



每天把每件事做好就是成功

1993年，我十九歲，帶著十二萬台幣，從馬來西亞來到台灣。

2000年11月，群聯正式誕生。那一年，我和歐陽志光剛滿二十六歲。

創業前兩年，我說看好是騙人的，是公司在那裡了，人在那裡了，產品也做出來了，你不得不繼續做下去。但是，當時我真的覺得我沒那個能耐去做這件事，我覺得我們太年輕了，自己都不相信我們做得起來。

拿沒有頭銜的名片

老實說，我也曾動過念頭要把群聯電子收掉，把它賣掉，或是跟人合併。曾經，我也想過找別的團隊來帶領我們，甚至真的去面試別人來當董事長。這些事情，我的同事不知道，我的夥伴們也不是全部都知道，我根本不敢講。

當時因為年輕，也受到很多人的冷眼對待。那時我就知道，我這個總經理頭銜不要也罷，我知道人家是看不起你的。在很多場合，我碰到一些大老闆，名片拿給他們後，他們都是看了一眼，（輕蔑地）一聲「喔」，然後就放進口袋，不太想理我，那種感覺很不好受。

所以，那時我有兩張名片，一張有頭銜，但另一張是空白的，只有名字，沒有頭銜。基本上，我都是拿沒有頭銜的名片出來。

被嗤鼻，也要出去打那一仗

甚至到了去年，我們去參加台北國際電腦展，大陸客戶來了幾個人，其中一位負責採購的女生跟我的業務在聊事情，看到我經過，我們業務向我招招手，說：「潘，你過來一下。」

我走過去坐下，這位女生一半的身體靠在桌子上，支著頭滿不在乎地看著我，大概以為我是工程師。後來我拿名片給他，她看到名片嚇了一跳，馬上站起來說對不起。現在碰到這種情形，會覺得很好玩，但在當年，名不見經傳，大家對你年紀輕輕就掛名總經理，都是嗤之以鼻。

還有，年輕對談生意也是一種阻礙。常常我去向客戶作簡報，自我介紹後，對方會講一句：「You are president? How come so young?」（你是總經理？這麼年輕啊？）他們語帶嘲弄，這時候我就知道了。

當然，碰到這些人，我也很緊張，但是，我知道有仗要打就去打，我知道該我做的事，我就會去做。

每天，把每件事做好就是成功

現在，我對經營公司很有信心了，但**信心是一步步建立起來的**。

當時，才剛畢業一年，什麼都不懂，也不知道這樣做對或不對。我經過分析、理性的討論後，決定這樣做，也覺得這麼做是可行的，但誰知道？要看到結果才知道對錯。我會怕啊，我也去拜拜，



去搏杯，去算命，因為我不知道這樣好還是不好，客戶一開始也不知道你可不可靠。

年輕，給人家第一眼的印象，就是很難被信任。但是，我慢慢發現，只要你言之有物，做出來的東西是好的，對方反而會更記得你，因為反差很強烈。

現在很多年輕人都想創業，但創業其實一點都不好玩，如果你只是抱著玩玩的心態，那是不可能成功的。有很多人跟我說，你創業很成功，什麼叫創業很成功？生意做得很好？成功是很難界定的。

我個人認為，**今天做得好是因為昨天做了很多對的事**。你每天要把每件事情做好，很自然地，每一天都可以叫做很成功。

註：馬來西亞僑生潘健成，二十六歲與四位同學創立群聯電子公司，從創業金 12 萬元到營業額 318 億元的創業故事，收錄在《為自己爭氣》。

http://books.cw.com.tw/blog/article/734?fbclid=IwAR0R6nkwIN_V4sEFnAeePAf1nVnmxEshuveet4T3CcWSJzczbp5cq8gu_0

