

同一個夢想 青春飛揚 築夢神州——港青北上發展

北上，對於很多港人而言意味著離鄉背井，但對高力國際華南區投資總經理林國東而言，則是一條尋根之旅的起點。14歲負笈澳洲求學，體會到亞洲人在西方社會無法跨越的「二等公民」身份，回家的感覺自然萌生並日漸強烈。北上學習國語，用雙腳丈量祖國，走遍五嶽，並最終在廣州開啟了港青的夢想之旅，中國這麼大，機會這麼多，他敏銳地把握住中國內地經濟發展的機遇，卻又時刻提醒自己避免墜入安逸的牢籠。

17年的打拼，從翩翩少年到魅力大叔，事業的成功並不是他北上生活的全部註解，沙漠越野、高山跳水、峨眉登頂，追求的是心靈與自然的對話；林國東向我們展示一個港人在內地工作和生活的豐富質感，對「根」的不懈追尋，演澤了他對「家」的恆久眷戀。

香港商報記者 黃裕勇

回歸：展開「尋家之旅」

對林國東的認識始於十多年前，與他的這次深入交流，卻在端午假期後的第一個工作日展開，十年前人人稱頌的港生鮮肉已經褪去青澀，坐在記者面前的，是一張被陽光洗禮過的臉，深咖啡色中泛著紅光，少了辦公室職男的白晰，多了健康的古銅青色。他笑稱在香港的沙灘上做了三天的「苦力」，露營的印記掛在臉上，快樂也就在不經意間灑了開去。

少小離港求學，20歲返港加入跨國公司高力國際，22歲在北京進修國語，25歲離港內地為事業啟點。17年來，他的職業生涯一直與高力國際相伴，與內地相生，他的北上職業既單一又精彩紛呈。

當年一起北上的香港人，十個人中有九個已經回到香港，17年來，只有他一直在內地工作和生活，也並未準備離開，這緣於他對「根」的追求，在他年紀還很小的時候這種感覺已經熾熱，林國東說自己熱愛中國這個家。

到澳洲讀書，小小年紀就感受到背井離鄉、寄人籬下的感覺。澳洲的教育很好，種族歧視也不嚴重，但他始終覺得自己是中國人，中國才是他的家。

20多歲返港，林國東加盟高力國際，有感於香港市場的機遇飽和，人際關係固化，2年後他辭職離去，因為他要為回家做積極的準備。25歲時，他北上中國語言大學進修國語，成為首批去那裏深造的香港人之一，半年的時間，3個月學習語言，剩下的3個月丈量中國大地，走遍五嶽名山。在中國內地，林國東真切感受到自己的「根」在祖國，自己的家在內地。

北上發展之路並不平坦，營商環境與香港存在差異，林國東一路走來，為高力國際在中國華南地區的業務發展開疆辟土，成績斐然。除了歸因於自己適應能力特別強以外，他總結與自己做人做事的包容觀念密不可分。

談到包容，林國東始終堅信：人性本善，只是因為大家成長環境、家庭與社會教育背景不同，使大家看起來有很大的分別，但他總願意站在對方的角度來理解差異，並包容對待，找到和諧相處的空間。「我不是一個喜歡抱怨的人，卻執著於解決問題」，這也許是他成功的密碼。

善變：在市場變幻中把握機會

林國東的職場生涯是一個變與不變有機統一。不變的是，自從澳洲畢業回港，加入高力國際這家全球領先的商業地產服務公司，2年後辭職，2001年回歸高力，加入高力廣州辦公室，一晃17年過去了，林國東門庭未換。然而他也一直在變，「我特別害怕耽於現狀，極力跳出固有的舒適空間」，林國東說，市場變化就是商機，在他的職業生涯中，敏銳嗅到市場變化的氣息，迅速對生意模式進行調整，迅速捕捉商機，已經成為貫穿他工作的主線。

剛到廣州工作，外資公司寫字樓租賃市場火爆，林國東很拼，曾經帶領8個人的團隊，壟斷了廣州7成的相關市場，2003年將廣州公司的租賃業務做到了一千萬，2004年，29歲的他成為高力廣州分公司的總經理。

林國東2001年成功將耐克引入都市華庭3000平方米寫字樓，開創當年廣州市場最大宗的租賃案；隨後，他帶領團隊運作中泰國際項目，引入寶潔租賃2萬平方米；勞力士入駐新創舉四層寫字樓；獨家負責

粵海天河大廈的租賃業務，開創了6個月實現7成入駐率，刷新市場紀錄；完成凱德商用23億洽購綠地集團白雲區商場的業務。他的生意夥伴名單很長，都是響當當的角色。

5年前，他又帶領團隊出擊深圳市場，開拓深圳業務，在這個競爭更加激烈的市場裏，高力國際在他的帶領下站穩了腳跟，而林國東也在深圳足足駐紮了4年。

在內地寫字樓私人投資火熱之時，林國東在高力華南區率先建立項目銷售部門；在內企海外投資潮湧之時，他協助綠地和其他本土房地產企業在澳洲拓土，開發城市綜合體。

現在，他再次走在業務轉型的路上。在林國東看來，今年，高力國際在中國華南地區發展將迎來一個新的高峰。他卸下公司行政職務，全身心投入大宗商業物業交易，出任高力國際華南區資本市場與投資服務董事總經理，因為他看到內地寫字樓大宗交易的商機，在競爭對手一年頂多一單大宗交易的當下，林國東卻有望在今年豪取六宗商業物業大宗交易。

機遇：中國經濟潛力有待釋放

當年看好內地發展機會，林國東毅然北上發展，現在西方國家唱衰中國經濟的聲音很多，但他仍然對中國經濟信心十足，「中國經濟發展仍然動力十足，且擁有無限的潛能」。

在他看來，中國經濟仍有很多牌可以打，不管是利率、信貸、匯率都有發揮的空間，行業開放也將為產業發展釋放巨大的能量。他認為，未來將是中國職業經理人的黃金十年。

就他所在房地產行業而言，過去他一直認為中國房地產市場行情是「高處未算高」，但近年來房地產市場價格上漲過急過快的現實，改變了他的看法，他認為現在內地樓市泡沫成分濃厚。而在商業地產領域，則明顯呈現供過於求的局面，因此，他建議內地政府土地管理部門，應該因應市場的供需平衡而推出商業地產土地供應，以免供過於求傷害行業的健康發展。

此外，對內地房地產法律，他認為仍然相對落後，原本簡單的商業物業交易，現在變得複雜。他舉例說，本來是買賣雙方的交易，卻涉及了眾多政府部門，大宗物業交易既費時又耗力。他認為，中國房地產市場管理機制，應該更公開、更透明、更簡化，走向標準化。

對中國正在推行的「一帶一路」戰略，林國東尤感自豪，「這是一個人類歷史上偉大的創舉之一，堪稱人類近代歷史上具有劃時代意義的改革進程」。

「一帶一路」戰略，以基建為核心，融合金融手段，中國將過去十年在道路、橋樑等基礎領域積累的經驗和資源，帶給「一帶一路」沿線國家和地區，切中這些國家的痛點，得益於該戰略的執行，許多沿線國家人民的出行條件將大幅改善，謀生機會增加、生活水平也將得到提高，不管是在非洲、東盟、東歐，還是拉丁美洲的人民都將受惠。林國東直言，這個戰略是現代最具影響力的國家合作之一，他相信這一戰略舉措，將在未來十年後產生明顯效果。



2016年8月，林國東與高力國際亞太區高層慶祝深圳分公司搬遷。



熱愛大自然的林國東探訪非洲原始部落，與土著居民相處。

林國東：十七年北上「回家」路



高力國際資本市場與投資服務華南區董事總經理林國東

挑戰：在大自然中釋放負能量

林國東非常喜歡大自然，他以各種方式與大自然對話，在大自然中盡情放飛自我，他說自己在此找到人生和諧相處之道，也活出了不一樣的精彩。

他帶領同事連續3年進行峨眉山登頂比賽，並成為每年最早抵達金頂的人；帶領22人同事、合作夥伴、朋友組成「神瘋隊」，經歷4天的封閉行程後，在參加中國西北的戈壁越野賽的12個隊伍中率先抵達終點。

在大自然環境中的團隊合作，林國東認為，既鍛煉了隊伍，也增進了人與人最本真的聯繫。在野外苛刻的生存環境下，大家都拋棄了身份、地位，重拾信任、合作的默契，大家都是地球人，大家的心也更接近，大自然讓人類回歸到平等的關係，培養了彼此深厚的感情。

林國東的個人足跡還越過大洋，走向其他大陸，挑戰攀登乞力馬扎羅、珠峰大本營。在非洲與土著親密接觸，感受他們的生活後，感觸良多，一方面他尊敬這些土著居民，因為他們尊重傳統，堅守祖先留下的生活方式；另一方面，他被這些忍受匱乏的物質卻快樂的生活人們所感動，體會到「知足常樂」的道理。聯想到當下的中國人，林國東說，「我們應該堅守傳統，記住自己的根和祖先」。

人生一世70年，在大自然演化的過程中，人類就如沙粒一樣微不足道。正因為如此，人在城市中積攢起來的負能量，可以在大自然中盡情釋放，行走在自然環境中，林國東說，人會變得更中庸，更包容，也會少了紛爭，人生之旅也更豐富。

希望：打開心扉找尋夢想

「耽於現狀的安逸，當有危機來臨時，人就會喪失轉變的能力」，這是林國東這位成功的職業經理人所竭力避免的行為。透過多年的閱歷，他有自己的心得。年青人也一定不能安於現狀，要嘗試跳出固有舒適空間，抱持開放的心態，去接受新事物、新觀念，去嘗試不同的生活，人生才會變得豐富。

對於時下的香港青年的抱怨和不满情緒，林國東說，青年人要學會抽身出來，與世界進行橫向比較，看看東歐、非洲、中東、巴西等地的許多同齡人，他們同樣是年青人，卻缺乏工作機會，生活也沒有尊嚴，香港青年就會少些負能量，多些正能量。

在廣州工作生活，在世界遊歷，林國東接觸了許多東歐、巴西、非洲的朋友，他說這些朋友在當地找不到工作，生活變得無尊嚴，他們選擇來中國謀生，就是因為中國能夠給他們夢想實現的機會。

「年青人是需要夢想的」。這些異域青年，面對不同的語言、文化、飲食、宗教信仰，他們都願意邁出一步，飄洋過海來中國學習語言，來尋找發展機會。反觀當下的香港年青人，與內地同根同源，都是炎黃子孫，都是中國人，難道就不能踏出一步，跨過羅湖橋，到內地去追逐夢想嗎？

人生就是一本遊記，林國東說，香港年青人選擇什麼樣的生活方式，抱持什麼樣的開放心態，就會書寫一樣的人生軌跡。