

传销致富系列

NO.04



现代传销商必看宝典

传销人

[台湾] 李成

激励下线的秘诀

● 实战中的94个招式

- 冲破传销红灯区
- 踏上暴富的高速公路
- 工薪族成功的最后一次良机
- 无资本、无风险、合法、暴利



合作出版

中国对外翻译出版公司
台湾汉潮文化事业(股)公司

台湾独家授权出版

NO.04



- 冲破传销红灯区
- 踏上暴富的高速公路
- 工薪族成功的最后一次良机

传销人激励下线的秘诀

传销源自西方，但传到中国，却潜力无穷，魅力无穷。

中国的老百姓一向很实惠。挣钱、存钱、花钱自有一番乐趣。对于高品质的产品并不排斥，只要产品有价值，常买得下手。顾客买得下手，传销商就不难做了。

做传销，风险低、回报率高。就算没赚到钱，也不会负债，何况还可以创业当一回主人。

中国是个讲交情、重关系的社会，某些产品的流通确实需要先“打通关节”。这很合乎传销的特性，所以蛮适合东方人的。

传销造就了数以万计的百万富翁

ISBN 7-5001-0478-2



9 787500 104780 >

合法授权·盗版必究

ISBN7-5001-0478-2/F·42

定价：16.20元

传销致富系列 NO.4

传销人

THE ARE
OF ENCOURAGING PEOPLE
FOR MULTI-LEVEL SELLER

激励下线的秘诀

●身为上线的你，当有优秀表现时，不要忘了感谢你的下线，指出他们的贡献，让他们觉得，你在追求成功之时，同时也为他们的成功着想。

●赞美也算是挑战，态度必须要真诚，而且内容不可虚假，不可无中生有；让下线受到最诚挚的鼓励，燃起他向上的斗志！

中国对外翻译出版公司

作者简介

●李 成

●台湾政治大学企管系毕业

●曾任证券公司财务经理

●现职传销公司企划管理顾问

●传销专业讲师

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，如雨后天春笋般的崛起，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，所有传销经营者秉持的一贯理念为，“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’，而多层次传销公司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。

未来商业环境的变化，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。

本社有鉴于国内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，并聘请国内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，以使本丛书再版时能更臻完善。

作者序

传销在现今的社会里已成了相当热门的行业，只需以小额的资本，便可自己创业当老板，借由建立口碑的方式，让顾客来购买产品。对公司而言，可以减少打广告所需花费的开销，而将其节省的费用回馈于顾客及直销商上；对直销商而言，可以不用担心场地问题、自己创业的风险问题，以及产品等等问题；对顾客而言，可以避免被大盘商、中盘商、小盘商等层层剥削，而多花了一笔冤枉钱。向传销公司购买产品不仅是货真价实，更是物美价廉，所以传销这个事业，可真是利己又利人！

激励下线 94 个秘诀这本书，可让有心从事传销的伙伴，对迈向传销的钻石阶级充满信心，不会因一时的挫折，而打退堂鼓，相反地，更能确信自己的目标，一步一步的往目标前进！对还没有加入传销组织的人，看了这本书，可以了解到：从事传销并不像印象中的那样困难，

或是在传销事业能成功的，只有少数人而已。只要依照这 94 个秘诀去实行，也能成为传销界的顶尖高手。

这本书除了可以让从事传销的朋友飞上枝头外，更可以给各行各业的上司与员工当作参考，共同迈向成功之路，创造公司业绩新的高峰！

目 录

出版者序
作者序

第一篇

正面激励——成功者的钥匙

- 秘诀 1 激发下线的基本原则 (3)
- 秘诀 2 一个人的过去并不代表他所有的能力……
..... (4)
- 秘诀 3 内在条件比外在条件更加重要 (5)
- 秘诀 4 在传销市场中，成功的人往往不是人们
心中所想的那一类型 (6)
- 秘诀 5 胜利的秘诀乃在于求胜的意念 (8)
- 秘诀 6 从事传销不只是赚钱而已 (10)
- 秘诀 7 对下线要好！ (12)

秘诀 8	使人害怕不是最有效让组织扩大的办法	(13)
秘诀 9	使你的下线觉得受到重视	(14)
秘诀 10	在传销行业里没有偏见	(15)
秘诀 11	作任何决策时，都要考虑对下线可能的影响	(16)
秘诀 12	奉献是上线与下线两方面的事	(17)
秘诀 13	与下线建立朋友关系	(18)
秘诀 14	与下线同甘共苦	(19)
秘诀 15	上线应该要真正了解下线，了解他的家庭、目标、能力及梦想	(20)
秘诀 16	上线应把下线摆在自己的前面	(21)
秘诀 17	做得对还不算好，得让下线认同并相信你是对的	(23)
秘诀 18	对下线应多赞美与表扬	(24)
秘诀 19	正面的激励是激发下线之钥匙	(25)
秘诀 20	你不可能改变下线的本性，而应接受他们的本来面目	(26)
秘诀 21	找出下线可供赞美之处	(27)
秘诀 22	不要急着指责下线	(28)
秘诀 23	不要把你的赞美藏在心里，不论在公开	

	场合或私底下都要赞赏下线…	(29)
秘诀 24	不要忘了被遗忘的成功 ……	(31)
秘诀 25	肯定、相信，并承认配偶的重要性 ……	(32)
秘诀 26	两个人在生活上互相配合，具有共同的工作目标，所获得的成就将超过一个人所能达到的 ……	(33)
秘诀 27	奖励配下线的偶为公司的成功所做的贡献 ……	(34)
秘诀 28	责任与自由对下线的成长与发展非常重要 ……	(35)
秘诀 29	要让下线有自主权 ……	(36)
秘诀 30	自由与责任是息息相关的 ……	(37)
秘诀 31	要能坚守原则 ……	(38)
秘诀 32	信用第一 ……	(39)
秘诀 33	信任与尊敬才能换得热烈的回馈 ……	(40)
秘诀 34	全然的投入，才是迈向成功的开始 ……	(41)
秘诀 35	要成功比别人多花一分心力 …… ……	(42)
秘诀 36	在全心投入前，你得先相信并热爱你的工作 ……	(43)
秘诀 37	要做一个坚持的人 ……	(44)

秘诀 38	坚持自己的信念	(45)
秘诀 39	有坚持的精神会令人产生斗志与激励	(47)
秘诀 40	有坚持精神的人不怕别人批评	(48)
秘诀 41	帮助下线成为坚持者	(49)
秘诀 42	让下线看到努力的优秀成果	(50)
秘诀 43	保持积极态度	(51)
秘诀 44	你对传销的态度，就是你对人生看法的 写照.....	(52)
秘诀 45	与上线沟通克服挫折，但在别人面前永 远保持积极、进取的态度	(53)
秘诀 46	消极的态度是无法成功的	(54)
秘诀 47	让下线了解，培养积极态度的重要	(55)
秘诀 48	你准备接受什么，就会得到什么	(56)
秘诀 49	上线不接受失败的想法	(57)
秘诀 50	下线会配合达到你预定的标准	(58)
秘诀 51	持续不断的鼓励可以提高下线的自我期 许	(59)
秘诀 52	你的鼓励可以帮助下线与人竞争	(61)

秘诀 53	安排生活	(62)
秘诀 54	信心与希望来自丰富的精神生活	(63)
秘诀 55	即使事业再忙碌，还是可以兼顾美满的家庭生活	(64)
秘诀 56	唯有健康的身体，才能有效率地工作，并且享受成功的果实	(65)
秘诀 57	上线必须以身作则，过个平衡的生活	(66)
秘诀 58	在刚从事传销时，便要订下目标	(67)
秘诀 59	有固定的目标，及特定的计划去完成	(68)
秘诀 60	为自己订下一个工作期限	(69)
秘诀 61	完成目标时，不要忘了给自己一点鼓励	(70)
秘诀 62	决定目标后，你就要一天一天地接近成功	(71)
秘诀 63	决定目标，要先有梦想	(73)
秘诀 64	要想成就伟大的事业，就必须不怕冒险	(74)
秘诀 65	愈害怕，所犯的错误愈多	(75)
秘诀 66	要避免四种会导致失败的畏惧	(76)

- 秘诀 67 想要成功，就得尽全力 …………… (77)
- 秘诀 68 你能所做的，就是尽自己所能 ……………
…………… (78)
- 秘诀 69 工作愈努力，机运愈好 …………… (79)
- 秘诀 70 牺牲是代价的一部分 …………… (80)
- 秘诀 71 成就愈高，所付出的代价愈大… (81)
- 秘诀 72 付出代价，使你建立自信 …………… (82)
- 秘诀 73 自己做不到的事，不要要求别人去做
…………… (83)
- 秘诀 74 有样学样，下线才会追随你的榜样 …
…………… (84)
- 秘诀 75 到最后，你非赢不可 …………… (86)
- 秘诀 76 让下线看出你求胜的意志 …………… (87)
- 秘诀 77 不要希望快速的成长 …………… (88)
- 秘诀 78 你是与肯工作的人共事，而不仅是与需
要工作的人共事 …………… (89)
- 秘诀 79 投注时间，最后将产生“复利”的效果
…………… (90)
- 秘诀 80 永远不要介意再试一次 …………… (91)
- 秘诀 81 不断向前冲 …………… (92)
- 秘诀 82 保持冲劲 …………… (93)
- 秘诀 83 抓住重点，别为琐事耗神 …………… (94)
- 秘诀 84 要让你的组织不断进步，必须先让你的
下线不断地动 …………… (95)

秘诀 85	人非万能，团队合作才有成效…	(96)
秘诀 86	不要染上“自私”的坏习惯 ……	(97)
秘诀 87	遵行人生的施与原则 ……………	(99)
秘诀 88	施与人不要存回报之心 ………	(100)
秘诀 89	绝对不要放弃 ……………	(101)
秘诀 90	赢家不是天生的 ……………	(102)
秘诀 91	真正优秀的人都能克服艰难的时候 …	
	……………	(103)
秘诀 92	不要作出冲动的决定 ………	(104)
秘诀 93	除非你认为不可能，否则没有任何事情 是不可能的 ……………	(105)
秘诀 94	要有尝试的勇气 ……………	(106)

第二篇

激励自己——传销者的卡耐基人生哲学

你是独一无二的 ……………	(109)
自信人生二百年 ……………	(112)
“芝麻，开门” ……………	(122)
不积小流，无以成江河 ……………	(125)
苹果为什么掉到地上 ……………	(127)
你自己就是一个奇迹 ……………	(134)

不做软弱可欺的人	(137)
才能不用如煤藏于地	(140)
你办事处世不会永无失误	(142)
正确地辩论与争吵	(145)
积极顽强才有充实的人生	(148)
走出个人的小天地	(150)
战胜自己	(153)
你认为行你就行	(156)
获得支持	(159)
记住著名的帕金森定律	(162)
追求一见钟情的效果	(165)
巧结人缘	(175)

第三篇

登高望远——传销领导人

领导人难为	(187)
优秀上线所需具备的特质	(194)
杰出上线的训练	(205)
扼杀传销生涯的四大因素	(229)
上线的自我评估	(233)
领导者的自我检讨表	(235)