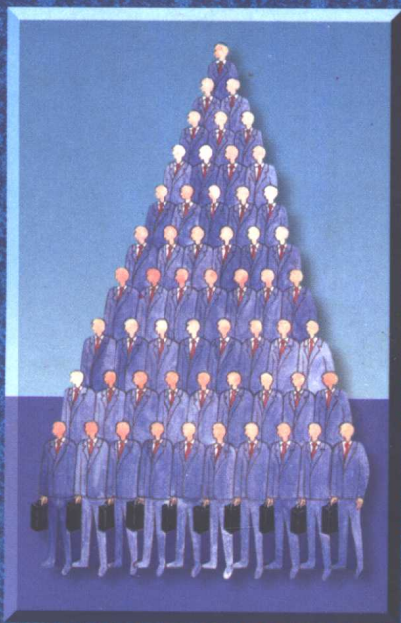


倍增法则

(台湾) 梁云芳 执笔 金雕体系 汇整



版
社

传销赢家实战丛书
一种营销方式象的因这样令想和思因开所人、元合热理
销本身不违法，只有欺诈才构成犯罪
全源、全量、全知、全信、全行、全销、传信致富

F-713

168

倍增法则

梁云芳 主笔

金雕体系 汇整

从事传销的最高目标，
不是成为一名杰出的营销高手，
而是成为一名五星级的组织领袖。

唯有透过传销组织，
并运用大众之力，
才能创造个人“倍增”的佳绩。

图书在版编目(CIP)数据

传销赢家实战丛书 第二辑/众望文化事业有限公司编.
北京:企业管理出版社,1996

ISBN 7-80001-764-8

I. 传… II. 众… III. 传销—普及读物 IV. F713.5

中国版本图书馆 CIP 数据 核字(96)第 21604 号

责任编辑:吴太刚 齐建昌 成思霖

版权登记号 01-96-1289

授 权 方 台湾众望文化事业有限公司

出 版 发 行 企业管理出版社

邮 编 100081

经 销 全国各地新华书店

排 版 北京三木广告公司电脑排版中心

版 次 1996 年 11 月第 1 版

印 刷 北京顺义康华福利印刷厂

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 37.94

字 数 909 千字

印 数 1-5000 套

书 号 ISBN 7-80001-764-8/F·762

定 价 60.00 元(全六册)

版权所有

侵权必究

序 一

□林宗光

我曾经渴望成功以及脱离贫困，所以尝试过各种不同的工作的，可是始终未能实现成功及获得财富的愿望。

然而，我却能在传销事业中实现多年来渴望的梦想，这绝对不是天方夜谭，而是真实的成果。

我没显赫的学历，也没有傲人的经历，但是在传销事业“倍增”的特性下，让我有机会力争上游，向更高的目标挑战，而且真的获得成功了！

从事传销之初，我虽然懵懵懂懂，却勇于尝试，凭着“我要成功，我要获得财富”的这股信念，让我尝到了传销事业甘甜的滋味。

当然，在我十多年的传销生涯中，并不是如晴空万里般的灿烂，我也经常遇到诸多横阻在面前的障碍，但因了解到“倍增”是传销事业的枢纽，只要能够运用各种方法将来自个人、来自市场的障碍化为无形，“倍增”的特性就自然能够展露无遗，于是我时时刻刻地运用创造力及想像力，赋予组织活力，让每一个组织成员再运用“倍增”的方式，为自己创造亮丽的传销王国。

能够将十数年来对“倍增”的实务经验出版成书，众望文化事业的蒋惠民先生给予了我相当多的协助。他是负责书籍的推广工作，每每建议我将传销实务经验以书籍的方式传承下去，而我也认为是时候了，在与主笔梁云方达成共识，并经过多次的沟通、详谈之后，《倍增法则》终于和读者见面了。

很感谢我的太太郑美珠一直在身旁予以我的支持与鼓励，她不但是照顾我起居生活的好太太，更是事业上最佳的左右手。

同时要感谢金雕体系所有的伙伴们——刘天恩、陈莲莲、王炯光、李振兴、张秀满、彭

晋源、黄丽红等人，长期与我并肩共创事业的辛勤。传销不仅是一个可以获得财富的事业，更是觅求知己朋友的舞台，而我很荣幸，得到了这么多伙伴给予我的友谊。

愿以《倍增法则》这本书和所有的传销人共同分享传销事业的喜悦！

序 二

□梁云芳

在传销领域,我们经常发现,没有任何商业经验的平凡人,竟可以成为传销精英,而在此同时,我们亦可发现投入传销多年,却无法成为高成就、高收入的传销高手的人,比比皆是。

虽然传销没有门槛、没有年龄、没有职业的限制,人人皆可以很容易地取得传销人的头衔,但是要成为成功的传销商,并获得高成就、高收入,就必须得靠“倍增”的方法,如果不能对“倍增”的内容有深刻的体会,并确切地执行,即使你比别人努力,亦无法获得应有的荣耀。

林宗光过去经历过的种种,让人不敢想

像他今天会有如此高的成就，他的学历、家世并不足以耀人，而且每天在为下一餐在哪里而烦恼，即使在进入传销的初期，也没有特别引人瞩目的地方，更不知自己是否会在传销界出人头地，支撑他的唯一理由就是“你将因此而获得成功的机会。”

在传销界，类似林宗光的传销商比比皆是，他们进入传销的目的都是在为自己寻求一个可以成功的机会。虽然他们并不知道自己是否一定可以成功，但传销却提供了一个机会。林宗光在最初也不是很了解该如何攀登高峰，但是在步步为营、层层克服各种如排海般难题之后，他练就了一身传销经营之道，不但得到了高收入，亦得到了高成就。

十数年的传销经验，让他体会至深的是“倍增”的意义，因为在传销界所付出的一切都是为了“倍增”，唯有在“倍增”的基础上，所有的努力才会累积，从而达到高峰。

林宗光对“倍增”的理解，事实上就是许多传销商所想要一探究竟的诀窍。由于众望文化事业与我一直在思索出版一本有关“倍

增”的实务书籍，以协助传销商一步一步地拓展传销事业的领域，获悉由林宗光所领导的“金雕体系”，不但在每月的业绩营运上始终保持亮丽的成绩，而且拥有十数条的实动线，激起了我的兴趣，而林宗光也很希望通过书本的形式将十数年来的实务倍增经验与所有传销人分享。

就在双方的意愿产生了共鸣之后，正式开始着手撰写的部份，由“金雕体系”的七位高 Pin 负责提供他们实务的倍增经验，由我执笔撰写。前后共经过近半年的时间，终于完成本书的付梓。

《倍增法则》一书旨在提供传销人如何从一介新人到成为传销领导者的步骤及方法，愿传销人都能够咀嚼这十大法则的意义，并细细地体会每一个法则的内涵。

目 录

序一

序二

[1] 第一章 倍增组织的意义

[4]“以人致富”的传销组织

[11]你为什么不能享有倍增的效果？

[19]第二章 销售阶段

[22]法则1 边学边做,培养传销实力

[39]法则2 独立运作,领悟复制观念

[56]法则3 寻求伙伴,开拓组织宽度

[69]第三章 辅训阶段

- [72]法则 4 带动成员,维系组织深度
- [103]法则 5 面对问题,正视障碍原因
- [115]法则 6 解决问题,防范组织溃散
- [128]法则 7 用心训练,培养接棒人才

[155]第四章 领导阶段

- [158]法则 8 培养默契,发挥组织力量
- [171]法则 9 凝聚共识,展开倍增架构
- [181]法则 10 不忘根本,永远归零学习

[189]后记

1 倍增组织的意义

一个人即使拥有强大的经营实力,也只能创造个人有限的财富。如果能够复制十个、百个、千个和自己一样具有经营实力的传销人,所创造出来的就是千倍、百倍的经营实力。这就是“倍增”的意义。

有

三个身无分文，却极具雄心的年轻人，祈求上帝给予他们致富的成功法则，上帝给予他们三把钥匙，请他们自己开启智慧之门，并告诉他们说：“在 A、B、C 的门内皆放置了一颗水晶球，每一颗水晶球都会显示出如何致富的方法。”于是甲打开了 A 门，乙打开了 B 门，丙则打开了 C 门。

A 门的水晶球显示的方法是：“以‘钱’致富”。

B 门的水晶球显示的方法是：“以‘分店’致富”。

C 门的水晶球显示的方法是：“以‘人’致富”。

甲、乙、丙三人不约而同地选择了“以人致富”的方法，因为他们身无分文，别无选择。“以钱致富”、“以分店致富”的方法对他们而言，是不切实际的想像，也不可能实现，唯有“以人致富”是最踏实的作法，毕竟这是一个绝佳的致富机会。

一、“以人致富”的传销组织

我们大多数的人都和甲、乙、丙三人一样，渴望成功、渴望致富，可是我们却没有优渥的资源作后盾，但是“以人致富”的观念却给了我们致富的火种，让你、我产生向成功挑战、向高收入迈进的信心。

“以人致富”的观念正是“传销组织”的观念，而这也是传销组织与其他组织不同的地方，一般组织所谈论的无非是如何运用组织的资源及架构扩张个人之势力、抬高个人身价，而传销组织却不是如此。首先，我们要彻底激发内在的源源不断的动力，之后，再将这股源源不断的动力传送给他人，并使他们产生相同的动力，然后一代传一代，代代相传的结果是，我们不但累积了金钱的财富，更累积人脉的财富及实力

的财富。虽然我们没有足够的资金条件、没有良好的家世背景，可是我们却可以藉着结合上千、上万人的动力及智慧，协助自己创造出属于自己的财富、人脉及实力。

□倍增的意义

传销组织之所以能够达到上述所言之目的，最重要的观念在于“倍增”二字。

一个人即使拥有强大的经营实力，也只能创造个人有限的财富，如果能够复制十个、百个、千个和自己一样具有强大经营实力的传销人，所创造出来的财富、人脉及实力，自然是十倍、百倍、千倍，而这种十倍、百倍、千倍的经营实力，就是“倍增”的意义。

通过“倍增”，能够让一个曾经两袖清风、想成功却毫无机会的有心人，真实地拥有上万人的组织网，以及百万元以上的月收入；也能够让一个曾经自以为是、完全排斥传销的盲目者，慢慢地作自我审察，逐渐成为一名优秀的领导人。

□ 以下是通过“倍增”法则致富的实例

1. 林宗光,曾经是一徘徊社会求生存的低收入者,白天是一名公务员,晚上则兼职开过计程车、夜市摆摊、酒店侍者等,夜以继日的工作,依然无法维持一家人的生计,他很想翻身脱离困顿的日子,试过无数次的机会,却仍在原地踏步,无法有效地转换成一名成功者。

进入传销界,经过努力的学习之后,他知道自己会有翻身的机会。虽然在经营传销的过程之中,有风有雨、有高潮有低潮,然而,一旦领悟到“倍增”的奥秘之后,他真的成功了。如今的林宗光,拥有近五万名的下线,具有实动力的下线约为一万名,其中最为活跃的下线包括台北的秦鸿鑑、黄丽红夫妇;中坜的张秀满、彭晋源;台中的王炯光、张碧玲夫妇;台南的刘天恩、陈莲莲;高雄的李振兴、邬丽玲等。

2. 刘天恩,是林宗光的直 B,他的家世不错,并非两袖清风的穷苦人家,未进入传销界之前经常拥有一张傲慢的脸孔及不可一世的心态,完全不能领会人与人互动