

<<把困难当挑战>>

图书基本信息

书名：<<把困难当挑战>>

13位ISBN编号：9787545900866

10位ISBN编号：7545900863

出版时间：2009-5

出版时间：鹭江出版社

作者：周由贤

页数：143

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

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会员，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。

## <<把困难当挑战>>

### 内容概要

周由贤，台湾大名鼎鼎的直销勇士，曾在台湾如新总裁的位子上干了16年，创造过击败安利成为台湾直销霸主的辉煌业绩。

刚刚从如新退休的周由贤，回首自己从当报童到做总裁，40多年的非凡职场冒险生涯。

从容讲述风雨人生，精心总结漫长征途中过五关斩六将的挑战心得。

从找老婆到找工作，从学外语、练讲演，到攻克工作上一山更比一山高的难关，他将凝聚心血的经验和痛定思痛的教训，拿出来分享，以朴实无华的语言娓娓道来，全是切身体会，字字如金。

<<把困难当挑战>>

作者简介

周由贤，曾任：如新集团台湾分公司总裁，台湾直销协会理事长，安利公司营销业务部经理，3M公司业务员/主任/经理，台湾国际公关公司总经理（创始人），台湾中山大学直销学术研发中心顾问，台湾伊甸社会福利基金会顾问。

现任：台湾Dr Wells连锁体系执行董事，台湾直销协会顾问。

学历：台湾淡江大学毕业，美国南伊利诺大学MBA。

## &lt;&lt;把困难当挑战&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序一：继续与我们同行（刘树崇）推荐序二：永远的如新人（范家辉）推荐序三：无可取代的革命情感（赵台生）自序：老兵不打烊第一章 我的人生，从挑战困难开始 从花园洋房搬到澡堂之家 只有好好念书才能出人头地 我是年纪最小的送报童 靠送报磨练惊人的意志 志向不合，自愿退学 到森林里卖链锯 勇敢追求富家女 用破英文考进美商公司 让岳父岳母刮目相看 在环境逼迫下快速学好英文 利用出差机会学习当地语言 厚着脸皮学方言 难堪的上台经验 加入“英文演讲家俱乐部” 总裁挑战隽语第二章 我在3M的日子 我的业务初体验 把货车变成活动广告车 创造岛内路标新形象 花四十五分钟改变台北市市容 二年升主任，三年当经理 想到和做到的差距 一次业务上的重大挫败 没喝过洋墨水却能侃侃而谈 三天的行程带五天的衣服 蠢习惯和蠢精神 随时保持在最佳状态 对上、对下都要沟通 展开下一阶段的冒险 总裁挑战隽语第三章 勇闯公关业 以当总经理为目标 创业竟然出乎意料地辛苦 公关是一门关系的学问 帮客户建立品牌形象 将美国顶级牛肉引进市场 和前辈一起成立公关协会 和如新的初次接触 从老板变回员工 总裁挑战隽语第四章 因缘际会跨人直销行业 从“老鼠会”到可爱“米老鼠” 担任安利创办人的翻译 直销是市井小民成功的天堂 震撼同业的奖励制度、明星产品，优势制度 萌芽期（一九九二——一九九四）：种子一落地就发芽 亲自上电视介绍直销 吸引白领精英投入，建立新形象：爆发期（一九九五——一九九七） 击败安利，气势如虹 一手催生如新之歌 盘整期（一九九八——二〇〇〇）：真金不怕火炼 复苏期（二〇〇一——二〇〇三）：推出劲爆2000，力挽狂澜 亲上火线挽回直销商信心 勇于追梦的现代年轻人 总裁挑战隽语第五章 走入公益，走向世界 催生出“健康食品管理规定” 从“善的力量”出发 深入雨林的故乡萨摩亚 发表台岛生态蓝皮书 在马拉维发放“蜜儿餐” 步行三小时只为了一包“蜜儿餐” 抚慰“泡泡龙”的伤口 带“泡泡龙”病童远征美国演出 将产品与运动营销结合 体验营销跳出价格竞争 总裁挑战隽语一第六章 永不退休的冒险旅程 搬走自己这块“大石头” 上班第一件事就是看数字 一百万美金的诱惑 走一条别人不走路 逆境磨练出惊人意志 九个影响我一生的关键人物 太太是安定的后盾 曾江源牵线投入牙医连锁事业 总裁挑战隽语

## &lt;&lt;把困难当挑战&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 我的人生，从挑战困难开始 那天早上，天空灰蒙蒙的，我对着住了十五年的洋房，望了最后一眼，原本停在院子里的三轮车卖了，司机也不在了。我和爸爸妈妈、姐姐妹妹、弟弟，和投靠我们家多年的叔叔，一行人拎着简单的行李，搬离这栋位于台北市中心的两层楼独栋花园洋房。

那一年，我十五岁，应该是高高兴兴庆祝考上理想高中的时刻，应该是快快乐乐迎接灿烂春春的年龄，却因为父亲事业上的一场意外插曲，让我的快乐少年时光提早结束。

原本经营建筑营造事业的父亲，因为事业失败，不仅家中资产一夕之间变成负债，房子被法院查封，还积欠了很多债务，天天都有债主上门。

不得已，我们只好举家搬离，说得难听一点，简直像是落荒而逃。

从花园洋房搬到澡堂之家 我们的“新家”，位于一家日式大澡堂楼上的小阁楼，说穿了，其实就是日据时代所留下的公共澡堂楼上，澡堂中间有一个水泥砌成的大浴池，许多中下阶层的劳工、老人，下了工以后都会来此洗澡。

我怀着忐忑不安的心，一步一步踏上新家的阶梯，脚下木板不断吱吱作响，仿佛随时都有断裂的可能，不到几平方米大的木造阁楼，到处被虫蚁蛀得破烂不堪，还要挤下我们一家七口和两位爸爸的朋友。

我简直不敢相信，这就是我未来的栖身之所。

告别了坐三轮车上学的日子，告别了有司机的生活，我的高中生活就这么展开了。

新生免不了要填一些基本信息，但是我最痛恨填写住址栏，也不敢邀请同学到我家，生怕他们发现我家住在“宝斗里”——台北著名的声色场所一附近的巷子里。

每天晚上，当一般高中生伴随着收音机里的节目挑灯夜读时，伴随着我朗朗读书声的，却是红男绿女的夜夜笙歌。

只有好好念书才能出人头地 我的父亲曾经是浙江玉环同乡会的理事长，在他风光的时候，曾经收留过一些来到岛内以后非常失志的同乡，即使后来父亲事业失败、家道中落，但还是继续带着他们，跟着我们搬到大澡堂楼上，继续让他们在我们家生活。

在这些陆陆续续住进我们家的“食客”中，有几位长辈对当时年少的我，产生重大的影响。

曾经在祖国大陆中过举人的杨克训是个读书人，除了满腹的经纶，无一技之长，逃难到台湾岛以后，身上什么东西都没有带，只好借住在我们家。

他经常在房间里写毛笔字、作诗，也常常告诉我，他很遗憾自己念了一肚子的书，到了岛内却毫无挥洒的空间。

他觉得我和一般孩子不太一样，好像有一点想法，想做一点事，不想被限制在目前的生活困境里，所以他一直鼓励我，一定要把书念好，才会有出息。

他常常告诉我：“我知道你现在家里很困难，但是你一定要好好念书，如果不好好念书，将来只能做粗重的工作，只能做一个被人家管的人。”

他的一番话到现在都还留在我的脑海中，所以我告诉自己，一定要好好念书，我一定要成功，我绝对不要一辈子窝在这样的环境里。

当年如果没有他不断鼓励我，连学费都缴不出来的我，很可能真的就放弃学业了。

现在想起来，真的很庆幸自己当年没有因为恶劣的环境而失志气馁或放弃自己。

“无论如何一定要念大学”就成了我当时唯一的梦想。

借给我钱买脚踏车的施伯伯是另一位影响我的长辈之一。

施伯伯在大陆是个建筑师，来到岛内之后，人生地不熟，也没有继续当建筑师，于是投靠到我们家。

他是个北方人，经常在家里擀面团做面食，我跟他学得一手做面食的功夫，无论是包包子，还是包饺子，还是做葱油饼、做润饼，都难不倒我。

这两人都因为念书而改变了他们的特质，即使境遇潦倒，也没有改变他们的价值观，一即使落魄；还是能够赢得旁人的尊敬。

他们的故事在我小小的心灵中，产生微妙的化学作用，我绝对不要屈服在恶劣的环境下，庸庸碌碌地

## &lt;&lt;把困难当挑战&gt;&gt;

做个没有成就的人，我要出人头地、有所作为，“不愿苟安”的念头，在我心中悄悄发芽。

当时我念的是建中夜间部，由于是公立学校，因此学费还算便宜，大约四五百块而已，但是我们刚搬到宝斗里时，有时候几乎连吃饭的钱都没有，更别谈缴学费了。

为了继续完成学业，我不得不自己想办法赚钱。

我是年纪最小的送报童 十六岁那年，我的第一份工作是送报纸，上班时间是凌晨三点半，地点在万华的征信新闻。

当时我才高一，还算是童工，但他们破例让我送报，在所有送报的人当中，就属我年纪最小，其他大部分都是比较年长的退伍军人。

送报生必须自备脚踏车，我哪来的钱买脚踏车？

幸好当时借住我家的施伯伯很辛苦地攒了一些钱借我，我就在万华附近的“贼仔市”买了一辆二手的脚踏车，作为我的生财工具。

每天凌晨三点，当我的同学都还在温暖的床上，沉浸在甜美的梦乡时，我就必须从暖暖的被窝起床，简单梳洗后，三点半准时抵达报社。

当时报纸是在各地方单独印刷，报纸共分为三摞，一至四版、五至八版，以及副刊，我必须先把三摞报纸整合为一份，再卷起来送到每一位订户家里。

在花了一小时的时间整理报纸以后，开始送报已经是早上五点了。

刚开始，我先跟着老报童走个三五遍，然后才开始自己送。

当时订报纸的人很少，一条街可能只有两三户，不像后来几乎整条街的人都订报，一份与一份之间往间隔很远，并不好送。

当时我最喜欢送大楼的报纸，因为一次就是八份十份，只要交给管理员就好了。

不过，这样的情况并不多，因此他们一开始只给我一半的量，每天大约只送了几十份，就已经六七点了。

后来慢慢熟悉送报的诀窍，才增加为一百多份。

一个月后，我终于领到这辈子的第一份薪水，拿到薪水以后立刻拿去缴学费。

偶尔也会发生交不出钱的情形，通常，我会跟导师要求缓一缓，等我一拿到薪水，就立刻补交。

这是我人生中的第一份薪水，我还记得是两百多块，和我日后担任外商公司总裁的千万年薪相比，虽然相差千里，但对我而言，却格外有意义。

靠送报磨练惊人的意志 一九六三年九月十一日，强烈台风“葛乐礼”袭台，整个台北市都在强烈的暴风雨笼罩之中。

风雨这么大，到底该不该去送报？

我内心产生很大的挣扎。

我最清楚被窝有多舒服、有多温暖，但撮后我还是“忍痛”起床，因为一旦报纸没有准确送达，订户就会打电话来骂人，主任挨骂，我就会跟着挨骂。

刚开始送报时，我常常漏送，订户打电话来抱怨，主任就会遭殃，因为自己的疏失而让主任挨骂，让他背黑锅，我觉得非常不好意思，为了不让主任再因我受累，只好勉强自己起床。

平常，我们每班大约有四五十位送报生，台风天却来了不到十人。

冒着风雨抵达报社后，我将报纸包好，骑着脚踏车涉水送报，台风天还不能将报纸随便乱丢，要将报纸确实放进信箱内，才不会被大雨淋湿，这使得送报时间又得加长，而且更加辛苦。

大风雨里的凌晨三点，一个高中生要从暖暖的被窝里起床，那种痛苦的感觉至今仍记忆犹新；但这也养成了我这一辈子做事的态度，也是我一直秉持的原则：送报纸一定要确实送达，读书一定要读好，无论做什么事，既然要做，就把它做好。

也许就是因为那段时间的历练，让我日后在面临挑战时，能够拥有很坚强的意志，觉得天大的困难都难不倒我，没有什么事情是无法解决的。

这大概都，是在那段期间造就出来的吧！

从高一下到高三上，我送了两年的报纸，也经历过好幾次的台风。

在这段期间，我的学费和生活费都是靠自己双手赚得，我没有从经济陷入困顿的家里拿过一毛钱。

志向不合，自愿退学 大学联考的前一个月，家中经济状况还是非常不好，我知道以我当时的

<<把困难当挑战>>

成绩，想考上公立大学，恐怕有点困难，私立大学又负担不起。

这时候，刚好海军官校到建中招生，我心想：念海军官校，四年后一样可以拿到大学文凭，这一点很吸引我。

既然家里没办法供应我念大学，就让当局供我读书吧！

当时我的脑海里只有一种想法，那就：我一定要念完大学。

因此，我当时就申请保送海军官校。

就这样，我放弃报考一般大学，转而到海军官校报到。



## <<把困难当挑战>>

### 媒体关注与评论

由贤兄是个对直销产业相关活动总是保持高度热忱的人，读者可通过本书对直销业发展历程有完整的认识，并以客观角度看待直销事业。

——北京大学中国直销行业发展研究中心执行主任 陈得发 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。

——台湾直销协会理事长 刘树崇 周总裁的奋斗过程，让我们领悟到，不管面对什么困难，只要坚持信念、不气馁，一定会有好的收获。

这对现今的年轻人，是一种很好的启发。

——如新集团台湾分公司总裁 姜惠琳 周总裁一手将台湾如新打造成A+企业，其运筹帷幄的缜密思维和经营管理的作战策略，对于非本业的企业经营者来说，同样深具参考价值。

——如新集团新加坡 / 马来西亚 / 文莱分公司总裁 陈铭国

<<把困难当挑战>>

编辑推荐

《当挑战：从200元到年薪千万的总裁人生》一代直销霸主的职场心得，如新集团大中华区总裁范家辉热情作序。

35年的职场生涯，无数次美好战役，造就一名直销勇士！  
3M破格录用，业绩、晋升、加薪屡破纪录；如新当家16年，大手笔运作，曾力压安利、豪夺直销霸主地位，声名赫赫！

<<把困难当挑战>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>