

成功基石

安利创办人演讲精选

Foundation of Success

理查·狄维士 著
杰·温安洛

安利(中国)日用品有限公司 译



暨南大学出版社

责任编辑 古声

封面设计 安利(中国)日用品有限公司

责任校对 沈凤玲

Foundation of Success

成功基石——安利创办人演讲精选
80014/0411



WHU-0014-CH

ISBN 7-81079-482-5



9 787810 794824 >

ISBN 7-81079-482-5/B·62

定价：15.00元

安利企业文化丛书

成功基石

安利创办人演讲精选

Foundation of
Success

理查·狄维士 著
杰·温安洛

安利(中国)日用品有限公司 译



暨南大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功基石 : 安利创办人演讲精选 / [美] 狄维士, [美] 温安洛著;
安利(中国)日用品有限公司译. — 广州: 暨南大学出版社, 2004. 11
(安利企业文化丛书)
ISBN 7-81079-482-5

I. 成… II. ①狄…②温…③安…
III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 111331 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学
电 话: 编辑部 (8620) 85226561 85226593 85221601
营销部 (8620) 85226712 85225284 85220602 (邮购)
传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)
邮 编: 510630
网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心
印 刷: 中华商务联合印刷(广东)有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16
印 张: 12.625
字 数: 120 千
版 次: 2004 年 11 月第 1 版
印 次: 2004 年 11 月第 1 次

定 价: 15.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社营销部联系调换)

序

我们很骄傲地透过这本演讲精选与中国的伙伴们分享我们对安利事业的理解。尽管这些演讲距离今天已经有些年头，但我们相信，对于希望了解安利事业的人们来说，它们仍然会有所帮助。

透过这些演讲，我们依然能够感受到当初开创安利事业的激情。1959年，当我们满怀希望和梦想在家中的地下室创办安利公司时，我们并不确定自己能够成就多么辉煌的事业。45年过去了，安利事业得到了与我们一样拥有创业激情的人们的热爱与认同，成为全球千百万事业伙伴们的共同选择，这一切令我们备感欣慰。

韶光易逝，我们也由满怀激情的年轻人变成了饱经岁月沧桑的老人，但蓬勃发展的安利事业却让我们的心永远年轻。在过去的四十多年里，无数消费者透过安利的优质产品获得了健康和美丽，享受到了高品质的生活，而越来越多的朋友也通过安利事业成就了自己的梦想。我们始终坚持的企业理念，我们对营销人员、对社会的承诺，我们所秉承的行为准则，都不会因为世易时移、社会变迁而改变。我们在公司创立时所信奉的理念奠定了安

序

1. 安利——与众不同的事业（理查·狄维士）	1
2. 相信安利，相信自己（理查·狄维士）	15
3. 尝试是成功的开始（理查·狄维士）	31
4. 不管风朝哪个方向吹（理查·狄维士）	47
5. 下定决心 即刻行动（理查·狄维士）	61
6. 追求至善 掌握自己的命运（理查·狄维士）	73
7. 信心——创业的基础（理查·狄维士）	81
8. 相信自己（理查·狄维士）	91
9. 自由与安利的原则（理查·狄维士）	103
10. 先做最重要的事（杰·温安洛）	117
11. 安利——以诚信和公平为基础的事业（杰·温安洛）	127
12. 成功者的性格测试分析（杰·温安洛）	135
13. 安利的承诺（杰·温安洛）	151
14. 愿望、自律、主动、乐观——事业成功的保证（杰·温安洛）	157
15. 关于安利事业的问答（杰·温安洛）	169
16. 真金不怕火炼（杰·温安洛）	185

1. 安利——与众不同的事业

【编者按】理查·狄维士先生，安利公司的创办人之一，国际知名的演说家。他的演讲曾获得多方赞赏与肯定，并获得美国自由基金会颁发的亚历山大·哈米尔奖。

你是否由于缺乏资金而始终无法开创一份自己的事业？是否由于没有高超的技能而赚不到太多的钱？是否因为工作而不得不与丈夫或妻子长期分离？狄维士先生会告诉你这些问题的解决之道。

今晚，我想和各位谈谈安利业务。这个主题似乎很大，不是吗？其实今晚的演讲并没有什么了不起的话题，我既不想谈如何鼓励别人，也不想谈如何让你们兴致勃勃，更不谈如何把消极灰心的人变成积极奋进的人。我只想谈谈安利业务的一些特色。

我知道，在座的各位有些是刚加入不久的营销人员，有些还不是安利的营销人员；有人对安利事业有信心，有些人还没有。今晚，各位前来此地听演讲表明你们对安利事业有兴趣。当你想

推荐别人时，他们可能会把你当成疯子。我本人就有过这样的经历，有人曾问我对这种微不足道的事情为什么会如此狂热。下面我就跟各位谈谈，以便让大家了解安利业务的具体特色，这非常重要。今后，如果有人嘲笑你从事这一事业，你就想想这些特色，并让它成为你心中的原则，如果你能把握住，别人就唬不了你，也不会动摇你的意志。当你在安利事业里找到自己追求的成就时，别人的闲言碎语又算得了什么呢？

大家知道，我们每个人的家庭环境都是不同的，有的人接受的熏陶和教育好一些，有的人则差一些。我还算幸运，我的父亲教给我一些很重要的基本观念。他常告诫我：天底下没有“不能”这个词。这点很重要，我从来不曾把它忘掉。记得有一次我对父亲说这个我不能做，那个我也不会做。当时父亲向我吼道：“你再说一次我就把你的头砸破。”还好，他从来没那么做过。父亲让我培养出一种观念：对自己的能力要有信心。

2

然而有些家长却不是这样。他们会说：你以为自己真能做到那些事吗？我想在座的各位也许就有来自这种家庭的人。无论你内心的理想是什么，他们都会认为你做不了。

为什么别人能做，自己就做不了呢？我长久以来做事都是以“我一定能做到”为出发点的。

今晚你们来参加这次聚会，可以按自己的意愿决定是否加入安利事业。

也许你们会说，我要建立自己的事业，过一种自由自在的生活。从事安利事业就是要拥有自己的事业。然而，做生意很不容易，通常都需要有一些资本。虽然在很多国家，很多人都在做自己的生意，然而其创业资金通常不是一般人所能负担的。

当然，有点资本、有点积蓄的人都可以自己做生意。可是有些人连保证基本生活都有问题，又怎么去筹钱？怎么去做生意呢？因此，我要把这一问题作为我今天谈的第一点。因为我相信，世界上有成千上万的人需要安利的事业机会，而且我也相信，安利是人人可做的事业。不管你的经济情况怎样，也不管你的种族和肤色是什么，这些都不重要。我们提供给你的，是一个可以开创自己事业的机会。

我要谈的第二点是同一问题的另一个方面，它们都是关系事业成功与否的关键。如果你想开创自己的一份事业，你就必须有足够的本钱。我认识很多人，他们常说：总有一天，我会拥有自己的事业。这样的话，那还等什么呢？此时他们又会说：先看看，明年再说吧。其实他们主要考虑的是开业资金的问题。即使你想开个加油站，也是要投入好多资金的。可世界上又有几个人能有这么多钱来冒险呢？从事安利事业却不需要很多资金，这也是安利事业最独特的地方。

为什么我说第二点与第一点是相关的呢？因为一般人不能突破的第二个理由在于，他们心里害怕，不敢迈出第一步。他们常

说：我不知道该怎么做，我想开一家脆饼店，可是我不会做脆饼；也有人说：我想开一家男装店，可是我对男士服装一点概念也没有；还有人说：我想开一家修车厂，可是我连一点机械常识也不懂。

社会上确实有不少生意机会，然而当人们遇到这些机会的时候，又会因不具备相关的专业知识和技能而将其放弃。例如，有人说：我想当个医生，那么你必须首先接受 8 到 10 年的专业教育，还要能够承受接受教育期间的花费。仅仅这些事情便足以让我们谈论一整天。可见，要把这些想法变成现实不容易。一般人不是意志不够坚定，就是没办法静下心来好好地念书，或学习某种技能。从事安利事业就不同了，你根本不用考虑上面这些问题对你的限制，各位从启业资料袋里也可以找到答案。你可以把安利与当医生或其他事业比较一下，如果选择当医生，你就得做好进入医学院学习并保证考试及格的准备。如果你选择安利事业，就不必为此大伤脑筋。在安利，我们只会说：这里有个启业资料袋，里面是一套训练课程的精华，只要看懂并照着去做就行了。

我认识一位卢比小姐，她住在美国蒙大拿州米苏拉市。有一天，一位先生将安利事业的机会介绍给她，她买下了启业资料，加入了安利事业的行列。可后来，卢比却把她的启业资料扔在了衣柜里。或许你们当中也有人把启业资料扔在柜子里、床底下，或把它放在车子的行李箱里。一个星期天的早上，卢比心情不

好，觉得事事都不如意。她打开衣柜，看到那个旧资料袋静静地躺在衣柜的一角。她把资料打开，开始认真地阅读。转眼间，一切都变了。卢比想：哇！这个手册太好了！这个事业我要做。她详细地研究了安利的业务计划，决定隔天一大早便开始做这项事业，并向别人介绍。

各位想想看，卢比拥有的只是一个启业资料袋而已，安利事业就是有志者事竟成的事业。虽然你我不会经常把这一特色挂在嘴边，但事实上，这的确是成功的主要因素。因为它是一个值得向亲朋好友推荐的事业，它不需要高深的学问以及大笔的资金。或许有人会说，我不想卖洗洁精，因为我是推销旧汽车的，我是个工程师，我是什么什么……那么，我们为什么要卖洗洁精呢？道理很简单，因为每个家庭都需要，卖生活必需品自然要比卖那些人们不太需要的东西容易得多。因此，如果你想从事销售工作，就要卖一些人们需要的东西。

我常听到有人说：我想做房地产生意，成功一次就能大捞一笔，我可不卖那些一块钱、两块钱的玩意儿。我可以明确地告诉各位，房地产业不见得常有百万、千万的交易，而且投入大、产出大，也意味着风险很大，这不是每个人都能承受得了的。而销售大众必需品是每个人都能办到的。安利事业不仅每个人都能做，还可以边做边学。成功就在你拥有的那份启业资料袋里。

以上便是我要谈的第二点，虽然它不是最重要的一点，各位

还是要将它记住，因为它是人们追寻成功的一种模式，懂得这个道理，并能融会贯通，即使是不懂化学的人，也一样能在化工这一行里获得成功。

我要谈的第三点是关于安利事业独有的一些特色。我们认为安利是一份家庭事业，即使单身的人也一样可以做得很成功，现成的例子很多。但是我请各位从一个新的角度来看它，不管你是喜欢单身，还是在没有选择的情况下不得不独自肩负起家庭的重担。美国大多数的成年人都已成立了家庭，而这些家庭中的夫妻却很少能在一起工作，往往先生在甲地工作，太太则要到乙地工作。先生因业务的需要会有自己的伙伴，太太则会经常与她的女同事来往，这种聚少离多的家庭生活使他们的家庭仿佛悬在半空一样。

记得有一次我去纽约演讲，我的左右两边分别坐着两家直销公司的总裁。右边的那位跟我说：“你们安利公司真有办法！”我问“有办法”是什么意思，他说：“我们公司这些年来，直销员大多是男人，但你们安利事业却能使先生和太太一起工作，要是我们公司也能争取到太太们的支持，那么业绩一定会直线上升的。”

不到两分钟，左边的那位总裁也对我说：“你们真有办法！”我又问他是什么意思，他说：“我们的美容指导都是女性，但她们因无法得到丈夫的参与而只能孤军奋战。而你们却能使夫妻一

起为一项生意努力。要是我们也能做到这一点，业绩一定会更好的。”于是，我就告诉他，我们的业绩马上就要赶上他们了。他答道：“你们赶上来我倒不介意，但你别想叫我们坐着等你们。”

各位要知道，他们所谈到的重点就是他们在安利事业中看到的一个远景，即家庭关系更加和谐、融洽。当温安洛和我都在纽崔莱营养食品公司当直销员的时候，我们产生了一种想法：如果能使夫妻一起为这项事业努力，我们的业绩必然会节节上升。这一切在说明一个事实，那就是我们这个国家的核心，以及最伟大的推动力均来自家庭，如果我们能以家庭观念为基础，将安利事业大力推进，我们可使美国及整个世界变得更适合人类居住，同时更能使无数人的经济状况得到改善。

你们中的许多人或许还没想到这一点吧！现在请你们看看自己的四周，这里大多数都是夫妻一起参与到我们这个家庭事业中来的。

在加州有一对非常成功的直销商夫妇，他们的子女最近举办了一次聚会，这个聚会只允许安利直销员的子女参加。他们每个人都发表了个人的感想。例如，他们的父母是怎样在晚间聚会，参加各种会议，又是怎样到夏威夷旅游，又去了牙买加，怎样坐游艇，又怎样到亚达城等等。他们的结论是，父母们做安利是为了使家庭更加美好。然后，每个孩子再报告他们如何帮助父母亲从事安利事业。有一个孩子说：“我在家负责接听电话，直销员

打电话来订货时，我会把订货的资料记下来，我也回答他们的询问，并把他们的留言转达给我的爸妈。”另外一个孩子说：“当家里有聚会时，我负责替大家煮咖啡。我先帮忙做饼干，然后等咖啡煮好，就倒给所有的人喝。”其他的孩子也没闲着。这个说，我会站在门口欢迎客人，另一个说，我帮忙把产品搬到货架上。有的说，他帮助父母填写订单。还有个年纪很小的孩子站起来说：“我负责擦储藏室的地板。”这真是一个你我都常常忽略的地方。

如果你从事安利事业已有一段时间，也参加过多次的大会与年会，我想你会知道，有的直销员在拓展业务时会遇到这样的情况，当他找到饭店的经理问：“我们今晚办个聚会，大约有 500 人会来，订这样一间会议室要多少钱？”那个经理会说：“会议厅免费让你们使用。”“哇！那可真是太感谢了！”等那天晚上，饭店的服务员老早就把酒吧台准备好了，原来他们是想利用卖酒的机会大捞一把。但这也是他们最后一次让我们使用免费的会议厅开会了，因为这个饭店的经理很快便发觉，安利直销员开会时都十分专心，根本没人要酒喝，那情景实在不像是在开商业会议，倒有点像大家庭的聚会。

因为安利所有的福利都是涵盖夫妻两个人的。安利事业是一项家庭事业，这是安利独有的特色，也是促使其成功的因素之一。平常在公司上班的人或许会经常被调动，然而如果你从事的

是安利事业，那么，你们夫妻就不会再聚少离多了。你可以拥有自己的事业，推荐人或公司会提供你完备的辅导与训练。因此我们说这是家庭事业，这也是安利与众不同的地方。当你向他人说明安利事业，或推荐他人时这一特色将会对你有很大帮助。

接下来，我们要谈的第四点是有关奖金与奖励的问题。有许多在工作岗位上表现相当不错的人，有时会突然发觉自己处于孤立无援的境地。我相信在座的各位中一定有人有过这种经历。例如，当你赚的钱跟公司的高级主管一样多时，你可能会发现，奖金的算法被更改了，或者是你负责的项目被缩减了一半，或是受到了其他来自上层的压制，他们这样做是因为他们不喜欢看到别人比自己强。然而在安利事业中却不会出现这种情况，你可以放心地赚更多的钱。如果直销员赚了不少钱，公司的反映是什么呢？会不会把奖励办法立刻改变，使大家无法达到这个标准呢？不会，相反，我们会大加庆祝，因为这是一件好事，安利公司不但支持你，还希望你做得更好。如果有越来越多的直销员获得更高的成就，那么其他直销员的成绩也会越来越好，这证明，他们已经从我们的奖励办法里获利很多，而我们也从来不会随便变更公司的奖励制度。

记得有一次在洛杉矶开会，约有八九千人参加。其中有不少人新买了凯迪拉克轿车，有的买了福特汽车，他们在致辞时无一例外地谈到了安利事业为他们带来的财富与成就，有的人甚至买

了新房子。会后一位女士对我说，她很高兴能赚到这么多钱。“除此之外，安利还为我带来了比金钱更重要的东西。洛杉矶的学校今天开学。”她哭着说，今天是她的孩子第一次穿新衣服到学校上课，他们头一次有新衣服穿。她说，直到现在他们全家仍然穿着别人不要的旧衣服，当她看到自己的孩子穿着新鞋走出家门时，激动得几乎说不出话来。这就是安利事业给他们带来的好处。

通过安利，或许你赚到了一点点钱，也可能赚了很多钱。我走遍全国，接触过许多二十多岁的年轻人。记得温安洛和我在1949年加入纽崔莱食品公司时，我只有23岁，当时纽崔莱公司的人对我们的年轻都感到十分惊讶，但我却为能够面对挑战而感到兴奋。当人们问我，为何要到英国、大洋洲去开拓国际市场时，我回答说：因为那里有很多的机会，我们要证明安利业务在世界不同国家、不同文化的环境里都能成功，更要证明我们所提供的事业是全世界的人们都愿意接受的，所以我们要把安利带到世界各地去。只要你身心健康，你便没有理由游手好闲，一事无成，你必须全力以赴，努力工作。

温安洛和我本来可以不用工作了，但是我们仍然没有停下来。有一次，我和一位同事谈起这些，他竟然说：“我只有在负债时才会想到工作。”我于是回答他说：“那你就去负债好了，但我决不会鼓励你这样做的。”

你们必须学会为工作而工作，必须再接再厉，因为有人需要你的帮助，仍然有许多人不知道这个事业机会，因此你需要努力的地方还很多。如果你抱定这种观念与态度去工作，那么，一切问题都会迎刃而解，我希望你们也能这么想。

第五点非常简单，就是你可以兼职。在你的工作经历当中，可曾听说过安利这种事业机会？假如你听人说过并想从事它，我告诉你不要操之过急，不要冒风险，不要辞去工作，你可以先兼职，先证明自己能做到。当你可以专职投入这一事业的时机成熟时，你自然会晓得，而且会很自然地全心全意地投入。这是各位拓展业务时常常被忽略的一点，你应该明白，即使是兼职，你的机会仍然和所有的人一样。所以我们鼓励先兼职，这就是安利事业成功的原则。来日方长，我们不要求你一步登天，而是建议你先起步尝试一下，看结果怎么样。随着业绩不断地增长，生意越做越好，你会发现自己的收获很多，你甚至会对自己的进步感到不可思议。我们看到做安利事业成功的人不在少数，他们一开始都是兼职，然后一边做一边学。

天下没有免费的午餐，也没法一步登天。可能还有人不太明白这些道理。如果你对安利事业的本质十分了解，相信你会比以往更加积极努力，而今晚我来此地的目的便是帮助你再接再厉，勇往直前，为你加油，并提供令你深思的建议。你不愿意继续从事安利事业也无妨，但是当你决定放弃时，我希望你能了解自己