

MULTIPLE STREAMS OF INCOME

HOW TO GENERATE
A LIFETIME OF
UNLIMITED WEALTH

SPECIAL REPORT

ROBERT G. ALLEN

Author of the New York Times #1 bestsellers
Nothing Down and *Creating Wealth*

HERE'S WHAT SOME OF THE WORLD'S MOST TRUSTED ADVISORS ARE SAYING ABOUT

MULTIPLE STREAMS OF INCOME

"The whole idea of *Multiple Streams of Income* will be a powerful paradigm shift for most people. Bob Allen then gives practical and beautifully illustrated knowledge on how to do it. Mastering financial principles is an important habit in life because it gives us the freedom to focus on what matters most. A valuable read."

—Dr. Stephen R. Covey

Author of *The 7 Habits of Highly Effective People*

"If you're ready to have the money just keep rolling in, read *Multiple Streams of Income* by Robert Allen. Bob knows how to share his lifetime of learning, compressed in an easy-to-read, easy-to-absorb, and easy-to-use format."

—Jack Canfield and Mark Victor Hansen

Authors of the *Chicken Soup for the Soul*® series

"I have tremendous respect for Robert Allen's ability to teach people how to make a lot of money. His latest book, *Multiple Streams of Income*, contains a wealth of information."

—Robert T. Kiyosaki

Author of *Rich Dad, Poor Dad* and CEO of Cash Flow Technologies

"*Multiple Streams of Income* is a wise investment! Robert Allen once again delivers us the simple and sound advice that quenches our thirst for healthy economic prosperity."

—Ken Blanchard

Coauthor of *The One Minute Manager*

"*Multiple Streams of Income* is an incredible book! You will learn more practical ideas to make money, keep the money you make and become financially independent in this book than in any other single source. It is a financial success bible for the twenty-first century."

—Brian Tracy

Author of *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success*

"One idea that Robert Allen gave me added an additional stream of over \$100,000 in our income. Think what 18 chapters full of innovative, no-nonsense strategies can do for you! Read *Multiple Streams of Income* and reap the harvest."

—Dr. Denis Waitley

Author of *The Psychology of Winning*

《作者簡介》



Robert G. Allen

作者 Robert G. Allen 是一位知名的作者以及成功的企業家。當他在房地產事業中成功地以小投資創造出極大的財富之後，他決定要將所使用的系統與世人分享。他的第一本書《Nothing Down》暢銷超過 1,250,000 冊，是史上銷售量最高的房地產投資書籍。第二本書《Creating Wealth》也是紐約時報排行榜第一名的暢銷書，銷售超過 1,000,000 冊。全世界已有數萬人曾透過作者開立的各種課程，向作者學習創造財富的技巧。作者是電台與電視節目的常客，其中包括知名的《賴瑞·金現場》(Larry King Live)和《早安美國》(Good Morning America)等節目。作者也曾接受《華爾街日報》、《Barran's Parade》、《People》、《讀者文摘》等知名平面媒體的專訪。

Robert Allen 的個人網站：<http://www.robertallen.com>

看這些世界頂尖的顧問們怎麼說

「在《Multiple Streams of Income》全書中所提供的觀念將會改變大多數人的觀念。作者並提供且詳細解說了許多有關如何做到多重收入來源的實用知識。掌握財務方面的各種基本原理是人生中的一個重要習慣，因為如此將能讓我們將注意力集中在我們真正在乎的人事物之上。值得一讀。」

—史蒂芬·柯維

《與成功有約》作者

「如果您已經準備好要獲得源源不絕的金錢，請閱讀 Robert Allen 的《Multiple Streams of Income》。作者非常懂得如何以容易閱讀、容易吸收、容易執行的方式，將他一生所學分享給讀者。」

—傑克·坎菲爾、馬克·韓森

《心靈雞湯》系列作者

「我非常佩服 Robert Allen 在教導人們如何賺大錢方面的能力。他的新書《Multiple Streams of Income》中包含了非常豐富的資訊。」

—羅伯特·T·清崎

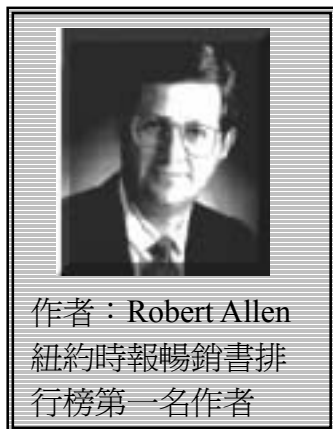
《富爸爸·窮爸爸》系列作者

「Robert Allen 先前提供給我的一個點子，讓我們增加了超過 100,000 美金的額外收入。想想看十八個充滿創新策略的章節將能為您帶來多少財富！詳讀《Multiple Streams of Income》，您一定會有豐富的收穫。」

—丹尼斯·魏特利 博士

《成功心理學》作者

您是否想過為自己創造另一個收入來源？



多了一個收入來源，真棒！

您準備怎麼運用這些錢？
買新車？新房子？環遊世界？
把那些討厭的貸款或負債還清？
還是作些投資？

不論您想要作什麼，這本小冊子裡提供的資訊可能就是您一直在尋找的答案。

我是 Robert Allen。請讓我為您說明如何獲得這一個額外的收入來源。我想我夠資格成為您在開拓這個收入來源時的嚮導。到目前為止，我寫過四本教人如何在財務方面獲得成功的書籍。我的前兩本書《Nothing Down》和《Creating Wealth》一直是最暢銷的財務類書籍，且都是紐約時報的百萬暢銷書。我的錄音帶課程《Multiple Streams of Income》則是目前最暢銷的課程之一。在過去二十年間，我幫助了許多像您這樣的朋友獲得財務方面的成功。現在，該是您獲得同樣成功的時候了。

首先，我將與您分享我所學過最重要的兩個財務觀念。

概念一 多重收入來源的智慧

在 1950 年代，一個家庭需要幾個收入來源才足以維生？一個就夠了。現在，如果沒有兩個以上的收入來源，很少有家庭還能正常生活的。而未來，即使有兩個收入來源可能也不足以維生。

那樣的時代馬上就要來臨了。聰明的您，應該想辦法讓自己盡量擁有多種收入來源。

富有的人老早就知道這個觀念。如果其中一種收入來源出了問題，他們會有其他的收入來源來支援。一般人的生命則脆弱得多，如果失去了一種收入來源可能就玩完了。而且會需要好多年的時間，財務狀況才能復原。

在未來，人們將會需要為自己規劃一套包含各種不同收入來源的收入組合—不僅只一兩種而已—而是由許多不同且種類分散的收入來源所組成的收入組合。如此，即使失去了其中一種收入來源，您也不會感覺到太大的影響。您的財務狀況是穩定的，您的生活是穩定的，您有足夠的時間可以進行調整，您的生命是安全的。

您現在是否已擁有多種收入來源呢？也許是時候該增加一個了。

概念二

持續性收入的威力

假設您已經決定要讓自己多擁有一種收入來源。您所想到的第一個方式可能會是找一份兼職的工作；但是，這並不是我所說的那種收入來源。我想您一定不願意再把自己的時間花在幫別人賣命吧？您要的應該是一種可以屬於您自己的收入來源。

我所說的收入來源是「持續性收入」。這是一種循環性的收入，是一種不管您在不在場，有沒有進行工作都會持續流進您口袋裡的收入來源。我聽過許多小企業的老闆這麼說：『我已經五年沒有休假了。』這種狀況實在有些問題。我並不認為努力工作是不對的，但是在努力工作幾年之後，您應該要能獲得自由，讓自己能享受生活而又能繼續獲得收入才對。您瞭解這樣的概念了嗎？

收入來源的兩個種類： **持續性收入和單次收入**

並非所有收入來源都是相同的。有些收入來源是屬於單次收入，而有些收入來源則是屬於持續性的收入。您只要問自己下面這個問題，就可以知道您的收入來源是屬於單次收入，還是持續性收入。

『您每個小時的工作能收到幾次的金錢給付？』

如果您的答案是：「只有一次」，那麼您的收入來源就屬於

單次收入。由工作薪資所產生的收入就屬於單次收入。您付出的努力只能收到一次的給付，而如果您沒有到場或進行工作，就不會收到薪資。

持續性收入則不然，您只要努力工作一次，就能在之後的幾個月、甚至幾年內，不斷穩定地產生收入。您所花費的心力將使您不斷地獲得給付。如果您在每個小時中所做的工作，都能獲得數百次的報酬，那不是很棒嗎？

以我自己為例，我在 1980 年出版了一本名為《Nothing Down: How to Buy Real Estate with Little or No Money Down》的書。這本書後來成為出版史上最暢銷的房地產投資書籍。在我收到第一筆版稅之前，我花了超過 1,000 小時努力工作才寫成這本書，在寫書的期間我一毛錢都沒賺到。即使在麥當勞打工的年輕人賺得都比我多。但是，我要的不是薪水而是版稅，所以我願意犧牲。這前後共花了兩年的時間，我才開始獲得這個收入來源；但是等待是值得的，光是這本書的版稅就讓我賺了數百萬美金，而且每半年我就會收到一張相當優渥的版稅支票。這就是持續性收入的威力—這種收入會不斷、不斷、不斷地把錢送入你的口袋。單次收入 v.s. 持續性收入，您是否已經瞭解其差別了？

再舉另一個例子：您有沒有看過金頂鹼性電池上的「神奇測電條」？聽說其發明人帶著這項發明到各家大型的電池公司，但是大部分的公司都拒絕採用。不過金頂公司看到這項發明的潛力，並同意在所銷售的每一顆使用測電條的電池的利潤中，撥出幾分錢給他作為專利使用費。許許

多多的幾分錢不斷地累積，已經讓這個發明人賺了數百萬美金。同樣的，這位發明人投資了大量的時間在發展測電條的想法上，並將他的想法包裝後賣出。現在，這個想法已經為他以及他的家人創造出一條巨大的持續性收入來源，而最棒的一點是：**他不需要到場工作！**即使他不在，這筆收入仍會繼續進入他的帳戶。

富有的人的秘密，不在於他們擁有較多金錢，而是他們擁有**時間自由**。因為他們的收入來源都是屬於持續性收入，因此他們有時間可以將金錢花在他們想花的地方。

如果您以持續性收入的角度來檢視他人的生活，會發現許多人並不如外表看起來那般富有。醫生們由他們的診所賺到的不是持續性收入，他們的收入成長空間是有限的，他們每天能診斷的患者數量是固定的，而且他們必須要到場看診，才會產生收入。這種收入來源屬於單次收入。頂尖的業務人員、整脊師、或是律師等人，也都是相同的狀況。

這些職業的人們並沒有享受到持續性收入帶來的好處。看起來似乎很富有，但是其實跟一般人一樣，每天都在為工作而忙碌。

在您的收入中，有多少百分比是屬於持續性收入？聰明的您，應該開始將收入來源由單次收入轉換為持續性收入。這麼做會使您擁有時間自由，可以在您想要的時間，做您想要做的事。現在就開始好不好？讓我們在今年就讓自己至少多一個持續性的收入來源。

一種新型態的持續性收入

您聽過華倫·巴菲特嗎？他是史上最佳的股市投資人，而且是世界上最富有的投資者，擁有兩百億以上的身價。假設華倫·巴菲特本人打電話給您，要您立刻以所有財產投資某一支股票，他告訴他自己已經投入數億美金在這支股票上，而且他認為這支股票一定會成長兩倍到三倍，你會不會告訴他：「巴菲特先生，很抱歉。不過我早就已經用擲骰子的方式決定要投資哪一支股票了」？您是會聽聽看這位大師的見解，還是繼續依照自己的方式做事？

我不是華倫·巴菲特，但是透過我寫的書和我的各種研討課程，我所協助產生的百萬富翁可能比華倫·巴菲特更多。而以下我將為您介紹我所認為，本世紀最佳的創造持續性收入來源的機會。我自己也已經花了很多時間和精力在這個事業上面。

我要與您分享的是在這二十年之間，我所看過的最佳機會。而我認為這個機會勢必會在未來十年間，再創造出許多的百萬富翁。您也有機會成為其中之一。

我是這樣接觸到這種強大的持續性收入來源的：

我必須要很慚愧的承認—第一次聽到這個機會時，我是完全拒絕瞭解與接受的。故事要從我妻子最好的朋友說起。她的名字叫 Collette。那時她才剛離婚，前夫留給她的是五個孩子和鉅額的訴訟費用帳單，沒有任何財產。那

時她非常需要工作，因此我雇用她擔任我的秘書。幾個月後，她來找我提供意見。

「我哥哥向我介紹他加入的一家叫 USANA 的公司，他說這樣可以多賺一點錢。」她說。

「是怎樣的公司？」我問她。

「那是一家用傳銷方式行銷營養補充品的公司。」

她只說了這幾句話，我的心門馬上就關了起來，我警告她「千萬不要作傳銷！」但是，她不管我的反對，仍然決定要繼續。她說，她對這個機會「感覺很好」。而在數週之後，她賺到第一筆獎金，那時我並沒有特別的感覺，因為我還是認為這是個騙局。但是，當她每週的收入不斷提高時，我開始關心了。而在六個月之後，因為她這份兼職、在家工作的事業經營得十分成功，因此她決定向我辭掉秘書工作，全職經營她的事業。

她要離開時，告訴我：「你真的應該好好看一看這個事業，這家公司是真的。」我回答：「這種事可能適合你，但是我不想要做到處兜售維他命的工作。」她笑著說：「完全不是這樣。我只是分享這些產品如何改變我的生活的故事。別人會覺得好奇，而想要試試看。他們打免付費電話向公司訂購產品，而我就可以收到獎金。」

「最棒的部分是，」她說「這些產品非常有效，使用過的人都會愛上它，並且每個月都會訂購；而他們每個月訂購

時，我都會收到獎金，而且這些使用產品的人都會將他們使用後的感覺告訴其他人，這樣他們的每一筆交易，又可以讓我再多獲得一些獎金。就這樣，現在已經有數以千計的人在使用這些產品—大部分是我從來沒見過面的人—而每個星期一，我就能收到一筆優渥的獎金，而這筆獎金不光是來自我自己的努力，還包括我的團隊中數百個人的努力。」

槓桿操作的強大威力

現在我真的開始注意這件事了。我在房地產市場的經驗，使我非常瞭解槓桿操作的威力，在房地產市場中，只要花小額的金錢，就可以讓您掌握昂貴的房地產控制權。但是這個事業的槓桿威力更加強大。Collette 以槓桿操作方式使她本身和她的時間倍增。就像有數百的員工在為她工作，而這些人每個星期都會寄一張賺得利潤的支票給她一樣。只不過這些支票不是直接寄給她，而是透過公司處理所有紙上作業，然後在每個星期一，把優渥的獎金發給 Collette 而已。

有句諺語說：

**『貧窮，來自花費大量的精力卻只能產生一點點成果；
富有，則來自花費少量的精力而能產生大量的成果。』**

這段諺語用來說明 Collette 所做的事情實在是再適合不過了- 付出少許的努力，獲得一條優渥的重覆性收入來源。

「這家公司真的不一樣！」她說。

有一天，她在我家裡留下一卷錄影帶，我妻子與我把它放入錄影機中開始觀看。我永遠忘不了後來發生的事。USANA 的創辦人：華斯博士 (Dr. Myron Wentz) 出現在畫面中，他說：「我們都花太少時間過生活，而花太多時間等待死亡」。這時我的直覺告訴我「就是這個！」

您有沒有經驗過第六感？有時候雖然您內心裡的一部份對於某一件事情還是非常懷疑，但另一部份卻非常確定它是正確的？通常發生這種狀況時，我會聽我的直覺的意見。在七〇年代，就是這樣的第六感讓我正好在房地產市場景氣暴升之前，開始投資房地產。也是這樣的第六感，讓我開始寫第一本書《Nothing Down》。那時我怎麼可能會知道《Nothing Down》會成為紐約時報暢銷書的第一名？而我的第二本書《Creating Wealth》同樣也是暢銷書第一名。之後，我因為同樣的第六感而開了數家研討班公司，這些公司的淨值也都超過了百萬美金。

當我有這種第六感時，通常都是好事。而當我看到這卷錄影帶時，我聽到我的直覺大叫：「就是這個！」

隔天 Collette 撥電話過來，她問：「看了錄影帶後覺得如何？」雖然我有強烈的第六感認為這是好的，但我還

是回答「抱歉，我真的沒興趣。」幸好，我的負面態度並沒有讓她退卻，她帶我妻子一起去吃午餐，而她們決定就算我不參加，她們也要繼續進行。那時我十分頑固，我連申請書都不肯填，但是不久之後，我們真的如 Collette 所說的，開始收到獎金了。

現在，每個星期一都會有一張面額非常、非常大的支票躺在我們的信箱中，但是上面的名字卻不是我的。喔！不！那是我妻子的支票。跟我這位頑固先生一點關係都沒有！支票是我妻子的，她有時候會分一點給我。我們剛慶祝了 21 週年結婚紀念日，而我非常期待未來的二十年，因為我娶的這個女人非常、非常有錢。

在後面的幾頁中，我會告訴您如何讓您的名字出現在這樣的支票上。但是首先，您的心必須比當時的我開放才行。

別被錯誤的資訊蒙蔽

您認為我為何不肯聽從我的直覺呢？也許是因為我聽過許多有關傳銷的負面訊息，而在還沒有自己去確認這些訊息是否正確之前，就很快的作下判斷，但這些判斷卻是完全錯誤的。我犯的第一個錯誤，就是假設 USANA 和其他六〇、七〇年代的老式多層次傳銷公司一樣。經營這種傳銷事業的經銷商必須要囤積許多產品，然後試著向親戚朋友推銷。而在招募新人方面，推薦人會鼓勵他們把所有認識的人都拉到永無止盡的激勵大會或說明會中。

不用說，只有少數人能賺到錢，而大多數人會因為挫折而放棄，留下滿屋子的產品，連送都送不掉。這種狀況使得大多數人對傳銷反感。Collette 向我保證 USANA 跟這種傳銷公司絕對不一樣。為了測試她說的話是否正確，我很不情願地讓 Collette 和我妻子在我的一個小型研討班中介紹了 USANA。這時我還是很頑固，不過幾週之後，一些參加這個研討班的學員打電話給我，說：

- 『這些 USANA 產品實在太棒了』
- 『我的精力比以前旺盛多了』
- 『我覺得好像恢復到年輕的時候』
- 『我現在睡眠品質好多了』
- 『謝謝你讓我找回我的人生』

我非常驚訝。那時我並不知道這些產品到底有多好，我自己並沒有使用營養補充品的習慣，我覺得我的健康狀況非常好，不需要什麼其他東西。之後我才知道我們的健康其實一直在遭受非常嚴重的危害，而其實每個人都應該考慮使用每日營養補充品。

至於賺錢這部分，我的研討班學員打電話給我，說：

- 『這是你建議的各種賺錢方式裡最好的一個』
- 『我之前就試過傳銷了，不過這個實在簡單太多了』
- 『這真的很有趣。我愛死這家公司了！』

這時我開始想：「嗯.....也許真的大有可為。」

從這個時候開始，我決定要開始把更多精力放在經營

「我們的」USANA 事業上。

在過去幾年間，我們曾參與經營許多的事業，不過 USANA 顯然是投資報酬率最高的一個事業。它沒有經常性的經費支出，沒有負債，不需要員工就能維持這一條優渥的收入來源。我們甚至不需要秘書 (在 Collette 辭掉這份全職工作之後，我就沒有秘書了)。這個事業是完全行動化的，因此我可以在家裡穿著我的浴袍經營這份事業、可以穿著牛仔褲用車用電話經營這份事業、也可以由度假區別墅的信箱中經營這份事業。這份事業幾乎沒什麼缺點，我熱愛這份事業。

現在，如果有人問我有沒有在經營傳銷，我會很大聲的說『那當然！』

我不知道您之前在其他傳銷公司的經驗如何，不過我在 USANA 的經驗實在是**棒透了**！一旦收入開始產生之後，就像是在自家後院挖到石油一樣，會不斷湧出利潤。最近我們出外旅遊十天，而我們回家時，有兩張支票等著我們—非常大金額的支票。

回想起來，我實在覺得很奇怪為什麼在這麼多年間，我一直都忽略了這種強大的賺錢方式。當我想到其他許多聰明、理性、有智慧的人們也可能因為同樣的錯誤觀念而錯失這樣的機會時，我總是感到很難過。

請保持中立

好吧！先假設您不像我當時那樣頑固。假設您接受我說的話，而且至少將自己放在中立的地位來考慮這種收入來源。接下來，我將為您說明如何在 USANA 為您自己開拓另一條收入來源。

經營這個事業的秘訣，就在於找到已經認同營養觀念，且已經花錢購買並使用一些次級產品的人。使用我們的系統，這些人會自己打電話給您，要求要使用 USANA 的各種健康產品。其中有許多人會成為固定的產品消費者。一部份人則會覺得產品真的太棒了，要不跟人分享這些產品實在非常困難。不管是哪一個狀況，您都贏了。

聽起來還是太困難？

在您加入我們的團隊之前，我們必須問您三個問題：

- (1) 您關心自己的健康嗎？
- (2) 如果有可能獲得持續性的收入來源，您有興趣嗎？
- (3) 您每週能否安排 5 到 10 小時讓我們教導您使用我們的系統？

如果您賺的錢已經夠多了，或是並不在意您自己的健康，那麼這個事業可能不適合您。不過如果您有興趣，就讓我先回答大多數人在加入我們的團隊之前，會詢問的四個問題：

問題一：USANA 是合法的事業嗎？

坦白說，這就是我的第一個問題。我不希望讓我自己，還有我的忠實讀者們牽涉到一些老鼠會騙局中。我檢查過

這家公司，發現這家公司非常穩固。然後，我發現 USANA 是透過傳銷的方式與其經銷商分享利潤。在傳銷領域能找到的最佳參考書是一本由著名的新聞工作者理查·波 (Richard Poe) 著作的《傳銷的新紀元》(Wave Three: The New Era in Network Marketing)，這本書實在是令我大開眼界。現在傳銷業每年有 200 億美金的營業額，且全世界有一千萬個活躍的經銷商，它不但合法，而且在全世界都被認為將是未來成長最快速的產業。而且傳銷產業已經吸引了許多「財星」500 大企業的目光，其中包括高露潔/棕欖 (Colgate/Palmolive)、吉列(Gillette)、雅芳、可口可樂、MCI 等知名企業。最近，全世界的電信巨人 AT&T 也開始透過傳銷方式銷售長途電話服務。

您還記得有一段時間，日本以專門製造次級劣等產品著稱嗎？在我還是個孩子的時候，如果產品是「Made in Japan」通常代表這是個便宜、品質低劣的產品。但是現在日本已經 180 度扭轉世界對其產品的看法—日本生產的產品都是最精良的。傳銷業也是一樣。人們開始發現有許多品質極佳而價位合理的產品是透過傳銷通路來行銷。如果不是這樣，您認為 AT&T 會考慮這條通路嗎？

當我確信 USANA 是一個合法的事業後，我向常同台演講的一位朋友，丹尼斯·魏特利博士(Dr. Denis Waitley) 介紹 USANA。他也開始了同樣的審核過程，且也得到了相同的結論。魏特利博士是世界上最知名的演講者之一，他創作了數十種與成功相關的書籍和有聲書課程。其中一套課程《成功心理學》(Psychology of Winning) 是世界上賣得最好的一套錄音帶。提到 USANA，他是這麼說的：

『在過去二十年間，我幾乎每天都旅行各處，與超級盃和奧運的頂尖運動員，以及財星 500 大企業的主管們合作，而我可以告訴您，在 USANA 之外，我從來沒有見過一個能讓我如此興奮的事業機會。我已經深入檢查這個事業、我已經親身測試產品，它對我、對我妻子蘇珊、以及我的家人們都有用。我認為您應該要深入看看這個機會，就像我一樣。您將會發現這是個絕佳的機會，不但能改善您的健康，而且還能提高您的收入，讓您獲得財務上的安全。』

- 丹尼斯·魏特利博士

USANA 到底合不合法？魏特利博士和我都願意以我們的名譽作為保證。除我們之外，還有許多聰明、有智慧的成功人士，包括醫生、老師、太空人、財星五百大企業的主管人員、著名的演員、暢銷書作者、營養專家、大學教授、教練、奧運金牌運動選手、世界紀錄保持人、護士、科學家、銀行家、律師等各行各業，成千上萬的人都正湧入這家公司。

在過去，我們這些人是完全不可能考慮從事傳銷的，但是我們卻完全能接受這家公司和它的產品。我們相信 USANA 確實能讓我們透過與人分享真正的優良產品，就能開拓另一條收入來源。

您一定聽過時機就是一切

您現在從事 USANA 事業正是時候。嬰兒潮時期出生的人們都已能接受有效的高品質健康產品，而 USANA 已經創造出最好的營養補充產品。這家公司財務非常健全，完全沒有負債，且是 NASDAQ 的上市公司，股票代號為 USNA。您可以到美國網站 (<http://www.usana.com>) 或台灣網站 (<http://www.usana.com.tw>) 參觀。USANA 是由華斯博士 (Dr. Myron Wentz) 和他所建立的強大科學家團隊所領導。USANA 的年營業額由 1992 年剛創立時的 300 萬美金，成長到 1998 年的 1 億美金。USANA 在美加之外的地區也快速的成長，在澳洲和紐西蘭地區已經獲得極大的成功，USANA 是即將出現的巨人。我喜歡在能贏球的球隊中打球，毫無疑問的，USANA 將會是勝利者。

問題二：產品到底有多好？

USANA 的焦距非常集中—就是要行銷全世界獨一無二的，最好的營養產品。USANA 的營養產品是由世界上最優秀的細胞營養專家之一：華斯博士所領導研發並製造的產品，華斯博士因他在世界上 35 個以上的國家銷售的傳染疾病測試組合而聞名全球。華斯博士協同他所建立的世界級科學家團隊運用最先進的細胞科技，創造出市面上最好的營養產品。而為了要維持產品的精純度與一致性，USANA 更是自行製造產品。

USANA 的旗艦級產品是一組兩瓶的『USANA 基本營養套裝』(The Essentials)。這是一種包含各種高品質的基本維生素、螯合礦物質和其他重要養分的特殊配方產品。大多數便宜、在一般商店就可買到的維他命品牌中，所含

有的維他命含量都是最低含量。但是您希望只獲得最低程度的健康嗎？我倒是希望能獲得最佳的健康狀態。華斯博士的研究認為若要獲得最大程度的健康，每個人可能都需要更多的營養素。

若您也希望能獲得健康，我相信 USANA 所提供的各種優秀的產品會是最佳的選擇。這些產品中包含所有的維他命、礦物質以及最先進的配方，能幫助您維持身體的健康。

USANA 的創辦人華斯博士預測 USANA 的客戶們將成為世界上最健康的一群人。我相信他。我每天都使用 USANA 的產品，而我這輩子從來沒有感覺這麼好過。我的睡眠品質更好了，我知道我提供給自己的是世界上最好的營養系統。

問題三：我得花多少錢才能開始做這個事業？

如果您想要開始親身試用產品，那麼請與告知您這個資訊的人聯絡，他們會告訴您如何成為「優惠顧客」。只要經過很簡單的手續，您就可以開始以最低的批發價格購買並開始使用這些產品。

而如果您希望也能透過與他人分享這些產品的方式來賺取收入，要成為一位經銷商也是相當容易的。只要購買一份創業套裝，裡面會詳細地為您說明如何起步。就是這麼簡單。

我在過去 20 年間曾擁有與經營過許多事業，其中有

很多事業在一開始就需要花費數萬美金，相較之下，要經營 USANA 事業，起步時的難易度就佔了絕對的優勢。我曾擁有過餐廳、服飾店、糖果店、公寓大樓、商業大樓、訓練公司、以及報紙事業。我曾經投資過百老匯的表演；我甚至擁有過 NBA 籃球隊猶他爵士的部分股權。但是 USANA 比這些事業與投資更棒。我之前的一家訓練公司有 250 位員工，光是想到要回去管理這麼多員工就讓我退縮了。我現在不需要再付薪水，也不需要再提供醫療保障福利。對於像我這樣一個曾經擔任過雇主的人來說，這就像是奇蹟一般。原來其實不必這麼麻煩就可以賺到金錢！

問題四：我要怎麼做才能辦到？

首先，以下是您「不需要」做的事：

您不需要送貨

如果您希望能自己把一罐罐的產品送去給客戶，您可能要失望了。USANA 事業不是這麼做的。您應該怎麼做？您只要告訴幾個人這些產品對您生活的幫助，然後經過一些簡單的紙上作業之後，他們就可以直接向公司訂購這些產品。公司甚至還會幫您運送產品。

您不需要參加一堆會議

如果您希望每一週都能花兩三個晚上參加一堆無聊的會議，您可能不會喜歡 USANA。您需要做什麼？您只要將 USANA 的錄音帶或錄影帶與有興趣的人分享，然後這

些工具就會為您代勞。

您不需要賣一堆東西

如果您熱愛銷售—如果您是以成交時的快感為生—那麼很抱歉，我有些壞消息要告訴您。您可能在那些需要銷售產品給好幾百個客戶，才能賺到一點錢的古老傳銷公司會覺得如魚得水。但是在 USANA，程序簡單得多。全世界有五十幾億人，您認為自己能不能找到幾個對讓自己增加幾年壽命，或開拓一條額外的收入來源有興趣的人呢？

您不需要靠自己學習怎麼做

如果您是不喜歡人群的獨行俠，那 USANA 可能不適合您。在 USANA，我們鼓勵以小組型態運作。以下是您剛開始可能的運作方式：您與遇到的某些人分享一卷錄音帶，他們聽了卷錄音帶並說：「我有興趣，說詳細一點。」您安排他們與您的推薦人共進午餐。你們三個人在約定的時間同時出現，由您的推薦人介紹 USANA、您的朋友聆聽，您只要觀察就好了。如果您的朋友開始訂購產品，您就可以收到支票。

聽起來很難？

運用這種方式，Collette 在午餐時間賺的錢比大多數人一個月賺的錢都多。而她只花了一次力氣，就可以一而再、再而三的獲得報酬。如果您在 6 個月前所花的時間，能讓您不斷重覆獲得報酬，不是很棒嗎？如果您沒有時間

吃午餐怎麼辦？很簡單，用電話進行就可以了。這種方式真的更快也更便宜。舉例來說，以下是上個星期發生的真實狀況。我的下線組織的一位新人將這本小冊子送給一位朋友，這位朋友讀了與您現在所閱讀相同的內容，並很興奮地回了電話，希望能知道更多資訊。這位經銷商安排讓這位朋友與我透過電話交談（我們使用「三方通話」，這樣我們三個人都可以在線上）。我做了解說，這位朋友加入了我們的團隊，而那位新經銷商賺到一張支票。

這樣聽起來會很難嗎？我說、您聽、他們訂購產品，您就可以收到支票。

那麼，如果找不到我怎麼辦？沒關係，USANA 中的每一個人都有推薦人，您的推薦人必定會非常樂意協助您找到、推薦並訓練您最初的幾個伙伴。如果您的推薦人不幫助您成功，他們是不會成功的。

請想想看，一個星期只要花幾個小時打打電話，您就可以開始開拓一條豐沛的額外收入來源了。

你瘋了嗎？

每當我解釋這個事業有多簡單時，有些人看著我的表情就像我是個瘋子一樣。

因此我問：

『您有沒有多樣化的收入來源？』

他們說：「沒有」。

『您每個小時所付出的努力能不能獲得多次的給付？』

他們說：「不能」。

『您的收入來源是不是不論您在不在，都會 24 小時不停產生收入？』

他們說：「不是」。

然後我會說：「因為 USANA，我對這幾個問題的答案都是

『Yes!』，那到底是誰瘋了？」

這是我對於「瘋狂」的定義：

瘋狂：為了一點小錢，在各種您痛恨的工作上，努力工作 50 年，然後貧窮地死去。

這是我對於「聰明」的定義：

聰明：聰明地工作一段較短的時間，然後擁有多樣化的重覆性收入來源並退休享受人生。

現在，我們在 USANA 賺取這種每週的收入來源已經有 4 年了。這真的是非常聰明的工作方式，這種方式真的是可行的！您可以看得出來，我不再是那個對這個事業充滿懷疑的人了。我對於能參加 USANA 感到非常的榮幸。

有時候我甚至會興奮到睡不著覺。這真的是非常有趣的一種事業！

不過，也不是沒有讓人難過的事。我看到很多人在財務方面都遭遇困難；我看到很多人的健康狀況不佳。我告訴他們：「我有一個真正可行的解答！」但是，由於他們已經嘗試過其他不可行的方式，因此他們的心門很快就關上了。我不能怪他們，因為我以前就是這樣。我真的希望有能力能說服他們仔細地看一看這個機會。他們可能會喜歡所發現的真相，就像我一樣。

有人會教我怎麼做嗎？

大多數人都無法察覺每天都存在於四周的無窮機會。這令我想起發生在 20 世紀初的一個故事：有一個女人用了一生的時間存錢，希望能到美國去。好不容易，她總算存到搭船所需的費用。由於她的錢不多，因此大多數時間都留在自己的客艙中，吃著自己帶上船的食物。在旅程將要結束的前一天，她決定稍微揮霍一下，讓自己享受豐盛的一餐。她參加了最後一次的宴會自助餐，但卻聽到了一個壞消息。她問餐廳的侍者像這樣的一餐需要花多少錢，侍者回答：『夫人，您不知道嗎？所有的食物費用都包含在您的船票裡了，不管您吃多少都是免費的。』

人生就像是這樣。您絕對不會希望在人生將要到盡頭時，才發現只要有人告訴您方法，其實您可以擁有任何您所想要的東西的。

我們誠摯邀請您參加我們的團隊。讓我們告訴您如何獲得成功而富足的人生。

在這本小冊子中，我與您分享了能讓您獲得所想要的任何東西的三大秘密：

多重收入來源的秘密

持續性收入的力量

USANA 的介紹

我非常建議您盡快與將這本手冊交給您的人聯絡。告訴他們您要加入世界上最健康、最富有的家族。請現在就這麼做，如果錯過這個機會，將來您必定會怨恨自己。

祝您有個快樂、健康且富足的未來。