

传 销 人 系 列 之 一

传销人激励故事

掌握分寸，自信向前——适时适当地表现自己的特色，建立好形象，您就能超越别人，一马当先。

适度的自我表现，得宜的推销自己，通过良好的沟通方式，使您处处受人欢迎，事事得心应手。



A
M
工
作
室
策
划

中国建材工业出版社

(京)新登字 177 号

图书在版编目(CIP)数据

传销人激励故事/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… I. A… II. 传销—通俗读物 N. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20298 号

· 冠儒文化丛书 传销人系列之一 ·

传销人激励故事

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 言

人们具有听故事的本能。

人们喜欢听故事。

人们无法抗拒故事。

传销是离不开故事的，因为传销本身就是
一个令人振奋的梦想，一个全新的话题，一个值得
深思的寓言……，而且它将理想与现实变得
有所交集，并且每个人都能够分享——传销事
业的本身不就是故事吗？

我们不知道每天有多少次，传销人讲述着
不同的故事，感动着不同的人，也不知道到底这
个被传播的故事，能不能在每个人的心中发芽，
茁壮生长？但我们始终坚信：故事在人与人沟通
之间，会有奇迹般的功效，因为它们能让我们用
浅显的心境体会到现实生活的底蕴。

本书通过对 90 则小故事的阐述，令你在轻
松之中，烙印点滴滴的传销观念与态度，而风
趣幽默的比喻，也让人轻易达成了传销理念的
传递。

愿每一位事业伙伴，走出百思不得其解的
困境，共享明朗乐观的人生！

目 录

1. 拯救灵魂的演讲	(1)
2. 天堂与地狱的区别	(2)
3. 稻秧有什么变化	(3)
4. 幸福在哪里	(4)
5. 寻找宝藏的年轻人	(6)
6. 拿什么证明你的爱情	(7)
7. 巨杉的风格	(8)
8. 大哲学家和小青年	(9)
9. 新鲜的秘诀	(10)
10. 倍增成功法则	(11)
11. 已经尽力而为了	(12)
12. 棋子与棋局	(14)
13. 驼背的王子	(15)
14. 共识	(16)
15. “推”销冠军	(17)
16. 献给国王的成功手册	(18)
17. 伯乐相马	(20)

18. 推销大计划	(21)
19. 见证	(23)
20. 哭婆和她的女儿	(24)
21. 为什么放了大鱼要小鱼	(25)
22. 是谁推我下水	(27)
23. 一飞冲天	(28)
24. 拼出一个正确的世界	(29)
25. 会叫爸爸的鸟	(31)
26. 假老鼠的战术	(32)
27. 卡耐基的成功术	(33)
28. 会轻功的武林高手	(34)
29. 发热的石头	(36)
30. 钻石宝藏	(37)
31. 没有斑点的珍珠	(38)
32. 黑色的气球	(39)
33. 陆地就在前面	(40)
34. 都知道用大碗	(42)
35. 盖棺定论	(43)
36. 不关我的事	(44)
37. 怎样得到更多的小费	(45)

38. 怎样的一群人	(46)
39. 蜕变	(47)
40. 我不要了	(48)
41. 有备无患	(49)
42. 不要拿石头开玩笑	(50)
43. 可以拒绝吃香蕉	(51)
44. 习惯	(52)
45. 来自坟场的声音	(53)
46. 智慧老人	(54)
47. 感恩	(55)
48. 别忘记捡起你的卵石	(56)
49. 一念善心	(57)
50. 煮蛙实验	(58)
51. 一条腿的鸭子	(59)
52. 佛门法度无边	(60)
53. 成长	(61)
54. 先把自己认清楚	(62)
55. 不能逃脱的大象	(64)
56. 猴子爬树	(65)
57. 只要鱼竿的孩子	(66)

58. 水滴与大海	(67)
59. 倾听	(68)
60. 沙漠中的景物	(70)
61. 钓鱼的故事	(71)
62. 一无所有的大收藏家	(72)
63. 分秒可惜	(73)
64. 五官争功	(74)
65. 小猫和古董	(75)
66. 薄薄的银子	(76)
67. 成功的道路	(77)
68. 年轻人的财富	(78)
69. 生命旅行的真谛	(79)
70. 回声	(80)
71. 越人过河	(81)
72. 亿万富翁和教皇的谈判	(82)
73. 女扮男装的百姓	(84)
74. 以退为进	(85)
75. 差别	(86)
76. 智者见智,仁者见仁	(87)
77. 医术高超的医生	(88)
78. 魔由心生	(89)

79. 头上撞包的鱼	(90)
80. 蜡像的抱怨	(91)
81. 上帝的信徒	(92)
82. 识字	(94)
83. 优势无存	(95)
84. 不公正的待遇	(96)
85. 没有问题的人	(98)
86. 能够服务是可喜的事	(99)
87. 做面具的年轻人	(100)
88. 驼背的启示	(101)
89. 西齐弗的故事	(102)

□ 拯救灵魂的演讲

在一个酒气冲天的城镇里，男女老少都嗜酒如命，新上任的镇长，一筹莫展，于是请来非常著名的牧师来演讲，让他拯救这些沉溺在酒精中的灵魂。牧师胸有成竹，打算来一次有史以来最具震撼性的拒绝酗酒的演讲。

演讲当天，镇民们都到齐了，牧师上台后拿起了一个玻璃瓶说：“各位弟兄姐妹，今天在我演讲之前，我想做一个简单的实验，让各位看清楚一个事实。”他接着说：“这个瓶子里装满了酒精，我现在把一只小虫子丢进去。”不到五秒钟，小虫子在酒精里挣扎了两下就不动了。牧师得意洋洋地面对群众说：“各位，由这一个可怕的实验中，有没有人愿意分享自己的看法？”人群一阵骚动，一个满身酒气的大汉挣扎起来大叫：“牧师，我知道了，这个实验告诉我们，喝了酒以后身上就不会再长虫子了，对不对？”

不是每个人都能立即接受传销的理念，大部分人听到传销的形式时都会有各种负面反应，如果对象执意不肯接受，再好的演讲，都将无法达到良好的沟通效果，为何不在刚开始的时候多用一点理智，多用一点信任，以博得更多的意外收获？

□ 天堂与地狱的区别

一位伟人死了以后,天国的导游为了让他深切体会一下天堂与地狱的区别,于是带他前往两地分别参观。第一天领他去参观地狱,伟人看到地狱的情形与阳间一模一样,连吃饭也一样,唯一不同的是每个人手里所拿的筷子有一公尺长,再看地狱中的人,每个人都面黄肌瘦,骨瘦如柴,探究原因,原来他们都无法把饭菜夹进嘴中。后来导游又带着这位伟人到天堂里参观,天堂与凡间并无差别,而且筷子与地狱一样长,但是天堂里的每个人,脸色非常红润,看起来容光焕发,为什么与地狱里的人有天壤之别?原因是每个人都将饭菜喂入他人嘴中。

天堂与地狱的差别只在于是否有互助精神。传销事业也是一样,如果本身没有这种精神,如何求助?传销是个复制的事业,如果你告诉下线不用管别人的组织,不去帮助别人,下线又将这种观念一个个传递下去,整个网络岂不是散沙一盘?传销之所以迷人,之所以伟大,就在于关心别人的同时也照顾了自己。传销人员只要心存感激,谦虚向上,永远感激自己的公司,自己的上线,自己的下线,自己的顾客,那么成功的钥匙已经掌握在你手上了。

□稻秧有什么变化

我国古代诗人陶渊明，其品格学识都为当代人所称道。有位年轻人到他那去，问他如何成为一位学识渊博的大学者，陶渊明笑了笑说：“你过来。”他和年轻人走到屋外的田埂上，“坐下来，看着这些稻秧。”年轻人看着这些稻秧，陶渊明却走开了，过了好一阵子，陶渊明又回来了，开口问这个年轻人：“你看这些稻秧有什么变化？”

年轻人说：“没有啊，没有什么变化。”陶渊明说：“对了，你察觉不到变化，但是它们却在茁壮成长，再隔一阵子它们就会结出许许多多的稻穗来。”

他接着说：“做学问也是如此，一天、两天、一个月、两个月的努力是看不出有什么改变的，但是如果没有长年累月地努力，学问永远没有成熟的时候。”

传销事业可能与众不同，你努力一分、二分……九分，可能结果是零，而你做到十分时，它将会回馈你百分的事业，所以很难有人做到七分、八分、九分时还坚持不放弃的。由此我们可以体会到：成功会因为稀少而珍贵，坚持是一种积极的等待，成功需要顽强积极的等待。

□幸福在哪里

一个乞丐和他的两条狗，不愿意再过流浪乞讨的生活，听说村里有一位百岁老人很有智慧，便前去拜见，并请求老人指点迷津，帮他寻回自己的幸福。

乞丐开口问：“智慧的老人啊，你能不能告诉我，我的幸福到底在哪里？”老人笑一笑，指了指乞丐的双脚。乞丐大惑不解，“老人指我的脚到底是什么意思？”他心中疑惑着。乞丐一只叫大白的小狗问老人：“智慧的老人啊，那我的幸福在哪里呢？”老人温和地笑着说：“你的幸福就在你的尾巴上啊。”大白听了马上回头拼命咬自己的尾巴，结果在原地打转。另外一只小狗叫小花，也问老人同一个问题：“那么属于我的幸福在哪里呢？”老人笑着说：“也在你的尾巴上呀。”小花想了一下，拔腿就跑。乞丐叫道：“小花，你干什么？”小花回头说：“老人说幸福就在我的尾巴上，我只要往前奔跑，幸福就会追随着我。”乞丐一听，看着他的幸福——那双很少走动的脚，恍然大悟。原来他在生活中很少去行动，所以才得不到幸福。

很多人都在寻找幸福的所在，但是只有极少数人知道幸福就在自己的双脚上，并且马上付诸行动。传销亦如此，当我们明白传销的观念和运作方式后，不该只是沉醉

在美妙的幻想中，更要紧的是用实际行动去获取成功。乐观是件好事，但是过度的乐观不会有可以不劳而获的海市蜃楼出现。如果你曾经是一个失败者，在传销事业中成功的机会能比一般人来的多些，因为你会义无反顾地往前冲。

□寻找宝藏的年轻人

三个年轻人来到埃及的沙漠，要去寻找宝藏。在沙漠中他们又渴又饿，受到一个头上发光的智者指点。这位智者说：“再过几个金字塔就会看到一片绿洲，那里有你们需要的东西，不过，饱餐之余，不要忘了带点东西在身上，以备将来之需。”几个年轻人终于找到了那片绿洲，解决了饥渴之后，天已渐暗。第一位年轻人想：这里除了沙漠和仙人掌，没有什么好拿的，结果他什么也没有带。第二位年轻人想：智者说的也许有点道理，不妨带点东西回去，于是把自己的衣袋装了一点沙子。第三位年轻人想：智者的话一定会有他的道理，再说成功就是不断尝试，于是他装了满满一袋子沙子。

当他们走出沙漠，黎明到来的时候，后两位年轻人发现了自己带回来的是苦苦寻找的金沙！

你为自己的成功做好准备了吗？当一个新的观念即将为你带来成功机会的时候，你是两手空空，还是满袋金沙？其实，在“传销”来到我们中间的时候，有多少人不敢确认自己，而在机会面前徘徊不定。那些及时发现了自我的人，才毅然选择了真正属于自己的机会。

□ 拿什么证明你的爱情

在一座深山里有母子两个人相依为命，儿子每天外出砍柴，母亲在家洗衣做饭。有一天，儿子砍柴回来的路上遇到一位可爱的姑娘，两个人一见钟情。小伙子激动地向这位姑娘求爱，姑娘说：“拿什么证明你的爱情？”

“世界上任何东西都可以，只要我们能在一起。”小伙子回答。“那我要你母亲的心。”姑娘说完后就飘然而去。

小伙子回家后非常矛盾，十分痛苦，这边是白发苍苍的老母亲，她在这个世界上的时间已经不多了。那边是自己心爱的姑娘，也许她能陪伴自己度过一生。小伙子辗转反侧，一宿也没睡着觉。

第二天早晨，小伙子捧着母亲的心脏在林中奔跑，去找那位心爱的姑娘，由于心急，不小心摔倒了，脸被树枝划破，满身是血。这时母亲的心脏对他说：“孩子，你摔疼了吗？”

传销是个感恩的事业，每个辉煌成功的后面都饱含着心血和汗水，不管有怎样的诱惑，我们总应该念记那些把机会给我们的人，怀着感恩的心去对待公司、上线、下线及所有帮助过你的人。

□ 巨杉的风格

游客们在游览加州巨杉林区时，导游说：“其实巨杉的根很浅，仅限于表层。”“那不可能！”一个游客说，“我是乡下人，我知道树木如果根浅，就会被强风吹倒。”

“但巨杉不是这样的，”导游解释说，“因为丛生的巨杉，根部在地下相互缠绕，强风吹来时，它们便会相互扶持。”

这不正是我们传销精神的写照吗？优秀的传销事业并不需要很好的背景和很强的经济实力，它只依靠在人与人的关系网络里相互信任、扶持、鼓励，以此奋力拼搏，共创大业。

□大哲学家和小青年

清晨，哲学家苏格拉底正在散步，有位青年闯到他面前，满不在乎地质问：“喂，老苏，我比农夫聪明，比商人忠实，学过很多做过很多，可为什么还一事无成呢？”

青年追问着要得到答案，苏格拉底眉头一皱就牵着青年的手，急匆匆地朝河中走去。当涉水走到齐肩深的时候，苏格拉底残忍地按住青年的头，一次比一次重地往水下压去。青年吓破了胆，拼命挣出水面喘气。

“你这个坏老头，我没欠你什么，为什么害我？”

哲人说：“我欠你一个答案。”

“什么答案？”

“你刚才在水中最需要什么？”

“这还用问，当然是空气啦。”

“对，答案就在这里：当你渴望成功如同渴望空气一样，你就一定能成功。”

功成名就，不是因为我们振臂疾呼，而是集中我们的力量，在必要的时机，全神贯注，意志集中，尽一切努力去解决问题并获取成功。只有对目标进行全力出击，才有资格享有丰硕的收获。