

財訊

342 每隔週四出刊

雙週刊

Wealth Magazine

2010年3月18日→2010年3月31日



吳寶春：
我挑戰了夢想 也擦亮了台灣

傳銷新風貌

台灣直銷業褪去神祕面紗三大變身術 P.152
你也能變年薪千萬直銷商
雷宇鳴、蔡麗玉、陳濟棠、張光漢
四大天王致勝心法大公開 P.160

轉念

別信笨政府
中產不必變新貧 P.88

戰勝高房價

破解新階級戰爭3大迷思：
捷運多一站，房價少一半 躋身有殼族！
不管B級、C級區，都要買A咖地段！
建商開天價，教你算合理房價

投資雙週報

財訊12檔長線投資好股
中國內需力強 台資食品股飄香 P.174
篩選一、二月業績爆發股 P.171



胡志強



高淸愜

蘇貞昌「雙城奇謀」變綠營內戰！ P.51
拿高分的問題學生 胡志強 P.54
汎德唐家爭產教訓！娶嫩妻得學郭台銘 P.60
啥米！四家銀行創造民營銀行九成獲利！ P.123
新台南幫二代接班：道義放兩旁 績效擺中間 P.126
Apple賈伯斯火了，宏達電也紅了！ P.133

定價NT\$220 特價NT\$180



4 713434 100081 1 2

四大天王致勝心法大公開

文／蔡靚萱

你也能變年年薪千萬直銷商

四

名年收入上千萬元的直銷超級戰將，如何在競爭激烈的直銷產業中

脫穎而出？看他們的奮鬥故事，證明只要勤奮，不需是電影《功夫》中，如周星馳般萬中選一的練武奇才，也有機會成功！

專題報導中的超級直銷商之一。她的成功祕訣，不外乎勤勞、樂於與人交心。

安麗皇冠大使雷宇鳴，名列安麗全球

前十大直銷商，儼然是一家跨國企業的領導人，他自認成功關鍵，就是持之以恆，重複做三件事：銷售、推薦、服務。

穩萊國際總監陳濟棠，擁有美國名校博士學歷與電腦公司老闆的經歷，轉進直銷業後，靠著勤讀論文、不厭煩為下線講

解產品，賺得人生第二桶金。賀寶芙高階直銷商總裁組的張光漢、楊美琴夫婦，每天工作超過十二小時，在台灣、新加坡及馬來西亞建構龐大的直銷體系，從負債變成年收入超過千萬元。

製作本專題時，記者的媽媽寄來養生

資訊電子郵件，這封轉寄了五、六次的郵件，源頭竟然來自位於東港、原本毫不相

識的雅芳小姐蔡麗玉，而她正是本刊這期

雷宇鳴「頭腦簡單、四肢發達」經營術

能帶給銷售、業務人員啟示，更能對許多人的生存態度帶來深刻的啟發。

往是比別人更努力的付出，這些故事不只

W



雷宇鳴

公司與職稱：安麗皇冠大使（直銷體系最高獎銜）
榮譽事蹟：安麗全球排名前十大直銷商



雷宇鳴「頭腦簡單、四肢發達」經營術 靠「筷子哲學」躋身全球十強

文／陳彥淳

「人生只能幫自己做，你應該要認真思考，你的人生到底是一根筷子，

還是要成為一把筷子！」五十二歲的雷宇

鳴身體微微向前傾，豐富的肢體動作加上

鏗鏘有力的語氣，大力放送著他的滿腔熱

血，一樣的話從他的口中說出來，也顯得

格外有說服力。

雷宇鳴是安麗直銷體系中最高獎銜——

皇冠大使直銷商，事業網路遍布台灣、

中國、菲律賓、新加坡和美國等市場；不僅如此，如今安麗發展遍及九十多個國家，在安麗全球十大直銷商中，有四位來

成功心法：

1. 尊重每個市場特性與每個人
2. 「頭腦簡單」不多想努力做，「四肢發達」有體力到處跑
3. 持之以恆地銷售、推薦和服務

雷宇鳴認為做直銷最大的成就，就是可以教人如何變成自己

楊仁甫／攝



自台灣，其中一位就是雷宇鳴，每年業績保守估計超過數十億元，透過在各地擁有的綿密組織運作系統，雷宇鳴其實早就是「一家跨國企業的領導人」。

童年慘澹沒自信

小一被留級，師長評語差

雷宇鳴說：「我的優點除了認真外，就是懂得尊重自己和別人。」從台灣跨足海外打天下，他永遠從正面思考每個市場的特性與需求。例如一九九五年到中國發展，進入一個不熟悉的環境，該如何和陌生人取得信任？再加上當地政府規定不得集會結社，因此，雷宇鳴到中國首先認識當地法規，然後抓住中國人多數仍貧窮，想要力拚致富的心態，讓他們知道加入這個團隊就能達成目標。

到了菲律賓，當地人雖然也貧窮，但是個性比較友善，用交朋友的方式反而比較容易切入；至於台灣地區，年輕人的生活普遍優渥，有個性、充滿自己的想法，

而且創意十足，缺點則是比較容易產生挫折感。雷宇鳴用正面樂觀的角度看每個市場不同需求，然後訂下目標，卻不給自己壓力持續執行，從物質上的實際回饋、到精神層面的不斷成長，堅持著尊重、不勉強的想法，慢慢組織起龐大的直銷體系，從最早自己一個人，變成一個直銷事業的擁有者。

如今只要有雷宇鳴說話的地方，空氣中就瀰漫著一股陽光般的熱情，但他形容自己的童年卻很慘澹。「我是來自那種父母自己不識字，卻望子成龍的傳統家庭，我八歲就被送到私立國小就讀，卻沒有錢可以補習，結果小一就被留級。」雷宇鳴被放在不適合的環境裡，私校老師也沒能理解他的難處，無情地在他的成績單上給了八字評語：「頭腦簡單，四肢發達。」重創雷宇鳴的小小心靈。

放棄八萬元高薪

追求心中理想，一做三十年

雷宇鳴變得很沒有自信，直到念大同工商時，英文老師一句「你看起來形象不錯，可以幫我一個忙嗎？」這個不經意的讚美，讓雷宇鳴對英文產生興趣，不僅一舉拿下英文科的校長獎，也讓他重拾信心；進入淡大國貿系後，在學長的介紹下，他加入了安麗，並悟出「人生不能當

一根筷子，要成為一把筷子」的道理，因而在大學時代，他就有一份上班族族的收入。大學畢業後，雷宇鳴曾經在一家船務公司服務，但是為了追求心中的理想，他決定放棄這份月薪八萬元的工作，從此在安麗一路打拚至今。

雷宇鳴說，直銷打的是團體戰，而安麗總部也會依據市場需求，研發出適合的產品，不必單打獨鬥。「但這份工作最迷人的地方，就是可以讓你可以變成我！」即使做了將近三十年，雷宇鳴仍充滿鬥志地說，美國總統歐巴馬很厲害吧！但歐巴馬只有一個，你永遠不能成為他！企業家也很厲害，像王永慶真的非常了不起，但你永遠沒有辦法變成王永慶。「但是如果你有心，我可以教你，教你如何達到我現在的地位，甚至你還可以比我更棒！」

就是這樣的信念，雷宇鳴不斷地鼓勵各地事業夥伴，持之以恆地做很簡單的三件事，那就是銷售、推薦和服務，協助夥伴解決問題、找到發展方向。現在雷宇鳴回頭看看自己那段不快樂的童年時光，已經可以釋然地哈哈大笑：「其實老師說的完全正確，我就是頭腦簡單，所以什麼也 不多想就努力去做，而且也真的四肢發達，所以才有體力到處跑來跑去，果然一點都沒錯。」



蔡麗玉

公司與職稱：雅芳資深美容經理

榮譽事蹟：2009年 上半年業績淨額第3名

2007年 整線業績淨額第1名

2005年 業績、成長、風雲及整線推薦等四大獎的第一殊榮

成功心法：

1. 認真參與學習課程，彌補欠缺的技能
2. 用心經營人脈，做業務也是交朋友
3. 及早因應環境改變，挫折當做小插曲



蔡麗玉發揮「女人當家」精神
揪團搏感情 業績一年暴衝五十倍

文／朱美宙

屏 東東港的冬陽，熾熱的威力依舊，「雅芳小姐」蔡麗玉披著長袖外套、做好防晒，開著白色休旅車，笑臉盈盈地到郵局寄包裹給客戶，這是她每天的例行公事之一，看不出來她去年莫拉克風災時，也曾飽受淹水之苦。

遭失戀打擊更勇敢
獨自到異地，不眠不休學習

東港的地勢低窪，遇雨易淹水，路上的許多店家都將入口墊高，蔡麗玉七年前從屏東市到東港開設辦公室，進而擴充為展示店面，早就練就了防颱防淹的好本事，但去年八月八日的莫拉克風災

▲蔡麗玉（中）充分展現一女當家的豪氣，樂在工作
邵宏祥／攝

災情太慘重，一樓的水還是淹到了桌子的高度。望著化為汙水與爛泥的損失，蔡麗玉沒空掉眼淚，充分發揮「女人當家」的精神，在沒水沒電的情況下，與助理分別扛了四十幾個大水桶的水清掃環境，在災情控制之後，還深入災區關懷受災戶。

八八風災過後幾個月，蔡麗玉說起這段經歷已經一派輕鬆，頂多只是抱怨「扛水真的很重」，好像這只是生活中平常的

事。或許就是這種「只要肯去做就能成功」的人格特質，才使在雅芳十多年的她，能將所有的阻礙都視為小插曲，因為她的目標只有一個，就是要讓業務愈來愈好。

蔡麗玉成為南台灣業績頂尖的雅芳小姐，其實是人生意外。她原本個性內向，不喜歡與陌生人接觸，學校畢業不久，本來是在雅芳的展示中心工作，後來因公司組織調整而慘遭裁員，之後，她先在家中做電話業務行銷，二〇〇三年有同事離職，她才到東港設點。

那時她正逢失戀打擊，又要負起養家的經濟重任，於是抱著不入虎穴焉得虎子的心理，獨自一人到東港開拓事業，這也讓她印證了「每受傷一次就會愈茁壯」的人生經歷。

在東港設點之後，蔡麗玉不眠不休學習欠缺的技能，只要公司有開學習課程，她都會參與，從最基本的產品知識、美容新知，到籌畫活動的技能，她就像一塊海綿般盡力吸收，使得業績從最初一年只有一百多萬元，一年多之後就成長至五千二百萬元，會員人數也由一百多人，快速成

長至最高時的四千多人，並連續取得雅芳全國第一名的殊榮。

愛上直銷經濟自主 要做一輩子的雅芳小姐

「掌握人脈」是她成功的要訣。她靠專業與加強曝光率來建立個人品牌；對各項產品瞭若指掌，還開部落格談心情故事、不時透過轉寄電子郵件與會員交換訊息。此外，在人情味濃厚的南台灣，蔡麗

玉跟會員們熱情的交心，對她來說，直銷不僅是事業，還是她交朋友的管道，除了揪團旅遊聚餐，也帶會員去看病，因為這也是表達關心的方法之一。

對蔡麗玉來說，景氣或不景氣其實不是最重要的考量，因為機會總是要靠自己創造，當她眼看著展示店附近即將開設寶雅生活館，可能會與她原有的客層重疊時，就開始思索因應對策，考量是否要擴大展示據點等，絕不會等到環境變化才來

唉聲嘆氣。

蔡麗玉相當自豪地表示，經營雅芳直銷事業就有如經營自己的事業，因為單靠人脈存摺與利用公司的資源，就能開創出一家企業的事業規模！她還開玩笑的說：「買東西不用殺價、不用看老公臉色的經濟自主，是從事雅芳直銷業最大的附加價值」。才三十多歲的她覺得，世界上應該沒有什麼工作更能吸引她了，她大概會做一輩子的雅芳小姐！



陳濟棠由科技老闆變直銷天王 A咖上線 仍月講六十場說明會

文／蔡靚萱

「五年前，《財訊》也曾訪問過我。」

穩萊公司在今年元月底的年度大會上，表揚了公司創立以來，第一位晉升國際總監職位的直銷商——陳濟棠。老一輩科技人應該都還記得，十五年前為了拯救台灣硬碟產業，政府曾主導硬碟廠整合成立弘一科技公司，該計畫雖因官民協調破裂而功敗垂成，原定禮聘回台出任總經理的「救火隊長」陳濟棠，就是在那時接受《財訊》訪問。

陳濟棠曾是年營收達千萬美元的矽谷電腦公司老闆，當過台灣工程師夢寐以求的「北美工程師協會」會長。如今，加入

直銷業才三年的他，是穩萊直銷商中的第一把交椅，旗下四千多名下線，貢獻公司上億元營業額，為自己賺進千萬財富。一位擁有高社經背景的大老闆為何願意投入直銷業？他又是如何放下身段，賺得人生的第二桶金？

矽谷創業被搶兩次 退出科技業，當博士直銷商

擁有普渡大學工業工程博士的高學歷，陳濟棠當過鋼鐵業、高科技公司工程師，在矽谷開設電腦公司則為他賺得人生第一桶金，當時他組裝電腦、架設網路，

統包規畫辦公室電腦系統，也與台灣藍天公司合作銷售筆記型電腦，由於技術佳，提供二十四小時服務，連史丹佛大學都找他建置網路系統，年營收達數千萬美元。

之後，隨著品牌廠將價格往下拉，利潤變薄，加上當年矽谷專搶電腦公司的亞裔黑幫搶匪猖狂，陳濟棠被搶了兩次，一次被手槍指著頭，一次則在衝鋒槍口下被壓倒在地，Lexus高檔轎車還被當作運貨工具開走，讓他興起收攤念頭。接著，又出現不少科技業詐騙案，歹徒先做小生意取得信用後騙取一大批貨賴帳落跑，「就算自己不被騙，只要有客戶因詐騙而倒

閉，也會受害。」陳濟棠說，當時毛利從三成掉到二%，還因此嚴重虧損，讓他決定收掉公司，專心當個挖掘新興科技公司的天使投資人（不參與經營的個人創投），這期間，他也曾加入經濟部的生技醫療器材推動小組，協助輔導廠商。

因為這段與生技業的淵源，當老朋友穩萊董事長范清亮技轉了中研院院長翁啟惠的靈芝多醣體專利，準備以直銷健康食品取得金流、做為研發中草藥新藥的銀彈時，找上了他。「我知道研發新藥很困難，范董說動我，做出全球第一個中草藥新藥對台灣生技業是不得了的事。」於是，陳濟棠開始了博士直銷商生涯，穩萊在二〇〇六年十一月成立時，他就是第一批直銷商。他還記得，自己的第一場說明會是在昔日電腦公司的夥伴張斐媛矽谷家裡開派對。「打了幾通電話給朋友，準備十五張椅子，結果來了五十多人。」陳濟棠笑說，還好以前做人不差，找一群朋友出來並不難。

天天讀學術論文 連醫師朋友都問不倒他

他的親朋好友不少都是高級知識分子，還有史丹佛、柏克萊大學的理工系教授，不少人都相當排斥直銷。不過「因為採用中研院專利，產品本身不難說服別

人，」陳濟棠說，朋友都知道他不是強迫推銷的人，用分享的態度更能讓他們接受。他回憶，有次與北美工程師協會的二十多位退休工程師聚餐，第一次介紹產品就賣出二十二瓶。

不過，直銷天王可不是這麼容易就當得上，陳濟棠下的苦工也比別人多。由於產品技術層次高，朋友們都是專家，他花了很多時間了解生技、醫學理論，至今仍天天研讀最新研究報告。「許多醫師朋友會提出質疑，一開始自己也怕被問倒，」不過，三年下來，「已經問不倒我啦！」

穩萊總經理張孝承分析，陳濟棠能成功，第一是因為他很勤學，知識不會過時，講出來的話很權威；第二，他成功之後行為沒改變，依然穩紮穩打，照樣做直銷基本功。他說，很多「A咖」級直銷商只願意在上百、上千人的大場面演講，陳濟棠卻是面對兩、三個人也親自講解，至今仍一天講二、三場，每月講五、六十場，「真的很少人能做到這樣。」張孝承指出。

「有些時候以為是白講了，後來才發現倒吃甘蔗。」陳濟棠說，他深深體會「不要幫下線算命」的道理，他認為，不要去預測哪個下線會成功，而大小眼只把心力放在看起來很厲害的，因為「you never

▼陳濟棠與夥伴張斐媛合計
旗下四千名下線營業額
貢獻公司上億營業額
楊仁甫／攝



陳濟棠

公司與職稱：穩萊公司國際總監
榮譽事蹟：下線累積達4千多人，合計在2009年貢獻上億元營業額

成功心法：

1. 勤讀研究報告，對產品擁有豐富專業知識
2. 講解產品純分享而不強迫
3. 輔導下線不大小眼，勤開說明會

成功心法：

1. 積極走入陌生市場，開發下線傳銷商
2. 以自己創業的心態努力付出心血
3. 夢想必須靠紀律（比上班族更嚴謹）來完成

▶張光漢（右起）、楊美琴夫婦
僅花3年時間即晉身賀寶芙高
階直銷商總裁組；圖左為賀寶
芙台灣分公司總經理陸若函
楊仁甫／攝



張光漢、楊美琴（夫婦）

公司與職稱：賀寶芙高階直銷商總裁組

榮譽事蹟：3年內即晉升月收入100萬元以上的總裁組

know（你無法知道）。別人以為，有一堆博士級下線是陳濟棠的成功祕訣，「這些人常常是自己默默吃，不主動擴展業務，反而是想賺錢、比較有銷售概念的

人，才能把產品大力推出去。」他笑著說。如今，他與夥伴張斐媛還設立了最夯的Facebook網頁，利用現代科技讓下線們可以交流服用產品的心得，分享健康食品

使用方法。他強調，直銷商不能誇大，例如腳扭傷吃靈芝並不會好，不可以把產品講成萬靈丹，畢竟，博得信任才是在這行成功最重要的祕訣。



成功直銷商

張光漢、楊美琴黃金夫妻檔

文／鄭功賢

從負債數百萬到年收入三千萬

年

收入超過三千萬元的張光漢夫婦，如今光是在台灣地區，由隸屬於他們體系旗下直銷商所成立的賀寶芙營養俱樂部（早餐店），總家數就超過一百家，若加計新加坡及馬來西亞等海外地區店家，合計則高達兩百家。旗下擁有龐大直銷體系，加上連續五年二位數成長的業績，讓張氏夫婦成為賀寶芙台灣分公司十二萬名直銷商羨慕和學習的榜樣。

利，於是他就找了很多親朋好友一起玩，自己還偷偷兼了期貨公司的業務經理。沒想到才短短半年時間，那家期貨公司的老闆就跑路了，這個突如其來的事件，不但讓張光漢本身的資金一夕化為烏有，就連那些被他引進玩期貨，最後落得血本無歸的親友們，也把全部責任推給他，讓他一下子背負了超過二十萬美元的債務，有些債主甚至還跑去華航找他要債，讓他的人生從此由彩色變黑白。

玩期貨破產

眾叛親離，啃饅頭度日

然而張氏夫婦風光的背後，卻有著一段不堪回首的辛酸史；如今談及昔日被債務逼得喘不過氣的日子時，他們仍心有餘悸。大約十三年前，當時在華航擔任地勤人員、年收入約五十萬元的張光漢，想要藉由金融操作來加速累積財富，便到地下期貨公司玩期貨，剛開始帳面上的確有獲

被龐大債務纏身的張光漢，為了避免當時即將生產的妻子楊美琴受到債主們的壓力，決定用航空公司配發給員工的機票，以及身上僅剩的新台幣七萬元，將她送去加拿大待產，自己則留在台灣過著啃小饅頭度日的艱辛日子。

原本一直以為先生有能力處理債務的楊美琴，於加拿大生產完、正在坐月子時，才得知身高一八〇公分的先生，為了

還債省吃儉用，每天中午的便當經常只帶兩個小饅頭，不捨之心油然而生，於是她帶著出生才二十六天的女兒回台灣，協助先生處理債務，並下定決心要讓自己擺脫貧窮。

回到台灣之後，楊美琴開始從事保險業務，能言善道的她將保險做

得很好，雖然家中的債務尚未還清，但是經濟狀況已逐漸改善。有一次為了減重，楊美琴經朋友介紹接觸到了賀寶芙的產品，這也讓她發現賀寶芙「看得到吃得到」，應該會比保險業務還好做，於是她決定兼差銷售賀寶芙。

不過，一開始就用高姿態經營賀寶芙的楊美琴，第一個月拿到的獎金才一萬二千八百元，第二個月甚至下滑到只剩七〇五元，遠低於她從事保險業每個月約二、三十萬元的收入。然而七〇五元這個數字卻激起楊美琴開始思索，到底要怎麼做賀寶芙？最後她決定放棄已經快要攻頂成功的保險業務，全職投入賀寶芙，「下山，



▲賀寶芙在全台設立超過1400家營養俱樂部，積極搶攻十分熱門的營養保健品市場
楊仁甫／攝

然後重新爬一座自己想爬的山！」她說。

靠直銷翻身 還清債務，下線遍布東南亞

其實會讓楊美琴選擇賀寶芙的另一個重要原因是，有一次她幫保戶申請到一份理賠金，原本以為保戶應該會很感謝，沒想到當她將支票交到保戶手上時，這位保戶卻跟她說，「我寧可不要這張支票，而要全家人健康！」這句話讓她感觸良多；因此，當她接觸到給人健康的賀寶芙時，馬上就認同其價值。

五年級中段班、大學是同班同學的張光漢和楊美琴夫婦從二〇〇一年加入賀寶芙之後，即從最基層的推廣組做起，憑藉著耐心和毅力，每天早出晚歸賣力拓展業務。短短二年內，他們從推廣組、富豪組，一路晉升到每月收入超過一百萬元的總裁組，不但順利還清所有債務，更成為組織橫跨台灣、新加坡及馬來西亞等國的超級業務拍檔，楊美琴現在更成為賀寶芙超人氣的講師。

個性木訥、說話靦腆的張光漢表示，加入賀寶芙之後，因為過去玩期貨的不好經驗，許多親朋好友對他們所說的話已經

不信任，於是他們決定走入陌生市場，然而又不知道客戶在哪？最後他們到菜市場、街上去發傳單，「當我可以將健康的觀念和陌生人分享時，我的感覺很不一樣，視野也因此打開了！」

走入市場被拒絕、被白眼、被訕笑是常有的經驗，不過，張光漢並不以為意，他甚至帶著下線到新加坡去開拓全然陌生的市場，從一開始在地鐵發傳單被趕走，到如今新加坡的下線已經將經營觸角拓展至馬來西亞，也讓張光漢和楊美琴夫婦的直銷體系從台灣延伸至東南亞市場。

對於很多人認為從事直銷業，可以自由自在、睡到自然醒，楊美琴則表示，直銷商同時扮演著老闆和員工的角色，自覺性、自律性必須很強，例如她和先生經常早上九點就出門，一直工作到晚上十點才回家，然後還要在會議桌上一起討論今天所遇到的問題，同時還要規畫明天的工作。「夢想必須靠紀律來完成，天下沒有白吃的午餐！」楊美琴提醒。

加入賀寶芙不到十年，而且在三年內就晉升為高階直銷商總裁組成員的張光漢、楊美琴夫婦，從背負沉重債務、攜手同心開創直銷事業，到如今無債一身輕，而且每年還有超過三千萬元的收入，如此戲劇性的人生，在如今失業率仍居高不下，應是深富啟發性。