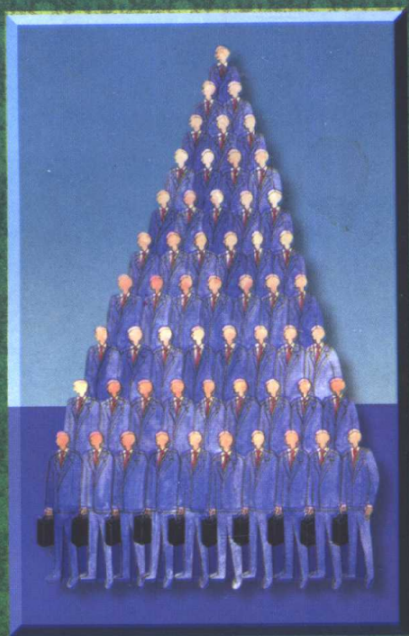


传销沟通

(台湾) 必睿智 编著



传销赢家实战丛书

欧美、台湾最激进的传销理念、技法与制度

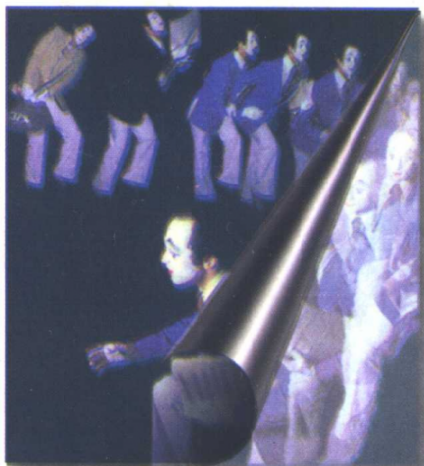
传销本身不违法，只有败坏才构成犯罪

中营销方式与传销这样令媒体闻之色变的词，究竟有何关系？

传销投资

传销

必睿智



设计  三木广告
(010)68411629

传
销
沟
通

ISBN 7-80001-764-8

F·762 定价: 60 元 (全六)



F713
167

传销沟通

必睿智 编著



农干院 80049078



积极的沟通技巧，
加上良好的人际关系，
堪称传销人成功的要素。
故沟通是解决问题的良方，
亦是防患于未然的疏通方式。

Agro/10

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 N. 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 01-96-1290

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

出版 序

□王添毅

有人说沟通是：“有问题产生时的一贴药方”；也有人说沟通是：“防止不良问题产生的一种疏通方式”。事实上，沟通并非全然是为了解决问题或是防止问题产生的必要工具，而是维系人类生存及维持良好人际关系的必备条件，任何时空都需要借沟通的技巧将复杂的问题理清，并获得“双赢”的结果。

传销事业是“人”的事业，是由一群来自不同地方、不同年龄层、不同教育背景、不同家庭环境、甚至不同种族、不同国籍者共同组合而成的一份事业，绝对需要借助沟通的技巧，化解不同的见解成为凝聚的共识，当共识产生后，传销事业的魅力自然展现、群体的力

量自然发挥。

身为一名传销人,要想传销事业开花结果,学会沟通是必备的心态及必需的条件。然而,除了与别人沟通外,随时沟通自己的观念、态度更为重要。沟通能力并非与生俱来,是借由后天的培养及训练而渐臻纯熟,在传销事业里,您绝对有机会学习沟通技巧,千万不要放弃任何一个学习的机会,机会愈多,成功的机会就越大。

作者以 100 篇短文阐述在传销事业中双向沟通的重要性,并传递一些正确的传销观念、做法、态度,运用在与别人的沟通上。愿读者阅读后能有所收获。

作者 序

□必睿智

“沟通”是永远新潮的人际交往重要原则之一，从最原始的比手划脚、微笑点头等开始，一直到语言文字、声光科技的使用，人们非常非常的在乎“沟通”。

沟通必须是有效的，才会具有意义（我们可以想像一下说：“我跟他沟通不来”这种话时的无奈）。经营传销事业，更是需要有效的沟通，不管我们是面对上线、下线、新朋友、友线……我们总希望三言两语，就能清楚地让对方了解一切状况。

本书通过 100 篇短文，将实务性的传销观念、态度、方法，让读者在繁忙的传销事业

经营中,可以用三、五分钟的时间就可阅读一个完整的传销观念“运用在与别人的沟通上”。

这些短文中,经常可以看到格言、谚语、笑话、故事、行销案例、广告企划,以及传销领袖的亲身经验等,只要在平时的沟通中,稍加运用,一定会有出奇的好效果出现。愿这本书能让您的传销事业顺利成功!

目 录



出版 序

作者 序

[1] 第一章 坚持胜于天才

[3] 有意义的每一分钟

[5] 大哥大大的照片

[7] 掏空冰箱

[9] 价值错乱

[11] 靠成一团

[13] 期待明日

[15] 推荐人的风险

[17] 垃圾思想

[19] 时间管理

[21] 美丽的背影

[23] 第二章 坚定的抉择

- [25] 夸张数据
- [27] 做事时绝对不要看着钟表
- [29] 掌握机会
- [31] 自我形象提升
- [33] 尊重对方
- [35] 情绪处理
- [37] 疯狂的梦想
- [39] 以身作则
- [41] 阶段性成长
- [43] 惨不忍睹的聚会
- [45] 不吃亏的位子
- [47] 外来的和尚会念经
- [49] 蜂鸟的飞行
- [51] 专家术语
- [53] 有利的局势
- [55] 两套标准的人
- [57] 时间的敏感度
- [59] 剪掉喉管
- [61] 善用人生条件
- [63] 大餐和口香糖

[65] 第三章 胜利的果实

[67]言者无心、听者有意

[69]耐心

[71]因果循环

[73]成功的本钱

[75]让他走下台阶

[77]不要激动

[79]放手去做

[81]幽默做传销

[83]无所不知

[85]二十九次的失败

[87] 第四章 行动！行动！再行动！

[89]钱钓钱

[91]投资的风险

[93]让口才变好

[95]专家

[97]反正有人会支持

[99]不贪急利

[101]学者爱它们

[103]计算数字

[105]不可靠的话术

[107]倾听

[109] 第五章 分享机会

[111]良好的形象

[113]会后会

[115]坚强的武装

[117]铁口直断

[119]接下来我该怎么办？

[121]不要惹人反感

[123]自省

[125]领导能力

[127]注意细节

[129]快慢之间

[131] 第六章 成功传销人特质

[133]杀时间

[135]独门生意

[137]记录记忆

[139]切合实际的目标

[141]拒绝是件艺术

- [143]自我中心的人
- [145]用力赞美
- [147]赞美像醇酒
- [149]花时间做什么？
- [151]生涯规划

[153] 第七章 勇于追寻

- [155]容忍异见
- [157]处世的实际技能
- [159]再试一下
- [161]最有效的做法
- [163]让钱变魔术
- [165]第一印象
- [167]运气好不好
- [169]不要随意抱怨
- [171]人才在哪里？
- [173]喜欢？不喜欢？

[175] 第八章 把事情做对

- [177]一分钟有多久？
- [179]表达能力

- [181]自我约束
- [183]愤怒和危险
- [185]批评的转化
- [187]名字
- [189]自由选择的调味料
- [191]花钱的哲学
- [193]一服见效没有效
- [195]耳语、秘密、谣传

[197] **第九章 肯定自我**

- [199]眼界大开
- [201]等待成熟
- [203]坚强的意志
- [205]有没有问题
- [207]练习型的教练
- [209]小心借贷的成本
- [211]苦的好
- [213]依样画葫芦
- [215]别企图当上帝
- [217]重复的效用

1 坚持胜于天才

传销只是你“要”或“不要”，只有你“要”做；确实的做；持续的做，就一定有成果。欲语说：“坚持胜于天才”，世界上没有很多天才，但坚持会创造天才。

一、有意义的每一分钟

有

一位善于激励别人的美国学者，曾经说过：

“我在读大学的时候，经常到附近的农庄帮忙，除了自己的兴趣以外，我也喜欢农人们的勤劳习惯，我记得那个老农夫常说：‘人生苦短啊，我们得好好运用这一辈子的每一分钟，才会有收获。’我认为对极了。”

“当我毕业后，有机会到西班牙去渡假，我看到三个工人花了整整三天的时间去种一棵小树。他们大部份的时候都用来抽烟、聊天，看看过往行人上面，他们告诉我：‘人生苦短啊，我们得好好运用这一辈子的每一分钟，千万不要亏待了自己。’我也认为对极了。”