



Nanti mungkin sudah terlambat, jadi jangan tunggu!

RCCA Calvin Wong Ung Tee
(Pelabur hartanah)

RCCA Kiew Hieh Siong
(Suri rumah)



RCCA Calvin Wong ialah pencerita semula jadi. Perbualan dengannya pasti akan ‘menyegarkan’ anda, kerana beliau mempunyai cara untuk menaikkan semangat orang dengan pemikiran positif dan tenaganya.

Ragu-ragu menjadi percaya

Calvin mula bekerja ketika berusia 18 tahun. Selama lebih dari 20 tahun, beliau bekerja di sebuah syarikat kayu balak dan menyaksikan perkembangannya dari beberapa orang pekerja menjadi lebih daripada 15,000 pekerja, daripada sebuah syarikat kecil menjadi sebuah syarikat tersenarai. “Pada usia 45 tahun, saya sudah hampir bersara,” katanya.

Dengan profil kerjaya yang terkenal selama 25 tahun, Calvin tidak pernah kekurangan peluang perniagaan di sekelilingnya. Namun, tidak ada peluang perniagaan yang berjaya menarik perhatiannya.

Penyertaannya ke dalam MLM merupakan suatu kejutan besar bagi banyak pihak. Semuanya bermula ketika isterinya, Hieh Siong, diperkenalkan kepada Aulora Pants untuk meredakan masalah vena varikosnya. Ketika pertama kali mendengar tentang manfaat Aulora Pants, beliau berkata: “Kamu bergurau? Bagaimana sepasang seluar boleh membantu?”





Tetapi seluar itu merupakan testimonialnya sendiri. Apabila keadaan vena varikos isterinya bertambah baik dan berat badan beliau juga menurun, Calvin mula memberitahu rakan-rakan tentang keajaibannya dan terkejut dengan tindak balas yang diterima. “Mereka semua berminat dan mula memesan seluar tersebut daripada saya! Malah mereka juga tidak bertanya tentang harga seluar tersebut!”

Namun, Calvin menolak idea untuk menjalankan perniagaan tersebut. Dan kemudian beliau bertemu dengan pengasas BE, Lee Suet Sen.

Selepas pertemuan selama satu jam dengan Encik Lee, Calvin menjadi yakin bahawa ini merupakan perniagaan yang dicari-carinya. Faktor penentu yang mengukuhkan keputusannya untuk menyertai BE ialah latar belakang syarikat, pengasas dan visi pengasasnya.

“Saya amat terharu apabila Encik Lee ingin bertemu dengan saya. Lagipun, saya hanyalah seorang ahli biasa,” katanya.



Menjadi mentor seseorang

Ramai orang mengaitkan jualan langsung dengan ‘penjualan’. “Tidak, di BE, kita bermula sebagai pengguna. Apabila anda mendapat manfaat daripada produk, anda semestinya ingin memberitahu orang lain tentangnya. Di BE, kami tidak mengajar orang lain untuk menjual. Kami menggalakkan mereka untuk berkongsi,” kata Calvin.

Dengan pengalaman hidup dan kerjayanya yang melimpah, Calvin sedia maklum bahawa hidup ini bukan mengenai berapa banyak wang yang dijana oleh seseorang, tetapi berapa banyak orang yang telah anda tolong sepanjang jalan.

“Apabila matlamat anda adalah menjana lebih banyak wang, anda akan berasa sukar untuk dicapai. Manusia mempunyai dua kaki, tetapi wang kertas mempunyai empat (dalam bahasa Cina, perkataan “sudut” dan “kaki” adalah homonim). Itulah sebabnya anda tidak akan berupaya menjana wang yang terbanyak. Tetapi apabila anda berkongsi dengan hati yang tulus, anda akan menarik kekayaan. Bukankah itu lebih mudah?”

Calvin mengatakan bahawa ramai orang tetap berada di tempat mereka kerana ketakutan - takut untuk meninggalkan zon selesa mereka, takut akan terlambat untuk berubah, dan takut sudah terlambat untuk melompat ke sampan tunda.

“Peluang selalunya pada saat ini. Berhenti memberitahu diri anda ‘kemudian’. Apabila ‘nanti’ datang, anda akan menyesal apabila menjadi ‘terlambat,’” beliau menyimpulkan.

