

Amway

解開 全方位成功人生的密碼



Amway

Amway™、安麗™ 及 Amway™ 係美國密西根州亞達城 Alticor Inc. 之已註冊或未註冊商標，本商標經該公司授權使用 © 有著作權 嚴禁翻印或轉載

安麗日用品股份有限公司 台北市敦化北路168號11樓 2013年8月
網址：http://www.amway.com.tw 顧客服務專線：03-3537800 語音代碼：8346



傅後堅皇冠大使
FAA60分特刊

WHU6586TW

解開

全方位成功人生的密碼



掃描QR code可連結至傅後堅
表揚大會影片，觀看精彩演講

安麗一輩子的好朋友



哇! Foo! 你的故事真精采!

我記得剛認識你的時候,你是個自負的小夥子。不過,說自負也不太對,我認為你是個有自信的年輕人,因為你相信自己能得到,所以決定放手去做。

現在你達到了FAA60分,這都是因為你重視誠信,凡承諾必定做到。我認識你這麼多年,我們經常交換意見。有時透過電話你告訴我,你認為我們哪裡做得不對。你總是很有建設性,並且切中要點,所以我們經常向你及其他像你一樣的領導人請益,讓安麗國際事業的業務計畫更加完善。因為安麗事業在全球不斷成長,我們的業務計畫也要與時俱進,因應變化重新調整。你不怕打電話給我,很多安麗領導人有同樣好的想法,可是他們並沒有我們這樣的關係。你可以想到就打電話給我,告訴我你的想法。你會說:「理查,我不認為這是對的;或者說,我想我們應該做一些改變。」我很清楚記得我們一起做的事情,我們確實做了改變。

謝謝你, Foo, 謝謝你成為我的好朋友,成為安麗事業真正的國際領導人,你改變了成千上萬人的生活。

你在安麗的國際市場建立了良好的聲譽,許多安麗人都讚譽你的成就,特別是你為這個事業奠定穩固的基礎,並引導他人成功。感謝你和我們分享智慧,感謝你做到你說的一切,成為別人的最佳典範。感謝你的付出和長久的友誼,我們愛你並尊敬你。

理查·狄維士

FAA60 Recognition for Foo Howe Kean Wow! Foo! – what a story.

I remember when I first met you and you were kind of a cocky little guy, but I don't think that's the right word, I think you were just confident. And you were very confident. And so he said you were very confident where you were on the market. Others like you be rearranged. Equally good. Free to call a change that. So thanks, Foo. You have made. People all over as one of the first you more than thanks for that.



白手起家， 創造不凡的人生！



你能想像有一種生活：可以遨遊世界各地，想待多久就待多久？

帶著家人親臨國際知名的體育賽事和音樂會，

徜徉在運動和藝術最高享受的殿堂；

不必上班打卡，不用擔心老闆是否加薪，

更不用忙碌於傳統事業的交際應酬……

傅後堅，一個曾經嘗試各種不同工作、四處尋找成功機會的年輕人，

透過安麗的事業機會，為自己創造了令人羨慕的全方位成功人生！

這幾年，大環境不佳，許多人擔心裁員、失業，加上台灣房價居高不下，40歲以下的青年人，一般而言很難靠自己的薪水擺脫無殼蝸牛的命運。這一代年輕人的出路，似乎成為台灣社會的集體焦慮，許多年輕人面對未知的明天充滿無力茫然。



實現不上班的夢想

曾經也像時下年輕人汲汲尋找成功機會的傅後堅，透過在安麗事業的經營和付出，至今已建立了橫跨8個市場的國際事業並達成FAA60分的成就。傅後堅認為，只要你願意，任何人都能透過安麗建立屬於自己的事業，享受全方位成功的人生。

多數人為了生活都需要一份可以養家餬口的工作，但內心有更大的渴望是，可否每天睡覺睡到自然醒，不必做個朝九晚五的上班族？因為安麗事業帶來了非凡的自由與保障，讓傅後堅不僅實現了創業的夢想，也實現了自己「不想上班」的生活模式。在安麗事業穩固之後，傅後堅可以自由地安排自己的時間和休閒，陪伴家人並和孩子一起成長。「我女兒的同學很好奇為什麼他們每次打電話到家裡，我都在家。他們甚至問我女兒：『妳爸爸是不是失業了？』」傅後堅說。

傅後堅的生活方式不僅是一般上班族渴望擁有，就算連成功企業家恐怕也非常羨慕，因為事業成功代表更加忙碌，不容易有完全的自由。企業家固然收入豐厚，但能夠留給自己與家人的時間，卻無奈地隨著收入增加而越來越少。



↑安麗創辦人理查·狄維士先生與傅後堅之間的友誼超過30年。



↑安麗創辦人杰·溫安洛夫婦與傅後堅。



↑與父母在遊輪上合影。

「記得有一次搭遊輪旅行，每天傍晚我會在甲板上跑步，在游泳池畔欣賞夕陽。我忽然發現還是有很多人在講電話，其中我就親耳聽到有人說自己沒辦法回去簽一個合約。美景當前，卻還是放不下，必須處理工作，多煞風景！」傅後堅因為安麗帶來的保障，讓他更能比別人從容享受當下。

從無到有的精彩人生

用「從容優雅、品味人生」來形容傅後堅的生活一點都不為過！早在多年前的他，就算都不工作，生活也不虞匱乏！但他可不是含著金湯匙出生，他只是出生於一般平凡家庭、必須靠自己努力打拚的人，但他透過安麗事業白手起家，一點一滴的努力，成就從無到有的精彩人生。

傅後堅從小就是一個非常喜歡自由、不愛被拘束的人，他不想當一個平凡上班族，但為了現實生活，他從新加坡南洋大學畢業後，不得不找一份能維持生計的工作。他的第一個工作便是選擇工作時間較彈性的保險業務，但踏入這行後，他才發現到這份工作看似自由，卻沒有想像中那般輕鬆，要比一般上班族花更多心力與人溝通。個性內向並帶點孤傲的傅後堅，其實不習慣向陌生人推銷，「連我的大學教授都說我不適合業務工作。」加上自己欠缺人脈，從事業務工作自然很難成功，結果6個月之後，他一張保單都沒賣出去。後來他又短暫做了好幾份不同產業的業務工作，雖然產業不同，但相同點都是「業績掛零」。

當時在外頭承租簡陋房子、每天搭公車上班的傅後堅，經常從車窗往外望，「外面的名車那麼多，為



↑ 攝於土耳其伊斯坦堡凱賓斯基酒店豪華的蘇丹套房，此酒店由皇宮Ciragan Palace所改建。

海外旅遊 拓展視野 在安麗實現的旅遊夢想

安麗實現了許多人環遊世界的夢想，安麗舉辦的海外旅遊處處可見貼心的尊榮安排，讓旅遊不只是一趟旅程，更是彌足珍貴的美好回憶。安麗公司曾經包下巴黎凡爾賽宮、紐約大都會博物館及夏威夷美國空軍基地，舉辦主題晚宴，這樣獨特的體驗，令人畢生難忘。

隨著傅後堅在各個國際市場的開拓與獎銜的提升，現在傅後堅每年至少有十次的機會，享有搭乘頭等艙、住宿五星級總統套房、擁有專屬隨行導遊和禮車的頂級待遇，盡情暢遊世界，品味非凡人生！

自由 美景 天倫樂

當孩子還小的時候，傅後堅會安排時間，一同參與孩子的暑期活動。有一年小孩參加在加拿大溫哥華為期二個月的夏令營，營隊結束前，輔導員說：「通常爸爸忙於工作，最多是媽媽陪同，我第一次見到父母能一起參與兩個月的活動。」而他們夫婦陪伴孩子共同遊遍了全世界各地的迪士尼樂園，不僅是家人間難忘的回憶，也是孩子長大後仍然津津樂道的話題。

傅後堅喜愛自由自在的旅遊方式，他喜歡帶著地圖，開著車到處探索，一路欣賞風景、參觀酒莊，當然也少不了享受美食，品嚐沿途的米其林星級餐廳。各國美景與名勝，都讓全家留下美好回憶。

有一次造訪加拿大洛磯山脈，傅後堅開著車，全家望著眼前的大山大水，不禁驚嘆：「這是全世界最美的路！」四周林木蔥鬱，山頂白雪靄靄，映入清澈的露易絲湖，絕世之美讓人屏息。加上舉目所及渺無人煙，一片靜謐，讓人彷彿走進了如畫的風景明信片中。鼻息吸吐著高山獨有的清新，聽著身旁家人的笑語聲，傅後堅頓時體會到：「最令我心動的不只是美景，而是可以自由安排時間和家人出遊，體驗生命的美好，在無人打擾的自在中，盡享天倫之樂。」



何沒有一輛是我的？豪華的房子到處都是，為什麼沒有一間是我的？」傅後堅總是這麼問自己。他努力工作來改善自己的經濟狀況，但薪水有限，必須工作很多年才有能力買車、買房，而「加薪」又得看老闆臉色，根本不是他自己可以決定。因此，年輕時候的他已經非常確定，唯有自己創業，才能實現心中的理想。這也是傅後堅當初為何加入安麗的原因，他希望買一輛車並且累積創業的基金，但當時他並沒有體認到「安麗」就是最好的創業機會，能滿足他對生活品質的所有渴望，直到認識上手導人，也就是馬來西亞牙醫公會理事長Dr. Gerald。

為何是安麗？

Dr. Gerald以誠懇態度向這位初出茅廬的小夥子分析安麗價值與遠景，他展現的專業、對人的尊重，以及對這位年輕人的深切期許，激發起傅後堅對安麗事業的無比信心。除了Dr. Gerald夫婦的指導，安麗創辦人狄維士與溫安洛的演講錄音也是傅後堅的精神食糧，「這是很幸運的地方，能夠聽到兩位創辦人當初建立安麗最原始的想法。」理念的契合，讓傅後堅深信，這是值得一輩子投入的事業。

傅後堅加入4個月就上了12%，之後他就決定全職經營安麗事業。1980年，傅後堅以僅僅27個月的時間在馬來西亞達到鑽石獎銜，當時他還不到30歲。傅後堅記得，曾經有位企業家親戚對他說，「如果想要創業當老闆就要先有資金，但就算有資金，事業也未必會成功，因為你還欠缺人脈跟經驗，沒有十年、八年是不容易做到的。」傅後堅很慶幸他選擇了安麗而不是其他企業。他說，經營安麗有一個很重要的優勢，那就是不需要等到擁有大筆資金，立即就能創業；安麗更是一個沒有風險的投資，創業者不必擔心血本無歸的問題。

其次是，經營事業通常需要花許多時間自我摸

熱愛運動 健康身心 從精彩比賽中 獲得事業與人生的啟發

傅後堅多年來保持規律的運動習慣，他總是維持健康的體格，也總是精神奕奕。充分的運動加上紐崔萊最佳的營養補充品，搭配均衡的飲食，讓他精神飽滿，也更有心力投注在事業上。傅後堅從長年的規律運動中，體悟出經營安麗事業所需的紀律與堅持。經營事業與運動同樣必須持之以恆，同樣需要嚴格的紀律才能一再克服障礙、超越自己。

除了運動健身，傅後堅也喜愛觀賞各類運動賽事，因為現場見證選手們不斷超越自我的精彩表現，是最鼓舞人心的體驗。1996年奧運在美國



↑ 在2012美國網球公開賽決賽場地，與紐崔萊總裁山姆·仁伯博士合影。

亞特蘭大舉行，適逢奧運100周年，傅後堅當時與家人就在現場。各項競賽中，男子百米短跑競賽的激烈，至今他還記得與全場觀眾屏息等待鳴槍的一刻。

槍聲響起，選手全力衝刺，「那種震撼的感覺，讓人覺得心跳彷彿停止了，尤其我的座位接近終點，是最好的位置，衝線的那一刻就近在眼前，太刺激了。」奧運場上最撼動人心的景象，讓當時坐在終點旁的傅後堅永難忘懷，至今他還念念不忘運動員邁向終點時，腳上那雙閃亮的球鞋。此外他特別欣賞跑在後面的選手，他們沒有獎牌還是拚命往前跑，因為他們設定了目標就是要衝過終點線，無論跑第幾名，都要盡全力跑完全程，這是自己對自己的承諾。

當年賽事中，由NBA職籃球員組成的夢幻三隊，結合了老中青三代的精純球風，也讓傅後堅印象深刻。坐在視野最佳的座位，傅後堅親眼目睹了幾位籃球史上最偉大巨星的風采，包括「小胖子」巴克利、「郵差」馬龍、「俠客」歐尼爾，以及喬丹的最佳搭檔皮朋等。球星們神乎其技般的精彩動作

讓場邊觀眾不時爆出喝采。其實每個球員在場上的表現，都是平時不斷反覆苦練，辛苦流汗的成果。傅後堅認為，發展安麗事業正如同運動比賽，基本功夫必須扎扎實實持續做下去，才能奠定勝利的穩固基礎。

2006年，傅後堅帶著父母親與孩子，前往德國柏林欣賞世界盃足球賽總決賽。除了高潮迭起的賽事，他永遠記得熱愛足球、高齡81歲的父親，隨著現場觀眾順著波浪舞起伏高舉雙手歡呼時臉上興奮的神情，「那一刻，我心裡真的非常開心！」

此外，傅後堅還曾在洋基新球場落成不久就到球場內的VIP包廂觀賽，2007年前往摩納哥的度假勝地摩地卡羅，欣賞無比刺激的F1賽車，並親臨歷年來規模最盛大的2008年北京奧運開幕式，以及2012年到美國網球公開賽決賽現場。凡此種種令運動迷稱羨的體驗，都是伴隨成功的安麗事業而來的珍貴回憶。



↑ 德國世界盃足球賽與家人到現場觀賽。



↑ 攝於1996年亞特蘭大奧運。



↑ 參加北京奧運開幕式。

索，傳統行業的老闆不會教你如何成功，因為沒有人會想替自己樹立一個競爭對手。但在安麗，你可以借力使力，許多成功領導人及夥伴都很樂意傳授寶貴經驗給你，幫助你邁向成功，加上安麗是一個實力雄厚的跨國企業，提供了最優質的產品及完善事業機會，這些都是直銷商最強而有力的後盾。他建議想要創業的人與其騎驢找馬不斷換工作，不如現在投入安麗事業，可以邊上班邊學習，給自己一個機會創造不同的人生。「安麗是全世界最大、最好的直銷公司，是提供沒有條件和背景的人創業、增加收入和實現夢想的最佳機會。」

保持對成功的渴望

在馬來西亞做到鑽石獎銜後，傅後堅曾經短暫退休。當時他一年有兩次海外旅遊，自己的6個

下手直系直銷商從來沒有掉下來過。他覺得收入夠多了，應該開始享受生活。那麼為何後來又重新出發？因為1981年，傅後堅參加西太平洋區鑽石研討會，有一個新科鑽石談到自己的夢想，他希望買一艘遊艇，那時這位鑽石已經高齡72歲！

「他72歲了還在談夢想，我這麼年輕就想休息，這給我很大震撼。」因為這件事情的激勵，傅後堅很快就接連登上執行專才鑽石、雙鑽石獎銜。

「我一直非常喜歡蘋果創辦人賈伯斯(Steve Jobs)所講的一句話：Stay hungry. Stay foolish. 人應該隨時保持對成功的渴望，永遠保有一股傻勁，才能讓生命充滿年輕與活力。」因此他一直懷抱渴望成功的心，隨時保持「向前」的姿態，不斷超越自我，一次又一次締造事業更高峰。

傅後堅也經常用俄國文豪托爾斯泰的名言，「人生要不斷的追求」來激勵自己，因為不斷的追求，可以讓自己保持年輕活力。「人永遠要往前看，不可以失去對未來的希望，要永遠對人生保持憧憬！」

一旦承諾絕不放棄

當安麗進入台灣市場，傅後堅也由馬來西亞到了台灣，開始他第一個國際市場的經營。而早期台灣市場歷經直銷風暴的衝擊，過程並非一帆風順。面對中心經營和課稅的問題，連遠道從總公司來的副總裁都無法替他解決。「早年安麗所有的獎金都是發給直系直銷商，再

品味生活 俯拾之間皆樂趣 慢食慢活 點點滴滴都有滋味

除了為事業打拚，傅後堅也經常向夥伴強調培養嗜好的重要，如此才能建立全方位的成功人生。安麗帶給傅後堅非凡的自由與收入的保障，讓他有更足夠的時間與金錢培養多樣的興趣與嗜好。當安麗事業越成功，傅後堅更加體會到生活中有時必須放慢腳步，才能真正享受周遭一切。這位生活達人總是細細品味生活中各種美好的人事，靜下心發現生活中無處不在的大小樂趣。

品嘗葡萄酒是傅後堅的嗜好之一，他尤其喜歡法國布根地產區的佳釀，這裡的葡萄酒以嬌貴黑皮諾葡萄釀成，看似輕柔卻蘊藏著驚人的風味與力量。不同的葡萄園透過不同的釀酒師之手，各自展現出由天、地、人共同創造出的獨特風味，讓傅後堅從葡萄酒中品嚐到人生的百般滋味，也讓生活更加豐富。

傅後堅還喜歡音樂，到了國外他會去著名的音樂廳朝聖。他喜歡三大男高音、柏林愛樂交響樂團，另外對於指揮家卡拉揚與小澤征爾也特別喜愛。只要用心聆聽，音樂廳外也有迷人的音樂，傅後堅記得有一回帶著家人到歐洲的古堡，他們全家人席地而坐開始野餐，開一瓶上好的葡萄酒，伴隨著室外樂團演奏悠揚的樂聲。「這真是人生一大享受。」傅後堅培養了多方面的興趣，讓他的生活比傳統事業中成功卻忙碌的企業家，更令人羨慕！



↑ 傅後堅與安麗高階主管，也是相識多年的老友把酒言歡。



↑ 安麗格蘭華都酒店於大端市落成時，與上手領導人Dr. Gerald & Angela De Silva夫婦、美國皇冠大使Dallas & Betty Beaird夫婦及陳觀田合影。



由直系直銷商轉發給下線，也因此直系直銷商就得承擔所有的所得稅；但因為我在台灣是外國人，必須扣繳更高的稅率……。」再加上當時台灣市場非法直銷橫行，媒體的報導對直銷業非常不友善，總公司的副總裁甚至勸他乾脆回馬來西亞算了。然而，傅後堅認為一旦承諾就不應因遭遇困難而放棄。



傅後堅回憶起這段筆路藍縷的過程，憑著年輕人的熱忱與衝勁，一步一腳印，穩扎穩打，成功地在台灣建立龐大的組織網。之後隨著安麗版圖的不斷擴大，他跨足到泰國和大陸市場，都秉持著踏實經營、信守承諾的原則，在不同的海外市場為安麗建立良好的信譽。

傅後堅認為，安麗事業可貴之處，在於它是一種自我「選擇」，沒有人可以強迫。「安麗公司是一家企業，但安麗事業卻是每一個直銷商自己的事業。每個人都是自己的老闆，可依照自己的理想設定目標、設定工作進度，要不要來開會，要不要學習銷售，都是出於自己的選擇，成敗也自己決定。」原本打算40歲前退休的傅後堅，因為成功伴隨而來的責任，因此「選擇」繼續做安麗，他要把在安麗35年寶貴的經驗分享給更多人，幫助更多想要成功的人。



Amway

↑ FAA60分表揚大會接受安麗高階主管祝福。



↑ 攝於安麗公司董事長史提夫·溫安洛家中的書房，史提夫·溫安洛目前擔任美國商會主席。

全方位的成功人生

因為安麗事業帶來的非凡自由與財富，讓傅後堅早就實現了30多年前「不想上班就不用上班」的夢想。「生活的願景是追求平衡的人生，Amway is more than just a business，安麗不僅是一份事業，更是一種生活方式。」現在的傅後堅，透過安麗事業擁有家庭、健康、快樂、財富、自由兼具的全方位成功，享受著愜意美好的生活。

享受生活不只需要有經濟條件，還要有時間和閒情逸致，傅後堅喜好品酒，他經常在家開瓶葡萄酒、泡杯好茶或好咖啡，享受聽音樂、看書或看電影的樂趣，優遊在無拘無束的心靈享受。

許多人會因為事業而忽略了家庭，因為應酬而失去陪伴家人的時間，甚至失去健康。對傅後堅而言，家庭是最重要的資產。他經常在寒暑假時花一個月時間帶著家人一起旅行。馬來西亞皇冠大使李恩全、韓玉鳳夫婦，對於傅後堅孝順父母與教育下一代的用心都看在眼裡。「傅先生花很多時間陪伴父母，經常帶著他們旅遊、出席會議，也非常珍惜和兩個孩子相處的時間，親子關係就像朋友一樣。」他總是為女兒分析事理，但尊重她們的想法和意見，讓她們自己去做決定；也因此，兩個女兒都給爸爸打「一百分」。

享受幫助別人的快樂

安麗帶來豐厚的收入、長遠的保障，也讓傅後堅更有能力去幫助別人、參與公益活動，以更多方式幫助人們過更好的生活。多年來，他總是默默配合安麗公司參與多項公益活動，例如贊助安麗兒童資助計畫及安利公益基金會所發起的春苗廚房，幫助弱勢貧童改善生活狀況。

2004年南亞大海嘯及2008年汶川地震發生後，傅後堅皆第一時間對災區伸出援手，協助災民度過難關，而他的愛心也遍及大陸許多省分。今年，他更帶領團隊慷慨承諾捐贈安麗希望工場慈善基金會600萬元，作為基金會幫助弱勢兒童提升未來競爭力的經費。傅後堅多年來的公益善行，徹底實踐了安麗「幫助人們過更好生活」的願景，「有機會幫助別人是一種福氣，更是一種快樂！」傅後堅特別強調，儘管每個人捐款的能力有所不同，但愛心是無價的，心意最重要，「捐100萬和捐100元，行善背後的價值和意義，其實是一樣的！」

達到FAA60分是傅後堅在成功道路上一個新的里程碑，但他不留戀過往，因為他相信，唯有不斷追求才能不斷攀爬成功的頂峰，開闊生命視野，讓生活更加美好。他要透過安麗事業幫助更多人實現夢想，幫助更多人像他一樣過著非凡自在的全方位成功人生。



↓ 農村兒童因春苗廚房而獲得均衡的營養。



↑ 來自弱勢家庭的孩子因條件限制在學業和生活上遭遇許多挑戰，傅後堅號召安麗夥伴共同支持「安麗希望工場慈善基金會」，讓弱勢孩童不僅能看見麵包，還能看見未來的希望！

締造成功的五個關鍵信念



讓我們彼此欣賞

風雲際會，聚天下英豪，舉杯同樂，慶卅載華誕。昨天的我們懷揣期盼與夢想，策馬揚鞭、縱橫馳騁，今天終於收穫了成功與喜悅、燦爛與輝煌。

寒暑交替，歲月更迭，悠然間流轉的三十個年輪裡，數不盡的是我們的汗水和辛勞，道不完的是我們的光榮和成長。每一點、每一滴、每一頁和每一幕，都讓我們如此充滿感動地彼此欣賞著。

讓我們彼此欣賞，欣賞一種態度，一種尊重自己、尊重他人的態度。

尊重是跋涉山路時鼓勵的目光，是遭遇挫折時溫暖的雙手，敬佩與讚賞，信心與鞭策。不卑不亢，不俯不仰，發自內心地尊重他人才能贏得他人的尊重，謙恭和自律才能承擔得起他人對自己的尊重。

讓我們彼此欣賞，欣賞一種能力，一種自強不息的獨立能力。

擁有獨立的行為，獲得獨立的思想，培養獨立的品格。勇於接受未知的風險，樂於承擔肩負的重擔，教會夥伴擁有獨立的能力是給予夥伴最真誠的幫助。

讓我們彼此欣賞，欣賞一種合作，一種獨立而不孤立的合作。

優秀的人，時刻感悟他人的優秀，如同水滴匯入大海感悟奔流不止的豪情，如同大雁融入雁群感悟翱翔千里的搏擊。和而不同、通而不雜，助力方能借力，鼓氣產生士氣，付出才能收穫更多的回報，真誠的合作才能擁有最廣博的資源。

讓我們彼此欣賞，欣賞一種品德，一種誠信正直的高貴品德。

誠信為修身立業之本，正直方有坦蕩公正的胸襟。言必信、行必正，信賴只是因為值得信賴，魅力緣自於真誠的心靈。樹立自己的信譽，建立自己的品牌，唯有真誠待人才能收穫他人的真誠相待，誠實正直的耕耘獲得的成功才是真正的、長久的成功。

讓我們彼此欣賞，欣賞一種力量，一種不斷迎接挑戰的力量。

成長必有挑戰，成功總是無數挑戰的堆砌。迎接每一個挑戰，擁有競爭的熱忱和參賽的精神，不怕輸，更不服輸，經歷風雨才能品嚐到戰勝困難的快樂和成功的喜悅，堅持不懈才能賦予我們多彩斑斕的人生。

請讓我們彼此欣賞吧，飽含愛心的欣賞，充滿情趣的欣賞，洋溢幸福的欣賞，滋生溫暖的欣賞。欣賞我們彼此間尊重的態度、獨立的能力、不孤立的合作、誠正的品格和競賽的熱忱，這就是我們不斷成長的緣由，是我們走向成功的根本！此刻，請讓我們以欣賞的目光彼此相望，大聲地說：你行！你行！你一定行！

傅後堅 口述 陳彤 編撰



尊重

“ 渴望被尊重是人類的天性，
更是推動自我上進的力量。 ”

尊重

「渴望被尊重是人的天性，但是尊重是不能夠勉強的；你希望被尊重，可是你又不能夠強求人家，那怎麼辦呢？所以這種渴望會給自己一個力量，讓你去求進步，於是尊重就會變成是一種推動自我上進的動力！」

傅後堅進一步以安麗為例，「在安麗事業有人會因為推薦不到新人或產品銷售不出去而感到懊惱，但如果你懂得尊重、知道每一個人本來就會對同一件事有不同的看法或選擇，你就不會因為推薦不到人而沮喪。」

有些人常說，做直銷或銷售工作，朋友會越來越少，甚至到最後朋友根本不接你的電話，傅後堅覺得：「這其實是作法的問題，不是做直銷朋友會變少，而是因為你的作法不尊重人，你一直想勉強人家接受，死纏爛打，只想到你自己，根本不尊重別人的看法……，如果你懂這個道理，不要勉強，轉為自我檢討，你就會學習、就會進步，同時思考如何以更好的方式介紹安麗，開拓更多的推薦對象。」

因自我成長而獲得尊重

有人覺得帶領團隊最好是「一個口令、一個動作」，但傅後堅認為帶領團隊最重要的是用行為贏得夥伴的尊敬，「尊敬絕非靠要求而來，你不能够要求下線尊重你，而是想辦法提升你自己，不斷自我鞭策進步，當你的知識、能力、領導力都提升

的時候，夥伴的尊重自然跟隨而來。」

傅後堅回想當年加入安麗的時候，由於當時很年輕，所推薦的人年齡都跟他都差不多，「老實說當時我也沒有比他們更成功，你說他們怎麼會聽我的？所以最好的辦法就是讓自己更進步。」

當傅後堅做到了21%他就自己成立中心，那個時候來中心上課的人很少，他要求夥伴帶人來中心上課，可是成效不彰，中心人數並沒有增加。經過檢討之後，他發現自己的演講欠佳，專業知識和領導能力不足，所以就買了很多演講的書來研讀並面對鏡子自我練習，同時不斷充實自己，「我覺得如果我的演講吸引人、我的能力和專業知識提升，我會獲得更多下線的尊重，他們自然會帶人來中心學習。所以這是一種正面的力量，也是後來我的中心逐漸成功的原因。」

塑造人才的藝術家

對於傅後堅強調尊重的領導哲學，創辦人皇冠大使雷宇鳴、葉佩姿夫婦有深刻感觸：「傅先生與夥伴相處強調尊重，因為尊重夥伴，使得夥伴們在安麗



↑全家搭乘安麗企業專機到總公司參觀，並在公司大廳合影。

的發展能夠適才適所、盡其在我，展現個人的特色。傅先生就像一位塑造人才的藝術家，他讓每個人的能力得到充分發揮，進一步彰顯了在安麗事業中，任何人都有機會成功！」

全球政策諮詢委員會成員葛勇芹女士記得第一次見到傅後堅是1999年5月21日在青島的一次

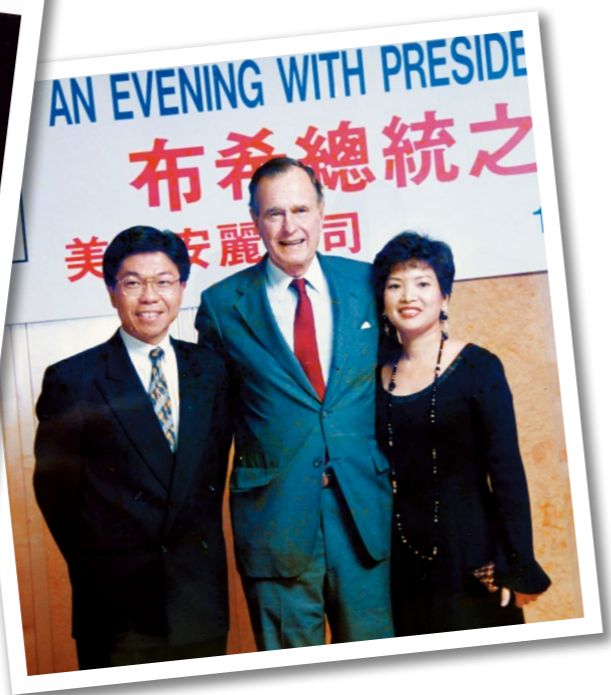


大會上，「傅先生演講中，工作人員突然無法播放幻燈片，我跟與會的很多人一樣著急，那位操作幻燈片的小夥子更是慌亂、急躁、滿頭是汗。此時的傅先生不僅沒有半點不滿，還不斷安慰道：慢慢來，慢慢來……。那次大會，包括以後的多次接觸，給我印象最深的是傅先生對每個人的尊重。」

之後在泰國一次4萬人的大會上，也讓葛勇芹畢生難忘，因為當時的場地很大，翻譯站的位置距傅後堅很遠，所以一開始翻譯得並不順暢……。

「結果傅先生把翻譯請到舞台中央，站在他的身邊，幾乎是同台演講的態勢，他將熱烈的掌聲、絢麗的舞台跟翻譯一同分享！我看到那位翻譯在台上越來越自信的神采，心裡不禁讚歎傅先生時時不忘激勵並成就他人的胸襟！」魅力源自真誠的心靈，傅後堅發自內心地尊重他人，並且以欣賞的態度，激勵周遭的夥伴不斷成長。

←↓傅後堅與美國前總統福特、小布希及老布希。



誠正

“誠實正直是成功的基石，
一個人若失去了別人對你的信任，就等於一無所有！”

誠正

安麗是一個誠實正直的事業，它有許多營業守則的規定，如禁止跨組供貨及跨組推薦、70%銷貨約定等等，都是傅後堅認為維持誠信且讓這個事業可以源遠流長的基石，也是傅後堅經營安麗事業的重要價值觀。

傅後堅早期加入安麗時，就藉由上手領導人Dr. Gerald夫婦的培訓，將這些觀念深植於心，並且多年來奉行不渝。「我記得當時我問Dr. Gerald為什麼不可以跨組供貨及跨組推薦？他告訴我：如果你把貨賣給了或推薦了別的體系的人，他的上線和推薦人之前付出的心血和時間就白費了，而你自己不勞而獲，事實上這是一種偷竊的行

為……。」聽到Dr. Gerald的比喻之後，傅後堅心裡很震撼，因為誠信是父母從小就灌輸給他的理念，他也因安麗公司注重公平競爭、重視誠信、崇尚商德的作法更加認同安麗事業，並以身為安麗直銷商為榮。

未曾稍減的承諾

「當年我來台灣發展安麗的時候，在馬來西亞已經做到鑽石，當時的鑽石是很高的獎銜……，那時候因為我常幫安麗公司演講，好幾次我演講之後有直銷商來找我，希望轉到我這裡來，可是我都加以拒絕，我告訴他們：如果你辛辛苦苦推薦一個人，你也不希望他被別的體系拉走，所謂『己所不欲、勿施於人』，這樣的道理應該每個人都明白。」

而70%銷貨約定，也是傅後堅覺得安麗跟別的事業不同的地方，「因為別的事業是希望你多買一點貨，可是安麗卻用這個守則來規範你所需買的貨量，

買貨很容易，銷售才是本事；你買產品沒有錢賺，只有貨賣出去的時候才有獎金收入。老狄維士曾說：『安麗的使命是幫助你成功，而非對你的錢有興趣』，成功不是用錢可以購買的，而是必須努力經營建立起來的。」

上手領導人Dr. Gerald在傅後堅發展安麗初期，對於安麗價值觀和理念的傳遞，給他很大的影響。Dr. Gerald曾告訴他：If you lose money, you lose nothing. If you lose a friend, you lose something. If you lose a good reputation, you lose everything. 「我覺得這些話好棒，損失金錢你沒有任何損失，失去個朋友，你可能失去一點東西，可是如果你失去了良好的聲譽，你就失去了一切。」

從事安麗30多年，傅後堅不管在景氣好或不

好，甚至在大陸市場遭逢直銷禁令的時候，他依然對這個事業充滿信心。「我對安麗事業的信心來自於它的承諾，從安麗創立至今，它對直銷商的承諾只有增加沒有減少。」傅後堅說。

與老董事長的對話

傅後堅曾經與老董事長暨安麗創辦人杰·溫安洛先生針對安麗的獎金制度有過討論，「一開始發展安麗的國際事業時，代推薦的獎金是0%，國際推薦是3%，我認為這種分配方式不是很公平，於是積極向總公司爭取，有一次我遇到老溫安洛先生，我向他提出我的意見，他接受了我的看法並且同意做調整。後來總公司把國際推薦的獎金調成4%，因為安麗認為以前承諾的東西絕對不可以減

↓傅後堅與父母親同遊廣東佛山黃飛鴻故居。



↑創辦人溫安洛的公子大衛·溫安洛帶領傅後堅參觀工廠。



少，他們寧可調高，也不會減少。從那時候我就對安麗更有信心，因為我知道，以後我做到的安麗公司不會拿走，這是承諾的問題。」

多年來，安麗公司不斷優化獎金制度，紅寶石獎金從1%調高至2%、明珠獎金從0.5%調高至1%，以及後來新增的FAA獎金，印證了安麗公司「對直銷商的承諾只有增加沒有減少」的誠信。



一路走來 始終如一

傅後堅強調，誠信與承諾的兌現必須結合，否則就失去了意義。創辦人參鑽石直系直銷商，同時也是全球政策諮詢委員會成員陳來發、李月容夫婦記得在1996年，當安利上海分公司開業時，傅後堅在公司附近租用一個辦公室供夥伴們使用，月租金和秘書費用支出達數萬人民幣，對當初剛起步的夥伴們事業發展很有幫助。到了1998年因為大陸發布直銷禁令，很多領導人選擇離開了市場，許多中心也紛紛停擺，但傅後堅卻堅定的繼續留下原來的工作室讓夥伴們使用，幾年下來始終如一，直到夥伴們成長獨立為止。這樣堅定不移的信念讓夥伴們終於邁向了成功，只因為當初傅後堅給了承諾：「一定幫助你們到成功為止。」這就是成功領導人的特質，不管在任何惡劣環境下永不放棄，並以誠信兌現自己的承諾。

全球政策諮詢委員會成員盧憲新、卜范芝夫婦對於傅後堅致

力於安麗事業永續發展的用心特別佩服，「傅先生的見識、胸懷、積極人格等特質是我們學習的榜樣，尤其是他對誠正經營的重視。他經常教導我們，安麗是永續經營的事業，一定要腳踏實地穩健經營，不要為一時的名利投機取巧，要自律自強。」



獨立

“獨立不是孤軍奮鬥，而是自立自強、相信自己，能力是可以被培養的。”

獨立

相信自己，相信自己的潛力，能力是可以被培養的；你的上手領導人可以幫助你、鼓勵你，可是使你成功的是你自己！

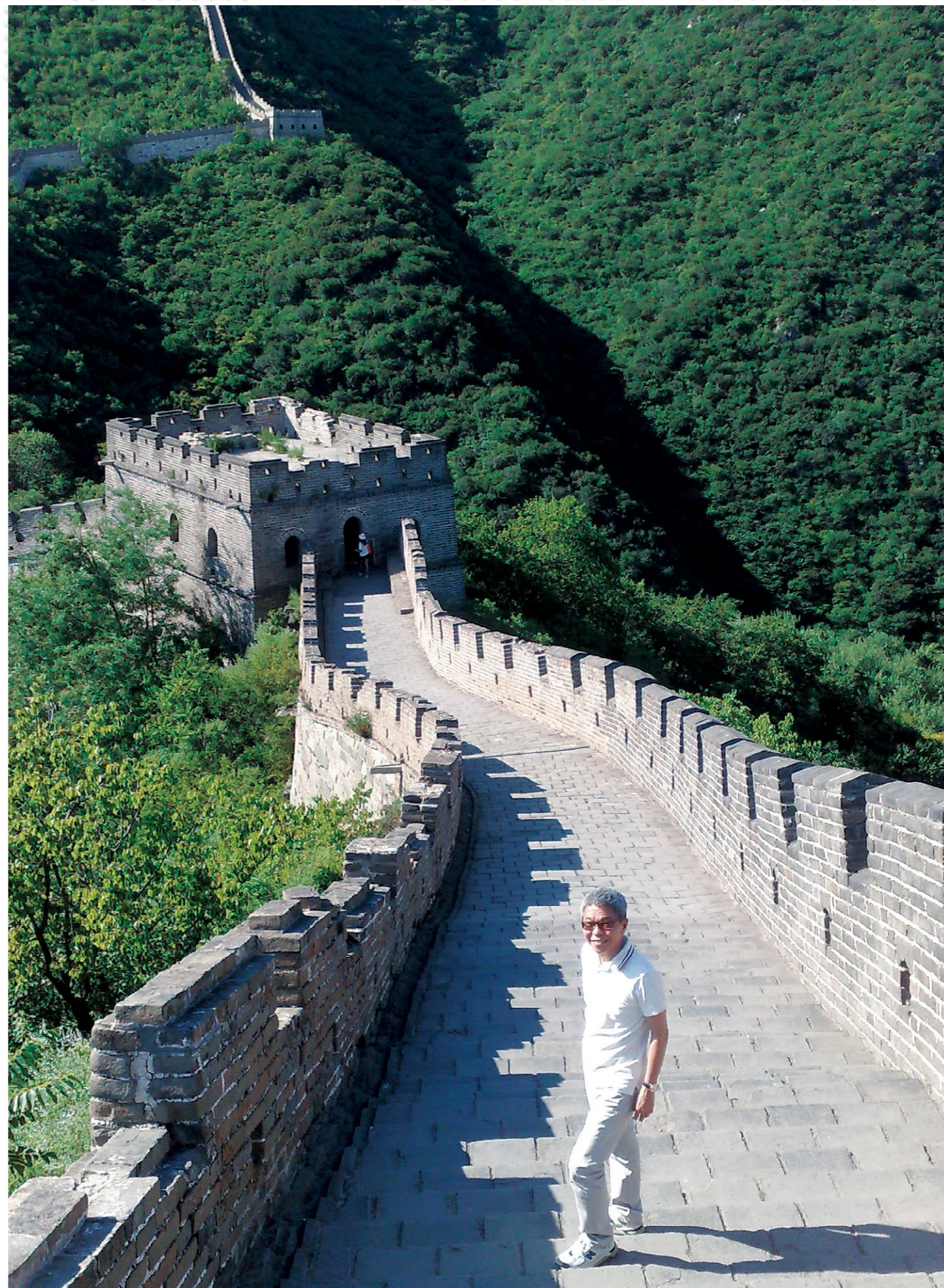
「做安麗不是要你單打獨鬥，也不是要你孤軍奮鬥，你會得到許多來自推薦人、DD、上手鑽石和安麗公司給你的協助，很多人都會幫助你，但你不可以過於依賴，因為到最後只有你才能夠使你自己成功！」

成功的關鍵在於自己

傅後堅舉他大學的好朋友、也是安麗的好夥伴陳觀田為例：事實上陳觀田還沒做安麗之前，他曾做過6份工作，3份是老闆炒他魷魚，另外3份是他自己炒老闆的魷魚。之後他又借了一些錢，籌備資金做傳統事業失敗，甚至在馬來西亞夜市路邊攤做生意都做不起來……。1977年，陳觀田加入安麗後推薦傅後堅，但傅後堅拒絕了，不久陳觀田退出了安麗。隔年傅後堅加入後去推薦陳觀田，陳觀田說：「我推薦你，你不接受，現在為什麼我要接受？」傅後堅告訴他：「因為我相信你會成功！」所以後來陳觀田常講一句話：「這世界上只有兩個人相信我，一個是陳觀田、一個是傅後堅……。」在Dr. Gerald夫婦及傅後堅的鼓勵、協助之下，陳觀田逐漸把能力展現出來，成為成就非凡的皇冠大使。

傅後堅也舉了一個自己的例子說明「獨立」的意義，「在我做到12%之前，全都是依賴我的上線，我帶人到Dr. Gerald夫婦家，他們幫我講OPP、幫我做產品示範，我推薦了很多人，所以我才有機會上12%。」但上了12%後，真正的考驗開始了，「12%的時候因為家庭聚會滿了，Dr. Gerald建議我自己辦家庭聚會，因為我比較內向，不會演講，所以第一次他幫我講，結果很成功，可是第二次的時候，我就問我自己：要不要再請Dr. Gerald過來？難道我要一輩子依賴他嗎？」於是傅後堅毅然決然決定第二次要自己講，「我錄下Dr. Gerald講的OPP，一個字一個字背，所以雖然講得亂七八糟，可是畢竟是一個開始。那是一種訓練，每場講完我都更進步，演講的內容和技巧也愈來愈好。你要相信自己、學會自立自強。」學會獨立自己辦家庭聚會的能力，對傅後堅未來發展事業的成功有很大的幫助。

安麗創辦人杰·溫安洛先生曾講過一個故事：如果你看到蝴蝶破蛹而出的艱辛過程，你也許會對蝴蝶產生憐憫，甚至想動手幫它，但如果你真的幫了它，這隻蝴蝶不久就會死掉。生物學家說，這



是因為蝴蝶必須經歷破蛹時的艱苦掙扎，才能使翅膀變得強壯有力，這樣它才能展翅飛舞，成為健康成熟的蝴蝶。

幫助的人越多 你就越成功

傅後堅認為，「這個故事的精神在於唯有你才能照顧好你自己。就像蝴蝶要破蛹而出，它不能靠上天也不能靠別人，自己一定要能夠自立自強。」這也是為何傅後堅常常跟夥伴說，做任何事，無論成不成功，關鍵都在你自己身上，沒有任何藉口可以推託，別人最多只能幫助你，卻不能代替你完成。

全球政策諮詢委員會成員周志堅、歐懶英夫婦在1989年於澳洲加入了安麗事業，當時上手領導人給了他傅後堅的「夢想安麗 成功的入門」錄音帶，他很努力學習，反覆揣摩傅後堅的演講，因此受到了啟發，他下定決心，相信自己的潛力，全心投入安麗事業。加入第二個月，他就開始全職從事安麗事業。當時雖然只有3%的業績。「但因為受到啟發，讓我的夢想變大了，膽子也變大了，勇於挑戰，投入也更加徹底。結果用了5年的時間，我便在澳洲成

為第一個亞洲裔的鑽石直系直銷商，如今更達到創辦人皇冠直系直銷商的成就。」

馬來西亞皇冠大使邱宗國回想自己30多年前剛開始發展安麗事業，當時傅後堅已經開始到台灣拓展市場，每隔幾個月才會到馬來西亞各大城市辦巡迴演講。為了學習領導人的成功經驗，邱宗國不管距離多遠，只要傅後堅有演講他都會參加。「因為我每次都坐在第一排，所以傅先生開始注意到我，他很好奇為什麼每一場不同城市的演講都會看到我，於是忍不住問：『年輕人你是住在哪裡？』，我回答他，我住哪裡不重要，重要的是你到哪裡，我就去哪裡。」邱宗國在傅後堅身上學到安麗的價值觀及如何又快又穩地建立自己的安麗事業。「傅先生不但在理念上給了我們正確的觀念，同時在做法上指導我們如何奠定穩固的基礎，安麗是自己的事業，一定要積極主動才能成功。」因為這份追求獨立自主的精神，奠定了邱宗國成為皇冠大使的根基。

在安麗成功最好的方法就是幫助別人，你幫助的人越多，你的成就會越高；而幫助人成功最好的方法，就是幫助他建立信心，讓他有能力幫助他自己。

為了要幫助下線成功，傅後堅向來重視培訓。多

年來，他設計了許多訓練課程，包含創業基礎的業務訓練和產品培訓，培養了無數的人才，在全球幫助了成千上萬的人透過安麗事業成功。如果你願意，即使沒有顯赫的學歷、背景，你也可以在安麗的歷程當中成長、進步，找到讓自己發光、發熱的人生舞台！



合作

“發展事業要懂得借力使力，
當一群有相同目標的人一起合作，會更快達成目標。”

合作

每次談到合作、團隊的時候，傅後堅都會引用一句他喜歡的英文諺語：Coming together is just a beginning. Working together is progress. Staying together is success. 的確，有緣相聚只是一個開始，能夠一起工作則是成長，但能夠相處、合作才是成功。

尊重別人，尤其是對那些長輩或者資深領導人，我對他們非常尊敬，所以他們都很樂意幫助我。」因為懂得與人合作，讓傅後堅能夠比別人更快速的成長。

「安麗事業的難，就在人本身存在某種程度的複雜。我就記得一次，我跟一個下線意見不合，我認為他觀念不對，不尊重上線，所以我就指責他，結果他生氣不做了。我就體會到：爭論誰對誰錯並不重要，重要的是怎麼去解決問題。」每個人工作上都會有許多類似的爭執，其實都與人際關係有關。只要能解決問題，你會讓氛圍更好，也能讓團隊更好。

要當成功者，先要學會當個追隨者，與其要求下線聽從自己，不如自己做好榜樣。也因此傅後堅



「世界最大的連鎖零售企業沃爾瑪 (Walmart) 的創辦人山姆·沃爾頓 (Sam Walton) 曾經說過，你要成立一家公司，第一件事就是要找幾個志同道合的人，並且懂得真正與人合作，然後建立起一個團隊，才能有所成。換句話說：發展一個事業，要懂得借力使力，那麼效益會更高。」

此外，傅後堅也很喜歡洛克斐勒 (John Davison Rockefeller) 講的一句話：「與其我付出百分之百的努力，我寧可找一百個人各取他們一分的努力。」但問題是別人為什麼要給我們這一分力？你必須願意先付出，因為合作是一種平等互惠，重要的是我們應該想想自己可以分享什麼、可以做出些什麼貢獻。

創造事半功倍的效益

「剛開始參加Dr. Gerald夫婦的會議，我除了要借助他們的力量之外，他們中心裡面有一些具有不同專業的領導人，如醫生、美容師等等，我覺得我可以從中學習到很多。但相對的，人家為什麼要幫我？我知道身為一個新人，我可以貢獻的很有限，但我可以做到的我會盡力去做，譬如說提早參加會議、學習



在與上線合作方面，總是展現極高的配合度。「無論我多成功，我一定跟隨著我的上線，所以只要他辦活動，我一定把我的會停掉，全力配合上線的活動，當他召集討論會的時候，我從來沒有缺席過，而且一定早到，因為這是對上線的尊重。」

「學習處理人際關係、贏得別人的信任，是與人合作的基本能力。」秉持這樣的信念，傅後堅能在不同市場吸引不同的人才跟隨著他學習。泰國創辦人參鑽石Aranong說：「傅先生向來都有辦法鼓舞人們相信自己具有無窮的潛力，並帶領團隊設定更高的目標。」馬來西亞皇冠大使李防之、呂采潔夫婦則說：「他從來不對一個人作出任何的批評，我們聽到的永遠是最鼓舞人心的話。」

安麗創辦人杰·溫安洛先生舉過一個自然界

的例子，說明相互合作的重要：當雁鳥南飛時都會排列成V字型，根據科學家研究，雁群中每一隻大雁拍動翅膀，所帶動的上升氣流，可以讓後面那隻雁鳥飛行時更省力。雁群利用這種隊形飛行，續航力會比一隻雁鳥單飛多出71%。這個例子告訴我們，當一群有相同目標的人一起合作，就會更快達成目標，也更容易克服途中的困難！

小成功靠自己，大成功靠團隊，唯有團隊合作，才能匯集力量，締造個人無法企及的成就。



↑安麗總公司50周年慶鑽石旅遊，搭乘直昇機至大峽谷。

挑戰

只要你找動機鼓勵自己、克服自己，
任何你想像的事情都會實現。 ”

挑戰

一個人最大的挑戰是克服自己，想要不斷前進，就必須找動機激勵自己，保持奮鬥的精神，為自己設定更高的目標！「其實安麗並不難，難就難在克服自己的心理障礙，你的前門是你最大的挑戰！」

傅後堅回想自己剛從大學畢業時，曾嘗試不同的業務工作，「我曾經賣了6個月的保險，但一張保單都沒推銷出去；賣4個月的升降機，業績也掛零；後來改賣影印機，也是一台都沒賣掉！」當時他的老闆其實是蠻欣賞他的，可能是因為傅後堅的勤勞和學歷，當他4個月業績掛零的時候，老闆還特別送他去上一個培訓課，回來之後業績還是掛零，「所以我提了辭呈，因為產品很難賣，我打算跳槽到另一家公司。當老闆知道我想要辭職的時候，就氣急敗壞地訓了我一頓，他說：『如果覺得產品難

賣你就離開，那麼你是個逃兵，因為你不願意面對困難……。」他的話宛如當頭棒喝一般，給我很大的啟發，我瞭解到：不管做任何事情都有挑戰，我們要學習面對困難，如果你不敢面對，困難永遠會追著你跑，唯一的方法是面對它，然後解決它。」

積極思想化「不可能」為「可能」

傅後堅舉美國副總統拜登 (Joe Biden) 為例，「拜登小的時候口吃，因此經常被同伴嘲笑，他的媽媽跟他講說：『孩子，你很聰明，你會這樣是因為你的頭腦反應比你嘴巴快……，』她沒講他口吃，反而讚美他。」

積極的思想是成功的基石，「就像我小時候，我媽媽總是人前人後不斷告訴別人，說我一定會做大事，這是一種影響，也讓我自小就期許自己會有一番作為。」

老狄維士在教育子女的時候，不准他們經常把「我辦不到」掛在嘴裡，目的是希望能培養孩子正面思考、自我激勵的能力。「如果別人不激勵你，你千萬要懂得自我激勵。」傅後堅表示。



傅後堅自我激勵的方式是看勵志書籍、聽成功人士的CD、跟思想積極的人在一起，他不時記下勵志名言來激勵自己，有三句話是他經常拿來提醒自己的：

- 當你目光從目標移開之後，你所看到的都是障礙物。
- 愛迪生說：「我不會沮喪，每一次的挫折，都會把我往前更推進一步。」
- 任何你可以想像並相信的事情都可以實現！

每當他遇到挫折或者是不如意的時候，腦海裡面自然這三句話就會出來。

安逸是最大的阻力

傅後堅提到他做安麗所遇到的最大挑戰，是在雙鑽升三鑽的時候，他連續好幾年都失敗，為了隨時砥礪自己，他在家裡的鏡子寫著目標『三

鑽石』，「甚至為了給自己壓力，我當眾宣布說我明年要上三鑽，結果還是失敗；隔年再宣布說我一定要做三鑽，我如果做不到，就找一個地洞鑽進去，結果我真的要挖個地洞鑽，因為我沒有做到……。」

要成長必須走出舒適區，他分析自己失敗的原因，在於生活太過安逸，「我可以退休一輩子都不擔心收入的，因為我三個市場的生意都很穩，然後每年有8次旅遊，當一個人可以一輩子不用工作都不需要擔心收入的時候，怎麼會有奮鬥的心理？」傅後堅發覺自己最大的挑戰在於克服自己之後，他花了好多時間幫自己尋找動機、設定更高的目標，「當你很安逸的時候，其實這是最大的阻力，早期我們做安麗都是抱著非要成功不可的心態，因為沒有後路，所以很積極。」只要克服自己，任何障礙都可以迎刃而解。





曾經有人問全世界第一位登上聖母峰的紐西蘭人希拉瑞爵士，攀登聖母峰最需要克服什麼？是惡劣的氣候與環境嗎？他說，「最要克服的就是自己，要克服自己想要放棄的念頭。」希拉瑞爵士的回答，與傅後堅的理念不謀而合。

堅持必能登頂

馬來西亞皇冠大使林北記、李金鳳夫婦在經營安麗事業的第二個年頭，遇上了一些直銷挑戰和風波，當時團隊的一些領導人都停了下來，也有些人因打擊而離開安麗。正當他們疑惑、擔憂，不知道該如何鼓勵團隊夥伴時，傅後堅的電話就來了，「我告訴傅先生我們所面對的挑戰，」林北記

回憶當時的狀況，「他的沉穩積極激勵了我，讓我忘掉一切的疑問和煩惱，也讓我再次對安麗充滿信心，並持續堅持做到皇冠大使的目標。」

全球政策諮詢委員會成員孫東、梁丁蘇夫婦曾與傅後堅一同遊覽四川的黃龍瀑布，正當大家爬得氣喘吁吁的時候，傅後堅說：「等等，等等，休息一下再走。」他駐足又腰遠望著四川九寨溝的黃龍瀑布群頂端，此刻海拔高度已經超過了3000多公尺，空氣稀薄，就算不動都喘不過氣來，尤其頭痛腳軟的高山症讓孫東感覺眼睛在天堂，身體在地獄……。他們心裡巴望著，如果傅後堅說不再上山了，他們就可以趁勢下山。

「差不多了傅先生，我們下去吧！」，梁丁蘇非

常擔心年過半百的傅後堅，高海拔之下會有什麼風險。沒想到傅後堅走上一處瞭望平台，一邊瞭望一邊緩緩地和他們聊起天來，聊了好長一段時間，大家也慢慢放鬆，體力也恢復了過來。「走吧，再堅持一下，一定能登頂！」說罷，傅後堅帶頭攀了上去，大夥兒緊緊跟上，終於成功登上頂峰！

幾十年來，傅後堅帶領夥伴以「再堅持一下，一定能登頂」的信念，克服各種不同的挑戰，無論景氣如何低迷、環境如何動盪，但夥伴們心中對安麗事業的堅定信心從未動搖！

成功沒有竅門，面對挑戰、永不放棄，正如傅後堅經常說的，「你一定可以辦得到！」



創業良機 永續價值

全球100多個國家和地區、超過300萬人的見證，
歡迎您一同體驗，創造人生價值、實現未來夢想……

全球安麗 實力雄厚

- 安麗公司於1959年創立，為全球規模最大的直銷公司，2012年全球營業額達113億美元。
- 創辦人理查·狄維士與杰·溫安洛創立安麗公司以來，即秉持著「幫助人們過更好的生活」(Helping People Live Better Lives)的企業願景，提供直銷商與顧客優質的產品與服務。
- 自由、家庭、希望、獎勵，是安麗事業的基本理念，也是幫助直銷商豐富人生、維繫安麗事業永續經營的重要基石。
- 安麗全球共有75所實驗室，並聘請900多位頂尖的科學家與科技專家，致力於研發新產品並改良現有產品，目前安麗已獲得1,000多項獨家專利。
- 紐崔萊為全球銷售第一的維生素及營養補充品。
(根據歐睿國際有限公司Euromonitor International Limited 就維生素及營養補充品零售銷售額的市調結果，紐崔萊於2012年為世界上零售銷售額第一的維生素及營養補充品。)
- ARTISTRY是全球五大最暢銷的尊貴護膚品品牌之一。
(根據歐睿國際有限公司Euromonitor International Limited 於美容及個人護理數據、尊貴化妝品類別、2010年全球零售營業額表現、全球品牌名稱分類。「尊貴」於此調查中的英文為Premium，意指頂級、優質的意思。)
- eSpring是全球銷售量第一的廚房淨水器品牌。
(根據Verify Markets 2011年廚房淨水器全球銷量市調結果。)



安麗台灣 精益求精

- 安麗台灣成立於1982年，居台灣直銷業領導地位，致力創新精進，提供專業服務，是創業的最佳夥伴。2012年的營業額達新台幣99.7億，安麗直銷商及會員超過33.7萬人。
- 為使全台直銷商享有快速完善的支援，安麗台灣於北中南主要都會區設立複合式體驗中心，提供直銷商發展安麗事業的最佳平台，並設立地區型服務中心，提供更便利、更親近的服務，讓安麗深入在地生活。
- 2006年安麗桃園物流作業通過ISO 9001認證，是台灣首家獲得ISO認證的直銷公司；2008年全台體驗中心及客服中心取得SGS服務認證。持續提升各項服務品質，是安麗台灣協助直銷商經營安麗事業不變的堅持。
- 營運績效及優質品牌深獲社會各界肯定，近年獲獎與榮耀包括：
 - 天下雜誌「2013一千大調查」，安麗名列國內500大服務業第142名、百貨批發零售業第20名；直銷產業持續保持第1名。
 - 管理雜誌「消費者心目中理想品牌」直銷公司類第1名(2010-2013)
 - 康健雜誌「健康品牌」連續12年口碑及直銷業第1名(2002-2013)
 - 今周刊「商務人士心目中理想品牌」傳銷業首獎(2008-2013)
 - 遠見雜誌「傑出服務獎」直銷業第1名(2009, 2011-2012)
 - 天下雜誌「2012金牌服務大賞」直銷行業第1名(2012)
 - 安麗益之源淨水器、安麗紐崔萊獲選「消費者心目中理想品牌」(管理雜誌 2002-2013)、「健康品牌」(康健雜誌 2004-2013)、「信譽品牌」(讀者文摘2005-2013)、「商務人士心目中理想品牌」(今周刊2008, 2010-2013)

