



## 賀育碁數位十年有成

智慧華語/陳迪智 總經理

100/27

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，十年後的育碁，已經從數位化的學習管理平台，衍化成為育碁最重要的人力發展管理平台。十年來，我和育碁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，因此當育碁十歲生日的時候，我自然當仁不讓的要向育碁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。

育碁十年來，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，也就是育碁所不斷堅持的精神。

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，才會讓育碁有今天的成績，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 以及所有的育碁夥伴，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碁寫下另一篇的賀辭，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，一字，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!