

知信行成功的

九个秘密

秘笈无处不在，而你的心，准备好了吗？

丛培涛 / 著

一部不落俗套的成功学读本，
交给你一把打开成功之门的钥匙，
期待有缘人，开启财富大门！



中国文联出版社

<http://www.clapnet.cn>

知信行成功的

九个秘密

丛培涛 / 著

The Nine Secrets

丛培涛 / 著



中国文联出版社

<http://www.clapnet.cn>

图书在版编目 (CIP) 数据

知信行成功的九个秘密 / 丛培涛著. -- 北京 :

中国文联出版社, 2016.9

ISBN 978-7-5190-1925-9

I. ①知… II. ①丛… III. ①咨询公司—企业管理—经验—中国 IV. ①C932.82

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 212063 号

知信行成功的九个秘密

作 者: 丛培涛

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 奚耀华

责任编辑: 邓友女

封面设计: 纳思达赫文化传播

复 审 人: 曹艺凡

责任校对: 傅泉泽

责任印制: 陈 晨

出版发行: 中国文联出版社

地 址: 北京市朝阳区农展馆南里 10 号, 100125

电 话: 010-85923078 (咨询) 85923000 (编务) 85923020 (邮购)

传 真: 010-85923000 (总编室), 010-85923020 (发行部)

网 址: <http://www.clapnet.cn> <http://www.claplus.cn>

E-mail: clap@clapnet.cn dengyn@clapnet.cn

印 刷: 武汉立信邦和彩色印刷有限公司

装 订: 武汉立信邦和彩色印刷有限公司

法律顾问: 北京天驰君泰律师事务所徐波律师

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 889×1194

1/32

字 数: 38 千字

印 张: 5.25

版 次: 2016 年 9 月第 1 版

印 次: 2016 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5190-1925-9

定 价: 29.80 元

序

proem

非常有幸我成为了本书的第一位读者。作为一位资深的行业从业者，原以为“直销”对我来说早已能如数家珍，但在通读本书以后，我从另一个角度对“直销”有了更为深刻的理解。

在我看来，本书可谓是直销界的“绝世秘籍”。它以“九个秘密”为引，在思维方式、运作模式、实践方法等几个方面进行答疑解惑，字字“精彩”，句句“干货”。让想加入到直销行业的朋友们，既获世界观又得方法论。究其根本，是源于丛培涛先生对于直销行业的精准预测以及对于直销核心的成熟把握。

丛培涛先生作为中国大陆最早的一批创业者之一，经历了人生的起起伏伏，最终厚积薄发投身到了直销大潮之中，正是因为看到了直销行业光明的前

景。直销通过其特有的营销方式在买方市场占主导的今天，占据着举足轻重的地位。近年来国家对于直销行业的大力扶植，也正印证了这一观点。

同时，知信行系统之所以能成长为行业内专业化、企业化、国际化的标杆系统，也是源于丛培涛先生对于直销核心——“教育”的成熟把握，丛培涛先生所建立的完善、系统的教育体系，为知信行、更为中国直销业培养出了一批又一批的精英人才。

说起来我与丛培涛先生也算是“老相识”，这里所说的“老相识”并不是大家所理解的相识很久的意思，而是针对我个人而言，用现在的流行语来说就是“粉”了很久丛培涛先生。为什么会这样讲呢？这要从和治友德说起。

众所周知，和治友德是一家在海外大获成功的民族直销企业，而自企业在俄罗斯开辟第一块海外市场业务起，就已经在为回归祖国默默进行准备。我个人也时刻关注中国直销行业的市场动

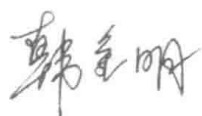
态，并一直在寻找志同道合的合作伙伴。

正是在这样的背景下，我开始关注并了解丛培涛先生及知信行系统。通过了解，我发现和治友德的公司理念与丛培涛先生提出的许多观点都不谋而合。经人介绍，我与丛培涛先生见了面，并一见如故，交流关于企业、行业、国家经济发展的观点与看法。见面后也更加坚定了我与丛培涛先生及知信行系统进行合作的想法。现在回想起来，心中澎湃依旧，而这种澎湃只缘由“梦想”二字。

丛培涛先生曾经说过他有一个梦想，梦想将知信行系统打造成为直销行业内最成功的品牌系统，为行业、为国家输送更多的人才。而和治友德也有一个梦想，梦想打造全球最成功的健康养生事业，为更多的人带来健康与快乐。无论是培养、输送人才，还是打造事业、拉动经济，说到底，都是希望通过自身发展肩负起国家赋予我们的伟大使命，实现中华民族的伟大复兴。正是知信行

与和治友德、丛培涛先生与我个人梦想的高度契合才促成了这样的强强联合。

最后，我也希望有更多的“志同道合之士”，可以看到这本书。可以在丛培涛先生的引领下，在知信行系统的培育下，在和治友德的健康平台下，投身到直销的光明未来中。在直销中放飞自己的梦想，成就一番事业。

Handwritten signature in black ink, reading '韩明' (Han Ming).

2016年8月10日于天津

■ 目 录

序 / I

前 言 / 1

什么才是真正的秘笈？ /3

我们的秘笈究竟是什么？ /7

第一个秘密·一个梦想 /15

我有一个梦想 /19

梦想之最高境界 /23

上下同欲者，胜！ /25

第二个秘密·两个改变 /29

一个老板凭什么赚一千万 /33

外在改变，我们要改变什么？ /38

价值转移时代来临 /53

第三个秘密·三个文化 /57

理性文化用于选择 /60

家人文化用于经营 /63

生存文化谋求长远 /65

第四个秘密·四大优势 /69

集团化运作优势 /72

文化优势 /73

人才优势 /74

品牌优势 /75

第五个秘密·五个信念 /77

相信 /80

信念 /82

信仰 /84

对行业的信念 /88

对公司的信念 /98

对系统自身的信念 /102

核心的信念 /103

个人的信念 /105

第六个秘密·六大素质 /109

第七个秘密·七个行动 /115

第八个秘密·八大流程 /119

第九个秘密·九级培训 /127

前言

其实，关于出书，我一直很踌躇，直到今时今日，我才觉得时机已然成熟。

我自认为把自己这二十余年来珍藏的老酒双手奉上，如果这坛老酒散发出的阵阵幽香能让闻到的人感受到身心的愉悦，自是值得我高兴的；如果更有甚者，有缘人能品出这酒中蕴藏的独特味道，我更是会深感慰藉与自豪。出于这份私心，于是有了这本书的写作动机。

在过去的二十多年间，我花了十年时间，通过营销行业的历练，总结出了一套完整的思维体系；又用了十余年，将这整套思维体系通过自己的行动一点一滴去践行。自打我从零开始亲手组建队伍时，我所制订的所有计划，所有的市场开发、团队管理、文化建设以及品牌意识统统都是对这套理论的践行。可以说，我是自己这套理论的践行者。

这本书其实我想表现的是两个部分的内容。

第一个部分，就是本书的序。可能有人会感到奇怪：

书的序言短短几页能写出个什么所以然来？居然有这么重要的地位？

其实，本书的序，在我看来是相当重要的。它既是我对“秘密”二字的解释，更是我阐述“信念的重要性”所不可或缺的部分。



什么才是真正的秘笈？

这本书的书名叫《知信行成功的九个秘密》，秘密，在这里需要作两个方面的理解。

一方面就是我们平常所说的“秘笈”，秘笈其实就是方法，就像武功秘笈一样，它教你如何练武功，第一招亢龙有悔，第二招飞龙在天，第三招见龙在田……最后，十八招组合，打出降龙十八掌。

而在社会生活中，大多数人太在意于把这些方法放大，而忘了其实成功并不是仅仅只靠一部秘笈、一个方法就能实现的。道理很简单，有些教人怎样成功的方法就在我们身边，而很多人却并没有成功。

打比方来说，“选对方向，永不放弃”它其实就可以被称为秘笈；比方说“天道酬勤”，它也可以被称为秘笈；“拳练百遍只能熟练，拳练千

遍身法自然，拳练万遍其意自现”，我们更可以称之为秘笈，因为它们都告诉了你应该如何去做。只不过这类秘笈可能相对简单了一点，但这并不妨碍它们成为秘笈。

可是为什么知道这些秘笈的你却并没有成功？这就牵涉到我接下来要说的第二个方面了。这个方面可能听起来比较拗口，但是多读几遍，细细品味，你就会恍然大悟。那就是：**秘笈是一直存在的，如何发现秘笈之所以是秘笈，并且坚信只要遵从秘笈就一定可以成功，这才是我们要谈的重点。**

举个例子，你知道“勤能补拙”是良训，但是你是否相信只要你能做到勤奋，就一定能补拙？这就是我们所说的“信念的力量”。如果你不相信，那么，再好的秘笈放在你的面前，它跟一堆废纸并没有什么区别。这样说不知道大家是否可以理解了。

有人把秘笈当做一把钥匙，认为是秘笈打开了自己的心门，启动了成功的大门。而事实正好相反，

是你的心门打开了秘笈，你“要不要打开成功大门”的这颗心才是那把钥匙。

秘笈是死的，就像《阿里巴巴与四十大盗》里面那句打开宝藏的口令“芝麻开门”。只要我相信“芝麻开门”是打开宝藏的钥匙，默念口令，不管谁进去，按照能力所及，这里的宝藏你都能拿走，都能成为富翁。仅有的区别无非就是每个人能力大小不同，导致所获得的财富多少不同而已。有的人能力微弱，只拿走了两块金子；有的人能力还可以，搬走了一箱财宝；有的人能力极强，他能把里面所有的财富都拿走，成为富可敌国的人。这个口令就叫秘笈，关键就在于你相信不相信“芝麻开门”是打开宝库的钥匙。所以，是你的心把财富打开的，而不是这个秘笈把你的心打开的。

同样的，我认为，中国乃至世界，并不缺乏好的管理方法，不缺乏高深的理论，其实这种高深的理论和好的管理方法都可以称为秘笈，你所

缺少的是你能不能有一颗打开秘笈的钥匙，而这把钥匙就取决于你是不是有心。

这本书的主体部分写的是财富、方法，但我相信一定有那么一些有缘人，把这里当成一个深不可测的宝库，取之不尽，用之不竭。但是，这有缘人需要具备一个能力，这个能力就是他的心。我希望通过这本书，找到我们的有缘人，去把我们的秘笈打开。



我们的秘笈究竟是什么？

这本书的主体部分就是我要重点表达的第二部分，具体阐述了我的秘笈是什么——一套完整的思维体系。

说到思维体系，可以说这套思维体系见证了我的成长，而我又用自己的实践帮助它进行着不断的自我完善。

完整的思维体系是个什么概念？我把它分成三个阶段。

第一个阶段，你要寻找一条通往梦想的道路，比如你要去北京，你怀揣强烈的欲望去不断地寻找通往北京的高速公路。从你现在居住的城市出发，你不断地穿过大街小巷，去寻找这条高速公路的入口。你努力寻找的这个过程中，也许会有曲折，也许有很多人理解你的执着所在，但是你坚信一定有这么个入口。最后你终于找到

了这条通往北京的高速公路，通过道路指示牌，你可以确定这条路就是你要找的那条。

第二个阶段，确定了高速路的入口之后，你驾车在这条高速公路上走了一遭，对这条路有了一个初步的认知。

第三个阶段，你知道了怎么去北京之后，就增加了去北京的频率，在这条高速路上往返多次，对这条路烂熟于心，熟到你知道什么时候该拐弯儿，什么时候到岔路口，这条路上还有哪些地方还没修好。换句话说，你已经能做到比导航仪更精确、更熟悉路况。如此，这才能算得上是完整的思维体系。

而现在，有很多人对这套体系仍存在一些误解，误解在哪？大多数人在坚定有这条路的时候，就认为自己拥有这套完整的思维体系了。这个错误可以说是致命的。你并没走过这条路，只是在脑子里臆测一番，然后确信有这条路的存在，便认为自己成功了。