

如何做一个传销领袖

建立成功事业的秘诀

- 您渴望成功吗？
- 您希冀拥有自己的事业吗？
- 透过本书的引导，
让您成为真正的传销高手，
掌握开创事业的契机。



A
M
工
作
室
策
划



3.3
2
4

兵器工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何做一个传销领袖/AM工作室编著. —北京:兵器工业出版社,1997.9

(传销实战系列丛书之四)

ISBN 7-80132-353-X

I. 如… II. A… III. 传销—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20986 号

兵器工业出版社出版发行

(北京市海淀区车道沟 10 号)

各地新华书店经销

河北省满城县印刷厂印装

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:4 字数:80 千字

1997 年 9 月第一版 1997 年 9 月第一次印刷

印数:10000 册 定价:(全四册)40.00 元

序 言

传销业的产生、形成与发展,并非“空穴来风”,它是社会需要和经济发展的产物。随着中国经济的蓬勃发展,有人断言:“下一世纪的传销天堂在中国大陆”。为了适应传销人进一步提高和发展的需要,我们荟萃了中外传销实务的成功经验、操作技巧和传销的领导艺术,完成了《如何做一个传销领袖》这本书。

当代的领导潮流,具有强烈地向人本理论回归的趋势。正如钢铁大王安德鲁·卡内基墓碑上刻的一句话:“这里躺着一个人,他明白如何集合比他能干的人在他身边。”就是这个钢铁大王曾经这样说过:“如展把我所有的钢铁厂的设备全部拿走,只要把我的组织和人员都留下来,我就能在十年之内把整个钢铁企业重建起来。”这是我们现代领导者值得认真思考的名言。

一个传销领袖应具备哪些才能和条件?如何领导你的团队和网络克服种种困难而继续前进和发展?如何使你早日获得成功?这本书会成为你实现梦想的双翼。

《冠儒文化丛书》编委会

主 任：杨 谦（北京商业管理干部学院副院长、《传销研究》主编）

副主任：王 义（北京冠儒企管顾问有限公司总经理）

黎少华（《传销研究》副主编）

编 委：杨 谦、王 义、黎少华、
庄一敏、俞 平、魏 钢

目 录

第一章 传销领袖应具备的条件	(1)
一、传销商的类型	(1)
二、传销领袖应具备的五种才能	(2)
三、传销领袖应具备十二个条件	(6)
第二章 必须掌握传销领导艺术	(11)
一、传销领导艺术的涵义	(11)
二、传销领导艺术是特殊的领导艺术	(12)
三、传销领导管理借助于制度来约束	(13)
四、传销领导艺术的基本原则	(17)
第三章 掌握科学决策的领导艺术	(25)
一、什么是科学决策的领导艺术	(25)
二、决策的艺术	(26)
三、信息是科学决策的基础	(27)
四、科学预测是科学决策的前提	(28)
五、选择最合适的传销公司的决策	(29)
六、选择和确定上线的决策	(32)
七、选择和确定下线的决策	(34)
第四章 掌握扩大传销网络领导艺术	(38)
一、扩大传销网络的概念及其意义	(39)
二、怎样才能扩大自己的传销网络	(41)

第五章 掌握传销培训的领导艺术 (64)

- 一、传销培训的意义 (64)
- 二、传销培训的核心 (67)
- 三、传销培训的内容 (67)
- 四、培训的合理时间及其方式 (77)
- 五、通过各种传销会议进行培训 (78)

第六章 掌握激励的领导艺术 (80)

- 一、激励的含义及理论基础 (80)
- 二、传销领导人实施激励的种类 (83)

第七章 掌握传销的真谛——复制法 (90)

- 一、系统化模式 (90)
- 二、“代代深入复制法” (95)
- 三、有耐力的人才是最后的成功者 (102)

第八章 掌握传销管理的领导艺术 (104)

- 一、传销管理的含义 (104)
- 二、企业对传商的管理 (106)
- 三、传销商的自我管理 (107)
- 四、传销商个人网络管理 (110)

第九章 应树立良好的领导形象 (114)

- 一、领导形象是指非权力影响力 (114)
- 二、传销领袖怎样树立良好形象 (116)

第一章

□传销领袖应具备的条件

一、传销商的类型

综观传销大军，浩如烟海、纷繁复杂，但从传销角度又可以把他们大致地分为四种类型：

第一种类型是消费型。这部分人所以搞传销，其主要目的是为了满足自己的消费需求（健康或生活需求），而不是为了赚钱或改变自己的人生。他们只是在消费产品中，才逐步树立信心，走上传销之路，用传销的收入来满足消费的需求。

第二种类型是兼职型。这部分人精力充沛身体条件好，并且有一定能力，他们把传销当做自己的第二职业，不可能把全部精力投入传销，因此，作为上线，对这部分人期望值不能过高。

第三种类型是专业型。这部分人没有正式工作，无固定收入，他们为了改变人生，为了维持生活开支，而寄望于传销事业。因此，他们对传销兴趣较大，信心很足，有热情、有时间、有精力，作为上线，对他们应予以足够的关注和支持。

第四种类型是领袖型。传销界称他们为老“鹰”。他们的共同特点是：不安于现状，觉得自己的潜能尚未充分发挥出来，英雄无用武之地，希望再创佳绩，对未来充满信心，乐观进取，充满自信，受人尊重，让人信赖，有魅力，人际关系好，不屈不挠，始终如一，心态较好，有领导和管理才干。他们有较强的独立工作能力，对传销悟性较高、组织发展迅猛，业绩丰厚，经过培养和提拔，定会成为较好的传销领袖人物。

二、传销领袖应具备的五种才能

俗话说：千军易得，一将难求，领袖人物是传销网络中的精英，是不可多得的人才。但是，卓越的人才，早期往往不被认识，他们的才干也往往不被发现，甚至会

如何做一个传销领袖

被湮没，这就需要你有一双慧眼，善于从你的下线队伍中，发现这种“领袖人物”。

一般来说，真正能够成为这类“领袖”的人，大都具备以下五种才能：

1. 理论才能

多层次传销最重要的是建立组织网络，而组织网络的巩固和扩大最重要的又是复制基础之上的创新。凡是传销中的专业知识、经营心态、行销技巧及组织动作，都必须由这些人具体明确地表述出来，以简单、易学、易懂的理论进行指导，让不同层次的传销商达到复制的目的，这样才能整合组织，避免抢线和跳线等现象发生。要使传销经营过程中这些繁杂的事物理论化、系统化、简单化，就必须依靠传销领袖的智慧和理论水平及其运作能力。

2. 教育训练才能

一个传销领袖必须担负起如下几方面的培训任务：

灌输公司的传销理念，教育训练的实施，推荐和销售技巧的复制，理念文化的传播，讲师人才的培育，教育训练的示范等。如何面对资质、背景与文化不同的传销商，以简单易学、易懂的语言来完成教育任务；如何面对不同等级、经验、水平的传销商，以种种课程来达到训练目的；如何面对不同心态、不同动机不同情绪的传销商，以振奋人心的演讲来实现激励的目的，都是每位传销领袖应具备的特质和能力。

3. 组织能力

多层次传销不讲求个人英雄主义，只讲求组织行销体系，个人零售推荐能力再强也无法在传销事业中获得成功；一个人在传销中的成功与否，完全取决其组织网绪内部下线的质和量，要通过高超的组织能力完成网绪内部的培育和训练任务，让组织内部全体伙伴会学、会做、会教、会传，如：通过自己的组织和协调，使组织内部全体成员团结合作，相互支援，共同配合等等。这些纷繁复杂的工作，都是领导者所必须做的，没有一定

的组织才能，实在难以胜任。

4. 统导统御能力

在传销事业中，每位传销人都是老板，对自己的传销事业有独立自主的决定权，传销商之间每个人即是上线又是下线，他们不是上下级关系，只是事业合作关系。领导者是以自己的实力、魅力与努力赢得领导权的，这种统导统御的权力并非来自于其做为上线或线头的职权，而是来自于被领导者心甘情愿的追随。

5. 崇高的道德修养

要想传销成功，必先做人成功，凡是传销成绩卓著的领袖人物都有一个共同的特质，就是平易近人，给人以温暖的感觉。他们诚信友善，真诚地帮助人，与这些人交往，就象是与一位知心朋友交往那样舒服，他给你带来信心和力量，这就是传销领袖道德和人格的魅力。领导者在全体传销商心目中是模范的导师，他能像磁铁

一樣緊緊吸住全體伙伴的心，並不斷吸引斷的朋友加入。可見做一個傳銷領袖，必須具備較高的道德修養，只有德才兼備者，才能受人尊崇，受人愛戴，才有凝聚力，才能帶領組織和團隊開創傳銷事業的斷局面。

三、傳銷領袖應具備十二個條件

1. 要有擔負全面責任的心理準備

一名好的傳銷領袖，不僅能把組織網絡的全部繁雜事物做好，擔負起全面責任，而且對下線網絡的營運也要擔負起全部責任，對下線那些可以原諒的失誤，不但不能責備他們，而且還要繼續委以重任，執行其工作，即使有不佳的情形出現，作為領導者，也應由自己承擔起責任。

2. 具備迅速解決問題的勇氣和魄力

在組織網絡中出現跳槽、搶線或拉線頭等危機情況

如何做一个传销领袖

时，一名真正具有领导能力的强者，在众人恐慌之时，他会断然采取行动。这并不是说领导者不会产生恐惧之心，他也和大多数人一样有恐惧的心理，但是他不会加强下线部属的恐惧，所以，他只是把恐惧埋藏在自己的心里，没有表现出来而已。

3. 融洽的人际关系

不具备正直、诚实的人际关系传销，是不会持之以恒的。传销领袖的任何计划与契约，若不是为了组织网络的全体利益着想，都将不可能得到理想的结果。一名优秀的传销领导者深切了解事情的好与坏，都会产生相应的结果，而且都将回归到自己身上。因此，他们都在广结善缘，远离恶缘。

4. 具备果断、执著的品格

在完成传销组织的共同目标时，不论遇到任何困难，任何激烈的批评，传销领袖总是能够坚持自己的信

如何做一个传销领袖

念，毫不动摇，从不轻易改变或放弃自己所追求的目标。调查表明：成功者行事的特征是明确果断，坚持到底。

5. 具有合作的博爱精神

优秀的传销领导者，通常是在最急切的情况下采取最高效率的良方，他总是期待人生最高目标的到来，发扬组织成员的团结友爱、互助合作精神，不断开拓前进。

6. 富于人情味

待销领袖，都是苦尽甘来的优秀成功者，所以他们会协助下线网络中想要上进的人达到目标，但绝对不会帮助那些懒惰的人。如果一旦对他们伸出援助之手，等于鼓励他们继续懒惰下去。

7. 乐于助人

作为传销领袖，他们喜欢帮助别人成功，因为在传

如何做一个传销领袖

销中积累了获得成功喜悦的经验，所以他们很乐意分享这份经验给他人。

8. 谦虚

作为传销领袖，他深深地了解每个人都具备成功的潜质，所以他从不认为自己是特别或比别人优秀的人。他们大多具有谦虚的美德，而且会把自己的谦虚表现出来。

9. 具有说服力

传销领袖，不可能象行政长官那样，依赖权利和地位去管理自己的下线组织，而是要向组织成员说明要服从他的理由，而且服从的结果并不是为了领导者的利益，而是为了大家的利益。

如何做一个传销领袖

10. 聚精会神地处理任何事情

一名优秀的传销领袖，无论做哪一项工作，他都做得非常好，无论是组织内部的培育训练，还是协调组织关系，都做得很有条理，而且对下线成员没有傲慢之心。对其而言，事情无论大小，都不会掉以轻心。

11. 经常保持学习与研究的精神

成功的传销领导者，为了达到自己的目标就不能停步不前，就必须不断地成长，因为一旦达到了成功领导者的地位，就会成为众矢之的。所以作为一名传销领袖，就必须不断地学习和研究新问题，时时充实自己，以免遭他人的批评。

12. 有较强的管理能力

传销组织庞大而复杂，人员关系松散，制度规章较多，如何使传销组织顺利运作，需要有较强的管理能力。

第二章

□ 必须掌握传销领导艺术

一、传销领导艺术的涵义

传销人领导艺术表现为灵活高超的领导才能和艺术化的传销领导方法。是传销领导人厚实的科学知识和丰富实践经验的交融和凝聚，是传销领导学中的精华，是传销中的一门科学。

《孙子兵法·虚实篇》中写道：“兵法之常，运用之妙，存乎一心。”“能因敌变化而取胜者谓之神。”领导艺术，正是这种“妙”与“神”的魅力之体现。

运用特殊的手段和方法，创造性地、富有成效地解决各种实际问题，尤其是解决那些新奇、特殊、复杂的疑难问题如：传销人如何发展自己的团队、网络，如何做科学决策，运用信息，如何使用人才，激励下线等