

THE
WINNER'S
CIRCLE

勝利圈

透視安麗

THE AMWAY AMERICANS



is is a book about Winners. The fascinating personal stories of the men
d woman who have made the Possible Dream come true.

透視安麗叢書 No.02

勝利圈 (The Winner's Circle)

CHARLES PAUL CONN 原著

施呈芬 編譯

總代理：海豚文化事業有限公司

服務專線：(02)3069911

直銷特價：新台幣 120 元整

版權所有 翻印必究

F71
881

572455



勝利圈

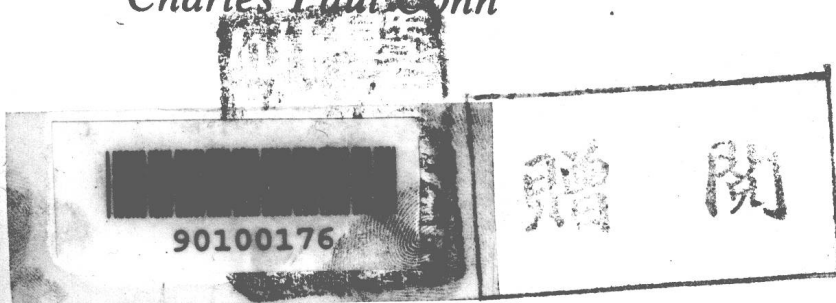
THE AMWAY AMERICANS

THE WINNER'S CIRCLE



Handwritten signature or initials.

Charles Paul Conn



目 錄

第一章	居局外，觀其內 On the Outside, Looking In	9
第二章	無檔案可尋 No Pigeonholes Here	15
第三章	溫安洛與狄維士 Jay and Rich	19
第四章	殯儀館業者與冶金專家 An Undertaker and a Metallurgist	25
第五章	賀瑞斯·艾加的再次光臨 Horatio Alger Revisited	33
第六章	一位寡與「不在其職」的收入 A Widow and Walkaway Incomes	41
第七章	動 力 Momentum	49
第八章	從不同的角度來看 Through Different Eyes	57
第九章	勝利者永不放棄 Winners Never Quit	81

5067

572455

Contents

第十章	家庭事業 All in the Family	89
第十一章	另闢蹊徑的額外收入 Escape—Alternative—Addition	95
第十二章	先鋒者 Pioneers	103
第十三章	在那遙遠之地 Over There	111
第十四章	貴族們 Aristocrats	119
第十五章	大雜燴 Smorgasbord	129
第十六章	英雄何處尋 Where Have All the Heroes Gone?	137
	附錄 Glossary	141





內布拉斯加州的一個牛仔

賓夕法尼亞州的一個老師

加拿大的一個警員

加利福尼亞州的一個葬儀業者

密西根州的一個寡婦

路易斯安那州的一個團首席演奏者

這些是什麼樣的人物？他們有什麼相似之處？是什麼使得他們的生活能多采多姿？他們用各種各樣的方法，使他們的生活變為成功的故事——他們已經進入了「勝利圈」裏。

目前在美國商場上，最令人吃驚的現象，即是安麗事業轉爆炸性的成功。僅僅二十年的時間，這個驚人的公司以直衝雲霄的速度，使它的年銷售總額超過十五億美元。作者鞏查理花了約四年的時間，去探測這個作安麗的美國式生活中不平凡的一面。這個公司已在全國各地廣受到傳播界的注目。鞏查理的研究，使他見到了公司創辦人——查理·狄維士和傑·溫安洛，約談過上百個從事安麗者，參加過很廣泛的公司各種活動，並發現到安麗現

象的內部運轉作業情形。他表達了對安麗制度和使這個制度成功運轉的人，一種十分合理的信心。

作者鞏查理發現了成千上萬勤勞熱心和關心別人的人，把安麗的原則付諸行動。鞏查理對這些安麗的成功人物，作了近距離的透視。它使我們重建了對美國式夢想的信心——也就是「一分耕耘，一分收穫」的信念。它向讀者發出了挑戰——去用同一個制度原則來實現自己的夢想。個人的成功並非不勞而獲，它是要靠不斷的努力爭取才能在勝利圈佔一席之地。



勝利圈序

Foreword

——世紀以來，我們的出版公司對安麗公司的興趣，起源於它精幹的創始人，傑·溫安洛與理查·狄維士。鞏查理對這家奇特的公司所產生的興趣也在同一時期，那時他輔助狄維士著作“信任！”（Believe！）一書，內容公開了狄維士對生存與成功的個人哲學。

鞏查理曾經寫了十本由佛萊明·雷威爾公司出版的書籍，他下定決心要以「正直的眼光」透視安麗。結果在一九七七年出版了“美夢成真”（The possible Dream），該書被出版者週刊奉為「當年度的一匹黑馬（以極少花費而獲意外的成功）」。這本書出現在不同種類的暢銷書排行榜中，包括紐約時報（達三月之久），一九七七年，且被出版者週刊評價為國內非小說類暢銷書的第六名。

當鞏查理為“靈驗之夢”收集資料時，他被這家公司對五十萬名參予「安麗世界」的成員造成的影響所震撼。在“勝利圈”所提到這本書中，這位得獎作家著重於那些經由苦幹與決心、以及有著體恤的企業團體所幫助而使美國式夢想實現的男人與女人

——以及他們的家庭。

鞏查理的調查報導使他走遍了這個國家與歐洲，他訪問了數以成打計的安麗人員，並觀察過這是爆炸性的組織的內部作業。

“勝利圈”這本書是一位毫無偏見的局外人三年來的研究成果。身為出版者，我們認為您將樂於閱讀這些信仰苦幹與關懷他人且持老式觀念的真實人物的故事。



第一章 居局外，觀其內

On the Outside, Looking In

—— 一位自由作家對許多事物都略知一二。一位體育作家對運動瞭如指掌是理所當然的；而政論性作家則需對政治耳熟能詳；旅遊作家免不了通曉遠近名勝；一名音樂評論家若不能分辨中提琴與大提琴就無法生存。但是典型的自由作家却是一位通才。他被認為對幾乎所有的事都知道些——至少是些皮毛之事。當一名博識的人是他的慣有技倆。

也許這就是為什麼我不欲承認未曾耳聞過安麗的原因吧！我是個自由作家，而我們這類人物的天性就是，對任何具重要性的主題，永不承認無知。尤其是對出版者。出版者是雇用作家的人，他們期望他們所請來的作家，對百態萬象都擁有廣泛的（如果無法深入的話）警覺性。因此，當這位出版者問我：「你聽過有關安麗的一切嗎？」我會避重就輕的以難令人信服的口吻說：「當然，一點點啦！」——接著我會不耐的等候他把話題扯入要提供任務予我。他希望我擔當的工作需要對於安麗有了解，他解釋，他不知道我對安麗這個主題是否有概念。他希望獲得保證。於是，我向他保證了。（畢竟，全知並非如此沉重的負擔，尤其是

透過電話。)

我得到任務。經過幾星期在雞毛蒜皮之事，如稿費、截稿日等的討價還價後，我的出版商與我達成協議，且簽了合約。事後我才開始面對頭一個惱人的問題，「你對安麗知道多少？」也是在事後，我體認到我的答案位於「無知」與「幾近無知」之間。

在此，我得聲明，當我說我「知道」安麗時，我並非完全在欺騙我的出版商。寬厚如我——這是我一向的作風——我可以老實說，我對安麗有些模糊的記憶，隱約曉得它是怎麼一回事。的確，安麗具有可辨的嗡嗡之聲，彷彿這字眼的聲音在某種遙遠的記憶細胞內撩動微弱的火花。它多少喚起我對祖父近乎遺忘的記憶——他老人家故去多年，曾在古老的普里茅資至喬治亞州一帶銷售家用產品。但是，那是韋特金公司的產品，我記得，因此與安麗無關，但至少這份聯想入到腦海中了。我似乎也回憶起一位連襟曾有一回對我提過安麗，而它也和銷售沾點關係，但是我沒聽進去，也記不得許多了。這些都是當我被問及安麗時，在我內心浮動起的片段，雖然現在我仔細審視，加起來的概念也是少得可憐。

並非祇有我陷入無知之境。因為我立即發現，安麗是個幾乎所有人都對它有模糊印象的主題，但是幾乎沒有人對它有任何深沉的概念。在零到十的尺度間，一般美國成年人對這主題的知識懸擺於零和一之間。我四處詢問。我的大部份朋友都屬於消息靈通人士，但是標準的會話內容總是如此這般：

「聽過安麗嗎？」

「當然！」

「它到底是什麼？」

靜默。然後，慢慢地，「我不太記得……我曾聽說過；雖然……我想……那名字好熟呀……但是，此刻，實在記不起來它到底是……」

那絕不是個事實具備的答覆。（很奇怪，到底一般中等階級大學程度的人能忍受何種程度的拐彎抹角的詭辭——才不致於說：「我不知道」這個簡單的片語。）有時候，被我問到的某人會喃喃地提及安麗是「某種商貨公司」或「傳播業的一種」，儘管如此，這些消息——或訛聞都被粗略的、或漠不關心的帶過。

絕不能讓恁多的人對恁多的事知道的如此少。我決定不幸的我却也包括在內。我所接收的指定寫作題材，需要出版商所謂的對安麗的「活知識」。這項任務是輔助一位名叫理查·狄維士的人，準備一本論說體的書籍，內容是談論美國沉默的大眾的信仰觀與價值觀。這位名叫狄維士的人，被譽為國內在某些保守政治與宗教價值方面數一數二的演說家，兩年來，這位出版商力圖說服他寫一本書。最後，狄維士同意這麼做，出版商告訴我，他們想請一位自由作家與他合作，幫忙編輯他的資料。我由是參予此事。這位理查·狄維士是某家叫安麗公司的總裁，出版商堅持，只有了解安麗的作家才能勝任此項工作。我被告訴說，了解理查·狄維士與安麗有如了解O. J. 辛普森與足球一樣。

我不太懂得那個邏輯，但我亦不閃爍其辭。沒問題，我想。安麗只是另一家公司而已，沒什麼大不了的！我祇要求他們寄一份他們的年度報告就可以了。我會仔細看一遍，就「賓果」了！我會了解安麗的！有什麼難的呢？它也許有點沉悶，但是並不難吧！

我錯了，當我錯的時候，我經常錯的離譜；這回我可是大錯

而特錯。以閱讀安麗的年度報告，來了解它，就如注視一輛汽車便能了解內燃器般容易。

而我立刻發現……

×

×

×

我的任務完成了。與理查·狄維士偕手著作這本書的過程中，我對安麗已有相當的了解。當這工作結束後，我不再有職業上的理由去對「安麗世界」產生興趣，但是我發現當我做了這項工作後，我對它的好奇心却未終止。我對它的知識不但並未滿足反而刺激了我的胃口。我所看過的反倒使我想多看些。

我體認到稱呼安麗為「只是另一家公司」就跟稱呼吉米·卡特為「只是另一位南喬治亞州的農夫」一樣。明顯的，它所包含的意義不祇這些。因此，我開始探測（若用調查這字眼未免太強烈，但也差不多了）我所提及的「安麗經驗」。那是在一九七四年，從那時起，我就一直在研究它了。國內的新聞媒體喜歡談及「安麗現象」，不論其意義為何，我已經眼見過許多有關它的一切，而它却絕不沉悶。自由作家的技巧之一，在於能釀造職業上的籍口，來滿足他個人的好奇心。畢竟，一位沒有指定任務的作家，祇是另一位好管閒事者罷了。因此，我寫了一本有關安麗經驗的書，叫做“靈驗之夢”，藉此足以觀察與訪問安麗各階層的人員，並且能以工作為籍口，更進一步的延伸一種演變而來的愉悅的消遣。經過這一切後，我曾與千百位銷售者（過去的與現在的）談過話，曾出席過衆多的會議（大型的或小型的），並曾耳聞公司內部與外部無數的人們分析現象（明智的或愚鈍的）。

我相信我了解安麗世界，如果不是十分的話，至少也了解得足夠替它下某些結論。我覺得有必要提一提，我並不是一位安麗

銷售者。那兒有卅萬人之多，但是我却不在那個數目之中，我與安麗也無任何正式的關係。也許有人會辯稱，一位來自安麗世界內部的人，會比某位局外人——譬如我，更能替它做更好的評價。我很懷疑。社會學家們稱試圖以那種方法做研究的人為「參與的觀察者」，而這種情況的危險性則是，久而久之，參與的成份會多於觀察的成份。

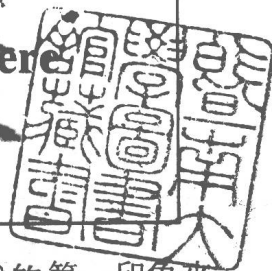
一位樂評家曾有一次被問到，既然他自己不演奏樂器，他如何可能寫出高雅的音樂評論。「我親愛的朋友，」他以評論家那妄自尊大的態度回答說：「我也從未下過蛋，但是我却比地球上的任何一隻母雞更會鑑賞一個蛋捲！」而我對待安麗的方法也是如此。任何人如果想聽聽一位安麗銷售員的意見，他大可以去問問；而這本書是為那些願意接受一名局外人的觀點的人所寫的。

EdA 110



第二章 無檔案可尋

No Pigeonholes Here



對於安麗中所發生的非常的人類化學反應，我的第一印象來自明尼亞波里，那是一個春光明媚的日子，我飛往該地，參加一個被宣傳為「替銷售員們舉辦的銷售大會」。這似乎是個好主意；我想，不管這些人在做些什麼，去瞧瞧也好。

我得到了不少個驚奇。頭一個便是會衆的量。雖然這次會議僅是爲了明尼亞波里聖保羅區而辦，但是至少有三千人充塞著城裏的禮堂。接著就是會議的氣氛。不但沒有我所料想的莊嚴肅穆的商業氣息，反而是一種復甦的、興奮的歡宴場面——幾乎像假期的氣氛。衆人都心情鬆弛，面帶笑容。大部份的人似乎對目光所及的同伴都相互認識，他們渴望融和在一塊。當演說者之一提到他們讚賞的事物時，他們便盡情歡呼與鼓掌。整樁事件看起來是那麼的自然與和諧——嗯，如果還要加更好的字眼那就是——有趣！

第三個驚奇是，並沒有出現積極的推銷術，以及具壓感的商品宣傳語。此時，我已得知安麗是家製造家庭及私人用品的公司——產品有一百五十種，而它們的銷售者在自己家中將這些產品