

NYCU



Open House ----- 2023 SPRING

國立陽明交通大學春季企業校園徵才紀念專刊



主辦單位 / 國立陽明交通大學 學生事務處 職涯發展組

指導單位 / 勞動部勞動力發展署桃竹苗分署



MA儲備核心人才招募中

首年年薪上看100萬、外派年薪上看250萬！

**第一銀行經營版圖遍及全球金融重鎮
讓您站上國際舞臺，使你的眼光，傲視全球！**

MA職缺



一般組

- | 國內組 | 透過紮實輪調訓練、數銀專案實作及總行專業培育養成全方位金融人才！
- | 海外組 | 透過徵授信強化訓練及海外實戰歷練養成國際業務金融專才！



數位資訊組

透過創新因子及數位新思維訓練養成數位金融領航員！

申請條件

- | 學歷 | 碩士以上學位含應屆畢業生(數位資訊組之大學或研究所需為資訊相關科系)。
- | 外語能力 | TOEIC840(數位資訊組TOEIC800)或同等語言成績。

應徵方式

歡迎至金融研訓院網站之就業招考下載招募簡章及完成線上報名程序，詳情請至第一銀行招募網站了解更多相關應徵訊息！

詳細資訊：<https://firstloan.firstbank.com.tw/FCB/2023MA/>

報名網址：<https://svc.tabf.org.tw/112tfirstbank01>



詳細資訊



報名網址

NYCU



Open House ----- 2023 Spring

ECE實體說明會

	03/15 WED. @合勤講堂	03/15 WED. @國際會議廳	03/15 WED. @國際會議廳	03/22 WED. @合勤講堂	03/22 WED. @國際會議廳
13:20-13:35	達擎	德州儀器 TexasInstruments	友達光電	研華科技	義隆電子
13:35-13:50	天鈺科技	創未來科技	GARMIN	愛普科技 AP memory	台灣康寧顯示玻璃
13:50-14:05	德州儀器 TexasInstruments	達擎	超微 SUPERMICRO	新思 Synopsys	力旺電子
14:05-14:20	創未來科技	友達光電	大立光	義隆電子	台泥 (能源事業)
14:20-14:35	超微 SUPERMICRO	GARMIN	德州儀器 TexasInstruments	見臻科技 GANZIN	愛普科技 AP memory
14:35-14:50	友達光電	明泰科技	達擎	力旺電子	
14:50-15:05	大立光			上峰科技 Attopsemi	
15:05-15:20	GARMIN				
	03/14 TUE. @合勤講堂		03/14 TUE. @工程四館220		03/21 TUE. @工程四館220
13:10-13:30	德州儀器 TexasInstruments		創未來科技	12:40-13:00	達擎
13:30-13:50	上峰科技 Attopsemi		天鈺科技	13:00-13:20	ATP
13:50-14:10	友達光電		慧榮科技	13:20-13:40	瑞昱半導體
14:20-14:50	M31		力旺電子	13:40-14:00	上峰科技 Attopsemi
14:50-15:10	達擎		新思 Synopsys	14:10-14:30	德州儀器 TexasInstruments
			聯發科技	14:30-14:50	M31
			義隆電子	14:50-15:10	愛普科技 AP memory
			友達光電		

場次說明

● 電機 ● 電信 ● 電控 ● 電子所固態 ● 電子所類比、系統

地點說明

● 合勤講堂、交映樓國際會議廳、工五館B1國際會議廳

● 合勤講堂、交映樓國際會議廳

● 合勤講堂、工五館B1國際會議廳



CONTENTS

00

總編輯的話 / 1

人物專訪

01

/ 2

- 01 | 體育主播秦于婷人物專訪 / 3
- 02 | 覓雪 Mixshare 手作雪花冰二代經營者人物專訪 / 5
- 03 | 胡孝揚——淺談 Med-Tech / 8
- 04 | 徐仁清持續挑戰的人生 / 11
- 05 | 周昭廷教授人物專訪 / 13
- 06 | 專訪黃淑英和「台灣女人連線」 / 15
- 07 | 專訪樂膳自然 Ellen / 19
- 08 | 新興區塊鏈技術正等著被靈活應用——戴章皇 / 23
- 09 | 關於求職的那些「變」與「不變」——何書慧 / 27

02

企劃：新竹在地專欄 / 30

- 01 | 張勝豐創造清交人獨特記憶 / 31
- 02 | 小木屋鬆餅和 Kelly 的創業往事 / 33
- 03 | 一台雷射雕刻機意外開啟的創業之路——Me. Gusta / 36
- 04 | 由設計走來的聯森建設——專訪總經理黃先生 / 39
- 05 | 專訪手作森林創辦人 NIKI / 41
- 06 | 專訪飛行書屋咖啡創辦人鄧晴心 / 44
- 07 | 巫素琪：透過戲劇 我讓教學更有創意 / 48

實習徵稿

03

/ 52

- 第一名 | 文組仔也能加入網路科技新創！迎著風才能飛向天空 GoSky / 53
- 第二名 | 誤闖區塊鏈的那些事——我在國泰金控的實習經驗談 / 56
- 第三名 | 愛卡拉互動媒體股份有限公司 (iKala) 實習心得分享 / 59
- 佳作 | 我是去過時尚雜誌《Marie Claire 美麗佳人》的實習生！ / 62
- 佳作 | 伸手摘星之旅——李奧貝納廣告實習經驗分享 / 65
- 佳作 | 美妝供應鏈的大小事 / 68



組織成員

指導單位 | 國立陽明交通大學 學生事務處 職涯發展組

組長 蔡欣怡

組員 林庭羽 | 張怡婷 | 黃雅鈴

總副召

百川 12 | 高湘琪

工工 13 | 鄧雅之

工工 13 | 孫于涵

設計部 林逸菡

資訊部 黃耀翰

企劃部

電機 14 | 陳映瑄

資工 13 | 林禹亨

資工 13 | 楊賀弼

電機 13 | 黃學冠

工工 13 | 蘇柏誠

電機 14 | 龔世曦

電機 14 | 本田果琳

光電 13 | 陳文翰

工工 15 | 張芮語

管科 13 | 陳婕燁

外文 15 | 楊旻儒

管科 14 | 楊千芊

行銷部

管科 12 | 簡慈安

工工 13 | 許舒婷

人社 14 | 王祥德

外文 13 | 邱宥寧

外文 14 | 吳逸萱

工工 13 | 王奕鈞

外文 12 | 陳妍頻

外文 15 | 張之芃

編輯部

人社 13 | 黃思博

機械 13 | 賴慎徽

資工 14 | 侯博軒

外文 14 | 鄭羽辰

材料 14 | 林鈞宸

外文 13 | 彭鈺純

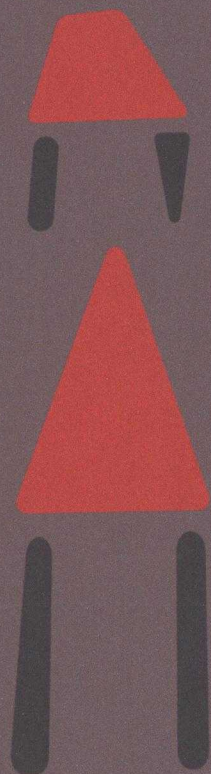
人社 13 | 葉語洹

管科 14 | 施佑潔

傳科 14 | 陳采亭

電機 14 | 黃楷傑

科技與社會所 | 邱盈暄



00

總編輯的話

一本專刊的誕生不容易，感謝職發組所有成員、受訪者以及協助專刊完成的所有朋友，你們所提供的各種幫助，都讓專刊變得更好了。

也感謝您拾起專刊，並閱讀至此。

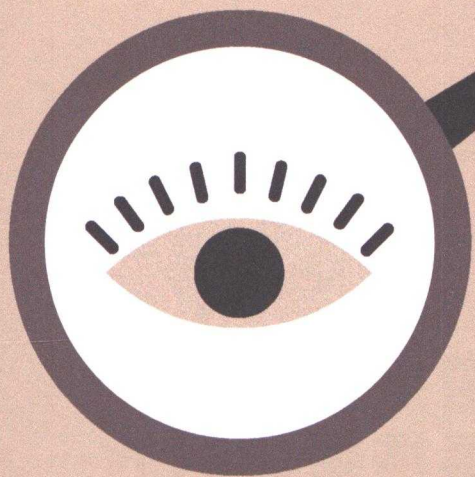
本專刊的第一章是人物專訪，我們提供了職場不同面向的從業者，不論是管理者、專家、自雇者或是創業者的故事，都能在人物專訪中看見。

接著和您分享專刊的新專欄：新竹在地。編輯部進入交大校區所在的新竹，訪問身處這座城市的經營者們。

另外，實習徵稿正式邁入第五年，六位來自不同實習領域的實習生，將和您分享他們在不同職場實習後各自的收穫。

每一個人都像一本書，邀請您翻閱不同人物的人生，若能因為本書的某一句話而讓您有所啟發，我們真切地感到欣喜。

總編輯 黃思博



01

人物專訪

本期專刊的人物專訪相當多元，來自各領域的工作者，諸如企業管理人、專家、自雇者或是創業者，在本專欄都有相應的受訪者分享。

邀請您細品人物們經歷的抉擇與堅持，不論對未來的道路方向決定與否，本章節希望能提供您一些前進的勇氣與方向。





人物專訪 | 01

不要做對的選擇， 要把自己的選擇變成對的

體育主播秦于婷人物專訪

採訪編輯 | 鄭羽辰

體育主播秦于婷

不管是在主播台上與球評一同播報賽事、在比賽現場即時轉播，或是擔任球隊公關處理大小事，她都得心應手。你會在國內外大大小小的運動賽事裡看見她的身影，她是目前任職於愛爾達電視台的體育主播——秦于婷。

有別於許多人很早就把新聞系當志願，她則是誤打誤撞進入政大新聞系就讀，但大學四年扎實的理論與實作課程訓練，讓她喜歡上這個領域。雖然在大二跑校內新聞時因為一開始比較不熟悉流程而有些挫折，但這個經驗為她之後的工作打下良好的基礎。

體育新聞甘苦談

畢業便進入華視擔任記者，在工作 7 個月後，秦于婷沒有很喜歡一般記者的生態，當時剛好有學姊在愛爾達任職，自己在大學時期也有跑過體育線，於是便進入愛爾達體育台任職。她表示，體育新聞的內容比較單純，挖掘各個運動員的人生故事也相當有趣且有意義，因此很喜歡在體育新聞領域的工作。

從即時新聞、播報賽事到節目發想，她在愛爾達負責過很多種類的工作，她認為賽事轉播是最有挑戰性的，第一次轉播是台北羽球公開賽，即時轉播必須具備良好的反應能力，如果場上有任何突發狀況，就要馬上傳達給電視機前的觀眾們。一開始負責的時候很緊張，但沒有困擾她太久，她很快地便掌握賽事轉播的技巧。

因為愛爾達給主播們很多發揮的空間，她在這裡學到很多技能，任職期間更採訪過青年奧運、里約奧運等大型賽事。累積了很多採訪與播報體育新聞的經驗，她決定轉職到 FOX（福斯）體育台，去不同場域試試看，看看國際電視台的生態是什麼樣子。

被問及愛爾達和 FOX 體育台的差別，她認為愛爾達讓她學到很多技能，而 FOX 的分工則比較細，大家各自專注在自己的領域上，她在這裡也和常富寧、陳亞里等資深大前輩共事，從他們的身上學到更多轉播的技巧，兩個電視台各有優點，剛好都待過，她笑著表示有種技能「升級」的感覺。

全新角度看體壇—球隊公關

在 FOX 撤台後她來到中信特攻籃球隊擔任公關，又是一個全新的體驗。之前擔任記者時有任何問題都可以詢問公關，現在自己是公關需要擔任球隊與記者之間的橋樑，回答記者們的各種問題，增加球隊曝光率，也要參與一些行銷企劃。任職球隊公關期間讓她以一個全新的角度去看體壇。

給大學生的一句話

提到在體育新聞圈耕耘多年的感想，她表示近年體壇的關注度逐漸提高，運動賽事變得越來越多元，很開心體壇能有這樣的發展。至於工作或人生的座右銘，她很喜歡一句話：「不要做對的選擇，要把自己的選擇變成對的。」不要對自己的未來設限，既然做了選擇，就不要讓自己後悔，雖然 FOX 後來從台灣撤台，但她仍然不後悔轉職過去；雖然擔任球隊公關時遇到撞牆期，但她學到以新角度去看球員，這些都是她讓自己的決定變成對的最佳案例。

追求夢想的道路上，最重要的是要化想像為具體行動，多在大學期間累積自己的相關經驗，不要虛度光陰，當你做好萬全準備時，機會便會來到你面前，這是主播秦于婷想要給大學生們的人生勉勵。





人物專訪 | 02

勇敢 就能掃除一切阻礙

覓雪 Mixshare 手作雪花冰二代經營者人物專訪

採訪編輯 | 彭鈺純

寒冷的冬季夜晚，走進店內，裡頭的人潮仍絡繹不絕。親切與客人寒暄的同時，手上忙碌的動作始終無法停歇，點單、製冰、裝飾，一切進行地井井有條，若不深入詢問，可能會難以想像經營者姚宛和黏黏其實在今年五月才開始正式接手覓雪。從原先的一般上班族，到現在的新竹知名老字號品牌經營者，當她們坐在面前，語氣輕鬆但堅定地講述自己和這家店的故事，相信任何人都會為她們的勇敢和堅韌而動容。

緣起

覓雪位於新竹知名的城隍廟商圈一帶，由老屋翻修蓋建，除了保留傳統的原始結構外，裝潢部分也巧妙結合了現代元素。主要販售產品為手作雪花冰，利用天然在地食材創作，同時堅持人工製冰，自創立以來就累積了一定的知名度。由於私人因素，創始者在今年初決定將店面頂讓，而這便是姚宛和黏黏來到這裡的契機。

決定轉職，迎接全新挑戰

愛吃冰、喜歡老屋建築、對新竹的舊城區抱有情懷，這些看似簡單的理由促使姚宛和黏黏做出轉職的決定。當時除了她們外，還有好幾組競爭者爭取頂讓覓雪的機會，甚至不乏出高價者，抑或是新竹知名的其他餐飲品牌，沒有任何相關背景

和技術，全憑著一股熱血和衝勁，就這麼毅然決然地開始了全新挑戰。「也許他（原老闆）應該是在我們身上看到了自己當初的影子，就是很傻很衝；你知道嗎？那時候突然說要在一個禮拜生出一百多萬給他（原老闆），而且要立刻做出決定，因為太多人在搶了。」伴隨著黏黏的回憶，彷彿能感受到當時的急迫和緊張。「我們好像只花了一個晚上做決定。」姚宛在一旁補充，「我就說，做還是不做？一百多萬我們出！」

除了姚宛和黏黏外，不得不提的就是第三位合夥人順子，在不放棄工程師本業的同時，不僅是覓雪的主要出資者，也兼任了辛苦的內場製冰工作。於是，就在這樣的一個夜晚，三個人帶著熱血和孤勇，彼此互相扶持，最終呈現出了現在覓雪的嶄新面貌。

力求還原，穩扎穩打前進

初期當然遇到了許多困難，即便三人和原老闆抱持著相同的理念，也就是不希望覓雪這個品牌消失，但要完美保留原本的模樣也不是一件容易的事。不僅僅是經營的大方針幾乎和原先相同，連冰品的味道都力求和原本一模一樣。不過姚宛和黏黏的初衷從未改變，因為她們喜歡這裡、這家店、這些冰品的味道，不願意看見產品口味走偏，所以希望原老闆能夠以顧問形式留在店內，幫助她們去做接下來的經營。在談話的過程中，能透過零碎的隻言片語感受到兩人的個性非常隨性、自由，因此當詢問到這種力求還原的經營模式會不會也正是一部分的壓力來源，姚宛坦言多少還是會感到拘束，「正式接手前其實我們有經歷大概一個月的培訓，」她笑著說，「其實也就是來店裡當免費的工讀生啦！」

沒有任何餐飲經驗，同時面臨接手時間緊迫的窘境，姚宛和黏黏在確定得到頂讓權後就立刻辭去原本的工作，專心投入於經營覓雪的前期準備。「原本的老闆其實是一對姊弟，弟弟負責製冰姊姊負責外場，我們那時候給姊姊帶，她真的非常嚴格，希望我們把全部都學會，就是為了要把覓雪完整的保留下來。」除了最基本的刨冰、備料和餐點裝飾，其餘像是抹布的摺法、餐具的擺放角度等，都有一套標準的規定。所以在正式開始營業後，一旦在冰品味道上發現不對勁，她們就會立刻詢問原老闆以進行調整，同時也積極採納顧客意見，「其實難免會有客人反映味道好像變了，因為做冰有很多小技術，所以也許會有些微的差異；遇到這種情況我們就會趕快連絡顧問，然後退錢，就當作是我們繳的學費。」即便她們有在維持原先口味的基礎下不斷研發新品，不過兩人一致表示今年的目標就是力求穩定，先確保舊客人不要流失，等到明年再做更多系統性、突破性的改變。

延續溫情，分享覓雪故事

儘管一路上跌跌撞撞，笑中帶淚，三人卻也和覓雪建立起一段真摯的感情。除了順子繼續擔任工程師，僅在下班時間過來店內幫忙以外，姚宛原本是從事設計產業，而黏黏主要以行銷、編輯方面為主，所有人其實都沒有想過在今年四月後她們會坐在這裡，做這些原先根本沒想過會做的事。但是在姚宛和黏黏身上，彷彿看不到對於未知的害怕和恐懼，無論是家人朋友們的擔憂、不支持，還是冰店操勞又細緻的體力活，又或者是接手初期面臨天候狀況不佳而導致的慘淡生意，這種種的阻礙似乎都不能夠阻擋她們前進的腳步。

除了將覓雪原先的好味道保留下來之外，其實還有更多東西是她們希望透過這家冰店帶給顧客。

「我很喜歡講故事，」也許這和黏黏原本從事的職業有關，「我想把這裡的故事告訴大家，不只是講最近出了什麼樣的產品，而是把在這裡發生的事都分享出去。不管是冰店原本的故事，和客人之間的故事，還是舊城區的故事，你知道嗎？就光是這條街，背後就有很多歷史意義。」身為土生土長的新竹人，黏黏最想做的其實還是讓大家看見這片土地的美好，「新竹真的不無聊啊，只是你們沒有發現。」至於原老闆當初創辦的原因也是非常純粹，透過兩人的轉述，得知他從小就喜歡吃冰，也享受全家人一起共享一大份冰的感覺，不管天氣是冷是熱，大家的目標就是很簡單的只想把冰吃完，基於這樣童年的回憶，他希望延續下去，傳承給每一個來到覓雪的顧客，而這也是黏黏有所感悟的地方，「我們這邊有低消（兩個人點一份冰），兩個人一起吃冰這種感覺其實是很親密的，我自己覺得這樣很好。」

保持開放，無畏面對困難

歷經了職涯規畫的一大轉彎，毅然決然踏上創業這條無數人想要嘗試、也有許多人失敗的荊棘路，對於仍對創業抱有期待的年輕人們，三人各自分享了自己的建議和想法。「每件事都有不只一次的解答，了解問題，每天不斷去想如何調整自己能掌握的事物，讓所有人都可以得到自己所想的，調整對內對外的人的需求，調整到最後一切就會水到渠成。」這是順子在採訪末尾想告訴大家的話，簡短卻強而有力。

至於黏黏和姚宛兩人的觀點其實有些類似，「就是抱持開放的態度面對人生。」黏黏提到自己一路以來的職涯發展：中文系畢業、擔任過華語老師、做過行銷企劃，與此同時也開始接 case、寫文案、做編輯，甚至在接手冰店後她的編輯工作仍然持續進行。「我從來沒有去設限自己做任何一件事。對我來說，只要這件事我喜歡，我就會專注做好，這就是一件很難能可貴的事；不用害怕，你喜歡、你對這件事有熱忱並且專心去做，那你就能在這個領域發光發熱。」從和兩人的對談過程中，我從她們身上感受到最強大的力量便是勇敢。

「面對未知，面對這世界上你想做的事，有考慮過你做這件事會犧牲多少、並且也願意犧牲，那就去做，把它做好，你就不會後悔。」姚宛接著補充：「其實就是要保有後路，想好失敗了怎麼辦，像工程師，我們當初叫他不要辭職，因為這份工作就是他的後路；除此之外像黏黏說的，不要害怕，不要設限自己，趁大學的時候還有很多嘗試機會就去做。」就像當初三人最後花費一個夜晚決定接手覓雪，也許會有很多人覺得這樣太衝動、太冒險，但相信他們都已經仔細考慮過後

果，並替自己保有退路，同時也在完善、規劃未來方向的同時不失去自己的初衷。

尾聲

一間藏在熱鬧街區中的小小冰店，透過這次採訪的機會，我們能夠看見它背後經營者的理念和所想要延續下去的溫暖，就這樣年年歲歲，乘載了不同人所擁有的不同故事，長久且妥貼地保存起來。

註：採訪及撰稿時間為 2022 年。採訪當天僅姚宛和黏黏在場，順子和原老闆的話為兩人轉述。



人物專訪 | 03

淺談 Med-Tech

飛利浦台灣區總經理 胡孝揚

採訪編輯 | 侯博軒



從駕駛座上起身，拎起公事包後俐落地轉身下車，身上筆挺的西裝，配上孔武有力的身形，臉上的表情不怒自威，他是胡孝揚，現任飛利浦台灣區總經理。不難將這種外在形象與他跨國公司總經理的頭銜聯想在一塊，胡先生給我的第一印象並不是一個多話的人，散發一種不言而喻的沉穩，卻在言語間夾雜幽默的一面，而站上講台的他更是一位自信的講者，以自身的經歷講述他自己更甚至整個產業的故事。

沒有節奏的序曲

「我的英文名字叫理查 胡（Richard Hu），聽起來像李茶壺，所以也會有人以為我姓李或叫我茶壺哥」胡孝揚一上台便打趣地說道。大學就讀國立政治大學社會學系，他說很多人都納悶，為什麼一個大學讀社會科學的學生最後會待在飛利浦，甚至將自己整個職涯都投注於醫療科技／器材，一個看似與所學八竿子打不著的領域。

故事倒帶到 18 歲，和許多學生一樣他在聯考結束後照著自己的分數填了一所學校，之後便將志願這件事拋諸腦後，直到自己真的開始大學學業，才發現對於所學以及為什麼學逐漸迷茫，憑著分數誤打誤撞地前進卻撞上了一堵嚴嚴實實的高牆。他說當時教授在一年級的第一堂課上形容學生「就像一隻困在兩片玻璃之間的蒼蠅——前途一片光明但毫無

出路」，然而他也運用這樣的特性，為自己開創了不一樣的可能，在意想不到的領域開出自己的一片天。

另一項大學帶給他的影響就是運動，而其中橄欖球更是改變了他往後待人處事的運動，「過去的橄欖球規則是受傷才能換人的，因此不像其他運動能一直換人讓場上球員保持最好狀態，而是讓狀態最好的球員上場並且在激烈的身體碰撞比賽中堅持到比賽結束。」雖然最後由於意外他沒能繼續橄欖球的運動生涯，但是卻讓他對職場上的態度有了不一樣的體悟。在工作上沒有休息沒有換人，只有你把自己維持在自己最好的狀態才能確保隊上會留下你的位子。

初遇 Med-Tech

完成政治大學的學業之後，胡先生選擇前往美國繼續他的求學之路。他來到伊利諾大學，並在還沒畢業前就得到在國際大廠嬌生的職位。他並不是最優秀的學生，卻拿到了最優秀的公司的到職通知。「做出和別人不一樣的選擇」是他認為最關鍵的。當時對 MBA 的學生來說，最熱門的是嬌生消費性產品部門，該部門的產品囊括大部分消費者對嬌生耳熟能詳的品項。而他卻選擇將履歷投遞到另一個負責醫療器材的部門，這個相較之下冷門的選擇開啟了他一生的志業，拉著他跨入了 Med-Tech 的產業，正式加入嬌生，一做就是 18 年。

Med-Tech 的未來與飛利浦

他在離開嬌生後最終輾轉來到飛利浦。以燈泡起家的飛利浦，目前的業務專注於醫療科技（Med-Tech）產業，這方面的產品包含超音波、生理監視器、磁共振影儀（MRI）、電腦斷層掃描儀（CT）等。

談到自己熟知的醫療科技／器材，他認為這會是一個形塑未來趨勢的產業。現代社會中病人和家屬對生病以及治療的方法都有了更多的知識，相應的也更有自己的主見去選擇自己想要的醫療產品或與醫師討論參與治療的決策。高齡化的社會更強化了人們對醫療的需求。這也是為什麼飛利浦近年推動轉型，加速拓展醫療科技市場。

在 Med-Tech 公司的工作如何不同？

Med-Tech 公司有許多職位的工作都與其他領域的公司不太一樣。以工程師為例，所負責的不僅僅是保養維護，而涵蓋了售後服務、協助使用、拆卸、移機和升級，貢獻了公司收入及獲利相當大的一部分。大型醫療產品諸如 CT、MRI 都有繁瑣的操作

方式，醫院的放射師不一定能熟悉不同廠牌的設備操作，甚至連升級同廠牌的新式產品在操作上都存在差異，因此專職協助客戶的臨床應用專員也是大型醫療科技公司特別的職位。

業務和行銷的工作也有其特別之處。由於 Med-Tech 公司的銷售對象受到法令的規範，潛在客戶相對明確，不會像消費性產品做廣告增加曝光度推升業績，而是實際接觸醫護人員、採購、醫工甚至醫院高層以理解客戶的需求。業界知名的 Med-Tech 公司會在醫院的晨會中與醫護人員分享他們新推出的產品，簡介優缺點以及功能，更會舉辦假日的研討會，讓醫生們能齊聚交流新知，藉此提升產品的口碑。實際參與臨床評估試用的過程，讓醫生能夠實際體驗產品的性能與表現，也第一手了解產品在臨床如何滿足客戶的「unmet need」。最重要的是在與客戶打交道前必須先贏得他們的信任和尊重，而業務人員的專業度無疑是贏得信任的關鍵條件，因此有規模的 Med-Tech 公司都對業務行銷同仁的專業知識訓練非常重視也做出大幅的投資。

一個能夠救人的產業

醫療科技是一個打破許多傳統架構的產業，在講述多元的工作內容之後，胡先生回到將自己留在醫療科技產業的初衷，「堂而皇之的說，醫療科技可以造福人們，即便當不成醫生我們也可以每天救人做出貢獻，走進醫院、手術室提供最好的工具給專業的人。」他分享自己 26 年前初入行曾旁觀一個嬰兒的大動脈轉位手術。清晨走進手術室，到半夜 11 點主刀醫師完成手術後與病患家屬說明手術成功，醫師轉過身與他握手表達產品對手術成功的感謝——在那一瞬間他深刻的體悟到自己的工作絕對不僅僅是一個銷售員，而是一個可以救命的工作。

誰會是 Med-Tech 公司的首選

醫療科技／器材是一個複雜的領域，「甚至跨科如跨山」，對於不是相關背景出身的人難免望之卻步，但其實 Med-Tech 公司對於非專業背景出身的人也同樣願意接納。胡先生回憶自己剛到嬌生時的日子，公司發給他一大本解剖和醫學術語，要他在到任前背熟，但沒有記熟就不用來上班了。「在這個領域專業是基本的態度，不用害怕承認不知道。」他說道，畢竟醫生們才是受過專業訓練的人，所以自己不會、不知道並不是一件可恥的事，但要盡快找出正確的答案回覆醫師。因此最重要的是要保持冷靜和專業，以及不斷學習的動力，「歡迎不同領域但對幫助別人有熱忱的人加入」。



人物專訪 | 04



「多年後去回顧， 那反而是很棒的生命歷程。」

徐仁清持續挑戰的人生

採訪編輯 | 黃思博

攝影師、大學講師、數位典藏職人……。他是徐仁清，一位自由工作者。曾是在園區實習的產學班少年，進入職場後仍熱衷於探索未知領域，在一次擔任計畫助理的機緣中，發現自己生涯的可能性。

在徐仁清訪談中，我們看見了一名保持初心的好學者，一步步實現自我的旅程。

工廠經驗，學習主動爭取學習機會

徐仁清高職在園區流水線實習，見證了製造業的高取代性。那時台灣仍是錢淹腳目的時代，但身處製造業第一線的他，深知若再繼續在產線待下去，緊接而來的便是產業的外移與沒落。

升上大專後，他知道必須把握更多學習的機會。課業之餘徐仁清接下系辦、註冊組的兩份網頁管理工讀，主動負責了工讀單位網頁編寫，其中註冊組網頁他更是投入大量心力、創意撰寫。結果當年校內舉辦的網頁滿意度評選結果，註冊組網頁名列車尾。

他發現，原來自己在排名靠前的系辦網頁採用大眾習慣的保守設計，因此獲得好評；而吊車尾註冊組的網頁，實驗了各種前衛功能，導致使用者操作困難，體驗不佳。

「在過程中已經達到我想要實驗的過程！因為我都很想嘗試新的東西，而剛好有這樣的環境跟機會。」兩份工讀雖然給薪和一般工讀相同，但除了薪水之外有沒有其他所得？是他更在意的。這次工讀的經驗累積了作品，也讓他對網頁編寫有更多實務上的認識。

客院機緣，走上自由工作者之路

帶著網頁管理專長，徐仁清前往交通大學客家文化學院（以下簡稱客院）擔任計畫助理，正是這次與客院的機緣，讓他走向了截然不同的人生。

客院讓徐仁清開始接觸許多數位典藏計畫的合作案，計畫包含了現場拍攝、數位流程、資料庫網站建置等內容，在實作的過程中，他發現自己完全可以勝任接案者的工作形式。「這些（工作內容）我全

都會，而當你知道你『完整』的時候……你就發現，自己是可以當自由工作者的！」計畫助理任期結束後，他轉往接案領域，成為了自由工作者。

但在自由工作者之前，這些所需要的技能是如何完備的？從徐仁清學習攝影的歷程中，我們可以看見一名自由工作者的學習心態與熱忱。

學習貴在過程中的體會

攝影技術是徐仁清身為自由工作者的專業技能之一，他回想在地方發展協會拍攝水庫風光的日子，談起當初是如何培養攝影專業的。

那一年他培養了早起的習慣，只為了捕捉水庫日出時的美，群山在薄霧壟罩下化為輪廓，讓人聯想山水畫意境。隨著捕捉一次次日昇日落，攝影技術也就熟稔了。

在社區發展協會，薪水、待遇都沒有特別優渥，徐仁清辭去了穩定的補教教職奔赴水庫，只為了練習攝影，不禁令人懷疑，難道當初決定前往社區發展協會還有其他的考量？

「其實一開始也沒有多想，後面發現，我這些橫向發展的技能是可以組合在一起的。」擔任客院計畫助理時，攝影技能就發揮了效果，當時院上教授找上他共同設計「服務學習」課程內容，徐仁清負責教導學員攝影與測量技法，最後和學生完成了客家學院古蹟的 3D 數位建模，靠自身所學創造出新的課程可能性。

「很多時候不要先預設立場說『這個技能實不實用，賺不賺錢』……愈有目的論，就愈忽視了中間的過程。」當初決定學習攝影，徐仁清並沒有想太多，更多的是用心感受過程。那一年水庫除了帶他學

成了攝影，也給他震懾與體驗，這是難以效益計算的。

這股「心態」讓徐仁清順著初心去尋找他想要學習的目標，把握機會，承擔挑戰。

多年後你去回顧，那反而是很棒的生命歷程

曾擔任關西鎮誌的執行編輯，負責審核數百萬字的鎮誌。這一寫就耗費了徐仁清三年的時間。累積的疲憊讓他累出病來，那時他告訴自己「只要我能挑戰過去，那就像浴火重生。」

關西鎮誌於 2018 年付梓出版，是徐仁清目前生涯挑戰過最大、最艱鉅的任務之一。出於對文化保存的興趣，他接受機會，專注於撰寫鎮誌的任務。最後他和團隊完成了許多專業文史工作者都不一定能辦到的任務。

「比起（傳統的）職涯規劃，我更期待去做一些實驗性的東西……把他加進去生命之後，多年後你去回顧，那反而是很棒的生命歷程。」徐仁清回答。

過往如此，對未來的展望也是如此，他近期想嘗試多元文化的推廣，像是透過自身遊戲製作專長，將客家文化、語言融入到遊戲中，在遊戲中實踐多元文化。

他是徐仁清，一位自由工作者。從接下兩份工讀的大學生，到寫下數十萬字篇章的鎮誌編輯，本著學習的初心持續接受挑戰。人生只有一回，而他想不到最後一刻才開始做想做的事。

十年後回顧，那會是很棒的生命歷程。



人物專訪 | 05

Ten Years Later You Will All Be Selling Something to Someone

周昭廷教授人物專訪

採訪編輯 | 鄭羽辰

外文系的周昭廷教授當初跟許多高中生一樣，只是因為英文能力相對較好便進入外文系就讀，即使進入到大學對念書仍興致缺缺，閒暇時間不是在運動就是打工，如果在這時間他未來規劃是什麼？他一定會告訴你：「不知道。」但這些情形到大三卻瞬間消失，接著他摸索到方向、取得碩博士學位，後來歸國教書，一路以來的心路歷程，他有許多感想。

邂逅對的人—遇見語言學

「對念書反感的狀態在大三修讀語言學時開始轉變。」在經歷幾十年的讀書生涯後，周昭廷教授終於在大三遇見「對的人」。語言學的歸納演繹過程深深吸引他的注意力，更讓他了解原來人類的語言可以用嚴謹的科學方法驗證。逐漸地，一直以來在外文系茫然的他開始有了價值感與使命感，畢業後順利進入研究所，進而出國取得博士學位。

掌握學術研究的秘笈

被問及如何做好學術閱讀，他說自己只有一個訣竅：Problem-based reading—「察覺問題、描述問題、解決問題」，對文本結構先有基礎認知，之後在讀每一個段落時都可以練習問自己，理解論文作者為什麼要這麼做，久而久之讀書就會越來越有效率。

對於也想走學術研究的同學，他認為好奇心、觀察力、耐心與創造力這4個特質是非常重要的。語言學讓他第一次意識到學習不是為了考試，而是因為好奇心驅使，去主動求知滿足自我。好奇心會使你持續主動學習；觀察力協助你在閱讀中察覺問題；耐心陪伴你整理文獻脈絡；創造力則激發出解決問題的突破分析點。

跳脫傳統思維的一門課

來到陽明交大後，因為先前在職場遇到的挫折經驗，他選擇跳脫既定框架，以學用合一為每門課的主軸，建立人社領域學生具備追求長期目標的熱情和毅力（Grit）。有別於外文系的必修課——傳達技巧工作坊一直以來著重在英語口說能力，他著墨在學生的簡報表達技巧上，訓練他們在大眾面前傳達資訊、演說的技巧，符合業界需求，獲得更有目標性的學習和成長。

我想對同學們說

現今外文系已不再是社會大眾認定的主流科系，但他仍要鼓勵同學，利用大學提供的豐富資源充實自己。同學在使用社群媒體之餘，還是要多多閱讀報章雜誌，像是商業週刊、104 相關文章等，浩然圖書館提供很多紙本與電子資源，同學們可以多加使用。「多花點時間去那邊閱讀以及與自己相處吧！」他笑著說。

除此之外，他認為外文系的老師們就像健身房中的「教練」，由於同學們的異質性高，所以沒有適用於所有外文系學生的剛性職涯發展，同學們應該主動和「教練們」討論自己的需求，量身客製化出屬於自己的健身方案，系統性地鍛鍊不同的職場力肌肉群。而與老師互動的過程中也能學習進入業界需具備的溝通策略，是非常重要的軟實力之一。

「十年後，每個人都在販售自己的東西給某個人。」這是他想和外文系學生們說的話，他販售語言學、簡報技巧，讓同學們可以學以致用，同時也希望同學們在大學四年裡能夠找到自己的最佳健身方案，吸收後內化成自己的東西，把它販售給其他人。





一段婦運回憶錄

專訪理事長黃淑英和「台灣女人連線」

照片提供 | 台灣女人連線

採訪編輯 | Joe Chen

前言

黃淑英是《台灣女人連線》理事長（以下簡稱台女連），曾任兩屆立法委員，很少有人能夠與之匹敵。許多人對黃淑英的第一印象，是那位在立法院認真問責、凡事嚴肅以待的優異女性，現在的黃淑英則暫且擺脫麥克風追逐，在靜謐無人處潛心浮沉、執筆投書。黃淑英說，她從來沒把自己想作政治人物，自認為關心政治議題，更像是個婦女議題倡議者。

二十年前，她曾經隨著民主浪潮大聲疾呼，也在健康倡議路上踽踽獨行。黃淑英是那種異常堅強的女性，使得她在九〇年代婦女運動開枝散葉之時選擇縱身一跳，與其他志同道合的婦運夥伴共同創立以健康權益為號召的「台灣女人連線」。

西元 2000 年，「台灣女人連線」自前身「台北市女性權益促進會」創辦以來，如同走過一座山頭跨過另一座山頭，奠定了往後二十年運動所需要的資源。

台女連於每年定期舉行「528台灣婦女健康行動

會議」，至今已連續舉辦二十五屆；2004 年，黃淑英有感於資訊傳播駐足不前，架設「台灣女人健康網」（<https://twh.org.tw/>）提供婦女健康資訊；2016 年開始，於每年三月第二個週五訂定為「為女著紅日」，靈感來自美國心臟協會「Go Red for Women」；其餘倡議包含制定《人工生殖法草案》、推動從母姓倡議、「醫美不良事件諮詢及申訴服務專線」與處女膜正名等議題。

《生產事故救濟條例》，幕後功臣是台灣女人連線

民國 105 年 6 月 30 日，經過立法院曠日廢時的審議，《生產事故救濟條例》夾雜著眾人歡呼，最終在總統拍板後正式上路。對黃淑英而言，這一天無疑是百感交集的時刻，因為這套法案前後歷經十三年，曾經被視為「不可能的任務」，就連最親密的戰友、台女連前秘書長蔡宛芬女士都直言：「根本沒有通過的可能。」

黃淑英說，因為孕婦在醫療過程中的弱勢地位，導致在生產事故發生時難以尋求真相。她認為要從國家立法保障，才有可能更加全面地照顧產婦。因此檢視各國法規，沒有第二套法案像是《生產事故救

濟條例》，將懷孕風險明確表定為國家責任。只要當婦女或胎兒面臨死亡或重大傷害，經相關機構核准便可以依循合法管道申請救濟。

這一套法案為生產婦女削減不安，讓孕婦可以在待產時免去額外擔憂，但是，推動一樁法案有多困難？只有箇中人了解。黃淑英用一種半開玩笑式的口吻回應：「當時所有人都認為是天方夜譚，沒有人認為生小孩是國家的責任。」儘管生育率下降被形容成國安問題，但是對於「生育保障」卻很少有人提高警覺。

儘管黃淑英行動力驚人，然而幾十年下來，眼見著法案載浮載沉，不是沒有感到絕望的時候。

「於是我們搶盡了版面，母親節也提、發生生產事故也提。」有任何突發狀況，都是《生產事故救濟條例》可以曝光的時候。

「有時候就是覺得好像沒什麼希望，但又不願意放棄」，黃淑英說，尤其在這種艱困的時候，深刻感受到同伴在一起的助力。「因為有台女連一起倡議，儘管多數時間只有一絲僅存的希望。」

法案走到宣讀這一天，像是夢中的意外情節，誰在當下都難以回歸現實，不忍讓黃淑英不由自主地驚呼：「簡直是不可思議。」

從環保運動到婦女運動

黃淑英在美國生活將近二十年，西元 1994 年，她回國，接了民進黨婦女部主任。鮮為人知道的是，過去黃淑英在美國已有多多年時間潛心在環境運動。據她所言，環境運動和性別倡議放在同一把秤斗上，都是她感興趣的領域，只是人在美國的她最先受

到環境運動的啟發，所以一腳踩進生態抗爭的前沿。儘管這個興趣深植多年，但是她回國後沒有立即投身環境運動，而是毅然選擇婦女權益倡議：「我想了半天，後來選擇婦運的原因，無非是因為男人會做環保，但不會做婦運。」

那個時期尚可稱為婦女運動百花齊放的時代，新的政治氣候使人躍躍欲試。這個時代風潮下，黃淑英儘管成為浪潮裡單薄的一份子，但是她堅定地認為，若要延續婦女運動在世俗下的政治生命，不能選擇借助他手，或處在原地靜觀其變，因為這都無法讓女性的力量從中得到徹底的發揮。

台灣女人連線的故事

採訪那天，台北市有濃濃的暑氣，經過新生南路一段，謹慎走進台女連位在二樓的辦公室。正要往會議室移動，目睹辦公室的角落被幾箱鐵櫃佔據，上頭疊滿了紙本和捲起的畫報，每一份厚重的文件都是時代的紀錄；這裡的會議室雖然僅僅用一片孱弱的牆作為隔間，卻是「台灣女人連線」一路走來的發跡地。

台灣女人連線的故事，時間要追溯到西元 1994 年，當時的婦運界前輩曹愛蘭已是社運界響叮噠的人士，擁著本土派婦運的志願，她看見的是本土意識和婦女運動之間的疏離，於是陸續集結一群創始夥伴成立「台北市女性權益促進會」。

當黃淑英接任第二屆理事長，女權會開始受到一些額外的注目，但是令她深受遲疑的是，許多議題在前輩的努力下已有頗為可觀的成果。新的婦女團體若要延續政治能量，必須構思和其他組織的區隔，「那時候在想要做什麼議題，像是婦女新知或主婦聯盟，這些組織已經發展的很好。」解開十指交疊

的雙手，黃淑英很篤定，「後來在一個很偶然的機會，認識到『健康』這個議題，那想說好，我們就來做健康權益的部分。」

議題轉型首先是黃淑英上任後的第一個挑戰，那時候的她，腦海裡已經有若干的理念雛形，後來這些點子凝結成「台灣女人連線」的發想藍圖。後來，基於經費與法規的限制，一則錯愕的告知意外促成「台灣女人連線」成立。至此「台灣女人連線」從「台北市女性權益促進會」分屬不同業務，原有的「台北市女性權益促進會」繼續往青少年身體與健康議題著手，例如性教育、未婚懷孕等兒少相關領域；台女連不走尋常路，但也沒遺忘「台北市女性權益促進會」的初心，從事鮮少人運作的性別與成年健康權益倡議，一做，就是二十年。

不只是稱謂，處女膜正名帶來健康權保障

去年年初，一則新聞簡短的浮現在螢光幕前，立刻掀起了正反雙方激烈地論戰，不由得使人反思社會上的既有價值。三月三十日，黃淑英召開聯合記者會，一群記者湧入狹窄的會議室，白色閃光燈快速地閃爍，記者會的現場還包括現任立委林淑芬、長久合作的台灣婦產科醫學會副秘書長林姿吟。她們決心要讓積習已久的處女膜爭議，被攤在陽光下重新檢視。

「處女膜」這幾個字簡短地證明這個社會內存的焦慮，譬如說，過去的人絕大多數地認為，一個守貞的女性可以體現她行為上的美德，使得有些人將「處女膜」作為檢視貞節的唯一標準。也有些人嗤之以鼻，認為貞潔的觀念已是上世紀的產物，一個訴求性別平等的現代社會，「處女膜」三個字應該被無情地淘汰。當記者會結束，消息很快登上午間熱門，也迅速地發酵成一場彼此對立的局勢。

一些人默默篤定「處女膜」更名是另一種對歷史文化的冒犯，也有些人無動於衷，不以為意，也有一群相信女性價值的聲援者在一片混戰裡堅定力挺台女連的主張。

對於此，黃淑英的話語也很犀利，乾脆一笑置之：「先在意自己是不是處男，再來關切其他人是不是處女吧？對不對？」台女連在當天聲明稿裡一針見血地指出，「處女膜」是對女性健康與人格的侵害，『身體的組織應該是依其「功能」、「組成」或「位置」而定』，處女膜不過是社會對於維護「處女」的執著。

「名字改了以後，慢慢的觀念就會消失」，黃淑英認為語言承載意識型態，「一旦文字繼續存在意識形態就會一直加強，當你把名詞廢了以後，大家就不容易產生這個聯想」身體如何如何被命名，彰顯社會如何看女性身體。「說不定有人就慢慢的被教育到了。」黃淑英認為，正名的目的是為了讓女性徹底擺脫被貶低的命運。給予批判性的答覆，是因為「不對的東西就要糾正」，拒絕積非成是，這樣的態度向來是台女連不變的立場。

記錄婦女健康草根運動，經歷風雨也不息

等到多年過去，時間能夠見證黃淑英橫越二十年的步行軌跡，不停周旋在性別、健康與人權議題的關注。「台灣女人連線」從隻身站在冷僻的未知險境，到成為倡議路上的的重要力量，如今立下無數里程碑，黃淑英的理念確實打動了很多，但是在理想的背後是 20 年以來一步一腳印的付出、心酸和眼淚澆灌後的成果。

黃淑英說，雖然組織開始有一些受人注目的成績，但實際上並非這麼理想。「我們很不會宣傳」，「當時個性很保守，如何推廣也是一個問題，所以很多議題都做得很慢。」

加上台女連的性質與直接以服務為導向的基金會或協會不同，並且台女連屬於倡議性質，也造就了募款難以進行。缺少經費的狀況下，有好幾度都想要放棄。」

但是就倡議本身而言，黃淑英可以肯定的表示，我們的議題做得很好，「就算是政府方面也對我們很怕。」因此，對婦女議題絲毫不讓步的精神，鑄造了今日有底氣的「台灣女人連線」。

顯然，黃淑英不願停下步伐，還有更大的願景正要進行：「我現在想要做的事情，不只是紀錄『台灣女人連線』，是想要記錄臺灣的婦女的草根健康運動是怎麼樣在發展。」她打算將歷年來的倡議成果寫成一本書，「我們的東西實在做得太多了」黃淑英感嘆現在的紀錄還不完整，她補充，那些都是揪著會掉眼淚的故事。「二十年來發生的事情很多，談五個小時也談不完。」

剩下沒說完的故事，不能遺落，每滴心血都恰恰如同光芒折射出的瞬間，都應該在歷史中被好好地妥善保存。





專訪樂膳自然

樂膳自然創辦人 Ellen

採訪編輯 | 林鈞宸

您還記得童年的夢想嗎？許多人小時候都會寫下「我的目標」，有人篤志前行；有人中途轉換跑道，Ellen 則是在童年時期就確定了自己的「樂膳」之路。

萌芽

Ellen 談及她的小時候，她是胎裡素——從出生起就吃素。而她們一家人也都是素食者，她清晰地記得那時每個月初和月中，他們家都要一大早趕去台中建國市場的素料店，大包小包地買足一個禮拜的量，然後再上車開至下一站才能備齊其他食材。她當時就想：「素食怎麼那麼不方便。」抱著這個念頭，還是小朋友的她大聲地和家裡人說：「我將來要做素食，我要開一個讓吃素的人可以一口氣買到所有東西的店！」那時，大家都覺得那不過是一個小朋友隨口說說的小目標。

厚植積累

大學就讀商學院的 Ellen 在 2009 年畢業後，回到台中，和從事進口電子產業的父親提出她設想的「未來素食超市計畫」，想請她父親教導她一些經銷貿易的注意事項。她父親當時是這麼回道：「這個想法很好，但是在供給之前我們得先看到需求。」

」簡而言之，在當時，她父親看不到這個市場的前景。再後來，她父親建議她，可以先從事一些相關的工作，學習有關的零售知識，先一步積累實力。Ellen 於是開始她第一份在電視購物台的工作，從中她鍛鍊出流利的口條與迅速了解產品的特色和潛在客群的能力，接著到大潤發學習採購配額、計算成本與毛利，又輾轉到了 PChome 學習電商。再之後便辭職決定回台中創業。

Ellen 笑著說：「在每個崗位上學到什麼，具體用於哪，這麼說其實有些事後諸葛。初入公司，我也是菜鳥。公司前輩很認真地教，自己也是學中做、做中學，拿著筆記本從頭開始記。在學習的時候，只會想趕快學會，要把工作做好，並不會有心思考這個對未來有沒有幫助的。」她又拿自己打趣道，像是在真正成為老闆，花費的是自己的錢後，開始認真地算每一分每一毫回收利潤時，才意識到之前在公司加班，趴在辦公桌計公司帳的時候，所學來應用的知識都己成為自己的養分。

破土

在 2015 年，Ellen 去義大利旅遊，正好碰上世博會，那一屆的主題是各國美食。那時還只是聽說「研發植物肉」的階段，並不似如今這麼普及。而 Ellen 恰好搶先在世博會一「吃」為快，和她一起旅遊的是一位葷食的朋友。他咬下植物肉時，第一反應是「這很『肉』誒！」在那趟世博會的旅程，Ellen 發現各國的場館內葷食也都有提供素食的品項，而且當地的特色菜色也都有改良素食版料理。

這趟旅行中，她獲得幾個體悟：其一為素食越來越受重視，烹飪者願意在有提供葷食的情況下，因應作出同款素食。素食不再是像在台灣那麼涇渭分明，素食者受限於素食餐廳用餐；其二是「素」已經跨出傳統豆製品的框架，新產品例如新豬肉、燕麥奶等等也逐漸浮出水面。Ellen 預感這個素食的風潮一定會在兩三年內湧入台灣；第三的體悟是來源於肉食主義者的友人。在這一個多月的旅程中，無肉不歡的朋友一直與 Ellen 同食素，惟有一次想嘗試著名的維也納炸豬排，才主動說這餐我們分頭吃。Ellen 事後也問過友人，是否會覺得委屈，朋友完全不這麼想，他覺得很好吃，他不覺得自己受限於「素」，反倒覺得他品嚐了許多前所未見不一樣美味的料理。

這也讓 Ellen 發現只要足夠美味，邀請他人共進素食並不需要勉為其難。這也使 Ellen 在規劃樂膳自然的過程中，不會特別強調它是素食超市。樂膳自然除了給素食者方便的同時，它也讓葷食者有更多樣的選擇，自然而然地多了一次無肉的飲食。

發芽

真正下定決心開店，第一個要面對的是自己的內心。Ellen 大方地說，當時她的工作可以稱得上是得

心應手，在職場也是如魚得水，租屋在大安森林公園旁，以《台北女子圖鑑》來說，可以說是相當優渥。而回到台中創業，一切是從零從新開始。即便如此，Ellen 仍勇敢地踏出舒適圈，而再之後開始創業便是數不盡的事項，如籌備、進貨、廠商溝通、開業機關審核等等。

開業過一年後，瘋狂轉圈的陀螺 Ellen 迎來一位朋友。他是 Ellen 之前在大潤發時的老闆，當老闆好奇地詢問與之前上班相比感受的落差時，她細細回想，驚訝於落差的巨大，也不可思議地發現這一年裡大大小小的難關自己竟都走過來了。落差除了心理壓力，也包括角色的轉換。Ellen 帶著靦腆的笑容說道，之前從事的是採購，她像是甲方，廠商想進貨至大潤發，對她都是客客氣氣的；但當她作為樂膳自然的老闆想引進產品時，她卻成為需要別人給機會的一方，因為樂膳自然當時尚且新開業。現在回想起來，那時每天圍繞著的就是不斷燒掉的存款、永遠做不完的事情和與之前相比的種種落差，Ellen 開玩笑地說：「天哪！我居然活下來，再來一次，真不一定做得到。」

而當我問及當時設定的停損點時，Ellen 卻是直率而堅定地說：「我是破釜沉舟，不留一絲後路給自己。所謂停損點，大概就是錢真的燒完了，發不了員工薪資的時候吧！」

茁壯成長

如今一切上了軌道，樂膳自然也慢慢蛻變，由原本的廠商供應，擔當引進的角色，近來也開始挖掘新品，以吃貨的角度出發，找尋健康好吃的美食，而若沒有符合標準的，便由 Ellen 與夥伴研發，另找合適的國內外廠商訂製。以少量開始做推廣，消費者的反饋良好，才有下一步。樂膳自然的每一步都

求穩。由原先的奶蛋素轉至現今的 92% 純素，也不會是一步到位。先是引進同系列的純素產品與消費者推廣，而當顧客也認可純素產品後，才刪減非純素的下單。

Ellen 說，一開始其實會受到許多的置疑，許多人會提出：「既然做素，就直接以全素開始就好。」但她認為理念的推廣之前須先求生存，如果一步到位的結果是撐不過兩個月的運營，那她的更多抱負也就只能黯然收尾。

除開外界紛紛擾擾的聲音外，Ellen 也常回到起點，導航確認方向後，整裝再出發。她自己之前在大潤發工作時，老闆常對他們說：「不要一直坐在辦公室，去逛賣場去逛百貨，把自己當客人，尋找客人的需要。」而如今她如果坐在辦公室裡不斷計較起成本與毛利，Ellen 就會想起前老闆的話，把自己推出這個空間，去逛逛樂膳或是其他百貨。在這個過程中，回歸自我，跟自己對話，找回愛好美食的本能，重新以吃貨顧客的角度出發。

回饋土地

兩年前，樂膳自然便與台中在地小農合作，作為收菜班底，提供小農固定的收入。如今台中小農已有固定的店家需求，像是階段性任務一般，近年換引進了桃園碧蘿村有機農場的蔬菜。之前 Ellen 曾前往當地種植區，見山中仍有果樹，老鷹仍遨遊天際，農場與整座山都遵照原始生態的風貌運行著。儘管有機在很多人心裡，價格不那麼親民，但 Ellen 認同有機理念，願意引入她旗下的店家，讓顧客可以透過他們的消費選擇為這片土地的未來帶來更多的美好。「大家做的事情，都是在讓未來更好！」Ellen 總結道。

瓶頸與夥伴

一問及挫折與瓶頸，Ellen 笑得眯著眼道：「幾乎無時無刻都想放棄，挫折簡直不要太多。」她也曾玩笑地說著她要當家庭主婦，疫情期間超市幾乎都空無一人，她與其他素食的夥伴都苦笑地估算著每日虧損，「那時大家都在硬撐，但比較幸運的是，除了實體店，我還有網購。」Ellen 坦然地說：「咬著牙苦撐下去的原動力也是在於素食夥伴之間的鼓勵與支持。素食圈它很不一樣，可能因為大家都是抱持著理念在做推廣，大家彼此都會互相幫助，不會獨善其身。」大家背負著相同的使命感，各自前行而凝聚。

新的版圖

樂膳自然走得很慢很穩，在「邀請大家少吃肉」的理念下，結交了許多台灣各地的朋友。雖然電商運行下，使素食的傳達沒有邊界，但時常從北部遠道樂膳的朋友也說明著大家對實體素食超市的嚮往。

今年春天大概是樂膳走得最快的時期。位於台北市信義區的樂覓未來超市和尚未公布的餐酒館未來你好都即將與大家碰面。當筆者問起樂覓未來之於 Ellen 是怎樣的存在時，她笑著說，樂覓的誕生感覺是給北部的素食朋友們一個交代，原本打算直接複製樂膳自然的形式，但創業者的本能就是給自己挑戰。於是又新增裸買裸賣區、引入 vegan 英國彩妝和純素的烹飪教室。台北的樂覓未來是樂膳的 2.0 版本，除了購素外，提供更多閒逛的空間，也往環保蔬食的方向邁進。

而位於台中市府捷運站的未來你好，白天是以便攜的蔬食與提供熟食便當給附近的上班族為主，到了晚上則會轉為餐酒館的形式，而素食餐廳供應的自然是無酒精的酒。Ellen 微笑地表示：自己想做的

並不是強迫地積極地推廣素食，而是邀請大家品嚐不一樣的美食。對她而言，這兩家店更像是打破同溫層，外食上班族、搭乘捷運的學生等等都可以有更多機會去接觸、品嚐。Ellen 認為：葷素之間彼此沒有壁壘，美味能夠本能地跨過那一道界線，只是在那之前素食需要更多的曝光機會。

回望過去的自己

● 創業者的特質

許多人都想著創業，但敗興而歸的也不在少數。Ellen 不直言創業者應是如何。她爽朗地說，對她而言，勇於嘗試與挑戰和對食物有高度的熱忱算是她最大的特質。Ellen 曾經上菲律賓人家做客，婉拒主人的邀約，跑去廚房與僕人一同完成料理，無厘頭的行為令人不解，她卻樂在其中，且收穫頗豐。

在朋友眼中，每每碰上困難，她也都是首當其衝直面挑戰的第一人。Ellen 回想後笑說：「『來吧』、『可以，我們試試看』確實都是自己的口頭禪。」除了全力以赴勇往直前外，自發性學習也是 Ellen 的一大特點。

很多在當下看似無用，佔據時間又花費金錢的事情，在之後都可能成為養分。像是之前 Ellen 曾進修電腦繪圖，現在行銷文宣圖都可以自己畫。學習急救，之後也有派上用場。學習新知對 Ellen 而言，過程就是收穫。Ellen 是這麼想的：「不懂所以學，學完之後了解，這件事本身就很愉快。」

● 對年輕人的建議

Ellen 在不同階段結識了許多朋友，從電商的廠商至以前的老闆再到公司的前輩。「我也認識許多一畢業即創業的朋友，當中也不乏成功之輩。」她有感而發地說，但對她自己而言，她很慶幸自己有先在

外工作幾年，除了前輩的指導與公司的鍛鍊外，也有很多職場時期培養的習慣再之後成為不可多得的養分。

「年輕人的話，除了多學多看，更多的是不要拘泥於份內之事。」Ellen 眼神堅定平緩地說，趁年輕把握時間。認真學習、結交新朋友，不要為自己設限，做一些「份外」的事。至於有沒有用，那是在不遠的將來才需要思考的事。





新興區塊鏈技術 正等著被靈活應用

國際信任機器董事、藝信共同創辦人戴章皇

採訪編輯 | 林好庭

原本在生技公司工作的戴章皇，在兩年前離職後，因緣際會協助朋友的區塊鏈公司募資，並同時開始透過多方面的學習認識區塊鏈，隨後決定加入投資。「自己也投了錢，就賭一局，投資本來就是這樣。」戴章皇微笑表示：「我覺得這是一個可以發展的事業，同時我也相信未來區塊鏈將是世界上非常好用的工具，那就值得投進去試試看。」

人人都在討論的區塊鏈是什麼？

在大量數位化的時代，許多資料容易被竄改，而區塊鏈（Blockchain）是在這樣的背景下，藉由密碼學與共識機制等技術，建立起儲存著龐大交易資料區塊鏈的系統。戴章皇解釋，英國《經濟學人》將區塊鏈定義為「Trust Machine」，也就是所謂的信任機器，意指這個機制能夠作為所有人的信任基礎，不認識的人也能把它當成信任基礎——上了鏈，就不用擔心被竄改，可以信任。

「很多朋友常常告訴我，當談論到區塊鏈，總有搞不懂的詞——什麼是去中心化？什麼是分散帳本？分散帳本為什麼具有不可竄改性？聽了這麼多，每個字都認識，但卻無法聽懂。」戴章皇笑道：「其實我們用一個簡單的例子來說，就會容易很多。假設今天有個共五十人的班級，我們可以推選一位值得信任的同學作為總務，請他負責班費管理，因為我們信任這位同學。」

「但是當一個組織龐大，利益也龐大時，上述的狀況就容易出現問題，正如在同一個公司中，出納跟會計也要分開，才不容易作弊。」戴章皇指出：「如果要避免舞弊問題，可以採用另外一種方法，例如：在五十位同學中找出三十位同學，組成一個財務委員會。此時在班上這個區塊，這三十位共組財務委員會的同學就等同於組成一個鏈，而規則是『每有任何一筆收支，都必須要統一發布訊息，讓三十個人同時紀錄一筆』，如此一來，每筆收支都將有三十本帳本同時紀錄。」

「此時我們可以發現，過去只依賴一本帳本，那本帳本就是中心化，現在分為三十本帳本，則是去中心化，也就是我們要看帳的時候，可以看三十本，而這三十本帳本是一樣的。在這樣的狀況下，如果有同學想要偷雞摸狗，還得要成功串通剩下二十九位，這就會使竄改變得困難。」上述情境其實就是所謂的區塊鏈概念，而以此類推，區塊鏈技術即作



結合藝信創新的掃描特殊原件特徵 AI 技術與國際信任機器的專利區塊鏈技術，未來藝術品的流通將更有保障。（圖片來源 | 戴章皇提供）

為難以被竄改的機制，開始被廣泛運用在各個領域之中。

區塊鏈產業發展現況與趨勢

隨著區塊鏈技術的發展，除了任何人都能參與，相對信任度高但同時交易速度較慢、成本較高的公有區塊鏈之外，也出現經常被用在企業維護、有著准入規則的私有區塊鏈，以及結合以上兩者的特徵要素，由不同威信單位互相作為彼此節點所組成的聯盟區塊鏈。

當技術興起，愈來愈多不同的獲利模式也隨之產生，有進行貨幣炒作的，也有將區塊鏈作為運用工具的，戴章皇目前參與的國際信任機器股份有限公司

與藝信股份有限公司即屬於後者，致力於如何使上鏈技術受到大眾信任——國際信任機器提供區塊鏈擴容解決方案與區塊鏈 IC 整合技術，專注於突破區塊鏈頻寬問題、降低上鏈成本，目前國立東華大學的畢業證書、法務部證據都由其負責打包上鏈，而藝信則聚焦於將實體藝術品之特徵上鏈，發行 NFT 藝術品、創建可信任的藝術品流通平台，主要服務畫廊與藝術家，為藝術作品製作「數位身分證」。

「只要是需要第三方公證人的項目，就蠻適合區塊鏈技術。」戴章皇指出：「簡單來說，區塊鏈就是在國際上普遍可以被大家信任的公證人，而且它二十四小時工作，不會罷工，將東西上鏈後

，未來只需要驗證它存不存在、有沒有被竄改。」目前區塊鏈技術已經能夠被應用在藝術品買賣、畢業證書、疫苗施打證明、農作物產銷履歷等領域，而伴隨著愈發蓬勃的區塊鏈市場發展，相信未來此項技術也能被活用於更多產業之中。

除了懂技術，也要懂得如何「活用」技術

當區塊鏈技術成為顯學，人人都想投入其中，又是哪些人有機會大展身手呢？戴章皇提出，一個產業需要各式各樣的人力組成，目前的區塊鏈產業中除了需要對密碼學有研究的資訊工程人才，也很需要能夠想出區塊鏈技術可以應用於哪些產業，並且有辦法推廣給不同產業的人才。

「過去台電為了鼓勵環保，會讓民間將『綠電』（指在生產電力的過程中，對於環境衝擊影響較低的電力，在台灣以太陽能與風力發電為主）傳給台電，但是之前曾經發現民間有趁便宜存了『灰電』（指由其他發電設備所發的非綠電），再謊稱為『綠電』賣回給台電的狀況，造成台電損失。」戴章皇以台灣電力公司推動「綠電」的事件為例，說明區塊鏈的運用：「現在台電為了分辨收到的到底是不是真的『綠電』，可以在『綠電』的基礎上加入『密碼』，當資訊隨時可以上鏈，就有助於辨識『綠電』。」以前人們很難聯想到「電」與區塊鏈之間的關聯，但是當有人注意到其中存在需求，並且知道如何導入區塊鏈技術解決問題，就能促成一樁美好的生意。

「我懂密碼學嗎？完全不懂。可是我花了很多時間聽專家分享、參加座談會、閱讀文章，我搞懂了區塊鏈，也懂得如何把區塊鏈運用在不同領域，讓各個領域願意來使用這項技術。」戴章皇以自身經驗解釋：「好的行銷致力於將很難的事講到讓一般人很容易懂——當我深入了解這個領域

，並且有辦法靈活運用，我就可以成為很好的業務人員。」

樂在透過整合與創新，解決現存問題

不斷思考怎麼整合不同技術來解決問題，經常成為新興產業工作者的成就感來源——「以藝信的創立為例，我原本不懂藝術、也不懂數位掃描，我只懂區塊鏈，但是當我知道我的朋友正因為藝術品真偽的區辨而困擾，就想到可以結合光電技術與區塊鏈等不同領域，共同解決問題。」戴章皇分享自己的相關經驗：「近年流行的碳權議題也是，過去的計算與評估方式較不具備公信力，存在著弊端與模糊空間，但我想到了可以結合無人機拍攝、AI 技術等不同領域，再搭配資料即時上鏈，讓碳權計算更為科學。如果因為我的一個想法，未來能夠創造出更公正的平台，我也與有榮焉。」

「我們常常是這樣，自己的事情不知道怎麼解決時，或許別的領域已經對此研究得非常透徹。」戴章皇有感而發：「所以當我們在一件事上遇到困難，就去請教目前缺少的專業，跨出自己的領域、彼此合作學習，很多問題就會解決了。」具備觀察力、整合力與判斷力，能夠無中生有，創造新的產業可能性，正是這份工作的魅力所在。

下過功夫，才能證明自己的熱情與專業

那麼如果將來希望投入區塊鏈相關的新型態產業中工作，要怎麼累積自己呢？戴章皇建議，學習並不一定在學校發生，而是如何運用現有周遭所有的資源去學習。若真的對這一塊有興趣，可以主動詢問相關公司有沒有開放實習，例如過去就有學生毛遂自薦，前往藝信實習。「實習機會如果沒有自己主動爭取，很大機率我們也想不到你。」他指出：「很多事都需要一點勇氣。試試看，如果沒有結果，

也沒什麼損失，但試了就有機會——你要有勇氣先踏出那一步。」

另外，可以加強自修，多多閱讀文章、書籍，並勇於參加相關協會、講座、營隊等活動。聽聽看身在領域中的人都在談論什麼，有助於建立自己與產業的連結，並知道這個產業下又誕生了什麼生意。

「生意是會持續發展的，而討論中就經常能產出某一種新生意。因此，如果能夠時時關注協會、學會的新訊息，相信很快就可以走在這條路的前端。」戴章皇提出，如果有所累積，面試時就可以說出這段時間的經歷：「你可以說說你做了什麼、聽了什麼、知道最近有什麼新趨勢。當你真的涉獵過，又與產業之間有密切性，還可以提出新的見解，相信一定很容易拿到那份工作。為什麼？因為下過功夫。」

能力範圍內的嘗試，都是成長的養分

而對於不打算從事區塊鏈相關工作，但正關注著區塊鏈市場下目前非常興盛的 NFT 投資的學生們，戴章皇則建議可以將這股風潮視為一種流行，至於未來會不會持續、有沒有力量支撐下去，則如所有投資一樣，無法被百分之百保證。

「有嘗試的想法當然是可以的，如果想學做生意，在有限的資源、預算之內，你可以去走一趟，至少可以買到很好的經驗，至於結果就自己負責任。」戴章皇以教育孩子的經驗為例：「當我兒子想試試看買賣 NFT，我會告訴他，只要可以從這個經驗中體會到一些東西，或是想到未來還能做什麼發展，就是最好的教育了。」

好奇心與執行力，能夠讓我們更認識新興產業，而其他專業領域的學習，又何嘗不是如此呢？戴章皇勉勵學生：「相信只要是遇到有興趣的事物，你就會很努力想弄懂，而當你有熱忱弄懂一些事，就是你發掘產業、新事物的好開始。」





關於求職的那些 「變」與「不變」

Nextlink人力資源資深經理 何書慧女士

採訪編輯 | 謝宜真

即使時代不斷在轉變，社會對於人才的需求卻不曾改變。但找尋人才的人力資源是在做什麼，以及要如何在人力市場中應對進退呢？此次訪問邀請的是博弘雲端科技 Nextlink 的人力資源資深經理何書慧女士。何資深經理自出社會以來，曾在中型或大型的科技、汽車、零售、電信及廣告業等多種產業任職過人力資源的工作。要來與我們分享人資的工作內容，以及求職上最看重的東西，掌握這些「變」與「不變」，在廣大的求職者當中突出重圍。

人資行銷化與數據化

人力資源工作的內容較為傳統且為較為人所知的是選、用、育、留，指的分別是「選才」、「用才」、「育才」及「留才」。何書慧資深經理（以下簡稱何資深經理）表示，在較為新世代的人力資源作法上，除了以上四點的工作外，會更注重人資與員工之間的互動及交流：從招募的第一通電話開始，到人員離開企業，把握每一次與人員接觸的機會，讓人員在這一段「職涯旅程」（career journey）中有良好的體驗——不僅僅是單純的勞務薪資交換，還有心靈上及社交上的充實與成長。藉由良好的職涯體驗，不但能提升在職員工的士氣及工作意願，也能使離開的員工對於企業保有不錯的印象，而願意事後回流或著推舉合適的人才進入，進而使得企業能夠發展越來越茁壯。「職涯旅程」的概念剛好與行銷學中常用的「顧客旅程」有異曲同工之

妙，兩者只差在對象上的不同，但都是能提升對象對於企業的印象，並進而轉化成實質效益，對此何資深經理也笑著表示：「HR 也是需要行銷化的！」

「人才的選用上也是需要倚靠數據資料的。」何資深經理表示。人力資源的工作大致上有兩種模式：分段式及一條龍式。分段式是指每個人資只負責一部份，譬如招募、員工訓練和離職等，但可以服務較多的員工；而一條龍式則是同一個人員的招募到離職都由同一位人資負責，可以完整觀察職員的職涯發展，但能服務的人數就會有限制。而藉由兩種經驗的結合，可以為公司量身訂做招募標準，並進而推算到在不同任職節點上的轉換率，以及人員任用與訓練上所需要的成本。舉例來說：公司有一個大型人才招聘計畫，可以

透過過往錄用經驗的數據，推算需要觸及到多少人、篩選出多少履歷、人員任用率和報到率，以及所需要的資源及人手。而在面試過程中如果有需要進行人格特質測驗，可以透過抽取出優秀員工的人格DNA，並與高階主管討論後設計出專屬企業的測驗，以此作為選用的標準。再來，根據過往員工在相關培訓課程的報名、報到與參與情況，可以推算每場培訓下來的成本效益，進而規劃出年度的培訓計畫。

不同產業之間的轉換

不同產業間除了專業背景知識不同外，在專案規模及工作步調上可能也會有所差異。舉例來說，由於汽車產業產品銷售金額龐大，顧客往往需要更多時間思考，業務速度並不需要這麼地快速，且部門多、通路多，員工通常可以在內部歷練一輪，並在公司待上一段時間；而零售業講求的是快速並精確的服務，相較下來業務步調上就會快非常多。因此，在不同產業之間跳轉，除了要補足相關的背景知識外，專案設計與工作步調上也應該要有所調適。但「無論是哪一種產業或是企業，重要的還是你的態度。」何資深經理如此表示。能夠態度正面，勇於學習、接納不同觀點及接受挑戰，並願意投入工作，完成每件已承諾好的工作事項，這些軟性特質也是絕大多企業相當看重的。除此之外，在初入社會的前幾年間，不管是否有機會遊歷了不同產業，如果能好好思考，找到工作經驗彼此之間的連結，也就能逐漸探索出適合自身的職涯方向。

態度是職場禮儀的根本

關於「態度」，其實也延伸到如何去應徵、面試，抑或是回覆或拒絕聘用等等。在履歷投遞與面試，可以從兩種面向上去思考：第一種是從自身角度去看應徵企業：這家企業以及職缺有哪些特別之處吸引你，讓你想去應徵？以及你想要從這段職涯中獲

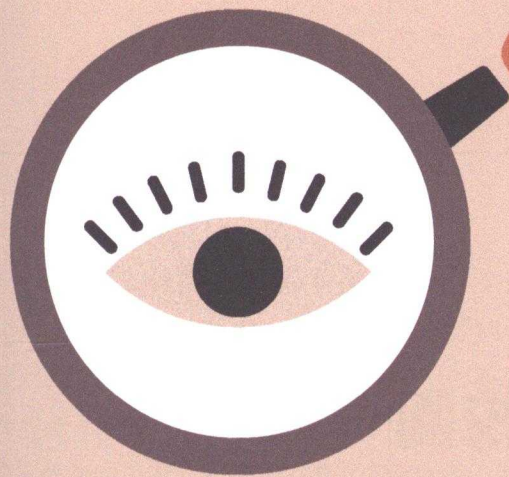
得什麼？可藉此思考面試時，要如何回覆相對應的問題。第二種是從企業的角度回看自身：企業所看重的特點是什麼？為什麼要應徵你？藉以列舉與企業和職缺相關的自身專業能力、經驗歷練與人格特質等等。如果將這些內容「客製化」且「精簡」地，呈現給有意願進入的公司，而不單純是用罐頭履歷來盲投，除了可以展現獨特性，讓人眼睛一亮外，也可以展現出自己十足的誠意。「客製化」包含了履歷內容與呈現方式，是否有與企業所追求的相呼應，譬如廣告業希望看到的是應徵者較具創意性的呈現；而「精簡」指的是履歷內容或面試時的回答長度，要表現出一定的含量但不宜冗長，建議自行設計之履歷以兩頁為限。

如果要對比職場新鮮人與經歷職場歷練的人具體來說有什麼樣的差異，最明顯可能是差在於如何將經歷進行「包裝呈現」。何資深經理表示：「要能理解問的人想要瞭解的是什麼，並進行連結」。譬如面試中被問到是否有幹部或社團經驗，其實並非是想瞭解實際上做了什麼，而是想去看應徵者是否具備一定的專案規劃、帶領團體的經驗。如果是較缺乏求職經驗的人，可能會偏向於前者，將事實平鋪直敘地描述；而較有求職經驗的人，則較偏向後者，能將經驗與問題背後的涵義進行高度連結，而說出一個完整的故事。但無論如何，「態度」仍然是職場禮儀的根本：「是認真、全力以赴展現出價值，以及想學的精神，而不是委曲求全。」何資深經理這樣說道。因此，不論是求職新手或是老手，除了在面試上盡情展露自身的價值外，也應該思考自己的底線，而非一股腦接受所有要求。此外，在談及薪資福利、回覆或拒絕聘用上也可以透過「換位思考」，思考自己的行為是否有禮且具有合理性，以免在關鍵時刻留給企業人資較不好的印象。

多接觸多學習，有夢就去追吧！

訪問最後，被問及是否有什麼話想與同學們說，何資深經理表示：「其實現代相較過去提供了更多的機會，資訊已經不再被侷限，所以勇敢去體驗吧！」，除了參加活動、社團，或爭取出國交換、留學機會外，能夠與社會接觸的打工、實習也是不錯的學習機會：如果是一對一類型的工作，則可以練習單純地應對進退，而如果是在一家企業工作，則可以觀察一家公司的運作需要多少資源，以及員工又是如何去應變每天不同的狀況。除此之外，在學生時期接觸社會還有一個好處是社會或企業對於學生的容忍度會比較高，所以在此時犯錯的成本是相對比較低的，還可以得到許多寶貴的經驗。因此，如果能在學生時期或在初入社會時多去嘗試跟體驗，自然能在每一場的過程中成長與蛻變，越來越瞭解自己所追求的方向以及所要的東西，也能發現，這世界遠比你想像得來得大。



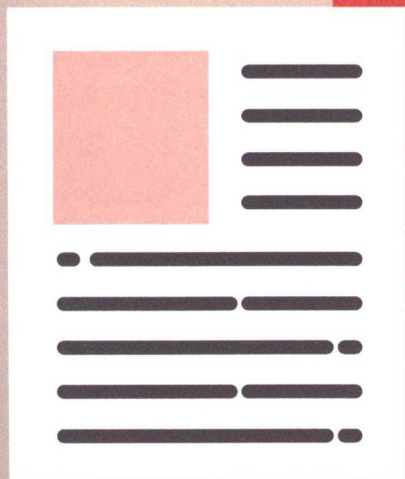


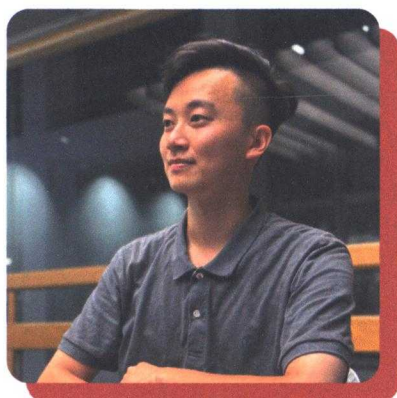
02

企劃：新竹在地專欄

生命的奮鬥故事並不僅僅收錄於名人傳記，而是一個人對其人生的認真體會與反思。一間路過的店家、一場街頭表演，背後的經營者都有著自己的故事。

學生的我們因求學而來到新竹，這座數以萬計的人正生活著的城市，擁有數以萬計的生命故事：他們為何來到此地？又為何留在此地？本期的新竹在地專欄，我們向這座城市的人物遞出邀請，採訪七位在新竹地區耕耘的經營者，寫七個存在於生活周遭，卻又獨一無二的故事。





新竹在地專欄 | 01

oloo 風靡校園

張勝豐創造清交人獨特記憶

採訪編輯 | 侯博軒

oloo 以慵懶、便利生活為訴求出發，標誌性的黑綠配色，搭配遍布校園角落的停車站點。騎著電動滑板車穿梭於系館宿舍之間，儼然成為一種清交學生共有的大學記憶。經營 oloo 服務的路加共同創辦人張勝豐，受到在學時的經歷啟發，當時住在靠近光復校區後門 12 舍的他，每天在學校裡走路的時間就要一個鐘頭，如何省下這寶貴的時間，這樣簡單的問題不僅引導他走上創業之路，更成為路加以及 oloo 的原點。

一個不期而遇的開始

oloo 共同創辦人張勝豐提到他在學生時期就不是典型的乖乖牌好學生，他喜歡音樂，大學時期熱衷於吉他社的表演。這樣的經歷奇妙地促成了他與合夥人的第一次相遇，一個是草地音樂祭的表演者，一個是主持人，深入認識之後發現兩人同樣對創業抱有熱情，然後便有了路加。

在商業競賽中一戰成名

路加團隊從創業競賽發跡，提出共享的商業模式，由共享機車出發，希望提供隨取隨用的機車租賃服務給那些沒有能力自己擁有一台機車的大學生。張勝豐與夥伴發想的點子，卻在實作上遇到瓶頸，要設計一款能連網開關的機車並沒有想像中容易。「在嘗試過各種暴力的方法，把車子拆

得亂七八糟之後，我們決定去找更專業或有相關背景的人」，於是他們擴編團隊，透過自己在社團、活動認識的朋友，廣納橫跨電機、資工、機械等不同背景的人才，組成了當時的創業競賽團隊，描繪出路加草創的雛形。最後他們在好幾個創業競賽中過關斬將，奪得佳績，而這筆累積起來的獎金便成了路加創業的第一桶金。

當理想成為現實，我們才看到現實的殘酷

路加乘著在商業競賽中的成功之勢創業。張勝豐看準了許多學生有照無車的窘境，在一面倒的市場調查支持下他不惜重本購入機車，在校園內架設機車租用站。然而事情卻沒有如預想發展，經營問題、管理問題、以及投資者的質疑都逐漸浮上檯面。「有一段時間我們真的找不太到對的方向，我們還是

大學生，公司沒做起來我就只是個延畢生。」不確定的未來是他當時的生活寫照。公司經營狀況不樂觀，大部分支出都依靠他和共創夥伴另外經營的副業支撐，把錢投進公司再從自己的口袋發薪水給自己。他說當時就只能當成在買公司的股票，還要面對來自初期天使投資人的壓力。

改變市場策略，從哪跌倒就從那站起來

所幸張勝豐並沒有被創業初期的挫折打倒，「從創業開始到現在我想過無數次要放棄，但主要是人格特質吧，我下定決心放棄的能力比別人弱。」他樂觀地笑道。秉持著沒辦法下定決心放棄的決心，他熬過了創業最煎熬的日子成功轉型，將共享機車的經驗轉植到共享滑板車上。他沒有放棄共享的初衷，卻找到一片還沒有人涉足的藍海市場。oloo 就這樣誕生了，搭上了 ESG 以及低耗能的題材的順風車，共享滑板車幫助路加在市場中重新找到自己的地位，吸引了投資人的注意，挹注資金，靠著自己再度站起來。

複製成功的商業模式

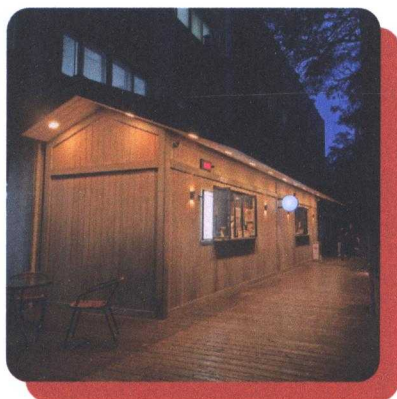
創業的路上張勝豐也受到不少貴人相助，其中交大人的身分更是給了他許多可貴的機會。「交大人幫交大人」的信念是他認為路加能夠成功的一大助力。「當時獲得從校長、副校長、總務長、副總務長及各單位老師的支持，讓我們有機會成為台灣第一個做共享滑板車的學校。」，就這樣交大成了路加的起點。oloo 站點在前年陸續登陸校園，在學生間掀起一股討論熱潮，直到演變成現在人人愛用的代步工具。交大給了路加它需要的舞台，而張勝豐也不放過這次機會，藉由在交大的曝光吸引投資人以及更多有興趣的合作學校，目前在清華大學、中央大學也都已經陸續設立站點。

管理的挑戰

隨著公司逐漸成長，張勝豐覺得每天的工作都還是充滿挑戰，「公司草創期比較沒有方向時，很想會不會公司突然倒掉，可是現在的挑戰反而是我做的每個決定是不是對的，我會不會哪天就後悔了。」公司成長到二、三十人的規模，一路走來都是憑著自己摸索，除了看書以及向前輩請教，大多數時候他都只能自己跌跌撞撞的前進。花上好幾年的時間學習，學習如何管理團隊、與客戶溝通、商談的技巧、如何留住公司人才。現在的他更多時候必須思考如何有效地管理公司，把時間留給更重要的決策。

在創業的道路上繼續前行

讓 oloo 奔馳在校園中是張勝豐為路加規劃的第一步，未來在推動路權修法之後，他希望將電動滑板車的市場擴展到大公司的廠區以及城市中，讓更多人都能享受到電動滑板車的便利。目前各地方政府都在積極修法規劃電動滑板車的可用範圍，不久的將來也許 oloo 就不再只是大學生們對大學生活的一種新奇體驗，而是現代人的一種新型生活型態。被問到對創業者有什麼建議的時候張勝豐語帶堅定地說：「只要確定自己有熱忱、也把模式想清楚的話，就馬上執行吧！剩下都是想太多。」他鼓勵有夢想的人放膽去做，如果追逐的是自己想要的就不要猶豫。他當初也是憑著在創業競賽中得獎的一股衝勁創業，即便過程起伏跌宕，但在他做了這個決定之後他就沒回頭過。



「我就是堅持 把一件事情做好！」

小木屋鬆餅和 Kelly 的創辦往事

採訪編輯 | 黃思博

午後鐘聲響起，光復校區計中前串起一排長長隊伍，小木屋內的店員忙著為一片片鬆餅翻面、加料。餅香飄散在木屋周遭，出爐的餘溫包裹在紙袋內，送到學生手中。十多年來，小木屋鬆餅創辦人 Kelly 本著「堅持把一件事情做好」的精神，烘烤出一片片的記憶中的鬆餅香。

故事要從交大二餐的飲料部開始說起。

在學餐飲料部販售鬆餅

小木屋鬆餅的前身，曾隱藏於交大的學生餐廳。

最初的想法出現在 2005 年，當時在經營二餐飲料部的 Kelly，觀察到學餐雖販售各種飯麵湯水，但飯後的解饞選擇卻無處可覓。因此產生一個想法：將點心導入飲料部。

不過點心種類繁多，要賣什麼？她想到咖啡廳常見的美式鬆餅，一反過去鬆餅作為甜點的印象，不只有賣甜的，還有鹹食口味。鬆餅的多元可能，讓最初鬆餅的口味多達 40 種。飲料部的鬆餅，因豐富的口味加上樸實的價格，廣受學生歡迎。

鬆餅若要賣得好，店面質感也要好。在當時二餐的裝潢、管理相對陽春。Kelly 必須尋找新的據點販售她的招牌鬆餅。碰巧校方正在招標資訊服務中心

前的使用空間，Kelly 於是提案以木屋為外觀的鬆餅專賣店，並獲得校方同意，2006 年木屋建成。

她想既然鬆餅屋以木屋為外觀設計，就叫做「小木屋」吧！

問起過去在交大經營學餐的時光，Kelly 想起那時學餐熄燈後，調酒社、學生會的學生還會到飲料部找 Kelly，由於年紀相近，大家相處起來也是無話不談，可以從學校的瑣事聊到生活，再到飲料部營業的建議。

經營學餐的經驗，間接地讓小木屋的許多據點開設於大學校區，在洋溢青春的氛圍中工作，是 Kelly 喜歡這份工作的原因之一。

現在除了校園，在城市的一角也可能遇見小木屋。一間校園起家的鬆餅屋，如何成為飄香在各地的品牌？又是另外一個故事了。

小木屋從校園風景變成街景

人人都有機會經營小木屋的想法，一直不在 Kelly 的計畫之中。

加盟意味要開放其他人經營自己一手創立的小木屋，對 Kelly 而言是未知的領域，當時她對小木屋的現況已感到滿意，面對加盟主們遞出的邀約，也只能婉拒以待，她不會做加盟，也不知道要怎麼做。

此時卻開始出現複製小木屋的競爭對手，裝潢、品項和小木屋幾乎一模一樣。Kelly 並沒有採取積極反擊，唯一能做的就是繼續把鬆餅做好。時間一久，這些競爭對手各自因經營、業主糾紛等問題退場。

不禁令人好奇：為何小木屋能成功，其他同業卻失敗了？

答案或許在多年來的積累之中。一間鬆餅屋從食譜、廚房動線到顧客的信任，都需要足夠的經驗才能愈做愈好，Kelly 坦言：「很多 knowhow 不是只會做鬆餅就知道的！」不只會做，而且還要做很久。

成功需要的是經驗的傳承。而小木屋這些年的積累，正是成為加盟主所必要的養分。

「沒有什麼會不會做，而是你們要複製成功經驗，給這些想要加盟的人！」顧問的一句話讓 Kelly

印象深刻，促成了她帶領小木屋踏入加盟界的決定。小木屋成為了他人也能經營的小木屋，開始落腳在各大城鎮。

做好一件事

「感覺一直以來我都是隨波逐流，但我就是堅持把一件事情做好！」

宜蘭長大的 Kelly，高中時期除了應付課業，也把握課外時間在親戚的團膳廚房工讀。

她發現餐飲是一條有潛力的產業，自身也並不排斥。在那個升學風氣還不如今日盛行的年代，高中畢業後 Kelly 便前往餐飲業發展。

怎麼發現自己喜歡餐飲的？其實就是做久了，才知道這條路是自己能做，也想做的。重要的是決定好方向後，一直堅持走下去。

來到了交大後，她將曾經四十多種口味的鬆餅，變成如今小木屋菜單上的品項。不只是口味，菜單上每一個選項背後的食材、保存，都經過了無數次的調整，才變成如今顧客手中的樣貌。

初期原料廠商曾和 Kelly 抱怨小木屋規模太小，表示不願意合作，經過了多次協調後才有了如今穩定的供給。品項調整、原料供給、烹飪、外送通路……無一不是一間鬆餅專賣店需要再深入琢磨的地方。

除了深入琢磨，也穩扎穩打：「小木屋沒有在收店的。」她會這樣和其他店主說，「像水一樣，細水長流。」沒有打過廣告的小木屋，就是穩穩地成長，不會追求突然爆增的來客量，相信只是將每一片

鬆餅做到最好，自然會反映出穩定的經營表現。

「專心地把一件事做好。」不意味著一成不變，而是將一件事琢磨到極致。計中前的小木屋，十多年來傳承著鬆餅的招牌香氣，卻鮮有人知背後的辛甜。

一步一步都是專心致志的走來，從中累積成長的養分。小木屋與 Kelly 的成長「不求快……慢慢走，但每一步都是扎實的。」





一台雷射雕刻機 意外開啟的創業之路

Me. Gusta 的創業故事

採訪編輯 | 鄭羽辰



點進賣場，不同款式的包包映入眼簾，在許多女孩正目不轉睛地選購包包的同時，工作室裡的 Maggie 和奈米也正忙碌地將這些包包送達女孩們的手中。儘管 Maggie 還是一位研究生，而奈米也有正職工作，兩人都有不同的事要忙碌，她們仍用心處理工作室的每件事，從拍攝商品照、上架、發布貼文、到包裝出貨，每個環節都充滿不同巧思。

一台雷射雕刻機意外開啟 Me.Gusta

Me. Gusta 在 2019 年誕生，那時 Maggie 正在清大就讀大二，某天哥哥突然將一台雷射雕刻機帶回家，她隨手拿起幾個包包雕刻，意外發現了商機。許多朋友看見這些包包後便紛紛詢問來源，這也讓 Maggie 有了創業的念頭。一開始走的是客製化服務，依照客人喜好雕刻出他們喜歡的樣式，然而中途卻發生雕刻機損壞的小插曲，於是 Maggie 開始思考自己挑選包款販售的可能，Me. Gusta 的雛型便誕生了。

創業初期的艱辛、靈魂好友奈米的加入

「初期擴展品牌知名度的方法只有 2 個，就是花錢或花時間。」當時還是學生的 Maggie 跟哥哥借了一小筆資金後便開始 Me. Gusta 的創業之路。身邊的好友都笑稱 Maggie 是「閻娘」，卻不知道背後

她花費了許多心力讓 Me. Gusta 踏上正軌。一開始為了增加品牌的知名度，Maggie 每天會花費好幾個小時在網路賣場直播介紹商品，從商品本身、試揀到造型搭配都不馬虎，為的就是可以讓顧客看見 Me. Gusta。

品牌正逐漸起步的同時，另一位共同創辦人因為有了別的生涯規劃便離開 Me. Gusta，Maggie 找來了自己的高中好友——奈米加入，兩人認識已久，有著很好的默契，一拍即合。

「我比較衝，她比較穩。」奈米笑著說。有時突然想到新的行銷方法會馬上告訴 Maggie，此時 Maggie 便會和奈米仔細分析這個方法的風險和可行性等，兩人是非常互補又合拍的搭檔。雖然有著很好的默契，但創業的路上仍充滿不確定性，兩人

也協議好停損點，如果半年之後還是沒有很順利，那 Me. Gusta 或許就不能再繼續下去。

逐漸壯大的 Me. Gusta

為了擴大品牌知名度吸引客群，Maggie 與奈米會仔細觀察競業的行銷策略，消化後加以改良，同時也會因應節慶推出不同折扣與福利。她們以親身經歷做參考，以消費者角度挑選賣場商品，並用精美的包裝寄出，吸引女孩們的目光。正職是行銷相關工作的奈米也會把在公司學到的行銷方式套用在 Me. Gusta 身上。很快地，Me. Gusta 熬過創業初期虧損、想放棄的時期，品牌知名度漸漸提高，賣場吸引上千名粉絲關注，一切步上正軌。

「我們的目標是希望讓女孩們成為包包富翁！」Me. Gusta 是西班牙文中的「我喜歡」。Maggie 和奈米希望女孩們都可以在這裡找到她們喜歡的包包。喜歡打扮的她們很清楚許多女孩子的煩惱，不同的穿搭需要搭配不同的包包，但以小資女而言，不可能每顆包包都來自名牌，因此她們抓住顧客的痛點，品牌主打 CP 值 高且款式多樣化，每個女孩都能在這裡找到符合不同需求的包款。

創業成功的獨門秘笈

奈米說道，創業這條路上隨時充滿變化，必須有良好的應對能力才能以不變應萬變，腦筋要動得快，不管執行什麼計畫都一定要有 Plan B 來面對不同可能。

「很多創業的人可能腦中都有想法，但卻都沒有真的做出來。」除此之外她認為創業最需要的特質就是堅持，設置好停損點後，堅持就是非常重要的元素。就算是遇到不好溝通的廠商或顧客、行銷活動

的不成功導致利潤減少甚至虧損，她和 Maggie 也不輕易放棄，重新思考應對方式後再出發。遇到瓶頸時與 Maggie 互相鼓勵，一路走來造就了今天的 Me. Gusta。

給大學生的人生導航

「什麼都可以做，就是不要什麼都不做！」這是 Maggie 和奈米要給現在想創業或正在迷惘的大學生說的話。如果有創業夢，那麼就從現在開始，大學生活時間運用非常彈性，是一個很適合創業的時機點。奈米也提到，從興趣著手，而不是那些自己不熟悉的領域，相對地比較不容易打退堂鼓。

「迷惘沒關係，那是正常的，重要的是要去探索出你喜愛的事物。」Maggie 認為，雖然自己就讀的科系與品牌經營沒有任何關係，但她在大學生活時期參加了許多活動，建立人脈，這些都在日後營運 Me. Gusta 時派上用場，她運用這些人脈宣傳 Me. Gusta，提高品牌知名度。Maggie 表示，大學是一個能盡情探索自己興趣的地方，可以去參加各式各樣的活動、社團、比賽或者是打工，就是不要什麼都不做，躺在宿舍耍廢。

Me. Gusta 的夢想藍圖

目前仍在人生交叉路口的 Maggie 與奈米，選擇先將 Me. Gusta 當成副業，未來再思考下一步的決定。提到對品牌的期許，她們希望未來能架設一個屬於 Me. Gusta 的專屬網站，並進行旅拍計畫走遍全台灣，依照地方的特色搭配不同的包款，同時推廣在地文化。

深夜裡，一處位於住宅的工作室燈仍亮著，裡頭的 2 位女孩正忙碌地處理源源不絕的訂單，希望能讓

女孩們都找到自己的 Me. Gusta。這是由 2 個女孩
創立的品牌，而 Me. Gusta 的故事，仍未完待續。





由設計走來的 聯森建設

專訪聯森建設黃先生

採訪編輯 | 林鈞宸

這次的採訪對象是黃先生，他是聯森建設的總經理，設計背景出身。一踏入聯森建設，走進會客廳，我們便被牆上的畫作吸引，久久不能移開。「這些都是真跡，是我們董事長心愛的珍藏。」引領我們入門的先生也在一旁說道，「董事長將這些收藏掛於會客廳，是希望這些畫作的美能被更多人感知和喜愛」。而這位先生就是黃先生。

由設計思考建設本質

正式來到會議廳，我切入今日的主題，開始了我的第一個問題，你們對自己創造的房子又或是聯森這個品牌有什麼期望呢？「希望能獲利，更希望能帶著大家的喜愛長久地走下去。而這兩者缺一不可的」黃先生這麼說道。建築是一直會被回頭檢視的產業，因為人是住在裡面的，時刻都會感知。口碑和品牌是大家在購買房子時，一定會查詢的資料。它們就如同撲克牌，需要時間與心力的搭建與完善，但一點小差池便能毀於一旦。他隨後反問我對於建築界的看法。我坦然道，那應該是一個無時無刻都在和良心拔河的产业。

黃先生笑稱，那是產業的一部分，但有更多群體正在一步步堅持自己的設計理念，做自己喜歡的成品。黃先生在加入聯森之前，從事室內設計和整體建築設計三十餘年了，那麼多年的歷練與打滾，他保

留了一些令自己驕傲的成品逐一展示，期間他也會告訴我們不同客戶的使用需求和預算，依此對應自身專業做出的調整與細節的更動也都一覽無遺。每一份盡心的作品在再次翻閱時都會覺得感動。這就是設計的本質吧！設身處地的思考，盡最大可能地做出自己同樣會喜愛的建設。

創業之初 從改建開始

「聯森一開始便是從設計起家，為顧客做室內設計到舊屋翻新，從整棟透天改建到第一次標地，從零開始自己測量尺度、紙上刻畫、監督工班，見證它從無到有。」黃先生平緩地說，在這期間，許多想法會受限於空間、經費和原屋主的喜好而無法落實，但其他我們都盡自己專業所學做到極致；八年看似漫長，但真正過得卻很快。那時，從未想過聯森可以走到這裡，能標到理想的地，任五彩斑斕的發想遨遊於紙上。最後，黃先生笑著總結，創業並

不是一個一眼能望到結局的旅程，它是一點一滴被開闢出來的林間小徑。

同行之間的欣賞與學習

一旁高大盆栽木，夕陽的橙紅光透著整片落地窗，枝葉中透著光影，明暗相間地灑在整個會議廳。黃先生站起來，調亮會議廳的燈，閒聊地問：「你知道半畝塘嗎？」我搖頭，他說那也是一個有著自己堅持的建商。半畝塘一直以生態建築為前行方向，整棟建築打造為垂直森林。不了解他們的，觀看建築外觀，覺得像是一片廢墟，但深入了解，才會發現其內別有洞天。他們正在把遺失的樹蛙、溪魚、蜜蜂、螢火蟲找回來，從起初的不被理解，如今也是享譽全台的生態建築團隊。黃先生笑說，看著半畝塘的城市「造山運動」，就更有動力帶著自己的堅持與理想走下去，而且與從前獨自面對甲方不同，如今是聯森整個團隊一同前行。

定位與共識

走回位置，黃先生與我們繼續說起聯森。聯森如今給自己的定位是機能建築，簡單來說便是將機能性納入設計構想的第一順位。黃先生說，像是隔音等級的提升，一般可能會是加裝吸音牆，但我們對這件事情的重視使我們在設計之前便打算讓住戶之間的中牆是有間隔的，中間改作為通風的廊道。同時採戶戶邊間，間間開窗，而非採用空調循環對流，為此室內設計和空間運用的難度便會加大，但每間房間的房客都會擁有屬於自己的採光。由細項著手，放大人的存在，為此犧牲最大坪效化。這是聯森對於設計的堅持，也是團隊的共識。

黃先生認為現在時代不一樣了，更多的人願意將購屋預算提高，他們想找尋的是好地段、好設計兼具

品味的房屋，他們渴望好的建材和舒適的空間。而聯森也對自己的產品抱有同樣的堅持，願意將人的空間體驗感放大，用建築設計營造出更美好的生活環境，不因坪數而對機能妥協。能做出這樣的決定，是因為這些對住家生活重視的人們，他們的需求也同樣是聯森整體對於家的構想。

商人圖利，取之有道，而追本溯源也更希望自己的設計有這個價值。因此將買方定位在追求品質的客戶，而為此去設計。黃先生笑說：「這個過程不僅是為客戶的房子構圖，更像是在把自己理想的家一點一滴的具象化。」





無悔的尋美旅程

專訪手作森林創辦人 NIKI

採訪編輯 | 葉語洹

悄悄推開木頭製的大門，繁花般的布料映入眼簾，旋轉而上的樓梯撐起了手作的森林世界，偶有的輕聲交談落於縫紉機杵杵聲響的縫隙中，這個隱約在空氣中飄浮著幸福感的地方，是一間由創辦人 NIKI 於七年前將新竹的老屋改建而成的手作縫紉工作室。

縫紉的萌發之路

不過這處手作的夢想天地，並不在 NIKI 最初的旅程當中。

如同大多數台灣學子的升學路徑，NIKI 雖然從小就對手作有極大的興趣，仍舊選擇了傳統體制之下的資訊系所，並進入一般公司過著朝九晚五的生活。

乏味的工作日常，只有每週六日才得以解脫。

NIKI 回想起小時候的熱愛，開始找尋台灣各地有興趣的師資及各種裁縫與刺繡的課程，「我覺得縫紉我一直很想做，如果這輩子我沒做一定會後悔。」自稱容易緊張且不善言辭的 NIKI 眼神堅定地說。

憑著這份勇氣，NIKI 在沒有日文基礎的前提下，帶著一點點的存款便隻身前往日本的專門學校學習縫紉。

「一開始非常的慘，因為我同時在學日文，日語學校很嚴，我去外面上的好幾家教室也很嚴，每天都沒有睡覺。」繁多的課業、艱澀的縫紉語彙，加上對外國人的排外態度，都讓這段求學路程難上加難。

但 NIKI 對縫紉的熱愛依舊像寫在書桌前的開店夢想般不曾動搖，甚至為了充分利用時間學習，三餐都選擇了方便快捷食用的便宜牛丼，就為了爭取在短短幾年之內取得日本的手縫、機縫和刺繡證照。

「每天一定要縫七個小時，因為我太愛了，所以常常超過那個時間，那個過程還蠻幸福的，在自己的小小房間內，像時間靜止般。」

絕處「縫」生

取得多項證照並回到台灣的 NIKI，除了維持每兩週到日本進修，也著手成立自己的工作室，朝著「把手作帶到大家生活當中」的目標更進一步，然而，一開始的情況卻極為艱難。

除了手作體驗並非民生必需，很大一部分隨景氣波動而影響經營，手作森林也因不是座落於市中心，因此不容易招攬路過客，最艱困的時候甚至一天完全沒有學生，房租和囤貨的壓力接踵而至。

即使面臨經營的壓力，NIKI 依然堅持對拼布專業教學的熱情，除了教授證書課程，也加入包包、洋裁與童裝等多樣化課程選擇，讓手作森林逐漸打開了知名度。

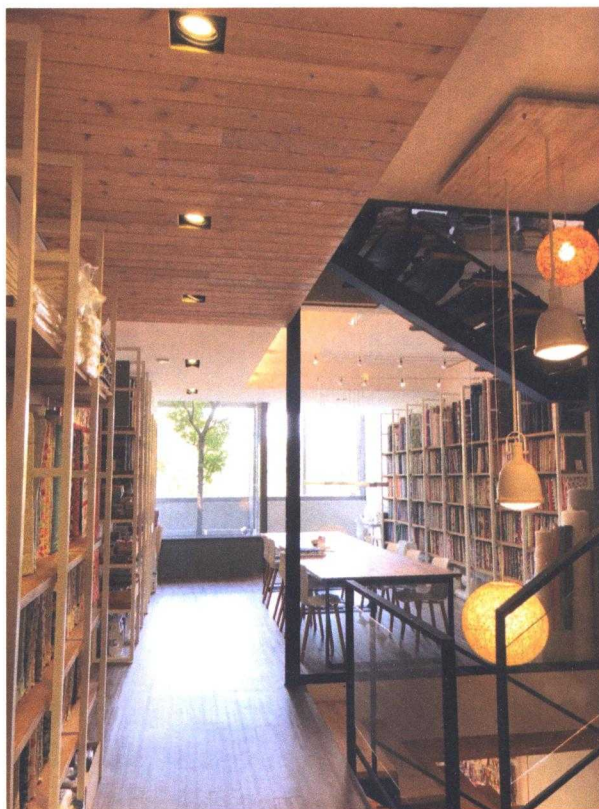
近年新冠肺炎疫情的肆虐更成為工作室的轉機。

手作森林開設了 YouTube 頻道，推出了口罩掛繩、口罩收納等教學影片，若觀眾對影片中的紙型有興趣，就會購買工作室的材料包自行在家中手作；當時口罩一度被搶購一空，許多人轉而使用口罩套以延長口罩的使用期限，工作室也趁勢教授口罩套的製作方法，熱銷的盛況甚至登上蘋果日報，手作森林因此漸漸成為台灣手作教學的知名品牌。

另外，販售的商品也配合各種節慶、工作室週年慶，以及購物平台的購物節祭出優惠活動，營運狀況於是漸趨穩定。

妥協與堅持

除此之外，NIKI 表示在興趣和市場之間「不是只要做你想要做的事，要做些舒適圈外的事。」工作夥



▲ 採光良好的手作森林工作室二樓。

伴增加的壓力之下，作品開始需要考量大眾的喜好，像是放棄太過困難的紙型，或是難以複製的稀缺性材料。

面對各種挫折，NIKI 指出進入手作體驗產業最重要的是堅持，看到許多從外縣市專程來上課的學生，讓 NIKI 回想起當初來回日本，甚至曾經睡在機場的經驗，她認為自己也必須為了那些支持的人努力下去，不要輕易放棄。

因為對品牌的堅持，手作森林開始受到各大品牌的青睞，目前和瑞士 LAURASTAR LIFT 高級熨燙品牌、日本兄弟牌、車樂美、瑞士 BERNINA 等縫紉機品牌皆有經銷合作。

唯一的森林

現在的手作森林不只學生許願到外縣市展店，巨城、誠品等各大購物商場也紛紛遞來橄欖枝，NIKI 卻不想複製成為標準化的連鎖經營模式。

「我覺得就是要一家，你不覺得有些甜點店只有一家比較可愛嗎？它就有一種，所有的人都很確定就在那裡，然後你要來的話就來上課。」

如今各種手作體驗教室蓬勃發展，手作森林的差異在於其多樣化的格調，而非遵循日本職人精神展現單一的風格，同時提供了誇張和收斂的布料及作品，不只吸引到各年齡層的學生，也有不少男性學生前來學習。

工作室目前還透過直播與學生互動，即時瞭解學生的需求與問題，2023 年年初預計上線線上付費教學，未來 NIKI 期望做自己的品牌證書，培養師資到台灣各地教學，希望有更多人認識縫紉與拼布。



▲ 手作森林除了成立實體工作室開設小班制專業證照、拼布及洋裁等課程，也透過實體與線上並行販售 NIKI 親自從日本挑選帶回的手作材料、工具及生活雜貨小物。



▲ 旋轉而上的樓梯與 NIKI 的作品。

歷經跨國求學到成立工作室，NIKI 的腳步仍持續向前邁進，除了不斷精進自己的拼布能力，也學習日文、花藝和刺繡等技能，同時準備考色彩證照，目前還在規劃出版個人書籍，「我想做讓我可以得到美的事情，讓我可以有新的靈感。」

NIKI 也鼓勵還在學生階段的青年們發展自己的興趣，「專注在自己最擅長的事情上，鑽研你的專長，然後發揮，我覺得這非常重要。」

勇敢堅定地選擇、持續廣泛地學習，NIKI 對美的追尋將不會停下。



新竹在地專欄 | 06

「夢想一旦被付諸行動， 就會變得神聖。」

專訪飛行書屋咖啡創辦人鄧晴心

採訪編輯 | 彭鈺純



川流不息的新竹交流道旁，一間迷人的小小咖啡廳藏在道路盡頭。紅磚堆砌起來的斑駁牆面，搭配上生機盎然肆意攀爬的綠植及五顏六色的彩繪壁畫裝飾，最吸引人的是路邊還有一座用木頭搭建而成的迷你樹屋，彷彿跨越時空限制來到了另一個不可思議的童話世界。這裡是飛行樹屋咖啡，一個年輕女孩逐夢、造夢、最終圓夢的地方。

將年輕的夢化為現實

說出來似乎會讓人覺得很不可思議，或許沒有人能想像到這個漂亮的小地方，是從創辦人鄧晴心一個偶然的起心動念而開始。「我就是跑步經過這邊啊，發現有一個廢墟很可愛，其實這邊都差不多，有人住又有廢墟，就像古早亂蓋的眷村。那個時候覺得很酷，想做這件事（蓋樹屋），就先去找里長問能不能聯繫到這邊的主人。」鄧晴心坐在面前，面帶微笑地講述她開始創業的契機，纖細的身體裡彷彿蘊含著強大的能量，明明語氣輕柔，眼中卻迸射出堅定的光芒。

原本就讀於東海大學外文系的她，為了完成當時想成為國際業務的嚮往，畢業後繼續於外貿協會設立的國企班（ITI）日語組就讀。偶然在晨跑過程途經這片廢墟，讓她回憶起曾經立下「要蓋一座樹屋」的夢想，促使她毅然決然地走上了另一條原先從未設想過的道路，整个人生軌跡也產生了巨大的改變。

為夢想添磚加瓦

搬木頭、鋸木板、鑽孔打洞，從整個樹屋的架構到外觀的佈置皆由她一人完成，雖然在訪談過程中她總是用溫柔平和的聲音談著自己曾經所經歷過的種種，但其中的艱辛想必遠超出我們的想像。「其實很辛苦，光是體力活就蠻累的，但我這個人很孤僻，喜歡一個人做事，雖然也不是說中間完全沒有人來幫忙，可能朋友偶然有空，就會來看看，不算是真的合作。」對於鄧晴心來說，逐夢過程中的阻礙彷彿都能夠一一克服，無論是不支持不理解的聲浪，或者體力上的限制，都只是替這座夢幻小屋加冕的勳章。甚至連當我提問到非就讀相關科系是否會有所影響，她都微笑著告訴我由於蓋樹屋的中文資料非常少，只能在國外網站買書，對於外文系來說其實算一大優勢。

完成樹屋的成就感和滿足感能抵銷所有過程中的疲憊和辛勞，由於著迷於這些廢墟的美，想將它分享出去使更多人看見，於是鄧晴心開始著手擴大這項

計畫。「覺得它們（廢墟）很美，我們那個年代的人可能就喜歡這些東西吧！像彩虹眷村。後來覺得有這樣一個咖啡廳蠻好的，結合起來變成一個社區，有眷村有樹屋，好像蠻美的，所以就去做了。」

細細觀察咖啡廳的每一處角落，從屋外五顏六色的手繪造景、色彩繽紛的裝飾品以及各色生機勃勃的花草植物，全都由鄧晴心一手包辦。走進飛行樹屋咖啡，似乎能使人拋開現實紛擾，步入奇幻的童話世界。

逐夢過程中的心境轉變

放棄了原本妥貼完善的人生規劃，選擇走在旁人眼中也許較不穩定且充滿挑戰的道路，起初鄧晴心也有過片刻迷惘，但於她而言這些不過是對於所熱愛之事的考驗。「我知道我在做什麼」在整個訪談過程中都能強烈感受到她身上所散發出的堅定能量，這句話輕飄飄卻擲地有聲。「但是也會有另一個聲音問自己：你到底在幹嘛？也許身邊的人根本不理解你幹嘛做這件事、為什麼要這麼堅持；但你心中某一個聲音早就已經很篤定的說：我就是要做這件事。」

她提及自己不太在意朋友的想法，也不會特別過問；至於廢墟周邊的鄰居一開始當然也不太理解她到底在做什麼，但慢慢地隨著時間流逝，樹屋對於大家彷彿已經成為一個理所當然的存在，在她鏗而不捨地努力耕耘過程中，樹屋逐漸地成為居民們生活的一部分。

至於提及曾經的嚮往，鄧晴心毫不諱言地指出自己年輕時把學以致用這件事看得太過狹窄。「以前都會覺得要學以致用，外文系可能要去補習班、外企，當國際業務等等，這就是那時候的定義。」但她

話鋒一轉，表明了現在對這件事的看法，「但其實我也不覺得我現在沒用，人生是有很多可能性，不太需要去限制自己，因為它會給你驚喜，可以不用抗拒、試著去接受它，反正走到最後它就會告訴你了。」也許很多人窮極一生庸庸碌碌地尋找自己想要做的事，但在鄧晴心眼中這些都是一個偶然的過程，就像跑個步突然出現一片可以拿來蓋樹屋的廢墟，聽起來是如此荒謬又美好。「我會覺得這種偶然好像是冥冥註定的事，就是命運的感覺，除非你不願意敞開心胸去接受這件事。」

造夢者所需具備的特質

隨著許多思想上的革新和轉變，許多年輕人不甘當著員工領固定的薪水，反而紛紛懷抱著創業的夢想。談及創業者須具備的能力或特質，鄧晴心以過來人的經驗給予出自己的答案。「其實我以前會覺得一定要具備某些特定的能力，但一路看過來，因為物以類聚，身邊有很多同類，就會覺得好像每一種特質的人都可以做出一些什麼，不是侷限於什麼特質，而是每一個特質的人都可以走出自己很特殊的道路，並非只有某種人才能夠走到最後。」當然對她而言，每個人都能夠有自己的可能性，行動力仍然是很重要的一步，就是要逼著自己邁開腳步，才能夠有不斷前進的動力。

談到很多人害怕跨出自己的舒適圈，認為從零到一往往是最困難的一個步驟，然而她卻語調和緩地反問「原本的舒適圈是真的自己覺得很舒適嗎？」轉換跑道的一部分原因也許是一剎那的偶然和頓悟，但很多時候也有可能是你不夠喜歡現在的生活。「如果你喜歡現在的生活，就不會被推去另一個地方，所以我不會覺得那是舒適圈，也許對很多人來說他熟悉的地方那就是舒適圈，但如果他在那裡不快樂，那這樣還算是舒適圈嗎？」所以歸根究底而言

，當你有了想做出改變的起心動念，就應該毫不猶豫地開始行動，如果常常被許多因素絆住腳步而辜負了所熱愛想追求的事物，也許會是非常遺憾的一件事。

夢想以外還有夢想

來訪前我注意到飛行樹屋咖啡從原本兼具白天和晚上的複合式營運方式改成只保留晚上的酒吧而關閉了白天的咖啡廳，詢問關閉的原因是否是為了找尋工作和生活的平衡點，鄧晴心表示並非全是這個原因。「其實一開始關是因為我有個新的企劃在弄，想要趕快將它收尾，再加上疫情影響使許多小夥伴離開，樹屋人手有些不足。我那時候是一天上班十三個小時，基本上一個人做了好幾個人的工作，雖然還可以平衡地過來，但好像快要到極限了。」

沒想到在關閉白天的咖啡廳後她發現無論是身體或是心靈狀態都比原先更好，於是決定維持一段時間，同時也等待志同道合的人加入。「不適合硬湊比自己做更痛苦，因為我很孤僻嘛，本來就喜歡一個人，如果跟合不來的人相處我會很痛苦。」

出於好奇詢問了新企畫的具體內容，才發現不只是樹屋跟咖啡廳，鄧晴心想做的事還有很多。「我在弄一個共生公寓，已經開始啟動了，很漂亮，也找好了室友。」近年來這項觀念越來越流行，然而新竹似乎比較少人在從事類似的企劃，鄧晴心細細解釋共生公寓如何操作及其背後的意涵。「會做這種事情的人可能是因為他有一個老家，或者是他專業做這件事，去找稍微沒那麼漂亮的屋子，把他翻修一下，再分租出去，做的人也會住進去。這種形式比較著重的是公共空間，大家可能晚上會一起煮飯、生活在一起，通常感情都會蠻好的，這是最理想的狀態（感情好）。我現在這邊的狀態也很不錯，

當然經營者每個人都有不同的想法，也有各自的困難跟問題，所以軟性的氣氛很重要，就要看你是用什麼方法去尋找一起住的人，然後讓什麼樣的人（住進來）。看別人評價說很像『在挑選實境秀的演員』，如果真的都是很處得來的人，其實是會非常快樂的。」

與此同時鄧晴心也談到自己的現狀，「我開始很認真地寫作，主題其實已經訂好了，所以一開始的起心動念只是想經營酒吧，結合起來而使這個主題更加完整地呈現出來。」她認為光寫作是不行的，必須更深入了解這個世界，從中找尋更多值得被寫出來的東西。

然而經營到現在，大概到兩個月前她才擁有餘裕的時間開始寫作，一直到她最近決定關閉白天的咖啡廳，同時加上共生公寓企畫的完工，使她決心放下自己的執念，繼續追尋想做的事。

樹屋的故事也許會成為一部分的寫作材料，但她更多的是想把在這裡感受到的事情分享出去，於她而言這或許是一部分的啟發或理論，讓她能用更多元的角度來完成自己的作品。「其實我當初已經有想寫作的主題，也不算是主題，應該算是個研究方向，雖然這兩年沒有時間寫作或是思考這麼多，但它（樹屋）已經幫我完成很大進度了。」

鄧晴心笑著說自己已經很久沒有聊過這個，「那時候成立了一個網站，想要研究被愛學，我們如果粗淺的把愛分成兩半，那麼一部分是愛，一部分是被愛，我主要是想研究被愛這個方面。我認為它不是被動的，被愛這件事才是主動的，不管是你的存在本身或你創造出來的東西，甚至可以挖掘出一個公式，並且依靠智慧去達成，而成為一個被愛的存在

。反而愛這件事相較而言我會覺得它是比較被動的，你今天自然而然被一個人或事吸引，你自然而然去愛他，那這件事還能算是主動嗎？那時候就是突然想到這個理論，有點想要研究它，現在覺得可以寫得更完整，因為我發現了不同的事情，以我那時候的觀點衍伸出其他新的觀點。」

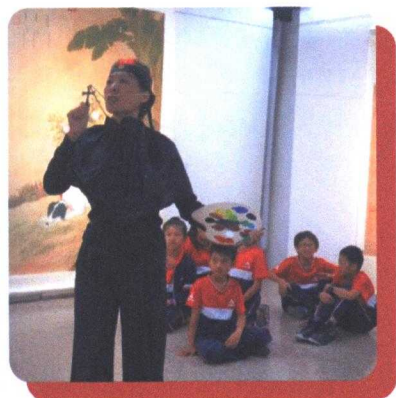
這些年來經營樹屋所經歷的種種或多或少都成為了她寫作的養分，藉由咖啡廳暫停營業這個契機，她可以繼續完成下一個夢。「雖然我很愛這，但我沒有一定要付出我的全部在這，以前這可能是我的執念，但我現在覺得我一樣很愛這，一樣很願意付出，這樣對現在的我來講就夠了，我已經可以對我所愛的東西有一個很完滿的一個解釋了。」

對懷抱夢想年輕人之期許

對於創業這件事，鄧晴心說她以前其實會盡量勸退身邊的人，因為唯有自身經歷過才能感受到其中的艱辛。然而隨著心境轉變，現在的她抱持著積極鼓勵的態度。「我現在覺得就去嘗試看看啊，有時候真的是要經歷那些才會真正變成一個快樂的人，可能真的很辛苦，但像我啊，可能就是經歷過，所以變得容易去感謝很多事情；沒有經歷之前可能還會常常抱怨，但當你經歷過種種困難，就會發現這一切有多麼不容易。無數人花費了愛和心力去創造，世界上才能誕生出這麼多美好的地方，我覺得一切都很不可思議，衷心覺得感激。」

儘管追逐夢想這條路上總會遇到很多辛勞，然而從鄧晴心一字一句的心路歷程中，這些所有在當下使你感到痛苦的事物皆有可能化為成長的養分。道路盡頭這間小小的樹屋咖啡廳，乘載著她少時的夢、一路以來的艱辛和最終達成的完滿，相信她能夠永遠懷抱著熱情和憧憬，永不停止追尋夢想的步伐。





當戲劇融入教育

《巫婆戲劇魔法故事屋》創辦人巫素琪：
透過戲劇 我讓教學更有創意

採訪編輯 | Joe Chen

戲劇教育 為特教生創造可能

「我感到非常震撼，原來『戲劇教育』帶給人的力量可以這麼大。」巫素琪談起這句話，努力把眼睛睜又大又圓，似乎可以從目光中讀出一點振奮之情。巫素琪不吝嗇地解釋說，許多源自心靈的觸動都是特教班孩子帶給她的禮物，也讓她見識到「戲劇教育」充沛的渲染力與價值。

巫素琪在談話裡的情感特別澎湃，彷彿尋到寶藏的幸運兒，藏不住的笑意。除了表露出的欣喜，話語裡似乎還藏著一絲慰藉之情，她加緊解釋說：「我曾在新竹融合班教國中國文，遇過一位患有閱讀障礙的學生，對閱讀一向感到很吃力。後來，我使用戲劇教育手法帶領他參與互動。」

巫素琪回憶起往事，浮現的情感依然很清晰：「有天孩子的媽媽親自向我道謝，用很誠懇的態度。她的兒子儘管飽受挫折，也一度喪失學習興趣，驚喜的是，她的兒子並沒有放棄學習。」、「媽媽告訴我，兒子主動打開國文課本，令她驚喜不已。」以至於她的口吻裡滿是按耐不住的激動：「她說真是太不可思議了，一定要親自向我道謝！」

「後來，我再去進修戲劇教育研究所，閱讀過不少論文，發現戲劇的確可以增進閱讀理解與學習能力！」巫素琪強調說，誰也沒料到戲劇教育的力量這麼大，融合教育還可以為孩子打開一扇天窗。透過非語言式的肢體傳達，讓不同處境的孩子得到一份欣慰與成就感，使得她不得不詫異於戲劇教育的威力。

應用戲劇 讓教育變多元

若不是對表演藝術感到深深癡迷，也藏著一份對教育的期許，恐怕很少有人真正地接觸過「戲劇教育」（Drama-in-Education）作為應用戲劇中的一個子類別。

巫素琪接觸表演十多年，從容地向讀者一一解釋道：「『戲劇』綜合了文字與想像，就是將畫面具象化了！」戲劇教育，可以說是透過戲劇手法達到教育目標，方法與內容則包羅萬象，例如巫素琪就為戲劇教育拓展過多種內容與用途，例如：增進閱讀理解、認識地方文史、環保生態等多元議題。巫素琪眨眨眼，不時很熱情地強調：不分性別、年紀，所有人都適合戲劇教育！

高鐵通學 碩士班兩年畢業

巫素琪，畢業自清華大學中文系，學生時期曾與戲劇展開短暫的緣分，像一顆種子埋入在心中，等待日後發芽。離校以後的巫素琪投入清華校友會刊物工作，緣分與生命中的際遇帶著她兜兜轉轉，過程歷經生產、轉換職業，依然回到她戀眷的領域，也更加確立了自己往戲劇領域發展的意圖。

後來，巫素琪儘管是兩個孩子的母親，行有餘力時，仍報名了國立臺南大學戲劇創作與應用學系，「我那個時候每週通車，禮拜二清晨五點，甚至天還沒亮，就急忙搭程高鐵下去。禮拜四上完研究所最後一堂課就趕回新竹，每週這樣上課，這樣子奔跑。」

顯然巫素琪的壓力不僅於此，身為孩子的母親，她始終無法割捨家庭期許：「兩個小孩雖然都很支持，即使你知道他們很獨立，也還是需要母親在身邊。」

緩了一口氣，巫素琪有把握地向孩子承諾，自己會以最快的速度畢業，即使這份挑戰在外人眼裡很艱難。但是，她沒有忘記對孩子的諾言，既然說得到也勢必得要做得得到，「於是我就成為臺南大學一個傳奇，唯一一位兩年就畢業的研究生。」亮眼的進度，加上為人母親的毅力，讓巫素琪為夢想跨越了成功的一大步。

▼文化部文化體驗戲劇教案：唐山過台灣。將小五社會課中的歷史——唐山過台灣，帶領學生來到早年祖先渡海來台的香山海邊與歷史古蹟香山天后宮扮演古人海上偷渡的驚險與困難。





▲接受國立故宮博物院委託製作，博物館劇場郎世寧特展。透過戲劇扮演與互動，認識郎世寧畫家與畫作。（註解：右為巫素琪）

創辦「巫婆戲劇魔法故事屋」

巫素琪點燃一把對應用戲劇的熱火，頭也不回地往前邁進：「我記得那個時候碩士論文正要裝訂，心一橫，也把故事屋的名片印出來了。」、「名片一做出來，名字一定下去，那種自我定位就出現了。」

巫素琪撿起一張名片，對上頭的圖案與文字很盡情地比劃：「因為我姓巫，好朋友都會叫我巫婆，所以順理成章起了這個名字。」

名片不只寫著《巫婆戲劇魔法故事屋》，上頭使用線稿描繪的巫婆圖樣，與名片一角的巫婆湯，「還是我請女兒幫忙設計的。」眼神滿是驕傲。

巫素琪說，《巫婆戲劇魔法故事屋》是三種力量的綜合展現：創造力、表達力跟合作力。戲劇教育的目的，萬本歸宗地說，是肢體表演與教育理念的構成，是三種力量之美的連結形式，造就今天璀璨發展的《巫婆戲劇魔法故事屋》。

融合在地議題 讓戲劇教育更深入

巫素琪說，這幾年的時間裏，她將戲劇教育結合在地議題，讓戲劇教育不只是兩者簡單的體現。她持續與社區大學合作、申請文化部的文化體驗計劃，針對不同的議題設計獨具一格的教案。

例如，「我們去了香山海邊一座媽祖古廟，我希望學生透過扮演古人，理解先民的辛苦和生存困難，並以不同的角度思考問題。」

巫素琪認為，因為有不同的生命處境，所以體會角色的方式也就不同。扮演是帶著主體意識去面對他者相異的境遇，這個過程不是徹底遺忘了自己，真正地成為他者，而是在參與角色的過程裏，對自我的存在展開深刻的反思。戲劇教育的目的在這裡埋藏一份深刻的底蘊，唯有透過實際行動才得以顯露無遺。

從荒蕪的土地中長出新芽 過程並不簡單

「我也覺得一開始很失敗，對自己不夠了解。」回想起過去好幾年，創業這一段戰戰兢兢的日子，不免讓人心有餘悸。「重點是，我的定位不夠清楚，加上自由工作者的負擔，時常給我一種不安全感。」

「自由工作者好像真的自由，其實不然。」巫素琪接著說，「我要面對不同人、應付不同的個性、不同的特質，我就覺得，哇！有時候會覺得自己好疲累。」

「有好幾次都決定不做了，只剩下使命感在支撐。」《巫婆戲劇魔法故事屋》有亮麗的表現，也有最困難的時候，巫素琪也曾經被無止盡的脆弱折磨，還是不想被現實打敗。有好幾次的夜晚，巫素琪曾找朋友哭訴：「我就說我不做了、我不做了！」一邊說，一邊掉眼淚。

原以為說出來可以減緩焦慮，然而隱忍的情緒好像到了臨界，往往會在訴苦時傾洩而出，還好有身邊的朋友不斷勉勵她，讓巫素琪還有餘力支撐信念：「朋友說，你現在做的事情是不容易，可是很重要也很珍貴。」「朋友認為讓種子發芽並不容易，所以你更應該慎選合作對象。」巫素琪點了點下巴，很肯定地加強語氣：「好的合作

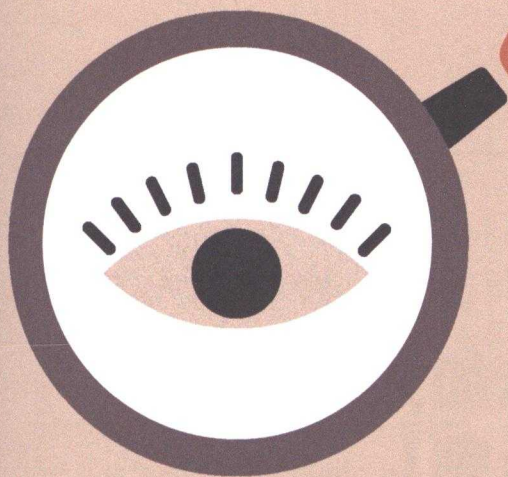
單位就像是好的泥土、好的土壤。」唯有滋養和灌溉，種子才會發芽。

創業之路 從發芽到茁壯

巫素琪將戲劇從舞台搬到民間，過程既有驚險、也有火花，如今戲劇教育宛如從芽苗茁壯成大樹，更多的成功來自實踐與過人的行動力。

現在的巫素琪已經攀過山嶺，還要持續前進，持續讓戲劇教育以多元的形式深入在地文化，繼續為大眾發光，等待未來茁壯發芽。





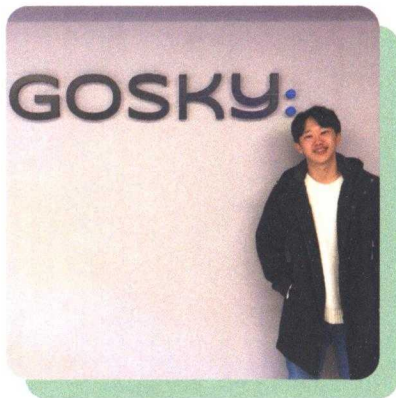
03

實習徵稿

實習徵稿邁入第五年，除了幫助實習生借此機會反思實習期間所獲，也藉由專刊的刊載，讓更多讀者認識實習的世界。

實習能得到甚麼收穫？所需的能力是甚麼？諸多問題的解答或許便在實習徵稿專欄中，六位實習生所到的領域不同，收穫、反思也不同，對實習感興趣的您請別錯過。





實習徵稿 | 第一名

文組仔也能加入 網路科技新創！

迎著風才能飛向天空 GoSky

傳播研究所 碩三 | 許立融

從上一個暑假開始，我加入了 GoSky AI（構思網路科技公司），成為公司的 Product Manager（產品管理）實習生，開啟了為期半年的實習生涯。過去我的工作及實習經驗多是在行銷代理商擔任 AE（Account Executive），首次跳脫行銷的舒適圈進入不同領域，對我而言是一個很特別的工作經驗，希望我的經驗分享能提供給跟我一樣非理工出身的同學一個方向，專注於你喜歡的事，一切都是有可能的，迎著風，才有機會能飛向天空。

公司及實習內容簡介

GoSky AI 是一家立足台灣、面向北美的 AI Martech 新創公司，「透過科技串連彼此，鼓勵對話創造革新，帶來正面的社會影響力」是公司的使命，主要的產品是基於 Social CRM 的 Chatbot（聊天機器人），作為服務 B2B2C 產業的公司，GoSky 希望能協助企業透過社群及通訊軟體，建立一個與終端消費者互動的行銷平台，創造消費者從第一個社群互動到終生購買的忠誠度，建立 B 端品牌與顧客的深度關係，簡單來說，GoSky 想要協助企業打造的產品，就是一個建立在社群渠道的「No code、No Download」App，並且透過它賦能企業與客戶溝通連結。

在公司文化的部分，作為一家新創公司，扁平化的組織、彈性工時和自由的氛圍無須多言，剛入職時

，因應疫情變化公司採取彈性遠距上班，每週二、四不用進公司上班，可以自己選擇在家或咖啡廳辦公，每月定期舉辦的 Townhall（全員大會）及不定期的 Team building 讓夥伴們更瞭解市場趨勢、公司發展現況以及與跨部門的其他夥伴交流，在 10 月初，甚至還與其他數位行銷公司一起組織了一場半天的「全媒體運動會」，在南港國民運動中心辦了包含躲避球、足球、籃球的競賽，讓原本在不同部門工作的大家揮灑汗水、享受合作與競爭的樂趣。

我所屬的團隊是 Product team，團隊成員除了 PM 外，還包含產品設計師、數據分析師及前後端工程師等技術人員，是一個共約 10 人的團隊，主要負責產品的維運、新產品的設計開發以及主力市場的調研工作等。PM 的工作內容非常複雜、多元

且緊湊，除了要負責規劃團隊作業時程、管理產品進度，以及持續和設計師及工程師保持高度的溝通，此外，每天還需解決前線夥伴（BD、AM、MKT）的需求和面對客戶遇到的所有疑難雜症，雖然實習生不用真正面對這麼多艱難的工作，但是作為正職 PM 的 back up，仍會接觸到許多必須邊學邊做的「有趣」任務，以下列舉幾項主要的工作內容：

1. 使用者調研：在加入 GoSky 初期，主管為了讓我更快地瞭解公司主要進攻領域之一的職業運動產業，並且直接傾聽 end-user 的需求，因此安排我與另一位 UX researcher intern 合作進行使用者的質化研究，訪談了共 16 位的台灣職籃及職棒球迷，請他們分享接觸該項賽事的緣由以及線上／現場觀賽經驗，並研讀並統合前人的研究文獻，再運用 affinity diagram、empathy map 及 UJM 等質化研究工具收斂結果，於產品雙週會時以簡報呈現給跨部門的夥伴，讓其能更深入了解球迷的行為、態度、需求，以及觀賽的歷程和痛點。

2. 產品開發設計：從 0 到 1 的過程總是產品開發最有趣也最痛苦之處，有了前面的研究基礎及場景脈絡，因應公司的產品發展策略，Product team 接到了開發新產品的需求。整整一個月的時間內，我和設計師夥伴都窩在公司一間小會議室（war room）內，不見天日地密集開會討論、規劃、設計，以產出新產品的 sitemap 及設計雛形，舉例來說，我們基於先前研究和文獻，畫出 2B 及 2C 的 persona 和 UJM，再從其中 mapping 出 user 的需求，透過多次反覆對焦後規劃出初版的產品架構，其中我認為最有挑戰的地方是，在經驗不足且沒有領域知識的情況下，從 0 到 1 的過程如同在無盡的黑暗中奔跑，而 PM 的職能很多時候必須維持專案的進度、收斂大家的想法，此時就很仰賴 PM

隨時必須讓腦袋保持清醒，才能邏輯暢通的組織各方意見，提出問題及下步建議。

3. QA：由於公司並沒有配置 QA 工程師的職位，因此我也必須充當產品 release 前測試的角色，與前後端工程師協作排除 bug，充當新功能上線前的最後一道防線。由於先前並沒有相關經驗，所以我也是透過做中學的方式，讀過去的功能文件、寫 test case，建立思考框架，找到真正的不足之處，再查找相關文章或尋求主管協助，才不會陷入問出的問題並非真正的問題的困境。

所學技能及收穫

框架與破框的思考：

在新創公司工作，要適應的事包含時間的緊湊性、計畫的易變性和思維的彈性，同時，主管無法無時無刻的緊盯工作進度和任務執行的方向是否正確，此時，隨時建立自己工作的框架、思考的框架就非常重要，有了既定的執行及報告模式，才能讓主管及同事在即使非同步作業的狀態下，也能針對現有進度即時給予建議和幫助，也能幫助自己理清思緒、架構性的思考。

另一方面，在瞬息萬變的環境下，擁有破框的思維也是持續進步必不可少的武器，發散、收斂、覆盤、迭代，這些步驟都是完成一項任務的必經之路，向前走的同時也要適時打破既定的框架，檢討不足之處、時時修正，這樣才能幫助我們確認自己精準走在正確的道路上。

抓出時間顆粒度：

作為一位 PM，當各方的需求接踵而來的時候，一個人是絕對沒有辦法解決所有事、滿足所有人的，此時就要學著先平心靜氣的評估需求背後的場景及

脈絡，判斷需求是否存在、是否需要被解決以及問題的急迫性，試著列出任務之間的 priority。其次，在安排工作時程，一定要善用 google 日曆等時間工具，盡量將任務所需的時間給量化、視覺化地規劃出來，如此一來才能抓出時間顆粒度，覺察時間的流淌，放下對「沒時間」的模糊想像，也較方便日後覆盤自己對專案規劃的安排。

上台簡報的能力：

現代的大學生、研究生在學校簡報的機會肯定非常多，但是在學校的報告場景中，很常是簡報格式固定且擁有完整的時間可以報告，然而，在工作實戰的情境下，常常發生報告一兩分鐘沒有講到重點就會被打斷，或是提出的結論及觀點直接被挑戰的情形，在 GoSky 的期間，我擁有很多對內對外報告的機會，不僅磨練了我講話的口條，更讓我學習到每一次的簡報，都必須要有背景前提讓與會者有脈絡可依循、有 CTA (Call To Action) 讓每個人知道下一步該做什麼，如此才能讓報告產生價值。

心得與建議

找到讓你熱愛的事情：

每個人的人生中總會遇到許多的十字路口，選擇什麼科系、選擇哪項專業，我們不會知道走上這條路、拐進這個彎，會認識什麼人、發生什麼事、看見什麼風景，在工作上，縱使我們很難了解自己真正喜歡什麼，但總有辦法可以知道自己「不喜歡」什麼，而這個辦法就是「去實習」。在進入 GoSky 之前，我曾在品牌行銷公司、網路新聞媒體、社群行銷公司以及外商廣告公司等領域實習，每次的實習經驗都能讓我從中收穫到許多與學校不同面向的事物，也遇到形形色色不同個性、做事方法的主管及同儕，各種管道的學習都從各方面打磨我的能力、視野，而每次跳脫舒適圈的「試錯」機會，也都

讓自己對未來的想像更為清晰。

專注在你熱愛的事情：

獲得此次在 GoSky 實習的機會，說來也有些陰錯陽差，研究所才正式進入 UX 領域的我，缺乏設計作品及專案經驗，在找尋實習工作先天上相較於別人就處於相對弱勢，而讓我被用人主管注意到、進而錄取的，是我放在作品集裡的一份「課堂期中報告」。

本著從小對於「籃球運動」的熱愛，我喜歡打球、喜歡看球，也多次前往現場觀看比賽，同時也時常將自己的所學——廣告行銷、UX 研究套用在籃球領域上思考，因此在學校很多堂課的報告，例如娛樂媒介與故事行銷、使用者經驗設計等課程，我也都嘗試以籃球運動或職業籃球賽事為題目製作報告，因為是自己熟悉、熱愛的事物，所以也常得到不錯的迴響，而正巧當時，職業運動賽事是 GoSky 主力發展的產業，亟欲找尋該領域產品研究相關的人才，我的作品集裡的「職籃賽事球迷觀賽體驗研究報告」就被看見了，也提供給了我進入該領域的一塊敲門磚。

我想給學弟妹、同學們的建議是，放手去嘗試吧，早點開始便能早點摸索出方向，比起停滯不前，跨出第一步後必能有所收穫；對世界抱持好奇，對有興趣的事物保持熱愛，或許有一天，它也將成為引領你前進的一盞明燈。





實習徵稿 | 第二名

誤闖區塊鏈的那些事

我在國泰金控的實習經驗談

科法所碩 | 吳宜庭

公司簡介

國泰金控是成立於民國 90 年的金融控股公司，最為人知的莫過於國泰金控的 logo ——一棵大榕樹，旗下子公司包含國泰世華銀行、國泰人壽、國泰產險及國泰證券等，是台灣的金控當中規模排行前二的民營金控。說到國泰，全台灣大概沒有人不知道，但是金融控股公司實際的工作內容，卻似乎很熟悉又陌生，而公司的核心目標，就是百分之百領導旗下子公司，訂定集團發展目標，讓整個集團能發展壯大，替台灣金融產業扎根。一般人說到金融機構，似乎會聯想到較保守、較傳統的既定印象，然而我看到的國泰金控，卻是截然不同的。公司文化風氣自由，上班衣著輕鬆，環境自由，同事間相處也並無主管階級的距離，福利多元豐富，國泰金控旗下有的產業，員工皆享優相關福利，逢年過節獎金更不會少，就連實習生也都享有公司福利。

職位及工作內容介紹

大概沒有人想過，一間本土金控內部，竟然有一個區塊鏈技術發展科，特別是傳統金融的中心化營運跟區塊鏈所講究的去中心化其實是完全相反的概念

。在我們科內分成兩種工作，程式工程師與專案管理師，而我的實習工作，正是在區塊鏈技術發展科擔任專案管理師（Project Manager, PM），負責開發與追蹤所有與金控旗下業務相關的區塊鏈專案，工作內容大致能分為專案開發與管理、研究與分析區塊鏈市場動態、設計區塊鏈產品架構

1. 專案開發與管理

區塊鏈的應用看似與傳統金融業相牴觸，但卻不可能否認是產業新的一個發展方向。尤其在國泰子公司的各項業務，都有運用區塊鏈的可能，因此在專案開發上分為兩個方向，真正走想 Web3 領域的創新業務以及改善子公司既有的業務產品，像是我們就有銀行的融資區塊鏈、產險跟人壽的理賠或投保區塊鏈。不管是哪一種走向的開發，都會面臨由上至下很大的挑戰，金融業在台灣屬於高度管制的行業，想要有創新的業務應用，都需要經過金管會的同意。再來區塊鏈給一般人的印象就是比特幣，或是暴漲暴跌的炒作工具，所以在推動專案時就要說服金控內部法務、法遵，風控或資安等等部門，用很白話的說法讓大家理解區塊鏈的技術，了解其對公司可能的風險，最後在處理到子公司的環節時，

同樣要面臨子公司業務單位以及平行單位的審查。所以在金控進行專案管理時，最大的問題，就是溝通，要讓主管機關、平行單位以及子公司通了解金控想要推動專案的原因，以及其能帶來的成效，並說服各單位配合我們一起努力。

2. 研究與分析區塊鏈市場動態

區塊鏈的發展一直都是以國外市場較為興盛，所以在專案管理的基本功，也就是要去了解國外市場的發展趨勢，以及實際落地應用的產品與服務內容。除了市場的發展動態以外，因應區塊鏈是一個新興的產業，目前台灣還沒有專門的法規，各國的法規與管制政策也是一個研究的指標。特別是台灣在立法上很常參考國外立法，所以在我國想要發展區塊鏈，勢必也要參考國外的法規，跟銀行局或保險局溝通時，才有案例得以供主管機關參考。

3. 設計區塊鏈產品架構

在研究完國外的產品案例之後，若有發現適合引入台灣市場，或是就區塊鏈的技術特色，可以應用到子公司的業務時，就會開始設計合適的產品架構。設計的過程，最重要的是要了解現有產品的痛點是什麼，為什麼要以區塊鏈來作為產品技術等等，同時也要了解子公司的業務運作，通常會有子公司的單位協助產品設計諮詢，才能設計出同時有改善現有的產品問題，又能符合市場需求的產品架構。

習得技能與收穫

1. 溝通與說服

在這個實習工作當中，嘗試溝通與說服他人大概是我最大的一個收穫。如同我先前所說，因為金控本身特殊的產業定位，要推動一個專案所要說服的人大概不下 2、30 人，這些人當中同時有政府機關、金控本身的平行單位、子公司的單位、第三方的合

作廠商等等。大家對於一個專案所在乎的考量完全不同，但是這些考量都必須由一個 PM 負責溝通協調，讓大家都理解這個專案是安全、合法、具有未來展望的以及可獲利的，最後才能說服大家順利推動。在這樣過程當中溝通絕對是最重要的事情，只要有一個單位一個人無法被 PM 說服，整個專案就會延宕，所以在過程中 PM 必須能夠設身處地，去理解不同專業的人所在乎的問題，並給出一套能說服大眾的說法。

2. 理解與探索新知

區塊鏈的應用與議題非常的廣泛，從最基礎的加密貨幣，到保險、資料交換、反洗錢、貿易融資、醫療等等，能夠做的專案太多太多，所以在我們團隊內的 PM 必須一直去學習不同的專業知識，讓自己了解區塊鏈在不同領域中的應用價值，再反思金控端是否可以有不同的發展機會。每經歷一個專案，都是一個學習的機會，並且內容都是天差地遠，也因此培養了自己去理解學習新知的能力。尤其是區塊鏈世界日新月異，新的發展與應用是絡繹不絕，只有讓自己時時刻刻保持在學習新知的狀態，才能追趕上這個產業的發展。

3. 時間管理

做一個專案，最重要的不外乎是成本管理，在成本管理中又以時間管理最為重要。尤其國泰金控是一間非常大的公司，想要推一個專案須經手的人很多，可能會碰到有人請假、聯絡窗口換人等等，會造成專案需要花很長的時間才能完成，所以懂的時間管理對於專案管理師來說就很重要。必須學會調配每個專案的進度，並且提早準備備案，才能在嘗試不同可能之中，順利在目標時間完成專案進度。



心得

進入國泰金控實習真的是一個從來沒想過的事情，但是在這個團隊中實習，讓我學習到非常多的實務工作經驗，不只是真實參與專案的推動，真實的在會議當中跟其他部門同事爭論交流。科內對於實習生的教育訓練也非常扎實，不僅每週有固定的讀書會，不定時也會舉辦工作坊幫大家上課，也讓我了解國泰之所以能成為台灣的大集團，在決策者身上對於培育員工的態度，或是面對產業新發展的一些遠見與理念，都是支撐這個集團發展的重點。同時也反思自己，這樣大的公司，面對新的產業發展都還是戰戰兢兢，隨時保持上進的學習新知，那自己不管是面對工作、面對人生也應該要用更積極的態度來面對。

給學弟妹的建議

研究所就讀科技法律研究所，區塊鏈之於我，其實是研究所教授的一篇研究文章而已，就連當時投遞這個實習機會其實都是誤打誤撞，但是我相信機會是給有準備的人，即使自己在專業知識上不是這麼的足夠，但是自身的工作與學習態度是決定工作成就與機遇很重要的因素，以下給學弟妹三個建議，希望能帶給大家一點幫助：

1. 勇於嘗試

在找工作或實習時，很多人可能會擔心工作內容與自身的專長跟知識有落差就放棄，但是以我的經驗

來說，我並非商管領域畢業，也不會寫程式，但我同樣能在金控中獲得實習機會，並且有一定程度的表現。因此建議學弟妹，不要放棄任何機會，有興趣的實習，就要勇於嘗試，有嘗試才有可能被看見，即使所學或許與工作內容有落差，但只要有良好的態度，職場上總是會有可以發展的空間。

2. 保有學習的熱忱

工作需要的能力太多太多了，在學校的教育絕對無法完全補足工作需要的能力，在職場上最重要的是自己學習與理解的能力，不管是上下班時間主動請教同事，或者自己自修，面對不懂的事情一定要自己想辦法取得解答，不要一昧的想著被動等別人來給解答。像我有很多塊鏈的技術內容根本都不懂，但我就是找時間請教工程師或其他實習生，或是參加我們團隊辦的工作坊，在請教當中慢慢累積實力。

3. 保持獨立思考的能力

在做專案的過程中，會有太多人說這個專案不可行、不適合，不論是對方是基於何種理由與說法，都要自己去思考一遍前因後果，因為對方很可能是不懂技術，或者沒有動機去推動等等，而作為專案管理師，若是無法獨立思考自己專案的可行性，或者思考各種解決方法，那很可能永遠都做不完一個專案。



實習徵稿 | 第三名

愛卡拉互動媒體股份有限公司 (iKala)

實習心得分享

教育所丁組 碩三 | 李啓新

實習公司

當初會接觸到 iKala 這間公司是因為學校辦的就職博覽會，從官網以及相關文宣其實都找得到公司介紹，iKala 是一間提倡以人為本的 AI 科技公司，希望能將 AI 賦權，讓 AI 不僅是技術而是能落地至每個人都能善用的工具，也為企業提供以 AI 驅動的數位轉型解決方案。iKala 有八個核心價值：自由與責任、顧客至上、擁抱真相、公開透明、成長心態、尊重多元、凡事從簡、永續經營。步入第 11 年的 iKala 是間扁平化的公司，對新人非常友善，也願意傾聽每個人在工作上的想法，雖然是一間具有一定規模的科技公司但卻不會讓人感到自己只是一顆小螺絲釘的感覺，而我認為 "work life balance" 會是 iKala 嚮往帶給每個員工的核心工作理念。

實習職位及工作內容介紹

今年 (2022) 為 iKala AI team 在重整過後首次對外招募實習生，而我很榮幸的錄取到 AI team 資料標記實習生一職，而 iKala 的實習約是以三個月為一期，一週至少須撥出 2.5 天的時間即可，AI team 每週也需要進公司有一次的 Weekly sync-up，每隔雙週會有全公司的 Sharing meeting 並由執行長來與

大家分享公司目前的營運現況以及未來方向，實習的最後需要有一份個人的實習成果發表。

資料標記實習生一職雖然是我錄取的職位，但 Mentor 會視情況與你討論，並盡可能的讓你去參與一些你有興趣的專案。而我實習的主要工作是建立機器學習在資料貼標的流程，因為資料貼標對 iKala 來說是非常重要的基礎，規劃出完整的 SOP 有助於加速機器學習在驗證端的效能，我們也需要在 SOP 當中找出一些需要自動化的部分來進行優化；而此 SOP 也因 iKala 日本分公司專案的需求，我們也實際驗證此套貼標流程的可行性以及可用性。

除了 SOP 的建立之外，日常也會獲得一些優先度較低但相對緊急的專案，像是自然語言處理的準確度驗證，斷詞器的比較驗證，中英日文的貼標準確度驗證，處理了很多資料在驗證端的任務，而這些驗證工作大多都是用 Python 即可解決的問題，若是有卡關的地方，團隊的每個同事都很樂意幫你解決問題。

在最後因為個人興趣的關係，也剛好有機會主管安排我參與了一個資料分析的專案，公司有龐大的網紅資料庫，專案的目的是希望能從資料當中找出有用的指標，能夠讓商業端應用，內容主要是需要腦力激盪出有什麼樣的指標是商業端會喜歡的（如：百大網紅），也從統計的角度去剖析資料的趨勢並配合著 BigQuery 的操作來實踐指標的確立，專案的 Owner 也給予我們相當大的彈性，只要做出來的指標我們能說出它的合理性，都願意讓我們發揮，也會在一些盲點上給予建議，而這個專案的延伸也成了我在 iKala 最後實習的專案報告。

實習所習得技能及收穫

硬實力

■ Coding rules：公司在 Coding 上會有一定的規則，而在每次的資料驗證當中，幾乎都需要寫程式來完成，在任務完成後也需要將程式碼同步到 Gitlab 上，在文本讀取上、迴圈的設計上，也都需要更細心去處理，便可大幅降低花費的時間成本，也因此了解到如何去配合公司對自己的程式碼無論是排版上、變數命名上更有條理，不再是完全照著自己的 Coding 喜好來寫程式。

■ Data insight：由於剛好在實習的最後一個月接觸到資料分析的專案，需要對 BigQuery 有一定的熟稔程度，以及對資料有一定的敏銳程度，而最重要的一點是要對於專案的 Domain know how 有相當程度的瞭解，才有辦法在專案中找出具有價值的洞悉，身為資料科學家，如何利用數據來說服別人，如何對資料有獨到的見解是在這次專案中最大的收穫。

■ As a project manager：以前在學校都會學各式各樣的專案管理，直到這次經手了貼標流程 SOP

的專案，才知道以前比較著墨在專案的內容規劃，像是時辰、人力等等的配置，但是其實在專案前的準備 Kick-off 以及專案結束的核對交接都是相當重要的環節，而我的 Mentor 也很願意分享專案是怎麼在公司運作，不僅是自己團隊上要配合，其實也需要與其他部門的人協調。

軟實力

■ 明確地與他人溝通：由於 iKala 是非常扁平化的公司，你的聲音與意見都能夠立即的與同事主管討論，如何明確表達自己的想法，如何傾聽別人的想法，如何在兩者之間來回取得共識是非常重要的。我也在一次的敏捷（Agile）開發專案當中，為期四週分別在禮拜一制定當週目標，禮拜四檢討並制定下週目標，這樣非常密切討論的開發模式當中體會到，能不能有效的溝通便會影響你的工作項目有沒有朝著對的地方前進，這也是每週需要進行一次 Sync-up 會議的目的，在 iKala 只要你願意說出想法都是值得被傾聽的，對自己來說也絕對是件好事，也才有機會在實習過程中獲得你想要磨練的。

■ 工作於生活的平衡：WFH 也是我喜歡 iKala 的原因之一，只要能夠完成手頭上的工作，需不需要進公司上班完全取決於個人，而公司也提供相當好的環境上班，可以沒有固定的位置，實習被指派到的專案有的長有的短，如何規劃好工作的輕重緩急，相當於如何在工作與生活中取得平衡，才有辦法對喜歡的工作一直保持熱忱與動力。

■ 請準備好再提問：在一次的實習當中，主管不太可能什麼都教你，你也不太可能什麼都學的到，一但有卡關的地方，不要吝嗇請「準備好」問題去提問，而這點很重要的原因在於，有準備好會給人一種你已經嘗試過一些 solution 而非什麼都沒試過就猛然地跑來問問題，你也可能不是很確定這邊需要

怎麼做，那也能夠帶著一兩個你想過的解方去討論，我覺得這樣不僅會給人比較好的觀感，在實習當中本來就要有 problem solving 的能力。

實習心得與建議

我覺得在投履歷之前如果能請已經畢業或是有在相關領域上班的學長姐幫忙看過你的履歷，畢竟他們是已經在上班的人，會對相對應的部門或職務比較了解，或多或少可以參考他們的建議來修改履歷。而我個人是相當推薦能夠去實習，畢竟實習會帶給你在學校全然不同的感受，若要以過程跟結果來比較的話，學校貴為學習的場所比較看重的會是過程而非結果（簡單來說不全是結果論），但以工作的角度來說比較看重的是結果，說真的付出多大的努力在完成工作不太會有人知道，而且在工作上不會讓你有太多的時間去做一件價值不高的事情，或許聽起來殘酷，但實習其實有點像是在學習怎麼工

作。除此之外，我認為當你在面試實習時，必須要給自己目標，必須要設定這次的實習當中你希望獲得什麼，什麼樣的成長不論是技術面還是非技術面，如果能夠在面試過程中表達出來都是很加分的。進入到實習階段，也盡量的去與其他實習生交流，在一次的實習當中不太可能跨到其他部門去，因此與他人交流至少能大概了解其他部門的運作方式或是負責的內容是什麼，也能對你實習的這間公司更加了解。最後，唯有實際去實習你才能知道你在學校所學的未來應用在產業會是什麼樣子，你才能更加確信是不是你未來可能要走的路，所以在這邊鼓勵與你志同道合的朋友組成個小群組，彼此交流一些看到不錯的實習徵才，一起投遞履歷、一起交換實習經歷，建立人脈，幫助你朝你的夢想藍圖邁進。



實習徵稿 | 佳作



我是去過時尚雜誌 《Marie Claire 美麗佳人》 的實習生！

傳科13 | 李婷榆

記得在《Marie Claire 美麗佳人》雜誌實習的最後一天，我在卡片裡告訴主管：「我之後會想到一個好方法整理我在這裡做過的事，然後再拿給你看的！」現在就是我兌現這個承諾的時刻了，僅以此篇文章感謝在這趟旅程幫助過我的人，也希望可以分享我的經驗幫助更多正朝著實習道路邁進的人。

序言 我們都需要轉大人

如果大學階段需要來點「轉大人配方」，我會說實習絕對是那帖「你承受得起，但還是有點成長痛」的藥。從前期的履歷建立、尋找心儀職位、面試準備，至後期實際接觸工作、人際互動、陌生環境中的柴米油鹽……各種各樣幾乎是全方位替自己添上一門大挑戰。不過我想，跨出學校這座大溫室確有其必要性，唯有身處實習過程裡，才能在一腳踏入職場前看見這個行業真實的運轉、這裡的人如何討生活，以及擁有重複試錯的機會，直到找到你心之所向、修補精進不足，慢慢練習成為一個真正能在社會上打滾的大人。

相信大家都聽過《穿著 Prada 的惡魔》，不過身為一個對美有所執著的人，對於時尚雜誌的夢幻泡泡是不會那麼輕易被戳破的，尤其是看了美劇《The Bold Type》之後，我更加堅信時尚雜誌的價

值不只是美麗和遙不可及，同時也會帶來思考的力量，讓人們開始關注自身心靈和社會權利。這也是我想要到《Marie Claire 美麗佳人》雜誌實習的原因——它們的宗旨是「為全世界女人發聲」，在這個「轉大人」的時刻，我想要為自己所信仰的事情邁出一步！

第一章 時尚雜誌業的第一課

《Marie Claire 美麗佳人》雜誌（以下簡稱美麗佳人）1937 年創刊於法國，現有台、韓、中、英、美、法等版本，也是數位化盛行的現今十分珍貴的、仍擁有紙本月刊的雜誌。台灣的辦公室裡又分為編輯部、影音部、廣告部、行銷部等，我拿到的 offer 是編輯部美容組的實習生，也就是真的會直接寫出文字讓閱聽眾看的部門，而美容指的則是美體保養、健康、香氛甲彩都算。此外，編輯部還有時尚組——專攻衣鞋服飾配件、採訪組——專責採

訪、生活組、數位編輯組等等大家各有所職，架構出一個涵蓋流行和人文、橫跨紙本和數位的雜誌品牌。

時尚雜誌產業的光鮮亮麗在步入辦公室大樓就會有感，只要看到很會打扮又漂亮的姐姐幾乎都是要去12樓的（美麗佳人辦公室）。而我的工作大部分時間就是坐在辦公室的位子上「蒐集蒐集再蒐集」！在第一天報到後，從我被分派第一份工作「蒐集2023大事報」，就開始建立對時尚雜誌業正式的認知——在能夠依照自己的脈絡撰文或是著手一個主題之前，第一步都是要擁有足夠的資料，例如上述的大事報可以作為下年內容規劃的參考。我想這也不只是實習生的必經之路，編輯姐姐們可能因為經驗豐富能夠快速找到重點，或是從他們自身豐富的經驗資料庫裡查找，不過總是免不了蒐集這一步。

第二章 上班日常

我每天上班的第一件事就是邊吃早餐邊逛美麗佳人的網站，看看編輯姐姐們寫了哪些新文章，或是我有幫上小忙的文章上刊了沒。慢慢的，我也觀察出幾種文章產出的類型和方式，如以下整理：

一、新品發佈或品牌活動

編輯姐姐白天不在辦公室，就代表我可能有逐字稿工作。不過這樣的活動有時會有時效性，因為那麼多媒體去參加，總是有點在競爭版面，所以我打逐字稿的速度也跟著一起成長了！

二、流行性話題

根據編輯姐姐的慧眼和敏感度，不只要跟上話題，更要能挖掘出話題。例如某部電影快上映了，主角熱度提升，就可以他為題撰寫文章，例如我有幫

忙蒐集資料或撰文的 Natalie Portman、Jennifer Lopez、Blake Lively、Ana de Armas 都是跟當下流行時事有關。

三、大整理類文章

針對特定主題的美髮、妝容、指甲、香水等來個別整理，或是五款專櫃粉底比較、五位韓國健身網紅、十款熱門減肥運動……這種類型是我初期較能參與的，像是第一篇掛有我協助名義的文章就是「25款夏日白色美甲」。

在實習兩個月裡，主管漸進式的讓我接觸到「一篇上刊的作品所需要的過程和素材」，如：主題訂定、外電翻譯、文章配圖……到後來有好幾篇是編輯姐姐給主題，內容是我組織脈絡、Text 那欄是填我筆名的文章，有真正被放上網站。

這些過程中，我覺得最難的是在利用翻譯作為文章基底素材之時，如何確認資料的正確性以及不流於純翻譯總是讓我傷透腦筋。特別是針對健康相關的資訊，即使閱聽眾不一定會知道真假，但在學校教育裡會強調撰文需要檢附資料來源、該 Quote 就 Quote，所以若有英文文章寫到「某研究指出」，我便會去查明該研究來源（甚至根本是在看論文），然後嵌上連結。如此一來其實還滿花時間，雖說與新聞工作者的天職相符，卻可能忽略了在這個圈子追求快速、時刻都在變化的生態。

第三章 學用異同 想像與現實

在某次與編輯姐姐的談話中，她提到在訂定文章主題之前要先想想需要花多少時間才能完成，以及這篇文章可以幫助到多少人。我才突然強烈的意識到：同樣都是撰文，但身處不同環境就會有不同性質——我們在學校裡學的是如何做研究、寫論文，力

求嚴謹和完整，而時尚雜誌業、又是上刊在網路的媒體，著重的是分享美好、正面的事物，讓大家能夠快速掌握訊息，看得開心舒適、覺得受用。

然而擔任時尚雜誌業的編輯的確有令人稱羨之處，圍繞在天天收不完的品牌公關品亦或有機會接觸鼎鼎有名的大明星，但這麼 Fancy 的情節其實只是編輯工作中的一部分，我看到更多的是姐姐們崩潰拆包裹、整理商品的日常，即使忙翻天仍然是漂漂亮亮、笑臉迎人，在外奔走一整天後，真正能夠坐到電腦前開始寫文章時可能已經很晚很晚了。也因為編輯姐姐們都很忙，我覺得自理能力是很重要的，你需要知道自己的責任所在，盡可能積極的去索要工作、完成工作、把關品質，雖然有時一直產出會很疲乏，但這就是身為實習生應該做的事。

另外也建議如果允許長期實習的話可以試試看，因為不只寫作需要一個訓練過程，包含挑選適當題材、切角是什麼等等，如果太短期可能無法走完這個流程會有點可惜，若是想成為時尚雜誌編輯的話還有更多眉角要注意，如應對交際、對品牌的熟悉度等等，都不是一時之間能夠速成的。不過主管有提過，之前做長期的實習生也有可能發展成為文章上的合作關係，也就是以發外稿的形式上刊，所以在實習期間好好磨練和表現也是非常重要的！

終章 我是去過時尚雜誌的實習生

如上所言，實習是轉大人的良劑，我們在這之前可能會擔心媒體業的低薪和長工時，或是害怕這些東西到底是不是自己想要的？但這些疑惑唯有跨出那一步才會真正獲得解答。在這次旅程裡，我不只帶走了很多很多的公關品（笑），也開始思考自己的未來還有什麼可能，畢竟時尚雜誌只是這個產業鏈的其中一環，與之息息相關的職業也有很多。同時

這也是我的建議之一：透過實習邁入這個產業之中，並從中尋找最適合自己的容身地，相信一定能對未來找尋那份理想工作時有所助益。





實習徵稿 | 佳作

伸手摘星之旅

李奧貝納廣告實習經驗分享

傳科12 | 林妤庭

陽獅集團實習計畫簡介

法商陽獅集團（Publicis Groupe）是全球第三大傳播集團，而陽獅集團台灣以李奧貝納、實力媒體、星傳媒體、博丰數位、極達創新等品牌為首，主要涉足品牌傳播、媒體、數據、行銷科技四大領域。

我參與了「2022 陽獅集團實習計畫」，該計畫開出集團旗下公司多元的實習職缺，包含媒體、策略、創意、業務、公關等，而我依照自己的興趣填寫志願，有幸成為李奧貝納廣告策略實習生。李奧貝納（Leo Burnett）是 4A 廣告代理商的一員，與眾多國際知名品牌與台灣本土大企業有著長期合作關係，實習期間可以接觸到許多著名品牌的傳播任務，大大拓展了我的視野。

廣告策略實習生做什麼？

廣告策略實習期間，我主要跟著策略部 Mentor 學習如何聚焦品牌商業課題、制定品牌定位與傳播策略，並佈局顧客歷程與體驗，日常工作基本包含：

1. 整理競品操作與優秀傳播案例

整理案例的工作不只侷限於策略部，算是所有廣告代理商工作者的基本功，也是實習生們經常收到的任務。「知己知彼，百戰不殆」，了解競品如何進行傳播操作，有助於傳播上的規劃；過往優秀案例中更有許多可取之處，作為策略實習生，則會更著重分析案例的策略切角、創意轉換、傳播管道等，如何有效達到傳播目的。

2. 認識市場與消費者

除了靠自己瀏覽各大社群、論壇並洞察市場趨勢外，我也學會利用各式資料庫如 OpView 社群口碑資料庫、Nielsen 等，初步獲得有關品牌、產品與目標消費者相關的資料。

3. 分析收集到的質化與量化資料

策略部會按照每個傳播任務的需求，決定需要哪些資料輔助，除了二手資料外，也常常需要製作問卷、進行質化訪談等，而實習生會協助分析收取到的質／量化資料。

4. 製作提案簡報

在廣告業中，提案環節是非常重要的，決定了客戶是否願意買單我們的策略與創意，我也在實習過程中學到許多簡報製作的手法。很多時候 Mentor 已經對提案架構有明確的構思，此時我會按照她的需求製作簡報框架，而前文提到的 3 點工作內容，我也習慣盡量以簡報形式整理給 Mentor，一來是好閱讀，二來是能從每次收到的回饋中調整自己的簡報邏輯，提升簡報製作技巧！

值得分享的是，雖然實習時擔任廣告策略實習生的只有我一位，但我並不會感到孤單，因為整個計畫中還有許多同儕分布在不同領域，我們常常交流彼此的工作內容，一起進步與成長。這是最喜歡這份實習計畫的理由，不只可以在自己的崗位上努力，也可以透過其他實習生的分享認識更多部門，藉此建構對產業更多面的認識。

職場與學校的同異之處

具備積極的主動性、靈活的應變能力，並且能與不同人協調合作的人到哪裡都會受到歡迎，這種人才需求在學校中即存在，進入職場後更是必然，尤其職場相對於校園而言，是個更快節奏的場域，在公司裡隨時保持踴躍、機靈的工作態度，自動自發找事做，才不枉費來實習一趟。

當然職場與學校也有很多不同之處。首先，在學校裡提案大多是課堂內的模擬練習，或是稍有餘裕的產學合作，但在公司實習時接觸的專案都將實際影響傳播成效、品牌收益，客戶也不乏每個人都耳熟能詳的著名品牌，這種強烈的真實感是學校無法相比的。也因為是業界的案子，時間緊迫性與改動可能性都更高，提案時不可能天馬行空，每一步都需要非常謹慎思考，所以工作中會更有緊繃感，不過

只要能承受這份壓力，求好的心態會成為進步的最大動力。

另外，學生可以自主選課，若是學得不喜歡、覺得太辛苦可以退選課程，但是在職場上不可能挑三揀四——任務來了，就是要做。作為代理商，我們會遇到各式各樣的產業課題，實習期間我有遇過日常的食品業，也有經歷原本不太關注的金融、電信產業，不熟悉的產業需要花費的入門心力當然更多，在閱讀資料時也可能感到挫折，但只要不排斥、認真學，陌生也會變熟悉，驀然回首，會發現自己比之前懂了更多。

心得與建議

1. 少點顧慮，把握每一次機會

到一個新環境工作，跟一堆優秀前輩與實習生相處，會擔心自己的意見不成熟、做出來的成果不完美、能力可能被別人比下去等都是正常的，但傳播行業是很講求主動性與溝通能力的地方，在必要時刻如重要會議或發表時，要鼓勵自己勇敢把想法說出來，不要留下任何遺憾。不論是否能獲得肯定，有表達就能收到他人的回饋、精進自己。

2. 多點沈穩，逐夢要持之以恆

實習生處在學生以上，正職未滿的磨練階段，一開始能接觸到的實務範圍有限，雖然我們可以參與會議，但更多時候是在專業前輩身後旁聽學習的角色，對最終策略、創意的影響並不高。

日常的實習生活可能會跟憧憬、幻想的不太一樣，相比與激盪的創意爆發時刻，我們花更多時間在瀏覽競品、分析案例、整理報表、製作問卷等基本功上，這時候心態就很重要——別感到無聊，心態放穩，基本功中其實能有很多學習與發現，這些都會



為未來奠下基礎。不要輕易對現階段手邊的工作感到倦怠。

3. 用心感受，找到自己的定位

在實習期間，我遇到很多厲害的人，在欣賞他人優點的同時，我也會反觀自己是否具備相似或互補的特質，同時我很珍惜每個從公司前輩與同儕口中聽到的評價，不論是我的個性、我的長短處、我的做事風格等，都仔細聆聽並記在心上。

對我來說，工作最重要的就是能在環境中找到可以發揮自我價值的角色，而周邊人們每次審視與點評

，都在協助我找到適合自己的位置，並調整成舒服的姿勢。實習的可貴之處在於我們走進職場，在還不用體認正式上班的緊湊前，有段可以邊觀察邊思考的時間，釐清我們未來想在職場上成為什麼樣的人。

希望閱讀至此的你也可以找到一份喜歡的實習，並能從中更認識自己。

美妝供應鏈的大小事

交通運輸碩（物流管理組）碩一 | 黃怡蓁

公司簡介

雅詩蘭黛集團 Estee Lauder Company (ELC) 成立於 1946 年，是著名的家族企業之一，由雅詩蘭黛夫人及其先生所創立。以銷售彩妝、保養品、香氛和護髮產品為主。ELC 為美妝產業的全球領導者，旗下有超過 20 個品牌。台灣主要的銷售管道有各大百貨、outlet、官方網站、第三方平台商城。公司非常注重 ID&E (Inclusion, Diversity, and Equity) 的宗旨，提倡多元與平等。主要理念及價值觀為：對美的堅持與熱愛。並以其作為延伸，將這股精神注入品牌研發的各項產品。

職位

Supply Chain - Demand Planning and Inventory Management Intern

實習要求

雖然公司當初在招募實習生的時候沒有特別說明，不過如何處理資料，快速地查詢資料、做簡報等等應該是基本的技能。因為那些資料就是 supply chain 的基礎，由於美妝產業也是零售業的一種，

因此資料量其實非常龐大。而我們的工作就是分析那些資料並提出洞察報告，首先能夠快速的整理及篩選資料是非常重要的第一步。第一步做得越快越有效率，就能有更多的時間去做更有價值的分析與建議的部分。

工作內容

實習主要做了兩個部門內的專案，一個團體專案及一個分析報告。

1. Automation Report for Analyzing Forecasting Tool

公司總部在推行一個自動預測訂貨量的系統，我的工作內容就是做一個能夠自動產出分析這個系統對比歷史銷售資料準確度的報告，計算會影響到多少的 KPI，並為每一個品牌未來的產品預測提出客製化的建議（哪些品類可以自動預測、影響到的業績額為多少等等）。

2. KPI Report Automation

提供給 planner 能夠自動產出月報表格及圖表的工具，從資料庫中匯入資料，再將其整理成特定的樣

式。做出一個標準化但其中也包含了品牌客製化的模板，每個月貼上新的原始資料，就可以自動產出分析報告，直接複製貼到 ppt 中即可。每個月可以省下 planner 5% 的工作時間。

3. Brand Website Improvement (實習生團體專案)

優化官網的設計。以 Gen Z 的角度看待網站，從搜尋、進網頁、查找商品、加入購物車、結帳等等一連串的流程中，找出可以改善的步驟，並提出建議。針對兩個不同品牌的特色及目標族群，我們分析了 Google Analytics 的結果，並提了兩個部分：分別是改善官網標籤的分類樹，以及線上的美容顧問服務。

4. Brand EC Past Year Sales Trend Analysis

分析某品牌線上銷售衰退的原因。透過對比過去兩年品牌的銷售情況，畫出分別是依照產品線、產品種類、每一商品的銷售趨勢圖。看出哪些產品在成長，哪些再衰退，明星產品的成長率是否有符合預期。並比對其他銷售管道與時事，分析其中可能的原因。

收穫

1. 看數字說話：

在產出報告時，除了最基本的賣得好、賣不好，我們還需要判斷其中的原因。像是因為官網上線折扣多，所以百貨銷量不好。如果有多餘的庫存，可能的原因有哪些，那 planner 要如何將這些品項提供給品牌，請他們做出方案處理。產品預測的 KPI 不好，或許是疫情爆發，那當疫情復甦時又會有什麼樣的行為。以上等等的問題都是在報告時 planner 需要準備的內容，將實際情況套用到這些數字圖表上，並呈現給其他部門。

2. 報告技巧：

我一開始在報告時滿沒有自信，因為大家對於產業的了解及熟悉度比自己專業太多，就會不太好意思在大家面前發表意見。不過當自己其實有 80 分時，也至少要讓自己的報告有 80 分，甚至 85~90 分都沒關係。如何展現自己的能力其實很重要，不然就枉費了我們做出那麼好的工具。

3. 學會問問題：

剛開會時我幾乎不會發言，有時候會怕自己問了什麼不該問的，或問了會顯得我們能力不好。不過這邊非常鼓勵大家發言與提問，且適當的問題可以引出更多深入的討論。在開會時大家都會很熱絡，並引導我提問，漸漸地我也能夠抓到重點，提出自己的意見。如果可以提出好的問題，代表你對這個東西非常有想法，因此真正厲害的人是會問非常多的問題。

4. 跨部門溝通：

ELC 的 supply chain planner 就像是貨物的守門員。當我們認為某些計畫不可行的時候，就得拒絕對方的要求（例如叫過多的貨、或是臨時需要調一批貨）。提出確切有力的證據和其他部門說明是關鍵，如何才能讓對方接受這個情況。畢竟其他部門的人可能比我們更懂趨勢層面，因此 planner 就得在其他方面多下功夫，提出有效的溝通才不會鬼打牆，或是讓部門產生衝突。

5. 專業與美妝趨勢的結合：

在美妝業當 supply chain planner 真的不僅僅是做供應鏈。同事們都會和行銷、業務討論每個品牌、產品的行銷企劃與銷售目標，也需要學會判斷這些預測及活動帶來的效益是否合理。當每次的分析報告出來時，同事們都會都會討論彼此的觀察結果

，及最近的趨勢或是熱門品項，再延伸到下一次的產品預測規劃。

心得

這次能在 ELC 實習真的是非常難得的體驗！在新竹很難找到這種類型的公司，也看到和科技業完全不同的商業模式與文化。部門的人非常認真看待實習生的專案，每天都會安排一個時間和我討論進度。進公司之前部門就會先討論好要給我做哪些內容，並且在我進來之後再依照我的能力做調整。主管會要求我去找每個品牌的負責人討論，我也從中了解到每個品牌的定位和他們的行事風格真的差滿多，我就可以在專案中作出調整。收穫最多的部分就是可以看到自己能力的發揮，還有主管跟同事給的所有大小建議。

在實習中也遇到了很多來自不同學校的人，每個人的經歷都滿豐富，參加過各式比賽，或是在不只一間公司實習過。和他們相處也都會有眼睛一亮的感覺，大家都非常有想法，討論時很容易碰撞出有趣的火花。實習生在實專案做的報告也有被 GM 認可，大家在短短兩個月就可以做出不錯的提案，代表每個人的實力都相當堅強。可以在這次的實習中認識這麼多厲害的人，拓展人際也是一個意想不到的收穫。

在外商公司中，每個人的意見都會被傾聽。印象滿深刻的是實習生也能和公司的大主管聊天，整個實習期間我們和 GM 有過三次的會議。雖然和大老闆開會的壓力很大，不過這是非常難得的機會。只要踴躍發言，他就會記住你，而且老闆每次都會給出非常好的反饋。在跟我們討論事情的時候他都會認真做筆記，會一來一往的討論議題，讓我們覺得年輕人的想法真的也被重視。特別喜歡外商公司的這種文化，也可見這個產業相當看重新生代的想法。

實習建議

很推薦大家可以投自己興趣相關的實習，特別是在交大比較少接觸到時尚、美妝相關的行業，在實習時會有完全不同的體驗。在實習階段可以多方嘗試自己非常嚮往的工作，親自去體驗這個產業是否真的如自己所預期的一樣。我就從中學到滿多分析與趨勢的結合，而且可以清楚的了解到自己的專長可以應用在這個產業的哪個部分，對於未來想再進修的話也會有幫助。

可以先準備的部分，以供應鏈的來說最基本的就是 Excel 技巧。實習不會被要求需要多強大的專業背景，而 Excel 正是他們最常用也最需要的工具之一。所以如果對各個常見函數（查找、邏輯判斷）、輪紐分析、甚至是 VBA 有一定程度的了解的話，在工作上真的會輕鬆非常多。剛進公司的時候就會上手的特別快，主管可以省去教你基本功的部分，指派給你更有難度的工作內容。

隨時都把自己準備好，因為你不知道機會什麼時候會來。當你準備好了，下個機會就是你的！





研發替代役制度

服役是一種義務也可以是一種選擇

認識研發替代役 | 服役就業一次定 | 學以致用不中斷



銜接就業

工作內容與產業別：

於主管機關認可之機關或機構內從事研究發展工作，包括：

民間產業：(共計22大類)

- ▶ 民生化工生技
- ▶ 數位內容
- ▶ 服務業
- ▶ 半導體
- ▶ 光電
- ▶ 金屬
- ▶ 通訊
- ▶ 資訊
- ▶ 電子
- ▶ 電機
- ▶ 機械
- ▶ 其他

非民間產業：

- ▶ 財團法人研究機構
- ▶ 公立研究機關(構)
- ▶ 政府機關
- ▶ 大學校院
- ▶ 行政法人

就業服役無縫接軌：

- ▶ 50%以上役男服務於台積電、聯發科、中研院、中科院、工研院等知名企業與研究機構。
- ▶ 你選擇待業謀職約半年？！還是及早發揮所長，畢業即就業。
- ▶ 制度內的用人單位提供之役男平均每月薪資：碩士學歷 52K 以上、博士學歷 70K 以上。(統計 110 年度)
- ▶ 已畢業役男自行選擇入營時間。



生活自主性

役男出國與進修訓練：

役男出境應事先向主管機關申請，服役期間出境總日數不得逾應服役期 1/2。而且在第三階段可以申請休假出國旅遊，限每年以 1 次且不得超過 8 天。婚假可外加 1 次申請機會。國內外進修訓練時間，也不能超過應服役期 1/2 喔！

管考獎懲及績優評選：

對象 ▶ 分發至用人單位服役之役男
▶ 現役役男服勤之用人單位

內容 ▶ 區分為應配合制度運作管理、制度運作參與、研發成果發表、特殊貢獻等評量項目

結果 ▶ 為年度績優評選準據。
▶ 列為次年度用人單位員額核配依據。

績優用人單位或役男表揚

- ▶ 頒發獎狀及獎金(或等值獎品)。
- ▶ 列入次年度制度貢獻度員額核配評估依據。

役男轉調：

何種狀況可申請？

1. 計畫變更或裁撤
2. 單位組織變革
3. 公司因故歇業或停工達一個月以上
4. 對役男有施暴、重大侮辱行為或危害健康
5. 未繳納研究發展費
6. 其他有害役男權益，情節重大者



用人單位付費機制：

基於使用者付費原則，設置基金，用人單位運用研發替代役役男於第二階段期間，應按月繳納研究發展費：

碩士 NT\$40,000、博士 NT\$46,000

(★當金額調整時，由主管機關辦理公告)

學歷&薪水：

於主管機關認可之機關或機構內從事研究發展工作，包括：

階段	薪水	支給單位	權益
第一階段	6,510元	由研發及產業訓練儲替代役基金支付	服役年資
第二階段	碩士24,735元 博士30,155元		
第三階段	由役男與用人單位議定	由用人單位支付	用人單位年資

第一、二階段還有其他權益：

1. 年終獎金、替代役役男保險、撫卹、慰問金。
2. 健保費、國民年金保險(25歲以上役男)由基金全額負擔繳納，役男免支付任何費用。
3. 至全民健保醫院就醫時，役男免支付部分負擔費用。

役期與服務身分：

服役期間為替代役役男身分

役男身分	第一階段	第二階段	第三階段
	於成功嶺即得申請辦理折抵第二階段役期	應於本階段役期屆滿2個月前提出申請	逾上述期間始提出申請者，以折抵第三階段役期為限
82年次以前出生役男(役期3年)	1年		2年
	1至4週	1年扣除第一階段	
83年次以後出生役男(役期1年6個月)	4個月		1年2個月
	1至4週	4個月扣除第一階段	



保障薪資

面試重點及提醒

- ▶ 掌握資訊 (工作內容、產業環境特性、實習內容、第二階段激勵措施及第三階段薪資結構等相關資訊)、蒐集單位 / 產業相關資訊、熟悉應徵程序
- ▶ 評估自我優勢
- ▶ 充分準備 (履歷及面試簡報)
- ▶ 正確的工作觀念、積極的態度、職場生涯前途無量

前置作業

(用人單位)

於前一年度8月份提出員額申請，9月份資格審查，10月份公告核配員額，與役男進行面試洽談。



(役男)

1. 參加制度校園宣導說明會
2. 搜尋單位徵才資訊，搶先掌握與單位接觸第一時間
3. 至資訊系統填寫履歷資料



報名作業



研發替代役APP



Android

研發替代役資訊管理系統



1. 至資訊管理系統 (<https://rdss.nca.gov.tw>)申請帳號
2. 線上報名並填寫履歷資料表
3. 線上傳送文件(身分證正、反面及報名學歷資料)

*「報名資料經查驗後，將於線上核發甄選通知書」

甄選作業



1. 面試洽談確認(加強了解工作內容、產業特性及第三階段薪資結構)

2. 選填志願用人單位



3. 預備錄用勾選役男



4. 經專長審查通過並錄取公告



1. 確認兵役體位
2. 取得畢業證書後並於資訊系統自行選填可入營梯次
3. 查驗畢業證書後確認入營梯次
4. 入營10日前，戶籍地公所寄發入營通知書
5. 入營當日，至成功嶺報到入營受訓

梯次選填

銜接就業 / 保障薪資 / 生活自主性



自辦職前訓練

洽詢電話：03-4855368
分機 1602-1641



符合特定對象者可申請職業生活津貼15,840元/每月

觀光 休閒

報名至
3/27

專業咖啡培訓(桃園)

受訓期間：112年4月21日至6月21日



機電 服務

報名至
3/20

自動化與工業機器人 (桃園)

受訓期間：112年4月19日至9月27日



報名至
2/22

可程式控制PLC工程師(桃園)

受訓期間：112年3月20日至9月1日



報名至
4/21

電工配線與可程式控制PLC基礎 (桃園)

受訓期間：112年5月24日至9月7日



報名至
3/16

工業配線與工業控制整合應用 (桃園)

受訓期間：112年4月12日至10月5日



資訊 服務

報名至
3/30

ERP企業資訊系統設計與手機應用(幼獅)

受訓期間：112年4月26日至10月12日



報名至
3/31

遊戲開發與系統維運 (幼獅)

受訓期間：112年5月3日至12月5日



能源 服務

報名至
3/14

能源冷凍空調節能 (桃園)

受訓期間：112年4月13日至9月22日



機械 設計

報名至
3/29

電腦輔助機械設計製圖 (AutoCAD&SolidWorks)(幼獅)

受訓期間：112年4月27日至10月27日



報名至
3/31

電腦輔助精密機械(幼獅)

受訓期間：112年5月3日至12月5日



報名至
3/30

機械製圖 (SolidWorks)(幼獅)

受訓期間：111年4月20日至112年6月13日



課程資訊





自辦職前訓練

洽詢電話：03-4855368
分機 1602 - 1641

符合特定對象者可申請職業生活津貼15,840元/每月



物流服務

報名至 3/16 商貿與智慧物流實務 (桃園)

受訓期間：112年4月18日至8月11日

報名至 3/27 國際貿易與採購ERP實務 (桃園)

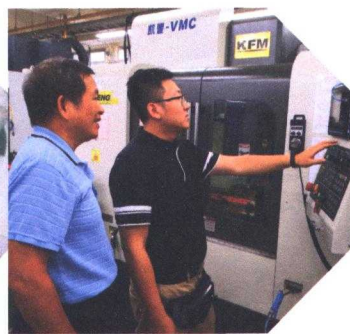
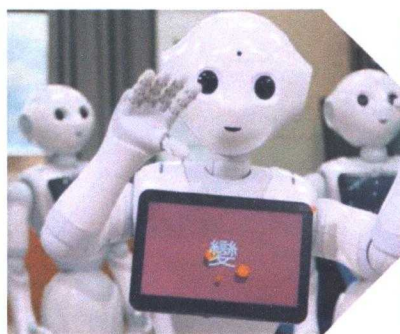
受訓期間：112年4月25日至7月14日

報名至 2/22 倉管與堆高機操作 (桃園)

受訓期間：112年3月28日至5月23日



課程及報名資訊



移地訓練

報名至 3/20 電腦平面繪圖美編 (中壢)

受訓期間：112年4月11日至6月21日

報名至 3/29 電腦影像美編設計 (青年專班) (新竹)

受訓期間：112年4月17日至6月29日

報名至 4/18 電腦輔助機械繪圖 (AutoCAD) (苗栗)

受訓期間：112年4月13日至9月22日



課程及報名資訊

產訓合作

報名至 3/14 養生足體推拿舒壓師就業專班(產訓合作)

受訓期間：112年3月30日至5月18日

報名至 3/20 內衣專業縫紉師就業專班(產訓合作)

受訓期間：112年4月12日至7月5日



免費報名參訓

輔導就業

輔導考證



作夥入漢民 鬥陣向前行

公司介紹

漢民科技成立於1977年，我們以「半導體與光電產業世界級的服務企業」為願景，以「Service by Hermes-Epitek」理念凝聚團隊，提供客戶一流的產品與服務。

40多年來，漢民結合原廠，支援亞洲各地的客戶，攜手原廠夥伴裝置機台，總計服務超過200座半導體及光電廠，並成功開發電子束檢驗設備（E-beam Inspection）、離子植入機（Ion Beam Implanter）與有機化學氣相沈積（MOCVD）等設備。

漢民的服務團隊遍及台灣、新加坡、馬來西亞與中國大陸，員工總數超過1500人。

公司福利

教育 訓練

- 升學及語言進修補助
- 完善的在職訓練制度
- 開放性自主學習資源

補助 照護

- 新進同仁(外地)宿舍
- 飯店級員工餐廳及餐點
- 舒壓肩頸按摩服務

特色 活動

- 重視同仁工作與生活平衡，第一年年假即有22天
- 漢民小鐵人活動：單車環島、登山...
- 豐富的福委會活動：實境解謎、家庭日...



官方網站



104人力銀行



業務範疇



半導體設備
代理與服務



自主研發
半導體設備



寬能隙功率
半導體



策略投資

類別	職位	適配科系										
		數學統計	物理	機械	光電	電子電機	化學材料	工業工程	資工資管	環境工程	會計商管	心理人力資源
技術服務	裝機工程師		○	●	○	●	○		○	○		
	客服工程師		○	●	○	●	○		○			
	製程工程師		●	○	●	●	●					
研究發展	機械/機構工程師		○	●		●	○					
	電控工程師			●		●			○			
	軟體應用工程師					●			●			
	製程研發工程師		●	○	●	●	●					
生產製造	製造工程師			●		●						
	製造助理工程師			●		●						
	生/物管工程師							●				
	IE工程師							●	○			
營運支援	廠務/環安工程師			○	○	○				●		
	IT工程師	●		○		○		○	●			
	採購管理師										●	
	財會管理師										●	
	人力資源管理師										●	●

● 完全相關 ○ 部分相關



加入廣達 放大力量

WE RESTYLE LIFE

蟬聯財星雜誌「全球500大企業」、科睿唯安「德溫特全球百大創新機構」
積極開發創新技術，將觸角延伸到雲端運算解決方案、
人工智慧應用、5G次世代網路通訊技術、
智慧穿戴、智慧家庭、智慧交通、智慧醫療、智慧製造等領域
廣達最珍貴的資產「人才」將是未來再創新局的的關鍵！
歡迎真才實力的您，**加入廣達、放大力量！**

PRODUCTS

Smart Medicine

Smart Manufacturing

Smart Transportation

Cloud Computing

5G / AI / Server

NB / AIO

AR / VR

IIOT

Wearable



JOIN US

儲備幹部 / AI研發

軟體研發 / 硬體研發

機構設計 / 電源設計

光學研發 / 專案管理

業務 / 生產製程

自動化 / 海外

DEPARTMENTS

電機 / 電子 / 電信

光電 / 資工 / 資管

工工 / 機械 / 應力

商管



攤位
號碼

14 15



view
more



現場填履歷
有機會帶回
**Marshall
Acton II**
藍牙音響





INCREIBLE
TOGETHER

ASUS

CAMPUS RECRUITMENT



加入華碩！ 成就，無與倫比

研究發展

AI前後端軟體工程師、機器人軟體研發工程師、
資料科學架構師、硬/韌/軟體研發工程師...

業務行銷

產品經理、數據分析師、全球行銷專員、通
路行銷管理師...

管理支援

產品研發專案管理師、供應鏈專案管理師、
物控管理師...

工程技術

全球技術服務工程師、Layout工程師、品質
技術工程師...



薪資制度

月薪12個月+三節獎金-端午節0.5個月、中秋節0.5個月、年終獎金1個月。透過完善的薪酬福利制度，華碩與同仁分享營運上的亮眼成果。



獎金制度

每年進行完善的績效考核，並依據組織目標達成率、公司獲利程度及員工個人績效，核發一年兩次的績效獎金。



晉升制度

結合個人化教育訓練及考核制度，每年參照組織發展及個人發展職涯規劃指標，提供完善的雙軌晉升管道。



彈性假勤

實施彈性休假制度，讓同仁可依照個人需求，事前充分規畫假期，並依法給予各種假別。華碩另外優於法令的幸福假、全年有薪病假30天、有薪事假14天。



福利方案

提供婚喪喜慶補助、三節與同仁生日當月商品禮券。為鼓勵同仁在職進修，華碩也提供同仁暨子女獎助學金，塑造長期發展的學習型組織。



餐點津貼

華碩同仁可享有午晚餐的餐食補助及多元餐點選擇，包含飯麵食、素食、美式餐食及咖啡，並設置便利商店，提供同仁便利的用餐及購物環境。



ASUS-校園徵才



ASUS-人才招募



ASUS-HR
Facebook



台灣光罩

光芒四射 罩耀你我

TMC light up on U & Me

公司簡介

台灣光罩為國內成立最早，規模最大的專業光罩廠，同時也是亞太地區最重要的光罩製造廠之一。以「符合規格、交期迅速」為品質及經營政策，台灣光罩提供符合客戶規格，立即迅速之光罩，並獲得ISO9001認證。承續44年光罩之研發及製造經驗，台灣光罩與IC工業共同成長，一起建立實力堅強的完整產業體系。

福利制度

近2年年薪平均16~22個月

薪資與激勵制度

- 薪資與多項獎金制度(三節獎金)
- 季獎金制度與績效獎金制度
- 機動性個別績效調薪
- 員工分紅制度與認股制度

生活關照與保障

- 享有完善之團保
- 生育婚喪禮金補助
- 定期員工健康檢查
- 生日/節慶禮券/特約商店
- 福委會定期舉辦旅遊與各式活動
國內外旅遊補助

便利完善的設施

- 提供完善員工停車位
- 室內羽球場、網球場、桌球...等休閒設施
- 設置哺乳室

職缺一覽

想了解更多台灣光罩工作機會，請參考104人力銀行網站

研發工程師

1. 大學、碩士以上
2. 材料、化學、機械工程相關科系
3. 英語聽說讀寫中上
4. 具半導體黃光、蝕刻相關經驗3年以上，具光罩經驗者尤佳。

製程工程師

1. 大學、碩士以上
2. 材料、化學、機械工程相關科系
3. 英語聽說讀寫中上
4. 具光學背景或半導體製程相關經驗，尤有光罩經驗佳

設備工程師

1. 大學、碩士以上
2. 材料、化學、機械工程相關科系
3. 英語聽說讀寫中上
4. 具半導體、光罩設備相關經驗佳

資訊工程師

1. 大學、碩士
2. 理工相關科系
3. 英語聽說讀寫中上
4. 須配合上小夜班14:30~23:00(享小夜班津貼)

日 / 夜班技術員

新人久任獎金31,000元
近二年獎金發放1~4個月/年

1. 光罩製造機台操作作業
2. 須可接受使用顯微鏡操作、無塵室、全罩式無塵服
3. 排片及出貨作業
4. 固定班別，工作兩天、休息兩天(月平均工作日15天)
5. 具備電腦操作EXCEL、WORD軟體經驗及有相關經驗者優先考慮



加入玉山科技團隊 開創金融新里程

Join E.SUN, Create a Better Future



程式設計師

設計並規劃應用系統建置專案，確保系統可靠性與穩定性；熟悉Java Spring/.NET Core/Android/Swift程式語言框架之系統開發及維運，對雲端Cloud Native、微服務、API串接等技術有興趣。

- 1.系統管理：負責Windows/Unix/Linux等平台系統規劃與維運管理。
- 2.資料庫管理：負責MS SQL、DB2、Oracle、EDB等資料庫規劃、維運管理、資料庫效能調校。
- 3.網路管理及雲端應用：負責網路/雲端服務架構規劃及維運、網路安全架構建置、網路資料分析。
- 4.網站可靠性工程：監控與維運自動化，提升系統可靠度。

系統工程師

機器學習工程師

運用數據找尋商業洞見，透過分析、機器學習、深度學習等方式，挖掘各類場景(如：語音、影像、文字、圖、序列等應用)之應用可能性。具備Python開發能力，熟悉SQL、TensorFlow、PyTorch、Scikit-Learn 者尤佳。

商業分析師

- 1.進行系統需求設計與規劃、測試、上線等，作為業務單位與資訊單位溝通橋樑。
- 2.運用顧客旅程及流程圖等方法，進行需求分析、梳理流程，辨識痛點提出優化方案。

資安工程師

- 1.資安檢測作業、評估和整合資安解決方案，持續提升資安防禦量能。
- 2.即時偵測內外部威脅，針對駭客攻擊事件分析應變處理。
- 3.共同研擬海內外資安政策與規範，並推行相關管理制度。



更多職務



投遞履歷

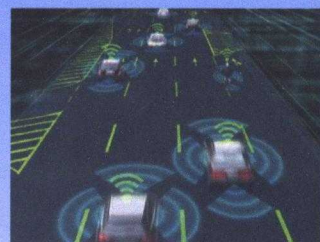
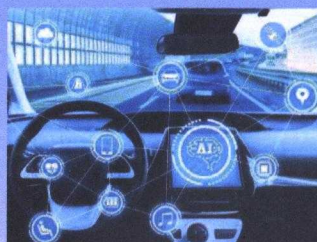


玉山金控 玉山銀行



MiTAC，翻轉無限可能的互聯網世界

神達集團 透過結合創新產品與服務，成為雲端與邊緣運算、汽車電子和智能聯網領域的首選夥伴，以實現智能、互聯與永續發展的未來



熱 烈 徵 求

軟體開發工程師

電氣分析工程師

Oracle ERP系統工程師

韌體開發工程師

維修工程師

商業智慧(BI)數據分析師

硬體工程師

產品測試工程師

DBA資料庫工程師



總部: 桃園市龜山區文化二路200號 (華亞科技園區)
電話: (03)3962888

新竹廠: 新竹縣寶山鄉研發二路1號 (新竹科學園區)
電話: (03)5779250



訊連科技

世界級AI臉部辨識技術開發及
全球多媒體影音軟體/ App/ 服務供應商

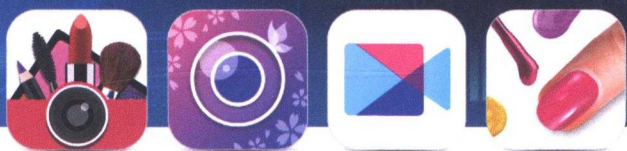


PERFECT

全球首間於美國紐交所NYSE上市
AI & AR 美妝時尚科技公司

玩美移動

全球美妝、時尚科技領導者
以尖端 **AI + AR** 技術提供全通路的
個人化美妝消費體驗
行動美妝 APP 全球突破 **10 億** 下載量



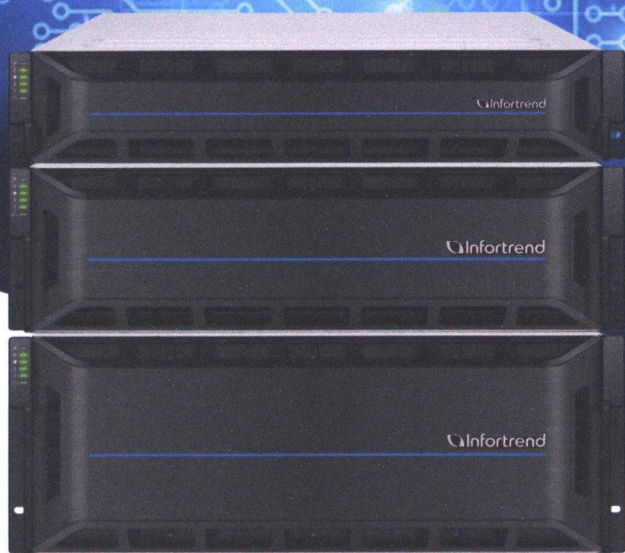
2023年訊連科技及玩美移動
聯合徵才博覽會(工程五館前攤位95/96)





普安科技

YOUR ENTERPRISE STORAGE EXPERT



○ K8S 工程師

容器雲平台架構設計、集群部屬維護
熟 Docker、Kubernetes、Go、Python

○ 韌體研發工程師

嵌入式核心系統架構韌體研發
熟 C、C++、Python、Linux

○ 軟體研發工程師

應用軟體系統前後端功能開發
熟 Java、JavaScript、jQuery
、Angular

○ 硬體研發工程師

存儲系統電子電路研發
熟 Verilog、組合語言、C 語言

○ 產品企劃工程師

系統規格制訂、解決方案研究規劃
熟軟硬體架構、各類作業系統

○ 技術研究工程師

AI、IOT、HPC、Big Data 及
Cloud Computing 等應用研究
熟系統軟體架構、各類作業系統

更多職缺，歡迎造訪普安官網

www.infortrend.com



智慧存儲 AI 新世代

1993年成立，企業級資料儲存暨AI解決方案領導品牌

位於新北市中和、美國、英國、德國、中國、日本，行銷全球

完美融合人工智慧技術、運算主機及儲存設備、快速部署AI應用

請備詳細履歷

e-mail: HR1@infortrend.com

電話：(02) 2226-0126

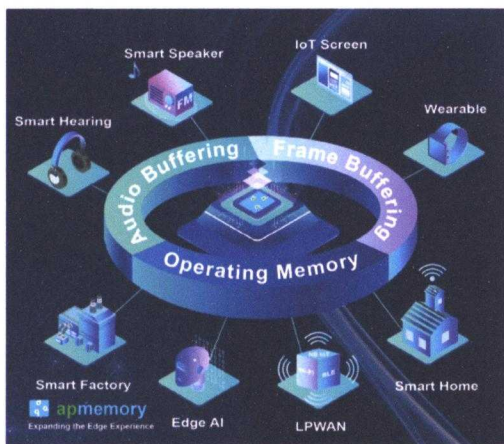
分機 8052/8043 招募單位



apmemory

愛普科技

www.apmemory.com



愛普科技於2011年8月創立，從事客製化記憶體晶片的研發、設計、製造與銷售，為全球非標準型記憶體IC設計之領導廠商。

研發團隊背景主要來自於Intel及Cypress等半導體大廠，憑藉研發團隊長期累積之專業經驗，積極建立技術開發能力，並以客戶為中心，針對客戶的各種應用與特殊需求，設計、優化，使客戶可以輕易的凸顯自己的產品特色，保持競爭優勢，積極投入潛力市場、物聯網(IoT)、車聯網、人工智慧(AI)等，以鞏固記憶體產業中的領先地位。

2023年春季校園徵才活動 快來現場找我們吧!!

有機會可獲得價值萬元好禮，還有更多精美好禮等著您～

實體博覽會 3/11 (六) 10:00-16:00 攤位16號

實體ECE企業說明會



Garmin venu2
(市價13,390)



小米手環



無線充電盤

電子_類比+系統組	電 機	電 控
3/21 (二) 14:50-15:05	3/22 (三) 13:30-13:45	3/22 (三) 14:20-14:35
工程四館220室	工程四館B1 合勤講堂	工五館B1 國際會議廳

更進一步認識『愛普科技 AP Memory』吧！



慧榮科技為台灣第一家於美國NASDAQ上市的IC設計公司
在全球固態儲存裝置NAND Flash控制晶片的市場位居領導地位



數位IC設計工程師(竹北/新店)

- (1) 研究所以電子、電機、資訊相關科系畢。
- (2) 熟悉數位信號處理。
- (3) 熟C/C++語言或Verilog程式設計。

產品企劃專員(新店)

- (1) 大學以上電子、電機相關科系畢，有MBA學位者尤佳。
- (2) 對市場訊息分析、新產品規劃與規格制定有興趣者。
- (3) 英文精通。

韌體設計工程師(竹北/新店)

- (1) 大學以上電子、電機、資訊相關科系畢。
- (2) 熟Flash、USB等相關產品者尤佳。

產品工程師(竹北)

- (1) 研究所以理工相關科系畢。
- (2) 熟Low Yield分析、Mask tooling、封裝評估及可靠度實驗。

系統應用工程師(竹北)

- (1) 大學以上電子、電機相關科系畢。
- (2) 具有良好溝通能力。
- (3) 有系統分析或Flash相關產品經驗者尤佳。

軟體設計工程師(竹北/新店)

- (1) 大學以上電子、電機、資訊相關科系畢。
- (2) 對Flash、USB等相關應用軟體開發有興趣者。
- (3) 熟各式作業系統之驅動程式開發。

IC實體設計(APR&CAD)工程師(竹北/新店)

- (1) 大學以上電子、電機、資訊相關科系畢。
- (2) 熟IC設計流程。
- (3) 熟Synopsys/Cadence/Mentor Back-end design tools。

人資/財務/行政/資訊專員(竹北)

- (1) 大學以上商管、法律、資訊相關科系畢。
- (2) 具有良好溝通能力。
- (3) 熟Microsoft文書處理軟體。

學士以上，電子/電機/電信/電控/資工相關科系畢業，對IC設計充滿熱忱，不安於平凡，渴望學習成長的熱血同學，歡迎加入慧榮生力軍!!!

請至公司網站www.siliconmotion.com或104查詢徵才資訊，歡迎投遞履歷喔!

聯青活力神采飛陽

誠信、熱情、專業、群力

關於聯陽

聯陽半導體是專業IC設計公司，成立於1996年，總公司設於新竹科學工業園區，是PC輸出入晶片及高速介面IC的全球領導廠商，獲利穩定。隨著公司穩健發展，聯陽並已擴展其他產品及技術領域，擁有各項領域之專業人才與技術，產品包括數位電視接收控制IC、多媒體控制IC、數位監視系統相關IC以及類比IC等。聯陽開發出各項先進IC智慧財產及系統軟體硬體的高度整合技術，與世界各領先廠商進行策略合作，以增進開發前瞻產品的能力與速度。

菁英募集

歡迎大學以上電子、電機、電信、控制、資工相關系所畢業人才加入我們！

應徵方式

最新職缺與徵才訊息，請至<http://www.ite.com.tw/>「菁英招募」查詢。

NYCU



Open House ----- 2023 Spring

ECE實體說明會

	03/15 WED. @合勤講堂	03/15 WED. @國際會議廳	03/15 WED. @國際會議廳	03/22 WED. @合勤講堂	03/22 WED. @國際會議廳
13:20-13:35	達擎	德州儀器 TexasInstruments	友達光電	研華科技	義隆電子
13:35-13:50	天鈺科技	創未來科技	GARMIN	愛普科技 AP memory	台灣康寧顯示玻璃
13:50-14:05	德州儀器 TexasInstruments	達擎	超微 SUPERMICRO	新思 Synopsys	力旺電子
14:05-14:20	創未來科技	友達光電	大立光	義隆電子	台泥 (能源事業)
14:20-14:35	超微 SUPERMICRO	GARMIN	德州儀器 TexasInstruments	見臻科技 GANZIN	愛普科技 AP memory
14:35-14:50	友達光電	明泰科技	達擎	力旺電子	
14:50-15:05	大立光			上峰科技 Attopsemi	
15:05-15:20	GARMIN				
	03/14 TUE. @合勤講堂		03/14 TUE. @工程四館220		03/21 TUE. @工程四館220
13:10-13:30	德州儀器 TexasInstruments	12:40-12:55	創未來科技	12:40-13:00	達擎
13:30-13:50	上峰科技 Attopsemi	12:55-13:10	天鈺科技	13:00-13:20	ATP
13:50-14:10	友達光電	13:10-13:25	慧榮科技	13:20-13:40	瑞昱半導體
14:20-14:50	M31	13:25-13:40	力旺電子	13:40-14:00	上峰科技 Attopsemi
14:50-15:10	達擎	13:50-14:05	新思 Synopsys	14:10-14:30	德州儀器 TexasInstruments
		14:05-14:20	聯發科技	14:30-14:50	M31
		14:20-14:35	義隆電子	14:50-15:10	愛普科技 AP memory
		14:35-14:50	友達光電		

場次說明

● 電機 ● 電信 ● 電控 ● 電子所固態 ● 電子所類比、系統

地點說明

● 合勤講堂、交映樓國際會議廳、工五館B1國際會議廳
● 合勤講堂、交映樓國際會議廳
● 合勤講堂、工五館B1國際會議廳



聯發科技攜手各大學 推廣IC設計學程 培育產業菁英

鼓勵電子電機專長及其他理工學院在校學生修習相關課程，
讓本科系學生深化IC設計必備專業能力，無縫接軌產業需求，並讓非本科系學生有機會培養第二專長。
歡迎對IC設計領域有興趣的同學把握機會，加入聯發科技IC設計學程！

學程特色及修課進程

學程分為「數位IC設計」及「類比/射頻IC設計」
兩大主軸，分別規劃大學七門課及研究所四門
課，所有課程都是電子電機相關系所既有課程。

除了各校既有師資教授IC設計必備的基礎知識，
部份學校搭配由聯發科技專家至課堂分享業界
實務經驗，充份體現產學合一的精神。

參加學程 3大優勢 + 1學員限定

優勢 1

優先提供實習機會

優勢 2

本科：深化專業能力
非本科：培養第二專長

優勢 3

20萬任職獎勵

學員專屬活動

學長姐交流互動 &
國際論壇發表獎助

註冊IC設計學程



Follow IG
獲得更多活動訊息



2023 暑實習職缺



MEDIATEK

聯發科技股份有限公司
新竹科學園區篤行一路1號
www.mediatek.com

<https://icdesign.mediatek.com>

共創 **A⁺** 聯詠 聯接視界 詠無止境

EXCELLENT TOGETHER



AR/VR



Automotive
Digital Cockpit



Edge AI



8K Display



Wearable



Mobile FTDI



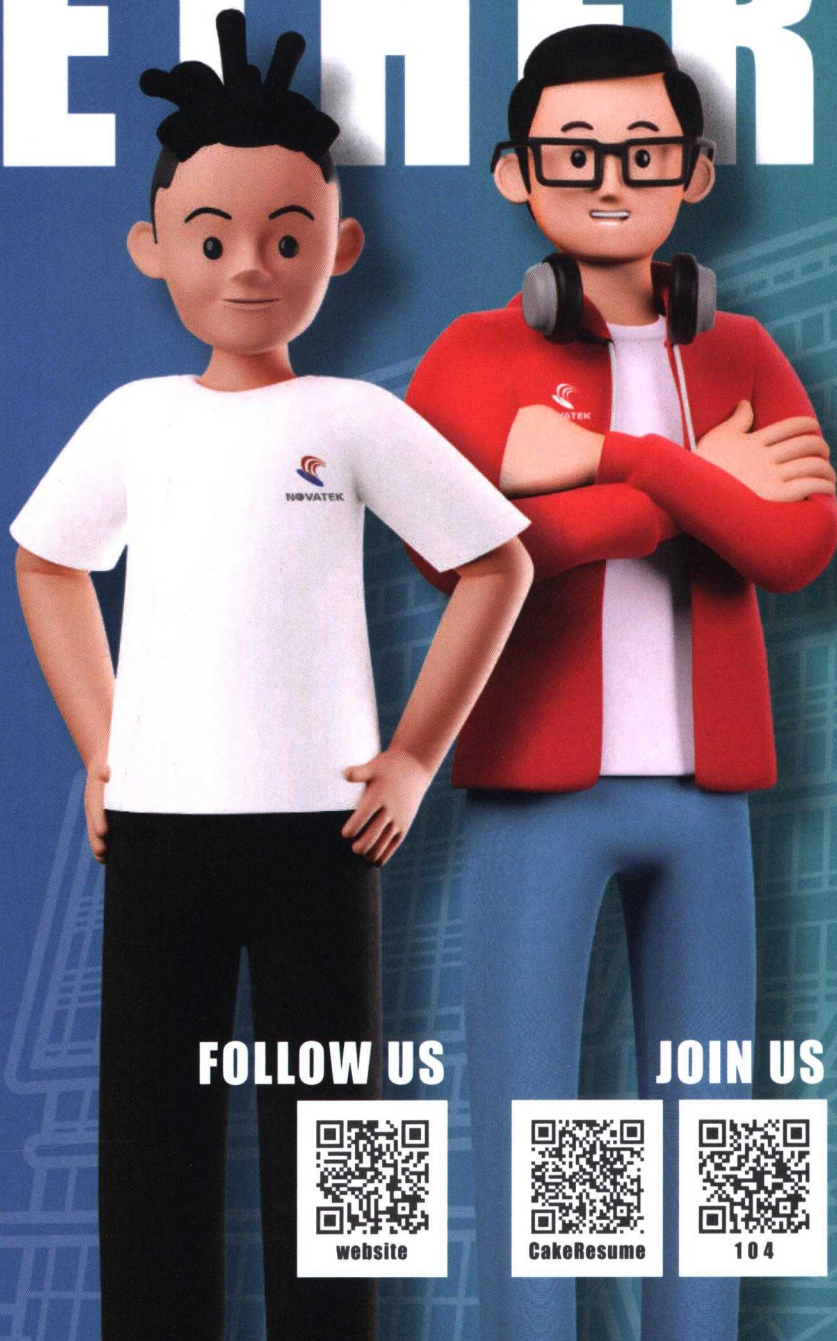
IP Cam



Smart TV

聯詠科技為台灣IC設計領導廠商，致力於提升以智慧影像及顯示為核心的技術及服務，成為全球客戶信賴的合作夥伴。

主要產品為全系列的平面顯示螢幕驅動IC，以及行動裝置與消費性電子產品上應用之數位影音、多媒體單晶片產品解決方案。



FOLLOW US



website



CareerResume



104

JOIN US