

中国第一部用“❤️”讲出来的直销书

安利讲师

讲述直销人成功的领导艺术



亚强
编著

中国经济出版社

序 言

目前,直销业正以突飞猛进之势席卷全世界。我们几乎用不着提什么本世纪末,全世界将有 50% 的商品通过直销出售的统计结果,也不用举出已有 250 多万名直销员,日本已成为世界直销王国的事实。如今的中国人再也不会认为“直销”是耸人听闻的陌生名词,每一个普通人都能清楚地感受到直销业在中国大地上蓬勃发展的盛况。

今天,涉水远道而来的直销业正以锐不可挡之势在中国的土壤里生根、发芽,并由此引发了一场蔚为壮观的潮流,它不仅为中国人带来了一种新的商品流通方式和消费方式。更重要的是,它给越来越多的城市工薪族带来了发财的机会,给普通老百姓勾画出了一幅走向成功的理想蓝图。

当我国政府批准直销企业进军中国市场之后,当一个又一个看懂了直销业的先行者于成功的巅峰向世人挥手微笑的时候,无数的中国人为之心动,纷纷将他们对财富的追求寄托于此,并为之付出辛勤的汗水和不懈的努力。

但是,直销业进入中国,仅仅只是给渴望成功的中国人提供了一个机会,要想在直销业出人头地,要想漂亮出击,轻松经营,还必须具备一些基本的知识和能力。死干并不意味着成功,因为直销也是一门学问。

如果你曾在直销业中一展身手,艰苦探索;如果你曾有幸目睹成功直销领导人的动人风采,你一定不会怀疑领导艺术

在直销事业中的突出作用。不会否定领导技能在具体操作过程中的重要价值。你一定渴望有朝一日自己也拥有侃侃而谈、征服众人的俊逸才华,渴望象培训领袖一样凭着滔滔不绝的口才和娴熟的技巧登上成功的顶峰。我们编撰此书,正是体察到了读者的这种渴求,试图以演讲录的形式,将从事安利事业的成功者的领导经验奉献给爱好直销事业的朋友们。

在国际直销界享有崇高声誉的安利公司,正以其事业的巨大成功在中国方兴未艾的直销业中充当着龙头老大的角色。安利将为中国培养一大群、一大群德才兼备的、全面优秀的领导人才。此书融合了大批安利直销领导和研究者的真知灼见。其中多篇是著名直销商成功经验的忠笔录,是对他们由普通百姓成长为成功领导人的传奇历程中的点滴收获的总结,那平白朴实的言语包含了智慧和真诚,透射着力量和对事业的执着。

成功的直销领导人不是天生的,任何人都可以通过刻意追求走向辉煌,我们相信,在这些成功者的指引下,每一个有心人都将在直销的大潮中成长为笑傲风雨,潇洒搏击,不断摘取明珠、翡翠、钻石……的弄潮儿。

亚 强

中国人民大学 1997. 7. 18

目 录

序言

第一章 安利在中国的发展趋势 …………… (1)

机会在向你招手……你想月收入上万
吗……聪明人看成功人的结果、智慧人
看成功人的成功过程……规范化发展
……助你早日成功……安利将为中国
培养大批人才

第二章 怎样做安利…………… (15)

对自己坚信不移……一个朋友就是一
个市场……相信、坚持……自己去拼、
去摸索……去坚持……安利靠传播
……你要改变心态

第三章 基础培训…………… (33)

没钱玩不起高雅、没钱更俗气……按成

功的模式走你的路……每个人都有自己的潜力……不甘心现状,证明自己不凡……让自己单纯,做受欢迎的人

第四章 百分之三培训…………… (49)

突破自己……我不怕……时势造英雄……陌生朋友都是你的培训对象……白手起家创大业……脚踏实地,迈向成功

第五章 百分之九培训…………… (73)

成功人的道理……先知先觉,后知后觉,不知不觉……领导人的智慧……学习、发展……目标具有挑战性……未开放的市场都是为你留着

第六章 百分之十五培训…………… (97)

归零的心态……先生于人而率人……上台阶带网络……不动才是难……组织会场最重要……做! 做! 做!

第七章 安利产品分享…………… (123)

安利的产品会说话……产品的成功七十多个国家证明……好的产品就是要

分享给大家……正确的享用……提气
质、上品位……众人面前真的让人羡慕
……快来分享吧

第八章 革新经营计划分享 (155)

适应发展的改革……直销……明码实
价……安利不保障柜台,只保障直销员
……培训奖金……旅游分数……直销
户籍……亲签文件……愿望越大,付出
越多……承诺……太放松,不公平

第九章 银章领导人分享 (171)

全世界二千八百万人做直销……用钱
买不到的……世界的潮流……以产品
稳市场……安利是人才的事业……目
标是建网……是圈套还是方法和技巧
……站得高、看得远……直销在中国是
大趋势……用两天时间来学习和销售

第十章 新中段培训 (187)

你的盈利在哪里……一百万美金……
智力财富永远是无价之宝……成功人
应具备的特质……人有过错才有经验
……如何顺利、轻松

第十一章 如何做 3S 工作 …………… (217)

怎样有技巧……他希望在他人生暮
年再创辉煌……顺其自然……点将
不如激将……替代方式

第十二章 新银章培训 …………… (235)

信心……自信……安利状况……管
理服务……21%折让、4%奖励……
你怎样得到最大实惠……出席旅游
研讨会……人与人之间的差异……
如何用心……安利为什么优秀

第十三章 如何在外地培训 …………… (265)

外地培训的目的……怎样主动出击
……发掘价值……默契配合……他
在打瞌睡，我在赶超他……赞美朋
友

第十四章 心态和能力培训 …………… (281)

自然的分享方式……谁是直销烈士
……安利不打广告……38 年说明什
么……读万卷书到阅人无数……如
何样提高能力

第十五章 销售与配合 (295)

人的本性……团队的运作……大家,小家……智慧的合作……付出还讲前提……真正的成功者笑在最后……70%、25%、5%的划分……解决问题的高手……三个基本动作……谁是周山羊……五个“满”

第十六章 真挚的分享 (327)

澳洲的经纬零度……奔驰车、自行车……钻石的待遇……一份耕耘,一份收获……回头的感觉……安利使你不平凡……成功模式的具体走法……成功真好

附录 1: 安利革新经营计划 (361)

附录 2: 安利培训领导培训知识 ... (379)

第一章

安利在中国的发展趋势



安利人的十二颗心

- 诚心** 唯诚才能己立立人,己达人
- 信心** 有信方能自信信人
- 决心** 有决心方有行动
- 恒心** 有恒乃成功之本
- 雄心** 雄心是原动力,变平凡为不平凡
- 耐心** 耐心方能导人,有教无类
- 爱心** 爱人如己,兼善天下
- 虚心** 虚心才能敬天事人
- 热心** 热心任事,热诚待人
- 用心** 慎思能辨,贵在用心
- 专心** 业精于勤,贵在专心
- 平常心** 胜勿骄,败不馁,方能成大器

欣老师：

我是一名喜欢自己挑战自己的人，我叫“欣哥”。

见到在坐的这么多朋友，我感到很高兴，感到很亲切。

因为我也通过学习并且不断地提高自己的领导能力，才有今天的成就的。

我很乐意与大家一同分享我的成功。告诉你们如何把握成功的机会。（掌声响起）

正因为我喜欢挑战，所以我参加革命工作后，我不断地调换工作。

可是命运对我不是那么公平，我一直忙忙碌碌。这期间我想过许多，也做过许多，可我一直得不到成功的机会。经过许许多多的思索，我发现我要寻找的机会应该是一个摆脱世俗烦恼，又能安享晚年的机会。

为什么这样说，因为往往很多人为生存忙碌一辈子，到有条件享受的时候，哇，这才发现自己已经 60 多岁了，已经无法好好地享受人生的美好生活了。（笑声）

很高兴，我终于找到了，那就是我要给大家推介的美好事业——安利直销。（掌声）不为今日晚，敢急明日先。

据统计，美国 50 万名百万富翁中，有 20% 也就是 10 万人是通过直销而发家的。经济学家认为中国社会比较注重人际关系、性格方面具有很强的亲和性。因此预测中国内地在未来 10 年内，将成为世界直销业最大的市场。

曾记得，印度大诗人，诺贝尔文学奖获得者——泰戈尔有

这样一句诗：“天空没有痕迹，鸟儿已经飞走。”这就好比人生的机会。



所以你要相信机会的存在，而且机会是有限的，机会在你面前飞来飞去，只是你看不到它飞过的痕迹。

打个通俗的比方：机会就像小偷，它来时你不知不觉；它走时你才知道，已经蒙受了巨大损失。

我今天跟大家分享，是希望大家了解这个机会，并告诉大家怎样掌握这个机会。因此，请大家给点热烈的掌声。（掌声）

我曾读过这样一句话：“人生啊，就是一场决战！”（笑声）人生就是一场决战，因为人生下来，注定要死亡，而且死是无药可救的。但是不是你生下来就只会等死呢？你甘心贫困吗？你不会甘心，你会为生活而奔波，这就形成了你不是为了你的享受而生活，你会为了你的生存而生活。这就决定了人生的决战。

因为“水往低处流，人往高处走，对不对？”（对！下面答）但这个决战能使你转危为安，你去不去搏？你一定要去搏！这样

人生才有意义。

所以把握好机会，人人都可以把不可能变成可能。

我们现在的生活水平要谈享受恐怕要月收入达 3 万元，拥有 3 万元月收入的人今天在坐的有几位请站起来。

好，有一位！你真棒！谢谢，请坐！

很少，只一位，他不能代表大家，你们说是不是？（是！听众答）。那么安利这个机会会给 20 万、30 万甚至更多，你们要不要听。（要！掌声）

好，我这就告诉大家如何做到这种成功。

这里我要说明一个事，就是现在也有的成功人士达到月收入上万。但他们做得很辛苦，要守传统，要接受很多的不如意，有可能还要折腰。

中国古代不就出现过许多不愿降骨气的人吗，如留下千古绝唱“采菊东篱下，悠然见南山”的陶渊明先生，诗句中非常超然的生活，他确实是在南山下体会过。

可最终他是以饿死为代价才创造了那种境界。

饿死是非常光荣的事情，但今天来说，饿死却不一定代表光荣了是不是？

所以你一定要把握好现在的机会。

今天你不为自己的机会努力，明天你可能就会在贫困中饿死。

我们必须把握好安利事业这个机会，你一定要告诉自己，生活中不是没有机会，而是要如何把握好自己的机会。

那么刚才谈到我们一个月赚 30 万，不讲那么多，就说 1 万块钱吧！

在安利你稍加努力就可以做到。也就是说，你只要销售了

1 万分左右的产品，你就可以收入到 1 万元左右。

那这 1 万分如何实现呢？

我告诉大家，安利是一个分享的事业，你首先要了解你准备销售的产品，那么你肯定要先自己使用对吧？使用后你肯定对安利产品的品质才会有一个感性的认识。由于安利的产品品质的优秀，那么你绝对会在比较其他产品的基础上告诉你的亲朋好友，嘿，安利产品怎么怎么样对不对？（对！听众答）

那好，分享是不是形成了。（对！听众答）

这么好的产品，特别是日用产品是不是大家日常生活中的必须呢？回答是肯定的，对不？于是，你可不可以发动大家都来使用安利产品。（可以，听众答）

大家想一想，这里面有没有网络的形成？

那好，我告诉你，你就可以通过大家必需使用这一途径形成你自己的销售网络，做安利公司的直销商。

我还告诉你一个月销售 1 万分的产品就可以实现你的月收入 1 万，这就奠定了你在分享事业上的基础。

同样道理，今天大家在这里听课，听老师讲解分享的方式。明天你是不是可以同样将分享的方式、方法教会你的亲朋好友？可不可以为美好的分享花一点业余时间？（可以！听众答）

这就决定了你生活的保障，这种保障是不是可以帮你摆脱贫困？

更何况这种付出是很小的，你只要加入安利，花费点业余时间。

说到这里，我想起一件事。去年我到外地去与一群朋友分享安利事业。

那天正是下了一场滂沱大雨，晚上较晚些时候连出租车都不知躲到哪里避雨去了。

但我好运气。

我走出我的住所，路口就只有一辆人力三轮车，我赶紧上了车，往火车站赶。紧赶慢赶到火车站，我付钱给蹬三轮的人的时候，我才发现，她是一个 30 开外的女性。

当时我很惊讶：“这么晚了，你一女性不说体力，你难道就不害怕吗？”她怎么说：“谢谢你的关心，我今天还有力气可以蹬三轮车，这就可以暂时解决家庭的吃饭问题、孩子上学问题。我想我们干体力活的人，只要出来做，就饿不死。我们俩口子也是迫于无奈才来蹬三轮车，哪有心思去想害怕呢？”我当时心中那种酸楚啊，我真恨自己为什么我没早点发现她是个女人，早发现，哪怕我自己蹬车来火车站也行啊！（掌声）



谢谢大家对我爱心的鼓励。

这叫什么，这，真是迫于无奈啊！

这也确实是我们的现实生活，很多人都缺乏机会。

像刚才这位大姐，她就是没有机会。

我很想再去她分享安利机会。但试了几次，机会一直没有垂青于她。

我刚才已经告诉大家如何与亲朋好友分享安利，建立自己的网络。

也许有人会说，这不就是那种“传销”吗？不对！安利直销与“传销”是有质的区别的，安利是单层次的直销。安利直销是建立在优秀品质的产品基础上，具备完善制度保证的，安利（中国）一直以安利高品质的产品而自豪。这里提供一个数据供大家参考，1996年，安利（中国）的营业额为9.3亿元人民币，够大吧？（是！听众鼓掌）大家的这阵掌声是不是对安利事业的认同？消费者是安利产品质量优劣的真正判断。（掌声）

俗话说：你可以长时间欺骗一小批人，你也可以短时间欺骗一大批人，但你不可能长时间欺骗一大群人。

前面的数据说明，安利产品的品质不仅为在坐的社会分子的认可，而且将得到全社会的认可。那么，我们的成功希望会不会很大。（会！听众答）那好，我们就再次为我们已把握或正准备把握的成功机会喝彩，好不好？（好！热烈的掌声）

我告诉了大家，安利这个美好的机会，从在坐各位的反应中我看到了我们事业的发展趋势。（笑声）谈起趋势，我下面跟各位分享我们为决战而选择的安利事业的现状和发展。（掌声）首先我告诉大家，安利是大型的生产企业。大型的生产企业意味着什么？意味着安利不生产劣质品。安利设在广州经济技术开发区的现代化工厂每年可生产年产值达17亿人民币的23000吨的家居清洁日用品和3000吨的个人护理用品，如果安利生产劣质品，那么它是不是害自己！（对！听众答）

基于对中国改革开放的信心及扎根中国的信念,安利还将在上海浦东开发区设厂生产天然营养保健食品和个人护理用品,这些投资是不是为安利事业在中国的持续长远的发展打下了雄厚、扎实、坚固的基础。(是!听众答)

这可以说明一个问题,就是我们跟安利的合作是可以长久的,对不对?(对!听众答)还有我要告诉大家,安利(中国)凭着信实的经营计划、完善的管理制度首家通过国家工商行政管理局的审查,再次获得政府的直销经营批准。这说明了安利事业守法经营、稳健发展的方针得到了国家有关部门的充分肯定。那大家说,安利的可信程度是不是高?(是!听众答)

好,既然是长久的,可信的事业,而且是一个一边与人分享,一边得到自己实惠的事业,那么它是不是一个好的事业?(是!听众答)

那么,我们要不要赶快加入这个直销事业?(要!掌声)
谢谢!

大家加入这个美好事业你就会知道,安利产品广受欢迎,它的业绩稳步增长;安利努力创建文明,获得了国家嘉奖;安利拥有先进技术管理,并且不断追求卓越;安利热心社会公益,积极投入社会;安利以代扣代缴的方式,增辟了国家的税源;安利增加就业机会,改善民众生活;安利推动民族工业,促进了经济发展。综上所述,我们为之建立网络,大家说有没有保障?(有,听众答)

我还告诉大家,安利事业是一个顺应时代潮流发展的事业,潮流是什么?潮流就是一种趋势。21 世纪的世界经济将会有三大趋势。第一是大卖场;大卖场采用节省开支费用的方式