

我能从月薪200元的送报员，成为年薪千万的跨国公司
总裁，主要得益于忠实自己的人生信条：把困难当挑战。

——周由贤



从月薪200

周由贤 / 著

到年薪千万



跨国公司总裁职场手记

有冒险的勇气和做事的准则，

就一定能改变自己、改变人生。



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP



鹭江出版社

013044304

K825. 38
296



从月薪200 到年薪千万

周由贤 / 著



跨国公司总裁职场手记



北航

C1652322

K825.38
296



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP



鹭江出版社

图书在版编目(CIP)数据

从月薪 200 到年薪千万/周由贤著. —厦门: 鹭江出版社, 2013. 4

ISBN 978 - 7 - 5459 - 0523 - 6

I. ①从… II. ①周… III. ①周由贤生平事迹 IV. ①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 272437 号

从月薪 200 到年薪千万

周由贤 著

责任编辑/黄 平

出 版/鹭江出版社

地 址/厦门市湖明路 22 号

邮 编/361004

电 话/0592 - 5046666 0591 - 87539330

010 - 62378099(编辑部) 010 - 65921349(发行部)

印 刷/北京雁林吉兆印刷厂

规 格/787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张/10.25

字 数/102 千字

印 次/2013 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5459 - 0523 - 6/K · 35

定 价/25.00 元

(如有印装错误, 请寄印刷厂调换或致电鹭江出版社)

继续与我们同行

文/刘树崇
(台湾直销协会理事长)

我和由贤兄都是直销界的老人，最早我在雅芳，他在安利，我们投入直销的时间都超过二十年，虽然各自在不同的公司打拼，但因对于投入公共事务都怀有同样的热忱，因此互动极为频繁。

从联谊会时期至今，已近二十个年头，在台湾地区市场的重量级直销业者，如今都成为台湾直销协会的成员，与全球直销产业同步发展。十余年来，直销协会一直发挥整合、协调、自律、沟通、研究发展及海外交流的功能，致力于直销产业的健全发展，更见证了直销在岛内的历史更迭：从二十世纪八十年代早期的导入期，直销是个被误解的产业；到九十年代的成长期，本岛、外商的直销公司蓬勃发展；到二十一世纪进入成熟期，丰硕的成果令人赞赏。

在这期间，一九九二年台湾地区正式颁布施行的“公平交易规定”、“多层次传销管理办法”，让直销事业进入了“有法可循”的年代，奠定了日后发展的基础，开启了直销事业在台湾地

区最灿烂的一页。

近期根据思纬（Synovate Taiwan）公司的调查发现：一般社会大众对直销产业的好感度已经突破 50%，这也意味着，经过我们会员公司近三十年的努力经营，直销，已经成为一种愈来愈被大众认同与接受的营销模式。

协会陪伴大家走过辛苦的开疆辟土期，近年来台湾地区直销产业冲破了不景气的迷雾，交出一张亮丽的成绩单，成果令人欣慰。我常笑称，由贤兄在直销协会理事长任内做了太多事，让我们后面的理事长变得很难当；从参与“多层次传销管理办法”和“健康食品管理规定”的修订、推动“商德约法”到争取直销商进货免税额等，为岛内产业界贡献良多。

虽然他已经自台湾如新退休，但站在协会的立场，若能借重他的经验与长才，必能有益于协会之运作，因此特聘他为台湾直销协会顾问，希望由贤兄能继续为直销界贡献心力。

本书虽然是由贤兄整理的个人经历，但其实也将直销业在台湾地区的发展历程做了梗概的介绍，希望读者通过本书，能对直销业有正确且清楚的认识，我想这也是由贤兄撰写本书的用意之一吧。

永远的如新人

文/范家辉
(如新集团大中华区总裁)

还记得一九九一年九月如新集团刚在香港开业时，我作为香港分公司的首批员工之一，负责储运部的管理工作；其间迎接周由贤到来考察，自此与他结下一段长达十七年的师友关系，实属我人生中大幸事之一！

多年来，我最佩服的就是周由贤的勇气，他觉得对的事、应该做的事，就一定会去做，不管有多困难，也不管别人怎么看。

记得有一次，他来香港参加会议，为了拉近与听众的距离，坚持全程使用广东话报告。坦白说，John（周由贤的英文名字）的广东话讲得实在不好，碰到比较艰涩的语句总是结结巴巴的，我都替他捏了一把冷汗，他却毫不以为意，硬是用那生涩的广东话撑完全场。虽然我不知道台下的人究竟听懂几分，但他的勇气实在可佩。“人一能之，己百之；人十能之，己千之。”这就是我们可爱又可敬的 John！

另外，我不断从他身上学到很多经营哲学与管理诀窍，不论是企业管理或是直销经营等方面，John 都称得上是我的“师傅”！

John 不仅将如新在台湾地区塑造成 A⁺ 企业，在形象和成就方面，都足为其他地区市场表率；同时也培养了一批独当一面的经理将才，频频为邻近市场所借，更把台湾的伙伴训练成直销精帅，成为市场开发的先头舰，让我在带动东南亚区和大中华区业务时，都省力许多。

我二〇〇七年五月调任如新大中华区总裁前，原担任东南亚区总裁，在参与开辟东南亚各地市场的过程中，我们总是看到来自台湾地区的拓荒先锋，积极地到各地做市场开发。这群精英领袖受过系统化的直销专业培训，对事业、对产品都有完整的认知与强烈的使命，因为他们的投入，让如新各地的市场在起步时就有良好的基础。

周由贤的职业生涯有一大半是在如新度过，在他的回顾中当然少不了如新的篇幅。本书以叙述故事的方式，让读者从不同的角度认识不同时期的如新，没有刻意褒扬，也没有避讳缺憾，真实而深刻。读完全书，我深深以身为如新人为荣，藉此，我也想跟 John 说：“你是永远的、真正的如新人！”

无可取代的革命情感

文/赵台生
(3M 公司台湾区总经理)

三十年前，由贤兄给了我一个机会，让我一脚踏入 3M 公司，从卖办公自动化设备的业务员做起，之后历练于不同部门，到今天成为 3M 公司台湾区第一位由本地擢升的总经理，这一切的因缘，都是因他而起。

三十年前，由贤兄顶上如云，体型瘦削，却像有用不完的精力，始终干劲十足。我们一起创造了许多珍贵的回忆，在他的带领下，也共同缔造了一些销售奇迹；年轻时的狂狷不羁，拼业绩时的义无反顾，达标时的意气风发……点点滴滴，堆积成无可取代的革命情感。

三十年来，这些已躲进心灵深处的美好记忆，此次随着由贤兄传记式著作的出版，再度被一一勾起……

举例来说，书中提到现在大家开车上台湾地区的高速公路所看到的指示标志，是采用与美国同等标准的配备，在推广这项业务期间，我看到由贤兄进行缜密的规划，做好周全的准备，多次带着我们，邀请“高公局”工程师和主管官员，静态的、在室内

听取数据详尽的简报，动态的、到户外夜间实地体验反光标志的效果与好处，获取他们的认可与赞同，让岛内在引进高速公路之初就拥有与先进国家同步的规格。

另外一项为我们所津津乐道的，就是台北市道路反光路名牌的架设工程，这个案子由贤兄直接找台北“市长”做简报，成功地引进具反光效果的路名牌。他这种锲而不舍的精神，让我们十分感佩；也因为他不肯放弃的决心，提高了用路人的安全性。

我在由贤兄身上看到永不放弃的毅力，而这正是成功者必须具备的特质之一，因此他日后在公关界、直销界都能有卓越的成就，说实话，我一点都不意外。

由贤兄不仅在销售业务上是我学习的榜样，对于任务的执著与热忱，更是值得所有人效法。很高兴通过他的书，让社会大众有机会了解 3M 的过去，以及我们曾经走过的足迹，就这一点，我还得跟他说声：“谢谢。”

老兵不打烊

坐在位于忠诚路上的新办公室里，一个简朴的连锁牙医诊所总部，没有气派的门面，没有宽敞的空间，没有公务配车，没有专属司机，这是我参与的第四个产业。新的事业领域，新的工作团队，很多外在条件和过去都不一样了，但不变的是我投入的热忱和旺盛的企图。

回想我三十五年的职业生涯，因缘际会地成为之前三个产业的开路先锋——销售交通安全器材、公关业、直销业。踏入之初，没有经验可参考，所有局面都只能靠自己一步步闯出来，面临的困难与挑战不知凡几，但我始终抱持一个信念——Turn Challenge Into Opportunity（化挑战为转机），因为挑战的另一面就是机会，克服前所未有的挑战，就能开创前所未有的机会。我深信此理，将每一项困难与挑战都变成成长的契机与动力。

我很早就担任主管职，一直信奉“窗子与镜子”的管理哲学。当工作顺利进行、达成目标、获致成果时，我告诉自己要从窗子看出去，看到并肩作战的团队伙伴，因为他们的同心努力，

因为他们的优异表现，才有今日的成就，所有荣耀应该归于团队。

而当工作遇到挫折、遭逢失败时，我就会去看看镜子，从镜子里反射出的形貌是必须对此任务负全责的人，是镜中这个人做得不够好，才让结果与预期产生了落差，是镜中这个人该深切检讨，以免日后重蹈覆辙。

我清楚记得三十五年前第一次参加教育训练时，一位洋人讲师说，带人必须善用 **Positive Reinforcement**（正增强作用）的力量，以正面的鼓励强化其所欲表现的行为。三十五年来，我奉行不悖，因而总能遇到一群可爱的伙伴，陪着我披荆斩棘，伴着我夜以继日，没有他们，我的人生不会如此精彩。

很早就有人提议要我写一本类似传记的书，但直到今年一月自如新申请退休后，才有时间来认真筹备这件事。我不是一个喜欢谈论过去的人，也不习惯把自己的私领域赤裸裸地呈现在大众面前，尤其是那些不愿想起的往事，一次回首，一次撞击，对我来说，真是一种折磨啊！

人生没有永保顺遂的，我的人生更是一路上不断有大大小小的石头与坑洞，但它们从来都不是阻碍我前进的借口。跨过石头、跳过坑洞，又是另一番光景，过程必然艰辛，我却甘之如饴。

我知道有些人或许抗压性不够、或许企图心不足、或许耐挫

度不高，碰到困难就逃避，遇到挑战就退缩，因而错失了开创更大格局的机会。如果我的故事可以给他们一些鼓励，如果我的经验可以给他们一些启示，如果我的跌跌撞撞可以让他们少走点冤枉路，那么我的人生不是更有意义？

三十几年前的事，有些记忆有点模糊，有些数据已经佚失，这都增加了写作本书的难度。在此，我要诚挚感谢几位朋友的协助，让这本书得以如期顺利完成。

李大兆，我在 3M 的老战友，他进 3M 比我早。当年他负责生产，我负责业务，两人经常因立场不同而有所争执，但感情却越吵越好。他目前定居洛杉矶，这次为了写书，我特地飞往洛杉矶找他，请他帮助我回忆 3M 时期的点点滴滴，多亏了他的补充，让这部分的故事脉络更为完整。

如新占了我职业生涯的一大部分，那段期间，担任我特别助理的现任台湾直销协会秘书长刘叔廷，对我在如新的经历知之甚详，这次在写作过程中，也多次邀请他参与讨论，确认部分细节。

我还要特别感谢资深媒体工作者常子兰和曾玉萍，此次著书，在内容大纲的策划和写作技巧的表现上，她们给了我很多建议。尤其是子兰，她主编直销产业杂志多年，对于直销业和如新的发展都有深入的观察，和我也一直维持良好的互动，因为她的协助整理，让本书的内容更为丰富易读。

最后要谢谢商周出版，何飞鹏社长与我是旧识，听到我要写“回忆录”，不仅全力支持出版事宜，并且派出最精良的团队，协助策划与制作。

这不是我的第一本书，却是我第一本谈论自己的著作，也是工程最浩大的一本。整理过往的雪泥鸿爪，尽管岁月不复，但我知道自己仍有鸿鹄之志。退休？还早呢！

○ 目 录

推荐序一：继续与我们同行（刘树崇）	VII
推荐序二：永远的如新人（范家辉）	IX
推荐序三：无可取代的革命情感（赵台生）	XI
自 序：老兵不打烊	XIII

第一章 我的人生，从挑战困难开始

从花园洋房搬到澡堂之家	002
只有好好念书才能出人头地	003
我是年纪最小的送报童	005
靠送报磨练惊人的意志	006
志向不合，自愿退学	007
到森林里卖链锯	009
勇敢追求富家女	011
用破英文考进美商公司	014
让岳父岳母刮目相看	015
在环境逼迫下快速学好英文	017
利用出差机会学习当地语言	018

厚着脸皮学方言	019
难堪的上台经验	020
加入“英文演讲家俱乐部”	021
总裁挑战隽语	023
 第二章 我在3M的日子	
我的业务初体验	025
把货车变成活动广告车	027
创造岛内路标新形象	029
花四十五分钟改变台北市市容	030
二年升主任，三年当经理	033
想到和做到的差距	034
一次业务上的重大挫败	037
没喝过洋墨水却能侃侃而谈	039
三天的行程带五天的衣服	042
蠢习惯和蠢精神	043
随时保持在最佳状态	045
对上、对下都要沟通	046
展开下一阶段的冒险	048
总裁挑战隽语	050
 第三章 勇闯公关业	
以当总经理为目标	054

创业竟然出乎意料地辛苦	055
公关是一门关系的学问	057
帮客户建立品牌形象	059
将美国顶级牛肉引进市场	060
和前辈一起成立公关协会	063
和如新的初次接触	064
从老板变回员工	066
总裁挑战隽语	068

第四章 因缘际会跨入直销行业

从“老鼠会”到可爱“米老鼠”	070
担任安利创办人的翻译	073
直销是市井小民成功的天堂	075
震撼同业的奖励制度	077
明星产品，优势制度	079
萌芽期（一九九二——一九九四）：	
种子一落地就发芽	081
亲自上电视介绍直销	084
吸引白领精英投入，建立新形象	087
爆发期（一九九五——一九九七）：	
击败安利，气势如虹	088
一手催生如新之歌	090

盘整期（一九九八——二〇〇〇）：	
真金不怕火炼	091
复苏期（二〇〇一——二〇〇三）：	
推出劲爆 2000，力挽狂澜	093
亲上火线挽回直销商信心	094
勇于追梦的现代年轻人	096
总裁挑战隽语	098
 第五章 走入公益，走向世界	
催生出“健康食品管理规定”	102
从“善的力量”出发	103
深入雨林的故乡萨摩亚	104
发表台岛生态蓝皮书	108
在马拉维发放“蜜儿餐”	109
步行三小时只为了一包“蜜儿餐”	111
抚慰“泡泡龙”的伤口	112
带“泡泡龙”病童远征美国演出	114
将产品与运动营销结合	116
体验营销跳出价格竞争	118
总裁挑战隽语	121
 第六章 永不退休的冒险旅程	
搬走自己这块“大石头”	123