

所謂的打入日本市場，
如果不能了解日本人的內心，
就根本不會被視為競爭對手。





中多少還是抱持著疑問的。只是，就算是擔任品牌經理的時候，我也逐漸瞭解到，即使想要進行某種嶄新的嘗試，也有其階段和順序。在這段時期中，總是會有不得已而必須妥協的時候。在一家公司裡因為有很多人存在的關係，如何保持平衡也是很重要的。但是，說真的，我還是無法打從心裡認同和接受。也許是看穿了我的心思，我老婆就這麼說道：「你以前如果遇到和今天同樣的事情，即使是面對很了不起的大人物，你也會直言不諱。但是最近的你，好像變得更圓滑了呢，有話都不敢開口。」

這句話還真是一針見血。而說巧不巧，當時剛好有獵才公司的人找上我，告訴我家叫做花旗銀行的公司有機會。一直以來，我從事的都是行銷方面的工作，也逐漸瞭解到，要經營一家公司只有行銷的知識是不夠的。我心想，說不定可以在銀行累積一些財務方面的經驗和知識。當時的花旗銀行雖然是金融機構，但也有曾經在美國擔任製造業品牌經理資歷的人任職這家公司。在日本，因為花旗銀行的客戶多半是一般企業，所以他們認為採用在一般企業待過的人來從事金融服務的工作，會更瞭解客戶。因此，花旗銀行網羅了來自各大企業、造船、營建等不同業種的人才。以業界的經驗為基

礎，發展企業策略，進而提案給企業高層。經過瞭解之後我才知道，原來也有這樣的工作啊，這點讓我很感興趣。

在銀行上班的第一天，

我就發現到，這是個錯誤的選擇（笑）。

這與消費產品產業出身的我，特質完全不合。

當時的我完全沒有因為轉換到不同的公司而感到不安，總覺得船到橋頭自然直。而且覺得只要想去做，就沒有什麼做不到的事。我擔心的反而是不能得到獅王公司同事的支持。畢竟我是用公司的錢去留學的，關於這一點，覺得有點罪惡感，也怕引來公司的人不滿。可是沒想到，不僅沒有任何人說我的不是，反而有很多人對我說「加油」。甚至有人說：「或許，你就是應該要去新的環境發展比較好」。幾乎所有人都給了我很大的支持。