

讲述直销人自己成功的故事

安利口才

亚强 编著



企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

安利口才/亚强编著

北京:企业管理出版社,1997.4

ISBN 7-80001-863-6

I. 安…

I. 亚…

Ⅱ. 传销—广告宣传—通俗读物

N. F 713.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 06221 号

安利口才

亚强 编著

企业管理出版社出版

(社址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

北京市顺义县后沙峪印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 11.5 印张 260 千字

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数:15001—20000 册

定价:22.00 元

ISBN 7-80001-863-6/F·861

版权所有 翻印必究

(如印装质量不合格,请与出版社联系调换)

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。

序言(一)

中国的传销业在经过治理整顿及各方的共同努力之后已经迎来了第二个春天,最初的无序状态已经作为一段历史沉睡到岁月的风尘中去了。随之而来的将是实力的竞争,每一位热爱传销的朋友都将荣幸地看到一场精彩的角逐。

有学者说:近几年行销市场最震撼的事件就是媒体与通路的革命。事实显而易见,符合市场行销需求的传销业迅速蓬勃地发展。为市场带来了新的商机。

传销是一门学问,许许多多意想不到的事在这个行业里发生了。尽管它涉水远道而来,但却以锐不可挡之势在我国的土壤里生根、发芽,并由此引发了一场慰为壮观的潮流。

传销能为中国带来些什么呢?许多人在思考。众所周知,如今再也不是“酒好不怕巷子深”的时代了,中国人对此曾有过切肤之痛。个人英雄主义在团体作战面前相形见绌,而传销所运用的市场倍增理论在世界范围内开花结果。理所当然,当传销入境中国之后,许多人便把对财富的追求寄托于此,并为之付出汗水,勤奋工作。

然而,现实与理想总会有些差距,事态的发展并没有象人们期待的那样。许多人迷惘了,许多人在经历“老鼠会”的恶作剧之后困惑不堪。

开始怀疑传销这个“泊来之物”的可信度。于是,中国的几十家新闻媒体,对此各持己见,一时间沸沸扬扬。理所当然,政府的态度是明智的——治理整顿,去恶扬善。

令人欣慰的是,善良的人们在历经思索之后已学会了用理智来武装自己,从而告别了最初的盲从与燥动。他们将对自

己眼前发生的每一件事采取谨慎的态度，小心地去体量，并起到检察官和审判长的作用。群众是最有发言权的，大浪淘沙，那些从一开始便缺乏正义与良知的“老鼠会”都将在被政府和群众唾弃之后消声匿迹，最终将留下一批优秀的公司在舞台上充当主角和领头雁的位置，而安利无疑是最具代表性的。

我们选择安利并无意造成某种舆论导向，我们只是想把一个有代表性的公司放在一个合理的时间加以研究，从而探求中国传销业的发展与未来。而事实上，安利在中国的所作所为，是大家有目共睹的，安利在国际传销界的地位和声誉正是因为她代表了一种广泛的名义。我们选择这个去旧迎新的时候出版此书，其意是不言自明的。

此书的大部分内容是笔者在与传销商接触过程中记录下来的，融合了大批专家、学者的真知灼见，在理论及实际操作上都有较深的把握，其中所陈述的多是安利公司长期从事传销，具有丰富经验的高级人员的亲身经历和切身体验，那平白朴实的言语，饱含了智慧和真诚；那朴素厚实的字句中，透射着力量和对事业的执着。作为热爱并有志为中国直销业做出贡献的青年学者，我们希望看到更多的人通过此书得到帮助。

最后，我们想以一位学者的话作为此篇的结束：

传销不应只是一种简单的操作，它不是只教给人一种技能，而是输入一种“灵魂”，并且通过灵魂的“裂变”，使每一个人真正地燃烧起来！

文 池

九七春日·北大燕园

序言(二)

——世界的安利在中国

纵观中国传销业的发展,我们不难发现,世界范围内享有广泛赞誉的安利公司在中国取得了同样的成绩和地位。这不单单因为安利有一流的产品、一流的制度,更重要的是安利确实是一种在世界各地广泛流传的文化现象,无论在哪里,她都拥有众多的追随者。

翻开传销这部历史,安利的名字写在每一个显著的位置,似乎安利从一开始便代表了某种象征。它像传销王国的领头雁一样,在为世界的直销事业默默地做着贡献。

尽管 38 年前,它还只是一个微不足道的小公司,但它的两位杰出领导人以自己卓越的才能让它迅速成长起来。它已从当初的一粒种子长成了参天大树,它让所有热爱传销事业的人从中找到了心灵的慰藉。

它像巨人一样站立在世界传销之林,给这个行业的每一位成员以力量,激发他们的灵感,扬起他的热情。

它以自己不可取代的地位和声誉感召着每个人勤奋工作、无私奉献、获取成功。它帮助百万计的世界各国的人们获取了财富、健康和自由。

更重要的是它代表了传销业向世人宣告这一行业的卓越,以及任何人都可以从实现自己的人生理想和价值。它孕育着新的生机,昭示着通向成功的新途径。让我们一起来看看下面的事实。1997 年是传销事业发展过程中值得纪念的一年,美国联邦贸易委员会对安利销售计划的肯定,成为日后世界各国规范正当传销计划的蓝本,为世界传销业的发展找到

了生存空间。

安利是没有国界的,安利文化被越来越多不同的文化区域所接受。无论什么国籍,无论背景有多大差异,只要努力工作,就可以使自己在安利事业找一个实现人生理想的机会。安利是全人类所共的宝贵财富,安利也将为中国人所拥有。安利是国内第一家获得 ISO 9002 国际认证的公司;安利贴切中国国情,积极投入各项公益活动,赞助希望工程,支授灾区人民、赞助文化艺术活动……尽管我们曾听说过有人因为安利的归零制让他无法不劳而获而抱怨安利,但任何明眼人都会知道它的魅力。它是真正最负责任的,它严格保护消费者权益、开拓进取、有强烈的环保意识等等。安利不但严于律己,而且对其他传销业的同行也非常友好,安利真不愧为世界传销界的典范,它不断地促使人们做更深的思考。有人这样评价安利:它带着微笑走来停泊在每一个热心朋友的胸口它像一颗明珠从南中国大地开始照亮每一个角落点燃神州的每一个部位安利是世界传销业中的歌手永远唱着高亢、激昂、奋进的歌……

乐伯

中国科学院

一九九七年四月

目 录

序言(一)

序言(二)

第一章 价值与远景 (1)

什么是价值……安利的价值不只一种
……理想的成功道路……一种新的营
销形式……中国的优势……在中国前
景看好

第二章 创业说明会 (21)

成功发生在谁的身上比较好……拥有
雄厚实力的安利公司……取之于民,用
之于民的方针……安利事业的二重性
质……完善的奖金分配制度……怎样
去做安利

第三章 诚挚的分享…………… (69)

要上去就不要掉下来……什么叫成功者,什么叫做失败者……挫折是丰收的前奏,而失败是成功的先驱……常乐的人绝不是知足的人……成功也是一种习惯……两种容易在安利事业里成功的人……做安利是为了让别人肯定自己,让自己肯定自己……要想事业有成,一定先要做人成功

第四章 产品体会…………… (97)

产品是经营者的化身……之所以在世界上的七十多个国家都取得了成功,无失败的记录……产品自己会说话……告诉朋友正确地使用产品的方法……分享就是自己用产品的感受告诉给别人……怎样留住自己的青春……在人群中自己的气质、品味都上一个档次……让人更羡慕你、在人群中放光

第五章 会场的功能…………… (155)

成功是有轨迹可寻的……有会场的地方一定有钻石产生……如何销售自己

……会前会……会中会……会后会
……端正听课态度……迈向成功

第六章 基本心态及五大禁忌 ……… (181)

爬山懂山性,游泳懂水性,做安利懂人性……拥有五颗心(爱心、耐心、细心、专心、恒心)……要有融入的心……学习环境和学习心境……舍得心……不能存在金钱纠纷……不能存在感情纠纷……把好的意见往上传……不能存在消极的言论……不要困扰上线,不要抢线、超线,不要困扰旁线

第七章 零售的重要性及技巧 ……… (205)

我的一次经历……了解产品零售情况具有非常重要的意义……所有的业绩、利润额,都来自于产品的销售过程中,特别是零售方面……我们做的不是推销……应该具有分享的精神……什么叫做贵买便宜用……产品的市场究竟是在哪里……不能老是进行模拟操作……不要害怕拒绝……与顾客一起分享产品

第八章 推荐的奥妙 (245)

安利事业成功的基石……我的经历
 ……熟悉的人的推荐……陌生线的推
 荐……不断改变自己……电话跟进
 ……成功必须经历三个阶段……个人
 素质的提高会在你的周围产生强大的
 凝聚力,而凝聚力正是安利成功的关键

第九章 家庭聚会 (269)

从事安利事业的成长的基地……只要
 做好三件事……确定类型……组织准
 备……开家庭聚会的程序……

第十章 独一无二的事业良机 (289)

有人说:“等待吧,机会就在明天。”我
 说:“何需等待,机会就在今天。”……如
 果你不熟练又不愿意学,那你要想在安
 利事业成功就真的很难……跟对方做
 沟通……有三种方式来讲解事业良机

第十一章 进入安利环境 (305)

成功人的舞台……反传统的经营模
 式……为什么放弃上千人的私营企

业……不必多投入也没有多大风险,只赚钱不亏本的事业……免费到国外去旅游……朋友遍天下、大家以诚相待……孤独与烦恼与我没关系……

第十二章 计划与目标 (315)

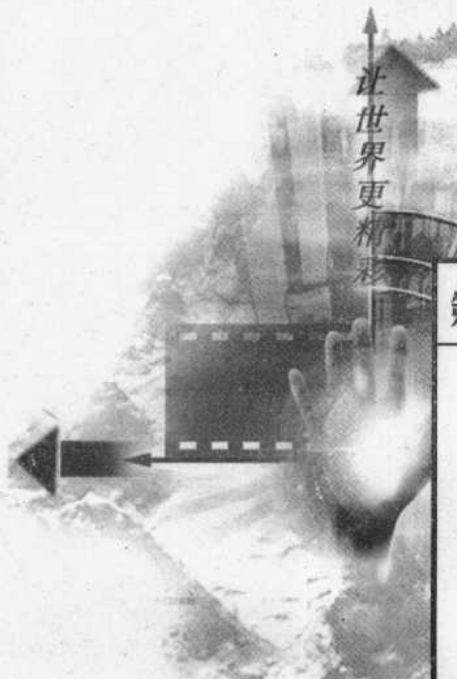
目标计划放在哪里,将决定成功的程度……从时间来划分,目标可分为长期、中期、短期三种……制定学习目标……制定会议目标……制定自己业绩的计划……个人目标与团体目标……让梦想永远大于问题,自我激励……奔向人生全方位的成功……只要设立目标,脚步不停,成功一定属于您

第十三章 传销自由谈 (333)

- 1) 讲述传销人自己的故事
- 2) 新的营销革命
- 3) 传销人未来之利器

附录:传销管理办法 (342)

后记 (352)



让世界更精彩

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传大的事业。

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。



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 he 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5

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,可能连钻石也上不去,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

在安利工作是在自己做老板,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