

PART 1

投资自己

- 第一堂累积工作竞争力
- 第二堂打造成功竞争力



~ 第一堂 ~

累积工作竞争力

只有在年轻的时候，
坐在高楼的心才会对未来充满憧憬；
也只有年轻的心，
才有弹性承受一次又一次的高压锤炼，
让自己有机会成为钢铁般的强者。

遇到 周玉琴 之前的 丁学文



- 1984 台湾师范大学附属中学快乐毕业, 考进台大经济系。
.....
- 1986 当选经济系学生代表, 担任财委会主席暨建言代表, 提报青年建言呈蒋经国先生。
.....
- 1988 台湾大学经济学系毕业。
.....
- 1990 神情愉快地从台湾新竹空军机场退役。
.....
- 1991 接任美国康奈尔大学台湾同学会会长暨全美学生联合会纽约区理事。
.....
- 1992 美国康奈尔大学财经研究所硕士班毕业。
.....
- 1993 ABN-AMRO 荷商荷兰银行。
之后进入汇丰(HSBC)中华基金管理公司, 历经研究员操练并开创台中分公司、高雄分公司及消费金融部, 且开始学习工商管理。任职期间公司基金资产规模自224亿新台币成长至1208亿新台币, 成为当时台湾规模最大基金管理公司。

选择 自己的 老板

职场上最悲哀的事情，就是你无法选择你的老板！

“职场上最悲哀的事情，就是你无法选择你的老板！”在美国念书时，老师曾在课堂上说过的这段话，让我选择在念完硕士回台湾之后，放弃外商银行，进入一家美国管理顾问公司，理由是：“我喜欢这个老板，我想跟着他学东西。”

他，Charles Huang，即使到今天，对我做人做事的态度，影响还是非常巨大而深远。

当时很多人觉得不可思议，但是对我来说，却是为了完成一个两年前的心愿。因为早在去美国前，我就对专业顾问这方面的工作很有兴趣，还记得是服完兵役等去美国的那段时间，经过一番研究，我发现在美国企管顾问界中，最被大家所肯定的除了麦肯锡之外，另一家便是Booz Allen & Hamilton美商管理顾问公司。不同于其他以授课为主的企业顾问公司，它们是专门针对企业诊断的专业顾问公司。客户对象包括杜

邦、Johnson & Johnson 等国际知名的企业。

因缘际会有机会接触了 Charles Huang。这位生长在外国的台湾人，在美国念完宾州大学华顿学院后在 Booz Allen & Hamilton 美商管理顾问公司工作多年后才回台湾，受西方教育的影响，做事用人方面也是标准的美式作风。他直言当时的我因缺乏外国文凭会影响我在顾问业的发展，尽管其言谈犀利，却也不时透露出对我的欣赏，希望以后有机会再见。

最后，我用一句话“等我拿到学位，一定再回来找您”，为第二度面谈留下了伏笔。

追求财务、生活、专业上的独立自主

果然，顶着康奈尔硕士的文凭回台湾，第二次的面谈进行得十分顺利。最后，他问我对这份工作还有什么问题时，相信大部分人的答案都是“没有”或是“愿意等候通知”等简单带过。当时，我也不知道自己是哪来的勇气，一定神开口问道：“那您为什么要做这个工作？”对方表情出现一丝讶异，我想大概很少有面试的新人胆敢对他提出这种疑问吧！但，他认真想了一下，“为了追求真正的独立！”是他给我的

答案。什么样的独立呢？他透过专业顾问这个工作获得的了财务、生活、专业上的独立自主，唯有专业自主的决策，才可以在赚钱的同时又不受限于任何企业体制！这个论点给了我很大的启发。

于是，顾问公司的“总经理特别助理”，成为我的第一份工作！

上班第一天，秘书先带我到一间办公室——我的办公室，没有任何工作经验的我，第一个工作就拥有自己的办公室，兴奋之情难免表露于外。这时候秘书拍拍我的肩膀说：“不要高兴得太早，办公室是让你压力太大时可以吼叫不会吵到别人的地方。”接下来参观办公环境，我发现公司里面居然有浴室，好奇地询问之下，才知道同仁经常需要待在公司熬夜加班，盥洗室是为了让大家方便的“员工福利”。进入老板办公室，发现里面有睡袋，心想老板难道也要睡公司。结果资深的同仁透露，原来老板有胃痛的毛病，经常痛得必须躺下来才行。见识到魔鬼训练营般的工作气氛和老板辛苦工作的典范，算是给我这个职场新鲜人，上了一堂震撼教育课。

逻辑思维是分析判断的基石

不过最令我心惊胆跳的，却是老板脑袋里面的逻辑式思考。对他来说，凡事讲求逻辑，一个具有专业水准的顾问，逻辑推演十分重要，是分析论理的基础。每次被问到“这个结论是怎么来的？”这类逻辑性的问题，我经常哑口无言。做完一个分析个案，我最常被骂的一句话就是：“你的逻辑怎么这么差！到底有没有读过小学？”因为美国人从小学生时期起就开始训练逻辑性思考。

当时压力大到简直难以想象，每次向老板开口说话或报告时，内心都是诚惶诚恐，我还曾经为此花了不少时间，买了16本给美国幼儿园、小学生读的相关逻辑书回家拼命啃。

这样压迫性的工作环境一直持续了半年，我从刚开始连跟老板讲话都会紧张得发抖，到后来可以口才便给地跟客户完成报告，成功地说服客户，也获得老板的肯定和称赞。顾问工作给我职场生涯非常重要的训练，旁人眼中的“凶老板”，是启发我最多的恩师，其中受益最深的是逻辑推演、表达和说服的能力。

严谨的逻辑推演过程帮助我建立信心，让我相信

自己是对的，进而产生信仰，有了信仰，才能勇于做决策，掌握成功的机会。这个一连串的心理过程，是我在职场生存和从事国际趋势投资判断的时候最重要的中心思想。

吃苦 的 动机

只有在年轻的时候，坐在高楼的心才会对未来充满憧憬，也只有年轻的心，才有弹性承受一次又一次的高压锤炼，让自己有机会成为钢铁般的强者。

对我来说，天下没有白吃的午餐，不管是做学问还是经营事业，在成功的过程当中，必有一段历程是要忍耐、吃苦的，愿不愿意吃苦，动机来自于“将来会成功”。我很庆幸自己在刚踏入社会的时候，就碰上要求严厉的老板、拥有震撼教育的经历和对人生展开的视野。

骂人不关门，才能求进步

当年简直是苦到最高点，但是现在回想起来，却是点滴在心头。这位美式作风的老板在办公室骂人都不关门，难免会让被教训的人感觉颜面挂不住。有一回我偷偷问：“可不可以关上门？”结果得到的答案是：“不管是好或不好的地方，不让别人知道。你怎么会知道要进步？”

试想一下，要让橡胶业、化工业等不同领域的

大老板级的人物坐下来听我这个20多岁的外行对他们发表报告，告诉他们自己的企业问题出在哪里，说服他们相信我的诊断和建议，压力之大实在不是外人可以想象。

跟时间赛跑的日子

为了争取客户的认同，跟时间赛跑也成为我的工作挑战之一。记得头一回接下杜邦的案子，我才知道原来台湾大部分的汽车烤漆材料都是出自杜邦，当时我只有一个月的时间去搞懂钣金烤漆这一行。为了在最短的时间掌握第一线的情报，因为老板要求我找出3000个数据。别无他法，我只好硬着头皮拿着电话簿，在5天之内打了1000个电话给全台湾各地的钣金烤漆厂商，用尽各种方法问出数据，因为数字会说话，可以作为研究的相关资料，增加报告的可信度。还有一次也是为了赶杜邦的报告，杜邦的台湾区总经理要到日本开会，下午一点半的飞机。当天早上十一点半我们还在公司赶着准备要交给他的报告，好不容易完成报告，然后以飞快的车速送到机场，在他上机前交给客户。甚至连除夕夜，应该是全家团圆的日子，我

却得独自骑着摩托车送报告到台湾木栅深山里的大老板别墅。

这些苦哈哈的经验对于一个26岁的年轻小伙子来说，压力经常大得令人招架不住，但是影响却至深至远，也让我有了很扎实的训练。

学习表达和说服的过程

我的表达能力就是在那个时候训练出来的，因为企业诊断咨询的工作，除了专业详实的调查研究，以及逻辑推演的严谨缜密，另一个考验，也是报告是否成功的关键，在于如何向客户报告表达的过程，说服客户接受你的诊断结果，然后才能决定是否付款。同时报告的过程，也是加强逻辑推演能力的最佳时机，因为透过和人的讨论，可以不断检视自己的逻辑是否正确。

学习表达和说服的过程，也让我练就一副厚脸皮的功夫。很多人脸皮薄，做什么事情绑手绑脚顾虑多，因为怕丢脸。我很幸运，能在第一个工作的魔鬼训练中就抛掉这层心理障碍。就像翻开电话簿打电话给陌生人这种冒失的事情，让我体会到只要肯做，就

没有不可能的事情。放在脑袋里面觉得困难重重的问题，只要肯开口、肯动手，就能打开一扇门。这也成为我在职场竞争的利器，以致后来碰上台湾的基金管理公司业刚起步，需要能力强悍、带头冲锋陷阵的人才时，我能比别人有更多的机会，我自认成功的原因不是我比别人优秀，而是比别人敢冲、敢做、敢尝试。

不过，10个多月在顾问公司日夜颠倒的作息，来自家人的担心最后让我萌生辞意。老家在台湾桃园大溪的 Charles 留下了一句话：“明天我去老家大溪，希望你能来！”回家思考了一个晚上，隔天我没有出现在大溪，也结束了我在顾问公司的生涯，踏入另一个阶段。

其实当时还有一个原因，我摆在心里没有说出来，企业顾问业的未来在哪里？这个隐忧让我不得不思索自己的脚步。即使到今天，它仍然是我心目中企业顾问的第一把交椅，但是企业顾问的行业却可能逐渐被压缩、被边缘化。原因是顾问工作最辛苦的一环是说服一家公司接受咨商，但是当时许多大企业的内部已经慢慢成立部门专责这一领域；同时服务业的概念也日趋成熟，许多外商公司、金融业都附带提供企业相关的咨询服务。

拒绝 做牛 做马 的 人生

忠于自己，喜欢自己，所以可以说服别人，
得到赞赏、也得到工作的机会。

俗话说一步一脚印，每一个阶段都有它的意义。在工作中接受的训练和视野的提升，是一辈子受用的资产。同时，每一次的职场选择，也让我更清楚自己想要的是什么。

当年在台湾最受大家肯定的荷商荷兰银行找我去面试时，我也很惊讶，心想：“为什么是我？”后来我才知道原来是台湾青辅会居中牵的线，这是台湾为了鼓励留学生回来，只要拿回程机票到青辅会就可以领两万元新台币的补助费。我因为去领过这笔补助，所以留下了数据，“登记有案”的我便被荷兰银行以“猎头”的方式找上了门。早期台湾的外商大公司非常注重学历，加上我在美国念书时期相当活跃，不但当过学生会长，也办过不少活动。这些资历让我和同辈显出了不同。

面试时还发生了一段插曲，至今还为许多同仁所津津乐道。当时一位小我两届的台大学妹也任职荷兰银行，在我投身顾问公司、身心备受压力煎熬的那段时间，她一直向我推荐荷兰银行，希望我也能加入。的确，在那个时候，台湾金融业最顶尖的两家外商银行就是美商花旗和荷商荷兰银行，其中荷兰银行在台湾创下了20年零呆账的记录，企业征信审查的功夫更被业界誉为一大奇迹。两家银行既是许多回台湾 MBA 梦寐以求的金饭碗，自然求职的门槛也相当高，荷兰银行光是应征的面试流程就有15关，前后加起来差不多要花上3个月的时间完成。我心想，反正面试只是增加一个机会，而且3个月的时间也可以让自己好好想清楚未来要走的路，所以也就接受了她的建议，决定放手试试看！

喜欢自己，就有说服力

第一关面试的时间我记得很清楚，是某一个周五的下午2点，或许是因为当时已经在顾问公司上班的我，早就习惯在大老板面前畅所欲言，加上天不怕地不怕的个性，心情特别轻松，勇于表达自己，说起话来也让主考官们另眼相看，甚至觉得我很好玩，这一

点跟其他等候面试的人，一脸严肃认真或是乖巧模范生的感觉非常不一样。

在学历和专业之外，我的人格特质也格外获得那些外商银行的主管欣赏，居然将 15 关的面试流程浓缩在两天之内完成。也就是说，那个周末假日，我过关斩将完成原本应该分别在 3 个月内进行的面试，见了 15 个人、两次中英文的笔试，然后在星期一就获得回音被正式任用了。

后来我才知道，参与面试的高级主管当中，除了被我逗得很开心的台湾人之外，真正促成荷兰银行决定要任用我的主事者，是两位老外，来自荷兰的顶头上司。印象深刻的是面试最后，荷兰籍的主考官问我：“如果没有任何限制，你最想要成为什么人？”我不加思索地回答：“迈克·乔丹（篮球明星）。”他不解地问：“为什么？”我说：“因为我不高，但是我很喜欢打篮球；而且还有一个原因，打篮球是最容易得分的运动，它可以培养我正面思考的个性。”顿时，严肃的主考官马上面露微笑。随即又抛出另一个问题：“如果没有任何限制，你最想要成为哪一种动物？”这一次我的答案更是引起哄堂大笑，我说：“我想成为猪，因为人生如果可以吃饱睡、睡饱吃，

该有多棒！”

主考官拍腿大笑说：“You are honest ,but you are good!” 因为他来台湾工作的期间，曾经面试过的台湾年轻人不下上千个，得到的答案不外是希望成为成功的人、企业家，或是希望自己做牛做马，人生要任劳任怨之类的。相形之下，忠于自己，说出实话的我，因为喜欢自己，所以可以说服别人。没有考虑太多，反而得到赞赏，也得到工作的机会。