



超越 第一 只做唯一

——我的成功之道

Amway My Success

林青华 译

中島薫

[日]

Kaoru Nakajima

◆ 漓江出版社

著

在安利的事业中，没有一个人的业绩超过他，他跟大家一起分享成功的美梦，除了教导销售的方法，他还更进一步地鼓励大家心怀更大的梦想。

——美国安利公司创始人 理查·狄维士

中岛薰最大的贡献是以自己为榜样让大家奋发向上，引导大家实现自己的梦想！他的业绩及领导能力令人赞叹，他的领导力与启蒙能力，构筑成了一个成功基石。中岛先生的成功，就等于大家成功的开始！

——安利公司前主席 史提夫·温安洛

中岛薰从来未曾懈怠过，更不会因面临挑战而踌躇不前，他会切实地把握商机，因为安利事业中，处处都有机会。正因为有中岛先生的勤奋耕耘，才使我们成为受到各相关企业尊敬与敬佩的事业团体。

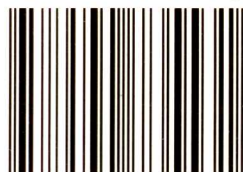
——美国安利公司前总裁 狄克·狄维士

一个好的观念足以改变人的一生。安利“双皇冠大使”中岛薰的成功观念，将彻底丰富你的人生。

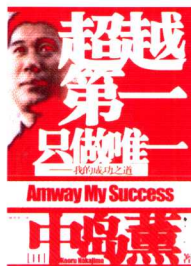
——中国台湾陈安之研究训练机构总裁 陈安之

上架建议◎ 经管励志类

ISBN 7-5407-3553-8



9 787540 735531 >



/////////策 划 V 李朝晖/////////
/////////组 稿 V 任志宏//文 明/////////
/////////责任编辑 V 李淑娟//龚婉洁/////////
/////////平面设计 V 北京吴勇工作室/////////

ISBN 7-5407-3553-8/G · 1318

定价：24.80元

超越 第一 只做唯一

——我的成功之道

Amway My Success

林青华 译

中島薫

[日]

Kaoru Nakajima

今
東
洋
文
庫
社
著

桂图登字：20-2005-079

图书在版编目 (CIP) 数据

超越第一 只做唯一 ——我的成功之道/(日) 中岛薰著; 林青华译. —桂林:
漓江出版社, 2006.4

ISBN 7-5407-3553-8

I. 超… II. ①中… ②林… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第023806号

Amway - My Success

Copyright © 1993 by Kaoru Nakajima

Chinese translation rights in simplified characters arranged with Sunmark
Publishing, Inc., Tokyo

through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo

漓江出版社获得该书中文简体版唯一合法授权

超越第一 只做唯一

——我的成功之道

著 作 者 (日) 中岛薰

译 者 林青华

责任编辑 李淑娟 龚琬洁

美术编辑 罗 云

责任校对 徐 明 田 芳

责任监印 唐慧群

出 版 人 李元君

出版发行 漓江出版社

社 址 广西桂林市南环路22号

邮 编 541002

发行电话 0773-2821573 2863978

传 真 0773-2821268 2802018

邮购热线 0773-2821573

电子信箱 ljcbbs@public.glptt.gx.cn

<http://www.Lijiang-pub.com>

印 制 山东新华印刷厂德州厂

开 本 700×1000 1/16

印 张 13.25

字 数 118千字

版 次 2006年4月第1版

印 次 2006年4月第1次印刷

印 数 1—16 000册

书 号 ISBN 7-5407-3553-8/G·1318

定 价 24.80元

漓江版图书: 版权所有, 侵权必究

漓江版图书: 如有印装质量问题, 可随时与工厂调换

中岛薰荣获“双皇冠大使” 受奖演说

KAORU NAKAJIMA DOUBLECROWN AMBASSADOR

CELEBRATION RALLY IN NEWYORK

成功的秘诀，成为“双皇冠大使”的秘诀是什么？刚刚在发表会上有人问到，一瞬间我回答不出来，我在今天的舞台上找到了答案，现在我站在这里说话就是找到了答案。当你下定决心深度尝试的时候，决心接受挑战的时候，那个决心如果是基于相信自己所下的决心，是绝对有可能的，那梦想一定可以实现。你要是以那份梦想为目标拼命努力的话，就一定可以实现。我也是那样一路走来，今天成为了“双皇冠大使”。

刚才在仪式中说过了，现在已经是在梦想中与各位相见了，我经过真正的努力获得了“双皇冠大使”的荣誉。在这个纪念性的典礼上，现在你也实际参与其中，让我感到一份了不起的意义，那就是你在你的团队之前到达了，虽然不知道是什么地方，但你一定可以实现你的美梦！

去做吧！下一个成功就是你的！你也可以做得到！今天我已经看清楚了，你们已经下定了决心，那是你们可以做得到的事情，我对于有如此清楚认识的你们，今天来到这里，我万分感谢！谢谢你们各位的光临！

前言

对于通过本书第一次知道我名字的人而言，我可能是一个不太容易理解的人，我的工作也是不太容易明白的生意。

我对于这种“不大能够理解”颇感兴趣。在“不大能够理解的事情或东西”里面，存在着某些东西。

要让众多读者来读这本书，就必须说一些让大家很能接受的话，例如，“本书对于任何人都是开卷有益”之类。

对我而言，说那种让任何人都很受用、很中听的话并非难事。我的书并非毒药，也非良药。

在商业社会里也一样，有十个人就让十个人都马上赞不绝口“太棒了”的创意或商品，最终多是无疾而终，不过尔尔。“请等一等，有点儿不对劲吧？”——某些创意或商品会使人提出异议，十个人中五人大为赞赏，五人激烈反对，争执不下。我认为这样的创意或商品才有力量。

谁都知道面包片涂上果酱或奶油，夹上猪扒会好卖，但如果是“放豆馅试试好吗”这样的想法，肯定就会有人反对。“那感觉太糟啦，卖不动的！”

如果在二十年前有人预言现在的我说：“你二十年后，就是这个样子了。”我一定不以为然的吧。

当时，在乐器公司当推销员的我，心目中的理想是“一年能出两三趟国，到海外旅行旅行”，或者“赚到一亿日元就好了”。这两个目标对于年方二十、刚走入社会的年轻人来说，是个美梦般的世界。

但是现在美梦已成真，而且现实还远在此之上。

如果因为“不大能够理解”，我便不敢理会这样一个机会，恐怕我现在也和二十年前一样，美梦依然是美梦吧。

正因为不明白，才要看一看，听一听，做他一做。

于是，从中就开拓了前进的道路。

有人会对自已十年、二十年之后的远景有大体的预知，所以能够平静安稳地生活下去。也有人会觉得自己的未来不可知，不妨充满期待地走下去。我希望机会降临后者，我为此而写这本书。如果它能对您的工作或人生起到某些有益的作用，那是我最高兴的事。

中岛薰

[第一章]

强/烈/的/愿/望/产/生/奇/迹

人如果满足于目前的工作、目前的收入、目前的人际关系，发展就到头了，就跌落到满足这个“陷阱”里了。

我总是鼓励我周围的人，要把目光放得更广、更远，要相信自己无限的潜力。

停止自我变革，自我发展是很可惜的事。我总想着要弄清楚，自己身上的可能性会增大至何处。

无需办理入住手续的唯一客人 / 003

你有自己的生意吗 / 008

感动的那一刻就是机会 / 011

凡事都往积极处想 / 013

呼唤奇迹的男人 / 015

强烈的愿望产生奇迹 / 017

自己是与众不同的 / 020

[第二章]

“梦/想”/是/人/生/的/推/动/力

人生往往被比喻成一场游戏，对我而言，就像玩扑克牌，我突然把手上的牌全部换掉。对一般人而言，往往要看看情况再作决定吧。比如想着：“因为已成了一对，先换掉三张，若运气好成了第二对，就可以谋求三张同数牌了。”但这种小心翼翼的做法不符合我的个性，我的目标是同花顺，我要全换。

如果玩的是卡片游戏，我要全手更换 / 025

通过倍增游戏扩展网络 / 028

机会女神露出了笑容 / 030

五年时间冲上最高位 / 032

既不停顿，也不泄气 / 035

失败透出成功的芬芳 / 039

推销的是自己 / 041

没有梦想的人不会成功 / 043

你的梦想是什么 / 045

[第三章]

工/作/即/玩 玩/即/工/作

实际上，人基本会对“卖”有所抵触，说不出来的不喜欢。但是，人也会把自己喜爱的东西、看重的东西“介绍”给别人。

从“我找到好东西啦”这一句开始 / 051

谁都有成功的机会 / 056

失败无人怪你 / 058

不用开“店”成本低 / 060

从聚会开始形成网络 / 063

无风险，高回报 / 066

超越买卖的生意 / 069

国际性的推荐人 / 072

〔第四章〕

自/己/和/生/活/方/式/一/起/改/变

世间的事，要取得一个平衡。

人的能量大小与收入不相称时，就会很别扭。

生活方式逐步适应着收入，而收入又不断增加，这是一种好的状态。

安利的市场活动计划 / 077

奖金的关键是网络 / 079

共同努力，共享成功 / 083

收入属于版税型 / 086

自己和生活方式一起改变 / 090

梦想成为现实 / 093

〔第五章〕

支/撑/我/的/成/功/思/考/法/ I

任何东西若经女性认可，销量必能增长。

女性通常有乘以2的效应，是一个乘法游戏。

工作和私人生活密不可分 / 097

我喜欢让别人快乐起来 / 102

己所欲者宜施于人 / 105

观察人的根本在于“对人的兴趣” / 109

女性的乘以2效应 / 111

“可能行”比“可能不行”好 / 113

[第六章]

支/撑/我/的/成/功/思/考/法/II

“I will show you, you can do it.”这是我和安利的创始人理查·狄维士一起进餐时，他教给我的。如果你能够完美地做到“我做给你看，你也能做到”，便有了现实意义。

重要的是“自己想要做什么”，而不是“能够做什么”。人的可能性是无限的。

发展不顺利，应改变思考的角度 / 117

头脑和身体是汽车的两个轮子 / 119

自我变革很有必要 / 121

领导者的条件 / 125

不能让心灵变成电脑 / 128

引导你走向成功的因素 / 130

[第七章]

人/气/和/金/钱/都/爱/扎/堆

无论你坐还是卧，哭还是笑，日起日落照旧。身在其中，自己如何行动，积极的态度是关键。因为最终，自己所做的事情会返回到你自身。

假定你是某公司的营销员，你跑客户很勤，多次接触对方的上层人物，终于谈成了生意。不知情者可能会说你是“运气好”，而你不过是脚“运”好的成果。

有闲、有钱、有朋友 / 135

行动起来，成功相随 / 137

人气和金钱都爱扎堆 / 140

无需避讳谈钱 / 143

[第八章]

感/动/是/一/切/的/关/键

知道自己的能力。

发现你自己。

对自己抱有自信。

在任何情况下都不要放弃自己的梦想，不断地向自己的理想挑战！

重视心灵的富裕 / 147

做一家融入地区社会的企业 / 150

惰性中没有幸福 / 153

不快乐的不是工作 / 156

此刻是人生的最佳时机 / 160

感动显出人生的分量 / 163

[后 记]

改/变/思/路

/挑/战/自/我 / 166

[附 录]

安/利/发/展/史/ (1959—2003) / 169

中/岛/薰/成/功/感/悟 / 179

中/岛/薰/获/得/双/皇/冠/大/使
/颁/奖/大/会/上/的/受/奖/词 / 196

第一章

强烈的愿望产生奇迹

和普通推销员不同，我是不推销的。我只是把自己用过觉得好的东西告诉朋友，和大家共同分享而已。这样的人不断地聚集过来，不知不觉中我就做成了这样的大生意。

“一定会出现好事。无论如何也不放弃。”——这样的力量会唤来奇迹。我觉得，这条道理适用于工作或其他任何事情。

[第一章]

强/烈/的/愿/望 /产/生/奇/迹

无需办理入住手续的唯一客人

和普通推销员不同，我是不推销的。我只是把自己用过觉得好的东西告诉朋友，和大家共同分享而已。这样的人不断地聚集过来，不知不觉中我就做成了这样的大生意。

我拥有了“皇冠大使”的级别称号，成为“创始者皇冠大使”。拥有此称号的人，找遍全世界的安利，也只有我一个。我已经超越了“第一”，成为了“唯一”。

这是日本关西的某家酒店。我来到前台，正打算办理已预订房间的入住手续。这时，前台的服务生一见到我便说：

“您好，中岛先生。早就等着您啦。”

我还没说什么，一把钥匙便递了过来。

“奇怪，你怎么知道我是……”

我既没有挂着胸卡，旁边也没有人喊我“中岛先生”。这家酒店我是住过几次，但对前台小姐的模样一点印象也没有。而对方却知道我是中岛薰。

我预订房间的时候，也只是说了一句“我是中岛薰”，便给我保留了往日所住的房间。

“我好像成了名人。”——我对此亦喜亦忧。我不知道对方，对方却知道我。

当然，在我的生意伙伴中，我还是颇为人知的吧。不过，近来在酒店、时装店、西餐厅等处，随时被喊一声“哎呀，是中岛薰先生”的事开始多起来了。

时至今日，像泡沫经济时的房地产商般花钱的人几近绝迹，而我也因此被人家记住，不喜欢也没有用。

总之，用不着说出“我是预订了房间的中岛，现在来办入住”，这也不是什么了不得的事。

又有一天，和朋友一起搭乘出租车。他和我做同样的生意，我们的话题除了谈论工作外，还涉及加勒比海的避暑酒店如何，香港的海上派对如何，更换新车之类。这时，出租车司机一脸不解地问我们：

“不好意思打扰了，请问客人你们是做哪一行的呢？”

“你为何要问这个呢？”

“我看你们在这种环境下生意还那么好做……”

“啊，原来如此。”

我一边苦笑，一边和朋友点着头，颇以为然。

出租车司机东奔西跑，搭载各种客人。据他说，近来不论载什么客人，所谈内容大多是消极、负面的，因此对我们的话

题自然大感意外。

没错，社会上都在说着“破产”、“经营不景气”、“解雇”这类的事情。而我的生意却发展得很顺利。我经营的是不为景气左右的商品，是不需要大张旗鼓地支付昂贵广告费的生意，靠的是产品本身。无论社会经济再不景气，我的生意发展壮大起来是不受影响的。

这门生意自开始算起，我做了二十多年。对于现在的我来说，想要的东西，想做的事，却因为不够钱买不起，做不了的，已经不存在了。

例如，私人旅行的话，坐飞机是头等舱，住酒店是当地最高级的。去巴黎，是住立兹；去泰国的话，就住ORIENTAL的豪华套间。若问我的家，则是田园调布的高级公寓顶层。

所以，即便不是出租车司机，而是在酒店或飞机上，我也时常被这样问到：“请问您的工作是……”

“我是做安利的。”

“噢噢，我听说过。好像是卖洗涤剂之类的产品，您是老总？”

“不，我是做安利商品的直销商（distributor）。”

“这么说，做推销的？”

即便知道安利的名字，好多人也只以为它是一家上门推销或邮购美国洗涤剂的公司。