

F 713
166

传销进阶

必睿智 编著

掌握“起”、“承”、“转”、“合”的进阶方法，
乃是您成功的开始。

起——建立正确的理念认知；
承——承接完善的行动与态度；
转——转型为颇具魅力的领袖；
合——从宏观的角度与别人合作。

50520/69

出版 序

□王添毅

当您下定决心要把传销作为一份长长久久的事业,您该如何在竞争剧烈的大环境中脱颖而出,逐步完成您的梦想,踏上成功之路呢?

1. 自我要求内在潜能的开发

一个人如果不能对自己做严格的要求、不同阶段的达成目标,是不可能对自己激发出内在潜能的动力,唯有一再地自我要求、检讨自己,并认为自己的不足之后,才有可能勇敢的面对挑战。

2. 正确的态度与持续的坚持

对于一位刚踏入传销界的人而言,“勇于任事、和谐待人”的乐观态度是日后组织拓展

的成功基因，在您确定传销是一份您“要”的事业，也是一份可以“实现”的事业时，坚持您的理想、持续您的努力，经过时间的考验，必能开花结果。

3. 了解进阶的必备技巧与观念

任何一种事业的经营，都有它的专门知识与窍门，传销事业也是如此，仍然有它一些基本的原则与技巧方法，学会了这些技巧与方法，才是您事业的开始。

本书作者将传销动作的基本态度与技巧方法，归为“起”“承”“转”“合”四个阶段，我们相信每一位传销人从新鲜人开始逐步地迈向高峰，成为一位组织领袖，都必然的会经过这四个阶段的历练，也许这些过程中的技巧与观念，是您所知道的，或者认为它不是很重要，但是别忘了“万丈高楼平地起”，成功的人都是从小地方累积经验，而后成就大事业。

期望这些技巧与观念能让您深思体会，并化为具体的行动。

作者 序

□必睿智

你想知道如何快速进阶吗？本书介绍的就是传销人最为密切相关的进阶实务操作，其中包括了一个传销人要成功地进阶应有的四个成长阶段“起、承、转、合”。

一、传销人的“起”：当你走上了传销成功之路时，如何建立起正确无误的传销理念，就能让你先立于不败之地。

二、传销人的“承”：良好的观念态度，必须落实在实际的行动之上，承接优秀的传销理念，让自己的行动，成为强而有力的实践典范。

三、传销人的“转”：传销是组织力量的展现，任何成功的人，都必须自我转型成为传销

领袖,转变为具有领袖魅力的传销人物。

四、传销人的“合”:传销领袖必须与各种不同类型的人合作、掌握重点、识破人心,用宏观的角度对待传销,而后才能游刃有余,优游于传销世界。

相信通过以上四个阶段不同的动作特性介绍,以及化为具体的行动模式一定能使你快速进阶,荣登钻石。

目 录

出版 序

作者 序

[1] **第一阶：传销人的“起”**

[3] 建立可能思想

[8] 许下承诺,接受挑战

[12] 放下身段、虚心学习

[15] 目标设立,做好计划

[19] 复制方法迈向成功

[23] 传销事业成功的三个 S

[28] 积极参与创业说明会议

[33] 养成录音做笔记的习惯

[37] 使用产品、建立信心

[41] 直接订货

[43] 各种表单使用和保存

[46]了解各项辅销工具

[49]第二阶：传销人的“承”

[51]学习邀约

[54]善于跟进

[58]个人必要工具要准备齐全

[61]不要传述负面消息

[64]照背 OPP 且准备分享心得

[68]定时定点做集会

[71]不到旁线乱听乱学

[74]带头参加会议

[77]推崇上线

[81]自己要有行动勿依赖上线

[84]不能有依赖下线的心理

[87]笑脸迎人

[90]建立个人良好形象

[93]学会一对一的 OPP

[97]专职或兼差

[100]妥善处理金钱

[106]税务规划

[109]第三阶：传销人的“转”

- [111]勿让下线太快独立
- [115]小心处理人际问题
- [118]戒除不良习惯
- [121]避免当场使人难堪
- [124]要勉强自己做不爱做的事
- [127]不要指望所有人都会来参加
- [130]注意不参加会议的下线
- [133]组织网要平衡，不可偏废
- [137]不断地做推荐，但不要变成太阳线
- [141]让组织深下去，但不要变成大象腿
- [145]组织的力量——致命的吸引力
- [148]下线增加时，个人领袖能力也要增加
- [152]尝试举办各种不同的会议
- [157]关心其他领域的事物
- [161]避免讨论政治与宗教的话题
- [164]小心意外
- [168]勿以金钱为唯一诱因
- [172]平常心对待加入与退出
- [175]不要做上帝

[179] **第四阶：传销人的“合”**

[181] 学习永无止境

[185] **第五阶：传销不倒翁**

1 传销人的“起”

当您启动了迈向成功的传销之路时，如何建立正确无误的传销理念，让您立于不败之地？

一、建立可能思想

有

一次在某综艺节目上看到歌星费玉清和黄安对话，对话过程很是耐人寻味。

黄安说：“你先不管怎样，你念‘老鼠’10次。”

费玉清说：“干嘛，只要我念‘老鼠’10次就可以了？”

黄安说：“完全正确，念‘老鼠’10次就可以了。”

费玉清一脸狐疑，不过还是小心翼翼地念出“老鼠、老鼠、老鼠……”黄安则在一旁替他数着次数。

数完后黄安说：“我问你，猫最怕什么？”费玉清还是小心翼翼地回答：“老鼠啊，有什么不对？”现场观众中爆出少数几

声笑声，费玉清突然醒悟，很尴尬地笑着说：“对喔，我是怎么搞的，猫怎么会怕老鼠呢？”

这是一个综艺节目中简单的对话，如果以娱乐效果来看，确实也颇富趣味，但我们可以用比较冷静的态度来看待这一件事情。

猫是不会怕老鼠的，老鼠才会怕猫，但是如果有一个连续说 10 次“老鼠”，这个“老鼠”就会进入他的潜意识，只要问到和老鼠相关的事物，他会不加思索地回答：“老鼠。”这就是“猫怕老鼠”的秘密。

一个人的成长，通常也会有“老鼠效应”，也就是习惯于原先的思考模式，而无法跳脱出那个框框，所以一碰到有人说：“只要一点点资金，就可以创业当老板！”回答一律是：“别傻了，怎么可能嘛。”也有人说：“在传销中做了 3 年，现在一个月赚三十几万呢！”回答一律是：“不可能，一定是吹牛。”如果有人说：“传销既赚钱又好玩，而且可以自我成长，结交很多朋友。”它的回答一律是：“少来这一套，那是在做白日梦。”

我们只要细细品味这些答案，不难发现他们的共同点——充满了“不可能”思想，以及强烈的批判和对抗本质外，还有一些淡淡的哀怨，他们总是认定人生是宿命的悲剧，不会再有任何美丽的奇迹发生。

冥冥之中，大部分的人生像是被下了恶毒的咒语似的，无法让自己的所需所求得到正常的纾解，所以便反过来压抑自己，并且认为别人也应该如此。

举例而言，如果有一个人去一家公司应征，在履历表上的“希望待遇”栏上，写下35,000元，难道这个人真的认为，他每个月的工作价值只有新台币35,000元吗？而不是新台币35万元？

但如果他真的写着新台币35万元的月薪希望待遇时，那又如何？是的，全世界只有他能认同自己的价值所在，但其他人则一致认为这个人显然是疯了。

自己的理想和希望，经常性地被其他人或现实环境打击，其结果就是妥协，承认自己是能力低劣的、无法成就的——而不会去怪罪是外在的因素不对，更反对承认真正的机会，足以完成自己的梦想。

多层次传销是这个世纪革命性的商业行销方式,许多人靠它成就了梦想,但有更多的人口诛笔伐,认为它并不值得费心投入,他们的差别不大,前者不断地认为传销是很“可能”成功的,后者则几乎完全认为传销“不可能”成功。“可能”和“不可能”之间的想法,造成了结果的绝对不同!

抱持着“可能”思想的朋友,加入传销行列中,可以说是个成功的开始,不过很可能遭受到抱持“不可能”思想的朋友影响,心情由高变低,态度由红转黑,由原点出发,绕了一圈又走回原点,阿Q式的精神告诉自己:“传销果然不是那么好做的。”这种成功的开始,一点儿也无助于失败的结果。

所以想在传销领域中做得成功,你需要“可能”思想,而如果你想在传销中彻底成功,你需要彻底“可能”思想,毫不打折!就如同成功是毫不打折的那般。

当然没有人能阻挡你去想“不可能”的事,而且多数人也真的这么作——但是其结果很明白的告诉我们,在他们说“不可能”的同时,成功也毫不客气的挥手说再

见，说越多的“不可能”，“成功”消失得更快、更彻底。

在传销的领域中，想要远离失败，接近成功，最简单的方法就是拒绝说：“不可能”，在态度上抱持“可能”思想，不要管其他的人怎么看待（别忘了这些人多半都是失败者），专心一致地瞄准自己的目标，运用“可能”思想，激发潜能，必定能够如愿以偿、美梦成真。

二、许下承诺，接受挑战

许

下承诺！接受挑战！

没有人能在传销事业中糊里糊涂的成功，就像没有人能在没有承诺的合作契约中获利那般。

精彩的表演通常在热烈的掌声中开始，而成功的传销事业通常在坚定的承诺下实现！

古人说：“一诺千金”、“一言九鼎”，清楚地说出“承诺”的威力无穷，现代人则说：“就这么一句话”、“我说了算数”，正是将自己的信誉，押在承诺上的一种绝对肯定。

承诺是一种力量，当一位名人说：“我就是道路，我就是真理，我就是生命”，“信我者得永生”时，我们相信那是一种承诺，也是一种无与伦比的力量，使得世上千千