

全美世界高階領導讀書會 熱烈展開 從閱讀到行動，探索尊榮與自在的 實踐之道

文 / 李詩鏞

9月開始，全美世界在北中南3區服務中心舉辦《贏得一生的尊榮與自在》高階領導讀書會，首場在台北，約有20位核心領導齊聚一堂，深入研讀並交流這本在全球暢銷的領導力好書，探討如何把書中觀念落實到日常的直銷運作中。



讀書會由葉國淡總經理親自帶領，先播放一支以各式職業運動為主題的影片，從賽前準備到最終勝利，展現「認識個性、灌輸觀念、鍛鍊體能、戰前激勵、全力以赴、臨場指導、絕不放棄、贏得勝利、讚美肯定、最後省思」的完整歷程。葉國淡帶領大家逐一解析影片，並引導對照到書中的觀點：

- 書中談到的自律與持續鍛鍊，就像影片裡的體能訓練；
- 書中強調的帶人先帶心，對應到影片裡戰前激勵、臨場鼓勵；
- 書裡提醒領導人要懂得欣賞與回饋，正好呼應影片中勝利後的肯定與讚美。

之後的小組討論更是精彩，每組都分享自己從書中得到的啟發，並交流如何在團隊中落實。很多人談到「目標、定位、團隊合作」是今天最大的收穫：目標給人方向、定位讓人清楚角色、團隊合作則是走得長遠的保證。由10位代表依序上台發表讀後心得，現場氣氛充滿互動與掌聲。

從發言中可以感受到，大家對書中談到的人生態度、目標設定、責任承擔特別有共鳴。許多領導人提到這本書提醒了自己要時常回到初心，問自己「為什麼要做這份事業」並重新檢視長遠的目標與價值。

全美世界讀書會已行之有年，不僅針對直銷商，還同步落實在行政團隊。這種做法不僅提升了夥伴的專業能力，更讓全美世界逐步打造出一個「學習型組織」，把

閱讀、思辨、行動落實在企業日常，形成獨特的文化資產。長期累積下來，除了強化團隊的共同語言，也為公司持續創新、保持競爭力提供了源源不絕的動力。

最後，葉國淡勉勵大家將書中的理念化為行動，持續帶著明確的目標感、領導責任感以及團隊精神，不僅事業要成功，更要在過程中活出尊榮與自在。

這場讀書會把「書本知識」與「影片啟發」巧妙結合，先用書中的觀點建立思考，再用影片幫助大家看見落地的可能，最後透過小組討論與行動計畫，讓每位與會者都帶著具體的收穫離開。我深刻感受到，全美世界不只是舉辦一場活動，而是一步步在建構一個學習、分享、成長的文化，這將是公司長遠發展的關鍵基礎。



《30週年增訂版推薦序》 幫助別人成功，也成就自己的人生

文／葉國淡（新加坡商全美世界台灣分公司總經理、
中華民國多層次傳銷商業同業公會副理事長）

我是一位深耕直銷產業近三十年的從業人員，具有兩年直銷商、五年直銷媒體和超過二十年直銷公司管理職的經驗。我自認為熟知這個行業的一切，包括產品、制度、

培訓、組織輔導和經營管理等等，但每當我翻閱這本書時，心中總是油然而生一種久違的悸動，那是對直銷本質的重新體悟，也讓我一再認知直銷最重要的核心價值：幫助別

人成功，也成就自己的人生。

這麼多年來，我看到許多人因從事直銷，從平凡走向非凡，也看過許多人在挫折中落敗，選擇放棄，因為這條路絕非坦途，而是充滿了考驗與挑戰。這本書雖然離第一次出版日已三十年，但從今日的角度來看依然非常實用，可說是歷久彌新。對於那些想要重新找回初心、點燃希望、突破現況的直銷人來說尤其珍貴，因為它能夠為你撥開迷思雲霧，看清楚前進的道路。

書中的主人翁就像我們身邊常見剛開始經營的夥伴一樣，起初對自己的能力產生懷疑，對未來的發展感到迷惘，再加上家庭經濟的壓力，心中不免忐忑不安，進退兩難。直到遇見那位智慧的導師（書中稱之為最偉大的直銷商），引領他經歷一連串深刻的對話與反思，他才開始學會傾聽、學會提問、學會真誠對待自己與他人，也一步步走向想「成為那個人」的歷程。

「成為那個人」，這句話深深觸動了我。這些年我輔導過許多團隊，經常提醒領導，告訴他們，直銷不只是賣產品而已，而是經營一份事業。要透過成長與帶領，創造出一種影響力，才能建立一個優質的團隊，事業也才會穩固。這份影響力的源頭，不是技巧，而是真正理解「你是誰」。你是否真心相信自己？你是否看得見別人的潛力？你是否在乎自己能為他人創造價值？

《贏得一生尊榮與自在》有別於一般條列式的管理類書籍，它是以小說的方式進行，所以讀起來分外輕鬆有趣。文中雖然不講大道理，也不強調制式的行銷技能，卻能讓讀者在日常的情境與對話中，不知不覺中建立

起對直銷事業正確的觀念和堅強的信念。在我任職的公司裡，我經常推薦夥伴們看這本書，也辦過幾場讀書會。看到他們分享這本書的讀後心得時，眼神亮了，心態變了，行動也開始積極了，這就是這本書最神奇的地方——它不只改變人心，更喚醒人心。

走直銷這條路的人都不容易，不但常被誤解，也常被挑戰。但唯有我們內心堅定，信念清晰，才能在風雨中站穩腳步並持續前進。我也從這本書中深刻體會到，做直銷，真正的尊榮不是來自位階與收入，而是來自你在影響他人生命時的感動與價值；真正的自在，不是無拘無束，而是你擁有選擇人生方向的能力與自由。

如果你是剛踏入直銷的新手，這本書會讓你看見成功的可能。如果你已經走了一段時間卻遇上瓶頸，它會幫助你重新定位。如果你是團隊領導人，它將是你培育核心幹部的最佳教材。

受邀寫序，對我來說是個難得的經驗。因此在動筆前，還特別Google了一下，其中一段還挺有趣的。他說：「推薦序跟書評或導讀不同，推薦序不需要幫讀者摘錄重點，也不需要評價作品優缺點，它主要的目的是『幫忙賣書』；而且借用的是推薦人在這個主題領域裡的信譽，好讓未來書籍上市後，當認識自己的人看到自己名字出現在書上且有推薦該書時，願意拿起來瞧一瞧，最後買下這本書。」有鑒於此，所以，如果你認識我或聽過我這個人，請相信我的經驗和判斷，要了解直銷真正的內涵，不用去道聽塗說，也不用去理會社會真假難辨的資訊，看這本書就對了！🌐