

传销赢家

「台湾」曾立平 编著



您想投资美国“硅谷”
和阿拉斯加“赌城”吗？
唯有坚持到底的人，
才有资格称为“传销赢家”，
才会拥有这一份创业的资本。
笑到最后，笑得最好。

传销赢家实战丛书

传销赢家实战丛书
台湾立平 编著
ISBN 7-309-04000-0
定价：15.00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 96-0992

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

印 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

传销事业是建立在“人”的基础上，不管是销售、招募、说明、训练、激励以至于组织内之协调、沟通，无一不是以“人”为主要对象，因此，表达能力、沟通能力便成为个人或组织强弱的重要因素。

传销事业中，每一个人都可以成为传销赢家，没有人是不可能的。传销赢家是一种自我肯定的封号，这个封号的意义除了外在受到他人的肯定之外，更重要的是成为传销赢家的历程。这段自我成长的历程，才是传销人最值得珍惜之处。

人类的语言、文字、眼神、动作，几乎都是沟通中很重要的一环。一个沟通能力很好的人，必定很清楚自己的想法，也很明白别人的动机，更善于掌握听者之需要及现场气氛，能够将这些条件加以组合、发挥并创造出具有效果的话以达到沟通之目的就是一则很好的妙语。

本书作者以多年的传销实务经验，深刻体会“说”的重要性，更将这些教材范例有系统地整理、编录成《传销赢家》一书与读者共同分享。其坦荡的心胸，令人感慨敬佩，并希望能够引发读者的脑力激荡，创造更多的妙语运用在传销事业上。

这是一本非常实务的书，书内所叙述的小故事和

所提出的各种笑话、短篇故事或是巧妙譬喻整理成册，却常常因为忙于传销组织的发展，总是心有余而力不足，致使这个构想一直未能实现。但是组织智囊团一直催促着我尽快完成此一构想，以造福传销同好。至此，我了解到汇集成书之事已刻不容缓。

目前我仍然忙于组织的发展，幸好有梁云芳小姐在内容编撰上所给予的协助，以及漫画家彭睿豪、彭鼎钧二兄弟拨空提笔绘图，终于让我顺利完成《传销赢家妙语》。

于此，我要感谢所有的名嘴先贤，由于你们经常不吝于说出各种“妙语”，才能使我有机会将多年来所听到的各种小故事、笑话收录于此书当中。当然，其中也有几篇是我的创作，提供给各位同好参考，望您指正。而我的智囊团，也给予了我相当多的协助，于此一并致谢，他们是文钧、佳贞、静宜、佩妍、家皓、炳耀、庆厚、德行(Pony)、力原及马来西亚的 Alex、Ivy、Josephine。

我认为《传销赢家妙语》是一本抛砖引玉的知识精华，如果能够集结更多的“妙语”，相信在不久的将来，可能会有《传销赢家妙语续集》的出版。

沟通的目的旨在让对方了解我们的意思，进而认同这个意思，如果您觉得沟通的技巧一直未见突破，何不多多运用“妙语”以增强自己的实力。多听妙语、多说妙语，您的沟通技巧一定会越显高明，而您的传销组织也会越来越茁壮，传销舞台则会无限延伸。

作者自序

(一)

深信自己的后劲很强,所以我不以赢在起跑点为傲。我坚信传销事业是一场马拉松的赛跑,唯有坚持到底的人,才有资格称为“传销赢家”。

我热爱传销事业,因为“她”具有很多的魅力,其中的“经验传承魅力”最令我感动不已,因为这是一种无私的传承,能让没有背景、没有资金、没有特殊专长的大众,皆能透过“经验传承”一步一步地登上传销赢家的高峰。

十余年前,我对传销是很陌生的,但是透过传销前辈们一点一滴地传授经验,我从一张白纸,渐渐地登上传销赢家的舞台。如今,我是以“感恩”的心情撰写《传销赢家》一书,期望以绵薄之力将“经验传承”之珍贵魅力,再传递下去,让所有的传销人,皆能以“传销赢家”自居。

能撰写《传销赢家》一书,有许多人是必须感谢及赞美的,其中最要感谢的首推亦师亦友的蔡平产、陈少佩夫妇,如果没有他们的慧眼及督促,如今我可能依然是一介平凡的传销人,因为他们时时的关照及提携,让我能在传销舞台上展现出不平凡的一面。

再者要感谢的是 Rex Maughan(雷士蒙)这位企业家,他的平和、无私胸襟及宽广的包容度,指引着我要

在传销舞台上不断地造就更多的传销赢家，因为他的以身作则，让我深信唯有帮助别人获得成功，自己才能拥有更成功的气度。

当然，和我一起努力过、付出过心血的伙伴，都是值得赞美的；尤其是林炯生、黄惠珠，因为伙伴们的一言一行，一举一动，以及传销赢家的特质都是激发着我克服万难，位高峰迈进的助力。同时，我要感谢为这本书出版的关键人物梁云芳小姐，提供许多编辑出版的相关经验，促使我得以顺利出书。而我的太太叶淑芬及小宝——军军，则是我永远的精神支柱及永远的贵人！

坚持到底的人，才是真正的传销赢家，愿与所有的传销人共勉之！

(二)

从事传销事业已有十余年的时间，让我体会至深的就是“说”的重要性。说，用现代的语词来表达，就是“沟通”的技巧。如何说？怎么说？何时说？何地说？件件都是一门学问。

《传销赢家妙语》是《传销赢家》的第二篇。之所以会将《传销赢家妙语》列为第二篇出版，正是因为我感受深刻的原因所致。

有人问我为什么会取“妙语”之名？我的解释为“妙语”不但是一种“笑话”，更是一种“效语（具有效果的话）。”基本上，人类并不喜欢听教条式的观念或说词，大家都喜欢听笑话，也喜欢听具有效果的话，在传销组织当中更是如此。

经过多年来经营传销组织的实践之后,我更是体会到“妙语”在沟通方面所扮演的重要角色。同样是在表达沟通的重要性,教条式言词的效果绝对比不上巧妙的譬喻。比方说,我们经常是滔滔不绝地向传销商传达“沟通很重要,你们绝不能随便以想当然耳的观念认为别人的想法一定和自己一样”,然而,所得到的效果常常是言者谆谆,听者邈邈的后果。如果这时候换成以“妙语”来说明,效果如同四两拨千金,立刻展现在眼前,因为听者会很清楚地了解到你所要表达的意念何在。

而我则是用一个故事来说明在沟通的时候,是不能随便划上等号的。

有一个胖胖的中年男人在等公车,没多久又来了一个胖胖的妇人带著一个圆滚滚的小男孩来等公车。过了一个会儿公车来了,车门一打开,胖男人、胖妇人、胖小孩很快地上了公车,胖男人走在最前面拿出公车票给司机剪票,司机看了一眼,“卡、卡、卡”连剪了三个洞,胖男人很生气地说:“我只有一个人,你怎么剪三个洞?”

司机说:“你们不是一家人吗?”(见第三章沟通篇故事27)

这个故事不但是一个笑话,而且很清楚地将“不能划上等号”的沟通观念表达得淋漓尽致。

虽然这是我个人的观点,但我相信各位读者也一定会赞同“运用语的效果一定会比说教式的沟通来得有效果”的说法。

在我多年的传销经验中,我和我的传销伙伴及朋友们经常有一个构趣,希望能将每一次聚会及研讨中

传销妙语以及传销赢家之事,除了能应用在日常传销的工作上外,更详细说明了应用的对象、应用的场所、应用的技巧、应用的时间,使读者能够自我练习而运用于不同的训练会场或演讲时。

希望每一位传销人都是传销赢家,更希望每一位传销赢家都是会说“妙语”的高手。

目 录

第一篇 传销赢家塑造

[3] 第一章 传销舞台·赢家辈出

[3] 一、充满魅力的传销舞台

[10] 二、传销舞台的热力与张力

[12] 三、传销赢家的行为特质

[16] 四、我为什么“能”成为
传销赢家？

[17] 五、你，就是传销赢家

[22] 六、内在开发的驱动力

[26] 七、自我肯定的再开发

[28] 八、从分布图表看传销的
利多因素

[35] 第二章 传销发展·其来自有

[35] 一、名词解释的宏观与思维

[37] 二、从相关名词探究
多层次传销

- [42] 三、全球热浪锐不可当
- [45] 四、台湾传销发展十年有成
- [47] 五、潜力十足、前景看好
- [49] 六、台湾多层次传销市场的发展顺境
- [51] 七、从无法到有法的保障
- [53] 八、曾经的飘摇不定
- [55] 九、莫让老鼠会再任意滋长
- [57] 十、清楚辨别、小心查证
- [60] 十一、多层次传销与老鼠会的区分

[62] **第三章 优势技巧·如火纯青**

- [62] 一、传销技巧十字诀
- [64] 二、传销技巧三S行动方针
- [71] 三、如何进行列名单与邀约?
- [74] 四、如何进行跟进与带动?
- [77] 五、如何进行有效的说(沟通)?
- [81] 六、传销技巧“巧克力”
——ABC法则

- [83] 七、传销技巧的真谛——分享

[86] **第四章 组织发展·倍增效益**

- [86] 一、组织发展的严谨性
 - [88] 二、传销组织具备的两大特质
 - [90] 三、传销组织发展最重要的
运作技巧
-

- [93] 四、领导力的完全发挥
- [95] **第五章 培训基业·刻不容缓**
- [95] 一、百年大计的重要性
- [98] 二、新人培育重点——
新学习,新动力
- [105] 三、中阶传销商培育重点——
积极参与会议+组织文化
传递
- [108] 四、高阶传销商培育重点——
组织领导统御技巧
- [111] 五、晋阶训练——激励表扬大
会+海外旅游
- [115] 六、传销赢家两法宝——
OPP+NDO
- [119] 七、会后会有如一贴强化剂
- [122] 八、KISS 是传销复制诀窍
- [123] 九、培训工作的再传递
- [126] **第六章 挑战四起·步步为营**
- [126] 一、因人带来的挑战
- [130] 二、挑战即试炼
- [133] 三、解决之道,存乎一心
- [136] **第七章 赢家生活·非凡自主**
- [136] 一、爱、生活与学习的
生活型态

- [140] 二、生涯规划造就了
丰富的生活型态
- [142] 三、成功、成长、成熟

第二篇 传销赢家妙语

[149] 第一章 具效果的妙语

- [149] 一、从“说”字谈妙语
- [152] 二、妙语就是“效话”
- [154] 三、妙语所提供的任务
- [156] 四、如何说妙语？

[161] 第二章 妙语故事——经营篇

- [161] 故事 1. 会叫爸爸的鸟
- [163] 故事 2. 年轻人买口红
- [165] 故事 3. 罗伦斯参加圆桌会议
- [167] 故事 4. 我可以亲你吗？
- [168] 故事 5. 莫相信先生
- [170] 故事 6. 机会之神
- [171] 故事 7. 西瓜长大
- [172] 故事 8. 电脑与石头
- [173] 故事 9. 金鱼学点头
- [176] 故事 10. 青蛙的故事
- [177] 故事 11. 导游遇袭开枪打熊
- [178] 故事 12. 火鸡与老鹰
-

- [179] 故事 13. 40 岁以后你就
习惯了
- [180] 故事 14. 捂着伤口的猴子
- [182] 故事 15. 排骨饭与接骨馆
- [183] 故事 16. 很多月亮
- [185] 故事 17. 书到用时方恨少
- [186] 故事 18. 冰淇淋
- [187] 故事 19. 老鼠与猫
- [188] 故事 20. 三个老人涉水过湖
- [190] 故事 21. 天堂之路
- [191] 故事 22. 尼加拉瓜大瀑布
- [193] 故事 23. 低头走路捡钱
- [194] 故事 24. 现在几点钟?
- [196] 故事 25. 走在前头的
越南女人
- [197] 故事 26. 祖父与父亲
- [199] **第三章 妙语故事——沟通篇**
- [199] 故事 27. 不能随便划上等号
- [200] 故事 28. 喂猪吃什么?
- [201] 故事 29. 动物园的猴子
- [203] 故事 30. 左眼科
- [204] 故事 31. 两位精神病患者
- [206] 故事 32. 你骚货
- [207] 故事 33. 两个猎人在打兔子
-

- [208] 故事 34. 意大利游客与
理发师
- [211] 故事 35. 大嘴巴
- [212] 故事 36. 阿房宫是谁烧的?
- [214] 故事 37. 大学生挤牛奶
- [216] 故事 38. 九颗葡萄与
九颗榴莲
- [217] 故事 39. 金鱼缸的故事
- [219] 故事 40. 小华造句
- [220] 故事 41. 武士刀与 M16 步枪
- [222] 故事 42. 光着身子的教授
- [223] 故事 43. 奶都挤出来了
- [224] 故事 44. 骑马
- [226] 故事 45. 德州什么都大
- [227] 故事 46. 年轻人骑车过夜市
- [228] 故事 47. 查理士王子的游艇
- [231] **第四章 妙语故事——心态篇**
- [231] 故事 48. 一张有洞的白纸
- [233] 故事 49. 鳄鱼潭
- [234] 故事 50. 独一无二的邮票
- [235] 故事 51. 会飞的小鹰
- [236] 故事 52. 一只腿的病人
- [237] 故事 53. 战俘为什么死了?
- [239] 故事 54. 一块小木片
- [240] 故事 55. 卖汽球的老人
-

- [241] 故事 56. 讲给自己听
- [242] 故事 57. 夜间部女学生
跌入坟洞
- [244] 故事 58. 瞎子、聋子、歪脖子
- [245] 故事 59. 老先生挖水沟
- [246] 故事 60. 小鸟、老虎、兔子
- [247] 故事 61. 谁是程咬金?
- [248] 故事 62. 乞丐吃草
- [249] 故事 63. 毒蛇、蝎子的诱惑
- [251] 故事 64. 管它三七二十一
- [252] 故事 65. 热狗的故事
- [253] 故事 66. 我从哪里来?
- [254] 故事 67. 老外吃香蕉、吃甘蔗
- [255] 故事 68. 甲乙两人山中
遇老虎
- [256] 故事 69. 智慧老人
- [257] 故事 70. 梦中的钻石
- [259] 故事 71. 猫学狗叫
- [260] 故事 72. 关系栏
- [262] **第五章 教你如何说妙语**
- [262] 一、妙语是可以制造的
- [266] 二、说妙语的要诀
- [268] 三、不断的反复练习
- [271] **第六章 妙语口诀范例**

第一篇

传销赢家塑造

