

如何对陌生人讲传销

建立成功事业的秘诀



- 您渴望成功吗？
- 您希冀拥有自己的事业吗？
- 透过本书的引导，
让您成为真正的传销高手，
掌握开创事业的契机。



A
M
工
作
室
策
划

兵器工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何对陌生人讲传销/AM 工作室编著. —北京:兵器工业出版社,1997.9

(传销实战系列丛书之一)

ISBN 7-80132-353-X

I. 如… II. A… III. 传销—方法 N. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20983 号

兵器工业出版社出版发行
(北京市海淀区车道沟 10 号)
各地新华书店经销
河北省满城县印刷厂印装

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:4 字数:80 千字
1997 年 9 月第一版 1997 年 9 月第一次印刷
印数:10000 册 定价:(全四册)40.00 元

序 言

传销是传销公司通过传销商建立的网络来销售产品并提供服务,从而依据传销商本人的销售额和组织销售额对其进行奖励的一种销售方式。传销事业是靠组织力量运作的,靠着不断地分享而使网络的人数呈倍数增加,促进组织的扩大和销售额的增加。

在传销活动中首推“缘故法”,即从自己的亲朋好友着手开始推荐,发展下线。但很多人从事传销一段时间后,会发现自己能想到的亲友、同学都邀约过了,如何使网络发展下去呢?此时,开拓陌生市场就变得十分必要了。

据统计,在推荐和零售的对象中,熟悉的市场占百分之三十,而陌生人市场占百分之七十,可见,如果你学会如何面对陌生人开展传销,绝对会使你的传销事业锦上添花,更上一层楼的!

《冠儒文化丛书》编委会

主 任：杨 谦（北京商业管理干部学院副院长、《传销研究》主编）

副主任：王 义（北京冠儒企管顾问有限公司总经理）

黎少华（《传销研究》副主编）

编 委：杨 谦、王 义、黎少华、
庄一敏、俞 平、魏 钢

目 录

第一章 走近陌生人 (1)

- 一、调整心态 克服恐惧心理 (2)
- 二、设计形象 展现最佳自我 (7)
- 三、与人为善 随时广交朋友 (12)
- 四、参加活动 扩大交际层面 (16)
- 五、目光敏锐 瞄准自由职业 (18)
- 六、直奔主题 一分钟行销法 (20)

第二章 结交陌生人 (23)

- 一、记住名字 (24)
- 二、真诚关心 (26)
- 三、耐心倾听 (28)
- 四、引起兴趣 (30)
- 五、赞美对方 (33)
- 六、面带微笑 (35)

第三章 从零售开始 (37)

- 一、判断顾客类型 (38)
- 二、做好销售准备 (41)
- 三、零售的技巧 (48)
- 四、抓住成交时机 (52)

第四章 发展事业伙伴 (63)

- 一、做好售后服务 (63)
- 二、分析顾客个性 (65)
- 三、筛选潜在传销商 (71)
- 四、邀约的技巧 (73)

第五章 从容面对拒绝 (79)

- 一、要有充分的心理准备 (79)
- 二、找到真正的拒绝理由 (85)
- 三、保持冷静而积极的心态 (89)
- 四、创造再访机会 (92)
- 五、应付反对意见的八种方法 (95)

第六章 传销辨说实例 (103)

- 传销到底是怎么回事 (104)
- 传销的产品价格太贵了 (105)
- 传销是骗人的把戏 (107)
- 我不喜欢传销 (108)
- 我对赚钱没兴趣 (110)
- 我没有人际关系 (111)
- 我口才不好 (112)
- 我很忙,没有时间 (114)
- 传销只是上线赚钱,不公平 (114)
- 现在做太迟了 (117)
- 传销是赚朋友的钱,不好意思 (117)
- 你说传销可以赚钱,你赚了多少钱 (119)
- 我接触过传销,那种事情不能做 (120)

第一章

□走近陌生人

当我们准备进入陌生市场的时候，最初都要面对两个方面的问题：

1. 挑战自我。
2. 把握市场。

中国古代哲学家说：“山中之贼易破，心中之贼难防。”只要方法得当，全力以赴，一个人战胜别人并不是很难的，最困难的往往是战胜自己。每个人本性都是害怕自己不熟悉的环境、不熟悉的人，所以，在走近陌生人之前，最重要的是调整自己的心态，克服恐惧、怯懦的心理，建立积极、自信的态度，才能一往无前，势如破竹。

如何对陌生人讲传销

陌生市场说起来很大，无边无际，任何人都可以是我们的对象。但究竟从哪里着手呢？什么样的人最有可能成为潜在传销商呢？

读完这一章，你就知道该怎样——走近陌生人了。

一、调整心态 克服恐惧心理

当我们面对陌生人，准备开口说话时，是不是经常会突然心“砰砰砰”地加快跳动，准备好的问候语或开场白一下子忘得干干净净呢？这时候，我们会更加羡慕那些能够不慌不忙地和陌生人侃侃面谈的成功传销人。

什么时候才能像他们那样谈笑自若呢？

其实，他们和你一样，对初次见商的人也存在着惶恐不安的心理，区别只是他们知道如何调整自己，驱除心中的紧张罢了。

每一个从事传销的人最初都会有恐惧感，如果更进一步问他们到底怕什么，他们会说：

“我只是害怕，自己也不知道为什么。”

“我一向就不愿和陌生人打交道。”

如何对陌生人讲传销

“跟陌生人讲传销，人家烦我怎么办？”

“我凭什么改变别人的想法呢？”

“和人家非亲非故而去打扰他，如果对方一拒绝，我怎么办呀？”

“我晚上睡觉前还挺有决心，天一亮就不敢了。”

答案虽然各不相同，但是对自己没有信心，害怕被拒绝是主要的原因，其实，勇气不是天生就有的，它也是靠我们后天培养的。在第二次世界大战中带领人民顽强地抵抗希特勒的英国首相丘吉尔，有一段名言：

“一个人绝对不可在遇到危险的威胁时，背过身去试图逃避；若是这样做，只会使危险加倍。但是如果立刻面对它毫不退缩，危险便会减半。决不要逃避任何事物，决不！”

传销商在面对陌生人时，往往不敢迈出第一步，而是试图背过身去逃避。其实，只要你能鼓起勇气，勇敢地迈出这第一步，以后的事就不会令你觉得那么困难了。只要你做到以下几点，一定会克服恐惧心理，迈上传销新里程的：

如何对陌生人讲传销

1. 相信自己

自信心是一切事业成功的基础。在传销事业中，相信自己则意味着不仅仅相信自己的办事能力，而且相信自己选择传销事业的正确性，相信自己的选择能够给每一个人带来健康、财富和事业，相信自己是把产品把爱心和朋友们分享。只要树立了这种职业的自信心与自豪感，你自然会勇敢地走向陌生人。

2. 评估对方

两人初见面时，往往会自然地在乎别人对自己的评价，但做为传销人，如果对在意对方的想法，心理上就会有患得患失之感，产生巨大的压力，当然会显得紧张无措，所以你不如暂对忘记自己，反过来评价对方：仔细观察对方的表情、服装、说话神态，找到对方的缺点。这样，在心理上你就能从被动变为主动，产生与对方平等的感受，压迫感与恐惧感随之减缓。

如何对陌生人讲传销

3. 大声说话

初次见面的场合，试着尽量放开声音，大声寒暄，有力地握住对方的手，开个无伤大雅的玩笑或爽朗的大笑，都会使紧张的心理迅速舒解，害怕与畏缩也就抛到九霄云外了。

4. 寻找优点

一位著名的教育家说过：“每个人必有其长处，心怀自信就会无往不利。”所以，在和陌生人会面前，请想一想自己优于他人的地方，即使是自认为微不足道的长处，也可以运用自我扩大的方法，扩大为足以自豪的优点，将那些无缘由的自卑感驱除出去，提高自信，请除不安。

5. 心情放松

我们的生活中总会有些日常琐事让人烦躁不安，你

如何对陌生人讲传销

可能刚刚和妻子吵完架，也可能正因为孩子的不听话而生气，但是千万记住：不愉快的情绪会带给对方不愉快的印象。因此在和陌生人会面时，一定要抛开不顺心的事，想一些让自己高兴的事，试着哼几句喜欢的歌，踩着轻快的步伐，让心情飞扬起来，把一个快快乐乐的你，呈现在别人面前。这时，你还会紧张吗？

6. 人非圣贤

人们初见面时，总是容易被对方外在的地位、头衔镇住，心理上不自觉地就产生压力。其实人非圣贤，褪去那些耀眼的光环，他们和你一样都是有血有肉的人，他们也是从一个小娃娃一天天长大的，肯定也干过把两只脚塞进一个裤管的尴尬事，肯定也有着人性脆弱的一面。所以，你只要想着：“同样为人，我何须惧怕他呢？”就会让紧张的心情轻松下来。

如何对陌生人讲传销

7. 看淡得失

与人交往时，希望马上达到目的，往往会欲速则不达，反而因急于求成而显得慌乱、僵硬，使自己窘态毕现，无法发挥实力。所以，在走近陌生人的时候，不要把第一次见面的得失看得太重，只要告诉自己，与对方建立良好的关系，取得再次见面的机会就够了。这样，你就会从容自若地与人交往了。

记住：相信自己；你就会攻无不克。

二、设计形象 展现最佳自我

多层次传销是一种“无店铺式销售”，它不需要装修、布置一个豪华的店面以招揽顾客，这样，传销商本人的形象就起着一个“门面”的作用，对销售活动产生很大的影响。

一个素不相识的人对我们的认识和判断，最初都是来自于我们的外在形象，好的传销人应首先注意建立良好的个人形象，体现出成功者的精神气质，从而增加人

如何对陌生人讲传销

格魅力，更有效地激发对方的成就欲望。如何展现最佳自我？应注意以下几点：

1. 服装整洁得体

俗话说：“佛靠金装，人靠衣装。”服装不仅能体现一个人的性格、气质，而且也代表着他的身份和地位，所以，传销人应特别重视自己的穿着打扮，务必做到**整洁合体**。

男士适宜穿深色西服，白衬衫，系扎与西服颜色相配的领带，能表现出稳重诚恳的专业形象。

女士适宜穿着式样简单大方的套装、高度适中的高跟鞋以及肉色丝袜，显得庄重而优雅。此外，还应化个淡妆，以示对别人的尊重，也能使自己更有神采。

当然，我们面对陌生人的时间、场合可能各不相同，不必拘泥于一种形式，关键在于服装要与时间、环境相协调。正式拜见的场合绝对不能穿休闲装，出去郊游时穿西装革履也会显得十分可笑。

但不论什么场合都有一些穿着方式是必须避免的，

如何对陌生人讲传销

女士的服装不能过于暴露，例如：穿着露背、露脐装或超短裙可能会十分时髦，但如果引起别人不必要的联想而破坏自己的专业形象，就会弄巧或拙。女士也不宜浓妆艳抹，佩戴过多过大的饰物，以及使用味道过于浓郁的香水，以免分散对方的注意力；男士切勿穿拖鞋、短裤，或者赤膊会见客人。

2. 礼仪规范诚恳

传销商的言谈举止应该符合基本的礼仪要求，让人觉得你是一个有礼貌有教养的人，自然会对你的专业形象产生信心。

谈话时语气要诚恳亲切，可以适当地用手势来加强肯定的口气或强调谈话重点。与人谈话应保持适当的距离，如果和顾客靠得太近，会让对方觉得你咄咄逼人或者不懂礼貌从而产生戒备和厌烦心理，但也不能离得太远，让人觉得你似乎对此事心不在焉。所以，把握好双方谈话时的距离是十分必要的。一般地说，双方都站着时，你应尽量站在对方的左侧，便于取出资料共同阅读；

如何对陌生人讲传销

面对面站着时，则应保持大约两个胳膊的距离；双方都坐着时，则应保持大约一个胳膊的空隙，既有“促膝谈心”的亲密感，又保持了适当的“心理距离”，另外，传销商在出门前要注意不要吃葱、蒜等味道浓烈的食物，说话时切忌唾沫四溅。

与陌生朋友握手时，也要注意分寸，眼睛要注视对方，眼神中要流露出热情和真诚，尽管习惯上应由长者、女性先伸手，但做为传销商，主动伸出手也不是失礼的行为。不过在握手时不应用力过大，也不要松松地轻碰一下了事，而应该稍加点劲以示热情。

交接名片是传销商在面对陌生人时必经的过程。传销商应先取出名片给对方。可以用食指弯曲与大拇指夹住名片递给对方；也可以用双手食指和大拇指分别夹住名片左右两端奉上。要注意名片上的名字要正对方，方便对方的阅读。在接受对方的名片时要用双字恭恭敬敬地接过来，并马上认真地看一遍，如果有不清楚的地方要虚心地请教怎么读，会让别人觉得你重视他，临走时，一定不要忘了把名片收好。

在室内交谈时，要把上座让给对方。在不同的场合，

如何对陌生人讲传销

上座是不同的，但基本的原则是要让对方坐在屋子里最方便舒适的座位，以示尊重。初次见面时，传销商尽量不要吸烟，即便对方先点上烟，你也要控制自己，同时，还应该尽量避免一些无意识的小动作：如不停地眨眼、摸鼻子、腿不停地抖动等等。

在服装的细节上也不能马虎大意。比如衬衫是否熨烫平整，领子、袖口是否有污渍，皮鞋是否光亮，这些都向顾客传达着你是否是一个认真、敬业而且成功的人。

一个穿着邋遢或者刻意标新立异的人，都会使初次见面的对方产生别扭、不愉快甚至厌恶的感觉。而衣着整洁得体则会让对方神清气爽，产生亲切的认同感。所以，对于走近陌生人的传销商来说，注重服装的干净合体是十分重要的。

大方得体的言谈举止会给人一种高雅、有教养的感觉，在人与人的交往中能自然地产生亲和力，消除由于陌生产生的不信任感和排斥心理。

出门之前，先确认自己：