

# 《疯狂的直销》

## 图书基本信息

书名：《疯狂的直销》

13位ISBN编号：9787505727045

10位ISBN编号：7505727044

出版时间：2010-5

出版社：肖亮升 中国友谊出版公司 (2010-05出版)

作者：肖亮升

页数：260

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《疯狂的直销》

## 内容概要

《疯狂的直销》：白艾红是一个拥有千万身家的超市老板，却鬼使神差地被梅新前骗去搞传销，幡然醒悟后，发现她的丈夫已经不能接纳她，她在万般失落中加入了一家名为ABC的直销公司，并在介绍人的怂恿下关闭了辛苦创下的超市。在一次直销公司的培训中，她发现她的团队领导人竟是以前骗她搞传销的梅新前……

本书是作者以财经记者的身份深入到直销行业长达6年时间沉淀下来的一部作品。本书聚焦了一个特殊而具有神秘色彩的群体，这个群体当中的很多故事都少为人知，具有很强的可读性。

# 《疯狂的直销》

## 作者简介

肖亮升，男，生于70年代中期，广西桂林人，广西作家协会会员，在省级新闻媒体当过多年编辑、记者。有散文、诗歌、杂文、报告文学等作品散见于报刊，已出版小说《通关》，引起读者广泛关注，入选台湾《经理人》月刊“经理人最爱的50本话题书”。

# 《疯狂的直销》

## 书籍目录

第一章 记者卧底传销虎穴他想象着这一重大新闻一旦见报，将会引起怎样的轰动，他们的报纸将会是何等的洛阳纸贵。第二章 “传销教父”是这样炼成的他想起了以前站在这个讲台上激情演讲的那一幕幕，那些人头、掌声、喊叫让他特别有成就感。现在这一切都已经失去了，彻底没有了。第三章 昔日同窗的别样联络在这个世界上，没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。第四章 婚姻危机下的心灵寄托她加入ABC公司最主要的出发点并不是为了钱，而是喜欢那里的环境。第五章 擦鞋匠的直销困惑在这个世界上，万事万物之间都存在着某种因果关系——付出和收获之间也一定会存在因果关系。第六章 直销不是逢场作戏就像行走在大街上的人群当中，有官员、企业家、正人君子，也有小偷、骗子、妓女一样，直销行业是个没有任何门槛的舞台，只要个人愿意，谁都可以在这个舞台上尽情表演一番。第七章 不是冤家不聚头两个人对视了很久，都露出很尴尬的表情，似乎连空气刹那间都凝固了。第八章 赔了夫人又折兵你和儿子好好过日子吧！我走了。不要找我，你找不到的。第九章 鲜花编织的圈套她站在主席台上，激动得脸红通通的，两条腿竟然还开始颤抖起来，拿话筒的手也颤抖起来。第十章 醉翁之意不在直销就像铁路上那些奔跑的火车，虽然也会在途中的车站停留，但永远都不会长期驻扎。第十一章 勇斗歹徒的直销英雄很多顾客都说，ABC公司的产品确实不错，他们以前跟人家买也是买，他们现在就跟勇斗歹徒的英雄买。第十二章 直销战场无硝烟你只要说是去听课、去了解他们公司的，他们都非常高兴，都很乐意把直销的价值和他们公司的优势不厌其烦地给你介绍来介绍去。第十三章 直销烈士的回光返照同样是写夕阳的诗句，在诗人李商隐的笔下是“夕阳无限好，只是近黄昏”，而在叶剑英的笔下却是“老夫喜作黄昏颂，满目青山夕照明”。第十四章 成功者的心灵救赎各种讨论像潮水一样朝《海天都市报》涌来，成为了该报这段时间以来最热门的话题。第十五章 千万富婆成直销跳蚤她今天说MNW公司是世界上最大的直销公司；明天又说KLM公司才是最好的；后天又说到现在她才明白，原来GLND公司才是最最好的直销公司……第十六章 悲喜交加皆因直销不管什么经历都是老天赐给你的一笔财富，都是你生命中一段值得永远回忆的故事，是一首意味深长的歌。第十七章 直销给他们做歪了直销行业那些光怪陆离的故事，那些令人目不暇接的各色人物，简直可以写一部精彩的长篇小说了。第十八章 浪子回头金不换直销的理念本来就是以爱心做事业，以感恩的心做人。第十九章 流言蜚语的杀伤力突然之间，他有了一种马克·吐温笔下《竞选州长》的那种“几个不同肤色的孩子抱着我的大腿喊爸爸”的感觉。第二十章 在天堂与地狱间舞蹈在直销行业，天使和魔鬼一步之遥，天堂和地狱一纸之隔。尾声 重获新生走出监狱大门的梅新前步伐很快，他的身影很快就消失在监狱门外……

自从加入ABC公司、接触并了解了直销行业之后，郑大海突然对直销产生了浓厚的兴趣，他决定以一个记者的眼光深入到直销行业当中去，发现一些有价值的新闻线索，写一些有深度的经济新闻报道。他开始以直销好奇者的身份来回于几家直销公司之间，听他们讲课，了解他们对直销的操作。直销行业的从业人员都有一个共同特点，那就是对人相当热情。你只要说是去听课、去了解他们公司的，他们都非常高兴，都很乐意把直销的价值和他们公司的优势不厌其烦地给你介绍来介绍去。这天晚上，郑大海打算去CXR直销公司了解情况。CXR公司和ABC公司在直销行业是两个竞争很激烈的对手，有关他们两家公司之间竞争如何激烈的消息郑大海虽然早有耳闻，但百闻不如一见，他还是想去见识见识到底激烈到什么程度。郑大海刚到CXR公司海天市培训中心的电梯口，就有一个中年男子把目光迅速投到了他身上。进了电梯，中年男子很快就占领了靠近电梯按键的位置，他一边按按键一边微笑着问郑大海：“这位老板，您去几楼？”郑大海说：“四楼。”中年男子又微笑着问：“去四楼办什么业务？”郑大海知道，看这个人的样子，不是保险业务员，就是直销人员，就说：“想去了解一下直销。听说四楼有个公司是做直销的？”中年男子听郑大海这么一说就心中大喜，他赶紧从上衣口袋掏出名片双手递给郑大海说：“对！就是我们CXR公司！全球最大的一家直销公司！我就是这家公司的钻石经理，您去我办公室坐坐吧！”郑大海扫了一眼他的名片，上面写着：“CXR公司高级营业经理 沈广发”。郑大海跟沈广发来到他的办公室。沈广发显然对自己从半路捡到郑大海这么一个潜在的部门感到兴奋异常，他一进办公室就把郑大海介绍给了办公室里的每一个人。办公室里的人都非常热情地过来和郑大海一一握手，像是看见了一个什么大人物一样，他们一边握手还一边和郑大海说着一些“欢迎欢迎、好好了解”之类的话。沈广发和郑大海都坐下来后，沈广发开口就问：“你了解过直销吗？”郑大海笑了笑说：“直销我已经很了解了，肯定是要做的啦！现在就是要选择哪家公司做的问题。”沈广发听郑大海这么一说就来了劲，他赶忙起身从靠墙的铁皮柜里搬出一大摞资料书籍摆在办公桌上。他从资料中来回找了几遍，翻翻这本，好像觉得不满意，又翻翻那本，觉得好像也不合适。他最后抽出一本书皮上印有“选择CXR的十大理由”字样的书，一边翻给郑大海看一边说：“我们CXR公司是最值得你了解和选择的！理由有十多个，其中几个最主要的理由我给你解释一下……”郑大海把头伸过去瞄了一眼那本书说：“那你说说看？”沈广发兴奋地说：“第一，CXR公司很大。我们CXR公司是目前世界上最大的一家直销公司……”郑大海打断了沈广发的话说：“我去了解过一点ABC公司，他们好像也说他们公司是当今世界上最大的直销公司呀？”沈广发听郑大海这么一说，就合上了书本说：“你千万不要听他们吹牛，ABC公司的人就知道吹牛！他们N年以前是最大的公司可能没错，但那已经是过去时了，现在世界上最大的公司是我们才对！”郑大海笑着说：“他们现在也说他们是最大的呀？”沈广发摆摆手说：“他们这是蒙你不懂。现在直销行业的人哪个不知道我们才是世界上最大的直销公司？地球上做直销的人基本上都知道！”说完，沈广发又重新翻开那本书，接着前面的话题说：“第二，CXR公司很新。我们CXR公司从创立到现在还不到10年，有着很大的发展空间……”郑大海又打断了沈广发的话：“我听别人说过，太新的公司好像不好的？”沈广发抬起头看了看郑大海说：“是不是ABC公司的人和你说的？”郑大海笑着点头说：“就是。”沈广发轻蔑地笑了笑说：“我就知道是ABC公司的那帮人说的。他们是忽悠你的，新的公司才好！像ABC这种公司太老了！老到都没有牙齿掉了！跟这种老公司合作是没有任何市场前景的！我们公司是直销领域的一股新生力量，前途无量！”郑大海说：“他们怎么说越老的公司就越好呀？说世界上500强的企业多数都是老牌公司，说做企业就是要打造百年企业、百年老店呢！他们还说太新的公司还没有经过历史和市场的考验，是很容易倒闭、夭折的。”沈广发露出鄙夷的表情，生气地说：“你看看，这就是ABC公司的人一派胡言！他们这是吃不到葡萄说葡萄酸！他们自己没机会新就诋毁我们这些新的公司！其实你不了解，做直销一定要选择新的公司，因为新公司的市场空间比老公司要大很多！像ABC这种老公司，都做了那么多年了，该吃的市场人家早就已经吃掉了，还轮得到你这种刚刚加入的人去吃吗？”郑大海说：“他们和我说过，说其实直销就好比一个大蛋糕，所有的公司都在切这个蛋糕。既然老公司已经把蛋糕切了大半了，那么新公司就已经没法切了呀。还说难道你新公司再重新去找一块新蛋糕？消费者就这么多，不会因为你是新公司又多出一些消费者来的呀？”沈广发无奈地摇了摇头说：“他们这是忽悠你这个外行人，新公司绝对比老公司好！你千万不要听他们瞎吹。”沈广发见郑大海老是把注意力放在这个问题上，就转移了话题说：“你先听我说，我再说第三，我们CXR公司的奖金制度永不归零。这是我们公司最大的好处！因为你来做直销的最大目的就是想赚钱，对吗？”

## 《疯狂的直销》

郑大海点点头说：“那当然了。不能赚钱谁干呀？”沈广发就眉开眼笑地说：“这就对了！但是那些奖金制度归零的公司你是赚不到很多钱的，他们每个月都要重新做新的业绩，累死你！不像我们公司，我们的业绩是可以累积的。比如你这个月做到了一万的业绩，你在那些归零的公司拿完这一万的奖金就没有了。但我们公司不同，我们把这个月的奖金发给你的同时，把你这一万的业绩累计在那里，下个月哪怕你只做了五千的业绩，我们也按一万的奖金比例算钱给你。”郑大海说：“我听他们说业绩累积其实只是个障眼法而已，如果老是这么累积下去不干活都有奖金领的话，是不符合经济学的原理的。”沈广发听郑大海这么一说，就脸红脖子粗起来，没好气地说：“这肯定又是ABC那些公司的人和你说的吧？”郑大海笑笑说：“没错。”沈广发不屑一顾地说：“他们要跟我讲经济学原理的话，我可以跟他讲三天三夜，讲到不睡觉都可以！他们公司的奖金制度才是典型的违背经济学原理呢！他们每个月的业绩都归零，是典型的公司剥削直销员的行为！”沈广发跟郑大海比较了好半天的公司与公司的优势劣势后，接着又把ABC的沐浴露、香皂等产品和CXR的产品一一进行了对比，结论是告诉郑大海：CXR的产品是世界上一流的产品，而ABC的产品已经落伍云云。他最后问郑大海：“你对CXR公司感不感兴趣？”郑大海笑了笑说：“你让我考虑一下再说。”沈广发心急火燎地说：“你还考虑什么？我们这么好的公司，你要赶快把握机会。千万不要相信ABC公司那帮乌合之众说的那些鬼话！”郑大海故作为难地说：“这就奇怪了，怎么你们两家公司说的话都是差不多的。他们ABC公司的人也叫我千万不要相信你们CXR公司的人说的话呢。”沈广发听郑大海这么一说，就苦笑着，无奈地摇了摇头说：“那你回去先考虑几天再说吧！但是我要告诉你，你如果不选择我们CXR公司的话，绝对是你的损失！”公司呀？”韦家佳反问道：“现在直销行业还没有什么法律法规来规范，那你觉得谁又真正合法了？”郑大海说：“像ABC公司他们那几家公司是转型公司呀，转型公司就是合法公司呀！我听说你们是从香港偷渡过来的？到底有没有这回事？”韦家佳脸色大变，瓮声瓮气地说：“你千万不要听那帮乌合之众说得那么难听，什么叫做偷渡？我们这叫提前进入市场来到的！”

## 《疯狂的直销》

### 编辑推荐

了解直销，必读《疯狂的直销》。本书是入选台湾《经理人月刊》“经理人最爱的50本话题书”——《通关》作者揭秘传销与直销人群的震撼之作。是值得直销领导人和直销人员人手一册的小说。本书揭秘的是一个充满争议和神秘色彩的群体，他们有着强烈的企图心，他们执著甚至疯狂地追逐财富。为了达成目标，他们口若悬河、激情四射、努力拼搏。无论你是正在从事直销，还是听说过直销；无论你热爱直销，还是反对直销，都可以在本书中找到你想要的答案。

——编辑荐语

“那是最美好的时代，那是最糟糕的时代；那是智慧的年头，那是愚昧的年头；那是信仰的时期，那是怀疑的时期；那是光明的季节，那是黑暗的季节；那是希望的春天，那是失望的冬天；我们全都在直奔天堂，我们全都在直奔相反的方向。”英国作家狄更斯的这句话，用来形容直销行业在我国现状，是再恰当不过了。

——作者 肖亮升

# 《疯狂的直销》

## 精彩短评

- 1、有点太戏剧化！看得出作者在直销圈内混过，但是里面实际实用的东西几乎没有，有点像演戏一样，脱离实际不真实。
- 2、翻的时候就只有一种感觉，做直销的人确实非常强大，自己在正规企业搞营销接触到的那些技巧跟他们比起来简直就不值得一提。能够对直销这个行业有一个大概的了解，应该就是本书最大的价值。
- 3、这本书寄过来的时候感觉很脏
- 4、直销和传销。。。真正的差别在哪里呢。。。那些做好传销再去做直销的人。。。好不容易做到钻石，白金的人。。。最终的结果，疯的疯，傻的傻。。。盈利的还是公司。。。



# 《疯狂的直销》

## 精彩书评

1、看介绍，作者有多年的媒体经历，加上身在广西，有许多传销，直销的新闻素材。在我看来，本文只是这些素材的初加工，堆积了一下，揉成了一个粗糙的故事，但是达不到让人深思的境界。

# 《疯狂的直销》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)