

完美猴牌

直销称雄

中国戏剧出版社

目 录

■■■■■■ 开篇语

生命中的枯井	1
--------------	---

■■■■■■ 第一篇

穷不可怕,可怕的是永远穷下去	5
了解是成功的开始 坚持是成功的终点	11
直销是成就普通人的事业	21
3·15 带给直销企业的风险	27
直销业绩算不算私有财产	30
直销员资格考试涉及哪些内容	32
直销员资格考试涉及哪些法律	39
穿“长衫”的直销人	51

■■■■■■ 第二篇

完美获牌 直销称雄	55
完美四期工程即将启动	64
完美又出现事业良机	68
“活力多”问世将激活完美分配制度	73
如何掘得完美“第一桶金”	75
完美靠什么“赢”了官司	80
一石激起三层浪	84
从完美看直销业风险	86
完美为直销员选择商业险可谓一箭双雕	89

完美产品全面进军奥运	91
完美如何让“老外”埋单	93
完美的舞台 成就完美的人生	100
完美核心价值观 铸就完美核心竞争力	108

第三篇

中国公众营养状况	115
“活立多”让完美再次站在了生物高科技前沿	119
完美在中医存废中前行	125
完美商学院能为直销员带来什么	132
中医全息望诊之揭秘	136
阴阳五行学说	145
子午流注时辰与完美营养套餐	160
如何从事完美事业才能成功	172

第四篇

“清、调、补”之奥妙	183
“清、调、补”带给我们什么	187
双歧杆菌——将衰老制止在肠道中	237
不可轻视的微循环	239
谁“动”了你的免疫力	241

生命中的枯井

有位农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴子，但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。

最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周章救它了，不过无论如何，这口井还是得填起来。于是农夫便请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，以去除它的痛苦。

邻居们人手一把铁锹，开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始哭得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到泥土堆上面！

就这样，驴子将大家铲倒在它身上的泥土全部抖落在井底，然后再站上去。很快，驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊讶的表情中快步跑开了！

本来看似要被活埋的驴子，由于驴子处理厄境的态度不同，却帮助了它改变了自己的命运。

在生命的旅程中，有时候我们难免会陷入“枯井”里，而想要从“枯井”脱困的秘诀就是：将“泥沙”抖落掉，然后站到上面去！

事实上，我们在生活中所遭遇的种种困难、挫折就是加诸在我们身上的“泥沙”，然而，换个角度看，它们也是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，我们也能安然地脱困。

如果我们以肯定、沉着、稳重的态度面对困境，助力往往就潜藏在困境中。我们应该不断地建立信心、希望和 unconditional 的爱，这些都是帮助我们从生命中的枯井脱困并找到自己的工具。

• 1 •

为人类的幸福而劳动，这是多么壮丽的事业，这个目的有多么伟大！——圣西门



第一篇

穷不可怕,可怕的是永远穷下去

醒 思

穷人为什么穷? 现代人不完全以物质标准去评判一个人的价值,多穷才是穷人? 多富才是富人? 有没有一个具体的量化标准? 探讨穷富问题,很多时候只是一种心理分析,在同样的社会环境中,你为什么是穷人呢? 或者,为什么感觉自己是个穷人呢? 谁都可以问问自己:“我,为什么只是个穷人!”大部分贫穷人的毛病,在于他们胆怯和缺乏自信,不相信自己可以摆脱贫穷。其实,上天无意让任何人留于贫穷、痛苦和不幸之中。贫穷本身并不可怕,更可怕和可憎的是:准备继续贫穷下去的思想,认为贫穷是自己命中注定的人,必然会在这种信念的支配下虚度一生。

许多人总以为,在与贫穷做抗争方面,自己已经尽到了最大努力。就事实而论,世界大部分贫穷都是由懈怠、奢侈、浪费及不够努力、不肯奋斗造成的。只有穷人的时间是不值钱的,有时甚至多余,不知道怎样打发时间才不烦。穷人并不感觉时间就是金钱,因为并没有一份百万美元的合同等着他来签,也没有什么重要的生意,如果慢了会被别人抢走,在穷人眼里钱和时间并没有直接关系。如果遇上塞车,也仅仅是因为等得太久而抱怨。只有能带来新的价值的价值才是资本,而价值的高低是必与需求的程度有关,对穷人来说,需求的是钱,而不是时间。

穷人容易志短,因人穷而受制于人,迫于生计,很多时候只能妥协,这一妥协又埋没了才华,错过了发展的机会,最后只好随波逐流,一直穷下去的人大有人在。

穷人很难有长远眼光,穷人是很难长大的,他们就跟小孩子一样,只看眼前的成败。穷人大多生活于穷人之间,久而久之,心态变

成了穷人的心态，思维成了穷人的思维，做出来的事也是穷人的模式。因为穷人身边都是穷人，每天谈论着打折商品和节约的技巧，虽然有利于生存能力，但眼界渐渐囿于类似的琐事，而将雄心壮志消磨掉了。穷人对事情的看法，差之毫厘，失之千里，两者在时间、空间和性质上都不相同。穷人做事情，富人做事业，任何事都是可以做的，就看你怎样去做，是把它当一件事情，还是一项事业去做，穷人的精力往往被无休止的事情耗光，使他们的眼光永远不能落到事业上来。毛泽东早就说过：要想知道梨子的滋味，就要亲口去尝一尝。不行动永远不会有结果，穷人只所以穷，很多时候不是没有梦想，而是没有把梦想变成现实。很多人想创业，却总是怕失败，总想着等条件成熟，其实，条件并不是等成熟的，而是逐渐成熟的，在从事的实践过程中完善的，让不成熟的东西逐渐成熟起来。

梦 想

梦想随着我们年龄的增长，而有所变动，现在的你有梦想吗？你的梦想是什么？是连想都不敢想，还是一直认为：那永远都将是梦想。

自由地支配时间，是一大梦想。我们每天花多少时间在工作上，上班、下班、加班，职业妇女甚至要在下班后赶着去接小孩，如果遇到加班，还要找父母或朋友帮忙接送小孩，好不容易等到节假日，却仍然是加班。试问，你花在父母、家庭、小孩方面的时间究竟有多少？这一切的一切，为的就是挣钱养家糊口，但是你的一生都将会这样渡过吗？你的人生、目标、梦想到底离你还有多远？有没有好好静下心来想一想，究竟你要的是什么？

每个人都渴望有自己的人生，却不是一般人做得到的。出国旅游享受一下异国的风情，是很多人的梦想，但是为什么他们没去呢？理由不外乎没钱、工作太忙、排不出假来。

事 实

突如其来的意外。你想要的是平凡而宁静的生活吗？你目前是

• 6 •

只要你有一件合理的事去做，你的生活就会显得特别美好。——爱因斯坦

这样的生活吗？仔细想想，我们平静安宁的背后是危机四伏的。很多上班族，无论是业务、文职还是技术人员，万一遇到车祸、水灾、火灾、失业等天灾人祸，顿时无法正常工作，平静的生活就被瓦解了，想想看，这样的生活算宁静吗？算稳定吗？谁又能帮助你呢？

越滚越大的债务。现在许多人最常用到的就是信誉卡、现金卡、小额贷款，有许多上班族或创业、投资失败的人，常常是一不小心就背上了十几万或上百万的债务，而这些债务又是无法靠你所领到的固定薪水来解决的，有些人会选择多做几份差，有的人而是不断地寻找创业机会，正如《富爸爸 穷爸爸》一书所言：要创业成功，只需要一个有效的系统。

抉 择

创业需要资金，是许多创业人心中的问题。没有大笔资金，就真的没有创业机会吗？

你有多少创业条件？不论是自己开店还是加盟连锁店，刚开始的资金都需要十几万或上百万，开始营业之后，还需固定管理开支和流动资金。这是许多人想办而办不到的。从事金融、保险业务，开始也还是要投资的，不过可以省掉房租、水电及人事管理开支，保险又是许多人排斥的行业，最根本的原因还是能力不足，没有积累人脉的实力、良好的口才、丰富的专业知识等条件，所以还是很难做成功的。

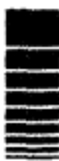
观 念

近几年，市场上流行的《富爸爸 穷爸爸》除了让人在理财上有了突破性观念，同时，又告诉我们工薪族是不可能致富的。只有选择自己当老板，才有可能达到经济自由的目标。

当今营销的重点不是你“卖什么”，而是“如何卖”。许多人不敢创业，还有一个原因：就是不知道自己摸索多久？要交多少学费，才能找到诀窍。有更多人刚开始就会问：营销的是什么产品。其实，不在于你今天卖的是什么产品，而是我们如何去卖。就算现在有个全世界最好的产品给你代理，而你用传统的推销方式，或者用你自己

• 7 •

人类的一切努力的目的在于获得幸福。——欧文



的推销方式,你就有把握一定会卖得很好吗?所以,现今社会强调的是“如何营销”,而不仅仅是你卖什么这么简单。

那么,什么才是好的方法、好的系统,那就是80%的人都做得到,有一套完整的可以复制的方法,几乎没有摸索期,能够帮助你按部就班、循序渐进地完成自己的梦想。

现在有一个创业系统,已经帮助许多人成功地创业,并且赚到了钱。更令人高兴的是,这是一个货真价实的,不用上班、下班、加班和坐班就可以实现成功的创业机会,只要每天重复去做简单的、同样的事,就能成功,你能办得到吗?

组织智囊团共同创业。这个事业强调的是组织一个好的团队,彼此分享成功的经验,不必担心会像其他的业务团队,害怕自己的竞争对手知道了自己的营销方式或营销渠道,这里介绍的系统化的创业方式,更让没有创业经验的人,每一个细节、步骤都不需要自己去摸索。更可以让从事过传统营销方式而失败的业务员减少更多摸索时间。当然收入的增加也都在计划之中。

宣传——是必然的;说服——却不需要。这个事业不需要你去说服每一个人,更不用害怕会影响你的人际关系。但任何事业都是需要宣传的,让自己的产品大量曝光,以达到销售业绩。这份事业也一样,同样需要你做大量宣传及业务拓展,更何况我们没有店铺、招牌和员工,自己就是老板,这就需要我们大量宣传。

重 点

这份事业不是一个躺在家里就可以致富的系统,这个创业系统不论你是兼职还是专职都能经营,投入时间的长短只能关系到你成功速度的快慢及赚钱多少而已。重点是我们“按部就班,全程辅导”,一直到你成功为止,我们有完整的方法和步骤,去教会你营销全世界最好、最棒的产品,不需要你像传统业务员或老板一样,摸索好长一段时间后才能进入状态。

态 度

这份事业有一整套非常严格的筛选过程,因为我们只找“认真想创业的人”、“想致富的人”、“有梦想的人”。在这里强调的是,简单步骤和归零学习的心态。这句话说起来非常简单,做起来却很难。你愿意保持简单吗?你能够做到心态归零吗?你愿意把心态放空接受我们的筛选吗?完全照着简单的步骤来做吗?我们强调坚持的态度比速度更重要,如果你愿意心态归零,重新学习,欢迎你加入完美这份事业。

筛 选

你有条件创业吗?仔细想想,你自己是否有创业的条件,创业不一定要有很多的资金,确需要有钢铁般的决心,以及非常渴望成功的欲望。我们在认真寻找想要创业的人,和我们一起投入这份事业。有能力的人找方法;没有能力的人找理由。你是一个有能力的人吗?如果你心思反复,只会空想却缺乏行动,那很抱歉,在这里必须先告诉你,你不适合创业。

我们在寻找态度积极以及愿意认真工作的人和我们一起投入这个事业。完美系统只帮助真正需要帮助的人,而不要把宝贵的资源浪费在不需要的人身上,你是我们要找的人吗?

动 力

在现实生活当中,年纪越大,有样东西越小,你知道那是什么东西吗?那就是——胆量。年纪越大,胆量就越小,想得也越复杂。过去曾经拥有的梦想,都逐渐淡忘了,或者只偷偷地藏在我心中,任凭随着年龄的增长渐渐消逝。

你现在还有实现梦想的胆识吗?你的梦想真的是你想要的吗?还是可有可无,你愿意为了自己的梦想付出努力和行动吗?你真的想要改变状况吗?还是一时冲动而已,请你静下来好好想一想,你敢于写下自己的梦想和目标吗?梦想只所以称做梦想,是因为我们总

把它放在心中,没有真正化作行动,为自己拟定目标。没有行动的梦想,只是空想。

索 取

你真的准备好要改变了吗?如果你真的考虑好要下定决心,而且也认同以上这此观念,恭喜你!已经跨出成功的第一步。创业的宗旨在于帮助人们拥有健康的身体,此套行销模式已推展到亚洲乃至全球许多国家。深信,真正的用心经营者,自然成功之门会为你而开。

我们坚持寻找:心态归零、重新学习、态度良好,而且愿意接受我们筛选的朋友,如果你认为自己符合以上条件,请你务必抛开以前传统的观念,不论你曾经营销过任何形态的保险、业务,你都必须将那些观念抛开,我们才有办法与你沟通。

了解是成功的开始 坚持是成功的终点

破产和失业成为本世纪最时髦的名词之一

据美国著名的、也是全球最大的新闻机构 CNN 的报道：“在 21 世纪，人类将处在一个无固定化职业的社会”。当人类进入 21 世纪后，似乎与上世纪没有什么明显变化，但惟一不一样的就是“21 世纪是一个无固定化职业的社会”。也就是说，无论你是老板或打工一族，如果你认为自己现有的职业或事业是终身不变的，那将是非常危险和不现实的想法。未来经济学家预测：人类的大多数职业再过 20 年，将永远在地球上消失。

工业化时代向信息化时代的转变，将对我们的生活产生很大的影响。在工业化时代，如果我们要给朋友写一封信，只有一个人可以收到。那么，发送一封信需要多长时间呢？如果按中国到美国的距离计算，最快的速度也需要十几个小时的飞行时间，甚至几天的时间，而且邮费也很贵。其中还要经过邮电部门购买信封和信纸、寄发、分检、打包、装车、运输、送发等一系列工序后，才能到达邮寄目的地。一封信需要十几位员工或几十位员工的工作，另外，还包括印刷厂的工人印刷纸张和信封的工艺流程等，才能实现最终目的。而进入信息化时代一切都不同了，可以通过国际互联网络发送一则信息，它是通过网络以光的速度（每秒达 20 万公里）向全球传递信息，只要你知道对方的邮箱地址，无论一万个人还是十万个人，可以同时看到你的杰作。形象地讲，仅在区区两秒钟内，可以绕地球七圈半。可以让 N 多个人在几秒钟的时间内看到一则信息，费用不足一元钱。到目前为止，没有任何一个邮递员可以超过这个速度。那么，那些造纸厂、油墨厂、印刷厂的工人，以及邮电局的工人会怎么样呢？这部分人自然而然地面临失业和下岗的威胁。

• 11 •

个人的痛苦与欢乐，必须融合在时代的痛苦与欢乐里。——艾青

银行一台柜员机相当于15个人的工作效率,也就是说金融单位每增加一台柜员机,将意味着有15个人下岗或失业。未来没有一个职位、一种行业是永久和永续的。破产和失业将成为21世纪最为平常的话题。

本世纪就业越来越难

人人都面临竞争的时代,我们将不得不面对时代的激流,以上两个事例完全可以说明信息化时代的到来,可以让大多数人失业,无固定化职业时代已经来临,没有一个行业、一个单位、一个职业是绝对安全的。包括公务员在内,以竞争的方式,将会有48%被分流到其它行业或自谋职业。医疗、教育、金融、电信等部门是下岗和失业率最高的行业。

例如:马路清洁工虽然每月只有300—400元的收入,你我不愿做都不要紧,后边依然会有排长队的等着这份工作。尤其在中国有的是人。

根据经济学家预测:

- 1、本世纪在中国将有1200万人下岗;
- 2、公务员48%以上将被分流;
- 3、专业人士充斥市场。

以上三个特点是本世纪中国劳动力市场最明显的三大趋势。

学历贬值,你是否在漠视危险?

如果把一只青蛙放进装有沸水的杯子里面,它会马上跳出来。假如将青蛙放进温水并慢慢加热,开始它感觉很舒服,等发现水温太热时,却已经没有能力再跳出来了。你现在是否就呆在温水里呢?

21世纪留给人的最大陷阱就是满足现状。就拿几年前来说,根本不认为自己会下岗的人,现在就真的呆在家里养条狗,吃点计划经济的残羹,仅能维持生存。

2002年,我国在校大学生达903万人;2003年北京市高考录取率达70%;上海市高考录取率达81%,均超过中等发达国家平均水

平。2005年北京市30多万高考生当中,平均录取率在80%以上,大学毕业生就业率却不足10%。从这组数据可以想象,大学生已不算什么人才,大学毕业生已经不吃香了,各行各业人满为患,知识分子只靠一纸文凭打天下没那么容易了。未来个人创业已成大势所趋。

上世纪80年代一旦跨进大学校门就等于端上了“金饭碗”,只要是大学毕业生就是国家干部,毕业后都等着国家分配。可是现在还没等毕业的在校大学生,便开始到处找工作,没有一个单位愿意接收没有实习工作经验的毕业生。

现在居然还有一部分人向政府要求解决就业问题,多么可笑的问题。你以为国家不想让更多人就业吗?想!太想了,随着科技进步,工作岗位越来越少了,在提高工作效率的同时,需要劳动力居然缩减,就业机会越来越少,现实是没有更好的办法来解决这么多就业岗位。

如何选择个人事业?

人常说:选对爱人幸福一生;选对环境快乐一生;选对事业成就一生。我的一位朋友——张先生大学毕业初在大型国企工作,每月只有800元薪水,仅交给家里一半工资,月底还要再从家里要出来,辛苦一个月下来,发现竟成了“月光族”。就在他准备离开那家公司的时候,本科室的一位同事找到他说:“小张你不要走,我们科长今年已经50岁了,假如你再坚持几年,就可以名正言顺地坐上科长的那把交椅了”。因为他们科里只有他一个大学毕业生,又是惟一的一位干部。为了赚到更多的钱,他还是决定换了一个新单位,由于他的工作干得非常出色,被大家公认为优秀员工,年底令大家没有想到的是:为了平衡和照顾另外一位员工的情绪,优秀员工的荣誉给了一位工作能力及成绩都不如他的老大姐。当领导找他谈心时,他当时表示:“如果我的付出得不到应有的回报,我会选择离开”。后来他确实离开了那家公司。接着他又到了一家私营企业,工作非常辛苦,工作到凌晨两点多钟,体重60多公斤的张先生瘦得只剩下了105斤,由于睡眠不足造成每天下午发低烧,他感觉自己快要撑不住了,于是请

了常假在家调整半年左右的时间。后来他进了一家外企,上班第一天单位给他配上了手机和专车,请客吃饭全部报销,待遇可以说是相当优厚了。三年后,天花板现象出现了:今天便会知道明天会座到什么位置。机械性地工作;机械性地晋升;机械性地管理,没有一点人性化手段。

算算参加工作六年当中,张先生共换了三次工作,每次都意味着从零开始,工作上不仅缺乏连续性,而且当年的那家国企已经面临倒闭,以前40多人的科室只剩下了14人,其余全部被下岗分流。如果张先生当初留下来的话,偌大的国企都面临破产和倒闭,工厂的固定资产也卖光了,员工纷纷下岗,他这位才华横溢的干部给谁当科长?即使坐上了科长那把交椅,他现在依然是一个“无房族”。

当张先生再一次面临选择的时候,决心要选择一个有连续性和可持续发展的事业,再不要像从前那样跳来跳去,这样不仅太累了,同时,没有安全感可言,人都是需要安全感的。最后,张先生选择了完美事业。当初,有人说他的学历不适合做完美,还有人说他的工作背景不适合做完美,可他偏偏在太太的影响下,尝试了完美的产品,觉得确实不错,为什么不把健康和美丽送给周围所有的亲人和朋友呢?他最想对大家说的一句话就是:他在做完美事业的三年期间,实现了房子和车子的梦想;实现了以前从不敢奢望的欧洲旅游,从事完美事业的三年期间比以前在传统行业工作六年的收入还要多几倍。

21世纪谁是最富有的人?

在农业时代,一般人上6年学就不错了,不需要太高的文化,谁拥有大量的土地,谁就是财富的拥有者;在工业时代,一般人需要上16年的学,就非常不错了,谁拥有机械、设备和资本的注入以及社会资源,谁就是财富的拥有者;当人类进入21世纪后,随着知识经济和信息化时代的到来,谁拥有了知识谁将是财富的拥有者。一个人怎么才算是拥有知识呢?当今面对“本科生太普通,女研究生难就业,博士生才算人才”的学历贬值现象,只靠一纸文凭就高枕无忧的时代,已经一去不复返了。

• 14 •

想不付出任何代价而得到幸福,那是神话。——徐特立

一个人只有活到老学到老,谁能不断学习,不断用知识来武装和充实自己的头脑,谁就会成为21世纪社会财富的拥有者。

个人创业为什么这样难?

常听朋友这样说:“如果我哪天有钱了,一定要自己做老板”。不错!个人创业不仅需要大量资金,同时,越是暴利,资金风险就越大,暂且不谈资金风险的问题,据美国社会调查,个人创业90%以上的企业都是在创业初期失败了,只有10%的企业走向了平稳发展,或取得了最终的成功。创业初期企业失败的原因有二:

一是经营者初期缺少创业和领导经验。往往在选择行业投资时,选错了行业。常言到:“女怕嫁错郎,男怕入错行”。做为初期创业者来讲,如果一旦选错了行业,失败是在所难逃。我们举例:就拿一名纺织下岗工人来讲,如果还想在自己力所能及的条件下,个人做点事情,很有可能还离不开纺织行业,难道做为创业者本人就能保证在这个不太景气的行业里赚到钱吗?答案当然是未知的。

二是经营者缺少精力,即使选对了行业,我们每一位创业者,要想搞好一个企业,都不可排除地面临人、财、物、进、销、存、产七个环节的问题。下面我们分析一下各个环节的重要性:

人:也就是人力资源的管理问题,是一个企业的关键性问题,如何能挖掘人才、培养人才、留住人才,并能正确使用人才,是一门管理艺术。企业之间的竞争就是人才的竞争,如何能使人尽其才,各尽其用,是每一位企业家不得回避的问题。

财:企业虽小,五脏俱全。一个企业在创业之初,必需有启动资金、周转资金、沟通管理费用等,并且各种费用必须有合理安排和安使用,如果只有启动资金,而缺少周转资金,这个企业随时都会面临搁浅的危机。

物:这里所说的物是固定资产。如果对一个企业的设备、设施、装修、固定资产等实现有效管理,那么,这个企业单位时间内的折旧费相对降低,使设备使用年限增长,可以缓解设备再次投入的资金压力。



进：这里所说的进指进货。要想使企业有赢利，必需以低价进货，尽量压低产品成本，这样的企业才具有竞争力，才会有更大的利润空间。

销：这里所说的销，是把商品有利润地销售出去，不可排除地要增加广告、宣传费用等，但必需保证在消费者接受的能力范围之内，确保利润的最大化。

存：这里所说的存，是指你的库存要安全、合理。库存太少恐不能保证正常供货，库存太大又积压资金，影响资金周转、回笼和正常运行。合理库存也是一个企业管理的重要环节因素。

产：这里所说的产，是指产品和生产该公司的品牌，你要生产科技含量高、有竞争力的产品；生产集约型、附加值高的产品；又适合市场的产品，借助品牌效应，这样才能为企业利润保障。

以上是一个创业所不得不考虑的经营管理问题。最后还有一个问题，就算你有低价购进，高利润售出的产品，通过千方百计的努力，能确保企业良好运行，把它做成了消费者认可的著名品牌时，却又不可避免地发现满大街都是和正品包装一样的假冒伪劣商品，价格比正品还要低N多倍，打假又成了困扰企业的最大难题。

世界的财富究竟藏在哪里？

流通环节就是财富。当世界发生这么大的变化时，美国政府经济顾问——比尔茨博士，就信息时代的到来给美国乃至全球经济带来什么样的影响？对此，他进行了深入研究。

财产的分配是在经过中间环节，到达消费者手中而产生的。比尔茨博士分析：人类农耕时代，是谁拥有土地谁就是财富的拥有者；人类进入工业时代，谁拥有社会资源和机器设备，谁就拥有了社会财富。20世纪初，全球产品销售不畅，货物积压增多，制造商把产品直接交给了代理商，代理商把产品卖给批发商，再由批发商卖给零售商，经过多层的流通环节，本来只有50元的商品却卖到100元以上。

经过20世纪50年代，制造商把产品的成本做了大的调整，50元的产品可以下降到20元左右，但制造商发现：无论产品的成本怎么

下调,零售价还是没有改变,20元的商品经过批发商和零售商依然可以卖到100多元,价格不仅没有下降,反而增加了。中间环节越来越多,商场装修越来越豪华,广告越做越大。前几年,山东有家酒厂,每年销售10个亿,在中央电视台黄金时段播出的广告费就花去3.2个亿。广告费增加了,但与产品质量没有任何关系,广告费的增加只与销量有关系,高额的广告费导致零售价格增加了,原来广告费用全加在了消费者身上。

美国有位商人——沃尔顿先生,为了减少中间环节,把制造商的商品直接拉到商店,把中间环节的费用让给了消费者,后来大家都来买他的产品,在短短时间内他变得非常富有,后来成了沃尔玛的总裁,也是当时世界首富。农业时代和工业时代财富是可以用手触摸的,一个大的制造商,如果找一个大的代理商,中间商要占去产品流通环节28%的财富。流通环节就是财富,财富是在不断地流通中而产生的。

消费者创造了人类的财富

通常我们每一个人都是在上班——挣钱——消费,再上班——挣钱——再消费的过程中渡过我们的每一天,当你有一天突然会发现我们挣来的钱,全部交给了商人,就相当于把我们的劳动转交给了商人,其实我们做为消费者在变相为商人劳动(打工)。就是消费者在消费的过程中创造了人类的财富,也就是我们自己在不断地消费中,不断地创造着人类的财富,只是我们没有去把握和管理自己创造的这一笔财富,而是让这笔财富流向了商家的腰包。也就是说,每个消费者等于自己捧着金饭碗而去向商人讨饭吃。虽然消费者创造了财富,但很少有消费者参与财富的分配,原因主要在于我们根本就没有意识到要去管理自己创造的这笔财富。

按北京市普通消费水平每人每年消费8000元计算,其中在消费过程中,除去批发商和零售商各赚取的28%利润,消费者在消费中创造的财富有近52%给了商家,也就是说,每人每年平均为商家创造5200元的财富,还不可避免地都曾被商家欺诈过。本来值30元的化

妆品,商家非打出 200 元的品牌价格,还说什么这是什么纯天然、无副作用之类的广告语,消费者心知肚明,但还不得不挨宰。

消费者如何参与财富的分配

既然消费者创造了人类的财富,可是消费者在创造财富的同时,很少参与财富的分配之中。原因之一:大多数消费者没有资本和缺少社会关系。在 20 世纪有位美国商人,把制造商的商品直接拉到商店卖给消费者,并且向消费者做出两个承诺:第一要为全世界消费者提供优质的商品和最好的服务;第二要为普通消费者提供低风险、公平合理的创业机会,并参与消费分配。让消费者直接参与消费分配的方式被称为“交互式合作”。

“交互式合作”不在乎你的学历、地位和社会背景,只要消费者在使用产品的过程中,同时把产品介绍给周围的人,当别人受到你的影响后,也会购买产品,这样就会产生营业额,制造商把中间环节和广告费用省下来留给了消费者,以奖金的方式奖励给你,使你在消费和付出的同时,也参与财富的分配,也就是所谓的直销。

“交互式合作”源于二战后

被人们习惯性地称为舶来品的“直销”在中国已经走过了十几年来头,其实,直销并非源于美国,最早可以追溯到二战后,美国战俘在中国战俘营里不仅没有受到虐待,还可以接受学习再教育,每天学习毛泽东同志独创的“中国式策略”。战争结束后,中国与美国交换了战俘,可是,回到美国的战俘却都说共产党好。美国政府不明其中原因,于是,开始了对中国优待战俘策略的研究。后来将这种“中国式策略”运用到了经济行为学当中,也就是今天所说的直销经济学中的“交互式合作”。

交互式合作的特点和优势

起步费用低。完美计划是按照国家有关法规所采用连锁店经营,同时雇佣业务员的销售方式。只要一次性购买 545 元的完美产

品(清、调、补大礼包),成为完美优惠顾客,免费获得一张完美顾客优惠卡,仅凭此卡在全国3600多家专卖店和分公司购货时,可至少享受20%的优惠。

不用雇人,只和优秀的人合作。对于缺少资本金和缺乏人才管理经验的创业者,互交式合作方式不用雇用员工,这就减少了人员管理开支及场地费用等多种管理费用,互交式创业方式非常适合没有管理经验、又缺少资金的创业者开创个人事业。

减少中间合作。在20世纪制造商与批发商合作,批发商再与零售商合作,再经零售商与消费者达成最终消费关系,中间的批发商和零售商都要赚取层层利润,在产品成本不变的基础上,这些商家的利润不得不加在了消费者身上,使产品越来越贵。于是,制造商不再和大的商家合作后,而是与个人或家庭合作,直接和消费者打交道,尽量减少中间环节,把中间利润留给消费者。

不需要大量存货。对于普通创业者来讲,传统行业不仅需要启动资金,还需要周转资金,再加上大量存货,必然会导致大量资金积压,影响资金及时周转,拉长资金回笼周期,影响企业正常运转。而直销不需要大量资金存货,无需考虑资金积压和资金回笼问题,对于没有资金也没有加入物资流通能力的创业者最适合。

始终有良师益友做指导。选择完美事业,可以定期为创业者提供免费培训和专业教育,同时,始终有良师益友帮助指导你一步步前进,无论是创业之初,还是终身服务,都不存在有偿培训,始终有成功人士带着你一步步走向成功。

不受经济危机的影响。非典期间很多服务行业关停,但直销事业没有受到任何影响。尤其完美(中国)日用品有限公司生产的产品是每个家庭所必须的,即使消费者下岗了,可能不再使用高档商品,但不可能不洗澡或不洗脸,当消费者无论受到下岗、失业等因素影响,他们也会购买和使用完美的产品。因为完美的产品是每个家庭所必须的,因此,完美事业不受经济危机的影响。

不在于学历和地位的高低。不论你是下岗职工,还是来自农村没有文化,在完美这个大环境里,绝不存在歧视。同时,还能把营业

额累计给你,使大家在消费环节中间接参与财富的分配。完美事业具有可连续性和可持续发展的机会,完美的业绩与我们的个人努力成正比。对于缺少资金的创业者来讲,完美可以成就普通人的事业,完美是展示优秀者才能的平台。

中国未来的金饭碗

20世纪80年代中期,美国直销业的营业额高达195亿美元,有600万从业人员;日本直销业的营业额高达120亿美元,有100多万从业人员;而目前在中国却不足50万人从事直销。

近些年来,在美国50万名百万富商中,有10万人是从事直销起家的。90年代初,直销业在中国得到快速发展。经济学家预测:中国社会更注重人情关系,性格上具有更强的亲和力,因此,从事直销是未来走向富裕最直接的手段和最捷径的道路。作为占世界四分之一的人口大国,中国直销市场的空间具有巨大的挖掘潜力。

直销是成就普通人的事业

过去,人们一提起直销,马上就想到普通人的事业。因为直销从诞生伊始,就和普通人有密切联系。因此,我们将直销认识为穷人的事业,但在直销界却并不忌讳谈“富”,直销作为一个平台,能让许多普通人去圆自己的梦,而机遇又恰恰掌握在众多普通人手中。

不少普通人因为从事直销,从而走上了致富之路。直销在我国刚一问世,就受到了社会弱势群体的追捧。不少人也是通过加盟直销后成为百万富翁的。

直销是普通人的事业

我们不妨考察一下直销的历史,直销最初产生于美国 30 年代,当时源于穷富差距太大。一方面,许多失业者找不到工作;另一方面,由于穷人消费水平低,买不起产品,致使不少企业产品滞销严重,这就形成了美国经济的“软档”。为了改变这一现状,美国哈佛大学的两个研究生发明了直销业,让穷人从事这个职业,让富人消费商品。很快,许多企业滞销的产品有了销路,萧条的市场有了生机。同时,许多穷人改变了命运,加入到富人的行列。由此,这种独特的营销方式很快盛行起来。目前,我国下岗、失业人员都在大批增长,而市场疲软,企业产品经销困难也在困扰着许多企业,这种情况和美国 30 年代非常相似。这也是人们常说的“有活没人干,有人没活干”。因此,直销法出台显得非常有意义,而直销业在中国盛行也是必然趋势。

直销不仅为很多穷人带来就业机会,而且也为穷人提供了便宜的产品。我们知道,传统的商品流通形式是这样的:厂家—总代理—二级代理—批发商—商店—消费者,最终进入消费者之手。需要高额费用:工人工资、运输费用、厂房水电费、进店费、店庆费、产品损耗

费等,这些费用,最后均由消费者承担,而每年都在上涨,给消费者带来了沉重的负担。直销可以省去很多费用,将中间流程大大缩短,是由工厂—直销商—消费者,形成了最近的一条直线,产品由工厂通过直销员直接送到消费者手中,省去了层层中间商,这样一来,产品价格降低了,消费者得到了实惠,直销商得到了利润。

作为生产企业的自身来讲,也非常乐意选择直销。目前,许多企业的感负担重,除了维持每年日益增长的高额费用外,企业还得看商家的“脸色”,交纳不菲的进店费、店庆费,而且都是代销。商家不仅不承担任何风险,反而多次向企业提出各种打折要求,使生产企业不堪重负。因此,生产企业也在寻找一种摆脱商家控制的销售模式。拖欠货款现象严重,在不少地区出现“三角债”。直销的出现,解决了困扰生产企业多年的难题,使企业费用减少,大大加快企业的资金回笼,提高了员工的工资。众所周知,目前企业一线工人工资很低,从这点看,是穷人的胜利,是生产者和直销商“双赢”。

直销公司利润分配除研发和生产高品质的产品之外,另外一项是直销的“奖金制度”,规范直销公司的制度,均会遵循公平、公正、公开的三大原则。

直销公司支付直销商绩效奖金及奖励的金额,约占总营业额的30%左右(不含直销商零售利润在内)。这种利润分配模式使直销业在半个世纪的不断发展壮大过程中,在全球创造了成千上万的百万富翁,帮助了数以万计的人,实现了他们的梦想,也改变了数百万人的生活面貌。

在一万多个美国的百万收入家庭中,有80%都是从事网络营销或自营事业等自主性的事业。有志创业者,只要认清环境,掌握趋势,面对合法经营的直销公司,相信,你很有可能就是下一个百万富翁。

把直销定为穷人的事业,使社会各界能够正确对待直销,给直销一个宽松和谐的环境,把发展直销业做为实现、维护、发展广大人民利益的一件大事!

直销是人人可为的事业

你想当律师吗？必须参加律师资格考试。你想当医生吗？你没有医师资格证书是不行的。这几年，我国大力推行职业资格准入制度，就业越来越难，标准越来越高。而直销，准入门槛相当低。

早在1929年，当时生意兴隆的王星纪扇庄的第二代当家人王子清就采取介绍的方法招揽生意。无论你是人力车夫，还是店家小二，只要你给扇庄介绍的业务成交，均给予成交额5%—10%的佣金，无疑，这些介绍者，就成了他们的直销员。

为什么说直销人人可为呢，因为它为人们提供了这样一个理想的发展空间。首先，你既是直销公司的合作伙伴，同时也在从事自己的事业。与传统经营不同的是，你无须投入过多的资金来维持生产和经营。直销公司是你不用花本钱，而能为你生产产品的后勤基地，生产上的一切管理费用都由直销公司为你提供专业的服务。

因此，你只要全心全意销售产品，努力开拓你的市场，组织和开展你的业务员就可以了。而后，通过自己辛勤的劳动获得你应得的收益。在这里，你投入的资金极少，仅仅是一种会员资格。至于你收益多与少的问题也完全由你自己去掌握。你的时间、你的精力都直接影响到你有形资产和无形资产的收益。

从事直销，和一般的生意具有截然不同的区别。直销是一种没有店铺的生意，可随时随地的开展工作，而且，没有经验有人教，也不受年龄、学历、形象的限制，只要以爱为出发点，讲自己、讲家人；谈好处、谈收益；卖观念、卖效用，然后再经过汗水加口水的辛苦过程，在事实上得到在传统生意中得不到的结果。

20世纪末，守门待客的经营理念已经明显满足不了消费者购物需求，而不为人知的直销方式正适应了市场发展的基本原则。因为直销员不仅上门直接把商品交到消费者手中，还要把一流的服务奉献给消费者。另外，随着科技的进步，企业生产环节采用机械化，这就使得一批工人分流下岗。这些下岗人员为了谋求生活，还要再就业。然而，由于产大于销，供大于求，每家企业或工厂需要的不是生

产者,而是销售者。企业也为了发展,也要顺应历史潮流,采用最先进的直销模式,工厂既降低了成本,直销商不需本钱,也没有风险,又不要特长,与传统生意相比,人们会看到这一优点,所以要选择这一职业。

直销是当今就业的新趋势

中国加入世贸要由发展中国家跃上一个新的台阶,和西方发达国家接轨,这会对国内的很多企业 and 行业带来很大冲击,下岗失业人员日趋严重,这是由于社会的发展使科技代替了人力。1999年11月15日,中美签署中国“入世”协议后,农业被舆论视为中国“入世”后利益牺牲最大、受冲击最严重的行业。就在中美签字第二天,新华社刊发了一组数据,对入世后各行各业机会的增减进行预测。排在第一位的就是农业,预测说,入世后,农业的就业机会将减少966.2万个,这句话后来被一些媒体诠释为:近1000万农民将在“入世”后失业。

大批的银行职员将丢失“金饭碗”,随着电讯化步伐的加快,今后的传统银行业务结构将支离破碎,根本不需要那么多人点钞了,据经济学家钟月荣预计:大约200万银行职工8年之内要下岗,美国一家网上银行1999年存款达到15亿,却只占有10名员工,中国四大国有银行人浮于事早已人所共知。如外资银行大量进入中国,现在四大银行机构规模将不得被迫压缩,人员下岗现象不可避免。

专家分析,入世后企业与营销是一个赖以生存发展的重要手段,20世纪的结束,宣告工业文明之后一个知识经济时代的到来,时代的发展把中国营销市场置于一个国际化环境之中,传统的营销壁垒随着全球一体化进程而逐渐被打破,人们将要面临一个愈演愈烈的竞争,任何企业都惟有对产品开发、营销渠道、市场研究做深度的整合,对旧有的思路做战略性调整,才能开辟一条正确的赚钱途径,于是直销业必将兴盛。做一个八面玲珑的直销人不仅恰逢其时,而且大有作为。

干光彩的事做光彩的人

非法传销和直销又有很多相似之处,难怪不少人发出这样的感慨:直销就是传销,传销就是直销。其实,仔细分析,直销和传销是有很大区别的。

非法传销通常也是以公司的组织出现,有些也有店面,和许多直销公司在形态上很相似。但非法传销要收取巨额入门费,或者购买大批的货品,而且不能退货,或者退货条件相当苛刻,他们的会员必须找到别人来垫底,把货品销给下线才能赚到钱。

非法传销是将产品逐层而下传给下线会员,每一层都要加上一层中间利润。这种借着商品的传销而赚取中间利润的所谓“间接贩卖”或者“再贩卖”,使得商品和实际的价格相差甚远,而且传销层次越多,商品价格越高,使得底层的货根本卖不出去。

而直销,则是以商品为媒介,参加介绍他人购买公司产品而取得佣金或奖金,这是直销和非法传销的显著区别。

直销是光彩的事业,据社会经济学家分析,直销员在以后中国的社会环境中,地位:7.5分、收入8.5分、发展系数为8。从这组数字充分地证明,直销员将会非常被人尊重,收入较为可观,有很广阔的发展空间,做为直销员首先要考虑哪些行业服务才适合自己的发展,从目前形势看,要选择经济收益好的,企业信誉高的,社会需求量大的,像房地产业随着住房商品化和购房业务的发展,房商之间竞争越来越激烈,其有效手段要用大量直销员去做推销。汽车业,小轿车将进入三分之一以上中国家庭已不是神话,需要大量直销员推销。保险业,越来越受重视,上门保险也是直销员的工作,象推销化妆品、日用生活必需品都要直销员上门服务,随着生活水平的提高,人们越来越重视自身的健康,保健用品也需靠直销员去推广。总之,绝大多数的商品及产品都将以直销的形式走近千家万户。可以说中国的直销市场将有一个更加灿烂的前景。

完美宣称在中国打造几十个千万富翁

完美公司曾自豪地宣称：在中国，他们要打造几百个百万富翁，几十个千万富翁。不少下岗职工、失业者都在完美找到了再就业之路。但是，我们仔细分析一下完美的下一步计划，他们已逐渐走出扶贫奉献，全面向做大、做强发展。

他们在扬州和马来西亚建立了两个大型生产基地。这两个地区，各具特色。前者位于长江三角洲地区，经济发达，人口稠密，是中国富人区最集中的地区；后者在海外，是海外市场难得的“窗口”。这一切均表明，完美公司要向富人区进军，完美的产品要让富人接受和采用。

普通人从事直销，靠的是自己的勤劳、汗水和泪水的组合。他们能为企业东拼西杀，杀出一条血路。但是，他们绝对没有能力大量消费企业产品。因此，如果企业长期在普通人圈里打转，是打不出什么结果的。因为消费市场非常有限，富人不会帮你打拼，却可以实实在在地消费、购买你的产品。完美公司及时改变自己经营道路，把下一步的工作重点放在富人身上，是远见卓识之举。长江三角洲和东南亚均是富庶地区，富人很多，消费市场非常广阔，消费终端抓住了富人，则又带动了普通人就业，无论是“开源”还是“节流”，都是非常成功的。

转到富人区，对完美公司来讲既是一个机遇，也是个挑战，将面临着很多不适应。因此，转变经营思路，为富人服务，无论是对完美公司，还是广大直销从业人员来讲，都具有广阔前景。

面对富人，面对富人区，最主要的是宣传完美的产品，只有让富人们接受你的产品，你的事业才能成功。要想让富人们接受你的产品，公司要对产品结构进行调整，改变一些大路货，生产适合富人们消费的精细产品，价格高一些也无妨。但是，有两点必须值得注意：一是产品质量到位，使富人们感觉实用，花的钱不冤枉；二是宣传到位，目前，保健品市场有些鱼目混珠，深怕产品质量对身体有害，因此宣传必须到位，使消费者感觉花钱就能买到健康。

3·15 带给直销企业的风险

今年的3·15又到了,3·15即是消费者权益保护日,对于直销企业和广大直销从业人员来讲,意义非同一般!

重视消费者权益保护是我国直销立法宗旨之一。我国之所以取缔非法传销,一个重要原因就是非法传销损害了广大消费者的合法权益。《条例》的出台,在很大程度上体现了保护广大消费者合法权益。这主要表现在:规范直销企业的信息披露制度;对直销员的推销活动进行约束;直销从业者在进行行为时,给消费者造成损害的应承担法律责任;冷静期制度;保证金制度。

笔者试图从以下两个方面探讨直销领域中消费者权益保护问题。

能否双倍索赔

消费者从商店买了商品,发现不合适,可以提出退、换货,可是,当消费者从直销员那里买到了产品,却不像商场退货时那样随心所欲,这是为什么呢?

首先,不少消费者从直销商那里购买了商品,本身的身份是双重的。一方面,他们是消费者;另一方面,他们又是直销从业人员,还要把产品卖给其它消费者。这种双重身份使他们颇受尴尬,即使他们感觉到了产品不符合质量要求,也不好意思要求退货。如果退货,将直接影响他们个人的收入,这种现象在直销业非常普遍。

另外,购买商品纯粹为了消费的消费者,他们也轻易不愿采取退货的方式,因为他们均从熟人手中买到的产品。他们深知,如果退货,一来拉不下脸;二来影响熟人关系和收入。因此,在直销领域,相当一部分消费者隐性权益无法得到有效保护。

为此,《直销管理条例》规定了冷静期制度。它是直销立法中针

对消费者权益保护而出现的一个特别的制度,是非常重要的,它的出现与直销情形有密切关联,30日内退换货(未开封)规定就是在《消费者权益保护法》之外的又一个保护消费者的具体法规。消费者买了产品,只要未开封,均可享受无条件退货的待遇。这条规定,远远超过了许多国家(美国为3天;欧洲各国普遍为7天;马来西亚为10天;韩国为20天)。

我国《消费者权益保护法》第49条规定了经营者提供商品化服务有欺诈行为的,应当按照消费者的要求进行双倍赔偿。《条例》却没有这方面的内容,那么,不少消费者可能会有这样的疑问:如果我受到了直销员的欺诈,能否要求直销企业双倍索赔。

这的确是一个难点,因为直销员和《消法》中的经营者有一定区别。经营者是一个独立的法人,以彩电为例,无论是哪个厂家的彩电,都必须经专卖店、电器商品行进行销售。一旦消费者上当受骗,即可以直接向厂家索赔,也可以向商家索赔。可直销员就不同了,他们不是法人或独立的经营主体。举个例子:假如某消费者听信了某直销员的虚假宣传,购买了产品,发现上当受骗了,直接要求直销员双倍索赔,人民法院很难支持。但是,消费者遇到这种情况就无计可施了。如果消费者要求直销企业双倍赔付,人民法院会受理吗?《条例》并无明确规定。但笔者可以负责任地说:人民法院会依《消法》受理的,这是因为《消法》是全国人大常委会通过的,是国家法律。而《条例》仅是行政法规,根据《立法》的规定,下位法与上位法规定不一致时,以上位法为准,尽管《条例》没有规定双倍索赔,如果消费者一旦告上法院,相信人民法院会根据《消法》判令直销企业双倍索赔。

从这一点来看,直销企业要承担一定风险。也就是说,直销员尽管不是你直销企业的正式员工,但是,他的销售行为与直销企业是密切相关的,直销企业要为他的行为承担责任。笔者认为,这是符合公平原则的。因为,直销企业比其它企业能得到较高的回报,也就应该承担较高的风险,这也是对消费者权益的最大保护。

倡导理性消费

政府通过制定《直销管理条例》等一系列法规,不单是为了保护消费者合法权益,同时也给了消费者一个空间,让其有机会去认识直销行业,了解直销产品,理性选择消费。

以信息披露制度为例,政府要求直销企业对其计酬制度和奖励制度、退货制度、推销合同样本、售后服务制度、直销企业及其分支机构销售业绩报告、设立服务网点、涉及企业的重大诉讼事项及处理的情况、直销员名单、直销产品品种目录及产品质量等公之于众。消费者才通过相关信息了解直销企业整体运作及其直销员情况、产品品种及质量,有利于消费者“透明”消费。

而法规规定直销企业的直销员不得对产品做虚假宣传,且从事直销推销时,必须经消费者同意方可向其推销产品,使得消费者有了更大的选择权利。

诸多相关法规的出台,必将引导直销市场向规范化发展,引导直销企业的规范化,指导直销从业者行为的规范化,同时,也是向消费者传授直销相关知识,从而促进消费者理性消费。

直销业绩算不算私有财产

不少直销人员进入直销业后，都积累了不少业绩，主要是积分。当然，不少人参与到这个队伍中来，就是冲着积分来的。幻想有朝一日吃“积分”，且把“积分”作为遗产留给子孙后代。那么，积分究竟算不算私有财产？

积分一方面是直销人员劳动成果的累计，直销人员通过自己的诚实劳动，除了得到物质回报外，还得到相应业绩证明——积分。而直销人员自己停止了直接销售，积分仍然可以为他们带来收入，从某种意义上讲，积分也可以成为一种“红利”，它是直销企业将一部分报酬以这样一种形式返给直销人员。这样看来，积分是私有财产，而且是合法私有财产。有人说，积分出现时，《条例》尚未出台，怎能称是合法的？殊不知，私有财产的合法性并不以法规出现为依据，积分出现时，国家并没有发文禁止，《条例》也没有把积分列入非法之列。那么，积分及其它业绩均是合法的，任何人不能剥夺。

2004年，我国宪法修正案明确规定，合法的私有财产受法律保护。既如此，就应该承认积分及其它业绩必须受法律保护这一事实！否则，依宪治国就成为一句空话。也就是说，现在直销人员所有积分及业绩均是合法的，是私有财产的一部分。这与我国目前实行的社会主义初级阶段相吻合，也是稳定社会、调动一切积极因素的重要手段。因此，不要在这方面有过多的顾虑，担心有朝一日业绩充公。

但是，《条例》并没有涉及积分及其它业绩，这就使不少直销人员感到无所适从，也使不少直销公司感到棘手。关于积分及业绩怎么处理，《条例》二十四条明文规定：直销人员只能根据销售业绩提取奖金，这岂不是产生矛盾吗？

其实，这并不矛盾，虽然《条例》并没有对积分及其它业绩给予确定，却也没有否定它的客观存在，更没有将它列入禁止范围之内。那么，就给积分及业绩带来诸多变通的办法。直销人员在从业过程中，支出是很大

一笔开支,这部分开支,《条例》并没有规定应由谁支付。如果直销企业采用变通的方式,根据积分的多少,来作为报销冲抵费用,完全合理合法,即使从业人员一段时间内没有从事直销,他仍然可以享受一定数额的费用报销。这种费用报销是一种开拓市场的费用报销,不属多层次计酬。

那么,积分及业绩可否作为遗产继承呢?积分作为合法的私有财产,当然可以继承。尽管我国法律目前尚无对此统一规定,但是,只要是财产,就可以由后代继承。当然,继承的方式可以有很多,积分可以换算成财物,由直销企业一次性发给继承人,也可以将继承人招进直销队伍中继续从事直销事业。那么,继承人仍享有积分带来的一切待遇。

有的直销人员感到忧心忡忡,担心直销企业废除积分及其它业绩。如同几十年前没收财产一样。也担心行政机关依法“查封”这些积分及业绩。这种可能性不是没有。那么,怎么保护自己的合法权益呢?本人认为,如果发生这样的事情,一定要拿起法律武器维护自己的合法权益。在协商不成的情况下有权向人民法院提起诉讼。针对直销公司提起民事诉讼,因为直销人员和公司在签订合同时,双方就积分及业绩有明文约定,迄今为止,我国没有任何一部法律、法规确认积分及其它业绩违法,那么,这份合同乃真实有效合同。即使企业今后不准备采取这种办法了,也必须对遗留问题进行补偿。否则,直销公司将要承担法律责任。只要国家法律不认为积分非法,那么,它就是合法的。

总之,积分及其它业绩属于私权范畴,2004年修宪案中最明显的就是扩大私权,限制公权。在依宪治国的今天,任何符合宪法精神的,都是合法的,任何违反宪法精神的,都是不合法的。

当然,我们承认积分属于合法私有财产,并不意味着不需要改革。毕竟,现有积分及其它业绩和多层次计酬有一定关系,如果不加以改革,必将出现诸多难以操作的问题,因此,必须加以改进,以适应直销业的发展,进一步适应《条例》的要求。如:直销企业在保留积分制的同时,可以将积分转换成福利待遇,通过福利待遇实现对高积分者的实际奖励。这些福利待遇可以是:汽车使用权、职工住房等。但是,无论怎么变,均不能损害直销从业人员的合法权益,如果这点把握不住,那就是对《宪法》的不尊重,未从根本上贯彻依宪治国的原则。

直销员资格考试涉及哪些内容

按《直销管理条例》规定,直销员要进行资格考试,考试通过,拿到直销员资格证书后,才能从事直销,并成为真正意义上的直销员。那么,直销员考试都涉及哪些知识呢?

市场营销知识。主要包括:产品的品牌、产品的价格、产品的概念、产品的包装、产品的服务等方面的内容,我们的企业要拿这些内容和消费者的需求进行对接,让消费者感受到产品 and 需求之间的联系。所以我们营销环节的第一步就是把综合条件整理好,并使消费者容易了解,这就是我们要说的产品方面的培训。

把自己的产品利益组合好看起来是一件很容易的事情,但由于这些内容涉及到的东西是方方面面的,主要关系到消费者对这些利益的感觉,比如:你的产品没有比别人更突出的利益和品质,也没有比别人更好的品牌,这个时候你想让消费者放弃别人的产品来选择你的产品肯定是不现实的,但我们存在的市场机会要求我们,学会告诉消费者你的特殊的利益,就是让消费者了解你的产品优点,这个优点不是我们随便可以自吹自擂的,而是通过产品的企划,也就是我们对产品的各类优势进行整合,同时根据消费者的喜好,找出合适的包装和装饰方法,把产品进行一些修饰,以迎合消费者的需要。

推广培训。推广培训是营销培训的第二大内容,因为,把产品包装好了之后,要解决的就是把这个产品如何介绍给消费者,而这种如何介绍的问题正是我们要说的推广问题。

推广需要利用载体,也就是我们经常说的媒体,要把一件事情介绍出去,需要利用什么样的媒体,这些媒体有什么优缺点,这些优缺点必须符合要传达的内容,而接受这些媒体的时候,不同的消费者是如何反应的等等,这些都是需要学习的方法,是推广行为,当中的媒体利用行为,也是推广培训的主要行为之一。但是推广行为不是简

单地利用媒体和如何进行媒体的分配,以达到更加合理的利用目的,推广是企业需要利用消费者的接受行为,以一切可以迎合消费者的手段对他们进行启发,这里包括的内容很多,其中主要有告知性推广、好感度推广、卖产品的推广、卖品牌的推广等。总之,推广是一个综合的课题,而企业需要首先把市场启动,才能够达成市场对产品的需求和渴望,有了这样的需求和渴望,才能使销售行为成为需要和可能。推广的行为和销售的行为要在一个合理的空间中和谐地配合,才能使营销行为更有作用。

市场营销与推广

在我们的实际工作中发现,每一个人在日常的生活当中都会接触到营销,其实市场营销就是一个人与人的沟通问题。为什么这样讲呢?原因很简单,我们企业的营销活动都是通过企业的业务人员去达成的,而企业的业务人员也是生活在我们这个现实的社会当中,企业和市场的接触都是通过业务人员的接触来完成的。而市场又都是由每一个人组成的,企业在做产品市场时,都会把自己的产品做一个市场定位,而这个定位也就是把人群的范围缩小,定准一个群体目标,而这个群体的年龄、时代特点、喜好等都有很多共同特点,也就是说,我们面对一个相对固定的人群去做沟通,所以,我们可以找出一个合适的语言、色彩、形状等,让这个市场和我们产生共鸣,并达成我们的沟通目的和效果。

我们了解了企业的推广操作的工作范围,再看一下市场营销要达到的目的,企业的市场营销就是要把企业的产品介绍给产品适宜的人群,并让这个人群意识到产品的作用并且产生消费。为了把产品推销给这个人群,我们会自然而然地针对这个人群进行有的放矢的劝说。而这种劝说就是我们所说的推广工作。我们的推广工作在什么时间、什么地点、如何进行劝说都要根据当时、当地的情况来决定,所以,我们需要了解营销活动中推广的一些内容:

市场营销与销售

销售在市场营销活动中随时都存在,因为我们在教育和启发消费者的同时,也需要把产品送到消费者面前,如果我们没有把产品送到,就会浪费掉我们的产品资源和推广资源,也就是说,企业前期的推广努力就会前功尽弃,所以,需要把销售工作做好。

大家都知道,在战场上打仗,如果我们把这个山头给炸平了,但是我们的战士没有冲上去占领,这个阵地不真正属于我们,所以说,最后还需要步兵冲上去解决战斗,在步兵冲上去时,也需要随身带着一些轻型武器,在市场营销的活动中,企业的业务人员需要冲上去,他们也需要带着一些市场上的推广工具,比如:现在企业中经常采用的深度分销,末端的生动化等行为都需要很多推广的工具作为支持。

在市场营销的活动中销售和推广是密不可分的,这两项工作是互动完成的,而销售努力的好和坏,力度的大与小,也要根据市场的情况来决定。现在我们企业中经常出现的,过分重视销售、忽视市场或者过分重视推广而忽视销售工作都是不可取的。

市场营销中推广与销售的关系

在了解了销售和推广在营销环节中的配合作用,同时知道了销售必须在推广达成时来完成之后,我们还需要知道不能孤立地去把一个消费者不喜欢的产品或者不知道的品牌强加给消费者,不管我们是采用空中的推广方式,还是采用地面的推广方式,还是通过销售人员的导购,乃至通过企业在市场末端和消费者接触的卖场等,都需要让消费者了解你、感受你,然后才能产生销售,所以说,我们的销售是建立在推广效果达成的基础上来完成的,营销就是通过推广和销售共同努力去完成的整体工作。我们如何在不同的市场中看待这样的工作配合,并如何利用好这两者的优势来完成企业的任务,就需要我们明确一下这两项工作的结合目的和结果。

直销就是把销售与推广结合起来

为什么说直销就是把推广和销售结合起来呢？我们分析一下，面对消费者推销一个产品时，需要把产品拿出来给消费者看，同时，我们还要对这个消费者进行劝说，在劝说的时候，我们会根据这个消费者的喜好、特点有针对性地进行产品的推广工作，同时，还会根据消费者的反应、心理变化进行语言上的调整，以便达到推广的目的。在这个同时，我们还需要把产品拿到消费者的面前进行解说，大家知道，如果消费者没有感受到产品，是很难进行消费的，在这个推销的过程中，把产品拿到消费者面前的工作正是营销中的销售工作，而对消费者的劝说购买正是我们所说的推广工作。

产品和消费者的距离决定推广方式

各个企业的产品是不同的，不同的产品，消费者的消费形态也是不同的。比如说，我们购买一瓶饮料，需要能就近购买；购买一台彩电，我们需要到有信誉的大型商场去购买；我们购买药品，就需要到药店去购买等，我们对不同的产品需求的方式不同，购买的方式和想法也是不同的，同时，消费者对不同的产品的需求频率也是不一样的。比如：我今天购买了一瓶饮料，明天我可能还会需要，而我今天购买了一台彩电，明天我就不会再购买了。不同的产品的购买频率的不同决定了消费者对产品品牌的忠诚度不同，同时，也决定了我们需要利用的渠道形式。

新产品的销售是要让消费者看到产品

在销售的环节中我们还要考虑，产品送到了销售的终端，并不等于产生了购买，为了让消费者产生购买行为，我们还需要做很多事情：

第一，产品的铺货行为。一个新的产品进入市场需要一定量的网点率，目的是让消费者能够感到产品的存在。所以需要在产品上市的最初三个月内达成合理的铺货比例。

第二,产品的上架率。产品送到销售终端之后,我们必须让该零售网点把产品摆放到货架上,合理和一定量的摆放可以让消费者看到和感受到产品,当然摆放是有规则的。

第三,产品摆放到货架上还需要进行一些活化的处理,以便让消费者感到产品销售很多,并愿意尝试购买和使用该产品。

第四,卖场人员局域网服务帮助消费者下定决心的顾问式销售,也是达成消费者认知和了解产品,最终购买产品的有效方法之一。

第五,卖场的促销行为。在销售终端,除了很好的形象展示和活化陈列之外,利用人流较多的卖场进行现场促销也是引发尝试购买的方法,即通过初期尝试购买者的口碑达成更多消费者的认可和了解。

新产品的销售是要让消费者方便购买

虽然我们选择了适合的渠道,但当消费者真正走到卖场的时候,要想发现产品也不是一件容易的事情,这就要求我们在销售的环节中注意处理几个问题:

第一,渠道适合产品的消费形式。快速流转品需要逐步把渠道做短、做宽;耐用消费品需要逐步把渠道做长、做窄。

第二,渠道终端需要用产品和消费者沟通。在卖场的显眼位置设台,把新产品进行摆放,以引起消费者的注意;在卖场的产品区域把产品进行多点摆放,以便进行提示;在独立摆放区域,要注意摆放中的展示面,以便能形能关注焦点;在主要卖场设立导购人员,以便引导消费;在主要卖场利用市场工具或者 POP 等宣传手段提示产品位置。

以上这些问题在企业的日常工作中属于产品成熟阶段的竞争手段,但对于一个新的产品来说,也应该按照这些方式或者方法进行细致的工作。只有我们把工作做到位,我们的产品上市才能够顺畅和有效果。

如何造就好的直销人才

直销人才的培养是每个企业发展的基础,一个企业在发展过程中的不同阶段需要不同类型的人才,但随着市场的变化和企业的发展,对企业营销人才的能力和水平的要求也越来越高。现在中国并不缺少合适的直销人才,但严重缺乏的是对直销人才的培养,因为直销人才的培养不仅需要合适的环境,还需要有足够的耐心和对市场执著的热爱。

要成为一名出色的直销人才,绝不是简单的事。笔者根据自己在业内几十年的体验,撰写这篇短文,希望对那些有志于和正在从事直销行业的朋友有所启示。

笔者发现,有不少年轻人由于受社会环境影响,在走入社会之前一味憧憬着自己美好的前程,缺乏对本人实际能力与其目标的差距的仔细分析,过高评估了自己的工作能力,往往刚一毕业就希望能很快得到物质的回报。在选择工作岗位时过于盲目,哪个企业给的钱多,有个好听的职位,就会首先选择这类企业,从而失去了可以健康成长的土壤。由于过早地承担了自己力所不及的工作,仅靠自身的悟性来领悟直销的理论与直销实践的差别,结果往往事倍功半,令企业大失所望,搞得骑虎难下。其次是过早地担任了高级职务,心态发生了变化,认为自己就是干这个的料,放松了学习的同时也失去了对直销工作更深入的了解和研究的动力。另外就是因为追求过高待遇而忽略了对企业背景的考察,没有综合考虑在企业里除了付出还有没有学习和提升直销理论与技能的机会。

有一个很有意思的例子:一个在学校中学习并不是很出众的学员,毕业后对现实不抱幻想,踏踏实实,能够忍受较低的收入。他选择的企业很注重人才的培养但起点工资并不高,为了锻炼能力,他开始从业务代表做起,一开始没有任何经验,企业对其进行了基本营销技能培训,让他尽快适应工作;干了不久,由于业绩提升缓慢,信心受到影响,企业又安排了挫折培训课程训练他,帮他树立了自信心;一段时间之后,工作还是不很出色,企业又对他进行专业素养和工作理

念的培训,使其对照自己的工作寻找不足,更快地提升;过了一些日子,他感觉工作又有些停滞不前了,开始怀疑自己是不是真的有什么问题?而企业就来了一轮毅力培训,增强了他克服困难的能力;接着不久又是团队建设方面的培训,让他更好地和企业一同成长;财务知识方面的培训,让他了解企业资金运转的管理与方法……这个人的职业生涯是伴随着培训和激励,在克服困难中逐步成长起来的。几年之后,这个原来很一般的学员成长的速度远远超过了在学校里学习成绩比自己好,但毕业后首先注重福利待遇,从而忽略了其他选择的同学。由于他在实践中练就了扎实的营销基本功,他的成长速度越来越快,个人的发展空间也越来越宽广,不久便被提升为著名企业的销售总监,令其他同学羡慕不已。

笔者认为,一个高素质的直销人才的培养是通过在实践的过程中对其及时正确的引导和培训达成的。对于企业来说,只利用年轻人的激情和冲劲,忽略对年轻人的培养,就会造成拔苗助长的结果。而对于年轻人来讲,戒除浮躁,踏踏实实从基础工作做起,才是成为直销人才的根本途径。

直销员资格考试涉及哪些法律

近日,直销公司正在积极地准备对直销员进行培训。那么,直销员资格考试涉及哪些法律知识呢?

宪法——写着人民权利的纸

胡总书记指出:依法治国首先要依宪治国,依法行政首先要依宪行政,宪法是我国的根本大法,自2004年宪法修正案公布后,全国掀起了学习宪法、贯彻宪法的高潮,宪法对于直销业来讲,意义非同一般,首先,直销员必须遵守宪法,以宪法为准则。另一方面,宪法是一张写着人民权利的纸,直销企业、人员的合法权利受宪法保护。宪法做为国家的根本大法,有至高无上的权威,《条例》必须全面贯彻宪法精神。

在宪法修正案中,首次提出“社会主义建设者”这一概念。这是个宽泛的概念,包括了所有为社会主义建设的群体,直销员应当属于这个群体。宪法写进合法私有财产受法律保护的条文,这对于直销业的发展是至关重要的。一个直销员直销过程中,都是合法私有财产的聚集过程,每个积分的产生也是合法私有财产的堆砌。因此,必须以法律形式加以保护,不仅保护他们现有合法财产,还要保护他们的继承权,绝不允许任何侵犯合法私有财产的现象出现。

宪法规定公民有游行、集会、示威、结社等权利,直销是个群体活动,讲求团队意识。正常的讲座、集会必不可少,因此,有关部门要开“绿灯”,允许直销业从事这些活动。结社亦如此,这是宪法赋予的结社权,任何部门不得随意取缔。

保障人权写进了宪法。保障人权,也就是保护直销者的合法权益。一方面,要保护直销企业从事正当的经营活动,保护从业者从事正当的直销活动;另一方面,保护消费者正确使用自己的权利。

贯彻宪法还有一个重要内容,那就是:发扬民主、强化监督。发扬民主就是顺达民意,让直销者能够畅所欲言,充分做到“知无不言,言无不尽,言者无罪,闻者从戒”。强化监督,就是在“依法治国,建设社会主义法治国家”的指导下,进行全方位监督。直销是个新生事物,刚刚起步,需要来自各方面的监督,防止直销演变成非法传销。与此同时,直销企业和个人也须通过国家权力机关的合理划分和相互制约,依法对各种行使国家权利的行为进行监督、察看、约束、制约、控制、检查和督促,以保障体现人民意志的宪法和法律的贯彻、实施,实现人民当家作主的根本权利。

刑法——破坏社会主义市场经济秩序罪

破坏社会主义市场经济秩序罪是刑法分则中第三章,本章节与直销产品有密切关系。如:生产、销售伪劣产品罪。当今保健品市场良莠不齐,如果有人生产、销售了假冒伪劣产品,只要数额超过5万元,将被追究刑事责任。根据“两高”司法解释,以假充真,以次充好,在产品中掺杂掺假,使产品质量不符合国家法律、法规或者产品明示质量标准规定的质量要求均构成生产、销售伪劣产品罪。此条对直销员尤为重要,直销员必须从专卖店拿到厂家的合格产品。千万别贪图便宜,从非法渠道进货。否则,一旦被查出假冒伪劣,必将受到法律的严惩。

生产、销售不符合卫生标准的食品罪。食品、保健品均有一定的卫生标准,达不到卫生标准,以造成严重食物中毒事故,对人体造成严重危害的,将被追究刑事责任,如果致人死亡,严重残疾,3人以上重伤有可能判处无期徒刑。直销员在接到产品时,一定要把卫生标准书拿来,认真对照,绝对不能让不符合卫生标准的食品、保健品进入市场。

生产、销售有毒、有害食品罪。此条与上条相似,但有一点,处罚起步高,最低是五年有期徒刑。

生产、销售不符合卫生标准的化妆品罪。有一款,那就是销售明知不符合卫生标准的化妆品。这个明知,比食品罪略宽一些。但是,

上述三项罪即使没给人体造成损失,但总金额在 5 万元以上,仍要被追究刑事责任。以上四条,如果考生能正确掌握,相信过关难度不大。

民法——对私有财产的保护

我国宪法修正案明确提出:合法的私有财产受国家法律保护。保护私有财产入宪,是我国社会发展一大进步。1998 年取缔非法传销,大方向是对的。但对合法私有财产保护似嫌不够。因此,对私有财产的保护将成为重点。请看《民法通则》第五章民事权利第一节,财产所有权与财产所有权有关的财产权。该节规定:按照合同或者其它合法方式取得财产的,财产所有权从财产交付时起转移。请注意,直销员把产品销售给顾客,是通过口头合同形式来完成的。而直销企业按业绩发奖金,则是用书面合同来完成的。另外,还要注意要式法律行为和非要式行为,直销员与消费者的行为乃非要式法律行为。有一点必须注意:那就是,民事行为能力,根据《民法通则》规定,公民民事行为有三种,完全民事行为能力。18 周岁以上的公民为成年人,具有完全民事行为能力,可以独立进行民事活动,是完全民事行为能力人。16 周岁以上不满 18 周岁的公民,以自己的劳动收入为主要生活来源的,视为完全民事行为能力人。限制民事行为能力。10 周岁以上的未成年人是限制民事行为能力人。可以进行与他的年龄、智力相适应的民事活动,其它的民事活动由他的法定代理人代理,或征得他的法定代理人的同意。不能完全辨认自己行为的精神病人是限制民事行为能力人,可以进行与他的精神健康状况相适应的民事活动,其它的民事活动由他的法定代理人代理,或征得他的法定代理人的同意。无民事行为能力,不满 10 周岁的未成年人和不能辨认自己行为的精神病人是无民事行为能力人,由他的法定代理人代理民事活动。弄清民事行为能力,对直销员的工作至关重要,假若你和无民事行为能力或限制民事行为能力人进行交易,一定要征得代理人同意,否则,极易被认定为无效行为。如:你把食品、保健品卖给初高中生,初高中生本人可能很爱服用,如果他的家长反对,你的交易

就是无效的。

了解合同法

直销员应当了解合同法。因为在直销过程中《合同法》是必不可少的。合同的形式：当事人订立合同，可以采用书面形式、口头形式和其他形式。书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。

订立合同的内容：合同内容也称合同条款，是指当事人之间就设立、变更或终止权利义务关系表示一致的意思。合同的内容由当事人约定，一般包括以下条款：当事人的名称或者姓名和住所、标的、数量、质量、价款或者报酬、履行期限、地点和方式、违约责任、解决争议的方法。

订立合同的方式：当事人订立合同，采取要约、承诺方式。

有关合同中的格式条款

格式条款的概念：格式条款是当事人为了重复使用而预先拟定，并在订立合同时未与对方协商的条款。采用格式条款订立合同的，提供格式条款的一方应当遵循公平原则确定当事人之间的权利和义务，并采取合理的方式提请对方注意免除或者限制其责任的条款，按照对方的要求，对该条款予以说明。

下列格式条款无效：有《合同法》第 52 条规定：一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；以合法形式掩盖非法目的；损害社会公共利益；违反法律、行政法规的强制性规定。《合同法》第 53 条规定，合同中的下列免责条款无效：造成对方人身伤害的；因故意或者重大过失造成对方财产损失的。提供格式条款一方免除其责任，加重对方责任、排除对方主要权利的。

格式条款的解释：对格式条款的理解发生争议的，应当按照通常

理解予以解释。对格式条款有两种以上理解的,应当作出不利于提供格式条款一方的解释。格式条款和非格式条款不一致的,应当采用非格式条款。

合同的履行原则:当事人应当按照约定全面履行自己的义务。当事人应当遵循“诚实、信用”原则,根据合同的性质、目的和交易习惯履行通知、协助、保密等义务。

合同的履行规则:合同生效后,当事人就质量、价款或者报酬、履行地点等内容没有约定或者约定不明确的,可以协议补充;不能达成补充协议的,按照合同有关条款或者交易习惯确定。按照上述规定仍然不能确定的,适用下列规定:质量要求不明确的,按照国家标准、行业标准履行;没有国家标准、行业标准的,按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行;价款或者报酬不明确的,按照订立合同时履行地的市场价格履行;依法应当执行政府定价或者政府指导价的,按照规定履行;履行地点不明确,给付货币的,在接受货币一方所在地履行;交付不动产的,在不动产所在地履行;其他标的,在履行义务一方所在地履行;履行期限不明确的,债务人可以随时履行,债权人也可以随时要求履行,但应当给对方必要的准备时间;履行方式不明确的,按照有利于实现合同目的的方式履行;履行费用负担不明确的,由履行义务一方负担。

合同履行过程中价格发生变动时的履行规则:执行政府定价或者政府指导价的,在合同约定的交付期限内政府价格调整时,按照交付的价格计价。逾期交付标的物的,遇价格上涨时,按照原价格执行;价格下降时,按照新价格执行。逾期提取标的物或者逾期付款的,遇价格上涨时,按照新价格执行;价格下降时,按照原价格执行。

代位权:指债务人怠于行使到期权利,债权人为了保全自己的债权,以自己的名义向第三人行使债务人现有债权的权利。《合同法》规定:因债务人怠于行使其到期债权,对债权人造成损害的,债权人可以向人民法院请求以自己的名义代位行使债务人的债权,但该债权专属于债务人自身的除外。代位权的行使范围以债权人的债权为限。债权人行使代位权的必要费用,由债务人负担。

撤销权：亦称废罢诉权，指债务人、第三人有诈害债权的行为，债权人享有撤销该行为的权利。《合同法》规定：因债务人放弃其到期债权或者无偿转让财产，对债权人造成损害的，债权人可以请求人民法院撤销债务人的行为。债务人以明显不合理的低价转让财产，对债权人造成损害，并且受让人知道该情形的，债权人也可以请求人民法院撤销债务人的行为。撤销权的行使范围以债权人的债权为限。债权人行使撤销权的必要费用，由债务人负担。撤销权自债权人知道或者应当知道撤销事由之日起一年内行使。自债务人的行为发生之日起五年内没有行使撤销权的，该撤销权消灭。

特别法优于普通法：其他法律对合同另有规定的，依照其规定。

合同的解释：当事人对合同条款的理解有争议的，应当按照合同所使用的词句、合同的有关条款、合同的目的、交易习惯以及诚实信用原则，确定该条款的真实意思。合同文本采用两种以上文字订立并约定具有同等效力的，对各文本使用的词句推定具有相同含义。各文本使用的词句不一致的，应当根据合同的目的予以解释。

合同监督：工商行政管理部门和其他有关行政主管部门在各自的职权范围内，依照法律、行政法规的规定，对利用合同危害国家利益、社会公共利益的违法行为，负责监督处理；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

合同争议的解决途径：当事人可以通过和解或者调解解决合同争议。当事人不愿和解、调解或者和解、调解不成的，可以根据仲裁协议向仲裁机构申请仲裁。涉外合同的当事人可以根据仲裁协议向中国仲裁机构或者其他仲裁机构申请仲裁。当事人没有订立仲裁协议或者仲裁协议无效的，可以向人民法院起诉。当事人应当履行发生法律效力的判决、仲裁裁决、调解书；拒不履行的，对方可以请求人民法院执行。

特殊买卖合同

凭样买卖合同，是指买卖双方根据样品而订立的由出卖人按照样品交付标的物的合同。凭样品买卖的当事人应当封存样品，并可

以对样品质量予以说明。出卖人交付的标的物应当与样品及其说明的质量相同。凭样品买卖的买受人不知道样品有隐蔽瑕疵的,即使交付的标的物与样品相同,出卖人交付的标的物的质量仍然应当符合合同种物品的通常标准。

试用买卖合同,是指由买卖双方约定由买受人对标的物进行试用并决定购买标的物的合同。试用买卖的当事人可以约定标的物的试用期间。对试用期间没有约定或者约定不明确,依照补充协议、合同有关条款,交易习惯仍不能确定的,由出卖人确定。试用买卖的买受人在试用期内可以购买标的物,也可以拒绝购买。试用期间届满,买受人对是否购买标的物未作表示的,视为购买。

商法必考的三大法

商法主要考三大法——反不正当竞争法、消费者权益保护法和产品质量法。不正当竞争行为有 11 种行为:欺诈性交易行为、降价排挤行为、滥用权力行为、商业贿赂行为、虚假广告行为、搭售行为、不正当奖售行为、诋毁商誉行为、通谋投标行为。这里,欺诈性交易行为、虚假广告行为、降价排挤行为、不正当奖售行为、诋毁商誉行为将成为考核的重点。以上几种行为将极有可能在直销业活动中出现。最值得关注的应属欺诈性交易行为和诋毁商誉行为,前者主要体现在对商品质量作引人误解的虚假表示,直销员应注意,在宣传保健品功能上,千万别做虚假宣传,尤其不能宣传疗效。保健品不是药品,如果宣传治疗功效,就构成欺诈行为。诋毁商誉行为也应注意,现在一些直销员也在有意无意地说其它直销企业“坏话”,这是法律所禁止的。

《产品质量法》的重点是指在我国生产和销售的产品必须符合产品质量规定,主要包括产品质量的标准制度、企业质量体系认证制度、产品质量认证制度、产品质量检查制度等。对销售者在产品质量方面的责任和义务特别引起重视。

(1)销售在进货时应当执行进货检查验收制度,验明产品合格证明和其他标识;(2)销售者应当采取措施,保持销售产品的质量;(3)销

售者不得销售失效、变质的产品；(4)销售者销售的产品的标识应当符合上述生产者对产品或其包装上的标识的要求；(5)销售者不得伪造产地，不得伪造或冒用他人的厂名、厂址；(6)销售者不得伪造或者冒用认证标志、名优标志等质量标志；(7)销售者销售产品，不得掺杂、掺假，不得以假充真、以次充好，不得以不合格产品冒充合格产品。

消费者权益保护法主要体现在经营者义务方面，主要包括：保障人身和财产安全，不作虚假宣传，出示相应的凭证和单据、提供符合要求商品或服务，履行“三包”等。

继承法——直销员财产如何继承

直销员的财产继承，是个非常敏感的问题，不少人从事直销，不仅想自己致富，也想为家人留一份产业，继承法肯定是直销员必考内容。

遗产的范围：遗产是公民死亡时遗留的个人合法财产，包括：公民的收入；公民的房屋、储蓄和生活用品；公民的林木、牲畜和家禽；公司的文物、图书资料；法律允许公民所有的生产资料；公民的著作权、专利权中的财产权利；公民的其他合法财产，例如有价证券和履行标的为财物的债权等。

法定继承人的范围及其继承的顺序。法定继承人的范围是指哪些人依法享有继承权，可以作为遗产的继承人。法定继承人的范围是根据婚姻、血缘关系及其相互间的抚养关系确定的。我国继承法确定的法定继承人：配偶、子女、父母、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母。子女包括婚生子女、非婚生子女、养子女和有抚养关系的继子女。父母包括生父母、养父母和有抚养关系的继父母。兄弟姐妹包括同父母的兄弟姐妹、同父异母或同母异父的兄弟姐妹、养兄弟姐妹、有抚养关系的继兄弟姐妹。

法定继承顺序。法定继承顺序是指法定继承中的法定继承人继承遗产的先后顺序。被继承人死亡或被宣告死亡后，要根据法定继承程序先后来确定继承人。根据《继承法》规定，遗产按照下列顺序继承：第一顺序：配偶、子女、父母。第二顺序：兄弟姐妹、祖父母、外

祖父母。继承开始后,由第一顺序继承人继承,第二顺序继承人不继承。没有第一顺序继承人继承的,由第二顺序继承人继承。丧偶儿媳对公婆、丧偶女婿对岳父母尽了主要赡养义务的,无论是否再婚,作为第一顺序法定继承人。

法定继承的各种关系。配偶间的继承:配偶。是指被继承人死亡时,与其有合法夫妻关系的人。与被继承人死亡时没有合法夫妻关系的任何人,不得以配偶身份继承遗产;一夫多妻。对于解放前或解放后《婚姻法》实施前历史形成的一夫多妻和纳妾的家庭有妻、妾身份的妇女,在丈夫死亡时,有权以配偶身份继承丈夫的遗产。

父母子女间的继承。父母子女间有相互继承遗产的权利;继父母与继子女之间已实际形成扶养关系的,继父母有权继承继子女的遗产,并不影响其继承生子女遗产。继子女有权继承实际形成抚养关系的继父母的遗产,同时有权继承生父母的遗产;养子女对养父母的收养关系一经成立,养子女便取得与婚生子女同等的法律地位,养子女就无权再继承生父母的遗产。但养子女如果对养父母尽了赡养义务,又对生父母扶助较多,除可以继承养父母的遗产外,同时有权继承生父母的遗产。如果收养关系解除,养子女则无权继承养父母遗产,如果养子女与生父母之间恢复权利义务关系,则有权继承生父母遗产;非婚生子女同婚生子女一样,对父母的遗产有同等的继承权。

继承法将成为考试的重点内容。现在,大多数直销企业均实行积分继承制,积分已成为一种财产,可以继承。主要搞清遗嘱继承和法定继承。遗嘱继承是高于法定继承,也就是说,如果直销员立了遗嘱,那么,积分就应按他的遗嘱来进行继承。但是,有一点必须注意,那就是积分是否属于夫妻共同财产,法律尚无定论。另外,在遗嘱继承中,必须为无劳动能力的人保留一定的份额,如果说没有遗嘱继承,就应法定继承,弄清谁是第一继承人(配偶、子女、父母),第二继承人(兄弟姐妹、祖父母、外祖父母),只有第一继承人都不在的情况下,第二继承人才能继承。另外,还要了解代位继承和转继承。

劳动法——直销业必不可缺的法律

目前,绝大多数直销企业与直销人员签订劳动合同,但是,随着直销业的发展,必然涉及劳动法的适用问题,中国律协劳动法委员会秘书长王杰先生指出:近几年来,直销业在中国方兴未艾,从事直销业务的人员越来越多。伴随着直销业的发展,许多法律问题亦逐渐显现出来。比如,劳动法问题。企业与直销员是否存在劳动关系,是这些人员能否受劳动法调整和保护的关键。直销员往往包括两种,一种为专职直销人员,即与企业关系紧密,比如接受企业管理、参加企业培训等等;另一种为兼职直销人员,即与企业关系松散,这些人员往往与其他单位存在劳动关系。我们这里着重谈的是前一种,即紧密型。说其紧密,事实上与同企业签定劳动合同、建立劳动关系的劳动者相比,他们与企业的关系又相对松散。因为他们与企业未签定劳动合同,没有基本的工资保障,只是领取销售提成,也不享受社会保险及其他福利待遇,成为游离于劳动法之外的特殊人群。我认为,根据《劳动法》规定,“在中华人民共和国境内的企业、个体经济组织和与之形成劳动关系的劳动者,适用本法”。无疑,尽管未签定劳动合同,企业的专职直销人员与企业之间的关系亦应属劳动关系,应受劳动法调整。若将专职直销人员游离于劳动法调整的范畴之外,不解决他们的社会保障问题,短时间内这种矛盾可能不易显露,但时间愈长,易使劳资矛盾更加激化,不利于直销业的健康发展。因此,应尽快从立法上解决这一问题。

劳动法调整对象。劳动法是调整劳动关系以及与劳动关系密切联系的其他社会关系的法律规范的总称。这里所说的劳动关系是指劳动者与用人单位之间为实现劳动过程而发生的劳动力与生产资料相结合的社会关系。与劳动关系密切联系的其他社会关系包括:因管理劳动力、因执行社会保险、因组织工会和工会活动、因处理劳动争议、因监管劳动法规的执行而发生的关系等5个方面。所以,劳动法的内容很多,包括:促进就业、劳动合同、集体合同、工作时间和休息休假时间、工资、劳动安全卫生、女职工和未成年工特殊劳动保护、

职业培训、劳动纪律、社会保险和福利、职工民主管理、劳动争议处理、劳动监督检查等法律规定。劳动法既有实体法内容,又有程序法内容,是一个独立的法律体系。

劳动合同,是指劳动者与用人单位之间为确立劳动关系,明确双方权利和义务的书面协议。它的特征是:劳动合同当事人的一方是劳动者,另一方是用人单位;劳动合同内容是明确双方当事人在实现劳动过程中的权利和义务和违反合同的责任;劳动合同标的是劳动行为;劳动合同是有偿的双务合同;劳动合同是双方当事人达成的书面协议。

劳动合同内容,是指劳动合同当事人双方劳动权利义务和其他内容的具体规定。具体表现为合同条款。

劳动合同内容分为法定内容和商定内容。法定内容是劳动法律规范规定的劳动合同当事人必须遵照执行的规定。例如,法定的工作时间和休息休假时间、最低工资标准、劳动安全卫生标准、社会保险待遇等。商定内容是双方当事人协商规定的劳动合同内容。商定内容又分为必要内容和补充内容。必要内容是劳动合同必须具备的内容,缺少它劳动合同就不能成立。

劳动合同条款分为必备和补充条款。必备条款是劳动法规定的劳动合同必须具备的条款。它是劳动合同生效所必须具备的条款。包括:劳动合同期限;工作内容;劳动保护和劳动条件;劳动报酬;劳动纪律;劳动合同终止的条件;违反劳动合同的责任。补充条款是劳动合同双方当事人协商约定的除法定必备条款以外的劳动合同条款。

劳动合同的期限,指劳动合同有效期。定期劳动合同,即有固定期限的劳动合同;不定期劳动合同,即无固定期限的劳动合同,双方当事人不规定合同终止日期,只要不出现法律、法规规定或双方约定的可以变更、解除、终止劳动合同的条件,劳动合同就不能变更、解除、终止;以完成一定工作为期限的劳动合同,双方当事人将完成某项工作或工程作为合同起始和终止日期。

劳动合同的订立,是指劳动者与用人单位之间,为确立劳动关

系,依法就双方的权利义务协商一致,签订劳动合同的法律行为。

行政法——行政处罚和行政诉讼

行政法内容主要涉及行政处罚和行政诉讼,从行政处罚角度看,要了解相对人的权利和义务,当事人有申辩、陈述的权利,有对行政执法人员要求出示证件的权利,对吊销营业执照和较大数额的罚款有请求听证的权利。注意,当事人同一个违法行为,不能给予两次以上罚款的行政处罚,这在很大程度上保护了当事人的合法权利。当事人也有义务,如向执法机关和人员如实陈述的义务,配合执法机关调查义务等。

行政诉讼主要是考察行政诉讼主体的掌握。当事人对行政机关做出的具体行为不服时,可以提起行政诉讼。这就是人们通常所说的“民告官”。但对于直销从业人员来讲,主要弄清授权组织和委托组织,授权组织作出的行政行为,可以直接成为被告,委托组织作出的行政行为,当事人不可以以其为被告,只能以授权组织为被告。

穿“长衫”的直销人

笔者在参加一次大型直销企业年会上发现,似乎这些直销人有个共同的特点引起了笔者对他们的格外关注。来自全球 100 多个国家和地区的直销事业伙伴们,一个个梳着高高的鬓发,穿着长长的晚礼服,款款大方地入场。

殊不知,在过去长达几千年的历史中,中国凡是大户人家的老爷、太太或小姐们,都穿长衫,只有佣人或贫苦百姓穿着短衣服,故称“短衣帮”。因此,在古代穿长衫成为一种身份和地位的象征。

我国著名作家鲁迅笔下的——孔乙己,本是一位穷秀才,可谓潦倒到了极点,就连“店小二”也看他不起,于是,连个板凳都没捞着,只能站着吃茴香豆的一个人,都不肯脱去身上破旧的长衫。可想而知,长衫在人们心目中的地位,不仅仅是一种身份和地位的象征,更是一种生活品质的象征。

而今,不难发现,在中国已经绝迹半个多世纪的长衫,却在直销人身上再现风采,这一现象说明了一个问题:计划经济时期,我国百姓收入都差不多,贫富差距不大,穿着打扮都差不了多少。

市场经济的今天,使一部分人先富起来了,社会贫富差距逐步拉大,就很可能出现“长衫派”与“短衣帮”。今天穿长衫的直销人,无疑正是先富起来的那部分人,在不久的将来直销人就是中国的贵族。

为什么这么说呢?可以想见,直销被称为“交互式合作”,表面上确实省去了中间商多个环节,但事实上,直销人正是所谓的中间商,中间商又包括批发商和零售商,直销人所赚取的费用甚至远远超过批发商和零售商的费用总和,因为,直销产品的将柜台延伸到了消费者家中,与传统产品相比,进超市和商店的柜台租赁费用全部回报给了直销人员,于是,导致直销产品价格普遍高于传统产品价格。直销行业分配机制所决定直销人丰厚的利润,致使直销人付出越来越少,

但收入越来越高,大部分直销人员越来越富有,中国贫富差距越拉越大,若干年后,昔日的下岗职工,今天的直销人,先行一步将步入中国的贵族化阶层,今天穿长衫的直销人,他们会是将来的中国“长衫派”。

照此推理,只有穿长衫的人才算富有,贫苦百姓就不可以穿长衫了?那倒不全对,用辩证的观点讲:凡穿长衫都是富有的人,但富有的人不一定都穿长衫。在古代,中国的富人穿着非常讲究,不仅喜欢穿长衫,而且里三层,外三层,将身体裹得严严实实,而贫苦阶层则冬夏只有一件衣服,冬天把棉花添进去,当作棉衣穿,夏天再将棉花取出来,当作单衣穿。

其实不用追溯那么久远,当今社会也同样,贫贱者则穿得少,露得多,而一些有身份的人穿着依然十分严实。例如,歌厅“小姐”有哪一个不是袒胸露乳,将一身贱肉尽收眼底。有哪位曾见过国家首脑或具有公众形象的身份之人穿“吊带儿”或“短裤”上班的吗?同在一片蓝天下,难道他们夏天就不热?



第二篇

完美获牌 直销称雄

完美获牌,进一步巩固了完美在中国直销业界的霸王地位;
完美获牌,将有助于全面提高完美产品的质量;
完美获牌,成为有“正式执照”的合法直销企业;
完美获牌,将促进和加快完美产品进军奥运;
完美获牌,将有效带动全国大面积再就业工程。

据商务部统计,目前,中国从事直销的企业有几十家。而市场声誉良好、在全国有 33 家分公司、3600 多家专卖店、5 家海外分支机构,市场覆盖中国大陆、香港、泰国、印尼、马来西亚及新加坡等地的完美(中国)当仁不让在这些直销企业之列可以称雄。商务部在众多企业当中,如何界定和评价一个企业,首先从企业品牌、产品质量、服务理念三个方面考虑。

第一看品牌:好品牌是好产品的有力保障,消费者想要认识其品牌是否过硬,首先需从企业规模,以及企业对社会贡献等方面考虑。完美(中国)是来自马来西亚的大型跨国外资企业,在全球有三大生产基地,总面积达 500 多亩。先后在大陆投资达 8 亿元人民币,遍布全国数千个服务网点。先后在希望工程、西部水窖、健康快车等公益事业方面累计捐资达亿元;无偿献血总量超过 1000 万毫升,慈善和博爱的种子撒遍了祖国大江南北,完美企业公民形象已被中国政府和越来越多的人所认可。无论你是政府还是个人,如果能和这样一个企业合作,就等于与一位有仁爱之心的人交往一样愉快。

第二看质量:完美(中国)早在 2002 年,仅用不到一年的时间,率先通过保健食品 GMP 认证、HACCP 食品安全控制体系认证、ISO 9001 质量管理体系和 ISO 14001 环境管理体系认证。成为全国第一家也是目前惟一一家在一年内通过四项认证的直销企业。次年,通过中国伊斯兰教协会严格审核,获清真食品认证。从此,完美的产品

• 55 •

沉默较之言不由衷的话更有益于社交。——蒙田

获取了进军国际市场和奥运经济的有效“通行证”。

第三看服务：评价一个企业的服务，首先从服务网点的分布，以及售前、售中、售后服务质量考虑。完美在全国有33家分公司，3600多家专卖店，国内外5家分支机构，面对强大稳固的顾客群，只要消费者一个电话，无论是售前、售中和售后阶段，完美的直销员都可以随时为你提供免费上门服务。为顾客提供及时的引导和帮助，以及完善的售后退换货服务，是完美巩固和拓展顾客的强有力保障。通过对以上三方面的了解，相信读者已经对完美（中国）有了更加明确的认识。看来金杯、银杯，还是不如大家的口碑。让我们一起走近并了解完美（中国）在直销界称雄到底靠的是什么？

完美靠实力称雄

1994年，来自南洋的三位华裔青年，选择了完美（中国）掌门人古润金的故乡——广东中山这片热土，创建了以生产健康食品、个人护理品、家居日用品和美容护肤品等大众消费日用品而著称的完美（中国）日用品有限公司。

1998年转型期间，经中国政府正式核准为店铺经营，并雇佣推销员的模式，成为国内首批十家转型企业之一。期间，完美拨出数千万元的款项发放业务员的各种奖金，当时被业内人讥讽为“傻瓜”。虽然最小的一张汇款单只有25元，但这位业务员却如期拿到了自己应得的报酬。透过25元汇款单背后，隐藏着一个企业的诚信和声誉，在此，也更好地诠释了完美永续经营的哲学。

2004年，完美二期工程顺利封顶，公司的原料、物料、成品的储存空间大为改观，条码识别、入库、分拣成品进出库初步实现自动化。十年历程一路走来，从500万港币起家，现在已逾10亿元人民币，成为超速成长的企业。从当初两款产品发展到四大系列50多款新产品。占地120多亩的现代化物流控制中心及先进的生产基地。市场在香港及泰国、印尼、马来西亚、新加坡等国家不断拓展。350亩的江苏扬州完美生产基地，拥有一流的生产技术，作为完美市场北上的后续力量。置地5.27万平方米的东南亚生产基地将拔地而起。完

美(中国)成为一家集科研、开发、生产、销售、服务于一体的现代化大型跨国企业,为行业公认的国内领军企业之一。

完美拥有一流的物流配送系统。完美(中国)除坚守诚信经营、加大研发力度外,着力打造公司的物流配送系统,确保产品能够安全、快捷、准确地送到顾客手中。2005年,完美(中国)第三期工程——物流中转仓库正式打下了第一桩。伴随现代化物流设备投入使用,产品出入库管理达到了全自动化水平,生产设备继续向高速化、机械化和自动化的方向发展。这一现代物流系统已经成为我国华南地区乃至全国同行业的典范,成为全国同行业中惟一拥有现代化的物流中心。

完美(中国)一流的仓储物流中心,总投资达600万美元。整套物流硬件设备均从德国引进。该物流中心由原料仓、成品仓和外部走廊三大部分构成。原料仓、成品仓占地约8000平方米,都是高架立体库,12米高的货架分为7层,各有4000多个托盘位。外部走廊长度约300米长,最高流速能达到1800箱/小时。每个车间的产成品都是通过这条高速公路入库的,并能通过重量检测仪检测出每一箱内是否漏装产品。成品仓的入库区有九条入库分拣线和一条回流线,在“高速公路”的出口通过条形码读数器,再经过一道安检门,当出现不符合要求,报警器就会立即报警。物流中心的出货平台能同时对4台大货车装货,当提货者对出货产生疑问,可以在电脑上查到所有出货的原始记录。

系统实现全自动、全立交、全封闭管理,操作员只需在出、入库时对数据进行确认。系统能够确保先进先出,使产品的储存期为最短时限,能保证让消费者拿到最新的产品。

目前,完美物流网点已铺设到了全国的二级城市,初步形成了一个具有二级配送能力的三流一网(物流、商流、信息流和信息网)的现代物流网络。

完美是亚洲最大的芦荟产品生产企业。被国际业内人士公认为“21世纪的救世主”的美国库拉索芦荟,具有极大的营养医疗和美容保健功效。完美已获得美国库拉索芦荟的亚洲总代理权,并成为亚

洲最大的芦荟生产企业。

美国当时有芦荟产品 1500 多种,一年生产总值为 20 亿美元;日本、韩国、台湾年销售为 5 亿美元;而中国大陆年销售额仅不足 1 亿元人民币,中国芦荟产品市场发展空间极为广阔。2000 年,中国芦荟学术会议上指出:中国的芦荟产业将是朝阳行业。业内人士赞扬:完美选择了芦荟,才有了长远的发展;而芦荟正因为有了完美才得以实现其内在的产品价值。

完美是最具实力的沙棘产品生产企业。我国是沙棘资源的主要生产国,占世界资源的 94%,主要分布在东北、西北和西南等地区。沙棘是一种含有多种维生素、微量元素、氨基酸和多种生物活性的药用植物。前苏联学者研究发现,果实中的活性成分有 190 多种。而沙棘籽油的活性成分达 103 种(其中脂溶性维生素 6 种、脂肪酸 22 种、脂类 42 种,黄酮和酚类 33 种),沙棘籽油被定为宇航员日餐必需品。

完美采用绿色环保的超临界二氧化碳萃取分离技术,将沙棘籽中的有效成分萃取出来,其中含有高浓度的天然维生素 E、亚麻酸、黄酮、甾醇类、三萜烯类、多种微量元素等 140 多种生物活性成分。原料品质大大高于国家行业标准,可作为保健品直接饮用,或化妆品使用,被誉为“人类生命的软黄金”,极具营养、保健、医疗功效和广阔的市场空间。完美成为目前国内乃至全球最具实力的沙棘产品生产企业。

完美靠产品称雄

随着中国保健品行业逐步趋于成熟,质量低劣或不注重品质提升的产品自然会被淘汰。审视能够在业界独领风骚十几年的完美公司不难发现:品质优秀、恪守诚信、服务完美是其众多成功因素中的三个最重要的因素,也成为完美十年来驰骋江湖的三剑客。

科技是第一生产力。为建立专业化研发团队,完美不仅吸纳了一批来自海内外的专业科研人才,在进一步整合原有研发力量,与“轻工高等教育明珠”之称的江南大学联合组建研发中心的基础上,

• 58 •

不尊重别人感情的人,最终只会引起别人的讨厌和憎恨。——戴尔·卡耐基

今年,又与中国中医研究院携手合作,对提高公司的自主研发能力和综合利用能力,加速高新技术的引进、消化、吸收和创新过程,具有重要意义。

选材前瞻,引领完美产品市场。专家指出:人体由81种元素构成,人类90%的疾病是由于缺少某种或几种微量元素引起的。完美之所以能够从根本上成功地攻克人类健康的最大难题,除注重研发以外,最主要一个原因取决于选材。

二战期间一架军用飞机失事,掉进美国内华达州的一个湖中,失事的飞机一直漂在湖面上没有沉没,遇难人员的伤口不仅没被感染,而且还愈合得非常好。

据后来考证,该湖上游雨、雪水源源不断地将高山和沙漠中的矿物质和微量元素冲到湖中。此湖又没有泄水口,靠自然蒸发后的湖水浓度越来越高,湖水的浓度比普通海水高50倍,含有70多种人体必需矿物质和微量元素,是迄今世界上含量最多、最齐全、最均衡的天然矿物质和微量元素,具有治病疗伤、强身健体的功效。这一奇迹的发现,为人类健康找到了根源。

芦荟矿物晶所含74种微量元素全部采自内华达州3000米深海河床,提供了人体必需微量元素。完美芦荟矿物晶中所含的矿物质和微量元素占人体总含量的93.8%,这一自然精华的补充,必然使健康得以延续;亚健康得以调理;疾病得以缓解。无疑成为引领人类健康长寿的珍品。

完美系列产品,从清(指清肠、清血和排毒)、调(指调节人体免疫功能)、补(指补充人体全面、均衡的营养)三方面入手,吸纳纯天然植物精华,为促进人体各种组织细胞、器官细胞和系统细胞修复和再生提供了强有力保障。

完美(中国)以优质原料为基础,融合了不断发展的科学新技术,不断生产在质量方面具有核心竞争力的保健产品。仅在2002年一年内通过四项国家认证。已成为保健品行业的一个标杆企业,一直引领着保健品市场的国际化趋势。

近年来,完美的知名度、信誉度、忠诚度越来越高,多次受到政府

及行业协会赞誉及肯定,也越来越为广大消费者所青睐。先后荣获“中国产品质量放心”、“用户满意十佳诚信企业”、“重合同守信用企业”、“热心3·15企业”、“广东省明星侨资企业”、“全国食品安全示范单位”、“AAA+级中国质量信用企业”、“2006中国100最佳雇主”等荣誉。连年被中山市政府授予“工业企业纳税突出贡献奖”。

完美四大系列产品入选人民大会堂全国精品展示中心;完美芦荟胶(个人护理品)被评为“广东省名牌产品”;完美健康食品系列被列为第七届全国少数民族传统体育运动会“惟一指定产品”;健康食品荣获“广东省著名商标”及“中国消费市场知名品牌”。

完美芦荟矿物质、健怡茶、营养餐、高纤乐、高纤餐、氨基酸片等六种健康食品,经国家兴奋剂及运动营养测试研究中心测试,不含任何国家及国际要求禁止运动员使用的违禁成分,运动员可以放心使用。检测报告中还提到,“健怡茶”和“高纤餐”含有的“咖啡因”是原料中分别含有红茶粉和可可粉植物提取成分。

向消费者提供优质的健康产品是完美公司的一贯准则,主动将产品送到权威检测机构检测也是完美(中国)自我监督的一种体现。这不仅证明了完美产品质量的安全性和稳定性,为中国运动员特别是2008年奥运健儿提供了更多的选择,更为完美进军“奥运”奠定了坚实基础。

业内专家预言:依托高校科研机构雄厚的专业研发力量,完美将不断为消费者提供高品质产品,这对广大消费者来说无疑是个福音,其综合竞争力也将随之稳步攀升。

完美靠理念称雄

行为管理的核心是制度;科学管理的核心是人性化。在一个颇多风雨的行业屹立11年,成就了业内奇迹的完美自有其成功之道,那就是自我探索的企业发展模式——完美“和商”理念:“互相尊重、相互平等、互惠互利、共同发展、诚信至上、文明经营、以义生利、以德兴企”的核心精神,并以此作为处理企业与消费者、企业与商界、企业与企业、内部员工之间的基本行为准则。

• 60 •

语言切勿刺入骨髓,戏谑切勿中人心病。——陆陇其

完美实行企业自律。在经营中,一切从消费者的利益出发,严以律己,宽以待人,严格实行管理零缺陷,追求产品零缺陷和服务零缺陷;积极营造“和商”的人文环境,形成既讲制度,又讲人情;既讲竞争,又讲和谐;既讲契约,又讲奉献的良好氛围。努力把“和商”理念转化为全体员工彼此共约的理想境界和行为方式,以此激发全体员工的积极性和创造性,以实现“办一流企业,创一流品牌,树一流形象”的企业目标。

完美公司在贯彻自律准则的同时,向全社会倡导扬善弃恶、公平竞争的风尚,强调共存双赢,共同发展。“建立完美事业,拥有完美人生”是完美创业至今恪守的企业理念。完美的目标是:在三年内成为中国最好的直销公司之一;五年内成为亚洲最好的直销公司之一;十年内成为世界一流的直销企业。得以三大目标的顺利实现,主要取决于完美的核心价值观,完美核心价值观体现在关怀、分享、品质、责任、诚信和服务六个方面。

诚信延续生命。以诚相待是完美(中国)应对供应商和分销商的行为准则。完美一直以来,与供应商结成质量效益共同体,联合分销商相互协作,一直向消费者履行承诺:坚持采用高品质的原料,提供优质的产品,秉持诚信的原则,在消费者购买产品7天内,将完好无损的产品连同售货单一起退回,可获100%退款;另外,购买完美的产品若出现产品质量问题,而非保存或使用问题,公司将无条件接受退货或换货。

服务创造未来。让消费者满意是完美销售服务的核心理念。随着完美公司实力的不断飞跃,服务水平也有了质的提高。一支专业化、标准化、规范化的销售服务团队,是为消费者提供满意服务的前提。完美各地网点的服务质量随时接受消费者监督,公司至开通了客户服务热线以来,保证每个诉求电话有问必答,让每一位客户的咨询或投诉都能得到详细、准确的记录,并在第一时间得到解决,从这一点,体现了公司对消费者要求的重视与尊重。

完美核心价值观也正是完美的“和商”理念,使完美走向了一个又一个颠峰,并取得了一次又一次的飞跃。

完美的公德造就完美的品质。“取之社会，用之社会”是完美(中国)一贯坚持的理念。十多年来，完美公司大力弘扬孙中山先生的博爱精神，把爱的种子洒遍神州大地，在全国各地踊跃参与希望工程、无偿献血、西部水窖、健康快车等多项社会公益事业，累计总额逾一亿元。2005年，被中华慈善总会授予“中国优秀企业公民示范单位”荣誉称号，这是中国政府对完美(中国)为社会所作贡献给予的高度肯定。

面对媒体的采访，古润金一再表示，慈善事业没有国界，自己所做的事情很少，是团队集体爱心的结晶。有人说做慈善是为了混个政治名誉，我们来看看获得政治资本后的完美(中国)仍在做些什么？

1998年，我国长江流域发生特大洪涝灾害，完美捐赠536万元物资和现金，并派遣28辆大型卡车，将赈灾款物送到江西九江灾区。

同年，与中山市乒乓球协会签约，共同筹建中山完美乒乓球队，四年内共赞助60万元资金，支持发展中山体育事业。

千禧年第一天，正值公司新工厂落成之际，完美向五桂山镇人民政府捐款20万元修建南桥卫生院，同时，向南朗镇西亨村医疗基金会捐赠10万元用于贫困医疗基金。

2004年10月，古润金董事长、胡瑞连总经理在首届“中国九九重阳敬老养生联谊会”上，向组委会捐赠近100万元，藉此推动全国敬老、爱老、助老的热潮。

至1999年以来，公司领导率先垂范，广大员工踊跃参与，分8次组织全体员工积极响应国家号召，参加义务献血活动。在公司倡议的第二届“完美百城千店万人无偿献血”活动中，全国完美广大业务员表现出了极高的热情。“当看到自己的鲜血渐渐充盈储血袋时，自豪感油然而生，如能换得他人的健康甚至生命，将是我最大的满足！”这是一位完美(中国)直销员献血后向笔者吐露的心声。

十年树木、百年树人。一个民族的兴衰教育为本，身为海外赤子的古润金始终不忘为家乡乃至中国的教育事业，几年来，向南朗泮沙小学、花都镜湖小学、松柏朗小学，以及各地“中山完美希望小学”捐款捐物，以改善育人环境，以支持社会教育事业。截止目前，在全国

已援建40多所完美希望小学。

慈善已成为完美人的品质。为了把关注慈善公益活动当作一项系统工程持续投入,完美已经专门成立了“完美慈善万里行回访小组”。十几年来,完美公司始终如一,在取得一个又一个丰硕成果的同时,始终没有忘记回馈社会,这种爱心已经扎根在每个完美人的心里,在完美人的心里广结善缘,播撒爱心。

也许有人会问,企业不是以赢利的最大化为目的吗?让我们来听听古润金董事长是怎么说的:“多赚就多捐,多捐就要鞭策自己把企业的经营做得更好,这样才能帮助更多需要我们帮助的人”。作为2004年全国政协评选的全国百位慈善大使之一,捐建100所希望小学不仅是古润金董事长的承诺和心愿,也是完美公司在企业发展的同时,不忘履行回报社会之企业公民责任的真实体现。

完美四期工程即将启动

——将中医学推向国际市场

2006年,11月19日,由“健康与发展”中山论坛组委会主办、完美公司承办的“中医药与人类健康”高峰论坛在完美公司隆重举行。包括中科院院士在内的数十名著名中医药专家就中医药的健康发展作了专题报告。当天,完美公司与中国中医科学院签署了一系列战略合作协议。

“中医药与人类健康”高峰论坛作为首届“健康与发展”中山论坛的主体论坛之一,得到了组委会的高度重视和大力支持,中国中医科学院的中医药专家应邀参加此次高峰论坛作了主题演讲,并与企业发展互动合作,成为首届“健康与发展”中山论坛的一大亮点。

完美总裁致词中讲道:这次的论坛,肯定是完美公司发展历程中很重要的一天,因为它不仅是一次学术界和企业界的思想交流,更重要的是,这次峰会,标志着完美公司对中医药研发的肯定和支持,以及对中医药在21世纪将发挥的影响力充满信心。因为完美公司深信,在21世纪的中国,需要“从传统中寻找现代化”,而中医作为中华传统文化的重要组成部分,它必将能够为全人类的健康与发展,恰如其分地发挥重大作用。

中国中医科学院是目前我国学科齐全、设备先进、科研力量雄厚的中医药研究机构,在中医药基础理论研究和重大疾病防治及中药新药开发研究等方面均取得显著成就。在当天的论坛上,中科院院士、中国中医科学院首席研究员陈可冀教授,中国中医科学院中药研究所所长、世界卫生组织传统医学(中药)合作中心主任黄璐琦研究员,北京中医药大学高学敏教授,中国中西医结合学会养生学及康复医学委员会主人、中国药膳研究会会长周文泉教授,分别作了主题演讲。与会专家签订战略合作协议。

• 64 •

勿以恶小而为之,勿以善小而不为。——陈寿

完美公司捐赠 100 万设立中国中医科学院奖助学金

完美公司作为保健品行业的惟一代表,刚入选国家发改委公众营养与发展中心组建的国家公众营养改善项目 Oligo 工作的企业之一,其生物高科技保健食品——活立多健肠口服液,被批准为国家营养健康倡导产品,完美公司在健康产业以及食品安全领域的优异成绩和卓越表现,获得了中国中医科学院的认可。在当天的论坛上,中国中医科学院决定与完美公司建立战略合作关系,双方签署了相关合作协议,中国中医科学院将依托其强大的科研力量,给完美提供研发技术支持,同时,完美公司将在中国中医科学院设立完美(中国)奖助学金,帮助培养中医药科技人才,完善科研教学机构设施,以共同推动中国中医药事业的发展。

完美总裁胡瑞莲表示,此次与中国中医科学院达成战略合作协议,是完美公司与江南大学、中国农业大学等高等学府及研究机构强强联合后的又一重要举措。此次论坛不仅是一次学术界和企业界的思想交流,更标志着完美对中医中药研发的肯定和支持。

完美与中医的结合,并不是件新鲜事。众所周知,无论芦荟也好,“清、调、补”产品也好,都是中华中医宝库中的重要一员,尽管芦荟来自国外,早在宋代,已为我国中医之所用,李时珍的《本草纲目》也将其列入其中,有关芦荟治百病的说法,虽然有些夸张,但是芦荟的作用却是世人皆知,否则,也不会有那么多人选择完美产品。

但是,仅有芦荟这一单一品种是不够的,毕竟中国的中医学博大精深,几乎每个中医药品种都能找到切入点,都能成为保健品的最佳原料。可是,由于中医药学近几年不景气,许多人不愿挖掘这个宝库,当西医疗器械潮水般涌来之时,不少人(包括医生、病人)都忘了中医的存在,长此下去,势必影响中医学在人们心目中的地位和形像。

完美将中医学推向国际

完美和中医研究院合作,是个典型的双赢,从完美来讲,面临着新的发展机遇,它的第四期工程的启动是许多完美从业人员最感兴



趣的问题,何时上马,上马后生产什么?是继续发展“清、调、补”还是在此基础上开发新的保健品这个问题,笔者认为,完美公司为更上一层楼,在“清、调、补”套餐的基础上,在中医药上做大、做强、做足,特别是前不久的“中医存废之争”,完美不仅没有受此影响,反而加紧了与中医的合作,这不仅让广大中医从业人员甚感欣慰,也让完美从业人员看到了完美的未来。

多年来,人们对中医学的“不治已病治未病”有较明确的认识,但是,仅仅有保健作用还不够,中医是治病的,而且是去根的,也就是“治标先治本”,从根本上解除问题。这也是不少人对中医情有独钟的重要原因,有人说:中医学并没有现代的病理学基础,缺乏必要的科学说明。这的确也是客观存在的,但是这也同样表明了中医药学的独特性和神秘性,这恰恰是中医药学魅力的特色之一,只要中医药学存在,就会有千千万万个中医爱好者加入到这个队伍中,这也是中医长盛不衰的原因。

但是中医学在发展过程中也要强调科学,强调现代化的进程。我们这里所说的科学和有些人所讲的科学并不一样,他们用科学的幌子否定中医的阴阳五行学说,否定中医奇特偏方对治疗疑难杂症的作用,但是,必要的科学标准还是要的,这就是我们所说的认证,通过了国际认证才能走出国门,以批量的形式全面进入国际市场。在这方面,中医研究院是权威的。这几年,他们在努力探索中医国际化的路子,并取得了相当成效。笔者相信,以完美的资金、实力和诚信,加之中医研究院的技术和标准一定会联手打造出一流的营养保健品。

完美与中医研究院的合作,将大大推进中医药学的普及,笔者曾多次陈述,直销业务员,尤其是完美业务员,绝不仅仅是个推销员,他们是个理财顾问,也是半个医生,这即是学习型完美的要求,也是完美发展的客观需要,作为完美直销人员,只有通过不断的学习,来丰富自己的专业知识,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。加入完美后,他们通过推广宣传完美的产品,不断提高自己的综合知识和能力。这对于完美从业人员来讲无疑是个难得的好机遇。

• 66 •

学会以最简单的方式生活,不要让复杂的思想破坏生活的甜美。——弥尔顿

完美四期工程将和中医药学建立广泛的合作关系,这也是符合完美发展的。完美的一、二期工程侧重开发芦荟产品,将“清、调、补”打造成一名优产品;完美三期工程积极引进国外先进技术,提高科技含量;完美四期工程则体现古为今用,挖掘中国传统医药学,打造N多个类似“清、调、补”,又胜似“清、调、补”套餐的名牌产品,而且通过中医研究院的参与,全面和国际惯例接轨,提高产品自身品质和竞争力,发扬光大中国的传统医学。

中医研究院与完美的合作,也是他们的正确抉择,在中医不景气的今天,找一个有实力的合作伙伴乃当务之急,通过完美这个伙伴全面提升中医品质,改变人们对中医药学的传统认识,向大众化、国际化全面进军,而完美恰恰提供了这种机会,如果中医学和保健品企业全面接轨,对于中医的发展大有裨益。中国的中医药一定会在短时间内风靡全球。

完美又出现事业良机

——完美获“2006 中国 100 最佳雇主”

完美(中国)正式拿到了直销牌照,消息传来,广大完美人欢欣鼓舞,终于吃了一颗定心丸。作为中国直销业的巨头,完美获牌将引领相当多的企业走向直销之路,广大消费者为之雀跃,他们可以长期服用“清、调、补”,享受健康并赢得财富的同时,完美(中国)双双获得“2006 中国品牌年度大奖 NO.1(直销类)”和“2006 中国 100 最佳雇主”两项殊荣。完美这些获牌,将有效带动全国大面积再就业工程。

加盟完美可以促进直销人员全面素质的提高

“有什么别有病,没什么别没钱”,这句顺口溜在中国已流传多年。当人们有了病的时候,第一个含义就是“吃药”。其实,吃药对疾病只是起到“救人”的作用。而防病才是最好的方法。接触完美后,直销人员可懂得防病,而防病本来就是一种财富,懂得了防病,省去了很多与病有关的费用,从这一点看,直销人员就很划算了。而且,不仅仅懂得了防病知识,你的家人、你的朋友也会被“传染”,加盟了完美就等于为你和你的亲朋好友聚集财富,包括有形财富和无形财富。当你知道芦荟产品对人体八大系统疾病都有预防作用时,你会积极服用。同时,你在向亲朋好友推荐完美产品时,以“现身说法”的方式向他们讲明服用完美的种种好处。可能亲朋好友一时接受不了你的观点。但是,一旦有了毛病,他们就会想到你,不仅能接受你的产品,还可以当产品义务宣传员,这样一来,无形财富就变成有形财富。因此,千万不要小看这一点。

“清、调、补”的调理功能也是非常显著的。对于癌症、高血压、脑出血、心脏病等疾病均有康复作用。可以说,在完美公司当直销员,

你能成为半个“郎中”。俗话说：久病成良医。如果靠疾病来培养自己对医学的兴趣实在成本太高，学费也太过昂贵了一些。如果换个思维，通过加盟完美，你成为懂得医术的直销员，你能通晓你的疾病及防治，你的社会地位将会提高，你的经济收入将会改善。也许，这种经济收入并不完全来自直销，来自你的“医术”，也是一种成功。

加盟完美，还可以提升直销人员的个人素质和综合素质，有人可能会说，我加盟完美是为了赚钱，怎么还能提高个人素质呢？殊不知，好的企业不仅能为直销人员带来财富、带来健康，还会全面带动一个人的综合素质。我们经常听到这样的好事：某某人结婚后，综合素质上升了，脏话不说了，不修边幅的毛病改掉了。知道怎么疼人、怎么孝敬父母了。加盟完美亦如此，它会使人有脱胎换骨的变化，因为完美是个优秀的企业，成为完美直销员后，当别人听说你是完美公司的直销员，必对你刮目相看。这就对直销人员提高了要求，你要刻苦学习演讲与口才，使你成为一个演说家，你会有坚韧不拔的毅力，在一个个客户面前，你要通过不断“攻关”，锻炼自己的意志品质。通过每一次退换货，每一次核定返款，提高自己的诚信水平，在客户中树立自己的形象。一个懒惰的人通过完美使自己变得勤奋；一个品德有缺陷的人通过完美变得高尚；一个能力平平的人通过完美变得睿智起来；一个不修边幅、吊儿郎当的人变得干净、勤快起来。这就是加盟完美后的素质提高的综合体现。

完美是学习型企业，加盟完美后，直销人员首先要学习，能进商学院学习固然好，进不了高学院，自学也是必不可少的，既有知识的学习，也有才能的学习，还有品德的学习。如果你不学习、不提高，那么，你是吃不了完美、吃不了直销这碗饭的。过去，人们一谈直销，马上就联想到老少皆宜，人人可为。这仅仅是直销的初级阶段。《条例》出台后，特别是完美获牌后，这种意识已严重滞后，因此，加盟完美是一个全面学习、全面提高的过程，而这种学习和提高，是不必多付学费的，从这点看，到完美就业是直销员的最佳选择。

优秀的分配制度将会变得更加灵活多样

当直销人员加盟某企业后,最大的担心就是:我何时才能掘到第一桶金,我的业绩能不能得到提升,我病了、伤了,直销公司会不会管我,我开专卖店会不会有奖励……这些在完美都得到了圆满的解决。

2006年,完美公司对自己的分配机制进行了修改,首先,降低了获得奖励的起点,并邀请业绩突出的高级经销商为直销员。直销员奖励标准普遍提高。

通过对新旧分配方案的对比,笔者发现,最显著的变化在于:大幅提高单层次的计酬标准,淡化团队意识,鼓励直销人员单打独斗拓展市场。

众所周知,多层次计酬实为直销的一大魅力,不少人之所以进入直销业,就是看重多层次计酬,通过不断地发展团队,为自己挣得一份产业,即使自己将来不干了,还可以通过团队获取报酬。但是,《直销管理条例》公布后,团队计酬被禁止,如何转轨变型,改变分配机制,是摆在直销公司面前一道沉重的课题,如果采取一些简单变通办法,在短期内是可以奏效的。但是从长远利益看,特别是直销企业拿牌后,仍采取老办法,必然会遭遇很多尴尬,完美公司多年坚持“依法治企”,恪守国家法律法规是完美公司的执著追求,既然国家出台了相关法律法规,那么,完美公司就必须认真遵守。而且,完美获牌后必须改变分配制度,因此,完美公司出台新的分配制度,逐渐淡化团队计酬,全面和《条例》接轨。

从新的分配制度来讲,直销员的奖金全面大幅提高,鼓励直销员单层销售,同时,充分照顾专卖店经营者和高级直销员的利益,23%、26%、30%的佣金,主要针对专卖店经营者和直销员而制定的,也就是说,只要你的专卖店业绩突出或个人业绩突出,理所当然会被公司聘为直销员,即使每月做的很少,仍可享受很高的回报,只要你的销售额达到12000以上,就可获得30%的佣金;销售额达6000元以上可获得18%的佣金。在此,特别需要提到的是优惠顾客消费在1000—6000元之间,有获得近一倍的优惠;消费者原来消费50000元才能

达到18%的优惠,现在只需消费6000元以上就可以获得18%的优惠。而且,专卖店的各种补贴不变。

这条规定是对原有分配方法很好的转型,也就是说,对历史遗留问题的妥善解决。严格地说,团队计酬也是一种多劳多得的分配方式,无非是一些直销商的利益通过他发展的团队来体现。今后,完美公司主要鼓励直销员开设专卖店,提高自己的销售额或通过自己的勤奋销售产品,取得公司给予的高额回报,激励直销员多劳多得。

卓越的保障体系,使直销员更有安全感

近日,完美公司已为广州市直销员办理了人身意外伤害险,该险最高金额为10万元,目前,已在广州地区开始试行,并向全国全面推广。

《直销管理条例》颁布,并没有明文规定直销人员与直销企业的劳务关系,这样一来,直销人员的保障就成了问题。一个直销员,外出推销时,一旦出现了事故,由谁来负责?完美公司意识到了这一点,在保护直销人员合法权益上迈出了可贵的一步。

今后直销员在直销过程中,将会出现很多问题。如:直销员和消费者之间的纠纷,直销员在工作中出现的种种潜在危机,这些,都是我们应该预料到的。其实,直销是个高风险职业,这是由直销特点决定的。前几年,非法传销肆虐时,各种纠纷不断,有的甚至刀枪相见,这固然由于非法传销的非法行为,不受国家法律法规保护,也因为行业存在相当风险性。当上下线一旦出现矛盾,得不到处理和合理解决,就很容易激化。我们国家及时发现这个败坏社会风气的毒瘤,坚决取缔非法传销,并出台了《直销管理条例》。但是,直销在发展过程中,还会存在一定风险。首先,直销面对的是消费者,如果一旦消费者认为产品名实不符,有可能迁怒于直销员。直销员也有可能夸大宣传,使消费者感到受骗上当。另外,直销员在推销过程中,也有自然风险。如:车祸、疾病等。承认直销有风险,是实事求是的态度,也是正确对待直销的方法。因此,规避风险也成了直销公司的当务之急,完美公司及时地发现了这一“隐患”,及时推出人身意外保险,这

无疑是防患于未然的好办法,同时,也为公司减轻了负担,出现了问题由保险公司赔付,企业可以一心一意地从事经营服务。

笔者相信,完美公司还将推出新的分配办法,如:轿车使用权、房屋使用权、出国开年会等办法,这些灵活的办法,淡化了多层次计酬,吸引了广大直销人员参与。

完美获牌将全面促进完美公司各项事业发展

每个直销员都想找个有实力的企业,这几年由于不少企业倒闭、破产,使不少投资者、参与者血本无归的事情屡有发生,但是完美永远不可能出现这种情况,因为,完美获牌后,许多项目可以推广进行,使完美公司实力进一步壮大。

完美获牌,使完美公司产品全面进军奥运会的可能性大增,到了2008年,完美公司必将以崭新的面貌出现在奥运赛场上。

完美获牌,将全面提升完美公司各项设施,2005年启动的完美物流中转仓储物流中心,总投资已超过600万美元。

以上表明,完美公司在不断地做大做强,通过科技进步,全方位地提高自己的业绩,直销员加盟后,不仅可以通过自己的勤劳工作,获得较高的收益,还可以在完美不断壮大的过程中,享受公司越来越优厚的奖励。这就是我们常说的,劳动者应同自己的劳动成果挂钩,也要同企业的经济效益挂钩。这才是收入最大化的体现,完美公司完全做到了这一点。

到完美就业将是您的最佳选择!

“活力多”问世将激活完美分配制度

2007年伊始,随着活立多产品的最新问世,将对完美分配制度产生重大影响。完美仍将保留直销从业人员的级别,如总裁、经理等,而且达到相应业绩的标志有所下调,但是这个头衔和过去的多层次计酬是有明显区别的,它建立在多劳多得的基础上,特别当直销员开了专卖店,成了专卖店店长之后,他们的头衔会上升,这也是解决历史遗留问题的一大良策,每一次完美分配制度的变化,都是完美法制化的体现,也是全面和《条例》接轨的重大步骤,从这次分配制度的变化看,完美又一次降低了获取高额奖金的门槛,此举将大大提高完美从业人员的工作积极性。

完美新产品活立多的问世,将使许多从业人员受益于活立多,收入大幅提高。首先,完美鼓励单层次直销和多劳多得。活立多又是我国政府推广项目,国家有关部门已将它作为改善人民健康的一种营养保健品向全国推广,有了这个“红头文件”,相信活立多的传播速度要超过传统直销中人际传播和口碑传播,直销人员只要持此“红头文件”,工作起来会更加得心应手。直销人员的业务范围也将扩大,不仅可以直接面对广大消费者,而且可以面向一些具有社会集团购买力的单位。如中、小学校等,既然中小學生服用活立多益处大,那么,一所中小学校就有几百个、上千人,直销员如果抓住这个契机,每个人的收益将大大增加。

其次,活立多来源于欧力多,在国外市场有固定标准,那么为完美走向国际市场敞开了大门,完美总部在广东,广东也是完美专卖店最多的地方。广东早有侨乡之称,许多广东人在海外都有自己的亲朋好友,他们将活立多推向国际市场的机会大大增加。这样一来,由于国际交往的增多,在内陆其它省份,直销人员的国际交流也相应增多,许多人的收入途径将会扩大,收入也会随之上升。

再有,活立多的问世,极大地提高了完美公司的实力,使完美公司能拿出较多的奖金返还给直销员,提高奖励标准。同时,鼓励完美

人自用产品。而且,随着公司总体业绩的不断提升,将会导致产品价格下降。

众所周知,完美产品现在已多样化,除了“清、调、补”以外,活立多的上市又一次激活了完美市场,活立多是高科技产品,在国内外有很大的发展空间,我国有关部门已将活立多作为推广项目,全面启动“食物加 OLIGO”公众营养改善项目,并将在全国范围内全面推开,旨在通过有效的营养补充方式,彻底改善公众营养健康状况,预防营养失衡带来的种种疾病。这就给活立多创造了很大市场潜力,发展空间也很广泛,只要完美业务人员运作得当,就有可能达到较高的回报。完美公司此举,为的是鼓励越来越多的人参与到完美事业中来,现在有相当多的完美从业人员仍保留自用为主,如果他们发现自己能通过销售迅速取得回报,那么,他们会踊跃成为直销员的,这又是完美的高明之处。

目前,完美直销员仍然保持固定的头衔,如总裁、高级经理、经理等,为此,有人可能会产生误解,认为这是多层次直销,其实不然,完美公司通过业绩考核,对一些显著的直销人员授予一定的职位,和《条例》并不矛盾,级别较高的人,虽不能拿到团队计酬,但他们可以得到公司的额外福利,如商业保险,公司将对一些业绩高的业务人员买商业保险,既解除了完美从事人员的后顾之忧,商业保险不属于30%的收入范围,公司还可以以轿车使用权方式奖励给业绩好的直销人员,为他们缴纳住房公积金,提供公司宿舍等多种方式方法进行奖励,公司还可以和一些业绩好的直销人员签订劳动合同,保障他们的合法劳动权益。这些都和《条例》并不矛盾,只要完美人努力工作,担任一定的职务,公司就会以各种形式给你回报。

另外,有头衔的直销人员大多有专卖店,公司对他们有店铺补贴,店补自然要根据业绩来进行,而且保留头衔有助于全面调动完美从事人员的积极性,不但自己服用,也能成为高级直销人员,公司在鼓励自用的同时,因为完美门槛低了,加之完美产品质量优异、价格合理,不少人喜欢服用,也有利于推广。在自己服用的同时,也给自己和家人带来健康,使自己成为直销业务人员挖得了“第一桶金”,为今后成为高级直销商打下良好的基础。

如何掘得完美“第一桶金”

完美申牌成功,越来越多的人希望到完美就业,掘得完美的第一桶金。应该说,完美公司自成立以来,已造就了几十个甚至几百个百万富翁,不少人已经在完美掘得了第一桶金。但,这第一桶金是完美获牌前的第一桶金,如今,在这里不妨与大家分析完美获牌后的第一桶金,看看人们如何通过努力,获取这珍贵的“第一桶金”。

难得的“第一桶金”

完美获牌,不仅标志着完美公司已和我国《直销管理条例》全面接轨,已走上依法治企的道路,而且,也为完美公司聚拢了极大的人气,为它的下一步发展打下了良好的基础。

完美获牌后,将有一些新变化。据笔者分析和观察,主要有以下几个方面:

扬州生产基地于2004年全面竣工。扬州基地的兴建,表明完美北上的脚步大大加快,而且,以此为其大后方根据地,将在我国北方市场大展宏图。公司成立伊始,就提出“立足珠江三角洲,放眼全国”的发展策略,他们通过数年的苦心经营,在珠江三角洲积蓄了力量,待时机成熟后,大举北上。

完美基地设在扬州,和经济发达的苏南地区仅一江之隔。完美可谓匠心独运。一方面,依托长江三角洲的经济发展带动完美事业的发展,可谓棋高一筹。近年来,长江三角洲的经济发展在全国名列前茅,苏州的三位市委书记先后出任省级领导,充分体现了党中央、国务院对该地区经济发展的重视和认可。完美在扬州落户,等于把自己“绑”在飞行的长江三角洲经济发展的战车上,不仅给自己的发展带来了新的机遇,而且也为众多完美从业人员带来了致富良机。

长江三角洲是国内著名的富庶地区,群众生活水平普遍提高,对

养生保健比较重视。这使完美的产品能迅速地让那里的各阶层消费群体所接受,全面打开市场。从这点看,在长江三角洲站稳脚跟,使完美公司发展有了很大的空间。从另一方面看,直销员看准这一契机,迅速在长江三角洲安营扎寨,使今后自己成为百万富翁、千万富翁,这可是个难得的“第一桶金”。

2004年9月,完美公司在马来西亚购买了5.27万平方米土地,建立了东南亚生产基地。在完美公司重心北移的同时,也在寻求海外市场的发展。“北上”与“南下”尽管方向各异,但殊途同归的结局是必然的。

“南下”将使完美公司成为一个跨国大企业,它的产品将全面迈出国门,走向世界。进入全球经济一体化的竞争行列。

“北上”、“南下”的结果,使完美集团的规模经营大大迈进了一步,规模经营的扩大将降低完美公司的成本,提高了单位的规模效益。这样一来,完美公司产品的利润率将大大提升。这又是完美的“第一桶金”。

完美在完成“北上”和“南下”后,也会调整自己的经营思路,由向规模要效益过渡到向管理要效益,这就意味着完美公司需要大批高级管理人才。这些人才将优先从完美直销人员中产生。完美直销人员要刻苦学习,努力提升自己各方面的综合素质,力争使自己成为一个完美高级管理人员。从这点看,也是完美的“第一桶金”。

同时,完美公司将对产品进行结构调整,金钻酒店的竣工和投入使用就是明证,完美公司除了扩充自己的“清、调、补”产品外,还将进行多种经营,以主业带动副业,副业推动主业,进行综合发展。这难道不是完美的“第一桶金”吗?

掘得“第一桶金”的必要条件

我们发现了这么多“第一桶金”,但不是所有人都能掘到的。和采金行业一样,想要在完美掘得金,有几个条件确是必不可少的。

首先,要有“采金许可证”,现在,我国金矿均实施“采金许可证”制,经营者必须办理相应的许可证,方可进矿掘金。要想进入完美这

座“金矿”掘金,也要办理相应的“证件”。主要包括直销员资格证(这是最主要的)、驾驶证、会员证等。要想获得这些证书,那就必须下一番苦功,努力学习,使自己通晓相应的文化知识和专业技能。这是敲开完美金山的敲门砖。现在,不少完美直销人员都在刻苦学习,努力钻研业务,力争尽快拿到“资格证”,这自然是再好不过的事情。

其次,要掌握一定的采金知识,每年去金矿淘金的人很多,为什么有的人满载而归,有的人空手而归。这就是每个人的淘金知识、淘金手段有所不同。淘金手段确实不是一天两天的功夫,需要长期积累。以完美公司为例,要想淘到完美公司获牌后的第一桶金,相应的采金知识必不可少。如:你不仅要懂得中医药知识、直销知识、商品学知识,还应懂得人际关系。现在,扬州基地建立,你想在长江三角洲地区发展业务,那你就必须了解这里的风土人情、消费习惯和特点、语言文化等,只有这样,你才能全面走进这里的市场,掘好“第一桶金”。

你若想成为完美的高级管理人员,那么,文化知识是必不可少的。这就需要直销从业人员认真学习文化知识和专业技术,改变过去的一些固定思维意识——直销是简单易行的职业,什么文化程度都可以干。必须下苦功钻研专业知识,这是自己成为高级管理人员的基本素质。同时,在其它方面也应当加强学习,如公关能力、社会交际能力等。这是综合知识学习,也是综合素质的提高,只有这样,才能掘得“第一桶金”。

和完美采取什么方式合作呢?是兼职还是全职,开不开专卖店?

以往,我们宣传直销,号召大家加盟到直销企业中去,积极从事这一活动,但在参与方式上,介绍不多。如今,《条例》出台后,不少直销企业获牌成功,直销已名正言顺地走入到我们生活中。自然有必要研究一下参与方式,特别是完美这样一个成熟的直销企业。

专职参与,成为完美公司专职直销人员。专职完美的确是一项有风险性的挑战,但是,它的机遇也是巨大的。假若直销员生活在穷乡僻壤,周围的人们对健康保健均一无所知,那你就应该勇敢地站出来,到富庶地区去当一个普通的直销员,挨家挨户地推销完美。毕

竟,这种专职直销人员还不是很多,如果抓住完美北上南下的机会,全职经营完美产品,其结局要比脚踏几只船要好。因为,完美公司获牌后的“第一桶金”需要你全心全意投入。几分耕耘,几分收获,对那些已错失第一次加盟完美的直销从业人员来讲,机会不可错过。

兼职也是个不错的选择。完美大门随时向大家敞开,做总比不做强,只要你认真参与,就会有回报,特别是在富庶地区,先干起来再说,只有把工作干起来,认识完美,发展完美,这就是胜利。上帝从来不愿成就不愿作为的人。

建专卖店宜早不宜迟。因为,这段时间正是完美公司发展时期,获牌后必将出台众多优惠政策,既有开店优惠,也有税收优惠,对下岗再就业者还有优惠。现在,完美正全面扩张,此时开店正是绝佳时机,它能够更好地掘取“第一桶金”。

宣传学习型完美

完美公司在直销业内有很高声誉,也有很强的影响力,在广大营销从业人员在消费中均有很好的口碑。那么,完美获牌后,还需不需要宣传,又该怎样宣传呢?

记者认为,尽管完美公司早已名誉天下,但是,如果忽视了宣传,那就限制了自己的发展空间。完美公司成立伊始,一贯本着“少说多做,低调发展”的策略,以优异的分配机制和服务赢得了市场,赢得了消费者。但是,如今,完美已成功获牌,“酒好不怕巷子深”的概念应当有所变化,应当理直气壮地在宣传上下一番功夫。当然,直销企业是靠“口碑”吃饭的,它和其它企业的宣传有所不同,一些广告、创意、策划等不完全适合它,但是,必要的宣传策划还是要有的,搞好宣传,就等于帮助人们认识完美,帮助别人掘得完美“第一桶金”,自己也掘得了“第一桶金”。

过去,我们宣传完美,主要侧重于“买来健康,买来财富”,固然是重要的,特别在完美创业初期。但是,如今完美已变成一个国际化大企业,除了健康和财富之外,还有很多新的机会。如:你能成为完美员工、高级管理人员;你能进入完美培训机构进行全面学习;通过加

盟完美,你能全面进入市场经济的机会,这些机会都属于完美的“第一桶金”。尽管这些“第一桶金”有些是物质的,有些属于非物质,但是,它们都是完美获牌带给直销从业人员的实际效益。

我们宣传完美公司非物质的第一桶金,就是把完美变成学习型完美,通过加盟完美,使自己学得很多东西。完美获牌后,这种学习型完美的风气日盛,通过加盟完美,使你的综合素质提高了,学到了很多知识,从这点看,学习型完美不也带给你“第一桶金”吗?

机不可失,时不再来

有人可能会观望一段时间,待条件成熟后再加盟完美不迟。错了,掘得完美“第一桶金”是个机遇问题,机遇只垂青那些善于抓住机遇的人。

目前,完美公司刚刚获牌,有很多机遇。如:完美公司“南下”与“北上”使自己的产品数量大增,产生了巨大的规模效益,成本大幅下降,专卖店有优惠政策,且急需高级管理人员。一句话,如果此时的机遇不抓住,那过了这个村,可就没这个店了。

市场经济从某种意义上讲就是个机遇经济,各种机遇随时出现,看你会不会抓住。以上世纪八十年代末股票为例,股票刚刚上市时,不少人都在观望,不敢涉足,只有几个勇士敢为天下先,终于掘到“第一桶金”,而那些观望者只有顿足捶胸的份儿。直销刚刚兴起时,不少人也在琢磨,它适不适合做,正在犹豫观望阶段,有些人早已掘到了“第一桶金”。现在,完美获牌后“第一桶金”再度出现,机不可失,时不再来。

完美靠什么“赢”了官司

2006年11月7日,北京朝阳区人民法院被告席上的被告人是一位假冒记者身份,手持中国投诉网站“记者证”的——李凌。李凌敲诈的对象不是别人,正是中国直销业的巨头——完美公司。

同年5月,李凌收到了一份投诉材料,有消费者反映,完美公司生产的口服芦荟出现质量问题,他根据消费者的投诉材料,写了一篇长达十多页的稿子传给完美公司。

完美公司接到稿子(传真件)后,非常重视这件事。完美北京分公司的孙某立即和他取得了联系,并邀请他到完美公司看一看。

李凌在完美看到了什么?

当李凌来到了广东省中山市,亲眼目睹了完美公司的情况。

完美公司具有国际先进水平的生产厂房和生产线,2002年投资3亿元人民币,生产基地总占地面积120多亩。目前正在筹建占地面积达60亩的现代化物流控制中心、新办公大楼、新厂房和星级员工宿舍。在此基础上,新增2条保健食品全自动生产线(实现无人操作),新开发20至30种产品(突破现有四大系列),以不断满足各阶层消费者的需求;新建设高标准冷库一座,以适应特殊原料大批量贮存的要求;新引进的ASRS仓储自动分拣输送系统(中山首家立项),以加快产品运转速度、降低流通费用。

完美公司凭借强大的科研开发能力、先进的生产工艺和符合国际GMP的生产设备,自行开发生产了以芦荟为主要原料的“清、调、补”系列产品。畅销国内外,深受广大消费者的好评。完美的拳头产品芦荟矿物晶能够帮助人体清理排除累积在大肠壁、血液中和体内的废物和毒素,还能加强人体正常的新陈代谢和全面提供人体的均衡营养,增强人体免疫力。

• 80 •

任何法律都无权阻挠真理的实践。——雪莱

完美公司怕李凌不相信,又特意让李凌从完美芦荟产品抽样若干份,到当地质检部门检测。质检部门向他出具了检测报告。报告中称:完美芦荟产品完全符合国家各项质量标准,不存在任何质量问题。

拿到检测报告后,李凌对完美公司的产品质量给予了正面评价。他认为,完美公司的产品质量并没有什么问题,消费者投诉的内容有的根本不存在,有的言过其实。

完美公司听到这里,不由得松了一口气。完美公司表示:我们欢迎舆论监督,也欢迎广大消费者对我们的工作提出宝贵意见。完美承担了李凌全部的食宿、交通费用。可以说,做到了尽善尽美。李凌对完美公司的态度也表示基本满意。本来,完美公司认为此事已了结,万没想到,李凌回京后就变了卦。

李凌开出“380万”天价

回京后不久,完美北京分公司经理孙某接到李凌的电话,称仍然要发表以前那篇不符合实际的投诉材料。并称,要想了结此事,需拿出380万元“封口”费。完美公司闻知此事,马上意识到,这是典型的“敲诈勒索”。

李凌明知完美公司产品并不存在任何质量问题,为何仍要向完美公司猛敲一笔呢?李凌在法庭上称:自己父亲因有病,需要钱。对于这个借口,笔者难以相信。李凌只所以这么做,是由于完美公司的盛情邀请和款待使李凌觉得完美公司软弱可欺。其实,新闻媒体经常收到消费者对企业产品的投诉稿件,不少记者在同企业联系时,企业往往采取不屑一顾的态度。完美公司不然,他们接到材料后,不惜费用请李凌到实地考察了解完美的产品质量。李某感觉到了完美公司对自己信誉的重视。于是,他突发奇想,既然完美公司有钱,且对质量问题如此重视,那么,“敲”它一笔还是有可能的。于是,他先开出了380万元的天价,然后准备与完美公司讨价还价,看能否真得到一笔不义之财。他认为,完美公司是个大企业,不在乎那几个小钱。殊不知,完美公司选择了报警。

完美产品质量经得住考验

芦荟是多年常绿草本植物,它是大自然的良药,具有多种功效,并入选中国保健科技学会《中国保健精品指南》,荣获“知名品牌”证书,是现代人最理想的保健品。

人们都知道中医是不会用一味中药给病人治病的,它通常会找些在疗效上能相辅相成的中药,配成一个方剂给病人治病,这种经过配伍的方剂或者是疗效成分能相得益彰,或者是有助于人体对疗效成分的吸收利用,其疗效比一味中药的疗效要强得多。芦荟矿物质同样是经过科学配伍,使各种有效成分相辅相成,而且各种成分的颗粒极小,水溶性高,在人体内有效吸收利用率极高。

更重要的是服用芦荟矿物质,并不排斥药物治疗、手术治疗、物理治疗、运动治疗、饮食治疗等其它治疗法,并且对这些治疗方法的疗效还有增强的作用。实际上服用芦荟矿物质是在原来的综合治疗基础上,又增加了一种疗法,当然比原来的疗效更显著。

完美人清醒地知道,产品是企业的生命,质量是产品的灵魂,完美公司的长盛不衰需要以完美的产品质量做后盾。

为了能让自己的产品打入国际市场,完美公司一刻也没有放松对产品质量的监管。

董事长古润金在一次工作会议上强调:“要想生存发展,就得不断地提升自己的竞争力,而产品质量是一个企业赢得市场的惟一保证,想做国际化的企业,就必须达到国际化的标准。”

为了能向国际化标准靠拢;完美主动请缨,反在一年内通过保健、安全、质量、环保四项认证。

这些专业、独立和最具权威的国际认证为完美的企业管理和产品质量提供了全方位的保障,也为完美的产品赢得了极高的社会信誉。

手莫伸,伸手必被捉

完美公司接到敲诈电话后,并没有立即报警。他们考虑,李凌是

个年轻人,如果报案,势必影响他的前途,况且,完美公司多次表示,欢迎社会各界监督,既然消费者对我们的产品提了意见,那么,从“消费者是上帝”这个角度出发,应认真对待来自消费者的反应,尽管这种反应并不属实,从新闻舆论监督来讲,也是必要的。因此,他们找到一位和李凌熟悉的央视记者,请他劝劝李凌,放弃敲诈念头,同时表示:欢迎李凌对他们的工作进行监督,李凌听到劝告,虽然将敲诈金额一降再降,从380万降到10万元,但是,他始终没有放弃敲诈的念头,并声称:10万元是最后底线。

完美公司认为:身正不怕影子歪,与其无端地被敲诈,倒不如向公安机关报警,以自己的实际行动证明自己的清白。据记者了解,完美公司做出此举,也是经过慎重考虑的。如果报了案,将意味着要进行公开审判,如果李凌一旦认定完美公司产品确实出现质量问题,在法庭上广为宣传,对完美公司的打击是致命的。别说10万元,就是380万元也挽不回负面影响。但是,完美公司坚信,自身产品质量不会存在任何问题,相信广大消费者是会明辨是非的,完美公司北京分公司经理孙某打电话告诉李凌,可以支付10万元。

2006年6月25日,李凌如约与完美北京分公司孙某见面并拿钱。但他没想到警方在周围早已布控。当李凌接过孙某递给装有10万元现金的信封走到一楼大厅时,埋伏在附近的警察立即上前将他控制。

在法庭上,李凌明显地表现出自己的悔意。他说:“完美公司产品没有任何质量问题,因为我父亲有病无钱医治,才敲诈完美公司的”。他说这句话的时候,抬头望着天花板,嘴唇颤抖,眼中含着泪水,时而又低下头,用双手捂着脸。

根据《刑法》规定,被告李凌以敲诈勒索罪被判处4年有期徒刑。

一石激起三层浪

随着审判长法槌的下落,完美公司为自己洗清了身上的污浊。有人会说,这是桩公诉案件,检察机关代表国家起诉犯罪嫌疑人。而笔者认为,这不仅是国家公诉机关、审判机关代表国家职权,也是企业维权的重大胜利,意义非同一般。

近年来,假冒记者敲诈事件屡屡发生,被判刑事案件也经常见诸报端。但是笔者发现这样一个现象:绝大多数企业自身有“短”,这就给了别有用心之人可乘之机,以曝光要挟,获取不义之财。对此,不少企业选择了忍气吞声,照单买账。还有些企业虽然选择了报警,但自身“短处”也大白于天下。但是,完美公司不然,他们在接到李凌打来的电话后,热情地邀请他去公司现场采访,让他亲眼目睹完美公司合格的产品质量,以及优质的服务和良好的信誉。这就是“不做亏心事,不怕鬼叫门”。完美这样做,是要具备相当的勇气的。假若一个企业自身的经营管理确有“瑕疵”,是绝不敢轻易邀请新闻记者前去参观和采访的;而完美公司敢于“开门迎客”,做出姿态,欢迎舆论监督,这本来就是完美公司“开门办企”的重要体现;也体现出我国直销企业健康向上、蓬勃发展的势头。但是,李凌在明知完美公司并无任何质量问题后,仍然开价380万元作为他的“封口费”。完美公司没有选择妥协,而是毅然决然地选择了报警,并配合警方将罪犯绳之以法。完美公司此举,既维护了自己的形象,又打击了犯罪行为,还为完美做了一个大广告。“一石三鸟”,效果明显。

完美敢于如此大张旗鼓地“明目张胆”,归概结底,是完美公司“真金不怕火炼”。近几个月,投诉完美公司的事件屡有发生,什么“吃完美产品得神经病”;“吃完美产品使自己病情加重”等。对于这些,不能说全是无中生有,空穴来风,但试图对完美“宰一刀”的人大有人在。为什么会出现这种情况呢?因为完美公司是个食品保健品

企业,企业声誉至关重要,有人看到了这一点,认为只要抓住了完美的短(尽管这种短可能是凭空杜撰),完美可能会息事宁人,就得乖乖地“掏钱”。可完美公司偏偏就不信这个“邪”。他们相信西风压不倒东风,只要自己行的端、做的正,就不怕鬼叫门。完美这次选择了“公了”,这是完美公司“依法治企”的重要体现。

其实,完美公司这么做,已不是第一次了。前不久,湖南有个无业游民,称其兄吃了完美产品后患病,到完美湖南分公司闹事。完美公司一纸诉状,将游民告上了法庭,认为他的举动损害了完美名誉权并影响了公司的正常经营,要求他们停止侵权,赔偿损失,承担诉讼费,并在报上刊登致歉声明。最后,经过法院调解,完美公司所有诉求均获得实现。完美公司以自己的“硬骨头”赢得了社会的普遍尊重,也极大地提高了自己在广大消费者心目中的信誉。

从完美看直销业风险

过去,我们宣传完美的时候,往往是投资小,见效快,回报率高,风险低等。但是,和任何行业一样,直销也是有风险的,承认直销有风险是实事求是地对待直销的态度,而一个好的直销公司可以把直销的风险降到最低。

直销风险主要体现在以下几个方面:

产品风险。直销员要想做得非常成功,必须选用好的产品,好的产品才有好的口碑,如果直销员选择一家产品质量一般的公司,有朝一日因产品力度不够强,使你不得不面对组织人员流失,零售市场萎缩的苦果,那你的努力岂不付诸东流。

市场风险。直销和其它商业活动一样,都是有市场风险的,由于直销商的个性差异,个人在直销活动中的风险系数,不可一概而论。但是,直销市场属性和其它市场属性是一致的。

从业定位风险。直销是大有可为的事业,作为兼职直销员,定位风险较小,搞得好就干,搞赔了就收兵。可是,对于那些将直销做为全职的人员来讲,是存在一定风险的。风险主要体现在从事直销也许不一定能成功,反而搭进了人力、物力、财力。

另外,还有管理风险、资金运作风险、时间精力风险、机会风险、媒体误导风险等。

承认风险,是实事求是的冷静的从业态度。但是,作为直销企业来讲,应当认真研究如何规避风险,如何将风险降到最低。

选择完美公司,也并非没有风险,上面所述的风险在完美直销活动时全部存在。但是,完美公司的风险是最低的,这是因为:

首先,完美公司是我国目前发展最成熟、最稳定的直销公司之一,也是消费者口碑最好的直销公司之一。选择完美,你的人际传播倍增。这种倍增,主要是人际的倍增,有好的产品才会产生人际倍增

效应。直销产品是靠“口碑”分享传播的，“清、调、补”在广大消费者中有良好的口碑，只要直销员从事完美，在人际传播倍增上就会有很大增长。直销员的亲朋好友得知他在从事完美后，首先就会感觉产生购买欲，这是完美公司优质产品刺激下产生的，这就是人际传播理论的重大作用。

从事完美，从业定位风险也是很低的。有人曾这样比喻直销风险。如果我干了一个月的传统工作，怎么也会得到一份工资，可我在直销行业干一个月，一件产品没卖出去，一分钱也得不到。不错，这种风险是存在的。但是，如果选择完美这样的直销公司，这种风险又是非常小的。因为，一是完美公司的产品质量好、信誉高，不会像某些直销公司的产品一样，无人知晓；二是直销和传统行业挣钱的办法不一样，尽管一段时间没有收入，假如一旦打开市场，收益就是传统行业的数倍甚至数十倍。加之完美公司的分配不仅有货币收入，还有其它的分配（如出国旅游、保险等）。因此，直销从业风险是存在的，但选择完美公司从业风险是最低的。

有人又担心市场风险，担心把产品卖出后，得不到相应的报酬，或出现公司倒闭等情况。应当说，只要有销售，就有市场风险。但选择完美就不存在这种风险。一是完美公司是一个实力雄厚的大公司，成立十余年来，从未发生过拖欠直销员报酬事情。特别是1998年国务院禁止非法传销时，完美公司一分不少地把直销员收入全额打到业务员的帐户上，受到业界的广泛好评。

那么，运作资金的风险又如何呢？如：购买产品所必需的资金、出差费用、产品仓储费用等，这些风险是存在的。但是，完美公司，这种风险实际上不存在。因为完美凭着自己良好的口碑占领了市场，直销员不必花差旅费用，也不必担忧产品会大量积压，只要你努力做，运作资金的风险就不存在。

那么，选择完美是不是没有风险呢？也不是，风险是存在的，这种风险主要是不规则直销风险。有些人投资直销，首先想的是快速致富；想的是梦想神话；想的是如何当老板；想的是投资创业的最佳方式。这些，都属于不规则的直销风险，当然，并不是完美公司一家，

如果直销人员选择其它公司有这样的心态,也同样有这些风险。严格地说,直销本身是一种创业,是一种谋生手段,和其它工作一样,只要直销员踏踏实实地努力工作,就会有回报,如果有任何不切实际的幻想,都会出现风险。笔者认为,加入完美公司的直销人员在创业伊始,都会有这样那样的想法,也就是说,可能出现不规则直销风险。但是,完美公司及其卓越的运作机制恰恰是规避这种风险的最有效的“良药”。直销员加入完美后,不会想入非非,不会梦想一夜暴富,也不会只想当老板。因为,完美公司是为勤奋劳作的直销人员提供良机、提供服务的,而那些试图投机取巧,一夜暴富的人是找不到市场和生存空间的。

完美为直销员选择商业险可谓一箭双雕

笔者近日从完美获悉,完美公司将全面为直销员办理人身意外伤害保险,该险最高金额为10万元,目前,已在广州地区开始试行。这是完美公司全面和《条例》接轨的又一重大举措,也是完美公司为保护直销人员的合法权益所做的积极努力。

《直销管理条例》颁布以来,并没有明文规定直销人员与直销企业的劳务关系,这样一来,直销人员的劳动保障就成了问题。一个直销员,外出推销时,一旦出现了事故,由谁来负责?完美从保护直销员合法权益上迈出了可喜的一步。

今后直销员在直销行为过程中,将会出现很多问题。如:直销员和消费者之间的纠纷,直销员在工作中出现的种种潜在危机,这些都是我们应该预料到的。其实,直销是个高风险职业,这是由直销特点决定的。直销在发展过程中,依然存在一定风险。首先,直销面对的是消费者,如果一旦消费者认为产品名实不符,有可能迁怒于直销员,而直销员也有可能夸大宣传,使消费者觉得受骗上当。另外,直销员在推销过程中,也有自然风险。如:车祸、疾病等。承认直销有风险,是实事求是的态度,也是冷静地对待直销的方法。因此,规避风险也成了直销公司的当务之急,完美公司及时地发现了这一“隐患”,及时指出人身意外保险,这是防患于未然的好办法,同时,也为公司减轻了负担,出现了问题由保险公司赔付,企业不承担责任。

商业保险之所以发展迅速,缘于和市场经济有密切联系,昔日,在计划经济体制下,企业采取大包大揽制,这样,无形中加重了企业的负担,特别是直销企业,如果把大量的时间、精力投入到无休止的纠纷中,势必影响企业的正常经营。商业保险的及时介入,为企业减轻了负担,而且,也为企业招收专职直销员探索了一条新路。将来,直销员的生老病死均由保险公司负责,解决了直销员的后顾之忧。

• 89 •

冷漠无情,就是灵魂的瘫痪,就是过早的死亡。——契诃夫

从另一方面看,完美为直销人员上保险,也是和《条例》全面接轨,更是完美的明智之举。这样一来,完美公司目前分配机制和《条例》规定的有一定距离,通过上保险的方式把一部分奖励“洗”出去,使直销员从不同渠道获得公司的奖励。

我们多次强调直销是人人可为的事业,但是,随着直销企业的壮大,不少人都希望成为专职直销员,不少“白领”、“金领”纷纷加入其中。这是直销人才素质全面提升的体现。人来了,直销公司要用得起、留得住,除了分配体制外,还需在其它配套措施上跟得上。用商业保险的方式稳定直销员队伍不乏完美明智之举。一方面,它能有效地规避《劳动法》带来的种种尴尬,因为专职直销员游离于《劳动法》之外,如果不从根本上解决他们的社会保障问题,短时间内这种方法不易暴露,时间越长,易使劳资矛盾激化,不利于直销业的健康发展。但是,如果走社会保险之路,即专职直销人员均和企业签订劳动合同,企业负担过重。如果采取商业保险方式,那么企业和个人将是双赢,企业为职工解决了后顾之忧,而这些则是靠直销员的努力得到的。

毕竟,商业保险是个新事物,任何一个新事物都有个渐进过程,“实践是检验真理的惟一标准”,完美公司的新政是否行得通,还需一段时间的验证。成熟一个推广一个,成熟一家推广一家。在推广中发现问题,并及时加以解决。可能存在的问题主要有:意外伤害保险的适用范围,直销员达到多少销售业绩才能达到上保险标准。商业保险更需“深耕细做”,商业保险种类居多,可操作性强,选择什么样的商业保险,选择哪家保险公司,都需认真论证,保证大家得益,目前,一些大企业已实行年金制,职工在退休之后,保证每月除退休金外还可以得到一份养老金,此办法直销企业同样可以借鉴。尤其对那些兼职直销人员,他们不仅现在想得到一笔可观的“外块”,退休后还想得到一笔不菲的收入,这样一来,直销企业要慎重考虑他们的“年薪”。

完美产品全面进军奥运

奥运经济吸引了国内许多企业的眼球,不少人为此跃跃欲试,力图在这个百年不遇的盛会上,一展风采。奥运会也必将拉动中国经济的全面发展。那么,直销企业应不应该、能不能抓住这个难得的商机,全面提升自身的实力,展现自己的风采呢?

1984年,23届洛杉矶奥运会,远在广东三水的某饮料厂老板李经纬看到了机会,他决定将该厂生产的“健力宝”推荐给中国体育代表团,作为专用产品。一时间,一个名不见经传的小厂立刻风靡全国。随之,健力宝的发展进入黄金时期,在以后举办的历届奥运会上,健力宝均为赞助商,它伴随着中国体育健儿走南闯北,也使自己的产品扬名四海。

纵观历届奥运会,食品生产企业往往都是主赞助商,可口可乐、百事可乐在近几届奥运会上都扮演着重要角色,这是因为食品行业容易引起人们的关注,而保健品一旦介入,比食品更有潜力。

近几年来,兴奋剂丑闻一直困扰着体育界,在去年结束的全运会上,奥运会金牌教练王德显和他的弟子孙英杰双双被罚,王德显被处终身停赛,为什么会出现这种事情呢,主要原因是运动员、教练员找不到一种既能提高体能,又不带违禁药物的保健品。一些运动员、教练员铤而走险,不惜违纪来提高运动成绩,引发了数起悲剧。这也给我们的直销企业提供了契机,谁能在这方面有所突破,谁就能成为大赢家。想当年,马俊仁采取自己祖传秘方研制成了“核能一号”配方价值1000万。其实,它并不是什么高科技产品。如果我们能运用科学手段生产出运动员食用的保健品,收益将相当可观。

完美产品对运动系统疾病具有辅助治疗作用。

2005年10月28日,“国家兴奋剂及运动营养测试研究中心”传来喜讯,完美公司送检的六种健康食品全部通过了国家兴奋剂检测,

证明产品不含任何国家及国际要求禁止运动员使用的违禁成分,运动员可以放心食用。国家兴奋剂及运动营养测试研究中心隶属于国家体育总局运动营养研究所,承担着国家体育总局运动营养领域尖端和系统研究课题,主要从事运动营养生化研究、运动营养保健品开发研制和运动营养保健品功能评价和指导等工作,为中国运动员在奥运会上取得优异成绩提供了基本的物质保证,是目前我国体育界惟一的专门从事运动营养工作的实验室。国家兴奋剂检测中心是国际公认的对激素检测具有权威性和可信性的机构,“世界反兴奋剂中心”也完全认可该中心的检测结果。

从国家体育总局运动医学研究所兴奋剂检测中心出具的检测报告表明,完美公司于2005年9月26日,送检的完美芦荟矿物质、高纤乐、高纤餐、营养餐、健怡茶、氨基酸片等六种健康食品均符合国家运动员的使用标准,没有国家及国际禁止运动员使用的任何成分,并就鉴定结果出具了检测报告。

国家兴奋剂及运动营养测试研究中心对国家运动员营养保健产品的检测具有不可动摇的权威性,只有通过该中心检测的营养保健产品,才能提供给国家运动员选用。完美健康产品完全通过国家权威机构的检测,不仅证明了完美产品质量的安全性和稳定性,而且为完美产品列入《运动员可使用产品》名录提供了有力保证,也为中国运动员,特别是2008年奥运健儿提供了更多的选择,更是广大消费者放心的选择。

完美已看到这个契机,完美公司此举已为完美产品进军奥运可谓先行一步。但是,如果要成为“指定产品”还要有相当一段路要走。因为,目前直销公司生产的保健品尚无一家是运动型的保健品。也就是说,运动员服用后成绩不会有较大幅度的提高,没有像运动饮料那样,起到非常直接的作用,但这并不妨碍他们为此进行的积极运作,加速生产运动型保健品,像运动饮料一样,让运动员爱不释手。如果这样的话,该保健品就能迅速占领市场,并能走向国门。

完美如何让“老外”埋单

当人们提起麦当劳时,不禁为此叫好!它们的产品吸引了众多国人的眼球;他们的商标让国人耳目一新;它们告诉了人们什么是现代企业管理制度;它们把先进的饮食文化、营销制度推向全球推广的同时,也着实捞了一把,把各国消费者口袋里的钱注入了自己的帐户。

国人不禁发出这样的声音:我们的产品什么时候也能象麦当劳一样,全面走出国门,在世界各地赚一把外国人的钱。这代表了13亿中国人民的希望,也是世界各国评价中国改革开放的成果内容之一。特别是《条例》出台后,随着直销业纷纷在国外上市,人们更把关注和希望的目光投向了直销企业。

那么,完美能否承担起这个重任,全面进入国际市场,成为全世人眼中的东方麦当劳?

苦练内功成正果

完美公司成立伊始,首先把开拓国内市场做为自己的发展目标。他们深深地懂得,不把国内市场做大、做强,是很难走出国门的,即使走出去,也会碰得头破血流。做好国内市场是进军国际市场的基础和必要条件。

完美做足国内市场的时候,可谓在品牌、质量、服务三个方面下了一凡功夫。

品牌。好品牌是好产品的有力保障,消费者想要认识其品牌是否过硬,首先需从企业规模,以及企业对社会贡献等方面考虑。完美(中国)是来自马来西亚的大型跨国外资企业,在全球有三处生产基地,总面积达500多亩。先后在大陆投资达8亿元人民币,遍布全国数千个服务网点。先后在希望工程、西部水窖、健康快车等公益事业

方面累计捐资达亿元,无偿献血总量超过 1000 万毫升,慈善和博爱的种子撒遍了祖国大江南北,完美优秀企业公民形象被中国政府和越来越多的人所认同。

质量。完美(中国)早在 2002 年,仅用不到一年的时间,率先通过保健食品 GMP 认证、HACCP 食品安全控制体系认证、ISO 9001 质量管理体系和 ISO 14001 环境管理体系四项认证。成为全国第一家也是目前惟一一家在一年内通过四项认证的保健食品企业。次年,通过中国伊斯兰教协会严格审核,获清真食品认证,为更多消费者提供了更好的选择。从此,完美(中国)的产品获取了进军国际市场的有效“通行证”。

服务。评价一个企业的服务,首先从服务网点的分布,以及售前、售中、售后服务质量考虑。完美在全国有 33 家分公司,3600 多家专卖店,国内外 5 家分支机构,面对强大稳固的顾客群,只要消费者一个电话,无论是售前、售中和售后阶段,完美的销售人员都可以随时提供免费上门服务。包括完善的售后退换货服务等。另外,为庞大稳定的顾客,提供及时的引导和帮助,是完美巩固和拓展顾客的强有力保障,完美连续七年在《消费者报》以“中国品牌十面锦旗”的形式向全国公示。完善周到的服务,也为完美公司打下了坚实的基础。那么,让我们看看完美(中国)如何让老外埋单。

让外国人如何买完美的帐

众所周知,随着完美在中国大陆的投资不断增强,其产品受到广大消费者的青睐。在销售网络遍布全国的同时,完美公司也在不断拓展国际市场,随着完美国际分支机构的不断完善,越来越多的国外消费者纷纷加入完美国际直销行业。目前,完美在世界上的分支机构已经达到 5 家以上,他们分别是香港、马来西亚、新加坡、泰国和印度尼西亚,他们作为完美开拓国际市场的先锋军,为完美打造国际品牌占领了“据点”。

走出国门,目的就是要赚外国人的钱。但是,走出国门,必要的硬件是不可少的。完美公司从 2002 年开始,积极发展高科技,同国

际惯例接轨,为全面走出国门进行了精心的准备。

完美要想赚外国人的钱,也要让外国人赚完美的钱。这就是生意场上的“双赢”。只要让外国人感到完美的钱好赚,他们才能买完美的帐。

完美公司积极实行本土化策略,加强同世界多家企业合作,共同建立生产基地和销售网络。与此同时,完美公司还采取“引进来”的策略,引进国际现代化设备,与国际名企强强联手,是完美逐步贴近国际标准,直至最后和国际接轨的一个重要内容,也是完美增强自身实力的一项重要举措。1999年在广东省中山市的生产基地先后从国内外购置了大量设备,诸如采用从德国引进的自动化仓储系统(ASRS)、对金属元素进行监控的原子分光光度计等先进设备。2005年10月,动工兴建的完美第三期工程——物流中转仓库,目前已投入使用,为完美设施自动化加固了根基。而刚刚签约不久的引进法国盖亨公司的保健品生产设备又为完美实现国际标准注入重码。

向法国盖亨公司引进的是一整套目前国际最先进的智能化无人操作保健食品生产系统。该系统严格按照GMP、HACCP标准设计和制造,生产速度相当于普通生产设备的三倍,生产全过程采用封闭式、全自动作业,其投料、进料、混合、分装的各项指标都由电脑智能系统追踪控制并记录,可完全避免人工操作误差。在此之前,国内尚无其它企业全套引进该设备,完美公司可以说是开业界之先河。

完美走出国门靠的是理念

行为管理的核心是制度;科学管理的核心是人性化。在一个颇多风雨的行业屹立十几年,成就了业内奇迹的完美(中国)自有其成功之道,那就是自我探索的企业发展模式——和商理念:“互相尊重、相互平等、互惠互利、共同发展、诚信至上、文明经营、以义生利、以德兴企”的核心精神,并以此作为处理企业与消费者、企业与商界、企业与企业之间、企业内部员工之间的基本行为准则。

首先,完美公司实行企业自律,在经营中,一切从消费者的利益出发,严以律己,宽以待人,在企业内部严格实行零缺陷管理,追求产

品零缺陷和服务零缺陷；在企业内部积极营造“和商”的人文环境，形成既讲制度，又讲人情；既讲竞争，又讲和谐；既讲契约，又讲奉献的良好氛围。努力把“和商”理念转化为全体员工共同一致、彼此共约的理想境界和行为方式，以此激发全体员工的积极性和创造性，以实现“办一流企业，创一流品牌，树一流形象”的企业目标。

其次，完美(中国)在贯行自律准则的同时，向全社会倡导扬善弃恶、公平竞争的风尚，使各竞争主体的竞争行为得到科学、公正的评价，强调共存双赢，共同发展。

再者，完美(中国)对外行为准则是：全心全意为顾客和客户服务，做到顾客满意，用户满意；对供应商，以诚相待，愿为供应商结成质量效益命运共同体，共同努力为社会提供优质产品；对分销商，热情相待，真心相处，相互协作，共同维护消费者权益；在产品开发、生产经营等环节严格实施环境保护措施，促进社会的可持续发展。

完美公司近几年非常重视制度建设，这也是走出国门的重要因素。

商业贿赂是经济活动的毒瘤，对企业来说，如果不能得到有效治理和清除，将会造成经济秩序的严重混乱，导致腐败行为产生，危及企业稳定发展。完美公司十分重视廉政建设，加强对员工进行廉政教育，使员工形成高度的自律行为，自觉拒绝商业贿赂。董事长古润金在2006年6月曾发表了“禁止商业贿赂的纪律重申”通告：

“诚信”是公司的核心价值观之一。公司的全体员工，不论级别的高低，都有义务严格遵守和积极捍卫“诚信”这一价值观。近期发现，有各类供应商及各种合作单位或业务合作伙伴，采取不正当的行为以谋取合作机会或企图维持与我公司长期、稳定的合作关系。故此，形形色色的商业贿赂应运而生。为了遏制这种不正之风，对于以任何形式收受利益的行为，公司将采取严厉的措施予以处罚，特此重申以下纪律要求：

禁止公司员工利用职务之便，对公司其他员工、相关行业及任何与公司有业务往来的人员，进行直接、间接的贿赂或收受利益等不正当的行为，一旦发现，将严加惩处。构成犯罪的，将交由国家司法机

关依法处理。

凡从相关行业或任何与公司有业务往来的人员收取的礼节性往来财物,现金可直接交出纳部,物品可直接交总务部,但需留下交接凭证,以备后续查询。

禁止公司员工与公司任何业务员之间发生经济往来,一旦发现,将严加惩处。

在发出此通告的同时,公司还在内部刊物连续三期刊登廉政广告,在员工中引起很大的反响。通过开展廉政宣传,加强思想道德教育,使员工们进一步领悟到公平竞争才能使经营活动正常、有序地运作。

完美真正要像麦当劳一样遍布全球,还需一段时间。毕竟,成为一个跨国大企业,除了必要的硬件、软件外,还要上一堂必修课。从某种意义上讲,这就是时间。

首先,要想把芦荟产品能够让世界各国人民接受,这的确需要一个相当的过程,毕竟,芦荟产品是植物,起源于国外。而且,这些年欧美一些国家也在使用芦荟产品。但是,完美公司的“清、调、补”套装从某种意义上讲,是一种保健品,也是带有一种中医药的保健品。尽管这些年中医药在一些国家打开了市场,但是,相当多的国家和地区对这种保健品还没有足够的认识。因此,完美全面打开国际市场,也有个“酒好也怕巷子深”的问题,完美公司成立十多年来,一直本着“苦练内功,低调发展”的策略,在广告宣传上没有投入过多的人力、精力,若想全面进入国际市场,广告宣传必不可少,当然,这种广告宣传并非意味着搞“大轰炸”,而是有针对性地宣传,充分体现完美产品的特色。在欧美地区,重点针对华人、华侨。因为欧美地区经济发达,不少人并不以直销为谋生手段,要想打进市场,必须让消费者感到产品有特别的保健作用。然后通过他们的口碑传播,进入欧美人的家庭。而他们的传播又能得到高额回报,因此就会有越来越多的华人和洋人共同投入到完美事业中来。

非洲和拉美地区有所不同,非洲人均收入不高。以尼日利亚为例,平均工资仅100美元。有人可能会问;这样的收入水平,完美产品有销路吗?只要我们换个角度思考,就可以发现非洲巨大的市场

潜力。非洲食品极其匮乏,大部分需要进口。在超市一瓶酸奶要5个美元。黑非洲是个贫富悬殊的国家,富人阶层对保健品的需求非常大,黑非又是一个失业率非常高的国家,30%的人无事可干,而直销这种简便易行的就业方式非常受欢迎。拉美国家人均收入要高于黑非,食品供应相对好些,但是,两极分化严重程度远高于黑非洲。同样富人对保健品需求量大,舍得花钱,穷人没工作,急于就业。这样,对于完美机遇就来了。完美公司应抓住这一机遇,及时向非洲、拉美进军。

有好的市场,就有好的机遇,还应有好的人才。完美公司刚成立时,立足于向大众普及直销知识,普及健康。比较注重平民化。在非洲、拉美搞直销活动时,就应分两个方面考虑。一方面,继续搞“穷人的事业”,及时把完美产品的理念和营销模式传授给广大准备从事完美事业的人们,使他们尽快加入到完美事业中去;另一方面,加强对富人的公关,使富人们能够了解完美,并大量使用完美产品。这两点做好了,完美事业就成功了。

在当地招聘分公司员工,他们的职责主要为直销员提供各种服务,有人也有自己的销售团队,并负责管理自己的团队。

组织培训。培训营销团队领导,通过不断的培训,提高他们的水平。培训国外直销员,和国内培训直销员有同有异,相同的地方都是介绍一种就业理念、就业方法、奖金分配制度、推销技术、营销策划等。不同的是:所在国情与中国国情不同,在培训过程中,着重介绍所在国的推销对象和推销区域。另外,在销售技巧上,也有一些新的观念。

帮助直销商建专卖店,专卖店在直销业中起着非常重要的作用,这就是常说的“店铺销售”。在国外搞直销,专卖店的作用显得更为重要。不少人很认专卖店,对于进口产品,如果没有专卖店,他们很难相信手里拿的商品。因此,完美公司应重视专卖店建设,对于申请人,只要符合条件,就帮他建店。建店的同时,也是一种很好的宣传方式。

严格考核,发放奖金。分公司对直销人员负有管理和考核职责,

主要针对直销团队负责人进行考核,然后把大家奖金交给他们,由他们负责发放,这项工作很琐细,也是公司工作中最重要的一环,这个环节一旦出错,直销队伍就有可能崩盘。

将款收上来,打入公司账户。销售最后一个环节是回款,如果这个环节解决的不好,前面工作将前功尽弃。

协调各方面关系。分公司做为总公司的分部,承担着协调各方面关系的作用。从进货开始,他们须接触当地社会的各个方面,报关、仓储、配送、上税等,都需要他们去完成。一方面,他们要代表公司和当地政府搞好关系;另一方面,必须全力维护公司的合法权。

在一个陌生的国度,必须学会适应环境,学会同方方面面的人打交道,非洲、拉丁美洲腐败现象十分严重,办什么事离开钱是不行的。有的政府行政官员居然向当事人明要,如果一个管理者不通此道,势必会碰得头破血流。

在对国外直销员的管理上,还需下一番功夫。对公司雇用的员工,要求他们对完美忠诚,尽管他们是外国人,但他们拿着完美的工资,就必须对完美忠诚。如果发现任何一个员工对公司不忠诚,那就立即让他走人。对直销员,要求他们敬业,热爱自己的事业,同时,热爱公司,尽可能地维护公司利益。同时,也应采用一些人情化的管理措施。平常在和员工接触中,不断地激励员工的民族自豪感,使他们感觉到,他们所从事的工作不仅为自己、为公司,也在为国家谋取利益,每一个直销员销售出每一件产品,都为国家纳了税。这样,有助于改变单纯的雇佣思想,增加职业成就感和民族自豪感,对稳定工作大有裨益。

完美的舞台 成就完美的人生

2006年6月5日,由全国妇联发起的“大地之爱·母亲水窖”五周年公益颁奖典礼在上海艺海剧院隆重举行。陪伴“母亲水窖”行动走过了整整五年的完美(中国)应邀参加此次颁奖典礼。

“大地之爱·母亲水窖”工程是由全国妇联等单位号召开展的大型公益活动,其目的是为了资助西部因缺水而导致的生活困难的家庭。自2000年启动以来,得到了全社会的大力支持。伴随着西部大开发的脚步,活动也由实施初期单一解决西部贫困干旱地区家庭的饮水困难,发展成为以“母亲水窖”为龙头的综合扶贫项目。此次颁奖典礼是对工程开展五年来的总结,同时对在活动中表现突出贡献的企业和个人颁奖,以表彰他们在公益事业方面的突出贡献。

完美(中国)自2000年参加“母亲水窖”行动以来,已累计捐资达1200万元人民币,并积极协助组织机构向社会推广这一公益事业。在颁奖典礼上,全国妇联代表西部广大受捐助的家庭表示对完美(中国)的感谢,并为完美公司颁发了卓越贡献奖和社会责任奖。

完美(中国)总裁助理丘光耀在本次会议发言中讲到:“大地之爱·母亲水窖”是一种不朽的精神,整个项目已经走过了五年的历程,我们共同期待在今后的日子里,社会各界继续伸出援助之手,再为那些因水而苦、因水而穷的父老乡亲们奉献一份挚爱真情,为我国构建和谐社会贡献一份力量!”

作为一家具有强烈责任感的企业公民,完美(中国)一直秉承“善行天下,爱在完美”的慈善理念,始终坚持“取之社会,用之社会”的企业宗旨,多年来不遗余力地支持中国慈善事业:在全国各地捐建希望小学40多所;母亲水窖捐款达1000多万元,帮助了西部2万多人的生活用水问题;中华健康快车捐款达300万,并捐建一所眼科中心;公司持续参加每年的献血活动,献血达1000万毫升以上。古润金董

• 100 •

在一切创造物中间没有比人的心灵更美、更好的东西了。——海涅

事长常说的一句话：“我是一个责任者”。多年来完美一直以高度的社会责任感履行着自己的诺言，对社会做出了巨大的贡献。

用完美之善行 托起无数生命之希望

笔者从昆明血液中心获悉，昆明血液中心“机采血小板”缺口很大，几乎每天有3—5个病人等着机采血小板救命。仅昆明市每年需要血液33吨，才能满足正常临床医疗急救的需要，这就需要每年至少有六七万人无偿献血。

随着第三个“世界献血者日”(2006年6月14日)的一天天临近，完美(中国)的一纸“血脉相连，真情流淌”献血倡议书在全国发出，许副董事长冒雨提前献血的自发行善的精神深深感动了完美乃至全国爱心人士，从而迎来了第三届“完美百城千店万人献血活动月”的高潮。

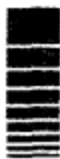
完美(中国)连年发动遍布全国各地的分公司、专卖店同期开展大型献血等慈善活动的举措，充分体现了一家直销企业持续回馈社会、关爱生命的崇高品质，也早已广为社会各界所称颂。倡议书发出仅5天时间，除33家完美分公司外，还有分布在全国113个城市的3600多家完美专卖店的事业伙伴们积极申请并参与献血活动。

6月10日上午，在昆明街头800多“完美人”集体无偿献血，尽管天空下着小雨，昆明市南屏步行街人头攒动。完美(中国)800余人集体献血队伍出现在昆明街头，在3辆献血车前排起了长龙。他们将无偿献出自己的血液，以庆祝“6·14世界献血日”，这也是昆明市血液中心一次性采血最多的一天。据了解，完美公司举行的集体献血活动已持续了8年，仅云南分公司两年来献血总量就达到了10000多毫升。

完美(中国)驻抚机构负责人金名烈告诉笔者，为了向社会献爱心，他特意组织了60多名员工前来献血，其中有的员工已经是第七次献血。随着活动的不断深入，相信将有更多的“完美人”陆续参与献血活动，让我们共同期待，共同关注。让更多的生命因“完美人”而延续！

• 101 •

每个人的心灵深处都有着只有他自己理解的东西。——列夫·托尔斯泰



不难看出,完美(中国)不仅是一个极具社会责任感的企业公民,以“善行天下”为理念,始终不忘回报社会。除此之外,完美还是一个集聚人气和本土民族文化底蕴的企业,完美大多数事业伙伴来自安利培训系统。

只有完美的舞台,才能成就完美的人生

“男怕入错行,女怕嫁错郎”。选择一个好的事业平台,究竟对一个人的成功能起到多大的作用?恐怕不只一个人问过同样的问题。

作为直销人,在选择一个企业时,首先一定要选对企业,公司必须是合法的;其次要选对系统,系统教育必须是科学、先进、合理的;第三要选对业务带头人,也就是说公司领导人和部门领导人做人的准则是什么。如果能在这三方面把握得当,再加上自身的努力,离成功应该不会太远了。

那么我们来看看完美(中国)是一个什么样的企业呢?又是如何集聚人气,成就大业的呢?

公司是合法的。作为一个刚刚起步,又想成就一凡事业者而言,必须选择一个合法经营的公司,真正意义上合法的公司,必须在国内工商部门正式注册;在国内依法经营;接受国家有关职能部门的监督和管理;配合国家相关政策法规的出台;按国家规定正式取得直销牌照;有自己的生产基地。完美(中国)完全符合以上几个条件,因此,完美(中国)在大陆靠得是合法经营,赢得了众多消费者的信赖,以及中国政府的大力支持。

凡是以各种理由,以所谓的直复式营销、体验式营销、互动式营销,编造各种词汇,假借加盟连锁、网上订购、邮购等名义,想方设法逃避监督管理的公司,设下种种谜局,诱惑消费者上当受骗,即没有生产基地,又没有在国家工商部门注册,以代理某公司的一款或几款产品做秀,以拉人头为主要目的,都是违法经营行为。在此,要提醒大家谨防上当受骗。

产品是优质的。何谓质量?即产品含金量,完美不是以量多取胜,而是以质优取胜,这里所说的“质”,除了产品质量,还包括推广质

量、消费质量和服务质量,及售后跟进等。

产品具有独特的一面。完美之所以能够从根本上成功地攻克人类健康的最大难题,除注重研发以外,最主要一个原因取决于选材。完美系列产品,全部采用天然芦荟精华素、银杏、沙棘等为原料,从清(清肠、清血和排毒)、调(调节人体八大系统机能)、补(补充人体全面、均衡的营养)三方面入手,吸纳纯天然植物精华,为促进人体各种系统、器官、组织,以及细胞的修复和再生,提供了天然的保障。产品不仅遍布全国30多个省、市和地区,还远销东南亚、俄罗斯等国家和地区。完美的“清、调、补”理念的设定,正如一部汽车在换机油前,将废弃机油清理掉是一样的;又如我们在清洁卫生之前,首先将室内不需要的废旧物品清理走,再进行补充需用的东西。完美的产品绝非盲目地给人体提供补充,这就体现了其不同于其它产品独特的一面。

超浓缩、中档价位、适合国情。完美的任何一款产品都是物超所值,其价格上到达官贵族,下到黎民百姓都能接受,价位适中,适合中国百姓消费需求,产品性价比非常合理,真正使“皇帝用了不掉价,乞丐用了不奢侈”。

易耗品、重复消费、市场广阔。完美的终端客户群是非常理性的消费者,完美的日常家居用品和生活必须品,包括保健品、美容护肤品、家居清洁和个人护理品,几乎涵盖了每个人生活中的方方面面,适合不同年龄、不同性别、不同阶层的消费者使用。同时又是易耗品,可以重复消费,市场空间非常广阔。

高科技、高品质、绿色环保。完美产品采用的原料——芦荟是一种非常神奇的草本植物,芦荟汁遇到空气极易被氧化,因此不易保存。目前,只有通过高温提取法和冷冻稳定法,才能保存其有效成分。高温法只可以保存其30%的有效成分。完美产品全部采用冷冻稳定法,可以保存其100%的有效价值及酵母活性。完美芦荟矿物质所含74种矿物质,全属美国内华达州3000米深河床所沉淀的天然矿物质,可以补充人体每天所需的矿物质和微量元素。芦荟即可外用又可内服,所有产品取材天然,包装废弃物具有生物降解性,绝不会给环境造成污染。

完美(中国)以优质原料为基础,融合了不断发展的科学技术,不断生产具有核心竞争力的保健品。完美首创的“活立多”产品,必将创造人类健康长寿的新辉煌。

具有一定前瞻性。完美公司创建之初,主要瞄准芦荟和微量元素。该产业早在2000年中国芦荟学术会议上指出:中国的芦荟产业是朝阳产业。美国当时有芦荟产品1500多种,一年生产总值为20亿美元;日本、韩国、台湾一年销售额均为5亿美元;而中国大陆一年的生产总值不足1亿元人民币。中国芦荟产品市场空间不仅非常广阔,而且在短期之内绝不会达到饱和状态。其次,完美还重在开发内在资源,我国是银杏、沙棘、大蒜的主产区,其分别产于我国西部贫困地区和革命老区,在开发利用国内资源的同时,为贫困地区的百姓带来了福音,扶持了当地贫困户,带领山区人民脱贫做出了应有的贡献。

方法是倍增的。作为直销人,完全考虑分配制度,不是真正做事业的人。但完全不考虑分配制度似乎又是不现实的。安利业务员的营业额假如在一个财政年度内,连续四个月没有达到应有业绩,业绩和级别会自然归零。不难看出,为什么安利培训系统打造出来的直销精英,都纷纷到完美来淘金。

科学性体现在:完美高层领导人在设计分配机制的时候,具有一定的前瞻性。包括海外的分配制度,也非常科学合理。其它公司之所以出现一些问题,由于分配制度设计不合理而导致一些状况经常发生。

公平性体现在:无论你加盟完美公司早与晚,完美系统的机会对每个人都是公平的,如果你进入的早,不努力,同样不会产生业绩,也不会得到应有的回报。即使你加盟较晚,只要通过努力,同样会得到丰厚的回报。在完美系统内“后超前”是非常普遍的现象,决不存在“早做便宜晚吃亏”之怪论。包括那些已经出手和没有出手的人,或等待观望的人,都说“抓先机就能赚大钱”,其实这种观点不完全正确,这正体现了社会不公平的一面。只有把完美当作创业良机和事业平台来做,才能成就一凡事业。使用完美产品的稳定消费者遍布

全国已达几十万人。

合理性体现在：不仅完美可以累计业绩，而且到任何时候业务员都不规零。完美与其它同行企业相比，安利的专卖店是公司开设的，专卖店要分走经销商一块市场，专卖店无疑成为经销商的竞争对手。而完美专卖店是由经销商开设的，公司从保护经销商的利益出发，前期可以帮助经销商分析市场、考察市场等，这样一来即稳定了经销商队伍，又保护了经销商利益。两者同样都是开店，却存在本质上的区别。

人性化体现在：完美系统的人性化体现在市场计划的累积、紧缩、借分、回落的设定，只要业务拓展了，收入必然会提高，级别同时也提升了。对于业务员更具有安全性、可行性，在完美事业系统，真正可以体会到“平稳进入，轻松升级，中级丰厚，高级自由”。

完美的培训计划，尽可能地挖掘和发挥每个人的潜能，不仅使业务员的专业知识得到提高。在思想、道德、伦理各方面加强全面培训，体现了完美开放式的教育，不仅不怕业务员了解其它同行业企业，只有了解同行业企业的培训教育体系和分配机制以后，才会更加认可完美的优越性。因此，完美在这一点上是非常自信的。

系统是完美的。完美与新时代相比，新时代具有国企军工的背景，过去由国家部委直接管理，现在虽然改制了，但官商作风还没有彻底丢掉，不免存在托关系、走后门等现象，领导人并非是业内专业人士，许多地方、许多时候该透明时不透明；没有自己的培训讲师和自身的教育系统，由外聘的讲师授课，引进的全是东拼西凑的外来教育培训系统，复制终归还是复制，引进来的教培系统难免“水土不服”，不一定适合自身企业文化。

完美的系统在教育 and 分配方面，针对企业量身定做。完美的三位领导人——古润金、许国伟、胡瑞莲都是业内专家，也是从业务员做起的。在分配制度方面，别人没有考虑到的他们都能考虑到，将来业务中会出现什么问题，能遇到什么状况，领导都能考虑到，因此，完美的分配机制体现了非常合理与公平的一面。他们非常熟悉业务流程中各环节出现的问题。因此，在设定培训系统时，找准症结，对

症下药,量体裁衣,完美的培训系统具有独特的一面,又有普遍的一面,非常符合中国人的心理需求。在市场计划和分配制度设计方面具备科学性、合理性、长久性和公平性,销售额不归零,级别不归零,即透明又可行,在制订分配机制时具有一定的前瞻性,绝不会出现崩盘现象。

时期是最好的。有些人说,现在进入直销行业已经晚了一步,十年前确是从事直销的最佳时机,因为当时市场较为混乱,直销没有分家,难免有一些传销诈骗浑水摸鱼,很容易就赚到了钱,同时使人谈“传”色也变,谈“直”色还变,大多数人分不清直、传销的区别。现在就不同了,《直销管理条例》、《禁止传销条例》出台以后,使直、传销有了本质上的区别,国家明文规定支持直销,打击传销。这就给直销开足了绿灯,使传销失去了原有的土壤。因此,现在才是从事直销事业的最好时期。

选对系统跟对人。所谓选对系统:一方面讲得是,选择一个好的团队领导人;选择一个好的教育系统。因为完美的教育系统不分体系,也就是说,公司总的教育系统和部门教育系统存在一定的差异性,如果选不好部门领导人(业务指导),就很难达到与总公司的教育系统保持一致性。因此,要选择一个好的团队和好的团队带头人,是至关重要的。

另一方面是公司领导做人的准则是什么,如果一个企业的关键性人物,连做人的道德标准都不具备,很难成就一凡事业。完美最初进入中国时,不同于一些外资直销巨头的态势,以占领中国市场为目的。完美当初白手起家,以责任感和使命感出现在中国市场,古润金是一位非常爱国的华裔商人。完美的市场定位与其它公司也不一样,选择大的市场,希望做一些公益事业,影响社会更多的人站出来贡献一份爱心。

自公司组建以来,公司三位领导人一直在一起合作得非常愉快,不管在任何一个场合,三位领导人同时出现的场合非常多,这是在其它企业不多见的。这就反映了一个企业最大的核心价值观问题。只有团结,才能有奉献,否则,就不会存在成就他人之说。

• 106 •

有理智的教育和培养能带来益处,而失去理智将带来危害。——苏格拉底

所谓商场如战场,在商言商的道理无人不晓,但完美领导人提出的三要三不要(要团结,不要分裂;要光明正大,不要搞阴谋诡计;要珍惜今天来之不易的荣耀,不要自毁前程)完全没有商人的功利之心。古润金作为完美掌门人,作为一个商人,以团结、批评、教育,再批评、教育的原则,站在党建的理论高度,来治理一个企业。这是中西方文化,甚至儒家学说所不单具备的,只有在毛泽东思想精髓中体现得非常明显。完美是用治国、从商双重之道来引领一个企业公民,对社会、对人类在健康事业方面如何奉献自身之力量。

通过对完美的全面了解,相信读者已经对完美(中国)有了更加深刻的认识。完美拥有一流的物流配送系统;完美是亚洲最大的芦荟产品生产企业;完美是最具实力的沙棘产品生产企业;完美具有国内最先进的生产设备。看来金杯、银杯,还是不如大家的口碑。自律和诚信造就了完美一个又一个辉煌成果,使完美一次又一次取得成功。为实现“办一流企业,创一流品牌,树一流形象”的企业目标,不停地前行着!

完美核心价值观 铸就完美核心竞争力

完美核心价值观是完美(中国)创业至今经营管理实践所修炼并传承和弘扬的共同、持久和稳定的科学价值体系,即——关怀、分享、诚信、责任感、品质、服务。

关怀——完美致力于提供优质产品及加馈丰厚的事业良机,积极帮助普通人提升生活品质 and 生命质量

从古至今,人类的生存和生命质量面临着各种疾病的严峻挑战。人们从未停止过对战胜各种疾病和营养缺乏的探索。但是,人类当今正面临着“现代文明病”即“食源性疾病”和“药源性疾病”的严重威胁:70%的人群挣扎在慢性非传染性疾病肆虐横行的深渊之中,1/3的病人不是死于疾病,而是死于不合理用药。据专家和国家卫生部官员分析,控制各种“现代文明病”的时间大约需要50年。正是在这样的大背景上,针对这一状况,我国将启动“食物加 OLIGO”公众营养改善项目,旨在通过便捷有效的营养补充方式,预防营养推移失衡带来的种种疾病。

完美公司最新研发的“活立多”健康系列食品,吸纳了中华五千年传统养生医学精华和西方现代主流医疗学精华,从而彻底改善公众营养健康状况。同时,完美公司提供开创完美人生的创业机会而成为世界一流的直销企业的宏愿,为直销员回馈着丰富的事业良机,体现着完美公司的关怀和关爱的科学价值观。

分享——完美与业务伙伴全情分享事业良机、提升生活品质和生活质量

广大消费者通过享用完美四大系列产品赢得了健康、美丽和快乐,尤其通过与事业伙伴们交流获得幸福的过程,得到伙伴们的赞同、鼓励和欣慰,这就是分享。完美人无一不刻地与他人分享健康、分享快乐、分享美丽、分享幸福、分享创业良机,在分享中不断提升自己的生活

• 108 •

理智的最后一步就是意识到有无数事情是它力所不及的。——帕斯卡

品质和生命质量。

诚信——完美全面履行承诺：坚持选用高品质原料，提供优质的产品，秉承诚信，与直销员保持公正、融洽的合作关系

完美公司选用高品质的原料具有引领世界健康产业的前瞻性。

完美公司创建之初的第一款产品芦荟矿物质，其主要原料是美国得克萨斯洲库拉索芦荟和美国内华达州深海河床中的74种微量元素。目前世界卫生组织公布的十大保健产品中，首推美国库拉索芦荟，而美国库拉索芦荟已经被国际科学界、医疗界、药学界、营养保健界、美容界的学者公认，其离子化天然活性具有极大的营养医疗医愈功效，被誉为“21世纪的救世锺”。而且，美国内华达州深海河床74种微量元素经高新科技加工后之科学配比，极大地造福于人类的健康长寿。大量科研证明：许多疾病的病因都与矿物元素缺乏有关，在全国第四届微量元素与健康讨论会上，600多位学者提出了警告：当今人类的疾病，90%以上同矿物质和微量元素缺乏和不平衡有关。因此，完美与国际科学界人士对矿物质和微量元素研究的发展为人们防治各种疾病找到了途径，为健康长寿指明了方向。经过十多年的千锤百炼，完美芦荟矿物质已成为造福人类健康长寿事业的国际品牌。

完美选用中国沙棘果作为系列产品的主要原料，也是非常可贵的选择。沙棘名列世界卫生组织公布的十大保健品的第二位，是21世纪最有发展前途和营养、医疗保健和药用价值的植物，而中国是沙棘资源的主要生产国，占世界沙棘资源的94%。据国家卫生部评定：“现在已被发现含有丰富多不饱和脂肪酸的动植物有三种：苏子、沙棘、深海鱼油。它们的含量排位是：沙棘第一、苏子第二、深海鱼油第三。沙棘籽中不饱和脂肪酸高达80%，很容易被人体吸收和利用”。

研制的优质产品具有国际垄断专利。

完美芦荟矿物质具有四项国际高科技垄断专利。第一，芦荟冷冻稳定法完整保留了美国库拉索芦荟的离子化天然活性，对人体细胞具有修复再生功能；第二，花粉的“航空破壁术”使人体对其中的100多种酶和辅酶等营养成分的吸收率达100%，而市面上普通花粉

• 109 •

理智的人面临危险，会急中生智，可以说，比平时更聪明。——司汤达

只能被人体吸收 20%；第三，74 种微量元素按人体正常需求配比，呈离子化活性；第四，1:200 超浓缩结晶粉剂全面保留了美国库拉索芦荟最高的医药、营养、美容等科学价值。

完美沙蒜软胶囊则把联合国世界卫生组织公布的十大保健品中的第二种沙棘、第三种银杏叶、第五种大蒜油造就出“1+1+1>3”的鲜活神气，为高脂血症、高黏血症、高血压病、动脉硬化、冠心病、脑供血不足、脑血栓、脑梗塞、健忘症、血管性痴呆症、老年性痴呆症患者带来了福音。

责任感——秉承对社会和环境负责的态度进行生产研发，完美把关爱员工与业务伙伴，为消费者提供安全、可靠的产品当作责任。

在设备投资方面，为追求尽善尽美的质量，完美公司不惜在硬件上投入重金，其生产设备大多数从美国、瑞典、德国、意大利等国进口，而且都是来自著名跨国公司的设备供应商。这些设备的性能在同行业中均处于领先水平。如液相色谱仪、气相色谱仪、紫外线可见光分光光度计、原子分光光度计、金属检测仪、洁净货淋宝等。

在物流建设方面，自 2004 年完美公司建成了目前国内同行业最大的物流控制中心后，公司又继续投入大量人力、物力和巨资充实企业的物流力量，2005 年 10 月，公司完成了物流控制中心新添设备的安装与调试，实现了物流中心运输速度的提升，特别是提高了产品出库的速度和准确率，完美现代物流控制中心是同行业现代物流领域中的典范，超前迎合了国际化大企业的现代物流需要。

在原料审检和控制方面，完美公司为确保以优质产品回馈广大消费者，公司所有产品从原料供应商的审核到采购过程的安全控制，直到原料检测标准等，每个关键点层层严把质量关。

在产品研发方面，为确保健康食品的安全、有效，完美科研人员将中国传统医药研究、西方现代医学与临床经验相结合，开发系列绿色健康食品，目前已先后与江南大学、中国科学研究院、中国农业大学及美国哈佛大学和中医研究院等进行技术联盟，展开实质性的合作，努力朝有机食品方向迈进，不断把更优质的产品提供给广大消费者。

• 110 •

理智是最高的才能，但是如果不克制感情，它就不可能获胜。——果戈里

品质——完美通过获得各类国际权威认证,确保持续提供品质卓越的产品

完美公司高举“追求完美”的质量大旗,将科技创新作为企业发展的核心动力,以高新科技含量、高附加值、高品质和产品铸造完美品牌的高端形象,以高精技术、特优质量、超值服务为载体,全力将完美铸造成全球性品牌。2002年6月至2003年1月,完美在国内同行业中率先通过了保健食品GMP认证、HACCP食品安全控制体系认证、ISO9001:2000质量管理体系认证、ISO1400:1996环境管理体系认证及清真食品监制认证。2003年9月经中国医疗保健国际促进会免疫性疾病专业委员会鉴评,完美芦荟矿物质被鉴证为“调节人体免疫优秀产品”并颁发证书。2003年初完美四大系列产品光荣入选人民大会堂全国精品展示中心。2004年9月,完美公司通过了中国食品工业协会专家的严格评审,被评为“全国食品安全示范单位”。随着完美国际品牌的成长,完美公司把战略目标定位在进军世界500强上,与美国哈佛大学的医学家合作,根据获得1954年诺贝尔化学奖和1963年获得诺贝尔和平奖的“分子矫正医学”研制出预防人体细胞病变的高新科技保健产品——完美“清、调、补”套盒,2003年被中国中医学学会列为惟一向消费者推荐的拥有自己健康理念的保健品。《中国消费者报》连续9年在3.15前后全方位报导完美产品质量好、服务优。经“国家兴奋剂及运动营养测试研究中心”检测,完美产品不含任何国家及国际要求禁止运动员使用的违禁成分,运动员可以放心食用。

服务——为所有消费者及直销员全力提供全方位的支持与服务

完美公司拥有卓越的服务理念、服务培训体系和高水平的服务队伍。

卓越的服务理念。“让消费者满意”是完美销售服务的核心理念,贯穿在售前、售中、售后服务的全过程。

完备的服务培训体系。完美拥有完备的服务培训体系,每年都通过各种途径、多种形式定期对全国的销售服务人员进行业务知识

培训,在“学习工作,再学习再工作”过程中养成良好服务素养。无论消费者在哪里买到完美产品,都能得到完美销售服务人员的详细指导和贴心服务。

高水平的服务队伍。完美公司已经拥有一支专业化、标准化、规范化的销售服务队伍,并通过对消费者进行深入细致的售前、售中和售后服务不断提升服务水平。

在这里需要强调的是,完美以上六大价值观之间绝不是独立存在的,而是互为前提、互为条件的。好比我们用诚信服务顾客;用责任把关品质;用品质彰显诚信;用诚信指导服务;用分离体现关怀……这六大价值观在完美成长的十多年中不断沉淀积累,已成为完美人共同追求的崇高目标,为共同的价值目标而努力,具有极强的凝聚力。完美人的核心竞争力,就是来自完美所弘扬和实践的核心价值观。

现在,完美刚刚获得直销牌照不久,正式进入直销元年,完美人正以完美核心价值观铸造完美核心竞争力,谱写着“完美中国、中国完美”、“全球完美、百年完美”的最新、最美的乐章!



第三篇

中国公众营养状况

最近十年来,我国城乡居民的膳食、营养状况有了明显改善,营养不良和营养缺乏患病率继续下降,同时我国仍面临着营养缺乏与营养失衡的双重挑战。

居民营养与健康状况明显改善

居民膳食质量明显提高。我国城乡居民能量及蛋白质摄入得到基本满足,肉、蛋、禽等动物性食物消费量明显增加,优质蛋白比例上升。城乡居民动物性食物分别由1992年的人均每日消费210克和69克上升到248克和126克。优质蛋白质总量的比例从17%增加到31%,脂肪供能比由19%增加到28%,碳水化合物供能比由70%下降到61%(详见表1、表2)。儿童青少年生长发育水平稳步提高。婴儿平均出生体重达到3309克,低出生体重率为3.6%,已达到发达国家水平。全国城乡3—18岁儿童青少年各年龄组身高比1992年平均增加了3.3厘米。但与城市相比,农村男性平均低4.9厘米,女性平均低4.2厘米。

儿童营养不良患病率显著下降。5岁以下儿童生长迟缓率14.3%,比1992年下降55%,其中城市下降74%、农村下降51%;儿童低体重率为7.8%,比1992年下降57%,其中城市下降70%、农村下降53%。

居民贫血患病率有所下降。城市男性由1992年的13.4%下降到10.6%;城市女性由23.3%下降到17%;农村男性由15.4%降至12.9%;农村女性由20.8%下降至18.8%。

居民营养与健康问题不容忽视

城市居民膳食结构不尽合理。高肉类及油脂消费过多,谷类食

物消费偏低。2002年城市居民每人每日油脂消费量由1992年的37克增加到44克,脂肪供能比达到35%,超过世界卫生组织推荐的30%的上限。城市居民人类食物供能比仅为47%,明显低于55%—65%的合理范围。此外,奶类、豆类制品摄入过低仍是全国普遍存在的问题。

表1 1982年、1992年、2002年全国城乡居民食物摄入量
(克/标准人日)

	城乡合计			城市			农村		
	1982	1992	2002	1982	1992	2002	1982	1992	2002
米及其制品	217	226.7	239.9	217	223.1	217.8	217	255.8	248.4
面及其制品	189.2	178.7	138.5	218	165.3	132.0	177	189.1	141.0
其他谷类	103.5	34.5	23.3	24	17	16.3	137	40.9	25.9
薯类	179.9	86.6	49.5	66	46	31.9	228	108	56.2
干豆类	8.9	3.3	4.2	6.1	2.3	2.6	10.1	4	4.8
豆制品	4.5	7.9	11.8	8.2	11	12.9	2.9	6.2	11.4
深色蔬菜	79.3	102	91.5	68	98.1	88.1	84	107.1	92.8
浅色蔬菜	236.8	208.3	183.7	234	221.2	163.8	238	199.6	191.3
腌菜	14	9.7	10.3	12.1	8	8.4	14.8	10.8	11.0
水果	37.4	49.2	45.7	68.3	80.1	69.3	24.4	32	36.6
坚果	2.2	3.1	3.9	3.5	3.4	5.4	1.7	3	3.3
畜禽类	34.2	58.9	79.5	62	100.5	104.4	22.5	37.6	69.9
奶及其制品	8.1	14.9	26.3	9.9	36.1	65.8	7.3	3.8	11.2
蛋及其制品	7.3	16	23.6	15.5	29.4	33.2	3.8	8.8	19.9
鱼虾类	11.1	27.5	30.1	21.6	44.2	44.9	6.6	19.2	24.4
植物油	12.9	22.4	32.7	21.2	32.4	40.2	9.3	17.1	29.9
动物油	5.3	7.1	8.7	4.6	4.5	3.8	5.6	8.5	10.5
糖、淀粉	5.4	4.7	4.4	10.7	7.7	5.2	3.1	3	4.1
食盐	12.7	13.9	12.0	11.4	13.3	10.9	13.2	13.9	12.4
酱油	14.2	12.6	9.0	32.5	15.9	10.7	6.5	10.6	8.4

标准人:18岁轻体力活动男子。

山不在高,有仙则名;水不在深,有龙则灵。——刘禹锡

表2 1982年、1992年、2002年全国城乡居民平均营养素的摄入量
(每标准人日)

	城乡合计			城市			农村		
	1982	1992	2002	1982	1992	2002	1982	1992	2002
能量(kcal)	2491.3	2328.3	2253.5	2450.0	2394.6	2137.5	2509.0	2294.0	2297.9
(KJ)	10423	9740	9429	10250	10019	8943	10489	9598	9614
蛋白质(g)	66.7	68.0	66.1	66.8	75.1	69.1	66.6	64.3	64.9
脂肪(g)	48.1	58.3	76.2	68.3	77.7	85.6	39.6	48.3	72.6
膳食纤维(g)	8.1	13.3	12.0	6.8	11.6	11.2	8.7	14.1	12.4
视黄醇(μg)	53.8	156.5	152.9	103.9	277.0	226.5	32.7	94.2	124.6
视黄醇当量 (μg)	119.5	476.0	478.8	147.3	605.5	552.8	107.8	409.0	450.3
硫胺素(mg)	2.5	1.2	1.0	2.1	1.1	1.0	2.6	1.2	1.0
核黄素(mg)	0.9	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.7	0.7
抗坏血酸(mg)	129.4	100.2	89.8	109.0	95.6	83.1	138.0	102.6	92.6
钙(mg)	694.5	405.4	390.6	563.0	457.9	439.3	750.0	378.2	371.8
铁(mg)	37.3	23.4	23.3	34.2	25.5	23.8	38.6	22.4	23.1
磷(mg)	1623.2	1057.8	980.3	1574.0	1077.4	975.1	1644.0	1047.6	982.1

标准人:18岁轻体力活动男子。

一些营养缺乏病依然存在。儿童营养不良在农村地区仍然比较严重,5岁以下儿童生长迟缓率和低体重率分别为17.3%和9.3%,贫困农村分别高达29.3%和14.4%。生长迟缓率以1岁组最高,农村平均为20.9%,贫困农村则高达34.6%,农村地区婴儿辅食添加不合理的问题十分突出。

铁、维生素A等微量营养素缺乏是我国城乡居民普遍存在的问题。我国居民贫血患病率平均为15.2%;2岁以内婴幼儿、60岁以上老人、育龄妇女贫血患病率分别为24.2%、21.5%和20.6%。3—12岁儿童维生素A缺乏率为9.3%,其中城市为3%、农村为11.2%;维生素A边缘缺乏率为45.1%,其中城市为29%、农村为49.6%。全国城乡钙摄入量仅为391毫克,相当于推荐摄入量的41%。

慢性非传染性疾病患病率上升迅速。高血压患病率有较大幅度升高。我国18岁及以上居民高血压患病率为18.8%，估计全国患病人数达1.6亿多。与1991年相比，患病率上升31%，患病人数增加约7000多万人。农村患病率上升迅速，城乡差距已不明显。大城市、中小城市、一至四类农村高血压患病率依次为20.4%、18.8%、21%、19%、20.2%和12.6%。

我国人群高血压知晓率为30.2%，治疗率为24.7%，控制率为6.1%；与1991年的26.6%、12.2%和2.9%相比有所提高，但仍处于较差水平。

糖尿病患病率增加。我国18岁及以上居民糖尿病患病率为2.6%，血糖受损率为1.9%。估计全国糖尿病现患病人数为2000多万人，另有近2000万人空腹血糖受损。城市患病明显高于农村，一类农村明显高于四类农村。与1996年糖尿病抽样调查相比，大城市20岁以上糖尿病患病率由4.6%上升到6.4%，上升39%；中小城市由3.4%上升到3.9%，上升14.7%。

超重和肥胖患病率呈明显上升趋势。我国成人超重率为22.8%，肥胖率为7.1%，估计人数分别为2亿和6000多万。大城市成人超重率与肥胖现患率分别高达30%和12.3%，儿童肥胖率已达8.1%，应引起高度重视。与1992年全国营养调查相比，成人超重率上升39%，肥胖率上升97%，由于超重基数大，预计今后肥胖患病率将会有较大幅度增长。

血脂异常值得关注。我国成人血脂异常患病率为18.6%，估计全国血脂异常现患人数为1.6亿。不同类型的血脂异常现患率分别为：高胆固醇血症2.9%；高甘油三酯血症11.9%；低高密度脂蛋白血症7.4%。另有3.9%的人血胆固醇边缘升高。值得注意的是，血脂异常患病率中、老年人相近，城乡差别不大。

膳食营养和体力活动与相关慢性病关系密切。本次调查结果表明，膳食高能量、高脂肪和少体力活动与超肥胖、糖尿病和血脂异常的发生密切相关；高盐饮食与高血压的患病风险密切相关；饮酒与高血压和血脂异常的患病危险密切相关。特别应该指出的是，脂肪摄入最多体力活动最少的人，患上各种慢性病的几率最多。

“活立多”让完美再次站在了生物高科技前沿

——改善公众营养从“食物加 OLIGO”开始

2007年新年伊始,生物高科技成果——“活立多”首次在完美广东中山会议上亮相。这一生物高科技成果因富含 OLIGO 人体生态元(又称活性益生元),在全国率先通过国家公众营养与发展中心的“营养健康倡导产品”认证,成为“OLIGO 营养健康倡导产品”,该产品可以改善人体生态世界,促进人体健康,给消费者带来真正有质量的生活。

往日提起完美,人们首先想到的是“芦荟”系列产品、“清、调、补”套装系列,只此两大系列产品使完美始终站在了直销健康领域的前沿。而今,完美研发课题组,从人体微生态失衡角度出发,全面彻底改善国人体质。完美之所以将眼光锁定在高科技领域,并盯向了世界健康发展的主流,主要源于我国近年来环境污染严重,加之食品加工过精、过细,人们滥用抗生素等因素,这三大元凶导致人体微生态严重失衡。为了彻底摆脱这三大元凶给人体带来的微生态严重失衡的现象,完美再次毅然决然地担负起了一个健康使者真正应当为整个社会所担负的责任和义务。

“活立多”让肠胃充满活力

生命在于运动,运动带给人体生命力,只有机体充满生命力,才可能给身体带来健康和活力。同样,肠道的生命力在于肠运动,只有让我们的肠道动起来,消化道才能发挥正常的生理功能,人体才能充满生命活力,甚至能够将衰老从这一天开始制止在肠道中。

以前人们都以为,随着岁月推移,人体自然衰老,肠动力也会随之自然减弱。直到 20 世纪 70 年代,生物科技发现人体失去肠动力

的根本原因是,由于人体肠道内与肠道细胞共生、相依为命的另一种生命——双歧杆菌大量减少,只有少量存活的结果。科学研究表明,世界长寿之王——广西百岁老人仍像壮年人一样拥有健康和活力,这些百岁老人与大都市生命力变弱的老人惟一的区别就是他们肠道中双歧杆菌的数量相当于壮年人的数量,并相当于大都市老人的50~100倍。进一步探索发现,都市成年人正是由于肠道中本应该大量存活的双歧杆菌,在幼儿时期就锐减到10%左右,到中老年期仅占3%左右,甚至有些都市老人肠道中几乎没有双歧杆菌存在,肠道双歧杆菌数量锐减使他们肠动力渐渐丧失生命力,从而走向衰老。

也许我们难以拥有巴马寿星的生活饮食环境,那有没有简便有效的方法,可以帮助我们增加双歧杆菌的数量,从而帮助我们肠道运动呢?

有人可能会说,直接吃下去一些双歧杆菌不就能增加肠内双歧杆菌的数量了吗?不错,这种方法看上去确实可以增加肠内双歧杆菌的数量,人们这样想也是很自然的事。但这种方法又能起到多大成效?是不是增加肠内双歧杆菌最理想的方法呢?让我们一起来听听专家的分析:首先,双歧杆菌是一种严格的厌氧菌,而且对温度敏感(最适宜生长温度是 $37^{\circ}\text{C}\sim 41^{\circ}\text{C}$)。也就是说,在体外培养、运输、储存等一系列过程中,只要稍有不慎,一旦将双歧杆菌暴露在氧的环境或者过热、过冷的环境中,双歧杆菌很快就会失去活性,不能生长,甚至在我们食用前已经断送了性命。其次,双歧杆菌既不耐酸,也不耐碱,它最适合的生存环境是 $\text{PH}6.5\sim 7.0$ 。即使人们吃下去的是活的双歧杆菌,它也要经过重重的生死考验,才能达到最终目的地——大肠。首先,双歧杆菌要闯过第一道鬼门关——胃酸(正常生理情况下胃酸 $\text{PH}1.5\sim 3.5$)。接下来,从胃酸中死里逃生的双歧杆菌还要经受小肠内胆汁等碱性环境的煎熬。最后,到达大肠中能够幸存下来的双歧杆菌已是寥寥无几、疲惫不堪。可见,人们直接吃进肚里的双歧杆菌大部分均已“出师未捷身先死”,直接食用双歧杆菌并不是增加肠内双歧杆菌数量最理想的方法。

幸运的是,现代生物高科技可以帮助我们肠内的“本地居

民”——自身的双歧杆菌,让我们肠内自己原本的双歧杆菌迅速、大量增殖,并充分调动肠内“本地居民”的积极性,依靠“本地居民”的“聪明才智”,使我们的肠道自然而然地恢复肠动力,从而巧妙地避免了直接食用双歧杆菌存在的诸多技术难关。完美公司的新产品——活立多健肠口服液就是基于这个原理,而研究开发的生物科技保健食品。生物科技保健食品是通过生物科学技术,使有生命的微生物和有活性的酶参与到生产过程中去,生产出双歧杆菌专用的“营养餐”——Oligo,一种特定的双歧因子。以 Oligo 中一种特定的双歧因子(低聚果糖)为原料的活立多健康口服液,专门供给人体肠内双歧杆菌所需的营养。

“活立多”是借鉴欧力多

我国著名微生态专家康白教授指出,OLIGO(音译欧力多)益生元,通俗地说就是人体内益生菌最好的食物,属于功能性低聚糖,天然存在于 30000 多种植物之中,人的身体好比小地球,携带着菌群,其中,益生菌的多寡是人体健康的晴雨表。OLIGO 作为一种高效的益生元,可以促进人体体内益生菌的生长与增殖,向人体传递健康信号,从而维护体内微生态的平衡,全面提高人体免疫力。

有关专家介绍,将 OLIGO 益生元补充于食品中,这一方式已在日本和欧美运用多年,日本厚生省批准的 569 种特定保健食品中,其中有 240 种都添加了 OLIGO 益生元,占总数的 42.1% 以上;在美国,OLIGO 益生元已被 FDA 认可为 GRAS 级别的食物配料,列为膳食纤维源而广泛应用;而欧盟则已提出了 OLIGO 益生元的全欧研发计划。数据显示,2002 年全球的 OLIGO 益生元产量已达到 15 万吨,创造了 400 亿美元的功能食品市场,其主要市场在日本及欧美国家。

据调查,日本消费者对 OLIGO 益生元的认知度高达 70% 以上,其政府多年来在政策立法、营养教育、机构设置、以及营养产业推动做了大量工作。早在上个世纪 80 年代末,日本定义了“功能食品”这种概念,成为世界上惟一以正式法律的形式定义功能食品的国家,其政府在“特殊健康需要而设计的产品”(FOSHU 管理体制)批准的七

大类功能食品中,OLIGO(低聚糖)排在首位。而相继出台的《营养改善法》、《学生午餐法》、《健康增进法》等法规,都直接或间接地推动了OLIGO益生元在日本的发展。

欧美国家对OLIGO益生元的运用研究工作也十分重视,许多科教单位投入力量进行研究,如荷兰 Wageningen 农业大学、比利时 Louvain 大学、瑞典 Lund 大学、英国 Dunn 临床研究中心、荷兰 TNO 等。现在看来,他们都有OLIGO益生元科研上的投入,使其在国民身体素质改善和经济发展中获得了极大的回报。

我国公众营养与发展中心主任于小冬表示,OLIGO项目在今后的运作中,将充分借鉴国际经验,从以下四个方面开展工作:积极参与和推动中国政府部门营养立法规划和政策建设工作;在全国范围内进行营养知识教育普及工作,培养公众的科学营养意识;加大对OLIGO科研项目的支持力度,推动OLIGO事业的发展;动员企业共同参与OLIGO项目,做大做强OLIGO产业。

对于OLIGO项目的具体执行,公众营养与改善OLIGO项目的负责人曾红颖博士表示,在项目启动的第一年,我们主要是加快产品及应用研发,推动OLIGO应用深度和广度,提升推广水平和效果。通过科普宣教,使公众认识微生态失衡带来的危害,OLIGO联盟扩大到30家企业以上,产品覆盖三大重要行业:保健品、乳制品、饮料。第二年我们的重点将从沿海城市、大中型城市向内陆城市渗透,全国重点城市已基本了解OLIGO。OLIGO联盟扩大到100家企业以上,产品覆盖六个行业:保健品、乳制品、饮料、烘焙食品、糖果、休闲食品。第三年的工作目标是,要让全国30%的公众熟悉并经常使用OLIGO,具有强烈的微生态。

“活立多”和“清、调、补”系列产品的区别与联系

活立多和“清、调、补”的区别:人们提起芦荟,马上就想到了它对肠道的神奇作用。不错,完美“清、调、补”对患者有以下康复作用:杀菌抗炎;控制溃疡的炎症;促进溃疡局部细胞再生;有利于疮面复合;补充丰富的蛋白质、维生素和矿物质;增强食欲,促进消化和营养的

吸收；从而改善患者欠缺的营养状况；增强患者免疫功能；促进造血补血，增强患者体质。

活立多是一种高效的有益生元，也是功能性低聚糖，可以促进人体自身益生菌的生长与增殖，向人体细胞发送健康信号，从而促进体内微生态的平衡。众多权威专家就活立多人体实验终期报告进行评审，确认通过了活立多人体试验终期报告。专家们认为，活立多益生元具有激活人体益生菌增殖、抑制有害菌、提高机体免疫力、达到增强人体活力和抵抗力的健康作用，是优质的活性益生元。

活立多和“清、调、补”的联系：完美芦荟“清、调、补”是中国医药学的瑰宝，可完美活立多是高科技产物，尽管它们的病理学基础不同，产品结构不同，但是他们对人体肠胃保健方面有共同的作用，而且这种作用是典型的殊途同归，“清、调、补”主要从防治角度出发，增强患者的功能、体质；排毒解毒；充分体现完美“清、调、补”的调制功能。活立多则不然，它是通过这些微生态等，调整肠胃功能，让双歧杆菌活用，刺激有效的肠动力，增强肠运动，提高自身免疫能力。获得生命健康活力，从某种意义上讲，活立多更侧重于健体强身，这就如同打仗一样，我们把整个人体看作一支军队，活立多是装备部，它源源不断地把各种军械送到军队，使军队兵强马壮，对外有很强的战斗力，而“清、调、补”则是后勤部，在战斗时及时补充各种器材、粮草，人体有了完美这两大产品就能延年益寿。

“活立多”是完美走向国际化的产物

完美芦荟“清、调、补”是中医养生保健品。长期以来，由于中医保健品没有科学指数标准，这既和中医药特色有关，也和中医的发展特色有关，当然没有标准作为中医学的一大特色，今后中医学的发展仍然要走这条路，特别是那些传统的师带徒，但是中医保健就不然了，这些年，我国一再强调中医保健标准，这不仅是对广大消费者负责，也是对中医保健负责，中医保健要想走出国门，必须强调标准，否则，中国的保健品是很难和国际惯例接轨，也很难走出国门。而且，从中医药业的长远发展看，也应有统一标准。

• 123 •

品行是一个人的内在，名誉是一个人的外貌。——莎士比亚

完美公司积极顺应这一潮流,他们推出活立多是和国际惯例接轨的产物,以欧力多为主要原料,欧力多益生元在欧美流行多年,尽管没有完全形成国际标准,但是由于欧力多的广泛使用,并受到广大消费者的认可,已形成了一个事实标准,这就是说,如果产品里有了欧力多,就很容易打开市场,因为它能引起广大消费者的共鸣。

让中国保健品走向世界,这是中国保健企业的梦想和目标,完美公司的目标是要做中国的麦当劳,麦当劳之所以能走向世界,缘于它们的国际化、标准化,从国际化讲,国际上流行什么,他们就积极开发什么,也只有这样,才能全面走进国际市场,也让国外消费者认识中国保健品、推广中国保健品。

今年1月16日,一项旨在促进公众体内微生态平衡的项目“公众营养改善 OLIGO(低聚糖)项目”在京全面启动。启动仪式上,国家发改委公众营养与发展中心主任于小冬正式宣布,健力宝、完美、伊利、飞鹤等企业通过各方面的严格考察,成为公众营养改善 OLIGO 项目的首批试点企业。据悉,公众营养改善 OLIGO 项目是继盐加碘、面粉强化、酱油强化之后,我国改善公众健康的又一重要举措。

专家预计,在财富第五波——健康产业在全球引发新一轮财富革命的大背景下,随着 OLIGO 项目的推广,以及健力宝、完美、伊利、飞鹤等企业将 OLIGO 概念落实到终端产品,必将给食品行业带来革命性影响,并开启 OLIGO 产业的巨大商机。

据介绍,一个国家的人均 GDP 在 1000 美元到 3000 美元时,人们会开始关注自身的营养健康问题,同时,相关的营养健康产业也会得到快速发展。2002 年,OLIGO 益生元的发展造就了全球 400 亿美元的功能食品市场。2005 年,中国人均 GDP 是 1730 美元,意味着中国的营养产业将迎来喷式的发展。于小冬预计,我国营养产业今后几年将保持 15% 的年均增速,即我国营养产业的总规模将从 2004 年的 1206 亿元增至 2010 年的 2780 亿元。

据完美(中国)有限公司销售总经理张旭辉透露,完美公司将 OLIGO 加入到活立多品牌的相关保健产品中,现已在市场上进行试销,获得了广大消费者的好评。

• 124 •

一切名声都享有一种难以想象的威信,而不管名声从何而来。——巴尔扎克

完美在中医存废中前行

完美成功了，它的成功在于挖掘中国古老的国粹，并让国粹发扬光大。从完美的产品中，我们看到了《药典》，看到了《本草纲目》，看到了中国博大精深的医学宝库，相信中医的消费者为之而青睐，也愿意掏腰包，对中医一知半解的人开始了解中医，中医学不景气的状况将得到改变。前不久，国内掀起一场中医存废之争，作为中国以中药养生、保健为主的企业，完美又为这场争论的最终结局提供了一定的佐证。

中医的窘迫

前不久，国内爆发了大规模的中医存废之争，这是继1929年民国时期中医存废之声后又一场涉及中医生死存亡的争论，在国内引起强烈反响。

2006年4月，一位张功耀的作者在《医学与哲学》杂志上发表题为《告别中医中药》的文章，文章认为：中医一直自我标榜为“仁术”，可是这种“仁术”并没有表现出多少仁爱特征。举其要者有装腔作势，欺骗患者；推行异物、污物、毒物入“药”，坑害患者；以严格的“奇方”追求“奇效”为难患者，并为医生的无效施治开脱责任。在接下来的一篇文章中，他甚至表示：我可以负责任地说：中医既不是什么积极的文化，更不是什么科学，甚至还不够格称为“伪科学”，而是中国古代落第文人，利用人们“病急乱投医”的心理而做成的骗局。

张功耀是个学哲学的人士，但中医对他来讲，并不陌生。他年轻时在湖南老家曾是个小有名气的业余中医，为周围乡亲开过不少药。后来，他上大学选择了哲学专业，如今，他现在成为中医的反对者。

他的文章，观点鲜明，很容易得到响应。并将民间广为存在的争议激发到台面上来。10月份，国家发改委开始征集民众对新医改的

建议,张功耀和别人共同出台了一份《促进中药退出国家医疗体制的签名的公告》。这篇公告主要态度有三:采取适当措施,让中医在5年内全面退出医疗体制,回归民间;立即停止缺乏科学原理、违背科学精神、没有安全保障的中医中药研究;善待已经取得相关职业和职称资格的中医师。

这次签名活动比公告的内容更让人注意,一场关于中医发展问题的讨论再一次演化成关于“取消”和“捍卫”中医的争论,并将争论由专业领域扩展到民间。

终止这场民间争辩的同样是卫生部,同年10月下旬,卫生部新闻发言人对这场“取消中医”的讨论明确表示,“这样的签名行为,是对历史的无知,也是对现实生活里中医药所发挥的重要作用的无知与抹煞”,卫生部将坚决反对这样的争论和做法。

尽管这次讨论未能从根本上“整垮”中医,但中医学、中药学面临的窘境却令人们产生忧思:中医是否失势。

目前,中医学的确遇到了一定的危机,中医院过多,市场竞争力差,西医西药立竿见影,不仅迅速走俏,西医手术和借助医学仪器的诊疗费用也明显比中医更好地解决了医院的生存问题。

另一个问题是药品安全问题,以用药安全为目的的“医药管理分家”是现代医疗制度的核心之一,药物是由药物研究机构控制监制。医药分家后,中医不能独自配制中药制剂,要求制剂必须申请,将组方上报药监局审批。而中医自古传承至今的配药制剂行为,是医药不分家的,中医将有效的药方配制出一种有针对性的普遍可用的通方药剂,以方便同类患者。因此,中医自古以来都是以医管药,即“用药如用兵”,药物的用法完全是由医生控制监制的。限制中医独立制剂,束缚了他们的手脚。

行医问题也普遍存在,《执业医师法》明文规定:为了保证行医资格,必须有4年以上医学院校学历者,才能参加执业医师资格考试。考试内容近2/5是西医知识,而民间大量的中医无此学历,不懂西医,不懂外语,虽然医术高明,也拿不到行医资格,行医即属非法。中医的医疗事故也要由西医来鉴定,全国已停止批准新添置个人门诊

部,旧有门诊必须大于300平方米,这对民间中医的注册资本要求不低,这些使中医的发展空间更为狭小,中医也很难从西医主导的市场分享收益。

中医的窘迫,为完美的发展提供了新的机遇,同时,又是一次严峻的挑战。

完美与中医学

当人们为完美的发展“杞人忧天”时,完美为中医学的发展找到了一条新路,那就是,中草药和保健食品有机地结合起来,使中草药走出了单纯治病的功效,向保健品靠拢。充分体现了中医学原理“药补不如食补”的原理。

完美的主打产品芦荟是中医学的产物,早在宋金元时代(公元九七四年)芦荟就已被赵匡胤的御医刘翰收载于《开宝本草》中,并说明用于治疗“小儿诸疳热”。其后历代的不少医书也都有收载,最有影响、最具权威的要数我国明代伟大医学家李时珍(公元1518—1593年)编写的《本草纲目》了。他以《政和本草》为蓝本,对历代800多种医药书籍中的药物逐个加以鉴别、考证和增补,花了27年时间完成了东方宝典——《本草纲目》,其中收载了1892种药草,附方11096个。在《本草纲目》木部第三十四卷(1972页)上就有关于芦荟的详细记载。

可能有人已经注意到了《本草纲目》中“卢会”与今天说的“芦荟”两字不同,这又是怎么回事呢?

芦荟传入我国的历史可追溯到公元前139年到119年,汉武帝先后两次令张骞出使西域,打通了举世闻名的丝绸之路,促进了东西方的商品贸易和文化交流。阿拉伯商人把香料、芦荟等物资通过丝绸之路远销到中国,同时也将中国的丝绸、茶叶带到了西域各国。刘禹锡在他的《传信方》中说,他是用卢会一两、炙甘草半两研成末治愈顽癣的。所以我们有理由认为当时的阿拉伯商人销到我国的芦荟应该是“黑如场”的芦荟干块是在ARUBA和BONAIRE的荷兰岛上,人们在每年的三四月份将芦荟的叶子割下,把叶片刀口端朝下,斜放

在“V”形槽里,把从叶片刀口端处流出来的黄液汇聚到一个蒸煮器内,脱水干燥而成,这就是我们至今也能从中药房里买到的中药芦荟。严格地说,芦荟应属“洋药”,即我国古代所指的“海药”。

回归自然、预防为主。完美芦荟“清、调、补”所采用的原料都是食疗两用的纯天然绿色植物,都要经过严格的植物检验,制剂内不含有任何激素、人工色素和对人体有害的添加剂,同时,制剂中含有大量天然植物的有效活性成分,能够提高人体的免疫力,充分体现了回归自然、预防为主的保健理念。

阴阳平衡、双向调节。人体的健康状态即是体内阴阳两方面的动态平衡状态。完美系列产品配方遵循“补阳不过热,滋阴不过寒”的原则,充分照顾了阴阳的平衡互补,使阴或阳过盛或过衰的不平衡状态渐趋正常化,充分体现了阴阳平衡、双向调节的作用。

精心提炼,微量高效。完美系列产品是用检验合格的原料,经过高科技的工艺流程,在严格的 ISO9002 品质管理下精心提炼成的。

综合以上三点,完美的系列产品即有中草药调理、治疗的显著效果,又有保健食品补充营养的保健效果。她具有一般中、西药不可替代的效果,又是一般营养补充型保健品不具备的调理、辅助治疗一部分病症。更重要一点就是:中草药保健品不能当药来使用!药是有刺激性,有单一针对性,有一定毒副作用的。

完美为中医药现代化闯出了一条新路

2002年,中央决定实施《中药现代化发展纲要》,其中特别提及:扩大高附加值、高科技含量中药产品出口份额,争取2—3种中药品种进入国际医药主流市场。这对中草药提出了很高的要求,敲开美国食品药品监督管理局FDA大门。

那么,完美有没有可能成为剂型改变的主力军,全面进入国际市场,这种可能性是完全存在的。

因为,完美不断得到国际标准的承认,是它的养生文化事业走向世界的有力保证。至2003年,完美已成功通过ISO9001:2000国际认证、HACCP国际认证、保健食品GMP认证,这为完美公司的产品

奠定了一个严谨的质量保障体系。其中,ISO9001是一个注重策划的系统,产品的质量和价值是设计出来的,通过先期产品的策划(一种质量管理方法)和风险评估确保体系的资源、人员、设备等被合理配置和使用,可以将精力集中在重要的问题上,问题总是被预先防止而不仅仅是事后纠正,将管理控制移到前端。HACCP是一种控制危害的预防性的动态体系,而非反应体系,可以使用它来确保提供给消费者更安全的食品。该体系提供一种科学的、逻辑的、控制食品危害的方法,避免了单纯依靠检验进行控制的诸多缺陷,通过对关键控制点的控制,避免无休止的成品检验,从而保证较高的安全性。据悉,国家卫生部正在就HACCP的强制采用制定相关的政策,来进一步加强食品行业的规范管理。GMP是针对医药用品及食物的生产设施而设立的标准,该标准在世界各地得到广泛推广。GMP对生产程序的要求十分严格,从生产环境设施、生产设备、员工培训、原材料的仓储及使用、生产监控水平、实验室监制、质量监制、产品标签及处理顾客投诉的态度等各个方面,都有非常严格及规范的标准。

这样,“中药”已变为“植物药”,前者是中医大夫按照中医理论,根据八纲辨证所使用的药;后者则是通过严格质量鉴定,达到批量生产的水平。也就是说,让中药适应西药标准,打开市场的办法。近20年来,随着科技不断创新,德、法、日、韩等国家相继研究开发出一批先进、疗效明显、稳定可控的天然药物产品,市场份额迅速扩大,经济比重大幅提升。要扭转这样不利的局面,专家们普遍认为,惟一的途径就是实现中医药现代化,而将传统中医药与现代最新科技手段相结合应是其中最重要的内容。

中国是传统的中医药大国,却不是现实的中医药强国。全世界中草药健康产品市场每年达200亿美元,而作为中草药故乡的中国,在市场上所占份额不足,甚至不如韩国、日本。为什么会出现这种情况呢?主要在于相当一批中医药生产厂家对如何打开国际市场,走向现代化有一定的认识误区。他们认为,中草药是用来治病的,至于质量、标准等指标与它并无直接关联,忽视了中草药作为商品的存在,更忽视了中草药全面走向市场,特别是国际市场能够加速中草药

的全面发展。过于强调“对症下药”，忽视了养生保健，这样一来，中草药的发展步伐大大放慢了。

完美创业伊始，就给企业定下目标，我们要参与制定中草药国际游戏规则，要肩负起弘扬中华民族传统养生文化的民族使命，让中草药文化真正惠及世界人民。

要想达到这个目标，那就要求中草药各项指标必须达标。通过达标，才能实现批量生产并走向国门，才能让世界各国人民接受中华民族传统医学瑰宝，才能真正实现中医药现代化。

完美的发展方向是中国医药业的发展方向，首先，它还了中草药的养生之道，保健食品从某种意义上讲是养生，而养生又是中草药最重要的根，一个重要组成部分是保健养生。中医药养生文化是祖国医学几千年流传下来的瑰宝，是我们对人类社会的重要贡献。按照中医观念，人的一切疾病都源于体内阴阳失衡。用现代观点讲，可理解为体内各脏腑功能相互配合失调和体内外环境平衡失调所致。不良环境因素的影响，工作、生活压力增加，不良生活习惯，随着年龄增长内脏功能不断衰竭等等，都是引发体内阴阳不平衡的原因。中国人从古到今都有进补养生的观念。用好的中草药、保健品来调节体内外阴阳平衡，促进疾病康复增进健康，进而达到强身健体，这是任何药物和营养品所不能替代的。

其次，完美为中草药的生存发展提供了一条新路。要想使中草药生存发展，必须像完美那样，全面和国际标准接轨，只有打开国际市场，中草药才能长期稳定地发展。

完美为中西医结合找到了最佳切入点

我国政府及卫生部门多年强调“中西医结合”，在此次中医存废之争中，卫生部门再次将中西医结合作为我国未来中医学长期保持不变的发展方向。

完美则为中西医结合找到了最佳切入点。完美通过一系列高科技手段适应西医标准，正像本文上一篇所叙述的那些高科技认证指标，改变了人们往日对中医的认识——中医只面对群体。面对群体

则保证了完美具有大众性。也使完美在配合西医治疗和预防某种疾病时,明显有突出作用。

“是药三分毒”,无论中草药,还是西药,毒素都是存在的。就连大名鼎鼎的“牛黄安宫丸”里面同样含有朱砂和金属坤、汞。中医强调“以毒攻毒”,而西医的毒副作用更加明显。

完美的产品不然,它以传统中医理论为指导,结合现代高新生物技术提取天然植物中的有效成分,配合药食同源的传统中草药,以调节免疫、增强抗病能力为核心,通过调节人体各方面生理功能,达到自我调节、自我修复,使机体各脏器功能恢复正常。

完美为中医药人才找到了出路

目前中医药人才遇到了危机,不少中医药大学生分配困难,中医诊所难以为继。中医药业面临着挑战。完美的崛起为中医药人才找到了“出路”。

中医药人才成为直销大家中的一员,比其它直销人员有难以比拟的优势,他们有娴熟的中医药知识,完全可以通过现身说法宣传完美产品,再辅以一些中医药知识,包括“望闻问切”等手段,使广大消费者迅速接受完美,自己也能获得不菲的收入。目前,直销企业越来越重视产品质量。以前,笔者也曾走进过不少直销课程,大都是诸如直销知识、收入分配方法等。而现在将产品知识介绍放到非常重要的位置。没有中草药知识的直销员肯定会比受过高等教育的直销员逊色不少。据某报报道:湖北某足疗城一下子招进了20名中医药大学生从事足疗,足疗当然也是中医药学的一部分,但如果中医药学生选择完美,那比干足疗更加“专业对口”。

完美公司的成功管理,也为中医药人才加入完美提供了良好的机遇。

近日,笔者从有关方面获悉:完美公司将同中国中草药协会进行全方位合作。

完美商学院能为直销员带来什么

到完美就业,直销人员可以获得许多有形财富和无形财富,从有形财富上看,直销人员可以获得高收入;可以解决自己的就业难题;可以从不断壮大的完美中分享健康。从无形财富上看,直销人员可以全面提高个人的综合素质;可以获得高等教育;可以获得职业证书;可以获得专业知识;可以学会如何做人……如果能到完美总公司实现就业,甚至直接参与公司的经营和管理,还能学到现代科技与管理知识。

“进去”一无所有,“出来”学富五车

完美获牌以后,在管理模式上发生了重大变化。笔者了解到,培训高级直销人才将是完美公司的下一步计划。市场竞争归根结底是人才的竞争,培养高水平直销人才乃当务之急,完美公司已意识到了这一点,2005年8月份,“完美培训中心”正式成立。

培训中心的成立,旨在加强公司企业文化的建设;进一步完善公司的培训机制;全方位提升业务员的素质和能力;提升业务团队的凝聚力。大家通过系统地学习专业知识和营销策略,达到步调统一、建立信心、共同发展、取得成功的目的。业务员可根据自身发展需要自行选择不同的课程,培训将采用理论、案例与实际操作相结合的形式进行教学,业务员只需要通过公司网站即可了解相关培训课程,使培训机制更加完善、科学、合理。“完美培训中心”的成立,不仅意味着公司的系统教育走在了行业前沿,更标志着公司的综合竞争实力再次得以提升。笔者推测,现在的完美培训中心将会成为未来的完美商学院。

直销员在完美商学院能学到什么呢?

首先,直销员将对中医药知识有全面的了解,甚至可以成为半个

中医。直销企业主要生产保健品,保健品顾名思义,是对人体的保健。以“清、调、补”为例,它是中国古老医学瑰宝的重要组成部分。目前,我国急需一批既懂中医学,又懂保健知识的专业人才,培养人才乃直销企业当务之急。目前,中医学不景气,医学毕业生分配困难,一些中医院难以为继。这主要源于传统中医学在西医的冲击下显得有些底气不足,当医疗器械大量进入医疗市场的今天,当医学药理日趋完善的时候,中医学的阴阳原理显得有些力不从心。但中医药在国际上的地位乃越来越得到重视。那么,中医学发展的出路在哪里,怎样才能将中华民族的宝贵遗产发扬光大,保健品为我们提供了一个机遇。

笔者曾参加过一些直销培训,给我的感觉是:奖励制度讲的太多,一夜暴富的观念使不少直销培训班缺乏对保健知识的介绍。其实,没有好的产品,再优秀的分配制度也起不了多大作用。上世纪90年代中期,非法传销肆虐神州大地,当一个健身机售价高达6000元时,几乎所有的传销人都在琢磨着找下线,根本没有考虑产品自身的作用。于是,非法传销在中国走向灭亡乃历史的必然。

我国政府之所以制定发展直销,打击非法传销。主要是扶优惩劣。其实说白了,直销与传销的根本性区别就是以“产品”和“拉人头”两种不同的运行轨迹。

完美公司生产的芦荟产品,为什么能名扬四海,并受到广大消费者欢迎?这主要是抓住了保健这个热门项目,社会在发展,人们的品味高了,大多数人开始越来越注重营养保健了。因此,完美开发的“清、调、补”产品迎合了多数人的需要。而且,完美产品的功效是许多药品所不及的。这些都包含着中药知识。中医养生基本上都是通过自我调整、恢复、提高,医以治病为贵,中医向有“不治已病,治未病”之论,治未病者,意在防患于未然。摄取有法,养生有道,才能颐养天年,无疾而终。芦荟产品在调整机体基础上,补充人体内各种营养成分,增强人体免疫功能,真正起到“防病防本,治病治根”之效果。

只有让每一个学员真正了解中医学、中药学,才能使他们在今后的工作中得心应手,并能体现直销真谛——消费者和直销员都满意。

要想做到消费者和直销员“双满意”，直销员的中医药知识和保健知识是必不可少的。

直销员必须懂得一定的营销知识和保健知识。完美产品的原料纯属天然制品，这无疑将产品保健知识与中医药知识紧密地联系在一起。

直销员的形象提升靠什么？靠知识、靠综合素质和道德理念。人们之所以对直销员评价不高，主要缘于有些直销员素质不高，不少人仍然把他们和走街串巷的小商小贩联系在一起。而直销员在推销过程中，不懂推销技巧，使消费者难以接受。“买来健康，买来财富”的理念很难贯彻下去，这就必然要为直销员“充电”。

商品推销已成为一门科学，而直销又是和商品推销既有联系又有区别的学科。作为一个直销员，通过直销，可以获得诸多机会。如：创业机会、接受商业教育机会、建立人际网络机会等。只有把这些机会展示给直销员，才会使他们全力以赴地挖金。至于推销技巧，那是更重要的实体实操经验，包括推销原则、产品销售技巧、语言艺术运用、应对拒绝和处理借口的技巧、赢得客户技巧等。对于建立专卖店的有关制度和直销员的提成收入必须精讲，使他们烂背于心，并能完整地向其它直销员讲述。目前，有些直销员对自己公司的分配制度一知半解，工作中处处碰壁。

法律知识必不可少。市场经济是法制经济，依法治国的理念深入人心。因此，直销员必须掌握必备的法律常识。如：《直销管理条例》、《合同法》、《民法》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》、《产品质量法》、《继承法》等法律知识，不仅是在销售中有法可依，有助于保护消费者合法权益。同时，也有利于保护自己的合法权益，一旦出了问题，一切依法解决。直销企业的信誉要靠每一个直销员来维护。那么，直销企业首先必须保护直销员和消费者的合法权益，这样，直销企业的合法权益才能得到有效保护。

其实，完美公司也遇到了一些法律问题，2006年11月，敲诈完美公司的某网站工作人员李凌已被朝阳区人民法院判处有期徒刑四年，去年上半年，湖南也发生了无业游民状告完美的事件，最终，人民

法院支持了完美的主张。同时,央视也给完美公司曝了光,从以上看,完美公司培训直销人才,法律知识是必不可少的。

除此之外,必要的公关知识也是必不可少的。直销是一门很强的公关学科,通过学习公关,使直销员接受现代企业理念,懂得提升自身的素质,更懂得如何接受现代企业管理。

如果完美公司成立了商学院,顾名思义应是高等教育。既然是学院,就必须同学历教育接轨。

目前,我国尚无直销这门高等专业。完美商学院应向教育主管部门积极申请,希望教育部门能够尽早设立这一专业。在目前情况下,可以组织学员参加高等教育自学考试市场营销专业。在学习同时,由讲师对完美学员进行业务培训,保证毕业拿到《直销员资格证》。这样,学员一毕业,可以几证在手,为自己就业打下良好基础。

完美产品称雄,只是完美成功的一部分。但是,如果它能培养出一流的直销人才,让这些人才在社会上为完美的发展贡献自己的力量。

目前,各直销公司的培训主要是由直销公司派讲师对直销员进行培训,内容比较单一,而完美公司要培养复合型人才,既懂中医药学,又懂营销学,最后能拿到文凭和资格证书,这样,完美直销员不仅买来健康、买来财富,还“买来”文凭、买来“证书”、“买来”知识、“买来”水平。这恐怕是许多人,特别是直销员以前想都不敢想的事情。

对于那些无缘进入完美商学院的直销员来讲,也许他拿不到诸多证书。但是,只要他接触完美,使用并销售完美产品。那么,他就可以自然而然地接受养生保健知识,他就懂得了长寿秘诀。这对于很多人来讲,是想都不敢想的奢望,如今,在完美公司就可以实现,一定要珍惜这笔无形的财富!

中医全息望诊之揭秘

所谓中医全息望诊,是指医家依据传统中医理论,吸纳现代生物全息理念,通过观察患者体表特定部位所传导反射出的内在相关信息来测知其体内病症,继而判定疾病的一种方法。

作为中医诊断学中极为重要组成部分的望诊,就是以视觉察着患者的神、色、形、态,根据人体所反馈的信息判断其是否健康。如症状异常,则由表及里地诊断其疾病的部位、性质、轻重。传统中医学一向认为:有诸内必形诸于外,视其外应,以知其内脏,则知其所疾矣。基于这一医道,望诊不仅历来备受医家推崇,同时,还成为衡量医术高低优劣的尺度。诚如医典《难经》所论:“望而知之谓之神,闻而知之谓之圣,问而知之谓之工,切而知之谓之巧”。神圣工巧,望诊列为四诊之首,可见其重视程度。

自古中医名家无一不是望诊而出神入化。战国初年,民间医生扁鹊因创造了望、闻、问、切这四种诊断方法而丰富完善了中医诊断学理论。扁鹊望诊的神奇,让临床医家慨然叹其才秀。西汉著名医学记载,汉文帝曾卜诏询问其诊病的情况,淳于意列举了24个病例予以说明,从而感受到他的望诊特色。他为齐王后的弟弟广西建诊病,淳于意“见其色,太阳色干”,从而测知其发病的准确时期。基于此,中医望诊以其神奇的光辉闪烁在中华医学的宝典中。

中医望诊,源于殷商,兴于周朝,臻于战国,传于秦汉乃至历朝历代。

仅从我国现存最早的甲骨文来看,这些刻在龟甲兽骨上的占卜问病的文字,不少与望诊相关联。时至西周,中医诊病就已上升以更改认识。《周礼·天官》即称:“以五气、五声、五色视其生死,两之以九窍之变,参之以脏之功”。观察人体面部的气色,参照五官九窍的形态变化,并运用五行进行辩证分析,从而判断疾病的轻重,这个时

期的中医望诊已见理论雏形。

战国初期享誉列国的扁鹊，在运用针灸、按摩、手术、汤药等疗法治疗疾病之前，首先以其望、闻、问、切四诊屡诊病症，在突出望诊的首要作用的同时，浓缩了中医诊断学说的精华。当时成书问世的《黄帝内经》，成为指导中医望诊学的理论基础。这部我国现存最早的医学理论经典，其中对望诊的意义、方法和内容，都进行了系统而全面的阐述。它不仅强调整体的关注，更注重局部及分泌物的观察；不但主张神、色、形、态的望诊，还要求与其它闻、问、切的综合参照。特别是色诊学说，论述的尤为详尽。其诊断识别的重点在于面部五官、肤色、目色及血络，同时还把面部划分成若干部分，相对应配属脏腑，然后针对五色的沉浮、聚散、泽夭、明暗等，配以五行生克的吉凶顺逆变化，以此来推断疾病发生与否，病情所在部位、病势发展程度、病变预后的良恶等。这些具有真知灼见的望诊理论，成为寿命医学家临床及理论研究的重要依据。

西汉时期著名医学家淳于意不仅热衷于望诊，而且在他所著的我国第一部医案专著《诊籍》中对望诊进行了较详细的描述，其中有些对望诊理论有了进一步发展。三国时期的华佗，不仅首创手术“剖腹背，抽割积聚”的方法而成为中医外科手术的鼻祖，同时还具有高超的望诊水平。

直到清代光绪年间，中医学家汪宏编著的中医界第一部《望诊遵经》面世。这部专著从其前贤著述中详实地择集有关望诊资料，同时结合自己行医望诊的原理方法内容、注意事项及运用的基本原则，又论述了望诊的各部分，此外还就形体、微型身容、形态、行止、动静、坐卧、意态等加以说明。全书文字流畅，内容丰富，观点新颖，成为中医望诊学发展的一个里程碑。

近代以来，望诊学伴随着中医学的兴衰荣辱，沉浮跌宕，历经风雨沧桑的古老中医学几经曲折，直到20世纪80年代才步入改革开放的快车道。传统中医望诊学研究则有待于全新的科学理念，拓展其发展空间。其实，博大精深的望诊学尽管通过观察神、色、体、态等，即可由表及里推断体内病症而自成特色。但几千年来的医理诊

法岂非传统的取象比类所能解释其内在关系,而人体病症“有诸内”又何以“必形诸于外”?这就有待人们运用现代声学、光学、电学、磁学及计算机、数理化理论,并应用自然学科信息理论、系统论、控制论、生物医学工程等多学科综合研究方能给予诠释,以整体望诊方面对神、色、形、态给予指标微化,进一步在理论上破译人体的整体与相对部位之间相关性的奥秘。

我国科学家张颖清在生物组成部分与其整体二者生物学特性相似性研究取得了进展,他发现生物的组成部分贮存着整体的信息或说是生物整体的相对缩影。他借助1971年诺贝尔物理学奖得主噶伯(Gabor)所发明的全息术,源于他与其他科学家早在1948年在光学实验中对波前再现的两步无透镜成像这一现象的发现。经过理论研究和反复实验,全息术这一高新科技形成后,很快应用到X射线主体显微技术、全息照像、激光储存等方面,并且均取得了飞速的进展。仅以激光全息为例,通过激光全息照像所成像的底牌展示出一大特点,就是无论底牌被裁剪成多少碎片,人们只要观测其中任何一块碎片,仍可以从中获取到整个物体的全部信息,正所谓“窥一斑而知全貌”。

“他山之石,可以攻玉”。已进入了数以万载的人类躯体,自然符合其自身物质的发展变化规律。山东医科大学李莱田老师在张颖清先生生物全息现象研究基点上,深化到望诊学研究领域。他认为,中医学家在数千年前就已借助于人类疾患,既是中医诊断学全息论思想在长期临床实践中的自学运用,又是中医学传统理论中蕴涵全息论思想的体现。鉴于此,他于1989年先后发表了《全息医学概论》论文和《全息医学》专著。全息医学从而作为一门新兴中医学分支学科,独立于医学之林。

现代中医全息望诊,是在发展祖国医学的基础上,注重机体的内部与外部、局部与整体不同层次的表现及通过全息疾病最直接的目视,便可以明确体表部位的变化,相对应的器官、定位,继而制定脏腑、气血、阴阳等客观指标来了解全身变化和诊治疾病。

通过全息望诊就可以认识机体内部的病变,这说明“全息胚”早

在数千年前传统中医诊断学的理论与实践就已孕育并分娩。中医以整体的五脏为中心,经过经络通道,使各器官与体表联系密切,又使身体任何一个局部都可反射全身的信息,因此,当内在脏腑器官发生病变时,可利用体表反射出的信息并根据五官、午休、色脉以至神色等外在变化的观察来了解脏腑的状态,从而作出正确的判断。另外,中医认为,身体各个系统和组织都灌注着五脏六腑的气血,都体现出五脏六腑的机能,就是说身体的每个部位都传导了五脏六腑信息,这些与生物全息律相吻合的观点所阐释的全息诊病的方法,旨在从局部来解析整体,从小系统来透析大系统。反之,可以整体来探究局部,从大系统来研讨小系统。那么,作为人体重要组成部分的面部、手部和足部等部位必然呈现着人体各部位神经、气血与经络的相关性。

总之,中华民族充满文化睿智的祖先在长期的医疗实践中,经过无数反复细致地观察,通过历代医家刻苦钻研的体会与求索,他们逐渐摸索出望诊中面相、手相、足诊与人体健康的内在规律,积累了诸多丰富而有价值的经验,总结出真知灼见的医理诊法,汇积了千秋万代人世间众生的自然规律。作为中华民族宝贵的医学遗产,业已成为世界医学宝库中的瑰宝。当中医全息望诊近年来随着现代信息科学的逐步发展形成和完善起来,它十分重视机体脏腑的生理和病理的客观反映,强调这些客观反映在机体内的联系,以及病情表现在体表的各种不同征象与气血功能之间、生物化学之间等方面的信息结构和相关规律。我们有理由相信,这为促进祖国传统医学健康发展并弘扬光大的中医全息诊断学,必将放射出与时俱进的熠熠光彩。

望诊与亚健康

“望诊”是中医诊治疾病时首要和关键的一步。望诊对病人的健康状况在第一时间得出第一印象,再有目的、有方向地问诊,得出进一步的判断,最后在切诊上,验证我们的判断是否正确,病脉是否相符,有无差错。在正确的诊断之后,才能对疾病进行辨证施治,用理、法、方、药治之。

• 139 •

贸易犹如血液,应该循环流通。——德莱顿

全身望诊的基本内容：所谓望诊，望什么？就是望病人的神、色、形、态。在这里重点谈谈神和色。

望神。这里的神，主要是指眼神，俗话说：眼睛是心灵的窗口，人的心里活动往往通过眼神的变化反映出来。古代医家认为：五脏六腑之精气符上注于目而为之神。这就是说，一个人的神态，反映了这个人的脏腑的盛衰。凡两目炯炯有神、神光充沛、精彩内含、运动灵活、视物清渐为有神，是脏腑精气充足之象。凡两目浮光外露、目无精彩、运动不灵、视物模糊者为无神，是脏腑精气虚衰之象。

那么，神和脏腑之间的必然联系又是什么呢？人食入五味，通过脾胃，后天之根本把这五味之水谷化作精微，并且把这些精微，即营养物质输注全身，使五脏六腑得到了充足的养分，再有肺的呼吸之气，把这些精微化作生命之动力，才是我们所谓的神。所谓“在体为精、在用为神”。由此可见，神的物质基础在于精，而精的来源在于脾胃，没有健全的脾胃功能，就不可能产生足够的、能输注全身的水谷之精微，从此也不可能有神采。所以，两次强调后天之根本——脾胃功能的重要性。那么，怎样才能保护我们的脾胃不受伤害呢？比如说：父母给我们的先天体质是健全的话，那么后天就全在我们自己了，首先，拒绝油炸、烧烤等垃圾食品；其次，要注意起居、饮食要有规律，尊重生物钟。有人不饿不吃饭，不渴不喝水，不困不睡觉。这是自己糟蹋自己；有人暴食暴饮与健康过不去。如果脾胃功能不健全，即使纳入了均衡营养，食物合理搭配，统统不起任何作用。

望色诊病方法

望色。望色又称“色诊”，是通过观察人体皮肤的色泽变化来诊断病情的方法。如果五脏安和，则其所蕴之精华皆现于面，故色露正色；假如有了病，面部就会出现种种不同的病色变化。

在这里，主要探讨“面色”。因为颜面是人体皮肤的一部分，暴露在外，便于观察，而且颜面的皮肤色泽直接反映出脏腑气血减衰的情况，古人云：色者，神之旗也，神旺则色旺，神衰则色衰，神藏则色藏，神露则色露。

• 140 •

个人的地位取决于他们的能力，个人的报酬将取决于他们的工作效果。——圣西门

面色。颜面是望色的主要部位,首先是方便,其次是因为手阴阳、足阴阳、手太阳的经络都在颜面部位循行。所以脏腑的减衰,气血的稳中有降神情都在脸上显现出来。中华民族为黄色人种。所以,从古至今都以肤色微黄而红为正色。色配五脏:肝脏为青;心脏为赤;脾脏为黄;肺脏为白;肾脏为黑。

皮肤的光泽。肤色的荣润或枯槁,可反映出脏腑精气的减衰。凡面色荣润光泽者,脏腑精气未衰,无病或病轻;凡面色晦暗枯槁者,为脏腑精气已衰,病重。

常色与病色。常色,指健康人面部皮肤色泽为常色。特点:光明润泽有神气、含蓄。面色红黄隐隐,含于皮肤之内,不显露,胃气充足。

客色,随季节、气候稍有变化而变化,但也要明润含蓄。

美色,特点是晦暗、暴露、枯槁无光泽,胃气不能上荣于面。某种面色异常明显地显露于外。

五色主病:

五色归五脏,赤——心,折——肺,黄——脾,青——肝,黑——肾。以五色反映疾病性质,青黑为痛,黄赤为热,白为寒。

赤色:为热症。因邪热亢,血行加速,面部脉络扩张,气血充盈。午后两颊潮红者,属阴症,火形人面赤与夏季面色稍赤,属正常。患者可见颜面和周身皮肤红赤,或伴有发热,口渴饮冷;或见有红色斑疹,或伴有局部红肿,舌红苔黄,小便短赤。心病面赤暴露,枯槁晦暗为真脏症,肺病面赤为难治之死症。

白色:为虚寒症、血虚症。面色淡白无华,唇甜色淡者,阳气不足,气血运行无力,多属白虚症或失白症;面色胱白者,多属阴虚症;面色苍白者,失血过多,多属阳气暴脱或阴寒;秋季面色稍折为正常肺病;面白暴露枯槁无华为真脏色;肝病面白无华为难治之死症。

黄色:为脾虚、湿症。病人面色发黄,多由脾虚机体失养,或湿邪内蕴,脾失运化所致,脾病面黄暴露。枯槁无华为肾病;淡黄痿黄,为内伤脾胃;黄而肥盛,胃中有痰湿;黄而枯瘦,胃中有火;面色淡黄之中有红点红纹,是为虫脏;面色转黄而明润,为病退欲愈之候。

青色：为风寒、疼痛、气滞、血瘀、惊风。如小儿惊风，亦面出现青色；病人面见青色，多由寒凝气滞，或痛则不通，或瘀血内阴，或筋脉拘急，使面部脉络血行瘀阴所致；气血凝滞不通，也呈现青色；若妇女面见青色，必肝强脾弱，多怒少食，或经脉不调。

黑色：为肾虚、寒症、血瘀。肾阳是人体阳气的根本，故肾阳虚衰，则使水湿内停，或致阴寒偏盛，血失温养，血行瘀阻，则见黑色。病人面色发黑，多为肾阳虚衰，血行不畅所致。

望色十法：

浮——沉，浮：面色浮显于皮肤之表，主表症。由浮变沉，病由表入里。

沉，面色沉隐于皮肤之内，主里症。由沉变浮，病由里达表。

清——浊，清：面色清明，主阳症。由清转浊，病由阳转阴。

浊，面色浊暗，主阴症。由浊转清，病由阴转阳。

微——甚，微：面色汪淡，主虚症。由微转清，病由阴转阳。

甚：面色深浓，主实症。由甚转微，病由实转虚。

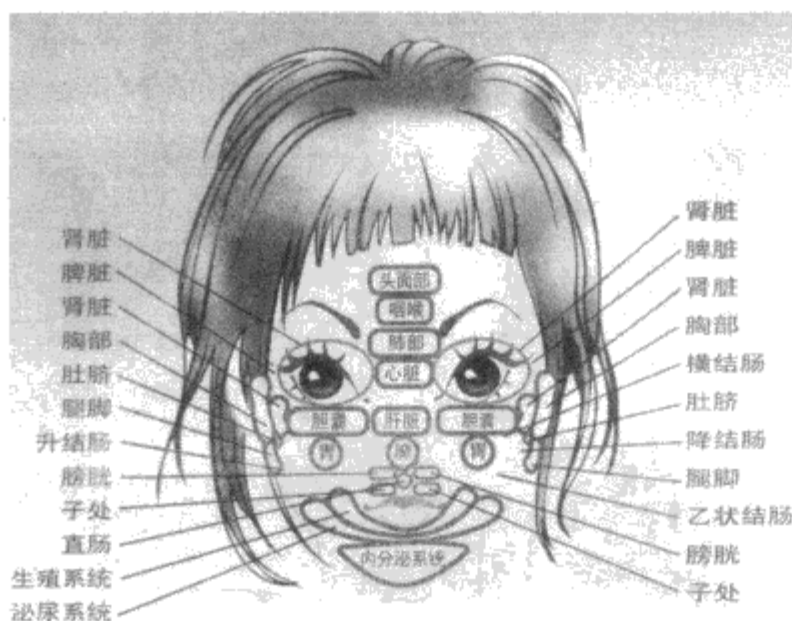
散——团，散：面色发散，主新病，由散转团，病强近而邪渐聚。

团：面色雍滞，主久病。由团转散，病强久，而邪将鲜。

泽——夭，泽：面色润泽，主精气未衰。由泽转夭，病趋重危。

夭：面色枯槁，主精气已衰。由夭转泽，病情好转。

五官观测检视法



五官观测检视法 (青春篇)



五官观测检视法 (皱纹篇)



五官观测检视法 (斑点篇)



阴阳五行学说

藏象

中医把人体看成一个以脏腑经络为核心的有机整体。人体内部也是一个整体,其各部分都是有机联系的,即五脏、六腑和奇恒之腑是一个整体。

五脏六腑,奇恒之腑是构成人体的三种不同的组织结构。这三种组织结构是一个有机的整体,五脏六腑与肢体组织(肌肉、皮肤、脉管、筋膜、骨骼等)、外部器官(眼、耳、口、鼻、舌、前后阴等)都是有机联系着的整体。如五脏之间有着相互滋生与制约的关系,六腑之间有着承接合作的关系;脏与腑之间有着表里相合的关系,五脏与肢体、五官之间有着所主与归属、开窍的关系等等。这样就构成了人体内外各部功能上相互联系的整体。所以中医在临床辨证论治过程中,强调从整体出发就是基于这个原因。

五脏

五脏包括:心、肝、脾、肺、肾。五脏之外还有心包络,实际是六脏。但因心包络是心的外围,有保护心的作用,其病理变化大致与心一致,所以习惯上称五脏。

心:在五脏中占首位。它的主要功能是主持血脉,即主管血液在脉管内的循环,向各组织器官输送养料,以维持其正常的生理机能。

主血脉。心脏功能的盛衰,可以从脉搏、面色和舌质三个方面进行观察。脉跳不快不慢,面色、舌质红润,即可认为是心脏功能正常。

主神明。人的精神、意识及思维活动,是心的又一重要功能。因此,精神充沛、意识清楚、思维清晰,也可视为心功能正常。

汗为心液。汗是津液之一,与心有密切关系。异常的出汗,除肺

气虚之外,常因心阳不足所致。阴虚的病人容易出现阳亢浮越。汗液也随阳外泄即成为盗汗,除了由肺肾阴虚之外,也有由心阴虚、心血虚而引起的。因此,治疗盗汗时常用温养心阳或滋补心阴的药物。

肝:肝是贮藏血液、分泌胆汁的主要器官。有调节血量、疏泄和通达的功能。

主藏血。血液在脉管内的流量,是随着人体的活动情况而有所增减的。活动量较大时,肝把血液输送到所需部位;人在休息或睡眠时,一部分血液归藏在肝脏内。因此有“人卧血归肝”之说。肝调节血量功能失常,人体就容易出现疲劳的感觉。

主筋,其华在甲。它是一种联络关节、肌肉,专司运动的组织。肝血的盛衰,可以影响到甲的枯荣变化;肝血充足,筋强力壮,指甲坚韧;肝血不足,筋软无力,指甲薄而软,故称“其华在甲”。

开窍于目。五脏六腑之精气,皆上注于目而为之精。肝血不足,视物模糊;肝阴不足,两目干涩;肝经风热,目赤痒痛;肝阳上亢,头晕目眩。

主疏泄条达。疏泄条达是畅达的意思,人的情绪既不抑郁也不躁怒,是肝主条达的表现;反之,情绪抑郁或躁怒,是肝失条达的现象。

脾:主运化、主统血、主肌肉、开窍于口,脾为后天之本。

主运化、升清。一是指把胃所消化的食物中的精微部分吸收、输送到心肺,通过心肺营养到全身;二是运化水液,把饮入于胃的水液中的精微输送到肺,通过肺再到达全身。这两种运化都是上升的,因此脾主升清。若脾不能升举而下陷,可导致泄泻或内脏下垂诸症。

主统血。是指脾具有统摄血液行于脉中,而不溢出脉外的功能。若脾虚弱,血液离开脉道而外溢,导致出血的病症,如便血、吐血及妇女崩漏等。

主肌肉、四肢。指脾将水谷精微营养输送到肌肉、四肢,使之丰满、发达、轻劲、有力。若脾失健,营养不足,可致肌肉痿软、四肢倦怠无力。

开窍于口,其华在唇。指脾气健运,食欲旺盛;脾失健运,则不欲

饮食,如口淡乏味、口腻、口甜等。

肺:其主要功能是主气、司呼吸,主宣发、肃降,通调水道,与脾、肾共同完成水液代谢的生理机能。

主气、司呼吸。一是人体通过肺吸入氧气,呼出二氧化碳;二是水谷之精气与肺吸入的氧气结合而成宗气,积于胸中,以维持各组织器官的正常功能,故肺主一身之气和呼吸之气。肺气不足,不仅会引起呼吸功能的减弱,也会影响宗气的生成,因而呼吸无力、少气不足、语音低微、身倦无力等气虚症状相继出现。

主宣发、外合皮毛。在生理上,通过肺气的宣发,使卫气和津液输布于体表。肺气虚弱,不能宣发卫气和津液于皮毛,可引起卫外功能不足而易患感冒。

主肃降,通调水道。肺气必须在清润肃静和下降的情况下,才能保持其正常的生理功能。肺一是将脾上输来的水液中的精微,通过肺气的宣发作用,使津液温润于皮肤;二是通过肺气的肃降作用,使水不至于潴留。小便的通利与肺气肃降功能有关。

开窍于鼻,肺司呼吸。鼻的勇气和嗅觉功能,主要依赖于肺气的作用,肺气和,呼吸利,嗅觉才能灵敏。肺热壅盛,可见喘促、鼻煽等症状。

肾:肾开窍于耳及司二阴,其华在发。它的主要功能是藏精、主水、纳气。为人体生命之根,古人称“先天之本”。

藏精。藏精,是肾的重要功能。不论对人体本身的生长发育,还是对繁衍后代,均与肾藏精有关。

主水。肾能在人体水液代谢过程中,起着很重要的作用。人体中的水液必须依靠肾来保持相对平衡,既不能太过(水肿),又不能不及(脱水)。

主纳气。是指肾具有摄纳肺吸入之气的功能。只有肾气充沛,摄纳正常,才能使肺的气道通畅,呼吸均匀。若肾气不足,摄纳无权,就会出现动则气喘潮热的症候。

主骨、生髓、通脑,其华在发。肾藏精,而精能生髓,髓有骨髓和脊髓之分。骨髓居于骨中,滋养骨骼。因此,有“肾主骨”之说。而齿

为骨之余,因此,肾精充足,骨骼生化有源,骨髓及牙齿才能坚固。骨髓化源不足,则骨骼脆弱无力,牙齿也易松动。脊髓上通于脑,脑为髓聚而成,因此,称脑为“髓之海”。脑为“元神之府”。

精与血,是相互滋生的,精充则血旺。而毛发的濡养有赖于血,故有“发为血之余”之说,但其生机根在于肾。

五脏症候分类表

辨证 脏腑	寒	热	虚	实
心	心暴痛,肢冷,脉沉迟	心烦谵语,重舌,木舌,舌破碎。	怔忡惊悸,失眠健忘。	谵语烦躁,自笑发狂,痰迷神昏。
肝	小腹痛,疝瘕,呕吐涎沫,脉沉弦。	目赤肿痛,多眵泪,口苦消渴,胁痛呕血,阴痛淋浊尿血,瘕挛抽搐。	耳鸣目眩,目干雀盲,筋脉拘急,爪甲枯萎。	胁肋疼痛,牵连少腹,呕吐酸水,肝积肥气。
脾	饭食不化,呕吐泄泻,四肢清冷,唇舌淡白,脉迟腹痛。	唇示唇疮,口甜,吐厚浊涎沫,腹痛泻溺。	面色萎黄,肢软乏力,气短倦怠,脱肛便血。	气积食积,痰饮虫胀,大腹满痛。
肺	恶寒,鼻流清涕,咳嗽气喘,痰出稀白。	鼻衄目赤,喉痛咳血。	皮肤干燥,气弱音低,怕冷汗出,肺痿失音。	喘急气壅,声重痰稠,肺胀肺病。
肾	鸡鸣泄泻,蜷卧厥冷,精寒精薄,畏寒足冷。	小便短涩,溺血血淋,大便秘,齿衄不痛。	耳鸣耳聋,盗汗液热,遗精腰痛。	奔豚,强阳不倒。

开窍于耳,及司二阴。耳的听觉依赖于肾之精气的滋养。肾的精气充足,听觉才能灵敏。二阴是指前阴和后阴,前阴包括尿道和外生殖器,后阴即肛门。若肾气虚衰,在小便方面可见尿频、尿少或失禁,在大便方面,可出现五更泻或便秘。

六腑

六腑包括:胆、胃、大肠、小肠、膀胱、三焦。其总的生理功能,是

受纳和消化食物,输出营养和排泄糟粕,新陈代谢。

胆:胆居六腑之首,与肝相连,内藏胆汁,胆汁为清净之汁,故称为“中清之腑”。又属奇恒之腑。

胆性刚直。刚则豪壮果断,胆的决断功能,对于防御和消除某些精神刺激的不良影响,以维持和控制气血的正常运行。胆气豪壮之人,对精神刺激影响程度不大;胆虚之人,对精神刺激所带来的影响,会导致疾病的产生。

六腑症候分类表

辨证 脏腑	寒	热	虚	实
胆	液间不寐,眩晕 呕吐,舌苔滑腻。	口苦耳聋,胁痛, 寒热往来。	多眩,虚烦不寐, 时作太息,卧则 惊。	易怒,胸满 胁下胀疼 或喜睡眠。
胃	胃脘痛绵绵不 止,泛吐清涎,唇 舌必白,脉沉迟。	唇红口臭,口渴 引饮,消谷善饥, 嘈杂不止,齿龈 肿痛。	唇舌淡白,不思 饮食,或虚痞呕 吐。	脘腹胀满 疼痛,吞酸 噯腐,大便 不通。
小肠	小便清白,粪后 下血。	小便赤涩,茎中 痛,尿血。	小便频数,遗尿。	小肠气,交 肠。
大肠	腹痛肠鸣,大便 溏泄如鸭粪。	口燥唇焦,大便 秘结,腹无痛苦, 或肛门灼热,泻 下热臭。	血虚便秘,脱肛 难收,久痢滑泄。	大便鞭秘, 腹痛拒按, 肠风藏毒, 肠痛。
膀胱	小便清白频数, 呵欠,冷淋。	小便热痛,短涩 不利,发狂。	小便不禁,遗尿。	小便癃闭, 小腹胀满 硬痛。

胃:胃又称胃脘,分上、中、下三部。其主要功能是受纳食物和消化。故有“胃为水谷之海”之称。胃需要把消化后的饮食下输到小肠,所以,胃气的特点是以下降为顺。如果胃气不降而上逆,就会引起恶心、呕吐、噯气、返酸等症状。

小肠:小肠是一个相当长的管道器官,它将胃所传下来的水谷,

进一步消化而分清别浊，清者由脾转输到全身，浊者通过下注于大肠，无用的水液随血液入肾导进膀胱。

大肠：大肠居腹中，大肠接受小肠下注的浊物，再吸收其中多余的水分，使食物残渣成为粪便。

膀胱：膀胱位于小腹中央，为贮尿的器官。膀胱和肾直接相连，二者又有经脉相互络属，主要生理功能是贮尿和排尿。膀胱的病变主要表现为尿频、尿急、尿痛，或小便不利，尿有余沥，甚至尿闭、遗尿、小便失禁等。这些病变多与肾的气化功能有关。

三焦：三焦是上、中、下焦的总称。上焦（包括心、肺）指胸膈以上；中焦（包括肝、脾、胃）指膈下到脐上的一段；脐部以下都是下焦（包括肾、大小肠、膀胱）。

三焦为运行原气的通路，有总司人体气化的作用。原气包括元阴之气和元阳之气，是人体生命活动的原动力，发源于肾，藏于脐下，借三焦的通路敷布周身，推动各个脏腑组织器官的活动。

奇恒之腑

奇恒之腑包括脑、髓、骨、脉、胆、子宫六者。奇恒就是异常的意思。奇恒之腑不同于上述一般的传化之腑者，以其更有藏精功能。其中髓、骨、脉、胆此前已叙述，本节主要介绍脑与子宫。

脑：居于颅腔内，由髓汇集而成，下与脊髓相通，故“脑为髓之海”。《素问·脉要精微论》说：“头者，精明指府。”是说脑聚精髓而有神明之功能。但就脑本身来说，与肾的关系尤为密切。因肾主藏精，精生髓而上通与脑。脑髓的盈虚与肢体运动、耳目聪明，以及一切精神活动有关。脑髓不足，则头晕耳鸣，腿酸无力，两目昏花，身体懈怠而喜卧。

子宫：位于女子小腹内，以肾中精气和脏腑所化生的气血为物质基础，将气血输注于子宫而形成月经和孕胎。

主持月经。子宫之所以能产生月经还依赖于脏腑气血旺盛。若脏腑安和，功能协调，则血脉通畅，子宫方能溢泻经血。其中任何一脏腑发生病变，都可能导致月经失调。

我扑在书籍上，像饥饿的人扑在面包上一样。——高尔基

十二经脉症候分类表

经脉 \ 辨证	症 候	
	是动病	所生病
手太阴 肺经	肺部胀满,气喘作咳,缺盆疼痛甚则臂厥。	咳嗽气逆不平,口渴烦路躁,胸部满闷,臑臂部内侧前缘作痛,或厥冷,或掌心发热。
手少阴 心经	咽喉干燥,渴欲饮,心痛臂厥。	目黄胁痛,臑臂部内侧后缘作痛厥冷,掌中热痛。
手厥阴 心包经	手心热,臂肘部拘挛,腋下肿,甚则胸胁支满,面赤目黄,喜笑不休。	心内烦扰,心中痛,掌心发热。
手太阳 小肠经	喉咙作干,下颌肿,不能掉头回看,肩痛似拔,腰痛似折。	耳聋目黄,颊部肿,颈、下颌、肩、臑、肘、臂等的外侧后缘疼痛。
手少阳 三焦经	听力不清,咽喉肿痛而闭塞。	自汗出,眼外角痛,颊痛,耳后、肩、臑、肘、臂的外缘皆痛,无名指不能运用。
手阳明 大肠经	牙齿疼痛,颈间肿大。	目黄口干,靛纽,喉肿痛,肩前与臑内作痛,食指痛不能动。
足太阴 脾经	舌本强,食后作呕,胃脘痛,腹胀,善噎气,得大便或矢气后即觉轻松,身体觉重。	舌本痛,身不能动摇,食不下,心下急痛,大便稀薄,或痢疾,或水闭于内不能排泄,面目一身尽黄,不能卧,强立则股膝内侧发肿而厥冷,足大趾不能运用。
足少阴 肾经	饥不欲食,面如漆紫,咳唾带血,气喘,视物模糊,心悬似饥,心跳病善。	口热舌干,咽肿上气,喉痛而干,心烦而痛,黄疸痢疾,脊股内后缘疼痛,痿厥嗜卧,足下热痛。
足厥阴 肝经	腰痛不能俯仰,女子小腹胀,甚则喉咙发干,面色无华。	胸满呕逆,飧泄狐疝,遗尿或小便不通。
足太阳 膀胱经	冲头痛,目似脱,项似拔,脊痛,腰似折,股关节不能屈伸,膝膑的筋扎急,腿肚像裂开的疼痛。	痔疮,疟疾,癩疾,头顶部疼痛,目黄流泪,鼻流清涕,或衄血,项、背、腰、尻、膑、脚等部均疼痛,足小趾不能运用。
足少阳 胆经	口苦,喜叹气,胸胁痛,不能转侧,面有尘色,体无膏泽,足外侧发热。	头角痛,下颌痛,缺盆中肿痛,腋下肿,马刀挟瘦,自出汗而振寒,疟疾,胸胁肋脾膝等部外侧直至胫骨绝骨外踝前以及诸关节疼痛,足四趾不能运用。

经脉	辨证	症 候	
		是动病	所生病
足阳明胃经	洒洒振寒,善伸数欠,额有黑色,病发时恶人与火,闻木音则惊,心欲跳动,闭户独处,甚则登高而歌,弃衣而走,贲响腹胀。	发狂,疟疾,温病,汗出,衄衄,口角歪斜,唇口生疮,颈肿喉痹,大腹水肿,足中趾不能屈伸。	

奇经八脉循行及症候表

经脉	起 止	症 候
督脉	起于尾间骨端长强穴的会阴部,上循脊柱,至脑后凹陷中的风府穴,进入脑内,再上巅顶,沿额下行至鼻柱。	主要疾患为脊柱强直,角弓反张。
任脉	起于中极之下会阴部,止于毛际的深部,循腹内,上过关元穴,到喉咙,再上至额下走面部,深入眼内。	男子易患各种疝症(冲疝、狐疝、厥疝、癥疝);女子易患赤白带下与腹中结块(瘕聚)等症。
冲脉	起于胞中,上循脊里,为经络之海;其浮于外者,循腹上行,会于咽喉,再别行绕络唇口。	发病时气从小腹上冲,腹中胀急疼痛。
带脉	起于季肋,环绕身驱腰腹部一周。	腹部胀满,腰部有溶溶如坐水中的感觉。
阴跷	少阳之别,起于然骨之后,上内踝之上,直上循阴股,入阴,上循胸里,入缺盆,上出入迎之前。属目内眦,与足太阳经相合。	阳气不足,阴气偏盛;常见多眠,阳缓而阴急。
阳跷	起于足跟,循外踝上行,入风池。	阴气不足,阳气偏盛;常见不眠,阴缓而阳急。
阴维	起于足三阴经的交会穴,循骨内廉,上腹里,循胁,与足厥阴会于期门,上胸胁,挟咽,与任脉会于颈。	苦心痛。
阳维	起于诸阳经交会穴,上循膝外廉,上髀关,抵小腹,侧循胁肋,斜上肘,入肩后,上循耳后,至本神而止。	苦寒热。

六经辨证简表

辨证 分经	寒热	头身胸 腹四肢	口渴	二便	神志	舌苔	脉象
太阳	发热 恶寒	头项强 痛,身疼 腰痛	不渴			薄白	浮
阳明	发热 不恶寒	身热汗出	口渴 引饮	大便秘结	心烦谵妄 或昏糊	舌赤苔黄	大或 滑或 沉实
少阳	寒热 往来	目眩耳 聾,胸胁 苦满,喜 呕	口苦 咽干		心烦	白	浮弦 或细 弦
太阴	身无热	手足温, 腹满而 吐,食不 下	口不渴	自利		淡黄而润 或黑润	缓而 弱
少阴	恶寒	身倦,四 肢逆冷	口中和或 咽干口燥	下利清谷	但欲寐	舌厚或舌 润或舌圆	微细 或细 数
厥阴	厥热 交错	气上冲 胸,心中 疼热,饮 而不欲 食。	消渴	厥利,厥 止则利亦 止,或便 脓血	烦躁		微或 促或 细或 数

孕育胎儿。子宫之所以能孕育胎儿全赖于血气的供养。月经是由脏腑、气血、经络作用于子宫而产生的。冲脉和任脉的气血通盛,血海满盈,月事应时而下。若精合成孕,则经血荣养于内,子宫保护于外,故胞脉聚阴血于子宫,正是为藏精受孕而作的准备。若冲脉和任脉虚,则子宫经血不足,乃至闭经不孕;若冲脉和任脉不固,则统摄无权,常见经血过多、崩漏之症,已孕者亦有胎漏、小产之虞。

阴阳学说

阴阳,是宇宙中相互关联的事物和现象构成对立双方属性的概括。宇宙中的一切事物和现象都可概括为阴阳两种属性。阴阳之间存在着对立制约、互根互用、消长平衡和相互转化的辩证关系。阴阳是事物运动变化的源泉和根本规律。

宇宙中一切相互关联的事物和现象,均可分为相互储存和相互对立的两个方面,并概括为阴阳两种属性。《素问·六节脏象论》说:天为阳,地为阴;日为阳,月为阴。进一步引申其意,将对立双方的部位、趋向和运动性质等属性,均可概括为阴阳。如外向的、上升的、运动的、温热的、明亮的、无形的、兴奋的为阳,内守的、下降的、静止的、寒冷的、晦暗的、有形的、抑制的为阴。阴阳既可代表两个相互对立的事物,如地与天、水与火、寒与热,又能代表同一事物内部相互对立的两个方面,如人体的血与气、脏与腑、事物与功能。应当指出的是,用阴阳来概括事物属性,必须是同一范畴内相互关联的对立双方,不同范畴互不关联的事物,如天与血以及任何单一的事物或方面,均不能用阴阳来归属。

事物的阴阳属性具有相对性。也就是说,阴阳无限可分,即阴阳中可再分阴阳。《素问·金匱真言论》说:阴中有阳,阳中有阴。平旦至日中,天之阳,阳中之阳也;日中至黄昏,天之阳,阳中之阴也;合夜至鸡鸣,天之阴,阴中之阴也;鸡鸣至平旦,天之阴,阴中之阳也。这种阴中有阴,阴中有阳,阳中有阳,阳中有阴的现象,说明事物的阴阳属性不是绝对的,而是相对的。

阴阳是对立制约的,如上升的力量必然与下降的力量相牵制,左旋的力量一定与右旋的力量相反,温热驱散寒冷,冰冷降低高温,水可灭火。也就是说,事物的阴阳两个方面总是此盛彼衰,此消彼长,是不断地运动变化的。如春夏阳气渐盛制约寒凉之阴;秋冬阴气渐盛制约炎热之阳,以维持着四季的正常转化。《素问·脉要精微论》说:是冬至四十五日,阳气微上,阴气微下;夏至四十五日,阴气微上,阳气微下。就是这个道理。

• 154 •

两个人如果读过同一本书,他们之间就有了一条纽带。——爱默生

阴阳不但是对立制约的,也是互根互用的。互根,即相互依存,是阴阳双方互为存在的前提和条件。如热为阳,寒为阴,没有热就无所谓寒,没有寒也无所谓热。互用,即相互资助、促进。如以阴阳来说明物质的“体”与“用”或者“质”与“能”的概念,那么,“质”就是阴,“能”就是阳,“体”就是阴,“用”就是阳。也就是说阴是阳的物质基础,阳就是阴的作用和力量的表现。古人说:“阳根于阴,阴根于阳”、“无阳则阴无以生,无阴则阳无以化”、“孤阴不生,独阳不长”。因此,事物的阴阳两个方面有不可分割、互根互用的关系。

阴阳双方不是处于静止不变的状态,而是在一定限度内,以“阴消阳长”、“阳消阴长”来保持相对的动态平衡以维持事物的正常发展和变化,这就是阴阳的消长平衡。以一年四季为例子,由春而夏,寒气渐减,温热日增,是“阴消阳长”的过程,由秋至冬,热气递减,寒气日甚,是“阳消阴长”的过程,这是正常气候阴阳消长变化的一般规律。从人体的功能活动和物质代谢的关系来讲,各种功能活动(阳)的产生,必然要消耗一部分营养物质(阴),这是“阳长阴消”的过程。而各种营养物质(阴)的代谢,又必须消耗一定的能量(阳),这就是“阴长阳消”的过程。人体内的这种物质与功能消长过程,是维持机体正常生命活动的过程。但由于某些原因使这种消长关系走出一定限度,破坏了这种相对平衡,造成阴阳某一方的偏盛或偏衰,就会导致疾病的出现。

事物的阴阳两方面,在一定条件下是可以相互转化的。当阴阳两者不断的变化到了一个阶段,阴可转化阳,阳也可转化为阴。而这一阶段,一般都在事物变化的阶段。如《素问·阴阳应象大论》说:故重阴必阳,重阳必阴;寒极生热,热极生寒。《素问·六元正纪大论》亦说:动复则静,阳极反阴。古人就是应用这种阴阳相互转化的道理,来解释四季寒暑的变迁、昼夜的更迭和云雨的变化一类现象。如《素问·六微旨大论》说:升已而降,降者谓天;降已而升,升者谓地。天气下降,气流于地;地气上升,气腾于天。临床上某些急性传染病,由于热毒极重,即为转化条件。此时,若抢救及时,处理得当,四肢转暖,色脉转和,病情转危为安,就属于由阴转阳。

阴阳对立制约和互根互用，即阴阳对立统一，是宇宙的根本规律。阴阳对立统一交互作用，是宇宙变化的源泉，是万物发生和变化的根源。自然界，天之阳气下降，地之阴气上升，阴阳交感形成云、雾、雷电、雨、露，生命得以诞生。阴阳交互作用是在阴阳不断运动过程中进行的，阴阳消长和阴阳转化是阴阳运动的形式。阴阳消长稳定在一定范围内，取得动态平衡。阴阳平和，万物才能化生。阴阳的运动是绝对的，平衡是相对的。这种相对的平衡使自然界正常运转，人体保持健康人体和自然环境相适应。所以，《素问·阴阳应象大论》说：阴阳者，天地之道也，万物之纲纪，变化之父母，生杀之本始，神明之府也。道，指规律；神明，指宇宙间事物的无穷变化。

五行学说

五行，指木、火、土、金、水五种物质的运行。五行学说认为，宇宙中的各种事物可依据五行的抽象特点，归纳于一行之中。五行之间存在着“相生”、“相克”、“相乘”、“相侮”等关系。古代医家就是运用五行学说结合长期医疗实践所积累的经验，对人体生理和病理复杂变化的一般规律，有了进一步的认识，尤其是对人体内脏的活动功能和相互间的关系，以及人体与外部环境的关系等问题，在长期观察和实践中逐步加深了对人体的认识，形成了统一的整体观，并作出比较系统的解释。

五行的同象特性是识别和归类各种事物属性的基本依据。《尚书·洪志》说：水曰润下，火曰炎上，木曰曲直，金曰从革。引申其意为：木的特性是生长、升发、条达、易动；火的特性是温热、向上；土的特性是升华、承载、受纳；金的特性是沉降、肃杀、收敛；水的特性是滋润、下行、寒凉、闭藏。古代医家把人体脏腑组织的生理、病理现象，以及与人类生活有关的自然事物，作了广泛的联系和研究，并按照比类区象的方法按照事物的不同特性、作用和形态等分别归属为木、火、土、金、水五类。把比较复杂的事物从中理出头绪，有利于掌握和了解各种事物之间的联系，以此作为观察事物变化的方法；并且相应地阐述了人体脏腑组织之间的复杂联系，以及体内与体外环境之间

的相互关系。这种事物属性的归纳方法,在《素问·阴阳应象大论》及《金匱真言论》等篇均有具体的记载。

五行学说主要以相生、相克来说明事物之间的相互关系。相生是指五行之间存在着有序的依次滋生、助长和促进的关系。相克是指五行之间存在着有序的依次克制、抑制和制约的关系。这是古人认识到一切事物在运动与发展过程中,不是孤立的、稳中有降不相关的,而是彼此紧密联系着的,它们之间既是相互滋生、相互助长、相互促进的,又是相互克制、相互制约、相互抑制的。没有相生就没有相克,也就没有事物的存在。

五行属性归类表

自然界	五音	角	征	宫	商	羽
	时间	平旦	日中	日西	日入	夜半
	方位	东	南	中	西	北
	五味	酸	苦	甘	辛	咸
	五色	青	赤	黄	白	黑
	气候	风	暑	湿	燥	寒
	五化	生	长	化	收	藏
	时令	春	夏	长夏	秋	冬
五行	木	火	土	金	水	
人体	五脏	肝	心	脾	肺	肾
	五腑	胆	小肠	胃	大肠	膀胱
	五官	目	舌	口	鼻	耳
	形体	筋	脉	肉	皮毛	骨
	情志	怒	喜	思	悲	恐
	五声	欢	笑	歌	哭	呻
	变动	握	忧	哕	咳	栗

五行相生的关系是：木生火、火生土、土生金、金生水、水生木。

五行相克的关系是：木克土、土克水、水克火、火克金、金克木。

《难经》把五行相生关系比喻为“母”与“子”的关系，在其中的任一“行”都具有“生我”和“我生”两个方面。《内经》把五行榜上有名关系称之为“所胜”和“所不胜”。在其中的任一“行”都具有“我克”和“克我”两个方面。

五行的相生和相克是不可分割的两方面，没有生就没有事物的发生、生长，没有克就不能正常协调变化与发展。“造化之机，不可无生，亦不可无制。无生则发育无由，无制则亢而有害”。这句话简单扼要地阐述了五行学说的概念只有生中有制，制中有生，才能运行不息，相辅相成。

我们要认识到，五行仅仅用单纯的相生相克关系来解释人体的生理和病理，特别是疾病的病理变化，还是很不完备的。所以，《内经》在阐述疾病的病理上的五行关系时，除了用生克关系来分析归纳外，还在一些方面运用了五行的相乘和相侮的关系来阐述疾病的病理。

五行相乘是指五行中某一行对其所胜一行的过渡克制。五行相侮是指五行中某一行对其所不胜一行的反射克制，即反克，又称“反侮”。相乘、相侮就是事物内部相互关系推动正常协调的表现。如木气有余而金不能对木加以正常的抑制，则木气太过便去盛土，同时反过来还会侮金；反之，木气不足，则金来乘木，土反侮木。把这种理论运用在人体就是病理的表现。

五行的相生相克关系是正常的关系，即生理现象；五行的相乘相侮关系是异常的关系，即病理现象。所以，只有掌握了五行相生相克相乘、相侮的关系，对事物进行观察分析才能全面，才有助于对人体复杂的生理和病理变化的研究。

阴阳五行、脏腑经络、两两相对、各为表里



完美获牌 直锁致雄

短时期的挫折比短时间的成功好。——毕达哥拉斯

子午流注时辰与完美营养套餐

子午流注时辰

中国传统医学是以“宇宙—社会—心理—医学”为模式。它决定了多层次、多径路的调节控制,把天地人看为一个整体的观念。古人云:“四方上下曰宇,古来今往曰宙。”中医时间治疗就是具有宇宙层次意义的一种治疗方法也就是古代称之为“子午流注”的理论。

由于人与宇宙相应,十二经脉的自身经气自四肢末端沿并、荣、腧、经、合各穴流注,其盛衰有一定的时间节律;营卫气血按十二经脉衔接,次序“如环无端”的流注,盛衰也有一定的时间节律。反映十二经脉自身经气的时间节律古称“纳支法子午流注”。用光子数量测定仪对经络气血24小时运行状态进行研究,当气血运行到足太阴肺经的“纳支”时,左右手经络的光子数量测定值是对称的,而在其他时辰是不对称的。其他经络的光子数量测定与此类似,并出现周期性的反映。这一实践初步证明,经络气血运行与宇宙阴阳消长(如四季及昼夜交替的规律)有微妙的联系。在十二经络开放时态下进行腧穴治疗,可使治疗效果达到最佳。

《内经》对经气流注盛衰节律及其开穴规律已有足够的认识,完整的“纳干法子午流注”理论最早见于宋金时代何若愚氏的《子午流注针经》,此后古今文献或用歌诀陈述,或以图表表示,或以转盘推算。

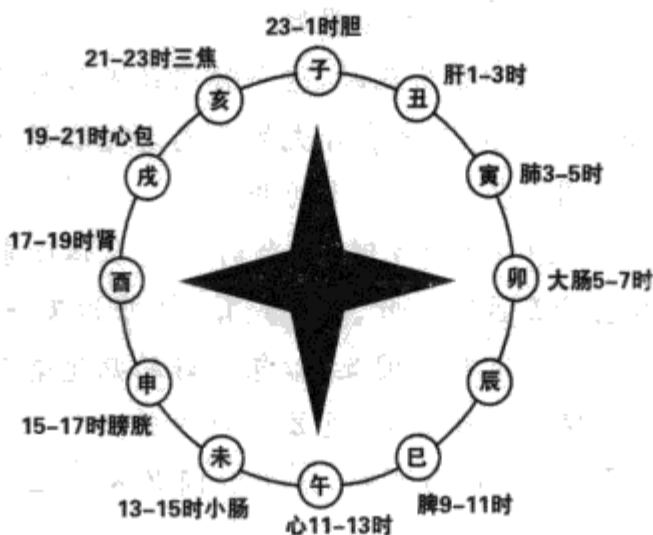
也就是说,昼夜24小时为一天,每两个小时为一个时辰,而每个时辰又相对于人体各个部位及脏腑有密切的关系。如上图所示:按顺时针方向流注:

1、凌晨1:00—3:00为丑时,这个时间是人体肝经活动最频繁的时候,因此,肝功能不好或肝炎、肝癌病患者可在这个时候配合使用

“乙型病毒性肝炎保健调理套餐”见效尤为明显。

2、凌晨3:00—5:00为寅时,这个时间是人体肺经活动最频繁的时候,因此,肺功能不健全或肺病患者可在这个时候配合使用“支气管哮喘保健调理套餐”、“慢性咽炎保健调理套餐”见效尤为明显。

子午流注时辰示意图



注:按顺时针方向流注。

3、凌晨5:00—7:00为卯时,这个时间是人体大肠经活动最频繁的时候,因此,肠道功能不好或患有直肠癌的病患者可在这个时候配合使用“慢性肠、胃保健调理套餐”见效尤为明显。

4、早晨7:00—9:00为辰时,这个时间是一天中的开始,也正是起床、入厕、进早餐后,正式进入一天的工作,可以说是一个人精力最旺盛的时候,是人们用脑最频繁的时候,因此,患有脑血管疾病的患者,或颈椎不好的患者,可在这个时候配合使用“脑血管病保健调理套餐”、“慢性鼻炎保健调理套餐”见效尤为明显。

5、上午9:00—11:00为巳时,这个时间是人体脾经活动最频繁的时候,因此,脾功能不健全或脾胃不好的患者可在这个时候配合使用“慢性脾、胃保健调理套餐”见效尤为明显。

6、中午11:00—13:00为午时,这个时间是人体心经活动最频繁的时候,因此,心脏功能不好或患有心肌炎、心脏病的患者可在这个时候配合使用“心肌炎、心脏病保健调理套餐”见效尤为明显。

• 161 •

当我们读书太快活太慢时,我们什么也不能理解。——帕斯卡

7、下午 13:00—15:00 为未时,这个时间是人体小肠经活动最频繁的时候,因此,小肠或十二指肠功能不好的病患者可在这个时候配合使用“肠、胃保健调理套餐”见效尤为明显。

8、下午 15:00—17:00 为申时,这个时间是人体膀胱经活动最频繁的时候,因此,膀胱或肾功能不好的病患者可在这个时候配合使用“泌尿系保健调理套餐”见效尤为明显。

9、下午 17:00—19:00 为酉时,这个时间是人体肾经活动最频繁的时候,因此,肾功能不好或患有肾炎的病患者可在这个时候配合使用“慢性肾炎保健调理套餐”见效尤为明显。

10、晚 19:00—21:00 为戌时,这个时间是人体心包经脉活动最频繁的时候,心包乃五脏(心、肝、脾、肺、肾)之外的又一脏,靠近心脏部位,属于三焦中上焦范畴。因此,心包不好的病患者可在这个时候配合使用“心脏病保健调理套餐”见效尤为明显。

11、晚 21:00—23:00 为亥时,这个时间是人体三焦综合活动最频繁的时候。三焦又分为:上焦(包括心、肺)指胸膈以上;中焦(包括肝、脾、胃)指膈下到脐上的一段;脐部以下都是下焦(包括肾、大小肠、膀胱)。对应人体三焦中的具体部位,哪个部位出现问题,借三焦综合频繁活动的时候,寻找适合具体部位的营养套餐。

12、晚 23:00—1:00 为子时,这个时间是人体胆经活动最频繁的时候,因此,患有胆结石或胆囊炎的病患者可在这个时候配合使用“胆结石保健调理套餐”、“慢性胆囊炎保健调理套餐”见效尤为明显。

完美“清、调、补”营养套餐

一、慢性肾炎保健调理套餐

慢性肾炎可发生于不同年龄,以中青年为最多,男性发病率较女性高,本病病程漫长,可达数十年,一般有蛋白质血尿伴以管型尿,病至后期大多有浮肿贫血、高血压和肾功能不全。本病虽然可由急性肾炎发展而来,但大多数慢性肾炎一开始即是如此,并非由急性肾炎而转变。

产品:清调补、健怡茶

• 162 •

彻底消化几本书,强如把几百本书放在嘴里不咽下去。——奥斯本

- 用法:高纤餐(乐) 早晚空腹各1包
 营养餐 每天2次,每次30克
 矿物质 每天2次,每次1匙(头7天减半,与高纤乐,营养餐同时服食)。

二、慢性肠胃保健调理套餐

胃痛为古今临床之常见病、多发病,慢性胃炎属于中医“脘痛”范畴,临床多因饮食不节、嗜食冷、损伤脾胃,以致脾不运化、胃失和降、气积郁滞而形成,其中以气滞者为多,表现以胃脘作痛为主。

产品:营养餐,矿物质,高纤餐,健怡茶

- 用法:高纤餐 早晚空腹各1包
 营养餐 早晚各1次,每次30克
 矿物质 每天2次,每次1匙(头7天减半,与高纤乐,营养餐同时服食)。
 健怡茶 每天2次,每次2匙

矿物质与健怡茶相隔两小时

三、糖尿病保健调理套餐

糖尿病是由胰岛素绝对或不足引起的糖脂肪,蛋白质代谢紊乱为主的全身性疾病。其特征是血糖过高或尿中出现糖。临床出现“三多症”,即“食多、饮多,尿多”。平时应控制饮食,注意运动。

产品:高纤餐,矿物质,健怡茶、营养餐

- 用法:高纤餐 早晚各1次
 矿物质 每天2次,每次1匙(头7天减半)
 营养餐 饥饿时服食
 健怡茶 每天2次,每次2匙

高纤餐,矿物质,营养餐可同时服食。

四、慢性咽喉炎保健调理套餐

慢性咽喉炎为咽部黏膜,黏膜下及淋巴组织的弥漫性炎症,常为上呼吸源性炎症的一部分,而且也是难治之痛,经常发作,令人烦恼不堪。本病多因急性咽喉炎反复发生或未彻底治愈所致,喉干、发痛,灼热感和咽中似有异物阻塞等是其主要表现,严重时会出现咽喉

痛、声嘶，咳痰、发热等症状。

产品：高纤乐、矿物质、健怡茶、口香喷雾剂、芦荟胶

用法：高纤乐	早晚各 1 次
矿物质	每天 3 次，每次 1 匙(头 7 天减半)
健怡茶	每天 2 次，每次 2 匙

另用口香喷雾剂喷咽喉部，每天至少 5 次，睡觉时含一点芦荟胶
矿物质与健怡茶相隔两小时

五、支气管哮喘保健调理套餐

支气管哮喘，多因人体对某种物质(如花粉、药物或食物)过敏引起，往往受呼吸道感染或受气候变化影响，情绪变化时容易诱发，病人主要由于支气管痉挛而表现为阵发性、反复性的吸吸困难，由于缺氧而出现面色苍白、口唇青紫，呈痛苦状，呼吸时发出哮鸣音。病程日久者可呈经常气短喘息状，还可并发肺气肿，甚至发生原发性心脏病，本病属于中医“哮喘”范围，多因肺、脾，肾三脏功能失调，六淫乘虚而入所致，发作时治标难以控制症状，缓解期以扶正固本为主。

产品：清调补、健怡茶、口香喷雾剂

用法：高纤乐	早晚各 1 包
营养餐	早午各 1 次，每次 30 克
矿物质	每天 3 次，每次半匙(头 7 天减半)
健怡茶	每天 3 次，每次 2 匙

急性发作在服用产品时，多用 O 香喷雾剂喷于咽喉部。
(干时经常将口香喷雾剂喷于咽喉部，对控制病情有一定作用)
矿物质与健怡茶相隔两小时

六、乙型病毒性肝炎保健调理套餐

乙型病毒性肝炎(简称乙肝)，特别是慢性乙肝，是至今尚未攻克
的难治性传染病，全世界感染乙肝病毒者约占全球人口的 5%，我国
属乙肝高发区，乙型肝炎表面抗原(HbsAg)阳性者已超过一亿人。
大量临床和实验研究表明，乙肝与肝硬化及原发性肝癌有关。目前
国际上有治疗四大原则：

(1)提高自身免疫力(扶正祛邪)；

我读书奉行九个字：就是“读书好，好读书，读好书”。——冰心

- (2) 抗乙肝病毒(清热解毒,除湿热等);
- (3) 修复肝细胞,促进肝细胞再生;
- (4) 预防肝脏纤维化(清除肝脏感染病毒后大量的变性细胞)。

产品:清调补、氨基酸片

用法:高纤乐 每天 2 包,30 天后改为每天 1 包
 营养餐 每天 3 次,每次 30 克(可与高纤乐同时服食)
 氨基餐 每天 3 次,每次 1 片(严重的可加到 2 片)
 一星期后,矿物质每天 3 次,每次 1 匙(可与氨酸片同时服食)。
 注:三个月为一周期。

七、慢性鼻炎保健调理套餐

慢性鼻炎,中医称为“鼻渊”,是指鼻流浊涕,如泉下渗,量多不止为重要特征,常伴有头痛、鼻塞,嗅觉减退,久则虚眩不已等症,多因肺经风热、胆腑郁热,脾胃湿热及肺脾气虚所致。

产品:清调补、芦荟胶

用法:高纤餐(高纤乐)早晚空腹各 1 包
 营养餐 每天 2 次,每次 30 克
 矿物质 每天 3 次,每次 1 匙(头 7 天减半)
 芦荟胶 每天 6 次吸入鼻内

八、小儿厌食保健调理套餐

小儿厌食是小儿较长时间见食不贪、食欲不振,甚至拒食的一种常见病症,发病原因主要是饮食喂养不当,导致脾胃不和。治疗本病除调理脾胃功能外,还应注意去除引起厌食的种种不良因素。本套餐对小儿疳积也有很好的改善作用。

产品:清调补、健怡茶

用法:高纤餐(高纤乐)早晚各 1 包
 营养餐 早午各 1 次,每次 30 克
 矿物质 每天 3 次,每次 1 匙(头 7 天减半)
 健怡茶 每天 3 次,每次 2 匙

九、小儿近视保健调理套餐

近视主要由于平常不注意眼保健或先天性原因等形成,后天性

近视其中一个最主要的原因是缺少不饱和脂肪酸,当体内长期缺乏不饱和脂肪酸时,眼睛晶体结状肌张力就会下降而引起结状肌松弛,从而导致晶状体视焦不正而形成近视,健怡茶与营养餐中含有丰富的不饱和脂肪酸和其他人体所需的营养成分,对近视和身体健康能起到全方位调理作用。

产品:矿物质、健怡茶、营养餐、高纤餐

用法:高纤餐	早晚各1包
营养餐	早午各1次,每次30克
矿物质	每天2次,每次1匙(头7天减半)
健怡茶	每天3次,每次2匙

矿物质与健怡茶需相隔两小时。

注:三个月为一个周期。

十、朝阳套餐

近年来,由于少年儿童吸收营养不均衡,出现了不少“小四眼”、小胖子和营养不良的种种现象,有很多儿童更是因为没得到正常的母乳喂养和进食过多饱和脂肪酸(鱼、肉、蛋、奶等),再加上环境污染而易患上哮喘病,更加因为缺少微量元素和不饱和脂肪酸,使大脑、骨骼、神经系统等发育令人遗憾。完美公司的营养餐、健怡茶、矿物质等营养产品可提供给儿童、青少年全方位的营养和矿物质。

产品:清调补、健怡茶

用法:早上用高纤乐1包,营养餐2匙当午餐食用,中午饮健怡茶,晚上睡前1小时饮矿物质。

需减肥的小胖子,按减肥套餐服用。

十一、减肥套餐

肥胖是指体内脂肪的百分比例增高所致的体重过重。肥胖不仅影响体形美,给生活带来诸多不便,还给人体健康亮出了黄牌,值得引起高度重视!医学研究发现肥胖与多种疾病有明显的关联承受关系,如冠心病、心绞痛、糖尿病、胆囊炎、高血压、肥胖生殖无能综合症、胆结石、多毛症、多发性发炎、妇女闭经、不孕等,且患宫颈癌、子宫内膜癌,卵巢癌,乳腺癌的机会相对增多,特别是当前的生活水平

普遍提高,大胖子、小胖子不断增多的情况下,更应预防肥胖,注意调整饮食结构,在保证基本营养均衡的前提下节制饮食,加强体育锻炼。

产品:清调补

用法:早晚空腹服食矿物质 1 匙

两餐正餐同时服用营养餐 30 克和高纤乐 1 包

注:三个月为一个周期。

十二、人流术后保健调理套餐

现代很多妇女由于多种多样的原因而做人流手术,为了手术后的你能尽快恢复身体各种机能,请一定服用此套餐。

产品:营养餐、健怡茶、矿物质

用法:健怡茶 每天 3 次,每次 2 匙

营养餐 每天 2 次,每次 30 克

矿物质 每天 2 次,每次 1 匙(头 7 天减半)

十三、美容祛斑调理套餐

黄褐斑俗称妊娠斑,是发生于面部的一种色素沉着性皮肤病,因内分泌障碍,如在妊娠期病症,慢性中毒,如某些消耗性疾病,包括结核、癌症、恶皮质及慢性酒精中毒所致,受损皮肤为黄褐色,或咖啡色斑片形状不周,大小不等,边界明显,表面平滑,无炎症,无自觉症状,常对称分布于面部,好似面染灰尘之状。

产品:清调补、健怡茶、芦荟胶、芦荟沐浴露

用法:高纤餐(高纤乐)早晚各 1 包

营养餐 早午各 1 次,每次 30 克

矿物质 每天 2 次,每次 1 匙(头 7 天减半)

健怡茶 每天 3 次,每次 2 匙

矿物质与健怡茶相隔两小时

若是经常饮酒的人,请饮酒前加服氨基酸片 3 片,以预防因酒精中毒而引起黄褐斑,不可随使用含有酒精的化妆品。

另:如需减肥者,请按减肥套餐使用。

十四、女性痛经调理套餐

凡在经期前后或在行经期间发生腹痛或其他不适,以致影响生活和工作者称痛经。痛经又分为原发性痛经和继发性痛经。原发性痛经指生殖器无明显器质性病变的月经疼痛,又称功能性痛经,常发生在月经初潮或月经初潮后不久,多见于未婚或未孕妇女,往往经生育后痛经缓解或消失。继发性痛经指生殖器官有器质性病变和子宫内
膜异位症、盆腔炎和子宫黏膜下肌瘤等引起的月经疼痛。

产品:高纤乐、矿物质、健怡茶

用法:高纤乐 早晚各1包
矿物质 每天3次,每次1匙(头7天减半)
健怡茶 每天3次,每次2包(宜于下午3点钟前饮用)

矿物质与健怡茶相隔两小时。

十五、产后保健调理套餐

妇女产后,体能及体质都比平常人较弱,加上婴儿哺乳,更需全方位的营养。本套餐是为广大产妇度身而设。

产品:高纤乐、营养餐、健怡茶

用法:高纤乐 早晚各1包
营养餐 每天2次,每次30克
健怡茶 每天3次,每次2匙

十六、习惯性流产保健调理套餐

习惯性流产,中医称堕胎、小产,是指连续三次以上的自然流产者。多因气虚、肾虚、血热、外伤等,以致屡孕屡堕。

产品:高纤餐,营养餐、健怡茶、矿物质

用法:高纤餐 每天1包
营养餐 每天2次,每次30克
健怡茶 每天3次,每次2匙

注:怀孕前服用以上产品三个月后再怀孕,怀孕后按孕妇套餐使用产品。

十七、泌尿系保健调理套餐

本病包括肾、输尿管、膀胱和尿道的结石,临床表现有尿频、尿

急、排尿终末性痛、血尿、脓尿,有时伴面色苍白、出冷汗等症状。中医称本病为“砂淋”,多为湿热,郁结下焦,尿液受湿,尿中性质逐渐结石所致。

产品:高纤乐、矿物质、健怡茶

用法:高纤乐 早晚空腹各1包
 矿物质 每天2次,每次1匙(头7天减半)
 健怡茶 每天3次,每次2匙或每次1包

矿物质与健怡茶相隔两小时。

十八、前列腺肥大保健调理套餐

前列腺肥大又称前列腺增生病,是老年男性的一种常见病,大多数发生在50—70岁之间。临床表现为排尿费力,尿流变细,点滴而短少,小腹、会阴部胀或刺痛,排尿次数增多,尤其是在夜晚更为明显,甚至出现完全性的尿潴留性尿失禁。

产品:清调补、健怡茶

用法:高纤乐 早晚各1包
 营养餐 早午各1次,每次30克
 矿物质 每天3次,每次1匙(头7天减半)
 健怡茶 每天3次,每次2匙或每次1包

矿物质与健怡茶相隔两小时。

十九、慢性前列腺炎保健调理套餐

前列腺炎是男性生殖系统常见的疾病,分为特异性(结核性、淋病性)和非特异性两种,其临床表现大致相似,往往与精囊炎、附睾炎、后尿道炎同时并存,急性前列腺炎治疗不当、迁延日久可成慢性,慢性前列腺炎的急性发作与急性前列腺炎的表现无异,根据其临床表现会阴部不适或疼痛、尿频、有灼热感、小便夹精、遗精等症状。大致相当于中医的“淋病”、“清浊”、“白浊”等症状,其病因一般认为房事过度,相火妄动,湿热下注,与心、脾、肾等脏腑密切相关。

产品:高纤乐、矿物质、芦荟胶

用法:高纤乐 早晚各1包
 矿物质 每天3次,每次1匙(头7天减半)

• 169 •

对勇气的最大考验,就是看一个人能否做到败而不馁。——英格索尔

芦荟胶做前列腺部位按摩,每天2次,每次10分钟,(按摩时用力不宜过重,芦荟胶吸收后皮肤感觉干燥即可)。

二十、类风湿关节炎保健调理套餐

类风湿性关节炎是一种非特异性的多发性和对称性的关节炎。其特征为病情发展慢,受累关节皮肤早期潮红,湿度升高,关节肿胀疼痛,运动受限,关节疼痛一般与气候变化有关,病情反复发作,最终造成关节畸形、强直,功能丧失。属医学上难治之症。

产品:高纤餐、矿物质、营养餐、健怡茶

用法:高纤餐 早晚空腹各1包

营养餐 早午各1次,每次30克

营养餐后10分钟冲服矿物质1匙(头7天减半)。

矿物质与健佑茶相隔两小时。

二十一、胆结石保健调理套餐

中医认为,饮食厚味,劳逸失宜,则湿热内蕴,郁于肝胆,不通则痛,内灼胆汁,炼液成石,其主要症状为右上腹疼成剧痛,阵发性,痛时向右肩背放射。严重者发热恶寒,伴有恶心呕吐,痛时弯腰打滚,呻吟不息,大汗淋漓,处理不当会出现生命危险。

产品:清调补、健怡茶

用法:高纤乐 早晚空腹各1包

营养餐 早午各1次,每次30克

矿物质 每天2次,每次1匙(头7天减半)

健怡茶 每天2次,每次2匙

矿物质与健怡茶相隔两小时。

二十二、慢性胆囊炎保健调理套餐

慢性胆囊炎是经各种原因导致胆囊炎部位反复发生慢性炎症为主的一种病症。其表现为上腹痛因吃油煎食物和脂肪含量高的食物易诱发疼痛,噯气,右肩胛疼痛,有的亦见发热,黄疸,右上腹有压痛和叩击痛。

产品:清调补

用法:每天早晚冲服高纤乐1包,营养餐30克,10分钟后服矿物

晶 2 匙,每天 2 次。

二十三、脑血管病保健调理套餐

脑血管疾病多属于血管动脉硬化形成导致的脑溢血。是指非外伤性脑实质内出血。本病以 50 岁以上的高血压病人最多见。脑栓塞是指各种栓子随血流进入脑动脉造成血流阻塞,引起相应公共积累区组织缺血坏死。出现脑功能障碍。

产品:矿物晶、健怡茶、沙蒜胶囊、高纤乐

用法:矿物晶 每天 2 次,每次半匙(半个月后每次 1 勺)

健怡茶 每天 2 次,每次 1 匙,早晚各一次

沙蒜胶囊 每天 3 次,每次 2 粒,饭前半小时食用

高纤乐 每天 2 次,每次 1 包,用温水冲服。

二十四、心肌炎、心脏病保健调理套餐

心肌病以左心室或双心室扩张和收缩功能受损为特征,起病缓慢,主要表现心脏增大、心脏收缩功能降低、胸闷气短、心悸、乏力、呼吸困难,双下肢水肿,心律失常等。属心脏病其中一种。

产品:矿物晶、健怡茶、沙蒜胶囊

用法:矿物晶 每天 2 次,每次 1 匙(头 7 天减半)

健怡茶 每天 3 次,每次 2 匙

沙蒜胶囊 每天 3 次,每次 2 粒,饭前半小时食用

如何从事完美事业才能成功

随着人们对直销行业的认可,许多人走进完美事业的大舞台,准备施展才能,有所作为。但是,因为这样或那样的原因,很多人没有达到预期效果。难道是完美事业不好做?还是在完美很难成功?都不是。结果证明,完美事业已经造就了许多成功者。许多人暂时没有成就,都是自身原因造成的。为此,本文把完美高级经销商的成功经验总结出来,以供所有从业者借鉴学习。

下定决心,用心去做,坚持到底

成功来自于正确的选择。今天,我们选择的是 21 世纪最前卫的行业,是有前途、有希望的行业,是一个能够展示我们个人才华的行业,一个能够改变我们命运的行业;在这个行业中,能够选择完美,说明我们很有眼光。只要选择了,就别怕路远,下定决心,坚持到底。

今天从事完美事业,你要一定下决心把它做好,当你下定决心的那一刻,你的成功就开始了。同样是做事,下定决心也是做,试试看也是做,稀里糊涂还是做,但是哪个结果会更好呢?很多人抱着试试看的心态去做,赚钱就做,不赚钱就放弃,只看重短期利益的人,是不会成功的。如果你真的下定决心,真的用心去做,遇到困难也不放弃,坚持到底,想不成功都很难。

今年,正是直销元年,也正是做直销的大好时机,关键看自己要不要下定决心,用几年的时间改变一生的命运。成功的起点是相信,成功的终点是坚持。

自信心是成功的关键

在今天的社会,无论做什么事都应该有自信心,否则,做什么都不会成功。如何培养自信心?大声说话,走路加快,经常发言,当众

演讲,保持积极乐观的心态,这都对提升自信心有极大地帮助。

提升自信心最有效的方法是自我确认。自我确认只是一个简单的动作,但就是这样一个简单的动作,却非常有效。人类最大的发现就是改变潜意识,而改变潜意识的最好方法就是重复,一般人给大脑输入什么就得到什么,给大脑输入不同的内容,就会产生不同的思维模式,不同的思维方式就会有不同的行为方式,不同的行为方式就会导致不同的结果。所以,这样一个简单的动作重复输入,会改变人的潜意识,从而达到提升自信心的目的。这个动作就是:我真的很不错,我真的很不错,我真的很不错!每天早晚对着镜子重复输入10次,坚持三年,你必会成功;坚持三个月你的自信会提升10到20倍。可能很多人听完一笑了之,不去做,只有一少部分人能够坚持做下去,所以那一少部分人成功了,这就是为什么成功的永远是少数。这是运用科学的神经语言成功学,你不要管他到底是怎么一回事,只要有用了就行了;鸡蛋好吃就只管吃,别管是哪只鸡下的蛋。总想着:万一我做了不成功怎么办?很多人为什么不成功,就是成天老想着会失败。因此,不要总认为自己不行,对自己没有信心。

养成好习惯是成功的开始

行为学科学研究结论:一个人一天的行为中大约只有5%是属于非习惯性的,而剩下的95%的行为都是习惯性的。就算是创新,最终也可以演变成习惯性的创新。

命好不如习惯好。好习惯是开启成功之门的钥匙。

“地球不自转,就没有明天;人不改变,就没有未来”。很多人养成一些不好的习惯,所以今天还没有成功。要想成功就要养成好的习惯,养成成功者应该具有的习惯。

让我们一起来做一个实验游戏。

将手掌张开,十指交叉合起来。重复一次,再重复一次,再重复一次。停,看一看是左手大拇指在上,还是右手大拇指在上?即使再重复几次,会不会是同样的结果?肯定是。这说明了什么?

结论一:人的行为是按习惯行事的。

• 173 •

有能力而不愿读好书的人和文盲没有两样。——马克·吐温

继续游戏,现在请反过来交叉,即刚才左手拇指在上的改成右手在上,右手在上的改成左手在上。有什么感觉——不舒服。这又表明了什么?

结论二:改变习惯是一个不舒服的过程。

再继续游戏,请按照刻意反过来的交叉动作,稍稍用力重复一次,再重复一次,重复21次以上,请问现在有什么感觉?是不是习惯了一点?

结论三:习惯是可以改变的,只要不断重复。

今天,我们从事的是完美事业,那就要养成一些完美的习惯。完美的习惯包括:分享的习惯;演讲的习惯;沟通的习惯;记笔记的习惯;思考的习惯;与指导交流的习惯;五勤的习惯(嘴勤、脑勤、眼勤、手勤、脚勤)……养成好习惯的同时,也要摒弃坏习惯。为什么很多人不成功,是因为养成了很多坏习惯,负面思考也是一种习惯,很多人按习惯去思考,习惯是以前的,所以,你只能得到从前你所得到的:要想得到以前没得到的,就要思考你以前没思考的,做你以前没做过的,所以才能成功。

以空杯的心态来学习

首先,让我们来看看什么是“空杯的心态”?打个比方:两个杯子,一个是空的,一个是满的或是半杯,现在要往杯子里倒水,哪一个能装的更多呢?肯定是空的杯子。今天做完美也是,在其它的领域你可能已经很成功,但今天做的是完美。不管你以前有多优秀,但不等于在完美中很优秀。隔行如隔山,一切要从零开始。做个形象的比喻:有两座山,第一座山是你的第一职业,可能由于你的努力和付出,你已经爬到了山顶,站在山顶上你会发现风光无限美好。突然,你看到另一座山上的风光更美好,于是,你想到另一座山上去。现在,我们看我们首先要做的是做什么?如果我们要从这座山到那座山上去,第一,我们要先下来,下到最底下,也就是一切归零;然后,我们再从零做起,一点点学习,一点点努力,才能最后登上山顶。如果我们不下山,直接从这个山头往那个山头蹦,不但蹦不过去,还会掉下

山崖摔死。与我们从事完美事业是一样的。所以,任何人都要虚心学习。所有的成功人士都是谦虚的人、自信的人、虚心学习的人,都是最好的聆听者,各行各业成功的人士都是从学习开始的。这里有一个成功的等式:成功=心态 \times 能力,如果心态是0,而能力是100,结果一样等于0;如果心态是100,而能力只是1的话,那结果同样是100。所以,能力固然重要,但和心态比起来还是心态更重要。也就是说:态度决定一切,你的态度决定你成功的高度,满足就意味着倒退。古人云:学无止境。所以,以一个好的心态,学习的心态,归零的心态来从事完美事业,你才会获得成功。

列名单,订计划,掌握产品示范

很多人从不习惯列名单、订计划,由着性子干,干到哪算哪,所以业绩提升很慢。因为他们不知道列名单和订计划的好处。然而,从事完美事业如果你不学会列名单和订计划的话,想做大是很难的,这一点非常重要。

自我消费、零售、服务、推荐又称“四个S”,是运作完美事业的基本方法,是每一个业务员都要不断重复的动作。

自我消费也就是自我体验产品。今天,我们销售的是高科技产品,是顶级的产品,是科技含量非常高的产品,而且,你是以分享的方式来销售,不是传统的硬性推销。所以,我们要了解产品的特性,知道产品好在哪里,最重要能把用产品的好的感觉说出来。另外,你所有的信心来自于对产品的体验,不体验产品,当顾客有问题的时候,特别是出现好转反应的时候,作为直销员心里就没底。你本人的感觉顾客也能够感觉到,顾客看你心里没底,也就没有信心了。

完美事业是以产品为导向的,所有成功的人,都是产品体验到位的人;所有心态好的人,都是产品受益的人;所有在困难面前依然能留下的人,都是真正用出产品感觉的人。所以,想在完美中获得成功,体验产品是第一位的,产品体验不到位,你就不会销售,不会销售的人,想成功是很难的。每一款产品都要经过细心的体验,有一天你会发现,体验了什么,就会卖什么;不用就永远不会销售和推广,不用

就没有销售这个产品的概念。因此,公司每出一款新产品,一定要在第一时间去体检,否则,是很难销售出去的。

零售。当你真正受益于完美产品的时候,你真的用好了,然后再看你身边哪些人需要这个产品,就把产品介绍给他们。

从事完美事业,你所有的收入都来自于产品的销售额,也就是业绩,有业绩才有奖金。今天,销售产品是我们的本职工作。但是,现在有很多不重视自身销售,总把销售看成与自己无关的事,自己开始管理团队;也有的人不是介绍产品,而是介绍事业机会,这是非常可怕的。完美的奖金是来自于销售额,所以,当一段时间没有收入的时候,就消极了,信心越来越不坚定,心态非常不好,进来的快,出去的也快,这样很难留住人才。只有产品体验到位,真正成为完美产品的受益者,才会真正的热爱完美,真正热爱完美事业,才会把完美事业做好。

服务。我们销售的是高科技产品,是和以往用的产品有所区别的,所以,使用方法相同。如果使用方法不当,产品也不会发挥最好的功效。因此,服务是至关重要的。可以不断给顾客建立信心,帮助顾客快速恢复健康。做好售后服务能让顾客重复消费,有利于发展人脉,能建立长久的顾客,扩大销售队伍。

推荐。完美事业不是单打独斗的事业。它是一个团体合作的事业,共同合作才是大事业,21世纪是合作的世纪。

不断地分享自己如何走进完美

分享这一点很重要,现在世界各国的顶级人士,他们在发展的过程中都不断地分享自己成功的经历。把自己的经历写成故事,不断地讲给别人听,这就是完美的最佳状态。做这个行业一定要“嘴勤”,不但讲你的故事,还要讲别人的故事,讲成功者的故事,因此,不同的故事会感染不同的人群。很多人不会把自己的感情表达出来,讲得很干涩、无味,怎么会吸引人呢?所以,从现在开始,象小学生写作文一样,把自己的故事写下来,并不断地修改,一直改,让它随着你的成长也一起成长。

• 176 •

每日所读之书,最好分两类:一类是精读的,一类是浏览的。——梁启超

多参与家庭聚会,逢会必到

家庭聚会是人才的摇篮,便于成长,可以锻炼我们的组织能力、分享能力、领导能力、管理能力等。所以,要想不断成长,就要多参与家庭聚会。家庭聚会是我们完美事业的“加油站”,当我们在外边跑了很久,没有油的时候,就要到这里来加油。无论多么有能力的人,都有遇到困难的时候;不管是多积极的人,都有心态滑坡的时候。所以,家庭聚会的作用是不可替代的。在这里,可以得到多方面能力的提升,可以找到解决问题的办法,可以找回热情、满怀信心地走出去。

遵守公司的原则

不准夸大产品功效。很多人把完美公司的保健品当作神药来宣传,整天拎着兜子找病人。完美公司的产品是保健品,能增加人体免疫力,提高人体的自愈能力,跟药是不同的,如果把完美产品当药用,不仅使用者会误解产品,而且使直销员在一段时间的运作过程中也会失去信心,夸大产品功效,害人也害己。

不准削价卖产品。有的人不好意思赚零售余额,认为都是朋友,不够意思,这是错误的想法。其实这就是作买卖,赚钱是天经地义的事。你可以直接跟他讲:今天卖你这支芦荟胶,完美公司会给我8元的利润,这是我应得的,我要为你服务,给你打电话,我要投入时间和精力等,咱们是朋友你宁可让我赚,也不想让别人赚,对吗?当时就把话说清楚就不会有任何误会了。

不准抢夺别人的销售队伍。人是靠吸引来的,不是靠抢来的,千万不要因一点利益而破坏了自己的形象,完美事业是复制的事业,今天你“成功地”抢了别人的业务员,将来在你的业务团队里也会有成倍的相互抢夺的现象发生。

不批评、不抱怨。完美事业是合作的事业,经常批评、抱怨的人,是没有人愿意与你合作的,完美事业和传统行业有很大区别,传统行业中因为有上下级的管理关系,所以你批评一下、抱怨一下,不会有严重后果,顶多人家背后骂你两句。但是完美事业是自主合作,如

果跟你合作不开心,人家就不跟你合作了,做完美事业如果没有人与你合作,那么想成功可是难上加难。

推崇公司,推崇业务指导。今天,我们与公司是合作的关系,一损俱损、一荣俱荣,所以,我们要重视公司的形象和利益,要时刻推崇公司。在完美中,我们每个人都有一个人引路人,也就是业务指导,对业务指导的感谢是毕生的。但很多人不推崇业务指导,一个不懂报恩和感恩的人,不懂得回馈的人,他怎么能把事业做大。你推崇指导,指导帮你沟通的时候,说话才有力度。

消极思想不乱传。很多人思想不成熟,态度不端正,凡事往消极的方面看,并把消极思想不断传播。这种人经常用狭隘的思维去看待任何人、任何事,这是错误的。这类人如果不把头脑中的垃圾思想丢掉,是很难成功的。和别人说消极的话,说明你的心态还不够健康,品德还不够高尚。不管别人怎么说你,你不可说别人。正如狗咬你一口,你不能回头咬狗一口。要严于律己,宽以待人。

财务分明。完美事业伙伴都是合作的关系,都是在亲情或朋友的带动和推荐下发展起来的,无外乎自己的亲朋好友,朋友或亲戚之间一定要把财务问题处理好,事业是事业,亲情是亲情,朋友是朋友,一定要钱财分明,否则将来就会出现这样或那样的问题。该是自己花钱时,要舍得付出;该是伙伴埋单时,要让伙伴自己掏腰包,不要培养他占小便宜的习惯,一旦养成这种习惯等于害了他。

不干扰别人的私生活。不要在完美中讲别人的闲话,大家在一起就谈积极的、向上的、健康的。如果连做人都做不到位,怎么会吸引更多的伙伴呢?另外,晚上九点钟以后不要再往别人家里打电话,特别另一半还不认同的时候。男女关系要分清,做完美先要学会做人,这个行业最大的杀伤力就是做人不到位。人生在世,事业为重,儿女私情,不足为奇。不是完美的话少讲,不是完美的事少干。

守时。时间的重要性在于分配,对一件事你的重视程度有多少,时间就有多少,不重视这件事就没有时间。很多人不会合理利用时间,整天瞎忙,把时间都浪费了,结果还没成绩。

守秩序。没有规矩,不成方圆。完美的秩序要遵守,四、五、八、

三准则要遵守；家庭聚会的纪律要遵守。

陪同。在家庭聚会或一些其他活动中，特别对待新朋友，业务指导要作好陪同，他认可的是你这个人，如果你不在他身边，他好象没有了主心骨，一个新人在陌生的环境中情绪不会很稳定。

回应。在听别人演讲或谈话时，要给予回应，给予配合。

点头。在完美中做的好的，都是点头最多的人，配合比较好的人。你点头认同，台上的人分享会更加有情绪；台下的人越“木”，台上的人越不敢讲，也不想讲，要学会给予可以点头示意。

微笑。在这个世界上，与生俱来最廉价的礼物就是微笑，没有人打笑脸的人。做完美你要学会微笑，否则没有办法成功。

掌声。中国最欠缺掌声文化，很多人吝惜给予别人掌声，不喜欢认同别人。你鼓掌的态度，就决定你人格成功标准。鼓掌是为别人喝彩，给自己加油，同时，带动你全身的沸腾。不要吝惜给别人的赞赏。

衣着。成功人士讲：穿西装、打领带，用名片铺路的人成功率高达80%，即专业又职业化的装扮让人产生信赖感，穿得破衣喽嗖的人，使对方缺乏安全感，产品都会跟着贬值，着装得当会让自己感觉十分自信。

如何从事完美事业？

自用。开始要坚持自己使用完美产品，只有我们自己使用了完美的产品，才能真正了解完美产品的优越性能，这样再向消费者介绍产品和分享产品时，才更具有说服力。不然，是没有说服力的。通过完美的产品和完美的培训教育，一定要把自己的身心两方面的健康调整到最佳状态，别人自然而然就会认可和接受完美的产品，不然，你自己都一塌糊涂，又将如何去说服别人呢？

学习。要想在完美成就一凡事业，就必须不断学习，只有不断学习专业知识、专业技能和市场营销知识及管理知识，把自己打造成为一个全方面综合型人才，有必要一定要参加营养、保健、美容等专业培训，做一个不仅懂经营管理，同时懂专业技能的综合型人才。

• 179 •

生活在我们这个世界里，不读书就完全不可能了解人。——高尔基

营销人员专业化。未来直销员必须是经过专业培训的营养保健师,由企业、政府、第三方专业培训机构共同完成培训。未来将有越来越多的专业化培训机构诞生,使得直销人向营养保健师、美容保健师、培训师、职业经理人等职业化人才方向转化。

打造综合型人才。直销员不仅会讲解产品,还要懂店铺经营管理,和市场营销,全面打造综合型人才。所以说,你不仅要掌握专业的营养保健知识,还需要专业的店面经营、人员管理、着装礼仪、沟通演讲……诸多方面的知识。因此,充实与加强职业培训师队伍是建设和提高直销企业整体竞争力的重要一环。

分享。学会与顾客分享产品,在分享中得到顾客的认可,自然而然也就拓展了你的顾客群。当你的顾客群越来越大,市场空间随顾客的变化而变化,你的付出与自己的业绩一定会成正比。

服务。为消费者提供无偿服务和培训指导教育等,始终把消费者当作自己的良师益友,在不断为消费者服务的同时,等于巩固了自己的顾客群。

建立稳定的顾客群。在稳固周围顾客群的基础上,并不断发展和影响周围的顾客群越来越大,当你的稳固顾客发展到 50 人的时候,你的月收入可达到 9000 元;当你的稳固顾客发展到 100 人的时候,你的月收入可达到 20000 元。



第四篇

“清、调、补”之奥妙

“清、调、补”是什么？

“清、调、补”是中华传统医学的预防保健理论之一。我们发现这套理论与现代保健理论十分吻合。

“清”是指清理、排毒，可具体细分为：清肠、清血和排毒；

“调”是指调节身体机能，重点是调节人体免疫机能；

“补”是指补充人体全面、均衡的营养素。

我们为什么需要“清、调、补”？

“清肠”，是为了清除我们大肠中的“宿便”；“清血”，是为了降低我们血液中过高的胆固醇、甘油三脂和血糖等成分；“排毒”，是要排出我们体内累积的“毒素”。

“调”，是要将我们的免疫功能调节到正常状态。

“补”，是要给我们身体补充全面、均衡的营养素，因为我们很容易缺乏部分矿物质和维生素，纤维素也摄入不足。

怎样进行“清、调、补”？

完美健康食品礼盒就是为帮助我们进行“清、调、补”而配制的保健食品组合。完美健康食品礼盒中包括：一盒高纤乐，一瓶芦荟矿物质和一罐营养餐。在“清、调、补”三个方面都具有显著的功效。

“清”——清肠、清血和排毒。

清肠：高纤乐和营养餐中都富含膳食纤维。能促进肠道蠕动，清扫肠道，能排除宿便，防止便秘。

芦荟矿物质中的芦荟成分能使宿便软化，并能诱发结肠蠕动，对宿便的排便也有帮助。

清血：芦荟矿物质中的芦荟、花粉、蜂王浆、维生素C都有降血脂、降血压的功效，芦荟和蜂王浆还有降低血糖的功效。

高纤乐中富含的膳食纤维和沙棘粉具有降血脂、降血清胆固醇

和降血糖的作用。

营养餐中的有效成分也具有降血脂、降血压和降血糖的功效。

排毒：芦荟矿物质解毒、排毒的功效非常显著。

高纤乐和营养餐中富含的膳食纤维能吸附肠道中的毒害物质，并促进它们排出体外。

“调”——调节人体免疫功能。

芦荟矿物质中含有的芦荟、花粉、蜂王浆、维生素 C 等成分都能增强机体免疫力；同时，芦荟、维生素 C 还具有抑制组织胺，抗过敏作用；因此，芦荟矿物质能调节机体免疫功能。此作用经过临床实验证明，功效显著。

高纤乐中含有的沙棘成分具有免疫调节作用，对免疫功能低下和过敏有效。

“补”——补充全面均衡的营养素。

人类的食物是多种多样的，以往还没有任何一种食物能提供人体所需的全部营养素。完美公司研发部经过长期的潜心研究，以中国营养学会最新制定的（中国居民膳食营养参考摄入量）为指导依据，通过调配多种物质的用量，使营养餐达到最科学化的组合配方。经科学配制而成的完美餐含有丰富的氨基酸、维生素、矿物质、功能性油脂和膳食纤维，是完全营养食品，能提供人体所需的全部的营养素。

芦荟矿物质中含有丰富的人体必需的氨基酸、维生素和矿物质，特别是所含的矿物质（常量元素和微量元素）种类齐全，比例均衡。

“清、调、补”的保健功能

- 1、免疫调节作用；
- 2、调节血脂作用（能降血脂）；
- 3、调节血糖作用（能降糖）；
- 4、调节血压作用（能降血压）；
- 5、改善胃肠道功能（能健胃肠、排宿便，消除便秘）；
- 6、对化学性肝损伤的保护作用（能解毒、排毒）；
- 7、改善营养性贫血作用（能提供造血所需的所有营养餐）；

• 184 •

读书不能囫囵吞枣，而要从其中吸取自己需要的东西。——易卜生

8、改善骨质疏松作用(能提供相关营养素);

9、延缓衰老作用(芦荟矿物质、营养餐和高纤乐都有此作用);

10、促进生长发育作用(能提供生长发育所需的全部营养素,且比例为均衡,吸收率极高)。

“清、调、补”是一套完美的保健食品组合,能免除和阻挡大多数的、主要的致病因素对人体的危害,能起到显著的预防保健作用。致病因素有八类:营养因素、生物因素、物理因素、化学因素、免疫因素、心理因素与不良的生活习惯、遗传因素和先天因素。

现代医学认为,在八类致病因素中,营养因素、生物因素、化学因素和心理因素是主要危害人类健康的因素。

“清、调、补”能调节人体免疫功能,可避免免疫因素的危害,并阻挡生物因素对人体造成危害。也能提供全面、均衡的营养素,并减少人体对脂肪、胆固醇等的吸收,从而避免营养素对人体的危害,还可清肠、解毒、排毒,能减轻化学因素对人体的危害。

因此,“清、调、补”是一种完美的饮食保健方法,如果在食用“清、调、补”的同时,注意修身养性。进行适合运动,改变不良的生活习惯,注重环境卫生,是完全能够预防疾病、保持健康的。

“清、调、补”的独到之处

市场上,有不少“排毒”的产品,也有不少“补钙”、“补铁”、“补维生素”的产品,这些产品单方面的功效都应该不错,但预防保健就像一场全面战争,讲究全面出击,协调作战,单凭两三个勇敢的士兵是起不了多大作用的;“清、调、补”好就好在保健功效全面、作用均衡,能够起较全面的保健作用。这点十分难得。

体内清洁——排除体内毒素,恢复健康活力



正常结肠

清血排毒,清除体内毒素是每个人应该认识的。肠内毒素是人类许多疾病和失调的重要原因,所以完整的健康从清、调、补开始。



肿胀的乙状结肠

1. 当有毒物在肠内堆积多年后形成硬便,使乙状结肠膨胀。



结肠炎

2. 长时间便秘、干燥、交替出现,形成结肠炎。



肠室(内)

3. 当结肠变干的腐败废物堆积时,形状和功能受到影响,使肠室张开或形成憩室(袋)。



狭窄部位

4. 所有不正常部分极大地削弱了大肠及消化器官和肠体的负担。毒素可回流入血液造成各种疾病。



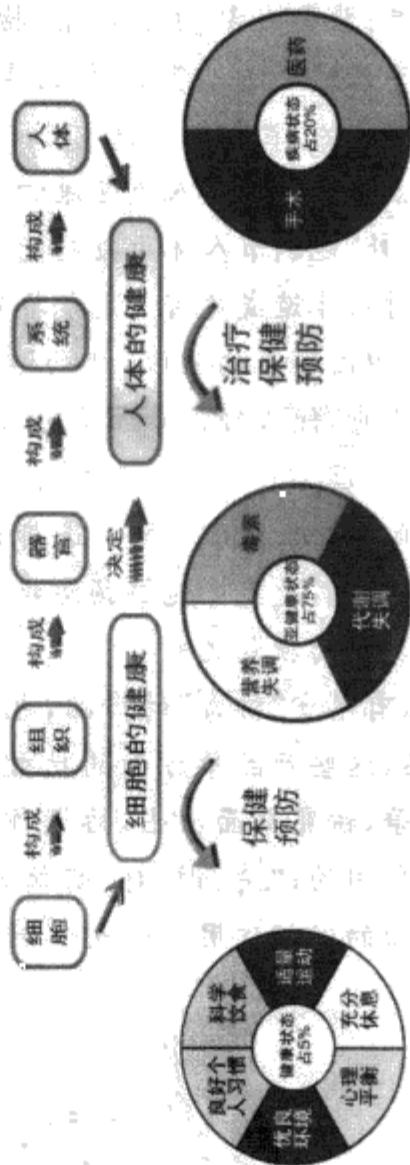
狭窄部位

5. 服用高纤乐(等)后,能起到保护作用。如纤维的缺少会使肠道内粪便的移动变慢,使肠室与致癌物质接触的时间更长,引起结肠炎,导致结肠癌的形成。



添加纤维性物质

增加纤维性物质和粪便的柔软性减少结肠室上的压力
减少粪便通过时间



健康的人需要预防: 亚健康的人需要保健和预防; 患病的人同时需要治疗、保健和预防。建立在健康基础之上的财富、幸福、快乐才能持久, 最终实现完美人生! 而完整的健康从清、调、补开始!

“清、调、补”带给我们什么

我们都无从知晓自己寿命到底有多长,但我们可以通过自我保健让生活质量得以提高,至少可以缩短患病期,延长健康寿命时间,而不至于卧床不起、病魔缠身十几年,甚至几十年。或许是基于这样认识的人越来越多,保健食品也越来越受青睐。但近年来,保健食品企业的产品纠纷也呈增长势头,企业被消费者起诉及因产品纠纷而影响经营的事件屡见不鲜。一时,人们对保健食品产生种种质疑,成为一种怪现象。其实,这大可不必,人不能因噎废食,何况这并非全是食品本身的错,往往是错在了食品之外的人为因素。人们要对自己的身体负责就必须正视保健养生之道,当然,也不要走向另一个极端,把保健食品当饭吃,饭在营养界被科学地界定为“碳水化合物”,吃多了大不了散散步,很少会被撑死的,保健食品为功能性食品,是含有多种矿物质、维生素及其它功能性成分,过犹不及,吃多了肯定要出问题的。所以我们要客观看待它,正确服用它。

健康是长寿的基础,而健康是指体内没有对身体有害的物质与因素存在。目前人们把人群分为三类,一类是健康者占有5%;一类是患者占有15%;而约80%的人群是亚健康人群,这种亚健康状态的人群就是没有发病前时常体内有所隐患,却无大碍的危险状态,在这个时期人们需要的是“清、调、补”,清理脾胃肠道;调节气血阴阳;补充营养不足;从而达到预防保健的目的。不治已病治未病,这也是我国中医养生保健之精髓所在。



“清”,从中医来讲,就是清除体内毒素。很多人都大概知道毒素积聚会引起疾病,应该排毒,却不知道“毒”到底是什么,很多人都选

择洗肠、吃药来排毒,却不知道那实在是一个得不偿失的严重错误。以往人们认为,细菌或病毒侵袭、营养不良、生活方式不当、心理不健康等是人们生病的一些主要原因。但近年来医学研究揭示,体内毒素积存也是一个不可忽视的病因。“毒素”包括各种对健康不利的物质,既有外部环境带来的,也有身体产生的。因此,专家们认为若能像打扫卫生那样经常对体内进行“大扫除”,及时清除体内毒素,人们便会安康少病。

清除肝毒

肝脏是重要的解毒器官,各种毒素经过肝脏的一系列化学反应后,变成无毒或低毒物质。我们在日常饮食中可以多食用一些能够清除肝毒的食物。如花粉中的多种营养素和必需氨基酸,可以提高肝细胞的解毒能力,促进肝细胞的生长。葡萄可以帮助肝、肠、胃清除体内垃圾,还能增加造血机能。无花果含有机酸和多种酶,可保肝解毒,清热润肠、助消化,特别是对SO₂、SO₃等有毒物质有一定抵御作用。草莓含有多种有机酸、果胶和矿物质,能清洁肠胃,强固肝脏。

清除肾毒

肾脏是排毒的重要器官,它过滤血液中的毒素和蛋白质分解后产生的废料,并通过尿液排出体外,不妨进食一些含有甘露醇的食物,如海带、紫菜。

甘露醇为单糖,在体内不被代谢,经肾小球滤过后在肾小管内甚少被重吸收,故可提高肾小管内液渗透浓度,起到渗透利尿作用,有效改善肾流量,扩张肾小管,活血化瘀,减少和及时清除肾小管内代谢产物,从而有助于肾脏排毒。

另外,沙棘具有活血化淤、清洁泌尿系统的作用,对肾脏毒素的排出也是有利的。

在日常生活中经常吃到的黄瓜含有葫芦素、黄瓜酸等还能帮助肺、胃、肝排毒。樱桃也有助于肾毒的排出。

清除肺毒

肺是人体最易积存毒素的器官之一，自然界中的粉尘、有害气体与金属微粒，以及工业废气中的毒性物质，通过呼吸侵入肺泡与支气管，既损害肺脏本身，又可从这里潜入血液而“株连全身”。此时，人会本能地借助咳嗽予以清除，但这还不够，我们的祖先已经早在几千年前食百草尝百毒，积累了用食物祛除肺毒的方法，如用梨、山药、白萝卜、百合、绿豆、荸荠等。但食用时要了解清楚食物的药效。山药适宜于大便溏稀者；白萝卜适宜于痰多、咳嗽者；百合能润肺止咳，以熬粥、煮水饮较佳；绿豆适宜于内火旺盛的人群；荸荠能清热生津，生吃、煮水均可。同为食物，但由于个体素质差异较大，服用时，要根据个人情况“对症选食”，只有这样才能收到功效，否则，不但起不到预期疗效，反而有可能适得其反让本来就不舒服的身体雪上加霜。

清除肠毒

日常生活中，我们正在消耗一些富含化学成分的、不易吸收消化的食物，同时：我们又生存在污染日益严重的环境中，残余代谢物滞留在结肠内会变质、发酵，或发生其它化学变化，就会产生多达 36 种毒素，从而可造成多种疾病的产生。如：便秘、痔疮、食道癌、胃炎、胃癌、肝硬化、肠癌等，或泌尿系统疾病和肾病、血尿、肾小管酸中毒、肾功能衰竭等多种系统疾病恶性循环，其中最突出的是“大肠肿瘤”，宿便使大肠壁长期缺氧，导致细胞癌变，形成肿瘤。据相关资料表明，世界患大肠肿瘤的人数每年在以 5% 的速度增加，21 世纪由宿便引起的大肠疾病将成为人类第一号杀手。因此，我们要健康，首先就得清除体内特别是大肠内的毒素。

清除毒素的办法是每天定时排便，尽量缩短粪便在肠道的停留时间。其一是机械疗法，就是定期到医院去洗肠，但每次洗肠除了要花费数额不菲的医药费外，经常洗肠的副作用也让人质疑；其二就是药物疗法，如服用泻药，但长期使用会造成体内功能失调，停药后便秘会加重，形成恶性循环；其三，膳食疗法，这是最为安全、简便、轻松

的方法,但有个前提,必须要持之以恒坚持下去。大自然就赐予了我们许多天然的食物,如西莲壳、豆类、谷类、新鲜的水果和蔬菜,它们都含有丰富的、可以促进肠道清理的膳食纤维。它会像海绵一样,吸收肠道中的水分和残渣,并膨松变软,同时又像一把柔软的刷子,可消除粘藏在大肠皱壁内的食物,使寄生在人体排泄物中的有害病菌大大减少,并在大肠内壁形成一层光滑的薄膜,使废物更滑脱、迅速、容易排出体外。

根据国际专家推荐的参考摄入量标准,我们人体每天必须摄入25—30克的膳食纤维,才能较好地维持身体健康。西莲壳是目前世界上所发现的食物中膳食纤维含量最高的食物,因此,被誉为“纤维巨人”。每单位的西莲壳含有86%的膳食纤维,而其中的可溶性纤维相当于燕麦的14倍。

西莲壳除了可以促进肠胃蠕动,缩短食物残渣停留时间,减少有毒物质吸收,减轻肠道消化疾病,还可以降低血液中胆固醇含量,减少心脑血管疾病的发生。

当然,如果便秘症状不是太严重的话,选食燕麦、苹果、草莓、蜂蜜、糙米,也可以吸掉许多淤积物,最后将其从体内排除。

清洁体肤

皮肤也是体内排泄毒物的一条渠道,除了平时要定期做有氧运动,以利于出汗,以减少体内毒物的积存外,通过膳食来清洁体肤也不可忽视。皮肤发黄晦暗的罪魁祸首就是毒素,螺旋藻含有美肤成分,可将皮肤中的有害毒素清除掉,并将皮肤保护不再让毒素侵害,然后给皮肤补充营养,最后达到祛黄、美白的效果。

水果中的果酸可以增加皮肤的变化速度,加速黑色素的排除,若使用频率得当,对皮肤的细嫩也很有帮助。柠檬含丰富的维生素C,被美容界视为制作美白护肤品的重要成分,它除含丰富的维生素C外,还含有维生素A、B1、B2及pp,不仅有美白功效,对皮肤中已形成的黑色素也有淡化作用。pp成分则有很强的收敛及抑菌效果。早上喝一杯柠檬水,除了可以排出体内有毒物质外,亦有天然的美白肌

• 190 •

挫折只不过是潮中的一丝波纹!只要你坚持下去它总会消失!——孙世贤

肤功效,有助于消除脸部雀斑。

莧菜有祛除脸上黑色素及暗疮功效。因莧菜有助排泄,能排脓、祛湿、解毒、去皮肤疮毒,去除皮肤的黄气黑气。蜂王浆可以防止皮肤褶皱,促使面部皱纹、粉刺的清除和防止色素沉积。

清除血管“淤泥”

您知道人体的血管到底有多长吗?总共有10万公里长,刚好能够绕地球2周半。现代社会,由于工作压力和生态环境的恶化,许多人的毛细血管网内或多或少都会有“淤泥”,血管“淤泥”主要是因为血脂、血小板聚集造成的,另外,血液过于粘稠而导致血流缓慢也促使血管“淤泥”的形成。

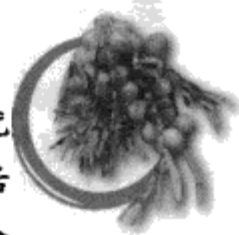
如果我们的毛细血管网内充满了“淤泥”会是怎样的情景呢?“淤泥”的沉积导致动脉大量出现粥样硬化,而且这些斑块表面的“纤维帽”会破裂,容易在短时间形成血栓,使心脏上的冠状动脉突然阻塞,造成病人在毫无症状的情况下突然死亡。因此,避免血管“淤泥”危及生命,就是要让细胞周围的毛细血管网充满活力,即让微循环中的血“鲜活”起来。

我们已经知道,高血脂、高血粘、血小板聚集是心脑血管病的主要源头,显然调节血脂、调节血液粘稠度,就能够让毛细血管网内的血活起来。可能大家知道有很多种调节血脂的方法,同样称作“调节血脂”,但实际内涵和效果大不相同。怎样实现调节血脂,调节血液粘稠度呢?

随着科学研究的深入,人们惊喜地发现:地球上古老的野生生态植物之一沙棘,药食珍品大蒜、中华特产银杏叶,可以有效帮助清除人体毛细血管网内的“淤泥”,堪称三位“清淤工程师”,可以让我们的血液“鲜活”起来。

降低血粘度能手——沙棘

沙棘籽油含有大量的不饱和脂肪酸,更含有优质的、活性的VE,而且这种活性的VE如果提纯,活性就几乎消失,其活性只能够与沙棘籽油的其他含



有丰富抗衰老物质的成分“手拉手”协同作战时才会有效，可有效地调节血液粘稠度，防止血管老化。

降低血脂能手——大蒜

大蒜是一种神奇而古老的药食两用珍品，除具有抗菌作用外，还具有特殊的降血脂作用。因为大蒜中的大蒜油含有蒜氨酸和环蒜氨酸，具有明显的降血脂作用。因此，经常食用大蒜对高血脂症和冠心病的防治有良好的作用，并可以预防中风发作。



抗血小板聚集能手——银杏叶

银杏叶作为银杏中精华成分的浓缩，具有多种药理作用，特别是可以选择性地抵抗血小板活化因子，血小板活化因子是人体内一种很强的可引发血小板聚集和形成血栓的内源性活性物质，是诱发心脑血管疾病，特别是引起中风、心肌梗死的隐形杀手，危险性很高，而银杏叶则是血小板活化因子的克星。



目前，市场上已经有不少以沙棘、大蒜或银杏叶为原料的调节血脂产品，但可惜的是，这些产品往往只注重开发沙棘、大蒜或银杏叶的单一功能，从而未能很好的将三位“清淤工程师”的作用有效发挥出来。完美公司经过长期科研攻关，率先推出了用沙棘、大蒜和银杏叶制成的科学调节血脂保健产品——沙蒜软胶囊，成为人们清除血管“淤泥”的好选择。

血管与动脉硬化



• 192 •

读书要用批判的眼光，要取其精华，去其糟粕。——邓拓

清洁血液

血液中过多的胆固醇,会堆积在血管各处,堆久了就会造成血管硬化、阻塞,从而造成心脏疾病或脑中风,所以降低血液中的胆固醇含量,清洁血液对我们的健康至关重要。

膳食纤维有利于血胆固醇的控制,一方面膳食纤维会干扰胆固醇被人体吸收,也可与胆酸及胆盐结合而将其排出体外。另一方面,富含膳食纤维的食物,其脂肪含量都不是很高,因此,成了可以控制胆固醇的营养素。

大蒜被认为可以降低肝脏产生胆固醇的数量,因此被认为有利于降低胆固醇,另外,大蒜中的特殊成分还可以降低体内铅的浓度。黄豆制品与降低胆固醇有关,这和它的黄豆蛋白,多元不饱和脂肪酸,还有卵磷脂有关。还有就是鱼类,因为富含 $\omega-3$ 脂肪酸,因此不但可以降低胆固醇(还有三酸甘油酯),还可以抑制血小板的不正常凝集,防止血栓的形成。其它如糙米、燕麦、薏仁、黑豆、玉米等食物,也因为它们的植物蛋白及膳食纤维,被认为有助于降低胆固醇。胡萝卜含有大量果胶可以与汞结合,有效降低血液中汞离子的浓度,加速其排出。每天进食一些胡萝卜,还可以刺激胃肠的血液循环,改善消化系统,抵抗导致疾病、老化的自由基。

另外,天然卵磷脂是一种优良的乳化剂,被称为“血管的清道夫”,可使血管中的胆固醇和中性脂肪乳化排出,螺旋藻中的叶绿素可净化血液,清除体内毒素和清洁直肠。黑木耳、海带、绿豆、猪血、茶叶、蘑菇也具有清洁血液和解毒功效。

清洁体表“三大垃圾场”

头发,我们现在赖以生存的环境中,灰尘、粉尘、化学物,以及各种微生物(细菌、霉菌)无时无刻不在侵蚀着我们的头发,再加上很多人认为天天洗头会伤害头发,因而头发成了我们体外第一个“垃圾场”。

脸,虽然一天两遍的洗,但是被列为第二“垃圾场”,各种污染和

化妆品的侵害,自身分泌的油脂等,都不是简单的洗脸可以清洁干净的。

手,人体第三“垃圾场”——我们的手,一只手上大约有40多万个细菌。

对付这三个体外“垃圾场”,最好的办法就是养成良好的个人卫生习惯:天天洗头,彻底洁面,及时洗手。

“三把扫帚”扫除体内垃圾

以上三个“垃圾场”都暴露在体外,还有许多“垃圾场”存在我们人体内部。

人体的内脏无处不存在垃圾,例如肠、肝、肾等当然血液里也有垃圾,血液粘稠就是血液垃圾的表现之一。物理“扫帚”主要指膳食纤维,包括纤维素、半纤维素、果胶等。它们独特的物理特性像海绵一样,吸附肠道内代谢废物,以及随食物进入体内的有毒物质,并及时排出体外;缩短毒废物在肠道内滞留的时间,减少肠道对废毒物质的吸收。同时,它们又像一把刷子,清除粘在肠壁上的废毒物质和有害细菌,使大肠内壁形成光滑的薄膜,利于食物残渣快速通畅地排出体外。富含膳食纤维的食物有车前籽壳、燕麦等。

化学“扫帚”

主要指氧化剂,如维生素E、维生素c、胡萝卜素、类黄酮等。蔬菜富含维生素C、维生素E等成分,有助化学“扫帚”发挥功能。生物“扫帚”主要指抗氧化酶以及居住在肠道内的益生菌。居住在肠道内的益生菌能抑制腐败菌的滋生,抵御病原菌侵害。经常喝酸奶能补充益生菌,可以更好地发挥生物“扫帚”功能。

清除体内垃圾常吃以下食品

常饮鲜果鲜菜汁(不经炒煮)。鲜果、鲜菜汁是体内“清洁剂”,它们能解除体内堆积的毒素和废物,因为当多量的鲜果汁和鲜菜汁进入人体消化系统后,会使血液呈碱性,把积存在细胞中的毒素溶解,

由排泄系统排出体外。

常吃海带。海带胶质能促进体内的放射性物质排出体外,从而减少放射物质在人体内的积聚,减少放射性疾病的发生率。

常喝绿豆汤。绿豆汤能帮助排除体内的毒物,促进机体的正常代谢。

常吃猪血汤。猪血汤的血浆蛋白,经过人体胃酸和消化液中的酶分解后,会产生一种解毒和滑肠作用的物质,与侵入胃肠的粉尘、有害金属微粒发生化学反应,变为不易被人体吸收的废物。

常吃黑木耳和菌类植物。据研究,黑木耳和菌类植物有良好的抗癌作用,并且能清洁血液和解毒,经常食用能有效地清除体内污染物。

常吃可清扫体内垃圾的水果。樱桃是目前被公认的能够为人体去除毒素及不洁体液的水果。深紫色葡萄也具有排毒作用,而且能帮助清除肝、肠、胃、肾内的垃圾。

如果不喜欢吃樱桃或葡萄,那苹果也是不错的选择。因为苹果内含半乳糖荑酸,对排毒挺有帮助的,其果胶还能避免食物在肠内腐化。此外,草莓也是一种可以排毒的水果,完美公司生产的完美高纤乐因富含膳食纤维和草莓成分,而成为清除体内垃圾的理想保健食品。

清“血”从芦荟矿物质开始

什么是心脑血管疾病

心脑血管疾病是指人的心脏、大脑及血管系统机能逐渐退化的生理、病理现象,是中老年人、现代都市人最常见的疾病之一。临床上常见的心脑血管疾病包括:高脂血症、高黏血症、高血压、动脉硬化、冠心病、脑供血不足、脑血栓、脑溢血、脑梗塞、健忘症、血管性痴呆症、老年痴呆症、心肌梗塞、脑中风等多种疾病。

心脑血管疾病的病因及治疗

病因:心脑血管疾病目前被称为现代人类健康第二大杀手,死亡率仅次于癌症。随着生活条件改善,人们日常所不可避免地吃一些

高脂肪、高营养、高油脂的食物，比如经常吃肉，可以增加体内高脂肪、高胆固醇等，再加上少量运动，高脂肪、高胆固醇被血液直接吸收，使血液粘稠度越来越高。人体血管如水管一样，日积月累会积垢，尤其是老年人血管壁的污垢，像水管壁的水垢一样，越积越厚，使血管变得越来越细，血液在通过血管时受阻，导致脑血栓、动脉硬化，严重时发生脑溢血等各种脑血管疾病。

治疗方法：脑溢血和脑血栓都属于脑血管疾病，这两种疾病的病人在发病后的症状一模一样，轻者半身麻木，重者偏瘫，致病源也基本相同，都是由于血液粘稠、血液在通过血管时受阻才导致发病。但脑血栓和脑溢血在治疗方法上截然不同，脑血栓病人应该从清理血管、活血、软化血管为主。脑溢血病人应该先从止血开始，再清血和软化血管，开始千万不能用活血药物。但医生在治疗这两种脑血管疾病时，由于病人症状相同，往往给医生造成种种错觉，医生在用药方面切不可大意。西医治疗血管病，只能从表皮入手，只能针对病人现状实施限制，不能从根本解决问题。所谓治标先从治本开始，治疗脑溢血和脑血栓这两种疾病，都离不开清理血液和血管壁，并同时软化血管，增加血管弹性。

动脉硬化的病因及治疗方法

动脉硬化是动脉硬化的血管病中最常见的一种。各种动脉硬化的共同特点是动脉发生了非炎症性、退行性和增生性病变，导致血管壁增厚变硬，失去弹性和管腔缩小。动脉粥样硬化的特点是在上述病变过程中，动脉的病变从内膜开始，先后有多种病变合并存在，包括局部有脂质和复合糖类积聚，纤维组织增生和钙质沉着。现代细胞和分子生物学技术显示，动脉粥样硬化病变都具有平滑肌细胞增生，大量胶原纤维、弹力纤维和蛋白多糖等结缔组织基质形成，以及经细胞内、外脂质积聚的特点。由于动脉内膜积聚的脂质外观黄色粥样，因此，称为动脉粥样硬化。动脉硬化会导致血液循环不畅、血流受阻，甚至会导致血管破裂，继而导致各种心脑血管疾病，如冠心病、脑血栓、脑溢血等疾病。

病因：动脉硬化发生的原因，主要是现在人们过食（过量饮食）、

饱食、美食以及饮食了有害物质所造成的。由于现在人们饮食不当，血液巾存在着大量脂肪、糖、蛋白质、重金属等物质，也正是由于血液巾存在着过多的有害物质，过多脂质、粘多糖、重金属等物质沉淀于血管壁，形成了动脉硬化疾病。

治疗方法：对于早期的动脉硬化病患者，大多数患者几乎都没有任何临床症状，都处在隐匿状态下潜伏发展。

对于中期的动脉硬化病患者，大多数患者都或多或少有心悸、心慌、胸痛、胸闷、头痛、头晕、四肢凉麻、四肢酸懒、跛行、视力降低、记忆力下降、失眠、多梦等临床症状，不同的患者会有不同的症状。此时，做许多常规的医学检查，如心电图、血脂、血流变、脑电图、脑血量等，均查不出什么病变。使患者继续病入膏肓。

对于晚期的动脉硬化病患者，大多数患者都已发展成了心绞痛、心肌梗塞、脑卒中、肾动脉硬化等疾病，常规的医学检查就很容易检查出来了。这时，临床医师再为患者降脂、降压、增加心肌供氧供能等，进行对症治疗。比如让高血压患者终年服用降压药；高血脂患者终年服用降脂药等，对逆转病情已无能为力。随着时光的流转，病变终究会有一天加重，直到死亡。对于高血压、冠心病等心脑血管疾病，凭药物只能对症控制，想要达到病因治疗十分困难，如此无情地夺走了许多患者宝贵的生命。

防治要点

控制热量。摄入的热量必须与消耗的热量相平衡，要通过合理平衡膳食和加强体力活动，把这种平衡保持在标准体重范围内。

低脂饮食。少食动物油，代之以植物油，如豆油、花生油、玉米油等，用量为每人每天25克，每月在750克以内为宜。要限制食物中的胆固醇量，每天每人应控制在300毫克以内。蛋黄以及肝、肾等动物内脏中脂肪含量较高，应少吃。

低糖饮食。限制精制糖和含糖类的甜食，包括点心、糖果和饮料的摄入。随着饮品工业的发展，各种含糖饮料不断增加，当过多饮用含糖饮料时，体内的糖会转化成脂肪，并在体内蓄积，不仅会增加体重，还会导致高血糖、高血脂及血液粘稠度，对动脉硬化的恢复极为

不利。

低盐饮食。动脉硬化病人往往合并高血压,因而要采用低盐饮食,每天食盐不要超过5克,在烹调后加入盐拌匀即可。如果在烹调中放入盐,烹调出来的菜仍然很淡,难以入口,为了增加食欲,可以在炒菜时加入一些食醋、番茄酱或芝麻酱。食醋除可以调味外,还可促进消化和吸收,芝麻酱含钙高,经常食用可补充钙,钙离子可增加血管内壁的致密性,对防止脑出血有一定好处。

补充蛋白。由于膳食中的脂肪量下降,就要适当增加蛋白质。可由瘦肉、去皮禽类及鱼类(特别是海鱼)提供,每天保持吃一定量的豆制品,如豆腐、豆干等,其中含有优质的植物蛋白。

注意烹调。宜采用蒸、煮、炖、清炒、熘、温等烹调方法,而不宜采用煎、炸、爆炒、油淋、烤等法。

补充纤维。多吃绿叶蔬菜、新鲜水果和粗粮,并适当补充膳食纤维制品,这样可以改善消化能力,减少肠道对脂肪和胆固醇吸收。

定时饮食。吃饭要定时,两顿饭之间不要加餐,如果非吃不可的话,可吃些苹果、梨等水果,或其它较少或不提供脂肪的食品。

注意饮水。动脉硬化的病人要少喝含糖饮料,多喝天然饮品和水,尤其在清晨和晚间,饮水的最大好处是可以稀释血液,防止血管栓塞。

适当运动。只注意饮食调理不能完全阻止动脉硬化的产生,还需适当运动。要先接受健康检查,确定身体没有其它异常现象,开始先做活动量较缓的运动,进一步再进行慢跑,逐步过渡到做持续的慢跑以及爬山、游泳等运动。

建议食品:服用芦荟矿物质,健怡茶对心脑血管疾病患者康复有显著效果。

芦荟矿物质

完美芦荟矿物质是采用美国高科技冷冻稳定法从芦荟中萃取高浓缩的芦荟精华,配以优质的花粉、蜂皇浆、果糖、维生素C和74种微量元素精制而成。100%的纯天然原料,不含任何防腐剂和化学成分,没有任何毒副作用,并通过国家卫生局、防疫站、技术监督局的严

格检测和国际 ISO9001 认证。我们尽可以放心使用完美芦荟矿物晶营养保健品。有的朋友也许会问,为什么许许多多的人到医院检查不出来或者不能治愈的慢性疾病通过服用芦荟矿物晶后,得到彻底地调整和康复呢,这是由芦荟矿物晶特有的成分决定的,芦荟矿物晶集大自然精华:芦荟、花粉、果糖、维生素 C 和多种矿物质于一体。

主要成分

芦荟矿物晶集大自然精华:芦荟、花粉、蜂皇浆、6 种酵素、20 种氨基酸、6 种糖类、维他命 A、维他命 B₁、维他命 B₂、胆汁素、肌醇,烟草酸、叶酸,维他命 C 和维他命 E,以及钙、镁、钠、钾、氯化物、铁、锌、锰、铜、铬和脂肪等多种微量元素和人体所需的多种氨基酸、脂肪酸、酵素、维生素的高级营养保健品,经科学配方精制而成。

芦荟:能促进血液循环,加速新陈代谢,增强人体自身排毒机能;有效清除血液和血管壁上的胆固醇及血液中的其它垃圾;有效刺激肠蠕动及轻泻,有利于大肠内“宿便”排出;具有解毒作用,其含有的氨基酸等物质能够与许多有毒的分泌物相结合,而将它转换成无害的形式;可使积存在人体内的病毒,化学毒素等产生坏作用后排出体外。

花粉:含有人体所需的绝大多数营养素,包括 20 多种氨基酸、10 多种人体必须微量元素。多种天然酵素酶及多种维生素

花粉对人体的作用:降血脂和抗动脉粥样硬化的作用;抗肝损伤作用;调整免疫功能和延缓衰老作用;抑制前列腺增生和抗炎作用。但由于花粉壁极为坚韧并耐腐蚀,一般花粉只能被人体吸收 20%—30% 左右。芦荟矿物晶采用的花粉先经过破壁处理,使人体利用率接近 100%。

蜂皇浆:是非常珍贵的滋补品。蜂皇和工蜂是由同样的蜜蜂幼虫发育而成的,蜂皇只因为吃蜂皇浆,身体比工蜂要大得多,寿命是工蜂的 40 倍以上。可见蜂皇浆营养价值之高。

蜂皇浆对人体的作用:能平衡人体内分泌;镇定神经;强化心脏。加强机体抵抗力及促进生长,对于病后虚弱、小儿营养不良、年老体衰、高血压等都有显著功效。

维他命 C:能维持血管弹性;保护心脏;增强机体抗病能力;具有抗致癌物(如亚硝酸盐)等重要生理作用。但是只有植物性食物含有维他命 C,且维他命 C 极易被破坏,人体从食物中摄取的维他命 C 达不到需求量时,需要特别补充。

矿物质:从美国内华达州的深海河床萃取提炼而来,每一种矿物质都搭配合理,同时在制造过程中以高科技保存矿物质的有机性质,容易被人体吸收利用。现代营养学家认为:人体所必需的矿物质为 7 种常量矿物质和 14 种微量矿物质。但人体内总共含有 74 种符合人体需求的矿物质,以保证人体矿物质能够均衡、全面摄取。

芦荟矿物晶的功效

芦荟矿物晶能够帮助人体清理排除累积在大肠壁、血液中和体内的废物和毒素。服用芦荟矿物晶后,不少人会有较明显的排毒反应,如排便的次数增加和数量增多,大小便颜色变深,皮肤发痒、脱皮等。

芦荟矿物晶能够加强人体正常的新陈代谢。人体新陈代谢正常了,也就去除了引起细胞结构和功能异常的内因,使人体细胞组织的结构和功能渐趋正常,起到调理人体各大系统结构和功能的作用。

提供全面均衡的营养,提高人体免疫力。芦荟矿物晶能够全面、均衡地提供人体所需的氨基酸、维生素和碳水化合物等,全面强化免疫力。

它能促进人体胶原蛋白的生成和更新,同时,花粉、蜂皇浆、维他命 C 有很好的美容效果。因此,许多朋友服用芦荟矿物晶后皮肤光滑、细腻,再现青春光彩

俗话说,“各药治各病,芦荟治百病”。完美芦荟矿物晶对下列慢性疾病有非常好的调理效果:原发性高血压病、动脉粥样硬化与冠心病、脉管炎、低血压、风湿性心脏瓣膜病、脑出血后遗症、脑栓塞、脑血栓、脑溢血及短暂性缺血发作、偏头痛、植物神经失调症、失眠、糖尿病、高脂血症、骨质疏松症、贫血、再生障碍性贫血、甲状腺功能亢进、白血病、痛风等疾病。

使用方法

• 200 •

不读书的人,不光人要变得浅薄,也将被社会的前进步伐所抛弃。——池田大作

·开始时每天吃(常规半匙,有时根据年龄及体质情况而定,如年龄小于15周岁或年龄大于60周岁体质虚弱者,可减至1/4匙),用温或凉开水调匀饮用。经过7—10天后,逐步增加至1匙或每天二、三次。

·一般空腹饮用效果较好,但由于芦荟有轻泻性,肠胃敏感者最好在饭后饮用。

·芦荟矿物质有些微量矿物质,有一些沉淀物,不一定完全溶于水,但肯定能被人体吸收,所以在第一次饮下后,还应再第二次加温或凉开水,将沉淀物和水一起服下。最后还应多喝一杯温或凉开水,将留在口中的沉淀物喝下。

·食用期间尽可能多喝水,多吃水果,以便于身体吸收。

芦荟的妙用及注意事项

芦荟应用最原始、最直接起源于民间,可追溯到3600多年前,古埃及民间外用于治疗创伤、烫伤、蚊虫叮咬。现在世界上的芦荟品种多达300种以上,主要药用品种是美国库拉索芦荟、好望角芦荟和斑纹芦荟等少数几个品种。

在我国古代,应用芦荟治疗疾病已相当流行,关于芦荟的药用价值和治疗作用,在古书《本草再新》中均有详细记载。从20世纪80年代开始,芦荟的多种疗效和神奇功效,引起了世界上许多国家的瞩目,同时,引起了医学界的广泛重视,形成了一股“芦荟”浪潮,芦荟被誉为“家庭急救药箱”。

近几年来,国内外许多专家对芦荟的有效成分和作用机理进行了深入研究,对芦荟的认识、应用也进入了一个全新阶段。研究发现:芦荟含有70多种化学元素及大量天然蛋白质、维生素、叶绿素、活性酶和人体所需的微量元素。芦荟作为集药用、保健、食用、美容为一体的神奇植物,为人类做出了杰出的贡献。

·芦荟矿物质是营养保健食品,而不是药。如果把它和药物一起吃,吃了也等于白吃。因为药物一般含有抗生素,会破坏芦荟矿物质的营养。如果在服药期间,最好在吃药一至一个半小时后再食用

· 201 ·

我读书总是以少为贵,人不贪学。不怕读得少,只怕记不牢。——徐特立

本品,因为药物的挥发性较快,药性过后吃本品能补充人体的营养,使病患者能增强体力,加速恢复。

- 食用芦荟矿物质时,勿用金属杯、匙和磁化杯作盛器。

- 由于芦荟矿物质的芦荟本身有轻泻作用,不鼓励孕妇及3周岁以下婴儿服用。

- 孕妇,月经期妇女停服。

- 失眠的人晚上睡觉前半小时服用,有利睡眠。

- 晕车的人在乘车之前半小时服用。

医学价值

芦荟作为一种古老的传统中药,从传统医学到现代医学都对芦荟的药用价值给予了充分肯定。药理研究表明,芦荟具有抗炎杀菌、抗胃溃疡,降血糖、抗肿瘤的作用,在临床应用范围不断扩大,已用于治疗各种疑难病症。

食用价值

目前,芦荟系列饮料和芦荟系列产品在日本、美国等国家受到消费者的青睐,风味独特,营养丰富,可增强人体免疫力,保健功能显著,被视为回归自然的天然健康食品。

美容作用

人们把芦荟当作自然美容的“圣品”可以说由来已久。古埃及女王克娄巴特拉用芦荟美容的故事广泛流传;我国福建、台湾、云南等地,自古以来就有用芦荟美容的习惯;在日本用芦荟美容几乎家喻户晓,在欧美市场有80%的化妆品含有芦荟提取物。

芦荟中含有一种天然营养成分,其中氨基酸和多糖物质构成的天然保湿因子,可减少皮肤水分流失、恢复胶原蛋白功能、遏制面部皱纹形成、增强头发光泽、抑制头屑的形成、减少脱发、防治头皮瘙痒、消灭头虱等,起到护发美发的作用。

服用芦荟保健品需要注意适宜性

对于体质虚弱、脾胃虚寒者应谨慎食用;对于吃了芦荟保健品后就呕吐,或引起剧烈腹痛并伴有腹泻者也应禁止食用。芦荟是一种清热解毒之植物,对实症型人比较适宜,如口苦、口臭、烦热、尿赤、有

便秘症者,而对虚症型人效果可能就不理想了,如虚汗、稀便、四肢发冷等症者,所以只有了解其适应性后,才能更好地发挥芦荟的保健作用,体质虚弱的少儿不要过量食用芦荟,不然会引起腹痛和腹泻;个别体质过敏者也会出现皮肤红肿、粗糙的现象。另外,芦荟具有促使骨盆充血、促进子宫运动的作用,所以,处于妊娠和经期的妇女应避免食用芦荟产品。

服用芦荟保健要适量

用量应根据个人体质而定。成年女性可正常用量;而强壮男性,可适当增加用量;如果是小孩或老人,则应酌情减少用量;体质差和过敏性体质的人,以及患病期间的老人或小孩更要慎重。

初次食用时,先以小量开始,让身体适应后,再逐渐增加用量。由于过量服用芦荟会腹泻,因此,从标准量起逐渐增加用量,到开始有轻微腹泻之前作为适用量,然后按此量继续食用。适量可根据排便的状况来判断,通常情况下,达到每天一次自然状态的排便是最理想的次数,便质稀时就应减少服用量。

芦荟产品的使用方法有多种,分食用和外用,不要内外混用,有些人把一些外用产品内服,引起了身体的不适,这是得不偿失的。用量也应循序渐进,切忌服用过量或急于求成。

切忌把芦荟当成“灵丹妙药”

尽管芦荟对多种疾病的治疗作用已被现代医药所证实,但是也不能将芦荟看成“灵丹妙药”,样样病都靠芦荟来治疗,特别对于急性疾病以及一些病势严重的情况,如重度灼伤、大量出血或吐血等情况,一定要及时到医院请医生治疗,以免贻误病情。因为芦荟的疗效也有它的限度,千万不能不辨病症,而一味地以芦荟代药,甚至把芦荟当作包治百病的“万能药”。如果仅仅是因为偏爱芦荟,夸大芦荟的作用,甚至达到迷信程度而患病后拒绝使用其他药物,这种做法也是完全错误的,这样会给病人带来更大的痛苦,甚至因贻误病情的治疗,而造成不堪设想的后果。

外用应注意的事项

一般使用经过萃取的芦荟有效成分都是比较安全的。但有些人

的皮肤特别敏感,如果曾有过使用洗洁精、化妆品等后发生皮炎的人,或者是有过敏性体质的人,就必须在使用芦荟产品前首先做一下测试,先在耳后或手腕内侧涂上产品进行10至20分钟的皮试,如果皮肤正常,则可放心外用。反之,如果出现了炎症,或是发生痛痒,那么请在数日后再进行一次测试。如果外用后皮肤有痒的感觉或出现红色小斑点,一般不会太严重,半天时间就可褪去,可用温水冲洗,千万不要用手去抓,以免抓破皮肤,造成新的感染。遇到皮肤过敏严重者,应立即停止使用。



调,就是调理,健康的体魄仅靠把体内毒素排除掉是不够的,还需要日常的调理,中医学认为,人体与自然环境关系密切,所以,对于人体的调理就不可能是单一的、片面的,而是要多方面的,以一种整体的思维方式来考虑。中医所讲的人体的构成,无论是阴阳、脏腑、气血还是津液,都要结合在一起进行有机的调整,使其互相协调,使生命的运动达到一个最佳的境界。只有调理好循环系统,增强自身免疫力,才能很好地预防各种血液循环疾病及代谢疾病的发生。调理就是在中国传统的中医学理论的指导下,采用丰富的天然植物资源,对人体进行各方面的调理。

调节机体免疫

人体是由器官组成的有机整体,有着极其复杂的生命活动规律。人体最主要的财富就是身体的自我治疗能力。人体的免疫功能与每天所摄取的营养息息相关,因此,每日均衡的饮食对人体的健康显得尤为重要。

花粉中的多种营养成分能促进体内达到元素平衡,提高人体自我治疗能力。螺旋藻可调节人体的酸碱度,有效地调节机体平衡,所含的各种氨基酸、维生素、矿物质和微量元素可增强内脏器官功能,提高机体免疫力。1981年世界粮农组织(FAO)曾推荐螺旋藻为“21

世纪最理想食品”，被世界卫生组织(WHO)确认为“人类 21 世纪最佳保健品”。

蜂王浆是一系列特殊物质的浓缩物。科学家通过实验研究，测出了蜂王浆的主要营养成分：11.0%以上的蛋白质(白蛋白、 α 蛋白、 β 蛋白、不透性蛋白)、10%—15%的糖类，还有 0.9%—3%的多种人体必须的微量元素，如锌、铁等。更加奇妙的是，蜂王浆还含有一种被科学家命名为 10-羟基-癸烯酸(即 10-HDA)的特殊物质。这种物质在其它任何食品中都找不到，是蜂王浆特有的化合物(也因此常被称为王浆酸)。临床显示，这种物质可以有效调节人体的免疫系统，并具有抗肿瘤作用。

芦荟能增强身体及抵抗能力，改善身体的体质，并能提高疾病的自愈性，可阻止细菌、病毒、支原体、衣原体等有害病菌的侵入。因此对所有的疾病自愈能力有辅助作用。

调节神经系统

人的压力好像与社会的发展和竞争一样也越来越大，导致失眠、抑郁等神经系统病症患者急剧增加，花粉对神经性头痛、失眠、情绪波动有很好的调控作用。花粉中的氨基酸、维生素、特别是 B 族维生素以及微量元素，可以补充人体神经系统的营养需要，改善神经系统的状态，使失眠、头痛等神经衰弱症状减轻。

蜂王浆对人体的神经调节作用更是不可磨灭，在改善睡眠方面，蜂王浆中含有多种脑神经递质，如 γ -氨基丁酸、牛磺酸等，能够营养大脑神经细胞，能有效地调理人体神经系统的平衡，迅速消除睡眠障碍。蜂王浆的小肽可直接作用于脑干睡眠区，以达到调节睡眠的目的。

调节血液循环

在血液循环中，我们比较关注的是心脑血管疾病，心脑血管疾病的大规模流行，与社会的发展和人们生活水平的提高是分不开的。现代人劳累过度，心理压力过大，平时又不注意合理安排饮食，没有

活规律,不要经常熬夜,以免破坏正常的生理规律,造成荷尔蒙的分泌失衡甚至不足,进而引发其它疾病。

根据每个人的身体情况进行辨证施治,看其属于寒、风、暑、湿等外邪中的哪一类,根据实、虚、阴、阳、气、血等进行不同调理,中药可清除体内代谢淤积,平衡女性气血,使内分泌系统恢复正常运行,一般通过调理气血、化瘀散结进行中药调理。

在食物中,花粉对男性前列腺疾病有很好的治疗作用,并得到国内外临床医学的验证,目前的许多治疗药物中均含有花粉。花粉中的氨基酸、维生素、矿物质元素、黄酮类化合物等协同作用,促进新陈代谢,提高了身体对内分泌腺的调节能力,改善前列腺组织的血液循环,减轻水肿和尿道梗阻。对前列腺肿大有很好的预防和辅助治疗效果。

芦荟含有芦荟多糖,对人体有非常强的激活作用。具有激活、整理、排列人体细胞的作用,能起到改善和调节人体内分泌系统的效果。

调节消化系统

消化系统本身及其相关的神经、内分泌和免疫系统共同形成一个复杂广泛的调节网络,消化系统的运转与其所有细胞和组织无一不受到这个网络系统的调节和控制,以适应周围环境的变化,维持机体的生理功能,发挥防病和抗病作用。溃疡性结肠炎、慢性结肠炎、萎缩性胃炎等胃肠疾病大多为感受外邪、脾胃虚弱、湿热蕴结、脾肾阳虚、气血两虚、气滞血瘀、饮食失调、劳累过度、精神因素而诱发,致使机体内外环境之间的动态平衡遭到破坏,导致阴阳失调,气血紊乱,表现出脏腑组织的生理功能或形态结构上的异常变化和对环境的适应能力的下降,妨碍了机体的正常生命活动,因而出现一系列的胃肠症状。

花粉中含有天然的近百种人体所需的酶,能促进人体胃肠蠕动,增强食欲,调节人体消化功能,促进消化和吸收,对胃溃疡、十二指肠溃疡、萎缩性胃炎等都有很好的作用。

• 207 •

苦学能够战胜一切,学问的宫殿不分贫富都可以进去。——巴金

芦荟也是一种具有多项保健植物,它对人体细胞组织的再生、保护起调节作用,可以抗溃疡,增强内脏功能,调节生命机体正常化。芦荟能刺激胃、肠,促进胃液分泌,并帮助消化吸收,因此对慢性胃炎、胃溃疡、十二指肠溃疡、慢性结肠炎、慢性痢疾、胃下垂、胃收缩、便秘、脱肛、肛裂、肛痿、内外痔疮得到调理。

调节呼吸系统

呼吸系统有很强的抗菌力以及杀菌力,能够有效地预防流行性感冒的传染,如果经常有喉咙痛、喉咙发炎或发烧情况的发生,说明我们的呼吸系统出了问题,需要我们日常的调理。

芦荟可以镇定神经、抗菌止喘、增强体质、止咳化痰,并且能强化呼吸系统的肌肉和组织粘膜,因此,慢性支气管炎、哮喘、咳嗽、多痰、喉咙痛、鼻炎、肺炎、肺气肿、慢性咽喉炎等呼吸道感染引起的疾病得到调理。鲜蔬水果,如富含抗氧化剂的VC、胡萝卜素和西红柿红素及类黄酮的食物(花椰菜、芥菜、胡萝卜、芒果、番茄、杏仁、西红柿、西瓜、紫葡萄等),可以改善呼吸系统防御能力和肺功能。

调节原因不明的功能性疾病

有些时候我们只是感到身体不适,但究竟哪里不适,一时还很难说得清楚,这就是原因不明的功能性病症,如乏力、无神,好像是处在病症前期,医生也无从下手。人体出现各种功能性疾病,往往与身体各种功能失调有关,尤其是中老年人。

花粉对疲劳综合症、更年期综合症、老年综合症等有调理作用。而花粉丰富的营养和活性成分,能促进人体内各种营养素平衡、氨基酸平衡、酸碱平衡,使人体自我调节能力增强,缓解不适症状。

消化系统疾病的病因与防治

消化系统疾病包括:慢性胃炎及胃、十二指肠溃疡、慢性胆囊炎、慢性胰腺炎、克隆病及局限性肠炎、溃疡性结肠炎、慢性病毒性肝炎和肝硬化、脂肪肝、慢性便秘、痔疮等疾病。

日常生活中饮食习惯,与胃肠道疾病有着十分密切的关系。尤其消化道疾病,多数与吃有直接关系,俗话说,“三分治,七分养”。说明胃肠道疾病在康复过程中,注意生活和饮食的调养是非常重要的。科学合理地安排生活,保持心情舒畅,正确地选择和调配饮食,会加速慢性胃肠道疾病的康复。

消化道疾病的诱因

许多患者的慢性胃肠道疾病反复发作,不能痊愈,影响工作、学习和生活质量。究其原因,与不注意科学、合理地安排饮食有密切的关系。比如饮食不规律、不卫生、暴饮暴食、偏食等。因此,改掉不良的饮食习惯,学会正确合理地为自己选择、调配饮食,对疾病的康复具有十分重要的意义。

胃、十二指肠溃疡

胃、十二指肠溃疡是指胃、十二指肠粘膜(即内壁)发生破溃。精神紧张、饮食不规律、食物不洁以及神经功能失调等原因可导致胃、十二指肠抵抗力下降,加之胃所分泌的胃酸及消化酶过多,侵蚀了胃、十二指肠的表面,造成溃疡。溃疡的疼痛,是胃酸对破溃的粘膜表面发生刺激作用所造成的。大量吸烟的人和胃酸分泌过多的人特别容易诱发此病。

典型的胃及十二指肠溃疡多有长期、慢性、周期性、节律性上腹痛,与饮食密切相关。十二指肠溃疡多有饥饿痛及夜间痛,进食可缓解。而胃溃疡则为进食后痛,胃溃疡的疼痛部位多位于上腹正中及左上腹,而十二指肠溃疡则位于右上腹,当溃疡位于后壁时,可表现为背部痛,上消化道出血(呕血、黑便)及胃穿孔为其合并症。

十二指肠溃疡的主要症状

通常是在上腹部中央一个小区域中发生反复性的剧痛。有时当溃疡在十二指肠后壁上时,会感觉疼痛是来自背后。疼痛可以在睡前和午夜出现。又称“夜间痛”,这种情况是“饥饿病”的典型十二指肠溃疡疼痛,患者只要服用抗酸药片或喝一杯牛奶,或是吃一点食品,通常可缓解疼痛。而胃溃疡往往与十二指肠溃疡相反,疼痛发生在进餐之后。

消化道疾病的防治要点

祖传医学也非常重视饮食养生。中医认为草药和食物,都有其各自的性能和功效,用药和进食一样,若调配恰当,能预防和治疗疾病,调配不当,容易诱发疾病或加重病情。

· 消化性溃疡病患者多吃蔬菜甘蓝,因为甘蓝中的某种成分能提高胃粘膜的抵抗力,并促使溃疡面加速愈合。

· 芹菜富含纤维素,纤维素有刺激大肠、使其蠕动增加、促进排便的作用,因此,对于便秘患者,多吃芹菜可以起到治疗作用。

· 夏日炎热,容易“上火”,人们常喝些寒性的绿豆汤,能预防和治疗“上火”和中暑,此时若常吃辣椒,更容易促使或加重“上火”,引起胃热、口臭等病症。

· 冬季寒冷,年老体弱或有慢性疾病的人经常感到怕冷,这时适当吃些性能温热的羊肉,能起到补虚暖身的作用,若常吃性寒的苦瓜,就会加重他们的病情。

· 规律进食,可以少食多餐,并避免粗糙、过冷、过热和刺激性大的食品,如辛辣食物、浓茶、咖啡等。患者应戒烟限酒,缓解精神紧张。

· 必要时使用药物促使溃疡面加速愈合。药物能够使胃酸分泌减少,药物会给溃疡面敷上一层诸如铝盐或蛋白质的保护膜。

· 应禁用损伤胃粘膜药物,如阿司匹林、消炎痛、保泰松等。

建议食品:完美高纤乐、健怡茶、完美高纤餐。

脂肪肝的诱因及防治

肝脏是脂肪合成、转运与利用的主要器官,如果脂肪的合成与转运发生平衡失调,则造成脂肪在肝细胞内形成脂肪肝。

脂肪肝是由多种疾病和病因导致的肝脏脂肪性变,主要是由酒精、肥胖、妊娠、药物中毒、营养不良、糖尿病、肝炎病毒或其它病原体感染,以及先天代谢缺陷等引起。在我国,由于近年来生活水平提高,加之饮食结构不合理,脂肪肝发病率持续上升,且发病年龄越来越小。研究证明,长期高糖、高脂肪营养和肥胖是形成脂肪肝的常见

病因。患者本人一般并无特别感觉,往往在体检时发现。

正常人的肝内总脂量,约占肝重的5%,内含磷脂、甘油三酯、脂酸、胆固醇及胆固醇脂。而患脂肪肝者,总脂量可达40%—50%,主要是甘油三酯及脂酸,而磷脂、胆固醇及胆固醇脂只少量增加。

发病机理:食物脂肪经水解酶消化后,其乳糜微粒(主要成分是甘油三酯)被小肠上皮吸收入血。入血的乳糜微粒有三条去路:一是分解后成为肌肉活动的能源;二是储存在脂肪组织作为潜在能源;三是转运至肝脏进行代谢。转运至肝脏的甘油三酯与载脂蛋白结合成极低密度脂蛋白(VLDL)颗粒进入血液。如果甘油三酯产生量多,或极低密度脂蛋白量少,造成甘油三酯在肝内堆积,而形成脂肪肝。

病因

饮酒。饮酒是引起脂肪肝的常见病因,饮酒致脂肪肝是酒精对肝内甘油三酯的代谢有直接的毒性作用。健康者每日饮酒含乙醇100—200克,连续10—12天,不论其饮食是否含蛋白质,均可发生脂肪肝,低蛋白质只是一种加重因素。

饥饿。由于血糖降低,脂肪肝组织中的脂肪酸被动员入血,使血中游离脂肪酸升高,肝内有中度脂肪堆积。

营养不良。由于蛋白质缺乏,而导致极低密度脂蛋白合成减少,这样造成肝转运甘油三酯发生障碍,脂肪在肝内堆积。

肥胖。50%肥胖者有肝内脂肪浸润,这是由于脂肪组织增加,游离脂肪酸释出增多所致。脂肪肝是由于摄食过多、运动减少,加之肝功能尚未完全恢复,极易造成脂肪在肝内存积。慢性肝炎病人由于不适当地增加营养和减少体力活动,也常伴有脂肪肝。

糖尿病。约有半数糖尿病患者伴有脂肪肝,因为糖尿病患者对葡萄糖不能利用,造成三大代谢紊乱,最终使脂肪酸在肝内存积引起脂肪肝。

皮质激素。长期使用激素可使人肥胖并发生脂肪肝。

四环素。可引起脂肪肝,特别是在妊娠期的妇女,常引起与妊娠急性脂肪肝表现相似的脂肪肝,死亡率高达75%以上。

临床表现

轻型脂肪肝可以没有任何症状,只有通过B型超声或CT检查发现。脂肪肝形成后,多数表现食欲不振、恶心、呕吐、体重下降、乏力、腹胀、肝区不适或隐痛,丙氨酸转氨酶升高,少数病人可出现轻度黄疸。体检可触及肿大的肝脏(一般在右肋下2—3厘米以内),表面光滑,边缘圆钝,质地软或中等硬度,可有轻度压痛,部分病人有叩击痛。重症病人可出现肝硬化。

诊断。脂肪肝的诊断主要依靠病史、临床表现及实验室检查,特别是B超和CT可发现早期脂肪肝,但确诊有赖于肝活检。

病史。有长期饮酒(特别是酒精含量高的白酒)、肥胖、糖尿病、营养失调及中毒性肝损害病史。

实验室检查。肝功能ALT正常或升高,有高脂血症表现,甘油三酯升高,血清Y-GT活性升高,蛋白电泳血浆球蛋白增高。

超声与CT。B型超声显示肝脏增大,实质呈致密的强反射光点,深部组织回声衰减。CT扫描显示肝密度比其他实质脏器(如脾脏)低下。

肝活检。是最终确认依据。

防治要点

·目前,脂肪肝的治疗仍以去除病因为主,减重、饮食治疗并辅以药物治疗,可有效控制病情的进一步发展,并可使病情逆转。

·治疗的基本原则是及早治疗,防止其并发症。措施包括:治疗原发病,饮食治疗,纠正营养失衡;维持理想体重及必要的锻炼;行为纠正及自我保健意识的教育;防止肝细胞坏死、炎症及肝硬化。

·适当节制饮食,可多吃水果和蔬菜,尽量少吃含动物脂肪的高胆固醇食物,如蛋黄、奶油、动物内脏(特别是脑、肝、肠等),以及水产品中的甲鱼、虾、蟹黄、蚶肉等。

·对于酒精性脂肪肝患者,要禁酒和纠正营养不良,饮食应供给高蛋白的食物,并适量补充维生素。

·肥胖相关性脂肪肝,减重可改善肥胖合并的高脂血症,并使脂肪肝消退。合理饮食控制和锻炼是减重的基础。

·运动治疗是针对肥胖、糖尿病、高脂血症引起的脂肪肝患者,

在医生指导下完成适量的运动,即最大强度的运动。心率达到一定标准(20—30岁 130次/秒;40—50岁 120次/秒;60—70岁 110次/秒),每次持续10—30分钟,每周3次以上。

建议食品:完美高纤餐、高纤乐、健怡茶、氨基酸片。

氨基酸成分

氨基酸,肝脏是消化系统的重要器官,它位于腹腔右上方,肝脏像一个庞大的化工厂,生理功能比较复杂。氨基酸是生命机体的重要物质基础。肝脏的保护与解毒功能都靠氨基酸的参与。

蛋白质,是组成人体的一切细胞、组织的重要成分,约占人体全部重量的18%,而氨基酸是构成蛋白的基石,食物中的蛋白质需要在人体转化成各种氨基酸,才能被人体吸收和利用,没有氨基酸就没有蛋白质,也就是说没有氨基酸就没有生命。完美氨基酸片采用的氨基酸极易被人体吸收和利用,有益身体健康。

L—半胱氨酸,L—丙氨酸

不同氨基酸在人体内的作用不一样,完美氨基酸片中L—半胱氨酸和L—丙氨酸很特别,一般的膳食中的含量特别少,平时食用能有效地促进体内蛋白质的转化,这两类特定的氨基酸人体需要得特别多。各种氨基酸都有L—型和D—型。

酒的主要成分是乙醇,即酒精,喝酒后,酒被胃吸收,同时乙醇也进入肝脏进行代谢,过量而不能及时代谢的乙醇会对肝脏及大脑产生损害。

L—半胱氨酸对人体的作用

- 能与乙醇反应,加速乙醇的代谢。
- 吸收一定量的乙醇,提高人体对乙醇的承受量。
- 可以转化为胱氨酸,修复受损伤的组织。如:肝损伤等。

L—丙氨酸对人体的作用

• 如果人体内代谢中没有泛酸,乙醇代谢就不能正常进行,当血液中的乙醇含量增加时,泛酸的需求量也相对增加,所以通过摄取大量的L—丙氨酸,人体会产生大量的泛酸,以促进乙醇的代谢。

- L—丙氨酸对肝的损伤也有很强的修复作用。

高血脂有哪些危害

什么是血脂？

血脂是指血液中的脂类物质，主要包括：甘油三酯、胆固醇、磷脂和游离脂肪酸。血脂必须维持一个合适的血脂水平。血脂中某些成分过高或过低将对人体产生严重危害。

比如饭后头晕、失眠健忘、神疲乏力、胸闷气短、记忆力差、多梦、四肢麻木、体形偏胖、反应迟钝、头痛耳鸣、运动迟缓、躁动不安等症状。

血脂异常有哪些危害？

高血脂是沉默杀手，初期并没有明显症状，其对身体的损害是隐蔽、逐渐、进行性的和全身性的，它的直接损害是加速全身动脉粥样硬化。血脂异常目前在世界各国都非常受重视，因为它与危害人体健康的动脉粥样硬化的发生发展，以及由此并发的冠心病、糖尿病、肾动脉硬化、周围血管硬化等有极为密切的关系。

血脂过高，很容易造成“血液粘稠度”增高，并在血管壁上沉积，形成小斑，也就是我们所说的“动脉粥样硬化”。这时我们的血管就会变厚、变脆，血液含氧量随之减少，血流就会变慢、变缓。大量基础研究表明：冠心病的产生与血脂关系很大，血脂是冠心病发生的重要因素。

高血脂引起的脑部动脉硬化可导致脑血液供应障碍，脑缺血常表现为头昏、记忆力减退、头痛、眩晕、昏厥，严重时发生脑萎缩并引起痴呆、智力下降、行动失常、性格变态，极易发生脑血栓、脑溢血（脑中风）。

医学研究证明：长期调脂治疗不仅能治疗脑梗塞，还能预防脑梗塞。

我国冠心病的发病率正在急剧上升，发病年龄正呈日益下降的趋势，冠心病已不再是老年人的专利，冠心病已成为人类的一大杀手。据世界卫生组织估计，到2020年左右，我国和其他发展中国家，将迎来冠心病的“流行”顶峰。大量基础研究表明：冠心病的产生与

高血脂密切相关,高血脂是冠心病发生的重要危险因素。血中脂类物质过多,它们就会逐渐滞留在动脉血管壁上,使动脉血管壁增厚、变硬,形成动脉粥样硬化。如果动脉粥样硬化发生在心脏的冠状动脉,会造成血管的管腔阻塞,形成血栓,出现胸闷气短、供血不足等一系列冠心病症状。研究显示:血中胆固醇的浓度降低1%,可以降低冠心病发病机率2%。高血脂为冠心病的诱发首因。

高血压病的发生和发展与高脂血症密切相关,许多高血脂患者常会并发高血压症。研究资料表明:70%的高血压病人伴有脂质代谢紊乱,血中胆固醇和甘油三酯的含量较正常人显著增高,而高密度脂蛋白胆固醇含量则较低。因此,高血压患者应高度重视自己的血脂。

糖尿病是由于机体胰岛素缺乏或机体对胰岛素不敏感而引起血糖异常升高的疾病。胰岛素不仅掌管着血糖的高低,而且还调控血脂。所以在糖尿病患者中,由于胰岛素的生物调节作用发生障碍,常伴有脂质代谢的紊乱,俗称“高血脂”。当血脂过高时,眼底毛细血管容易阻塞破裂从而引起失明。因此,对糖尿病患者来说,降脂就显得格外重要,也就是“降糖不降脂,到头来一场空”。

脂肪肝与高脂血症密切相关,脂肪肝患者TG及TC明显高于正常者,高脂血症,特别是高甘油三酯血症,常引发脂肪肝,严重者会引起肝硬化或肝癌。

进入更年期女性更应调节血脂。成年女性(40岁以前)血胆固醇低于男性,而绝经前后女性的胆固醇水平开始升高并超过男性,这将增加冠心病、脑中风等动脉粥样硬化疾病发病的危险性。因此,绝经期女性出现血脂增高,应积极治疗,以免引发心脑血管疾病。

控制高血脂从年轻人做起

许多人都以为,高血脂、冠心病、脑中风等疾病是中老年人的“专利”,其实,年轻人更要注意自己的血脂水平,以避免未来会因为心脏病而死亡。

研究显示,冠状动脉硬化可以从20岁开始发病,而且30岁出头的年轻男子有19%发生严重的冠状动脉狭窄。因此,美国全国血脂

教育计划(NCEP)建议年满 20 岁的成年人至少每五年筛检一次血脂。

研究人员发现肥胖、吸烟、血压和血脂等,都是造成年轻男子死于冠状动脉疾病的危险因素。因此,即使工作再忙,也要找个时间去检查血脂、血压,以便防患于未然。

高血脂最爱盯上哪些人?

- 体形肥胖者。
- 有不良生活习惯的人,如嗜烟酒、喜高糖高盐、运动量少者。
- 有办公室疲劳综合症,紧张、易疲劳、处于亚健康者。
- 绝经后妇女(体内雌激素下降)。
- 有高血脂家族史者。
- 有高血压、冠心病、糖尿病、脂肪肝、肝肾疾病等患者。

建议食品:完美矿物质、高纤乐、健怡茶。

高纤乐的主要成分及功效

西莲壳 有“纤维巨人”的美誉,是目前世界上为人类所认识的食物中膳食纤维最高的食物。每单位的西莲壳含 86% 的膳食纤维,而其中的可溶性纤维相当于燕麦的 14 倍。西莲壳能促进肠道蠕动,清洁肠道,增加肠内有益菌群数量。

沙棘 有除体内自由基等有害物质,清肠利尿,增强人体免疫力。

完美高纤乐可针对体内代谢废物,用自然、不伤害人体的方式将代谢废物排出体外。

高纤乐可以改善肠胃功能,润肠通便,完好保存车前子壳中的膳食纤维,以及新鲜草莓中的维生素、钙、磷等营养成分。

高纤餐的主要成分及功效

高纤餐主要成分:西莲壳、燕麦精、糙米粉、黄豆、玉粟黍、无脂奶粉、膳食性食物纤维。

高纤餐的功效

由于城市人的饮食趋向于精细、色美、高营养结构,而忽略了摄

• 216 •

最大的骄傲与最大的自卑都表示心灵的最软弱无力。——斯宾诺莎

取纤维的基本需要,造成多种文明病。如便秘、高血压、肥胖病、糖尿病、长期心脏病等。事实上,纤维进入人体,在小肠中虽不被消化吸收,但在结肠中部分破裂分解,像海绵一样,吸收肠道中的水分和残渣并蓬松,同时,又像一把柔软的刷子,可清除粘藏在大肠皱壁内的废物,使寄生在人体排泄物中的有害病菌大大减少,并在大肠内壁形成一层光滑的薄膜,使废物更滑脱,迅速排出体外,那么,纤维究竟与影响人体健康的哪些疾病有关呢?

便秘。便秘实际上是由于食物残渣在大肠中移动过慢不能及时排出体外造成的,并由于大量的水分被吸收掉,粪便变得又干又硬,增加排便困难,从而形成便秘。因可溶性的植物纤维能保存水分并与水分结合而膨胀,促使肠道内的粪便松散和软化,容易排出体外。

痔疮。直肠下段或肛门的异常持久的静脉曲张被称为痔疮。半数左右的痔疮患者也可以通过增加食用纤维来缓解病症。因它使排泄物体积增大,并起到润湿粪质及提高肠胃蠕动功能,从而容易使粪便排出,减轻痔疮的病症。

过敏性功能症候群。过敏性肠功能症候群实质是肠壁肌肉收缩功能的紊乱。病症是腹泻、便秘或者兼而有之,许多医生都推荐使用含有纤维的食品,以增加消化残余物的体积和重量,加强原来衰竭了的胃肠蠕动,减轻结肠内腔的压力。

心血管疾病。研究表明高血液胆固醇含量与冠心病有密切关系,植物纤维使胆汁酸和胆固醇结合。破坏它们在肠道中被吸收的能力,导致更多胆汁液被清除。富含可溶性植物纤维的产品。对于降低血液胆固醇有极好的功效。

糖尿病。是一种内分泌新陈代谢紊乱,病因是胰岛素受到损伤,增加食用纤维能促进血糖浓度的控制,延缓对葡萄糖的吸收,并减少对胰岛素的需求。

结肠病。食用纤维能够稀释粪便中的致癌物,并降低致癌物与结肠之间的接触。另外,人们还普遍认为植物纤维与潜在的致癌物结合后,能蓬松粪质,迅速以粪便形式排出,从而进一步缩短了致癌物与结肠间的接触时间,达到防癌作用。

• 217 •

傲慢的人不会成长,因为他不会喜欢严正的忠告。——卡内基

美容、减肥。由于食用纤维促进肠蠕动,加快排泄,缩短肠道内的脂肪以及某些毒素在体内的停留时间,故能使人的皮肤,特别是青年女子痤疮逐渐消失,起到美容、减肥的效果。

沙棘果的营养及药用价值

距今4000万年前,在当今南亚,有一种植物叫沙棘(Hippophae rhamnoides Linn)。在历次的地球大浩劫中,把她由源地南亚北挤到中国内陆一带。并顽强地活了下来,而且分布足迹北到挪威,南到印度,从西伯利亚到阿尔卑斯。她抗干旱,又耐湿涝,不怕酷暑,不惧严寒。生存条件好时,能长成参天大树,环境恶劣时为灌木丛,雌雄异株,分工明确,果实鲜艳,似橙如红,象珍珠般大小密布在枝杆上,经秋风吹、严霜打、雪花飘而独立旷野中不凋落,给凄凉的北国严冬增添一丝妩媚,也给饥肠辘辘的越冬动物带来了美味。只要有一株立足之地,很快即可蔓延一大片,能固沙保土,堪称地球环保好卫士,不愧生态系统之母亲。林业专家称之为水土保持之先锋,生态建设之钥匙。

Hippophae,是其希腊语正名,意为马吃了她,毛色发亮闪光。传说:在古希腊一个原始部落中,牧民们不忍杀掉疾病缠身的战马,将它们放逐于山野中,不久,这群马又出现在帐篷外,雄姿剽悍,牧民们以为有神相助,跟踪马群来到一片茂密的果林中,见马群以一种植物的果和叶为食,后来把此植物命名为 Hippophae。

一千多年前,古医书即有经典药食记载,至今为藏蒙医药中之灵丹妙药。更被“中国药典”确立了药食双用之珍贵资源。它具有抗炎生肌、抑肿瘤、增免疫、抗衰老、抗辐射,对心脑血管、肠胃系统疾病大有疗效,外敷增颜、内服健体,绝无一丝毒副作用,润肠通便、瘦身养发、生津止渴、止咳祛痰、消食化滞、活血散瘀、清热制泻、提神醒脑,入肝、胃、肺、脾、大小肠径。可用于药品、保健品、食品、饮料、酒、醋、化妆品、日用品诸多方面,在前苏联,乃上天(宇航员)入地(潜水员)之必备品。史记中记载:一代天骄成吉思汗,食不离沙棘,行不离龙驹。

• 218 •

有益者不为,无益者为之,所以苦其劳而不见成功。

沙棘吸收天地之精华,内含二百多种生命活性精华物质,其维生素C含量为果蔬之魁,还含有维生素E等多种维生素及人体各种必需氨基酸、 β -胡萝卜素类物质、 β -谷甾醇、黄酮类物质、SOD、亚油酸、亚麻酸等多种不饱和脂肪酸、甾类等稀有物质等等。这些生命因子互相组合,组合为一个大的生命团,从而造福于人类。这些生命因子的含量配比竟同于人体之需。无怪乎俄罗斯大科学家叹曰:沙棘,乃上帝赐给人类的礼物。

不同产地沙棘果的成分分析

通过沙棘甘油三酯和甘油磷脂中的糖、果酸、矿物质、挥发性物质、维生素c和脂肪酸的分析方法,优化不同产地的沙棘果。对1997年10—11月采集的中国沙棘果和8月底采集的芬兰沙棘果和俄罗斯沙棘果的成分进行比较。中国沙棘果汁中的维生素C含量极高,平均8g/1(4.2—13.2g/1),是芬兰沙棘果汁中含量的5倍。主要矿物元素的含量比其它可食用的浆果中丰富得多,钾是沙棘果(6—14g/kg,干重)和沙棘杆(5—9g/kg,干重)中的主要矿物质之一,在一些样品中铅和镉含量的增加表明存在轻微的污染;压榨的沙棘果汁中糖的含量为1—20g/100毫升,含量最高的是晚秋收获的中国沙棘果,最低的是8月收获的芬兰沙棘果。糖主要包括葡萄糖(占总糖分的50%以上)、果糖及葡萄糖衍生物。苹果酸和奎宁酸是主要的果酸(77%—97%),含量为每100毫升果汁中含4.2—9.1克。不同的产地和采收时间对挥发物有明显的影响,整个果中的含油量为2%—11%(鲜重);籽中的含油量为4%—17%(鲜重);磷脂占脂类的10%;柔软部分(果肉和果皮)及籽中甘油三酯和甘油磷脂具有典型的所有脂肪酸的成分组成。

我们研究的目的是确定不同年份、不同采收时间采收的不同产地沙棘果的维生素C、维生素E、类胡萝卜素、植物甾酮、类黄酮、脂肪种类及其脂肪酸、糖、果酸、芳香物和矿物质的含量。在本研究报告中对1997年不同成熟期采集的中国沙棘果和芬兰沙棘果中的维生素C、矿物元素、甘油三酯和甘油磷脂的脂肪酸、糖、果酸及挥发性芳香物的含量进行比较。

分析结果显示:

维生素 C

从中国沙棘果中压榨的果汁样品中含有丰富的维生素 C,含量为 4.2—13.2g/1kg;芬兰沙棘果的样品中,维生素 C 的含量仅为 1.69/1kg。用这一结果是否能明显区分中国和芬兰的沙棘果,可能由于中国的干旱原因,或是由于收获时间、产地的不同引起不同的结果,这些问题有待进一步研究。

矿物元素

矿物元素分析结果:芬兰沙棘果似乎含铁、钙、铅较少;中国沙棘果含钙多些,所有测定的矿物元素含量差异很明显,差异也许来源于土壤中天然元素的含量,以及土壤和空气中污染情况。

油脂及脂肪酸

中国、芬兰和俄罗斯的鲜果中分别含有 8%、5% 和 4% 的籽,中国沙棘果中籽的含量最高,但其籽最小,这一结果可能是由于干旱造成的,形成了很小的果实。包括籽油在内的全果实的含油量为 2%—11%;籽中,其含油量为 4%—17%。平均来看,只有 10%—20% 的油分布在籽中,这个比例从来没有超过果肉中油的含量。

在全果实和籽中,中国和芬兰沙棘果的油脂成分中甘油磷脂占的比例为 10%—15%,个别除外。

比较籽油和果油中的脂肪酸分析数据不难看出,在籽油和果油中 GPL 成分的差异是非常明显的,果油甘油磷脂中富含棕榈油(16:1n-7)酸,占 11%—18%,全部来源于果肉部分。籽油中磷脂酸的含量比棕榈油酸的含量少 1%,籽油中 GPL 亚油酸(18:2n-6)含量高于果油中的含量,这些果油是来自果肉部分。

沙棘果油中甘油三酯的亚麻酸含量(18:3.2-3)少于甘油磷脂中的亚麻酸含量,而棕榈酸(16:0)和棕榈油酸在甘油三酯中的含量更丰富。籽油中甘油磷脂和甘油三酯都不含有大量的棕榈油酸。与籽油相比,果油中甘油磷脂含有更多的棕榈酸。

沙棘油的分离和加工方法,例如籽和果肉的比率,用不同有机溶剂萃取,或 CO₂ 超临界萃取残余部分等,提示我们影响最终产品脂

肪酸含量的可能性。尽管甘油磷脂的含量不足总油脂的 20%，但籽和果肉中甘油磷脂成分中脂肪酸含量的明显差别是造成最终产品差异的原因之一。常规的 CO₂ 加工方法不会像其他用有机溶剂那样萃取出大量的甘油磷脂。

糖和酸

沙棘汁中主要的糖就是葡萄糖，中国沙棘果和俄罗斯沙棘果中果糖含量仅次于葡萄糖的糖类，同时，还存在两种含量中等的不明单糖，芬兰沙棘果中葡萄糖的含量超出了果糖的含量。中国沙棘果压榨的果汁中总糖量为 5.6%—20.1%，次高值是 12.9%，这些高含量可能是因为收获时间以及天气干燥造成的。俄罗斯沙棘果含糖量略少，但其外形类似中国沙棘果。芬兰沙棘果的收获时间早些，大部分都在 8 月底，糖的含量 0.9%—3.2%，芬兰沙棘果的成熟期增长极快。

苹果酸和奎宁酸是沙棘汁中主要的酸，合起来分别占中国沙棘果、芬兰沙棘果和俄罗斯沙棘果中果酸总量的 77%—97% (4.1—9.1g/100ml)、89%—95% (4.2%—6.5g/100ml) 和 87%—92% (2.1%—3.2g/100ml)。

挥发性物质

沙棘果汁挥发物的特性与其它普通浆果相比极具特别，该种化合物主要是短链酯、分支或是 n—脂肪酸和乙醇。在色谱的第一部分中，可以看见大部分的乙醇前体。

挥发物的特性明显是由果实采收时间决定的，今后需要进行一定的定量感官特性研究和相关分析，以便评定各种不同挥发物在沙棘果中的芳香作用。

沙棘果的主要特点

据营养学家化验测定，沙棘果中除含有丰富的蛋白质、脂肪和碳水化合物外，还含有人体必需的多种维生素和矿物质。其中维生素 C (抗坏血酸)、E (生育粉)、A (胡萝卜素)、K 的含量，几乎居一切果蔬之冠。尤以维生素 C 的含量最高，每百克沙棘果中含量达 800—850 毫克，高的可达 2100 毫克，比猕猴桃高 3—4 倍；比桔子高 10—15

倍,相当于山楂果的 20 倍、葡萄的 200 倍。另外,每百克果中含维生素 E₁₅—220 毫克、胡萝卜素的含量为 500—800 毫克,有的高达 1400 毫克,相当于含量较高的豆油的 20—30 倍,另有少量维生素 B₁、B₂、B₆、B₁₂、K、D 及叶酸(VBC)和茄酸(VPP),故有维生素宝库之称。沙棘果中所含 4% 的脂肪(籽油中含 4%),沙棘油是脂肪酸甘油酯,有棕榈酸、油酸、亚油酸、亚麻酸等 18 种脂酸的混合物。大部分为不饱和脂肪酸,及易被人体吸收,并能降低血液中的胆固醇和甘油三脂,可有效防治动脉粥样硬化和冠心病,沙棘果中含有天门冬氨酸、谷氨酸、脯氨酸、苯丙氨酸、苏氨酸、色氨酸、赖氨酸、亮氨酸、异亮氨酸等 18 种氨基酸,沙棘中含有磷、铁、镁、锰、钾、钙、硼、硅、铜等 24 种以上微量元素,以沙棘果为主要原料制成的沙棘汁、浓缩汁、沙棘酒、小香槟、沙棘精、沙棘糖浆和沙棘汽水等饮料,以及沙棘果酱、果丹皮、沙棘膏等,人饮服后可舒筋活血、强身健体、延年益寿,并且味道独特、芳香可口,老少皆宜,故被誉为新型饮料和保健品。可制成儿童、运动员、宇航员、潜水员、矿工等特殊保健营养饮料的食品。其实,我们的祖先早已把沙棘果做为营养佳品,用来滋补身体。相传,元代皇宫御膳房曾把沙棘果做为长寿食品,有生津、提神、助气、活血、消食等功能。故在我国民间沙棘果历有“长寿果”之美称。沙棘果渣中可提取沙棘黄色素,是高营养的理想食品添加剂,也可作成各种糖果、果丹皮、沙棘糕等独具风格的食物。有的也作成沙棘调料、沙棘醋等。

沙棘果的药用价值颇为可观

沙棘,俗称醋柳、酸刺,落叶灌木或小乔木。枝灰色,常有刺,叶线状披针形,被银色鳞毛。春季先叶开花,花极小,带黄色。果实呈圆形,橙黄色。主要分布于我国华北、西北和东北地区。而由沙棘为主的各种保健品、药品更是别具特色。

我国民间也早有应用。我国蒙、藏地区的牧民,千百年来,一直沿袭着一种习俗,每年冬季将沙棘果采回后放在坛子里,加少许沙糖,密封保存。遇到家人或亲友伤风感冒、咳嗽哮喘、肠炎下痢、跌打损伤等疾病时,每次舀一勺喝下,很快就痊愈了。近年来,我国医药

工作者,经过反复研究试制,以沙棘为主要成分,已研制成咳乐、宝宝乐、沙棘油、沙棘豆等药品,经临床试验,医疗保健效果颇为明显。

沙棘果的功能

- 能降低血胆固醇;缓解心绞痛发作,对防治冠状动脉粥样硬化性心脏病有明显作用。
- 有祛痰、止咳、平喘的作用,可用于防治急慢性气管炎、哮喘等呼吸系统疾病。
- 消食健胃,对消化疾病有一定疗效。可用来治疗消化不良等症。
- 油类可医治外伤。如烧伤、烫伤、刀伤、擦伤和冻伤等,有促进上皮组织再生愈合的作用。
- 沙棘油可用来治疗妇科病。对妇女子宫糜烂效果良好。

膳食纤维对人体的作用

膳食纤维是健康饮食不可缺少的,纤维在保持消化系统健康方面扮演着重要的角色,同时,摄取足够的纤维也可以预防心血管疾病、癌症、糖尿病以及其它疾病。纤维可以清洁消化壁和增强消化功能,纤维同时可稀释和加速食物中的致癌物和有毒物的清除,保护脆弱的消化道和预防结肠癌。纤维可减缓消化速度和最快速排泄胆固醇,所以,可让血液中的血糖和胆固醇控制在最理想的水平。

膳食纤维是一般不易被消化的食物营养素,主要来自于植物的细胞壁,包含纤维素、半纤维素、树脂、果胶及木质素等。纤维溶解于水中可分为两个基本类型:水溶性纤维与非水溶性纤维。

水溶性纤维包括有树脂、果胶和一些半纤维。大麦、豆类、胡萝卜、柑橘、亚麻、燕麦和燕麦糠等食物都含有丰富的水溶性纤维。水溶性纤维可减缓消化速度和最快速排泄胆固醇,所以,可让血液中的血糖和胆固醇控制在最理想水平,还可以帮助糖尿病患者降低胰岛素和三酸甘油脂。

非水溶性纤维包括纤维素、木质素和一些半纤维以及来自食物中的小麦糠、玉米糠、芹菜、果皮和根茎蔬菜。非水溶性纤维可降低

患肠癌的风险,同时,可经由吸收食物中的有毒物质预防便秘,并且降低消化道中细菌排出的毒素。大多数植物都含有水溶性与非水溶性纤维,所以饮食均衡摄取水溶性与非水溶性纤维才能获得不同的益处。

膳食纤维对人体的作用

- 保持消化系统健康。
- 增强免疫系统抵抗力。
- 降低胆固醇和高血压。
- 降低胰岛素和三酸甘油酯。
- 通便、利尿、清肠、健胃。
- 预防心血管疾病、癌症、糖尿病以及其它疾病。
- 平衡体内的荷尔蒙及降低与荷尔蒙相关的癌症。

膳食纤维之生理效应

- 影响矿物质的吸收。
- 减少大肠癌的发生。
- 增加粪便体积。为未消化的食物残渣,结合水分子,增加粪便含水量,在发酵过程中会使微生物增生,结合营养素及肠道中物质。
- 膳食纤维抑制营养素吸收的效应。
- 影响胆固醇代谢。膳食纤维可显著减少肠内胆固醇浓度,延缓动脉粥样硬化发生的作用;减少外源性胆固醇的吸收;结合胆酸,促进肝脏中胆固醇代谢;抑制肝中胆固醇合成。

• 影响脂质代谢。膳食纤维影响体内三酸甘油酯代谢的机制如下:减少外源性三酸甘油酯的吸收;减少胰岛素的分泌;抑制肝中三酸甘油酯合成。

• 减少大肠癌的发生。可吸附有机物及毒性物质;抑制肿瘤细胞生长;抑制致癌物的代谢。

膳食纤维对人体的七大益处

- 控制和减少体重
- 摄取膳食纤维,可使人产生饱腹感,从而减少食物摄入量;还可减少脂肪的吸收,因而对控制体重很有帮助。

• 预防心脑血管疾病

膳食纤维在小肠中能形成胶状物质,帮助肝脏的胆固醇通过消化道排出体外,同时,降低血液中的胆固醇含量,令冠心病和中风的发病率随之降低。

• 预防糖尿病

膳食纤维在胃肠中能形成一种粘膜,使食物营养素的消化吸收过程减慢,从而降低血糖水平。

实验证明:食物中膳食纤维含量越高,血糖指数越低,越不易引致血糖升高。

• 预防便秘

膳食纤维吸水后使肠道中食物膨胀变软,同时,还可促进肠道蠕动而加速排便,因而可有效预防便秘。

• 预防肠癌

膳食纤维吸水后可稀释大肠中的致癌物,并促进肠道蠕动和加速排便,减少致癌物在肠道内的停留时间,同时,还可促进肠道有益菌群繁殖,在肠壁形成保护屏障,可有效预防肠癌。

• 预防胆结石

膳食纤维可增加粪便胆汁酸的排泄;减少胆汁酸的吸收;改变食物消化速度和促进消化道分泌液的分泌;起到防止胆结石的作用。

• 预防皮肤疾病

膳食纤维能够将吸附于肠壁的宿便排出体外,减少人体对其中毒素的再次吸收,因而可以减少许多皮肤疾病,尤其是面部疾病(如暗疮)的发生。



补就是补充体内所缺乏的营养素,以便达到量和质的均衡。我们的日常饮食必须含有重要营养素,以维持身体的最佳健康及细胞功能。可是,研究发现,我们今天的食物未能提供多种重要营养素,而且很多人的不良饮食习惯,导致我们可能缺乏维持健康的必需养

分。我们的日常膳食不合理,加上矿物质和微量元素在人体内不能贮存,就会导致我们的身体每况愈下,所以,必须每天从外界摄食营养素进补。

补,一样要讲究科学,并不是把身体所缺乏的某种营养物质拿来吃掉就是补,补的同时还要注重吸收,要让身体充分利用上,这就需要在量、质、比例上下功夫了。因为营养元素不是孤立存在的,各种营养素在身体里相互依赖、相互协调,关系十分复杂。例如铁能促进维生素B族的代谢;磷能促进钙的代谢;铜能促进铁的吸收利用等。所以,科学服用维生素、矿物质,必须把各种营养元素配制在一个合理的比例,缺少任何一种元素都不合理。

补充方法有两种:食补和药补,两者都可以解决营养元素缺乏问题。

食补法

平时注意科学调理饮食,合理搭配主副食,适当多吃些富含维生素和矿物质的食品,如肝、肾、心等动物内脏,水产品、粗粮、坚果类以及豆制品等,或者是选择几款具有保健功能的功能性食品。

补,没有特定的针对性,而是有所侧重性,从这个意义上讲,我们不主张单一营养素的补,严格地讲是不主张长期进补某一营养补充剂,以下就是我们关心的怎样选择既有效又安全的营养补充剂来保健我们自己。

首先,选择营养素种类比较齐全的食物。许多营养专家都建议“与其少补不如多补”、“与其药补不如食补”,意思是要全面地补充营养素。每一种营养素都有自己特定的作用,而且人体对营养元素的吸收利用也讲究一个协同的作用,只有全面地补充维生素、矿物质,才能促进各种营养元素之间的互助吸收。

花粉被誉为人类的“全能的营养食品”、“浓缩的天然药库”、“全能的营养库”、“内服的美容品”、“浓缩的氨基酸”等,是“人类天然食品中的瑰宝”。含有人体必须的18种氨基酸、16种以上的维生素、16种以上的矿物质、多于94种酶和辅酶、28种以上的核酸,还有各种活

性多糖、生物类黄酮和其它成分。临床证实,服用花粉可促进消化、增进食欲、镇静安眠、提高机体免疫力,对虚弱无力、神经衰弱、病后恢复、老年体虚、营养不良等疗效更佳,对高血压、肝炎、贫血、便秘、烫伤、胃及十二指肠溃疡等疾病都有明显的效果。

蜂王浆主要成分有蛋白质、氨基酸、维生素、脂肪酸、激素、酶类、微量元素、糖类、有机酸等,对人体具有神奇的长寿保健价值,可延缓衰老及老年病的发生,增强体力、抗疲劳、改善营养状况,增强机体免疫力,是病后、产后、术后的有效辅助治疗品。

螺旋藻含有人体不能合成的、必须由外界摄入的8种必需氨基酸,可以预防由激素产生的疾病,防止糖尿病和肾病的发生,具有减少肿瘤形成和扩散的可能性。

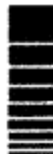
营养学家告诫人们、不要长期吃精白米和精白面,因为它们均去掉了胚芽和糠层,只剩下营养成分极少的胚乳。而糙米则可以生长出胚芽,含有丰富的膳食纤维、B族维生素、蛋白质、矿物质和不饱和脂肪酸等成分。总之,谷类食物位居膳食宝塔的最底层,也是人类营养的最基本要素,具有预防心血管疾病及补充各种天然维生素的作用。

芦荟含有以芦荟素为首的160种有效成分,有抗菌消炎、调节免疫、润肠通便、抗肿瘤、降血糖、保肝护胃、修复损伤和美容养颜的功效。花粉含有生命长寿所需的全部营养成分,有促进消化、预防前列腺、预防心血管疾病的作用,蜂王浆可以达到抗疲劳、抗衰老、增强体质、调节内分泌、促进消化的作用。

其次,选择营养元素含量丰富、配比合理的食物。消费者在购买营养补充剂时应该特别关注一下每一种元素的单位含量。选择维生素矿物质元素多,而且每一种元素单位含量相对较高的产品肯定更合算。

螺旋藻蛋白质含量高达70%;花粉中的氨基酸种类及比例与人的需求比十分接近,可以让人们以更接近于健康自然的方式吸收利用,减少身体负担。

第三,选择经济实惠品质有保障的食物。如果一天只吃一片就



能满足人体所需,这对于工作繁忙的人来说,的确省了不少麻烦。最后,还要教大家一个很简单的小窍门,尽量选择那些大品牌的营养补充剂,例如像完美“清、调、补”之类,因为这些产品背后的企业都拥有雄厚的实力,有专门的科研机构,也有能力进行长期的临床试验,生产出来的产品当然更让人放心。

药补法

药补应在医师指导下进行,比较简单的方法也可以选用安全性高的 OTC 多维元素产品。OTC 类维生素,产品配方需要经过权威部门长时间测试,通过 3—5 年的临床验证,确认安全和有效才能被国家审批通过,质量相对有保证。

中医认为病有虚实之分,虚症宜补,补其不足而使阴阳平衡;实症宜泄,泄其有余而使内外通达。但是,真正的辨证也不是这么简单的,很多疾病都是虚实夹杂,并不是单纯的补或泄就可以解决的,比如邪气入侵人体,此时就要先清除体内的病邪,再补充因除邪而造成的虚弱状况。所以,补一定要科学,要建立在对人体、病情的了解之上。对人体的“补”要以“严格定量,按需供应”为前提,来对人体所需补充的营养进行量化,对人体进行科学、准确的补充。所以从这个意义上讲,单一地补或是叫人工合成地补,不如选用天然的食物或是天然提取物来补,更为安全、有效且相对无毒副作用。

综上所述,以上的“清”、“调”、“补”的手段并不能独立开来进行,人是一个有机的整体,在短期内或许有一定的作用,但长此以往于健康不利,只有“清、调、补”三者统一结合起来,辨证进行,使肌体的内在环境与外在环境之间,以及人体的各个组织器官、各种机能之间达到一个平衡稳定的状态,才是我们想要的,这需要“清、调、补”三个环节的通力配合之下才能实现,这也是养生保健的最高境界。

泌尿系统疾病的诱因及防治

泌尿系统疾病包括:慢性肾炎、膀胱炎、慢性前列腺炎、前列腺结核、前列腺结石、尿道结石、膀胱结石、肾结石等疾病。

• 228 •

拼命去争取成功,但不要期望一定会成功。——法拉第

尿道结石

尿道结石多见于男性,多数尿道结石是膀胱结石或上尿路结石排出过程中经过尿道时受阻或停留于尿道前列腺部,球部、阴茎部以及舟状窝或外尿道口处。少数病人的尿道结石是在尿道狭窄部近端或在尿道内形成。

尿道结石的主要症状是疼痛、尿流梗阻和感染症状。一般为钝性疼痛,但也可以是锐利的,并常放射至阴茎头部。前尿道结石的疼痛常局限于结石嵌顿处;后尿道结石的疼痛常放射至会阴或肛门。由于结石梗阻,尿流而变细,病人常能指明尿流受阻部位。对阴茎部尿道结石,排尿时结石梗阻部尿道近侧隆起伴有胀痛。结石嵌顿于尿道、梗阻严重以及伴有感染时,可引起严重症状,如剧烈疼痛、结石嵌顿于尿道、急性尿潴留、尿外渗、会阴部脓肿等。嵌顿于后尿道的结石偶尔可引起急性附睾炎症状,如发烧、附睾肿大和疼痛。

位于尿道口及舟状窝的结石肉眼常能见到或扪及结石,前尿道结石都能触及,后尿道结石可经直肠指检时扪到,用金属探条检查尿道时能感到探条接触结石和结石摩擦音。

尿道损伤

尿道损伤多见于男性青壮年及体力劳动者。以骑跨伤、骨盆骨折较多,引起尿道膜部或球部损伤。因骑跨伤,使尿道球部被挤压,引起尿道损伤,挤压伤或交通事故造成骨盆骨折,因为骨盆分离,耻骨前列腺韧带的牵拉,使膜部或前列腺部尿道撕裂或断裂,耻骨支或坐骨支的骨折端也可直接损伤后尿道。

尿道挫伤,为尿道粘膜或伴有尿道海绵体部分损伤。导尿管可顺利插入,后期无尿道狭窄并发症。

尿道破裂伤,为尿道部分全层断裂,但尿道壁完整,仍保持尿道连续性。导尿管插入困难,容易造成尿道狭窄。

尿道断裂伤为尿道完全断裂,失去尿道连续性,两端回缩,导尿管无法插入,后期将形成严重尿道狭窄。

尿道损伤造成尿道连续性破坏,引起排尿障碍、尿潴留。可发生尿外渗与尿道周围血肿。后尿道损伤常与骨盆骨折有关,多合并其

他脏器损伤,伤情严重并复杂。如尿道损伤处理不当或不及时,将发生后期并发症,如尿道狭窄、假道、尿失禁、勃起功能障碍等。

尿道狭窄

尿道狭窄是指先天性或后天性原因引起尿道任何部位的机械性管腔狭窄,使尿道内阻力增加,而产生的排尿障碍性疾病。

尿道狭窄包括:

- 先天性。如尿道粘膜横膈或瓣膜形成尿道狭窄、尿道外口狭窄等。

- 炎症性。如非特异性尿道炎、淋病性尿道炎、结核性尿道炎、尿道异物或长期留置导尿管合并尿道感染或包茎继发感染等所致的尿道狭窄。

- 外伤性。如骑跨伤、骨盆骨折、切割伤等引起尿道损伤,尿外渗或血肿导致尿道狭窄。

- 医源性。尿道扩张、膀胱镜检查、留置导尿管不当等,可以引起尿道管腔狭窄。

- 先天性尿道狭窄最常见于膜部、球部尿道和尿道出口。

睾丸肿瘤

睾丸肿瘤分原发性和继发性两类。后者极为罕见。原发性睾丸肿瘤多属恶性,又可分为生殖细胞肿瘤和非生殖细胞肿瘤,其中前者占90%—95%。

睾丸生殖细胞肿瘤在原发性睾丸肿瘤中占90%以上,其中95%为恶性,主要见于青壮年。多为精原细胞瘤,约占35%—70%。睾丸未降和异位与发病有密切关系。肿瘤生长缓慢,瘤体较大。非精原细胞瘤,包括睾丸胚胎癌、绒毛膜上皮癌、畸胎瘤、畸胎癌等。其中睾丸胚胎癌与绒毛膜上皮癌容易经淋巴转移到肾门、脊柱旁周围淋巴结,或经血行转移至肺、肝、骨骼等脏器。

睾丸非生殖细胞肿瘤临床较罕见。可来源于睾丸的纤维组织、横纹肌、平滑肌、血管和淋巴组织,多为良性肿瘤。

前列腺囊肿

前列腺囊肿分为先天性和后天性两种类型。先天性囊肿为副中

肾管囊肿或称前列腺小囊,多位于前列腺上方,在膀胱后面的正中线附近。后天性囊肿是由于前列腺腺泡梗阻,分泌物潴留所致。其中有寄生虫性囊肿、炎性潴留囊肿和前列腺癌退行性变形成的囊肿等。后天性囊肿可发生于前列腺的任何部位,囊肿内多为澄清的液体。

较小的囊肿多无症状,囊肿较大可引起尿频、尿急、排尿不畅、残余尿等尿路梗阻症状。

慢性前列腺炎

慢性前列腺炎的病理表现是非特异性的,炎症反应比急性细菌性前列腺炎不明显,前列腺腺泡内及其周围有不同程度的浆细胞和巨噬细胞浸润和区域性淋巴细胞集聚,腺叶中纤维组织增生明显。部分病人因腺管被脓性物及脱落的上皮细胞阻塞,引流不畅,小泡扩张,直肠指诊可触及前列腺腺体呈柔韧感。如前列腺纤维化较重,腺体可萎缩,且可延及后尿道,使膀胱颈硬化。精囊及输精管也有慢性炎症变化,壁层增厚,周围组织有纤维增生。

软斑病虽属于肉芽肿性前列腺炎之列,实际也属于慢性细菌性前列腺炎之范畴,研究证实软斑病是革兰氏阴性杆菌的感染引起,特别是与大肠杆菌有关。组织学表现为由大量的巨噬细胞和淋巴细胞以及浆细胞组成的肉芽肿性结节,巨噬细胞的胞浆内可见多量Michalis-Gutman包涵体,呈圆形或卵圆形,PAS染色、钙染色均呈阳性。

慢性前列腺炎的表现很不一致,特点是症状容易复发,病人的主观症状与客观检查经常不一致。一些病人症状显著,但前列腺指诊可无特殊发现。另一些病人可毫无症状,但前列腺明显变硬,前列腺液中有大量脓细胞。症状轻重往往与精神因素有密切关系。

慢性细菌性前列腺炎的症状可分为五类:

- 排尿异常,如尿频、尿急、尿不尽、尿道灼热、尿痛。排尿疼痛常放射至阴茎头和会阴部。有时出现血尿,以显微镜下血尿多见。偶在晨起时发现尿道外口为分泌物所粘合。在大便时或排尿末,尿道口常有白色分泌物滴出,俗称“尿白”。

- 疼痛,常发生在腰部、下腹部、会阴部、耻骨上、腹股沟、睾丸等

处,偶向腹部放射。一般疼痛轻微,可以忍受,多属间歇性。

· 性功能方面表现不一,如性欲降低、早泄、射精痛、遗精、阳痿等。个别病人有血精或因输精管道炎症而使精子活动力减退而导致不育。

· 神经衰弱症状,如头晕、头痛、失眠、多梦、精神抑郁等。

· 继发症状,炎症可播散至其他部位而引起感染,细菌毒素可引起变态反应,如结膜炎、关节炎,神经炎等。

前列腺结石

前列腺结石是指在前列腺腺泡和腺管内的原发性真性结石,与停留在前列腺尿道内的尿路结石不同。前列腺结石数目较多,常达数百个,大小不等,呈棕灰色,质硬且易压碎。少数前列腺结石较大,可破入前列腺尿道,而排出体外。

前列腺结石是在前列腺组织内形成,而不是在增生的前列腺组织内;故当并发前列腺增生时,增生组织将前列腺推向外侧并变薄,结石是在外科包膜内。

结石可引起慢性炎症,白细胞浸润,腺泡充满碎屑和脱落上皮,腺泡可扩张,腺腔的大小和形状可改变,腺泡间及结石周围的前列腺基质呈纤维化,较大的结石可占据前列腺整个腺腔,仅剩下少量腺体组织。前列腺结石多发生在前列腺腺管远端部分,前列腺尿道周围区少见,故在增生的前列腺组织中,很少见到结石。结石可粘附于腺瘤表面和变薄的腺组织上,故有时在前列腺增生经耻骨上切除的前列腺标本上可发现结石。结石可引起前列腺周围炎,严重时形成脓肿。

前列腺结石常同时存在其他泌尿系统疾病。一组 484 例前列腺结石病例中,合并前列腺增生者占 54.5%;前列腺炎占 8.5%;前列腺癌占 3.5%;尿路感染占 4%;膀胱结石占 5%;同时合并肾及输尿管结石者占 10.5%。

前列腺结石发病年龄多在 40 岁以上,以 50—65 岁最多见。前列腺结石本身大多无症状,当伴随其他疾病时,则常出现症状,如尿道狭窄及前列腺增生可有排尿困难、尿线无力、尿滴沥和尿频等。慢

性前列腺炎可有下腰部、阴囊、会阴、阴茎、耻骨、股部和肛门部疼痛，排便时肛门痛增加，尿道口有分泌物；后尿道炎及尿路感染可有尿频、尿急和尿痛，有时有血尿，或终末血尿；有前列腺脓肿时，则体温升高，尿潴留，会阴及直肠部疼痛；精囊结石及精囊炎时有血精、勃起疼痛、阳痿、阴茎异常勃起或排精时疼痛。

肾结石

肾结石是指一些晶体物质和有机基质在肾脏的异常聚积。多发于20—40岁。中医学归入石淋病。

临床表现为疼痛，患侧胀痛、钝痛或肾绞痛，肾区叩击痛；血尿多与疼痛同时发生，尿闭、尿路感染症状；或仅轻度腰部不适感。

依据典型临床表现，或从尿中排出结石；，尿路x线片，B超可协助诊断。

中医药治疗

· 湿热蕴结：小便涩痛，尿中有砂石，排尿中断，尿黄赤，突发腰剧痛，苔黄腻，脉弦数。

治法：清热利湿，排石通淋。

药方：石韦、瞿麦、冬葵子、滑石、王不留行、牛膝各10克、金钱草、海金沙各30克、内金15克。

中成药：排石冲剂、石淋通片。

气滞血淤：结石日久不移，腰腹疼痛固定胀痛，舌紫、月永涩。

治法：破气化淤，软坚排石。

药方：三棱、莪术、山甲、皂刺、牛膝、青皮、桐壳各10克，蕙苡仁、金钱草各30克，车前子15克。

【预防与调养】

· 去除肾结石的发病诱因，如甲状旁腺机能亢进、恶性肿瘤、肾盂感染及尿路梗阻等。

· 充分饮水，尤其在睡前及半夜饮水，以含矿物质少的磁化水为好。

· 对草酸钙结石，限制高草酸食物，如菠菜、番茄、茶叶、可可、巧克力等及高钙食物牛奶、奶酪等。

·高尿酸血症患者,免食禽动物内脏,少食鱼和咖啡等。

建议食品:完美健怡茶、氨基酸片、完美营养餐等。

健怡茶的成分及功效

完美健怡茶选用高原圣果之称的沙棘粉、无污染的新红茶、菊粉、维生素c等营养成分精制而成,可帮助利尿消肿;调节肠道菌群;增殖双歧杆菌,并有效补充各种维生素及微量元素。产品采用低温冷冻干燥法充分保留无污染的新红茶中的营养素和色香味。

健怡茶以沙棘(沙棘果)为主要原料,加配以高原红茶粉、菊粉,含有甘露醇、多种维生素及氨基酸和多种人体所需微量元素。

沙棘粉:选用纯天然、无污染具有高原圣果之称的——沙棘为原料,经分拣、清洗、晒干、榨汁、过滤、杀菌、低温喷雾干燥等工艺,生产出优质、新鲜、无污染的纯天然、高品质产品,并很好地保持了沙棘的营养成分、色泽及风味。沙棘粉含有丰富的维生素C等多种天然维生素(每百克沙棘粉总维生素C含量高达1500mg以上)、30多种黄酮类化合物、20多种氨基酸、10多种微量元素、10多种不饱和脂肪酸以及生物碱、淄类、萜类、磷脂类等200多种生物活性物质。沙棘具有增强人体免疫力;提高人体的抗疲劳能力;延缓衰老、阻断致癌因素的产生和抑制癌细胞生长;抗辐射、降低胆固醇、预防高血压及中风;治疗气管炎、哮喘、胃溃疡、肠炎、痢疾等疾病,此外,还有很强的消炎镇痛作用。沙棘被认为是21世纪最有发展前途的营养和药用植物,沙棘粉可广泛应用于营养保健品、功能性食品、放疗和化疗的辅助治疗剂、婴幼儿食品、中老年食品及化妆品、制药原料等。

菊粉:源自于菊芋块根,是一种天然果糖聚合物,是由<60个果糖单位以P(2—1键)连接的果糖复合物。菊粉微甜、无臭,聚合度2—60,平均为9,链长根据植物种类、生长期、气候及土壤条件的不同而不同。菊粉极易溶于水。菊粉,是一种功能性低聚果糖,也是一种可溶性膳食纤维,研究表明,每日摄食2g菊粉对控制体重、改善肠道功能、防止一些疾病、肌体失调以及老年病很有帮助。

菊粉已被世界上40多个国家批准作为食品的营养增补剂。它

在食品饮料中可以与脂肪和砂糖替代使用,可以增加粘性,提高食品的水结合能力;另外,菊粉所特有的膳食纤维,使加入菊粉后的牛奶、酸奶、乳品饮料等低脂食品具有与全脂产品相同的口感,并能提供更高的营养和更佳的口味,因而广泛应用于食品工业中,目前,含菊粉的食品已成为海外市场风靡的保健产品。菊粉还可以用于制备超高果糖糖浆和结晶果糖。果糖是一种天然营养甜味剂,适宜于高血脂、高血压及肥胖病患者食用,特别适宜糖尿病患者食用。目前,用菊粉制成的超高果糖糖浆或结晶果糖作为甜味剂,已越来越受到国内外的重视。

哪些食物中含有菊粉?

菊苣和菊芋均是含菊粉量最高的两种植物。菊粉是一种天然果聚糖,可以提高钙的生物利用率,也是人体内双歧杆菌活化增殖因子,还是一种可溶性膳食纤维。该技术从菊苣和菊芋中提取菊粉,菊粉的生产成本低,工艺操作简单,无论作为食品配料还是食品添加剂都有很强的市场竞争力,市场前景广阔。

健怡茶的功效

- 改善消化系统。增加双歧杆菌数量;促进大肠蠕动;提高新陈代谢;改善营养吸收功能;消除体内种种毒素,对肠炎、结肠炎有特效。

双歧杆菌可以减少肠内有害细菌的数量,增强人体免疫力。初生婴儿2至3天后粪便中可见双歧杆菌,当45天后,双歧杆菌占肠道细菌的绝大部分,随着年龄的增长双歧杆菌的数量逐渐减少,体质虚弱者,双歧杆菌的存量很少,双歧杆菌是人体肠道内的有益菌,也是人体肠道的清道夫。

- 清理血液循环系统。打通血管的各种阻塞和障碍,清理血液中的各种垃圾和毒素,对高血压、中风、偏瘫有很好的辅助作用。

- 洁净泌尿系统。防止污垢在体内沉积,能促进人体内多余水分及时排出,对肾脏、尿路感染、前列腺等有较高的洁净功能。

- 增强提高免疫系统。人不喝水可以坚持3天;不吃饭可以坚持7天;失去免疫功能24小时就会死亡。

• 235 •

一个人非常重要的才能在他善于抓住迎面而来的机会。——蓬皮杜

· 不会引起肥胖。完美健怡茶里的蔗糖经常饮用不会引起肥胖等病症,适合各类消费群。可根据个人喜好增减用量,浓淡随意。饮用健怡茶调节人体内环境,一般来说,肠道不佳者初期反应较为剧烈,属正常生理反应,待体内双歧杆菌增加,达到绝对优势时,则精力充沛,精神旺盛。

氨基酸片是生命机体的重要物质基础。完美氨基酸片含半胱氨酸和丙氨酸,极易被人体吸收和利用,经常食用,有益身体健康。

半胱氨酸是属于非必需氨基酸。在动物体内是从蛋氨酸和丝氨酸经过胱硫醚而合成。无机硫黄(来自硫酸盐)导入到半胱氨酸,在植物和细菌中,从硫酸经过3-磷酸腺苷-5-磷酸硫酸和亚硫酸还原生成的硫化氢通过和O-乙酰丝氨酸或丝氨酸反应而生成。半胱氨酸的分解是在有氧条件下通过脱胱硫酶的作用分解成丙酮酸和硫化氢和氨,或是通过转氨基作用,经由中间产物 β -巯基丙酮酸分解成为丙酮酸和硫黄,在氧化条件下,氧化成半胱氨酸、亚硫酸后,可经转氨基作用分解成为丙酮酸与亚硫酸,以及由脱羧基作用分解成亚牛磺酸、牛磺酸等。此外,半胱氨酸是不稳定的化合物,容易氧化还原,与胱氨酸相互转换。还可与有毒的芳香族化合物缩合成硫醚氨酸,而起解毒作用。

丙氨酸是维生素B₆的主要生产原料,是人体必需氨基酸,无色至白色片状晶体或白色结晶性粉末。丙氨酸在医药上是组成复合氨基酸注射液及口服液等药品的原料。在食品中广泛应用于氨基酸口服液。

双歧杆菌——将衰老制止在肠道中

进入21世纪,科技给人类不断带来惊喜。现代科技已经不能仅仅满足于在物质世界中探索,21世纪的科技已经从物质世界逐渐走向生命世界,其中,生物高科技成果已落户“地球村”,成为许多都市人享受健康、享受生命质量的生活必需品。

21世纪生物科技到底把人类的生命带向怎样的未来?有资料表明:在人的一生中,一直有一个几乎与人体细胞共生的、完全友善的物种,这就是肠内的“双歧杆菌”。双歧杆菌居然友善到可以帮助人体将衰老制止在肠道中。换句话说,如果你的肠内存在足够多的双歧杆菌,未来的你依然能够保持你年轻时候的生命力,即80岁拥有30、40岁的生命力。生物科技是怎样实现的呢?让我们来看看科学家是怎么说的。

据世界微生物学会主席所编著的一本学术性著作——《将衰老制止在肠道中》和中国微生物学会主席的介绍,肠内的双歧杆菌的确有超乎常人想象的本领,只不过不是直接作用在衰老的“生物时钟”上,而是更高层面,给人体带来的是生命的力量,用生命的力量制止必然要发生的人体衰老。

大量的科学研究证实,我们人体里面居然存在着100万亿个细菌。大家都知道,人体是由细胞组成的,一个人有多少个细胞呢?只有6万亿个。细菌数量远远超过了人体全部细胞的数量,如果这些细菌头尾相接排在一块,它的总长度足足可以绕地球两周半。在100万亿个细菌中,有80%存在于人体的消化道内。在这可以绕地球两周半的细菌当中,人类发现了对人体完全友善的种类——双歧杆菌,这是一个具有划时代意义的发现。

生物高科技让人类明白了一个事实,旺盛的生命力并不单纯是由人体的细胞带来的,肠内的双歧杆菌数量与种类对人体旺盛生命

力的作用极其重要。因此,有人将体内双歧杆菌的数量作为衡量健康重要的“晴雨表”之一,如果把双歧杆菌比作生命力的开关,你打开它,让双歧杆菌不断繁殖,增加到90%,你将会制止衰老;你关掉它,双歧杆菌降到10%,你将不停地衰老下去,一发不可收拾。

近30年的研究证明,双歧杆菌原本是人类健康肠道内的优势菌群。可惜,人体在自然的成长过程中,由于环境、疾病、衰老等原因,体内双歧杆菌在数量上和总菌占有率上均逐渐下降。科研人员通过对人一生的研究发现:人出生几小时就会发现双歧杆菌,经过母乳喂养2~3天的新生儿,肠道中双歧杆菌就占优势,5天以后双歧杆菌占细菌总数的90%—95%。原来,婴幼儿旺盛的生命力得益于双歧杆菌的重要贡献。遗憾的是,双歧杆菌随年龄增长,很快自然减少。大多数人到10岁时,双歧杆菌就锐减,只剩下不到10%,至临终前几乎完全消失。所以,测定肠道内双歧杆菌的数量成为判断肠道年龄的一个重要指标。

如果有一个办法,让人体肠道内的双歧杆菌含量从自然形成的10%增长到90%,这些幸运的人就可能在百岁的时候,拥有青壮年的劳动能力和生命力,至少拥有健康的生活质量。让我们一起关注生物高科技给人类带来的惊喜,虽然我们不能够违背生物的自然规律去追求长生不老,至少我们可以尝试“将衰老制止在肠道中”。让我们共同期待吧,期待人类的智慧总有一天会给人类自己创造出健康又有生命力的一生,享受人人拥有完美生活质量、充满生命活力的一生。

生物科技是指以现代生命科学为基础,应用包括微生物、动物细胞、植物细胞或其组成部分。一般,生物科技有细菌、酵母、真菌、藻类、植物细胞、培养的哺乳动物细胞等参与工业生产过程。因此,只有微生物学、生物学、遗传学、分子生物学、生物工程学等诸学科、多技术的结合才能使生物科技的应用获得成功。生物科技是高科技的标志之一,作为21世纪的主导科技,已受到世界各国的普遍重视。

不可轻视的微循环

每个人的体内都有一条日夜奔流不息的“生命之河”，那就是我们的人体微循环系统。微循环系统是指微动脉、毛细血管网和微静脉之间的血液循环。微循环的结构有简有繁，典型的微循环由微动脉、后微动脉、毛细血管前括约肌、真毛细血管、通血毛细血管、动静脉吻合支和微静脉组成。这些血管的口径都很小，最粗的也在500微米以下，只能在显微镜下看到。微循环结构中的毛细血管广泛分布于组织细胞周围并形成网络。它的口径细、长度短、数量多，因而总的横断面积大，全身毛细血管总横断面积约为主动脉横断面积的700倍，故其血流缓慢。它还具有管壁薄、通透性大等特点，是循环系统中进行物质交换的主要部位。微循环有调节组织血流量，供给细胞营养，排除代谢产物等功能，对保障每个细胞生命活动的正常进行起着重要作用。微循环还起着“第二心脏”的作用，因为仅靠心脏的收缩力不可能将心脏内的血液输送到细胞身边，必须有微血管再次调节供血，才能将血液灌注到细胞身边。

血液在人体血管内流动，就像是“河水”，而血管就如同“河床”，河水流速越快，河床沉淀越少；反之，流速越慢，沉淀越多，就会形成“淤泥”。微血管总长度近十万公里，交织成网，分布全身，人体全靠它在体内进行物质交换。往往一根微小的毛细血管阻塞，就会造成微循环的大麻烦，甚至带来整体崩溃，比如脑血栓。

由于研究技术和检查手段的更新，微循环在微观领域的秘密也逐渐被揭示。微循环的研究对进一步探索某些疾病的发病规律，以及预防保健提供了新的依据。近20余年，中国广泛开展了人体活体微循环的观察研究，将活体微循环观察作为一种无创伤性检查技术，应用于疾病的辅助诊断、病情监测、治疗效果的判断、预防保健等取得了一定的成效。80年代初，中国医学科学家修瑞娟发现并总结了

微血管自律运动的变化规律,提出了微循环对器官组织海啸式灌注的新论点,否定了当时世界上流行的田园式灌注的推论,被世界誉为“修氏理论”,并被评为“1983年世界十大科技进展之一”。当“修氏理论”应用于晚期糖尿病合并的肢端坏死症时,过去往往只能截肢以保住生命,如今根据上述理论,采用中西医药结合,激活微血管的自律运动,改善微血管血流状况,不用截肢就取得了更理想的效果。

微循环畅通百病不生,微循环障碍是百病之源。微循环衰退时,人体的老化也就开始了,如果想要健康和美丽,就请您从关心自己的第二心脏——微循环做起吧!

谁“动”了你的免疫力

日常生活中,许多人常有这样的感叹:虽然自己已经增加了锻炼、补足了睡眠时间、搭配了丰富的饮食,可是身体状况还是不佳,免疫力还是不断下降。这时你就需要考虑是不是有窃取健康的“窃贼”在作怪。那么,是谁在扮演“窃贼”的角色?我们应该如何提高自己的免疫力呢?

防止电脑“偷”走维生素 A

连续对着电脑工作 3 小时以上,视神经细胞就会缺乏维生素 A,因为它与视网膜感光直接相关。所以,“电脑一族”可尽量每隔一小时就要让自己的眼睛休息一下,日常饮食应多吃富含维生素 A 的食物,如胡萝卜、南瓜及多种奶制品,以保证充足的维生素 A。

避免酒精“吃”掉维生素 B

酒精要在体内正常代谢,必须有足量的维生素 B 参与,因此,长期大量饮酒会造成体内维生素 B 供应不足。例如每天喝一杯以上的鸡尾酒,享受飘飘欲仙的代价,就是加速体内维生素 B 的消耗。如果应酬太多,饮酒过量的人应该注意补充 B 族维生素。

高强度运动“流”失多种维生素

在高强度的运动过程中,身体需要更多的能量,细胞代谢率提高,因而加速了人体维生素的消耗。所以经常进行高强度运动的人如运动员、户外作业人员应多食用富含多种维生素的食品。另外,维生素会参与机体体温调节,因此,在高温或低温环境中维生素消耗量也会增加。所以,体温调节机制较弱的人更要注意在气温变化大时适当补充多种维生素。

众所周知,对抗各种病毒,提高免疫力是关键。为了防止维生素的流失,除了注意以上的几个细节外,日常生活中可以适当食用一些富含维生素及多种矿物质的保健食品,以调节身体内环境的平衡。

• 241 •

我的那些最重要的发现是受到失败的启发而获得的。——戴维

完美芦荟矿物晶所含花粉和蜂皇浆,是天然的营养宝库,含有多种维生素、蛋白质、氨基酸、糖类、多种活性酶、核酸、微量元素、脂肪酸、黄酮类化合物、王浆酸等成分,可使免疫细胞功能增强;所含矿物质,包括锌、钙、铁、镁、铜、锰等几十种微量元素,与免疫细胞的个体发育有密切联系;所含芦荟提取物,主要含芦荟多糖、芦荟素、有机酸、氨基酸、微量元素等,对提高免疫力有很好效果。普通人每天食用2次,每次5克,即可起到很好的保健作用。

完美 2006 转型方案

佣金制度

顾客购物折扣

0~500	0%
500~1000	6%
1001~2000	9%
2001~4000	12%
4001~6000	15%
6000 以上	18%

注意：

按阶梯法来计算顾客折扣

直销员业绩提成

0~199	0%
200~6000	23%
6001~12000	26%
12001 及以上	30%

注意：

- 1、这些佣金还应减去优惠顾客自己所拿到的个人优惠折扣；
- 2、不按阶梯法计算。

价税分离

从 7 月 1 日起，正式启用价税分离制度；产品全面调价；

调价前		调价后	
售价	PV	售价	PV
100	100	117	100
100	100	100	83

业务经理角色转换

原角色：

业务员、客户经理(R)、大客户经理(E)、销售顾问(D、G)

新角色：

优惠顾客、直销员、服务中心负责人、公司职员(市场拓展专员)

转型方案——大客户经理

现已开专卖店的大客户经理，按专卖店转型要求直接转为服务中心；

连续两个月合格的大客户经理——可申请成为准服务中心，可

不临街,享受1+1%折扣;

连续五个月合格的大客户经理——直接转换为须对外服务的中心,临街的中心(50m²以上)享受5+1%折扣;不临街的中心享受1+1%折扣;

业务经理角色转换

旧身份	原身份	过渡期	转型后
1-4星	业务员	优惠顾客	优惠顾客
5星-R	业务主任初级经理	销售代表	直销员
E	中级经理 店主	中心负责人 副卡(亲属)销售经理	中心负责人
D、G、DG	高级经理店主	高级职员 副卡(亲属)销售经理	市场拓展专员

转型方案——1-4星

1-4星,按现有级别和个人累积积分相比,取高者给折扣;

现有级别	个人累积积分	过渡期折扣
三星	1200	12%
三星	4020	15%

1-4星,在过渡期间,任意一个月购买300PV,即按升一个级别计算折扣优惠;(只限一次)最高不超过18%。

转型方案——5星以上

现5星以上人符合资格的人,公司将安排由高至低逐步向销售代表转型;

公司将陆续发出邀请函,邀请他们成为公司的销售代表,享受30%的折扣;但三个月内都未回复的,第四月后只可以享受优惠顾客18%折扣;

符合条件但不愿意成为销售代表的,就只能享受优惠顾客的18%折扣。



转型方案

从7月1日起,将:

- 全面实施单层次 30% 计酬方式;
 - 全面实施新价格战略;
 - 全面实施新运作模式;
 - 全面实施服务中心一站式服务;
 - 正式进入准直销元年!
- 一切以大局为重;
 - 一切以平稳为重;
 - 一切以团结为重;
 - 一切以长远为重;
 - 身份不是最重要的,最重要的是内涵;
 - 让我们携手共创完美未来!

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 完美获牌 直销称雄

作者 = 李迅, 田向阳编著

页数 = 245

出版社 = 北京市: 中国戏剧出版社

出版日期 = 2007

SS号 = 12570930

DX号 = 161000072913

URL = <http://book.szdnnet.org.cn/bookDetail.jsp?dxNumber=161000072913&d=0EFFEFD6995A6D54CEBB4781B651280>