

传销致富系列 NO.5

传销人

THE ARE
OF ENCOURAGING PEOPLE
FOR MULTI-LEVEL SELLER

卡耐基传销致富技巧

●满足他人的需要，与他人分享喜悦，正是卡耐基的最高传销技巧。

●卡耐基的传销技巧帮助许多人摆脱贫困和失望，相信对您也会有相当大的助益。

中国对外翻译出版公司

出版者序

近几年来，台湾的商业环境有相当急剧的变化。尤其是标榜人性化经营、注重消费设计及销售市场之追求高利润的多层次传销，如雨后春笋般的崛起，并列为当今十大发展最神速的行业之一。它透过不同层次的经理人、分销商、直销商，来分配和销售商品。而且是目前所有行销中最具完善制度、市场开发潜能和高争议性的新时代组织，才能使那么多的直销人员趋之若鹜。

传销的真正历史可追溯至公元一九四五年，美国的李麦汀杰和威廉卡森伯的共创多层次的传销制度，并且由生产营养食品的纽崔莱（Nutrilite）成功地运用。多层次传销理论的精华在各个不同公司的制度下，显现了不同的特点。但是，所有传销经营者秉着的一贯理念为，“即使是最后一个人，也绝对不会吃亏”；意使每一位消费者都能以最优惠的价格买到最优良的产品，甚至借此致富。

只是，有些不肖业者为图己之利益，挂羊

头卖狗肉，以“多层次传销”之名行“老鼠会”之实，使正派经营的多层次传销业者蒙上不白之冤。尤以一九八〇年，台湾第一宗老鼠会——台家事件发生后引发的诸多经济、社会问题，更使人闻之“传销”色变，避之唯恐不及，视老鼠会与多层次传销同出一辙。

其实，根据全美地方检察官协会经济犯罪专案小组和直销协会共同制作的一份资料，“如何辨别合法企业与老鼠会骗术”上显示：“老鼠会‘从你身上诈财’，而多层次传销人则借销售实际的商品‘和你一起’创立事业”。所以，究其本源，仍有差异。

未来商业的变化，将会为传销事业的发展提供较多的发展与市场机会。但，机会与威胁是一体两面的，面对快速变动的商业环境，传销业者必须有高瞻远瞩的信念，并及时掌握市场成长的良机，不断创新求变，树立风格，毕竟“适者生存，优胜劣败”，对于处在一个风云诡谲、竞争激烈的工商社会中，也惟有善用头脑因应变局的智者，始可立于不坠之地。

本社有鉴于台湾有关多层次传销方面的论者略为不足，及多层次传销趋向炽热化，特别精心筹划一套多层次传销的书籍，并聘请中外知名学者为本系列执笔，提供有心从事传销工作及对传销心生疑惑的社会大众一份有效的参

考和指引；期能对多层次传销有更深一层的认识与了解。

此套丛书虽规划多时，或有部分疏漏或错误之处，尚乞先进及读者来函指正，以使本书再版时能更臻完善。

作者序

“记得我那个时候充满挫折，对人生毫无信心。”这不是名电视广播节目主持人陈凯伦先生在自己落拓时的心声，而是一名年收入高达千万元的传销高手的心路历程。传销高手回忆自己奋斗的过程，在经营的贸易公司被人倒帐因而负债累累的时刻，自己是无比的沮丧，只想逃离这个社会，逃离亲友间互相比较高低的神情。

“这是一个失败的人！”许多人被贴上了这种标签，他捕捉自己当时的心境：“我对人生失望透了。直到有一天……。”

直到这名传销高手接触卡耐基（Dale Carnegie）教授的学说与方法，“我才对整个人生与社会充满了希望。”传销高手对卡耐基学说应用在传销事业上具有高度的评价。

卡耐基学说不是离谱的心理学知识，也不是毫无用处的心理学公式。卡耐基传授具体、实用、而且深具价值的技巧，从这些技巧中，传销人员能够更认识自己、组织生活与工作上的要求、学会如何培养人际关系、建立积极的

传销态度，以及成为一名参与型传销领袖的技巧。

卡耐基的传销技巧帮助许多人创造辉煌的事业，相信对您也会有相当大的助益，这是本书最大的目的。如果这本实用书籍所提供的技巧对您有任何的帮助，希望您在应用这些技巧的同时，也能与自己的同事、伙伴分享这些成功技巧的奥妙。我们非常乐意大家共享成功的喜悦。

满足他人的需要，与他人分享喜悦，正是卡耐基的最高传销技巧。

目 录

出版者序

作者序

第一章 卡耐基哲学与传销技巧

- 一、过来人的经验 (1)
- 二、绘一幅成功者画像 (3)
- 三、了解自己 (4)
- 四、检视成功能力 (13)

第二章 组织的能力

- 一、衡量组织能力 (15)
- 二、组织力的重要 (16)

三、组织事项清单	(18)
四、摆脱混乱生活	(20)
五、组织的步聚	(22)
六、不断学习的过程——组织力	(24)

第三章 高效率的人际关系

一、衡量人际关系	(26)
二、人际关系的重要	(27)
三、不同的人际风格	(29)
四、人际沟通技巧	(31)
五、了解非语言沟通奥妙	(32)
六、不断学习的过程——人际关系	(32)

第四章 积极的传销态度

一、衡量传销态度	(34)
二、传销态度的重要	(35)
三、两种对比的情形	(36)

四、成功者的循环	(37)
五、建立积极传销态度	(39)
六、保持积极传销态度	(41)
七、不断学习的过程——传销态度	(42)

第五章 高效率的倾听技巧

一、衡量倾听技巧	(44)
二、倾听技巧的重要	(45)
三、沟通的模式	(47)
四、倾听的类型	(50)
五、排除倾听障碍	(51)
六、不断学习的过程——倾听技巧	(53)

第六章 卓越的说话技巧

一、衡量说话技巧	(55)
二、卓越说话技巧的重要	(56)
三、说话的气氛 (Air)	(59)

四、环境的布置 (Arrangement)	(60)
五、听众的反应 (Audience)	(61)
六、辅助的视听工具 (Aids)	(62)
七、言谈的内容 (Article)	(64)
八、妥善的准备	(65)
九、不断学习的过程——说话技巧	(66)

第七章 培养创造力

一、衡量创造力	(69)
二、创造力的重要	(70)
三、创造的过程	(72)
四、创造力的评判	(74)
五、再挖三尺的决心	(76)
六、不断学习的过程——创造力	(77)

第八章 平衡工作与家庭的需求

一、衡量工作与家庭平衡能力	(79)
二、平衡能力的重要	(80)
三、双重的挑战	(82)
四、排除负面影响	(84)
五、不断学习的过程——平衡工作与家庭需求	(86)

第九章 掌握工作变动

一、衡量工作变动	(88)
二、掌握工作变动的重要	(89)
三、工作变动的情绪变化	(91)
四、变动的模式	(92)
五、不断学习的过程——掌握工作变动	(95)

第十章 指导的技巧

一、衡量指导能力	(97)
二、指导技巧的重要	(98)

三、指导角色的改变	(100)
四、指导行动方案	(101)
五、不断学习的过程——指导力	(102)

第十一章 使用电话的技巧

一、衡量使用电话技巧	(104)
二、电话技巧的重要	(105)
三、发声的训练	(107)
四、说出重点	(109)
五、利用电话解决问题	(111)
六、不断学习的过程——使用电话	(112)

第十二章 建立顾客信心的技巧

一、衡量建立顾客信心的技巧	(115)
二、建立顾客信心的重要	(116)
三、建立顾客信心的收益	(118)

- 四、真实的情形 (120)
- 五、建立传销信心的秘诀 (122)
- 六、不断学习的过程——建立顾客信心 (122)

第十三章 成为参与型领袖的技巧

- 一、衡量参与型领袖的技巧 ... (124)
- 二、参与能力的重要 (125)
- 三、角色的改变 (127)
- 四、赋予同仁更大的权力 (128)
- 五、参与型领袖的任务 (132)
- 六、不断学习的过程——参与型领袖
..... (133)

第十四章 卡耐基的秘诀

- 一、人群的目的 (135)
- 二、六种使人喜欢您的方法 ... (137)
- 三、十二种使人们同意的建议
..... (137)

四、九种改变意志的策略	(138)
五、七项使您幸福美满的规则	(138)
六、卡耐基先生的秘诀	(139)
七、满足传销人员的组织需要	(140)
八、满足传销人员的人际需要	(140)
九、满足传销人员的态度需要	(141)
十、满足传销人员的倾听需要	(142)
十一、满足传销人员的说话需要 ...	(142)
十二、满足传销人员的创造能力需要	(143)
十三、满足传销人员的平衡需要 ...	(144)
十四、满足传销人员的掌握变动需要	(145)
十五、满足传销人员的指导需要 ...	(145)
十六、满足传销人员的使用电话需要	(146)

十七、满足传销人员的建立顾客信心 需要	(147)
十八、满足传销人员的参与需要.....	(147)

第十五章 卡耐基传销锦囊

一、勇气依凭信心	(149)
二、快乐是成功的基石	(156)
三、友谊之路最宽阔	(171)
四、坚忍是奇迹的桥梁	(182)
五、用诚实注解生命	(187)

附录 卡耐基的成功之路

一、卡耐基的生平	(196)
二、卡耐基的成功学教育	(199)
三、卡耐基的著述	(205)

第一章

卡耐基 哲学与传销技巧

一、过来人的经验

如果考究传销技巧的学理，戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）很可能被传销人员公推为“传销技巧学理之父”（Father of Networking Techniques Principles）。

卡耐基先生教导人们处理人事的技巧、受欢迎的技巧、使我接受建议的技巧、改变人们意志的技巧、创造奇迹的技巧等等，都使传销人员受益良多。

一位传销前辈回忆自己加入传销事业的历程——

“在开始的时候，我以为自己抓到了所有传销成功的秘诀——寻找潜在顾客、开发潜在顾客、训练下线、设定目标、举办说明会、家庭聚会、会后跟催、售后服务……等等活动，把自己累得好忙、好充实，结果，”传销前辈露出会心的微笑，说道：“结果，传销公司一家换过

一家，一点成绩也没有。我根本想不到会有今天的成就。”

是戴尔·卡耐基的说法挽救了传销前辈对传销事业的信心。

“我从卡耐基的理论中学到认识自己、组织工作与生活，我学会培养人际关系、积极的传销态度、倾听技巧、说话技巧，我学会了开发创造力、达成工作与家庭的需求、掌握工作变动、指导的技巧、使用电话的技巧、建立顾客信心的技巧、以及成为参与型领袖的技巧。这些技巧充分发挥了我的传销专业能力，也使人拾回信心，建立起现在月入两百万元的事业基础。”传销前辈满怀感恩的心情述说自己成功的原因。

“记得我那个时候充满挫折，毫无信心。是戴尔·卡耐基给我一线光明的希望！”传销前辈眼中放射令人兴奋的光芒，他说道：“卡耐基的学说不是离谱的心理学知识，也不是毫无用处的心理学公式。他的学说能够满足传销人员的需要，实用而且具有价值。”

如果，您愿意像传销前辈一样开放自己，更想要了解自己，加强自己的传销能力，卡耐基的传销技巧会提供您详尽又实用的资料。

在开始进行卡耐基传销技巧的各项活动之前，您不妨先问问自己这样的一个问题。