

如何才能成功

• 電工 62 級 / 宣明智

在我之前的學長，畢業後的工作機會並不是太多，可能僅限於傳統電機、家電公司，投身於馬達、電視機、錄音機、電冰箱等產品，或者是到電力公司、電信局、中山科學研究院等公家機構上班，再不然就是出國留學，畢業後大部分留在美國工作，少部分回國任教，能有特殊際遇、機會的似乎並不多。

我們這一代就不同了，我們特別的幸運，一些新興的電子行業開始冒出頭，更重要的是 1970 年代政府積極推動「積體電路發展計劃」，一片大好的舞台無中生有、在眼前迸了出來，讓不少人開創了相當輝煌的事業。回頭看過去的這二十幾年，你如果問我「是時勢造英雄？還是英雄造時勢？」如果沒有時勢、沒有舞台，只怕難以成就英雄，所以是時勢才能孕育出眾多英雄，而眾多英雄又為時勢著上色彩、譜上合弦，賦予時勢多彩多姿的生命與故事。

當然我並不是要鼓吹宿命論，現在台灣半導體產業無論是 IC 設計、晶圓製造、封裝與測試的局面，無不是大家胼手胝足、無日無夜才建立起來的。我們可都是兢兢業業的工作，這些成果絕不是雙手一攤，從天上憑空就會掉下來的。

常有年輕同仁或社會朋友問我，如何才能夠成功？我告訴他們成功沒有捷徑，智慧 + 努力 + 知識 + 運氣都要有，而且不要說的多、做的少，努力不一定會成功，但不努力一定不會成功，永遠要全力以赴，我們可都是這樣踏踏實實地走過來的，而不是整天策略來、策略去、高來高去就可以有今天的局面的。

反過來，要不成功卻是很容易，如懶惰、不負責任、不講信用、不跟別人溝通等等許多很容易列舉的項目。你如果能夠時時警省自己避開這些不成功的因素，你自然就會離不成功越來越遠，而置身於成功的族群之間。

跟別人溝通、向別人推銷自己想法的要訣是，要先考慮到對方的需求是什麼。從對方的需求、能帶給對方什麼好處切入，別人的感受會很不一樣，也會比較容易接受你。賣東西也是一樣，賣東西給客戶時，一定要能替客戶解釋，為什麼他要跟我買這個東西，我能夠為客戶創造什麼價值。經過多年的體會，我覺得其實不只生意上的往來是如此，平時我們待人處事也是一樣，不是自己認為對

的，講出來別人就得聽，這往往只是把問題丟給別人。待人處事是一門藝術，要想想用什麼方法對方才容易接受，想想對方的需求是什麼，這就是我常說的要「醞釀情勢，誘導結論」。

我念大學時不像現在有這麼充足良好的軟硬體設備，新竹在當時也很荒涼，好處是平常除了專注課業之外，就是參加各種校內活動。我很幸運念交大電子，讓我一直居於電子主流方向，而課外的活動對我未來人際網路與工作墊下好的基礎。畢業後，我也曾因出國留學或就業而猶豫徬徨過，最後覺得自己比較喜歡實務工作，反正早晚都要面對工作這個問題，所以毅然走入產業。今天你如果問我該出國留學或就業，這倒是讓我陷入矛盾，這麼說好了，很多企業家都早就把子女送到國外進修，畢竟台灣已經完完全全是全球產業的一環了，與全球完美地接軌非常重要。

自己仔細考慮自己想走的路，做事在過程中要盡心盡力，對結果不要完全用金錢去衡量。與其想著將來的地位要多高、收入要多少等等不切實際的夢想，不如實實在在加強自身的各種能力，例如本身必備的專業能力、語文能力等，只要用心都能有所成就。

編按：本文轉載自《交大電子四十週年紀念特刊》，2004年4月出刊。

