



The New Professionals

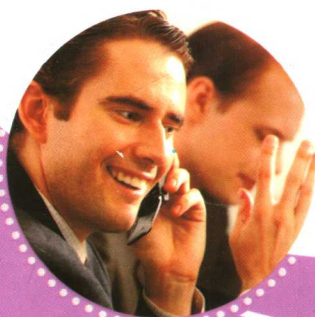
(美) 查尔斯·W·金 著
詹姆斯·W·罗宾逊

王增坤 译

直销



创造自我价值的新兴职业



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



The New Professionals

(美) 查尔斯·W·金 著
詹姆斯·W·罗宾逊 著
王增坤 译

直销

创造自我价值的新兴职业



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Charles W. King and James W. Robinson: The New Professionals

Copyright © 2000 by Charles W. King and James W. Robinson

This translation published by arrangement with Three Rivers Press, a division of Random House, Inc.

Simplified Chinese language copyright © 2007 by Publishing House of Electronics Industry

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without written permission from Random House, Inc.

本书中文简体字版由 Three Rivers Press, a division of Random House, Inc. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2006-0683

图书在版编目 (CIP) 数据

直销: 创造自我价值的新兴职业 / (美) 查尔斯 (Charles, W. K.), (美) 罗宾逊 (Robinson, J. W.) 著; 王增坤译. —北京: 电子工业出版社, 2007.1

书名原文: The New Professionals

ISBN 7-121-03566-9

I. 直… II. ①查… ②罗… ③王… III. 销售—基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 142621 号

责任编辑: 刘露明 陈 晶

印 刷: 北京机工印刷厂

装 订: 涿州市桃园装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 13.5 字数: 268 千字

印 次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 27.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系电话: (010) 68279077; 邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

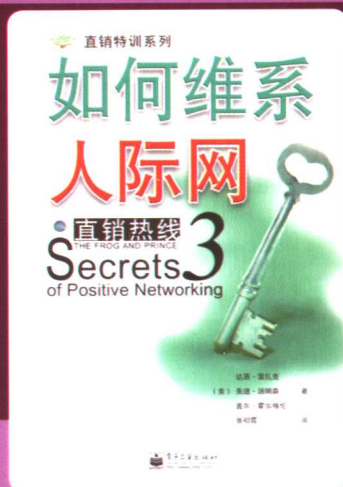
查尔斯·W·金

哈佛大学工商管理博士，
伊利诺伊州立大学芝加哥分校
市场营销教授，并且长期担任
多家直销企业的顾问。主要关
注战略营销计划、竞争市场定
位等。他创立的直销证书学习
班项目已成为直销行业教育培
训的标准。

詹姆斯·W·罗宾逊

美国商会的资深顾
问，畅销书 *The Excel
Phenomenon* 和 *Empire of
Freedom* 的作者，被《华盛
顿邮报》誉为“企业化的倡导
者”。

—好书推荐—



前言

如果你正在考虑分享网络营销所带来的机遇的话，你就一定要好好阅读一下查尔斯·W·金和詹姆斯·W·罗宾逊所撰写的这本书。在 21 世纪多层次直销（Multilevel Marketing, MLM）的状态之下，网络营销无疑是一种最优秀的、最权威的、最现代的信息资源。

正像两位作者在本书中所详细叙述的那样，网络营销长期以来一直都存在着信息的真空。商业组织并没有保存具有权威性的统计资料。商学院和主流的金融出版物也没有真正地认识到这个产业的存在。一些主要媒体也都仅仅在出现了一些值得报道的有利可图的丑闻时，才会把关注的目光聚集到直销上来。

然而今天，这些令人感到不快的状况正在发生变化，这在很大程度上要归功于两个人的不懈努力，他们就是本书的两位作者。他们一位毕业于哈佛大学商学院，获得了商业管理专业的博士学位，而另一位则是伊利诺伊州立大学芝加哥分校的市场学专家。查尔斯·W·金对多层次直销有着突破性的深入研究，对于这个令人难以琢磨的产业，他收集了最全面、最可靠的有效数据。作为美国商会（U.S. Chamber of Commerce）的资深副总裁，同时作为总裁的顾问，詹姆斯·W·罗宾逊通过一系列畅销著作，成为了一位有着非同寻常的影响力的多层次直销方面的“传道者”。这些有代表性的著作包括《Excel 现象》（*The Excel Phenomenon*）、《自由的帝国》（*Empire of Freedom*）以及《成功之路》（*Prescription for Success*）等。

金和罗宾逊是从客观的、网络营销的专业观察者的角度来撰写这本书的，而并非是从自己感兴趣的、参与者的角度来撰写的。他们收集了一系列令人印象深刻的事实，并且以此回答了人们的质疑，也就是多层次直销能否在 21 世纪成为人们探寻自我经营、商业所有权和财政独立性的重要媒介手段。他们还还为如何领导公司提供了非常有用的参考，显示出他们对于各种商业模式的优势和劣势都有深

入的了解。

多年以来，我已经仔细研读过很多多层次直销方面的书籍，这其中有优秀的，当然也有拙劣的，甚至还有一些非常令人厌恶。本书是我所发现的有关多层次直销一站式信息资源中最为准确的著作。对于那些因为在相关产业中努力拼搏而取得成就的企业家而言，这本书绝对是一件必不可少的工具。而对于那些刚刚涉足于这个神秘的多层次直销领域的好奇的新手而言，本书通俗易懂，将成为前进中的一盏明灯。

理查德·波（Richard Poe）

注：理查德·波为《第三波营销：网络营销新纪元》（*Wave 3: The New Era in Network Marketing*）、《建立你的“下线”的第三波营销方法》（*The Wave 3 Way to Building Your Downline*）和《第四波营销：21 世纪的网络营销》（*Wave 4: Network Marketing in the 21st Century*）的作者

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

目 录

第 1 章 通向工作、家庭和人生的新途径	1
第 2 章 新经济中的风险和回报	10
这已经不再是父亲那个时代的经济了	11
寻找正确的机会	12
一种虚假繁荣	14
你将会成为一名“实时”员工吗	15
特许经营和家庭作坊：有缺陷的选择性业务	19
向着变化中的正确方向前进	22
第 3 章 为了时间自由而进行的探索	26
人口统计学的时间炸弹	30
社会的不安全感	33
医疗保健：一项附加内容	35
保持对目标的追求	38
在家庭中时间的缺乏和损失	40
时间上的自由——新世纪带来的优越性	43
第 4 章 网络营销的异军突起	47
直销的发展	48
进入网络营销	51
网络营销、多层次直销：在名称中有什么意义	53
网络营销与直销	54

对网络营销渠道的一些描述	58
网络营销过程中的特殊行为	59
合法性以及合理性方面的问题:	
网络营销是一种“真实的”商业吗	60
直销和网络营销在美国的现状	63
薪资结构	66
走向全球化: 国际直销业务	71
为将来做好准备	74
第 5 章 网络营销的崭新面貌	76
网络营销中的“谎言”	77
网络营销中 7 个主要趋势	83
21 世纪崭新的商业和职业模式	115
第 6 章 领导网络营销走向未来的公司	118
探索开创者: 网络营销产业的领头羊	119
第 7 章 著名的“新星”公司	139
ACN 有限公司	140
雅芳产品有限公司	141
Cell 科技公司	142
Changes 国际公司	143
FreeLife 国际有限公司	145
贾菲拉化妆品国际有限公司	146
Life Plus 国际公司	148
麦纳科技有限公司	149
美安公司	149
美乐家有限公司	152
慕立达有限公司	152
自然阳光产品公司	154
新视野公司	155
兰碧儿公司	156
Nutrition For Life International 公司 (NFLI)	157
欧瑞莲公司	158
Oxyfresh Worldwide 公司	158



预付法律服务有限公司	159
普伦赛斯家庭用品公司	161
Reliv 国际公司	162
新生一纳税人公司	163
雷氏国际股份有限公司	165
USANA 有限公司	168
第 8 章 新兴的自由职业者的游戏计划	170
回答“为什么”的问题	171
对网络营销的新剖析	173
共同的意图	178
没有障碍和边界的业务	179
你是不是是一位网络营销的候选人	180
面临的不足和问题	181
选择一家网络营销公司	189
第 9 章 我退出	195
新兴的自由职业者的 IQ 测试	195
计算你成为一名新兴的自由职业者潜力的得分	197
相应的行动	199
如果你在新兴的自由职业者的 IQ 测试中“失败了”，应该怎么办	200
激励新兴的自由职业者数量增加以及网络营销发展的 10 大趋势	201
你的瓦尔登湖在哪里	204



第1章

通向工作、家庭和人生的新途径

一位集团的 CEO 在已经取得成功和拥有实力的时候出售了他的公司。一位政府部门的高级官员突然放弃高职位的津贴和特权而选择离开。一位花费多年时间成功突破了女性在相关产业中职位晋升的障碍而最终成为执行官的女士，某一天走进办公室宣布：“我要辞职了。”而一位全国闻名的心脏外科医生也已经决定放弃他的本行了。

律师、医师、牙科大夫、大学教授、股票经纪人、公司经理、专业运动员、房地产开发商，以及许多小规模业主——所有这些人已经为成就一份有利可图的事业而倾注了多年的心血——但他们都抛弃了过去的成功和金钱，并且决定不再回头了。

这些人究竟在干什么？他们身上有着哪些共同之处？他们打算做些什么？他们为什么要这么做？

这些人全都加入了新兴的自由职业者的行列之中，并且他们中间的很多人已经决定要完完全全地接纳一个过去他们曾经嘲笑过、讥讽过，并且发誓永远也不会涉足的产业——网络营销。

网络营销是一项低成本的产业，并且现在也是一项高科技的产业。它完全能够让你在家中根据自己的工作安排建立属于自己的事业，并且挣到一份潜在的高收入。你可以向客户销售产品和服务，同时说服其他人也这样做，从而获得直接的销售收入和一系列长期的剩余收益。

网络营销——也就是过去所说的多层次直销（MLM），并且在历史上曾经被贬为“阴谋家和吸血鬼的金字塔系统”——已经作为当今

网络营销是如此强有力的一种销售方法和企业模式，以至于这些传统公司现在不得不千方百计地把自己的特色运用到他们的操作实践中去。

最具实力的分配方式和新经济中最具影响力的企业模型而凸显出来了。在传统公司仍然保持着过高的全职销售开支和全国性广告战略的大背景下，网络营销是如此强有力的一种销售方法和企业模式，以至于这些传统公司现在不得不千方百计地把自己的特色运用到它们的操作实践中去。

网络营销——过去曾经被认为是那些遭遇不幸和毫无希望的人的最后的避难所，而这些人其他所有事情的尝试中往往都遭遇了失败——现在已经步入了一个崭新的时期，被认为是有着非常光明的前景，是胜利者的天堂。在今天，它已经成为了一个接触范围广、技术含量高的领域，并且具有国际影响，在纵深性、复杂性和多样性方面都取得了进步。网络营销是这样一个产业：在这个产业中，知识渊博的员工将深受欢迎，专业化将得到奖励，搜索引擎和职工优先认股权正在逐步取代日复一日的动员会和祷告。

毫无疑问，在很多领域认真工作的专业人员正在把他们的注意力，或者是充满新鲜感的眼光，放到网络营销上。每年，成千上万的人们都会离开原来基础良好、利润可观的职业，而在网络营销产业、引起他们注意的公司之中寻求新的机会。在这个过程中，这些新兴的自由职业者并不仅仅是在改变网络营销的面貌，同时也对整个商业界产生着广泛的影响。

他们的成功正在改变人们对在家工作的看法，并且正在解决一些主流公司永远也不可能解决的那些问题——比如说，突破女性在职务晋升方面的障碍；与各种各样的歧视进行斗争；为残疾人提供更多的机会，允许达到退休年龄的人们继续工作；更好地平衡家庭和职业之间的关系。许多人已经不再早晚长途往返于公司和家之间，提高了劳动效率和对工作的满意度，同时也减少了在家庭和社交方面的孤立，在降低空气污染和交通堵塞方面做出了自己的贡献。

在网络营销和其他相关领域中的新兴自由职业者在他们所选择的职业中通常都取得了很突出的成就，但是他们并不满足于这些，他们代表着一股全球范围内不断增长的经济和社会的力量。现在在美国，15%的劳动力都是自由职业者——这个份额甚至超过了工会组织所属的劳动力。有2 000万美国人现在都是“远程工作者”（Telecommute）。在洛杉矶这个美国第二大城市和全美最大的区域经济体之中，现在只有不到半数的劳动力受雇于周一至周五、朝九晚五的传统行业。

现在，有一半股票都被那些年收入低于10万美元的家庭所持有，这也正说明了在这样的一个“兼并浪潮”中，最重要的其实就是普通百姓与金融巨头之间的结合。普通美国公民已经成为了非常重要的投资者。他们都被轻松的在线交易所刺激。其他许多人则已经开展或者买进小规模的业务作为兼职。大批持有职工优先认股权的秘书在新经济中处于起步阶段的公司中随处可见。抛开过去成就的光环是一位自由职业者在为了挣得一份薪水而完成一系列任务时的想法。他们及其

家人已经不再采取形形色色的、高度企业化的方式来获得收入、积累财富。在某个方面进行一点点投资，与一些伙伴一起进行一次新的冒险，为了配偶和孩子而开展一项以家庭为基础的业务，进行一些咨询方面的工作——这就是工作和生活的新方式。

我们深信，本书是认真地研究这些趋势，以及讨论网络营销是如何形成和如何被这些趋势所影响的第一本书。我们的目的非常明确：

- 提供有关网络营销的可靠而正确的证据资料。
- 证明网络营销是一个有利可图而又多姿多彩的产业，它包含了一系列值得注意的商业模式、市场计划、产品和服务路线、技术手段以及国际市场。
- 表明网络营销是开展销售的一个可靠渠道，并且在完全细分的电子商务经济中是非常高效的。
- 很多职场人士都对目前的经济和生活条件有所不满，而网络营销对于那些不满于现状的人们而言是再合适不过的了。本书的开始和结束都在讨论这一点。在中间的一些章节中，我们会向你提供一些必要的实质和证据，以便你能够对于网络营销在自身生活和工作中的潜力做出一个充分的判断。

我们的目的并不是要进行说教或者是要改变你的决定，而是引发对于重要职业的正式讨论。以下这些便是我们期望做到的：

- 我们将会给出网络营销的定义，并且将它与其“前身”——也就是我们通常所说的直销区别开来。在这些业务中，人们是如何获得报酬的？
- 我们将会追溯这个产业的历史、关键性里程碑、先驱者，以及在法律和公众认可方面所出现的矛盾。
- 我们将会简述这个产业在当今社会所涵盖的范围。网络营销包含了大约 81.7% 的直销产业参与者。根据 1998 年的统计资料，在美国，大约有 970 万独立商人；而在全世界，这个数字则是 3 090 万。在美国，直销企业的产品和服务销售额每年达 231.7 亿美元；而在全世界，这个数字则是 804 亿美元。他们究竟是如何实现这一切的呢？他们在未来将会成为一个多么大的经济力量呢？
- 我们将从传统的专业化和其他形式的小型商业所有制的角度，来确定网络营销这种商业模式的优越性。没有其他任何一种商业模式既不需要如此低的准入金，也不需要很多的日常开支。这其中不存在任何的银行贷款、二手抵押或者是来自员工方面的烦恼。没有其他任何一种商业模式会允许它的从业者在时间安排上有如此大的随意性。这也正是许多顶尖的专业人士会在网络营销中找到一个理想的生活模式的原因所在。没有任何力量会迫使他们在与家人共享天伦之乐和寻求一种在经济上有所保障的工作之间

做出选择。

除此之外，我们还将会讨论网络营销产业正在发生着怎样的变化，为什么人们对于这一产业的看法很可能已经过时了。我们还将会解释一下形成和划定这一产业未来的积极趋势：

- 在这个产业中，一些主要的公司通过华尔街进行交易，向顶级的销售者提供一些赚钱的职工优先认购股票。
- 这些公司有着专业化管理，并且在研究和开发方面花费了上百万美元的资金，来设计具有独创性和专利权的商品。
- 除更多传统的个人护理和家庭化产品之外，服务和技术型产品将会成为一个增长点。
- 集会和“家庭聚会”将会越来越少，而越来越多的专业研讨会和在线训练将会取代它们。
- 与其他销售渠道不同的是，网络营销将不仅在电子商务的革命中生存下来，

与其他销售渠道不同的是，网络营销将不仅在电子商务的革命中生存下来，还将会因为电子商务的革命而不断兴盛。

还将会因为电子商务的革命而不断兴盛。让我们忘记那些不得使用卡车装载商品送给客户的画面；让我们忘记那些不得不与邻居和朋友进行无休止的“咖啡会谈”的画面。这一新兴的网络营销的参与者将会通过网络，在线进行人员招募、产品订购、授权确认，以及信贷和支付。

- 这是一场全球化的运动。在美国或者全世界，参与者现在可以通过他们的家庭指挥中心，开展国际业务。
- 正如前面已经提到的，我们都把“从贫穷到巨富（Rags-To-Riches）”的故事看做是美国承诺的很重要的部分，而网络营销正在吸引着大批诸多领域的专业人士。这些人在他们所在的领域中已经赢得了地位、尊重和成功，现在正把这些品质带进这个新兴的产业，迅速改变着网络营销的文化。在本书中，你将会认识他们中的一些人。

但是新兴自由职业者参与人数的提高，只能部分地解释为网络营销中所发生的不同寻常的改善。对于我们中的绝大多数人而言，一个好机会的吸引力并不在于这个机会本身具有付诸行动的足够动力。我们必然是因为对当前情势有所不满才会去借用这个机会。正如在第2章和第3章中你将会了解到的，正是这种“推拉式（Push-Pull）”的作用支持着网络营销的成长。

工作的世界正在发生着变化，并且它永远都不可能是相同的。

在陈旧的工作模式中，你会用40年的时间、才干以及对于一家公司或者对于

一种职业的非同寻常的热忱，来交换一份稳定增长的收入、同伴的认可。对于雇主的绝对忠诚已经不存在了，这种情况不会再出现。

社会上有一些直率的人 would 认为，对于那些虽然舒适、但是乏味的工作状态是一种很好的解脱。但是对于绝大多数的人而言，这是一个令人不安而又担忧的前景——至少，在我们看到新的可能性取代这些旧的事实之前是这样的。

这其中的重要性和人们的局促不安都是可以理解的。20 世纪晚期是不断发展变化的。当然，同时还有充足的而又空虚的物质繁荣。因此，为安全起见放弃新机会，并且重视不断变化之上的持续稳定便成了非常诱人的事情。

在一个把安全保障视为比几乎所有其他事情都要重要的社会之中，许多人都尝试着紧紧抓住陈旧的工作模式不放，甚至是当已经没有什么东西可以让他们抓住的时候，这已经不足为奇了。

许多年以来，这就是我们所做的一切：与家人亲吻道别，每天奔波于工作之中或者往返于办公室和家之间，非常努力地工作，必要的时候甚至会把工作带回家继续完成，并且有时候还要出差。为了晋升和得到所在组织和同事的认可而努力奋斗。上级根据他们所确定的标准来衡量你是否取得了成功。或者当你有了属于自己的事业或者业务的时候，将用客户的回头率来衡量你是否取得了成功。

通常来说，这样的工作可能是你唯一的或者是主要的收入来源，如果你没有能力或者不再希望继续工作下去的话，这种收入就将停止。这是一种直接通过时间来获取金钱的方式。你这样做了 35 年或者 40 年后，就会完全停止工作，从你的雇主那里以养老金的形式分得你先前收入的一小部分。你希望，这样一份与私人储蓄和社会保险相联系的养老金，将能够使你过上一个虽然不太宽裕但还算舒适的生活。

你在这样一份“契约”中所扮演的角色也许听起来会让人感觉有一丝沮丧。但是让我们来好好思考一下，你究竟能够从中得到多少的回报。通常来说，你所在的组织应该：

- 向你提供频率不高但是稳定增长的收入。
- 提供有薪假期和节日津贴。
- 为你所有的家人提供健康、牙科和视力检查。
- 建立并管理好一份你年老以后将会使用的养老金。
- 为你在公司工作时可能发生的死亡投保。
- 保管好为你缴纳的所有税金的相关记录，并且为你的失业和工伤投保。
- 向你提供一个设施齐全的办公室或者工作间，向你提供最新的技术培训，并且承担你继续深造的费用。
- 有些时候向你提供健身和婴儿照看的服务，并赠送公司股票。

- 在精神鼓励方面，能够通过内部晋升和集体的认同来肯定你的努力。
- 甚至可能允许你在私人旅行中使用为公司业务出差而获得的里程奖励。同时，从中挣得部分相应的私人旅行的里程数。

这并不是一个令人感到糟糕的过程——特别是，如果你的同事非常有趣，工作非常富有挑战性，并且对于要求极高的任务，你能够得到足够的动力，而这种动力是在任何一个称职的公司或者组织中，都将规范化并且逐渐地灌输给你。如果情况不是这样的话，也许在相邻的另外一个州的某一家公司会向你提供一个更好的工作环境。这家公司甚至可能帮助你出售房屋，搬入新的居室，并且让你拥有新的抵押资产。

有些事情我们希望尽可能讲述得完整一些，为了避免让你过早地感觉到我们是在用一种非常愤世嫉俗的或者过于谦卑的态度，请你特别注意一下：在那种陈旧的雇用平衡关系中，并非每一件事情都曾经或者仍然与金钱和保险有关，它们只是一份工作/一笔薪水/一种职业这一模型中具有吸引力的一部分。

另外一些方面就成为比你自身还要重要的目标的一部分。也就是说，它是在领域的周围人身上、你漫长的职业生涯中、你的个人关系之中获得精神激励。这一点已经成为一个伟大组织的一个重要部分，并且在组织成长和成功的决断中发挥着作用。这就意味着，当告诉人们你为谁而工作以及你的头衔是什么的时候，你会感到骄傲和自豪，同时会得到对方的认可和尊重。

这意味着忠诚和奉献。当我们读到某家公司的 CEO 在达到事业巅峰之前曾经在收发室默默无闻地工作了 40 年的故事之后，有谁不会留下深刻的印象呢？同样的故事还有可能是，某位普通的家庭医生为数以千计的婴儿和他们的孩子接生；某一位曾经在战争中保卫了美国的空军飞行员，在结束自己的飞行生涯之前，数十年如一日地进行了成千上万次的起飞和降落，安全地运送着全世界的乘客。

从事一个职业或者在一个组织工作，并且贡献出了你的全部技能和青春，然后在得到尊重和收入有保障的情况下，高高兴兴地退休，这并不羞耻，而是充满了荣誉。

这其中只有一个问题。那就是，现在在传统公司中，在传统行业中，已经越来越难以寻找到这种机会了。随着这些公司和行业中的经济压力不断加大，它们转而把更多的压力施加到了员工和从业者身上。结果，损失最大的往往是员工的孩子、配偶以及他们的生活质量。这就好比是一个缺失了重要画面的锯齿型拼图——对于许多专业人士而言，他们想象中成功和快乐的画面的正中央有一个巨大的黑洞。

许多人没有发现自己处于一个越夹越紧的老虎钳的控制之下，这些人认为他们能够通过开展小规模的业务、参与特许经营以及进行咨询服务而成为老板，从