

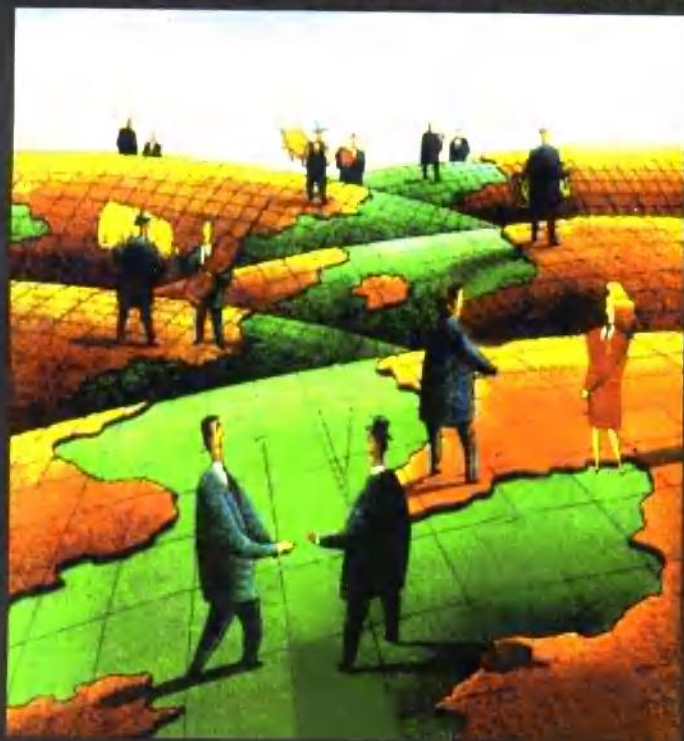
传 销 人 系 列 之 四

传销人交际指南

每个人都应该从小就**看重自己**！在别人肯定你之前，你**先**要肯定自己！

每个**人**生来都有散播欢乐的**能力**，无穷无尽的**创造力**，以及旺盛的**生命力**，只是我们将这些天赋**隐埋**了。

爱永远不会失落，即使没有回报，它也会流回你的**心田**，温暖净化你的**心灵**。



3.3

中国建材工业出版社

(京)新登字 177 号

图书在版编目(CIP)数据

传销人交际指南/AM 工作室策划. —北京:中国建材工业出版社,1997.9

(传销人系列)

ISBN 7-80090-660-4

I. 传… II. A… III. 传销—人间系列—指南 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20300 号

· 冠儒文化丛书 传销人系列之四 ·
传销人交际指南

AM 工作室策划

中国建材工业出版社出版

(北京海淀区三里河路 11 号 邮编:100831)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

沃德彩印厂印刷

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:1-10000 册 定价:50 元(全 5 册)

ISBN 7-80090-660-4/Z·143

序

□潇洒地步入交际圈

看到本书的题目，你可能会这样想：“我现在并不是一位推销员，这本书和我有什么关系呢？”的确，人们通常以为推销只是推销员的事，离自己的生活很远。而事实上，只要你换一个角度思考，就会发现在生活中每个人都是一位推销员。

你也许是一位秘书、工程师、厂长、木匠、设计师、教师……任何职位都无关紧要，只要你在从事一项事业，你就是一位推销员。

每天从早到晚，你都在向别人推销你的观点，推销你的知识，推销你的技术，推销你的企业，更重要的是，你每时每刻都在推销你自己。也许你没有意识到这一点，但你却是一直在推销。

无论你在何处，不管你在做什么，只要你和别人在一起，只要别人能看见你，无论你站着还是坐着，讲

话还是沉默，你都是在展示着自己，推销着自己。在有意和无意间，你显露出的优点和缺点决定了你推销的效果。

与推销密不可分的是交际——人与人之间的往来接触。你可能会说：“我不爱交际，我不擅长交际。”但只要你不是与世隔绝的隐士，只要你离不了与人们的往来，你就离不开交际。既然这是无法选择的事，为什么不去好好对待它呢？

再来看我们平时所说的推销和传销，都是一桩买卖关系，推销员和传销人是主宰者，是据有产品的一方主动进攻，控制着整个局面。推销员或传销人如果成功了，就能使买方依照他的观点来看待事物，服从于他的意志。

你想做一番创造性的事业吗？你想从你创造出的价值中获得巨大收益吗？你想在这个广阔的社会中发挥你的才能吗？你想在富有挑战性的工作中找到真正的自我吗？如果答案是肯定的，那么这工作对你真正适合的——做一个一流的传销人。

传销人是积极的，是进攻的，是主动开拓人生的挑战者，在同别人的交往中创造自己的事业，征服别人的同时完善着自己。如果你对从事这项工作有兴趣但缺乏信心，我们这本书会帮助你开发潜在的能力、培养坚定的信心，伴你潇洒地步入交际圈，做一个成

功的传销人，在具有挑战性的领域里开拓自己的人生，创造美好的前程！

目 录

第一部分 如何成为卓越的传销交际家

- 珍惜每一次曝光的机会 (3)
 - 1. 走出腼腆与自卑 (4)
 - 2. 人际关系成功之道 (6)
- 亮相的四种正确方法 (7)
 - 1. 以貌取人使对方着迷 (8)
 - 2. 利用衣着吸引对方 (9)
 - 3. 举手投足亲切自然 (11)
 - 4. 吸引人的几种开场白 (12)
- 使你左右逢源的沟通技巧 (15)
 - 1. 积极地倾听 (15)
 - 2. 积极地倾听需要一定的言语技巧 (15)
 - 3. 圆满沟通的十项秘诀 (16)

第二部分 面对面的交际心理战术

- 与他人直接打交道的四个秘诀 (22)
 - 1. 信心是成功的纽带 (23)
 - 2. 讨人欢心就有戏唱 (26)
 - 3. 不打无准备之仗 (28)
 - 4. 先踢头一脚 (32)
- 知人知面更知心——掌握他人的
读心术 (39)
 - 1. 成功者的五种心态 (40)
 - 2. 先赞美他 (42)
 - 3. 谁不喜欢赞美 (43)
 - 4. 夸奖适度才入心 (45)
- 有效地改变他人——干净利落的
处世战术 (46)
 - 1. 文章写在脸面上 (47)
 - 2. 给人一个好印象 (50)
 - 3. 巧妙地利用空间 (52)
 - 4. 正确登门槛 (55)
 - 5. 如何对付十种不同类型的人 (56)
 - 6. 解决人际冲突的八种有效办法 (59)

第三部分 八面玲珑的 30 套绝招

- 社交场上不倒翁 (64)
 - 1. 入境随俗 (65)
 - 2. 欲擒故纵 (67)
 - 3. 巧妙拒绝 (68)
 - 4. 适当自我表露 (70)
 - 5. 善于隐蔽自己 (71)
 - 6. 不背地说人坏话 (73)
 - 7. 投其所好 (74)
 - 8. 见什么人说什么话 (75)
 - 9. 了解别人, 表现自己 (77)
 - 10. 学会给人戴高帽 (78)
- 立竿见影的情感投资 (80)
 - 1. 时时让别人感到重要 (81)
 - 2. 经常关心他人 (82)
 - 3. 有好事的时候多想着别人 (84)
 - 4. 在最关键的时候帮别人一把 (85)
 - 5. 向别人讨主意 (86)
 - 6. 用倾吐私事来密切关系 (88)
 - 7. 经常向别人提及他施予你的好处 (89)
 - 8. 别人为你办事时你应有所表示 (90)

9. 送礼的学问	(91)
10. 让别人永远处于你的感谢之中	(92)
●扩大交际圈	(94)
1. 多一个朋友多一条路	(95)
2. 近朱者赤，近墨者黑	(96)
3. 择其善者而从之	(97)
4. 大智若愚	(98)
5. 结交名流	(100)
6. 三人同行必有我师	(101)
7. 冤家宜解不宜结	(102)
8. 交游满天下，知心有几人	(103)
9. 切莫过河拆桥	(104)
10. 以德服人者王，以力服人者霸	(105)

尾声 走出交际的误区

第一部分

□如何成为卓越的传销交际家

人在社会中生存，离不开形形色色的人际关系。能够和别人相处愉快，就好比具有了一层润滑油，帮助自己更加顺利地走向成功，尤其是传销工作，更是以人为基础的工作，它需要和人接触、与人沟通、把人说服，以此来开创事业。可以这样说，成功的传销始于良好的人际关系，只要你能在人际关系上左右逢源，就会缔造出可喜的传销业绩。

那么，如何成为一位卓越的传销交际家呢？我们送给你这 16 个字：**坚定信心、热情真诚、知己知彼、积极主动**。只要你把握住这个原则，也就把握住了卓越和成功。

坚定信心。缺乏自信是性格软弱和事业不能成功的主要原因。一个人如自惭形秽，他就不会成为仪表堂堂的人，同样，如果他觉得自己什么都做不好，在

生活中也会感到挫折重重。只有相信自己的人，才能成为他希望成为的那样的。只有坚定信心，才能迈向成功。

热情真诚。热情能够感染人，真诚能够打动人。抱着与人为善的心理和人交际，带着真诚的笑容和人沟通，是传销人永恒的原则。

知己知彼。传销不是强迫行为，顾客有绝对自主的选择权。你进行传销，就要了解对方的需要，甚至帮助对方表现自己的需要，然后使他的愿望得到满足。卓越的传销交际家同时也是一位洞察人的心理学家。

积极主动。美好的人生、成功的事业都不是天上掉下来的，而是需要人们努力去争取和获得。作为传销人，需要随时把握机会和创造机会，主动与人交往，消除心中的腼腆、自卑、踌躇、畏缩等消极情绪，以积极进取的态度开创事业和人生。

实际的传销工作，由很多大大小小的细节组成，这就要求你——传销人，在把握住这 16 字原则的基础上，懂得运用一些基本的方法和技巧，在圆满沟通的基础上，达到卓越，获得成功。

●珍惜每一次曝光的机会

当我们与人见面时，就像按下相机的快门一样，会显现出决定性的感觉，这就是第一印象，而人际关系的第一步，也就由这感觉的体验开始。

你所留给人的第一印象，往往持久不变。这是因为，当别人初次与你接触的时候，在第一眼看到你的那一瞬间，就得到了关于你的印象，尽管未经过有意识的分析综合，但是却把这些印象深刻地留存下来了。

对方注意到你的一举一动，听得出你的声音是否具有自信，感觉得到你握手的力量，从你的穿着和修饰来判断你是规规矩矩的还是随随便便的，是小心谨慎的还是粗心大意的，是轻松愉快的还是紧张不安的……在“阅读”了你——仪表、精力、言谈速度、语调、举止和眼神，以及吸引别人注意的能力后，人们就会以此为依据，形成对你的印象。

如果你能展示自己优秀的一面，别人就会愿意与你交往、合作。如果你把每一次与人交往的机会，都象第一次见面那样重视和珍惜，那么你就一定会给人留下良好的印象，让人觉得与你的交往和合作令人愉快，使人放心。

需要指出的是，由于社会的广阔和复杂，很多机遇具有偶然性，这就要求你不仅在与正式的客户交往时注意形象，在日常生活和交往时也要注意形象。当你在不同场合遇见邻居、熟人、同事或朋友时，一定要仪表端庄、热情诚恳地向对方致意，给人留下深刻的印象，天长日久会形成你的好名声，对你事业的成功大有裨益。此外，即使在短暂的旅途中，你也可以亲切自然地与邻座打招呼，建立彼此的好感，或许这会成为友谊的开端，使原本素不相识的对方，成为理想的事业伙伴，为你提供有价值的信息。

要想成为卓越的传销交际家，就要珍惜每一次曝光的机会，这就要求你坦然面对。

1. 走出腼腆与自卑

什么是腼腆呢？可以这样说，即害羞、不自然、怕见人，主要是与陌生人、异性和权威人物在一起时容易感到腼腆。腼腆的人多数谦虚、礼貌、平易而没有架子，对于社会交往既渴望又有防备之心。在生活当中，一个腼腆的人会因其害羞而令人产生好感，但这是一种消极的处世态度，很难在社交中获得愉快，更难以开创传销事业。

自卑就是觉得自己不如别人，不敢肯定自己。这

种心理容易把自己封闭在个人的小圈子里，无法享受与人交往的乐趣，因而形成犹豫、畏缩的消极态度。这自然会阻碍传销事业的发展。

无论腼腆还是自卑，最大的弱点就是不能真实地、客观地表现自己，这又怎么能影响和说服他人呢？要想获得良好的人际关系，首先就要走出腼腆和自卑。对此可分三个步骤来加以改善。

先是为挑战作准备，去掉心里不现实的期望，把心里的紧张看作是对挑战的兴奋，尽量合理地思考，不拆自己的台。

然后在进行交际时，心里保持冷静，尽量心平气和，克服害怕的心理，集中注意力与人交谈。

在交际之后再一次肯定自己：“我行！我做得很好，我会越干越好！一次会比一次容易。”

这样，锻炼几次就会克服腼腆和自卑的心理，充满信心地与人交往和沟通。

2. 人际关系成功之道

怎样才能获得良好的人际关系，使自己的事业不断前进呢？中国人有一句精辟的话：“己所不欲，勿施于人。”就是说，你希望别人怎么对待你，你先怎么对待别人。

良好的人际关系产生取决于交往双方，即一个人不但能接受他人，同时还能为他人所接受，相互间的关系才会朝着令人愉快的方向发展。

心理学家指出：任何一个人，只要他吃饱穿暖以后，最迫切的愿望，就是希望自己能受到重视。由此我们懂得人际关系成功之道的最重要法则就是：**尊重他人，满足对方的自我成就感。**

在人生旅途上，最重要的事就是尊重每个人。尤其是从事传销工作，是直接和人有关系的工作。你与顾客的关系，将会相当长久，甚至会延续一生。因此，如想事业平顺，你需要一生都尊重别人。

只要是与你交往的人，你就真心地尊重他，这样，对方也会真心地接纳你，和你交往。由此坚持下去，何愁人际关系的处理呢？

你希望别人喜欢你，你先要喜欢别人。

你希望别人接纳你，你先要接纳别人。

你希望别人关心你，你先要关心别人。

你希望别人为你付出，当然你要先付出给别人。

能够使别人得到满足，不论事情大小，都能换来对方善意和感谢的反应。由此人际之间的相处，定能和谐，而一切事情的进行必能格外顺利。

那么，就从第一次亮相开始，培养成功的人际关系吧！

●亮相的四种正确方法

在心理学中有一种有趣的现象，就是晕轮效应。人们在最初接触以后，往往会产生强烈的第一印象，一直留存于人的心中难以消除。如果对一个人印象很好，就会在一段时间里觉得他样样都好，十分完美，相反就会觉得这人一无是处。“晕轮”就是人心理上这种一好都好，一坏都坏的现象。既然懂得了这一特点，就更应把握初次亮相的机会，努力使自己套上美丽的光环。具体地说有四个方面：

1. 以貌取人使对方着迷

心理学家做过这样一个试验，他们把一个人的全身照片拿给各式各样的人看，在那张照片上带有精细的测试设备，它能记录下人们看照片时目光的移动过程。结果是令人惊异的，无论把照片拿给谁看，他都一定是先看人脸，再从头到脚打量一遍，然后又重新回到面孔，注意看人的眼睛和嘴，最后注意力完全集中在照片的眼睛上面。由此我们知道，容貌尤其是眼睛给人的感受最为重要。

人们常说，眼睛是心灵之窗。从眼睛能看出人是自信还是自卑，是热情还是冷漠，是精神焕发还是心不在焉。所以，要想打动别人，你一定要运用你的目光。无论是对一个人讲话，还是对一百个人，要永远记住：**眼睛看着对方。**

一个说话时眼睛盯着自己脚面的人，只能给人勉强、胆怯和沮丧之感，又怎能让人接受呢？

当你走入一个房间，你的目光应该是安然随意的，然后笑容可掬地与屋里的人一一交流目光，这样能显示你的坦然和自信。有人做过一个形象的比喻：即使我走进一个狮子笼，我也不会低头看自己的脚，或是昂首望天花板，或是用眼睛盯住狮子。

微笑是嘴的最佳表情，它和目光的接触一样，给