

標題：走出自己的職涯

我們請系上某位教授推薦一名學長姐：「這個人頗有趣的，很會講，而且他在獵人頭公司上班，看過形形色色的人，你們可以和他聊聊，相信會給大家不同的觀點。」留下聯絡方式後，我們聯絡上學長，邀請他回來和系上同學分享寶貴的經驗。就這樣，畢業十年的校友再度和工管系有了聯結。

從大學生活開始，鄧耀中學長建議大家培養「獨立思考」的習慣，並且強調「思考優先，獨立次之」，先廣學各方知識，經過消化後建立起自己的信仰、價值觀；在準備出社會前，學長提到「沉澱自己」，給自己一些緩衝時間，去探索、認識這個世界，培養國際觀，也進一步認識自己，確認自己的方向、知道自己的足與不足；最後是職涯的選擇，學長認為只要選定自己想要的未來、目標，然後對自己有信心，在任何地方都注定發光發亮

短短兩個小時的訪談，鄧耀中學長將他 30 年的「精華」無保留地和大家分享，因為他對台大的學生有期待，對工管系的同學更是。感謝鄧耀中學長，也希望大家讀完這篇文章後能有所收穫！

編按；礙於篇幅&文字的限制，無法將訪談內容完整地呈現，因此部份觀念之論述或許不夠完整，敬請見諒！

----- 人物小檔案 -----

姓名：鄧耀中學長

級數：B85

大學：工管系企管組畢業

目前就職於：新加坡商立可人事 *Recruit Express Taiwan* (獵人頭公司/人事顧問業)

工作領域：Sales

採訪員：鄭世猷 陳鈞煥 李亮儀 江承軒 楊敏兒

編者：陳鈞煥

大學生活：放寬眼界、培養思考的能力

有人說企管系學不到東西，我說企管系學習到的東西太多了。記得我們以前資管課的老師說過一句話：「讀大學就像打太極一樣，在其意而不在其形」，盡快

融會貫通，而不是記住那些粗淺的招式。那時候我們才大一或大二，一生受用無窮。

台大有很多非常好的資源、非常好的課，我跟我幾個主要的朋友修課都修到一百七、一百八，而且我們主要修課對象都不在管理學院，我們那時都很喜歡歷史，因為歷史可以拉開人的眼界，不至於拘泥在小小的波動；拉開眼界你就可以發現，歷史不停地在重複一些相同的事情，可以從中學習經驗，抽取你的看法。

在那過程之中，我們認識了人需要甚麼，那時候有個非常棒的老師，課名是《中國現代思潮》，他告訴我們那些聰明絕頂的人，在每個時代怎麼扮演關鍵的旗手、他們看到甚麼社會現象、做些甚麼事情、提出的論點與哲學思想是甚麼。

傅斯年傅校長，20歲的時候起草五四運動的手稿，你們20歲的時候在做甚麼？我們那時候在上大歷史的過程，那一段從明清的知識份子演變的過程時，我們20歲打電動打到五點，每天渾渾噩噩；但不過才八九十年前，那時候的人在做那些事情；而把八九十年之後其實沒有距離很遠，我們卻完全顛覆了那時候20歲應該要做的事情。

如果修很多課就沒辦法打工、沒辦法實習……那我們不能從課程的內容、選修老師的話去彌補嗎？企業實習真的有這麼重要嗎？我覺得企業實習只是在幫公司當廉價勞工而已，真正的社會歷練，你可以從別的地方獲得。

我贊成打工，但是順序不能換。學生第一要做的事情是讀書，你沒有把書讀好，你現在賺得錢不會比未來賺的錢來得少；你書讀透、讀好，你自然有機會可以把事情做好。

在大學的時候，我覺得需要累積各種不同的經驗與智慧。聰明的人有兩種，一種是「書本上的智慧」(book smart)，一種是「街頭上的智慧」(street smart)。街頭上的智慧，代表你懂人情世故冷暖，你懂這個社會上發生甚麼事，觀察入微；也許你是家庭環境不好，逼你提早進入社會，也許你是常看電視、認識很多奇怪的朋友、參加營隊，所以你的世界不是只有黑白，只有菁英分子；書本上的智慧不是說書呆子，而是說書讀得多又讀得透，他很聰明，雖然也許沒有社會上的歷練，但別人告訴他一些事情時，他有他的智慧去分辨對跟錯，他有邏輯和學識去幫助他面對社會中的挑戰。

不要忘記獨立思考這件事情，**思考優先，獨立次之**。在民國五六零年代的時候，那時候大家都推崇「獨立思考」，但那時候大家只知道「獨立」，卻忘記獨立是用來修飾「思考」的；思考是要博覽群書、廣納建言，然後獨立地做判斷。要懂得理解別人的說法，再去給人下判斷，否則就像瞎子摸象一樣，很容易做出錯誤的判斷；但是千萬不要怕下判斷，千萬不要怕做事情做錯了，做錯就再做一次，總會把它做對的。

蔣老師在系主任的任內想要推廣職涯的建設，我覺得他看到了現在的挑戰。十七十八世紀，啟蒙運動剛剛興起，英國還沒成為工業大國的時候，當時英國很多年輕人二十歲之後，還沒進入的真正的大學，他們會有一兩年的「壯遊」，走過歐洲、非洲各地，才回到英國工作、讀書；他們透過這種方式去淨化自己的狀態，找尋自己的方向。透過職涯這件事情，其實也是在做同樣的動作：去思考，我是不是要跟別人一樣，走一條大家都走過的路呢？透過職涯的判斷，我們能意識到更多的可能性。

很多人說要出去交換學生，我覺得蠻可惜的，你要就好好讀書、要碼就好好玩，把它放在一起，你花這麼錢去讀書又不能好好玩，玩又要花另外一筆錢；當然我們也有很多同學出去讀了一年，交換一年之後，台大也不管了，在那邊直接找工作，直到現在。如果要選擇這樣的生活，當然可以，但是他當時有想到嗎？沒有。他只想說要去那邊讀一個學位、做一件事情，不要去那邊玩，所以他選一個很遠的地方、不熟悉的地方，專心地學會那邊所有生活相關的技能。

我鼓勵大家去玩，玩個兩三個月，試試看一個人去旅行，不用太在乎語言的問題，也許十萬塊就夠了；但是一定要帶一套體面的衣服，去看看人家地上流的生活，去看看人家的高級餐廳、opera，看一場大聯盟的球賽……一定要有時間，坐在街頭，想想世界多美好，感受一下沒有壓力的時候。放寬你的眼界，你會看得更完整一點。

生命之旅與觀察到的世界

在我當兵的一年多的時候，世界發生了大變化：一個是.com 泡沫化，另一個是發生了911。所以那時候顧問公司開始式微，也可能代表是中國、亞洲勢力的崛起。所以過去傳統西方一些管理的模式、觀念，未來再也套用不到亞洲的國家

在我要退伍的時候，拿了七八家的 offer，我們那時候很容易拿 offer，因為裡面 interview 的很多都是學長姐；但當完兵後，我決定先出去玩半年多，而在那半年多內我認真思考要做些甚麼樣的事情，放寬我的眼界。

在我離開前，我寫了一封 mail 給我所有的朋友，說這是一個生命之旅 (journey of life)，我要去開始認識這個世界，理解要做甚麼；然後，我發現只有一個答案，就是我不想在大組織裡面工作。在大組織裡工作，沒有甚麼好玩的，已經很多成功的標竿在前面，走的路很少會有前面的人沒走過的。

如果今天你們要畢業要去找工作，腦中不要只有那些外商大公司，那些過去非常了不起但現在已經在式微的公司，未來的五年十年他們已經無法稱霸亞洲的市場；而世界的中心在亞洲，亞洲的中心在東北亞，幫這些公司打工，已經是一個式微的趨勢了。可是我們發現台大政大學生都想往這些公司去，就我做獵頭的

可以清楚看到，在一些大公司待五年之後，如果把組織頭銜拿掉，basically you are nothing to the market。因為你在公司裡打的是一個非常完整的組織戰，你作甚麼事情都像一個有錢的少爺，做甚麼東西都有人幫你照顧好，你真的不好也很難；你失去了跟世界競爭的機會，當你發現你要跟世界競爭時，你能不能在離開那個 comfort zone，去重新接受自己的不夠的地方，我覺得這是一個很大的挑戰。

企業實習現在對企業而言，真的這麼重要嗎？以我在看履歷表，或是在幫客戶看履歷表的狀況，我覺得還好；因為我們都了解，在企業實習的時候是在幹甚麼—就是廉價的打雜工。實習變成一種廉價的勞工，變成他們 social responsibility 的祭品，玩一種 charity，你們會為了區區的 100 塊去那邊工作嗎？會！因為那是知名的大公司，but so what？你去那邊做甚麼？我不是要一竿子打翻一條船，但是你要在那邊變出甚麼？你問我說去企業實習如何，我會問你為什麼不會在學校裡得到一樣的收穫呢？

我大學的時候有去企業實習，我真的認為自己是個廉價勞工：全部七八個人的工作是我在做，加班還沒有加班費；但我覺得學習到一個很重要的事情—以後我再也不進這些公司上班了。我學習到判斷這些老闆有沒有肩膀，他能不能幫我說話，能不能為員工謀福利。

進入這些大公司也是有好處的，例如說制度完善，不用跟笨蛋一起工作，但就少了點樂趣—認識這麼多跟你不一樣的人。組成這社會的不全是菁英分子，有很多人他本身就有些小缺陷，那你如何把他變成一個巨大的團隊？拿破崙曾說過一段話：我是一頭獅子，我不怕我身後帶著的是一團綿羊；因為我的對手，即便後面帶著一團獅子，但帶頭的是一隻綿羊，我一樣打敗他。把自己當成一頭獅子，無論到哪裡，你都能發光發亮。

你覺得國際觀是甚麼？國際觀就是四個字：見怪不怪，不要用自己的想法去強加在別人身上。是當我今天說出去旅行的時候，這是一種意境，你不是百分之百在旅行，你讓你自己神遊四海、博覽群書，躲在一個地方卻可以看過這個世界，不是一定要去過多少地方。等你看過、理解，在那過程中把你過去的 bias 釋放掉，你看到更多事情時你就會見怪不怪，你可以理解，原來是這樣子；但是這不代表你要跟別人做一樣的事情，你開始形塑一種判斷，這是一種掏出再放入的過程。

經過一段時間的沉澱，你會發現你的視野變得不一樣；但是千萬不要變懶散。在那過程之中，當你在看一次你碰到的東西，你就「見山不是山，見海不是海」，你會開始有不同的視野去認識東西，你會去聆聽去判斷。

選擇工作的邏輯—尋找伯樂

我覺得千里馬容易，伯樂難找；每當我開始在參加面試的時候，我就看我對面那個老闆是不是一個伯樂，等於是我在面試我的老闆，看看這家公司有甚麼樣的條件。我心中的畫面是個很古老的畫面，就是七龍珠裡面的計算戰鬥力的那個畫面；而我遇到的老闆大部分戰鬥力都很低落。如果我認為在兩三年內我就可以超過眼前的人了，那沒甚麼了不起；但如果兩三年後我只有像他一樣這種戰鬥力，那我也沒甚麼了不起的。

當我在 interview 這個公司的時候，那時候大家對 headhunter 沒甚麼觀念，所以我很謹慎回來請教教授，教授說：“nothing but a broker”，不過就是個交易員，買賣人口而已，沒甚麼了不起；我衝著這句話我就去做了，我決定要做出點不一樣的例子來。

我後來才了解到這工作這麼有挑戰性：這是一個與人溝通的工作，一天大概要見到 10 個人左右；我最近在做一系列講座的開場，我已經看過了十三、十四萬份的履歷表，來自四面八方，我親自 interview 的人超過 13000 以上。這 13000 個人來自各個階層，我可以看到有人在 25 歲的時候就已經日落西山、行將就木；也可以看到有人到了 45 歲，還是像旭日東昇，如此燦爛有力量。古人有云，與人為鏡，可以明得失；在這工作上我迅速地看到了很多優秀的工作者、優秀的團體、優秀的企業，他們怎麼樣經營他們自己的 career。在那個剎那我覺得這工作實在太有趣、太棒了，好像每天都有不同的老師在教你；其中當然有人會 challenge 你，有人罵你，但怎麼從這些人身上得到你要的養分，就是你們的能力。

因為大家不了解獵人頭，所以會去做獵人頭的通常都不是很優秀，所以我很快就出類拔萃。我曾經有一季，公司 20 個人，我的業績占了八成；這不是比例上的問題，我已經超越了當時新加坡最高的紀錄，這時我還工作不到半年。很快地上手了，開始建立自己的事業、塑造自己的形象、重新在內部創業，開始運用過去學習到的東西。

我在這公司被拔擢的速度很快，CEO 也很看重我。回到我們剛剛講的伯樂，這 CEO 個頭很小，當時才 38、39 歲，剛接 CEO 才四五年，看起來不怎麼樣；可是他一進來，我肅然起敬，覺得這個人有料。甚麼叫「君以國士待我，我以國士任之」？我們兩個的面談，從九點談到當天晚上的八點，我還沒有這麼服氣過一個人，每次碰到他我都覺得他有一個全新的概念；最後他問我說，你覺得你在工作上想要成為甚麼人、做到甚麼事情，我告訴他：「I'll replace you one day」。

台灣的現況

我在這工作上，每天跟新加坡跟香港的同仁競爭，我覺得很難過，我覺得台灣的同仁們真的很難跟新加坡、香港的同仁競爭。他們不是聰明絕頂，但是他們

比較認清現實和事實，比較願意承認自己的不足、和別人合作。

有一次我參加一個會議，幾個國家的 headhunter 的老闆就在一起聊天，突然有一個上海人開始發表他對亞洲四小龍的看法：新加坡跟香港因為覺得自己很小，所以他們要做得很大，才可以生存；台灣呢，面對中國、日本、美國的時候，覺得自己很渺小，就說為什麼你老大哥要欺負我們，但當我們面對新加坡、香港、印尼……這些我們認為比我們矮一截的國家，我們又覺得自己是大哥。

這種衝突，造成我們出不去又退不回來，不同在這衝突中震盪，不敢站出去，只敢面對自己人，所以我們浪費了太多時間在內鬨、往內看；當往島外看的時候，你會發現競爭完全不是那個樣子。

這五六年來，有很多在台灣微軟做得還不錯的人被調到北京微軟，三年一聘，基本上海外公司都是這樣子的；只有在台灣，碰到約聘，就把它打入十八層地獄，「喔，黑心」。如此說來，那些在 NBA 在 MLB 的人我覺得超黑心的，他們靠自己的球技證明自己的身價，為了爭取另一個大約，工作不就是這樣嗎？為什麼你可以 guarantee 你有 lifetime 的工作？誰 guarantee 你？

真的有 guarantee 的國家叫日本，日本從二次大戰後就開始 guarantee lifetime 的工作，現在哪個國家最弱呢？80 年末期開始蕭條，蕭條了 30 年，想想看是甚麼東西拖垮了日本呢？有是這種 lifetime 的模式。沒有競爭性，沒有淘汰，只有按部就班，哪來的創意呢？怎麼創造出新的東西來呢？我覺得這幾年台灣好很多了，但還是流於單打獨鬥，為什麼呢？這是因為你們這些聰明的孩子沒有意識到這一點，還在「來來來，來台大，去去去，去美國」那種三十年前的思潮。

黎智英現在定居在台北，因為他看好台灣，認為他的壹傳媒太容易進入台灣了，因為他的對手都太弱了。台灣人就是這樣，以為這個市場沒甚麼，以為文創產業賺不了錢，但是為什麼不把它改變成一個賺錢的選項呢？你用甚麼心態去經營一個事業，這是很重要的。當然不是每個人都能做到這樣，但是如果你認為自己是頭獅子，try something new，而且你們還年輕，還有很多失敗的機會；盡量不要失敗，stay alive，但是如果你們連失敗都不敢，不願意放手一搏，那其實也沒甚麼機會了。

我覺得胡佛教授講得很好。他說現在台灣社會的紛爭，不在政治不在藍綠，而在於視野的短小，著重在太短的事情的東西，卻忘記這些事情之後的延伸和之前的延伸是甚麼。以前巴黎市長，每一任巴黎市長基本上都是之後總統的候選人，他們在當市長時只有一個想法：我要建設接下來一百年的巴黎。這是為什麼那些歐洲國家可以做出這麼多對世界有重大貢獻的事情來，即便現在，他們還能深深影響這個世界。我們能不能想到十年後的事情呢？我們能不能不要只在意明年的薪水可以多個 10%？

面試、履歷的重點—展現自己的特別之處

我覺得公司很多不是看系，除了很多被定型很嚴重的系例如文學院、社科院，你們只要能證明你們自己是很務實的就好了。履歷表上不要寫一些很小的，只有自己看得懂的東西，像是在哪裡打工的經驗之類的；如果你在學校有參加過的社團，或是你自己曾經主動做一些甚麼樣的事情。把它放大，業主要看你們的主動性，你們能不能主動為周遭謀福利，改變一些些事情。

在面試的時候，五分鐘之內你不能讓我印象深刻，不能告訴我 who you are、what you can，五分鐘之後 you are out of the game。如果你不能證明自己的特別之處，我可以找幾千萬人來做跟你一樣的事。

當我們在看履歷的時候，我們知道很多人讀研究所是讀爽的，如果讀研究所的人不是很有目標地去讀，對我而言，我看到那履歷表沒甚麼用。他只能去一些公司，學士 32,000、碩士 34,000 那種，很遺憾，你讀兩年書，只能一個月多 20,000 塊。慎選你的每一條路，想想你需要甚麼東西，但是要大膽假設，小心求證。

在面試時，我覺得機運很重要，就像我很快就遇到我現在這老闆，認定他就是我的伯樂；但如果我沒有前面半年的沉澱、十幾年來專業學生的工作累積，我沒辦法認出他是我的伯樂，沒辦法聽懂他問我的問題。

考聯考前一個月，老師要我分享怎麼讀書，但那時候其實已經六月了。我告訴同學：你們現在已經來不及照我的方法讀書了，因為我已經這樣讀書很久一段時間了，但我可以跟各位檢驗一下你們未來讀書的狀態：第一層，你聽得懂老師在問甚麼問題但你答不出來，你覺得 somewhere in mind，你可以努力去找出來；第二層，你可以回答老師的問題，而且精確無誤；第三層，你可以問老師問題，因為你已經讀透了，你覺得針對老師沒有講到的東西、還不理解的東西，問出關鍵的問題。

我很在乎跟我面試的人問我的第一個問題，他一問我就知道有沒有料了，我問一個人問題也會聽他怎麼回答。有沒有看過總統大選辯論？台下的人問：「請問請問，對於甚麼問題，你有甚麼看法？」候選人回答：「你這個問題問得很好，讓我來這樣回答你……」當你在回答別人的問題的時候呢，你其實不是在回答他的問題，而是在講自己的話。

做任何事情，都要有完整的準備，人家問你「為什麼選擇這份工作」的時候，不是照著他的問題來回答；你要有一大篇的理論，告訴他你要怎麼工作，而且你覺得他怎樣怎樣……所以你選擇這份工作。你回答了一個完整的答案，這答案你早就準備好了，你選擇自己的站腳去面對挑戰，回答你想要講的東西而不單是問題。

所以我覺得光看一個人問的第一個問題、回答一個問題，就可以評價一個人的水準是高中低了；看一個人的履歷表也是，我只要看三秒鐘就可以判斷一個人有沒有需要談的必要了，太多面相可以觀察一個人了。我給各位一個建議，**在任何時間把握機會問問題，從第一個層次聽得懂，到不斷理解直到能問關鍵的問題。**

你說自傳重不重要，有眼光的人就會說自傳很重要。我想給各位一些建議，**自傳一開始不要寫你的家庭怎樣怎樣**，那不是你，那是你的家庭，I am looking at you, who you are? 你能不能用 20 分鐘介紹你自己？去看一下米蘭昆德拉的「身分」這本小說，你的身分是甚麼，去想想你的 identity 是甚麼。在簡歷上你應該寫道你做了甚麼有價值的事情，不是寫你待在哪裡過，你做過甚麼才是最重要的。

我看自傳就能看出一個人是不是很獨特的傢伙，最好是有一些針對性的修正；如果你要申請一些比較特別的產業，比如說雜誌社，你要特別小心，這些產業很怕用台大的學生，他們怕台大學生做三天就走了。

真正的面試，在他看到你的那一眼就結束了。鞋子亮不亮、乾不乾淨是面試時一個重點，遲到是另外一個，商業社會的面試就是這樣。握手、眼神、笑容、坐姿、小東西……很多東西都能看出你過去二十年沒有白活了，準備好，看起來已經 ready for next job。

碰到面試的時候，不是劈哩啪啦開始講，你要知道起承轉合，甚麼叫做鳳頭豬肚豹子尾：開場要華麗、豬肚要很有料、豹子尾是你要狠辣辣打在他的臉上。談完面試如果他不記得你是誰，what' s the point? 準備很多資料有甚麼用？認真聽，仔細講，不管你學甚麼都不用擔心了。

面對工作應有的態度

建議大家看一本書，有一個英國的作家叫艾倫狄波頓(Alain de Botton)，他有本新的小說叫「工作!工作!」，我覺得也許對大家會有些啟發吧。

書裡講到，很多人說做一份工作需要動機，你需要知道做這份工作是甚麼在激勵你，但是他說在哲學家已經停止這個辯論了，思考 motivation 是個愚蠢的課題。不用再想自己有甚麼動機，just do it；但是永遠要相信自己的直覺，想一想，不要迷炫在某些表象之下。

我們的公司很特別，大部分的高階主管這都是他們的第一份工作，我不認為需要換工作，只要能持續賦予這個工作新的意義和範疇；我們這些高階主管都自己在內部創過業、改善過工作流程，自己經營自己的 business。我們培養的不是 headhunter、sales，我們培養的是 business manager—你要自己做自己的

business。

你要怎麼規畫你的 business，你的 business model 能不能賺錢，你能不能創造更多的就業市場就業範疇，你能不能幫助更多人成長……你的成就是來自於看到這麼多優秀的年輕人加入你的團隊，然後變得更優秀，做出更多更多的事情、培養更多更多的 leader 來，這是我們公司一直在做的事情。

很多公司看忠誠度，甚麼樣的公司會看忠誠度？如果你有一個做報告的團隊，有人一直不來你會不會很生氣？一副就是愛來不來，好像來喝咖啡一樣，看看環境不錯，咖啡蠻好喝的，哪天做膩了拍拍屁股走人，連咖啡杯都不收。忠誠度不是對公司，而是對你自己。我們結婚的時候，我們去跟神父面談，神父問我們知道誓詞中” I do” 的意思嗎，那是說我現在在這裡，對自己和天主發誓，不管你怎麼樣，我都要承諾我自己會如何如何……這是對自己的承諾。你可以騙過所有人，但是你騙不了自己的良心。

做承諾，忠誠於自己、你現在做的責任與使命。有一個專業的詞叫做 R&R，role and responsibility，角色與責任，認清你的責任，做你的角色該有的樣子，還有執行那個責任必須要的程度，那你不但是個很棒的工作者，還是一個很棒的人。

選擇不同的道路，看見不同的可能性

我有個朋友去做電影的推廣，去做電影的 PR 和 marketing，去做很多文創事業的推手。搞了七八年現在小有所成，錢賺得沒有很多，但是說起電影圈說起這個人物，每個人都聽過，都知道他是誰，未來華文電影需要更多推手的時候，非他莫屬。

在 Harvard 的 Kennedy School，他們培養了一群人進入公部門，所以很多公部門，都是超越卓群的人，所以他們能創造美國的榮景；看看我們的敵手中國大陸，他們那一群中南海域的領導人，是多們有系統在栽培，然後進入那市場；看看新加坡，看看香港，他們學歷多高去進入公部門。看看我們的公部門在做甚麼？所以其實我很想鼓勵台大的同學們，進入公部門，如果你真的對這個社會人生有一點想法，試試從頭來改變這個社會。

我想說的是，我們的職涯選擇不是只有一種。人生不是跑百米，某種程度上這是個馬拉松，跑一個階段你要調整一下你的步伐、補充一點水分，最後還要留體力可以衝刺；不是跑你三十歲之前跑到哪個學校去、跑哪個公司去，而是跑到五六十歲的時候，你留下甚麼 legacy(遺產)來。

不用太急著想自己要做些甚麼，除非你有經濟壓力，給自己一些餘裕去探索一下，也許兩三個月。我覺得你們可以給自己一些些期限，去想想自己需要甚麼

東西，我覺得你們現在的年輕人看到的世界太小了，所以你們認為的可能性太少了、選擇性太窄了，所以你們以為只有這些選項，被逼去做選擇。事實上世界之大，賺錢的方法之多，只要你對自己有信心，you know who you are，在任何地方你都注定發光發亮。

我覺得人生是件很有趣的事情，盡量不要走別人走過的安全的路；但是如果你真心認同這是條路，那我也恭喜你。有部茱莉亞羅勃茲的電影「蒙娜麗莎」就是在講這樣的事。選定自己想要的未來、目標，那就努力幹下去。

給學弟妹的話

我對台大的學弟妹的期待是比較高的，但請你們體諒我們這一輩的期待。未來台灣會是怎麼樣的社會，取決在你們手上而不是在我們手上；沒有你們在後面撐著往前走，再怎麼做都沒辦法再往上了。我們的對手不是那些畢業後其他學校的學生，而是那些已經超出我們很多的工作者。毛澤東講過一句非常好的話：「與天鬥與地鬥與人鬥，其樂無窮。」這是享受跟人家互動的過程，就好像我第一天進台大，看到這麼多聰明的學生，I am so much exciting。當我離開台大，進到這個世界，好棒喔，這就是需要我征服的地方。

接受自己的不足、接受自己的足，走一條屬於自己的道路，勇往直前毫不猶豫，我覺得就是很棒的職涯了。

以上文字與圖片版權屬於台灣大學工商管理學系系學會，禁止擅自轉貼節錄
All rights reserved. Reproduction in whole or in part without permission is prohibited.