



從轉換老闆 到改變人生

RCCA Donny Chong
(前茶餐室業者)



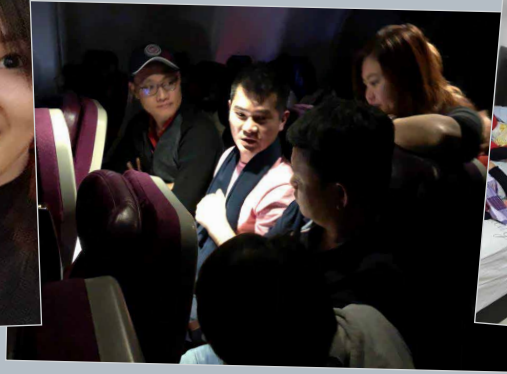
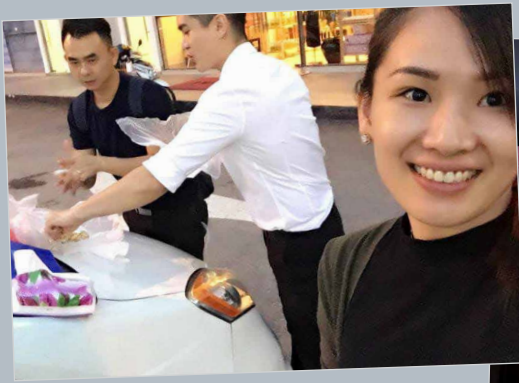
根據職業變更統計，一個普通人在其工作生涯裡會換工5到7次。話雖如此，RCCA Donny Chong在27歲之際已經換了23份工。他打趣說道：「你可以這麼說，我以前最大的興趣就是『換老闆』！」

不過，接觸直銷後，Donny終於找到真正的「歸宿」，自己當老闆。

員工老闆都當過

中五畢業後，Donny即開始了他的工作生涯。「我堅信只要付出努力，就一定會有收穫。我只需要努力就行了。」

只要是不需要文憑的工作機會，Donny都會儘量爭取。因此，他曾試過許多不同的工作，包括勞工。每次找到更好的工作待遇時，他一定會跳槽。27歲時，他厭倦了打工並決定要創業。



他前後嘗試創業三次。他的第一份業務失敗了，不過第二份業務尚算成功。他回憶說：「當時我在吉隆坡市中心開了一家首飾店。生意本來不錯，但是開業第二年因為業主要回收店鋪，我被迫結業。我的第三份業務是一家茶餐室。在長達兩年裡，我每一天從早上8點就在茶餐室工作到凌晨12點。沒有假期，沒有休閒。」

後來，Donny接觸到直銷並學習到有關倍增的力量。他說：「茶餐室的顧客主要來自鄰里，但是直銷卻可以讓我的業務發展到更遠、更闊。」

沒有跨不過的坎

像大多數人一樣，Donny在從事直銷初期所面對的挑戰主要是社交圈子小和欠缺人脈。他說道：「一直以來我都是一個‘獨家村’，忙著顧好自己的茶餐室生意，而我的社交圈子不外是外勞和供應商。不過認真想一想，社交圈子小不應該是一個問題呀。為何我還要‘挑選’潛在客戶？像BE這麼優秀的產品和事業機會，我基本上可以和任何人分享，任何人都是我的潛在客戶。我所需要做的就是和人們分享好產品和機會，再讓他們自行決定是否要給自己一個機會。」

憑著這個信念，Donny認為BE事業裡並沒有什麼跨不過的坎。「你要勇敢面對挑戰和採取行動。不行動的話，每一次都是瓶頸。肯面對的話，每一次都是突破。」



終於找到成功的平臺

在直銷界裡闖蕩10多年後，Donny對成功有著一番獨到見解。「真正的成功是在於可以複製成功，也就是幫助人們成功。一名醫生或律師可以很成功，一個人可以很富有，但是如果他們想要幫助其他人像他們一樣成功或富有，談何容易？直銷卻不一樣，因為直銷是關於複製。」

他繼續說道：「人生只要把握一個對的機會就可以大翻身了。人只能靠自己，你只需要嘗試即可。就像商業大亨李嘉誠白手興家的傳奇故事，只要把握對的機會，你也可以改寫人生。」