

【閱讀・舞道】



● 新知學人/ 當月新聞

● 創作學人/台灣創投產業與創業趨勢

● 「祝你幸福！」來自紅豆餅的祝福

創業者的軍火，銀彈那裡來？

《創業家園夢坊》計畫

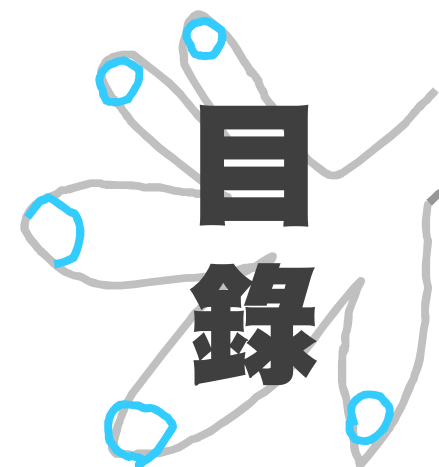
你適合創業嗎？

● 書香學人/兩個女生的紫色夢想

---薰衣草森林創業傳奇



● 旅外學人/ 我在德國的日子





西灣學人

一個知識與經驗分享的平台

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



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。



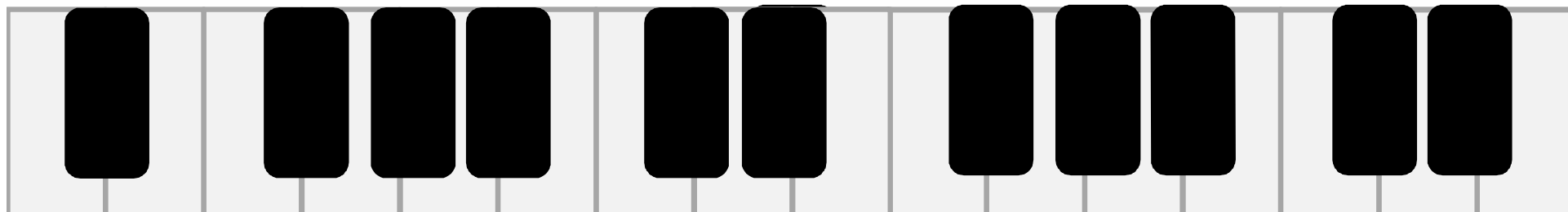
編輯的手

【知識分享無國界 西灣學人每月與你熱情相見歡】

啟動學生創造力 建構一個知識與經驗分享的平台

「西灣學人」創立於2006年的夏天，是一群對於知識分享懷抱著熱情的中山企研學生們所成立的組織，希望藉由不斷的知識分享以創造更有價值的知識。過去「西灣學人」以電子檔的刊物形式寄發，如今我們以電子及平面的方式，形成一個管理領域的知識平台，自本期開始，不論在經營理念及呈現方式上，均有突破性的改變。

社長吳聯稚表示，進入web2.0的時代，知識的傳遞不應只是單向輸入，希望透過多方的資訊交流，使每一個人成為知識的創造者，「西灣學人」正是由一群秉持該理念的研究生共同成立。

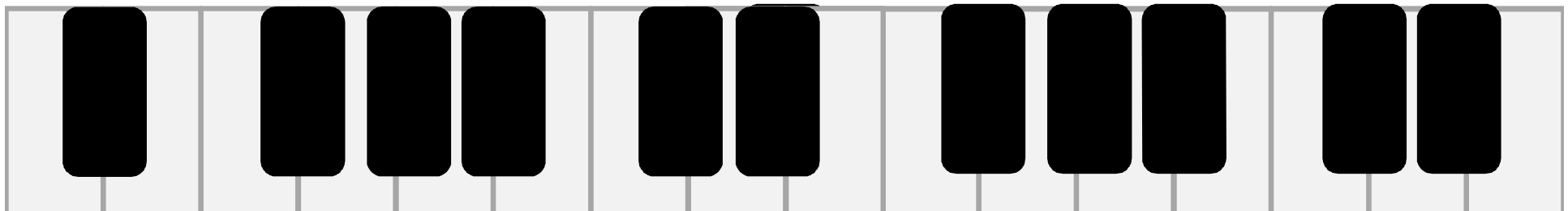


編輯的手

副社長宗培倫也指出，透過本期的改版，未來「西灣學人」將新增報紙的形式，提供讀者更多元的知識分享管道，期望「知識共享」的理念能得到更多讀者的認同。當然，也期待各界菁英至西灣學人論壇

(<http://seawan.bdcweb.org/phpBB/index.php>)

分享您的知識與經驗，提供更多元的觀點，豐富讀者視野。針對刊物內容如有任何建言，我們非常的歡迎各路英雄好漢給予寶貴的指教，您的意見，是我們進步的動力。讓我們一起為知識的創造與傳遞共同努力吧！





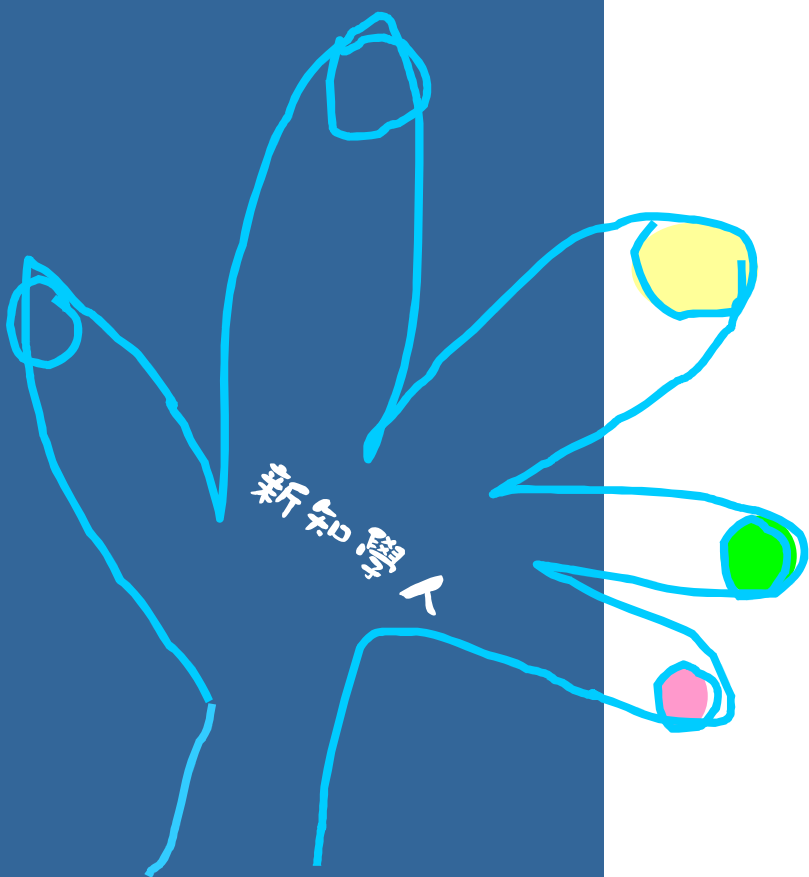
當月新聞



處處留心皆學問

好的舊聞勝於隨風而逝的炒作新聞

整理/ 蕭馭宸、張銘志
國立中山大學企業管理學系
碩士班一年級
MBA97



青年創業當老闆

投資型保單 協助累積

第一桶金

2007/03/ 東森新聞報

根據富比士雜誌的調查，全球有60%的富豪是由創業致富，在台灣，青年朋友的創業風氣日漸盛行，根據行政院青輔會統計，近年來青年創業貸款人數逐年攀升，94年達2383人，較前一年成長高達62%，平均每人貸款金額約在83萬元，有創業夢想的青年朋友，只要懂得運用，保險也是累積百萬創業資本的好工具。懷抱著創業夢想的年輕學子，雖然沒有豐厚的收入，但只要妥善運用零用錢、打工收入等，便可化零為整，朝創業夢想邁進。

壽險業者建議，運用投資型保單，青年朋友在享有壽險保障之際，更可透過增額保費投資基金，逐步累積帳戶價值。

ING安泰人壽指出，由於申購共同基金，至少需3000元才能購置一支，使得投資選擇較受限，相較之下，投資型保單對於投資連結基金，並無設定最低門檻，相同的3000元，共同基金只能投資一檔，但投資型保單卻不受限制，可以做到較佳的風險管理，因此建議在學青年不妨透過投資型保單，為自己累積創業基金。以安泰人壽靈活理財變額壽險為例，如果從大學一年級開始，每月省下5000元，做為增額保費，用以投資基金，假設年平均投資報酬率為6%，則到了大四時，便可擁有約32萬元的帳戶價值，若再就讀二年研究所，則畢業時，不必借貸，便有超過50萬元的帳戶價值，幫助讓自己跨出成功的第一步。

創業鳳凰 幫你圓夢

2007/04/時報資訊

沒有資本而想創業的人，有人向民間借貸或是用刷卡舉債，但往往被利息壓得喘不過氣，最近勞委會提出50萬元「創業鳳凰」婦女小額創業貸款計畫，幫助婦女一圓創業的夢，有興趣的民眾可向中彰投業站接洽。

凡年滿20至65歲有創業意願婦女，曾參與創業諮詢研習課程，或已創業未滿1年者，均可接受提供融資信用保證專案。貸款額度最高50萬元，貸款年限7年、含寬限期1年，貸款利率約年息2.83厘，加信用保證手續費率0.5厘，總負擔3.33厘。

服務專線：04-23500586分機319報名。

創業**46%**年收萬元

僅**1%**百萬

2007/04/民視

想創業當老闆，先看看這個數據，最新調查顯示，46%的創業者年收入僅有幾萬元，當老闆，可不是這麼簡單。

這份調查指出，4成5上班族的夢想是自己創業或是當自由接案族，但調查也顯示只有1%創業族年收入逾百萬元，有高達4成6微型創業族，平均年收入僅1~5萬元，顯示夢想與現實落差極大。專家提醒，創業者堅持很重要，通常1年後才能回本，須多預備周轉金。



台灣微型創業競爭激烈 要成功有訣竅

2007/04 中央廣播電台

根據人力銀行調查，台灣有四成五的上班族，想要自己創業當老闆，台灣邁入「微型創業」時代！事實上，五、六年級瘋創業，當SOHO族接案，這1年來成長4成多，顯示微型創業市場規模正不斷擴大，但想在這塊競爭市場長期生存，則需有不少的「撇步」！

常將非核心事務外包給這些SOHO族的HP惠普科技副總陳國樑說：『中小企業和微型企業，他們的營運，所用的資源相對比較少，所以他們更辛苦面對挑戰，因此

大部分需要靠創意經營，樽節成本的方式，在這麼競爭以及生長遲緩的景氣下存。』

事實上，根據104人力銀行的調查，企業選擇外包時，注重的是「速度」、「成本」和「專業」，因此創業族具備良好的溝通能力，是成功的要件之一。104外包網營運長田居正說：『第一個是專業的能力，第二個是溝通的能力，溝通的能力對於很多接案族來講，必需要培養很多業務開發的技巧，除了自己本身專業可以從事接案之外，和企業主在溝通討論事情當中，表達能力也是接案族要加強的地方。』微型創業族想要在市場占有一席之地，必需將夢想和現實的差距縮小，因為調查發現，微型創業族每月平均只有近新台幣2萬元的收入，因此若一開始設定過高的目標，創業過程反而容易覺得沮喪，因此不如先做好風險和成本控管的準備，才能創造個人的職場藍。

學生創業競賽 開始報名囉

成大 籲各校學生踴躍報名

2007/04/中央社

或內第一個跨國創業競賽「臺灣與東南亞學生創業競賽」，開始囉！首獎獎金高達美金3,000元（約新台幣10萬元），歡迎全國各大專院校學生踴躍組隊報名。即日起至5月31日17時止請逕至：

http://conf.ncku.edu.tw/satu/c_news.htm

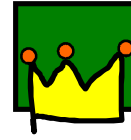
臺灣與東南亞大學校長論壇網站下載報名表、並填妥後連同創業計畫書大綱郵寄至「成功大學管理學院」或e-mail到：

cary@mail.ncku.edu.tw

，註明參加「臺灣與東南亞學生創業競賽」。洽詢專線：06-2757575轉50024。

臺灣與東南亞大學校長論壇執行秘書、成功大學圖書館館長謝文真教授指出，為了培養當代學生具備創意、創新、洞察先機的競爭力臺灣與東南亞大學校長論壇委由國立成功大學與泰國馬希多大學共同規劃舉辦「臺灣與東南亞學生創業競賽」，希望提供學生以及企業家（本國及跨國企業）一個相互激盪腦力及想像力的空間，將具有經營潛力與啟發性的企業理念轉化成實際產品。

臺灣與東南亞學生創業競賽之初選在台灣舉辦，臺灣地區將選出六隊優勝者11月18日至22日在泰國馬希多大學參與決賽。第一名美金3,000元、第二名美金2,000元、第三名美金1,000元、特別獎3名，每名美金500元。



台灣創投產業 與創業趨勢

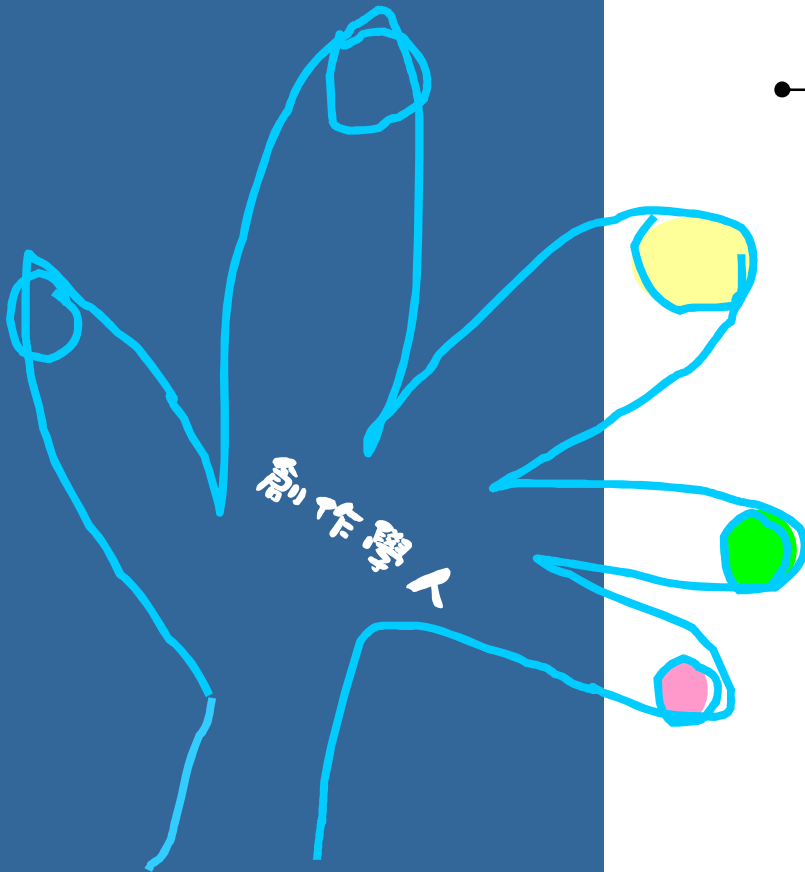
長期教育體制的影響，台灣學生時常懷疑自己的能力、不敢夢想，因此較缺乏「膽識」，但「熱情」與「膽識」絕對是每一位創業家所必須培養的特質。

採訪/王孝倫

國立中山大學企業管理學系

碩士班一年級

MBA97



如果有100個人創業，其中有95個人可能會失敗，剩下的5個人中4個人即將失敗，剩下最後一個人可能成功。而成功的那個人是怎麼辦到的呢？資金、能力、特質又是什麼呢？本期特別專訪了有多年經驗於創新事業發展並成功輔導過許多成功案例的中山大學財管系教授張玉山先生，來為我們詳盡台灣的總體創業環境。

以下是專訪張玉山教授有關創業與創投產業的摘要：



張玉山 教授

職稱：中山大學財務管理學系教授

學歷：美國愛荷華大學經濟博士

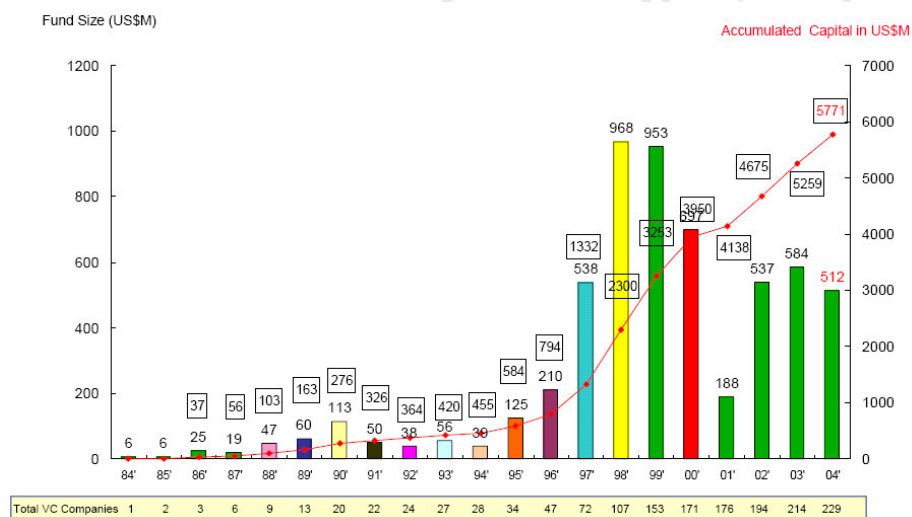
研究專長：經濟學、公共經濟學、
財政學、賽局論

台灣創投產業概況

台灣目前的創投產業規模已大不如前，早年(1997~2000年)的創投機構資金充裕也敢於投資創新標的，只要有好的想法不怕找不到金援資助。然而隨著網路泡沫化加上近年來景氣不佳與產業外移，台灣創投產業的榮景早已不在(圖一清楚表示投資規模已著年下降)。台灣的創投資金偏向投注於生產與製造導向的產業，如半導體、電子零件代工(圖二)，雖然均屬高科技但仍停留於較無附加價值的生產與製造產業階段。不同於美國的創投機構勇

於

從頭培育創新想法，台灣多半僅於擴張時期才願意投入資金協助擴建(圖三)，想法初創的企業於初步發展時很難獲得創投的資金溢助。



圖一

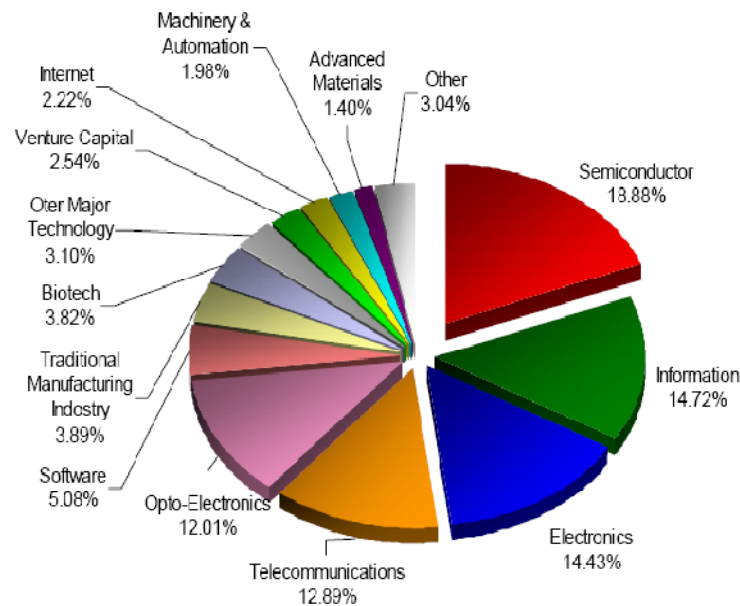


圖2。台灣創投機構的投資分佈

Amount Invested : US\$5.49B
(1984-2004)

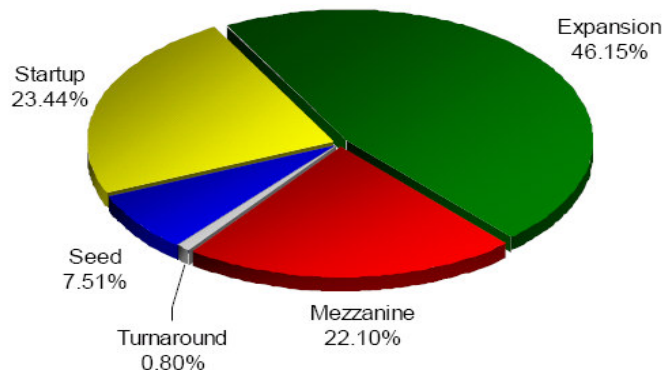


圖3。被投資標的的發展階段

學生創業的資金來源？

當前的青年學子們如欲創業又想從創投基金獲得資助，基本上”回家向父母求金援”才是最實際的方式！儘管多數大專院校均設有「創新育成中心」以輔導創新事業的發展，但多數實際上只是提供一些簡單的硬體設備，其以消耗預算與各項評鑑為主要目的，並無法真正幫助創新事業的育成。然而政府目前大力推廣「創新服務業」的發展並提供許多投資計劃與機會，此也許是欲創業又苦無資金的另一求助管道，至於創投基金就別放在心上了吧！”

政府輔導專案的產業趨勢

數位台灣計畫 如今已經接近尾聲，為了能讓民眾進一步享受到e化生活的便利，行政院科技顧問組積極推動「優質網路社會」，正式喊出「u-Taiwan」的口號。使台灣擁有良好的資訊基礎建設，不再像以往偏重於生產與製造產業，如今政府正積極推廣ITES(IT-enable service)，以如何將科技與服務完美整合成為另一嶄新的「創新服務業」。張教授表示：“如果將創新事業的主軸朝此方向發展，將有助於提高獲得政府輔導的機會！”

張玉山教授給所有懷有創業夢想的學子們的建議

回到一開始所提，有機會成功創業的人究竟需要什麼樣的特質呢？答案只有一個--「熱情」。先問問自己到底喜歡什麼、做什麼是可以不計代價的付出？許多成功的創業家在一開始都只是純脆為了自己的興趣而投入，完全不求回報，而後來因為認真付出後的成果傑出才為他帶了報酬。「膽識」則是另一項關鍵要素，然而受到長期教育體制的影響，台灣學生時常懷疑自己的能力、不敢夢想因此較缺乏膽識，”但「熱情」與「膽識」絕對是每一位創業家所必須培養的特質。”張教授斷言。

「祝你幸福！」

來自紅豆餅的祝福

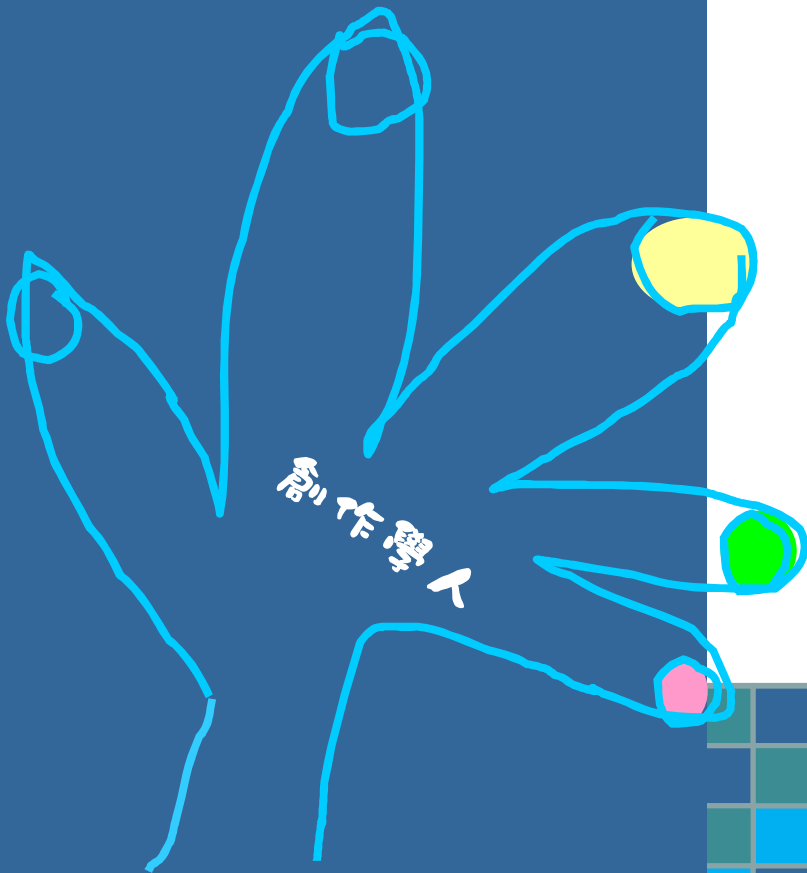
滿滿的幸福，深深的祝福，幸福的味道
洋溢在整個街頭，一句「祝你幸福」的
呢喃話語，獻給每一位在現場久候紅豆
餅出爐的顧客。

撰稿/林琬玲

國立中山大學企業管理學系

碩士班一年級


MBA97





位於北市仁愛路的「幸福紅豆餅」，一對喜愛吃紅豆餅的情侶～蔣昆伯與陳宥蓁為了籌募結婚基金而共同創立的日式紅豆餅專賣店。最近，經由各大媒體的傳播與報導，這家小店一下子成為大家口中討論的話題。究竟，這家小店有什麼樣的魅力，讓各家電視台爭相報導呢？答案就在「幸福」二字裡面。

紅豆餅裡面的餡料，老闆以不含化學成分，堅持所有原料當天早上自己現做現煮的，餅皮不添加安定劑，寧可多花錢用更多的雞蛋來達到一樣的效果。店家說：「只能做出最好吃、最自然的東西，自己只有一個想法～你自己要敢吃、你自己要喜歡吃。」由於一切原料都要用最好的，因此，與其他的店家比較起來，往往貴上一成。口味方面，除了一般常見的口味之外，還自行研發其他不同的口味（如：青醬鮭魚、抹茶、義大利肉醬口味），來與市面上的紅豆餅做區隔。




店家利用了時下流行的網路部落格，與顧客做最直接的接觸。消費者可以將其購買與品嚐過後的心得寫在部落格上，彼此交換心得。店家也會將平常工作的情形照成照片，放在部落格中與網友做分享。營造出一種「朋友」的感覺，讓顧客也能一起感受他們的「幸福」。

雖然只是小小一家店，但是環境和品質，卻絲毫不馬虎。另外，在將剛出爐的紅豆餅交到顧客手上的同時，老闆會同時說出：「祝你幸福！」清楚地表達出「幸福紅豆餅」的開店宗旨與想傳達的意境。

顧客在拿到紅豆餅時，也能感受到「幸福」的感覺。突破原有的台式紅豆餅的做法，獨家的配料與原料的堅持，搭配「幸福」口號，為自己的店走出一條不一樣的路。

幸福紅豆餅的成功關鍵：

- 1、有顆對顧客著想的心。
 - 2、用心研發口味，產生區隔。
 - 3、部落格宣傳，引發話題效應；透過媒體宣傳，累積超高的人氣。
 - 4、「幸福」的無形感動，讓顧客在吃紅豆餅時產生了附加價值。
 - 5、憑著一股熱忱與實踐，讓創業不再只是夢想。
- 



創業者的**軍火** 銀彈那裡來？

論創業資金的來源

撰稿/劉浩瑋

國立中山大學企業管理學系

碩士班一年級

MBA97



創業者

創業前的準備

創業者最大的困擾是什麼？根據2006年11月23日公布之行政院青輔會創業趨勢大調查內容指出，有21.7%的民眾認為創業時最需要的協助是「資金籌措」，而問到創業時的困難有16%的民眾回答『資金不足，籌措困難』。正所謂『三軍未動，糧草先行』，在創業之初就算再好再新的創業點子，如果沒足夠的資金去實現它，終究只是南柯一夢。因此創業前的第一步『籌措資金』成了創業者的第一道功課。

資金管道那裡找？

創業靠自己當然是最妥當，自有資本無還款壓力，但是相對風險必須由自己承擔，創業者在決定投入自有資金創業時需仔細評估對個人與家庭的財務狀況影響。如果能力受到眾人肯定，找親朋好友借錢創業不失為一個好方法，只是向親友借貸一定要說明還款方式及期限，避免日後糾紛。一般民間借貸方式還有『互助會』，近幾年會頭捲款倒會的事件時有所聞，加上沒有法律規範與保障，因此跟會的風險較大，建議詳細評估後再加入。

銀行是小老闆們一定得打交道的地方，公司存款匯款、開立支票給供應商或客戶，都需要跟銀行往來，因此『信用』很重要，聯合徵信中心裡有個人與銀行往來的所有資料，如果創業者在之前有過不良紀錄，像是卡費、貸款逾期沒繳的話，在信用評等上會受到影響。培養信用，可以從最基本的信用卡開始，養成不遲繳、不動用循環的習慣，並培養一家主力往來銀行，保持良好互動，建立自己在該銀行的信用等級，也讓自己的信用等級加分，在創業時找銀行借款時也可以獲得較低的還款利率。此外，其它

金融工具也可用來融資創業，如果創業者有保險的話，可以利用保單來借款，只要保單累積有保單價值準備金後（通常為壽險、儲蓄險），隨時可申請。利率比銀行有擔保品借貸稍高，較銀行小額信貸低，申請手續簡單，只要拿保單、保單借款約定書、印章及身分證向保險公司申請保單質借，日後只要定時繳納保費跟利息就能持續借款，而且沒有償還期限。

近年來政府鼓勵青年創業，也釋出許多政策優惠貸款，用比銀行放款更低的利率來幫助有志青年創

業，像行政院的青創貸款、農村青年創業貸款、原住民綜合發展基金等，此外高雄市政府也有『單親家庭創業貸款』及『勞工創業貸款』等，但比較不方便的是創業者要先行設立公司行號，也需先行提出企劃書審核，手續繁雜以及貸款額度不高是創業優惠貸款的最大缺點。

創投公司也是創業資金的來源之一，在國外發展已久的『創投基金』以公司或私人名義投資入股該企業，並幫助企業健全內部管理制度與財務規劃，期望能在企業經營上軌道後一舉回收數倍到數十倍。

根據台灣創投同業公會2005年的資料，大多數創投公司為大型金控公司與集團企業創立，獨立創投公司現已逐漸凋零，資金集中在電子、資訊、半導體、光電及通訊等產業，對於想要小額創業的創業者而言功效不大。

創業競賽也是籌措資金的來源之一，一方面了解新創事業如何規劃，比賽中專業評審還能夠提供創業者實務經驗交流；一方面像是Tic100創業大賽等還提供首獎新台幣五十萬元，是學生創業家籌措資金的最佳選擇！

資金來源	優點	缺點
自有資金	風險低，沒有還款壓力，只須負擔資金的機會成本。	需考慮對個人與家庭的財務影響，支出這筆資金是否還能維持生活。
親友借款	取得較容易，可以支付比銀行低的利息。	人情債難還，且用自身信用做擔保，易產生後續糾紛。
互助會	取得容易，善加利用時可有套利空間。	沒有法律規範與保障，倒會風險大，需謹慎考慮。
銀行貸款	有擔保品借款：以房地產為抵押時，借款利率較低，可借貸金額也較高。	：以房地產為抵押時，需注意還款情形，避免被銀行申請假扣押。
	無擔保小額信用借款：無信用不良紀錄者容易取得。	利息約10%上下，額度小，目前銀行因呆帳過多，申請借貸手續越來越難。

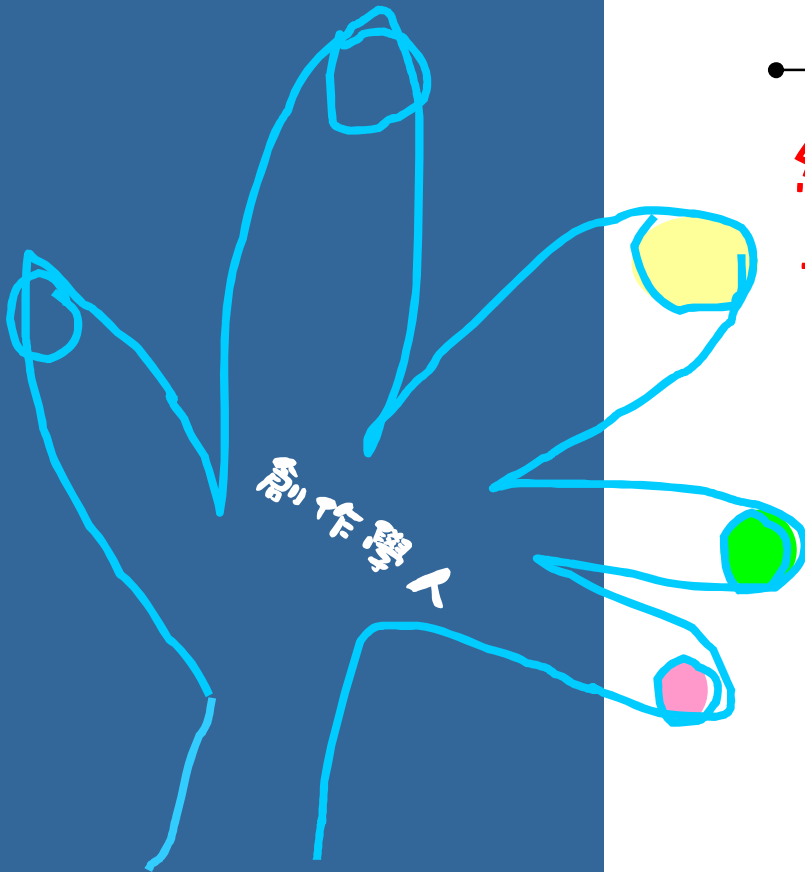
資金來源	優點	缺點
現金卡	風險低，沒有還款壓力，只須負擔資金的機會成本。	需考慮對個人與家庭的財務影響，支出這筆資金是否還能維持生活。
信用卡	方便易取得，不需手續。	利率在10%到18%之間，還款壓力大，只適合極短期週轉。
保單借款	手續簡單、沒有償還期限。	利率偏高，目前為4%—7%不等，視公司規定。
創業貸款	期限長、享有利率優惠。	申請手續複雜、需設立公司行號才可申請，需另提出創業企劃書備審。




《創業家園夢坊》計畫

給提供欲創業者提供
一個資訊諮詢平台

撰稿/ 賴景興
國立中山大學企業管理學系
碩士班一年級
MBA97







台灣的中小企業為台灣所帶來的經濟成長立了不少功勞，台灣政府為鼓勵創業設立許多創業的平台及提供了許多創業的資源。現在政府提供一個「創業家園夢坊」的計畫，替提供有意創業民眾一有關創業的質詢服務平台，其目的為透過創業就業機會刺激國內經濟成長。此計畫是由經濟部中小企業處為主辦單位並以中華民國中小企業協會為承辦單位。

「創業家園夢坊」計畫欲服務的主要對象是為創新的產品或技術之知

識型創業家，想實現創業的民眾和三年內成立的新創事業，此計畫的服務和功能包括：免費深度輔導、行銷推廣及商機媒合、輔導以及現場做企業診斷的服務，並且會提供創業診斷建議書、專案深度的輔導、技術媒合、行政聯繫、策略聯盟資源的相關性以及行銷廣泛宣傳。此計畫有關創業諮詢服務的服務方式包含：

- (一) 電話質詢、網路諮詢兩種
 - (二) 一般的問題的詢問。可直接打電話到中心詢問服務人員；
- 



若想諮詢一些較專業性的問題可親自到訪尋找創業顧問師諮詢。

該中心將提供有關創業適性量表，指導撰寫營運企劃書、創業貸款諮詢、財會稅務法令諮詢、產品行銷指導以及提供創業市場資訊等六項服務。有意創業者可直接連絡社團法人中華民國中小企業協會，且「創業家園夢坊」的服務中心據點在台灣各縣市都有，可以提供全台灣有意創業者方便親自諮詢。



創業家園夢坊” 計畫主要資訊的網站是 “創業家園夢坊計畫網站

(<http://dream.moeasmea.gov.tw>)

以及社團法人中華民國中小企業協會網站

(<http://www.nasme.org.tw/front/bin/ptdetail.phtml?Category=40475&Part=create01>)

此二網站都有詳細說明，包含申請所需的文件及相關的資訊以供參考。





你適合創業嗎？

你是否具備著創業家的人格特質？
你是否有機會成為下一個比爾·蓋茲？

撰稿/麥人文
國立中山大學企業管理學系
碩士班一年級
MBA97

你是否已厭倦了手上的工作？如果你有這樣的想法，自己創業說不定是個不錯的選擇。不過，自己創業確實讓很多人實現理想，可是也有人因此導致破產、精神崩潰乃至走上自我毀滅的不歸路。在成功創業的表面輝煌之下，其實真正的創業成功率是很低的。根據統計，大約80%以上的新公司，三年之內就得認賠出場。所以想創業要有心理準備，鍛羽而歸的機率高達80%。因此在創業之前瞭解本身是否具備了成功的條件，是非常重要的。

從人格特質上來說

許多創業成功的關鍵條件，都不是在課堂上就能培養出來的。如果比爾蓋茲（Bill Gates）與麥克戴爾（Michael Dell）先乖乖的讀完大學，也許他們今天就不會如此的成功。微軟的蓋茲本身是超強的軟體專家，所以他的創業起點是替PC寫作業程式。戴爾19歲就開始創業，他知道自己對於經營管理專業之無知，因此虛心向許多管理專家請教，並在事業規模逐漸擴大時，將執行長職務委託專業經理人。

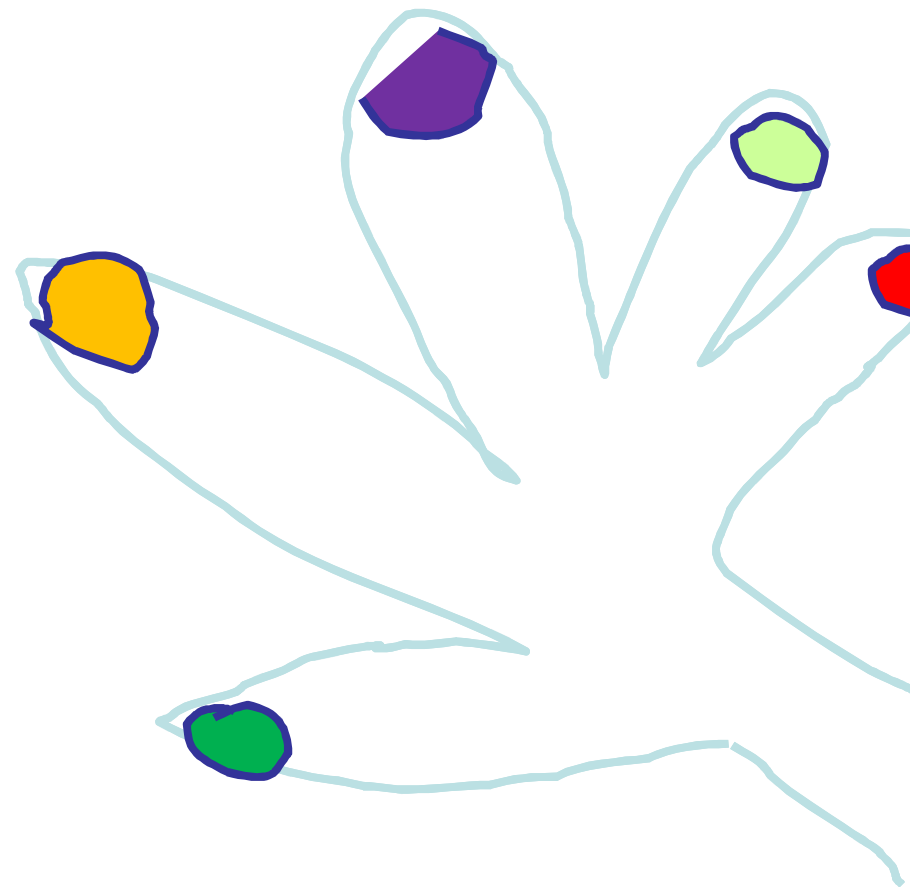
也因為他的虛心就教，所以戴爾電腦的發展就不會因為他的無知而受限，同時戴爾本身的經營管理專業也隨著企業成長而相隨成長。這兩位最成功的創業家，都有個性及才幹上的特質才能發展出世界級的企業。

國立中山大學劉常勇教授所編著的『創業管理的12堂課』中提到創業不是一件簡單容易的行為，需要具備一定條件的人格特質才容易吸引他人的追隨與贊助。

一項針對創業投資所進行的大規模調查指出，投資家主要由以下10個D來評量創業家的人格特質：Dream（理想）、Decisiveness（果斷）、Doers（實幹）、Determination（決心）、Dedication（奉獻）、Devotion（熱愛）、Details（周詳）、Destiny（使命）、Dollar（金錢觀）、Distribute（分享）。

而這10個D也可做為計畫創業者，自我評量人格特質是否具有吸引力的一種參考。

當你確定自己適合創業後，也不必急著馬上走上創業這條路，還必須先評估一下你的創業計畫是否可行再說。選擇創業這條路，自然而然地你會憧憬成功的景象，而不會想到萬一失敗的問題，然而，往壞處打算儘管令人不愉快，卻是創業之初應該考慮清楚的。總之，你創業必須要有相當的競爭力，而只有你自己才能決定怎麼做才恰當。



閱讀◆創業

薰衣草森林

創業傳奇

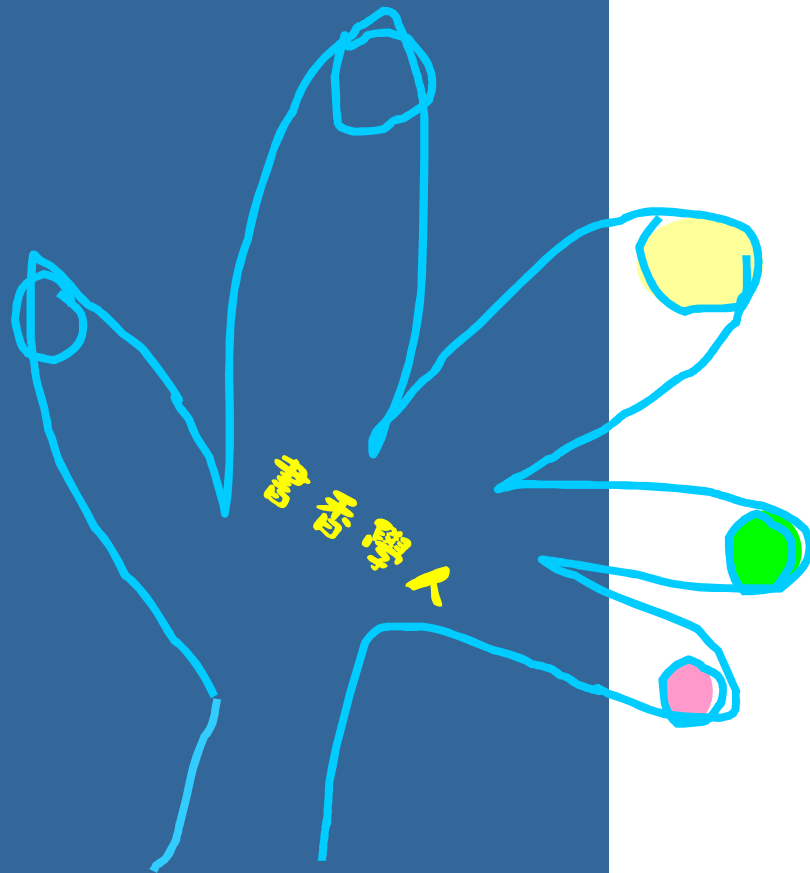
兩個女生的紫色夢想

撰稿/楊靜如

國立中山大學企業管理學系

碩士班一年級

MBA97





作者：郭定原/文、攝影，詹慧君/插圖

出版社：聯經出版公司

出版日期：2007年01月05日

每天汲汲營營於現實生活，為了賺取生活的保障與支柱，在日復一日的生活中，我們是否遺忘了什麼呢？在這個功名掛帥的時代，我們是否忘了再追求物慾的同時、顧及心靈的滋潤呢？常常我們發現有些人，為了追求功名、忘了身邊的親朋好友，成為王、敗為寇。失敗事業名利兩頭空；抑或許事業成功了、但卻沒有可以共同分享喜悅的人。

『人類因夢想而偉大！』在本書中兩個個性互補的女孩，他們放棄了原本優渥的生活型態，突然想打破規律的生活，實踐自己的夢想。




『我想要自己耕一畝田、開一家咖啡店，擁有一個可以搖醒惺忪靈魂的地方。』就因為她們稟持這樣的信念，所以離開安定的現實生活，打算到不同的世界去闖，也因為他們的堅持，開創了台灣旅遊風氣的另一個新指標。

薰衣草森林的創設，是一個平民創業的好典範。庭妃和慧君，兩個原本互不相識的女孩，為了同樣的夢想，毅然決然地跑到深山裡開業，為的就是要實踐自己的夢想。歸納薰衣草森林成功的因素，可以說一切都是來自於熱情和恆心。兩個女孩對自己夢想的熱情，支持著她們從找地、種花、佈置、開業...開業之後，也遇到許許多多的困難，他

們使用管理理論中的80-20法則，將大部分的精力花在重要的20%之上。她們也曾為了建立薰衣草森林的無煙環境，和顧客和自己的員工協調很久，終於建立了無煙的環境。她們用無以倫比的恆心和耐力，將所遭遇的種種困難分析並與擊破、化解。

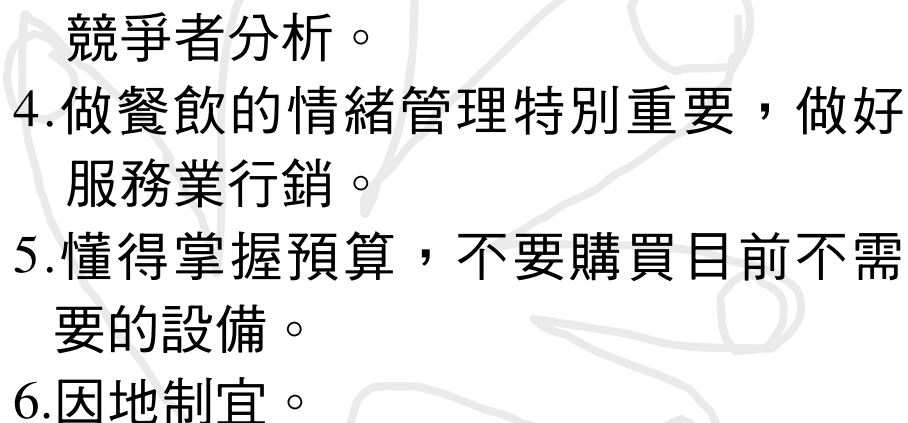
薰衣草森林的創立模式，可以說是從做中學。她們在一開始創立的時候連市場調查和商圈分析都沒有做。不過他們抓準了社會的趨勢、週休二日的風潮，提供大眾一個休閒旅遊的地方。而薰衣草森林的行銷方式，不是單純的推銷產品，而是訴諸感情消費模式。這樣的行銷模式，能貼近顧客，建立感情以





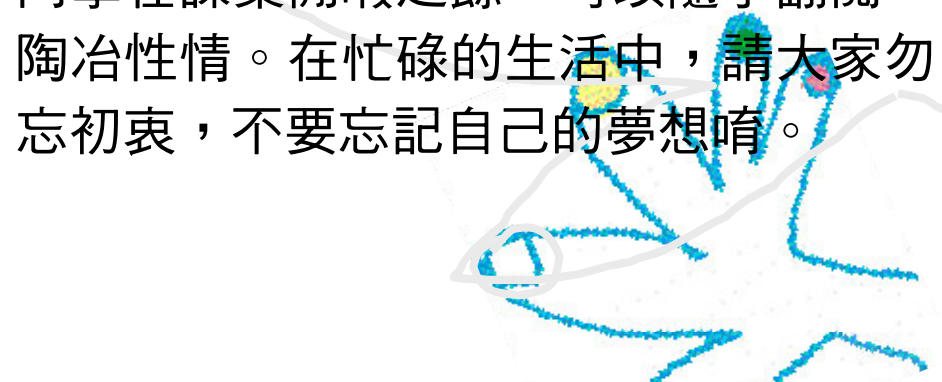
達成持久的顧客關係。

根據資料顯示，創業的成功因素，
可以歸納維下列幾點：

1. 因沒有後路，所以心態要歸零，也就是虛心接受、認真學習。
 2. 庫存貨品掌握得宜，不要進太多，相對也不能進得少。
 3. 多去看看相關別人怎麼做，也就是競爭者分析。
 4. 做餐飲的情緒管理特別重要，做好服務業行銷。
 5. 懂得掌握預算，不要購買目前不需要的設備。
 6. 因地制宜。
- 

綜觀上列各因素來看，薰衣草森林的創設符合了上各原因，所以他們的成功不是偶然。他們本來就是從小本經營開始所以沒有很大的野心，一開始也用最簡單的器具，從營業額5000、10000到一天30000...，相信以後薰衣草森林會越來越好，越來越進步。

薰衣草森林是一本輕鬆的書，同時本書也記載了兩個女生的創業過程。同學在課業閒暇之餘，可以隨手翻閱、陶冶性情。在忙碌的生活中，請大家勿忘初衷，不要忘記自己的夢想唷。





我在德國的日子



撰稿／王政涵

國立中山大學企業管理學系

碩士班三年級

MBA95

旅外學人




台灣腳初逛德國

來德國前，對德國的刻板印象不外乎：德國人很守時、很環保、做事一板一眼，德國豬腳很好吃、啤酒很好喝，雙B轎車滿街跑...等。

當初決定來德國，是因為可以選擇一年的校級交換生，希望能真正融入德國生活！此外，德國國際大學（International University in Germany）以英文授課，學生、老師的來源相當多元化，喬治亞共和國、烏干達、拉脫維亞，這些原本只會在地理課本上看到的名詞，因為同學的關係，距離突然近了許多！

國際大學是個很迷你的學校，只有三棟主建築、三個系、兩百多個學生，可以選擇的課程並不多。但也因學校規模不大，師生關係相當緊密，同學間的互動也特別多。學校授課方式和台灣差不多，除了老師上課，也有小組報告、期中期末考。

比較特別的部分是，外國學生發言特別踴躍，還常踴躍到老師課上不完的境界！課後和來自不同國家的同學做報告也很有趣，是體會各國文化的好時機，例如羅馬尼亞人特別愛講話、菲律賓人不拘小節、非洲人常常遲到、德國人很注重細節...等。





在地生活通！


來德國已經半年了，初來乍到時的很多surprise漸漸變得習慣，對文化衝擊的感受已經不如當初那麼深刻。

第一次感受到德國人的一板一眼，是到銀行開戶。即使行員當下沒有事情做，依舊要先預約，然後才能在指定時段找指定行員進行開戶。看醫生、找老師也是如此。剛到德國時的敏銳度還不夠，發生了一件讓我印象深刻的事情。宿舍管理員只有星期一到校內辦公室，其他時間都在校外辦公室。有天想洗衣服，但office hours時我們忘了買代幣，幾個台灣同學想，那直接到校外辦公室

買應該沒關係吧？畢竟那也是她上班的時間阿！結果證明我們大錯特錯，宿舍管理員氣壞了，認為我們不該打擾她上班。

德國人認為，在指定的時間作指定的事情比較有效率，這樣可以有效安排剩餘的時間，不用浪費時間等待。不知道是不是這個緣故，和生活緊湊的台灣人相比，德國人的生活很悠閒。

德國人假期多也是有名的，除了商店星期假日不開門外，在學校也時常收到行政人員發出的「休假信」。一般





商店的營業時間也很短，超市晚上八點就關門，銀行、郵局中午也有休息時間。每次要到政府機關或是銀行辦事情，都得先上網查時間，不然可能會白跑一趟，所以我很想念台灣24小時不打烊的7-11呢！

希望德國能朝著「理想世界」運作，「信任」似乎是這個社會的最高指導原則。火車站進出不查票、上街購物不用寄放袋子、報箱放在路上讓人自行投幣，這些都是很平常的事！寫這篇文章時，又發生了一件有趣的事情。德國交通費貴、商店營業時間短，所以我迷上了「線上購物」。最近買了一些保養品，我選了免手續費

的「匯款」，正當我在想怎麼付款時，就已經先收到包裹了，匯款單則附在包裹裡，有一個月的時間（其中包含14天鑑賞期）讓我去完成匯款動作，這樣先享受後付款還真是頭一遭。唯一讓我不太習慣的，是到菜市場買菜不能自己挑，因為必須相信老闆只會供應品質良好的蔬果，只能口頭跟老闆說要買的數量，讓老闆幫你挑。

最後想提到的是「外國人眼中的亞洲人」，外國人對我們也有很多有趣的刻板印象。匈牙利同學說，亞洲人都很喜歡拍照，人手一台相機，無時無刻都要照相；德國同學說，亞洲





人照相很喜歡比「YA!」；此外，亞洲人旅行時手上都會有一本旅遊書加上一台電子字典。仔細想想，亞洲人還真的是這樣，只是我們以前沒有注意到。知道別人怎麼看待自己其實很有趣。

國際大學有很多外籍學生，上課就像聯合國在開會一樣，國家間的文化差異固然存在，重要的是怎麼從中學習與接受各種不同的想法；在國外生活其實不難，只要有顆開放的心，不管在哪裡，都可以活的很精彩！





徵稿啟事

對於時事補給的新聞新知、見解獨到的知識創造、雋永不朽的書籍分享、俯拾即是的生活經驗，您有著滿腹經綸無法宣洩的困擾嗎？西灣學人歡迎您的投稿，文長約1000-1500字，並附上姓名（筆名）、學校、系級。

請在本月月底前寄至

seawoun@gmail.com。

知識的時代需要您來撰寫歷史！

西灣論壇：

想分享更多的感想嗎？想了解更多的知識嗎？

想對月刊內容加以回應嗎？

進入<http://www.seawan.bdcweb.org/phpBB/index.php>就對了。



我們努力舞動雙手，
直到手掌佈滿繭而無法彎曲為止。

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

閱讀。舞道

總編輯 郭柏志

美編組 廖若穎 黃建維 李佩芬 郭美瑛

文編組 黃建維 張家彬 王孝倫 廖若穎
張銘志 蕭馭窘 林師歡 楊靜如
林琬玲

活動執行 蔡幸穎 林琬玲 曾暉鈞 陳冠勳 麥人文 張恩齊
張銘志 郭俊宏 劉浩瑋 王孝倫

網站管理 陳力瑋 楊亞霖

西灣學人

社長 吳聯稚

副社長 宗培倫

汪展鵬

陳恆嶽 賴景興

劉浩瑋 麥人文

發行所 國立中山大學企業管理學系碩士班

