

每一次回老家都是親情友情激情的相接，同時每一次回國總是帶着使命，但往往想要做的事情都會出乎意料地變卦，也許這就是對沒有智慧的一種懲罰，因為浪費了時間與財力，不過好在有一個好心情陪伴，就當成時間還未到，給自己信心：哪有事情一做就成的，成事業要付出代價的。

3月21日我與女兒陸穎一起回國，先後去了上海、杭州、湖州和北京，行程十分緊張，每天除了開會就是吃飯，最後連一個商店都沒有去逛一逛，還是在上海機場商店女兒給她好朋友購買了一個小禮物。

我上次去中國是2013年9月份，那次是在青島參加世界傳媒會議，時間短也匆忙，一回到克利夫蘭的機場，那一份平靜與喜悅告訴我到家了。時隔6個月，這次回克利夫蘭那份平靜與喜悅沒那麼濃，是因為女兒未來有打算去中國發展，還是心態上變成老想回老家，到克利夫蘭機場那一刻真的不同6個月以前。

這次回國有幾件重要事情，一是杭州的投資項目；二是把已經被國人淡忘的頂級國畫大師邵芳重新介紹給中國，三是暑假夏令營的財政落實。因爲在中美電話交流中談的還順利，不過見了面總有這個和那個出點問題，好在我也習慣與國人打交道，總是鼓勵自己，事事都是好事，人人都是好人，做不好是自己沒本事，如果有錯就是自己錯。

★3月24日上午10點我約了一位上海給伊利華報投稿的讀者孫榮昌先生見面，他是一個業餘漫畫好愛者，退休在家，自己將自己的業餘生活安排的井井有條，他還送了



浦瑛和上海給伊利華報投稿的讀者孫榮昌先生見面

文：浦瑛



這位先生向浦瑛“推銷”了600塊錢的茶葉

我一本上海市首屆中老年書畫大賽作品，他的連環畫獲得了優秀獎，我們談的十分投緣，他讓我看到了上海老人自在自樂向上的生活情趣，他臨走前還告訴我他的兒子十分支持他畫，這樣堅持絕不會得老年痴呆症，他還十分客氣送了我他的一幅複製漫畫，我們一起拍照留念。

★送走孫先生後，我順便就在旅店（虹口

區上海錦江之星）門口攔出租車，看到一位穿着體面的中年男人走到我面前，他說要送給我兩大袋茶葉，我看里面有四箱，在箱子上有標價每一盒是人民幣600元，我說我不能拿您茶葉，那人開始告訴我說他馬上要趕去台灣，因爲有其他人一起和他同行，他一個人帶禮物不好意思，再說這是公家出的錢，他不在乎，我說我怎么能無緣無故拿您的茶葉，這時他身邊的一個像他秘書的人說：如果我願意就給司機一點費用行了。

那位穿着體面的先生從口袋里拿了一張他的名片給我，中國安徽黃山市旅遊局國際大酒店楊毅副局長（常務總經理），當時我也拿了一張名片給他，他還對着我說：是美國朋友，下次到黃山來一定找我。因爲我拿了他二袋，4箱8盒茶葉，總價是人民幣2400元，我不好意思，也不知道該出多少錢，這位楊毅先生看上去真得也很得體，一邊的秘書說話了他們要趕飛機，拿600人民幣給司機吧，我照秘書說的給了司機600人民幣，司機再三謝謝，他們就開着車走了。

女兒與朋友看到我手拿兩袋茶葉，異口同聲說受騙上當了。現在中國到處都是騙子，說要小心阿，好在他們沒有傷了你，朋友告訴我現在騙子的騙術很高。我一到杭州就把這事情告訴了冰凌，作家冰凌說了幾個月前受騙的經過：他在杭州車站，一位穿的十分得體的婦女帶着一個小孩，說她要趕回老家，忘記帶錢包，身上還缺400人民幣，她說想讓冰凌借給她，她還拿着筆要冰凌的地址電話，並且她在冰凌面前讓對方把地址記下，要把錢送到冰凌辦公室，冰凌當時給了她400人民幣，她千謝萬謝，幾天之後冰凌還沒見人來還錢，就打電話給她，這個電話根本就沒有人接，冰凌說了一句話，400人民幣就像是看一場表演。

中國社會發展階段，有人不擇手段騙人，有一天，騙子會付出手代價的，不過我們

還是要小心，要保護自己。

★這次回中國，我的台灣好朋友巫秋香女士特地從台灣趕到上海與我見面，她與我一起去了杭州湖州並介紹了她先生的哥哥張大成先生，張先生是華一商道管理學院的院長，上海美信企業管理諮詢有限公司的董事總經理，台灣/中華企業經營管理顧問協會BMCA中國大上海地區發展顧問，23日我把他介紹給了在上海設立律師樓的John Tang與他的合作夥伴，大家在上海一家會所相互交流。

張大成曾經是新加坡汽車營銷專家，中國管理科學研究院高級研究員，上海市工商聯合會及上海市小企業協會營銷培訓師，上海交通大學、東華大學、SPACE學院（港大/復旦合辦）MBA中心外聘營銷教授，REAL Marketing課程中文版的研發者。並曾在大陸、港、台三地就學，師從北京大學厲以寧、蕭灼基等著名學者。張先生是英國（皇家）特許公認營銷學會CIM/UK的專業會員，英國倫敦工商考試局指定培訓顧問，新家坡營銷學會資深會員，新家坡中華總商會資深會員，香港專業管理協會永久會員，今年來一直擔任清華大學、北京大學汽車營銷EMBA教授。

他曾任職香港亞洲資源有限公司（現改爲世界資源）、台灣建台豐股份有限公司、新加坡偉寶能國際有限公司及日本丰田汽車集團（中國福建）。在大中華地區深厚的實務經驗更促使其對本土的營銷實踐有深刻獨到的認識。

最近他出了兩本書《中小型企業營銷管理七大致命傷》和《讓銷售變得多餘》。張先生在中國的許多著名企業培訓與指導過，包括上海通用、上汽大衆、五菱汽車、大昌汽車、福田汽車、摩托羅拉、TCL、上海煙草、華聯集團、日立集團、夏普公司、中遠集團、施樂公司、APP金光集團、神州數碼、恆生電子、昂立集團等100多家。

張大成先生本人曾經在丰田工作，在80年代之前，丰田是個小廠，而且丰田是私營公司，他沒有龐大的銷售，但後來，丰田從中型公司變成大型，爲什么？請您閱讀張先生的書就會明白成功企業的奧秘。



浦瑛 John Tang 等客人和張大成在茶樓



浦瑛和巫秋香女士、張大成先生及冰凌先生

