

# 简单， 但并非显然

It's Simple, Not Obvious

我真希望我当初就知道的十件事情

(美)吉米·道南◎著  
何宇靖◎译 赖伟雄◎审译

# 简单， 但并非显然

—It's Simple, Not Obvious—

(美) 吉米·道南◎著  
何宇靖◎译 赖伟雄◎审译

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

简单, 但并非显然 / (美) 道南著; 何宇靖译.  
—北京: 九州出版社, 2013.5  
ISBN 978-7-5108-1839-4

I. ①简… II. ①道… ②何… III. ①企业管理-销  
售管理-经验-美国 IV. ①F279.712.3  
中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第097063号

## 简单, 但并非显然

---

作 者 (美) 吉米·道南 著 何宇靖 译  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 黄宪华  
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)  
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6  
网 址 www.jiuzhoupress.com  
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com  
印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司  
开 本 870毫米×1280毫米 32开  
印 张 6.25  
字 数 100千字  
版 次 2013年6月第1版  
印 次 2013年6月第1次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5108-1839-4  
定 价 28.00元

---

★ 版权所有 侵权必究 ★

Copyright © James Dornan 2012, and first publication of translated work.  
Originally published in English by Network TwentyOne International, Inc.  
under agreement with James Dornan.  
All Rights Reserved.

境外合同登记号：01-2013-3733

## 引 言

在很久很久以前，在一个非常遥远的星系……当然，也没有银河那么遥远，但是肯定“非常遥远”，并且年代久远。那时候，我开始了安利的奇妙事业。这是一段多么美妙的旅程啊！回望过去，我思考我的所见所学，以及被我抛诸脑后的旧有知识。随着每一天的过去，我更加坚信安利生意是现今最独特、最吸引人、最强有力的财务和个人发展工具。在起步之初，我本应该是最怀疑这个生意的人，或者不管这个生意多么棒，我绝不会相信我自己会喜欢它，或能把它做好。谁又能预料到今天呢？

确实，每一个渴望更好地掌控自己财务未来的人，每一个在生命中寻求更多目标和意义的人，都能从这个生意中获益良多。当然，这个生意需要努力工作，却无法“保证”你能成功，但是，我们看到数以千计像我一样的人，在过去五十年间创造了巨大的成绩，这些成功

先例鼓舞人心。我自己的生意旅程充满了挫折或失望。相比许多朋友，我们花了更长时间，才获得真正值得庆贺的成功。

然而，我一直坚持坚定决心，不断成长，自我完善。我不仅获得了相当大的成功，积累了不少经验，并且得到了一个独特的视角。我利用这个视角，帮助那些还不确定这个生意是否适合自己的人。我们尝试回答每个人都会问到的最常见问题，它们是：

1. 这真是一个有效的生意机会吗？
2. 我自己能不能做成？
3. 成功的“秘诀”是什么？

接触到这个生意的时候，人们的反应似乎分为两类：

一类人说：“我相信，只要我决定去做，什么事情都能做成，但是我不确定这个机会是否值得我努力。这家公司或者他们的培训可信吗？已被证实了吗？我将来合作的人素质高吗？”

另一类人说：“这个机会和这家公司看上去还不错，但是我真的能做成吗？我是否具备成功的条件？”

面临像这样的决定时，有些人担心这个理念是否值得做，另一些人担心自己是否具备能力。有些人专注于回报，而有些人只看到前路

困难重重。长久以来，安利一直是一家有争议的公司，因为它开创了先河。安利的经营理念很容易遭到误解，或者有时候因为少数人的行为而遭到曲解。很多人尝试了一下，却失败了，这样的故事或事例，比像我们一样取得出乎意料的成功要多很多。

我太太南茜和我经常说：“这个生意很简单，却非显然！”这个生意潜藏着许多特点和优势，能带来巨大的回报，尽管有时候表面上看不出来。另外，这个生意也存在着一些误解和错误，致使相当多的人脱离正轨，错过了本应得到的回报。如果他们能得到更好的指导，拥有更坚定的信念，或者更加坚持新思维，结果会截然不同。的确，这个生意还是有“秘诀”的，这是有人成功有人失败的原因，但是，这些秘诀根本不是什么秘密。在本书中，我会分享许多真相和我的个人思考，这凝聚了我过去40多年的人生阅历、生意经验以及对数万人的观察结果。我得到的最大教训和最坚定的信念都来自于我的多次失败和犯错。我希望通过与大家分享这些教训和信念，帮助你们避免在人生中犯同样的错误。

有些人研究我们的生意模式，却仍然不太了解。为了避免给他们带来困惑，我事先声明几点。尽管我着笔于导致安利生意成败的具体因素，但是，我会经常提到我们的独立支持和教育系统——网络21。因为本书主要针对那些通过我们的推荐线而加入安利生意的人，网络21很可能成为一个有价值的生意伙伴，把走在你前面的人的经验提供给你。我们相信，网络21提供的完全自愿选用的信息和支持，可以给

你的生意带来不可思议的改观，而那些没有系统支持的朋友，将会觉得成功遥不可及。没有任何教育可以保证成功，但是，我们总结的生意原理条理清晰，已被证实可行，帮助许多朋友克服重重障碍。没有这些原理，人们的生意之路就会变得举步维艰。

有好几年的时间，我没有像网络21这样条理清晰、强有力有效的支持系统，依然建立了生意。但是，后来我总结了这些生意理念，再加上强有力的环境，我获得了更大的成功，这着实令人震惊。后来，我们意识到我们需要将建立生意的策略“系统化”，于是，我们成立了网络21。为了发展全球生意，我们明白一个可预测环境的必要性。我们希望建立一个平台，复制生意支持，提供可靠的教育资源。

市面上有很多笼统的“激励材料”。几乎所有销售人员和管理人员都会使用个人发展和领导力发展的材料，来提升业绩。然而，这些材料都没有针对性，并非来自自己成功建立安利生意的人。还有一些安利领导人不属于网络21的大家庭。当然，无论是具体策略或普遍原则，条条大路通罗马。但是我们发现，人们需要的是清晰，而不是混乱；他们需要一个导师，而不是多个不同的声音；他们需要跟随一个策略，而不是多个不同的选择。对于新人尤其如此。因此，我们简单地建立了一套机制，帮助我们第一时间决定，什么方法对我们和我们的伙伴有效。然后，我们一些志同道合、全心奉献的卓越领导人组成一个智囊团，与他们的团队成员分享知识。这一策略确保了知识产权的长期改善和发展，给加入这个培训和支持系



统的所有朋友带来福音。

如今，在北美洲和欧洲地区，网络21是安利公司第一批认证的“核准资料供应商”。我们很早就已经采纳并支持安利公司的“核准资料”计划。该计划有严格的规定，支持机构要获得核准，必须经过全面的法律审查和监管。我们欢迎这种监管措施，因为它能更好地保障每个人的利益。监管和制度，再加上团队的宝贵知识和经验，这种结合是最棒的，没有任何企业能够企及。

结果如何呢？我们对此充满信心：（1）高度可靠、证实可行的策略；（2）有效的建议，不断由业内人士更新；（3）杜绝任何鲁莽或破坏性做法，以免损坏生意的声誉；（4）杜绝缺乏经验的“局外人”推销令人混淆或未经证实的技巧或理念，欺骗一大批充满渴望但对生意所知甚少的伙伴。

现在，网络21的支持遍及全球20多个国家和地区，用20多种语言来提供。系统提供的生意策略和资源造就了辉煌的成功。但是这个生意机会和产品来自安利，所以，安利和网络21是一个“组合”。安利生意既有网络21的支持，使用与否全凭自愿，又有一个成功领导人团队的推动，大大提升了人们在安利生意里成功的几率。那些愿意努力工作、运用生意原则的人，将会不断得到全新的机会，开拓一片新的天地。

我期待那些怀疑论者和批评者，开放你们的思想。安利创立于1959年，至今已有50多年的历史，覆盖80多个国家和地区。在本书撰

写之际，我们有300多万生意拥有者，每年产品业绩超过100亿美元。曾经有人诬陷它，有人称赞它，有人嘲笑它，也有人假设或者宣布安利破产。但是，阿拉伯有句谚语说：“**虽然狗会吠，但商旅队继续前行**” (The dogs may bark, but the caravan moves on)。一个生意也许可以长时间“忽悠”少数人，或者短时间“忽悠”很多人，但是不可能50多年来“忽悠”全世界数百万人。时间一到，真相总会水落石出。

本书是一门预备课程，介绍生意视角和理念，帮助所有探寻这个生意真相的朋友。我们将解释为什么这个生意的成功比一些人所说的更可预测。我们运用一些证实可行的生意原则，获得了或大或小的成功。当一个人拥有真正的渴望或梦想，愿意努力工作，虚心好学，永不言弃，我们相信成功是可预见的。确实，成功的很多方面都与金钱无关，如诚信和待人接物，这些我们稍后详述。但是，对于很多很多人，只要一个月能多赚几百美元，就会非常高兴，感觉自己很成功。然后，他们可以迈出下一步，实现更多的增长。

如果你是我们的生意伙伴，已经加入我们，想从前人身上学习，以避免错误，节省时间和金钱，我们为你的决定欢呼鼓掌。如果你只是想了解了解，看看为什么一些人比其他人更成功，思考如何能进入成功人士的行列，我们也欢迎你提问和关注。我真希望在我加入生意的第一天，就有这样的一本书。我们越深入了解这个生意的真谛，成功人士在做的哪些事情是不成功的人士没有做的，我们就越能更安全、明智地共同走完这段旅程。

每一个想在这个独特生意中成为领导者的人都必须首先做出决定，学习生意的独特之处，研究生意的诀窍。只有一起探究了上述要点，我们才能准备得更好，迈向成功。我们会着眼全局，看看这个生意能提供什么，为什么能吸引这么多人。我们也会介绍一些促成生意巨大成功的重要概念、原则和做法。

这个生意真的很简单，很强有力，却不总是那么明显。我们希望能解开谜底，为大家，尤其为那些决心今后成为领导人的朋友带来最大的收获。

前景一片光明，我们才刚刚开始。

**吉米·道南**

# 目 录

## 引 言

- |     |                            |
|-----|----------------------------|
| 第一章 | 十个特征和优势：这究竟是一个什么生意？ / 001  |
| 第二章 | 九个误解：我应该抛开什么？ / 023        |
| 第三章 | 八个敌人：我应该注意什么？ / 045        |
| 第四章 | 七个错误：我不应该做什么？ / 057        |
| 第五章 | 六个习惯：我应该专注于什么？ / 077       |
| 第六章 | 五个倍增因素：什么能最大程度推动我成功？ / 091 |
| 第七章 | 四个领导力层次：什么造就优秀的领导人？ / 117  |
| 第八章 | 三个基础：我错过了什么？ / 129         |
| 第九章 | 两个提醒：你能给我什么最好的建议？ / 153    |
| 第十章 | 一个决定：难题是什么？ / 175          |

## 第一章 十个特征和优势 这究竟是一个什么生意？

安利是一个我全身心相信的生意机会。事实上，我对安利的相信是如此强烈，以至我将成年后的人生都奉献给了它。在过去40年间，我在安利生意中收获了不少回报，并向50多个国家的数十万朋友传授生意经验，我想我可以谦虚地说：我对安利的理解是透彻的。但是，我必须承认，对这个独特生意形成透彻的理解需要时间，需要你抽丝剥茧，逐层探究。乍看起来，这个生意是如此简单，甚至肤浅——你只不过销售产品，然后“推荐别人”销售。这个生意的优势也非常明显——能赚钱！难道不就是这么简单吗？乍看起来，的确如此。但在表象之下，还潜藏着丰富的内涵，需要深入研究。

加入安利，我首先遭遇的反应是惊讶，有时候几乎是生气，他们觉得我离开了一个“前途光明、受人尊重”的事业。为什么航空工程师会辞去他的工作，去做“像安利这样的”生意呢？通常，人们不能将普度大学航天学院的一位高才生跟直销联系起来。很多人总是想当

然，根本不把直销看作是一种事业选择。

基于一些不难理解的原因，最起码在美国，直销行业通常由两种企业组成：（1）更为传统的直销公司，如雅芳和特百惠，这些公司的销售人员主要是女性，想通过兼职做直销，在短时间内赚取更多零用钱。（2）另一种是最近兴起的多层次营销公司，它们的说法通常非常可疑，公司寿命很短。多层次营销公司有着一段可怕的历史，每一年都有这样的公司来来去去，使加入直销的选择显得非常危险、值得怀疑。我这里还是假定这些公司至少拥有“合法的结构”，然而许多这样的公司都是非法的。

对于这类型生意的错误假设屡见不鲜：

- 它只不过提供一点点额外收入
- 它只是提供短期收入
- 它只适合“喜欢销售”的怪人
- 它只适合那些孤注一掷、别无退路的人
- 它只适合那些天真无知、轻易上当的人
- 也许它适合我的太太，但不适合我

以上是对过去从事网络营销或直销人员的典型写照。考虑到一些直销公司非常可疑，许下的承诺不切实际，人们对这个行业持负面态度就不足为奇了。

在安利生意中，有相当一部分的顶尖生意人在起步之初说：“我绝对不会对这样的生意感兴趣！”我也是其中一员。从外界透视这个生意，它可能是市场上最不起眼的生意机会。乍看起来，这个生意相

当肤浅，只是一个简单的概念——“向朋友、邻居推销产品”。但是，我以前是一位航空工程师，人际技巧乏善可陈，没有销售的爱好或经验。像我这样的人加入生意，如何解释？还有数以千计的跟我天性一样的朋友，后来也变得热爱这个企业家大家庭，又如何解释呢？请大家跟随着我，一起来挖掘一些经常被忽略的真相。

---

**很少人愿意仅仅为了钱，做他们不喜欢做的事情，至少不会长期坚持。**

---

很多人已经从这个生意里得到财务回报，这确实是一股强有力的动力。然而，很少人愿意仅仅为了钱，做他们不喜欢做的事情，至少不会长期坚持。如果这个生意无法从思维或情感上激发他们，单靠金钱不足以推动他们。我在美国和全世界建立了一个生意团队，他们数十年来与我一道携手发展生意，使用优质产品，壮大生意团队，这些人当中有很多人离开了薪金诱人的传统事业，成为销售“专业人士”。是什么让人们长期留在这个生意里？是什么促使他们在没有明确财务回报的情况下，仍然坚持下去？如果你不能完全理解这个现象背后的因素，你将无法受益，也无法吸引其他与你一样、曾经怀疑这个生意的人。

是什么让这个机会如此诱人？有一些因素显而易见，而另外一些因素又不那么明显，却是一种黏合胶，将这个生意中形形色色的人长时间地凝聚在一起。有时候，即使从生意中得到的财务回报微不足

道，他们也会“续约”会员资格和生意身份。现在，这个生意已有超过四百万的生意拥有者。这是一个庞大的数字。他们肯定能从生意中获得价值，否则他们不会留下的，对吧？

## 1. 掌控人生，而非租借人生

刚开始的时候，这个生意最吸引我的地方，是一条可以掌控人生的道路。

这是什么意思呢？我们很多人都把独立、安全感和财务选择列入我们的最优先目标。来自世界各地的人们都告诉我，他们梦想能更好地掌控命运。他们要支付账单，做着一份没有出路的工作，感觉不到一点点的满足感。他们通常为他们不尊重的老板打工，做着他们不喜欢的工作，看不到任何改变的可能性。当然，这并非他们的初衷……他们受过教育，投入多年的时间发展事业，结果却发现，他们并不像预期的那样能掌控人生，没能像当初梦想的一样，得到回报，生活有保障。

他们的处境不是他们自己的过错造成的，也不是因为恶意的雇主。世界处于不断变幻的涌流之中——行业转移，经济动荡，政府不稳，上司换人，新的竞争对手出现等等。除了上述情况，全球经济萧条更是使情况雪上加霜，难怪人们在寻找更好地掌控人生的方式。

什么能让我们更好地掌控自己的财务状况，掌控人生？“做主人翁”可能是问题的答案。当你是主人翁时，你要承担更多的责任，即使前方还有很多令你头痛的事情。当你是主人翁时，问题止于你。你掌控自己的人生。当你遇到困难时，你不是一名乘客，而是坐在方向



盘前的掌控者。我还是航空工程师的时候，我总是身不由己，要看我们公司是否与政府签订了最新的合约，承建飞机或宇宙飞船。这不在我掌控的范围内。我可能工作非常出色，可是我的项目仍然被中止了。所以，即使刚开始我因为产品的缘故，对安利不感兴趣，但是，吸引我的是我可以得到更多的选择，掌控人生的自主权。并且我很快发现，世界上有很多像我一样的人。

理查德·狄维士（同时也是NBA奥兰多魔术队的拥有者）和杰·温安洛创办安利，就是为了提供“拥有生意的机会”。任何人只要研究安利的历史和创办人传达的信息，会很容易发现，这两位企业家最初确实是为了帮助人们建立自己的生意。

安利成立之初，公司还没有决定要销售什么产品。尝试了各种产品，经历了几次错误后，两位创办人最后选中了一种独特而又高效的家用清洁剂，叫做LOC（乐新）。选择这种产品，是因为它属于消耗品，每个人都离不开它，会重复使用。这对一名企业家来说，无疑是一个最佳方案。很快，安利又开发了类似的高品质易耗产品，交由寻求自由和掌控的人推广，安利生意从此蓬勃发展。

当我们拥有自己的生意时，我们在人生各个方面都有一种全新的掌控。我们自主决定住在哪里，什么时候工作，付出多大的努力工作，以及和谁一起工作。在大多数事业里，这种掌控是不切实际的，通常只能按照要求工作。这个生意的推动力在于，它给每个人提供了一个机会，虽然无法确保你能成功，但是，你拥有一个黄金机会，自己做老板，发展生意。因此，我们要寻找那些困顿的人，帮助他们摆脱困顿。

如今，一些安利人声称，只要加入安利事业，就能得到财务自由