

TIAN SHI

LIANJIE JIANKANG & CAIFU

事业链接

天狮, 链接健康与财富的互动网络

北京大学人才研究中心 · 直销人才研究室 主编



成功是“集合”名词，没有某个人的成功，只有某个团队的成功，因此，便需要我们懂得正确的“链接”，链接朝阳行业；链接知名企业；链接优秀团队……总之，需要我们链接一个强大的支持系统，才会带领我们迅速把握成功的要领！

东方出版社

东方音像电子出版社

ORIENTAL AUDIO AND VIDEO DIGITAL PUBLISHING HOUSE

TIAN SHI
LIAN JIE JIANKANG & CAIFU

事业链接

天狮, 链接健康与财富的互动网络

北京大学人才研究中心 · 直销人才研究室



东方出版社

东方音像电子出版社

ORIENTAL AUDIO AND VIDEO DIGITAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

事业链接——天狮,链接健康与财富的互动网络 北京大学直销人才研究室编著
-北京:东方出版社,2006.3

ISBN 7-5060-2442-X

I.事… II.北… III.私营企业-企业管理:销售管理-经验-河北省 IV.F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 009829 号

事业链接——天狮,链接健康与财富的互动网络

作 者:北京大学直销人才研究室

策 划:许剑秋

责任编辑:徐 佳

出 版:东方出版社

发 行:东方音像电子出版社

地 址:北京朝内大街 166 号

邮 编:100706

版 次:2006 年 3 月 1 版

印 次:2006 年 3 月北京第 1 次印刷

开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

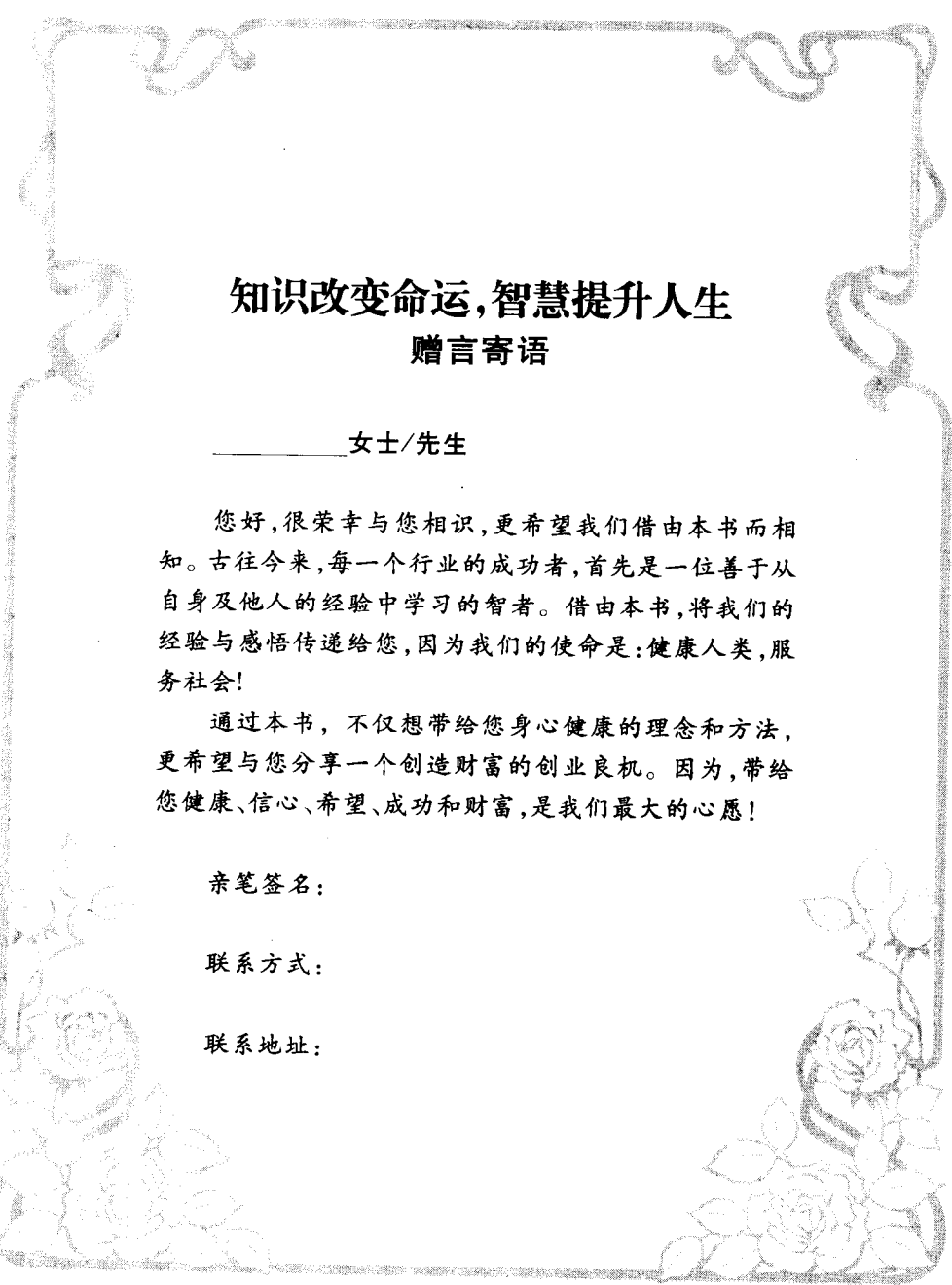
印 张:13.125

书 号:ISBN 7-5060-2442-X

定 价:21.80 元

发行部电话:010-65230553

版权所有,违者必究

A decorative border with floral and scrollwork patterns surrounds the text. The border is composed of a thin, dotted line with larger floral motifs at the corners and midpoints.

知识改变命运,智慧提升人生

赠言寄语

_____女士/先生

您好,很荣幸与您相识,更希望我们借由本书而相知。古往今来,每一个行业的成功者,首先是一位善于从自身及他人的经验中学习的智者。借由本书,将我们的经验与感悟传递给您,因为我们的使命是:健康人类,服务社会!

通过本书,不仅想带给您身心健康的理念和方法,更希望您分享一个创造财富的创业良机。因为,带给您健康、信心、希望、成功和财富,是我们最大的心愿!

亲笔签名:

联系方式:

联系地址:

健康测量表

请您按照下列试题的内容,对应自身的实际情况,而后按照每道题的得分计算自己的健康分数:

- | | |
|-----------------------------------|-----|
| 1、一日之际在于晨,但在你早上起床时却发现自己总是掉头发; | 5分 |
| 2、清晨起床走进卫生间,发现镜子里的自己眼窝深陷,下颌突出; | 10分 |
| 3、每餐进食的质量直接影响你的健康,但你对美味佳肴总是没有胃口; | 5分 |
| 4、经常对工作感到厌倦,甚至不愿去上班; | 5分 |
| 5、经常记不起事先计划好当天要做的事; | 10分 |
| 6、工作效率明显下降; | 5分 |
| 7、一想到工作你就无精打采,提不起精神; | 10分 |
| 8、有时情绪抑郁,会坐在办公室里发呆; | 3分 |
| 9、不想面对同事和领导,有自闭的倾向; | 5分 |
| 10、经常对同事或工作有一种无名之火; | 5分 |
| 11、一上班就盼望下班,希望可以早些回家休息; | 5分 |
| 12、免疫力明显下降,容易伤风感冒; | 5分 |
| 13、不再热衷朋友聚会,经常渴望在幽静的地方独处,使身心得以放松; | 5分 |
| 14、性能力下降; | 10分 |
| 15、白天没精神,晚上却经常睡不着觉,失眠多梦。 | 10分 |

现在不妨根据自己的实际情况,计算一下自己的总分。如果分数超过30分,说明你已经处在“亚健康”的状态,需要注意饮食营养的搭配以及适当的运动;如果分数在50分以上,你已经处在疾病的边缘,需要大剂量地补充身体所需的营养,注意运动和休息;如果你的分数超过80分,那么恭喜你,终于可以动用你的医疗保险了,你已经处于患病状态。

序一

中国正值物质与精神双重社会转型时期，这种转型既给国人创造了许多机遇，也为民众带来了许多困惑。因此，越是在这样一个浮躁的时期，就越需要道德、使命和职责的熏陶与净化。作为一种特殊的销售模式，直销业的兴起一直备受国人关注。时至2005年，直销业在国外已经有了一百多年的发展历史，在解决了产品流通、社会就业等问题的同时，也带来了诸多隐患。为了扬其所长，进一步规范直销行为，许多国家都制定了相应的法律法规。

自1993年前后，国人对市场经济理念逐步接受，思想相对开放，使直销模式的引入有了很好的群众基础。到2005年12月1日，我国根据国内外商务形势的发展和国际通行规则，结合我国实际情况，颁布了《直销管理条例》、《直销员业务培训管理办法》等一系列法规，使得我国直销立法体系规模初具。至此，直销业在中国已经历了十多年的风雨历程。

天狮公司，作为我国民族直销业的代表，为中国直销企业打入国际市场树立了成功典范，并探索出了一条切实可行的经营之路。宝剑锋自磨砺出，从一家普普通通的民营企业，到今天的这番旷世伟业，其中的甘苦与曲折无不映射着天狮人不屈不挠的奋斗精神，这种视“就业”为“创业”的敬业精神比能力与学历更为难能可贵。

天狮公司的经营模式与理念不仅可以激发并塑造个人的心智潜能，而且可以由此为那些有志于学习、发展、拼搏、奉献的个人提供施展舞技的平台，满足大家通过个人奋斗而获取财富与精神双重自由的愿望。

同时，我们也喜获讯息，针对《直销管理条例》出台后直销业的规范需要，落实国家《全民健康教育与健康促进工作纲要》精神，北京大学人才研究中心顺应时代要求，集合业内专家学者，特成立北京大学人才研究中心直销人才研究室，将天狮

公司这样的业内优秀企业提升到学术的高度来研究，而后将这些成功的理念、方法与故事普及大众，真正致力于培养直销、健康产业的专业精英人才。

相信本书在实现北京大学人才研究中心直销人才研究室“用知识改变直销人才命运，用智慧提升直销人才人生”工作理念的同时，也能更好地激励天狮人一如既往地实现自己“健康人类，服务社会”的核心价值观，传承并发扬天狮人“关爱生命、诚信天下”的永恒信条。

商务部美大司司长 金旭

2005年12月

序二

在人类历史上,每一个时代、每一个领域都有一些推进时代进步的智者,他们甚至比任何一个时代的君王更重要。因为他们摒弃了世人心中的黑暗,影响了亿万渴望幸福和成功的人使之改变自己的命运,实现了精神和物质的双重富有,他们也理所当然地受到世人尊崇。

谈及“天狮”,似乎我们并不陌生,但对于其深入的了解却知之甚少。古往今来,每一个行业的成功者,首先是一位善于从自身及他人经验中学习的智者。天狮公司作为一家经营十余年、产品远销百余国、从业者近千万、资产数百亿的国内优秀民营直销企业,缔造了一个又一个的商业奇迹,传诵着一段又一段的财富传奇!

小不是失败,大也不是成功,但由小到大的天狮事业,却是一种值得撰述的辉煌!读一本书,知成功名企的经营之道,晓成功人士的励志人生,这是我们的编创初衷。而且,一切有志于脱颖而出、为此生的人,也不仅要虚心汲取这些成功者经风雨、历冰霜的创业之旅,还应当虚心学习成功企业的智慧经验。

了解天狮,我们应当首先从营销史的演变谈起。营销领域从孕育、生长到发展,是营销管理思想不断创新与丰富的过程。而且在营销领域差不多每隔十年就会产生创新的方式,成为推动人类商业进程的动力源泉。从菲利普·科特勒的“10P's 营销法”、金克拉的“组织行销学”、汤姆·霍普金斯的“理性营销法”等,一直到上世纪50年代,直销理论在原有“无店铺经营”的手段之外增加了人员激励机制,使营销运作摆脱粗放的、单一的状态,而走向高效、系统和整体,并要建立维系和发展顾客关系,建立顾客的忠诚度的直销时代。

2005年12月1日,《直销管理条例》正式在我国实行,这标志着直销业历经十多年的曲折发展,最终在我国得到了认可与规范。作为国内民营直销企业的代

表,天狮公司在其发展历程中,见证了中国直销业的发展过程,成为真正与中国直销业同呼吸、共命运的一枝独秀。上世纪九十年代中期,国内直销业群雄逐鹿、异常混乱,天狮以“人治”立身,加快发展,强大自身;九十年代中后期,国家实施宏观调整策略,对直销业采取禁止举措,天狮以“法治”立身,挥师海外,严密制度;本世纪初,国内直销市场渐趋规范,天狮以“心治”立身,回师国内,文化制胜;到了2005年12月1日,《直销管理条例》正式出台,天狮人又以“无为而治”立身,多网互动,德行天下!

作为以“兼容并包,科学民主”为学术追求的北京大学,把握时代脉搏,顺应商业趋势,因此,北京大学人才研究中心直销人才研究室应运而生。我们撰著天狮,阐释天狮,目的就是为了“传播先进直销文化、交流优秀直销人生、共享丰富直销资源、提供前沿直销理念”,真正实现我们让社会了解直销,让直销成为社会的研究使命与责任!

北京大学人才研究中心

直销人才研究室

2005年12月

Career Link

目录 CONTENTS

序一 / 1

序二 / 3

第一章 链接比努力更重要

第一节 拥有一双捕捉机遇的眼睛 / 3

第二节 链接需求之一：一生的消费需求 / 7

第三节 链接需求之二：财富与健康兼得 / 11

第四节 链接需求之三：改变工作的思维方式 / 13

第二章 规划你的事业生涯

第一节 两种人的区别 / 23

第二节 定位第一步——选择行业发展趋势 / 26

第三节 定位第二步——选择显现性格优势的事业 / 30

第四节 定位第三步——选择学习型组织的企业 / 35

第五节 定位第四步——选择有动态目标优势的事业 / 42

第三章 链接有潜力的朝阳行业

第一节 财富第五波 / 55

第二节 选择有效的营销方式 / 57

Career Link

第四章 人的链接

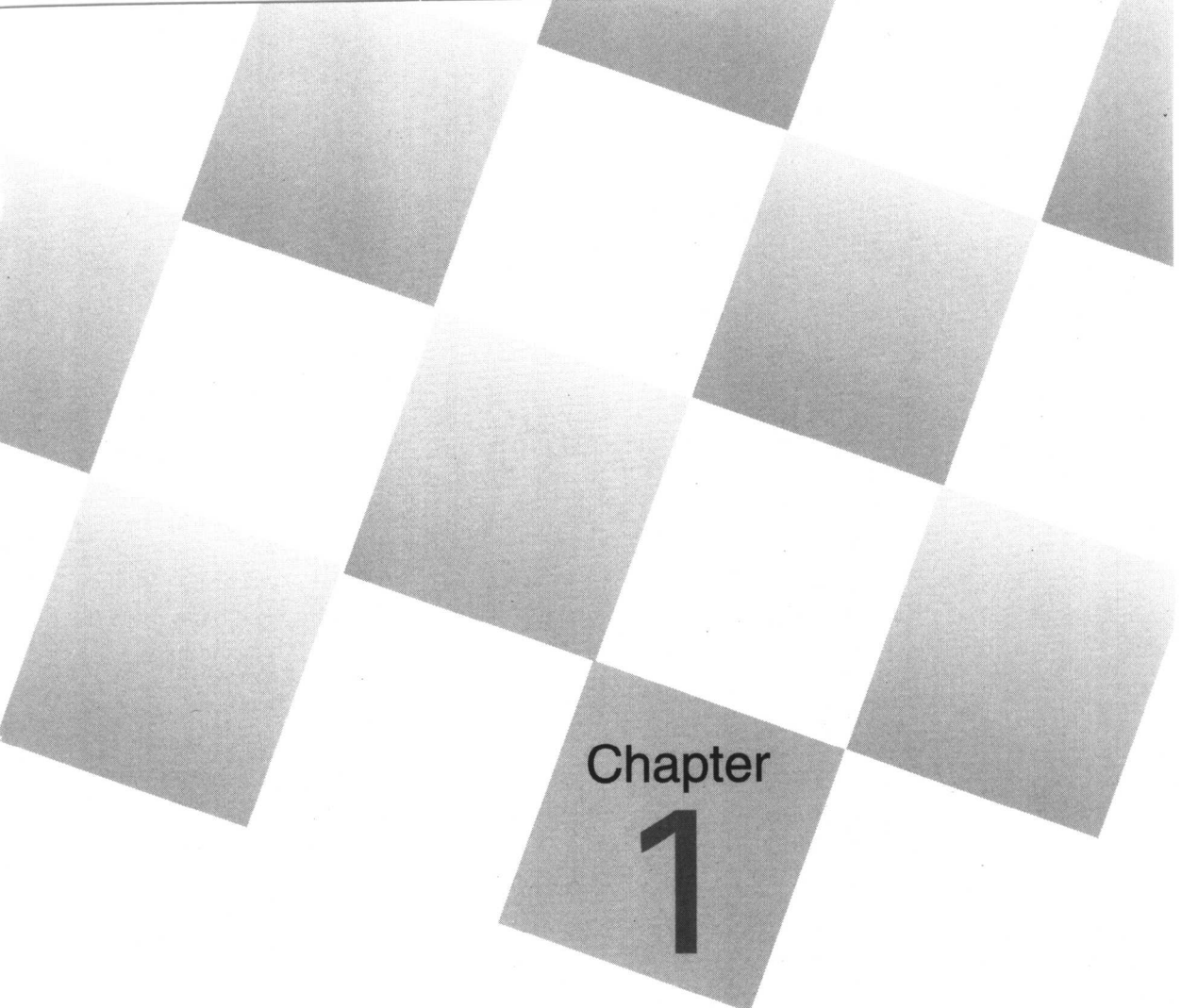
- 第一节 仕为知己者死 / 65
- 第二节 敢为天下先 / 68
- 第三节 天狮姐妹情 / 70
- 第四节 别样李金元 / 77

第五章 产品的链接

- 第一节 清算你的健康资产与健康负债 / 85
- 第二节 哪些因素影响你的身心健康 / 88
- 第三节 清调补防是保持健康的根本 / 101
- 第四节 健康的四大必备条件 / 107
- 第五节 为生活添魅力,为生命添活力 / 114
- 第六节 在商不言商的天狮人——姜滨英 / 131

第六章 链接培训系统

- 第一节 公司的链接 / 139
- 第二节 男人商战——胡健 / 147
- 第三节 制订你的事业行动计划 / 151
- 第四节 简单有效地接触客户 / 156
- 第五节 简单有效的会议活动 / 167
- 第六节 简单有效的跟进服务 / 169
- 第七节 厚德载物,持之以恒 / 172
- 附录 1:顺势而为,骑虎不下 / 174
- 附录 2:天狮的企业文化 / 186
- 附录 3:《直销管理条例》 / 187



Chapter

1

链接比努力更重要

Career Link



第一节

拥有一双捕捉机遇的眼睛

一、机遇与你擦肩而过

在你我身边,经常会听到周围人对工作喋喋不休地抱怨:“你看人家,老爸是商界名流,老妈是白领丽人,无须努力便可功成名就。我这命可就苦了,历经千辛万苦、百转千回,也找不到一个赚钱的机会!好不容易找到个项目,不是缺资金,就是少人才,归根结底一句话,就是自己的命不好。”于是,这种人便愤世嫉俗、怨天尤人,即便是找了份工作也是当一天和尚撞一天钟,得过且过,无为此生。这种人即便离世了,墓碑上也顶多就刻个名字,还是父母给的,别人想给他写个碑文都无从写起。现在不妨反观自身,看看说的是不是我们自己。

有时闲来无事,我便在屋子里闲坐,不经意间看到几只苍蝇欲飞到外面,它们拼命地向玻璃窗上撞去,即便撞得头破血流也只是无功而返,但就在旁边的1米处,通向外面的门便开着。其实,世间机遇无数,就看你是否拥有一双捕捉机遇的眼睛。

同时我要告诫大家,只有弱者才等待机会,真正的强者是创造机会、把握机会的人。不要等待非同寻常的机会会在你的面前出现,而要抓住每一个普通的机会,让它在你的手中变得非同寻常。

不要认为机会来得如此容易,不敢轻信。只要你是个有心人,对你来说,每一篇发表在报纸上的报道是一次机会,是一次让你发现商机的机会;每一个客户是一个机会,是一个通过你的完美服务而获取稳定顾客的机会,也是一次结交朋友的良机;每一次商业买卖是一次机会,是一次展示你的优雅与礼貌、果断与勇气的机会,是一次表现你诚实品质的机会……不是所有的人都想欺骗你,不要抱着怀



疑一切、拒绝一切的心态去做事。只要正在抱怨的你换一个视角,换一种心态,机遇便无处不在,但是机会只是悄悄地跟从那些可以认清它们并准备好随时拥抱它们的人。我曾经读过朋友写的一本采访手记《逆商》,里面记录了十多位从事不同行业,没有关系背景,没有经济基础,没有经验学历,一无所有地来到北京,从艰苦的最底层做起,而在短短的几年里功成名就的“小人物”,从他们身上我总结出了,只要你有完善自己的强烈意愿,成功的机遇必然会垂青于你,你也必将成为《事业链接》这本书中最大的受益者。

我在本书中会向大家介绍一项事业,但在开始介绍前我的心里便很清楚,有些人会在这项事业里看到“机会”,而有些人却只会看到“问题”:我不适合、我不行、我不会讲、我不会与人沟通……那你就自甘平庸、自甘堕落、自暴自弃、自怨自艾、自闭一生吧。你看这本书便是费钱、费时、费力,也枉费了我们的一番心意!

二、定位、链接与规则

我曾参加过一次“高校创业论坛”,席间一位身价数亿的房地产老总这样对青年学生总结自己的成功经验:“我之所以通过几年时间积累了一些财富,归根结底我遵循了这样一条财富哲学——练内功、找伙伴、定好规则办实事。”此话听来简单无奇,但确极赋内涵,与我们本书的主题异曲同工,即:定位、链接与规则。

1、定位

一方面,我们每个人都是“社会金字塔”的一块砖,我们只有找准自己的人生定位,才能够知道自己应当享有哪些权利,承担哪些责任,也只有找准自己的人生定位,才能够知道自己的价值所在;另一方面,我们每个人一生的时间是有限的,而面对的工作与任务却又是无限的,我们只有找准定位、确定方向而不言他,才能够集中精力、发挥优势,凸显我们的核心竞争力。在此不妨计算一下,25岁之前我们是家里的消费者,55岁到寿终正寝是我们颐养天年的享受阶段,满打满算也就25-55岁这30年、360个月、10950天的奋斗时间,再刨除每天8小时睡眠、2小时交通、2小时吃饭、1小时锻炼、1小时消遣、半小时留守洗手间……你也就有4275天的拼搏时间。4000多天转瞬即逝,算算我们还有多少天的奋斗时间了?我们还有时间在事业的弯路上徘徊观望吗?还有时间松懈、慵懒、徘徊、犹豫吗?

现在有很多人开始后悔了,后悔当初没有勤学苦读,错失了很多事业良机,其实不然,有一种事业只要我们按照既定的方式去与人交流,懂得简单地复制、跟随

也就可以了,合作伙伴已经为我们弥补了“定位”的缺失。

2、链接

成功是“集合”名词,没有某个人的成功,只有某个团队的成功,因此,便需要我们懂得正确地“链接”。链接朝阳行业;链接知名企业;链接优秀团队……总之,需要我们链接一个强大的支持系统,才会带领我们迅速掌握成功的要领。

对于从政者来说,一言兴邦,一言丧邦;对于你来说,一妻兴家,一妻丧家。选择好你人生的另一半,对于你解决人生各种危机尤为重要,要讲求志同道合、性格互补。创业也是一样,清楚自己的优势与劣势,有选择地与人合作,知己知彼,优势互补才能够百战不殆。每个企业的运转都包括“研发——生产——销售——服务”等诸多环节,你要清楚自己擅长哪个,对方擅长哪个,“有钱大家赚”,这才是成功创业的大思路。

微软公司充分发挥自己的优势,致力于研发和生产环节,而销售和服务环节则绑定了实力雄厚的英特尔公司。这一“链接策略”使得微软公司可以与合作者相互取长补短,占据了更大的市场优势。所以说,我们只有选择有实力的合作伙伴,来弥补自身在研发、生产、品牌、系统、培训等各方面的劣势,才能够有效地规避风险。

3、规则

在此我不妨以我亲身经历过的事举个例子,曾经有一家企业集团的老总,要在北京建一个分公司,诚邀我加盟,并委以重任,且薪金待遇颇高。我当时考虑到既要照顾“我”的感受,又要照顾“他人”的感受,于是,我给这位老总回了封信:

“……此前,您诚邀我加盟,并委以重任,这种信任是对我莫大的肯定与激励,感谢之余我愿接受这一重担。但对于我原来的公司,也的确是难以割舍,所以收尾的工作还是要做好。有始有终,对人对己都好有个交代。

我一向主张,合作就要讲求合情合理。无论是从xxx那里,还是从xxx口中,您的为人有口皆碑,这一点在我们会面时,也得到了证实。您确具儒商风范,也正因为如此,才能够招贤纳士,共创大业。如此看来,“合情”一条对于您而言是无可厚非的。

此次与您交流,我也是开诚布公,我信奉老老实实做人,踏踏实实做事的原则。当初为了学本事,月薪百元的日子我也过过,而现在我需要的不仅仅是一个就

业岗位,更是一个有所作为的创业机遇。我可以将我所有的资源、关系和盘托出,但希望得到您的认可。所以,请您给我一个详尽的合作规则,我做事是很讲原则和信用的,我需要知道我做到什么程度。才可以变就业为创业,只有这样,才能够端正自身的做事态度,因为态度第一位、能力第二位,不能因为规则不明确而造成动力不足,最终给您留下能力不足的印象。如此一来,“合理”一条我们也有了,接下来就是我的工作了。

大丈夫做事,既然选择了,就要将其做好。如果预期因为种种原因做不好,我宁愿选择放弃。我不会拿投资者的资金、项目、信任以及全体员工的前程当儿戏……”

在信中我们可以看出,做一番事业,个人以及创业合作者的定位是基础,这样彼此才能拥有的核心竞争力,接下来优势互补的链接是前提,而链接是要讲求链接规则的,也就是彼此合作的权责划分、利润分配制度要合理。