

刘茂才/文

Amway(中国)公司于1992年成立并开始投资建厂,1995年4月10日正式开业。结合中国国情,从1998年7月起,Amway在中国以大型生产型企业定位,以“店铺销售加雇佣推销员”方式经营。销售纽崔莱营养保健食品、雅姿美容化妆品、个人护理用品、家居护理用品四大系列,在广州建有先进的大型生产基地。占地面积达14.1万平方米,同时拥有占地4万平方米的现代化物流中心。

Amway(中国)公司已发展成为Amway全球最大的市场,荣登“2004~2005年度中国外商投资企业500强”第23位、“2005中国最具影响跨国企业”、“2004年度影响中国的十大品牌”。2010年,Amway(中国)销售额达220亿元人民币。

正是因为Amway企业在中国建立,Amway的经营模式影响着中国的消费者和经营者,从下面几个案例我们可以看出它的影响力。

工伤退休工人的神奇“改变”

今天是我45岁的生日,我在家里举行了一个小小的生日宴会,请来了一桌亲戚朋友。吹蜡烛的时候,老公和女儿就在我的左右两边,他们为我喝彩、鼓掌,蜡烛朦胧的光晕在我眼前闪烁。屋子刚刚装修过,有着淡淡的油漆味道,女儿顺利地就读了重点高中,我和老公的事业也日趋稳定。此时此刻,我对生活充满了感恩,唯一的愿望就是让这种幸福可以一直持续下去。

过去的点点滴滴、酸甜苦辣,刹那间浮上心头。我出生在一个普通的工人之家,17岁高中毕业以后就成了达州电业局的一名电力工人。工作并不繁重,再加上父母的疼爱,我的生活过得轻松又愉快。就是在那个时候,我遇到了我现在的丈夫。他是一位小学语文教师,我们是经人介绍而认识的。我还记得我们第一次见面的时候,他戴着一副金丝眼镜,穿着一件白衬衫,腼腆地自我介绍说:“你好,我叫陈柏青,以后还请你多多指教。”我凝视着他镜片后清澈的眼睛,一下子就喜欢上这个温柔敦厚的男子。

我们很顺利地恋爱结婚,三年后有了一个漂亮的宝贝女儿。我每天早早上班,照顾女儿,做晚饭等丈夫下班。每个晚上,一家人在灯下吃饭,看电视,听老公讲他在学校的趣事,婚后生活幸福而又美满。就在我陶醉在温馨的家庭生活中对未来充满憧憬的时候,一场灾祸正悄悄向我逼近。

1996年的那一天,工作流程一如往日那般庸常而有序,我按部就班地工作在自己的岗位上。突然,厂里的仪器出了故障,我的面部及双手被一万伏高压电短路引起的弧光烧伤,剧烈的疼痛让我失去了知觉,同事们慌忙把我送到了医院。等我慢慢苏醒过来,只觉得眼前一片模糊,脸上和手上缠着厚厚的绷带。朦胧中我看到丈夫坐在病床前,他的手轻轻地拂去我额上的头发,我好像还听到他喉咙哽咽的声音。医生的话语清晰地传入了我的耳朵,我的双目严重灼伤,右眼全部失明,左眼仅存不足0.1的视力,经鉴定为一级伤残,更为残忍的是,我左眼的视力也有可能渐渐消失。面对这突如其来的打击,痛的不是伤痛,而是突如其来的心凉,我的世界顿时坍塌了。

我放弃了治疗回到家中。由于视力残疾,电业局给我办理了工伤退休。一个刚满30岁的人,就这样成了一名全局最年轻的退休工人。这是我一生之中最艰难的时光,女儿被送回了外婆家,丈夫白天要上班,我的眼前一片模糊,不能看书,也不能看电视,行动也不方便,我只能坐在沙发上发呆。我自暴自弃,觉得自己成了一个废人,所有的梦都一一破碎了。

曾几何时,我砸碎了家里的所有玻璃,怨命运为什么待我如此不公,我歇斯底里地哭喊和咒骂,把所有的气恼都发泄在老公头上。开始的时候他还安慰我劝我,后来,他渐渐地沉默了,只剩下摇头和叹息。每到这个时候,一种强烈的愧疚感就揪住了我的心,我不禁想到,一次事故毁了我的事业,难道我又要毁掉我的丈夫吗?他本是一个多么乐观开朗的人啊,而现在,为了支付我高额的医疗费用和女儿的学费,他白天拼命工作,下班后已是身心疲惫,却还得照顾我的情绪,都是我拖累了他。

有过那么一段时间,我也想到自立奋起,想要做一些力所能及的家务。可是,由于视力的原因,我不是打碎了杯子就是打碎了碗。直到有一天,我打碎了家里的最后一件瓷器,锋利的碎片扎得我手臂上鲜血直流,手臂的疼痛伴随着心痛,彻底击垮了我内心的防线,我觉得活着是一件多么痛苦的事情,整整五年,这种行尸走肉的生活我已经过得很腻烦了。于是,我爬到自家八楼的窗户上望着下面,听着下面热闹的人声,呼吸着各个窗户里传出的炒菜的香气,觉得自己的左眼在一点一点失明,眼前一片昏暗。

我想着等左眼也瞎了,我就从这里跳下去,那会是怎么样的感受?风会从我耳边呼啸而过,身躯急速下沉,最后跌落在底楼的水泥地上,脑浆迸裂,鲜血喷地。女儿和丈夫守着我的尸体哭泣,而我又得到什么了呢?除了亲人的眼泪和伤痛。念及于此,我的泪珠像雨水一样滴到楼下。

突然,我感到一双手把我从窗户抱了下去。丈夫回来了,他看到我坐在窗户上顿时就被吓坏了。经过长时间的哭泣,我的心里好过了一些,丈夫也在不断地安慰我,让我想到了一句话:置之死地而后生。当一个人花光了大部分的钱,把最后的那一点点钱买了一杯可乐,可是还没有喝上一口,那杯可乐就洒了,那会是一种怎样的感受?或许当你什么都失去的时候,反而可以冷静下来重新开始,一点一滴地把那些失去的再次赢回来。

那一天,我经历了事故以后五年来最惨痛的一刻。但是,这份痛也让我明白了——一个道理:如果老天为你关上一扇门的话,那么他一定会为你打开另一扇窗。那天晚上,当教师的丈夫给我念了史铁生的《我与地坛》,这个双腿残疾的作家笔下的文字深深打动了:一个人,出生了,这就不再是一个可以辩论的问题,而只是上帝交给他的一个事实,上帝在交给我们这件事实的时候,已经顺便保证了它的结果,所以死是一件不必急于求成的事实,死必然会降临,而我们应关心的是怎样活的问题。

就在我的心绪渐渐平复的时候,妹夫给我介绍了Amway这个企业,并且愿意帮助我成为一名Amway的员工,做产品的销售。在那时的我们当地,很多人都还不愿意从事Amway这份事业。我的直觉告诉我,这是我的一根救命稻草,我只有紧紧地抓住它,才能改变我的命运。当然,对于这个决定,我也很慎重的,在丈夫和妹夫的帮助下,我对这个企业有了一些初步的认识。

Amway,是美国的著名企业,总公司位于美国密歇根州大急流市亚达城,于1959年由杰·温安洛和理查·狄维士,在家的地下室创立。主要经营日用消费品,涵盖了纽崔莱营养保健食品、雅姿美容化妆品、个人护理用品、家居护理用品和家居耐用品等系列,Amway中国公司于1992年成立,1995年4月10日正式开业。从中国国情出发,Amway中国在广州建有先进的大型生产基地。占地14.1万平方米,同时拥有占地4万平方米的现代化物流中心,自1998年7月起定位为大型生产企业,以“店铺销售加雇佣推销员”的方式销售产品。

与此同时,我也尝试了几款妹夫带给我的Amway产品,发现无论是保健食品还是个人护理用品,效果都非常好。于是,我下定决心做Amway产品的推销员。既然老天爷给了我生命,我就一定要让我的生命体现它应有的价值。

可是万万没有想到,当家里人知道我要做这个时,全家立刻召开了紧急会议,会议主题是坚决反对我。理由非常的简单,第一是家人不接受来自美国Amway公司的销售模式,第二是父母最强烈的反对理由,即我视力不好。因为我的残疾问题是他们最担心的,在四兄兄弟操心他们一直因为这一点为我担惊受怕,操心很多。他们最后商量的对策是,全家不许一个人买我的产品,当然叫我去了解Amway的妹夫被骂了个狗血淋头。妹妹的几句话深深刺痛了我,她说:“你现在已经这个样子了,姐夫让着你,爸妈帮你带孩子,我们几个兄妹也事事依着你,你还要怎样啊!是不是你就想有个闪失,好搅得我们整个家族都不安宁才好呢?”

妹妹一句一句的话语,像刀子一样刺痛着我的心,我内心百般委屈。我心想,难道我残废了,就该认命吗?就该成天待在家里像行尸走肉一样活着,被人像老人一样照顾吗?你们这些健全的人可以享受生命的多姿多彩,难道我就不能用我有限的力量同命运抗争一把吗?亲人的态度成了我在Amway事业道路上的一道障碍。对于他们的反对,我只感慨亲情为何是如此这般的“爱护”,在我需要他们的支持和帮助的时候,他们都打击我,不过,这反而给了我一道反作用力:我一定要做好给他们看,把反对当动力。

『编者按』

《创富新思维:消费商时代》反映新经济领域里处处为人所见而又易被忽略的消费商现象的一本书,力图整理挖掘大量事实依据,为消费商作理论上的定义,填补经济理论的一项空白。作者:刘茂才,著名经济学家、地质学家、社会学家,原四川省社会科学院院长、研究员,第九届全国政协委员,人力资源研究领域的顶尖专家。是中介论的提出和论证者,“消费商”一词的提出者。

所幸的是,丈夫一直很支持我的决定,看到我重新振作起来,他比谁都高兴。当我刚刚成为这个团队的一员时,团队领导人鲁元忠告诉我:“你要学习提升自己。”天啊,我怎么学习?我已经五年多没有看书看报了。拿着他给我的书籍和资料,我先拿放大镜贴在眼睛上,然后再用书法笔把能看到的字写在自己的本子上,然后再慢慢学习。在做这些事的时候,丈夫常常把热好的牛奶放在我旁边,坐在我背后默默地注视着我。他说我认真的样子特别好看。有时候,丈夫怕我的眼睛太过疲惫,就把一些资料念出来录在录音笔里,让我通过听觉来学习。这种方法大大提升了我的效率而且锻炼了我的记忆力和注意力,这个方法还给了我另一个益处,我与人交流时可以很容易地记住对方的每句话,这会让对方觉得自己受到尊重。讲制度是我拿丈夫当听众练出来的。尽管那时他一点都不相信我讲的制度和我们家有啥关系,但是他是唯一一个支持我的人,因为他见证了我过去那段绝望的日子。

还有一个学习办法是,把自己一个人关在卧室放碟片听,反复理解,把各种知识融会贯通。我意识到,自己所从事的工作是通过语言向客户推荐、销售公司的产品,所以说话的艺术非常重要,你的语言既要做到抓住人的心又要真诚,要让顾客心甘情愿地买你的产品。这就要求我不但要具备专业素养,还要具备一定的艺术修养。于是,我又陆陆续续买了很多电视散文和诗歌的碟片来听,希望提升自己的文化素养。

最让我感到震撼的是认识了成功系统的创办人邱宗国先生,他在20多年前为了理想,放弃了澳洲工程学院的毕业文凭,毅然投身于助人助己、同享丰盛的伟大事业中,在全球范围内建立了巨大的组织系统,帮助了无数人走向成功之路,成为万人敬仰的人生楷模。没想到这么优秀的一个人在我们的面前非常平易近人,脸上总是绽放着慈祥的笑容,对我的肯定和鼓励让我终生难忘。我暗自下定决心,好好努力,排除万难,为自己也为所有关心、帮助我的人。因为我的成功,也许就会为更多的人带来新的希望!

通过半年的学习,我发现自己不仅学到了知识,更重要的是磨炼了我的意志。我坚信,就算有一天我看不见世界了,但我也一定要让世界看到我,我要做一个可以影响别人的人。我的第一个顾客是我最好的同学,我把产品展示工具以及产品带到她家给她做产品示范。示范做完以后,她很同情地买了几款产品,并劝我好好在家休息,不要拿自己的眼睛开玩笑,还很不放心地把我送回了家。我虽然赚到了第一笔钱,可是我内心没有丝毫的快乐,因为我不卖的不是我的智慧,而是我悲惨的遭遇。我不想靠赚取朋友的同情为自己埋单,所以,我要尝试向所有人推荐Amway的产品。

我至今还记得,那是一栋老式居民楼。我是从第一层还是从最高层开始?这是一个问题。我很快给出了答案,从最高一层开始。居住在最高层的人,受到的打扰会比较少,他们也许愿意开门吧。我爬上了六楼,气喘吁吁地打量着一梯三户的老式格局。“爱护”,在我需要他们的支持和帮助的时候,他们都打击我,不过,这反而给了我一道反作用力:我一定要做好给他们看,把反对当动力。

咚咚的敲门声在寂静的走廊上回响。

几声之后,没有反应,我心情复杂地等待着,既希望有人开门,又希望无人理睬以便自己以此为理由而逃之夭夭。长久的无声无息,令人有窒息之感。就在我彻底失望之时,一个苍老的声音从门背后发出:“谁呀?”

我顿时失望,这是一位老年妇女,而我推销的是化妆品,这不是潜在的顾客群。不过,你敲了人家的门,人家答话了,你总不能转身就走吧。我回答:“是我。”而老人怎么会知道我是谁呢?但总不能直接说我是销售化妆品的吧。

果然,苍老的声音颤巍巍地说:“你是谁呀?”

我只好装疯卖傻:“您打开看看,不就知道了我是谁了吗?”

老人可不好糊弄:“你不说出来是谁,我不给你开门。我女儿说了,不能和陌生人说话。”

我顿时明白,这是一个孤寡老人,不愿同我啰嗦。但一想,她既然说到女儿,说不定愿意给女儿买化妆品。我耐着性子说:“是你女儿让我来看你。”当然,这是一句谎话,但我说的很自然。因为我不是一个坏人,老人家既然闲着没事,有人来跟她说话,未尝不是好事。毕竟,很少人能像我一样体会过孤坐在家、无所事事的孤独感。

这一招还真灵,门里传来衣服摩擦声,老人家手脚不灵便,半天才把门打开。

“你是我哪个女儿的同事啊?我怎么不认识你啊?”老人的声音中透着紧张。

我再也不忍说谎了。

“我不认识你的闺女们,可我和她们的心意是一样的,希望你老人家健康长寿。”

“你嘴巴会说,可我的女儿们不希望我健康长寿,巴不得我早点死了呢!这样她们就无牵无挂了。”老人伤感地说。

我不知如何回答,况且时间是宝贵的,我也不能这样无节制地陪着老人家聊天,于是赶紧转入正题说:“您想不想显得年轻啊?”

这是我精心设计的一句开场白,估计没有女人可以抵挡这句话的杀伤力,不管她有多老。不料,老人很坚决地说:“不想,我够够了。我不想年轻。我年轻的时候多苦啊,一个人拉扯三个女儿,寡妇门前是非多啊,我好不容易老了。”

这几句话让我有些泄气,我想说:“您不需要,您的女儿需要,您就买上三款,给她们一人送一件礼物吧,到了三件,价格可以按批发说,便能便宜不少呢。您懂什么是批发吧?”我试探着问。

老人家不高兴了,说:“瞧你说的,我能连批发都不懂?早年间我身子骨硬朗的时候,纠集上一伙老姐妹还到车站搞过批发水果呢!”

我连忙说:“那您买上三瓶吧,一个女儿一瓶,没偏没向,大家都高兴。”

老人说:“这东西有效吗?”

我真心地说:“有效,我保证。”

老人说:“你让我先看看货色,以前我们买苹果的时候,就要把箱子拆掉,不然上头看着是好的,底下尽是烂的。”

“您放心吧,这不一样,同一个牌子的化妆品是没有差别的,我拿出来您仔细看看。”说着,我打开随身的包,把产品拿了出来,精致的包装和清雅的香气让老人当下拍了板,付了钱。

我紧紧握着我真正意义上挣的第一笔钱走出了楼道,夕阳温柔地包裹着我,我的心情从未这样亢奋,我要买一个小礼物送给丈夫,没有他的鼓励,我肯定跨不出这一步。

就这样,经过一次又一次的努力,我的事业终于看到了一丝曙光。我的生活开始变得充实起来,只觉得时光飞逝,八年就这样过去了。随着Amway的知名度越来越高,越来越多的人开始信任产品,我的亲人们也开始理解我了,他们也渐渐纠正了从前认为我在做传销的错误观念。

Amway 经营模式的影响力

Amway的营销模式,不同于其他产品,实行的是会员分红政策,其宗旨是靠出卖产品挣钱。在这里,人人都可以做代理,这的确为Amway带来了巨大的利润,也为相当一部分人也带来了利润,所以说Amway在成就自身品牌的时候,也就成就了一些人的财富。

销售产品的这几年来,我经历了太多的酸甜苦辣,每一次我都咬紧牙关挺了过来。我明白,如果我不想重复那五年绝望的

岁月,我就必须坚持到最后一刻。记得有一年春节要去成都开会,我在家里急匆匆地收拾行李,走出家门的时候不小心从台阶上掉下来摔了一跤。当时踝关节扭伤很严重,丈夫劝我不要去了,正在犹豫的时候,接到同事打来的电话,我决定还是要去。丈夫把我扶着送上了火车,学习完后回家时我的脚已经肿得馒头那么大了,我刚下车走了两步就摔倒在地上,这时丈夫刚好来接我,他背着我,说:“老婆,我佩服你,也支持你的选择,但你要学会保护自己。”那一刻,我掉泪了,不是疼痛,是感谢丈夫的理解和包容。

选择Amway以后,我找到了很多处理日常生活的办法,看书是一样,行走也找到了办法。因为很多时候我要一个人走路,在街上,我会跟着一个穿着鲜艳裤子或白色鞋子的人,我会看着他们的脚,他们下台阶时,我也跟着往下踏。但就是这样还是会出状况。去年有一次去送货,我没有跟紧前面的人,被面前的一只小凳子绊了一跤,产品撒了一地,我掉泪了,我觉得太困难了,我会成功吗?然而一瞬间,一个念头让我振作起来,我一下子爬起来,捡起地上的产品,抹掉脸上的泪水。

因为我想到了我的女儿,我受伤的时候她才六岁,在我四处求医用药的那几年,我和丈夫常把她寄养在外婆家,即便在家里,我也没有心情和时间过问她的功课,反倒是经常为她发脾气,所以她的学习成绩一直不好,考不上重点高中,而我又希望她念好一点的学校,这就需要很大一笔建校费,我知道丈夫好几夜都为这个事情愁得睡不着觉。为了女儿,我必须撑下去。

自从成为Amway的员工后,工作让我心里多年的伤痛一点一滴痊愈。同时,也让我收获了很多惊喜,还帮到了一些人。

我有一个合作伙伴是我高中时的老师,记得当初我把计划讲给她听时,他不但愿意做,还说我是在搞“传销”。这样一个人,我没有放弃,一直找机会,不停做工作,用产品说话,用数据说话,用质量说话,并把他请到成都,在领导鲁元忠的鼓励下他终于接受了我的提议。如今,他是他所辖团队的营销经理,拥有七名高级营销主任。我庆幸在这个系统里很多人可以得到帮助,同时也对那些帮助我的人心存感恩。

在10年的创业生涯中,遇到过很多艰难困苦,所幸我都走过来了。我的家庭在这10年也发生了翻天覆地的变化,不仅还清了债务,还重新进行了粉刷和装修,丈夫早已恢复了乐观开朗的天性。

截至2008年9月底,Amway(中国)捐赠、赞助款项约2.5亿元人民币,参与实施的公益项目4200余项,涉及关爱儿童、保护自然环境等方面。同时,他们还看到Amway一直致力于环保,从第一种产品——乐新多用途浓缩清洁剂(LOC)开始,所有产品均具有生物降解性,可分解为二氧化碳和水,保护河流和湖泊;从1978年,Amway全面停止使用氟氯碳化物,而改用碳氢化合物作为喷雾产品的推进剂等。此外,Amway拥有3000多公顷的农场,均采用生态方法种植天然的原材料。除了产品的成分体现环保之外,在产品包装上也坚持减少废料和回收再用的原则。

例如,家居护理用品均采用浓缩配方,与其他同类产品相比,可减少50%~70%的包装废料;并明确标示塑胶容器使用的树脂种类,以方便厂商的回收处理;成立全新回收中心,将废纸及其他金属废料予以有效回收和再生处理。Amway也一直遵循节能原则,不断寻找能使能量利用效率达到最佳的新方法,除身体力行在生产经营中减少能源的消耗外,还通过开发高能量利用效率的新产品,如在低水温时仍有很好效果的洗涤剂,让消费者在使用时同样减少能量消耗,从而减少温室气体的产生。同时,基于对地球上其他生物的爱护,Amway于1989年6月起,在研究开发个人护理用品上已全面停止使用动物做试验。多年来,Amway公司在全球范围内积极赞助了一系列的环保活动,包括“冰上行”北极徒步探险计划、北极原住民与大自然和谐并生活的“北极之雄”艺术展览会以及全球植树活动等。

我作为Amway的一员,同公司一样,希望在这些活动中得到启迪,提醒我们善尽珍惜资源、关怀地球的责任,让更多的民众和企业共同参与环保,为子孙后代留下一个自然、洁净的地球。

今天,是我45岁的生日,回想着我与Amway的这10年历程,这一段记载了我是怎样跌倒以后再爬起来的生命体验。生日以后,我又将开始一个新的希望,我还要用我残缺的视力周游世界,心存一份感恩更加努力地开创未来生活。

(待续)