

## -本期索引-

- [孫運璿先生紀念講座：朱敬一院士]
- [工管商研就業工作坊]
- [工管·商研課程說明會]
- [IAMOT 卓越研究學者：陳忠仁教授]
- [Google 網路行銷挑戰賽]
- [外交尖兵從這裡做起]
- [自強活動：桃竹苗樂活一日遊]
- [與導師的第一次接觸]
- [工管商研榮譽榜]
- [活動預告：工管 50 校友餐會]

## [孫運璿先生紀念講座：朱敬一院士] 構思臺灣的未來產業



本次孫運璿講座非常榮幸地邀請到中央研究院院士朱敬一院士。藉由本次難得的機會來台大分享以經濟的角度分析現今的產業，並提供對於下一波新興產業的構想；本次演講亦非常感謝台大副校長陳泰然教授蒞臨現場為我們致詞，並有東吳大學校長黃鎮台校長、台大食科所孫璐西教授、管理學院院長洪茂蔚教授等貴賓的蒞臨，朱敬一院士的知名度和個人魅力吸引了台大 EMBA 學生和大群的薪薪學子及社會人士慕名而來聆聽，在開場前十分鐘已經座無虛席，開場後人潮仍不斷湧入，講台前、階梯上亦坐滿、站滿欲一睹朱院士風采的聽眾，開啟一場與經濟大師精采的對話。朱院士以「構思台灣未來產業」為題，引導管理學院的學子們面對未來趨勢暨經濟產業面的整體思考。

朱敬一教授 1978 年畢業於本系原商學系工商管理組，1985 年獲密西根大學經濟學博士後至本系任教，於 1989 年起任經濟系教授；1999 至 2000 年任行政院國科會人文處處長；於 1998 年獲選為中研院第 22 屆院士，為當時最年輕之中研院院士。2000-2003 年出任中研院副院長，亦為中研院歷年來最年輕之副院長，並於



2008 年 7 月出任中華經濟研究院董事長。

朱教授曾榮獲多項學術成就獎，包括：總統科學獎（2003）、教育部國家講座（1998 - 2000）、教育部學術獎（1991）、傑出人才發展基金會傑出人才講座獎（1995 - 2000）、國科會傑出研究獎四屆八年（1989 - 1996）、臺灣大學法學院連震東紀念講座獎座（1992）、Olin Visiting Professor of Law and Economics (1999)、Rockefeller Fellow (1991-1992)等。其中總統科學獎朱教授為歷年來國內人文社會領域唯一之獲獎人。朱教授專長於人口與勞動經濟、法律經濟、應用經濟等方面結合理論與實務之研究，除經濟學研究外，對法律、社會、政治、史哲亦有深入的研究。朱教授教學認真嚴謹、講課引人入勝，是最受學生喜愛與敬仰之名師與良師。

以下為朱院士講演構思台灣的未來產業之部分摘錄：

### 一、孫資政的產業佈局：

孫資政在民國 58-67 年擔任過經濟部長，民國 67-73 擔任過行政院長，孫資政任內成立了幾個對於台灣產業非常重要的機構，例如：工研院、新竹科學園區等，只佈局，不圖利特定人、當然不自肥，正如龔自珍所言，但開風氣不為師，是之謂也。

### 二、「但開風氣不為師」的實義：

Forbes 1000 大企業的調查顯示，從創業富豪及繼

承富豪佔 GDP 的比例，可發現其與產業環境有很大的相關性，好的產業環境，獎勵創業；壞的產業環境，肥厚繼承。所以如果要有好的產業環境，高比例的創業是非常重要的。但過去幾年從台灣可以看出很多問題，如政府官員等，開不開風氣不重要，自己一定要為師。不是培養產業環境，而是要培養自己的勢力、實力。



### 三、為什麼現在談未來產業：

時機歹歹，正好趁現在來自修，並對未來佈局。例如：Pfizer 大藥廠開始解雇科學家，減少各項投資及研究。此時卻是台灣進場的時機，加上台灣一直沒有明顯的新產業，很容易使得產業風險集中。而生技、品牌農業、文化觀光、國際醫療、太陽能這五個產業是我在未來很看好的五個產業。

#### (1) 高階生技製藥產業：

從 1982 年開始，政府就有開始投資生技產業，但是由於生技為長時間投資的產業，而全台灣 R&D 的經費卻不到一個美國中型藥廠的經費，所以直到現在只有小於 5% 的公司成功上市。應該由政府帶頭創立協調單位，使得在生技領域每一環的公司，都能有相當的經濟規模。多做〔實驗室→臨床二期〕間，加值明顯的部分，也就是微笑曲線的左端

#### (2) 觀光產業怎麼推：

觀光產業涉及太多部會（交通、內政、地方、環保、文建等），但是觀光客感覺的只是一個整體，所以在這些部會並不能得到觀光客的意見回饋，所以使得觀光無法改進，觀光客即使有不滿也不會知道。應該統籌部會，並有一個主要完善的計畫，使得回饋的循環可以建立。

#### (3) 蘭花產業該怎麼推：

蘭花產業雖然金額不大，但是抗景氣衰退、而且產

值絕對都是發生在本土，所以對於國家的貢獻不小。台灣有育苗及品種的優勢，但是由於農家少有國際視野，還有許多專利不知道去申請，而且不擅長打品牌。如果政府可以做民間推手，將小農聯合起來，並協助申請許多專利，品牌由企業來發展，會對於產業發展比較容易。

#### (4) 太陽能產業要怎麼推：

台灣產電池(世界 14%)，效率不差，而太陽能產業技術最重要的就是電池技術和太陽能板技術，其中太陽能板技術上與 DRAM 相近，所以台灣很有發展的潛力。而目前台灣太陽能產業多項專利少模組，少系統，微笑右端不利，但是發包時，一定是發給系統商競標，所以會造成系統商吃剩的才留給台灣。而太陽能還節能減碳，並可以分散發電，德國有十萬戶屋頂有太陽能發電，澎湖為什麼不能考慮大面積太陽能發電？

#### (5) 國際醫療產業怎麼推：

台灣的醫療水準高階，亞太首屈一指，而且收費不貴，也不必如歐美排隊需要排很久，有利基，為什麼發展不起來？應該將法規、廣告、行銷，需要推一把，使得國立公立的一流醫院推向國際。國家應該促成，使得亞太病患都來台灣看病，形成醫療產業。



### 中華經濟研究院的角色

本即該做中長期的政策研究，但目前不容易做到。一事平生無齟齬，但開風氣不為師。而做產業政策，本該如此。但是孫資政卻能夠做到，所以孫資政是「構思未來產業」的典範。



## [工管商研就業工作坊]

瞭解自己的能力，做好求職前的準備

繼上一期介紹精采的 session I 課程，接下來的 3 個 sessions 提供了完整的求職技巧，讓我們來看看同學們的上課分享吧~~

### Session II -Design your own resume

#### 商研碩二 陳俐鋒

接續上週每位同學的就業方向分享，陳冠學學長和曹毓方學姊在本週課前幫每位參與工作坊的同學仔細地審核英文履歷，並分別給予「一針見血」的評語；我想這對在場的同學都是非常難能可貴的機會，尤其是在步入社會職場之前，有經驗豐富的學長姐幫忙審閱履



歷，雖然審視的過程非常 Bloody and cruel，得到評語的當下心中也難免覺得沮喪，但若在步入戰場之前，我們若能先體會到現實的殘酷，並且做好萬全的準備的話，在未來得到想要的工作機會也就會大幅增加。

本週(12/05)課堂的一開始，學長姐首先提出一個概念：寫履歷就像推銷一樣產品給公司，並且要針對你的目標公司去安排和設計履歷的內容。一般履歷會包含以下內容：

1. 姓名與聯絡資訊(Name & Contact Info.)：通常會寫在履歷的最上方第一行的地方，姓名的字體要較大；需要注意的是英文履歷盡量不要放照片，面試者可能會因此混淆你履歷想要表達的重點。
2. 教育程度(Education)：一般有工作經驗的人會將此類別寫在履歷的較下方，但考量到大部分同學都還沒有工作經驗，所以可以先把教育程度放在姓名和聯絡資訊之後。此部份除了寫出就讀的科系所之外，亦可列上 GPA、Honors(得獎經驗)、Leadership(比賽或是課外活動等)、交換學生紀錄、或是修過的課程

(跟想申請的公司領域相關)等。但是轉系、語言學校等經驗並不建議列出來，亦不用寫出高中學歷。

3. 工作經驗(Work Experience)：包含實習、服兵役、part-time 或是 full-time 的工作經歷，但須特別注意家教經驗不算是工作經驗。
4. 課外活動(Extracurricular)：可省略，但如果是沒有工作經驗的學生可以列出曾經參與的課外活動。
5. 其他(Addition)：可以寫出個人的興趣、當志工或義工的經驗、相關的技能(如軟體)等等。這部份可以表現出你是否是個 interesting person，有些面試者在面試時喜歡從輕鬆的話題問起，這部份就是很好的起始點。

一般而言，履歷的撰寫通常都不超過一頁 A4，這是因為面試者往往不會用超過五分鐘的時間去瀏覽尋職者的履歷，所以在僅僅一頁的履歷中，要如何規劃版面是需要同學多花一些心思的。陳冠學學長建議同學先找出履歷中的哪個部分最能突顯你跟其他求職者的不同，然後多留版面去描寫這個部份(假設學業成績為強項，就在撰寫教育程度這個部份時多加琢磨)。

撰寫履歷時，同學也需要注意別只是列出過去和現在的「事實」；履歷就像推銷商品一樣，需要去精心設計如何把自己的優點顯現出來；曹毓方學姊分享了她撰寫履歷的技巧—SAR(Situation, Action, Result)，譬如在撰寫過去某個社團經驗時，可以用 1~2 個句子(或 2~3 行)簡潔地去描述當時的工作遇到情況、如何應對或採取的行動、以及最後得到的結果，就可以讓面試者很快的了解你在社團中所擔任的角色，和你因此而獲得的學習與成長，以及確認你是否具有合乎公司所要求的特質。



最後，學長姐提出了一些撰寫時的注意事項：

1. 英文字句要簡潔，盡量避免用字重複和錯字。利用數字去呈現會比用文字描述更容易被面試者注意到。
2. 撰寫的順序要由新到舊，最近期的資訊要放在最前面；注意動詞要用過去時態，並善用 power verbs(可以在網路上搜尋到大量相關的資訊)。

3. 確認履歷的內容與想要的工作領域(產業)是否符合，量身打造最適合的履歷。例如管理顧問業較重視成績、工作經驗、領導能力等等，而娛樂產業較不重視學業成績，所以可能就不太適合列出 GPA；有些公司會介意求職者的 GMAT 或 GRE 成績，視情況選擇是否要揭露成績的訊息；另外，因為版面非常珍貴，所以盡量只列出跟想申請的工作有相關的經驗和技能。
4. 版面：字型盡量統一，字體不小於 10 號。

在同學完成了精心設計的履歷之後，準備要把履歷寄出之前，學長姐還提醒大家盡量把檔案轉換成 pdf 的格式，並將檔名寫上自己的中英文名字，讓收到履歷的主管作業上較為方便，也可以留下較佳的第一印象，多多增加面試的機會！

下週(12/12)的規劃就業工作坊，學長姊將要為同學介紹如何撰寫 cover letter，並親自幫每位參與同學的 cover letter 做詳細的審閱及提出評語，在課堂後還有 tea time 讓學長姐與同學們做更進一步的經驗交流，相信我們會從這四堂豐富精采的課程中受益良多，未來求職能夠更得心應手！

## Session III、Cover Letter

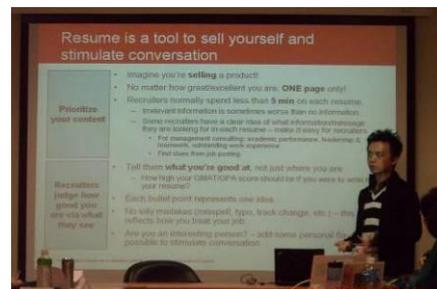
### 工管四 吳詩涵



系上為期四週的就業工作坊邁入了第三週，這週的主題是”Cover letter”。相較於之前的內容——生涯規劃、履歷等等，這個主題對大家顯得陌生許多，但經由兩位學長姐的解釋，才讓我們發現，原來要找到一份好工作，Cover letter 的重要性不亞於履歷！對因為之前沒有撰寫 Cover letter 的經驗，所以我事先到網路上搜尋範本，但無奈版本實在眾多，因此直到聽過這週的課後我才對一份完整的 Cover letter 有了全盤性的了解。

通常我們是應徵一間陌生的公司，而 Cover letter 則是主管對我們的第一印象，所以如何在不到一頁的篇幅中盡可能加深別人的印象，又不浪費版面實在是一門

大學問啊！在第一段中，我們必須讓對方知道我們有多想要此工作，包含簡述自己的現況、寫此信的原因、如何得知此職缺及為何對此公司感興趣。原以為這樣寫起來應該是一大段，其實並不盡然，學長給我們看的範本就是用一句有力量的話陳述而已。第二段是重點，必須讓對方清楚了解為什麼是這個人適合此職缺，而我們常犯的錯誤是寫一些和履歷重複的東西，因為這個版面等於是讓我們再放一些塞不進履歷的資訊，所以不應該浪費版面，我覺得最困難的部分是不可以只陳述我們的經驗，還必須要點出我們在這個經驗中學到什麼，或是展現出我們什麼特質，呈現的方式列點或段落描述皆可。在最後一段則要表達感謝對方看完我們的信，並希望他可以給我們一個面試的機會。Cover letter 是正式的書信，所以每段的內容該寫些什麼都有嚴格清楚的規定，不能當成散文來書寫。



除了整體架構，學姊還提了幾個注意事項，要盡量避免用含有負面意思的字眼，也不要過於謙虛，寫出如”請讓我試試看”等的字眼。這應該和不同的文化背景有關，因為華人總是強調要謙虛，但這點絕對不是外商老闆希望看見的。

最後學長有設計一個小活動幫助我們練習——讓我們先想出三個可用於應徵職缺的技巧或優勢，再舉出支持的證據，而大家常犯的錯誤是舉出不相關的技巧，或是講了事例但沒先說出是什麼樣的優勢，透過這個練習也可以幫助我們為面試做準備，因為面試時我們就必須對自己每一個特質侃侃而談。

今天學姊介紹了兩個有用的工具，一是”How to interview like a top MBA”這本書，在 Page One 可以買到，它可以說是應徵工作的聖經；另一個是 job juice card，這是一組包含了各式面試可能會出的考題小卡，可以幫助大家準備面試。

因應大家還有許多問題想要問學長姐，所以在正式工作坊結束後部分的同學還與學長姐一起去吃東

西，進而得知更多寶貴的分享。"是否該讀國外 MBA?" 這個是困擾許多大學部同學的問題，而 Susana 學姊強烈建議女同學若不是想要當女強人就不要走這條辛苦的路，因為一來到國外和以英語為母語的同學競爭很辛苦，而且在唸 MBA 時大家就會不斷被逼迫找到一個高薪的工作，另外一方面要同時顧到婚姻或家庭真的很難。



聽著學長姐分享著到美國讀 MBA 的甘苦經驗，我不禁又開始思索自己想唸 MBA 究竟是為了什麼，為了學習?為了找工作?還是為了不切實際的光環?如果在沒有搞清楚的情況出國唸書真的會很辛苦，因為大多美國人去唸 MBA 是為了轉換工作跑道，而不是單單只為了一個文憑。

下一週是最後一次工作坊，將會有英文模擬面試，相信這會是整個培訓的高潮，不禁讓人期待!

## Session IV、Behavioral Interview

### 商研碩二 李宗庭

本週總結了前三週的所有課程，直接進入最刺激的英文模擬面試，學長姐為了讓每位同學都有參與模擬的機會，甚至邀請了兩位在外商工作的朋友協助面試。雖然在前一週已先公布了題目，但是現場模擬時卻是隨機抽問，並且還會從你的答案以及履歷中繼續追問細節及任何有興趣的部分，因此現場氣氛就猶如真實的面試般刺激與緊張，每人模擬面試的時間雖然不長，但是學長姐卻會針對每個人的優缺點給予建議。有了這一次的經驗讓我們更加瞭解到自己的不足之處及現實面試的刺激和殘酷，對於即將步入職場的我們是一次震撼教育與寶貴的經驗。

模擬結束後學長姐便開始總結講解面試時所可能面臨的考題，面對這些考題的答題方式及需注意的技巧：

1. 首先要瞭解自己工作的目標，簡單來說就是你想要找什麼樣的工作。並清楚地向面試官表達這份工作所能提供的訓練及經驗能夠滿足你的工作目標。

2. 接著要瞭解自己具備什麼樣的優勢或強項(例如領導能力、協調能力等)，並且把這些優勢和強項與要應徵的工作所要求的技巧和能力做 match，此外可利用過去的經歷舉例或佐證自己為什麼具備這些優勢和強項。

3. 瞭解自己具備哪些 skills，並瞭解為什麼你應徵的這份工作可以提供舞台去發揮你的 skills，同時還可以從這份工作的優點去想，雖然你已具備這份工作的 core skills，但是還有哪些 skills 是你可以從這份工作去學習的。

4. 由於面試的時間不長，因此回答時不要回答太細節的部分，最好一開始便把 key points (你的強項或優勢)說出來，例如使用某些口號或是有力的動詞讓別人記住(EX: analyze...可用於強調自己具備『分析能力』)，或是中間穿插簡短的例子，最後再回到原本的 key points 上，有開場和結尾，使得主管容易記住你的特質。

5. 在表達上可適時運用一些肢體動作，讓主考官感受到你來面試是既興奮又期待這次面試機會，使得自己看起來充滿自信和活力。

6. 最後可加強自己 small talk 的能力，讓面試官感受到未來共事後私底下也能夠與你成為朋友，這方面除了面試前多瞭解你的面試官、多做些功課找到共同的話



題外，面試時也需仔細聆聽面試官的自我介紹及相關成就，並適時地發問。此外和高階主管面試時，甚至可以提及產業面甚至公司面的問題。

7. 面談結束後記得要和面試官要名片，並在回家後寄感謝函表達主管今日撥冗面試的感謝。

別以為這樣就結束囉！課程結束前所有參與的同學還收到一份大禮，那便是學長姐針對各位學弟妹的 resume 和 cover letter 熬夜趕工給予了一人一張屬於自己的建議函，裡頭列出哪些特質是可以引起面試官興趣的特別之處，以及目前的不足及該努力的地方，並期許同

學在課程結束後能夠繼續努力把不足的地方補齊，使得同學在明年求職時已有了萬全的準備去應戰。

短短四周的工作坊圓滿的告一段落，除了感謝兩位辛苦的學長姐外，參與的同學每週都有新的收穫，就像每週都感覺離自己理想的工作距離又再拉近一步。誠如毓方學姐所說的：『能夠來參與這次的工作坊，雖然自己手邊工作很多，但是看到學弟妹進步，並且是自己想做的事，便覺得再累都值得。』這麼棒的活動，這次沒參加到的同學不用擔心，工管系商研所每學期都會舉辦類似的活動，歡迎應屆畢業生都來參加，找到人生中最適合自己的第一份工作。



課程說明會是在近年才開始舉辦的活動，提早和系上同學介紹下一個學期會有哪些課程，配合系

上課程的模組化，讓學生的修課方向與領域選擇更加明確，工管系商研所開出來的課程種類繁多，有時只看課程名稱實在無法幫助學生做出判斷。這次的說明會，大一到大四與碩士班的學生都相當熱烈地參與，免費提供的兩百個餐盒瞬間就發放完畢，系辦估計的人數也沒有太大出入，除了少數特別晚到的同學，餐盒是人人有獎。

本次來參與課程說明會的教授有四位，分別是主持人戚樹誠所長、介紹行銷模組的張重昭教授、介紹人力資源與策略模組的陳忠仁教授以及介紹作業運籌與科技管理模組的陳鴻基教授。

在課程說明會剛開始的階段，由戚樹誠所長進行總介；在進入課程說明的正題之前，因應金融海嘯所導致的不景氣，所長宣布系上將設置「工管商研工讀機會」供同學申請，在一片經濟不景氣中，大家一起共體時艱，幫助需要的學生。工管系對學生的關懷，讓在場的學生們感到相當溫馨。戚所長也提到，目前學校方面要

求每個系必須要規劃課程地圖以幫助學生在選課上更有目標，而原先工管系在設計模組課程就是出自類似的動機，因此本系在推動上應當是沒有什麼問題。戚所長很逗趣地要在場的企管組、科管組以及商研所的學生們都要先朗誦一遍課程目標，商研所的學生配合度很高，大聲且整齊地朗誦了課程目標。

張重昭教授在一開始就和在場的學生說明白，他不



能夠代表所有開課的教授跟各位同學說明，因此他的說法是屬於純參考，推薦同學們對每一門有興趣的課程都去聽聽看再做決定。

對於行銷模組課程的修習順序上，教授是建議在修過行銷管理之後可以接著修消費者行為與行銷研究，接著是包含新產品開發、推廣策略等的 4P 課程，最後則是特殊的行銷課程像是行銷賽局、網路行銷等等。

接著登場的是陳忠仁教授，很逗趣地藉著所長也在場要求要多增加策略的師資，以解決目前策略模組有許多課無法開的窘境。教授特別提到了幾門課的特色：鑒於政治人物的表現，建議法律系應該要來修所長的領導與衝突管理；非營利組織將是未來的趨勢，余松培教授對此有專門的實務經驗；或者給陸洛老師開示一個學期的職場心理學想必也是獲益匪淺。

壓軸的是陳鴻基教授，鉅細靡遺地把作業與科管每一門課的內容與特色在短短 10 分鐘裡頭和同學講解完畢。最後的問答時間，舉手發問的多半是大學部學弟妹，詢問修課的順序與限制的相關問題，三位教授也分別給予詳細的回答。



系上舉辦課程說明會最大的用意在於整理出一整個學期的課程，幫助同學在選

課上一目瞭然，透過主任與三大組的負責教授的說明，大方向的了解整體課程的安排，概述課程的授課內容，亦透過這個機會提供一個平台，讓現場的同學將修課的疑問一併提出，以期同學能選到最合適自己的課程。

## [IAMOT 卓越研究學者陳忠仁教授] 全球前 50 卓越研究學者

國立臺灣大學工商管理學系陳忠仁教授在科技創新管理領域，榮獲全球前 50 卓越研究學者殊榮，國際科技管理學會 The International Association for Management of Technology (IAMOT)即將在 2009 年 4 月於美國佛羅里達舉行的年會中正式頒授此項榮譽。

科技創新管理研究獎之授獎標準係根據受獎人過去五年內在科技創新管理領域十大頂尖學術期刊上發表的論文數。此類期刊包括 IEEE Transactions on Engineering Management, R&D Management, Research Policy, Research Technology Management, Technological Forecasting and Social Change 等。得獎人為過去五年在該領域發表論文之數千位學者中排名前 50 名傑出學者之一，其研究成果皆經過 ISI-Indexed 期刊嚴謹的審查過程與專業評審委員的評估。今年有來自 14 個國家的研究學者獲頒此獎項。



### 陳忠仁教授簡介

陳忠仁博士現為國立臺灣大學工商管理學系教授，其學歷為美國王色列理工學院(RPI)管理博士，專長於科技創新管理及策略管理。在教學

方面，主要教授科技管理、創新與創業管理、策略管理、新產品開發與管理等課程；在研究方面，目前的研究主題主要包括：科技創新管理、知識管理、策略聯盟、高科技產業發展等，近五年共發表學術期刊論文二十餘篇，目前擔任「台大管理論叢」及「組織與管理」策略與科技管理領域主編及「科技管理學刊」編輯委員。在實務服務方面，進入學術界之前的產業經歷包括在熱處理設備公司擔任業務行銷與在工程顧問公司從事工程設計等工作。進入學術界後，參與許多政府、研究機構與民間企業委託之專案研究、審查與諮詢，主題包括新事業營運模式與育成、事業發展規劃、產業發展與園區規劃、科技政策分析等。

## [Google 網路行銷挑戰賽] 亞太前三!全球前十!

工管四 李大任



去年七月的時候，自電郵信箱收到了一封 Google 寄來的 e-mail，內容大致如下：

I am very, very happy to inform you that your team finished as a Regional Finalist for the Asia Pacific region! This is a fantastic achievement and places you in the top teams from some very tough competition.....As Regional Finalists, your team and your professor are invited to join the Regional Winners in a day-trip to the Google office in Sydney. Google will pay for any flights and accommodation.

亞太前三名，這幾個月競賽的辛苦，終於在這一時刻獲得了肯定。這是一個階段的結束，新的旅程則正要展開。

### Google 的比賽是啥東東

Google 的網路行銷挑戰賽是 Google 與各大學課程結合的一項競賽，之所以接觸這個比賽，也是拜黃俊堯教授開設的「網路行銷」課程所賜。參賽隊伍需要找一間員工 200 人以下的公司，利用 Google 提供的 AdWords(「關鍵字廣告」)系統，在網路上替該公司架設關鍵字廣告以吸引顧客(恰好宛清在一家麵包店打工，該麵包店便成為我們隊伍的「行銷對象」)。在架設廣告前，需要繳交一份書面報告做事前評估；同樣的，在 21 天播送期過後，也需繳交一篇書面報告，針對流量、點擊等，進行事後分析。此外，Google 會提供參賽各隊一個 200 美金的帳戶，做為架設廣告的經費。

### 盡力，結果才能交給上帝

不同於 L'oreal 的 Estrat 與 brandstorm 「破關打魔王」一般將比賽分成好幾個階段進行，Google 的競賽是等到期末分析遞交出去之後，才開始進行初審、複審與決審。而這項比賽全球共有超過一千六百支隊伍參加不提，光是在亞太區就須面臨 IIT、中歐工商、首爾、新

加坡、澳洲國立等各國名校的競爭。

在「首戰即決戰」的情況下，當報告遞交之日，也幾乎等於結果確定之時，沒有「後悔」的機會了。任何一個環節的疏失，都有可能使隊伍掉入淘汰的名單，遑論脫穎而出、爭取佳績了。所以從事前評估、關鍵字廣告的架設運作、到事後的結果分析，都必須要拿出最好的成果。「惟有盡力，結果才能交給上帝。」

### 競賽過程的一些調整



照理而言，廣告的點擊率與點擊次數多寡應該為正相關，然而這是有前提的：在廣告關鍵字與播送平台始終不變的情況下。而我們的隊伍在競賽過程中，恰好面臨到「改變與否」的抉擇。

一開始「內容連播網」的廣告播送系統並未在我們的考慮範圍內，因為該系統的點擊率實在太低了。但是在廣告運作的頭幾天我們便發覺，雖然廣告的點擊率還可以，但是點擊次數過低——根本沒什麼人來看我們的廣告！而「內容連播網」的大量展示正是我們所需要的。經過「要『點擊』還是『點擊率』」的一番掙扎後，「內容連播網」還是納入了我們的廣告播送系統。

雖然「內容連播網」大幅拉低了我們隊伍的廣告點擊率(因為超過八成的廣告展示皆來自內容聯播網)，然而它也帶來了半數的點擊。而在競賽過後我們才知道，在 Google 的初審，點擊次數是很重要的審查標準。過程的一個選擇，竟然能決定競賽的結果。這是我們始料未及的。整場比賽也是有許多可進步的空間，受限於店家的因素，僅能就改善廣告點擊部分做發揮，而關於「廣告點擊」與「交易」的關聯性，則無法做進一步的探討。有些得獎隊伍甚至可以透過廣告展示促成顧客交易，這些都是我們所不及的。將這些經過在此提出來，希望能作為日後參賽者的參考。

### 外一章：雪梨一行的感想

除了競賽，最令我印象深刻的，大概就是去雪梨的這段旅程了。這趟旅程不單造訪 Google 在雪梨的分公司，我們也同時遊覽了雪梨市區。除了美麗的歌劇院與壯觀的港灣大橋外，雪梨給我的印象，卻是個「民族大拼

盤」，但有某種程度的疏離感。

是不是所有國際大都會都面臨這種「宿命」？雪梨聚集了來自各地的人種，但是無論是在市區、還是在雪梨大學的校



園，各種語言此起彼落，就是聽不到幾句英語；不同的民族，交流範圍也幾乎侷限於同文同種。在台北邁向國際化的同時，是不是也要面對這種現象？

然而正因為這樣的旅程，讓我看到了跟團所見識不到的一切。少了「包裝過的」行程，讓我能跳脫旅行團的思維、以純個人的、全面的角度來欣賞一座城市，在理解它的缺陷同時，也領略了一座城市之美。

雖然少了點浪漫，卻多了份真實感。



近幾年來，管理學院與歐美亞等多間大學締結為 Partner school，提供院內學生許多出國交換的機會，不僅培養學生的國際觀，增加競爭力，交換生也成為宣揚台大與台灣的外交小尖兵，商研所的莊銘岳、陳正男，於97學年度第1學期交換至丹麥哥本哈根商業大學（Copenhagen Business School—CBS），哥本哈根商業大學因每年有眾多的交換生，該校乃舉辦國際博覽會，提供一個互動的平台，讓本地的學生與他國的交換



生有交流的機會，本所的莊銘岳同學與台大其他系所的同學組成的台大團隊，號召

在哥本哈根大交換的同學，以及同樣來自台灣的政大學生鄧雅文、鍾珮心等同學，大家義氣相挺，一舉以熱情的解說、精美的攤位佈置、資料準備齊全等評語，獲得

五位評審的青睞，從40多個國家和學校的150多位交換生中，脫穎而出，在博覽會中奪得首獎。

莊銘岳等同學利用駐丹麥代表處提供的國旗、DVD、文宣品和紀念品等發揮創意，台大攤位以大幅國旗為佈置主軸，並割出 NTU 字樣貼在國旗下方，令人一目瞭然。將駐丹麥代表處所提供的介紹台灣的 DVD，剪接成 5 分鐘的短片，用筆記型電腦在攤位上循環播放。台大同學主動熱情的解說，行銷台大及台灣。相較於其他國家學校的攤位，台灣攤位顯得十分突出，參觀人潮甚多。

莊銘岳獲獎後表示「恭喜台灣，今天在哥本哈根商業大學國際博覽會上發揚光大」。台大團隊在哥本哈根商業大學國際博覽會獲獎的消息亦受到台灣媒體的報導，此次的出國交換不僅增廣見聞，亦做了外交小尖兵成功地宣傳台大跟台灣。

### [自強活動：桃竹苗樂活一日遊] 初冬樂活遊客家庄

本次出遊為了呼應「樂活」主題，集合時間訂在早上 10 點鐘，讓大家能在寒冷的冬天裡，在被窩裡多待一會兒，帶著微笑的心情期待著今天的樂活之旅，一如往常本系的教職員眷屬準時在 10 點鐘全員集合完畢，在睡飽飽的精神下，開啟桃竹苗初冬樂活一日遊，隨車的導遊阿傑在前往第一站苗栗公館棗莊的路程中，以專業導遊的身份帶領全車的氣氛，幽默的開場



白，發送系上準備給小朋友的聖誕禮物時所問的腦筋急轉彎，看圖猜成語送獎品、紙上賓果等小遊戲，讓車上老老少少皆能參與整個活動，情緒 high 翻天，在前往苗栗的路途中忘記了時間，盡情地歡笑。

當遊戲告一個段落時，我們也抵達了中午用餐地點-苗栗公館棗莊，紅棗是公館鄉的特產，棗莊創始人將紅棗與飯、菜、茶融入餐點中，美味與養生兼俱，進入庭院時即能明顯地感受到庭院古樸的韻味，走進用餐地點時，隨處可見的藝術品、古時器具，更增添了用餐時的氣氛與樂趣，美味的餐點，如紅棗茶、紅棗雞湯、紅棗醉雞、紅棗芋頭糕、紅棗飯等特色菜，更令人忍不住多扒了幾口飯。用餐完畢，大家一起在棗莊餐廳前留下倩影，隨即前往下一個景點，新竹五峰石上湯屋，在飽足飯後，睡意油然而生，車上播放著電影，睡不著的人就看看電影，想睡覺的人就伴隨著電影聲小歇一會兒，在這 1 個多小時的車程中讓胃裡的食物好好消化一番，為下一個泡湯之旅做好準備。

小憩一會兒後，遊覽車亦駛入新竹橫山鄉，經過了泡完湯後的下一個景點-內灣老街，滿滿的人潮，讓人期許著老街裡賣的特色小吃及新奇的玩意兒，遊覽車沿著嘉樂溪旁的山路前往石上湯屋，溪旁層層的山巒令人心曠神怡，位於半山腰的石上湯屋，在經過層層的爬坡及彎道，終於抵達目的地，因地點隱密，有種世外桃源的感覺，進入到湯屋後的第一個反應都是：哇~!每間湯屋都是半露天的，泡累了還可以躺在泡湯池旁的櫟木躺椅上，欣賞湯屋外的自然景觀，充分的放鬆心情；泡完湯後即前往內灣老街進行擂茶 DIY，老師及眷屬、助教們拼命地將碗裡的穀類磨成細粉，最後將抹茶粉倒入，加了熱水攪拌後，經過一番努力的擂茶終於完成，品嚐自己動手作的擂茶似乎更加的好喝，配上客家花生麻薯、小餅乾，真的是絕配!



小吃一番後，下一個景點才是正式的晚餐，桃園石門活魚餐廳，在路途中導遊阿傑再度帶領大家玩看圖猜特產等小遊戲，抵達活魚餐廳後，一盤盤的魚類、海鮮料理，先前吃的擂茶餐點似乎已經完全消化，大家仍是吃的津津有味，為今日桃竹苗初冬樂活之旅畫下一個完美的句點，在返回台大管理學院的路途中，導遊阿傑仍盡守本分的帶領我們玩遊戲-終極密碼，猜到密碼的

人就要唱首歌或是講冷笑話，遊覽車就在緊張、刺激、愉快的氣氛中抵達台大管理學院，夜晚的溫度似乎比早上低上了幾度，但今天一整天車上小遊戲、品嚐美食、泡湯放鬆的樂活之旅讓心情暖烘烘的，下車後跟大家互道再見，帶著伴手禮，與愉悅的心情回家去。

## [與導師的第一次接觸]

黃崇興老師導生宴分享

商研碩二 李宗庭



印象中的導生宴只是例行的學生與導師的聚餐，學生挑選喜愛的餐廳而老師則買單付費，往往由於人數過多，只有和老師同桌的同學才有機會和老師近距離接觸，因而失去了導生宴的意義。但這學期的導生宴卻徹底扭轉

過去對導生宴的刻板印象，首先是餐廳的挑選，由一般的大餐廳改為台電大樓旁的溫馨小館-醉紅小酌，二十多人圍在大桌前吃著道地的合菜，享受著味覺與心靈知識的饗宴；另外黃崇興老師更特地帶出壓箱寶助陣-大陸名酒「酒鬼」與法國紅酒，使得這場聚會更加溫馨。

席間，老師分享了許多人生的經驗和智慧，從一開始的品酒的技巧與禮儀，以及宴會中給小費的技巧、吃魚頭的時機、主客人的座位及禮儀等等，甚至還分享了許許多多不同的飲酒文化，包括老師軍旅生涯、進入社會後以及大陸特有的飲酒文化。在言談間老師總是不斷鼓勵我們有機會可以嘗試多和不同的人接觸，有時更要放的下自己『台大』的光環，抱持虛心的態度與不同階層的人接觸，如此將使自己的視野更廣，人生歷練也更為豐富，尤其尚未服兵役的男生，更可以好好利用這個機會抱持學習的心態使得自己得以成長。這許許多多經驗的累積和智慧的結晶使得我們這群即將進入社會的準新鮮人受益良多。

此外，對於即將進入職場的我們，老師也語重心長

的勸告我們要找回過準備大學甚至研究所的那種拼勁，設定一個明確的目標，利用最後這段學生生涯



好好衝刺。雖然只剩短短不到半年的時間，老師建議我們除了利用這段時間好好加強語文外，還可以自組一些讀書會來分析個案，與同學間相互討論並訓練個案分析的技巧，因為即席的個案分析已成為近來許多公司面試的一道關卡。另外，也可以利用這半年的時間參與一些志工的計畫，除了可以讓自己多接觸各式各樣的族群、生活形態以拓展自己的眼界，同時也能鍛鍊自己的毅力和耐心，並培養著台灣學生最缺乏的服務社會的熱忱。

短短的兩個多小時猶如醍醐灌頂般使我們一下子似乎多了十年的智慧，從學業、就業、朋友、家庭等感謝老師毫不吝惜地給予我們最中肯但也最實際的建議，並且一一剖析並回答同學生活、課業甚至情感等等千奇百怪的問題。幸虧有了導生宴使得我們有機會和老師有著如此近距離的接觸，學習到了許多課業以外的知識和技巧，發現導師就如同父母般，不斷地叮嚀提醒，目的無非就是讓我們這群孩子能夠在有限的青春中，好好利用並充實自己的人生，使得我們畢業後帶走的不僅僅只是一張薄薄的畢業證書，而是更多的知識和智慧，使得每個人在人生的旅途中能順利找到屬於自己的康莊大道。

榮

譽

榜

商研所 白凡芸同學  
榮獲 第七屆勇源教育發展基金會  
博士論文甲等

工管系 李大任、張慶豐  
儲昭元、曾子瑜、林宛晴同學  
Google 網路行銷挑戰賽  
亞太前三!全球前十名!

## [活動預告：工管 50 校友餐會] 擺渡五十載，同舟老友訴往昔



民國 48 年，商學系成立工商管理組，在這個乍暖還寒、春暖花開之際，校園裡的杜鵑花悄然綻放，工管系邁入

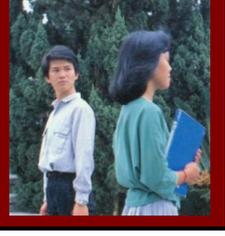
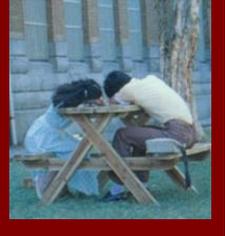
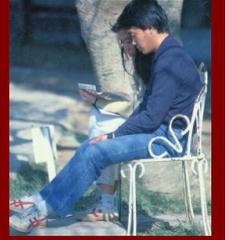
了第 50 個年頭。這 50 年來，工管系不斷地茁壯成長，民國 61 年，商學研究所成立；74 年，工商管理組升格為系，從徐州路上的法商學院，搬遷到舟山路旁的管理學院；76 年，商研所設立博士班，分五組招生；81 年，工商管理學系分為企業管理與工業管理兩組，分別招收第一、二類組學生，依兩類組學生不同的特質設計課程，也讓兩類組同學有另一個不一樣的面向選擇，透過課堂上的學習互動，激盪出不一樣的火花；87 年，商研所開辦高階管理碩士學位班(EMBA)；96 年，因應產業的趨勢，工業管理組更名為科技管理組招生；近兩年商研所蟬聯全國最佳企業管理研究所 NO.1，大學部、研究所的同學參與全國性商業、行銷等競賽屢屢獲獎，博士班畢業的學生亦在全國大專院校扛起教學與學術研究的重擔，系上也不斷地徵聘海內外優秀的老師到工



管系任教，期許能提供工管系同學一個多元、卓越的教育學習環境；工管系這 50 年來孕育全國第一流商業人

才，培育學術研究專才，締造一頁又一頁的歷史，半百的輝煌歷史是歷屆校友共享的榮耀，為維繫工管人精神和感動，凝聚工管校友的心，將於 4 月 11 日星期六盛大舉行「台大工管 50 校友聯誼餐會」，活動已於半年多前開始籌畫運作，各式暖身系列活動也陸續開跑，如去年 12 月舉辦的工管 50POLO 衫設計大賽，今年 3 月的孫運璿講座邀請同為系友的朱敬一院士回母系演講，從校友通訊錄的收集、活動網頁的設計、翻拍畢業紀念冊的老照片、邀請系學會同學提供精采的餘興節

## 大學必修三學分： 社團、學業、愛情



目、將邀請卡片寄送到 50 屆校友的家中，請系上工讀打電話邀請系友參加工管 50 聯誼餐會，迄今已距離 4 月 11 日活動前的一個月，已有近百名校友報名聯誼餐會，期盼藉由本次的餐敘，一起見證工管系的蛻變，分享 50 周年的光榮，共同締造嶄新的下一頁。

## Invitation 台大工管 50 校友餐會

乍暖還寒、春暖花開之際，台大校園的杜鵑花悄然綻放，台大工管伴隨著花香、伴隨著所有的工管人的珍貴回憶，也邁入第 50 個年頭。半百的輝煌歷史是歷屆校友共享的榮耀，誠摯的邀請您蒞臨「台大工管 50」校友聯誼餐會，見證 50 周年的光榮，期盼藉此維繫工管人精神和感動，凝聚工管校友的心，共同締造嶄新的下一頁。

時間：民國 98 年 4 月 11 日 12:00  
地點：台大國際會議中心 2F 庭園會館  
地址：台北市中正區徐州路 2 號  
電話：(02) 2392-8888

台大工商管理學系主任暨商學研究所所長 戚樹誠 敬邀  
聯絡人：許嘉琪助教：(02) 33661058#14

### 餐會流程：

- 11:00 報到
- 11:10 學弟妹音樂演奏
- 12:00 系主任致歡迎辭
- 12:05 校長及貴賓致辭
- 12:30 校友餐敘&抽獎活動
- 14:00 台大法學院懷舊巡禮

### 會場地圖：



台大工商管理學系 敬邀

活動網頁 <http://web.ba.ntu.edu.tw/ba50/index.html>