



不是现在， 就是太迟

RCCA Calvin Wong Ung Tee
(房地产投资者)

RCCA Kiew Hieh Siong
(家庭主妇)



RCCA Calvin Wong是一个天生的分享者。言谈之间，他所散发的正能量和活力，往往让人感到清新振奋。

从怀疑到相信

Calvin从18岁起就开始踏入社会工作。他在一家木材公司鞠躬尽瘁20年，看着公司从小规模发展到上市公司，员工从寥寥无几的人数增至1万5000人。他说：“到我45岁时，我已经是半退休了。”

显赫的职业履历和25年的资深经验为Calvin带来了许多商业机会。但是，他从来不曾对任何一个机会感到兴趣。

因此，他进军直销业的举动令很多人大吃一惊。其实，这缘起于太太Hieh Siong。因为静脉曲张问题，让她接触到Aulora裤子。当Calvin第一次听说Aulora裤子的健康效益时，他冲口而出说道：“开什么玩笑！一条裤子会有什么帮助呢？”





裤子的效益，眼见为实。当太太的静脉曲张问题大有改善，更清瘦了几寸之后，Calvin自然而然地开始和朋友分享，并对朋友们的反应感到惊奇。他说：“他们都非常感兴趣，纷纷向我下单购买裤子。他们甚至不问我裤子的价格呢！”

不过，Calvin依然没有兴趣从事BE业务。直到他和创办人李学森先生见面。

与李先生仅仅一小时的会谈，让Calvin肯定并相信这就是他所期待的业务和机会。公司和创办人的背景，还有创办人的愿景，都是促使他加入BE的决定因素。

“说实话，单是李先生愿意会见我这一件事已经让我对他钦佩不已。毕竟，我只不过是一名普通会员而已。”



成为别人的贵人

很多人把直销和“销售”联想在一起。Calvin说道：“其实不。在BE，我们从成为用户开始。当你从产品中获益时，你自然而然会想要和别人分享这些产品。在BE，我们不传授销售技巧，我们鼓励分享。”

丰富的生活和职业经验教Calvin看清生命的意义不在于赚多少钱，而是帮助了多少人。

“当你的目标是赚更多钱时，你会发现那目标难以实现。人只有两只脚，但是钞票却有四只脚（角）。所以说，人怎么可以跑赢金钱呢？但是，真诚的关怀和分享却可引来财富。让财富追随你，不是更好吗？”

Calvin指出很多人一成不变因为他们害怕——害怕离开舒适区、害怕现在改变为时已晚，害怕已经错过最好的时机。

他总结说道：“现在就是时机，这个就是机会。别再跟自己说‘迟些’了。当‘迟些’真的到了，你才会后悔一切真的太迟了。”

