

從麥娜絲爬回普拉斯 婕斯 蔣奇勳 做回自己人生的主角



年齡：62歲

聘階：婕斯雙鑽石級總裁

學歷：中國海專畢業

演出作品：破曉時分、窗外、拒絕聯考的小子等

經歷：電子工廠董事長、企業講師、計程車司機、送報員、夜市攤販、房仲業務

40年前，蔣奇勳是台灣第一代經營直銷的佼佼者，將直銷收穫的成果投資傳統產業，卻在一夕之間泡沫化，被債務追著跑了20年。直到2009年遇到婕斯，重回直銷懷抱，開始了蛻變人生的奇幻旅程。

文／林忠成・圖片提供／蔣奇勳

父親蔣青峰是演藝工會的創始人之一，蔣奇勳5歲就在李翰祥導演的劇組裡演出生平第一部電影《破曉時分》，林青霞的電影處女作《窗外》，他飾演林青霞的弟弟，拍過80幾部電影、100多部電視劇，原本這輩子該往演員之路繼續走去，卻因為看到不少影劇圈的陰暗面，1979年拍完《拒絕聯考的小子》後，他毅然息影，往後的人生，卻過得比電影劇情還要曲折。

不到20歲就加入直銷

20歲那年，以第一名成績考上中廣播音員，本應成為知名廣播人李季準的學弟，幾經思考後，選擇走商業路線。從小戲約不斷，領到的片酬按理說可以累積出一筆創業基金了，蔣奇勳悠悠地說：「片酬就跟壓歲錢一樣，都交給爸媽保管了。」沒看過自己賺的錢，讓他對賺錢的渴望更強大。

就讀中國海專時，他邊拍戲邊想著怎麼可以賺更多錢，曾經到一家知名清潔用品公司擔任助理行銷業務員，業務能力極強的他，11個月後直升7級成為經理，卻因看不慣公司的人事鬥爭，選擇離開。

後來，他加入直銷，不巧遇到「台家事件」，公司倒閉後，他也入伍當兵。退伍後，接連在美商與本土公司取得不錯的成



▲出身演員家庭，蔣奇勳5歲時就開啟童星生涯。

演過無數配角，蔣奇勳最後在直銷做回人生的主角。

績，卻都在幾乎要升到最高聘的當頭選擇離開。他表示，直銷公司不乏好產品，然而，某些制度設計卻不免產生囤貨問題，他會讓夥伴拿自己不需要的產品來跟他換想要用的，導致家裡堆了滿滿自己也不需要的貨，無力承擔後只能退出。

此外，當年不少直銷商會把產品神化，「講得像仙丹一樣」，誇大產品療效的見證，讓蔣奇勳聽了直搖頭，雖然賺到了錢，卻漸漸對直銷生態心生厭倦，他決定回到傳統行業，自行創業。

閃過了票據法，卻甩不掉債務

離開直銷，蔣奇勳將資金投入電子工廠，身為業務型的董事長，公司交給老同學管理，自己上第一線打天下，的確也曾賺到幾個億，後來卻被聯手淘空，公司業績好、出貨量大，但戶頭裡沒有現金。「我人到處飛，公司的支票也滿天飛」，意識到事情不對時，蔣奇勳已經負債2億人民幣，「當時匯率是1比8，比現在多一倍啊！」

由於《票據法》已經修法，蔣奇勳沒有因為空頭支票銀鑄入獄，但龐大的債務開始侵蝕他的人生。「原本買什麼都用現金，變成每天都在想現金要從哪裡來？」有錢的時候，銀行經理叫

你「董仔」，沒錢的時候，是「你等幾累（台語：你等一下）」。

不到30歲的他，已遍嘗人情冷暖，在「台灣錢淹腳目」的經濟起飛期，他一貧如洗。

幸好，幾年的直銷經驗讓他練就一身功夫，從第一家公司開始，就接受紮實的訓練，通過層層考核成為團隊講師。他在保險公司找到講師工作，當時台灣還沒有外商保險公司，8家本土公司裡，他講過課的就有6家，每天早上8點準時出現在保險公司的會議室。

醫生宣判只剩6個月生命

那幾年，蔣奇勳最多一天要做4份工作，上台講課前，他已經送完當天的報紙，下了課去開計程車，晚上又擺地攤，甚至還在房仲業做了3年多，後來也曾在卡拉OK當DJ，一路做到店經理，逐桌與客人聊天交際，最後要唱晚安曲為當晚劃下完美句點，一心投入工作的他，也因此荒廢了家庭，葬送了婚姻。

為了還債，蔣奇勳日夜不停地工作，身體早已出狀況，2009年被送進加護病房，醫生告訴他：「看來你只剩下6

個月了。」他聽了如雷轟頂，想到自己這20年來的披星戴月、馬不停蹄，究竟為誰辛苦為誰忙？

有天，一個朋友帶著一罐保養品來找他，說這支產品很棒，可以讓皮膚更年輕，他聽了心裡暗笑：「這種時候我還在乎年不年輕？」他想隨便一句話打發掉：「如果有檢驗報告和數據佐證，我就考慮。」對方聽完默默離開，兩個鐘頭後又折回來，帶著一大疊英文資料，滿滿的科學數據與見證，「我英文不好，還真是沒興趣。」對方仍不死心：「蔣老師，有支含有白藜蘆醇的產品即將上市，這個產品一定對您的健康有幫助。」他一時沒聽清楚，還反虧對方，沒聽過什麼蘆筍可以改善健康的。等到聽完解釋，他填了單子加入訂購，「我想要活命，就直接加入了。」

創新模式喚醒體內直銷魂

那時年近50的蔣奇勳，已經無法像前幾年那樣日夜拼搏，產品為他帶來明顯助益，再看看婕斯創新的經營模式，他體內的直銷魂又活了起來，馬不停蹄到處推薦。

有次，總經理問他，要不要先去美國認識一下公司？不知道哪裡來的雄心與傲氣，蔣奇勳竟然回答：「我要用決心做出成績讓老闆來見我。」蔣奇勳與核心夥伴最初在高雄七賢路的咖啡廳裡開會，隨著系統慢慢成形，OPP、NDO的人數也從一開始的20人到一場會議超過300人參與，場地愈租愈大，連續56週不間斷的會議，奠定他事業發展的厚實基礎。



▲蔣奇勳取之於社會、用之於社會，積極在海內外各地參與慈善活動。

經過了近一年的努力，他所帶領的團隊快速成長，躍升全球第一，同時因台灣傑出的成就，很快地，創辦人自奧蘭多來到台灣，一方面見證他的傳奇，一方面也為台灣喝采。而蔣奇勳也因為充分發揮婕斯網絡營銷的優勢，僅僅用1年10個月的時間就還清債務，也讓他從麥娜絲到普拉斯（Minus to Plus）。

成功沒有心法，做就對了

經過20多年，重作馮婦的蔣奇勳，並沒有因為當年的直銷經驗而所向披靡，「將上個世紀學到的技巧，用在21世紀，根本行不通。」一開始，他還帶著資深直銷人的脾氣，想套用年輕時的成功模式，「我們當年都是這麼做的！」理直氣壯卻連連碰壁，才知道原則本質雖不變，做法卻必須跟著時代轉變。

「好漢不提當年勇，」蔣奇勳說，這句話老套又實在，跟年輕人講自己以前的豐功偉業，對方不但無感，還會反過來檢視



▲蔣奇勳說：「我說的都是我做過的，我沒有成功心法，做就對了。」

你現在究竟做出什麼值得效法的成績。早期直銷培訓有不少嚴格的軍事化教育，現在也不適合這麼做，以前是我教你成功，現在則是啟發他思考，活出自己的新人生。時代會變，做法也該變，「我們可以從孩子身上學習，也可以從夥伴身上學習。」

「我不敢說我成功了，因為有很多人比我更成功。」蔣奇勳認為，很多人嘴裡認同，但行動不認同，成績當然出不來。團隊的每個決策決議都有時間點，每週會檢討上週的會議內容，不能說得冠冕堂皇，自己卻做不到，「我說的都是我做過的，我沒有成功心法，做就對了。」

取之於社會，用之於社會，在婕斯他跟著創辦人的腳步，將愛送到世界各地，在肯亞協助開關水源與提升醫療、在厄瓜多爾幫助農民自力更生，也幫助全球的夥伴為人生創造奇蹟，「演過那麼多配角，在直銷，我終於做回自己人生的主角！」

人生不要想太多，抓緊每一個發揮的時間，做就是了！



▲來到婕斯，蔣奇勳不但再走入家庭，更生下一個婕斯寶寶。