

# 《简单,但并非显然》

## 图书基本信息

# 《简单,但并非显然》

## 前言

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。……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

# 《简单,但并非显然》

## 内容概要

# 《简单,但并非显然》

## 作者简介

## 书籍目录

第一章 这究竟是一个什么生意？

十个特征和优势

第二章 我应该抛开什么？

九个误解

第三章 我应该注意什么？

八个敌人

第四章

我不应该做什么？

七个错误

第五章

我应该专注于什么？

六个习惯

第六章

什么能最大程度推动我成功？ 五个倍增因素

第七章

什么造就优秀的领导人？

四个领导力层次

第八章

我错过了什么？

三个基础

第九章

你能给我什么最好的建议？

两个提醒

第十章

难题是什么？

一个决定

### 章节摘录

版权页： 2.怀疑和困惑 感知就是现实！在股票市场，我们有着具体的例子，证明信念的重要性。如果人们认为股价会下跌，无论感觉正确与否，股价通常都会下跌。如果他们认为股价会上涨，股价就会上涨。很大一部分原因，是人们凭着感知以及对未来的信念，来买卖股票。我们的生意也是如此。信念和信心是人们成功的关键因素。我们发现，信心和信念的对立面是怀疑和困惑。我的经验是，人们一旦开始怀疑自己能否成功，或怀疑这个生意能否兑现承诺，他们就停止工作！他们的心里一旦产生困惑，不知道应该做什么，他们也会停止工作。因此，我们一直向怀疑宣战，努力在团队中建立信念和信心。我们也尽量简化工作，使之易于理解，清楚明了，避免产生困惑。如果你希望达到巅峰，我强烈建议你战胜怀疑，尽可能避免困惑。凡是充满信心、头脑清醒的人，工作效率都会很高。作为领导人，你必须为团队树立榜样，展示这些特质。你以身作则，你的团队工作也会更有成效。没有你的榜样作用，你的团队就会陷入怀疑和困惑的流沙，无法工作。让生意变得简单，保持信心，始终如一，积极乐观，就一定能建立一个优秀的团队。

3.嫉妒和比较 这个生意是由志同道合、在同一个生意模式下追求目标的人组成的，所以，你难免会拿自己跟别人比较。这毫无意义，而且还有可能会危害生意。原因在于，与那些比你少做事情的人比较，你可能会有一种不正确的骄傲和优越感；看到那些比你做得更多、似乎比你更有才华的人，你可能会妒忌，缺乏安全感，或感觉自己是一名受害者。当你拿自己跟那些做得更好的人比较，你很容易忘记，只要你还在坚持，努力改进自己，拒绝放弃，你已经是一个大赢家了，尤其是与那些已经放弃的人相比。当别人成功时，要记得替他们高兴，因为他们的成功鼓舞了整个团队，传递了能量。当别人停步不前，或不能达成目标时，要有同情心，要知道，我们将来也会遇到同样的情况。你将会得到别人梦寐以求的成功和力量，也将会经历别人没有经历过的挫败。当你专注于改善自我，鼓励别人，庆祝每一个小小的进步时，你和你的团队将会过得很愉快。每个人都带着优点和缺点进入这个生意。这个生意不是一场与别人的较量，而是跟自己的较量。我们必须发挥自身优点，走自己的路。有些人像南茜和我一样，发展缓慢，大器晚成。我们都乐于庆祝别人的成功，鼓励遇到困难的朋友，为他们感到骄傲。有时候，那些经历了更多困难、最终才跃过终点线的人，能得到更多的祝贺，也常常更珍惜成功。

# 《简单,但并非显然》

编辑推荐

## 《简单,但并非显然》

### 精彩短评

- 1、看骨头OK 重在实践
- 2、期待以久的书，做为一个独立生意人，这就是法宝。
- 3、非常适合做营销的人看
- 4、通篇都是宣扬做安利的，我有亲友多人被安利拉下水，浪费时间，损害心情，赔钱几万，垃圾书，已退货。
- 5、书很好，很喜欢，希望能学到想要的
- 6、许多朋友推荐给的书，如今我推荐给更多的人
- 7、样书审读
- 8、20150608
- 9、内容多少安利的政策。
- 10、这本书总结了吉米道南40多年网络生意的经验，很不错，同时也是一本领导力提升的好书
- 11、一看到1个2个3个4个就烦了 我不需要全面 但我需要一些特别的东西 请多说说自己...
- 12、一般2.5星
- 1.很少人愿意仅仅为了钱，做他们不喜欢的事情，至少不会长期坚持。
- 2.如果你首先帮助足够多的人得到他们想要的东西，你就能得到你想要的任何东西。
- 3.习惯可以是我们的最好的朋友，也可以是我们最坏的敌人。
- 4.有目标和没有目标的区别，在于结果。
- 5.要实现人生的梦想，意志比技巧更重要。
- 13、这本书是安利的精神推销法 内容一般 阅读性不强
- 14、网络生意圣经，吉米 道南先生毕生的心血，必看！大爱！
- 15、吉米.道南.很少有人能像他一样 把事情分析的如此清晰

# 《简单,但并非显然》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)