

# 「筆」劃人生新風景

—— 顏保全翫筆養志根留寶島

文 / 秘書室約僱人員 孟翎、役男 羅翔耘 圖 / 秘書室約僱人員 孟翎、顏保全



顏保全先生於嘉賓集錦前留影。

推開 P&P 名筆雅集的大門，一位男士笑容爽朗迎接我們進入店內，他就是這間名筆雅集的老闆——顏保全。走進店裡，牆上一幅幅裱框掛著的墨寶集，是開店至今顧客親手寫下送給他的祝福與

鼓勵，也是這些年他努力播種耕耘的足跡。1991 年拿了身分證在臺灣落地生根，顏保全在這片土地生活已將近 27 載，在臺灣娶妻成家、置產創業後，臺灣對他來講不再只是記憶中故鄉對岸的一座小島，而是他千迴百轉人生歷程最終的家。

## 出身富貴卻遇大環境動盪 漂泊童年催生自我意識

顏保全出生在印尼蘇門答臘「巨港」的富有華人家庭，原本家境優渥的他，因為印尼 1960 年代發生的一起重大排華事件被迫離開家鄉，他的父母帶著當時 4 歲的他，舉家遷移到大陸地區福建省的鼓浪嶼。直到 1966 年文化大革命爆發，年少的顏保全在經歷文革初期社會動盪以及祖父因為事業版圖急



P&P 名筆雅集店內。

速擴張而破產後，首次起了靠自己雙手扭轉人生的念頭。回想起那時他說：「我很早就意識到，雖然我的出身讓我拿了清一色好牌，但在大環境的人、事、地、物下卻是小相公，缺了三筒（同）——同學、同鄉、同袍，根本胡不了牌。因此在未來我必須靠自己的牌技，靠實力紮紮實實、一步一步地把人生這場仗給打完、打和。」

## 年少遇恩師學賣家電 一步一腳印攀上事業頂峰

因此抱著這樣的決心，顏保全輾轉來到香港，早上工作，穿梭於大街小巷替人送貨；晚上念夜校加強英文，充實自己的語文能力。在 17 歲時，因緣際下遇到對他生命中影響最大的人，也就是他口中的「師父」——蔡秉注。蔡師父看到顏保全雖然只有 17 歲不到，但是做事情不僅勤快又很願意學習，便決定收他為徒。

此後蔡師父開始教導他如何成為一個成功的銷售人員。顏保全挨家挨戶地推銷電視、冰箱、冷氣機等，在這過程中學著如何看人臉色、拿捏進退，了解遇到什麼人該說什麼話。他在無數的挫折中，一點一滴地累積屬於自己的經驗以及實力，並且一次做得比一次更好。問他心得是什麼？他說：「做業務從你按下門鈴那刻開始，對方請你進門坐下、喝口茶，甚至到願意淘汰家裡原有的家電改買你家的商品，整個過程都是人與人之間的溝通應對！但即便是從零開始，那時候的我也全然不懂恐懼！我就是努力地做、認真地做、拼命地做。」

而後有一個因緣，讓他在香港某著名財團的大老闆身邊任職做事，那段日子顏保全幾乎每 3 個月就往上晉升一個職位，老闆賞識他的勤快、邏輯思考能力，更欣賞他喜愛閱讀的習慣。小時的顏保全非常喜歡看武俠小說，15 歲就幾乎把梁羽生、古龍、金庸的武俠小說都看遍了。回憶起來他笑著說：「愛看小說聽起來好像沒什麼，但這對我後來幫助很大。」顏保全將過去讀過的書轉化為職場上的應對進退。他以武俠小說鹿鼎記中的韋小寶、絕代雙嬌江小魚等角色為師，專責在老闆身邊解決大大

小小的問題。

「我成為老闆最信任且倚重的左右手，任何事物他幾乎都能放心地交給我。」一步一步往上爬，最後他成為整個集團內幾乎是職位最高、薪水最優渥的人，終將居於劣勢的人生比數以實力追平。

## 而立之年一夕化為烏有 越挫越勇以筆畫出另一番風景

30 歲之際的他，已一手管理 3 間公司、7 家店面，奮鬥到位高權重但意料不到命運在這時又開了他一個玩笑。

顏保全為公司付出了人生的大半時間，但大老闆在集團經歷市場外銷轉內銷危機與無人接手的窘境下，經過再三思考後決定將其分割並轉讓他人。此時顏保全失去了苦心經營的事業以及手下一群一起打拼的子弟兵，多年來付出的心血一夕瓦解。

這樣的打擊讓一向習慣沉潛的他開始思索人生的下一步。在因機緣際會之下，他與新力集團總裁盛田昭夫有了一番深談，在審慎思考及評估自己條件後，便決定放棄從事家電產業來到臺灣銷售萬用手冊。當時市場正是電腦充斥的年代，手寫彷彿已被認為是「old school」的代名詞，顏保全卻以獨到精關的眼光洞悉出萬用手冊在國際間的使用現象。他發現萬用手冊在英國、美國等許多先進國家銷售亮眼，判斷這項商品還是有它的潛力與發展性，於是便與著名的 Keny 萬用手冊製造廠商合作，成立了臺灣第一家萬用手冊專門店——「康尼屋 (Keny House)」。

自此萬用手冊成功地打入了臺灣的市場。對鋼筆很有興趣的他常於店內展示自己的名筆收藏，而許多來康尼屋光顧的文人雅士之中，不乏對筆有所鑽研的行家，他們對顏保全收藏的筆都懷抱著高度興趣，於是顏保全便想，那他何不把事業及興趣做一個完美結合？

從那天後顏保全下足苦功從各雜誌、書籍上吸收有關筆的知識，常拿著筆記本跟英文字典就飛越大半個地球，到歐美地區許多歷史悠久、經營到第 3 代的筆店挖寶。但是稀有的東西，你想取得也必

須要有兩把刷子，曾有國外筆店的老闆就當面出題考驗他：「你想買它，那你認為你應該付出多少代價取得？」想要入寶山而不空手而回，他秉持的原則是「互利」。他認為這麼好的商品長久以來都沒有售出，竟然出現在他面前待價而沽，只有一個可能性，即是老闆惜售。顏保全認為一個人如果想要別人給予，自己就必須先做那個給予的人，因此他願意共享獲利，在購買筆的時候給了高出市場的價格。後來他不只是展示這些從世界各地蒐集回來的名筆，也將這些珍貴的收藏曝光在一些與筆、錶有關的雜誌上來做行銷。因為根據他的觀察，喜好錶與喜好筆的客群中，有百分之 20 是重疊的，差別在於喜好錶的人較為豪爽大氣，而愛好筆的人更為沉穩內斂。在報章媒體的介紹下，許多政商名流與擁有高端品味的愛筆同好都來到店內想一探究竟。顏保全以筆會友，有緣人也懂得相知相惜，口耳相傳間讓他在這塊土地上的生意絡繹不絕，並替他帶來更多愛筆的知音。

現在的顏保全不但玩筆、賞筆的境界能夠跳脫外在具象形體，昇華到另一個形而上的層次，身心靈也因為受到臺灣法鼓山聖嚴法師的感悟，而更加定、靜、安、慮、得，無論面對再多紛擾，他也懂得學著去——面對它、接受它、處理它並放下它。



顏保全夫婦與法鼓山聖嚴法師合影留念。

## 期待臺灣樂業更有競爭力 顏保全根留土地回饋社會

最後，我們請顏保全分享對寶島臺灣的印象，以及未來在這裡的生涯規劃。他認為臺灣在兩岸三地間的優勢其實是很棒的，臺灣人自己必須認知到這

點。「臺灣的文化底蘊是非常深厚的，我們的雲門舞集與優人神鼓揚名國際，故宮博物院每年吸引來自世界各地絡繹不絕的遊客；24 小時不打烊的誠品書店，就算在深夜時分也有許多熱愛閱讀的人到店裡讀書，老街巷弄間，更蘊含豐富雋永的人文風情，這都是我們獨特而且值得引以為傲的瑰寶。」

但話鋒一轉，他表示臺灣目前做什麼常怨什麼是瓶頸。他期待臺灣人更樂業，做每件事都懷抱熱情與衝勁，這樣事情才能做得好。「很多人都以為國外好，但很多國外的不好卻沒被看見，在香港叫 1 碗白飯則需要港幣 16 塊（約新臺幣 65 元）。臺灣民生物資便宜、宗教信仰自由、小小一塊土地藏山又藏水，太多好東西了，臺灣的競爭力就是一塊璞玉等著好好被發掘呀！臺灣這座寶島雖然不大，但可以自身的缺點轉化為優點，如借鏡瑞士，憑藉優異的研發能力成為國際知名科技創業天堂！現在的臺灣除了人助還必須自助，要變得更團結更和諧，努力地把自己優點發現、並且展現出來。關於我未來在臺灣的規劃，我希望把名筆雅集當成一個草廬，成為所有身負重任 CEO 們放鬆聊天、紓解壓力的歇腳亭，當他們魯莽躁進、衝刺太快時我左腳替他們踩剎車；茫然無措、停滯不前時我右腳為他們踩油門，我覺得這也算是我回饋給這塊土地的一點社會責任。」在這間 25 年的老店裡，顏保全將繼續與騷人墨客相互交換人生故事，分享斲筆經驗，看見每個人露出滿足的表情，他也開懷的笑了。■

【2】

【1】

【3】



先生與店東相見歡，在店中留影。



【6】



【5】



【4】

## 《顏保全嘉賓集錦》

註：【1】顏保全與文學作家李敖合影留念。

【2】顏保全與國畫大師歐豪年合影留念。

【3】顏保全與國際扶輪臺灣前總監協會前會長方振淵  
董事長合影留念。

【4】顏保全與眼科權威何一滔醫師合影留念。

【5】顏保全與《當責》一書作者張文隆合影留念。

【6】顏保全夫婦與臺灣書法界耆宿廖禎祥大師合影留念。

【7】顏保全與其所創辦「中華名筆鑑賞協會」部分資深會員  
年度聚會合影。