



从转换老板 到改变人生

RCCA Donny Chong
(前茶餐室业者)



根据职业变更统计，一个普通人在其工作生涯里会换工5到7次。话虽如此，RCCA Donny Chong在27岁之际已经换了23份工。他打趣说道：“你可以这么说，我以前最大的兴趣就是‘换老板’！”

不过，接触直销后，Donny终于找到真正的“归宿”，自己当老板。

员工老板都当过

中五毕业后，Donny即开始了他的工作生涯。“我坚信只要付出努力，就一定会有所收获。我只需要努力就行了。”

只要是不需要文凭的工作机会，Donny都会尽量争取。因此，他曾试过许多不同的工作，包括劳工。每次找到更好的工作待遇时，他一定会跳槽。27岁时，他厌倦了打工并决定要创业。



他前后尝试创业三次。他的第一份业务失败了，不过第二份业务尚算成功。他回忆说：“当时我在吉隆坡市中心开了一家首饰店。生意本来不错，但是开业第二年因为业主要回收店铺，我被迫结业。我的第三份业务是一家茶餐室。在长达两年里，我每一天从早上8点就在茶餐室工作到凌晨12点。没有假期，没有休闲。”

后来，Donny接触到直销并学习到有关倍增的力量。他说：“茶餐室的顾客主要来自邻里，但是直销却可以让我的业务发展到更远、更阔。”

没有跨不过的坎

像大多数人一样，Donny在从事直销初期所面临的挑战主要是社交圈子小和欠缺人脉。他说道：“一直以来我都是一个‘独家村’，忙着顾好自己的茶餐室生意，而我的社交圈子不外是外劳和供应商。不过认真想一想，社交圈子小不应该是一个问题呀。为何我还要‘挑选’潜在客户？像BE这么优秀的产品和事业机会，我基本上可以和任何人分享，任何人都是我的潜在客户。我所需要做的就是和人们分享好产品和机会，再让他们自行决定是否要给自己一个机会。”

凭着这个信念，Donny认为BE事业里并没有什么跨不过的坎。“你要勇敢面对挑战和采取行动。不行动的话，每一次都是瓶颈。肯面对的话，每一次都是突破。”



终于找到成功的平台

在直销界里闯荡10多年后，Donny对成功有着一番独到见解。“真正的成功是在于可以复制成功，也就是帮助人们成功。一名医生或律师可以很成功，一个人可以很富有，但是如果他们想要帮助其他人像他们一样成功或富有，谈何容易？直销却不一样，因为直销是关于复制。”

他继续说道：“人生只要把握一个对的机会就可以大翻身了。人只可以靠自己，你只需要尝试即可。就像商业大亨李嘉诚白手兴家的传奇故事，只要把握对的机会，你也可以改写人生。”