

一沙一世界 - 第 14 集 - 陳裕丰

主持：卓 卓慧敏

嘉賓：陳 陳裕丰

卓：歡迎大家收看一沙一世界。現在常常說小朋友會輸在起步線上，如不是出生在富裕家庭、有工人照顧，甚至不是讀名校的話，他日的成就便會差一點。而今天訪問這位嘉賓，剛巧就是一個學歷不高、沒什麼錢，更是從辦公室助理做起的成功人士。他就是陳裕丰先生。你好啊，陳先生。

陳：早晨，你好。

卓：不如你先說一下小時候的經歷，或者說說怎樣從低職位成為今日的行政總裁。

陳：OK。名稱而已，其實我一直也覺得人無論出生在環境好不好，最重要在於對生命的熱誠，以及要有樂觀性格包圍著他整個人，才會活得快樂。說回我小時候出生，我是五十後尾、六十後頭的時間出生，整個香港的環境其實是較為窮困的。老實說，我最記得小時候我們連一些玩具也沒有，我們是窮困到一家八口一個房，是上下格牀這樣的環境。一家八口是父親、母親、六個子女。其實在當時來說這些生活是非常普遍。現在就只養一個子女，又要這樣又要那樣，去撫育他們，當時我們父母沒有能力，因讀書不多，我媽媽是文盲。回憶起我們這個成長過程裡，我們有一樣東西是現在的一般家庭沒有的，就是那種樂天知命態度。我爸爸在天星小輪裡做一個船的大偈。大偈是在船艙裡負責機器的；我媽媽是一個家庭主婦，因為有六個子女，年紀只得幾歲時，姐姐只得十多歲。於是我爸爸、媽媽接了當時很流行的外發工作。不知道大家認識否，就是燈飾，是聖誕燈，把燈弄幾條線連在一起。

卓：噢。繞在一起那些，綠色那些。

陳：是啊！那時候有很多這些東西給家庭主婦做，隨後我們有些塗公仔，所謂塗公仔是有些塑膠冰、動物，然後點些色彩上眼睛或塗象牙白色，六兄弟姊妹分門別類，你塗象牙、我塗眼睛、點眼白、點眼球，就是鬥快完成，叫我說那種樂趣今天我亦覺得很開心。在整個成長過程裡，家給我的感覺很大。所以說到尾，無論一個家庭是窮是富不是最重要，今天也一樣，「家和」才最重要。父母在我心目中永遠是最美麗的。在那麼惡劣環境下撫養我們六兄弟姊妹不是很大成就，不過有一樣東西，他們到今天我媽媽——她三年前過身，——在生時，和我爸爸到今天也感覺到六個子女很孝順。在當時來說，五、六十年代成長是困難的，這個正是我想告訴每一個朋友、或是認識的人的：「出生是怎樣不重要，你的正確做人觀念、態度是最重要。」

卓：但是我看過你的資料。

陳：真的？

卓：是啊，你小時候那時有些火的。

陳：你意思是怎樣火？

卓：例如：遇到一些事，寧願不做。還要告訴他：「我的成就會大過你」。

陳：這事件你也記得？

卓：記得。

陳：其實這件事是我一個記憶較深的人生經歷，好像言猶在耳。為何會說這個出來呢？當時是一個在決定人生很關鍵過程的時候，那時做辦公室助理，是一件很簡單的平常事。我連那些當事人的名字也記得。

卓：不好說、不好說。

陳：他是外國人。

卓：OK。

陳：他是一個外國人，他的位置已經是一個很高級的管理層，是其中一個負責簽票的人。你知道當一個辦公室助理的水平有多高，他說我一知半解，他叫我在中環和記大廈曬相。

卓：直接叫你曬相？

陳：是啊，是一些私人事情。但是妳知道我們做後輩、做小職位的沒有什麼所謂。曬相便拿去曬，我不知道去哪裡，便向隔鄰的人打聽了，說在富麗華酒店，當時就在隔鄰，現在已拆卸了。

卓：那些地方曬相很昂貴的。

陳：妳知道了，是「豆令」（五仙）一張。回去後當著面罵起我來。可能他是叫

我到中環那裡曬的，我不知道便去了富麗華曬相，曬多了「豆令」一張便被他罵。接著當眾提問我，我覺得無地自容，當時返回辦公室助理的房間裡真的覺得很難受，我跟自己說「做人唔可以衰」，因為這個世界就是這樣的，如果你不能發奮圖強，身邊很多人也看不起你。最重要的不是這班人的眼光、說話，他們不是跟我一起生活，這些人對我沒影響。最重要是怎樣看今天的自己，是不是我的一生也要在這位置打滾？如果是這樣的話，我一世也會被這些人看不起，於是我跟自己說「我一定要比他們積極，我要發奮圖強。」這個是一個很表面的概念，沒有實質我應該做什麼工作、進修什麼，完全沒有的，純粹是一個意識提醒「我一定要勤奮」。就用這個故事告訴自己。人生真的要靠自己，不是靠你爸爸有多富裕，靠你認識的朋友有多願意幫助你。沒有人可以幫助一個人，除了你自己。

卓：我又挺好奇，第二份工作你會找什麼做呢？

陳：那時我爸爸除了做天星小輪的大偈外，後期跟人合作搞山寨貨；很小規模的，短時間在內地的，但亦是我爸爸最痛苦、最撕心的地方。因為我們是三兄弟，哥哥是公務員，他不做生意。二哥在銀行裡工作，亦不用做生意。我雖然年紀挺小，但在傳統的老人家心目中子承父業，對嗎？於是他把期望放在我身上，事實上我真的很難接受那工作環境，不是因為差，而是不喜歡做工廠的工作。那時即是做毛衫，我沒有興趣，所以當我決定不做時候，我爸爸不算是很生氣，只是沒有出聲而已。

卓：但是你有回去做兼職的。那時你還做著兼職。找了一份什麼工作做呢？

陳：做過直銷一段時間。

卓：那時間已盛行直銷了？

陳：是啊，盛行直銷了！在一九八〇年後我做了三年有多，這個算得上是我人生中很關鍵的一個階段。

卓：就在那時訓練到這麼厲害的口才？

陳：我想其一是有影響，因為要不斷做很多演講，要你站在台上 Present 一些東西，甚至後期上幾個 Training；是要做輔助性的 Training 帶動一些人。妳該知道當銷售的隊伍就是這樣找直銷客，所以對我來說是一個挺大的啟發，尤其影響了我的人生態度、腦袋思維，在想法上與別不同，脫離了一般工作人的需求。不要介意我這樣說：一般人的工作是為三餐、有多少薪金、交通費

有多少、膳食費有多少，只從那方面盤算。但是生意人永遠不會為這些而頭痛，而是為自己將來的前景：生意走到哪裡，或是自己的品牌走到哪裡。所以跟一般打工一族完全是兩個想法。事實是這樣，那時期令我有一個突破性的思維，接著我便離開那間直銷公司一段時候，正式回歸社會上的工作。除了辦公室助理、直銷，應該到我做物業代理，地產、「睇樓」，當時膽粗粗的做了十一個月「睇樓」。

卓：你的意思是打工了十一個月？

陳：打工。因為我有直銷公司的經驗，便發覺工字真的不出頭。膽粗粗跟爸爸說「想開檔」。說有兩個我也是有興趣的、有兩個我也是有機會發展的，一個是朋友在珠寶公司裡工作中的，我便可以去學；另一個是做地產公司。究竟是做什麼呢？……地產，我跟爸爸商量，他說「兒子，如果你日後真的要做珠寶生意的話，爸爸沒能力幫你。因為我們的家庭背景，沒有條件用很多錢來 Backup 你做太多珠寶貿易」。

卓：或者有些親戚、朋友不停地向你購買。

陳：沒有的。沒有辦法。

卓：沒有東西 Support 到你。

陳：如果做了物業代理的話，爸爸可以作出少少幫忙，讓我開始。因為跟爸爸商量過我將來的生意是樣走下去。於是我決定了做物業代理。

卓：你真的注定是一個做生意的人。因為剛才你說過「打工仔」是為了三餐，但是做生意人會想很多品牌、形象，將來怎樣走下去，你真的有這個大志。

陳：不是大志。我覺得到今時今日有一句話大家都會很認同，不論我身邊朋友有很多不同理念或是其他想法也好，都會認同：「性格決定人生」。

卓：對！我認同。

陳：如果你積極的話就不會衰。就算你很好環境，但是態度消極的話全情投入也沒用。所以那時候我覺得不是很大的想法，不會覺得比人前瞻，或是較人們想得多才去做生意。不是的！因為我的性格不喜歡坐下來，我喜歡靈活，以及我一直喜歡思考。所以在這層面上我當時決定了跟爸爸商量做物業代理生意。於是打工十一個月後我辭了工，問爸爸拿六萬元闖天下。有一次在一個

得獎的地方 Capital 拿獎，當時在場有很多生意人、或是商人。爸爸、媽媽還在生的，當時我便把這個故事說出來，我說我很感謝爸爸多年來……

卓：不要緊。我相信沒有那六萬元便沒有今天的成就。

陳：是，沒錯！不是這六萬元的問題，是他沒有問我、沒有懷疑我，而六萬元當時對他來說雖然不是全部財產，但也是一件不容易的事。他義無反顧，因為當時令他最擔心的，就是我讀書時最不生性，性格最反叛，對這個令他最擔憂的兒子，竟然完全沒有一個負面的想法，全力支持我。所以到今時今日我很感謝父母。不好意思。

卓：不緊要的。每次我做訪問，很多人也會說出從未說過的話、或從未做過的事。

陳：所以當時日他亦很印象深刻。他也感到欣慰，覺得如今這個兒子雖不是有很大的成就，但是沒有令他失望。說真的，今時今日自己也是父母了。我想告訴所有人，包括年輕人在內：「不要以為父母貪你們一個月給多少家用或供養。」當然每個家庭生活環境有不同，你給多些幫助固然好一點，但實際說到尾最真是我們給他們時間和一些關懷，見多兩次面、多打兩個電話問候也可以。到今時今日，我感謝我太太教導一對兒女教得很好。星期天是什麼日子？家庭日。這個家庭不單是我和太太的家庭，還包括了我外母的家庭、我父親的家庭，差不多隔一星期便跟他們飲茶或吃飯，接著有時間便大家聚在一起 Share，我太太是一個很願意分享的人。很多朋友會身同感受。我的員工、我的朋友也好，她購物我是很不開心，她購物出手很重的，我們去旅行可能只花幾萬元，但她購物超過幾萬元。買什麼呢？可能是糖果、巧克力、土產，她一買便買幾十盒這款、幾十盒那款。用來做什麼？逐間分行派、逐個朋友送。得不是用來充撐場面，沒意思的。朋友什麼都有，有些較你成功、更富有的都有。有些是一起成長的，但是我們最重要的不是為了貪別人小便宜，是自己成功的不需要這樣，問題是她覺得好吃。

卓：想跟別人分享。

陳：想跟別人分享，當收到訊息時「多謝你！很感動啊！」昨日打電話來很感動……她的欣慰是來自於人們接受了她的善意，而她又可以再分享更多給別人。所以我覺得「快樂不是在乎有多少，是你願意付出多少」，這是我和太太的看法。我們做這個生意已經二十多年，從來沒變過。

卓：但我有些好奇，由一個從事地產賺到了很多錢，怎會突然去了搞服務女性的行業呢？用大纜都拉不到在一起。

陳：是啊，估不到。

卓：那時你說你自私一點的，說得不好聽一點，你可能是看不起這些生意，甚至……

陳：就是這樣。

卓：是太太感動到你嗎？

陳：感動我是第二步，第一步是我自己過份自恃。今天有很多人覺得我沒有了當年的氣焰。我常常見到年輕人一時這樣一時那樣；很正常。每一個年輕人成長過程中也會有他們的做人態度和方法，這是必須經過的火候。今天為什麼我會做跟之前不同的行業呢？完全是因為在一次挫敗中扭轉了我的生命道路。我記得那時做物業代理，到九七年地市最巔峰開始慢慢至年底時便跌下來，經歷了從沒經歷過的東西，當時我有四間舖位，其中有兩個是自己買回來的，因為發展得不多，四個舖也足夠維持生活。

卓：在哪個地方？

陳：在半山區。當時做物業代理做到二〇〇〇年，就捱不住了。生意一直萎縮，苦無良策，而對現實環境跟一班十多人的同事說「陳生現在還有些錢，賣了舖位便可以補償給你們。」當時我還認識一些在大公司裡做管理級的人，我說「沒辦法，良禽擇木而棲，陳生這檔真的撐不了，你們好好的找一個公司你們覺得好的，我也可以幫你們去找」，派錢後全都各散東西，解散了。當然心中很難受，但未至於到絕望的階段。賣了舖位派錢了還餘下些錢。不服輸就是我的性格，表面上好像沒所謂，但實際上咽不下這口氣，那怎麼辦呢？孤處了一會，我當時看到有些餐廳開始做得不錯，什麼也不曉的我就接觸餐廳，找人做設計、找做人做……

卓：你真的很大膽！

陳：很大膽，當時由二〇〇一年開始做，投資了二百萬，十一個月虧蝕了一百八十萬，——十一這個字對我來說很關鍵，十一個月做完了一個地產物業代理工作，便開了地產公司十一個月，做了十一個月餐廳虧蝕一百八十萬，我跟太太結婚是十一號，所以十一對我來說很有淵源。——十一個月蝕了便倒閉，這次真的感受到痛了。痛的意思是知道自己不可以一意孤行、自以為是。

卓：可否說，除了太太的，你那時已經算是沒錢了嗎？已經輸清了？

陳：還有些的。

卓：還有些。

陳：不可以再有什麼大作為，當時的生活水平不是現在那麼高的，也可以應付得到，但是怎樣做？唯有這樣。我曾經真的看不起這行業，做物業代理時間收佣金是幾千、幾萬。磨面時只得噴霧機，用什麼石膏模粉，不用鐳射機幾千元一次的。

卓：六十元至一百五十元做一次 Facial。

陳：一百多元，做十次千多元，還有成本的，是嗎？

卓：是啊。

陳：我買一間樓、租一間樓有幾千、幾萬元，怎會看得起那微不足道的行業？我太太懷孕便開一檔給她做，就只在隔鄰舖位開一個給她，生小朋友之前也幫助我的。妳想一下：一個男人那麼要面子、自誇、看不起人，當太太說「若做餐廳我還有的，但完全不支持你自己做。我不會幫助你，沒興趣，不熟不做」。我偏要做，怎麼辦呢？失敗了，難受到不得了、抬不起頭，但我太太真是我這一生中的福份，她跟我說「丈夫不緊要，你回來再想。」當時她握著了手，手有兩隻戒指，我們雙環合璧、天下無敵。我真的忍不住，我慚愧得無地自容。完全不需要考慮我怎起過頭，我有決心跟自己說，無論如何這個是人生最後一個堡壘，我不可以再輸，我無論如何也要做好這一個。我們同意了當晚大家把餘下的錢贖樓，即是住的位置，不論這盤生意成敗得失，我們起碼還有一個蝸居，不會死的。最多是重新來過。於是大家很專注在這部份，我二〇〇二年加入了詩琳，到今天二〇一三年，十一年多，我們由四間去到現在十多間，巔峰的時間有二十一間，但這兩年經濟環境惡劣，有些舖位滿約便停止了。我們的步伐發展是順利的，但順利中亦有一些困難，我們迎刃而解，我學懂了兩夫妻一定有一個共同理念、目標，才能夠把生意做好，因為這生意根本就是我們另一個家。

卓：在你這個崗位又是做什麼呢？

陳：當時我們沒有一個很明確的想法，分得清你做什麼我做什麼。因為當時也是家庭式作業，有四間店，其中有一間還小過這裡；三個小房。所以我們沒有

一個很大的想法，只是說有一個店舖遮風擋雨，若不是怎會去贖樓？通常人們會按樓再加碼，我們反其道而行，證明我們較為保守。慢慢經過幾年的摸索，我們大家便有些共識，以前我做過地產公司，如要開分店的時候，我便負責找一些 Location、去說說租金、安排廣告的東西，平時做這些我會較為靈活些。

卓：推廣方面的東西。

陳：是啊。太太反而會做 Operation、每天巡店舖、跟客人聊天、找貨源、買一點儀器。她較為熟悉市場，所以很幸運我和太太能夠各司其職、各展所長，能夠融合得到，所以幾年來發展較順利。直到一、年兩前左右，開始有些行家做得不好，金融海嘯後我們 So far 是 OK 的，但是因為唇寒齒就不能獨善其身，銀行開始收緊信用卡收款。比如你付了一萬元分期的，以前是 T 加二，交易兩日後便會扣除了 Bank charges 發還錢給你，現在要加六十天後才給你。

卓：是啊。

陳：有一段時間全港在叫救命，我也叫救命啊！說來有果必有因的，好在我們較穩固，不會再借錢開，還有一筆錢在這裡撐著。

卓：但是這一、兩年經營困難之餘，我看見你這幾年在慈善方面很活躍。

陳：那是兩回事。

卓：正常來說，很多公司因為賺錢少了自不然便不會鬆懈，我見到你沒有減少不特止還要增加。

陳：完全不減少是沒可能的。但是我們可以選擇性去做，以前任何人叫到都會支持，即使不是絕對跟自己有關也好，只要我們有能力做到的東西，不論是捐錢也好、贊助錢也好、或是做義工服務也好，也需要人力資源和金錢支配。所以我們會選擇一些較為對口的，或是對我們公司來說是適合的 Channel 便去做。事實上我們是不停的，我們最高峰的時間是在二〇一二年總共捐了三百多萬出去，對一個小型公司來說是一個挺大的支出。

卓：很大。

陳：但我覺得是 Deserve 的，為什麼 Deserve 呢？因為我們覺得某程度上很幸運，



能夠在社會上賺取了我們公司的品牌形象、賺取了我們的生活所需、甚至賺到利潤。其實所有事情都是通過社會好的環境給我們的，我們為何不能跟人分享多些呢？我常常認同一樣東西，就是你得到別人幫助當然好，但你能夠幫助人，更是一種福份。

卓：當中你會否叫員工一起去做義工呢？

陳：有的。我們有兩個活動，一個是到老人院派月餅，其實每年也會的，我們去年有二十多人去，太太、子女也會去老人院貼揮春，新年便去貼一下揮春、說些恭賀說話、派生果，我們將會是派月餅。另外，還有一個義工行動，現在安排中，我們定時定候有義工服務。我不想公司好像捐了少許金錢便要拿名譽，然後什麼也不做，不是這樣。我們公司有計劃讓一個人負責安排這些事情的，如果有需要可以出聲。

卓：好啊，先多謝。

陳：我們有沒有機會合作一下，因為我們的服務業前線的同事是七天也營運的，所以前線的同事較難參與，這是現實。但是我們後勤有二、三十人，有時也會召集他們一起出席一些活動幫忙。我記起了，還有一個活動：「踩單車環保儲電行動」，去年參加過今年主席說再來玩，我們便報名參加，環保儲電。

卓：要不停地踩單車的，是嗎？

陳：是啊。

卓：接力的？

陳：是啊。

卓：你有多少個員工去？踩了多久？

陳：有八個去，我是第九個，我問他准許大會去否，他說不能，真的是要八個。我問一個同事不如讓我踩，你幫助我 Organzie 現場，因為去年我也有踩。我想說，很多人覺得你不做便有人做，我常常想告訴身邊很多人聽：「勿以善小而不為」，你做了少許已經不一樣。我看到公司常常爭著做，你不能夠一次過改變人們，他們還年輕，當作是星期六去玩玩、陪朋友，但幾十歲人在社會上用了那麼多、得到了那麼多，今天付出是很正常的事。他們未到那個境界而已。所以我們由身教開始，自己做多些、自己參與多些，公司做那麼

多。就算我們在湖南興建學校也是好的。我說個故事給你聽：湖南興建學校，當然公司是用愛心關懷基金捐了部份錢，很多朋友、很多員工也有份的，我們人人也再多謝周年晚餐，為什麼呢？第一，我們有任何店舖開張也好，近一年也是這樣，我們的周年晚餐如果什麼也不用送，你捐一千元、五百元、三百元、二千元沒問題，全部捐到戶口，這個戶口的錢是用來興建學校的，每一個員工也有份，對嗎？還有一樣事，每捐一元，陳生陳太又會捐一元，捐了一萬五千又會捐一萬五千。

卓：OK。

陳：戶口便有三萬元，積少成多。我們覺得這件事又能夠幫助一些人，用來興建學校，那裡也花了四十多萬港元，但是我們覺得值得的。因為每一件事也要一起參與，便有價值。你不覺得那兩元、五元吃了落肚是什麼，但是用到學校裡就是一塊磚頭、一支筆、一張桌子。那些價值一直延伸下去，所以價值是長遠的。不要看輕一元、不要看輕你當一個小時義工，其實做了之後社會真的會變很多。

卓：謝謝陳裕丰先生跟我做這一集的訪問，這訪問裡我學了很多東西，除了做生意、做老闆應該要作長遠計之外，以後我知道怎樣對伙記了，就是捐錢。謝謝！

陳：謝謝！

卓：謝謝！