

僑委會海青班 印尼招生

【本刊訊】印尼地區第三十六期海外青年技術訓練班招生宣導團由靜宜大學推廣教育處主任李大千帶領國內十一所大學代表，於今年七月二十五日至二十九日在印尼舉行招生說明會，介紹台灣教育環境及海青班招生內容。

宣導團在駐印尼代表處僑務秘書丘志凱陪同下，首先在西加里曼丹省山口洋（Singkawang）新光明印華學校舉行宣導說明會，吸引當地多所學校師生及家長一百二十多人出席。隨後，七月二十八日在西爪哇哇井里汶（Cirebon）聖瑪利亞（Santa Maria）學校舉辦宣導說明會，這是台灣招生宣導團首次訪問該校，共有一百五十位師生參加。隔日則在印尼雅加達新民會學校及衛理學校舉行，超過五百多位學生參與，並踴躍至各校攤位詢問課程特色及各科系未來發展。

【想了解『海青班』請參閱今年七月出版之第一六四期印尼僑聲】

海青之光梁健傑

【本刊訊】常見於水族館中的淡水觀賞魚種如紫鸚鵡、黑魔鬼、平克魚和迷宮鯰，都有一個共同點，這就是「梁健傑」，以及他獨步全球的觀賞魚人工繁殖技術。

熱愛觀賞魚海青班圓夢現年四十八歲的梁健傑生長於馬來西亞，幼時就對觀賞魚展現出旁人難以理解的著迷，更在十二歲成功繁殖七彩神仙魚。但當時才準備進入檳城鍾靈中學的梁健傑就知道，他需要學術專業的支持，空有興趣與創意恐難以成就事業。

中學畢業時，得知台灣屏東農專（今屏東科技大學）海外青年技術訓練班招生的訊息，考量台灣的農漁牧技術執全球牛耳，加上政府對僑生照顧有加，梁健傑見機不可失，申請來屏東海青班讀書。就讀海青班期間，梁健傑放假不跟同學出去玩，而是去南台灣最具規模、專營觀賞魚貿易的「拉瑪國際股份有限公司」打工，學習飼料製造、販售、魚類繁殖、魚病治療，盡可能

參加相關學術研討會及演講，表現深受老闆肯定的他，畢業後就直接留在公司上班。

返回大馬後，梁健傑持續鑽研更深的水產養殖知能，參加東南亞各國魚展，擴展視野、累積實力，繁殖出一尾又一尾全球最新魚種，其成果更登上德國觀賞魚雜誌封面，並於二〇〇五年獲頒屏科大傑出校友。梁健傑謙稱，「興趣是促使我進步的動力，來台求學才能成就今日的我！」

吳新興訪魚場 梁健傑謝台灣

為瞭解海青班學員發展，僑務委員會委員長吳新興八月中出席在吉隆坡舉行的「二〇一六台灣高等教育展」後，偕駐馬來西亞代表章計平專程參觀梁健傑的魚場，梁健傑不藏私地分享繁殖觀賞魚的專業與秘訣，同時暢談創業艱辛。梁健傑自豪地向吳委員長說，「您眼前看到的整片魚塢，都是我在屏東農專畢業後努力的成果。」

梁健傑的魚場位於檳城大山腳（Bukit Mertajam），佔地四·八英畝，也就是46個標準籃球場這麼大。他表示：「觀賞魚的配種靠的不是隨機和靈

感，若缺少專業知識的支撐，就算能成功孵化，亦恐難大量培育。」

梁健傑表示，自己時時刻刻都在思考如何順利繁殖新魚種？如何擬仿水環境？如何製作產卵網？每個「如何」都是挑戰，但面對挑戰，他從不畏懼。

培育觀賞魚須留意消費市場偏好、想辦法提升魚種經濟價值，但更要注意生物安全，務求以溫和、不傷害物種的方式進行。梁健傑說，人工繁殖一尾新魚種至少需要不眠不休三十六小時，不停觀察魚卵成熟度，在最佳時間點擠卵，甚至連氣候條件也必須做為參數一併計算，因一毫秒之差實驗即可能失敗。儘管如此，梁健傑不曾放棄，因為成功的喜悅能洗盡疲憊。

當年拎著一只皮箱就來台灣念書的大馬青年，搖身一變成為今日聞名世界的觀賞魚配種達人。

梁健傑以海青班學長的身分勉勵後進趁早立定志向、掌握知識開創人生。說，世界的巨輪在亞洲，亞洲的跳板是台灣，台灣海青班就是華人知識庫所在！

五十年來商場 心得之九

賴世英

〈九〉父子同心

作生意的時候，一定要團結全家人的力量，因為單憑個人的力量是有限的，古人有云：「眾志成城」，「團結就是力量」，也正是這個道理。

而「眾志成城」，是說大家意志集中，就可以團結成像城牆一般的堅固。「團結力量」，團結就是團結結合，而我們每一份的堅固。「團結力量」，團結就是團結結合，而我們每一份子都能團結結合，自然而然後能產出力量，大家協力扶持，為生意謀致成功發達而努力，就可達到自己所預定的目標了。

但是，筆者所著重要提的，卻是「父子同心」，而「同心」則是指目的相同，或是齊心；簡單的說，那就是父親和兒子的想法相同，齊心合力去做生意，不作他想，或另有計劃，以免力量分散，影響了原有的目標……做生意。

在這裡我要舉兩則現實的例子，也

可說是兩則故事罷，這兩

則故事是真實的，絕不是小

說家筆下所虛構的人物雨事

實，而且這兩則故事的主

角，都是筆者多年的好朋友

友，看著他們在結婚生子，但事時光不饒人，不知不覺二十年很快就過去了，

兒女都長大成人，女孩則已亭亭玉立了，男孩則已魁偉英俊，都已高中畢業，都正是年輕力壯之時，正是做生意

的幫手了。

有一天，我們三個久別的朋友聚在一起，除了訴說日常生活情形及兒女的長大成人外，不知不覺卻慢慢談起做生意的事來，一談做生意的事，筆者的朋友卻口若懸河，談起他自己做生意的歷程。

黃先生畢業國立中山大學，後南來印尼，先在其兄的店中幫忙，不久結婚生子，共有兩男三女，兒女高中畢業



後，就不再送他們再入大學讀書了，在子女還沒成人時，家庭生活困苦，時要其兄弟接濟，在子嫂間不免有閒話閒語，等到大女兒出嫁後，不久就成立專做男裝襯衫廠，尤其大女兒及女婿為主持，專事零售；恰好那時商業界，也就是大資本家，在各熱鬧地帶，建築眾多的零售商店，可租可買，任由做生意的人去選擇，於是黃先生租了四間攤位，由其子女主持，專銷男裝襯衫，黃先生告訴我，他說：「假如每間攤位，每月除費用開銷外，若能淨賺一百萬，四間攤位可賺四百萬了，一年則共賺四千八百萬了，十年後，何愁做生意的資本不夠呢？」。數年後，我們又在「ATAKA」

商店相會，黃先生已是紅光滿面時露笑容，據朋友告訴我，除了他子女所主持的四間攤位外，



他又在BLONZ某大零售店，租了五十平方闊的地盤，專售男裝襯衫，每天的銷售量非常可觀，且已達數百萬的收入了。

後來，獲悉黃先生商場得意，每個兒女在椰城各新村購置大廈，每個小孩都以汽車代步，直到如今，其生意仍蓬蓬勃勃地向上發展，這就是他們父子同心合作所得的成果。

而林先生畢業 勤大學南來印度尼西亞，先在教育界服務，不久改行從商，後來在得力妻子的幫助下，開了一所專縫製女裝衫的成衣廠，最先在老巴剎租瞭一間攤位，專售女裝衫及童衣等，那時正值市場比較旺盛時期，賺了一筆錢，後來又在太公司購了一間專門批發兼零售女裝衫的攤位，生意很好，但林先生與黃先生對兒女的安排，恰好是反其道而行，黃先生卻要兒女們都幫手做生意，而林先生則溺愛兒女，怕誤了兒女的前途，一切生意都由夫婦倆去負責，只管教兒女們去讀書，甚至，都將兒女們一個個送到國外去深造。

林先生的大女兒較為孝道，看見父母日夜辛苦工作，願意不出國讀書，留

下幫助父母做生意，它們一家人卻實在是辛苦得很，尤其林太太，除了日間，往大南門及打那橫的布商選購布料外，並且還要到巴剎巴基去選購各種鈕扣及女裝衣服的花邊等，大小的事都要林太太去安排，不但如此，下午四、五點回到家時，除在家中請了十餘個縫衣工人外，又要把裁剪好的女裝衫，送到各工人的家中，請她們按件去縫車女裝衫，可以說林太太是一天忙到晚，直到晚間十二點，才能停歇，然後回房入睡，睡夢中又在準備明天的工作了。

如此辛苦了幾十年，在國外讀書的兒女都已畢業，但他們都不願回印度尼西亞來幫父母做生意，因她們在國外都有各天地，自己另創事業去奔波，開闢光明的世界。

由此觀之，做生意如果要長久持續下去，必定要「父子同心」去做，父母年紀老了，兒女們才能繼續把生意持久下去，就等於愚公移山的精神一樣，我死了以後，還有兒子，兒子死了以後，還有孫子……永不會間斷，而成為一個遠近共傳頌的一間「老店」。

《待續》