



## 出校門入職場，為你的生涯導航

### From School to Industry – Take Charge of Your Career

時間：101 年 10 月 17 日(三)18:30~20:30

地點：光復校區國際會議廳第一演講室

講者：欣興電子股份有限公司 陳承中資深副總經理

#### 講者經歷簡述

本學期第一場生涯規劃與名人書香講座很榮幸邀請到陳承中資深副總蒞校演講，陳資深副總為本校校友，1976 年於成大化工系畢業後，便繼續前往國外深造，在國外取得碩士、博士學位，也在國外工作過一段時間，在個人專業領域及職場有相當豐富之經驗。

演講開始，陳資深副總以學長同時亦是講者的身份分享其個人職場的經驗，並簡單地分為下列四個階段：

#### **PHASE 1: Perception is reality.**

在這個階段中，講者主要的重點為從學校到業界的過渡期，個人和團隊工作的差異性、課程和計畫的差異性。

講者提到了在當學生時間，只要課業能處理得好，根本不需要跟別人說話。但是進入業界中並非如此。不但成績和學校的評量標準不一樣，清楚和模糊的程度更是要視情況而定。**不是你覺得你在做什麼重要，而是別人覺得你在做什麼這才重要。**並且，**要花時間跟上司溝通，在溝通之中，找尋上司對你回饋的意見，還要跟你的主管、團隊中的夥伴以及外界的管道保持聯絡。**而在學界與業界中，要懂得溝通，短時間內不可能有貢獻，環境改變，個人的適應方式也要改變。再者，如何讓老闆在短時間內認識你(如:電梯中)。同時也得準備五分鐘、十分鐘、十五分鐘各個版本的自我介紹，以因應不同情況。此外，要當自己是一個好的銷售員，代表著自己和公司，思考如何呈現以及推出公司的商品。若要成功，則必須博學、強記，且有能力將複雜的事情簡單化，簡單的事情複雜化；讓別人知道你完成什麼，而非你做了什麼。

#### **PHASE 2: It has been decided.**

在這個階段中，講者告訴同學必須擴展自己的人際網路，找到自己的支持者和擁

護者，從周遭的朋友、客戶、甚至老闆開始出發去尋找自己的人際網絡。不要期待別人給你，必須自己去爭取。講者的考績從 C 升到 A 的原因除了自身努力外也是因為有自己的人際網絡。此時，講者曾想更進一步的爭取另一個職缺。然而，上司卻說 It has been decided. 但是，講者仍不放棄持續努力後，終於爭取到該職缺。

### **PHASE 3: Your level is too high.**

在這個階段中，講者認為應該多吸收一些不同領域的經驗。在精通自己的本行之後，我們應該開始去探索一些我們不熟悉的領域。若失敗了，也不用氣餒。因為那本來就不是我們擅長的領域。而且，還要好好把握時間，若是等到年紀較大時，那時候的條件可能就不太適合去冒險，趁年輕時多闖一闖，才會成長。此階段中，必須離開工作的舒適區(comfortable zone)去探索我們未接觸或不熟悉的事物。藉由逐步地探索，漸漸地累積我們的第二專長。講者鼓勵同學別放棄，熟能生巧。對另一個領域，只要多接觸，照樣可以成為專家。

### **PHASE 4: I am not interested.**

在這個階段中，講者提到必須要面對生涯規劃的目標和公司現實的差距。要能捫心自問：是我嗎？是我老闆嗎？是公司的問題嗎？如果是我，那麼是不是我的能力和問題沒達到老闆的標準，是這樣的話，我就必須要快點行動，強化自己的競爭力。如果是我老闆，那我就必須要考慮到他的能力和作風，是不是沒配合好？或是我太急躁？如果是公司，那就要考慮到文化、規定、方向、潛力...等因素。如果不是雙贏的局面那就辭職。在該階段中，工作和家庭的溝通協調變得極為重要。達成協調之後，就得盡力完成自己的工作。

### **結語**

在第一個階段中，我們要學會溝通和擴展自己的人際網路。在第二個階段中，要堅持自己的目標和有遠見的想法。在第三個階段中，要願意去冒險。在第四個階段中，要能知道自己在家庭和工作間的平衡及優先該做的事。講者也提到人生就是要不斷地探索、學習和拓展網路。關於自身，要能知道自己的優勢、弱點、熱情、夢想。關於趨勢，要能了解科技、市場、社會、世界、當時的趨勢和未來可能會發生的情況。講者更進一步提到，在職場上除了 IQ(智力商數)和 EQ(情緒商數)外，還有一個 XQ(行動商數)。而行動商數則代表了行動力。當你面對困難時，除了完整的策略外，是否有能力去執行該項策略。而所謂的 XQ(行動商數)正是指能否完善的去執行任何事情的能力。IQ、EQ、XQ 這三種商數在職場中三者鼎足而立，把握這三種商數，也意味著成功將水到渠成。

