

美東華人學術聯誼會第三十八屆年會

2013年8月25日

世界日報

TEL: 718-746-8889 www.worldjournal.com WEEKDAY 50¢ epaper.worldjournal.com



A1 要聞 中華民國一〇二年/2013年8月26日 星期一

WORLD JOURNAL

MONDAY AUGUST 26, 2013 農曆癸巳年七月二十日

Printed & Distributed by World Journal LLC, ISSN 0897-0288, USPS 553-970 World Journal East Published daily, Subscription Rate: \$200 per year, Periodicals postage rates paid at Flushing, N.Y. and at Additional Post Office. Postmaster: Send address change to World Journal, 22 E. 41st Ave., Whitestone, N.Y. 11357-6093. ©2013 WORLD JOURNAL. ALL RIGHTS RESERVED. 電話: 718-445-2661 傳真: 212-226-5131 內線: 718-871-5000 郵政: 732-632-8880

總機: 718-746-8889 傳真: 718-746-6445 訂座: 6236 訂座: 6338 電傳: 6333 分機: 6311 傳真: 6340

美東華人學術聯誼會 頒獎王蔚、錢煦



世界日報 worldjournal.com 2013年8月26日 星期一 MONDAY, AUGUST 26, 2013

綜合 A5

美東華人學術聯誼會 頒獎王蔚、錢煦

表彰專業領域傑出成就 張清風、楊仁烽、畢東江同獲殊榮 演說分享經驗 激盪新思維

記者呂賢修／紐約報導

美東華人學術聯誼會25日於紐約舉辦年會，向多位傑出人士頒獎。獲獎者分別從各自專業角度發表演說，包括VIZIO創辦人兼總裁王蔚、國立海洋大學校長張清風、聖地牙哥加州大學生物醫學工程研究院院長及2011年白宮科技獎章得主錢煦、世界日報北美總經理處總經理兼紐約社社長楊仁烽，也相互激盪新思維。

王蔚 服務、品質重於利潤

王蔚一上台就開玩笑稱，自己可能是在座唯一的非博士獲獎者。父母來自山東、四川，台灣成長，自幼來美求學。他認為亞裔的思考模式與價值觀，結合美式風格的執行力，是自己專業成功的重要助力。

童年移民夏威夷，王蔚學會的第一個單字是「轉車」(transfer)，不懂英文，上課常發呆，他笑道「培養了自己的作夢能力」。原想當建築師，依父母期望選擇工程，南加大畢業時GPA平均成績2.3分，兩次申請碩班，都因成績過低被拒。回想三年前應邀返校於畢業典禮致辭，面對當初拒絕自己的教授們，他鼓勵學弟妹要有自信。

畢業後投了100多封履歷都石沉大海，最後王蔚進入大同公司從客戶技術服務做起，多方學習，四年後成為北美市場銷售總監。26歲時，發現升遷受阻，他選擇創業，「直接當總裁」，他笑道。他也相信，擔任客服、銷售的經歷，培養了日後服務、品質重於利潤的一貫信念，「我不認為自己是生意人」。90年代，王蔚靠銷售電腦顯示器，28歲便賺了人生第一個100萬元，但擴充太快，40歲前又賠了人生第一個400萬元。因為珍惜名譽的華人傳統，他並未宣布破產。2000年遭遇空難，眼見機尾起火，腦海中閃過幾個念頭「死定了，家人怎麼辦，終於不用再煩惱債務了」，他也體會到問題遲早會解決。

失敗的經驗，讓王蔚發現公司長久發展重於個人成就，下放決定權後，他認為目前公司成功全靠團隊合作。他相信時機對成功的重要性，VIZIO電視產品站在全球化浪尖，將研發、



生產、設計於全球外包，在美國市場與三星並駕齊驅，分享近半的市占率。主要銷售管道是如沃爾瑪等大型日用品連鎖量販店，行銷重點是如何讓客人到這些地點指定選購VIZIO，他強調「最好銷售的產品是消費者可負擔的商品」。

張清風 珊瑚研究獨步業界

研究珊瑚近20年的張清風是國際知名的「珊瑚權威」。他指全球氣候變遷造成海平面逐年上升，為降低海岸土石流失，對經濟海域範圍的影響，人工繁殖與復育珊瑚已成顯學，以東南亞為例，可預期一場「珊瑚大戰」。

張清風於演說中表示，台灣是水產養殖、海運、漁業的大國，海洋大學也是世界唯一包含各相關領域的特色大學，明年更將成立海洋觀光管理系。他認為海洋目前面對優養化、酸化、水溫上升等挑戰，能吸收二氧化碳的珊瑚是改善問題的重要角色。台灣因地形、水質，珊瑚受颱風破壞後的復原力特別強，是研究珊瑚的理想基地。

每年農曆3月台灣高雄墾丁海岸漲潮時的珊瑚集體產卵奇景，舉世聞名，科學家也長期探索背後的奧妙。張清風與海大團隊近期於國際頂尖內分泌學期刊Endocrinology發表的研究成果，發現珊瑚生殖細胞發育基因及其體內賀爾蒙對繁殖的影響，是全球首度發現相關結果，在演化上具有重要意義。

協和門窗公司總裁陳秋貴(上圖前左二起)、VIZIO總裁王蔚、聖地牙哥加州大學惠特克生物醫學工程研究院院長錢煦(前左五起)、世界日報北美總經理處總經理楊仁烽、美國維多利亞亞輪集團總裁畢東江、海洋大學校長張清風(右三)、聯邦環保署華裔海洋環境生物專家張彰華(右二)等，接受美東華人學術聯誼會董事長鍾炳采(前左四)、會長曾令寧(右四)頒獎表揚。右圖為聖地牙哥加州大學惠特克生物醫學工程研究院教授錢煦以「生醫科技與人文社會的互動」為題發表講演。

(記者許振輝／攝影)



世界珊瑚以每年1%的速度減少，日本正以大量經費在琉球進行以單細胞海藻維持珊瑚健康的研究，美國夏威夷及佛州、澳洲、以色列都有各類研究，張清風以目前藉賀爾蒙刺激養殖魚類排卵為例，希望三至五年內能用類似方式控制珊瑚生殖。對於漁業資源枯竭，他強調應重視永續開發觀念；至於熱門的魚權、海權等議題，海大目前正推動成立海洋法政經管學院，希望能盡一份心力。

錢煦 醫學終應重視人心

錢煦以「生醫科技與人文社會的互動」為題在晚宴中發表演說，強調生物醫學、數理工目標都是提升人類福祉，且與人文科學有眾多相似之處。好比人體血液循環與血壓的關係，正如經濟的供求關係，需要達成

基因科技因此有助釐清人類歷史。他也在電子環繞著原子核，原理與太陽系行星相同，但比例卻相差10的30次方。放之則測六合，卷之則蘊藏於密，收放間可見宇宙與人體的奧秘，他指科學應追求真理，為人類謀福祉。濟人濟世、仁心仁術，醫學最終應重視人心。

錢煦認為科學生涯成功的關鍵是：堅定方向、持續學習、追求卓越、隨事成功、挑戰就是機會、團隊合作、時間管理、熱情、樂觀、從失敗學習。

楊仁烽 知性產品營收多元

楊仁烽以「文化的傳承與開展—報紙邁向數位世界」為題演說，他介紹世界日報1976年創立至今，秉持創辦人王揚善「正派辦報，心中自有自由，筆下有責任的原則」，多元思考，民國百年世報曾專訪馬英九，2008年美國總統大選專訪歐巴馬，連溫家寶都說自己是世報訂戶，贏得廣大讀者信賴。

調查顯示世報美東讀者平均年齡約41歲，近八成有大學以上學歷，家庭收入7萬元，因此特別開闢專欄、民意論壇，開拓讀者視野，也陸續推出兩岸醫療、人民幣市場等專欄。他強調世報是一份美國報紙，關心移民、健康、退休、教育等議題，使命是協助華人安居樂業，提供各種新知，與讀者一起成長。

以近20頁的分類廣告領先同業的同時，有鑑於傳統報紙分類廣告可能被網路取代趨勢，世報創新推出有搜索功能的分類廣告網，同時提供房屋、求職資訊平台，也持續拓展新聞網、電子報市場，推動數位匯流，讓新聞立體化。他並以台灣聯合報主辦各種演出、展覽，創下多項售票紀錄，並邀請康復諾貝爾經濟學得主赴台演說為例，指報業應開創多元營收，以知識性產品擴大影響力。

楊仁烽稱讚連年虧損仍堅持新聞理念的「紐約時報」，並期待近日易主的「華盛頓郵報」能在新東主亞馬遜網站創辦人兼現任執行長貝佐斯的帶領下，以科技改造傳統報業。他指亞馬遜利潤不高但野心大，認同其「給人更多，才能賺更多」的理念。

(Continued on next page)

華人學聯會年會 海外精英齊聚

記者呂賢修／紐約報導

美東華人學術聯誼會25日於法拉盛舉行第38屆年會，主題為「科技與教育：改善生活品質，提升文化和經濟」。從氣候變遷、資訊、教育、金融、科技、環保到人文，包含20餘場專題演說與講座，並頒獎肯定多位傑出華人，近300人出席活動與晚宴。

中華民國僑務委員會副委員長呂元榮、教育部政務次長黃碧端、駐紐約台北經濟文化辦事處處長高振群、副處長范國樞、市主計長劉醇逸等嘉賓出席致辭，肯定主辦單位每年聚集華人學者、專家，分享研究、事業成果，展現華人實力，促進與主流社會聯繫，除以座談會形式與社區分享，也提供台灣產官學界各種意見。黃碧

端樂見本屆大會主題切合台灣目前最關切的科技教育議題，並以座談會包含華文推廣、幼兒教育為例，指教育部國教司已加設國民教育與學前署，希望未來能與海外學者分享成果。市長彭博、國會眾議員孟昭文皆發來賀函，市議員顧雅明也向主辦單位頒發榮譽證書。

當日學術講座橫跨六大主題，內容包含：雲端科技、雙語兒童家庭閱讀、全球企業併購、節能建築與太陽能、前列腺病症研究、海洋保育等，主講者則有大學教授、首席醫生、業界創辦人、環保署研究人員等不同專業背景。

聯誼會董事長鍾炳采、會長曾令寧感謝眾多會員的努力協助，晚宴並特邀12位前會長出席團聚，1979至84

年擔任該會董事長的加州大學聖地牙哥分校生物醫學工程研究院教授、2011年白宮科技獎章得主錢煦擔任晚宴主講嘉賓，會中並頒贈錢煦卓越終身成就獎。

其餘受獎人尚有：企業楷模獎—VIZIO創辦人兼總裁王蔚、美國維多利亞旅遊輪集團總裁畢東江；傑出專業成就獎—世界日報北美總管理處總經理兼紐約社長楊仁烽、國立海洋大學校長張清風；美東之友獎—協和門窗公司總裁陳秋貴；傑出貢獻獎—美東華人學術聯誼會前董事長郭思平；傑出服務獎—美東華人學術聯誼會前會長張彰華。

晚宴並有來音合唱團、新亞室內樂協會，及聲樂家李佳玲、王惠津、吳同良等人演唱民謠。



VIZIO總裁王蔚（上圖右）與長島大學教授張東隆對談成功之道。右上圖為世界日報北美總管理處總經理兼紐約社長楊仁烽發表講演。右圖為台灣國立海洋大學校長張清風分析海洋與珊瑚關係。
（記者許振輝／攝影）

(Continued on next page)

美東華人學聯會 頒獎王蔚、錢煦

記者呂賢修／世界日報紐約報導

August 26, 2013



聖地牙哥加州大學惠特克生物醫學工程研究院教授錢煦以「生醫科技與人文社會的互動」為題發表講演。（許振輝攝影）



協和門窗公司執行長陳秋貴（前左二起）、VIZIO 總裁王蔚、聖地牙哥加州大學惠特克生物醫學工程研究院教授錢煦（前左四起）、世界日報北美總管理處總經理楊仁烽、美國維多利亞遊輪集團總裁畢東江、海洋大學校長張清風（右三）、聯邦環保署華裔海洋環境生物專家張彰華（右二）等，接受美東華人學術聯誼會董事長鍾炳采（前左四）、會長曾令寧（右四）頒獎表揚。（記者許振輝／攝影）

美東華人學術聯誼會 25 日於紐約舉辦年會，向多位傑出人士頒獎。獲獎者分別從各自專業角度發表演說，包括 VIZIO 創辦人兼總裁王蔚、國立海洋大學校長張清風、聖地牙哥加州大學生物醫學工程研究院院長及 2011 年白宮科技獎章得主錢煦、世界日報北美總管理處總經理兼紐約社社長楊仁烽，也相互激盪新思維。

(Continued on next page)

◆王蔚 服務、品質重於利潤

王蔚一上台就開玩笑稱，自己可能是在座唯一的非博士獲獎者。父母來自山東、四川，台灣成長，年幼時來美求學，他認為亞裔的思考模式與價值觀，結合美式風格的執行力，是自己事業成功的重要助力。

童年移民夏威夷，王蔚學會的第一個單字是「轉車」(transfer)。不懂英文，上課常發呆，他笑道「培養了自己的作夢能力」。原想當建築師，依父母期望選擇工程，南加大畢業時 GPA 平均成績 2.3 分，兩次申請碩士班，都因成績過低被拒。回想三年前應邀返校於畢業典禮致辭，面對當初拒絕自己的教授們，他鼓勵學弟妹要有自信。

畢業後投了 100 多封履歷都石沉大海，最後王蔚進入大同公司從客戶技術服務做起，多方學習，四年後成為北美市場銷售總監。26 歲時，發現升遷受阻，他選擇創業，「直接當總裁」他笑道。他也相信，擔任客服、銷售的經歷，培養了日後服務、品質重於利潤的一貫信念，「我不認為自己是生意人」。90 年代，王蔚靠銷售電腦顯示器，28 歲便賺了人生第一個 100 萬元，但擴充太快，40 歲前又賠了人生第一個 400 萬元。因為珍惜名譽的華人傳統，他並未宣布破產。2000 年遭遇空難，眼見機尾起火，腦海中閃過幾個念頭「死定了，家人怎麼辦，終於不用再煩惱債務了」，他也體會到問題遲早會解決。

失敗的經驗，讓王蔚發現公司長久發展重於個人成就，下放決定權後，他認為目前公司成功全靠團隊合作。他相信時機對成功的重要性，VIZIO 電視產品站在全球化浪尖，將研發、生產、設計於全球外包，在美國市場與三星並駕齊驅，分享近半的市占率。主要銷售管道是如沃爾瑪等大型日用品連鎖量販店，行銷重點是如何讓客人到這些地點指定選購 VIZIO，他強調「最好銷售的產品是消費者可負擔的商品」。

◆張清風 珊瑚研究獨步業界

研究珊瑚近 20 年的張清風是國際知名的「珊瑚權威」。他指全球氣候變遷造成海平面逐年上升，為降低海岸國土流失，對經濟海域範圍的影響，人工繁殖與復育珊瑚已成顯學，以東南亞為例，可預期一場「珊瑚大戰」。

張清風於演說中表示，台灣是水產養殖、海運、漁業的大國，海洋大學也是世界唯一包含各相關領域的特色大學，明年更將成立海洋觀光管理系。他認為海洋目前面對優養化、酸化、水溫上升等挑戰，能吸收二氧化碳的珊瑚是改善問題的重要角色。台灣因地形、水質，珊瑚受颱風破壞後的復原力特別強，是研究珊瑚的理想基地。

每年農曆 3 月台灣高雄墾丁海岸漲潮時的珊瑚集體產卵奇景，舉世聞名，科學家也長期探索背後的奧妙。張清風與海大團隊近期於國際頂尖內分泌學術期刊 *Endocrinology* 發表的研究成果，發現珊瑚生殖細胞發育基因及其體內賀爾蒙對繁殖的影響，是全球首度發現相關結果，在演化上具有重要意義。

世界珊瑚以每年 1% 的速度減少，日本正以大量經費在琉球進行以單細胞海藻維持珊瑚健康的研究，美國夏威夷及佛州、澳洲、以色列都有各類研究，張清風以目前藉賀爾蒙刺激養殖魚類排卵為例，希望三至

(Continued on next page)

五年內能用類似方式控制珊瑚生殖。對於漁業資源枯竭，他強調應重視永續開發觀念；至於熱門的魚權、海權等議題，海大目前正推動成立海洋法政經管學院，希望能盡一份心力。

◆錢煦 醫學終應重視人心

錢煦以「生醫科技與人文社會的互動」為題在晚宴中發表演說，強調生物醫學、數理工程目標都是提升人類福祉，且與人文科學有眾多相似之處。好比人體血液循環與血壓的關係，正如經濟的供求關係，需要達成供需平衡。人類中樞神經，像是國家儲備銀行，透過心血管反應、感覺神經控制血壓，保持生理恆常。美國近年衛生研究經費增加趨勢也可看出，人民健康、經濟發展、社會安定、科技發展是良性循環。

他說，以藝術及歷史為例，腦部控制手口創造藝術，經由感官欣賞獲得愉悅，核磁共振則可顯示人腦各部位功能。又好比音樂與聽覺的關係，耳部的纖毛細胞長短不一，可感受高低音。但造管風琴的人不知此理，卻能造出高低音、頻率不同的樂器。他以圖片舉例，科學家用紅外線、紫外線、X光，看出畫作被修改情形，體會畫家的心境。又如酵素的分子結構圖，乍看像是彩帶舞，他相信從人生社會領悟生命奧妙，用生命科學體會人生。

基因追蹤發現人類起始點在非洲，基因科技因此有助釐清人類歷史。他也以電子環繞著原子核，原理與太陽系行星相同，但比例卻相差 10 的 30 次方。放之則瀾六合，卷之則退藏於密，收放間可見宇宙與人體的奧秘，他指科學應追求真理，為人類謀福祉。濟人濟世、仁心仁術，醫學最終應重視人心。

錢煦認為科學生涯成功的關鍵是：堅定方向、持續學習、追求卓越、瞄準成功、挑戰就是機會、團隊合作、時間管理、熱情、樂觀、從失敗學習。

◆楊仁烽 知性產品營收多元

楊仁烽以「文化的傳承與開展—報紙邁向數位世界」為題演說，他介紹世界日報 1976 年創立至今，秉持創辦人王愷吾「正派辦報，心中有自由，筆下有責任的原則」，多元思考，民國百年世報曾專訪馬英九，2008 年美國總統大選專訪歐巴馬，連溫家寶都說自己是世報訂戶，贏得廣大讀者信賴。

調查顯示世報美東讀者平均年齡約 41 歲，近八成有大學以上學歷，家庭收入 7 萬元，因此特別開闢各種專欄、民意論壇，開拓讀者視野，也陸續推出兩岸醫療、人民幣市場等專題報導。他強調世報是一份美國報紙，關心移民、健康、退休、教育等議題，使命是協助華人安居樂業，提供各種新知，與讀者一起成長。

以近 20 頁的分類廣告領先同業的同時，有鑑於傳統報紙分類廣告可能被網路取代趨勢，世報創新推出有搜索功能的分類廣告網，同時提供房屋、求職資訊平台，也持續拓展新聞網、電子報市場，推動數位匯流，讓新聞立體化。他並以台灣聯合報主辦各種演出、展覽，創下多項售票紀錄，並邀請歷屆諾貝爾經濟學得主赴台演說為例，指報業應開創多元營收，以知識性產品擴大影響力。

(Continued on next page)

楊仁烽稱讚連年虧損仍堅持新聞理念的「紐約時報」，並期待近日易主的「華盛頓郵報」能在新東主亞馬遜網站創辦人兼現任執行長貝佐斯的帶領下，以科技改造傳統報業。他指亞馬遜利潤不高但野心大，認同其「給人更多，才能賺更多」的理念。

華人學聯會年會 海外精英齊聚

記者呂賢修／世界日報紐約報導

August 26, 2013

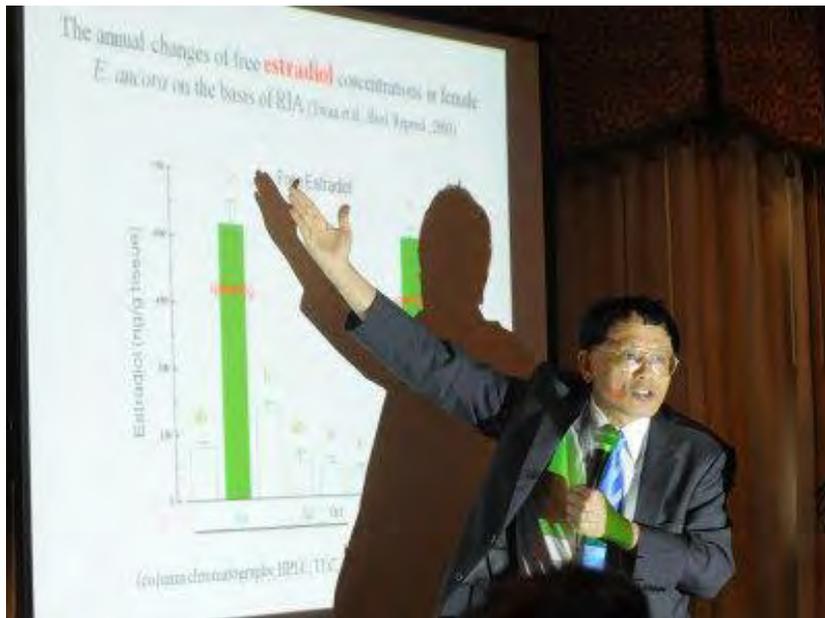


世界日報北美總管理處總經理兼紐約社長楊仁烽發表演講。（記者許振輝／攝影）



VIZIO 總裁王蔚（右）與長島大學教授張東隆對談成功之道。（記者許振輝／攝影）

(Continued on next page)



台灣國立海洋大學校長張清風分析海洋與珊瑚關係。(記者許振輝／攝影)



世界日報北美總管理處總經理兼紐約社長楊仁烽發表講演。(記者許振輝／攝影)

美東華人學術聯誼會 25 日於法拉盛舉行第 38 屆年會，主題為「科技與教育：改善生活品質，提升文化和經濟」。從氣候變遷、資訊、教育、金融、科技、環保到人文，包含 20 餘場專題演說與講座，並頒獎肯定多位傑出華人，近 300 人出席活動與晚宴。

(Continued on next page)

中華民國僑務委員會副委員長呂元榮、教育部政務次長黃碧端、駐紐約台北經濟文化辦事處處長高振群、副處長范國樞、市主計長劉醇逸等嘉賓出席致辭，肯定主辦單位每年聚集華人學者、專家，分享研究、事業成果，展現華人實力，促進與主流社會聯繫，除以座談會形式與社區分享，也提供台灣產官學界各種意見。黃碧端樂見本屆大會主題切合台灣目前最關切的科技教育議題，並以座談會包含華文推廣、幼兒教育為例，指教育部國教司已加設國民教育與學前署，希望未來能與海外學者分享成果。市長彭博、國會眾議員孟昭文皆發來賀函，市議員顧雅明也向主辦單位頒發榮譽證書。

當日學術講座橫跨六大主題，內容包含：雲端科技、雙語兒童家庭閱讀、全球企業併購、節能建築與太陽能、前列腺病症研究、海洋保育等，主講者則有大學教授、首席醫生、業界創辦人、環保署研究人員等不同專業背景。

聯誼會董事長鍾炳采、會長曾令寧感謝眾多會員的努力協助，晚宴並特邀 12 位前會長出席團聚，1979 至 84 年擔任該會董事長的加州大學聖地牙哥分校生物醫學工程研究院教授、2011 年白宮科技獎章得主錢煦擔任晚宴主講嘉賓，會中並頒贈錢煦卓越終身成就獎。

其餘受獎人尚有：企業楷模獎—VIZIO 創辦人兼總裁王蔚、美國維多利亞旅遊輪集團總裁畢東江；傑出專業成就獎—世界日報北美總管理處總經理兼紐約社長楊仁烽、國立海洋大學校長張清風；美東之友獎—協和門窗公司總裁陳秋貴；傑出貢獻獎—美東華人學術聯誼會前董事長郭思平；傑出服務獎—美東華人學術聯誼會前會長張彰華。

晚宴並有來音合唱團、新亞室內樂協會，及聲樂家李佳玲、王惠津、吳同良等人演唱民謠。

(Continued on next page)

(This is the full page view of the newspaper. Read the contents on next pages)



VIZIO創辦人 王蔚

融合東西 逐夢人生



傑出華人專訪 系列之二

知名高畫質電視品牌VIZIO的創辦人王蔚站在東西文化交會處，不但了解亞洲的待人處事方式，也具有美式牛仔的開拓精神，VIZIO就是東西方融合的成功範例，並在2007年拿下全美電視銷售冠軍。坦率直爽的王蔚，與其說是個成功的創業者，不如說是個布道者，他從不講高深大學平均成績GPA只有2.3，也曾經歷過創業失敗，然後又東山再起，更特別的是他還曾遭遇空難而倖存，這些戲劇化的經歷也對人生有更積極的看法，鼓勵人們勇敢追逐夢想，不要輕言放棄。

記者 喬台生、李玉焜、紐約專訪

VIZIO創辦人兼總裁王蔚(右)上月25日在紐約向「全美華人學術協會」董事長陳錦榮頒發「企業楷模獎」。



左圖為王蔚前帶笑，繼則回顧創業歷程。(記者許嘉輝/攝影)

問：VIZIO成功的秘訣是什麼？
答：我們是亞洲與美國的混合商業模式，有亞洲思維與美國執行力，也有美國的專業工程人才與美國的市場策略。我們是多元化融合的創子。
台灣公司有好的製造能力，願意投資新工廠；我們有夢想，我願意投資打廣告，如果你給我5000萬，我不會投資蓋工廠，但如果你給我5000萬，我會投資蓋工廠，但如果你給我5000萬，我會投資蓋工廠，但如果你給我5000萬，我會投資蓋工廠。
問：談談你移民來美及求學歷程？
答：我在台北出生，父親是山東人，母親是四川人，太太是印尼華僑，女兒在美國出生。我們是Global Chinese。我1976年來美國，迄今已38年，剛來時先在夏威夷住了兩年，當時一句英文也不會講，學會的第一個英文字是Transfer，因為我的Inlet跟我說，他太太要拿一個Transfer ticket，在一天之內可以拿這張單去任何地方，所以這是我認識的第一個單字。
我來到美國以後，每天在學校裡查，假裝我聽得懂老師說什麼，我相信我創業所需要的想像力就是在夏威夷那幾年。
1978年我搬到加州，1982年我進了南加大，當時我想去建屋，但我媽說建屋賺不到錢，「你要我付學費，你就去念電腦」。我在南加大的四年，花了很多時間在外面Party，我的GPA只有2.3。大學畢業後，我的好朋友去念研究所，我也想去，但南加大拒絕我兩次，因為我的GPA真的太差。

創業者曲折 大起大落
問：你後來如何走上創業這條路？
答：我大學GPA不好，畢業出來找工作等了100多份履歷表，沒有公司要我，唯一要我的公司就是台灣大同。那時我就找不到其他工作，所以我去了「便宜」。我今年還記得當時的新本每頁有1750塊。我在裡面幫電腦這本報工程師。
但我認為大同的機會非常好，因為裡面的人跟南大三歲都離職，他們都跟我說他們的事，那時我也花很多時間想為什麼去大同成績那麼差，所以我非常認真工作，人家不願意做的事情我都做，四年內我一路升到業務總監，負責整個北美市場。
後來副總裁走了，我想應該是我去接吧！但他們請了另外一個人，我就自己出來開了一個公司叫美格(Maxlimonics)。
問：你又不到30歲就賺到第一桶金，但後來大起大落，中間的轉折如何？
答：在1990年代只有工程師可以幫電腦零件，都能賺錢，我有工程師背景，我就幫電腦零件，1990年到1998年我們公司很成功，我在28歲就賺到我的第一個100萬，我們公司在1994年已經做到4個A，我們有800個員工，現在回到南加州，公司成長太快速。
1997年到1998年個人電腦(PC)開始跌價，單價由2500元跌到900元，大同公司開始崩潰，我沒有好的選擇，大起大落，我學了很多，也虧了很多錢。
我在30歲就賺了第一個100萬，40歲之前賺了我的第一個400萬，1998年之後有三年忙著還債，雖然在南加可以查有破產，但中國人還是比較在乎名聲。

但我人如果要做，一定要開工廠，但我不要，我認錯台灣的奇貨，許前，也認錯韓國的三星，LG，我把東方人的個性結合了我的美國夢。
問：VIZIO為何整合全球生產與銷售網絡？
答：VIZIO不外包(outsource)，我們也不需要工廠，中國、墨西哥很多工廠，我們也不需要LCD面板、晶片，這些東西太多了，我就是把所有東西都整合(synthesize)。我們的商業模式就是以整合為基礎。我們依順到五個零售通路，如好市多(Costco)、沃爾瑪(Wal-Mart)、Target、亞馬遜(Amazon)。但最近這些零售通路打不開，最難開的是好市多，這些東西進入這些零售通路，而是讓他們的客人買你的東西，如果你東西有品牌辨識度，零售通路就不重要。
問：對想創業的年輕人有何忠告？
答：我相信在人生中你要做很多事。中國人說失敗為成功之母，我就是一個最好的失敗者，我也曾欠了兩萬美金，幾乎都快破產，所以我年輕時人不要放棄夢想，美國是一個機會之地，我的GPA只有2.3，我敢創業，你們也一定能做到。
問：談談你後來以傑出校友身分回南加大發表演講的意義？
答：哈哈，其實我也不想是復仇，三年前我在南加大發表演講，當初拒絕我的

教授都上台下。其實我想給學生一個希望，像我這樣的人都能成功，這些比我更聰明的學生也能。他們必須到碩士，博士一定能做很多事，但Fate(天命)是很難的東西。他們應該相信他們也有自己的天命。
問：你曾大起大落，卻又說不是一個夢想者，VIZIO的成功算不是一美國夢的實現？
答：算啊！那是一個美國夢的實現。我們在2002年創立VIZIO，2004年開始打品牌，2007年拿到美國電視銷售第一，等到三年時間內拿到美國第一，超越像Sony、Sharp這樣的Legacy(傳奇)品牌。
問：你成功經營VIZIO轉折經驗也是另外一個Legacy(傳奇)吧？
答：希望我們未來也能變成Legacy(傳奇)有好處也有壞處。一個傳奇品牌一定有它的問題，今天還是很多人喜歡Sony，但21、22歲的小孩不知道Sony，如果你告訴他最好的電視是Sony，他不會相信，如果你告訴他40到50歲的人三星是最好的電視，他們也不會相信。
問：你曾面臨破產邊緣，但你不後悔，對你信用的體會是什麼？
答：信用是你的一個負擔，我相信這教育我背負有願，我假設在美國出生，想法會不太一樣。當你說可能是最後該該的事，不一定是壞事，不是嗎？美國就是一個信用社會，這樣的社會一定要有最後的信用解決方案，就是破產。
在亞洲不可能破產不還錢，而破產是另一種，我一開始在台灣生意打不開的時候，台灣公司都不知道什麼是信用，美國每個人都有信用，我18歲就有信用卡，我的錢本來還是沒有的。
問：當你在這些問題時，你很難解決，但又好像解決了一些東方傳統價值，兩者怎樣平衡？
答：我一直在調整兩者的平衡，到了亞洲，受了中國與東方的文化價值和理念，在美國我要學習怎麼像拍東亞一樣當個牛仔(cowboy)，所以這是一個平衡。兩者也有不同的地方，你要像美國人一樣，我現在能做的製造應用到美國的市場，就是因為我對美國的了解，我要謝謝我父母給我這個機會，讓我從小從美國來。
問：你應該是個很愛家男人，經歷過大的人生起落，家人對你應該很支持吧？
答：那個時候一直在想，讓跟父母分開，我的父母很幫忙，就想知道我能做什麼不一定有用，但他們還是會給我錢，我把我賺的錢都給他們，也沒敢要。我今天能做一個創業者，能發展到這個地步，商家如何相信這命與夢想，這些都是自家父母的扶持。
問：太太也跟著你一起吃苦嗎？
答：她也很吃苦也很能享受，她可以吃生力生肉。她有三星餐廳也做得很高，跟她的結婚的時候我也就花了很多錢，她也接受，非常有彈性。

經歷空難倖存 豁然開朗

問：當你在最低潮時，為了維持信用回台灣繼續債信協商，還遇上一場空難？經歷空難而倖存的經驗，對你的人生態度有何影響？
答：那天我原本下午4點半的飛機，由台北到洛杉磯，但那天時候，我就飛到2000呎時，我就停了不久，我就飛到台灣繼續債信協商，原本原本不想飛，但我跟我說我一定要飛，他唯一能飛的時間是下午3點，所以我特別改到新航，因為新航是那一夜那天晚上飛到洛杉磯的航班，我一定要趕在那天回來的原因是那天是聖誕節，當時我女兒三、四歲，那時候第一次去洛杉磯，我一定要趕回來，新航大約是下午5點半到洛杉磯，所以我就趕到那時候。
飛機起飛後離地幾千呎，我在廣播頻道一掛，起飛離到一半時，我就聽到破聲，窗外一片橘色，1萬6000呎高的燃油馬上噴出來。
我腦中第一個閃過的觀念是我死定了，第二個概念是我所有的家人，第三個概念是我所有的問題沒了，當時我生意還沒了，欠了很多錢，所以我那時候的問題沒了，但我想怎麼可能這頭個問題這麼快就沒了？那時我的債務壓力很大，對我來說是一個大危機，忽然在那一瞬間，我解脫了。
但後來飛機停了，我發覺我沒救，我第一個閃出來。
從此以後，每當我遇到讓我頭痛的困難時，我都都會想到我的世界，這些問題都會解決。
所以當你去追求世界，盡全力做好每件事，因為遲早有一天你都不會再頭痛，增加信心，想開點。

VIZIO 笑傲美國夢

問：起有個人生座右銘，王蔚總會反覆地提起一段空難的人生體驗，用很多頭痛的困難是會過去，商業世界面對「去」。他也記得燃油油增加，以傑出校友身分在畢業典禮發表演說，面對前校長轉任總經理的副校長，王蔚則坦然地說她也有種「復仇」的快感。可否請王蔚分享他這段空難對人生充滿開朗的學學世界，帶著熱情與勇氣走出自己的新世界，「如果你能像他(王蔚)只有2.3的人都能有今天，請你怎麼去追求世界呢？」(喬台生)

王蔚小檔案

1963年	台北出生，原籍浙江寧波
1976年	移民來美轉學成美
1978年	移居加州
1982年	進入南加大電腦系，但大學成績不佳，GPA只有2.3
1986年	畢業後進台灣大同任業務副理，四年內由業務副理升任北美業務總監，該處產額大同副立美格，28歲就賺到人生的第一個100萬
1998年	公司開始走下坡，離職400萬，負債累累
2000年	運籌新航空難而倖存
2002年	創辦VIZIO
2007年	VIZIO首次拿下全美電視銷售冠軍

Vizio 創辦人王蔚 融合東西逐夢人生

記者 翁台生、李玉焜／世界日報紐約專訪

September 03, 2013



王蔚。(記者許振輝／攝影)



王蔚接受世界日報社長楊仁烽(右一)、總編輯翁台生(右二)等訪談。(記者許振輝／攝影)



王蔚接受世界日報社長楊仁烽(右一)、總編輯翁台生(右二)等訪談。(記者許振輝／攝影)

(Continued on next page)



王蔚面帶微笑，幽默回顧創業歷程。（記者許振輝／攝影）



王蔚。（記者許振輝／攝影）



VIZIO 創辦人兼總裁王蔚(右)上月 25 日在紐約獲「美東華人學術聯誼會」董事長鍾炳采頒「企業楷模獎」。(記者許振輝/攝影)

知名高清電視品牌 Vizio 的創辦人王蔚站在東西方文化交會處，不但了解亞洲的待人處事方式，也具有美式牛仔的開拓精神，Vizio 就是東西方融合的成功範例，並在 2007 年拿下全美電視銷售冠軍。坦率直言的王蔚，與其說是個成功的創業家，不如說是個布道者，他從不諱言大學平均成績 GPA 只有 2.3，也曾經歷過創業失敗，然後又東山再起，更特別的是他還曾遭遇空難而倖存，這些戲劇化的經歷讓他對人生有更積極的看法，鼓勵人們勇敢追逐夢想，不要輕言放棄。

問：Vizio 成功的秘訣是什麼？

(Continued on next page)

答：我們是亞洲與美國的混合商業模式，有亞洲思維與美國執行力，也有豐沛的亞洲工程人才與美國的市場策略，我們是一個多文化融合的例子。

台灣公司有很好的製造能力，願意投資新工廠；我們有夢想，我願意投資打廣告，如果你給我 5000 萬，我不會投資蓋工廠，我不懂怎麼蓋廠，但台灣公司會，如果你給台灣公司 5000 萬，他們不會拿這些錢去買足球廣告，他們會說這太瘋狂（Crazy）。我把兩者結合變成一個文化融合的成功經驗，這是競爭對手所沒有的，也是 Vizio 成功的秘訣。

問：談談你移民來美及求學歷程？

答：我在台北出生，父親是山東人，母親是四川人，太太是印尼華僑，女兒在美國出生，我們是 Global Chinese。我 1976 年來美國，迄今已 38 年，剛來時先在夏威夷住了兩年，當時一句英文也不會講，學會的第一個英文字是 Transfer，因為我的 Uncle 跟我說搭巴士後要拿一個 Transfer Ticket，在一天之內可以拿這張票去任何地方，所以這是我認識的第一個單字。

我在台灣念再興小學，算是一個貴族學校，成績也還可以，來到美國以後，也不懂英文，一個 Transfer 要寫半天，每天在學校裡發呆，假裝我聽得懂老師說什麼，我相信我創業所需要的想像力就是在夏威夷引爆。

1978 年我搬到加州，1982 年我進了南加大，當時我想念建築，但我媽說建築師賺不到錢，「你要我付學費，你就去念電機」。我在南加大呆了四年，花了很多時間在外面 Party，我的 GPA 只有 2.3。大學畢業後，我所有的朋友都去念研究所，我也想念，但南加大拒絕我兩次，因為我的 GPA 真的太差。

◆創業曲折 大起大落

問：你後來如何走上創業這條路？

答：我大學 GPA 不好，畢業出來找工作寄了 100 多份履歷表，沒有公司要我，唯一要我的公司就是台灣大同，那時候我找不到其他工作，所以我很「便宜」，我今天還記得當時的薪水是每月 1750 塊，我在裡面接電話當客服工程師。

但我認為大同的機會非常好，因為裡面的人每兩三年就辭職，他們跑掉我就接他們的事，那時候我也花很多時間想為什麼我大學成績那麼差，所以我非常認真工作，人家不願意做的事情我都做，在 1986 年以後，四年內我一路升到業務總監，負責整個北美市場。

後來，我的副總裁走了，我想應該是我來接啊！但他們請了另外一個人，我就覺得再待下去沒什麼希望，就自己出來開了一個公司叫美格（Mag Innovision）。

(Continued on next page)

問：你不到 30 歲就賺到第一桶金，但後來又大賠，中間的轉折如何？

答：在 1990 年代初只要碰任何電腦零件，都能賺錢，我有工程師背景，我喜歡推新產品，1990 年到 1998 年我們公司很成功也賺很多錢，我在 28 歲就賺到我的第一個 100 萬，我們公司在 1994 年已經做到 4 億，那個時後我大概有 600 個員工，現在回頭來看，公司成長太快。

1997 年到 1998 年個人電腦(PC)開始跌價，單價由 2500 元跌至 900 元，大公司開始進來，我只是一個創業家，我沒有一個好團隊，也不一個企業家，經過這段，我學了很多，也虧了很多錢。

我常講我在 30 歲以前賺了第一個 100 萬，40 歲以前賠了我的第一個 4000 萬，1999 年之後，我就大概有三年的時間忙著還債，雖然在美國可以宣布破產，但中國人還是比較在乎自己的名聲，我也很重視我的人際關係，所以花很多時間還債。

◆注重團隊 借重東西

問：這些經驗對你後來創辦 Vizio 有什麼幫助？

答：對，我相信一個公司不是靠個人的成功，事實上，大約五、六年前，有天我走在 Vizio 辦公室，突然覺得這家公司比我重要，我希望把公司變成更大的團隊，希望有一天我不在時，這個公司可以繼續延續下去，這就是我所謂的企業。

當初我做美格時，所有焦點都在我身上，所有決定都是我做的，我底下有很專業的人，但他們不敢做決定，我們沒有把企業價值發揮，這也是我兩次創業最大的不同。今天 Vizio 在美國市場能拿到第一，都是團隊的努力結果。

問：你曾說沒有台灣就沒有 Vizio，你覺得台灣對你的發展有什麼意義？

答：為什麼我們可以在沒有工廠的條件下做起來，就是我有台灣鴻海、瑞軒等代工大廠的支持，這些人我都認識二、三十年，假如我今天要做電視，沒工廠什麼都不能做，這也只是一個夢想，怎樣把夢想變成一個企業，一定要有人脈，因為我了解台灣文化，我父母是中國來的，我也知道中國的文化，我也在美國長大，所以我知道美國人喜歡什麼。

1998 年美國政府宣布推高畫質電視（HDTV），要把類比系統拿走，大家看的 CRV 電視全都要換掉，每個人都知道這是一個很好的商機，但美國人沒有路子，他們如果要做，一定要開工廠，但我不需要，我認識台灣的奇美、群創，也認識韓國的三星、LG，我把東方人的關係結合了我的美國夢。

問：Vizio 如何整合全球生產與銷售系統？

(Continued on next page)

答：第一、Vizio 不外包（outsource），Vizio 沒有工廠，也沒人懂工廠，我們也不需要工廠，中國、墨西哥很多工廠，我們需不需要 LCD 面板、晶片？不需要，這些東西太多了，那我要做什麼？我就是把所有東西統合（collaborate），我們的商業模式就是以統合為基礎。

第二、我們在美國依賴四到五個零售通路，如好市多（Costco）、沃爾瑪（Wal-Mart）、Target、亞馬遜（Amazon）等，但跟這些零售商打交道不容易，其中最重要的不是如何讓你的東西進入這些零售通路，而是讓他們的客人來買你的東西，如果你的東西有品牌辨識度，中間的零售通路根本不重要。

◆機會之地 打造傳奇

問：對想創業的年輕人你有什麼忠告？

答：我相信在一生中你要嘗試很多事，中國人說失敗為成功之母，我就是一個最好的例子，我也曾欠了很多錢，幾乎都快破產，所以我希望年輕人不要放棄夢想，雖然中國、台灣機會比較少，但美國是一個機會之地，我的 GPA 只有 2.3，我能做到，你們也一定能做到。

問：聽說你後來以傑出校友身分回南加大發表了一場復仇（revenge）演說？

答：哈哈，其實也不能說是復仇，三年前我在南加大發表畢業演說，當初拒絕我的教授都坐台下。其實我想給學生一個希望，像我這樣的人都能成功，這些比我更聰明的學生也能，他們念到碩士、博士一定能了解很多事，但 Fate（天命）是一種很虛幻的東西，他們應該相信他們也有自己的天命。

問：你曾大起大落，你又說你是一個夢想者，Vizio 的成功算不算是美國夢的實現？

答：算啊！算是一個美國夢的實現，我們在 2002 年創立 Vizio，2004 年開始打品牌，2007 拿到美國電視銷量第一，等於在三年時間內拿到美國第一，超越像 Sony、Sharp 這樣子的 Legacy（傳奇）品牌。

問：你最後成功經營 Vizio 轉折經驗也應該是另外一個 Legacy（傳奇）吧？

答：希望我們未來也能變成 Legacy，傳奇有好處也有壞處，一個傳奇品牌一定有它的問題，今天還是很多人喜歡 Sony，但 21、22 歲的小孩不知道 Sony，如果你告訴他最好的電視是 Sony，他不會相信，你如果你跟 40 到 50 歲的人說三星是最好的電視，他們也不會相信你。

問：你曾瀕臨破產邊緣，但你沒這樣做，你對信用的體會是什麼？

答：信用是自己的一個負擔，我相信這跟教育背景有關，我假如在美國出生，想法會不太一樣。宣告破產可能是最後應該做的事，不一定是壞事，不是嗎？美國就是一個信用社會，這樣的社會一定要有個最後的信用解決方案，就是破產。

在亞洲不可能借錢不還錢，兩邊概念是不一樣，我一開始在台灣做生意打交道的時後，台灣公司還不知道什麼是信用，美國每個人都有信用，我 18 歲就有信用卡，我花的錢永遠是我沒有的。

問：當你在談這些問題時，你很了解美國，但又好像隱含了一些東方傳統價值，兩者怎樣平衡？

答：我一直在調整兩者的平衡，到了亞洲，要了解中國與東方的文化禮儀和尊重，在美國我要學著怎麼樣拍桌子，怎樣當個牛仔（cowboy），所以這是一個平衡。

兩者也有矛盾的地方，你要權衡輕重，我今天能把東方的製造應用到美國的市場，就是因為我對兩邊文化的了解，我要謝謝我父母給我這個機會，讓我從小就來美國。

問：你應該也是個顧家男人，經歷這麼大的人生起落，家人對你應該很支持你吧？

答：那個時後一直在賠錢，還跟父母借錢，我的父母很幫忙，就算知道可能給我錢不一定有用，但他們還是會給我錢，我把他們的錢賠掉，他們也沒放棄我。我今天能做一個創業家，最大原因就是我有父母，創業家如何相信你有天命與夢想，這些都是來自家庭的支持。

問：你太太也跟著你一起吃苦嗎？

答：她很能吃苦也很能享受。哈哈。她可以吃生力麵，米其林三星餐廳也吃得很高興，剛跟她結婚的時後我就賠了很多錢，她也是接受，她非常有彈性。

◆經歷空難倖存 人生豁然開朗

問：當你在最低潮時，為了維持信用回台灣跟債權人協商，還遇上一場空難？經歷空難而倖存的經驗，對你的人生態度有何影響？

答：那天我原本搭下午 4 點半的華航，由台北到洛杉磯，但那時後，也就是 2000 年時，我賠了不少錢，我是飛去台灣跟債主談償還計畫，債主原本不想見我，但我跟他說你一定要見我，他說唯一的時間是下午 3 點，所以那天特別把華航改到新航，因為新航是唯一在那天晚上飛到洛杉磯的航班，我一定要趕在那天回來的原因是那天是萬聖節，當時我女兒三、四歲，那是她第一次 trick or treat，我一定要趕回來看，新航大約是下午 6 點半到洛杉磯，所以我就搭了那班飛機。

飛機起時撞到怪手，我在商務艙第一排，起飛剛升到一半時，我就聽到碰撞聲，窗戶外一片橘色，1 萬 6000 加崙的燃油馬上噴灑出來。我腦中第一個閃過的概念是我死定了，第二個概念是我所有的家人，第三個概念是我頭痛的問題沒了，當時我生意很不好，欠了很多錢，所以我頭痛的問題沒了，但我想怎麼可能這些頭痛問題這麼快就沒了？那時我的債務壓力很大，對我來講是一個很大負擔，所以忽然在那一瞬間，我解脫了。

但後來飛機停了，我發現我還活著，我第一個跑出飛機，後面有八個人跟我一起跑出來。從此以後，每當我遇到讓我頭痛的問題時，我都會提醒我自己，這些問題遲早都會解決。所以享受你的人生，盡全力做好每件事，因為遲早有一天你都不會再頭痛，別擔心，想開點。

(Continued on next page)

◆王蔚小檔案

1963 年，台北出生，就讀再興小學。

1976 年，移民來美國夏威夷。

1978 年，移居加州。

1982 年，進入南加大就讀，但大學成績不佳，GPA 只有 2.3。

1986 年，畢業後進台灣大同在美分公司，四年內由客服工程師升任北美業務總監。26 歲離開大同創立美格，28 歲就賺到人生的第一個 100 萬。

1998 年，公司開始走下坡，賠掉 4000 萬，負債累累。

2000 年，遭遇新航空難而倖存。

2002 年，創立 Vizio。

2007 年，Vizio 首次拿下全美液晶電視銷售冠軍。

(Continued on next page)

(余英時教授曾擔任美東華人學術聯誼會董事並曾獲頒該會學術成就獎)



余英時：總有一天中國會回歸文明主流

歷史學家余英時雖然堅持反共立場，但他的著作卻在大陸廣泛流傳，華語圈人文情懷，思想影響華人世界，有人形容繼2004年「錢穆熱」之後，中國知識界興起「余英時熱」。余英時17日在普林斯頓高爾夫球場接受世界日報小組專訪，談歷史、談中共一黨專政到開多體制，從習近平的中國夢到他的本人「人間情懷」等。余英時表示，他對中國前途並不悲觀，並相信中國傳統文化不會消失，總有一天會回歸文明的主流。以下為專訪摘要。

記者 翁台生、魏碧洲、曾慧燕、曾林斯頓專訪



VIZIO創辦人王蔚的逐夢人生



VIZIO創辦人王蔚 融合東西 逐夢人生

知名高清晰電視品牌VIZIO的創辦人王蔚站在東西文化交會處，不但了解亞洲的待人處事方式，也具有美式牛仔的開拓精神，VIZIO就是東西方融合的成功範例，並在2007年拿下全美電視銷售冠軍。坦率直言的王蔚，與其說是個成功的創業者，不如說是個布道者，他從不諱言大學平均成績GPA只有2.3，也曾經歷過創業失敗，然後又東山再起，更特別的是他還曾遭遇空難而倖存，這些戲劇化的經歷讓他對人生有更積極的看法，鼓勵人們勇敢追逐夢想，不要輕言放棄。

記者 翁台生、李玉焜／紐約專訪

