

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，它确实确实奉行了“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）