

陳鳳松 逆境突圍打響萬家香名號

2014-03-29 李安嫻

8+1



「有客人來，第一件事就是要替他們奉上茶。」對陳鳳松來說，這是身為客家人該擁有的基本禮儀之一。這種不排外、好客的精神，使得來訪者感到格外溫馨。陳鳳松是個謙虛又很懂得感恩的人，在採訪時總不忘提及早期在高雄對當時社會有相當貢獻的客家人，例如，徐外科的徐富興、徐來興與邱潤寬等客家前輩。每當他提到這些前輩時，他臉上會不自覺地露出驕傲的表情，講話也越來越激動。由於他們組成的客家社團，凝聚許多當地客家人的力量，不僅對高雄有許多建設，也對一些積極創業的後生晚輩有諸多的提攜與幫助，當然，陳鳳松也是受惠者之一。這對客家人在後來為高雄的發展奠定很重要的基礎。

親戚激勵 一頭栽進寶醬油

陳鳳松是屏東縣麟洛鄉的客家人，他父親在日據時代的職務是相當於現代的農會會長，在當時也算是有錢人。但在台灣光復後，因為某些家庭因素以及社會的變遷，家中的經濟情況變差了。年輕時，他曾在家鄉種芭樂種極柑，價錢好時會有人收購；市價差、沒有人買時，只好任其掉地腐爛。這種情形逼得陳鳳松沒辦法，只好自己尋找生機，開拓銷路。每天一大早就得載著一百多斤的水果，到高雄愛河旁的「賊仔市」販賣，這就是他最早接觸市場行銷的起源。農業社會的鄉下，很難找工作，在他父親的安排下，到麟洛鄉的農會當雇員。但當他退伍後回家鄉時，農會卻準備要裁員。當時六家的生活都很苦，為了把工作機會讓給年長者，他就主動辭職，重新找工作。

但有件事卻對他後來的人生，發生極大的影響，陳鳳松當兵的時候，一有空閒時間，他就會在台北的萬家香工廠幫忙洗罐子、做雜事，跟工廠裡的工作人員打成一片。董事長又是他的親戚，對他的勤奮特別的賞識，公司的大股東們一致希望他當完兵後，能到萬家香來服務。陳鳳松服完兵役，他的表兄另外替他取得一份在西藥公司的外務職位，然而，前往面試的路途中，他卻先去拜訪萬家香的老闆。老闆激昂的一句話：「自己的公司不救，要幫誰啊？」就安排他到萬家香製造部，負責管理發酵製程。



陳鳳松與他妻子結婚多年，仍鶼鶼情深，令人羨慕。(攝影/李安嫻)

日語流利 站穩成功第一步

當時萬家香的市占率很低，醬油市場由味全、味王、味台與金蘭四大公司分別占有。而萬家香醬油一直無法開拓市場，只有生產而無銷路是他們公司最大的問題。於是，某個股東提議由陳鳳松出來當業務，並指示他先去拜訪六福村的莊福董事長，希望能夠取得他們的好家庭醬油的品。陳鳳松憑著一口流利的日語和誠懇的態度，竟獲得該品牌免費的授權使用，這正是他成為成功外務員的第一步。

為了擴展業務，他每天八點鐘就必須騎著腳踏車從淡水一路騎到基隆，挨家挨戶去推銷，主要客戶為舊式雜貨店，因為雜貨店較不容易倒帳。但市場的四大食品公司為多元化產品，有飲料、花瓜、麵筋等，而萬家香只賣醬油這項單一產品。雜貨店商較無意願與其交易，因此萬家香的



業績始終不振。

於是，陳鳳松開始研究日本的行銷觀念與策略，對他影響最大的有兩個概念，他說：「第一，在對方的心裡一定要打下一條柱子。第二，直接販賣——直營直銷。」聰明的陳鳳松觀察到高雄是一個有潛力的新興市場。當時，高雄的市區上充斥著雜牌的醬油，都沒有萬家香的醬油香，所以萬家香非常具有競爭力。那時，公司直接指派陳鳳松為高雄營運所的管理者，負責打理一切經營所需要的場地、倉庫、貨運公司及業務人員。他運用自己獨到的經營策略成功的開拓市場。例如，以住家為主，逐門逐戶推銷醬油；給予外務優渥的獎金，以鼓勵他們推銷，讓他們有更努力的動機，使得銷路能遍及鄉下。萬家香醬油在陳鳳松的帶領下，月月大賣，屢創佳績，甚至做到供不應求的地步。獲得的利潤讓公司有足夠的資金能夠擴大市場，設立更多的銷售點，從此打出名號。



陳鳳松將他的辦公室與家結合，櫃子裡堆滿許多與宣傳客家相關的書籍。(攝影/李安妮)

松柏歌謠班 傳唱客家味

陳鳳松不僅在食品商業界有成，對於客家事務的關注也不輸任何人。身為第六屆中原客家委員會的理事長，在任期間致力於客家文化的交流，創立松柏客家歌謠班。常常到外演出客家山歌，宣傳客家精神與文化，藉由詞曲的表達讓世人看到客家文化優美的一面，而且歌曲也不完全是傳統歌謠，有些曲子還融入了一些現代較流行的因素。歌謠班的團員並不侷限於客家人，有一些成員還是閩南人，可見客家文化還是有吸引力。陳鳳松對各個客家基金會都寄予厚望，他表示：「早期前輩們都不計較錢財，才能夠互相照應，大家有好的成就。」他希望這些一組織的領導者也能延續這樣的宗旨，繼續為客家人服務。

對於如何延續客家意識，陳鳳松表示，客委會已準備實施對小學生教母語「客語」的方案，希望讓客家孩童們提早認識自己的語言文化。由會講客家話，進一步了解客家民族獨一無二的文化，產生對客家文化的認同，他以走過高雄重要發展史的一員，推崇早期客家前輩不遺餘力提攜後進的事蹟，他們竭盡力量建設高雄，是客家人熱愛家鄉的最佳見證。他想繼續表揚他們的事蹟讓孩子們知道，原來高雄有那麼多值得尊敬的客家長輩，並且促進他們對客家人感到驕傲，讓他們更進一步接受身為客家人的榮耀。但他仍然強調，文化要繼續傳承，透過教育才有用。孩子應該從小就被教導自己文化的特色，唯有根深蒂固的客家意識，才不會被盛行的主流文化影響，而忘卻本身的文化。

已經年過七十的陳鳳松至今仍多次參與和客家文化相關的活動與會議，到不一樣的地區與當地的文化交流。他希望新一代的客家子弟可以體會到客家人勤勉奮鬥的精神，且能將文化的傳承作為使命。文化並不是只靠老一輩的努力就可以延續，而是需要世世代代互相流傳，讓客家族群的命脈得以永久留傳下去。



陳氏夫妻倆感情很好，常常共同出席活動，此為海峽論壇。(相片提供 /陳鳳松)

發揮人脈 攻佔軍中福利社

陳鳳松為人瀟灑爽直，人脈廣闊，緊接著開發第二個市場——軍中市場。他當兵時期與當時的將領湯耀明熟識，讓他有機會參加招標，打入陸軍官校、海軍官校、中正預校等軍中福利社，為公司賺取更多的利潤，公司的經營從此跨入多元他與國際化。陳鳳松在醬油界的成功就是因為他不畏艱難，憑著極佳的人緣、誠懇的態度，並能夠腳踏實地解決問題，充分顯現出客家人不屈服逆境的本色。

對於現在的年輕人是不重視在地文化，例如客家人不會講客家話，閩南人不會講閩南話，文化漸漸失傳，陳鳳松也有他的見解。他認為文化的保存在於教育，教育的重點不在於取得文憑，而在於時代潮流的衝擊下，能夠辨別做什麼事情才是正確的、對自己與後代子孫才是有利的，並非隨波逐流、自以為是。他提到有一些有錢的客家子弟未能好好受教，受到朋友的誘惑而走上歧途，將家產敗光，非常可惜。與一般傳統的客家人一樣，他本身有著濃厚的家庭觀念，對於子女的教育非常重視，也都贊助家庭所有成員到國外留學，並回國貢獻所學，老二並繼承陳鳳松發揚客家文化的精神，設立客家網站，讓客家文化能夠無邊界延伸。

陳鳳松 逆境突圍打響萬家香名號

文/李安媿

「有客家人，第一件事情就是替他們洗洗臉。」李安媿在採訪前，先替陳鳳松洗臉。這是客家人講究禮儀的表現。在採訪前，李安媿先替陳鳳松洗臉。這是客家人講究禮儀的表現。在採訪前，李安媿先替陳鳳松洗臉。這是客家人講究禮儀的表現。

萬家香醬油在陳鳳松的帶領下，月月大賣，屢創佳績，甚至做到供不應求的地步。獲得的利潤讓公司有足夠的資金能擴大市場，設立更多的銷售點，從此打出名號。



陳鳳松與李安媿的合照

親戚激動 一頭栽進賣醬油

陳鳳松的親戚們對他的成功感到驚訝。他從一個小工廠起家，現在已經成為一家知名醬油廠的負責人。他的成功故事在鄉間引起了轟動。

日語流利 站穩成功第一步

陳鳳松的日語能力是他成功的一個重要因素。他能夠與日本客戶進行流暢的溝通，這為他的業務發展奠定了堅實的基礎。

松柏歌謠班 傳唱客家味

松柏歌謠班是一個致力於傳承客家文化的組織。他們通過演唱客家山歌和歌謠，讓更多人了解客家文化的獨特魅力。



李曜誠的肖像照

李曜誠 想學客家話 因為「酷」

李曜誠是一個對客家文化充滿興趣的年輕人。他認為學習客家話不僅是一種語言的學習，更是一種文化的傳承。

他覺得會講客家話很酷，因為很多人都聽不太懂，就像一些香港或是澳門客人在大家面前互相講廣東話那樣，因此只要有機會，他就會把握學習的機會。

不要讓客家人成為歷史

隨著時代的變遷，客家文化正逐漸淡出大眾的視野。我們應該採取措施，保護和傳承這一寶貴的文化遺產。



客家文化展覽的現場照片

患地中海型貧血 比例很高

地中海型貧血在客家地區發病率較高。這是一種遺傳性血液疾病，患者需要定期進行醫療監護。

附件下載：李安媿、韓捷.pdf

關於新客家人群像 聯絡我們 © 2007-2015 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.



交大傳播與科技系102級 李安媿、韓捷

陳鳳松與李安媿的合照

李曜誠的肖像照

他覺得會講客家話很酷，因為很多人都聽不太懂，就像一些香港或是澳門客人在大家面前互相講廣東話那樣，因此只要有機會，他就會把握學習的機會。

患地中海型貧血 比例很高

附件下載：李安媿、韓捷.pdf



廖運範醫師的肖像照

廖運範 肝病權威 走沒人走的路

廖運範醫師在肝病領域具有深厚的造詣。他通過不斷的研究和實踐，為患者帶來了新的治療方案。

廖運範醫師的肖像照

廖運範醫師的肖像照

廖運範醫師的肖像照

廖運範醫師的肖像照

廖運範醫師的肖像照