

四海唱和——從參與到成功

加拿大卑詩省省督林思齊博士

作為加拿大女皇伊利沙伯的卑詩省代表，我很榮幸可以在此向各位致意。

當我逐字剖析今次大會的題目，我靈機一觸，決定環繞大會題目的每個詞，與你們分享我從經歷得來的感受。

約於二十七年前，我攜同內子及三名稚齡女兒遠赴加拿大溫哥華，初抵步的個半月內，一家人棲身於一間小酒店的單人房，其間我為謀事四出奔走。我半生服務銀行界，終於給我找到一份銀行差事，可惜那間加拿大銀行偏偏要派我返回香港工作，而非在加國服務！既然失業，我便把心一橫，決定自己當老闆。我的公司逐步擴展，直至我退休出任省督前，業務已遍及卑詩省、美國加州及亞里桑那州，相信這使我符合華人企業家的資格吧！

過去五年，我出任卑詩省省督，位於域多利市的省督府有三十六公畝花園（建有二十一個各式庭園），而我及內子居住的省督府大宅則有房間逾一百個，其中的舞會廳如用作音樂廳，可容納三百人。

我的美國朋友曾問：「如果你是Lieutenant-Governor（副省督），那麼誰是Governor（省督）？」事實上沒有。Lieutenant-Governor是一個傳統職銜，他是女皇的代表，也是卑詩省的最高領導人。誠然，我的美國朋友經常祝願我終有一天當上省督，但Lieutenant-Governor也就是省督，而我是英聯邦國家中首位華裔省督。

我就任以來，省督府每月最少接待二千名各界貴賓，郵寄函件起碼一千份。單是去年，我出席了三百九十一個公開活動，並在大部份活動中演講。

我為什麼要把這些告訴你們？因為我要與你們分享經驗，說明在加拿大這個不計較出生地、祇相信人皆平等的多元文化國家裡，新移民是不愁沒機會的。

正如我剛才所說，我的演說環繞今次大會題目，當中包括了四個關鍵詞語：「世界」、「華」、「商」、「大會」。

首先是「世界」。我們以「世界」一詞表明今次會議規模之盛，而在現實生活裡，一如享譽全球的加拿大學者Marshall McLuhan所言，世界正邁向世界村模式。在一條村子裡，

每個人對鄰居的日常生活都瞭如指掌：「喲，為甚麼你家連續兩晚以鷄作晚餐？你一定很有錢！」

藉著電子傳訊，天安門事件及海灣戰爭猶如在我們的客廳中發生。

如今世界的步伐比任何時代都快。人、物資、概念、文化及通訊各方面的轉動都高速增长，政治界線已非牢不可破，亦沒有圍牆可以阻擋人及思想的交流。

我察覺到兩件事情，其一是隨著鴉片戰爭，中國難以征服之謎已破滅，繼而受盡列強魚肉，這已是人所共知的事；但在第二次世界大戰之後，世界各國對中國似乎已變得較為友善。

當我獲委任為省督時，在域多利市備受尊崇的報章Times-Colonist曾刊登一篇社論指出：

「起用林思齊是值得歡迎的，它反映了加拿大對華裔公民的態度。中國人在加拿大的辛酸史，是我們的國恥，在這事上卑詩省的所作所為尤其令人齒冷。此地的反華歷史長達一百三十年，其間的壓逼、恫嚇及否定基本權利的措施層出不窮。在這樣一個孕育仇恨及狹隘心態的城市，由一位傑出華裔居民擔當最高領導人，是適合不過的……」

我上任之初，報界的反應就是這樣。至於一般市民對我準備離任的反應，就是以一桌二萬五千元加幣的價錢，贊助我的告別及感謝晚宴。那筆錢當然是撥用於促進卑詩省社會和諧的計劃，務求新移民永不再遭受「層出不窮的壓逼、恫嚇及否定基本權利」之恥。

我曾勸諭加拿大人，不僅要「容忍」新移民，他們更應「慶祝」——是的，要「慶祝」——新移民前來加拿大。

在二十一世紀，加拿大人不僅要慶幸有在一世紀前必須容忍，而現在已欣然接受的歐洲移民，還須慶祝少數民族的加入。

過去，新移民每多廁身低下階層，在經濟底層活動，在獲得接納前，必須「付出代價」。華人企業家不會，亦不應步其後塵。我們在了解一個社會如何運作時，不應單看表面，以為政府高官或一國的投資移民計劃歡迎你，就等如一般國民的看法也一樣。

其實，一般人不滿新移民因不諳新環境而

觸犯文化錯誤，這種誤解可以使無心之失演變為種族隔膜。新移民的財富及經濟成就可能叫政府官員及商界領袖另眼相看，但若你的子女在新國度的學校及運動場上受歡迎，你們要付出爭取經濟成就的同樣努力，達致社會、文化及運動等方面的融和。加拿大人有一種說法：「光是錢並不足夠。」這可能是紓解種族偏見的密碼。真的，新移民也不應躲在他們的財富或大宅後面，他們應該出來積極參與達致社會和諧的活動。

第二，好意是會變質的，部份是由於我們面對新環境的無知，部份則是本地人的誤解所致。

來港之前有人告訴我，一位在美國很有影響力的權威作家指出，亞洲的新儒學及伊朗的源回教可能合流，摧毀西方。我通常都很留意大學教授、作家及傳媒中人，因為他們可以影響社會輿論，而政治家通常會被輿論左右。

不要以為我們無需努力便能繼續受到歡迎，我們要時加警惕，促進彼此的好感、了解及和諧關係。

至於第二個字是「華」，即中國人。

何謂中國人？是憑視覺、聽覺、精神、文化，還是甚麼來界定的呢？

報章標題：「林思齊獲委為省督」；國際報章的標題則是：「中國人獲委為卑詩省省督」。

如果中國人等如漢人，那滿州人又怎樣？還應包括甚麼？

語言方面又如何？我能說普通話、廣州話及潮州話，我是否比祇說廣州話的人更中國化？

文化方面又如何？我曾鑽研儒家思想，我讀過老子，畢業於嶺南大學，又在美國攻讀研究課程多年。

我亦是基督徒，一個浸信會教友。我的中國化有多少受到雙重文化的成長背景影響？

假如我們說，任何擁有中國人靈魂的人便是中國人，那又怎樣？我說的不是中國魂，因為文化上的中國並不囿於政治或地理上的疆界。有中國人靈魂或中國人精神是否足以使人得以被接納為中國人？中國人靈魂的定義又是甚麼？假如我們說，中國人靈魂中有和諧、憐

憫、尊嚴、企業家精神，那準沒錯。但基於儒家教誨——修身、齊家、治國、平天下——的中國人價值觀又如何？促進教育、促進朋友間信任、在工作上加強互相信任、忠誠、公義、友善、勤勞等操守又怎樣？道義、是非觀念又如何？

假如一個加拿大小女孩對她的母親說：「我是加拿大人，我不是中國人。」我會覺得也不錯。

可是那位母親說：「你是加拿大人，你亦是中國人——你是華裔加拿大人。」

小女孩說：「我不是！」

母親說：「去照照鏡子，別人都視你及稱你為中國人，我們且照照鏡子，不用多說了。」

我們都認清，不管居於世界任何一個角落，無論對中國傳統文化認識多淺，我們的外表仍然是中國人，別人也視我們為中國人。我們須努力成為真真正正的中國人，保持中國的文化、語言及價值觀，因為不論怎樣改裝，這個世界都會因我們的外貌而界定我們是中國人。

第三個字：「商」(Entrepreneur)。

Entrepreneur (企業家) 是法語。法語是加國另一官方語言。作為加拿大人，我很高興這詞是法語。

法語是美麗的語言。我和內子曾花了很多時間，在溫哥華及魁北克市採用「完全投入法」學習這種語言，即是整天除了法語外，不使用其他語言。

我花了大筆學費，個多月之後已能應付簡單的會話，但我們現在已差不多把所學的忘記得一乾二淨。粗略計算一下費用，大概要每字一百元吧。

好。字典上「企業家」的定義是「商業機構的擁有人或經理，為賺取利潤而採取主動，甘冒風險。」

今日在座各位都是出類拔萃的華人企業家，全世界人都見證你們的致富能力。

你們的成就超卓，不僅在於身家豐厚，而且能白手興家。再者，你們大部份是在排斥新移民的社會中取得成就的少數民族。

企業家精神是中國人的天賦。中國十一億

七千萬人口中，大部份成年人都想立即成為有一定份量的企業家，即使他們是政府官員或工人，都嘗試「下海」，幹部或學者在工餘往往是甘願冒風險的企業家。這與中國傳統大異其趣，以往，他們在工餘會專注於追求知識文化。

在這次演講中，我不打算談中國的商業發展，而是中國人的僑居地，尤其加拿大及美國。

過去二十七年來，當我在美加從商時，我察覺到華人企業家必須注意數件事情，但他們對這些事情似乎都是掉以輕心的。

在加拿大，大部份居民都奉我稱之為「ABC」的三部曲為圭臬。也許因為美國及加拿大西岸相對上較年青，所以對新移民較熱情，使他們感到受歡迎及被接納。比方說，他們會瞧著隔鄰的新來者，欣然準備打招呼及自我介紹。這代表「接納」(Acceptance)，而「接納」是非常重要的，它傳達了別人需要你成為平等夥伴的訊息。

由於文化上的差異，我相信新移民一般都不會表現得一見如故，他們經常迴避眼神接觸、避免聚會，簡單的問安例如「早晨」、「你好嗎？」、「哈囉」及「謝謝」等亦欠奉。跨文化溝通並不止於學習語言，它還包括學習外國人如何表達善意及接納之情，例如透過眼神接觸。

「ABC」三部曲的「B」指歸屬感(Belonging)。我勸諭新移民不可「一腳踩兩船」，而要學習成為加拿大人。我說：「全心全意認定加拿大是你的家。」我並非表示要拋卻或否定中國傳統，但短期內須以建立歸屬感及在新環境中定位、確立自我為要務。

我曾告訴他們，不要誤以為財富就是美善，因為你的鄰居並不這樣想。感覺你是屬於那兒的，這就是「B」，歸屬感。如果你屬於一個地方，那裡的人就會支持及保護你。

「C」是在新環境中作出貢獻(Commitment)，這與儒家的「修身、齊家、治國、平天下」相近。

貢獻並不是簡單的簽發支票。對我來說，那好比宣稱你以身為該社會的一份子為榮，並希望獻出時間、才能及金錢。關懷、分享、服

務及施予精神比捐款額更重要，和諧是以心靈，而非物質建成的。

這便是「ABC」三部曲，但常見的是祇有「A」而沒有「B」、「C」。我亦曾促請新移民最少學習多一種文化。

學習新文化並非指單掌握一種新語言，無疑那是美事，但畢竟那祇是一種技能。學習另一文化的關鍵是達致了解，以免因誤會而產生惡感。

我經常呼籲加拿大人多聘用新移民，以加深對其他人的了解。我的朋友，加拿大亞洲太平洋基金的總裁 Graeme McDonald 告訴我，他曾在加拿大中部演講，採用的主題與我的一樣。那次演講結束時，一位無禮而暴躁的老頭子站起來說：「我不講×××日本話！我的員工之中亦沒有一人講×××日本話！我從未到過×××日本，我們亦沒有在×××日本進行過市場研究或試味，但去年我卻賣了價值四千一百萬元的產品給日本！」

我的朋友一時想不出禮貌得體的回應，但他仔細思量後，聘請了一位向他謀事多時的經濟學家，對那老頭子的日本生意進行為期兩個月的研究。經濟學家發現，那總值四千一百萬元的生意落在日本一家大型貿易公司手中，該公司聘請了六名年青人，全職把那些差不多已完全加工的食品進軍零售市場。

他們不厭其煩地試味。

他們在超級市場與顧客攀談。

他們反覆推敲包裝的尺碼是否適合體積較小的日本雪櫃。

他們考慮到包裝的顏色是否夠吸引，使人「垂涎三尺」。

他們加添了幾種調味料，製成品賣得二億六千一百萬元！我敢斷言他們的利潤不少於二億元，但那位暴躁的加拿大老頭子卻祇賺得二百或三百萬元。

當中要訣就是日本人藉著了解及研究，控制市場。那位加拿大人卻全無保障，因為翌年日本人可以從其他地方購買同類產品。該加拿大人並非把產品「賣了」四千一百萬元，他的產品是以四千一百萬元「被買下」，而他完全不能駕馭市場。

對我而言，在互相了解的問題上，慈善心

亦很重要。我經常聽到在加拿大的香港企業家說：「待公司賺錢後，我們會捐獻。」這種邏輯並無不妥，但為建立更良好的關係，表達關懷之心是否可以設立由加拿大人組成的諮詢委員會，就捐獻部份利潤事宜獻策？待利潤目標達到後，即可根據擬定的比例，撥出部分盈利作慈善用途，而不是停留於泛泛空談。

直至現在，我僅觸及商業層面，但家庭層面其實同樣重要。你應教導妻子、子女及家人，當有童軍、學校合唱團或任何慈善團體的年青人上門募捐，與其推說不懂英語，不如捐獻十元八塊，或是買下他們用作募捐的巧克力。不要把他們當成乞丐，也不要倖然關上大門。

不要讓年青一輩的加拿大人成為種族主義者。當年青年人彼此相告：「不要去中國人的家，他們一毛不拔。」你還指望甚麼？

華人企業家要如履薄冰。世上有三種東西，幾乎人人都想控制，其一為財富，其二為政治權力，其三為社會地位，那包括被認可及接納。

有人告訴我，華人佔泰國人口百分之十二，他們卻控制了逾五成私人資產。我不清楚其他國家情況如何，但敢信華人控制的財富與人口百分比是不成比例的。

上述三樣東西中，我們或許擁有財富，但未必因而得享護蔭、政治權力及地位。有時我們的生活是如此乏味，生活重心祇是賺錢，以致除了錢之外，就沒有其他東西可以給予鄰居、朋友，甚或子女。這的確是重大危機。

第四個字是「大會」。字典上會議的定義是一群有共同興趣的人舉行大規模正式集會。我知道我們懷有共同興趣，但當然希望不僅是掙更多錢。

我希望我們的共同興趣是從長計議，為全球華人企業家謀求更大福祉。我們要促進華人企業家互助，以及幫助中國，這最終有助推動世界和平及和諧。

我的演說時間快夠了，因此我向各位說兩個故事作結，其一比喻建立聯絡網的重要性，其二有關互相幫助的需要，我稱之為互相依賴。

第一個故事。我不知道你們有沒有種竹的經驗，竹是很特別的植物，它雖然平凡，卻與中國人的生活息息相關，亦很有實用價值。

當你栽好竹根，又勤加灌溉，但竹在首數年內竟毫無成長跡象，你一定會感到很疑惑；然而，突然之間，竹筍會迅速到處冒出頭來，在一個月內長高五十米！植根之後，竹的生命力極頑強，一年四季生長不輟，因此我們有冬筍。有趣的是，竹將要枯萎時，通常會預早一年發出警報，就是一生唯一一次開花。

竹在栽種的首數年內究竟做甚麼？原來它們忙於在地底根連根，結成頑強的網絡。我相信霍英東先生在組織今次會議上表現了領導才能，網絡組織工作始於新加坡，到現在大家聚首香港；將來，聯繫網絡更會日益壯大。

第二個故事：年青時我們急於自立，年紀大了卻要依靠他人。有一個男子，每天早上都會在村中一家店舖前停下，根據店裡的古老大鐘調校自己的腕錶，某天店主走到店外對他說：「我很高興你依我的鐘校正腕錶，它是最準確的。」

「你如何得知呢？」

「因為每天正午十二時教堂敲鐘時，它都分秒不誤，同時響起來。」

那男子說：「天呀！我就是教堂的敲鐘人呀！」這就是互相依賴。我們彼此需要，亦需互助幫助。

全球華人既需要、又可以互相幫忙，而且也能合力幫助中國。這不單指投資金錢，而是中國長遠發展所需的各種基本建設，例如鐵路、道路、通訊系統、大學及學校、能源設施、石油勘探、幫助知識份子及教育工作者。假如大學教授的收入比酒店女侍應還要低，我們可以怎樣幫忙？我很敬佩許多在中國進行各種基建的香港朋友，其中包括李嘉誠先生、霍英東先生、Mr. Jim Wu、李兆基博士、鄭裕彤博士、胡應湘先生等朋友，他們的確是世界華人企業家的最佳榜樣。

有機會與你們分享一點個人感想，我謹在此再次致謝。