

生涯規劃與 名人書香講座

如何把自己培養成為產業需要的人才

◆演講日期：111/10/04(二) 15:10-17:00

◆演講地點：成功校區 格致廳大講堂

◆演講者：施昂 博士

今日的講座很榮幸邀請到畢業於布法羅大學(Buffalo university)，現職 Leidos 研發主任的 施昂 博士，蒞臨成大與我們共度 2 小時之愉快時光。施昂博士專攻於電機領域，並參與「橫渠產業聯盟」，長年致力於幫台灣年輕的一代開創新機會，聯結大學、大學外的教育組織與個人，以及產業資源，共同幫助大學生打造屬於自己的「學涯、職涯、生涯」三涯一生，讓同學了解自己的價值，了解產業的前景。同學可藉由施昂博士的分享，了解產業所需要的人才需要具備什麼條件，並讓同學理解在職涯歷程中要怎麼去面對各種選擇難題，為自己的取得生活與職涯的平衡。

講者個人介紹

施昂博士首先自我介紹提到自己在美國是擔任安全設備的研發，如安檢設備，如果同學在入海關時，手舉起來讓儀器掃描全身都是我的研發團隊製作出來、還有美國機場塔台設置、或是利用高科技可以由高空直接看到地面的上的貨櫃裡是裝什麼等。

講者提到剛在公司的時候，老闆告訴我：「你沒有找到自己的價值」，所以今天首先會和大家分享一下什麼叫做我沒有找到自己的價值？

在這之前，講師和大家分享自己的愛好，我喜歡自己煮咖啡、自己設計無線電機器、收藏手搖唱機、做科學教育、帶學生參加相關比賽，而且很自豪有在台灣服完兩年兵役才出國求學。多年來講師自己致力於橫跨學界與產業，兼具手做和理論，踏出領域的邊界，融合傳產與高科技，串聯東西方文化。

價值的定位 - 個人：我們對公司的價值

你的價值是什麼？第一個可以標示你的價值的是什麼？是時薪多少錢。第一份工作到現在這份工作的時薪差，就是價值的成長，開始時成長會比較慢，中期變快，後期趨緩。而講師認為我們可以思考影響工作價值高低的是什麼？。自己 10 年之後對產業的價值是什麼？

以原子筆為例，講者請同學猜了不同原子筆的價格，一支普通原子筆 10 元，可以躺寫的原子筆因為含有科技技術在裡面，所以價值到了 1,500 元。而萬寶龍的原子筆則可以賣 10,000 元，它其實沒有客製客戶需求的價值，沒有科技的價值，可以賣如此高價，是因為其品牌的價值。在產業中，我們一生皆在把自己創造成一個大家可以信任的品牌，能建立出一個成功的品牌，就能創造價值，即使

仍是在做相同的工作，價值也會慢慢增加。

而有什麼可以超出品牌的價值呢？講師一樣繼續以原子筆為例，說明在緊急氣切的時候，可以拿個原子筆插下去臨時救一個人，緊急狀況下大家皆在找原子筆，此時一支原子筆就很重要，其價值沒有限制。

施昂博士我們的品牌價值決定了自己的定位，品牌價值不是自己說的算，是取決於市場對我們的需求，因此不管做什麼產品、創新，皆要思考它們對客戶是什麼價值。

價值的定位 - 公司：公司對產業的價值

以台灣腳踏車公司捷安特為例，捷安特腳踏車一台淨利 8% 賣 100 元可以賺 8 元，而它的組合零件生產公司 SHIMANO 賣一台腳踏車，其淨利 21.9% 即賣 100 元可以賺 21.9 元，那為何我們不願意做淨利較高的生意，而要做淨利較低的工作？

所以大家要思考，自己去一家公司的時候，這家公司的地位、服務客群、淨利、對整個產業的價值。當選擇在產值較高的公司服務，當然薪水機會較高；或者選擇如台積電、蘋果等，公司提升其在市場的價值，販賣給消費者的就是一種經驗、信任。所以公司提供的產品或服務是公司價值的來源。



價值的定位 - 工作的價值

從機台賺錢，人顧機台；到人才賺錢，企業顧人。

如動畫製作（高級顧機台）到角色設計（人才），軟體代開發（高級代工）到運算法則（人才）。那如何變

人才？講者說讓自己結合科技元素、讓人可以信賴的元素、有別人做不到的元素，就可成為人才，而未來產業逐漸朝此人才方向進行，要小心別讓自己陷入非人才的高級顧機台的陷阱。

產業的轉型（外在環境）

接下來講者闡述台灣大環境的改變：代工模式到開發模式。

機器，一開始先購買機器來生產產品轉錢，從用體力賺錢、拉長工時、價值源於機器和資本，產業轉型為用腦力賺錢、效率工作、價值源於人才和知識。如從製造變成產品，從代工變成設計，從黑奴變成白奴，「轉型」是新科技加舊科技，且不光是一個數位的轉型，也不是光打造一個新品牌，而是需要思考的。

而講者覺得要從改變自己開始，在進而改變公司，讓公司成為賺錢的行業，這時就改變了這個社會。這也是今天演講的一大重點：怎麼透過了解價值去改變我們的社會？

其實現金台灣轉型還未成功，第一，因為台灣很多中小企業，大家都在求生存、近利，不希望馬上去做轉型，還有目前台灣市場是侷限的，應考慮如何把台灣的好產品銷售到世界去，把眼光放到世界觀，價值提高。第二，是我們台灣人本身問題，因從小習慣考試有標準答案的選擇題，限制了我們的想像、使我們欠缺獨立思考能力，但在職場上每天面對的問題基本都是申論題，很少有選擇題。

不龜(ㄣㄣ)手藥的故事

講者在中場撥放小動畫，故事是這樣的：宋國有個人善於煉製一種預防皮膚凍裂的藥膏。因為手塗上這種藥膏能防凍裂，所以他家祖祖輩輩就靠在水上幫人漂洗綿絮為生。有個外地人聽說了，便尋上門來，情願出一百大錢買下他的藥方，他召集全家商議說：「我家漂洗了幾輩子綿絮，也掙不到幾個錢；現在只要賣掉藥方，一下子就可以拿到一百大錢，怎麼樣，賣了吧。」那個外地人弄到了藥

方，便去勸說吳王製造這種藥膏。不久，越國大舉侵犯吳國。吳王命令他率軍隊迎戰。當時正值朔冬臘月，兩軍在水上大戰。吳國軍士塗上藥膏，手腳皮膚沒有凍裂，一個個生龍活虎，殺得越國人望風而逃。吳王大喜，畫出一塊土地封賞給他。同樣是這種預防皮膚凍裂的藥膏，有的以此封地得賞，有的則只能靠漂綿絮為生，這原來是用法不同的結果啊！講者透過不龜手藥小動畫，告訴我們一個大道理，在每一個地方用的時候，其價值都不一樣，如過只知道把一個道理放在沒價值的地方使用，當然就沒價值，但懂得如何運用道理，就有價值。

講者需要我們就此不龜手藥的故事思考一些問題：

1. 為什麼不龜手藥可以呈現不同的價值？不龜手藥在不同場合呈現出的不同價值是由什麼定義？

同學回答：故事一開始只有一個家族需要不龜手藥，而後有人把藥帶到整個國家，擴大需求，需要的人變多，價值就變高

2. 你如果有不龜手藥，你會如何將藥的價值發揮到最大？

同學回答：把它帶到有需求的地方，就像是冬天很冷，會需要這款藥的人就變多，在需要的地方製作，只有我手上有秘方的話，就可以把效益最大化。

產業需要的人才

在產業需要的核心競爭能力有哪些？

講者指出我們需面對人、面對知識、面對多元觀、面對效率、面對大量資訊、帶領新局、學習放棄低價值工作，還有透過各種學習路徑讓我們更有競爭力。

而現今所需要或所有的競爭能力太多了，講者主要幫我們列出五項，現今也有許多公司以此去面試錄取人才。第一個：主動能力，在工作上能不能主動。

第二個：邏輯能力，考驗邏輯清不清晰，能否把一個複雜的事情簡單的表達出來。

第三個：溝通能力，有沒有辦法讓周圍的人理解自己的思維模式，而去達到目標。

第四個：企圖心，想不想要成功？是安於現狀，還是勇於冒險？

第五個：心理素質，我們可不可以照顧好自己的心理素質？



美國大學研究成果：什麼樣的人會成功？有企圖心、有愛心與有恆心毅力，並能放棄短期利益，追求長期利益的人，相關實驗就是有名的棉花糖實驗（一個小朋友給他一顆棉花糖跟他說能忍住不吃，之後會給你更多棉花糖，從而去觀察當初能忍住不吃棉花糖的小朋友發展如何）。

講者還提到除了以上軟實力，還需具備硬實力，軟硬兼具才能在職場上走得長遠。如在何產業上，就需具備完整有關該產業的知識，而在未來 2025 年左右，則還需必備軟體能力，不管任何學科、領域的工作，皆慢慢往此方向走，也有許多不同領域的專業人員也都在開始學習相關知識。

總結

最後，施昂博士總結今天的演講，學以致用，無法活用的知識，等於沒學，所以希望同學能把今天學到的東西實際應用，並思考我們提到的幾項問題，找出自己的價值，而在離開這間教室後，還可以想一想自己想做什麼樣的原子筆？

講者期許大家未來皆能勇於面對挑戰、改變，打破學習界限，建立架構思維，並且思考要有其高度、廣度、深度、頻度，而後看見初心，走出台灣，立足世界。



Q&A

Q1:有沒有碩博士學歷，影響很大嗎？

A1:有，影響很大，但影響更大的，是，你在拿到碩博士學歷後，有沒有經歷一個完整的碩博士經驗？你在研究過程中有沒有自己寫論文、自己做實驗、自己發表文章？但有很大部分博士學生會喪失創造力，因為博士研究皆通過 Lecture review, hypothesis, experimental and conclusion，是一個完整的流程步驟，所以進入產業後，遇到任何事情皆會照此流程去解決，思想無法打開，所以當你去念博士時，要不時提醒自己念研究所的目的是什麼，而不要只是因為不知道自己要做什麼，為念而念。

Q2:產業的發展前景及空間該如何摸索？

A2:不要投入沒有確定的地方，其實有很多很夯很受歡迎，大家都在講的東西，不見得是確定的方向，並不代表一定會成功，不一定會是未來的方向。所以看事情的本質，看得是「經濟」，經濟才是遊戲規則，也就是你利用產品能擷獲的市場。

重要的是要學會辨識什麼是假的技術，辨識什麼是沒有價值的行為。當做一件事情時，要知道現在做的事情對自己有沒有價值，對公司有沒有價值。技術舉例如大數據、決策的技術等都是有價值，會發生的；但像VR，剛出來很夯，可其實無法為客戶創造什麼價值。

Q3:健康、生活與高薪工作的取捨？

A3: 只要價值高，就可以又高薪又健康。如果一直用低價值就只有增加工時，越增加工時，越不能逃離低薪區。

產值是產能乘上產期。如果犧牲健康的報酬不足，健康優先。

