

「電訊橋王」林國誠 馳騁職場的打工秘笈

文：張帝莊（特約記者）

圖：叁木、部分圖片由被訪者提供



林國誠在最潮的電訊行業中修煉菩提心。



與藏傳佛教結緣於父親突然離世時，
現在他是香港創古密宗佛教中心董事。

林國誠是電訊界的「橋王」，最近熱播的郭富城與苟芸慧的手機廣告，便正是他的出品。他20幾歲加入電訊業，10年時間，升為跨國手機品牌港澳區的營運總經理，成為「話事人」。

理應志得意滿，但他常謙稱自己只是「普通人」。

他在高速變化的科技行業打滾，同時醉心佛理，頸上永遠掛著有千多年歷史的藏傳佛教聖物「猜猜」。他研究風水，但不迷信，他相信力學原理，相信既出一力，即有反作用力，種善得善，為惡得惡。

「橋王」暢談自己職場的青雲之路，原來成功的打工生涯，一直離不開佛理最基本的教導。

畢業於加拿大溫莎大學、主修經濟學的林國誠，20多歲加入競爭激烈的手機電訊行業，在當年的全球手機龍頭企業中平步青雲，殺出一片天，不足10年，由物流文員，升為港澳區營運總經理，打過無數場漂亮的硬仗，銷售招數層出不窮，成為「手機銷售橋王」兼成功打工仔的典範。

父親逝世 打擊至大

今天手機的銷售戰場，仍然存着他當年獨創銷售方式的影子，例如將新型號手機定時定點在凌晨零時推出市面以及率先開發自家手機的應用程式等。

林國誠目前轉到香港另一大型綜合電訊企業，職銜為市場營銷總裁，掌管該品牌的無線業務。在這個競爭劇烈、瞬間萬變的商業戰場，他總有一股與年齡不相稱「舉重若輕」的從容不迫。

問到林國誠作為頂尖打工仔的成功秘訣，他用最誠懇的表情告訴你：「我是一個很普通的人，相比起佛法，我以往為電訊行業想出的創意，實在是九牛一毛，微不足道。」

如果單看外表，你想不到，一個西裝筆挺的青年才俊，游走於科技前沿的電訊行業的業界翹楚，竟然是一個醉心於佛法，每週必到道場修法的虔誠佛教徒。

20年前，他是一個無心讀書、

只顧玩樂的少年人。他祖父和爸爸在旺角經營建築機器生意，自小想當然，繼承祖業，何必用功讀書？中學之後赴加拿大升讀大學，主修經濟，但每天溫習的「科目」經常是打麻將、桌球、保齡球和卡拉OK，跟媽媽的通話不離「三字經」，即「媽、錢、快」。那幾年，他在加拿大，無憂無慮，玩世不恭，十足公子哥兒。一天，早上10時許，他還在半夢半醒之間，給一通電話吵醒。他惺忪地接聽了電話，話筒傳來遠在香港的母親的哭泣聲。「你爸爸……患了末期肝癌，醫生說他，只有3個月壽命。」

那一刻，林國誠的世界崩潰了。爸爸拖著病軀、在香港醫院輸了



- 1 林國誠在創古密宗佛教中心內與達哇喇嘛合照。
- 2 四川甘孜州白玉寺，重巒疊翠，群山環繞，是著名藏佛聖地。
- 3 為了朝聖，不惜冒險坐牛皮艇橫渡金沙江。

好幾包血，急忙赴加完成全家人的移民手續，接著全家返港安頓，不久，爸爸過身，比醫生的預期還要短命一個月。「我第一次體會到佛教所說的人生無常。」林國誠說。

他續說：「爸爸是我永遠的偶像，他死時只有55歲，對我打擊很大，我是家中長子，我開始反省自己的人生，我對自己說，我可以一直這樣浪費自己的生命嗎？我開始覺得，每一分每一秒都不能浪費，我把每天都視作生命最後一天，每一天都要做有意義的事。」

人生無常 每一秒都是恩賜

他開始尋求宗教的救贖。他想起，人生無常，人生是苦，想起了

佛教，他翻開了其他人只會在家中水電門鎖急需維修時才翻的黃頁，揭啊揭，找到了創古密宗佛教中心，他打了通電話，跑了上當時位於紅磡的中心，從此進入了佛教的大門。

雖然在電訊界叱吒風雲，後來又成了創古密宗佛教中心的董事，可是，林國誠一直謙稱自己是很普通的人，很普通的佛教徒。不過，他也承認，正是對佛學的認識，讓他可以在一個競爭激烈、市場鬥爭白熱化的領域，取得不錯的成就。

「我相信累積『資糧』（按：佛教以出門遠行所需的糧食來比喻福德），我相信『迴向』，我相信，有因必有果，你看哪個人一出生，福報就那麼大，你只會羨慕他運氣好，

又哪裏想得到，這人前一世甚至前幾世，曾經做了多少布施、累積了多少『資糧』呢？同樣，我們相信你將自己修的福德，『迴向』給眾生，共享那些福報，到最後你也會得到『迴向』。」

「如果別人問我有甚麼成功秘訣，我沒有，我不能自認是最聰明的人，可是，我是很勤奮的人，勤奮就是我成功的秘訣。我相信因果，你打了一拳出去，就有同樣的反作用打回來，這是物理學原理，你做了好事，好事回頭就會找到你，同樣道理，我相信在職場上，無論你做甚麼職位，沒有付出，就不可能取得回報。」

當他從加拿大回港，任職一間全球知名手機品牌的一個物流部文



過了金沙江還要騎馬六小時
才能到達明珠多傑祖廟。

很多人以為成功商人或打工仔要有手段，林國誠認為成功的首要條件是要有慈悲心，能夠為大眾着想。



林國誠簡歷

林國誠畢業於加拿大溫莎大學經濟學系。1994年加盟諾基亞香港及中國辦事處，歷任物流、產品開發銷售及市場推廣的管理層，2003年升任諾基亞香港及澳門區市場營運總經理。2012年加盟PCCW，現任PCCW mobile市場營銷總裁。

員之際，他心裏面並沒有把自己當成「只是」一個文員，他把自己看成公司的一個重要成員，如果可以讓銷售部同事更快拿到美國運過來的最新手機，他不介意在香港半夜三更打到美國那邊，第一時間安排美國付運香港的貨期。銷售部同事看在眼裏，覺得這個物流部同事與別不同，銷售部要慶功，總要把他拉在一起慶功，有一次到澳門慶功期間，他遇到外國公司總部來的銷售部總監，最初不以為意，第二天那總監突然召見他，問他是否願轉到銷售部工作，林國誠喜上眉梢，連忙答應，一心慶幸自己終有機會轉做基本銷售人員，那可比物流具挑戰得多了，不料，總監接著說：「好，那你就做銷售部經理吧。」林

國誠一時高興得手足無措。

用慈悲心去開發產品

當林國誠接著很快三級跳升到跨國公司的高層管理，成為「話事人」之後，他重新審視自己青雲之路，仍覺得當中沒有甚麼高深莫測的秘密可言。「我只是秉持大乘佛教的精神，從用家角度，去看自己公司的產品是否做得足夠好，是否還可以做得更好。我只是用一個很真誠的心態，去為所有我接觸的人服務，如果我跟人談生意，我的唯一策略就是誠實，因為你可以騙倒人一次，但你將從此失去了無數長遠合作賺錢的機會。尤其是在我們這個行業，透明度極高，資訊又那麼發達，如果我真心

做好一件產品，別人很快就可以分辨出來，哪件產品是真心誠意之作，哪一件是濫竽充數。」

林國誠在手機推廣上下了無數功夫，如在公司內部自行開發手機軟件，包括利用手機羅盤軟件來看風水。「我不會被一些固定的東西限制我的想法。」他說。所以高科技的智能手機，可以用來結合傳統術數風水；所以他身處物流文員職位，卻可以像老闆一樣思考如何加速貨運；所以他也是當年第一個電訊高層紆尊降貴，跑到前線零售店親身體驗市場最前線的銷售情況。

人生無常，世事亦無常，那為何要囿於約定俗成？正因為有這種跳出框框的思維，林國誠常給人意



4 與根本上師創古仁波切合照。



- 5 這是他頸上的掛飾，有千多年歷史的藏傳佛教護身符「猜猜」。
- 6 去年到達尼泊爾佛教聖地南無布達。

外的驚喜。香港人工作壓力大，放假時總喜歡到巴黎或者馬爾代夫度假，但林國誠每次放長假，即跑到崇山峻嶺，深林幽谷，探訪藏傳佛教聖地，足跡遍及尼泊爾、印度、泰北、西藏和雲南邊境。作為高薪厚職、日理萬機的電訊高層，他試過到達手機網絡、電力和自來水都沒有的地區，尋訪名師修煉，又試過在傾盆大雨下赤足走在泥濘趕路三小時，最離奇試過一次要坐一隻人手造的碗狀牛皮艇渡河，河水湍急，十分凶險，牛皮艇走了一半，水浸及半，觸目驚心之至，到了彼岸，還要騎山上寺廟預備好的馬匹上山，山路耗費六小時，臨上馬時約好艇家緊記三日後回來。「回想起來，山中無電話，如果艇家忘了回來，我們就會一直困在那裏，也不知道會困多久了。」在物質異常短缺、人跡罕至之境，千鳥飛絕，筋骨雖疲，內心和思緒反而澄明。「我覺得假期只顧享樂，是把時間浪費了，為甚麼我不好好利用每個長假期為自己的思維增值？」

朝聖退修 創意之源

這些遠離現代都市的朝聖之旅，驚險萬分，途中山路狹隘險要，車程顛簸，隨時有翻車墮崖之虞，中間借宿的深山小鎮住處，野狼與山賊神出鬼沒，每詳述之，即如恐怖小說情節。間又逢寒風暴雨，蚊蟲侵擾，一星期沒洗澡刷牙，平常之至。可是，縱歷千苦百險，林國誠還是樂此不疲，每念朝聖之旅，即生感恩之心，常念及親炙大師之恩德，復得大師傳法的奇遇。

別人以為電訊行業日新月異，怎可能遠離電子資訊哪怕一刻，到深山修煉呢？林國誠反而覺得，正因為這行業每天資訊太多，更需要讓大腦脫離固有資訊網絡，靜下心來，去領悟另一種在繁囂中不能領略的境界。退一步，不鑽牛角尖，心境得到休整，別樹一幟的好主意才會突然閃現。「佛法教人修智慧，這方面自然可以幫我創出好的點子，可是這些商業上的點子，對比博大精深的佛法，真的不值一

林國誠是香港電訊界銷售橋王，曾創出凌晨賣機，買機者大排長龍的震撼場面。



提。」林國誠再次強調佛法境界遠高於取悅於人的市場推廣手法。

以菩薩心態去工作

當別人忙於在商場爭分奪秒打拚時，他抽空參與香港電台拍攝的《窮富翁大作戰》，五日四夜體驗身上只有兩元而要從羅湖跑到深水埗露宿的經歷。那次之後，他更明白貧富懸殊和露宿者的需要，於是四出籌謀，為露宿者出力，包括捐出20部手提電話，並取得電訊商資助，讓有需要靠潛在僱主電話回覆才能找到散工的露宿者，更容易找到工作。

林國誠說，無論在商場上還是職場上，要成功，最重要不是學歷，也不是知識，而是激情，這種激情並不是普通的激情，而是一種菩提心，亦即慈悲心。「你一定要有好像菩薩『度一切眾生』的心態去從事你的工作，有這種決心，就不會斤斤計較，不會對額外工作抱有怨言，不會怕『蝕底』，而且會跳出打工仔的思維，去思索考

量，如何可以為大眾提供更好的服務。」林國誠強調，你學會真正用心聆聽客戶的意見，是因為你心裏念茲在茲的，就是客戶們的最大利益；你經常考慮大眾的好處，做事自然就會更用功，結果公司的業績自然就會好起來。

說到這，道理並不深奧，可是，能讓自己、同事和下屬一起產生「菩提心」的，又有幾人？

很多人以為成功要心狠手辣、手段高明，但林國誠以為，成功的職場生涯，應該遠離「貪、瞋、癡」，而且應該以「菩提心」對待所有人。

面對無常的人生和事物，有人選擇消極面對，林國誠認為，世事無常，可是佛理則恆常不變，其中佛法也有入世的積極元素，譬如手機雖然市場變化巨大，可是用戶最後還是會選擇他們心目中用心做得最好的品牌。產品取勝之道，萬變不離其宗，不過也是一個「誠」字而已。■