

興大「我的第一桶金」名人講堂 興富發鄭欽天總裁分享創業歷程

[感謝本校秘書室媒體公關組提供資料](#)

由中興大學創產學院、研發處、EMBA 校友會主辦，全國農業金庫等單位協辦的「我的第一桶金」創業名人講堂，10月6日正式登場，首場講座邀請到興富發建設公司鄭欽天總裁，以「打造自己的主場夢想的舞台」為題，分享創業歷程。

鄭總裁畢業於正修專科土木科，23歲當完兵後，投入房屋代銷，27歲賺到人生第一桶金，接著創辦興富發，33歲北上轉從代銷轉營造，37歲併購宏巨建設。創辦興富發至今43年，從開發到營建，創造超過315個建案、82000戶、380萬坪樓地板的實績，也讓興富發在業界享有「獵地王」、「營收王」的封號。

會中，鄭總裁分享經營的八大心法，包含：第一、「成功，就是要做對選擇」；第二、「膽大心細，創造贏的時機」，神聖面對你的工作，在行業中做到頂尖；第三、「下定決心無難事，只要願意，一定做得到」；第四、「重視誠信、使命感，要做到業界頂尖」，臺中七期建築競技場，網封臺灣大道為「興富發大道」，目前興富發也規劃在七期大遠百旁興建63層商辦，樓高323米，全臺第四高建築物；第五、「有些成就，不是金錢可以衡量的」；第六、「不一樣的興富發」，2019年興富發轉型，正式跨足流通、餐飲美食、飯店事業，開啟集團多元觸角、邁向資產倍增新里程；第七、「不管環境變動，做好計劃很重要」，面對缺工、土地與營建成本上漲，企業要做好因應的準備；第八、「買股票當股東，也要當自己的房東」，他鼓勵大家創造更多現金流，股票、基金、債券、保險等，房地產租金也是一種選擇。

他認為，「一個人要做什麼工作，是老天爺註定的」，年輕時當業務賣房子，讓他看到人生百態，了解很多客人的需求。代銷就是市場調查，「什麼時機、什麼地點、賣什麼東西、賣給誰、賣多少錢」，分析怎樣的房子好賣，怎麼行銷，模擬怎樣與客戶對話。長年業務經歷，他總結的心得是「觀察、迎合、判斷、攻擊」，要觀察客戶需求、迎合客戶喜好、判斷適合客戶的條件，最後主動出擊。

鄭總裁分享人生中最大的挑戰，是2000年房市慘淡，興富發股價曾跌到1塊多，那麼困難的環境下，他靠著意志力一路堅持，要把賺進來的錢再去拿開發，循序還款、變現。當時他堅信一定度得過，而當時一起奮鬥的夥伴，也成了一輩子的朋友。他認為，一個人意志力強不強大，是很重要的關鍵因素。

最後，他送給大學生三個建議，一是多觀賞好的電影和歷史劇，有助於增加人生經歷，從中可反思主角的處境，當自身處其中時，要怎麼應對，增加自己的

人生經驗值；二是多跟自己對話，多問自己受得了嗎？撐得起嗎？有能力嗎？三則是多看別人的優點，學習別人的優點，冷靜下來會看到很多好事，同時要懂得體諒他人。

興大「我的第一桶金」系列講座，由興大校務諮詢委員吳明敏發起，吳明敏為興大農經系校友、行銷系名譽教授，現任全國農業金庫董事長，系列講座從 10 月 6 日至 12 月 29 日，每周五下午 3 時至 5 時於社管大樓舉辦，邀請十位成功企業家分享創業經驗。