


林宏文財經熱點：成功不是贏在起跑點 而是轉振點—《創新致富：從2萬到20億的創業之路》作者 徐紹欽  
整理 林詩凱



作者徐紹欽，一九八四年白手起家創辦「製造科技公司」，從事精密國防科技電子儀器的研發與製造，創業之初，公司僅有兩名員工，十九年後，公司已擁有員工近五百人，年營業額在五千萬美元左右。徐紹欽表示，創業之初就受到許多貴人幫助，也取得美國政府給中小企業籌資的輔導計畫，讓他順利將公司營運推上軌道。而後他更被美國政府徵召，成為中小企業管理局政府合約與商業發展辦公室副主任，協助年輕人創業。

徐紹欽認為，成功的先決條件，是要先了解自己要做的的是什麼，先確定目標方向，並且能夠推銷自己，將自己的夢想和方向清楚的向別人解釋，讓更多機會找上你！他也鼓勵年輕人，應該走出去看看這個世界，有太多機會在等你，但要怎麼得到這些機會？他認為年輕人應該多去學理工，未來十年都是科技領軍的時代，所以了解新科技是必要的，因為這個產業有太多機會和商機！

**主持人：**歡迎徐先生繼續上我們節目，這本書我真的讀得津津有味，因為每一段故事，每一段情節都對年輕人有很多啟發。那徐先生我們來談一段，你在唸書的時候，有一對美國夫婦幫你忙，也給你很多啟發，甚至帶你見習、看他們怎麼做生意，可以來分享這一段嗎？

**徐紹欽：**我唸書的地方在美國中部密蘇里州的小城，我是一個台灣來的窮學生，因此住在學校裡面。學校裡面有餐廳，交了費用以後就是每個禮拜一到禮拜五都有飯吃，雖然不是很好吃，但至少不會餓肚子。可是禮拜六禮拜天餐廳就不開了，學生要自己自理。

禮拜六我沒有問題，我可以存一些乾糧、麵包，禮拜天就比較困難。第一個禮拜過了，第二個禮拜過了，到了第三個禮拜天我真的很餓，但不曉得要到哪裡去，身上也沒有很多錢。我在學校外面看到一家賣漢堡的小店，走進去以前，先看看身上剩多少錢。我看餐廳的訂價，就跟櫃台後面的男士說我要一個cheese burger，他就回說：「你還要甚麼？」我說：「不要，我只要cheese burger，甚麼都不要。」他又問：「那你要喝甚麼？」我說：「Water。」就把手上的零錢放到桌上，他點一點就收去了。

我坐在那邊等，過了一會兒，他說：「Your food is here!」我很高興過去拿，我一拿到一看，我的盤上有一個cheese burger，還有一個好大的炸雞，還有很多的French fries，我很驚訝，跟他說：「對不起，我並沒有點這麼多東西。」他看到我就跟我說：「Don't be worried. It's on the house! ( 這個我請客！ )」

我非常感動，因為我確實很餓，在這個機會我也認識了Mr. David Miller，小餐館的負責人，他的太太就在後面做東西。和David、Mary認識以後，他們對我很好，也把我帶到他家裡去，把我變成他家裡面的一員。一個第一代新的移民，到一個很陌生的地方，從一個沒有一點歸屬感到有一點點歸屬感，雖然對別人來講沒有什麼，但對我來說是很大很大的一個幫助。所以我對David和Mary都是心存感激，很多地方他們都幫助我，像介紹美國新的環境、文化、人物等等這些的一切一切。

最記得每個禮拜六，David都會到圖書館去找我，說：「趕快把書合起來吧！」因為學校的課業真的很重，我那時候唸得天昏地暗，從早唸到晚，他就說：你把書合起來，你要讓你的頭腦清醒一下。就帶著我開車到Missouri的野外，開車出去兜兜風，這對我來講是太讚了，真的很令人放鬆，他介紹了很多很多東西給我。有一天，我記得看到窗外有一大群牛，因為是黑身白臉的牛，我說：「Wow.. look at those cows。」他說：「no, no, no，那種牛我們不叫cow，我們叫angus(是指平常吃牛排的牛)。」我就記下來了。在那邊學習到了，英文也增進了不少。David這個人也很特殊，他懂的東西很多，他不只開一家自己的小餐館，他還賣舊家具，他還幫著廣播電台賣廣告，有一天他跟我說：「你跟我去賣個廣告吧！」我就說：「好啊！」因為是一個學生吧！總是想見識一下，他就到了一個新的車行，這個車行的總經理他並不認識，所以一走進去，經過簡單介紹後，他就告訴那個人這附近甚麼地方可以釣魚、小孩子要打棒球，要在哪裡參加比賽，他講的事情對這個人是非常有興趣的，後來到最後，談了大概15分鐘，那個人就買了他的廣告了。我在車上就問他說：「David，你怎麼知道這個人對釣魚、棒球有興趣？」他說：「很簡單，你只要看看他在牆上掛的東西。永遠記得，你要談的是人家喜歡談的東西，而不是你想談的東西，你一定要人家覺得你是一個很可愛、可親的人，這樣子他才會願意跟你做生意。」這是我在美國學到的第一個經驗。

**主持人：**一個創業非常重要的基礎就是要讓人家喜歡你。

**主持人：**David這種做生意的方式，讓你打開了視野，我相信在你後來的創業，David也給你很多啟發對不對？

**徐紹欽先生：**對！因為David跟我說：「你永遠要記得，你要談的東西是你客戶想要談的，你要變成讓你客戶可以喜歡、可以信任的一個人。」我從那個地方真的學到很多。我公司最後大到在全美國有14個分公司的時候，我每年一定要到每一個分公司的駐地，跟當地的政府有簡單的接觸，我一定會親自到政府的辦公室，去跟不是主管，而是管我們業務的這個人，我會很謙虛地說：「Does anything we can do better for you？」這個對他們來講是一個很新鮮的體驗，所以我總覺得在商業的領域方面，現有的客戶如果你可以把他們抓得很緊的話，他們可以創造超過百分之五十的商機，這是我親身的感受。

**主持人：**你剛剛有講到，David有可能是你啟蒙的老師，那你的教育，對於你的小孩，你也是一個很好的老師對不對？現在徐先生有三個小孩現在都在創業，繼承了你創業的基因，跟我們講一下你是怎麼樣培養你的小孩？

**徐紹欽先生：**他們兩個在矽谷，都是自己在startup，自己在創投公司做事情。我的大女兒這個已經是他第三個startup了，他第一個和第二個都失敗了，但他一直不氣餒，他做的是跟Health Care有關。

我覺得父母或老師對於小孩子有一個特定的責任，就是外國人說的：「**We lead the horse to the water.**」把馬帶到水邊，但這個水他怎麼喝我們沒有辦法，可是我們有這個責任把他們帶到這個領域，如果他有這個慧根，他就會自己去發展起了。

我覺得做生意、當一個企業家、當一個商人，是一個很好的領域，因為賺錢並沒有錯，賺錢就是看你這個錢要怎麼去花，我覺得小孩子應該要給他這一方面的啟發。在我孩子很小的時候，我就跟我的女兒講，我就建議他們不要去賣女童子軍的餅乾，因為賣的是別人的產品，你既不了解，也沒有辦法控制，所以我就建議他們去賣檸檬水，自己去調製，就在家裡的車庫前去賣檸檬水。我認為要自己做，錢我先給你，你自己去買冰塊、買檸檬、買糖，而怎麼調製你自己想辦法。所以跟一個五歲到七歲的孩子，你怎麼跟他們解釋商業最重要的五個環節，第一個是Product、第二個是Process、第三個是Quality Control、第四個是Intellectual Property、第五個是Cost，這五個東西你怎麼跟他們解釋呢？我覺得以檸檬水這個東西是最容易解釋這五個重要元素的。禮拜六的時候，他們三個在車庫前擺攤，鄰居太太先買了小女兒的檸檬水，在買了大女兒的檸檬水，等到了兒子那邊，鄰居太太就喝不下了，她就說：「John，我真的喝不下了，不然我給你10分錢，你不用把檸檬水給我。」我就跟兒子說：「你不能收錢，因為你沒有提供服務，是不能拿到利潤的。」講完了以後，不到二十分鐘，我女兒跟我說：「爸爸，明天請你帶我帶別的地方去設攤。」因為她發現了當你跟競爭對手太靠近的話，並不是一個很好的概念。所以說，這些東西你只要給他一個領域，他們自己就會去體會到，我覺得這是做父母、做老師很重要很重要的一个觀念。

**主持人：**你剛剛提到美國有一個很好的創業環境，事實上在你創業成功之後，你也有回饋社會的心，就是說你不只在中小企業，讓這種中小企業的制度更好之外，你也帶了三家公司，讓他們成長茁壯，我覺得這也是一個很重要的過程，跟我們分享一下。

**徐紹欽先生：**美國這個社會也有可愛的地方，我覺得美國人包容心很大。我現在的事業就是在國防領域，這是一個比較不容易進去、門檻較高的行業，我在裡面做得不但發展的很快，而且讓自己也很有信心，因為在國防工業他通常是分三個等級，就是機密、極機密和最高機密，我的公司十年以後就做到最高機密，在最後五年我們公司已經做到black program，也就是比極機密更高的，沒有人知道我們的預算是甚麼東西，所以後來兩千年底有人跟我講說，如果在美國你抬頭看，有一個飛航器，只要不是一個商業的飛航器，只要是跟軍事有關的，都是跟我們公司相關，不論是電子或機械。這個也就可以表現出來美國包容力是很大的。

我的公司成長那麼快還有一個很重要的原因，就是美國國防部有一個program叫做mentor project，就像主持人剛剛講的，就是老師和學生的program，美國國防部知道中小企業的重要性，所以明文規定要大的廠商，像波音這類大公司，一定要有program去帶領中小企業，他覺得帶領中小企業是對於美國經濟的推廣，有重要的意義，所以在這個project底下，我就被波音公司延攬，變成他的學生，我是他五個學生中間的一個學生。

在這個情況下，波音公司給我們很多有形或無形的協助，在波音公司的保護下，我成長的就很快，從50人的科技公司到200人的科技公司，從短短的三年半、四年的時間，我就跳到另一個階層，到最後公司轉手已經是700人的科技公司，在這個情況下，我就覺得我受惠很多，在我500人公司的時候，我就一直想，我該怎麼把我學得東西再回饋給中小企業，所以我又成立了我自己公司的mentor project的program，我們公司就變成老師，我找了一家非洲裔、一家亞裔，一家美國原住民的公司，我就把這三家公司變成我們的project，在財務上、技術上、人員上的管理，我們公司就提供了源源不斷的資助，所以這三家公司都從五個人、兩個人、三個人的公司，到兩年以後，我們把mentor project結束後，它們都變成50個人以上的公司，這是我在我整個工作生涯裡很驕傲的地方。

主題：成功不是贏在起跑點 而是轉振點  
節目分享：[http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2\\_1&ID=9524](http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=9524)

主題：從2萬到20億的成功創業之路  
節目分享：[http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2\\_1&ID=9523](http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=9523)

