

統一企業集團前總裁林蒼生開講

# 成就事業 請先追求生命品質

在激烈的全球化經商環境中，企業該如何從歷史脈絡理出長久的經營對策？面對似乎永不停歇的挑戰，現代企業人又該如何安頓身心，進而攫取創新靈感？此次「名人講堂」邀請統一企業集團前總裁林蒼生，從歷史的角度剖析台灣企業未來的方向，並藉由哲學及科學的觀念，與業界分享事業經營理念及生命價值提升之道。

整理／陳玉鳳 攝影／郭阿賓

**統**一企業集團前總裁林蒼生受台北市進出口商業同業公會之邀開講。林蒼生從歷史洪流中，挖掘中小企業在台灣百花盛開的根由。他指出，在中國歷史上，南北交戰總是南方輸得多、北方贏得多，箇中原由就是北方重視團體，南方則以家庭為單位行動。北方重視「忠」，南方重視「孝」，於是南方民族一路退至台灣，在台灣這個溫床上，迸發出最初的中小企業活力，且在清朝時於閩南海洋經濟圈中扮演要角。中國瓷器、茶葉、絲綢的輸出，多是透過台灣商賈之手才外銷至日本及歐洲等地。

台灣之所以能扮演中國對外聯絡的樞紐，鄭芝龍是關鍵人物，他同時具備荷蘭語、葡萄牙語、日語，可說是不折不扣的國際人士。承襲自清朝以來的國際觀，台商在過去數十年來於全球市場衝鋒陷陣，而在中國崛起的過程中，無論其做為製造中心或是消費中心，台灣依然能扮演中國大陸與他國交流的中樞。

原因無他，所憑藉的就是台灣長期以來承受國際各種勢力的衝擊，歷史洪流所衝激出的沃土，孕育出我們的國際觀，進而造就的高科技產業絕非一時的偶

然，其實背後皆有一般人很少思及歷史傳承因素，因此，如何從過往歷史經驗理出趨勢脈絡，是現在的台灣非常需要做的一件事。

## 從巨量資訊解讀正確有用的情報

「貿易」，就是所謂的「搬有運無」，拜絲路所賜，中國瓷器得以運至歐洲等地，也由於中國瓷器所提供的靈感，歐洲才懂得利用動物骨粉製成骨瓷，然後再輸出至中國，這就形成了雙方之間的進出口關係。在貿易關係中，資訊的正確性及豐富是極為重要的關鍵。

舉例而言，統一集團前身是紡織業貿易商。俗稱「布店街」的台南市民權路上遍布著的店家，最關注的就是上海布料的行情，根據收音機所播送的價格漲跌情報，商家得以決定布料的買進及賣出，資訊情報的掌握顯然是決定市場勝敗的關鍵。

在某本說明利用時差來賺取貿易財的日文書中，便提到在30年前擁有電報技術就等於贏得了市場，因為商人可以利用別人無法獲得的全球各地價格情報，



## 名人開講 林蒼生

- 學歷：國立成功大學電機工程學系
- 林蒼生總裁1968年進入統一企業工作，從食品部經理直到統一企業集團總裁，於2013年6月退休。統一企業40多年來透過不同策略型態的調整追求成長，其成長過程猶如台灣經濟發展的縮影。念理工的他，卻能在食品經營及行銷領域大放異彩，帶領統一從地方企業邁向國際，營業範疇更擴及通路、休閒、大型購物中心及服務業等，其處事風範與前瞻思維，值得各界共同學習。

### 台北市進出口商業同業公會「名人講堂」

台北市進出口商業同業公會為建立業界宏觀視野、學習名人典範，特別開辦「名人講堂」，敦聘在財經領域有傑出貢獻和專業成就卓著之名人擔任講座教授，傳承知識與經驗，以協助企業因應全球趨勢洪流的各项挑戰。本文內容特別摘錄演講精彩內容，與讀者分享。

透過買低賣高以實現獲利目的。

如今，在這個網路技術普遍發達的現代中，情報蒐集已不再是難事，但是如何在巨量資訊中撈取有用的情報並加以正確解讀，難度反而變得更高，也就因為如此，有價值的情報更顯可貴。

### 重新看待由經濟主宰的新世界

在這個中國大國崛起的階段中，台灣曾在當中扮演要角的海洋經濟圈再度形成，而中國大陸與日本的微妙關係，正是台灣能再度彰顯關鍵力量的時刻。在這樣的情勢下，台灣的前途將如何發展？仍應回到歷史中尋找答案。

19世紀的全球情勢強調的是國與國之間的關係，20世紀不會再是以國家為單位，而是以國家集團為單位，所以之前才會出現蘇聯集團與美國集團的對抗。美國集團勝出之後，資本主義全球化難以遏止，所以在21世紀，全球情勢已非以政治為主，而是以經濟為主，只要能認清此點，台灣就沒有必要自限於政治的窠臼中。

再者，航運技術發達，海洋已不足以構成進出口的障礙，所以現代的台灣貿易商在看待全世界地圖時，必須要有全新的觀點，也就是說，美國洛杉磯或日本東京都可視為是台灣的左鄰右舍。

若無法以這樣的角度觀察全球市場，貿易公司將很難創造出更大的格局。在這個由經濟主宰的新世界中，我們如果仍以政治舊思維來看待事物，就等於是自行繳械，很難擁有勝算。

尤其現在全球情勢瞬息萬變，一般人都能輕易從網路取得資訊，在此情況下，貿易商必須更加謹慎地思考自己的定位。貿易業的專業知識因各領域而有所不同，但所面臨的全球情勢轉變是相同的，所以各領域共通的發展方向，就是服務的提供及強化。如何針對「看不見的服務」進行差異化？這是現代貿易商必須思考及應對的課題。

對現代貿易商而言，進出口生意較以往複雜許多。貿易商將貨物進口至本地市場，若無法在通路及服務方面，提供更高的附加價值，將難以獲得消費者的青睞；就出口而言，貿易商也不再只是於當地找個

## 貿易業應進行服務差異化 提升企業競爭力

林蒼生總裁表示：貿易業的專業知識因各領域而有所不同，但所面臨的全球情勢轉變是相同的，而各領域共通的發展方向，就是服務的提供及強化。如何針對「看不見的服務」進行差異化，這是現代貿易商必須思考及應對的課題。

經銷商配合就可以高枕無憂。貿易商必須在各地出口市場皆裝有自己的「天線」，如此才能隨時掌握當地市場的情況。

### 「身心合一」實現真正圓滿

然而，無論情勢變得多麼複雜，形而下層次的知識終究容易達到，但是，若要進一步獲得真正的成功，則必須將自己的生命與事業結合，因為工作的品質終究來自於生活品質，在焦慮狀態下不會產生創新的思維，惟有身心靈合一才能迸發靈感，這有著科學實證的支持。

透過核磁共振攝影技術，我們得知人類的左腦及右腦有極大的區別，右腦一秒可振動400下，左腦的振動次數較多可達414次或更高，且根據不同頻率，腦波可區分為4種，分別為似睡未睡時的 $\delta$ 波、作夢或深睡時的 $\theta$ 波，以及清醒狀態時的 $\beta$ 波。

另外，做事要成功就必須盡量讓腦波進入 $\alpha$ 波狀態，而前提是你得專注於當下。林蒼生提到他很喜歡和擅長揮出全壘打的統一獅棒球隊球員聊天，他認為，這些球員在極端專注的情況下，腦中會發出 $\alpha$ 波，如此在面對投手投出來的球時，迎面而來的速度會愈來愈慢，球會變得愈來愈大顆，於是成功打出全壘打。

成功的人必定是非常專注，因為他的腦中常常發出 $\alpha$ 波。相反的，若是常常處於憤怒情緒的人，大腦會發出高頻率階段的 $\beta$ 波，自然就會思慮不周。根據大家共同的經驗，怒氣是不會發洩出去的，只會讓你愈來愈生氣，這是因為你的 $\beta$ 波頻率與全世界的 $\beta$ 波共振，如此憤怒程度會直線上升，在這樣的狀態下，思緒的混雜不言可喻，因此有了這層體認後，林蒼生希望大家不要在辦公室中對同仁發脾氣。

他進一步解釋，我們的每一個動作都會影響到己身的生命能量，絕對不能輕忽。生活的理想狀態，就是要讓左右腦平衡，這是非常關鍵的因素。因此你必須逐步修正生活及工作的方式。舉例來說，在辦公室開了3天3夜的會議後，絕對不會有絕妙的靈感出現，反倒是在回家後，在泡澡時、在刷牙時，才會靈光乍現。因為在你放鬆時，負責與宇宙共振的右腦才會產生強大作用，也才能獲得老天爺賜予的靈感及創意。

人之所以要「敬天」，也就是基於這樣的邏輯。地球上空的電離層有一個大約7.8赫茲左右的共振頻率，稱為「舒曼波」，當人進入 $\alpha$ 波狀態時，則剛好可與舒曼波共振，這也就達到「天人合一」的境界。若要達到天人合一，首先你必須避免「身心分離」，因為唯有「身心合一」、「活在當下」，才能達到生命、生活及事業的真正圓滿。■