

◎ 職涯進路準備

觀察職務運作・展現個人競爭力・掌握職場社會化

2022

跨領域產業沙龍

CROSS-DISCIPLINARY INDUSTRIAL SALON

X 斜槓職涯

跨領域、跨產業、
創業斜槓任我行

跨領域產業沙龍 X 斜槓職涯分享 - 「跨領域、跨產業、創業斜槓任我行」

日期：2022/09/22(四) 18:30-20:30

地點：線上

演講者：王亭雅(台文 103)、束凱文(電機 100)

本場講座由學生事務處生涯發展與就業輔導組-陳孟莉組長擔任引言人，本學期生涯組除了辦理生涯規劃與名人書香講座外，為了鏈結更多不同領域之青年校友量能注入校園，辦理了 2 場跨領域產業沙龍，邀請 2-3 位跨領域產業如新創、科技、品牌公關、數位領域的思維，透過學長姐或產業菁英針對產業脈動探索、職涯經驗分享各領域的新知，強化進入職場前應具備之知識、態度與技能。今天第一場跨領域產業沙龍很榮幸邀請到台文系 103 級校友、現職 Odin 而秝顧問股份有限公司，擔任亞馬遜代運營公司負責人王亭雅學姐與電機系 100 級校友現職橘子蘋果兒童程式學苑執行長束凱文學長，在線上與我們共度 2 小時之愉快時光。

王亭雅 Janice (台文 103 級)

1、先相信，再看見



講者曾經有參加 AIESEC 國際經濟商管學生會，想增加跨文化交流學習的機會，促進人才培養，會邀請許多有經驗的志工回來分享，希望有更多人能以這樣的方式拓寬眼界、人脈，當時就給自己目標，像是活動能越辦越大，把國際會議廳能坐滿，希望幫助更多人，發揮正面影響力。

領導不是名詞是動詞，經由互動過程中所產生的，不單單只是由上而下的指揮，而是雙向討論如何做會更好，此思想奠定未來講者自己出來創業，不會害怕無人帶領，並啟蒙講者—透過自己的經驗去影響更多人。

2、試過才知道適不適合

講者是台文系的學生，選修華語教學學程，可以在未來去國外教想學中文的外國人，而在課程的最後，講者發現語言學習其實很複雜，是需要長時間深入了解的，但這不是自己想要的職涯發展方向，不是那麼有興趣而棄修追華語教學學程。

經過這個歷程才讓講者發現到原來自己對這方面並沒有熱情，所以鼓勵大家不要害怕嘗試，試了才知道自己喜歡與不喜歡的事情。

3、第一次把想法在商業世界付諸實行

放棄華語教學學程後，講者為了更了解自己到底對什麼有興趣，利用暑假進入各種公司實習，第一次實習的公司就是宏達電，算是進入職場前的震撼教育，面試有三關，其中蠻有趣刺激的是團體面試的過程宛如魷魚遊戲淘汰賽，慢慢篩選人，競爭者慢慢變少。

最後講者很幸運能進入宏達電實習，這個職場體驗的經歷對一個文學院的學生來講，是很寶貴的，平時雖然講者有修過企管系的課程，但還沒有實際的把自己相關的想法創意在真實的商業世界裡面去實行，所以這是第一次的嘗試，工作是行銷推廣 HTC，平日當小編，假日辦活動以了解消費者的行為。

這是講者第一次接觸科技產品行銷的實習，當時學到蠻多東西，且接觸許多各地來的不同學校的實習生，後來也成為講者的朋友與人脈，

所以真的鼓勵大家利用寒假暑假，有空的話可以多把握校外實習的機會。



4、橫向多方嘗試後，大膽選定領域深入探索

除了社團、實習，講者還有申請交換學生計畫，到奧地利交換，並參加生涯組職業生涯教練計畫(C.C.P.)，透過業界前輩帶領，以了解該產業入門能力等，還因確認自己想前往的方向，於在學時做了許多企管系課程的選修。

5、出社會第一份工作，誤打誤撞進入遊戲業

雖然講者已確定自己不會做老師、公務員、編輯等工作，且因為自己之前有做過數位行銷相關的實習，所以決定往這方向走，在經過以前的實習同事的介紹而進入遊戲公司，剛開始因為對此產業的了解比較少，有被遊戲的推廣路線嚇到，後來慢慢適應高壓、快節奏的數位行銷環境，在短時間內有快速的成長，但因為講者不玩遊戲，玩遊戲只是為了掌握工作，對遊戲產業沒有很大的興趣，沒辦法做很久，講者開始可以慢慢區別自己到底喜歡的是這個產業還是工作內容。

6、跟隨熱情，踏入跨境電商領域

進入到第二個工作，是一個家具製造公司，當時公司有在經營推廣 Amazon 的美國市場，講者則負責推廣，因為之前有相關經營電商的經驗，所以對美國電商市場有較完整的了解。在此公司也了解要從一個製造業要轉型，需要許多跨部門的合作，也面臨到需要和美方去協調產品需求，體會到跨部門合作、溝通的重要性，此時就感謝自己以前跑社團、學生組織活動，以及和其他人合作的經驗，讓講者在未來工作時期可以應用。

講者認為此工作是自己職涯上蠻大的轉捩點，因為到了一個自己喜歡的產業、有興趣的工作內容，開始很認真的思考自己未來是不是就往這個方向走了。此外，講者遇到一位好主管，對講者說了一句影響蠻深的話，分享給大家：「真

正讓你突出的不是你多麼會做事，而是事情做好以外，你每天多做的那麼一點點，而累積起來的能量。」

7、創業當老闆，完全不在人生規劃裡

在第二個公司做了三年覺得在這產業上也差不多了，剛好有同事開始出國去自己接案，就問講者想不想跟他一起出來接案賺錢，講者也正在職涯轉換的期間，在找尋到下一階段的工作之前，就想說一起做看看，就抱著試試看的心情，沒想到最後繼續做下去，並成立登記公司，現在開始幫大量的台灣製造商去討論如何進軍海外的市場，目前講者職涯到此，往後如何發展也不知道，但希望自己能不斷精進、進步。這些都不是講者規劃在自己人生中的，所以講者鼓勵大家不必太侷限自己的發展，說不定之後也會踏上完全與想像中不同的職涯。

8、Amazon Leadership Principle

因為和工作內容相關，講者也稍微去研究了一下 Amazon 企業的核心價值，Amazon 老闆有列了 16 條公司核心價值，不斷的要求員工持續進步，好要更好。以下三點是講者最喜歡的：

(1) Customer Obsession：顧客至上、換位思考

無論消費者的回饋、退貨等，一律無條件接受，因為希望儘可能的滿足消費者的需求，消費者要求如果都被全面照顧到，他們會持續在回來這個平台消費。講者認為此原則並不是代表顧客都是對的，重點是換位思考，能思考目標消費者需要什麼？換作同事、主管、下屬也是一樣，換位思考是很重要的。

(2) Ownership：不怕手髒、勇於承擔

不會認為這不是自己的工作，在職涯中也會有都不做事的同事，但講者認為先把和這樣人的交鋒放一邊，去勇於承擔，相信上司也會發現，認為你會更有發展潛力。

(3) Bias for Action：提倡在深思熟慮的情況下，去冒險，先快速抓住機會，未來持續優化修正，提倡現在網路發展快速的時代，速度是非常重要的，所以在做任何決定之前有考量過了，那就盡快冒險去做吧！只要未來持續優化、修正即可，重要的是要快速的抓住機會並勇敢的嘗試。

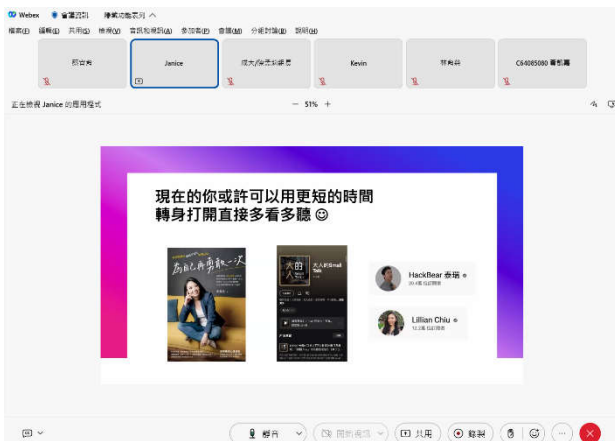
9、我希望在職涯早期就知道的事

接下來講者分享，如果自己還在職涯早期，或還在學生時期能夠更早知道就好了的事情，

能夠在越年輕越沒有負擔的時期就先面對這些，對未來的發展而言是更好的。

- (1) 那些沒跨過的檻、沒解決的問題，最後都會回來找你
- (2) 有意識的選擇困難的事，是為了不讓未來難倒你
- (3) 培養成長型思維，好還要更好
- (4) 職涯不是 one way direction，而是走出你的組合技能

10、現在的你或許可以用更短的時間，轉身打開直接多聽多看



在現今網路更開放、更多資訊的時代，現在講者推薦不錯的書：鄭雅慈《為自己再勇敢一次：矽谷阿雅的職場不死鳥蛻變心法》，Podcast：大人的 Small Talk，Youtuber：HackBear 泰瑞、Lillian Chiu 等，在聽完演講是大家馬上可以去聽去做的事情。除了去參加活動之外，網路上還有很多資源都是可以使用的。

11、Q&A

Q1:如果將來不讀研究所，對未來從商或行銷方面影響會很大嗎？

A1:在決定要不要讀研究所之前，可以先想想看為什麼要讀研究所，還是回歸本心，對研究的方向有興趣，內心是真的喜歡、想要的再去讀，這樣對自己比較有幫助，如果還是有些不確定對職場上是不是有加分的，那建議可以先進職場試試，再決定自己是不是真的需要這個學歷，這樣之後能學到的東西比較紮實，自己的內心也會比較踏實。

Q2:在創業過程中遇到家人極力反對怎麼辦？

A2:如何跟家人溝通是一個蠻現實的狀況，因為我本身是出社會一陣子，再拿自己的錢、青創貸款等去創業，不會有拿家裡的錢的問題，但家人是要相處一輩子的，如果現下不處理，

未來還是會回到你身上，且在創業道路上還是需要家人的幫忙與支持，假設現在非常想要自己出來創業，那就要讓家人更了解自己想做的事、給他們看自己的規劃而更放心，並給個期限讓自己試試看，如果不行再回歸去找工作。



束凱文 Kevin(電機 100 級)

1、選擇是人生的課題

每個人都有每個人的路，有千千萬萬種可能，講者認為就算自己經歷再多也沒辦法教任何一個人決定並選擇未來的路，而在選擇的道路上最困難的事是不焦慮，無論跨領域或創業，有時候要克服的不只是技術上的難度，很多的時候是心裡那關過不去，此時不焦慮是最困難的，「焦慮」是一輩子需對抗的心魔。

2、關於選擇

講者介紹自己在成大就學時期，聽了一個非營利組織「胖卡」的創辦人分享，儘管十幾年過去，演講內容幾乎都忘記了，但他還記得當時胖卡創辦人分享的一句話「我很幸運，爸媽不需要養我，所以我 30 歲以前還可以任性一把。」這給了講者小小的勇氣與鼓勵，在往後面臨選擇困難時都會想起，因此講者認為現今的演講，大家不需要全記得，只要有一句話能打動你，能深刻的記得，那就夠了。

另外一個故事是，講者的同學目前研究所就讀中，即將要畢業了，此時面臨要進大公司還是自己創業的抉擇，那講者就問他一句「如果沒有進大公司的話，你會不會後悔？如果會，那就去吧。」很多事情就是這樣，如果會猶豫，就想如果沒做的話會遺憾，那就去做吧！如此做決策就不是那麼困難。

3、關於就業和創業

先創業或先就業，不見得有什麼絕對的優劣，重點是在選擇當下自己要是安心的、感到踏實的，才能夠把當下的事情做好。

而講者蠻相信緣分的，認為緣分是自己潛意識的選擇，有時候哪怕真的很想要做的事，但自己內心會覺得自己不擅長、不適合，這樣做決定不覺得舒服。以吸引力法則為例，如果「今天心裡想的一件事，全宇宙都會幫你」講者認為其實是有道理的，這個東西有點接近認知偏誤，即注意力偏誤，當一個人心心念念想著一件事的時候，會比較有機會去注意或放大身邊相關的訊號，相對的會找到更多相關的機會，就會心想事成，這是自己對自己的某種暗示，內心其實在告訴你該做這方面的準備了，在一樣的資訊與環境下，自己會自動過濾，自然的相關機會就比較會進入你的眼裡。

4、不用為了試而試

因此講者認為與其多試、拼命學，倒不如回歸自身，培養眼光，學會欣賞、珍惜你擁有的，做出讓你感到踏實的選擇，這才是一輩子受用的能力。這樣你可能沒有辦法做出最好的選擇，但你可以做出讓你最踏實的選擇。

5、關於自信

有時候做選擇時，會有來自外在的壓力，假如今天有一件喜歡的事情，會因為外在的壓力迫使自己不喜歡了...

達克效應：有時候當人們今天還沒有什麼能力時，會自信爆棚，會高估自己的技能水準，無法認知且正視自身的不足，此時為「愚昧之巔」。而在能力慢慢提升後，才會察覺自己的無能，自信就會開始大幅下降，到達「崩潰之谷」。最後在能力不斷提升時，自信也跟著提升，然後慢慢達到均值。

講者認為達克效應大部分會發生在剛出社會的人們身上，他們很容易會出現愚昧之巔，然後再到崩潰之谷。講者覺得年輕人因為剛出社會渴望被認同，所以稍微猖狂一些，是沒什麼關係的，可以趁年輕時衝一發，但是千萬別因為自己自信太膨脹而去傷害到別人，也要隨時都抱持的謙虛的心態，因為人外有人。而在崩潰之谷，出社會被打臉後，記得不要「見笑轉生氣」，在社會上，不管是技能上還是人情

世故上被打臉的機會多的是，此時千萬不要否定事實，要接受自己的錯誤及無知，因為一旦陷入否定、抗拒心態，你的成長會大幅受限，要怎麼做到呢？講者認為要習慣道歉，習慣公開懺悔，不是為了別人，是為了讓自己成為可塑性高的人。

6、自信的關鍵是什麼？

講者認為自信不來自於實力、也不是表演，而是來自於「你能多坦承」。

「對，我的確不知道/做不到這件事，而我接受這個狀態」，無論今天畢業沒畢業，成績好不好，技能強不強，只要自己能夠正確認知到自己現在的程度、所擁有的，然後能用健康的態度去應對，就是一個有自信的人。因此講者很喜歡一句成語「不卑不亢」，不卑、也不亢，你不欠別人、別人也不欠你，坦然做自己，有幾分實力就說幾分話，且今天就算對自己的實力有認知，也不要因為太在意別人的眼光而貶低自己，如果沒辦法接受自己現在的狀態，那就是一個沒自信的人，有時候沒自信的情況下，會不小心搞砸一些事情。

7、Q&A

Q1:不喜歡社交會是創業的阻力嗎？

A1:創業會需要很全方位的能力，今天如果不擅長某一項能力，都會是阻力，但人不是超人，不擅長的能力太多了，沒有辦法把注意力放在自己不行的地方，只能專注自己行的地方去努力做好，然後心胸寬大一些，才能夠尋找到能彌補自己短板的人來幫你，所以是一定會有阻力的，但就好好發揮自己的長處。

Q2:今天讀的科系沒有太好，成績也不太好，那是要繼續讀下去，還是先進職場工作？

A2:比較務實一點來講，如果今天去的領域或公司，真的需要研究所學歷，那就必須去做。其實在進職場前讀的研究所，是去換一張職涯門票，而在工作後再去讀研究所，那才有比較大的機會是去補足自己在職涯上所需要的東西。所以在進職場前，如果不再需要轉換職涯門票，那在工作的時間會比讀研究所能學到的東西更多。