



## 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

育基數位科技 / 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，紀念著育基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碁在大陸的服務動能(Capacity)有很大的影響，這是要回應育碁現有幾家在上海附近企業客戶們的期待。雖然由育碁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，育碁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 帶領的育碁團隊在台灣花了 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”，我知道隨時要能全力以赴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碁，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。