

商聚一刻 - 第 8 集 - 呂全生 - 創業皆因多嘗試

主持人：P Philip 嘉賓：呂 呂全生

P：今天開心頻道的「商聚一刻」介紹這位好朋友，就是呂全生。我很佩服他的，做很多類型的生意，亦有很多不同的人生經歷，我最留意他那句……待會兒再說。先介紹呂先生！跟大家打招呼吧！

呂：Hello！大家好！我叫呂全生，阿 Lam。

P：通常也是叫阿 Lam 的。阿 Lam，在我訪問的過程，也聊過天，你很有趣的，有一句話令我留下了深刻印象：「成功咗嘅生意先頂俾人。」當然我還沒能做到，跟聽眾分享一下，你怎樣開始你第一個生意呢？

呂：我第一份生意是從花店開始的，做生意的手法最重要是有客路，才能達到做生意的目標。如果沒有客路的話，有一段時間沒有生意的話，會感到沮喪的。在我的過程中，上天也很照顧我，雖然我沒有讀很多書，我認為做事的心是非常重要的，令自己有目標。就好像做花店一樣，雖然不是做了很長時間，但也有不少客戶給生意我們：演唱會的花籃，那些花籃是賺錢的。如果賣一枝枝的花的話，利潤不高，對自己的生意沒有太大的增長。如果一個月接到幾個演唱會的生意，做幾十個花籃，放在台前，那利潤就會很高。

P：那時是由朋友拉你進入這行，你當時有多大？

呂：我記得應該是二十多歲左右。

P：七、八十年代。

呂：在那段時間，我所認識的朋友普遍都是打工的，我以前就是在酒店做的，學了少少東西，覺得自己還可以，老闆都讚許我有些天份，給了兩個月的時間讓我完成酒店所有插花工作，到了這段個階段時，我都認為自己有些潛質，倒不如我自己開一間花店去接客、插花，在七八十年代時，我還記得當時「打工仔」每月的薪金是大約三百元。接著我成功創立了自己的生意。

P：那後來你怎麼會轉行？

呂：因為我的性格是「坐唔定」，要轉來轉去，而且很喜歡新玩意。我常常都強調：「我沒有做過的，我不怕去做，我夠膽去試。」這是我做人的原則。之後我做的生意是關於食品的，親戚來港後找不到工作，於是找我合作。

P：批發還是零售？

呂：零售，有關食品的，但是工作時間很長。

P：哪類型的食品？

呂：類似那時候很流行的零食：話梅、生果、汽水、啤酒等等。

P：那是士多吧！

呂：又有生果、時節東西……例如冬天時就會賣大閘蟹……

P：明白。後來做了一段時間也是成功賺到錢吧？

呂：也順利賺到錢的，做了差不多我就跟我的拍檔說：「賺錢的，為什麼你不做？讓你做吧！我去做其他東西。」

P：哈哈！也是成功了就走。

呂：又跳出了第二個框框，又去嘗試新的事，在我的個人理念，我很喜歡試新的事，因為我在新的事物裡面可以發揮自己，抱著「沒有人做到，只有自己成功做到的」的心態。

P：有人說過人生沒有很多個十年，跳下跳下很快就到三十歲。

呂：歲數在我的想法裡是不重要的，最重要是自己的心，如果你很年輕，但你的心沒有很在意地去做一件事，是沒有意思的。

P：難怪你五十幾歲還是充滿著幹勁，那我繼續吧。你一跳就跳了上去，第三個是什麼生意呢？

呂：賣鞋，是我從沒做過的。為什麼會賣鞋呢？我以前住在紅磡，在那裡的商場看不見有人賣鞋的，所以我就嘗試賣鞋。

P：那你懂得取貨嗎？

呂：不懂啊！所以我就定下目標，決定要賣哪一類的鞋。想賣休閒款式的鞋，就去找賣休閒款式的鞋的店鋪了解、問長問短，買東西的時候，可以帶老婆一起去，取得更多資訊。

P：你那時已婚？

呂：對。

P：賣了多久才成功？

呂：最長是因為那份合約，應該是三年的，不夠三年我就轉行了，初時是在一間很小型的鞋鋪工作，我想大概是做了三個月左右，生意十分好，我覺得在這小型的地方有那麼多人工作，要轉大型的工作地方，同樣在同一個地點，就在一間大型的鞋鋪賣鞋，門面十分大，相比起小型鋪的門口，是大了四倍。結果生意做得頗好的，交貨給我的也說：「李生！你要取多點這些款，這款的生意很好！」我再想，生意是挺好的，然後跟供應商說我不做了，我要移民，我想找人頂替我的鋪位。在那時就有不少人找我叫我讓給他們去頂替。

P：那是不是真的移民呢？

呂：不是移民，只是藉口。其實做到差不多，就像我的個性一樣，想轉行。

P：為了滿足感？

呂：是的。

P：在八十年代很流行買樓。那你當時有沒有買樓？

呂：那時利用了這些方法，可以有一筆錢去買樓，那時是買舊樓的，我是一次性付款的。

P：哇！那麼厲害！

呂：那層樓不貴的。

P：都要幾十萬呢！那時都沒有十幾萬的樓宇可以買的！

呂：二十四萬。

P：一次過付現金，不用按揭。

呂：對，省時間不用做那麼多東西。

P：那賣鞋也是挺好的！

呂：也算辛苦的，沒有假期。

P：現在的大學生都很羨慕呢！儲首期儲得很辛苦！你賣鞋就能一次性付錢。那你這麼順利，在你這麼多的生意中，有沒有遇到什麼大挫折令你留下深刻印象？

呂：做電子產品的時候…

P：即是八九十年代。

呂：不是，在九十年代，負責介紹別人。介紹了之後，他自己走上大陸，出了事之後，被逮捕了，那人是司機，他報了我的名字給上面……

P：報關問題。

呂：報了一群有關人士的名字出來，其實又不是的，我純粹是一個介紹的性質。

P：只是介紹一間公司讓他去取貨。

呂：沒有錯！但是他出事之後，便說我也有份，變成我被人逮捕了。

P：第一件事當然是公安收了你的回鄉證，用不用禁錮你？抑是在酒店住呢？

呂：沒有，直接在派出所那邊。

P：困了你？

呂：困了一天。在那天裡，要解釋給他們聽，上報自己在做什麼，有什麼職業，我跟他們說我純粹是中間人負責介紹而已，他問我為什麼會被供，我回答我經常派發卡片，他要拿著我的卡片去報，我也沒有辦法。

P：涉及到一些人過關時不清楚，當出了事之後，就拉介紹人下水，那可算是惹禍吧！做生意也會有意外，不是你走私，而是別人有事，那你怎麼脫身呢？

呂：其實沒有做的話，就沒事了，因為他們會查明的。

P：在大陸錄口供時會否很有禮貌？

呂：還好的。

P：不會擱你一巴嗎？

呂：大家都是法治的。

P：但那時國內都有法治的？

呂：我只是很真誠地告訴他，又不是……

P：但大陸的公安也是很有禮貌的？

呂：都挺好的。

P：不錯！大家聽眾都留意，九十年代的公安都已經這麼有禮貌，不要說現在 2011 年了。那後來你經歷了低潮，又試過扣留過，又試過後來得回清白，才可以回復自由身，回來香港，那怎樣做回自己的生意呢？

呂：在這過程裡也是靠人際關係，在這段時間也認識了不少人，其實最主要也是靠朋友介紹客人、生意，那就跟著做。

P：我看你的手法也是做一些不是大眾化能夠買到的東西，而是偏門點的、特別點的貨式，順著貿易的優勢做下去。我聽你說過有關凍肉那類太多人賣、太大競爭的生意你不會做。你那麼忙碌，在家庭方面如何分配呢？

呂：那時小朋友年紀還小，父母一定要付出時間去賺錢養活這些「化骨龍」。

P：對啊！你老婆也是某百貨公司的高層，大家都應該很忙吧！

呂：那時候她還不是，但大家都會很拼搏地去工作，當我們有空時，便會周圍去，找一些特別食物。

P：那會帶小孩去嗎？

呂：會，一家人去。相對來說，當兒女還小的時候，在一起的時候就會比較多，當他們長大的時候，就會給予多一點自由的時間。

P：那你的家庭分配也挺不錯啊！兩個兒子之間的年齡差距，也可以看得出你們夫妻之間的生育計劃。

呂：有計劃的，例如大兒子差不多七、八歲時，我才會生第二個兒子，因為當大兒子能夠照顧自己之時，我們就不用花時間去想兒子們之間的爭執，例如爭玩具，而哥哥也很疼愛弟弟，因為大家的歲數有距離之後，就會不同。

P：現在你的生意總算順利，例如做一些特別的海產，遲一陣子做其他食品，例如奶粉。你有沒有想過退休，或者平時熬夜，會不會有重病，那麼多年來，有沒有什麼病痛呢？

呂：本身我的身體狀況也是挺好的，沒有什麼病痛、感冒，這幾年來都沒有什麼感冒，曾經都有健身、做運動。香港曾有段時間的溫度很低，只有十多度，我也只洗涼水澡。

P：也是一直保持做運動。

呂：是的。

P：在這麼多年的生意生涯裡，在成功或失敗方面有什麼心得呢？

呂：我想不是成功與否的問題，本身做事的話，我會拿出心來做，我很喜歡做新的事物，好像創作一樣，人家沒有做過的，我不會認為差了就等於失敗，始終大家都不知道新的事物是什麼回事。

P：美國偉人——標基也是這樣……那失敗方面呢？你認為經歷失敗的最大原因是？

呂：可能是太過信任別人，很多時候我也沒有想過後果，沒有人想出事的。

P：意外是一個禍，沒理由拿自己的性命去做生意，這是沒可能的。

呂：也不知道他的心態如何，純粹是想幫他才替他介紹產品、生意。

P：你也只是賺少許佣金而已，沒想到就這樣惹禍了。那在個人方面，我看你有時在一些天災人禍，或者每年有機會入廟拜神，那在慈善方面你又怎樣分配呢？

呂：其實沒有特別分配，我覺得是出於心，像上次日本地震水災很嚴重，儘管他的國家那麼發達。那時有人問我對於日本地震捐獻有沒有興趣，我就很樂意去做。

P：那麼我想多聽一下你和拍檔、伙計的相處會不會有很困難的地方呢？

呂：其實沒有的。好像我做食品一樣，當我不做的時候，我跟女工說，不如今晚一起食飯吧！女工說不想跟我吃。「為什麼？」「我不想哭。」也就是說我對她們挺好的。

P：就是全盤生意轉讓給他們？

呂：也不是。如果有些女工在場，我會教她們怎樣做，協助她們。而且我會很尊重她們。一盤生意最主要的財產，是伙計。就是這些幫助我的女工。我要好好對她們，她們不會覺得老闆很刻薄等等感覺，純粹是全心全意地幫助。

P：雙糧？

呂：金錢這些不在話下！哈哈！

P：會不會有花紅？

呂：雙糧會有的。

P：現在找一間出雙糧的公司也挺困難的。

呂：視乎你的生意好不好。年輕的也會給他一點。

P：即是你是一位有人情味的老闆，跟女工食飯道別也被拒絕，她怕會哭。決絕點。

呂：對。會感觸。那麼她們不參與就算了。

P：那做了三四十年生意，老婆會不會有甚麼投訴或不滿？

呂：我老婆知道我的個性，當我投入一件事情上，她不會騷擾我。我也會告訴她，不要騷擾我，讓我先全部完成。就算做到一半，她叫我吃飯，我也不會去，我說我餓了自然會吃。

P：即是她們先吃？

呂：對，她們先吃，不要理我。

P：不要催促我。

呂：對，我要完成我的工作才慢慢地吃。

P：拿出那些保了溫的飯鏟來吃？

呂：對。不用等大家一起吃。我說不用了，你們先吃，我完成了就會來的了。

P：那他們就知道了，自動自覺的。大家溝通清楚便沒有衝突了。

呂：對。首先大家需要良好溝通，清楚知道大家的行動。

P：那麼一般做生意都會有周轉。就算生意有多大，也會有現金的困難。現在很多大財團也會有欠債銀行的事情。那你當時如何處理周轉問題或夫妻的金錢問題呢？

呂：通常我不要劃分得十分明確，我的是我的，你的是你的，不分彼此的。

P：大家的，共同戶口？信任彼此的？信任夫妻的關係？

呂：對。

P：現在很難得的。應該說給青年人聽聽。那你現在做到這個心態，又不考慮退休，現在會繼續三十年四十年，都是生意轉來轉去的，還是有一天也會定下來的？

呂：我自己覺得，我不喜歡停下來的，就算是放假，或是在家中，我也會很早起的，然後去工作。

P：何時起床呢？

呂：不超過八時。七時多左右。

P：嘩！挺早的。上班也是嗎？

呂：上班會更早。

P：更早？七八點起床，那晚上甚麼時候睡覺？

呂：十二點前左右。

P：一般人七八個小時熟睡也可以了？

呂：對，可以的了，夠精神體力的了。

P：那你的生活也挺健康正常的了。晚上不用上 Facebook，不用互聯網，看完電視就睡覺了？

呂：如果要查資料性的東西就要花一點時間。

P：不會超過十二點？

呂：未必，但總括來說是。如果要查資料性的東西就可能會有一次半次。

P：那我認識你太太之中，有些可以跟讀者分享一下。是不是做一份工做三四十年的呢？

呂：我太太沒有太多我的想法。我想她不會做超過五樣工作。

P：我猜她也做了十幾年了吧？

呂：有。

P：她是由低做起，逐級升上去，做了現在的總經理？沒有轉過工嗎？

呂：年輕時，也會轉過一兩份工作。但其實當中她沒有怎樣轉工的。

P：二十幾年也是這一份工？

呂：對。

P：她也挺有成就的。你也是。

呂：還可以吧！

P：你就比較活躍，她就一做便做了二十年。

呂：我坐不定。哈哈！

P：夫妻是這樣吧！我看見有些兩個都活躍的或都很穩定的，最後都會離婚。反而你太太就穩定，你卻沒有一刻停下來，回內地、出埠，有時候更不回家過夜，太太卻對你很放心。「成功的男人背後一定會有一個女人」就是這個意思吧！如果食飯你又阻礙我，回內地你又阻止我，那肯定不能做夫妻。對吧？

呂：沒錯。

P：希望大家分享 Lam 哥無論在事業、家庭、個人方面，就算是生小孩，也有計劃的，相差八年才生第二個，這些都不是錢的問題，而是自己一個教導兒子分配出來的，人生是需要很多計劃的。那我總結一下 Lam 哥的意思，Lam 哥對人生的心得，原來做一盤生意，要用心去做，真誠一點，勤力點，遇到問題時不要固執，失敗的原因大多數也是因為太固執，不聽別人的意見，最重要像其他人一樣，有少少宗教思想，就會比較善良一點，心境遇到困難時要有寄托，求心靈上的安慰，之後整個人就會比較積極點，宗教不會令我們等運氣的來臨，也要隨緣做善事，入廟看見有需要的人士便去幫忙，日本有天災地震，也不要取笑別人，照樣捐獻，不要介意歷史。再一次感謝阿 Lam 跟我們分享他人生幾十年的心得，包括做人的道理，那我們跟聽眾說再見。

呂：再見。