

【2010 营销管理讲座】

《营销实战黄金法则》

国际营销大师

Burke Hedges

讲义

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、营销策划师、企业管理咨询师、企业总经理等高级资格认证。

颁发双证：通用高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 招生网站：<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com 颁证单位：中国经济管理大学 承办单位：美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载 学校网址 www.mhjy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院经理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是职业经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451—88342620 【咨询教师】 王海涛 郑毅



【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】可以选择以下任意一种方式缴纳学费

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式(中国工商银行，比较方便快捷)收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。



大家好，我是 Burke Hedges，各位叫什么名字？非常高兴能够来到这里。

这里有一个非常小心谨慎的人，他从来不会笑，也从来不会玩，从来不会唱歌，从来不会祷告。他有一天出了车祸，他投了人寿保险，可是保险公司拒绝赔付，因为保险公司说我为什么他钱呢？因为他从来没有活过，所以他怎么又会死呢？当然我今天跟大家分享的是关于我们的梦想，如何在梦想当中投入到我们的营销当中，并且实现个人的价值和财富。

接下来我给大家介绍一下在我们的黄金时代如何利用我们的黄金法则创造出更多的被动收入，大家准备好学了吗？大家现在转身往右边，然后跟你旁边的人说我今天要学一点东西，同时也跟左边的人说今天我要学一点东西，你们想知道我到底从哪里来，如果大家不太熟悉的话，首先给各位介绍一下我个人的背景。我来自美国的佛罗里达州，我有一个妻子，五个孩子，在过去的 20 年当中我一直置身于我们的管道营销，我对这个管道营销是充满了激情，也是全身心投入的，之后我就写了七本书，之后非常荣幸，我的七本书受到了 4 千万读者的欢迎，当然很多人就在今天在座的各位当中，也有很多人在中国其他的地方，谢谢各位今天能够来到这里听我演讲，谢谢！

我是如何进入到管道营销当中的呢？21 年前有一个陌生人推荐我到这个行业，当时我心里是充满了疑惑的，因为我对这个领域一无所知，我们一旦不明白的时候就非常害怕。但是之后我有一个非常好的精神导师，他跟我说，贝克，你要把你的思维保持在一个开放的程度，他之后告诉我关于这个行业非常多的真相，非常美丽的但是又如实发生的真相。在有了一个经历后，我花了 15 年的时间向人们发出希望，当然仅有希望也不能完成实现个人的财富梦想，

我们要消除他们的疑虑，要给他们勇气和自信。现在我们觉得成功的机会更大了，实现希望的几率更高了。所以在过去的 15 年当中，我们所做的工作一直告诉他们，给了他们希望，告诉他们关于这个行业非常好的事实真相。

讲到我们未来个人发展和个人成长的 10 年甚至是下一个世纪的时候，我觉得有三个要素特别重要。我们不管你的背景怎么样，你现在处于哪个阶段，你的社会身份地位如何，我们从来不要放弃梦想，我们要敢于梦想，梦想是激励人们心灵的来源，梦想是提升我们创新的关键所在。没有梦想，没有任何其他的情感的话，人们就会消亡。梦想就是我们过去是怎么样的，并且能告诉我们未来将会如何，当然在这里提醒大家，千万不要把梦想和空想混在一起，空想就是一味的等，用投机的心态等待着幸运能够降临到自己的身上，空想是一直在不断的想同一件事情，却要幻想着能够有共同的结果出现。空想、幻想就是一个假象，但是梦想是有一个很夯实的基础，我们梦想有个愿景，也有一个计划，如果你没有梦想的话，我们就会有一个放弃的原因，就会有一个放弃的理由。

关于远大梦想的人如何通过自身的努力达成个人的价值提升？比如说现在大家情况不太好，你现在在银行工作，有一个做生意的人来到你的柜台前，他向银行贷款 4 千万美金，所以你就会问他，你贷 4 千万美金的用途是什么？这个做生意的人就说我有一个梦想，我的梦想就是开一个游乐场，这样的话，在这个游乐场里面，各个家庭成员，包括父母和小孩都能够一起在那里玩。而且我的梦想是把这个游乐场不仅建在美国，还建在欧洲，还可能建在中国。然后这个银行的柜员就问他你怎么实现这个梦想呢？这个人就说游乐场主要的人物就是一只大老鼠，它有两只非常大的耳朵，由于这个梦想，所以就有了迪斯尼乐园。有一种梦想是人们可以登月，可以到月球，由于这个梦想我们有了计算机，我们有创新，这是所有实现重大成功的最主要参数。我非常相信，如果各位能够改变人们固有的思维模式的话，你也能够改变他们成功的几率，所以思维非常重要。

所以我们在小孩的时候有非常大的梦想，大家想一想，在孩提时代各位的梦想都是什么？比如说有些人想成为舞蹈家，或者是想成为演员，或者是医生，不管你的梦想是什么，但是我们长大会发现我们生存的环境或者说我们本身的收入就使得我们离梦想越来越远，或者有些人就不这么想了，停止了他们的梦想，停止了他们的思考。比如说一个生物如果放在一个箱子里面或者水平箱的话让它去成长，它只可能成长那个箱子一样大小的，但是如果把这条鱼放在一个汪洋大海当中，它们会在很多时侯繁衍出各种各样不同种类的鱼。我们的梦想就

是达成成功可能的框架，很多人都是 CEO 都是总裁，很多人都是一个公司和组织的领导人，我可以鼓励大家一下吗？我可以鼓励大家跳出自己固有的思维模式，能够将我们成功的可能性进一步的跳出这个框框提升一下吗？我们从来不要低估别人的梦想，我们其实根本不知道在面对挑战的时候他们的潜力有多少，能够被激发多大。我们必须跳出框框，想一想到底哪些对我们来说是可能实现的，对于你们团队有哪些可能是实现的。

我要讲讲我的儿子，他现在只有 16 岁，他的梦想是想去好莱坞，这是他的梦想，很多大公司的梦想是什么呢？能够为我们的社会经济发展做出贡献，影响我们社会经济的发展，很多人都想要对我们整个周围的大环境做出影响，比如说公司的主席或者是 CEO，但是他们必须从自我开始，并且是能够善于发现他们的长处，能够知道他人的影响力。当然也必须是成就他人的梦想，不止要成就我们个人的梦想，所以我的儿子他的梦想是到好莱坞当演员，这是他的梦想，他想要出名，能够拍大片，这是他的梦想，或者其他人会想我要做一个律师，我要做一个医生，我要做一个商人，但是这不是我儿子的梦想。所以我们一直在倍受鼓舞，能够影响我们周围的人，能够给予他们力量，能够给予他们相关的工具，达成他们的梦想，实现他们的梦想，这就叫做统一的梦想。也就是说，将个人的梦想整合在一起，达成与整个团队的共同梦想，之后我们会发现，其实我们只有一个地球，我们共有一个地球，同一个地球，同一个世界，同一个梦想，同一个团队，我们一直梦想如何创新，如何能够进步，如何能够提升自己，做得更好。

刚才讲到我们梦想的力量，我们鼓舞的力量，我们能够将团体的力量集中在一起，能够为我们共同的梦想孜孜不倦的去追求和努力。我跟大家分享一下我的儿子他为了实现梦想做了哪些努力，他现在有一个计划，有一个愿景，他想要做什么？他之后沿着这个愿望前进，之后把这个计划书钉在他的墙上，他每天晚上睡觉的时候抬起头就能看到这张纸，看到这个天花板，他看到了一个好莱坞的图画，之后把这个印象深深地埋在他的脑海当中，每天都这么做，之后他还是去上学了，像往常一样，之后我们自己也有一个梦想，之后我和我的妻子在家也教他，所以他在学校学了两年，在家里学了一年，因为这个梦想的力量是非常大的，没有任何力量能够阻挡他，能够使他军心涣散，他一直在孜孜不倦的追求这个结果。当然我们需要影响自我，影响我们自身的组织，要使得我们的团队或者我们合作者都很清楚我们个人或者合作团队的梦想是什么。我问大家你来这个地方最主要的原因是什么呢？今天为什么来到这个地方？最主要的原因是什么？如果大家有纸的话可以写下来，自己在做事业的时候是什么原因，现在大家可以用纸写下来。这叫做主要激励因素，当然这些原因就使得我们能

够愿意每天去面对它，并且是使我们每天都能够继续往前做出努力的主要原因。我们从来不会退缩，绝不会放弃的原因。我们最主要的激励要素也就是我们的梦想，也就是使得我们失败的原因，但是也是给予我们力量的原因，是我们孜孜不倦、坚持不懈能够提升我们自己，经常提升周围所有人的原因。我们的梦想就是能够不断提升自己，使我们的梦想能够掌控周围整个世界。特别是像水，如果这个水不流动的话就会成为死水，所以我们有些时候如果什么都不做的话，不仅不会进步，还会后退，当然我们如果想要非常清楚像水晶一样的了解我们所有现在所做的事情，我们就必须保证能够把所有的怀疑和担心和疑虑统统的消除。如果各位是自主创业的人，想要得到一些创新的想法和点子，或者是现在各位身处日益竞争的市场当中，在国际发展的战略需求和战略规划的话，或者是我们是一个大公司的 CEO、总裁，我们有很多的雇员，有很多的供应上和分销商都需要去管理他们的时候，我们必须时刻注意自己的梦想和我们的目标是什么，这是非常非常关键的。

未来的愿景是什么？未来是什么样子，我们必须有这个愿景，之后将这些愿景跟我们自身相结合，然后同我们的团队进行沟通，之后我们就会对这个图画，对这个景象有一个关注，有一个焦点，并且实施来提醒自己。这就使得我们前进的道路上不会有任何的阻碍，也不会有任何的干扰。第一就是梦想，必须对于我们梦想拥有所有权，必须掌控我们的梦想，大家现在可以看看我们离梦想到底有多远。第二我们当然需要有一个积极模式，我们的经济发展模式能够帮助我们进一步的实现梦想，离梦想越来越近，最终达成梦想。我们的经济模式对于我们遵守梦想是非常关键的，是至关重要的，当然这也是可测量和可评估的，之后我会跟大家讲一下我们的市场营销当中的发展模式，当然这里有三种，第一是暂时的、临时的模式。第二种是我们永久的模式，当然通过创新我们可以得知，我们固有的习惯性的思维经常是跟我们的暂时经济发展模式相关，所以很多人都只是停留在我们暂时性收入、暂时性发展的模式当中，这就是我们为什么需要教育他们和告诉他们的原因。当然我们所耗费的时间、投入的经历，加上我们的技巧这就等于我们的结果。在这个模式当中，你是为了我们的收入而工作，他们有很好的工作，有很体面的工作，他们有一些小生意，或者是从事一个商品的销售，我们的收入模式就是这样。这当然需要你的投入，你的参与，如果你不在那里的话，我们的收入也就不复存在了，你必须要上班，你必须要出现，否则的话你就不会有收入，如果你休息的话今天就得不到报酬，如果工作一个月的话就领一个月的薪水。

我们现在讲讲永久性收入，当然这个永久性收入的话，思想模式并不是完全非常新的，听都没听说过的，比如现在在银行当中有一千万，利息是 10%，所以每一年的话可能有一百

万的利息，不管你工作不工作，你的利息总会给你，但是我们跟它比较的话是我们的暂时性收入，只要你工作，你就会有钱。这个永久性收入的话，跟你做什么，做不做都没有关系，我们的银行负责所有的贴补，所以在永久性收入的时候，你就不在乎几点起床，比如说早晨六点起或者是下午十二点才起床这都没关系，这是我们当今经济发展的趋势，在我看来这可能会进一步对我们的社会发展起作用，起到一个杠杆的调节作用，这是我们固有的老的模式。另一个模式是我们新的选择，但是我们固有的思维模式阻止我们能够向新的发展模式思考，因为这一方面也是我们没有那么多钱，所以说我们不得被这个框框所拖累，我们别无选择，出不去，没有出路，有可能 30 到 40 年前的情况就是这样的，30 年和 40 年前我们没有手机，三四十年前有些东西是我们原来根本就没有的，现在有多少人有手机？有多少人四十前就有手机了？这就是创新。

我们探讨一下市场发展的趋势，其中有一位学者说了一个非常好听的话，趋势，他有一个非常关键的概念叫做关键的大规模发展，他讲到我们的业务发展模式当中有四个非常关键的因素和阶段，第一个阶段是我们打基础的阶段，第二个是我们的集中发展阶段，第三个是我们拉动发展的动力阶段，第四个是我们的信念。我非常相信现在，我现在觉得我们这个世界进入到一个新纪元，就是我们的经济收入模式是以一个更加创新的模式来进行和实现的，这个模式在 50 年前是根本不复存在的，这就是跟我们杠杆原理是非常类似的。这里就说到，一旦某一个产品被公众所熟知以后，之后它的接受度就非常宽、非常高，很多时候就是在一夜之间抢占了市场份额的 80%到 90%，讲到我们业务量达到多少的时候才可能在几乎一夜之间我们全国的人都知道这个产品呢？可能它的销售要达到 500 万美金。给大家举一个例子，大家都熟悉微软，在 1984 年，如果你在微软投一千块钱美金买它的股票，之后这一千块钱美金现在挣到了一千万美金，这是时效性，时效性异常关键。现在的微软一千块钱会产出什么样的结果呢？并没有太多，对当今的微软来说一千块钱的产出量并不多。所以这个意义就非常简单，我们可以将产品和系统整合到业务发展模式当中或者是整合到个人的发展模式当中都会非常的奏效。我们必须在集中力量发展第三个阶段的时候就能够往前想一想，能够事先想到，也就是我们的趋势，我们去踢球的话，不仅仅要关注我们脚下的球，走到哪个地方都要跟着这个球一起跑。所以我们就要问自己下一步在市场上的创新在什么地方，下一步市场发展的趋势在哪儿。

我们在这个趋势之下要做什么？比如说我们现在工作机会是变少了还是变多了？比如说跟 5 年前相比我们现在的工作机会是多了还是少了？所以这是我们的一个趋势，这是我们的

一个机会变化，还有什么别的趋势变化呢？我们有股票，现在我们美国的房地产也越来越不景气了，越来越不好了，大家知道财产也包括房地产，还有我们的公司，还有我们的工作机会，种类越来越少，数量越来越少，有哪些是不断发展的呢？前景越来越好的呢？比如说我们的社交媒体，也就是我们的电子商务，包括 Facebook 电子相册，还有 eBay，还有 Twitter，在欧洲和美国我们的社交，媒体的影响越来越广，越来越大，现在我们处在能量阶段，动力阶段。当然我们的技术也在不断的更新和发展，大家有没有想过，通过手机能够上网和看邮件，大家以前根本没有想过。我 20 年前是怎么样的呢？技术是我们的自我雇佣，通过我们的创新知道，我们之后想要成为怎么样的人，有怎么样的发展，自我定位在哪儿。现在跟大家举一个跟预测性非常相关的例子，当时我们有一个婴幼儿浪潮，就是我们的人口是急剧增长的，当时新生婴儿的数量在美国达到了 7600 万，我们的篮球是经过篮投进去之后，当然这些出生的婴儿最大的消费人群潜在的消费力量，我们可以看到全球是 10 亿，他们就发明了很多不同的玩具，还有一些相关的儿童食品，还有其他的一些婴儿开的小车，所以我们会发现，我们各个行业都发展了起来。如果在美国你能预测到我们三分之一的消费者会买什么喜欢什么的话，你就会有好的预测。大家知道哈雷汽车吗？他们做过一个调查，发现经常买哈雷机车的人是那些 50 岁的人，通常是男性，所以我们现在手中有一个 7600 万人的资料，之后我们会发现，1945 年的时候是 6400 万，在这里有两个数字，从这个当中我们发展趋势的角度来看这意味着什么？也就是说如果再早 15 年买哈雷公司股票的话，大家就能想像自己能挣多少了。比如说这些哈雷机车大部分都是 50 岁的人，他知道这些肯定会成为一个事实，如果我们能够预测人们将会买什么的话，能够预测他们想要什么的话，你就知道我们到底该往哪儿走。全世界人现在脑海当中最关心的是经济、环境，如果我们能够关注到每个人的收入和经济状况的话，这也是我们想要投身的那个事业。

如果各位在银行的存款没有一千万美金的话，我们是如何利用我们个人的影响力的呢？要怎么做呢？我上个月在欧洲，最近才从欧洲回来我去了奥地利的布达佩斯，还去了德国，跟该领域的一些专家和领导进行了交谈，在美国也有，我最后发现的结果是你一直在发现自己的定位，在这个地方作为我们的商人去寻找自我的定位，之后我们的未来是在社交网络当中，我们的未来是在社交网络当中，这是我个人的看法，每个事情都是像一个网络一样，有时候认识也是一个网络，还有收音机也是一个网络，社交媒体也是一个网络，我们的未来也是不断的社交在网络发展当中的，所以我们会发现，全世界管道营销的价值加起来也有 1130 亿，并且这个数额还在不断的增加。因为很有意思的就是，很多人都有全职的投入，但是却得到的是兼职的收入，所以是全职的工作，全职的投入，兼职的收入。所以大家每个月去，

你每个月的工资占比就多一些，也就是说你也在不断的进步和成长。还有我们的手机的帐单或者其他的消耗也会增加，每个月你都会有开销，会有花销，我给你的问题就是现在谁有工作？有哪些人现在是在上班的？各位如果不去上班的话会怎么样？也就没有钱了，也就是一对一的交易，绝大多数美国人一周要工作 40 个小时，但是有些时候他们入不敷出，如果在周末不工作，他们也不会有钱，他们睡觉也不会有钱，可是每个月都会有不同的帐单寄到他家里来，所以我们对于这些人能够为他们改变什么呢？我们要为他们建网络，也就是说我们互相依存性越来越强了，以往能够通过自己的努力，单枪独斗这个时代已经不存在了，我们通过个人的力量来做事情这样的时代已经不存在了。不管是在哪里，在美国、欧洲、亚洲，不管你身处何处，但是我们如果想要通过个人的力量来投身到事业当中的话，还是需要花很多的成本。其实世界上各个地方的创新使得我们的工作机会越来越少，当然我们如果有很多的改变的话，就是我们的解决方案越来越多了，在某个地方如果是衰退的话，其他一些地方肯定会有提升和弥补，当然在这底下有一个非常漂亮的窗户，那就是机会，我们必须利用这些人给予他们相关的机遇。比如说我们的劳动力当中能够提升他们的知识和技能，给予他们工具，这是非常关键的。因为他们认为你现在在做一个行为，行为会产生结果，这个结果到底是积极的还是消极的？这个结果到底是我们想要的还是不想要的？我们如果说不相信这还不是一个很好的答案，或者说我相信这也不是一个很好的答案，我们需要做的是能够核实证据，人们的思维到底不会相信呢？比如说这个社交网络到底是不是流畅？我们需要一个确实肯定的答案。我们会发现在销售当中，每年的销售收入达到了 1130 亿，我们还有 6 千万个自我雇佣的人，并且这个数量在不断的增加，我们会发现，现在越来越多的人选择自我雇佣，很多人现在觉得工作机会比三五年前少了很多，所以我们的信念非常重要，但是并不是成为我们的答案。我们需要有非常精确的了解和相应的支持，才能够来确实知道我们这个回答到底是好还是不好，当然这需要一些事实来证明。

再讲讲关于信念的最后一点，我们不管到底对他的信任度有多高，如果我们在 3 万英尺的飞机上跳下去的话，并且不带降落伞的话，我们会有怎样的经历呢？我们肯定会有非常消极的经历，所以我们必须来相信，在世界上所有的信念是非常关键的，但是并不代表全部，我们需要降落伞。我们现在一直看到未来的发展趋势是什么，并且我们在趋势之下自身又能够做什么，我要提醒大家看一下我们这个创新的思维模式和创新方式，并且能够来挑战我们现有固有的思维，我们的新模式，我们的挑战是现在的信念，并且能够像杠杆的力量为我所用。

英特网能够为我们做什么？比如说英特网对时间会不会有影响呢？现在就可以给你们发信息，我们现在可以给世界上任何一个人发一个文档，我们还会创新，看看我们创新的力量有多巨大。创新告诉我现在可以来拍摄一个录像，我现在在中国，现在在我们的北京国际会议中心二层的会议室当中跟我们很多广泛营销人员在一起，我们现在在开一个研讨会，在开一个论坛，能不能跟世界上其他人打一声招呼，说一声“嗨”呢？大家说“你好”，孩子们，我现在在中国，现在跟我们的朋友在一起，我非常希望能够很快的回家见到你们，这是我们所有的朋友。很不可思议吧，现在我可以给我的孩子们发电子邮件，所以我们的英特网给我们的一个创新就是迅速的沟通，杠杆调节，我现在就可以做到。高科技的信息技术好处要使得我们能够走出去，能够触碰到世界上任何一个地方和角落。也就是说，之后我们并不会有任何的障碍，我们会交到很多无国界的朋友。我们不会受到空间的限制，我们想往哪儿走呢？我们要知道知识是在不断发展的，是在往上提升发展的，所以我们要利用这些知识。

很多人都寻找能够赚更多钱的方式和诚信，能够赢得更多的利润，如何来调节这些因素呢？你如何能够保证时间就是等于金钱呢？当然我们要觉得时间就像技巧才能赢得金钱。比如说你现在是一个航空公司的人，现在航空公司的飞机有不同的航线，当然就像很可能有机会的话，你会成为一个飞行员，刚开始的时候你要有几个月不会挣钱，很多时候我们会发现现在在研究全球市场的发展趋势，但是有些人会对这个新的模式根本不相信，为什么呢？没有很多人能够接受它，所以他们就不相信。所以这就像一个山谷一样的，它是处在低谷时期，每个人对每个人也是如此，而且各种关系的发展也是如此，当然这也是我们将产品上市、推广到市场当中蕴含着非常深奥的一个道理。同时我们要对周围的人们产生一个经济上的影响，有多少人是有这样一个想法，就是明年能够比今年挣的更多？这是我们所谓的经济的影响。不管你到底是不是巴菲特或者是一个亿万富翁，每个人的时间都是同等的，如果我们能够在时间和技能上面做出一个调节的话，你就把你的网络建好了。第一点是要有一个梦想，怀揣一个梦想，要非常清楚的了解到我们未来的发展在哪个方向，并且在在我们未来发展前景的可能性能够了如指掌，并且能够为自己的梦想孜孜不倦的追求，能够成为支持你发展主要的驱动力。问一下自己如何利用我们现有的网络资源和我们的技能，能够进一步的拓宽我们的发展模式。这是两个不同的经济发展模式，也就是杠杆调节加上我的网络，还有我们的分销影响网络，我们知道各位如果现在参与到这个行业当中的话其实就是也意味着成功了一半了。我今天来的目的，跟今天所有出席论坛的专家学者和教授来到这个地方的目的，要做的工作就是能够告诉这些人们关于我们新的经济发展模式的事实，能够了解到我们分销网络当中杠杆调节的作用。

如何使得我们这个模型能够奏效？我们需要有一个系统，系统对于我们来说是至关重要的，在英语当中系统的缩写实际上就是为自己节省时间、金钱和精力，节约时间，金钱和精力，我们有很多种不同的系统，我们并且预置了一些系统，我们有个教育系统，我们现在中国也有教育培训系统，我们还有商品销售的系统，我们有一个文档记录系统，就是有一个大的环境，使得我们能够对自己的行为做出一个定义，能够对我们的行为做主一个建模，当然还要在这个我们社区大环境当中来发展，并且健全自身的技能。在我们收入模式当中将我们的猜疑和猜测给予摒弃的一个系统，我们需要一步一步的在不断的学习和实践，并且不断的总结之后，能够达成专业职业化的经历和过程。不要对我们这个系统产生任何的侥幸心理、投机心理，把这个幸运或者运气，还有猜测这些因素都必须摒弃掉。世界上最成功的一个系统就是麦当劳的系统，大家知道在美国的商品销售系统，当时只有 13 个人支持这样的系统，大家知道这个事实吗？就是在美国国会当中只有 13 个人投票，说支持美国建立一个商品销售的分销渠道，当时只有 13 个人同意，美国国会还是通过了这个立法，之后成为了我们的管道营销和其他行业都采用的发展模式，也就是创新，创新这是一个更好的方式，到底哪个方式大家更喜欢呢？是让我们的银行每年都付给你一千万美金的方式更好还是说你每天都去上班，但是你生病了就得不到收入你就会被扣工资？大家更喜欢哪个方式？当然是银行的方式，银行会付给你钱。

但是我们基于两个方面的原因需要两个系统，我们需要一个系统提升建立一个新的技能，明年是 2010 年了，我们现在很多的技能都是上世纪五六十年代老掉牙的技能，我们现在给他们工作，给他们培训和教育，在网络当中能够善于发展很多自我雇佣的模式机会，通过我们的杠杆调节作用。有一个例子，我们这个行业的美妙之处就在于，或者其他行业的好处就在于如果你的团队和你自身更加高效，并且更加有信心的话，或者是更加有竞争力和水平的话，你得到的报酬和好处以及回报就越来越好，越来越多。我们需要新的技能，当然新的技能的发展和具备并不需要任何的天赋，大家知道乔丹吗？他也是一个天才，是有天赋的，这些并不需要天才和天赋，只需要培训就可以了，你知道如何来建这个网络吗？这就需要培训。如果他可以来教会一个 16 岁的小孩如何管理麦当劳餐厅的话，我们可以通过任何一个系统来教会大家这么做，我们有一个非常好的新的能力就是自我雇佣，自己当老板，应该怎么做呢？来管理并且监测、衡量评估他们的绩效。我们不管身处哪个行业，做了哪个工作，我们必须给我们的团队无穷无尽、坚持不懈，一直都必须坚持在做的培训就是他们的责任在什么地方，

给予他们很好的机会，问问他你想要咖啡机吗？或者是你想要做一个律师吗？或者是做一个医生或者是管理者吗？我们必须善于提升个人职业范围内的技能和技巧。

还有一个就是我们必须非常注意在公司当中有一个系统，还有就是这个系统能够为我所用，今天中午我和武立先生吃饭的时候，他告诉了我他的真知灼见，因为他一直在讲的是关于我们人类的行为学和心理建设，当然我们对他讲的这个蕴含知识的质量非常感兴趣，也非常重视，以及他讲话的深度，他讲到了要改变一个人的行为，可能需要5天，5周，5个星期或者是5个月，但是如果我们能够明白这些相关的道理之后，我们就立刻能够改变。当然我们都是心存疑虑的，都是有怀疑态度的，这是钱，比如如果我和朋友在购物中心逛，我们在交谈，之后我就有了一个选择，当然是二选一的，第一个就是我弯一下腰捡起来，今天太幸运了。第二个选择就是我们还跟在说话呢，这个太真实了，肯定不可能是真的，我们就离开了，可能是假的，不可能是真的，你会怎么做呢？你会弯一下腰把这个钱捡起来吗？所以我们为什么要教你，这个道理就在这儿，不管你会怎么做，这就是一个信息，并且如何来处理它，一个互动、沟通交流潜在的价值提升在哪儿，当然这是不可动摇的，也是毋庸置疑的。问题就是在于你，你的思维，到底有哪些东西阻碍了我们成功的实现？是我们资源的干扰？也就是他们停滞在那个框框当中了，是他们思维的限制，我们在业务发展当中有一个模式，也就限制了我们的发展，这也是非常关键的，并且能够冲破所有的阻碍，并且看看到底有哪些是可能发生的。我们必须善于突破乌云，能够来摒弃我们所有的干扰和疑惑。我们必须掌控我们的梦想，我们如何来冲破这些乌云的阻挡？有一个发展模式，也就是要利用根本的杠杆调节作用？还是说跟以前一样一直不停的上班在工作？为了避免避免干扰，只有我们的参与，我们就会有不断的干扰，会有不断的疑惑，但是我们不想陷入到这个怪圈当中，这就需要有一个系统，通过这个系统我们可以容易的，有潜意识的来看书，比如说参加今天的研讨会，之后我们可以有目的有意识的摒弃这些所有的障碍和阻碍。这是你的脑袋，之后我们把它切成两半，这是有限的思维，还有就是有毒害的思维，这是一个有害的不适合的思维，之后就进入到一个新的培训系统进行培训，之后改变我们的思维模式，进入到一个新的模式，或者是花很多的时间挣一点点微薄的公司，但是我们现在键入到新的纪元，用杠杆的作用来调节。通过系统指导和推荐以及培训，然后通过我们的发展，之后我们就面临一个新的纪元，就像我们的一个新的思维一样，像一个新的经营一样，当然这也是我们想到的。这是你的脑袋，这是所有的消极的负面的因素的话，并且能够将这个消极和负面的控制其中，我们通过所有的经历，比如说如果我们在这个过程当中往杯子里面滴水的话会有什么不同吗？不会起到任何的作用，不会有任何的影响，我们把这个杯子里面不停的蓄水，这个杯子里面也有有毒的

东西，但是我们不断的换水的话，对于这个毒水就会被冲走，最后留下的就是纯净的水了，我们就可能得到一杯纯水。

我的道理非常简单，我的想法就是如果我们一直在往一些固有的思维走的话，我们得到的跟以前是一样的，今天要为大家鼓掌，感谢大家能够来到这个论坛当中，谢谢大家。大家来到这个地方寻求知识，来求知，这就像一个曲线一样，我要鼓励大家，就像我今天说到的，我们需要知道，如果你想要改善自己，想要提升自己的话，你们的结果也会更好，只要你想改善的话，想提升自己，你自己如果能够得到提升之后，你的提高也就会变得更好，只要你变得更好的话，你的收入也就增加了，你的收入也就更好了，如果你变得更好的话，你的关系也就更加的改善了，和他人的关系也会越来越好，当然你能够提升自己的话，你的信心也就增强了。我知道生活并不是都非常如意的，生活就像飞机一样，从纽约到北京，有些时候会有很多的大风使得我们这个飞机偏离航道，如果在飞机飞行过程当中遇到了一个暴风雨，我们必须能够提升我们的飞行高度或者是避开这个暴风雨，你就是像一个飞机一样，在生活当中发现很多人就像周围的乌云一样要干扰你、困扰你，给你很多的障碍。我们如何做得更好呢？就是让我们的思维改变，能够改善我们的心灵，之后我们就会知道如何处理生意当中最具挑战、最重要的那几件事情。如果你想要得到更多的收入的话，你必须有一个梦想，如果想要这个飞机飞得更高、更远的话，你必须需要杠杆的调节。我们必须对我们的梦想有掌控的能力，必须付出百分之百的努力，如果你没有这个系统的话，就加入进来吧，全身心的投入，使得我们做得更好，使得系统更好，对于我们来说也会做得更好。有些时候我们周围的人不知道这个系统这么奏效，这么有用，我个人能够得到最好的回报就是能够帮助别人一起成长，也就是为我们周围的人能够产生积极的正面的影响，能够避开这场暴风雨，并且能够为他们写出很精彩的故事和人生。通过阅读，并且来写下他人的精彩人生，我们就能够创造自身精彩的人生。在我们的生命当中，在我们的社区当中，在我们的国家当中，在我们的世界当中都是如此，这是我的希望，我们从今天开始，谱写自己美好的篇章和人生吧。非常感谢！

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、营销策划师、企业管理咨询师、企业总经理等高级资格认证。

颁发双证：通用高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 招生网站：<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com 颁证单位：中国经济管理大学 承办单位：美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



美华论坛
www.mhjy.net



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载 学校网址 www.mhjy.net