

C A R R Y B R I F E B U M E

网络营销生意人必备的观念

提着公事包的外地

专家

21项全世界最成功的
网络营销通用原则

N21 系统强烈推荐

[美] 德·威 著

陈明 编译

CARRY BRIFE BUME

吉林大学出版社
吉林音像出版社

21 项全世界最成功的网络营销通用原则

提着公事包的外地专家

[美] 德·威 著

陈 明 编译

书 名：提着公事包的外地专家

作 者：[美] 德·威

编 译：陈 明

责任编辑：梅亦梅

出版发行：吉林大学出版社

吉林音像出版社

社 址：长春市人民大街 124 号出版大厦

邮 编：130021

开 本：850×1168 32 开

印 张：4

版 次：2004 年 7 月第 1 版

印 次：2004 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN7-5601-2882-3/I·362

定 价：12.80 元

引言：一个成功的系统

它已经成为世界上最不平凡的网络营销组织。它已经上了《华尔街日报》的头版，上了全国电视的访问节目，从匈牙利到澳大利亚的国际杂志和刊物都在追踪和分析它。它就是“网络 21”。毫无疑问，它已成为地球上最有效的商业支援系统，虽然它的发展仍处于婴儿期。

今天，当成千上万的人们再次聆听吉米·道南和南茜·道南讲述他们建设网络的见解时，在雅加达、印尼棉兰、苏拉巴亚、悉尼、墨尔本、圣保罗、布宜诺斯爱利斯、华沙、布达佩斯、布拉格、安卡拉、伊斯坦布尔和全美国的剧院、足球场都挤满着人群。这可以说是全世界最大的定期召开的商务研讨会。

不过情况并不一直如此。从吉米·道南大学毕业以后，吉米和南茜也曾从事不同行业。吉米是工程师，而南茜在教育界工作。两个人都希望他们的人生选择能带给他们机会和满足。但南茜很快便因为他们建立家庭而被迫放弃教

师的工作，而吉米也因看到他的工程师事业，随着美国航空业的波折，而感到动荡不安和沮丧。

出乎意料的是，一次网络营销的介绍会似乎带来了解决问题的方案。在这里，突然出现了一个为将来开发收入和提供保障的途径，而他们还可以一起做，两年内，他们的奖金与他们的职业收入持平了，而这还只是一个兼职的收入。就在这里，吉米和南茜通过实验和失败，从这个细小的社区建立的企业中，学会了待人技巧和商业原则，并建立了世界上一个最大的网络营销组织。

他们在生意中所建立的概念和心态，在他们的第二个孩子，艾瑞克出生后的一年中，面临一个意料不到的挑战和考验。正如南茜所说的：“我们面临一个必须要解决的问题。”艾瑞克天生就有严重的缺陷——脊柱裂。他在出生的九个月内，接受了九次危险的紧急大脑手术，医生和医学专家都称他的生存为奇迹。

同时，他们不但心力交瘁，而且医疗账单还大大超过他们支付的能力，道南夫妇被迫面对巨大的财务困境。吉米的工程师事业，即使在最巅峰时，也无法赚到他们已花掉的钱。依赖政府援助的生活对他们来说更是不可接受和令人颤抖的：他们怎么可能把艾瑞克的生命交给那些只会大笔一挥，便决定谁可获得援助的政府官员的手呢？

“受雇于人不是答案，”南茜回忆道。“政府援助更不是答案，发展一个稳固而有效的网络营销生意才是答案，而

这更是不容有失的。”

理论上，网络营销能让人们获得无穷无尽的收入。道南夫妇想为他们的女儿和新生儿带来高素质的生活和保障。金钱不能阻止他们，他们愿意去实验网络营销理论。如果所带来的收入果真是没有止境，他们会全力以赴，他们的小家庭，包括婴儿艾瑞克，也要依靠这个决定的结果。

把目光盯住问题，比盯住解决方案要容易。作为父母亲，为儿女解决基本需要是理所当然的。开初的时候，他们需要差不多日夜守候在艾瑞克病房里，但吉米作为工程师，知道自我怜悯和恐惧，对小生命是毫无帮助的。终于他们把网络营销生意里学到的领导力原则应用出来，改变了逆境。他们的网络虽然不大，但不断增长，在网络发展出来的一些新朋友，在给予吉米和南茜支援中，对上帝有了一个重新认识和依靠。而道南夫妇的焦点就集中于解决方案上。为了解决问题，他们每一天都筹算和安排应该要做的事情。

时至今日，艾瑞克已经接受了 30 多次重大脑部和脊柱手术，虽然他只能坐在轮椅里，他确实是一个幸福而乐观的年轻人。他与他的姐姐和弟弟一起，帮助发展家庭生意。他继续不断向医学的极限挑战，整个过程给了道南夫妇关于生命，信仰和坚持不懈的精神增添了独特的见解。

他们对孩子们的热爱和对经济独立的渴求，驱使他们热诚地帮助其他人，以及协助别人发展潜能。努力是否值

得呢？值得！

今天，世界上有成千上万的人一起工作，相互帮助来实现个人的经济目标，他们的网络营销组织成为同类型网络营销组织当中一个最具规模的。他们由这家“网络 21”——全球性的公司联系在一起，成为 21 世纪领导力发展的典范。

它是怎么发生的呢？什么使它不断前进？我们能得到什么教训，怎样应用在我自己的生意上呢？这里我从吉米、南茜和其他“网络 21”领导人们的演讲和培训中发现了 21 条原则。这些独特的原则和概念改变了自由企业家的生命，如果你应用这些原则的话，它们同样也可为你带来改变。

目 录

第一课 塘鹅原则 / 3

第二课 网络营销现象 / 11

第三课 秘密都在录音带里 / 19

第四课 什么也不做的智慧 / 25

第五课 列名单，检查两次 / 29

第六课 大型的周末聚会 / 33

第七课 向上推荐 / 39

第八课 无需掏腰包也可为你的生意提供资本 / 43

第九课 提着公事包的外地专家 / 47

第十课 越线咨询的破坏力 / 55

第十一课 随时相信你有相应行动的外在能力 / 59

第十二课 把消极交给领导人把积极交给组员 / 63

第十三课 深度抑或宽度 / 69

第十四课 推荐你的弱点 / 75

第十五课 明白复制的威力 / 79

第十六课 游戏的名字叫流通量 / 85

第十七课 一个外地的小组 / 89

第十八课 保留魔力 / 97

第十九课 真正的问题，请站起来 / 103

第二十课 明白整个周期 / 109

第二十一课 你比你所想的更接近 / 115

“决定你想做什么，然后找到能做到同样事情的成功人士。”

——吉米·道南



第一课

塘鹅原则

畅销书作家马文·威廉姆斯描述美丽的加州海滨城市蒙特利正在面临的环境危机，多年以来，居民们一直为海岸线沿岸飞翔的塘鹅而自豪。鹅群繁荣的背后是有理由的。鸟儿们生活得很不错，它们只须跟随着捕鱼的船队飞，几乎不费力气便可饱餐一顿。它们觉得自己飞到海湾去捕鱼是很麻烦、甚至是多余的。但是当新的环保法令迫使渔夫们停止捕鱼时，环保专家们面临着另一个意料不到的结局，令人骄傲的塘鹅们开始死去。因为它们丧失了捕鱼的本领。

环保专家和海洋生物专家们在这个海湾小城市开会研究对策，要实施一系列的紧急计划，但似乎均未能挽救正在消失的塘鹅。加州蒙特利的塘鹅正在死亡中。解决方案与问题一样出乎意料，海洋生物学家们从 2000 英里外的佛罗里达州引进塘鹅。不仅是一只，而是数百只。人们希望那些未丧失捕鱼本能的新塘鹅移民可以与蒙特利海湾的塘

提着公事包的外地专家

鹅一起哺育出能生存、繁荣的新一代。但令所有专家惊讶的是，大自然并不用等待“一代鹅”的时间才有结果。那些蒙特利塘鹅受到“新移民”的影响，开始自立起来，整个群体得到挽救。

其实，这并不是一个新的原则。一个 3000 年前的犹太谚语说：“与智者同行的人成智者。”心理学家多年以来一直说：“我们所选择的朋友决定我们的命运。”社会学家认为说：“交友错误是犯罪行为的主要起因、以及罪犯们多次进监狱的原因。无论我们在哪里，在监狱或是天堂，我们会迅速变得像其他人。这就是群体的压力或力量。”

想治疗酗酒或者吸毒吗？首先，治疗师会把你放进一个病友组成的讨论小组。当治疗完成的时候，治疗师会严厉地说：“去找新的朋友！否则问题会重来。”

想减肥吗？美国各地有数以千计的减肥诊所。但参与者通常对节食和运动课程不感兴趣。因为他们早已见过。但群体压力和大家一起做的效应则是整个过程最关键的部分。

亿万富豪希腊船王亚里斯多德·奥纳西斯，在去世前三年的一次访问中，宣布了这个致富的关键：“想多赚钱吗？请与富人交往。”

是的，听起来不错。但如何做到呢？如果富人不理睬你，怎么办呢？你找不到你想要的朋友怎么办呢？再说一个人怎能疏远老朋友呢？

第一课 塘鹅原则

奇怪的是，奥纳西斯说，跟富人合作并非难题。他坚持说这正是他所做的。如果让他再从一无所有开始，他也会这样做。可能要吃点苦头，即使他有能力在郊区买一幢大得多的房子，他也情愿在富人区，挤身于一个小得可怜的房间里。可能要不厌其烦地搬家，或经常旅行。不管如何，奥纳西斯说，这是可以做到的。

吉米·道南和他的团队已经把塘鹅原则应用成为一个成功的秘诀。随着世界上新的市场向网络营销开放，行业内企业家精神的领导人，花费数以百万计的金钱设立办公室、雇佣律师和公关公司，以及在新的目标市场培训领导人。有一些甚至引入懂得该国语言的网络直销成员投资经营，希望一切能奏效。但有一些塘鹅原则的微妙之处却被忽略了。

吉米传授了三个元素，第一，你不能引入秃鹫，而期待他们去教塘鹅如何去做。如果你想在印尼建立一个网络营销组织，你一定要引入印尼人，而不是美国人、澳洲人或英国人。

第二，引入者必须知道如何捕猎。也就是说，他们必须已经充分明白了这个新生意。这是个挑战。如果在印尼发展这个新生意，你怎么会找到对你的生意有充分了解的人呢？答案是从美国、澳洲、香港以及这个生意已经运作的其他国家培养网络直销成员。更重要的是在你现有的网络里挖掘印尼人才。

提着公事包的外地专家

有一些当时比“网络 21”大得多的网络，正是利用了这个方式。他们先物色到能讲该市场语言的人、甚至在那里出生的网络直销成员，然后投资成千上万美元来资助他的第一年或第二年生意经费。除了一些罕见的例子外，这个实验是失败的。

他们忽略了塘鹅原则的第三个微妙之处——不要期待一只塘鹅能改变鹅群。需要几百只佛罗里达塘鹅才能改变蒙特利的塘鹅。人们时刻在变化中，孩子、其他工作机会、继续求学的决定。婚姻冲突、病患或其他任何变化都会随时令生意中断。你不一定需要几百只进口的塘鹅，但你至少需要几只，来提供共同的支援和激励，在新市场开发面临挑战时仍然继续前进。他们也可以在互相之间创造良性的竞争。他们可能会察觉到有更多需要帮助和支援之处，从本土市场转移到其他市场。

正是这个公式让三个印尼人从澳洲回到祖国，并在两年内把独立生意人塞满了整个足球场。在澳洲的五个匈牙利移民学会了这个生意后，在匈牙利做了同样的事情。相同的故事在土耳其、捷克、希腊以及全世界各地重复。明天将在菲律宾、罗马尼亚、印度、中国发生，谁知道还有哪里呢？

你對自己說，那不是好極了嗎？祝“网络 21”长寿，祝他们永远成功。但那又与我这个普通人、一个还没有建立网络的人、或一个不能帮助开发新市场的人有什么关系

第一课 塘鹅原则

呢？

答案是改变方位。从后面往前看。还记得亚里斯多德的话吗？如果你想成功，要与成功的人交往。与其等待被一个进口的塘鹅发现和培训，不如去找他。在这种情形下，塘鹅便是一个已经建立一个网络，并且还在继续前进的人。事实上，他也在找你。如果你是一个资深的网络直销成员，你可能需要在你的网络关系中寻找，找那些有良好生意记录，和愿意与团队合作的人。如果你还没有参与，这可能意味着你要找一个能作为导师的人，或一个能把你推荐或介绍进入正确小组的人。一个团队能提供技巧，成功的灵感，而你则提供名单，并把他们带入新的领域。

对于普通人来说，网络营销是令
平凡人获得非凡财富的最佳方法。”

——蒂吉·萨拉

“根据贝弗利·阿德勒的研究，美
国有超过 50 万个百万富翁，其中的
20%在过去的六年，是通过网络营销
取得成功的。”

——鲍伯·安祖斯