

生涯規劃與名人書香講座

跨界學習經驗談——從成大到小職員與總經理，從 Apple II 到 AI

- ✧ 演講日期：03/16(四) 18:30-20:30
- ✧ 演講地點：國際會議廳第二演講室
- ✧ 演講者：張聰本學長 (都計 75)

本學期第一場生涯規劃與名人書香講座邀請到都計系 75 級校友演講，本場講座由洪良宜學務長擔任引言人：「張聰本學長、陳組長、各位同學大家好！今日的講座很榮幸邀請到學長演講，學長事前是美藥妝店總經理，目前現職兩間公司的董事，也到大學擔任講師，今天很歡迎學長回到母校與我們共度 2 小時愉快時光。生涯組在去年的生規演講問卷回饋中，收到同學力薦邀請學長回校演講，也很感謝學長大方地答應。」

學長的職涯經歷很豐富，曾任統一康是美總經理、統一藥品（台灣/香港/上海）公司總經理、純喫茶/茶裏王品牌經理、統一超商商品經理。今天藉由學長零售通路的經驗，結合在快銷消費品供應商/品牌端的經驗與學弟妹分享自己的職場觀察和看法。還有學長如何從都計系跨到零售業呢？在疫情後的世界，幾乎每個人都斜槓好多職業，學長是跨領域、跨產業的先驅了。祝福大家等一下兩小時都能收穫滿滿！」



Think

在講座開始前，張聰本學長希望來聽演講的各位先想想，今天為何會報名這場講座？期待從中學到些什麼？達到什麼目標？結束離開時能得到什麼效益？

從橄欖球，我學到的

學長先播放了一段橄欖球相關的影片，之後從中分享他在打橄欖球所學到的：

1. 強健的身體：平常的苦練加上好教練。
2. 過人的意志力和堅持力：沒有不痛苦的比賽。
3. 團隊合作：信任和默契，學習：自己學，跟別人學，刻意練習。

New jobs 需要哪些條件？能力？

在接一份新工作時，一定要先問問自己有什麼條件什麼能力？在做這份工作時有沒有任何優勢？

學長分享自己在剛接觸 7-11 便利商店相關的工作時，自身只是都市計畫系畢業，只知道城市中住宅或工業區的劃分，其他的皆不知道，那就只好增進自己在相關方面的能力。而剛進去會有主管和同事教學，因此學長開始學習開店店址的選擇、如何和加盟主或房東談判、加盟合約撰寫、法律知識、損益表製作、open account、廣告、營運、企劃等能力，以上除了和前輩學習、詢問他人外，最重要的是還需要自己找資料學習，後來學長接手了許多其他工作，遇到不懂的、無法詢問的，皆是自己尋找相關書籍去學習。

學長推薦了一本相關書籍『與成功有約：高效能人士的 7 個習慣』，還有一位作者 Philip Kotler 所作行銷相關書籍給大家，書裡面所提到的事情有很多值得學習，也歡迎各位同學去翻閱。

Team 主管

在遇到團隊中有問題的員工時，當主管的自己該如何幫助他？學長分享有一次自己用心對員工做各種調查、詢問其他員工，並整理成一份資料，直接告訴員工他的問題，但因為沒特別想到員工的接受度，讓員工受不了而離職，所以如何當一位好主管也是需要學習的，不是一上任就能做得好。

而學長有推薦大家作家 Peter Drucker 的經營管理相關書籍，可以學習如何當一位主管。

品牌經理

之後學長接辦純喫茶項目，從中學習品牌管理，了解品牌需不斷創新改變，環境是一直在變化的，唯一不變的就是變。

在純喫茶經營中，學長發現茶裏王無糖茶賣得越來越好，從而想到純喫茶主要消費群來自學生，學生或許也會想喝無糖茶，雖然老闆不看好，但學長仍執意讓無糖茶上市，雖然目前純喫茶無糖茶銷售不好不壞，學長分享當時是因為自己年輕氣盛所以和老闆在無糖茶上市這件事硬碰，不過希望大家還是能以好好和老闆上司溝通為主，免得最後吃虧的是自己。

而在品牌經營中，後來學長又到了統一藥品，在此的經營就比較好，如我的美麗日記、我的健康日記、雅漾等，大多數都是女孩的用品，但學長坦承自己並不了解女生在想什麼，不過透過這次的經驗可以慢慢去學習如何去了解消費者，最好的方式就是和消費者在一起，以消費者角度出發做思考。

最後，學長在統一藥品當到總經理，經營康是美全台 400 家店，在做不同層級的管理時，所要思考的東西又和一般品牌經理不一樣了，但年輕時候學會的功夫都不會不見，學長以前在 7-11 所做的選店址訓練在康是美經營上有了作用，讓他能更快上手，更快融入團體合作中，使開店成功率拉升。

工業 4.0

學長先放了一段 Amazon Go 的宣傳影片，其去善用科技進步去創造更多可能，再播放一段瑞典的超市廣告，卻強調在科技社會中，簡單一點才是王道。

回到零售業經營管理，因為近年 AI 發展迅速，在預測、定價、選址、庫存管理、倉儲、運輸生產等皆使用到 AI 科技了，目前雖然很多概念和運作皆大量甚至全面使用 AI 科技，但有時候真正概念和實體做出來的落差很大，為什麼？學長希望大家思考一下，很多事情本就不是能一步到位的，而是漸進式的探索



過程，從不斷探索中成長。

我的學習 so far

這個世界是一個 VUCA 的世界 (Volatility 易變性、Uncertainty 不確定性、Complexity 複雜性、Ambiguity 模糊性)，世界會越來越如此、變化速度越來越快，而且如黑天鵝和灰犀牛事件一樣，許多意料之外但影響很大的事會有很多人視而不見，所以學長希望大家把自己的耳朵、眼界打開，不僅僅拘泥於學校裡的學習。

最後學長還分享自己目前的學習方式：

1. 10% 正規學習，20% 從別人身上學，70% 做中學

2. 職場 BASIC 基本功：

Be hungry ,Be yourself 飢渴求知，忠於自己

Ambitious 企圖心

Systematic thinking 系統性思考

Integrity 誠信正直

Commitment 敢承諾、堅持不放棄

3. 職場能力

3S×S : Sense、Sensitive、Serious×Speed

5i+A : information、integration、
insight、innovation、implementation +
Aesthetics

4. 最後運用以上 CDC Values (Create values ,Deliver values,Capture values)

Q&A

Q1: 在本系難以和半導體產業的薪水競爭，想找尋出路、看看有沒有其他機會，該如何做？

A1: 不同的產業，其競爭結構本就不一樣，選擇何種產業進入其實並沒有一定的對錯，問問自己想做什麼？做什麼是能如魚得水的？對什麼有興趣做得下去？並忠於自己的選擇。

學長分享自身當初選擇統一其實是因為是都市計劃學系畢業的，然後覺得以自己的個性如果去公家部門不太適合，後來看職位應徵報紙看到統一超商徵才，覺得還算接近所學，就投履歷了。

Q2: 如果不考慮收入和社會地位，總經理和小職員哪樣的工作內容學長更喜歡？為什麼？



A2: 學長其實都喜歡，當小職員的好處就是責任低很多，只要把自己分內的事做好就好，但一旦當上主管，除了工作還需要關心整個團隊合作的夥伴的處境、成長、獎金薪水等其他事務。

不過當一個主管雖然有許多挑戰，但能讓自己影響力變大、視野變大，責任增加的多，其實能學習的也多，所以學長鼓勵如果大家勇於去挑戰，發揮強項並學習補充弱項。

今天的演講除了了解到學長的跨域經驗分享，還有知道進入職場要擁有的軟實力是什麼，為自己學涯、生涯和未來的職涯注入養分，了解自己的價值。