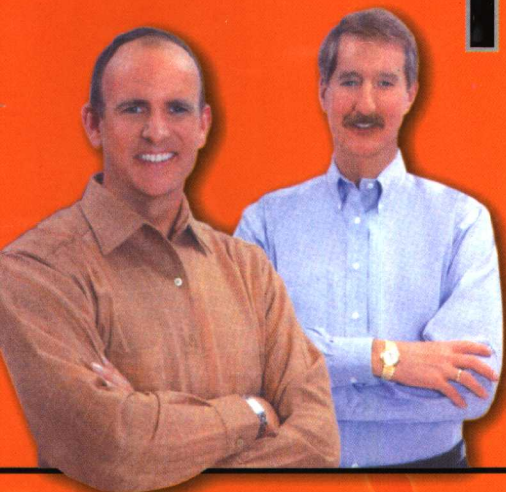


远离**贫穷**

YUANLIPINQIONG
ANLIZHIFUDE11DALIYOU

一个人贫穷
主要是脑袋贫穷
脑袋富有了
口袋就能富有

安利致富的 11大理由



在这本书中，您可以知道安利公司的直销模式为什么能赢得成功，可以知晓为什么有那么多人选择安利直销事业。如果您是安利公司或直销事业中的一员，您还可以获取如何在直销事业上取得成功的方法。

北京科学技术出版社

远 离 贫 穷

YUANLIPINGQIONG
ANLIZHIFUDE11DALIYOU

一个人贫穷
主要是脑袋贫穷
脑袋富有了
口袋就能富有

安利致富的 11大理由

王厚 陈漠 编著

北京科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

安利致富的 11 大理由 / 王厚, 陈漠

编著. —北京: 北京科学技术出版社, 2005.1

ISBN 7-5304-3098-X

I. 安… II. ①王… ②陈… III. 企业管理: 销售管理—经验—美国
IV. F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 005164 号

书 名:安利致富的 11 大理由

编 著:王 厚 陈 漠

责任编辑:李 媛

封页设计:安晓明

出 版 人:张敬德

出版发行:北京科学技术出版社

地 址:北京西直门南大街 16 号

邮政编码:100035

电话传真:0086-10-66161951(总编室)

0086-10-66113227 0086-10-66161952(发行部)

网 址:www.bkjpress.com

电子信箱:postmaster@bkjpress.com

经 销:新华书店

印 刷:北京市北七家印刷厂

开 本:787mm×1092mm 1/16

字 数:180 千字

印 张:11.75

印 次:2005 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-5304-3098-X/F·107

定 价:23.80 元

京科版图书, 版权所有, 侵权必究。

京科版图书, 印装差错, 负责退换。

前 言

为什么有的人能够致富，有的人却一辈子受穷？为什么绝大多数人不能实现致富的梦想？是哪些原因妨碍了普通人的致富？

这个世界从来就没有天生的穷人，人人都可以成为富人，任何一个人都可以通过自身坚持不懈的努力，积累丰富的财富，从而获得真实、和谐与美满的生活。如果我们能支配我们的财富，我们就会变得富裕而自由；如果我们的财富支配了我们，我们就会是真正的贫穷。

在穷人中，我们可以不费力地发现一些具有广博的知识、有着种种才华的人。你是有才华的穷人吗？

为什么才华这种“先进的生产力”在很多人的身上没能创造出相应的财富与成就呢？

人的才华虽是通向财富之路的必要因素，但不是全部因素。只有在一个恰当的平台，人的才华才能够发挥它巨大的“先进生产力”，从而转化为事业的成功之果。

而这个恰当的平台是什么呢？就是一个非常有前途且适合自己的事业。

戴尔·卡耐基花费了十几年的时间，对众多的成功致富的人士进行了仔细的观察与分析，同时也对很多不能有效致富的普通人进行

了同样的工作，得出的结论是：妨碍普通人成功致富最重要的是事业，一个没有前途且不适用于自己的事业使很多人财富擦肩而过，在渴望财富的梦想中度过贫穷尴尬的一生。

有这样一商业故事：一个经理因忙于应付公司事务常常弄得焦头烂额，所以他决定向一位倍受尊敬的财务顾问请教。他与这位财务顾问订了一个约会。这位顾问的办公室在大道边一幢豪华的大楼里。经理走进了顾问精心装饰的接待室。但他并没有见到接待小姐，只见到两扇门。一扇门上写着“被雇佣人士”，另一扇门上写着“自雇人士”。

他走进“被雇佣人士”的门，又见到两扇门，一扇上写着“年收入超过 50000 美元”，另一扇上写着“年收入少于 50000 美元”。他的收入少于 50000 美元，所以他就走进了这扇门，却又见到另两扇门。左边的一扇记号为“每年存 4000 美元以上”，而右边的记号为“每年存 4000 美元以下”。他在只存了 2000 美元，所以他就走进右边的门。但令他惊讶的是，他发现自己又回到了大道上。

这是一个痛苦而明显的现实：故事中的经理永远都摆脱不了窘境，除非他选择打开另一扇门。

其实大多数人都像这位经理那样——他们选择了打开把他们带回起点的门。

人们得到不同结果的惟一原因就是因为他们选择打开了不同的门。穷人打开了贫穷的门，富人打开了富裕的门。

正如故事中的经理那样，大多数人都处于窘境中，因为他们被困在一个经济沮丧的周期中。工业化国家中 95% 的工作者都是被雇佣的。他们每年赚钱少于 50000 美元，存款不到 4000 美元。而在中国的工作者还远远不及他们。

但事实是，这个世界上 95% 的人并没有向前进，他们只不过是在向前混。你如何呢？你是在打开把你导向 95% 的门？或者是在打开把你导向通向财务独立的那 5% 的门？

我相信所有的人都想让自己成为那 5% 的人。没有人想潦倒，或

者到 65 岁了还在为生计奔波。

因此，只有先选择再努力，才是正确的！

安利事业，就是你致富的最好选择！选择安利，远离贫穷！

当然，我并不认为安利事业适合每一个人，我只是想通过本书使大家明白安利是否适合自己。但是，如果你已经在从事安利事业，我想本书一定有助于你坚信自己当初的选择是正确的；如果你正在考虑如何致富，我相信你一定会从本书中发现安利事业的致富机会，可能你以前没有注意到这一点。更为重要的是，安利给你带来的东西不仅仅只是金钱，因为真正的致富不是只指拥有了金钱。

目 录

理由之一 安利是个最适合中国人做的致富事业

- 一、直销是成为富人的最好事业2
- 二、中国人直销优势7
- 三、安利是直销模范11

理由之二 安利是个复制成功的事业

- 一、自我复制和繁殖20
- 二、安利人如同互助的雁群24
- 三、没有培训会便没有安利29

理由之三 安利是个拥有完美致富制度的事业

- 一、完美的奖金制度33
- 二、奖金以外的奖励43

理由之四 一流国际产品是致富的保障

- 一、好产品是事业的生命线47
- 二、安利的优质产品49
- 三、一流的研发和生产能力58
- 四、严格的质量管理60
- 五、完善的购物保障62

理由之五 安利是一个白手起家的事业

- 一、白手起家所需条件66
- 二、白手起家的最佳选择.....67
- 三、几乎不需要资金69
- 四、可迅速由外行变为内行70
- 五、能快速掘得第一桶金71
- 六、低成本无限扩张76

理由之六 安利是最好的保险公司

- 一、保障的重要性79
- 二、零风险的事业82
- 三、学到受用终身的能力84
- 四、终生的保障85
- 五、工作职位的保障88
- 六、安利是个“储蓄”的事业89
- 七、拥有可世袭的“花红”90
- 八、可以无限发展90

理由之七 安利给每个人公平的致富机会

- 一、机会面前人人平等93
- 二、任何人都有资格做94
- 三、分享而不是抢市场95
- 四、透明的升职财富之路96
- 五、劳动成果得到了尊重100

理由之八 安利是全新的育人体系

- 一、做事先做人105

二、培养积极的心态	107
三、走出思想困境	108
四、学会选择	112
五、拥有正确的心态	115
六、培养自我推销能力	120

理由之九 安利是个培养真正领导人的事业

一、人人要做领导人	125
二、安利领导人的特质	126
三、安利人都是领导人	134

理由之十 安利是个让你拥有无所不能口才的事业

一、口才在人生中的作用	139
二、口才在安利事业中的作用	141
三、安利事业对你口才的锻炼	143
四、安利口才来自于分享	151

理由之十一 安利是个帮你成就完美人生的事业

一、拥有丰厚的财富	154
二、获得美丽与健康保障	156
三、超越了自我	158
四、获得美满的家庭	163
五、得到真诚的朋友	165
六、获得了非凡的自由	167
七、得到无上的荣耀	169

附录：安利 (中国) 拒绝传销	172
------------------------------	------------

理由之一 安利是个 最适合中国人做的致富事业

主持人：

各位安利的朋友们，大家好！

在过去的几年间，有这样一个不同寻常的人，在他的影响下涌现出了一批成功人士，这些人又通过言传身教带动了一大批人实现了个人的进步与发展。他们当中有许多大家耳熟能详的人物。

他开办了N多次讲座，向听众讲述安利成功的概念，告诉听众如何在生活中发挥自己的潜质，如何实现自己的梦想。

今晚，我为你们请来了这个人，他就是钻石直系直销商王先生。

我们将在今晚的节目中，从头到尾与他仔细地探讨一下，如何才能成为一个在事业和家庭方面都令人钦佩羡慕的成功人士，究竟该怎么去做才能拥有一个成功的人生。

为什么那么多人把他尊为自己的引路人，认为是他给自己指明了人生的方向？那我们现在就来认识一下王老师吧！请大家以热烈掌声欢迎王老师的到来！（王老师在热烈的掌声中快步走到台上）

王老师，欢迎你来到这这里。

王老师：谢谢你，很高兴来到这这里。

主持人：那太好了。今晚你的到来让我们每一个人，包括我自己都激动不已。在接下来的时间内，我们要一起来聆听你的智慧，听你讲述安利致富的理由，告诉我们取得成功的要诀。

我想我们现在就开始吧。

王老师：好的。我加入安利也是由于几年前我结识了一个人，他后来成了我的良师益友，不断地为我指明人生的方向。

他告诉我，成功与否取决于你能不能加入到一个能够使你一定能简单致富的事业中。我问什么事业可以简单致富。他告诉我安利是一个可以简单致富的事业，并且讲了很多理由。

他对我说，如果你肯在安利事业上下功夫，那你就一定能财源广进。

我按照他的话去做了，结果果然如此。不仅赢得了经济上的自立，而且还获得了一个完美的人生。

主持人：王老师，我们请你来的目的也就是让你给我们大家讲讲安利为什么是一个致富的事业。

王老师：好的，言归正传，安利确实是一个值得从事的事业，是一个成功的系统，是我们每个人致富的首选！

一、直销是成为富人的最好事业

“男怕入错行，女怕嫁错郎。”选择一个适合自己且又有光明前途的致富行业是至关重要的。我在这里要说的是，直销是销售的最终趋势，是一个最简单的、最成功、最值得选择的致富行业。也许有人不相信，那我们就先来看看直销的发展前景。

（一） 直销的发展前景

掌握知识不如掌握趋势，掌握趋势不如掌握最好的机会。

如果你可以洞悉未来，你愿意付出什么代价？如果你能够预见

未来，你又能否把握机会？你一生中又能遇到多少机会呢？有什么机会你应该把握而又错失？这个时代可能是你最后的机会，你要格外留神。

众所周知，每 10 年就会有一些配合时代的伟大产品出现。70 年代是微波炉，80 年代是录像机，90 年代是电脑和互联网。在 80 年代把握机会的，现在都已成为百万富翁，在 90 年代把握机会的，则已成为亿万富翁。在未来几年中，也一定会出现这样的机会！世界顶尖经济学家保罗·皮尔兹预计，到 2010 年，与健康相关的产业将为美国经济带来每年 10000 亿美元的收益，这些收益来自为大众提供令人更健康、更美丽、延缓衰老或预防疾病的产品和服务等等。

就拿健康产业来说。20 年前这个产业并不存在，但今天，健康产业的收益达 2000 亿美元，相当于美国整个汽车产业收益的一半。从 2000 年到 2010 年，健康产业的消费将由 2000 亿增长至 10000 亿美元。为什么可以预计它呢？为什么会有这么大的增长呢？因为在过去的 20 年中，二战后出现的新生族主宰了经济的发展。这群新生族正是今天 37~60 岁的人，他们正值事业高峰，收入可观，消费力庞大。就是他们促使房地产增长，也是他们刺激了汽车、运动用品、个人电脑和互联网的消费。目前美国经济总产值是 10 万亿美元，其中 5 万亿就是由他们创造的。虽然战后新生族只占美国人口的 30%，但他们的消费额却占整体经济的 50%。更重要的是，他们还会增加 10000 亿美元的额外消费。

这就是美国直销人前所未有的机会。他们抓住了，所以他们成功了。

未来二三十年，最大的财富并不在于生产，而在于直销。直销公司把顾客认可和必需的产品或服务进行有效地直销，节省了运转费用，创造了巨额财富。在实现财富的过程中，直销渠道成为最重要的创造财富的源泉，这是一种思想敏锐的生意，人们通过做这种生意参与世界财富的分配。好的产品、好的直销，给每个人带来更好的机会。

为什么直销如此被看好？这完全是由直销的自身的优势所决定的。

（二）直销的优势

在市场经济不断发展的今天，直销逐渐升温。

有人借用“两点之间直线最短”的简单原理来证明生产者与最终用户之间的关系应该是最直接、最自然、最简单的关系，这不无道理。直销作为一种崭新的行销模式，提高了人们的采购效率，节省了资金，消除了原有分销体制的诸多弊端，如中间环节太多、不易控制成本、不易与最终用户沟通等等。直销代表着一种先进的营销趋势，与传统推销相比有以下优势：

1. 减少了中间环节，有利于降低成本

传统模式为：总经销——区经销——批发商——零售商——顾客

直销模式为：公司——直销员的网络——顾客

通过对比，我们不难看出，直销充分体现了“直接”的特点，节省了流通费用和宣传费用，渠道扁平化的优势势必会带来成本优势和价格优势。另外，直销摒弃了大众传播形式，不需要支出昂贵的广告费，这也是其降低成本的原因之一。

2. 减少了假冒伪劣产品的可能性，有助于提高产品的质量

由于直销采用的方式是与客户面对面地进行交流，产品本身就是最直接的推销员。再加上直销员本人就是产品的消费者，而眼前的消费者又有可能成为公司以后的直销员。这样的关系使提供优质的产品已不仅仅是种责任，而是公司实现自我扩大的必然手段。

3. 可以调动员工的积极性

企业与直销员的关系是协议关系而非雇佣关系。直销员自负盈亏，收入高低完全取决于自身的努力程度。奖励制度和弹性的工作

时间给予了直销员更大的独立发挥的空间，也提高了他们的积极性。

4. 培训与销售相结合，给消费者成为直销员的机会，使消费者与直销员融为一体

由于投资创业的门槛太高，使得许多没有资本的创业者望而却步，而直销则给了他们实现个人价值的一个途径，满足了他们自主经营的成就感。而且其投入成本很低，以直销为例，仅仅付出 20 元的直销员资格证工本费或成为其培训员的 700 元的培训费。

5. 方便了消费者，能稳定地增大销售辐射面

在规范的直销中，直销员在工作之前必须进行培训，不仅要销售的产品深入了解，而且还要掌握一定的推销技巧。这样，不仅可以使消费者迅速准确地了解商品，而且还会使自己能迅速准确地判断购买对象。另外，直销员的登门推销也节省了消费者的购物时间，从而适应了当今快节奏的现代社会生活。从产品的价格来看，由于节省了广告宣传费用，低成本使直销产品成为同质同类的最佳选择。最后，直销不同于传统方式的行销，它透过直销网络，以口碑形式推广了产品，更加稳定地增加了产品的辐射面，而企业也可从中受益。

直销为人们展开了一幅新的营销模式。这也符合社会前进的必然趋势，人们跟着广告走的时代已经过去，人们需要更直接、更清楚、更简捷地认知产品，直销正好满足了人们的这种需要。直销也使得商家可以用最简捷的方式了解用户的需求。直销让用户和商家有了直接的对话，使得用户把自己对产品的感受呈现给商家，真正做了上帝。在这个过程中，商家和用户都得到了自己想要得到的，而且省去了诸多步骤，提高了效率。由此可见，直销有着旺盛的生命力，是双赢几率最大的行销模式，并且与每个人的生活息息相关。

6. 推动销售量趋于最大值

在直销中，上下级人员之间的销售与报酬有严格的挂钩制度，并且在直销初期，每个直销员需要用自己的资金进货销售。这样，

在直销体系中便同时形成了促销的压力和动力，使销售人员在直销中能够竭尽全力，推动销售量趋于最大值而从中获得更大的利益。

中国蓬勃发展的经济和良好的市场环境注定中国直销员的前途也是光明的。

（三）选择直销就是选择富裕

21世纪是一个无固定化职业的时代，是一个凭肩膀以上的部分求生存发展的时代，也是一个优胜劣汰、适者生存的时代。你真的认为你有工作就可以高枕无忧了吗？

让我们来看一组数据，1996年美国国内就有50万个文书与技术性工作消失于就业市场。日本应届大学毕业生每10人之中只有5人能找到工作，且其中大部分工作都不是其本人理想中的工作。

再看看我们自己的环境吧！越来越多的企业倒闭、转项、合并或重组，越来越多的人失业。为什么会这样呢？因为竞争越来越大，因为企业主永远以利润为出发点。

当今社会里需要两样东西：第一，富人需要知道穷人怎样生活；第二，穷人需要知道富人如何生活。

有这样¹¹一个商业故事：一个经理因忙于应付公司事务常常弄得焦头烂额，所以他决定向一位倍受尊敬的财务顾问请教。他与这位财务顾问订了一个约会。这位顾问的办公室在大道边一幢豪华的大楼里。经理走进了顾问精心装饰的接待室。但他并没有见到接待小姐，只见到两扇门。一扇门上写着“被雇佣人士”，另一扇门上写着“自雇人士”。

他走进“被雇佣人士”的门，又见到两扇门，一扇上写着“年收入超过50000美元”，另一扇上写着“年收入少于50000美元”。他的收入少于50000美元，所以他就走进了这扇门，却又见到另两扇门。左边的一扇记号为“每年存4000美元以上”，而右边的记号为“每年存4000美元以下”。他现在只存了2000美元，所以他就走进了右边的门。但令他惊讶的是，他发现自己又回到了大道上。

这是一个痛苦而明显的现实:故事中的经理永远都摆脱不了窘境,除非他选择打开另一扇门。

其实大多数人都像这位经理那样——他们选择了打开把他们带回起点的门。

人们得到不同结果的惟一原因就是因为他们选择打开了不同的门。

正如故事中的经理那样,大多数人都处于窘境中,因为他们被困在一个经济沮丧的周期中。工业化国家中95%的工作者都是被雇佣的,他们每年赚钱少于50000美元,存款不到4000美元。而在中国,还远远不及这个水平,生存状况更恶劣。

事实是,这个世界上95%的人并没有向前进,他们只不过是在向前混。你如何呢?你是在打开把你导向95%的门?或者是在打开把你导向通向财政独立的那5%的门?

我相信所有的人都想让自己成为那5%的人。没有人想潦倒,或者到65岁了还在为生计奔波。如果你明白了5%的人所享受的利益,你就会选择在生活中开启那扇门。

因此,只有先选择再努力,才是正确的!

在如今这个越来越崇尚个人自由及追求成功致富的时代里,直销是实现自由创业与致富梦想的绝佳良机。

你知道吗?近年来全球参与直销工作的人越来越多,女性及年轻人更成为直销的主力。目前,全世界至少有上亿的人在从事直销工作,也就是说,每50个人中就有一个人是直销人。如果扣除非就业人口,则每30个人中就有一个直销人,这个数字是直销业成功的最佳证明。

二、中国人直销优势

主持人:直销既然这么好,但中国有中国自己的国情,它是否

适合中国人从事呢？

王老师：是的，每个国家有每个国家的具体情况，适合的才是最好的。不过，在这里，我要说的是，在全世界范围内，直销是最适合中国人从事的行业。大家要是不相信，那就和我一起来看一看直销在中国的发展状况。

（一） 中国的发展状况

那么直销在中国未来的发展状况到底怎么样呢？上个世纪90年代直销进入中国大陆，短短的四、五年时间就进入上千家。虽然这里有鱼目混珠的骗人的东西。但直销还是站稳了脚跟。

如今直销业已经被国家肯定了，国家已经批准了41家直销公司在中国营业。

在国外，有不少公司的产品是骗人的，它们已经逐渐被淘汰，不被认可。

我想中国未来也会是这样的。原来一百多个公司，现在只剩最后四十多家了。以后将还有一部分公司被淘汰。要想不被淘汰，关键在于制度和产品。公司制度虽然可以模仿，但是模仿的只是一种表象。重要的是要有精髓，没有精髓一个企业很难发展，这个精髓就是产品。如果产品是不可靠的、骗人的，那它就不会被人接受。这就是正当直销和不正当直销的区别。

根据入世承诺，我国已制订第一部规范直销经营活动的行政法规。正当的、规范的直销活动将会受到法律保护；欺诈性质的、不规范的直销活动将会受到更加严厉的法律制裁，直销业在中国第一次有可能逐渐走上健康发展的轨道。

（二） 直销适应中国现实国情

而且，直销这种模式在全世界范围内也是最适合中国人的。为什么这么说？理由如下：

（1）中国人非常重视亲朋好友的关系，这种理念，是直销的有