

上 篇

第一章

超级传销领袖的繁衍术

传销商总是来了又走，所以真正重要的，是你拥有多少领袖级传销商。你的力量、稳定和收入来源不在于有多少短暂的传销商来了又去，而在于你的组织里有多少的传销领袖。

要多少领袖才能使你获得财务上的成功呢？一个就够了。许多成功的传销领袖只要拥有一个优秀的下线，就可以从他杰出的绩效中，赚取每个月五千、一万、一万五、甚至更多的奖金。因此，如果要你做一个事业抉择，你会选下列哪一种：

1. 寻找，扶植或建立一个成功的传销领袖，让他帮你每个月赚取数千美元奖金的红利？

2. 把你的传销生涯，花在汲汲于找新手来弥补那些来了又走的短暂传销商身上，让你的红利仅维持在最低的薪资水准上？

答案很简单，当然是去寻找、去扶植，去训练、去建立或竭尽所能的获得一个优秀的传销领袖，来做你的下线。

古代的一位征服者曾说过，“如果我失去十万大军，那不是问题，只要我还有十个优秀的领袖，那我就可以很快重建我的军力。可是如果我失去我这十个优秀的领袖，那么我的十万大军将形同废人，而且很快就会被击溃。”

如此看来，拥有领袖级人物实在是一件很划算的事。

聪明的传销明星的下线中，都会拥有好几个领袖级下线——老鹰在组织中飞翔，他们的生活是过得很惬意的。

举例来说，如果有个上线传销领袖，要去夏威夷度假，他根本不需要担心每周创业说明会的问题。他下线的领袖中，自然会有人去负责所有的开会、报到、接待等事宜。这位下线领袖甚至并不在乎这位上线是不是会到。因为他想做的是，他要为自己扶植下线，因此他根本不需要上线的鞭策和激励。事实上，这正是下线领袖展现他个人责任心和效率的绝佳机会。

相反的，如果今天你下线中尽是些“蜻蜓点水”型的传销商，那么尽管你到了夏威夷每一天都还得去处理一些小的突发事宜，例如检查产品运送情况，看看会有哪些人来参加发表会，还得希望你每周的创业说明会最后不会变成是替竞争对手开的会。所以如果你的组织里没有老鹰领袖，那你就永远不得休息。

既然，拥有下线传销领袖是致胜之道，那么你该如何才能

得到一个这样的人呢？

第一种方法是去向同业中寻找一个老鹰领袖，说服他过来你的体系。这是最容易、最简便的方法，只要答应给他一个好点的价码就可以了。这种方法不但快，而且不必经过什么痛苦就可以立即得到一个领袖。这完全不需要训练投资，不需要等待你的领袖成长。不但如此，这个新领袖可能还可以把他自己的下线，一起带过来加入你的体系。

但其中有一个小问题。如果你能用一个比较好的价码说服这个领袖加入你的组织，那么难道你的新领袖不会被其它竞争对手“相”中，而用另一个更高的价码把他从你身边挖走吗？

在全美的酒吧中，男人讨论着婚姻的本质。他们有一个明智的建议是：千万不要去偷别人的老婆。如果她能欺骗她的丈夫而嫁给你，那么当你成为她的丈夫时，你想，会发生什么？

女人已经知道这个道理 因此她们并不需要去酒吧流连 才能得到这个启示。

所以，如果觉得你可以走捷径，到同行的阵营里去挖一个领袖，那么你的下场永远是拥有一群待价而沽、随时会离你而去的下线领袖。这种想法并不好受，也没有安全感。

第二种方法是自己培养领袖，这表示你得找一个有成功欲望的人，把你的时间投资在他身上，并将如何成为一个成功的传销领袖的技能，传授给他。而这需要时间，它不会在一天之内实现。而且你可能会发现你所选择的人，并不是真的想投入这一行，也没有野心要成为一个负责任的传销领袖、一个未来

的明日之星。因此，你可能必须投资在几个有潜力的传销领袖人选上，以便获得你的超级老鹰。

那么该如何培养他们呢？要投入。以下便是一个多层次传销领袖，如何每年建立一个超级老鹰的步骤。

第一，找一个拥有强烈企图心的下线传销商。也许这个传销商不懂技巧、有待琢磨而且还有一段很长很长的路要走，但这都不重要。重要的是企图心。

第二，从他的潜力传销商那儿取得长期投入的承诺。他要确信下线看到未来远景，同时也了解领导人为了培植他，将会在他身上投注心血和投资。在上线的指导下，这位传销商几乎可以说已经获得传销事业成功和财富滚滚的保证。

第三，开始工作，试着成为这位传销商永远的导师和工作伙伴。他们一起如唱双簧似的做产品说明展示。在创业说明会上分工合作。在训练会议和各地区性的说明会上亦是如此。他们一起上路了。在接下来的六个月中，他们将会像是一对连体双胞胎一样的同进同出。

六个月后 这个传销商了解他的上线所知道的每一件事 他知道上线所有的技能，知识和才能，甚至他知道的比他的上线还要多！一个新的、更有能力的领袖被塑造出来了，一个超越他导师的新领袖诞生了。

此刻，当你拥有一个比你更有才识能力的下线时，你作何感想呢？你不但会觉得很棒，你还会觉得荷包满满。你想如果你拥有十个超级老鹰，每个都青出于蓝更胜于蓝，那你感觉如

何呢？你会富有，而且是非常非常富有。

接下来要繁殖更多下线领袖，则会比较简单。当你用六个月甚或一年的时间培植出你的第一线领袖后，你可以开始发展第二线领袖。你的第一线领袖，也会同时去培植他的领袖。只要你的培植方法正确，你的第一线领袖就会遵循你这套稳健而有系统的技巧，并且保证成功。

而他培植出来的领袖，可能会比你自己所培植的人更优秀。为什么？因为你这位二线领袖除了学到你所知的一切外，还学到你的一线领袖教他的一切东西，包括才识、技术和技巧等。因此他的威力更强大，它就像是在建立第二代的超级领袖那般。而其利润也是惊人的。

这种繁殖或培育方法为何能运作良好？因为它是一种生生不息的运作方式。假定你有十个下线传销商，现在你宣布一号传销商张三已经承诺要成为你的老鹰领袖。另外九个传销商都点头同意说：“那好呀。”你跟张三将在未来六个月的领袖训练中成为伙伴。他们知道你会把百分之八十的时间花在张三的身上，剩下的时间才会跟他们这些投入较少的人碰面。

现在，你想象一下六个月后这一组的情况。他们看到约翰成功了。他的奖金红利直线上升，他的生活方式和态度完全改观了。他们知道你会培植领袖，而且能使他们功成名就。

那时他们会如何呢？很自然的，他们会大叫“下一个是我！下一个是我！我已经准备好要做一个传销领袖了！拜托，拜托，选我做你的第二位领袖吧。”

找寻具有企图心的领袖人选的工作，就此告一段落。一旦你把工作做好，那么排队等候的人选永远都是满档的。你不需要站在马路中央，拜托过往行人来加入你的传销领袖老鹰培育计划。

只要你把工作做好，那么最具有传销领袖潜力的人才，便会自然来找你。你所要做的，只是挑选下一位会自我鼓励的传销商，来加入你为期六个月的训练计划而已。

嗨！你可听到后院里传来一阵笨拙的碰撞声？那是你的竞争对手累得倒下来的声音。他们跟不上你的脚步，因为他们还在艰苦的努力做事呢！

如果他们采取挖角的方式，从别的多层次传销领袖那儿找人，那他们可能纳闷为何他们挖来挖去就是这些人。因为跳蚤之间是没有忠诚可言的。

把那些“跳蚤”的忠诚度，和你的老鹰领袖作比较，你是最好的朋友，是伙伴、是同事，你以良师益友的身分在你的传销商身上投资了六个月的心血带领他从一无所有到富有。你想你的新领袖会随随便便就跳槽到一个不想帮助他，只想从他的努力中分得一杯羹的人那儿吗？你的新领袖会感激你为他做的，使他的生活因之改变的一切。你的传销领袖网是很稳固的。

如果，你的竞争对手花六个月的时间，不停的在推荐传销商，那么他一定会在接下来的六个月里，不停的寻找替代人选。像这种追着尾巴跑的人，你很容易辨识得出来。他们大都在传销这一行里，待了很长的一段时间。他们连半个下线领袖也没

有，他们必须努力挣扎才能领到基本的最低薪资。

如果你想要拥有一份稳定，持久而又丰厚的红利，那就得在传销领袖的培育上下工夫。当然，你还得准备一副耳塞，因为那些被你击败的竞争对手，碰壁落地的声音是会吵死人的。

第二章

93000 元招募系统

谁是最优秀的“创业说明”传销商？

谁连在睡梦中都可以做最完美的展示说明会？

谁可以回答所有顾客的问题？

答案是传销老手。他是阅历丰富、身经百战的人，他能掌握每一项展示技巧。更重要的是，他身边有一群经验丰富的领袖围绕着。我们可以称他是“无所不知先生”。

现在，问题来了。为什么那些新加入又毫无经验的传销商，却依然能在传销老手环伺下，推荐许许多多的人呢？

这似乎是件神秘的事。我们大家都亲眼目睹这种现象。那

些完全的新手、乳臭未干的传销商，每每在创业说明会上表现出热力四射，一次推荐十到二十个新的传销商。而在这同时，那个传销老手“无所不知先生”却没有推荐到半个人。虽然“无所不知先生”拥有技巧和经验，但是新传销商的热忱，却能带来更多新人加入。

神秘之钥完全在信念和动力这两项要素。

信念

传销老手已经有些麻木了。他看到很多传销商成功，但是也看到更多的人失败。他知道并不是每个人都能赚到他想要的钱。而他的信念则完全在他的创业说明会上表露无遗。

对新进传销商而言，他明白这个机会对人类而言是千载难逢的。他那宗教般的热情克服了他在业务能力、展示技巧和学识上的不足。新进传销商拥有的是天生无法抗拒的领袖特质。

人们会想跟随哪一种人呢？

他们是会跟着无所不知的太空科学家，还是跟着一个知识稍差，但未来前景无限的天生领袖呢？我们从来没有选过太空科学家当总统，但是我们却选过一个脑力差多了的演员当总统。这其中的道理还需要说明吗？

动力

我们都知道如果一分钱每天都成倍数增长，那将会是什么样子。过了一个月后，你就会变成有钱人了。在你认识的人中，有多少人是在一个月中每天把一分钱变双倍的？没有？为什么呢？

在真实的生活里，动力会随着时间递减。换句话说，动力会一天一天的变得愈来愈缓慢。如果细菌每隔几个小时便呈倍数成长，那么不到几个礼拜，这个世界就会变成一个大菌体。如果安丽的传销商自一九五九年加入安利公司后，组员的人数每周都呈现倍数增加，那么现在中国、苏俄和印度，就会变成人人都在向对方推销洗衣粉的局面。

然而问题是：一个组织存在得愈久，它的成长就会愈慢。老手的族群是在动力循环的尾端，唯一能期望的是，能有够多新加入的会员来弥补这种空隙。

新人则是在动力循环的初生期，每个人都迫不及待的跳上车。这种举动会像传染病一样的蔓延，每一个可能的顾客都会染上这种狂热。

因此，我们该如何利用动力和信念这两个“九万三千美元招募系统”的关键，迅速把我们的下线网建立起来呢？

步骤一，组织推荐技巧进阶。这是创造动力的一种绝佳方法。当你深入你的新下线去作推荐时，害怕损失的原则会逼使

那些新人很快的决定加入。此外，招募技巧进阶方法可以建立一种层层“封闭”式忠诚，能减低新人半途退出传销流动率。招募技巧进阶，的确是建立优秀下线的最有效方法之一。

但是在建立这套 93000 元招募系统时，我们该如何增加额外层面和信念呢？

要新加入者创造推荐奇迹，就要使他们相信他们不会失败。身为领袖的我们正需要用简单、无私且全力付出的方式，提供他们所需要的那种信念。在向新加入的传销商推销专属的成功保证时，我们可以这样说：

李明，我是你的上线，但是让我做你的全职员工，你觉得怎么样？没错，我愿意毫无保留的为你工作，帮你迅速把你的组织建立起来。不管是白天或晚上，我随时可以做两人一组式的创业说明。我会利用我可能的时间，训练你新推荐进来的人，帮助他们做展示说明、开创业说明会。甚至，我可以开发新顾客作你的下线。也就是说，只要你想投入成功的行列，那么我会全天候工作，直到你成功为止。”

你的新传销商会说什么呢？他心里会怎么想？他会有信心，认为成功是有保证的。有你这个经验老到的上线协助，他怎么可能会失败呢？他知道你会一直帮他，直到他成功为止。你将会发现他的热忱和他的组织与日俱增。

作为一个领导，你还可以利用来自你上线领袖的帮助，给你新加入者更多的支持，让他的信心更强烈。例如，当新人因为你承诺给他全天候支援，而感到兴奋不已时，你还可以给他

加把劲，告诉他说：

“不止这样。我的上线已经承诺每周留两个整天和你一起工作。他是个说明会专家，尤其擅长人际关系。这表示将会有更多新传销商进入你的体系。不但如此，他的上线也会支助三百元作为你的广告费用并亲自推荐两个新人加入你的组织。在我全力支援你的时间之外，我的上线一个礼拜有两天为你工作，我的上线的上线也会过来帮助你。你看我们是不是会把这个地区的屋顶都给掀翻了呢？”

现在，你想你的新人会不会想投入，而且真正信心十足的相信他最后一定会成功？再没有什么比帮助人们达到他们的目标，更富有激励作用了。

最后，我们该如何使这套系统转换成 93000 元，甚至更多。

首先，先设想一下这种情形。大部份的领袖，他们的努力扩散得太窄小。他们总是想速成，想很快成功，攀上更高阶级。结果造成传销商流动不定，得浪费时间再去重建他的组织。

假设你的目标是建立四个第一层传销商，使他们成为“超级老鹰领袖”。

要成为“超级老鹰领袖”的第一步，至少要有二十位下线和 2000 美元的业绩量。大部份传销领袖的作法是，一次推荐四个传销商，同时与这四个人一起工作。一年结束后，很可能这四个加入第一阶段的传销商，都成功的成为领袖级传销商；但是这四个人当中，一定至少会有两个或三个人的组织，非常脆弱。

比较一下用下面这种作法时：

假设你只推荐一位第一阶传销商 你告诉他“如果你想成为传销领袖，那么我很乐意至少用一个月的时间，当你的全职员工，甚至帮助你达到领袖阶级为止。我会全力支援你做创业说明。我所碰到的任何顾客或新开发的客户，都将加入你的组织，成为你的下线等等。还有，我的上线也会投入等等。我上线的上线也一样等等。”

你想，在你的协助下，再加上你的上线和上上线的共同协助，你有没有可能在三十天内，让你新加入的伙伴成为“超级老鹰领袖”？

当然有可能！

说不定你的新人在一个礼拜之内，就能成为“超级老鹰领袖”。

这对你的组织而言，意味着什么？这表示你每隔三十天就可能为你的组织建立一个“超级老鹰领袖”！那么一年的时间，你的组织里就有十二位稳固的一级领袖了。

而这就是 93000 元招募体系。

* 特别声明：上述方法需要付诸努力，我们建议那些懒惰、怠慢又消极的传销商不要在没有专业上线的协助下，尝试采用这种方法。

第三章

完美无缺的传销感觉？

这一年里，你所属的传销公司，至少会发生一件坏事；这其实也算不了什么大事。因为，没有任何一家公司能永远好事连连，永远有好运追随，永远有奇迹似的天大好消息降临。当我们希望我们的传销公司，永远有好运气时，偶而总会有一些人打破我们的梦想，让我们跌下云端。

例如，也许你的传销公司将你们组织最受欢迎的产品延误交货或停止供货。也许是有一家很差劲的地方性小报，报导你们公司的总裁背地里是个两头外星人，专以来路不明的动物，做产品实验的牺牲品，暗指你们的产品有问题。或者有不满意的

下线传销商，另组他们自己的传销公司，想要挖你组织的传销领袖。又或者，你的传销公司在成千上万笔的订货单中，把某人的订货资料弄错了。

当你的传销公司偶而犯了这些不令人意外的错误时，你会如何？你会因此丢掉你的领袖资格吗？你会花时间打电话，试图挽救你的下线吗？你会道歉、会体谅、会整晚忧心忡忡吗？

不。你应事先准备好该如何面对问题。你的传销公司会出问题，你的上线会出问题，你的下线也会出问题，而那就是生活。如果你不相信你的传销事业，会有出问题的一天，那你这种幻梦一定会很快就要破灭。

你要如何才能让你的领袖做好心理准备，以面对可能发生的坏消息，如断货、电脑死机、情感伤害、电话掺杂不清或没有回音等等，诸如此类的问题？很简单，事先把实话告诉他们。

你也许可以这样说：“李明 在你打算全心投入建立你的组织前，你必须先知道一些事实。第一，我们的传销公司不是完美无缺的，未来一定会有一些问题产生。更糟的是，我们传销公司雇用的是人，而你知道人都是会犯错的，不过我们公司有一个好处是，它会在出问题时，尽力设法解决。你现在知道未来的路，绝对不是百分之百的平顺好走，你还愿意全心全意投入你的传销事业，去建立你的组织吗？”

一般来说 李明都会回答：“没问题。我知道未来一定会有起起伏伏，谢谢你老实告诉我。任何一项工作和行业都会有一些问题，所以，我很明白凡事都要往好的一面去看。”

现在，当无可避免的问题真的发生时，你已准备好跟你的领袖做一次精神讲话。我们假定本月发生的问题是：公司把识别系统从浅绿色改为深绿色。这让你的下线十分忧心。你的传销领袖，想转到别家标志是浅绿色的公司去工作。他们斩钉截铁的表示，不想经历这种改变标志颜色的事。他们的客户在抱怨，他们的传销商觉得很困扰。这个问题现在一发不可收拾，而且还危及下线的业绩和去留。

不过，你却有先见之明，早就准备让你的下线能适应终究会改变的事实。以下是你精神讲话的内容：

李明，你还记得当初，决定要建立传销组织时所做的承诺吗？我们讨论说未来一定会出现一些问题，一定会对我们的发展造成一些阻碍。好了，现在标志更改颜色的事，就是其中的问题之一。现在这个问题看起来好像蛮棘手的，可是如果我们把它拿来跟十年或二十年的事业生涯相比，它不过是必然会发生的问题之一而已。我们有时候会往前跨越一大步，有时却只有一小步甚至后退二步，不过不论如何，我们传销领袖的重心是放在长远而稳定的进展上。

“这也是我们跟一般传销商不一样的地方，他们是摔一跤就辞职不干的人。不但如此，这些传销商会另起炉灶，投资一家新公司，建立一组全新的面孔。他们会投入大量的时间和金钱，训练并建立一个新事业。他们没有收入，只有这些过渡期的花费和支出。等到他们开始从这些新成立的传销公司中赚到一点钱时，轰隆隆晴天霹雳！另外一个问题又冒出来了。我想，这