

## 學長們與在校生的對話

文·陳貞儒 圖·交大校友會

**2008 年**4月10日，交通大學全球校友商界領袖峰會正式召開的前一日，畢業於兩岸五所交大的傑出校友，紛紛從世界各地前來新竹，參與此次盛會。為了促進交大的在校同學與校友間的交流，校友會特地在峰會首日規劃座談，邀請兩位成功校友前來，也請來美洲校友總會的崔家莉學嫂，與交大在校同學交流，提供豐富的人生經驗供新竹交大學生挖掘。

這兩位重量級的交大校友，是畢業於上海交大的封波學長，目前為環太中科軟件公司的董事長，身兼上海交大北京校友會秘書長。而畢業於新竹交大的許文良學長，則是遠屆科技的共同創辦人，目前已從產業界退休，但仍擔任北加州交大校友會會長一職，為交大的校友會貢獻一份力量。

參與座談的同學踴躍地向學長們提出問題，除了向學長們詢問成功之道、創業經驗外，也問及在校學生能透過校友會得到什麼幫助。

**電控九七劉達偉：**各位學長都有創業經驗，現在高科技走向薄利時代，創業越來越艱辛，面對這個社會，我們該怎麼樣獲取成功呢？

**許文良學長：**我把我當初創業的經驗稍為分享一下，我是覺得最重要的是，人必須會創新。不管做什麼產品，有競爭者介入以後，就必須把成本壓低與之對抗，因為競爭者很快就會設計出相似的、有相同功能的產品，並且會用便宜的價錢來搶市場，這就是商業競爭的過程。

我這一生做的產品，絕大多數都跟通訊



▲許文良學長

有關，以前我在學校的時候，做通訊實驗，實驗室裡頭有個很大的 modem，一台重達三百磅。後來到美國念完書，開始做的產品，就是這個數據機。但那時整個系統的體積已經縮小很多，速度也提高了，不過一個系統仍要價兩三千塊美金。

我們那時候決定出來創業時，產品的營利已經在壓縮了，因為我們是新的公司，所以大家都想著，有什麼辦法可以再壓低價格，進而去搶攻別人的市場。後來我們把當中的兩顆 IC 拿掉，把所有的功能全部寫在軟體上面，直接放在 Windows 系統裡，所需的成本便從四五十塊壓到十塊錢。

但我們的這種做法，並不是一開始就能令人接受，研發過程中有很多問題要去克服。直到兩三年後，大家才確定這個做法是沒問題的，在許多競爭者都還在觀望時，我們便搶先得到 Microsoft 的認可，贏得先機。所以，我們在創業的時候，必須用創新的方法，去解決唯一的問題。當你永遠是「BE TWO」，就是永遠在當第二名，提供跟別人一樣的東西，是不容易成功的。

**交大光電大四洪毅：**出外和在學校的差異為何？

**許文良學長：**我畢業時，交大的規模和現在不可同日而語，當時資源非常有限，學生不到一千人，女生就更少了。當時畢業後若想唸研究所，台灣只有交大、台大、成大等幾間學校可念，連科學園區都尚未成立，所以當時的學生都選擇出國念書，因此當時在海外校友會中，有許多來自新竹交大的同學。

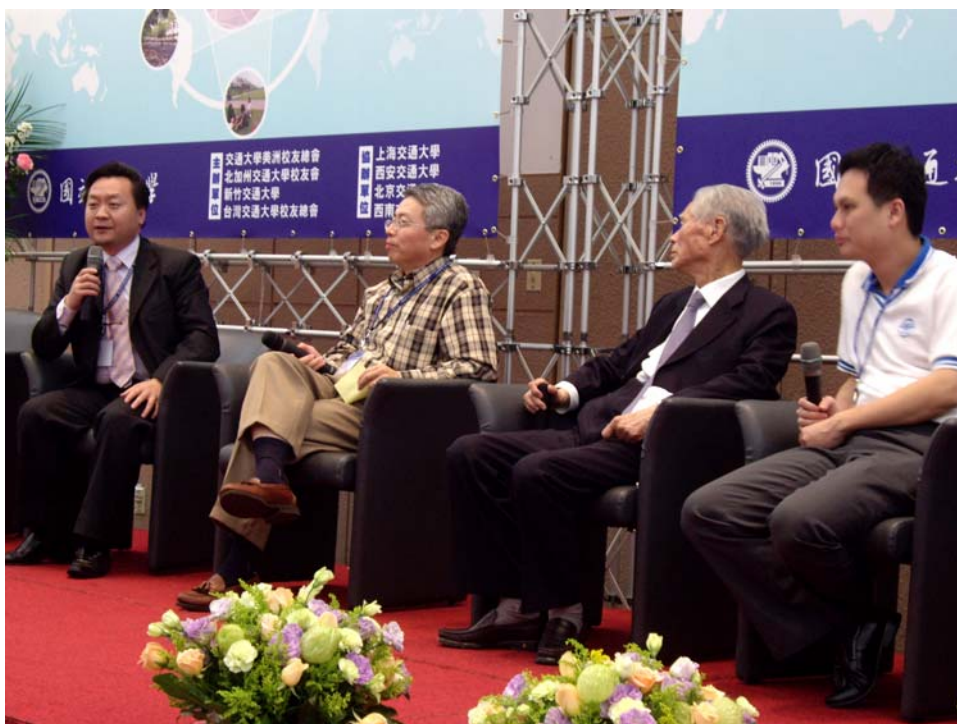
到了八零年代末期，台灣的科技業開始發展，新竹科學園區成立，台灣趕上電腦工業這一波熱潮。所以九零年代後，新竹交大的學生多留在台灣，美國校友會的成員，開始由大陸的交大畢業生取而代之。但我要說的是，為什麼當初我會出國，其實是受了環境的影響，並非那個時代的學生較有國際觀，而現在的學生較缺乏，這是時勢造成的，所以才常說時勢造英雄。

就因為我們那時候有機會到國外念書，可以接觸不同生活環境，在異地獨自奮鬥，面對很多挑戰的情況下，我們才得以發揮潛力。很多人會成功，就是因為他常把自己放在一個不是很理想的環境之下。一個人過得太舒服了，就沒有動力去想要怎麼解決問題，現在同學們所擁有的資源和環境都太好了，但相對的，鬥志就顯得比較差了。

雖然說如今就業，在國內就有相當多的選擇，你們畢業後很容易找到園區的大公司的工作，或者繼續攻讀國內研究所。但有機會的話，應該要考慮到外頭去看看，有機會到一個完全陌生的環境，嘗試一些自己從未嘗試過的事情，會讓自

已感到相當驚訝，發現自己有這麼多的潛力。

**封波學長：**我覺得人的一生，最好是換一個環境。就像很多的台灣人都很優秀，反而他們的祖先在福建很平凡，為什麼，就是因為到台灣來，環境製造一些磨練給他們，才激發出成功。如今我們身處的環境都很單一，就不容易多做思



▲左起：封波、許文良、蔣光照、陳敬騰學長

考，如果你嘗試換一個環境，就會發現世界還有更多未曾了解的事物，會有另一番體會。

我建議大家，未來不管是求學或是就業也好，最好能夠換一個環境。我本身是山東人，到了上海求學以後，發現這對我個人的一生，產生了很大的影響，因為中國大陸的北方文化和南方文化，仍存在著很大的差異，如果你在新竹交大讀書，不妨妳們的碩士或博士，可以選擇在上海交大或西安交大，或到美國去留學，這是我個人的建議。

**資財大肆林妍汝：**希望前往上海交大攻讀研究所，我可以藉由交大校友會獲得什麼幫助，或是得到相關資訊嗎？

**封波學長：**大陸，比較大的城市都有交大的校友會分布，我本身是上海交大北京校友會秘書長，在北京的交大校友會中，僅上海交通大學的成員，就有四千多人了。校友會們本身都有架設自己的網站，只要從上海交大網站連結，就可以找到各分會的網址，無論是哪裡的校友，只要交大的學弟妹有需要幫助的，相信大家都會很熱心幫助的。

**清大呂泰毅：**最近看關於商業的影片，對於人與人關係的複雜相當有興趣，人脈該如何建立？

**許文良學長：**以前我在念書的時候，很喜歡打籃球，而籃球是一個團體的運動，需要很多人才能夠湊成一隊。因著打籃球的關係，我在大學中認識很多同屆不同系的同學，或學長學弟，藉此和不同背景的人，建立起溝通的管道。而且在交大，大家都住在同一個宿舍，與同學朝夕與共，有相當多的機會去建立人脈。

不過最主要的關鍵，其實還是自己。我發現念理工的同學，跟大家相處時，總是比較害羞或不自在，也有所謂的宅男，跟電腦溝通才覺得舒服，但這樣卻會讓你被限制住。我們創業的過程中，需要很多運用社交和溝通能力的地方，人脈是很重要的。在公司裡、團體中，包括與同事、上司或是下屬之間，都需要溝通，想要做到CEO，更需具備良好的溝通能力。因此，在學習的過程中，除了課業上所謂的IQ，在社交方面的能力也必須積極培養。

籃球場中不只建立了人脈關係，更學到待人處世的方法。因為身材條件的限制，我並沒有加入校隊，但也因為這樣，我必須找出我的優勢。一個球隊要贏球，不能僅靠一個明星球員，我們在團隊合作裡頭也是一樣，不可能每個人都是明星，但只要有心，就可以成為很好的配角，得以讓一加一大於二。

每個人都有他的優缺點，如果你能發揮大家的優點，補強缺點，團隊就可以得到最大的可能性。也就是說平常要這樣去訓練自己設交的能力，知道在團體中，如何他人配合，要懂得幫人家做球、助攻，但自己不要居功，讓你的隊友喜歡跟你同隊，達到雙贏的局面，這樣就成功了。這個道理在我實際創業的過程中，的確發揮了很大的作用。

**崔家莉學嫂：**我也想問個問題，請問封波學長，為什麼會從學航運轉而從商呢？

**封波學長：**其實大陸走的路和台灣不太一樣，大陸是在過去都是實行社會主義，在那時，創業是不被允許的。大學生畢業後，國家就會指定好你的戶口和工作，根本不用想創業。直到90年代出其，實施改革開放，大陸真正走入市場經濟後，我們才擁有機會。

當然交大也提供了我們一個相當良好的環境。上海交大在當時，所教授的思想是非常活躍的，當社會上沒有經商沒有創新的時候，交大的學生就開始創新，開始經商了。上海有一昂立公司，它的前身便是當時上海交大學生所辦的昂立沙

龍，就是 ONLY ONE 的意思。學生會藉由辦咖啡館，讓大學生交流，同時又可以賺錢。在我擔任學生科技開發中心營生部的部長時，就發現我有點經商的天份，於是往後就走商業這條路了。

我認為經商最重要的一點，就是要懂得定位，定位好企業、產品和服務，找到市場，這樣才算是企業家，否則只能算是藝術者或學者。企業就是要把產品和服務盡量活用，要能夠極大限度符合市場需求。在這個基礎之上，再想去投資，怎麼利用現有的資源和資金實現產品和服務，當然這中間還有很多風險要控制好。

## 結語

會談的最後，封波學長提醒學弟妹們，要不怕挫折。封波說：「我記得有人說過，一個公司不死個兩三次，就不算是一個成功的企業。」在成功之前若是不會遭逢失敗，就預示著往後會有更大的失敗，更慘重的損失。封波學長鼓勵學弟妹們，在年輕的時候要多多接觸，不要害怕失敗，這些挫折反而會使人更加清醒，克服自己的弱點和缺點，找到自己的定位，才能夠擁抱成功。

許文良學長也相當贊同這個觀點，他回憶起過去管理公司的時候，最常跟其他人說的一句話：「不要怕做錯事，做錯了沒有關係，但是不要犯同樣的錯誤，不斷的犯錯表示你沒有從裡面學到東西。」

人們往往能從挫折中，學得是人生最重要的經驗。富有冒險精神，勇於挑戰和創新，不怕挫折的精神，才是成功的關鍵，相當感謝兩位學長替交大學生上了這麼一堂重要的人生課程。友聲



▲左起：美洲校友會總幹事崔家莉學嫂、封波、許文良、陳敬騰學長



▲北加州校友分會會長許文良學長親切回答學弟們的提問