

非常傳銷學

傳銷的陷阱與突圍對策

范揚松・陳福成 著

驚喜贈書
請見封底
折頁說明

金台灣出版

大人物管理顧問有限公司 總代理



業績倍增系列 3

傳銷的陷阱與突圍對策

非常傳銷學

范揚松・陳福成 合著

非常傳銷學：傳銷的陷阱與突圍對策/ 范揚松，
陳福成合著。 —初版 —台北市：金台灣，
1996 [民 85]

面；公分， —（業績倍增系列；3）

參考書目：面

ISBN 957-9144-32-X（平裝）

1.銷售

496.5

85011955

業績倍增系列 3

非常傳銷學——傳銷的陷阱與突圍對策

發行人兼社長／范揚松

作者／范揚松・陳福成

總編輯／伍翠蓮

編輯顧問／郭政煌・伍壽民・杜十三

邱榮舉・履彊

編輯／劉昭勇・林宜平

業務發行／羅惠娟・劉國峰

法律顧問／吳家業律師

出版者／金台灣出版事業有限公司

電話／(02)9338474・9353999

傳真／(02)9354039

總代理／大人物管理顧問有限公司

地址／台北市羅斯福路五段 53 巷 11 號 1 樓

台北市郵政信箱 93-163 號

排版／文盛電腦排版有限公司

印刷／國堡印刷事業股份有限公司

初版／1996 年 12 月 5 日

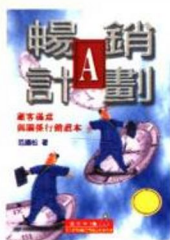
行政院新聞局局版臺業字第 6361 號

每冊定價／新台幣 250 元

劃撥帳號／18875745

戶名／金台灣出版事業有限公司

范揚松「業績倍增系列」

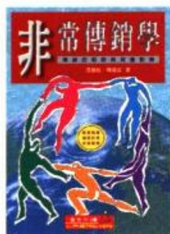


暢銷 A 計劃

- 〈案例〉無廣告熱賣茶葉的暢銷術
- 〈案例〉嬰兒食品與媽媽的心
- 〈案例〉兄弟象球迷組織與關係大放送
- 行銷活動中贏得口碑的途徑
- 買賣仲介者的選擇與運用
- 行銷危機中的關係管理
- 關係管理比交際應酬更重要

320 頁

定價 280 元

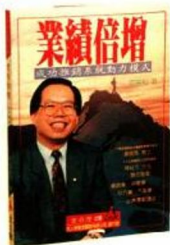


非常傳銷學

- 違法傳銷公司處分案
- 解開傳銷獎金制度的疑惑
- 傳銷真能賺進鉅大財富嗎？
- 認清「老鼠」與「非老鼠」
- 何謂優良的傳銷公司？
- 何謂優良的傳銷產品？
- 如何成為卓越的傳銷商？

300 頁

定價 250 元



業績倍增

- 成為 TOP SALES
- 專業銷售智能的啟發鍛鍊
- 成功推銷的 SWOT 分析
- 業務戰略的形成與選擇
- 複式推銷方案的擬定與實施
- 人脈網路與關係銷售
- 活用潛意識開創業績巔峰

256 頁

定價 180 元



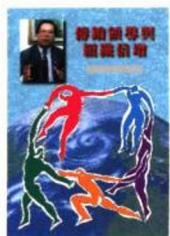
做時間的主人（上下兩卡帶）

- 十二項錯誤的時間管理
- 時間管理即自我管理與生命管理
- 偷走時間的十五個首惡份子
- 如何掌握輕重緩急優先順序
- 時間管理的十六個原則——

（計畫性、標準化、重點管理、限制性、制度化、
整理整頓、簡單化、適時性、偷懶原則、人性化）

兩卡共 120 分鐘

定價 250 元



傳銷領導與組織倍增（上下兩卡帶）

- 承上啓下的領導行為空間
- 領導者不可或缺的十大角色演出
- 有效領導的七個權力與影響力
- 妨礙業務組織發展的十個殺手
- 突破陷阱的業務／組織倍增策略
- 到池塘網魚的十二個開拓戰術
- 成功領導擴大業務的十二項守則

兩卡共 150 分鐘

定價 280 元

凡郵購單貼上本書封底摺口印花者，郵購本系列書卡，

可享 75 折優惠，購滿本系列二書二卡者，另贈「成功巔峰」一冊！

范揚松「成功生涯系列」

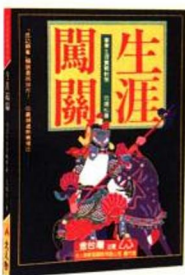


成功巔峰

- 人，因夢想而偉大
- 成功生涯經營系統動力模式
- 成功自我意象的塑造與運用
- 機會威脅的創造、辨識與選擇
- 個人內在資源優勢評估
- 生涯目標與成功策略的形成與評估
- 成功方案的規劃與執行
- 人際資源網路的建立與運用
- 活用潛意識的龐巨力量

256 頁

定價 180 元



生涯闖關

- 社會新鮮人求職闖關與陷阱
- 升遷路上各階段的驚與險
- 晉升主管的訣竅與作戰法則
- 組織內的權謀數術與影響力
- 生涯停滯期間如何破繭而出
- 轉業換行如何浴火重生
- 婦女二度就業的春天
- 創業成敗的風險分析
- 退休前後的心理掙扎與調適

256 頁

定價 180 元



做時間的主人

- 十二項錯誤的時間管理
- 時間管理即自我管理與生命管理
- 不當的時間觀念
- 偷走時間的十五個首惡份子
- 如何掌握輕重緩急優先順序
- 時間管理的十六個原則——

(計畫性、標準化、重點管理、限制性、制度化、整理整頓、簡單化、適時性、偷懶原則、人性化、快傳、分身、休閒、搶先、進取、自我抑制)

上下兩卡帶共 120 分鐘

定價 250 元



如何廣結善緣·人脈亨通

- 關係發生的原理、功能與效用
- 如何突破人與人的陌生隔閡
- 如何建立互動、互惠的良好關係
- 如何「沒有關係找關係，有了關係用關係，用了關係沒關係。」
- 如何「人捧人，出偉人，上下兩卡帶共 120 分鐘
花花大嬌人抬人。」

定價 250 元

折價及
贈書印花
(有效期至

凡郵購單貼上本折價印花者，郵購本系列書卡可享 75 折！

業績倍增系列 3

傳銷的陷阱與突圍對策

非常傳銷學

范揚松・陳福成 合著

〈本書作者簡介〉



陳福成

1952 年 6 月出生

台灣省台中市人

《學經歷》

- 陸軍官校 64 年畢業
- 復興崗政研所碩士班 77 年畢業
- 三軍大學 82 年畢業
- 保險業務考試及格 84 年
- 國軍野戰部隊營、連長、副指揮官、監察官，現任公職

《興趣》

寫作、研究、旅遊、讀書、保險、行銷

《作品》

- 「部隊管理與管教」74 年國軍軍事著作金像獎佳作
- 「台灣實施都市平均地權之研究」77 年復興崗論文集
- 「高登之歌」77 年現代詩銀詩獎
- 「決戰閏八月」（84 年金台灣出版）
- 「防衛大台灣」（84 年金台灣出版）
- 「非常傳銷學」（85 年金台灣出版）
- 其它學術論文、遊記、小說均見國內各報章雜誌



范揚松

1958 年 10 月出生
台灣省新竹縣人

《學經歷》

- 國立交大管理科學所博士研究，企業管理碩士
- 歷任北區房屋總經理，虹成科技執行副總，管理科學會輔導組組長，現代管理月刊總編輯
- 現任大人物管理顧問有限公司總經理，金台灣出版事業公司社長兼發行人
- 任教中原工業系、台大高階經理班、湖南中南工業大學客座教授
- 榮獲香港徵詩第一名（1978），兩屆國軍文藝金像獎（1980，1982），陸軍文藝金獅獎（1983），全國優秀青年詩人獎（1983）等大小獎項十餘次

《著作》

詩集「俠的身世」（1980），「帶你走過大地」（1983），「木偶劇團」（1990），論文「中鋼各階層主管工作態度之研究」（1985）及編著「人力資源管理」（1990），「成功巔峰」（1993），「生涯闖關」（1994），「業績倍增」（1994），「團結真有力」（上、下冊）（1995），「魅力登峰」（1996），「變中求勝」（1996），「制伏危機」（1996），「非常傳銷學」（1996），「暢銷 A 計劃」（1996），即將出版「與成功有約」錄音帶 24 卷

11/15/99

〈自序〉 跨越誤區，邁向成功新境／ 7

〈緒論〉 為「傳銷」正名／ 13

第一章 違法傳銷公司處分案判例／ 19

- 1 風靡化妝品公司違法處分案／ 20
- 2 威擎公司用不實廣告吸引直銷商處分案／ 24
- 3 台灣妮芙露公司欠退貨、退款規定違法處分案／ 27
- 4 雅盟公司以連鎖店之名行傳銷之實違法處分案／ 30
- 5 娜特莉亞公司違反傳銷法處分案／ 33
- 6 鴻森與亮陞公司拉人頭違法處分案／ 37
- 7 蘭麗公司扣發退出人應得利益處分案／ 41
- 8 受茂、京雅公司違反公平交易法刑事判決案／ 44

第二章 解開傳銷之迷惑與陷阱／ 49

- 1 傳銷真能賺進鉅大財富嗎？／ 50
- 2 「歸零」與「不歸零」制度的疑惑／ 57
- 3 傳銷事業真能取代傳統事業嗎？／ 63

- 4 人人都可以做傳銷嗎？／ 70
- 5 企業家、領導者與推銷員／ 76
- 6 市場飽和了嗎？／ 82
- 7 「商業活動」還是「宗教活動」？／ 88
- 8 看清「老鼠」與「非老鼠」／ 94

第三章 怎樣才是優良的傳銷公司？／ 101

- 1 公司成長的歷史背景與現況／ 102
- 2 如何才是優良的傳銷制度？／ 107
- 3 優良傳銷公司的組織／ 116
- 4 有沒有好的傳銷產品？／ 123
- 5 公司是否提供充份教育訓練？／ 130
- 6 教育訓練的主要型態——集會／ 137
- 7 是否合法經營的界定／ 149
- 8 優良傳銷公司的企業文化／ 154

第四章 如何成為卓越的傳銷商？／ 163

- 1 合適的觀念——從「歸零學習」開始／ 164
- 2 成功的零售方法／ 171
- 3 成功的推薦方法／ 179
- 4 服務與分享理念的實踐／ 186

- 5 如何「複製」？／ 194
- 6 如何建立組織網？／ 200
- 7 從兼職到專職——直銷商的時間管理與經營歷程／ 210
- 8 邁向「鑽石」直銷商之路／ 217

第五章 未來傳銷事業前景展望／ 225

- 1 傳銷事業成長需要的環境／ 226
- 2 台灣傳銷事業環境評估／ 232
- 3 未來傳銷產品特性判斷／ 238
- 4 明日趨勢產品的市場分析／ 243
- 5 未來健康與生死問題的傳銷市場／ 248
- 6 「後現代」兩性傳銷市場探究／ 254
- 7 傳統事業改採傳銷經營的趨勢／ 261
- 8 二〇〇〇年直銷各行業評估／ 267

〈結論〉 圓一個幸福、成功的人生美夢／ 271

〈附錄〉 傳（直）銷「商德約法」彙編／ 275

參考文獻／ 296

自序

跨越誤區，邁向成功新境

「非常傳銷學」的特色在於「方法」，一種正確、有效的方法，幫助傳銷人圓一個成功大夢。本書不是坊間一般傳銷入門書，而是把國內外傳銷業慣用的迷魂大法予以一一揭露，也把公交會判定的非法案例予以剖析，讓真實的面目呈現出來，使有志投入傳銷的朋友不要誤入迷陣。

跨越誤區，邁向成功新境

傳銷，被譽為當今行銷領域的顯學之一。有人視之為快速致富，拯救靈魂的神祇；有人視之玩弄人心，出賣朋友的撒旦；有人視之為層層剝削，吃人不吐骨的惡魔……對於傳銷的批評、愛恨、情仇實不絕於耳！

當「神祇、惡魔、撒旦」三位一體時，又如何分辨出它真實的面目？既然全世界都瘋狂傳銷的銷售手法，視為點石成金的金手指，為何各國政府都要制訂各種法規刑罰去約制它？各地的傳(直)銷協會為何需要訂出並一再強調「商德約法」？這正說明傳銷詭譎複雜，面目多變的特質。

有心人要藉傳銷的概念與手法推廣產品，或者藉傳銷迷魂陣去蠱惑一心想發財致富者，其間的差別很少！若非此中高手，很難洞悉其中玄機。法律邊緣的灰色地帶自然

經營大志典

✧成敗極知無定勢，是非元自要徐觀。

—宋·陸游

陷阱誤區極多，稍不留神即賠了夫人又折兵。

身為一個管理顧問，也在許多傳銷公司擔任教育訓練的工作，每想深入其間一窺堂奧，但往往難窺其全貌，心中一直有個念頭，希望為大眾或對傳銷有狂熱傾向者提供一帖清涼劑——理性地面對各種花樣的傳銷活動，經過思辨；後再採取行動，尤其是有效的傳銷行動。

因緣巧合之下，與陳福成兄一夕談，發現兩人都有共同的想法，乃有共同撰寫「非常傳銷學——傳銷陷阱與突圍對策」的提議。

所謂「非常」，即表明本書並不是一般市面上傳銷的入門書，也不是歌頌傳銷業如何神奇偉大的書，更不是找下線推薦商品的技巧書，而是把國內外傳銷業慣用的迷魂大法——予以揭露，也把公交會判定的非法案例予以剖析，讓真實的面目呈現出來，使有志投入傳銷的朋友不要誤入迷陣。

經營大志典

當困難來訪時，有些人因之一飛沖天，也有人隨之倒地不起。

—俄·托爾斯泰

先求「破」，再求「立」；破其虛矯不真之處，才能找出立足點，才有可能在傳銷事業上逐級攀升到巔峯。有關傳銷各種問題都在書中有詳盡說明，毋庸贅述。在這裡可用兩個字點出「非常傳銷學」的特色：**方法**。

許多關於如何做傳銷（直銷）的書，都說它提供有心創業者一個圓夢的機會，描繪了完美的遠景，月入多少萬，又百萬名車……可惜沒有提出正確、簡易、有系統、有步驟的方法。初入傳銷的直銷商看後，一頭栽下去，過兩年依然在圓夢中——永遠在圓夢——圓一個永遠圓不到的夢，為甚麼？問題出在一把很重要的工具性東西——方法。

本書的特色就在方法，而且是正確、有效的方法。想要圓夢，尤其圓大夢——做大事業，絕對要用「正確、有效」的方法，大成功也絕沒有意外獲得，而是用正確的方法。

經營大志典

✧天下事，只在人力作為，到山窮水盡時，自有路走，只要切實去辦。

—清·胡林翼

做一個成功的傳銷人——用方法。

本書寫作分工，係由范揚松提出撰寫構想、大綱，並將可能的傳銷迷陣與突破之道整理出大要。陳福成兄則負責綜理各次級文獻、書刊及實務調查研究資料，撰寫有關章節。此外，張哲蒙先生提供許多寶貴秘笈，令人感激，傳銷界資深鑽石經理亦是卓越的傳銷經營者藍清水兄，亦不時耳提面命，啟發極多。最後感謝國內傳銷公司提供筆者教學相長的機會，為我打開了另一扇窗，壯闊了我的視野。

經營大志典

✧充分的競爭心理，正當的競爭精神，就是使事業成功與督促個人向上的動力。

一日・松下幸之助

非常傳銷學

經營手記

