

· 張健常 ·

步入民間的飛行同學



閔教官為前排右三。

結束軍旅步入民間的同學，除了少數至民航公司開展人生第二春，或受聘為雇員繼續貢獻所學，「三寶」（保全、保險員及寶塔推銷員）幾乎是退伍後職業的代名詞，想推薦的這位空軍學弟，卻是空前甚至絕後的典範，出類拔萃，殊勘嘉許。

那天午後，踏進這幢兩年前甫落

成，耗資十億興建，據說是全國最大的賓士汽車展示中心，副理神采奕奕地迎面走來，引我上坐貴賓席。美麗的接待員推來點心餐車，遞上香醇咖啡，腳下踏著耗資二十六萬鋪設的一方長毛地毯，心裡霎時飄起一陣莫名的虛榮，這天其實不是要買車，而是來看看老朋友。

人稱閔教官的副理，退伍前曾躊躇於未來的生涯規劃，憑著一股愛車的傻勁，投寄履歷於高雄的經銷商，當時連面試的機會都沒有。「高齡」四十五歲，又沒有任何實務銷售經驗，一般老闆都不會花時間在這樣的應徵者身上。然這匹神駒另奔臺南遇到伯樂，經理大膽的給了三個月「試用期」。閔教官憑藉著自己的努力，透過加入在地商會，利用網路經營人脈，以誠懇謙和的態度，積極開拓客源，竟在上一季勇奪全國第六名的銷售佳績，近日也將簽下第一百臺。

初識閔教官是在二十年前，他是我帶過的第一班學員，印象中這位循規蹈矩的學生，沒什麼不良嗜好，飛行技術普通，做事主動積極且非常有禮貌，屬於不須多費心的那種。後來自部隊返校服務，先後任職飛指部計畫管制室的首席作戰官與副主任，不論是擔任中校參謀或副主管，公務上

的協調執行都很圓融隨和，完全沒有官架子，可以說態度決定了高度。

閔教官非常顧家，假日常帶家人參與露營等戶外活動，公司曾免費提供V-Class級大型房車供出遊兼展示，有的業務員認為被拗了休假，他卻當作是開新車上班玩耍，轉換個念頭便能樂在工作。值班時偶爾有小朋友或年輕人出現在展示間，也會親切地引導參觀，讓純粹來賞車拍照的客人也能賓至如歸，見微知著，這或許就是閔教官成功的方法。

「閔教官的賓士教室」網頁上有這幾句蠻有溫度的感性勉詞：「如果全世界有一個工作，可以結合夢想、興趣和虛榮，我想，我現在應該正在這個位置上了吧！」是啊！退伍後能快速轉換跑道，結合興趣經營出屬於自己的事業繼續發光發熱，真是值得鼓勵並且分享的故事。



作者（左）與閔教官（右）於汽車展示中心接待大廳合影留念。