

励志潜能开发

传销人的成功秘诀

好运、成就、金钱滚滚而来

◆ 陈伟民 编著

当您对自己未来的人生感到
疑惑时或许在某个通往成功的路
标中能让您找到答案并获得成功

华龄出版社

97
F713.3
140
7:2

插上成功的翅膀

(下册)

陈伟民 编著



3 0108 1922 9

华龄出版社



C420521

世界因为语言而精彩

谨以此书献给

善用语言而走向成功的人们

目 录

第一篇 成功心法 80 则

- 移位想象..... (3)
 - 洞察对方的言行..... (4)
 - 善于捕捉他人言行中的危险信号..... (6)
 - 首席让对方坐..... (7)
 - 配合对方的步调..... (8)
 - 忠言毕竟是逆耳的 (10)
 - 魅力无穷 好运常伴 (11)
 - 不断带给对方快乐 (12)
 - 多保留自己的意见和建议 (14)
 - 礼仪是护身的最佳武器 (15)
 - 永葆热情 成功将近 (16)
 - 周围的人是自己的一面镜子 (17)
-

• 果断有助于成功	(18)
• 以利服人更有奇效	(19)
• 微笑着走向成功	(20)
• 好运的量化决定因素	(22)
• 鄙视那些问题	(23)
• 防止被消极的语言淹没	(24)
• 少与失败的人接触	(26)
• 仰视成功者	(26)
• 好运的反射性	(27)
• 客观地审视自己	(29)
• 坚定成功的信念	(30)
• 行动起来 不断挑战	(31)
• 三大成功要素	(32)
• 惧怕失败 往往会失败	(33)
• 绝不去可怜失败者	(34)
• 怎样修正失败者的身份	(35)
• 损人必害己	(36)
• 增强服务意识能带给你好运	(38)
• 控制自己的心绪	(39)
• 焦躁不安与事无补	(41)
• 实践重于经验	(42)
• 有必要让人畏惧你一点	(43)
• 独断专行害处多	(44)

• 切忌自诩	(45)
• 借短期目标增强信心	(46)
• 义正词严不利于说服他人	(48)
• 施恩求报 好运潜逃	(49)
• 厄运面前不悲 好运面前不乐	(50)
• 永远把别人放在第一位	(51)
• 对未来充满希望	(52)
• 决不可忽视信用的力量	(53)
• 相信直觉	(54)
• 养成自我暗示的习惯	(55)
• 不要为过去流泪	(56)
• 不要使自己成为不受欢迎的人	(57)
• 不断接受新的刺激	(58)
• 走出校门是新学习的开始	(59)
• 多一个朋友多条路	(60)
• 舍本逐末不可取	(61)
• 争取得到对方的信任	(62)
• 会工作 也要会休息	(63)
• 切勿以自我为中心	(64)
• 常报感恩之心	(65)
• 学会花钱	(66)
• 猜疑会使成功离你而去	(67)
• 设法感动对方	(68)

-
- 说服他人应以利诱之 (69)
 - 养成冥想的好习惯 (70)
 - 对众人有利的点子,能赢得大成功..... (71)
 - 探寻“钻石点子” (72)
 - 计划应不断修正 (73)
 - 要给人留下良好的形象 (74)
 - 发挥你的想象力 (75)
 - 行动是成功的基石 (75)
 - 渴望成功 (76)
 - 拥有财富并非真正的成功 (77)
 - 必须舍弃被害意识 (78)
 - 心的管理 (79)
 - 争取得到合作者的帮助 (80)
 - 吸引优秀合作者的三大秘诀 (81)
 - 消除紧张感 (82)
 - 别让“完美主义”危害你 (83)
 - 要有幽默感 (84)
 - 学会说“不” (85)
 - 从卑微的事做起 (86)
 - 思考方式的差异是造成失败的原因 (87)
 - 拓展你的人际关系 (89)
 - 无所适从时,可以存钱为目标..... (90)
-

第二篇 成功的表现

——语言的运用

第1章	讲话可以使自己成长	(94)
第2章	自己的经验为话题的宝藏	(102)
第3章	活用语言可使言辞生动	(108)
第4章	简单明白地传达己意	(113)
第5章	说话简洁的技巧	(120)
第6章	态度是从眼睛进入的语言	(126)
第7章	听就是讲	(132)

第三篇 成功的翅膀

——演讲的技巧

第8章	传销人演讲前的准备	(138)
第9章	传销人演讲的技巧	(155)
第10章	在传销人教育训练会上的演讲	(182)
第11章	传销人演讲的语言运用技巧	(207)
第12章	给有经验的传销人	(220)

第四篇 成功的范例

——精典演说欣赏

第 13 章 演讲范文剖析与思考	(239)
------------------------	-------

一 篇

成功心法 80 则

此篇是通往成功的航灯。
航灯共计有八十个。
当你对自己的人生道路感到疑惑时，
不妨坐下来，
用心读几篇。
或许在某个航灯的指引下，
你便可顺利驶上正确的航线，
从而达到成功的彼岸。

1. 移位想象

军事上一贯的思想就是：“知己知彼，方能百战百胜”，而这一点恰能适应今天的商战，作为传销人来讲，没有随时掌握别人心理的能力往往难以成功。所以，要想获得成功，带来好运，第一要素就是——知道别人在想什么？也就是有“移位想象”的能力。

能易地而处，站在对方的立场，设身处地地替对方着想。想象如果是自己，处在那样一种环境中，或遇到相同的事，会怎样，会抱着什么样的态度，会有什么样的举措，会不会也和别人一样采取相同的应急方式？

如果你不能做到这一点，那可以这样说，你将会与成功失之交臂。即使非常幸运暂时成功，也不可能稳守成功的果实，甚至在下次失败时将会付出双倍的代价。

所谓的“移位想象”，并不是让你忘掉自己，只挂念着别人；也不需你整天察言观色，看别人的脸色办事；更不是奢望你成为有特异功能的人或别人肚里的蛔虫。只是要你多替他人着想，培养较强的“移位想象”能力，学会变通，才能一路顺利。

这就好比下象棋，下棋时，必须保持高度的警觉

性，对手每走一步，在你想好对策的同时，必须领会他这一步的用意，还要清楚下一步可能出现的新的危险，这样知攻守，晓进退，才能保持不败之势。

因此，要习惯于养成这种想象能力。

在传销活动过程中，适时把握对方的心理动态，采取相应对策，即可稳操胜券。

当对方开始高谈阔论，或静默少语，将视线转向别处时，你如果仍然口若悬河，喋喋不休，势必暴露自己，留给对方可乘之机，哪里还能言成功二字？

2. 洞察对方的言行

我们必须紧盯对方言谈中的任何可能出现的危险信号，绝不能让它逃过我们的眼睛。不能捕捉住，那就等于自己已陷入危险的沼泽地。但即使你察觉了危险信号，也不能让对方知道。你应该保持一种闲适的心境。你的目光是柔和的，你的笑容是可亲的，但你的肌肉却应该是紧张的。

此时，高速运转你的大脑，查找出应对的方法是最迫切的需要。巧妙地避开、中断所谈的话题；或者保持缄默，不发表自己的意见；或者转谈别的轻松愉快的话

题；三十六计，“走”为上计，甚至可以暂时停止谈话，下次有机会再说。但切记，不能让对方察觉你是故意在逃避，一切都应在自然中进行。这些方法都是可以采用的必要的对策。

转移话题时，应该避免出现请求对方同意之类的词语，应该给对方一个错觉：一切都是无意识的。尽量谈些双方都感兴趣的话题，并且无关紧要，但轻松愉快。

如果对方仍试图重返原来谈话的轨迹，那尽管让他去，但你最好闭嘴，耐心地听他说完。因为你有足够的时间去应付（危险）。不过最好让他忘记再重复先前的警信，这就需要你用点技巧了。

如果经过各种努力后，仍然不能阻止对方的企图，那最好的办法就是，你礼貌地走开，让对方对着空气说。请记住，走的时候必须要友好，最好是恋恋不舍的样子。

3. 善于捕捉他人言行 中的危险信号

“所谓的朋友，只有自己感觉比对方稍优秀的，友谊才能维持”，大文豪巴尔扎克这样认为。我们传销人同样应该认识到这一点。

没有一个人在心里承认自己比别人差，虽然有时嘴上承认，但那不是真话。特别是搞传销的人，更是有坚定的强者信念。一旦怀疑自己是否真正优于别人，不管这种想法强与弱，都会苦不堪言。

常听到两个关系较好的人在一起争论，(同一个问题两种不同的看法)，争得面红耳赤。为了证明各自的看法是正确的，差一点动起手来。一个认为某某知名人士的智慧完全没有学识根据，不过是些粗俗的经验之谈。而另一个却反唇相讥，认为所有知识都是经验谈，否定经验就是否定一切知识。听到这，前者感到脸上挂不住，诸多不快涌上心头，脸色大变，奋起反驳，一副惊怒的样子。而且声音突然提高八十度，尽情指责那位知名人士的种种缺点。后者，原本不赞同他的观点，但一

见朋友动真的了，而且脸上尽呈不愉快之情。转念一想，朋友是那种接受传统教育的学院派高级知识分子。属于尊重科学但略显保守型的。

于是，他冷静下来，耐心地倾听朋友的高谈阔论，直到朋友尽兴为止。

这种善于从对方的不愉快的表情中及时发觉危险信号，并及时采取相应的对策化干戈为玉帛的做法，是值得我们每一个希望带来好运的人借鉴的。

4. 首席让对方坐

吉川英治曾说过，“自己以外的人，都是我们的老师。”孔子曰：“三人行，必有我师。”随时把别人当作自己的老师，同样，对方也会尊你为师。所以说，如果要想保持一种无比优越的感觉，首先应让别人先优越起来。

“虽然名知是客套话，但女性对他人的赞美是百听不厌的！”任何人，包括女性都喜欢听奉承的话。因为人类潜意识里自悲情绪较高，所以就害怕自己不如别人。虽然明知自己在这方面不行，但没有一个人喜欢听你指责的话，除了你是他的敌人。

谁都不愿意和敌人同行。

所以，善于赞美也同样是我们应有的美德。当一个新传销人站在台上连自己名字都说不清楚的时候，真诚地去夸赞他，你就会得到友谊。而这些将会成为你吸引别人的魅力所在。

他人从你诚挚的赞美中获得了勇气，也得到了快乐，他就会殷切地盼望下一次再见到你，重新品味幸福的感觉。这种举动会在无意识之中给你带来绝佳的运气，将扩大你的网络，增加你的财富，真是非常有价值的做法，不妨试试。

5. 配合对方的步调

在传销活动过程中，往往会遇到这样一种现象：一些传销人为了说服别人参加聚会，采取盯人紧逼战术，死缠着不放，经常没完没了地打电话邀约，甚至不事先通知，就主动上门强拉硬拖。结果适得其反，造成很坏的影响。这就是不尊重客户的做法。对方根本从心理上就没接受你的理念，而你要强施于人，则势必会造成不愉快的局面。所以，必须配合对方的步调，调整好自己的节奏。

有人为了守时，提前赴约，然后耐心等待，自以为