

21世纪创富新思维

推荐我吧 我要加入

很多时候，成功就在你眼前

[美] 约翰·弗尔曼 著
郭舫 黄邦福 译 赖伟雄 审译



NLIC2970920241

The Power of Sponsoring

中国青年出版社



推荐我吧 我要加入

很多时候，成功就在你眼前

[美] 约翰·弗尔曼 著
郭舫 黄邦福 译 赖伟雄 审译

中国青年出版社

(京) 新登字 083 号

图书在版编目 (CIP) 数据

推荐我吧——我要加入/〔美〕弗尔曼著；郭舫，黄邦福译，赖伟雄审译. —北京：中国青年出版社，2013.9

ISBN 978-7-5153-1764-9

I. ①推… II. ①弗…②郭…③黄…④赖… III. ①市场营销学
IV. ①F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 148064 号

The Power of Sponsoring copyright © 2013 by Energy Focus (Beijing) Consultation Inc.

Chinese simplified version published by China Youth Press.

All rights reserved.

中国青年出版社 出版 发行

社址：北京东四 12 条 21 号 邮政编码：100708

网址：<http://www.cyp.com.cn>

责任编辑：刘霜 Liushuangcyp@163.com

编辑部电话：(010) 57350508

北京中青人出版物发行有限公司

电话：(010) 57350517 57350524

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

880 × 1230 1/32 4 印张 2 插页 100 千字

2013 年 9 月北京第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定价：20.00 元

本图书如有任何印装质量问题，请与出版部联系调换

联系电话：(010) 57350526

序 言

INTRODUCTION

有时候需要当头棒喝！

我刚刚为我团队的一对夫妇讲完生意讲解。他们每星期要工作六十个小时，拼命赚钱想购买第一套房子，入不敷出，正在想办法赚到更多的钱。

他们坐在那里，双臂紧紧地抱在胸前。我注意到，我在讲解生意的时候，他们基本上面无表情。我告诉他们，有人愿意与他们紧密合作，并肩战斗，但这些话对他们毫无效果。事实上，我讲完后，他们很快就站起身打算离开，还满不在乎地说，他们不需要这样的东西。

一个月后，他们买了房子。两个月后，他们的工作没有进展，被解雇了。他们买下房子六个月后，银行赎

回房屋，他们失去了曾经拥有的一切。不幸的是，这样的事情时常发生。令人惊讶的是，对这些人来说，这种事情似乎是无所谓的。

我发现，不管什么事情，如果需要付出努力的，他们都不愿意参与。这个群体很庞大，他们认为，只要生活过得去，就行了。越不需要费力，就越好。我本来在给他们讲解一个充满前景的生意机会，希望以此点亮他们的核心价值，但是，我在错误的时间出现在了错误的地方。

几个星期之后的一天，我的电话铃响了。打电话的人是我认识多年的朋友。他是一个成功的专业人士，很少负债，拥有一幢漂亮的房子，还有几个可爱的孩子，属于美国百分之五的高收入人群，相当成功。

他想知道，他听到的有关我的传言是否是真的。外面有传言说，我在做网络营销，他打电话来想问问这是否是真的。当时我还没有摆脱与那对得过且过的夫妇会面所带来的伤害，没有心情和朋友开玩笑。

我想，我不要绕圈子，直截了当地回答他的问题。我告诉他说，我在做网络营销，然后就到此为止。接下来发生的事情，让我感到震惊，因为这种事情的发生，还是第一次（还好，不是最后一次）。我本来准备好听到他的讥讽，然而，我听到的却是一次很大的启发。

他告诉我说，他发现我在做网络营销后，回家告诉

了妻子。他的妻子提醒他说，要看看我是什么样的人，还说我是不会做那些没有发展前景的生意的。她建议他观察我的生意情况、看看我能走多远。

当时，我的上班工作，就像是灭绝的恐龙，毫无希望。我只能靠自己。我做过生意，也知道如何管理金钱，因此，接下来的三个月里，我赋闲在家，开始创作我的第一本书。在那个期间，我和他保持着联系，但是，他从来没有透露说，他知道我在做什么。

现在，他打来电话，向我诉说他的境况。他从事他那一行工作，已经二十年了。在这二十年里，他是成功的，但是，他发现他的收入已经碰到天花板了。他没有时间陪伴他的孩子们成长，他们的很多活动，他都不能参加。此外，他所从事的行业也开始了年轻化，他不知道自己还有多久就会被替换。最让他难以忍受的是，当他回首过去五年，他发现自己现在与五年前一模一样，完全原地踏步。

他以确定的口吻说，他和他妻子想加入我的生意。我问他，关于这个生意，他都知道些什么、了解些什么。他的回答无疑是当头棒喝。他说，他早就知道我在做网络营销，他和他的家人曾经也想做这个生意；他知道，我和我的家人是能做成功的。他了解我，信任我的诚信。他问我，还有什么是他需要知道的吗？

这样的故事，你听着熟悉吗？你诚信吗？你是怀着坚定的渴望与使命感做你的生意吗？如果是这样，在某个时候，你碰到上面的情形，就不足为奇了。随着你继续读本书，思考一下，你可能会遇到那些真诚想加入你的生意、正等着你邀请加入的人。

在本书中，你将读到的信息，会帮助你识别潜在的生意伙伴。你会读到，要吸引高质量的人加入你的生意，你该做什么、不该做什么。正如建立所有其他成功的生意那样，概念很简单，但并不容易。你必须转换一些旧的观念，必须做一些新的事情。不过，回报总是值得你去付出的。

网络营销有一个奇妙的好处，那就是，任何人都能做到。但现实情况却是，很多人误解了这句话，认为任何人都愿意做。这个世界有些人，非常固守于自己的方式，哪怕你“替”他们做，他们也不愿意尝试。不过，出于同样的原因，如果你每天走出去，把这个生意和那些真诚、渴望的人分享，帮助他们实现他们的梦想，你就会发现，人们实际上会主动找你的！

但是，同所有生意一样，它需要逐步进行。请注意，我并没有说时间。不管我们是否做任何事情，时间都会过去。而步骤是把我们将带向目标的具体行动——也就是建立这个生意。

我的意思是，假设需要十次邀约和讲解，才能推荐到三个人。如果你每星期给一个人讲解，需要十个星期，才能推荐三个人加入你的生意。如果你每天能约见两个人，结果会怎么样呢？只需要五天，你的生意就会增加三个人。

在上面两种情形中，你都走了十步。只不过，前一种情形比后一种情形需要更长时间；但步骤是一样的。好消息是：不管需要花多少时间，一旦你达到了你想去的地方，你就成功了。

希望你喜欢这本书，并准备好开始成长吧。

目 录

CONTENTS

序言	1
第一章 投资在自己身上	1
第二章 你工作太努力了	7
第三章 只是看，你就看不见	13
第四章 你愿意和你一起工作吗	19
第五章 你在改变吗	25
第六章 看见它做到——看见它做成	31
第七章 登得越高，风景越好	37
第八章 数字不可能吓倒你	43
第九章 关注带来回报	49
第十章 打开你的心扉，他们的思想就会打开	55

第十一章	你能够预测未来	59
第十二章	给予他们想要的	65
第十三章	敢于不同	71
第十四章	如果你为自己而做，你会孤单的	77
第十五章	要想获得，必先给予	83
第十六章	第一条规则：做正确的事情	89
第十七章	人人都能看，但很少人能看见	95
第十八章	领导人不会长在树上	101
第十九章	你走在正轨上——那又怎样！	107
第二十章	所有事情都是由内而外成长的	113

第一章

投资在自己身上

贷款怎么样

假设你想按揭一套房子，或者想创业做传统生意，如果你没有足够的启动资金，你可能就不得不去找银行，申请贷款。除了所有的申请材料 and 相关资料，还有一个非常重要的因素，那就是，银行是否愿意贷款给你。这个因素很大程度上决定银行会不会贷款给你，以及金额是多少。

他们想知道，你打算投资多少？你愿意拿出多少自己的钱去冒风险？你为这个生意或房子投入了哪些能够降低银行风险的资产？如果回答得令人满意，而且风险可以接受，那么，银行通常会贷款给你。

你瞧，如果你都不愿意拿出个人资产，去冒风险投资于某个生意，银行又怎么会愿意呢？如果你自己都不投资，这不就说明你没有信心偿还贷款、没有信心把生意经营下去，一个完全陌生的人又怎么会愿意为你和你的生意投资呢？

什么进去，什么就会出来

你曾经在临近上床睡觉之前，吃大量的油腻食物吗？醒来后，你感觉如何？全身倦怠、不想开始做事，对吗？上班的时候，吃一顿丰盛的午餐，又会怎么样呢？午餐之后，你肯定想打盹，对吗？

假如你上床睡觉前吃了一些水果，或者午饭吃沙拉，你感觉怎么样？大多数的时候，你会感觉精力充沛，或者至少头脑清醒。你吃进去的东西，通常会影响到你外在的身体表现。

如同自然界的万事万物，我们也是由内而外生长的。然而，作为人类，我们生长的并不只是身体，我们还必须有思维 and 精神的生长。因此，我们吃进去的“食物”，也应该有非物质的形式。

这些“另外的食物”是可以选择的。为了生存，我们要吃肉、蔬菜之类；为了获得完全意义上的生长，我们还需要从其他来源获得营养。这些来源包括人和事物，他们帮助我们学习并培养健康的心态、开放的心灵以及伟大的梦想。

在几年时间里，我们和什么人交往，我们吸收什么信息，将决定我们成为什么人。这种营养将决定我们如何思考，它将决定我们吸引那些能帮助我们获得成功的人。更为重要的是，将增强我们的吸引力，吸引到那些帮助我们帮助他人获得成功的人。而这一点，是要获得真正的成功、必须做的事情。

短期投资与长期投资

不管什么时候，人们一谈起投资，就会谈论这样一个问题：

投资多长时间，才能获得回报。这样做的问题是，投资还没有实际发生，就讨论时间期限。一个人拿出资金投资在房地产上，是绝不会在第一块砖铺上之前，就把资金撤出来的。成功也是这样。你需要一个长期的计划，不管每一天的发展状况如何，你都要坚持这个计划。每天都在尝试做一些新的事情，你是不会成功的！

好了，有了长期计划，你就有空间进行定期调整了。你也许需要拨打八个电话，才能获得一个积极的回应。如果你最初的计划是拨打七个电话，那第八个电话就是 you 为保持长期目标而进行的微调。如果你从拨打电话跳到广告，跳到邮寄，再跳到上门销售，你的成功可能性就会大大降低，因为你根本没有给这些销售方法机会，让它们发挥作用。其结果就会是像这样的抱怨：“我试过一次，但做不成。”

长期投资会吸引那些愿意留下来、在一段相当长时间里帮助你的人。这些人看到你对未来的承诺，相信你能获得成功。由于你的承诺，在新生意对象的眼中，你会变得更有吸引力。这会为你创造一个成功的性格和平衡的生意。

短期投资又会怎么样呢？当然，短期投资也会带来回报。但是，它们必须符合长期的规划。听 CD 就是一个很好的例子。

假设你正在开车前往一个地方，为一些新的生意对象讲解生意机会。在开车前往的路上，你开始想到你上一次的聚会。那次聚会的结果，可能不尽如你意。也许当时你没在最佳状态；你可能开始怀疑自己的能力，甚至开始怀疑生意本身。正如我们在前面所谈到的，你接触到什么，就会流露出什么。

如果你在开车的时间里听 CD，听听里面的某个人是如何成功讲解这个机会，分享他的讲解方法，你走进聚会的时候，就会更有信心。这种在心态上的短期投资，能吸引他人到你身边，带来巨大回报。

你会重新获得信心和激情。这种短期投资会为你创造一种全新的心态，哪怕它只持续到聚会结束。在聚会中，你获得足够的激情，这样，那些参加聚会的人也就会变得兴奋，表现出他们的激情。他们表现出来的激情，反过来也会帮助你保持激情，因而就会建立一个更强有力的组织。

不要以为投资马上就有回报

有人说，要在股市中赚到一百万，最容易的办法就是一开始就投资两百万。这就是说，如果你期望你的投资立即带来回报，你不是太早，就是太晚。你不能天天都盯着你的长期投资，这样就像是盯着野草在生长。

有些人忘记了他们当初为什么投资，因此，刚碰到第一个减速路障就手忙脚乱。在股票市场，这意味着今天刚买了长线投资股票，明天刚一下跌，就把它卖掉了。如果你投资于某个生意，二十四小时内没有致富，你会退出吗？

在你们加入之前，如果我问你们这个问题，你们大多数人都会说，那样的想法太可笑了。但是，如果你最初邀约的一两个人告诉你说他们不感兴趣，然后我再问你们这个问题，情况会怎么样呢？你们心里会不会想，这件事怎么行不通啊？你们是开始怀

疑这是不是一个改变生命的真正机会，还是继续奋勇前进？

只要你在心里把这个生意当作一种投资，你就不会期盼立即获得巨大回报。所谓投资计划，就是你一点一点地投入，假以时日，创造出巨大的回报。就拿储蓄作为一个例子，你每年存上一笔钱，多年以后就会获得你想要的养老金。你不会走进银行，存上一笔定期存款，就以为搞定了。

这就是你建立生意的方式——假以时日。你不能打开大门的锁，走进去，然后就宣布自己成功了。你未来的保障在于，你投资的生意随着时间的推移而稳定成长。

你每做一次生意讲解，就朝着你的梦想和目标迈进一步。请注意，我没有提及你的讲解对象给你什么样的回应。从整个过程来看，他们给你什么样的回应，都是没有关系的。你每讲解一次生意，都只会有积极的事情发生。或者那个人加入，或者你的生意讲解做得更好，你对生意更有激情、更有承诺。你为自己推荐的人树立了榜样。

现在，你明白了，他们给出的回答，只不过是整个画面中的一小部分。这个部分当然重要，但是，随着你的成长，你会发现，它们并不比其他的可能结果更重要。

它的最大好处是：只要你达到了那里，你就成功了。你的成功没有时间限制……不管什么时候，只要你到达了那里，都会受到热烈的欢迎。

第二章

你工作太努力了

这个生意对他们太完美了

你刚刚为一对有希望的夫妇讲解了生意，一切似乎都很顺利。你把一些资料留给他们研究，安排好下次见面的时间，以便回答他们的问题、看看他们是否准备好启动。你离开的时候，发生了一种奇怪的变化。

你走向你的汽车的时候，你仿佛看到他们已经在推荐他们周围的人了。你看见他们建立了一个庞大的生意圈，他们甚至成为了你最大的小组，把你推到巅峰。你打电话给你的领导人，告诉他发生的这个奇迹，以及这些人将如何成为历史上成长最快的生意团队。

你非常兴奋，简直无法入睡。你打中了！你发现了生意中的一位明星。你从中赚到的钱，最终让你获得自由。熬了这么长时间，你终于可以放松了。于是，你真的放松了。

几天后，你的这个新明星给你打来电话，他们要取消约会，重新约时间。没问题。他们可能在筹备生意的第一次聚会。第二