

適用單元	面對未來										
作者	 給社會新鮮人的10封信 第二封：科技業 宣明智（聯電榮譽副董事長） <table border="1"> <tr> <td>年資</td> <td>▶ 1975年起</td> </tr> <tr> <td>這行迷人處</td> <td>▶ 創新應用，促進世界文明</td> </tr> <tr> <td>這行的壞處</td> <td>▶ 競爭激烈，一刻不得閒</td> </tr> <tr> <td>關鍵能力</td> <td>▶ IQ 加 EQ</td> </tr> <tr> <td>有何準備</td> <td>▶ 加入快速變化的戰局，要有全力以赴的心理建設</td> </tr> </table>	年資	▶ 1975年起	這行迷人處	▶ 創新應用，促進世界文明	這行的壞處	▶ 競爭激烈，一刻不得閒	關鍵能力	▶ IQ 加 EQ	有何準備	▶ 加入快速變化的戰局，要有全力以赴的心理建設
年資	▶ 1975年起										
這行迷人處	▶ 創新應用，促進世界文明										
這行的壞處	▶ 競爭激烈，一刻不得閒										
關鍵能力	▶ IQ 加 EQ										
有何準備	▶ 加入快速變化的戰局，要有全力以赴的心理建設										
篇名	《給新鮮人的十封信》宣明智：誰是你的老闆？你自己										
來源	《聯合報》，2008年6月25日。										
內容	諸位科技新手： 卅三年前，我退伍後六天就開始上班。很多人驚訝：找工作這麼快？因為退伍前半年，我已經開始想：我到底要做什麼？ 求職 設計信函寄五百份 當時沒有網路，只能從報紙徵人廣告欄去挑，密密麻麻像大海撈針。多數人用坊間現成的履歷表，但我用A 3紙設計了求職信，內容分三部分：首先是自我推薦；第二部分是學經歷、性向、專長、希望的工作和待遇；第三部分是回函。 我印了五百份寄出去，收到超過百封的回函。從裡面挑了五家公司去面試，很快就選定一家小公司上班去。										

學習 進小公司看到全貌

我為什麼選擇小公司？因為可以看到企業的全貌，學很多東西。待了三個月，就被台灣半導體業先驅張俊彥挖角到集成電晶體公司，我還到救國團上「電視修護」、「國際貿易」，買高工和高商的書來讀。大學程度的人看高職的書很容易，概念清楚，很好練「武功」。

後來跟朋友集資卅萬元做消費性電子產品，很快上手，旺季時營業額每月可以到三百萬元。但是後來遇到騙子下大訂單，對方只給訂金，出了兩批貨就找不到人，被倒了兩百七十三萬元。

當時年輕，我們不逃避，選擇一邊還錢、一邊生產，心中盤算：第二年旺季出貨，就可以把錢賺回來！誰知道，八月貨品差不多了，九月卻遇到颱風，大水淹沒工廠。四個人坐在馬路邊討論如何善後。最後抽籤，抽到的人善後，其他人解散。

定位 心態開放不要計較

創業失利了，我去找在工研院電子所當所長的大學導師胡定華。他說電子所缺人。負責應徵的就是曹興誠（現為聯電榮譽董事長）。同是交大畢業，老曹說「不用考試」，問我有沒有辦法買到示範工廠的備分零件，這對我來說很簡單，打個電話就行。老曹問我待遇多少？我說，講了會不會給？他說：不會。「那就不問了。」我說。

在電子所五年，我換過十一間辦公室、九個職位，凡有新任務或出狀況的部門，長官都要我去。我學會很多事情，後來就到聯電。

我發現多數人花很多時間應付考試，卻缺乏就業能力。我常問新進同仁：「誰是你的老闆？」答案是：你自己。一個人表現不好，影響團隊也許百分之廿，卻百分之百影響自己。

新人在職場上，專業能力之外，要學習如何在組織中定位自己，而且要快速學習。如果人家學三年，你要學五年，不久同學當上你的老闆，再一段時間，下屬也成你的老闆了。

年輕人不要斤斤計較老闆給多少，我做多少，要 open-minded（心態開放），虛心受教。一個人成不成材，最大的責任是自己。

創業 一定要創新的事業

社會新鮮人求職，要選擇有未來性、有發展潛力的產業。一個職缺幾百人應徵，表示滿街都是替代品；其次，要選擇有制度、有願景、有規模的企業。同時，考慮自己的興趣與能力，是否能樂在其中？別對自己設限，也別老是換工作。「滾石不生苔」的最大意涵，是少了「累積能量的平台」。

有人說，這時代創業愈來愈難，其實不然。知識經濟時代，處處是機會。我認為，創業一定要是「創新的事業」，「創新」包括：新技術帶來的應用價值、創新組合（例如碳纖維自行車、網路線上卡拉 OK「iKala」）、新的商業模式。

想創業，要評估自己的優勢在那裡？客戶在那裡？人家為什麼用我的產品？還得有成本概念，一廂情願或心存僥倖，都不容易成功。

祝福你

聯電榮譽副董事長宣明智