

魔法人生

——專訪與眾不同的 PDG Antonio

文／陳騰芳 Reporter（本刊編輯委員，新竹東北區社）
攝影／江秀春 Color（本刊編輯委員，桃園經國社）



PDG Antonio 接受訪談，表情豐富。

一如他喜愛的魔術，他日常扮演的角色也是變化多端。

全台灣都知道他在電視上賣冷氣、變魔術，扶輪社名片的職業分類印的卻是「畫家」，他改行了？

沒有，他的冷氣還是賣得嚇嚇叫，畫家是他近年刻意強調的身分，73歲開始拜師學畫，四年來交出一千多張畫風特殊的作品。

除此之外，他還在報上寫專欄、出書，因此「作家」曾經是他的職業分類，也考取演員證。

學什麼像什麼，多才多藝的 3522 地區前總監 Antonio，到底是什麼樣的人物，值得一探究竟。

專訪就從他的職業分類開始。

本刊問：請問 PDG 剛加入扶輪社的職業分類是什麼？當中經過多次改變嗎？為什麼？

PDG Antonio 答：我經常要人家別稱呼我 PDG，這三個英文字母的原意是 Past District Governor 的縮寫。然而，我通常把他衍伸解釋：Past, Dead & Gone（都是指過去了）；Permanent Dinner Guest 永遠的晚宴貴賓；或

者開玩笑把 PDG 用閩南話唸成（皮在癢）。

我認為所有社友都是 PDG，因為大家都是 Person Doing Good（行善的人）。

談到我的職業分類，一開始的職業分類是 Hard Ware，因為我最初美國唸書是學電腦；後來寫書就改為「作家」；也上過電視變魔術有演員證，所以曾經掛著「演員」的頭銜。作這些改變一方面是好玩，也為了容易引起注意和對方的好奇。每次應邀演講，我總是以「要最好，你非變不可」作為主題，勇於改變是成功的不二法則。順便一提，有人問我，你頭髮不算少，為什麼長年戴著帽子？我告訴你：為了與眾不同。

我是公司的經營者，是廣告代言人，也是業餘魔術師，如果你問我其中異同，我的回答很簡單：「這些只是舞台不同，目的都是為了與眾不同。」

我很喜歡美國詩人羅伯特·佛羅斯特（Robert Frost）那首膾炙人口的詩最後兩句：「我選了一條較少人走過的路，而這讓一切變得如此不同。（註 1）」要與眾不同，就必須走一條跟別人不同的路。

問：PDG 當初加入扶輪社的動機是什麼，



隸書作品

曾經想過有一天要擔任總監嗎？

答：我想我跟大部分社友一樣，是因為認識了扶輪社的朋友，然後受邀加入的。朋友告訴我，在扶輪社裡「吃飯聽演講、打球交朋友、鬥陣打麻將、開講說趣味、好康逗相報、交陪做生意、相招喝一杯、恰恰 KARAOK。」這種一切以友誼為起點，不分社會政經地位通通以 Nick Name 相互稱呼的團體，很契合我的人生态度。

入社的動機就這麼單純，至於當總監更不在人生規劃中，事實上，在正式決定接任總監之前，我曾以準備不足尚待學習為由，並附上「10年事業計畫書」婉拒提名。但是該來的還是跑不掉，人生七十才開始，我正是在這個年紀接任 3520 地區總監。

問：從初入扶輪到成為地區總監、地帶終結小兒麻痺協調人，到今年正好入社滿 25 年，你對扶輪有什麼體會？

答：我認為扶輪有四個層次：皮、肉、骨、髓。

1、皮：吃喝玩樂，誠懇鬥陣階段；2、肉：漸漸了解扶輪價值，希望透過國際瞭解，促進世界和平；3、骨：人在公門好修行，扶輪社也是道場，是修身養性的好所在，充份踐履四大考驗；4、髓：這是超我服務，完全體會為善最樂的精髓。

我分別用四首歌曲來詮釋並且實踐這四個層次：愛流目油 (I love You)、心心相印、愛你入骨、你儂我儂。

問：有人說，事業、扶輪（社會）、家庭各佔三分之一是最美滿的人生，您認為扶輪事務會佔用你很多時間嗎？

答：我沒有這種感覺，我反而覺得扶輪已經融入我的日常生活了，扶輪的精神甚至是我經營企業的指南針，我不感覺扶輪佔用我太多時間。

我自從 1992 年加入扶輪社以來，體會最深的是「四大考驗」，這是由商業經營規範演變而成為扶輪社行之久遠的信條。

1932 年美國正處於經濟大蕭條年代，新大陸瀰漫恐慌的氛圍。這個時候，芝加哥扶輪社的社友賀伯·泰勒 (Herbert J. Taylor)，受債權人委託接管瀕臨破產的一家鋁製品公司。重整期間面臨各種阻礙，賀伯思考必須建立一套以「正義」為出發點容易記憶的規範，讓他自己和員工一體遵循。幾經思考，他終於寫下了我們熟知的「四大考驗」，並且成為該公司往後的商業往來以及公司制定策略、規劃廣告時的決策基礎。



PDG Antonio 擅寫隸書。

經過二十年的努力，這家公司不僅清償債務而且反敗為勝。1955 年，賀伯擔任 RI 社長時，將「四大考驗」的版權讓渡給 RI，六十多年來，四大考驗成為職業服務及自我反省的

指針及基本工具。

當然，毫無疑問的，「四大考驗」也是我經營企業信守不渝的信條。

回頭檢視加入扶輪這幾年來，在擔任社長和國際服務主委這兩年，公司業績大幅成長，年年攀升。為扶輪作無形的付出，最後得到更多有形的收穫，這是「服務越多，獲益越大」的最好的見證。

所以，我感覺扶輪對生活、事業不會干擾，更無所謂「佔用」，我反而是從中「受惠良多」。

問：PDG 的魔術是一絕，當初學魔術的起心動念是什麼？

答：我剛從美國回來的時候，曾經去大學兼課，我在講台上講得口沫橫飛，台下大學生個個昏昏欲睡，當下我就在思考非找一個「叫醒」同學的招式不可。

後來因為事業剛剛起步，抽不出時間兼課，不再思考「叫醒」的技巧。後來加入扶輪社，因為是新社友，認識的人不多，在例會或

是其他大型會議的場合，一眼望去這麼多陌生的面孔，讓我有些不知所措，於是我開始思考如何在短時間吸引大家的注意。

有一年我到美國過春節，女兒帶我去拉斯維加斯看魔術大師大衛·科波菲的現場秀，一連串的驚喜讓觀眾看得目不轉睛，於是心中暗暗之下



演什麼像什麼，反串也難不倒他（後排右）。

目標：「學魔術」。

2008年，我應邀到綜藝大哥大張菲的節目「大魔鏡」演出，四位評審的評語令我印象深刻；知名的劉謙老師說：「董事長的表演，除了具備娛樂性，也讓我獲得許多人生道理的啟發。」

我的啟蒙老師羅賓說我是「企業界魔術變得最好的老闆」；蔣昊老師甚至鼓勵我往魔術界發展。

也許是會變魔術的企業經營者不多，所以特別受到矚目吧。

問：你是自家產品的廣告代言人，而且令人印象深刻，當初是怎麼作決定的？

答：在我粉墨登場之前，公司內部曾經有過激烈的辯論，有人建議找大明星，能夠快速打響知名度，有人認為找素人便宜。意見紛歧莫衷一是，最後是我出聲了：「就我自己來吧！」現場一片訝異接著鴉雀無聲，我繼續說：「與其找一位同時代言 A 廠牌和 B 廠牌的名人，不如找一個親身使用過產品的素人作見證，而且國內還沒有品牌經營者親身代言的先例。這絕對是經典又經典的「與眾不同」。

因為效果不錯，後來幾支廣告我甚至讓家人都上場了。

有一天突然一個念頭閃進腦海，我有三女一男，如果讓他們各自扮演自家空調的四大功



表演魔術連職業魔術師都讚佩。

能——冷氣、暖氣、換氣、淨氣，那不就是完美的 Soo's Family 蘇式家庭（舒適家庭）嗎？

——說服孩子，最後連猶太籍的二女婿以及尚在襁褓中的孫子也上鏡頭代言。

有人說他省，除了這個原因之外，他真正的想法是，「如果連自己都無法說服，如何說服消費者購買？對自己的商品有信心而且是千真萬確的使用見證者，這樣的大聲保證更能取信於人。」

問：您辦公桌上放著畫筆、顏料、畫紙；牆上掛的都是您的作品，您學畫多久了？

答：我小時候父母就給我很大的自由，很少督促我的功課，從彰化國小、鹿港中學到萊園中學、大同中學，學業成績都在留級邊緣，「主科」我完全沒轍，唯獨對繪畫興趣濃厚，高三那年，眼看著大學聯考在即，同學都陷入倒數計時的恐怖氛圍，我只有國文、美術兩科勉強可以擺上檯面。我決定報考美術系，剛好有兩位知名的畫家在大同中學任教，吳棟材、張萬傳，我利用午休時間跟著吳老師學習，加強素描技巧，奠定術科基礎。

我還很有志氣只填師大美術系一個志願，最後學科、術科成績雖然都跌破眾人眼鏡，但是最後仍然以四分之差與師大美術系失之交臂。



小時候就是一副聰明伶俐樣子。



出國唸書，在松山機場留影。

儘管因為起步較晚，沒能唸上美術系，但是喜愛繪畫的火苗始終沒有止熄過。

「年輕時用身體換一切，現在用一切換身體。」我曾經長期失眠、自律神經失調、高血壓。現在積極找回健康，剛好社友名建築

師白省三拜師習畫，就邀我一起加入，年輕時的夢想突然被喚醒，一發不可收拾，重新習畫這一年，我七十三歲，四年多來，我已經完成一千多幅作品了。

問：您作畫有沒有特殊的畫風或是特定題材？

答：沒錯，習畫以來，我幾乎連吃飯都想著進行中的那幅畫該如何表現，所以經常想到就畫，以免靈感跑走了。

至於特殊畫風或是流派，沒有，完全是興之所至，從生活感悟到內在心境再到社會現象與政治觀察。

我作畫分成四個階段：茫然、偶然、豁然，到最後綜合各方成果的必然。起心動念無非是情感的表現以及對人世的種種反應。

我的畫冊上寫著：「觀自在，無所住」，即是沒有框架、不執著。

問：您事業那麼忙，還有時間畫畫，是怎麼做到的？



雜誌封面照。



國外買回來的沙漏。

答：我覺得每個人都有做不完的事、數不清的壓力，但是這些都不能成為藉口，有心最重要。

「忙」就是「心亡」了，只要心在（有心），身再忙也可以從容不迫，學畫如此，經營企業、為人處世都是如此。

問：您的人生這麼豐富多采，人生座右銘是什麼？

答：我近年學習測字，因此對文字特別有感覺。中國人講「命運」，日本人講「運命」（閩南語也這麼說），命是天生的，運是後天的努力，命在運前好像是人的一生是天註定了，後天的運能改變的不多，這是比較消極的想法。運在命前，表示後天的努力可以扭轉先天（命）的不足，所以是比較積極的人生觀，我比較相信「運命」。

佛法不論任何宗派都離不開信、願、行、證四個字。

信：相信自己有悟性，相信自己能做到。

願：發願立志，希望達到什麼理想。

行：行者常至，為者常成；坐而言不如起而行。

證：信而發願，發願而實行，認真踐履之後，證明結果。

謹以這四個字送給扶輪社友。



辦公桌上放的是畫筆、顏料。



PDG 果然是有演員證的。

註 1：I took the one less traveled by, And that has made all the difference.

註 2：本文部分參考《魔術董事長》蘇一仲著，麥格羅·希爾出版

小檔案

PDG Antonio 蘇一仲

職業分類：作家

學歷：政治大學外交系、美國聖瑪琳大學企管研究所

現任：和泰興業董事長、和泰汽車董事

—— 扶輪經歷 ——

1993 年 12 月 30 日 加入台北市士林扶輪社

2010-2011 國際扶輪 3520 地區 地區總監

2012-2013 地區訓練師／扶輪基金會 台灣、香港、澳門

永久基金委員會委員

2011-2014 10B 地帶扶輪助理協調人 (ARC)

2012-2017 10B 地帶終結小兒麻痺協調人 (EPNZC)

保羅哈理斯協會創會會員

扶輪基金會阿奇·柯藍夫協會會員

向國際扶輪累計捐款超過 100 萬美金

中華扶輪教育基金會百萬功勞獎

超我服務獎

無脊髓灰質炎世界服務獎

—— 著作 ——

《人生總有酸甜苦辣》

《魔術董事長》

《董事長陪你輕鬆做瑜珈》

《畫冊-藝想世界-觀自在 無所住》

—— 興趣 ——

測字、書法

繪畫、歌唱

演戲、寫作

主持、魔術

《採訪側記》

滿室春風 趣味橫生

專訪 PDG Antonio 很容易也很難，容易是因為坊間已經有太多書籍雜誌介紹他了，隨便翻翻都可以「倚馬萬言」。很難是因為 PDG「戲路太廣」身分多元，下筆定調很難抓住重點。

然而也因為是謎樣人物，所以本刊編輯委員討論專訪對象時，獲得全體無異議一致推薦，對於 PDG Antonio 的看法，委員的共同觀點是：專業、深度、有趣，其中以第三點最受青

睞。委員的認知完全正確，PDG 興趣廣泛、談吐不俗，使得專訪過程滿室春風，就跟他在廣告片中扮演的角色一般，溫暖、趣味、多才。

交換名片時，他對 PDG 三個英文字母另作新解，雖然有幾分玩笑成份，然而從他的輕鬆的話語中不難理解，他其實是有嚴肅的一面，他在強調扶輪精神——「再大的頭銜，退下去就是一般社友」，這樣的觀點讓我有一種找到「知音」的欣喜。以這樣的氛圍展開

訪談，對這次的專訪心中有了篤定的認知。

也許是氣氛太好，對談過程中真正切入主題的時間並不多，雙方話匣



訪談後合影，左起：台北草山社 PP Hipo、台北中山社 PP Marine、PDG Antonio、新竹東北區社 Reporter、桃園經國社 PP Color。

子打開，絕大部分是天馬行空恣意發揮，想到哪說到哪，有時走偏了走遠了，我得把話題拉回來，不然還不知道這篇專訪如何完結哩。

雖然已經卸任總監多年，但是 PDG 的扶輪業務依然運作，辦公室還是有專人負責打理扶輪這一塊，要什麼資料，按一下桌上喚人鈴，要圖有圖、要文有文，訪談工作因此更加得心應手。

訪談過程中有社友 Standby，他們準備要研究未來的社會服務計畫，這些資深社友跟 PDG 一樣都是扶輪表率，不論在扶輪的任何位子，念茲在茲的都是「服務」二字。

承蒙台北中山社前社長 Marine 居間連絡安排專訪事宜，訪問當天又到場「全陪」，在此特申謝意。

(陳騰芳 Reporter)



在西班牙購買的喚人鈴，精巧可愛。