人答“对”）如果你认同安利，一下子就悟到安利的益处，那是不是你的福气？我说我就算是很有福气的，因为我的能力不是很强哟，而我在很早时候接触安利了。

昨天我的感想很多。因为我看到一个女孩子加入安利20天就做到银章。然后呢，3个月就做到金章。当时她上银章的时候我就想这条线能稳吗？结果，她创造了奇迹。

所以当提到15%，这些人上台分享的时候，我真的感触好深。我说安利真正太公平了，让我们这些没有能力的人先接触，我们真有福气哟。它让我们早点了解了安利，早点遇到了安利，我们才有今天，对不对？（掌声）

然后，我告诉我的朋友一句话：“今天我们是朋友，所以我渴望你成功。如果我在安利上做成功了以后我再告诉你，是不是我不够朋友意思？对不对。”那就是我不够朋友，我没有尽我的人情了。那么，我今天讲出来，是我的责任，做不做由你。这样态度好不好？（“好”）哎哟，真的，这态度最好了。（掌声）正当你养线的时候，请你抱着这样一个心境。

在我们推荐过程当中一定会有陌生线。在我的小组当中也有陌生线。因为我们有很多坐车认识的朋友，坐飞机认识的朋友，有我们做美容时认识的朋友。那么我们怎么面对陌生朋友去做推荐呢？

我有这样的一个心境：安利是在不断做的过程积累经验的。他反正不是你的下线，对不对？所以说，有机会我们就讲，讲成了当然就成功了，讲不成反正他又不属于你的，没有关系。抱着这样的心境就好了。

但是很多人说：“推荐陌生线，好，我就去讲，不停他讲。”我的有些下线很有意思，一上车就开始跟人讲，这种情况我看得最多了。

看着下线跟他们讲，我就很着急，好象要跟人打起来的样子。（笑）人

家说：“直销是骗人的。”他就说：“谁说是骗人的。”两个人就在那里很激烈地辩论，你说一句我说一句。哎呀，好棒的那种感觉啊。我真的不知道怎样去赞美。（笑声）然后呢，我的那个下线无能为力了，就把那个人甩给了我。

我的语调当时就跟他差了很多，他是很激烈拼命地讲。而我当时只是笑着说：“哎呀，真的，这个老弟好聪明哟。你通过聊天来了解别人的事业，这很好。有一句话，就是嫌货才是买货人，你既然有兴趣跟他探讨，说明你还是够智慧的。”我是不是当时就给了他成就感？（下答：对）哎呀，他当时好兴奋哟，马上把那眼睛睁得很圆，就向我这边走来了。

接着我就跟他讲：“其实，为什么这个人这样的跟你在争？因为他太正直了，太诚实了。他总觉得这个事业好，就容不得别人说它不好。因为他觉得好，而他不能让你觉得好，他觉得太对不起你了。”（掌声，笑声）于是他对他那个人也谅解了。

我又对他讲：“其实呀，你也不一定今天就下决心做安利，不一定就非要交我们这些朋友。如果你业余时间还没有什么事情做的话，如果你需要一个机会来改变你的命运的话，那你不妨来了解一下。”我就讲了这样一句话，他就乖乖地把名字留下来，走进教室去听课了。（笑，有人鼓掌）。

假设你今天认识一个陌生人之后就马上着急跟她讲安利，那我是不很赞成的。但如果他主动来接触，问你们是做什么的？那你也不用撒谎。

有的人就做过了头，没等人问就说我告诉你，安利怎么怎么样，这不好。有一次，我们去上海，坐在我们面前有一个男孩子，一上车就问司机“你愿意这样天天开车吗？”人家说：“你这是什么意思？”（笑声）他就说：“如果你不愿意这么做，我告诉你一个机会来改变你的命运。”那司机回了句，说：“你真是神经病。”（听众大笑）（掌声）

坐在后面的我乐得半死。你们说他是不是有点太性急了，对不对？他要改变这个，要改变那个，结果谁也没改变了。（笑）

所以说你推荐时候不要着急去讲安利。那有些人呢就含蓄过头了，人家问他是做什么的？他说：“没做什么”。（笑声）一点自信都没有。人家问：“你是做什么的？”你不妨告诉他：“我是经营日用品的，我是做一个跨国公司生意的。”那如果再继续问怎么办？那直销就是直销了，我是做安利的。说了也不怕，只是不要过头。

最好的方式是用一种平常的心跟人家交朋友。今天你留下一个名字，明天就让他做你的朋友，这样就行了。

如果你俩是朋友，他即使今天不做安利，那你明天吃饭的时候，还可以和他讲讲安利，对不对？明天不讲后天还能讲，讲到他听懂为止。

关键是他是否愿意真正和你交朋友，这是你能否成功的前题条件。我们出去的时候，不要抱着很强的目的性。不要说，一看到人，你就去发动。那样真的是吓死人了。你在主动出击的时候，别人总会英勇自卫的。（笑声）那如果你随便跟他聊天，他还会自卫吗？（下答：不会）绝对不会呀。与人相处就应是这个样子。我现在推荐呀，人家都是主动给我留名字。我很少说：“留个名字好吗？交朋友好吗？”我一般是跟他聊天，问他的需求，给他一些观念。那么他就很想认识我。

推荐的关键，不在于你今天是否跟他讲安利，更不在于你今天是否主动出击，而在于你今天拥有一身能力。在你所到之处，无论遇到什么

人，他们都愿意主动交你这个朋友，这就是你最后要达到的目标。（掌声）

上面讲的，就是几种推荐的类型，包括：亲人的推荐；给人时间让他求证的推荐；让他看你成功，你来养线的推荐；还有透过产品进行的推荐，最后就是陌生朋友的推荐。但是我们发现，在推荐的时候，最关键的不在对方，而在于你自己。

有人推荐不成功，就说：“那个人好差劲，没悟性。那个人就是穷死的命。”哎，有些人就什么都讲，我们不提倡这样的推荐态度。推荐能否成功，关键不在于对方拥有多少，而在于你自己，最关键的一点是你的心境。当你看见一个人就像看到一堆钱一样，人家就觉得你钻到钱眼里去了。人家就会觉得这个人穷得非得挣我的钱不可。这是是不是很好？

你推荐的时候，要有一种心境：我今天是在帮助你的，我今天来，实在是为了改变你的生活的，真要有这样的一份心境，要有自信。

比如在推荐的时候，人家问你：“哎，安利是什么，”你讲的时候眼睛都不敢看人家，听到这句话就咳嗽两声，捂一下嘴，拨一下头发，又做了很多掩饰，半天才说。这说明什么？说明你没有自信。连你自己都还没有了解安利，那就请你不要讲安利。

要是今天你把安利当做你真的事业，说我要经营它一辈子，我一定要在安利事业里成功。那当你做到这一点的时候，你的推荐绝对会成功。那么，这成功是不是一份自信造成的？自信来自于哪里？来自于你对安利的了解，来自于你对成功的经验的拥有程度，来自你的能力。所以，推荐主要是你自己的一份自信。

推荐成功与否还在于你的心境，你要有帮助人家的心境，而不是赚人家钱的心境。如果不真为分享，而纯为赚钱，等于采取了古代兵家的第一计“瞒天过海”，那么你的朋友一定也会以最后一计“走为上计”来应付你的。那你就一定会失败。

我记得我有一个下线，他有一个小组，就因为一个误区，整个小组三个月没有挂上银章。他的误区在哪里？他说我今天推荐这个下线很有能力。他上银章，那我就完蛋了，我就赚不到钱了。他停了一个星期，不给小组开会，告诉我要冷却一会儿。那这个小组就一直上不了银章，我就说：“奇怪呀，为什么上不了银章呢？”他说：“他们上了银章，那我怎么办呢？”我说：“那你再脱一条线再上银章啊！”他就问：“那我有收入吗？”（笑声）这样是很好笑吧？（掌声）

做安利呀，当你不看钱的时候，钱越来越多；当你看钱的时候，就没钱。真的是这样子的。

那年邓小姐讲了一段对我感触很深，她说：“我们网络这么大，我们这么多下线，我们却没有做过红宝石。为什么，如果说做红宝石，赚钱多不多？月积就两万呢，对不对？”

如果下线脱离，你的奖励是多少钱？3200，是不是？那么安利最终看你挣多少钱，看你脱多少线？对不对？

（台下有人答“对”）多脱线才能获得最后的成功。所以，安利绝对是给有远见的人来做的，不是给只看到眼前利益的人来做的。

所以上线推荐的时候都不要看钱。（一片热烈的掌声）看钱设法做安利。推荐的时候要向人表明你是为了帮他成功，而不是为了赚取他的钱。你

心里想的什么，通过你的面部表情都可以表现出来，不是说“面如心声”吗？所以，人家总会发现你今天真正的目的在哪里。

如果我们调整一下心态，真正的去渴望我们身边的人都能成功，那我们自己也会成功。

还有一个很重要的因素，这就是你的自我形象。我发现有些人在很短的时间内就可以推荐很多很多人。为什么？最关键的一点就在于自我形象。

如果你原来不注意仪表，后来变得注意了，人家是不是会想，安利怎么这么有魔力？看他一进安利，就变得这么有气质。就会想安利真不错呀！这是不是可以影响很多人？是不是会让人家对安利充满好奇心而愿意了解安利？

所以，真正的传销高手不是拿自己的优点来激发别人的羡慕，以牵动购货的兴趣；而是拿自己的缺点，经过改变，成了优点，来带动别人的学习、跟进。有五种体质变化，很容易使人受到震撼：胖变瘦、矮变高、黑变白、丑变美、弱变强。

我就是这样给人推荐的，我的上线是我的办公室主任。以前是蓬头垢面，懒洋洋的一个人。天天讲老公小孩。后来她突然变了，每天高高兴兴，整整齐齐的。每天跟我谈安利，那我就奇怪了。真想了解一下安利。我就让她推荐进来了。

所以说，自我形象在推荐中是很重要的。你要是懒懒散散，穿得随随便便，又没有精神，谁会相信跟着你这种人能成功呢？谁又会相信你介绍的安利呢？对不对？所以说，脸不发光的人永远不会变成一颗星。

所以，一定要注意自我形象，要不断地改变自己。而在我们这个安利的环境里，改变也是不难的。我们这里是不是美容也教，营养也教，服装知识也教？

真的，这是最重要的。最重要的是你要改变，觉得原来哪里不够好，就要变得更好。你身边的人，就会因为你的改变，而跟你来做安利，成功与否很大程度上在于你的感染力。所以我说哑巴也可以推荐得很好，因为安利有时不在于你的口才，而在于你的自我表现，在于你的那种整体的“语言”。

那么我刚才讲的是推荐。推荐固然重要，那么在推荐进来以后，你的下线是否真的跟你做安利，是不是最关键的一件事情？那么电话跟进就会重要了。

什么是电话跟进，怎样电话跟进呢？我们通常打电话都有一个程序，电话跟进也有一个程序。这个程序就是先上线，后旁线，再下线。上线和旁线我不再讲了，只讲讲对下线的电话跟进。

比如说你今天邀约了 A、B、C、D、E，五个新朋友，五个人的态度各不相同。

第 1 个说：“哎呀，安利呀，我最近没有时间做”。第 2 个人说：“我要准备腾出一点时间来了解一下。”第 3 个人说：“安利太好了，我一定要全力以赴”。那这个人肯定是要加入的了，对不对？那第 4 个呢，有可能是说：“你先做吧，等你做成功了我再跟你做。”有没有这样的人？（台下异口同声“有”）然后第 5 个人呢，会说：“我不想加入。”

一共有 5 种情况，一是要了解，一是要加入，一个是要等你成功，一个是现在没有时间，一个可能是很反对。不外乎这 5 种情况。

那么在哪些朋友中，要先给谁打电话呢？肯定先给“加入”的人打。告

诉他，怎么样办加入。

第二种情况是不是“了解”的，那你一定要告诉他听课时间，要让他去听课。因为听课是最好的了解手段。

第三个等你成功的，你就先不要管。说没有时间的人，那你就给他打电话，告诉他时间的观念。我有个下线，就是让一句话给打动了。他每天都去听课，可是他说：“安利好是好，可我就是没有时间。”

这时他旁线跟他讲了一句话。旁线说：“安利你没有时间。你工作了多少年？”他说：“工作了九年了。”“那你工作了9年，你工资有多少？”他说：“500块钱。”那个旁线就说：“如果你做安利，不要说9年，给你9个月的时间，看你的收入能不能超过500块钱。”这个人恍然大悟。就是这样的一句话啊，把他给说动了。

我们就给他这样的观念：世界上最忙碌的人不一定是最成功的人。而世界上最成功的人必定是有效率的人。这样你就能说服那个自称没有时间的人了。

对于那个等你成功的人，有时间可以给他打一打电话。（有人答“对”）告诉他：“我现在成功了，我又推荐了几条线了，这个月我又上了新线。”你成功了，那他自然不会再犹豫了。

那么，反对的那个人你要不要跟他聊天呢？也要聊天。他反对你，你没必要跟他打架，你可以通过聊天看看他的误区在哪里。看他到底反对什么。这就是打电话的顺序。

那么，在打电话的时候，你要注意几点：

第一是要注意你的态度。

有些人是不是听过课马上有累的感觉，有没有？（“有”）但是你会发现，所有的领导人都不会感觉到累。有人会说：“他们成功了，他们当然说不累了。”是不是这么回事？不是。这是因为他们首先有一个态度，这才造就他们的成功。

所以你打电话一定要很精神，很兴奋。不能跟人家低八度讲话：“嗯，老张，唉，我跟你讲哟，明天呢，有那么一节课呀，嗯，那个老师呢，可能是说，听说是呢，是个翡翠。”（笑声，掌声雷鸣）人家觉得你懒洋洋都不肯讲几句话，他是不是更懒？（下答：是）他回答你会是什么样子？哎呀我都学不出来了，我不具备这个素质。（笑声）

其实你可以这样通知他：“告诉你哟，有个讲座，告诉你如何迈向成功。如果你心中还有一点希望的话，不妨去听一听。要不然来不及了。”那如果是你心中还有“希望”两个字的话，要不要去找一条路？（答“要”）要不要去听这样的课？（答“要”）

当你说得好兴奋的时候，他是不是会觉得，哟，今天不去就来不及了，对不对？

要记住，你是用你的气质在感染别人。在生活当中，每个人都有他的人缘，有些人人缘好。有些人人缘不好。为什么？因为人缘不好的人平时很冷漠，很消极，很不快乐。人缘好的人，总是很兴奋，很快乐，谁都愿意跟他接触。

真的是这样，兴奋能给人好的心情，能给人力量。所以我们打电话的时候，一定要讲激进的事情，讲快乐的事情，不要讲那些消极的事情。那么讲什么呢，讲你所听到的，看到的，做到的快乐的事情。

第二，我们打电话要注意效率。

如果你接个电话，人家一聊就是一个小时，你会不会很烦？有的人打电话十句话只有一句重要，让你听得急得要命，你还会有什么心情听他讲安利呢？所以一定要注意效率，要做到简明扼要。

象我们的“皇冠大使”王老师，每天只用两个小时打电话，就可以办好10个国家和地区的会场事务，就可以和他的许许多多的下线交流信息，指导工作。那如果他没效率的话，相信他一天下来连穿鞋的时间都没有了。更不要说什么洗脸梳头了。

记得有一天我的下线没告诉我，就找到我家里去了，就这样一敲门就进来了。你们知道我这个翡翠当时是什么样子的？很狼狈哟。（笑声）不讲了，反正我不是台上这个样子。（掌声、笑声）。

所以我想如果我是王老师，我可能就没样子了。因为我们还没有皇冠大使的功力。这功力就是效率。所以打电话一定要有效率，要简单扼要。

另外，讲话的时候，语气也很重要。

比如有些人邀约朋友，开口就问：“唉，今天你有时间吗？”有没有这样讲的。那你的朋友就会说：“没有时间呀！”《笑声，掌声》好棒呀！对不对？（掌声）那你白准备半天心情了。

错在哪里？就错在你自己不会讲话，错在你的询问方式。

你应该说，“我告诉你，怎么怎么样，唉呀，今天这节课如果你不来的话，你会遗憾终生的。”你说得兴奋的不得了，然后说：“我今天晚上，几点几分在什么地方等你。”说完，“叭”的把电话一放，他哪有机会说他没有时间呀？对不对（掌声）这是不是学问？真的是学问呢。

我有时看我下线打电话，真让我着急。我说你怎么不问他：“你今天搬不搬家？”你可以帮他去搬呀。（笑）那他的课永远都不用上了。

所以说，打电话的时候，不要先去问人家有没有时间，而要宣传上课的重要性。告诉他这节课跟他有什么关系，告诉他：“如果今天你不去，你会后悔的。”就象老师告诉我们说的除了结婚以外，什么都不能成为不上课的理由。结婚是不是不能等？这是好事，不能等，对不对？其它离婚呀，打仗呀，加班呀，所有这些，统统都可以放下，所以说你讲话的语气很重要。

在打电话的时候，有些人还会诱导下线谈一些问题，比如他会问：“最近，有没有问题呀？”我有的时候也会讲出这句话来。我有的时候会问：“这个月上21%行不行？”能不能这样问呢？不能噢。我有的时候就会讲错。

但是我们要养成一个习惯，不要用这种问法。应该说：“这个月上21%，有没有信心？”（台下答“有”）那下线绝对不会说“没有”。一般人都不喜欢说否定式，对不对？（答“对”）如果你说：“这个月上21%可能上不去了吧。”他会说：“对呀。”那你们还怎么进步？（笑）（台下大笑，掌声）

所以不要用这样的语气，要给你的下线一个很正确的方向上的引导，要给他一个很便利的回答问题的方式，那就是肯定的方式。不要去诱导他说“不行”、“不可以”、“没有时间”，千万不要诱导这些。

另外，假如说对方真的没有信心，那你打电话的时候要不要给他信心？（答“要”）要给他信心，你的语气就要有足够的感染力。你要给他鼓励。

打电话的时候，千万不要谈问题，谈问题我们会很累的。我以前尝试过和我的下线谈问题，我说要给他解决问题。于是我就打电话问这个问那个，

开始从头调查，结果我开了一个下午的电话会议。开得我头昏眼花，累得要死。

老师告诉我们，你之所以有问题，不是你没有想法，而是你缺少梦想。当梦想大于问题的时候，是不是什么问题都没有了？（答“对”）真的，人是有很多的潜力的。

有一个老妈妈，天天腰疼腿疼，到处都疼。在家里什么重活都干不了。有一天，她家着火了，她居然从五楼把她家冰箱搬下去了。（台下笑）那是不是没有问题，对不对？因为她当时有一个最重要的想法：要把冰箱保护好。所以她没有了问题。

我还听说一个故事：

一个瘫痪多年的女孩子独自在家，突然地震了，她想也没想就跑了出来。等安全了，她才想起她的轮椅，想起她已经好多年没有站起来了。那为什么她能奇迹般地走下轮椅；就因为她有个最重要的想法：求生！

所以，她的问题也不存在了。

为什么有的人很能带动他的下线，他身边有一群一群的人，大家就是愿意跟他在一起，这是为什么？就因为他经常给别人梦想，经常给别人希望。我就经常打电话刺激我的朋友。前天，我以前的老总给我打电话，他说：“小王你现在已经比较有钱了，要不要投资一个什么项目呀？”我心想，你又想骗。我就告诉他，我说我不想投资，我说：“我跟你讲，我做安利做再大，我的投资也不必要增加。我知道你在增加投资，你在搞一个什么新的项目。而我今天收入在倍增，好就好在我还是只投入几百块钱，我没有风险。我凭什么跟你承担风险？你以为我还会跟你一样，我不会上当的。”于是他就说：“哎呀，我还不如早点跟你做安利好。”（掌声雷动）真的是这样。（掌声）我经常告诉我的那些朋友、那些同事、那些老板，我经常告诉他们：“我现在准备买第二台手机，我还准备买车。”这是不是在给他们梦想？（“对”）有了梦想，你就会聚精会神地去奋斗，而没有闲心去于无聊的事情。

夫妻是不是经常打架？我和老公也经常打架。我们两个打完架和好以后，就说，不打架的夫妻不正常，好像打架是正常的。

那我现在呢，我要做安利，没有时间了。有时候我先生气我，我就告诉他：“你记住这一回，晚上回来，我再跟你干。”（掌声）结果晚上听了课回来后。我总是好兴奋，我就很开心地跟他讲今天怎么怎么样，而他就在那儿乐。我知道他乐什么，他乐我忘了跟他打架了。（掌声）

没时间，真的没时间。因为我们一心想在这个环境中成功，一心想帮助更多的人成功，再去做那些事，是不是无聊啊？

推荐也是一样，如果你身边的人看你过得越来越好，他就越愿跟你一块做安利。现在找上门跟我做安利的人实在太多了。当你成功的时候，当你很快乐的时候，当你的生活蒸蒸日上时候，人家就会有一种羡慕的感觉，就想要跟你学。

那么，成功重不重要？（答“重要”），快速成功重不重要？（答“重

要”），要想成功，必须经历三个阶段：

一个是要自己先融入这个环境，叫做快速融入。

因为做安利不是单打独斗。如果你一个人觉得安利好，可以做安利，那没有用，你绝对做不起来。

今天所有的人，当你融进这一个环境，来参加这次训练的时候，你有没有一种感觉，感觉来不及了？（台下人齐声答“有”）为什么许多人连饭都不愿意吃，一定要早点来听课，为什么？因为大家有一种紧迫感。

原来以为只是我的上线想我做安利，以为上线只是为了骗我点钱。现在一看我不做，人家做。我不要成功，人家要成功，对不对？这么大市场，快点做就能快点成功。

当你融进这个环境中，看到那么多的事实，你就会开始想做安利了，当你看到阿红，这么年轻，就可以做到明珠直系直销商的时候，当你看到杨小姐在山区那么艰难的一个地方，帮助了许许多多的朋友成功的时候，你们有什么感觉？是不是觉得自己也有可能成功？（台下答“对”）

如果你不加入的话，不知道什么样的人可以成功。你可能以为只有头上长着六只角的人才可以成功，普通的人是不行的。有没有这种想法？

我记得有一次我的下线从外地过来，他们见到我是一付很惊奇的样子，说翡翠怎么是这个样子。那我说：“翡翠该是什么样子？”还不是正常人的样子？当你了解以后，当你融入以后，你就会发现，普通人都可以成功。成功的人是和你们一样的普通。所以融入会给你很多的信心，也会给你的团队很多的信心。

第二点，就是要让自己快速学习。

今天，有人问我：“老师，我们想成功，怎么办？”我就说：“想成功，就一定要学习。”他说：“那我一定要成功”。我说：“那你就一定要学习。”他问：“那如果，我要快速成功怎么办”。我说：“要快速成功你就要快速学习。”

事实上，学习的速度决定了你今天在这个环境当中成功的速度。（掌声雷动）今天，我们所有会场上的领导人，为什么组织这样的训练？是不是要让我们所有的朋友可以通过几天的时间，快速学习，让你们快速掌握所有的成功老师的经验？对不对？（台下人答“对”）

第三点，就是快速改变。

刚刚我已讲了改变的重要性。所以这一点就不多说了。

最后，做好了以上三点，带给你的就是快速成功。所以，我预祝在座的每个朋友，通过我们的学习，通过我们的努力，都能够快速成功。我今天就讲到这里，谢谢大家。

第九章 家庭聚会

编者寄语

这简直是世界上最美妙的事情，用心去迎接你的朋友，了解他们需要些什么，并给他们提供帮助，你会发现，它的效果真好，甚至比你想象的还要神奇。

主持人：

我们每个加入安利的人一定都希望自己能成功，对不对？（台下答：对）那么，各位朋友，家庭聚会对于你们的工作是不是最重要的？因为家庭聚会就是你们从事安利事业的成长的基地，就是你们成长的摇篮。所以，怎么办好家庭聚会，是每个朋友最最想学的，而且是最重要的一节，是不是？

恭喜大家，我们今天请来了孙小姐给我们讲讲怎样举办家庭聚会。

你们知道吗，孙小姐是来自于韶关的。她在短短的一年时间里，做到了DD。在韶关、广东很多地方，我们孙小姐的家庭聚会是最最有经验、最有权威的。那下面，在座的各位朋友，让我们用最最热烈的掌声欢迎我们的孙小姐。（掌声雷动）

孙小姐：来自各地的朋友，下午好！（台下答“好！”）

我想，在两年以前，我的所有的家人和朋友可能都没有想到，我居然也会站在台上滔滔不绝。因为我从1岁到20多岁一直是一个很内向的人。而通过安利事业，我已经可以滔滔不绝了。所以，我爸爸现在非常自豪，因为他有一个非常可爱的女儿！（掌声响起）

我是前年开始从事安利事业的。我的同事不小心把这个机会告诉给我，我父亲看懂了安利，然后我的家人、亲戚也有很多看懂了它。

在他们所有人的帮助下，我们在韶关那个地方，在我的推荐人的带动下，我们从家庭聚会开始，一步步创业。那么，今天在韶关，已经有了一个非常漂亮的会场。大家只要有机会的话，一定要到我们韶关会场去看一看。（掌声）

刚才主持人已经讲了，家庭聚会是我们从事安利事业的一个非常重要的环节。我自己就是通过这个环节走向成功的。我看到今天在座的各位朋友记笔记都记得特别认真。那么，你们为什么要这么辛苦的记笔记？为什么？是不是想通过笔记把我们从会场上学到的知识和技巧带回去和朋友们分享？

现在还有很多地方没有会场，要和朋友们分享，我们就要采取家庭聚会的方式。即使有了会场之后，家庭聚会也可以起到一种辅助作用。那么，我们怎样来开我们的家庭聚会呢？

其实，家庭聚会很简单，在这里我们已经学会了很多很多的东西，那我们回去只要做三件事就可以了。是哪三件事呢？

第一件，是确定家庭聚会的类型。

我们学了那么多，记了那么多，是不是回去以后一个一个地跟朋友去讲？不会，那样我们会累得要命的。如果我们回去开一系列的家庭聚会，是不是会很方便？我们在开家庭聚会以前，一定要根据参加聚会的人的不同需要，确定家庭聚会的类型。

这样才能确定聚会的内容，比如说我们这次从济南来了十五个朋友，回

去以后就一起开家庭聚会，这就是新人的家庭聚会。这种聚会可以帮助我们做好推荐的工作。

另外，我们很多朋友进来了，知道安利很好以后，是不是想要了解安利的产品？（台下人答“对”）如果我们一个一个去讲的话，真的是好费心思哟。

为了提高效率，我们怎么办？开个产品的家庭聚会，对不对？我们可以请一些会用的朋友，告诉那些不了解产品的朋友，让他们来了解安利的产品，到底怎么样。

再有一个，当我们把朋友推荐进来了解产品以后，他们要从事安利事业。那如果你学了很多方法想分享给他们，要不要开个家庭聚会？（台下人应道“要”）噢，这个时候就要开一个培训会，我们也叫做老朋友的家庭聚会。

确定了类型以后，第二件我们就要组织准备家庭聚会了。

这个时候啊，我们要注意一点，那就是要注意选择好家庭聚会的地点，因为安利事业是一个注重形象的事业。开家庭聚会的时候，一定要有个好的环境。

你不能去一个有小孩子的人家聚会，小孩会搞得鸡犬不宁的。有老人的家里，最好也不要，因为你们会影响老人的休息。最好是选一个不太影响周围的人，同时周围人也不太能干扰你们的环境。

选好地点以后，等你把你的朋友约到那个家里，第三件事你就要开家庭聚会了。

那么，这个时候怎么办呢，你的朋友都已经到了家里，家里我们要准备一些什么样的东西呢？这个时候，有几点要提醒大家：

一个是不管是新人的也好，产品的也好，老朋友的也好，开家庭聚会的时候不要让所有来的朋友都感觉到这是一个玩的地方。要让他们感觉到来这里是从事业的。所以，不要把零食端上来。你只用给讲课的人一杯水，因为他要讲课。此外不能再有零食。

另外，我们在家庭聚会的时候，房间的墙壁上，千万不能贴上美女图。（笑）爱美是人的天性。美女嘛，人人都愿意看的，那大家都看美女去了，谁还听你讲课，你不会比美女更有魅力吧？所以美女图会影响别人的注意力。

我们倒可以在房间里贴一些，安利公司为我们准备的一些产品的介绍图。安利公司的产品图形是不是很漂亮？（台下人应道“对”）这样布置才会让参加聚会的人有一种做大事业的感觉。我们也可以贴几条标语，然后在房间里放一些产品。

家里面能放更多的产品，就尽量多放一些。有录相机的话，最好把录相机也准备好。为什么我说要想办法弄到一个录相机，为什么？大家没有感觉到它很重要？（台下答“有”）

因为你自己一个人讲不一定讲得全面，不如放录像带，把你在会场上录下的上课情况放给朋友看。录像带准备好了，产品准备好，房间布置好了，你的家庭聚会就可以开始了。

这个时候，我们还要注意一点，那就是不要搞得太紧张。不要有这种想法：“今天这几个朋友，我一定把他们搞定。”我们是把一个很好的聚会献给我们的亲朋好友，他们来到这个环境里，我们要让他们感到轻松快乐。

另外，参加聚会的时候，一定要注意准时。现在要把一件事情做好的话，

守时是很重要的。说是几点钟开始，到了时候，人来了就应该马上开始。

任何会议都有个程序。开家庭聚会也是一样的。

比如说开新人的家庭聚会的时候，首先我们可以让朋友们先了解安利公司的背景，然后了解这个安利公司的产品，再来了解安利公司的制度，最后由老师来分析安利的价值和远景。这几套了解下来的话，我们朋友就听得很全面了。那么具体应该怎么做呢？比如说聚会七点半钟开始，我们一般是定在七点半。当然，时间可以根据布置的情况灵活决定，有时候也可推到八点钟开始。首先，朋友进来以后，东道主要做一下介绍。今天我们要来了解一个事业的，所以你要让大家轻松快乐。

安排座次的时候，新朋老友要穿插坐开，主持人和 close 的老师坐在一块。这个时候呢，主持人要介绍一下东道主。让参加聚会的朋友了解一下聚会地点的情况，使他们有种安全感。

介绍完以后，为了使新老朋友注意力集中，close 的老师，也就是最后讲价值远景的老师、规划整个家庭聚会的老师一定要对着门坐着。等别的人进来以后，再慢慢地坐到后面去。这样，朋友们的注意力就会一直集中在主持人的身上。等领导出来以后呢，我们的录相机是不是准备好了。（台下人答“对”）这个时候，就可以放录相了。

在整个录相的过程中，朋友们可以逐步了解安利。我们可以请一位主持人做引导。那么这个时候的引导就不像我们在这个大会上的那个引导，要讲上半个小时。简要介绍一下就可以了。录相放完以后，再轻轻松松对录相加点补充。

安利的背景之后，我们就要引出安利的产品。讲产品的时候呢，最重要的是要讲一下，它有四大系列、八大特性。不要讲的太详细，因为今天让大家了解的是制度和背景，一两分钟带过就可以了。

最重要的是“耳听为虚，眼见为实。”（台下人应道“对”）人都是很实在的，所以这个时候你就要做示范了。

做示范的时候，一定要做得准确，一定要做得标准，要做出效果来。要让人家感觉到这个产品性能确实好。安利公司为什么先把他的洗涤用品推出来？就是为了给我们这些从事安利朋友一些示范的方便。

在我们的每个产品套装里面都有个《产品销售指南》。那本书里面都写有示范方法。你们回去一定要看哟。

做完示范以后，我们的朋友对安利公司的背景已经有所了解了，他也认为安利产品蛮好的。他对安利已经有点兴趣了，这个时候，我们可以专门请个朋友来介绍一下安利的制度。简要介绍一下，二十分钟就可以了。

通过介绍制度，使你的朋友知道通过这些小小的产品，居然可以做到翡翠和钻石。他会感觉很好，很想试一试，那么最后呢，就请 close 的老师讲讲从事安利事业的价值和远景。

讲的时候可以把从前老师们的成功经验贯穿在里面介绍。close 老师大概可以讲三十分钟。根据具体情况，整个家庭聚会的时间一般不要超过两个小时。

然后一定要跟你的朋友讲安利事业是个资金少、没风险、自由自主的事业，是个无限发展的事业，安利事业是一个成功的事业。最后这个步骤一定要去做。不做的的话，你的家庭聚会 80% 多就失败了。

讲完这个事以后，我们是不是还想了解。今天，我们来的朋友听了这节

课，到底有什么样的感受？（台下人应道“对”）那么，最后，第六个步骤，由 close 的老师来主持开个会后会。

为什么让他主持呢？因为 close 的老师在布置整个家庭聚会的时候，他知道，哪个是新朋友，哪个是老朋友。而且，他在做整个 close 的过程中，随时在观察在座的所有的朋友听课时候的种种表现。

我们这次会后会同会场的会后会，实际上是一样的。只是，家庭聚会是在家庭里做的。我们会场的会后会是在会场里做的。

开会后会时，大家围成一个圈，然后是我们的老师：一个主持，一个是 close 的老师。这时，close 老师直接做会后会的主持。

可以先叫一两个老朋友讲讲今天晚上听课的感觉。这个时候，老朋友是不是会讲到：“通过这些制度，我知道了安利，通过这些制度，我看到了希望。它是一个无限发展的事业，我们每付出一分，就能得到一块。”我记得我们以前就是这样讲的。老朋友说得很兴奋很带劲，那么坐在旁边的新朋友一定会说：“对呀！”那他对安利事业是不是又多了一层了解？

那另一个老朋友又讲：“我发现安利的产品真的非常好，比如说洗衣服的时候，最难洗的是哪里？是衣领对不对？女士朋友们可能感触更深。洗的时候真的很麻烦。不用力搓，就可能搓不干净。可是用了安利产品以后，只要把粘液涂上去，放五六分钟以后，再放到洗衣机里和其它衣服一块洗，就能洗得非常干净。”这样讲是不是又给新朋友增加了不少信心？

老朋友分享完以后，就请在座的新朋友分享。记住是所有的新朋友，不能漏掉一个哟，要不然你以后就不知道怎么跟踪了。

请新朋友来分享的时候，你一定要掌握一个技巧。在请他们分享之前，你一定要引起他的说话欲望，这就是说，你可以给他一点点适当的赞美。

你邀请来的朋友，他们都会很认真的听课。这个时候你可以这样讲：“哇，这位大妈。今天听得很认真。特别是听我们产品介绍的时候，很认真哟。我想，今天我们做了产品示范以后，在听我们的朋友讲完以后，您肯定有很深的感受。请您告诉他们，您是谁家的，好不好？我见到您的时候，我怎么称呼您？您今天晚上听了我一部分的讲话，有什么感受？”她听了这话以后，马上就会有回答的冲动。那她就会说，我叫什么？那么，这个时候，你就可以说：“占用两分钟的时间，请您给我们讲一讲，好不好？”我想她一般是会讲的。

这是一位大妈，如果那边坐着一位，很冷俊的一个男士。你就说：“哎呀，我们这里坐着一位大哥，很有理智。一直在考虑问题，特别是在说到安利制度的时候。你一定是对这套制度感兴趣吧？这套制度是美国哈佛大学研究生的必修课，你既然一直想着这个问题，可不可以谈谈你的看法？”那他一定会说上几句的。

因为你在开家庭聚会之前，你的朋友已经告诉你，新朋友是什么样子，做什么职业，他都会跟你讲的。我们就可以根据他们的不同情况来赞美他们，永远不要吝惜真诚的赞美，要引导他们发言。引导的时候实际上只用提三个问题：谁把您带来的？您叫什么名字？今天听完课有什么感受？

这就是会后会。无论是老朋友的家庭聚会还是新朋友的家庭聚会，我们都可以这样来做。这样可以使很多朋友认同安利事业。

另外，我们还有一个产品的家庭聚会。

当你的朋友听完了制度课以后，他想做安利了，所以他想进一步的来了

解产品。这个时候，我们的家庭聚会，最好能够定点定时开，这样他们才有安全感。不要今天这个地方，明天那个地方。

比如星期一你开新朋友的家庭聚会，如果你们的下线隔两天，还想来了解的话，星期一的时候你就要告诉他们星期三我们还有一节产品课，专门介绍安利的这一系列的产品。那么，星期一起来的朋友，是不是星期三他又想来听？

我们现在就来讲讲产品的家庭聚会。产品的家庭聚会跟刚才那个家庭聚会也有相似之处。大家围一个圈坐好，圈要围圆一点，不要东坐一个，西坐一个。这个时候，关键的是有一种凝聚力。close 老师坐在这里，然后主持人坐在这里。

这个时候，我们开始做产品的家庭聚会。在做家庭聚会之前，要先找两到三个，有时候可能是四个朋友，请他们做介绍产品的老师。

你可以要他们在四天内做好准备。在开家庭聚会时，他们可以把他们学到的、用到的讲出来。一般讲四到五种产品。

在开家庭聚会之前，你可以先在房间中央放一张桌子。筹办这次家庭聚会的朋友必须先把需要介绍的产品和示范工具准备好，并放在桌子上。如果你要讲口腔系列，你就要准备好安利的口腔系列产品，一个塑料袋和一只普通牙膏。

整个家庭聚会只有两个小时，如果没有特殊情况，最好不要走来走去，以免分散注意力，影响气氛。一定要创造条件，让这些新朋友能认真地把这些产品听进去。

具体的程序是这样的：第一个讲话的是主持人。第二个呢是分享产品的朋友，就是我们预先约好的那几个分享产品的朋友；那么，第三个呢，就是close的老师。

同样，主持人先要简单地介绍这个家庭聚会的东道主，介绍安利公司的背景，介绍了这些产品的简单情况。

引出这些产品之后，就需要我们这几位老师向他们介绍产品的消费知识。这几位老师对这些产品比较熟悉，我们要他们向大家介绍使用这些产品的方法。

然后主持人就要请一个朋友来分享产品，等这位朋友分享完以后，他又请第二位、第三位朋友依次来分享。分享完以后，各位朋友就会对这些产品有进一步了解。

然后close的老师就会做一个总结。怎么总结呢？我们可以用昨天老师教的那个模式来让我们的朋友下决心。可以这样说：“朋友们，假如你不从事这份职业，你也可以从这里学到许多消费知识。但是，如果你想继续了解这些产品，那么通过这些产品，你可以找到一个事业，找到意想不到的成功。”你就可以这样做产品的close。

然后还有一个程序是什么？对，就是会后。同样，我们可以先请各位老朋友来分享，再请各位新朋友来分享，听这堂课的感受。

然后，你要为下一个聚会做个广告，你可以说：“通过用安利的产品，我们可以得到收入。那你们一定会感到奇怪，为什么用产品还可以用出钱来？从没听说过，对不对？如果大家想知道这个‘为什么’的话，下星期三这里还有个家庭聚会，欢迎光临。”

到了星期三的时候，他们一定还会到这个地方来了解。通过这些产品的

家庭聚会，我们可以让一个很平凡的人成为一个有知识的消费者。这就是“产品的家庭聚会。”

当我们通过星期一的“opp”的家庭聚会，把我们的朋友带进来，又通过星期三的产品介绍会以后，我们有些朋友是不是开始动心，想从事安利事业？这个时候你就可以带着他们办加入了。

办完加入以后，我们的第一个目标是什么？当我把一个朋友带进来的时候希望他达到一定的水平，希望他先上DD，那这个时候就有一个传授的工作。这时候我们就要着手准备“老朋友的家庭聚会了。”

我们今天来的朋友，不管你是来自什么行业？你都不是因为会做安利而做安利，而是因为安利给我们很好的机会，通过这个机会我们可以成功。所以我们到这里来学。对不对？（下答：对）

所以，我们说者朋友的“家庭聚会”，主要是来学东西的。学如何迈开成功的第一步，然后通过一些经验地分享，分享每个朋友在从事安利事业的过程中成功的那一点。

就像刚才我们的王老师在讲课的时候，跟我们讲他的几个朋友是怎样推荐进来的。这就是在介绍她推荐成功的经验。在老朋友的聚会上也是一样，这是一个繁殖的过程。要加入或者开始做安利就要学方法，那怎么学方法呢？

就是一点：会的朋友教给不会的。因为总有先来听我们课的人。而有些朋友没法来。那么像你们这些听过NDO的系列课的朋友把所有的笔记记下来之后，回去就可以传授给没来听课的朋友。所以即使记得乱七八糟也要记下来。如果不记的话，回去以后我们的那些朋友全部来了，我们用什么教他们？所以你们看，我的先生就一直在这里记，手忙脚乱的。

所以这两天大家非常幸运，虽然我学了一年多，也要重新来学NDO教材。因为，这套方法学起来很快，能让我们快速成功。

今天抄下来的笔记你可能没有看懂，那没有关系，因为你没有做，边做的时候你边翻开笔记看，哇，原来老师讲的是对的，那你就可以解决遇到的不少问题了。老师教的方法真的很好。

有人会说：“一些人从来没有听过授课也一样可以卖产品。”不错，很多人从来没有听过课，一样可以推荐，一样可以卖产品。但是学了方法之后，你会卖得更好，推荐得更好，会获得更大的成功。

那么具体应该怎么开这个老朋友的聚会呢？我记得以前我是这样开的。程序也是和产品课一样。

主持人先要引出话题，比如说讲零售，主持人可以说：“今天我们是来学做零售的。很多朋友反映零售不好做，怎么样能做好零售呢？我这个人卖出去有我的方法，那么其它四、五个卖出去了，是不是也有他们的方法？这个时候就要学会取众人之长。我们今天就让大家有机会学到众人之长。”然后就引导：“今天……”

主持人引出今天的主题之后，就要请分享的朋友来讲课了。比如说我们一些朋友来广州听过课，听过我们王老师讲怎么推荐，他就可以把王老师讲过的推荐知识传给没有听过课的朋友。

有些朋友从来没有来过广州听课，但是他已经开始去做推荐了，而且也推荐到一些朋友。这时候你可以就请这些推荐到的朋友，告诉给那些没有推荐过的人。知道的告诉不知道的。

比如说零售，我的一个朋友的太太从来没听过什么课，但她零售得很好，

她说那个产品很好卖，一下就卖掉了。一个月以后，人家又来找她买。我就对她说：“是啊，你很会零售，但是你还是要学着点。以后，你可以把你的销售方法教给别人。”所以那天我们就请她分享。有一句话说得好：“只要走到人群中你就会有智慧！”（长时间的鼓掌）。

最后还是讲价值远景。价值远景都是由很成功的老师讲，但是有的时候我也亲自讲一讲。

大家看我是个小女孩，但是我挺有威风的。开家庭聚会的时候，我坐在那里，各行各业的人坐在我旁边，还有一个主持人。这时我必须控制好场面。做家庭聚会，close 老师和主持人必须要有一种能力，要能控制整个场面。最起码的别人要插话的时候你不要让他讲。但是这不能强制，因为安利事业是自由的，不是命令和压制。如果他要提问题，你可以说：“这位先生，请你等一等，你有什么问题等会儿我讲完再问。”

一定要控制场面，不能在开家庭聚会的时候，这个人问一个问题，那个人问一个问题，那整个家庭聚会就会弄得乱七八糟，无法开下去。

有时候，新加入的朋友心绪不定，没有把握。这个时候我们怎么办呢？我们可以先考察一下这些朋友加入安利的目的，根据他们的不同目的来讲远景和价值，来打消他们的顾虑，坚定他们从事安利事业的信心。

因为加入安利的每一位朋友所抱的目的并不一定相同，但综合一下，这些目的无非就是几个：你能从中找到健康；还能得到一种成就感；需要钱的朋友就是为了找到钱；有的朋友认为这样的环境好就来找这样的环境；有些朋友觉得来到这个环境可以找到快乐；还有些人认为来这里可以练口才。

上次我去上海的时候，有个朋友对我讲，他以前是老师，很会讲的。但他和我们这些做安利的人在一起的时候，就觉得自己几乎不会讲话了。（大笑）这说明什么？说明加入安利也可以练口才对不对？

另外，还有自由，还有友谊等等。

既然每个朋友的目的不同，那我们怎么来开我们的课呢？我觉得有个方法非常好，那就是请几个朋友来分享他们成功的幸福。这样，不仅可以使老朋友下决心继续做下去，也可以让新朋友坚定信心。

但是，选几个朋友一定要按听课者的需求来选。比如说，有人希望从事安利以后可以得到健康，你就要请一个从前身体不怎么好，现在加入安利以后身体变得很强健的人来讲。

就像我这样的人就可以。从事安利以前我的身体就很不好。三天两头生病。可是加入安利以后，我几乎没什么病。

这次我去上海，一连七天讲课我都不觉得累，我是刚从上海回来的，你们有没有发现我很疲倦？（下答：没有）临去上海的时候，我先生还买了几盒补品给我，我一盒也没吃，他就说：“哎哟，做安利真好，省了药钱还能赚钱，太太你不要做别的，就做安利吧，光这样就能长寿了。”（掌声）那像我这样的人去讲健康作用，人家是不是容易信服？（下答：对。）

选好讲课的朋友以后，主持人就要引导正题了。在引导过程中，他要注意贯穿一点，就是通过安利事业，我们可以得到很多东西。

引导之后，就可以请朋友们分享了。分享的时候可以这么做：先自我介绍。再说：“我在从事安利事业的一段时间中，发现我的朋友在倍增，钱在倍增，能力也在倍增”。第三个分享的朋友可以说：“来到这里，我交了很多朋友，我好快乐，一快乐就健康。”第四个朋友呢，就可以讲：“我发现

在安利这个环境里大家一律平等，不会因为你的成就低就看不起你。你看到的总是笑脸，得到的是自由和快乐。”

每个人都来分享十五分钟就够了。这个时间要掌握好，不能给他们随便分享（笑）。

分享完之后就可以开始第三步了。即由 close 的老师讲价值远景。你们就可以听到，真正讲的时候要使听到了的每个人马上感到：不做安利是不行的。

当时我跟我先生讲 close 的时候，我先生听了就很折服。开始讲的时候他还以为不然。我跟你们讲，只要你坚定信心，所有的人都会跟你做安利的。所以不要管他开始是不是折服。

准备 close 的时候，我们可以把笔记本翻开，回忆一下自己做安利的过程：为什么我要做安利，我做安利得到什么。要把你的真切感受谈出来。

象我做 close 就这样说，开始是自我介绍：“我是云南来的，生在山区。”这样我就开始引导，引起注意。啊，云南来的，从森林里来的，观众就被吸引过来。（大声鼓掌）。然后说：“我的父母都是知识分子，在林业局工作，他们一直给我们很好的环境，引导我们到全国各地，所以我看起来也不是那么老土，对不对？（大笑）。知识面还是蛮广的。”（大声长时间地鼓掌）。

这个时候，我就开始引入正题：“我一直过着平静地生活，因为我的父亲给我灌输知识已经够多了。我爸爸干了三十多年了，兢兢业业，天天出差，出差都成了他的嗜好。可是他赚的钱并不怎么多。后来我父亲就发现这套制度，他发现这套制度很好，所以他很支持我做安利。那七百块钱就是我父亲给的（笑，大声长时间地鼓掌）。我父亲现在很自豪，因为当初我做安利就是父亲指引的。

四年的时间我做传统的事业，赚了 10 万块钱；在安利这个事业，我只做了一年多，赚的却不止 10 万块。

不仅如此，我的能力得到了大幅度的提高，如果以前我站在这里讲话，我会抖得不得了。今天我就敢面对各位，夸夸其谈。我想各位大多比我优秀。但是我并不怕，因为在安利环境里我比你们早走一步。（鼓掌，长时间地鼓掌）这些时间我用来做安利事业，我得到了不少成绩。我一讲到这些，我就很自豪。”这样的 close 是不是很容易打动人？

那么 close 之后，我们就要做会后，会后还是由 close 的老师做主持，请各位朋友分享听课的感受，特别要请那些打瞌睡的朋友、无精打彩的朋友来分享。当然，如果你的聚会办得好的话，你的朋友不会不用心听讲的。

这就是老朋友的家庭聚会，那在老朋友的家庭聚会里主要是讲方法。这些方法课一次只能听到一部分，因为我们的安利事业是学无止境的，所以这种聚会可以常办。

我们的陈老师拿到皇冠大奖时，当时，安利公司给他举行表彰大会。他对所有朋友说：“当我拿到皇冠大奖时，我才拿到学生证。”所以，我们每次来这里听课时，都要像学生一样认真地来听。

在这里我还要跟大家讲一点，趁我们还没有回到我们各自的家乡之前，我们一定要把自己所要的录相带尽量买到，回去的时候不妨带一些产品，然后把一些资料带回去。

我记得当时杨老师要我把那些资料买回来，当时我觉得一张表一百多块钱，太贵了，但是后来正是这些表发挥了巨大的作用。

还有一点要讲，我们说做安利能成功，那到底怎么样的人才能成功？

我们不妨给我们成功的朋友拍一两张照片，回去以后让你们的朋友们看一看，今天我们来这里就是跟成功老师学的，你们是不是有很多成功老师的照片？（观众回答：对！）那就把这些照片拿回去给朋友们看。

好了。上面我介绍的是办家庭聚会的方法，我祝大家都能办出成功的家庭聚会，预祝大家在安利事业中一帆风顺，前途似锦！今天我就讲到这里，谢谢大家！（长时间热烈地鼓掌）

第十章 独一无二的事业良机

编者寄语

与以往不同的是，在这个事业里，你会和你的朋友一道成功，这是每一个人共同的心愿。让更多的人懂得谦卑、付出、关怀，在丰富自己生活的同时，给别人带来满足。

主持人：

大家有没有发现站在台上女孩子比较多一点？下面的男孩子有没有觉得：“哎哟，为什么都是一些女孩子首先成功啊”我想这大概因为女孩子感性多一点，而男孩子是理智多一点。男孩子都觉得这是小事业，而女孩子只是很单纯地去做就成功了。

但我今天放眼四望，是男孩子比女孩子多。而且外地的老板，不少是做管理工作的，高级的人才都来到这边。因为现在有很多成功的事实摆在大家面前，只要你按照老师成功的经验去做，你们一定会得到成功。

待会儿有一位远道而来的邓大哥来给我们讲课，他在半年的时间里就做到了DD（鼓掌）。每次讲到这本资料，大家就想到我们的邓大哥。因为他单打独斗的时候，就学会如何用最好，最有效率的方法把这本资料介绍给朋友听了。

朋友们，这本东西是你做安利最好的辅佐工具。所以我相信最后的时间是最精彩的，希望每个朋友一定要把最后的听好。让我们用最最热烈的掌声欢迎我们的邓老师。（长时间的鼓掌）

邓大哥：

各位朋友，大家好！

今天我讲的是教材，不知大家有没有做到人手一本？有的请举手（举手），好，我估计大概最多有四百本。可是我们今天到场的有五百人，为什么还有这么多人没有呢？

我想问一句：你们对安利事业了解多少，如果你们了解得并不很多，就请你拿出这本书来听我讲一讲。

我现在从事安利事业已经有1年零9个月了，可是我现在还经常听别人讲一句话，那就是“口说无凭。”光听你讲，人家可能会走神的。

可是你在讲的时候，给他一些图片看一看，既听又看的话，他的注意力就容易集中了。而这本书就是以更直观，更易懂的方式向我们介绍安利事业。

安利公司是一个跨国公司，它有38年的历史，在全球70多个国家有分公司。那它为什么能在中国生根发芽呢？这本书里确实介绍了安利公司很多的经验。我们要最快获得知识，最好每人有一本。

如果你没有书，我讲这个的时候，对你可能就没有什么效果。为什么？因为你只是在听，你看不到任何东西，你不知道在讲的时候你应该注意什么。

同样，你如果对这本书不熟悉，你也没有办法给人家讲清楚安利。如果你不熟悉又不愿意学，那你要想在安利事业成功就真的很难。

我是做财务主管的，而且我在大学里学企业管理时是免考的。在我没有学这本书的时候，我也觉得自己很了不起，觉得自己讲安利是没有问题的。可是当别人听了不明白又来问我的时候，好像我也讲不明白了。同样地，我

们今天看这本书，如果理解得不透的话，那要你脱开这本书，你又能讲什么？

有些人说：“我只讲安利的价值远景，就可以打动别人。然后要他自己再来学。可是他学的时候，碰到问题他会不会问？会不会问我们在座的朋友？那问到我们的时候，我们该怎么答复他？

所以我们最好给自己一个工具。就像打仗一样，士兵上战场如果不带枪，那你说他打什么仗？同样，我们在讲安利事业的时候，如果在这本凝聚了安利的很多成功经验的一本资料，我们都不要。还谈什么走向成功呢？

我相信今天来这里的人 90%都是来自没有会场的地方，我们很多人还得靠家庭聚会以及靠我们自己来开始工作，来进行推荐，来学习。

那么这一本就是我们的流动会场。我们走到哪里就可以带到那里。

比如今天来到台上的领导，你去问他，他一定会有。就像我跟我太太，我们走到哪里，都会带一本。因为有些人未必愿意听你讲，他愿意看一些图片和资料。如果你边讲边给他看这本书，是不是像小学生学画一样容易？是不是更直观？所以如果你还没有的话，你们应该去买一本。

在讲事业良机的时候，有一本《事业良机指南》。要把事业

良机讲得生动、讲得活泼、讲得别人乐意听，最好的办法是把这一本指南看熟。

我们每个人在跟别人聊天的时候是什么样子的？谈天谈地对不对？如果你连对方的底细都摸不准，跟他就谈你的感受，谈你的认识，你能不能打动他呢？

举一个简单的例子。如果你见到一个人，就把这本书给他看。然后你不问他，也不看他，也不了解对方是来自什么城市，然后你就给他讲、给他背，把东西一股脑儿都说给他听，我相信他会掉头就走的，烦都烦死了，对不对？（回答：对）

所以，不管你是讲一种产品也好，还是讲一本书也好，讲之前，你一定要做一件非常重要的工作，那就是跟对方做沟通。

沟通有一个很大的作用，就是能了解对方的需求。当你了解了对方后，你才知道哪一部分你应该细心他讲，哪一部分你要浅显他讲，哪一部分你要跳过去不讲。

当你对对方真正有所了解之后，你就可以把很多有针对性的话通过这本事业良机讲出来，这样就可以有效地打动对方。如果你发现，当你讲到一部分，他的眼睛忽然亮了一下，眼睛睁大了一点，那你要马上抓住这一点，跟他详细他讲。就是要讲他感兴趣的东西，这样才能打动他。

今天，我们在座的朋友一定有五百个理由来做安利，每个人的理由绝对不可能是一样的。同样，每个人想上翡翠的理由，想上“DD”的理由，想从事安利事业成功的理由也不一样。有些人是要为父母争光才上翡翠，有些人是不服输才上翡翠，有些人则是因为要成功。所以我相信每个人的理由都会不一样。

同样，对方来这个环境也会有他的理由，你怎么打动他，吸引他，完全取决于你事先对他的沟通，了解了，你才能对症下药。所以，我们可以采取各种不同的方式去讲。最起码有三种方式来讲事业良机。

第一种方法是用十五分钟的时间单刀直入。

比如你在车上、路上见到一个朋友，你很想跟他讲事业良机，但是时间紧迫。在这种情况下，你应该采取什么方式？这时你就可以采取单刀直入的方

式。用十五分钟的时间去跟他讲。但是要在十五分钟内把这本事业良机讲完，你就一定要突出重点，这时你应该怎么去掌握呢？

你应该知道哪一部分应该详细讲，哪一部分应省略。因为有些东西你单刀直入跟他讲，他会不在乎，他也不感兴趣。你单刀直入跟他讲，主要的一个目的就是要告诉他安利可以创造丰富的利益，并且安利是非常公正、公开、公平的，你只能达到这个目的。

那么你就抱着这个目的去跟对方讲，告诉他通过安利可以获得什么丰富的利益，它的公平、公正、公开都表现在哪些方面。

如果你们有较多的时间在一起，那么又采用什么方法呢？也是单对单的方法。

我说的单对单有这几种方法，第一种单对单的是十五分钟。第二种单对单的就是六十分钟。你可以用六十分钟去讲这本事业良机。这六十分钟内，前面两页 A1，A2，可以花三十分钟来讲。

讲之前同样要做一个沟通，要去引发他的欲望，然后才开始跟他讲事业良机，你可以跟他讲故事。把这事业良机当作一个故事去讲。当你用故事的形式来讲这本事业良机的时候，你会发现效果会比较好一点。

比如当你花二、三十分钟去讲前面的一部分以后，你就可以跟他讲一个传奇的故事。讲安利是怎样于 1959 年在密执安州的一个地下室里面开始创立的。你可以讲得详细，也可以讲得简略。

然后讲 38 年的发展，讲到当年的地下室变成一个大城，占地面积 28 万平方米，这时就可以给他看安利公司的鸟瞰图。告诉他安利公司已经发展成为全世界最大的直销公司之一，它的分公司已遍及全世界的 76 个国家，它的业绩从 1959 年创立时的 50 万美金到 1996 年全球安利公司的 68 亿美金。那么这是不是最直观的了解？（下答：对）

以后就开始讲安利公司的实力雄厚，设施先进。然后说：“你可以看一看安利事业的指南。”当你讲完这一部分，是不是也应该讲一讲这两个创始人做了很多公益事业？他们在全世界是非常有影响力的。还可以讲讲这两个创始人的背景，他们曾经担任的职务，对不对？简单讲，温安洛曾经担任美国共和党的财务主席，狄威士曾经担任世界直销协会的理事。

讲完后，两位创始人底下的照片是安利公司的第二代领导人，也是安利公司目前的迪克狄威士总裁和温安洛主席。也可以介绍一下他们。

然后呢，就可以讲讲安利在中国的发展。这在安利事业指南上讲得比较详细。安利公司是 1990 年进入中国进行考察的，1992 年正式在中国投资建厂，1995 年正式落成投产。

那么你来到广州考察了这个公司是不是更有说服力？（对）你就可以把你考察时的相片贴在图片上面。

接着你可以讲讲安利公司获得两家国际机构的 ISO9002 的质量认证，在这里，大家也许不知道 ISO9002 的意思，为什么会是 9002，而不是 9001？，9001 是研究、开发、生产和销售，而 9002 则不负责研究，而只负责生产和销售。这就是为什么安利公司在中国只去争取 9002 质量许可证的原因。

当有的朋友问到你们的时候你们要能回答，不能只知其

一，不知其二。而且一定要准确回答，不要让内行人笑话。

所以当你接受安利时，很多东西你都会学到。当你做到银章、金章的时候，你就会被安利公司邀请去看一看他的实验室，看一看他的生产车间。这

时你有一张这样的照片是不是会更好，对不对？（下答：对）这次是你亲自去参观，我相信更会有说服力。

同样，底下那张图片是分销中心的图片，如果你在那里买货或你的朋友在那里买货，是不是更好的说明？我相信大家都会碰到一个问题，那就是安利公司的产品可不可以退，对不对？（下答：对）是不是安利公司每个分销中心都有一个退货窗口，去拍一张相片就好了，拍一张相片就是证明。（鼓掌）

讲完这家公司后，就要讲讲这家公司跟我们有什么关系。现在大家也许会有这样的感觉：为什么我们要按照这样的顺序把他们打乱重排？为什么不按照 A, B, C, D, E, F 的顺序讲下去？而是按照：A₀₁、A₀₂、A₀₁、C₀₅、C₀₄、C₀₂、C₀₁、D₀₂、B₀₂、F₀₂、F₀₁、F₀₃、E₀₂、E₀₁、E₀₃、E₀₄、G₁、G₃、G₄、G₅、G₆、H₂、G₇、H₃、H₅、H₄、B₁、I₁……

因为这个顺序完全是按照我们大会场的模式来排定的。

这里的顺序跟我们平时讲的会场稍微有一点不同，我们打乱这个顺序上是为了将来我们在家庭聚会时，与会场模式不会有矛盾。是为了让大家更熟练，更熟悉这个讲课的方式。

在这里，我稍微讲一点题外话：很多朋友一讲到直销就是销出去。而实际上，所谓的直销是指直接销售的简称，而这个直接销售包括有上门推销，单层次直接销售，多层次的直接销售，还有层压式的销售。统称为“直销”。

在 1996 年 2 月 26 日，安利重新获得国务院工商局颁发的工农业执照，上面标明：多层次传销。以前只是二个字：直销。

这里还要讲一下“金字塔形”，有很多朋友会问：什么叫“金字塔形”？安利是不是金字塔形的？我相信在座的每一位朋友都是处在金字塔中。但是所谓“金字塔形”实际上是一个专有名词，是一个专指的概念。

在美国 70 年代，对直销进行整顿的时候，有一种专门骗人的直销，它是没有任何产品，或者产品质量很差而且价格很高，没有任何的退货手续的直销，这种销售被称为“金字塔形”。这种非法传销在亚洲各国又叫做“老鼠会”。

根据目前世界各国关于传销的法律法规，传销与“老鼠会”的区别主要有以下几条：

1. 传销是长期提供产品来满足顾客的需要；“老鼠会”是短期内拉人头诈取大量财富。

2. 传销在你开始加入时无须交费，或只交少量资料费，“老鼠会”则须交足高额的入会费，或认购自己毫无把握推销出去的产品。

3. 传销让你勤劳致富；“老鼠会”教你一夜暴富。

4. 传销的主要业务是推销产品；“老鼠会”的主要业务是拉人头。

5. 传销的产品价格合理，与市场价格接近；“老鼠会”的价格偏高或很难确定。

6. 传销的产品卖不出去可以无条件退货；“老鼠会”根本不准退货或极苛刻的条件下，才可以退货。

所以，安利不是“金字塔形”。

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300190_0299_1.bmp}

话又说回来，事实上第一个公司、工厂、企业都是“金字塔形”的，有

没有见过哪一个公司是十个老总，一个员工的？没有见过，都是一个老总，几个副总，然后几个部门经理，到副经理，到底下员工。这都是“金字塔形”。

只是，传统事业的任何一种金字塔形和直销的金字塔形是不同的。传统社会的金字塔形是一种最稳固的组织形式，任何一种组织都必须用这种组织结构来组织才有可能稳固下

但是在直销里面，金字塔形是一种专门骗入的直销，就像连环套把人套进去。那我们一定要把它跟普通的直销，多层次的直销区别开来。

我们讲到直销不需要讲这些，但是跟别人聊天的时候可以解决这些疑问。你可以跟他讲直销的好处在哪里？你也可以简单地说这样有助于抵制假货，有助于工厂或公司了解消费者的意愿和意向。

讲完这部分后，我们不禁要问：这种直销是否可以叫“暴利”，这部分利益到底去了哪里？

这部分利润主要有 3 大去向，第一大去向是研究开发。安利公司投巨资在美国修建了一个研究开发中心。在研究开发中心里面，有 57 个实验室，有四百多位全世界各地的高科技人员，夜以继日研究安利公司未来 5 到 10 年将面世的产品。所以安利公司敢于对自己生产的产品作出承诺。

讲完这些以后，就再讲安利公司在研究上投入了那么多的资金，所以它敢于对它的产品作出最好的承诺。那么，最好的承诺是什么呢？是 90 天的退货保证。

同样，在讲 90 天的满意保证时，你得强调一句话：“顾客均有权使用一段时间，而不是购买一段时间，方才决定是否继续使用。”这一句话是一定要强调的。同样，作为一个直销员，当你把产品卖掉后，你还有 180 天的存货回扣。

讲完研究开发，接着就讲第二个去向是回馈社会，回馈社会首先致力于公益事业。安利公司在中国不到二年时间，它已经赞助的项目超过 20 项，赞助的资金是在 100 万以上，如果你了解得很清楚，你可以一项一项的列出来；如果你了解得不很清楚，你可以把这样一个统计数据告诉对方。

当然，回馈社会主要是指在中国，对于国际上那是看不见，摸不着的，而在国内发生的事情我们是考证的，因为这些在当地报纸都有记载。

在国际上，我们也要强调一点，那就是环保。安利公司的环保业绩我们是一定要讲的，我们知道，安利公司在 1989 年获得了联合国颁发的“环保成就奖”，当时的颁奖人是联合国秘书长，这一点你可以讲清楚。

讲完这一点后，你可以讲一些文化、体育方面的赞助，安利公司在中国体育方面的赞助最大的是 1996 年 11 月 7 日在上海举行的亚洲第十二届青年篮球赛，这个比赛你可以给别人讲多一点。因为这件体育盛事是发生在中国。

第三个去向是奖励直销员。那么，第一个利益是毛利，对不对？（下答：对），毛利即零售利益，毛利有一个准确的概念就是顾客和直销员之间的差额，大约是 20% 的差额。讲完毛利后，再讲月结折让，如果没有时间，就少讲。

如果当地已经有会场或者有正式的家庭聚会的“OPP”，你就不要讲得太多了，你可以告诉他：“如果你要了解每个直销员到底有什么利润，你一定要去会场听一下，那里面有更成功的老师给我们讲解。”那是不是会更清楚呢？（对）如果你全部给他讲完，他就不想来会场了，他觉得自己全懂了。

所以如果在当地有会场，你就要销售到会场去，这才是最好的销售。

我们要抓住每一次销售的机会，销售到会场去，我记得有一句话：“不到会场的线不叫线。”如果当地有家庭聚会，而你不到家庭聚会里去，只是单刀独斗地干，你就会走弯路。

我可以告诉大家，我是走过一段弯路的，而且这一弯就是9个月。我可以告诉大家一点，这一弯9个月，我损失了3万是绝对有的。为什么说损失3万？因为去泰国旅游我就是差了几百分，没有去成。

所以不要去走这弯路，当地有会场一定要带他到会场去。要带他到家庭聚会去。要融入其中的环境，这才是最关键的。

一个人单于永远不合成功。如果当地只有你一个人怎么办？那你就跟顾客讲得清楚一点，透彻一点。你可以花多点时间。在没有办法的时候，你只有跟他说清楚。但是有条件的时候，你就不要跟他说得太清楚。

讲完这个以后，你可以讲，除了这个以外，做安利还可以获得什么样的收入，还有什么样的奖金。那么安利的9种，12项就都包括在这里面了。

你还可以讲安利的公平，讲讲公平表现在哪些方面：表现在下级可以超越上级。这一部分你可以讲，而且可以讲得清楚一点，讲怎么样能超越你的上线。

要超越上线就必须比上线付出更多的努力。虽然你加入得比他晚，但是如果你付出努力的比上线更多，你就可以超越你的上线，这就是公平所在。

然后我们要讲一下加入的条件。第一点是年满20周岁。

第二点就是你必须有一个合格的推荐人。合格的推荐人是最关键的。这一部分大家一定要清清楚楚地了解。

第三个加入条件是700元的代理金。那700元的代理金，你跟他空口讲，他可能记不清里面到底有些什么。所以你可以把它写出来：第一个是526.50元的产品，是给他的试用品。第二个是43.20元的资料费，第三个是110.00元的资料月刊。

那还有一部分是手续费和税收，这700元代理金是一定要有的。

第四个是一年的企业保障，一年的企业保障是什么？就是在一年之内你不从事安利或者你觉得安利不太适合你的时候，你也可以退出。退出的时候你可以拿回678.50元，这个不妨清清楚楚地写在上边。

那么，加入的时候，要办些什么样的手续呢？是不是也要讲一讲？你可以告诉他：“你最好写一张申请表，要写得清楚。”

此后，你就开始聊天，你可以很兴奋他说安利公司除了这些外，还有免费旅游。当讲到旅游时，你们可以发挥你们的公关优势去找一些领导人在泰国旅游的相片，放在上面，那是不是也蛮有说服力的？（对）

我们现在还有许多朋友没有去实地旅游的经历，但是我们能不能找一张领导的相片好像自己玩过一回的感觉呢？（笑）你还有一种方法：你可以让王小姐跟你合个影再给你签个名。贴在这上面，是2不是也很有说服力？

当你讲完这些后，还可以说在安利公司我们还可以获得许多的附加价值，安利不需要我们很多的资金，没有风险。有人给我提供资产，有人给我提供一切这样的环境，什么都不用我管，我只要出力，人家出钱。而且呢，赚了我得，亏了是公司，等等。最后你就帮他下决心。

所以说，这本“事业良机”对我们来讲，是非常重要的。我衷心地希望大家能最有效地利用好它。让它带着我们走向成功的颠峰！我的话讲完，谢谢大家！（掌声）

第十一章 进入安利环境

编者寄语

告诉你的朋友大胆地走进这扇大门，它是一所学校。融入这个环境，在不断的学习中丰富自己。激发灵感、发挥潜力，你终将获得心灵和财富的满足。

张小姐：

“各位朋友，晚上好，大家快不快乐？”（“快乐”！）

那么，人为什么会快乐？是不是因为我们拥有了一群可以终身拥有的良师益友，对不对？（对）

“就象我的一位朋友，前几天是给人骗过来的。他根本就不知道来这儿干什么，一到这儿，他就给朋友打电话，人说广州的骗子比耗子还多，他只打了一个短短的 call 机，就被宰了 60 元，心里很不高兴。但是没办法，“既来之，则安之”，只好来到了我们这个会场。

当他来到这个会场的时候，所有的朋友都跟他握手，所有的朋友都向他问好。他的怒气马上就消了。今天第一次来到广州的朋友，有没有同样的感觉呢？这个朋友找到了可以终身交往的良师益友，很快乐。

人为什么会快乐？我的一位朋友讲的很好。他说如果你想一天都快乐的话，可以买一件很漂亮的衣服穿在身上，保证你在这一天都有快乐的心情。

如果要想一个月快乐的话，就买一部漂亮的车，带着你的女朋友去兜风，这也是满快乐的，对不对？（“对”下应）”

那如果说想一年都很快乐的话，是不是可以买一幢很漂亮的房子，邀请你的亲朋好友到你家里来聚一聚呢？（“对”下应）”

那如果你想一辈子都很快乐的话，是不是要找一个可以终身托付的事业呢？

我想，所有在坐的人，看起来都很快乐，尤其很多朋友是从大者远的地方到这儿来的。为什么？因为我们在这儿同样可以找到一份可以终身托付的事业，要不要给自己一阵热烈的掌声？（掌声）

安利这个环境能让人充分发挥潜能，我想以前人家对我的评价就是《红楼梦》里的林妹妹，非常柔弱腼腆。但是，我现在站在台上还对得起大家吧，对不对？（下应“对”）甚至很多人还称我为老师呢！

为什么仅仅一年多的时间我就改变这么大呢？就是因为这个环境，与其说这是一个商业的团体，不如说是个塑造人才的环境，这是我感触最深的了。我老公，现在坐在第一排的，感触也非常非常的大。因为在我没有接触到这个环境的时候，是一个非常非常胆怯的女孩子，甚至连话都不敢讲。不要说今天当着这么多的人来讲我一年来的成长过程了。只要往台上一站看见这么一片黑压压的人，我就会晕倒。甚至会吓个半死。

可是为什么我今天站在台上，好象没有害怕的感觉呢？因为我有你们的支持和掌声。（掌声）

这是很重要的。你们的掌声，你们的笑容，你们的包容，都让我充满信心。我想这个环境非常的好，能够让人学到很多东西，让人培养自尊心、自信心。大家为什么来到这个环境，是很想了解一下这个环境对不对？（“对”下应）

每个人来到这个环境都有他的动机，留下来也有他的原因。那我当时为什么会留下来呢？我记得一年前我所有的业余时间几乎都是葬送在电视机前的。我特别喜欢看鬼片，所有时间几乎都花在这上面了。

突然有一天，我上线也就是我的朋友对我说：“难道你愿意把大好的时间都花在这电视机前？你为什么不出来看一看，外面的环境非常的好。”

一个人想成功的话，必须找到一个成功的环境。好的酒需要好的原料，我知道今天有很多来自贵州的朋友，我曾经去过一次贵州，贵州的酒是很有名的，有贵州纯，还有“茅台”，为什么贵州的酒那么纯香，那是因为好的酒需要好的原料，就象好的人才需要一个好的环境一样。

所以，当时我就听信了上线的话来到这个环境。可是当时我第一次走进来的时候，我根本就听不懂老师所讲的话。当时我只有一种感觉，坐在台上的女孩子，她们的年纪也非常的轻，可是他们讲出来的话，为什么那么有哲理，那么有智慧呢？

当时我很好奇，有一点的妒嫉，也有点羡慕。我想如果有一天我也能这样，那有多好呢？当时，我只想学习台上人的那种自信心，那种表达能力。想不到一年后，我自己也来到这儿，安利让我找到那种自信心，这就是安利的附加价值！（掌声）

那么我想来到这种环境，有两种人的成功要相对地快一些。

第一种是象我这样的非常单纯的女孩子，一张白纸好画画。人家说什么，照着做就成了，当时我就是是一个非常普通的女孩子，脑袋非常单纯。我的上线说，这是个很好的环境，我就到这儿来看看；他说那是个很好的机会，可以参加，我也照着她的话去做。没想到一年后的今天，我也可以成为全国最年轻的明珠直系直销商！（掌声）

我想第二种来到我们这个环境的人的成功的速度也非常快，那就是有非常丰富的人生经历的人。就象我们今天大会上要领奖的徐大哥。他原本就是一个老总级的人物，他的安利做得非常漂亮，当他多年的朋友，同学把他的太太“骗”到这个环境来的时候，他只是想求证一下太大的话，想来看看为什么太太每天晚上到外面开会到深更半夜才回来，来看一下这到底是一个什么样的环境。

当他真正了解到这个环境，并且用他专业的眼光来判断这个环境时，他发觉这是一个非常好的环境，没有任何的风险，而且可以马上投入。

他在短短的时间就上到了银章直销商。为什么做得这么快呢？因为他比较过，知道什么是大生意。他说得很好：“传统生意虽然很好，可以让我做得很大，但是到底能做多久，我不知道。因为风险太大了，而且市场无法控制。”如今通过安利他会很自信地说：“我计划在三年内上‘皇冠大使’。”（掌声）

为什么？因为安利事业是可以主控的事业，主动权完全掌握在自己手中，想做多大就做多大。

那大家是不是都想知道，他这么优秀的一个人物，为什么会来到这么一个环境，是不是想听？（掌声，叫“想”）我想，我们过去不成功，并不是因为我们不能干。而是没有人把成功的经验点点滴滴地教给我们，而今天在这个培训会里我们的老师费尽心思把所有优秀的老师都请到这儿来，就是让他们讲叙自己一年来积累的点点滴滴的成功经验。

那么我们要聆听成功的经验，一定不要吝惜自己的掌声，好不好？

（“好”！呼声，掌声）我们的掌声越响，表示我们的心越真诚。下面有请徐大哥。

徐大哥：
大家好！

刚才我们的主持人，全国最年青的直系直销商讲的是不是很棒？（“对”，下应）我站在这里，有一种心慌腿软的感觉，我从来没有在这么大的场合，站在这么多人跟前。我想，安利事业，象老师说的，它不是演讲家的舞台，而是我们成功人的舞台。

先介绍一下我自己，我姓徐。我参加安利以后，知道广州有个跟我同名同姓的人，但我到今天还没有跟他对上号。（笑声）

我上个月来这里参加培训时，刚好碰见一个叫徐华的小姑娘，当她跟人家签名的时候，她就签徐××转徐华，人家就很惊讶。就问她！啊呀，你不是深圳的徐大哥的女儿吗？（笑声）难怪人家说同名同姓的人很多。但她不是我的女儿，我的女儿现在还不够年龄加入安利。

去年五月份，我被我高中的一个同学“骗”到深圳的会场。当初我不知道这个“安利”是什么东西，但我进了这个会场后，觉得很好玩，那里能使我很开心。

我传统生意做了那么久了，从来没有这么开心。我的感觉很好，就对我同学讲，我说我不知道这个行业是什么，但我可以来了解。我也对我太太讲，说我这几天来了一个同学，我要陪他了，我当时没有对她讲我在听课。

听了三节课以后，我就给我太太讲：“下个星期深圳的几个同学有一点生意要给我们做。你陪我去。这几个同学是搞汽车修理的，专门修香港汽车。”

我太太信以为真，非常高兴。礼拜一晚上， she就把妆化得好好的，她当时打扮得很漂亮，说要出去吃饭，我说不用去，在家吃饭。她说既然人家给你生意做，就应该请人家吃饭了。因为我们做传统生意从来都是请人家吃饭，从来没有别人请我们吃饭的。我说不用，大家吃完饭再去。

去了以后呢，我就一直站在后面观察我太太的面部表情的变化，她就低声给我讲，说别把生意搞臭了，我也没理她。说这是玩嘛。

在回家的路上，她就一路上给我讲，说她可以同意我加入，同时她也决定加入。我就把我的上线叫来了，问他：“大哥，这个是不是骗人的？”当时我也知道，如果是骗人的，我也就被骗了。因为我加入了700元，他却大声说：“即使是骗人的，那么我姐总不会骗我，我也总不会骗你的了。”我说：“好吧，即使是被骗也不过是被骗去700元而已。这个数目也并不是很大。”就这样我就加入了安利。

我夫妻两个一起加入了安利事业以后，经过一段时间的比较，我就觉得安利事业比我原先的事业要大得多。

我搞中港运输搞了8年，自己也有5台后备车，专门在大陆这方面进货。我前几年想把事业搞大一点，想在深圳搞一个修理厂，但是经营下来，觉得很累。每天都憋一肚子气，很晚才回家。

太太想跟我聊聊，了解一下我的工作，我也拒绝了，因为工作实在太辛苦，没有精力。我每天早上天没亮就起来，晚上三更半夜才回去。洗完澡，吃完饭，就已经累得不行了。有时候还要受客户的气，还不时来陪客户吃饭。太太总说我是“三陪舞男”。（笑声）那我也没有办法。因为我的生意决定

了我必须这么做，三倍就三倍吧。

大家都知道，我并不是很喜欢打麻将的人，陪客户吃饭以后，我却希望打麻将。因为我只能输而不能赢。要是跳舞就惨了，一个人就 200 块钱，这里都是老朋友了，我也不怕跟大家说。（笑声）

这就象我们的罗老师说的，你不高兴的时候你必须装作高兴。因为客户来的时候，你必须去应酬，必须堆起笑容。其实心里面是很不舒服的，因为那些钱都是自己辛辛苦苦赚来的血汗钱哪。

有时候我就对太太说，我们赚了钱，也没时间享受，相反，我的命可能会短很多的。（笑声）

所以呢这个只是没有别的办法，因为你没有其它更好的赚钱的办法。当我了解了安利以后我就觉得它不同。它是一个不必投入那么多的资金也没有多大的风险的事业。

在这里有很多的大老板，我想风险对我们做传统生意的人来说，是一件很普通的事情。我们每次做生意的时候都有不同的风险。

象我搞运输，搞装修的，随时随地都有风险。去年刚过完年的时候，我在工厂休息。突然间外面着了很大的火。我们就把那些汽车该推的推，把那些东西能搬的都搬走。忙得不可开交。

我当时想这场大火一烧就完了，可能要把我所有的家产都烧掉了。幸亏消防车及时赶到扑灭了大火，我才松了口气。

这个时候，我就感觉到随时随地都有很大的风险在我身边。后来我进了安利以后，通过安利，我作了比较。我觉得安利确实是一个没有风险的事业。它又不需要很大的资金，又不要很多的人际关系，又不需要花很多的时间。我就觉得我如果从事安利的活，只要三年的时间，我一定能做到双钻石以上。

（掌声）

我相信大家也会做到的，只要你们努力。如果大家有机会，欢迎你们到深圳去看一看，我们的会场也是很大的。（掌声）我的话就讲到这里，谢谢！

（掌声雷鸣）

第十二章 计划与目标

编者寄语

正像种子需要雨水的滋润才能破土而出，你我的生命须有目标方能结出硕果。为每一天、每一周、每一月、每一年甚至这一生确立目标，在爱与希望的感召下不懈努力，你我终将相见在成功的颠峰。

主持人：

“我们感谢徐大哥。他的事业做得那么成功，还放下架子到这里来学习，因为我们知道钱永远足给内行人赚的，对不对？”（“对”下应）安利事业也是这样，所以我们要想从外行变成内行，就必须通过学习，下面，我们有请清大哥给我们大家介绍一下，从事安利事业该怎样制定目标和计划。

这是走向成功很关键的一步，请大家拿出热情，集中精力，以热烈的掌声欢迎清大哥。

清老师：

“各位朋友，晚上好！”（“好！”下应）今天我给大家来谈一谈如何确立我们的目标，制定我们的计划。

当我们每个人到这个环境的时候，我们每个人都一定会有成功的欲望，否则我们又何必到这儿来呢？对不对？

而你将自己的梦想，你的目标，你的计划放在哪里。将决定你的成功程度。因为安利事业的成功，是靠每个人制定计划并努力实施而取得的。今天安利事业里面，没有人给我们规定。没有规定你要做到哪里。一切目标和计划都要由你自己定。

今天，在坐的各位朋友，当你们听完安利事业，了解安利事业之后，知道9种12项之后，你们是不是都有最辉煌的梦想，都有最后一个目标，成为“皇冠大使”？（“对”下应）

因为在安利事业里面，最重要的是要敢想、敢要、敢做。如果你连这最后的目标都不敢想的话，可能你的速度会慢不少，可能你的步伐会不够大，动力不够强。所以我想，当我们的目标不同，定位不同时，我们的努力程度会不同。我们的动力会不同，我们的成功速度也就随之不同。

当我们的定位是21%的时候，你可能会想，我的目标不过是21%，我在两年之内达到21%也就够了。

其实，当时我刚进入这个环境的时候，我的目标只是三年达到21%。因为工作过了67年之后，我的工资也不过四五千块，如果通过3年的努力，月收入能达到一万，也就不错了。

后来，我在1995年的9月跟邓小姐她们一起去福州。被我们的皇冠大使一语点醒梦中人。他说：“你们要赶快上银章了。”那时候，我才知道要有具体的奋斗目标。

9月份我去福州的时候，我是9%，但去的时候我还不知道，辛辛苦苦做了几个月，连自己上9%都不知道。稀里糊涂的。在福州学习了几天，我才知道，只要有了目标，我们的动作、计划才有明确的方向。

从福州回来之后，我才开始判定自己的目标，制定自己的计划。只用了几个月时间，我就上了银章。（掌声）

所以今天站在这里，我要感谢我们的老师，是那年9月，老师点醒了我。制定了明确的目标，我才有今天的成功。所以今天在座的所有朋友，当我们进入安利事业的时候，我们必须有明确的目标和计划，只有这样才能更有动力，更有信心。

我刚才已经讲到过，我们最后的目标是皇冠大使。但是，“万丈高楼平地起”你说你要上皇冠大使，你今天就要计划一下，你是两年上，还是3年上。要根据我们网络的发展情况，根据我们每个人的努力程度来决定。

虽然“皇冠大使”是我们最后的目标，但是我们要敢于去想，是两年，还是3年上皇冠，这些都须想出来。如果你想的是5年，可能你就要按5年来定你的目标，这是远期目标。

在每个财政年度，我们还应根据我们的远期目标制定年度目标和计划。我想很多朋友可能已经在定这个财政年度的具体目标和计划了。如果每个人都把自己的计划和目标定得仔细一点，把安利的每个财政年度都作为自己的一个较长远目标，这样，可能对我们计划的实现更有利一些。

比如说，今年这样一个财政年度，很多朋友的目标可能是去美国的奥兰多，对不对？（“对”下应声），你要去美国最少也得做到钻石。

钻石是6条腿。既然，这个年度你必须超过6条线，对不对？（“对！”下应者）那么这个财政年度的目标是，我们要做到钻石。那么好，我们这个财政年度要做什么？我们已经非常清楚，我们已经有了具体的目标了，如果在上个月你已经脱了5条线了，那你这个月是不是就要脱第6条了，这个目标我们要非常的清楚。

也许在座的很多朋友会说，我所有的目标都不是今年定的。不错，在去年的财政年度我们就要定好今年的目标了。要定好我们今年要上银章，还是要上明珠，还是要上翡翠。

我知道坐在台前的领导们早就把今年的年度计划给定好了，所以我连续几个月都见不到他们，因为他们都在拼命努力。

所以，我们既要有一个长远的目标，又要把每一个财政年度的计划作为自己一个较为长远的目标。现在，我们又该定下一个财政年度的目标了。

象钻石、双钻石以上的领导人，他们的目标就是皇冠大使以上了。有些人今年已经做了明珠、翡翠，明年的目标就是钻石、双钻石了。

那么，明年你要做双钻石，今年，你要做到12条线。那么如果你今年做到钻石是6条线，你是不是还缺6条线，（“对”下应）那么，你现在就要加快你的力度，你的步伐了。不能说到了最后的几个月，你才开始你的推荐之工作，那就可能来不及了。

这是我们的年度目标，是长期的目标。那么，作为中期目标，是不是每个月都应该有自己具体的目标和计划呢？（下应“是”）我这个月要有什么样的业绩，是上15%，还是上21%。我这个月是要脱3条线，还是脱5条线，都要有个详细具体的目标。

只有每个月都将自己的计划和目标定好，我们才不会打乱仗。因为，每个月，我们都有具体的行程安排，我知道上半个月我应该在哪儿，中间我又应该在哪儿，后半个月我又应该在哪儿，都要在每个月的计划上详细地制定出来。

从时间来划分，目标可分为长期、中期、短期三种。那么，作为一个短期目标来说，我们每天是不是都应很有价值，是不是每天都应该有自己的

具体的目标呢？（“是”下应声起）

那么，在坐的各位，我们每一天的计划和目标也要制定出来。而且一定要把它落实到实处。

如果每一天的计划目标你没有落实的话，你会发现，每当下班之后，每当给你的朋友打电话的时候，你就会感到很失落，很忙乱。

如果我们把每一天的计划与目标制定出来，而且制定得很详细。该去分享，该去邀请朋友，该去打电话，该去拜访哪个顾客，该怎么样去零售等等，如果这些你都制定得很详细，我相信我们每天的工作会很扎实，很仔细，也很成功。

我们每天都要分秒必争，安利事业现在已经不是按年月日来算时间了，我们要用小时，分钟甚至秒来算时间，时间就是金钱。

所以，我们必须把我们每个年度、每月、每天的计划制定好，你不能说，这个月，这个星期我把所有的事情都排完了，我们才想到安利。

从现在起，安利就是我们的头等大事了。如果你今天把所有的事情都安排完了。才突然想起安利，你真的会有一种来不及的感觉了。

所以，你必须把你的业余时间作个周详的计划和利用，如果你想成功，就必须把每天的计划与目标落实到实处，把安利的计划与目标放在头等地位，这样才能做出我们应有的业绩。（掌声响起）

当我们把我们的计划与目标作了这样一个划分之后，我们就要来具体制定我们的目标了。我们每个月都应有学习目标。有人可能会说：“反正这些目标能否实现都是凭运气，有什么可学的？”

但是你有没有发现，我们必须首先具备心态和观念，才会有能力。有了能力才能加入安利，才能在这里，才能有业绩，对不对？（“对”下应）

不要说我这月一进来，就要推荐 100 个人。当你对安利事业的了解还不够清楚的时候，拜托你，不要一下子让那么多人进来。这样的话，第一，你可能一下子还照顾不过来。第二，你可能会因此而丧失很多的朋友。

所以说，你刚进来的时候，你要把你学习的计划与目标放在第一位，这是很重要的。不学习，你就很难向成功迈步。

我相信，每一位老朋友，都会悉心帮助新来的朋友制定学习的计划与目标的：哪一天看录相，哪一天听经验交流会等等，都要制定得很详细。要让新朋友们了解会议的进程，了解整个课程的设置，让他们知道，安利事业是靠打好基础，靠扎实的基本功，一步一个脚印地走向成功的。

只有让你的新朋友通过学习上了轨道，他才能少走弯路。如果你自己还说不清楚安利，就一下子带十个八个新朋友进来，就会有一种措手不及的感觉。

所以说，今天，我们不仅要帮助我们的新朋友制定学习的计划与目标，同时还要帮助他们提高制定计划与目标的能力。刚进来的朋友，充满活力，我们要正确引导他们。

比如说，我们可以让一位积极向上的朋友来做讲师，制定好计划。这个月是只讲前导，还是讲中段，还是分享某几种产品。要先让他对自己有一个定位，让他的能力有所提高。只有能力提高了，业绩才能上来。

所以说，你会注意到，凡是做过讲师的朋友，他的推荐工作，他的业绩一般来说还是比较好的，因为他对安利事业，会下更多工夫去理解，对产品，会花更多的时间去学习。因为他对安利更有信心，更了解，对不对？

所以，今天在座的所有朋友，都要将自己定位为讲师，将自己定位为领导人。你也许会想，说不定我这一辈子都只能听课了，你千万不要这么想。因为从事安利事业的人是在不断成长的。

你刚加入安利事业时，可能表达能力不怎么强。但是安利事业给了你们一个锻炼的环境和时间。在这里，每个人都会关心你，鼓励你，关键在于你的定位在哪里。如果你定位在做讲师，在你上线的帮助下，在你下线的鼓励下，在你自己的努力下，你一定会成功的。

开始，你可能会说，啊呀，我找不到感觉，我不知道该说什么话。其实感觉是要慢慢我的，刚开始的时候，谁都不知该讲些什么，讲了两三天之后，一出去就找到感觉了。

所以重要的是让我们去找到那份感觉，做过讲师之后，很多人都找到了那份自信心，讲话也有生气了。在别人面前推荐的时候也就有了精神了。所以每个人都必须制定一个学习的目标。

除此以外，我们还得制定一个会议的目标，我们每个人每个月都必须参加会议，了解自己的成长过程。但是当我们每个人在制定会议的目标，制定自己的发展的目标的时候，我们首先必须了解安利公司的计划与目标。

安利公司每个月都有金章会、银章会，还有 12% 到 21% 的训练会。所以我们首先必须了解安利公司对这些会议的安排，那我们对自己会议进行安排时，就千万不要跟这些会议起冲突。

然后我们可以再看看整个网络的会议安排。比如说我们每个月都有银章会，对这些会议你也必须大致了解。了解整个的会场是怎样安排的。再看看我们课程，是怎么安排的。

对这些计划了解得很清楚很明白之后，还要再了解一下上线的计划。一定要跟自己的上线进行沟通与联络，才能得到最大的支持与帮助。

当你把所有的计划与目标搞清楚以后，你再制定你的计划与目标。这个时候你才能做到心中有数。

这个月的家庭聚会怎么安排，这个月的零售怎么安排，这个月上线准备在哪些地方做哪些培训等等，所有这些都清清楚楚的时候，再制定计划才是最好的。这样你就不会手忙脚乱，不会屡屡与上线冲突。所以，当我们制定计划与目标的时候，必须对各种因素有个全面的了解，然后才能制定好计划。

然后，我们的每个人必须制定自己业绩的计划。我们有些朋友说，我们现在只是跟人学，不要什么计划。其实，如果你没有具体的目标，你跟人也不会成功，你跟人也会觉得漫无目的。因为你不知道你最终的目标在哪里。

所以，每个人都必须制定一个具体的明确的目标。每个月都审查一下自己的目标：我这个月是达到了 15%，还是 18%，还是 21%。每个人在月底的时候，都应该对自己的几个月的工作作一个具体的总结。把我们下个月的行程和业绩的目标全部安排出来。

但是要注意，我们这个业绩的目标不是一个人来订的，而是整个小组的业绩目标。这是很重要的。我相信每个月每个小组都会制定计划，制定目标，对不对？这个时候，我们整个小组就要一起来开制定计划与目标的会议了。

安利事业是团体的事业，是大家合作的事业。你在制定目标时，有你有个人的计划与目标，也有团体的计划与目标。所以，我们每个月都要制定计划与目标。包括个人的和团体的。

制定计划与目标的时候，作为上线的朋友，为团体制定计划与目标；要敢于喊出自己的目标口号。你要敢于喊，如果你不敢喊，就可能对集体的计划与目标形成一种压抑感。

有的朋友可能会说：“啊哟，反正我这个月才刚刚加入，时间不长，经验也不足，算了吧，我就定个小目标吧！”如果你只是定这么一个小目标的话，你想一想，你的下线怎么定目标呢？可能你的下线就不敢喊目标了，因为你把他的梦想，他们的目标给缩小了。

所以，在座的朋友，一定要敢于想，敢于确定并喊出自己的计划与目标。不仅如此，还要让我们计划与目标具有挑战性！今天在座的朋友，如果说你的能力现在只有 15%，那你一定要喊 12%。因为这样的话，你就会让你的团体有一种方向感。

很多人来到这里，他们目标已经不小了，都是想上银章。为什么呢？因为他们每次来这里学习，都有 3 盘的目标。学习完之后，学了经验之后，回去一定就要逼着自己把双盘给做完。如果你不能做到，就只有想办法去零售了，零售完了或者有一点存货也不要紧，下个月是不是又有学习的机会了？

所以这些朋友不断地来这里学习，为什么显得那样的高兴。为什么他们会这么快乐，因为他们敢于让自己去挑战新的目标。

所以，每个人都要确定自己的目标，既有小的目标，也要有大的目标。制定的目标要有挑战性，要敢于在点点滴滴之中超越自己。

我们制定的目标稍稍高一点的时候，整个的集体才有生机，有活力，有希望，所以，我们的目标要高一点点，我们要具有挑战精神。

但是挑战性不是空喊，而是要应该根据网络的发展，根据我们的能力合理制定计划和目标。我们每个月都有推荐计划。我们把目标定高一点，会让我们更好地去完成我们的推荐计划。

同时，我们的目标不仅要具有挑战性，还应该切实可行，也就是说，要让我们的目标落实到实处，让我们每个人都能去实现自己的目标。而不是说，只有你一个人，就喊着说你这个月要上银章，那你的人在哪里？你的网络在哪里？你的集体的配合在哪里？没有这些条件，你的目标就算再具有挑战性，也是空的。

所以说，我们在制定小组的具体目标的时候，我们所有的人都要到位，当你的上线喊出银章的时候，这是不是你们整体的目标？我们下线就应该好好配合。

当上线的目标是 18% 时，下线就应说，好，我的目标是 15%，12%。要对上线做出很好的配合，对你的团体做出最好的配合。这样你才能更好地实现你自己的目标。

如果按一般的情况，以你的能力可能上不了 12%，但是在团体内部达成一致的协议以后，整个团队的气势就上来了，你的潜能就可能发挥出来了，你就能达到 15% 了。

所以，我们今天在座的所有的朋友，当我们的上线喊出高目标时，我们要敢于叫出自己的目标。你们必须明白，安利事业是个团体配合的事业，上线喊出目标的时候，你也要明确地喊出自己的目标。

这个时候，你会发现，你这样做不但是成就了上线，也是成就了自我。因为成就了上线，也就是成就了自我。

当整个团体上银章时，获利的是不是自己？（“是”下应）同样，我们

每个上线，都要根据自己的下线的情况，自己网络的人数，网络的目标，所拥有的人才数量，制定一个切实可行的目标。然后让每个人都知道这个计划和目标。这个月要做到一个什么样的目标和业绩，让他们清清楚楚，心中有数。这样的切实可行的目标制定之后，我们每个人就可以实现自己的目标了。

制定了目标计划以后，每个人都要从这个月第一天起就开始努力，而不是说，啊呀，反正，一个月有三十天。上旬、中旬晃悠悠，到下旬只剩下几天了才开始紧张，才去落实计划与目标，这样是不行的。

我们一定要不停地问自己：我们的计划与目标是不是每个月一开始就开始实施的？每天的推荐计划是不是去落实了？每天的零售计划是不是完成了？每个月有三四个星期，每个星期是不是都推荐了 OKV，这个星期天的 OKV 你准备给谁，等等。这些你都要非常明白。

要把每天的行程，制定得非常详细。每个月从第一天起就开始努力。

通常我们小组会在每月十五号检查一下小组的情况：通过这个月的努力，我们的计划落实了多少？我的目标实现了多少。让我们小组来一起开个会议，看一下哪些朋友的推荐的目标达成了；哪些朋友的零售的目标达成了。让其中一些业绩较好的人来介绍一下他的经验。他们的发言，对所有的朋友，是不是都是一个激励，一种刺激？是不是会对别人下半月的工作带来一种刺激和鼓动？这样，就可以让那些在睡觉的朋友，清醒一点，积极去努力了。

15 号我们已经检查目标了，再经过十天的努力，到 25 号的时候，我们再来开个小组会，再来落实我们的目标。看看有谁已经上线了，有谁还没有上线。假如说我们的目标是银章，这个时候，很多朋友都已经达到目标，已经上线了。

如果这个时候，有的朋友还说，啊，我 6PV 差 3PV，这个时候我们就要努力往上冲，一定要争取达到目标。如果这个时候，下线都基本上达到了，整个网络要上银章，只差那么一点点分了。比如一个 200 人的网络，最后还差 2000 分，那一个人再卖 10 分货不就够了吗？多卖一只牙膏就够了。整个的团体不是上来了吗？如果你是上线，你们还差几分，你千万不要说算了。你们一定得冲上去。一个上百人的网络，每个人努力一下，整个团体就上去了。

当上线和下线相互配合，以整个团体的计划目标为计划目标，以整个小组计划目标为计划目标时，整个团体就会有那么一股凝聚力，整个团体就会上得很快，业绩也会非常好。

所以，我们定了计划目标之后，从每个月的第一天开始就努力，通过 15 号的检查，25 号的补充，以配合、团结的精神，轻轻松松地就能达团体的目标。达到了这个月的目标以后，我们就要制定下个月的目标了。

安利事业永远是个团结配合的事业，所有加入安利事业的人，都必须敢做、敢想、敢要。安利事业就是以整个团体协调一致，以整体的气势来实现自己的目标。这样，整个团体才能轻松地上线。

所以，当把我们的目标制定出来以后，不仅要让它具体、切实可行，而且还要让它视觉化。

今天你的目标是 12%、15%、18%、21%，是翡翠、是明珠，你就把你的计划贴在你的房间里，而且要多贴几个地方，让你时刻都能见到，让它时时刻刻都来激励你。

床头可以贴，厨房可以贴，厕所也可以贴，因为我们每天都要上厕所，

对不对？（笑声）让我们每天都看见目标，提醒自己不要偷懒，这样你每天都不会偷懒。当你的下线，你的上线，看到以后，也会鼓励你一番，那你就一定会激动不已，决不会偷懒了，对不对？这样我们的目标就会很容易地实现。

我想，每年的三月份是我们的“心跳加快月”，因为我们每天每月都要争取，每分每秒都在争取。千万不要说：“啊呀，我明天还有一场电影要看，后天，还有一场“卡拉OK”要唱的，大后天还有一个聚会的。”把这些东西统统都放在一边，因为一个月是我们的“心跳加快月”，是我们的事业充实月。

所以，各位朋友，我们的目标已经制定出来了，该上“明珠”的，该上“翡翠”的，这个时候都应该冲刺了。千万不要放弃，要坚持到最后一分一秒。

安利事业里经常会有奇迹出现，在我上15%的时候，湛江会上的一个朋友说，他二十天就要上银章。把我们都吓了一跳。说：“这么快就上银章，会不会掉下来？”他绝对没有掉下来，他15天就上了银章。他脚踏实地地实行他的计划，他的计划实现得非常好。（掌声）

在二次大战的时候，有一个巴顿将军，他经常打胜仗。后来有人请教他说：“你为什么能经常打胜仗？”他说他之所以能打胜仗，是因为首先他有一个计划。有人又问他：“那么，你为什么每次都能打胜仗？”他接来说：“因为他每次有一个好的计划。”人家就请教他还有什么秘诀，他就说：“他有一个周密完善的计划。”

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300190_0330_1.bmp}

所以，如果我们将计划和目标作一个很好的安排，通过努力，我相信，我们真的可以创造很多的奇迹！关键在于你的信心，你的勇气。

真的，给你的下线鼓励鼓励。当整个行业一起往上进的时候，你就会发觉我们能创造很多的奇迹。所以，分分秒秒都要我们争取，分分秒秒都不要浪费。

要跟你的上线保持最紧密的联系。你要知道上线的行程和安排，也要让你的上线知道你在哪里。因为上线知道整个小组的状况，这个时候，我们才能谈到配合，谈到上下一气。

我希望今天所有在坐的各位朋友，当我们确实实地制定了我们的年度、月度和每天的计划之后，就要用我们每一天的分分秒秒去落实，都要扎扎实实地把我们的计划落实到实处。每天都要保持高昂的斗志，保持兴奋度，勇敢地向成功目标迈进。

我知道，上个财政年度很多人都去了泰国曼谷。当我被安利公司免费招待出国旅游的时候，那种感觉真的很不一样的。有人说黄山很秀美，“黄山归来不看岳”，如果你没去看过，你体会不到那份滋味。

你没被安利公司招待过，你也想象不到那种感觉。想象不到安利公司对我们的那份尊敬，想象不到我们已经挤身于上流社会的感受，你也想象不到参加国际性的会议的心情。所以说，下次安利公司的香港游，大家要不要去？（“要”下应）如果真的想去香港，那就只要上个银章就够了。

所以呢，千万不要落下来，在去香港的路上，我们希望多几个朋友。这叫独乐乐不如众乐乐嘛。（掌声）我相信去香港的时候，我们就一定是个大的团体！

同时，我们还要去奥兰多。（“对”下应）如果我们的目标是奥兰多，目标是香港，那么我们每个人都有机会，只要我们努力，我们一定会创造奇迹，让我们在香港相见，让我们在美国的奥兰多相见，好不好？（“好！”）我的话就到这儿了，谢谢！（掌声，经久不息）

第十三章 传销自由谈

学者观点
专家视角
业界透视
问题剖析

《讲述传销人自己的故事》

常见中央电视台《东方时空》，觉得办得很好，其中有一句话：讲述老百姓自己的故事，这让我很感动。传销人也是老百姓，每个传销人都有自己的故事，也许这些故事平淡无奇，却让我们感受到生活的最真实的部分。

常年研究经济问题，也曾有过大的梦想，很早以前便一直鼓励自己，多一些努力，多流些汗水，多负些责任。中国经济改革的任务太沉重了，每个国人都知道目前中国面临的挑战，都知道发展经济意味着什么。每人都希望自己的国家强大起来，让我们穷了几千年，穷够了、穷怕了的古老民族从此过上新的生活，这是我从小就有的一个心愿。

我自小家境不太好，周围的邻居也很穷，我只能从一些书本中知道什么是幸福生活。尽管那时候不觉得什么，但当我长大了，懂事了，发现我日渐苍老的父母还在为贫穷所累的时候，我就不能原谅自己了，我下定决心要为父母、为乡亲、为我们的国家做些什么。

后来我到了北京，尽我最大的气力学习，我觉得最遗憾的就是一天只有24小时，我也恨不得把整个北京图书馆都装在脑子里，我甚至画了一幅漫画：我的肩上有一个硕大的脑袋，里面宽阔的书架上摆满了书，而我眼睛是明亮且智慧的，我用眼睛与外界对视，找出问题，并在脑袋中的资料库里找答案。

我终于在北京定居下来，而且一天天接近自己的理想，我用自己头脑里的“资料”帮助过好些个人和集体解决困难，他们非常感谢我，有些人要送礼给我，我告诉他们：感谢我可以，但接受礼物的不应是我，而应是培养我的祖国和人民，我要他们去贫困地区办希望学校，设立教育基金，他们都说我是个好人的，我则只认为自己是个吃过苦、上过学、被人养过爱过的人。我觉得自己所欠的债一辈子也还不清，因而每当我有安逸情绪出现时，我就会有一种强烈的负罪感，勉励自己不断地学习，而且不断地释放。

我知道传销这回事已经有好些年了，当时从一些书上了解到这种事物的存在，但对传销从深度和广度去研究，却只是近几年的事。

我当时便感觉到传销在中国必将有大的发展，我甚至预感到传销的发展将会对中国的流通领域产生一定影响。于是我打电话给那个亲戚，鼓励他去做，并给他去信介绍了这方面的情况。从那时起我便开始在一些报刊、杂志上撰写有关传销的文章。

事态就像我预料的那样，星火燎原。事态又出乎我的意料，因为传销发展的速度太惊人了。我几乎每到一地就要听到关于传销的议论，尤其是九五年以来，更是令人难以置信地、奇迹般地发展起来，并引发了一些争议，我默默地关注事态的发展，认真地思考眼前所发生的一切。

我觉得传销是一种优秀的、好的营销方式，对于中国这么一个国家来说，

传销的发展是必然的，作为一名搞经济的青年学者，也许我们的头脑理应放得开些，但我想这些道理大家都能明白，近些年人民生活水平的改善全靠改革开放、搞活经济，我们在利用国外资金、技术等东西的同时，还应吸收一切先进的、对发展生产有帮助的文明成果，其中就包括管理方式和经营方式，传销便属于经营方式的一种，它在国外的的发展已经几十年了，而且在世界各国广泛流传，这便证明了传销将在中国安家落户，因而那些排斥传销的行为是错误的。中国是一个底子很薄的国家，人们穷了几千年，现在我们开始翻身了，就要大胆地去做各种尝试，不要怕接受外来事物，步子要放得大一些。

最让我感动的是，去年我回四川老家过春节，听说家乡有许多人做传销赚了钱，我就去跟他们见面，那场景太令我惊讶了，我那些昔日又酸又穷的同乡，如今个个西装革履、精神抖擞、说话振振有辞，他们谈起做传销的感受时，个个眉飞色舞，简直像演说家一样，这真是我没料到的，听说他们打算在家乡建一所爱心小学，以表达对乡亲的一片感情，这太让我感动，我表示一定支持他们，并从经济学、社会学、心理学等各个方面和他们谈了关于传销的话题，其实这件在我故乡发生的小故事，也是我与几位同仁编撰此书的一个缘由和动力，许多人对传销事业抱着极大的热情，却缺少理论指导和可借鉴的东西，我们夜以继日三个月，只是想表达对热心朋友的一点心意，如今书就要出版了，我在这里把这段生活历程记下来，与大家一同分享对传销的感受，我们真切地希望读到此书的朋友能从中得到一些帮助，在此，我们还要感谢企业管理出版社及为此书编撰提供帮助的朋友。

新的营销革命

任何一种现象的发生总是事出有因，抛开一些陈旧的理论及表象不谈，我们来分析一些关于传销本质的东西。传销在中国的迅猛发展，主要源于社会主观与客观两方的深刻变化。这种说法也许比较抽象，但却非常贴切。一方兴起必有一方衰落，正是传统的大众化行销的没落为传销提供了舞台。随着社会的发展，流通费用迅猛增长，商品价格的一涨再涨，假冒伪劣产品的无处不在。“3·15”成了一个象征性的节目，让人们传统销售表现出了许多不满和无奈。而随着科技发达，大众市场将被分化为各类专门市场，如连锁店、专卖店等，以往常用的促销手段如有奖销售等将逐渐失去及魅力。加之生活压力越来越大，社会竞争日趋激烈，消费者停留在同一电视频道的的时间越来越短，渐渐地，当厂商发现广告成本变大，效果却相对变低，电视广告不再是行销的万灵丹。公众对广告有了一种普遍的逆反心理。当广大的消费者发现他们购买的产品中，相当高比例的成本是花费在广告及卖方的支出时，他们便宁可购买无店铺、无广告、通过朋友推荐的产品，他们期望通过传销而享受到好的产品。

另一个大的变化是消费心理的主观转变。早期人们较注重产品的品质、性能及价格以产品的好坏为取舍标准，我们称之为“理性消费时代”，中期则变成了“感性消费时代”，即消费者较重视本身的满足和喜悦，期望在消费过程中受到尊重，且大都以满意为下次是否再买的准则。所以这是个如何创造顾客满意的时代，过往的行销手法将有所改变，否则无法跟上时代，也就无法永续经营而被消费者淘汰。此时，企业便要建立新的观念价值，强调爱和关怀，借此增进公司、员工、顾客间的互动，若能三者合一，企业将取

得无人可敌的胜利。而传销正好兼备了这种特性，它以不可取代的优势顺应了时代潮流，并将带动一场新的营销革命。

传销人未来之利器

我们做任何一项工作，都必须及早了解外界的变化，既要埋头拉车，又要抬头看路。既要熟知国内业界的状态，又要关注世界传销业的发展趋势。台湾的一家杂志发表评论说，有两件我们不可不知道的事情，将影响人类来生活方式与个人成就。一件是“国际网络”即 Internet 的发展，另一件是“情感商数”即 Emotional Quantity 的发现。对中国的大多传销商来说，这二者可能都比较陌生，但我们确实应该多留心这种变化，真正高品位的传销人应该是无所不能的，安利的许多高级人士即是操作电脑的高效率者，不久的将来，Internet 网络上将有 50 亿人，人们投资、交友、购物等几乎每一件事都将和网络连结，寸步不离。Internet 将成为全新生活方式的通行证，对传销商而言，订货、付款、查询、沟通、信息发布等也都将在网络上完成，因为唯有如此才可能提高传销事业的效率，使得传销在未来更具竞争力。

谈到人与人之间的关系，舆论普遍认为，愈是处于高科技环境下，人对感情的需求就越强烈，根据最新科学研究，智商高并不能代表未来的成就，决定人能否成功的关键是情感智慧，因为情感智慧即情商较高的人善于驾驭情感，有敏锐的洞察力，因而这些人能处理好人际关系。而著名学者卡耐基早已指出人际关系在决定成功的因素里占到 35% 的份量。可见传销人要不断修炼自己，既要掌握更多包括 Internet 在内的外在力量，又需把握包括情感智慧在内的内在力量，因为未来的传销人不但会是健康天使、爱心专家，同时也是生活顾问，全人类幸福生活的缔造者，所以我们需要掌握各种利器以在未来社会成为一名合格的传销人。

附录：传销管理办法

为加强对传销活动的监督管理，维护市场经济秩序，保护消费者的合法权益，国家工商行政管理局于今年1月10日公布并正式实施了《传销管理办法》，这是我国第一部有关传销的行政法规。

这次公布的《传销管理办法》是我国完善传销法律的开端。

第一章 总则

第一条为加强对传销活动的监督管理，维护市场经济秩序，保护消费者的合法权益，根据国家法律、法规及有关政策的规定，制定本办法。

第二条传销是生产企业不通过店铺销售，而由传销员将本企业产品直接销售给消费者的经营方式。它包括多层次传销和单层次传销。

多层次传销，是指生产企业不通过店铺销售，而通过发展两个层次以上的传销员并由传销员将本企业的产品直接销售给消费者的一种经营方式。

单层次传销，是指生产企业不通过店铺，而通过发展一个层次的传销员并由传销员将本企业的产品直接销售给消费者的一种经营方式。

第三条企业从事传销活动必须经工商行政管理机关核准登记。工商行政管理机关对传销活动进行监督管理。

第四条禁止外国（地区）企业及个人在中华人民共和国境内直接从事传销活动。

第五条凡在中华人民共和国境内从事传销活动的企业和个人，必须本办法的规定。

第二章 传销企业的核准登记

第六条从事传销的企业应当符合下列条件：

- （一）具有企业法人资格；
- （二）企业注册资本在500万元人民币以上；
- （三）销售本企业在中国境内生产的产品；
- （四）产品质量经有关部门检验合格；
- （五）有符合规定的传销计划以及完善的传销员管理制度。

第七条企业及其分支机构从事传销的，应当预先向其原登记注册的工商行政管理机关提出申请，并由其所属省（自治区、直辖市）工商行政管理局审核。经审核合格的，报国家工商行政管理局批准。

第八条申请传销的企业应当向核准登记机关提交下列文件和材料：

- （一）法定代表人签署的申请书；
- （二）《企业法人营业执照》或者分支机构《营业执照》；
- （三）企业状况，包括投资规模、生产场地、技术条件、分支机构等；
- （四）传销运作方案，包括参加传销的条件及手续、传销员的报酬计算方法、退出传销的办法、传销员的行为准则和培训管理办法及有关材料；
- （五）申请传销的地区；
- （六）传销产品品种、型号、商标；
- （七）传销产品的质量检验合格证明；
- （八）传销产品的成本价格和销售价格；
- （九）退货、索赔和售后服务办法；
- （十）传销企业与传销员的合同样本、传销员证样本；
- （十一）法律、法规规定或者核准登记机关认为需要提交的其他材料。

前款所称核准登记机关指原登记注册的工商行政管理机关、省（自治区、直辖市）工商行政管理局和国家工商行政管理局（下同）。

第九条国家工商行政管理局根据国家的有关规定和本办法，对经省（自治区、直辖市）工商行政管理局审核合格的多层次传销或者单层次传销的申请企业进行审查，作出是否批准的决定。对批准的多层次传销企业或者单层次传销企业分别颁发《多层次传销经营核准证书》、《单层次传销经营核准证书》。

经批准的多层次传销企业或者单层次传销企业，应当自收到《多层次传销经营核准证书》或者《单层次传销经营核准证书》之日起 15 日内，向原登记注册的工商行政管理机关办理经营范围和经营方式的变更登记。

第十条经批准的传销企业增加或者减少传销的分支机构、变更传销产品品种范围或者终止传销的，应当按本办法第七条规定的程序办理有关变更登记手续。

经批准的传销企业变更本办法第八条（四）项、第（八）项、第（九）项、第（十）项内容的，应当自变更之日起 30 日内向核准登记机关备案。

第十一条传销企业不得转租、转让传销经营权。

禁止革层次传销企业从事多层次传销活动。

第三章传销活动参加人

第十二条年满 18 周岁，具备完全民事行为能力的公民，可以作为传销员。

下列人员不得作为传销员：

- （一）机关工作人员；
- （二）现役军人；
- （三）全日制在校学生；
- （四）法律、法规规定不得兼职经商的其他人员。多层次传销企业的传销员必须具有该企业从事多层次传销的行政区域内的常住户口。

第十三条传销企业应当在传销员参加传销之前如实告知下列事项：

- （一）《企业法人营业执照》及分支机构《营业执照》核准的登记事项；
- （二）工商行政管理机关核准的传销产品品种及传销地区；
- （三）传销发展状况与计划；
- （四）传销企业的运作规则与交易须知；
- （五）传销产品的价格、性能、用途、质量检测结果等；（六）参加传销的条件。

前款告知事项需得到传销员的书面确认。

第十四条传销企业应当与传销员订立书面合同，明确双方的权利义务。合同主要条款应当包括：

- （一）传销员的权利和义务；
- （二）传销员获得报酬的条件、计算方法、发放程序以及代扣代缴个人所得税的方法；
- （三）产品质量的责任；
- （四）产品退货的期限、方法和费用承担；
- （五）传销员退出传销的方法；
- （六）纠纷的解决方式；
- （七）法律、法规规定的其他事项。

第十五条经批准的传销企业不得以缴付入会费、保证金或者认购一定数量的产品等作为参加传销的条件；不得向传销员收取培训费、手续费等各种名目的费用，不得强制传销员购买有关资料。

第十六条传销员可以自由退出传销活动。传销员退出传销活动，可以向传销企业退回未售出的产品，传销企业应当接受退货。但因传销员过错致使产品毁损、不具有再销售价值的除外。

传销自加入传销活动之日起 30 日内退出传销，并向传销企业退回来售出产品，传销企业应当退还全部货款。

传销员加入传销活动之日起 30 日以后退出传销，并向传销企业要求退回未售出产品的，传销企业在退还货款时，可以根据合同约定扣除一定的费用，但扣除的费用不得超过退还货款的百分之十。发生本条第二款、第三款规定的退货情形，传销企业可以从退还给传销的货款中，扣除根据所退产品计算已经支付给传销员的报酬。

第十七条传销企业不得强制安排传销员发展下线人数，或者根据发展下线的人数计算报酬。

第十八条传销企业应当加强对传销员的管理。

经批准的传销企业必须在传销员参加传销活动之前对其进行培训。培训内容应当包括从业知识、国家有关法规以及职业道德等方面的教育。

传销员从事非法传销，传销企业对此没有尽到管理责任的，该传销员以及该传销企业均应承担相应的法律责任。

第十九条传销企业聘请外籍人员担任雇员，应当符合国家有关外国人出入境、务工管理等有关规定。

业务培训的授课人员应当有明确的身份证明、无犯罪记录。港、澳、台人员或者外国人作为授课人员的，应当符合国家有关规定。

第四章 传销行为

第二十条传销企业、传销员必须在全国工商行政管理部门核准的传销地区内从事传销，不得超出原注册地的行政区域开展传销。

第二十一条传销企业必须按照国家工商行政管理部门核准的传销产品品种，传销本企业在中国境内生产的产品。

传销企业不得传销法律、法规禁止销售或者限制销售的产品，以及国家工商行政管理部门认为不适宜传销的其他产品。

第二十二条消费者因传销产品的质量问题的使其合法权益受到损害的，可以向传销企业或者传销员提出退货或者赔偿请求，传销企业、传销员必须予以退货或者赔偿。

消费者自购买产品之日起 30 日内可以随时提出退货请求，传销企业、传销员必须接受退货，并不得要求消费者负担任何费用。但产品因消费者的过错致使产品毁损、不具有再销售价值的除外。传销员对消费者实施了退货或者赔偿后，根据其与传销企业签订的合同，应当由传销企业承担责任的，可以向传销企业请求补偿。

第二十三条传销产品的价格水平不得明显高于同一地区、同一时期、同一档次、同种产品或者类似产品的市场平均价格。禁止价格欺诈行为。

第二十四条传销企业不得对传销员的工作性质、收入及传销产品的质量、用途、产地、使用效果等作虚假或者引入误解的宣传，诱人参加传销及购买产品。

传销企业的广告、培训及聚会等，不得涉及不利于社会稳定及国家安全的内容，不得进行宗教、迷信宣传。

第二十五条传销员在向消费者推销产品时，应当遵守以下规则：

（一）向消费者出示传销员证。传销证应当贴有本人照片，写明姓名、身份证号以及传销产品品种、传销地区，并加盖传销企业公章；

（二）在推销产品时，向消费者告知传销企业以及传销员本人的联系地址及联系方式。

（四）对应予示范的产品做使用示范；

（五）在合理的时间内进行传销活动；

（六）进入消费者住宅推销产品时，应当事先征得消费者的同意，消费者示意退出或者表示不便时，必须退出；

（七）向消费者出具购货凭证。购货凭证应当有传销企业公章和传销员签名。

第五章 监督检查

第二十六条传销企业应当在每季度终结之日起 15 日之内，将传销员人数、销售产品的数量及金额、支付传销员的报酬等情况向原登记注册的工商行政管理机关备案。

第二十七条传销企业的培训方案，应当报其原登记注册的工商行政管理机关备案。培训方案应当包括授课内容、场地、人数、时间及授课人。

第二十八条工商行政管理机关对传销企业的销售、培训等活动可以进行现场监督检查。对发现有违反法律、法规及本办法规定的行为，工商行政管理机关应当依法查处。属于由有关部门管辖的行为，移送有关部门处理。

第二十九条传销企业除按法律、法规的规定保存有关资料外，还应当将下列资料保存至少 5 年，并接受工商行政管理机关的检查：

（一）产品传销的原始凭证、帐簿记录、银行票据、运输和储存等费用票据。

（二）记载传销员姓名、住址、身份证号码及人数的名册；

（三）为传销员举办培训的情况；

（四）向传销员支付报酬的记录和凭证；

（五）其他与传销有关的资料。

第六章 法律责任

第三十条对违反本办法的企业或者个人，工商行政管理机关按下列规定予以处罚：

（一）违反本办法第三条第一款、第二十条规定的，由工商行政管理机关予以取缔，没收传销产品、销货款和非法所得，并按《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定处以罚款。

（二）违本办法第十一条第二款规定的，没收擅自多层次传销的产品、销货款和非法所得，并按《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定处以罚款；情节严重的，取消其单层次传销资格。

（三）违反本办法第八条、第十条规定，提交虚假文件或者采取其他欺诈手段取得传销企业登记的，依照《中华人民共和国公司登记管理条例》第五十九条或《企业法人登记管理条例实施细则》第六十六条第一款第（二）项的规定予以处罚。

（四）违反本办法第十一条一款规定，依照《中华人民共和国公司登记

管理条例》的第五十九条或者《企业法人登记管理条例实施细则》第六十六条第一款第（六）项的规定予以处罚。十（五）违反办法第二十一条规定的，对传销企业依照《中华人民共和国公司登记管理条例》第七十一条或者《企业法人登记管理条例实施细则》第六十六条第一款第（四）项的规定予以处罚；对传销员处以五百元以上两千元以下的罚款，并责令传销企业终止该传销员资格。

（六）违反本办法第十二条、第十三条、第十四条、第十八条第二款、第十九条、第二十二条第二款和第四款、第二十六条、第二十七条、第二十九条规定的，责令传销企业限期改正，并以处三万元以下罚款；情节严重的，取消其传销资格。

（七）违反本办法第十五条、第十六条、第十七条规定的，没收传销产品、销货款和非法所得并依据《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定处以罚款。

（八）违反本办法第二十二条第一款、第三款规定的，对传销企业依照《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定处罚；对传销员处以五百元以上两千元以下的罚款，并责令传销企业终止该传销员资格。

（九）违反本办法第二十三条规定的，核准登记的工商行政管理机关应当责令传销企业限期改正。该企业拒不执行的，没收传销产品、销货款和非法所得，并依据《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定处以罚款。

（十）违反本办法第二十四条规定的，依照《中华人民共和国广告法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》的规定予以处罚。

（十一）违反本办法第二十五条规定的，对传销员处以五百元以上两千元以下的罚款，并责令传销企业终止该传销员资格。

第七章 附则

第三十一条本办法由国家工商行政管理局负责解释。第三十二条本办法自公布之日起执行。

国家工商行政管理局
一九九七年一月十日

后 记

今年是公元 1997 年，似乎某种历史的巧合，传销从 90 年代初入境中国以来已有 7 年历史。7 年来中国的综合国力不断发展，经济增长速度世人瞩目，传销在这一过程中也取得了迅猛的发展。再过 60 天，香港就要回归祖国，全世界的炎黄子孙都为之振奋，所有中华儿女都在关注祖国的经济改革进程。

大家都知道，我国人口多、底子薄，生产力还相对落后。但通过全国人民的努力，我们已取得了显著成绩，经济持续发展、思想进一步解放、体制日趋合理、投资环境逐步改善。外资的注入为我国经济注入了活力。传销即是在这种情况下进入我国的。

由于传销本身所具有的自由和创业特质非常吻合中国人的本性，因而传销在短期之内迅速成长。今天，传销业已初具规模，影响日益扩大，但深入分析之后，我们便不难发现其中存在的问题。缺乏正确、有力的理论指导和科学导向，让许多传销人员停留在普遍的迷糊状态，多数业者不但没有走自己的路，而且功利盛行。这不能不令人担忧。由于传销活动十分广泛、迅速、影响力非常巨大，政府管理力度不够，使得传销业的有序发展离不开业者自律及经济界、舆论界的监督、指引。经过业界各方的努力，传销业已开始呈现良性态势。但我们了解到，各种不规范操作包括违法行为一直没有停止过，人们上当受骗的事情不时发生，这不能不让我们有种紧迫与责任感。我们编撰此书，是为了让更多的业者学会思考，从深度去研究传销的实质。我们选择安利这一世界传销界的领袖作代表，其中确实有许多地方值得我们思考，值得我们借鉴。

传销不是唯一的赚钱手段，但我们不得不承认它能满足人们对财富和健康的追求。就目前情况来看，我们的市场并不成熟，消费者心理承受能力还不稳定，严格来说，大规模推广传销、一哄而上是不适合的，从科学角度看，传销业在中国只能一步一个脚印、严格地、有序地朝前发展。正因如此，正确的引导才显得格外重要，既不能过份吹捧、夸大传销的功效，亦不能否认它存在的价值。

其实，从终极意义上讲，传销不失为一种好的营销方式，但其文化内涵却是最具魅力的。它不仅仅是经济学、社会学、心理学等学科的综合，最为主要的是它倡导人性的和谐与关怀。在传销事业里，你无时无刻不感觉到爱的存在，因而，有人说传销不是工作，它是一门悠游于人类社会的生活艺术。传销在世界范围内的广泛流传就是一个好的例证。此外，作为研究经济的青年学者，我们还在思考由传销引发的更多、更广、更深的东西。我们希望看到的是国人价值观念的改变、行为的进步、人格的升华。我们呼吁更多热爱传销、热爱生命、热爱生活的朋友与我们一道，做好中国的传销事业，为祖国经济的发展贡献力量。

亚强

中国人民大学 1997.5.2

