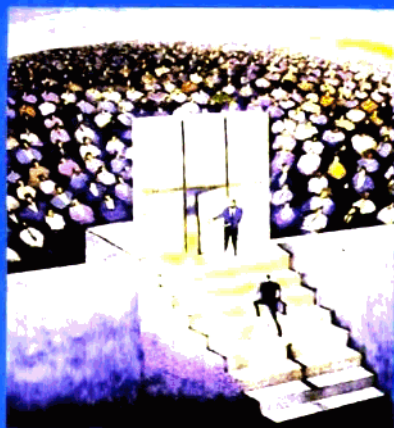


传 销 人 系 列 之 五

传销人演讲艺术

拥有一种震撼的能力，让对方倾听己言，赞成己见，你将被新的友谊包围，
受到朋友的爱慕，孤独成为陈迹，爱的生活重新开展。

去洞悉“打动他人的魔力”，尝试成为演讲、沟通、说服的专家，去拥有一个如此
此 幸福的人生。



A
M
工
作
室
策
划

中国建材工业出版社

13.3
5
十

(京)新登字 177 号

图书在版编目(CIP)数据

传销人演讲艺术/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—语言艺术 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20302 号

·冠儒文化丛书 传销人系列之五·

传销人演讲艺术

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

传销,作为一种全新的营销模式自九十年代初以来在我国得到了飞速发展,它以其崇高的理想、健康的理念、蓬勃的事业悄悄地改变着人们的生活和工作方式。尽管几年来的发展道路是不平凡的,但今天我们却欣喜地看到:传销的理念已被越来越多的人理解和接受,传销的法规已越来越健全,传销的理论已越来越丰富和完善。一句话,传销业在中国正如日中天。

在传销的实践中,许多人都感到:传销业与其它的商品营销模式相比的最大不同就是传销商与消费者、传销商与传销商之间的沟通成百上千倍地增加了,在这种情况下,传销人口才的优劣就成了其事业成败的关键因素。在实践中我们不难发现,那些在传销业中取得巨大成功的人士百分之百都是博征旁引、一字千金、口若悬河的辩才,他们利用其优秀口才把传销的理念传播给别人,他们利用其优秀的口才解除了人们对传销业的误解,他们利用优秀的口才开拓了自己辉煌的事业,铸就了他们美好的人生。相反,那些在传销业中失败的人,尽管因素很多,但没有良好的演讲才能往往是主要原因。于是许多人认识到:快速提高自己的演讲水平是传销人取得事业成功的一条捷径。

本书在普通演讲学的基础上,着重从传销人演讲的

自身特点出发,从准备、技巧、观众提问、示范四个方面较系统地阐述了传销演讲的技术,希望能给予那些急于提高自身演讲技能的传销人以借鉴。

我们有理由相信:传销业在人类跨越世纪之门的前后必将得到长足发展;我们也同样有理由相信,这本“劝说”的小册子也一定能够成为您传销历程中让自己胸藏锦绣、口吐华章的一部“经书”。

编 者

1997年8月

目 录

第一章 传销人演讲前的准备

- 自信——登上讲台的第一级台阶 (1)
 - 一、人人皆具演说潜能..... (2)
 - 二、胆量使演讲者如虎添翼..... (3)
- 形象——标定着说话者的权威 (5)
 - 一、“金玉其外”的作用..... (5)
 - 二、内在气质的魔力..... (8)
- 听众——你必须了解的群体..... (10)
 - 一、有的放矢的重要性 (10)
 - 二、在提问前回答他的问题 (11)
 - 三、要知道你的听众大部分属于哪个阶层 (12)
- 知识——必要的储备..... (12)
 - 一、我国传销业的有关法律、法规举要..... (13)
 - 二、商品知识 (17)
 - 三、销售知识 (18)
 - 四、公司的销售系统 (18)
 - 五、其它相关信息 (19)

第二章 传销演讲的基本技巧

- 开宗明义,先声夺人

——传销演讲开场术	(21)
一、以惊人的事实引起注意	(21)
二、用名人的话开头	(22)
三、以展示所介绍的商品开始	(22)
四、用提问的方法开篇	(23)
五、就地取材的开场白	(23)

●字字千金,掷地有声

——传销演讲的语言运用术	(24)
一、清楚明确	(24)
二、语调的感染力	(26)
三、简洁精炼	(28)
四、抓住时机	(29)

●活用技巧,点石成金

——传销演讲技巧综合运用术	(30)
一、手势在传销演讲中的运用	(31)
二、静场的技术	(33)
三、说服的艺术	(35)
四、如何让对方说“是”	(39)
五、如何让听众激动起来	(41)

●传销训练,粉墨登场

——传销演讲实战术	(43)
一、传销人聚会的演讲	(44)
二、创业说明会(OPP)的演讲	(51)
三、新传销商训练会(NDO)的演讲	(53)
四、家庭聚会(HPS)的演讲	(55)

●即席演讲,魅力无穷

- 五分钟传销演讲术 (56)
- 一、平时多练,用时精练 (58)
- 二、平时多想,用时不慌 (59)
- 三、说一点真实的故事 (60)
- 四、永远充满活力 (60)
- 五、注意场合 (61)
- 六、要做即席演说,切莫即席胡说 (62)

●必须怎样,不该怎样

- 传销演讲禁忌术 (62)
- 一、忌豪言空谈 (63)
- 二、忌杂乱无章 (63)
- 三、忌冷漠乏味 (63)
- 四、忌艰涩冗长 (63)
- 五、忌失言失态 (64)
- 六、忌故弄玄虚 (64)
- 七、忌方言俚语 (65)

第三章 传销演讲中听众常提及的问题

- 为什么说合法的传销给人们带来了“身心健康”、“经济健康”和“社会健康”? (67)
- 一、传销观念的复制给人们带来了身心健康 ... (68)
- 二、传销促进了经济健康 (69)
- 三、传销文明经商,促进了社会健康 (69)

●传销商为什么要学习商品知识? 怎样才能

尽快掌握商品知识？	(70)
一、传销商为什么要学商品知识？	(70)
二、怎样尽快掌握基本的商品知识？	(71)
●有人说传销是“不劳而获”，是“老传销商 剥削新传销商”，是“剥削亲友”，这些说法对吗？	(72)
一、传销奖励制度体现了按劳分配取酬的分配原则	(73)
二、传销商获得的奖金不是剥削新传销商，而是取消 流通环节后节省下来的营销开支的再分配	(74)
●有人说传销产品价格高，随心所欲说涨价就涨价， 是这样吗？	(75)
一、传销产品价格到底高不高呢？	(75)
二、传销商品的价格是不是随心所欲说涨价就涨价 呢？	(76)
三、传销商任意提高或降低价格怎么办？	(77)
●传销商在推销产品、邀约新朋友时应该怎样 运用“开场白”技巧？	(77)
一、运用人们希望健康的心理	(78)
二、运用人们乐于接受赠品的心理	(78)
三、利用人们喜欢幽默的心理	(78)
四、利用人们的好奇心理	(79)
五、利用人们爱听赞美的心理	(80)
六、利用人们乐于吸收新知识的心理	(80)

七、利用人们的表现欲心理	(80)
八、利用人们发财致富的心理	(80)
● 传销商在推销产品时,如何针对不同类型的人 采取不同的说服对策?	(81)
一、自命不凡型	(81)
二、脾气暴躁型	(82)
三、猜疑不决型	(82)
四、小心谨慎型	(82)
五、贪小便宜型	(83)
六、节俭朴实型	(83)
七、好唱反调型	(83)
八、来去匆匆型	(84)
● 如果你是消费者,你喜欢什么样的传销商呢?	(84)
一、能给消费者以良好第一印象的传销商	(84)
二、交谈中时刻以消费者利益为主的传销商 ...	(85)
三、了解消费者、尊重消费者立场的传销商.....	(85)
四、注意聆听消费者谈话的传销商	(85)
五、常说称赞的话,常露出微笑的传销商.....	(86)
六、不提消费者讨厌的事的传销商	(86)
七、不说其它公司坏话的传销商	(86)
八、时刻不忘表示谢意的传销商	(87)
九、充满热情的传销商	(87)
十、具有丰富商品知识的传销商	(87)
十一、信守诺言的传销商	(88)

十二、敢于并善于道歉的传销商	(88)
●做传销要有信心、决心、爱心、耐心、恒心和平常心， 应怎样理解？	(88)
一、信心	(88)
二、决心	(89)
三、爱心	(90)
四、耐心	(90)
五、恒心	(91)
六、平常心	(91)
●要想使别人对自己诚信，请问该怎么做？	(91)
一、必须与“下线”建立长久而真诚的关系	(92)
二、以你的魅力让他们喜欢你	(92)
三、要感谢他们对你的支持与合作	(93)
四、做事情富有人情味	(93)
五、尽量满足他们的需求和合理的要求	(94)
六、把自己调整到和他们对等的位置	(94)
七、为他们保守秘密	(95)
●成功的传销商都有哪些共同的特点供我们学习、 借鉴？	(95)
一、对所推销的产品有深刻的感受	(95)
二、说话实事求是，不夸大	(96)
三、脸上容光焕发，常带微笑	(96)
四、多赞美他人，常检讨自己	(97)
五、珍惜分分秒秒，做时间的主人	(97)
六、挤出时间充实理论知识	(98)

第四章 演讲名篇赏析

●做生意的诀窍(节选)

..... [美] 唐纳德·特朗普(99)

●企业管理的技巧

..... [日] 土光敏夫(105)

●信息高速公路——进入快车道(节选)

..... [美] 罗伯特·尤金·阿伦(108)

●企业与职员命运共同

..... [日] 盛田昭夫(115)

●家族的信条

..... [美] 小约翰·洛克菲勒(117)

第一章

□传销人演讲前的准备

任何口若悬河的演讲者都必然要经历比他现在进行的演讲多十倍、百倍的时间去准备，传销演讲也不例外，谁都不会相信胸无点墨的人能“口吐莲花”。

●自信——登上讲台的第一级台阶

一个没有丁点自信的人将一事无成，这已是“成功学”演绎人的事业成功失败的一个重要的基础命题。一个面对千百双眼睛的传销人，当你开口之前，你一定要具备“语不惊人死不休”的自信，你不但要具有说服他的信心，更要有令他动容落泪，对你顶礼膜拜的野心、雄心，这是自信的更高层次。

一、人人皆具演说潜能

人的能量是巨大的，人的潜力是无穷的，人的语言能力与潜力也是如此。

人类及心理学家、生理学家大量的研究表明：人的能力不是天生的、一成不变的，大部分都是通过后天学习和挖掘而获得的。因此，除了那些天生就智商低下、在语言方面具有生理缺陷的人，我们绝大多数人都是可以通过刻苦努力和勤奋练习而提高自己的说话能力。

如果那些不敢说话的人明白了人类的这一自然规律，认识到了自己可以充分挖掘的说话潜力，就不会为自己暂时不能很好地说话或不敢在人面前说话而害怕三分了。

一个人要想充分地挖掘自己的说话潜力，首先，必须相信自己具有很大的潜力。人只要有了自信，就可以创造奇迹。日本NHK广播电台对其广播员明文规定，那就是，必须能够很流利地使用日本“普通话”才行。电台每招收一批新播音员之后，为了训练他们成为专业性人员，会发给他们一份名为《广播员读本》的讲义，要求他们认真学习。而这本在日本十分重要的“普通话”课本，却是由出生在日本东北的秋山雪雄所写成的。这里尤其值得注意的是，日本东北地方的人，乡音腔调特别重。

第一章 传销人演讲前的准备

一个人要想充分地挖掘自己的说话潜力，其次必须勇敢，必须改变自己的懦弱性格，抛弃一切胡思乱想。说话者胡思乱想或担心太多自己的说话能力，是无济于事甚至十分有害的，只有抛弃一切杂念，勇敢面对现实，才能见到成功的曙光与希望。

一个人要想充分地挖掘自己的说话潜力，还要有不逃避困难的精神。有位女演员一度想学声乐，可惜她的音太低；后来想学钢琴，却又因其手指关节的骨头太软而作罢；最后，只好加入合唱团。合唱团的指导教师对她赞美过一句话，说她是难得的女低音人才。从此，她信心倍增，觉得人生充满了希望。不久，她又学会西班牙文等数种语言，接着又往舞台上发展，且都取得了成功。无疑，如果这位女演员当初认为自己“不是这块料”，逃避困难，她是不会有后来令人注目的成绩的。

以上的诸多事实说明，人的说话潜力是无穷的，作为一名传销事业的演讲人，无论你的先天素质如何，只要我们用心去刻意挖掘，就一定不负所望。

二、胆量使演讲者如虎添翼

在现实生活中，经常有这样的情况，许多人最初并不具备演讲人在知识、素质、修养等方面的条件，但这些人

却具有敢于在大庭广众下发表自己看法的胆量，由于具备了这一条件，这些人便经常有机会在众人面前得到锻炼，久而久之，由于经验的不断积累，加之个人的不断学习，终于成为一名受人欢迎的演说者。相反，还有另外一些人，他们知识渊博，修养到家，对事业、对生活都有着比常人较深刻的理解，但由于他们不具备在众人面前表达自己想法的胆量，一开口就脸红，越不讲越胆小，越胆小就越不想讲，越没机会讲也就越得不到锻炼，久而久之，一个满腹经纶的人成了讲台上的“胆小鬼”。上述两种人的不同命运说明了胆量对成就一个人的演讲具有多么非凡的意义。

传销人演讲的特殊性对演讲人的胆量还有着更加特殊的要求。一般来讲，传销人中的绝大部分人没有经历过特殊的演讲训练，如果在开口前没有经历准备过程中的“壮胆”阶段，往往很难取得成功。那么怎样壮胆呢？

第一，传销人的演讲虽然有鼓励人们参与的目的，但绝不是“乞求”别人，我们传销的不仅仅是一种商品、一种营销模式，更是一种向上的文化、健康的理念，我们没有必要害怕什么。

第二，传销人的合法权益受到国家法律的保护，只要我们合法经营，我们的利益就理所应当受到保护。从事法律保护的事业，我们没有理由害怕什么。

第三，一次传销演讲的失败对一个人可能是一种损失或打击，但对于整个传销业的蓬勃发展，我们个人的损失又算得了什么呢？我们不应该害怕什么。

明白了这些道理，作为一名传销人您还有什么可怕呢？快插上胆量的翅膀，准备振翅高飞吧！

●形象——标定着说话者的权威

对一名传销演讲人来讲，良好的形象往往能让人对你产生先入为主的信任感。让一名医学教授打扮的人去介绍一种保健类药品肯定是要比一个不修边幅、衣冠不整的人容易让别人产生信任感。

一、“金玉其外”的作用

服饰、发型等“硬件”因素往往被许多传销演讲人所忽视，许多人认为只要我的产品好，我又能说清楚其它则无关紧要。其实则不然。传销演讲其观众少则十几人，多则近千人，千百双眼睛注视着你，你稍不留心的一簇凌乱发鬓，都会让那些观察着你、品味着你的观众觉察一丝忙乱、无序，觉察到你缺乏准备和自信心；你打扮上的任何

一点粗俗、放纵都会让人觉得你有悖于严谨、精确的科学精神。因此，形象设计要像舞台上的演员一样，要与你表演的角色和“舞台”气氛和谐一致。

有一位心理学家，曾经征求许多人回答：“对于你自己所着服装的感想如何？”结果大家异口同声地说，他们穿得十分整洁漂亮的时候，便会觉得身上似乎多了一份力量，这力量虽然很难解释，但仍是明确的，它使他们增强了自信力，提高了自尊心。他们自称在外表上扮得好就像有了成功，也比较容易想到成功，得到成功。这就是服装对于穿着者所发生的文化效果。

服装对演讲者既有上述的效果，对听众怎样呢？如果一位演说者穿了一条布袋似的裤子，不像样的上衣，口袋外露着钢笔或是铅笔，或是外衣袋里塞满了东西，听众便会对他减掉不少尊敬心。因为听众认为他的脑子和他那不梳理的头发和服饰一样。

那么，良好的外部形象应包含哪些要素呢？

1. **服饰** 传销人与客户见面，首先进入对方眼帘的就是服饰。俗话说：“人饰衣装，马饰鞍”，人们的服饰常常起到体现自我性格、气质、修养、学识、思想的重要作用；同时，也体现人的身份和地位。因此，作为一个传销人就必须注意自己的服饰。服饰因每个人的年龄、兴趣、爱好等不同而不同，但必须遵循以下几条原则：