

千里同風 萬里同心

美國洛杉磯“羅省中華總商會”會長莊佩源的人生哲學



【本報記者安迪洛杉磯報導】美國洛杉磯羅省中華總商會會長莊佩源有多重身份，他不但是一位優秀的商人、社會活動家、洛杉磯總商會會長、警察和飛機駕駛員，而且還是一位出色的飛行員。警察和飛機駕駛員都是人際關係的職業，從中國香港移居美國的莊佩源在本職工作之餘從事這項工作，且常常參與社區的活動。為華人社區服務無間開辦了很多事。2006年，莊佩源獲洛杉磯縣警務局頒發“模範警員服務獎”。莊佩源表示，他小時候有一個夢想：當警察幫助人和開飛機自由翱翔，如今竟然都在美國實現了。

在莊佩源會長的辦公室裏，掛滿了各種榮譽狀。不經過艱苦奮鬥，就得不到桂冠，不經過磨礱，就不能得到成就。

莊佩源也是位出色的美國警察，他是洛杉磯警察總局指揮官。當心裏感到有壓力時，他會去訓練。開始，他打了60分。但最低分210分才能通過。他痛下決心，別再打第三次。他每次練習打到500發子彈。工夫不負有心人，兩年之後，他參加時擊靶打了297分。這不是一般人能達到的。2004年他竟打了300滿分的最高成績。而獲此獎。進而得到射擊最高榮譽獎。這就是他經過艱苦奮鬥所達到的不凡成就。由於他的不

懈努力，一絲不苟的職業精神，多次受到上級的嘉獎。濃厚雨棍，弓助前進。一份耕耘，幾分收穫。2004年莊佩源終於升任洛杉磯總商會會長。

愛，在偉大而富感情的靈魂裏燃燒

當心靈得以審視不朽的愛的時候，就會燃燒起來。相反，沒有愛，事業怎麼會成功？什麼貴冑、名譽都是徒然。莊佩源到警局的工作人員、警官在身，可以不要張地說，他們為了百姓的安危，為了社區的治安，盡忠盡責。在他們的臉上看到了嚴肅。其實每名警官內心裡都藏著不同程度的愛及忍耐，對人民及社會付出不同的努力，每天與人們的溝通，他們也是盡忠盡職！只不過關乎職業與責任，使他們不能輕易流露出自己的情感。莊佩源非常理解當中的道理，在心裏裏充份燃燒起來。於是，他突發奇想，既然有“和平大使”、“舉人大使”？當他把這想法提交上去，立即得到上司及同仁的熱烈回應支持。於是，美國警察出國是現狀，在他的鼓勵與組織下，成立了。儘管是自掏腰包，警察們也是樂而不疲，一撥又一撥的同仁們，在他的帶領下，走進了中國大陸及世界各地的許多城市。他希望通過這些考察及交流，讓美國警察瞭解更多中國的歷史、文化與現狀。

他們之前在本土只能看到少數華人，而且往往有很多誤解。通過深入中國老百姓當中去，他們才能真正知道華人是友好、善良、樸素、熱情愛和平的民族。特別是中國經濟改革開放二十幾年，發生了巨大的變化，人們的精神面貌煥然一新。一個經濟大國，正在崛起。與此同時，他們也給世界各國帶去了美國警察的風範，受到了很高的評價。這還有一段小插曲：在義大利訪問時，一個美國警察還帶了一個槍袋，裏面有很多錢，還有護照、醫藥本等等。莊佩源沒有隨手把槍袋交給當地警局，而是極端負責地找到了失主還在美國的婦女。然後她打電話給旅遊團導遊，找到了自己的母親。老太太認為自己沒有希望找到錢包。當物歸原主時，老人家非常高興，給洛杉磯警察局寫信，給美國警察寫信，表達她的感激之情。她說，負責美國警察太有人情味了，太負責任了。她還要給警察局捐款呢。

莊佩源認為，每個人有機會能夠幫助別人就應該去幫，有錢出力，有力量出力。這是他的理想。他，我相信在這個地球上有很多不同種族的人都需要大家幫助。我們就要盡力去幫助他們，互助互愛，和平共處。他提到，他個人和鄰居都有愛心、恒心、專心、耐心和毅力。我們每一個人做幫助別人的好事，不要以報酬為目的。在金錢方面看得太重是不好的。在幫助

別人時，自己所得到的內心快樂，你的報酬自然就有了嘛。莊先生作了很多社會工作，幫助社區，他都認為很有意義。他說，我們身在美國，生活安定，都慶幸。因為在世界上尚有很多窮人，他們生活艱辛、艱苦、樸素，然而他們也很開朗。我們身處福中，為什麼反而不開心呢？筆者從莊先生的體會上，領悟到了一位名人的話：世界上有比軍隊、警察甚至核彈更強大的力量，這就是愛、善良、道德、人道與幫助別人的力量。這種力量使人的心靈做出更加高尚的，並且使他人可以做出更加偉大的行動。莊先生總結出人生真諦為：緣、行、悟。緣：今天大家在一起就是緣；行：就是該做的，一定要盡自己力去；悟：弄明白自己什麼自己要去。去做了，去做了這三字箴言，人就能很好地生存於世。

人生富貴與否，唯有菜名交流

這是名人顧炎武的兩句詩，也是莊佩源的人生真諦與悟。1982年開公司，親力親為，兢兢業業，掘到了第一桶金。然後保潔不動產於於信譽。自己很保守，寧願賺得少一點，也要居安思危、扎扎實實、穩步發展。談到當前美國經濟不景氣，生意難做時，他說，由於早年買了不動產，不用付高額的房租，生意還很紅火，維持了正常經營。這就是他的精明和

遠見卓識。他的經營之道還在於誠實做事，騙人的勾當與他無緣。在金錢和名譽面前，他義無反顧地選擇了後者。他把榮譽看得比金錢、比生命都重要。所以在生意場上，他的口碑極佳。

如果你能得到快樂，就不要希望回報，只是默默做本職

莊佩源先生1989年參加中華商會，任會長。1993年任副會長，2008年任會長。林林總總的商會活動，他總是踴躍參加，擔任組織者、主持人。現在商會已經發展到有很多不同種族的人，這裏有專業人士、會計師、工程師、企業家。商會不僅僅為華人服務，也為其他族裔的社區服務。他不但把中華商會做成了社區文化及生意的平臺，而且也成為了各族裔互相交流的紐帶。他默默地奉獻出他的精力、時間與金錢。組織商會各種交流活動。前不久組織了一場高爾夫球比賽，有中國駐洛杉磯總領事等領銜官及許多美國駐美外交官、各族裔的商會長等參加了比賽。作為組織者，中華商會真正有了不可沒的驕傲。莊佩源說，他的這種有益的工作，在當前經濟停滯的狀態中，顯得尤為重要與及時。在這種無私的奉獻中，莊會長也得到了莫大的快樂，體現了人生及生命中最高的價值，實現了人生無窮的人格魅力。

榮譽是最高人格的標誌

牛根生置於死地而後生 (三)

要下不為例，永不不再！

從2003年到2004年，一股本來自某些媒體質疑、誹謗蒙牛和牛根生的“暗流”也逐漸形成。一些地方“黑勢力”借助“投毒”等手段威脅、恐嚇蒙牛的事情也開始接二連三地發生。

此時的蒙牛，已經積聚了足夠的力量，對於這種下三輩手段，就用“暗流”的辦法對付。公安機關出面，陪光、揭發，相關責任人受到了法律的制裁。其中用虛假新聞誹謗蒙牛的是由一個品牌策劃公司全權負責，調查發現xx公司為了扶植這個公司竟相訂了600萬的合同金額，誹謗新聞稿件及數十家媒體、近百篇稿件。案件查清楚之後，當地政府擬定了對xx公司的三項懲罰措施：第一，xx公司在新聞媒體上公開向蒙牛道歉，恢復蒙牛名譽；第二，xx公司可以出600萬買蒙牛股票，其造成的損失至少在這一金額的10倍以上，賠償經濟損失6000萬；第三，xx公司

要下不為例，永不不再！

“與自己較勁”！發生任何問題，先從自己身上找原因。因為改變自己容易，改變別人難。假使矛盾雙方各佔50%，那麼，你首先從改變自己開始。當你主動改變後，你會發現，對方也會跟著改變。而你又發現，對方也是不例的，往往你改變10%後，他會改變30%，正所謂“你敬他一尺，他敬你一丈”。萬一你改變了50%以後，對方還是一點不讓，怎麼辦呢？你還是堅持，與自己較勁，因為95%的情形不是這樣的。當你無數次地“與自己較勁”後，回頭再看，大多數改變的效能就顯現出來了：你通過改變自己而改變了世界！”古語雲：哀兵必勝，牛根生非常明白“忍”對剛起步的蒙牛來說，如對以對的封殺舉動正面挑戰甚至以攻對攻，則可能激化矛盾。如果問題不可開交，誰會去打一個利己而幫一個小不點兒呢？以退為進，性格較柔的牛根生其實有大智慧。

馬穿著蒙古服裝打著橫幅和標語到各個小區門口，橫幅上寫的是“來自內蒙古大草原純天然無污染的牛奶”、“不喝是你的錯，喝了不買是我的錯”，蒙牛產品全部是免費送給居民嘗。結果，小區的居民一個不不錯，他們超市的時候就買，蒙牛的產品一下子在深南各大超市迅速走了起來。

依靠這招“小區包圍超市”，所有產品免費嘗”的策略，從1999年開始，蒙牛的產品快速進入北京和上海的市場。從1999年到2001年，伊利的主營業務收入和利潤總額平均每年遞增速度超過40%，2001年主營業務收入突破2億元；蒙牛則以超過300%的速度翻番增長，2001年銷售收入突破7.24億元。

“我們就是利樂枕的領導者”

2000年，蒙牛的資金很緊張，牛根生卻突然決定“走”運紛桑拿油車間和“閃蒸設備”。

“運奶車拿油車間”在國內尚屬首創。奶罐車從奶源基地往工廠運完一次奶，都要在高壓噴洗設備下進行酸、碱、蒸汽及開水清洗，最大程度地保持牛奶的原汁原味。“拿油”設備需要300多萬。一年的運行費用也是300多萬。“閃蒸”工藝，是在百分之百的乳基礎上再剔除掉一定比例的水分，從而使牛奶的味道更加純正。只不過，每生一噸牛奶要比同類“閃蒸”的企業少掙300塊錢。結果，就是別人看來多此一舉，增加成本兩項措施，很快讓蒙牛牛奶的質量在老百姓心目中超越了“口

皆碑”，銷量大大幅度提升。有些城市甚至出現了蒙牛奶不虛求的現象。蒙牛少掙了一些錢，但是在質量方面和其它產品拉開了檔次。

也是這一年，牛根生決定上利樂枕（保鮮時間長，像枕頭一樣的包裝）。老牛的一出，立刻引起團隊成員強烈的質疑。在此之前，由於利樂枕的質價很低，如果上上無法取勝，風險極大。整個中國市場只有哈爾濱特利利樂枕的產品，而且所占市場份額非常小。老百姓還是認同利樂枕。保鮮時間長，紙盒的包裝和巴氏奶（保鮮時間短，塑料袋包裝）的策略。沒有了哪家公司敢做。蒙牛說服了大家：“我們是後發企業，必須要有差異化的產品。蒙牛人做了很多年了，我們如果做利樂枕，就是利樂枕的領導者。”結果，蒙牛利樂枕一經推出市場，一個月內的銷量就超過了哈馬拉特。到了2001年，雖然國內各大乳品企業都上了利樂枕，但全部加起來的銷量不到蒙牛的二分之一。

“打開開門的時候，我都不敢看”

2003年10月16日，“神五”後“載人飛船成功返回”。“一切按照計劃行動！”老牛一聲令下，蒙牛保險成立以來最大的市場行動，從中央電視臺到地方電視臺，“發一補給一對接”的電視廣告當天以最快的時間在黃金時段同步亮相；北京、廣州、上海等大城市的路牌和建築上鋪天蓋地地了“舉起你的右手，為中國出了

的”，因為在你身上寄託了我們那麼多蒙牛人的心，還有我牛根生的個人價值的實現。”

“至於風險，第一，我絕對不相信失敗，第二，萬一萬一，即使我們發射不成功，世界航史上有那麼多人為了這個偉大的事業獻出自己寶貴的生命，他們還在向前後繼。下一次，我們還是要跟航員進行合作。蒙牛不是做一天就收場。蒙牛也會將自己的事業走下去。”老牛說完這句話，大手一揮，驚然就像一閃而逝的刀光閃閃的驚濤！

同時，從2000年開始，牛根生就制定了幫助農民貸款買牛的策略，幫助別入建奶站的策略。在全國各地建立工廠的策略。曾經困擾蒙牛的“三無”問題逐漸瓦解。

通過技術投入製造高質量的產品，同時將新的包裝方式細分出一個個價格高質量的產品區區，差異化、高品質、高品質，是牛根生最終贏得的理由。

(待續)

作者：陳 斌



當地政府徵求牛根生的意見，老牛說：“草原品牌是一塊，蒙牛和xx公司各一半，xx公司造成損毀的不僅僅是xx公司品牌，而且是大家的品牌，所以不用道歉。6000萬也不是一個小數目，蒙牛的員工大部分都是從xx公司過來的，就當這6000萬是蒙牛為員工交學費了。第三條，我接受，希望xx公司下不為例，永不不再！”老牛有一句座右銘：“小勝憑智，大勝靠德”，牛根生這樣理解自己的這句座右銘：“其實就

愛家地產 唐冠軍

626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com

唐冠軍商業地產介紹買賣 #8

冠軍公寓地產介紹

1. Ontario 22萬, 7744呎, 佔地2780呎, 4車位, 全租滿, 1995年建	售價\$1,720,000
2. Acadia 公寓, 619呎, 佔地800呎, 獨立, 全租滿, 1986年建	售價\$3,700,000
3. Rosemead PUD, 6444呎, 佔地19000呎, 4車位, 全租滿, 1985年建	售價\$1,860,000
4. Pasadena 五層樓, 6003呎, 佔地1814呎, 3車位, 全租滿, 2005年建	售價\$1,930,000
5. Highland Park 二層樓公寓, 880呎, 佔地1107呎, 3車位, 1985年建, 全租滿	售價\$1,550,000

冠軍店面與商場介紹

1. Windsor 一層, 6300呎, 佔地23400呎, 全租滿, 2003年建	售價\$2,950,000
2. Los Angeles 一層店面, 7020呎, 佔地110呎, 2006年建	售價\$2,360,000
3. Irvine 二層店面, 5850呎, 佔地347呎, 1990年建	售價\$333,986,000
4. Anaheim 一層店面, 4830呎, 佔地15120呎, 1870年建	售價\$1,600,000
5. Westminster 二層店面, 2666呎, 佔地8000呎, 2006年建	售價\$1,700,000
6. Santa Ana 二層店面, 2656呎, 佔地189呎, 1987年建	售價\$800,000

冠軍辦公大樓地產介紹

1. Los Angeles 全新三層商住混合大樓, 5900呎, 2008年建	售價\$4,425,000
2. Fullerton 商用辦公室及展示廳, 19000呎, 21979年建	售價\$3,995,000
3. Santa Ana 一層店面, 17100呎, 佔地1655呎, 1988年建	售價\$688,220
4. Santa Ana 步行式商場, 35620呎, 佔地1655呎	售價\$2,900,000
5. Long Beach 出租商用大樓, 29189呎, 佔地16697呎, 1990年建	售價\$4,500,000

冠軍商業土地介紹

1. Home 47 個Townhouse用, 佔地29畝, 1980年建	售價\$2,145,000
2. Lake Elsinore 商業用地, 53畝, 佔地15畝, 1978年建	售價\$42,700,000
3. 日Mesa 商業用地, 131畝, 佔地1畝, 1978年建	售價\$35,900,000

如家月子護理中心

歡迎您的到來 您一路辛苦了

豪華別墅備有多間套房20多年經驗美國註冊護士人員24小時照顧嬰兒名廚師專門料理產前和產後的食補有效調理避免產後肥胖。讓您和家人都享受到家庭般的溫馨快樂。

預約免費參觀 請電報(626)203-2877 傳真(626)291-2771