



完美系列丛书之二



做个完美赢家

牧迪 编著

中国经济出版社

目 录

引言 口才——自我推销的艺术 (1)

有了才干，没有口才，虽然也可以达到目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更大。

第一篇 完美口才的拓荒者 (7)

第一章 完美运筹帷幄者 (9)

第二章 群雄逐鹿完美天地 (30)

第二篇 诚挚地分享完美产品 (49)

享受完美产品，感受健康人生，把生活的宁静和美好带给人们，让他们拥有无尽的爱，是完美人的毕生追求。

第一章 把自己的感受告诉别人 (51)

第二章 产品自己会说话 (59)

第三篇 回首来时传销路 (65)

回首来时路，感慨万千，但从事完美事业，只要怀抱理想和激情，就算历经千辛万苦，也会无憾今生。

第一章 往事如梦 痴情永驻…………… (67)

第二章 组织运作技巧…………… (88)

第四篇 她们眼中的完美事业 …………… (107)

“女儿当自强”，事实上，完美事业中的女性所发出的光芒，已令众多的男性公民眼花缭乱。

第一章 我顶着的也是半边蓝天 …………… (109)

第二章 乍暖还寒完美心 …………… (119)

第五篇 实战智慧叩开你成功的大门 …………… (137)

第一章 把握机会于笑谈中——成功邀约 (139)

第二章 掀起你的推荐旋风 …………… (147)

第三章 零售技巧及其重要性 …………… (157)

第六篇 寻求来自传销的讯息 …………… (161)

第一章 机会与命运的把握者 …………… (163)

第二章 无限风光在完美 …………… (183)

第七篇 完美天地自由谈 (211)

如果你要成功，就一定得问成功的人。明天我们是什么样的人最重要，设定目标是一种立志的行为，我特别感谢我的所有下线们，是他们给了我信心，所谓成功就是做别人不会做或不想做的事。

第八篇 完美天地：温馨的家 园 精彩的人生 (251)

完美的大门是面向每一个有志改变自己的朋友，成功并不是因为你手中有一副好牌，而是打好你手中的坏牌。完美助你成功，夙愿今日得偿。

第一章 完美事业表扬会 (253)

第二章 收获的季节 (265)

第九篇 心灵鸡汤 (277)

第一章 传销物语 (279)

第二章 告诉你心里话 (287)

第三章 经典演说赏析 (313)

引 言

口才——自我推销的艺术

语言的力量可以征服世界上最复杂的东西——人的心灵。善于说话的人，到处都受人欢迎，他能使许多不相识的人携起手来，安慰愁苦烦闷的人，鼓励悲观厌世的人，能够使别人更聪明，更美好，更快乐，更振作有为。拥有口才，也就拥有一生享受不尽的财富。

有人说，当今世界有三大武器，即原子弹、电脑和口才。确实，现代社会中人与人之间的言语交流越来越频繁，口才的重要性越来越突出。我们说，口才是未来社会最重要的武器，甚至是当今社会最重要的武器。

高尔基曾经讲过一个俄罗斯谜语：不是蜜，却可以粘住一切。谜底是语言。

言语是思想的衣裳，它能完全表现出一个人，一个粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的措辞中会自然地流露出来。说话轻浮则行动亦草率，所以谈吐是行动之羽翼。

每天我们都会遇到一些场合，需要我们说几句适当的话。这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们大大小小的问题。一个会说话的人，遇到有事情和别人接触，或跟别人合作的时候，可以流利地表达自己的意图，也能把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意接受。

今天的社会生活，人与人之间及人与社会之间的关系非常密切，广泛的社会往来不可缺少。随着人们互相合作机会的增加，我们的口头表达能力，愈加显得重要了。

有了才干，没有口才，虽然也可以达到目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更大。你的才干可以通过言语谈吐加以充分地表露出来，使对方更深一层地了解你，信任你，更敢付托给你重任。

一个滔滔不绝的说话者，颇有一种不可思议的力量，可以影响周围气氛的松弛与紧张。没有口才的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在那里转动，却不使人感兴趣。一生失败于口才的人很多，我们和人接触时所说的话，是很容易被人估价的。一个人的表达能力可以显示他的实力，一个人口才好，往往容易被别人尊敬，而口才差则容易被别人渐渐忽视，由此足以显

示“口才”两字立于人生旅程是具有何等重要的意义。

自以为永远说得不够的人，常流于多言而必定是多言多失。长舌头与头脑简单往往结成亲家，最要紧的是说得少又说得好，那便可被称为说话的艺术。

古代希腊寓言大师伊索，年轻时在某贵族家当过奴仆。有一次，主人设宴，来者多是哲学家，主人令伊索准备最好的酒肴待客。伊索便专门收集各种动物的舌头，办了个舌头宴。开餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事？”伊索答道：“你吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，舌头是引导各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人听罢，个个都赞许地笑了。主人又吩咐伊索说：“那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。”次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状，大发雷霆，斥问伊索缘由。伊索不慌不忙地回答：“难道一切坏事不是从口里出来的吗？舌头不仅是最好的东西，同时也是最坏的东西啊！”主人听后，虽然恼羞成怒，但也无话可驳。

言语对人类来说，具有无法估量的巨大作用。

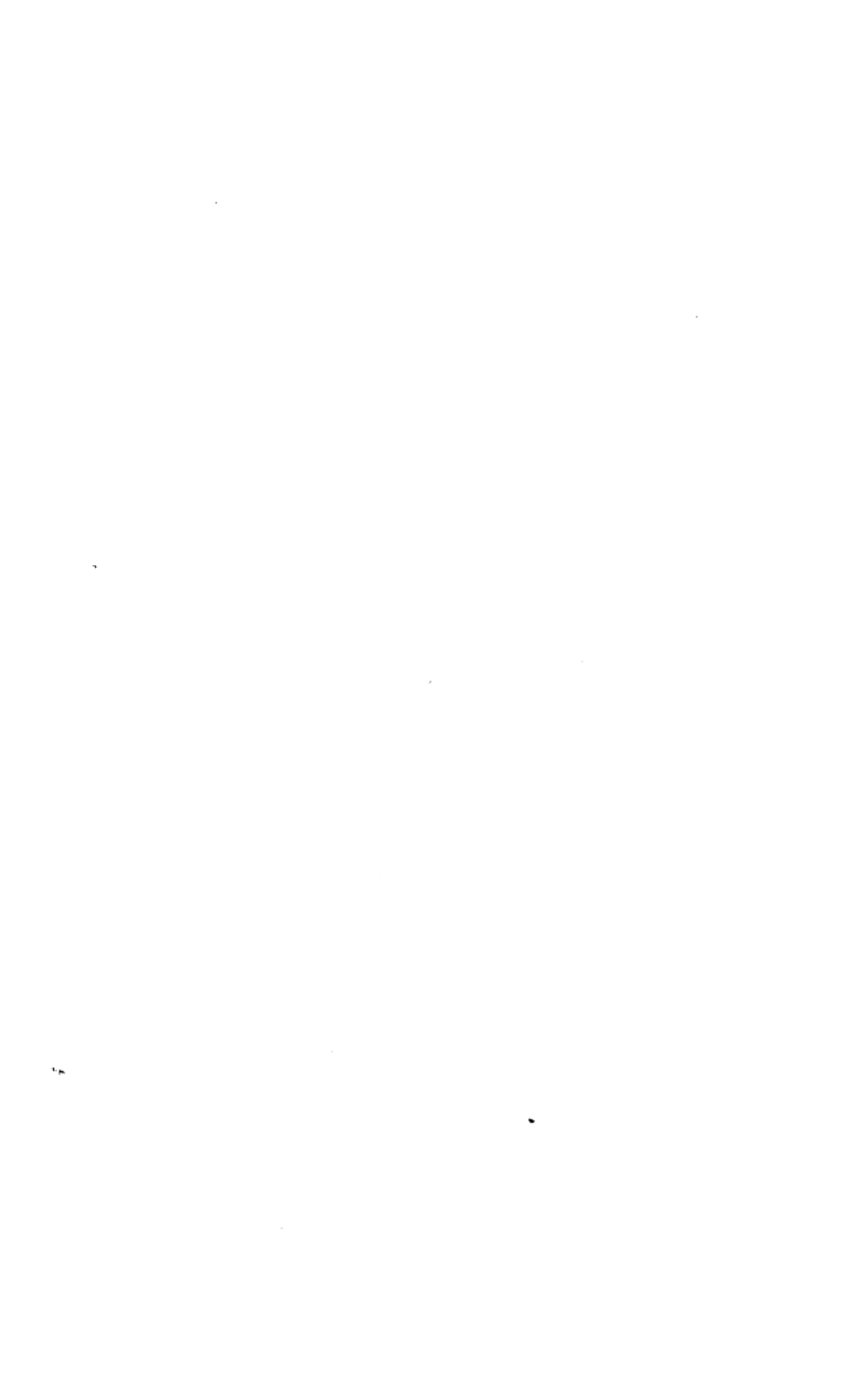
在人类即将步入 21 世纪的今天，科技与信息革命所掀起的浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，言语不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力，已成了衡量人的整体素质的一个不可缺少的重要标准。

有一个故事：美国小说家马克·吐温到某地旅店投宿，人家早告诉他此地蚊子特别厉害，他特别担心晚上能否安稳睡觉，想要事先对服务员打招呼，又觉得这样做未必效果好，服务员不一定乐意接受。他在服务台登记房间时，一只蚊子正好飞过来。马克·吐温灵机一动，马上对服务员说：“早听说贵地

的蚊子十分聪明，果然如此，它竟然会预先来看我的房间号码，以便夜晚光临，饱餐一顿。”服务员们听了不禁大笑起来，结果就记住了房间号码，并相应地采取一系列防蚊措施，使马克·吐温这一夜睡得很好。马克·吐温如果生硬地告诉服务员要怎样怎样赶走蚊子，就不一定能达到这种效果。马克·吐温的话很委婉，让服务员易于接受，当然也就乐意尽心服务了。

传销进入中国只几年功夫，却引起了一波又一波的汹涌波涛，在社会上引起了巨大的反响，为何？有人说：传销是一种营销领域的大革命，是传与销的结合。这不无道理，既然要传，就需要动口，需要以理服人，以口服人，由此日显口才对于传销商之重要性。事实上，从许多优秀的传销商来看，他们说起传销来都是滔滔不绝，妙语连珠。许多传销商也不由地发出慨叹：没有良好的口才，确实很难做好传销。讲 OPP、NDO，开产品说明会，你需要运用你的才智，运用你的口才，让听众听得清楚，听得明白，听之有趣，听之有味。只有这样，才会使听的人明白公司的运营制度，公司的产品，公司的优点，从而踊跃加入。可见，对于传销商来说，良好的表达能力对于发展网络具有重要的作用。完美公司创业仅几年，却发展迅速，成绩斐然，究其因，有制度好、产品好、老总心态好等原因，但诸多网络领袖良好的组织能力与流利酣畅的表达能力也发挥了重要作用。

总而言之，良好的口才确是百利而无一害的。



第一篇

完美口才的拓荒者

完美的源头在哪里？

显然，这首先源于公司系统领导人**对传销的深刻理解**。它的成长之路和诞生**蕴含了三位开创者的信心、坚毅、敏锐和智慧**。他们是完美口才的始作俑者。

第一章 完美运筹帷幄者

许总裁铿锵有力的话语，凝聚了他对完美事业的无限深情，个中观念一定会对完美伙伴有很大的心灵触动。

记者访谈

记者：请问许总，传销的本质是什么？

许总：传销的本质就是老老实实的推销，只有实现了产品的最终销售，传销才有意义。

记者：什么人才适合从事传销事业？

许总：凡是年满 18 岁，符合国家有关规定，诚挚、自信、善于沟通、富有爱心、乐观向上、敢于向自己挑战的人，都可以通过传销事业来改变自己的生活。

记者：传销的历史和前景如何？

许总：传销在西方社会已有 40 多年的历史了，目前已遍及世界各地，已有很多的人通过传销使自己变得富有，传销活动能直接促进商品的流通，繁荣市场经济，丰富人民生活。传销并不需要传统生意上的投资，只需付出你的心智、勤奋、努力，就会获得一定的成功，因此她的前景非常令人乐观，她可以带给没钱人创造事业的机会。

记者：完美公司的性质是什么样的？

许总：完美公司是经国家工商局批准的可以从事多层次传销的公司之一，由马来西亚、新加坡等境外资金与广东石岐制

药厂联营组成。公司以“四赢”为目标：即顾客赢、传销商赢、公司赢、社会赢，在理念、产品、奖金和制度方面都力求所有人获益。完美事业给每位传销商的机会都是均等的，公司为他们的脱颖而出创造了优越条件，只要大家勤勤恳恳、兢兢业业，就一定能够不断超越自我，建立完美的事业，实现完美的人生。目前完美公司正买地建厂，并购置了新的办公大楼，投入资金 3000 多万元，为完美事业的发展奠定了更加坚实的基础。完美公司对中国大陆的经济发展充满信心，我们希望完美事业带来更多炎黄子孙受益的机会。

记者：很高兴您接受访问，祝您事业更加兴旺发达。

许总：我的事业就是所有传销商的事业。作为总裁，我有责任带领大家走向更加美好的明天，我只想告诉大家：艰难曲折的事业，别人不愿意做的，我们去做；明天我们得到的，将是别人得不到的！

主持人：

一个人的命运，掌握在自己的手中，一个企业的命运，掌握在所有耕耘者手中，作为公司耕耘者，又是开创者的廖总是如何把绵绵不绝的关怀与分享带给传销商们的呢？

廖总：

朋友们，大家好！

在座的朋友，有谁见过我吗？可能有些朋友还不认识我，我先介绍一下，我姓廖，廖宗明，来自马来西亚，那是一个非常美丽、非常富饶的国家，我从事传销这个行业已经 13 年了。今晚我们在一起分享的是一个新传销商的培训会。所谓新传销商的培训会，在多层次传销这个事业中，我们每个人进来时都是新来的，大家同不同意？今晚把我从事传销 13 年来所得经验与大家分享。

在这个阶段，我们都需要学习。今晚我和大家表白的是很简单的道理。也就是我们要具备的第一个心态——学习的心态。所有的事业、一切的运作都有基本功。人家说：“练武不练功，到头一场空。”对吗？今天我们谈的基本功是什么呢？我们为什么要参加多层次传销，为什么要参加完美事业？很多人可能会说：“噢，我要赚更多的钱；噢，我要自由；噢，我要实现我的理想！”多层次传销让我们有机会缩短我们成功的时间。在过去的岁月，我们能够发现许多传销商在很短的时间成长起来，他们取得的成就是过去十年、二十年所累积才能达到的。多层次传销，完美事业，给我们的是缩短人生的事业。在很短的时间内，完成那么大一个理想，学习是很重要的。今晚让我们来学习，好不好？

在学习之始每个人都应有一个学习的心态。所谓学习就是

要保持谦虚，也就是“空杯”状态。现在我在黑板上画了两个杯子，一个装满水，一个是空的。那么，现在，我要把东西，要把许多新知识，新观念倒进去，哪个杯子可以呢？空杯子，对！那么，现在如果你的心里已经塞满了很多东西，已是满满的，那么你就听不进我们所说的话，你就会拒绝。所以，经常保持一个空杯状态是很必要的，你们能不能做到？能做到，对！

第二，我们正式进入这个事业之前，正式决定发展这个事业之前，我们应该建立起老板心态，这个很重要。如果我站在台上说，各位完美事业的老板们，大家好！有什么感觉？各位完美事业的老板们，大家好！你是老板，对！所以这个事业对你来说你本身就是一个老板。多层次传销之所以在中国发展这么快，在世界成长的这么快，是因为它把我们融和在一起，把我们每一个人都变成了老板，在这个事业里，我们每一新传销商加入进来，你都要付出，你要投资你的时间，你要付出你的努力，你还要付出你的心智，对吗？所以，我们是一个规范的合伙人。在进入这个事业之前，你必须先确定你的地位，你是这个事业的老板，你是这个事业的合伙人，你今天所付出的每一分努力，都是为了你自己，对吗？这是为了你自己的一个事业，你不要认为你是在做一个作品公司，你今天所作的稿件是几件，不，你是在作品你自己。

那么，什么才是真正的老板心态呢？

第一，老板心态一定要关心公司。这个事业，你需要关心它，我们每天所做的每一件事都应该保护这个公司，我们在外边宣传公司、销售产品，我们一定要实事求是，我们一定要老老实实，保护我们公司的形象。

第二，我们要具备解决问题的能力。因为你是一个老板，

在这个事业中，你可能会遇到一些困难，你可能会遇到一些困扰，那么你必须具备这个能力去解决它。因为你是老板。

比如，有一个下线跑来对我说：“我们组织出了事，需要你去解决！”这是不是在增加公司的责任，是不是在增加公司的负担。我们知道每天都有很多新人在成长起来，为什么呢？因为他们有了解决问题的能力，你们的下线离你也许有二百公里，也许有三百公里，但你要有能力去解决他们的问题，随时与他们沟通，为了具备解决问题的能力，我们需要做什么准备呢？学习，对，我们需要学习！

第三，接受拒绝的雅量。你要能接受拒绝，在座的朋友，可能是第一次接触这个事业，很可能是第一次在做完美事业，我们需要与别人分享我们的事业，我们需要与别人分享我们的产品，我们需要别人参加进来，参加这个事业。但，我们经常会遭到拒绝，朋友们，如果别人拒绝你，你就“噢”一声泄气了，那说明你不具备做老板应具备的雅量。

有一句话：我们的成功是由接受拒绝开始的。虽然我们被拒绝，但却让我们给对方一个机会分享我们的产品，举例说，你到店里去买东西，有没有注意到店员在看着你，但是他却不说什么。你看这个东西说：“我要看一下”，看完之后告诉他：你不要。店员会不会不高兴？会，对！你看到那个又说：“我要看一下”，但看后又说“我不要”。那店员会不会“啪”地一声把东西丢回去说：“不买就不要看嘛！”但如果是老板呢？他爬上爬下，跑来跑去给你找东西，而你还不要，他会不会生气？会！但他仍会给以满脸笑容，告诉你：“不要没关系，下次再来买。”同意不同意？为什么？因为他是老板，他必须具有接受拒绝的雅量，这样他的生意才可以维持下去！下次你买东西，你就会先想到他，对不对？今天，我们从事完美事业，