



Be Your Personal Best

◆ 張文靜

壹、前言

美國《時代》〈TIME〉雜誌影響巨大的「2006 年度風雲人物」是「你」〈YOU〉！

沒錯，就是「你」。《時代》記者 Lev Grossman 寫道：「因為『你』奪回了全球媒體主控權，『你』開創且構成新的數位民主，『你』不求回報地付出，並擊敗了自認主導時局的大人物。《時代》「2006 年度風雲人物」就是「你」。

一隻世界上最會跳高的跳蚤，不小心被困在玻璃瓶裡，同伴為牠擔心，牠反而安慰同伴：「別擔心，我可是世界跳高冠軍！」牠每天都會使盡全力往上跳，但無論牠跳的再高，卻無法跳出去，於是牠放棄了，直到有一天某個人打開了瓶蓋，跳蚤卻失去了跳躍的天賦，失去了牠世界第一的榮耀。

報章雜誌上有許多成功人物的報導，有時我們不免羨慕這些人，而忘記了“最大的天賦就是自己”。

人人都可以成功。成功並不偏愛某一特殊人群，成功對於每個人來

說都是平等的，只要你有強烈的成功意識，只要你態度積極、堅忍不拔，只要你信心十足，有崇高而堅定的信念，即使你是一個小人物，也有發光發熱的一刻。

如果我們在修鍊“成功”這門武功多年，始終只能練到七、八成功力，無法突破，那麼李開復博士著作的這本《做最好的自己》，一定可以幫助我們打通任、督二脈，找到練成最上乘功力的心法；如果我們像上述跳蚤，已經淡忘我們的天賦，關在世界的框架中，那麼可以透過此書重新省思，辛勤地開發和運用自己的潛能，就能使自己的天賦昇華成偉大的成功；如果我們在人生的關卡中正面臨進退兩難的境遇，李博士的這本著作將成為我們最珍貴的人生羅盤，提供我們如何以智慧作出無愧於心的抉擇。

這是一本如何邁向多元化成功「知行合一」的武功祕笈，招招相扣，不能偏廢，不能獨厚，才不會走火入魔，也才能成就圓滿成功的人生。李開復博士是本書最佳代言人，不但具有西方人主動積極、拼搏無畏之精神，更重要的是他擁有東方文化中“己欲立而立人，己欲達而達人”民胞物與之胸懷，風簷展書讀，李博士進退有格之哲儒風骨自是我們學習最佳典範。

貳、本書摘要

一、到底什麼才是真正意義上的成功？



作者認為，中國社會歷來有個通病，就是希望每個人都按照一個模式發展，衡量每個人是否成功時，採用的也是一元化的標準，在校看成績，進入社會看名利，但一旦走入一元化成功的誤區，就會因為急功近利和目光短淺，而忘記了真正屬於自己的目標和理想，忘記了自己在社會中應有的價值和責任，即便最終獲得了夢寐以求的名和利，也不一定能體驗到真正的快樂和幸福。多元化的成功才是真正的成功，從不同的角度理解成功，選擇最適合自己的成功道路，以便發揮自己各自的特長，實現各自的價值，這才是對待成功的正確態度。

在多元化成功的視角下，衡量成功的標準有很多種，可以是一個人的創造力和影響力，可以是一個人對他人的幫助或貢獻，也可以是一個人在自身基礎上的提高和超越。但無論對哪一種類的成功來說，最根本的衡量標準都應該是：

該行為是否對社會、對他人或對自己有益，是否能讓一個人在自主選擇的過程中，不斷超越自己，並由此獲得最大的快樂。

多元化的成功不僅可以讓每一個人發揮自己的興趣和特長，從而發掘出自己的全部潛力，同時也能讓社會保持健康、和諧的狀態，讓社會成員體驗到最大的幸福。

試圖模仿或複製他人獨特的成功模式，這樣的作法不會帶來真正的成功，因為每個人都有自己獨特的氣質，每個人的成功都是獨一無二的。想



取得成功，就要「做最好的自己」，按照自己設定的目標，充實地學習、工作和生活，就是始終沿著自己選擇的道路，做一個快樂的、永遠追逐興趣並能發掘自身潛能的人，每一個人都有自己的特長和潛質，在多元化成功的模型中，只要主動選擇，每個人都有成功的機會。

二、成功有秘訣嗎？到底有沒有行之有效的成功法則呢？

作者認為真正的成功人士並不是僅僅靠知識、創意等外在素質贏得成功的，他們成功的主要關鍵，在於他們具備了某些最為根本的、最有價值的素質或品格。作者為闡述這些成功的內因，提出「成功同心圓」的模型架構，核心層為「價值觀」，一個人要想獲得成功，首先必須要擁有正確的價值觀，因為價值觀是指導所有態度和行為的根本因素，有了價值觀的指引，就可以更好地完善自己的人格，端正自己的人生態度。

對一個渴望成功的人來說，最重要的人生態度包括積極、同理心、自信、自省、勇氣、胸懷等 6 種，它們構成了同心圓的第 2 層。

最後，還要將正確的價值觀和人生態度應用到追尋理想、發現興趣、有效執行、努力學習、人際交流、合作溝通等 6 種最基本的行為方式中，它們構成了同心圓最外面的一環。

只有按照這樣的邏輯順序尋找通往成功的道路，每個人才有可能真正做最好的自己，真正取得多元化的成功。



三、成功的同心圓

〈一〉核心層—價值觀—成功源於誠信

擁有正確的價值觀意味著，一個人在大是大非的問題上，做出正確的抉擇〈Know Right From Wrong〉，也意味著他是一個有道德、講誠信、負責任的人，是一個值得信賴、值得託付的人，一個人如果擁有正確的價值觀，那麼，他在其它方面越是有經天緯地的才華，他對社會的貢獻也就越大；反之，如果他的價值觀是扭曲的、邪惡的，那麼他在其它方面的造詣越深，他對社會的危害也就越大。

誠信本身是一種不分時代、不分地域的普遍價值，孟子曾說過：「居天下之廣居，立天下之正位，行天下之大道。」聖經裡說：「誠信比財富更有價值。」西諺中亦有「誠實是最好的政策」的說法，他們強調的都是基於誠信的價值觀。在現代社會經濟秩序高度全球化的背景下，誠信的重要性較之過去是有過之而無不及，在這項人類共同遵循的價值基礎上，全球範圍內基於個人或公司實體的誠信的經濟形態才得以滋生、發展，而誰最能堅守誠信，誰就能在激烈的商戰中贏得信譽，並最終贏得成功。

就個人而言，誠信是做人的基本準則，在一個先進的企業裡，員工最需要具備的素質不是優越的智力，而是誠信，誠信比才幹重要，因此許多現代企業在制定選拔人才的標準時，永遠將誠信擺在

第一位。

要如何培養誠信的價值觀呢？作者認為需從小培養，謹守「勿以惡小而為之」的原則；「誠信」養成除了靠「自律」，也要靠「他律」，所以不要辜負別人的期待和信任，努力做到言行如一、言出必踐。做事時經常用「報紙頭條測試法」檢驗言行。

〈二〉「成功同心圓」第二層

1. 積極主動—成功的選擇在於自己

在所有最重要的人生態度中，積極主動應該排在第一位，消極被動的人總是在等待命運安排或貴人相助，無法主導和推動事情的進展，積極主動的人則認為命運操縱在在自己手中，可以主導事情的發生、發展。

為達到積極主動的境界，作者提出 7 個步驟：

- 〈1〉擁有積極的態度，樂觀面對人生。
- 〈2〉遠離被動的習慣，從小事做起。
- 〈3〉對自己負責，把握自己的命運。
- 〈4〉積極嚐試、邂逅機遇。
- 〈5〉充分準備、把握機遇。



〈6〉積極爭取、創造機遇。

〈7〉積極地推銷自己。

2. 同理心——人際交往的基礎

同理心是在人際交往過程中，體會他人的情緒和想法，理解他人的立場和感受，並站在他人的角度思考和處理問題的能力。它是分工協作的現代社會中個人發展和成功的基石。

同理心六原則為：

〈1〉我怎樣對待別人，別人就怎樣對待我。

〈2〉我想他人理解我，就要首先理解他人。

〈3〉別人眼中的自己，才是真正存在的自己。學會以別人的角度看問題，並據此以改進自己在他們眼中的形象。

〈4〉只能修正自己，不能修正別人。想成功地與人相處，讓別人尊重自己的想法，唯有先改變自己。

〈5〉真誠坦白的人，才是值得信任的人。

〈6〉真情流露的人，才能得到真情回報。

3. 自信——用信心放飛自我

自信就是「我能比別人做的更好」，也是迄今為止能夠找到的

最好的潛能「放大鏡」。

自覺的人更容易成功，也更容易獲得自信。因為有自覺才會坦誠面對自己的能力極限，在接受挑戰的同時，做客觀的風險評估。

增強自信的四步訓練法：

〈1〉 只要是你認可的想法，就是你自己的想法，你完全有能力和有機會表達出來，不要未經判斷就盲目接受他人的立場。

〈2〉 在與人交換意見時，絕對不可以在原則問題上讓步。

〈3〉 有想法的時候，一定要勇於表達出來。

〈4〉 學會有效的表達方式。

4. 自省—在反思中走向成功

自省就是自我反省、自我提高。懂得自省的人才能跟上時代的步伐、不斷成長，並且更容易得到他人的信任。

如何做到自省？勇於承認錯誤，主動接受批評——要避免錯誤的發生，而不是事後遮掩；不斷追求進步，「足夠好是不夠的」——永遠追求進步是成功持久的動力；聽取他人意見，接受「良師」指點——自省和進步的先決條件；事後認真反省，努力改變自己——實現從優秀到卓越的飛躍。

培養自省習慣的簡單訓練法：

準備一個本子和一支筆，在每個月的第一天，記下：

- 〈1〉上個月的成功與失敗有哪些？
- 〈2〉分析成功與失敗的原因是什麼？
- 〈3〉定出要在本月進行的改進計畫。

然後，開始按照計畫實施。到了每個月的最後一天，做兩件事：

- 〈1〉自我評估改進計畫的執行情況。
- 〈2〉請師友檢查自己是否兌現了承諾。

5. 勇氣—勇往直前的精神

勇氣就是在挑戰面前勇往直前、永不言敗的精神力量。最重要

的勇氣包括：

- 〈1〉不畏失敗、敢於嘗試。
- 〈2〉承認錯誤、從失敗中學習。
- 〈3〉遠離恐懼、挑戰困難。
- 〈4〉勇於放棄已經獲得的東西。

驅散失敗陰影的五個步驟：

- 〈1〉承認錯誤，承擔責任。
- 〈2〉找出原因，避免再犯。
- 〈3〉原諒自己，在溝通中找到快樂。
- 〈4〉從失敗中累積經驗。
- 〈5〉坦然面對，請示他人。

6. 胸懷—海納百川的境界

有胸懷才會成功，因為胸寬則能容、能容則眾歸、眾歸則才聚、才聚則業興。

真正的成功者都擁有海納百川的胸襟和氣概。

有胸懷的五種表現：務實、寬恕、自律、尊重、涵養。

如何培養寬容心態？

- 〈1〉做出決定前，弄清基本事實。
- 〈2〉即使是對方的錯，也要設法寬恕對方，將談話或工作推展下去。
- 〈3〉不要用別人的錯誤懲罰自己，所以不要因此而讓自己不快樂。

7. 追尋理想—指引成功的「羅盤」

不必刻意問自己：為什麼而活？因為重要的不是要從生活中得

到什麼，而是要清楚生活本身的期望是什麼。

不是因為了不起才有理想，而是因為有理想而成為了了不起的人。

並不是每個人的理想都必須像偉人的理想那樣宏偉壯麗而應該是最適合自己的人生目標，是非常個性化的遠景或使命，應該由個人選擇並決定。

確定人生目標時的五個標準：

- 〈1〉 有價值。
- 〈2〉 盡量擺脫名利羈絆。
- 〈3〉 能夠成為自己的智囊
- 〈4〉 可以讓自己從心底感動。
- 〈5〉 既有挑戰性又不脫離實際。

8. 發現興趣—用激情擁抱成功

激情是成功的原動力，而激情源自興趣。聽從你的內心才能找到興趣，才能最大程度的激發熱情和所有的潛力，從而讓艱辛的過程變為一種享受。

興趣選擇的建議：選擇你所愛、愛你所選、把握選擇的機會、

忠於自己的興趣、找到最佳結合點。

9. 有效執行—邁向成功的階梯

邁向成功關鍵在於執行。

執行力八大要素：周密的計畫、明確的目標、差距分析、循環修正、堅強的毅力、良好的習慣、管理時間、多管齊下。

10. 努力學習—終身受益的過程

學習的目的不在於獲取文憑，而在於它是實現理想、追隨興趣的必經之路，是在整個人生過程中不斷更新自己，以便與時代發展保持同步。

企業最需要的學生——具備中西人才特點、有判斷力的學生；德智體全面發展、擁有高情商的學生，有理想且熱愛學習、知道「怎麼做」和「為什麼」的學生，善於思考、能舉一反三、無師自通、融會貫通。

11. 人際交流—現代人的必修課

「一個人事業的成功只有 15% 取決於他的專業技能，另外的 85% 要依靠人際關係和處世技巧。」——戴爾·卡內基

人際關係包括處理衝突的能力、建立關係的能力、說服與影響他人的能力、團隊合作與協調的能力、傾聽與溝通的能力等等。

12. 合作溝通—資訊時代的成功之道

團隊合作指的是一群有能力、有信念的人在特定的團隊中，為了一個共同的目標相互支援、合力奮鬥的過程。

團隊合作四準則：團隊至上互信互助、共同目標、個人品質、團隊領導。

13. 完整與均衡—用智慧選擇成功

單純追求成功同心圓中的某一種態度和行為方式，或者在某一個方向上走到極致，都無法獲得成功。只有用智慧在看似矛盾的各個要素之間主動選擇「完整」和「均衡」，才是取得成功的最佳方法。

參、本書特色評價

一、適合任何行業階層研讀

作者寫作本書主要動機是因其出生於熱愛中華文化的家庭，又受教於崇尚自由的美國學校，是一個融合中西文化特點的典型代表，希望也自信有能力為那些渴望成功的青年學子提供幫助，幫他們遠離迷惑，邁向卓越。但本書除了對莘莘學子尋找通向成功和達到卓越未來道路之指引大有助益外，作者於書中所提出誠信價值觀、六種態度、六種行為準則，其豐富的親身體驗和人生精華，同樣亦啟發我們在公

務生涯中如何與人共贏、攀向顛峰；也是如何在職場上從A到A⁺最佳的行動指南。

二、引用大量故事案例

通常論述說理或長篇大論易流於枯燥的說教，讀了令人昏沉欲睡，本書作者抓住人們愛聽故事的心理，在每一單元引用大量國內外成功或失敗的案例，因為成功者身上的故事最值得學習和品味，同樣地，自失敗者身上也可以汲取經驗和教訓，所引用之案例，也為本書做最好的注解，讓讀者如海棉般，在輕輕鬆鬆心境下獲得大量吸收。

三、文章簡短實用

作者文筆簡潔洗練，無冗言贅詞，敘事說理嚴謹縝密，在每章節末提綱挈領整理出「本章要義」，可以幫助讀者快速掌握章節奧義。如何才能做到誠信價值觀、六種態度、六種行為準則？例如在第三章末有所謂培養積極主動「七大步」；在第四章提出同理心「六原則」；第五章有所謂「增強自信的四部訓練法」及第六章的「培養自省習慣的簡單訓練法」等等，作者不厭其詳地提供步驟、方法、綱領，就是希望讀者不要只滯留在「坐而言」階段，要打破「知識就是力量」迷思，因為習得的知識，需經運用才會產生無比強大力量。只有讀者積極主動地按照書中實施綱領一步一步地練習和學習，才能與成功有約，締造真善美人生，本書也才能成為真正超實用葵花寶典。

四、獨創「成功同心圓」型模架構

市井坊間著書立論探討與成功相關典籍琳琅滿目，但鮮少有人以「同心圓」架構來剖析演譯，如作者自述，從小因生長在一個熱愛中國文化的家庭，所以中國優良傳統文化對其人格塑造、治學鑽研，皆有深厚影響力。

《易經》是一套中國古人藉由觀察大自然的現象，加以人文思想的解釋，使我們明白吉凶的大學問，舉凡老子、孔子、儒家、道家以及諸子百家的思想，都從易經文化而來。

孔子研究易經提出“曲成萬物而不遺”的觀念，認為宇宙是沒有直線的，通常是個圓圈，圓圈這個圖案就代表「太極」，人也是一樣，人身沒有哪一個地方不是曲線的，我們生命的圓是分段的，我們形體的圓是一個光圈。真正的圓代表一切的圓滿，因為我們的生命都在這個圓圈以內，沒有哪個地方會有遺漏，所以說是「曲成萬物而不遺」，老子也說「曲則成」，一走曲線就一切圓滿。

本書作者提出「同心圓」架構，以誠信價值觀為軸心，第二層為六大人生态度，第三層為六大行為方式，由內而外，共同構成一個「同心圓」型模架構，是純屬巧合，亦或作者身受易經文化影響，試圖將所有邁向成功最重要因素，毫無遺漏地納入這個圓中，只要人們依照這個「同心圓」中所有要素去踐行，一定可以創造圓滿成功的人生，在己身極限

下發揮天賦特長，去成就一個最好的自己。

五、強調以完整均衡塑造成功人生

中西文化的主要差異有以下三點：

〈一〉人與自然的關係上—

中國文化認為人與自然關係問題上的中庸平衡智慧，其理想狀態是達到「天人合一」的和諧境界，以儒家為代表的古代思想家一般都反對把天和人割裂、對立起來的觀念和作法，而是竭力主張在「敬天」、「畏天」的基礎上追求天人兩極的和諧統一。而西方的自然觀則強調征服、戰勝自然，雖然一方面取得了巨大的物質文明成就，但另一方面，隨著工業文明的發達，生態平衡、環境汙染、能源危機等令人憂慮的社會問題迭起，正是在這樣的現實背景下，當代西方許多學者，對儒家文化中“天人合一”的思想開始表現出極大的關注。

〈二〉人與他人的關係上—

中國文化認為人與他人關係問題上的中庸平衡智慧，其理想狀態是達到「人我合一」的和諧境界，中國文化以家庭為本，個人的屬性較為不明顯，比較強調圓融、集體思考以及為群體犧牲奉獻；西方文化則強調以個人為本，注重個人的自由與權利。

〈三〉與其他民族關係上—

中國文化認為與其他民族關係上的中庸平衡智慧，就是維持民族的獨立，不向外擴張，理想的民族模式是透過道德教化去協和萬邦。

因文化背景不同，中國人特質較謙虛、務實、有毅力、含蓄、較壓抑個人順服團體；西方人特質則較主動積極、勇於表達並行銷自己、富創新精神。本書作者提出「成功同心圓」第二層六種態度中，「積極」與「同理心」對立，「勇氣」與「胸懷」對立，「自信」與「自省」對立，如在兩兩對立的態度之間劃一條直線，可能西方人特質會較偏向「積極」、「勇氣」、「自信」這一端，東方人特質會較趨向「同理心」、「胸懷」、「自省」這一方。中西文化確實存在差異性，但很難評斷其優劣，在全球化經濟社會中，當東方人努力追求現代化和科技化的時候，西方人卻在試圖回歸到東方傳統的價值理念中。作者認為對一個真正成功者而言，既需要西方的科技與理性，也需要東方的心胸與美德，一個人甚至要同時具備兩種看似相互矛盾的品質，才有可能在複雜的際遇中，做出最適合自己的抉擇。這個論點可以自柯林斯著作《從A到A⁺》中提出“第五級領導人”觀念中得到呼應。

柯林斯與他的研究團隊，花了6年時間，研究了28家公司，

從裡面找出 11 家從「優秀到卓越」的公司，發現這些卓越的公司領導者是屬於第五級領導者——係屬於領導能力五個等級中最最高的一級，他具備雙重特質：宅心仁厚，但意志堅強；謙沖為懷，但勇敢無畏，包含專業的堅持和謙虛的個性。所謂專業的堅持就是做該做的事，絕不動搖，以不屈不撓的毅力決心，盡一切的努力推動公司邁向卓越；所謂謙虛的個性，是可以用「窗子和鏡子」心態來形容，第五級領導者會在順境時往窗外看，將功勞歸於自己以外的因素，遇到逆境時，會照鏡子反省自己該負的責任。

肆、做最好的自己——心得見解

一、讓夢想起飛的地方

很多年以前，人人都知道使願望與夢想成真的秘訣，然而，人們卻無止盡地濫用這個秘訣，於是負責看管這個秘訣的先知決定把它藏起來，只有真正夠資格的人才能找到它。但是這個人類最珍貴的寶藏，應該藏在哪裡才好呢？

先知們紛紛提議，有人認為要把它深埋在地層底下；也有人認為應該把它埋在山頂上，永遠覆蓋著厚厚一層積雪；更有人提議應該把它藏匿在汪洋的海底深淵，但怕人們總有一天會鋌而不捨地挖掘、會攀登世界高峰、會潛遊到海底深淵，終究會找到它而一一作罷。最後一位先知發言：「內心……我們就把這個珍貴的寶物藏在每個世間男女的

內心裡！每個人的內心都珍藏著這份寶物，不過，只有極少數人具備內省的勇氣、堅持、信念、謙虛和耐心；只有觀照自己的內心，才會發現這項寶物。唯有能夠發掘內心的寶藏和力量者，才有資格獲取這個寶物！」

這項神聖的協議於焉成立，在施加特殊魔法後，幾千年來，這個能讓夢想成真的秘密寶藏就一直藏在每個人的內心。

果其然，大多數人不知內心藏有寶藏，結果渾渾噩噩一生，和「成就最好的自己」機遇擦身而過。有些人聽說內心藏有珍寶，但也僅限於幻想憧憬，終未動手挖掘。部分人決定挖掘了，卻因碰到堅硬磐石阻撓而作罷，一樣浪淘盡庸庸碌碌一生。只有少數人憑藉超強企圖心、遠大的使命感以及堅忍不拔的毅力，挖掘出屬於自己獨一無二的寶藏。以下臚列幾則平凡人造就不平凡一生的傳奇剪影：

- 〈一〉郭台銘從 30 年前用母親標會來的 10 萬元創業，到今天將鴻海帶到營收新台幣 5,000 億元的規模，從早期生產黑白電視機用的旋扭，到如今成為连接器世界級的龍頭大廠，從徒手創業到爭霸全球。他在接受專訪時曾說過：「四千年的神木，當他種下去的時候，就已經決定了，因為它長在空曠的地方，不是在西門町，它要耐得住風寒和寂寞。所以「格局」是一開始你心裏怎麼想，例如說，我離開學校，到外面上班，一開始我就認為，我將來自己的簽字一定很重要，

所以就苦練我的英文簽字，三十年來，我所有重大的契約，都是用相同的簽字完成的。」

〈三〉以優異成績畢業於紐約大學，李安試圖開拓自己的電影事業，但一個沒有任何背景的華人想在美國電影界混談何容易。李安未成名前在美國靠身為藥物研究員的妻子在外工作，養家糊口。每天在家他除了大量閱讀、大量看片、埋頭寫劇本以外，還包括了所有的家務。七年之熬，終於破繭而出，以「斷背山」一片贏得金球獎四項大獎，在國際影壇上佔有重要一席之地。英國的「Total Film」雜誌選出影史上 100 大名導，因「臥虎藏龍」、「斷背山」等片屢獲肯定的李安，也獲得第 41 名殊榮。

〈三〉回想在榮工青棒時期的王建民，剛開始熬不住艱苦的磨練，每操必吐的慘狀，教練蕭文勝說：「實在沒有想到王建民會有今天的成就，他的意志力太堅強了！」從小學四年級開始練球的機遇，意志力始終強韌的王建民，最後還是戰勝萬難，超越了自己，展現自我價值，躍上有百年歷史曾奪下 26 次世界冠軍的紐約洋基隊舞台，王建民成為最受矚目的勝投王，也成為台灣之光。

二、找對自己的位置

世界上，沒有完美的事情，也沒有完美的人，人人都有缺陷，都有不足，但也都有優點，都有特長，一個人要想有所作為，首先要瞭解

自己的主要優點，知道自己的特長在哪裡，然後充分發揮自己長處的優勢，避開短處的劣勢，使長處得到發展，短處得到克服。

以詮釋藝術歌曲揚名樂壇的德國小巨人—夸斯托夫，曾 3 度拿下葛萊美最佳古典聲樂專輯獎項。他的歌聲聽起來宏亮有力，是當代少見的深沉優秀男中音，單用聽覺判斷，他應該是一位高大壯碩的男性，然而站在舞台上的他既不高也不壯，身材只有 120 公分，四肢短小緊縮，是俗稱的海豹寶寶。他從小擁有好歌喉，曾經申請進入漢諾威音樂學院就讀，因天生限制無法彈琴，無法符合校方入學要求，不過他並沒有就此放棄，決定自行找老師學習。最後靠著對音樂生命的熱愛讓自己發光發熱。

在韓國首爾所舉辦的「第十一屆 LG 盃世界圍棋棋王戰」，以三戰兩勝的成績打敗中國代表胡耀宇，一舉掄元的周俊勳，從後頸一直到正中鼻樑，滿布猩紅的胎記，從小就要承受旁人異樣眼光的壓力，小學第一天上學，小朋友看到周俊勳半臉的猩紅胎記，嚇得大呼「鬼來了！」從此「魔鬼」、「陰陽臉」等難聽的外號就跟著他。他曾哭著回家問媽媽：「為什麼我和別的小孩不一樣？」他媽媽則舉蘇聯總統戈巴契夫為例，因為頭上有塊胎記，戈巴契夫才能當上總統，而周俊勳的臉上有胎記，未來會比戈巴契夫更有成就。

紅色胎記使周俊勳磨練出超乎常人的專注耐性，六歲半開始下

棋，熟背兩三、千棋譜，下棋時猶如老僧入定。沈君山說：「胎記，是上帝給周俊勳的祝福。」

有人形容說人們是一顆顆蘋果，特別味美多汁的，上帝會狠狠咬上一口。所以對於天生缺陷缺點我們不應斤斤計較，而應找出我們的天賦潛能「揚長避短」，開拓精采人生。

三、別再想了—立即去做

有 3 隻青蛙一起在一片葉子上順流而下，其中 1 隻青蛙決定要跳進河裡，請問：葉子上還剩幾隻青蛙？大部分的人都會回答兩隻。答錯了，那片葉子上還是有 3 隻青蛙。為什麼？因為「決定要跳」跟「真的跳」是兩回事。

奧格、曼狄諾說：「我的幻想毫無價值，我的計劃渺如塵埃，我的目標不能達到，一切的一切毫無意義—除非我付諸行動。」

現實生活中，每個人的心中都有許多的理想和抱負，渴望能一一實現，但再多的目標、計劃，如果不付諸行動，一切都是毫無價值、毫無意義，要想改變現狀、扭轉人生命運，只有主動積極立即行動。

林肯是美國偉大的總統，其實在他之前已經有兩位總統想要解放黑奴，甚至有一位總統已經著手起草「解放黑奴宣言」，但都因顧慮過多沒有付諸施行。只有林肯有勇氣簽署「解放黑奴宣言」，故成功解放

黑奴在歷史上留名的也只有林肯總統 1 人了。

四、先別急著吃棉花糖

不管達官貴人，不論販夫走卒，每天上帝給予我們最珍貴的禮物——今天——76,400 秒，不能預支，亦不能保留。

看過綠蠟龜在大海中游動嗎？綠蠟龜是配合著大海律動在前進的，每當有一波浪潮衝向海岸，迎面打向綠蠟龜時，牠就會隨著浪花漂浮起來，然後稍微拍動四肢，以維持身體的平衡。當波浪往後退回大海時，牠則會拍動得快一點，這樣就能充分運用海浪的律動力量，來加強自己的速度。而人類會跟不上牠，是因不理會水流的方向，越是跟迎面而來的浪潮搏鬥，會變的越來越疲憊，而當浪潮往外沖刷時，我們已經沒有足夠力氣來善用這樣的力量了。

在我們自己的一生中，迎面而來的浪潮，就像是所有的人、活動，以及那些想要引起我們注意，侵占我們的能量和時間，卻和我們的理想目標毫無瓜葛的事件，也會將我們的夢想和自我越拋越遠。

所以為了邁向成功道路，我們要做好時間管理，妥善有效率地分配運用時間資源；為了成就大理想，我們要勇敢走出舒適圈，勇敢放棄眼前立即的滿足和享受，延遲享樂，以獲得更多的棉花糖——更大更有意義的目標。

五、永不褪流行的價值觀—誠信

楊宗緯在星光幫急速爆紅，卻被爆料竄改身分證上年齡，因誠信問題，一夜之間遭到廣大網友及新聞媒體大張撻伐，為了平息眾怒，不得不公開道歉，並含淚退出星光幫百萬獎金追逐賽。

國人到日本北海道旅遊時喜歡帶回的伴手禮「白色戀人」巧克力薄餅，經人檢舉於本〈96〉年8月14日驚傳廠商竄改食用有效期限，廠商雖在15日將所有商品撤架，但因誠信問題已使企業形象嚴重受損。

日本企業經營之神—松下幸之助，在企業經營實踐中，繼承了大阪船廠商人的傳統，視信譽如生命、如法寶，在處理許多事情的時候，寧可損失其他，也不做絲毫有損信譽或可能影響信譽的事情。

古人說：「不誠無物。」《東萊博議》中有一則故事—魯哀公問孔子：「古人有所謂『夔一足』，他真的只有一條腿嗎？」孔子說：「不是這樣，『夔一足』是說夔這個人，雖然脾氣暴躁，但他說話卻非常講信用，人家說他的『一足』，不是一條腿，而是『一而足』〈只有一個『信』字就足夠了〉。」

可見誠信是做人的根本，也是立業的金字招牌。做人必須要有誠信，否則將無法在社會上立足，怎樣才能在人與人的交往中立於不敗之地呢？這就需要用誠信去做堅實的後盾，只有我們對別人講信用，



將心比心，才能贏得別人的忠誠信任。

六、學習雁群團結合作精神

大自然中大雁每年要歷經兩次千里跋涉遷徙的歷程，入冬前，雁群會集體南下避冬，而當入春之際，雁群又會毫不眷戀地回到生長的家鄉。雁群以人字形或一字型陣列，極優雅地翱翔天際，經過科學研究，大雁為什麼要這樣飛？結果發現，當前面的大雁奮力鼓動翅膀之際，會形成真空和浮力，使居於其後的大雁節省 0.71 倍之力氣，也就是大雁群集而飛，其飛行速度為單飛大雁速度極限之 1.71 倍。雁群團結合作、相互扶持，中途如有雁隻受傷，會有兩隻大雁脫隊停下來照顧牠，直到受傷雁隻康復或死亡，才會又快速趕上隊伍前進。其中領頭雁因居於最前鋒位置，其前面並無可借力使力的對象，飛行的任務最為艱苦，惟全體雁群會不時發出鳴叫聲，互相鼓勵打氣，共同抵禦這一路上山山水水與獵人突襲獵殺之種種險惡。

伍、做最好的公務員

一、做一顆完美的螺絲釘

華航 737—800 型客機於本〈96〉年 8 月 20 日在沖繩那霸機場著陸後起火爆炸，事故的原因據調查可能是客機在沖繩那霸機場著陸後，在向停坪滑行過程中收起前緣襟翼時，一顆鬆脫的螺絲刺穿了油箱。一名飛機維護人員在接受採訪時毫不掩飾詫異說：「油箱周邊應

該是安全系數最高的部位，一顆螺絲居然引起這麼大的火災…」

余宜芳在《台積 DNA》一書中提到：「其實，在一個成功的團隊，每個人都是各司其職的螺絲釘，不只是基層工程師才有『螺絲釘』之感，很多管理層一樣自認是扮演螺絲釘的角色。把視野放得再大一點，面對浩瀚宇宙穹蒼，誰又不是小小螺絲釘呢！」

如果把政府比喻為一台機器，公務人員是螺絲的話，不能與機器相吻合的螺絲，則毫無價值，只能稱為廢鐵，擺錯位置的螺絲釘，非但一無是處，而且容易釀禍。故公務人員任用法規範，人才之遴用應本專才專業、適才適所之旨。公務人員依自己專長興趣居於最適合的位置，才能激發滿腔工作熱情，為民眾提供最優質的服務，成為一名出類拔萃之英才。

二、有為有守、知所進退

在北京反貪腐大刀闊斧進行時，媒體上有關貪官的「賣官四部曲」，與貪官收錢時奉行「三不原則」的形容，成為描繪中國貪官嘴臉現形記的經典之作。

因受賄罪被判處死刑，緩期兩年執行的河南省人大常委會前副主任王有杰，據《檢察日報》報導，河南鄭州市坊間近來即流傳他的「賣官四部曲」。所謂「賣官四部曲」是說：送三十萬元，他“嗯”一聲，意思是你的要求會考慮；送五十萬元，他“噢”一聲，意思是你會得

到你要的官；送八十萬元，他“唉”一聲，意思是結果比預期的要好；送一百萬元，他會驚歎地“喲”一聲，並看你一眼，意思是你可以在我的職權內挑選想要的官。等到王入獄後，妻子來探監，四眼相對，老淚縱橫。妻子說：「我們真傻，收那麼多錢幹什麼？擔驚受怕不說，還把自己折騰進了監獄。」王沉默半晌後又說了第 5 個助動詞「啊！」只是前面多了個「蠢」字。

美國公共行政學會〈ASPA〉指出「對行政人員而言，沒有比民眾對其誠實、信賴與廉潔的看法更為重要的了，蓋因它已超越了勝任能力，成為公務人員和職員首要追求的重要價值。」

身為公務人員，除了依照組織職掌、法令規範與上級的命令行事，積極進取，創造公共福利外，亦應秉持個人的道德執着，隨時自省，自我節制，勿恣意妄為，才不會淪為種種貪污、瀆職、浪費、利益衝突、不法勾當等違背公共利益的情事。

三、找到自己的藍海定位

有一個故事說：一位年輕人感嘆懷才不遇，沒有貴人相助，準備投河自盡，一位老翁發現把他攔住。老翁問明年輕人尋死原因後，要求年輕人從地上抓起一粒沙，丟在沙堆裡，然後要年輕人找回原來那粒沙，年輕人滿頭大汗還是無法辨識原來那粒沙；後來老翁從懷裡拿出一顆珍珠，要年輕人再丟在沙堆裡，然後再找回它，年輕人毫不



費力便拾起珍珠。老翁對年輕人說：「只要你是珍珠，別人一定會發現你。」

「個人品牌」如「魔鏡」，他的試煉存在我們生活中的每一天：年終考績、機關有重要職務出缺由誰來做，主管都會去問那面「魔鏡」，所以品牌會決定我們的成功之路，我們的品牌價值，也會等於我們在機關的價值。

打造「個人品牌」有四個必勝秘訣：

- 〈一〉建立明確而獨特的品牌定位——我們必須要找到一個「only me」的藍海定位，這種與眾不同的定位，便容易創造我們的價值，例如：「溝通能力一流」、「A+的語言能力」、「電腦專業很棒」等等，因為定位獨特，當機會來臨時，大家便容易第一個想到你。
- 〈二〉不斷重複行銷你的定位——有了獨特的定位之後，便要不斷重複行銷自己的定位，「為善不為人知」或許是個美德，但有特質不為人知，卻是打品牌的致命傷。
- 〈三〉要重複傳遞同一個訊息——要一直傳遞同一個訊息才能讓大家記得，千萬不要朝三暮四，否則便會成為不三不四。
- 〈四〉深耕你的定位，加強你的優勢——要努力將自己的定位做的有聲又色，我們的定位有價值是因為它比別人優秀很多，所以得努

力再努力，才能驕傲地說：「叫我第一名」。

四、以積極樂觀心態創造幸福人生

有位秀才第三次進京趕考，住在旅店裡。考試前兩天他做了三個夢：第一個夢是夢到自己在牆上種白菜；第二個是下雨天，他帶著斗笠還打傘；第三個夢是夢到跟心愛的表妹脫光了衣服躺在一起，但是背靠著背。

秀才第二天就趕緊找算命先生解夢。算命先生一聽，連拍大腿說：「你還是回家吧！你想想，高牆上種菜不是白費力氣嗎？戴斗笠打雨傘不是多此一舉嗎？跟表妹都脫光衣服躺在床上，卻背靠著背，這不是沒戲唱嗎？」

秀才一聽，心灰意冷，回旅店收拾包袱準備回家，店老闆覺得奇怪，問：「不是明天才考試嗎？怎麼你今天就回鄉了？」秀才把算命先生的話照實說了一番，店老闆樂得笑說：「喲，我也會解夢的，我倒覺得你這次一定要留下來。你想想，牆上種菜不是高中嗎？戴斗笠打傘不是有備無患嗎？跟你表妹脫光了背靠著背躺在床上，不是說明你翻身的時候就要到了嗎？」

秀才一聽，更有道理，於是精神振奮地去參加考試，居然考中探花。

想法決定我們看事情的角度，有什麼樣的想法就會有什麼樣的人生。對工作、對人生如果抱著消極悲觀的想法，則推諉塞責、因循苟且，無一事可成；我們應該以主動積極、自信樂觀的心態向前看，才能開創幸福美滿人生。

五、人在衙門好修行

不僅是企業界需要「以客為尊」，事事都能從顧客的角度來思考，時時都想到顧客真正在乎的是什麼，不管做什麼都能「穿上顧客的鞋子」，即所謂的「非常服務」。它不只是微笑，而是要能處處滿足顧客的需求，是想成功不可或缺的能力。

在公務部門亦須主動積極探詢民眾真正需求，在依法行政前提下，發揮創意為其解決問題，切忌抱有高高在上、官僚冷漠心態。

陳文敏在「你就是品牌」一書中針對如何做好「非常服務」提出所謂「個人蛋糕理論」：第一層〈應對〉，蛋糕上面美美的奶油花便是我們說的合宜應對、態度與外表，這是我們與人相處時給對方的「feeling」。第二層〈專業〉，蛋糕的中間層，必能夠展現專業能力與個人價值。第三層〈解決問題〉，蛋糕最紮實的底層，真正能為顧客解決問題的能力。第四層〈創造價值〉，蛋糕的奇妙香料，為顧客創造價值，我們的個人品牌之所以值錢，是因為顧客覺得對他有利，我們才有價值而不可取代。

身為公務員應與人為善、勇於任事，要用同理心，對民眾的需求快速回應，並能提供快捷之服務；對民眾的報怨要當作是天使的聲音，是給自己省思改進的機會，用「非常服務」在公務生涯中打造個人成功的品牌。

六、團隊合作、溝通協調

由長短不一的木板圍成的水桶，裝多少水，是取決於其中最短的一塊木板；所以松下幸之助說：「企業，是許多環節共同的運作，差一個念頭，就決定整體成敗」，各部門之間的合作不是簡單的相加相減關係，而是相乘關係。

美鋼鐵大王—卡內基說：「如果把我公司的資金、設備、場地、客戶、原料全部拿走，只留下我的管理團隊，那麼四年之後，我還是鋼鐵大王。」

對企業而言，什麼才是最重要的資源？二十一世紀的企業全球化趨勢已越來越明顯，個人英雄時代已成為歷史。而面對來自全球各行各業的強力競爭，一個企業如果不能迅速組建一個團結合諧、多功能化、具備高速應變能力的高效決策和執行團隊，它的發展就非常有限。

曾有管理學者將政府部門與國營企業比喻為無法適應新環境的恐龍，面臨著被淘汰的命運。在與民營企業競爭中，政府部門與國營企業的缺點就是決策流程相對僵化、漫長，無法快速應付市場變化以致

錯失良機；而且政府組織結構分工是建立在業務功能上的，過細的分工將會造成部門與部門之間的隔閡，不可避免地會降低政府的效率。因此如何打破各部門間的隔閡，端視團隊中的成員是否具有共同的願景目標，是否具有合作、溝通、協調能力，才能同心協力向同一目標奮進，也是政府行政團隊成功的關鍵。

七、提昇學習力跟上時代脈動

《第五項修練—學習型組織的藝術與實踐》指明：「透過學習，我們能做到以前從未做到的事情，重新認知這個世界及我們跟它的關係，以及擴展創造未來的能量。」大師彼得·杜拉克也說：「要跟上時代的步伐，有三種策略可供選擇：第一學習；第二變革；第三加速學習與變革。」

公務員為人詬病的方面如：因循守舊的惰性，平日工作不求有功，但求無過；沿用傳統方法，缺少現代氣息；工作沒有深度、不求效果；受吃大鍋飯心態的影響，缺乏學習和創新的企圖心。

但是我們是生活在一個知識爆炸的時代，在農業經濟占主導地位的歷史時期，知識更新的週期大約是一百至一百五十年；在工業經濟占主導地位的歷史時期，知識更新的週期大約是二十至三十年；而在邁向知識經濟過渡的今天，知識更新的週期已縮短為三至五年。也就是說一個大學生畢業時所累積的知識，基本上五年之內已折舊完畢。

美國《財富》雜誌指出：「未來成功的企業，將是那些具備學習型思維與員工的企業。」有一個著名的公式： $L > C$ ，其涵義是在知識經濟社會裡，學習速度要高於變化速度。如果企業內部學習與變革速度趕不上外部變革的速度，這個企業便會滅亡。

日本經濟戰略家大前研一在《M 型社會》一書中提及在全球化經濟時代，日本年輕一代的所得差距會形成兩個高峰，富者愈富，貧者愈貧，原為中產階級者會向中低階層靠攏，這是時勢所趨，很難改向。人也無法期待可以在優良的企業中永久任職，企業並未保證照顧到退休，國家給的養老金是否可以照顧退休後的生活也值得懷疑。作者認為未來不管公司和國家的命運如何，還是得靠自己的力量培育出生存能力，時間是越早開始越有利。磨練的內容為「即戰力」和「實戰力」兩項能力，前者包含「語言力」—英語能力、「財務力」、「解決問題的能力」，另外還要學會好的學習方法—每年選定學習主題。

李開復先生在《21 世紀的人才》一書中提到 21 世紀最需要的人才：融會貫通、創新與實踐相結合、跨領域的綜合性人才、IQ+EQ+SQ、溝通與合作能力、從事熱愛的工作、積極樂觀。

公務員在 21 世紀新大陸嚴苛考驗中，不能緊持「鐵飯碗」心態而抱殘守缺，應隨時 update 自己，透過報章雜誌、實體課程、數位學習課程、專書閱讀等等多管道研習方式，來跟上時代脈動，才不會為時

代所淘汰，也才能成為最好的公務員。

陸、結語

費南多·德里亞斯迪貝斯·明格、亞歷士·羅維拉·塞瑪合着《當幸運來敲門》一書中，藉由兩位黑白騎士分別邁上尋找幸運草旅程，敘明幸運不會自動找上門，必須自己創造環境，如此一來才能創造幸運。

我們不需去複製別人的成功，因為每個人都擁有自己獨一無二的成功同心圓。從現在起，我們以自己的天賦為土壤，以誠信為支架圍籬，灑下成功的種籽，用自信和熱情為肥料，積極耕耘，以勇氣和胸懷面對大自然所有風暴險惡，當幸運雨落下，我們就有機會收割一個最好的自己和一個成功無憾的人生。

(本文作者為國姓鄉公所 人事室主任)

柒、參考文獻

- 一、李開復〈民95〉。做21世紀的人才。臺北市：聯經出版。
- 二、戴晨志〈民96〉。敢想、敢要、敢得到！—自信出招的致勝關鍵。臺北市：時報出版。
- 三、陳文敏〈民96〉。你就是品牌—用服務打造你的品牌。臺北市：天下遠見出版。



- 四、余宜芳〈民 96〉。台積 DNA—年輕工作者的 40 堂修練課。臺北市：天下遠見出版。
- 五、蔣敬祖〈民 96〉。Wii 為什麼會贏。臺北市：意識出版。
- 六、李岳〈民 96〉。誰創造微軟神話？~最年輕的世界首富~比爾蓋茲智慧全集。臺北市：海洋文化出版。
- 七、李岳〈民 96〉。日本企業經營之神—松下幸之助的創業與經營之道。臺北市：海洋文化出版。
- 八、郭泰〈民 94〉。王永慶奮鬥傳奇。臺北市：遠流出版。
- 九、張戍誼、張殿文、盧智芳合着〈民 94〉。五千億傳奇：郭台銘的鴻海帝國。臺北市：天下雜誌出版。
- 十、南懷瑾〈民 95〉。易經繫傳別講。臺北市：老古文化出版。
- 十一、王寶玲、李陵申、陳健輝合着〈民 96〉。讓石頭飛起來。臺北市：風雲館出版。
- 十二、John Strelecky 着，朱衣譯，2007，《THE WHY ARE YOU HERE CAFE 》〈生命咖啡館〉。臺北市：時報文化出版。
- 十三、Lee Jong—Sun 着，Ngou.Cho—Kiat 譯，2007，《Talent OF Your Own 》〈誰偷走我的天賦？〉。臺北市：東雨文化出版。

- 十四、Jim Collins 着，齊若蘭譯，2002，《Good To Great：Why Some Companies Make The Leap . . . and other Don't》〈從A到A⁺—向上提升，或向下沉淪？企業從優秀到卓越的奧秘〉。臺北市：遠流出版
- 十五、大前研一〈Kenichi Ohmae〉着，呂美女譯，2007，《即戰力：如何成為世界通用的人才》，臺北市：天下雜誌出版。
- 十六、Alex Rovira 着，范浚譯，2007，《Los Siete Poderes》〈你就是自己的幸運星〉，臺北市：圓神出版。
- 十七、Tho Mas L.Fried Man 着，楊振富譯，2005，《The Word is Flat：a Brief》〈世界是平的〉。臺北市：雅言文化出版。
- 十八、Joachim De Posada，Ellen Singer 合着，張國儀譯，2006，《Don't eat the marsh mallow—yet！：the secret to sweet success in work and life》〈先別急著吃棉花糖〉。臺北市：方智出版。
- 十九、阿爾伯特 哈柏德 着，杜風譯，2007，《Find a right position for yourself》〈找對自己的位置〉。臺北市：種籽文化出版。