

# 组织营销学

## 组织营销学(第一卷)

**大家**午安！大家好！很好！还不太熟！再来一次！大家好！那我们左右看一下，看一下，红宝石对不对，今天呢我们讲这个组织营销学，组织营销学事实上最重要的一句话，就在最后面那里，背面，组织营销的真正的精神是在帮助别人实现梦想！也以让自己梦想成真。金克拉大师讲了一句话，只要你帮助足够的人得到他们想要得到的，你就可以得到你想要的一切，如果你想成功，你就是去帮助足够的人成功，如果你还没有很成功，那表示不用怀疑，你帮助的人不够多，所以你只要帮助足够的人成功，你就会成功。那在我们成功的过程当中，我们看看你会帮助多少人，那组织营销学就是去帮助我们组织的成员成功的最重要的一种方式，还有它的观念，还有它的技巧，那在这一本里面有很多的态度，很多的秘密所在。最重要的在背面叫做组织里面，我常跟很多的好朋友讲，事实上做组织是在做两个字，叫作做「修行」，「修行」就是常常去修正自己的行为，做传销、做组织营销，事实上很多人有排斥或是对这一个行业呢有一些的误解，事实上这个行业呢是非常好的，在历史上做这个行业做最成功的，传递最远的，我想是耶稣基督，他用什么方式来传递，他用他的那份爱，用真爱来传递，传遍世界好几的人口，还有一个传递很厉害的一位他叫释加摩尼，他用他的慈悲心来传递给全球各地，那直到他不在了还继续在传，事实上最伟大的就是思想的传递，一种观念的传递。

**那**组织营销很多人呢做组织营销怎么做不起来，为什么有人做的得心应手，事实上组织营销就是做人，因为它就是做人。它做怎么样才做得顺利，怎么样它能让你的事业蓬勃发展，传得非常快，传得非常远，我想那最重要的是一种真心的关心。为什么叫做帮助别人实现梦想也可以自己什么梦想成真，你就要帮助足够的人成功，你就一定会成功，如果还没有很成功怎么样，你的帮助的人不够多，那么会有一种情况是当你想要帮助他，他不一定要受你帮助。有没有情形呢？当你想要去协助他，他不一定要让你协助。当你呢想要对他好，但是呢他不一定要接受你对他好。有的时候呢你想去对对方关心，但是呢他带着一个怀疑的角度呢来看待你，他带着一种什么就觉得你不晓得有什么企途这个角度来看待你，所以在这个成长的过程当中，在这个你在传递的过程当中，我们常常面对的一些困境，我们常常面对的是我想帮他，我想把好的理念传递出去，但是在传的过程当中，怎么会发生这么多事，事实上做组织，是在做什么，我们刚刚讲的是在人，是在人的事情里面，所有问题都在哪里？“人”，

因为能够组织营销的一些有形的商品它一定要很特别，它一定有它的市场很特别的地方，有它独到的部份，当然每一家公司都会写出一套非常棒的制度，但是相同的公司、相同的制度，有人做得什么得心应手做得很成功，有得做来怎模样，很多的什么很多的障碍。那各位领导者会坐在这边的我相信都是我们公司里面最重要的领导者，那我们怎么去帮助我们身边的人他们也可以去成为什么领导者，这是我们今天要来谈的最重要的主题，我们再问候各位一次，大家好！好！做组织呢我们刚刚讲到说传递爱啊！传递慈悲！还有很重要是传递你的热情，我想常常之类告诉人家说好！非常好！yes！很多人说这个讲这句话像什么，像这个稍耶！那事实上最重要的是你要去把你的热情传递出来，我们再传递看看，操练才会熟练才会有经验，我们再来一次，大家好！好！很好！非常好！yes！我们左右看一下，要有灿烂的笑容，要有迷人的眼神！

**做**组织呢，我们刚刚讲的传递爱、传递慈悲、还有传递一份的热情！让人家看得你很舒服，让人家愿意跟随你，这是关键。所以组织它不是去求来的，它是去吸引来的。我们公司的产品很有吸引力，我们公司的制度也很好！我们公司的产品很有吸引力，我们公司的制度很有吸引力！我们的产品很受到市场的肯定，那接下来最重要要让市场肯定的是什么？“做人”最让市场肯定的是我们“人”，我们常常会问我们做组织的人，公司的产品好不好？好！很好！怎么样？非常好！公司的制度呢？好！很好！非常好！你的人呢？好！很好！非常好！yes！很多人在做组时候，他们都在问，这家公司的产品好不好？他们都在问这家公司的制度好不好？他从都没有问问自己，到底好不好？为什么我们要成长？为什么我们要学习？为什么我们要再一次的接受训练？为什么？因为公司的产品好！制度好！最重要还要“人”好！那毕竟呢要把组织、要把观念传递出去，都靠什么？都靠“人”。所以「组织营销」是靠什么？是靠“人”，是靠人把它传递出去的，“人”好就会传的很远。那如何让我们的“人”变得好，如何应用一些技术让我们的“人”传递的非常的顺利，在这里是很重要去学习，产品好！制度好！还有很重要是要做人，我们的做人好！人好我们就可以得很好！那你可能会跟我讲，我人本来就什么？我这个人还有什么不好吗？你看我有什么不好吗？对！我们每一个人都什么？都认为自己怎么样？？都认为自己很好！我的心很好啊！我相信每一个人都有着一颗善良的心，我想很少有例外的！每一个人都有一个好的心，我相信这也是毋庸置疑的。问题是我们有这么一颗好的心，别人知道吗？问题是我们有这么一颗好的心，别人认同吗？问题是有一颗非常棒的心，对方知道吗？我们常常会觉，对方都不知道，那做组织营销就是让对方知道你是真心的关心他，你是让对方知道，你是很爱他的。那从哪里开始？我们的左右看一下，我们的左右看一下，我们就从我们的表情开始，他常常在讲一句话，叫灿烂的笑容，迷

人的眼神，我们常常有灿烂的笑容、迷人的眼神，有这么一句话「生缘不用生美」，就是你要得人缘，做组织营销就是要得人缘，如果没有人缘，就是你有满腔的热情，但是你就是传不出去。

**好！**如何把它传得很远！很远！我想态度是比技术来得重要，态度是比技术来得重要。我们今天谈的不只是只有态度，我们会谈一些技术。态度在哪里？态度在这一本组织营销学里面，每一篇里面我们都有一句话，事实上要组织，它是要把简单的事情重复做就会变成不简单，是要把简单的事情呢 COPY 出去，所以耶稣基督的 COPY 他只有用恩爱来传递他的讯息，释加摩尼用他的大慈大悲来传递他的讯息，那做组织就是用热情来传递你的讯息，热情！好！我们的组织营销学里的第七页讲到说「自我肯定是成功的基础」，我们对公司的产品很肯定，对制度很肯定，那我们对自我到底肯不肯定？因为你的业绩跟自我肯定成正比，越自我肯定的人，你的业绩就更好！越能够肯定公司产品的人，业绩就会越好！因为你肯定公司制度！以你就会全力以赴，因为你认为公司的制度有前景，你才会全力以赴，如果你不觉得这个公司的产品与制度你不能全力以赴，当然你就不会去做了！

**那**接下来我们到「自我肯定」的这一部份，有很多人他会觉得说他不喜欢我啦！所以我觉得呢，我也不太喜欢他啦！然后呢，到最后呢自己也不太喜欢自己啦，事实上呢原因呢是因为自己不太喜欢自己，才会不太喜欢他，他就不太喜欢你，所以做组织是从自我肯定开始。那什么叫做自我肯定呢？我们来看看，我们可以问问我们自己说，我们自认一下，我们在这一行业里面会不会有所成就？会不会？粉确定吗？？会不会呢？要确定！我们问问我们自己在这个行业里面我们是不是有信心呢？但是我们自认有信心旁边有蛮多的挑战，有很多的挑战。

**那第二个观念呢，我们在第九页，「真心的赞美是最佳的激励」。**

**真心**的赞美是最佳的激励！凡是做组织呢，做组织肯定自己之外呢，还要去赞美别人。我们再左右看一下，看一下可不可以看到这个人身上的优点？做组织的人就是每一身上都有优点。做组织的人每一个人身上都可以看到希望。有些人他在组织他说他没有人他很难做，因为身边没有什么人啦，看起来他们都好像不行，好！这一个观点喔！成功的人看到每一个人都「行」，都是「希望」。那不行的看到身边的人都是「不行」。所以呢一个他都找不到，你看到每一个人都行了，你就可以找到一大串，你看到每一个人都行啦！你一个也找不到。你觉得这一个人很好！然后呢你给他机会，你觉得这个人很好他才会喜欢你。我们说要传递热情，我们来想办法传递一下，透过握手呢，还有灿烂的微笑跟眼神呢，来传递一

下我们的去热情，我们左右呢至少握三个，我们开始，好了没有？好！很棒啊！大家好！很好！非常好！yes！很奇怪的是我们刚刚都在握手的时候，我们都看到好灿烂的笑容，好迷人的眼神，但是各位，当我们坐下来下来的时候，这些灿烂的笑容跟迷人的眼神就消失了！因为做组织营销，它是在做人，做人我们常常觉得说，我跟人有互动的时候我才有笑容，但我我没有跟人有互动的时候我有没有笑容呢？要不要有笑容呢？好！你在，尤其各个领袖你随时随地都有很多人会看到你，那你说，我跟人握手我就很亲切啊！但是你一坐下来就很严肃了，有没有？有没有这样的事情呢？那你坐在那边有没有在表达你是个领袖的味道呢？有没有？你坐在那边有没有在做表达呢？有没有？你没有讲话怎么表达呢？所以各位坐在那边常常去注意，有人坐在那边就是一个什么？就是在做表达，做一个很棒的领袖，随时随地你坐在哪里？站在哪里？走路在哪里？事实上你是在表达你是不是个领袖？那做组织我们常常在一个会场里面，在一个家聚会里面，或是在一个公司的聚会里面，一个新来的人走进那个地方感觉到这里很亲切、很热情、很舒服，这都要来至大家有灿烂的笑容，迷人的眼神，还有亲切的态度，那你不一定都跟人在讲话啊，你坐在那边会不会有影响呢？会不会？你坐在那边会有影响吗？不会吗？我今天要特别去提醒的是，事实上我们坐在那边就会有影响，不信呢？你坐在这边你在听课，然后有时候你注意看看你身边的人，看看他的表情会不会影响到你的心情，会不会呢？每一个人的表情都会影响到他人的心情，就像各位今天在这边听课，你很认真听，我很认真的讲，所以你很认真听的表情，可不可以让我感受得到？好！你不认真听，不会让我感受的到。所以组织营销也是一种感觉的传递，不是只有用言语，不是只有嘴巴讲，不是用言语而已，它还有用感觉的传递，「热情」它是一种感觉，举例来讲，根据分析这个人非常适合做你老婆，但是你就感觉是不对，你会娶他当老婆吗？不会！根据分析这个人非常适合做你老公，非析起来都对，严格的分析，但是你看起来就是不顺眼，你会不会嫁给他？不会！所以人与人之间不是只有分析而已，还有一种感觉，态度就是给人的一种感觉，表达就是给人的一种感觉，刚刚让各位去握手就是在传递一种感觉，动有感觉，静态也有感觉，那么我要讲这一些，因为当你推荐了你的好朋友给你的上线，给你的原来推荐你的人，因为我们在做ABC，A是上线，B是我们自己，C就是新朋友，C就是新客户准客户，我们透过你的引荐，把你最要好的朋友推荐给你的上线，然后他在那讲话的时候你坐在旁边，是不是已经在做表达了，或许你一句话都没讲，有没有在做表达呢？有！你坐在他旁边你的引导也会影响到他的感觉，还有你的下线推荐他的好朋友来到你的面前，你给对方的感觉会影响到他对这间公司的信心，所以我们如何把这么好的产品，这么好的制度传递出去，是靠人来传递，靠人来表达。

**刚**刚我们讲到自我肯定，还有赞美他人，事实上你会这两个方法，你已经成功了一大半了，事实上当你把你的 C，也就是你把你当 B 的时候，一开始你当 B，你推荐你的好朋友给你的上线，一开始你要去肯定你的上线，还有对上线也要在推荐之前跟上线做一些赞美，在你的 C 面前去赞美你的 A，常常赞美他，所以他要听的时候会比较容易。

**那**怎么去传递呢？这里面有一些的技术，我们讲说传销的或者是组织营销的这样的五宝就是常常给对方掌声，还有点头、微笑、兴奋、还有肯定，只有点头、微笑、还有常常给他肯定，还有赞美，还有很兴奋，为什么会很兴奋？因为你看到他就会很有希望，所以你就会很兴奋。

**那**我们说信心，是信认自己，信认别人，这里有六个信心，信任自己、信任前辈、信任后进、信任公司、信任制度、信任产品。你越信任，力量就越大，在这里确定你的目标，确定你达成的期限，这些都是自我肯定的部份。

**在**第十一页，我们还有讲到很重要的一部份，感恩的越多，越多的事情令我们感恩，那在做组织的时候，刚好是总共有三个重点「肯定」、「赞美」、跟「感恩」，那我们说肯定公司的产品、肯定公司的制度、肯定你的上线、还有肯定你的后进，常常赞美你的上线，常常赞美你的后进，在这里我们看到有些人为什么他组做不起来，他常常去跟他的组织讲，去批评他的上线，他说这个人推荐我之后呢，他就不见了，他也很少来公司，他也很少来辅导我啦！这个帮我推荐完了之后他就跑了，然后对公司产品也不熟，什么都不好，也没有多少时间在我身上，你们碰到有这种很天才的做组织的人，我说这种人非常的有天才，你报怨一个人，会有几个人来报怨，因为你有几个上线？“一个”，你会有几个下线？所以你用计算器算算看划不划算？我们有这么一句话，中国人有讲这么一句话「善有善报、恶有恶报」「不是不报，只是时机未到」，但是做组织很特别的地方就是它是「现世报」，它报得非常快。当你报怨一个，它是马上报的，因为你跟你的组织成员开始报怨你的上线，然后你会不会当你介绍很多人之后，你会时间不够用，有没有这个可能呢？你在很忙的时候有没有可能？因为在没时间去照顾你的组时候，有没有这个可能？那当初你教育他们上线没有什么时间来照顾我，你教育他们常常报怨，当你没空的时候会不会来报怨你呢？而且是马上报怨你，而且开始也来教他们的组织成员，来开始报怨，所以这个组织就处在批评报怨里，所以常常就有人讲说，哎呀你不要去做什么组织嘛，你到最后你会没有朋友耶，你会得罪光光的耶！你会得罪很多亲朋好友的，这种事不要做，事实上，因为他不了解组织的运作，所以他会把很多的朋友，很多的亲朋好友得罪光了，都会把这些人得罪光了，因为你在做报怨跟批评的教育，底下的人就会有样学样，这就是「现世报」。本来你那些的好朋友都是没事的，后来因为你太忙了，他们就回过头来报怨你，那这个会传得很远很远，所以这绝是「现世报」，那我们

要怎么讲呢？那我们来看看，我们感谢一个人，那会有多少人来感谢呢？你常常在你的组织成员里面讲，我们那个上线啊我好感谢他，所以他推荐完以后呢他就跑了！所以他推荐完了以后他就变了很棒的消费者，虽然他推荐我呢他就在忙他的事情，但是我还是非常非常的感谢他，如果没有他的推荐，我怎么可能有今天呢？若不是他当初的一通电话，若不是当初他带我去公司去听这一场 OPP，我怎么可能有这个机会踏进来，在这一生当中我最感谢的是他！虽在他现在没有空，虽然他现在没有时间，虽然他现在很忙，但是我还是非常的感谢他，有一天当你变成你的上线这个样子的時候，你底下会不会报怨你？不会！所以你感谢一个人，或有多少人感谢你，我不晓得，不知道有多少人感谢你，所以亲朋好友也都很感谢你，你怎么会得罪朋友呢？不可能的！因为你已经做了最棒的选择，你选择了最好的产品，你选择了最好的制度，但是在组织里面，有些人他真的没有时间，真的他有他的苦衷，我们设身处地为他着想，这叫做「修行」，也叫做「做人」，所以有一天当你很忙，你组织很大，有一天你出国旅行半个月，或许你出国旅行三十天，你回来你的组织还是正常在运作，这就是会做的人呢会很顺，那还是有人会跟我讲，他持反对意见，那个上线就是真的啊真的没有照顾我啊！我不能讲吗？我的上线都没有好好对待我啊！我难道不可以讲一下吗？难道我不能稍为讲一下就好？但是很奇妙的是在做组织里面，我们讲出去的都会跑回来自己身上，这个组织面他很奇妙的地方，当我们讲出去的都会很快的跑回到我们自己的身上，所以很多人都捉不到这个秘诀！他就随意的讲，然后跑回自己的身上，然后怎会跑回来呢？那些负面全部都跑到我身上呢？所以当你去报怨上线，没有多久你就会听到这些声音就会回到自己身上来了！这声音好熟喔！这声音怎么这么熟？我当初跟他们讲的全部都跑到自己身上来了，所以感恩的越多就越多事情令我们感恩，当我们教导组织感恩，那感恩就很多，当我们教导我们的组织这样，组织的赞美就会很多，当我们教导我们的组织自我肯定，我们的组织就越来越肯定！那在推荐你的，比如说在 ABC 法则里面，当你把你的好朋友推荐给你的上线，你就带着感恩，哇！好好感谢上线你拨出时间来给我们最要好的朋友，感谢你拨出这个时间来协助我！感谢你拨出时间来分享这个经验，各位！如果你是那个上线听起来怎么样？很窝心！很认真的讲对不对！尤其虽然他还没有进来他已经在看你怎么做了！这个人还进来就已经在看你怎么做啰！在做组织呢他就是一个学一个，一开始歪掉，我告诉你将来整个组织都是歪的，一开始好呢，以后的组织都是好的。所以当你对你这个上线很尊敬，虽然这个上线不怎么样啦！但是你对不怎么样都很恭敬所以你很厉害啊！当你那个不怎么样都很恭敬，那底下的人才会学哟你对这样的人都很恭敬，以后你会很成功！他真的不怎么样啊！不怎么样有关系吗？没有关系！因为他加入这一行比较久！因为他加入这一行知道的比较多！闻道有先后，术业有专攻！所以把你的人带到他面前就人就非常的感谢！而且态度恭敬，自然而然他

就会开始学，耶你对这样的人都很好你一定很棒，可以对你比你表现差的人都很恭敬，表示你这个人是个伟大的人，所以这叫做「修行」！那 ABC 法则都是在做身教，你在做身教，所以我们组织里面有这么一句话，很棒的一句话！就是说给他听，正确的传承里面，是要说给他听，做给他看，不只要给他听，还要做给他看，接下来让他做做看，给他赞赏他就会动，不只要说给他听，而且要做给他看，感恩要怎样？感恩要给他看啊！赞美要怎么样？做给他看啊！说给他听啊！我们如何来讲，那就要痛哭流涕，面对这样的事情，我们用什么角度来看？「机会教育」有一个角度，有一个角度喔！就是说大家都在上课干嘛带小朋友进来，讲话是不是事实对不对呢？换另外一个角度呢，他真的是一个好认真的妈妈，非常的好学，不会因为小朋友的阻碍还是要认真学习，了解吗？当你用批评的角度你心情怎么样呢？

不好！这个课实在是听不下去，干扰好大。好！那如果换一个角度来说，喔！这个妈妈真是伟大，为了自己的事业，还有为了孩子的将来，不为所负，还是坚持要学习这么的投入！那你这样的感觉会很好！所以事情都有两个角度，不是在对、错当中，而是在积极和消极，所以做组织不要在对跟错当中一直打转，我们说一杯水把它喝掉半杯，就剩下半杯呢？还是还有半杯？呵～大家都很积极！给自己掌声一下！Y我说剩下半杯对不对呢？我说还有半杯比较有希望！觉得说「还有」，而不是说「剩下」。所以说做组织是给积极的人，我们看是用什么角度来看！所以会做的人，组织传递的很快！这个人加入之后他都没有动，这个人加入以后都只有在用产品，当初讲好说是要全力以赴的，而现在又说不能做了，各位你怎么办？你要怎么面对这样的情形，你还是很感谢他，他当初还是很支持你，跟你捧场，也跟你用了这个产品，虽然他现在没有做，你还是非常感谢他。那若我们碰到这个人加入以后，不但做而且还很认真，而且组织还发展出来，那你怎么面对他？赞美他？那我们要怎么样去赞美他？肯定！赞美！跟感恩！怎么去肯定他赞美他？身体力行、用心表达。

**面**对一个你，我们要用不同的阶层，不同的话语，比如说是一个年轻人要怎么赞美他，我们要怎么赞美他？你年纪轻轻就观念这么好，我相信在这里定会成功！我以你有这样的下线为荣。他听起来会很爽！

**事**实上做组织就是这样，为什么会很有动力，为什么你的组织成员会很有动力？为什么？因为你讲话就是一种动力，就是一种言语的力量，那有些人不会讲话，创造了言语的暴力！所以言语讲出来它可以杀人，言语讲出来的话它可以救人，言语讲出来的话，它可以让人动力无限！那面对一个年纪长的人应该怎么样？要怎么赞美他？你要怎么赞美他？你过去这模多年来，你有那么多丰富的人生经验，你还很愿意归零来从事这样的事业，你真不简单，根据你过去的这么丰富的人生阅历来从事这样的工作，一定会成功的！我要向你学习，你还愿意成为我组织的成员，我真的很感谢对我的支持，你想想看！他听起来会怎么样？很爽！

呵~所以事实上组织，就是学习讲话，让对方听起来很有动力！一般来讲每一个人都有这样的天份，在结婚之前谈恋爱的时候，是不是特别有这样的天份？有没有？那所以那是对方的优点还是缺点？优点对不对？那是不是说谈他的优点，编织美丽的未来，所以两个相隔很远的心却是很近，自从结婚以后，都是注意到对方的缺点，各位都是笑得那么样的开心，而且你都是为了他好才说他的嘛对不对？呵~各位笑得都有点咳嗽了，你都是为了他好才说他的，他听得高不高兴呢？不高兴！忠言腻耳！有些时候它不叫做忠言腻耳，它叫言语的暴力！呵~后来越听就越没有动力对不对？所以两个就变成很近，心却很远！所以组织营销学学得好的，人生是彩色的，组织营销没有学好的人，人生是黑白的，所以学习组织营销就是在学你讲出来的话如何像莲花一样！朵朵的莲花。出污泥而不染，在每个人的身上找到优点，每一朵乌云都有银色的镶边，那这是很蛮值得来学习的地方！所以在不好的人就可以找到他身上的优点，会做组织营销的人就是有这种天份。

**那么**一个妈妈，然后他身边带了两个小贝比，那么他很想有所做为，你怎么样来激励他？你这么年轻，又这么有活力，又充满了那种冲劲！我相信你在这个事业里一定会成功！我们一起来！感谢你的支持！听了会很高兴，非常的有动力，如果他碰到了挫折，碰到了先生的反对怎么办呢？碰到另一半的反对怎么办呢？叫他离婚啊？千万不要跟他的另一半作对！还是要肯定、赞美跟感恩！我们怎么来用？如果他先生反对，你跟他讲说：你一定要好好的表现，你千万不要让你的先生不舒服，你要站在他的立场去思考！你用你多余的时间来经营这个事业，还有一点我们可以来学习如何让你的先生来支持你，事实上所有的人都需要被肯定、被支持、被关怀而已，你就要更加的对你先生肯定、支持、关怀！我相信有一天他会支持你，千万不要说当他们夫妻为这个事业产生反对的时候，你就跟他在一起来批评他的先生，这个到最会会跑到谁身上？没错！全部都会跑到自己身上，所以千万不要跟你的组织成员一起共同批判任何人，这是非常大的忌讳！千万不要说我批判的对啊！他就是这种人啊！不骂他怎么可以呢？我相信很多夫妻后来为什么心越来越远，我骂他就是为了他好啊！路人我怎么不骂他？我都是为了他好啦！就像这个先生到了十二点还不回来还在外面，一般的太太都怎么说？死鬼！你死到哪里去了？怎么这么晚还不回来？都没有家庭观念！有没有人这样讲啊？没有？还有骂更难听的！跑哪里去死？各位！你这样子一直念他，夺命连环 Call，现在手机很方便，一直 Call 他！你看他会不会回来？不会回来！换另外一个角度，有些人就很专业的讲：陈董你怎么这么久还没回来！陈董你怎么这么久都没来？我好想你喔！那我来我来看看你好不好？你看！他会不会去呢？会！所以他们讲话虽然不是很真，但是还是很有吸引力！但是你很真心的为你另一半好，你讲出来的话却是把他推的远远的，这个跟组织有关系，讲话的习惯换成外一个角度来讲的话，这先生还是一样十二点还没有回来，怎么讲？你累不累

啊！老公你好辛苦喔，怎么这么晚还在外面？这要真的去讲，怎么这么晚还在外面啊！好辛苦啊！你要不要吃点心？我已经煮了点心赶快回来，你看他听了还会想不想赶快回来？会！所以这是很有趣的，这跟做组织有很大的关系！如果把夫妻的相处分成两个阶段，一个是在恋爱的时候，你用谈恋爱的角度去经营它，你的组织会发展无限，如果你把它当做一般的家庭，结婚之后的那种夫妻相处，都是为了他好才骂他的，你的组织它就会萎缩，因为骂出去的话很快就会跑回来，因为不是不报，差的是，他不是时机未到，而是马上会报，所以伙伴不会因为我们批评而改变，会因为我们的付出而变好！每一个伙伴都一样，不会因为我们的批评而改变，会因为我们的付出而变好！我们的组织成员不会因为我们的批评而改变，会因为我们的付出而变好！看到有些人他常常骂他的组织：没时间！没时间！一天到晚没时间！我看你厚！要成功很难啦！把骂老公的那一套拿来骂下线，骂得你会成为一种习惯，我看到就是有很多组织成员就是这样，所以他做的很累很辛苦，举个例子来讲：刚结婚老公都会比较体贴帮忙拖一下地啊！但是有一些太太很天才，因为他拖的不是很干净不是很专业啊，就骂他，这么大的人了连拖地不会，你看他会怎么样？不然以后都给你自己拖好了啦！呵~那他也帮忙下去洗碗就打破了两个，就乒乒乓乓的响，然后就骂他：这么大的人都不会，你在家不用帮忙洗碗吗？以后他会不会洗？你自己洗好了，你比较会洗不会打破！所以你每骂一样你就得多做一样，到最后什么事情都得自己做。（喔！听得太入神了！）

**那**我们在带领我们的组织也是一样，你跟他讲说：怎么这么笨，连这个都不会，那以后全部都靠你，你常常赞美他：你怎么这么棒！你很有进步喔！当他会写订购单的时候！你跟他他说：哇！你越来越投入了喔！不简单！你写得很好！不要他一个地方写错你就骂他，以后他就不写了你自己写。所以不管他有一点点的进步都给予肯定跟赞美，他只要有一点点的进步！我们的组织成员只要有一点点的进步就要肯定他，一点点进步，常常看到他的优点而加以赞美，他就会独立，事实上做组织就是在培养独立的人格，事实上做组织就是在培养独立的群体，事实上做组织就是在培养很多很多的独立的经营者的，他不是靠你。有很多的领导者很厉害，他很多事都自己做，什么事都包办，就把自己累死！所以当组织越大他就越忙！很奇怪！做组织他有一个理想就是将来得一个非凡的自由，但是有很多人不会做，变成非凡的痛苦，变成非常大的包袱！真的变成非常大的一个重担，因为那么多人要靠你，你会觉得说他们不靠我他们怎么办呢？事实上没有靠你世界还是在运转，当初你就没有好好肯定跟赞美他们，让他们有独立的能力，所以肯定越赞美，他就会越独立，以你要去培养独立的经营者的，你的心情就是去培养独立的经营者的，常常给他独立跟赞美他就会越独立，所以随时随地都要去注意他有哪些优点值得我来肯定和赞美。比如说，他常常每会必到啊！他有来参加！

哇！他很棒啊！你的观念很好，我知道你最近工作很忙，你还能够抽空来不简单！哇！太棒了！你看他下次还会不会想要再来？会！怎这么晚？怎迟到十分？以后要准时！你看他以后会怎么样？以后只要他慢个五分钟他就不来了，所以你越赞美他就越准时，越赞美力量就会越大，这就日我们谈到的伙伴不会因为我们的批评而改变，会因为我们的付出而变好，到底付出什么？等待下节分解！谢谢！

## 组织营销学(第二卷)

**我们**刚刚讲到，伙伴不会因为我批评而改变，会因为我们的付出而变好！事实上我们今天的课程，我们今天的内容最重要的是如何让我们的组织发展？会做组织的人就会很轻松的让组织越来越大，不会做组织的就会非常费力，会让组发展不开，甚至发好多好多的时间都不知道组织为什么发展不好，事实上是那种感觉的传递，在传递的过程当中出现了一些的障碍，而障碍自己也不清楚，原来我们都会认为说，哎呀！我骂他一下有什么关系？我报怨一下有什么关系，明明就是这样，所以我看到所有做组织营销的人，他们很特别的地方，非常非常特别的地方，你毛他的脸就会知道这个组织一定会做得越来越大，因他的脸常常带着灿烂的笑容跟迷人的眼神！所以随时随地都会散发出这种媚力出来，这是一个很重要的部份，所以要做组织者最好常常看到镜中的自己，常常照镜子让镜中的这个人很受欢迎，那你会觉得说“哪有”我本来就受欢迎，我这个人这么好，我这个人这么棒！怎么可能不受欢迎！我曾经做过这么一个活动，让两个人用他平常的表情互看，当真正做到很彻底啊！所有的人都给我一个反应，百分之九十的人都给我一个反应，他们都说吓死人了！如果我们用平常没有笑脸的表情去对我们身边的人真的是吓死人了！所以我们讲到说做组织就是一种感觉的传递！我们刚刚讲到不少的那种感觉，好接下来我们怎么的来运用？在后面我们进入第二个部份！

**做**组织者，他要定出我为什么要做一个这样的组织？我的目标是什么？我做组织呢我在这个组织到底想得到些什么？我的目标是什么？一开始很多人很热情的来投入，到最后都失望而放弃！所以做组织没有失败者！只有放弃者！只是很多人中途放弃，他没有失败！他只是放弃而已。所以放弃的非常的多，坚持到底的人比较少！所以成功也属于坚持到底的人，而当然也比较少。所以一开始你投入这个组织的事业里面，你一开始是定订了什么样的目标？有这么的一句话「就是要把目标定在钢板上，方法写在沙滩上」！有很多人特别喜欢「把目标订在沙滩上，把方法订在钢板上」！目标写在沙滩上就是他做不到，就是把它敷衍了之，从新再来！然后又做不到又从上往下修订！你们看有人订目标，从上往下不断修订，修订到

最后只好放弃！他们常常都在定目标，事实上是要把“目标”定在「钢板」上，“方法”写在「沙滩」上！

**那**我们今天来谈「如何把适当的方法来达成我们的目标？」在这里我们谈到如何的有效的订定我们的目标来完成这些的目标！一开始我们在做这个制度，我们在做这个产品，都有一个伟大的梦要去给它实现！那中途为什么会做不到，因为有很多人放弃，有一个很关键的地方，比如说：我们找来的十个人是不是十个人都参加呢？不会！十个人参加是不是都会参加到底呢？但是有很多的人容易受到负面的影响，很容易就会受到身边人的影响。

在第十二页，第一个观念要当自己是个老板，老板是积极投资的心血，下定决心、索定目标、许下承诺！行动就会获得它的报酬！

**「组织的目标」**我们讲什么是老板的态度？很多说各位老板，事实上做组织的每一个都是独立的个体，每一个都是老板，但很多人没有这样子的心态，我只是试试看，一定可能会成功哦！搞不好我真的会成功哦！那什么是老板的心态呢？有一个农夫他想要养猪，所以到培养的养猪场里边去买猪来养，各位想要养猪是买大只的还是买小只的？所以那个农夫他就问那个农场，那个大只一只要多少钱？一只要二万块！那小只的呢？一只二千块！那更小只的大概一千五百块！那农夫又问这个养猪场说：那这只猪要养这么大那要养多久？他说至少要半年！然后那个农夫就跟养猪场讲：好呀！那我就买这只一千五的，我放在你这边，半年后再来捉！呵~我放在你这边养，半年后再回来捉！有人做组织就是这种心态，我已经加入了，好！上线啊！你帮我照顾！半年我就准备回来领钱！就很像那个农夫，我跟你买这一只一千五的，半年后我再来跟你捉，放了半年以后再回来捉，这个农夫有没有很聪明呢？有没有？你们有看到你们的组织成员很聪明的？有没有？非常聪明！他想要不劳而获，有很多想要不而获，然后我就找人请你上线帮我照顾就好！我自己就置身事外，事实上这达成你的目标，我们不是说这样不行啦！要达成目标，要掌握在谁的手里？你！你把那只小放在农场掌握在谁的手里？别人的手里！真的他会养那么大，他会交给你吗？不可能！所以我们很多人就昞聪明反被聪明误！越聪明反被聪明误！那老板的心态就是自己来经营这个农场。

**接**下来我们来谈「如何达成这些个目标」，相信各位有没有目标？有没有？有！真的吗？真的有目标！订在哪里？真的吗？我随便订定啦！做得到就做得到啦！做不到就不要给自己太大的压力！反正我认真做就好了啊！

**接**下来我们来谈「如何邀约」！既然你设定了目标，你想要去推荐哪些人来跟你共创这

个事业？我们一开场就讲「帮助别人实现梦想！你就可以让自己梦想成真！」没有达成你的目标，你就要去帮助足够的人得到他们想要得到的！你就可以得到你想要的一切！所以你到底要帮助哪些人得到他们想得到的目标呢？你要列出你的名单跟他们共创你的事业！列出你的名单跟这些人一起来努力！这是一个很关键的地方，你要列出你的名单，找他们一起来奋斗！

**那**如何列出些名单呢？我们看看在哪里？好！二十六页，我们看看你认识了哪些人？各位看看我们认识哪些人？第一个是亲人、还有同学、还有趣味性的组织会、慈善团体、小朋友的玩伴、太太的朋友、各团体的会员，经常去买的店家、还有蔬店的老板，你去那里买菜的那些可不可以？那些人你都有跟他打招呼，而且你都是他的客户，你讲话至少还会听，经常接受诊疗的医生、药店的医生、齿科的医生、公寓的管理员、电器行的老板、还有住院时顺便把护士给推荐，把她娶回去当老婆的都有！或是去探病去认识那个护士也可以，你们的律师、会计师、附近旅馆的经营者，或者是附近常常接触的人，举这些例子就是让你去想想你经常接触的人，很多人说哎呀我找不到人，事实上你认识很多人，送报的先生，你常常跟他打招呼嘛，像学生时代的老师，经常光临美容院的师傅，你的设计师，流动的摊贩，水电行的工人，维护道路的工人，所有你常跟他打招呼跟他聊天的都可以，帮你修电器的啦！附近的五金行，附近的印刷厂，常常聊天的邻居，还有伙伴！这是你所认识的哪些人！好！附表二十八页，还有东西给你的人也是一个很重要的人，卖给你结婚戒子的人，帮你修表的人，卖衣服的人，卖给你帽子的人，教友、信徒，卖给你鞋子的人，超级市场的店员，鱼店的主人，小孩子补习班的老师，卖给你瓦斯的人，上班经常碰面的人，卖给你钓具的人，有人喜欢钓鱼跟钓具行的老板很熟，耶！你的嗜好是什么？搞不好你是喜欢打高尔夫球，跟卖高尔夫球具的老板很熟，附近餐厅的员工，母姐会的会长、干部啊！洗衣店的主人，卖给你眼镜的啊！经常逛的杂货店啊，等车常常见面打招呼的！收到你贺年卡的人，还有你搭车到台北开会刚好坐在你旁边的人，你朋友的朋友，同住在这一栋公寓的，经常光临同一家咖啡店，经常跟你打招呼的人，或是你固定去洗三温暖，跟你一起每天三温暖的，附近的文具店，你的亲友搬运公司啊！狮子会，扶轮社啊！青商会啊！还有同济会、同乡会，房地产的经纪人，附近卖花的，甚至管区的警察，都可以！只要你认识他可以跟他讲上话的人，都是你邀约的对象。

**所**以实时是小动作，只要你持之以恒，都能完成伟大的事业！所以一个小动作就是把你好的讯息散发出去这样而已！就是把你好的讯息分享出去，每一个人都是机会！做组织的人，

他就是这样！看到每一个人都是机会，就像当时耶苏他要传道的时候他有分吗？可以跟他讲上话他就在传道，这种传道家的精神，布道家的精神，传佛法的人是不是他只要有机会他就讲啊！你看那个慈济功德会那些师兄师姐，他是有机会就在传好的讯息给他身边的人，也就是传法的人他随时随地都在讲。各位做组织就是随时随地都要讲，要有机会！每一个人都是对象，你怎么知道他是最大的？不知道！因为你不知道他是什么时候会来到你的身边，举个例子，有一个好朋友刚好来找我说：我想去听一个课，你要不要跟我去？好呀！好呀！听听看啊！听完就说我想要加入，会不会有这种情形呢？会！就是这样子而已！非常的简单，就是这样子而已。所以我们有一句话，就是我们要鼓励我们的朋友他们会成为手足，要赞美我们的敌人，他们会成为朋友！先来做好邀约的对象，也就是随时随地在我们身边都是有可能的，我看到组织营销的高手，他们虽然零开始，比如说到到了一个饭店，那么饭店的服务生就要找机会跟他聊，只要有人跟他聊他就会有机会！我看过无数的这样的高手，只要有人跟他聊，他就充满了这样的机会！但是一般人只有想到自己身边的亲朋好友这些人，事实上还有更宽阔的人，当我们可以跨出这一步，可以更宽阔的时候，那就完全不一样了！所以！不一样的彩色人生！

**这是**找到的列名单！把这些人全部列出来！那「邀约的目的」是什么？为了制造一个面谈的机会，分享产品，分享一个就业的机会，而不是在解释这个事业经营的过程，分享给他一个机会。「邀约」呢要当面邀约但是不欺骗，如果用电话邀约的话不要超过三分钟，怎么叫做不超过三分钟呢？在电话当中你千万不要跟他讲你在做什么，因为电话没办法成交，他也看不到任何的产品，所以当你讲到最后时他会有所误会，所以往往讲一个就少一个，所以千万不要在电话当中讲产品、制度、和操作的模式，千万都不要讲，只跟他分享一个机会，一开始在讲的时候有一个很重要的重点，在第二十四页，名单列好之后你要开始布线，所谓布线就是与名单中的人连系，首先是用电话「关心」他们，所以我们的人最重要是要去关心！尊重！

**尊重！关心！**第一个，家庭不要一开始进去就要讲一个失业，先关心他的家庭，闲聊！每一个人都希望关心他自己，每一个人都很喜欢谈他自己，所以你谈话的重点，就是让他们好好谈他们自己，因为你在搜集情报，第一个谈到他的家庭情况，谈到他的工作状况，目前对工作满意吗？他是不是有危机？他是不是想要辞职？他是不是有可能被裁员？他是不是在竞升上发生了障碍？他是不是对他的工作产生了疲劳？是不是对目前的这份工作有种厌倦？

**第三「休闲」**，下班之后是不是大部份都在看电视？还是找朋友聊天？或是他参加很社

团活动？非常的忙碌！下班时间去打球，是不是有很多的球友？知道他下班之后都在什么？这是很重要的信息！「收入」他对他的收入满意吗？还是希望更有所增加？对他目前收入满意吗？「健康」了解朋友的健康状况、「梦想」了解这个朋友他的人生里面他还想要什么？到底还有些什么理想还未实现？孩子还小他想要怎样啊？现在的经济想到他大学之要花多少钱？这些他是不是有些担心未来他的收入不足以应付？

**针**对以上的这些方向呢，可以了解朋友的需求！再以关心的态度适时的切入较能达到效果！这是很重要的！所以在二十四页上面，上面有个一、二、三，一般在我们名单里面较好的朋友，大概占百分之十五，普通的朋友也占百分之十五，陌生的市场，从事组织营销所认识的朋友，大概占百分之七十，事实上你越做朋友会越多，为什么我们要学习，因为越做会越多，但是有很多人不会做，越做朋友就越少！当你会做组织营销的人你会到处都有朋友，一下子台北有个朋友，因为他是你的组织成员！高雄也有你的朋友，到处都有朋友，所以你会越做越开心，朋友会越多，当然有些人会给你泼冷水，就是说千万不要做组织，因为朋友会越做越少，但我看到的不是这样！我看到的是朋友会越做越多，这个行业里面有一个很迷人的地方，就朋友越做越多，但是有很多人是把他越做越少，前面我们已经讲到的，朋友会越报怨越少，常常批评跟报怨的人，就会朋友越来越少！所以设定目标之后，那你要看看你有哪些人？

**在**第二十页，设定目标之后，有些人说设定目标要成功，成为受人尊重、实现理想、幸福、健康、快乐！讲这个都比较笼统！比如说你设定目标，我要多久去买一部车，设定目标我要多久买一栋房子，我要去哪里玩！这比较实际，我要买一部钢琴给我的孩子！是不是比较实际？那些奖赏是一种动力！注意！做组织是要做一种自我的奖赏，奖赏产生动力，比如说我做到什么的时候，我要替自己买样什么东西！我常常喜欢给自己一些奖赏，公司是不是常常给奖赏？有一些奖赏对不对？一些的分红啊！一些的收入啊！那这些拿到以后要给自己一些奖赏，比如说你做成了以后，最喜欢得到什么？我过去收集了很多很好的笔，因为我很喜欢很好的笔，所以当我做成了什么，我就会纪念一下买一支笔来奖赏自己！我举个例子来讲：有一个销售大师他讲过这样子的一个观念，我觉得很棒！这个观念深深的对我一直有所影响。他说他最喜欢吃牛排，他就以成一个 CASE，或是成交一个订单，或是完成了一个组织，他就给自己一个奖赏去吃一客牛排！然后他非常讨厌吃拉面，他只要一断时间做得很差，他就给自己去吃一碗拉面，但是你千万不要你很喜欢吃拉面，做不好就跑去吃拉面。也就是给自己一个奖赏，给自己一个小小的惩罚！给自己一个提醒！这个就是一种动力，我完户了

一件事情，我就给自己一个奖赏。但是有很多人就一直冲一直冲！忘记了给自己一个奖赏，但奖赏要量力而为，不一定要很大，我一定要买一部奔驰 320 才是最大的奖赏，不一定！你可以给自己买一个戒子啦！或是买一个你想要的、很喜欢的，在你的经济范围许可以内的得到它，这个是在达成目标之后需要被肯定跟激励的！那我们常常都要靠别人激励，好是自己可以激励自己，这样你要达成你的目标就会比较容易，所以设定目标，你要给自己一个数字，很明确的数字！我记得有人他在设定目标不是很明确，他说我要完成了我就要买一部车，结果他真的买了一部车，一部三万块的中古车，什么都响，就是喇叭不响！呵～所以设定目标要很明确，我要一部车价值九十万的、八十万的，是什么品牌的或是一百五十万的是要什么品牌的，很清楚！所以我们在第二十二页上面很清楚的讲到，月入多少钱啊？数字就很清楚！设定目标你要买的是什么样的房子啊！要是讲的是牧场那到大陆那边就有！呵～月入到底是二万、五万、十万、五十万、一百万，给自己这样设定很清楚的目标。

**接**下来当中我们谈说，我们邀约的目标，邀约成功要给自己奖励，做成了要给自己奖励！没有做成就给自己小小的惩罚！这一次做得好，我要去吃牛排！没有做好我就要吃泡面！如果你很喜欢吃泡面你就不要这么玩，或是吃什么中餐！或是吃便当！

**好**！接下来第三十六页「基本的话术」，邀约的基本话术有哪些呢？我们列了这十八项，我常常碰到有很多人在邀约我，因为我在业界里面有一点点知名度，所以常常朋友们都把我列在他们的名单里面，第一顺位的名单里面，然后他们就用这些招术来跟我邀约，我很想说：那就是我教你的嘛！呵～用这套来！讲的话都一模一样！呵～他们就用我教他们的，然后他们的组织朋友就跑来推荐我，事实上他们的头是我训练的，好！来！第一项是什么？你想不想赚钱？想！我在做一个事业想请你提供一个意见，希望你能帮我参考！这一招就常常拿来用在我身上！呵～当他们打电话来跟我讲这些，我就知道了！呵～我不会！我会给人家机会的，所以你不用怕，虽然说这一招大家都在用，但是人家一听喔你还算是接受过训练的，讲话还算很婉转的！有一好机会我们肯定不错，说不定我们可以一起来做！可不可以这么讲啊？有一个 不错！说不定我们可以一起来做！我要一个事业你能不能来帮我看一下，这个方法就是常常有人对我用的，耶！你在这个业界里这么红，你一定能帮我看一下！我有一件事情要和您研究，可能您也有兴趣！请您帮我参考一下！这有没有很尊重？所以你的基本邀约就是一种尊重跟关怀！它的关键就在尊重跟关怀！给对方尊重跟关怀是邀约的基本！我明天晚上要去你那里，目前我投入了一个事业请你来帮忙好吗？我今天晚上有事业要跟你谈，不要投资，晚上再和你谈，电话当中就谈完，你有没有空我有很重要的事情要告诉你，后天你

来我们详细谈谈，他有没有谈到里面的，有没有谈到内容？没有！完全不谈内容的。我有一件事情要跟你说，我马上会很有钱，我要看这个事业怎么样，今天晚上我刚好有空想要和你谈一下赚钱的事业。他就问你说什么赚钱的事业？是不是传销？那你要怎么回答？见面再说？我要告诉你的，跟你认为的不一样，我要讲的跟你想的不一样！我们见面再说，因为你讲的这个话术很多人用嘛对不对？是不是传销？马上就跟你这么讲了！门就要赶快关起来了，电话就要赶快挂掉了，你就跟他讲说：我要跟你讲的跟你所想的不一样！这样你有没有骗他？不要跟他说：不是！结果你去讲就是嘛！所以你千万不要骗他。你说是呢？他就挂电话了，不要跟我讲那些啦！听到没有？因为他不知道嘛！他不了解嘛！以你要怎么跟他讲？我要跟你讲的跟你所想的不一样！最近星期五、星期六哪一天有空，我有很重要的事情跟你谈谈！我的朋友有重要的数据，你在商场上比我有经验，你来帮我参考，说不定我们一起来做，先请你来了我给你数据，这些都是电话的脚本！我是朱先生的朋友，我们在研究一个计划，他要我打电话给您，方便的话请您过来，我们在这里等你！再见！这就是电话邀约的脚本！这个方法也很好。有一个构想，有一个CASE很新的行业，很有潜力的事业我想请你一起来参考！我最近跟几个朋友配合一个很有潜力跟将来性的行业不知有没有兴趣一起参加？这句话有没有很棒？这些话都可以背起来的，有一个不会影响你目前的工作，可以很有将来性的产业可以兼业！我生意上的朋友给我一些数据，你商场上比较有经验，他下星期二要来，你是我的好朋友你来帮我参考。这样会不会讲？如果他跟你讲说是不是传销？你会怎么讲？这个事业跟你想的不一样，我们见面再说。好不好用啊？好用！以后你听到这一句话呢？就会想讲得这么婉转我了解！我是最珍贵的，任何珍贵的东西都有它的价值，也就是说所做的事业是很珍贵的。

**要**预约的正确心态跟技巧，第一个是「心态」，你是不是在经营一个事业？刚刚我们在谈的就是我有一个事业我们一起来做，是不是这样？第二个是「乐观跟积极」。第三叫做「勿预设立场」，什么叫做勿设预立场？不要给对方贴标签，这个人不会做，这个人做不大，这个人没空，这个事业已经这么大了，他很有钱了，他的地位这高，他不可能会做，不要预设立场。他现在这么的落魄，我看很难，还有他这个阿巴桑他跟本就不认识字，他怎会做呢？千万不要给对方贴标签。「技巧跟原则」两择一，你什么时候有空用电话邀约内容不讲，现在邀约内容也不讲，三不谈，最后一定要跟他讲“不见不散”。邀约的注意事项：一次只邀一个。第二个是不要带小孩。第三是吃饱饭再来。不要在那边听边饿肚子，尤其在OPP的时候不要一边听一边饿肚子。这个很重要，让他吃饱饭，告诉他你给我的时间要够，你不要说只有十分钟，你要跟他说你有一个事业要跟他深谈，需要的时间是两三个钟头，可不可以给我这

个时间？

「兴奋度」就是热情的移转，把你的热情移转给他，约人的时候不要聊天，有的时候光一聊天三个小时就过了，有人跟人家谈事情从早谈到下午，中午到晚上，还一起吃宵夜，就是不敢要求，有没有这种人啊？针对他的需求，你针对他的要求，他不想跟你做事业，你有没有损失啊？没有！你可不可以把这个机会给别人呢？因为你的时间就是这么有限，你可以给人的时间就是这么有限，他不要你可以给别人，你可以把这个时间给别人，我从事训练教育从事么久，通常推荐人家来参加我们的「迈向颠峰」的这样一个课程，但是还是有人决定不要啊！不要我还是很尊重他，还有当约的时候你千万不要去得罪他，好朋友约你一下就不要，就跟他翻脸，事实上不需要，你只要带着一种积极的心态就是总有一天等到你。我曾经等过五年的，最常的记录是五年的，二年、一年的是很多的，我跟他讲你一定要来参加我们的课程，对你的一生是有很大的帮助，好好好！我有空就去。一空就空了五年，有没有关系呢？没有关系！后来他参加以后就推荐了非常多人来参加，是我最重要的桩脚！曾经有一个人我等了两年他才来，自己来了以后，他带着他的小孩来，还带着他先生来，他先生还带着他所有的员工来，还有他推荐他所有好朋友的企业团体来，光一个就是不得了数字！久了人家还误会说是不是你们的股东，怎么对你们这么支持？所以千万不要去得罪你们身边的任何人，如果他不参加没有关系，一定要请上帝注意他，现在不要并不表示以后他不要，所以买卖不成人意在！所以有这么一句话，我不敢把时间标价卖出，若要标价他必是无价之宝！所以各位你的时间是如此的有限，你要把你的时间给那些想要的人，不要没有关系尊重他！等他！你因把你的时间给那些想要成功的人，你要把你的时间给那些积极、乐观想要成功的人，因为时间非常有限，你没有时间可以浪费，所庆大家好！很好！非常好！yes！所以后面这句话就是不要拿着珍珠去喂猪！各位想想看拿珍珠粉去喂猪，猪会有什么感觉？牠不只没有感觉，而且牠会很生气，这么好吃你拿给我吃！所以不要拿着珍珠去喂猪，但是不要把不想加入的人都当做猪啊！你还是要尊重他们，尊敬他们，但是不要过份的浪费时间，跟他们都要保持联络，把时间给那些积极想要成功的人，也不必教猪唱歌！教猪是永远不会唱歌的。但是虽然他不加入，不要说他就是猪，我不会说你们不来参加迈向颠峰课程各位就是，我没有说！我还是会很尊敬每一个人，我还是很尊敬每一个猪！去尊敬每一个人都有他们的选择权！把你的时间给那些想要成功的人，尊敬每一个的选择权！批评会跑到自己的身上，但是不要浪费时间，赶快把你的时间交给那些想要成功的人，他现在不要！但是你的名单里有一百个人，总会有十个、二十个想要的人，你把时间给那十个、二十个的人就可以了，另外八十个慢慢等，因为有些要等到半年，有些要等到一年，有些要等三年、五年，没有关

系给他们祝福！所以你要把时间给那一百个中五个、十个想要的人，把时间给他们！这样要完成人生的目标就会很快，不要被那些不想做的人卡住！有些人在做组织的时候，他一开始加入的时候满腔的热诚，哎呀！我朋友一堆几百个，随便也可以做得很好！你有没有碰过这样的人？加入的时候满怀信心跟希望，这下我一定可以做得很大，还握着你的手说：太棒了！我这一次一定会成功！这么容易做，然后他开始列出他的名单，也邀约了几个人，第一个他说不要！第二个也说不要！第三个也是说不要！最后自己也说这么难做不要找我好了啦！如果那三个人没有诞生在这个世界，你要怎么活啊？难道你就受他们三个的影响吗？那个想做的就像是那扑克牌里面的“A”，你翻的第一张可能是小2，翻了第二张可能是小5，第三张可能是小3，翻了第四张可能是小6，你可能要翻到第二十张才是“A”，没有关系啊！他不做你没有任何的损失啊！你只是把机会告诉他而已，就像我告诉你们：你们一定要来参加课程，你们不要我也没有任何的损失啊！如果你要来参加我就恭喜你啊！我就把时间给你啊！就是这样的心情！没有参加没有任何的损失，不要因为有三个不参加你也就不做了！我们组织里有没有这种人呢？一开始他很热对不对？哇！这下我推荐了一颗钻石！哇！一个礼拜里他就不见了！因为他就阵忙在外面了！因为他跟人家讲的人家都给他泼冷水！一个礼拜以后他就消失的无影无踪了！所以你推荐了任何一个人四十八小时里面你一定要再追踪！四十八小时就是二天以内，你一定要追踪！你要做一些协助，有力的协助，让他渡过这一个危险期，每一个投入组织营销事业的人他都有一个危险期！第一个危险期是四十八小时以内，第二个危险是在那个第七天以内，第三个危险期是三十天以内，能够渡过这三个危险期那就会比较稳定一点！它就比较能够存活，那他刚听完很热四十八个小时他就去跟很多人讲，然后就被好几个人拒绝，然后他就决定不做了！所以做组织，要协助我们的组织成员渡过那个组织发展中的危险期！第一个时间是四十八个小时，第二个时间是七天，第三个危险期是三十天，你让他在三十天里面，他如果能在三十天以内了解我们的产品，了解我们的制度，了解的运作模式，让他感觉到在这个地方很安全的，让他感觉到在这个地方是有希望的！要帮助他渡过这个关卡！当然各位都已经渡过了这个关卡了！那非常好！我们这个单元讲到这里，欲知详情请待下节分晓！谢谢！

### **组织营销学(第三卷)**

接下来这一节我们要讲「活力」！各位在做组织营销时候，有些时候我们可以办一下家庭聚会，也就是家庭联谊！做一下联谊，也就是可以把我们组织成员，不是在这个会场里面呢有时会比较轻松点，准备一些小点心，我记得有伙伴他是这样一个样子，冬天到了他煮了

一锅的烧酒鸡，请他所有组织的成员到他家里来吃一下烧酒鸡，然后可以坐下来边谈边聊，那时候心里很轻松，他有什么困难或有什么麻烦呢他会告诉你，尤其在这个危险期，我们说四十八小时啦、七天啦、或是一个月，让他觉得说这是一个很棒的家族，这是一个很棒的团体，那在办这种家庭聚会的时候，他就会比较轻松，吃点小点心，喝个茶，就在这种谈笑之中，他就可以化解很多的疑虑，可以化解很多的不明白，所以家庭聚会或家庭舞会是一个做组织者很重要的一部份，也就是彼此互相交心，事实上做组织他可以把一些不熟的朋友变成很熟，把一些过去不常来往的变成常常来往，所以做组织的人他朋友会越来越多，那在做家庭聚会的时候呢，有些主要注意的事项，在做这个家庭聚会的时候要少一些干扰！什么干扰呢？第一个不要受到电视的干扰，最好电视就关机，有些人很奇怪，把你的好朋友邀请到家里来看电视，那这样就失去了家庭聚会的意义。那在场地的配合，在家里要准备一些公司的产品，还有订购单也要准备，万一他带他的新朋友来，现场就可以使用，千万不要说他正要然后你什么都没有，这一点是很重要的，也就是你随时随地都要准备好！那过去曾经在台湾经济起动的時候，有这么一句话，即「家庭即是工厂」，现在可以来讲说，家庭即商场，我们的客厅就是我们做事业最好的地方，除了我们公司的会场，接下来我们的客厅就是我们营业最好的场所，客厅事实上是一个非常好的场所，那客厅可以来做什么呢？既然它叫客厅就是用来招待客人的地方，就是把我們那些好朋友、我们组织的成员常常在那边聚会，让他们在那边聊聊他们的心事，聊聊所有的酸甜苦辣！

那在家庭聚会的时候要谈哪几个重点？第一个重点要谈谈使用产品的一些心得，一些见证。第二个他在发展的过程当中的一些好消息分享，这是一个把他心得分享给大家。第三这里面千万千万要记得在家庭聚会里少了报怨跟批评！大家要随时随地赞美跟肯定还有心存感恩！就在这客厅里面就是一个修行的道场，就是我们随时随地修行的道场地方，当你营造出一个很温馨的一个气氛，他会觉得说：哇！我来到这一个家庭，我来到这个客厅真棒！我以后一定要来，认识你这个朋友真好！所以成功是吸来的，不是求来的，他常常说我可不可以再来聚会一下，固定做一个聚会大家常常聚在一起谈谈心是非常棒的，不谈谁的八卦，但在家庭聚会的时候呢，因为我们关系，从不熟变成很熟，所以这个朋友的关系就会建立起来！那在做组织的时候，很重要的一个观点，尤其在家庭聚会里面，第一个少了批评跟报怨！那有一件事情，不好的消息要上传，负面的事要上传，不好的消息要告诉你的上线，向上一直往上传，就会传到公司，由公司来解决！好消息要向下传，因为传得很远很远。所以真正组织的很像中庸里面的孔子所讲的心法就是「隐恶扬善」！「恶」向上传！请公司的头来处理。「好的」要向下传、要张扬！张扬好的！不好的请公司来处理，好的一定要往下传！那

有一些天才的组织成员他为什么会做得很辛苦？他常常去告诉他的组织成员说些不好的讯息。要让你的组织停摆很简单，你只要告诉他说这一家公司我看有一点不太……他就会……所以你传负面的，一下子他就会让你的组织成员一下子就跑掉了！所以要非常小心，家庭聚会呢最重要的就是传好的讯息！那公司难免也会碰到比如说：公司送货太慢啊！如何把一些负面的转换成正面的？每一件事情都有「正」跟「负」！有「好」的跟「坏」的，你看我们公司发展这么快！货都送得来不及！换个角度说：这个公司有够烂！行事做风有够差！产品老是没办法准时送到我们的手边，可不可以这么讲啊？这样讲对不对呢？当然也对！只是技巧问题！对我们没有帮助！对我们的组织没有帮助！你看我们公司做到缺货耶！你看那暴涨的多么厉害！呵～所以当你这样传递的时候，你的组织就会有信心！所以一句话看你怎么讲？所以在家庭聚会里面千万不要讲负面的，在 OPP 会场也绝对不要讲负面的。有些人我就讲说这是个天才的组织成员，他自己讲把自己的组织毒死就算了！连隔壁也毒死。那他很喜欢在会场里报怨：丫那个行政怎样啦！那个人怎么样啊！有没有？然后会不会影响身边其它的人？不但害死自己的组织而且把别人也给害死！所以那个是「言语的暴力」，所以在会场、还有在家庭聚会呢这个是非常关键的地方！好消息往下！坏消息往上！坏消息不要大声嚷嚷！找关键的人谈关键的事！讲完就好！不要再传。讲完了就请求支持就好，也就是往上去传。

第二个就是「男女关系要正常」！这个很重要！让你身边所有的另一半放心！。第三个「金钱要清楚」，尤其你常常开家庭聚会，有些人就要来当会头了，来招揽「会」！千万不要！金钱的部份一定要弄得很清楚，上、下线千万不要互相借钱，尽量绝对这一点一定要非常的小心！金钱一定要很清楚！讲话一定要守信！因为我们讲的山本五十六他讲的说：要说给他听！做给他看！还要让他自己做做看！还有要给他赞赏！他就会动！事实上家庭聚会就是在做这个东西，说给他听，还有他有带新朋友来要做给他看，还有让他做做看，他的上上线是不是可以在旁边看！然后事后可以做一些赞美跟肯定，有一点就是事后可以拿来讲！他会越做越有信心！你要跟他讲说：耶！你加入才多久，你可以得这么好！我以前都没有办法做得这么好！虽然他讲话可能搭七搭八，讲五项漏了三项，但是你还是要给赞赏，哇！你才刚加入你能够讲这样已经不简单了！你千万不要去跟他讲说：啊！你实在不用功，告诉你要背这些东西你都没有背！告诉你要念你都没有念！你这样做怎么会成功？有没有很多天才组织成员这么讲，他说这是最天才的！当然你的讲法都是为了他好！所以同样的一句话，你就是要让他有动力！耶！你这么年轻就可以做得这么好？耶！你过去有这么的一个经验，你现在竟然可以归零来做这样的一件事情，我觉得你在这个事业里面一定会成功，我觉得你在这个事业里面一定拥有你一席之地！你好棒！所以从进门的时候就带着灿烂的笑容！迷人的眼

神！就把请进来，跟他坐在一起聊天很开心！但不谈其它是非，只谈自己的成长喜悦！谈用完产品的喜悦、心得！发展的好处！公司未来的一种发展，就是「聚会」！这就是我们谈到的家庭聚！

要把家庭聚会做好！不要受到任何的干扰！

讲到这边各位有没有什么疑问的？想要问的？组织营销事实上他是非常的简单！把简单的事情重复的做！他就变得不简单了！家庭聚会可不可以每周？或是每月固定啊？可以！家庭聚会是做组织最厉害的一种手段！最厉害的一种方法！当然要了解产品、了解公司最好还是要带到公司的会场，效果才会更好！但是你要凝聚你的人员就要家庭聚会！加入以后凝聚你的人！然后带到会场去，每会必到！每到就要必会！那在参加聚会的时候呢，每一个人是用什么态度？轻松、愉快，还有灿烂的笑容！迷人的眼神！只要会笑就会有钱！就像我们四十三页所讲的，“笑”就像我们晚宴中的美酒能增进食欲。第四十五页就微笑能唤起微笑、金银和财宝！所以有笑容的人有金银和财宝。第四十页我要笑遍这个世界，我要以笑容来粉刷今天！这个是组织营销的一个运作形势！

有一点就是要帮助我们的组织成员长大！要帮助他学习，愿意学习的人的组织会做得很大，在这个组织成员里面，我们把他分成三种动物，一种叫做「小鸡」，各位你的组织成员里面有些人是小鸡，他很想要赚钱！他也知道这是个机会，他胆子很小，很想踏出去，又怕人家说他！又赶快收回来，又踏出去又收回来！所以他名单列完之后又没有打电话，所以他名单列完之后都没有去行动，他名单列完之后也不敢讲！各位有没有这种人呢？这种叫做「标准的小鸡」，就是他名单列了一堆，他明知道这个可以讲，那个可以讲，但是他都不敢讲！所以他就请他的组织成员来帮他讲，好在我们公司现在都有 OPP 可以带他到会场，甚至连他可以带人到会场他都不敢！他不是不会，他是不敢！他不是不会，他是胆子小！所以这样的组织成员也不错，这些非常适合当消费者。

还有一种就是叫「火鸡型」，火鸡型你只要刺激他以后，他就会到处乱讲，还没学会就到处讲，看到黑影就开抢！他就到处乱讲乱讲，然后最后呢他就把公司好的制度！好的产品讲成「老鼠会」！所以火鸡型的没有学好就到处讲，还没学好就到处乱讲！不是小鸡型的，他是火鸡型的，到处讲！到处讲！一直讲！一直讲。然后你久没有刺激他，他就不动了，一句话也没有讲！你转过头来他就一句话也不讲，他就是火鸡，所以只要停止一段时间，他就不动了。所以你在刺激他时，让他一直讲！

还有一种叫做「老鹰型」，老鹰就是懂得设定他的目标，他的眼光很锐利！然后他的技术很纯熟。而且他又很独立，老鹰是很独立的，然后他会很主动的去寻找他的市场，他会去寻找他想要的地方，叫做「老鹰」！他会自己飞！观念又很好！又很喜欢上课，每会必到！每到必会！然后很认真的学习，很认真的成长，然后想办法很快的让自己独立！很快可以做“ABC”，当这个“A”！很快的那他就可以把整个公司的产品跟制度拿的很清楚！这就是「老鹰」！当然还有一种老鹰的变种，那就是「凸鹰」！凸鹰就是不爱学习，但是他企图心也很强！他还是非常的努力，非常的投入，然后他也每会必到！但他是每到不会，到了以后他就不学，他也会参加，但他就会讲说：丫学那个没有用啦！叫他来上课，他就会说没有用啦！上课就会成长喔？上课就会赚钱喔？没有这回事啦！对成长跟学习很排斥的。所以到最后他不能完全的独立，只好抢别人的食物，那么这种就叫做「凸鹰」他会去抢别人的食物。看起来很像人模人样！但是观念却是老鹰的变种。所以有些人专门就像那个农夫买了一些小猪，请别人养半年，那种有可能是老鹰的变种，想要不劳而获！老鹰的变种就是喜欢“不劳而获”，他自己不去捉食物，他靠狮子捉到的猎物跟人家分一点，那叫「凸鹰」！各位那我们自己是什么？不会是小鸡吧？

碰到「凸鹰」怎么办？这个就是第一个请上帝祝福他，他只要没有吃到足够的食物，他就飞到别的地方去，如果万一他飞到别的地方去，那就祝福他，继续请上帝祝福他！但是他没有吃到足够的食物呢？他就待不住了！反正他也不会待太久，但是有些人在做组织营销的时候呢，因为他看不清楚，他把凸鹰当做老鹰在教导！他会很累！很辛苦！因为这些凸鹰不想学！因为这些凸鹰不长！因为这些凸鹰只想抢别人的食物！老鹰的特质就是因为他很爱学，因为他想要独立！能够看准目标，观念非常好！会肯定、赞美跟感恩！他的心态非常的健康！知道自己的目标在哪里，知道自己要去哪里做什么！成为什么样的人，很清楚！所以他姿势非常的优雅！动作非常的敏捷！那就叫做「老鹰」。所以对凸鹰也不必太浪费时间，一个不想学的组织，一个没有学习向上的组织，他终究将成为凸鹰！一个没有再继续成长的组织，一个没有再自我突破的人，终究他会变为凸鹰！因为他的能力上不去了，只好去从旁边去取得他的资源，如果他没有取得，他就会报怨、破坏旁边的人！

各位做得越久经验就会越丰富！为什么我们的公司要办训练？为什么呢？为了培养很多的老鹰！否则因为很想要赚钱！很想要有所获得！到最后如果观念偏差！一不小心就会变成凸鹰！一个组织成员里面老鹰很多他就会独立的飞翔！凸鹰很多，就会互相斗争！凸鹰很多他就会有很多的报怨和埋怨！你光去扑火灭火你就会来不及！怎么样去消除他内心的不满？

光要去处理些事情，你疲于奔命！这是很重要的！

我想还有一种内疚感还好啦！但事实上在做组织里面，你不必要受到内疚感的限制！每一个人都有他的机会，每一个人都有他的角色，就像说如果你面对这样子的上线说他所赚的钱他觉得说他的辅导不足！怎么办？跟他讲说我还是很感谢你！因你有这个福气啊！如果没有你我或许没办法做得这么好！我还是非常的感谢！这样子你事业会做更大，然后你越感谢他，他就会越不必引疚！他就会来学习，来帮忙，来投入，来协助！所以赞美的越多，就越多事情可以赞美回来！尤其对上线的赞美、肯定、跟感恩，你无时无刻都要记得！这个不是谋略，这个是做人的起码！这是个感恩的心！因为有些人就是有福气互相享！在一起就要台语讲的「相报福气」！就因为他在哪里，所以大家就会保佑我们的组织很顺，没有什么不好的！我们在组织成员里面通常有人会去报怨他的上线！这是很忌讳的！常常有人会去报怨他的上线不够努力，常常有人会去报怨他的上线不够来辅导，常常有人会去报怨这个上线不够投入！这是很忌讳的，千万不要去报怨下线不够投入跟努力！因为报怨绝对不会让你的上线改变，也不会让你的下线改变！你有给他肯定、赞美、跟感恩，他的力量就会出现。

在邀约的过程当中，为什么很多人邀约不会成功？因为一开始就输在一个起跑点当中，因为一开始的邀约心态就不是很健康，千万不要用欺骗的方式来做这一件事情，要诚肯的跟他讲有这个机会！跟他说那不是传销不是跟你想的那样子！你来了解一下，可以给我一些意见跟参考！我希望能得到你的意见跟参考！你是我的好朋友，你可不可以来告诉我这些！也就是他学到的技术跟方法有一点问题，或许他在 OPP 的会产里面他学到很多的产品跟制度！但是今天这个课程新开的。事实上业积做得好呢心态占百分之八十五以上！技术就占百分之十五，做人是一种态度，你给人的感觉是不是经常维持那个气势跟感觉！我们有没有常常维持这样的心情？还是说只有维持一小段？天天维持这样的一个月心情：好！很好！非常好！yes！热情奔放！就像我们在上课之前给各位跳舞！为什么有些人就只有相同一个，你们去看为什么？然后又换一个，有的人就是玩得很开心，有的人就是玩不起来！事实上做组织营销有没有觉得他很简单呢？尤其做我们这家公司就很简单！很容易！还有很好玩！做组织要带着一种很好玩心情！一种放松跟好玩的心情，不要让他觉得那么的严重！所有人来到你的面前都要让他觉得很轻松、很好玩！不要让他觉得很严肃，所以的人来到我们的身边他越轻松越好玩！他成交率就越高！他笑容越大成功率就越高！所以你的成功率来自于对方的笑容全部！我想他需要来上课！没有问题本身也是个问题，因为不知道问题在哪里？

我们来谈一下「组织营销的一些经验跟传承」！

第一个、最稳当的保证人是我的才智跟经验！也就是你的能力才是最伟大、最稳当的保证人！

第二个、你有开始永远都不会觉得太晚！只要有开始他就不会觉得太晚！有很多大的企业都是由退休以后才开始，麦当劳创立了全世界最伟大的连锁分店，这个老板他是从退休以后才开始的！所以只要你开始就永远不会觉得太晚！讲一个故事好了！有一个八十几岁的阿公，有一天他突发奇想跟老婆说：老婆我载你去环游世界！环游全美国，他老婆也很老了！他老婆说：我才不要咧！我不想死在车上，后来他没有死在车上，他死在床上！然后这个老先生就可以去实现他的梦想，他开着他的车子去环游全美！环游台湾跟环游全美是不一样的，因为全美是很大的！结果他半路觉得有点寂寞，所以他交了一个女朋友，很年轻的女朋友！然后有一个记者就问他：你这样受得了吗？我们这个老先生他就说：哎呀你不知道啦！我会好好照顾他的！谁照顾谁啊？然后他环游全美国回来之后呢，又把他家的财产、股票、很多的东西变卖然后又拿去投资！就有人又问他：你这些的老本，你为什么不留着呢？当老本啊！为什么又转投资呢？那你血本无归怎么办呢？然后这个老先生就讲：哎呀！你不知道啦！这样下半辈子我就不用担心！各位是他的心态让他这么长寿？还是这么长寿才有这种心态？OK！是因为他有这个心态才有这么长寿！所以只要开始永远就不会嫌太晚！

第三、知识经过思考，分别判断也称为辨识！各位当你采取行动的时候你就非常有见识！组织里面你做得越久，你就可以看得越清楚！

第四、把人生规划的有节奏、很充实、而且很有意义！你在组织的时候你可以把他规划的有节奏感！很充实、而且很有意义！

第五、聪明的人都懂得乐观思考！以及积极的行动！

第六、生命之所以喜悦就是因为有成长！这一辈子我们离开的时候，我们可以带走什么？我们可以带走任何一块金牌吗？可不可以带走任何一张钞票？信用卡？没有！这一生我们可以带走我们生命的经验！那种无形的经验！所以我们在做组织的当中我们交到很多的朋友！创造了很多美好的经验！这些经验是充实我们生命，让我们的生命更多彩多姿！所以组织的营销可以让我们的生命变得多彩多姿！对于消除烦恼，工作比威士忌更有效！酒入愁肠！愁更愁！所以工作他拿来消除烦恼比威士忌更有效！所以人是需要一份工作的！如果你碰到有一些朋友呢，他们现在无所适事！那没事就加减烦恼！你有没有碰过这样子的朋友呢？有没有？你告诉他千万不要烦恼，哎呀！不知道啦！不烦恼怎么可以？所以你碰到很认真在烦恼

的人，给他一份组织营销的工作，他就没有时间可以烦恼！所谓付出若有私心，得到就不会完美！所以在动当中磨练，在静当中成长！环境不会改变，解决之道是在于自己，所以我们不能改变环境，可以改变自己！时常带给欢笑和快乐的，永远都是最受欢迎的人！

高投资报酬率有三种：就是股票、不动产，还有就是营销！但现在股票跟不动产都不行了，泡沫经济之下，这两个都不行了，还有一个什么？组织营销！成功永远属于准备好的人！挑战是无情的打击！甚至是无情的攻击！可以面对挑战的人，命运一定不一样！成功不是你能不能！而是你要不要！「要」分成好多种要！有没有「想要」跟「需要」？我告诉各位，想要跟需要的人他们都没有采取行动！有没有比想要跟需要更强烈的？「一定要！」还有没有更强烈的？「不要会死！」我们看看“一定要”的时候会采取行动？“绝对要”呢？更会！所以「想要」跟「需要」的人没有动力！只有「一定要」的人他才会产生动力！所以成功会给他「一定要」的人，成功不是给「想要」的人！因为所有的人都想要成功！成功不是给需要的人，因为所有的人都需要成功，赚钱不是给想要的人，因为每一个人都想要赚钱！那个赚钱不会给需要的人，因为每一个人都需要赚钱！赚钱是给那些没必要的人，所以一定要的才会产生动力！所以你要问你的好朋友，问你的组织成员，你是「想要」呢？还是「一定要」？各位你是「想要」还是「一定要」？或是「加减要」？成功是给那些一定要的人！

接下来我们来看什么样的思想就有什么样的生活！怎么样的选择就有什么样的结局！金克拉大师讲过一句话：「能够成这样子的人，完全是你想要成这样子的人」！你会成为今天这样子的人，完全是你想要成为这样子的人！所以你有什么样的思想，你有什么样的生活！什么样的选择就有什么样的结局！所以当我们推荐产品的时候，不要以价格为取向，而是以价值为重，我们的产品不是看价格！我们的价格可能比别人高，但是价值远超过！还有我们在组织的时候，我们要记得「跟踪」和「跟进」，因为它占有百分之九十的力量。做人讲原则，做事讲方法！原则一样，方法不同！做人它是有原则，肯定、赞美跟感恩那是原则！他是有原则的！做事是有方法的！

接下来我们谈到的是「金钱唯我所用，非我所有！」因为你走了呢就别人有了！是不是？它是给你用的对不对？所以组织营销是一种非凡自由的事业！困难反而会加速一个人迈向成功之路！因为每一个人都急于铲除路上的障碍！每一个人都看不得别人好！没有一个人随他人成功而喜悦的而随喜功德！组织营销例外！好！你会看到你的组织成员成功你会很开心对不对？哦！你看到别人做那么成功！哇！我的组织里面他们都会赚死了！非常好！你看到他们成功很喜悦，这是组织营销最迷人的地方！你看到了别人成功你自己觉得很喜悦，这是最

棒的地方，这是组织营销最迷人的地方！看到别人成功自己很开心，这是怎么样？爸爸妈妈看到儿子很开心，会不会？爷爷奶奶看到孙子成功很开心，会不会？这就是一个大家庭！上面的人看到你成功会很开心，他巴不得把所有的能力都传给你，巴不得把所有的技术都传给你！希望你成功！爸爸妈妈有没有这样呢？爷爷奶奶有没有这样呢？这个文化就像一个大家庭一样，所以组织就是一个大家庭！所有的爷爷奶奶都希望看到他的孙子很成功！你是不是希望看到你的下线的下线很成功？是不是这样？看他们做得很好，你就好开心！好开心！

好！「要成为赢家必先成为专家」组织营销也是很专门的事业！组织营销是在经营人的事，是在做推荐的事业！所以活到老学到老！不要活到老做到老！有这么一句话「自私天诛地灭」，这一句话非常有道理！人一定要很自私，他才不会天诛地灭，怎么样自私呢？我跟各位分享一个非常特别的观念，有些人一天到晚替别人着想，他很无私的帮助别人，然后很愿意去帮助别人，帮助他们成功，有没有这种人？这些人因为帮助那些人成功了他自己也成功！这样算不算很自私？所以他用最不自私的方法达到最不自私的目的！那有些人我觉得他这种人不自私，怎么说呢？因为他老是批评别人，老是自私自利！老是只自己着想，不替别人着想，只是觉得自己好就好，别人不好无所谓，你看旁边的人会不会帮他？不会！所以这种人比较不自私，所以很容易天诛地灭！所以用最不自私的方法达到最不自私的目的！做组织营销就是用最不自私的方法达到最自私的目的！所以人不自私天诛地灭！所以自私是好的！人一定要好好的自私一番！用透过帮助别人实现梦想，也让自己梦想成真！这种人非常自私的，我最喜欢自私的人。但是很多人很天才的用最自私的方法达到最不自私的目的！用自私的方法所有的人都不想帮他，结果他一点好处都没有，所以他一点都不自私！什么的好处都得不到，是不是一点都不自私！所以一天到晚害人的人，他一点都不自私！因为他一点好处都没有，所以像他这种人有自私吗？没有！像我这种人最自私了！「自私」就是去帮助别人实现梦想！让自己梦想成真！这种人是很自私的，所以用「爱」，跟「被爱」还有「分享爱」是人生最快乐的事情！追求着越的精神！「着越」就是好还要更好！「挫折」会刺激一个人寻求解决之道！有时刺激比鼓励产生更大的力量！有时啦！你跟我讲说我做不起来，我偏偏要做给你看！这就是这一个样子的精神！

接下来谈「组织营销」是每一个人学习当老板！如何独立？每一个人都希望以最快的时间赚最多的钱，能够爱是一种福气！懂得爱是一种智慧！我们来看看，你站起来去帮助别人比较有福气？还是躺在那边让人家帮忙比较有福气？各位喜不喜欢站起来去帮助别人啊？你不喜欢躺着去让人家帮助嘛！所以能够爱是一福气，懂得爱是一种智慧！所以有这么一句话，

他说：好人不长命啊！祸害遗千年！为什么好人不长命呢？有些好人是这样的，他一天到晚批评别人都是为了他好，有没有这种人？他就一天到晚骂人啊！说这个不对！那个不好！你要怎么做才会好？一天到晚骂人啊！有没有？骂人的有没有心情？他是不是都为了人家好？尤其夫妻啊结婚之后我们都是为了他好才骂他的嘛对不对？是不是好人？这种人叫「小好人」！小好人容易自己生气对方也生气！所以说好人不长命！因为他常常生气所以他不长命！「祸害遗千年」有些人他可以把他的脾气整个发出来，没有把自己包住！还有一个更厉害的，叫做「大好人」！「小好人」跟「大好人」有什么差别？「大好人」就是一天到晚赞美人家！肯定人家跟感恩！身边的人会很有动力！这种人叫做「大好人」！大好人会不会很长命啊？会！所以千万不要去当「小好人」！「小好人」跟「大好人」差别很大！

四、「工作与事业是快乐与兴趣之源」！那些有懒惰习惯养成走得慢的人，不久就会被贫穷赶上。组织营销是新的事，是爱、是关怀跟感恩的事业！人是带「业」来世重修！处顺境必需谦虚！处逆境更需忍耐！所以成功没有太多的等待！别人因为你的一句话而改变他的人生，那就是你的丰富经验的传承！所以在做组织往往有时候你一句话，言语的力量你就帮助到身边的人！教育不是律法！也不是规则，而是「启发」！

组织营销是一种“互助”“共生”的事业！每个人都有本能调适自己，不管是任何的挑战！「食物」是维持生命的能源！「学习」则是延续组织生命的能源！所以是先赚钱再学？还是先学才赚钱？是先学才去赚钱？还是先赚钱后才去学？好！同时进行？是「先学会然后你才会赚钱」！不是「先赚钱才去学」！先学习才会赚钱！所以各位今天在这边学习是不是也在赚钱？所以成功有方法！失败有原因！有很多人用不当的方法让他组织崩盘，有些人用不当的方法很努力得到的很少！因为他不想先学！他只想说等我赚到钱我就会学！往往都没有机会让他赚到钱来学！等我赚到钱才学，他根本没有机会赚到钱！等我成功才学！他根本没有机会成功！因为成功有方法，赚钱不是天生的，赚钱可以学。所以教育不是律法，也不是规则，而是一种启发！

组织营销是展现你另一种才华的机会，各位你在组织营销，是来展现你另外一种才华！怎么样的才华？「人」的才华！这是一个很特别的地方！所以超越别人并不重要，超越「自己」才算数！很多人一天到晚要跟别人比，事实上成功是跟「自己」比！跟别人比，比你强的没什么意思！比你弱的也没什么意思！最重要的是我们跟「自己」比！我今天有没有比昨天更好？我今天有没有比昨天更强？我今年有没有比去年好？今年的能力有没有比去年好？跟别人比毫无意义！跟自己比才会进步！跟别人比你不能产生什么结果！比别人强又有何意

义呢？比别人弱又能代表什么呢？跟自己比，所以成功不会超越别人而是超越自己！我们今天的课程里面有一个课程叫做「超越颠峰」，很多人以为要去超越别人！不是！「超越颠峰」是拿来超越自己！我们的课程里面的「迈向颠峰」是朝着自己的想迈进，达成这一生的目标，那「超越颠峰」是要超越「自己」，永远向前迈进！所以超越别人并没有什么意义！超越自己才重要！这是很重要的部份！

讲到这里我们的结论是「成功跟谁比」？「成功就是跟自己比」！所以你在做组织营销，最重要的关键就是常常跟自己比！我今天有没有比昨天更努力？我今天有没有比昨天更好？我今天有没有比昨天更强？我今天有没有比昨天更好？人生没有很多的等待！各位这里面有很多的名言对不对？有很多的启发对不对？所以当你越做越久的时候，你的启发就会越强！很多人拿了这本书觉得没有什么嘛！有人带回去就把他丢一边，那里面有很多的宝物都没有拿来好好的使用一番！各位在公司里面是想要成功呢？还是一定要成功？是需要呢？还是绝对要？好！绝对！这个是很重要的，问问自己，但念把你邀请说你想要？还是一定要？然后马上醒过来说「一定要」！那个心念放在里面，放在你的骨髓里面！全年无休！

所以我们以这一句话做为这一节的结束，所以二十一世纪改变人类的不是科技，而是「理想」！所以说有这么的一句话说：「人们因为有梦想而伟大，不是人类相信因为可以实现他的梦想而伟大！直到没有力量相信才有力量！」我们所有组织营销学的观念，你知道是没有力量的！相信他才有力量！所以人类因为相信他可以去实现他的梦想而伟大！因为他相信他可以去实现！而是理想！（在四十八页的第一行！）

讲一个事当做这一个单元的结束！在很多年很多年以前，在美国的一个乡下，有个小朋友大概七、八岁，他在他家的后园里面跳啊跳的，那他妈妈就问说：孩子啊，你在跳什么？他就跟他妈妈说：妈妈天上的月亮好美喔！我上去看看好不好？他妈妈说：好啊！长大以后才去，要记得回来喔！呵~后来这孩子真的去了！而且他讲了一句名言：「我的一小步，是人类的一大步！」呵~那个人叫什么？「阿姆斯特朗」！或许这个小朋友发生在台湾的某一个地方，他也在那个后花园里面跳啊！跳的！那他妈妈问他你在跳什么？妈妈天上的月亮好美啊！我可不可以上去看看？这妈妈可能把他的头壳打下去！给你读书都没用！还读得这样不切实际、胡思乱想！这个伟大的梦想就死在那一巴掌之下！呵~在我们组织的发展过程当中我们就充满了理想又充满了梦！有很多人特别喜欢给人家一巴掌！当你很兴奋！很兴奋回去告诉你的另一半说：我告诉你！在这一个公司的产品跟制度之下，我一定要做到最高层！你看！我月收入多少多少给你看！结果你的另一半瞄你一眼！卡紧困啦！呵~伟大的梦想竟

然死在床上！呵~有很多人已经失去了梦！他已经失去了动力！以有很多人真的死在床上！那人类因为相信可以实现他的梦想而伟大！所以改变二十一世纪的不是科技！而是他的理想！他心中充满了一种梦想！他相信他可以实现他的梦想！就像阿姆斯特朗从小立志因到月亮那边去看一看！他终于完成他的梦想！这么困难的事情他都可以实现了！何况在我们组织成员里面发展，那更是简单！很多人老是会偷走人家的梦！很多人老是会偷走人家的理想！我们要小心！那些偷走梦想的人！到底谁把我们的梦想偷走？到底谁把我们的梦偷走了？到底谁把我们内在的力量偷走了？人类因为相信可实现他的梦想而伟大！祝福在座的每一位可以实现你的梦想！这个单元讲到这里！谢谢！

### 组织营销学(第四卷)

接下来的课程从第四十七开始。

第四十七、「是人之所以没有成就，是因为用自私的方法去完成自私的目的」，用自私的方法去达到不自私的目的！所以后面有一句话说：「成功是必然，失败是偶然」。为什么成功是必然？因为「成功」是给那些已经准备好的人！那成功就会变成必然。失败就会变成偶然！成功有方法，失败有原因。做组织营销它是有方法的，事实上每一个人来到这个世界上它是来学习、来成长的！不是说你出生就什么东西都会了，虽然出生的时候，有一些东西我们天生下来就会的，但有一些我们是透过学习，所以成功它是一种习惯成功！但失败也是一种习惯！我很喜欢讲一个故事：有一个人他活到四十几岁了，然后一直都不是很顺利，从外表看起来就不是很顺利！有没有这种人呢？有！不顺的人从外表看起来就不顺，然后他过得很苦，苦日子已经过了很多年，一般这种人都很喜欢算命的！他就跑去算命，那个算命先生不用去给算八字，看他的脸跟他的人就知道他过得苦，那已经过了这么久了，从外表一眼就可以看得出来，他日子过得很不好！然后一进门算命先生就给他讲出来：唉！你这一辈子过得这么苦，已经过了很久喔！那他就说：哇！你怎么知道？那不算也知道，看脸就知道了，满脸的风霜，日子一定过得不好！那这个人就问算命先生说：那我过去过得么苦，你看我未来怎么办？你可不可以帮我想办法？那算命先生说：你过去过得这么苦，过了四十九年，未来我看你就习惯了！呵~所以成功有方法！失败有原因！成功是一种习惯，失败也会变成一种习惯！所庆有些人做组织营销做第一家不行，第二家也不行，第三家也不行。不是他天生不行，他很努力哦！他不是不行哦！他是非常努力哦！努力后还是不行！是因为他的方法习惯了。是因为他的方法没找到！所以成功有的是方法。就像我们在前一个单元讲到的说：这

一个人在他的组织系统里面经常报怨他的上线，明明就对啊！您没有照顾我啊！他没有花时间照顾我啊！我讲这些话都是对的啊，那他很努力得到的却很少，而且他坚持己见哦！对啊！就是这样啊！还是坚持己见。

做组织营销可以做得很轻易，最轻易的方法就是去激励你的组织他们有动力，那激励你的组织有动力要用什么方法呢？「肯定、赞美、跟感恩」。那久没有讲就不太会讲！我们对待下线怎么讲？我们再举一个例子：这一个人是一个家庭主妇，要怎么讲？从来都没做过传销，你要怎么跟他讲？他才有动力？嘎？耶！我觉得你很棒耶！我觉得你把这个家做得这么好，而且泥人缘这么好，你的笑容这么亲切！你来做这个事业一定会很成功！可不可以这么讲？我们学习讲这些有激励性的话，所以成功就变成必然！失败就变成是偶然！那这些可不可以练习？可以！

好！接下来！不亲身实践，无法洞察积微，未曾流血、淌汗怎能够领悟诀窍！要亲身去实践！有形的物质随都可能消失！唯有内在的信心和力量才是永恒财富！组织营销是一种「一分耕耘、十分收获」的事业！当你的工作量远超过你的报酬，有一天你的报酬就会超过你的工作量！不想往上爬的人就会往下降！安定就是一种危机！知道不一定做到！但做到一定知道！所以行动一定会成功的关键！

好！「突破现状，开创新局」，当爱进行时，世间没有任何力量可以阻挡它！所以有这么一段话，他说：你可以讨厌我的长像，不喜欢我的穿著，不认同我的商品，甚至讨厌我的说词，但是你怎么能够阻挡我对你真心的关怀！呵～所以武力能劈裂一块钝牌！只有爱才能打开人们的心房！前面那一段：你可以不喜欢穿着，讨厌我的长像，对于我的商品不予以认同，对于我的说词也不敢肯定，但是你怎么能够阻挡我对你的真心关怀？谈恋爱可不可以这么讲啊？呵～你可以不喜欢我的长像，你可以不喜欢我的穿著，甚至于你可以不喜欢我的谈吐！你怎么能够阻挡我对你真心的爱？这样你会不会讲？所以我们把恋爱那种能力拿来传销，把谈恋爱那种能力拿来组织营销，你就会很成功！把谈恋爱那种技巧拿来组织，你会如鱼得水！所以才会我要以满腔的热爱去迎接今日！用满腔的热爱去迎接每一个人，你看到每一个人都很开心，你就离成功很近！什么叫做成长？就是你看不顺眼的人越来越少表示你越来越成长！当你看不顺眼的人越来越多就表示你没有成长！什么叫做成长？为什么要成长？就是让你看不顺眼的人越来越少！那你看不顺眼的人越来越少，你这个人就会越来越成功！做组织就是让你看不顺眼的人越来越少！每一个人来到你的面前他就充满了值得！每一个人你的面前他都充满着希望！每一个人来到你的面前他都充满力量！所以我们要以满腔的热爱

来迎接每一个人，让我们生命里面看不顺的人越来越少！看不顺眼的人越来越少你就离成功越近！

所以走在一条新的道路，过一条新的人生，当走在人生的旅途上，没有比恐惧更糟糕！更危险的事情！所以有很多人，他为什么没有做，是因为他恐惧跟害怕！要争一口气必先忍一口气！知识的分享是给想知道的人！所以不要拿着珍珠去喂猪！也千万不要教猪唱歌！你看猪会唱歌吗？你教猪唱歌会把自己气死！因为教不会，教不会就会把自己气死！千万不要教猪唱歌，挫折感会很重！所以行动就像植物和水能滋润我，使我成功！

所以在组织营销里面如果把它当成职业，你只会马马虎虎的去应付他，你会看到很多人每天早上塞车然后去上班！各位知道上班的目的是为了什么吗？不是为了赚钱，是为了等下班！好不容易等到下班又塞车回到家里等明天早上上班！所以上班是为了等下班！而下班是为了等上班！然后就会像杨惠珊演的部电影「这就样过了一生」！那叫做事业还是职业？职业！如果组织营销你把他当做职业你就会马马虎虎的应付他！如果你当成是事业，你会战战兢兢的经营他！对组织是经营。所以成功是重复的去做平凡的事情，但是是充满了热情的，虽然他在平凡的事情，但是是充满了热情，满腔的热爱，去迎接每一件事！不要去爱那些有钱人，因为有钱人很孤独！你也要爱人，因为穷人太多了！你也要去爱丑陋的人，因为他们有一颗宁静的心！你要爱漂亮的人，因为他们眼中流露着凄迷！你要爱那些年轻人，因为他们有的是信心！你要爱那些老年人，因为他们有的是智慧！你要爱那些谦恭柔和的人，因为他们非凡，你要爱那些有野心的人，因为他也是来刺激你向上的，所以每一个人都值得我们去爱的，你也要爱那些达官显贵的，因为他们也是凡人！所以成功是每天去做平凡的事情！带着热情跟满腔的热爱！

好！「安富乐道享受人生！安贫乐道看破人生！」有些人是安贫乐道！安富乐道享受人生，所以去做别人不能做的事情，享受别人不能享受的事情，轻易的做到别人不能做的事情是「人才」！做到人才所不能做的事情是「天才」，所以组织营销的都是「天才」！因为他会促使很多人才去工作，就是天才！所以组织营销是一个大的事业！组织营销就像凿井，不看到水源觉得轻而放弃！没有看到水潺潺流出，就像你在凿井一样，你没有挖到水中途放弃，前面都是白白付出！所以你做组织，你没有看到成果，中途放弃，永远都是浪费精神！

在这边讲一个故事：有一对农夫他们彼此在聊天，那个农夫就问他说：耶！今天种什么？唉！我今天没有种啦！你不知道啊！现在台风啊！水灾、土石流很多，我不想种！我怕血本

无归！然后那个人他就说：你可以种些不怕水、不怕风的啊！哎呀！你不知道啦，现在虫很多，我怕种下去又被那些虫吃光了！耶！你可以种那怕水、不怕风、不怕虫的啊！哎呀！你不知道啦！现在加入 WTO 以后，这个农产品的价格也会越来越差！万一种下去收成以后，血本无归怎么办？所以他决定什么都不要种，这样就没有风险了！有很多人组织营销是这样，哎呀那个不要去推荐啦，推荐了也不一定会做！做反正也不一定会久！有没有？我不要去做这件事情啦，这样做不知道有没有风险？各位！他完全都没有种，会不会有收成呢？你完全都没有去推荐，没有去做服务，你会不会有收成吗？没有错！你所推荐的人，可能永远变成是一个消费者，不一定会经营的很大！但是你总要给他机会，给我们自己一个机会啊！而不是什么都不做，这样就不会有风险！有些人他真的就什么都不做，他就没有风险！

世界上没有比实际经验更可贵的事情了，所以当然要去做！一个真正的伟人，第一个考虑到的是「谦让」！创造突破！否则蓝领就永远是蓝领！每一个人都应该成为自己生命的主宰！做自己生命的主人！迈向成功的途径及避免失败的机会都用实践来证明！不管学了多少，都要要实践来证明！

「本事」是什么？做组织营销最大的本钱是什么？「做人」是你最大的本钱！那有人会讲说那做组织营销要学做人？哎呀！我已经做人做了几十年，你以为我不会做哦？我孩子这么多个你以为我不会做哦？什么叫「做人」？你身边的人人都充满希望跟活力就是会做人！有些人很天才，你跟他谈完话以后心情就跌到谷底，有些人非常喜欢讲他过去失败的经验，有没有？还有哪一个混蛋害了他很惨，准备这辈子都不想原谅他，然后坏掉的唱片或是坏掉的 CD 重复都在讲那些话！你只要跟他讲完话以后，心情就跌到谷底，有没有这种人？这种人就是来到他的身边就失去了动力！各位在结婚之前是不是彼此都会激励让他产生动力？结婚之后呢？你的讲话会让他失去动力！做人就是这个人来到你的身边听你讲完话之后，他就充满了活力！组织营销就是任何人来到你的身边他就充满了希望！金克拉大师讲了一句非常棒的话，就是：只要对未来持着希望！现在就充满了力量！组织营销它就是给你一个梦想，他就是给你一个希望！如果少了这个希望，就少了那个动力！所以每一人来到你的面前的人，你就给他带来一个希望！这个就叫做「组织营销」。这种就叫做「本事」！所有人来到你的面前，他离开以后也会带来动力！各位你想不想变成这种人？想不想？想！所以我就是要问你一下，刺激一下，你听久了神就会跑掉了！他会回家煮饭！他会回家看小孩！听久了以后他就会失神！

好！做组织营销他最大的本事是什么呢？做人最重要的本事是什么？来 到你身边的人

都充满了希望跟动力！我举个例子来讲：别人有一次在他太太生日的时间呢跟他太太讲了一句话！他跟他太太结婚二十几年了，他今年五十几岁了，那他孩子呢就买了生日蛋糕为他太太过生日，但蛋糕端出来插上蜡燭唱完生日快乐歌准备要吹蜡燭的时候，他这个先生就捉住这个机会，跟他老婆讲：老婆我有一句话要跟你讲，她说要讲什么？他说老婆这二十几年来这个家要不是你这么辛苦，你这么用心的经营，你为这个家付出了很多，让这个家才可以这么温馨，孩子也都大了，这个家真的是要非常非常的感谢你！你为这个家真的牺牲很大！用你所有的青春跟爱来经营这个家，我真的很感谢你！讲完之后害他老婆愣在现在，想说我老公不知怎了？讲这一段这么感性的话，害他老婆哭了！想想看，隔天煮的饭会不会比较好吃！呵～隔天炒的菜会不会比较甜？隔天那个地板会不会擦得比较亮？各个想想看，隔天他的老婆在擦地板的时候会怎么想？「做死也甘愿」！他有没有对这个老婆产生激励呢？有！这叫做「本事」！所以人为什么会难过？会痛苦？经过金克拉大师讲的，百分之九十八是因为心宁枯竭！也就是说心里已经没有动力了！因为你的努力没到肯定跟尊重！没有受到肯定跟赞赏！所以你的动力就不见了！所以懂得肯定跟赞赏的人他就是最有本事的人，懂得肯定跟赞赏身边的人也就是最有本事的人！你来做组织，来做组织营销你会如鱼得水！我很喜欢讲我那个学员，他上完课之后回去，他本来来学的时候呢他想增加他的业绩，因为他是职业妇女！他有业绩的压力！但学完之后呢回去用在他孩子的身上非常好！有一天，他的孩子拿考卷过来，一科考六十几分！一科考七十几分！其它都在六十分左右！但是每一科都有及格！各位妈妈们你看到这样的成绩会怎样？大发雷霆？但是我们这个妈妈呢他不一样！因为他学完了，他有本事！他有什么本事呢？他马上转个念头，因为他想到他小时候他考试都不及格！因为他以前考试成绩都不及格，成绩都很烂的！因为我儿子不错，每一科都有及格！以前我努力很久都不到！我儿子做到了！所以他就很开心跟他儿子讲说：儿子啊！你好聪明哦！比妈妈还聪明！我像你这个年龄的时候，考试都不及格，你怎么每一科都可以考及格呢？不简单ㄟ！这个小孩子受到他妈妈的赞美后很不好意思！因为他考的分数是很烂的！他自己知道！但是妈妈居然没有责备他，还大加的赞赏，他实在非常的不好意思！所以隔天呢就把书拿来很认真的读！很认真的看！都舍不得看电视，结果接下来考试都考九十几分跟一百分！各位这位妈妈在做什么，他有多大的本事去让孩子的成绩从六十几、九十几一百？事实上他只是给他大加赞赏而已！结果他拿了那个奖状回来！他妈妈抱着他讲：哇！妈妈以你为荣！太聪明了！怎么这么棒！只是一张奖状好像太孤单了！所以从此以后这个妈妈只要赞赏跟肯定他什么事都不用做，成绩好的不得了！有一天他又把这个方法用在他女儿的身上！他女儿读国中，他就跟他女儿说：女儿啊！你越来越漂亮了！喔！女大十八变！真的越来越漂亮了！他女儿说：哪有！哪有？还跟他讲说：喔！你也会帮妈妈做家务了，越来越贴心了！妈妈好开

心喔！所以更认真做家务了！越来越漂亮了！所有叛逆的行为都不见了！所以这个妈妈是不是有本事？有一天这个奇迹又出现了！这个阿妈呢，也就是他婆婆来到他家，各位！这个老人家呢就会比较爱东摸西摸的！然后三、四点就下厨房去煮饭了！这小孙子回来啊就有饭啊！菜啊！可以吃！他就把这个方法用在他的阿妈身上！边吃边赞美说：阿妈这个饭好好吃喔！这些菜也好好吃喔！我都没吃过耶！是不是爸爸以前都吃你煮的？对啊！对啊！好好吃喔！想想看？这个阿妈隔天几点会下去煮？呵～不到二点就准备了啦！马上呢这个阿妈就受到激励！有一天这个先生不知道弄翻了什么果汁，他就拿拖把在那边拖啊拖的！拖得也不干不净的！他马上捉住机会跟他老公说：老公啊！你知道我很忙啊！Y还会帮我拖地！嫁给你真好过两个礼拜！他老公就跟他讲啊，他说：老婆你知道吗？我这个礼拜已经拖了四次了哦！呵～我们想想看！这个妈妈回到家里怎么对待他的孩子？用什么方法？「肯定跟赞赏」！对他的女儿肯定跟赞赏！对他的老公肯定跟赞赏！那全家非常的温馨！所以他回家要不要煮饭？不用！他回家要不要盯孩子读书？不用！甚至要不要洗碗拖地？不用！奇迹出现了！所以你看这个妈妈有没有本事？所以这些本事可不可以透过学习得来的？可不可以？可以！我说，那个几结婚二十几年的爸爸回去跟他老婆讲的那一段话，可不可以透过学习得来？可以！而且他是真心的讲！真的他老婆二十几年来为这个家付出很多！他都没有机会跟他讲！他真的打从心里面很感激他老婆所有的付出！所以他就讲出这样的一段话！所以什么叫做「本事」！来到你身边的人都会充满了动力，这就叫做「本事」！很多人做组织为什么都做不起来？因为来到你身边的人没有动力！当来到我们身边的人都充满了动力，你就自然有本事的人，做组织事实上就是这么简单，你就是学这个本事！而这个本事可不可以透过学习得来？可以！所以先学习后才赚钱？还是先赚钱以后才学习？「先学习以后才会赚钱」！你可以让来到你身边的人充满了动力，来到你身边的人充满了希望！各位发现我们这个组织营销学最重要在谈的就是这些观念！我们最重要谈的就是这些理念！

好！对你的下线组织讲说：某某人啊！我觉得你充满了活力！很感谢你支持我！我们一起在打拼这个事业！看你这么拼！我们一起来！我尽承诺我们在一起在这个事业里一起成功！再一次的感谢你！我们一起来做！想想看，如果你是那个下线，你会怎样？很感动！各位感动才有行动！做组织营销是要有行动！为什么他没有行动？因为他没有感动！感动才会有行动！感动跟行动只有一线之隔！知道会不会行动呢？感动就会创造行动来！

好！接下来呢，世界上最远的距离就是你口袋跟我口袋的距离！如果拉近这个距离！心宁的距离拉近！这个距离就会很近！心宁的跟离很远！这个距离就会很远！所以我不在于昨

日的成就沾沾自喜！我能做的比眼前的更好！所以有这么一句话：没有昨日的英雄！英雄是活在现在跟未来！没有昨日的英雄！有很多人常常在讲：我以前怎么样！怎么样！那是以前！昨天是在昨天已经结束！今天是未来的第一天！所以没有昨日的英雄！英雄只有今天跟未来！成功是掌握在现在跟未来！所以没有昨日跟未来！英雄是活在现在！英雄是活在未来！所以采取行动！加速行动！才能决定人生的价值！所以我想这个观念非常的重要！算是这个单元的一个结束了！没有一件值得做的事情可以一个人完成，所以我们需要爱！各位做组织营销可以一个人完成吗？不行！所以你要变成一个发电机！每一个来到你面前的人，你都要给他充满了爱跟能量而离开！只有爱才能够让生命创造奇迹！只有真爱可以让生命改变！耶稣就是用这个精神传遍全世界！好几亿的人口能够认同！释迦牟尼用他大慈大悲的心也传遍了全世界！就是用这一份爱去传递！我们的商品里面有一个非常重要的成份！那是因为有爱！我们的组织的发展里面有一个非常特别的成份！一种无形的成份！那是因为有心心的关怀跟爱！组织他的产品是死的！但是如果把他放进去一种无的东西进去呢，他就会活起来！死人跟活人有什么差别？躯壳都一样！活人他是有一个无形的力量在里面！死人呢他的无形的力量不见了！所以商品可以他死的！他是活的！我们的商品他可以变成是活的，因为里面有爱！我们的商品呢因为他变成有生命力，因为他其中有爱！各位教育孩子呢放爱进去，孩子会变为非凡！夫妻的相处放爱进去那生活变成不同！我们的组织里面把爱放进去，那组织会变不一样！一个是活的，一个是死的！商品有很多，但是我们的商品里面有爱！组织有很多，我们的组织里面有爱！这是一个很特别的地方！当组织为什么他会是活的？因为他有心心的关怀跟爱！

所以还是回金克拉讲的那句话：帮助别人实现梦想也可以让自己梦想成真！你只要帮助足够的人成功！你就一定会成功！如果你还不是很成功，不用怀疑你帮助的人不够多！用什么方法来帮助？放一种无形的原素，那叫「第五元素」！各位有没有看过那部电影叫「第五元素」！第五元素叫什么？各位看那部电影只是看到爱！第五元素就是爱！地、水、火、风，里面还有一个很特别的第五元素，就是那份真爱！就是第五元素！孩子为什么会出人头地？因为他心中充满了爱！政客跟政治家最大的不同，因为政治家心中有爱！老鹰跟凸鹰最大的不同，因为老鹰心中有爱！凸鹰就会变成只是去抢别人的！这就是帮助别人实现梦想也让自己梦想成真！

第一个、「成功是可学习跟训练的」，所以先学才成功！不是成功以后才学的！所以要善用我们零碎的时间。

第二个、「善用时间来学习」，这样明智的时间来学习！这里面第一个我们称它为「轮上大学」，有这么一句话，零碎的布可以织成漂亮的彩衣！零碎的时间可以完成伟大的事业！「轮上大学」是什么意思？轮上大学就是在车上的时间，平均有没有两个小时？有没有？乘以三百六十五天等于七百三十个小时，除以八！为什么八呢？因为一天的工作时间为八小时，等于九十一个工作天！用这九十一个工作天来做什么？来听录音带、CD、来做学习！你会不会跟别人不一样？九十一个工作天呢，有很多人说：哎呀！我没有时间可以学啦！没有时间、没有空，九十一个工作天拿来听录音带，举例来讲：你今天去跟人家谈，谈到可能被人泼了冷水，或是碰到一些挫折！一上车录音带一放，大师可以加持！呵~跟你讲就是你，然后讲一些激励的故事给你听，会不会再带来动力呢？所以你已经请了大师在你的车上，高兴你就把它放来听，这样子会帮助你渡过很多低潮，人生本来就有高潮跟低潮！如果让他变成圆，就是用什么来补充？用我们的零碎时间！

好！一个是「轮上大学」，一个我们称为「床上大学」，睡觉前有没有三十分钟在那里翻来覆去的！胡思乱想的，有没有？起床后有点混沌呢没有起床时间有没有？好！这两个加起来就有五十分！五十分一年大概有三百个小时，三百个小时拿来看激励的书，会不会有动力？今天碰到了一些挫折跟困难，回到家里马上用三十分钟的时间看书来消除！早上起床用二十分钟来激励自己，然后又重新出发！这就叫做「床上大学」！我每天都讲课很忙！很忙！那我用什么来补充能量？补充我的内涵！用「床上大学」跟「轮上大学」，应用这两个时间，一天将近有三个小时可以拿来自我充电！那日积月累你会不会比别人强？成功是给那些已经准备好的人！在组织营销里面金克拉是一个很特别的一个大级的人物，在七年前我们在引进这个课程，我有一个学员他们上完了金克拉迈向颠峰的课程，然后就告诉我说：金克拉这么有名，他一定有很多很棒的书可以来辅助我！我说：对啊！但是到书局里面找不到！在七年前在书局不容易找得到，最后我在某一个传销公司的某一个钻石传销商的身上找到，因为他早就从美国找到他的书把它翻译好！然后把它印出来把他的组织成员来读！当做教科书来用！我这个做教育训练还要跑去跟钻石经销商买书，一次给我们那些学员看，当做辅助的教材！而且那本书更是组织营销学里面的教科书，这一本你一定要买！可不可以利用「床上大学」来读？可不可以？我每天都很忙！一起床以后就有很多事情开始要忙！我们离开学校后我们看了几本书呢？而且这些书都是很浅显的，他有一本书叫「逆境也能微笑以对」，还有一本

书叫做「颠峰造极」那本书在全世界卖了一千多万本！为什么会卖了一千多万本？因为做组织营销的人太多了！他们都拿来做教科书使用，还有「轮上大学」，我们那个迈向颠峰录音带呢，那个是金克拉大师面向组织营销人员连续讲的九个小时的内容，那个内容非常丰盛！可以非常适合做「轮上大学」！那你在车上听，一定有一个秘诀！就是要重复听，重复为学习之母！行动为习之父！那很多人说：那我听坏了怎么办？以金克拉的原则就是：你听坏了拿回来换新的！就一定要把它学会为止，这就叫做「轮上大学」！另一个叫做「床上大学」！好！这就是应用零碎时间来学习！

第三、用「固定的时间」，什么样固定的时间呢？每年至少拨三至六天做自我成长！我现在正在推动半年的学习培养自己当领袖！因为半年的学习让自己当领袖！也就是每个月三天，连续半年，也就是六个月，总共几天？也就是半年里面用十八天来培养自己拥有领袖的气跟风范！领袖的气质跟风范可不可以培养呢？可以！那金克拉在推动的是你学了三天以后回来覆训五次，总共是半年，金克拉大师用他毕身的功力写成一套教材，你用十八天来学，把它变成你生活的一部份！这个就是用固定的时间来成长！如何让我们的那个轮子又大又圆，成功是有方法的，失败是有原因的！应用固定的时间来成长，我正在推动的是半年十八天，其中有十二天都是假日，另外六天是用半天的请假而已！

第四、「学习无条件的付出」，做一些公益性的活动，所以金克拉也找了金克拉的家人一起做公益性的活动！我们准备为国中、国小的老师办一万名的成长，免费的！也建议受刑人一万名给他们免费成长！培养什么呢？培养这三十项特质，这三十项特质第一项是什么呢？诚实、积极态度、自信、耐心、自力、毅力、去念、有目标、具备常识、学养、勤奋、自尊、爱人！各位觉得这种人怎么样？好！很好！非常好！有没有价值一百万？一千万？无价！加上右边：幽默、友善、有冲劲、有同情心、正直、有个人特色、奉献、谦逊、有组织能力、可信赖、果断、善于聆听、善于沟通、勤于学习、涉身处地为人着想，把这三个合在一起，把它培训出来，会不会让你的圈圈变得很圆呢？会！我的意思就是用你半年的时间去做这一些事情，然后当你愿无条件的为这个世界些事情，你的力量会越来越大，用最不自私的方法来达到最自私的目的！你愿意！好！

第五、叫做「陪公子读书」，你要做组织营销呢就是要陪你的组织成员读书，陪你的组织成员成长！陪他成长！他观念正确，他就会稳定，他观念正确他就会独立，你就不会那么费力！所以借力、使力、不费力，所以要让命运变成很圆，让人生变得很圆，就是去把我们的特质发挥出来，去把这三项特质发挥出来，因为这是天生拥有的！这些天生拥有的成功特

质，去把它发挥出来就会让我们命运的圈圈变得很圆！金克拉讲了一句话，他说：真正的成功，就是去你想地方，做你想做的事，成为你想当的人，最重要的是那轮子一定要圆！这是我们推动的这样一个精神，那轮子圆就是不断的学习，实际的应用，自由的启发，成功是可以学习跟训练的！