

<<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

<<简单,但并非显然>>

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

<<简单,但并非显然>>

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>>

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:<http://www.tushu007.com>