



直銷好？問題一籬筐！

2010-12-31 記者 周亭羽 報導

8+1

推文

直銷進入校園早已見怪不怪，三年前台師大學生的休學事件在社會上鬧得沸沸揚揚，已經大四的王孟恬公開說出：「我休學因為讀書讓我變笨了！」並毅然決然放棄師大的學位。即使當時社會上出現一片反直銷的聲浪，現今大部分校園裡仍然有固定從事直銷的人，難道，大學生選擇做直銷真有比較聰明嗎？

中華民國直銷協會對直銷的定義是：「直接於消費者家中、工作地點或零售商店以外的地方進行商品銷售，通常是由直銷人員於現場，對產品做詳細說明或示範。」直銷以服務為目的，所背負的社會使命就如同一般生意人——開發產品、滿足消費者需求，引起他人「再次消費」的慾望。雖然這樣的意義聽起來十分合理，但是一般人對直銷還是抱著懷疑的眼光。

層層獲利 直銷等於老鼠會？

許多人認為直銷等同於老鼠會，那是因為它們有兩個相似之處：第一，就組織類型來說它們都是「金字塔型」——透過上線拉下線，不斷複製地建立一個類似金字塔的組織。第二，在加入組織前都必須先付出一定代價，加入老鼠會的成員必須繳交一筆權利金以取得分取報酬的權利；要開始從事直銷通常也得先消費或是訂購一定金額商品才可以銷售商品，進而領取獎金。

但其實兩者之間有所不同，直銷的目的是推廣商品；老鼠會則是在詐財吸金。付權利金的意義也不同，直銷多是因為購買商品需要繳費；老鼠會則是為了在組織中搶到坐領獎金的位子，即使表面上是在販賣商品，商品的價格也極不合理。最後就是報酬來源的不同，直銷的報酬主要來自推銷產品中可能得到的合理利潤，老鼠會的收入只靠不斷介紹下線來繳交「權利金」以做為上線的酬勞。新聞曾經報導一個研究生花上萬塊錢買馬桶蓋，這就是老鼠會吸金的最佳案例，「一隻老鼠」花錢買下商品、再想辦法找到下一個人將產品以更高的價錢脫手，他們最後一個個都成為最上層詐取財物的好幫手。兩者之所以相異的前提是當直銷公司是「正當經營」的，如果是為了騙取財物卻自稱是高獲利的直銷，那就和老鼠會沒有兩樣了。



直銷和老鼠會因為類似的結構常常被聯想在一起，但不同的是老鼠會專賣劣質且價格不合理的產品。（圖片來源／年代新聞網）

專長為行銷傳播的交大助理教授林崇偉表示，就算直銷不算是老鼠會，其中還是存在很多問題，公司層層獲利的方式讓加入直銷的人一味地想找到更多下線，光是這樣的行為就很容易引起他人的反感。對於直銷商品中最常見的健康食品，林崇偉的解讀是這類商品不容易被人看出問題點在哪，如果今天吃了 A 產品覺得沒有效用，直銷的人大可跟你解釋「那可能是因為你睡眠不足吸收不好，你應該再搭配我們的 B 產品……」保養品也是一樣的道理，當一瓶洗面乳不足以讓膚質改善，他們的去角質霜和面膜反而可能因此賣得更好。

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 變化自如 幕後的聲音演員
- 那些年 爸爸與芭樂的回憶

- 關余膚色 我想說的事

總編輯的話 / 郭穎慈



本期共有十九篇稿件。頭題〈夢想配方 攝影甜點與咖啡〉忠實刻劃一位科技新貴勇敢出走，開設一間攝影風格咖啡廳的歷程和堅持。

本期頭題王 / 洪詩宸



嗨，我是詩宸。雖然個子很小，但是很好動，常常靜不下來。興趣是看各式各樣的小說，和拿著相機四處拍，四處旅行。喜歡用相機紀錄下感動，或值得紀念的人事。覺得不論是風景還是人物，每個快門的...

本期疾速王 / 吳建勳



大家好，我是吳建勳，淡水人，喜歡看電影、聽音樂跟拍照，嚮往無憂無慮的生活。

本期熱門排行



夢想配方 攝影甜點與咖啡
洪詩宸 / 人物



橙色的季節 唯美「柿」界
陳思寧 / 照片故事



老驥伏櫪 馬躍八方
許翔 / 人物



追本溯源 探究大地之聲
劉雨婕 / 人物



變化自如 幕後的聲音演員
張婷芳 / 人物

大學生做直銷 困難重重

直銷多以知識和夢想包裝商品是一大問題，從事直銷者常常告訴別人關於健康的理念，傳達自己踏入直銷公司後找到新的人生目標，甚至是「直銷讓你輕鬆月入百萬」。直銷公司的經驗分享和課程，讓從事直銷的人對自己的未來有更多期待，對他們而言，這是一件很开心的事，但當本來就反對直銷的人聽到他們一再強調「自己的事業結合了夢想和健康」，往往只會更加嗤之以鼻。「有誰不想健康快樂，誰不想要有錢有閒？」林崇偉對此十分不以為然，「他們就是會利用人性的弱點。」

大學校園裡也有不少做直銷的同學，雖然大學生自己打工賺零用錢是很常見的情形，但當這種工作不是校內行政工讀，也不是一般家教，而是直銷，就會引來其他同學的非議。元智大學資工系的林同學表示曾有做直銷的學姊熱情地說公司有免費贈品希望她能試用看看，拿到「贈品」後學姐才突然告訴她要收七百元，林同學對這樣的行為很不屑：「之後我就一直很討厭直銷了！」

交通大學目前就讀三年級的男同學表示，自己有做過直銷但只做了半年就放棄，「因為身邊的人會用異樣的眼光看你。」他還表示因為很在乎從事情中得到的成就感，所以當自己一直被周遭的人拒絕，就已經發現這個行業並不適用在自己身上。另一位從事直銷的孫同學就讀交大人社系，孫同學從大一就開始經營，目前已經做了將近三年，踏入直銷的原因很單純，「我去聽了演講也用了產品，覺得產品不錯後就想說我也來做做看。」孫同學說自己的個性不容易對事情抱有成見，所以她並不覺得直銷是什麼見不得人的事，而且當身邊的人拒絕填問卷或試用產品時她也能夠理解。



直銷的宣傳手法多以成功人士為例，鮮少提到平均數據等可信的資料。

(圖片來源/白金總裁家族部落格)

雖然每家直銷公司的宣傳不盡相同，但大都離不開「輕鬆、低門檻和高收入」，然而實際上並非如此。今年二十八歲的周先生有兩年的直銷經驗，身為室內設計師的他白天上班，晚上則去賣健康食品的直銷公司上課。原以為有一個輕鬆的兼職也不錯，但其實假日的時候要顧著直銷的早餐店，晚上又要忙公司和客戶的事情，根本就沒有自己的休息時間，而且直銷的收入不是很穩定，「每個月最多的時候大概能多兩萬塊收入，但不好的時候也常只賺兩三千，」周先生說：「但我們賣得是健康啦！做這個我們吃了健康，沒有什麼不好。」

做了半年直銷的交大男同學解釋其中的難處：「光是填問卷就很容易被拒絕，填了問卷也不一定會來聽演講，聽了演講也不一定會買產品，買了又不一定就會變成下線，就算當了下線又不保證他能做多久。」他相信直銷是個正當的工作，但不是每個人都能成功。無法兼顧課業、社團和直銷事業的他最後選擇放棄直銷，「我大二上的時候念到被二一。」他也不好意思的說：「當然不能完全怪直銷啦！但那真的對我有造成影響。」雖然不至到被騙的地步，但買一些工具組和其他商品也花了將近一萬塊，背負著學業、人際關係和產品賣不出去的壓力對一個學生來說太沉重，而且誰也不能保證一定會賺錢。

除了賺錢 還有更重要的事

有些大學生最後選擇投入直銷放棄學業，他們說：「我要追逐自己的夢想。」、「我覺得讀書沒有用。」或「直銷讓我學會做人處事的道理。」大學生已經是成年人，理應有自己的生涯規劃，但是如果因為做直銷而鬧到家庭失和，這樣還能說是學會做人處事的道理嗎？直銷本身並沒有錯

，錯的是過於強硬的態度和不顧他人的感受，如果一個人能夠在家人和朋友的支持之下完成該做的事，且又有一筆固定的收入，想必沒有人會覺得這是一件糟糕事。

大學生要做的事情很多，絕對不只有賺錢、在學校學到的東西絕對不只有念書，還有一起解決問題的能力以及同儕間的相處；如果好好經營社團同樣能夠獲得一技之長。許多事情都不是非黑即白，並不是選擇了一種生活就必須放棄其它的可能，在決定做直銷之前必須謹慎評估可能付出的代價，對於大學生從事直銷，專長是心理學的助理教授林慧斐的看法是：「人都是需要被肯定的，當直銷讓你越來越遠離原本的生活圈，你會就越來越依賴你的組織，等到時候就很難回到原本的生活了！」



橫著走出一條路 現實搖滾

日本搖滾樂團RADWIMPS，以獨具的世界觀和特殊省思角度，溫柔但尖銳的唱出此生的生命態度。

關余膚色 我想說的事



活出自我「不留白」，小麥膚色的宣言。

▲TOP

關於喀報 聯絡我們

© 2007-2014 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0