

aEnrich Move!

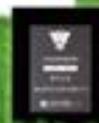
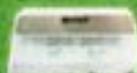
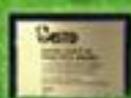
迎向未來十年

10 在就甘心—客戶賀文集錦

育基十週年

十年耕耘·人才培訓與發展應用新境界

10th





回首來時 10 年路

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

我清楚記得是怎麼決定帶領一個團隊從宏碁電腦企業運作軟體事業處 spin off 出來成立育碁的…

站在 10 周年的時空點上，我永遠也會記得這一群創業的團隊，在育碁成立沒多久的一個晚上，共同欣賞《eco- challenge 穿越摩洛哥》這部影片後，我跟團隊正式預告：「我們所在做的這個事業，不像我們踩著網路熱潮 spin off 所期待的能夠短期抓到機會就成功，我認為快則 5 年，慢則 8 年，我們才能站穩產業地位，創造對於客戶與自己的價值。」

果真是「一語成讖」，2004 年我們看似到了轉機，但 2005 年又回歸到很辛苦的階段。直到我們持續的努力不懈，堅持與聚焦，讓專業與團隊運作奠下了穩固的根基，從 2007 年起，我們才算真正站穩腳步。這十年，外在環境有很多的轉變：國內的政黨輪替又輪替，兩岸經濟整合與政治更開放，金融海嘯讓以前的網路泡沫，911、伊拉克戰爭……都變成了像是很久的事了；而同時間，我卻真正體驗到：「專業」，真是要 10 年以上才能有成，管理團隊，企業文化…等都需要夠長的時間，才能讓根基打下。

堅持人才發展專業 10 年，讓我自己變得更成熟、更專業，不僅在專業能力上，顧問輔導上，公司管理上，人才培育上，也包括個人學習、家庭互動、小孩教育與心境成長上，都跟著自己的深根成長，而有更上層樓的體驗。

能夠挖掘並長期保有對於「人才發展對事業貢獻」這領域專業的熱情，是珍貴的，這股熱情把我帶到一定的高度與深度；我也很高興能將這股熱情傳染給更多的人，一起來享受熱情帶來的能量與視野。

10 年來，《eco-challenge》仍是育碁新進同仁必看的影片。

審視著眾多佩服的事業家和領域大師聚焦的歷史與經驗，我已經不再是跟團隊預期育碁後一個 10 年的發展與願景，而是盤點著值得一輩子守候的價值創造，帶給客戶，也帶給自己以及所有我們關心與親近的人。



卻顧所來徑，蒼蒼橫翠微－育碁十週年

緯創資通(股)公司/教育訓練部/邱倉木處長

99/9/1

暮從碧山下，山月隨人歸
卻顧所來徑，蒼蒼橫翠微
李白 下終南山過斛斯山人宿置酒

這是唐朝大詩人李白的一首詩，描述的是有一天他去爬”碧山”（有點像是現代的陽明山），李白在碧山上，玩得很高興，所以直到月亮出來才下山，只是古代的山路是沒有鋪石頭階梯、路邊也沒有路燈照明，甚至可能連路都沒有。

李白一路走下山來，沒有燈火，只有月亮的光線來照明，由於視線不良，路況又不好，他可能被荊棘刺到、被樹枝絆倒、或被土坑拐到腳…等狀況，讓他原本的好心情變壞了，因此一路走來，可能是邊走邊罵，抱怨這條路這麼難走、早知道早點下山…等！然而當他到了山腳之後，「卻顧所來徑，蒼蒼橫翠微」，回頭看看所走過的山路，原來是那麼的美！

我和育碁合作也超過十年以上，育碁起源於宏碁電腦的軟體部門，那時候我在訓練部門，請軟體部門的主管幫忙，找一位同仁寫一個網路版的訓練管理軟體，寫著寫著，就像李白去爬”碧山”，然後楊中旗認為這座山不錯，很有商機，就接手成立了育碁這家公司。

這一路走來，看著楊中旗投入了身家性命，努力拚博之餘，商機與傷機併存，就好像倚天屠龍記裡的七傷拳，傷敵之前要先傷自己，這個過程中，能得到的外界的助力實在不太多，只有「山月隨人歸」！原本以為的商機充滿了許多不確定性與困難，一路走來，可能也如同李白一般「邊走邊罵·抱怨這條路這麼難走、早知道早點下山…等！」

轉眼間，育碁已經成立十年了！從原本的軟體部門的一個小角落，變成擁有許多的大型知名客戶，成為業界數一數二的龍頭；所提供的服務，由原來的 1.0 版，進化到現在 4.3 版本，功能由單純的訓練管理平台，擴充到現在數位學習管理、學習發展地圖、職能系統、多維度評量、個人發展規劃到績效考核…等完整的 eHRD 系統，就像李白寫的「卻顧所來徑，蒼蒼橫翠微」，回頭看看所走過的山路，原來是那麼的美！

《老子五十八章》：「禍兮福之所倚，福兮禍之所伏。」育碁的前十年，走過了「禍兮福之所倚」，並創造了良好的營運成果，面對未來，期望育碁仍然要戒慎恐懼，避免掉入「福兮禍之所伏」的陷阱，並以易經乾卦的「天行健，君子以自強不息」自勉，在未來能對人力資源界的新貴及老伙伴，持續提供高附加價值的服務，讓育碁可以不斷的發展，成為永續經營、基業長青的企業。



欲窮千里目更上一層樓-育碁十週年後 暨 答謝邱倉木兄賀詞

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

99/9/9

白日依山盡，黃河入海流。
欲窮千里目，更上一層樓。
王之渙 登鶴雀樓

倉木兄的一篇祝賀文，讀來令人無限遐想，山林美意境界出入之間，讓育碁這一段十年來時路，更顯得生意盎然。

跟倉木兄相遇以來近 18 載矣，這 8 年之間，我看到了一個專注於 HRD 領域工作者的大驚奇之旅，對於企業 Business Contribution 的 Strategic Partner 角色視野延伸，倉木兄做了一個最佳典範。我確實也是在這個如月亮的光線照明下，有著頓悟般的胸懷，抱元守一專心一致的 Focus 在這條專業的路上摸索著前進。

從宏碁電腦時代起，守著 eHRD 的專業 10 多年，撇開商業的競爭思維，扎實承諾展望更長的路，就更要不負所託的來到這境界上的鶴雀樓，讓這追求理想境界的座右銘，也可以成為育碁貢獻給企業客戶在人才發展應用成效 No. 1 上的持續砥礪。

如詩評中所言 --- “置身鶴雀樓，是不可能望到黃河入海的，但王之渙用他的“心眼”看到了這一“虛景”，此心隨河入海去；人的高貴正在於用心靈補充五官之所感。括天地而貫東西，攬實景而追虛象，景與意巧妙融合，畫面的廣度的深度都得到了拓展。”

自己因為深信「人才」是企業發展的關鍵(如金剛經中所言般的“信解受持”)，也深感歐陽修在“五代史伶官傳序”中所言：“盛衰之理雖曰天命，豈非人事哉！”將自己與育碁 Focus 在這人才領域的專業發展，當做一種策略性投資，不僅自己要有能力用才育才，也要有專業幫助企業用才育才。這一路走來尤其前五年，別人看我像灰頭土臉，我實則滿心歡喜。尤其近五年以來，育碁從 e 化 Solution 提供的經驗已累積成完整的 Consultant，並透過對客戶的承諾與團隊專業及經驗的累積，Benchmark 國外策略夥伴與趨勢發展，漸進到客戶的 Trusted Advisor 的路途上。我深深的以能帶領一個團隊，在這個人才領域奮進為榮，也謝謝過去眾多信任客戶的共同投入，育碁也將回報予更上一層樓的專業服務，來實踐我們的使命與願景。



賀育碁十週年，邁向下一個十年

OK 超商/教育訓練部/周玉芝 部經理

99/11/22

前一陣子在看日本首富柳井正的自傳書「一勝九敗」，不是想成為首富，而是非常好奇，為什麼他的公司可以在一年內創造出將一件刷毛外套賣了兩千六百萬件的紀錄？這種超乎想像的事，令我十分好奇。柳井正是個很特別的人，想法跟別人都不一樣，不擔心目標訂過高，而是在意是否有制定嚴密可行的計畫並且堅持不懈；他認為「自己的未來由自己開拓」，所以才能走出自己的一條路。從書中感覺到他是很有自信、很有意志力，且很有活力的人，但沒想到他很早就深深體會到，一個大成功的背後，其實是無數的失敗淬鍊而成的；而他也很早就認知到，企業必須不斷的創新，才能延長它的生命期限。在柳井正自信的外表背後，其實是有其對企業經營深思熟慮的想法與獨特的作法。看了柳井正的創業過程，深深感受到一個企業從出生，到發現自己的藍海，進而走出自己的路，是一段漫長且辛苦的過程，一定面臨過許多的挫折，也一定是努力從挫折中學習到寶貴的經驗而成長；我相信育碁與楊總在公司發展的這十年中，一定也經歷過類似且相當辛苦的歷程，才能闖出目前的天地，並開拓出自己的路。

在育碁的這十年間，OK 與育碁的合作也已經接近六年，在其中的五年 OK 超商參加了經濟部工業局的企業學習網獎勵計畫，從系統的建置、導入、應用，到再深化、再創新，很紮實的建立了 OK 超商數位學習應用模式與機制。回想整個執行 e-Learning 專案的過程，據育碁楊總說，OK 超商是第一家使用育碁導入 e-Learning 方法論的企業；而這些方法論恰好是彙總育碁先前專案的輔導經驗所發展出來的；OK 超商就在這樣機緣下透過育碁的楊總協助應用這些方法論來導入 e-Learning，想想真是難得的幸運，少掉一些導入數位學習先驅企業的摸索過程，並創造出 OK 超商數位學習應用的精采五年；想想，人生有幾個五年可以過得這麼辛苦的充實呢？另外，認識育碁的楊總是在一次育碁所舉辦的研討會的會場，恰巧當天的分享者是緯創的邱處長，在今天看來，這似乎也同樣是一個特別的機緣。

十年，看似很長的時間，卻只是下一個階段開始前的基礎，人生與企業都是十年又十年不斷累積的過程。在此除了祝賀育碁十年有成，也期待育碁的下一個十年，繼續開拓出更精采的未來！



答謝 OK 超商祝賀文

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

99/11/22

讀你的賀文，讓我想去翻閱去年看的京瓷創辦人稻盛和夫「我這樣改造命運」一書(他剛在今年以 78 歲高齡接受日本政府的器重與委託，重整問題重重的日本航空)，其中有三個要點，回饋做為答謝

◎ 要奮戰到老天爺出手相助的那一刻

能開創新格局者，必是一心一意相信自己可能性的人。所謂可能性，也就是"未來的能力"。如果凡事都以目前的能力來評斷能與不能，那麼任何新的，困難的事務無論再過多久，也不會有完成的一天。以一開始的不可能為起點，只要你能堅持奮戰到老天爺出手相助的那一刻，把事情完成...

◎ 把平凡化為非凡的是 "持續"

不輕易選擇捷徑，日復一日持續拼命，認真又腳踏實地去走每一步。讓夢想得以實現，想法得以落實的，就是這些非凡的凡人...

◎ 人生要有意在意 (Focus)

要讓錐子發揮最大的效果，就得把力量集中在前端凸起的那一點。關鍵就在於 "集中力" 只要像使用錐子般，將所有力量集中在某件事，那麼任何人應該都能順利達成目標才是...

這五年來 OK 超商在數位學習與人才發展一路的認真，大家都看得很清楚。這一路一起拼到了芝加哥去領 ASTD Excellence in Practice Award，也真是始料所未及。若再加上兩週前一起受邀要在 2011/5/22-25 到 ASTD 2011 International Conference & Exposition in Orlando 擔任 session speakers，更是大驚奇了。2001 年，我首度踏上 ASTD ICE 學習之旅，當時自己就許下了 5 年後要到 ASTD ICE 擔任 speaker 的願望；可能不夠虔誠(就如同 The Secret 的吸引力法則)，所以一直未能實踐願望，直到與 OK 超商一起在專業與專案上持續努力了五年，才終於在育碁持續不間斷參與 ASTD 的 10 周年，回到 Orlando 來實踐這個願望。

記得育碁 2004 年以前的產品 Brochure，有一個 slogan：“預約下一個台灣 No.1 的你”，2005 年的專案合作時，你就提到希望有機會花幾年的時間，將領域專業在 OK 超商做一番的展現與貢獻，依稀記得我給了一個 5 年的逐步發展建議，卻也實實在在的掌握了工業局企業學習網給的機會，在張總經理的支持下，不僅為 OK 超商爭光，也為台灣爭光。

這六年來，育碁為求在人才發展專業上能夠有層次上更深的貢獻能力，與國內外的專業顧問做了很多職能關聯的策略合作，我們自己也很努力的學習發展，並淬煉自己的專業，有幸同時提供 OK 超商這兩年的職能顧問服務，接受到更深入的回饋與交流，也提供更策略性的組織文化與能力的打造，讓五年不是一個合作的終點，而是另一個更專業互動的起點。

在此，也對於同意在歲末之際的 12/22，來分享這半年合作推動行為指標間相對強弱職能評鑑的經驗，予育碁的專屬客戶交流社群 Golden Club，深表感謝。人才發展的專業是需要有心人持續的 focus/commit/engage，這也是所有這個領域的工作者專業提升之所繫，也是膺任所有企業經營者 Strategic Partner 殷切期盼的關鍵助力。育碁的下一個十年，因為有這些“客戶為師”的砥礪，當然會更精采，我自己也很期待！



育碁十歲囉！

eHRD 專業與熱情長期檢驗的鐵證！

中國文化大學教育推廣部/游玉梅 副教授

99/12/20

認識育碁楊中旗總經理 George 是在 Orlando 2001 年 ASTD International Conference & Exposition, 就在最後一天要結束散場前，我們在國際參與者休息處，準備前往不同 session, 短短的 Hello….

回國後，在公務人力發展中心團隊所啟動的數位學習推動應用的計畫上，有 6 個團隊前來爭取接受評核，育碁 George 與勝典 Wally 兩位數位學習產業的青年才俊，攜手努力，贏得標案評審的認同，開啟了公私部門建立夥伴關係與專業交流的學習之旅。

後來幾年，我們最常在一起的時間，都是在專心投入美國 ASTD 國際年會的學習饗宴時。彼此雖然都在人力資源發展的領域，但因為聚焦的主題不同，參加同一 session 的機會並不多；但是會後的分享與交流，確實讓我們在 ASTD 國際年會的學習旅程上，統合了更多的綜效，享受了更豐碩的成果。

e 等公務園學習網，在育碁 George 所帶領的團隊協助與公務人力發展中心團隊不斷的傳承與擴展下，除了獲得行政院層級所頒發的獎項外，也成功的成為公務部門學習資源的分享平台，更幫助不少單位 benchmark 這個成功，複製了很多的應用學習網。而這樣的成功，育碁的團隊具有實質的貢獻，我也想透過這十週年的機會，表達我個人最誠摯的感謝與肯定，更期盼繼續見證這個團隊的成功。

10 年的生日，是慶祝的時間，也是許願的時刻。值得慶賀的是，今日的育碁，相較於 2001 年，已有了更扎實的專業基礎，以及更多客戶的信任與託付。個人投入在職場人才發展領域數十年，身為這領域的一份子，除了恭賀育碁 10 年有成外，展望未來，更衷心期盼這支優秀的團隊，能以更長期的 engagement，為台灣的人才競爭力，創造舉世肯定的水準與典範。在此，運用 ASTD2010 年會的三句 slogans, “Find Your Passion”, “Find Your Inspiration”, “Find Your Value” 與育碁團隊的伙伴們共勉 ~ 再度誠摯地謝謝你們，由衷地祝福你們！



育碁答謝游玉梅博士賀詞>>

以十年在十年的 eHRD 領域專業承諾與層次提升，
回報八年前的啟蒙激勵

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

99/12/20

2001 Orlando ASTD International Conference & Exposition 是我豐收的一年，對於當時一個入行在人才發展領域未滿 5 年的創業團隊領導者，有機會以大的格局來看後續專業的發展與規劃，影響之大，我至今仍難定義。

游玉梅博士 (接下來，我還是以 May 來稱呼與我互動親近自在的 Mentor) 對於我個人職涯志業的影響，則是知道的人並不多，但我很樂意借這個意義非凡的機會，說一個發生在我與育碁的故事。

2001 年有幸獲得肯定與勝典 Wally 承接公務人力發展中心的「e 等公務園」學習網，並擔任計畫的執行顧問與主持人，這對於育碁後續專業的發展影響很大，但另有一件影響我與育碁更關鍵的事件，在計劃執行的一年多期間，有機會與當時擔任公務人力發展中心副主任的 May，一起就專案的規劃、執行與檢討，持續在專業上做交流，期間感受到 May 對於 HRD 領域專業的熱情與投入，對於當時景氣不好，身陷在人生職涯發展與事業經營挑戰掙扎思考的我，有很大的啟示作用。(我帶的領團隊在宏碁 sponsor 下，spin-off 成立育碁之前，在 IC 產業研究、電腦週邊通路、零組件事業銷售、NB 產品經理、acer 品牌 NB 歐洲區行銷經理…等不同產業與職場角色，自認為成功扮演過近十年，曾經認為自己職場上的角色轉換是一個持續選擇)。

還記得在搭木柵捷運到動物園站取車開回龍潭的夜裡，我抓著捷運車箱的掛環，May 如同一個 Role Model，讓我突然認知到自己若可以 commit 在一個自己喜歡的領域專業，做一輩子，不管這過程有多少的辛苦與磨難，成就與收穫如何，這精神與價值就讓我的人生值得了。

這層體會、抉擇與態度，扎實的伴我走過育碁後續幾年的轉變與挑戰，也讓一個 solid 的團隊能信任我，跟著我經歷那些動盪、一起成長！這些轉變與挑戰包括宏碁因為策略聚焦，以及對專業經理人的信任，提供台灣職場上少見的 MBO (Management Buy Out)。在景氣不佳且競爭對手針對性強力的攻擊、甚至管理團隊再塑造…等內外的經營挑戰下，讓我在回應這些挑戰的同時，可以秉持使命與信念，繼續專注在 eHRD 專業領域的產品、服務上不繼的學習與升級，經營管理能力，專業服務團隊與運作機制能量的深耕。

過去十年育碁每年持續派員參加 ASTD international conference & exposition，接受全球領域專業發展的滋養。我則飲著這一滴甘露，湧出源源不絕的熱情泉水，與育碁服務團隊共同以為職場人才發展領域專業耕耘的園丁為榮。

May，謝謝您這十週年的祝賀，我也以這十週年的專業基礎以及育碁下一個十週年的展望，來謝謝您八年前的啟蒙，以及一路以來肯定與提點。



十年有成、成果豐碩：登小嶽而望高峰

勝典科技/蘇文華 總經理

100/1/13 北京往香港的飛機上

2011/1/14 下午四點半

走出整修中的公務人力發展中心，天氣頗冷，搭上計程車，數不清這是我第幾次進出這個對我意義重大的地方，我想勝典應該是再次拿下今年度委製數位學習課程的標案，但我卻陷入 2001 年底那一個傍晚的回憶中……

“當年全台灣所有跟數位學習有關的廠商都到齊了，十幾家廠商組成五大團隊，一起來參與公務人力發展中心第一次發包的 1000 萬標案，也是大家口中所謂的「天下第一案」，因為有五個團隊，大家在二十坪不到的等候室中，一起共處了很久，可以感受到那股隱隱然的騷動……晚上七點多，承辦人員出來宣布第一優先議價的是育碁數位科技時，身為育碁團隊成員的我，緊握著拳頭，在自己的心裡用力的說了聲「Yes」，好像剛創業一年半的我已經創業成功……”

那場戰役中，以及後續專案執行的過程中，我見識到了待過大公司，有專業工作歷練的 George，所展現出來的運籌帷幄及專案管理的能力，距離那時的我是有多麼的遙遠，而這也成了我創業初期三年所追逐的 Benchmark，當然也更感恩因為這個案子，讓我和 George 共同認識了 May 這位貴人。

2010/5/20 下午五點半（美國時間）

坐在芝加哥市區前往機場的車上，May 和 George 及我聊著 ASTD2010 年會的收穫，這應該是我們三個人第二次一同出席 ASTD 年會（前一次應該是 ASTD2007 年會），但我的思緒卻被拉回 2004 年的 ASTD 年會……

“當初是因為混成教學設計，所以我跑去聽韓國現代汽車的分享，最讓我不能相信的是，他們整個計畫的設計重點是因為他們希望在 2010 年前進入世界前五大車廠，離開教室的我跟 George 都覺得這個計畫會不會太困難了，他們是韓國車廠，怎麼有可能……結果是一連串的事件，再加上現代汽車的努力，還沒到 2010 年，現代汽車已經擠入世界前五大汽車品牌，讓我體認到了，天下還真的沒有做不到的事情，但核心的關鍵是什麼呢……”



現代汽車的案例中，還有這幾年我個人前往 ASTD 取經的過程中，讓我看到了專業能力的關鍵性，而這十個年頭過去了，George 果然也在大大小小的戰役中，讓我們看到了他專業能力的展現，帶領著育碁的團隊和客戶一起成就了這些輝煌的戰果。但，什麼樣等級的專業，可以讓一家在高雄開業，開立迄今已經三個月的麵包店，每天開門到關門，永遠都是這樣的景象……

育碁和勝典成立都滿十週年了，這一路專業的追尋，讓我們都找到了一些成就，所以勝典慶祝十週年的口號，在此也送上給育碁做為賀禮：「十年有成、成果豐碩」，不過值此時刻，仍要提醒 George 我自己心中時刻謹記的話：「登高必自卑，行遠必自邇」，希望站在目前的小山頭上，我們在未來都有機會攀登上高峰。



答謝蘇文華博士賀詞>>

以堅定的承諾讓客戶安心的託付：用時間來證明

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/1/23

2011/5/24 下午 13:15(美國東岸時間)

站在美國訓練發展協會年會在 Orlando 的 Orange County Convention Center DE311 教室 speaker 講台上，準備著 13:45 TU209 session 的開始，George 環視著 audience 尚未進場的空盪會場，吸幾口氣，自己的回憶來到 2001 年 6 月 7 日 ASTD 年會的最後一天閉幕場次，順著主講者的引導，當時自己對著身旁的參與者(當下第一次見面的 Logitech 的人力資源處處長)許下了目標 - 希望五年後可以回到 ASTD International Conference & Exposition 擔任 speaker，意謂著自己的專業將可以在未來五年開花結果，當時的意氣風發，歷歷在目。

過去十年自己也確實多次回到 ASTDICE，但這個目標一直沒有兌現。終於在 2011 十年後的今天，真正的以 concurrent session speaker 的身分站在 ASTD 的講台上，而且恰巧又回到了當年 Orlando 的 Orange County Convention Center。自己這十年的努力與兢兢業業，確實也白了當時的少年頭，看著 Join speaker YC 緊張的樣子，George 知道自己要擔綱好這場象徵性演講的最後防線，紀念著自己十年的 ASTD 跨國取經之旅，紀念著育碁十周年系列活動的最後尾聲，準備十一週年的到來，同時這場分享也是台灣職場人才發展專業對世界發聲的機會，自己的英文也不算好，但之前會同意 ASTD 大會這個場次錄音不怕獻醜，就是要記錄這個意義深刻的活動，也同時透過 ASTD 的 channel 放送給全球 HR 的專業工作者，宣告台灣職場人才發展的專業里程碑。沒有驕傲的心，僅是借這個舞台記錄著台灣專業不斷成長的痕跡，也分享我們的體會與學習，與世界的人才發展專業工作者，共同為人才推動經濟與社會發展的顯性價值持續努力。

2012/9/15 早上 10:08

走出廈門機場，George 看到去年來接機的客戶司機小劉，手上拿著寫著自己名字的牌子。自己對人面孔的記憶力並不好，這也是 George 做這個人才發展專業的挑戰，所以這個牌子幫助很大。

這一兩年幫這家台資企業進行兩岸的整合性職能發展應用專案，經過時間的檢視，成效還不錯，所以再次被邀約來進行顧問，少了一份陌生，多了一份更深與結構化的理解，這個企業客戶的組織發展伴隨的大陸的製造優勢與市場機會，在這兩年急劇的開展，透過這個職能評量專案的推動，除了回饋檢視團隊人員的能力強弱項之外，更促動了組織中開放的溝通文化，這部份的影響其實最大。因為學習成長快速與被接納度高，幹部與人員的更穩定了，也成為這家企業穩健擴張的充足實力，這對於剛成立六七年的大陸據點，意義深刻。

記得第一次來進行顧問，自己面對未謀面的主管們與場景，當時已經是暨穩健又自信，此時 George 不禁問自己 What's the difference this time?心中浮起的是因為與客戶更多的理解，信任與開放，這次顧問進展的節奏效率，深度將可以更上層樓，很多位過去進行過一對一訪談與顧問的幹部們，將會與我親近的招呼，以及分享這段時間在工作與團隊互動中的自我省察，因此所要打開的討論議題，George 很是期待。

2012/11/17 中午 12:25

從松山機場直飛虹橋機場確實便利，早上出發的 George 中午 12:25 就已經到達上海虹橋迎賓館門口，今天的午餐會議對於後續育基在大陸的服務動能(Capacity)有很大的影響，這是要回應育基現有幾家在上海附近企業客戶們的期待。雖然由育基台灣服務團隊透過網路遠端的相關系統服務，以及必要議題專案顧問與人員的 fly in，結合已經合作一年多上海在地的策略合作夥伴，共同提供的服務等級與客戶的應用成效，都令客戶滿意。但是客戶們知道我們可以做得更多，所以如何進一步將服務團隊能量與內容擴大，是自己這次與在地的策略合作夥伴擴大合作內容的主要議題。這餐飯僅是一個開端，後續的幾場會議才是關鍵，育基在台灣幾位主管也準備好會透過視訊會議一起對此做進一步的討論…

時間進展是如此的快速，George 想到一年半以前，與現在的策略合作夥伴都才開始配合推動專案，眼下需求又有這麼大的變化。大陸經濟發展的快速，規模與格局，讓職場人才發展專業市場的需求，越來越快速，George 帶領的育基團隊在台灣花了 10 年做完的事，進展到的專業與應用階段，看來大陸三年內就要一步到位。常忙裡抽閒看書的 George，時刻記得湯恩比在歷史研究一書中提到文明發展中，“挑戰與回應”與“退離與復返”對於人類文明成長演進的影響關鍵，自己常拿此文明興衰來對照企業發展的軌跡與起落，這讓 George 有比較好的大局觀，也不會迷失錯亂在這快速轉變中，希望能夠學習做到佛家所謂的“定靜慧”，這對於顧問專業的角色扮演影響極大。

但想到這裡，George 的胃裡一緊，也不知道是餓了，還是感受到那更大的承擔在呼喚…
“利用身體來說話”這是人類對外界自然的反應”這是人類行為學大師薩提爾書中的一句話，提醒著自己要學會去省察那常被壓抑與忽略的訊號，這是 George 這幾年相見恨晚的反覆讀了不少薩提爾的書，所學會的對自我的關照，均衡了對自己，他人與情境的尊重與關注，來求得溝通的一致性，同時運用於對內部團隊的帶領以及對客戶顧問輔導時的信念與參考架構。

收到 Wally 的賀文，第一時間，我先給了回覆“能夠這樣寫這段發展回顧的，也沒幾個人了。”接著就開始來思考如何回這篇小說式的賀文，以上的產出算是我初嚐這種未來式情境描述小說的處女作。

與 Wally 認識十年了，斗膽套一句我常跟認識我多年的企業客戶所說的一句話，“這一路是看著 George(Wally)在專業上長大的”來分享彼此。我還記得 Wally 送給我的博士論文中，對於我們共同在事業開拓的前五年，有更貼近的詳細敘述。寫過去容易沉浸緬懷，對於 Wally 的賀文回函，我也就選擇了未來式的假設推理，同樣以小說敘事的方式來描述，未來如何發展，有多少與以上的推理相符，只有等待時間來檢視。

藉助湯恩比對於人類文明發展的另一個含義廣而精深的觀念 - “遁世與轉型”，我知道隨時要能全心全力的去面對當下的挑戰，積極創造以善加回應，即使面對無法突破的困難，選擇階段性的退離以內求啟悟，也要能復返回到現實的當下，務實的解決問題。我知道每個階段的挑戰，都需要我們不以復古與未來主義的方式來追尋或超越，而是需要落實於面對轉型，而這樣的轉型目前同時挑戰於十週年的育基，以及十年週年的勝典。

所以兩人寫寫這樣的過去與未來，同時也希望透過反差，來提醒我們兩位持續要在人才發展與數位學習產業上奮進的領航人，要能持續戰戰兢兢如臨深淵如履薄冰，來承擔客戶的付託以及專業的期許。



賀育基數位十年有成

智慧華語/陳迪智 總經理

100/2/7

認識 George 也十年了，回想在 2001 年的 6 月，在師大舉辦的一次企業電子化研討會中擔任 speaker，那是我第一次遇到 George，當時台上的 George 侃侃而談企業電子化訓練，十年後的育基，已經從數位化的學習管理平台，衍化成為育基最重要的人力發展管理平台。十年來，我和育基曾經是共同爭取案子的競爭者，也曾經在網路科學園區的案子裡成為合作夥伴，甚至一度探索公司合併的可能，後來一起到大陸考察交流，一起在數位時代的研討會上針駁論劍，我們兄弟登山，各自努力，希望有一天，能夠整合資源，繼續共同打拼。

「十年」對一個創業家來說，是一個很關鍵而且重要的指標，超過一半以上的新創公司，在五年之內就無法支撐下去，或是在十年之內就決定放棄，因此能夠撐過十年的公司，代表的是一種對自己承諾的堅持，也是代表了一種成就，而要能夠生存下來而且能成長的公司，更是要有足夠的專業能力與團隊，因此當育基十歲生日的時候，我自然當仁不讓的要向育基所有的夥伴祝賀生日快樂，更要向我的好戰友 George 要一個寫篇賀辭的機會。



歐巴馬在今年接待胡錦濤訪美的時候，曾經引用了春秋時代管仲的話說：“If you want one year of prosperity, then grow grain; if you want ten years of prosperity, then grow trees; if you want one hundred years of prosperity, then you grow people.” 這句話是我們從事教育事業的驕傲，也是走這條路的辛苦挑戰，十年樹木百年樹人，無法一蹴可幾，也不能一步登天，但是一旦能夠培養人才，將能開創百年榮景。

教育商品/服務不像消費品市場，能夠立刻產生效果，體驗感受，教育要看到成效，往往得要等個一年半載，所以經營教育事業，除了一樣要有好的產品企劃、行銷業務的投入，更重要的，是要有足夠的專業，能滿足學習上的需求。教育不是一個新的應用，從兩千多年前的孔子有教無類算起，教育的本質與模式並沒有改變，只是形式有所不同而已，因此數位的手段，並非企圖改變學習的內涵，而是提高學習的效果，或是達成以往難以做到的評量和分析。

育基十年來，深耕企業內訓的市場，協助企業克服在人才培養與職能發展的瓶頸，不強調花俏的行銷包裝，不仰仗政府的資源，靠的是像傳教士的精神，一點一滴的說服企業經營者，人力才是企業最珍貴的資產，當台灣的企業逐步邁向基業長青，最重要的關鍵，不再是倚重天縱英明，天王巨星，而是要靠著一套好的人才養成與發展的機制，讓組織能夠不斷成長茁壯，就像一位春風化雨的好老師，年復一年的付出，為的是成就一個出類拔萃的學生，能夠對社會有所貢獻，這種精神和努力，正是我們台灣企業發展絕對需要的力量，也就是育基所不斷堅持的精神。

認識 George 的人都知道，他辯才無礙，思緒清明，為人正直，專注敬業，雖然難免有當老闆的固執，但是也因為這樣，才會讓育基有今天的成績，得了無數的獎，還有來自各類客戶的肯定，以及堅持不放棄的氣魄。我想藉此鼓勵與勉勵 George 以及所有的育基夥伴，除了追求創業成功的終極目標外，你們每一天的付出，都因此而創造了客戶更大的價值和成就，這是從事教育事業最棒的一個地方，因此我們雖然還沒到達終點，但是在過程已經享受到成功的喜悅，這不就是我們努力奮鬥的理由嗎？希望再一個十年之後，我會在另一個里程碑旁幫育基寫下另一篇的賀辭，同時能夠陪著你們一起慶祝，恭喜各位，「十歲」生日快樂！



答謝迪智開春賀詞>>

事業十年有成，再用十年見證成就志業！

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/2/10

2001年6月的研討會，是我們都從 Orlando ASTD 歸來受邀分享相近主題的正面競爭遭遇(當時迪智任天下趨勢協理)，2004年當我們再次一同到華盛頓參加 ASTD 時，已經是戰友，會後一起到近郊的海岸餐廳一起享用蟹肉大餐(當時迪智任華視數位科技執行副總)，這一晃眼十年過去了…

從“競爭對手”，變成“合作戰友”，到“交流分享的誼友”，是我與迪智在過去人才發展與數位學習產業不打不相識，十年以來的關係轉變，其中見證了十年來迪智事業路途上的變革與成長，以及我的不變與堅持。我十年的堅持奮鬥期間，迪智已經在數家創業型的公司多所淬煉，這還包括了迪智 2006 年攜家帶眷，隻身前往美國兩年，開拓華語文數位學習市場的勇氣與能力。

與我關係角色的轉換，讓迪智比我其他的朋友，有更完整的角度與視野，來評價我與育碁。育碁在過去十年的主要競爭對手，一直在轉變，尤其是創業的前四年，包括了曾經的 IBM Learning Space，創意家，肯心，天下趨勢，Oracle iLearning，一宇，到最近剛結束但卻是超過七年纏鬥激烈的訊連 eHRD 事業處。若說一個勇者身上的刀疤，見證了他所曾經歷過的風險與挑戰，那麼育碁十年來一直都站在一線(Tier 1)競爭者的地位，來與這些主要競爭對手的每場競爭戰役，確實也記錄了我們的奮鬥與成長。我也要藉這個回顧的機會，對她們獻上我深深的感謝，她們的投注點與曾經有過的階段性成功，讓育碁的團隊清楚的知道我們犯過什麼樣的錯，針對我們沒有做好的部份給了我們充分的打擊與教訓，我們團隊與組織的發展運作機制確實也從中學習到很多，我更是了解強力競爭對手的存在，對於創業者是一個多麼好的禮物。其中迪智不僅曾經有一段時間，站在我們競爭的正對面，也曾跟我們一同併肩作戰，更是深刻了解我們事業型態，持續提醒“當局者迷”的好誼友。

還記得九年前另一家競爭對手的創辦者在與我洽談過程中，評價她在做志業，我在做事業，當時的我也沒有做太多的回應，當作事業是一個公司經營者必須要有的擔當，不需要做什麼澄清也沒有什麼不對，志業與否則是需要用時間來檢視 Passion/Vision/Profession/Contribution 是否能持續增長的？這點在當時的我，坦白講也沒什麼資格做評價。即使已經過十年時間的考驗與種種的淬煉，我卻希望再十年後的我，能用壯年 20 年青春的堅持，以 eHRD 園丁的平常心情，加上育碁團隊堅實的承諾與專業能力，會有資格以堅持，聚焦(固執)，價值創造貢獻與客戶信任的實績，來說出“志業”這樣的用詞來。

請客戶持續要求我們，也對我們團隊能力與專業的提升，持續有高度的期待。我們清楚的了解要贏得肯定之前，一定是要能有扎實的專業與對客戶卓越貢獻的實績來做為基礎，而這也才是育碁可以稱為真正價值與成就之所在。

謝謝迪智提供 2004 年數位時代講堂在台北國際會議中心舉辦公開交流座談會的檔案照片，那引起的回憶，以及對後來發展的回顧，都因為看到過程中的認真而美好！



十年戮力經營 蓄勢再創高峰

國立中央大學人力資源管理研究所/鄭晉昌 教授

100/3/08

國內數位學習產業的發展在十年前雖由政府及公部門主導，但是實際上開花結果的卻僅有在企業市場，目前在台灣知名的大企業皆有導入訓練管理科技及數位課程，而育基數位科技著實這個過程中扮演舉足輕重的角色。我和育基的創辦人楊中旗總經理也是在這個期間相知而相識，過去也常在電話兩端討論台灣未來數位學習科技的發展。就個人交情而言，我不得不由衷地佩服中旗本人對於數位學習產業的執著與深刻的努力。

回首以往，育基數位科技已悄悄然成長了十歲，其成長過程也刻畫著台灣近十年企業數位學習產業發展的故事。對於一個年輕的創業者來說，相信這十年所累積的企業經營經驗，也應足以成就未來十年的企業發展。嚴格說來，國內企業數位學習的發展環境一直處於渾噩不明的狀態，既具刺激感，但又時時令人沮喪。雖有學者在後面大力鼓吹，但缺乏整體商業與前瞻性技術發展策略的情況下，可以說全然由個別數位學習廠商，在單打獨鬥的狀況下艱辛發展，育基數位科技對本業的堅持與投入也就不得不令人佩服，不但獲取一些傲人的企業服務成就，同時也得到市場客戶的熱情回響，這些包括：

- 規模企業像緯創資通、宏達電、花旗銀行等廠商的支持選用；
- OK 超商在美國訓練及發展協會 ASTD 年會的榮獲大獎；
- 各項政府及民間單位的卓越數位學習服務廠商獎項。

展望未來，隨者企業人力資本需求的提高與資通訊科技的持續發展，企業數位學習仍有發展的空間，我個人相信育基既然能在過去十年內成長發展，未來十年更能運用新的技術、新的策略與新的服務來帶動、感動及打動這個市場。



答謝鄭晉昌教授育碁十周年賀詞

We believe People make the difference !

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/3/08

我很喜歡陳曉林先生翻譯英國大歷史家阿諾爾得·約瑟·湯恩比《歷史研究》一書中充滿熱忱的譯序，《歷史研究》一書是湯恩比世界史觀的代表作，探討了人類文明的演進歷程，對文明的誕生、成長，到文明的衰落、解體，精闢且自成一格的觀點說明與分析。特別認同譯序其中一句：“**答案都不是現成擺在眼前的，答案要從艱苦中一步一步去摸索、去實踐、去創造!**”也因此，育碁團隊十年來一步一步持續專研、學習，並努力創新、實踐，這過程中所潛藏的意義，即是育碁十年打下穩定基礎的真正關鍵。

二月底育碁辦公室搬家到建國北路新光保全大樓，我花了幾天的時間整理過去累積的文件，也有點不捨的丟掉了一些陳年文件，清理過程中看著或是細讀部份文件內容，一幕幕的場景不斷浮上心頭，對照著後續發展及現在的情境，讓我整個星期都留到深夜，才滿懷感受的回家休息。這些過程中的點滴，或者說曾經有的里程碑與挑戰、規劃與變化的發展…等，都讓我充滿著許許多多的領悟，同時也產生了不同的角度與思維。

感謝鄭老師對育碁這十年來在 eHRD 事業經營的成績與價值的肯定！這也不禁讓我想到湯恩比「挑戰與回應」的觀點，在文明的誕生中，他認為環境只能提供一連串的挑战，人為了應付挑戰，不得不將他們的創造力激發出來，這就是所謂的「生力」。對育碁而言，我們僅是在過去的「挑戰」中有了相對算成功的「回應」，並從中獲得部份可以持久的價值，亦即育碁過去曾經處理過的艱鉅挑戰與歷練，也是對育碁 DNA 做了專業與信心的強化；但橫在我們的未來，挑戰卻永遠不會因此而缺席，如何持續務實且成功的回應，仍是我們要努力去激發的“生力”。

陳曉林在譯序小結中談到：“**湯恩比在檢視了各種證據之後，認為：文明的衰落是由於“自決的失敗”，換句話說，文明若是終竟死亡，則它是“自殺”的，不是任何外力謀殺的。**”此也見證了產業競爭裡的種種發展，我很能理解湯恩比在其浸淫近五十年所撰寫的長篇鉅著中的這個結論。育碁在過去十年艱苦的挑戰中能蛻變出來，在未來的挑戰中，也將持續深耕 eHRD 專業，以激發創新的“生力”，和企業客戶們再創人才競爭力的佳績。

鄭老師的期勉，我們勇於去迎接與嘗試實踐。但我們知道，
帶動是需要多麼大的能力與能量，我們學習，我們蓄積；
感動是需要多麼大的熱情與實績，我們維繫，我們貢獻；
打動是需要多麼大的毅力與恆心，我們奮鬥，我們虔誠！

我們不敢說能不斷的有什麼新策略，倒是要將十年前就許下的志願扎實地來實現，策略當時都已經定下，只是在能力、能量不足的階段，做不徹底或不夠成功；有些基礎、團隊、資源與支持了，更要聚焦、扎扎實實去實現它！這是我們的承諾！也是專業夥伴與客戶們殷切的期盼。我們不能讓大家失望！

We believe People make the difference !



育基數位科技回展有十

標竿學院 / 陳若玲 資深顧問

100/3/25

育基英才展實力，回顧十年來時路；
基石奠於宏基時，中旗身懷軟實力；
數人齊聚龍潭中，渴望龍夢成真日；
位居台灣無疆界，人力資源有解套；
科技專業勤耕耘，誠信熱忱解疑難；
技術認證加職能，深化應用創效益。

十年前的春天，楊中旗決定離開宏基軟體事業群，與十五位志同道合的科技人，共同邁向龍夢成真的創業生涯路，如今回首，一起成長是最好的回憶。

在施振榮先生描繪的「宏基集團 21 in 21」(二十一世紀成立二十一家公司，培養一百個總經理)藍圖中，海外拓展、成立新公司之際，願景勾勒、團隊共識建立、跨文化人力資源管理、員工生涯諮商等議題，成為當時我在擔任宏基員工發展專案室經理一職的部份重要工作內容，也因此與育基結緣。

當時在了解 George 夢想背後的強烈動力與企圖心後，我特別規劃了「願景共識營」，創始團隊就在剛完工營運的龍潭渴望會館的訓練教室中，從你一言我一語的腦力激盪著，一起找出大家的共識：透過「e 化科技」，豐富(enrich)企業的人才資源；同時，以「專業服務」促進客戶價值創造與營運獲利(Rich)的雙重目標。加上當時宏電的新商標由大寫的 A 改為小寫的 a，以軟性、活潑及親和的形象重新包裝，藉以跨足 e-business。因此，育基的英文名稱 aEnrich 就蘊育而出，也描繪出育基長期經營的願景。

歷經創業初期的考驗，在市場開拓、顧客服務、人才、資金等諸多挑戰中，育基成功的以資訊網路科技，結合組織策略與人才發展專業，為人力資源發展與企業管理打造最佳的跨領域整合平台。在育基五週年時，我又再度受邀與團隊在育基的會議室中，共同探討了成長轉型的利基，過程中充分展現了育基不斷地學習，以求成長蛻變的自我省察與突破的專業特質。

George 循循善誘的領導風格，塑造了有效率、有默契的專業團隊，他總是不厭其煩耐心地為企業主管及人資們，解說 eHRD 各系統模組對企業的運用及效益，令許多組織決策者與主管印象深刻，並對 e 化產生信心，進而導入推動，創造了策略性組織變革與人才發展的貢獻效益，也節省不少訓練及管理的成本，更讓不少人資朋友們，少了繁雜的手工行政作業及加班的日子；而今，育基官網中的公司大事記，就是最佳的成績單。

展望第二個十年，相信育基龍夢必成真，也祝福育基的專業團隊鴻圖大展！！



謝標竿學院陳若玲資深顧問十年賀詞

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/3/27

回首十年，原來都是挑戰與回應；
展望未來，奮鬥履行分裂與再生；
有您相助，育碁團隊且把當責盡；
十年非夢，大願共勉共勵再十年！

育碁與 Anne(現任標竿學院資深顧問)的結緣很深，早在育碁醞釀的過程就協同參與。早在 1998 年我想從宏碁電腦品牌事業線(Line of Business)的歐洲通路管理服務工作(Channel Manager)轉到軟體領域發展時，這個放下近十年硬體產業扎實資歷看似 reset 的決定(網路熱潮起於 1999，當時的我並非追逐熱潮)，就是尋求 Anne 專業的生涯諮商來協助探討評估這重大的生涯抉擇與轉換。後來會在宏碁的軟體事業群中孕育兩年，於 2000 年帶一個團隊 spin off，那可說是 Anne 襄助的一段育碁前傳；而更巧的是，我與育碁所做的科際整合事業就是針對組織人才發展，而這就進入到了 Anne 的專業領域，Anne 更能從專業的層次上評估我們的程度成長與否，這些年持續受到 Anne 在眼神與言詞中的肯定，我們知道沒有讓 Anne 失望，也認知我們可以承擔更多的付託。

就正好在幾週前，我有機會跟近五年沒見面的玩酷科技張鳳珠總經理面敘，Anne 也曾為年輕有創意的玩酷進行團隊溝通研習會。當時張鳳珠總經理也是與我前後期從宏碁電腦軟體事業群 spin off 懷抱壯志的一個團隊領導者(俠女)，在遭逢大環境的挑戰與集團策略變革的衝擊中，我們都經過一段波折而終能修成正果(玩酷科技目前歸屬於遊戲橘子集團，表現優異手握幾張網路遊戲銷售白金碟，軟體發展團隊人數破百，也穩健獲利)。

標竿學院在 2010 年舉辦過十週年的系列活動與講座，回首十年，看到標竿學院在施振榮先生與宏碁集團諸多主管們的投入、支持與無私分享之下，對台灣的企業組織發展貢獻卓著，不斷創新並結合引進的架構與思潮，引領台灣的企業管理層次往一層又一層的標竿邁進，這也是育碁效法的精神，也希望育碁能夠透過與標竿學院的持續性合作，在這個組織發展與人才發展領域中，創造屬於台灣與華人的企業運營競爭時代。我自己常說，我很榮幸有機會是吃著 Stan 的口水在職場上長大的，帶著人性本善的價值觀，有著對人高度信任期待的基因與文化，以這樣的精神從事人才發展的專業最適合不過了！

在世界各大文明浩瀚流行的歷史研究中，湯恩比將日韓文明定位為遠東文明-日韓支系，對應於中國主體(若以台灣現代化的發展，也幾乎是華夏遠東文明的一個支系-甚至有些人就認為

台灣就是華夏遠東文明的繼承主體)，他發現了幾條主線，揭櫫成為人類文明發展的關鍵(Turning points)，除了前回 Wally 文談過的“挑戰與回應”，另外三條中的一條就是“分裂與再生”。我個人也在研習湯恩比的巨著與生命體會比較中，驚覺自己就是在嘗試著，要能創造“分裂與再生”的生命力與創造力；而自己在面對與要協助企業客戶面對的挑戰，其實也包含了一個個階段性的“挑戰與回應”，以創造企業組織如同文明發展的“生力”。

透過時間的長河，來檢視自己與育基在使命、願景、目標與策略上是否確實有所前進，是否如願或是保持一致性，意義深刻；回顧是為了更清楚定位，也同時展望後續的發展，我們育基全體同仁謹以虔誠省察的心謙遜檢視並自我期勉。

有 Anne 這樣真誠的老朋友與好朋友來給予回饋，是育基的幸福！

謝謝您送我們這個“秘密”(The secret)！

我們知道要達成，需要能有“當責”(Accountability)的態度！

希望下一個十年，能夠持續有您的支持與祝福！



創造客戶價值上堅持再堅持！

智谷網絡/亞太教育訓練網/總經理 梁幸堯

100/5/5

育碁剛成立的 2000 年

我第一次參加 ASTD 的年會

也是 Saba, Click2learn, Skillsoft, SmartForce, Netg 等等充滿活力的 e-learning 的公司風起雲湧的時代

十年來我們一同見證了 e-learning 產業的萌芽

看各種先進的理論和思維被提出和實踐

大家可能感到這些很引人入勝

但要在這領域克服種種挑戰

經營一家可長可久，能和國際大廠抗衡的公司

可不比欣賞理論那麼浪漫優雅

如果要我形容

中旗無疑是一位毅力和智慧都很出眾的領導人

產業界雲捲雲舒

許多人、許多公司在浪潮中改變了自己的初衷

或在困難裡迷失了方向

育碁卻總能在成立的宗旨上紮根再紮根、在創造客戶的價值上堅持再堅持

這不就是許多佼佼者成功的共同特質嗎

十週年的里程碑已經為這一切做了無懈可擊的註解

這是一個歷經考驗不改初衷的成功團隊

如果要選一家會為你的成功奮戰到底的 eHRD 公司

放眼業界，非育碁莫屬

恭喜中旗

也預祝下一個成功的十年

能為企業界帶來無比的輝煌



感謝亞太教育訓練網梁幸堯總經理十周年賀文 我們將持續堅持，為客戶創造不一樣的十年！

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/5/5

不論在網路時代的創業、人資專業領域的投入，或是 ASTD 年會的參與，同年紀的幸堯兄都啟蒙的比我早；在投入育碁 LMS/eHRD 事業後，我則因為個性比較保守，只敢專注。十年下來，因為對事業的持續聚焦與投入，感謝幸堯兄給予我對此專業具毅力且深耕的肯定與詮釋。

在宏碁近十年的工作時間與經驗裡，因為曾與國際大廠合作或競爭，養成了”平常心”的態度，對於自己所投入的事業，不畏懼與國際大廠抗衡的困難；而是學會去 Bench Mark，盡力的發揮所長並專注投入，做就是了。回首十年來，確實不浪漫也不算優雅(差點講有時候難免灰頭土臉，還好運氣好，有眾多團隊成員的支持與承諾，總能化險為夷)；但是務實的努力，倒是讓自己與團隊成員學習到不少，也建立了不淺的專業與事業基礎。

到目前為止的成績單，其實表現得未盡理想；只是大家看到這個產業經營的競爭與挑戰相當辛苦，對比我們主要競爭對手們對此事業未能堅持及負責，給了我們團隊進一步的肯定與鼓勵，確實令我們感到溫馨。正如同，一棵樹在風雨與酷熱的環境中，紮了十年的根，樹幹上雖然滿是傷疤；但是土壤下看不見的根，早已牢牢的抓住並深根於土地中，如此的生命力與韌性，就是育碁接著要努力展現的…

近日，公司因應產業與競爭的變化，剛開完年度策略調整會議，再次與管理團隊及公司成員們宣告，十年生聚教訓、寒窗苦讀，若不能在接下來的機會與舞台上，持續轉換並實踐對客戶價值的創造，那真是枉費白了少年頭，也對不起諸多先進的投入與期待。

因此，我們將持續接軌國際上的發展、整合客戶們實務的應用需求，專注並延續十年來所研發的 LMS/eHRD 系統產品，同時結合團隊扎實的專業導入服務與顧問輔導的經驗，為企業的人才發展與客戶們共同創造價值及貢獻！We will continue to invest and commit!

邁向育碁下一個十年，我們希望不僅是得到大家溫馨的鼓勵、肯定與期待，我們要創造給企業客戶更不一樣貢獻的十年。

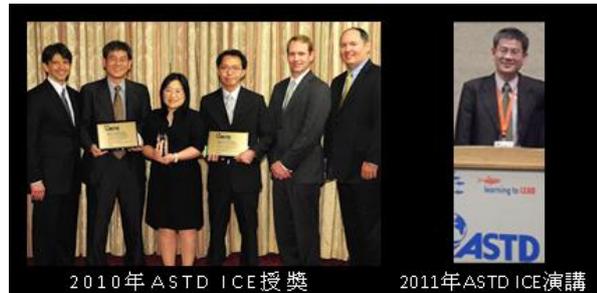


競爭中的成長蛻變如浴火鳳凰

華苓科技 / 董事長 梁寶先

100/6/29

認識中旗已經六年了，一路走來看見育碁的成長，彷彿就看到中旗的縮影，中旗鑽研於人才發展領域且充滿熱情與專注，獲得了[美國 2009 ASTD Excellence in Practice Awards 人才發展國際大獎](#)並獲邀演講，竄升國際舞台，相信非偶然僥倖得之；從育碁扎實的體質中也看得出中旗對於公司的治理與管理很嚴謹正直；他面對市場的競爭懂得運用策略，尤其他在兵法上的造詣，值得一提的是這幾年來育碁面對一個打不死的巨大競爭對手，纏鬥多年，今年鴻運當頭，這競爭者急流勇退，這該得力於策略之妙算成功，也算是給育碁的十周年賀禮，目前育碁已成為台灣最大的 HRD 解決方案公司，願育碁未來前景光明，鴻圖大展，基業長青！





答謝梁賓先兄賀文

熱情+專注+學習+團隊匯成一條急流

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/75

就如賓先兄所言，育碁靠著熱情 Passion 與專注 Focus，十餘年在 eHRD 領域中，從不止歇的專研與成長；同時，也打贏了一場與主要競爭對手歷時八年的激烈競爭，這時真能體會八年抗戰的滋味是什麼…。尤其在此科技變動快速的時代裡，持久性的堅持與對抗，真是一段值得銘記在心的學習經驗與過程！也讓我更加深信：就是這股持續的熱情與專注，加上團隊的合作與專業的累積，形成了一股沛然難擋的急流，讓競爭者不得不選擇勇退，讓育碁可以穩坐台灣 eHRD No.1 領先的地位！

雖然競爭與挑戰是無止境的，但這也是促動育碁成長的重要動力 (Driving forces)，且過程中創造力的展現與層次的提升，更是成功回應挑戰後最重要的戰果，專注於 eHRD 領域的我們將持續從中採擷吸納、深耕收藏。

確實如賓先兄所說，我開始重拾中國古兵法與西方近現代戰略是在 2005 年以後(陪著當時還是小學的兩個兒子去圖書館借書)，期間大量的閱讀鈕先鍾先生的戰略名著(我也成了他的私淑弟子)與自我省察…；不僅淬煉了我在事業經營上堅定的信念與心靈的沉著，在我與客戶合作的顧問輔導執行中，更大幅提升了思考的分析能力及判斷力，才能提供客戶更敏銳果敢的建議；在此也要深深感謝專研佛學的賓先兄，在 2006 年時推薦我看南懷瑾的金剛經，讓我在緊張高壓的工作環境下，能持續保持一顆閒適平靜的心，透過放空與專注的交互轉換，獲得處理複雜議題的平衡感與能量，也配合了自己穩定的運動，維持身心的健康。

如前回文所述，湯恩比對文明歷史的大局觀與透徹的解析；哈夫納對近代德國的省思與評論；余秋雨對中國的反思與西方文明的走訪；薩提爾對自我的價值與溝通的成長模式…等等的閱讀學習與體驗，都是我在面對這些挑戰過程中，在思想與情境上一次又一次如湯恩比所說的退離與復返 (Withdraw & Return)，帶來珍貴的啟迪。努力並全心投入，確實證明這些不是偶然；但也深刻了解克勞塞維次所說的勝敗之間機會的存在與不確定 (uncertainty)，卻也仍有僥倖的空間。但不管過程與關鍵為何，值得喜悅的是：育碁團隊的專業服務體質經此番戰役更加扎實、與同業間競爭差距也更拉大…，讓育碁可以站穩台灣 eHRD No.1，且持續穩健的朝下一目標邁進。



育碁對 HRD 的激情、韌性、毅力， 提供世界一流的解決方案

Productivity Dynamics/ Dr. Reza Sisakhti 瑞沙 希沙提博士

100/9/1

《原文》

I met George at an ASTD International Conference in 2007. He attended a session I presented jointly with the director of IBM Enterprise Learning, featuring a conceptual framework to describe the evolution of business impact measurement at IBM over a period of five years. At the end of the session, George expressed regret that he had not been able to attend my pre-conference workshop on the measurement of the business impact of human capital solutions. He then asked whether I would be willing to travel and deliver the workshop in Taipei, if he arranged a trip to Taiwan. So began a collaboration that has lasted almost five years.

Since that first workshop, which took place very quickly, thanks to George's determination and hard work, I have visited Taiwan four times to teach workshops and deliver lectures to various HR professionals in both public and private sectors. I have had the opportunity to meet many HR professionals and business managers in Taiwan. I have also had long conversations with George, have met his team at aEnrich, and have reviewed the company's solution and service offerings. I have observed how aggressively George and his team overcome the evolving challenges that our field of human capital is facing, developing a high-quality solution set to provide to enterprise clients in Taiwan and Greater China. Based on my past 30 years of experience in this field, the quality of their solution set is world-class. Judging from the quality of what I have observed, their clients should reap many benefits from these solutions.

Based on what I have learned from my colleagues in Taiwan, Taiwan is on a path to transform itself and to gain a competitive advantage in the new reallocation of the world economy. Any transformation is difficult, and in this transformation, the role of human capital is crucial. I have seen in George and his team at aEnrich the passion, perseverance, hard work, creativity, and customer orientation that is needed to partner with their clients and help them with this transformation. A critical quality that I have observed in aEnrich's team under George's leadership is their passion to learn. In long conversations with them, sharing many case histories with them, I have been impressed by the intensity of their listening and also by the agility with which they apply creative ideas. I look forward to seeing a number of business impact cases from clients who have adopted aEnrich solutions and have worked with George's team to implement them.

Over the past eleven years aEnrich has creatively combined advanced technologies, proven human capital methodologies, and a collaborative approach with clients to help those clients optimize their investment in human capital to gain a competitive advantage. It has been a great pleasure and indeed an honor to get to know George and his team at aEnrich. I look forward to seeing what George and his team create over the coming years.

《翻譯》

我在 2007 年 ASTD 的國際會議上認識 George，他參加了我與 IBM 企業學習主管共同發表的一個場次，該場次的議題是採用概念的框架來描述過去 5 年內在 IBM 的測量對企業影響的演變。會議後，George 對於他未能出席我的人力資本解決方案業務影響衡量會前研討會表示遺憾。然後他問我是否願意來台北並在台北舉行工作坊研討會，如果他這邊負責安排到台灣旅行的相關事宜，而這就開始了我們已持續近五年的合作。

自從，第一個工作坊之後，事情發生地非常迅速，我已經訪問了台灣四次並教工作坊研討會，這要歸功於 George 的決心和努力，並提供講座給在公共和私營部門的各種人力資源專業人士，我有幸見到當地的許多人力資源專家和企業管理者。我也與 George 長談，會見了育碁的團隊，並審閱育碁公司所提供的解決方案和服務。我觀察到 George 和他的團隊如何積極地克服了我們人力資本領域正面臨到的不斷變化的挑戰，並發展高品質的解決方案集提供給在台灣和中國的企業客戶。根據我過去 30 年來在這一領域的經驗，他們的解決方案可說是世界一流的。從我所觀察到的，客戶應能從這些解決方案中獲得諸多好處。

根據我在台灣的同儕們了解到，台灣是在變革改造自己的路途上，以爭取在世界經濟的新的重新分配下的競爭優勢。任何變革都是困難的，而在這一轉型中，人力資本的作用是至關重要的。我已經看到了 George 和他的團隊在育碁的熱忱，韌性，毅力，勤奮工作，創造性和客戶導向...等等，形塑客戶來達到組織中的策略合作夥伴，並幫助轉變他們的要素。這當中一個極為關鍵的特質是在 George 的領導下整個團隊對於學習的熱情，在我與他們分享的諸多對話以及許多的案例歷史，我對他們傾聽的強度以及他們靈活地運用創意性點子留下深刻的印象。我相當期待看到許多採用育碁的解決方案並和 George 的團隊一起實踐的客戶所創造出來據企業影響力的專案。

在過去 11 年來育碁創造性地結合先進技術，成熟的人力資本的方法論，並與客戶協同合作的方式幫助客戶優化他們的人力資本投資，以獲得競爭優勢，我非常高興和榮幸地的結識 George 和他育碁的團隊，我相當期待看到 George 和他的團隊在未來幾年所能創造的成功與貢獻。



回 Dr. Reza 謝詞

二枚腰

育碁數位科技 / 楊中旗 總經理

100/9/1

因為十年前陪著兩個兒子下圍棋 (也是在育碁成立沒多久)，我對於當代圍棋大師林海峰有一點認識，但是對於他為何在日本圍棋界被讚譽為 “二枚腰”，始終不了解其意義。直到今日讀到關於他的一小篇青年勵志傳記，才知道這個術語源自相撲運動，意思是「擁有兩個腰，很難為對手所輕易扳倒」。日本人對於擁有堅強的韌性，即使面對極為不利的形勢，仍然可以臨危不亂，奮戰到底，最後總能取得勝利的人，稱之為 “二枚腰”。

「挑戰與回應(Challenge & response)」是湯恩比《歷史研究》巨著中的重要啟示。那若是嚴厲的挑戰(Tough challenge)呢？那麼能擁有這第二枚腰般的堅持與毅力，才能是發揮關鍵創造力的勝利者。

就讓從 2007 年來,一直是我在 HRD 領域 Mentor 的 Dr. Reza Sisakhti 的肯定與期勉,作為【育碁十周年的賀文與回謝詞】的總結;我希望面對下一個十年所可能的嚴厲挑戰,育碁能夠發揮這 “二枚腰”的精神,將學習型組織的精髓與潛力淬鍊、發揮出來,為團隊以及自己的未來創造更多的價值,也為華人企業的組織與人才發展貢獻出更多的典範。

最後,感謝這一路以來您的期待、肯定與激勵。