

【閱讀。舞道】



拾號

2007.02.05-2007.02.18

人們用兔子狀的大耳朵假裝傾聽，
用肉色耳朵裝飾自己。



閱讀。舞道

總編輯 劉佳雯

副總編輯 鄭凱達・邱婕如

美術總監 周靜宜

審定 張庭榕

活動執行 謝佳雯・鄭志誠・王瑞琳・徐聖傑・陳燕琳・林培鈺

網站管理 黃祥華・李伯鴻

財務 張瓊文

發行所 國立中山大學企業管理學系碩士班

西灣學人

創辦人 MBA95陳俊宇

MBA96負責人 林伯峰



序

有些話，我們寫在前頭

【閱讀。舞道】

讓道理隨我們起舞

「舞雩歸詠春風香，道貫古今學理詳。」舞道這份刊物，不僅希望運用「眼到、口到、耳到、手到、心到」等五到來體會道理的博大精深；更企求作為一個分享知識和經驗的平台，透過醇美的內容使所有閱聽者都能耽溺於所欲分享的種種新知和學識之中，隨我們翩然起舞！

西灣學人

一個知識與經驗分享的平台

<http://www.bm.nsysu.edu.tw/seawoun/>




推薦序



葉匡時 教授

國立中山大學企業管理學系
系主任

在Web2.0的時代，學習不再是單向傳播，知識的權威散落在各個角落。企管系碩士班在西灣學人上發行的【閱讀。舞道】充分反映Web2.0的精神。這是一份完全由同學們自主自發進行的電子刊物，通過這份刊物，中山企管碩士班的前後期同學被網路串連了，老師與學生共享學習樂趣，活動、新聞、知識在同一個平台上活動。我期待也相信中山企管系的力量會因為這份刊物而延伸到全世界。



西灣學人

<http://www.bm.nsysu.edu.tw/seawoun>



新知學人/ 雙週新聞

書香學人/ 經濟殺手的告白

創作學人/ 為何得聽你指揮

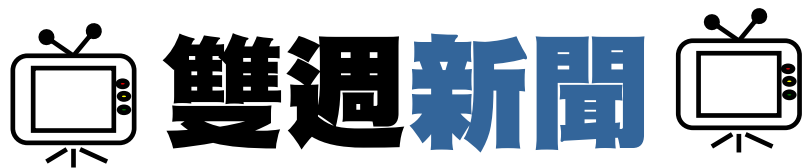
旅外學人/ Fika

職場學人/ 歡喜做 甘願受

目錄

Contents

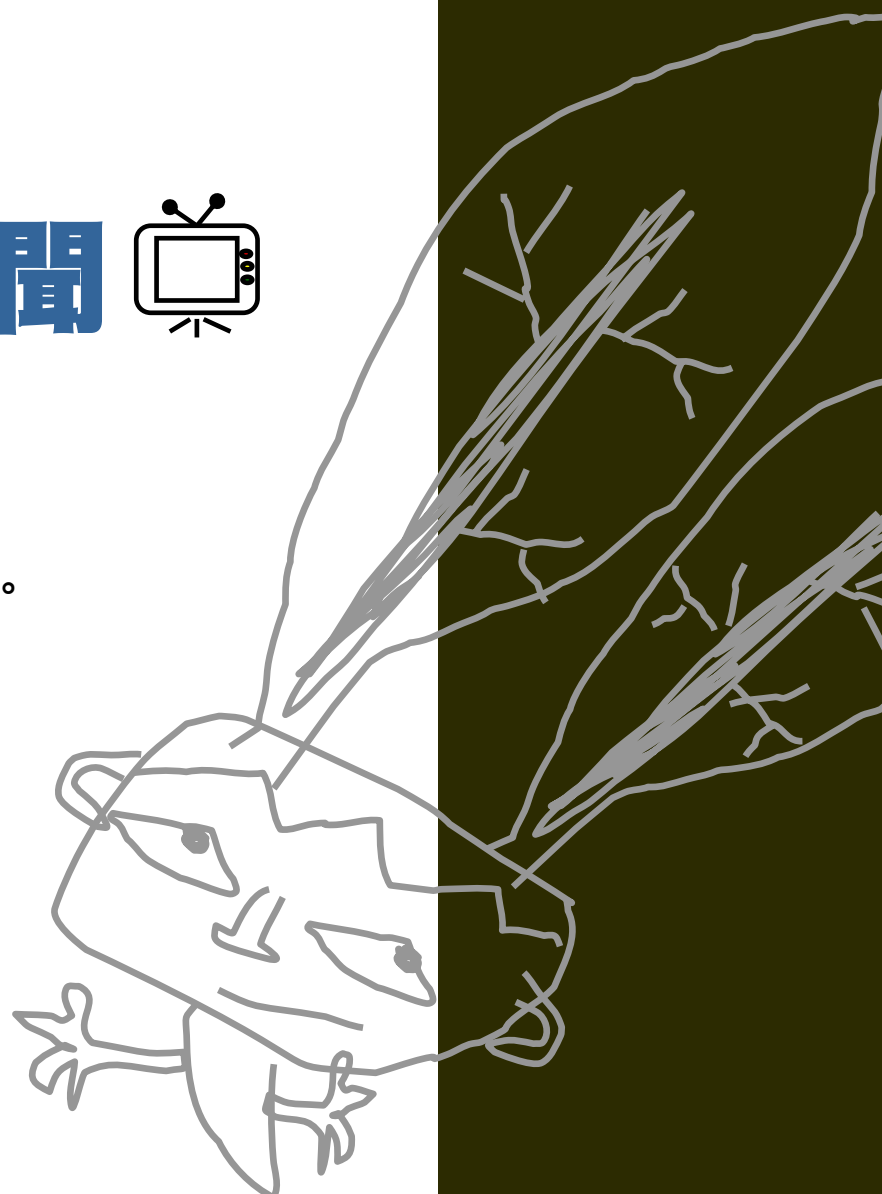




雙週新聞

跟上脈動，
讓我們與這個世界同步運轉。

整理/鄭凱達
國立中山大學企業管理學系
碩士班二年級
MBA96



色情網站 是否應該合法化？

2007-01-22/《金融時報》中文網

網上禁色，難以禁絕，與其禁不了，不如使其合法化，然後分級，加強管理。具體來說，就是區別對待不同的色情物品：嚴格禁止兒童色情品和極端暴力色情品，對一般的成人色情品則不妨網開一面。

美國經濟學家馬克·桑頓曾經寫過一本書，書名就叫《禁律經濟學》，他說：禁律提升了被禁物的價格，因而導致犯罪增加和政治腐敗，並刺激人們發明更為危險的替代物。

筆者認為，對於不當使用某種物品所引致的社會弊病，唯一長期的解決辦法就是讓這種物品合法化。

丹麥在1969年色情品徹底解禁後，犯罪率下降了31%，其中猥褻兒童罪下降了80%，觀淫癖、露陰癖、強姦、猥褻等性犯罪也大幅度下降。在色情品合法化後的10年中，任何種類的性犯罪均無增長。

丹麥的經驗說明，合法化帶來的不良後果，遠遠輕於禁律所產生的副作用，如果管理得當，甚至還會帶來意想不到的積極結果。

經理人為何替公司行賄？

2007-01-23/《金融時報》中文網

前一陣子，西門子(Siemens)的一位前董事被捕，而英國政府則基於政治原因，決定結束針對英國宇航系統公司(BAE Systems)的調查。

兩家公司均涉嫌設有龐大的**行賄基金**，用於賄賂大客戶。在買方相對賣方更有實力，或某筆交易在賣方全部收入中占很大比例時，腐敗行為就會特別普遍。

員工為什麼幾乎完全為了他人的利益而自願以身試法呢？唯一可以想像的解釋是：公司對這種行為進行獎勵（例如升職或獎金）。

如果這些企業的文化清楚傳達出：沒有人可以從不道德的行為中獲益（更別說違法行為了），那麼，理性的員工就不會想到去設立一個賄賂基金。

若欲有效打擊腐敗，除了起訴中層管理人員之外，更好的方法是，建立正確的**長期激勵機制**。然而這只是必要卻不充分的條件。

在英國宇航系統公司案中，如果行賄可以偶爾出於**國家利益**，從道德角度考慮，它基本上就不能算是錯誤。這就變成一種相對的犯罪，取決於行賄和受賄者是誰。英國總檢察長Lord Goldsmith有關「更廣泛的公共利益……超過了維持法治的需要」的言論，可能會創下一個危險的先例。

歐洲造紙企業 為何風光不再

2007-01-23/華爾街日報中文網路版

歐洲紙產量約五分之一是運往海外的，因此當歐元兌美元升值後，歐洲的紙張就變得越來越貴了。隨著紙價及需求一路下滑，再加上中國造紙量約以每年10%的速度遞增，一些造紙廠自2001年以來一直都陷於苦苦掙扎之中。

歐洲造紙業正通過裁員、減產、甚至關閉工廠等措施來逐漸調整。紙價已開始反彈，總產能已累計削減了約5%，合兩百萬噸。東歐及俄羅斯地區的需求日益旺盛，將有助於擴大歐洲的出口規模。

印度 2042 年將成為 全球第二大經濟體

2007-01-25/《金融時報》中文網

高盛(Goldman Sachs)認為，到2042年，印度會超過美國，成為僅次於中國的全球最大經濟體。

高盛現在預計，以絕對美元衡量，到2017年，印度經濟將超過義大利、法國和英國。它將在12年後超過德國，在18年後超過日本。

許多經濟學家只把高盛的「金磚四國」研究看作是一個成功的行銷工具，也認為這種預測過於樂觀。

挪威宣佈蘋果 iTunes 非法

2007-01-25/《金融時報》中文網

挪威的消費者巡視員裁定，蘋果的 iTunes 網上音樂商店在挪威屬於非法，因為它不允許用蘋果競爭對手的設備播放下載的歌曲。

這是第一個認定 iTunes 違反消費者保護法的司法裁決，可能促使其他歐洲國家重新評估有關問題。

巡視員已經給蘋果公司設下最後期限，要求該公司在10月1日之前向其他科技公司開放相關代碼，以符合挪威的法律要求。如果蘋果公司不能做到這一點，iTunes 將被訴至法院、遭到罰款並最終被關閉。

中國將統一內外資企業所得稅稅率

2007-01-25/華爾街日報中文網路版

中國看來即將調整其稅法。根據《企業所得稅法》草案，內外資企業的所得稅稅率統一定為25%。外資企業目前享受的諸多優惠措施除特例外，今後都將取消。利潤低微的小企業可享20%的稅率，對國家具有重要意義的高科技企業仍可享受15%的稅率。少數民族聚居區可繼續實施稅收減免。

此舉顯示，中國政府相信這類鼓勵外資的做法對於推動國內的投資和經濟增長已不再必要。如獲通過，這部法律可能會在2008年生效。

YouTube擬與視頻提供者 分享廣告收入

2007-01-29/《金融時報》中文網

YouTube聯合創始人Chad Hurley在達沃斯世界經濟論壇(World Economic Forum)上表示，YouTube將在未來幾個月內啟動這一系統。

他表示：「被Google收購後，我們獲得的受眾規模之大，已足以讓我們有機會通過與用戶共用收入來**鼓勵創新**。」

YouTube正致力開發識別有版權視頻內容的技術，並已開始使用「聲音指紋」技術，以確保音樂公司歌曲在YouTube視頻中的使用能得到報酬。

紐約證交所和東京證交所 結盟

2007-02-01/華爾街日報中文網路版

去年，NYSE Group的首席執行長John Thain藉收購芝加哥電子交易平台Archipelago的機會令紐約證交所上市；幾個月後宣佈了對歐洲證券交易所的收購計劃；三個星期前出資1.15億美元，購入了位於孟買的印度全國證交所5%的股權。與全球第二大交易所東京證交所的結盟是最新篇章。

上個月，東京證交所與新加坡交易所同意拓展雙方的合作關係；去年7月，東京證交所和韓國證交所同意採取措施進行更為緊密的合作。

家族企業回報率 高於上市公司

2007-01-30/《金融時報》中文網

瑞士信貸(Credit Suisse)的一項分析顯示，與那些股東基礎更為多樣化的上市公司相比，**歐洲**的家族控股企業能夠創造更高的回報和利潤率。

瑞士信貸表示，SSFI(家族權益)企業業績出眾歸因於三個關鍵因素：

1. 多數家族希望將企業交給子女繼承，它們會集中精力**推動長期戰略**，而不是關注於下一個季度的業績。

2. SSFI企業往往不願參與代價高昂的併購交易，不願大量借債，也不願隨波逐流關注於短期戰略。

3. 在家族企業，**管理層和股東之間的利益能夠更好地協調一致**，因為家族控制下的企業數量通常有限（通常僅有一家）。

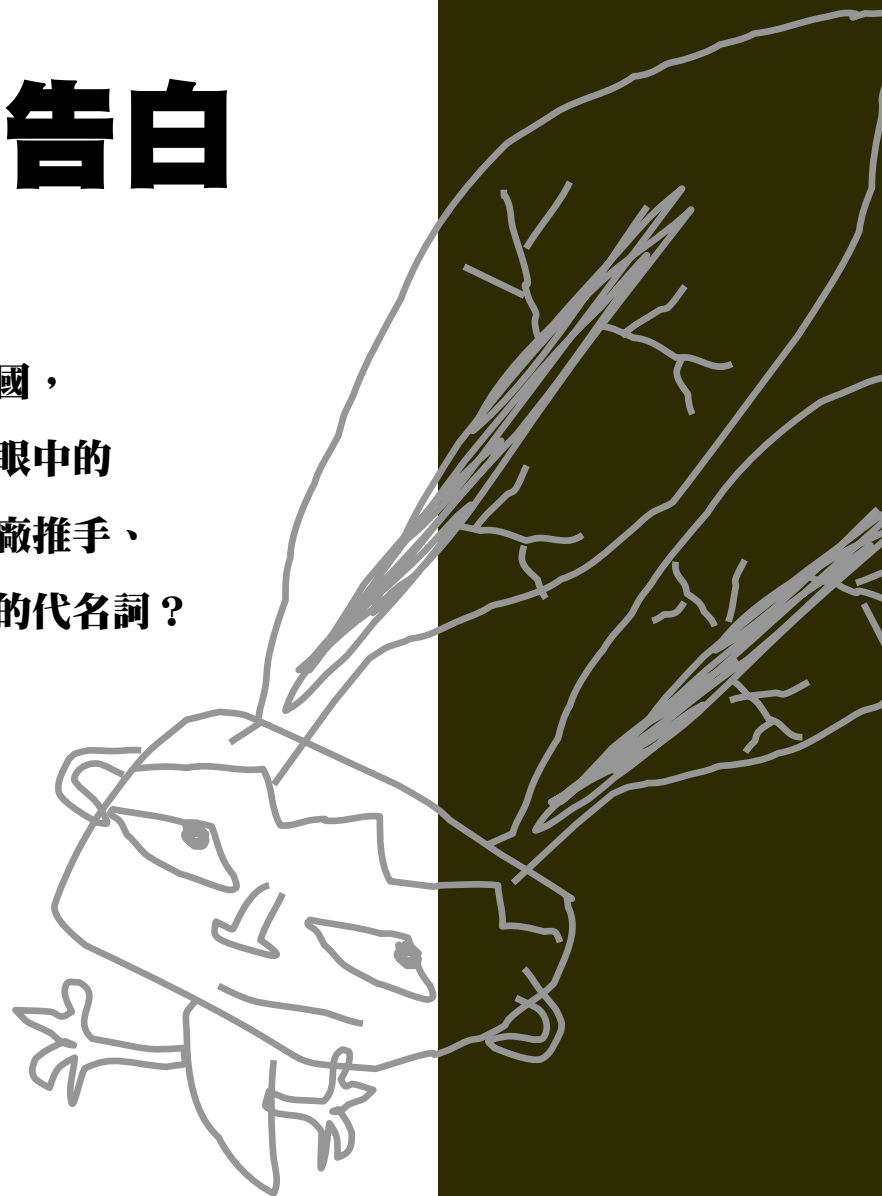
瑞士信貸私人銀行和資產管理研究主管 Giles Keating表示，SSFI企業和私人股本公司之間有著「很大的相似之處」，因為兩者都能協調管理層和股東之間的利益，同時都需要公司管理者關注長期戰略。不過，相對於私人股本公司所投資的企業，SSFI企業有一個優勢，即SSFI企業的**流動性更強**。

經濟殺手的告白



標榜自由平等的美國，
是如何演變成世人眼中的
環境公敵、血汗工廠推手、
「資本帝國主義」的代名詞？

整理/邱婕如
國立中山大學企業管理學系
碩士班二年級
MBA96



經濟殺手(economic hit man, EHM) 是一群領高薪的專業人士，專門向全球各國詐騙數以兆計的錢財。他們透過世界銀行、美國國際開發署（USAID）及其他國際「援助」組織，將錢匯入大企業的金庫，或少數掌握地球天然資源的家族口袋。他們的手段包括不實的經濟報告、操弄選舉、以回扣收買、勒索、性，甚至謀殺。他們玩弄的把戲就和帝國的歷史一樣古老，然而在全球化的時代，這把戲已進入另一種更新、更駭人聽聞的規模。

本書作者柏金斯曾經身為經濟殺手箇中好手，他排除萬難，冒著生命危險，將經濟殺手如何為企業、銀行與政府這個金權帝國服務的陰謀手段公諸於世。

「表面上，我是一位高薪的經濟顧問，實則身負經濟殺手的任務，向世界各國詐騙難以計數的錢財。我們以不實的經濟預測、選舉舞弊、收買、勒索、性招待為手段，慫恿各國領袖加入促進美國利益的大集團。萬一無功而返，更邪惡的中情局隨即上場；如果這些爪牙也宣告

失敗，那就只能祭出真槍實彈，以軍事行動收場。」

經濟學者朱敬一教授在該書序言中寫到：作者柏金斯是極少數（可能是唯一）對這樣的「資本帝國主義」實際參與，事後卻感到懊悔的人。他細膩而赤裸的描述，正如國外書評所述，令人讀來「震撼而不安」。讀者會感到不安，因為我們都有惻隱之心，都不願見「每一百元厄瓜多爾的銷貨收入只有兩塊五毛用於投入當地衛生、教育」，其餘都落入少數美國商人或當地政要的

口袋。這樣剝削與被剝削關係，讓所有具同情心、同理心的人感到難過。難道人類文明的發展，竟不能自數千年來「剝削與被剝削」的歷史糾結中脫離？難道二十世紀民族主義所帶給各殖民地的國家主權，竟也不敵全球化資本主義的變相剝削？

本書無疑是一枚震撼彈，當「經濟殺手」成為全球都在談論的議題，身處戰略地位的台灣人，更不可不了解現今的國際情勢。

本書目錄

第一部 1963-1971

一名經濟殺手的誕生
踏上不歸路
印尼：經濟殺手的一課
免於淪陷共產統治
出賣靈魂

第二部 1971-1975

我是審問者
審判文明
異樣的救世主耶穌
千載難逢的良機
巴拿馬總統與英雄
巴拿馬運河區的海盜大兵與妓女

聽將軍一席話

邁入經濟史上的新邪惡時代

沙烏地阿拉伯洗錢案

援交、金援、賓拉登

第三部 1975-1981

巴拿馬運河談判與葛林

伊朗王者之王

被凌遲者的告白

國王垮台

哥倫比亞：拉丁美洲的基石

美利堅共和國vs.全球帝國

故弄玄虛的履歷

厄瓜多爾總統奮戰石油大鯨

辭職不幹

第四部 1981迄今

厄瓜多爾總統之死

巴拿馬：又一位總統身亡

我的能源公司、安隆、小布希
收賄

美國入侵巴拿馬

EHM在伊朗挫敗

九一一事件的覺醒

委內瑞拉：被海珊拯救的國家

重返厄瓜多爾

揭穿虛偽

終曲

柏金斯生平記事

作者簡介

長達十年時間(1971-81)，柏金斯任職於一家國際顧問公司，頂著首席經濟學家的頭銜，實則從事經濟殺手(economichitman, EHM)的工作。2001年的九一一事件讓他痛下決心，向世人披露生涯當中不為人知的一面。

書稿完成後，由於內容敏感，遭到二十九家背後有財團支持的出版公司拒絕，直到2004年舊金山一家獨立出版社慨然接手，才讓柏金斯的故事公諸於世。這本書對於美國為

了維繫一國利益的權力運作，以及一般人習以為常的經濟體制，投下一枚震撼彈。書中所引爆的「經濟殺手」話題，持續在全美和世界各地發酵。

柏金斯目前專事寫作，並致力於推動非營利組織工作，提倡個人意識覺醒，進而改變資本主義在全球各地造成的失衡現象。著作包括《改變現狀(Shapeshifting)》、《世界正如你的夢想(The World Is As You Dream It)》、《精神航行(Psychonavigation)》等。

>>資料來源：誠品網路書店網站



書名/經濟殺手的告白

作者/約翰·柏金斯(Perkins, John)

編譯者/戴綺薇

出版社/時報文化出版

出版日期/2007.01.01

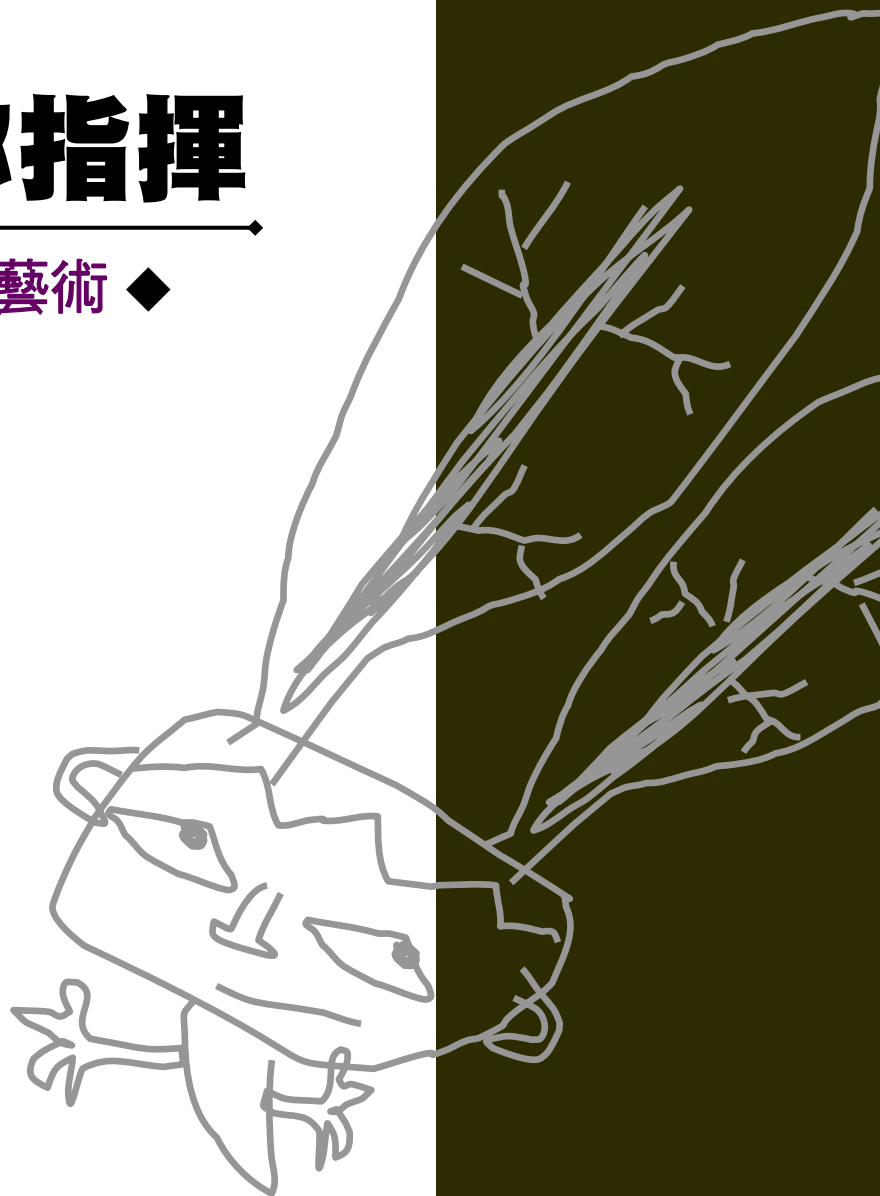
商品語言/ 中文/繁體

為何得聽你指揮

◆ 領導人需了解的藝術 ◆

資本主義為人類社會
帶來富足與自由，
但別以為我們會因此更快樂！

文/黃賀教授指導學生
余宛儒
國立中山大學企業管理學系
碩士班二年級
MBA96



僅管現今商學院的學生就學期間接受商業教育薰陶頗有時日，然而在別人提出疑問時：為何要聽你指揮？勢必有大部分人會瞠目結舌，不知道該怎麼回應才好。這是個很迫切的問題，在職場上翻滾數年後、遇到管理責任時，我們勢必會遇到相同的疑惑：如何讓員工願意且有效地展現你所要求的績效？

在這一點的看法上，筆者抱持著軟性的管理態度，也就是從「心」帶起。儘管我們擁有很多管理理論可以參考，但是根本上我們是管理著

一群有血有肉，有自己情感思想的人類，如何能觸碰到他們的心深處、讓他們心甘情願地聽從管理者的話，其中維持情感的付出會遠大於所謂教條的規範。

去觸碰到員工的內心深處吧！這一定是不容易的事，但不管是猜測或是天馬行空，確實要掌握到員工的心理，並嘗試以員工的角度為出發點思考事情，才是成功領導的第一步。管理者除了要擁有遠景、精力、持之以恆這些管理既定特質外，還多了一項「照顧員工的心」，此勢必是新一代管理的最新話題。

如何跨越藩籬到達那不可被探索的地方？空談不是好理論，在此兩位專家提供一些作法，或許能在生活中的小地方讓我們見微知著。

專家的意見

倫敦商學院的Robert Goffee 和 Gareth Jones 兩位教授，他們發現了不同於傳統上強調領導人所必須擁有的特質，還有四項意想不到的共同要素，為：**選擇性地展現出自身的弱點、強烈依賴直覺來衡量適當的時機與動作、以「冷酷的同理心」（tough empathy）來管**

管理員工以及善用本身的特點形成距離上的區隔這四項特質。

【選擇性地展現出自身的弱點】

當領導者展現出他們的弱點，便是在讓我們毫無保留地認識真正的他們。他們可能會承認他們在星期一早上相當暴躁，承認自己偶爾也會缺乏組織能力，或是承認自己相當害羞。這樣的自白是有效的，因為大家在全心全意投入前，需要看到領導者本身也非完美無缺。展現弱點可建立信任，因此有助於大家投入工作。

而且除建立信任與合作的氣氛外，展示弱點亦可在領導者與追隨者間建立團結。如維京集團(Virgin)的創辦人查理·布蘭森(Richard Branson)在英國是一個精明的生意人及英雄。布蘭森特別擅長展現他的脆弱，他公開接受訪問時會變得很侷促不安，而且笨手笨腳，這是一項弱點，但這就是查理·布蘭森。展示弱點的原因就是：**告訴你的屬下，你是真實且可親近的，有人性也有人情。**

易言之，最有效的領導者知道必須小心的揭露弱點，他們只承認「選

擇性」的弱點。知道該展現何種弱點是一項精雕細琢的藝術，最高原則是不要展現出一項會被視為致命的缺陷的弱點，如搞不懂營運槓桿之類的；反之，應該展現出的是一些無關緊要的小缺點，如此更能貼近員工的心。

【成為感應器】

領導者非常依賴直覺來決定何時該展現弱點或特點，我們稱他們為良好的情境感應器，意指他們能蒐集與解讀非數據資料。他們可以嗅出環境中所散發出的訊息，無須明說

他們就知道發生什麼事情。

羅世大藥廠(Roche)的執行長法蘭斯·休莫(Franz Humer)是一個典型的感應器。他非常擅於察覺氣氛的轉變，他可以讀出最細微的暗示，並意會出別人所無法理解的弦外之音。休莫說他在二十五歲那時當導遊，負責帶一百多人的團體，而他的能力就是在當時培養出來的。

「導遊並沒有薪水，只有小費，」他解釋，「很快我就知道該向哪些特定團體下手，最後我大概可以準確預估每個團體會給我多少小費，誤差僅在百分之十以內。」

事實上，偉大的感應者可以輕易地衡量出別人心裡真正的感覺，他們可以準確地判斷彼此之間的關係是否融洽。這樣的過程是相當複雜的，但是每個有經驗的人都知道，過程比結果更令人印象深刻。

但感應能力，可能會造成另一個問題。從定義上來說，衡量情勢包含預測，也就是你如何將自己的想法投射到其他人事物的一種思考狀態。當一個人「預測」時，他的想法可能會與事實相互干擾。想想看，若是一個電台可以接收任一頻道的訊號，許多訊號就會變得微弱而雜

亂。衡量情勢也是一樣，由於種種干擾，你永遠無法肯定你聽到的是什麼。有個員工看到她的上司相當苦惱，她立刻下結論她會被解雇，這就是一個典型的例子。在受到威脅時，許多能力會變得敏銳，在衡量情勢時更是如此。領導者如果過度敏感會造成一場災難，因此感應能力一定得通過現實的考驗。即使是天生的感應者，也應該小心行事，對一位值得信任的顧問或核心團員確認他的想法。

【練習冷酷的同理心】

不幸的是，現今有太多天花亂墜的宣傳，鼓吹領導者要對他們的團隊表示關心。最糟的情況就是看到一個剛從人際關係技巧訓練營回來，對別人表達關心的管理者。真正的領導者無須藉由參加訓練營來向他們的員工證明他的在乎，**真正的領導者非常關懷他的部屬，也很在意員工的工作。**

看看寶麗金唱片(Polygram)前任執行長艾倫·賴維(Alain Levy)的例子。雖然他經常以冷漠的知識份子形象出現，但他頗為擅長拉近與員工的距離。有一次，他幫澳洲幾個

資淺的唱片經理挑選單曲唱片。在唱片界，挑選單曲是一項非常重要的工作，因為一首歌會決定一張唱片的成敗。賴維與這群年輕人坐下來，熱切地參與這項工作。「你們這群笨蛋！」他在七嘴八舌的討論中，直接說出他的想法，「你們根本不知道自己在說些什麼鬼話，我們通常都是先有舞曲！」二十四小時內，這個故事傳遍全公司，這是賴維做得最好的一次公關。「賴維的確知道如何挑選單曲。」大家如此談論著。事實上，他知道如何界定工作，並且進入員工的世界，這

這個世界的常規就是強烈而豐富的語言，他藉此表達他的關心。

從以上的例子可以清楚地看出，我們並不相信天生領導者的同理心，是如同管理書籍中所言那般溫和。相反的，我們認為真正的領導者是採取一種獨特的方式，我們稱為「冷酷的同理心」。冷酷的同理心意謂著給大家他們需要的，而非他們想要的。像美國海軍陸戰隊 (Marine Corps) 和顧問公司這樣的組織特別擅長冷酷的同理心。新人被迫展現出他們最好的一面，「成長或離開」是他們的格言。貝爾帕

丁爾顧問公司（Bell Pottinger Communication，英國顧問公司，專精於企業溝通及品牌建立）執行長暨幾家廣告公司的前任執行長克里斯·賽特維(Chris Satterwaite)就很明白冷酷的同理心是怎麼一回事。當他必須做一些艱難的決定時，他能熟練地面對管理創意人這樣的挑戰。「如果有必要，我可以變得很殘酷，」他說，「但是當別人跟著我時，我會向他們保證一定有學習的機會。」

此外，那些擅於使用冷酷同理心的人往往是真正會去在意事物的人。

當人們真正在意一些事或任何事，他們比較可能展現出真實的自我。他們不但會真誠地溝通—這是領導的先決條件—更會表現出他們不只是在扮演一個角色。人們對於那些只是在盡自己工作義務的經理人是不會全心付出的，他們要求不僅於此，他們需要的是熱切關心大家及工作的人，就像他們自己一樣。

【勇於表現出不同】

天生領導者的另一項特質是他們善於利用自己的獨特。事實上，利用自己的獨特來形成優勢，是我們提

出的四點特質中最重要的一項。最有效的領導者會巧妙地運用自己的特質來製造與他人的距離，即使是天才型領導人在吸引其追隨者時，也會暗示自己與眾不同。

通常領導者會以獨特的穿衣風格或外貌來表現出差異，但接下來他們會以創造力、忠誠度、專業或甚至握手等特點來突顯自己的不同。任何事都可能形成特色，但重點在於如何傳達這個特色。

有些領導者非常精於利用自己的特殊創造優勢。以英國最大製造商

ICI公司前任執行長哈維鍾斯爵士 (Sir John Harvey-Jones) 為例。幾年前他寫了一本自傳，一家英國報紙以他的描述為這本書做廣告。描述中的人蓄著鬍子、留著長髮，並且打了一條鮮豔的領帶。那是一張黑白畫，但每個人都知道那是誰。當然，哈維鍾斯爬上最高位置並非因為搶眼的領帶與長髮，但他卻非常聰明地運用他的特點來展現出他的冒險犯難、創業精神與獨特性，他就是哈維鍾斯。

有些人並不十分瞭解自己的特點，但仍能善加利用並頗具成效。比方

說，英國珍珠保險公司(Pearl Insurance)前任管理總監理查·賽費斯(Richard Surface)常在公司
的樓層走動並快步趕上別人，他以特有的走路速度來傳達緊急性。多數研究發現，許多領導者一開始並不清楚自己的特點，但隨著時間的經過，他們逐漸瞭解，並有效運用他們的特點。舉例來說，羅世大藥廠的法蘭斯，休莫現在知道如何利用自己的情緒來激發別人的反應。

當然此項技巧也有其威脅性。在高階經理人決定拉開與別人的距離時

，他們可能會過度強調自己的不同而真的與員工漸行漸遠。事實上，有些經理人完全不與屬下接觸，這是一件相當危險的事。一旦領導者保持太長的距離，他們即無法成為靈敏的感應器，這將使他們失去辨別與關心的能力。

結論

「心」這個字，在一豎之後有個大而深的直角鉤，上頭兩點是情感與理智，代表人的心靈除了理性的分析外，情感也是不可或缺的左心室。員工也不似以往一般被視為平

板互直，而是加入了更多的柔軟因素，必須以更感性的一面去看待。在了解一些更獨特的領導特質後，我們或許可以嘗試在硬生生的規範裡加入一點人性來調和；舉例而言，如前述四項特質是天生領導者必備的，但它們不能被呆板地使用，必須混合彼此之間的正確比例並且配合當時的情境。一如Robert和Gareth兩位教授所說的，想要當一位真正的領導人：「更忠於自己，並更有技巧。」

<Reference>

羅伯·高斐、蓋瑞·瓊斯，「權力與影響力」，《哈佛商業評論精選》，2007年1月。

<http://www.hbrtaiwan.com/Main/index.aspx>

Fika

t e a t i m e

透過tea time (fika, in Swedish) 聊天，
可以更深入瞭解不同的文化，
也可以加深彼此之間的情感。

文/ 陳昱廷

MBA95

瑞典。詠學平大學



我 交換的學校是瑞典的永學平 (Jonkoping International Business School, JIBS) 大學，這是一個很國際化的學校，在這裡我最享受的，就是國際化的就學環境！因為學校裡面有近1/2的學生來自世界各地（囊括五大洲），所以不僅可以認識瑞典當地的學生，也可以結識世界各地的交換學生，是最令人興奮的地方！

Why I choose JIBS ?

當初選擇瑞典的JIBS，是因為JIBS是管理學院唯一提供兩學期（將近

一年）交換機會的學校，而且JIBS在商業管理上的課程安排也相當廣泛而專業。我個人認為在經濟的許可下，兩個學期的時間是較恰當



▲ 下雪的永學平大學

的。不管對英文口語程度的進步或是對北歐文化的認識都可以有更深、更廣的涉獵。許多僅交換一學期的交換學生都表示，一學期的時間真是太短了，希望可以延長交換時間。

Life in Sweden

Fika

在這裡除了上課的時間之外，認識新朋友和參加party是最令我覺得興奮的部分！文化的交流和交換是聊天當中最有趣的部分，因為不同的文化思維激發出不同的價值觀和

想法，透過tea time (fika, in Swedish)聊天，可以更深入瞭解不同的文化，也可以加深彼此之間的情感。



▲ 親愛的室友們，左至右：Judith(德國)、Julia(俄羅斯)、Katharina(德國)

▲ 親愛的朋友們 (Girls!)



異國料理大交流



Russian Food

Korean Food



Japanese Food

French Pancake



對我來說，這次交換的機會，是改變我生命的一次冒險旅程！學習到的不僅只是學校課程上的知識，更重要的是學會如何和不同文化背景的人相處、交往，對我來說，目前最大的收穫就是能夠看著世界地圖，細數住在不同地方的好朋友們，真是一件幸福不過的事！

想要更深入瞭解我在瑞典的交換學生的生活，歡迎光臨我的個人Blog網站：

<http://www.wretch.cc/blog/TINGinSWEDEN>

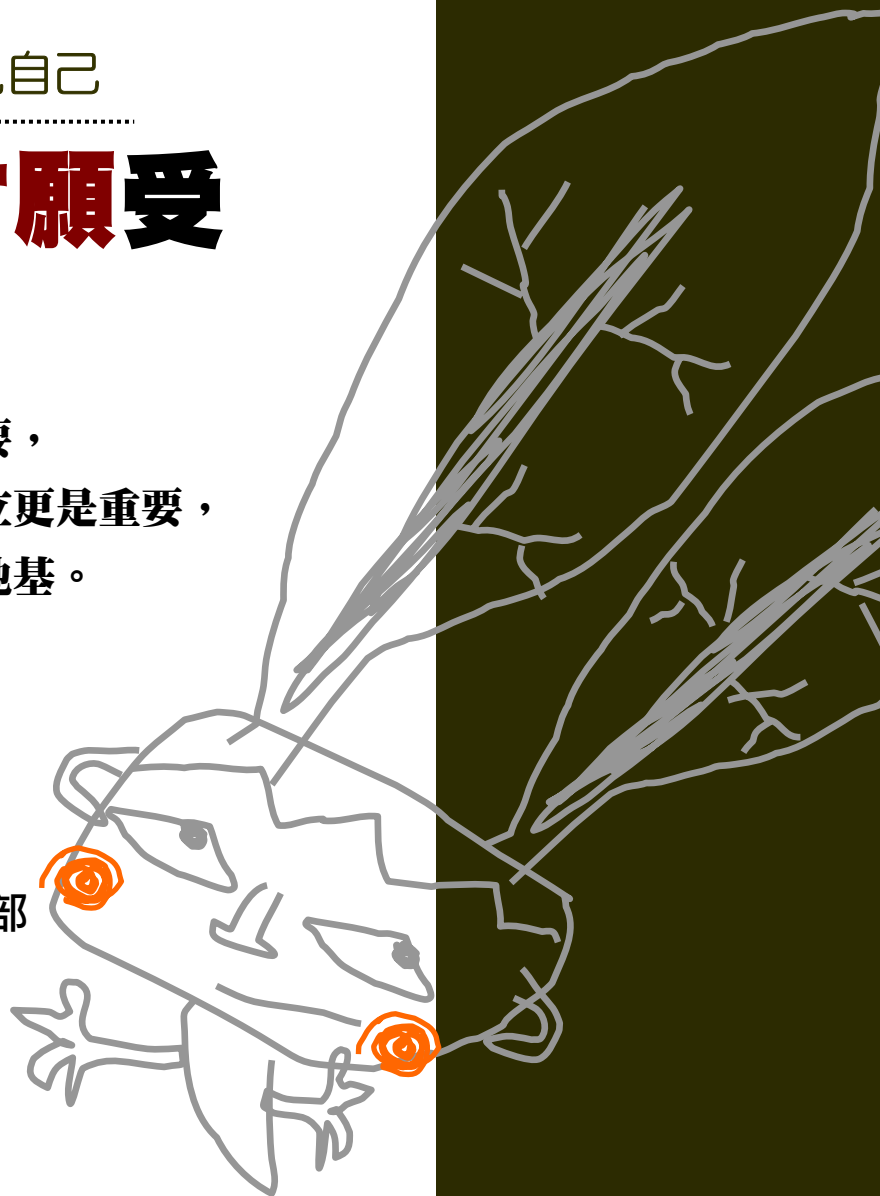


踏進社會 ◆ 看見自己

歡喜做 甘願受

在學校學的專業知識固然重要，
態度的養成與思維邏輯的建立更是重要，
因為這才是不斷學習成長的地基。

文/ 任霞
華碩電腦
數位家電液晶電視產品企劃部
Product manager
MBA95



實 在太讓我意外居然有學弟找我寫一篇職場的心得分享，一方面是因為想不到我的庸庸碌碌可以分享些什麼，另一方面是深刻體會到原來我早已不再是學生身分，在學弟妹的眼中，我已經是個徹頭徹尾的上班族了。

時間是個可怕的東西，當學生時你覺得它很多，可以恣意揮霍，上班以後卻覺得不夠用。上班的時間過得飛快！才上班就等下班，才禮拜一就在等週末放假，才月初就在等月底領薪水，每天似乎都有開不完的會，每天也都有解決不完的問題

，然後週而復始，一轉眼，我也上班四個月了。

我在傳聞中操死人不償命的大科技公司裡的小部門中做小小PM，進去之前每個人都在勸退我，說我的工作錢少事又多，說會有多累、多辛苦，說這樣的工作不會適合我，但真正進公司以後，才發現並不是大家訛傳的那樣；雖然每天早上都賴床不想上班，雖然每天都免不了遇到討厭的人事物，雖然三天兩頭就要加加班，雖然偶爾也要抱怨一下薪水太少不夠用，但絕大多數時間我還是很享受這份工作帶給我的

體驗與成長。

因為是新部門，PM的團隊人數並不多，別的部門十幾個人的工作，這裡三個人就要從頭包辦到尾，就像催生baby一樣，產品的從無到有，從後端的研發、製造，到前端的銷售、客服通通都要參與，而且環環相扣；工作不會像學校修課，五管你只需要選一管來進修，考試交差拿個好成績就足夠！對通盤情況不夠了解，都可能造成下一步錯誤的決策。

坦白說，既使工作了四個月，我也

還是一隻小菜鳥，對於我所有的職責還是無法全權掌握，仍處在不斷學習的階段。只是「菜」對我而言不見得不好，它也可以是一項優勢，正因為我還很菜，所以可以把握更多學習的機會，有不懂的地方就找懂的人追根究底問清楚。正因為我「菜」，學習是我的權利也是義務，如果身邊有好的mentor要好好把握，就算沒有，也一定要養成自我學習的能力，舉一反三、聞過則喜，工作就是一個永遠不斷在學習與修練的過程。

最後，不免俗的要一段老生常談，也是自己踏入職場後的深刻體悟。給各位即將踏入職場的優秀學弟妹們的小小建議，在學校學的專業知識固然重要，態度的養成與思維邏輯的建立更是重要，因為這才是不斷學習成長的地基，因為我還是相信，只要有心學習，既使即將（或者已經）離開學校，還是能有不斷成長的機會。





問題與建議

▼ 若對於西灣學人有任何問題或建議，都歡迎您來函不吝指教。

▼ seawoun@gmail.com

徵稿

西灣學人【閱讀。舞道】需要眾人的智慧來灌溉以發展茁壯，目前除了每期邀請所上一特定領域的老師與學生來大展身手之外，對於腦中總是充滿想法與熱情的朋友們，不論你身處在哪個領域與環境，對哪個議題有所評論與見解，都歡迎你投稿。

