

2012 亿万美元营销周末

杰·亚伯拉罕

时间：2012年11月8日

地点：上海佘山艾美酒店

11月8日

上午

主持人：各位亲爱的学员，各位助教，各位朋友，大家早上好！把掌声献给自己这么准时地到达会场，我明显感觉到给自己的掌声给别人的掌声热烈一点。各位亲爱的学员，大家当下好！我调查一下，昨天晚上就来到这个地方的学员请举手，我们献给这群最热爱学习的人热烈掌声一下。这个时间我们还没有学员来到会场，我们就不等了。首先，三天的时间大家会相聚在一起，为了这个缘份，我们先握个手，要把手搞热来，接下来的三天我们将一起学习，大家握手，交换名片，告诉他接下来三天我们要一起学习，一起搭档。各位请坐！各位亲爱的学员，这次大会，首先我给大家讲一下大会的缘起，杰·亚伯拉罕先生 2008 年的时候曾经来过中国，那个时候有一个人就听了他的一次课程，当时他还是一个业务员，听完杰·亚伯拉罕先生的课程以后，他就决定此生一定要办一场杰·亚伯拉罕先生的课程，此后不断整合、不断学习，今天终于把杰·亚伯拉罕先生请到了中国，热烈的掌声鼓励一下，他就是我们非常有效公司的董事长陈帝豪先生，几年时间当中我们不断学习，也得到了非常多同仁的支持，其中包括财富女人商学院的韩艾桐女士，还有金丝猴的郭树良。首先有请非常有效的总顾问，就是金丝猴的郭总来给大家致辞。

郭树良：在座的老师和学员，大家早上好！首先让我们以热烈的掌声祝贺党的十八大胜利召开，谢谢！今天非常巧合，和我们党的十八大同一天我们举办行销策略大会，今天就是十八大的分会场，大家为我们能够来到行销策略的会议给自己一个热烈的掌声。谢谢大家！

这一次亚伯拉罕的亿万美元行销策略大会只用了仅仅不到三个月的时间，在会议组织过程当中得到了很多企业家和老师对我们的支持，特别是需要感谢在座的企业家能够在百忙之中抽出时间参加课程。前天亚伯拉罕来的时候，我们在吃饭的时候，亚伯拉罕曾经说过一句话，“每一个企业不要把产品太当回事，产品只是一个道具，你真正要重视的是你的客户”，所以今天能够来到会场的就是我们非常有效的客户，所以在此我代表非常有效有限公司和全体员工对大家的到来表示衷心的感谢！谢谢！

这次活动当中得到了很多老师的支持，特别是亚伯拉罕先生从美国第五次来到中国，来一个行销策略，能够把这次活动促成的是我们钟博士（音译），我本人听了亚伯拉罕的四次课程，听了之后对我的企业有了非常大的帮助。这个过程当中还有一些企业对我们有支持，比如香港·国际财富女人学院的韩艾桐院长，还有很多人对我们这次活动的支持，在此对他们表示衷心的感谢！今天这个活动，我相信老师一定会给我们带来很多新的理念、新的策略，希望大家能够收获多多，能够满载而归。最后祝愿这次活动取得圆满的成功！谢谢！

主持人：再次把掌声献给郭总，在大会期间，我们主办这次活动请亚伯拉罕先生来到中国，有一个单位我们特别要感谢，也是我们活动总冠名，就是香港·国际财富女人学院，学院的郝敏儿老师也来到了现场，她是《浙商》采访过的最年轻的

女企业家，她非常漂亮。下面有请她上场致辞！

郝敏儿：首先问候来自全国的优秀企业家们，大家早上好！首先站在这里代表香港国际财富商学院，代表韩艾桐院长来到这里，感到非常荣幸。首先非常感谢非常有效公司，因为我发现在中国很多人都知道诚信很重要，很多人都知道把合作伙伴的利益、客户的利益、员工的利益放在第一位，但是很少人能够做到，但是通过和非常有效公司的合作，我发现他们是可以做到的人。今天来到这里，我首先想要调查一下，今天早上来这里之前还没有来得及吃早饭的人，请挥手？有少数的人没有吃早饭就赶到这里，我要恭喜你们，相信你们未来一定会非常成功，因为精神食粮比物质食粮更加重要。我还想调查一下，有谁是吃过早饭来到这里？我要恭喜你们，未来你们一定会更加成功，因为你们知道物质食粮和精神食粮同样重要。

代表香港国际财富女人商学院来到这里，我首先要介绍一下，我姓郝，很多人说不管我课程讲得怎么样，都要叫我“郝老师”，我要感谢我的父母。其实敏儿已经是名人了，在座各位有读我小学的吗？小学的课文当中是这样介绍的，“敏而好学”，那个“敏儿”就是我，我们算是老朋友了，可以听一下老朋友的掌声吗？谢谢大家！来到这里，很多人很好奇，香港国际财富女人学院是做什么的？大家都知道美国是被称为第一经济强国和第一经济大国，是这样吗？在座的各位想一下，美国有 200 多年的历史就成为了世界第一经济强国，中国有 5000 多年的历史，被称为发展中国家，其中最重要的原因是什么？有没有思考过？后来我们通过调查，通过社会各界所有的反馈之后，我们终于明白了一件事情，因为美国重视教育的程度比中国要强很多，但是这重视教育，我发现美国更加注重的是女性教育，这件事特别重要，因为我们调查了一下，美国仅有 2 亿多人口，他们有 84 所女子大学，像希拉里、宋氏三姐妹等都毕业于女子大学，在座的各位，在中国有 14 亿的人口，但是仅仅有 8 所女人大学，大家看到了差距吗？我第一次遇到韩艾桐院长之后，我发现她的一个观点深深让我重新地震撼了一下，“其实女人嫁错一个老公的话，最多毁的是一辈子，而老公娶错女人的话会毁六代人”，她还说“因为男性的天性是竞争、征服，而女人的天性是安定、和平，世界要想和平靠的是女人”。所以在座的各位，我们发现女性教育真的非常重要，但是国内的女子学院都是女子大学，就是 18 岁以前的女人，而女人学院的定位是如果要想成为一个多才多艺的合格的、幸福的女人，因为我记得来过课程的很多人说“发现女人与其跑到美国，还不如跑到女人学院”，在座的各位，三天当中我们每一次出现将要给大家送出礼物，只要大家可以回答出一些问题，我们将会送出港澳游，将要送出海南游、云南游，敏儿和所有的朋友一起继续好学一起，很高兴和大家在这里相识、相知，谢谢！

主持人：再一次把热烈的掌声献给敏儿老师！接下来亚伯拉罕先生的课程即将开始，在课程开始之前我要说一个事情，你们觉得如果在这里坐上三天会不会累？肯定会，因为有些人的体能已经坐不上三天了，在课程开始之前我邀请大家站起来，全体起立，我们一起跳一首热身的舞蹈，打开我们的身体，打开我们的肢体，让我们更有力量，接下来三天我们来听课程，把身上的东西放到桌子上，我们跳一首舞蹈。跳舞的核心目的是为了什么？激发自己的状态，然后打开自己的肢体语言，我们现在所有人用热烈的掌声邀请严老师（音译）教我们跳舞蹈。

严老师：各位亲爱的学员，大家早上好！很简单，我们就学两个动作，食指和大拇指画一圈，放松膝盖，快马加鞭，准备要跳起来了。

主持人：热烈的掌声献给严老师。现在杰·亚伯拉罕先生已经来到了会议现场，让我们以最好的状态迎接杰·亚伯拉罕先生。先有请杰·亚伯拉罕先生的助理，用最热烈的掌声有请王颖（音译）女士。

王女士：我们的杰·亚伯拉罕先生已经在会议候场了，我们应该以什么样的状态迎接杰·亚伯拉罕？带给大家全方位的提升，大家一起来欢迎杰·亚伯拉罕先生。

杰·亚伯拉罕：非常感谢大家！你们让我觉得非常荣幸，你们已经对我有很大的期望，我也希望和大家有一个非常好的了解，你们有人如果参加我以前其他的课程请举手？有很多人，很好。我所做的课程，可能其他的培训师有所不同，我来是有一个目的，我是来帮助你和你的公司发展，有更多的利润，同时有更多的价值，我要改变你们的观念，改变你销售的观念，甚至改变你对公司的理解，我是要教大家如何给你的公司，如何越来越努力地工作，我们可能会采取不同的方式，大家是不是有些人知道我是一个非常疯狂的科学家？有谁知道吗？作为一个疯狂的科学家，我工作的重点是要制定一些方法，同时带来一些更好的效果，从而保证你取得非常好的一些成果。这不只是要做一个很好的演讲家，希望大家能够采用我今天和明天，还有星期六教给大家的一些方法，我们这些方法是基于我们的现实，也就是你作为一个商人的话，在真实的商业生活中会遇到一些问题，不管你是经理还是公司的所有人，我们有很多的方法，我们会改变大家的思维方式，希望大家会有一些更加战略性的想法，让你有一些更加具体、真实的案例，但是我不能全部帮助大家去做，你需要自己参与进来。我现在要道歉，有些东西我会一直地重复，在这三天当中有可能一直在重复，有可能会重复我讲过的话，但是我重复的话会采取不同的方式，也就是说我前面讲过的主题重新会讲，可能是从不同的角度，因为我知道在座的每个人都是不一样的，你们的想法不一样，比如说你们的裤子也不一样，我的想法要打破你头脑里任何的局限，我最好的方式就是让大家来看看现在的处境，而且要从不同的角度来看，也许其中有一个是对你非常有用、非常合适，能够帮助你找到一些可能的方式来改变你现在的做法。因为我的习惯是非常随性地去讲，不会完全按照我的 PPT 来讲，所以说我在放 PPT 的时候有些我可能会跳过去，这不是说我没有礼貌，开始之前我想先告诉大家我们要使用的一些方法，这是非常重要的，我们要有一些非常高度利用的活例，当我跟你讲一些东西的时候，我会讲一些原理，比如说它的结构，我会给大家一些例子，然后做一些练习，我希望你们大家能换一个桌子，和桌子上的其他人分享你的想法、你的理解，你对这个理念有有什么样的理解，同时它对你的公司有有什么样的直接效用，或者是可以用在其他公司方面。大家不要说我付钱来听我讲课，实际上我们要发展的话就需要集思广益，这样我们才会有一些战略性的思考，你回家之后不会说不知道怎么做，我希望听所有其他人是怎么来理解我所讲的这些理念，其他人是怎么来看，比如说你在公司里面实际应用的时候，其他人是怎么理解的，大家明白这一点吗？

我可以看出有些人懂英语的话马上会有反应了，但是不懂英语的话会有一个延迟。我们再来讲一部分，我有一个要求，也是非常重要的，现在你们坐在桌子旁边，那些贵宾是在最前面，你们大部分人如果是和同事一起来的话，你和你的同事坐在一起，通常在讲课的时候没有问题，但是在今天的环境里面可能不是很好，我告诉你原因，因为我的责任是希望大家能够有一些不同的角度，来理解我所讲的这些内容以及你决定怎么来使用它，如果你和你的同事坐在一起的话，很有可能一直和你

的同事坐在一起，所以我要求从现在开始每次我们休息的时候，一般 90 分钟休息一次，大家到走廊上的时候找五个不认识的人，你告诉他们你是谁，告诉他们你做什么，以及你一个非常重要的想法，就像我们在休息之前刚刚讲的内容，你有一些什么想法，然后你在业务中会怎么来应用它，如果你每次休息都这么做的话，因为我们一天有三四次休息时间，在三天之后，比如四乘以三的话，你有很多次和不同的人打交道的机会，因为我要讲清楚这一点，为什么我能够拥有现在所有的知识？我为什么能够非常舒服地和大家讲我的这些想法？因为我有很多的机会在全球进行旅行，我可以看到不同的国家，我也对全球 400 多个行业有各种各样的了解，我能够接触到不同的想法、不同的业务模式、不同的销售方式，还有寻找目标客户的方式，找到潜在客户的不同方式，但是可惜的是，或者说对大家来说也是非常幸运的，不管你是在哪一个行业，一般你只是了解你这个行业里其他人在做什么，所以在这三天之内，我希望大家能够有一个漏斗式的视野，而不是隧道式的视野，这个漏斗式的视野是让大家能够吸收别人的想法，别的行业的人在想什么、做什么，你可以进行调整，然后进行采用，让它用在你的业务上面，你要做的第一件事情就是每一次休息的时候出去找到五个你不认识的人，不要和你的合伙人、同事、团队成员一起出去，这样就浪费了一个大好的机会。你这一生里面很少有机会可以和几百个来自不同行业的精英认识，所以每一次找五个人，告诉他们你是谁、你是做什么业务，这是我们的一个原则，因为我可能每一次跟大家讲 15 种方法，但是有一些可能对你并不重要，这个没有问题，因为你现在的框架是基于你现在知道的，这是第一件事情。

我会有第二个要求，也是非常重要的，不希望你们任何人坐在原来的那张桌子上，和同样的人坐在一起，为什么？不是说要把你们都打乱，我希望能够改变你的一个模式，我们这么来做是我们每次休息回来的时候，你可以带上水和其他人见面，贵宾的话还是可以坐在前面，因为你老是和同样的人坐在一起的话，不要和你的老板或者你的妻子、丈夫、团队成员坐在一起，因为这样的话你就失去了这次机会，本来你可以接触到很多不同的想法，这样的话你才可以看到这些理念是如何应用的，而且这个效果是非常激动人心的，否则你回到家就不知道怎么做，因为一般听完课程之后你只能记住 9% 的内容，像我这样的人，我要改变你们的理念，让你用不同的角度去看事情，你可能记住其他人和你分享的一些想法。大家能不能都答应我？因为我有很多的光线，所以我可能看不清楚你，我要强调我所采用的这种方法，每次你找五个人，然后贵宾的话还可以坐在前面，不用跑到后面去。另外我们要做一些练习，到时候我们每张桌子上让大家分享他们最好的一些想法，同时这些想法是对所有人来说最有价值的。大家可以来分享，大家如果不接受这个想法的话可能就没有这个机会了，大家都同意吗？好。

在我讲课之前，我想再提一下我的一位美国同事，他刚刚从美国过来参加这次盛会，他也是一个非常有效的商业方面的培训师，我现在简单地介绍一下他，我也非常感谢他对我们这次活动作出的巨大贡献，他的名字是 JT（音译），我现在请他和大家见一下，他的任务非常重要，他的任务不只是为了让我看起来好，而且要让大家非常好地理解我的意图，就是说当我找他的时候，他会代表大家上来说话，他会帮大家把想法再澄清一下，比如说有时候我说的话太抽象、太难理解，他会站在大家的角度来听，和大家一起听，如果大家觉得有些都是太抽象，不太容易明白，他会上来帮助解释，所以无论如何他是和大家坐在一起的。此外，我也想说一下，我

想问一下，大家是来自全国各地的？还是很多都是来自上海的？来自上海的请举手，大家也知道上海附近有很多的高铁，高铁是子弹头型的火车，非常酷，它的速度非常快。我就好像一高速列车，我会高速地行进，在这个过程中希望大家信任我，希望大家非常专注地听，所以我讲课的速度不会慢，可能比大家听过的任何课都要快，在这个过程中希望大家要良好地理解，因为这是一个理解的过程，大家要理解我的方法、我的想法和实施的过程，还有我让大家做的练习以及互相之间的合作，这些都需要用心地来做的。大家要对我的意图、想法有前所未有的信心和信任，要对周围的各位学员有同样的信任和信心，这样的话才可以让我们做得更好，也让未来的我们成为更成功的商界人士。

我想提前告诉大家，我在整个课程当中会让大家去做一些活动，还有做这些活动的原因是什么？道理是什么？我们做这些事情有一个原因，这个原因就是，我们不希望大家去想为什么老师要让我们这么做？这个老师希望达成什么？如果这样想的话你就没有专心地做我们的活动，就导致你不会做得好。我来解释一下，首先让大家做的事情是，我会给大家非常强大的商业建构方面的哲学，这和过去大家接触到的一些理论是不一样的。然后我会给大家做这样的思维转型练习，从而推动大家真的成为很强大、很主动的市场上的玩家，让你的思维在市场上占据先机。我并不是说让大家学习几何化的商业哲学，比如在我的幻灯片中也会有很多的内容，实际上我在世界各地出名的原因是因为我教大家怎么样实现最好、最高和最战略性的结果，从时间、努力、人员配置、市场和他们现有客户的角度来讲，从他们对外做的所有交流角度来讲，包括销售团队做的一些努力和交流，总之通过这一系列的活动和努力，可以让他们实现最大化的利益，这是大家过去不太熟悉的，我要教大家。

换言之，我要教大家的事情就是一些概念，这些概念就是在市场上创造价值，这些创造价值的方法和过去大家所熟悉的方法不太一样，这样一种创造价值的概念就意味着大家要去理解对于客户来说什么是重要的，然后再考虑对于自己来说什么是重要的，总之，这种系列性的流程中大家可以去创造价值，这样大家应该用心做，而不是想为什么做。最后，我们要学习，我们要把自己打造成创造行动计划的人，在学习结束的时候要自立地给自己的行动做规划，总之要理解自己在做什么、要做什么，然后打造一种非常明确的行动计划，比如你的业务以后想怎么做？以后要做什么，不要做什么，你不应该上完课之后觉得听了很多有意思的东西，但还是不知道未来的业务该怎么做，总之我们在听完课程之后需要自立地为自己未来的行动打造一个明确的计划，这样才是我们这次课程的一个重要的目的所在。在说了这么多之后，我们就总的说一下我们很不同的人不同的行业当中怎么去演绎我们的这些理论，然后再看一下有哪一些因素是互相交织的，比如说在业务当中怎么样去打造新的战略性的增长计划？在一开始怎么做？最后怎么做？总之一步一步地要全部都学出来。我再强调一下，大家要用心地听课，而且在课程中有很多需要大家做练习实践的机会。

我首先向大家展示一下，请大家看一下，这里有一个非常有意思的商业动态方面内容，我想问大家，你的业务销售额主要是怎么样产生的？在此基础上我们再讨论打造不同商业战略的方法。相信大部分的商业人员关注的活动和方法，就是说你们大部分的业务、大部分客户的来源是什么样？我想通过向大家展示这个话题，让大家知道我的做法是多么与众不同。首先问一下大家，你们在座有多少人会说你们

的业务大部分是通过销售团队来达成的？这样一些销售人员他们可以去捕捉到客户，他们都是在一线工作的，他们会拜访客户，会给客户打电话，有可能坐在办公室，也有可能和分销商合作，总之他们会做各种各样的活动。在座的很多人可能都觉得自己的业务主要部分是通过销售人员达成的，是的话请站起来，你们的业务主要通过销售人员达成的，是的话大家起立站起来，大家互相看看吧，10%的样子。业务的大部分是通过产品手册、画册和广告来实现的？不管是电视上的广告还是收音机里的广告，还是在网上做广告，大家的销售业务主要部分如果是来自这样一些产品画册、广告、收音机广告和宣传产品广告的话请起立，好像不太多，谢谢大家，现在请坐。大家有很多人的业务是来自口口相传的口碑，是的话请大家起立，大家互相看一下，谢谢，请坐！也就是说你们的业务是这样达成的。还有多少人是经常参加会议的展览会、论坛、会议活动从而来寻找到大部分的买家，是的话请起立？也不多，占的百分比非常小。请问 JT（音译），我还说漏了什么吗？我想再问一下，大家的业务是怎么样的，有多少人在网上做自己大部分的销售业务，有多少人是这样做的？请起立。

现在，我可以看到一些动态，而我希望看到的情况是说如果在座的各位有 20% 的是通过因特网来取得主要销售，如果有 50% 的学员是通过口碑来做自己主要的销售业务，那么你们还需要新的战略。如果 50% 的人是通过广告和产品画册来取得销售业务的话，我们就要想一下怎么做，总之对我们的业务来说这个是有非常深远的影响，这是一个非常好的开端。

再问一下，现在我们在这里要应对的是些什么问题？大家可能还会有人想知道我们在这里是干什么的？是因为我们有很多不同的愿景，一方面我是一个实现业绩增长的专家，这是我夜以继日在做的事情，所以我会帮助大家去实现好的商业上的流程，帮助大家做得更好。同时，我也是一个市场营销方面的战略家，在市场营销方面我们需要战略，很多的企业只有战术，而没有战略，而我现在想教给大家的是让大家有自己市场营销战略，我们也可以看一下各种各样的市场上活动，这些活动效果怎么样？市场上的活动是否已经取得了最大的优化，从而取得很好的效果？这一方面我想问一下大家，大家怎么样去看自己的销售？自己和客户打交道的体验是怎么样？这个过程当中，大家怎么样能够优化自己的活动？我现在不会给大家答案，但是我想说，大家所做的一些都是表现、业绩，在这个过程中问一下大家，你们如何看待自己的业绩，业绩方面有哪些好的或者不好的地方？怎么样改善自己和公司的业绩？同时我也是一位有责任的管理者，这就意味着大部分人在开展业务的时候也需要口碑，需要口口相传的努力，我想问大家一个问题，在你们的组织机构和企业当中，你们是否有一种体系性的战略性的打造口碑的战略和体系？你们要不断地系统使用这种体系，从而帮助你们在客户、周围人周边打造出自己的口碑，但是大部分企业没有这样一种体系，我创造了 93 个不同打造口碑的体系系统，这样的话要有专人为自己的口碑负责和为客户负责，这样能够帮助他们在市场上的影响力实现最大化，让业绩和活动实现优化。

我同时也是一个潜在价值的指南针，现在我们有各种不同的东西要做，就好象胆固醇一样，有些是好的，有些是不好的，在这些可能性大家觉得有些好、有些不好，会根据可能性来做工作，取得一些成绩。但是我想说，在你们的行业，有很多人去做这样的事情，这样就造成对你的限制，让你对可能性受到了一些限制，我不

知道大家有多少人在中国国外旅行过，我出国旅行比较多，大家有时候也会到中国的其他城市，让你看到不同的环境，比如你要出国旅行的话会看到不同东西，比如不同层次的体系、信仰、服装、地理环境，比如你到另外的洲会看到不同的气候、不同的宗教，到不同的地方能够扩展你的视野。我们现在要做这三天的工作，要走出你的行业，看看有什么样的机会在外面。接下来是目标的设定者，也就是有一个人要设定非常高的标准，可能你现在谋生没有问题，你可能还是原来的那些员工和原来的那些利润，但是实际上你的这些结果可以翻三倍、四倍，如果你知道现在的绩效是没有达到最高的水平，我已经说过，我想说一下我的目标是为了你和你的企业，开发你的一些战略性的视野，了解一些非常好的机会。这些机会和你现实之间的差距，也许有些人不是好的思想者，也许有些想法来自日本、巴西或者新加坡，有的时候你可能并没有理解他们的方法对你的意义，在接下来三天时候要改变你们的思路，让你准备好，当你有机会来的时候就可以知道我的机会来了，因为你的思路变了之后，你就可以看到其他的一些可能性，然后你会采取相应的一些行动，可能你之前没有想到过要做，或者说没有想到为什么要这样做，比如说有时候有的项目不成功，你不知道原因在哪里，我们能够带领团队更上一层楼。另外，我们要正视现实，很多人对现实的思路非常有限，因为你可能只是生活在你的行业当中。此外，有些东西可能过去是可以实行的，但是未来并不一定能够成功，这个我就不讲了，这个我已经讲过了，到时候可能会再复习一下。

大家如果看讲义的话，实际上有两个，大家有没有拿到两本讲义？有一本是非常漂亮的，这一本我们会用一些其中的内容，实际上这个讲义是给大家带回去复习的，这是你的指南手册，里面有一些练习是我们会要做的。这里有一些特殊的练习，到时候会在桌子上做的，再次要求一下，因为我们有三天的时间，我们还有翻译的问题，我们要把这一些理念转换为实际的行动，所以需要你们的配合，请求大家可能在午餐的时候，或者你下课了之后，希望大家花 45 分钟或者一个小时的时间，让这些想法在你的头脑里生根。所以说请大家听取我的这个要求，这个非常重要，我最擅长的，因为我接触到了很多不同的行业，我找到了一些隐藏的资产，有的时候你觉得很难赚钱，设备上有问题，我会发现其中的一些关联，比如说喜欢你的客户可以推荐别的客户，如果有一些战略性的想法，你可以建立战略性的关系，我能够帮助你有一些前所未有的理解，可能我也会让大家发现一些被你忽略的机会，我知道你们已经做了很多事情，也发现了很多的可能性，实际上学完我的课程之后会发现很多的机会，还有成效欠佳的工作，不管你和你的公司现在产生了多少的销售量、收入和客户，有一个现实是非常真实的，你可能花的是原来固定的资本，比如说你派你的销售人员做网上的销售，或者是你到展销会上去设展，不管你做的这些方法帮助你找到了一个潜在客户、两个潜在客户、二十个潜在客户，实际上你花的费用是固定的，这也叫做我们的机会资本。不管我们找到了十个潜在客户，其中有一个、三个或者是五个转化成实际客户，但是你的费用是一样的。我们要想的是怎么把这十个变成三个、五个，甚至十个。这样的话，如果说你一个客户带来的价值能够翻很多倍，但是你花的钱是一样的，不管他们从你买一次或者是每六个月买一次、每一年买一次、四个月买一次、每星期买一次，你开发这些客户的成本，不管他们是新的客户，不管创造的机会是一年一个客户、一年两个客户，不管你采用的方法是广告或者是销售人员，或者是展销会，如果他们能够给你带来一天十个潜在客户，现在如果你有机会把它变成二十，那你如果从当中享受 10% 的销售量。另外

一种方法是产生 20% 的销售量，比如他们下的订单从 50 美元到 150 美元，原来这些客户只来买一次就再也不回来了，或者每一年买一次，或者每一个现有客户给你推荐一个客户，实际上大家可以想一想他所带来的业务效应，最奇妙的地方是你不需要多花一分钱或者一天的时间，也不需要多派一个销售人员，不需要再花更多的努力，只需要现在开始改变你的思路，这也是我们接下来三天要做的事情。

我一开始会花很多的时间，因为如果大家不理解的话，那么我们采用的方法是什么？目标是什么？大家可能就不会充分理解我所要分享的信息，这些都是相互关联的，所有你开始一定要理解，比如子弹头离开车站的时候，一个小时又一个小时，经过了一种一种的流程，我刚才说过了，没有被低估的关系，也就是说可能你有一个供应商，你如果跟他有更好关系的话，比如说你和某些人，他在市场上非常有影响力，跟他建立一种关系，能够利用这种关系，或者是你的广告、董事会的董事，或者是媒体的一些朋友，或者是一些非常好的公关人员，如果大家过去没有考虑这些东西的话，大家现在可以去看一下，我可以给大家两个例子，可能这些比较抽象，我给大家一些比较具体的例子。很多人来找我想发展他们的业务，我给大家提供意见之前，就好像医生一样，医生不会直接去开药，第一次诊病的时候他不会开药，我不会直接把你的阑尾切掉，首先要做诊断，首先要了解你的问题才可以对症下药，很多时候我看一个业务，有的时候这些公司可能拥有非常好的一些资产，实际上他们并没有认识到，比如说你的客户、你的批发商，许多年前有一家公司来找我，他们卖的是非常高端的、时尚的健身计划，他们非常成功，但是他们的产品开始停滞，因为他们很害怕，他们原来是这样，后来变成这样了，所以他们想要找到一个解决办法。我首先先问他们问题，结果发现这家公司有一些关系，他们实际上在全国的百货公司有五千个非常高端的销售点，还有一些连锁店，他们有四个产品，然后我说你们的看法有一点错误，实际上是你们在百货公司的销售，你们的客户喜欢你们，你可以不要去找新的业务，你可以去找其他提供相同服务的人，通过你的销售渠道帮助他们去发展，通过你 500 个销售点的渠道，同时可以留住百分之多少的利润在这个里面。实际上他们的重点在于销售渠道，所以说他们没有充分利用他们的销售渠道。

我们有另外一个客户是在澳洲的，他们卖的是软件，是一个企业级的软件，而且这些软件非常昂贵，比如说一个软件要 5 万澳元，折合人民币是几十万了。一个企业花了很多钱做了很多广告活动，并且在澳大利亚的杂志和活动中做推广，在各式各样的期刊上推广自己的产品，总之推动他们企业软件的市场。我记得这个客户也是我们一个比较老的客户，他们每个月从自己的广告当中得到一千个潜在客户，而其中 3% 可以转换成客户，也就是说有 30 个，所以他们的销售额是几百万澳元，每个月几百万澳元，他们也觉得满意了，他们不知道有什么办法让销售额更大。我就想说，你们手上有一千个潜在客户，可以追问他们是否需要企业级的软件，而其中只有 3% 实际购买，你觉得作为一个企业的业主，你觉得你的业务做得够好了吗？还是这一千个潜在客户只是有一点好奇心，不是真心想买，或者是你的软件太贵了，或者你的软件太复杂了，不好用，他们为什么没有买你的软件？总之我们现在要解决这些问题，他们没有最终采购你的软件，不是因为它不能解决问题，因为不管怎么说，你们每个月卖出了这么多软件，每个月在帮助这么多的企业业主在解决问题，所以你们的软件解决方案是有效的，所以你们缺乏的是一种联系，你应该找一些其

他人，比如美国人、澳大利亚人帮你做这些工作，就是要做一些更简单的入门级的企业软件，并且要做一些比较低的价格，这样的话可以更快地进入市场，比如说只要五千或者一万澳元，而不是五万澳元，做便宜点的、入门级的企业软件看看效果怎么样，他们真的这样做了，做下来的结果是他们的销售额大幅度增长，因为现在他们推出了一些入门级的产品，从而扩大了市场，而他们总体的利润水平也有了很大的改善，因为他们现在的利润已经达到了三百万澳元，形成了非常好的基础，在过去一千个潜在客户当中有 97% 都是无效的，而现在的话他们当中有很多变成了更有效的实际客户，这样使他们的销售额和利润水平都获得了很大的增长。现在请拿一个话筒给 JT（音译）先生，他代表观众的，他和观众坐在一起，他的工作不是帮我说话，他是站在大家的角度来阐述我的话，我先问一个问题，为什么企业有一些隐性被忽略的机会，为什么企业没有看到他们有这些问题的存在？为什么不对隐性的机会采取一些行动呢？

我再解释一下 GT 的工作，你代表的不是我，而是在座的各位观众，请您重新阐述一下刚才我没有讲清楚的地方，一些很基本的原理，就是怎么样把我刚才讲的内容加以澄清，先请您解释一下，站在观众的角度解释一下。

JT: 关键的点在于你们接触的客户都存在一些潜在的机遇，他们和大家在的地方是不一样的，他们看到的问题是和大家不一样的，大家有这样的机遇接触这样的企业，从而为他们创造附加值，让他们取得更大的成功，因为如今的市场也是需要越来越多的附加值，如果你为其他的企业创造了更多的附加值，就更加愿意和你做生意。如今市场上有两种方法可以赚钱，一种是你帮助人解决问题，你解决的问题越大，你所赚到的钱就越多，这就是如今的市场，能够更多地赚钱、更快地赚钱，因为人们在市场上都希望更快地取得利润。第二个关键点，有创造性地面对情况，如果你能创造出更加有创造性的解决方案，比你的竞争对手更加有创意，你在市场上就可以取得更大的成功，把点连成线，如今的企业没有这样的愿景，而亚伯拉罕是有很大的愿景，所以大家喜欢他的愿景就在这里聚在一起，大家也希望成为亚伯拉罕这样的专家，有他这样的愿景，并且要向客户展示你们的企业有多大的价值，这才是我们的企业如今要寻求的。我再补充一个观点，你们现在处在这种文化当中，在这种文化当中大家的态度是非常保守的，同时又是很激进的，大家想要取得利润，而大家的思维方法和我们还有一点不一样。首先我要说的是你要帮助大家解决问题，要跟大家更加接近交流，才可以解决问题。

杰·亚伯拉罕: 现在就快速地做一个练习，请大家把手上的手册翻开，翻到第 80 页，这里有 87 个问题，现在需要八分钟的时间，我想请大家阅读一下这些问题，就这些问题大家有没有好的答案呢？因为我们星期六还会再回顾一下这些问题，到时候再看看大家的答案，现在大家不需要真的把答案写下来，只需要看看这 87 个问题，从第 80 页一直到 89 页中间，在这里大家能够看到一些问题，在这个过程中大家请花七到八分钟的时间来读这些问题，现在不需要作答，大家先把这些问题过一下，想一下，稍候再请 JT 上台分享一下，首先请大家花七到八分钟来阅读这些题目。希望大家不要去质疑为什么做这些工作，我们现在阅读这些题目的原因就在于我们希望更好地理解我们怎么去学习，在星期六我们还会再看这些问题，这些问题在大家回家之后还可以继续看，总之在一开始先阅读这些问题，可以帮助我们了解它能够带来多大的冲击力，能够为企业带来多大的影响力，原先大家可能没

有注意过这些问题，请大家继续阅读。好像有一些学员拿到的手册不太对，需要另外一本大的白色本，就是亚伯拉罕补充讲义里面才有这些问题，如果大家拿到另外一本就是弄错了，两本的内容有一点重合，现在请大家看大的白色的那本。

首先把讲义放一下，我们继续讲，你们觉得刚才这些问题对你们有帮助吗？我想再说一次，我希望确定的答复，我讲课的风格是非常互动的，希望和大家联系在一起，而不是一副老师的样子很威严地站在台上，我需要和大家互动、接近，希望大家可以良好地参与到互动过程当中。我要向大家道个歉，因为大家要确保一直换桌，因为有些学员比较有创意的话，他们用右脑会比较多，我老是在这边走的话，是因为我大脑的思维方式，我差不多会在 90 分钟的时间休息一次，我们有的时候可能在休息之前会做一些练习，大家可以有 15 分钟的时间到外面打电话、喝水、上洗手间，但是非常重要的一点是大家能够尽快地回来，因为我们的时间设定关系，我会讲很多的内容，所以时间可能会不够，如果大家回来比较晚的话会浪费大家的时间。我们实际上是要让钱能够生钱，大家不管谁，如果有孩子，或者有些朋友有孩子的话，在世界各地有一个难题，有很多点，比如说把这些点连在一起画一幅画，中国的小孩是不是也有做连点成画的游戏？比如可能连成一幢房子或者一辆车，现在我们的做法就是把这些点连在一起，把这些钱的关系联在一起，通过我们的知识和能力，我已经讲过，但是这个非常重要，有创意的一些思想者可能对业务的理解和其他人不一样，他们可能会想，比如我做这个，那么我问我的个人助理有没有下棋，下棋的人如果只是按部就班地来走的话就有可能输，如果根据别人下的那一招再采取对策的话，如果没有战略性思维的话，你可能就会输，如果你不知道为什么要这么走，我有一个很大的客户在墨西哥，他们有七万名员工，他们其中有三千多名的销售人员，这些销售人员的职责就是去找到一些潜在客户，然后让这些潜在客户变成实际客户，最终能够成交，他们有些人是能够完成一些财务方面的工作。另外一些人还可以从政府那里获得一些投资，公司的每个人都要互相合作。我们去他们公司的时候是了解他们销售的方式，我会看一些成绩最好和成绩最差的销售人员，好的销售人员能够带来更好的业务结果，也就是说有些人如果有远见，他可能不只是推动一些销售，那些不好的销售人员只是要把这些房子卖出去，他只是和成交者来达到这样的交易。他们很多销售人员会去停车场，然后带很多的宣传手册，这边有没有沃尔玛的停车场？那些最好的销售人员可能去的地方就是人最多的地方，那些人的收入是比较高的，愿意买房子的那些潜在客户，我对销售成绩最差的人员来做调查，他们可能会在车上放一些宣传单，我问他们你们是不是这么做很久了？既然没有效果为什么还要这样做呢？我和那些好的销售人员去讲的时候，他觉得机会在那里。在美国有一个人，我不记得他的名字，他是非常好的营销人员，他比其他所有人的成绩都更好，他是抢银行的人，他去的银行都是有很多钱的，他抢银行是因为他觉得钱都是在银行里，银行会储备很多的钱，那里有太多的钱，所以他去抢银行，这就是他的答案。这是一个小故事，也算开始的引言介绍。

我做的事情有两个，一个是让我们进行最大化，另外一个进行乘法式的增长。在座的各位一般都是企业的业主、管理者，至少是在企业里工作的，你们的企业必须要有销售额，销售额有时候比较高，有时候比较低，有时候现金流是正的，有时候是负的，有时候是有利润的，有时候是有亏损的，不管怎么说，现在这些基本原理都是非常重要的，那就是说无论你们现在面对什么样的可能性，都需要管理好那些做得不好的业绩，另外我们在同样的时候有同样的广告和销售人员的作出了同样的

努力，但是结果并不一样，这也是我刚才提到的一个观点。现在我们看到的业务方面作出的一些努力可以为我们带来突破，现在怎么样去创造新的销售额，我们要问自己这样的问题，我们采取的行动能够带来什么样的效果，这能够让我们知道哪些行动是最好的行动，而且行动就算不是最好的，但是有时候也能够让销售额可持续，让销售额取得进步，取得更好的活力、动力，总之要让我们的业绩得到最大化，我们需要最好的方法去创造我们的销售额和业绩，并且要让它能够稳定，稳定之后持续地开展活动，取得持续的利润，在未来的话又可以通过一些新的突破，让我们的销售额和利润取得突破，变得比现在高很多，总之把现在的活动最大化，并不一定是最正确的活动，而是能够让你的业务生存下去，发展壮大下去，然后未来找到更好的方法让它翻番地增长。我家有七个孩子，我有一个儿子曾经在日本的公司工作，卖的是一些办公室里用的东西，比如复印机等，他在那里工作了一年半，感觉很有挫折，他受到了挫折，因为他每个星期工作 65 个小时，而每天挣的钱大概只有 35 美元，实在不高。他问我该怎么做？我说你应该到一些办公室比较多的地方，比如说商圈或者一些地方，到那些地方和企业的领导或者业主来见面，向他们介绍你们的产品，不管是复印机还是其他东西，比如说电脑等。但是这样去做的话，他说就很没有效率，效率很低，我说我们找一个其他的办法，他说好的，你帮帮我。我就告诉他说，你们的这些不同的客户办公室做不同的业务，从事不同的行业，但是其实他们也有重合的地方，也就是说有些企业更适合成为你产品的买家，比起其他行业的企业来说，他就说这是一个什么行业？我说看看吧。

总之，我一般做得很好的事情就是测试，我可以去测试和检测各种各样做事情的方法，为什么？因为我们说一个事情的话可能有不同的方法，我们可以以一种方法来打电话给客户，可以以一种方式做广告，可以有某一种方式做宣传册和产品画册，这样就意味着它产生的影响力，一种方法可能是另外一种方法的 20 倍。比如说我有一个客户是很大的家具行业的客户，一个家具店一年的销售额可以达到 4000 万美元，他们有一天在报纸上打广告，这样的话让他们每个月店内的访问量增加了一千人次，这样就能够更多地销售一些家具产品，但是他们没有质疑过的问题就是，他们的销售体系当中有什么不足的地方？而我们在合作的时候，最早要做的就是要让他们认识销售体系，然后分成一个个部分，看看销售体系部分有什么影响力，看看业绩怎么样，然后我就和这家家具企业合作了。首先告诉他看看两大影响力阶段，第一个就是在报纸上做的一些广告，把广告的标题换一换，产生的结果就不一样，比如在广告最上面十个词用得不一樣，可能会让销售额翻番，我说第二点就是应该改善一下你们其他一些做法，在客户打电话或者在店里来访的时候，你们应该有不同方式对待。这个过程当中我帮助他们做了不同的广告标题，然后也帮他们创造了 33 种不同的问候方法。通过改变问候方式，这家家具店的销售额翻了几番。

总之，我们成功的秘诀是什么呢？我刚才说用什么样的办法问候客户能够比其他方式效率高三倍？我们最后胜出的问候方法是非常有意思，我们在店门口问候客户“你看了哪条广告才来我们店里的？”通过这样一种在店门口问候客户的方法，我们就能够更好地了解他们要寻求什么，为什么会喜欢来到我们这家家具店，这也是销售人员非常重视的。我们通过这样一种方法能够更好地创造我们的广告，从而能够更好地宣传我们的产品风格和门店，这样的话在客户来到店之后更好地为他做介绍，知道他需要什么，这样创造了更有利的环境和条件，总之我们做的一切就是要提高我们的业绩水平，明天我们还会继续讨论，有时候我们会找到十多种不同有

影响力的点，遍布与我们的销售体系中，通过对这些点进行研究、关注和改善，更好地提高利润。比如在墨西哥我们也开展一些工作，在那里通过一些方法让人们在销售交易方面的成功翻倍地增加，或者有些不利的因素会让他们的业绩受到挫折那，他们都是通过不同的对话来实现的，同时也要考虑相应的业务所处的环境。

总之关注不同的因素，还要关注怎么样进入未来，怎么样接近潜在的买家，怎么样和他们打交道，怎么样到他们的办公室拜访，怎么样在打交道的过程中接近他们，总之通过具体点的分析和改善，能够让客户的业务得到了非常大的改善。比如说我这家客户平均交易的价格是 50 到 200 美元，最后的话他们有时候一天之内的总销售额达到 500 美元，有时候达不到，这个过程当中有十几个不同的影响力的点来影响他们的业务，这些影响力的点就在于他们怎么样打广告和做推广、宣传，怎么样和人们互动，接近人们，这些不同的做法都会带来一些积极和消极的，影响。我们两分钟之后要开始休息，在休息之前我要说一点，大家休息是 15 分钟，大家一定要按时，因为我们 15 分钟是休息时间，要准时地回来。然后的话，我给大家一个任务，请休息过程当中找五个不认识的人，然后分享一下有意思的，又复杂的，又充满了趣味和想法的话题，回来之后我要提问，这对你们业务有什么帮助，同时和不同的人交流的时候了解一下他们的想法，15 分钟之后不要回到原来的那张桌子，请大家打乱自己的次序，和不同的人坐在一起，大好了吗？请务必记住，谢谢大家！

主持人：非常感谢亚伯拉罕先生，我们现在休息 15 分钟，休息回来之后换一个位子，和不同的人坐在一起。

（茶歇）

主持人：各位亲爱的学员，大家当下好！我们所有人抓紧时间找到自己的位子坐下，要坐不一样的位置，和不一样的人坐在一起。现在大家全体起立！，把你手伸高伸直，活动一下你的身体，如果看到身边的人已经站不起来了，请你扶他一下，我们所有人全体起立，活动一下自己的身体，扭动一下自己的腰部，你已经坐了一个上午，我们还有一个小时左右时间的学习，调整好自己的状态，我们上午坐的位子要换掉，和不一样的人坐在一起。有几个事情，第一，我们本次大会的入门凭证，一是靠胸牌，二是靠手环，三天的过程当中这两样都不能掉的，否则的话会有不必要的麻烦。第二，现场还没有办理住宿登记的，下课之后请到签到处办法入住登记手续。第三，今天中午还没有购买餐券的人请举手，那你们要自己安排了。我们杰·亚伯拉罕先生还有很多的课程内容要讲，现在用最最好的状态来迎接，所有人先把手伸出来，原地鼓掌一分钟，我数十下看你们能够鼓掌几下，我们用热烈的掌声有请杰·亚伯拉罕先生闪亮登场，给我们进行下半场的分享。

杰·亚伯拉罕：谢谢大家！我非常感谢大家能够按时回来，我们现在已经休息了一下，大家都换了位子了吗？跟其他人进行交流了吗？为了大家能够按时吃午餐，我们这一个小时会非常紧张，这样的话才能够按时去吃午餐，大家打开 PPT，这些我们已经讲过了，我们现在要开始理解已有的一些能力，我要讲一下杠杆原理，请大家安静。

实际上有两种杠杆，我想大家都知道什么是胆固醇，你血液里的东西对心脏不是很好，但是实际上有两种胆固醇，有不好的胆固醇，这会造成你的心脏病，也有

好的胆固醇，这会帮助保护你的心脏。杠杆也是有两种，有危险的杠杆，也就是说明天早上你出去的时候，你请了很多的人，希望他们能够帮助你创造利润，但是你要付他们的工资，或者要买一些新的设备，希望你的销售额能够尽力地增长，这实际上是一个危险的杠杆。好的杠杆在相同的成本下可以带来三倍以上的收入，比如说你可以让你的客户买两百美元的货物而不是 50 美元，这样的话你的利润能够增加数倍。不管我们要面对什么，都是基于要把向上的杠杆能够倍增，所以说你可能是限制你的一些交易风险。我已经讲了隧道式的视野和漏斗式的视野，你要吸收外界的一些想法、方法、业务模式、盈利手段，你借鉴所有的这些方法形成自己的一个新模式，这可能是从来都没有人用过的，我们今天要看的所有这些不同要素，这些要素不一定适合现在，但是其中有几种可能会适合你，你可以知道它可以为你创造多少价值，比如说你打的广告或者你想要打的广告，你要确保没有风险，我等一下会解释你怎么根据他所创造的业务效果来付钱，而不只是付钱给媒体。另外还有你所做的促销活动，很多内容都在你们的讲义里面，另外我们也要看你所做的销售努力。在 15 分钟休息时间之前，我讲了很多寻找客户的方式，大家是否还记得？比如我说了可以通过销售人员或者其他销售方式来寻找我们的潜在客户，我想问一下，我需要大家能够说出你们的反馈，如果大家有什么反馈的话请口头上说出来，我如果能够得到你们更多的反馈，我才能够更多地帮助大家。如果我给大家 80% 到 100%、300%，这样你会越来越高兴，实际上这都取决于你给我的反馈有多少，但是如果大家给我的反馈比较少的话，那可能这个动力就不够强，如果我请大家给我反馈的话，我会很高兴，这一切都取决于你。

我们看一下销售的一个例子，这十个领域不可能都可以改善，比如销售点、订购部、客户服务，如果这些方面做一些改变的话会有什么效果，我会教大家销售如何翻倍增长，之前也讲过软件公司的例子，可以卖更贵的一些软件，比如可以卖三千美金的软件，也可以卖五千美金的软件，这样可以提高收入，如果这几个领域上找到切入点，就好象一个科学家来研究原子一样，会发现所有因素都是相互关联的，这实际上对大家也是非常好的机会，能够换一个角度来看一下。每一个人都有自己的角度，大家是不是愿意这么去做？没有很多人回答，大家如果不说的话，我也没有办法帮你，因为我们这一次是合作，我来三天时间，大家看我，我看你们，我们必须要有对话才能够有很多的进展。我们也要看大家创造的一些商业机会，实际上这些机会也就是代表了潜在客户，比如说在展销会上所遇见的人，或者通过黄页或者网站所找到的商机，这些实际上都是财富，都是机会，你可以转变成一种实际可以成交的客户。我们可以看一下，在线上线下你的电话、电子邮件，介绍过来的客户，你看一下这些会有什么结果，如果你有很好的系统就可以提高数量。我们所使用的销售沟通体系，你可以融合到内容当中，我可以向大家保证，不管你现在有什么样的系统，比如说他们有些设备可以打开，不管他们现在在什么行业，比如说制造业，或者是包装，然后再是运送，但是大部分的业务拥有者，他们并没有非常综合性的销售和沟通体系，这样的话销售可以追踪，然后再次销售。有的时候，公司里面不同的人可能做法也不一样，如果你没有和你行业其他人去一起合作的话，你就不可能了解到其他的一些角度，比如说我们也要看我们的客户有有一些什么样的想法，另外也看一下可以使用的影响力，用不同的角度来看你的行业的话可能也会有不同的影响力，比如说可以看一下有一些什么样的出版物或者名人、超级明星，我们在座的各位，大家都希望有一些想法来改善他们的业务，大家有没有在

卖一些家装的产品？你是卖什么的？

嘉宾：家具。

杰·亚伯拉罕：美国更多的是住公寓的，大家在房子里面，比如说天花板、卫生间或者是厨房要重新装修，或者是院子，或者是车道，但是房子里面其他部分并不是很漂亮，如果他们装修了他们的厨房，可能他们的卧室就不漂亮了，实际上有很多公司或者其他行业可以接触到相同的客户，可能是你想要接触到的，在向你买货之前他们是找哪些供应商？或者买了你的产品之后会找哪些供应商？为什么这个问题这么重要？因为买了你的产品找其他供应商的话，实际上你可以接触到很多还没有购买的潜在客户，你可以获得一些营销的合作伙伴，比如说出版物，我们在美国，在英国，在日本，在澳洲，在新加坡，我们有些人可以建立一些合作关系，他们可以是各种各样的合作关系，有的时候他们让媒体放广告，但是直到客户实际成交了之后才付广告费，有的时候我们让媒体来赞助我们的一个活动，比如说是一个研讨会，或者是一个新产品的推介会，有的时候媒体会要求我们帮助他们写文章，另外我们可以邀请一些超级明星，比如他可以帮助我们写一些文章，让我们的产品成为超级明星，可能你要销售一个产品会有很多不同的方法来利用，然后还有一些高端的用户，如果有一些对你产品非常满意的买家的话，你的客户越多，有些人可能非常有名望，因为他们的工作或者在社区的一些威望，如果你有这些人作为客户的话，你可以把他们作为你的产品推荐人，来施加他们的一些影响。另外还有一些名人，实际上你可以请一些名人来使用或者推荐你的产品，比如说有一位先生是卖领带的，非常昂贵的领带，我也戴了其中的一条领带，如果我戴了这个领带，你们很多人有可能会买。如果我们有一些创造性的思维，可以让你的业绩达到最大化。

还有信用度，这是一个非常重要的问题。人们可以去选择、使用他的信用度，根据人们不同的信用度来选择这个人，而不选择那个人，对于任何人来说这个都是公平的，包括产品的性能和服务质量，如果你的产品和服务比我的产品和服务更有信用度，更可信，人们就选你的，不选我的，我就输了，你就赢了。总之，要产品信用度我们可采用的方法有很多，比如我们可以通过过去一系列的交易来打造信用度，我们可以去做更好的质量管理，更好地管理我们的客户，提供更好的服务，更好地管理我们的企业、机构，总之有很多的办法去满足各种各样不同的需求，比如有些客户对质量的要求非常高，总之通过这些努力，你的信用度和获得的信任就增加了，人们就更愿意从你这里采购了，这样你的业务就取得成功了。

我们会看一些成功的故事，在自己的业务当中已经形成的成功故事，但是你们从来都没有利用过这些成功故事，如果你们可以在美国用过去的故事证明自己的成功就很好。比如我在美国，我可以给大家这样的个案和证明，这些文件一共有五公斤，这里面充满了各种各样成功的故事，我也可以写一些文章，而很多的文章都得到了发表，那些杂志和出版物也就证明了我是取得了这些成功，我有这些的业绩，这样的话能够向人们介绍好我在过去做了什么，取得了什么成绩。大家也可以这样做，比如通过这样一些活动介绍过去的成功，告诉人们你的产品、你的服务取得了什么样的成功，有什么样的好的解决方法？能够带来什么样的效益？总之大家可以介绍过去的成功故事，从而让自己的业务做得更好。

但是在座的各位真的很少有人把自己过去成功的故事作为一种工具来帮助你

们进行未来业务的展开，比如没有印进产品画册，或者是作为广告的内容进行推广。你所拥有的成套技巧也是非常重要的，在我事业开始的早期，做过很多工作都是在日本的大企业做的，很多是日本的一些赌博行业、博彩行业的。在这个当中我们可以看到，在我这一段经历当中，这个是日本的咨询公司代名，请大家现在准备举手，大家在座的有多少是在自己的公司直接或者间接地使用到销售人员，无论是直接的销售团队，还是外在的分销商、分销商、代理等，有多少人直接、间接地使用这种销售人员来开展自己的业务？我看到挺多的，那么我就和大家说说这个话题。

如果你看一群销售人员，假设你们的销售团队有 20 个人，从传统上来说，商界的人士认为这些销售人员都是平等的，他们所有人销售的东西都是一样的，没有独一无二的，其实这不对，你应该看看一家公司里面不同销售人员的表现怎么样，会看到他们的差别其实很大，比如其中有一位销售一款产品的能力比其他人强很多倍，而另外一位销售人员在销售某一块产品的时候比其他销售人员得到的利润率更高，而另外一个可能在打通新客户方面做得很好，这是其他销售人员做不到的，而另外一个做的比较好的方面，就是在销售产品的时候再额外销售其他的服务和产品，另外一个可能是针对某种类型的客户和针对某种特定的环境做得特别好。你会观察到这些现象，但是不知道他们为什么有这样的差别，而会导致你业绩无法取得特别大的提高，为什么他们会有这样的差别？在这里里看，我向大家展示一下。

大家看看这些不同的部分，每一个格子就是一个销售人员，假设这是一位销售人员，这里每一块就是一个销售人员，这里是不同的类别，在这些类别下他们可以去不同类别的工作，比如这里是打通新客户、培育新客户，这里是每次销售当中销售多种产品和服务，而这里是另外一项能力，就是维系客户，这里是保持高的利润率，这里是做再次、多次的销售，总之他们有不同的能力和不同的特点，你可以关注每一位销售人员的特点和能力，比如这一位在打通新客户方面有这点能力，而这位在打通新客户方面要强得多，这两位的差别就很大了。还有这位销售人员做得非常好的方面，就是在打通新客户之后能够一次性地向他销售多种产品和服务，而另外一位比他差很多。这里这位销售人员做得特别好的方面就是在培养某种类型新客户方面，比如在制造业客户方面非常有能力培育新客户。总之他们有各种各样不同的能力，如果你去关注不同的销售人员，看一下每一个销售人员各个方面得到一点点的进步，如果各个方面都进步了一点，其实他们总的业绩可能会翻几番，总之总的业绩表现会好很多。

总之，大家需要去分析自己的销售人员和销售团队，看一下他们有什么表现，看一下他们的长处和弱点，然后大家就有选择了，第一个选择是培养他们的长处，他们可能有些方面做得比其他同事更好，培养他们在这方面做得更好，并且把他们这种经验和优势传播给其他的同事。第二，大家需要把他们培养成专家或者榜样，这个销售人员在培养新客户方面比其他任何销售部门同事好五倍，那么可以作为榜样和特例。这是两个选择，一是把他的经验传播给其他人，而另外一种选择是把他作为专家，比如他的长处是在善于接触新客户，就让他去培养新客户，然后转交给其他的同事做后续的工作。在这样的选择下，大家可能会考虑一个问题，这些不同的人为什么会有不同的表现？他们的思想、思维、战略和流程，可以把这些东西都吃透，然后传授给团队的所有人，而另外一种选择是不去做任何的分析，我觉得大家应该这么去用。

我想说的是我是把销售人员作为一个例子来说的，但是其他部门其他方面也是一样的，大家可以分析不同的人，看看你们这个部门业绩怎么样，看看哪些方面做得好或者不好，分成很细致的部分。这个听起来不难说到，但是也蕴含了很大的能量的，就是希望大家换一种方法做事情，换一种方法看待你们的员工，然后分成不同的具体部分来分析，这是在市场营销方面我们应该要做的一件事情。

比如说黄页，比如通过网页做宣传，还有直邮，还有电子邮件或者社交媒体做活动，还有通过网站做营销推广。我想问一下网站方面的事情，有多少人网站？其实我想说关于网站，无论是在中国还是在美国，其实有时候网站做得不够好，无法吸引到人们的注意力，也无法让网站的访问者相信它能够增加附加值，所以人们不想多停留在网站，可能在网站上待了十秒钟就关闭了。而你在网站上需要传递什么？你的信息、主题，这些东西有时候有积极的效果，有时候效果不好。这里说的只是网站，其实想想你们的销售人员，你们的广告内容，或者你们参加展会时候的展台都是一样的，都有类似的问题，你需要很好地控制这些东西，让它们能够给人很好的印象，让它能够良好地市场互动，在意识到这些问题之后你的业绩就会好很多。还有这些宣传手册、产品画册。我这么问大家，你们多少人使用产品手册、产品画册，如果有的话请举手，还挺多的，你们有多少人会把画册通过邮件寄出去？有的话请举手，看起来还不错。我的观点是这样的，刚才有些在座的人也举手了，我现在换一种创新的思维方法来看，看一下使用手册、使用产品画册，并且把它寄出去的企业，首先要考虑的是他们这么做是有成本的，就是为了去推动销售，而我们谁也不希望收到对我们来说没有意义的信函。JT，麻烦你上来一下，不用拿话筒，请坐，我想用一种批判的思维来思考一下你们的行为和行动，让你们思考一下自己的业务，在座的有些企业都是把自己的产品画册寄出去的，而里面却没有一个强有力的介绍信函和销售信函，如果没有信函放在里面，只有销售画册的话，其实很难吸引到客户的兴趣，总之这种问题就相当于假设你去拜访客户的时候，你走进客户的办公室，他坐在大桌子面前，如果我是销售人员，我把我的产品画册递给他了，什么也没有说，实际上你在发出宣传手册的时候什么也没有说，销售人员的方法能够陈述你的产品的一些好处，所以销售人员的表现对你销售产生80%到90%的影响，如果去拜访客户，然后什么也没有讲，所以说他们应该事先写一封信解释说为什么他们要看这些手册。销售信是最强有力的产品定位，你要说出它的好处、优势，并且要证明它。第二天的时候我会给大家介绍一些模板，今天我要讲的就只有一件事情，我要能够帮助大家了解，我从来没有对我的做法提出过任何的疑问，为什么我们没有得到很好的效果？为什么这个方法不是很好的选择？除非对这个提出疑问，否则的话你可能就会浪费你的时间，大家都明白这一点吗？我觉得这个非常重要。

JT: 如果这个信没有和手册一起发出去的话，很有可能你就没有办法把潜在客户变成你的实际客户，所以说你的效果也变成零，如果说你在寄这个手册的时候要采用一些营销或者是品牌销售的方法，然后做出很大的改变，刚才杰·亚伯拉罕所讲的，如果你寄了信，他们知道原来你是做这样的东西，我们会看这个手册，想和他们做业务，因为这样的话才能把信息传递出去。如果你不这么做的话就得不到这个效果。

杰·亚伯拉罕: 我不知道你们的系统是什么样的，我们是有一个参考的体系，如果你考虑所做的每一项业务的话，就好像你的一个天平，你要把所有的因素放到

上面，然后理解哪些是最有效的因素。因为如果你在很多因素上超过了你的竞争对手，他们不会选择你的竞争对手。我现在要做的是教大家对自己的做法提出一些疑问，比如你之前对市场和业务模式的一些看法，现在我们在讲的是理念。

下一页，媒体。如果你不使用媒体的话，有一句话，要么你增长，要么你就灭亡，你不管是作为营销人员或者公司，你必须增长，否则的话你就只有灭亡。如果你不增长的话，你以为是能够保持不变，实际上是没有这种事情的，如果你想不明白怎么来利用媒体的话，或者是社区的媒体，或者是全国性的媒体，或者是电视，如果你不利用这些媒体的话，因为用好了这些媒体就会成为英雄，因为媒体能够帮助我们找到一些潜在客户，所以你必须理解你的市场，从而市场能够了解你的信用度，能够产生一些软的无形资产，就好像我本人，大家在杂志上、媒体上、网络上都能够看到关于我的报道，也有一些非常著名的公司曾经是我的客户，如果另一个人没有这些东西的话，你会选择谁呢？这也是我要教给大家的一个逻辑性思维，我们要利用所有能够利用的资源，因为在你的市场里面竞争是非常残酷的，没有人的时间能够超过 24 小时，我想他们在这两个小时当中学的内容并不了解，如果不利用的话不会产生价值，所以必须掌握它，并且利用它。

下一页，研讨会和展销会。你可以做很多的教育工作，你对市场进行教育，如果你的竞争对手不知道怎么做，那你能够超过他们的话，你就越优秀。有很多的展销会或者研讨会以及其他的形式，大家可以做自己的选择，但是我们首先要让市场来了解，不只是和产品相关的，而是让我们的客户能够变得更好，比如让这些人公司的客户，可以是财产管理公司，不管是什么，你理解得越多，你对市场了解越多，就好象 JT 在帮助我一样，不是说一个要偷走他们利润的人，而是说能够对他们产生巨大价值的，不管你是做什么或者卖什么，你能够为他们创造价值。大家觉得这些内容太抽象还是可以理解？因为第一天是非常奇怪，对我来说也是非常奇怪，因为我需要你们的反馈，如果没有理念的话，我们也没有办法讲一些实战的技巧，所以首先要了解因素，然后才可以利用这些因素。

下一页，他人认可者。我来问大家一个问题，你不用回答，但是可以思考一下，在场的大部分人要获得别人的信任，进入某一个市场，付出的艰辛是别人的十倍以上，可能是因为在孤军奋战，比如你进入这个市场做广告，在杂志上、电视或者网络上做广告，或者是你做展销会，可能是自己一个人在做，因为你觉得这个行业里面其他人都在做，所以你在这么做。所以我们要有一个漏斗式的视野，这样我们才可以有一个更加安全、更加强大的方法，所以说我们要找到其他的公司、其他的人、其他的组织，他们已经花了一些钱、一些时间或者精力、资源来赢得客户的信任，它可以直接进入这个市场，你可以把他们作为你的合作伙伴，很多年前我是做黄金产业，我们投资黄金来作为我们的业务。我们在财金杂志上做广告，或者在电视上做广告。我们要花很长的时间才可以把潜在客户变成一个实际的客户，我没有做这种事情，我去找财金简讯的作者，因为他们有一些订户或者投资人，因为他们是听取他们的咨询意见，我就找这些人，让他们来认可我的成绩，因为他们的订户是我希望能够获得的客户，他们对她们没有任何的疑问，不会心存疑惑，对他们的意见会立刻接受，因为已经信任他们，他们推荐我们，他们就觉得非常安全。我们的竞争对手花数百万美元来做广告，他们在财金类杂志、电视上做广告，甚至是几亿美金，我们几乎没有花什么钱，我们就是找那些作者，我们赢得的收入可能达到

了 20 亿，我们只花了很少的钱产生了非常好的效应，这些其实就是非常好的思路，大家明白吗？如果大家要说明白的话，大家可以说 YES。谢谢！

下一页，转介绍或者是口头相传。这个非常重要，我要讲一下，这可能会让大家非常吃惊，因为每个人如果有自己的业务，如果有 80% 以上是来自别人的介绍或者是口碑的话，你没有销售人员，你是通过口头相传的方式，如果你有 80% 的销售都是来自别人的介绍或者口碑，请大家站起来，我需要两个人拿着话筒解释一下，如果你是通过这种方式的话可以站起来，这个练习能够让大家兴奋起来，如果只有这么几个人站起来的话，说明你们没有很好的销售系统来获得客户，我希望站起来的人回答几个问题，我的一个问题，如果有人来找你的话，我想问两个事情，你有百分之多少的业务是来自别人的介绍或者口碑？这带来了多少金额的收入？如果你拿到麦克风的话请回答我这两个问题。

嘉宾：你好，我公司的产品是做饮用水的，我们的产品今年已经有 15 年了，30% 以上的业务都是靠口碑相传，50% 的利润来自老客户。

杰·亚伯拉罕：非常好！您有 30% 的业务来自于口碑，占到您利润的 50%，大概两百万人民币。我还想问一下另一位。

嘉宾：90% 的业务都是通过口碑，每年的销售额大概是 2000 万。

杰·亚伯拉罕：非常好，再请下一位。您的业务大概有多少靠口碑？

嘉宾：我刚刚开始做，但是也有几百万的销售额。

杰·亚伯拉罕：挺不错的。

嘉宾：我们公司是做冰激凌的，给奢侈酒店和高端的餐馆供应冰激凌的，80% 的业务是靠口碑，我们总销售额大概是两百万美元。

杰·亚伯拉罕：很好，再请几位，请后面回答一下，我想通过大家的答案向大家展示批判性的思维是怎么样的。

嘉宾：百分之百的业务都是靠口碑。

杰·亚伯拉罕：非常好，销售额是多少？

嘉宾：一亿多。

杰·亚伯拉罕：非常不错。我想问一下，请刚才几位再继续站一下，先不要坐，如果你们的业务当中 80% 以上靠口碑的话请继续站着，如果你现在有一个体系化的、正式的口碑生成体系，那就请继续站着，否则请坐下，如果没有这样系统化、正规化的维护口碑体系的话请坐下。这个体系具体是指什么呢？是这样的，如果人们能够口头上转介绍和口头相传取得业务，在这个过程中他们的控制力是非常有限的，他们本来应该有战略和系统来控制口头相传的过程，总之有些正式的方法能够让口头相传，就是帮助你转介绍的人能够翻番增长，而大部分人没有这种系统化的口头相传的体系，即使他们的业务 80%、90%，甚至百分之百都是通过口头相传来做到的，但是他们还是没有很系统、很正规地管理口头相传的现象，这个过程是不受他们控制的，只是说在市场上正好比较欢迎，所以他们的业务才做得好，而你们的客户会把其他新的客户和新的企业介绍给你们，他们可以来使用你们的产品，从

而得到一些好处，这样的话让你们得到一些业务。

在座的各位有些销售额很大，比如说上亿，如果你们在口碑方面没有很正式的管理系统，或者有一些管理系统的话，那么接下来两天我们就需要系统地讨论一下，因为你需要建立一个正规化的口碑管理系统，从而管理客户，保证业务和业务流是可预测、可控制的。而在生成口碑的过程中，帮助我们打造口碑的用户是最好的客户，他们和你们讨价还价比较少，一般采购量也比较大，而且客户忠诚度也比较高，比较愿意和你们做生意，并且给你们带来的利润率也比较好。很多的公司整天不停地在打电话，探索新客户，但是没有关注到非常重要的一个方面，就是这样一些帮助你口头相传口碑的客户，这些客户是你需要非常关注的，因为他能够非常好地帮助你的业务增长，而你们公司应该做的就是要通过销售队伍去管理好、照顾好这些客户，从而为你们的业务带来非常好的机遇。这些你们觉得有道理吗？

大家快笑起来，放松一下。我的一个观点是这样的，我想在三天课程结束之前说一点，大家这三天一定要开心，一定要快乐，三天课程必须是愉快的，你们做生意也是一样的，做生意的过程也是需要是快乐的，不能整天很严肃，很有压力，你们需要快乐、轻松地做生意，需要让自己通过这种方式为自己的业务产生更大的热情，你们不应该只是非常残酷地去关注竞争，你们应该更多地关注策略、战略，一方面要竞争，但是另一方面又需要保持自己的好奇心，需要不断地受到新事物和新因素所吸引，不断地关注周边的环境，如果整天总是很严肃，整天总是把自己的生意当作竞争或者战争，那么其实对自己是不好的。如果你换一种态度关注自己的业务，那就可以做得更好，如果你不再整天严肃，你的态度就会更加轻松和开放，当你的心态打开和开放的时候，你就可以看到业务当中会出现一些可喜的新变化。

重新进行定位品牌。现在有这么一个概念，品牌定位的概念是非常有意思，但是我们也需要创新地去思考一些原来没有思考过的逻辑性问题，如果你不尊重、不在乎自己的品牌定位品牌的话，就很难把业务做得好，就很难很好地做外界的交流。为什么会有这样的可能性？原因就在于我们需要批判地去理解自己，比如说你需要去批判性地去了解自己的对手和客户，为什么客户要从你这儿买，而不从你的竞争对手那里买？比如说你的产品比起竞争对手的来说有什么优势是他们没有的？还有为什么你的产品和服务能够做得更好？售后服务怎样能够做得更好？如果你这样和我说话，而我是你的潜在用户，其实我是听不进去的，因为我希望你明确地告诉我你能够给我带来什么优势和好处，而不只是说你的产品比其他企业的产品好在哪儿，从而告诉我为什么我喜欢你的产品，所以你应该换一种角度思考，你应该有这样一种新的批判性的思维，这样可以解放你的思维，可以为你带来新的机遇和可能性，带来新的潜力，这些都是原来你们没有意识到的。

分销渠道。大家的分销渠道其实都比自己认识到的要好得多，强大得多，无论是直接的销售渠道还是其他合作伙伴的渠道，比如你是直接通过电好号码联系你的客户，通过你的销售队伍联系他们，然后销售，或者是投入零售商、分销商和代理去销售，或者是在网上给客户发邮件，或者你们在广告、收音机、电视或者展会上通过广告宣传自己，总之有各式各样的分销渠道，这些分销渠道其实是可以最大化的。我现在要介绍的是一种优化的概念，什么意思？从最简单的角度来说，就是让我们怎么样学习，从而得到最好、最大的解决方案、结果、业绩、优势、好处、成功、销售额、营业额、金额、利润等，总之我们应该抓紧一切的机会去更好地和人

们互动，去促进自己的业务做到最好，这就是优化。在座的很多人做优化做得还不够，也就是说并没有得到真正优化的结果，这听起来不太好，但是也是一个好消息，因为不仅仅你一个人这样，你的竞争对手，包括在座的所有学员很多优化都没有做到位，包括刚才说的隧道式的视野，这让你看到了很多好处，但是你们没有把它真正优化，没法得到最好的业绩和最大化的业绩、利润，必须要做三个事情：首先，必须观察并且发现所有替代性的方法、解决方案、可能性；第二，要理解所有不同的力量，对你们的业务产生影响各式各样不同的力量和因素；第三，不要再做战术性的工作，要变得更加有战略性。做到这一点，能够让业务真正优化是打败你们的竞争对手，这可能还不够好。我想关注大家的潜意识，我们现在在缓慢地做事情，我希望在今天午饭回来之后，大家很有精力的时候再去拓展思维，更好地理解在业务当中存在的可能性，为自己提问，在以前是不是有什么机遇和潜能没有看到。所以午饭之后会和大家展开更多的讨论。

销售系统。我们经常提到销售体系和销售系统，那么我们在这个过程中经常做什么事情呢？我们经常做的事情都是有错、有缺点的、前后不一致，这就是我们现有很多的销售系统，所以我看到了一些很有意思的东西，我遇到 99.9%的企业业主和他们当中的绝大部分员工、团队领导，从来都没有在咨询销售方面受到过任何正规培训，也就是说他们的销售活动其实做得不怎么样，他们做的销售培训一般都是去看一下公司的产品画册、公司库存、技术、科技，这就是他们接受的销售培训，但其实这样的销售培训不太好，这只是一种战术性的销售和培训，只是做一般的小打小闹，这种销售其实是不够宏观的，其实销售真正要做得好就是要做到咨询的层面，帮助客户做决策，帮助客户更好地使用你们的产品和服务，如果在你们行业没有人理解这一点，而你理解到了这一点就有优势，因为这样的话你和你的整个团可以得到咨询式的销售培训，这样就有了巨大的竞争对手，那么在联系客户的时候就有了很不同的感受，因为无论是你们的销售队伍、技术人员、前台、送货部门或者任何一个方面都会有所提高，这就是你们整个业务的加强。

我现在想布置一下作业，大家在午餐这一段时间是有作业要做的。我要大家做两件事情，在你们的蓝色本子里面，第 65 页一直到 80 页，这个是高级卓越作业笔录，希望大家午饭之后看 15 分钟。第 81 页里面有一些总结，对要点进行了总结，大家可以看一下这些要点，但是大家不可能全部都学会，因为它能够转变你的一些想法，我想请大家先看一下 80 页，然后再翻到第 81 页，一直到 92 页的一些要点，这些是前面内容的一个总结。我还会有一个问题，让大家再次保证吃中饭的时候找五个人，想想今天上午讲了什么内容，不管你是否喜欢，不管你喜欢还是不喜欢，不管是积极的或者是消极的一些想法，它和你业务关系，以及你的发现和新的理解，有些想法可能你之前从来没有过的，关于你的公司、你的业务，关于你的业务发展，关于和客户打交道，比如说你有一个全新的看法，当然会有很多的想法，那你觉得对你最大的影响会是什么？当然不一定会是非常好的，比如说让你非常吃惊，比如从来没有想过的一些想法，我希望你在吃中饭的时候找五个不认识的人，然后讲一下你自己的想法，他们的想法也许跟你一样，也许不一样。我们两点回来，我们吃饭之后大家会比较昏沉沉的，我在美国有一个非常有名的培训师，他在世界各地进行培训，如何提高个人魅力，如果你非常具有魅力，非常有吸引力的话，不只是说漂亮，而是让别人信任你，愿意和你做业务，希望从你这里采购，他做了 30 分钟的视频，我们午餐之后给大家放，让大家做好准备开始下午的课程，我们到时候会

有一些更多的沟通，我非常喜欢今天上午的课程，但是你们有一点严肃，我希望大家午餐之后再继续讲课，谢谢！

主持人：掌声献给杰·亚伯拉罕先生，今天下午的课程是两点钟正式开始。

下午

主持人：各位亲爱的学员、助教，大家当下好！你们午饭吃了吗？今天一个上午的学习，我发现整个的氛围比较闷，但是今天下午我们要调整一下肢体的状态，我们来跳《骑马舞》，现在所有的学员从位置上站起来，视频准备好，把耳机暂时放在桌子上，有请严老师带领大家跳舞，所有的学员把肢体彻底地打开，用热烈的掌声有请严老师！

严老师：舞动起来，各位亲爱的学员，大家下午好！感谢大家给我这个机会，上午的学习我们有点闷，刚吃完中饭，有点昏昏欲睡，接下来我受非常有效公司的邀请，带大家学习当下最流行的《骑马舞》，教简单的四组动作，第一组动作就是右手举起来，同一个方向，就像甩马鞭一样，把你的手臂晃动起来，左手勒着马绳，晃动一下，这是第一组动作。第二组动作，两手交叉在身体前面，手腕交叉，提起来、放下、握拳头。第三组动作，把右脚打开，两手并拢，活动一下我们的腿部，尽可能拉伸一下，放松腿部肌肉。最后一组动作可能稍微有点激烈，我们的手握紧拳头，快速地滚动起来，脚有两种，放松大腿表面，第二组动作，可以往后，是放松我们大腿后侧和小腿后侧，做一个最漂亮的结束动作，你的左脚往右边踢，左手往前伸出去，最后一个结束动作，跟我一起喊“耶！”前面跟着我做头部、颈部、肩部的放松，我们随性一点。谢谢大家，轻轻地拍拍你的腿部。

主持人：谢谢美女舞蹈老师，请问各位优秀的，而且即将要变成卓越的企业家们，你们午餐用得好吗？上午有没有学到有用的东西？接下来下午应该要调整到什么样的状态？我先帮助老师做一个很小的检查，今天上午在结束课程之前，午饭之前，老师有要求大家看的这本书的第65页到85页，就是卓越策略的所有笔记，大家都看完一遍的企业家请举手？还是蛮多的，但是有些人说没有时间看，吃饭的时间都可以省，这篇文章一定要看，这也是老师为什么强调说今天中午有时间一定要看这篇文章的原因，因为接下来的三天他有很多内容围绕这篇卓越策略展开的，如果此前没有基本概念理解的话，可能就会使接下来两天的课程打折扣，你们想要那样吗？不想的话就要抓紧时间读。在开始下午的课程之前，我们接下来放一段大概20、30分钟时间的视频，是杰·亚伯拉罕在美国的一位好朋友，优秀的企业家，带大家一段“如何更具有魅力和吸引力”的视频，杰·亚伯拉罕来了以后，他会就这段视频向大家做介绍。

视频：大家好，非常高兴能够受杰·亚伯拉罕的邀请给大家讲如何发展我们的个人魅力，我研究的是个人魅力，实际上我们有很多研究的是如何来看这个世界，但是我研究的是如何来看你，我研究的是不同的东西，我研究的是世界如何来看你？这样的话如果你要和别人见面的时候，你要怎么给人留下印象？比如说我们要打电话给客户的时候，客户怎么来看你？你怎么利用你的技巧？我们可以利用我们一些天然的优势给别人留下非常好的印象，带来我们职业上的成功。我想讲一下现在的环境。

我研究的是魅力。“魅力”这个词实际上是一个非常关注的词，比如你在看书的时候，你喜欢的一本书，你会被这个故事的魅力吸引，你不会想下一个会议、其它的电话，或者是邮件，你所有的精力都关注在这本书上，这样的话能够让你有一个突破，这时候你把你所有的能量聚集在一个点上。比如说在看田径运动的时候，运动员要取得最好成绩的话，他要打破世界记录的话，他们能做到这一点，是因为他们把他们所有的精力都集中在一个点上，他不会其它东西所干扰，所以我们要用我们一些个性上的东西来塑造我们个人的魅力，我会教大家怎么做。

首先我给大家描述一下我们的大脑是什么样的。我们的大脑会打开，你如果能够让你的客户被你的魅力所吸引的话，比如说你去打一个销售的电话，或者你要给客户做一个演讲，如果你没有抓住他们的吸引力，他们可能就会分神，他们不会直接对你的话做出一些反应，你也没有办法把你的信任、意见传递给他们。所以说我们要做的是要抓住他们的注意力，在这个时刻，你可以有机会来说服你的客户，这样的话你的影响力才能达到最大程度，因为之前也会有这样的情况，如果你去，你在讲的时候是非常的自然、轻松，因为这个时候你的大脑都集中在一点上，比如说坐在桌子对面的另外一个人，这样你们两个之间才能建立非常好的联系，从而让你能够赢得销售。如果你让你的客户能够被你的魅力吸引的话，你能够和你的客户建立联系，你就不会关注你的收件箱、家人，因为你所有的精力都集中在一点上，你才能说服你的客户，最值得你这么做的就是要使用你魅力上的优势。我来描述一下魅力的优势，这实际上也是在业务发展上新的策略，我会告诉大家怎么来使用它。

你的个性、个人魅力能够带来一个非常与众不同的价值，所以说当你和潜在客户谈话的时候，你要增加最与众不同的价值，你要利用个人魅力的优势，实际上这是非常重要的。如果你要做介绍或者是要销售的时候，要牢记这一点，这样的话你才会有影响力，因为这是你所拥有的非常重要的财富，对你来说非常重要，要理解你怎么样非常自然而然地增加一些价值，所以说希望大家现在能够利用这样的价值，我们说的是你的魅力优势，你的魅力优势是可以增加很多与众不同的价值。

最近哈佛商业评论有一篇文章，他们做了一项研究，他们说有 39% 的 B2B 买家选择供应商是根据销售人员的技能，而不是说这个产品或者服务的价格或者功能，我再重复一下，39% 的 B2B 买家选择供应商是基于销售人员的技能，而不是说产品或者服务的价格或者功能。所以说在商业里，我们总是关注产品的价值、价格和服务，但是我们在一个让人分心的环境里，你如果能够抓住客户注意力的话，在你的价格、质量和服务之外有一个更重要的因素，就是你的个人魅力能够帮助你抓住客户，而且这是你非常天然的优势，你可以利用你团队的优势，而并不只是价格、质量或者服务，你要找到这些技能，从而能够对决策者进行一些影响。我给大家举一个例子，为什么有这么重要。

如果我要问你，你是不是比一般人更有魅力？你可能会说不是的，但是如果我问你另外一个问题，你比别人开车是不是更好？可能有些人就会说是的，为什么是这样的情况？如果我们问他们驾驶的能力，他们可能对个人的自识会过高一些，比如他们开车开得好，80% 的人会觉得他们比一般人开车开得好，如果你问你是不是比别人更有吸引力？可能 60% 的人会说是的，但是如果你问他们是不是比别人更聪明？90% 的人会说是的，我比一般人会更聪明，所以我们通常都会高估自己，比如说开车。我问的是另外一个问题，问的更多的是关于它的魅力，但是结果是不一样

的，只有 30%的人觉得他们的魅力比别人更好一些。为什么我们对我们的驾驶技能会高估？但是对我们的个人魅力却会低估？我觉得这可能是比较不幸的事，我们丢失了这样的机会，所以对你来说要理解如何利用你的魅力非常关键，对你的公司和业务都非常关键，因为你可以吸引一些新的客户，你可以建议你的团队，让你的团队非常好地理解，因为你必须要非常好地理解这一点，才能够提高你的业务发展，因为原来老的模式是你如何来看这个世界，现在的模式是这个世界如何来看你。我的公司就会在这方面进行测试，我们对世界上两万多人进行了测试，我们的测试结果如图中所显示的，就是说有些人觉得自己的魅力比一般人更强？我们测试的是世界如何来看你，是基于我所做的研究，这不只是对你个人，同时对你的产品也是同样有效的。比如一千人都参与了非常深入的研究，他们有人会问，这个魅力能够有什么样的作用？就是你的产品和其它产品相比如何能够脱颖而出？如果你的产品要脱颖而出，我来选一个大家都能够理解的例子，比如我们在谈判的时候，我们有两副眼镜，太阳眼镜完全一样，每个螺丝、每一片玻璃都是完全一样的，把香奈儿的标志放在一副眼镜上，顾客愿意付四倍以上的价钱买有香奈儿商标的眼镜，实际上商标给眼镜增加了很多附加值，实际上它的功能是完全一样的，遮阳的功能、质量是完全一样的，所以说我们不仅要关心价格和质量，另外也要关注我们的魅力，我们的个人魅力和产品魅力，我马上给大家继续讲，马上回来。

我们刚才说的是我们魅力的优势，我还想讲一件事情，为什么这个非常重要？因为我们一般人的注意力只有 20 分钟的时间，之后就会分神，现在 BBC 说实际上我们的关注只有 9 秒钟的时间，大家想一想，如果你要和某人见面，只有 9 秒钟的时间来抓住它的注意力，这 9 秒钟之后他可能就在想，比如我是不是会收到别的邮件或者有别的电话要接？所以这 9 秒钟的时间是非常重要的，实际上这个注意力就和金鱼的注意力是一样，你和某人见面的时候就好象在和金鱼说话一样，所以你要想吸引住这一条金鱼，你如何来赢得这个时间？我们的方法就是，比如有 20 分钟关注的话，我们有很多时间来讲我是谁、来自哪里、做什么，你可以讲很多的陈词滥调。但是如果一个人只有 9 秒钟注意力的话，你要抓住这个时间，要记住，你在介绍自己的时候，你想要什么？你是不是想要让他们停止他们现在在做的事情，而要把注意力放在你的身上？所以你要把他们的注意力从他们做的事情上转到你身上，所以这个时候，我有一样是从杰·亚伯拉罕的身上所学到的，你做自我介绍不只是建立一个个人的联系，如果你没有吸引住他们的话，实际上是损害了你的机会，获得一个潜在客户的机会，因为在你介绍的时候，你并没有能够提供他们想要的一些价值，我们如何来介绍自己？首先我们要记住，我们只有 9 秒钟的时间，所以不要把最好的部分留在后面，不要把你的信息等到 9 秒钟之后，等到他们分神之后才讲。

这里给大家介绍几个原则，其中第一个原则，我们应该防止把自己放到这样一个位置上，这种时候感觉自己的介绍很差，浪费了别人的时间，这是不好的。我也和亚伯拉罕讨论过这个问题，在介绍自己的过程中我们应该注意别人的注意力非常有限，所以大家在介绍自己的时候，不要连自己说什么都不清楚，应该确定怎么样去创造附加值，总之介绍好自己这是你的责任，如果介绍得好他们就会相应地回馈你，这样你在前 9 秒钟就做成了。还有，你在自我介绍的时候应该向人们展示你所能够带来的最好价值，如果你和一些小企业 CEO 在一个房间里的时候，他们都是小企业的业主和领导，如果你也是一个小企业的业主，这时候你就和他们一样，没有附加值，因为这是每个人拥有的特点，你要想象自己有什么不同之处，自己怎么

可以从人群中脱颖而出，怎么样可以让自己变得更有价值，让人们对你刮目相看，这就是你怎么样吸引人、产生魅力的原因所在，这是作为个人应该关注的。第三个原则，比如我的公司是在研究个人介绍，我们发现了五个不同的原因，发现为什么人们想要和你认识，包括你的名声、经验、技能、网络和性格，这五个特点当中有一点和其它几个不一样，就是性格，性格有什么不同？我们看到无论是你的技能、网络、经验和名声都是需要多年积累，这是非常重要，但是你在介绍自己之前很多年都已经把这个东西打造好了，这是五分钟不能改变的，但是你的性格是唯一一个在自我介绍时候可以关注的特点，这是一个时时特点，就是说你应该利用好这样一个特点，应该应用它，使它最大化，并且通过运用自己的性格使对方对你更感兴趣，这样的话就建立起来这样的人际关系，建立起对方对你的信任，从而达成业务。这儿我就简单地节一下，当你在任何场合见一个人的时候有三个要素可以为你带来很好的自我介绍，这里有一幅图可以展示。

第一，另外一个人的需求，对方的需求，你需要提前想一下这个人需要什么，他的问题是什么，而我能够为他带来什么样的解决方案，他有什么痛苦的地方，我应该怎么帮助他解决这种痛苦？还有他们有什么缺陷是我能够弥补的？如果你要见一个人，要去构建自己的人际网络，你应该在见他之前就上网看看，比如用谷歌等社交网络了解他需要什么、喜欢什么，比如它的企业、个人需要什么，还有在社交网络上需要什么自己介绍自己，这样的话你在自我介绍的时候就可以满足他们的需求，或者说尽快地发现他们的需求，这就是你在见面的时候可以做到的。

第二，机遇。你作为一个个人能够怎么样帮助他解决问题？只要你能满足他们的需求，帮助他们解决问题，那就是很好的。一是满足需求，二是寻求机遇。

第三，关注新问题。因为有时候你会和你的竞争对手混淆在一起，因为你们都能够解决问题，他们也能够解决问题，所以你在构建自己吸引力的时候需要关注新的问题，你要怎么打造自己吸引力的新优势？这也是第三部分，也是最重要的部分，因为你已经考虑了需求和机遇，现在你要考虑自己的魅力优势，你的魅力优势就意味着你很有可能为对方带来最大的价值，因为你有自然的能力为他们带来最大的价值，我稍候向大家具体介绍怎么发现你的魅力优势，怎么运用它。

我现在回来了，最后我再介绍我们怎么认识我们的吸引力和魅力优势。我想这么简单地介绍一下，你可以在我的网站上看一下，网站上有很多的研究介绍，上面介绍了很多，你可以在上面登录，也可以在上面察看很多魅力方面的信息。现在我们谈论你，你的大脑是这样，有很多信息交流的方式，在交流的模式当中可以看到七种不同的方式会带来七种不同的结果，这是你可以加以控制和运用的。比如考虑一下世界级的扑克大赛，你和你的对手都互相看着，啊你们可以去试图互相理解。而你有七种办法可以实现人与人之间的交流，是交流的模式，在交流的模式中可以看到七种不同的方式会带来七种结果，这是你可以加以利用的，这是七个不同的特点、方法。可以看到它就好像好高尔夫球俱乐部一样，不同的球棒可以帮助你实现不同的目标。总之，这里涉及到了力量、激情、神秘感、威望、警觉、叛逆和信任等，你去使用这七个高尔夫球杆中的任何一支帮助达到目标，你用具体的工具，它是帮助你实现天然优势的方法，让你形成最大的影响力，得到最多的信任，可以让人们很好地记住你，并且人们想要和你做生意，想要从你这里采购，这样达成目标。

我们再仔细看一下研究。在一开始的时候我们探讨了七种工具，假设你和一个客户在对话，坐在桌子的两面，你需要从感情上和他建立联系，我们需要关注人与人之间的感情，这才是联系人和人的重要东西，这对于市场营销、公共关系等职业来说非常重要，这样才能帮你抓住客户，和客户在电话里很好地讨论。另一面我们可以看到另外一个人关注神秘感，这是更抽象、理性的东西，人们希望能够坐在幕后观察局势，他们一般说得少、看得多，都是非常理性、冷静的，这就是神秘感。这种神秘感的个性并不太欢迎和人过多地交流，而充满激情的个性希望与人多说话、多交流，所以有少时激情性格的人希望和人多交流，而神秘性格的则表示喜欢安静一点，这就是两种不同性格的人聚在一起的情况，如果你是有激情的一般都是非常健谈、主观的，而神秘的一般是比较客观、理性、冷静，你希望自己被别人怎么看待，总之你需要在这些方面不同的考量，这样才让自己在好的时候用好性格的特点。你是属于那种性格？如果你是领导，你是处于控制权的，是属于决策地位，那你就是有力量、权力的，就是你经常要去领导、决策，你是一个观点很强烈的人。刚才我们也提到比较有激情的性格，这种性格是与人快速建立联系，比如与同事、领导或者客户快速建立新的关系的人，刚才也提到神秘的人物性格，神秘的性格一般都是非常智慧，但是一般都是在幕后，他们话比较少，不太与人交流。还有威望性格，是高标准、严要求的性格，他们一般都希望超出自己的目标，所以能够给我们带来最高的参照，告诉我们事物朝哪个方向发展。还有警觉的性格，他有能力去抓住细节、发现细节，并且保障我们的安全，他们一般不喜欢太多的风险，这和下一种性格一样，下一种性格是叛逆性格，这种性格是喜欢创新的，他们喜欢改变、创意，所以他们并不只是从一个角度去看问题，有时候会把事情反过来看，所以会找到一些新的机遇，从而找到潜在的问题解决方案。第七种性格，就是信任的性格，信任是一种规律，也是一种稳定性，如果人们在性格中有了信任的话，如果基于信任与人建立人际关系的话，就是非常稳固的关系，但是这样一些人预测性可能太强。总之这里就是七种不同的性格特点，这七种性格特点不仅对你适用，而且在你所面对的世界当中也是适用的，你可以把它们用在你的客户身上，你的客户到底想要什么？我们现在来谈谈。

如果你的性格是充满力量的性格，你希望你的客户有比较强的性格，你希望他能够占据主导地位，你希望他有主见，这时候你不要打破他的观点。如果你的客户是比较有激情的性格，你这种时候就多和他见面，而不是写邮件，应该打电话，而不是发短信。总之，对这样有激情的人你应该更多地互动。第三种就是有神秘感的性格，这种性格的人不希望有更多感情上的联系，他们不希望你太热闹，他们只是希望你给他们信息，然后自己静静地坐下来看，然后做决策。面对这些人的时候你要采取相应的方法和他们交流，从而打造和他们的人际关系。

我们早的时候也提到过，人们可以在最初的时候形成一个很好的第一印象，就是这个三角形展示的，首先要发现对方的需要，二是发现自己的机遇，就是怎么满足他的需要。三是认识到自己的优势，就是你的魅力优势和吸引力优势，这就是你最好使用自己性格的方法。我现在再给大家一个礼物，请大家上这个网站，在那里有一份为你准备的礼物，因为我是亚伯拉罕的老朋友，我为你们准备了这份礼物，希望你们用这个礼物更好地做你们的工作，更好地吸引到客户，把业务做到更好，总之你最伟大的附加值就是更好地做自己，并不只是关注别人或者比别人做的更好，其实你能够创造最伟大的附加值就是自然地做自己，而且用好自己的性格，清

晰地介绍自己，每次见到别人的时候很好地介绍自己，给别人留下很好的印象，这就是创造最伟大的附加值，所以记住怎么样给自己形成吸引力，要靠自己来做，让你在人群中脱颖而出，更好地做自己。谢谢大家聆听我的讲话，希望大家能够学好亚伯拉罕先生接下来的课程内容。

主持人：亲爱的学员，大家当下好！你叫醒你前面的人，把右手拿出来，拍拍前面的人，告诉他“醒过来”，今天亚伯拉罕老师在台上说，他发现我们不快乐，你们有听到吗？你知道为什么人不快乐吗？就是因为装，所以人装着就不快乐，我们所有人伸出你们的右手，握住旁边人的手，抓牢，看看他的手是冷的还是热的？让我看到你们的手，说“今天从这一刻开始，我再也不装了，我要快乐！”全体起立，用我们快乐、兴奋的状态有请杰·亚伯拉罕先生进行下半场的分享，热烈的掌声响起来！

杰·亚伯拉罕：刚才视频大家喜欢吗？里面有很多东西能够改变你的业绩，刚才那位女士是专注在魅力方面，尤其是在中国的这种文化下，可能会更加有用，因为我的工作是要挑战你们的现实，然后给你们看一下有其它什么样的情况，也许大家一开始不是很理解，我想问一下，刚才大家有没有换桌子？下次要答应我，因为我到时候还会做很多的练习，我都会问大家有没有换桌子。我刚才让大家读的东西大家读了吗？NO 还是 YES？好吧，你们好难弄。

物色，实际上只是用我们现在的来物色优质客户的一种方法，比如说我们会寻找一些高质的客户。我再讲一个我儿子的故事，我们会测试不同的方式来给别人打电话，比如说不同的陈述方式，所以说他们不需要花很多的时间就能够取得很好的效果，最后他能够赚到七万美金，这也是他所使用的一些技巧所带来的效果，这也是魅力的作用。这个和我刚才讲的其实差不多，有一种方法可以给你的行业带来天翻地覆的变化，也许他在其它行业里非常平淡无奇，它能够带来很多令人意料不到的结果，如果你是你们行业里最早利用它的唯一一家公司，这非常简单，但也非常真实，就是说我们平庸业绩和赚上百万美元这两者之间，甚至是数亿美元的区别，就在于你的营销或者策略方面，明天我们会讲更多关于策略的内容，如果其它和你竞争的公司都是关注战术而不是策略的话，你就可以有很多的优势，他们也许这个星期做这个事情，下个星期做另外一个事情，他们全是做战术方面的考虑，如果你能够有一些战略的思考，你可以带来很多长期的好处，现在我们要讲非常核心的一个内容，我觉得这是我教的非常核心的内容，有很多人会说我们有数百种方法来发展我们的业务，实际上真正的只有三种主要的方法，不管是哪种企业。

第一，要增加你的客户数量；第二，增加平均交易的价值，让你的客户每次买的时候花更多的钱；第三，你要提高他们再次购买的频率，他们返单有多少次。非常有意思，如果你只卖一个产品，或者只卖一次的话，如果你只有这样一个产品和服务，通过你的分销渠道来销售的话，大家可以想想，你非常努力，你花了所有的时间、金钱和精力，想要客户做第一次购买，如果你能提供价值，他们买了第一次之后，他们信任你了，你要想办法让他们买第二次，虽然不容易，但是可能你花的钱会更少一些，因为让他们买第二次可能比买第一次更简单。在美国，如果你能够尽快地让一个人下第一笔单的话，他们第二笔、第三笔单也会更快一些。所以有三种方式来增长我们的业务，我会使用一个例子，这只是一个例子。我这里用的例子，比如这个公司有 1000 名客户，平均每个客户每次购买的时候花 100 美金，每个客

户平均购买两次，我在介绍我的方法之前，我也说过你和你的竞争对手来说，实际上我们现在在座的很多人都不知道我们有多少客户，也不知道我们平均每个客户每次下单会买多少东西，很多人甚至不知道他有不同类型的客户，有些客户买这些产品，有些客户买那些产品，比如他们第一次下单可能买其中一种产品，另外一个客户可能一年只买两次，另外一个客户可能翻单很多次，如果你能够了解这一点的话，可以给你的业务带来非常多的增长。假设平均每个客户花一百美金，他一年买两次，不管是人民币还是美金都没有关系。

下一页，我们这里用了一个例子，可以增加上面的数字，只增加了 10%，比如说你的客户增长 10%，他们下单的金额增长 10%，他们的频率增长 10%，我们看一看它的总数差别，如果你需要支付你的管理费用，你可以看到，你的业务增长实际上对你分摊成本有非常有利的优势。我们再来举一个例子，这是随机的例子，如果说客户数量增加 33%，它的下单金额增加 25%，频率增加 50%，就是变成三次，他们下单的频率增加 50%，从 2 到 3，这已经是 50% 的增长了，你看最终你的业务总额能够增加 250%，本来我们应该有一页是中文的，因为如果有中文的话可以看中文的版本，能不能找一下？我还以为这是中文的，不好意思，因为这个只有英文的版本，这是你可以控制的，你能够带来一些几何级别的增长，很多人没有这么做，但是你必须要了解这一点。如果我能够让它翻番的话，比如这个频率能够从 8 变成 9，这个结果会是多少？你们会说也听上去很难，我怎么做？我怎么增加我的客户数量？怎么增加我的客户下单金额？怎么提高他们下单的频率？但是重点我在午饭之前讲过，因为所有的概率，也许你提高客户的数量不是达到最高的水平，如果你同意的话，而且这也是完全没有错的，也许不一定是 10%。我再给大家一个例子，在场的每个人都有一些客户是不下单的，也许你不知道他们在哪里，甚至不知道为什么他们不买了，一般有三个原因，第一个原因很简单，第二个原因可能很难克服，第三个原因是可以克服，但是它能够带来很多的机会，我来解释一下。

第一，他们的生活出现了一些干预，比如他们生病了，或者是他们的孩子去踢足球，或者是他们出国了或者是去别的地方，所以说他们没有买，可能不是很好的事情，只是他们的生活发生了变化，所以他们没有向你买东西。他们有 30 天没有向你买货，我们可以说，这种情况下你要做的就是去找他们，联系他们，问他们为什么不买了，问他们发生了什么事情，也许他们又会重新向你买货，这样也许能够帮你增加 10% 的客户。

第二，他们买到了一个次品，他们对这个产品不信任了，也有可能是你对某些客户做了不好的事情，有很多事情可能你并不知道，而且你没有办法解决的问题，而你的意图是永远要满足我的客户，你要让他们开心，你可以问他们，说你没有向我们买货了，如果你对对我们的服务不满意的话是什么原因，你告诉我们是什么原因，你要告诉他们这对我们公司非常重要，你和我们最后一次交易要确保是令人满意的，如果我们之前让你不满意的话，请再给我们一次机会让我们做一些改变，也许你这么做能够让这个客户对你的产品和服务感到满意了，有很多客户可能会因此回到你的身边。

第三，也许是因为其它产品吸引了他们，比如其它地方开了卡拉 OK 店，这都没有关系，或者你是卖健身用品的，他们不小心受伤了，不再买你的东西了，这都没有关系，因为如果他们在未来还有可能再去购买的话，他们至少还会记得你，当

然他们也有可能去考虑其它竞争对手的产品。吃饭前我也提到了口碑和口口相传的体系，我也提醒大家应该系统化地管理这个体系，有了这个系统你就有非常好的机会，让这些不活跃的或者不找你采购商品的客户活跃起来。所以我们有数十种方法都可以加强这方面，比如网络上的销售，比如明天我们也会有一些幻灯片专门介绍这个话题，还有今天请大家午饭时间看的那些资料，是关于怎么样形成卓越优势的，一旦有了这样一种强有力的优势，你就可以更好地开展你的业务，你要肩负起自己的责任，因为你是企业领导，同时你要去满足客户的期望，要去指导你的客户购买对他们利益最符合的产品，大部分的客户其实不知道什么样的产品最符合他们的利益，他们只是碰巧买了，他们应该买更高品质的产品，或者有时候应该买更高的配件，或者应该买不同品种、不同等级的产品，他们本来有很多事情该做的，但是在这个过程中我们有时候还需要更好地帮助他们，从而保证他们能够买到正确的产品，从而使他们得到最好的结果和更多的快乐，如果他们得到了最好结果的话，通常他们会在你的建议下购买更多的产品，这会让你赚到更多的钱，但是这并不是你的首要原因，你的首要原因就是要去满足你的客户，在这个过程中同时也赚到更多的钱了，总之你要有这样的战略，你应该开放自己的思维做这样的事情。我知道到课程第三天的时候大家可能就会更明白我现在说的是什么意思，我们在这个过程中会不断地重复一些观点，就像我今天早上说过的，当然，这也会非常有意思，有些人可能会觉得我太罗嗦，反反复复说。

在交易频率方面我们也有想法，让客户更加经常、频繁地向你购买，在这个过程中你需要做好他们的顾问，给他们很好的建议。比如我每十天剪一次头发，因为我希望让自己看起来整洁，希望让自己看起来尽可能与众不同，又帅，并且看起来又很权威，很有实力，而且要很有魅力和吸引力，如果我的头发很乱，并且胡子也不刮、脸也不洗的话就不可能是这个样子，所以我这样的人每十天剪一次头发，每一天和理发师交流一次，问他们一般多久剪一次头发，他说有些人六十天一次，有些人六个星期才剪一次，有些人六个月才剪一次，我就大胆地猜测一下，如果你们剪头发的时候都是做优化，这种时候总是让自己的发型保持得最好，没有太长，也没有太短，让自己看起来很帅、很漂亮、很迷人，谁在这时候肩负这样的责任给客户解释清楚什么时候需要剪头发？这个就是理发师的责任，他们应该向客户提出好的建议，从而让人们能够及时剪头发，让人们剪头发的次数更多，而且看起来更整洁、更美、更帅，总之他们一年就不止剪一次头发，会剪更多了，然后这个理发师就真的照我说的做了，然后有些人剪头发的次数变多了，这样让他每天多挣十万美元，但这不是全部，他首先的想法不是赚更多的钱，而是让他的客户变得更漂亮。这样做起来并不难，我们要形成这样的卓越性，从而为大家打造一个基础，让我今天和明天的课程更好地发挥。

我刚才说的这段是否太抽象或者很有道理？大家觉得怎么样？很好，我们接下来继续看。我和大家说一下，在大家的讲义当中也有这个部分，希望大家真的要清楚理解这部分，我确定一下在大家的手册上有没有，大家自己也找一下，如果找到了就提示一下我，大家一起找，有人找到了吗？我觉得在手册里应该有，第一位找到的告诉我，我会表示感谢和欣赏，非常感谢。幻灯片的左边列出了一些方法，可以增加你的客户数量，第一是推荐体系，口口相传、口碑，大家其实都没有正式的体系，如果你们原来没有这样的口碑，现在如果能够达到很多，比如你的客户向三个企业推荐了你，对你来说是很好的，因为能够为你带来新的商机，还有在前段

包括盈亏平衡的客户，在这方面我有非常有魅力的概念想和大家分享。我们再次看看这三种让业务增长的方法，这就是全生命周期价值，全生命周期价值真的是很不错的概念，就意味着我们某种类型的买家，他们在购买你产品的时候会有一些价值上的期望，而且在整个生命周期当中都会有这种期待，终身性价值的期待。大部分人都不知道不同类型的客户对他们来说有什么样的价值，比如你第一步需要在他们身上赚多少钱，在第二次交易的时候赚多少钱，第三次交易赚多少钱，平均每笔交易赚多少钱，还有在整个客户存在的生命周期当中赚多少钱，如果这个东西你都不清楚的话，就不知道该投资多少钱去取得最初的客户，也不知道达成手笔交易。在这样的情况下，我们就不知道第一次交易对你以后的价值有多大，我再举一个例子，我在年轻的时候做过这样的事情，那个时候我才 13 岁，我去一个公司打工，第一次成功的打工，那个公司销售的产品是治疗风湿的产品，如果你买的话可以订购，他们发邮件寄给你，价格是 3 美元，那个时候实在太早了，60 年代的事情，当时这个产品的生产成本只有半美元，50 美分，再加上邮递的费用其实也不多，所以我们每份产品有 2 美元多的利润。我在这个公司打工，后来把这个公司给收购了，然后我就去关注它的生命周期价值、终身价值，我觉得很诧异，因为我发现每次我们取得十个新客户的时候，这个产品是治疗风湿、类风湿、肌肉酸痛等情况，这些疾病很难彻底治愈，一般都会终身持续，每次我们得到十个新客户，就会看到他至少每个月就会再买一次，有些甚至每个月还会买三次，所以我们每次达成的第一笔交易，3 美元，其实成本只有 50 美分，然后我们就可以去积累、累积这样一些销售额，因为如果我们多了十个新客户，每年他们至少会采购十次，并不是采购一年，而是以后每一年都采购，他们只要还活着就会继续采购，此外他们不仅买这款产品，还很容易去购买其它的产品，所以我们第一次的交易额是 3 美元，一年下来交易总额达到了几十美元，而且这是长期持续下去的。我们当时没有太多的钱，但是我们有了这样的一种知识，所以我们知道每次我们达成新客户的时候，每年可以达到 40 美元的新利润，而且这是年复一年不断出现的，所以我们需要打开市场渠道，需要让客户开始采购我们的产品，这样的话才可以让我们的产品越做越好，因为他们会不断地重复来买，所以当时就做了广告，我去一千家电台、电视台、杂志等做了交流，告诉他们如果帮助我们做广告，我们的产品是卖 3 美金，我们可以把 3 美金都付给电视台，从来没有人这么做过，有几千个电视台，当我们放这个广告，同时我们也获得了几千个的客户，大部分客户在第一个月之后会重新购买我们的产品，我们已经付了电视台的钱，接下来我们就能够获得利润，因为我们知道我们能够尽快让客户买第一笔产品的话，也能够让他们尽快地买第二笔产品，大家明白这点吗？因为这也说明你目前的销售策略，如果你增加一个产品，你可以加一个比较贵的产品，或者不是很贵的产品，你能够改变它整个的动力，比如我一开始提供一些免费的产品，每次亏三美金，但是我们能够让他重复地购买，如果他们继续买我们三美金的产品，也许他们以后还买十美金的产品，那么我们每年的利润可能会更多，我们会有一个巨大的扩大利润的能力，这是非常有效的，不同类型的买家有不同的价值，不同的买家可能代表三种人，也许是买不同产品的人，或者他们是通过杂志、互联网，另外还有一些人可能来自展销会，或者是电话销售，你如果能够了解这些客户的区别，因为你对他们的方式应该是不一样的，我给大家一个非常具体的例子。

红桌子那些人花的钱比金桌子上花的钱更多，但是如果对大家都一样，你如果花的钱更多你可能觉得不公平，因为我没有注意颜色，我就把大家都当成一样的了，

所以购买的循环，也许有些人买某一些产品重复率更高，有些人会买不同的产品，比如说通过广告或者是销售渠道来的客户，如果你能够了解他们的区别，你也能够更好地区别对待他们。我还有另外一个故事，非常有意思，我有一个客户，他们在加州，他们卖的是一种液体传输设备，他们可以在工厂、农场来使用，它可以用于饮料或者化学品的运输，有些人来找我，他们没有钱，但是他们想要投资，我就问他们，你们的客户终身价值是多少？我们给你们设计一个策略，通过这个策略的模板，如果你知道你客户的终身价值，比如你回去看一下过去客户购买的历史，他们又回到这个客户那里说要发展这笔业务，然后我就说，你告诉我他们购买的历史，他们和你做业务有多少年了？他们的购买习惯是怎样的？然后你计算一下他们对你来说的平均价值，你首先考虑的是最糟糕的情况，而不是最好的情况，我们首先要考虑这个客户的价值，他们什么时间买东西？他们买多少金额的产品？可能第一个客户他们赚两百美金，我就问，你们新的客户第二次买是什么时候？他们从来不知道这一点。我就问，平均他们每年买多少？他们也不知道，他说他们一般会买三年，就是说他会一年下五笔单子，连续买三年，我们就可以计算出来终身价值。我就问你怎样付销售人员的工资？他说我们是根据他们销售的利润来付工资，我非常好奇的是，他们多少时间能够给你带来新客户？他们说让我们想想。然后我们又开了一次会，我说我已经有答案了，实际上非常简单，你要做的就是，你告诉你的销售人员，他只要能够保证他们的管理区域，不管他们的数额是多少，如果他们能够留住他们现有的客户，只要他们现有客户不要低于一定的水平，每一个新客户百分之百利润都可以给我们的销售人员。那个公司就叫起来了，怎么可能呢？我们怎么可能把百分之百的利润都交给销售人员？你们这些销售人员没有给你们带来新的客户，是因为你们的激励措施还没有保证，如果你能够保证每次他们带来新客户利润的百分之百都交给销售人员的话，你会看到这个客户未来带来的价值是你赚到的利润。我希望没有让你们头痛，大家明白这个吗？现在情况好多了，因为他们这么做了，所以现在销售人员得到的激励更强了，他们带来的新客户增长了三倍。

这里有一张表格，我想给大家看一下要这么做有多么简单，因为我不想大家太累了，如果你理解了這個概念，一开始只要业务能够持平，甚至第一笔不赚钱，但是你的客户有很多重复的购买，这样的话能够提高你的客户数量，如果一开始不赚钱，并没有任何关系，因为他们再次购买的时候你可以赚钱，他们以后的交易你可以赚钱，所以有很多方法可以这么做。如果能够真正理解这一点，它可以有很多方法做，有时候一开始要求他们付的钱很低，一开始他会利用利润来刺激他们的销售商，有的时候他会把他们购买其它商品的利润加到他们的奖金里。比如他们在其它的服务上付的钱，他们也可以作为奖金发给他们。因为实际上不是说你现在能赚多少利润，而是随着时间的推移能够赚多少利润。所以 JT 有一个非常成功的培训课程在美国，他的模型也非常有意思，他会去找那些业主，那些客户信任他们，他会邀请他们参与活动，所有的活动费用都由他来承担，有的是免费的，有的可能需要付一、两百美金，一般都是持平，因为在这个活动上，他给这些客户提供一些辅导，对客户来说是非常有价值的，但是他如果一开始不能让这些客户参加他的活动，他赚不到这个钱，有的时候如果只是看这个交易，那是静态的，你更多的要把它看作一种关系，大家明白吗？等会儿我会更深入讲这些，我在美国他们觉得我是在行销策略上的专家，所以说我有很多的理念，我有一个理念就是任何一个人，每个人都会从不同的方面去看，可以是个人的，可以是友谊、婚姻，在交易中的每个人、每

个方面，都会问另外一方面要承担更多的责任，有些可能是明示或者是暗示的，有些可能是口头或者非口头的，可能是有形或者无形的，我来解释一下。

如果我要求你买我的软件，帮你处理你的应收帐款，关键不是我的软件能否提供这个功能，因为你一开始不清楚我的软件是否能够提供这样的功能，比如你娶了一个不正确的人，可能会影响你的整个一生，我有一个选择，如果我做了一个错误的选择，可能对我的未来有很大的风险，很多时候有些人不买，是因为他怕做一个错误的决定，所以我们风险逆转的方法能够改变这一点。比如他们有一匹小马要卖，有人想买给他的女人，第一个人有一匹非常漂亮的马，而且价格也很合理，在棚里看上去非常漂亮，然后我说很多人都想买，我会告诉你，你要买的话就不能再退回来了，那个人想给女儿买这匹马，他会觉得虽然这个马看上去很漂亮，但是我不知道它能够养多久，然后他去找第二个人。第二个人说，我卖的这个马在我家已经有四年了，我们非常喜欢这匹马，就像我们的孩子一样，所以我不是为了钱，要么你把这个马带回家一个月的时间，我甚至可以把它送到你家，如果你女儿和这个马处不来，你可以把马退给我，这样你也不会损失东西。如果换作你的话你会选择什么？后一种是吗？不让客户付款并不是让大家放弃自己的利润，我只是想说你在和客户做每一笔交易的时候，都需要理解这些人并不只是从你这里买东西，他们也需要付钱。在这方面也需要考虑对他们来说在交易中风险是什么？有什么的风险让他们不愿意做这笔交易？有什么样的原因让他们停滞不前，为什么他们会因为这些风险不想和你做生意，如果你看到了这些风险，如果认识到了这些风险，并且把这些风险消除掉，他们会更愿意和你打交道，这样你就成功了，你的生意就做的更好了，这就是我们的风险逆转。

我也举一些例子看看风险逆转怎么实现，在风险逆转过程中你会形成自己的优势，有些人道德比较坏，需要你给回扣，但是在这样的过程中你要考虑，如果以后能够经常有再次销售，第一笔交易是否赚钱并不重要，总之你需要去关注风险逆转，通过风险逆转让你的销售额翻番，总之让客户更好地利用你提供的条件，这样的话能够让你们双方都得到更好的好处。比如说如果有些人要求退换货或者退款，如果只是比较少数你还是可以接受。现在举一个比较简单的例子，我最早做演讲行业是二十年前，当时价格是很高的，每位学员是 15000 美元，比现在高很多。当时学员的参考是其它的课程，其它的课程有些可能只要几百美元，为什么我的价格比他们高十倍还是继续有人来？这就是风险逆转。首先我对潜在的学员说联系我们，这样我们就会免费向你提出会议的情况，就是这个课程为什么能够取得成功，这是我们免费发的，成本我们来负担，风险我们负担，在这个步骤中你不需要花钱，你可以试试。如果你来体验这个课程之后觉得效果不好的话不用继续，如果觉得效果好可以到下一个阶段，下一个阶段我们会告诉学员付一笔预付金，我们会给你提供更多的资料，这样就可以准备来参加这个课程，如果提前准备的资料对你的生意和业务没有帮助的话，我们就可以把预付款退给你，但是你看到的知识是无法退给我们。第三步，如果你看到了这些资料觉得对你有帮助，就来参加我们五天的课程。到第三天的下午两点，就是课程过了一半你再看看，如果你觉得没有得到价值 15000 美元知识的话，你还可以自由地离开，我们会把学费退给你。最后一步，如果你需要更多的是培训而不是钱，你就应该为它付钱，把这样的知识和技能带回家。我们在不同的步骤做了不同的风险逆转，这样就招募了一千多名学员，他们每个人都花了 15000 到 20000 美元，他们在短短几个之内就参加了这样的课程。

有没有联邦快递的同事？联邦快递刚刚起家的时候概念也是非常不错，他们当时为人们提出的主张是在于，我们表示我们的快递能够在一定的时间内到达，因为在联邦快递创始之前，人们经常需要连夜寄快递，而且当时很不可靠，并且非常贵，一般都是依赖航空公司，比如寄一份包裹需要一百美元，第二天能否寄得到也还不情况，还要收件人去飞机场取件。联邦快递就保证每天上午十点送到，如果送不到的话我们免费给你寄，风险我们来承担，联邦快递的确取得了成功。这个卖匹萨的公司大家了解吗？他们刚成立的时候是在美国，这是 30 年前的事情了，刚开始是和本地的匹萨饼店去竞争，他们主张的是新鲜、美味的热匹萨 30 分钟以内送到你家门口，如果没有送到就免费给你，因为没人想吃冷的匹萨饼，在这样的过程当中，他们就取得了成功。还有一家大型的百货商场连锁品牌，也是美国的，他们当时的承诺是保证你买的一切东西都能够让你感到满意，否则你可以退货、换货、退款，任何时间、任何理由，只要你想退就退，想换就换，无理由退还，这样的话他们也就承担了交易当中的风险。这听起来好像我们刚才所说的魅力、吸引力，大家可以自由地回答。

总之，我提到的这 15 点是我非常喜欢的观点和重点，大家有些可能还没有经常问自己，没有就自己的业务问自己更多的问题，没有根据自己的销售 和市场问自己足够多的问题，因为你有很多的办法取得更多的客户，让客户经常找你买东西，让这些客户在你这里采购更多的东西，并且可以让更多的客户推荐更多的客户给你。我们现在还是要增加客户基数，我换种说法说，刚才我提到人们一般会以比较困难的方法做事情，他们想要在市场上打广告，或者见一些人，或者经常给陌生人打电话做推销，但是有些企业并不是这么做，他们去企业协会达成一些战略合作伙伴关系，这样的话就能够让他们取得更多、更直接的信任和推荐，这就是另外一些企业的另外一种做事方式，这样能够让他们更好地在市场上得到认知，这是另外一种，是主客互惠关系。

我刚才提到了黄金交易代理人的故事，大家听说过安东尼·罗宾吗？他在几年前也是我的客户，他当时也是美国非常著名、非常受欢迎的人物，在商业界他其实并没有做什么，他做的都是个人性的，比如个人取得的成就激励了很多人。当时我和他见面，我和他说你有这么多的客户，他们从你这里并没有买产品，他们信任你，他们找你是因为你代表了更高的业绩、更好的业绩、更大的成功，你为什么不把他们介绍给我，我就可以把我的项目展示给他们，你如果这样做的话，我就可以和你分享我取得的营业收入。他说好的，我们可以试试，把 10% 的客户清单给我，这 10% 的客户相当于一万人，这些人是非常信任他的，在他那里已经有了很多的业务，他们在我这里的总销售额达到了九百万美元，后来我给 10%，相当于给了他一百万美元，总之总的回报是达到九百万美元。我只花了几千美元就取得了九百万美元的收入，我当时是非常深谋远虑的，因为我知道安东尼·罗宾花了一千万美元才在电视上打造出了自己的形象，花了很多个小时才慢慢取得了人们的信任，他在这个过程中创造很多产品让人们取得好处。我在这个过程中，希望人们在任何时间更好地利用他原先做到的成就，所以我就请他推荐我，所以现在大家也可以问一下自己，你可以直接联系到谁？他是得到公众的信任、尊重，你也想在这个市场上开展业务的话，你可以找这个人，和他达成战略合作伙伴关系。

在这个清单上，我们可以再看一下，提到的都是你在早期怎么样开展业务的方

法，在这里我们可以看到，假设从数据上说有些可能性，比如在座的各位都还没有开始使用这里列出的方法和机遇，并且没有关注到可能带来利润和好处的领域，这些都是市场上存在的，我就不介绍每一条，简单说一下，在你的手册中也有这样的信息，已经翻译成了中文。现在我想说对于各位来说有好处的是这样，关键点在于你在任何时间想要的话，都可能会有十个、十五个或者三十个办法能够取得更多的客户，比如你有三十个好办法可以取得客户，或者让客户一次采购更多，让客户更加经常、更加频繁地找你采购，或者更加经常把你介绍给新客户。在这个过程中你需要做出更多的努力，需要使用五十种方法，其实并不是这样，你只要试一种或者两种方法或者三种方法，效果有时候会很好。

下一幅幻灯片，这里也是想告诉大家怎么样增加你的每一笔交易价值，我们在今天上午也提到过，大家每个人都欠着自己，欠自己的团队，就是说你欠他们一些价值，你应该向他们提供价值，无论是团队、市场还是其它，在这个过程中你需要进行培训。如果你能够给你的员工进行培训，尤其是能够接受我接下来要教给大家的东西，你的员工会变得更加有效率，更加成功，同时你也能够变得更加成功。你可以买相关的书，或者是碟片，但是相信我，首先你要让你的员工接受培训，你公司的每个人，我不会讲一次就完，我后面还会继续讲，这个可能很傻，但是会非常有效，为了让他们能够更多地回来买你的产品，还记得我刚才讲的那个故事吗？我要把大家变成一个有战略的思维者，对一些非常好的思想者来说，有些人会考虑产品的质量、价格和服务，他们不会考虑这些，有些人可能只会做广告，但是如果你能够做一个非常受人信任的顾问，你可以给他们制定这样的计划，比如说你可以给他们一些建议，让他们购买这样组合的产品，不同的组合、不同的质量、不同的数量，他们就会有一个更好的结果，我这些不会全部都讲。

我先不讲这个，我不希望大家都很困惑，有一边是中文，有一边是英文，请大家更好地帮我们的听众弄好 PPT。我有一个非常重要的理念，叫做“帕台农神庙战略”，也是利用几何的理念，我们先看这个理念的第一页，我把它叫做一个模型，我把这种方法叫做“跳板理念”，我觉得很多企业都是这么做的，因为他们都是依赖一种营销模式，就好像一个跳板一样，他们通过这一种资源来拓展和保持他们的业务，比如他可以依赖广告、零售，他们只会利用单一的方式，有些人只用一种方式来做业务，这种跳板的理念，因为它看上去像一个跳板，如果发生了任何事情，如果你的资源发生一些问题的话，那你的业务也就发生问题了，比如说你的业务是依赖于三个销售人员，他们去找的供应商可能和你一样，他们和客户的关系实际上是你所没有的，他们哪天离职的话你也就失去了那个业务，因为你只有这个资源，你无法控制。比如你的员工要出差，就会产生成本，然后他们飞的没有那么多，因为任何事情都有可能发生，如果你依赖的方式只有一种的话，可能某一天会完全没有办法奏效。

你已经可以看到，如果你不只是有一种资源，不管是客户或者是销售渠道，这样的话可能对你来说更加稳固，这不是我想让我的客户做的，我是希望你去做的，所以我希望大家能够建立一个类似于帕台农神庙的模式。我非常抱歉，因为我们事先没有测试，所以两个 PPT 不是很同步，这个理念非常简单，如果我们的业务发展就好像几百年前一样的，比如说有些东西可能是二战的时候已经使用的，它非常稳定，它对你的业务来说是非常重要的支柱，如果你要能够达到你的市场，你要通过

不同的方式接触你们的市场。我在白板上写一些东西，大家还记得吗？我今天讲的大部分内容都是如何以几何级的速度来增长你的业务，比如每一个因素都增长 10% 的话，可能总的增长就变成了 33%，如果都翻倍的话，可能是 10 倍的增长，所以你要做一个策略型的思考者，这样的话你才能够取得几何级的增长，如果你有像这样的帕台农神庙策略。下面是它的底部，不知道大家是否看得清楚？假设这是你原来的资源，只有一个，占了你原来收入的百分之百，但是你增加了六个更多的来源，当然六个也没有问题，如果八个的话就更好了，如果每个支柱能够增加 10%，如果你没有做研讨会的话，你可以做研讨会，假设它能够带来 20% 以上的增长，比如说这是 20% 的增长，比如说产品目录，它可以带来 15% 的增长，不管是什么，比如它能够带来 10% 的增长，这几个都是 10% 的增长，你如果能够把所有的支柱保持一定程度的增长，有可能最终的结果是 300% 或者是 500%，我希望大家没有被我弄得很困惑，这是一种方法。比如你有八个转介绍的系统，但是如果你能够学会很多不同的方式来达到你的目标，会有什么样的结果？如果我们在转介绍下面建立了另外一个帕台农神庙，比如说你的转介绍系统，比如说你会和你的客户说，如果你能够给我介绍客户的话，我能够为你提供一些利益，比如不同的季节，你会邀请你最好的客户来参加一个活动，如果你有五个转介绍的体系同时在运作，它可能带来 200% 的增长，我还用了直邮的词，我还可以用很多种不同的方法，有很多不同的方式使用我们的信件，你可以把它寄给你的潜在客户，也可以写信给你的客户让他们进行确认，另外你也可以给一些不再买货的客户发信，你可以用信件来保留你的客户。我们再转回到刚才中文的图，如果大家能理解这张图的话，如果你的业务不只是基于一个支柱，而是五个、六个甚至

八个支柱，可能你的业务增长能够是数倍，给你带来很多业务上的增长。大家有参军过吗？在军队里面有一个理念，明天我们也会学，也叫做兵力倍增的效应，这是什么意思？比如我们打仗的时候，有一个国家在攻击另外一个国家，它可以通过几种不同的方式，比如空袭，也可以通过水陆进行袭击，它可以通过卫星等，可以通过不同的方式进行进攻，它们并不在乎哪一种能够帮他们打败敌人，而是同时运用几种不同的方式。如果你能够攻入，就好像如果我们能够进入我们的市场，影响我们的市场，如果你能够通过十种不同的方式进入我们的目标市场，可能你能够销售的量是原来的九倍。我一个月之前在看一部电影，这个人要敲一个石头，他们用很大的锤子去敲，什么结果都没有，敲了很多次没有结果，最后石头破了。现在我们要休息，我们希望大家遵守刚才的诺言，因为我们希望大家能够利用我在过去这么多年积累的经验，如果你希望能够成功，如果你希望你花钱来上我的课并且有作用的话，你可以把今天下午所学到的理念进行沟通，然后再回来，不要坐在原来的桌子上，15 分钟以后请大家回来。

主持人：我们用热烈的掌声谢谢杰·亚伯拉罕！15 分钟以后我们再次来到会场。

（茶歇）

主持人：让我们以热烈的掌声有请郝敏儿老师进行下半场的主持。

郝敏儿：谢谢！我再次问候最有能量、最优秀的企业家们，大家现在好！各位是否认同这句话？曾经有人这样跟我说过，长相决定行情，后来我纠正了一下，其实我们长相没办法改变，但是可以改变我们的表情，所以表情决定行情，你们认同

吗？在座的各位，想想今天杰·亚伯拉罕在台上非常用心地分享，我们中国是礼仪之邦，有朋自远方来不亦乐乎，现在我们要调整一下表情和状态，因为在座的各位，你们知道吗？你们是喜欢跟一个有激情、有活力的人交朋友，还是喜欢跟一个半死不活的人交朋友？你们知道吗，我发现很多人成功都是因为他状态很好，无论是走到国外还是国内，我走到舞台上经常跟大家说，我们不要比能量、出身，我们比一比状态，我们都是平等的，在座的各位，让我们拿出更好的状态，好吗？在座的各位，亲爱的朋友们，你们知道吗，如果每一次老师在台上和大家做互动的时候，大家回应的声音代表着一个人的素质，代表着你的幸福指数和快乐指数，你们认同吗？大家的回应声是不是还可以更大一些？掌声送给自己！在座的各位，我们用五分钟的时间跟大家分享一下，如何让我们的学习效率提高五倍的方法，你们想要学习吗？想要的话，大家这样的状态，没有掌声，我很纠结。大家此时的状态勉强可以分享一点点而已，其中有位非常有激情、活力的呐喊声，今天你的掌声、呐喊声不是给别人的，而是给自己的，证明你现在还健在。有些人好像是活着，其实可能二、三十岁已经死了，所以状态一定要更好一点，我要分享的你们准备好了吗？

我要分享的第一个秘诀，人是由什么组成的人体？是由细胞组成的，细胞最小的分子是什么呢？有人听说过原子吗？原子是什么？大家有没有听说过核武器，核武器之所以这么厉害，是因为两颗原子相互撞击产生 13 万吨黄炸药的威力，人体内有多少原子？你们是不是觉得本身能量无穷？很多人会说为什么我体内有这么大的能量，我却感受不到？原因很简单，我说了是两颗原子相撞以后产生 13 万吨的黄炸药，但是你体内的原子待在那里一动不动，假设你的老公天天看到你这样的表情，就好像拍恐怖片，老公都不愿意回家了。所以让我们的状态更好一点，首先我们需要让体内的原子开始发生碰撞和撞击，产生无穷的威力，好吗？

第一个方法，大家伸出我们的双手，使劲地感受一下，我们开始手掌相互撞击，我说停再停，非常用力！停，在座的各位，能感受到吗？此时此刻你的手掌麻麻的，手掌有一种能量，此刻你体内的原子开始发生碰撞，将要产生无穷的能量，如果你每次能给台上的老师时不时发出这样的掌声，只是为了一件事，就是激发你体内的原子产生无穷的原子，今天要给你们分享一个交易提升 50 倍的方法，就是不仅要有掌声，还要发出尖叫声，当老师讲得非常好的时候，我们要发出“哇”，掌声送给自己。接下来每一次老师和我们互动，我们要频频地面带微笑、点头，频频地发出尖叫声和掌声，你们鼓掌的时候手都举得特别高，双手举过头顶，继续有请杰·亚伯拉罕先生上台做更加精彩的分享，掌声有请！

杰·亚伯拉罕：你们的确是充满耐心的，我有两点需要说，好消息就是我现在讲课的次数已经非常少了，所以我也没有像以前那么多的警觉，我刚才讲话有些地方可能太快了，所以大家听起来比较吃力，我也希望大家在这个过程中，一方面要看屏幕上的幻灯片，另一方面要看自己的讲义，请大家开始听课。如果大家有任何地方听不明白，我们都会发出一些资料，在第三天结束之前再和大家介绍，从而保证大家都要听明白。还有一点，这个手册里有些东西是我希望大家阅读的，但是如果我们的幻灯片有时不对的话，有时候我说的太抽象了，翻译不容易听懂的话，我希望大家要去理解，其实我并不是在讲具体的细节，我讲的是宏观性的想法，我希望大家能够理解我们宏观的、总体的想法，总之我们探讨的都是一些很大的问题，而不是一些非常具体的细节。所以在这样的过程中，我希望大家能够扮演有影响力

的角色，因为大家可以影响到自己业务的业绩，大家可以变得更加有战略性。在这个过程中，这种努力越简单的话大家就会做的越好，所以刚才大家的有些地方吃力的话，我也非常抱歉，非常感谢大家的耐心。我并不是故意让大家学起来这么吃力，总之我一直非常努力地把这些非常强大的知识和技能传递给大家，从而让大家的业务做的更好，非常感谢大家的理解。

我和大家提到过，我们有三种办法帮助业务增长，除此之外还有三种另外的方法也可以让大家的业务增长，就是说在你掌握了这些基本的方法以后，还有三种更好的方法。第一，每年在新的市场上扩张，要深入新的市场，每一年都可以深入一个新的市场，在五年、十年以后你可能就会进入到五个、十个，甚至二十个新的市场，每年你都需要提供一种新产品或者服务，每年增加一种产品或者服务其实是很重要的，比如两小时以前我提到过，如果大家看看这三种促进业务增长的方法，它怎么能够让你更加容易地建立起与别人之间的关系，如果你把这些做好的话，就能够让你很好地开展你的业务，如果你增加一种产品或者服务的话，其实利润有可能是翻番地增长，所以每一年你都应该进入一个新的市场领域，并且要增加一种产品或者服务，这其实是非常好的一种做法，这样的话你就不用不断地打击你的竞争对手，因为现在你可以看到你自已创造出了新的机会，这样可以为自己打造新的、更好的口碑。除此之外，你也不用太担心你的存款或者贷款，因为你可以通过自己挣来的钱来促进投资或者扩大再生产，比如你收购一家公司的股份，你怎么付清你收购这家公司的资金？是通过未来挣的钱。这怎么做？首先这家企业的原业信任你，就是你要有好的口碑名声，这样的话他们才愿意让你接管这家公司，包括他们的人员等，这样你就可以帮助他们的公司做得更好，削减很多的成本，让他们取得更多的利润，这样也可以为你自己带来很丰厚的利润。我们也看到过美国有这些例子，有很多的企业曾经这么做过，当时企业的业主非常努力，因为他们的企业遇到了困境，他们在努力地挣扎着想要生存，而我的一些客户他们当时接管了这些企业，而他们接管这个公司以后，把他们的人也炒掉，把办公室也搬了，因为他们认为他们接管了企业以后应该有自己的的一套，包括他们的技术部门、管理部门等都这样。因为他们原来接管的这家公司是亏损的，但是后来通过他们的这样一种改造，有些原来亏损的企业在被收购、接管以后都取得了很好的利润率，但是他们收购的方法是这样的，当他们扭亏为盈以后，把利润的一部分给原来的业主作为收购的资金，这是非常不错的办法。总之，我们可以提高销售额，提高客户的购买频率和客户量，这样能够提高总的销售额，两三年以后就可以取得很大的进步，甚至更快也可以。

我们有这样一种非常强有力的问题，这个问题我想请大家问一下自己，或许大家已经看到过这个问题，我想提起大家的新思路。当你们扪心自问的时候会不会问自己这样的问题，这个问题是这样的，在过去你和你的公司是否在不必要的情况下，或者在我自己不知道，或者不是故意的情况下失去了我们一些本来应该抓住的买家，或者说交易的规模本来可以更大、交易的金额可以更大，但是却缩小了，或者说我们交易的频率本来可以更高，但是不知不觉地缩水了，或者说我们在这些客户的整个生命周期中本来可以取得更高的收益，但是没有做到，答案是“是”的，因为我们没有用到这些动态性的方法来实现最好的效率。所以大家一旦学会了怎么样成为一个卓越的企业以后应该经常问问自己这个问题，就是我作为一个企业的业主和领导，我是否让业务成倍地大幅增长还是在大幅减少？问这个问题就是问问自己取得多大的成就，你看到了多大的趋势，那些取得伟大成就的人经常看到的趋势就

是他们所做的一切都是成倍增长，他们让自己的能力成倍增长，让企业业绩成倍增长，让团队的质量成倍地增长，他们让自己创造出来的机遇和为员工创造的机遇都大幅增长，他们让自己的经验成倍增长，他们的客户数量成倍增长，他们让所有人和他们做生意的过程中得到的快乐成倍增长。而那些业绩大减的人他们通常会制造麻烦和问题，他们让人感到不开心、不舒服，他们常把生意做砸。我们知道现在竞争非常强，我们怎么去面对这样一种状况？在这样一种状况下，我们必须关注自己到底是一个建设者，还是一个让业绩大增或者让业绩减少的人？可能我得太抽象了，现在我们看一下幻灯片。

大家看一下我们的手册，这样一个让业绩大增的人，他看下自己面对的市场就可以看到在交易当中能够创造附加值的机会，怎么样为行业 and 他们的客户、员工创造附加值，这样一种让业绩城北增长的人是看重流程的，包括采购流程、发货流程，包括生产、制造的流程，包括与人交流的流程，他们会在流程中找到方法把事情做的更好，让效率、效果更好，更加让人满意。这样一种让业绩成倍大增的人，他们不会停滞不前，他们会推出一些项目，但是这些项目并不是他们这个问题的最终答案，这只是一个问题的开始，就是说你回家以后怎么办？你怎么应对这些问题？这些大增者努力地推动自己对现状的理解，他们不断增强自己对现状的理解。这么说吧，怎么让自己的利润和业务大幅度地增长？如果你能够做得到的话就是一个让业绩成倍增长的人，具体怎么做我们稍候慢慢讨论。

刚才我也说过了，但是这里我再说一下，大家应该问自己这么一个问题，你能够倍增自己团队的激情、业绩、沟通、合作和开发技能吗？比如今天我们在茶歇之前我也提到过，你要么增长，要么死，这就是生意场上的现实，你作为一家企业必须要寻求增长，如果你的业绩增长，而人员没有增长也不行，你必须要让人员在你的企业得到不断的成长，不然他们会离开你的公司，总之我们每天都要关注这些问题，你作为领导怎样从战略的高度让企业实现优化和最大化，就是让业绩成倍地增长，这是让你们公司的所有人都想得到的增长。

下一页是关于卓越、出类拔萃。之前我也提到过，但是我现在就这个话题再做一个更多的介绍，因为这是一个很基础的话题。我今晚给大家布置作业，就是会议手册里的，如果大家今晚不做作业的话就会有问题了，明天学到的东西就不够多了，因为我们明天学的东西会是很具体的，并且明天我们在解释这些问题的时候，还有应用这些知识的时候，都要基于今天的出类拔萃或者卓越的理论、原理，所以今晚大家必须做准备，大家要对卓越和出类拔萃有很深入的理解，否则明天的课就会不太容易理解，无法对企业形成最好的效果，我现在就来介绍一下。

大家手上都有手册，我这里也有，我简单写一下。这是一个非常重要的要点，我现在还想找一下 JT，需要把这个要点向大家解释得很清楚，这是一种先进的战略，所以我需要着重来讲。我想向大家介绍一下我们做得怎么样？同时我也想说一下，在这本讲义中可能有些东西没有涵盖进去，我接下来会进行补充，所以大家不仅要看讲义，还要听我说，如果我说话太快的话有请翻译提醒我说慢一点。出类拔萃的先进战略其实是非常先进，我先简单介绍一下。比如很多年前我有一个客户，我从他们身上学到了太多的东西，比他们从我身上学到的要多，当时我给他们付钱了，我一方面为他们提供咨询服务，一方面给他们付了五千美元，因为我一方面可以学习他们的方法，可以了解他们的战略，可以探索他们的业务，可以和他们的员工进

行面对面的交流，了解他们怎么想、怎么做事情的，我为什么这么做？因为他们处在竞争非常强的行业中，虽然竞争非常强，但是这家企业还是比他们非常密切的竞争对手的规模要大两倍，他们取得了 300% 的增长，所以他们提高了他们的盈利，他们是怎么做到的？实际上我先了解他们公司的一些做法，然后进行了研究，同时我也研究了这样的一个出类拔萃的先进战略，卓越这个概念实际上是市场对你的看法，唯一的逻辑和可行的选择，因为你要超越市场的其它竞争对手，你要满足你客户的需求，同时你能够表达他们到底需要什么，比如你能够对你的客户有更好的理解，他们有什么想法和感觉，你有相应的能力来满足他们的需求，同时也能够向市场传递，你能够满足他们的期望，要达到卓越，实际上也是告诉你，在市场的眼中你是什么样的形象，不只是说分享一些信息，也不只是说你提供一些产品和服务，而是说他们是最受信任的顾问，他们所提供的这些建议也是他们愿意出钱去买的，因为你只有经营投资才能够取得效益，你为他们的福祉进行投资，你为他们生活的改善进行投资，如果你能够达到卓越的状态，你能够把一个买家或者是一个客户变成一个非常好的合作伙伴。我们大家都把买家说成是客户，我不知道在中国用什么字典，我们在美国用韦伯字典，里面有一个定义，如果你查一下“顾客”这个词，在韦氏大辞典里你会看到是“购买你产品或者服务的人”，但是“客户”更多的是关注客户的福利和福祉，所以说他们应该把你作为非常受信任的顾问，你要能够帮助他们保护他们的财产，同时能够给他们提供最大的利益，当然这取决于你卖什么，比如说你的业绩、他的快乐，但是他们买的不是东西，他们买的是结果，就是你给他们提供的结果。我们在一本书上曾经讲到，他们买的不是产品，他们买的是所提供的结果和好处，如果你去一个五金店买东西，你买的不是电钻，而是要打一个孔，但是我们要想想，你要能够做到出类拔萃，因为你要做到出类拔萃的话，你才能够控制你和客户之间友好的关系，你必须获得客户的信任，怎么样能够成为客户信任的供应商？我来解释一下。

第一，你必须传递和代表他们的同理心，就是你为他们要做什么样的事情。比如我理解你的处境，我理解你现在所经历的事情，也就是和其它人能够建立共鸣，你可以是口头的，也可以是你的一些具体行动，而且你这些行动和言语是远远超过其他人，因为你要做到卓越的话，就是你在销售你的领导力，要推销领导力，代表你永远要领导别人，你要承担你的责任，你要引导他们，成为他们的导师、顾问，你要给他们提供建议，而不只是信息。同时你要始终展示你理解他们的处境，这样的话他们才能够信任你，因为信任是所有一切东西的基础，你可以通过言语和行动来表示你非常理解他们，你比其他人更了解他们的处境。比如如果我和你们说我不知道如何来启动一个业务，你可以动用你身体里的每一个纤维、细胞，你可以投入一些资本来增长你的业务，但是结果并没有奏效的话，就显示你并没有得到你想要的结果。但是如果我增加一点希望的生机，你会说我知道你比别人更加努力，但是会有一个更好、更便捷的方法，能够让你获得更好的结果，所以我使用了一些同理心，这样的话我能够理解我一些客户的心情，你体现出了你的同理心，就是表示我能够理解你的心情。要卓越最重要的是希望你的市场能够有更多的专注，你能够非常清楚地看到市场上的处境，你能够理解他们，因为理解他们更多的话，他们的信任也会更多，我们的生活就是要获得信任，这样的话他们才愿意和你做业务，如果他们不信任你的话，我可能会心怀疑惑，因为我如果能够专注，能够更好地理解我在做什么，我能够看得更加清晰，我可以让大家更加清晰地理解以及你们现在所处

理的真实情况，而不是说感到非常受挫，如果你能够讲得很清楚，他会觉得你不再是非常咄咄逼人。比如我们有的时候可能有很多的选择，我们怎么做出最好的选择？对当今的世界来说，我觉得和中国的情况应该没有什么区别，一般你要克服三种竞争，因为现在的客户比以前拥有更多的知识，和过去完全不一样，他们比过去拥有更多的产品和知识。二是你的竞争对手不希望你很特殊，他希望和你一样，他们甚至要超过你，比如我们的买家有三个非常好的选择，因为现在市场上有很多其它的选择，他们可以买很多其它的解决方案，另外他们也可以什么都不做，你要克服所有的问题，在你的战略里了解这几种问题，你最终要解决这些所有的问题，这样的话你才能做到出类拔萃，他们有一个明晰，才能拥有一个力量，等他们理解了为什么有些事情可以奏效，有些事情不能够奏效，有些事情不能让我的业务出现增长，突然之间我有了更多的信心，但这种信心也能够带来信任，信任能够让人做出一些行动，大家明白我讲的内容吗？因为这是一些非常基础的知识，你不断地推广你的领导力，不是一些独裁专制的方法来引导别人，让别人跟着你走，而是要让他们崇拜你，能够愿意让你引导着他们向前走，如果你要引导你的客户，引导你团队的成员，你就要做到出类拔萃，很多人不相信系统，他们不信任他们的竞争对手，他们不信任广告，所以你必须能够认识到，实际上现在的人们，通常他们不信任很多东西，所以你要做到出类拔萃，才能克服这样的不信任。你要怎么做？你可以把你的观点和他们分享，你让他们能够做出结论，而不是说你直接把结论告诉他，而是和他们分享，你可以把你的观点和他们进行分享，你可以说我有一个观念要和你分享，希望你能够看到一些现实的因素，我可以直接说答案，但是这样的话我就没有办法帮助大家走完理解的过程，因为不是说我需要非常精确的理解，而是你需要非常精确的理解，你理解了以后，你自己可以得出结论，比如我们可以这么做，让我来告诉你为什么要这么做，比如这个方法比其它方法要好十倍，比如这个方法能够应用到你的行业里，你可能会在情感上信任我，大部分人不知道什么是关注，我非常抱歉，我刚才没有提前检查我们的讲义，所以造成了一些困难，但是如果我至少做好了我的工作，你今天晚上回到酒店房间的时候，你会说“我终于理解了我的业务应该怎么做，我理解了事情之间的关联是什么，同时如何来利用它们”，关于怎么样去服务客户？在客户方面，当你有了卓越性，当你出类拔萃的时候，你的关注点就完全不同了，因为那些不出类拔萃的人，他们通常的情况是这样，他们会过分地关注其它的一些东西，这样一来的话，他们就会过度地关注那些他们不该关注的东西，比如他们想要成为世界上利润最高的公司，或者世界上最大或者增长最快的公司，这成了他们关注的焦点，或者他们想要成为世界上最受尊敬的公司，他们过度地迷恋自己的公司或者金钱，就让他们在竞争中迷失了方向。但是当你出类拔萃，当你卓越的时候，其实你是不一样的，你以一种开放的态度想要去追求卓越，想要出类拔萃，这样你所热爱、所关注的并不只是公司本身，或者是你的产品，而同时你还会去热爱市场，愿意服务这个市场，也希望能够在市场上更好地提供服务，你希望能够更好地关心市场上的人们，为他们提供更多的支持、产品和服务，更好地帮助他们，这样一来你在市场上就会产生独特的能力，因为你关注了这些东西，所以自然而然会得到奖励，你得到的奖励就是市场给你带来更好的客户忠诚度和更好的利润，还有让你的团队、供应商等各方能够更好地成长，并且对你更加忠诚，同时能够让你的客户也过得更好，因为你为他们提供了更多好的东西。

换一个角度来看，当我们提客户这个说法的时候，我们说到的并不是一一些人，

并不是那些向你采购东西然后付钱的人，我们说的客户同时也是我们给他们付钱的人，因为为你工作的人也是你的客户，那些从你供应商那里买东西的人也是你的客户，包括帮你管帐的人也是你的客户，他们都是可以出类拔萃的，他们都可以统一步调地一起进步。比如曾经有一个例子，在古代曾经有一位军事将领，他说军队必须要有统一的士气，就是大家必须要有统一的愿景，统一的理解，这样才能步调一致地开展工作，所以一家出类拔萃的公司和一位出类拔萃的领导必须要有一个愿景，要把大家的想法统一在一起，这就好像是一种远征，因为我们去转型我们的市场，需要去拓展我们的市场，需要和原来没有打过交道，没有服务过的人和企业服务，让你们的成为最好的服务他们的企业，无论你们的产品是很高端的，还是是一些价格比较低廉的，总之你们要为客户提供很好的产品和服务，当你有了这样卓越的特性，当你出类拔萃以后你就能产生很好的影响力。比如我在讲师休息室里面的时候，我感觉到我希望大家都能够好好地学习，我希望大家努力工作，能够得到好的回报，我希望大家在未来能够取得你们的努力所应该带来的成功，我希望在座的所有人都能够成为伟大的人，都能够为社会、为市场做出贡献，这一切都是要求你们要出类拔萃的，一个出类拔萃的人负担着更重要的责任，他肩上的责任更重大，并且他有优先的权利，因为他有这样一种权利在市场上提供服务，能够比自己的竞争对手做得更好，这并不是说把你的竞争对手逼得无路可走，只是说你可以让顾客能够更愿意来你这里采购，因为你们更关心他们，因为你们提供的产品和服务更好。

我再说另外一个观点，这也是非常重要的。当你出类拔萃的时候，这就是一种非常有意思的情况，因为在这种时候，你就肩负了一种道德的责任，你的客户应该去采购最好的产品，而不是采购质量更差、价格更贵，或者说买得更少，因为你的这样一种道德责任让他们应该买价格最好、质量最好的产品，并且经常买。举例来说，假设我是一个企业的业主，这家企业是出售瓶装饮用水，我向一家酒吧卖我的瓶装饮用水，有一天有人进了酒吧点了一杯水，这有两种可能性，一是直接端水给他，然后让他付钱，或者说我出类拔萃的话，我就知道每个人每天不止喝一杯水，要喝八杯水，因为这是人的生理所必须的，因为这样才能让身体健康，才能让体内的新陈代谢继续持续下去，让自己的大脑和身体维持健康的状态。我怎么保证去酒吧的客户知道这点？如果我只给他一杯水，他另外七杯水在哪儿喝我也不知道，我就应该关心他每天另外七杯水在哪儿喝，我不应该忽视他身体的补水和身体机能。如果他今天来买了一杯水，但是明天、后天都不来喝水了，我其实也需要关心，需要知道他是否每天都喝足够的水，无论他是否来我这里买水，总之我对他负有道德上的责任，这就是我需要关注的焦点，我需要告诉他需要什么，我需要的可能并不只是他的反馈和回馈，因为我已经有了太多成功故事，总之我们需要反馈意见，是因为我们之间有这样一种联系和责任，所以我们需要把自己的信息传达出去，这就是我的出类拔萃之处。比如在我们的讲义上我也告诉大家应该这么做，比如在这个星期，我来这里上课，我上次来中国上课是两年多以前，在最近的两年当中，我的经验和眼光又有了成倍的增长，我的理念、知识增长了很多，同时我的方法也有了很多的提高和优化，这可能是大家不知道的，因为这是我自己做的，比如我的幻灯片，可能两年前和现在都不一样，但是哪怕我两年前的教材拿出来，大家觉得已经够好了，但是其实在过去的两年我做了很多，比如这次讲课我加了一些幻灯片，很多地方都有修改和改进，这个大家可能不知道，但是可以更好，大家在开展业务的时候也要做到出类拔萃。

总之，要出类拔萃，关键之点就是要形成能力，要非常清晰地传达你们的观点，并且要形成非常清晰的思维和非常明确的做法，从而帮助那些正在挣扎，正在遇到困难的人们，生活当中充满了各种各样的问题，我并不想说得太哲学，但是不管怎么说，生活只是简单的部分，一个基础的部分，一个就是解决问题，而解决问题很多人经常不会说，还有另外一种，就是帮助人们实现原来没有认识到的机遇和成就，还有就是要理解人们的感受，理解人们态度，而有时候他们这些情感和态度是自己都不太明白的，只要你理解和帮助他们的话，你们也会得到相应的回报，因为在这个过程中你为他们提供了良好的服务，帮助他们解决问题，帮助人们抓住一些机遇。要做到这些，第一点就是要去了解人们，通过语言交流了解人们想要解决什么问题，想要逃避什么困难，因为你在做销售的时候，假设你是卖冰淇淋的，你首先要知道，你可能会想要告诉客户，我希望通过冰淇淋帮你消除压力，让你的一天变得更加快乐，或者给你一个更快乐的童年，或者让你得到更多的欢乐，而且你要知道你这个信息传达出去以后他们有什么样的感受，这样你就实现了出类拔萃。下一步就是以你为本的理念，这不是和你或者我相关的，是和外部相关的。在我说话的时候我也非常真心的在每次和每个人建立联系，但是不太容易，因为一是我不会中文，二是有的时候我说话太快了，翻译有时候跟不上。三是我的幻灯片有些地方比较乱，而且大家都是来自两百多个行业的，我怎么和大家建立联系？总之我还要建立这种联系，但是我关注的是外部，并不是我自己，而是你们每个人。在这次课程结束的时候，如果我一切都做的顺利的话，我的目标并不是让大家去鼓掌，我的目标是让大家回到自己的公司，去做一些有意义的事情，因为大家在这里学到了知识，大家回去应该把这些知识加以利用，通过这些知识和行为改变人们的生活。

我想通过使用我自己去帮助你们，而不是博得大家的感谢，我是希望大家真的能够通过这些知识出去做事情，能够对未来充满更好的希望，应该知道怎么样帮助人们过上更好的生活，帮助人们解决问题，因为你们的公司在未来可以更好地做这些事情。我刚才也听到了一些在座人的说法，他们有些人业务做的非常好，销售额在第一年达到几百万，我也和很多销售额上千万的人交流，所以我这样一种充满希望的态度，并不是觉得大家能够做，而是觉得大家会去做，因为这是你们的工作所在，如果你们也对市场充满希望的话也会做这样的事情，当你和别人交流的时候，你是出类拔萃的，你会帮助他们应对这些问题，比如买衣服的时候，希望自己看起来更美丽、性感，如果你是卖健身器材的，他们买是因为希望自己更健康，所以你卖的不只是产品，而是解决方案。当你出类拔萃的时候，你会尽量多地使用这些技能，去和未来建立起联系，关注未来的步伐，这并不是是一种关注过去的做法，就是说你会帮助人们看到一些未来可能会出现积极结果，只要他们选择了你，选择了你的产品和服务，这样他们就能得到积极的未来，他们的生活就能变得更好，他们就会产生更好的感受，就会变得更美、更帅，你这样并不是很做作地去做，而是真诚地去做，因为你真心实意地相信你能够产生这样的影响力，帮助他们改变他们的未来，这是非常重要的，你的信息，不管是广告还是电话，还是目录，或者是宣传册，电子邮件、网站，或者是一对一的咨询、讨论，你的信息要有意义的话，必须能够产生一些影响，如果它没有产生影响，没有对你的客户产生影响，他们没有采取不同的行动，那就完全没有价值。爱因斯坦曾经说过，“有些东西向前进的时候才会有事情发生”，当然我们的影响不只是欢笑，而是让人们能够真正理解，能够让他们有更多的意愿去采取一些行动，如果你不做出承诺要做到出类拔萃，那你就

没有理解我们在接下来两天课程里将会讲到的强大魔力。我们希望一个问题要找到一个解决方案，有的时候更多是情绪化的，不是理性上的，比如我们要多赚钱，比如你非常努力想要赚更多的钱，但是你一天工作十个小时，你花很多钱做广告，但是你还是搞不明白怎么提高你公司的绩效，这是非常情绪化的东西，不是很理性的东西，如果你想要做到出类拔萃的话，你就不能是非常情绪化的，你必须让人家确定他们会采取一些行动，能够做出非常积极的行动，这也是我之前介绍过的一些概念，能够帮助你更加容易地向前走，明天以及今后的两天我们会讲很多，比如说我们提供一些难以抗拒的优惠措施，因为很多人会提供一些可以抗拒的优惠政策，人们希望感觉好，希望对他们的决策感觉好，也许他们做的不是最好的决定，也许不是最好的解决方案，他们会有一两件事情，有的时候他们不愿意做出承诺，有的时候他们可能想要退货，或者是想要取消，他们不希望继续他们的业务，当然你不希望这样的事情发生，所以我们要理解，今天晚上你们还要看一下这些讲义，我会给大家一些作业，所以你要问自己一个非常重要的问题，广告、销售的方式、宣传册，如果你是接受方的话，如果你看到这些东西的话，它能够鼓动你去买他们的东西吗？如果你连自己都说服不了的话，还怎么去说服你的客户？实际上大部分人都是纠结在一个错误的问题上，我怎么样才能让别人从我这里买东西？实际上你要回答的一个问题是，我能够给我的客户提供什么样的价值？能够让他们确定我是他们最好的选择，所以最重要的是我们能够给客户带来的价值，不是你怎么想，而是我想要什么，如果你不理解这一点的话，我给大家一个很好的例子，如果我说我在上海市区看到一个非常漂亮的女人雕塑，我问了这边的很多人，他们觉得非常可笑，他们用形容词的话都说她很高、很漂亮、很苗条，有些人说线条非常美。我说我吃了一个最好的晚餐，也许是意大利餐，也许你吃了蜗牛，每个人都有他自己的理解，所以对市场上的产品，每个人都会有他对价值的理解，我们有责任去探讨每个人对产品的期望，他们对价值的期望，我们要理解他们对价值的定义。这个我不应该再多讲了，今晚希望大家能够好好看一下，做好准备。

现在我们来看一下，在接下来 15 分钟时间里我有一个事情要做，大家把桌子分开，比如一张桌子分成两组，大家可以讨论一下今天学到的东西，你们有些什么样的疑惑都可以讨论一下，大家也可以想想最重要的，可以实行的一些方案，可以是关于你的业务，或者是你的客户，或者是和你的营销相关的，这些想法也许是你进入这个房间之前没有想过的，也许你还不知道如何充分地利用这些原理，但是如果你和大家进行讨论的话，能够扩展你的眼界，我希望每张桌子分成两组，每个人都分享一下他绝大今天学到最重要的内容，我希望接下来 15 分钟大家做这件事情，然后我们再总结一下，如果桌子有十个人的话，我们可以分为五人一组，否则大家相互也听不见，你要确保大家相互能听得到，大家可以相互讨论，比如这是我听到的内容和我的理解，我希望很多人会得到很多不同的理解，如果你开始分享的话，实际上你会看到一些不同的可能性，不同的诠释，现在开始做一下，看看会有什么样的结果。

现在我有一个要求，我想告诉大家，我非常喜欢大家热烈的讨论，我也想知道有没有相互之间学到非常好的想法？如果你想要，我们可以再做一次，如果你们愿意的话，我们可以选五到十张桌子，请这几张桌子的人分享一下他们最重要的认知，每张桌子选一个代表，希望大家能够听到十到二十个不同的想法，在大家走之前，但是可能需要在二十分钟的时间完成，大家想要再试一次吗？是还是不是？我们来

选 12 张桌子，1/3 的桌子要选一个想法，我们可以选一个想法，选一个代表，我们把话筒给他，让他来分享一下他的观点。现在已经分了桌子了，第四张桌子要站起来选一个人，使分享一下他们最大的认知，我们会把话筒给他，但是要非常快地分享一下，而且要非常清楚地分享，不是扯开去，你来选桌子。

主持人：现在每一张桌子选出一个人，然后你们两个人里面选一个人，选出一个主意最棒的。

杰·亚伯拉罕：你来选，每张桌子选一个代表，他可以站起来非常快地分享一下他们最重要的认知，不一定是他们自己个人的，而是他们整个小组的，我们现在就开始做。

嘉宾：每一桌选出一个代表，准备好了以后马上站起来，但是这个分享必须要非常简洁、明白，就是那种掷地有声，说出来以后让大家都明白。

杰·亚伯拉罕：我们再来一次，桌子有两边，可能这边不知道另外一边桌子人的想法，或者说每个桌子选一个，因为桌子分开了，两边相互不了解，所以每边选一个人。

主持人：现在从第第一组开始。

嘉宾：大家下午好！我先自我介绍一下，我有双重身份，我的名字艺名叫阿远（音译），你们可以到百度搜索，2009、2010 年我参加中央人民电视台全国创意比赛得了第一名，我现在做两份工作，一是中国最大的家装企业，科宝的总顾问，我的第二份工作，中国现场团购创始人。今天来到现场，非常感谢亚伯拉罕先生，我在现场领悟了三样东西，最厉害的一点，亚伯拉罕老师今天告诉了我，千万不要去做销售，因为平时我们都是在做销售，销售就是寻找目标客户，我们要做行销，行销就是让客户找我们，你要设计与众不同的服务，让客户满意、惊喜，谢谢。

嘉宾：亚伯拉罕老师今天讲的最多的一点，让我感受最深的一点，就是战略性，而不是战术性，这一点我感觉到亚伯拉罕老师和其它老师有不一样，其它老师讲得更多是战术性，亚伯拉罕老师讲的是战略性，我想这是销售的哲学，而不是销售的科学，是这样区分，这里有很多的东西可以展开，高度总结就是这样。

杰·亚伯拉罕：我要简单点评几句，请大家的信息尽量密集，而且我同时想提醒一下，今天是最不容易的一天，因为我们在互相适应，我们的幻灯片还需要磨合一下，但是不管怎么说，明天和后天我们会有更多具体的东西，我们会对一些话题有更加哲学化的理解，现在请下一位发言。

嘉宾：各位企业家好，我是今天上午分享转介绍超过 80% 的人，我的感受也是我正在做的，就是认可，我对认可的理解是这样的，首先软件上是对人品、产品和服务的认可，只有了这些认可，你的销售就会完成，大家认可吗？谢谢！

嘉宾：大家好！我想分享的就是老师刚才说的出类拔萃，如何做到一个出类拔萃的领导？以及不是出类拔萃领导的区别？想做到出类拔萃的领导，首先要具备的就是影响力以及领导力，还有他的思维和战略，如果不是出类拔萃的人，他就会在金钱上迷失方向，我姓王，叫王中花，倒过来叫花中之王，做形象设计的，您的形象价值百亿万，需要的可以找我。

嘉宾：我是博参（音译）国际香港控股公司的，我今天最大的收获是，我们通常是帮助产品找顾客，今天学到的是帮助顾客找产品，发现需求、满足需求，并且转介绍，谢谢。

嘉宾：大家好，我今天听亚伯拉罕老师说的话，我觉得有一句话想要分享，以前都听说过“上半夜想别人，下半夜想自己”，但是听了亚伯拉罕老师的演讲，我觉得应该调过来，整个晚上都想着别人，想着你的客户、你的员工，多想别人，少想自己，收获会更多一点，谢谢。

嘉宾：我是亚伯拉罕的第一期学员，其实我学了之后体会非常深刻，我们去年在北京大学策划了一个项目，我们当时收费是 69 万，第一期学员我们就收费 3700 万，为什么第一期能够有这么高的价格？是因为我们用了杰·亚伯拉罕的营销策略，一个卓越的产品和营销组合，谢谢。

嘉宾：杰·亚伯拉罕老师好！我是张满强（音译），来自厦门，我昨天听到有杰·亚伯拉罕老师的课程，昨天才报的名，今天最大的收获，老师说不增加客户可以让你的业绩提升，就是增加你的产品，这块对我的印象很深，谢谢。

嘉宾：大家傍晚好！我来自江苏淮安，我们开国总理的故乡，我们是做生态型园区的产品，但是兼顾一些服务，今天我听培训讲师讲的，给我比较深的感受是要改变我们的价格体系和产品体系，因为对于我们的园区来说，我们的产品太单一，我分享这一点，谢谢。

嘉宾：大家好，我今天学到的帕台农神庙，我觉得很好，我觉得老师的每一个案例如果经过自己悟透，然后形成一个柱子，我们的销售有的那么多柱子支撑的时候，我们的销售一定会越来越稳定，一定会越来越好，谢谢。

嘉宾：我是来自广东佛山的，刚才分享的帕台农神庙法则，不要是单一的销售，只有一种途径，通过帕台农神庙哲学，多搞柱子，多开渠道，就能够拓展很多的业务，再通过卓越和出类拔萃的法则来实现它，谢谢。

嘉宾：大家好，我是尊领天下（音译）的，我的想法是追求独一无二，谢谢大家。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕先生，我是你的超级粉丝，我曾经通过用你的策略，置换了宝马和保时捷，就是用你的策略，所以是你的超级粉丝。但是我今天要说出很多人心里的困惑，我今天下午听下来，你一直在讲出类拔萃的策略以及如何用三个方法，其中的第二个方法就是增加产品和增加服务，里面有十个方法，第三个是收购和并购，其中又有十个方法，只不过是一概而过，第一个方法类似于这样，我整天听下来，可能我有些笨，我听下来感觉有些乱，我建议亚伯拉罕先生在讲这些的时候多讲一些案例，理论方面少一些，其实我发现你讲的很多东西，你写的一本书非常好，叫《发现你的销售力量》，我曾经买了很多本送给我的朋友，他们也觉得非常好，而今天我们的企业家来这里，希望你分享更多的策略，但是出类拔萃的策略我们没有听到，这样讲可能对老师不是很尊敬，但是是在场大多数企业家的心声，大家认同吗？我是来自上海天敬（音译）的，是专门做水管的，和很多汽车公司整合，如果需要的话可以找我来整合，谢谢。

嘉宾：大家好，我是来自沈阳的齐宝海（音译），我今天收获最大的是帕台农

神庙的哲学理念，更加坚定我们如何在自己的企业当中更深入地运作。还有一个最关键的一点，让我更加坚信卓越和出类拔萃给我们带来的信念，谢谢。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕先生您好，我是来自陈安之训练机构的李亮，很高兴参加您的课程，今天我学到一定要通过各种各样的方式让客户进行口碑宣传，因为我们做培训的这块，很多时间都在大量地开发客户，而我现在觉得，我们现在要调整策略，就是要大量地做好我们的服务，通过客户给我们转介绍，让我们的业绩倍增，这是最省力的方式，谢谢亚伯拉罕先生。

嘉宾：大家好，我是来自深圳的，主要是做上市融资的，今天学到最有收获的就是口碑战略，我感觉我们在开发客户的时候成本很大，而转介绍的成本最少，老师说有 93 种方法，我相信在这个世界上 930 种都不止，我坚定明天的课程会更精彩，我晚上会多想想方法，并且我们同学之间的互动和交流是最好的方法，谢谢。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕先生，我是上海里欧多（音译）的总经理，我非常期待，因为我们现在正在做转介绍的工作，我是贵州人，我们在做贵州茅台酒，我们是通过品酒会，已经有几百人品尝我们的酒，也有很多人做转介绍，但是我期待亚伯拉罕能把转介绍的系统让我们知道，这是我希望的，也是我们在座企业家所希望的，谢谢。

杰·亚伯拉罕：我简单说几句。首先，我知道这些观点是非常重要的，我非常感谢大家刚才提出的要求，但是我也想说，当我们现在发言总结的时候，我想说一下我们的观点是不断发展的，是一点点建立起来的，的确，关于案例我刚才有很多的案例，我这次来带了非常多的案例和例子，明天我的确会和大家分享一些故事，但是我有些时候，比如这位提到了关于出类拔萃的案例，今晚我想给你们一些家庭作业，今晚你们有一个功课，就是有三篇文章要读，其中两篇文章解释的是出类拔萃，还有另外两篇是我谈到的一些观点。还有一个选做的功课，就是想请你读一下另外一个关于体系方面的文章，明天早上我们一早要来和你做的事情，就是请你讨论一下昨晚读了几篇文章以后的想法，如果你今晚没有读文章的话，明天就无话可说了，明天早上请另外几位同事和你一起讨论出类拔萃的问题，因为你通过今晚读了文章和故事，可以在出类拔萃和卓越方面有新的想法，我希望你独立思考，你今晚要独立阅读文章和思考，形成自己的观点，明天课程的大部分会是非常具体的，大部分会充满哲学性。关于刚才的口碑和推荐体系，明天结束的时候我们可能会再提到推荐和口碑系统，或者说星期六下午会提到，到时候我们会提到几种不同的方法，怎么样通过这些方法实现口碑相传，我们会提到在不同类型的业务环境下怎样做这些事情。总之，到今天我的目的是希望大家能够打开新的思维，能够更好地利用这些和原来不同的思维。我想在幻灯片上再指出我们有哪些部分是需要更加着重考虑的。

比如怎么样以更多不同的方法增加客户的数量，增加交易的量和交易的频率，总之，在这些方面我也有一些非常好的案例和故事和大家分享，力证这些理论，但是明天我还不会讲。在今天结束的时候，希望大家做哪些功课？如果你今晚真的做这些功课的话，明天你们的体验就会非常与众不同，如果今晚不去做这些功课的话，明早感觉就会比较差，因为明天你要和身边的同仁讨论你做完看了什么、学了什么，要在明天早上形成自己独特的观点，关于你企业出类拔萃的观点，所以我先说一些今晚阅读什么。比如今天午饭的时候请大家读了一些文章，但是大部分人没

有读。第 65 页，今天晚上大家回去的时候，无论是回酒店还是回家，请翻到手册的第 65 页，一直读到第 80 页，这些部分介绍的都是卓越策略，第 81 页到第 92 页介绍的是一些要点，而且在这些要点周围还有空的地方，大家可以去写笔记，另外一本教材，就是这本白色的讲义，里面也有一些部分是需要大家看的，第一个就是第 160 页，这是从另一个角度去阐述卓越策略，或者是出类拔萃策略，第 1 页到第 162 页，是我过去和一些人面谈做的访问，访问的是一些专家，而他的专业领域就是怎么样在市场上让你得到的信任最大化，让客户和团队对你的信任最大化，如果你做这些阅读的话，我也希望大家在阅读的同时写下两个东西，当你们有一个想法的时候，并不要只是写一个备忘录，同时多花点时间来写一下你明天需要做什么，关于卓越策略有三个方面的，还有一个作业是关于构建信任，如果大家今晚把这些功课做好，明早来的时候我们做的第一件事情就是再次做圆桌的讨论，讨论的话题就是卓越或者出类拔萃，还有建立信任，在明早的小组讨论中，大家就可以看到这些理论能够怎么样指导你们的实践，你们以怎样不同的方式来开展工作。我希望大家要认识到的最终一点，关于今天的课程最后给大家一点建议，我非常喜欢大家刚才的赞美之词，但是我们这个并不只是一个课程，而是一种流程、过程，在这个过程中需要打造大家全新的思维方式和做事情的方式，或者是做生意交易的方式，我们希望大家在市场上以全新的方式认识自己的角色和行业，就是让你们的世界观得到更新，你们对自己的目的，对行业、世界和机遇的认识都需要得到新的发展，我并不只是在这里讲课，给大家指令，不是这样的，我希望通过给大家做一些知识的讲解，比如今天知识点的讲解，还有明天后天的讲解，明天、后天会是更具体、更复杂的话题，比如一些具体的问题我们是怎么做的，我会和大家分享不同类型的话题，一些非常具体的知识，所以到星期六的下午时候，我们会让所有的可能性都进入我们的视野，到时候你就可以为自己的业务打造一个非常具体的行动计划，里面就涵盖了战略、出类拔萃、卓越，还有在你新的行动战略当中会涉及到怎么优化你的投资。

总之，今天大家都是对课程充满了快乐，充满了尊重和耐心，我也非常高兴看到即使在下午大家还是精神面貌很好。

主持人：我们再次把热烈的掌声送给杰·亚伯拉罕老师！还有一个事情要和大家讲，我今天一大早就讲过一个缘起，在 2008 年的时候豪哥听了杰·亚伯拉罕老师的一次课程，这四年中无时无刻都在想把亚伯拉罕老师请到我们的课程，今天亚伯拉罕老师再一次来到中国，我们首先把掌声献给豪哥，今天为了表达心意，由非常有效有限公司董事长陈帝豪先生上台给亚伯拉罕先生送一个礼物，以表达我们公司的心意，用热烈的掌声有请豪哥上台！

晚上

主持人：大家用最热烈的掌声有请杭州世华公司总经理翁志刚（音译）为我们进行下半场的主持，有请翁总。

翁总：各位亲爱的企业家朋友，大家晚上好！我们稍做一个调整，很多朋友还在赶来的路上，我们后面的朋友可以往前坐一点，后面的朋友起身一下，等一下我会和大家分享一个非常重要的观念。我们再一次整齐的问候，大家晚上好！各位企

业家朋友，大家晚上好！谢谢各位！在我们邀请下一个老师上场的时候，我和大家分享一个重要的关键，前几天我去参加一个国学的课程，这个老师和我们学员分享，他说人在追求的方面，终极的追求其实是影响力，怎么样能够具有影响力？从影响身边的人开始，从你的热情、状态去影响，如果你自己都不能影响自己和身边的几个人，怎么才会有长远的影响力呢？所以说我们如果要重要的影响力的话，首先是影响自己，让自己保持一个热情的状态，所以说看看现在的笑容有没有露出来，同时你自己具备了好状态的时候，开始影响你身边的人，给大家一个机会，和我们同桌的朋友，和身边五个以上的朋友握手，告诉他们你的状态很好，谢谢，露出你的笑容，和他们说你是我的贵人，这样你的好运自然就会来。太棒了！我们是不是感觉现在放松多了？所以当我们放松的时候，我们能够吸收更多的东西，是还是不是？所以接下来就要保持一种良好的状态。同时和各位分享的过程当中要告诉各位，我平时参加各位老师的课程，我上过一个养生的课程，他说人一定要经常鼓掌，不是为别人而鼓，而是为自己鼓掌，因为手上有 76 穴位的反射区，所以给自己一个长命百岁的鼓掌，大家保持这种掌声，如果老师讲得好，就送给老师，如果自己的状态好就送给自己，再一次掌声鼓励一下！谢谢各位！

接下来有一位老师要和大家分享，我做一个简单的介绍，他是中国最著名的实战营销管理专家，同时是世界大师中国行的副主席，同时是本次课程的总顾问，同时是金丝猴食品集团公司的副总裁，他在进入金丝猴公司之前，金丝猴一年的营业额只有几千万人民币，当他进来之后，现在的营业额是 13 亿人民币，掌声鼓励一下。所以说他在营销方面有非常独到的见解和体悟，接下来有请他来和各位分享它的感受，在这之前我们通过短片对我们的老师做一个更好的了解，以帮助我们更好地吸收，有请各位观看短片！

(VCR)

翁总：谢谢，把掌声献给我们的 DJ。大家期待吗？各位把左手挥挥，把右手挥挥。用热烈的掌声有请郭树良郭总进行精彩的分享！

郭树良：谢谢大家！请坐！我不知道还给我搞了一个宣传片，把我搞得像老师一样，其实我就是卖糖的，和在座的大家一样，是做企业。我相信大家听了一天亚伯拉罕老师的课程，一定有很多的收获，亚伯拉罕先生的课程我听了四次，这次是第五次了，我觉得他的策略对我们企业的发展，特别是对销售人员非常重要，我做企业，我进入金丝猴这个企业已经将近 20 年了，今年已经是第 18 年了，我在基层卖糖果整整 11 年，11 年都是中国第一名，我卖的糖果加在一起，一颗一颗连起来可以绕地球 9 圈半，大家知道一年做第一名很简单，两年也可以，三年也还可以，但是坚持十年做第一名很难，特别是后三年我的压力很大，我想办法怎么样保持第一名，有幸从 2007 年开始走进亚伯拉罕老师的课程，他对我帮助非常大，我用了他很多的策略，所以持续不断地保持 11 年的中国第一名，2010 年中国食品协会给我一个称号，“中国糖果销售第一人”，这样的话我非常感谢亚伯拉罕先生。今天你们听了一天以后，有很多人没有感觉，和我第一次听是一样的，会听不懂，他的思想跳跃性很强，我相信你会越听越有感觉，到明天就不一样，后天就更不一样了，回去以后大家坐在一起分析、交流讨论亚伯拉罕的课程，我们的收获会更大。亚伯拉罕第五次来到中国，来一次真的不容易，他的要求比较高，他的生活品质也比较高，各个方面都比较讲究，他上台的时候，他穿的西服，不可思议，我没有见过这

样的老师，他带了 33 条领带，23 件衬衫，7 套西服，因为他对生活的要求特别高，他为了保证健康，从北京请来中医研究院的院长，又从上海请来两位剂师帮助他调整身体，所以为了让他愉快地和大家多分享一些东西，我们做了很多的工作。明显和前四次感觉不一样，他非常高兴，我相信后两天一定给大家分享更多的东西，他的性格是典型的西方人，他要求的東西必须按照要求的来做，比如后面的背景板，我们已经做好了，昨天晚上他看了以后说不合适，就立即换掉，还好我们做了一个预案，昨天晚上我们到三点钟把背景板换掉了，就是为了他感觉好，尤其是过去我曾经听了四次课，因为我是做营销的，我非常敬佩他，非常崇拜他，我不仅是想听他的课程，而且非常想和他拍照，但是四次我还是没有，这一次终于把他搞得很高兴，我和陈帝豪老师说，能不能想办法和部分学员合影？现在还在沟通，我不知道后来能不能沟通得好，如果沟通得好就感谢我们非常有效有限公司的董事长陈帝豪先生。

说起亚伯拉罕的策略，我想给大家分享一下为什么可以做 11 年的糖果销售第一名？第一点叫做名人见证，我是做糖果，我特别喜欢学习，因为我通过学习帮助我提升了业绩和生命的品质，我平时爱说一句话“学习是生命中最重要的事情”，当我一次又一次地走入学习的课堂，学习这些老师的理念，对我的帮助特别大。最重要的一条，亚伯拉罕讲的名人见证对我感悟特别深。我举一个很近的例子，我们今年办汤姆·霍普金斯课程的时候，我曾把我们的一个糖果，叫“三层冰心”糖，它是木糖醇做的，没有任何蔗糖，肥胖病人吃了也不会发胖，用了全世界最高端的技术，让周冬雨给我们做代言。汤姆·霍普金斯来的时候，我送给他两盒，他吃了这个糖之后立即给朱博士（音译）打电话，问这个糖是什么东西做的？把朱博士吓了一跳，以为吃出问题了，他说他的嗓子一个星期都不好，吃什么药都没有用，但是吃了这个糖果就好了，太好了，我说我的车上还有两盒，又送给他了。他讲完课以后就回到了美国，一个月以后他又给朱博士打电话，说糖果又吃完了，特别好，说我在美国所有店里都买不到，在中国也买不到，意思就是让他在中国买一点寄过来，朱博士就打电话给我，说汤姆·霍普金斯又要我的糖果，我就发了一箱过去。第二次我们举办马克·汉森课程的时候，朱博士又说这个糖果这么好，给马克·汉森也送一点，我说好，又送了两盒给马克·汉森，但是我送糖果的时候我就讲了前面的故事，故事讲完了，当场就有六个人要代理我的产品，还有两个要网上代理，这一次我又把它送给了亚伯拉罕，亚伯拉罕每一次来的时候都会不停地说这个糖果太好了，所以我这一次送的还是这个，就是这一个小小的糖果，这样的话完全用了亚伯拉罕行销的理念，叫名人见证的理念，你的东西好，谁来吃你的东西？你的东西好，谁来穿你的东西？谁来给你说，谁来给你做见证？谁来给你做转介绍？这个太重要了。我进入这个公司，这个公司的销售额只有三千万，十几年以后，我们公司去年做了 13 亿，今年会达到 15 亿，而且这里面有很多的策略是用了亚伯拉罕的策略。这个糖果大家可以品尝一下。

再给大家分享一个案例，我刚才说到亚伯拉罕穿的衣服和领带，细心的人会看到他每两个小时就会换一条领带，他来的时候带了这么多领带，在此之前我也做了一个策划，叶总（音译）做的是英国皇家手工定制的一个品牌，我说这么好的东西要让最高端的人穿。亚伯拉罕下了飞机以后，我就把他请到叶总的店里面，亚伯拉罕一看说这么好的西服和领带，一下子看中了九条领带，叶总说喜欢哪个就送给你，一下送的九条领带，亚伯拉罕非常高兴，本来说停留 45 分钟，结果买了将近三个

小时，亚伯拉罕戴上他的领带，今天一天已经换了四条领带，作为这种案例给别人分享的时候，这个太重要了，你看外面还有一个摊位，我看上午就有很多人来买他的东西，我穿的领带也是他的，这个就叫做名人见证和客户转介绍，这个就是亚伯拉罕最强势的策略。

亚伯拉罕还有一个策略叫做资源整合，他经常说 21 世纪是资源整合的时代，一个人的最大能力就是与人合作的能力，因为看到现在我们的企业不景气，我们的培训公司其实也非常不景气，在这种情况下，非常有效公司为什么喜欢、乐意当他的顾问和策划人？我觉得这几个人格局非常大，我给他出了很多策略，其实都是亚伯拉罕的策略，比如与人合作、资源整合的策略，这个公司来真的开始只有三个，现在有五个股东，就是利用这种方法把姜岚昕老师、易发久、林伟贤等中国有名的老师全部整合到品牌上，他的品牌是开放的，全部和别人合作，他就是用这种方式在这么困难的情况下，你看连续办了三场世界大师的培训课程，很多公司都不敢办，有很多成熟的公司也不敢，第一场办的是汤姆·霍普金斯，1300 多人，第二次办的是马克·汉森，是 1200 多人，这次是将近一千人，他用的方法完全就是资源整合。

另外还有一个策略叫做风险预算，亚伯拉罕的策略用在我们工作上效果非常好。我们公司 2008 年上了一个豆腐干，叫馋嘴猴豆腐干，从当初生产出来的时候没有人买，当时豆腐干的价格是多少？最贵的时候也没有到 17 块，我们一上市定价就是 24.8 元，翻了好几倍。我们就用了亚伯拉罕的策略，他们就说这个豆腐干有什么技术含量？包装也不比别人好到哪里，金丝猴有一点知名度，馋嘴猴没有什么知名度，凭什么卖这么贵？我就用了亚伯拉罕的策略，我说你一个档期 15 天的时间，你需要多少钱，比如是六千块的占地费，如果 15 天之内我的产品进来达不到你六千块的标准，我说给你加倍，给你一万二，你让我进来尝试一下，他一听这样好，达不成还有加了一倍的钱，这样的情况下让我进场了，进场之后我们有非常漂亮的专柜，有我们品牌展示，又有电视的广告，完了之后我又让促销小姐在现场促销品尝，等等用了很多方法，15 天之后远远超出他的要求，他非常高兴，最后我的产品在他店里留下了，他的连锁店全部让我进去了，这样的话把七块钱的豆腐干全部清场，消费者也感觉到好的豆腐干是 24.8，是这么卖的，差的豆腐干只有 7 块钱，无人问津。

我给大家分享一点，有一个卖火车票的黄牛竟然也用了亚伯拉罕的策略，在我们南京有一位黄牛，他卖火车票怎么卖？省内的要加十块钱，省外的要加三十块钱，永远是明码标价，不管票价涨得再厉害，他这个票价永远不涨，不管你要全国各地哪里的车票，打一个电话，把你的身份证报过去，15 分钟就可以搞定。这样的话，票定完之后就可以取票上车，坐完火车回来之后再给钱，太牛了，一年可以做三千多万。那么我们可以用这样的策略吗？太重要了。亚伯拉罕还讲了一个利他的策略，站在客户的角度着想。亚伯拉罕和我第一次见面的时候是在吃饭，他说了一句话，不要太把自己的产品当回事，一定要满心欢喜，设身处地地为客户着想，要有付出的理念，当你的利益和客户发生冲突的时候一定想着客户。我有一个朋友今天来了，他本身是卖珠宝，但是他就花大量的时间去做公益活动，加入了一个十字会，90% 的时间花费在这上面，这样人家越来越他的人格和人品，和他做生意的人越来越多，所以他 90% 的时间在做公益，但是业绩比原来做得更好。亚伯拉罕的这些理念用到什么地方，什么地方的业绩马上就会出来，这十几年我一直坚持用亚伯拉罕的策略，

刚才说了资源整合，资源整合用于这个时代，已经发展到这个程度，每个人的资源都是有限的，我一直认为每个人不管在上海或者在北京生活，虽然你生活在大都市，但是你所处的位置都是都市乡村，如果不能够从乡村走出来，把你的资源和别人嫁接、对接的话，资源都是非常有限的。

今天朱总也来了，他是天士力大健康俱乐部的老总，我第一次参加他的活动，活动中很多学员都是来付出的，来了以后说你们不要到这个平台上挖资源，一定要有付出的心态，来了之后我发现有的人送茶叶，有的人送皮鞋，开一次会就送了很多东西，就是用了资源整合的方式。大家走进这么一个高端的平台，我们不需要资源，资源自然就会找你。比如我卖糖果，我进入这个平台，我相信大家一定会把我和糖果紧密地联系在一起，想到金丝猴就会想到我，想到我就会想到金丝猴，为什么我卖得这儿好？因为我大部分是卖在课程上，快过年了，我会把糖果的零售商的价格和批发商的价格统统压下来，拿出厂价，比零售价便宜 40%，让你把糖果作为福利给员工，到年底的时候，有些人愁得没有办法，我就不愁，所以我卖的都是第一名，不仅把糖果卖到超市里面，还卖到课程里面，还可以卖到酒店、药店、飞机、火车上。亚伯拉罕有一句话，永远不要向同行业学习，这是非常新一个思路。谢谢大家！如果向同行学习，同行用的招数都差不多，跳出一个新思维和圈子，你们也看到亚伯拉罕今天讲课的时候，连续五次说让大家换座位和交换名片，其实这就是做资源整合。所以这些年中我不断地用亚伯拉罕的策略，所以我一直都是第一名，他对我的帮助特别大。

说到学习，大家这么忙还可以抽出几天的时间来参加，我说一个人一生当中没有见过什么像样的人一定干不出什么像样的事。今天大家能够走到这个课程，能够亲眼亲耳聆听亚伯拉罕对我们讲的策略，接受他的智慧，学习他的这些先进的思维，他的课程每一次听都不一样，这次他的课程又搞了这么厚的三本，所以后三天大家一定要认真地听他的课程，我相信收获一定会很大，我卖一个糖果的会这么好，那么对你们一定会有更大的帮助。今天因为时间关系，我就不过多分享了，就分享到这里，谢谢！

翁总：掌声不要停下来，感谢郭总精彩的分享，谢谢！再一次问候各位企业家，各位企业家朋友，现在好！接下来将给大家介绍一位重量级的老师，在此之前先做一个小小的调查，现场的朋友有玩微博的请举手？这么多，太棒了。这位老师在新浪微博上一直排在商界名人的前七位，他的粉丝数是 240 多万，不知道你有没有关注他。今天我们知道很多的朋友在上午和下午的时候可能因为语言方面，包括习惯的方面有听得不太懂或者不太明白的地方，有些人昏昏欲睡，但是我可以做保证的是，在接下来的演讲过程当中，你一定不会打瞌睡，要不要给自己掌声鼓励一下？因为这个人在 2001 年创办公司的时候，他是开创了亚洲疯狂演讲的创始人，在后面的七年主要定位于高端总裁的 4 教育，他的公司从一家公司五个人起步，从 80 平米起步，到现在全国有 36 家公司，有两所大学，这不是最重要的，最重要的是在 2011 年的时候，他宣布把其中的北京华夏管理学院成为全中国首所免费大学。这个也不重要，重要的是在过去的的时间里，他一直支持我们的慈善事业，截止到现在为止累计捐的款物超过五千万人民币，是一位非常伟大的老师，掌声献给他。我知道大家非常期待这位老师，接下来的时间会做一个更深入的了解，前提是大家要把最好的状态拿出来。接下来的时间我们有一个五分钟左右的短片，请大家聚焦我们

的大屏幕。

(VCR)

翁总：掌声响起。谢谢！我相信大家已经期待了很久，是吗？回应声大一点，期待吗？期待应该用什么方式表示？用最热烈的掌声有请世华职业集团董事长姜岚昕做最精彩的分享，掌声有请！

姜岚昕：谢谢！所有的朋友大家晚上好！感谢大家能够在一天的时间学习、成长和收获以后，不断地丰富自己、成长自己，我相信每个人在不同的时间作出了不同的选择，才创造了不同的人生，我相信今天晚上你选择来到这里，一定会让你的生命变得更好，能够福祉更多，热烈的掌声鼓励一下！

我想在今年的经济形势乃至未来的三年到五年的经济形势当中，我们将面临更加严峻的考验，我们将面临更多的波折，我们将面临更多的市场冲击，在寒冷的冬天如何让我们更好地走过去？我想唯一就是让自己和团队变得更加强壮，如果认同的话就举手认同一下，今天晚上就是我们自我强壮的过程，所以再次给每个人掌声鼓励一下。各位，今天晚上我送给大家人生最重要的三个选择，这三个选择对每个人都非常重要，如果这三个选择做了，人的一生都不会有太大的改变。人生最重要的三个选择对我们是最重要的，对我们的人是最有帮助的。

第一，选择人生导师。我们可以看一下，我们人人之间所有的竞争和所有的较量，终极的竞争都是智慧的竞争，终极的较量都是智慧的较量，包括武术、暴力的竞争都是智慧的竞争，如果你看电视剧，连打仗、黑社会的成功都是智慧的力量，如果认同的话请举手认识一下。毛主席三大战役就是以一敌十、敌百、敌千，最重要的是智慧的较量。未来我们走多远，是由于我们拥有什么样的智慧，未来我们做多大，是由于我们有多大的智慧，未来我们的事业能够做多久，是看我们的智慧能够支持多久。今天晚上，这个课程一定可以帮助你的智慧升级、能量提升、境界拔高，各位，如果你相信这样的话，再一次给自己掌声鼓励一下！选择人生导师非常重要，人的一生当中，可能我们的改变就因为我们看对了一本书、听到了某一个课程、遇到了一个贵人，人的成功要靠高人开悟、贵人相助、小人的折腾和敌人的刺激，我们怎么样能够走过这一切？是要靠我们的智慧。说一个例子让大家感受更深、收获更大，我曾经在杭州讲课，一个老学员带了一个新学员，说让我一定要见见他，我说为什么？他说因为这个朋友遇到了巨大的考验和挑战，你能够帮助他渡过目前的难关，我说好吧，一起聊聊看看有什么问题，这个女学员说，我现在面临巨大的考验和挑战，前一段我的老公去世了，原来老公在公司占了80%的股权，我公公婆婆占了20%的股权，现在老公去世了，内部团队人心不稳，外部的信任感日趋下降，同时面临着内部和公公婆婆股权的切割，遗产的转让，我们面临很大的纷争，现在一部分高管站在我这一边，另外一部分站在公公婆婆这一边，每天我日思夜想如何解决和面对这个痛苦而棘手的事情。我说请问一下公公婆婆有几个孩子，他说就我老公一个孩子，我问她有几个孩子？她说有两个孩子，一个孩子过了18，一个孩子过了16，我说既然有一个孩子过了18，有民事行为的能力，过了16岁就有刑事能力，就意味着这个孩子你完全可以把股权转让给他，从现在开始不要跟公公婆婆争股权，而是好好给公公婆婆做晚餐、买营养品，就告诉公公婆婆，老公的去世让你更加看淡了人间利益纷争，看重的是人间的深情厚谊，你愿意拿出所有的股份，然后你一分不要，全部让给你的孩子和女儿，如果这样的话，那么如果能够让你的

儿子和女儿，马上从利益的矛盾焦点转换成爱的焦点，为什么公公婆婆要争财产？是因为害怕你再嫁，害怕你被自己的亲友所迷惑，然后让孩子几十年的积累毁于一旦，如果这个问题一解决，这个矛盾就会迎刃而解。她非常认同这个观点，她想了十几天，问了很多，从来没有人给她答案，怎么我跟你一说一下子给出了答案，我心里暗暗地想，如果每个人都能想到，我还混什么混？两天之后传来了好消息，她的公公老婆深受感动，愿意把 80% 的股权转让给她的儿子和女儿，她为了感谢我，要安排八个人来参加总裁执行风暴，一个是向你学习，另外一个加强团队建设，能够渡过目前的困难，我心里暗暗想到帮助你解决这么大的家庭危机和企业难题，你只来八个人是不是报的人有一点少？

我在北京讲总裁执行风暴，她带了十多个高管，第二次上课的时候，她说要报告你有一个好消息，本来老公的股权要全部转让给儿子和女人，因为银行有一个多亿的贷款，公公婆婆害怕影响贷款的后续问题，所以最后决定把我老公 80% 的股权全部先转让我的名下，现在已经在变更注册之中，各位，要不要掌声鼓励一下。同时我在上海讲总裁执行风暴，在课程开设的时候，她又带了十几个高管来上课，并且把 75 岁的公公带到现场，公公感动得热泪盈眶，她自己也感动得热泪盈眶，说到如果没有遇到你，我的生命不会有太大的改变，如果没有遇到我，我的企业会是什么状况？自从遇到了你，让我的家庭得到改变，让我的事业得到改变，你是我生命的贵人，我永远感谢你，向你谦诚地学习。在人的一生当中，往往可能你选了一个老师，可能在某一个时刻的点化会改变你的人生，甚至改变你的生命，如果认同的掌声回应！

我送你一句话，“学习力是最高生产力”，一个企业当中如何有更好的生产力？其实就是你的学习力，往往人生中很多的成与败、好与坏都是一念间，包括杀人犯也是一念间，佛家说佛下屠刀、立地成佛，也是一念间，所以我们今天在场的每一个朋友把这句话念一遍“学习力是最高生产力”，各位，实际上在你的人生当中，我非常认同有一些学员，比如到西藏拜活佛为师，把他老师的照片放在自己的房间，每天虔诚地朝拜，我觉得他摆的不是师傅，其实就是净化自己的心灵，通过师傅的影像来感化自己的灵魂，如果认同的话掌声鼓励。那么每次吃饭前都要祷告，感谢主，感谢上帝，所以他的心灵相对就比较谦善，相对他的灵魂就比较崇高，相对他的内在就比较洁净，相对他的思想就比较纯真。在美国所有的商业巨人都是虔诚的基督徒，是有信仰的人。各位，你有信仰的老师吗？有敬重的导师吗？你有心灵归属的导师吗？你有心灵依赖的导师吗？如果你都没有，你的思想是漂浮的，你是没有信仰、没有追求、没有思想牵引，所以在城市中、在环境中就迷失，就缺乏定力，不够淡定，人生在漂浮中很难成就大业。有人说我没有什麼人可以信，我说那你就信自己吧，拍一张照片，每天拜自己，“我爱你，我信任你，我敬佩你”，你看你谁也不信，自己也不信，你的人生怎么可能有未来？其实信自己也可以，每天向自己朝拜，每天对自己的心灵所属，让自己的心有回家的路。很多人一见面就像失散多年的朋友，很多人见面多年如同陌人，是因为没有心灵所属，所以在座的各位要为自己的心灵找到一位值得敬重导师，不仅是给你上课，不仅是给你力量，其实他在与不在都能够和你的生命产生牵引的力量，这才是人生当中最宝贵的财富。

第二个重要选择是选择事业伙伴。如果你的事业伙伴没有选好，你不要想着人

生会有什么改变，导师帮助你带来智慧，而事业伙伴直接决定了你事业的一切价值，事业伙伴包括你的同仁、客户、伙伴、上游、下游、渠道商、银行、政府关系，这些都是你的伙伴，所以如果没有选择好事业伙伴，那么你的人生不会有很大的改变，一个人为什么不能成功？为什么有些人混得鬼样、人样、神样？鬼样很简单，都被鬼拉走了，给你打电话问你在哪里？说在听杰·亚伯拉罕大师的课程，说你听什么课程，我从贵州弄了两瓶茅台，赶紧来，这是什么鬼？酒鬼。另外一个朋友问你在哪里？我在听一个老师的课程，让我解放，企业重生，他说听什么课，我们现在三个人少一个，快点来，这就是堵鬼。有一个朋友问你在哪里，说我在听课程，我要强大自己，要有危机感，创造危机感，要不断地成长，要更好地修复能力，未来更好地面临一切所有的考验，说兄弟不要听课，赶快来，我现在有几个漂亮的小妹，这就是色鬼。所以为什么你生命没有改变？因为你伙伴都是鬼，都被鬼拉走了。为什么混成人样？因为被人拉走了。为什么混成神样？被神拉走了，像我们的陈帝豪老师过得神一样，就是整天跟神在一起，都混成神样了，要和神在一起，那种神圣的生命，神圣的境界，要有神灵般的智慧，要有极高的思想、品位和人力资源，你未来才可以混成神样。所以各位，很多人为什么事业没有得到改变？因为你的圈子没有改变，往往你选择了什么人就选择了什么样的伙伴，就选择了什么人生和命运，选择事业伙伴有很多因素，但是最重要的有一个因素，各位写下来，选择事业伙伴最重要的标准，也许这个标准有很多种，但是最重要的四个字，“利他精神”，焦点是利己还是利他，只要是利己的合作都不长久、不能持续，所以为什么世华和非常有效持续地合作？因为我们为你做什么，还能够为你做什么？我还能为你做什么？我如何做得更好？你如果坚持这样想、这样做，如果行为延续的话，你的合作只会越来越好、越来越大、越来越久，而且越来越区别于别人提供的价值，你的合作就会超越别人提供的价值。

我总结自己这么多年所有的合作有一个前提，一定把自己放到最后，这是最重要的，所以各位，所有的合作必须把自己的利益放到最后，为什么呢？假设是同仁、客户、伙伴，包括你的上游、下游、同业、竞争对手，第四个是社会，你要做一个社会型的人，就是以追求社会目标、社会价值为自己最大的目标和价值，这是社会型的人才。什么是社会性的企业？以造福社会、贡献社会为自己的目标和价值，什么叫成就社会？比如说私营主的心态就是一年赚多少钱，社会型企业就是一年创造多少就业机会，一年为社会带来多少贡献，就像我办大学一样，我的追求不是要赚多少钱，而是要培养多少贫困大学生，所以你追求的社会目标最后一个才是自己的利益，所有的追求必须把这个利益放在最后一个。各位，如果你是这样做，当你把自己排到最后的时候，请问同仁是否愿意追随你？请问客户是否愿意支持你？请问所有的合作伙伴是否愿意和你合作？社会的口碑是否愿意给你做正面的传播？最后就是水到渠成，自动赚钱，所以自己最后，财富最后，当你把自己的利益放到最后的时候，你发现你的财富也是最厚的，而且会越堆越厚。如果换一种方式，把自己放在最前面，接下来是同仁、客户、伙伴和社会利益，如果你跟任何人合作，你的上下游、渠道、伙伴，你把自己的利益放到最前面，看看会是什么样的结果，自己最前，请问你的朋友是否愿意跟随你？请问客户是否愿意跟你合作？请问伙伴是否愿意跟你玩？请问社会的口碑会不会好？最后你就自己最前、财富最浅，就走不下去了，因为自己最前的时候，你的财富往往是最浅的，所以你的财富无法延续，无法进行持续，大家觉得是不是？自己最后，财富最厚；自己最前，财富最浅，最

后就是这个结果。我们今天在场的每个朋友，你的所有合作久的都具备这几个，大家觉得是不是？我听说亚伯拉罕是每两个小时换一条领带，而且听说今天换了七根领带，听说有超过一半以上都用了一个品牌。我的西装、衬衣、领带都是叶总做的，我穿了他的衣服之后，我浑身就不自在，为了表示，为了真正地身心合一，所以被他彻底地征服了，因为每次穿他衣服的时候，就感觉身心合一，不穿他的衣服就浑身不自在，灵魂就要穿他的衣服，所以建议大家好好感受一下他的衣服，最重要的是感受他的品格，我为什么和他做合作伙伴那么多年？就是因为他总是把自己放到最后，所以合作才能够最后，厚德载富，只有厚德才能够承载更大的财富和拥有更久的财富，厚德载富。当你厚德的时候，你才能够承载更大的财富，你才能够拥有更大的财富，所以叫做厚德载富，这个很重要，如果有机会你们去参加世华的课程，假设我同时请很多老师演讲的时候，每次我都要求把我的照片打得最小、打到最后，我原来和别人照相的时候都喜欢站在中间，现在我都是站在旁边和后面，如果每次都又想站中间，这说明自己的份量还不够，因为自己的包容心不够，德还不够厚，是还是不是？各位，你今天回答问题是积德，因为我到普陀山去拜佛，然后大师说了，一个人如果生前总是讲别人的坏话，没有积下口德，来到人世嘴巴就会长歪，我今天来到现场一看，没有一个嘴巴是歪的，证明你们上辈子都积德，下辈子能否积德，嘴巴能不能长正和今天晚上有很大的关系。

第三个人生最重要的选择，就是选择人生伴侣。各位，如果你的人生伴侣没有选择好，那么你的人生不可能有很大的改变，为什么？特别是一个男人能否成功，男人的成功很重要的就是和你选择的太太有很大的关系，男人主要的能量场其实就是来自于他的事业伙伴和他的人生伴侣，一个男人之所以能够成功，是因为他的太太走旺夫运，如果太太不走旺夫运，男人很难成功。所以有人说我最近不太成功，是不是太太不太好？我说如果不娶这个太太，你的公司就破产了，有人说刚好我们企业破产了，是不是我娶的太太有问题？我说如果你不娶这个太太，你要破产 12 次，你娶了这个太太就免了 11 次，所以你要和太太鞠 11 个躬。为什么一个男人要成功，太太有这么重要？男人有没有能量跟太太有很大的关系，太太是你身边的能量场，也是你身边的炸弹，她能够帮你增加能量，也能够把你的事业炸得灰飞烟灭。前一段时间我们和胡志标一起演讲，我们在一起交流，他的好朋友“蒸功夫”准备马上上市，因为夫妻感情出了问题，公司没有上市，自己进了监狱。我们可以看到李阳老师，我很好的朋友，这么受尊敬的人奋斗了几十年，但是他老婆一个晚上用微博的力量摧毁了他的名声。李阳老师的助理说最大的遗憾是李阳老师当初没有好好听你讲关于两性关系，否则的话就会避免很多问题，在座的各位，一个男人最重要的门，一是早上出门，二是晚上进门，如果这两个门太太没有给你加持能量，你的人生将彻底没门，是还是不是？所以一个女人爱你重要，但是懂你更重要，如果只爱你不懂你，爱得有多深，你遭受的折磨就有多深，爱得有多重，你遭受的折磨就会很重，一个女人教育好了，至少幸福三代人，一个每人没有教育好，至少折磨三代人，让你身心都不得安宁。很多男人因为折磨得都已经没有声音了。

各位，所以很多人问我为什么有这么大的能量？我说我非常感谢我的太太，如果我的太太没有能量，这个事情就很麻烦了，所以一个男人的成功一定要重视这一块，如果你不重视，我告诉你，你会心灵憔悴、灵魂不安，因为人生中如果夫妻感情不好，一是你父母晚年不幸，你会想到父母就内疚不安，你所有的生命质量都很低，如果夫妻感情不好，你的孩子没有生长的土壤和环境，没有成长的空间，所以

你未来的能量就没有了，你们两个人在一起，这一辈子陪你最久就是你的太太、老公，有人说如果她实在不能带来正能量就换人，假设你的能量没有换，你的智慧没有换，那么再换一个结果还是一样。有些人说不结婚，那么几个人都来对付你一个。你这一辈子最重要的选择就是这一块，我讲了这么多期的总裁执行风暴，所有在课程下单独跟我谈话最多的一个是夫妻问题，一个是孩子问题，而不是企业什么问题。一个男的找到我，说最挣扎的问题不是企业经营和管理的问题，而是我老婆的问题，我说把你老婆送这儿来，经过智慧的牵引和境界的提高，他说不要提了，她不仅不上课，而且连我上课都要反对，我说为什么要反对？他说现在上课都要偷偷地过来，不要告诉他，我说以你这个状态对太太，她肯定反对你上课，他说为什么？我说你越上课越看不上你太太，越上课越觉得太太不行，越上课越觉得你的太太小气、落后，拖了你的后腿，干扰了你，她当然反对你上课。我说今天把课程上完，晚上回到家做几件事情，第一件事给她倒茶、按摩、鞠躬，感谢老婆让你走旺夫运，没有她就没有你的今天，时晚上和老婆检讨一个小时，你做完这一切看看你老婆有什么变化，这时候你告诉他，你上了姜岚昕老师的课程，受到了影响，这个时候她就会感兴趣，就会对我留下好印象，你以后等我开课的时候就说我主要是听了姜岚昕老师的课程，下一次开课的时候，跟她说这一次姜岚昕老师要开三天时间的课程，让她一起跟你去，我相信你老婆一定感兴趣，来的目的就是看我怎么修理你的，其实等她来了之后，我再好好修理她。各位男士有启发的还不掌声鼓励一下，各位女士也可以举一反三，可以用同样的方式。我要告诉在座的各位男士一定要带着太太同修，很多男士没有带太太来听课，请问这位男士结婚了没有？有没有带太太来？

嘉宾：没有。

姜岚昕：问题很严重，在家里太太没有事就看电视，结果电视里面演的是婚外情，看着就在想我老公和男主人公的情形是一模一样的，所以给老公打电话，结果你在听课没有接着，然后发来短信，你又不方便回，然后就坚定地说和男主人公是一模一样的，然后你回去之后就不得安宁了。本人在家里看电视连续剧，只要一放婚外情我就换台，因为我老是不在家，容易给太太带来很多联想，只要我一在家看连续剧，我马上换主人公都是大英雄，而且有崇高的使命追求，为什么？因为她看着就发现这个男主人公和老公的气质、精神品格是一模一样的，她越来越崇拜我。如果各位，你要想让老婆智慧，经常给她开悟很重要，所以我一下飞机就给老婆买很多书，让她参加各种学习，让她拜张教授为师，我在旁边说你越来越智慧了，越来越有能量了，所以这样，我就用最简单的语言受到了最好的效果，认同的掌声鼓励一下。

所以我们今天在场的各位朋友，你有没有带太太来学习？如果没有麻烦很大。我在南京的时候，一个男企业家说一定要请我吃饭，我说不用请了，他说来了南京没有请我吃饭就会灵魂不安，我看他很有诚意就去了，我还以为他听了我的课程业绩增长、企业重生，他问你知道为什么要请你吃饭？我说为什么？他说请我吃饭最重要的原因不是因为听了课程业绩增长，而是因为本来我和太太结婚七年争吵不断，影响企业，影响夫妻感情，自从上次带太太听了课程之后，第一天课程下来太太就抱着我说“我终于懂你了，懂了你的大胸穷、大格局，是我自己太狭隘，心胸不开阔，以后我支持你，再也不和你闹了”，我们两个抱在一起哭了，我们结婚七年来一直都没有孩子，这是全家都苦恼的问题，到了医院都没有解决问题，但是听

完总裁执行风暴的第二个晚上就怀上了，现在孩子已经两个多月了，所以非常感谢我。在座的各位，如果夫妻不同修，即使同房也产生不了成果，即使产生了成果，成果的质量也不会很高，即使成果的质量很高，后续也没有成长的环境，如果今天在座的各位朋友，你有类似的需要，或者你周围的朋友有类似的需要，总裁执行风暴可以尝试一下。

各位，我告诉你，男士永远不要讲自己的太太不好，只有一条路，就是带太太一同上路、一同修行，赶紧启程来开启智慧之门，踏上智慧之路，这是你唯一的门和唯一的路，包括你的老公也是一样。你看一个男人找了一个小三，这个女人非要娶给他，但是他已经有老婆就不肯，这个小三来争吵，这个男人买房子都解决不了问题，最后实在没有办法，就送这个女人去参加一个 60 万的 EMBA 班，没有想到半年之后，这个女人不向他要车和房子，也不找他结婚了，因为她的智慧、能力、境界提升了，更关键的是她找到了更大的老板，所以今天在座的各位男士如果有类似的困惑和问题，你把她送到我的总裁执行风暴现场，也会有类似的功效。唯一的路就是要想让老婆改变、老公改变，就有一个门，把他送进智慧之门，踏上修行之路，只有修好了，一切的问题、挣扎都会化解，你的整个人生才会真正充满愉悦。

我曾经在深圳讲课，一个男士听完我的课程启发很大，然后我推广我后面的总裁执行风暴，他一下子准备填表，后面那个女人不让他报，被我看到了，我说不知道这个女的是不是他的太太，如果是的话，你不把他送到我这里来，他就去泡浴场，你自己看着办，那个女的就不拉了。女士来听课有没有带老公？带的话很智慧。人思维的提升很关键，今天只是开一个门，开门见山讲一点，有机会来到总裁执行风暴就专门讲。

总裁执行风暴上多少夫妻拥抱？照片看一下，多少夫妻在拥抱，要么是非常开心，要么就是哭，在一起非常感动，他们都面对面分享，很开心，很快乐，很幸福，有的在一起拥抱得泪流满面，在一起感谢，他们觉得生命当中如果夫妻能量不好的话，你的事业很难会获得成功和改善，他们非常感谢，所以今天在座的各位好朋友，每个人希望都能够真正地重视这一块。送上你们一句话，“生命的质量源自情绪，而情绪源自两性关系”，一定要引起大家足够的重视，很多人没有重视起来，所以影响很大，夫妻之间的两性关系会产生最好的影响，这个两性关系怎么能够把它处理好，对你的人生非常重要。接下来要跟各位分享卓越领导者的七个角色。怎么做好一个领导者，2013 年会有更大的磨炼、考验，怎么做好这个角色？

第一，修行者。有人说修行有多么重要？各位，其实我要告诉你们的是，在我们一生当中，人生是一个永恒的修行过程，各位，今天你所有的结果不太好，你所有的业绩不太好，家庭不太好，请你告诉我是什么不太好？修行还不够好，如果认同的请举手，谢谢所有朋友。我问你一个问题，你一年的营业额是多少？你为什么做这么多业绩？那个人说做了五千万，为什么做这么多业绩？有两个重要的关键，一是因为你在哪里，但是为什么没有做一个亿、两个亿？是因为第二个答案，因为你还在哪里，是因为你还在这个地方，因为你从来没有离开这里，所以你的思维、观念、能力、智慧已经不足以牵引这个公司产生更大的结果，就像我每年只要一出差，公司的高管就说最近你要出差，你就不要去了，我说为什么？他说公司至少要损失多少钱，每次讲我就挣扎，想要不去了吧？其实待这个公司的时候，所以你的团队主动性、创造性就不来，依赖感就变强，导致你的公司没有帮你创造业绩，同

时损失了更多的业绩，如果认同的举手，所以今天以来我就和所有团队讲，我必须走出去，走出去的时候，可能我再回到自己的公司，我的思维、观念和能力得到提升的时候，会产生更大的结果。今年我去了泰国七天，我公司的常务副总裁说公司至少损失三千万，这是短期的业绩，长期不可估计，我说你有没有想过？因为我在这里创造了几千万，从现在开始要想我不在了怎么还能创造这么多的业绩，要用什么样的方式带来这样的结果。所以我要跟各位讲的是，往往你之所以有今天这么多业绩，两个原因，一是因为你在哪里，二是因为你还在哪里，所以一直就是这样的结果。

按照过去每年我的第一个计划是排列演讲计划、工作计划，但是 2013 年所有的计划是全面进行调整，第一个计划，现在按照通常的时间是公布 2013 年的演讲行程，但是到现在为止还没有公布 2013 年我的大课计划，因为我在排另外的行程，我要去北极、南极、印度、台湾、马来西亚、新加坡、美国等，要参加中国企业领袖年会，要参加福布斯论坛、达沃斯论坛、博鳌论坛，把所有这些时间全部排开，我设定明年至少一百天的自我修行计划，同时我要把过去所有帮助过我的老人的生日排开，把我母亲、岳父岳母、太太的生日全部排开，因为只有自己修好了，你的演讲和工作才能做好，如果你自己修不好，你的演讲和工作都做不好，所以“自我修行计划是生命的第一计划”，如果自己修行没有做好的话，你都没有思想，你人生不会有改变，自我修行计划是生命的第一计划。

为什么这么说呢？因为我们会发现，假设你自己修好了，你的同仁、客户、伙伴、股东、社会关联伙伴就更喜欢你、更支持你，会更愿意追随你，否则的话你的同仁、客户、伙伴等所有的社会资源就不能得到最大化的价值发挥。2012 年我讲了总共 25 期的总裁执行风暴，2013 年我要讲 12 期总裁执行风暴，我的演讲时间下降一倍，但是我要求比 25 期的业绩还要再涨一倍，很多人问我凭什么？工作时间下降一倍，业绩要增长一倍，非常简单，因为当我修行得越高的时候，我相信我的同仁、客户、伙伴和社会资源，当修行越好的时候，会吸引更好的社会、同仁、社会资源，才能吸引越来越多的同仁、社会资源，我才能够和更多的同仁、客户、社会伙伴合作，所以我们今天在场的每一个朋友，把这个话写下来，“自己修好了，一切都好了，一切都不好，自己是根源”，你对照一下，目前你的家庭、事业、朋友和社会资源，自己修好了，一切都好了一切都不好，自己是根源。那么在过去的时间内，我们来对照一下自己，今天假设你没有踏上修行的路，我们发现我们生命的力量都是非常有限的。

各位，我希望今天晚上大家拿出最好的精神，我们要听姜岚昕老师台上演讲，你们的精神状态好不好？你们拿出最好的状态、最好的心情、最热烈的掌声鼓励一下！各位，今天一天时间都没有活动，习惯在冷静中学习，今天晚上要拿出最佳的状态，那么生命情绪决定生命质量，可以激发我讲课的质量更高，如果认同的话请举手。各位，我们今天晚上来到这里就是一个自我的修行，所以有很多人其实我今年的体会为什么比较深？今年世华公司的业绩以 1.5 倍到 2 倍的速度增长，在今天的经济形势如此下滑，今年的行业可以说历史性的低谷挑战，但是却可以保持这样的局势，很重要的关键就是我花了更多的时间在自我修行，所以修行有三种，一种是自修，一种是同修，一种是天修，假设第一个方式就是你自己要修行，你要真正地爬到修行之路，你修得越好，你的关联伙伴对你越好，如果关联的伙伴对你不

好，就是提醒你要真正开始修行，除了自己修行之外还有同修，什么意思？你的同事、家人、伙伴、生命伙伴都是同修的过程，如果你们能够在一起，就像你今天来上课一样，老婆没有来，有一天你请姜老师吃饭的时候，你想表示心意好一点，请我吃饭想点贵的，你老婆总想点便宜的，那么你夫妻两个开始吵架了，为什么？因为没有同修，就没有办法同流，没有办法同流，你就没有办法同心，就没有办法同行，是还是不是？所以我们今天在场的每一个朋友，所以从这一点上来说你就知道同修的价值有多大。

第三个是天修，如果不愿意自我修行，也不愿意和你的同事、朋友、伙伴同修的话，那最后的结果就是天修，如果天修把握不好，就修理到另外一个世界，有可能修理到我们没法回复，有可能生命从此告别。一个人当自修多的时候，天修自然就少了，自修少了，天修自然就多了，所以希望每个人真正踏上修行的路，给自己的生命真正最大能量的时候，那么人生会完全改变。每年的时候我会带着团队花大量的时间在自我修行，只要不断地自我修行，你发现生命才会越来越好。

我简单给大家看一下照片，每年有多少人跟我们一起去做进行修炼呢？这是 2009 年，有超过 500 个精英代表，有九天的时间同修，共同地成长，2010 年我们超过 800 位代表，花了八天的时间，加上路上来回的时间需要十天的时间，每次这个费用投资都在 400 万人民币左右，去年的时候，我们一年有超过一千名的同仁，在北京六天的时间，各位，今年是全国 2000 名同仁在北京，所有交通、会场、旅游接待，包括爱人、孩子，包括供应商渠道，预算是 700 万人民币，为什么要这样做？为什么要产生这样大的力量？前一段时间国庆节我带了一百名高管到西柏坡毛主席曾经打仗过的地方，各位，那么到西北坡，我叫的主题叫做“新世华从这里开始”，到这个地方去感受毛主席 20 平米的办公室指挥三大战役，我在西柏坡讲西柏坡精神，而在那个地方讲的感受和在这里讲的感受完全不一样，每年世华要花大量的时间和精力在做这件事情，很多人问我为什么？我给你一个答案，也是业绩变多的答案，今年世华的业绩为什么变多了？为什么能够得到持续的增长？现在每年每月的时间办两天、三天的课程，每个月世华至少要办 20 场以上，像目前的局面，能够有如此的态势真的是行业的奇迹，为什么会有奇迹？为什么业绩变多了？一是自我修行变多了，所以需要自我的修行；二是大家一起修行变多了，能够真正有更多人走出去的时候，你发现当你再回到自己的世界，你的企业会发生完全不一样的变化。我让大家看一下去北极的一个视频，我给大家放一半，看看生命的跨越、生命的考验、生命的磨炼，走走几步就跨越几个国家，这种思想的跨越会带领你走得更远，生命会有更大的改变。

送给大家一句话，“走出自己的世界，拥抱更大的世界，再回到自己的世界，自己的世界才会变大”，如果一个企业的领导者只待在自己的公司，不能够走出去，不能够真正地接受更大的可能，你的人生不会有更大的改变，如果走出世界，再回到自己的世界，自己的世界才会更大。我一进来准备上台的时候，各位我就听见郭树良讲了一句话，我非常认同，“你没有交往不一样的人，你的人生不会产生不一样的生活”，假设你每天就呆在自己的公司、自己的世界和自己的平台，你的世界不会改变，你的人生也不会真正改变，你的生命也不会获得真正的改变，这是你生命当中很重要的一点。原来的时候，我把大量的时间都是用在工作，包括太太、母亲过生日，我还要去演讲，还要去参加活动，还要会客，今年我母亲过生日，我整

整花了四到五天的时间，明年我母亲的生活我要排五天的时间，为什么？因为很简单，假设没有好好陪母亲，当母亲渐渐老去的时候，我的灵魂会不安，更多的时间魂不守舍，你的能量场很弱的，再做更多的工作都不会发挥最大的价值，如果认同请举手。昨天晚上我到了上海之后，我母亲也来到了上海，昨天我陪母亲吃饭聊天，晚上泡脚，今天晚上陪母亲逛商场，然后下午来准备演讲，我很幸福，很有能量，很快乐，所以刚才讲到了夫妻有多重要，其实有的时候儿媳妇对母亲的爱，往往比儿子的爱更让她有幸福感，更重要，所以你要修行，今天我太太过生日，原来每次我在忙其他的，今年过生日，我说我 24 小时关机，一切给你，24 小时以后要去昆明讲课，但是因为我想老婆刚刚过完生日，就没有走，结果老婆就讲了“儿子，马上给爸爸准备鞋子，飞机马上就要到点了”，临上车的时候，儿子说“爱爸爸，爸爸伟大”，火车启动走的时候，两个儿子挥手，向我说“爱爸爸，爸爸伟大”，我的能量一下子就上来了，带着这样的能量出场，你说能不感动听众、影响听众吗？能不给听众带来爆发力和影响力吗？假设这个没有修好，走的时候跟儿子说老爸整天不管我们，儿子就叫我坏蛋，那么我的能量马上就泄了。很多人忙碌工作，却没有好好地修行，很多人每天忙忙碌碌，却没有升华自己，没有让自己的内在强大、灵魂升华、能量提升，往往事倍功半，修好的话就会事半功倍，如果认同掌声鼓励一下。

为什么那么多人参加总裁班？我开三天、四天的总裁班，各位，每一次走廊里都是人，每一次会场都是人，每天早上九点出场，七天就抢座位，80%的人听完后迫不急待地推荐别人来听，而且被冲击得睡不着，被我冲击得直接失眠。我每一次到了第二天，总有人说被我冲击得受不了了，恨不得马上回到公司操作执行，我经常告诉自己，在第二天千万不要发挥得太好，因为如果发挥得太好，很多人会冲击不住，马上回去执行，第三天就会造成空场的局面，这样会很尴尬。我给大家看一下会场的场面，走廊都是学员，每一次的课程走廊都坐满了学员，为什么会有这样的结果？十多年来从来没有停止过自我修行和与他人同修，同时 2009 年到 2011 年这三年的时间，我不停地修炼，2012 年我回到人间，每年都是天堂，你们觉得姜岚昕老师对中国的企业、中国的经济有所推动、有所影响的请掌声鼓励一下，每次他们都是这样的状态和场景。当我在 2009 年收过北京华夏管理学院时候，我说希望帮助更多的孩子实现他们的梦想，让更多的人免费上大学，很多的高管和老师说你办免费大学，政府怎么看？我说不管怎么看，只要追求社会利益和社会价值一定会得到社会各界的支持，之前我就有承诺，不管有人来支持还是反对，我会拿出一生的智慧、一生的财富、一生的精力把免费大学进行到底，即使没有任何人支持，我也对得起自己和天地，我要拿出一生的智慧、一生的精力、一生的财富把这个事情进行到底，我在宣布免费大学的时候，真的没有到现场来到了 700 个人的代表，来到了很多北京市的领导，他们全部到场祝贺，就在那一天我被感动得泣不成声，也许我们永远无法见证这个历史性的时刻，但是我们可以回放一下那个历史性时刻的视频，共同地回味一下，也许能给我们的生命带来大量修行的能量。

谢谢，各位，这是我人生的第一步，在去年变成了免费大学，我在来上海之前，前天的下午给免费大学的学生讲课，我开玩笑，如果我有一天老了，我什么都做不了了，你们哪个孩子愿意养我一年的请举手？很多学生流着泪抱着我说愿意养我一辈子，人生当中你没有这样的爱，没有这样的修行，你永远得不到这份生命的享受，这份足够你真正地享受一生的力量。各位，一个人如果没有经过巨大的精神逾越，

永远升华不了内在的能量，如果认同掌声鼓励一下。很多人说你十多年来为什么身体这么健康？十多年来这么努力，身体就是这么健康，从来没有生过病，从来没有遇到过身体精神不好的时候，我觉得一个人的内在很重要，所以我希望大家永远在修行的路上，送给你们一句话，结束这个片断的分享，“一切的成就、财富、快乐、美好、幸福都不是你追求要来的，一切的成就、财富、快乐和幸福都不是你追来的、求来的、要来的，而是修来的”。我美国的朋友说到底要成为什么样的人？我说未来不在的我可以奋斗，依然可以延续使命、追求、梦想、目的，能够推动这个事业和所有的追求。

二是引领者。当你修行好了以后，就可以引领更多的同仁、客户、伙伴和社会力量，来推动你的事业、人生、企业，引领者怎么样引领呢？要做好领袖，很多人说怎么做领袖？领袖训练什么？如何成为真正的领袖？当领袖有具备几个特质：

第一，领袖就是领子和袖子，领子和袖子要比其他地方硬一点，各位，今天我们在场的每一个朋友，为什么很多老板说开会的时候员工不举手，我说很简单，因为我讲课的时候，你也一点不配合，今天怎么对待我的，你回到公司，你的员工和下属就会怎么对待你，他们说为什么会这样？我说那还不简单，因为这是上行下效，因果循环，报应，还不鼓掌的朋友你不害怕吗？各位，因为你过两天就要回到公司面对现实状况，认同的掌声提醒一下。很多人都不知道施舍，很多领导在台上讲话，你没有任何反应，不回答问题、不鼓掌，等一下领导也不和你见面，见面了也不和你照相，手机号码要了三次还不给你，即使给你也报错了三个号码，还让有关部门来查你的问题，如果查不出问题也找一个问题。各位企业家，所以我们在场的每一个好朋友，领袖要具备的第一个重要特质就是领子和袖子自身要硬，当自身够硬的时候，你才能够真正做领袖，否则的话都不要奢想做领袖，领袖的第一个特质就是要自身硬。和大家讲一件事情，2012年的5月4号，我们全国总经理开了一次会议，会议当中我说在今年的形势和行业压力下，我们要实现业绩的倍增和突破，他们当时觉得挑战太大了，简直不太可能，但是我和全国同事写了一封信，我说了一个承诺，我们要在五、六、七三个月作出前面四个月业绩总和的一到两倍，今年全年要比去年的业绩增长一倍，否则的话全国的总监、总经理要吃一根苦瓜，而我要吃一根苦瓜，甚至吃三根苦瓜，以示反省自己，甚至在年底大会上我直接剃光头，从头再来，那么大家觉得我够硬、够狠的请举手。当我发下这个承诺的时候，我当时写了这封信，让助理修改一下，看看文字有没有不妥当的地方，结果他们把我的惩罚改了，说这个惩罚太重了，挑战太大了，我说可以改我的惩罚吗？最后他说不动我，找了一个老师给我打电话，他说看了你写的信之后深受感动和震撼，同时你的惩罚让我们提心吊胆，吃苦瓜可以，但是如果年底达不成目标，剃光头这个惩罚太重了，不像一个分公司的总经理，也不像我们，你是社会公众人物，假设把头发给剃了，会成为新闻，我们如何面对？我说你怎么老是想着剃光头，怎么没有想到我的头发长得更长？从这一点上来说，这个东西是任何人不能更改，今天定下了就不能动，如果你要是害怕剃光头，赶紧想一下措施，怎么样更好地创造成果，所以全国的同仁收到信之后受到了强烈的震撼，他们在十天之内回信，随后的时间他们在北京组织了三天两晚的培训，在这个培训上他们定下了目标和承诺、措施，要是达不成结果，给自己的惩罚，所有定的目标、业绩、承诺、成果，没有一个是我要、命令的，都是自动自发定下了目标、承诺，达到就奖励，达不到就惩罚，还有的人定下目标，用生命来捍卫公司的尊严，鼎立支持姜岚昕老师不折不扣地拿到成果，随着

三百个主管、经理、总经理在上海租了一个游轮，共同挑战这个事情，在5月份、6月份，两个月团队作出的四个月的业绩是之前的一倍，三个月作出了四个月业绩总和的两倍，7月31号晚上下班以后还产生了400多万的业绩，在8月5号全国的总经理会议上，我面对所有的总监、总经理吃了一根苦瓜，我要拿矿泉水淋头的时候，他们都哭了，想我如今还对自己如此硬，让他们非常震撼，我可以让大家看一下拿矿泉水淋头的场景，姜岚听到今天这个份上，创造今天这样的结果，还依然对自己够硬，对你有所触动的朋友请掌声回应一下。

我们今天在座的各位，在上海黄浦江，我们内部的资料让你看一下，让你们来感受一下。

(VCR)

姜岚昕：你们一鼓掌，我就停下来补你们鼓掌的缺口，如果你也停下来，我也停下来，这样会造成尴尬的场景。各位，我们所有的朋友，领袖要具备一些特质，今天你看到这个场景，如果你是其中一员，或者你在现场也会感觉振奋的请举手，你觉得目前的经济形势更加让我们寒冷，如果你们强壮自己的身体，让自己变得更加强大，未来你会走得更寒冷，你的生命更缺乏支撑的力量，请举手认识一下。之所以业绩能够得到增长，那么作为一个领导者，你对自己够不够硬，你要对照一下自己。

领导要具备的第二特质，你发现衬衣和西装的内里的面都比较柔软，因为柔软的时候，领子和袖子才做得比较平、比较窄，所以第二就是自身要软，否则的话你永远当不成真正的领袖。松下说当我有十万个员工，唯一可以做的事情就是要虔诚地朝拜，所以你这颗柔软的、虔诚的心吗？每一次我到北京华夏管理学员的时候，我要把车开慢一点，向保安致意，如果到了北京晚了，我一定会给他拥抱，一定鞠躬，一定问寒问暖，然后2011年过春节，我跟保安送年饭，送酒，各位，如果有一天小偷来偷学校的东西被抓住了，如果小偷给利益的诱惑，但是又想到校长向他拥抱、送年夜饭，一定会灵魂不安，最后这个小偷还是会被逮住的。一个企业家最高的境界是要多为人、少为事，更多的时间把为人做好，很多人为你做事，甚至达到只为人，不为事，把人为好了，让别人觉得为你做事是幸福，这样你就真正地做成功了。

今天在场的每一个好朋友，所以这是一个非常重要的，你够不够软？每年全国年度大会当中，今年两千人，我们做的财务预算是700万，为什么这么多？优秀同仁的爱人、父母全部接过来，在机场拉条幅，用小车一个个接，安排到最豪华的房间，晚上是欢迎晚宴和答谢晚宴，你没有照顾好优秀同仁的家属，凭什么让家属支持同仁来工作，如果你没有真正地感恩，你的生命怎么可能循环？什么离财富最近？感恩离财富最近，因为只有感恩的时候才可以激发帮助你的人持续地帮助，才能创造更大的财富，每年全国年度大会我要给同仁鞠躬很多次，这个数字是多少次？300次到500次。我让你看一个视频，我对待团队是怎么样的，每年你有没有去做真正的软的事情，硬没有硬起来，软也没有软起来，那么我们的公司可能就没有未来了。如果能够让你的团队心花怒放已经很成功，如果让你的团队对你感激涕零就更不容易，所以送你一句话，对自己要硬，对别人要软，如果这样就会拿到更大的成果，创造更大的价值，对你的团队软就会产生更大的成果。一个人怎么产生更大的能量？就是对自己够硬，对别人够软。在自己的时候，别人在跳舞的时候，

你在高楼之上欣赏风景，在别人哭的时候你却在笑，就是对自己硬，当别人认为你高高在上的时候你却谦诚地低下了头，当别人认为你高高在上的时候，你却在俯首称臣，你有自己的心气真正能够成就大业。浙江一位老总令我非常敬佩，他来上总裁执行风暴，说不要让你一个人孤独地办免费大学，所以就捐赠 500 万，说的人很多，其实真正付出行动的人很少，所以当时我并没有在意，但是没有想到的是，在免费大学宣读之前，他的财务把 500 万打了过来，让我更加感动的是他来参加总裁执行风暴的时候，他们不舍得吃自助餐，而愿意帮助我办免费大学，这是怎么样的一种格局？让我们来看一下视频。送给大家一句话，“人要对自己小气，对别人大气”，88 块钱的自助餐不舍得吃，但是愿意捐赠 500 万，对别人是这么大气，所以和我是一路人，所以能够和我走在一起，后来我们帮助他们做策略，人在一生当中当你对自己小气、对别人大气，才会受人尊敬。我经常坐飞机，在机场有的时候一碗 38 块钱的面都不舍得吃，一碗面就要 38 块钱，马上上飞机就可以吃免餐，而我请别人吃饭的时候，我们每次至少点两个主菜，可以有三种不同的酒，一顿饭可以花几万，但是对自己是格外的要求。

今年经济的压力和挑战都很大的时候，我告诉自己的团队，以后其他的老师来讲课就开一个套间，我来的话就开一个单间，为什么？其实有一个套间或者没有的话就是一张床，只要灵魂洁净，往往睡眠的质量很高。假设请别人讲课，我住的是套间，别人是单间，别人看到一定不爽，而反过来我相信第二天他要发挥得好很多，认同的掌声鼓励一下。我今天发现给我开了一个套房，最好就安排一个小单间就行了，因为房间越小代表境界越大。各位，所以你看我到大连做公益演讲，我自己买来回机票，然后到了酒店安排一个房间住下，床头两瓶水，一瓶是 38 块钱的依云，一瓶是免费的，那我喝的肯定是免费的，只要心里纯洁、善良，即使水有杂质，也被过滤干净，如果心灵不纯净，即使 38 块的水也喝得不干净。第二天下午演讲，发现音响不好，一个人告诉主办方，说姜岚昕来演讲的时候有爱心企业家希望姜岚昕老师发挥得更好，所以赞助了一套音响，姜岚昕混到今天这个份上，自己买机票，连依云的水都不舍得喝，你觉得这个品质不错的请掌声鼓励一下。

在我的人生当中，我最最困难的时候，我人生最感动的一笔捐款是我在 2009 年，当我自己要发工资都有困难的时候，中国福利基金会找到我说“姜岚昕老师，云南、贵州干旱，你能不能捐助一下表示一下爱心？”我说自己压力也很大，我说想办法能不能找一百万，后来我找财务抽了两次，第三次找到他的时候，我说挤出钱来捐，如果不捐就影响我的能量和整体的状态，可能会损失更多，如果捐了这个钱，看上去损失了业绩，损失了一些钱，但是我的能量更大，会更好地创造财富，渡过目前的困难，财务说过了这段时间，等公司宽裕了，一定捐，我说不行，过了这个时间意义就没了，你一定要在这段时间把款项筹备完毕，当我签这个字的时候，我的泪水不停地往下流，这是我人生有史以来最感动的捐款，因而这次捐款让我每一次想到都充满能量，每一次想到都敬佩自己，都感到自己会审充满了能量和无限的自我欣赏，会转化成更大的力量，可以创造的价值。人有的时候看上去是帮助别人，其实是升华了自己，看上去是奉献了自己，其实你获取了很大的能量，看上去你是大气、豪气、义气之中，实际上你就拥有更大的视野、更好的机会、更多的朋友和更好的资源，不但地堆积你人生的福报。

当我每次见到我母亲的时候都非常羞愧，见到她的时候都能够带来触动，为什

么会有今天？我感谢我的母亲，在我的人生当中如果没有这样的母亲，不可能创造我今天所受到的社会尊重，小时候母亲辛辛苦苦喂了一年的猪，当过年要杀猪的时候，我们围着锅台想到终于要吃肉了，没有想到母亲让我把猪肉给邻居朋友，最后我们自己只喝肉汤，最后多年以后发现肉汤最有营养。我捐款这么多，我母亲从来没有反对，但是她几块钱的晕车药都不舍得买，买好的床、被子也不舍得买，我说买一个空调，她说扇子自己扇有自然风，还可以锻炼身体自己，昨天晚上的时候，我发现母亲系裤子没有腰带，她说就用鞋带系，她说就这么一个鞋带几年都没有坏，我愧疚难当，同样对我的母亲也非常敬佩。赚钱是看你一个人的能力，是看你的资源，你对金钱的分配方式才能彰显一个人的修养、境界和品位以及能否走长、走久、走大。

宁波有一个非常好的老师，宁波吸引力的杨涛明（音译）老师，他是我非常好的朋友，是业界后起之秀，发展很快的老师，是我非常尊敬的朋友，他叫我二哥，喊我张老师，自从认识我之后被我的精神和人格以及思维和处事的方式深深地触动，他原来买的车是几百万的劳斯莱斯，戴的手表是 273 万的，自从认识我之后把 273 万的手表取下来，然后劳斯莱斯基本上不开。然后我说如果假设别人因为你拥有劳斯莱斯和 273 万的手表追随你，一定是势利的，如果要吸引更高的听众一定要比别人大气，对自己小气，这才会成为真正的大企业家和大师，他问我怎么办？我说很简单，以后就跟别人讲 800 多万的劳斯莱斯、273 万的手表都送给了姜岚昕老师。认同的朋友请举手回应一下。然后我收到了你这么贵重的东西，我就给你举办一场拍卖会，拍卖的钱来盖楼冠上你的名字，从此开始宣传劳斯莱斯、273 万手表和免费大学的故事，与成千上万孩子命运的故事，这样流传，你知道你的人生价值、生命意义会得到什么样的升华和超越。

各位，你们听到这个内容有没有触动？有没有感悟？有没有要送车送表给我的？有的请举手。今天的各位怎么样让自己真正地升华？为什么我的身体这么好？是因为修行，为什么很多老板累、痛苦？他们在会场泪流满面地说来课程来晚了，多少人纠结，修得不够好，你当然纠结、痛苦，看看每一期都是怎么样，挣扎、痛苦，都是这样的状态，震撼，每一场都是这样，你看哪一个老师能够把学员冲击成这样的状态？你们有没有兴趣来参加我们的总裁执行风暴，上一期来了 700 个代表，会场上坐不下，报了 1100 人，700 个人是什么状态？他们听课是什么精神、什么风范？大家举手的状态和今天一样吗？为什么不一样？很简单，因为花的钱不一样，如果下面讲课的效果更好，你们想不想知道？知道了是否愿意采纳？如果刷十万你会发现效果马上不一样。有人说姜岚昕老师让他重生了，还送我 999 朵玫瑰。

今天现场有听过我总裁执行风暴课程的请起立，我们给三到五个名额让他们上台来分享一下。

嘉宾：各位同学，大家晚上好，我是姜岚昕老师的第一百期的总裁执行风暴培训班的学员，我来自河南郑州，我是搞美工行业的，以前我对学习确实抵触非常大，我通过姜岚昕老师课程的培训，我也带领我们的团队全部都来参加他的总裁执行风暴培训班的培训，通过姜岚昕老师的培训主要使我们的格局放大了，现在企业的格局，包括我们现在营销格局、战略格局，包括我们的心胸，现在我们的事业做的是全国的市场，谢谢！

嘉宾：各位到现在仍然坚持到这里的帅哥们、美女们晚上好！我来自上海，我

的名字是董英，我从 10 月 28 号到现在没有停过，10 月 28 日早上我写了一首诗叫《启航》，我跟着姜岚昕老师，现在又到了陈帝豪老师的课程，现在又到了亚伯拉罕的课程，我想分享五个字，前面三个字叫做“正能量”，今天亚伯拉罕讲了很多关于卓越，今天姜岚昕老师讲的都是关于正能量，感谢正能量，给我们带来非常大的收获。后面两个字就是“卓越”，亚伯拉罕老师卓越，今天一个同学说亚伯拉罕老师讲得太抽象，其实卓越是我们的魂，是我们这三天要学习的魂，如果今天找不到自己的魂，学了工具又有什么用？所以让我们在这三天一起让灵魂升华，谢谢大家，谢谢姜岚昕老师，谢谢陈帝豪老师！

嘉宾：各位爱学习的企业家，大家现在好，非常陈帝豪老师给了这么好的平台。我来自上海，我上了姜岚昕老师的总裁执行风暴，他非常快地让企业的业绩倍增和快速地提升业绩，感觉到老师有非常大的格局，非常大气的爱，无论到任何的场合都是非常大气地对身边的人和身边的企业，这是我最大的感触，非常感谢姜岚昕老师！

嘉宾：我听姜岚昕老师的总裁执行风暴，不知道是第几期，好象很久很久，那个时候他的水平没有今天晚上这么好，可是他还是让我的业绩增加了一倍，所以今天晚上我跟姜岚昕老师申请，我想来复训，可以吗？

姜岚昕：可以。

嘉宾：首先感谢姜岚昕老师，所有的朋友们，大家晚上好！我是来自河南郑州的，也是有一次姜岚昕老师在钢铁的论坛，我们初次见面。姜岚昕老师的个人风采和演讲确实让我们直接报了三个人，然后到了北京，我们上了总裁执行风暴，我们企业直接刷了 40 万的款上总裁执行风暴，为什么上了一节课，三天两晚刷了 40 万，真的是震撼，之前做企业，领导的思维方式就是觉得员工就应该付出，就应该工作，他们都是错的，我们都是对的，听完姜岚昕老师的课程之后就觉得格局要放大，要有品格，要把平台建立好，要为对方付出，就像姜岚昕老师说的，“如果把自己放在前，你的财就最浅；如果你把自己放在最后，你的钱就最厚”，回去就和我们的员工分享，直到现在开会还经常分享姜岚昕老师在课程上讲的，直到现在还在用。上完课程之后最直接的就是团队的凝聚力更好，我们的公司氛围不像公司，就像一个家一样，以前称呼“李总、朱总”，现在就称呼“哥、嫂子”，就变成这种称呼了，课程当中老师没有引领这种称呼，但是我们有这种概念，我们是一家人，所有的成就都取决于总裁执行风暴，所以没有走进来的请走进来，大家一起去体验，谢谢！

嘉宾：尊敬的姜岚昕老师、各位学员，大家晚上好！我是第 80 期总裁执行风暴冠军队的队长，在 2009 年学习完之后收获非常大，业绩现在都是成倍增长，我是 15 岁当兵，18 岁带领整个班拿到全团比武的第三名，军队的战斗力、执行力非常强，但是参加完了姜岚昕老师的总裁执行风暴以后，我感觉部队上的战斗力、执行力和总裁执行风暴上的完全不同，它教你学到做到，最重要的是你的爱心完全得以释放，所以分享两个例子。

第一个例子，关于走进家庭，我是去年走了一个课程，我认识了我的太太，她是我的总教练，运用总裁执行风暴，在短短的三个月的时间怎么快速执行？三个月的时间就和我太太确定要结婚，从开始到最后结束这就是执行力。第二个例子，这几年我们是做大师行，也请了总统过来，当时挑战非常大，费用很高，而且中国五

大银行的行长，包括四位经济学家都过来，压力非常大，这种情况下，我们面对着压力，怎么样突破？其实在总裁执行风暴最后的一个环节的训练对我的帮助很大，让我在面临压力的情况下勇敢地站出来，然后完成了一系列的任务，在此非常感谢姜岚昕老师，也要求更多的企业家能够有机会走进总裁执行风暴的课程，相信一定会帮助你的企业，谢谢大家！

嘉宾：各位可爱的同学，尊敬的企业家，为你们这样的学习精神深深地感动。我是总裁执行风暴 102 期的学员，也是总裁演说风暴冠军队的队长，今天走进亚伯拉罕的课程，他给了我们非常多的全新理念，在营销方面，尤其是带着营销的目的成交，但是在营销的技巧落实方面，总裁执行风暴可以教你一套完全不同的体系理念，可能会打破你一辈子没有想过的。当我们见姜岚昕老师，姜岚昕已经不是老师，是我们内心灵魂的导师，是我们一辈子的老师，所以见了姜岚昕老师之后受到了无比的冲击，当时在想为什么过了这么多年才走进这个课程，在座的各位如果从来没有感受到，今天从视频感受到的只是一个照片，它确实能够为企业和自己整体的体系带来全新的感受，希望你们想了解的，它真的带给我们无比的冲击力，只要走进这个课程才可以感觉到什么是实战、实效、实操，才会发现所有问题都落实到执行上，今天课程让学习的理论如何落实，走进这个课程可以给你一个非常完美的答案，让你一辈子再也不后悔。

嘉宾：最后出场的都是重量级的，大家想不想知道做一个行业从零到一个亿只用了两年时间，大家想知道这个秘密吗？我以前是从事牛奶行业，大家知道 2008 年遇到三鹿事件之后，牛奶行业遇到了拐点，这一年我从事了休闲行业，这一年我遇到了人生导师姜岚昕老师，我以前都是在学校学习，从来没有听过这样的管理课程，2008 年第一次走进姜岚昕老师这个课堂，这么多年来他的总裁执行风暴、行销风暴、总裁演说风暴、一系列的课程，我都带我的高管听，包括现在延伸到车间主任都听总裁执行风暴，然后还要安排我们的高管定期地去复训，所以说我从 2008 年人生的低谷，然后转行从零做到一个亿用了两年的时间，完全得益于姜老师教的一系列方法和手段，所以今天借此机会再次给姜岚昕老师一个感谢，谢谢姜岚昕老师！

走进姜岚昕老师的总裁执行风暴，我们得到两个结果，第一，你会扩大人生格局。第二，你的业绩会加速地倍增，如果这么好的机遇在你面前，你还犹豫不决，我想你会后悔的，谢谢大家！

嘉宾：各位朋友，各位企业家，大家晚上好，各位女士们、先生们，大家晚上好！既然大家留到最后，我相信大家都是精英。认识姜岚昕老师非常感动，我本人非常爱好学习，姜岚昕老师是我所了解的培训界老师最实战、实效的，他讲的都是他自己如何做到的，这是我看到为数不多的，这是第一点，他都是讲实战和实操的东西。第二，姜岚昕老师做了一件非常有大爱的事情，就是免费大学，感召了社会精英群体和非常领导，他是一位非常大爱，有爱心的人，是真正能够为企业家解决问题的人，因为每一次讲课都是全身心投入，让我们佩服，因为他的出发点就是帮助我们，他每次的讲课都是自己的案例，用中国人的视角，他用自己的践行来说明，他是做到有结果的老师，所以我呼吁大家，我也表达自己的诚意，凡是今天报姜岚昕老师的课程，我也送给大家礼物，6800 元的礼物，我会派我们的形象顾问到现场为您送上服务，今天服务人员要记下来现场报名的同学，谢谢！

姜岚昕：谢谢！姜岚昕老师还有更重要更关键更有价值的信息要分享，我会讲管理者最高境界的最重要的信息，在没有分享之前，姜岚昕老师花一点时间推荐总裁执行风暴，各位，愿意给姜岚昕老师这个时间的朋友来举手看一下，非常感谢，我爱大家。今天推荐的课程是总裁执行风暴，开了 127 期。第一是关于成果和业绩的问题，如果你的成果和业绩不太理想，请你来到这里，因为世华的业绩 11 年都是增长的。第二，如果你的团队涣散，精神不好，貌合神离，请你来到这里，帮助你打造一个心治团队。第三，如果你们公司都是靠管理、命令、要求、指令的方式，请你来到这里，帮助你怎么样解决达到一个自我管理的团队。第四，如果你公司要强大，执行的人选问题，人选对了就会造福一堆人，否则就会毁灭一堆人。第五，提升效率，天下没有懒惰的下属，只有不会经营的领导。第六，增长措施，假设提升业绩，你的措施不到位，你怎么计划？我给你 20 项提高营业额最有效的措施，之所以能够影响学员的一生，是因为通过这个帮助他们获得巨大的增长。第七是检查的流程，各位，一个企业当中为什么下属不做你希望的事情，只做你即将要检查的事情，透过检查能够拿到更好的成果。第八，奖惩体系，怎么样避免更多重复的损失，讲十个要点。第九，怎么样达成共识和承诺，怎么样在目前的低谷下形成共识和达到承诺？为什么很多的人不能执行下去？因为内耗，为什么共识不能执行下去？因为没有承诺。第十，关于公司执行的落地，听过很多课程，见过很多老师，但是没有落地，来到执行风暴我要求三实、三带原则。第十一，解决能量磁场的问题，如果你的能量、磁场不够就可以来到这里，如果你觉得每天身体、心情、状态不好，夫妻感情、团队感情不好就可以来到这里。第十二，胸怀格局，未来你企业最大的磨难不是面对的压力，而是你的胸怀。如果姜岚昕老师能够帮助你解决这 12 个困惑，那么这个价值大还是不大？这个一万块的投资值还是不值？如果帮助你解决了，给我 3% 的利润愿意吗？各位，5% 是 150 万，10% 是 300 万，20% 是 600 万，不需要你投资这么多，只需要你投资 80 万，好不好？40 万好不好？10 万好不好？给你一个冲击力更大的，免费好不好？报一个精准的价格，你看姜岚昕老师这么用心、这么卖力的份上，当报出这个价格的时候，你要大声地说出“哇”，只需要你投资 25800，而且终身免费复习，你如果一年半想我了就来看看我，各位给你第三个承诺，不迟到不早退，全程参与完毕，如果不感觉物超所值就无条件全额退款。今天我在现场，我们结缘 12 个企业家，以最快的速度过来，让我看到你学习的态度，前 12 家企业有支持，第一个是奖励价值 1 世界华人总裁协会的资格，全国有上万名的会员都参加我的课程，而且光会长超过 300 位，那么你只要到全国任何一个地方，不管你是从商还是交易，所有的资源都可以利用。第二，前 12 家企业优先可以与我聚餐聚会、交流，然后探讨修行，各位最重要的就是修行，比如我到西藏，总共只有 50 个名额，如果你是前报名 12 个名额就有机会和我同去，包括有机会和我聚会，这个机会好不好？今天我们现场第三个支持，请问我们今天在座的企业家要同修，所以要带着自己的家人，你的爱人、你的朋友、你的团队、你的伙伴，伙伴包括上下游可以参加这样的学习，各位，你来三个，姜岚昕老师送你一个，五个送你两个，十个送你五个，今天现场只要立刻报名就给你这样的支持，给你带来很好的帮助，我们的课程是每个月都有两期的时间，今天现场在这里报名的朋友，各位，那么今天现场所有报名的企业家，姜岚昕老师再给你以上的之外，和姜岚昕老师交一个朋友，那么对你的人生、团队、企业会有帮助的举手，如果姜岚昕老师能够对你的人生有莫大的帮助请举手，各位，请问和姜岚昕老师交朋友是全心全意吗？是满心满意吗？如果是的话，你是交全款还是半款？如果今天现场全款的企业

家，姜岚昕老师再给你一个支持，那么当我们报出的时候，你们“哇”一下，再优惠两千块，19800元，各位，今天我们在座的各位朋友，你觉得姜岚昕老师的讲课内容、精神能够帮助你解决困惑，解决问题，带来人脉，如果一同修行愿意的请举手，今天在座的每一个好朋友，你们觉得赞助我办免费大学，拿出两万块愿意的请举手。我们现场有愿意真正地采取行动，愿意给自己改变，愿意让自己的企业改变，在目前的低谷、寒冷的冬天，未来能够更好地让企业强大和快速地成长，有这样想法的企业家请举手，我们站起来认识一下。你觉得即使未来姜岚昕老师办免费大学，你愿意赞助两万块，你觉得投资总裁执行风暴能够有所改变的请举手。

领导要具备的最后一个特质，叫自身要洗。各位，自身要洗什么意思？我们所有的领袖，领子和袖子最容易脏，什么叫领袖？最简单的特质就是衬衣的领子和袖子是最容易脏的地方，所以领子和袖子要好好洗，因为领子和袖子是最容易脏的地方，大家觉得是不是？所以领袖的最后一个特质叫做自身要洗，送给你一句话写下来，“管理者的最高境界是自我管理”，你自己把自己管好，这是最重要的。那么怎么样自我管理？送给你一句话，“从公司自上往下的管理要求，转变为自上往下的自我修行”，你要求他，那么各位，一种是要求，一种是修行，如果一个分公司想做三千万业绩，你要求他做五千万业绩，他心里爽还是不爽？肯定不爽。如果你不要说做五千万业绩，就说做业绩是自我修行，三千万是初级修行，四千万是中级修行，五千万高级修行，你的任务是什么？如果你做三千万，分红8%，四千万分红12%，你愿意高级修行还是初级修行？高级修行，你要做五千万，本来五千万是压力、痛苦、挑战，但是高级修行就是能量、渴望，如果五千万是压力、痛苦，但是16%的分红就会变成动力，这个就是管理要求转变成了自上往下的自我修行。各位，如果你的公司没有达成目标，没有完全结果，那么就是惩罚你，你会不爽，只要惩罚下去，他都会反感、不愿意，但是我说没有完成目标就证明你的修行还不好，没有完成结果，证明还要继续修行，要修我们的能力、意志力、承受力、负责任能力，所以我们要去走玄奘曾经走过的路，去走戈壁滩，有初级修行、中级修行、高级修行，你们愿意初级修行还是高级修行？初级修行走50公里，中级修行是走80公里，高级修行走110公里，那么你选择了高级就等于走110公里。我

今天晚上，时间所限，不能分享太多。最后公布一个好消息，仅限于目前留到现在的，我开放20个名额，请问一下今天晚上姜岚昕老师的演讲对你有没有帮助？但是我要告诉你今天晚上不是我最好的发挥，我的发挥只能打三分，是因为我今天上场的气场太冷，不知道白天的课程是怎么学的，不知道白天的气场是什么状况，我这个能量场讲到这个程度，如果换一个人，今天晚上基本上结果是很惨的，好象不是演讲会，好象是追悼会。今天晚上你们想不想有机会听一次我们十分的演讲？而且我保证讲一天，绝对是最佳发挥的，同时再联合几个老师，除了本人给你一天的内容，还有意外的惊喜，姜岚昕老师、张锦贵教授、何慕老师、陈帝豪老师、易发久老师、蓝颜岭老师，这个内容对你有帮助的请举手？三天三晚，只需要2980元，请吃、请住三天，与亚伯拉罕先生合影。

今天到这里课程就结束了。

主持人：感谢姜岚昕老师一个晚上的分享，掌声鼓励！

上午

主持人：亲爱的学员，大家早上好！早饭有吃吗？再次问候亲爱的学员，大家早上好，现在开始新一天的学习，告诉大家一个好消息，昨天经过反复的沟通，中韩形象交流大师，包括中国礼仪专家，敏儿老师将要带领大家做今天一天的主持，把学习学好，准备好你的状态了吗？让我们以热烈的掌声有请敏儿老师用一整天的时间带领我们学习，热烈的掌声有请敏儿老师！

郝敏儿：问候全场最优秀的企业家们，大家早上好！问候朋友们，大家早上好！问候亲爱的家人们，大家早上好！在座的各位，我记得孔子曾经说过这样一句话，“学习的最高境界就是寓教于乐”，学习必须是一件快乐的事情，在快乐中学习效率也是最高的，你们认同吗？在座的各位，你们是否想要瞬间把快乐提升十倍？我发现现在在生活中很多人情绪不够好，很多人说我不快乐、不幸福了，我们这么努力来到这里好好地学习，为的是什么呢？让我们的事业做得更加成功，事业成功为的又是什么？是不是想让我们更加幸福、更加快乐？你是这样想的吗？如果你也是这样想的，各位认同快乐、幸福是一种感觉吗？这种感觉是掌握在别人的手里还是自己的手里？我发现每个人都知道答案，你的情绪、快乐和幸福指数掌握在自己手里，你们有没有发现现在的人越来越不快乐了，幸福指数越来越低了，成功对于以前来说是一件奢侈的事情，而现在来说变奢侈的是幸福，是这样吗？在座各位，我想调查一下，想让未来的事业更加成功，幸福指数提升十倍、五十倍、一百倍的举手认识一下，确认说“Yes”，在座各位想想，为什么一定要让大家举手的原因，是想让每一位亲爱的朋友发自内心确认一次，幸福是我们自己想要的，你要自己跟自己来一次深刻的对话，这件事很重要，因为接下来我将要和大家分享一条如何让自己瞬间快乐的方法，你们想听吗？想听的举手，举高举直，我看这边举手比较多，决定走到这边分享，所以在座的各位，我发现现在人不快乐、不幸福的原因，很多人说快乐、幸福是需要前提和理由的，你们知道我们经常在生活中说快乐，前面一定加另外两个字，就是“开心”，开心、快乐，要想快乐确实有一个前提，前提就是你首先要开心，开心就是什么意思？从文字字面上可以非常准确地解释，开心的意思就是要你打开心扉，如果你能瞬间打开心扉的话，快乐就自然呈现了。接下来的学习方法不仅要听，并且还要看，不仅要看，还要用肢体记忆，在场我调查一下，会骑自行车的举手，我发现很多人一年、两年、三年等都没有骑过自行车，但是现在再给他一个自行车他依然会骑，有些人学过物理、化学，但是现在让他做他也不会做，我们大脑的记忆是有限的，而肌肉的记忆可以永久，下来我邀请全场的朋友和我一起用这个让自己开心、快乐的方法，首先伸出双手和我一起做，嘴里要说，“心像降落伞，打开才有用”，再来一次，“心像降落伞，打开才有用”，我们一起把全场的能量调到最高，现在一起大声说出来。为自己这样的能量热烈的掌声鼓励一下！

在座的各位，你此时此刻有做到开心吗？有没有打开你的心扉？如果你还没有打开心扉，证明你的心没有用了，所以一定要打开心扉，并且我接下来要送给大家一个礼物，你们想要吗？我发现走到哪里，敏儿是特别喜欢收到礼物，我不知道在

座有没有和敏儿一样特别喜欢收到礼物，确认说“**Yes**”，大家不仅要用耳朵听，要用心记，而且要带回家里，长久地在生活中应用，我发现我每次送出礼物的时候，真正听懂的人就有这样的感觉，快乐的人会立刻快乐，不快乐的人也会马上快乐，你们想要吗？我发现特别有素质、有觉知、懂得感恩的人，此时他们会伸出双手，热烈的掌声鼓励一下，太棒了，我发现无论在国内还是国外，走过很多场，人数不一定最多，但是你们却是我见过素质最高、气质最好、最热情的朋友们！我还想告诉大家一件事情，我每次走到哪里都这样说，每次说都有掌声，我想要把这个秘诀顺便告诉大家，因为接下来我要分享的秘诀就是瞬间提升人际关系指数的秘诀，你们想听吗？这个秘诀就是你想得到什么你就鼓励什么，你鼓励什么你将得到什么。所以在座的各位，接下来我要把礼物真正地送出，这个礼物你一定要很用心才可以听得懂，竖起耳朵听才能听懂，很多人不开心、不快乐的原因是他根本不了解什么是开心、快乐，所以今天我要给大家一个解释，你们就瞬间开心、快乐了，因为快乐的意思就是快点乐，听明白的掌声响起来。所以在座的各位，其实我们不能控制生命的长度，但是我们可以控制我们生命的宽度，我们不能改变天气，但是我们可以改变心情，我们不可以改变我们的容颜，但是我们可以展现笑颜，认同吗？所以时时刻刻，只要你想要幸福、快乐，在国外一句名言说得好，“人不是因为伤心才哭，是因为哭才伤心”，我想也可以这样理解，“人不是因为开心才笑，是因为笑才开心”，认同吗？所以假设你情绪不好的时候一定要面对镜子笑笑，看看笑笑的你多么美丽，多么有魅力，因为最不用花任何钱的化妆品，并且提升你魅力指数的工具就是灿烂的微笑，认同吗？此时此刻跟你身边的朋友握手，感谢你能和我一起学学习，并且要露出灿烂的微笑，可以走出去，跟附近的朋友，因为有人在一起相识就是缘份，不是因为这个世界太小，是因为我们的缘份太深才能走到一起，认同吗？有朋友好阔气，跑到了邻桌开始握手，这样朋友的幸福、快乐指数一定会很高。

此时此刻你们知道吗？当大家的脸上露出灿烂笑容的时候，我将放眼望去有一种感觉，我在欣赏一幅美丽的画，简直就是艺术品，所以在座的各位想想，如果时时刻刻我们都能够展现笑颜，在我们的同仁、合作伙伴、员工面前展示笑颜，而不是老板着脸，这样你的员工一看到你就害怕，一旦员工看到你就害怕就离骂你不远了，你要让员工看到你感觉瞬间变得美好了，因为现代人工作不仅仅是为了赚钱，还要获得快乐，是这样吗？认同的掌声鼓励一下。其实就像我们来到这里四天的学习，不仅仅是站在台上的老师要演讲和演讲的内容，我们更要发生频繁的互动，在座的各位，你们说一场好的演讲到底是老师演讲得怎么样，还是下面的观众刺激老师，老师突然发挥特别超常，你们觉得是前者比较好还是后者比较好？有智慧的人就会瞬间伸出双手刺激台上的老师，本来需要花钱才可以学习到的内容，于是老师感觉特别好就决定免费送给大家了。我发现越来越多的朋友开始智慧不断升华，我发现昨天杰·亚伯拉罕先生不停地在台上讲，其实不是要教给大家什么知识和方法，而是要改变大家的思维模式。在座很多人都在说改变思维模式有什么好改变的，敏儿以前是大学老师，专门教商务礼仪，后来自己创业，专门学习神经语言程序学，所以今天我想要给大家分享一个方法，这个方法就是先让你了解为什么要调整你的思维模式，好吗？请大家跟我一起配合，伸出我们的右手，我考一下大家的反应，我的手要换成什么你要瞬间反应过来，我们调到同一频率上，左、右、左、右，我快速地挥出手，大家快速地反应发出声音，在座的各位，我听到很多声音已经不是右、左了，他说的是二、二，为什么会这样？每个人大脑中都有一个思维定式，就

是有固定的思维模式，因为从小我们的父母这样催眠，说这是一，这是二，所以当别人做出这样手势的时候，你潜意识会觉得这是二，而不是左右，所以大家了解到每个人都是有思维定式的，所以你要调整 and 改变。

在座的各位，接下来我用两分钟时间快速和大家分享，很多人问财富女人学院到底是做什么的？我用一个故事和大家分享，我曾经在浙大 EMBA 演讲的时候看到一个画面，有一个蝴蝶，我瞬间知道我该做什么了，你们想听一下吗？先快速地调查一下，有梦想和目标的举手，大家有没有这样的感觉，我们的梦想和目标就好像一只美丽的蝴蝶，拼命在前面飞，而我们努力在后面追，但是无论我们怎么努力都无法追到它，我发现很少有人会停下脚步思考一下，我再也不要追求幸福、财富和成功，只需要停下脚步在身边种下花花草草，蝴蝶就自然被我们吸引而来。在座的各位，我想调查一下，想要变追逐为吸引的举手，确认说“**Yes**”，想要在未来的事业中更加成功，并且你的魅力不断提升的举手，确认说“**Yes**”，每一次任何一个老师或者同仁、同学要分享的时候，我们要以雷鸣般的掌声送给他，好吗？让我们听听雷鸣般的掌声是什么样的，在座的各位你们知道吗？你们是否相信地球是圆的？当你懂得送给别人掌声的时候，我相信你有一天发言和分享的时候也一定会获得认同，大家有没有听过因果报应，如果有一位老师在台上分享的掌声不够热烈，有一天你站在舞台上也没有什么掌声，这就叫做因果报应，认同的掌声。如果此时你不仅是坐在那里鼓掌，还站在那里鼓掌的话，我相信此时证明你是一个有素质、有素养，并且很善良，并且说明此时此刻大家的掌声还可以更热烈一点！让我们一起用雷鸣般的掌声和尖叫声有请杰·亚伯拉罕先生！掌声不断！

杰·亚伯拉罕：昨天是一个非常艰难的日子，有很多的问题，比如说他把幻灯片放错了，我们现在的好消息是，我打电话给我的办事处，我们找到了正确的版本，有些内容本来应该是包括在我们的讲义里面，它非常清楚地解释了我们三种发展业务的方式，大家在专注同时做很多事情的时候，由于很多事情让你分神，有的时候我会很受挫，我会设置一个方法，当然有时候并不一定很好，我在我的办公室找到了 30 页，我要再检查一下确保是正确的，然后我会把它打印出来，给大家补上。我想问一下大家昨天有做作业吗？我说这点是因为我们现在要重新开始，昨天对你们所有人都很困难，已经过去了，今天是非常棒的一天，我们重新开始，我们一个一个理念去学习，但是我需要我们的翻译能够清楚地告诉我，如果他们漏掉什么信息的话，因为我不希望大家的反馈是因为没有听明白我所讲的内容，也许是他们的原因，也有可能是我的原因，但是我希望把信息清晰地传递给我们学员，我放慢了讲话的速度，如果要我停下来的话，可以给我一个暗示，如果你已经做了作业的话，你可能会非常清楚地理解什么是出类拔萃，为什么它如此有效？它可以带来很多的变化，它能够改变市场对你的看法，同时它也能够极大地把你和竞争对手之间产生非常大的区别，同时你可以把这些方法整合到你的业务里，就是说你能够获得更多的客户信任，你能够获得更多的潜在客户，你能获得你团队成员的信任，也包括所有其它的业主或者是组织对你的信任，从而能够让你从中受益，我希望你们能够从中学习到这些内容。我希望像昨天晚上一样，你们把桌子分开，到时候我们还是会做一些这样的练习，我希望能够抽一点时间很清楚地想想，我怎么样才能做到出类拔萃？我看到 J 有解释，我有不同的理解，我可能看到一些因素，可以把它转化到我的业务或者公司里，我有一些想法，虽然还不是很清晰，或者还没有非常的完善，我可以讲一下我目前的看法，同时表达出来。比如我计划如何变得出类拔萃？有一

些什么方法和行动？可能和我过去的做法不一样，我会去解释这一点，这是我昨天晚上所想的。我们如何采取和过去不同的做法？因为我们要做得更加具体、更加有针对性，我们如果帮助大家更多的话，大家才能够更多地看到这些方法的力量，而且我向大家保证，我们今天接下来要做的大部分事情会非常具体，非常有针对性，我们会讲很多的理念和方法，但是我要确保大家完全的、绝对的、基本的能够理解什么是出类拔萃。

如果因为有些原因你不同意我的意见，不一定要和我争论，但是你可以表达你的想法，你可以说出你不同的意见，因为在每个国家，不管是中国或是日本、马来西亚、新加坡、印度尼西亚、韩国、俄罗斯、墨西哥，当然还有美国，我帮助那些公司变得出类拔萃的时候，他们变得更加的强大，当然，每个国家都有自己的文化，他们广告的方式也会不一样，他们待人接物的方式也会不一样，也是基于不同的文化。但是通常如果你能够实际去践行的话，你能够看到它的一些力量，因为我不知道翻译现在在说什么，我不是在批评他，我想让大家知道我要表达的，大家都能够非常清楚地了解我的想法。现在一个桌子分成两半，大家可以进行讨论，因为昨天晚上我回到房间的时候，我觉得很兴奋，可是如果你头脑太发热的话并不是很好，有的时候我们需要冷静一下，因为如果我们头脑发热的话会消耗很多的能量，所以我们现在可以把桌子分成两半，分享你昨天晚上做作业的时候有些什么样的想法和行动，比如说这些想法和行动可以应用到你的公司里，大家现在马上开始把桌子一分为二，我们开始进行讨论。

我们要重复一下，我们昨天讲过的一个版本，但是我们在做之前我想听一下你对昨天的看法，用五分钟的时间，我在请你们讲最好的想法之前，我想分享一点昨天介绍的概念，比如说到底作为是一个业务的倍增者还是减少者？是倍增还是倍减？实际上有几个因素要考虑，昨天我们讲过你到底是一个让业务倍增还是倍减的人？你是否能够提高你的激情、绩效、合作和发展的技能，你是让他们比较受挫吗？如果你让业务倍增，它是能够发展他们的员工，会有一个非常好的出类拔萃的理念，他会采用正确的策略，你会做一些非常好的方法，如果你是让业务倍减的人，你会损害他们的工作激情，最后他们什么都做不到，因为他们的士气都受挫了，他们的动力也完全没有了，你作为一个企业家，你的目的是要让员工成为非常疯狂的粉丝，首先你要尊重你的员工，你要帮着他们改变他们的生活，要相互成为双方的粉丝，你要共同地协作，你们要分享共同的精神，同时大家一起向前走，向着你们的目标前进。三是他们也要成为你的粉丝，不只是你个人，而是说他们相信你的领导，他们相信你，他们愿意跟随你，他们可以为你做出非常大的贡献，因为他们相信你能够发展他们的能力。另外一个因素决定你到底是让绩效倍增还是倍减的，你在你的企业之外，你是否会参考其它的企业、其它的领域，对其它的领域有一些理解，让你能够有一些新的想法，这样的话能够推动你的业务倍增和发展，一是发展你自己，二是发展你的团队，三是发展你的关系，你和客户、市场的关系。我这里要说的一件事，这不是自己去证明的，这是非常显而易见，非常简单，你们可能会说你为什么会浪费时间来讲这个简单的道理？因为没有人讲过，没有人这么想过，包括你的竞争对手。二是你也没有认识和理解完，你发展、增长和支持你的能力和效率，不管是你的团队或者是你的个人，它能够带来非常令人兴奋的一些结果，如果他们和你合作的话，你可以取得很好的效果，你要让所有人都有同样的精神，大家相互共享、相互合作，你是否有一个开放的心态？是否能够足够的谦虚？能够突破一些新

的想法？比如说你可以从其它的人、其它的公司、其它的供应商、其它的行业，在你的领域之外的一些人，你可以吸收他们新的理念，然后能够让你在在市场上取得进一步的发展，你有没有让别人都觉得你更加聪明？和你合作更加的舒服。这也就意味着你是否放弃了努力，还是再继续努力想成为你们公司当中最聪明的一个人，要最大地发挥你的领导才能？总之你要让自己成为一个好的领导，就需要让别人感到更舒服，让别人得到更多的尊重，让别人能够发挥他们的技能。还有一点，你是否能把一些充满激情和有天赋的人领导到一起，比如他们可以是你的销售团队、分销团队、广告公司或者其它任何一个方面的团队，他们对你来说都是至关重要的。通过与他们进行某种合作，你就能够取得一些非常大的市场成就，这样是你单打独斗一个人无法取得的成就。六是那些和你一起合作、一起共事的人，他们是否会说你是最好的老板、最好的领导？他们是否会觉得你教会了他们太多的东西，支持了他们的成长和发展，提高了他们的实力，并且他们觉得在一起共事或者和你一起合作是非常快乐的，一点都不困难，所以他们星期一到星期五都非常愿意和你工作。七是你是否在领导过程中，通过自己的卓越、出类拔萃的建议能够帮到他们，让你的实力得到充分的发挥，去帮助你身边的人，帮助你的公司，帮助你的市场，并且帮助所有人取得成功，增加价值。如果这些问题是你比较熟悉的，如果你在这些问题中的答案都是否定的话，那其实你就是一个让业绩减少的人。如果一个人要让业绩倍增的话，他就需要一些良好的关系，需要在市场上取得蓬勃的发展，他需要让自己的公司、产品和团队都出类拔萃，都与众不同，他需要做一个好的导师，他需要在市场上创造良好的价值，只有这样的话我们才能够更好的让你得到人们的吸引。现在请问一个问题，每隔两桌来做，现在我需要大家分享这些具体的实践性的想法。

主持人：是三的倍数桌号请准备好，分别请出一位代表，分享你最大的收获。

嘉宾：谢谢，太好了，大家好，我叫王艺凝。亚伯拉罕的课程有几点我觉得非常很大，他有三点理论，一是增加客户的数量，二是增加客户消费的频率，三是增加客户单次消费的金額，我们不仅要听，而且要对账，我到底是客户消费频率不够还是金額需要努力，我们就针对性地去做。第二，帕台农神庙理论。

嘉宾：大家好，我叫庞敏（音译），我来自珠海，做咖啡的，我给大家分享一个我在这里学到的东西，是昨天我们 20 个人在一起分享的，其中有一点，亚伯拉罕把销售提升到一个非常高度的境界，昨天有一个朋友分享，他做健康产业的，他建议每个人一天喝八杯水，如果他没有给到这个人建议的话，他觉得是没有尽到道德，他把销售的层面提升到另外一个层次，而不仅仅是销售，在这里我特别受启发，我们在做这个事情的时候，四年前我就接触过亚伯拉罕的课程，但是没有真正地应用好，都是在一些浅的层面进行工作，比如很多人都喝了我们的咖啡，但是很多人都不知道。

嘉宾：亚伯拉罕先生，你好，我最大的感触就是我们公司曾经花了几百万人民币去做一个调查，它颠覆了我们以前对客户认识，我们之前都以为我们的产品、服务和质量是对看重的，但是调查以后我们发现，其实顾客购买时最关注的因素就是销售人员的被信任程度，这是排在第一位的，是我们公司花几百万得出的结论。

嘉宾：各位好，很高兴，我一直在想亚伯拉罕先生为什么采取这样的方式让我们互动，包括昨天让我们找人沟通，我感受最深的是亚伯拉罕之所以成为杰出的行

销大师，是他具备了一种思想，发展了很多新的观念，我感触最深的是我们一定要和身边人的伙伴，尤其是不认识的伙伴交流、交换想法，我们要在行销上做出成果，要发展新的理念，很高兴和大家认识，谢谢。

嘉宾：大家好，我是王新全（音译），来自江苏南京，我和大家分享一下我自己的例子，我做了十年的服装，是做女装的，所有顾客在我们服装店只要买一次衣服，我们都会终身为她做服务，包括烫、修，现在的社会进入同质化竞争，很难有长久的忠诚度，我们给客户服务到最后她都不好意思了，就是这样，我们有相当一部分长期、稳定的客户群。另外一点，昨天我公司的一个员工的妈妈过生日，我给她送礼物，这个非常重要，因为我们现在很多公司有可能员工过生日你会给她送礼物，但是我们公司员工的父母过生日我们都会给她送礼物，这是我自己的亲身体会，做人做事，你能够做到让他们喜欢你成功了。

嘉宾：大家好，我是来自上海的，我做的行业是 LED 节能照明工程。我最大的收获是大批量营销途径，包括研讨会、志愿者，如果可以的话，我希望五分钟换一个座位认识在场的人，让大家记住我，记住我的 QQ，我是君临天下总裁俱乐部的群主，如果大家支持我们的话我们会做的更好，QQ 是：494307870，认识我就认识了在场的一千个朋友，谢谢。

嘉宾：亚伯拉罕先生，上午好，我昨天已经分享完了，我们这桌还想让我来分享，我把昨天老师留给我的作业分享给大家，因为我第一次来参加世界大师的课程，昨天晚上我很认真地读到了 2 点 45 分，把两个作业认真地读了一下，我在吸引力里面感受到亚伯拉罕先生真的为我们在座的各位在如何尽快建立你的客户、你的朋友，在信任方面你应该如何去做，他在 1 至 60 页里非常详细地介绍了信任是一个三倍增加的工具，信任可以产生分红，高信任产生高分红，而低信任收取利息，我在这里感受真的很深刻，所以说我可能讲得不是特别好，但是我非常认真地读了一下。另外，在这本书里，卓越策略，我就分享到第 66 页，他告诉我们第一个要素，努力做到与客户心灵相同，二是你要提供值得信赖的意见，我最后分享的一句话就是，你一定要让你的客户理解你的想法，了解我的现状，知道我的过去，是在 79 页，谢谢大家，我是来自沈阳的齐宝海（音译）。

嘉宾：大家好，我是做足浴的，我事业做得很成功，一直找不到答案，为什么我事业做的这么好？昨天我找到了答案，就是因为我做足浴在技术上不怎么重视，但是我培训员工就是和顾客聊天，一个店可以做到一千个客人，在永康市我是做得最棒的，我很开心，而且我没有一点行销概念，83 个里面一个都没有，就是靠口碑相传，所以我学习这个以后，我回家以后一定更系统，做得更好。

主持人：还是用到了老师说的客户转介绍。

嘉宾：亚伯拉罕先生，你好！在座的每一位家人，大家好！我来自苏州，是从事钣金行业的，刚开始我们就是靠口碑相传，和客户之间建立关系。通过亚伯拉罕的课程我总结三条，根据自己目前厂里的实际情况要做三点，一是完善自己的销售体系，二是提高广告的影响力，三是抓住我们厂里产品的销售亮点，我就说这么多，谢谢。

嘉宾：大家好，我在前面刚刚上了世界第一谈判大师的课，今天上了亚伯拉罕的课，我自己总结了三点：一是要很真诚地面对你的客户；二是用心为对方做真心

的事；三是站在对方的立场为对方做事，这两次课程我最大的收获就是这三点，谢谢。

嘉宾：大家好，我就尤建斌（音译），我是第二次复训，四年以前上过，但是这次最大的收获就是我们所做的一切都是站在客户的角度，一切以客户为主，把焦点放在客户那里，满足客户的需求，与客户沟通。还有一点体会，我们作为公司的负责人，我们第一个客户是谁？是员工，第二个才是我们的客户，所以只有我们自己把员工当成客户来经营，企业家的个人魅力就很好了，这个时候就非常棒了，谢谢大家。

主持人：这就是老师刚才说的让你的员工成为你的粉丝。

嘉宾：老师好，各位朋友好，我来自山东济南的齐国荣（音译），很高兴认识大家。通过昨天一天的学习和晚上回去的总结，我在公司主要是负责整个公司营销方面的工作，从中领悟到在做营销策划或者新产品开发和广告宣传方面，我们以前更多是在战术上的重视，通过昨天的学习和领悟，认为所有的方案都应该建立在顾客的需求点和需要点上，从这个层面进行理解和做方案，就像老师讲到的战略上的层面，这是一种思维的转换，是我领悟最多的，谢谢。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕先生，你好，我是上海里欧多（音译）商贸公司的总经理，首先我想给大家推荐这两本学习资料，是我们印刷的，我说你们来了非常值，因为它的内容非常丰富、宝贵，我在印制资料的时候和很多的朋友做分享，今天他们也来得挺多的，我的朋友挥挥手，我推荐过来的。亚伯拉罕有一个地方非常值得我们学习，他说你要了解你客户的人身状态、思想和经营原则，我虽然不知道亚伯拉罕的营销策略，但是我们在公司中已经在应用，虽然我们才成立一年多的时间，但是却是很多世界五百强的应用商，我们会和客户做烧烤、沙龙、论坛等，让他们感动，我们的员工都很年轻，没有什么专业知识，但是他们唯一的就会服务客户，所以我的客户跟我讲了一句话，“没有需求，创造需求”，我认为这是营销的最高境界，谢谢大家。

嘉宾：亚伯拉罕先生你好，各位同学早上好，我是来自英国威斯特（音译）设计机构的，我分享一点，昨天亚伯拉罕先生提到的如何增加我们利润中的一点，就是增加我们的客户数量，最后他提到如何增加客户数量？大家有没有感觉？我很有感觉的一点是胜任市场，我们公司的总部在杭州，我计划在明年拓展湖北市场，分公司开在湖北市场，意味着市场打开，客户数量立即出现剧增。我们在学习亚伯拉罕先生的课程过程中，要把前后贯穿起来，要理解它的东西，所以在昨天的分享过程中这点我也是很有感触的，谢谢。

嘉宾：我们工作的同时也在做一项慈善，宣扬玄奘法师的卓越，我们知道苹果公司的乔布斯是一个成功的信徒，他把苹果公司达到了卓越的程度，谢谢大家。

嘉宾：大家好，我叫李克兰（音译），我一直从事和钢铁有关的行业，昨天听了亚伯拉罕大师的课，我觉得收获挺多的，我以前的公司在福建是做小五金的，我出来和我的员工说，两分钱的客户和几万块钱的客户你们要一样对待，因为我相信每个人后面有几百个人可以受到影响。而且我现在的理念是用心了解员工和客户的需求，并且以最快捷的方式了解他，今年钢材行业很不景气，但是我们还是屹立不倒，我认为这也是原因之一，谢谢。

嘉宾：大家好，我是做女装的，我们以前都一直在学习销售七步曲，觉得很复杂，今天我们学完亚伯拉罕先生的课程以后，我发现其实销售很简单，销售只有三步曲就可以搞定，一是把顾客引入店铺，二是把顾客引到试衣间，三是把顾客引到收银台，谢谢。

嘉宾：大家好，我叫张涛，我是做家具的，亚伯拉罕先生的策略我非常敬佩，去年请我的一个合伙人在深圳上过亚伯拉罕先生弟子的课程，看了它的文章以后，有一个风险逆转，我觉得非常好，这也是目前社会发展到这个阶段，基于人性的最基本的思维，所有的工作首先都是要站在利他的角度做事，所以看了这个方法以后，我的公司就做了一个一百天无条件退货的策略，我自己非常的坚定，但是我想所有的服务都是基于把自己服务好，自己就是宇宙，宇宙就是自己，有这个思想的话一切事都很好做，安东尼·罗宾老师也这样讲，很多策略只要有三个、四个、五个，就可能使销售达到十倍、二十倍的倍增，这些技巧我们可能一辈子都用不完，但是基础都是建立在老师一直讲的策略上，或者是战略的层面，没有这个战略做基础的话，其它的策略可能都比较苍白，所以这是基础。谢谢！

嘉宾：大家好，我来自广州，我们是做工业品配件的，我 08 年上过亚伯拉罕的课程，用了风险逆转法让我的业绩倍增好几倍。这两天最大的收获就是销售额提升回去以后可以分析我的团队中每个人成功的地方，还有对客户服务的拓展，我们原来一直停留在产品本身的价格和价值上，我觉得可以更多地关心客户，比如关心客户的健康、快乐、亲子关系、教育方面等，我觉得这是拓展了一个很大的思路，非常感谢，谢谢大家。

主持人：销售能力关键绩效指标的分析。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕先生，你好，我是来自山东烟台，做物联网的，昨天学的销售模式我想说一下，销售这块一定不要单一去做，不管黑猫白猫，能抓住老鼠就是好猫，所以我们要做组合式的销售，哪一个能够做得最好，我们就用哪一种模式去做，谢谢。

嘉宾：大家好，我叫刘英歌（音译），是做家具连锁的，我所代理的品牌有一个姆斯寝具（音译），我们也用了亚伯拉罕的一个行销策略，我们的产品是卖软床，但是我们的主张是健康睡眠，这也是我们的独特卖点，其实家具行业竞争很厉害，但是做健康睡眠还是刚刚开始，这也是我们的独特卖点和差异化。还有一个是我们对客户的服务，我们不仅仅是解决客户的睡眠问题，还用软床的舒适性，更关注的是客户对我们产品的使用效果，真正做到帮助客户提高睡眠质量，这也是一个对客户的服务提升，谢谢大家。

杰·亚伯拉罕：现在简单解释一下大家的观点，昨天我和大家也说过，但可能大家当时没有太注意，因为当时我更多的是在关注翻译、幻灯片这些东西，总之，我现在想再重新说一下，我们做这些东西是怎么做？为什么要这么做？大家接下来为什么还要继续做这些东西？因为这样的流程需要很多时间，我可以不这么做，直接讲技巧，但我们现在需要打基础，打好基础才能继续做下去，所以我现在重新重申一下，就是在大家看的这三个文件当中，大家可能看的是一个比较老的版本，大约五年前，我关注的焦点有所转变，我当时也在关注其它一些顾客，还有这个书里面会提到客户、顾客这两个词，其实我们并不只是说顾客这些是来找你买东西的人，

我们应该关注客户他们是一些人，他们是信任你的，是把你当成顾问的人，所以我们经常要说客户。还有昨天有人说想学一些新东西，好的，我是这么想的，昨天我说话非常快，今天我会相对来说放慢一点，昨天可能我讲的东西非常快，昨天在我的幻灯片里面有 50 个要点都是新的，今天我会稍微放慢一点，我现在放一下我今天要放的幻灯片。

当然，我会重新回顾一些要点，它可能会比其它的部分更重要，就是在幻灯片的第 85 页，这里我向大家简单介绍一些很基本、很具体的东西，通常这些东西是人们容易忽略的东西，因为人们不太重视或者认识到这些方法、理论和概念，我们称之为市场营销的错误，当然，这些东西也是很有意思的，是一些很有意思的概念，就是幻灯片这里，我们的市场营销错误有两个方面：一方面，如果你在行动上出现了错误，这就可能会带来其它的一些行动，比如你需要采取一些有效的行动去纠正这些错误的行动，因为你原来的行动是无效的，没有效率的，通过纠正它们你就可以做的更好。假设我从上海坐飞机回洛杉矶的时候，飞机一旦起飞了，我们飞到空中去，它是很安全的，但是比如它的副翼还没有收回去得很好，或者起落架没有收回去很好，它还是可以飞，但是阻力就是加大，比如起落架收不回去，这样的话飞机就会更颠簸，并且使用的燃料会多得多。如果起落架能够正常地收进去，这个飞机就飞行得更流畅，花的时间更少，并且燃油消耗也更少，所以这就像市场营销错误一样，有些错误也还是可以做，但是会比较吃力，效果也很差，现在我会给大家指出这些错误并且推论，推论就是什么是更好地做好。假设你犯了一个错误，就好像遇到了一些阻力，如果能够把阻力消除掉就可以飞得更高更远，不仅在市场营销方面有这些错误，换个角度来说，我们会有改进的做法，改进的做法就好像加速器。比如人们经常不去做检验，我想以最宏观的方法来介绍这个错误，因为大家可能会认识到这个问题其实是有多重大，在所有的商业环境下，企业的业主都是在努力地做他们的工作，他们希望尽量地提高效率和效果，他们做的事情虽然很努力，却不够优化，但这不是你们的错，因为你们采取了这样一些决策、战略，比如广告、销售方法，你们采用了各种各样的东西，比如产品介绍、产品功能和优点的介绍，或者你提供了更优惠的价格，而当你做了这么多的事情，这些分析和实验以后可以看到，比如我看了五万个不同的销售场景，他们有数万种不同的方法来吸引客户，并且我还可以帮助他们提供数以百计的新方法为他们提供销售额，为他们提供了销售模式、战略，并且也帮助他们带来了一些新的创收方法，这些都是人们在业务过程中经常会做的，因为业务原来做得还不够好。

在这样一个过程中我们必须要知道检验，因为必须通过检验你才能知道你的业务取得多少进步，能够有多少的成长空间。比如昨天我也提到过一个观点，不知道昨天大家有没有注意到，昨天我说我测试了 33 种不同的方法，就是当人们去了一家家具店的时候我测试了 33 种不同的问候客户的方法，其中一个方法让他们的销售额增加了 300%，并且我们还测试了其它数百种东西，包括价格，这里的测试其实并不是说一定要争出对错，只是要针对具体的商业环境和业务情况找出最适合的方法，我们之前也测试过价格，比如 69 美元这样一个价值比 89 和 99 要高五倍的效益，这其实是很重要的，因为 69 美元乘以 5 就比 89 或者 99 的一倍高太多了，如果你在销售任何的产品和服务，要取得首次销售的话，翠而保证之后让回头客能够重复找你，可能你第一次的价格要定得比较有吸引力，这也是非常重要的。还有测试过其它的东西，包括一些不同的方法，比如市场定位方法，还有不同的表达、

风险逆转的方法，我们有五种办法去做风险逆转，其中一个可能会带来一点点业绩增加，另外一种方法可能会导致业绩增加十倍，同时你不需要太多的员工、场地和广告，也不需要太多的销售人员去到处拜访，总之，通过一种新的方法介绍你的产品，或者一种新的方法逆转你的风险，或者介绍产品的优点等，可以帮助你非常大幅地提升业绩，我们把这些不同的产品和特点、方法整合在一起，有些方法就会带来很好的产品，比如一个产品通过新方法可能比其它的方法使用后的业绩好几倍。这不仅是结果，同时也是心理的过程，通过驱动性的因素让这些变成现实。

比如几年前我曾经在黄金白银行业工作过，我昨天也提到过，我们当时销售额达到了 20 亿美元，竞争对手才有一千万，怎么做到的？因为我们当时在一个金融杂志上看到一个金融公司的广告，广告就是向投资者出售黄金，他出售黄金的基础就是投资者可以通过银行的融资、贷款来采购黄金，首付大概是 33%，再使用银行保管黄金作为一种抵押，其余的部分是银行贷款，大家刚才听明白了吗？我的客户在《华尔街日报》上打广告，这个广告每一次大概是一万美国的广告费用，我们可以看到，他们有很好的佣金，他们的合作伙伴也取得了很好的收益，但是这个广告费用是固定的，都是一万美国，我就问他，你们测试过广告的标题吗？他说是的，我说如果你要销售黄金或者其它高端的产品或者服务，你销售的不仅是把产品卖出去，首先要赢得客户的信任，他们要相信你，愿意联系你，愿意给你写邮件，这样才能达成交易，就是你销售的是一个事实，这个事实就是他们愿意相信你的内容，而我和客户说我们并没有测试这个东西，我就带领他们开始测试不同的广告标题，稍候明天我还会更多地介绍一些东西。首先是广告的标题或者是和广告标题相当的其它一些东西，他们对整个销售过程的影响力占 8%，在广告方面我相信中文的广告其实和我们是一样的，广告的标题都是上面印的字数比较少的，它表达的是什么？就是你信息的核心，你的关键信息，所以人们如果要通过打广告去销售黄金的话，他们首先要销售出去的东西并不是黄金这个产品，而是要赢得客户的信任，他们广告的标题是什么？我在告诉大家广告标题之前先说说黄金的历史。现在黄金价格处于高位，比过去要高很多，当时才 300 美元一盎司，比现在便宜很多，而当时我的客户在《华尔街日报》打广告销售黄金，广告的标题是这样的，80%以上的成功或者失败都是广告引起的，就是说它的销售无论是通过网站、电子邮件或者是产品画册等其它一些方法都可以进行推广，我当时客户的广告标题是想要向市场展示一种概念，就是说他们可以为客户带来价格上 2/3 的银行贷款，他说 2/3 的银行投资是在黄金和白银上面，因为我了解不只是市场，还有营销的方法，是可以传递，把你最好的潜在客户，你可以最好地利用这样一个信息，同时加上它有一些积极的或者负面的影响，也就是说 2/3 的银行融资是在金和银上面，这样的话给读者传递的信息，也给我们潜在客户传递的信息，就是他们能够得到的好处是什么，我觉得这是非常重要，就是对我们市场来说非常关键的。

昨天我讲过，可能昨天大家没有配合得非常好，比如有人要去买电钻，他们要的不是电钻，而是要打一个孔，我不管你们卖的是什么东西，回到我的故事，我的广告上写的是“银行融资 2/3 都是在黄金白银上”，我就把这样的信息传递出去，非常清晰地告诉我们的潜在客户他能够得到什么样真正的利益，那个时候大家请记住，黄金的价格只有三万美国一盎司，我测试了不同的广告标题，来看它的结果，看看哪个广告更加有效，如果说有的广告比较有效的的话，我会加大这个广告的投放力度，同时也会对广告的质量进行改进，我会看它的转换率有多少，销售是来自哪

条广告，因为如果你不分析这些结果的话，有时候有广告可能看上去很漂亮，但是并不能够给你带来客户，可能另外一个广告一开始只带来一半的销售，但是可能会带来一些长期的客户，比如他可能会继续买两到三年，我做了 20 种不同的测试，我用同样的一个广告标题，广告的主要部分就是广告的标题，我们的广告标题我会进行每次的修改，比如说有一种能够让转换率提高两倍的方法，我要讲的重点是你不清楚你的市场对你的广告会如何反应，你也不知道什么样的方式是最好的方式来发布你的广告，比如你说你展示或者是呈现一些东西的时候，你不知道他们会如何来理解，就好像你们同一张桌子上不同的人会有不同的看法，所以我们要进行测试。大家记住，当时黄金是三百美元一盎司，我采用的标题是“2/3 的银行融资都来做黄金白银的投资”，如果这个广告当时能给我们带来一百美元的话，也给我们的收益带来很大的改变，因为我们采用了不同的说法，实际上带来了五倍以上的增长，有两次我们改进了它的广告质量，这只是一个例子，所以说你要看你的业务，问问自己有多少的因素是可以进行测试的，我们到时候也会讲一个模板，比如你测试的话可以采用什么样的方法和顺序，但是我们需要进行测试，我为很多的客户提供过服务，他们对他们的广告进行了测试和比较，他们的效果也是不一样的，所产生的业绩也是不一样的，他们测试了市场定位、定价，比如在门店如何陈列它的产品，测试他的设计，比如和别人约定一个会议之前，你可以用不同的联系方法进行测试，我们要对价格进行测试，测试市场定位，测试你的定位能够带来什么样的好处，你要测试你的风险逆转。不要紧，等会儿我们在幻灯片上也会讲，重点是如果你不测试的话，有可能取得的效果不会很好，比如风险逆转不会得到它应有的效果，大家请记住，我只是想把重点提出来，十分钟之前我讲了，标题会产生一个广告 80% 的影响。我再解释一下，我们在一开始五分钟里面讲的，比如你和客户接触的时候，不管是在展销会上还是通过信件，或者是一对一的咨询，它可能会产生很大的区别，比如你在邮件里的主题也会对客户产生很大的影响，它的影响可能是其它的 20 倍，比如在你的网站上，你如何来放置网页的内容也是非常重要的，因为除非他们知道你们公司给他提供一些他感兴趣的产品，这样才会对你的公司感兴趣，否则的话他们对你的公司并不感兴趣，假设我来了，我的标题写着“每一个企业家都应该能够学习到最成功的营销战略”，这是他们一开始时候能够看到的描述，所有这些都和我们都没有关系，都是和我的客户有关系，所以我们要测试不同的内容，也的时候高的价格能够带来更多的客户，比低价产品还要能够带来更多的客户，所以我们要测试不同的因素，每个因素都能够带来结果的数倍增长，你的广告、开发客户的渠道，有的时候可以带来 20 倍甚至数百倍的变化。所以首先我们要进行测试，你在业务上要对所有的因素进行测试，30 年前有人跟我讲过一句话，你不需要写，你不需要傲慢，你没有权利去命令市场，你必须要了解市场，你可以尝试不同的方法，你可以让一个销售人员做这个事情，让其它的销售人员做别的事情，比如一个销售人员可能带来很快的客户，我们就可以知道它的结果，因为我不知道在具体的情况下什么样的组合是最好的，但是我通过客户不要告诉市场，而是测试市场，他们带来很好的效果，他们赚了数百万美元。我们的推论是要测试你所有的营销主张，你要加大力度在那些带来更好效果的营销主张上，你永远不要停止绩效的提高，因为永远都有比你现在在用的方法更好的方法，我昨天讲过日本的戴铭（音译）先生，他曾经说服一位电视的制作人相信，因为你的能力可能会有不同，你可以通过测试让你所做的工作达到它最大的效果，如果你测试比较保守的话，你可能会失去 9/10 的机会，你不用测试很大的范围，我等下还会再讲测试。

第二个误区是宣传公司的形象，而不是打那些会带来直接回应的广告，能够带来直接回应的广告可以帮助你销售，它可以让你的目标客户做出直接的反应，可以是报纸上的广告或者行业杂志上的广告，或者是你可以发一些电子邮件、产品目录、宣传手册，或者是你在路边的一个路牌广告，它的设计就是为了让市场传递一个信息，你的市场定位、优势或者结果，当然，只是说你的目标，而不是说针对所有人，如果说你对这个公司或者这个人感兴趣的话，你就要吸引这样的目标客户，所以你设计的时候要针对这样的关系。但是像一些形象广告的话，它可能是比较泛泛的，可能更多的是一个品牌的广告。亚伯拉罕是最好的市场营销专家，但是他对客户并没有任何的帮助，如果我写说“亚伯拉罕想帮助你的公司找到几种不同的方法，在下周之前就能够提高你公司的业绩”，这样的说法可能会让很多客户都非常兴奋，但是如果你只是做形象广告，你要把它改成能够带来直接回应的广告。所以说你陈述的不只是你的市场定位，而是提供和客户有直接关系的东西，比如一份报告，或者是一些免费的试用，对你的目标客户来说会有一些直接的价值，能够激励他们和你做生意，所以说我们要做能够带来直接回应的广告，能够鼓动人们采取一些行动。大家还记得昨天我讲过出类拔萃，你们昨天也看了，如果它不产生影响的话，它就没有任何价值，大家还记得吗？所以说要采取行动才会带来影响，因为在市场上，他们对营销，不管是广告、网站、宣传手册，或者一个销售人员去陈述这样一个产品，每一个部分都是有它的目的，他的目的就是要销售这个产品，他们会想听你讲下面一部分的内容，所以你的每一段都要能够抓住人心，否则就不能产生好的效果。无论你是做广告还是其它的市场营销，比如是形象广告，刚才提到的形象广告，在这方面你也需要做出一定的改变，因为你其实从两个人那里偷窃，一个是你自己，一个是你的公司，因为你不是对你公司或者自己有什么好处，而是对市场有什么好处，而市场需要认识到你的好处才会来联系你，市场要认识到你的好处才会明白你比其它的产品或者服务要更好，所以是一个更好的选择，这样的话市场才会看到你出类拔萃的卓越之处。

我们经常提到出类拔萃这个概念，我们看一下这种压缩性的区别。要让业务取得成功，一个关键点就在于你的市场定位怎么样，你是一种什么类型的企业？还有你要先发制人，就是说别人接触不到的领域你要先能接触得到，你对自己的市场定位和角色有非常清醒的认识。我相信在大家的讲义当中也看到了这样的内容，如果没有的话也没有关系，不管怎么说，我心里希望大家更多地去听我讲，而不用太关注讲义，因为有些关键点可能不小心在你们的讲义当中有所疏漏，但是在我离开中国之前，我肯定会补充给大家，会把电子版发给大家，所以大家在这堂课中学到最多的东西应该是我这里听到的，而不是看讲义看到的，大家希望讲义上疏漏的东西会有，电子版稍候会发给你，所以大家不用太看讲义，只要听我讲就可以了，我会保证大家在课程结束以后会收到电子版的所有文件。

现在看一下第三个市场营销的错误，就是没有先发制人。没有说明你的业务，没有卓越超群，如果你在这个市场上没有得到足够的尊重和认可，那么可能就是你自己的问题了，在这方面做的还不够。

第四个市场营销的错误是缺乏后端的产品和服务。我昨天也提到怎么帮助自己业务成长的方法，今天我们会请 JT 向我们简单介绍这方面的方法，总之我们需要认识到的一个关键点就是我们在销售和业务发展过程中有前端和后端，而前端和

后端之间有很多东西，前端就意味着一种或者很多种的东西，可能是开发新的客户，发现一些新的机制，或者提出新的主张，建立新的关系等，同时前端也有可能指第一笔交易，你和一个新客户进行的第一笔交易，从而和他建立一种关系，而后端意味着其它一系列的东西，比如说是产品和服务的延续，就是说客户从你这里采购了第一次之后还会反复再来采购，或者说会对原有的客户销售一些新的产品或者服务。而很多人的错误就在于，我要么销售这个产品，要么销售那个产品，他们一般都很不灵活，都很死板，并且我觉得他们有时候都是有隧道性的视野，其实他们在交易当中如果和客户做的交易更多的话，其实利润就更高，利润更高的话其实就更有希望吸引到新的客户，并且开发出新的产品和服务，从而让自己的业务得到增长。所以大家必须要认识到两点：一是你现在和一个新的客户开发关系、开始交易是怎么实现的；二是在这种关系中你做的最好的在哪里。昨天我提到了帕台农神庙这个理论，在这里大家可能都理解了帕台农神庙的核心是什么意思，我们想要建立一个帕台农神庙，因为通过这样一个帕台农神庙理论可以让人们能够来到你这里，比如你可以去关注他们一年在你这里采购多少次，还有他们除了现在买的产品，还需要我们其它的什么产品和服务，当然这些产品和服务从道德上和需求上对他是合适的，如果你这么看你已有的客户，你就可以暂时摆脱现在的思维模式，可以问自己几个问题：一是我的客户现在正在采购一些什么样的产品？并且他在买我的产品之前和之后买了什么产品，会买什么产品，因为你要知道他不仅在你这里买产品，而且这之前在其他地方买过其他产品，以后还会在其它地方买其它的产品，你和卖那些产品的企业或许可以达成合作就伙伴关系，可以一起合作，从而帮助你找到这些潜在客户，并且可以扩大你的产品线，扩大你的客户服务，扩大你在市场上的服务范围。当客户从其它企业采购的时候，你要么去收购他们的产品和服务，要么和他们达成合作的关系，这个也是我昨天提到的。而且你在收购的过程中可以用对赌协议，可以用未来的利润和盈利来收购这家公司，这样的话就可以让你的利润翻两倍、三倍，甚至四倍，因为这样你在市场上就有了更好的前景，你的服务和产品就变得更加复杂和多样化了。

我并不是想要大家来欣赏我，总之我还是希望和大家多互动，大家在今天和明天的课程中，我知道我有时候需要停下来，确定大家都知道我说了什么，我并不是要大家赞美我，只是有时候确认一下，如果有说的不太清楚的话，我可以重复一下。另外一个错误，不了解你的客户，不了解客户的需求和愿望。在这方面我过去做过这样一些工作，我曾经花了四个小时去解释一些概念和一些价值，从客户的角度来看他们有些什么样的价值和概念，或者说这些概念和价值明天怎么想客户阐述，从而让他们更好地理解这些概念和价值。但是在商业界，很多的商人都相信他们的客户和他们是同样的价值观和概念，你经常倾听你的客户，尊重他们，并且听到了他们说些什么。现在我有问题要问，在中国有没有像亚马逊这样的网站、企业？他们有卖书，我就给大家说这么一个非常有效、非常好、非常强大的杀手级的技巧，在你想要了解市场怎么思考的时候，在你想要理解市场上大家怎么看待价值的时候，其实你有四、五种非常简单的有效方法，一是和那些经常在你这里采购的客户进行交谈，去问他们为什么买你的产品？他们怎么看待你的产品和你的公司，并且一开始可以先问一些比较总体的问题，然后让问题具体化，比如问你感觉怎么样？他们可能会说我在晚上九点想买东西，其它店都关门了，只有你这里开门，总之他们对你有感谢和欣赏的地方，他们体现出赞美情绪的时候，你就可以用同样赞美性的感

情上和他们联系起来的语言在市场上宣传自己。比如你看看亚马逊的网站，看看他们书的目录和分类，其实它都会和你的行业有直接或者间接的关系，比如有些书是技术性、科技性、商业类等，并且书下面有很多用户的评论，有人喜欢，有人不喜欢，你如果看评论就可以知道人们喜欢什么，不喜欢什么，然后可以找到他们经常使用的语言，他们会在评论中用自己的话告诉你他们喜欢这个书的什么，不喜欢它的什么，比如在精神上、感情上、实质上，他们对这个书有什么喜欢和不喜欢，你在使用社交网络的时候也可以关注这些东西，比如可以在社交网络上关注消费者和企业，并不只是去阅读，还有把它打印出来，经常认真地看，仔细地思考，用这样的语言和话做测试，消费者会告诉你他们喜欢这些说法里面的什么，不喜欢什么。我们有过这样一家客户，他们是做营养补给的健康食品，他们到亚马逊网站看了各种各样的类别，里面也涉及到各种健康的问题，看了人们最喜欢的书和最不喜欢的书是什么，就是关于保健方面的，他们就模仿用户评论上的语言，告诉人们为什么他们的保健食品可以治疗风湿和关节炎，这样一些语言就可以很好地解释为什么你可以用这些保健食品解决你的健康问题，人们当时的说法是，用户曾经用过其它一些天然的配方，但是没有效果，后来又用了几种还是没有效果，你在市场营销方面其实要做的事情很简单，就是要去倾听市场，市场上已经存在的公开观点和声音，在网络上有很多语言和言论是你我可以去了解、关注和学习的，这个听起来有道理吗？

这一点也非常重要，你必须要去教育，大家不用给幻灯片拍照片，因为大家可以相信我，如果你现在拍照片的话就是不相信我刚才说的话，更新的电子版接下来马上会发给大家，请大家一定相信。发自内心地说我真的是一个很务实、很简单的人，我说过要给大家新的电子版，我一定会给的，我知道这个幻灯片和大家手上的不太一样，而且我现在除了幻灯片，口头上的解释也是多样的，所以大家没必要真的担心幻灯片，请大家关注的焦点就是我和这节课，而不是幻灯片。这条就是你必须通过教育来解决业务当中的问题，这是错误的，因为市场有时候不理解这种错误，我现在举一个例子，非常有意思。

很多年以前我们在做珠宝等方面的业务，包括红宝石、蓝宝石等，不是很廉价的宝石，而是很贵的，几万美元一颗的高端宝石。当时的美国经济是充满泡沫的，充满通货膨胀的，当时人们想买这样一些可以增值保值的硬资产、硬通货，所以他们才想买这种珠宝，当时我们的销售额达到了数亿美元，当时市场就崩盘了，我们当时的库存量达到了四、五千万美元，那怎么办？我们怎么卖得出去，当时客户公司就说帮帮我忙吧，我说没问题，我就写了一封信，我写给客户的信，我告诉他们的是一个事实，但是事实说得很激动人心的，说“八个月前彩色宝石的市场是非常繁荣的，现在它却卖得放缓了，我们现在是最大的投资者，我们也面对着世界各地很大的宝石供应商，我们现在可以以最优的价格采购市场上的宝石了，现在市场价格降低了，你现在只用成本价就可以买这四千万美元的宝石，我们现在不再存着了，在市场上公开发售，你有自然的选择，而对我们来说面对的选择有两种，一是以很低的价格卖给珠宝批发商，那么我们就失去了机会。另外一种可能性就是可以把它卖给个人，我相信对你们来说是更好的，而我们其实只是想要变现，以成本价卖出去，我们不会赚很多钱，价格已经很低了”，这就是我们的解释，然后我说“我们这么做是因为我们在市场上曾经有这么一段历史，在市场崩盘之前我们就在市场上做彩色宝石的业务了，比如七克拉的祖母绿宝石，它的颜色和切工非常好，我们可

以把它卖到一个很大的宝石店，可以卖 25 万美元，也可以卖给批发商 15 万美元，卖给谁更有价值和意义？”我们把这一切都解释清楚以后，又做了另外一个教育这些用户的事情，就是在最后我问这些读者，你们怎么信任我们？我们把所有的宝石都列出来了，他们在宝石上的细节、技术上的规格，包括切割、规格、颜色、克拉数等都列出来了，总之我们把我们的宝石都亮化了，把数据列得很清楚了，所以你可以在美国看看它的价格，和其它家的宝石比比价，如果我们的价格比其它家要高的话不要买，还有我们做了另外一个事情，在公开信中这样说“如果我们的价格只有他们报价 1/3 的话，我们也觉得这不是全部，当你收到我们的宝石，给宝石鉴定机构鉴定成功以后才是成功的交易”，所以我们做了这么多的解释和教育，让他们认识到我们卖的宝石真的非常有价值，我们所有的红宝石、蓝宝石、祖母绿计划在三个月之内全部卖完，但是实际是在三个星期全部卖完，这就是我们教育客户的价值所在。

总结一下，你市场上的客户其实并不理解你的价值，你需要对他们解释。我再举一个例子，有一次我曾经和一家鞋业公司合作，他们卖的是很高端的女性时装鞋，比如一双女式的鞋子要五千美元以上，为什么这么贵？我就这么教育他，我问这些妇女，你们到世界上的展会一年看几次？她说可能五次，我说你在那些展会上走多少台阶？你每年的航班要飞几千公里？要住多少家酒店？她说不知道，没算过。我又问她，你每年花多少钱？如果你去店里会看到多少双不同的鞋子？她说可能一百双？她说一两双，我问你会怎么选择？她说会看设计、皮质等因素，把这些信息汇总以后，我重新在市场上介绍这些信息，从而让他们理解为什么一双鞋子要两千美元，可能有些廉价的店不到两百美元就可以买到，我的解释就是客户永远希望自己看起来与众不同，看起来更优秀，从而有更高的品质和地位，他们可以有十万种不同的鞋子可以选择，她们尊重我们，她们可以从我们这里得到最好的皮质、做工、细节和设计，总之，这样的鞋子简直就像她们的脸一样光鲜，就是她们的脸面，啊这样的话她们可以穿着这样的鞋子去米兰、新西兰，包括中国和各个地方，她们去这些地方的时候，她们的客户不会拒绝她们，我们通过这样一种介绍和教育，最后他们鞋子的业务做的非常成功。

现在茶歇 15 分钟，之后我还会再提 20 点，现在这些讲得有道理吗？现在再提醒大家一下，出去茶歇的时候找五位你不认识的人，是之前没有一起见过的人，出去茶歇的时候找五位这样的人一起讨论一下你在这样的课程中学到了什么，回来一定不要坐回原来的桌子，换张桌子，我们 15 分钟以后见。

（茶歇）

主持人：热烈的掌声有请主持人敏儿老师闪亮登场！

郝敏儿：谢谢！在座的各位亲爱的朋友们，看看身边的同学有没有回到座位上，如果没有及时回来的话你要快速通知他一下，赶紧回来投入学习。大家有没有发现一件事情？昨天听了一天，很多人说听得云里雾里，回去好好反思一下，今天又有人来分享了，他们说老师讲得太好了，所以我们听到还不行，还要好好思考，需要动脑思考一下，只有思考还不行，如果还想要提升学习效率的话，还要主动与人分享，这样你会收获更多。在座的各位，亲爱的朋友们，如果此时此刻你觉得今天早上你已经收获价值十万元的请举手？如果你能听懂今天仅仅讲的六条，我们想让我

们公司运营得更加好，少犯错误很重要，假设别的公司都在犯错的时候，我们因为来到这里听了亚伯拉罕大师的分享以后，我们犯的错误越来越少了，知道广告不是打得漂亮、有品质，而是让别人一看就明白，清晰明了，这件事很重要。所以在座的各位，和身边的朋友握手，祝贺你今天收获了这么多有用的知识，彼此恭喜一下，也是不断地确认自己，因为今天我们收获太多了，今天我觉得我们仅仅听了六条让你少犯的错误的，我认为价值远超过十万甚至二十万，想想之前我们花了多少钱打广告，打的目的是让大家了解和知道，而从今天回去以后，大家打的是让大家直接回应的广告，仅这一条就价值百万，认同的掌声鼓励一下。

此时此刻，如果你开始主动听懂我刚才在说的是什么，并且听懂老师今天讲的六条非常重要的在营销中少犯的错误的，我相信你的掌声一定不只是这样的，而是双手举过头顶，雷鸣般的掌声，排山倒海的掌声。所以在座的各位大家想想，亚伯拉罕一生总结了这么多好的经验分享给大家，而我们只是花了一点钱坐在这里用心聆听，偶尔响起一点稀稀拉拉的掌声而已，你们觉得这样可以吗？我觉得这样的掌声中国人民都不答应！认同吗？是的，想想我们今天来到这里，更要展示的是中国人民的礼仪之邦，礼仪风范是怎样的，再次双手举过头顶，全体起立，把热烈的掌声送给杰·亚伯拉罕！

杰·亚伯拉罕：很好，我非常喜欢大家充沛的能量，我昨天跟你们讲过，我刚才休息之前也讲过，我非常尊重大家的智力，我希望大家能够学习，我在全球的名声不是很快地出结果，实际上我们要花足够的时间，能够非常稳定地确保大家理解我们一些战略性的思想，而不是一些战术的或者是技术上的想法，因为战术可以转变为你的业务，但是战略性的可以带来更多的业绩，我会花时间和大家一起，我可以连着讲五个小时，任何东西我都可以讲五个小时以上，为了比较有意思，我知道里面有不同的要素，我希望大家能够选一些能够直接用在你业务上的要素。除此之外，我希望大家能够看到它全局上的改变，我非常喜欢，我看大家已经换座位了，非常好。

第七，推论让与你的公司进行业务往来变得轻松、诱人、有趣。如果你家里有葬礼了，当然我只是开玩笑，它最主要的关键是每个公司做业务的时候，他让他的客户很难有一个很好的体验，如果你不努力改变这样一个情况，设身处地地替你的客户着想，否则他和你打交道就会变得很困难，你们来决定，因为那些拍照片的人是想让我把 PPT 发给你的人，大部分人都说到底怎么为我的客户设身处地地着想，实际上有两种方法这么做：一是你可以从自己那里买东西，或者是找一个你的员工不认识的人从你自己公司买东西，你可以看一下会有什么体验，也许你的体验会非常差，我不是在挖苦，比如这家是五星级的酒店，有没有很多人说英语？有的时候我会点咖啡，但是他们没有送来，也许有的电话可能没有用，这样的话他没有以客户为中心，就是你没有把你的关注放在客户身上，客户经历了什么事情？他们是不是在你们的酒店里非常开心？还是不开心？比如你要和某个人约会、见面，但是那个人没有出现，或者说一个酒店里的房间很脏，或者是家具很陈旧，实际上也就影响了客户的舒适感，也许你们每个人都有不同的产品，我刚才说过我喜欢一家公司很多的领带，他可以帮我定制领带，两周之内就可以做成，这让你的客户感觉非常舒适，这也是非常好的投资，大家可以想想，实际上在购买企业的每个阶段，都是让一个客户可以对你的公司留下负面的印象，如果我决定同时在这个过程中能够满

足客户的需求，比如大家都不知道我是谁，找不到我的订单，他们总是没有给我打电话，没有告诉我发生的最新情况，他们在购买我产品之后的决定是什么？从技术上来说，有的时候只是钱换了一个手，但实际上我们要卖的，一是信任，二是你的潜在客户愿意和你进行对话，他们愿意给你打电话，他会去你的陈列室，去你的展会，实际上你的销售也分很多的阶段，如果你把它一步步进行分类，你可以做出一些突破，如果你做不到这一点的话，如果你不分析每一个步骤、每一个阶段，你就没有办法成为一个非常成功的商人。同时你也要出类拔萃的话要确定有什么定位，比如你们的客户更愿意从竞争对手那里买东西，你要看看他们做了什么，同时你要看一些相关的行业，比如说领带公司的那个人，他们卖的很多都是高档的东西，比如说他现在没有卖男装，但是珠宝行业会接触这些客户，或者是一些豪华车的公司可能会接触到这些客户，因为你现在只是把它局限于你现有的现实，你没有考虑其它的方式，大家明白吗？

第八个错误，没有给你的客户解释理由，推论：总是给你的客户作出解释。我跟你们说，我一开始的时候不知道是否能够产生完全的影响，另外我要考虑翻译的效果，但是我想要讲的一个重点是，不管你做什么事情，成功或不成功，最终成功都会取决于你的能力，或者没有办法具体实施这些理念，这是一个非常流动的过程，你要了解它的一些意义，它的一些实际的应用，你要把它放在你具体的工作之中，这样才能做到出类拔萃。我今天在讲出类拔萃的时候可能没有讲到的是，比如你有20种方法让你出类拔萃，但是如果你想要出类拔萃的话，你要让市场理解为什么你和别人不一样，你的方法、产品、服务、员工，或者你的公司比别的公司更好，更与众不同，同时，比如你要招聘最优秀的人才，你也要告诉他们为什么他们在这里能够有一个非常成功的职业发展前途，会比其它公司更好。另外，你也让你的供应商能够相信你们的品牌，然后来支持你们的品牌，这样你可以得到你供应商的支持，这样的话他们愿意为你供货，而不是为其它人供货，比如他们想要买产品、服务的话，你采取亚伯拉罕的方式，不需要他们马上付现金，他们可以以后再付，如果你能够采用一个向上的杠杆作用，比如你在人生当中，你希望有人爱上你，希望找一个人结婚，在政治方面你要确定为什么你会选这一个人，而不是另外一个人，不管你是否理解，永远在我们的思想中都会有一些冲突，在市场上，也就是我们的买家、客户，比如我们的社区，你的供应商、客户，你要让人家看到你是与众不同的。JT说你到台上可以蹦蹦跳跳的，但是我觉得我这么做的话可能是个浪费，实际上我所做的很多评论是非常基础的，从今天开始到以后都是非常基础的理论，这也是我亚伯拉罕的一些理念，也是非常真实的信仰系统，我觉得它对你也会非常有用的。简单地说，我觉得每个人在他的基因里都是能够变得伟大，你要做一个非常好的企业家，伟大的领导人，你想做一个非常棒的品牌，你希望做一个好丈夫、好父亲、好朋友，就像你的团队一样，他们希望有一个非常好的职业发展，希望能够满足他们远大的志向，所以说每个人都希望能够变得伟大。

如果做不到有四个原因：一是他们不知道什么样才算伟大，所以他们在一个非常有局限的思维模式里做事情，比如局限于他们的背景、行业，比如我刚才说过，我在墨西哥有一个客户，他是销售两种房子，一种是高档的，一种是低档的，有些可能是五千或者是一万美元的房子，有很多的竞争对手，政府会提供一些补贴，对一些比较符合要求的员工，他可以获得一些抵押。首先我会去他们的样板房，我想看一下对客户来说他们的体验是什么，我们开车过去发现那个房子非常脏，墙上还

有一些涂鸦，房子里还有很多的蜘蛛网，我对那个经理说，你想想看，如果一个人开车来到这个社区的话，他们会看周围的那些房子，他们不希望在这样一个环境里渡过他们的余生，比如我刚才也说了服装店，我刚才在说你的漂亮的领带，他真的有漂亮的领带。我跟经理解释的时候说，你让一个家庭的孩子的学校、朋友和未来都生活这样的环境中，我想有请各位学员不要手机不停地响，其实还有 20 分钟，我不会在这里打电话，手机也不会响，感谢各位的配合。我刚才说的观点就是在于，有些人不知道伟大的产品或者服务是什么样，他们不是故意把产品或者服务做成这样让客户不开心，他们不知道好的样板房应该做成什么样，但是无意中冒犯了他们的客户，他们的知识和水平是有限的，他们不知道有什么方法，他们不知道好的东西应该是什么样，但是作为领导你首先要肩负起这样的责任，要让你的业务、产品做得好，让你自己成为好一个的雇主、老板，并且要提供好的价值，因为大部分人不知道这样美好的事物是什么样的，所以他们就做不好，你首先要给他们带来一个好的认识，要认识到自己在市场上的定位，知道什么东西是好的，然后通过这样的方法实现上上下下的进步，这不只是关于你的业务，还关于你的员工、供应商、家庭、市场等。此外，在这些美好的事物方面人们或许是懂的，他们是理解的，但是他们不知道自己怎么做到，不知道自己有什么方法可以实现这些美好，所以他们做的工作总是让自己感到不满意。还有另外一种可能让人们很难创造这些美好伟大的事物，是因为他们知道这个东西什么样，知道有什么方法，但是自己却缺乏信心和理念，所以没有做到，因为他们觉得从来没有人鼓励、支持他们这么做，没有人推动他们朝那个方向发展，没有让他们实现卓越和出类拔萃的价值，所以没有这样做。第四个原因也让人觉得很可惜，他们知道这些美好的事物什么样，知道怎么做到，并且他们对自己也很有信心，他们也是愿意去做，去创造美好事物，但是他们有时候误入歧途，在发展的过程中受到了一些负面的影响，所以最后没有做成，这些都是不同的可能性。我这里举一些例子给大家说说，比较有意思，可以让你更好地理解自己，理解你作为一个雇主的地位，这些东西过去很少有人想到，太可惜了，我花很多时间写这些东西，因为这比一般的技巧或者战术重要多了，这是非常重要的驱动力，可以推动你的出类拔萃，如果你明白了这些道理，你就会得到巨大的能力。我的意思就是说，你能够更好地评估自己和你的员工、客户、供应商、经销商，这样就能够做出相应的改变，能够做到出类拔萃，但是你必须认识到，我们一般来说大部分人都不希望自己平庸，比如你们在座的各位，几乎百分之百都不希望自己平庸，你们都希望赚钱，你们首先希望自己伟大，希望自己能够创造好的附加值，赚钱只是附带的效果，是这样吗？所以我现在想问大家，你们对你们的客户更想带来什么？对你们的团队和这个行业更想创造什么？把这些问题问清楚以后就知道自己怎么让业务转型和未来的进步，我相信大家都理解，无论在语言上还是在一些更加隐藏的方面，大家都知道我们为什么希望这样做，有时候很多人却不理解怎么样做到这些东西，你必须把这些东西先理解清楚，才能让自己的业务取得商业上的成功，才能以不同的方式对待自己和你的市场。

首先，你需要改变自己的市场营销方法。大家可能都会有非常强大的市场营销活动，一些促销或者是广告，还有各种各样的策略。但是在这样一个过程中，很多时候企业的业主已经厌倦了一些方法，他们厌倦的速度比市场还要快，刚才我提到检验，大家记得吗？你要检测的一个东西就是你的业绩和你的活动，你只有在这些方法无效的时候才会停止去采取这些方法和活动，而如果他们有效果的话就是另外

一个概念，比如昨天我们提到了帕台农神庙，这当中的支柱都是驱动大家的业务发展，为大家的业务提供一些驱动力，为你们带来一些不同样的各种业务来源，驱动力的来源，记得吗？这些都是昨天说过的。也就是说在你市场营销的不同阶段，在市场营销发展的不同阶段会有各种各样的业绩，有时候业绩好，有时候业绩不好，有时候效果好，有时候效果不好，你大概需要一种市场营销的方法，而这种市场营销方法可以给你带来现金流，帮你赚钱。而另外一个市场营销的方法，可能在前端是盈亏持平，并不赚钱，但是在后端可能带来很好的销售业绩，大家还记得吗？或者说还有另外一种，在一开始效果非常好的市场营销方法，但是随着时间的推移它的效果越来越差了，但是不管怎么说，它还是能带来一些未来很有潜在价值的客户，就是说这些客户很可能成为你很重要的回头客，总之，你要把这些不同的业务来源组合在一起，你需要让你的业务来源多样化，这样才能在业务营销、销售和推广过程中才能够实现多元化的发展，这样的话这些概念才能产生效果，当这些概念没有效果的时候可能就有问题了，就是说你要实现动态化的市场营销，你现在的利润率是 300%，以后如果盈亏持平不赚钱了那就不做了，不要这么想，因为有时候一些业务就算不赚钱，但是还能够帮助你作为跳板实现你的战略目标，即使它现在赚的钱没有以前赚得多了，但是这个业务还是能够吸引到很多很重要的业务类型，这些客户买你这个产品，不能帮你赚钱，但是可以让客户对你的看法产生不同，能够让客户更好地喜欢你。如果大家觉得这样的做法比较困惑，比较不确定的话，我就把重点再强调一下。

如果明天有时间的话，我也需要大家去做自己的行动计划，我们希望看看我们昨天、今天学到的一些关键点，在你们的行动计划中怎么体现，这也是对你们来说是一种很好的复习。在参加这次课程的过程中，最重要的重点不是学这样那样具体的方法，而是改变大家的思维方式，改变大家对自己业务的思维方式，大家对关系、对客户、对自己的市场定位都应该有新的思维，总之，你们业务的各方面都应该产生新的思维，这才是本次课程最需要的。

这里也是非常重要的部分，大部分的企业都不太明白一点，就是所有的这些未来可能的客户其实是不一样的，所以你需要去决定你的业务潜在来源最多来自哪里，这些潜在客户存在哪里，这是需要你发现的。还有一点就是怎么样和他们最好地建立联系。昨天我提到过，今天再重复一下，我昨天提到一个观点就是优化，优化是一种非常简、非常明确的概念，它就是让你通过学习来得到最好、最大化的结果，比如最好的回报率、最好的收益、最大的影响力，总之你的一切活动、一切行动和一切与各方的互动，还有你所面对的一切机遇，包括你通过各种送货广告以及客户服务、解决问题等，这些所有的活动都要能够帮助你实现最大化的好处，因为你和各方面都在进行互动，你花了一些钱，你在这个过程中要实现优化，但是要实现优化话必须首先更好地理解这些东西，并不一定要把每个可能性都理解透，但是至少你要理解你面对什么可能性，至少理解一些，因为你有时候考虑我要么这么做、要么那么做，面对一些选择，你就要理解你面对什么可能性，然后你要理解这么做为什么比那样做效果更好？昨天我也提到过怎么做一个有批判性的思维者，我不知道昨天大家听得是否明白，我的意思是说我昨天可能说得太快了，并不一定是翻译不好，总之要有批判性的思维或者是创造性的思维，这也是一种非常重要的思维基础，比如你想一下我需要关注什么样的市场，如果你自己都不清楚，就要首先向自己解释清楚，否则的话怎么市场定位？下一点就是怎么接触它们、接近它

们？怎么样的方法是最直接的？怎么样去接近这些潜在客户，怎么样让他们感受我们到对他们的尊重？怎么样快速有效地接近他们？一旦我和他们接洽之后，我需要我需要什么提出一些什么主张和想法，还有我去接近他们的话，怎么最佳有性价比、最佳有效益地和他们做成业务，我们并不只是要让你们的销售人员去挨家挨户地拜访，比如说我昨天也提到过抢银行的故事，有人问他干嘛要抢银行？干嘛不去抢超市？他说银行的钱比超市多几百倍，这个逻辑是对的，但是有些企业业主这个逻辑并不是很清楚，你们在市场上的定位和目标可能太宽泛、太模糊了，这个过程当中你真的需要让自己清楚地看到市场，知道自己的目标市场具体在哪里，要对市场形成清楚的理解，更好地认识市场，然后才能寻找到这些潜在客户，因为你要分析他们，你要分析你的潜在客户和潜在市场，你要分析他们的购买动态、购买行为，因为他们这些不同的客户可能来自不同的部分，他们可能是受到不同的因素吸引找到你，比如广告、促销手段等其它的手段，而不同的客户在你这里采购产品也不同，你需要知道哪些客价值最大，哪些客户的价值最小，必须要把他们分类分清楚，而且同时要知道怎么让你的注意力、资源和人员聚集到最有价值的这群客户身上，这是你的第一步，然后你才能够知道这些最有价值的客户身上有什么样的共同之处，比如他们都是开跑车、开游艇，到乡村俱乐部玩的，比如都是做某一种类型的业务，总之，你要充分地认识他们，然后才能把他们作为你明确的目标，你要瞄准他们，比如你有八个子弹，你需要去打中八个敌人，你需要选中你最确定能够打得中的敌人，就是这么简单。这样听起来的确是一种比较激进的市场营销做法，可能比大家现在面对的市场营销的现状要更加激进，但是很多的企业需要关注这个问题，在座的各位，很多时候对市场的定位和认识太过宽泛，太过多元化，大家没有足够的批判性的思维，没有非常明确地认识你们的市场，因为我也经常告诉人们，要实现两极化的发展，就是明确知道你喜欢什么客户、不喜欢什么客户、需要什么客户、不需要什么客户、关注什么客户、不滚珠什么客户，你最需要的客户就要最精确地瞄准他们、关注他们。比如说在美国，我有一些材料是专门给一些小型的企业，我知道他们有一些会增长，他们会拿到一些大的客户，可能有些永远不会发展得很大，但是有些东西可能对他们的家人会很好，当然这是一个非常好的投资，但这并不是一个很好的市场，我的市场都是针对一些大公司，一般都是数千万美元以上的公司，因为我如果把我的时间都花在一些小公司上面的话，他们付不起我的钱，我也花不起这个时间帮他们提高利润，所以这个东西不只是你要找到你和你潜在客户之间的关系，你要确定具体针对的目标，你要找到更好的理念和策略，不仅是做你以前在做的事情，要想想你的市场是什么，你看看你能做的最佳投资是什么，如果你们不能接触到某些市场的话，可以看看有没有其它的公司能够接触到这些市场。所以，如果你不分析、不理解客户的类型，他们的一些区别，不能够把他们进行正确的分类，我希望大家都明白这一点以后我再开始讲下面的内容，大家听明白了吗？

下一个，没有记下潜在客户的通信地址、电子邮件以及相关的联系方式。因为一个东西不可能适用所有的方面，所以你要获得不同的信息，比如那些客户有各种各样的信息，你知道它们来自哪里，他们买的是什么样的产品，他们进了什么店，买了什么东西，你们有些什么讨论，因为现在的世界不再是静态的。如果你 40 年前遇到我的话，我开了一个十年的老车，我住在一个很破的房子里，那时候的我和现在完全不一样，我没有现在那些豪宅和豪车，但是人们的生活不是静态的，它们可以向上，也可以向下，公司也可以发展，所以有时候就取决于你的意愿，你能够

向上或者向下发展，你的客户会发生变化，比如在你比较小的时候，你可能需要一些设施和人员，所以你们要很支持，你要理解这个动态的变化才能够更好地支持你的客户，如果你要追踪，你要有一个系统来追踪，我不知道中国有些什么样的系统，但是如果有系统的话就会做起来更容易一些，你必须能够说我知道他们买什么，他们为什么来我的店？他们要买什么东西？他们有什么共同点？你和他们之间的关系是什么，比如在我的职业生涯里，有些时候是向上，有些是平行的，有些是向下的，不同的时间有不同的需求，要看你卖什么，你的客户在不断的阶段也有不同的需求，同时他转介绍的客户也有不同的需求，如果你不能够抓住客户尽可能多的信息，你就无法很好地分析他们动态的变化，如果你对客户了解更多，那你们相互之间的联系就会更紧，如果你的联系更紧，他们就会更信任你，如果更信任你的话就会更愿意向你买货，他们向你买货更多的话，你的业务也会发展得更好，长远的话就会不断地增加你的财富，所以这是非常棒的理念，非常的强大，而且是非常的简单。很多人花了很多的钱和精力在一些非常没用的东西上，对我来说，我希望大家能够理解我讲的每一点，实际上在你学会了一种新的方法以后，不是很肤浅、很表面的，而是应该深深根植于你的头脑里，能够改变你的想法和做法。

下一个，注重战术而非战略。第 252 页，有很多的企业，有些公司觉得他们有一些策略，但是并不是非常战术的，他们做的是非常不稳定的东西，他们做的时候没有想这有没有增强或者提高或者是倍增我长期的回报，也就是你对自己未来的愿景，你要逆向地进行规划，比如你要实施战略，一个竞争的战略、营销的战略，还有卓越的战略，如果你更清楚这一点的话，不管你做什么，你都可以进一步地优化，把一些没有达到它应有绩效的方法做一个提升，也许有些人的智商比其他人更高一些，但是我们怎么来利用？你怎么来利用某些关系？你怎么来利用一些积极的杠杆？你和一些平庸之辈之间会有一些什么样的区别？现在主要的问题是，你不能只是注重你的战术，也许你可能会说我的战略是要尽可能找到潜在客户想要的一些产品，我可以通过不同的渠道把他们吸引过来，然后把他们集中在一个漏斗里，让他们尽快有一些很好的购买体验，能够不断地从我这里进货，非常卓越的方式，不管是什么样的产品和服务。随着这个客户的发展，他可能会有越来越多的需要，对我和我的客户来说，新的产品和服务，可能同样的买家会想要一些新的产品和服务，也就是能够倍增我在同一个客户上所获得的利润，能够提高我的成交金额，同时倍增他们采购的频率，同时倍增他们转介绍的频率，所以说我们要遵循这样的战略，同时我们也可以通过并购的方式来收购更多的公司，开拓一些新的市场，渗透到一些新的市场，大家现在明白吗？

我在和你分享的时候，我可以确保很多和你竞争的人根本没有想过这些，所以如果你能采取行动，我说过，如果你不说的话就不会产生影响，所以我对你们的影响不只是说你们鼓掌就是了，当然，我个人得到满足，必须要你去做，因为做了才是做了，你做得越多的话，之前我也讲过，这是非常重要的，大家可以看一下这一点，就是战略和战术的对比，大家在第 253 页也可以看到，明天我们在讲制定个人计划的时候我会讲得更多，非常重要的一点就是要采取行动，我说过，某些人没有能够变得成功有四个原因，因为他们非常固守陈见，他们非常保守，我们可以想一想，我是一个很好的老师，但是我有我自己的生活，如果我不讲清楚的话我会有内疚感，有一个原因，我花这么多的时间，通过这么多不同的方式和大家解释，因为我不只是说要娱乐大众，如果我要娱乐大众的话，我可以直接让大家看这个讲义就

可以了，也许你们暂时会非常兴奋，但是回家以后不知道到底该怎么做。所以说虽然我花了很多的时间来放慢我的速度，让大家慢慢地理解，让这些理念慢慢成为你思想的一部分，而不只是一些肤浅的理解，这样的话等你回到你的公司开始实施这些理念的时候，这样的话才会完美地实施，为什么？这是人的天性，你必须让自己不要失败，但是会有一个纠正的过程，因为所有的飞机从一站飞到另一站，也就是说你起飞的点到你的目的地，会有很多的航线同步运行，如果你不做的的话，你永远不可能达到你的目的点，所以从明天开始，我们大家开始具体地做，只有执行做好了，你才能下一步做的更好，一步步好下去，大家说呢？

如果大家都有一个孩子的话，你每天可能会花时间想要教他们，很小的时候教他们怎么去用卫生间，但是他们有时候会做错事情，他们努力了，但是有时候还是会做不好，所以你不只是要教他们说话，让他们能够流畅地说中文，这是你们要教的，你们要不断地教他们，他们才能学会说汉语，说得很好，他们还要学会玩玩具，学走路、骑自行车，这些事情都是要做的，我们是人，是不完美的人，每个人都不完美，你必须要保持住自己的方向，就是在执行的一开始就要注意自己的方向，只有方向不断地关注，今天明天一步步地才能真正做好，这样的话才能让你做成一些盈利很好的项目，首先你要从第一步做好，要做得好，实现共赢，这才是你首先要做的事情，首先你要相信自己，相信我，才能一点点把这些事情积累起来，这是一种完全符合逻辑的做法，只有这样的话你才能够让你的执行做好，我在这里教大家的知识，大家真正去运用的时候要一步步地做好，要相信自己。

有一些企业没有一体化的营销体系，在美国我们有一个手册会发送出去，这个手册的题目就叫做“给自己建立一个销售的堡垒”，这就是一个体系，它是进步性、连续性的流程，它会不断地自我加强和进步，并且它能够把未来的一些潜在客户吸引进来，比如这个潜在客户联系你或者你联系他的时候，都会得到系统化的对待，让他永远得到相应的处理，比如你可以向他们销售一款产品，如果他们没有买的话，你可以试图向他销售另外一款产品，如果他们什么都没有买的话，会把你推荐给他们的企业和朋友，总之他们会成为你业务的来源，你需要一整套的销售体系去帮助你取得这样持续性的进步，你要不断地推动自己的扩展，昨天我可能提到过，但是说得不太清楚，无论你在行业做什么业务，都需要这套体系去推动你的进步。比如给我做西装的那位先生，他们的公司并不只是把布缝在一起，首先要打板，还要把尺寸做对，然后再到我身上试试尺寸，看看哪里太松、太紧，再调整尺寸，这是一个过程，比如你开一家零售商店的话，你要关注库存的补充，你会到一些展会看有什么新的产品，你可能每天早上七八点团队就会来，把店门打开，开电脑、开灯，把货架整理好，总之这也是一整套流程，在销售上我们也需要流程，但是有时候体系却还不够好，销售方面战略性和体系还不够，可能这位销售这么做，那位销售这么做，大家的方法不太一样，这其实会对你造成损害，有时候会帮倒忙，有时候会损害一系列人，这些被损害的人包括你的客户和潜在客户，有些潜在客户本来应该抓得住，但是没有一套体系服务他们，所以他们就流失了。此外，这对他们的利益有损害的，因为他们要不然买的产品不对，要不然向你的竞争对手买到了一些没有你的产品质量好的东西，这其实都不好，你需要一个体系让你的企业变得伟大、成功，这不一定要是很复杂的体系，但是至少得是一个体系，让你能够系统化地做事情，并不是这个人这样做，那个人那样做，大家做事情都没有什么规律，大家行动方法不一致，这样就一团糟，这次和下次的做法也不一样，这样不好，如果你现在

还没有体系的话就建一个体系吧。

比如刚才我提到过测试、检测。我和一家公司工作过，我和他们做了一些面谈，首先我要问他们的第一个问题就是他们在什么样的市场上开展什么样的业务，然后他们的业绩怎么样，并不是我要告诉他们什么事情最好，但是至少要了解他们业务的驱动力何在，然后就可以了解他们的业务，并且把它亮化地衡量，还要改进他们业务的业绩，总之我们需要一个体系帮助我们，从而能够让我们知道在业务当中的各项活动，各种创收的活动到底效果怎样，只有这种以业绩为基础的要害得到了控制，我们才能做好，因为现在大家做很多事情，你觉得这个事情会对你有好处，但是我们需要一个系统性的管理，也系统比没有好，有了系统以后怎么办？就去衡量、测量系统的各个部分有什么效果，然后不断地改进这个系统，我不是让你把这个系统做得很复杂、很庞大，只是希望你有逻辑性、批判性的逻辑去思考你的问题、建造你的体系和系统。

还有因特网，它可能会给你带来优势，所以你应该去使用因特网，它有很多功能，在因特网上面你可以找到很多不同的东西，比如教育、建议、咨询，或者通过因特网帮你创造一些附加值，它可能帮你找到一些潜在客户，可以帮你找到一些采购商和供应商，可以帮助你逐渐地改善你的流程等，总之可以成为你业务的来源。通过因特网的销售你可以接触到原来你接触不到的潜在市场，比如在因特网上你可能 24 小时和客户进行交流、销售，同时因为因特网的使用帮你降低成本和劳动力，同时改善员工的工作效率，这样你的员工就可以做一些更好、更有价值的事情，总之应该把这一切都整合到一起，并不是只关注一个方面。比如我也提到过，大家在看到自己实力的时候，有时候可能会觉得太不可思议了，你就不知道怎么做了，我在这里教大家所有的知识和技能都应该一体化地去使用，我教大家的事情其实只有一个，就是要优化你的杠杆，要几何式地运营你的业务，这样你就不一定需要每天盯着一个方面看，你需要全面地了解你的业务。我想重申我的观点，因为可能之前大家有些时候没有听到。在教材里有这个部分，如果大家看一下蓝色的这本，在第 34、35 页，这部分大家可以看看，有些错误会损害到你自已，好像你看医生的时候，你说帮我看看，我觉得不舒服，你说我想把屏幕截取一下，实际上你不应该这么做，你应该和医生做持续性的交流。大家现在不要忙着对屏幕照相，请大家关注的是我，而不是屏幕，就好像你看医生的时候应该和医生谈话，我或许在 12 月份会来开办一个高级班课程，我们在一起的时间非常有限，所以请大家关注我，而不是对着屏幕拍照，如果这样的话就会失去太多东西。

在销售的过程当中，有时候人们会在销售环节中本末倒置，就是他们缺乏规划和批判性的思维，他们并没有理解他们面对的可能性，他们面对的一些积极和消极的结果，他们没有采取正确的行动，我是很幸运的，因为我在 400 多个不同的行业工作过，并且我做的事情并不只是和他们说话，我有时候和他们去一线，这些公司都会做很多的销售活动，我到一线看他们所采取的措施、所做的活动、广告和销售活动，然后可以看到他们哪些地方做的好，哪些做得不好，看哪些地方做的不好其实很有用。因为有时候我会想如果这么做恩的话可能不好，那样可能不好，在观察的过程中我学到了很多，总之我们要学会观察不同的事情，去评价什么样的事情是好还是不好，比如你可以看一下自己的能力，你可能需要和一些智囊团、咨询师等进行讨论，还有在你们行业之外的外来人，可能会给你带来一些新的视角，他们不

会伤害到你们的自尊心，但是会带来一些新的思路，当然这一切也需要做得好，你们要关注怎么把业务做得更好。总之，在你们的业务中现在采取的行动，有时候并不能给你们带来最大化、最优化的结果，另外这些环节本末倒置了，因为你没有很战略性地思考问题，你没有明白自己在市场上得到什么样的认可和看待，你就朝着错误的方向一步步做事情，取得的结果就不好。比如我的幻灯片和手册之前没有多检查几遍的话，现在的效果可能会打折扣，这样我就需要向大家道歉，我需要把幻灯片更新，我还得提醒大家别对着屏幕照相，因为这些都是之前没有准备好，所以幻灯片出现差错。总之大家在开展业务之前也需要做这些事情，考虑一下你们采取的行动未来会带来什么样的可能性和结果，比如我也见过很多人，他们都有他们的展位，比如在这样一些博览会，一些行业展览会上，他们有自己的展位进行展览，他们在展览之前并没有想过他们的展位到底会带来怎样积极或者消极的结果，他们不知道怎么影响这些观众，他们缺乏有效的交流，他们不知道当这些观众来参观展位的时候，他们应该有怎样的主张和想法。

总之，我们测试了很多不同的标语、标题，其中有一个公司曾经在这个方面得到了很大的帮助，帮助他们很好地推广他们的产品，比如刚才说的领带这个话题，领带这家企业他们提到了杂志的封面标题，这是一个非常有冲击力的话题，他可以让你看起来更有权势，给人留下更深刻的印象，更成功、更帅，更有实力，更像一个商界精英，总之，他们这样说的话就会比起说我们上过杂志封面更有效果。另外，我们要看看你这个人什么样，具体有些什么样的实力，我只是用领带作为一个例子，我还是很喜欢你们的领带。

下一个是一成不变。有的时候过去有用的东西不代表永远有用，有的时候有用的东西不代表能够取得最好的效果，有的时候有用的东西不代表能够帮助你取得卓越，而且随着时间的推移，随着你公司的变化，你要不断地挑战自己，你的员工、你的公司，你要考虑各种各样的可能性，大家明白吗？

下一个是不对利润再次投资。《华尔街日报》一周之前有一篇文章，是关于三星、索尼和松下对比，我不知道你们对它有什么了解，现在三星表现非常好，但是索尼亏了很多钱，三星所做的战略有几件事情：一是针对市场做出一些战略上的计划，然后来满足市场的需求，对这些大企业，比如他们之前是一个行业的巨头，有的时候你对你的利润没有再次进行投资，就好像你去上大学，你对你的知识进行投资，比如你请顾问也是在投资，比如我作为一个咨询师，我可以赚很多的钱，有些客户一开始可能是很小，但是他对我进行了投资，通过我的建议帮助他们赚到了很多的钱，而且我们之间的关系不断地发展，所以你要对自己进行投资，同时也要对其它人进行投资，但是你首先要进行评估，再接受他，比如你要投资新的市场、新的价值、新的机会，同时你要对人进行投资，我有个客户有句话非常精彩，他会花很多的时间来做一个招人的决定，他会尽可能找到一个非常合适的人，但是他可以出很高的薪水，这个人必须做出成绩来，你要做最好的投资，这样的话你只需要哭一次。如果你招一个不好的人，他们每次出错的时候你都要哭，如果你招的是非常优秀的人才，一开始你要花很多的钱，你要哭一次，但是他们有非常好的远见，他们有非常开放的思想，他们非常愿意贡献他们的成绩，如果能够做到这点的话就会非常优秀了。

另外，你要对实验进行投资，我有个客户曾经说过，我永远都会取 10% 的营销

资金对市场进行测试，因为即使说测试不成功，但是我们可以省下 90% 的资金，这样的话我们就不会冒这个风险，能够让他们的成功率大大提高，所以你如果发现有些东西不行的话，你就会停止下来，比如在我小的时候，我现在已经 60 多岁了，我当时还很小，我收到一个机器人的玩具，可能是这样的，它会这么走，如果它碰到一个墙壁，它会转身往这边走，如果它碰到墙壁它会再次转身，你可以想一想这个机器人，如果能够尽早找到那个门的话，它能够更快地找到你的方向。所以说测试是能够让你做很多的假设，能够尝试不同的可能方式，但是你可以以非常保守、安全的方式进行测试，这样免得你撞墙撞得太厉害了，如果碰到墙的话它会告诉你不要这样走下去，这是一个幻觉，所以大家要换一个方向，大家明白吗？

没有充分利用你的资产、关系、机会和资源，为了尊敬你们每个人，我可以向你们保证，你可能并不了解你拥有一半的无形资产，并没有充分利用你的机会和资源，今天下午我会帮助大家找到这些机会和资源，如果你找不到这些东西的话，就无法让你的利润最大化，因为你不知道就是不知道，你不知道这个行业发生了什么事情，你不知道你现在的哪些资源更加宝贵，你不知道他们买些什么产品，首先你要做的是非常系统地找到你现有的东西，你现有的资产、关系、机会和资源，他们买的是什么东西，我们在美国，比如一个小孩到一个糖果店，你没有任何选择，如果你能够找到所有你的无形资产，你的关系、机会和资源的时候，就像一个小孩进入糖果店，你有很多的选择。

下一点，将营销和销售看作互不相干的行动。这表示两个独立的谷仓，表示互不相干，大家可以再想一下帕台农神庙理念，所以我们更多要做一些策略方面的思考，任何事情都能够溶聚在一起，你可以将不同的来源结合在一起，你可以了解不同类型的潜在客户，但是我希望所有这些东西能够来，然后聚集在一起，所有这些应该是在你的策略推动下，如果没有这样一个策略的话，你就没办法来进行行动，大家明白吗？现在好的事情是，我再讲一部分我们就结束了，另外一个，如果我的嗓子还可以讲的话，我可以再讲一点，吃完中饭以后我再给大家讲一些内容，不是完全一样的，可能是另外一件相关的内容，但是等我们回来的时候，我们再讲一个比较长的一段内容，可以吗？他们会告诉你们休息的时间，但是你们吃中饭之前，大家可以再等两到三分钟的时间，可以清楚地想想，你们今天学的所有东西，记下来的所有理念如何变成行动？如果你们没有激情，对我没有什么影响，对你才是有影响的，所以你必须把它变成行动，你想想看，我怎么样才能改变我的做法？这样才能给你带来更好的效益。不好意思，我的嗓子不行了，所以我希望午饭以后再和大家见面。

主持人：把热烈的掌声献给亚伯拉罕老师，感谢老师！

下午

郝敏儿：谢谢，再一次问候全场最有能量、最有智慧的企业家们，大家下午好！我相信此时此刻坐在这里守时的人，一个懂得遵守时间的人是一个有品格的人，认同的请掌声。还要跟现场没有迟到的有缘的好朋友说一个好消息，其实宇宙间有一个法则是这样的，有的人说为什么幸福、成功、财富来得晚了一点，告诉你这其中的最最重要的原因，是因为你总爱迟到。当你在生活中不懂得遵守时间很重要，时

时时刻刻总是迟到的话，相信在你的生活中，你的幸福、财富、成功都会来得晚一点，它们也会迟到的，认同的请掌声通过。这个宇宙间的法则不是敏儿今天在这里说说的，这是真实的，一般人我们不告诉他们，所以能够听到的不是一般人，我们都是自己人。敏儿在第一天早上就跟大家见面致辞的时候说了，在接下来敏儿出场的几天时间当中，只要我出场都要送出礼物，你们喜欢收到礼物吗？太棒了，大家都在挥手，并且敏儿送出的礼物，还要你带着爱人、亲人，你们喜欢旅游吗？喜欢旅游的请挥手，确定说“YES”，接下来敏儿将要送出的礼物就是你可以带着你的爱人，携爱飞翔去旅游，我将要送出的是海南五天四晚双人游，有人想要吗？确认说“YES”。接下来大家需要作一件事情，因为你说一个礼物太轻易得到就不太会珍惜，所以现在亲爱的朋友拿出桌子上一个东西，桌上有一份财富女人学院刊，你要回答问题，如果能够回答问题的人会收到奖品，我带着很多奖品，看你是不是有一个有心或者用心的人，只要想要就可以达成。

我先问第一个问题，问题一定要从比较简单的开始，我看一下，我要快速地问，看谁第一个站起来，并且拿到我们的麦克风回答这个问题。我想问出的第一个问题就是杰·亚伯拉罕的总冠名是谁？香港国际财富女人学院，这个问题是热身，接下来要一个一个送出，就是要大家遵守规则，谁第一个举手就让他回答。我问完说开始，你就举手。财富女人学院的创始人是谁？

嘉宾：韩艾桐院长。

郝敏儿：回答正确，礼品送上，掌声祝福一下。接下来我的问题要继续了，你们准备好了吗？财富女人学院的终身名誉院长是谁？

嘉宾：陈香梅女士。

郝敏儿：知道陈香梅女士的请挥手，如果你还不知道的话，你一定到网上搜索，邓小平同志都说了中美关系多亏了一个女人，陈香梅，中国不能没有一个叫做陈香梅的女士，所以在座的各位大家有空的话可以更多地了解陈香梅女士到底对我们祖国的发展起到了多么至关重要的作用。接下来我们还有问题，你们准备好了吗？财富女人学院的核心宗旨是什么？

嘉宾：爱要传出去。

郝敏儿：回答错误，掌声感谢一下。

嘉宾：修身修心、养生养心、贤德持家。

郝敏儿：正确，礼品送上。接下来每一次敏儿的出场都会跟大家互动和提问，接下来大家不用报纸就可以回答出来吗？我想要接下来跟大家问最后一个问题，也很简单，这个问题就是香港国际财富女人学院的理事长是谁？

嘉宾：郝敏儿女士。

郝敏儿：我特别开心，但是我只是董事，不是理事长，我希望有一天能够成为。

嘉宾：李农合主席。

郝敏儿：回答正确，掌声鼓励。世界华人工商促进会的主席，是唯一一位各国总统接见的华人商界领袖，跟奥巴马、普京很多人的关系都很密切，名字叫做李农

合，他是我们的理事长。在座的各位，你们很喜欢收到礼物是吗？很喜欢的请举手确认，确认说“YES”，接下来大家迅速翻开报纸找到一个二维码，杰·亚伯拉罕告诉我们不要放弃任何因特网的机会，我们现在有二维码，只要用手机可以去对它扫描，可以下载香港财富女人学院的APP，结束只有就可以到我们的展台那里领取一份奖品，听明白的请掌声通过。这是给大家免费学习的好机会。所以我们的展台在内部也有，在外部也有，两个展台同时，只要你下载成功，看一下手机有APP，有财富女人学院的APP，就可以送给大家一份礼物。接下来各位亲爱的朋友们，你们是否渴望在下午收获更多？渴望的请举手，确认说“YES”。在座的各位，今天敏儿能够站在这里，主办方跟我协调了一下，让我主持一下，我说可以，让我负责一件事情，最终我总结了一下，我负责的就是调情，很多人露出了邪恶的笑容，你想太多了，就是调整情绪，认同吗？所以你们想一想，在生活当中如果你的公司，如果你的宣传语也要通俗易懂。今天杰·亚伯拉罕老师说过销售要变得很快乐、轻松、很有趣，在座的各位有没有发现，敏儿在这里不断地用这个策略，接下来我们要跟大家分享很重要的，让全场的能量迅速提升50倍，想了解一下吗？仅仅响起这样的掌声，你们一定是没有听懂我在说什么，现在鼓掌的人都是幸福指数最高的人，谢谢，非常感谢！接下来敏儿要带领全场的好朋友们一起打开肢体，打开我们的心灵，让我们的状态调到巅峰，一起到最好的状态来迎接今天下午的课程内容，你们说好吗？觉得非常好的请举手，确认说“YES”。在座的各位，我们迅速起立，让DJ老师准备音乐，让我们一起按这个舞蹈来跳，基本手势教给大家，如果生活当中懂得鼓励、赞美别人的人，我们的人际关系一定会越来越好。在中国我们很多人都不喜欢食指效应，喜欢拇指效应，所以想起这个跳舞，要用拇指来跟大家说话，跟身边的人说你是最棒的，你是最有魅力的，有没有发现一件事，当拇指伸出来的时候，另外的是指自己，所以是在塑造更好的自己，认同的请举手。太棒了，接下来就用这样的手势来进行这样的舞蹈，让我们的正向能量越来越好，我们的DJ老师打开音乐，打开我们的肢体，放飞我们的心灵。你现在幸福吗？在座的各位这种幸福也是一种收获，掌声鼓励一下！在座的各位亲爱的朋友们，想一想很多人都听过这样的话，说读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如有一个贵人，那么世界上贵人是谁？在生活中敏儿认为生命中最最重要的贵人就是找到一个永远积极向上的人，在座的各位，有人说好话就快乐，如果有人说你不够好你就很痛苦，其实情绪的按钮就在自己的手上，自己要点燃自己，保持幸福快乐积极向上好吗？毛主席都说了我们要好好学习、天天向上，所以在座的各位，天上向上的意思就是永远保持积极向上，看到负面的事情依然可以保持积极向上，如果你可以做到的时候，你就是一个有魅力、有智慧的人。

我们大家分享一个这样的信息，在生活中如果还可能遇到一些令我们麻烦的事情，你一定要学习心理学的工具，快速调整自己的情绪很重要，如果大家很热情的话，我就接下来送给大家，在座的各位，在第四天我们的韩艾桐院长从澳洲赶回到内地，这次去澳洲办国际女人学院，彻底分享如何做一个幸福的幸福女人，如何提升你的幸福指数，你们期待吗？第四天会留下来听的请举手，骗我的请放下，现在手没有放下来的都是言行一致的人，一起大声确认说“YES”。如果第四天你们愿意留下来，一定会送给你们意想不到的礼物，一定会让你的人生越来越幸福，越来越快乐，你们期待吗？期待的再一次掌声送给自己。所以在座的各位，我今天想要先快速地跟大家分享一个很重要的秘诀，就是我们如何快速调节情绪的秘诀，你们想

学吗？想学的请掌声响起来。此时此刻，让大家送给我掌声也不是真的要送给我，因为我曾经听一个学中医的人这样说，当一个人鼓掌的时候，手掌有一个穴位，每一次给别人掌声的时候，你会长寿，女士双手举高鼓掌还有丰胸的效果，所以我们时时刻刻要作出一件事情，先给予，我们喜欢索取，喜欢拿回来，这就是你痛苦的根本原因，你认同吗？所以你什么时候学会无条件地给予的时候，你就幸福了。如果我们先学会无条件地付出，今天给别人掌声不是为了拿到什么，就是我会欣赏你，因为上帝造人的时候植入了爱、欣赏别人的开关，如果你懂得给别人掌声，恭喜你，欣赏别人、赞美别人的开关打开了！所以在座的各位，我们所有人出生都是公平的，最终的结果不是别人造成的，都是我们自己造成的，认同吗？所以想要我们的结果越来越好，我们必须调整我们的思维模式和行为模式，认同吗？所以今天我要跟大家分享如何瞬间让自己的情绪调整的第一个心理学工具，这就是肢体语言，为什么敏儿很喜欢跳舞，敏儿业余时间去学习跳舞，因为想要调节自己的情绪。

大家有没有发现敏儿在跳舞的时候跳得还可以，你们是捧场说说还是发自内心的？发自内心的吗？看到大家的表情和掌声，我感受到了，你们都是老实人，说的都是真话，我相信。在座的各位，我为什么学习舞蹈，我早上五点钟起床，我最初和一群老头老太太跳舞之后再去看上班，我发现肢体语言发生了变化，内在也发生了变化，后来学习心理学总结出来是这样的原因，我们的肢体被称为是心理语言，是不会骗人的，而语言文字这些内容是可以骗人的，你们认同吗？当我能够站在台上给别人鞠躬是因为我发自内心地爱你们、尊重你们。当我们可以生活中不是面对比我更成功的人鞠躬，我给比我还弱小的人鞠躬、微笑，你们猜我会获得什么？是因为我懂得发自内心地尊重每个人的生命，我觉得来到这个世界上，所有存在的植物、动物、人都是平等的，我应该发自内心地尊重每一位，我这样想的时候我发现我可以幸福了。在座的各位，当我们的肢体开始变化，开始不断积极向上的时候，我发现我的内在格局开始打开了，我内在的一些想法也渐渐地有一些改变，在座的各位，我要大家全体双手举过头顶，邀请所有的好朋友想一件痛苦的事情，你会发现你怎么想都想不起来，现在双手放下来，垂头丧气，要大家想一件高兴的事情，也怎么想都想不起来。如果在生活当中再一次遇到困扰的时候要通过调整自己的肢体语言来调整自己的情绪，有听明白、听懂的掌声鼓励一下。所以在座的各位，在生活中我们要培养多一点的兴趣，比如说锻炼身体、活动活动，因为活动是这个意思，活着就要动。当我们生活中经常活动活动、锻炼身体的时候，我们的身体会更加健康，你的情绪会随着身体发生一些变化，所以有一些麻烦的时候要把双手举过头顶，请DJ老师放一首节奏非常快乐的音乐，想要大家一起来感受一下这种感觉，双手举过头顶，全体起立。大家有没有体会到、感受到此时此刻的情绪瞬间调整到非常良好的状态？有这样的感受吗？有的请举手，确认说“YES”。用这样的状态继续，双手举过头顶，用最热烈的掌声有请亚伯拉罕先生闪亮登场为大家继续分享，掌声继续！

杰·亚伯拉罕：我不想不礼貌，我希望明天我不要说不出话了，大家中饭吃的比较好吗？你和别人说话，分享你的想法了吗？很好。稍等一下，我们很快做一个过渡，我想稍微讲一下，这是来自我的一个同事的，他们把它叫做蓝图，让业绩大增的蓝图，他是一个非常有名的教练，可以给全球的高端经理提供一些辅导，我不希望对待你们不礼貌，说一会儿再回来。它叫做业绩大增的蓝图，可以飞快提高门店的销售。所以我想分享一些他的观点。

首先你要以一个企业家的态度去学习，也就是说你愿意接受别人的辅导，不代表你要出去学习，但是你要承认你不是什么东西都懂，因为在世界上有很多东西你不了解，这是一个事实，我们现在世界上的知识每几个月都会翻番，所以知识是在不断地增加，好象昨天我放了一个视频当中讲到了怎么样发展个人魅力，大家还记得吗？甚至两年之前她没有做这件事情，她也是在学习，因为你希望提高自己的个人魅力，所以必须能够愿意学习，这样的话才可以成为一个成功的企业家。实际上最好的管理研究人是德鲁克，他说有两种人，有些是企业家，有一些是拥有资产的人，但是拥有资产的人可能他现在拥有非常多的资产，比如说三明治店，就是那些卖三明治的店，然后他说拥有资产的人做一些生意，卖三明治，卖很好的三明治，而且非常新鲜，味道也非常可口，而且他的店面也非常干净，而且他的业务也非常有效。但是你去的时候没有一些让你能够记住的东西，甚至很多人没有记住这家店的名字，他们没有学会从其他的业务行业去学习，然后增加他现有业务的价值，但是作为一个企业家，那么这个人可能创办他的一些企业，他会积累一些经验，他会非常有意识地去学习，就好象一个三明治店，如果你是一个做三明治店的企业家，那你去这个店的时候会确保对这个店有很多的了解，会看到产品非常诱人，而且色香味俱全，你会确保别人来买的话不只是喜欢他的产品，同时你要确保他对你有一个非常好的印象，而且他们等不及再次来，并且等不及告诉别人，大家明白吗？

这非常明显的，也许我昨天也讲过一些，他提供的产品可能不是不可抗拒的，他们提供的是可以抗拒的产品和服务，大家还记得吗？我告诉大家一个秘密，花一点时间给我，实际上很少有人，这个不是自然而然就可以了解的。但是即使你以前已经做过这样的事情，但是我的方式是要给大家一些启发，然后鼓动大家，这样的话大家不只是把它作为一个知识，同时还要通过行动来表示出来，所以说你要有一颗企业家的头脑。另外面对不断增长的市场，因为客户已经看厌了平庸的竞争者，他们并不关心你的公司，所以说你们的产品要和其他的竞争对手去进行竞争。我来解释一下，比如说我们以减肥为例，你可以节食来进行减肥，你需要和其他的节食产品和减肥药进行竞争，还有外面通过激光来减肥的机构进行竞争，比如还要和健身房进行竞争，比如你和卖健身设备的厂家去竞争，或者和卖健身食品的人进行竞争，或者和教练去进行竞争，另外有些人不愿意健身，宁愿保持肥胖的身材，你还需要和他们进行竞争，我希望大家不管是否理解，每天通过什么方式，你要了解所有的这些元素，你这样的话，你可以做平庸，或者也可以做一个非常优秀的企业家。你可以吸收来自外界的空气，同时你也可以增加一些价值，然后成为一位出类拔萃的企业家。这样的话，你是有一些自由的选择，但是首先要知道自己有一些选择，当然针对一个市场的话是非常困难的，但是除非你了解这个市场才能够针对这个市场做一些事情。大家还记得我说的出类拔萃，另外还要了解客户还会有一些其他的选择，同时你和其他选择相比的话你有什么优势和好处，为什么他们要选择你，而不是其他的选择。

从零到亿万，设定你价值的主张，同时要改变客户的生活，他用的是顾客的概念，我把它改成了客户，你希望有一个突破，这个主张是和原来非常的不一样，不管是交易上还是价值上。可能客户会说别人都没有像你这样的东西，为什么别人没有做？因为其他人没有人像我这样非常慢的，花了很大的精力告诉大家不要拍照，不要打电话，要让大家慢慢地理解我的理念，因为从来没有人这样说过，大家可以笑，我怀疑笑的人是说英语的。同时要让客户和你进行合作，同时你也要见到

一些客户的原型，产生问题和解决方案，也就是说你不可能未卜先知，所以说你要和其他的供应商或者团队成员进行合作，让他们来帮助你，一起来创造这些突破，不管你以前有没有读过这样的策略，但是他们必须要真正地学到，才能够付诸于实施。我给大家解释了它的原因，你如果没有听到原因的话可能会拒绝这么做，但是我告诉你原因，让大家去想和讨论，吃中饭的时候让大家再去理解，那么早晚有一天会成为你们自己的东西。这样的话，你和你的客户也是一样，你和你的客户才会有一个非常成功的合作关系。我们要很快地建立产品原型是要让客户非常快地理解。

下一个，我们要设计最好的方式来传达你的价值主张。所以说你要提供一些利润，否则的话你就没有办法继续。你可能只做一次，这样的话是没有价值的。如果你不稳定的话，可能你的团队也不会稳定。我也讲过戴名（音译），他在50年代非常著名，他去了日本，那个时候日本的制造业不是很好，他帮助了丰田和索尼，它们现在已经成为工业的巨头，因为他让它们在系统上能够保持一致性，今天我们至少要记住三次，因为在你的业务里面，所有其他部分，你都是要保持一致性，比如说你怎么来保存你的库存，怎么来维持你的物流，但是你现在的盈利模式、客户维护没有保持一致性，所以说大家要想一想它的系统性，否则的话你就无法保持一致性。大家明白为什么这个比其他更加重要吗？可能有的时候你做了一次，别人一次都没有做，那么你什么也做不到。如果我只是说要娱乐大家的话，我可以让大家三天都很开心，但是你什么事也无法做成，如果你没有这样的梦想也是永远不可能的。

下一个，建立团队，能够快速适应竞争的环境。因为我的朋友做很多制造业方面的东西，但是市场的环境会发生变化，所以你要提供一些价值、产品、服务和体验，不只是快速，而且是要更好的，比如说现在的世界不断地在扩张，如果你没有合作的话是做不到的，如果你的员工无法做成卓越的团队，你也不能够达到你的成功，因为这样的话你也是你和其他人的区别所在。

下一个，创新你的市场创新，和老大哥一起合作进入新市场，老大哥有的时候会带有一定的贬义，但是这条意思就是说大家应该在市场上应该更加关注自己的合作伙伴，通过他们增加对市场的影响力，加强自身的影响力，加强战略，通过与他人合作就可以在市场各方面产生更大的影响力，这样的话更加进入一些市场，就更容易打败你的竞争对手，同时这种合作也要是革命性的创新，因为你需要这样的新能力帮助你做各种事情，你就不会面对现在的限制，就是这个行业其他竞争对手也面对的限制，可以摆脱这样的限制，无论是市场营销还是技术服务，或者对客户的尊重等方面，可能会存在限制，通过这样的创新消除障碍，能够给你带来新的能力，做成新的事情，让你变得出类拔萃。

第九，在你这个组织当中每个人都必须扮演销售的角色。我昨天好象已经和大家讲过了两次，你所能够为你们公司和你们公司的人、客户做的最重要的一件事情，就是让你们公司的每个人都改变思路，得到好的培训，从而把他们培训成咨询性的销售人员，这样的话他们就可以变成顾客的顾问，可以更好地服务客户，当然，这并不是我想给大家做这样的培训才这样说，的确，这样能够让你们公司的每个人都产生更大的影响力，你们是一个让业绩倍增还是减少的人？如果你们让自己和客户的关系更加丰富、强大的话就是倍增者，反之就是减少者。我们在这里可能会想说，我们能够通过这样的方式赢得更多的客户，建立和客户更好的关系，就意味着你需

要打造自己一个团队，这样的话就需要每天都让自己的人员有一种统一精神和统一的目标，统一的卓越的出类拔萃的能力，这样的话才能够真的抓到客户，建立更好的关系，这样的话才可以真正和他们实现共享，从而让你的业务得到扩大，让你和客户之间形成更好的共识，也就是说你们会分享共同的愿景。

第十，在成长中循环投资。也就是说要保持正数的现金流。我想说要再投资的话其实是有几个不同的阶段，它必须是持续的、连续的，这样能够让你的业务持续增长、连续增长，还有你的人员，团队也是需要持续、连续地增长，还有你对自己的客户也要持续、连续增长，要不断地教育你的客户。我想用白板给大家举一个例子，今天早上有一个人找我的同事说话，这位曾经去过我其他的课程，他希望我本次课程能够带来一些新的东西，他问我是否有一些新的东西？我说是的，因为昨天已经告诉大家有一些新内容，昨天已经说过，我要做很多新的内容在本次课程当中，现在我要说的对大家很重要，对自己来说不重要，但是对于再投资很重要，循环投资很重要。我在世界地做过一些实验，当你在市场上的时候，我现在来这里的话，是因为之前看到很多人到处讲课都是打着我的旗号，但不是我亲自讲的，他们可能用了我的教材花了三天来讲课，这让我很不舒服，所以我就亲自来了。我之前曾经去过世界各地的市场，也有一些人之前上过我的其他课程，那么这次课程和之前的有什么不同？他们想听一点之前没有听到过的东西，他们就会告诉我说麻烦讲一点新的东西，我就讲以前检测的概念听过了吗？他们说是的，他们把最近做的 50 次的检测结果和过程给我们分享一下，比如风险逆转的概念，他们就说这个也听过，说点新的吧，他们就会说麻烦讲一下最近五、六次风险逆转方面的一些方法，我就问他们是否明白合作伙伴和战略联盟的关系，他们说是的，然后我说你们可以看看过去这段时间建立的战略联盟和合作伙伴，你们怎么分担成本和风险？我就说这些都是你们做过的，我也做过，他们说是的，我说为什么你们没有做得更好呢？你们怎么去执行和应用这些知识呢？现在等着看，我在白板上给大家展示一下。我现在想和大家展示的东西是这样的，能够帮助所有的培训师和在座的各位观众，因为我来中国讲课的时间实在不太多，所以希望大家能够珍惜这次机会，总之向大家展示的是流程培训和事件培训之间的差别，这的确是很重要的差别。

事件培训什么意思？当你遇到一个事件的时候，像今天一样你坐在这里，你会记笔记，或者不停地拍照，但是不仔细地看，有些时候学员还会接电话，不听老师讲课。当你们真正听的时候也会记笔记，但是这些笔记不太有用，然后你就回家，但是你记的课程内容只有 5%，然后再继续到办公室工作，面对原来工作上的问题又不知道怎么解决，一切又变得和过去一样。所以我们今天的课程就变成了一种思维上的娱乐，也就是说你未来还继续维持现状，并不做任何的改变。你只是去买了书、视频、教材，这些东西无法帮助你解决问题。如果要进行流程培训的话就不一样了，就好象培训医生一样，就好象培训飞行员一样，就好象培训军人一样，在这样的培训过程，流程培训当中是这么做的，他们反反复复地、一次又一次地去面对同样的问题。首先他们要在理论上研究问题，然后去做一些试验，然后他们会实践性地面对这样一些问题，然后会有人去负责主管这样的问题，去修整自己的做法，然后再去研究这些问题，从数据上得到一些结论看问题是否得到解决，如果你们面对这些情况的时候，你们可以把自己的标准提高，然后可以回到自己的办公室反反复复地去修正自己的行为，从而让自己的行动得到改正和提高，如果没有得到良好的改进，那么你的情况就会下降，但是如果你两三个月之后不断地重复地去关注同

样的问题，然后去让它改进的话，最终你会得到这样的一些改进，就可以取得上升的曲线，但是如果停止就会下降，其实对你和所有的团队成员都是一样的，如果你觉得做一次培训就完美了，那绝对是一种非常错误、非常愚蠢的想法，必须要不断地关注同样的问题，持续地关注自己，比如在美国有律师、医生、会计师等这样的人，他们在自己的整个工作过程当中都至少 6 到 12 个月接受一次新培训，包括我自己也一样，我有过非常好的十年教育，此后才要不断地培训，这样才可以不断地接受新的知识，提高技能，不仅是我，对大家来说也是一样的。所以这也是和循环投资、再投资相关的，我花了 40 年时间才明白我三天中和大家分享的这个内容，因为我之前在全国各地周游了 80 次，在各个国家去过很多此才能知道这个知识。我做了太多的实验，比如我测试了五万种销售方法，还有几千种战略和几千种商业模式，然后才形成了现在这样的理解和知识，之后我才第一次在最后两年把这些东西写成书面的东西和大家加以分享，并且花了过去十年的时间才把这些东西真正发展得更加壮大，成为一种更好的战略性、系统性的东西，然后最终才和大家更好地分享。

大家三天之内就可以学到很多东西，不知道现在翻译翻得怎么样，可能他们翻了一半可能没有，那你们的团队成员也一样的。你们的团队，你的团队成员都需要不断地成长，他们要不断地扩大自己的知识，这样他们才能够把工作做得更好，才可以不断地进步，因为你总是要不断地增长，否则的话就是死路一条，要是觉得自己的状态很好，可以保持原状，那就不对，如果你不进步就会退步，你必须要上升和成长，无论是作为一个个人还是一个企业，还是一位领导，都必须不断地成长、上升和进步，包括作为一个丈夫和父亲也需要不断地进步，这样才可以创造不断的价值，这不仅对你自己有价值，你也肩负社会责任，道德负责，你需要不断地提高自己，这是为周围的人，为社会、企业负责，所以这样的过程当中，可能在中国文化当中要这么做并不容易，因为在这个过程中你需要开放性地与人分享你的知识、财富和各种东西，而很多人在这样一种亚洲文化的背景下，他们取得了一些成就之后可能会比较骄傲自满，不愿意和别人进行交流，不愿意进步，这不是变成出类拔萃的一种好办法。

我们继续看 PPT。这里要给大家介绍的是在哈佛大学都学不到的七个营销概念，不知道在大家的书里面有没有？第 37 页应该有，大家不要再照相了，真的在书上已经有的，在蓝色的书上第 37 页，大家可能还记得我之前说过，我做的每一件事情都是要做一种设计，这种设计就是在不同的角度对你产生影响力，因为我不知道哪一种方法对你的影响力最大，但是总之我会不断地作出多个方面的努力，从而对你产生影响力，因为总有一种方法对你产生足够的影响力，从而真正改变你的思维方式，这是一种非常简单的想法，如果生活当中你也明白了这一点，你也可以采取很好的行动，做很好的事情。

第一，人们总是在默默地恳求别人引导自己。的确是这样，我们希望被引导、被领导，在座的各位都是一样，但是他们希望由他们信任的人来引导，他们信任这样的人是因为这样的人是他们值得依赖的，他们的核心利益都可以托付给这些人，这些并不只是关于金钱，只是他们相信这些人，这些人能够真正引导他们取得快乐，取得业务上的成功，总之他们希望得到这样的引导。在座的很多人也希望我来引导你们更好地做业务，让你们的生活更加充实、富裕、快乐，你也知道你自己也是一个人，就像你的客户一样。如果我快速地只是想找你赚钱的话，你们也不听我的，

因为没有这样的信任了，所以我们的确在这样的过程当中首先去信任的，有了信任然后才可能有这样的引导，你需要取得你客户的信任，然后才可以引导他，这就是我们工作的一种方式。

你要告诉别人有些行动是要他们去采取的，昨天、今天我已经讲过很多次，为什么我们有这些理念？为什么它们非常重要？必须他们要理解这个原因是什么，如果你理解了，你才能了解它的意义，这样的话才能够把它变成一些具体的行动，没有具体的行动什么都不可能发生。比如说有一个客户从来不肯听我的话，就好像那些拍照片的人一样，所以说他和我一起做很多试验，他经常想给我留下一个印象，他给他的市场会发很多的销售信，他会说你们要买这个、买那个，他不给他们任何的原因，换成我的话，我可能会写很多很长的信，会把一些事实写进去，会加入故事和统计的数据，会把别人讲的一些话加进去，我会加入一些人人都知道的一些事实，这是我的结论，那你来说说你的做法是什么，这样的话他才能够找到他自己的解决方案。到最后测试的时候，我至少有五到十次都是赢了他，但是他总是老样子，所以说他如果知道为什么这么做的话，他才会变成一些具体的行为，对他们来说，这么做有什么益处？不做又有什么害处？他要怎么做才是最佳的途径，对这大家来说都是适用的，这其实不是非常深奥的技术，实际上是人天性的一种认知，不管你卖什么产品，或者是贵的、便宜的，或者是多种的决策者，一次性的销售，多次的销售。不管他们有什么样的头衔，或者在婚姻里面是妻子还是丈夫，他们都有一些固定性和预期，你要尊重这种现实，同时以一种卓越的方式来满足他们的要求。所以说营销是一个终极的杠杆。我第一天没有讲到这一点，这个我不能怪翻译，营销是一个终极的杠杆，它可以帮助你改变市场，如果你改变了你的营销方法，那有可能你的效果会是两倍甚至是三倍，所以说你需要通过营销的方式，实际上市场比你想象得更加简单，所以说你要找到最正确的方式去进行营销，你和他们联系的时候要采用一个比较有效的方法，不一定是完全，有可能别人没有全部，只是局部实现的东西，或者你比别人做得更好的东西，你也知道是什么原因造成的，也许你的产品和服务对他们的生活可以带来一些改变，甚至有的时候他们在没有作出承诺之前你可以给他们带来一些改变，这也就是我们营销的关键，这实际上是非常简单的，否则的话就对营销的理解就是非常肤浅表面的，大家明白吗？

下一个，广告或者营销无非是累加的推销术。如果我现在做得对的话，如果我是出类拔萃的话，我站在 800 人面前，你们每个人都在听我讲话，你们每个人都会理解我所讲的内容，你们每个人都把它转化成自己的东西，你对这个信息进行处理，不管你大脑的原理是怎么样，这取决于你的教育背景、知识背景，我是在讲每个人，大家明白吗？你在做营销的时候，不管是广告，比如一个横幅广告，或者是邮件，或者是展销会的一个展台，或者是一个销售人员，大家要记住你每次是和一个人说话，这实际上是累加的一个推销术，不管是广告、邮件、销售信，你每次针对一个人，就好像这个人非常重要一样，我不知道你们这个语言是怎么样，在美国很多人用词非常正式和理论，非常像一个商人，但是这个不是一般人说话的方式，就好像是一些技术人员相互在说的术语一样，所以说你要沟通的话，你要把他们当做人来进行沟通，让人们了解事实的真相，否则他们不会感激你为他们所做的一切。

我之前讲了一个故事，我卖掉宝石的一个故事，我给大家再讲另外一个故事，而且是一个悲伤的故事。25 年前我开始进行培训，我做的第一次培训是非常贵的，

每一次一万五千美金，那个时候是在 25 年前，我当时注重的不是细节，更关注内容，我一开始是有五天的时间，一天有 14 个小时到 15 个小时，就在最后一分钟的时候，我发现我还有一点没有讲，我觉得我的学员是需要知道的，他们也许已经知道，他们觉得我可能比他们了解得更多，但是我觉得有一点还是需要加上，如果他们不讲这一点的话，他们就没有一个完整的了解，但是我的时间表已经没有办法再加进去了，而且要讲那个内容的人也不在，但是他以前在有一个私人会议上给我讲过，而且我们也拍下了录像，这是 25 年前的事情，有些人可能年纪还比较小，还不记得 25 年前是什么样子，但是 25 年前要拍一个录像的话，可能拍一盘的话要 30 到 40 美金，另外你要放这个录像的话有一个很大的摄像机，可能你租一天要一万美金，同时要有一些电缆把它连接起来，所以当时我觉得为了我的听众，我给他们把这个视频放了，唯一能够做的也就只有午餐的时间，所以我也要给他们提供午餐，每一份午餐要 25 美金，所以说我要电视机和系统也增加了四万美金的成本，我重新复制了那个录像，而且这个又花了一万美金不到，所以说我本来花的钱是不需要花的，但是如果我不花这个钱的话他们就不了解这个部分的内容，但是我又觉得这个部分非常重要。不好的事情是，我请视频上的人帮我讲的时候，他带来一些自己的书，把自己的书给那些人，我看视频的时候都没有注意看，因为大家都在看书，没有人听，我们做培训当时是在第四天的午餐时间，我给大家买午餐，希望大家坐在这里看这一段视频，而且我会把这个录像带给大家，午餐之后回来他们也没有高兴，也没有很感谢，因为他们非常生气我没有把书给他们。本来我可以就此为止，然后说其实你们不理解，我有时间，我告诉他们这个不是课程的一部分，实际上我给大家这个是让大家都多了解，同时我要因此多出钱，另外大家本来可以带着笔记回家，而且我还请录像公司重新复制了这个录像带，我要把所有这些都解释给他们听，他们的语调从愤怒变成了感谢和感激。所以有的时候你必须要向人们解释到底发生了什么事情，比如说我的领带，我喜欢他的衣服，衣服很漂亮，但是你看到一些定制的服装，如果你看到产品的精美，而且它的工艺的精致，它们那边有差不多 40 码的布料，有的时候你要区分很便宜、很贵的领带的原因所在，否则的话人们会愿意买便宜的领带。

下一页，奖励可以极大地提升你的总体销售主张，但是前提是你的潜在客户要非常重视你的奖励。所以不管你卖什么，你可以做一个商品，比如说是你专有的一些产品，另外的话你可以增加一些附加值，但是除非你非常重视，否则的话你的客户是不会感谢你的，就好象有一家美国的杂志公司，它们有很大的订户量，它们是一本体育杂志，有一个靠垫的公司给他提供了赞助，这个是价值 80 美元，但是它们没有说这个要花 80 美元，我们告诉人们我们非常希望和大家建立一个联系，所以我们希望送给大家一个 80 美元的礼物，他如果不解释的话就不会很成功，但是有的时候如果他们不很重视你给到他们东西的话，你可以说你买这个是 4 美元，那我给你另外一个，本来的话是 5 美元，为了让我和其他区别，拿我增加一些附加值。我要改变大家的思路，我只是想给大家一些例子，我想要分享的不只是怎么来卖，而是说怎么样赢得市场的人心，怎么样让市场以不同的角度来看你，大家明白吗？

下一页，在制定销售主张时转移风险因素。我不知道刚才那位男士在哪里，郭先生，郭总，他在现场吗？金丝猴的郭总在吗？他有一天来找我，他的确给我留下了很深的印象，因为他的糖果公司是中国最大的，并且他之前也找过我三五次，因为他也请教过我风险因素的转移，然后让他的业务一次又一次地翻番增长，这个的

确是一种非常有深度的问题，就是风险因素的转移，今天和明天我也会提到，我昨天也提了风险因素，任何时候人们一起做生意都是存在风险的，风险就存在于我们的生意当中，并且有的时候人们会出现不信任和担忧，这些都是我们工作过程当中存在的，有些时候是我们明确表达出来的，有些时候是潜意识里面存在的，介于文化背景我们有时候也不会说出来，有的时候就藏在心里，但是不管怎么说风险这种因素是的确存在的。比如我去一个商店想买一万美元的西装，我很少找裁缝做西装，但是有的时候我还会买，因为真的很不错，但是一万美元和三千美元有什么区别？一万美元一套西服的店就应该消除担忧，应该帮助我消除这些风险因素，所以今天或者明天我会继续介绍怎么样消除风险因素，不管怎么说，在教材或者在 PPT 当中都有，今天只是简单地提一下风险因素，不深入地讲。

下一页，我们现在准备介绍一下关于实力、权力方面的准则。我的生活一直都是关注特定的领域，我现在人生可能一半都没有过完，但是我一直想认真地去关注怎么样实现积极的杠杆，也就是让业绩翻番，让你的业绩影响力、有效性和利润等都能够翻倍地增长，还有让你的网络翻倍增长，这是我过去多年研究的问题，我看到了各种不同的方法，我看到很多的问题，它是各式各样的不同商业模式，都存在着不同的问题，这里有 21 条原则要向大家介绍。刚才我说 41 页的时候，如果有人照相了，那实在是很傻的事情，这样比较傻的，你没有必要和他一起做生意。现在我要做的事情是这样的，我想再说一遍，请大家相信我，这个 PPT 是自己做的，我总是自己做 PPT，所以我知道哪些重要或者不重要，所以我让大家不要拍照，那就意味着我可以用嘴说，比如 5 种方法来阐述它，如果需要大家来拍照，我会告诉大家，如果我现在用嘴巴来讨论这些定律的时候，就证明我说的比 PPT 更重要，总之我会和大家说清楚。

第一，不要妨碍客户购买你的商品。这听起来很好笑，我昨天提过一个问题，我提的问题就是你是否在不知情的情况下，在无意的情况下限制了什么呢？后面请你填空，一是让客户从你这里采购东西；二是他们建立本来应该有的采购规模。三是他们在你这里采购的频率；四是他们本来应该帮助你做的转介绍、口碑相传；五是你可以通过产品服务带来的方法受到限制。这个问题其实大家自己其实都没有想过，对吧？并不是开玩笑，真的有这样的情况，遇到这样情况的时候，你必须采取积极的措施，否则就缺乏创造性、批判性的思维，你的责任就在于要去实践理论，要想出办法。有批判性的思考者是怎么做？他们采取积极的措施和积极的行动，这其实在你们的业务当中也是的，听起来有道理吗？首先大家要做的第一个事情就是要提问题，我们怎么样去驱动人们，我们怎么样去思考我们帮助别人的能力，为什么我们的能力会受到限制？为什么我们不能把我们的业务做得更好？为什么我们不能提高能力，让我们的企业取得更多的盈利，让我们各个方面做得更好？问题就在于我们的卓越性和出类拔萃性，因为你需要肩负起道德上的责任，要去消除对自己这种能力的限制，因为你需要去服务你的客户，你需要为自己的行为提问，这种是需要你花时间的，也是需要经验，这种经验在过去、今后、现在都存在，如果现在你关注你的业务，但是没有花足够的时间去思考，去关注能力方面的情况，怎么样去通过实践，通过实施性的方法去提高你的能力，那么我就无法帮助你，你必须自己主动地思考，帮助自己，为什么你会妨碍客户购买？他们不从你这里购买会有什么问题？其实受到伤害的是他们，大家还记得我提到过这个观点吗？大家昨天有谁懂英语直接听的？昨天觉得听得清楚吗？没有人直接听我说英语，那么我再

说一下，是这样的，我昨天提到我去剪头发，这个理发师有一个责任，就是经常让顾客剪头发，这样就可以让他的顾客看起来更好看，不是为了让理发师赚更多的钱，而是帮助它的客户看起来更好、更整洁，这样的话客户就会看起来更好，客户就会更加感谢他，经常来到这里剪头发，其实理发师到最后会赚到更多的钱，你们只要对别人创造了价值，自然会得到回报的。

我今晚也想请大家做一些扩展性的阅读，其中涉及到一个美国的足球明星，他还是一位美国的企业家，他的确是有非常辉煌的人生事迹，他的信仰体系也是非常出类拔萃的，我觉得大家应该看看他的故事，因为大家在关注别人生活的时候也应该考虑他的故事，因为你关注别人生活的时候，你都有责任让那个人，甚至那个企业过得更好，因为你对他们负有这样的责任，这对你来说也意味着很多，大家可能会觉得这很好玩，但是我并不是开玩笑。比如我来亚洲的时候可以看到很多亚洲的人，他们的感情是稍微有一点麻木，因为我经常会对他们主动微笑，我对着他们笑了以后他们才会对着我笑，他们情绪改变了，他们会感觉更好，会更放松，这样的话他们会过更好的一天，一天当中会充满更多的快乐，你去做这样的事情可以换一种态度做，你可能对自己的同事、合作伙伴的时候会严肃，但是其实可以换一种轻松的心态，无论你的业务是高科技还是什么，你总是可以为人们创造更多的快乐，这就是你们可以做的事情。

下一页，利用试销取得最佳的销售业绩。这样一种哲学或者战略，我教你们的哲学或者战略都是情感性的，并且也是很科学，很分析性的，并不是抽象，因为测试、试销也是很科学的做法，就像科学家去做各式各样的试验，他们在实验室里面做试验，总之试销是很科学性的一种做法，你可能会说这不是我擅长的领域，但是不要这么想，你可以做的事情就是换一种价值主张，从而让你的客户产生一种新的体验，然后让他们去选择，看他们是否在新的主张面前更愿意花钱，更愿意和你做生意，或者他们希望和你讨论、磋商，帮助你改进，或者他们更加愿意看你的网站，通过各式各样的方法可以让市场对你进行反馈，从而调整你的行动，这听起来有道理吗？

下一页，我们刚才已经提到了这样的一个出类拔萃的话题，现在往下一页走。在美国 19 世纪初的一位著名作家叫马克吐温，他写了一本书是关于美国密西西比河，在里面生活的状态，其中有一个汤姆索耶，是其中一个男主角，他是一个非常有魅力的年轻小伙子，并且也很聪明，他知道怎么去利用杠杆和别人的力量，马克吐温在这个故事当中就写了这么一回事，这个主人公的母亲希望汤姆用油漆刷栏杆，汤姆大概 18 岁，他就在周围找了左邻右舍的很多小孩，让他们去刷油漆，然后告诉他们刷油漆是很荣耀的事情，所以汤姆就在旁边晒太阳，等着别人刷油漆，这就是我们所谓的汤姆索耶商学院。我在年轻的时候也很有幸以学到了一些东西，我可以在开放的、冰冷的，也不信任我的市场上去做广告，当时我可以这样做，但是在这样的市场上其他的一些企业已经有了很好的客户关系，有很好的组织机构和很好的网络渠道，或者有很好的媒体等这样的一些关系，他们得到很多的信任，这样的话他们就可以在市场上直接运作，我们要进入一个市场，其实可以很大程度地利用他们，这样就可以带来以前没有想象到的巨大实力。

我们屋子里有一些人有很大的公司，他们可能花了一些年来发展，他们获得了客户的信任，他们有一些设施、基础架构、团队成员，他们要付钱参展，他们要付

钱买设备，要买很多的东西，可能要花数百万美元，这样才可以把公司建起来。他们为什么能够让客户信任他们？是因为他们做了投资，因为你有一个这样的公司，你可以让他们愿意和你合作，和你的产品、你的服务，同时来认可你的产品，通过他们的影响力去影响其他人，你要利用其他人的一些认可，你可以通过数百万、数千万的投资，有的时候实际上是他们来付这个钱，比如说像报纸、杂志已经投资了很多钱去做了，你可以利用他们数百万美元的投资。我跟大卫说我过去的40年不仅是在说话，而且我说话的时候是为了让他们能够采取行动，而且我会用自己的语调、情绪，不是要控制你们，而是要和大家建立一种心理上的联系，有的时候我会打电话回家，我不做培训的时候，所以说我的声带有一点受损，所以我想和大家道歉，不是我不够礼貌，不管怎么样，他人的认可就好像利用别人的一些设施的途径，可以让你抄一些近路，能够更快，因为有些人已经有一些客户，这样你通过利用别人的一些设施能够更快地进入市场，而对你们很多人来说，可能你们的公司还没有达到完全的容量，可能你的利润还不是很高的，因为作为老师来说，我要更多的是战略方面的内容，这个的话我本已经讲过了。

下一页，这个有一点奥妙，就是“让质量第一成为重中之重”，但是在下面呢？在这个概念下面又写到了价值，也就是说这个价值对客户意义，我也说过我的助理要提醒我今天早上我发邮件给我的办事处，有一些东西我没有给，只是因为我弄错了，不是说我不愿意给你们这些内容，因为我要做这个培训的话，我是要给客户带来价值，但是希望大家理解，怎么样才能够做到最好的质量？你必须知道客户对质量如何来理解的，这样你才可以做得到。比如我说过美女的概念，可能每个人对美女会有不同的定义，而且每个人去吃饭的话也会有不同的爱好，所以说如果你不了解里的客户对质量的了解，你就无法做到质量第一，因为市场是有细分的，可能这个细分市场对质量的定义和另外一个市场是不一样的，比如说有更是考虑性能，有一些是更多考虑服务，有一个可能更多考虑背后的公司，所以说你要了解他们对于这个质量的定义是什么，否则的话你不可能做到质量第一，对吗？

下一页，与强大的合作伙伴建立业务联系。强大的合作伙伴有很多的意义，比如说他可以认可你，或者是你的利润合作伙伴，或者能够让你进入某些市场的一些合作伙伴，或者是供应商，也许他们非常在乎你，因为他觉得你值得他们进行投资，他们会给你一些新资源和新技术，如果他们能够成为制造业的专家，你可能给他们提供的东西是你的竞争对手不能提供的东西，但是你们这个关系是一个双向的，你不可能只是一个获取者，而没有任何的回报给你的合作伙伴，大家理解吗？我可能有一点累了，我不希望大家分神。

下一页，这个非常棒，只为结果买单。在我进入这个行业前面十年里面，实际上我只是为一些小企业家提供咨询，这里有一个例子，我只是试图帮助他们解决一些费用上的问题，比如说明天你们做广告的话要花一万美金，但是没有这个钱，我做不了，或者你可以考虑终生价值。有多少人记得？如果我去找一个合作伙伴，把第一笔交易的所有利润都给他，他也不管我明天赚一百万或者一亿，反正第一笔交易的利润给他，我第一笔交易的收入就是我的成本，这是一种不变的成本，这种成本是恒定的，你从固定成本变到可变成本的时候，就会让你的成本变得浮动，大家可以想一下，比如你要去购买或者收购，或者通过投入取得一个新客户的话怎么做？这是一个动态的过程，你可以在很多不同类型的买家面前去实现这种动态的成

本，有的时候有些类型的买家可能要和他们达成业务的话，需要的成本比其他类型要高十倍，比如我们花了三美元或者一百美元来实现这样一些第一年的交易，之后他每年都会回来和我们做交易，如果想要这么做的话，我们需要给市场营销伙伴，每一次只要有人来做了三美元的交易，我们把第一笔 20 美元的报酬一次性给到市场营销伙伴，之后这个客户一辈子就会和我们做生意，这个就是我们以后取得的收益，其实这是一种很好的潜在客户和客户之间相对应的关系。很多人可能对具体销售当中的数据不太懂，其实我是比较熟的，比如有一次我和一家公司合作，他是在金融行业，每一年取得的新客户有 600 万个，他们把多少潜在客户转化成了真实的客户？在这些客户上的平均销售额多少？又能够开发出多少新的销售机会来？这一切都是我们关注的，我们并不找他们收这样的服务费，只是在帮助他们取得了潜在客户之后，根据客户身上的收入来找他们收费，如果你不了解这些可能性的话，就不知道怎么让自己的业绩倍增”，这个方面就希望大家彻底地改变自己的思维方式。总之我现在有一点累了，希望大家能够尽量地跟得上。我们稍后再继续探讨其他话题。谢谢！

我有两点想说的，第一，我提到了合作伙伴关系，三、四年前我第一次在中国讲课，当时我提到了很多的问题，比如说增长等，当时有一个非常有礼貌的人问我问题，他说，“亚伯拉罕，我们怎么样从银行取得贷款去成长？”我问你觉得这是个问题吧？他说“是的，对我来说这是个大问题”，我说“为什么你的业务没法增长？我来问你一个问题，就算你有资金了，你要怎么利用你的资金？”他说“我的业务是做摩托车的，如果有资金要去亚洲其他地方建工厂，然后在那里制造摩托车，雇工人、开商店、开办公室，找经销商买摩托车，然后开成大公司”，然后我说你所有的目标都是现在无法实现的，这些在一定程度上都是别人的问题，只是别人没有意识到这些问题的存在，在亚洲有谁愿意花钱合作的人，如果你有钱愿意和哪些人合作？他说什么意思？我说谁有工厂？可能一些工厂已经在亚洲存在了，或许你只用发一些模具给他们，和他们合作，让他们制造你的产品，这样可以提高竞争力，如果你找到了这些工厂并和他们进行合作，然后看看效果怎么样。总之，我一年之后又看了那家摩托车公司，我看到那位老板非常高兴，他气色非常好，他对我说“杰·亚伯拉罕，我按照你说的，我到了马来西亚，在那里找到了一个摩托车制造厂，他有一条生产线，我给了他们我们的模具，还把我们的技术人员送去培训他们的工人，然后在那里开始了生产，他们在当地也有现成的经销商体系，我们就把我们的产品通过他们的经销商网络进行销售，一年就赚了一千万美元”，这是我想说的第一个话题。

我给大家列一个例子，我有很多的客户，他们没有钱或者没有意愿来为结果买单，所以说他们得不到这个好处，我去帮助咨询公司来理解并解释他的一些专有技术是如何能够应用于我的客户，他可以预付我的一些款，或者降低成本，我这么做了这些在两者之间达成了交易，如果咨询公司的工作能够帮助他几百万美金，也许你能够获得 10% 的利润，如果你帮助他们的营销效果得到了十倍以上增长的话，因为如果你能够提供一些基于绩效结果的话，帮助他们改变他们的理念，大家明白这一点吗？你可以用在任何的专有技术方面，今天晚上有一个文件需要大家来看，我有一个概念叫做关系资本，我有很多相关的课程，也就是说在你的公司里面有很多关系可能你并没有充分利用，比如说你的配送，你的信用，外面所有其他人拥有的东西可能是你可以利用的，从而能够让你的业务得到倍增，而且你不要花任何的钱，

如果你们愿意熬夜的话，大家今天晚上去看一下这个文件。

下一页，如何管理你的有形和无形的资产，但是你要知道你的无形资产是哪些，尤其是大的公司，比如说你有你的财务报表、资产平衡表，你看到你公司的增值，但是实际上你有一些很多宝贵的资产是无形的，实际上你的财务看不到这些东西，比如说你的财务控制官也看不到这一点，如果你公司上市的话，这个市场也看不到，但是实际上这些无形资产都是在你的控制之中，能够给你带来带来资产增长、业务增长、收入增长，如果你能够理解这些无形资产的话，明天我们会学习使用它的方法。

下一页，这个我已经解释过了，漏斗式思维和隧道式思维，实际上你们会发现这是一个非常大的突破，另外你要做调整和应用，那一页上也可以看到。我最大的能力、最大的天赋是在我年轻的时候，实际上我经常换工作，我从这个行业转到另外一个行业，从这个行业又转到另外一个行业，我当时想我可能注定要失败，但是在有些行业当中有了一些发现，我发现行业 A 可能并不清楚行业 B 或者 C 在做什么，不管什么策略、营业模式、销售，实际上有的时候你可以借鉴，可以从其他五个到六个行业里面进行学习、借鉴，把它应用到你的领域当中，而且能够取得非常巨大的突破，并且取得非常不同的结果，所以说你的工作是你走出你的行业，我做过的培训，我做的有些东西非常有意思，不仅是在美国，比如说在美国，我去书店的话买 500 到 600 本的书是关于销售的，它们都不是小说，也许是一些兴趣爱好书，或者是健康，或者是培训方面的书，然后我会让人家上来，告诉他们，我会问他喜欢什么，比如喜欢时装的话可以拿这本书，然后今天晚上去读其中的一章，或者说你喜欢汽车，或者说你喜欢钓鱼，但是你需要走出你的舒适区和兴趣，我让你找其他兴趣爱好的书来看，第二天要给听众讲这个内容，看看是不是能够给你一些新的想法，在我年轻的时候，我每天会花三个小时的时间走出我的城市，我会去买东西，比如说我会去找卖车的和零售店，比如说我会去一些珠宝店，看看他们怎么卖东西的，看看他们怎么接待我，有些方法可能是我以前不知道的，有的时候可能在广告、杂志上看到过，比如说有的时候我是希望回应一些广告，看销售人员是怎么来和我接触的。比如说有的时候我会看他们的表情是怎么样，他们用的语言是怎么样，我会看到他们销售产品的时候所采用的方法有什么区别，不管是直接或者间接的销售，或者是多级别的销售，我对大家的最大期望是能够推动大家这么去做，我应该让大家做的是大家可以把自己喜欢的广告贴出来，看一下不同的广告之间有什么区别，这才是我们成长的方式。在我们的第一本书，我想中国也有出版，我做过一个分析，实际上对业务来说有意义的突破都是来自行业之外，而不是行业之内，我用了差不多五个例子，有些是关于电信方面的，电信的一些东西是来自电信以外的行业，有的时候可能有些理念是来自卖圆珠笔的，大家知道伟哥这个药是解决阳痿的问题，所以说你要走出你的行业之外，能够打开你的思路。有一点忘记了和大家分享，我犯了一个非常大的错误，所以我要抱歉，最简单的方法，能够和一个人或者一个市场接触，是一些例子和故事，还有一些比喻，这样大家就能够更容易地理解，比如我会给大家举一个例子，打一个比方，这样大家就会突然明白了，因为你的大脑突然豁然开朗，理解了这一点，这样你才可以发展你的业务方式，你可以多讲一些故事，我不知道这本书这边有没有？这本书是告诉别人如何去来取胜，讲故事是非常有情感的一个联系，它比其他方式可能有效十倍，不管是图表或者是 PPT，你们让我讲更多的故事，为什么呢？因为你是一个人，因为这也是你

能够学习的最简单的方式，这和你的市场是一样的，如果你能够为市场讲更多的故事，打更多的比方，那么你会建立更多的联系，我希望大家能够以出类拔萃的方式去进行思考。

我给大家再举一个例子，非常好的一个例子。很多年前我曾经解释，在出类拔萃之前我曾经有一个内容是独特卖点，比如你的公司在什么地方是与众不同的，不管是你的产品还是服务，比如一些积极的好处、优势，和你的竞争对手相比，即使在美国，有一些人也不是非常理解这一点。托尼·罗宾斯有一天在看这个，他和我说你知识非常好，但是你表达的方式非常糟糕，为什么你不给他们五个例子呢？这样的话他们才能够和这个概念联系起来，所以我开始这么去做，结果他们很快就理解了，因为实际上我几乎都不用解释，我只要用一些故事他们就理解了。

先发制人，胜过销售对手。这也是非常基本的内容，你要理解到底发生了什么，你要了解下一步会发生什么，你也要了解你的方法在这个世界上有什么动力？你的团队里面有一些什么样的动力？你的竞争对手有一些什么变化？你的供应商世界里面有什么变化？你这样的话才可以先发制人，提前做出一些行动，我知道这有一点复杂，如果大家没有听懂的话可以举手，因为我想在休息之前能够再讲清楚一些，大家还是有一些困惑？有一点，好的。我现在说的是你要先发制人，还有一种被动的方式，你等到事件发生了之后才去做，你先发制人的话就要理解接下来会发生什么事情，你要了解它具体的意义、它的结果。比如说在参与这个过程当中不同的人有一些不同的想法，所以说你可以预测可能会发生一些什么事情，你可以为这个情况做一些准备，这样的解释是不是更加清楚？

下一页，利用非广告形式的广告。现在这是我们要做的，我们要休息 15 分钟，我再次要求大家去找五个人，你们走之前要稍微想一想在刚才的时间里面你学到的最有用、最有利的是什么东西，或者你脑子里面最强烈的，从午饭之后我分享的内容你有什么强烈的想法，你可以和五个人去分享，这五个人必须是你不认识的，回来之后大家不要坐在原来的桌子上，不要和之前的人坐在一起，不要拍照片。

主持人：让我们以热烈的掌声献给老师！我这里有一个非常重要的消息要和大家公布，再次跟大家问好，各位亲爱的朋友，大家早上好！接下来公布的信息是爆炸性的信息，2008 年我们董事长陈帝豪先生听过亚伯拉罕先生的课程，四年他无时无刻都想把亚伯拉罕请过来，今天终于请过来了，这不是很好的消息，最好的消息是亚伯拉罕答应了我们非常好的消息，还有一条，这次活动有这么多的企业家和学员来支持我们非常有效公司，豪哥也非常高兴，今天他将会带来一个爆炸性的好消息，现在请大家兴奋一下，全体起立，用雷鸣般的掌声有请非常有效公司董事长陈帝豪先生闪亮登场！

陈帝豪：我们和亚伯拉罕沟通了一下，他答应可以合影了，有多少人想合影？但是名额非常有限，他们建议我卖一万、五千，但是这种事情我不干，所以在很短的时间做了很大型的活动，其实一直以来我也是在用亚伯拉罕的策略，而且很轻松、很安全、很快速，不需要奋斗和努力去做一些事情。我在 2008 年买了一个光盘，在中国也有一个非常厉害的老师，刘克亚，知道他的请举手，在那个时候我花一万块钱买了他一个 DVD，所以我每次遇到瓶颈和挑战的时候，我就拼命地看这个 DVD，所以大家看看这个 DVD 讲什么，用一分钟的时间，这个 DVD 看完之后，再借用亚伯拉罕先生的策略。大家看一下。

(VCR)

陈帝豪：掌声鼓励！这是我从来没有讲过的课，前一段时间有一个咨询班，班里面讲如何操作，这是我首次出版的 DVD，首发，这个 DVD 的价值很高，里面 500 条我做企业顾问的短信，每一条短信都产品过一百多万的营业额，当然你使用的时候要小心，在那个时候我记得有一家公司用完之后公司当场倒闭，什么原因？发了十万条来了三千个客户，他的门店只有 87 平方，所以店烂了，所以使用的时候要慢慢来。接下来这样，只限多少人呢？亚伯拉罕只答应 50 个人合影，我把这个情况告诉你，这个 DVD 在 2008 年 6 月份我花了一万块钱，今天现场也不要一万块钱，也不要八千、五千，只需要两千块，同时你付出两千块，再送你一个《营销魔术》，一个是我的光盘，第三个送你价值一万块的和亚伯拉罕的合影，只限 50 名。

(茶歇)

郝敏儿：各位亲爱的企业家，我们看看身边还有企业家没有回到位子上，我们最后等五秒钟，因为成功者的速度一定是最快的，所以我们加快步伐，准备好情绪和状态，继续开始我们今天下半场的精彩分享！现场的朋友们，今天下午上半场的分享让我们感觉到收获非常大的请举手，确认说“YES”，在座的各位我们都知道下午相对来说精神会比较容易犯困，所以我们的状态还要更好一点，我们要吸收世界行销之神的知识，伸出我们的右手拍拍前面朋友的肩膀，告诉他等一下一定不要犯困，一定要用心地听，不仅要听到，还要听懂，请所有的好朋友们一起全体起立，把我们的状态调整一下，伸一个懒腰，大口呼吸，运动起来，现在再次把上手搭到前面朋友的肩膀上帮他按摩，为了更好地听讲，所以现在要免费帮你按摩了，拍拍他的肩膀，从上至下捶他的后背，让他的精神和状态更好一点，因为你要带着情感过来听课，这样的话会更有状态。然后在小蛮腰上轻轻地掐一下，瞬间状态好多了。接下来把手放到太阳穴的位置按一下，让他等一下一定要更加精神百倍，好好学习，天天向上，精神一定要打起来，如果犯困的话，我就在你的脑袋拍一下，你不要埋怨我，因为这是爱你的表现。准备好激情，准备好状态，双手举过头顶，用我们热烈的掌声有请杰·亚伯拉罕精彩分享，掌声继续！

杰·亚伯拉罕：大家刚才茶歇过得怎么样？都互相学习了很多吗？是吧？很好。现在我们要做的事情是这样的，我想再把刚才剩下的九点介绍一下，然后想请大家以各桌为单位来做一些练习，我们预计 5 点 30 分结束，我也要送出一些麦克风，请大家给出你们的看法和观点。今天晚上有非常好的作业请大家做，现在的进度会加快，因为大家互相之间比较熟，各个桌子的合作都是非常密切，我很高兴看到这个现象。我们接着往下说。

我们要讲的这一点就是利用非广告形式的广告。下一点就是让一次性的顾客成为终生性的顾客。昨天我讲过建立客户关系的话，第一次交易的成本是一样的，但是有些客户再也不是回头客，再不会找你买东西了，有些在未来六个月或者甚至星期都会找你买东西，所以你不仅可以向他们销售现有的产品，有时候也可以找到新的方法向他们推销你们其他的产品和其他的附加值服务，这是一种持续性的关系和持续性的潜力，因为在这样的一个过程当中，你可以得到更多财务上的优势，你可以通过深度开发第一次的客户，让他们为你创造更多的价值，所以也就是说我们在有条件的情况下，应该去重新关注、重新走访曾经和我们做过交易的客户，然后看

看他们身上有什么特点，在他们身上增加销售额和交易的频率，从而为我们创造更多的收入和价值，这是昨天我们提过的方法。在这个过程中，关键点在于你需要对你的行业、企业负责，需要从各个角度关注你能够为他们带来一些什么。

大家大概都还记得我们提到了终生价值的概念，终生价值就是说有些客户第一次和你做了交易之后，他只要活着这一辈子就会不停地找你买东西，如果现在你有一千位客户每个月找你采购两次，每次一百美元，一个月就是两百美元，你在他们身上可以做什么？不仅要让他们买原来的产品，每个人一百美元，可以向他们去推广其他的产品，让他们每个人每个月来这里花五百美元，这样的话就可以增加你的总业绩，这在美国也是一种特有的原则、原理，这个就是八二比的原理，也就是说20%的客户为你创造了80%的收益，现在你可能还不清楚自己最有价值的客户是谁？也不知道他们是做什么的？如果你真正了解了他们的构成，做了这样的分析之后可能会对结果感觉非常诧异。之前我也听过安东尼·罗宾的课程，他在香港上过课程，每一位学员的费用是3500美元，还有会员制的费用，他在6000人当中抽了一两百人做了会员，这些人加起来就有六、七百万美元的总额，所以我们应该去关注更有价值的产品、服务和这样一些更重要的客户。这些产品和服务有些是不用是你自己生产制造的，有些是你现在还没有销售的，但是这些产品不管怎么说都是你的客户购买的，这些产品和服务有时候能够让你的交易做得更好，通过提供这样一些高附加值的产品和服务，有时候能够让你的业绩在一两年内翻几番，或者在你的一生当中翻很多番。在做这种分析的时候你就要关注终身价值，因为它是一种动态的价值，它对你有非常重要的意义。在一笔交易当中，如果你看到利润率非常高的话，你就应该在这个客户身上发掘潜力，让它的交易额翻一番，甚至翻三、四番，这样的话你的利润也相应地可以翻几番，你就可以在是让更多的利润，并且取得更多的客户。

这个原理对大家来说听起来还不错吧？没有让你们觉得困惑吧？还是听起来很有道理？有些人理解了，有些人没有，我再说一遍，所以我刚才问问题的时候就是想确定大家到底是不是都理解了，如果不理解就再讲一下，没有关系。你们现在在做生意，那假设你的业务是销售什么呢？比如是厨房的橱柜，你有一个顾客他们一次花了一万美元在你这里，就买了一次，以后就不来了，如果你和一个卖厨房家电的企业合作，或者和一个卖卫生间设备的企业合作，或者和一个卖地毯的企业合作，总之是一些和家装相关的企业合作，或许你们可以通过这个客户取得另外一万美元的销售额，这个就是终身价值。而你自身没有其他的家装设备和材料库存，所以需要和其他的企业合作，所以在另外一万美元的销售额中，比如你会得到一千美元的利润，然后你可以和合作伙伴的企业分摊利润，最终取得的总利润现比原来只做橱柜业务的利润高很多，并且也为你的合作伙伴企业带来了一种新的利润，这只是一个假设，不管怎么说说明了我的观点，这样可以让你利润翻番，可以让你的能力取得巨大的扩展，可以让你更好地做广告和拓展市场，因为现在的客户在你这家企业花的钱比原来翻了几番，这个听明白了吗？要满足大家真的是不容易。

下一页，我们今天和明天还会谈这点，有很多的资产和资源都是你们所看不到的，它们是各种形式的一些资产和资源，包括一些收入或者一些意外的利润，或者其他的一些收益，还有一些其他的资产、资源和各种东西，这些都是你们现在没有看到的，隐性的，但是如果你们利用好它们，就不用增加人员、成本，但是可以让

你的收益得到极好的增加，如果没有利用这些隐性资产的话，实在是太可惜、太悲剧了，如果大家现在看不到隐性资产，这就是我的问题，我希望通过今天和明天的课程让大家认识到这些隐性资产，这是一个非常重要的概念，我需要提醒大家，保证大家理解什么是隐性资产，怎么去利用它。

下一页，保证有效的销售说辞和演示的几种方法，这就是七种方法和元素。

第一，你要说一些能够引起潜在客户注意的话，吸引他的注意力，这对他很有帮助，并不只是说“你好，很高兴认识你”之类的，你要说一些真正吸引他注意力的东西，比如刚才外面有一个展位和皮鞋有关的，他们说要给我做一双鞋子，这个非常有意思，就说鞋子这个事情，如果他们说鞋子是人的外貌当中第二重要的因素，这个可能就很吸引客户的注意力，可以帮助人们增加吸引力。这种有利的说辞就可以展示这种业务可以提供强有力的解决方案。

第二，要告诉你的听众、观众、读者，为什么他们应该对你们的业务感兴趣，比如说鞋子这个业务，刚才假设一个销售皮鞋的人员和我说，“你的衣服真不错，你的发型也不错，你们的产品也很不错，但是你的鞋子看起来很糟糕”，这样的话可能会导致你的生意不好做，这你就解释清楚为什么我应该注意他刚才说的鞋子这么重要。

第三，告诉他们为什么他们应该相信你说的话？为什么你的话是真的？我研究了数百个成功的销售人员，其实成功和鞋子之间真的有关联性，在一个男性的杂志上也提到，“越来越多的人认识到自己鞋子的重要性，这个对他们的外貌和生活其实有很重要的影响”，这些都是有一些研究，如果大家喜欢的话，我也可以把研究的论文和大家分享，不管怎么说，总之包括鞋子这个例子我们再说一下，它能够带来什么好处？第一点，人们看了你的发型觉得不错，看了你的鞋子，如果你的鞋子也很好，就会觉得这是一个很有实力很好的男士，那么就会更加相信你，愿意和你打交道，如果你是做生意的，他们更希望和你做生意，如果你是和一个女士约会，她就更加喜欢你约会。

第六，教会你的读者、听众、观众如何订购，如果你是卖鞋子的，你就应该帮助你的观众聊一下他们脚的尺码，看一下他们穿几码的鞋子，让他们自己看看换上新鞋子之后是不是更好了，让他们自己去体会。

第七，告诉他们应该马上订购，这个例子不知道有没有听明白，刚才大家或许有一点困惑，鞋子的例子大家听明白了没有？好的，还有领带也是不错的，其实领带也可以作为一个很好的例子。

继续往下人们购买的益处、优势、保障和丰富，这些都是人们购买的东西，而且特色、功能不过是帮助人们达到目的途径和桥梁，很多企业觉得用户关注的是功能本身、特色本身，但其实真的不是，我对高科技其实不是特别懂，所以我想举的例子并不是高科技的，但是请大家关注我说的这个例子的本质，而不是它的表象，假设我要给你卖一个东西，如果你是消费者，我要把大屏幕的彩电卖给你，我就跟你说什么呢？我说它每平方厘米有 46 万像素，或者有各式各样的功能，或者说有一些动态的调整等一些功能，总之我向你介绍功能，你作为消费者听了之后有什么感觉？你如果坐在自己家的客厅里，你想要达到什么效果？其实你希望它全上海最好的家庭影院，比你去上海的电影院里看电影还要舒坦，这就是你想要达到的效果，

这样的话你家人就不用去电影院排队了，在家里就可以得到最好的观看效果，这个就是好处，我这样说大家觉得有道理吗？所以大家应该怎么做吗？大家销售的不应该是特色或者功能，因为特色或者功能不过是取得有些优势和好处的桥梁和途径，你需要向客户解释、展示通过你们的产品和服务，他们能够得到什么优势和好处，这才是他们需要听到的，慢慢地他们解释，从而让他们真正了解到底能够获得什么优势和好处。

下一页，今天晚上你们有一个任务，可能会让你们非常激动，我会让你们学习如何利用他人的资金、他人的资产、他人的影响、他人的资源、他人的关系、他人的销售渠道、他人的媒体、他人的制造人权，而且你只需要花他们所带来的一些改善，不是因为这个价格低，而是你能够为他们带来改善，你可以用你的时间、机会，比如你希望在中国每个大城市都拥有你的办事处，希望在每个杂志上做广告，如果你希望明天在每个大城市都有你的销售团队，如果你不想这么做，可能是不想利用别人的东西，但是如果你想要这么做的话就要学会怎么利用，因为有的时候可能有些销售人员向相同的市场去打电话，他们已经付了钱去租一些办事处，然后又买了一些电脑，他们有些人有国内或者国际的关系，这难道不是非常令人激动得吗？今天晚上我会给大家布置一个任务，让大家看一份文件，这个文件我没有带来，我本来应该带来的，看看约翰·杜戴克的资料，在讲义或者补充讲义里面，是我几年前在洛杉矶节目里所做的内容，有些大型科技公司付他很多的钱，帮助他们的管理人员提高工作效率，因为他们知道，如果能够让他们员工绩效最大化的话，那么也能够最大地利用员工的资源，现在有些人的智商可能比一般人高一些，但是没有人的智商比别人高四倍以上，作为一个企业家，你能够学到最大的教训是要让你更加有效，能够用一半的时间做两倍的事情，就是事半功倍。你要想想你的公司付你工资，要你三个最重要的事情，不管是小公司还是大公司，你把这三件事情尽可能分小类，每一个小类有不同的功能，用三个标准来评判不同的功能，效率、激情和相关性，通过这三个标准，如果你没有能力，可能你要花很多的精力和时间，同时损失很多的机会成本，可能有些人的能力在十倍以上，那你应该让其他人来做，所以说你不应该检查每个员工的考勤表，实际上有些方法能够让你事半功倍，而不是检查员工的考勤表，但是你有一些东西是不喜欢的，我的卧室里面也堆了很多的文件，我要花五个小时可能都整理不好房间，但是我的助理花一会儿的时间就可以整理好，所以把我们不擅长的事情交给别人做，这样效果会更好，因为你想做的事情是要创造卓越，对你的团队和客户来说都是非常卓越的，如果你做一些不相关的事情，或者是你不喜欢的事情，或者你没有能力做的事情，那么还有意义吗？实际上这个也是会变得非常糟糕，你所有的事情很多东西都是具有指数性的增长，但是你不应该做一些你没有能力的事情，你们有些人可能不接受我下面要说的话。有一次我在伦敦做培训，我们有一个演讲者创造了一个世界记录，他是在欧洲的一个电子行业，他比欧洲任何人的销售成绩都更好，比如说他把他的产品销售给一些司机，但是像我的一些客户不是一些非常小型的企业，那些小企业可能会觉得他会非常傲慢，当时进行了挑战，他们说“这是你的时间，你的时间是不是值十美元一小时以上？可能中小型企业可能会达到五美元，那么你为什么浪费两个小时的时间？”我告诉你你有一些什么样的潜力，你可以坐在车子后面想一想，你可以看书，这实际上不是考虑物质主义，而是说如何能够提高你的效率，使得效率最大化，我教给你的每个东西都是让绩效最大化，创造出类拔萃，我希望大家能够理解。

下一页，连续营销，这个我还没有讲过，你们昨天晚上看的文件当中可能已经提到了两次，如果你能够让人们进入连续的营销，现在很多人不是说马上就像买东西，但是有些人有兴趣，而现在不是时间，也许他现在没有预算，也许他们个人或者公司的情况还没有准备好，所以说你要通过你的时间和分析来确定，他们准备好了之后，如果你不能给他带来改变的话，你就失去了创造利润的机会，因为你可以通过打电话、访问、邮件来取得这样的机会，所以说你首先要对关系进行投资，才能够赚到钱，即使他们从来不向你买货的话，你也要保持和他们联系，所以我们要不断地连续地联系，也许他们的朋友、孩子、老板会买，所以说你要有一个长期的战略性方法。

下一页，多种收入来源，我已经讲过了，比如帕台农神庙，这个大家都已经理解了。

下一页，了解自己合适的位置。比如说知道自己在和谁说话，比如大家都知道我是营销的一个专家，我会接触不同的商界人员，有些人喜欢我，有些人不喜欢我，比如说 JT 觉得我不够专注，有些人能够理解我，有些人不能理解我，我遇见一个人，那是 25 年前，他改变了我的人生，他说“两极分化是一个非常好的，而不是说不好的东西，你要么喜欢，要么不喜欢，而不是说忍受，如果你恨是非常痛苦的事情”，他们不喜欢你的话，他们在互联网传播你不积极的消息，否则的话会告诉别人，所以说你要找到你市场的位置，哪些是属于你，哪些是不属于你的，那么把重点放在你合适的位置，就好象和你有联系、有理解的那些部分，你要找到你自己的位置。我先停一下，大家理解了吗？我不想把你们当成孩子，但是要确保大家都能够理解我所讲的内容，因为我有一点累了，大家现在都理解我刚才讲的内容了吗？

下一页，风险逆转。我们先要解释一下，今天下午大家听得开心吗？最好的方法，你可以向我展示，也就是证明，我们可以进行圆桌讨论，来向我证明你们都已经听懂了我的内容，大家可以分享一下对你来说最强有力的，最有意义的，最有洞察里的一些想法，不管是要建立一些业务，不要非常抽象、非常宽泛的，而是说非常具体的，因为有些人可能没有看到这种想法，我们可能没有很多的时间来讨论，我们可以讨论 15 分钟，然后我们就停下来，我们至少做五到十张桌子，大家尽可能地分享一些最好的想法，某些最有利、最有益，不只是对自己，而是说对所有人都有利的一些东西，然后我们到时候可以分享，我们现在可以开始，来进行 15 分钟的讨论，还是按照原来的方式。

（茶歇）

杰·亚伯拉罕：请大家先安静一下。当然在 5 点半之后大家也可以交流，多晚都可以，现在先请大家安静一下，现在要做的事情是这样，我们现在要去不同的桌，我们现在只有不到半小时的时间了，在 20 多分钟的时间内要分享一些非常精彩的观点，现在要做的事情就是大家不仅要关注那些发言的学员，每一个人有 90 秒钟，就是最多一分半的时间来解释你的观点，解释它的内在含义，不要花三分钟来讲了，我刚才已经和助理讲过了，已经和她交代清楚了，每个人最多只有一分半的时间，所以大家尽量言简意赅，尽量简单地说，如果超时的话就等于是挪用别人的时间，在未来的时间内希望有更多的学员来分享，所以你分享观点的时候要非常简单、明

了、快速，如果跑题太严重的话就说明你心里很激动，情绪很多，所以你必须控制好自己情绪和发言的长度，这样才可以产生出类拔萃的效果。

嘉宾：你改变了我的命运，两年前我参加过你的课程，第一个内容，品牌链接，也接收到世界第一房地产销售大亨汤姆·霍普金斯的大奖，让我从一个原本负债来到上海没有任何资源的人学会您的品牌链接，能够到现在，原来求着别人，现在一天的演讲费可以高达 30 万元人民。第二，你教会我如何借力，所以我变成最年轻的登上世博会演说的演说家，同时接受新浪专访最年轻的演说家。

杰·亚伯拉罕：不好意思，你说得很好，但是时间到了，你必须得停了。

嘉宾：大家下午好！我是华人杂志社的，我们已经有了 22 年历史，今天下午收获最多的就是与强大的企业建立业务联系，我觉得当一个企业没有一定的实力，比如资源上相对匮乏、资金相对匮乏，你可以试图和相关联的企业建立关系，就是借力，这是最省力、最竭尽的方法，遇到瓶颈的时候不要硬撑，可以试着转变思维，然后借力。

嘉宾：大家现在好！我身份比较特殊，我今天是带着肚子里四个半月的宝宝过来听课。我分享三点：一，杰·亚伯拉罕老师给我的启发就要突破原有的思维和管理模式，然后打破自己；第二，打破自己原有的行业，比如我是专门服务于五星级行业，其实不仅是设计和服务，所有定位是五星级酒店的朋友都是事业联盟来合作，这是我突破了自己原有行业跟管理的固有格局；第三，我觉得我学会站在员工的立场上和客户的立场上去为他们着想，比如说一个很简单的一个例子，我现在的分公司 50% 的员工我都有过家访，这样的话员工都会对公司有一份感悟，做企业也好，做人也好，长树根。

杰·亚伯拉罕：非常感谢大家的分享，但是时间有限，要及时地停下来。

嘉宾：我要分享最核心的一条，有一个核心理念就是打台球理论，我们打台球的人不是为了打掉眼前的球，而是为下一个球埋好铺垫，我们过去学杰·亚伯拉罕的策略是的卖出一个产品，现在有老客户再推销第二个、第三个产品，其实这个策略不是杰·亚伯拉罕的本意，是制造第一个产品的时候就已经想好第二个、第三个产品，这个和打台球是一模一样的，所以建议大家把第 11 条和第 12 条学好，如果把台球理论结合到杰·亚伯拉罕策略当中会业绩倍增。

嘉宾：我所讲的隧道式思维和漏斗式思维，漏斗式的思维是我们要保持更加开放的跨领域、跨地区、跨行业感受人家的营销模式、营销手段，其中一两条适合自己行业的，也许自己的行业就会天翻地覆了。

嘉宾：我刚刚学会了两句广告语，我的公司是建材公司，是卖大理石酒店用的瓷砖，我刚刚学的一句话，我想了一句广告语，危机时就是你家里的面子，我是销售瓷砖的，铺在地上的，我的叫“危机时就是你家的面子”。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕老师，下午好！尊敬的各位老师，大家好！我是做企业连锁的，这两天我感觉到一个最核心的观念，就是杰·亚伯拉罕老师讲的真正的营销是一个大系统，是基于整个企业的经营管理、大战术当中，贯穿之中，真正推动文化、品牌链，要打出客户内心深处想要的东西。

嘉宾：杰·亚伯拉罕老师好，大家下午好！我叫王志高（音译），来自杭州临安，我是做 LED 照明的，今天听杰·亚伯拉罕老师感触最深的一条，就是 21 个重要理念当中第 7 条，与强大的合作伙伴建立业务关系，我是和行业里面的巨头建立了业务关系，所以当今年行业不景气的时候，别人订单减少，我们的订单还是没有减少，我认为杰·亚伯拉罕先生讲的这句话很经典，对我感触很深。谢谢！

嘉宾：尊敬的杰·亚伯拉罕先生，我是来自广东东莞的，我第一次听你的演讲，我之前听很多的同学说你的营销策略非常棒，我今天学到了为结果买单，我看到了陈帝豪老师上台推产品，我感觉不是卖合影，是送合影，是赠品的力量，我感觉这个策略在我们很多的营销领域当中应该值得我们去应用，谢谢大家！

嘉宾：大家好，我是来自浙江东阳的，今天我学到的是利用他人的时间、资金和努力，我做的是缝纫机的内部配件，公司有 5 万多种产品，我觉得做得非常累，我想可以利用别人的时间和努力，因为我们有 300 多家，可以和别人做，把别人的资源整合起来，把自己的精力放到别人身上。

嘉宾：尊敬的杰·亚伯拉罕先生，你好，我是来自深圳华为的，这两天学习杰·亚伯拉罕先生的策略，还有结合小组的交流，认为最大的收获就是我们要真正地用卓越的策略为客户创造卓越的产品和服务，然后真正地为客户创造价值，这样的话才可以获得收益。第二，希望在座的所有人借鉴我们小组的经验，我们立马交流了互相的信息，建立了群组，希望以后能够建立自己网站的链接，大家可以互相链接产品，谢谢大家！

嘉宾：亲爱的家人，老师好！我是心理导师，从今天下午课程当中，我讲一点，把一致性的客户变成永续性的客户，不断地找到客户的需求和客户的价值，跨行业、跨领域地满足他的需求，就是创造自己的利益，因为做生意不是赚一个行业，是为了满足客户的利益，那么自己就会得到利益。

嘉宾：我看到很多公司成交之日就是断交之时，因为没有强大的营销系统，上了课程之后，大家赶紧去建立一个强大的营销系统，完毕！

嘉宾：杰·亚伯拉罕老师，我想分享的是一点，赠品的价值，豪哥已经在用了，我感觉赠品的成本低，价格高，并且对客户有帮助。如果我相信大家用好赠品的力量，那么销售会大大提高。我是做汽车服务的，我很想认识我的同行，如果谁的话请挥手。

嘉宾：尊敬的杰·亚伯拉罕先生，早上好，各位亚洲的企业家，早上好！今天我分享一下我学到最重要的一点秘诀，就是试销，过去我做一些营销活动，做的过程当中经常失败，亚伯拉罕先生说我们测试好以后再放大，让我们的业绩倍增，所以非常感谢杰·亚伯拉罕先生。我也自我介绍一下，我是营销鬼才陈帝豪的徒弟，微博是“营销怪才赵小宝（音译）”，希望得到大家的关注。谢谢！

嘉宾：亲爱的杰·亚伯拉罕老师，亲爱的同学们，大家好！我是来自上海，李雪梅（音译），我感受最深的是产品的本身不重要，重要的是为客户带来的价值感，如果为客户带来了价值就一定会有回报。第二，必须要教育你的客户，要教育你的客户成为你营销过程当中的一个重要环节，这两件事情使我感悟非常深刻，希望在座的人能够运用到自己的公司当中，非常感谢杰·亚伯拉罕先生！非常激动，

嘉宾：非常感谢尊敬的杰·亚伯拉罕老师，非常衷心地感谢非常有效公司，我是曾光荣（音译），我最大的感受是资源整合，现在我有一个很好的项目，对每一个老板都有很大的帮助，如果大家有兴趣可以记住我的手机号码，13373812033，可能对大家都有帮助。

嘉宾：问候全场最优秀、最热爱学习、最有能量的企业家，大家现在好！我是席萍（音译），我不是企业家，但是相信我是未来的企业家。首先分享一点，我感触最深的是服务，虽然一个人有什么不重要，你没有什么也不重要，重要的是你与人交往的时候有一颗真诚感恩的心，而且在和别人交往的时候是付出的心态，不是索取的心态，只有帮助别人才可以成就自己，谢谢！

嘉宾：大家下午好！我想问大家今天来干什么了？学习行销。原来亚伯拉罕老师是做黄金的，我是他的客户，我是买他的黄金，然后加上你的商标卖给在座的所有大家，你们都是我的客户，如果今天在非常有效公司的课程当中加上我的产品，我保证业务翻番。

嘉宾：大家好，我是来自深圳巨海的，今天听了很重要的观点，大家参与了很多的学习，只有学习完没有用，杰·亚伯拉罕先生讲了流程培训，反复培训、反复培训，直到他们操作、会操作，那么我们的流程就完成了。还有一个很重要的观点，向客户说明真相，这个观点非常重要，不要去欺骗客户。第三个观点，资源整合，借力，你有什么、我有什么，你缺什么、我缺什么，共同整合在一起，产生更大作用。

嘉宾：尊敬的亚伯拉罕老师，你好，在座的各位学员，很高兴在这里和你们相遇，我是来自上海美哲（音译）文化公司的，我通过两天的学习，感悟最深的有三点：第一，销售的思维要转型，要先考虑客户最想要、最关心的，其次，考虑自己想要的是什么，了解自己，了解自己能够为他人做些什么，了解自己为他人做了什么；第二，做到出类拔萃，想别人想不到的，做别人做不到的；第三，提升个人魅力做营销，比产品的价格、技能、服务更重要、更有效，谢谢大家！

嘉宾：大家好！我是来自上海，是做企业服务的，今天学到了几点，最简单的就是增加客户的数量，还有就是口碑营销以及资源整合，做公司服务就是要现学现用一下，如果大家想到上海来发展的话可以找我。

杰·亚伯拉罕：出类拔萃的概念是应该去给予，而不是去取，不是占用，所以大家做生意的过程当中应该努力地给予，但是如果你谈卓越这个概念和出类拔萃的概念，要注意怎么样服务别人，而不是以自己为中心。

嘉宾：大家需要服务的话就可以加我 QQ。

嘉宾：非常感谢我拥有了这个机会，是最后一个人发言，我是来自浙江宁波，我是所有电子元件的供应商，杰·亚伯拉罕老师根本不是行销专家，更是一个心理学专家，因为对人性的理解非常透彻，首先把人做好，二是把事做好，进行理性思考，最后一点，老师告诉一句话，要永远立刻采取行动，否则没有行动就没有销售，所以要把销售做好，除了掌握理论，最后还要学习执行课，所以我推荐大家去上姜岚昕老师的总裁执行风暴。

杰·亚伯拉罕：谢谢大家！请大家稍微等一下，说实话，我希望大家去学习这

些东西，因为其实利用这个机会给自己打广告的话，其实对别人和对我不够尊重，你应该学会的事情是创造价值，是意味着给予，而不是索取，大家这个事情应该注意。现在想再简单说两句，给大家布置三个作业：第一，阅读第 172 页的两个部分，这是一个已经修改过的版本，我之前和其他企业关系的话题上做过三个小时的培训课程，类似课程的记录就被整理成了现在的部分。第二，从第 230 页开始，这个部分说的是怎么样实现效果和建立目标这个话题的，当然刚才这两个作业是一定要读的，一个是从第 172 页开始，还有另外一个是从第 230 页开始，这个是大家必读的。第三，如果还有时间的话，再看一下第 66 页，如果还有时间的话就读一下第一天请大家阅读的 87 个问题的列表，第 172 页开始到 230 页开始是必读的，第三个作业是有时间再读，第 230 页开始的故事是非常重要的，这个是今天晚上必须要读的。如果还有兴趣的话就读一下第 66 页，如果想要再回顾一下之前的课程，如果也有时间有兴趣的话，今晚也可以请大家看一下第 79 页的问题列表，这个是我们第一天请大家读过的，大家是非常好的观众、非常好的学员，我昨天对于我手册准备得不好，还有幻灯片准备得不好，实在感觉到不舒服，但是不管怎么样我们有时候是要面对这种阻力才可以变得伟大，有的时候我们有弱点，变伟大并不是高人一等，而是让自己脚踏实地，有的时候是要降低自己的身份，而不是抬高自己的身份。比如第一次我到澳大利亚的时候，当时是在 90 年代初，第一次到澳大利亚讲课，我是第一次坐波音 747 长途飞机，以前都是在夏威夷这个地方加油，我是在窗边头等舱，我旁边一个人是飞行员，但是实际上在这个国际航班上，每半个小时他们要换一个飞行员，所以替补飞行员就坐在我身边，因为他在旅程的第二部分会去驾驶飞机，那是一个很大的飞机，波音 747，当时这个飞行员就跟我说是世界上最大的飞机，它有一百万磅这么重，在跑道上往前冲，然后起飞了，当时我有一点害怕，当时我喝了酒，往窗户看有一点害怕，因为我看到了机翼有一点晃动，达到了上下 20 英尺，让我很害怕，我觉得实在太害怕了，然后我对飞行员说了这个问题，飞行员说没有关系，因为这是有弹性的，如果它真的一点弹性都没有，是刚性的，遇到一点点风就折断了，那才真的太可怕了。在那样一个时刻我觉得太不可思议，我学到了很重要的一点，就是你在生活当中不能太强硬或者没有灵活度，你在生活当中也应该有灵活度，这样才能让自己的生活好，这是一个真实的故事，才能让你掌握好自己的命运。

大概 25 年前，我父亲很意外地去世了，我之前在美国的印地安纳州生活，我当时在美国的加州，然后我乘飞机去他那里看他，当时是冬天，我必须去参加他的葬礼，我还有很多的孩子和亲戚也一起去，我们当时六、七个人一起乘飞机回老家参加我父亲的葬礼，而那几天天气也很糟，就像北京有时候很糟的天气一样，当时在印地安纳州也是这样，就像北京的沙尘暴一样，飞机在天上盘旋几圈都没法降落，后来没有办法就只好把我们的航班取消了，但是他们做得很好的是把我们转到了另外一个航空公司，最后还是飞到了印地安纳州。但是因为我们之前的航班被取消了，所以有很多的人要转到另外一个航空公司的航班，而我们这一家的亲戚有六个人一起，包括小孩和亲戚，当时我自己只有一个座位，我的一个孩子才六个月大，当时怎么办？我们就用了这样一个座位，有时候他们把紧急出口留到最后，因为残疾人会用这个座位，当时我们就得到了这个座位，我的妻子也有一个座位，她旁边坐了一个人，说能不能换一个座位，这样我就可以和小孩坐在一起，那个人说不行，不能和你换座位，他说我六个月前就订票了，我喜欢这个紧急出口的座位，不能和你

换。我当时看了一下我的妻子，那个人当时说话很难听，我妻子没有回他的话，没有像他一样说脏话，而是开始笑了，那个男人就想，我现在火大，你却还在笑？这是为什么？我的妻子就是这么说的，很有意思，她假装是这个样子，假装这里就是一个飞机上的座位，这是我的座位，这个就是那个不想和换她座位的男的，再旁边是个疯子，然后我妻子就笑了，你猜她怎么做的？她把小孩的婴儿车拿过来，把婴儿儿拿起来，拿到身上，然后把安全带系上，说这个孩子如果哭的话，麻烦你帮他换尿布，然后拿奶瓶喂他，然后说完我的妻子就走了，那个男的就很震惊，我们那个时候就没有问题了，因为所有问题都留给那个男的了。遇到问题的时候，有时候如果你面对一些问题退一步，很批判性地观察局势，可能会对局势有更好的掌控。你其实可以比你原先预计的更加有批判性，更加有创意地面对当前的局面，这是我现在想和大家最后总结的。

非常高兴和大家渡过了一天，我相信大家都想成为一些伟大的人，虽然现在还没有彻底地实现，大家在未来要更多地去给予，而不是去索取，这样就可以成为更伟大的人，我们明天见。

主持人：谢谢我们的老师。我有几个事情要跟大家讲一下，我这里有几件事情：

第一，我不知道大家有没有感受到杰·亚伯拉罕老师是一个非常认真的人？昨天晚上跟我们会务组交代了一个事情，PPT和讲义在来中国之前，通过三个月的时间反复沟通，把最好最全的知识印到讲义，最后连夜赶了讲义送到这个位置，七点半我们的课程开始，今天中午我跟大家说有一个老师很好的朋友，也是中国为数不多的大师之一，林伟贤老师会赶到这里，有500份讲义，现在是800多个人，快速地领到，我们名字会登记好，有一些可能是我们的业务代表或者是内部工作人员，他们就没有了，七点半的时间要抓紧领取。

第二，刚才要跟亚伯拉罕老师合影的举手，下课的时候到老师的休息室跟老师合影。

第三，把手机拿起来，今天晚上亚伯拉罕老师有和你共进晚餐，如果收到了信息就可以去。

第四，我们有三到五分钟的时间，荣氏（音译）公司的邓总会分享。

邓总：OK，各位伙伴下午好！时间有限，我直奔主题，大家今天学的都是策略，接下来介绍的是渠道。现在中国最火的娱乐节目是什么？《中国好声音》，所以很多人提到这个节目的时候都会说庾澄庆是来主持的，刘欢是来听歌的，那英是来打麻将的，杨坤是来宣传演唱会的，华少是来卖凉唱的，佳多宝和王老吉是一个公司，为什么有两个牌子在我们的心目当中？通过网络、活动、节目的宣传。电影里面有一个酒店，这个酒店在电影开始之前不会有人住，否则的话就会想到两个字“聊斋”，为什么现在可以卖得很贵，全部是由于电影的宣传，你们的资料当中有没有拿到宣传单页，荣仕传媒。各位，你们手里有没有拿到那个资料？在宣传当中，第一是来自演唱会的宣传，这个人是谁？陈慧娴，所以今天跟很多老板交流的时候，他们都知道陈慧娴的很多歌，比如《千千阙歌》，我们将在明年4月20号的时候，在上海推出陈慧娴个人演唱会，在这个过程中除了演唱会的一些冠名，包括电影当中的植入广告，在宣传的时候我们会很多媒体，这些媒体包括我们电梯里的框架，各位，你们在听亚伯拉罕课程的时候有没有在写字楼的电梯里面看到他的宣传，有没

有？包括 LED 显示屏，包括公交车、地铁等很多的宣传，所有这些背景当中，包括电视台、网站将会有全方位的宣传，所有的宣传价值将近九百万，那么在亚伯拉罕课程之前，包括很多写字楼里面，包括媒体的宣传，包括电视的报道都有，我们将在 2013 年 4 月 20 日的演唱会当中推出各种冠名，包括独家冠名，独家冠名是 180 万，包括各种报纸、杂志等全方位的宣传，同时还有协办方、承办方等，所有需要在电影中植入广告，需要在演唱会中进行宣传，这里有联系方式，同时在我们宣传 DM 单页当中也有联系方式，接下来的时间我们再次有请主持人。

主持人：所有的学员，今天晚上是 7 点 30 准时来到课堂现场，由林伟贤老师和大家进行分享。

晚上

主持人：全场的朋友和最优秀的企业小伙伴，大家当下好！今天晚上首先要给我们所有的人热烈的掌声鼓励，为什么？因为我们说要给守时的人掌声鼓励，一天的课程上下来，此刻你感觉如何？好不好？感觉好就好。一晚上的时间，因为林老师的信息咨询量非常大，他的语速是全中国语速最快的老师，为了配合林老师今天晚上的课程，我们要把自己的状态调整好，在调整状态的时候我给大家讲一个故事，上下五千年有一个朝代，那个朝代最厉害，几乎征战了整个亚欧非的领土，你们知道是哪个朝代吗？元朝，元朝有一个开国君主叫成吉思汗，为什么元朝能有那么少的人征战亚欧非，成为那个时候的骄傲，版图最大，人和动物一样有三种生存的状态，一是野生的状态，二是圈养的状态，第三种叫放养，我想请问各位哪种更具有生命力？放养还是野生？野生的状态，现场我们在座这么多企业家，觉得自己一路打拼过来属于纯野生的举手，马云曾经说过一句话，男人的智慧和长相呈反比，那些有成就的人，你现场看有几个长得比较好看的？同意的掌声通过，现在请所有人起立，调整好我们的状态，今天晚上两个半小时到三个小时的时间林老师为我们的分享，现在请所有的企业家全体起立，如果他已经站不起来了，请旁边的人扶他一下，首先我们检测一下你心中的野性和体能是否还可以，所有人做一个动作，伸出双手，放在前方的位置，用力地搓热，热了以后放在眼睛上，放在耳朵上拉拉耳朵，我们先调整好状态，把面部的神经激活，拉拉自己的耳朵，用力地从上到下拉两下，不要太用力，拉掉了我可不负责，我们今天晚上的舞蹈就是骑马舞，元朝的成吉思汗之所以厉害，一是野性，二是速度，他马上的部队非常厉害，这个舞蹈昨天我们跳过，今天我带领大家做三个动作，所有人做好准备，我们找到一个宽敞的位置，双手自然放在腿的位置，音控师准备好音乐，先来预热一下，我来喊节拍，会跳的一起来，让我们一起体验坐在马背上征服亚欧非，征服世界的感觉。

我发现了，所有现场人有 80% 都动起来了，还有 20% 没有动起来，为什么？是因为他还不够自信，不够打开自己的身体，人如果想快乐，一定要打开自己的身体，你要把内心当中的野性、霸气和张扬活出来，再来一次，调整好我们的状态，跳到感觉额头冒汗为止。现在用我们最疯狂的状态，把你的野心、霸气等所有的东西融入掌声，用热烈的掌声有请林伟贤老师闪亮登场！

林伟贤：各位伙伴，大家好，时间有限，所以节奏要加快，速度也要很快，目前应该是今天晚上最慢的速度，我开始上课，谢谢。各位伙伴，大家好，我们谈商

业模式，所以很多东西一定谈不完，各位的节奏要加快，这样才能学到更多的东西，先写下来一是态度，二是系统，三是模式，态度下面写上“人”，系统下面写上“是”，模式下写上“平台”，态度教你怎么做人，系统教你怎么做事，模式教你打造一个平台，你在上面既能做好人，又能做对事。经营企业是做人比较重要还是做事比较重要？还是平台比较重要？都重要，不同的人在不同的阶段要做不同的工作，可是把人做好、事做好，平台不够大、影响力不大，你做的事就很少，影响力是有限的。经营企业态度好坏比较重要？还是企业的大小比较重要？态度。

屏幕上有两个人，右边是马云，左边是我，像马云这么优秀的企业家愿意带领公司的所有伙伴在人民大会堂上课，不是因为我比他优秀，是因为他的态度好，态度是关键。他看起来就比我高一点，中央电视台《赢在中国》，我当评委的时候拍得比较准确，我高他 1.3 公分左右，银幕上右边第三位的这位先生，是马来西亚的首富，目前可以排全中国第九，这位企业家 67 岁开始上我们的课，上到 76 岁到现在为止还在学习，不是因为我比他优秀，是因为他的态度比我好，在场这么多伙伴来自全国各地，你们愿意学习是因为你们的态度比我好，所以谢谢各位良好的态度，你的态度比较好，这才是了不起的。一是态度，二是速度，三是深度，四是宽度，重复是对您有好处，不是对我有帮助，你重复的过程会加强印象。速度，请问经营企业速度是越快越好我？还是越慢越好？速度旁边有四个字：企业价值，对公司来说，企业价值大的事就应该快做，企业价值小事的就慢做，没有企业价值的事就始终不要做，中国最大的问题是面子很漂亮，只注重样子，可以讲实话吗？给我一个说实话的环境，中国搞了一大堆表哥、王八蛋，如果照这样做企业，这个国家就被掏空了，做企业的人不要做表面，要做里子，只有表面没有里子简称“婊子”，你想听实话还是谎话？什么叫企业价值？对公司来讲有企业价值的事要快做，企业价值小的事慢做，没有企业价值的千万不要做。这位张先生，2009 年在中国大陆山东德州有一个房子叫做未来城，他利用非常短的时间，六天之内在马来西亚推开所有的行程，就来到中国大陆看这批房子，代表这批房子有没有价值？价值在哪里？德州的房子，山东的朋友举手，一平米的房子大概四千块，这个房子是一万六，不是炒作房地产，而是这八个字，一是解决问题，二是创造价值，各位老板，当你为客户解决问题、创造价值的时候，价格是由您决定的。

在全世界有地球暖化的问题，气候越来越差，请问世界有这些问题，中国大陆会不会面临这些问题？现在有这些问题，这些问题我们不可能平白消失，问题来自于四个字，“二氧化碳”，二氧化碳会消失吗？微量排放叫微排，还有低碳，不可能不排放。请问中国有关这些二氧化碳的问题、环境的问题，和世界比较起来我们是更严重还是更宽松？不用讲废话，中国过去 30 年来经济建设成果完全是因为我们破坏了环境换来的，昨天十八大你们看了吗？围绕四个领域，我连续三年来每天讲这个事情，环境现在已经是国家的五个支柱其中重要之一，这个方面的东西是越来越多了，各位不用担心，全世界发展中的国家都是这样，印度、印尼、墨西哥、俄罗斯、巴西都是如此，重点是你如何面对。过去长期破坏，现在要设法恢复，过去亏欠，现在要弥补，“十二五”规划八个字：环保、低碳、绿色、节能，各位老板，“十二五”规划是胡锦涛总书记任命的最后一个规划，是习近平恩先生上来的第一个规划，离开的人要留下政绩，来的人要创造新局，所以这个规划对两任领导人来说就是只许成功、不许失败，这个里面的内容无需解释，他们要做什么？就是这八个字，“环保、低碳、绿色、节能”，“十二五”规划的指标，中国两位数增长

的美好成长时代已经过去了，中国过去两位数的增长完全就是“铁公鸡”干过来的，什么意思？就是铁路、工厂和机场，中国人一半的 GDP 是国家干出来的，老百姓有分到吗？中国的 1 亿四千八百万人口每天平均生活费是 3 块 6 毛钱，如果国家一直这样下去，富有的人越来越富有，贫穷的人越来越贫穷，所以国家每年问你幸福吗？就有人说我姓“曾”，我不幸福，这是不得已的，国家已经开始改善老百姓的民生，“十二五”规划的重点，经济增长占 7%，其它的是调结构、资源环境、改善人民生活。

现在是十八大，我帮你解读，约束性指标和预期性指标，这是“十二五”规划的两类指标，所谓约束性指标，表示该指标必须使命必达，指标考核结果会成为各级政府官员考核、升迁的标准。不用再解释了，政府考核官员看什么指标？约束性指标，既然看约束性，我们看和哪一类有关就看哪一类，一是资源环境，还有经济发展、科技教育、人民生活，四大类里约束性指标占 12 项，预期性指标占 12 项。我们看看约束性 12 项和什么有关他们就干什么，因为政府考核官员是看约束性指标，党员要升官，你是要帮他升官还是贬官，你帮党，党就帮你，否则的话党就灭你，在中国你要活下去只有两个字，就是“配合”，其它都是废话，“配合”就对了，这才是你活下去、活得好的非常重要的关键。既然如此，再看约束性里面和哪一类有关，资源环境类占了 8 项，其中 7 项是约束性，只有 1 项是预期性，不用解释了，资源环境占了 8 项，7 个是约束性，1 个预期性，总的约束性只有 12 项，资源环境里就有 7 个，所以接下来的发展重点都和这个有关，现在十八大，当企业人不懂政治搞什么？迎接十八大，十八个字，就是“政治就是形势，政策就是趋势，数字就是历史”，什么叫政治就是形势？你再强，出了北京，一辈子回不了重庆，政治就是形势，政策就是趋势，有听懂吗？在中国力挽狂澜，国家政策怎么干，趋势就怎么走。数字就是历史，党员升迁你敢不配合吗？北京 7 月 21 日淹水只死了 77 个人，相信的举手？你们有病吗？相信？对你没好处，宣布完毕。我前面警告过你了，你不敢听我的课。政治就是形势，政策就是趋势，数字就是历史，这才是企业家应该好好配合的地方，你懂这个才能在中国活得好好的，建议各位四个字，“忠党爱国”，这绝对是核心。

写下来，中国三艘经济航母，一是低碳，二是文化，三是科技。中国为什么造这三艘经济航母？一是世界，二是经济，三是标准，告诉你一件很不愿意听的话，决定世界的是经济，决定经济的是标准。中国大陆到今年为止最大的委屈是国家实力很强，世界地位很落后，中国不是中国的，中国是美国的、德国的、日本的，我也不爽，钓鱼岛到现在为止现在是谁的？说话和做法是有一点差距，因为 1972 年美国的实力强大，当时游戏规则是他们定的，中国是德国的，全中国最好的机器设备都是德国的，全中国的标准是日本干的，到今天为止中国的实力很强，世界地位很滞后，我们还是靠别的东西在做中国的事，中国大陆不会让中国的老百姓永远这么委屈地过，国家过去有太多的产业标准被别人拿走，现在中国绝对不会放弃的，因为过去标准抓在别人手，再有钱也没用。现在中国为什么要干低碳？全世界只有一个地球，我们住在地球村，有两百多个兄弟姐妹，但是过得很辛苦，泥石流太多、水灾太严重、旱灾严重、垃圾太多、空气太肮脏等，大家快活不下去了，都希望大哥救我们，大哥是美国，美国救不救？因为大哥是个败家子，大哥没钱的，因为大哥忙着和村里的小弟伊拉克打仗，那么希望二哥来救我们，二哥是中国，中国很纠结，因为中国这么脏、这么乱，有一半的垃圾是二哥家里倒出来的，二哥决定救，

为什么？因为二哥不只要把家里扫干净，这个村子就得救了，中国不会放弃这么简单的机会，有机会扮演产业的老大，这个产业不是别人不干，中国今天跑出来干，当世界最后是被二哥救出来的，以后村子里有事大家是听谁的？是听大哥还是听二哥的？二哥马上就变大哥了，中国从来不想当老大，我们当老大都是不得已的，都是老大不争气我们才当老大的。看过《甄嬛传》吗？嬛嬛从来没有想过当皇后，后来被逼不仅当皇后，还干掉皇帝，你看过戏吗？你们的生命太无聊，我这么忙都看戏，看了七遍。各位，搞清楚状况，中国不会放弃这个机会，因此中国参与了所有的改变，领导了产业的变革，降低二氧化碳全世界要开会，开的会非常重要，全球气候会议，这个会议每一年开，最重要是 2009 年，在丹麦的哥本哈根，中国派了温家宝，美国派了奥巴马，去了 160 多个国家的领导人，在那个会议上我们的国家总理承诺了一件事情，说中国到 2020 年二氧化碳排放量占 GDP 的比例要比 205 年下降 40%—45%，到那时候我们的排放量本来应该是更大还是更小？我们国家说这样做，你猜能否做到？跟你保证，即使做不到，数字也会做上去，问题是国家要做帐，你敢不配合吗？分给 31 个省市领导减不掉，分给 300 个地市领导减不掉，分给 2860 个县领导减不掉，再分给 70 万个村领导，村领导分给谁？分给你，人人头上有指标，中国是永远的大立方，中国的大立方永远不会改变，永远搞分配，现国家搞分配，你们就要承担，温家宝说了三条路可以走：一是改善生产流程；二是降低碳指标，怎么降呢？给政府交碳税；三是购买碳指标，改善生产流程后面写上两组数字，一是 2014，二是 2018。2014 是什么概念？发改委规定，2014 年年底之前，全中国所有的每一家法人企业都要承担二氧化碳下降的排放比例，每家企业搞分配，你没有听错，什么叫法人企业？在场的伙伴，你是公司负责人的请举手，你们就叫法人，法人就是出了事情，你是第一责任人，你乖乖配合。二是 2018 年之前全中国所有的企业，你的生产流程、机器设备全部要从高耗能换为低耗能，高耗能的机器设备要改为低耗能的机器设计。你没有选择，配合吧。

第二点叫做给政府交碳税。澳大利亚已经扣税了，一公分二氧化碳扣税 23 欧元，越等于人民币两百。你说我是搞贸易的有税吗？你办公室有空调就要排放，开车也要，开车的人一部车一个月排放 4 公分，所以物流成本当中一是燃料费很贵，二是过路费，三是碳税，至少要四千块钱一个月。我要提醒你，刚才讲环境很重要，国家目前没有扣税，澳大利亚、新西兰、英国扣了，你觉得我们国家未来有机会会扣吗？我不知道，我只知道我永远称赞国家“万税万税万万税”。各位老板，我从正面的角度建议各位怎么活下去，政府要做的事你只有配合，所以叫认真配合，你花太多的时间在质疑就没有时间竞争。

第三是购买碳指标，你更没有听过，国家在两个地方购买碳指标，一是只属于发改委，环境交易所，一个只属于国家林业局的，叫碳税交易所，国家的环境交易所都是发改委直接认证通过，同时经联合国认证，代表中国要做全世界的生意。黄金交易所交易什么？黄金股票，期货交易所交易期货，证券交易所交易证券、股票。那环境交易所交易什么？环境，环境的指标就是二氧化碳，你们公司一整年下来改善生产流程可以降低一公升二氧化碳，你不必给我钱，老板干不干？干，这没有好怀疑。降的这些放在环境交易所，地球是个密闭的空间，国家说你降两千、一千，你们又不改善生产流程，又不给政府交碳税，没关系，来购买碳指标，然后就中和掉了，这就叫做碳中和。有没有听说过碳中和？有没有听过林中和？这是我爸爸的名字，我们家生来就是搞环保的。

二十年前如果你在上海股票市场买了十张股票，现在你手上就有十栋别墅，现在这个东西刚开始，国家把股票搞了二十多年，前面十年关起门自己干，现在国家一搞环境交易所所有 30 多个，代表这方面的市场，以后股票大 15 倍，而且中国的股票交易全部经联合国认证通过，代表中国要做全世界的生意，报告完毕，各位，你没有听过不代表不存在，国家已经宣布很久，你加油吧，再不干就等死。国家说这么做大家就去做，但是我们的国家很可爱，太大了，中央说要做，地方政府不知道怎么做，有关政府已经在做了，杭州从 2011 年开始，每到夏天用电高峰，越是用电高峰就不越给你电用，因为用电就会生产，生产就会排放二氧化碳，如果二氧化碳排放太多，那么官员升迁就上不去，为了他上去，你们先休息一下，每天都休息。在场河南的朋友举手，河南省林州市 2010 年一个地方连续三个月不工作，因为要烧煤烧汽，如果超标了怎么办？为了他们上去你们在家里冷静三个月。老家黑龙江的举手，你们现在最牛，全国最牛的省是黑龙江，黑龙江省政府今年七月份宣布，黑龙江大地上的太阳、风都是黑龙江省政府的，人民无权拥有和开采，有听到这个新闻的举手，这些人的做法我不想讲废话。现在是 2012 年，他们宣布是他们的，我上个月到哈尔滨，一下飞机放了个屁，我紧张死了，屁也是风。

黑龙江省政府 10 月中旬宣布一条更牛的政策，黑龙江省政府规定，“黑龙江省人民每一年每个人要种三棵树，要么自己种，要么你交钱，政府帮你找人种”，各位老板你们在笑的同时不知道这个有多严重，要小心、小心、再小心，这个国家病得很严重，我再提醒你，中国为了搞分配，计划生育是分配，人口也分配，计划生育是内部要求，各地政府会怎么干你比我清楚，这是国际承诺，不要跟我讲废话，计划生育指标让大家活下去就好，所以国家把环境都定为产业五大之一，昨天刚刚宣读，我需要跟你讲废话了，昨天讲的这句话，接下来会疯狂一样地干下去，我保证，不干的人死的是你，不是我，美国是全世界最不要脸和最现实的，2009 年沃尔玛宣布了，要求跟它合作的 10 万家供应商五年内建立碳足迹检验机制，并且并将按照供应商执行贯彻的程度，对商品进行分级，一个商品从来到人间到离开人间都会有碳足迹。举例，人们为了喝瓶装饮用水就要生产塑料瓶，标签、瓶盖等都有排放，拉车就有汽车排放，加工、生产等要素都有排放，水生产出来包括到营业点去卖，丢掉、烧掉、埋掉等过程都有排放。台湾一瓶饮料，为了生产整瓶饮料，整个过程会带来 300 多克二氧化碳，台湾是低耗能的生产方式，大陆是高耗能的生产方式，大陆为了生产一瓶饮料会为地球带来 1200 多克二氧化碳，到了 2012 年，台湾的水会放到低碳区，大陆的水会放到高碳区的，那么两者哪一个比较便宜？高碳区的水贵，因为要缴更多的税，东西有不好，老百姓买东西又贵，政府强迫你用这种方式让高碳改为低碳，这种方式就叫做官商勾结，这是正面的，是为你好。按

昨天国家刚宣布，关键词就是环境，低碳时代已经来了，你没有选择，以前你不管低碳的商业模式，现在不管不行，低碳模式三句话：一是随时更新政策；二是降低行政支出；三是开创最大商机。政府的政策只要你愿意拿，随时给你钱，在座有没有广东省的朋友，只要你有工厂，牵扯到污水排放，一家工厂政府在今年年底就有补助，一家工厂直接补助你 60 万到 600 万的人民币不等，直接补助你进行污水排放处理，明年 1 月 1 日起，只要污水排放没有改善的，被它逮到，一家直接罚款一千万，你愿意改善，我送你 60 万到 600 万，这个叫做敬酒，你不愿意改善，直接罚你一千万，这就罚酒，敬酒不吃吃罚酒。

全中国都有政策，连养猪都有政策，我的学生是养猪的，回去给领导说我要政策，政策说你干什么的？他说我是“十二五”规划的，只要一听到“十二五”规划，领导的眼睛就很亮，因为和他有关。他说你要什么？一是改善养猪场的空气，他说太棒了，这是环保，干净。二是把养猪场的粪便进行化肥处理，太棒了，环保。三是把养猪的沼气回收做环保，领导说多少钱？他说六百万就够了，领导说先拨两千万，因为数字越大，政绩越好。喜迎十八大，数字做见证，你在电视台有见过这句话吗？这方面的政策太多了，每天都有培训，一是随时更新政策，二是降低行政支出。我们公司有 30 家企业，大部分是做教育的，我们在陕西有一个学校，有 108 点内容，你们回去随便找一个行政人员，只要用一个星期把公司的内部流程改善一下，保证公司一年至少省下 25% 的行政支出，随便省几十万，需要随便讲一条吗？举例，一是你们公司开在上海，分公司在长三角，20 家分公司，每个星期一早上，你们总公司的总经理在上海为了和 20 恩个分公司的总经理开会，请问每天 20 个分公司的经理是不是要来回十几个小时来到上海开会，开了两三个小时的会，然后回去浪费了这么多的时间，这 20 多个人为了到上海开会，仅是路费、油费、飞机票要不要钱？一个人平均出差成本 1500 块算便宜，一年开了 50 个星期，所以开这种会一个星期就是三万，一年就 150 万不见了，他们一年来 50 次，20 乘以 50 就是一千人的工作时间被浪费了，这一千人的工作时间不是在路上浪费了，他拿去开拓业绩，一个人至少帮你带来一万的营业额，代表一千万的营业额不见了，为了开一次会损失了一千万。12 年前中国有一个免费软件，Skype，一毛钱不费，只要你下载一个软件，手机可以下载，平板电脑可以下载，下载免费软件以后干什么事？分公司经理也下载一个，每个星期一早上，他们在全国各地都没关系，你的手机一上线，银幕上可以看到 20 个人的画面，可以看到 20 个分公司经理的脸，把三个小时的会开完，一毛钱的电话费不用给，就看着对方完全开完这个会。当你开完会以后，他们在各地干，不用来来去去。我只是随便提供你一点，当然你知道老是不见面也不行，那么你一个月开一次实体会议，另外三个星期开这种视频会议，只要愿意这样做，一年省下来上百万的行政支出，少开这么多次，视频会议设备一毛钱不用给。我只是给你讲了 108 条中的一条。

第三，开创最大商机。什么意思？我从这里走过去，我走过去你摸一下我身上的这个衣服，摸之后告诉我是什么材料做的，你们桌上的塑料瓶做的，这个塑料瓶你们丢在路上我捡回来做的，国家把环境作为最重要的商机。气候越来越糟糕，大家越来越活不下去，北京光是淹一天的水，160.6 亿就不见了，美国一个飓风，三百亿美金不见了，2100 亿人民币，奥巴马莫名其妙继续当选，人没有用，天定胜人是必然的规律。泰国淹过水，曼谷有半年的时间泡在水里，以上是发改委说的，国家算衣服的碳足迹，一件衣服的碳足迹从种棉花开始算，算你的排放量，种棉花要农药、化肥、浇水，棉花种出来要纺纱，要织布，要染色，要整理，衣服做出来带回去穿，洗了多少次、用了多少次、熨了多少次，最后这件衣服不要了，烧掉、埋掉、都掉都要算清楚碳足迹，报告完毕。国家连一条裤子买回家洗了多少次都平均过了，洗了两年，洗了 92 次，洗完之后要熨两分钟，熨了 92 次，一次熨两分钟，一共是 184 分钟，折合 47 公斤二氧化碳，国家算清楚了，报告完毕，任何产品都要算，我骗你，我林伟贤是狗，跪下来舔你的脚指头，报告完毕。国家昨天已经把环境拿出作为最重要的事，你如果愿意看国外的媒体，他们整理李克强过去十年来的重要讲话都是和环境有关，和产业升级、低碳有关，还有十年会这么干，你干不

干随你。碳标签都要上，碳交易要。干，这件衣服买回来，上面的标签写清楚，回收了22个瓶子做的，我们去路上回收了22个塑料瓶，左上角写清楚，这个瓶子是2010年1月8日捡到的，2010年的11月19号，这个瓶子被压缩，到了2011年的1月份，这个瓶子被压缩成最小的碎片，之后被分解成最小的塑料颗粒，之后织成纱，在2011年奥的5月9号被布布成一块塑料布，被做成一件衣服，人民币400块，生产这件衣服的过程比一般生产的衣服节省了544公分二氧化碳，节省了时间和碳排放等，所以这些东西都要写清楚。

大家听懂了吗？人们看起来不太爽，你们有受什么刺激吗？人们对听不懂的东西有两个反应，一是自大，二是自卑。不是让你干低碳产业，是所有的产业都要低碳化，所以搞清楚，搞农业的搞绿色农业，搞餐饮的搞绿色餐饮，搞服装的就搞绿色服装，搞鞋子的搞绿色鞋子，搞帽子的搞什么帽子？讲啊，绿色帽子，答对的击掌，是绿色产业的帽子。你们如果要听的话请用听课的样子，每个人脸上的表情都很严肃，我还怎么讲？低碳商业模式重要吗？有机会不要赶快学好它？要的举手。低碳商业模式，一个人人均四万块左右，要学的举手，其他老板短势近利，不爽吧？眼睛看着我，我要骂你，你当然不爽。

有安徽省的朋友举手，安徽省合肥市2010年12月30日强迫一千家工厂关门，为什么？因为那是那一年的倒数最后一天，要算碳指标，就当做过过去这一年的排放不算，你宁愿企业被干掉也不要和政府学，你宁愿企业被干掉，你也不学，因为你有钱。低碳商业模式第二件事，降低行政支出，刚才108条我讲了一条，改变开会的习惯，你可以省几十万，你有钱，你宁愿一年浪费几十万，几年浪费几百万，你也不学，是不是？三是开场最大商机，听清楚，服装这些低碳商机，这只是上百万种低碳商机中的一种，各种产业都要低碳化，中国还没开始干，一开始干肯定最赚钱，随便一个商机都是上百万、上千万。听下来知道自己的损失吗？政府给你商机当然要赚，你现在知道自己的损失了吗？有机会要不要赶快学？和你对面的人握手，跟他说“我知道你是骗人的”，放屁，中国90%的老板是骗子，是的，我也是中国人，我专门骗自己，承诺多少事就是不干，昨天晚上姜岚昕老师要各位去上课，有人准备上课，旁边的人拉着他说不要去，那些人都是坏人，他害怕你成长，只要你去学习，你改变了，你突破了，他就不如你了，他害怕不如你，就不让你去上课，这些人是坏人。我讲话太直接了，你不敢听我的课，在场只有10%的人是我的兄弟姐妹，本人只照顾兄弟姐妹。我今晚是为了在场10%的兄弟姐妹，不是为了朋友的，你是我的兄弟姐妹就好好听，你当朋友的，我讲课不爽你随时离开。各位，很抱歉，你过去听了太多好听的话，每个人都要赞美你，我们好听的话太多了，我林伟贤不在那里爽，我又不是妓女。

文化，这个很重要，十七届六中全会去年开完了，国家政策是四个字“文化兴国”。国家为什么搞文化？中国是一个文化大国，但是是一个文化小国产业，中国人现在还是按照外国人的方式在中国过生活。2月14日西洋情人节，全中国找不到餐厅可以吃饭，但是农历七月七号中国情人节却冷冷清清，中国所有的东西都是按照外国的方式走。熊猫是中国人的，中国功夫是中国人的，但是《功夫熊猫》是美国好莱坞的，在座的各位了解文化产业这件事吗？中国大陆以前完全不管这件事，但是现在不管不行，所以中国如果不被认定一个商业文明的国家，这个国家在国际上做生意就没有人相信你，因为中国人连自己人都不相信，文化大革命搞了十年把

人的心都搞坏的，国家知道后遗症，要赶快恢复，你绝对没有听错一句话。

最近华为和中兴被美国控告，说是仿照、抄袭、盗版。未来打仗的时候，我们中国人只要下一个命令，美国国防部就会瘫痪，这是美国国会最近说的，我相信我们没有这么做，但是美国人说有，但是全世界很多人相信，因为中国过去给世界的形象不好，国家再不改变这些东西，我们在世界上再有钱都没有用，人家都会骂我们脑残。我在这里说最重要的，你不敢听吗？不要因为一两句话就害怕，这些东西国家都知道，所以要改，为什么改？这是中国工业使第十七届全会说的，通过里写的这些鬼东西，这是十七届六中全会的宣言，从头到尾看到一堆的“文化”，为什么这么干？文化、生活、商业、行业、企业，最上面是文化，然后是生活、商业、行业、企业，我们从下面解释上去。

企业发生问题是因为行业发生变化。你很认真、努力没有用，早上起来发现自己失业了，因为门口开了家 24 小时便利店，你是行业老大就必死无疑，行业发生变化，商业结构发生变化，你是老大都没有用，中国最有名的 DCD 叫爱多（音译），老板是谁？胡志标，27 岁干了 27 亿，然后被抓去关，出来我之后一无所有，志标现在还能干 DCD 吗？这个行业已经被灭了，另外一个老大找给你看，连续 12 年全球行业老大，目前身上的手机是诺基亚的，你们好好留着，诺基亚已经没有后代了，连续 12 年老大，2009 年还是老大，现在不见了，在场用摩托罗拉手机的举手，为什么不好意思举手？目前的老大是谁？在场用苹果的举手，苹果很烂，但是我们买苹果是因为后面的商业平台，因为苹果手机有 400 多万种软件可以买，以前的商业结构是卖商品，现在商业结构是卖平台，没有平台必死。因为生活形态变了，所以商业变了，年轻人越来越晚睡，晚到半夜两三点才睡觉，需要吃夜宵，老年人早起，早到三四点就起床，年轻人晚睡需要吃夜宵，老年人早期需要吃早餐，所以麦当劳、肯德基就 24 小时经营，年轻人晚上半夜回来在家里吃夜宵，老年人四点钟起来吃早餐，是同一餐，懂生活才懂商业，文化决定生活，我们中国的传统商务在讲传统，我们传统上是喝茶的民族还是咖啡的民族？茶，现在年轻人是喝茶还是喝咖啡？喝咖啡，星巴克说“我如果不在家就在公司，如果不在公司就在星巴克，如果不在星巴克就在去星巴克的路上”，搞得年轻人好像神经病一样。中国以前不懂得赚这个钱，因为连民族节日都不放假，连传统习俗都不管，为什么现在放假？因为韩国人跳出来说是他们的非物质文化遗产，中国政府发现连这个都被抢走，老现在一放放三天。韩国人这方面全世界最牛，他们为什么说端午节是他们的？你如果没有高度不要说是老板，你只是跟屁虫，老板要懂得控制员工，这 12 个字：文化高度、游戏规则、产业标准。韩国人为什么要说端午节是他们的？为了掌控文化高度，如果端午节是韩国人的，全世界华人的游戏规则都是他们说了算，全世界的种植产业标准都是韩国人说了算，浙江嘉兴都不算什么。全世界都要烤肉，走到哪里都是韩国烤肉，全中国都有烧烤，但是我们听说过“中国烧烤”，中国这方面过去严重不行，以前我们的老人家三点起床，在跳舞的时候音乐都是韩国的歌曲，今年开始都是江南 Style，你们刚跳过，那个王八蛋 32 岁，潘基文还接见他，赞扬他为世界文化做出了伟大贡献，中国这方面不懂，成本乘以 10 等于名牌，乘以 100 就叫奢侈品，成本乘以 1.05 叫中国制造，乘以无限倍叫文物，物品方面的中国文化就叫文化。全世界最有名的水晶是施华洛世奇，它卖的是水晶吗？不是，卖的是品牌方面的形象设计、创意、故事、品位，简单讲叫卖腔调，不是卖你东西，是卖你东西后面的文化，那才是重点，我没有时间解释，但是提醒你赶快关注文化产业。大连万达集

团今年文化收入超过两百亿人民币，已经买下全美国第二大的电影城，从明年开始美国各大院线会放一半以上的中国电影，中国人已经开始用电影去毒害美国人，报告完毕！大连万达集团宣布到 2015 年他们的文化产业收入会超过大连万达集团的房地产收入，各位，赶快回去要政策。举例，杭州非常有效文化创意公司，他们叫非常有效，因为政府给补助，给了一栋别墅，非常有效明明就是管理咨询公司，但是装文化，叫非常有效文化公司。温州市只要你愿意开书店，一间书店一年补助 50 万人民币，国家的钱像发疯一样给，赶快去拿。

如果端午节真的被韩国人拿走了，全世界最委屈的人是屈原，他在的时候还是中国人，这样的话就变成韩国人了，产品价值都是文化，除了硬的都是软的，除了制造都是文化，以前吃硬饭，现在吃软饭。绿色叫绿的，软饭是文化。国家已经干了很多的，有各种的解决方案，微排电力、微排社区、微排交通之微排建筑、微排景区、微排城乡，银幕上什么都有，我们先把这些东西盖在山东德州叫做太阳谷，希望太阳谷有所有的解决方案，向全世界展现中国人的技术，中国人希望全世界看到我们在休闲、生活、工作的同时，既节省能源又能创造能源，希望盖一个太阳谷让大家看到，希望这些东西不只是盖在中国德州，以后有机会盖到新加坡、马来西亚，还有机会盖到美国德州去。如果所有的办公大楼像左上角这么盖，住家、工厂、学校、别墅等这么盖，我在里面工作、生活、休闲的同时，既节省能源又创造能源，做法就是要脚踏实地，真的盖好了，摆在你的面前。节省能源比例高达 88%，一般大楼用电一个月 100 块，这里只要 12 块，你们还在吗？你们没有选，真的干，盖在中国山东德州，就盖在太阳谷里面，会议中心比这个还大，这个会议中心算大的，它的会议中心一个会议室可以供五千人同时开会，一切都盖好了，不是一个建筑，而是整个太阳谷完全都盖好了摆在你的面前，为中国人加油，这是办公大楼、酒店、工厂等，会议中心真的很大，五千人同时开会，全部已经搞定，工厂、设施、休闲全部完成，连住的房子都搞定了。前面第一排的房子，最小的户型一户 160 平米，标准户型一户 360 平米，前面的户型标准户型一户 1000 平米，一户卖 1680 万，盖到德州。把这六个字写下来：自信、信心、信任，老板对自己要有自信，员工对你才会有信心，顾客对你才会信任，你没有听错，这才是核心，越是落后的地方越想要一步到位，向前超越，没有说错，真的干。这样就盖好了，摆在你的面前，叫做蔚来城。刚才说的马来西亚首富就是看这些房子，这些房子谁盖的？有听过皇明太阳能热水器吗？不仅是做热水器，他的热水器目前是世界最大的太阳能热水器制造商，你把那个技术拿去做技术，一台一两万块，盖这个房子就有一两千万，房子就可以升级。你们今年听过皇明太阳能热水器负面消息的举手，今年有三条，从 6 月 13 日到 7 月 19 日，内容三条，有人说皇明太阳能是全山东最大的企业，而山东省原来的副省长黄盛（音译）贪污被双规，所以皇明一定有问题，二是皇明的女儿嫁给了黄盛的儿子，第三条说皇明用低于市价 20% 拿到了土地，这三条是从 6 月 13 日到 7 月 19 日，为什么 7 月 19 日不见了？因为他们开了国际记者会把话讲清楚，从这之后就没有事了，为什么 6 月 13 日开始讲？因为我们的 6 月 13 日是外国的 6 月 11 日，6 月 11 号，皇明跟万科的王石，这两个人是今年的全球气候会议代表，皇明在会议上宣布中国在五年之内要在全世界盖五万家气候改善商城，全世界都能看到麦当劳，不过开了三万八千家，中国五年要盖五万家气候改善商城，代表中国做全球产业老大，一宣布这个事情，每个人都说这个好好干，努力提升自己，万科想的是我会落后它很远，就找媒体、公关公司，在媒体上轰炸皇明，你说中国人是

什么心态？不好好提升，只想着杀死你。搞清楚这三件事，一是黄盛（音译）被双规，皇明有事，有问题早就被干掉了，国家还代表他开会？二是黄明的女儿年龄很小，名字叫小雪，现在在澳大利亚读书，除了她爸爸以外可能没有见过别的男人，那么小的孩子就被你出嫁了。三是你们在场当老板的回答我，今天如果你在开发区拿土地，只要后面为当地政府带来税收，请问前面会不会给你鼓励和优惠？少 20%算什么？所以 7 月 20 号国际记者会一开，把话讲清楚，这些人就不敢再讲。公道、正义还是站在正义的一方，别人说老师你怎么知道？那个记者会我去了，皇明公司有九个董事，其中一个就是我，我没有废话。黄明公司有两个兄弟，是异父异母的亲兄弟，爸爸妈妈都不是同一个。我在黄明董事会三年，公开给你讲，所以很多东西是可以改变的，你有机会也赚到你的价值。一般人不知道我是皇明的董事，知道我是教育集团的负责人。

请问这 70 分钟有收获吗？未来有机会要来上我的课吗？这是我的课，我每次讲课讲八天八夜，早上七点到晚上十二点，你没有听错，你要交十万人民币可以进来，每个班两百人，目前候补的人 1100 多个，意思就是每个月两百都没有位置坐，要一直等，等到有人退出他在可以来，好东西就是这样。如果我有问题，你晚上还留下来听我讲课？有机会要不要来上我的课？要上我课的举手，和对面的人握手，说“我知道你还在骗人，放屁，中国 90% 的老板是骗子，只有 10% 是真的，这 10% 是我的兄弟姐妹，要不要交这个兄弟姐妹随便你，对你没有坏处。我应该是当你儿子才对，我是 1964 年，儿子是 1988 年，女儿是 2001 年。我跟你讲过了，做到你的价值不是看你表面的东西，你永远不会被数字打败，会被数字打败的人没有多大的格局。这是张先生，每两个月张先生一定会找我一次，每次问我一样的问题，说上次问过了这次又问，他懂装不懂，真正有钱的人懂也装不懂，而没钱的人不懂在装懂，所以你此刻的状态是懂还是不懂？太好了，中国首富第 10 名，你有机会了，保持不懂才能进步。

宽度，2010 年 10 月 1 日国庆节，我在印尼讲商业模式，那个晚上印尼首富第六名嫁女儿，那个时候马来西亚首富、泰国首富、印尼等国家的首富都在，人脉的宽度决定事业的广度。我要提醒你，交两万的和不交钱的人是不同的一群人。所以重复一次，态度要好，速度要快，深度要够，宽度要广。写下四个字，系统、感觉，各位老板，系统下面写下西方，感觉下面写下东方，东方人做事凭感觉，西方人做事靠系统，很多人说中国人山寨美国人，这一点我严重不同意，其实美国最大连锁店麦当劳 38000 家，主打产品是汉堡，基本结构是两间面包夹一片肉，请问这是美国人发明的吗？是山寨中国陕西肉夹馍的，报告完毕，但是人家能做到一件事，方法简单，但是有用，就是“可预期”，重复一下，系统达到三个字：可预期。系统是可预期，其它不必写，可预期要做到一件事情，让客户安心，让老板心安，这才是其中的核心关键。亚伯拉罕老师讲了系统，我不讲了，模式八个字：打造平台、创造舞台，这是你唯一的任务，为什么要做这件事？因为打造平台的人赚钱，什么意思？我举例，请你回答我，你在创业的过程有没有一段时间经常需要陪顾客喝酒、谈生意？办过这件事的举手，你不叫老板，叫小姐，陪酒陪喝不是小姐吗？当小姐和当妈咪不同，所以应该当小姐还是妈咪？万一小姐不够，妈咪也是要上，当老板就好了，在场有多少人比小姐还可怜？小姐陪酒陪喝还有钱拿，你陪酒陪喝还要给钱。解救各位，不当小姐，不当妈咪，当老板，你的生意不是喝酒喝回来的吗？

为什么打造平台？四个字叫游戏规则。游戏规则是谁定的？决定游戏规则的人能赚钱，我想提醒你，跟你玩游戏的人是顾客，请问顾客有没有忠诚度？公司的顾客如果是男的就叫小草，女的就叫小花，小草的本名叫做墙头草，小花的本名叫做水性杨花，老大的女人都变成别人的老婆了，摩托罗拉不是老大吗？诺基亚不是老大吗？哪儿有什么忠诚度。所以你没的选，谁决定游戏规则谁是老大。我们同一下全世界人口最多的国家，中国，第二名是印度，美国是第六名，第三、第四、第五是谁？中国第一名，印度第二名，第三名是 Facebook，第四名是 QQ，第五名是 MSN，第六名是美国，在场有 QQ 的举手，你们是 QQ 国的，国王是马化腾，他说收费就收费，他说不收费就不收费。你们的国王最近喜欢玩微信，各位老板听清楚，我们全部的人都是大企业家的玩偶，人家怎么玩我们就怎么被玩，还玩得很爽，我的工作，从此玩别人，不给别人玩，报告完毕。商业模式就在定游戏规则，如果你不懂这个，你不用给我讲其他的。但是在中国不准用，在中国不准用的情况下，全世界十亿人使用，Facebook 在中国不准用，在全世界有 10 亿人使用，那个孩子在今年 5 月份有三件大事，第一件是 28 周岁生日，第二是股票上市，当天个人身价 280 亿美金，以当天计算的结果是宗庆后的三倍，而宗庆后是中国的首富，5 月 19 日故事上市的当天他结婚，花了 40 块美金，一结完婚就去上班了，我们中国最有钱的煤老板身价不到他的 1/10，但是煤老板嫁一个女儿要用五千万。中国企业家最严重的问题是什么？不只是浪费，因为我们过去穷怕了，一旦有钱就怕别人不知道你有钱，买奢侈品，我要提醒你，你有的我都有，但是我出门很低调，牛仔裤一件、塑料袋一件套在身上就可以了，在中国千万不要炫富，一旦炫富保证死得快，黑道、白道都会走上你，而且在中国白道的手段比黑道要无耻、下流、不要脸 18 倍，我没有废话。

巴菲特和比尔盖茨说过要捐赠全部的财产，而中国人呢？最严重的问题还在下面，孩子大学一毕业，备车、备房等，就是忘记给他备脑袋，孩子一撞车，别人问他是谁，他说是李刚。我每一年到了寒假、暑假会帮青少年上课，企业家第二代，孩子很多丢来给我。有一个小女孩来上课，15 岁，背着爱马仕的包，我看了就火大，爱马仕基本款就要八万，一个小姑娘什么都不用努力就有这么好的福利，长大还会努力吗？我给他们两个选择，一是把孩子交给我带，二是把包交给我保管，他们沟通以后了半天，小女孩把包不情愿地给我，课程结束以后，离开的时候心甘情愿地把爱马仕包放到大皮箱里面，一手拖着大皮箱，一手背着我送给她的环保袋回家，我没有对不起这个孩子，报告完毕。中国独生子女叫 China one，海外高校拒收中国独生子女，我儿子 24 岁，女儿 11 岁，两个人从小到大我没有给过一毛钱零用钱，儿子 18 岁就自己生活赚学费，你有钱，我没有吗？在场的伙伴注意，你家的孩子目前正在读初中、高中、大学的举手，这些家长我建议你，我给你讲十分钟的话，你可以过来找我，因为带孩子还是要有方法，我女儿今年 11 岁，6 月 17 日出门，82 天去加拿大，自己出钱，她的钱一是压岁钱，这是习俗，孩子一年收了几十个红包，大概一万块，一到六岁我存起来，我问她这个钱怎么办？她六岁的时候说准备买基金，一年级到五年级把压岁钱存起来，一共存了 11 万，她参加各种比赛拿奖学金，加起来有一二十万，五年级升六年级，她找了一些资料，要去加拿大，要去那里学英语，全部排好，我们陪她坐飞机到加拿大，结束那天陪她从加拿大坐飞机回来，除此之外自己在加拿大，她害怕不安全，出发之前在台湾和那个家庭视频开会，让对方照一下有没有怪叔叔在里面，我问她说你真的打算把钱全部花掉吗？她说我

是在投资我的未来。让你们家儿子独立一点吗？我们家女儿现在这么独立，你们家儿子现在在干吗？你让你的儿子独立，因为有可能我的女儿会嫁给你的儿子，孙子生出来，你儿子跟我孙子抢着要奶喝，我会受不了。

你们这些可爱的家长，有没有来上我的课？我每个班只有这么多孩子来上我的课而已。上我课孩子的难度比上我课的成人还要大十倍，因为我一年只教 2400 个。你们在场这么多家长，本人今天在这里只会照顾其中的十个家长，因为没有位置给你坐。有那么多商业平台，为什么选择我的平台，而不选择其它的平台？两个字，增值，这是关键当中的关键，为企业增加价值，什么都是可以的，花再多钱都等于不要钱，不能为企业增加价值的，即使免费给你也是浪费你的时间。看一个案例，买和卖，差一个字是“士”，士大夫的士，士大夫是办教育的还是搞交易的？是办交易的，不是搞交易，你把顾客交易好了，顾客觉得增值了，就和你进行交易，否则的话肯定要起很多的冲突和争执。我想请教你，你所在的地方有没有 85 度 C？它和星巴克的竞争，85 度 C 必胜，因为三族数字，星巴克在台湾开了 20 年，100 家，85 度 C 在台湾开了三年，但是有 330 家，星巴克上海搞十年，90 家，85 度 C 上海只有一年半，91 家，85 度 C 已经股票上市，股票挂盘，168 块上去，当天收盘价 400 块，85 度 C 有特别厉害吗？没有，它只干三件事，一是星巴克开在哪里，它就开在星巴克附近，所以不用再做市场调研。二是星巴克用什么咖啡豆，我就用什么样的，基本上煮出来和星巴克一模一样的咖啡，但是只收星巴克三分之一到四分之一的价钱，为什么？因为在星巴克咖啡是正品，在 85 度 C 的是赠品。企业家都是教育家，你把对方教育好，对方跟着你干，成为你的员工，你就是教育家。我跟你讲我这里的面包、蛋糕都是五星级酒店的材料，可是只收你很便宜的价格，这也是为什么诺基亚、摩托罗拉不见了的原因，因为你只卖一个手机，后面就没有了，而苹果手机后面还有平台。恩

有没有听懂我的话？如果听懂的话，再说一次，商业模式重要吗？一个是商业模式，一个是管理模式，一个是投融模式。在海上如果打仗，商业模式属于造船的工作，管理模式属于训练穿上官兵的工作，投融模式是属于后勤补给的工作，在海上打仗哪个重要？都重要，不同的人管不同的事，在企业里造船是老板的事，训练官兵是高管的事，投融模式是财务长的事，这边给你举一个例子，左边这里有一艘船是全自动的军舰，自动导航、自动设定，右边的船是小小的橡皮艇，只能坐六个人，没有马达，没有引擎，只能靠手来划，请问各位老板，这两艘船基本结构不一样，有没有解决后面的命运不一样？不用解释。左边的船放的是一般的官兵，有自动导航，右边上有六个人，全部是特种兵，分别是李小龙、成龙、周润发、周星驰、李连杰、周杰伦，身怀绝技，但是没有配备枪和炮，只有一把小刀别在腰间，上船的唯一工作就是划船，船破了三个洞，有两个人负责往外舀水。左边和右边的组合你很清楚，右边的官兵比你强大都没有用，因为你的船是破的。可口可乐，在中国四百多种饮料在卖，他们只有一瓶可乐，芬达、果粒橙等都是他们的，包括雀巢的水、牛奶等都是它们的，一人得道，鸡犬升天，把可乐做上来，其它的都能赚钱。苹果手机是卖手机吗？是卖后面的软件，冯小刚的电影还没有上演就已经赚钱。所以这些东西都是一个平台的概念，而很多在场的老板很辛苦，没有平台。回答我，商业模式重要吗？为什么你的企业在赚钱，但是却比去年越来越辛苦、越来越慢，不是你不努力，是船有问题。商业模式设计的重点是全部架构必须击中顾客价值，并以最佳路径、最快速度，最终令企业价值得以增长。这里只问一件事，你觉得顾

客价值比较重要还是企业价值比较重要？顾客，满足顾客价值才可以提升企业价值，有一个案例，每一桌好像有辅导老师，这里有一个案例，有一个中央空调，有三个特性，比一般的中央空调省电 1/2，运行成本只是一般空调的 1/3，但是贵了 15%，你们打算用什么方法在全中国卖出去？辅导老师站起来，带领你们那一桌的人进行讨论，同一桌的人开会，一分钟以后告诉我，这种中央空调你们打算用什么方法在全中国卖出去？

公布答案，答案如果对了，你们可以拍桌子尖叫，这个模式是中央空调只送不卖，对的就拍桌子尖叫。顾客价值已经改变了，顾客贪小便宜，你说比别人省电 1/2，他说好啊，你说运行成本节约 1/3，他说好啊，但是你说贵了 15%，他说不好，所以老百姓都是贪小便宜，所以一是使用权，二是所有权，我是卖中央空调的，如果把中央空调卖给你，就把所有权给你了，我先让你用可以吗？用上了再想办法挣钱，这是使用权，再问，为什么给你使用权？先卡位、再定位，位置卡下来再想办法挣钱，因为为了挣钱，盈利模式有三点：一是主营业务，二是锁定客户，三是赢利点，我的主营业务就是中央空调，免费用是先锁定你，后面再想办法挣钱，怎么挣？助教老师站起来准备开会，开会时间一分钟，然后告诉我用什么方法挣钱。马上公布答案，一定有人对，如果你以前用别的中央空调，平均每个月电费一百块，所以按以前的电费收你，但是可以赚一半，是第一个赢利点。第二，中央空调每个月要保养、维修，假设以前的每个月保养费是一万块，你按照这个给我，但是成本就是以前的 1/3，我可以赚 2/3。不是你不好，是你的竞争对手改写了游戏规则。我的学生在马来西亚很多，这个净水器，一台价值八千块人民币，只要你家里有净水器，不管任何品牌，也不管用了多少年，打了电话就好，我到你家里把旧的净水器带走，会送你一个新的净水器，不收你一分钱，小组讨论，一是为什么找家里有净水器？二是为什么把家里的带走并且送你一台新的？三是离开之前跟你说了什么？为什么你听了这句话我就有钱可以赚了？开会。一是为什么找家里有净水器的？你的顾客都在竞争对手的家里，为了感谢竞争对手帮你培养了顾客。二是为了斩草除根，三是因为你是披着羊皮的狼，你会引狼入室，就是持续交易，我会告诉你再好的净水器一个礼拜没有换滤网，那么喝的就是毒水，三个月没有换就等于是毒药，所以各位，不是你不好，是你的竞争对手改写了游戏规则。

德鲁克，大家都知道他是最全球重要的高管理大师，他说 21 世纪是商业模式的竞争，行业相同，商业模式不同结果就不同。问题是美国 50 年代就有商业模式，中国 2007 年北京大学才成立全中国第一个商业模式研究中心，因为我手上商业模式的东西太多了，而北京大学商业模式研究中心，全中国第一个正式的东西，目前是林伟贤负责的，这是北大商学院网站，商业模式是有定义的，商业模式的定义：商业模式就是企业家为了最大化企业价值而构建的为企业利益相关者提供服务的交易结构。这里有五个关键词，一是最大化，二是企业价值，三是企业利益相关者，四是提供服务，五是交易结构。麦当劳、肯德基 24 小时经营，有没有增加一毛钱租金的成本？这是资金资源最大化，二是企业价值，老板关注的是企业的价值，高管看的是眼前的绩效，左边的这个老板叫左老板，右边的是右老板，左老板去年营业额一千万，右老板营业额也是一千万，左老板知道一千万到顶上去，右老板也知道，他们两家是竞争对手，每天都在竞争，各自抢占一千万的生意，左老板要做的更好，想要投资四百万，做什么？改变商业模式，提升企业价值，打造航空母舰，右老板也一样，投资 400 万，改变商业模式、提升企业价值，打造航空母舰，但是

左老板不愿意改变，所以他没有投一千万，到去年年底他还是有一千万，右老板投资四百万，剩下六百万，这是去年的，右老板知道投资改善了，企业价值变大了，做事情容易了。到了明年左老板最多能做多少营业额？一千万肯定错，去年做一千万是因为你的竞争对手跟你一样烂，现在你的竞争对手变强了，你竞争对手能做1400万，你做600万，再到明年，你顶多做200万，竞争对手能够做1800万，不见得800万都是竞争对手的，在这种情况下，请问在座的要当左老板还是右老板？要当右老板的举手，跟旁边的人握手，说“我知道你还在骗人”。第三个叫企业利益相关者，谁是你的企业利益相关者？老板是吗？股东是吗？员工是吗？高管是吗？合作伙伴是吗？顾客是吗？竞争对手吗？全部都是，你唯一的做法就是要搞定这些人，三个方法：一是分享，二是分配，三是分担，智慧要分享，利益要分配，责任要分担，你愿意这样子分，叫三分天下，天下越分越大，不愿意这样分，天下越分越小。

下一个叫做提供服务。六个字：需要你、有能力。您需要为所有人提供服务吗？不需要，你只需要为需要你的人提供服务，为有能力的人提供服务，有兴趣的一大堆，有能力的很少，你过去浪费一大堆的时间在有兴趣的顾客，但是他们没有能力购买，顾客过滤错了。最后一个，交易结构，两句话：交易价值最大化，交易成本最小化，请问各位老板，成本最小化的最小是相对值的最小还是绝对值的最小？相对，成本和什么有关？两个字，风险，不要为了省一点成本带来更大的风险，这是你要做的事。最大的风险这两个字叫“无知”，你是一个老板，但是不懂融资，自己抓融资，但是对融资无知，你是老板，但是不懂营销却抓营销，这是无知，有没有比无知更大的风险？就是对无知无知，不知道自己不知道更恐怖。中国人没有风险意识，你的办公室、仓库、工厂已经都有投火灾保险的举手，如果你得罪一个顾客，他怀恨在心，对你来说这是产业的全部，对他来说三千块找一个农民工，一块钱找一个打火机就没了，你到现在为止有没有做错过任何决策，带来的损失加起来超过五十万的举手，有一个很棒的人，不是我，是某一家教育训练机构的大师，他是教决策的，他收你十万块，保证教会你做决策，从此你不会再做错决策，这十万块你给吗？给的老板是对的，所以我要提醒你，你不拿十万块去学怎么做决策？

这里有三个人，陈佩斯、赵本山、冯小刚，谁挣钱方法比较轻松？开会，公布答案，今天的答案是，冯小刚，问题在哪里？商业模式，陈佩斯跟在场的90%老板一样，赢利点太少，交易环节太多，什么意思？他以前是小品演员，自己出来走秀10也有多万，这些钱自己花挺辛苦的，后来去搞舞台剧，五个月的彩排只有一次演出，一台舞台剧才十几万，领到钱还要分给演员、道具、单位、舞台导演，分没有错，但是肯定不够分，在场的老板跟他一样，一般的买卖等着收货款，每个环节都要自己付，所以越干越小。赵本山，他有一个问题，我请教你两件事，请问本山集团下一任CEO是谁？二是他有钱可以买飞机，但是范伟却离开了他的身边，代表分享、分配、分担，两人分散，智慧要分享、利益要分配、责任要分担。三是冯小刚，什么都不干，就拍贺岁片，平台打造好，舞台放上来，他干了两件事，成本变收益，处处是利润，不用花钱，反而赚钱。刚才陈帝豪告诉我我大概可以讲到10点20左右，之后各位要留下来听我所认识的中国奇人分享30分钟，这个人在那么短的时间办成那样的事，肯定是有方法，听下来保证对你很有收获。成本变收益，处处是利润，这才是挣钱的方法。听到目前为止觉得商业模式重要吗？它是提升企业价值12种途径中的其中一种途径，而不是唯一一种途径，另外12种很显然没有时间讲，

每一种都要讲六到八小时，所以另外 11 种得要八九个小时才可以讲完，但是我建议你写下来，全中国的教育机构都在找它学，一是商业趋势，看准趋势赚大钱，你在夕阳产业再努力也会掉下去，一是低碳，二是文化，三是科技，除此之外中国重要的趋势是打造国际品牌，中国不能只是中国的中国，中国要成为亚洲的中国，要成为世界的中国，中国必须是世界的，世界才会变成中国的。举例，中国和东南亚，东南亚十个国家六亿人口，加上中国，11 个国家，19 亿多的人口，2011 年 1 月 1 日起开始就已经自由贸易，中国所有的东西收到东南亚卖不用给一毛钱的关税，东南亚的东西到中国不用一毛钱的税，为什么中国找东南亚？因为东南亚有将近六亿的人口，其中 80% 的经济控制在华人的手里，华人就是中国人的后代，过去一百年来他们潜伏在东南亚，现在中国有钱了，他们全部都跳出来，因为华侨现在有经济地位，但是没有政治身份，他们和中国合作产生更大的经济价值。东南亚有四个国家很穷，越南、缅甸、老挝、柬埔寨，这四个国家人均成本只有中国的 1/10 到 1/7，中国已经太贵了，富士康的郭台铭宣布，将把富士康的员工月工资调整到 4400 块钱，外加五险一金，台湾的大学毕业生才 3900，大陆的农民工马上就领 4400，现在通货膨胀，买不起东西，为什么通胀？因为今年 1 月到 6 月印的钞票比去年 1 到 12 月全年加起来多两倍，中国的钱是政府自己印的，所以要小心。中国的七分之一到十分之一的成本，低成本生产东西，你再有钱都没有关系，你要懂得看下一个中国，下一个中国三个特色：一是土地够大，二是人口够多，三是 GDP 够低，这才是下一个中国最标准的特色，符合这三个标准的有三个国家：印度、印尼、巴西，印度不用考虑，它是英国人和美国日扶植起来要对抗中国的，而且技术条件太差，印尼可以考虑，2 亿 4200 万人口，土地面积是台湾的 50 倍大，人均 GDP 3700 块美金，中国是 5430 块美金，巴西 1.97 亿人口，全国一半人口不到 30 岁，这种国家会生孩子，我没有时间解释，要买土地只买云南、昆明，买房子只买台湾的高雄，云南、昆明 2018 年三条路开通，通往欧洲、中东、东南亚，28 个国家全部从昆明进中国，昆明的土地要不要涨？你再厉害也没有用，不懂政策，如果你想赚钱，太容易了，在昆明开一家小公司，利用东南亚 1/10 的成本帮你生产东西，铁路过来不用交关税，经过昆明，转个弯卖给欧洲人，这叫做 30 倍获利，你干一年，别人得干 30 年，报告完毕。

各位老板，我要提醒你，你再会赚钱都没有用，台湾高雄是直辖市，高雄市中心现在一平米的房子是 7500 块人民币，你在台湾买房子还给土地，你在台湾买房子还可以按揭贷款，拿着中华人民共和国的护照可以在台湾地区买房子，还可以向银行借钱，利息年利率 2%，大陆是 6% 到 8%，你把钱存在大陆定存，长期可以达到 3%，但是如果你这边买房子赚利息还可以净赚 1%，等于在台湾买房子不需要花钱。各位老板，你再会赚钱都没有用，不懂政策不行。

商业决策，老板做错决策比员工贪污还可怕，所以你要学会怎么做商业决策，一是看准商业趋势，二是做对商业决策，有人教你决策，给他一百万也可以，还要跟他说谢谢。三是做好商业规划，我想请教在场的老板，当你要开公司的时候，有没有先认真地把商业规划书写好？如果没有，而你的公司今天还活着，这就是人类的奇迹，过两天课程结束以后记得拜拜，因为公司没有什么计划就活到今天了，中国有今天就是五年规划，否则中国没有今天。你从上海开车到杭州，会看到高速公路那里有人举着牌子说带路，但是现在那些人都失业了，因为有导航。四是富勒定律，他是 1895 年生，1985 年死，有 41 个荣誉博士学位，26 项改变世界的重要发

明，被前苏联领袖聘任为国家顾问，也是毛泽东的顾客，来到中国三次，你在这个网站可以找到他的资料，www.bfi.org，这是他的后代子孙给他设的网站。

他讲的东西我说一条，金钱是数字的交换，财富是价值的创造。08年全球金融风暴，主要的原因来自美国美国，主要原因是雷曼兄弟以及房地产事件，雷曼兄弟发生什么事？发生类似这样的事，我做了一个投资性商品，假设一百块钱，我的同行说这个东西不错，我五百块钱卖给别人，或者三千拿来卖给别人六千，就卖给原来一百块卖出去的人，要命，骗取钱财，小中国的房地产和这个一模一样，一定有泡沫。鄂尔多斯去年一平米的房子两万，现在三千，一年掉了七倍，它不是全中国唯一的泡沫。财富是价值的创造又不一样，这是一个铜矿，铜和石头合在一起叫做铜矿，这么大小是 50 块钱，把石头、杂质去掉，剩下纯铜，这个纯铜的体系会变大还是变小？价格呢？变高，我把它作为铜板，请问有没有创造价值？你愿意相信他的方法，你会赚大钱，有人用他的方法过去赚了很多钱，成为全世界最有名的投资者。《富爸爸穷爸爸的作者》作者罗伯特·清崎，她的妹妹是个出家人，这本书里写得很清楚，1981 年罗伯特·清崎遇到了富勒博士，后来用新的方式创办了富爸爸公司，可惜三年前罗伯特·清崎开始玩金钱游戏，他不愿意相信财富是价值的创造，他觉得太无聊了，他开始玩金钱游戏，罗伯特·清崎一玩金钱游戏注定要完蛋，玩了三年，今年 2012 年 10 月他被美国宣布破产，他学的课程叫美国 BSE，右边是他，左边是富勒博士，时间是 1981 年，我是 1988 年学的，他用这个方法可以持续 20 年赚大钱，但是不愿意继续坚守，玩金钱游戏就完蛋了，我是 1998 年学这个课程，创造了很多财富，我有 30 个关系企业，我的办公楼平均八百万到四千万，有三十个。所以我提醒你人生没有对错，这些方法帮助我赚大钱，但是我看到他出事的时候，我更加告诉我自己，要不要继续坚守原来对的事情？要，我是 1998 年一无所有之后去学习，我的合伙人当时和拆了，把我所有的东西拿走，当时一个人让我学习，我不肯，没有钱，后来我借了钱跑到马来西亚学习，我上了课以后回到台湾借我这辈子最后一笔钱，人民币 15 万利息 21%，因为我没有东西可以抵押，所以借了最贵的钱，我开门第一个月 29 天，我公司进帐 790 万，从那以后到现在为止没有欠别人一毛钱，14 年来我用富勒的思维彻底改变我的生命，成为今天站在你面前我全中国听说很有名的林伟贤。各位，没有对错，我希望各位学习和改变。

这个课程 1978 年成立，每次上课八天八夜，早上七点到半夜 12 点，连续八天八夜，教你的人都是老板，不是老板没有资格教你，老师和老板，中国人很可爱，一堆二、三十岁的年轻培训师在教一堆年龄四、五十岁，没有干过企业的人教一堆干企业的人怎么干企业，我才干企业 22 年，其它人都在我之上，2000 年我到这里，2010 年我担任这个学校中方的校长，任期还有八年，所以很多人上我的课，不是上我一个人的东西，而是这个学校 34 年的精髓，不是老板不收，老板不应该和员工混在一起上课，不是因为身份，而是态度，老板发工资，员工领工资，责任不一样，所以老板没有大老板和小老板，老板是态度，而不是大小，人生没有对错，只要你愿意改变，机会都有。每次上课 12 个老师，我是一个，美国校长一定来，还有十个老师，这十个人都是老板，12 个人一起教你，不教理论，直接教方法，因为很多人上课十分激动，回家路上左右摇动，回到家里一动不动。请问你有没有学到东西？这种学习的方法一点用都没有，因为叫单向输出，没有效果，我们上课不是这样的，而是五个人一组，有运动小组和行销小组，它不是体育学校，它帮你解决一个问题，老板最大的问题是你都懂了，员工都还没有懂；你都会了，员工还不会；你要求了，

员工还没有干。

行销小组，这个很有意思，老师白天教你商业模式，晚上把商业模式做好，白天教你融资，晚上把融资模式做好，老师白天教你广告，晚上把广告做好，隔天不广告刊登出去，市场会告诉你广告是否有效。这个学校我当年去的时候有特别的做法，一次付费，终身复习，有 17 个地方开课，你自己挑，现在很多地方全部都开中文版的商学院，你在一个地方上课，到其它地方不用再给学费，还可以免费复习，老板要学这个，现在学费是 15 万，他把其中的一半当做这个学校的权利金，这个权利金的一半当做法人基金，规定只能购买美国国家债券，所以这 34 年来这么多人上课，学费一半的一半买了基金，每天都有人报名进来，可以复习一辈子是有道理，每次复习可以更新 25% 以上的内容，你在台北上课的人，这个月回到上海复习，这个月的奖励和上个月比较起来，改变了很多，可是为什么改变了四百多页，跟简单，上个月这个时候还没有桑迪飓风，上个月这个时候没有美国总统奥巴马连任，上个月这个时候没有十八大，因为改变了，这些奖励全部改变了。

我是这里毕业的，如果你有机会，要不要一起来当我的学弟、学妹？如果想的话举手。那学什么？学商业趋势、商业决策、商业规划、商业机制增加，后面还有八个，我不能解释了，还有领导管理，怎么把团队里最慢的人变成最快的人，教你资源整合，资源整合就像一般的整合，有不同的层级，最下面的一级，你是一个老板，打造一个平台，自己当老板，这是第一级。往上一级，你拉一群人在旁边，跟他分配、分享、分担，三是平台还在，你下来，那些人在上面，你就有钱挣。四是你下来，他们也下来，任何人路过那个平台你都有钱赚。最高级，你是平台，别人也是平台，你的平台让他们经过，你就有钱赚，你路别人的平台就有钱分，最高级就叫冯小刚，最低级叫陈佩斯，在场 90% 的人都是陈佩斯。每次大家学营销，销售和营销不一样，销售是抱着产品来敲顾客的门，营销是顾客抱着钱来敲你的门，是截然不同的，所以是教你怎么让顾客抱着钱敲你的门。我来解释一下网络营销，如果你们在做网络营销，你已经没有机会了，什么意思？你们每个人现在的手机是不是都可以上网？你要做的是做什么？一定要把自己装到顾客的手机里，这个时代你已经没有选择，屏幕上跳出来的就是我的手机，我需要跟你讲废话吗？我在移动它，现在如果你无法装到顾客的手机里就无法混了，你要订酒店，这叫携程网，可以订酒店、订机票等，这里有 3G 吗？有，这是携程网，你订酒店可以用携程网，你还在用携程网订酒店吗？你已经落伍了，这个是去哪儿，比携程网便宜 1/3。大陆怎么卖房子，你看看台湾怎么卖房子，这叫信义房屋，点击可以出现附近的房屋，在台湾你按下去，马上出来附近的地图，上面每个绿色的小点代表一个房子，你按一下马上出现那栋房子的十张照片，外观、厨房、厕所、客厅都有，然后再按一下，会出现这个房子是谁卖的，再按电话会自动拨给他，再按你就会找到导航地图，他也会找到你，你就可以找到他。如果你没有把自己装在顾客的手机里，你等着完蛋，因为这个时代已经改变了，而当时代在改变你没有跟着改变就完了，这个人是谁？我不想跟你多说，在场今天有这么多人，这个时间还有三、四百人，我要提醒你，我今天要和这里的 15 个人当兄弟姐妹，要送你一套我的软件，如果你是我的兄弟姐妹我就给你，不是啊的话，我就不给你，我的软件任何人的手机都可以装进去，全世界最新的资讯，我按一下就在你的手机里，中国所有最新的消息，包括十八大也在这里，按一下马上出来政策的所有内容，我有一个团队帮你整理这些东西，所有国家的文化政策都在这里，我随便按一个键，马上出来政策的所有内容，我的学

生很幸福，这 15 个兄弟姐妹很幸福，因为我有一个团队，24 小时海内外为你工作，中国的、地方的、中央的、世界的、亚洲的、台湾的任何最新的政策，24 小时你的手机都会收到最完整、最新的政策和内容以及趋势，不用给我钱。你以为只有这样吗？我的光盘大概要 15 万人民币，我只是教资源整合就讲 24 小时，我的光盘很多，你要听完大概要很久的时间，买完要 15 万人民币，我的学生不用给我一毛钱，手机按一下就开始拨，不用给我一毛钱，你们公司可以一直不断上课，大概上一年也上不完。这还是小事，这叫伟贤约，我每天看书，我两个多小时翻一本书，因为我看书只钻重点，我现在把手机翻完，我拿着手机就直接录，我直接给你讲这本书的重点，我每天上传影片，我每天看资料、学东西，晚上我录 20 分钟，按一下，我所有的学生可以在全世界学习最新的心得，不用给我钱，报告完毕。你没有听错，这还是小事，我写了很多书，很多人知道我写的量很大，有 60 多本，你按一下，每本书都可以直接看，不用给我钱。你以为只有这样吗？我的学生可以问我问题，我的后台应对所有的问题，我在全世界任何地方都可以回答你的问题，只是按一个键而已，把你的手伸出来，我就这样回答问题，所以我所有的东西都是直接问一下，可以直接回答，不用一毛钱，报告完毕。要我送你一个的举手？你做梦，我只给 15 个人，说到做到。

所以我资讯有有多快，你就有多快。我每天学多少东西，你就跟着我学多少东西，而且你的团队跟我一起学。手机一装，马上银幕就可以出来，不用多说半句话。各位，我要提醒你，美国 BSE 商学院不仅教你做，而且教你怎么把自己装在顾客的手机里，而不用给钱，什么意思？只要你的顾客手机打开，上面有一个方块是你就可以，回答我一件事，一是请问 20 年前你们公司有网站吗？15 年前你有个人电子邮件信箱吗？10 年钱请问你的手机可以上 QQ 吗？请问现在哪一个不可以？移动互联网、手机平台，把自己装在顾客的手机里，比那些全部加起来乘以十倍还要重要，美国 BSE 企业家商学院教你怎么把自己装在顾客的手机里，报告完毕。广告创新我不说了，酒香不怕巷子深，错，现在酒再香，放到路边都没有人闻。商业模式要讲 12 个小时，6 小时是浓缩，2 小时是过场，我今天晚上够努力吗？第 11 个，企业融资，老板要有钱不是自己的钱，而是用别人的钱为企业挣钱，马云靠谁的钱？雅虎等，他不是靠自己的钱，用别人的钱为自己挣钱。再来企业投资，这个很重要，2009 年我有一个公司股票上市，叫华谊兄弟有马云和江蓝春（音译）两个股东，华谊兄弟股票上市之后是 120 倍，证明他们靠华谊兄弟赚了 120 倍，他们两个人占华谊兄弟 40% 的股份，融资是拿别人的钱赚钱，还给别人的是你的百分比，投资是你把钱投给别人，赚回来的是你的倍数，拿百分比赚倍数才会有钱。

如果你们愿意留下来听陈帝豪分享，本人会在陈帝豪讲课之前给各位总结十分钟，保证十分钟等于其它讲师一个小时的资讯量内容，你让我补充十分钟，诚实回答我，如果你有机会是否愿意把这十样东西学好？这一切都在美国 BSE 商学院中文版，一个人 15 万的人民币，15 万学一辈子，值得吗？觉得值得的举手，所以这和数字无关，和格局、视野、气度有关，视野高的可以赚到视野低的赚不到的钱，气度大的会赚到气度小的赚不到的钱，所以和费用无关。做错一个决策损失不止十万，十样都对多赚 120 万，十样都错就赔 120 万，你在未来一年之内是否想学习？有听过巨臣（音译）公司吗？很多公司在推 BSE，而且每个月有很多人在候补，因为大家都不够用，巨臣公司做了规定，我们的全部平台都要同意，为了配合他们，每半年调整 20%，此刻 15 万，每年 1 月 1 号就 18 万，明年 7 月 1 号到 21 万 6，你没有

听错，所以想学习的人，我只能告诉你宜早不宜晚。

最后，我从开始到现在为止有很认真吗？如果你是想学习的伙伴，三分钟首先告诉你上课的时间，最近的三次，11月19日到11月26，只有15个位置，今天只有15个人有机会学习，下一期，12月24日到12月31，再下一期，1月21日至1月28日，每个月都有课，所以你等一下和工作人员登记要记得和工作人员讲要上哪一期。时间已经知道了，有三个课程非常好，我建议你们自己学，一是 Money you，三天两夜，每个月开课，每个月来上课都可以复习，这个课程19800，适合你自己上课，不是你公司的人力资源总监上课，为什么搞定人？因为企业是人组成的，人搞定了，企业搞定一半，所有中国一流的培训师没有一个不是这里出来的。第二是商业系统，中文班开了54期，三天两夜的课程，一样每个月开课，可以回来复习，林伟贤亲自教的，这个课程适合谁来上课？自己或者公司的营销总监上课，帮你搞定一个字：事，搞定事就是搞定公司的系统，先搞定人，再搞定事。最后一个，是我个人认为你们一定要学的，叫低碳商业模式，前面第一个小时我讲了低碳、十八大，讲了最重要的东西，你们还记得吗？这个重要吗？时间最近一次是12月20、21、22，每人39800，低碳商业模式，我强烈建议你上这个课，没有别的道理，理由非常简单，一是懂政策随便拿钱，二是降低行政支出每年省几十万，三是开创最大商机就可以赚很多钱，12月这个课程我要提醒你，全部是十八大最新的东西，这也是三天两夜的课，也是可以复习，这次开课的地点是中国德州太阳谷，老师是林伟贤和皇明，我们两兄弟亲自教你三天两夜，所有国家最新的政策全部告诉你，我讲完了，时间到。

各位伙伴，大家好，如果有机会你们要不要送相应的人去学习？要不要？要的人举手，因为我已经跟你说过了，大部分是朋友，少部分是兄弟姐妹，如果是兄弟姐妹就可以分享事业，在我做这十分钟的总结之前，我提醒你，所有的东西如果你都对了，至少多赚120万，一来一回就是240万，我觉得这是最低成本、最大回报，就像买保险一样，买一张保单，帮你的企业在每个方向都持续地做对。2008年金融风暴，今年有欧债危机，如果没有把事情处理好就越来越麻烦，所以我建议要学习的人自己去。各位企业家，大家好，如果你要学习的话有三种选择，一是记得给工作人员缴定金，需要三万人民币或以上，并且三天之内，11月12日中午12点之前缴完全款，那么你会很高兴，因为你将会获得优惠，不用15万让你学一辈子，你学一辈子的学费是12万，你自己加油，12万是什么？一次付费，终身复习。明天中午缴完全款，那么你会更高兴，原因是因为你不仅不用12万学一辈子，同时 Money you 免费送给你，并且我教的商业系统，三天两夜，25800，您也不用缴钱，每个月开课，每个月复习，三个课程合在一起，从态度到系统到模式全部搞定，这是一整个公司的解决方案，你最高兴的不是这里，而是下面，你12万不仅有 money you 帮你搞定，除此之外，你不仅有这三大课程，同时还会得到低碳商业模式，我和皇明亲自教你，不必给钱，同时你们缴完全款三天之内，你的手机就会装入一个林伟贤的软件，分分秒秒直接学习，四大课程，一大软件，整个公司的方案全部搞定。

各位伙伴，大家好！如果你有机会要不要学习？要学习的举手，确定吗？工作人员把资料交给这些需要的老板，90%的老板是骗人的，10%的老板真的会做到。其它伙伴把这个结构图抄下来。

在今晚最重要的补充，你愿意留到现在，这十分钟绝对划算，中国辛亥革命 101

年，左上角，中国 2002 年和东南亚签约，2010 年正式加入东南亚自由贸易；左下角，印度这边有写 2003 年签约，2016 年加入东南亚自由贸易。正下方，澳大利亚、新西兰 2009 年签约，2018 年会加入东南亚自由贸易；右上角，日本，08 年签约，今年加入东南亚自由贸易；右下角，韩国 05 年签约，09 年加入东南亚自由贸易。前面讲到 2018 年，中国加上很多国家，一共 16 个国家，往来完全自由贸易，带着中华人民共和国的护照去这 16 个国家完全不必签证，主要通行货币为人民币。但是各位老板，我想问的是，你做好准备了吗？你没有走出去，他们会走进来。昆明 2018 年三条铁路通车，欧洲、中东、东南亚，全部都从昆明进中国，这是马来西亚首富张先生，这是贵州省委书记，贵州省长要去东南亚招商，我的学生一出手就给他 150 亿人民币，这些人出手就是 100 亿、200 亿，这些都是我的学生，以前你碰不到的，但是现在都在课程里面出现，因为他比我更谦卑，更爱学习。中国一年给印尼 200 亿，盖铁路，因为铁路盖好以后，东南亚所有的产品进来不用缴税，中国需要的天然气，北方来自俄罗斯，南方来自印尼，中国家具的木头全部来自东南亚，我再提醒你，为什么要盖中国东盟铁路？因为中国的铁路必要的时候可以送到新加坡，时代已经不同了，印尼是下一个中国，我可以教印尼国会议长，但是我没有成就感，因为全世界最需要商业模式的是中国企业家，中国企业家没有造船，只有训练官兵，随便都会沉下去。左边是印尼的国会议长，中间是我，这是印尼驻中国大使，这是我的印尼学生，华侨，刘正昌，我问他干什么的，他说卖小家用电器，他的公司叫做哥伦比亚电器，我去印尼的时候，他给我一张名片，上面写着哥伦比亚电器，我问他干什么的？他说卖一点小家电，我真的以为他是卖电风扇的，后来到街上一看吓一跳，因为他的每一家家电专卖店都比国美、苏宁的旗舰店都要大，他一个人有 760 家直营，他是我的课程毕业生，我向你保证，你们每个人想到印尼发展吗？我一通电话，保证他马上到印尼去接你，因为他比我们都谦卑，上前亿身家。这是马来西亚现在的农业部部长，是我的学生，从 2009 年开始，每一年我们在东南亚办商展，他都要来。我希望各位出去走走，我们中国人很聪明，你出去看一眼，回来山寨的比他们原版的还厉害，举例，我们把房子盖在海边就了不起了，把房子盖在海中间，连土地问题都不必解决，很多东西不是你原来的思维，中国人现在和马来西亚的学生讲话，为什么听他讲话？他是股票上市公司的老板，但是他是卖棺材卖到股票上市，商业模式和行业无关，我带学生到世界各地看企业，因为我们是兄弟姐妹。你有加我微博的举手？回去关注我微博，翻到 6 月 17 日，我在马来西亚有两栋楼，我们在马来西亚 6 月 17 日买一栋楼，六千万人民币，六千万，因为中国的东盟铁路在我门口有一站，当天买下来，当天就拿给我马来西亚的毕业生，说这个楼盖好以后是作为马来西亚毕业生接待中国大陆到东南亚做商务交流，接待你们，和你们串联商机，彼此审核用的，六千万人民币林伟贤已经给钱了，你们拿去用。理由很简单，因为我儿子不要我的钱，我儿子今年 24 岁，去年我的生日礼物，他说爸爸，我不要你一毛钱，不要你一栋钱，你留着给爷爷奶奶养老，给妹妹当嫁妆，其他的卖掉就卖掉，捐掉就捐掉，他不要我一毛钱，我的儿子没有白养。所以我的钱放在学生那里有很多，因为我知道商业平台很重要，商业平台大了，利润就会来了，我投了 60 多个学生的钱，学生的案子对了，我第一个给钱，因为我是你的股东。现在财政部部长也是我的学生，有没有听说过百盛百货？百盛老板就是我后面的人，他在中国开了 50 家百货公司，你到马来西亚，这么多企业家接待你，他在里面，你到印尼，那么多企业家接待你，这是黄鸣，这是爱国者的老板，我的兄弟姐妹就是你的兄弟姐妹，我们的资源大到什么程度？所有现在还在缴费

的，听清楚，所有正在报名的朋友，你不仅拿了四大课程，除此之外我帮你做了三件事，一是直接进入我们的商业联盟，我帮你做好生意，建好平台，找好人，这个平台所有上过我课的学生一共只有六万八千人，这些人我已经全部上线了，上到云端，你上完课我帮你装另外一个软件，装到你的手机以后，一打开，我的毕业生在海内外的，你自由链接，自由联系，自由做生意，不用给我一毛钱，你不知道吗？每个人一打开，我的六万八千个学生上线，你的公司长什么样子，个人有哪些能力、哪些优势？手机全部可以看到，举例，你做服装业，在你的手机输入“服装业”三个字，我的学生所有做服装业的全部出来，你可以直接链接那个人做生意，你做餐饮业的可以输入这三个字，你做餐饮业想要做科技业的生意吗？一样，输入这三个字，全部出来，不仅如此，公司状态、个人信息都有。我再提醒你，你的公司有什么新闻吗？你写一条企业新闻在你的手机，另外别人的手机同步收到这个新闻，你有商品要发表吗？你把照片照好，其它的手机全部同时收到你公司的产品以及最新的商机，这个平台我花了一千万打造，提供给我所有的学生，所以给刚才报名的学生热烈的掌声鼓励，每一个报名的朋友，只剩下四五个名额，在你手机里写入商机合作，马上其它人自动链接，直接合作，我用的都是你的手机就能做完的事，不仅如此，我帮你做了这些东西，除了林伟贤的课程以外，我帮你列了 60 堂内部培训的课程，找了 60 个专家帮你设计课程，你的手机一按，连接投影仪，你公司的内部培训一整年不用再花钱，报告完毕。同时我有一堆同学会，有安徽来的朋友，安徽省合肥市市中心高新区，我有一幢楼，省政府给我的，免费送的。我们有这样的机构，马来西亚一幢楼，安徽一整栋自己的，做什么？所有我的学生上完课以后如果要去北京，我的学生都是有头有脸的企业家，你到北京一个电话就可以，如果会长不在，副会长就会来接你，你到安徽有一栋大楼供你办公，8800 平米，这样的同学会在亚洲只有 60 个，所以这些同学会全部都是你的，最厉害是这样，这一点我比陈帝豪骄傲，徐鹤宁，好久不见，这是销售女神，明天晚上好好听她讲课。这是一个很有趣的现象，我们帮你做什么？商展，每个月都有，我怎么做？我们的商展每个月那么多人，开商展的时候你可以来，不用给我钱，从去年开始每个月都有，每个公司给 90 平方米的展位，你有东西要卖直接给你们，你要招商就来，因为你是我的学生就是我的兄弟姐妹，我帮你做生意，帮你商展，帮你加盟，不收你一毛钱。所以我们商展那么多，我不需要给你客气。

注意，三分钟以后家长来找我，你想来找我我就来，不想来就不来，我只这一桌讲，工作人员用最快的速度，刚才只剩四到五位，自己处理完。所有的四大课程、两大软件、商会商展全部帮你处理好。

我跟你分享一下家长的心得，我有两个孩子，父母有五个“太多”，五个“太少”，太多：想太多，你这辈子有太多的担心，担心他交到坏朋友，担心是一种诅咒，信任是一种祝福。做太多，你帮你的孩子承担太多责任，你帮你孩子做得越多，他就越无能。骂太多，情绪迁怒的时候一句话就伤到你的孩子。可是我也知道家长很无奈，因为你没有一张使用说明书，给太多，不管是物质上还是生活上的赞美，给太多了，一给多就完蛋，你家的孩子，也就是中国的孩子，是全世界在家最自大，出门最自卑的孩子。要太多，为了让孩子赢在起跑点，安排了一大堆和考试有关的学习，最后吃不消。我是学数学的，我常问出了校门还有什么时候用到数学？你买车票需要微积分吗？但是学校教育也要应付过去，不得已。做太少，你太少坐下来聊天谈心的习惯，慢慢发现你和他讲话的次数越来越短，知道太少，你可能忙着工

作，忽略了资讯的吸收，所以无法帮助他的成长。爱太少，你爱他们，但是行动上不够具体、明确。所以总之你们猜来猜去很辛苦。变太少。我要提醒你，一个教育有三部分，学校教育、家庭教育和社会教育，看起来你的家庭教育已经不及格。社会教育如何？你的孩子在中国，现在变坏的几率比以前大十倍，现在打开手机什么都有，问题是孩子成长过程看到什么，长大就变什么样，最大的问题在哪里？我们目前孩子接触到的社会是经常听到官员贪污，再这样下去你我都会危险。我要提醒你，您家的孩子在亚洲有很多竞争对手，刚才那个图，亚洲会变成一个联盟，在那16个国家里面，你孩子的第一个竞争对手来自于新加坡，中国是填鸭式的教育，新加坡是启发式的教育，你的孩子学习昆虫是看课本，看标本算不错了，新加坡是不用上课，带着照相机到公园找昆虫做记录，回来以后拍成微电影来PK。所以你家孩子在亚洲已经输掉新加坡，你可能会觉得新加坡很厉害，我的女儿6岁的时候我带她到新加坡，我儿子6岁的时候，我也带他到新加坡，寒假暑假在那里生活，新加坡只有450万人口，但是居世界经济竞争力连续20年排在全球第三，土地面积只有720万平方公里，人均GDP现在快三万五美金，举例，中国为了办赛车，花了几十亿搞了赛车场，而新加坡没有花钱就搞了F1赛车，是因为晚上十点就把马路打开，夜间让你赛车，所谓全世界最刺激的赛车，我们一个赛车场一年用几次，但是新加坡赛车场不用盖，马路上就让你搞，而且它的净利润是上海赛车场的几十倍，这个国家很恐怖。这个国家是中国想要成为的，四因为政治最严格，经济最自由，新加坡这个国家是一党专政，一个家族专政，新加坡政治最严格，经济最自由，新加坡和中国有什么差别？新加坡的一个学生来中国开一家餐厅，5月1号来到中国，10月多才可以开业，五个半月，要跑很多单位，但是来到新加坡的话，今晚决定，明天就可以开一家餐厅，20分钟可以登录完一家公司，30分钟填完资料，明天早上一上班信箱里就有公司的营业执照，一毛钱不需要。新加坡做全世界的生意，因为它的经济自由，中国梦寐以求就想学新加坡，因为中国经济玩不了，只好用政治手段拿回来，国进民退，你没有听错，这是一个很有意思的现象，如果你懂这些事，中国政府1992年小平南巡就设定新加坡作为学习对象，过去20年来你去查一下，在中国属于中央级的官员就要送到新加坡国立大学，这个大学是全亚洲排第一名的大学，全世界排名第23，比北大好太多了，那里是收全世界最好的学生，所以我们的中央官员好的苗子都送到哪里，最短七天，最长八年，我们的省级官员都送到新加坡南洋理工学院，地方级官员也送到新加坡南洋理工学院。最后一个例子，中国的国际航空是全球第二大，营业额第二大，利润第二高，可是新加坡只有三百多万人口，新加坡航空是全球航空公司营业额利润最高，是国航的七倍，它只有三百多万的人口，因为他们做全世界的生意，最大的空客A380飞机，新加坡买了七架。

你的孩子们有很多地方要学习，在亚洲还有一个竞争对手是香港，香港的孩子可以不及格，但是要诚实就可以及格，但是大陆的孩子相反，如果你的孩子学会了骗，那么第一个骗的就是你。陕西榆林有很多孩子因为喝了牛奶生病，调查的报告是牛奶没事，孩子说谎，孩子们都被政府和学校要求跟记者说我们真的没有拉肚子。如果我们的孩子在这样的环境长大，以后会怎样我不知道。上海的宋庆龄基金会做了一个调查，在上海和台北找了一些孩子，调查的结果是上海的孩子比台北的孩子优秀，上海有八个指标，台北只有一两个指标，台北只有两个，国际化的视野、创新思维，而这两个孩子可以用一辈子。

如果你有孩子，我个人强烈建议自己带孩子去走走，新加坡是首选，绝对的。

因为中国在学习新加坡，因为它政治最严格，经济最自由，十八大之后的政治改革，这条路最清楚，我不用再解释，我今天已经讲了很多政策，你应该还记得，那些东西都在你的手上，你的孩子在亚洲还有一个很糟糕的学习对象，就是日本，日本的孩子他们的学习是游学旅游，他们参观博物馆，和大陆的孩子刚好相反，日本的孩子下个月要参观博物馆，老师这个月就会说我们下个月就要参观博物馆，请你们上网找博物馆的资料，看一下路线，自己规划打算怎么参观，孩子们认真地规划，按照自己的路线，不用按照老师的路线参观，下个月到了博物馆他们就进去，按照自己的路线参观，看了很高兴，出来以后在门口坐下，老师带着大家一起开会，讲讲自己参观博物馆看到了什么，选出三个最好的孩子，就成为博物馆的荣誉馆长，工作是什么？告诉你今年哪一天有空，因为你有自己参观的路线，然后播上网，几月几日可以当义工。我们中国怎么参观博物馆？孩子们，明天参观博物馆，带上吃的、喝的，门票 50，和你的爸妈说一声。

我补充到这边，还想听我说的家长，我讲三分钟，你可以留下来，如果有机会自己带孩子学，如果你希望我帮你教孩子的举手，你的孩子如果是初中、高中在校生，我要带他去新加坡，新加坡国立大学一年给中国 160 个位置，暑假寒假 80 个，全在我的手上，因为我在新加坡有总部，所以我刚才讲过，你们的十个名额算进华东区的名额。新加坡政府把这个进行每年更新，小学生不能收，已经大学毕业的不要，你的孩子在 12 到 22 岁之间没有读书的不行，必须是在校的学生，符合资格的举手？其它不符合资格的真的可以去睡觉了。你家孩子要来上海报道，不管住哪里，时间是 1 月 26 日至 2 月 3 日，九天八夜，来上海报道，报道的时间是 1 月 25 日，已经放寒假了，有欢迎晚宴，1 月 26、27 我先帮你教小孩，因为和别的孩子有一段差距，我先让他补充好，他的心里才不会受伤。你的孩子进来以后学几大块：国际思维、国际视野、国际见学、国际人脉、国际实践，内容如下，首先在上海，前面的两天两夜我亲自帮你教小孩，青少年赢家系统，这是我的专长，这两天两夜我们教你孩子五大系统，时间管理、创新突破，时间管理什么概念？你的孩子不是不喜欢读书，是他不懂得做时间分配，如果懂得时间分配，他的功课一定会进步，目标会明确。二是创新突破系统，教你孩子如何更有创意，同时让他了解什么是挫败，中国大陆的孩子一挫败就沮丧。三是教你的孩子简单的商业经营系统，让你的孩子如何学以致用，把学校学的东西真的可以用在社会上。四是创造系统，我帮助你的孩子做一个测评，你会了解你孩子各方面的能力，你会知道一时之间功课不是很好，但是其他方面不错的，那么在其他方面重视一下，那么回来之后功课会变得更好。最后一个，教你的孩子学会怎么跟你表达、沟通，主动愿意跟你沟通，你会发现你的孩子年龄越来越大，但是跟你沟通的次数越来越少。这个东西两天两夜我自己教，上完这个课可以复习，我上海有基地，可以复习到大学毕业。你要帮你孩子准备好机票，我们直发新加坡航空，是最安全的，你要先订好，新加坡到上海寒假很贵，5500 左右，二是住宿，上海要睡三个晚上，上课两天，一个房间 360，两个孩子一间，三个晚上 540，上海的房子已经很贵了，新加坡的房地产是上海的五倍，在上海如家快捷，新加坡像这种酒店也是 150，但是是新币，800 多人民币，我们让你的孩子住的是四星级的，一个房间 1400，两个孩子，一个人 700，一共 4700，机票加住宿是 10500。这些钱准备好以后，到了新加坡我们到新加坡国立大学，一年只给中国 80 个位置，这 80 个位置拿出来给中国大陆孩子，他们的院长、教授亲自教你的小孩，教你小孩什么？三大块，一是给你孩子一套启发式学习的方法，启发式

地吸收，所以回来会进步；二是新加坡每个孩子会讲七种语言，英语、马来语、中文等，福建话、广东话是必备的，另外还有两种地方语言，所以你的孩子会学到三大块，一是给他一套学习的方法，回来以后学校成绩会进步，二是给他一套语言学习的方法，回来以后语言会进步，三是教他融入全球化的竞争，教你孩子怎么领导别人，怎么做抉择，如果你家孩子 12 岁，他会告诉你 12 岁的孩子应该有 12 年经验的公司，14 岁的孩子就应该有 14 年经验的公司，他会帮你孩子整理过去十几年，他会发现一旦大学毕业十几年进入社会，是一个有 22 年经验的公司，帮助你的孩子更好地进入社会。他们国立大学的教授亲自教你的小孩，很多人为了让小孩升学，学英文、音乐等，作为参考，所以你的孩子上完这个课会拿到新加坡国立大学的证明，你学音乐、语言都有效，全亚洲第一名的大学，教授会和你的孩子互动，让他们有所收获。新加坡的物价是大陆的五倍左右，课程是 49800 元，最后你确定你的孩子去了新加坡，会参加两个政府办的活动，一个是未来领袖精英峰会，他们把很多国家的孩子集中在一起，各界的精英出来教你们的小孩，让这些孩子相互 PK，你的孩子会第一次站在国际舞台和其它国家的孩子 PK，这是政府办的，等于是各国的下一代里最好的对接平台，我建议让你的孩子参加，我会飞到新加坡陪你的小孩，因为我不要你家孩子输给外国人。他们会把企业的门打开，让你的孩子进入，这一圈是新加坡上市公司的老板，这一些是大陆的孩子，这些人会和你讨论他在这个年纪的时候做对了什么成为了他。最后一个，你家孩子会用日本人学习的方法来学习。

这个费用和旅游差不多，上海到新加坡旅游，四天三夜大概五、三千块，可是每个上海同胞到新加坡平均消费六万块，其中有三万是导游赚走，其中一万多是机票和住酒店的钱，我们不可能带孩子去购物，所以你家孩子很抱歉，机票就是机票，住宿就是住宿，你可以自己花钱订。每天早会晚归，很多人帮他整理内容。

各位伙伴，如果有兴趣的话把孩子送过来，95180，前面 1980 两天两夜的课程可以复习到大学毕业，说实话我有提升，新加坡政府的课程我有提升，加起来七万左右，我有提成，我跟陈帝豪讲过了，孩子的课程我不拿提成，你们只有五个位置，这五个孩子的家长听清楚每一句话，你有两个选择，我准备把自己的提成全部让给你，你家的孩子九天八夜的学费有两个选择，把定金交完，那么你的孩子跟了我们九天八夜，并且复习到大学毕业，95800，我把新加坡部分的提成让给你，所以费用是 59800，还可以复习，你自己还是需要付机票、餐饮，一万三左右，我的课程有操作费，我刚刚把新加坡的提成让给你，我自己的课程有没有利润？有，19800 的课程，我只留一点点操作成本，如果你交完全款，我将提供的是一个孩子课程的学费是 59800，二是交完之后，来回机票我付，住宿我帮你付，上海到新加坡的吃饭我付，13000 我帮你付，有听懂吗？现在只剩下两个位子。各位家长，请你回答我一下，我的口才还可以吗？我不是天才，我是练的，我念大学之前还有一点口疾。我有一点很棒的东西，听清楚，我给你孩子什么吗？一个最好最好的东西，我有教你孩子讲话，青少年演说实践家，这个课程很特别，也很可爱，我亲自教你孩子说话，一个说话的孩子会领导别人，否则的话被别人领导，这个课程三天两夜，可以复习到大学毕业，我林伟贤自己教，青少年实践演说家这个课程算很优惠，教到大学毕业 39800，你家孩子很可爱。我们教他很多的东西，但是重点不在这里，每一期青少年演说家我就送他到海外演讲，全部是我出钱，而且每一场几百个老板听他上课，所以我们这样一个课程 39800，教你孩子怎么说话，教他口才，课程可

以复习到大学毕业，这个价钱你的孩子可以跟我到新加坡学习，前面两天一直不断地复习，同时，刚才讲的青少年演说实践家，三天两夜可以复习到大学毕业的课，我直接送给你的小孩。

上午

主持人：亲爱的朋友们，大家早上好！你们昨天睡得好吗？太棒了，先自我介绍，我是来自世华智业集团杭州公司的负责人翁泽刚（音译），对大家用心投入地学习表示衷心的感谢！在开始之前我想做一个小小的调查，通过昨天包括前天的学习，各位觉得收入可以提升一百万的举手看一下，太棒了，你觉得可以提前到的一千万的请举手，太棒了！各位知道今天课程已经进行到第三天了，中国有一句话叫做好戏在后头，所以今天的课程非常非常重要。大家接下来要保持更好的状态，在这里我想跟各位分享一个秘密，绝对震撼，通过非常有效公司主办方得到了一个数据，他们通过一个调查了解到全中国亲自接受亚伯拉罕面授的学生没有超过两千个，所以各位你们是两千个之一，热烈的掌声鼓励一下。各位，你们真的太棒了，所以要珍惜，因为杰·亚伯拉罕先生不知道什么时候再来到中国，你们要好好吸收，PPT已经发给给大家了，会有很大的收获。我们要记得让我们有的人，所以这三天让我们可以全身心地投入，所以我们要感谢非常有效公司的董事长陈帝豪先生，他们立志于把大师请进来，这种精神令人敬佩。过去我参加过这个课程，这个课程的老师是世界第一名的潜能激发大师安东尼·罗宾，这个课程当中分享了一个观念，一个人的生活品质由情绪决定的，一个人的情绪是生命的燃料，所以说你无论做什么事情的时候一定要有一个良好的情绪、巅峰的状态和美好的感觉，我想调查一下，在座的各位企业家朋友，你们现在有了吗？太棒了！接下来我们为了保证课程有更好的投入和收获，我们把我们的情绪和动作全部打开，因为肢体可以带动情绪，情绪是生命的燃料，同意吗？接下来跟大家分享可以打开肢体的动作，最近韩国有一首音乐非常红，叫《江南 Style》，但是这是韩国的，而中国也有一首非常知名的，各界都在争相模仿，我们把它呈现给各位，但是前提是我们一起来，让杰·亚伯拉罕先生见证我们中国的，请全体起立，有请我们世华舞蹈团带来《最炫民族风》。

问一下在座的各位你们的状态有没有打开？我们再合作一下，我们打造自己巅峰的状态，成功的人士有一个特质，就是每天保持良好的情绪、巅峰的状态和美好的感觉，所以让这种美好的感觉再保持几秒钟。通过这样的学习，我们的脊椎可能有一些弯了，有一些辛苦，我们做一个活动，举起我们的右手，左手插腰，再换一下。再做一个动作，这个是养生里面的，经常点头有利于脊椎。我们再挥挥手，用热烈的掌声有请杰·亚伯拉罕先生！

杰·亚伯拉罕：今天是最后一天了，我们有很多内容要讲，但是昨天是一个非常大突破的日子，我希望大家已经做了家庭作业了，如果做了作业的话请大家回答“YES”，我想告诉大家如何把我的知识和智慧转化成你的知识和智慧，我是基于我的想法，我觉得你最需要提高什么东西，希望大家不只是看我的PPT，而更多的是大家的想法和大家的反馈，我们不是不是已经把那些新的讲义发给给大家了呢？我昨天答应你们要发给给大家，我也做到了。我想告诉大家一个小小的秘密，怎么样才能做到卓越？我也想告诉大家怎么来展示你能够为别人做什么，我们为你们这么做，是因为我们知道我们95%的人都是有非常高的诚信，而且你们也希望不断地发展他

们的卓越思想，也许你们 5%的人可能会把学习这些知识，可能有些人想利用我的名义，但是我相信 95%的人都是非常符合道德的，因为你们是希望帮助你们的业务，我也想告诉大家要做到卓越应该是什么样子。你必须帮助人们实现伟大才能够实现你的价值，我想做一些事情，今天我们一整天都要做一些事情，我不知道这些灯能不能关小一点，因为很晃眼。

昨天你们看过了一些文件，实际让它们是非常有效的，这是一些战略性的方法，也是我最近正在研究的，它们非常有效，所以说在这个世界上没有人理解这些理论，我通过这两个文件和大家分享，这也是我第一次尝试来解释它，让大家能够理解，大家清楚吗？我不需要大家鼓掌，因为我们有太多内容要讲，鼓掌可以放在后面，因为我要快一点讲。如果你能够真正地理解，那我接下来讲我的 PPT 时候，其实我宁愿希望每桌花 15 分钟时间来讨论昨天看这些文件的想法，因为我觉得这些文件可能会打开一些窗户，让大家看到非常巨大的机会，你们不开口之前我是不知道大家有什么想法，如果你们每个人昨天晚上看了这些文件，你们会说我终于看到如何来填补一些空白，比啊如我可以开第二家工厂，或者我可以采用以前坐不起的那些交通设施，或者以前有些市场我无法进入，现在我可以了，大家可以分享例子，今天我有很多内容要讲，今天下午一开始大家需要有一个行动的计划，这非常重要，因为希望大家真正地去想，你看的时候有很好的想法，如果不分享就太自私了，希望大家现在就开始分享 15 分钟，就像前两天前做的一样，把桌子分开，每边八个人，大家可以分享一下，要非常具体，你要给予别人更多，不要担心，你可以把你最好的想法讲出来，比如说你告诉他们现在有什么想法，我可以如何实现，比如现在有了这些方案可以给我的员工付更高的工资、做更大的业务，所以说现在请大家分享一些现实的例子，而且是跟你非常贴近的，能够给其他人看到更多的机会，现在就开始吧。

好了，大家请停一下，谢谢大家！我有很多的内容，这些都是很重要的概念和观点、联系，这些都是我今天在午餐之前要分享的，所以现在就不请每一桌发言阐述自己的观点，当然今天晚些时候还有其他的机会让每一桌的代表起来发言，但是现在我必须带着大家去看很多的资料，学习很多的内容，因为我需要大家去学习，希望大家能够学习。我想预先向各位道歉，也向两位同声传译道歉，因为我在讲故事的时候，对翻译来说也不容易，因为我讲故事太快了，对大家来说也有困惑，如果接下来再分享故事的话，我会稍微放慢脚步，把故事讲得更清楚一点，这样的话故事的亮点和笑点才能够体现。在前两天我都是情绪非常高昂的，我从美国带来了一大堆资料，都是各式各样的故事，有一百个故事，但是资料找不到了，所以今天早上还在想我们的故事怎么办？后来有人跟我说这些故事太难了，观众也听不懂，听众也听不懂，所以这个笑点和观点就不明确，接下来一个小时我要做的事情是这样，想请大家去了解各式各样的概念，我会尽量清晰地解释，当然也会尽量快速地解释，因为我刚才提到了翻译，所以大家都需要去通过翻译来收听这些课程，但是其实对大家来说也可能并不是特别地容易，所以请大家集中精力去听，这样才会收获到最大的回报。

现在请看 PPT，我们要谈论风险逆转，要更加详细地讨论，昨天提到一些实现风险逆转的方法，风险逆转有四个类型。第一种是全面保证退款，也就是说如果客户不满意，如果他们买的东​​西没有效果、没有用就要退款。第二，比保证的退款更

好的一种方法，也就是说如果产品没有像我们说的这么好，没有取得回报，不仅要退款，而且你还可以去选择一些其他你需要的东西，比如说你想要把这个产品留下来就留下，如果需要我们更多的咨询服务，我们也愿意去提供，或者说如果你对这个问题失望或者遇到了麻烦，那么我们会送出一些礼物作为补偿，或者可以把竞争对手的产品给你作为补偿。总之有不同类型的风险逆转方法，这些方法都是你们在自己业务中可以采纳的方法。如果昨天你们听明白了我的一个故事，是关于我太太的那个故事，大家听明白了吗，我凌晨两点醒来，我想我那个故事结尾没有说清楚，后来我们在飞机上，那个男人终于把位子让给我们了，因为他不想给我们的小孩喂奶或者换尿布，我现在给大家讲这个�故事的结果，是因为我们在生活当中要有灵活性，我刚才提到了四个基本的实现风险逆转的方法，这些方法对于大家来说的话，其实都是需要非常灵活地去应用。

现在再讲一个故事，你想做什么都可以，假设你可以从这里坐车到市中心，可以是自动挡，也可以是小轿车，也可以是法拉利跑车，看你喜欢什么，这都是灵活性。我现在要教给大家的，就是不要线性地思维，要有灵活性。第一种可能的风险逆转是退款，第二种是比退款更好，就是为如果你的产品没有效果，不仅要把客户花的钱退给他，同时还要给他其他的回报作为补偿，比如因为他对你这款产品感到失望或者遇到了麻烦，你需要买其他东西作为补偿。现在稍等，我讲完这一段会讲更有意思的事。还有部分退款保证，现在有一些产品和服务是没法全额退款的，我知道有很多人他们都是住公寓的，有人是卖房子的吗？在美国房地产行业，我和很多人工作，在一起合作过，他们很多人都是卖公寓房，如果你和他们说风险逆转的方法是退款的话，他们就说一套房子五十万美元、一百万美元就没法退款，我是这样，但是我说你们的目标就是要卓越，就是说在一定的范围内，在你行业的特定范围内，你需要尽量地去吸取这样一种概念，从而让你比你的竞争对手做得更好。比如在房地产这个行业，每一笔业务都是非常大的金额，所以不可能保证全额退款，所以要想其他的办法去实现风险逆转这个概念，这些办法就能够让你满足客户，比如在房地产行业，我对房地产的中介说“你们看很多人来你们这里买房，买各种各样的房，我想在中国房地产行业也是一样的”，在美国他们就以一种灵活的方式来使用逆转，他们对客户承诺说，如果你们来这里买房，无论是住房还是办公还是租房，如果你感觉不满意的话可以把钱退给你，我这样说对吗？其实不对，因为我没法给你退钱。但是我会做一点其他房地产中介不敢做的事情，那就是不仅把你当客户，还要告诉你我有什么样的价值，怎么样保护和服务你，我有什么样的战略，我们有什么样的卖房的方式方法，或者我们怎么样让你能够在买房的过程中占据优势，我作为一个中介的话，我会代表双方，不仅是代表卖方实现价格最大化，同时我也会去代表买方帮助你实现最好的交易，也就是说在这个交易过程当中能够实现最流畅、最顺利的交易，这样的话才能够实现真正高质量的交易，这就是我们要做的事情。

你作为房产中介机构的工作人员，你应该对客户说的事情，第一点是我向你讲清楚我的战略是什么，我怎么样帮助你买房。第二步，如果你喜欢我的战略，我不一定要和你做生意，要做的是请你和我以前服务过的十个客户交流，当然是我不在的情况下，发邮件或者打电话谈，看看我是怎么样保护他们的利益，怎么样让他们的利益得到了最好的保护，比其他中介做得要好，我是否帮助他们实现了最顺利、价格最优惠的交易，看看他们是否对这样交易的结果感到满意，如果满意的话，他

们是否会推荐你来和我做生意。在这样的情况下，他们给你的答案和推荐会让你觉得很诧异，然后你可以考虑和我来做生意，如果你真的和我做生意，我会把你当作我的父母、兄弟姐妹一样对待，也就是说尽量保护你的利益，给你提供最好的建议，从而帮助你实现最合理的交易。

对客户把这些都说清楚了之后，我们就可以告诉客户，如果在一年之内你还对交易的结果不满意的话，我是无法帮助你退款，因为这毕竟是卖房子，但是我会做的是做帮助你重新找一个地方买房，然后把原来的房子卖掉，这是我会尽量帮你做的，而中间不会收取任何佣金，这也是一种比其他房地产中介做得好十倍的风险逆转，虽然不是全额退款的办法。总之，我的观点就是说，在不同的业务、不同的领域，有些是价格低、有些价格高，有些是交易复杂，有些交易简单，你都是有自己灵活的能力去使用自己风险逆转的方法。

还有一个就是先使用后付款，这也是一种风险逆转的方法，可以通过产品的性能来决定付款的情况，因为产品的性能时候是不一样的，有的时候产品性能好会帮助客户取得积极的效果，让他们感到开心，帮助他们赚钱，让他们的生活和工作更好，所以我现在希望大家做的事情是要做得聪明一点，不要浪费，不要做一些傻事。总之，在你的业务范围内，你不一定要一模一样按照我解释的办法这样做，我希望大家灵活，在你的业务当中你可以自由顺便发挥，就像我说的我太太在飞机上争取到座位的故事一样，比如你可以使用不同的办法来实现无效退款的保证来实现风险逆转，还有各种各样有创意的方法，比如你可以对他们说把这个产品拿去用，如果没有取得一些结果或者成效，你就不要付钱，这是我作为一个卖家的损失，我来帮你承担，这种做法其实很简单，但是实现的目标就是风险逆转。风险逆转有两个目的：一是吸引到更多的人来和你开始一种合作关系、交易关系，他们现在不会对你说“NO”，会对你说“YES”，他们会开始使用你的产品和服务，然后就能够加速你的业务增长，这样就很可能取得第二笔交易，这样听起来很有道理吧？如果我们在美国的话，我可能会把一些原先的客户观点和反馈打印出来发给大家，很多都是和我合作过的公司，他们是各种类型的公司，是世界各地的公司，他们听了课程之后用了各式各样风险逆转的方法，导致他们的业务增长了40%、400%，甚至更多，然后分享了感受，然后我们把资料汇总了，这其中有一千多个成功故事，这当中有25%做风险逆转的时候都是通过这个，他们主要通过推动业务增长的方法就是风险逆转。

金丝猴的郭总在吗？他和我说过他的业务一次又一次地翻番，因为使用了风险逆转方法，因为他在经销商、零售商方面都使用了风险逆转，这对于他的业务来说是至关重要的，其实我有很多的内容关于风险逆转，现在只是要提醒大家要灵活地使用风险逆转，因为我们处在一个丰富多彩、多元化的世界中，你们有各种各样的能力来做好风险逆转，你可以灵活地用你的方法把风险逆转整合你的业务和世界当中，这好象是一场3D电影，在这个过程中你就可以让你的行业最好地实现风险逆转，大家思考一下，这就好象是一个画布面前的画家一样，他现在有着无限的机遇可以画一幅无论怎样的画，可以画一幅他母亲的肖像、现实主义画、印象主义画、油画、水彩画、蜡笔画等，总之，这是一幅空白的画布，这就好象你的业务一样，在你的业务面前实现风险逆转的话也是这样，我现在并不是让大家按照我的方法照搬来做，只是要发挥自己的想法，我对大家的要求和愿望只有一个，就是发挥你的

实力，从而让你实现卓越，实现出类拔萃，让你变得与众不同，让你关注外部，关注外部世界，让信任和正直成为实现业务的基础，这样你一定会成功。

下一页，这里有几个纬度来看风险逆转，而且通过这样的一些步骤，我们可以以一种深入、更加力度的方法来实现，事实上在你们行业当中，可能有人或多或少谈到过，但是没有使用风险逆转，即使你周围有人做过这个事情，但是他们没有充分利用，没有得到充分的好处。我给你们列几个例子，让你们更好地从几个纬度来了解，包括情感方面、物质关联方面，事实上我们使用昨天一系列的故事和比喻大家还记得吗？如果不记得的话，我给大家再讲几个例子，比如说我们可以看到有一些健康营养品，买健康营养品总是对自己的身体有好处的，这是很多人因此去买的原因。买膳食补充剂和营养保健品，事实上从消费者的角度来说，我们把这种情感转移给他，让他理解这是对他自己的预期和自己对自己的责任，所以说我们的客户并不满意，那么我们在后面会采用这些退款方式，但是在这之前我们想说的是，我们的公司一旦把钱给我了，如果我们就不再考虑消费者的这种后期的期望，比如我们承诺他有这样的营养保健品，但是一段时间之内可以见到疗效，甚至更久，这样的话其实就是在削弱自己的销售策略和影响力。事实上，如果你在过去的这些时间内，每天都是保证足够的睡眠，但是不要过多，实际上效果比你一直在睡更好，因为会保证你醒来时更加清醒，你的思维会更加敏锐。事实上你们可以说在过去的时间内，如果你觉得不高兴，或者让你的睡眠没有得到很好的恢复，我们愿意把钱退给你。你们觉得这样解释清楚了吗？我是想向大家展示语言技巧的力量，事实上在我们的行业当中，大家潜意识已经在使用风险逆转，但是没有具体化和步骤化。通过这种风险逆转，它有更多更加高级的方式，我们可以使用倍增的方式来更好。

这些都是风险逆转的步骤。首先问一些问题，从经济角度来说，从心满意足的客户身上你可以总结出哪些脍炙人口的证言或者案例，可以进行衡量或者量化的客户反馈，从而来进行情感方面的风险逆转的定制。第二点，当你确定了第一个问题以后，第二个问题，如果你的客户处在现在的状态，大概会有什么负面情况或者产生什么影响，从而让他们进行情感上的转变。第三步，你需要知道你的竞争对手他们手上最有力的武器，最优越的向消费者承诺的保证是什么，如果这些保证你也能够做到，那么你怎么样能够做得比他们更好？第四步，怎么样让别人选择你的企业，并且建立业务来往，让你自己获益，对于这个回报，你是如何来保证向他们递送最低的期望值？这些帮助到你的人能够得到什么好处？这个是我列出来的一系列的问题，希望自己回去考虑得到启发。

购买你的服务让你满意，这个不够具体，你必须描述愉快的感觉是怎么样的。比如这位先生，我对他说使用了这个产品，你手上的伤疤在多少天内开始减淡、消失，事实上很多人通过这样的方式，他们都觉得这样的效果非常好，都认为是非常有用的，但是有些时候如果只是说我能够让你变得很有钱，这样的方式可能会把你自己毁掉，因为这个东西并不是自己递送别人一种详细的保证，所以对于个人的表达一定想清楚，他所期望的你能否帮他解决。第五块就不讲了，能够你能够提供最低的保障是什么。第六点，事实上有很多的营销策略都可以帮助我们胜过我们的竞争对手，这里列出了 25 项。

第一，利用现在和以前的客户名单当做你的游说资源。我们在做生意和业务的时候，请大家一定不要忘记把很多的问题进行连续的诠释。比如有些时候，有些人

他们买好质量的产品，价格也很看重，所以需要质优价廉的东西，如果我们能够经常和客户进行沟通和教育，比如说请大家一定要记得，你一定要时常和市场进行沟通，因为你们是市场的主导者和未来的领导者，只有你不断地和既有的客户保持联系，然后来进行更多的销售、售卖，才可以增加既有的客户资源，比如卖衬衫、手机，或者通过社交网站和移动应用来进行更好的口碑宣传，事实上只要你的客户基础足够大，他们就可以帮助你进行宣传。

第二，不要在没有效果的广告上花大钱，我们需要精整营销，我们需要货币化的一系列措施的考量、衡量，进行选择，因为很多时候我们投入到广告上的钱，很多的市场营销、在线营销、电话有效、互联网营销、广告牌，这么多的选择如果你都要做一遍，这个钱是非常多的，但是你要考量效果是否一样好，有些时候我们要注意到使用不正当的营销方式会让你损失很多的钱，而且没有任何效果。

第三，持续跟进。很多时候非常讽刺的是，有些人在进入营销阶段他们只做第一次的动作，没有后续的跟进和维护，他们购买一套系统，把这些相关的系统都布置到位以后，他们把所有的客户关系都维护起来以后，他们就坐等收成，这是不可以的，他们必须要持续关注到后面客户的购物和消费习惯的改变。

第四，继续跟进，在座的企业家都是有这样的习惯和潜意识，我们需要做的是进行系统化的跟进，进行一些非常具有针对性、系统性的营销，而不是点对点的，比如说在我们进行产品宣传的时候，我们找到了既有的客户，还要考量他周边同类型的客户是否也有这样的需求，这是一种思维上的改变。

第五，风险逆转，这个就不说了。

第六，向下销售。这个什么意思？在销售点上面一旦你碰到了机会，你获得了信任，你得到了别人对你关注的信任，你需要利用这个机会，告诉他们现在他们所要的东西以外，还要告诉他们未来可能的场景，你要帮助他们设计这样一幅蓝图。在销售机会上，其实你非常有机会能够在结骨眼上向他们销售更多的额外产品，这个并不是以帮助你赚到更多的钱为出发点，其实是你换位思考，帮助他们获得更好的收益，更大的好处，所以有些时候有人问我 12 月份你是否能再来参加会议？这个要取决于我有没有时间，我的这套项目可能还在计划当中，有些时候很多人做好了购买的准备，但是很多人还没有做好这样的购买准备，如果你对没有做好准备的人做向下销售，会让他们反感，因为他们没有做好这样的准备，他们没法承受未来的场景，所以我们需要结合刚才营销技巧的连续销售和向下销售，进行这种多面的考量，因为它不是一个单纬度的思考。

我可能要讲得稍微慢一点，我现在要喝一口茶，我现在有太多东西要跟大家分享了，你们大家如果听翻译讲完要有及时的反馈，这样我才会知道我讲的东西对你们有没有效果，好吗？有些时候我讲得非常快。这个时候我们会把翻译弄得太为难，翻译讲得这么快，你们也听不清楚了，所以我建议早上的课程只是画龙点睛过程，还是希望大家回去之后把 PPT、教材一遍遍地过一下。我们这里要稍微慢一点了，这里停一下，再讲一下向上销售，在第一天的时候卖软件的那个公司，我谈到有几千个人，那么他们卖不动销售，只能增长 3% 的销售，然后开始使用向上销售，非常好，有五千多万的销售业绩，事实上从这个故事当中说明我们可以做得更好。从最顶上来说，如果我们开始，我们应该做得比他们做得更好，因为向下销售可以帮

助我们获得更多的销售机会，而且可以帮助更多的人实现他们自己想要的工作或者生活状态，所以说满足所有人的利益才是我们最大的目标，大家会不会觉得解释清楚了呢？

第七，营销技巧。销售、再销售，这里有些人有一个大的误解，在业务中他们会犯非常大的错误，当你确认了，比如确定了一次交易行为或者客户的购买意愿，比如说这是一个会跟随一辈子的销售行为，我们会进行持续的教育、持续的拜访以及持续的销售行为，之前我跟大家提过一系列的销售术语，我知道大家脑子里的单词或者内容都非常多，当你回去淋浴，很多灵感会突然出来，比如你会明白很多之前没有想明白的问题，这也是为什么十年、二十年前，我们仍然记得之前发生过的一些事情，对于流程销售、流程培训，他们所学到的东西当中 9%都没有办法记住，但是通过持续的回顾资料和销售过程，他们可以获得更好的精准，这个是昨天故事当中提到的一些概念，大家还记得吗？请不要以为你讲完一遍之后，客户会记住每一个优点和好处，这是不可能的，你每一天做销售的过程其实是就是不断的查漏补缺的过程，所以你必须持续地进行销售，甚至再销售，即使你已经把价值说得很清楚了，我们不是一种超重，我们是要提醒这个客户，因为他们脑子里的东西会很多，只有这样，我们才可以把他们的意识对我们的产品认知达到高度，这是一种人性。

因为我可以向他保证，如果你有一个供应商，比如他向你打开了它的办公室，几年前他做一些非常好的业务，然后他的业务发生了变化，但是你没有跟上，因为我们大家都是人，客户也是人，我们需要客服，所以说我们要确保保持和他们的一种关系，这样的话才可以不断地向他们进行销售。但是如果是一个控制欲比较强的，他们就不是一个很值得信任的顾问，我们已经说了我们的主客互惠的关系，比如找到一个人已经进入了一个市场或者赢得了一些买家，那么你要通过一些方式，也就是昨天学到的内容，利用竞争对手的资源，并从中受益。实际上我在美国讲过很多这个方面的内容，因为我们一般都希望竞争对手失去他们的业务，但是实际上有的时候我们的竞争对手可能是非常有信誉的，有的时候我们不一定要让我们的竞争对手失败，有的时候我们可以利用他们的某些资源，有的时候我们可以把他们的客户整合到我们的客户里面。也许我们通过这种方式可以抵销我们的管理费用，我们可以进行整合，如果通过并购的方式，就提高了我们的盈利能力，比如说我们已经有制造业，或者是运送，或者是客户群，或者技术支持，或者是送货，那我们在这个竞争对手现有客户群上只要加一些我们自己的资源，这样就可以从收购的这家公司里面获得他们的客户，有的时候这个公司可能碰到问题，我们可以接手他们现有的客户，让他们的业务能够保留下来，同时可以把这个人，他原来是管这个公司的，比如说你可以把他变成非常好的销售人员，而这个策略大家现在是不是明白呢？很好，非常有用。我实际上教给大家所有的东西是改变大家的思路和做事的方式。

下一页，提供长期的保证以及刺激奖励，这个已经讲过了。大家记住，有更多的人和你第一次就建立关系的话，接下来会向你更多的货物，会向你介绍更多的客户，你可以利用担保，可以提供奖励，从而带来突破性的销售。你要比你的竞争对手想得更远、看得更广，作出更好的成绩，增加更多的价值给你的客户，如果你能够做到这一点的话就能够迅速地占领市场。

下一页，预先锁定销售。我不知道这里的情况是怎么样，但是在美国有很多锁定销售的方式，有一个是给买家一个低价格，而且现在马上，如果他决定现在就买

的话，你可以给他一次比较优惠的价格。比如今年有四次培训，如果你早一点买的话，我可以给你一个更优惠的价格，所以我可以锁定这个销售，否则的话你也许会找别的客户，这样的话我可以开始锁定一部分销售，你可以通过给他们积分，如果他们买越多的话，你就可以给他们积分，如果他付更多的现金，你可以给他们一些积分，他们通过积分来购买你的货物。不管什么方法，只要对你的市场有用，你就可以使用，大家要记住，我第一天也讲过，第二天也讲过，这其实不是关于技巧，而是大家的思路，大家明白这一点吗？不要大家现在看书，也不要大家拍照片，拍照片不会改变生活，而是思路能够改变生活。

下一页，出让你的成功概念。我给大家讲三个故事，我一般每天和很多的公司接触，它给我很高的价钱，我会和他们一起帮助他们找到一些创造利润的途径，比如给他们提供一些新的销售系统，不管我做的是什么是让他们能够进入新市场、创造新的价值观，让他们获得更好的销售系统或者销售业绩，我和他们在全球的话有十万，有些可能很小，可能一天只付五万到十万美金，但是他们对我来说太小了，但是我如果让他们的利润翻番的话，我赚的也并不是太多，所以我发现我无法和大部分人一起合作，所以我决定把我的方法教给大家，因为对我没有任何伤害，也对其他人没有任何伤害，但是我如果出让了我的成功概念，就能够帮助到其他人，提高他们的销售业绩，可以帮助他们来找到潜在客户，提高销售业绩，也许他们可以去找一些比较大的公司，同时他们可以帮助我介绍一些比较大的公司。通过这种方法，我在美国设立了一个课程，我卖了 2100 万美元，就是一个培训课程，其实是我课程的很多版本，也就是说和客户合作的很多课程版本，我和很多人都教我的一些课程，比如说有些可以创造 400 万美元的价值，比如说有人在南加州学了我的企业，他在南加州通过我的出让，他在那个领域进行培训，然后每年能够赚到数百万美元。另外我合作的一个客户是在卡罗南亚州，他们和很多公司进行合作，和木材公司进行合作，比如说把原木变成木板，并且进行销售，但是唯一的问题是他们没有办法把这些木材从美国的一边运到另外一边，他们来上我课程的时候会发现在地图上哪部分他们更具有竞争力，而哪些部分是不行的，如果他们认识到了他比较具有优势的地理区域，那么美国的其他领域或者世界上的其他地方也会清楚，另外的话有一个技术是把一些木材进行融入，他会采用很多的技术，他可以制造一些比较低级别的木材或者高级别的木材，如果是达不到这些高等级的话可能就会报废，他针对三个不同的领域，一个是非常快地提高能源耗用，另外还有一些费用要抵销，同时他要提高生产产品的质量，比如说更高等级的木材，它的价格也会更高，但是如果说要把这些木材运到很远的地方，可能会增加很多的成本，所以说他就让他们来进行选择，他可以分享他们的利润当中的百分之多少，因为如果他们不是我的竞争对手，我可以把我的技术教给他们，那我所教的有一个房地产经济人，他们是销售房屋的，因为他在这个城市是排名第一的房产，我不知道他们在这边有没有业务，但是数十年前他把在其他地方的业务卖掉，只要没有竞争关系，而且这个交易非常成功。但是这并没有限制概念教给美国其他方，所以说走出他的区域，他到 49 个州，把方法教给他们，同时也能够赚到很多的钱。这个主要的重点，你任何成功的故事，包括你的方法、销售系统、营运系统、购买方式，如果是比别人所采用得更加有效的話，比你的竞争对手更加有效，如果你不是全国性的一些企业，那那些技术可以进行系统化，那你可以去那些不是竞争对手的市场，因为有很多销售系统也可以应用于别人，你可以进行出让，并且可以赚更多的钱，你可以再给我

一个故事。

我有一次去洗车，那是当地的一个小洗车店，我不知道这个故事是否能让你觉得很有趣，但是在美国是这样的，特别是在美国的加州，我家有七辆车，加上孩子的车有八辆，所以要经常去洗车，我有奔驰、路虎等各种各样的车，所以每个星期都要洗车。有一次我去美国加州的这家洗车店，当时的方法就是让它的平均销售额从 12 美元提高到 25 美元，为什么呢？因为他们会提供一些附加服务，比如打蜡，还有其他的汽车美容，比如轮胎清洁、车内装置清洁。那么 12 美元和 25 美元有什么区别？它每个月的交易量有数千笔，每个月要多赚几十万美元的利润，这样的话业主一年就挣到了很多钱，只是一家普通的洗车店。然后这个业主来上我们的课程，我们在美国每天有数以万计的车要洗，我或许可以教其他的洗车店也这样做，把我的整个体系转让给其他的洗车店，后来他就开了一万家洗车店，每个月都要教这个方法的授权金，这样的话他的洗车业务就取得了巨大的进步，他就是使用了这样的方法，为其他竞争力比较差的店提供授权，提供技术的转让，这样可以帮助他们赚更多的钱，也可以帮助你赚很多的钱。你可以看一下你的业务，在这个过程中你可以看到很多流程和方法是过去所没有量化、体系化管理的。而在你的朋友和身边其他企业当中也有类似的情况，所以这并不仅是理论的东西，我在这个理论方面我们和很多企业实践过了，并且他们都取得了很大的成功，至少有一点可以做得更好，就是价格可以更好，让你的产品和服务变得更有价值，无论是在北京还是上海都是这样，无论在哪个行业都应该这么做，因为你如果每年多挣几百万美元的话，这不仅会改善生活质量，而且会得到更多的资本，从而变得更加卓越。

下一页，我们原先也提到过前端不赔本。

下面继续看，测试、价值、主张、风险逆转，用不同的风险的因素去进行这样一些风险逆转，从而能够让你的业务能够翻番，甚至翻几番，我们的一个主张，怎么样让我们的顾客数量能够翻番？怎么样让我们的业务实现最大化？这个都是我们提到过的一些观点。

下一页，让自己确立在行业当中的专家地位。我告诉大家一个非常重要的观点，哪怕你是一个非常谦虚的人，你还是要让自己的业务推销出去，要把自己推广出去，把自己的地位提高，所以在自己的行业内无论怎么说还是要提高自己的地位，让自己成为行业内最伟大的专家。比如你在建筑设计行业，要让自己成为最伟大的建筑设计师，如果在服装行业要让自己成为最伟大的服装设计师。如果有一天晚上你和一个人见面，一起聊天、喝酒，那么你和他说话的时候应该要轻松，同时要流畅，要记住你们在一起说了什么，也要说清楚怎么样能够互相帮助，告诉他原来他不懂的东西，比如你是做建筑行业的，怎么样把建筑行业的知识传达给他，这样你就能够把你的知识推广出去，和另外一个人见面可以教其他东西，你可以把这些东西打印好带出来给他，告诉他在谈话过程当中可以一步一步地告诉他一些新知识和新东西，比如说每个星期这样一次，或者每天晚上这样一次，你都可以和你一个信任的朋友做这样一种交流，然后把这样一种知识加以推广，你也可以去一个新闻大学找一位新闻专业的人士，然后把这些东西转化成书本，通过现在的高科技手段可以做一些按区发布的内容，这样的话可以把这些内容发放给一些杂志和出版社等，这样其实也是非常有前景的。

比如说我第一天和大家提到这样的观点，那就是在我们的体系当中，这个对妇

女的平等和这样一些问题，就像一个天秤一样，你的责任就是要让人们对你的信任和兴趣提高，这就是你在天秤的一端，这个还记得吗？总之，大家要记住，要有专家在你身边，比如参加展会或者其他场合应该要关注专家，通过专家可以提高地位，比如我在培训方面是一个专家，如果有人来和我说话，你猜有什么情况？他的地位也得到了提高，如果你的地位没有高，那么找一些专家进行合作，比如帮助你写书、提供很多有用的知识，这样的话就可以让自己很快地变得伟大，总之要使用自己灵活的头脑，要有灵活性在这个过程中

下一页，在公司出现这样情况的时候不要简单地高兴，如果你看到一个企业濒临破产了，而他的客户还信任他，你应该收购他维持这种信任。比如有一个公司拥有几千个客户，你应该关注他们，也可以收购过来，这样他们的销售人员和客户资源都归你了，你就可以取得更大的成功，如果他们的企业遇到困难的话，你就应该这样做，这确实难以想象，但是有些公司有这么多的客户基础，有这么好的销售人员，但还是入不敷出的，如果你看到这样的情况，能够把公司收购过来，把他们的优势继续利用起来，就可以帮助他们解决问题，这也可以让你分享到他们的利润和收益，可以更好地服务他们的客户，也可以帮助他们缓解压力。曾经我也看到有一些有问题的企业，濒临破产的企业，也曾经帮助他们这样做过，这样就实现了卓越，如果你看到一家濒临破产的企业，你对业主这么说，“我知道你的企业现在在艰难地挣扎，你的工作很努力，而且你的公司拥有很好的口碑，而且你们公司的产品和服务也非常不错，如果现在你们这些多年的努力都消失了，那实在太悲剧了，我希望和你合作，我希望这种合作对你有好处，让我来收购你的公司，让我来接管你的客户，更好地服务他们，这样就能够帮助你解决你的问题，减轻你的负担，减轻你债务上的各种负担和对员工的责任，缓解你的压力，投入接管你的客户，我可以取得更好的利润，这些利润我还可以和你分享，你一辈子都可以分享这份利润了，这样可以实现共赢，这是一种好的合作，你现在这种时候有三种选择：一是改行，二是退休，三是在市场上做一个销售方面的领导或者顾问来继续代表我们这份业务”，我不是特别了解中国的问题，但是在美国如果你这样做，很多人会因为面子问题会有一些顾虑，他们有时候会告诉你滚，他们通常会觉得收到冒犯，总之这是人们自然的反应，有人告诉你滚的时候怎么办？我跟你打架吗？还是怎么办？但是你是一个卓越的你，你是一个讲道理的你，你是有同情心、同理心的你，所以你可以告诉他，我们的公司也曾经经历各种起起落落，我们客观地想问题，我非常尊重你和你的家族做的努力，建立了这么好的企业和口碑，我希望你得到奖励，我希望你能够成为我们业绩增长的一部分，我们可以一起去取得新的辉煌，这是一种很好的选择，如果你实在无法接受，你可以好好地拒绝，但是如果你接受了，你这一辈子接受利润，也不会为破产感到尴尬，这的是一种很好的转型，把曾经的辉煌续写下去，我不希望你感觉尴尬，不希望你的企业真的破产和倒闭。

有时候我会生气，但是我对人很少生气，我有批判性的思维，所以我是非常讲道理的，你们在做事情的必须要集中注意力，否则会把事情搞糟。我最终想做的事情，我对这家企业这么说，我们可以这么做，你可以仔细想这么做对大家都好，我一个星期、两个星期再找你谈，总之要循序渐进，慢慢地做这个过程，这个过程如果持续的话是非常有效果的。我这里教大家的技巧非常有意思，其实我最关注的是大家怎么样改变自己的思维模式，希望大家听起来有道理。

我们继续往下看 PPT，还有下一点就是减少管理费用，因为要把固定支出变成弹性支出，很多的成本都是互相关联的，都是和销售相关的，和销售量或者利润率相关的，在这方面你应该实现更多的弹性。因为我们取得成功和不取得成功其实是两个很大的区别，所以你可以把一些固定的成本转化为可变的成本、有弹性的成本。还有一点，不要自己的退路断掉。在我讲课的过程当中很多程度上都是关于卓越，我们也知道有时候会遇到一些意外，我们的事业当中会遇到一些意外，在我们追求成就和成功的过程当中有的时候会面对一些起起落落，我讲课也是这样，我和企业合作也是这样的，我曾经也不够卓越，我曾经也年轻过，我曾经和一个年轻人工作，给了他很多机遇，我觉得我对他还是非常照顾的，我给了他很多我主观上的价值概念，有一天他来找我要求涨工资，当时我就感觉不开心了，然后就把他请出了我的办公室，就告诉他不要合作，他在这里学到的东西还是很好的，他怎么做？他出去开了一家公司然后和我竞争，第一年就挣了一千万美元，要是没有这样的启示，他就不会这么做了，所以大家需要互相地帮助和学习。但是当时从经济学的角度，我不应该把我更多的利润给他，但是我本来应该很信任他的，我们可以更好地合作，可以更好地做好业务，当时他就因为我的这个态度就离开了，自己去创业了，就相当于把我业务当中的一千万美元销售额抢走了。

现在我们要茶歇了，不好意思，我今天的嗓子不太好，我们要茶歇了，但是有一个要求，在茶歇的过程当中要把你的这些课程中学到的一些经验、体验和五位不认识的学员分享，茶歇 15 分钟之后要坐一个新桌子，和不认识的学员坐在一起。

主持人：热烈的掌声感谢杰·亚伯拉罕先生精彩的分享，我们 15 分钟之后再次回来，谢谢！

（茶歇）

主持人：快速就坐！我们课程正式开始，各位企业家朋友们，大家早上好！谢谢！各位请坐，在课程开始之前，我跟大家介绍一位企业家，这位企业家真的太有学习力了，亚伯拉罕先生本次在这里开课，这之前他已经参加过杰·亚伯拉罕先生四次的课程，在国外也参加过，在参加完课程之后，他的企业发生了很大改变，利润和营业额倍增，今天在这里借此机会跟各位企业家分享一下参加完杰·亚伯拉罕先生课程后发生的改变，接下来希望我们用热烈的掌声有请金捷成咖啡公司的总经理常总跟大家分享！

常总：尊敬的企业家，大家早上好，时间关系，我用最简短的时间和大家分享，通过这两天的学习，我觉得有很多的想法想和大家分享，我是搞人力资源的，但是昨天老师布置了作业，在学习和复习的过程当中，我们有一点收获，就是整合资源，这个资源的整合前提就是第一天我们所上的课程，你怎么样让你的业绩倍增，从员工、供应商和客户的角度，你怎么取得别人的信任，你怎么能够做到出类拔萃，这三个前提做到了才可以明白第二天的课程，所以如果第一天没有复习，第二天的课程就听得云里雾里，在资源整合当中，我是搞人力资源的，他里面说到请人的关系，请人有四个纬度：一是当下的收入；二是未来的收入；三是精神上的收入；四是怎么样掌握你的未来，内容好不好？所以在这里我想说，借大家的掌声先感谢非常有效公司，再借助大家的掌声感谢在座服务大家的天使们，25 年前人家就开始研究怎么做企业，我们 25 年以前还是在做计划经济的时候，是他们把这种大师请进来，他们用心的服务，让大师告诉我们更多东西，要不要感谢一下他们？感谢请你们来

的人。

第二，在 230 页的战略性对话当中，这一点内容你必须得复习，230 页里面讲的是战略性的对话，就像前面所讲的资源、高度不是随随便便而来的，今天老师布置了作业，让我们间接性地认识五个企业家，但是你每次学习的过程当中真正应用了多少，这个是关键。还有从信任这个纬度当中有一个特别好的案例想跟大家分享，就是巴菲特用 29 天的时间完全了 230 亿的收购，这种速度大大地削弱了成本，非常有效公司能够把大师请到中国来，还说了有 2300 位学员学过他的课程，你们觉得我们幸福吗？太幸福了！给自己一个掌声好吗？由于时间的关系，我不能一一在这里跟大家分享，但是我想告诉大家，我们这两天的学习，第一天我们团队是用了四个小时来复习，掌声鼓励一下！我们中国是礼仪之邦，魅力女性的韩总，我跟她的距离差远了，但是我觉得每个人都有自己的长处。第二天我们又用了三个半小时的时间用来复习，昨天我们学习到一点半，我想请我的团队成员站起来，谢谢你们，借助你们的掌声再一次感谢非常有效和天使们，如果没有他们的带动，我们不可能有这种机会，谢谢大家！

主持人：我们感谢常总，掌声不要停止。我们常总非常认真地跟大家分享，我总结一下。第一，课程当中我们要全程地参与才会有收获。第二，要有感恩之心，去感谢可以让你坐在这里的天使。第三，这三天的学习过程当中，你的复习很重要，PPT 和讲义要复习，我们要善于在别人的分享当中吸取智慧。再一次把掌声献给常总。即将开始下面的课程，在开始之前同样再一次重复一下，我们的状态真的很重要，所以在继续打开肢体，带动我们的情绪，保持一个巅峰的状态，投入到下面的学习过程当中。再一次全体起立，我们再来活动一下，亲爱的企业家朋友们，你们在吗？我们再一次活动一下肢体，右手举起来，左手叉腰，我们活动一下腰部。热烈的掌声有请杰·亚伯拉罕先生隆重登场！

杰·亚伯拉罕：在这里还有好几件事情，我们必须要跟大家讲的，而且一定要毫无保留地跟大家讲，因为我是一个非常关注型的人，我非常关注能否帮助别人提升自我，所以说如果你们能够持续关注，能够激情关注在自己的未来的卓越工作和销售能力上，那么我想这就是我最大的愿景。另外，我想说的就是优势和劣势，我不是想给大家灌输这些战略、理念、策略，我是希望给予大家一个全新的思维，怎么样处理你和市场的关系，还有你的客户、你的行业，希望你回去以后以一种全新的思维校对来思考这些问题，而不仅是灌输你这些点，我们希望能够连成点和线，有些时候我讲的东西比较多，而且看起来支离破碎，让翻译很紧张，太快了，翻译没法跟上我，事实上我也觉得确实讲得太快了，如果你们觉得有这样的情况，我们可能会把后面的几个小时弄得更加互动一些，因为当我们有机会回去专门研读或者复习这些材料的时候，那么你的脑子里会更有印象。

如何进行计划？如何进行营销策划的设置？只有当我们进行统一的设置，我们才能够对某一件事情保持一致的看法。无论我想说什么，有些时候是批判性的一些思维，如果是 30 年前的话，我的讲话速度会更快，今天我已经把速度降下来了，我有一半的脑子齿轮都没有运转起来，所以希望大家告诉我有没有讲得快。事实上在整个过程当中都是需要跟外在关联，在很多的后面演讲过程，包括前面演讲过程当中，我跟大家讲的并不是要你做什么，我更加想让你知道的是怎么样革新自己的思想。

我这里跟大家讲一个小故事，我有七个孩子，而且我的妻子非常有才，我的孩子在很小的时候，我们当时邀很多的邀请，全球旅行，所以有的时候会带着他们一起走，这么多小孩跟我们一个房间，跳上跳下，我们有四个很吵的三个男孩和三个女孩，我的老婆在我身边帮助我，让这些孩子安静，因为我还要去思考。因为跟多的人需要使用我的这些销售策略和演讲内容，因为对于这些人来说，我们希望他变得卓越，在未来的两到三年，我还要做多次的这样一些工作来帮助他们，我还要发展很多的行销思路、策略，这一切都会变得很有意思。我的妻子跟着我一起全球旅行，她说随着孩子不断的成熟，他们也变得懂事，她说现在是我离开的时候，有些时候我的妻子在我的社交网络当中做的工作非常具有前瞻性，我这里有四个孩子，他们进到大学 and 高中都会参加足球队、橄榄球队等运动队，我的妻子每次都要确保我们所有的孩子得到合适的给养，有午饭吃，能够有愉悦的体验。经过这么多年，当我们参加了一些本地会议的时候，在今年的早些时间，我们今天看到有很多赞助商邀请我来进行 12 月份的另外一场演讲，我的妻子到时候可能会跟我一起来中国，但是我还有很多的事情做，需要把一些内容进行整合，我跟大家说，可能我脑子里有很多齿轮进行运转，我需要把它进行平和和整合，只有当这些思路都整合清楚了，我才会决定 12 月份再次来到中国，这是题外话，我们继续。

避免营销中的“鸵鸟理论”。什么意思？很多人考虑问题的时候，你们之所以在这里，有些时候没有足够的人手关注到他们的市场目标，没有人去做实际的市场销售。这里就提到了六度分割理论，意味着不要变得太有侵略性，有些时候你需要通过一定的管道、策略或者渠道，能够随时了解到市场上发生的情况，你需要有更多的触角来了解客户的忠诚度和黏度的变化，从而制定出销售策略。另外是销售性的书写技巧，事实上在人和人的沟通当中，你写什么东西一定保证能够为你带来正面的回应，不能石沉大海，不然就没有意义。有些时候这封信会帮你带到一次销售电话的机会，或者带来一次直接面谈啊的机会，总之需要你不断融入到你的目标客户群中，这是一个发展的过程，不然就没有意义，你和客户之间的关系越强，那么他们就会说得越多，那么你就会找到更多的销售机会，销售机会越多你会卖得更多。

下一页，这块内容就不多说了。一般情况下我们并不会这么做，但是大家可以看一下对应的手册，182 页，黑皮的手册第 182 页和第 183 页上面，大致的就写了 130 多种不同的标题让你被别人注意到，这已经被几年的销售经验所证实了，是非常有效的标题，对各种各样的营销手段、营销项目证明，它们已经被合适地翻译成中文，我确保大家能够读懂并且能够利用起来，大家可以在你们未来的销售过程中使用起来。这里的关键点是这样，如果你只是用这 130 条的标题，或者有些人人为你专门在白皮书里打印出来，有这种大的黑的或者白的段落空白，你可以为你自己在下面写一些额外的补充，比如说进行举一反三的例举，每一个标题可以让你想到另外三个到四个类似的标题，关联到进入目标市场一系列可能带给客户的好处和收益，通过这样的方式就可以帮助你以一种开放的思维来进行市场定位和市场营销。举一个例子，给大家找一个例子，我今天不会具体来跟大家讲，大家回去自己好好读一下，因为大家手上有我 PPT 的打印版，我昨天、前天给大家的东西已经足够了，这些都是非常基准的形式准则，当你回家以后需要再去看一遍，这是递送给消费者和客户的承诺句式。这些都是非常好的一些诠释，你看到的这个中文是翻译过来的，翻译过来的可能会损失掉一些原来句子当中所具有的冲击力和表达力，但是不管怎么样，我想说没有关系，翻译过来的东西仍然能够让你抓住这些句子的精髓，这就

是我们想传达出来的引人注目的标题和字段，我还是要找一个比较有意思的跟大家分享一下。

有一个说到“六次清洗”，有些时候我们使用这种句子的表达方式，这一个洗衣机的表达方法可以达到六倍的洗涤效果，这样一种表达对任何一个家庭主妇来说都不能忽视掉的，因为每一个家庭主妇都希望让自己的家庭变得更加干净、美好。但是能不能做得更加深入一些？我找一个比较容易，观点比较清晰的一页，请稍等，第 212 页也列出了不同的标题，这些标题下面都有简短的解释，我们现在看看最前面这些例子，比如说这里第 182 页前面有一个例子，它解释的是一种科学、一种动态、一种构架，怎么样通过这样一些东西去影响市场上的消费者和人们的心态、感情，这些看起来很简单，解释起来却不容易，但是通过下面的解释告诉你标题怎么样对客户产生作用。比如在第 212 页，第一，如何让人一瞬间喜欢你的秘密，其实这是一个广告片的标题，这个打动了无数的人，在你的业务当中如果也使用一些这样很好的标题，比如“一个什么秘密”，“让你更快的秘密、让你更迷人的秘密”，如果你是做服装行业，你的标题是“让你一瞬间变得更有魅力的秘密”，或者做其他业务的，比如做建筑设计，“让你成为上海最美建筑的秘密”，你可以把这些标题用在你的广告、电子邮件里或者公司网站上，当然这些标题都是自己可以去修改的，因为标题并不只是广告的开头，同时也是你对人说话刚刚开口所说的东西，可以给人带来第一印象，这是关于销售手段，这个关系到你订货和客户服务的，所以这个方面你必须去精心地打造，如果你精心打造标题以后，你发现后来的业务会有很大的增长，让你感到非常的惊喜。总之，我们有大概 137 条不同的标题，今晚大家回到家可以多看看这些标题。大家有很多的时间，而且在后面也有很多让你记笔记的空白，根据自己的业务去打造五到十条类似的标题，然后在你打造这些标题的时候不只是改变，并不是作为广告词或者网络上的标题，而是作为真正作为对人说出的的一句话，比如再一个展会上面对观众说出的一句话，通过这样一句话可以打开局面，可以让人们的思维活跃起来去交流。大家觉得我这样说有道理吗？

接下来往下看，分析结果。标题占了成功或者失败的 80%，而同时它也关系到你销售影响力的 80%，如果你的开场白足够有力，其实你就占据了很大的优势，你就可以占据销售过程当中很大的优势，所以你在打造标题的时候需要认真地进行测试，看一下人们对它有什么反应，如果开场白介绍做得好的话，这是一个动态过程，可以对客户产生很大的影响，让他们更愿意在你这里买东西。我们需要对这些客户测试很多条不同的标题，而有时候根据你卖的不同产品或者针对不同的客户类型，你可能需要五到十条不同的标题，这样可以让你未来前景更光明、现金流变得更高，这是你需要努力的，所以在你做市场营销和销售的过程当中需要关注这些问题，你需要为未来做这个努力，这是一系列的努力，你需要做广告研究、市场研究，作出这一系列的努力，从而可以让你在未来取得更大的成功。而在整个过程当中你需要保持灵活性，这些东西并不可能一天或者两天就做完，所以你需要不断地去努力。哪怕你只看到了一点点进步，但是比起你的竞争对手来说已经有了很大的优势，大家明白这点吗？要分析你的结果。因为如果你不知道自己的市场定位的话，就没法取得进步，为什么你的客户会买你的东西？你的广告效果怎么样？你销售队伍的實力怎么样？什么东西对你好或者不好？这些东西必须去分析，必须明白，因为不同的客户买的东西不一样，有些买得多，有些卖得少，你必须分析他们才能理解他们，然后才能了解自己有什么力量和热点。比如一个朋友花了一百美元的投资，创建了

一个大企业，销售额达到了一千亿美元，他不只是一个聪明的人，不只是一个有天赋的人，其实他也是一个非常认真分析商业结果的人，并且考虑了各种不同的变量和可能性，看一下这种可能性怎么样，那种可能性怎么样，什么效果更好，不断地做这种努力和分析，最终取得了巨大的商业成功。

我们看下一页，不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，就是不要孤注一掷。我们现在分享的内容是怎么样？我给大家三种不同的增长业绩的方法，还有帕台农神庙概念，还有其他各种各样的方法，这些都可以让大家在市场上产生影响力，我也给到了大家一些 PPT，里面有几十种不同的吸引客户的方法，可以提高每笔销售的销售额，增加交易的频率，我与大家分享了这些不同的东西，还有 90 种增加转介绍、增加口碑的方法，不要把这些行动都作为一个孤立的孤岛，要把它们联系在一起，记得帕台农神庙这个理论吗？你应该把你的业务打造成帕台农神庙这样的东西，不应该把各个部分孤立开。

下一页，让客户为你作出推荐或者转推荐。在教材里面我给你们看了很多这样的话题，我们也可以看到这是一个非常有效的做法，我看到一些公司做了很多推介，他们可以更好地与新客户进行接洽。举一个例子，我曾经有这么一家公司，它曾经没有花太多的钱做市场营销和广告，并不是因为没有钱，而是因为他们卓越，他们希望把投资用来做更好的高附加值的服务，从而更好地为客户提供服务。但是他们这么做之后业务怎么增长？他们不用打广告，还是口口相传地让业务实现有机的增长，但是他们的战略是这样的，他们说我们爱我们的客户，我们要照顾好客户，包括客户的家庭、公司，可以给他们带来健康和快乐，这样能够比其他的公司做得更好，因为我们更关注客户，在这一方面作出了更多的努力，所以他们把他们做的努力列出来，让他们的客户看到，有他们的经销商、供应商，他们把这种细节都描述清楚了，所以客户就知道从这家公司这里可以得到什么。客户就问想要的是什麼，他们就说口口相传，如果打广告要花很多的钱，但是也可以为客户投资，把对你们的产品和服务做好，那么你们就可以 24 小时像我们的销售团队一样口口相传，帮助我们打造口碑，这就是我们公司的战略，我们选择这么做。这样一来，我们的客户和公司之间形成了合作关系，我们为客户提供很好的产品和服务，客户帮助我们打造口碑，所以几个月、几年之后我们就会取得很大的进步，因为跟客户做了一笔交易之后可以反反复复，这个过程当中可以帮助我们推介，这样可以让你感觉到客户很支持你，很拥护你，这是一种很好的感觉。

第二，这个时候你面对的客户并不仅是买东西，还是很好的朋友。

第三，这些客户可以把你的产品和服务推介给像他一样的企业和客户，这些潜在的客户和企业都是和他类似的，这样你的推广活动没有限制，因为他们会很良性地限制。比如一家服装店，他们在这个过程中他们可能是这样，我是 CEO，我去买服装了，我推荐过来的新客户可能也是其他公司的 CEO，我们的生活方式都差不多，都是看起来很强势的人，比如我是做保健食品的公司，他们推荐过来的人都是有类似问题的，这样可以为你带来很好的潜在客户，你想想一下这是一种非常强有力方法。我看到一些公司有两种不同的定价机制，一个就是推荐了新客户之后可以给你优惠的价格，二是如果你不帮我们做转推荐的话就得不到优惠，这就是他们不同的支持方法，他们通过这样对客户的投资可以得到更好的推荐，当然我们有很多的办法可以实现客户为你进行转推荐的情况。在这个过程中我们要清晰地传达我们

的观点，我们要清晰地让我们的推荐得到传达，它是一种关于荣誉、关于信任的做法，从心理上说这也是很重要的。

我现在要问一个问题，希望大家举手来回答，大家在座的各位有多少人在自己的生活中，至少有一个很亲密的朋友？一个很好的朋友？不是你的配偶，但是是一个很好的朋友，小时候就一起长大、一起上大学、一起工作的朋友，大家生活中有吗？有的话请举手，大部分的朋友都有。下一个问题，你很在乎这样的朋友，我觉得你肯定不希望你的朋友吃亏或者是受伤，是这样吗？所以你会帮助这样的朋友，并不是经济上有什么利益，而是因为出于友谊会去帮这个朋友，这其实就是让客户为你推荐的一种原理，你在现有客户身上努力，让他们的生活更加美好，让他们更好地过工作，这个过程当中你们有了一种互动，这样你们有长期联系，你们之间有互相的尊重、信任，他们需要你的帮助、建议、服务和产品，而这些客户非常在乎你的价值，他们把你的公司当做一个好朋友，所以你也对他们有一种道德上的责任，对客户重要的东西对你说也是重要了，所以你告诉客户“我很关注你的生活，我在乎你的生活”，比如你做服装的，你推荐过来的客户如果的太贵了，你说没有关系，我们的首要不是要赚多少钱，只是让他们穿我们的衣服看起来更好，把这个观点传达给他，让他知道你是关注他们的生活，让他们的生活更好，你提这样的建议并不仅是赚钱，不仅是经济上的利益，而是出于朋友的关系，这个是非常强有力的。

我们继续往下看，我现在想再补充几点，很强大有力的一些做法。我这三年来帮助大家想做的是不断地延展思维，而且不会让它反弹，要不断延展思维。现在从另外一个校对来延展大家的思维，我人生当中所做的努力都是针对一些事情的，不仅是卓越，还要实现业务的最大化，还要做其他事情让层次更高、取得成功，而其中一个努力是要找到一个绝对的，最强有力的业绩支持因素，让你的业绩实现最大化的最强有力的支持因素和力量，这对于所有行业都是适用的。现在我想让大家解释的是什么呢？九种使业务和利润得到飞速增长的动力，可以让你的业务实现爆炸性的增长，让你的业务做得更强、更大、更好，无论是利润率还是销售额，还是口碑、名气，还有你的卓越，你的先发制人性等方面能够做得更好。我现在提这九种驱动力，它们非常强大有力，所以在这样一个过程当中，哪怕你在执行的过程当中做得不是特别好，它还是可以产生很大的效果，你不需要做得很完美，你需要做的是做出你的努力，尽量努力做这九点。

其实这几条都非常简单，我每条介绍的时候，你们自己一看这个文字就可以根据前面学习的内容加深，然后马上会有自己的认识。因为很多时候我们发现这几条是互相关联。

第一，思维意识。你每次销售都获利，这是一个潜意识里面的过程，如果你觉得你的能力不如竞争对手，你可能就没法获利。有些时候如果你不能把员工照顾好，让他们满意，你就没法让这些人为你服务，最终形成销售的合力，这使你的销售业绩表现、企业文化、销售行动计划，这些都是存在于你的思维意识里面的内容，当你回去以后需要问自己一个问题，你的销售价值、市场主张、销售信念都是什么，这些东西怎么帮助你们，或者或多或少怎么影响到你现在的进程，看看有没有什么可以更改或者进步的地方，因为很多情况下，这种思维意识看起来是很随性、很流畅，但是往往在这里有很多可以改进的地方。

第二，目前的产品或者附加产品的服务。首先，一个购买点是 2000 美元，有些人花不起，或者说花这些钱觉得不值或者不高兴，这种情况怎么办？但是如果你一提供一个人门级产品，只要 500 美元到 1000 美元，大部分的功能得以保留，但是价格可以便宜一半甚至 80% 以上，这个销量可能因此得到三倍以上的增长，那么总利润比以前还要高，这就是这个道理，与其坚持到 2000，不如有一个产品价格的阶梯，事实上在你销售的过程当中会慢慢意识到，其实很多时候在客户出于初级的认知阶段，他们首先要通过一些入门级的产品，在随后的体验过程当中才愿意付更多的钱，甚至 5000 美元。我做一些高端培训课程的时候，可能要付 2500 美元，比在座的各位付得还要多，我们知道这样的数量肯定是不多的，肯定是比较少的，但是对于这些人来说，如果我们给他们打通了这个渠道，让他们知道这个钱花值，他们下次就会要求更多，那么也会愿意支付更多。在这个过程中你可以通过销售次数，通过提升他们的购买次数，从而提升总的收益，甚至可以来决定到底他们购买的频率如何，增加购买的频率和单价，以及增加产品的梯级，不断地提升总收益。我知道这里讲得比较多了，我这样讲的话翻译可能要疯了，我要传达的信息就是这样，在构建互信互利的情况下，我们必须要有有一些非常清晰的认知，大家觉得是不是这样的？非常好！

我们再来看看你们自己的业务模式。你改了业务模式，很多做事的行为都变了，举一个例子，有一家公司在美国是在 20 年、30 年前，当然现在还在，是一家保险公司，这家公司卖一系列的保单，卖给很多的行业团体或者个人，他们的商业模式并不是让销售人员门对门去销售，他们做的是做什么？因为这样的话他们的销售压力竞争会太大了，所以说他们有一天不把业务模式改得再简单一点？股东说什么意思？为什么我们不自己来做一系列的集团客户？通过公司内部来创建一系列的组织性客户，从而能够以一抓百，永远不会丢失这些保单。比如发展三千万的会员，我们基于这样的会员制进行保险的销售，就可以更加有保障，事实上我们走到市场外面，我们往外走，我们可能会花很多的广告来做这样的宣传，那么通过这样的模式确实可以让我们的业务得到发展，但是不是用一种没有限制的预算来做这样的工作，比如说每一个商业伙伴、每一个媒体，我们都可以跟他们进行合作，一旦建立了这样的合作，把预算花在他们身上，我们就可以利用他们帮助我们做广告，因为他们的利益目标和我们捆绑在一起，会成为一个真正的没有上限的预算。有些时候他们互相的信任推荐能够帮助我们更好地把触角延伸到目标客户和目标市场上，所以说你可以看到这里面业务模式有很多，几百万种，我提的例子只是说明当你做某一件事情的时候，你想要改变，首先要有意识上的改变，然后再是业务模式的改变，这样会获得成功。

第四，战略。很多时候没有太多的策略，事实上它可以在长期内来帮助我们实现很多的目标，但是短期内来看这种战略什么事都做不到，没有什么作用和帮助，当我们来做一个策略品牌营销的时候，我们需要在未来的发展路上来寻找战略目标，然后再加入很多附加值的服务和产品，比如每一个阶段增加五千到一万的终端客户，通过这样的一些长期的战略，我们就可以很有目标和方向来锁定这样的策略，否则的话那么每次都是随机做决定，你在玩一场耗时比较长的游戏时可能就会失去方向。那么有些时候，我们可以看到很多组织功能失效，或者说行动不一致的情况，有各式各样的情况进入头脑，形成了错误的判断，但是如果有一个长期的战略可以帮助你理清思维。

第五，资本。很多人不觉得这个是个机会，事实上当你读这些文本的时候，资本包括人力资本、知识资本、金融资本，很多资本都是无形的，并不是这些融资，我们还有知识资本、人力资本，这些都是无形的。这里我可以列出一百多种方式，你可以去充分利用别人的智力手段和资源帮助你实现目的。事实上很多人觉得最重要的就是你的客户有这样的真空状态，就是你想到了你的客户没有想到的内容，这里是非常重要的，我这里不做具体的介绍。事实上有些时候我们投了一笔钱进去，那么收益是 1%，有些时候它突然上到 21%，但是这完全取决于平衡，到底要在哪一方面放得更多，如何进行衡量钱生钱的能力？有些时候是很低的，有些时候很高，怎么才能平衡？怎么样让人、知识、劳动力进行最好的匹配？一个亿在以前进行投资，那么在现在应该产生怎么样的回报，以前的人力资本投资在今天会产生怎么样的回报？所有的这些东西或多或少会有一定的回报期，五到十天，甚至更久。

第六，关系的构建。事实上关系有很多种不同的划分方式，你怎么样跟供应商保持良好的关系？有些时候怎么样利用新技术来发展关系？比如说来自工厂的这些客户，怎么样赢得更好的这售条款或者销售折扣？或者说通过这些关系怎么样能够让你的人员以一种最好的精气神来进行沟通和工作？让他们有更加好的合作态度来为你产出商业的利润，事实上这种范围是非常广的。你知道我们这里房间大概有超过一千到一千五百人，这里面的关系，我们可以说只要认识其中的两三家，或者说四五家，那么未来会帮助你带来五千万的利润，关系会产生非常不可限量的力量。

第七，营销思路。你的营销方向、着力点改变了，那么营销结果、产出也会改变。比如说之前你们在一些冷门市场投入了很多，现在改变策略，进入了热销市场，那么自然而然会为你改变很高的变化率，比如 50%、60%甚至 100%以上的销售业绩提升。事实上有些时候你在某些细分的市场角度来看，如果你做投资，这里增加 10%，那里增加 10%，有些时候会形成合力，有时候会形成倍增的效率，会产生一些令人不可思议的结果。我的脑子很好用，我的头脑很好用，但是我需要依靠别人的力量去帮助我倍增我好用的脑袋。

这里的好消息，我们所有人都需要来使用这个方法，那么通过我们这三天传授给你们的形式准则和思维，就可以帮助你实现这一目标。大家明白吗？如果你明白自己的优势所在，你并不是重复地雇佣、解聘，但是你使用了卓越的思维，你并不是很快地就可以看到这种结果，但是与日俱增，随着时间的推移会看到超越或者自身超越，更不要说你的竞争者了。所以说我们称之为无与伦比的效果，因为它非常在乎自己的客户，我们之前讲过这样的例子，我们这位女企业家是从事 SPA 行业，她觉得她的这种理念能够让客户形成非常强的雌性效应，因为我们不仅仅信做好，我们想做到最好，但是即使现在没有做好，并不是说明你不想做好，有很多的客观条件，所以通过营造这三天的氛围，我希望让大家在做营销、商业计划、沟通的过程当中能够彻底地革新自己的思维，能够以一种更加有效的预先预防的状态，而不是亡羊补牢的状态。

第八，分销渠道和市场，这个和帕台农神庙相关的，所以需要大家去复习进入市场的不同方法，比如我提到过增加客户数量、增加每笔交易金额、增加交易频率，这都是对你有好处的。还有需要去对市场推出一些新产品和服务，通过这些手段让你的业绩翻番，这样可以取得非常好的业绩，多年积累的话你就可以翻很多番，每

年如果你关注一个新市场领域并且进入的话，这样年复一年就可以打败很多的竞争对手，形成很强的优势，在市场上就占据了先机，形成了一种很强的优势和实力。比如我有一个客户是做投资的，他们销售的是投资产品，而他们要怎么接近他们潜在的投资者？就是要和他们分享他们的想法，所以我们帮助他们做了投资简报，然后就去进行这样一种接触新客户的方法，他们去销售这样一些金融产品，把新的理念推荐给客户，这样就接触到了新客户群，从而取得了新投资，他们作出了种种行动和努力，和这群人群进行互动。

第九，程序和过程。我这个周末经常提到程序、过程或者流程，相信大家的业务过程中都存在流程和过程，比如大家考虑几点钟去办公室，九点或者八点，总之你去这个办公室的时间就关系到这一天的流程，你做不同的工作，还有你做不同的工作，比如你卖巧克力，你需要考虑怎么和工厂、商店合作，这些都是你们的流程。但是大家取得新客户、开发新客户，还有与客户互动，还有怎么样从客户身上获利都缺乏流程和过程。

总之，我刚才提到了九种驱动力实现业务的几何式增长，可以翻很多倍，今天早些时候也提到了灵活性的东西，我昨天说的这些东西清楚吗？还是让大家觉得困惑？我们这么说，我们要换一种解释方法，你面前很多机遇和可能性，你需要做的事情就是要在一个方面或者很多方面做出一点点改进，把它们叠加在一起，那么行动就会产生巨大的进步，这个对你有帮助吗？我们现在还有多少时间？十分钟，我们还剩下十分钟，现在就没有时间去讲很大的一个部分，听到现在觉得课程有趣吗？你们是否已经感觉到自己的思维模式得到了转型？是否已经在重新思考自己的业务、自己的行业，还有自己的客户，你们有一种新的观点来看待东西了吗？所以我们现在快速地想一下这个问题，我现在问大家这么一个问题，一种强有力的实现方法，你现在脑海里面，你从今天上午的课程当中想到了什么最强大的方法来促进你的业务？你这次课程回去以后马上可以采纳的方法，这个问题大家想好以后和同桌分享一下，今天上午的课程当中大家学到了什么样的方法是现在脑海里面想到的最强有力的方法，回到办公室可以马上应用的，现在想好了答案之后和同桌的同伴分享一下，我们只有 10 分钟，谢谢！

请大家停止讨论，我很高兴大家热烈的讨论，但是因为时间到了，这样热烈的讨论是一个非常好的现象，是非常有效的，但是现在麻烦大家先停下，安静一下，谢谢。我们现在要做三个东西，要请五位代表分享你们讨论的结果，他们讨论的希望希望大家好好地听，同时我还要布置一个作业，大家午餐回来以后我希望大家看两个东西，第 243 页，一直读到教材结束，通过这些阅读，我们可以让大家的商业计划形成一个好的开端，深蓝色的教材，我希望大家午餐后读这些东西，一直到教材结尾，这是非常重要的，你会非常感谢两个人：一是我，二是你的销售人员，因为我给大家带来了这些信息，通过这些努力，你就可以取得更好的业务上的发展，可以让你更好地花你的钱、时间和精力做事情，在这方面你有三个重要的因素：一是讲义，二是蓝色的教材，我们现在请五位代表发言，大家记得午餐后阅读，这样可以使你得到的收益最大化，午餐回来以后我会带着看一下教材里没有提到的内容。大家看一下 PPT，这是很好的预期，我下午将告诉大家怎么在商业环境使用这些方法，帮助你解决问题并且构建起良好的行动计划，并且开始执行，我希望大家先预习好相关的话题，这样下午讲课的时候大家才能听得明白，取得更大的进步，

我希望大家做好预习，我不知道 12 月份是否还会来进行课程。现在请五位代表分享你们的观点，就是今天上午学到的观点，要很清晰、快速、简洁，并且要是卓越的概念，怎么样能够马上在自己的业务中利用起来，大家介绍的是请简短一点。

嘉宾：大家好，尊敬的亚伯拉罕老师好，上午学到了利用风险逆转的方法，在成交之前告诉顾客，绝对可以肯定顾客对你产品的购买力，在中国这个市场，产品的质量非常有风险，自己作为企业家心里也非常担心，如果用风险逆转的方法，顾客会对这个产品非常相信，谢谢。

杰·亚伯拉罕：很好，我点评一下，这对于在座的各位来说都是非常重要的，大家不要害怕风险逆转，因为它已经得到了验证，是很好的，你只需要看到两个现象的时候才用，一是增加了多少客户量，二是这些客户带来了多少新有优势，昨天我提到客户的量翻了五番，总之也是一笔很大的收入增加，大家要学好这些概念，每个概念的进步哪怕只是一点点，积累起来就是成倍的增长。

嘉宾：我要感谢一个人，就是郝敏儿老师，因为她给我这次机会来听课程，所以我分享三点，一是战略问题，因为我们的战略从开始做就没有那么长远，我们回去要把战略拉长，做得更好。二是系统问题，因为我们现在也有顾客，也做潜在客户，也有会员，但是没有系统地规划，我们回去要跟进。三是测试，我们做广告也有很多宣传，我们回去要跟进，因为我们没有细分，没有说哪个广告给我们带来多大的效益，这是我们要值得马上跟进的问题，我们回去就要做的问题，谢谢。

嘉宾：老师好，我是来自长春的，我们是专门做手表的，我上了老师的课以后发现一个问题，我们接下来可以做的，你们在购买手表的时候，我们可以告诉你在什么样的场合戴什么样的手表，你一辈子只要有这方面的需要，我们公司都会为你服务，可以记住我们，瑞龙（音译）表业。

嘉宾：大家好，我是南京过来的，我分享一下我们公司利用了风险逆转，在风险逆转上，因为我们是做祛斑的，我们对顾客是这样承诺的，一是我保证雀斑在十天左右彻底消失，如果没有消失或者只是淡化了，我们进行赔偿。二是因为大家都知道雀斑会反弹，但是我们保证不反弹，怎么保证？假如雀斑去除后反弹了，我赔偿你一百倍，就是保证三十年之内不会反弹，我们是签了合同的。

嘉宾：谢谢给我机会分享。第一，立足我们目前客户的名单，因为这是我们的基础，可以得到最大的信任，信任就是可以降低成本和达到成交的时间，这是我这两天以来最大的收获。第 16 条里提到了找到目前竞争行业中有困难的对手，这个有可能是我们踩在别人很好的平台上取得更大进展的机会，我分享两点，希望大家记住我。

杰·亚伯拉罕：我很尊重大家，所以现在请大家继续进行这样一种讨论的过程，这是在午餐的餐桌上应该继续的。现在是一个分享的时候，我希望大家在午餐的时间也要尽量多地分享，这对你自己来说也是很有好处的，并不只是要推广自己，而大家也应该像我一样努力，我也是一个很努力的人，在各种各样不同的观点、知识面前，大家应该多思考、多交流，在午餐的过程中也应该尽可能地与人交流，因为这里有这么多人，大家应该尽量和不同的人交流，这样可以启发新思维，形成不同的观点。所以在午餐回来以后希望大家形成更好的想法，谢谢。

下午

郝敏儿：问候陆续进来和已经坐在座位上的企业家们，大家现在好！我不知道在座的各位是什么感受，我发现今天早上没和大家见面，下午和大家见面，仅仅分开了不到一天的时间，我有一种感觉，你们想听吗？我想死你们了！谢谢！所以在座的各位，我觉得我们能相聚在一起是缘分，让我们一起更加珍惜这种缘分，你们说好吗？接下来让我们拿出更好的状态珍惜这种缘分，敏儿今天再一次站在舞台上，要抛出我这块砖，虽然我穿的是玉的颜色，其实我扮演的是块砖，敏儿要送礼物给你们了，你们想要吗？确认说“YES”，请大家回忆一下，我问的所有答案都在香港财富女人学院的报刊内，所以如果你很用心地看了以后，今天所有的问题对你来说都非常简单，拿到海南五天四晚双人游非常简单，所以我要问出第一个问题，再一次统一大家的频率，此时此刻你不仅身体来了，灵魂也来了，请问此次香港财富国际女人学院不仅冠名了杰·亚伯拉罕，还在八月份冠名了一场世界大师的活动，请问是什么？马克·汉森，把礼物送上，接下来我要渐入佳境，问一个所有人同声回答的问题，杰·亚伯拉罕此次中国行是由谁总冠名的？要不要掌声给我们鼓励一下？谢谢！接下来我要问问题了，问题是香港国际财富女人学院培育的是女人为主，但是我们却有一个专属于男士服务的课程，名字叫做？卓越绅士，回答正确，掌声送给他，让男性更加有品位，现在流行一句话说品位决定地位。财富女人学院有三大核心板块课程，分别是身、心、灵，请问分别是什么？三大精品课程。

嘉宾：魅力精修、女人智慧、生命方舟。

郝敏儿：掌声恭喜，回答正确，我们是身、心、灵全方位的成长。最后一个问题，我们还有一个精品的课程，是需要你携你的爱人到海外上的课程，名字叫做什么？

嘉宾：携爱飞翔。

郝敏儿：掌声恭喜！当别人拿到奖品的时候，你们大家要祝福一下，因为我们都是有素质、有魅力的人，此时的掌声一定可以体现出您的素质。在座各位优秀的企业家，大家中饭吃饱了吗？我发现此时此刻大家回答的状态不太像吃过中饭的人，我再问候一下，大家吃中饭了吗？多数人都吃了，我证明一下大家都还健在，我再次问候大家，现在好！有一部分人是活的，再继续问下，大家下午好！大家现在好！各位优秀的企业家，大家下午好！现在开始渐渐地苏醒过来。今天敏儿来到这里，还要给大家带来一个好消息，请问所有的好朋友们，全中国有 14 亿人，一半男人，一半女人，女人占 7 亿，假设有一位女士连年被中国评为“百佳魅力女性”，你们觉得厉害吗？连年被评为“百佳创业女性”、“百佳品牌女性”，你们觉得她厉害吗？并且这一位也是世博会唯一的一位文化魅力形象大使，掌声鼓励一下！在座的各位，今天我们香港国际财富女人学院了创始人韩艾桐院长也已来到了现场和大家问候、见面，热烈的掌声欢迎！此时的掌声只能请一下我这样的人，我都不太想要出场，所以掌声还可以更加热烈一些吗？大家的双手举过头顶，热烈的掌声有请香港国际财富女人学院的创始人韩艾桐女士隆重登场，和大家问候见面，掌声有请。掌声不够热烈，所以人就上不来，掌声要继续。

韩艾桐：谢谢，非常高兴此时此刻在这里还能见到这么多有缘的中国优秀企业家和行业精英，大家下午好！在这样的一次智慧盛宴当中我们彼此相识，也是生命的缘分，请问各位优秀的企业家和追求生命卓越的先生和女士，希望自己未来的人生事业越来越成功的请举手，希望自己在未来事业中非常成功的同时，也希望自己的人生更加幸福、家庭生活更加幸福的请举手，谢谢！我们知道一个人真正的追求成功就是希望自己全方面的成功，这次亚伯拉罕的冠名，作为财富女人学院，一个专门来推出影响女人全方位素养提升的专业机构，我们只是想为中国整个企业的发展尽一点绵薄之力。我们在座每一位优秀的企业家都知道，一个家庭中的一个女人一定能够影响到一个家庭，如果能够提升一个女人，也一定会因为影响她的家庭而影响到家族。所以作为财富女人学院的创办人，在中国五千多年的历史大国，将近 14 亿人口的大国，一直以来被称之为“发展中国家”，然而，在这个世界上有一个国家有将近 200 多年的历史，而且人口仅仅三个亿，可是一度被评为“世界经济帝国和经济强国”，在座的各位，中国经济的中流砥柱，各位企业家，不知道您有没有留意过，到底被称之为“经济帝国”的国家和中国有什么根本性的差异？有跟一个核心的原因，第一天就有人了解过了，就是对教育重视程度的不同，尤其对女人教育程度的重视不同。在中国将近 14 亿人口，然而在中国女性教育中，也仅仅有关于女子成长的 8 所学校，而在目前的美国，仅仅不到 3 亿人口的国家，他们有关于女人教育的学院有 84 所，我们都知道，一个母亲是每个生命的第一任老师，你认同吗？所以对于女人的影响和教育，对于整个民族的发展和文明程度的提升有着巨大的作用，时间真的很短，用一个小故事和大家再次见证一下影响一个女人的重要性。

曾经在美国有一个非常风流倜傥的前总统，我讲的是克林顿，当年他在任的时候，曾经一个周末，他和太太开着车到野外郊游，在回来的路上，在傍晚汽车在驶回家的路上发现快没有油了，他们就驶到一个加油站加油，这个时候当他们汽车驶进加油站以后，加油站里面走出来一个老板，克林顿一看，就把车驶进了加油站，这时候他身边的美国第一夫人是希拉里，抬头一看就笑了，和她的先生讲到，“亲爱的，这个加油站的老板原来是我大学时的同学，曾经在大学的时候他偷偷地追求过我”，这个时候克林顿要不要得意？因为他娶了这个女人，给了这个女人最大的荣耀，然后他说“幸亏你嫁给了我，成为今天美国的第一夫人”，你知道希拉里怎么讲？她说“幸亏你娶了我，否则今天的总统有可能就是他”，听懂掌声告诉我。所以正印了中国的一句老话，一个成功男人的背后一定有一位非常美丽、非常伟大、非常贤惠的女人，当然也有可能反激励他的女人，所以影响一个女人真的不是影响一个独立的女人，而是影响他的家庭、他的下一代。所以明天上午我们会给大家带来一段非常用心的分享，就是如何让我们的生命更加绽放，如何更好地平衡我们的事业和成功，明天上午由我和郝敏儿老师，以及刚刚从澳洲和我一起飞回来的我的先生和大家同台分享，好吗？

我们各位已经知道了，在前几天奥巴马继续连任，如果你想知道奥巴马连任原因的核心之一，知道他如何能够顺利地连任的原因吗？，想知道的举手，包括如何让我们知道男人和女人的六大情感需求，更好地平衡我们和异性的关系，无论是你家庭中的父亲、儿子、女儿和母亲，还是妻子、老公以及团队伙伴中男人和女人六大情感需求，如果你想了解的话，了解人生成功的五大秘诀，明天上午我们都会和大家分享，有一些朋友决定今天晚上离开，但是我这里有一个真诚的邀请，为了自

己在未来的生活中更加快速地倍增我们的事业和幸福指数，多给自己留一点时间，让自己了解一个更加全方位的趋势性的资讯，好还是不好？所以最后一句话就是，在明天上午的时候，我希望能够见到此时此刻在现场的每一位，我们一起探讨人生的幸福指数，谢谢，明天上午见。

郝敏儿：再一次把热烈的掌声送给香港国际财富女人学院院长韩艾桐女士！全场最优秀、最有智慧的企业家，刚才通过韩艾桐院长简短的分享，你决定明天上午听财富女人学院教你如何更幸福地成功，想听的举手，我觉得那些没举手的人，我怎么就看不出来你是对家庭这么负责任的人？所以举手的人明天一定留下，没举手的人我也真诚地邀请你留下，再一次把掌声送给自己。接下来的时间我们留给最重要的人，让自己的状态达到巅峰，敏儿继续邀请所有的好朋友，也带动所有的好朋友一起打开我们的肢体，让我们一起舞动一下，你们说好吗？全体起立，有请我们的 DJ 老师把这首音乐放出来，尽量打开我们的心灵，让我们彻底地调整到最佳的状态。

你们此时的状态怎么样？有感觉的举手，确认说“YES”，太好了，我的钮扣都飞出去了，都是因为大家的能量太强了，导致它们都不意思在我身上待了。敏儿之所以在亚伯拉罕老师出场之前在舞台上带动大家，就是希望企业家在状态更好的情况下，我们学习的效果可以翻倍、提升，这就是敏儿的心愿。到现在我们相处了整整三天的时间，在明天希望继续和大家相处下去，总之，我真的是非常爱你们。觉得我有老朋友感觉的请用掌声表示，所以我们经常说，一个有智慧的女人是可以经常在老公、男人面前催眠他成功的女人，而一个相对来说有些愚蠢的女人，总会在他耳边批评他，摧毁老公，使他失败的女人，在座的各位，你们是否希望身边是帮助他成功的女人？确认说“YES”，各位女士，你真的很爱你的另一半，很多人我已经爱得很努力了，你还需要我学什么？所以我要和全场有智慧，而且越来越有魅力的女人说，我们不是要爱得更努力，而是要爱得更有智慧。所以在座的各位，如果女士不可以把自己时时刻刻调整成美好的状态，保持良好的情绪，发生任何事情对我来说，如果每一位女士都能够有这样的状态，发生任何事情都感觉好极了，今天发生的一切都是为美好的明天准备的，要有这样的心态，包括有人很喜欢敏儿，我记得有一天我听我助理说有人说我不够好，他不喜欢你，我说没关系，他没当着我的面说就是给我面子，并且人家说我不好，还自己买矿泉水喝，没让我们花钱，多好啊！所以在座的各位，其实只要没有您的允许，任何人都没有办法伤害你，是这样吗？所以在座各位，我也时时刻刻希望你能想起敏儿，想起财富女人学院的时候，你能记住此时此刻让你开心快乐的人就是你自己，只要你想，你就一定可以有方法，对吗？

接下来我们继续用我们的国际礼仪，全体起立，掌声有请杰·亚伯拉罕！掌声有请他上台做精彩的分享，掌声加尖叫声！

杰·亚伯拉罕：大家好，现在两点半，我们今天下午还有三个小时的时间，在这三个半小时当中，我们可以把你的业务实现实质性的转型，所以我们有很多的内容要说，大家午餐用得还好吗？大家有没有做功课？做的话说“YES”，如果没有就说“NO”，没有吗？有些人没有做，好吧，我的同事今天在课后本来想和我交流，他们相信有些人希望接下来继续上高阶课程。

我也是一个很严厉的老师，我说话也很快，给的作业也多，所以大家说实话是

个好现象，我总是让大家觉得压力很大，要不断去延伸、改变大家的思维模式，所以现在大家只要说真话就可以了，作业有没有做只要如实地告诉我就很好，我就知道下一步怎么做。大家的确没有看这个，对吧？商业计划书的模板有没有看？我再问另外一个事情，大家有没有把你取得的突破和下一步的想法和身边的人讨论？讨论了就好。现在我们还有另外的问题，我希望大家回答的时候最好有“YES”，而不是“NO”，但是我还是先问一下，大家说实话就好。我有时候说话速度太快了，不一定是翻译翻不出来，但是总之我说话的节奏真的很快，但是那些懂英语的学员，我想请问你们，我在这三天分享的内容大部分都传达到了吗？所以我告诉大家我们接下来三个小时应该做什么。我们大概会花一个小时左右的时间来做这个东西，就是要看那些还要继续讲的幻灯片，因为幻灯片并不是所有都要讲，但是我要讲的这部分会讲清楚，告诉大家其余的部分回去怎么用，至少要花一个小时。在这个过程中，大家就会打造出自己的行动计划，我一直告诉大家应该和同桌交流，因为这是人的本性所在，我们都是普通人，如果你明天回到家，回到自己的企业，如果你离开了我们的课堂，比如离开三、四天的话，你又会面对着业务中的问题、压力、烦恼和各式各样的难题，你可能把这些幻灯片忘了，你也不会去应用现在学的东西，就意味着你这几天在这里花的时间和钱都会被浪费。但是如果我们现在花一个小时的时间看这些幻灯片，并且帮助你做出市场行动计划的话，其实对你的帮助非常大，因为在这个过程中，你们可以与同桌分享一下在这个行动计划中要涵盖的内容，这样相当于你对自己做出一个承诺，要在之后做出后续的行动，有些学员想要参加高级课程，有些不会去，但是我们做高级课程的时候都会涉及到应用性的东西，如果大家不想参加高级课程，只想把这些行动计划在未来应用起来也没有问题，总之今天要把行动计划做好。我想要关注的问题就是一些关键性的原理和准则，这就好像一种医疗器械一样，它是一个医学上用的CAT扫描一样，是一种观察人体内部、检查人体内部器官的一起仪器设备，这是一种诊断设备，我们现在也希望对你的业务，对你个人以及个人的动机和期望也做出扫描，了解你的方法、想法以及未来的期望，从而帮助你在未来更好地开展业务，因为今天结束的时候，我们会形成你的激动计划，告诉你未来一步一步怎么做。

还有我想问一下，我今天早上讲的九个重要的驱动力，大家喜欢吗？这是否让大家觉得非常不错？就是这些流程，上午是九点，怎么样？喜欢吗？我今天下午再加一个非常抽象，但是也非常重要的部分，在我最近的一本新书中我提到了这个观点，我不知道这本书在中国有没有发表，它称之为“粘合点解决方案”，这本书的概念其实是很简单的，我相信很多企业都面对着障碍，但是他们自己不知道。我们今天早上介绍了九个重要的驱动力，就像我原来也说过，很多人希望自己伟大，但是不知道怎样才能变得伟大，你面对着这些障碍，但是还不知道这些障碍是什么，所以我今天下午带给大家一个很深入的分析，这是一个很强大的观点。

第一个问题，你的企业面对着困难、障碍吗？我想在座大部分人都会说“YES”，你们是面对困难和障碍，所以才来参加课程。

第二个问题，你们受到了什么样的阻碍？是怎么被阻碍的？我们今天早上提到了各式各样的驱动力，就像我记得的，我今早说过，一个企业很大程度上就好像一种导航的机制一样，你需要知道自已的位置，自已要去的方向和路线，如果不知道自已现在在哪里，也不知道下一站的目的地在哪里？那你还怎么导航呢？你怎么去

探索这个世界呢？我也关注过一些研究项目，比如一年之前我看过一个心碎的问题，就是有 85% 的企业从来没有实现自己的目标，是因为他们根本就没有目标，如果你要把自己的业务做好，你必须要有非常明确的目标，然后一步步规划好自己怎么样达到这样的目标，怎么样实现一步步的进步，每一步都要嗯去做评估、分析，要知道自己现在的位置，要知道自己过去做了什么，未来怎么做准备、调整，这些都要非常清楚。但是梦想有时候非常模糊，所以人们就缺乏这样的目标，我们需要具体的指标，如果没有具体的指标就没法取得进步，我们必须要知道自己现在的位置在哪里，我们离我们的目标有多远，有怎样的关系，还有怎样衡量我们现在的位置和衡量取得的进步，要根据各种不同的方法和不同的战略进行衡量，包括关系资本、战略，包括今天和前几天提到了非常多的东西，这些是我们要衡量的。我们怎么样真正地实现我们的目标？在这个过程中怎样才能够务实地做到，可能你尝试过要实现一些所谓的目标，但是没有具体化，还没有真正很实际地去实现，就是说同一种解决方案并不可能永远在每个公司都适用，每个公司都有自己独特的情况，都面对着自己独特的情况，所以我希望给大家的是一种实力，一种力量，一种战略性的方法，一种很宽泛、广泛的一系列方法和力量，让大家能够针对自己的业务去解决具体的问题，去了解什么样的因素对你们最重要，怎么样实现你们的进步。还有你怎么样衡量自己的进步和评估自己的企业，这些都是非常重要的，都是你需要的实力。

我需要确定的是，大家回到自己的公司之后，要花一些时间和你的同事、员工一起合作一下，了解一下现在你们的企业正处在什么样的位置。比如你们有多少客户，你们卖什么产品给他们？还有你们销售团队的表现是怎样的？客户感觉怎样？还有采购这方面做的怎么样？这些都是你们需要去衡量的。如果我看到大家没有做这些事情的话，我会感到很失望，因为如果我这几天让大家觉得激动，但是大家回去什么都不做我会很失望的，大家必须要采取行动，只有根据现在学到的经验和知识去采取行动才能够真正取得进步，但是我不可能跟着你们回公司做，我也不能告诉大家具体要做什么，但是希望大家在这里学到知识，学到眼光和力量，让大家回去以后能够真正做这些事情，这就会增加你们的吸引力。

我相信在座的各位大部分都是企业的业主，至少是合伙人之一，你们都要亲自经营自己的业务，还要领导自己的团队和员工。对于在座所有企业的业主，我想简单和大家回顾一些东西。我很快就要离开了，可能过一个月又会回来做高级课程，但是还没有确定，大家都非常投入地关注自己的梦想、人生和未来，你们的生活方式、经济安全、家庭等，这些东西都是你们在生活中非常关注的，而且每个人都有自己的梦想、目标、自尊、期望、愿景等，比如你希望你和你的家人过上一定的生活，希望你的业务做到一定的水平，在这个过程中是因为你需要为了市场，你对市场、家人和身边的人都负有责任，所以你需要为他们做到最好，这样你才会觉得满足。要做好这些，第一步就是要评估自己是否面对障碍，面对什么障碍？第二步就是要了解怎么样去跨越这些障碍，打败这些障碍，从而让我取得进步，让自己的业务不断地增长，让自己去追求新的目标。比如我作为一个工程师会有一些的目标，作为企业领导会有一些的目标，总之每个人都有自己的目标，我们需要进行现状的分析，然后进行调整和采取一些行动，从而越过现在的障碍，然后才能追求自己的目标。是怎么样被障碍阻挡到？大家在阻挡的时候这时候你就会有竞争中失利，如果不要失利的话首先要卓越，要卓越的话其实有很多的方法可以做，你有很多的事

情可以做，可以创造价值，更多地给予，给予你的客户他们所需要的东西，给他们真正的价值，要更加直接地接触他们，还有要进行合作伙伴关系，得到推荐等，还有要建立信任，做战略性的事情，而不是战术性的，还要开发一些新的客户关系，就像昨天我也提到过这些话题，还有前天也提到，几乎所有的企业都有这样的目标，就是要提供一些人们根本无法超越的价值主张和一些难以拒绝的产品和服务，如果你是很难拒绝，并且很难被打败，那么你就在市场上取得了优势，你就可以取得进步，这样可以让受众感觉更满意。如果你在竞争中失利的话，你必须要去分析为什么会失利，首先你必须理解现在竞争中有哪些新情况是你没有发现的，我不可能帮你分析，但是如果你上高级课程或者进行深入的研究和发现就知道自己哪里做的好，哪里不好，竞争对手哪里比你做得好，如果东西你都不知道的话，就好像你去参加一场体育比赛，不知道你们这里什么体育运动最流行，比如在美国美式足球最流行，无论是高中或者大学，还是专业球队，他们都经常搞比赛，他们有教练，教练做的事情就是看这些球队比赛，观察到他们这些球员的优点和缺点，他们哪里好，哪里不好，比如进攻需要加强，防守需要加强。在这些方面我们需要很逻辑性地思考问题，从而能够看到自己的弱点和缺点，还有什么一些什么样的缺陷，说得有道理吗？

大家按照这个思路想想，如果你们现在出问题和困难，一定要找出原因，首先你是否可以改变你的销售方法，或者说销售人员和销售的团队力量是否要调整？是不是培训得不够？技巧学习得不够，有时候你卖这个东西可以卖动，但是卖另外一个东西发现卖不动，是不是表示市场走错了？有时候我们可以通过进行一些简单的入门级的产品销售来获得很多市场的反馈，从而帮助我们制定更多高级的产品进入策略。事实上有些时候我们可以看到这个销量出现莫名其妙的变动，有时候高，有时候低，事实上这个很简单，因为我们没有完整的系统，和持续的战略进行支持，能够帮我们来解决、缓冲这些市场的冲击，所以当你们出现这些障碍的时候，出现销售困难和问题的时候，其实就是要这样去考虑的。很多人在我看到了这些工商业界的企业家人士，我通过这些方式帮助他们增加了自己的销售额外价值和额外收益，他们希望能够成为胜利者，不希望成为商业战场上的受害者或者炮灰。所以说如果我帮你实现自己想要的结果，或多或少其实就是因为跟随了我的方法，有些功能是调了，或者是职责机构、销售力量得以及时地调整，所以说当我们来做一个业务，如果出现了问题，一旦发现了这样的问题都是可以找到根因，有些时候是经验问题，有些时候是策略问题，不管你是否相信，我们可以看到基本上在商业生意上碰到的 30%左右的问题都是没有办法控制的。我之前和大家谈过，我和我妻子、孩子的问题，有些问题你没有办法控制，只能通过别人的力量才可以控制，有些是通过练习可以达到，有些是通过额外的间接的才可以达到的。有些时候当这个企业出现问题的时候，问题在哪里？你要先找自己的问题，我们必须以解决方案为导向的排错和筛查过程，通过这样的方式才能制定后续的行动计划。在各位走进这个房间之前，他们可能只有一些简单的技巧或者是策略，但是没有一个长期的战略，通过我三天的演讲，我希望大家能够帮助大家改变的就是你们可以实现指数级的业绩增长，完全取决于你们自己对自己业绩和商业过程思维的转变。

下面我会说到成本如果过于沉重的话，它会蚕食掉你的利润，所以我们对成本的控制，比如怎样在保证质量的情况下削减成本？因为很多使候下来了质量也下来了。那么我这里要提醒大家，其实大家或多或少都提到过的几个例子，大家还记得

吗？在盈利线上挣扎，这时候我们就问客户，客户说我这里有很多的产品，但是有些时候我们没有采取一些预防措施或者预先的促进措施，使得我们不得不在后面进行补救，因为我们缺少了相关的技能和经验，缺少了欲望。很多人可能在开始都不知道有一些合适的市场存在，因为他们缺乏对这些市场的分析和可行性的调研，事实上只有在进行一系列的研究和实际的调查以后才会发现 95% 的房间里的人，我们都可以通过这套行动计划提升他们市场销售的总量，至少在 70% 以上，甚至可以达到 100%。事实上我们不需要花太多的时间就可以实现可预测的销量增长，这一切都是我们按需要在困难的时候进行根源性的以解决方案为导向的查错和分析，在这个过程中还需要和团队的其它人进行合作。我在自己的企业和很多的企业外面兼职做董事会的成员和相关的董事咨询工作，如果整个企业的高层给予足够的薪资待遇，就可以帮你稳固到这些高精尖的人才，他们对你最终利润的产出有指导性和锁定性的功能。

另外我们要做的，我们刚才提到的这些事情不是所有都需要你亲历亲为，包括成本、激情等，我们有些时候没有办法做这些看起来好像很容易做的事情，实际上做起来就不是这么容易。比如跟随文档的销售记录来进行归档和分析，但是我们要说的是，事实上我们有很多人有着各种各样的专长，我们与其自己做所有的事情，不如请最佳的人才来实现我们的目的。每个人都只有 24 天，你们都有自己的专长，资金也有最好的流性，我们要利用自己的沟通策略、战略和人际关系来把这 24 小时倍增，这才是我们要提到的。另外，在经济低迷或者经济下行的阶段，我们每个人都很难束之高阁，很难不受到影响，在这种情况下第一个要做出的反应就是要做出积极有效的，为客户提供更多附加价值的服务，这才是帮助你进一步避免损毁利益的手段。如果你提供更多的服务，首先你赢得了客户在经济低迷期的信任和期待，而且在销售过程中永远会有老客户带来新客户的销售机会，在很多情况下，我们可以看到，你甚至可以随着销量的提升来削减之前你提供的所有具有附加价值的服务。

另外，我这里要和大家一起看这本书，就是幻灯片的打印版。随着这本书，大家就可以在演讲回去以后仍然有可以参照、可以复习的资料，我们列出了一些大纲。大家看第 32 页，我这里很快和大家过一下每一块大概是哪些内容，这样你们回去以后用自己时间，以一种批判性的思维马上根据 PPT 的内容得到新的思维。首先是左上角的幻灯片，就是帮助你重设自己的关注点，这种重新设定的哲学是我想让大家关注到的。另外一页，希望能够通过这个幻灯片让你重构自己的关系网，发现其中更多的奥秘。我昨天以及前天、今天早上做的所有事情就是在不断地重复，但是是以不同的方式重复同一个道理和做事原理，就是永恒的、非常深入的思维方式的转变，这样你才可以获得很多的正面影响和收入。第 33 页，我这里引用了一句话，如果一棵树掉入一片森林中会发现什么问题？当然会有一阵声音，但是这里的比喻是什么意思？怎么样才能够让你自己和自己的产品跟市场上周围的竞争者变得不同？怎么样让自己区别于这个市场？这也是我需要大家进行自己学习的。大家都有这本书吗？第 33 页上的出色营销的九项技能，这些都是非常卓越的，非常与众不同的，已经经过实践验证的营销技能，通过这九项技能的学习和实践，一定会获得更好的产出。首先广告宣传、文案撰写；第二块包括销售咨询顾客式的交流；第三块包括创造先机、审核目标，最后达到提议，达成交易；第四，包括怎么样向客户提出那些让人无法抗拒的价格和提议，第五，怎么样进行扩展性、激烈性的向上销售；第六，包括对于质量、价格都占据优势的产品怎么样进行捆绑式的转售？转售

这块，我们需要一次、再次地提到的原因就是刚才提到的，当你不断向客户的产品和服务中增加额外的价值就是转售的动机。第七点是交叉销售，在这当中我们需要进行移情关系，利用社会关系网和销售、沟通的过程进行延伸的销售。首先你可能先卖一件衣服，再卖一件体恤，再买一双鞋子，慢慢通过和客户的沟通会发现更多的销售机会。第八，重新定位与感召，什么意思？虽然你现在手上收售的产品不是很多，但是你构建了比较好的客户信任基础，你可以利用这样的基础来包括你增加销售目录的种类，而且可以利用这些平台重新地构建这些货币关系。第九，转介绍，大家都值得被转介绍给其它的新客户，如果没有被别的客户介绍或者别的伙伴介绍给新的客户，那么就证明你的业务做的不对，有问题，不然大家为什么不觉得值得帮你转介绍？世界上任何一个业务种类都有这样的模式，我们需要这种口碑相传，事实上价值对你来说是非常重要的，如果你进行有效的传递，这才是关联到客户方面的问题。

第 35 页，我们继续谈到的是一系列的多样化的思维方式和聚合思维的方式，这里谈到了很多思维方式、弹性以及原创性、阐述的精准性，以及风险的转移和承担等。事实上我们通过一系列有利的思维和商业模式的混合就可以实现最终的产出。第 35 页，同时我们讲到了 28 项帕台农神庙的强大支柱，通过帕台农神庙的支柱可以实现自己一系列的通用策略。它们可以通过不同的观点来解释一些概念，让你可以有很多的角度，不管你是否喜欢，也许你年纪比较大，比较固执，你肯定会失去一些机会，但是你要扩展你的远见，这样才会看到更多策略性的行动，所以有 28 种策略可以建造你的帕台农神庙，这些我们其实已经讲过了。第 41 页，我们也讲了 12 个支柱，它是可以促进业务的战略增长，我要跟大家解释一下，因为这是非常有用的，实际上这只是一个梳理，我前面所讲过一些概念的梳理，但是我这次用的方法比较具体，所以说你和你的企业要非常地专注，你必须要对自已的做法进行评估，所以大家也要遵循这样的承诺，你要不断地这么做，而不只是做一次就可以了，只是你明天回家做一次，而是每天、每周、每个月都要不断地进行回顾，而且你要不断地发现你所有的资产，还有以前忽视的机会，所有机会之间的联系，所有你没有正确看到的一些价值，所以你要让你的价值最大化。你要一直考虑你如何利用这样一些机会？就好像你现在也一些客户可能没有再向你买单了，你想想看怎么样让他们再重新活动起来？也许他们又会问你买五千、一万五、两万甚至更多的订单，但是如果你能够利用我所教的那些内容的力量，你可以让你的一部分业务重新活起来。比如你可以和你的丈夫或者妻子说，我们去洛杉矶赌场玩玩？但是如果你只是想想的话，永远不可能把它变成行动。

第三，我跟大家分享的东西都不是非常新的，大家基本上已经知道，只是没有这么做而已，比如说你要制定一个行动计划，为什么有些人制定计划的时候会失败？我们到时候会讲一个高级的课程，到时候会向大家保证，实际上 60%到 70%所做的事情，可能能够让大家原来平庸的做法变得成功，但我们开始能够正确地行之有效的的时候，有时候你会得到一些负面结果的时候，是因为不管你把它放到哪里，你最关注地是它的结果，所以你重新来审视你以前做的东西，如果你通过卓越、专注的眼光，从客户的眼光，而不是自己的眼光，你会想到，天啊，这个做法真的太愚蠢了，我怎么从来没有想到过呢？实际上这些做法完全没有任何的价值，对客户也没有任何用，我一定要重新再打电话给他们。实际上这也是你为你的成功所做的一些计划，我不是在批评大家，只是想解放大家的思想，你要想想你们的竞争对手

懂这些吗？

第四，在多重利润来源的基础上建立你的业务。大家还记得跳板理论和帕台农神庙吗？

第五，要不同、要特殊。我们可以说在客户的眼中你怎么做到特殊？怎么样做到卓越？现在不要告诉我，所以你要不断地对它进行监督，不断地修改、不断地评估你的绩效，因为如果你知道怎么来优化，怎么能够达到它最大的价值，那么它的效果会非常显著。

第六，为你的客户创造真正的价值，来获得最高的忠诚度。比如说我有最好的一个领导，我们能够为他工作是多好的事情，我喜欢为他工作，价值是在相对人的眼中，而不是你的眼中。

第七，行动。你要投资一些时间，这也对你的高绩效非常重要，不管你做什么，不要做平庸的人，你只要伸出手去，所有的目标都是可以达到的，你只要采取你的下一步。

第八，网络。你要和其它行业的人沟通、了解，可以把他们的模式学习到手，然后你要获得一些思想上的突破。

第九，把自己变为一个创意的制造者，你希望能够做到伟大，今天是 10 号，现在是几点？3 点 11 分，大家都要保证，从现在开始我们要采取行动，你已经知道怎么来做，你现在开始就要想一下应该怎么做，比如你回家之后要做什么，还是说你要找一个人来帮你设计？你要做到伟大，必须为市场做到伟大，所以你要倾听市场的心声。

第十，这个好像重复了，我让他们去检查一下。

第十一，逆转风险，不敢是对你还是你的客户，我们已经讲了很多风险逆转，讲的是你对客户做了什么事情，实际上我在悄悄教给大家的是你是为自己做的事情，你可以让一些不活动的客户变成活动的客户，你可以通过广告，通过合作伙伴，同时你也可以通过风险逆转的方式扩展你的业务。

第十二，战术和策略，我们也讲过了。

第 44 页，我们讲的所有东西，比如说我们忽视了一些机会，我们没有讲得很深入，但是大家已经懂了，我们不需要浪费时间。请问大家，我和我的公司现在在什么位置？大家要看很多的因素才能回答这个问题，比如我们的绩效怎样？我们在市场的定位怎样？我们的员工怎样？我们在市场上的活动怎样？所有这些因素大家都需要考虑。

我几年前还有一个研究，他们在每个行业里都非常成功，他们会研究每个成功企业的共同点在哪里，一般每个行业最成功的公司，他们会取得最高的质量、数量，同时保持营销的一致性、创新和管理，所以我要讲得非常清楚，创新可能会被误解，有些人会觉得创新是一个技术的词汇，但实际上它对我来说是给市场带来更大的价值，如果你不能够给市场带来更大的优势，如果你提价 50% 的话，没有给市场创造任何的价值，所以创新是你为市场增加一些新的价值，如果这是市场所需要的话，而且是只有你才能提供这样价值的话，这个非常重要。

第 46 页，我不知道我为什么一直讲幻灯片，其实每一点我都可以讲五小时以上，因为今天是最后一天，我现在嗓子也不太好，我希望大家能够想想，因为每一点都非常关键，比如说大家要付我们每个月的帐单，我们要付我们的营业费用，同时你也有未来的帐单要去考虑，所以说你要为下一次的销售建立一些关系，你要有收入进来，这样才能保证你的资本能够运转，我们十个人里面可能有九个人不会成功，所以我们要改变我们的业务形式，如果你没有得到满足、满意，比如你不知道你在帮助谁，你在做什么？为什么要这么做？还有和你一起共事的人，你还不如做一些其它的事情，你可以把你的激情转到别的方向、别的行业，因为这样的话就无法达到你的伟大，你要了解你为谁这么做，你做的是做什么？你为什么要这么做？我不知道中国是不是一样，这个内容我在全球都讲过，因为目前还没有一些系统，没有一些确定性，没有一些价值，如果你能够给你的业务带来不可估量的财富，比如说你想要收购不同的行业，或者你想退休，你要有一个资产，或者是设备、资金，或者是客户，能够创造客户的系统，这样的话让大家愿意买你的资产，大家在创造这样业务的时候我们要考虑这些。

第 45 我们也讲了，48 我也讲了，你回家要做的第一件事情，是要让你所做的事情达到最大的程度，不是说你原来做得不对，可能你对你的现金流、销售，要让它持续下去，不要到此为止，希望继续往上发展，所以需要加入更多的销售，所以才能倍增你的业绩。

第 48 页，把一些无利可图的领域变现，你们要看一些比较典型的状况，因为你在市场上做一些营销活动，有时候无法实现变现，无法赢得利润，那就不好，但是我们现在需要让每个销售人员变得实际有效，通过实际有效的工作就能够真正和客户达成业务，你要发现这样有效的销售人员。

第四，研发新产品、提供新服务，已经说过了。

第五，从竞争中获益，也是之前提到过的，我们还提到了很多的观点，已经看过了。

第 49 页我们可以看到，在下面有一个概念，叫做如何在转角看到机遇，我最近写了一本书，和美国的一位作者合作，叫做“CEO 可以在转角看到机遇”，这是一种批判性的思维，这是一种融合性的思维，一种交叉性的思维。它可以让你扩展和提高你的思维模式，从而帮助你的行业做的好，这可以让你回顾你过去做的事情，我觉得这些问题也是我们过去经常讨论的，我有时候在私下也会和朋友讨论，我们达成的观点就是，人们在商业生活中犯的最大错误，当他们遇到一个事情的时候，当他们有一个想法的时候，当他们出现了一种积极或者消极的情况，或者遇到一种挑战，或者遇到一种好的或者不好体验的时候，他们都会忙于采取下一步的行动，没有时间关注刚刚发生什么，刚刚过去的事情哪些好，哪些不好，他们没有时间回顾，他们没法关注过去经历的人和事情，如果你不花时间去回顾过去的事情，不给自己时间去思考，去深入地思考，去学习过去的经验、教训，你就无法取得进步，这是一个非常巨大的错误，在世界各地都存在这种错误，很多人都忙着做事情，他们却没有放缓脚步想想我可以在哪些地方做得更好，你应该把这些无问题想清楚然后再继续前进。

在美国我也算是年纪比较长，也得到了很多尊重的一个人，所以我也会和一些

非常有意思的人进行交流，我和这样一些美国人进行交流的时候会发现这些问题的存在，我大概每天一点当中花 1/4 的时间进行交流，谈完以后我会停下来，我会告诉他们不要忙着谈下一步的话题，而是应该回顾我们刚才谈到了什么，学到了什么经验教训，我们有什么想法和感触，有什么东西是刚才忘记的，现在应该再复习一下，有什么好或者不好的地方，如果把这个回顾恩工作做好的话，那么你商业活动中 90% 的价值就可以抓住，如果没有时间去花时间回顾和回忆的话，那你 90% 的价值就流失了，因为你的生意也涉及到这些，什么做得好，什么做的不好，过去有些什么经验教训，有些东西是过去做到的，但是如果你做事情太快了就根本记不住这些东西。所以我给大家的建议就是，如果有任何的情况，遇到任何的问题，大家都应该回顾过去，不只是为了在电脑上做，其实你最好是用一本纸质的笔记本把这些东西记下来，把这些想法记下来，因为有科研表示，如果用纸、笔来写的话其实会更容易记忆、理解，如果你有纸、笔写的话，你这样一些笔记本，包括你在这里听课记下来的笔记，在未来查看起来都对自己非常有好处，所以就算你工作很忙，你还是要花一点时间去做这样的记录和回顾，不要着急，把自己的想法和想到的东西完整地记下来，因为过一天你可能就忘了。

总之，你的这样一些想法，就像我们在这里听课听到的想法，三个星期以后，如果你不记笔记，三个星期以后大概 98% 都忘记掉了，所以我要求大家做思维模式的转型，但是同时要复习，不复习就忘记了，我们提到过的流程培训，我们提到业绩的翻番成长，还有其他很多的东西，这些都是我们学习的过程，但是我们要持续做，要经常回顾、复习。还有我们提到不要做战术性的事情，要变得战略，这些都是积极的想法，我们很多人应该这样做，如果这样做的话其实就会产生很大的好处，如果你不这么做的话其实就有可能吃亏，如果做的话你可能就是一个胜利者。我们还谈了很多其它的话题，在大家的教科书上也可以看到有很多的话题。这里有三篇文章非常重要，他们提到一系列的工具，比如这里第 50 页有一个比较抽象的概念，在这里我想和大家说一下思维模式，就是自我认识，自我认识就意味着你要清醒地去认识自己，怎样看待自己的生活、信仰，怎样积极地看待自己，或者看待自己积极或者消极，怎么样看待自己的行动、关系、成功，包括你的市场、企业、员工和你的经销商，或者你的家庭，这些都是你需要去关注的。

第 50 页还有苏格拉底说过的一句话，这里引用一下，“不加以检讨的人生不值得活”，大家想一下，我不知道中文翻译是否完美，总之你应该去检讨自己生活的各方面，自己行为的各方面，自己取得成果的各方面，这些东西如果不检讨的话，你的生活还值得活下去吗？这还是一场生活，但是如果不检讨的话就没有价值了。当然，这句话不是那么有批判性。我还想找一些更有批判性的东西和大家分享，第 51 页，我们可以看到有一张幻灯片，中间说“亚历山大大帝通过不同寻常的思想解开了格尔蝶（音译）之结”，这是一个非常伟大的神话，关于格尔蝶之结的，这是说在希腊曾经一个国王，他的女儿非常漂亮，他说如果谁能解开这个结就可以和公主结婚，王国内，还有来自王国外，来自世界很多地方的很多人都想要解开这个结，后来亚历山大大地看到这个结以后说我才懒得解，他直接拔出剑把结砍成两半，这样就解开了，这就是他不一样的思维，所以你也应该拥有这样不一样的思维，你应该去做这样一种不一样的思考，比如有时候你会感觉情绪不好，会生气，会遇到问题，这时候你应该换一种方法思考，因为你可以去考虑，你在生活中有时候遇到悲剧就在于你过度地关注形式，而不是功能，而我们知道在设计上有一种概念叫做“形

式为功能服务”，所以我们应该更关注本质，而不是形式，所以我要让大家关注的就是不要过分地关注形式，不要被表面过分地迷惑或者是过分地吸引你们的注意力。

比如我在墨西哥有一个很大的客户，是一家很大的企业，他有 17000 名员工，我一直和这家客户公司进行争论，因为这家公司比较关注的问题是怎样做好他们的流程，他们有良好的培训机构，有自己培训的网站，但是他们却不关注生产的流程，他们的销售团队的销售额是非常大的，所以他们要不断地培训，每个月都要给数千名销售人员进行培训，他们希望他们的体系怎么运转？希望每个月能够把数千人培训成才，我去看了他们培训体系之后说，“你们有没有想过这个体系是否能够真正取得成功？你雇的这些新的销售人员 90%很快就会离职，他们没有帮你取得成功，你知道怎么招人，知道怎么样去帮助他们培训，知道怎么展开工作，但是并没有真正通过他们取得成功，如果你招的人也对，提供的培训也对，那为什么不取得巨大的成功呢？”这个问题就真正涉及到了他们业务的本质，而不是表面的现象，他们过分地关注表面没有价值的东西，他们只是想要扩大自己的规模，怎么样去推动他们的增长，他们就过分地干住了这样的表面，也就是培训这块，但是我对他们的表面不太注重，我注重的是最后的结果和实际业绩，我希望他们真正实现良好的功能，所以我帮助他们做了一些改进。

第 51 页，我们在这里看到了标题这个话题。我们今天也提到了很多关于怎么做标题方面的探讨，第 54 页，有时候这些东西也是我做的，会关于商业生活的终极意义，有时候我也会做一些探讨，其实这个意义非常简单，你做生意有一定目标，希望享受这个过程，希望赚取利润，也希望别人的生活更好，希望感觉到成就，希望感觉到自己生活的满足，希望自己生命结束的时候这个世界变得美好，总之这些都是意义。那么你们怎么实现这些意义？就是要做生意，和很多人打交道，从而帮助他们，也让他们的人生更满足。

第 54 页，广告文案撰写初阶。其实我想说，我们有时候可以做六到七个不同的模板，通过这些模板来写出很好的销售方面的信函或者广告、电子邮件，包括你的产品手册，还有其它的一些市场营销方面的材料，都是在你的教材里可以通过文案的模板做的，这些对你的销售人员都是非常有帮助，总之这里有很多的模板，大家都可以终身受用。所以如果大家不用这些模板和文案，我会觉得非常得失望。如果你是做培训的，而你把这些东西拿来用，你就拿出去讲课，这也并不意味着你是亚伯拉罕，我把这些材料给你是希望你诚实、真诚地使用这些东西，真正把它的价值发挥出来，总之这些文案和模板非常不错，我们提到过标题的撰写。

第 59 页，你可以看到一张幻灯片，出色营销的五项技能，这是很简单的，第一是以你为中心的态度，你要关注对方恩，而不是你自己。第二是能够影响、说服别人，因为你要理解你的团队，理解你的市场，理解你销售上的价值，这样才可以说服他们。第三，以利益、以优势为核心，也就是说你要关注的不是功能，而是结果。第四，讲故事和定好未来的步调，讲故事是一种比喻，你要和人很好的交流，定好未来的步调就是在未来更好地与员工、客户合作，还有一些与新的经销商合作，从而保证你们对未来做好准备，知道未来大概会是什么样子，这样的话你们才能在未来提供适用的产品和服务，真正服务到你的客户和员工，才能保证你的员工通过销售这样的产品和服务也能够过得更好，这是一种很高度的工作，你要对未来充满

信心，这样别人才能相信你，才能相信你是引领这个时代潮流的人，这样你才能成为领导。

第 61 页，这里有一页幻灯片非常有意思，是关于怎么样去理解资本和关系的，这里也是非常有意思。在现在这个时代，你要怎么样建立合作伙伴关系，建立合资公司、战略联盟，基本上就是这些。

我们现在这么做，你们现在要求自己花点时间看一下这些教程，因为中午要求大家看其中一些模板，待会儿会请 JT 和大家分享十分钟非常重要的内容，这也是获得了我的许可，因为他对我的内容和文字都非常熟悉，而且他也是一字一句在实践我的内容，他待会儿会花十分钟和大家进行分享，有他认为我没有讲到或者是他认为需要强调的部分，大家认为好吗？

JT: 首先这是一个荣耀，莫大的荣耀能够来到中国，这是我第一次来中国，我要说这真的是非常棒的一个做生意和进行商业活动的环境，我们已经在中国本土看到了很多成功的故事，也从各位企业家这里了解到了很多本土的成功故事，非常感谢各位。通过这些交流和沟通，我们也知道通过学习杰·亚伯拉罕先生的一些课程，其中非常有意思的，他教给我一点，我们有很多的内容，我们的内容都要溢出了，我们现在要做的事情是进行实践，把这些东西都消化掉，因为有些杰·亚伯拉罕先生没有讲到的东西，我们会用剩下的时间和大家弥补、补充，这些手段、方法和执行的过程，其实都可以在大家的商业实际活动中进行。其中有一个我教授的，事实上在美国有 41 个公司品牌，在我的名下曾经一度只有一万美元在我的名下，但是通过快速发展课程，我们通过亚伯拉罕的课程进行了实践，我们把亚伯拉罕先生教授给我们的技巧放到我们实际的商业业务发展中，我们看到了巨大的变化。我和亚伯拉罕先生在用午餐的时候，今天又想出一些新的点子，我马上把这些点子通过邮件发送给我们的员工和公司的执行人员，让他们马上打印出来进行执行，今天我们虽然参加了这个课程，但是你自己也失去了三天执行这些点子和策略的机会、时间，所以我们需要注意到，我们对时间的管理非常重要，大家一定要学会如何管理自己的时间。

举个例子，如果你今天早上开始工作，来查收邮件，这将是非常错误的决定，我通过上亚伯拉罕先生的课程知道，如果你要变成卓越的这些战略，成为这些伟大的商业人士的战略，我怎么样才能够提升我在商业的方方面面？我学了 30 分钟，我就找到了怎么样能够把自己业务做得更好的方法，所以我从来不在早上看邮件，我会在晚上十点来查邮件，因为这个时候你的大脑会非常关注在某一件事情上。亚伯拉罕先生说 10 点到 11 点是一个创造力的思考时间，很多人奇思妙想的点子都是在那个时候出现的，所以说我也想继承亚伯拉罕先生内容，非常重要的三条内容，你在执行自己的商业和改进计划的时候，一定要细分，一定要做划分，把你的业务不断地进行划分，从而看得更清楚。

第一步，怎么样能够把我客户的数量增加？把可能做到的方法列出来，亚伯拉罕先生教我们怎么提升每一笔交易的总量，就是说怎么样能说服每一个单独的顾客，他从我们这里购买更多的东西，因为每一次我们做的交易越大，我们的收益就越多。第三个问题，怎么样提高交易的频次？增加客，包括潜在顾客的购买意愿和购买频次？也许他每年只买一次、两次，我们有什么办法可以变成四次、五次，甚至更多？这都是需要大家自己做出罗列和列表的。另外，我们今天也使用了一系列

的内容和方法教授大家，包括很多的故事和大家分享，包括再转售，包括客户的推荐、口碑的宣传，你看看能不能帮我引荐一些对我业务有兴趣的潜在客户，比如我的产品、商业计划或者工厂，一旦你要成功就需要这三个方面。

第一，你商业的成功，无论在中国、美国还是在世界上的任何角落，有一点非常重要，就是人际关系。我之所以是一个非常成功的商人，我这么称呼自己，就是因为我是非常幸运，因为我们使用了亚伯拉罕课程教给我的知识和技巧，我用了八个月的时间进行人际关系的构建，我现在持续地构建人际关系，这些社会网络、人际关系已经极大地帮助我促进商业发展，很多的商业伙伴现在都成为我的朋友，所以当你开始做自己的业务和商业的时候，一定要问自己一个问题，我怎么样才可以让更多的人得到一些好处和利润？比如说当我希望别人帮我的时候，一定先问别人我怎么可以帮你，怎么样才能够满足你想要的东西，因为你给予什么，其实就是在别人心中成了一个怎样的形象，而不是因为你有怎样的能力才让别人记住你，因为你通过成功人士的介绍，你也可以成为成功人士。

第二，品牌营销和市场营销。市场营销是你整个业务的引擎，而品牌的构建是你未来坐拥在引擎上的推进方向，当人们去因特网搜索引擎搜索你的产品和服务的时候，他们都会知道这个品牌到底有多少可信度，有多少卓越度，这是一方面，我觉得这是亚伯拉罕先生今天着重讲过的一个部分，大家可以随时利用这个策略。但是当人们不喜欢、不信任你，或者说他们并没有觉得你的价值和产品跟其它竞争者有什么区别，他们就不会买你的产品，不会对你进行投资，所以你必须关注这些品牌和市场上的构建，你的商标到底是否吸引人，你的网站到底做得好不好，你永远不要去尝试丢掉第一印象给你带来的收益，因为第一印象是非常重要的，他们可能在见你第一眼的时候，在几秒钟之内对你下一个结论，这是人性，所以说当人们买你产品的时候，当你做一个非常好的品牌宣传的时候，他们就会舍得投资，为你投入，他们甚至为你做他们的口头广告、口碑相传。

第三，努力投入地工作。我们知道中国人是最努力的，当然，他们的成功也并不是那么容易，我们知道如果你们投入了自己全部的精力做到最好，你周围都聚集了合适的合作伙伴，而且你是一个在市场营销方面做的非常到位的人，应该是毫无疑问的，因为正如亚伯拉罕所说，你想成为一个演说家、一个成功的教练、一个成功的商业人士，你必须来到正确的市场，这也是为什么亚伯拉罕先生来到中国，他是一名创新者，是一位市场开拓者，你将会比你 99% 的竞争者都要优秀，因为你来到了这里，但是我们要说，如果没有竞争就没有市场，就是这些关键的成功因素使得我成为一名成功的商业人士。请大家不要忘记，当亚伯拉罕先生给予你家庭卓越的时候一定要非常重视，一定要认真做，一年前他给我家庭卓越到现在都给我支持和鼓励，所以我希望你和我一样感同身受，像亚伯拉罕先生感受到的一样，对中国未来的预期，如果你能够做到，你的商业、你的业务、你的品牌、你自己的市场就会铺到全世界各地，这就称之为关系资本、关系市场、关系业务，我也深信这种关系资本将会给予你周围其他人一个更大的愿景，一幅未来的蓝图，让他们看到之前看不到的未来，这就是关系资本，所以能够帮助我们和周围人的一个重要作用，这也是为什么亚伯拉罕先生今天来到中国，这就是我为什么能够来到中国，就是希望和各位构建关系资本。因为如果你确实做到了亚伯拉罕先生和我所说的这些内容，你们的未来不仅仅是指日可待，而且在人生当中还有机会成为别人的导师和典

范，所以现在你们一定要记住，回去以后实践亚伯拉罕先生所说的东西，明天你就要开始做这些事情。一个小时后大家做完行动计划，最重要的是执行它，这是成功和失败的分水岭、根本，你要知道亚伯拉罕先生不轻易连续三天在一个地方进行讲课，因为他对中国，他对中国市场，对中国企业家太重视了，所以我们一起给亚伯拉罕先生热烈的掌声！

杰·亚伯拉罕：JT 非常聪明，他有五到六个导师和教练，在不同的方面对他进行培训和训练，他也是一个很幸运的人，他有高尔夫教练、阅读教练、关注度练习教练，事实上这些教练可以使他很快熟悉新的领域和市场，很感谢你的分享。另外，我们现在有一点延误，所以现在要赶紧进行茶歇，这次我不会要求大家互相进行联络，因为要赶紧休息，我们还有后面的内容，要在五点半之前结束，我也希望我们可能没有办法把所有人带进来，但是大家应该清楚你们后面要做什么事情，怎么样帮助你们业务的增长，请大家快速地休息，我们整理思维后马上回来之

陈帝豪：各位优秀的企业家，大家下午好！课程都快结束了，跑什么跑？我花一点时间给大家总结一下，我把亚伯拉罕的秘诀总结了失传的 37 个最惊人的秘诀，也是来源于亚伯拉罕，接下来简单用几分钟的时间给大家总结，总结之后你会恍然大悟，现在大家的状态怎样？

失传的第一个秘诀，你在做任何销售的时候，不要卖产品，更不要卖承诺，要卖结果，你的产品越靠近客户想要的结果，你的客户越容易买，你看房地产公司怎么做的？他搞样板房给你看，然后卖期房，如果他不搞样板房就不卖，对不对？有一次一个玩具店里卖飞机，本来可以飞得起来，遥控器一按就可以飞，但是那家店里的飞机不能飞，因为没有安装电池，它卖 2800 块钱，一直都卖不掉，后来我们做了一个动作，五块钱的电池加上去，卖 3800，一下子卖疯了，因为它可以飞得起来。你不要卖产品，要卖结果。有一次我在一家服装店做顾问的时候，我发现他们卖衣服的时候客户拍了照片，拍好以后给他看，他就买了，因为他看到结果了，所以你的产品常常卖不掉，一个很重要的原因就是你在卖承诺，所以你要卖什么？要卖结果。当然，每个秘诀要分享一个小时，所以我简单点一下。

第二，没有营销，只有人性。在人性背后有六个指南针，一是一个客户之所以购买，你的产品之所以卖得好，是因为你顺应了人性，产品之所以卖得不好，是因为你违背了人性。人性背后有六个指南针，人性最大的不满就是对身份的不满，每个人理想的身份跟现实的身份有巨大的差异，是还是不是？所以你看那些世界 500 强的公司是怎么做的？你去一家公司上班六个月，它就会给你一个身份，叫副总裁，我看了一下，一般做的好的公司都有 500 到 5000 个副总裁，所以你们要怎么做？回去以后怎么做？回去以后从扫地的开始一直到董事长的位置，每个岗位加一个副总裁。最近一段时间我天天坐飞机，专门研究哪个地方出事故比较多，我发现死得最快的地方就是头等舱，大家想过吗？我们一买机票就是头等舱？为什么？是因为身份不一样，死也是自得的。前一段时间炒房，很多人省吃俭用，只为了一件事情，买一个墓地，什么意思？死了也有个身份。

人性背后的第二个指南针，叫好奇心，好奇心是整个销售秘诀中最重要的秘诀，你从小到大，马路边有一个电瓶车撞了自行车，两个人在那里吵架，你围在那里看，一看就是一小时，他们吵架和你有什么关系？家里人打电话让你回去吃饭，你说等一下，还没有结束呢。好奇心重要吗？所以今天晚上徐鹤宁老师分享完了以

后，我会和大家分享一个最重要的秘诀，如何给你的太太说一句话让她一辈子感动得泪流满面。二是在什么时间给你的客户说一句什么话，让你公司的营业额额外增加 20%，好还是不好？三是如何用三个小动作让你的老公永不敢出轨，好不好？所以好奇心重要吗？今天晚上、明天下午我会把完整的 37 个秘诀分享给大家，同时再增加 7 个秘诀，就是亚伯拉罕打死都不愿意分享的 7 个秘诀，接下来因为时间的关系，给大家公布一个最重要的信息，有些人一见我上来就紧张，为什么？怕我卖东西。

大家说两性关系重要吗？写下来一句话，“男人最大的敌人是谁？不是自己，不是别人，就是你的太太”，“女人最大的天敌不是别人，也不是他自己，更不是她的老公，就是小三”，所以在 2013 年 3 月，我请到了世界第一两性关系大师叫约翰·格雷，大家用一点时间看一下他是谁，看完以后给大家一个现场的优惠方案。

你看，90%的企业倒闭不是其它原因，是你的态度，同意吗？女人之所以不幸福，90%的原因是因为小三，是还是不是？这个可能解决这两大难题，听懂掌声热烈一点。大家把资料拿出来，看一下时间是什么时候？2013 年 3 月，3 月 8 日、9 日、10 日、11 日，约翰·格雷，如果这个酒店太远了，我们换一个酒店。看一下价钱，29800 吗？你说一个小三值 29800 吗？绝对值，你的太太能够协助你的事业，你说值吗？天天回家不吵你、不闹你，值吗？所以现场失传的第三个秘诀分享给大家，永远不要卖产品，卖方案，今天给大家一个无懈可击、无法抗拒的方法，好吗？仅限 25 家企业，现场的优惠，一旦我优惠的时间结束，我向大家承诺，一定是比这个贵，好吗？如果不比这个贵，你就找我退，只限前 25 家企业，把你的卡准备好，你不用紧张，今天 29800，夫妻两个，买一送三，仅限现场前 25 位，加起来 100 个人，大家算个帐，29800 买一送三，就相当于三万块钱，除以四个人就是多少钱？7500，至少让你的家庭稳定十年，够还是不够？十年以后你的太太也老了，小三也老了，所以一个十年只要 750 块，使一年只要花 750 块，一年除以 12 个月，不到一百块钱，一天只要三块钱，快行动！前 25 位买一送三。

主持人：再次问候全场优秀的企业家，大家当下好！我们稍微活动一下，马上清楚**杰·亚伯拉罕：**先生进行下半场的分享。现在请全体起立，听清楚，所有的男人举手，手放下，后面的人抓住前面的人，开始做运动。有请杰·亚伯拉罕先生为我们做下半场的分享。

杰·亚伯拉罕：我刚才非常开心，我在很多地方做过很多讲座，现在做的比较少，但是总的来说我在世界各地都做过讲座，我观察到一个现象，在第一天是很难的，因为第一天我经常都会想要讲太多的内容，第二天大家会适应一点，感觉好一点，在最后一天只剩一个小时的时候大家心情非常激动，因为都等着回家了，现在我们就花一点时间在一起工作，总之，我们现在要花五到十分钟的时间，然后开始做你们的行动计划，我先说两句。

很显然，人们都希望我帮助他们做这样一个版本的文件，就是整个课程的汇总，我经常做各式各样的文件，但是我下次可能还会回来继续讲课，预计会是 12 月 14 至 16 日，我简单介绍一下到时候会是什么，这个课程会有什么内容，我现在就不讲了，请大家就坐，我现在先说一下 12 月份的高级课程，如果大家兴趣大，报名人数够多的话我可能就再来讲一次，我先讲一个故事。

很多人不是在上海生活吗？现在我要问你们一个问题，今天是星期六吗？星期天是大家休息放松的日子，你们星期天要工作吗？你们星期天是工作还是干什么？你们星期天回去应该反思一下学到了什么东西，我快速说一下我要分享的东西，因为我说这个故事是为了给大家一些价值，如果大家感兴趣的话我多说一点。我曾经经常去巴厘岛和马来西亚，我经常做这样一个高级课程，每个学员的学费是 25000 美元，帮他们做战略和商业模式的工作，帮助他们取得成功，这个课程曾经做了很多年，也很受欢迎。后来有一天有人说这实在是非常大的资源，对这个社会来说，他说你是否能够创造出一种价格更适中一点的课程，也是小班课，可能每个班只有恩几十个人，但是价格更容易接受、更亲民，我说可以，我想一下，但是在这个课程中我们还是要有关关注的重点，我就把高级班做了修改，让大家有一个团队，能够共同交流、回答问题，共同解决一些问题，并且要通过这样的合作更好地吸收、消化课程的内容，这样的高级课程也是可以三天做的，并且在这样的课程中可以更好地为人们建立起一个基础，就是他们事业基础，可以为他们带来非常大的市场营销方面的力量和策略，让他们更好地采取未来的行动，他们想要非常好地做一些工作，但同时他们又是很谦虚的人，他们也不是很高调的人，我觉得这样的课程对他们来说非常有帮助，会帮助他们创造价值。而这样课程当中我最喜欢的部分就是，他会覆盖到很多的内容，这是第一方面。第二方面，虽然很多人不喜欢这种小班授课，但是在亚洲授课的时候，在课间休息的时候大家都会起来活动一下，经历一些事情，但同时也可以互相做一些问答，找到一些问题的答案。我一直从事教育行业很多年，经常在想，如果我做这个、做那个会有怎样的结果，我的背景一直都是和一些有价值的企业合作，我并不只是站在台上讲理论，也要经常面对现实的商业环境，帮助企业解决问题，让他们在竞争中胜出，在市场上定位，做出很多的努力，这更是我喜欢做的工作，但是这种工作让人感觉非常疲劳，因为你要经常关注不同的行业和企业，帮助他们改进和开展活动。所以如果大家有兴趣的话，我们可以在人数少一点的时候比较深入地讨论这些东西，请陈先生稍候具体介绍。

这样的课程最早的定价是每人 2500 美元，这个价格可能要调整一下，希望有合适的价格，让大家找到很好的战略，在市场上找到更好的定位，我相信这种课程可能会对一些人有帮助，如果你觉得这个对你的帮助一般，那你也可以考虑自己回去继续做你的工作，如果你觉得这个小班课程对你帮助会很大的话，那可以告诉我们，我们就可以准备高级班课程，这样的话能够让你对很多问题找到答案，可以让你在很多时候节约时间，更好地帮助你把你的事业做的更成功，让你的生活具有更大的价值，并且在这个过程中也可以为你提供具体、更加有针对性的文件，从而让你的生活和工作更好，并且在小组讨论中让你们分享市场营销战略、商业战略等，很多方面的想法都可以分享，比如在马来西亚巴厘岛的时候我们也做了一些工作，这些工作是非常重大的，有非常重要的意义，当时很多的企业原来不知道怎么样让自己的商业战略转型，后来他们通过学习取得了一些进步，我并不是要告诉大家怎么做，具体给大家一些指令照办，我只是给大家一些新的战略和思维，让大家学会更好地创造价值，这样你在自己的企业面对问题的时候能够做的更好，我要为大家提供这样的帮助，如果大家需要这样的帮助，我到时候可以回来做这样一个小班高级课程，我也非常喜欢上海，也很希望到时候可以回来，待会儿请陈先生更多地介绍，他可以和大家具体交流，看看有多少人想要报小班的高级课程，我们可以看看大家他有什么要沟通的，他如果现在要上来介绍一下也可以，我要确定一下，是他

上来发言还是我讲下面的内容？我们现在这么做，大家手上都有一本充满了力量的文件，就是这本，刚才老师没明白大家现在想要什么。

陈帝豪：亚伯拉罕在 12 月份有一个专门收弟子的班，需要多少钱？

杰·亚伯拉罕：这很有意思，刚才他们问价格，这是一个进阶班，高级班，很有意思，大家现在都挺欢快，刚才陈先生在开玩笑吗？

陈帝豪：进阶弟子班，什么意思？就是现场帮你做顾问，就是咨询班，你带着问题来现场帮你顾问，时间是 12 月 14、15、16，你们问一下他多少钱？它的顾问班很贵，你成为他的弟子。

杰·亚伯拉罕：我现在想说，好像现在气氛非常欢快，大家有时候会说现在我们该干什么？然后我问大家想要我干什么？问来问去感觉很好笑，有时候因为语言交流的问题会有很有意思的状况。

陈帝豪：一家企业派两个人过来，一个是董事长，一个是营销总监，带着问题他帮你做顾问，05 年他在新加坡开过，每个人花了 25000 美金，整个中国培训界的人，据说那一年派了 50 个人，05 年的价格是多少？20 万，我们报个价钱，只限 50 家企业，一家企业来两个人，他三天，我三夜。

杰·亚伯拉罕：大家现在请加快速度，我非常高兴大家有这么热烈的气氛，这几位的确非常不错，我请这几位一起合影，现在也请其它的学员加快速度，我很高兴看到有这些热烈的讨论，但是我们时间非常有限，还要继续推进接下来的课程，所以我感谢台上的几位，关于高级弟子班的部分先介绍到这里，待会儿继续讨论这个话题，我想再次感谢大家，非常感谢上台踊跃报名的几位。

你们是充满欢乐的一群人，有一些懂英语，有一些听翻译，刚才 JT 怎么样？我们有时候会说，我们都非常喜欢互相帮助，非常喜欢帮助在座每一位同仁，让大家变得更加欢乐，帮助大家做一些事情，在美国也是这样，我非常荣幸让大家对这次课程了解更加清楚，从而更好地开展未来的工作，现在时间有限，所以我要继续讲课，从而为大家创造最大的价值，这样才能让大家把带回家的知识实现最大化，这是对在座每一位来说都非常重要的，我下次讲课的时候希望大家已经取得了非常大的进步和成就，我刚才也催促大家赶时间，但是不管怎么说，我想对在座所有人说，我们课程的最后部分即将到来，大家来上这个课有具体的目的，大家必须清楚地理解自己未来怎么开展行动，有什么步骤开展行动，从而让你在未来推动你的业务，这是非常重要的，这可以改变你的业务状态，大家要采取的行动必须是非常具体的，并且要使用一些具体的模板，而大家一旦做好行动计划以后就要关注它，需要真正地去执行它，才可以帮助你自己对很多问题找到答案，你自己提出很多问题来问自己，而你需要为这些问题找到答案，才能帮助你去解决问题，比如有些人可能觉得在课程上听到关系资本不错，但不知道怎么实现它，你现在再看看教材，模板在教材的第几页？午饭的时候让大家看的模板，这是非常不错的一个部分。

现在我有一个非常批判性也非常重要的观点要说，第一天我也说过，我们在这样一种很动态的环境下，我们可以看到大家怎么样能够实现卓越？怎么样能够实现前所未有的能力？就是你必须要有能力回顾你的过去，从而保证你未来追寻正确的方向，你需要不断地理解自己过去做了什么？未来应该做什么？为什么这样做？所

以在这个过程中你需要非常集中注意力，注意你未来想要取得的成就，否则方向可能会偏差，影响到你长期的发展。我们看看教材上是在第几页，是第 243 页，一直从 243 页到教材的结尾，是深蓝色的教材，这个模板并不是完美无瑕的，但是可以给大家提供很好的基础，让大家更好地思考，去采取行动，去理解你业务当中的各种要素，这些要素都是我们在课程中探讨过的一些要素，还有怎样具体在你的业务中运用它们，所以我希望大家能够运用好它们。

我们今天下午的课程五点半结束，在接下来 30 分钟时间里我让大家做一件事情，是为你们自己的企业做的，如果你明天可以花时间和家人放松一下，星期一回办公室工作，或者是你明天等不及就要开始关注你的工作了。不管怎么说，你在这里学到了很多，花了很多的时间和钱，你希望推动你未来业务的发展。看看这个模板，第 243 页，这些都是大家现在需要看的，先阅读一下，不用填空和回答问题，阅读完这些问题以后，我们的心灵就可以建立起新的联系，大家就可以更好的知道我下一步要求大家做的。大家先看一下这些问题因为并不是所有问题都可以回答出来，你们不需要把所有空都填满，而且有些问题当前来看和你的业务来看关联性不大，但是一两年以后总会有很高的关联性，所以大家先不要写，只要阅读这些问题就可以了，从 243 页一直读到 306 页，在这些方面我们可以看到，有一些和你的业务相关，如果有一些和你的业务看起来不太相关的话，那想一下怎么样让它在业务当中得到应用，才能让它和业务产生联系，总之阅读这些模板和问题，然后思考一下，不要写答案，只要阅读就可以了，然后在我离开之前大家还可以再考虑一下，这些东西在你的业务中怎样运用，你应该采取怎样的行动，如果时间允许，我们可以在里面填写对你比较有帮助的答案，这样的话在你过几天回到办公室的时候就可以开始采取行动。你现在需要深度地思考这些问题，看看你的责任会使你做什么，这样的说法有道理吗？现在这样做大家觉得如何？我需要说清楚，这里还有半小时的时间，所以第一件事情，你们不要急着填空，看懂它是首先要做的事情，现在这些改进模板，你觉得哪些东西可能跟你的业务更匹配？哪些看起来是不相关的，不管怎样，我就让你们看这些东西，看看到底有哪些东西能够更好地表达，因为你不去读你可能不知道，你的大脑首先要有图形化的印象，无论你是做零售还是别的，不管怎样，我们都没有缩水，把所有的东西都放上来了，所以如果你现在不来做阅读，中午大家没有阅读我也不会责怪大家，因为大家有很多的机会和各位进行见面交流和沟通，结识新的伙伴，但是这个工作还是要做的，你必须印到你的脑海里，起码你自己要明白这里的内容，这里的改进模板，当你碰到问题的时候就可以对症下药，找到对应的模板使用。我们这里还有一点时间，需要大家看一下，我们请大家阅读改进模板，从第 243 页到 307 页，其它不要做了，现在花这个时间，从 243 页读到 307 页，不要急着回答上面的问题，也没有时间让你做，我现在站在这里，你们觉得哪句话没有明白，我随时回答给你，我需要你们明白，你们自己从哪里着手，所以现在请大家开始阅读，谢谢。

嘉宾：我和我的同桌还没有完全搞懂什么是向下销售和向上销售？麻烦亚伯拉罕老师再解释一下。

杰·亚伯拉罕：我现在要求你阅读，上下代表了方向，从销售机会来看，你内心认为有些人可能会做一些捆绑决策，比如我刚才说到封面故事的人物，他卖领带、衬衫，知道我需要这个领带或者丝巾，这就是向上销售，如果我跟简（音译）说你

能够买这个西装，但是如果能够一起买这个领带的话，能够让你变得更好，这个就是向下销售，从小件卖到大件就是向上，从大件卖到小件就是向下。如果有问题随时问我，我建议大家全部读一遍，然后统一来问我问题。

杰·亚伯拉罕：大家怎么样？感觉还不错吧？很好，现在大家是否都把刚才要你们阅读的部分读完了？是不是已经开始写答案了？现在我有一个问题要问大家，我首先想说一下，刚才上台来的那几位，我刚才忙着把达到赶下去了，因为当时赶时间，所以希望大家不要觉得失望，我只是太赶时间了，总之我能够看到这些学员上台表示想要参加高级班，但是因为要赶时间所以显得太强势了，这样不太好，向大家道歉。

如果大家觉得刚才我这样赶时间不好的话，其实我想说，因为我也面对一些艰难抉择，因为你想要实现卓越这个概念，其实它需要真正去践行、实践，你首先需要考虑别人怎么样过得更好，才能实现你的卓越，在这个过程中你需要实现自己的责任，让别人对你感到满意，满足别人的期望。而我们需要一些对象，我们需要来自大家的确认，就是这些模板，我现在想要问大家，这些模板对大家合理吗？它是你们未来的路线图，它不是世界上完美无瑕的路线图和改进模板，但是总之它是一个非常强有力的工具，大家觉得怎么样？在美国有一个喜剧演员，他说过“80%的战斗都是和开端有关的”，这就像中国说的“好的开始是成功的一半”，有的人开始就没有梦想、目标，所以后面的道路很慢做好，如果大家觉得模板还有改进的空间，欢迎大家改进，不能说我不知道这个模板干什么的，不知道怎么用，如果这样说就失败了，你必须首先要拿好工作手册和教材，它是非常科学的，还有幻灯片也会给大家，也有一些资料帮助大家思考，这样大家可以良好地利用模板促进自己的进步。大家不能找任何的借口，必须让自己的业务转型，做到更好，实现卓越，因为现在我已经把这些工具给大家手上了，但是大家还是要脚踏实地做，我不可能帮大家一点点做，大家自己才是主角，大家必须要面对自己的业务开展进步。

我们在一起共度了三天的时间，它不仅是一场讨论和一堂课程，它让我们得到很多欢乐，同时也学到了很多知识，我们也需要这个当做进步，我不希望大家把它当做课堂，我希望大家把它当作一个流程，一个进步的过程，这是进步课程的第一个阶段，而这个进步是终身性的，是大家终身受益的按一种进步，而现在在这三天开始了进步改善的第一步，如果大家不持续做这种改进的话，实在是太可惜了，因为这三天花的时间太不值得了，你们必须持续推进这种进步，持续地去取得进步，如果你不做这些未来的进步和改进，你最近这三天的时间就白花了，你必须要做这样的改进，自己做，和你的朋友、客户一起做，所以请大家看这些模板，问自己这些问题，大家觉得有哪些问题是比较困难、困惑的？就是这个模板里的问题，如果觉得困惑请举手，我们的助教会拿话筒给你。

嘉宾：我这里有一个模板的问题，第246页，我如何能够最好地占领全新的购买者市场？

杰·亚伯拉罕：第246页，我如何能够占领全新的购买者市场？意味着首次购买的买家，这个问题是这个意思，比如我给你一个更大的视野，我在这里的目的就是让大家开始做这样一种进步，我已经做了这样一些努力，现在大家有了一些新的能力，有了更加批判性的思维，所以我现在说的一切大家都可以逐字逐句地理解，

当然也可以去更宏观地理解它。首次的买家就是第一次来找你买东西的人，当然也可能是第一次进入这个市场领域的人，也可能是第一次从你这里购买的人，当然他也可能是刚刚进入市场的新买家，总之需要灵活思考，我昨天说了飞机翅膀晃动厉害的故事，为了大家好，我们想说这只是一个起点，大家不要僵硬地理解任何问题，大家要灵活，三天之前大家来这里之前什么还没有学，现在已经进入起步的状态，利用这些工具，让它为你服务，如果我刚才说的问题你还不明白，那么用自己灵活的思维理解，比如首次买家，大家可以灵活地从多个角度理解，这听起来明白吗？清楚就说“YES”。

嘉宾：第 248 页有一个“重新思考栏内的各项”。

杰·亚伯拉罕：这个问题问得好，在这里我将给陈帝豪先生一个举证，举证就是一个起点，在这一页可能漏掉了，你的问题问得很好，很有意思，因为这里的确需要填充一下。还有其它问题要问吗？

我们刚才在说双欧（音译）举证，稍候给大家，在双欧举证的顶端有各式各样的分类，这些分类中有转介绍，还有直接市场营销等分类，在最下面有不同的场景，这样你就可以把不同的分类和不同的场景联系在一起，比如在何种状况下采用哪种方法对你的企业和业务来说最有效。不好意思，在这里双欧举证没有列出来，通常我的助理会在办公室准备好，但是这次我的助理没有及时发过来，实在不好意思，回去以后我们会准备好，放在网站上，把双欧举证提供给大家，大家也不要逐字逐句死板地用它，大家要灵活，举证中有些地方是交叉的，大家要灵活地看待它，让你开始取得进步。下一个问题。

嘉宾：你好，这几天我觉得亚伯拉罕老师给我们讲了一些非常珍贵的、闪光的商业思维，有些甚至是颠覆性的，非常有价值，我的问题在第 302 页，有一个模板，我不知道我理解的是否正确，这个模板实际上可以帮助把亚伯拉罕这些闪光的珍珠串成项链的一根线，如果是的话请亚伯拉罕老师帮我们过一下，谢谢。

杰·亚伯拉罕：当然没问题，我快速过一下。这里其实也是另外一个图表，我也很喜欢这个图片，这是别人的方法论，我们首先看到最顶端是产品服务信息，看你自己产品的位置，有些时候你需要了解竞争态势，你自己的市场情况，或者说市场的发展趋势、客户情况，包括客户的购买意愿，这些都是事实，需要你进行统计出来，包括在中国目前的市场和美国的市場不一样，到底要向哪些目标人群售卖？你们的策略是什么？怎样才能够把产品铺货到终端消费者或者客户？这里中心的提要是什么？你最重要的业务模型是什么？从而基于这个业务模型进行销售。另外还有电梯销售，怎样在短时间内向别人说清楚你的价值主张、市场定位和产品功能，你必须表达出来，而且要在非常短的时间内说得清楚。另外，你这个产品独特的卖点也是需要发展出来的，有些时候要在 30 秒钟之内说得清楚，讲明白的一些非常重要的方面，你的产品、你的价值主张，你的服务和竞争对手不同之处，只有这样才能让客户，特别是一些新消费市场，就是首次购买的用户能够理解、明白。很多时候我们会和一些本地市场的本地公司形成合资公司进行向上销售，或者是通过媒体或者杂志进行行销。另外，市场营销的这些支柱和我们业务方面的支柱都需要有一些独特的洞察力，包括合同销售、专员、分销商，我们是不是要有这些零售店铺、办事处以及一些参加贸易展，有一些贸易展台等配置，这些都是我们主要营销战略中会涉及到的东西。另外还有营销战略中提到怎么样对销售人员进行培训？比

如对现有客户的培训，对销售力量的培训，以及怎么样和媒体、出版商等媒体资源打好交道，比如你赞助某一个杂志，比如你有一些白皮书的发布，或者是书籍的发布来宣传你的产品和思想，这些都可以组成我们最终的营销战略。这张图表也是帮助大家以一种全新的思维重新进行商业部署，你们有很多主要的产品，你们有可能进入到五到六个主要的细分市场来进行分析，比如你特别关心家庭主妇这个目标群，特别关心有小孩的家庭，甚至有其它的细分市场，不要被复杂性击倒，这种图表的结构是非常必须的，你必须根据一系列的内容进行修改。

第 303 页是这张图表的延续，我们可以看到有很多的产品服务、产品组合，你们销售宣传的文字内容怎么组织、怎么使用？我之前还提到过，大家把很多的产品功能特点，能够帮助你实现销售的目标，清晰地表述，昨天和前天我讲过这块的内容，这些特别的奖励，有些时候它可以针对个体，也可以针对我们的合作伙伴，比如针对一些潜在的客户，希望增加客户的黏性或者忠诚度，通过一系列的奖励，另外的这个我不知道什么意思，我们看一下标题，说得很清楚，在我们的教材里面，我要确保这里有提到，第 241 页，已经有这样一些标题的指导，大家根据这些指导性的标题，应该足够把工作做好，包括这种销售信、广告宣传单、电子邮件以及网站的宣传语，你需要做些什么内容？需要在里面涉及到哪些方面？都说得很清楚，这样的话我的表格解释完了，有没有帮到你？还有谁有问题？事实上这块我们进行问答是更重要的，我希望大家能够充分的了解。

嘉宾：请问战略和战术具体的实施区别，用在不同的行业，我是做 LED 照明的。

杰·亚伯拉罕：这里的战略意味着最主要的游戏计划，就是你的商业计划最重要、最长期的商业计划，包括一系列的方法、手段，一些工具都会在里面进行使用。举个例子，比如你想主宰某一到两个具体的行业，你说你是做 LED 照明的，你想把所有酒店内的照明业务吃下来，比如这种大宴会厅的照明设备非常大，包括餐饮公司、餐饮店铺，它们的照明需求也很多，还有会议中心你也要吃下来，以及类似这种出版或者金融发布场所，通过设置这样的目标，需要我们去寻找很多的合作伙伴，我们可能需要请媒体帮我们对 LED 做广告、宣传和采访，我们首先要把大量的成本放在酒店 LED 设备安装和成本控制上，要有一个大的蓝图。

嘉宾：老师你好，我想问两个名词：漏斗式思维和隧道式思维的区别。

杰·亚伯拉罕：我先解释一下隧道式思维，漏斗式视角就是当你跳出你的行业，你使用不同的策略、战略以及销售模式，来进行一系列的利润指标的达成，使用其它行业的一些概念来帮你实现你的目的。而隧道视角是比较窄的模式，你只用本行业的经验，这样帮你区分出来了吗？

嘉宾：第 257 页“痛点”这个词我没有看明白。

杰·亚伯拉罕：首先要理解这个词，在生命的各个阶段，我们都会积极地接触一些非常正面的东西，有些时候我们会不自觉地躲避一些负能量，或者我们觉得不喜欢的东西，比如一些疼痛的东西，这种疼痛感就是我们所希望能够避免的，我们不会自找麻烦希望受伤。还要再引一下叶先生，就是刚才封面人物，给我领带的这位先生。如果你没有把本来想约出来约会的女孩约出来，或者没有在这个公司得到升职，或者是没有达到会议的目标，或者没有得到授权，或者有些时候你想看起来更性感，更加受人欢迎，这就是一种正面的能量，这样解释清楚了吗？“痛点”就是

那些负面的东西。

嘉宾：我有一个问题，第 274 页。

杰·亚伯拉罕：先报一下页码，能够让我很快地找到你要说的问题。

嘉宾：第一个问题，提高你的价位以获得更多的利润，我曾经做过一次数据的研究，价位和销量之间存在非常微妙的关系，因为曾经我们企业因为提高价位每年损失几个亿的零售额，请问如何平衡价位、数量以及利润之间的关系？

杰·亚伯拉罕：这里有两个执行上比较难的几个点：首先，有时候有些价格具有优势，对竞争者来说你会获得优势，当销量达到一定的时候，你可能需要把价格定得更加具有竞争力，比如要划为几个梯队，入门级、进阶级、高级别等，有些时候你的行业毛利率达到 20%，入门级的产品比如有一系列后期服务的跟随，在中国我不知道有多少人有车，我们在美国有对应的加油站，加油站里面嵌入了很多小超市，卖香烟、食品、冷饮、巧克力等，它们的价格非常具有竞争力，但是它们和那些专门卖零食的书店或者糖果店来说，它们的价格又没有那么有竞争力，所以你要衡量你到底处于哪个细分。我们要专门了解到你和所有对应的同行进行竞争的时候，你必须要针对不同的市场来进行阶梯性的价格制定，而且随着价格制定阶梯的产生，你可以产生不同的毛利和不同的毛利组合，当你的销量上升，毛利可能会下降，但这是一个乘数关系，你需要通过一系列的投资和分析，来分析最终没有的合适价位和上升情况，可以帮到你吗？

所有和印刷相关的问题问主办方，不要问老师，我很想帮助大家，但是请大家一个个来，还有灯光太强了，所以我看观众不是特别清楚，下面提问题的是哪位？

嘉宾：亚伯拉罕先生，你好，请问您这么多光辉的思想，生发出来的根本是什么？生发出您这么多卓越的商业智慧的，您所追寻的“道”是什么？

杰·亚伯拉罕：这个问题非常好，我现在回答这个问题，非常好的问题。我很幸运，我得到了一些东西，这些都是大家所想要得到，也能够得到的，首先，我很幸运得到的东西就是我有无限的好奇心，因为我总是对学习充满了期望，我总是对身边一切人、一切事都充满好奇心。二是我有比较好的批判性思维，这也是比较有规则的批判性思维，我不仅有好奇心，而且我想明白事情的原理，为什么这个东西是这样的原理，那个东西是那样的原理，它们是怎么发生、工作的，所以在我很年轻的时候，我就逼着自己去探索，了解很多不同的东西，这样可以让你做成很多伟大的事情，比如你可以找你的邻居、朋友，或者在你的办公室里让别人简单介绍他们做的东西是什么样的，还有我介绍他们做事情的原理，他们为什么这么做？流程是怎样？他们遇到各种各样资源的时候怎么利用？比如在市场上怎么销售，怎么做好他们的工作。还有一些杂志，比如你去读销售方面、贸易方面的杂志。我曾经尽可能多地去各种不同的贸易展会，去那里请教别人很多问题，还会去商店、杂货店、便利店问人们很多问题，关于他们购买东西的习惯方面的问题，所以大家要打破僵硬的头脑，要很灵活、好奇地面对自己的环境。还有，有人也问过我关于连续性学习的能力，就是说有些东西我们可能在高级课程里会更详细地讲。总之，我的学习过程是这样的，我学到的东西就是要先问一个问题，然后越来越深入地问越来越多的问题，直到刨根问底地找到我真正想要的答案，不要太急于寻找到终级的答案，这是我学到非常好的特点。

我还发现一个特点，倾听可以学到更多的东西，比说话要学到的东西多，我现在在说话比较多，但是在倾听的过程中你有太多的东西可以学，你只要先问一个问题，然后对这个答问的人尊敬的态度安静地倾听，可以让你学到很多，这都是我很幸运的，因为我很幸运的有这些特点，可以遇到这些人并且请教很多的问题。我们如果去看一些人，比如说我经常和人在问答的过程，如果大家去观察这个过程可以受到很多的启发，比如我在美国写了一些书都是关于批判性思维和提问的，我相信对于大家来说，最好的答案就在于允许你自己在你的舒适区之外寻求增长，比如我从倾听大家的问题中也可以学到东西，帮助我自己成长，我通过倾听大家也知道我们的幻灯片有问题，所以我们才能去改善，而且我通过倾听才能够知道大家想要和我合影等各式各样的问题，在美国有一个非常好笑的故事，我现在说得慢一点，希望翻译能够翻译得对。

这个故事是说一个小男孩，他是一个乐观主义者，圣诞节的上午他醒来了，他看了一下他家周围，什么都没有看到，但是他看到了一大堆粪，因为他是在乡下生活，消极的人会觉得圣诞节礼物真糟糕，但是他很乐观，他很高兴，他爸说你这么高兴，他说这里有一大堆粪，附近肯定有很多匹小马，小马就是我的礼物，他就是很乐观地发现他得到的礼物，大家也应该这么乐观地发现你身边能够得到什么，这是一个故事。

另外一个关于我自己的故事，我 60 多岁了，当我很年轻的时候，就像 JT 一样，才 30 多岁，我还完全不成熟，虽然我已经挣了很多钱，但是当时自己很骄傲，我有很多东西，比如大房子，好的车子，还有一些女孩子喜欢我，我的生活很好，但是我还是不满足，我不知道我为什么这么不开心。我花了 50 万美元找一个心理医生，在美国很多人都会看心理医生，不知道在座的人会不会看心理医生？在美国大部分美国人都会看心理医生，有时候可能一个星期去两次，每次 55 分钟，我当时预定了心理医生，定了一个星期，我想管它的，我一个星期多去几次也没有关系，我就把他一个星期的时间都定下来了，不断地问他问题，我换了很多不同的心理医生，一个不能给我答案我就换一个心理医生。然后我找到了一个心理医生，他彻底改变了我的生活，我说这个故事的意思就是因为它解答刚才哪位先生的问题。这个医生花了三分钟的时间和我说话，这比我花掉 50 万美元中其它部分更有价值，他说大部分人都太关注终端产品了，他们想做成自己世界上最大的公司，无想有世界上最美的妻子、最大的房子，在市场上最引人注目，但是你其实很难做到这一切，这是一些很肤浅的理由，你在追求这些东西的时候，好像你的世界就一切美好了，但是在追求这些东西的过程中你很有可能感到失望，所以你应该改变你的生活，你很可能需要去关注其他的東西，不仅关注结果，还要关注过程，包括此时此刻你生活的每个瞬间，这些都是很美好的瞬间，你可以和一些很智慧的人去讨论生活中很多很美好的东西，的确后来我和很多人谈话，比如和管家谈话，我们当时虽然遇到了很多困难，意见不一致，但是总之在对话的过程中我体会到了快乐，他们的生活怎么样，他们的工作怎么样，人们怎么样对待他们，我每天的生活中会面对各种各样不同的人 and 事，这些事让我感到有兴趣，总之这样充满兴趣的生活让我更快乐、更成功。

这里还有一些书面的问题，我现在需要回答一下。刚才有一位先生提问了，他好像说了一半，这是现场观众最后一个提问，然后我开始回答书面问题。

嘉宾：请问第 250 页战略性增长的支柱其中第二小点，意思是指我们应该追求更多的现金订单吗？

杰·亚伯拉罕：意思是说当你开始有批判性的，并且有系统性的理解你的生意，理解你生活中关系的时候，你其实是面对很多的机遇，写机遇都是你之前没有利用的，比如你有可能取得意外的机遇，这些都是你以前没有意识到的。比如说你有一位客户，可能你已经有一个客户了，他是一个顶级的皮肤科医生，他可以把你介绍给太多的皮肤科医生，这样的话让你取得巨大的生意。比如说有三千位客户，他们只在你这里采购了一次，恩就没有采购第二次了，但是你并没有发现，通过和他们进一步交流的话，他们很快会来你这里再次采购，你很快就会获得一笔很大的额外收益，总之你的生活当中充满了各种各样的机遇，这些都是意外的，一些副产品式的机遇，这些都是你原来没有关注到的，但是如果你系统性地关注你的业务可能就会发现它们，这样回答你的问题可以吗？

现在现场提问停一下，我需要回答一些书面的问题。

提问：各位模板形式的存在是为战略存在的基础，这些模板如何帮助我们制定正确的战略？

杰·亚伯拉罕：很好的问题，我现在说的话可能让你们觉得有点失望，但是可以帮助你们拓展思维。我知道在中国的文化中，很多时候是注重黑白分明的，但是我们知道世界上没有完美的东西，很多时候我们也需要灵活性，所以在你制定战略的时候首先要做个假设，你现在制定个战略就要比之前没有战略的状态好。第二，你一旦开始采纳这个战略要明确一点，就是要知道你的竞争对手在做什么，而你在这方面没法比他做的更好了，如果你和竞争对手做一样的事情，那么其实你就陷入隧道式的视野中，所以你需要制定的战略就是要比行业当中其它的企业做得更好。还有，你的战略是否具有可持续性，是否真的可以执行？这也是很重要的，你需要持续地、长久地执行它，需要长期、长久地执行它，或者它只是纸上谈兵，其实不切实际呢？如果你不确定可以检测一下它，看看你的客户有什么反应，有没有推动你的进步，比如销售额方面的进步，总之你要制定这样的战略，这样说的话大家可能觉得并不容易，不仅是我在这里教大家，大家回去要自己给自己提问，自己给自己批判性的思维，要比过去做的更好，如果大家立刻开始这么做的话，你的竞争对手很可能这么做，你就失去了你的优势，所以你必须清晰地判断形势，做好自己的战略。

提问：如何下定决心钻研营销领域？如果我们年轻一代要在这个领域有所建树，您给我们提的建议是什么？

杰·亚伯拉罕：这个问题很好，事实上当我年轻的时候，我的家庭出身比较贫寒，我没有接受过正式的教育，我 18 岁就结婚了，20 岁已经两个小孩了，你可以想像到经济情况多么糟糕，有时候人们 40 岁才会有两个小孩，我当时的第一份工作甚至不给我工钱，让我给这家公司工作，他们只给我一些新客户，就是我在销售过程中认识的客户，或者说人际关系，通过这些关系，我慢慢开始注意到能够获得额外的销售机会，增加销售收入的一些方式，事实上我们能够解决工厂的生产问题和订单问题，但是你怎么样去解决销售的问题？所以我当时挺碰巧的进入到了商业世界，这也是非常具有活力，也非常具有影响力的事业，我 20 岁的时候读了彼德

的一本书，他现在已经过世了，他说“市场营销创新能够帮助你进行一系列商业活动的基础以及帮助你节省成本的方式”，我觉得这句话非常对，我们如果能够做现在市场上的需求，能够满足这些需求，就一定能够获得这些利润。所以说如果我们的高级进阶课程，我可以用更多的时间给大家聊聊个人故事，比如来杯小酒我们更好地畅谈，但是事实上很多事情都是迎面而来，让你没有准备，但是这里人的变通性非常重要，有些时候一个优秀的销售可以做十个销售的事情，可以完成五个销售来完成的单子，可以实现十个销售的总销售额，实际上我对这块已经着了迷，我非常希望这块能够回答到你的问题。

提问：老师一直强调最重要的就是思维方式的转变，这里理解的核心关键是什么？如何才能做到最合适有效？

杰·亚伯拉罕：谈到思维方式转变，事实上我们在自己国家也做了很多的工作，包括这种创新性的思维转变，或者说思维切换，就是需要跟别人比你要有不同的思维方式，其实这并不是一个很复杂的过程，我们有时候要求我们的学生做一些非常不同的思想方式，通常当他们睡一觉，早上起来的时候，你一般会做什么事情？喝杯咖啡，上个厕所，刷牙、洗脸，要么就是上车，要么坐公交车或者地铁，或者是自驾，你可能会走一定的路线，你每天都是这些两点之间的运动，而且选择熟悉的路线走，你每天都是做这些厉行的事情，你有没有考虑过喝咖啡之前先洗澡？或者是先刷牙，先做一些工作或者再洗脸刷牙，有没有考虑换一下顺序？这就是大家比较容易忽视的事情，比如你每天开车都是在这条高速公路上？有没有想着换一下？人就是这样，我所来自的州森林很多，但是原来的高速公路并没有设置在森林里，如果你换一个方式和生活的角度，可以在森林里驾驶，是多么好的体验，如果你能够把节奏放慢，看看周围的事情，也许可以改变你的思维方式，所以我鼓励大家进行系统性的思考，这三天你们的所学所感一定很多，一定要回去进行反思和复习，我的嗓子不行了，只能再问一到两个问题。

主持人：何为营销？何为行销？有什么区别？

杰·亚伯拉罕：销售是一个物理进行的过程，需要由个人进行，市场营销是人和人进行沟通，市场之间几个共同利益方进行的活动，往往谈到的是组织和组织之间这种大型、大规模的活动，销售谈的更多的是个人行为，但是市场营销可以通过市场、互联网进行趋势的引导和调查。这里我没有办法谈更多，一定要结束了，我还有几句话要和赞助商说，所以我这里再说几句话。过去两到三年，对我来说我要在这样的研讨会上为大家集思广益，传递新思新知，需要有很多的准备工作，对我来说这是一个很累的工作，有时候我们之间有文化的障碍，有讲故事里蕴含不同文化的理解，不能精准地把信息传达给观众，不管怎样，非常感谢大家对我的信任和对我的配合，你们之间的配合也让我非常感动，谢谢！有些时候我也感觉到沮丧，有些时候他们问我用不用幻灯片？我们在这个房间里有四到五台投影仪，在我教卓越行销课程的时候，我最大的乐趣就是递送给学生、观众额外的价值，95%的情况下他们都可以收到很好的效果。陈先生，其实我不太喜欢在我的课堂上进行你产品的销售，我是一个导师，我做这些事情并不是为了赚钱，当然，我不能否认我肯定有收入，但是我有更高的需求和追求，我希望让你们在座的各位都变得不同，变得更伟大。我不是讲这些大道理让大家能够崇拜我，或者让你们更喜欢，我这个人就是这样，如果你们不去真正地行动起来，你会让我非常失望，你这三天白来了，让

我有这样的感觉，所以你们一定执行、实践它，大家一定要记住，天下没有完美的事情，你们只有做的更好。所以即使你明白了我说的每一句话，即使我说英语，你们说中文，但是如果每句话都传达得很好，那当然是最好了，大家都玩过一个运动，都知道武术、举重、高尔夫，当这些小孩长大的时候，我们需要教授他们各式各样的东西，但是不要总是希望最终的结果变得最好，你要符合这样的常理，因为我现在的嗓子有点哑了，不能说更多的话，希望大家能够实践我的东西，我也希望得到各位的支持，也希望有我们工作人员的支持，我知道这些工作并不容易，因为我的演讲信息非常大，内容非常多，速度比较快，感谢我们三个赞助商，我现在已经讲完了，请他们开始利用讲台，谢谢。

主持人：为了感谢三位主办方的大力支持，而且活动办得非常成功，接下来有请主办方的三位代表，非常有效的陈帝豪，财富女人的韩艾桐，金丝猴集团的郭树良，有请亚伯拉罕先生为三位老总颁奖。

陈帝豪：宣布一个重要的信息，刚才讲到亚伯拉罕的弟子，12月14、15、16日，有一个咨询班，你带着你的问题到现场拿到答案，这三天到底讲什么？大家想知道吗？

主持人：谢谢亚伯拉罕先生，我们欢送他。

陈帝豪：亚伯拉罕主要是做企业顾问，相当于我们大家一起到房间里，他为我们做顾问，一对一，如果你的企业确实在营销上需要突破，有很多的挑战，亚伯拉罕白天帮你解决，晚上我教你如何引爆你的现金流，如果需要的话，我们用热烈的掌声有请朱博士讲解一下那三天到底讲什么，必须是亚伯拉罕的老学员才可以，否则不可以。

朱博士：我们第一次看到亚伯拉罕 67 岁的高龄在这里讲了三天的课程以后，他还同意马上回到我们的现场，为大家做另外三天的课程，在亚伯拉罕 12 月份，他用三天的时间做最巅峰的课程，叫高阶认证班，我们国内叫什么？

陈帝豪：拿到证书，有毕业证。

朱博士：这个班很特殊，我们知道世界行销之神，在中国这么多场来看，只有这个班是给予认证的，所以对各位来说这是唯一的机会，而且亚伯拉罕的课程除了把所有的案例做更深入的说明之外，还会把各位的问题当场做解答，晚上豪哥也会做更深度的说明，对各位一定会有切身的帮助，但是只有 60 个名额，目前已经有不少人报名了，按照各位报名的先后顺序安排，如果各位认为行销是你主要工作的话，不要错过这个机会，老师用认证来证明这一点，同时我们希望各位朋友在感谢主办方之余，我们也希望创造各位更巅峰的行销。

陈帝豪：如果大家的企业在营销方面确实需要突破，同时很多人和亚伯拉罕合影，如果你有了这个证书，你就可以说你是亚伯拉罕的弟子，如果说你现在没有证书，你说你是亚伯拉罕的弟子，这个不好意思，同意吗？等下有需要可以找服务人员，一共 50 个名额，就是 50 家企业，接下来有请主持人说明今天晚上是几点开课，我保证在今天晚上和明天下午、晚上，我会把失传的 37 个秘诀全部分享完，把亚伯拉罕的行销秘诀总结在安全、快捷的工具里供你们使用，谢谢。

主持人：再次把掌声献给豪哥。

晚上

主持人：问候全场所有最亲爱的亚伯拉罕的朋友们，大家现在好！希望未来人生当中可以生活得越来越快乐、幸福、成功的请举手，大家确认说“YES”，在上完三天的课程开心吗？我们回去之后要让业绩狂升，在未来人生当中企业和产品的销量可以呈三倍、五倍甚至五十倍爆炸式的增长，希望未来人生当中可以让你带领的企业可以彻底地应用杰·亚伯拉罕的营销策略，可以成为行业的冠军，并且持续成为行业冠军，希望的请给自己热烈的掌声和欢呼声！

非常高兴今天晚上能够担任鹤宁老师的嘉宾主持，同时告诉大家一个好消息，这一次我也是跟大家一起学习了三天的时间，在这个彼此都是同学，我想请问在座的各位相信缘份吗？所以我们相信缘份，珍惜缘份从此刻开始。真诚的友谊来自于自我介绍，我姓姬剑晶，这个名字的意思就是希望在座的各位自从见到我以后，你的态度就会开始越来越积极、精神越来越饱满，而且并且在未来的生活当中越来越美好，好还是不好？所以在座的各位，我们学到的东西需要立刻用起来，杰·亚伯拉罕先生懂得品牌链接，懂得与巨人合作，杰·亚伯拉罕先生给主办方颁发了奖杯，一不小心我戴了杰·亚伯拉罕先生亲自送给我的领带。他是全亚洲送出去的第一条领带，曾经乔·吉拉德先生送给我鞋，让我走乔·吉拉德的路，现在杰·亚伯拉罕先生送给我领带，让我丰富大家的口袋。所以在座的各位，我们今天晚上让每个人的状态能够越来越好，让我们能够找到非常有效的方法，非常有效应用了杰·亚伯拉罕的策略，能够发生巨大的改变，我们亚洲销售女神徐鹤宁老师彻底地分享让业绩爆炸式增长的秘诀，在座的各位，我想了解一下，过去的人生当中有听说过鹤宁老师，看过鹤宁老师的书，听过鹤宁老师的碟的请举手，如果是第一次见到亚洲销售女神鹤宁老师的请举手，有这么多新朋友，所以我们老朋友要给新朋友一个欢迎的掌声！在座的各位，两天时间我们写了非常多的笔记，大脑当中过于理性，但是一个人理性只之后感性才可以创造巨大的成果，我们今天晚上要达到最好的巅峰状态，如果好的话请举手。拍拍前面那个人的肩膀，告诉他今天晚上的演讲将是你听到过的最震撼的演讲！你一定要大声回应，努力配合，把话说出去就可以把钱收回来，同意的请举手。大声说“YES”。在座的各位因为徐鹤宁老师连续十年成为亚洲销售冠军，所以我公布课程当中的三个纪律，她是采用美国互动式的演讲风格，所以她有很多的互动，那么大家要有很多的配合。第二，在这个世界上当你听到任何一件事情，任何一个营销策略和有效的方法都有可能让你的业绩发生爆炸式的增长，在你的生命当中一定会有奇迹的发生，当你听到老师分享的故事中创造出不可思议的结果，你要发出“哇”的声音，因为当你经常发出“哇”的声音，你也可以吸收老师创造奇迹的能量，未来在你的工作当中，在事业经营过程当中也让你的业绩爆炸式增长，如果一不小心增长了三倍、五倍，甚至五十倍，好不好？有没有“哇”，学习的效果差五倍，小“哇”和大“哇”差五倍，如果有大“哇”，又有鼓掌，那么效果会好 20 倍。第三，我们今天现在有很多的家人已经做得很好，平时手机响是黄金万两，但是现在是振动现场，所以大家要保证手机不要发出声音。

在座的各位，你们准备好了最好的心情邀请鹤宁老师大家分享吗？我隆重介绍一下徐鹤宁老师，徐鹤宁老师是全亚洲第一名的女性演说家，世界上做到的人才可以教大家，只有拿到冠军的才可以让大家创造奇迹，鹤宁老师老师在全亚洲范围之内做到八个唯一，所以我跟大家分享每一个的时候，大家要发出“哇”。你有没有

听说过陈安之老师？他是全中国 99.9% 培训老师的老师，徐鹤宁老师是机构有史以来的唯一一位首席讲师，打破整个世界销售记录，连续十年她是全亚洲唯一的一位跟陈安之老师同台演讲的女性演说家。有没有听说过世界第一名销售之神乔·吉拉德，他是全球 60 亿人当中唯一一个靠销售载入基尼斯记录的人，他已经 87 岁，连续十年时间每一年都要指定全中国最会销售的人同台演讲，很多老师都没有机会，而乔·吉拉德先生每一年来到中国都指定女性演说家，她就是中国女乔·吉拉德的亚洲销售女神徐鹤宁老师。杰·亚伯拉罕先生有一个客户是安东尼·罗宾，他是世界第一名的潜能激励大师，是美国总统的私人顾问，英国王妃的私人顾问，戈尔巴乔夫的私人顾问，他只来过中国两次，他在国外都是美国总统给他颁奖，但是他来到中国，八千人的会议，徐鹤宁老师一个人就可以讲。徐鹤宁老师是全亚洲唯一的一个能够两次接收到世界第一名潜能激励大师安东尼·罗宾颁奖的演说家。大家有没有听说过上海世博会，今天能够登上世博会的企业都是世界级的企业，能够登上世博会的演说家都是世界级，一不小心徐鹤宁老师是全亚洲唯一登上世博会演讲的女性演说家。各位，如果一生当中一个人能够接受一个大师的颁奖好吗？到目前为止，世界第一名房地产销售大亨汤姆·霍普金斯，美国宝洁公司的销售顾问、微软公司销售顾问，汤姆·霍普金斯来到中国只给一个女性演说家演讲，徐鹤宁老师就是这一位女性演说家。有没有听说过《心灵鸡汤》？作者是马克·汉森所写的《心灵鸡汤》在全球销量不太高，仅仅三亿册而已，他来到中国没有给任何一个女性演说家颁奖，来到中国一不小心给徐鹤宁老师颁了荣誉奖杯。在座的很多都是企业家，很多已经身价过亿，如果有机会面对市长演讲好吗？结果徐鹤宁老师现在是全亚洲唯一的一位被全球市长协会评为荣誉的销售顾问，专门给全球的所有市长，教他们如何招商引资，宣传思想，教他们如何建设自己的国家，所以徐鹤宁老师是唯一的销售顾问的女性演说家。在座的各位，你们期待能够见到这一位不断创造奇迹的神秘女性吗？被业内称之为世界销售冠军，亚洲销售女神、世界行销女皇，好还是不好？在座的各位，接下来我们即将要隆重地邀请出徐鹤宁老师，在这之前邀请大家和我深深地吸一口气，吸进所有的爱，感恩贡献的能量，吐气，吐出所有的焦虑和不安，接下来让我们眼睛聚焦两边的大屏幕，即将要给大家播放徐鹤宁老师的 VCR。

（ VCR ）

主持人：各位看完这一段影片要发出什么声音？“哇”，各位的状态已经全部打开，各位能够在这里相聚，非常有效公司邀请徐鹤宁来到这里，让徐鹤宁给大家补充最重要的能量，在老师上台之前要播放一段香港财富核能最好的，能够让大家看完这段影片能量就会增强的影片，看完之后请鹤宁老师跟大家见面。

（ VCR ）

主持人：热烈掌声鼓励！大家可能觉得很奇怪，怎么一边销售女神，一边又是财富核能，其实是大家太幸运了，是因为徐鹤宁老师会内在说能量，外在说营销，把过去十年时间所有世界大师的精华和大家一起分享，让大家的业绩倍增，好还是不好？在老师上台之前，先让每个人的都达到巅峰状态，现在邀请现场所有的家人全体起立，让我们双手搭到前面朋友的肩膀，我们来一个简单的按摩。热烈的掌声有请亚洲销售女神徐鹤宁老师隆重登场！

徐鹤宁：谢谢大家热情的掌声，谢谢你们！问候全场最快乐、最充满能量、最成功的超级企业家们，大家现在好！如果可以让大家的业绩发生五十倍。可以成为

行业的第一，可以成为持续第一的请举手，大声说“YES”。希望自己在未来的人生当中可以过上快乐、平衡式、全方位人生的请给予掌声和欢呼声！各位亲爱的伙伴们，如果一个人在自己的行业之内一次成为冠军好吗？两次吗？一年 12 个月，如果持续十年以上都把冠军奖杯抱回家呢？而且不仅打破了亚洲的销售记录，还打破行业的世界销售记录，现在还持续不断地获得更新更多的记录呢？此刻这个人已经站在大家的面前，就是徐鹤宁！所以各位，在今天晚上的课程当中，我会结合自己个人的成长经历和实战的销售案例，隆重和大家分享如何持续成为行业顶尖的秘诀，如何快速倍增收入，让你的产品狂销的秘诀，据说大家掌声越热烈，我分享得就越彻底。

各位，在这个世界上一个人活着就要活出状态和能量、精彩，成为冠军是一种习惯，小的成绩累计成大的成就，微笑要第几名、能量状态要到第几名，说服是一种能量的说服，你能量比他强，你看他一眼，他就把钱给你，所以能量就是一种大的发光体，走到哪里哪里亮，走到哪里快乐就到哪里，同意的请给自己的掌声和欢呼声！当你快乐第一名、幸福第一名、成功第一名、贡献第一名，就会拥有全方位冠军钻石般的人生，在过去的 12 年当中有很多朋友经常问我同样的几个问题，“请问一个人如果偶尔一次拿冠军已经很了不起了，如果拿两次可能是命比较好，但是一年 12 个都持续把奖杯抱回家，背后的信念是什么？”我说只有三个字，“破记录”，很多人说鹤宁老师的竞争对手是谁？我说没有竞争对手，就是我自己，我把目标定到最高，定到行业的第一名，我的目标就是超越这个目标，每一年、每一个季度都创造出新结果，不同的月用不同的创新方案。反正人生一遇到瓶颈就飞出去上世界大师的课程，找到更好的方案和系统做到更好。很多人经常问我，鹤宁老师老师，每次看到你在舞台上都光芒万丈，神采飞扬，口才这么好，你是天生就这么会演讲吗？告诉大家一个惊人大秘密，我人生第一场演讲成交一个客户，成交一百块定金，第二天这个人找我退费。但是各位，经过学习，经过不断的上台演讲，目前鹤宁老师最高的销售记录，现场跟世界第一潜能激励大师安东尼·罗宾同台演讲，现场 8000 在上海体育馆，安东尼·罗宾老师讲完之后，我上台 15 分钟销售演讲，一不小心居然可以成交 1100 多位客户。没有人一出生就会演讲，没有人一出生就会当大老板，没有人一出生就可以像杰·亚伯拉罕先生一样是销售之神，没有人一出生就是大富翁，除非这个人的爸爸是比尔盖茨，所有的能力都是后天学来的，大声说“YES”，重要的是你老师、教练的级数决定选手的水平。所以很多人说“鹤宁老师，你怎么能从两千块创业，白手起家，21 岁半开始人生的零起步，居然可以在 29 岁半就成为劳斯莱斯级的销售教练，从地下室到开劳斯莱斯，所以太快了吧，背后有什么惊天大秘密？”一个人慢慢成功比较比较好还是快速成功比较好？希望倍增自己的生命和时间的举手，希望自己在未来的一年时间做到别人十年可以做的事情，请给自己一个隆重的掌声和欢呼声。很多老板问我，说他也赚了很多钱，但是我觉得活得没有你爽，没有这么大的成就感，他赚了很多钱，但是没有人对我下跪，鹤宁老师老师，我是很有钱，但是名气没有人你高，在网络上的点击率不够多，认识我的人还不够多，这个世界上的知名度等于财富，一个人从无名到有名也有背后的秘密，想的了解今天晚上告诉你们。

还有人说，鹤宁老师老师，在中国 99.99% 的老师讲师都是男性的演说家，女性演说家真的很少，如果持续第拿冠军、破纪录，又年轻，又有大成果，而且有这么大师级的讲师给你颁奖，你是如何做到的？重要的是很多女企业家让我分享幸福的

秘诀，因为很多成功女性在追求成功的道路上没有空谈恋爱、结婚，结婚之后也没有空生小孩，问我怎么可以在事业持续增长不断的同时，家庭幸福得不像话，而且有空当妈妈，一生就两个，你的生产力太强了吧，怎么做到全方位成功的？以上的秘密要不要了解一下？所以今天鹤宁老师跟大家隆重地分享徐鹤宁销售女神快速成功背后秘密的背后的秘密。

现场我调查一下，目前是企业的老板请挥手给我看一下，我看老板的人数决定接下来分享的内容。再调查一下，过去有看过《亚洲销售女神徐鹤宁》红皮书的请举手，感觉如何？喜欢吗？激动吗？感动吗？流泪了吗？有没有一个晚上没有睡觉，然后马上爱上我？过去有听过鹤宁老师几个小时的演讲请挥手，这么多老粉丝，给他们掌声欢迎一下！过去从来没有看过我的书或者从来没有听过我演讲的请举手，也有一半的新朋友，给我们新朋友五百年、一千年累计的缘份掌声欢迎一下！从此我们结下不解之缘！今天晚上鹤宁会用这颗真诚的心呼唤全场每个人心中的伟大巨人，我会用生命的力量跟大家分享一个人如何可以快速地大成功，如何在最短时间把钱收回来、把人收回来、把心收回来、把魂收回来的世界级秘诀。我每天早上醒来的第一信念就是今天全世界最美丽的一天，我是全世界最美的新娘。男士的请举手，愿意每一天都当快乐新郎的请举手。女士们，每天当新娘会不会很美，一个人活着，活着的心情、状态、情绪很重要，同意吗？如果一个人在追求成功的道路上不快乐，即使得到大成功的那个时候也不会快乐，所以很多老板很痛苦，说这辈子穷得只剩下钱了，钱赚到了，家没有了，钱赚到了，孩子不认了，钱赚到了，健康没有了，钱赚到了，发现有这么多的背后压力和痛苦，所以什么叫做真正的成功？快乐、平衡式的、全方位的成功才是真正的成功。

各位，今天鹤宁的演讲，平时我的演讲一出场至少是三四个小时，今天主办单位只给了两个小时，所以我分享精华的精华，我保证无论是新老朋友，今天晚上你们每个人生命从此与众不同，因为成功是可以复制的，大声说“YES”。我的信念是如果这辈子有人可以做得到，我就可以。如果我分享我可以做到的事情，我相信每个人都可以，而且可以超越。各位，我非常隆重地跟大家分享成功需要在你成功之前做一个世界级对的定位，定位重要吗？定位定江山、定位定天下，我在 21 岁的时候成功地对自己做了一个定位，这辈子只做一件事情，就是销售，把销售做到销售行业的世界销售冠军。为什么呢？因为我发现在这个世界上所有最成功、最有影响力、最富有、最有名的人，他们都很会销售，他们说服力是一流的，影响力是一流的，谈判的功力是一流的，一谈判达到了一千万，在舞台上的魅力、影响力也是一流的，而且我发现所有最最成功的人、最最成功的企业，他们把 80%的精力和时间都放在了营销、业绩，因为每一家企业只有销售是利润，其他都是成本。请问大家，世界首富比尔盖茨先生销售做得好不好？七天飞五个国家，每天五场以上公众演讲，演讲之后亲自推销微软软件，他每年举办个活动，“跟比尔盖茨共进晚餐”，一百万美金，你去吗？如果可以付一百万美金，你觉得这些顶级的世界级富豪到他们家里，你觉得有没有生产力？你朋友的级数决定你的级数，比尔盖茨先生的家非常不可思议，要不要分享一下？这是他家里的一个小角落，所有的客人在他家里餐厅吃饭，这是背景墙，是鲸鱼、鲨鱼在那里游动，然后比尔盖茨出场邀请所有人参加新产品发布会，进门之前交一百万美金，出门之后交一亿美金做新产品代理。越成功的人越做最有生产力的事情就是销售，比尔盖茨前几年来到中国请胡主席吃饭，一顿饭成交了十亿美金，他成交了胡主席，胡主席一句话成交全中国，就是每

一家公司都有一个开发票的税控机，这里面的软件都是微软的软件，越有钱的人越会做销售。台湾首富郭台铭先生，记者采访他，“请问你成为台湾首富的秘诀是什么”，他说“如果只有一个秘诀，就是我本老板亲自主动出击做销售，选对池塘钓大鱼”，飞到大客户的办公室亲自和总裁谈判、销售、说服，销售自己，销售产品，销售愿景，销售使命，一次不行就三次，三次不行就八次，最后用赖着不走的方法成交五百强企业之一，然后再去成交更多的五百强企业。他说他这辈子做得最漂亮的一单就是成交了苹果公司的总裁乔布斯先生，他的公司给苹果手机做代工，一个合作、一个销售的成功注定了他成为台湾首富，销售有多么重要。

各位，马云先生会不会销售？一开始公司小小的就开始给员工销售梦想，站在舞台上，公司上市了，他开始演讲教别人成功，一不小心瞬间销售了个人的品牌，马云先生顺便销售了一下阿里巴巴的公司品牌，讲完之后现场可能没有卖任何的产品，一讲完，媒体一发布，股票立刻大涨。深深地吸一口气，吸进所有能量企业家的说服能量、演讲力能量，柳传志先生、冯军先生、牛根生先生，这些名企业家会不会销售？他们不仅在台下销售，最重要的是在台上批发式销售。有一天，你的企业上市了，那么要路演，面对考官说你的商业计划、愿景、使命，如果钱已经足够了，要做慈善了，因为对于有钱的老板来讲，钱只是数字了，当他想捐助出去的时候，你们觉得是他自己捐比较爽，还是站在舞台上呼吁更多的企业家把钱捐出去比较爽，有听说过标哥的请举手，胡志标，中国慈善第一个首富，第一个慈善的企业家经常在台上演讲，是还是不是？当他分享捐助多少的时候会感召更多的企业家？会的，一个大成功的人都很会销售，无论是杰·亚伯拉罕的行銷策略，还是一对一的谈判沟通说服，还是站上舞台上的批发式销售。有听说过安踏公司的请举手，安踏公司老板丁总，我采访他，说他比较休闲，他说感谢徐鹤宁老师，自从参加我的内部训练之后，现在只作两件事情，春季和秋季销售会，一赚几个亿，然后把其他的事情交给管理人员，然后他什么都不用管了，因为老板做最有生产力的事情，其他的员工做传球，把人传到五星级酒店，老板站在舞台上销售，订单几十万、几百万，一年就装满了。

各位，当我大学毕业的时候，老师说一定要学会销售，他说很多销售故事给我听，如果想终身学习一定要学会销售，必须把自己卖给自己最爱的白马王子，不仅做好售前服务，还要做好售后服务，不然的话要退货。销售重要吗？各位，鹤宁做了一个定位就是这辈子只做销售，而且做到行业的世界销售冠军，各位，一个人只做一件事情，把它做到世界第一的时候，你们觉得有没有生产力？一个人什么都会做，但是每一样都会很普通，那么人生结果也会很普通。当一个人专门做一件事情，5年成为专家，10年成为权威，15年成为世界行业的第一名，如果跑快一点，十年也可以了，鹤宁过去12年只做一件事情叫做销售，要么在台上一对一成交大客户，各位有听说世界第一名潜能激励大师安东尼·罗宾11月12、13日要来中国演讲的请举手，你们猜测一下，鹤宁一个人成交了多少人？我先不告诉个数，我先告诉大家全中国每一个领域的第一名老板都被我成交了。在斐济我上安东尼·罗宾最高级的课程，一个晚上一万块就没有了，六个晚上六万块就没有了，还不算学费，但是在那里成交了一个大客户，他的团队有30万人，我拍肩膀成交法，一拍50张打款过来。各位，你们想一下安东尼·罗宾第三次来中国，要不要继续给我颁奖呢？奖牌已经准备好了，亚洲销售女神中国教育训练界最佳贡献奖。各位，在过去五千年来，安东尼·罗宾只来过中国两次，每一次都给同样的一个看起来普通得不能再普通的

徐鹤宁颁奖，你们知道为什么吗？因为现场 8000 个人，我一次推广两千人，还有一次推广四千人。各位如果你销售你们公司的产品，一天卖十个，一年 365 天才能卖 3650 个，在这个世界上有形的产品比较好卖，还是无形的产品比较好卖？是有形的，过去 12 年我卖的全是无形的，我把课程卖给你，什么都看不到，你都要把钱交给我，第一次收一百元定金，第二天退费，我从 22 岁开始学销售，站在舞台上，一个老板定 50 张、100 张，一不小心成交 50 个、200 个、300 个、500 个，批发式销售。各位如果一个很棒的推销员一天成交一个客户好还是不好？30 天成交 30 个，这样的销售员你喜欢吗？但是如果一个推销员一个小时一个客户，一天成交八个回来吗？好还是不好？不好意思，我在 24 岁的时候就打破教育训练界亚洲销售记录，一个小时成交 104 位客户。我的一个小时相当于普通业务员的多久？可能半年，可能一年，可能 N 多年，有的业务员一年才成交一单，这个世界上很多人用原来的方法大量地行动，做原来的事情，得到原来的结果，人生没有改变，根本感觉不到自己的方法还可以更好，还可以更加的世界级，各位，我们想想看，在这个世界上我们可以选择自己的人生，你可以 60 岁成功，你也可以十年之内创造辉煌，一个小时的工作比别人做一年还要多，愿意拥有这样的人生请掌声加欢呼声。

接下来，一定要想快速成功，你必须学会倍增时间的能力。每天脑袋里都要想如何倍增自己的时间，在这个世界上有两种老板，一种老板是赚小钱，一种是赚大钱的，哪一个更轻松快乐？赚大钱的，因为这种老板很会倍增自己的时间，因为他很会销售。很多赚大钱的老板会不会选对比自己在某一个领域更顶尖的人才为他工作？选人才，大家都会选，你很好，但是你怎么说服他加入你，这需要说服力，太需要了，各位，当时苹果公司乔布斯先生说服比他成功一千倍的可口可乐五百强企业的总经理加入苹果，当时苹果刚刚开始，你们觉得如果他说服可口可乐的总经理加入，苹果公司会不会成功得更快？会不会倍增乔布斯的时间？会，他说服力相当好，一句话成交了可口可乐的总经理，要不要了解？哪一句话？你想一辈子卖糖水还是成为下一个改变世界的人？各位企业家，如果你很有说服力，你说服销售女神加入里团队呢？我一个人抵多少个销售员？只要把所有对的客户请进酒店，我帮助你销售，如果你的说服力可以成交我和成交更顶级的人才，你真的可以打高尔夫退休了。所以，如果一个企业家、大老板很有说服力，可以说服不同的顶尖人才加入，他十个人才就可以让这个老板很轻松，睡觉的时候都有收入，有更多的时间陪自己的爱人、小孩，照顾自己的父母，去做对社会更有贡献的事情。而且所有所有最成功最快乐的老板，他们都很会做批发式演讲销售。深深地吸一口气，吸进舞台上的能量，很多老板就怕到舞台上讲话，很多大老板上台就说“大家好，谢谢，再见”，有什么事就是二把手上，老板就是发奖杯，是不是这样？很多小老板就是怕这个舞台，如果坐着讲怎么讲都可以，但是一上台脑袋就乱了，但是没有人一出生就会演讲，所有世界级的系统都是需要学习的。最成功的老板经常站在舞台上给所有的员工、主管开大会，每一个优秀的企业家都是培训家，都是教育家，同意吗？不断地说服自己的员工全力以赴，说服自己的主管用命跟随，说服大家一个目标、一个方向、一个愿景，毛主席一天开多少会议？大会、小会、中会、晚会。包括美国总统竞选，奥巴马一个黑人，为什么说服所有白人为他投票？这是公众演说能力，一个企业家想要做大做强，必须要学会站在舞台上批发式演讲，演讲家有两种：第一种叫做产品的介绍者，第二种叫做说服力的演说家。什么是产品的介绍者？站在舞台上就是向大家介绍产品，然后大家鼓掌，演讲就结束了，大家没有产生购买、发生

行动，但是说服力的演说家一站上舞台，出场之前就已经想到结束的时候全场起立鼓掌，全场冲到台上购买，鞠躬，说服力的演说家一上台，要么所有人全力以赴决定改变，要么跟你合作，要么请你做形象代言人，要么成为股东的关系，各位如果有一天站上舞台要成为这两种的哪一种？产品的介绍者还是说服力的演说家？最有能量的老板说服力，站上舞台上的批发的功力最强，开大型的招商会，所以我记得有一次排名第三名的全中国美容化妆品公司请鹤宁老师去给他做招商，当时整个招商系统是我帮助设计的，我说请来的每一个客户带至少三万元现金，如果带了就有可能现场抽奖奔驰，只要带上就有机会抽，不一定把钱花出去，因为我们那一场设计的是狂销热卖式、铺天盖地式，现场成交的时候大家刷卡排队都来不及，因为大家带的都是现金，大家直接往财务的桌子上扔三万块，现场成交六千多万人民币。

现场有没有朋友做房地产的？大家知道现在是房地产的冬天，深圳有一家房地产公司叫先生的湖（音译），这家公司做得很大，他们每一次都创造整个房产销售业界的奇迹，为什么？他们用演讲会的方式来卖房子，厉害吗？他们首先请明星、名师同台在体育馆演讲，就是这一场，在深圳，他发动几百家中介公司帮助有需求的客户约到体育场，我教大家倍增业绩的同时，塑造先生的湖的卖点，告诉大家如果是我，我也会第一时间选择这样的房子，大家听了我的演讲，第一时间冲到样板房看房，那一天销售额超过四亿人民币。首先都是准客户，如果没有大型的活动，他不回来，有名人、名师，把准客户吸引来，有的很会讲，但是不一定会卖，我是既会讲，又会卖，现场帮他塑造产品价值，公布一下现场买的好处，大家又上我的课程，然后又去买房子，所以亚伯拉罕先生讲要强强联合，借力使力，是还是不是？所以鹤宁老师推广安东尼·罗宾先生的课程四千人，如果我打造两千人的销售团队，那么我需要多久？需要半年，需要场地，需要培训，需要工资成本，但是我上亚伯拉罕先生的课程，他说资源整合一下，四个字，你可以去找一个老板，这个老板有两千个员工，你和他合作，老板一点头，这两千个员工就开始帮助我卖，当时北京中国名人企业网的老板有两千个销售员，天天打电话给老板卖网站，每一通电话以后加一句话“我们老板重金销售亚洲销售女神徐鹤宁老师在北京进行大型震撼演唱会，帮你的企业快速提升销售业绩，送你老板加主管五个名额”，每一个推销员一天约两个人，一天就有四千演讲听我的演讲，十万元一天的体育馆的场地费，我都用资源整合的方式变到零毛钱，要不要掌声鼓励一下？我们看看小老板，现在在中国中小企业的老板平均寿命是53岁，为什么？因为压力太大了，很多老板根本没有做老板应该做的事情，他认为老板就是要在公司做管理，其实错了，所以我大老板都在做销售，开着宾利、劳斯莱斯级的业务员，老板做沟通，和政府领导建立好的关系，一个谈判沟通出一块地皮来，这个老板就变成房地产的大亨了，和税务局吃饭，打好关系，税务局就不找麻烦了，随便成交几个大客户，一个大客户相当于业务员成交的一百个大客户，小老板经常做救火的事情，他去做职业经理人的事情，收入很普通，甚至还要贴钱，贷款给员工发工资，产品研发花了很多钱，一项专利、两项专利、三项专利，库存一大堆，因为卖不出去，有没有这样的老板？砸钱在硬件、装修，请一个很棒的销售总监，但是这个销售总监一开始会很感谢、很听话，销售总监发现所有的钱都是他搬过来的，所有的销售都是他带着团队赚回来的业绩，有一天发现老板也不过如此，销售总监会跟老板谈判，会不会？老板，这个月业绩不错，提升能不能高一点？老板说行，那么还会有下一次，如果说不行，那么销售总监就跟你拜拜了，兄弟都是他带回来的，员工就跟他走了，客户是谁服务他

很贴心，他就跟谁走，所以老板自己没有亲自维护大客户，没有亲自培训自己的团队，没有亲自建立这种链接，没有亲自成为团队的精神领袖，最后架空，能赚钱的软件都走了，最后只剩下桌椅板凳和电脑，没有办法创造业绩，如果这个老板还不突破销售，再找一个人，不能跟人性对抗，为什么大老板没有人敢和他谈条件？因为他是最大的业务员，主管都是他成交过来的，感情很深，很佩服他，很崇拜他的人格特质，这个大老板到处全世界去学习，学回来的最新内容，每一次在公司分享的都是最新最好的系统方法、赚钱技巧，大家每次看到老板都成长，成长的人才快乐，同意吗？所以这个老板成为大家心目当中最大的英雄，因为他一回来要带回来好的业绩，要么带回来最新的政策或者最新的资讯，这个老板在大家的心目中永远是神、精神领袖，大家感恩、鞠躬，告诉老板，下一辈子如果你还做企业，我还成为你的员工，我下一辈子、下十辈子还做你的员工，这个老板不仅收了钱，还收了心和魂。

各位，你们觉得从现在开始下定决心这辈子一定要把销售学到极致、做到极致的请举手，下定决心一定要成为最会训练的老板的请举另外一只手，下定决心一定学会站在舞台上收钱、收心又赚钱的请掌声加欢呼声。我告诉大家，当时我 21 岁半，我做的决定不是当老板，而是成为世界第一名的销售冠军，如果我不是老板，那么就成为老板的最爱，老板是最爱搬回最多钱的人，如果大家还不是老板的请挥手，恭喜你们，有一句话说得好，要恨一个人就让他成为老板吧，因为老板最辛苦，他把所有的时间和精力都献给了公司，把公司当成小孩来抚养，没有时间陪家人，每一天都在工作，生病发烧了也还在工作，但是在这个世界上红花有一朵，如果没有做红花，就做绿叶，当你成为公司第一名销售冠军的时候，你的收入是除老板之外的第一名，当你成为行业第一名销售冠军的时候，成为行业的世界第一名销售冠军的时候，你的收入有没有可能超过你的老板？偶尔超过，因为老板的成本一大堆，如果你成为行业世界第一名的时候，其他同行的老板会不会请你吃饭？会不会挖你？会不会尊重你？天天有人挖我，因为他说服力没有我强，最后没有讲成功，却被我成交了，重要的是我和这些欣赏我的老板成为好朋友，我说如果我不能为你工作和创造价值，但是可以帮助你给到你一套世界级的销售系统，让你可以站在舞台上演讲销售，让你可以站在舞台上培训你的员工、激励团队，让你可以成为说服力的演讲家、企业家，好还是不好？

所以各位亲爱的朋友们，当时当我做了这个决定之后，我告诉我自己，在这个世界上如果我要得到我要的结果，我就要付出所有一切的代价，因为大舍大得、小舍小得，不舍的人不得，每一个成功者愿意达成目标就会付出所有的代价，过去 12 年我投资自己年轻的脑袋，学费超过 500 多万元人民币，我告诉自己要向全世界有史以来各个领域世界第一名的销售大师来学习，只要世界第一名，我就跟他学习，因为只有世界第一才可以打造下一个世界第一。这三天杰·亚伯拉罕先生教给我们这么多策略，有没有三个对我们有帮助？有没有可能回到家立即实践？有没有可能创造出十倍以上的业绩？有没有可能创造出一千倍？你上了这个课程，只要这个老师是行业的第一名，那么你这个学费永远是物超所值的，所以感谢我们的主办单位，尤其是陈帝豪豪哥。

各位亲爱的朋友们，当鹤宁决定成为行业世界第一名的销售冠军的时候，我不断地去行动和学习，当时我深深地记得，所有的企业家、老板他们都是坐飞机上课

时，我坐的是火车，颠 37 个小时到深圳来上课，当时在全中国最有影响力的成功学权威陈安之老师出现在我的生命当中，我想天哪，27 岁成为亿万富翁，我跟他学习一下，万一 27 岁成为千万富姐也很好，如果他破了五项世界纪录，我学一下，破一项也有可能。一口气报了所有的课程，15000 元总裁班在 12 年以前这个学费应该是现在的十万块，我走进课程，所有人住五星级酒店，我住的是旁边的 30 元的房间，我告诉自己一个人年轻有没有钱不重要，重要的是脑袋里面有没有长久持续不断赚钱的能力，我告诉自己，穷也要站在富人堆里，我告诉自己，我要让年轻的脑袋软件不断地增值，当时给自己设定一年做销售所有钱的 90% 都投资在脑袋，如果一个人很成功，如果你一年收入一千万，你拿 10% 投资自己和团队的脑袋，如果现在是刚刚创业，就拿 90% 投资在脑袋上，因为本来你就没有什么，就把自己基本吃喝住行的留下，因为脑袋改变，生命才会改变。我当时告诉自己一年至少向五位世界大师学习，如果一年只来三位，我再飞到国外学两位。手机最贵的是一百万一只，如果不充电也不能打，法拉力不加油也不能开，所以人的脑袋也要充电，正常的人一年至少要学习四次，三个月至少充电一次，否则就会没有电，否则就会缺乏动力，因为每个人在成长的过程当中，每一个不同的阶段都要找到不同的动力，第一创业初期的动力，车子、房子的创立，第三次创业、第五次创业，爱的动力、贡献的动力，和这个不一样，在不同的时期找到不同的高人成为自己的教练，同意的请掌声加欢呼声。我非常感恩我的陈安之老师，他打开了彻底向世界第一学习的开关，他向一百位世界第一名大师来学习，我一年五位，我的人生可能很快在最短的时间之内就成为世界销售冠军，一个人就怕一件事情做得太好，做到世界级，如果你真的做到世界级的时候，就受到了所有人的欢迎。在座的各位企业家，你未来特别希望有机会和鹤宁老师销售女神合作的，请我帮助你销售的请举手，看来每个人都需要我，现场所有不是老板的主管们，做任何行业的朋友们，你希望跟我交朋友，同时未来收入提升十倍以上的请举手。因为我做到了行业的销售世界第一名的时候，大家想你也可以帮助我提升业绩，所有人都对钱很感兴趣，各位，我的学员都爱死我，我有一个学员做装修公司，在东北叫做百合装饰，两百多家分公司，业绩受到瓶颈，因为受到了房地产冬天的影响，怎么办？找最会销售的老师学习，老板 1.2 亿，他飞到厦门上我的课程，一不小心学到了我的世界级销售系统，他说太有用了，在现场一不小心成交了 21 万人民币，他说这个方法有效，可以在 15 分钟成交 66 个客户，然后回去第一时间把我所有的课程报名完毕，当他上完我的课程，我把所有世界级的销售演讲的系统，而且如何站在舞台上每一场演讲销售遇到什么样的情况，怎么样的第一次成交、二次成交，怎么样的会务、灯光、动作、气氛、音乐、演讲说服的所有流程，包括如何让大家冲到舞台上火爆狂销热卖，所有的系统，在这个课程上彻底分享，这个老板听懂了，回去之后做了一件事情，把所有交房的新客户请到五星级酒店，第一个小时分享成功的秘诀，第二个小时分享技能，现场一不小心成交了 200 多户，人生的第一场分享成交了 1200 多万人民币。你们的演讲销售有没有魅力？会不会倍增自己的时间？会，一场招商抵别的老板忙几倍。这个老板很有智慧，头发很少，智慧很高，他有 200 家分公司，他把这些总经理都送来跟我学习演讲销售，有效的就要大量做、批发做，然后学习回来之后开始几家公司合起来开招商会，最多一天开十几场招商会，别的设计师接待客户是一对一成交，十个成交三个就很棒了，但是他的公司设计师，只要你感兴趣，给你发设计方案，然后来听我们老板和总经理的方案，老板的魅力、影响力、说服力一定更好，所以在台上，大家群众效应，所有人都上台，就是这样，这种模式在东

北狂销热卖，不可思议的事情是他退休了，他不用上台讲了，他的分公司总经理上台讲，一年的营业额是第二名加第十名的总和还要多，成功一定有方法。这个老板说鹤宁老师，我可以拎包跟着你演讲，你这么成功，从住地下室到劳斯莱斯，怎么做到的？我給你一百万拎包，我说不用，你跟着我学就可以了，因为他报名五了我的天王天后班，他们公司独特的产品的独特会唔营销的系统，从第一句自我介绍到最后一句的成交，录下来，然后他们回去背都要背出来，每一句，每一个动作，每一套销售的话术量身订作，这个课程从八万块钱开始，现在已经一个人的学费是 50 万人民币了。重要的是我每次学费不是我要涨的，是所有的天王天后们要求涨的，因为学费交得太少了，有的说把股份分给我，有一个金华的老板叫陈秋田（音译），他特别地可爱，五万块钱起家，做老人代步车生意的，现在是五个亿的身价，产品卖到 75 个国家，但是没有卖到中国，他想在中国营销的时候就找到了我，说给我多少钱就可以，只要帮我设计出一套世界级的营销系统和话术，因为他觉得我的方法太有效了，我说我没有时间一对一教，就让他上天王天后，之后我给他设计了 25 分钟的营销演讲稿，他用两个月的时间刻苦训练，第一个月演讲站在天王天后的班级上销售老年代步车，25 分钟，时间很到位，一不小心 40 万的代理，现场成交 40 个人，成交 1600 万人民币。半年的时间，用了这个系统，他成交了两个多亿，他说是否可以把全公司全年的营业额的 1% 捐给世界华人冠军俱乐部，成为我们慈善基金的一部分，他说未来我在中国的销量目标是五千个亿，1% 就是 50 亿。所以各位，无论是老板还是推销员，还是销售总监，都不重要，重要的是你把一件事情做到世界级，可以创造结果，不仅自己作出结果，还要帮助更多的人作出结果。未来希望跟鹤宁老师合作的请挥手，希望有机会让公司的销售系统让我来设计的请举手，希望台上的演讲稿是我来设计的请掌声加欢呼声。

接下来，我跟大家短短地分享一下这么多年我学了 N 多位世界大师给我带来的生命改变、生命震撼、生命重新唤醒的力量，把我的成长带给大家更大的成长，如果相信今天我们结缘，未来我们的人生、我们的企业、我们的个人未来即将更加得精彩、更加辉煌。给自己一个幸运快乐的掌声！各位，接下来回答大家怎么从无名到有名的秘诀，记下来四个字：品牌链接。各位，我刚开始的想法就是自己付出，去当最好的学生，我第一次参加世界第一名的汽车销售大王乔·吉拉德先生的课程，当时他 76 岁，我看到他第一眼的时候，我整个身体全身心的细胞被震撼到了，我在想，天哪，看起来像 18 岁的小伙子，演讲的时候一会儿踩到桌子上，我看到他就看到了什么叫做力量，什么叫做爱，什么叫做使命，什么叫做贡献，当主办单位要求四千块钱合影的时候，我冲上去，我想天天看这样的合影，有一天我就成为像他一样全世界最会销售的人。当我和他合影的那一瞬间，他说了一句话，“我爱你”，我说了“我也爱你”，这个瞬间我所有的爱的开关都打开了，70 多岁，中国 70 岁的老人都在做什么？养老，但是你们觉得世界销售冠军乔·吉拉德缺钱吗？他需要坐 20 多个小时飞到中国，帮助中国人成功吗？不需要，但是他却来了，我从他的身上看到了什么叫做成功，我发现成功不是自己拥有什么，成功不是索取、不是拥有，而是给予、付出和爱，因为你的存在可以照亮多少人的生命，因为你的存在可以带动多少家企业的发展，这才叫做真正的成功。所以在那一瞬间，我告诉自己，徐鹤宁，你这一辈子都要全力以赴地站在舞台上，去把自己如何破纪录、拿冠军，如何做到不同的世界级的销售系统，创造不同的销售奇迹和神话讲给更多的人，帮助更多的企业产品狂销热卖，因为太多的企业因为销售有障碍就成为了永远的秘密，是

还是不是？在那一瞬间我告诉自己要向乔·吉拉德学习，至少在舞台上演讲到 85 岁。所以各位当鹤宁 85 岁演讲的时候，你们要不要一起来聆听？相信那个时候的鹤宁更有风采，所以要活久一点，所以这辈子如果大家第一个能力必须学销售的话，第二个能力就是必须学如何更健康地活到 80 岁以上，提升自己身体的能量。前一段时间我的很多好朋友说现在社会上有一个全世界第一名的专门教能量的一家公司，一个导师有能量到可以收微软公司中国总经理为徒弟，好还是不好？刚刚大家之前看到的宣传碟片就是财富核能的第一名的刘光成，他在课程上教大家打通生命能量，因为成功就是能量与能量的竞赛，当你的能量比别人强就可以说服别人，可以带动更多人，你的身体细胞就会变得很强，然后生命很年轻，所以希望自己可以很健康地活到 100 岁的请举手，我的目标是活到 150 岁。

现在最成功的老板，要么学站在舞台上如何演讲，要么学如何提升自己的能量，打开能量结，一站出来就是闪闪发光。你们知道吗？当我看到乔·吉拉德的那一时刻，我就告诉自己要永远地每一年都创造不同的销售记录，不断地站在舞台上分享更多更好的销售系统和销售方法，我的使命就是在最短时间之内帮助最多的人成为行业的世界级的销售冠军，让中国在最短时间内成为世界级的经济强国。各位，当你和名人、明星、名企业家，任何有名的人事物链接的时候，你从小小开始，先当学生，然后再有办法合作，然后再有办法让他们为你工作，到目前为止我已经和乔·吉拉德先生同台十次了，你们觉得那张照片值钱吗？潜意识的力量，相信已经拥有，吸引定律，天天看变成同台演讲，我不断地学习，不断地创造记录，有的时候我的业绩是全公司的三分之二以上，四年的时间，陈老师决定邀请我和他在全亚洲范围之内同台演讲，当时我热泪盈眶，我问老师我行吗？陈老师说“当你我认识你，从你加入公司的第一个月、第一个季度、第二年、第三年、第四年，都零失误地把冠军奖杯抱回家，这个世界上只有做到的人才可以教大家如何做到，这个月开始你专门教大家销售，我专门教大家成功”，全中国教育训练界 99% 的名师都是上陈安之老师的课程长大的，他们都想和他同台，但是我是第一位，也是唯一一位和陈安之同台演讲的女性演说家。陈安之老师在中国的粉丝有几千万，所以我们一同台，认识陈安之老师的都知道徐鹤宁了，销售女神徐鹤宁，当乔·吉拉德先再次来中国演讲，他邀请到全中国最会销售的老师同台演讲，主办单位选择了一圈，最后选择了我，我真的觉得不可思议，在现场他很感动，他看到全世界中国的这个女孩子在舞台上演讲销售可以发挥到淋漓尽致，成交到舞台上、舞台下都站满了人，他说以后他来到中国，只要我有空，就一定邀请我来同台演讲，一请就是十次，品牌链接。我记得有一次乔·吉拉德先生再次来中国，他邀请主办单位请所有的亚洲名师同台演讲，然后销售自己的课程和产品，他要求大家讲销售就要做销售给别人看，所以每一个讲师必须接受他的挑战，但是很多老师很会演讲，讲的内容很不错，但是不擅长在舞台上销售，是还是不是？因为全世界最难的事情就是在舞台上销售，需要很棒的心理素质，世界冠军和亚军最大的差别是心理素质的差别，当时 17 位男老师，只有一位是女老师，这个人就是我，17 位男老师共同决定我最后一个出场，我说为什么？他们说因为我太会卖了，我是销售女神，如果先出场，他们还卖什么，我说太好了，让大家卖得不能再卖的时候，我出场，再次创造培训界的销售神话。17 个男老师抽签出场，第一个上台，非常兴奋，成交三个，第二老师巅峰状态成交七个，第三个是掌声特别多，但是成交的时候没有一个报名，越到后来越紧张，因为大家都是很有头有脸的大师级人物，钱不是问题，面子才是问题，所以大家很用

心地卖，到了 17 个是陈安之老师，他一出场神采飞扬，光芒万丈，全场起立鼓掌，到最后成交的时候，很多人冲到舞台上抢着刷卡报名，会场最乱的时候，主办单位告诉我一个半小时的演讲变成 40 分钟，我要不要讲？很多人都走了，当我上场的时候，我告诉自己哪怕只有十分钟，一定要用生命的力量演讲，40 分钟当中很多人跟我一起流泪、鼓掌、欢呼，最后成交的时候，大家冲到舞台上，有的人说老公、小孩、爸爸、妈妈全家一起报名，当我演讲结束的时候，后面一排名师起立给我鼓掌，当我走下舞台第一个给我拥抱的就是陈安之老师，他说我是他最好的产品，也有人说我们都为你捏了一把汗，销售女神万一到最后没有销售好，万一挂蛋或者是很普通，那么销售女神的招牌就被砸了，但是没有想到演讲太震撼了，太令人意外了，当时我们在后面探讨，我们在世界上可以讲的题目太多了，可以讲领导力、教练技术、总裁班、执行力、心理学，但是我们几个老师共同做了一个决定，就是放弃讲销售，销售就留给女神去讲吧。

接下来，你不仅要成为行业的第一，还要成为行业的唯一。或者你觉得很难做第一，你也要做唯一，就是在你的行业他没有别的选择，他只有选择你，因为你就是他唯一的选择。我记得有一次跟乔·吉拉德先生同台演讲，在深圳有 2600 多人，现场 30 多位名师同台，我又是最后一个讲，那个时候我的成交额是第一位和倒数第二位加起来的总和两倍，这就是批发式销售，做两个小时的销售比竞争对手做的三年还要多。深深地吸一口气，吸进舞台上演讲的能量、说服力和所有伟人的能量，想象有一天可以站在舞台上像销售女神一样，可以在任何时间、任何地点销售公司的产品，销售自己，吸引更多的人才，去彻底地销售自己的品牌和公司的品牌，各位，这种感觉好不好？好！想象你成为整个行业最会销售的老板和领袖，这种感觉一定要到的请给自己掌声加欢呼声。

我有一个学员，他上我课程的时候负债 40 多万，开美容院的，开了 100 多家，但是负债，后来上了我的课程，它的生命发生了不可思议的改变，掌声有请杨君来到台上跟大家分享学会演讲销售之后的人生改变。

杨君：各位老板大家现在好！我曾经是做美容院出身，用了一年半时间开了 80 家连锁店，棒不棒？一不小心开出了 150 家连锁店，不好意思地告诉大家，开 150 家连锁店竟然负 47 万，想知道为什么呢？就是因为没有学习，当时我就想自己做了 100 多家连锁店，我不做销售，只做老板，结果自己买礼物，交水电费，忙得 8 不亦乐乎，当时员工有 50 多个集体跳槽，只留下四个人，就是我、我的老公、我的弟弟、我的弟媳，回到家就掉眼泪，别人让我学习，我说学习什么？自己还负债。化妆品有保质期，一打电话的回应就是连锁店关门了，最后我才知道原来做老板真的不容易，挂到板子上了，负债累累的时候，我们知道夫妻之间会不会有一点摩擦？当你负债的时候，家里面的家庭大战开始了，差一点跟老板红本换绿本，就想大不了回家种地，但是打拼了十几年真的不甘心。在这样的情况下看了一本书，这本书的一句话把我彻底地点醒了，就是鹤宁老师的一本书，《亚洲销售女神徐鹤宁》，书中写到“一个老板是公司的最大销售人员”，老板可以会而不做，但是你不能不会销售，这句话我就想着就应该立刻马上找到生命当中的贵人，在负债累累的情况下到了徐鹤宁老师的会场，那个时候找了五张信用卡去学习，差一点借了五分的高利贷，到了会场之后上完销售冠军班，又报了她的所有课程，我说一定要学习，徐鹤宁行，我也行，结果就不断地学习，学习的过程当中，我一回家，我老公不得了，

说我神经病，你还要吃饭、睡觉吗？不是被神给洗脑了吗？我真的受不了，结果有一次差点跳楼了，实在受不了了。但是通过一定要的决心，结果不可思议，我一不小心用了三天的时间学会了演讲，15天的时间练习就站到了舞台上，用了半年的时间还清了所有的负债，开上了近80万的奔驰，通过这次学习，自己的公司有起死回生，一年不到的时间又有了自己的四家公司，一不小心用了一年零三个月不到的时间，今年在南京购买了一千万以上的别墅办公楼，又一不小心用了徐鹤宁的办法，其实我是三个孩子的母亲，我和老公有十几年的感情，现在每天还在谈恋爱，我的老公还在给我发短信“亲爱的老婆，你辛苦了，家里有我，你放心”，我回老公的短信“老公，我爱你”。找到一个全方位的老师不容易，所以一口气把赚到的钱报名徐鹤宁老师的天王天后，因为这个班级都是亿万身价的人，所以我还需要考试，但是我还是要上老师最高级别的课程。就在下个月的12月4号，我即将登上北京人民大会堂三千人的演讲堂。后来跟着老师学习，我发现原来不懂招人、管理人，因为太难了，后来把保险公司的五年精英招到我们公司。另外一个比较大的公司，很大的，做了八年的主管经理撬到我公司做公司的管理，四家公司，每一家公司都有分经理，根本不用我管，本来我没有时间，13年的美容行业天天这么忙，一转眼自己是30多岁了，但是这几天学习我不用担心有人打扰，因为全部事情都安排到位，明天我公司的所有经理集体飞深圳参加安东尼·罗宾的课程，而且是我买的单。我这辈子追随徐鹤宁老师就要到底，今天老师让我给大家分享一下，其实一不小心上了老师的课程，我也开拓了自己的小课程，教学员学学演讲，这个演讲真的太棒了，我随便站在舞台上，上次200人的会场，然后我讲完之后，三百人每人给我6800，你们觉得还可以吗？结果一不小心把韩国最高级别的领导人成交了，下个月邀请我到北京人民大会堂演讲。自己的公司在经营，而且不用烦。我还有一个照片给大家看，看一下我课程之前的照片，三个孩子的母亲今天的改变，如何找回自信，本来是这么累的状态下现在变得这么好。这个是我现在的形象，这个是我以前的形象，那个时候内分泌失调，120多斤，竟然这么老，到现在为止跟徐鹤宁老师学习一年半的时间。所以今天杨君来到这儿没有别的意思，各位有多少人是老板的？有多少是白手起家创业的？如果你们不学习不突破，不懂得管理团队，不懂得销售，是多么得累，但是今天站在舞台上，后来不断地爬到讲台上学习，不断地演练，一不小心面对再多的演讲也不会紧张，所以我感觉今天的目标是跟着徐鹤宁老师，今年年底的目标就是千万，自己的存款要有一千万。另外，我也有这种亿万总裁的风范，我必须挑战自己的能力以及我的状态，好还是不好？我现在的美容生意还在做，另外还有服装，另外还有家居，还有教育培训，一不小心用了半年多的时间跟着徐鹤宁老师和很多世界大师同台一下下，还有飞到国外学习，我的开关打开了，我感觉我的脑袋30多年从来都没有这么价值，我们生下来人生只有减法，因为你活一天少一天，但是我明白一点，唯一能够提升的就是我们人生的智慧。我相信你们坐到现在，你们的学习力跟着徐鹤宁老师，你们一定会受到非常不可思议的结果，因为就是一个课程改变了我。我在以后的人生当中一定是非常自信，非常有能量的，所以到现在为止我一年半的时间，我每次想这都是鹤宁上身了，我想鹤宁女神上身了，到现在也演讲了400多场。我从五个人、十个人讲到一百个人、一千个人、两千人、五千人，一步一步地讲，哪怕站在台下也讲，员工也愿意跟着我，就是因为演讲的魅力。

徐鹤宁：各位，看到杨君老师之前的改变，说鹤宁老师的课程不仅提升收入五

倍、十倍以上，而且有整容年轻的功效，因为心美了，快乐了，漂亮了。各位，全体起立，给大家一些影响成功的信念，声音大十倍，把双手举过头顶，发出你最想发出的声音，“哇”，跟我一起说，“只要我一张嘴就要做东西，只要我一开口就要要求相信已经拥有，满心欢喜地接受，肢体动作在演讲，影响力的 55%，所以我可以站着讲，我可以跪着讲，我可以跳起来讲，我可以改变无数人的命运，演讲唯一的目的就是帮助别人，演讲唯一的目的就是帮助别人，帮助别人，帮助别人”，有些人不敢上台，因为他上台的时候有恐惧，他觉得要收钱的时候就不好意思，是还是不是？讲不好丢面子，各位想象如果你是一个乞丐，你在台上要钱求大家，你会不会紧张，如果我给你一百亿，你在台上发钱，五百万、十亿分出去给大家，即使你不会演讲，你发钱给大家会不会紧张？所以你在台上要有一个信念，就是帮助别人，就是给予、付出和爱，帮助别人的时候就永远不会紧张，同意的请掌声加欢呼声。我有一个学生 17 岁跟我学演讲，我们看一下这个小男孩在舞台上帮妈妈卖美容护肤品，妈妈没舍得来，把儿子送过来，儿子学完了我的演讲销售班之后成交妈妈的产品 30 多万人民币，重要的是他做了一个决定，就是两年之内要用演讲销售赚来的钱捐一所冠军希望小学，今年 19 岁的他在 10 月份已经做到了人生第一个慈善愿望，我们看一下当时比赛的场景。

（VCR）

徐鹤宁：各位，17 岁的男孩子，如果他都勇敢地学会了演讲和演讲销售，各位相信自己也可以的请举手，大声说“YES”。各位，有孩子的请举手，想想看如果你的小孩被鹤宁老师教导，种下成功的种子、感恩的种子好不好？种下一颗大爱的、使命的种子好不好？鹤宁老师现在不是两个孩子的妈妈，现在是几百个孩子的妈妈，因为我带领我的天王天后们领养了 937 个失学儿童。我未来十年目标是捐助 100 所冠军希望小学，一年十家，在我去年怀孕的时候，在出山的演讲是和乔·吉拉德先生同台演讲，现场成交了几百位会员，每人几万元，那一场出山一分钱没有拿，都捐助给希望小学，那一次捐了五家。我的愿望是每一所冠军希望小学，里面的小孩子从小学传统文化、成功学、销售，从小把话说出去，把钱收进来，自己付学费，自己 20 岁捐希望小学。这个孩子上了我的课程之后从来没有要过妈妈的课程，两年的时间不仅上课学习深造，在学校演讲，而且两年的时间捐出第一所自己人生的希望小学，所以如果你的孩子这辈子什么都不给他，不给他车子、房子，但是给他一个世界级的销售教练，教他如何冠军地做人、冠军地爱使命、冠军地销售，未来你的孩子会不会成为中国的一代伟人？上我课程的从小到 6 岁，大到 82 岁的大学教授，我们现在看一眼十岁孩子的演讲，你们看一下这个孩子身上有谁的影子？

（VCR）

徐鹤宁：各位请说“成功是可以被复制的，演讲是学出来的”，如果十岁都可以学会，我们可以学会吗？很多人就怕这个障碍，安东尼·罗宾说了一个人之所以没法顶级的成功，就是内心当中充满着恐惧，害怕失败，害怕选择，害怕被人笑，害怕生病，害怕死亡，当一个人内心极度恐惧的时候，那么这个时候一个人就会放弃了，但是如果一个人的内心是“YES”，我可以，一不小心就冲出去了。小孩子为什么学得快？因为天不怕地不怕，因为没有过去失败的经验，相信自己可以学会的请举手，一定要让自己的孩子从小学会演讲。还有激励大家，有一个 19 岁上我课程的小女孩，她本身是一个大学生，借了班级里面同学的钱上了我的课程，第一次

在我的课程上卖演讲，卖了 20 多万人民币，后来大量演讲，居然在五千人体育馆演讲，大家看一下她现在的影子。形象、气质、台风、震撼度、影响力都改变得特别大，跟我学三天的课程，把很多老板成交了，回去来演练，每次还回来复训，生命当中多一个世界级的销售教练对他的改变有多大，现在上所有老师的课程都免费，因为她自己销售赚钱，现在世界大师来中国行，她跟鹤宁老师学习品牌链接，她发现世界第一名房地产销售大王汤姆·霍普金斯可以给鹤宁老师颁奖、授牌、同台，她发现鹤宁老师跟这么多世界大师颁奖、同台，她找主办方说我的英语很好，我可以给汤姆·霍普金斯做小翻译，很多世界大师来她都做他们的世界翻译，但是这个小女孩的品牌价值又不一样了，你们想不想知道世界第一名房地产销售大王跟鹤宁老师授什么样的奖牌？如果有一天世界第一给你颁奖，你感觉棒不棒？先发了一个奖杯，“大爱成就奖”，下一个牌子放大一下，世界华人冠军俱乐部营销培训首选品牌，各位，汤姆·霍普金斯 365 天平均每一天卖一栋房子，退休之后站在舞台上教别人成为销售冠军，来中国演讲给我颁奖，各位，这个牌子值多少钱？无价，安东尼·罗宾给我颁奖，那个奖杯多少钱？无价，他是世界网球名将的个人辅导，是奥运会金牌选手阿加西的教练，影视巨星的教练，在任何国家都是总统接见，然后来了中国两次，两次都给我颁奖，把我抱起来亲一下，我五天都没有敢洗脸，要不要看一下品牌链接，一会儿我演讲结束以后，全世界、全亚洲、全中国有一个营销鬼才，他的方法让我叹为观止，在世界上失传了 37 个的营销秘诀，这个人今天晚上，这个伟大的人物，我们要感谢陈帝豪，豪哥在台上跟大家分享失传的营销秘诀，好还是不好？大家坚持到最后一定获得最多，再一次感谢主办单位的豪哥！

今天我去安东尼·罗宾的家做客，他的客厅玻璃都没有了，直接坐在沙发上看到海，我们在一起聊天，他全世界全球演讲，每一个合作伙伴主办单位要么推几百个人，他从来没有看到一个人就推两千人、四千人，我真的是就是奇迹，告诉我我就是全世界销售女神！各位，这次安东尼·罗宾第三次来中国，又要给我颁奖，我又当主持人，冠军是习惯，同意的请举手，大声说“YES”。结果绝对不是喊出来的，是点点滴滴做出来的，各位，但是我要跟大家分享从无名到有名的秘诀，就是跟名人品牌链接，怎么样做？为成功者付出，你要为他做事情，超出他的期望，跟他发生关系，各位，你想办法为你想链接的人做贡献，让他很感动，他一句话，你就变得很有名，你一个决定，就让你品牌链接，所以付出才会杰出，同意的请举手。我跟陈安之老师说，“老师，谢谢你改变我的命运，打开我学习的开关，只要您在全中国全球有任何活动，我一定是你一辈子最大的推销员”，感恩之心离财富最近，懂得感恩的人才是最富足、最幸福的人，各位，所以陈安之老师在我 29 岁半的时候，“鹤宁，你开要到 30 岁生日了，所有世界第一开劳斯莱斯，因为劳斯莱斯是世界第一级的，世界最高级的，我让你 30 岁之前成为劳斯莱斯级的世界级销售教练”，所以他送了我一台大红色的敞篷劳斯莱斯，价值 880 万。各位，当我开着劳斯莱斯出场，在体育馆演讲的时候，这个就是一个很棒的品牌链接，劳斯莱斯级的教练和奔驰的不一样，我没空开，但是我开出来，别人知道级别不一样，香港半岛酒店门口停了 14 台劳斯莱斯车，就是不一样，这是品牌链接，听懂掌声加欢呼声。章子怡为什么会成为章子怡？为什么会走向奥斯卡？因为她成交了张艺谋大导演，品牌链接，张艺谋又把她介绍给李安，然后走向了奥斯卡，一个人认识了一个贵人或者两个贵人进行品牌链接，人生就不一样了，小沈阳如果不跟赵本山进行品牌链接就没有今天，我的伙伴企业到我的演讲会就变成了世界第一名公司，因为

他请到了我演讲，所以这家公司一定也是第一名的，听懂请鼓掌！刚刚大家看到的只是学生、小孩子跟我学演讲的结果，你们想知道亿万富翁跟我学的结果是什么样？因为连市长协会都给我打电话了，市长协会秘书长说“听说你在全世界演讲，专门教别人如何演讲销售，我发现我们的市长们也很需要学演讲，站在舞台上给自己的城市招商引资”，所以市长协会请我给全球市长做销售演讲的训练，以后我的课程就不需要销售了，因为他们一发红头文件让大家学销售演讲，不销而销。

昨天晚上，我跟中国第一名的风水大师，风水协会的陈主席一起共进晚餐，他邀请我跟他在人民大会堂 12 月 8 号一万人亿万富翁企业家这样一个同台演讲，他是李嘉诚先生的御用风水师之一，所以他说当我在台上给这些亿万富翁说，要学销售的时候就销售女神的时候，他们就听了。今年 11 月 22 日是我的生日，风水大师决定带我去见李嘉诚先生和董建华先生，要把我和我的书籍介绍给他们，所以我不仅销售做得好，还把自己销售得很好，我的书翻译女神英文送给教育部部长，结果推荐给哈佛大学，免试进入哈佛大学，一共三个名额，另外两个是国家领导人，还有一个就是我。然后最近又做了一件很伟大的事情，我成交了习近平先生的办公室主任的老大，他帮助我成交了北京大学的院长，北大跟鹤宁老师老师合作，我未来有一个很伟大的愿望，就是要成立全世界第一流的冠军销售大学，好还是不好？每一个企业不同的电话行销人员、销售策划人员、演讲销售人员、企业的老板等等学不同层面的行销，都在我们的销售大学里面可以学到，大学毕业生也可以过来学，然后把人才输送到大学，我们和大学校长一起强强合作，成立北大销售商学院，本月七号已经签约完毕了，本人是大学院长。各位销售无处不在，是还是不是？你如何谈判沟通说服，如何在舞台上开始施展自己的魅力和影响力、说服力，如何在台下选对池塘钓大鱼，如何把个人的品牌营销出去，如何把公司的品牌营销无假，所以销售是我们永无止境学习的课程。但是我所有的荣誉都是来自于我站在舞台上批发式的销售，所以才有今天所有的一切，看看企业家跟我学演讲，有一家企业叫众泰汽车，他上市公司有两家，260 亿身价的老板、老板娘跟我学销售，老板娘说今年的目标就是帮助老公完成 200 万台汽车，我说好，你站在舞台上演讲一下，15 分钟的时间销售这些车，一不小心用我的方法在我的课程里面现场成交了 300 多辆，上台这么多人买了 100 多辆，但是还有一个，冯天王买了 200 多辆，所以用了这样问话技巧在现场成交了 300 多辆，现场 15 分钟营业额 1500 多万人民币。还有一个老板是卖房子的，现在是房地产的冬天，过来上课比较好，在课程上完全不敢相信可以在舞台上销售房子，后来他就在投影上放了一下房子的视频，用我的方式，15 分钟问话销售，一不小心在杭州 200 多万的房子本来很难卖，在舞台上一不小心成交了 2943 万人民币。现场在四天最基础的课程当中，除了教给大家说服技巧以外，我还在第五天通过时间隧道让大家回到母亲的子宫里，从出生的第一刻到最后生命的三秒钟，一个多小时，大家哭了，很多老板找到了自己的使命，觉得自己不要再退休了，还要扩大，其实自己忽略的人就是自己最爱的人，有些事情没有来得及去做，有些人发现这辈子渡过之后才发现了自己的使命和天命是什么，李总在课程上找到了，他 30 多岁就成功了，但是后来缺乏了动力，而那一刻找到了，我们看一下他作出了什么样的决定。这一切是鹤宁老师人生当中最难忘的一届，是第 22 届，因为那个时候鹤宁老师刚刚怀二宝宝，所有人都不知道，只有我自己知道，那一届我从早上九点讲到晚上十二点，第二天讲到了早上八点，因为我知道接下来肚子越来越大，就没有办法讲更久，要休息，就没法把自己知道的贡献给大家，有可能半

年时间没有演讲，所以所有的能量被激发了，因为宇宙给我更多的能量去激发别人，所以我不会累，当一个人忘我的时候，他的能量是最大的。四天下来，有的人裤子磨破了，因为一边上课一边扭。有的人说上我的课程是要命的，因为能量很强，在22届，为什么创造这么多奇迹？卖房子有2900多万，我和我的学员，用共同的销售方法进行销售，现场创造了所有奇迹的记录，现场成交金额超过8000多万人民币。你们知道为什么那一届的能量最强吗？因为那一届出现一个特别有能量的中国第一名能量导师，他带着他的40多个亿万富翁的徒弟们出现在我的课程，一起学习演讲，一起学习销售，那个导师就是刘光成，在舞台上魅力，有能量，现场一眼看对方，大家就直接上台把钱交给对方，连我都深深地吸引到了，我报名了他20多万的课程，一个人的成功除了销售成功之外，还要能量巨大地倍增，一个成功者在身体上的苦没有了，心理上的苦没有了，但是在灵性上有很多的苦，他会有莫名其妙的苦，莫名其妙的悲伤，但是很多的亿万富翁跟随刘导学习，他们的能量都打通了，然后来到了我的课程，创造了世界级的奇迹。今天刘导也出现在现场，我们掌声给到刘导，非常谦卑的人，很多亿万富翁上了他的课程，生命都得到了释放，绽放开花地一样幸福，爱、感谢、感恩，所以他也激发了我的潜能，大家都是互相给能量的，所以有机会如果鹤宁上能量课程的时候，大家要不要和我做同学？各位，当我们看到一个个画面，从孩子学演讲销售到企业的总裁，到亿万富翁，到上市公司的主席，到杨君老师一个家庭主妇开始做美容，然后负债到开大奔驰，到学习演讲销售，一场成交50%、60%，如果你们看到了，如果别人都可以，如果鹤宁老师可以，那么我就可以教你完成人生梦想和爆炸式业绩成长的目标，完成倍增时间的愿望，有没有这样的可能？在未来希望跟鹤宁老师成为良师益友的请挥手，希望有机会跟销售女神合作的，请销售女神帮助你卖一下的请挥手，其实请我帮你卖不如你自己学会卖，同意的请掌声加欢呼声。

所以各位，今天鹤宁的分享对大家有没有一点帮助？相信自己有一点可以站在这个舞台上绽放自己的人生，去帮助更多的人，去把产品销售给更多人，吸引更多的人才和人物加入你的团队，请举手让我看一下，大声说“YES”。全体起立一下，我们进行一个非常有能量的冥想，双手举过头顶，发出“一定要”的决心。我所有的改变来自于这个舞台上的突破，吸进五年之前的缘份，如果你五年之前跟我学会在舞台上演讲销售，你会做多少事情，有没有可能一年的时间多赚500万？有没有这样的可能？五年多赚两千万？五年之前跟我学演讲销售，在五年的时间可以多帮助多少人？喊出这个人数。但是五年之前你没有认识我，没有决定到台上演讲、销售、帮助别人、培训员工，今天的你至少损失了多少钱？现在的你要不要抓住机会？接下来人生当中下定决心一定要学会演讲销售的请举手，给自己最热烈的掌声。各位，这辈子你愿意投资大脑多少钱，学会让自己未来倍增五倍、十倍、一百倍，倍增时间、财富、魅力、影响力的世界级演讲销售系统，你愿意投资大脑多少钱，就是这套世界级的系统，如果投资一百万让未来多赚一个亿，多增加影响力、人工人数，觉得值得的请举手，各位，我告诉大家，今天鹤宁老师要跟大家交朋友，要跟大家结下一辈子的缘份，帮助大家在未来创造更大的价值和影响力，接下来我做以下几个很不可思议的决定，我的决定取决于你们的掌声加欢呼声。今天鹤宁老师多一个学员，我的生活品质没有太大的改变，但是今天你的企业多一个世界级劳斯莱斯级的销售教练，你的小孩多一个销售教练，你的人生就是天壤之别，今天要告诉大家，鹤宁老师只选三种人做我的学员，第一种，有爱的人，当我教会你，你愿意

帮助更多的人，你愿意在成功的时候用我这套销售系统多赚部分钱的 5%到 10%捐出去，愿意做到的，有爱的人请举手，大声说“YES”，因为中国有一个徐鹤宁是不够的，希望每一个行业都有冠军破纪录，站在舞台上，不仅在自己的行业破纪录，而且激励整个行业，带动不同的利益，这样中国成为世界第一经济强国才是很快的事情。第二，企业的老板和团队的领袖，因为当我帮助的人越有影响力，他未来影响的人就越多，帮助的人就越多。第三种，下定决心一定要成为行业第一的人，如果你想成为行业的第二名千万不要来找我，我只会教你成为行业的第一。

我问大家三个问题，如果这辈子你仅仅给自己的大脑投资十万元，让这样学会突破站在舞台上演讲，不仅会演讲，而且会成为说服力的演说家，把话说出去，把钱、心都收回来，如果觉得值得的请举手，大声说“YES”。如果在这辈子仅仅给自己大脑投资十万元，可以让自己不断地倍增自己的魅力、影响力、慈善力、所有方面的能力，站在舞台上成为最有影响力的人，最有贡献的人，最伟大的人，觉得值得请再次举手，大声说“YES”。如果仅仅在自己的脑袋投资十万元，立刻成为行业的第一，让自己成为持续的第一，不断地破更多的世界纪录，站在舞台上创造更多的销售神话，觉得值得的请掌声加欢呼声。各位亲爱的朋友们，今天我非常得感动，大家已经听了三天了，还坐在这里坚持到最后，所以这是我们的非常浓厚的缘份，各位，在今天现场，我觉得给到大家本世纪最大的一个优惠，让大家开心地今天晚上睡不着，做梦都想着我。有的人问学不会怎么办？我说今天给大家 VIP 黄金级的会员，如果今天报名的，成为世界华人冠军俱乐部当中的 VIP，每一次来上课都坐前几排，都成为我的好朋友，而且不止上一次、两次，我要演讲到 85 岁，所以以后随时回来复训、吸收能量、听听我的新成长和大师们的计划，现场每一次都有几十个的上市公司的老总和富翁，各位亲爱的朋友们，今天报名成为会员的不是一次，是学到会为止，不要你不放弃，鹤宁老师教到你为止。而且是最经典的如何成为销售冠军的冠军班，在任何时间三分钟了解人性的方法，了解他是什么类型，这样的关键按钮，扩大格局五倍、十倍、一百倍以上，带大家到 N 多大师的家重，看到世界第一乔丹先生住在什么地方，比尔盖茨的家、安东尼·罗宾的家，你们看到世界第一所拥有美好的一切，下定决心成为下一个世界第一，通过时间隧道让大家找到自己的天命、使命，找到自己最大的爱和贡献，两性关系甜蜜得不得了。有机会读一下我给我老公发的短信，所以必须要学会销售，同意吗？要把自己的另一半当成最大的客户来服务，了解需求、满足需求，超越期望。今天现场报名的送上我四天如何成为销售冠军的经典课程，然后在跟我学 50 年的国际说服力班，不断地在台上讲，然后回到企业一场调查会就把钱赚回来了，学演讲销售是回学习成本十倍、一百倍最快的方式，大声说“YES”。各位，如果你把钱十万投资在银行里，你们一年下去不见了，投资在股票里也跌了，但是投资在自己的脑袋里，一场演讲成交一百人，成交几百万好不好？爱自己的人，人生才会更精彩，学会投资自己的脑袋，同意的请掌声加欢呼声。我们定价十万元的课程，今天我决定给大家巨大的优惠，跟我学一辈子的演讲销售，全中国会演讲的讲师太多了，但是又会演讲、又会销售的只有我一个。很多的老师教很多的课程，但是我这辈子只讲销售，而且只在舞台上演讲销售，可以我把我的看家本领、销售系统给大家分享，你用四天换我 12 年，用五万换我过去 500 万，大家觉得值得的请掌声加欢呼声。我决定今天现场报名跟我终生学演讲销售的朋友，我决定不收十万元，也不收八万元，也不收六万元，跟我学 50 年演讲销售，各位，今天报名成为我终身的 VIP 黄金贵宾学员，只需要五

万元。五万元投资在脖子以下能够多久？五万元能够买什么？你装修个房子，铺地板都不能铺满，随便注册一家公司都要五万元，生日聚会、卡拉 OK 都没有了，但是如果把五万元投资给我们的品牌链接感情，投资给你这辈子最重要的辈子以上的脑袋，这个生命，当你学会演讲销售的时候可以帮助多少人？你可以激励多少员工？你可以批发倍增你多少时间？一个小时抵别人工作一辈子，这个就是演讲销售的能力。做到的人一定有办法教给大家如何做到，一场演讲可以成交 1100 多位的客户，有没有可能让你成交 20 个客户？至少成交 50 万，所以你付我的学费永远不够的，不需要大家回报我，只需要大家做到的时候再帮助到更多的人。如果今天鹤宁老师保时捷、宾利卖给大家，五万元一辆，要买的请举手，但是告诉大家，我所有的车子、房子，所有的一切都是哪里来的？都是学习投资大脑赚回来的，所以我要教大家成功背后的能力，所以在座的各位，在这个世界上越成功的人越知道把钱投资在哪里，所以各位企业家朋友们，各位好朋友们，听到五万元，没有被吓倒的，愿意给自己最有价值的人生做一个最值得的投资的，来举起你高贵的手，挥挥手，请全体起立。今天报名的朋友，我立刻把你们变为和微软公司总经理成为同学的机会，好还是不好？也就是说我决定我来买单，送给大家全中国第一名的能量大师刘光成老师的终生课程，叫做生命能量的课程，那么定价 29800 元，终身的会费，今天送给你们刘导的终生课程。我会跟大家成为同学，一起去上刘导的课程，当然我上最高端的 20 万的课程，有机会我们一起，因为现在比拼的是能量。第二份礼物，有看过《秘密》的请举手，《秘密》风靡全球，所有的世界第一都在运用，所以我本年度品牌链接投资一百万人民币请到《秘密》的一号男主人公，首度来华，进行一整天的演讲，演讲内容是秘密背后的秘密，除了这位之外，还请到亚洲八大名师超级演说家同台演讲，要不要看是哪八大？世界华人成功学权威陈安之老师，分享如何从零到亿万的神秘；在全中国非常有影响力，五万人演讲会举办成功者超越极限的董事长梁凯恩老师；中国第一位潜能激励大师许老师；第一天给大家演讲的世华董事长姜岚昕老师；销售女神徐鹤宁老师；我的大弟子；大厨朱博士；我的二弟子；这个课程，今天现场报名的朋友，我们贵宾席 9800，除了天王天后的班级以外，送秘密世界华人冠军俱乐部的年会 9800 的课程，每人送两个名额。先公布一个很兴奋的礼物，有孩子的朋友请举手，你的孩子跟我学演讲，会不会超过那个十岁小姑娘，相信会超过的请举手，被我种下冠军的种子，不断地贡献、帮助别人，你的小孩学完之后以后的学费不用你出，小孩六岁以上学是半价，六岁以上学是全价，今天有优惠，不管你的小孩多大，就可以跟我免费学一辈子销售演讲，各位，今天现场站起来的很多朋友，一定要把孩子送给我学的也有很多朋友，必须学演讲的还有很多企业家，人数很多，今天现场的优惠名额只限 60 秒之内，音乐响起，前 28 位冲到台上的朋友和我成为终身的学习伙伴，称为一辈子的良师益友，成为我的终身会员。各位朋友，深深吸一口气，想想有一天你可以被女神上身，可以站在台上演讲销售，是老板的请举手，我会把我的名片送给你，我们做个朋友，请你们看着我真诚的眼睛，也许今天你们的财富比我多，也许今天你们很有领导力，团队很大，但是你可能个人觉得不用学习了，但是你的团队，你们所有的员工用生命跟随着你，他希望他们的老板站起来投资学习。我再给三个老板的名额，只有三位。是父亲、母亲的请站起来，你这辈子给你孩子花了多少钱，花在没有用的地方，所以不如送他鹤宁老师的课程，我把我女儿送给 10 岁女儿的妈妈教，我的女儿学模特，我找到新丝路模特教，自己的妈妈爸爸教不了自己的孩子。同意豪哥也报名参加的请举手。礼物在哪里？销售女神的销售，你看得很销售，因为我有一个伟大的心理，就

是成交一切都是为了爱，只要有了爱什么都会有，我深信我可以帮助到大家，所以我毫无保留地贡献给大家。各位企业家，你确定今天拉着销售女神鹤宁老师的手，迈向未来人生一个又一个冠军吗？你希望成为行业的标杆，破行业的记录，希望的请举手，大声说“YES”，所以从认识鹤宁老师这一时刻起，第二名就开始跟你拜拜你，第一名永远是你的专利，只要大家不放弃，只要我教到大家有巨大的结果，未来我们 50 年的缘份，想想看一年才投资一千块，我一年冠军班有四次，你随便回来一次能量就提升，因为我鹤宁老师每一年都是新的，每天都是新的。今天现场送的礼物有以上几个，我还要送额外的一个，第一个，我们刘导的课程，刘导是中国第一名的能量老师，专门教大家如何提升能量的。第二，9800 贵宾席，每人两个名额，带着老公老婆一起来，如果小孩愿意带上的话也可以，你的小孩不论多大，只要你是亲生的，如果你报名，你的小孩就免费跟我学一辈子销售，如果有两个小孩，报名一个送一个，我问大家真的很爱你的另一半的请举手，爱不是说出来的，爱是要做出来的，要带着另一半一起学习成长，这样才有共同语言，今天你报名两个，你和你的另一半或者两个小孩就免费，如果有四个小孩就报四个。接下来还有礼物，我最喜欢言行一致、立刻行动的朋友，如果今天可以付全款，那么等一下可以和我合影，同时可以抽奖，抽出一个额外的名额。我们给到场上每一位企业家掌声！

陈帝豪：我每次讲课都没有机会，所以我就挤主讲老师的时间，今天太晚了，还是留到明天下午和晚上，把 37 个秘诀全部讲完。现在讲一个，失传的第 36 个秘诀，借力。借力的三个秘方，把答案告诉你，昨天下午详细分享。无论你的梦想有多大，无论你的目标有多大，无论你想要的是什么，在这个世界上你想要的一切别人早已经做到，你要做的是去找到他们，跟他们合作就可以了。第二，在这个世界上你想要的一切，除了你想要之外，还有其他人想要，所以和我合作了。第三点在明天下午分享，明天见！