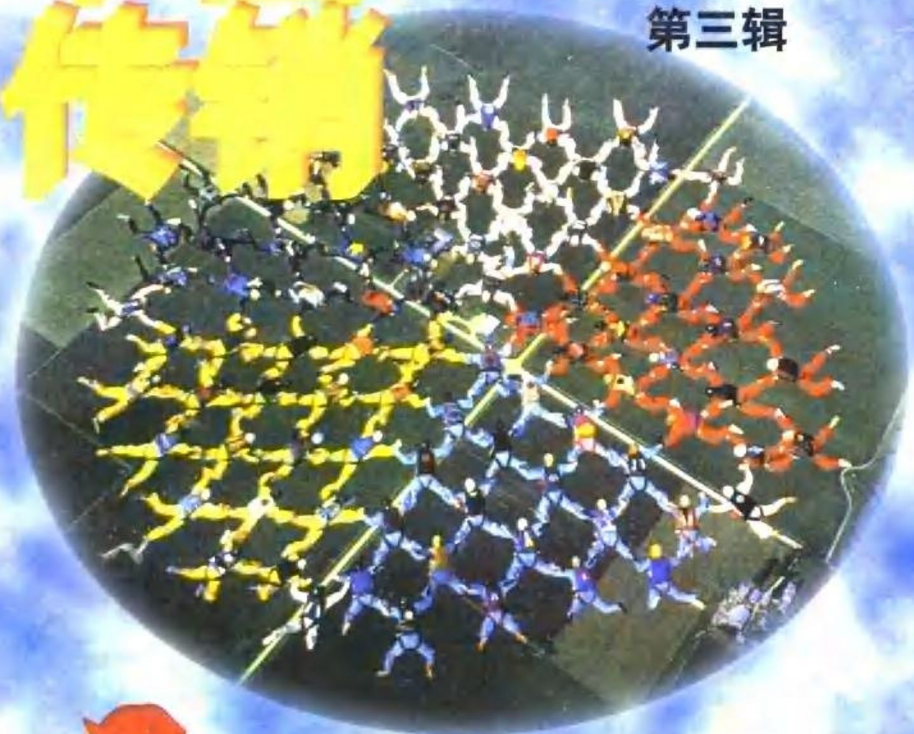


主编：远江 陈辉

中国 传销

智慧全书 第三辑



最伟大的传销商

- 每一个故事将为你赢来一生的荣耀和尊严
- 每一段言辞将改变你历尽贫寒的命运

3.3

(1)



工商出版社

责任编辑：李富明

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的传销商/远江、陈辉主编。—北京：工商出版社，1996. 11

(中国传销智慧全书，第三辑)

ISBN 7—80012—253—0

I. 世… II. ①远… ②陈… III. ①商品—传销—经验 ②商人—生平事迹—世界 N. F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 21443 号

书名/世界上最伟大的传销商 (中国传销智慧全书第三辑)

编著/远江 陈辉

出版·发行/工商出版社

经销/新华书店

印刷/北京市高岭印刷厂

开本/850×1168 毫米 1/32 印张/22 字数/480 千字

版本/1996 年 11 月第一版 1996 年 11 月第一次印刷

印数/01—15000 册

社址：北京市丰台区花乡纪农田 (100071)

电话/ (010) 63812074

出版声明/版权所有，侵权必究。

书号：ISBN 7—80012—253—0/F·80

定价：32.80 元

(如有缺页或倒装，本社负责退换)

温馨的家园

· 代序

再见远江、陈辉君是今年九月，秋日的京城金风送爽，红叶飘飘，远江、陈辉君从南国回到北京，满身风尘尚未洗却，就召集昔日同伴在清华园相聚了。

与远江、陈辉君分别几个月，他们已不再是从前那种文弱之气，眉宇间增添了不少宽宏大度之气，目光变得更加深邃有神了，对酒当歌间，远江、陈辉君畅叙近几月来的际遇，只见他们意气风发、神采飞扬的样子，想必南国的商旅生活已铸造了他们更为坚毅的性格。

在南国生活数月，远江、陈辉君一直从事经济现象的研究，尤其在传销领域颇有独创，回来看到北京传销业如此之迅猛发展，他们说自己有种抑制不住的兴奋，远江、陈辉君直言，传销是一种极佳的销售方式，它因为销售模式的新颖而显得独具魅力，鉴于国内现状，传销的发展将势不可挡，这实在是件振奋人心的事情，传销商逐步增多，产品日渐精美、运营更加有序、机制更加完善。这无疑将对中国的经济改革起到不可估量的推动作用，远江、陈辉君说传销是个温馨的家园，人们在这里可以分享关怀、可以接受爱护、可以积累财富、可以奉献爱心。然而，他们也直言传销本身的局限性及国内传销业的不足之处，但是实践并没有错，客观公正地说，传销对人们传统心灵的洗礼、对中国经济的改革进程所起的作用将会是功不可没的。

远江、陈辉君说，有人担心传销是否具有持久的生命力，它是否会象“昙花一现”那么短暂。对此，他们的答案是：人们对昙花的议论，在于它那独特的生存方式，其实绽放的昙花之美并不亚于玫瑰、牡丹，“昙花一现”并非脆弱的表现，其实绽放之后收敛起笑容只是为了更好地贮积力量，这如同传销在中国发展的一波三折。又比如美国，传销业确实已呈现饱和状态，但它仍保持每年几十个亿美元的销售额，仍有成千上万的人们在传销这个家园中分享爱心、默默耕耘。其实问题的真义是：大浪淘沙、淘走的是沙粒，留下的终将是那些无私耕耘的成功者……

只见远江、陈辉君满脸兴奋、豪情满怀的样子，我们无不受其鼓舞，沉思片刻，他们又表示：将把自己在南国研究的心得拿到北京来出版，他们说不为别的，只求能为中国的传销业贡献自己的微薄之力，我们在代表读者朋友向他们致谢的同时，真诚地希望每一个善良的人们加倍努力，因为岁月会记住那些耕耘过的人们。

楚人

九六年九月于北京

总 目 录

上 部 最伟大的传销商 上 篇

第一章	最后一场会议·····	1
第二章	讲真话·····	16
第三章	揭示秘密·····	22
第四章	内心电影院·····	28
第五章	超越输赢的目标·····	34
第六章	向孩子学习·····	45
第七章	问正确的问题·····	53
第八章	习惯做自己·····	59
第九章	最伟大的管家·····	72
第十章	与自由有约·····	83
第十一章	打破不相信的习惯·····	95
第十二章	信仰的影像·····	101
第十三章	重点在传授老师·····	112
第十四章	你下一步做什么·····	126

第十五章	一帆风顺航向成功·····	132
------	---------------	-----

下 篇

第一章	成功人士珍视人际关系·····	142
第二章	成功人士重视与人沟通·····	161
第三章	成功人士重视调动积极性·····	184
第四章	成功人士表现出领导才能·····	205

下 部 最成功的传销术

上 篇

第一章	超级传销领袖的繁衍术·····	1
第二章	招募系统·····	9
第三章	完美无缺的传销感觉 ·····	15
第四章	话说“夸张” ·····	19
第五章	连环信有价值 ·····	22
第六章	业务合理化 ·····	26

第七章	开发潜在顾客的核武器	29
第八章	传销邮寄秘诀	33
第九章	零和理论	39
第十章	邮件目标：传销领袖	46
第十一章	神话一：避免垃圾名单	50
第十二章	神话二：只寄刚出炉的名单	55
第十三章	神话三：2%的迷思	59
第十四章	神话四：渗透的迷思	70
第十五章	邮寄法找传销领袖	73
第十六章	资料建档法	75
第十七章	亲笔信	79
第十八章	传销机会搭便车	82
第十九章	如何赚得荷包满满？	85
第二十章	没有才干照样干	90
第二十一章	百变忍者龟邮寄法	94
第二十二章	开发潜在传销商的眼光	99

下 篇

第一章	成功人士实行积极思维	105
第二章	懂得怎样战胜失败	125

第三章	成功人士善于高瞻远瞩·····	144
第四章	成功人士给自己定下远大目标·····	162
第五章	成功人士善于统筹时间·····	182
第六章	成功人士能应付压力·····	201

目 录

上 部 最伟大的传销商

上 篇

第一章	最后一场会议.....	1
第二章	讲真话	16
第三章	揭示秘密	22
第四章	内心电影院	28
第五章	超越输赢的目标	34
第六章	向孩子学习	45
第七章	问正确的问题	53
第八章	习惯做自己	59
第九章	最伟大的管家	72
第十章	与自由有约	83
第十一章	打破不相信的习惯	95
第十二章	信仰的影像.....	101

第十三章	重点在传授老师.....	112
第十四章	你下一步做什么.....	126
第十五章	一帆风顺航向成功.....	132

下 篇

第一章	成功人士珍视人际关系.....	142
第二章	成功人士重视与人沟通.....	161
第三章	成功人士重视调动积极性.....	184
第四章	成功人士表现出领导才能.....	205

上 篇

第一章

最后一场会议

我永远忘不了那个难忘的夜晚！

在那天晚上的聚会，我第一次见到了世界最伟大的传销领袖，就如同一些现在非常成功的传销商所说的一样，那天晚上是我生命的转折点，我的生活就此步上康庄大道。

我想，首先我必须告诉各位，当时我的生活是多么糟！

当时，我加入某一家传销公司已达四个月之久，但情况一直不好。事实上，这整件事根本就像是一个天大的闹剧。

当时与我共同使用过产品的朋友都同意：公司的产品的确不错，但是对我而言，问题是在我无法找到任何对这个事业机

会有兴趣的人；我以兼职的方式从事传销事业，每个星期工作约三十个小时。也就是说，我将每天晚上与大部分的周末时间都投注在我的传销事业。每个月 150 美元到 200 美元的零售利润，就是我所得到的全部代价。

我常告诉自己：“这真的是太可笑了！”

有一天，我的孩子们视我为陌生人，我的妻子生活得不快乐，而且与我之间的距离越来越远，就像她是住在阿拉斯加一样。非常清楚地，传销事业根本不适合我，而我也不适合当传销商。

我已经下定了决心：这是最后一次参加聚会了！

饭店的会议厅，如往常一般，挤满了人。当我走进房间时，我注意到，在房间前面，有一群特别多的人聚集，围绕着某个人。我拉着一位以前曾见过的传销商到一旁，指着那群人问道：“那个被众人围绕的人是谁？”

“喔！他是这世界上最伟大的传销商！”她指出，“你想要和他认识吗？”

“当然想！”我回答道。于是，她就带着我往那群人走过去。

那个被围绕在中间的人，有着令人惊讶的英俊容貌——全身上下经过刻意修饰，看起来像四十岁出头，穿着非常高尚、端庄，但是，一点都不让人觉得他是在炫耀。很明显地，他非常的成功，浑身上下都散发着成功的气息。

他的衣服一定非常昂贵：有真正钮孔的英国西装，非常棒的花领带，胸口的口袋稳稳躺着一条手帕，但是却又明显地衬

托出暗红色的领带。还有，如我所预期的情形，手腕上带着一个纯金的劳力士手表，在袖口引人注目。

我注意到，他的衬衫袖口，有英文字母缩写，字母缝线，颜色与衬衫颜色一模一样，非常精致而且别致的感觉。

就在这时候，围着他的人群出现一小条通路，我的朋友拉着我，挤进人群的最内圈。

这位最伟大的传销商，正聚精会神的倾听站在我正前方的女士的长篇大论，突然，他的眼光与我相遇。我看到他拍拍那位女士的肩膀，请她稍待一会儿，然后，正视我的眼睛。并且，和善的向我伸出手。而当时，我突然有些紧张。他说：

“嗨！真的非常高兴能见到你！”他告诉我他的名字，并询问我的名字。

这时候，我通常能够非常轻松的与人寒暄，并报上自己的名字。但是，那次的情形，完全出乎意料之外。我竟结结巴巴半天说不出话来，这是我二十五年来未曾发生的事；他握着我的手略加用力，询问道：“你好吗？”

我的回答非常传统，但我不记得我到底说了什么，只记得是像“我很好，谢谢你的关心！”之类的话。但是他反问我：“真的吗？这是真正的情形吗？”

在我还未有时间意会，礼貌性的去避开他的问题之前，我发现自己正在向他诉说，真实的情况有多糟！而他聚精会神倾听我的抱怨，那是一种我从未感受过的经验，我真的感觉到他在听我说话，是那种切身的感觉！

真是令人感到惊讶！

我告诉他有关我的传销事业、我的妻子，全盘托出，毫无隐瞒；而且我也告诉他，这是我最后一次参加这样的聚会了，因为我天生就不是做传销的料，我想我告诉他的是：“这不是我的事业！我根本就没法做！”

他一直都是面带微笑的看着我。突然间，我发现，我说话时，他从头到尾，都是握着我的手。他握了一下我的手，然后问我：“聚会结束之后，你有没有时间可以跟我聊聊？”

在我来不及细想，找到一个借口拒绝之前，我已经听到自己说：“天啊！那真是太好了！”

“天啊……”我听起来竟象一个十几岁的小男生。

他又微笑了，先向我道谢，并且约我散会之后见面。然后，转向先前同他讲话的女士，和她一起谈着走开，坐到讲台右方的前排座位上。

我则坐在会议厅的最后排座位，长久以来，那都是我的专属座位，因为我坐在那位子，觉得舒服、没有压力。而且我知道，那是隐藏自己的最佳场所。

在正式会议结束之后，一群群刚加入的新传销商，正雀跃着与他们的推荐人准备离开，进行他们的会后会；而我则准备取我的大衣，赴那位最伟大的传销商的约。一抬头，看到他正迎面走过来，脸上依旧带着充满温暖的微笑，我指着他的笑脸，道：“你知道吗？假若我可以找到包装你微笑的方法，我就拥有最完美的产品，而在几个星期之内，我会成为百万富翁。”

他的笑声来的非常快，而且大声，笑声随即扩散到整个会议厅，而那些要离开的人，都转身望着我们，我当时非常难为情。

“太棒了！”他叫道：“谢谢！我的笑容真的很不错，对不对？我告诉你，其实，这个笑容是我在镜子前，一步步修正之后，才修练出来的，而且我并不是任何时间都有如此的笑容。”

“是的，”他继续，“我为有如此的笑容感到骄傲！”然后他笑的更开心了，“这也让我感到非常棒！”

“走吧！”他一边说，一边挽起我的手臂，走向大门，“我们去喝咖啡，也找些吃的东西，你吃过晚餐了吗？”

我告诉他，我在聚会之前抓了一包豆子。

“类似的东西，”我回答，“在楼下的礼品店买的。”

“我自己就在那里吃晚餐，”他表示，“那里的食物与服务都不太好，餐点选择很有限，而且价钱也很高。”他笑着说：“你知道吗？那个礼品店真的是个令人失望的店！”

我也笑着同意他的说法，和他在一起，我感觉非常好；他真的在一个非常短的时间内，改变了我的感觉。

“那么，你现在最想吃什么？”他问道。

在我可以礼貌性的回答——不是真正的想法——之前，他又开口了：“这是个非常诚恳、认真的问题，就现在这个时刻而言，你最想吃些什么？”

我深深的吸了一口气，说：“意大利菜。”

“很好！”他说，“我也有同感，我可否带你到一个我自己非

常喜爱的地方？从这里去只要十分钟。”

“开你的车？或我的车？”我问。

“开我的好了！”他回答，“车就停在门口。”

我不知道我预期这位全世界最伟大的传销商开什么样的车子：国外进口，当然是非常昂贵。当我看见门房开来给他的车，我猜是七十年代中期福特的卡车，简单漆成灰色，我非常惊讶！

我猜他看到我脸上的失望或其他的感觉，他笑着问我：“看起来，你期待的不是这辆卡车！”

“是的！”

“那你预期的是什么样的车子？”

“我也不确定，……奔驰，……保时捷，……劳斯莱斯，……或其他较昂贵的车子。”

他的笑声又再次散布在饭店的入口处，这个人似乎不是用嘴笑，而是由脚指头开始笑，而站在一旁的门房也在笑。

“其实，你刚刚提到的车子我都有，但是我最喜欢我的这辆卡车；你知道，山姆·华顿（Sam Walton）是全美国的首富，据说拥有价值两亿两千万的财产，但是，他也开卡车；假若，这对山姆叔叔而言已经够好了，……？”他并没有继续把话说完。

他交给门房一张十元的钞票，向他道谢，并希望能够很快地再见面。然后，突然停步，仿佛记起什么事情，转身问那位年轻人：“克里斯，你的传销事业发展得如何？”

这位年轻的门房，看起来像个大学生，回答道：“谢谢你，我的事业发展的不错，我上个月已经晋升督导了！非常感谢你