

传销智慧

「台湾」精英企业 梁云芳、黄子瑞 编著



传销

一份巧妇可为无米之炊

信念铸就百万富翁的

跨世纪全民营销事业

You can do it

See you at the top.

传销赢家实战丛书

传销本非不法法 只有操作不合道德观
 梁云芳 黄子瑞 著
 梁云芳 黄子瑞 著
 梁云芳 黄子瑞 著

ISBN 7-309-04100-0
 定价：25.00元

(京)新登字 069 号

责任编辑:袁泉

封面设计:北京三木广告公司

图书在版编目(CIP)数据

传销赢家实战丛书/文硕,王添毅主编. —北京:工商出版社,1996

ISBN 7-80012-227-1

I. 传… II. ①文…②王… III. 传销-谋略-丛书 IV. F713.3 51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 13733 号

版权登记号 01-96-0987

授 权 方 台湾众望文化事业有限公司

出版发行 工商出版社

邮 编 100071

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 1996 年 8 月第 2 版

刷 北京顺义康华福利印刷厂

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 58.875

字 数 1300 千字

印 数 5000—10000 套

书 号 ISBN 7-80012-227-1/F·67

定 价 90.00 元(全六册)

出版序

□王添毅

(一)

释迦牟尼佛诞生的时候，上指天，下指地，口中并吐露出一句话：“天上天下，唯我独尊。”多么珍贵的一句话！“上至有好生之德”，既然你我来到了这个世上，就有其尊贵之处，绝对要正视自己独特的个性，自己独一无二的长处，并善加运用之。

松下幸之助，这位日本“经营之神”，有一次在参观“宇宙之旅”的展览时，站在一只地球仪前面说：“宇宙多么伟大啊！人脑可以完全地认知宇宙，只可惜人脑只开发了20%，另外的80%都处在未开发状态中，不然我们的头脑还可以更伟大。”他的这一席话充满了无奈，但也给予了人类太多的警惕：“人的潜力是无穷的，只可惜我们自己限制住了，人的潜力究竟有多大，端视自己给予这份潜能何种定义、何种方向？”

□浑浑沌沌过一生？

若仔细研究人，人总是习惯于自己既定的思考模式、习惯方式及做事原则，却往往忽略了或是根本不予理会自我内在的那份动力。而我们的个性又趋向于保守、懒散、不₁₀意创新及改变的形式，如果没有外在沉

童的刺激、压力及挫败,要让自己“脱胎换骨”、“大死一番”,似乎是不太可能的事,于是我们就随性、随份浑浑沌沌地虚度了一生。

许多人喜于“朝九晚五”、“风平浪静”的日子,这是他们选择的,他人无权干涉、无权过问,然而他们不愿这种生活模式被干扰,也不愿外界予以强烈刺激的心态却引人质疑,因为“人生”并非“也无风雨也无晴”的模式,一旦安逸日子过久了,内在的潜能已被侵蚀得毫无斗志,稍微的风吹雨打,就已经显得疲惫不堪、招架不住,必须借由他人的力量作为支架。

有一个朋友,结婚13年,习惯做一名家庭主妇,先生每月所赚的薪水足够她支配,还绰绰有余。孩子长大上学了,她开始感觉日子无聊,没有方向感的虚空,需要找个工作动动脑、动动手。可是这么多年来都躲在家中享受温馨的家庭生活,哪里知道外面又是风、又是雨的世界,该如何是好?走五分钟路程的地方,有一间便利商店需要“妈妈工读生”,她想:“反正很近,一天只工作三个小时,又可以照顾家,又有事情可做,蛮好的。”于是她有了这份工作。

谁料,不过一个礼拜的时间,她就抱怨一大堆,“哇!好累哟!觉也睡不好,心情又紧张,又怕算错钱,工作量又大,我不想做了!”

当这位朋友发出抱怨时,一旁的人不但不立即以积极的言词影响她、鼓励她,反而站在消极面附和地说:“唉!如果我是你,早就不做了,何必这么辛苦,又不是没钱活。”这是一个真实的故事,我们的周围朋友也有很多类似的情形发生。我们为什么要让自己看不起自己,更让别人有机会说一些打击的话了。

我们以为附和着她的说法，会带给她心灵的舒服，或化解她的不安，事实上，我们是在压抑她内在自我潜能的发挥。她今天之所以抱怨，只是过惯了安逸的生活，虽然三个小时的体力透支、睡眠不足，却好象是被台风扫过之后的满目疮痍，如果此时，采用正面的鼓励之词赞美她：“你不简单呢！这么多年没做事，还能够跟得上社会的脚步，你应该为自己庆幸，自己还有用，累一点算什么，在家无聊也会累呀！”相信，对她而言，会产生一股向上激荡的力量，并慢慢地将自己的潜能发挥出来。

可是有几个人看清楚事情的真相，并给予真切的鼓励，而又有几个人能够真正敞开心胸接受他人给予的鼓励，并切实记取鼓励之词的真意呢？

□启动内在的活眼

《传销智慧》第一篇，打开了内在的活眼，观照我们内心的一切活动，并会启发我们朝向积极面前进，其实，人的内在很善良、很积极、很辛勤，只是被我们用外在所见、所闻、所听的狭隘、假象思想所迷惑，由外到内的带动，使我们的内在停止了活动。

如果我们先从打开内在的智慧开始，再带动着我们外在的行动，这份醒悟后的感觉，会跟随着我们长久久。

生命力是否苏醒，就要看我们的心灯打开处有多亮。生命力被蒙蔽的时候，只会一味怪罪他人没有给予成长的机会，然而，即使别人给了你机会，你又如何能够证明这个机会不会被未苏醒的心灯盖上呢？

“多层次传销”行销方式正式引进台湾市场之后，虽然是一路走来的艰辛，但是经过市场的调整，传销人兢兢业业的努力，以及《公平交易法》立法之完成，传销界终于摆脱了昔日的阴影，正式以坦荡荡的声名与其他行销方式一较长短。

没有昔日的阴影作为“行销不力”的藉口，传销人大可一展身手为自己的事业开创出一片天地，但实际上，仍然有许多新加入传销的工作者，无法突破目前所遭遇的瓶颈，将自己的触角延伸至更高、更远的目标。

传销界流传着许多“因梦想而伟大”的佳话，但是这些佳话的形成，并非一蹴可及，他们的背后是由许许多多心理层面的因素以及实际的行动不断地堆砌而成，值得新加入传销的工作者用心思考及探索。

《传销智慧》第二篇是新加入传销领域，并向高峰挑战者的必读之篇，而该篇的内容集结了资深传销人平日所累积的经验，并加以分析、汇集而来。

俗语说得好，“万丈高楼平地起”，当我们攀登高峰，并摘下那颗最高的钻石时，所凭藉的就是稳如泰山的基础，在传销界，更是如此。如果你要登上一层又一层的高峰，也是凭藉你曾经努力过的一点一滴作为基础。在该书中所探讨的就是一点一滴的扎根，因为任何的思维，任何的行动，都是在帮助新加入传销的工作者，打下攀登高峰的基础。

不过，再多的文字，再多的想法，再多的思考，都不及行动的可贵，唯有“行动”才能真正地为目标推进。虽然在“行动”中，我们会面临各种酸、甜、苦、辣的情事，

但那也是经历过行动后的轨迹，而这个轨迹将是带领着为“传销”奋斗不懈的人，攀登成功的高峰。

(三)

《传销智慧》第三篇是在一种多方考虑的情境下完成的。

最初，我们收集到的只是一些广泛、杂乱的资料，但是要集结成一本书的确需要更多及更完整的资料，在这种情况下，我们是多方访谈传销人，及参与多场(PP)说明会，从其中了解传销人所希望的题材以及身为一名传销人所必须具备的风格，经过整理之后，我们发现传销人不仅要了解传销的知识及技巧之外，更要了解有关行销通路的渊源，以及身为一名传销人具有的格调，为此，我们策划出内容大纲。

本书的内容除了仍然注重行动法则的部分，还增加了行销通路缘起的部分，以及传销人心灵拓展的部分，希望读者能够获得另一方面的体认。

多层次传销市场在所有传销人的努力之下，已经形成锐不可当的行销主流，面对这股主流，我们所要做的是加强传销人的“质”，整合传销人的经验，让传销市场点点滴滴的技巧汇聚成有系统的智慧。

《传销智慧》一书正是以此为编辑宗旨，在未来的日子，我们仍然会以严谨的态度编辑一系列的传销书籍，冀望读者予以热切支持与指正。

目 录

第一篇 打开心灯照四方

- [3] 第一章 透过自我分析迈向成功
- [3] 一、成功，在下决心的那一刹那
已经展开
- [5] 二、客观的自我坦诚相见
- [6] 三、千万不要和别人作比较
- [7] 四、人总是无法避免和别人
作比较
- [9] 五、要和自己作比较
- [11] 六、仅凭运气是不可能成功的
- [12] 七、等八天的启示
- [14] 八、选择成功才不会不战而降
- [19] 第二章 提升自我成功的形象
- [19] 一、左右人与人之间反应的
人生哲学
- [20] 二、丑小鸭变成美天鹅的自信

- [21] 三、内心接受度的重要性
 - [23] 四、请认真认识自我
形象的全貌
 - [25] 五、王子的驼背也有
挺直的一天
 - [26] 六、既不“优”也不“劣”的
自我形象
 - [27] 七、与白己相比才是正确的
自我形象
 - [28] 八、塑造自我形象有步骤
 - [29] 九、五大步骤改变自我形象
 - [32] **第三章 化不可能为可能的
想象力**
 - [32] 一、使用愈多,想象力也就
愈丰富
 - [35] 二、想象力的三大类型
 - [36] 三、独创性的想象
 - [37] 四、脑力激荡法的开拓
 - [39] 五、想象力是成功的根源
 - [41] **第四章 欲望是达成目标的
原动力**
 - [41] 一、欲望是创造力的缘起
 - [42] 二、愿望和欲望本就不同
 - [43] 三、意志力是让欲望达成的
根本
-

[45] 四、不成功是有原因的

[46] 五、有欲望就能成功

[48] **第五章 设计人生蓝图的
必要性**

[49] 一、人要有规划的观念

[50] 二、目标必须明确

[51] 三、通过社会服务表现自我

[52] 四、意志力和感受成正比

[53] 五、人有自信自然就有方向

[54] 六、先从设立短期目标开始

[55] 七、五个阶段步步为营
定可达成

[58] 八、从今天开始行动

[60] **第六章 态度是决定成功的要素**

[60] 一、态度会改变我们的想法

[62] 二、消极态度会阻止我们成长

[63] 三、我们都是消极态度中
长大

[64] 四、为什么不试着
积极的态度呢？

[66] **第七章 持续性是磨练的
最佳证明**

[66] 一、伟大发明家的持续力

[68] 二、持续性是一种精神状态

[69] 三、从金字塔社会结构看

持续性

[70] 四、妨碍持续发展的因素

[71] 五、没有后路的背水一战

[74] **第八章 潜在力是活动力的泉源**

[74] 一、活用动脑的好处

[76] 二、人脑是最精密的装备

[77] 三、人类具备探求目标的本能

[79] 四、头脑活动的四大功能

[81] 五、潜在意识操纵着

人类的活动

[82] 六、相互交替才能达成目的

[85] **第九章 站在金字塔顶端的人**

[85] 一、站在金字塔顶端人的

重要性

[86] 二、没有先天形成的领导力

[87] 三、你为什么不能成为领导人

[89] 四、领导可以经由磨练而成

[91] 五、从学习成为一名好部属

开始做起

[92] 六、成功者的学习

[94] 七、准备接受一切批评吧！

[97] **第十章 人是一切的资产**

[97] 一、自己最容易了解

[99] 二、从认识自己转向认识他人

[100] 三、求得安心及基本需求的

性格

[107] **第十一章 时间是珍贵及无情的代名词**

- [107] 一、时间是要来活用的
- [108] 二、请记录你用过的时间
- [109] 三、你知道时间的价值吗？
- [111] 四、必须改善拖延时间的坏习惯

[114] **第十二章 金钱不是你的主人**

- [114] 一、金钱是一种交易的工具
- [115] 二、造成收入差别之原因
- [116] 三、努力不懈是先决条件
- [117] 四、善用你的意志力
- [118] 五、机会永远向找机会的人招手
- [119] 六、金钱只是我们的仆人

第二篇 传销事业法则

[123] **第一章 传销发展、过程与行动**

- [124] 一、传销理念之认知
 - [127] 二、传销发展之历史背景
 - [131] 三、完备的企划力
 - [133] 四、源源不断的执行力、
-

行动力

[138] 第二章 行动法则 A

——认识自己

[140] 一、十足的信心、绝对的把握

[143] 二、激励自我行动法则

[149] 三、要作一名成功的传销人

[153] 四、用心追求自己的目标

[157] 五、充实自己,调整自己

[163] 第三章 行动法则 B

——不断邀约

[164] 一、邀约的重要性

[168] 二、活用 A、B、C 法则

[180] 三、OPP 话术参考

[183] 四、如何做好跟进的动作

[186] 第四章 行动法则 C

——辅导与沟通

[187] 一、建立组织网之前的
心理准备

[191] 二、如何辅导下线

[195] 三、沟通艺术及其重要性

[199] 附 文 传销问题解答范例

第三篇 传销计划

[213] 第一章 行销通路演变

[213] 一、从通路演进看传销发展

[219] 二、多层次传销与传统行销

[225] 三、向 21 世纪进军的多层次
传销

[229] 四、传销事业的魅力安在？

[232] 第二章 传销实务动作

[232] 一、多层次传销的概念

[235] 二、多层次传销的制度设计

[239] 三、多层次传销的困扰

[243] 四、奖金制度的迷思

[247] 第三章 成功的第一步

[247] 一、成长的源头是努力

[250] 二、你要做哪一类的新人

[254] 三、正确的心态是迈向成功的
第一步

[260] 四、慎选传销公司

[262] 五、目标管理

[265] 第四章 踏实的行动

[265] 一、按部就班拓展市场

[267] 二、如何创造短期高峰

- [269] 三、列名单要诀
 - [272] 四、邀约的正确心态与技巧
 - [278] 五、活用 A、B、C 法则
 - [281] 六、会后会沟通技巧说明
 - [288] 七、跟进是成功的关键
 - [290] 八、传销事业的心脏——OPP
 - [294] 九、家庭聚会 实例说明
 - [298] 十、建立组织是茁壮的途径
 - [305] **第五章 心灵自我启迪**
 - [305] 一、沟通是洗练人格的润滑剂
 - [308] 二、提升沟通能力的基本原则
 - [312] 三、肢体动作也是沟通艺术
 - [315] 四、懂得感恩才是富足之人
 - [319] 五、感恩贵在实践
 - [322] 六、承担压力是成熟的表征
-

第一篇

打开心灯照四方

1

透过自我分析迈向成功

在开宗明义的第一章，我们将传递本书最重要的精髓给读者：

无论你自认是多么平凡的人，只要能够真正了解本书所阐述的讯息，就一定会激起你成就大事的意愿，并将自己与生俱来的天赋作最有效的投入及运用，以实现你所要达到的成功目标。

试想你是否曾经有过要独立完成一件大事的愿望？如果答案是肯定的话，无论是属于哪一类的事情，你的内心早就已经具备了能够完成大事的一切内涵。

一、成功，在下决心的那一刹那已经展开

在我们成长的过程当中，经常会有一种错误的观念渗入到我们的脑海之中，这个观念是：成功，是必须要等到将来的某一天才能完成。

其实，这是一个错误的观念，成功，在我们下定决心一定要获得成功的那一刹那就已经开始产生了运作。于此，我们有必要将错误的成功观念予以修正。