

传销智囊

「台湾」众望文化 编著




 推销赢家实战丛书
 欧美、台湾最激进的传销理念、技法与案例
 传销本身不违法，只有欺诈才构成犯罪
 一种新的方式带来的这种令您耳目一新的革命、观念、方法、全部、全部实用的知识、技巧、传销

家
最激进的传销理念
只有欺诈才构成犯罪
传销本身不违法，只有欺诈才构成犯罪
传销本身不违法，只有欺诈才构成犯罪

F71
32



傳銷智囊

设计  三木广告
(010)68411629

ISBN 7-80001-776-1



ISBN7-80001-776-1/F·77

定价: 36.00 元 (全三册, 每分册 12.00 元)

F-11
32

传销智囊

——传销人迈向成功的智慧锦囊

众望文化 编著

约 150 则发人深省的后发故事，
都是您沟通、学习、激励的因素；
约 150 则小故事，更是您迈向成功的
“可能”种子，只要您肯播种。

应用场合——训练教育会·推荐、沟通·说明演讲会

图书在版编目(CIP)数据

传销赢家实战丛书 第三辑/众望文化事业有限公司编.
北京:企业管理出版社,1997.1

ISBN 7-80001-776-1

I. 传… II. 众… III. 传销—普及读物 N. F713.3-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 25597 号

责任编辑:吴太刚 齐建昌 成思霖

版权登记号 01-97-0027

授 权 方 台湾众望文化事业有限公司

出 版 发 行 企业管理出版社

邮 编 100081

经 销 全国各地新华书店

排 版 北京三木广告公司电脑排版中心

版 次 1997 年 1 月第 1 版

印 刷 北京顺义康华福利印刷厂

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 25.25

字 数 500 千字

印 数 1—5000 套

书 号 ISBN 7-80001-776-1/F·774

定 价 36.00 元(全三册)

版权所有

侵权必究

目标:传销“思想库”

传销事业自诞生以来,经历岁月的洗礼与冲击,甚至饱受误解或屈辱,但其颇富传奇性的魅力仍然与日俱增,至今已成为世界营销界的主流方法之一。

同样,传销在中国的发展也并非一帆风顺,其主要原因在于,在传销操作过程中,“上线吃下线”,3%的人挣大钱,30%的人打平手,名为传销实为消费的人占70%左右,公司自然坐收渔利。这可以说是传销市场无章可循无法可依而酿就的苦果。

其实,传销自产生之日起就被各种争议所包围,而且往往是传到哪儿,哪儿就冒出问题。美国的“金字塔阴谋”、“卖钱活动”,欧洲的“滚雪球销售”,台湾和东南亚地区的“老鼠会”、“猎头”等等,均是由“多层次传销”变生出来的一系列非法传销组织的俗称。

为了帮助广大的中国国民正确认识传销活动,澄清围绕传销的迷雾,我们相继推出《传销

赢家实战丛书》(第一辑)(第二辑)共十二册,造成了较大的轰动,并逐渐被公认为权威之作,给沉寂的传销业注入了思想的生机与活力。

这次与台湾众望文化事业有限公司再度合作,又推出这套系统丛书的第三辑(共三册)。这三本书集前二辑的精华内容于一体,堪称精华版。它们围绕传销人迈向成功的智慧锦囊、如何经营您的传销事业和推荐、招募的问与答技巧三个主题,有重点、有分析地介绍了传销行业的精华内容,相信会再次受到读者的欢迎。

传销丛书还要继续出版下去,因为传销事业有着辉煌过去,也一定会有一个灿烂的未来。成为中国最具影响力的传销“思想库”,是我们追求的目标。

目 录

第一章 传销成功之路

- [3] 柔道、桥牌、围棋、慢跑
- [5] 你可以拒绝吃香蕉
- [7] 我好不容易把棉花扛在肩上
- [9] 你该学会游泳的
- [11] 两种语言
- [13] 叫一只空袋子站起来是很困难的
- [15] 相信,能带给你什么
- [17] 主力舰的骄傲
- [19] 鸡同鸭讲
- [21] 可能会喔,你要小心
- [23] 我有苦衷
- [25] 有些事情是可以预见的
- [27] 懂了还要动
- [29] 有钱有爱

- [31]字字珠玑
 - [33]二人为天
 - [35]忧虑无用
 - [37]以不变应万变
 - [39]你也可以把问题放进鞋子里
-

第二章 传销哲学

- [45]有意义的每一分钟
- [46]大哥大大的照片
- [47]时间管理
- [49]掌握机会
- [50]两套标准的人
- [52]时间的敏感度
- [53]善用人生条件
- [54]大餐和口香糖
- [56]佛先生和锯箭法
- [58]29 次的失败
- [59]投资的风险
- [60]不贪急利
- [61]接下来我该怎么办

- [63] 自省
- [64] 快慢之间
- [65] 生涯规划
- [66] 有效的做法

第三章 传销心法

- [71] 将相本无种
- [73] 内行人都知道用大碗的
- [75] 特异功能
- [77] 你得上船后才知道
- [79] 下一次的会议
- [81] 幸福在哪里
- [83] 骄者必败
- [84] 锁链脱逃术
- [86] 我们花多少代价买一个电铃
- [88] 我站在巨人的肩膀上
- [90] 期待即溶咖啡的精致味道
- [92] 点头和摇头之间
- [94] 让他走下台阶
- [95] 三位会轻功的钓鱼老人

- [98]专家就是赢家
- [100]我才是真正的拿破仑
- [102]斗牛全餐
- [104]龙呢？
- [106]拒绝是种艺术
- [107]掏空冰箱
- [109]靠成一团
- [110]期待明天
- [111]尊重对方
- [113]情绪处理
- [114]不吃亏的位子
- [116]蜂鸟的飞行
- [117]相信抽烟和肺炎没关系的人
- [119]专家术语
- [120]有利的局势
- [122]放手去做
- [123]专家
- [124]学着爱它们
- [126]不可靠的话术
- [127]倾听
- [129]牙齿、右眼、左眼

第四章 传销无坦途

- [135]良好的形象
- [136]会后会
- [137]记录记忆
- [139]花时间做什么
- [140]容忍异见
- [141]自由选择的调味料
- [143]一服见效没有效
- [145]坚强的意志
- [146]自我超越
- [148]应对的影响力
- [150]美梦说不成
- [152]资金万岁
- [154]多做一些
- [156]发挥所长
- [158]机会与风险
- [160]传销风险

第五章 传销者戒

[165]闭一只眼睛是因为……

[165]“识字”

[170]“我多喝了一口豆浆!”

[172]幻想与梦想

[174]成功的酿酒法

[176]“你为什么不从我的立场想想看”

[178]你的旗杆怎么架起来

[180]我认为 A 党将获得压倒性胜利

[183]不可随处小便

[185]铁锤和绳子

[187]以身作则

[188]手心何不向左

[190]相信自己

[192]忠告免费

[194]熟悉经营学

[197]长舌有益

[199]坏事大于好事

[201]我们是同一国的

[203]期待的魔棒

- [205]传销偏执狂
- [207]先礼而后兵
- [209]舒适的陷阱
- [212]别企图当上帝
- [213]重复的效用
- [214]坚持的魅力
- [216]对错之间

第六章 传销与人际关系

- [221]实践梦想的人
- [223]多角化考虑
- [225]神乎其技
- [227]团结的信念
- [228]内外兼修
- [230]习惯成功
- [232]环境造英雄
- [234]荣耀的图腾
- [236]千万不要输球
- [238]切合实际的目标
- [239]外来的和尚会念经

- [240] 耐心
- [242] 因果循环
- [243] 成功的本钱
- [244] 反正有人会支持
- [245] 坚强的武装
- [247] 领导能力
- [248] 用力赞美
- [249] 赞美像醇酒
- [251] 处世的实际技能
- [252] 再试一下
- [253] 不要随意抱怨
- [254] 人才在哪里
- [256] 喜欢？不喜欢
- [257] 名字
- [259] 练习型的教练
- [260] 小心借贷的成本
- [262] 苦的好

第一章 传销成功之路

柔道、桥牌、围棋、慢跑

曾

曾经有一位资深传销商在他心得分享的时候说,我以前是一个运动员,很喜欢运动,对各种运动我都有兴趣,会玩,也喜欢在旁边看,因此不管是田径赛、划船、舞蹈、下围棋我都略懂一二。

毕业后,我开始学做生意,卖的就是体育用品。一段时期后,我认为如果把人生比喻一种运动,倒是很象柔道,它给每一个人一套柔道服,人生舞台就象一个道场,大家就凭本事去办吧。有的人技巧佳,自然而然能够拿到奖杯。但拿到奖杯的人很少,能够拿到奖状就不错了。大多数人除了鼻青脸肿之外,什么也没得到。所以,这套柔道制服里的每一个灵魂想尽办法让自己体形好,技巧佳,大家都生活得很拼命。

后来,我有了宗教信仰,感觉人生象一场游戏,老天爷不希望我们打得一团糟,输赢之间很难有什么好坏之分,比较重要的是能体会人生的过程,所以