



## 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。從書中感覺出他是很有自信、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！