

商業廣場

BUSINESS PLAZA



Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

墨爾本臺灣商會

<http://www.mtcc.com.au>

直銷勁減益用家

即時節省 \$259

即時取貨

只需 \$440

即可參加 \$699 購機計劃
(已包括基本安裝費及解碼器機價)

- 全新解碼器
- 送首年保養費
- 最低月費 \$39.95
- 最高享受 10 個頻道全部擁有

推廣期：11月8日 至 12月5日



條款及細則： ■ 此優惠只適用於新客戶並選訂計劃A (\$699 購機計劃) ■ 此優惠只接受信用卡付款 ■ 如訂戶選擇送貨，需另付\$30送貨費
■ 居住於屋苑，或公寓的訂戶只需提交正確無誤的付款辦法，亦可享受此優惠 ■ 此優惠不能與其他優惠同時享用 (附條件限制)

翡翠直銷站

墨爾本TVBA辦事處

8 Watts Street, Box Hill 七天營業 早上 9時至下午5時半

客戶服務熱線

1300 132 188

(辦公時間：星期一至日8:30am - 8:30pm 東岸時間) www.jworldtv.com.au



目 錄

會長的話.....	2
墨爾本市第一夫人－鄭明儀女士.....	4
講到飽，哈啦都免費？.....	6
SKYPE 能否實現網路電話願景？.....	10
人生 3C.....	13
貴人不一定是好人.....	20
氣質，是最耐看的名牌.....	21
上班族英語能力比一比.....	22
認識資產和負債.....	24
不理財也發財的幸福方程式.....	26
成為富翁、富婆所需的特質.....	29
七大常見文明病徹底解析.....	31
快樂是什麼.....	33
心靈成長的五封信－第二封.....	34
墨爾本台灣商會入會申請書.....	36



墨爾本台灣商會商業廣場

1999 年 3 月創刊

2004 年 10 月出刊

創刊人／戴榮良

發行人／李易峰 0410 218 428

總編輯／胡惠娟 0403 903 913

主 編／李珮玲 0411 801 619

會員服務／member@mtcc.com.au

廣告服務／maggie@mtcc.com.au

發行所／墨爾本台灣商會

Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

信箱／PO BOX 1350, Box Hill, VIC 3128

網站／www.mtcc.com.au

印刷／Innolink International Pty Ltd

Tel: (02) 9212 1855 Fax: (02) 9280 2555

會長的話

文／李易峰

今年四月接任商會會長一職轉眼間已過了五個月，對我而言參與商會的運作與已往在職場上所學真是完全不同的經驗，五個月下來學了很多，不過仍有許多地方做得不盡理想尚待努力，很感謝積極任事的理事們及商會前輩的支持。這段時間舉辦主要活動如下：

一、“加盟連鎖經營，商機無限”企業經營講座

為提供更多更好的服務給商會會員，本屆理事會決議舉辦更多元化的活動。

加盟連鎖經營為近年來最為普遍的零售／服務企業經營模式之一，對於已成立的商店採取加盟連鎖經營方式，提供了一個以較少資金做為企業擴展，並提高市場佔有率的最佳選擇，對於個人進入加盟連鎖行業可以借鏡取經減少失敗機率。

本會於 7 月 18 日假 The Hotel William 的會議廳舉辦第一場企業經營講座－“加盟連鎖經營，商機無限”，主講人為 Franchise Resources 公司資深加盟連鎖體系經理人 Mr. Greg Johnston。Mr. Johnston 在加盟連鎖行業有 22 年的豐富經驗，曾任澳州 28 家 Midas 的區域經理人，並在澳州、台灣、泰國、馬來西亞及菲律賓等國家的 10 餘家國際性或區域加盟連鎖公司擔任管理經營者及顧問等工作。現場計有各界人士 50 餘人出席，反應熱烈。

基於聽眾要求安排更深入的探討加盟連鎖行業經營，本會將再次舉辦加盟連鎖經營的相關議題講座，邀請加盟主及加盟商參與，希望能協助會員對加盟連鎖行業有更深的認識及加盟機會，希望屆時大家能夠再次共襄盛舉。

二、中秋美食展

墨爾本台灣商會主辦的墨爾本「中秋美食展」今年已邁入第十四年了，今年於九月二十五日星期六上午十時至下午四時在博士山（Box Hill）白馬市購物商場外的廣場（Main Street）熱鬧登場。

由於今年白馬市購物廣場前的整建工程及市政府衛生官員對食品安全的要求較往年更為嚴格等因素，中秋美食展的籌備工作真是波折不斷，雖然攤位數減少至 46 個攤位，不過參與的人潮並不遜於往年。

今年中秋美食活動除了囊括傳統台灣特色小吃、中華美食與亞洲美食，更增添了遊樂設施供與會民眾遊玩，除了吃、喝、玩、樂外，也提供華人朋友生意推廣的機會。商會也同時邀請各大社團參與，共同慶祝並列華人三大節慶的中秋佳節。

本會特別情商理事黃建哲的父母，也是米蘭家俱家飾生活館老闆黃先生黃太太的領軍下，以「莉莉小廚」代表台灣商會擺攤販售台灣小吃—太妃油飯、淡水三絲丸粉絲湯、魯肉飯



貢丸湯等，現場可謂是供不應求，不過卻也把黃先生黃太太及工作人員累的人仰馬翻，在此再一次謝謝黃先生黃太太及所有工作人員。

台灣觀光局澳洲辦事處亦參與本次美食活動配合推廣“2004 台灣觀光年”，將美麗的寶島風光與精采旅遊配套行程介紹給與會的民眾。爲了增進本地商界對台灣商情訊息的瞭解，活動籌備處亦邀請雪梨台北貿易中心參與本活動，提供台灣經貿活動與企業訊息與有興趣的人士。

此次活動除了得到白馬市政府、駐墨爾本台北經濟文化辦事處、墨爾本文教中心及台灣觀光局澳洲辦事處大力支持外，也承蒙香港匯豐銀行 HSBC (Box Hill branch)、Monarch 免稅店、MIT Chartering P/L、翡翠互動電視、SBS 電台、聯強 Synnex、國際旅行社、Anthony Smith Toyota、Qantas、Sonic Vision P/L、澳亞移民公司、A&A Travel 及 E-Tel 電訊等各大公司行號的熱情贊助，此次美食活動最後在熱鬧有秩序下完美的落幕。

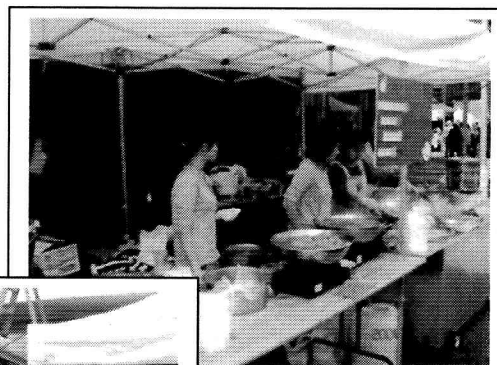
令人興奮的訊息是台灣觀光局駐澳洲辦事處有了參與此次活動的成功經驗及本會熱情的邀約，已口頭告知明年會將目前在雪梨舉辦的燈會活動移至墨爾本舉辦，如果藉時能與本會的中秋美食活動結合舉辦，相信可以將明年中秋美食展辦的更加熱鬧。

最後本人在此宣布本會網站即將於 11 月 20 日正式上網，歡迎會員上網瀏覽 www.mtcc.com.au，並希望大家能繼續支持與參與商會的活動。

中秋美食展花祭



開幕-醒獅表演



莉莉小廚-商會之光



與程處長合照



廠商名錄展--雪梨台北貿易中心



猜燈謎--台灣商會與 HSBC 攜手合作

墨爾本市第一夫人－鄭明儀女士

文／台商會



蘇市長震西先生（John So）與市長夫人鄭明儀女士（Wendy Cheng）親切的笑容為擁有百年歷史肅睦莊嚴的墨爾本市政府憑添了不同的文化氣息

墨爾本在變，這是許多再次到訪的這個城市的人所發出的驚嘆。愈來愈多的東方移民與海外留學生為這座擁有近一百六十年傳統歷史的城市憑添了不同的文化氣息，東西方文化的融合將墨爾本推向的更現代與繁榮。當他們發現墨爾本市的市長蘇震西（Mr John So）是來自於香港的移民並於澳洲定居三十多年，對於東西方文化具有深刻的瞭解，就不難體會何以墨爾本蛻變的如此平順與不著痕跡。

本刊這次特別採訪這位成功市長背後的推手－鄭明儀女士（Ms Wendy Cheng），一窺墨爾本第一家庭的背後。

自稱再平凡也不過的第一夫人

鄭女士於 1976 年至澳洲唸書，主修時裝設計（Fashion Design），之後便定居於墨爾本，和大多數的新女性一樣，身兼妻子、母親及職業婦女等多元角色。

轉行與丈夫從事與投身餐飲服務行業多年的鄭女士，會介入政治圈主要是丈夫成為墨爾本市市長，當詢及鄭女士墨爾本市第一夫人的抬頭是否改變或影響她原有的生活形態與步調，她卻謙稱她與一般女性並無兩樣，把重心放在照顧家

庭、小孩與事業。為了不在孩子成長的過程中缺席，無論工作再怎麼忙碌，她一定每天接小孩上下課，「孩子的童年只有一次，錯過了就很難彌補」，由此可見市長夫人對於家庭教育與環境的重視程度。

此外，由於「市長偏好自己家裡的料理，每天晚上一定要吃家裡的飯及煲湯才有滿足感，即使他有晚上的應酬」，因此，把家裡安排的很舒適是市長夫人另一個支持與體貼市長丈夫的表現。

成為市長夫人後，每天只有一個「忙」字可言，除了原有的家庭與事業之外，還常常受邀參與許多的市政活動例如老人餐會，慈善活動，還有前陣子的駐墨爾本台北經濟文化辦事處迎新送舊處長的晚會等。

由於市政活動牽涉的很廣也很多，有些時候市長及夫人無法共同出席同一個活動，必須分開參與不同的社交活動。「這是一份兩個人的工作」鄭夫人道，但只要能為市民做些事，能為市民服務，再辛苦都值得。

市長夫人的挑戰

初期面臨最大的挑戰是凡事都得「戰戰

兢兢」。

由於工作因素，過去並無參與社團活動經驗的市長夫人，初上任便擔任墨爾本婦女會（Melbourne Lady's Committee）的主席（歷屆主席均由市長夫人擔任？）。擁有多年傳統歷史的婦女會現有 200 多個會員，會員為出身於社會高層傑出女性，由婦女會主席邀請入會成為會員。其中有許多會員的丈夫不乏為政治名流。

婦女會裏許多會員都很保守，也有多年的會員的資格，由於市長夫人的身份獨特，又兼具主席的身份，因此所有活動出席場合，應對與穿著必需得體、談吐優雅，諛詞用字也得格外留意謹慎。「由於她們的要求很高，再加上沒有社團組織經驗，因此初期的壓力很大」，鄭女士坦白的說。

成功移民者的經驗

由於身處傳統婦女會的主席及澳洲主流

社會，市長夫人深刻體驗到東西方文化的差異及華人的弱勢。

有鑑於此，她建議華人應開放心胸，友善對待其他民族則可獲得相同的友善回應：「絕大多數的澳洲人都很友善，你對他們微笑，他們就會回報你同樣的笑容」。她同時說明，「多參與活動，放大眼光，加強語言能力，才有較大的機會參與主流社會，進一步使東西方的文化有更多的機會交流。」「已婚的女性則可多參與孩子學校的活動，多認識不同階層的人，擴大生活圈。」

市長夫人並鼓勵下一代多參與政治活動，才能讓華人的聲音傳達出去，並增加華人在澳洲的力量。

最後筆者問道市長夫人關於市長選舉之期許，夫人僅僅謙虛的說道雖然擔任市長可以幫助更多的市民，然而只要能夠回饋社會，不管在任何的職務都會盡力而為。

歡迎您將作品寄給我們！

墨爾本台灣商會是一個服務墨爾本台商的非營利社團組織。附設的季刊會訊及網站資訊中心的工作目標主要是構築台商與澳洲主流社會的商務合作機會，並不定期地發佈有關商務活動資料；希望藉由文字無遠弗界的力量，與全球台商共同強化海外企業經營的內涵與品質。「在今日，儘可能的提供海外商家無界限的商務資訊，在來日，成為各商家的商務智庫」是墨爾本台灣商會各理監事和季刊工作人員對自己的工作期許。

我們竭誠歡迎您來稿提供心情故事、心路歷程、雋永小品、針對某一主題的研究報告、趨勢分析，或是對時事的看法剖析。由於墨爾本台灣商會是一個以義工型態為主的組織，所有的技術、人力都是大家奉獻的，所以對於來稿文章我們並不提供任何稿費，希望您在投稿時即與本商會有初步的共識。

來函作品的著作權仍屬於您個人，在您來函投稿時，本商會即視同您同意我們使用與刊登您的作品的權利（包括製作成網頁、在網路上以墨爾本台灣商會資訊中心名義傳遞）；當然您也可以先將文章投稿到其他平面媒體之後再將文章分享給我們刊登，但本商會保留刊登與否的權利。

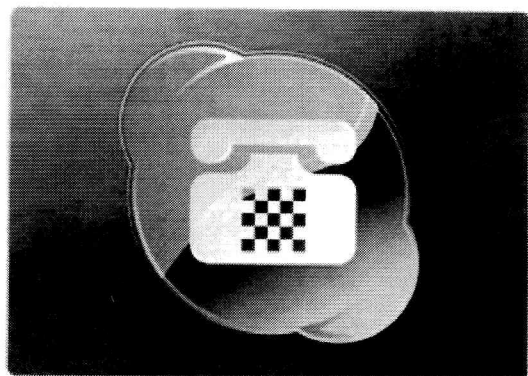
來函作品請寄至 editor@mtcc.com.au，並附上您的個人資料，包括姓名、Email address 及職業。若不願意接受讀者回應，您也可以以筆名發表或不列出 Email address。

我們期待您的參與，透過會訊及網路傳遞與海外華人共用知識與交換商機資訊！

墨爾本台灣商會季刊會訊及網路資訊中心編輯小組敬邀

講到飽，哈啦都免費？

文 / 陳世耀



網路電話新革命

打電話，再也不用繳電話費？

這可不是癡人說夢，因為網路電話（VoIP）讓這一切成真。

其實，早在 2000 年網路泡沫化前夕，VoIP 就被視為語音上的殺手級應用，但由於當時的寬頻、法令環境與技術都不成熟，並未在市場形成熱潮。如今，隨著寬頻逐漸普及，情況有了重大轉變：VoIP 開始「向前衝」！

日本 Yahoo! BB 推出「BB Phone」，用戶數突破 350 萬，搶下 9 成市場；思科的 IP Phone 只花了 8 個月，就達成第三個 100 萬台出貨量；台灣惠普去年搬新家時，更購置 1,000 部網路電話，全面導入 VoIP！

在消費者端方面，各種免費網路電話軟體更是五花八門：Yahoo! Messenger、MSN Messenger 造福全球上億網友免費講國際視訊電話，Skype 的通話品質，連美國 MIT 媒體實驗室創辦人尼可龐帝都愛。

VoIP 正在改變全球的溝通模式，並且急速加溫。ISP 業者能否藉著網路電話扳倒電信大廠？傳統電信業者又該如何因應？

消費者如何在這一波網路電話新革命中，大嘗「免費哈啦」的甜頭？不久的將來，你可能再也不用繳電話費了！

在馬祖風景管理區工作的陳逸全，以前打電話給在倫敦讀書的女友，講半小時就要 500 元國際電話費，忍不住多聊了

一會，當月費用就有可能上萬！為了省錢，有時只能傳簡訊。

不過，網路電話（VoIP，Voice over Internet Protocol）興起，讓情況有了改變。陳逸全先將免費網路電話軟體 Skype 下載到他的 PDA，透過無線上網講電話，讓馬祖和倫敦零距離，講國際電話完全不用錢！「網路電話是非常人性化的工具，因為免（電話）費！」他高興地說。

數位聯合電信（Seednet）總經理程嘉君，也是網路電話的受惠者。他說，小孩子去美國讀書，太太每週跟孩子通話，一個月至少要付 700 多元的國際電話費。後來，他的小孩用 Seednet 推出的「Wagali Talk」網路電話盒，透過網際網路的連接，雙方變成網內互打不用錢。「將來，語音會成為數據服務上的附贈品」，程嘉君分享故事的同時，也不忘替自家產品做宣傳。

究竟傳統電話和網路電話的差別在哪裡？網路電話為什麼可以免費？

通話免費，怎麼辦到的？

簡單來說，傳統電話是透過公眾交換電話網路（PSTN）傳輸語音，必須通過交換機或是局端，把兩個點或是多個點連接起來。雙方在通話時，這條線路是專

門為通話服務所建設的實體線路，屬於「獨佔」性，收費方式則是根據通話時間與距離計算。

然而，VoIP 是將發話端的類比聲音訊號先進行數位化，再以數據封包（data packet）的方式，透過網路即時傳送到受話端。也就是說，在一般網路上，不但傳輸數據，同時傳輸語音，使用者只需負擔上網費用，通話則完全免費。

「它改變了我們溝通的模式！」網路設備龍頭大廠思科系統（Cisco）亞太區 IP 通訊部門經理寇門（Gary Coman）強調。他說，透過網路，VoIP 不僅只有日常生活中打電話的功能，人們還能分享更多的應用與溝通模式。

一場 VoIP 的演化革命，正在急速加溫。英國《金融時報》報導，根據研究機構 In-Stat/MDR 的預估，到了 2007 年，VoIP 在美國的使用人數，將從今年的 38 萬人快速增加到 400 萬人；也就是說，3 年內，使用者將增為 10 倍！

「去年 4 月之前還要找客戶、教育客戶什麼是 VoIP，到 4 月之後突破臨界點，變成客戶搶著找我們了，」VoIP 設備商昱源科技總經理苗衍慶描述迅速加溫的 VoIP 市場。

思科系統（Cisco）北亞地區總經理沈少華，也以自家的 IP Phone（網路電話機）為例，說明 VoIP 應用熱潮加溫的情況：思科花了 3 年半時間才達成第一個 100 萬台 IP Phone 出貨量；第二個 100 萬台花了 1 年；第三個 100 萬台竟只花 8 個月，在今年 4 月就達成目標！

其實，早在 2000 年網路泡沫化前夕，VoIP 就被視為在語音上的殺手級應用。「不過，當時的寬頻、法令環境與技術都不成熟，VoIP 設備的價格也不便宜，」資策會 MIC 數據網路資深產業分析師兼經理林山霖，提出了 VoIP 當年熱不起來的主要原因。

寬頻助威，VoIP 向前衝

去年，VoIP 的外在應用環境開始改變。首先，網路頻寬加速升級有利於聲音的傳輸。台灣思科技術總監鈕因任表示，現在 ADSL 頻寬足夠跑 VoIP 的語音服務可以取代以前的昂貴專線，讓中小企業也能使用。「頻寬便宜，加上資源充分利用，對 VoIP 是一大助力。」他說。

北電網絡副總經理傅怡慈也認為，在整體經濟好轉後，企業的支出成本增加，大家也開始願意做增進效率的投資，其中就包括 VoIP 的應用。

工研院 IEK 產業分析師徐愛蒂則表示，VoIP 技術成熟，加上網路建置逐漸成型，都帶動國際大廠相繼投入。

日本 Yahoo! BB 網路電話的成功經驗，更為 VoIP 市場踢進了臨門一腳。去年 7 月，Yahoo! BB 推出「BB Phone」網路電話服務，搭配 ADSL 的推展，提供同時使用 BB Phone 的消費者在網內互打免費的方案。不到半年，用戶數就突破了 100 萬，到近期更突破 350 萬用戶。

Yahoo! BB 的經驗，振奮不少看好 VoIP 的人。「春江水暖鴨先知，」創介科技副總經理林錫欽表示，IP communication 是慢慢演進，不是突發而來；事實上，創介科技早在 1995 年就開始投入 VoIP 相關領域的經營。

P2P 通話軟體，潛力驚人

VoIP 起飛，它所帶來的影響也將會愈來愈廣。首先是在個人應用方面，消費者可以無限哈啦，通通不用錢！

一個有趣的例子：美國麻省理工學院 MIT 媒體實驗室創辦人尼可龐帝（Nicholas Negroponte）和執行長班德（Walter Bender），兩人認識 20 多年來，彼此只打過 4 通電話，其中有 2 通就是透過近來很熱門的網路電話軟體 Skype 來溝通。

「網路電話（指 Skype）的語音品質，其

實還很不錯，」班德分享他的網路電話經驗。其實，Skype 就是由全球最大的檔案交換平台 KaZaA 創辦人詹史壯（Niklas Zennstrom）和傅易斯（Janus Friis）再度創出的端對端（P2P）網路電話軟體。

P2P 無限擴充的能力，讓 Skype 成為能突破疆界的網路電話。數位聯合電信（Seednet）電信加值服務部協理陳振榮表示，P2P 最可怕的地方，在當消費者的使用習慣建立之後，成長速度與規模都將相當驚人；加上無限擴充的能力，上千萬、上億的用戶，都可成為彼此溝通的社群。

Skype 目前還算是一個頗具爭議性的軟體。不過，思科（Cisco）北亞地區總經理沈少華卻認為，Skype 的熱潮，至少能帶動大家認識什麼是 VoIP。「就像說盜版等於是幫助市場變得更熱鬧！」他半開玩笑地表示。

迫使電信市場重新洗牌的「土石流」

VoIP 在企業端的影響上，除了節費，更改變了企業既有的工作模式。「我們不只要 cost saving（降低成本），而是要 cost effective（創造效能）」台灣惠普資深協理張中偉說。惠普在去年搬家時，就已全面導入 VoIP 解決方案。

台灣思科產品技術經理葉啓田則認為，VoIP 對企業而言，不應該只是一個語音交換中心，而是一個整合通訊應用的平台。「因為 IP 就像是電力一樣，隨手可得，到處可用，更加延伸了企業端的使用範圍。」

聯發電訊產品技術部專案經理詹榮耀，舉了一個應用的例子：藉由 soft phone 的軟體，工作者能在電腦上將接電話、傳真、收發電子郵件等作業一次完成，不用離開座位；不但可以省下不少移動的時間，更能透過網路平台，隨時召開跨國公司的多媒體會議，增加機動性。

不但講電話免費，網路電話更可能讓電

信市場重新大洗牌。「VoIP 就像是土石流一樣，擋都擋不住！」IPOX（網路電話互聯互通聯盟）的計畫主持人翁秋平形容 VoIP 對電信市場所帶來的衝擊。他表示 VoIP 的收費概念是免費的，如果未來用戶規模愈大，效果自然就更大，進而帶來對整個產業結構的改變。

Seednet 協理陳振榮也認為，當 VoIP 的節費效應發揮擴散之時，擁有全台灣 1,300 多萬用戶的中華電信，營收將受到最大的影響！

誰最便宜，誰就贏？

中華電信董事長賀陳旦坦承，長期來說，VoIP 一定是語音收入的強大競爭者；不過，中華電信在這項新服務上，並不會缺席：「雖然是一個新競爭，不代表全部都會流失給別人！」

對於日本 Yahoo! BB 造成 NTT 的營收下滑 20% 這個情形，中華電信行銷處長冷台芬認為，Yahoo! BB 目前仍處於虧損狀態，不能算是成功的經驗。她解釋，對於目前將近 260 多萬的寬頻用戶數而言，如果貿然導入 VoIP，營收上的影響太大。「戒慎恐懼、小心應付，」冷台芬表示，中華電信會持續觀察國內 ISP 業者，只是還沒有到「火燒屁股」的情況；尤其 ISP 業者的規模小，各家之間無法互打，導致客戶數不足，網路電話本身其實還是有限制的。

「這種東西不能逃避，不能用一種東西賺人家一輩子！」中華電信行銷處副處長黃子漢認為，VoIP 目前比重雖不高，但不代表中華電信能夠置身事外，不但要把 VoIP 看成語音服務，更要當成未來加值服務的重要議題。

對二類電信業者而言，這卻是個搶食語音商機的好時機。政大資訊科學系教授連耀南指出，相較於大型電信業者的謹慎，VoIP 提供了小公司可以參與電信業務經營的機會，而且小公司通常比較能提供有創意的服務。

「當 ISP（網路服務業者）、ITSP（Internet Telephony Service Provider，網路電話服務提供者）業者進入 VoIP 之後，電信市場才有重新洗牌的機會，」英保達網路通訊事業群總經理洪本展則表示。英保達目前是全球 IP Phone 最大製造廠。

「消費端要的不過是價格，」台灣思科電信技術顧問戴明達直接了當地說，誰價格低，誰就擁有消費者。

不過，對企業端而言，品質是更重要的因素。「很多企業對 VoIP 採取保守的態度，對於產品的信賴度也很擔心，」北電網絡副總經理傅怡慈，在協助許多企業導入 VoIP 時，如此觀察。

VoIP 也有必須面對的挑戰

首先是在使用習慣方面。Seednet 總經理程嘉君認為，消費者多年來講電話的習慣很難去改變，即使以不改變打電話習慣的方式推廣網路電話，業者在溝通網

路電話的概念時，仍然很辛苦。

此外，除了無法撥緊急電話，目前 VoIP 若要與 PSTN（Public Switched Telephone Network，公眾交換電話網路）連結，也有問題要克服。「VoIP 要到 PSTN 上使用，客戶的電話紀錄便無法確認發話點，」電信總局副局長高凱聲就指出，在詐騙案頻繁的今天，如果發話無法追蹤反查，在安全性上會出現問題。

如何在技術進步與公平競爭之間找到平衡點，也是法令管理上的重點。「VoIP 目前還算是一個旁門左道，」政大資訊科學系教授連耀南指出，目前 VoIP 尚不需要遵守傳統電信業者的許多規範與義務，但未來要跨入 PSTN 時，就必須面對電信業者相同規範的壓力。

網路電話的新興戰場上，業者輸贏未定。可以肯定的是，消費者已經是最大的贏家！

（本文摘自 2004 年 6 月 e 天下雜誌）



澳大利亞旅遊車公司

陳志明
Jimmy Chen
0418 388 572

Booing: (03) 9899 1183
Fax: (03) 9898 9938
www.auliacoach.com
jimmy@auliacoach.com.au

服務項目

機場接送	市區觀光
浪漫夜晚	農莊風情
大洋路	菲力浦島
亞拉河谷酒廠	丹德農國家公園
淘金鎮	

精通：國語 台語 英語 廣東話 馬來文

(We speak English, Mandarin and Cantonese)

Skype 能否實現網路電話願景？



加州聖荷西科技公司職員孫群第一次聽說 Skype 提供免費、高品質的網際網路電話服務時，他以為那大概又是誇大不實的宣傳。

孫群常以科技早期採納者自居，早就嘗試過寬頻電話服務，但卻受不了通話中斷和雜音。所以一年前媒體報導開始披露一種革命性的點對點（peer-to-peer）軟體可能淘汰傳統電話，就像檔案交換服務大大地威脅唱片工業時，他仍半信半疑。

究竟 Skype 能不能打倒美國各地的傳統電話公司，有待時間考驗。但孫群和其他一些人一樣，現在正捶胸頓足，責怪自己怎麼拖那麼久才試用這個軟體。

孫群在電子郵件中寫道：「我和朋友通話，音質清晰得出乎意料之外。撥電話給我旅居澳洲的友人，音質同樣清晰。所以，現在我向親朋好友大力推薦安裝這個令人難以置信的軟體。」

Skype 成立才一年多，這家總部在盧森堡的新創公司就已展現自己真有一套。不過，正如同早先對點對點技術與音樂工業的預測，業者所謂網路電話將推翻傳統電話工業的預言，也尚未實現。

事實上，Skype 與傳統電話公司的關係亦敵亦友，一方面對他們構成新興的競爭挑戰，另方面也設法與他們合作。這家新創公司雖高唱擴增人們溝通媒介的遠大目標，但仍必須面對現實要求--拓廣營收來源。

更何況，像孫群這樣的使用者表示，Skype 提供的網路電話音質固然令人刮目相看，但仍帶來一些不便。比方說，通

話雙方都必須安裝網路電話（VoIP）軟體；撥給使用普通電話的受話者必須另外付費；而且，軟體只能搭配個人電腦以及少數小眾裝置使用，普通電話機派不上用場。

Net2Phone 公司資深副總裁 Sara Hofstetter 說：「若不能跨越個人電腦領域，網路電話就普及不起來。」Net2Phone 也是一家網路電話服務供應商，但與 Skype 不同的是，不使用點對點軟體。

電話革命蓄勢待發？

即使把種種缺憾納入考量，Skype 仍象徵電話工業的一大變革。

基於點對點架構，Skype 完全不需要基礎設施，與必須鋪設線路和裝設交換機的電話公司相比，所需的資本投資也微乎其微。的確，Skype 的服務每天多達 75 萬人使用，一下子就可建立網路，藉分享電腦資源以管理通話流量並確保通話品質。Skype 聲稱，該公司的網路可順其自然地成長，無須為應付流量增加而另外擴充設備。

即使對顛覆百年電話工業的網路電話業者而言，這種「無須網路」（network free）的概念也可謂前所未見。有了 Skype，業者連通常動輒數十萬美元的網路電話創業成本都不必再花，更別提要成為傳統電話公司所需的數十億美元投資了。

美國聯邦通訊委員會（FCC）主席 Michael Powell 最近說：「下載 Skype 軟體時，我就曉得大勢已定。當發明者把

註：Skype 網路電話可撥一般電話

寬頻電話軟體製造商 Skype 的服務可以讓網路電話用戶撥打給全球任何地方的傳統電話。客戶可免費下載 Skype 軟體，然後申請 SkypeOut 服務，目前可分為 12 美元、30 美元與 62 美元帳戶，電話費率則依照發話地點與撥打目的地而有所不同。

程式散布出去，讓任何人都能用網路通話，而且音質極佳，服務又免費，這不就大勢已定了嗎？現在，這個世界勢必為之改變。」

Skype 特有的混合技術以及在基層使用者之間迅速風行，已令人為之側目。該公司宣稱，自從 2003 年 8 月軟體開始推出以來，下載次數已超過 2,200 萬次。此刻每天註冊的新用戶約六萬名，可與 1990 年代末期如 ICQ 即時傳訊服務這類免費下載軟體橫掃網際網路的盛況相提並論。

已在 Skype 投資 900 萬美元的創投公司 Draper Fisher Jurvetson 總經理 Tim Draper 說：「成長率一飛沖天，堪稱 Hotmail 之後市場接納速度最快的。Skype 的表現令我們興奮不已。我們認為，這會帶動一股全球風潮、改善人際通訊。」

跟隨 Kazaa 的腳步

不少人把 Skype 拿來與 Kazaa 比較。Kazaa 是紅得不得了的檔案交換軟體，由 Jan Friis 和 Niklas Zennstrom 所創—這兩個人正是 Skype 幕後的程式開發者。和 Kazaa 一樣，Skype 也運用點對點技術，也就是把個別的電腦連結成威力強大的協作網路不需中央伺服器即可輸導資訊流量。

以 Kazaa 為例，使用者可互相搜尋並存取他人電腦裡儲存的檔案—這種功能因為被控涉嫌大量侵犯著作權，已觸怒影音娛樂業者。

有了 Skype，使用者不碰傳統電話網路也可撥打電話。只要通話雙方都裝有 Skype 軟體，不論電話撥到何處，皆可免繳長途電話費。其他公司像是 Vonage、Packet8、VoicePulse 和 AT&T 等，也已推出類似的寬頻電話服務，但大多數業者都採用集中管理式的系統把通話轉接到傳統電話網路，每月收取統一的費用。

對照下，Skype 只在使用者必須跳出點對點網路、撥接上傳統電話網路時，才酌收費用。此服務最近才透過稱為 SkypeOut 的新功能推出，一律按每分鐘

約 2 美分的費率計費，適用的通話範圍涵蓋北美、西歐和澳洲地區的 20 個國家，其他地區的費率不一。

競爭對手質疑，Skype 的免費通話網路基本上是封閉的，因此對希望不裝軟體也能與任何人通話的使用者而言並不具廣泛的吸引力。基於此因，提供統一費率的對手服務也許會吸引更多廣大的用戶。

Vonage 的一名發言人說：「Skype 的軟體也許很棒，但它的商業規模和用戶涵蓋率極其有限。若只憑現在這種作法，他們不可能接管電信世界。」

未來發展前景如何？

以 Skype 朝氣蓬勃的動能，Zennstrom 卻無意讓傳統電話公司關門停業，聽來頗令人意外。恰好相反，他說，該公司的主要目標是讓網路電話公司與傳統電話公司攜手合作。

透過這種合作關係，Skype 可扮演誘餌的角色，藉提供令人躍躍欲試的網際網路應用—就此例而言即為附加功能豐富的免費網路電話—協助傳統電話公司向客戶銷售寬頻服務。

Zennstrom 說：「傳真機未消滅郵局，電子郵件未消滅傳真機，我們的目標也不是消滅任何電話公司。將來人們會使用各式各樣的電話。我們存在的目的是助長寬頻銷售。我們想做的是擴大通訊範圍，加入文字簡訊、檔案與影像傳輸。通話只是通訊方式的一種。」

另一項優先要務是獲利。「在人口以數十億計的世界，要找到 1,000 萬名科技玩家並不難，」Net2Phone 的 Hofstetter 說：「問題是，Skype 怎樣才能賺錢？」

Skype 目前唯一營收來源是銷售一套 55 美元、筆記型電腦用的「網際電話」（Cyber Phones）以及一些 Plantronics 耳機／麥克風組。2004 年中，該公司藉推出 SkypeOut 大幅擴大營利業務，此服務讓 Skype 的用戶選擇把電話撥接到對方的手機或固線電話機。用戶只要開一個 12 美元、30 美元或 62 美元的帳戶，即可

使用等值的通話分鐘數。這些帳戶的通話費率不一，視撥話地點和受話地區而定。Zennstrom 不願透露這些服務和其他投資計畫現在為該公司賺進多少錢。「我們目前正聚精會神於眼前的任務和推出商業服務，」Zennstrom 說。

超大型電話亭

放眼未來，Skype 計劃進一步改良現已是業界數一數二的網路電話音質。該公司也著手測試新的視訊會議（video conferencing）應用軟體，未來將納入 Skype 現已免費供應的十餘種功能組合之中。此外，該公司也忙著製作行動裝置版的軟體，這是難度甚高的技術壯舉，一旦成功，可能回收豐碩的報酬。這項計畫在 2004 年初展開。當時，Skype 發布個人數位助理（PDA）版的軟體，搭配微軟的 PDA 軟體使用。

若以上的組合準備就緒，舉凡公共場所、大眾運輸中心、商店、餐廳和辦公室，只

要是建有高速 Wi-Fi 無線網路之處皆能轉變成巨大的電話亭，讓 Skype 使用者能透過這些地點免費互打電話，或每分鐘付費 2 美分撥接上傳統電話網路。

Zennstrom 預期，下一步是打造行動電話版的 Skype 軟體。某業務代表說，該公司正測試以手機版 Skype 軟體搭配使用內建第三代（3G）無線寬頻設備的歐洲行動電話網路。3G 網路的資料下載速度通常可媲美數位用戶迴路（ADSL）連線。

然而，進軍行動電話領域的前景引起質疑。Skype 若要與行動電話連線，必須倚賴無線資料傳輸網路，而目前無線網路的使用費很貴。

但 Zennstrom 相信，這類服務的費用總會降到讓人負擔得起的價位。「我們絕對是朝這個方向邁進，」Zennstrom 說：「對我們而言，這將是跨出極大的一步。」

MONARCH DUTY FREE SHOP 免稅店

111 LONSDALE STREET, MELBOURNE 3000
TEL: (03) 9650 0166 FAX: (03) 9650 0222

營業項目：

羊毛製品：各式綿羊油，純羊毛內衣，多種規格羊毛被，羊毛毯，澳洲名牌毛線衣等

羊毛製品：澳洲 BOWRON 牌金星羊皮從單張到 14 張，羊毛椅墊，羊毛抱枕，羊毛鞋襪，皮包等

化妝品：ELIZABETH ARDEN, LA PRAIRIE, JURLIQUE, BLOOM 等，世界知名保養品

健康食品：深海鮫肝精，鱈魚軟骨粉，百肝寧，蜂膠，蜂王乳，有機麥苗精，羊胎盤素，羊乳片等

免稅煙酒：多種法，英國進口酒，澳洲本地知名葡萄酒等

金幣澳寶：澳洲國家柏斯制幣廠各式各樣手工金幣及礦廠直營各式各樣澳寶

多樣化澳洲製玩偶，T 恤，奧林匹克 2000 紀念品，手錶，太陽眼鏡…等

最優惠的價格，最滿意的服務

期待您的光臨與指教

人生 3C

文／英代爾總經理陳朝益

人生有很多轉折，不是個人能完全規劃，但人生路上你可以掌握 3 個 C，此外，我們所處的時代，變化太大，所以在社會上不要僅做一行，而要跨行！跨行指的是除了讀本科的書之外，還要接觸其他的知識。人生中有許多轉折，不是個人所能夠完全規劃或掌握的，但人路上你可以掌握 3 個 C—Competence、Communication 和 Cooperation。

Competence = 專業能力

首先，你要有 competence（能力），能力是你的本事和專業，要事先發掘你自己的專長。電機系畢業生，不代表你就是電機專才，以前我在新聞社有個朋友，他是學土木的，現在卻投身於出版業。所以，並不是你讀什麼，未來的職業就是什麼。

在我的人生路上，曾經遇見許許多多好導師，適時給我一些建議及想法，使得我的思維能及時轉變，朝向對的方向發展。我的第一個工作，是在聲寶企業做音響設計，但隨即發覺我的個性，不太適合在實驗室裡做研究，因此轉至震旦行做 Sales，賣影印機。賣著賣著，逐漸發覺我的人生，開始對的方向走，後又至汽車音響公司做業務行銷，繼而走人外商公司—台灣通用器材，擔任東南亞區銷售總監，當時我才 28 歲。

人格特質決定人生方向

猶記第一次出國到達歐洲比利時，人地生疏、加以當時我的英文相當不流利，但是在當地硬是住了三個月，不斷磨練英文，從一九七八年來，到現在已屆 20 年了，老外看到我，總會以為我是從美國哪所學校畢業的，我常笑著回答：「我在台灣完成大學學業。」

找到興趣後，確定全力以赴的方向，再

慢慢來培養專長。興趣之中其實蘊含很強烈的人格特質，我個人以為，人格特質決定人生努力主要道路。有的人適合在實驗室裡做研究，我並不適合，但是我沒有放棄專長，擔任總經理一職已有 12 個年頭了，憑藉著的就是我的專長。

學校教授的東西，通常只是一塊叩門磚，真正的學習一定要靠自己。我出門時，背包裡裝的一定都是書籍，家裡也都是各類的書，一有時間就看，不斷地跟新知識，跟的快，我就贏過別人，跟的慢，我就可能輸了。

Communication = 有效溝通

第二，要有溝通的能力（communication）。如何作有效溝通，來表達你的理想與見解，這是一個大學問，黑幼龍就掌握到這個市場。

舉個例子，我手底下大概有 40% 人才，擁有博碩士學位，他們因著個人不同的經驗，與我對話時，會 mapping 自己的經驗世界，用以了解我在講什麼；然而，他所接收到與我所指趨的方向，通常會有出入，這就要仰仗溝通能力。譬如說交談時，我不只要確定你有沒有完全了解，或者同不同意我的看法，這就是一個溝通的技巧。在社會上成功與否，溝通是一種很重要的能力。

Cooperation = 統御融合

第三，是合作（cooperation）。如果只是一個人在某個角落埋頭苦幹，你的價值只有一個人；倘若你學會溝通，學會合作，那你就有機會成為統御一方的經理級人物。當一個領導人，要有開闊的心。每個人要求與成就都不一樣，想的更是不一樣，你如何將這些個體的差異性融合起來（cooperation），成就一股宏大的力量，如此才能成就 leadership。

所以說，在學校中要盡量參加社團，社團中有各院系的人，思想邏輯各擅勝場，他們不同的思考模式，往往會增加你對待事物的深度與廣度。過去，在主持「成大新聞」時，我們的使命感很強，這是人文面的；而在辦「成功思潮」時，則是哲學邏輯面的。以前我在學校讀心理學、社會學，該讀的我都讀了，再透過與許多人的接觸，逐漸養成融合眾家人才智慧結晶的能力，欲在日後進入社會歷練時很受用。不要將自己禁錮一個領域，多去嘗試接觸不同科系的人，彼此交錯影響之下，常常會造就出一個個偉大的靈魂來。

人文素養 & 生命深度

當一個人沒有人文思考、人文素養的時候，他就只是一個機器人，欠缺生活品質的富裕度與豐富性（richness）。物質上的富有，遠不如心靈上的富有來得重要；我經常隨身帶著背包，在行道樹間感受台北的人文面向。從事高科技的人看起來好像很忙碌，但我們的忙碌是有節奏性的，所以我不會覺得厭煩，我們曉得自己為何而忙。這一路走來這麼長遠，支撐我們的是生命的力量，是生命的豐富性，是人文的深度。

我的生命之旅中，有幾句鼓勵自己的話：第一，學習是一種態度，我對自己的投資毫不吝嗇，特別是在買書方面。第二，我會給自己規劃許多時間讀書，爲了要求讀書的效率，我選擇付上代價，找間安靜恬適的茶藝館，給自己很好的 quality time 去讀書。讀書是一種讀者與作者間的對話，重點不在讀，而是在思考到底手上這本書，對你而言，代表什麼意義，你要去思考，懂得反饋（feedback）。

讀書重質不重量，我寧可一天只讀半本書或一本書，然後好好告訴自己，讀完這本書，我的生命、行爲思考模式，會有多大的改變，進而增強自己生命的力量。我在高中、大學時代就經常買書，舊書攤我也常去。現在我都上網訂明天要出版的書，走在時代的最前端，不斷

跟著時代的腳步。一個人懂得去學習，懂得自己到底要什麼，是很重要的。

市場價值決定加薪幅度

今天這個時代充滿疑惑，你到底在追求什麼？要知道你的時間有限，你追求的必須是一個 focus，一個專精，你才有機會成功。今天的社會充滿垃圾訊息，而你必須去掌握自己的方向，追求有用的知識，你在哪一個行業，你要的 know-how 是哪一方面，不斷跟進；就像衝浪，你要在浪的最上方，不要被捲下去了，這就是學習。

終身學習的態度是很重要的，當你朝對的這條路走時，錢自然會滾滾而來，根本不用費心，更沒有必要立志以賺錢爲人生的主要目標。我深信，個人要求的是自我能力的成長，不斷充實內涵的豐富性。

最近，我幫員工加薪，加薪的考量不是依據服務年資的長短，而是工作的內容。你負的責任有多少，你的市場價值在那裡，以市場價值爲加薪的依據。譬如說某人原來就是屬於高薪階級，可是以一個老闆的立場來看，若這份工作市場價值不高，承擔的責任不多，那我就不會替他加薪。反過來說，若某人成長的速度很快，能力不斷飛升，自然能夠承擔更多的責任，完成更多的大事。在這種狀況之下，加薪的成長空間相對增加。老實說，不要去作金錢的規劃，想說今年以賺進幾百萬爲目標，如此一來，你可能會一場空。

人生導師，廣開視野

另外，我給予在學的人的建議是：多參加社團活動，或者找尋人生的導師。我們有所謂人生中的導師，請他觀察我的行爲，給我意見，人生中這一件事是很打緊的，通常一個人在不同階段，需要不同的人生導師（mentor）。

有些好公司會針對這種資源，設立一套諮詢系統，鼓勵員工私下找尋自己的 mentor，讓他來當 observer，觀察你是否有朝著自己的目標邁進，定期給予諮商者意見。在人生中的每個階段，我都會自己去尋找 mentor，其中也包含我的同學在

內。什麼叫導師？就是與你沒有利害衝突的人，他會跟你講真話的人，使你瞭解真相，使你提升生命的力量。

我的大學時代，在社團中結交不少好朋友，而我受惠最多的當屬Σ社，我們那票人都是哲學思考型的，有數學系，有工程系等等，而且我們非常投緣，我們談論許多事，包含人生的思考，其實人生的思考，在大學是很 basic 且相當重要的思考。從前我也做過班代，我記得我會在禮拜六的下午，召集全班，在大榕樹下舉行自由交談，談人生，談哲學，無所不包。這就是一個環境，你必須交到這一類型的朋友，你的人生走起來才不會很辛苦。我有些同學走得很封閉，現在是個博士，and so what？我一個學士，在我手底下工作的，有很多是取得名校博士學位的員工。無所謂，人生各擁有一片天，重點就在於你的人格特質。

一輩子的朋友，相互淬勵

透過你的學習 network，和與你興味相投的人連結，這些人會對你的人生有很大的幫助。從前我們在Σ社，談唯物論、唯心論，什麼都談，接觸面比較廣之後，融匯成自己的思想。記得當時我在成功思潮中寫文章批判萬年國代，我辦許多活動，就是為了使學生朝向更開闊的思想空間。

社會不斷變化，你必須去掌握的其實就是思考邏輯的精準度，其實思考邏輯也在不斷改變，真正不變的是學習。

Σ社及後期的幾個社團，對我受益良多的是：第一，這些朋友的思考及談論的主題，跟我蠻相近的，這是一種思考及辯論的淬勵，辯論的結果，我已經不記得了，但當中思考邏輯、思考方法及過程成為我生命的一部分，而這些朋友，我們已經有很多年沒見了，但我可以保證走在路上絕對可以認出他來；這是終身的朋友，不會因為外表的蛻變而有所質變，這是人格特質讓我們終其一生強烈地相互吸引。

我有很多的朋友，我們彼此互相幫助，share 我們的 ideas，而這些朋友不見得常在我身邊，可能五年十年都沒碰面，但是見面的話，就一見如故，心裡的感動很深，這是一輩子的朋友。

跨行，路無限寬廣

今天我們所處的時代變化太大，所以我們在社會上不要僅做一行，而要跨行！跨行指的是除了讀本科的書之外，還要去接攬其他的知識；跨行的 value 比單就一行的 value 要高出許多，因為這種人才稀有。今天我檯面上的身份是科技人，我的專長是 marketing，倘使你找我去商學院上行銷課，我保證講得比任何教授都好——我有二十幾年的行銷經驗。這又牽涉到人格特質，因為我喜歡跟別人溝通來往，所以我對人的消費行為很敏感。知道自己有這方面的特質，就不斷找機會磨練自己，讓自己不斷的成長。

記得在成大時，我沒有拿過任何一次的演講冠軍，但是踏入社會後，我將自己投注到演講的場合去，我經常拿演講冠軍。當兵時當了一年的教官，經常對著幾萬人演講，之後也帶領一些演講辯論社團，培養我的溝通能力，不同的場合有不同的演講方式，同樣一個主題有不同的表達方法。

我的人格特質有溯尋成長環境的這種趨向，以前在Σ社，很多人也有這種特性。漸漸地，我發覺對這類的書，有很強的吸收能力，行銷的書、心理學、社會學、哲學都看，一直看一直跟，久而久之培養了我的人格特質。要給自己更多的機會，發掘培養自己的人格特質。

記得早期我在一家外商公司做銷售部經理，當時我英文不怎麼靈光，與一些老外開會，對於他們的談話一知半解，開完會後，老外們彼此閒聊，我無意間聽見他們說，這個人好像聽不懂我們在講什麼，這句話對我打擊很大，後來我就不斷找機會來磨練自己的英文。出了社會之後，除了自己的專長之外，去了解自己的個性，develop 你的第二個專長。在社會上真正發揮的舞台是兩個專長共同交結的地方，

有很多的機會從這個交結點上產生，這也就是前所說的跨行的價值一路，無限寬廣！

承擔責任+創意=自我價值+貢獻

我們經常在分別什麼較勞心，什麼較勞動。外在看起是一樣的，差別只在於你的心情。好比說你有一個工作，其實身在其中你就已在學習，差別在於你用什麼心情來面對一切。如果在工作職場之中，我們習慣性思考著如何把工作做得更好，或者有更更好的創意，如何來 improve，你就能成長。若是你與老闆有很好的 Communication，他告訴你說，第一步怎麼做，第二步，第三步，那你就全套都學會了。所以說要調整心態，將一個工作變成是學習與成長。

我自己的溝通經驗就是如此，當我去跟老闆溝通時，我得到更多的 support，更多的 resources，從前我比較內向，不會主動與老闆溝通，心想只要我做出來了，自然會有人看到，這種想法，大致沒有錯，但如此一來，做起事會很辛苦，很無趣的，因為只有一個人在做；倘若與老闆溝通過的話，就會得到大批的奧援，做起來就會比較輕鬆，成就感相對也會比較大。

不要逃避責任，要去承擔責任。在我們的公司有一個文化，第一，要承擔責任，進公司就是要承擔責任：assume your responsibility 之後再去做 innovation（創新），學習如何做的更好，更有創意，當中每一個人都在成長。我們公司每年都會 review 每個員工的成長，今年跟去年比起來，他有沒有成長，或者他的成長有沒有比別人快，快的話，薪水就變高。我們的重點不是在賺錢，而是在對公司的 contribution（貢獻）及自我 value 的提升。

成功因子=3C+feedback

成功人士的要件，取決於人格特質及專長，而不是派系，那是過去的年代獨有的文化。現在要成功因子是，也就是我之前談到的 3C。這個社會瞬息萬變，你

不能說看誰當總經理你就往那靠，也許今天他紅，明天換你紅，或者我離開公司，可能老闆變夥計，也說不一定。我常跟我的秘書說，不要特別去靠近誰，因為你在公司的價值是你的 value，是你的專業。所以不要去拉關係，台灣早一代是靠關係，其實，日本那些最強調關係的企業，現在都瓦解了，比如說國際牌，上一代創辦人關係都很好，下一代都沒有了，聲望也是一樣，下一代著重的是能力。

而且這個世界變化太快了，不會因為說我們關係良好，所以我什麼事都找你，不會的。因為我要決定我們公司的命運，成功與否，是在於我的決策，我不會只找我的朋友，這是錯誤的，而是去找最適當的人來合作，這樣才有辦法成功，否則都是拖累。

要知道自己要是什麼，或者說，對於自己在人生中的不同成長階段缺乏什麼，你要很清楚。你不能什麼都要，你做不到的。今天你問我，我的缺點是什麼，我一清二楚。我將自己的缺點清楚寫下，貼在我桌子前面，我怎麼去改善，我很清楚。自己要有一個 Feedback 系統，如果沒有這個系統，那你跟普通人沒有兩樣，在外面車水馬龍，若想要出類拔萃的話，你必須要知道自己的缺點在哪裡，之後針對這些部分去改善。

最重要的事情最先處理

曾經在書上看到這樣一句話—First things first，最重要的事情最先處理。我們人經常會逃避困難，總是將最困難的事情拖到最後才做，如果你有這種習慣的話，你的人生會過得很痛苦，假設說這個 project 期限是一個月的話，你大概一個月都沒好日子過。但如果在第一天就把最困難的事情完成，那剩下二十九天就很 enjoy，這就是我對付自己的方法。當一個人慢慢越來越成熟的時候，做事情的模式就會固定。

譬如說我昨天去看牙醫，去醫院之前我還特別再刷一次牙，但醫生卻告訴我沒刷乾淨。我一直用我自己的方法在刷牙，但從他的專業角度來看，我沒有刷好。所以，

我們人在成長過程中，已經習慣一個工作模式、方法與 process。但是，你不見得知道這個方法是對或錯，這時你須要一個 feedback system，由外人來 feedback 給你，或者你自己來做 feedback，假使你知道自己在逃避，在 do something wrong，你就要去思考。我常說，讀書不是最重要，最重要的是思考，因為在思考的過程中，你會對自己有 commitment，來採取行動改變你的行為。讀書最重要的是將書本裡的東西吸收變成你的。

社會支持體系，平衡身心一個人要保持身心健康、樂觀和積極，就必須要 balance his life (生活品質的平衡)，建立社會支持體系。一個人失去了社會支持體系，生活品質就無法平衡。所謂社會支持體系有幾個方面，第一，對工作要有熱情；第二，一定是不斷學習的人，一個人要不斷的學習他才能保持社會競爭力，才能建立他的社會自信；第三，要與整個社會連結，意指參加某個社會團體，像教會，當你得意時，有人與你分

享這份喜稅，當你失意時，有人安慰你，這就是所謂社會支持體系，角色的扮演非常重要。

每一個人，要去建立自己的社會支持體系，所以人必須與整個社會連結、結交知心的朋友。一個人的健康與否決定在社會支持體系的有無，而不在於運動方面。除了這三方面的社會支持體系對人的影響不及於家庭，家庭是生命充實與成功的根本，是生命的重心。它是個能讓自我休息的窩，你生病的時候，真正照顧你的是家庭，絕對不是朋友。它是個注滿愛的地方，而一個人的健康與否，心裡面一定要有愛。當你在一個愛的環境中成長，你的生命才會豐富。

另外，在時間的運用上，也要平衡，譬如說每個禮拜要讀哪些書，要花多少時間在家庭上、在與朋友的相處上，適度地調配自我的時間，就能保持生命的健康，當有壓力或因難時，就能支撐住，不被擊倒。有良好的社會支持體系，你就有足夠的能力去處理生命中任何的偶發事件。

← TABridge →

A Professional in Australian and Asian Biotech/Health Investments

提供與生物科技與製藥產業相關之各種專業服務，包括

- 將開發中產品與技術平台之專利權進行技術作價評估
(IP Valuation for Converting into Tangible Assets)
- 安排最佳之合約委託實驗公司 (CROs)，為您進行研發工作，
或臨床前與人體臨床試驗 (Pre-clinical and Human Clinical Trials)
- 籌募資金

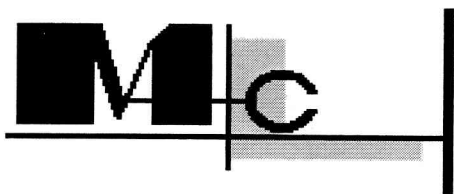
請洽姜偉家博士：

Tel: 0412137038

Fax: (03) 95116953

Email: wjjianguta@hotmail.com

Address: Suite 223, 66 Kingsway, Glen Waverly, Vic 3150, Australia



Mac & Lee Associates Pty. Ltd. A.B.N. 11 072 899 480

澳馬國際教育諮詢機構

海外留學生升學輔導, 學校申請. 維多利亞省教育部指定 Agent

專業監護服務

MONASH, DEAKIN, RMIT 等大學指定監護人
提供服務予多所 TAFE 及中學學生

地址 : Level 5, 152 Elizabeth Street Street, Melbourne, VIC 3000, Australia

Tel: 61 3 9663 6516 Fax: 61 3 9663 6131

Website: www.guardianservices.com.au E-mail: maclee@ideaonline.com.au



i.D.E.A.

INSTITUTE FOR DESIGN, ENTERTAINMENT AND THE ARTS

ABN 32 081 532 452

www.ideaonline.com.au

C.R.I.C.O.S. 01808G

TEL: (03) 9663 9099

FAX: (03) 9663 6131

email: director@ideaonline.com.au

iDEA 技術學院創立於 1997 年, 提供澳洲國家認定學分課程, 正式私立 TAFE, 登記註冊於 VTAC, 及 VTAC Guide 維省大專聯招手冊, 招收當地高中畢業生及對多媒體和設計有興趣的澳洲社會人士和海外留學生。

榮獲 2001 年維多利亞省年度優良 (小型) 學院

榮獲 2001 年全澳年度優良 (小型) 學院

ADVANCED DIPLOMA & DIPLOMA 課程 :

- 多媒體—2D/3D 動畫、數位編輯、網頁設計
- 藝術設計課程—平面設計、視覺設計
- 廣播媒體課程

Go-Value 超值計劃

\$10 =

哇!

這麼便宜!
這麼簡單!
直撥就好,
不需任何密碼
或撥號機。

FREEtalk 國際電話 前10分鐘免費

天天24小時 無限任打

中, 港, 台, 星, 馬...等 36 個地區

FREE for the first 10 mins talk per call to the destinations listed:
Argentina-Buenos Aires, Austria, Belgium, Canada, Canada Mobile, Canary Islands,
Chile, China, China Mobile, Denmark, France, Germany, HK, HK Mobile, Indonesia-
Jakarta, Ireland, Italy, Japan, Malaysia, Malaysia Mobile, Netherlands, NZ, Norway,
Russia-Moscow, Russia-St. Petersburg, Sth. Korea, Singapore, Singapore Mobile,
Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan, Thailand-Bangkok, UK, USA, and USA Mobile.



無限寬頻上網

\$15.95 起

多加 \$2.95 送全部
Go-Value 超值計劃

無限撥號上網

三個月 \$50

每月 = **\$16.66**

多加 \$2.95 送全部
Go-Value 超值計劃

申請1800或1300 服務專線

提升公司專業服務形象

全澳適用 簡單方便 價格優惠

免費商務無限寬頻上網

提升公司效率必備

您還在使用慢速撥號上網嗎?

其實您可以申請免費快速寬頻上網!

免費電話總機系統

提升公司管理效率必備

內, 外線轉接與直撥功能
有效管理公司內部電話流量
大大節省公司電話費用
可以與電腦連接使用
撥接簡單方便

條件限制。詳洽各地代理商或致電 **0402 871 033** 聯絡人 I-Feng
03 9310 3903
E.Tel 成立於1999年, 提供專業而完整的直撥電話服務; 以及快速寬頻上網服務。
最好 最正確 最便宜 是 E.Tel 的堅持; E.Tel 與世界同步, 與您共享。

e.tel
www.e-tel.com.au

貴人不一定是好人

好不容易爭取到這個工讀的機會，她很珍惜。剛開始的時候，她做得很賣力、很帶勁；沒想到，幾個月之後，竟愈來愈發現自己的熱情，已經大不如前。甚至，還一度想：「乾脆辭職算了！」若非爲了負擔自己的生活費及註冊費，她真的不願意這樣耗下去。

男友知道她的困擾，特別利用午休時間來「探班」，爲她加油打氣。兩個人約在辦公室樓下見面，男友驚奇地說：「從外表看起來，我覺得你們公司還不錯嘛！沒有你講的那麼糟耶！辦公室裝潢很高雅，同事也都人模人樣，態度很親切，可以感覺到她們素質都很高。」

「是啊！我沒說她們不好。」她帶著遺憾的口氣說：「這裡真的是什麼都好，就是主管不好。」

她娓娓道來，說出主管的十大罪狀。包括：脾氣不好、對手下的人態度也不好；交辦事情不說清楚，等到發現同仁做錯了，又把責任一股腦兒地推給別人；對部屬很嚴格、但沒有人知道他的標準究竟在哪裡等洋洋灑灑。

體貼的男友，投以同情的眼光，安慰她說：「寶貝，你真可憐，要好好忍耐喔！我相信你在這種人下面工作，如果能夠撐得過去，將來就再也不會碰到比他更壞的人囉！」

雖然明明就知道這只是一句安慰的話，但因為他真地講得很誠懇，於是她欣然接受，並且認真的放在心上好好咀嚼。

傍晚下班了，快要上課前，她打電話給男友：「謝謝你喔！這麼忙還利用中午時間來看我，真是超感動呢！而且，我想了一下午，覺得你講得話很有道理，事實真的就是這樣，我應該學會用另一個角度來看事情。」

經過思考，她發現男友所講的，並不只

是一句純粹安慰的話而已，一件事情本來就有不同的角度，負面的另一面，就是正面啊！上學的路上，她想著想著，在心裡發出微笑。

比她早幾年進入社會工作的男友，已經是個成熟的上班族了，經歷過的惡老闆，數目不可細數，他也曾感到有志難伸、也曾爲此灰心喪氣，甚至爲了一位很不講理的老闆，一氣之下主動辭職，放棄一份他很喜歡的工作。但後來想想，他都覺得很可惜，大可不必如此。

「三人行，必有我師！」人沒有十全十美，主管也有好有壞，何必拿別人的缺點來折磨自己。「見賢思齊，見不賢而內自省！」理當如此吧！

從好主管身上，可以學習經營管理的智慧、領導統御的方法，在壞主管身上可以體驗到管理不當的教訓、避凶趨吉的秘訣。當他與我分享這些見解時，我感同身受。也體認到年輕人在社會上工作，急於找到一位值得學習的導師，在平時可以作爲自己學習的典範，在特別的時刻，可以助自己一臂之力，提攜拉拔。

美國知名 NBC 主播瑪莉亞·史力佛在「你早該知道的十件事」文中敘述：「上天在你的人生旅途上安排各種恩師。也許她們和你的相貌不同、聲音不同，也許她們都不是你期望的類型。但重點是，她們的見聞比你淵博，這就是你應該向她們學習的理由。如果你到現在還沒發現恩師，那也沒關係，只要張大眼睛，恩師一定會和你相逢，將會傳授你必須學習的經驗教訓。」

這個說法很有道理，還有特別值得強調的一點是：並不是每一個導師，都是慈眉善目型的人。

我也曾和很兇的主管共事過，要求很多、標準很高，甚至到了不近情理的地

步。年輕的時候，比較不懂事，有時候心底會冒出很負面的念頭：「他為什麼特別愛找麻煩？」但因為我的個性比較逆來順受，爲了保住飯碗，也不敢太率性地輕舉妄動，過一段時間的觀察及調整，我才體會到另一個道理：青面獠牙型的主管，也可能是生涯發展的貴人。

一位在外商公司工作的資深女性經理告訴我：「貴人，不一定是好人。」

她的觀點，於我心有戚戚焉。

就像軍隊中，有所謂的「魔鬼班長」一樣，有些領導人，平常不苟言笑，對紀律要求甚高。但是他很有心要把整個團對帶起來，所有的手段都是爲了大家好，在嚴格訓練的過程中，看起來非常冷酷、不帶感情，難以親近。

他甚至會個別地針對不同的人，挑剔出

各種缺點，直到通過所有的考驗爲止。接受磨練時，沒有人會說他是好人；但通過磨練之後，大家都會說他是貴人。貴人，不一定是好人；壞人，也不全都可以變成貴人。

關鍵在於他到底是怎麼個「壞」法，而你又是怎麼個「想」法。

當你碰到純粹爲私利而使壞的人，他幫不了你什麼忙，不會是你的貴人，就算你再怎麼正面思考，頂多可以拿來當作負面教材，讓自己有警惕之心——「我以後當了主管，絕對不要像他這樣。」

如果對方只是態度不夠友善，但她的動機是爲了你好，只要你能領受他動機上的好意，他就有可能成爲你的貴人。

氣質，是最耐看的名牌

什麼是最好最耐看的名牌呢？是香奈兒的衣服？皮爾卡登的褲子？Gucci 的背心？Hermes 的圍巾？還是 Fendi 的鞋子？提供您一個「不標準的正確答案」。

相信很多人都聽過一個老故事，是講到有一次林肯總統面試一位新進的人員，後來，他並沒有錄取那位應徵者，幕僚問他原因，豈料他竟然說：「我不喜歡他的長相！」

幕僚非常不服，問道：「難道一個人天生長得不好看，也是他的錯嗎？」

林肯回答：「一個人四十歲以前的臉是父母決定的，但一個人四十歲以後的臉卻是自己決定的，個人要爲自己四十歲以後的長相負責任。」

它跟古人「相由心生」的論調不謀而合。

人，常會花很多的時間去 shopping，花很多的金錢去購買名牌服飾，但，卻很少人願意花等量的精力去修身養性。殊不知，「氣質」才是最耐看的「名牌」！

一個人若臉上有氣質，遠比穿上香奈兒的衣服、皮爾卡登的褲子、Gucci 的背心、Hermes 的圍巾、Fendi 的鞋子…等，更美，更帥，更受人肯定。

而想擁有它也很簡單！您甚至不必花一毛錢，只需注意自己的脾氣，端正自己的品格，淨化自己的思想，充實自己的內在，則無形之中，您的談吐、態度、舉止，全都會披戴上一股清新而脫俗的氣息。

氣質，是最好的名牌！

如果您希望在社會上獲得人們發自內心的敬重，真正的關鍵不在於所穿衣物的價格，而是在於您整個人所流露出的氣質。

上班族英語能力比一比

英語能力對職場的重要性節節升高，現在連公務員也被要求需通過全民英檢，具備托福成績 500 分左右的英語能力！可見學英文已經成為全民運動，那麼哪種職務的上班族需要高標準的英文能力？

根據 104 競爭力大師透過人力銀行的資料庫分析：補習班老師、國外業務、國貿人員及金融研究員英文能力名列前茅，可見企業在應徵以上這四種職務時，相當注重求職者的英語能力。

上班族朋友該如何來評斷自己的英語能力是否足夠職場所需呢？依照 104 競爭力大師分析 126 萬台灣上班族的英文能力，

將精通英文的評分為 4，普通英文能力的評分為 2，略通英文能力的評分為 1，不懂英文能力的評分為 0，發現英文能力素質最好的職業，包括語文補習班老師、國外業務人員、國外業務主管、國貿人員及金融研究員，英文能力素質前三十名的職業如附表一，如果您是從事這些工作的朋友，要小心自己的英文能力被別人比下去了！

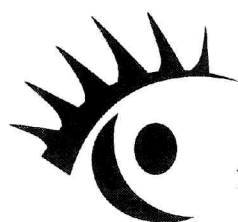
至於英文能力素質最差的職業，包括清潔工、大樓管理員、司機、褓母看護、保全警衛等（如表二），所以年輕學子再不好好加強自己的英文能力，恐怕也要考慮將來去從事這些工作了！

附表一：台灣地區英文能力素質前三十名的職業

職業類別	評等	職業類別	評等	職業類別	評等
1 語文補習班老師	3.33	11 媒體公關宣傳購買	2.55	21 行銷企劃主管	2.46
2 國外業務人員	3.28	12 顧問人員	2.52	22 醫師	2.45
3 國外業務主管	3.28	13 飛行機師	2.52	23 行銷企劃人員	2.43
4 國貿人員	2.95	14 產品企劃開發人員	2.52	24 營運管理師/系統整合/ERP	2.40
5 金融研究員	2.88	15 通訊工程研發主管	2.52	25 研究人員/研究助理/助教	2.35
6 產品主管/專案主管	2.88	16 軟體專案主管	2.51	26 律師	2.35
7 翻譯/口譯人員	2.77	17 秘書	2.51	27 通訊軟體工程師	2.34
8 空服員	2.77	18 專案業務主管	2.50	28 光電工程研發主管	2.32
9 電子商務技術主管	2.66	19 IC 設計工程師	2.49	29 財務分析/財務人員	2.30
10 教授/講師	2.62	20 商標/專利人員	2.47	30 半導體工程師	2.30

附表二：台灣地區英文能力素質倒數三十名的職業

職業類別	評等	職業類別	評等	職業類別	評等
267 清潔工/資源回收人員	0.41	257 外務/快遞/送貨	0.73	247 寵物美容專業人	0.83
266 警衛/大樓管理員	0.44	256 汽車技術人員	0.74	246 機械加工技術人	0.83
265 司機	0.51	255 保全技術人員	0.76	245 生鮮人員	0.86
264 褓母/看護	0.52	254 裝潢/櫥窗/會場	0.76	244 倉管	0.86
263 保全人員/警衛	0.62	253 營建施工人員	0.77	243 打版人員	0.86
262 水電/電信/配線技術	0.64	252 印前製作/印刷技術人	0.79	242 技術員	0.87
261 美髮專業人員	0.67	251 美容專業人員	0.81	241 塑膠射出技術人	0.88
260 廚師	0.71	250 CNC 銑床技術人員	0.81	240 花藝/園藝人員	0.89
259 操作/作業員/包裝員	0.71	249 餐廚助手	0.81	239 汽車銷售人員	0.90
258 麵包師	0.72	248 模具技術人員	0.82	238 排版人員	0.91



SONIC VISION

Media & Marketing Pty. Ltd.

新視介市場推廣策劃公司

1000張全彩名片
\$149

連商標或文字宣傳產品

2000個DL公司信封
\$249

原子筆 \$0.5起

5000張公司信紙
\$249

尺 \$1 起

20000張A5雙面傳單
\$399

匙扣 \$0.6起

5000張A4全彩傳單
\$799

咖啡杯 \$2.5起

10000個信箱廣告分發
\$399

水壺 \$2.8起

帽 / 冷帽 \$2.8起

尚有其他印刷及廣告宣傳產品可供選擇

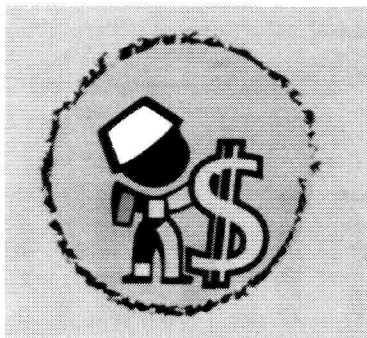
*Conditions Apply

PH: 1300 768 298

W W W . S V M M . C O M . A U

認識資產和負債

— 如何早日通往財務自由的大道 —



「富爸爸窮爸爸」作者羅勃特·清崎
教您認識資產與負債

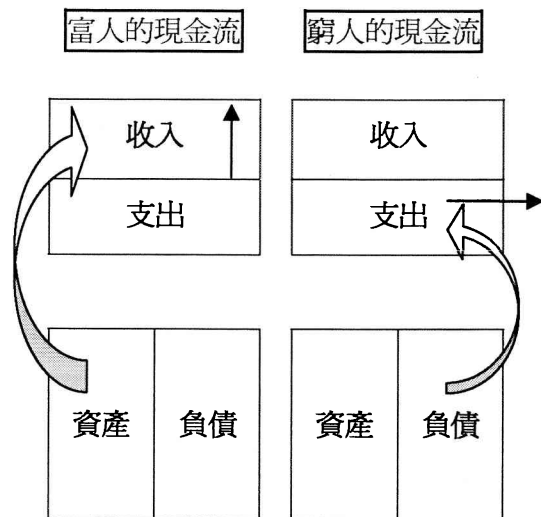
從小父母親總是教我們：「要好好唸書，將來找份穩定的工作」，但絕大多數奉行父母教誨拿到學位，進入社會一輩子努力打拚的中產階級們，終其一生卻仍無法跳脫為錢工作的枷鎖，無法得到真正的「財務自由」（不用工作便能擁有財富），很重要一個原因是：忽略了財務知識的重要。有很多在各領域學有專精的人，談到理財不是一竅不通避而不談，便是延用了上一輩的錯誤觀念。財務知識是一生必修的功課，早點認識它並學會駕馭它，便能早日通往財務自由的大道。

資產 vs 負債

在著名的暢銷書：「富爸爸窮爸爸」一書中，作者羅勃特·清崎（Robert T Kiyosaki）以其親身經歷一針見血道出一般人最常犯的理財謬誤，他說：

富人和窮人最大的差別，就在於對於資產負債的認知不同

他並以下圖示來說明富人與窮人對資產負債觀念的差異。



圖／學習財務知識的第一步就是要認識資產和負債

一言以蔽之：資產就是能把錢放進你口袋裡的東西，而負債就是把錢從你口袋取走的東西。如果你想變成富有，只需不斷買入資產就行了；如果你想變窮或成為中產階級，只須不斷買入負債。也就是因為一般人常分不清楚資產和負債的差別，而一再買入他們以為是資產的負債，造成世界上絕大多數的人終其一生都在財務的泥沼中掙扎。

跳脫房子是最大的資產的迷思

相信對絕大多數的人來說，擁有一棟屬於自己的房子，是人生最大的夢想。的確，房子是人們生活的寄託，但如果你認為買了房子就擁有一大筆資產，那麼你應該修正你的觀念了。由以上對資產的定義可以了解到，所謂資產是指能把錢放進你口袋裡的東西，但是當你貸款買了房子之後，只會不斷產生支出，包括每個月的貸款，還有各種稅的支出，更重要的是無形的機會損失，若在人開始奮鬥的前幾年將買房子的錢用於證券投資，而不是早早就決定買棟昂貴的房子，則以後日子就會過得輕鬆些。

所以，買房子便是買入了你以為是資產的負債。身為中產階級的你在購屋前是不是應該三思：我有必要現在開始擁抱負債嗎？而不是從此慶幸：我終於擁有屬於自己的資產了，要知道，在付完那二、三十年的貸款之前，你從來就沒有真正擁有那棟房子。

累積資產不要擁抱負債

明白了資產和負債的定義，底下便舉例說明哪些是資產、哪些是負債：

※資產項：

- 不需本人到場就可以正常運作的業務。擁有它們，但由別人經營和管理。如果你必須在那兒工作，那它就不是你的事業，而只是你的工作了。
- 股票
- 債券
- 共同基金
- 產生收入的房地產
- 票據（借據）
- 專利權（音樂、著作、版權等）
- 其它任何可以讓你產生收入的東西

一般人有了收入，卻並未因此跟著有錢是為什麼呢？主要是因為在收入增加的同時，支出也增加了，而有錢人則不斷地將增加的收入化為「資產」。

※負債項：

除了盡量將你所增加的收入化為「可以產生收入的資產」，另外更要盡量避免會將「錢從你口袋中拿出來」的負債，包括：

消費性貸款

時下年輕人常犯的錯誤就是喜歡做自己能力不及的事，如明明買不起名牌衣服，卻還是刷卡買下；明明吃不起高級牛排，還是要裝闊出入五星級飯店；明明開不起進口轎車，卻硬要申請車貸，說穿了不過是沒有能力卻要享受，其結

果就是每個月月底帳單寄來時付不出錢，一再利用循環信用。看準了這群拜金族的「高消費力」，銀行也想盡花招推出各種小額信貸，一再設下陷阱讓你跳。若非必要，任何消費性貸款其實都是絕對不可用的，因為買入這些東西只會變成你的負債，光鮮亮麗的背後卻得花上更長的時間來彌補。

舉債投資

「我不借錢買消費財，但我充分運用財務槓桿，四兩撥千金，用一百萬的錢，做兩百萬的投資，聰明吧！」如果你正在為以上觀念感到沾沾自喜，可得要小心了，借錢投資賺錢則已，若看不準則賠起來也是雙倍的賠，而且融資還有被斷頭的壓力，最後落得血本無歸，類似故事不勝枚舉。當然，除非你可以拍胸脯保證：我料事如神，從來不會看錯。或已是身經百戰的股市高手一見苗頭不對可以立刻全身而退，否則還是別冒這個險吧！

房貸

前面已說過，房子不但不是你最大的資產，反而應該是你最大的負債，因為一但購屋，就得背上長達數十年的房貸壓力。

作者羅勃以一句話道盡了富人和窮人的差別：「富人買入資產・窮人只有支出・中產階級買入他們以為是資產的負債」，富人不做自己能力範圍不及的事情，富人總是最後才買奢侈品，因為他們都將收入變為可不斷再產生收入的資產，以致於資產像滾雪球一般，最後終於累積成畢生用之不竭的龐大財富；相反地在窮人的資產負債表上總是負債大於資產，因此須不斷努力工作才能追得上那重重的負債。你從現在起是不是也應該改變觀念了呢？要成為富人還是一輩子為錢工作的人？那就牢記住，錢是要花在幫你賺錢的資產上面，而不是變成一堆負債。

不理財也發財的幸福方程式



「一夕致富」的觀念，透過大眾媒體強力播送，成為社會主流價值。投顧老師、彩券商、基金經理人都在鼓吹你早日投入理財行列，向「一億人生」的目標邁進。但看看身邊的億萬富豪有幾人，又有幾個人真能一夕致富？人生真的需要一億才幸福嗎？

如果你 32 歲、未婚，每個月領 5 萬元薪水，想要擁有千萬豪宅、百萬名車，60 歲退休時要擁有兩千萬元，每年追求固定的投資報酬率只要 10%，而不是 20%、30%，甚至雙倍報酬，如果欲望降低一些，每個月少花 5 千元，退休金降為一千萬元，六、七百萬元的公寓，60 萬的車子，她每年只需要追求 6% 的報酬就夠了。

那麼，哪裡找 6% 以上的投資工具呢？無論你錢多錢少，適當的資產配置還是必要的。最簡單的資產配置是把錢分成兩部分，一部分放在風險最低的定存及債券上，一部分可以放在風險高、報酬也高的投資股票或基金上，如此，當股市大跌時，股票部分虧損時，你還可以保有資金，不至於傾家蕩產。

股票部位的投資當然是愈穩當愈好，指數型基金是最好的考慮，依據美國過去一百年股市的平均報酬為 12%，而台灣股市在 2001 年前的 35 年間，年平均報酬為 25%，定期且長期持有指數型基金，不至於賠到哪裡去。

要不然，每兩個月存錢去買一張每年配息 6% 以上的「定存股」，如中鋼、中華電信、台塑等，如果你害怕股市波動風

開百萬名車、住千萬豪宅，再存足千萬元退休金」，這是遙不可及的夢，還是可以輕鬆達成的目標？周行一說，薪水族只要不貪、不求，努力提升競爭力，人人都可做到。真的是這樣嗎？

險，那麼乾脆定期定額投資股債平衡，又追求絕對報酬的平衡型基金吧！政大財管系教授周行一建議，就分散風險的觀念，股票持有 15 檔以上，愈能分散風險。這樣，你只要放 1% 的心思在理財身上，用 99% 的力氣去提升競爭或提升自己生活品質上，豈不更幸福？！

方程式 1：理財不等於發財
35 年錯過 99 天，報酬率等於零

但是大多數人還是汲汲營營地追求發財夢，就像一位從事進出口生意的貿易商，本業賺了不少錢。1997 年股市走多頭行情，向萬點高峰挑戰，他發現在股市賺錢比經商快，決定放棄外貿生意，進股市淘金。為了加速累積財富，還向三種金主融資增加槓桿倍數，2000 年股市泡沫破滅，貿易商逃脫不及，傾家蕩產，連父親的退休金都賠光，全家現在三口擠在向親戚借住的四坪大房間裡。

這位慘賠的貿易商是政大財管系教授周行一的初中同學，他的慘痛經驗讓周行一有感而發。周行一在他的新書《不理財，也發財！——我的幸福理財書》提到，「身邊太多的人想發財，想在短時間內致富，但往往都是理財不得法，愈投資錢愈少，工作的本錢都在股市賠掉了。」

如果你有這樣的遭遇，那麼不投資可能累積財富的速度還快一些。把錢放在銀行每年賺 1%、2% 的利率，總比投資股票等高風險商品，每年賠掉 10%、20% 來得好。事實上，「有些人不太注重理財，終其一生都還過得不錯。」

擁有商學博士學位的周行一與學生進行一項研究發現，過去 35 年的股市交易日大約有一萬天，投資人只要錯過其中最多頭的 99 天，報酬率就會變成零。也就是說，只要錯過了 1% 的多頭時期，投資人即使抱股 35 年，還是會做白工。

而且過去 35 年，投資人只要錯失其中四年的多頭時機，報酬率平均會比定存利率還低。換句話說，除非你抓對行情，否則錢還不如放定存，靠複利累積，報酬比投資股市還好。

上市櫃公司的大股東，在 1994 年景氣最好時，年度平均淨值報酬率不過 11%。這些老闆們出錢最多，費盡心力，才獲得這樣的報酬率，小散戶憑什麼自以為每年能夠從股市賺到 20%、30%，甚至數倍的獲利呢？「如果沒有用正確的方法理財，不如不理財。」周行一認為，「理財最重要的目標是要謀求生活保障，不是用來致富。」是否擁有正確的理財觀，將決定你的一生。

**方程式 2：投資自己更重要
加薪賺的錢，比定存多更多**

尤其，對事業剛起步的年輕人來說，增加自己的競爭力比花時間理財更重要。周行一把人一生的投資組合分成兩部分，一是人力資本，就是自己的競爭力，另外是金融資產。兩相比較，把時間投入自己在工作上的競爭力，比花時間理財，獲利更豐。

「利率愈低時，人力的報酬率反而愈高。」普羅財經執行長羅立群對周行一的看法相當認同，他說，「在還未累積財富之前，應該要花最多時間去提升自己工作的競爭力，因為工作表現好，如果可以加薪一萬元，一年就多了十二萬元現金收入。」按照羅立群分析，在過去定存利率達 6% 的時代，兩百萬元定存一年就可以產生十二萬元利息，現在利率降到 1.5%，十二萬元得要八百萬元本金才能產生這麼多的利息。換句話說，在低利率時代的今天，人力變得更加值錢。

五十五年次、輔仁大學經濟系畢業的羅立群，自認沒有顯赫學歷，外語能力也不好，但他就是能夠比別人花時間多讀一點書，提升自己的競爭力，造就今天在金融市場的地位。

十多年前，他剛踏入社會時，為了增加自己的專業能力，當同年齡的同事在周末混 pub、帶客戶跑酒家時，他自己是一個人跑到政大貓空，花兩、三個小時邊散步邊喃喃自語，努力背誦經濟指標、思考市場趨勢，就這樣練就自己的知識與口才，再從地下期貨公司、群益證券、德盛投信與渣打銀行的職場跳槽過程，累積了自己的專業與財富。

把羅立群的加薪理論換個角度想，如果每個月多節省一萬元，那麼一年就等於多了十二萬元現金，以現行定存利率估計，同樣等於增加了八百萬元本金才能有此效益。

一般人，家裡常常都會有多餘的東西，回家打開衣櫥看一下，會發現很多衣服好一陣子沒穿上身，甚至還有沒拆封的新衣服；小孩的文具用品遠超過實際所需，也許到大學畢業前都不必另外購買；家裡零嘴食品太多，有的根本還沒開封就因放過期必須扔掉。

**方程式 3：先省錢賺一百萬
月省一萬四，三十年變千萬**

「我們擁有的東西超過我們日常生活需要，少買一點，你會發現，生活可以過得更好。」周行一說。

人生最困難就是累積自己的「第一桶金」，也就是一百萬元。聯傑財務顧問公司執行長蕭碧華建議，人生第一個一百萬元要從省錢做起，每個月若能省下一萬四千元，放在年利率 6% 的投資工具上，五年下來，就會變成一百萬元，有了第一個一百萬元後，繼續用同樣的方式和報酬率投資，你的本金每五年就會再多生出一個一百萬元，30 年下來就可以累積將近一千萬元的存款。

按照理財專家建議，年輕上班族本錢不

夠厚，人脈、經驗都尚嫌稚嫩，這時候與其冒險搞投資，不如嚴控支出，努力學會存錢，靠省錢、存錢就能賺到人生的第一個一百萬元。

**方程式 4：退休要退得優質
為自己打算，小孩應該獨立**

談到存錢，現代父母多會抱怨，子女花費沉重，讓自己很難存錢。他們都是標準的「孝子」，給小孩吃的、用的，特別是教育方面，全部都是最好的，每月所得一半以上花在小孩身上。但現代社會，「奉養」觀念日漸薄弱，父母退休後，必須獨力生活，甚至到老還要支持可能中年失業的兒女，為子女累積一筆生計周轉金。周行一認為，父母親們要過優質退休生活，就必須先幫自己籌錢，自己的退休規畫絕對比小孩教育還重要。

1984 年，周行一從政大企管系畢業，赴美留學時，只帶著單程機票及一學期的生活費用前往美國。他第一年努力用功，功課成績全部拿 A，取得半額的獎學金。同時，他還申請了美國留學貸款，念博士後，每個月才有五百元美元的補助費，一直到拿到美國印第安那大學商學博士學位為止，周行一五、六年的留學生涯，全是靠自己籌錢度過。

「每次想到留學生活，都有說不出的驕傲感，如果父母什麼都幫我打點好了，我將沒有今天的韌性。」周行一說。

「小孩在高中以前盡量培養他，念到大學時，父母親就應該要讓小孩學著經濟獨立。」周行一現在就告訴他十四歲的兒子，念大學時，父母只幫他付三分之一的學費，另外三分之一要他自己辦助學貸款，其餘的三分之一則要兒子自己打工存錢籌款。

「不要怕借錢去受很好的教育。」根據周行一的想法，念大學的小孩比四、五十歲的父母還有工作能力，即使四年為了念書向銀行融資一百萬元，只要畢業獲得好工作，還錢根本不是問題，父母

不需要替小孩的教育經費操心太多，反而應該多花些時間好好規畫自己的退休生活，否則錢全部花在小孩身上，未來小孩如果不孝順，豈不要流浪街頭！

**方程式 5：理財第一重紀律
期望要合理，物欲低就幸福**

一般人的理財焦慮，來自於他不知道自己需要多少錢才夠生活。如果你每個月領四、五萬元薪水，卻想要過和曹興誠、郭台銘一樣的生活，住億萬豪宅，享受錦衣玉食的生活，這不僅不切實際而且可能一輩子都無法達成。「選擇什麼生活形態，將決定你的理財方式。」周行一說。

「理財有兩大原則，一是追求長期複利效果，二是選擇長期持續上升趨勢的投資標的。」羅立群與周行一都認為，理財規畫成功與否首重紀律。周行一舉例說：「如果有人在耶穌降生的那一夜，將美元一分錢，以 5% 年利率存放於銀行，在 2000 年的耶誕節取出，這筆存款足以購買 10 的 28 次方以上的全世界黃金」可見複利的可怕。

但如果你禁不起誘惑，半途將錢提出來買車子、買房子或是買名牌，甚至拿錢去投資風險高的報酬，最後卻賠掉了，那麼你之前的辛苦規畫將會徒勞無功，可能導致你沒錢可退休。

「理財不可能變得非常有錢，但卻可以改善你的生活。」羅立群說。而且「物質享受是永無止盡的，如果想發財，理財幫不了你，還是努力工作賺錢吧！」周行一補充道。

人要改善生活，適當的理財規畫還是必要的，但千萬不要本末倒置，為了想發財，而不斷在股市中短線進出，將不僅會讓你賠錢，又為了錢而疲於奔命，得不償失。只要降低欲望，知足常樂，將會發現你所需要的東西不多，且發現金錢突然增多了，心靈與物質的財富會讓你擁有幸福的人生。

（本文摘自今周刊 389 期）

成為富翁、富婆所需的特質



想成為富翁，一定要有非常強烈的賺錢慾望。為了實現人生的夢想，也就充滿了鬥志，而這鬥志就是激勵賺錢的最大動機。因為，只有賺大錢，才能實現「美夢」。

外型落魄的人，和錢無緣

整天愁眉苦臉者，人和金錢都不會親近他，笑口常開的人，談笑風生中就有了賺錢機會，這就是所謂的和氣生財。人的心情難免有高潮低潮，心情不好自然悶悶不樂，擺出一幅落魄的樣子，但沒有人願意被這種落魄相對的人感染，敬而遠之之下，沒有人際關係也就沒了「錢途」。人生際遇無常世事難料，挫折往往也是好運的開始，丕極泰來，想賺錢的人就一定具備化危機為轉機的本事。

富翁大多很小氣，但懂得施捨

愈有錢的人愈小氣，賺過錢的人才知道賺錢的困難，但他們一定懂得適度的「施捨」，因為施捨也是賺錢的重要手段。白手起家的人一定待己儉樸，一條毛巾可以用到破，一塊香皂可以磨到完，但他知道賺錢是靠大家一起完成的，因此他絕對樂於與人分享。

會發財的人，一定有女人緣

想賺錢的男人，身上會散發一種說不出來的吸引力，他們充滿活力、熱心、勇敢、謙虛，這些也就是激勵個人賺錢慾望的要件，具備這種吸引力的男人，常可讓女人投懷送抱，也就是，有發財相的人，一定有女人緣。而強烈賺錢慾望的人，一定天天充滿幹勁，抬頭挺胸、勇往直前且虛懷若谷，待人客氣、謙虛有禮，這種人一定受女性歡迎。

成為富翁靠膽識，成為富婆靠魅力

男性和女性致富的方式不太一樣，男性賺錢靠的是勤奮工作，充滿活力，勇於冒險。當今社會型態則是講究公關、人際關係、女性溫柔、體貼、亮麗的特質反而比男性更易開拓事業，更易發財致富，商場上不存在男女真情，很多舞廳、酒廊的女經理，就非常懂得這種道理，周旋於男客人中賺大錢。

不滿現狀的人，才能成為富翁

如果你已習慣朝九晚五的上班族生活，整天上班、下班，日復一日，任憑歲月消逝，你一定成不了富翁。一個會積極想要賺錢的人，絕不以溫飽為已足，一定想要讓生活多彩多姿，天天充滿賺錢的活力，具備了這個要件，再冷、再熱的天氣，再苦、再累的工作，你才會心甘情願的去做，而當你養成了這個賺錢「習慣」後，財富自然愈來愈多。

天天嘮叨抱怨的人，易被窮神找上門

天天嘮叨抱怨，不是不滿現狀，而是失意、落魄、拒人於千里之外，這種人失掉了人生的鬥志，也最易被窮神找上門。如果你仔細觀察，億萬富翁只要一開口一定說吉祥話，而且能夠開朗的和他談笑，而給人良好的印象和親切的問候別人，正是賺錢的祕訣。賺錢，也需要營造一種氣勢，如果你不能很有精神的和人講話，不能讓客戶覺得舒適，就沒辦法賺到別人的錢。

寒門出富翁，窮怕了就愈想發財

社會上的大富翁出身背景常兩極化，不是繼承祖業的企業家第二代，就是從小苦哈哈白手起家的創業者，而後者的能力和累積財富的持久力大多優於前者。這就說明了一個生長在貧窮家庭的小孩子，因為窮怕了也想發財，因為餓怕了，所以有比一般人更強烈的賺錢慾望。

腦筋太好，往往賺不了大錢

照理說，愈聰明、愈會讀書的人，應該最會賺錢，事實上，當今網路新貴也的確是高級知識份子，然而這些知識經濟富豪只是全部富翁的一小部分。有智慧、有道德的人往往囿於理論，不善計謀，他們的「智慧」，反而成為賺錢的障礙。賺錢不能光靠理論，一定要親自實踐，不要在知識的象牙塔裡做白日夢，不要死愛面子嫌銅臭，如此，行行都能出狀元。

百年修得同船渡，有緣才有錢賺

不管是同船共渡、同搭飛機，還是一起等公車，短暫的相遇都是難得的緣份，這個緣份也是賺錢的良機。想發財的人，不僅對有緣人要懂得珍惜，對有緣的事業也要樂於接受，由於產業有景氣強弱之分，也唯有能抓住時代變動的人，才能抓住錢潮，快速累積財富，成為人人羨慕的大富翁。

想賺錢一定要動，要發財不要害羞

一般人想要賺錢也一定要勤於「動」，不管你是一個小業務員或是修車技術工人，平常勤於與人「互動」，讓人際關係活躍起來，賺錢的機會自然較多，賺了錢之後的投資理財行為也一樣，投資是「動」，儲蓄是「靜」，如果只是儲蓄，所賺利息常被通貨膨脹吃光光，是積不了財的，在動的過程中，要特別記住不要害羞，不要怕沒面子，你要大膽的、樂觀的試試看，這嘗試的過程，不僅讓你體會人生百態，也讓你體悟賺錢的方法。

不會追女朋友的人，賺不了錢

想賺錢，一定要有非常強烈的賺錢慾望，這和追女朋友一樣，首先一定先有強烈慾望，才會激勵自己展開行動。追女朋友不能怕碰釘子，一定要厚著臉皮試試看，成功了就擁有幸福，一個怕失敗，機會來臨卻不敢嘗試，沒有挑戰心的人，財富和女人永遠和他擦身而過。

賺錢是無中生有，想辦法做個暴發戶

花錢真容易，千金散去只彈指間，賺錢可不容易，比生孩子還困難，孕婦生孩子是有（肚裡有）中生有，賺錢是無中生有。白手起家的富翁一定是個暴發戶，否則不可能快速累積那麼多錢的，從這個角度來說，富翁就等於暴發戶，只要不為非作歹，不傷天害理，你想當富翁，就不必介意過程，不要顧慮到虛無的面子，否則錢是不會跟你走的。

富翁都充滿自信心和好奇心

如果你一點自信都沒有，總覺得長的太矮、體重太胖、口才不好、肌肉不結實、年紀太大，那麼你一定很難成功。賺錢也一樣，想要致富，不僅要充滿自信，更要充滿好奇心，好奇是人類生活進步的原動力，是一種創造力也是一種魄力，有了這種魄力就會去做投資、冒險，而這種行為正是致富的主因之一。

言語或許能遮掩我們的想法，但行為卻會將其暴露出來

*Our words may hide out thoughts,
but our actions will reveal them*

每當你跌倒時，你就拾起一些東西
*Whenever you fall, pick up
something.*

七大常見文明病徹底解析



(一) 憂鬱症

常聽見有人說：「唉～最近心情很糟，我一定是得了憂鬱症」，其實憂鬱和憂鬱症是不同的。每個人在遭逢明顯壓力來源時，都會有情緒不佳的時候，當然還包括莫名的心情低落，此時所產生的憂鬱情緒，如果會隨著壓力減輕而改善，或是你的心情能夠因為其他的好事發生而一掃沮喪陰霾，那麼，你先前的心情鬱卒，只能被稱為「處在憂鬱情緒的狀況」與罹患了憂鬱症是不一樣的。

當自己憂鬱時，你該怎麼辦？

1. 運動流汗
2. 轉移注意力
3. 放聲大哭
4. 絕對避免藉酒消愁或狂吃甜食
5. 向朋友傾訴
6. 多鼓勵自己正面思考

誰容易得憂鬱症？

1. 遺傳因素，即指有憂鬱症家族史的人
2. 童年時曾遭逢過壓力事件的人，例如被忽略、被虐待、喪父喪母等
3. 具完美主義傾向的人
4. 個性上較為依賴的人
5. 承受較大社會心理壓力的人，如失業、失戀等

(二) 腕隧道症候群

過度使用抓握姿勢惹得禍—

或許你也曾有過這樣的經驗，在打了一整天的電腦後，感覺到整個手腕又酸又痛，有時候，疼痛的程度甚至讓你連拿杯子喝水都成問題，沒錯，這就是腕隧道症候群的典型症狀，情況輕微的人，手指發麻，若此時沒有適度的休息治療仍繼續過度使用，會讓狀況更加惡化。

在醫學上，所謂的腕隧道症候群是指當你“過度使用”（即長期連續使用超過30分鐘以上）握力／抓握動作時，位在手腕最下緣的腕隧道（即由手腕間由橫韌帶與屈肌所構成的空間）就會因為屈肌變得肥厚而造成空間縮小，進而壓迫到正中神經，產生發炎與疼痛的現象。

誰容易得腕隧道症候群？

1. 需要長時間握筆寫字的人
2. 需要長時間打電腦或使用滑鼠的人
3. 經常長時間騎摩托車的人
4. 常做掃地、拖地、扭抹布等家事的人

(三) 頭痛

據統計，有85%以上的人，都曾有過頭痛的經驗，有5%的人有慢性頭痛的問題，而引起頭痛的原因有上千種，如果不是因為疾病所造成，常見的頭痛有二種：一是壓力型的頭痛，典型的症狀是頭部後側、兩側或單側出現壓迫、緊繃感，且常常合併有肩頸或下背部肌肉僵硬或酸痛，而疼痛時間往往會持續數小時甚至好幾天；另一種是血管性的偏頭痛，以女性較多，判斷的方法可以從下列情況中做觀察：經常嚴重頭痛、有時痛一邊，有時兩側都痛、上下樓梯或移動時頭會更痛、發作時，抽痛的速度接近脈搏跳動、頭痛時伴隨著嘔吐、噁心、怕光、怕吵等症狀，只要符合其中的2項，就極有可能是偏頭痛。

止痛藥，適可而止，由生活著手，減少頭痛發作機率：如果你有偏頭痛問題，最好避免食用包括：酒、香蕉、雞肝、

巧克力、咖啡、熱狗、味精、洋蔥、香腸、優格等。多攝取維他命 C 及維他命 B 群，有助心血管功能及神經系統的維護，並可舒解壓力、穩定情緒。適度運動，每周 3 天，每次 30 分鐘，運動後心跳每分鐘達約 120~130 下，以健全心肺功能，同時達到壓力釋放的目的。維持規律的生活，作息要正常，睡眠要充足，有健康的身體，才能提昇抗壓能力。

誰容易頭痛？

1. 家族有遺傳性頭痛問題的人
2. 生活或工作壓力大的人
3. 月經正好來潮的人
4. 失眠、疲勞的人
5. 抽煙、喝酒過量的人

(四) 肩頸酸痛

最多上班族罹患的文明病～據統計，有高達半數以上的上班族都有肩頸酸痛的問題，書田診所復健科曾針對「肩頸減痛放鬆班」做過一份問卷調查顯示，在患有慢性肩頸疼痛的人中，約有 5 成 3 的人疼痛部位在肩頸的連接處，2 成 6 的人在肩胛骨內緣的部位，1 成 3 的人在枕骨下緣；疼痛發生的時間，有 8 成的人會在下午或傍晚時段，陸續出現疼痛情形，顯示出多數人都是因為職業性傷害或不正確姿勢，在累積一天的壓力與勞累後，所導致的慢性疼痛，故在接近晚上的時候浮現出來。

從生活習慣及正確姿勢開始做起—

慢性肩頸酸痛時好時壞，很折磨人，但請勿輕乎它，因為症狀拖久了，可能造成情緒與身體代謝免疫功能惡化的不良循環，甚至是頸椎內脊髓、血管的壓迫等問題，平時就應要懂得保養身體，注意姿勢的正確與否（例如：不要彎腰駝背等），而當肩頸酸痛的情況一直無法獲得改善，你可以到各大醫療院所的復健科尋求專業的諮詢和治療，或者，目前有些醫院也有針對肩頸酸痛開設專門的減痛課程，從運動、心理及醫療等各

方面，教導 DIY 減輕疼痛、放鬆肩頸肌肉和舒緩壓力，以預防肩頸疼痛惡化等相關居家保健方法，不妨去試試。

誰容易肩頸酸痛？

1. 長時間工作壓力大的人
2. 責任感很強的人
3. 經常久坐辦公室的人
4. 沒有運動習慣的人
5. 凡事都要追求完美的人
6. 個性容易緊張的人

(五) 乾眼症

當你發現眼睛經常容易產生乾澀感、異物感、燒灼感、畏光、視力模糊、眼睛紅、酸痛、搔癢等症狀，甚至有時會覺得睜不開眼睛、想睡覺，那麼，你就很可能是得到了乾眼症，尤其是有戴隱形眼鏡的人，更是要特別注意，因為過於乾燥角膜表面容易產生小刮傷，只要稍稍疏忽不慎，造成傷口感染，嚴重者甚至會造成角膜潰瘍或失明等危險。預防乾眼，務必多管齊下：

1. 增加眨眼次數
2. 適量使用人工淚液
3. 多補充維他命 A
4. 睡眠充足、少熬夜
5. 多喝水並增加空氣濕度

誰容易肩頸酸痛？

1. 長時間工作壓力大的人
2. 責任感很強的人
3. 經常久坐辦公室的人
4. 沒有運動習慣的人
5. 凡事都要追求完美的人
6. 個性容易緊張的人

(六) 下背疼痛

覺得腰酸背痛，請多留意了！腰酸背痛，真得只是雞毛蒜皮的小事嗎？其實，腰酸背痛在醫學上已屬於下背痛疼的最初期症狀，稱之為「姿勢症候群」，偶爾才出現的腰酸背痛，總是在休息過後就好像什麼事也沒有了，此時

是特別容易失去警覺心的時期，稍稍一個不注意，就極有可能進展成下背疼痛的第二種程度—功能失調。

所謂的功能失調是指當腰椎往某一特定方向彎曲時，就會感到疼痛，此時你的肌肉已不再只是單純的彈性疲乏問題，而是已經產生肌肉僵硬、血液循環變差等實質性的變化，最好能儘快接受物理治療或復健諮詢。

下背疼痛的第三個程度為結構失序，就是指肌肉已遭受過度傷害，影響到關節的相對位置，因而造成病變，引發疼痛反應，症狀包括有大腿／小腿、臀部、足底的酸麻或疼痛，更嚴重者就會引起如坐骨神經痛或椎間盤突出等疾病，此時一定要靠專業的治療介入才可。

誰容易下背疼痛？

1. 經常坐姿不良的人
2. 經常彎腰搬重物的人
3. 經常彎腰又同時旋轉腰部的人
4. 經常過度彎腰的人
5. 久坐久站的人

(七) 拇指外翻

很多人以為，拇指外翻是因為穿了鞋跟過高或楦頭太尖、太窄的鞋子所造成，其實不然，正確的說法應該是，錯誤的鞋子，是加速拇指外翻形成的間接因素，而非真正的主因，會造成拇指外翻，與遺傳有很密切的關係，包括：足底筋力太低或不平衡、扁平足等。

誰會有拇指外翻？

1. 有家族遺傳史的人
2. 有扁平足的人

No one can predict to what heights you can soar, even you will not know until you spread your wings.

快樂是什麼

文／黑幼龍

我曾上過幾次中廣「快樂時光」的節目。每次主持人蕭素貞都會問，快樂是什麼？今天我想與年輕人分享十九條人生經驗。我覺得它們是相當寶貴的，甚至覺得要是自己早一點體會到就好了。

1. 不要批評別人，因為批評有可能會傷到寶貴的自尊
2. 常常想到自己的福氣
3. 常讚美，常給他人重要感，惟必須是真誠的，無企圖的
4. 你可以失敗，但不要忘記從失敗中獲取教訓
5. 有時候得不到你想要的，反而是一種福氣。有多少企業家沒有考取台大；有多少成功的人沒有出國留學
6. 要對規定瞭如指掌，這樣你才知道如何突破
7. 不要讓細微爭執傷害到珍貴的友誼
8. 承認自己的錯誤，進而會道歉的人最能贏得尊敬
9. 每天有一段獨處時光
10. 相信自己是一個有潛力的人
11. 學會克服憂慮與壓力，否則如何在這變化快速的社會存活
12. 重要的事先作
13. 態度積極，充滿熱忱
14. 熱情的接受改變，但不要放棄你的價值觀
15. 學會溝通，記住，聽比說還重要，怎麼說比說什麼重要
16. 每年去一個你從未去過的地方
17. 重視家庭生活—幸福的家庭氣氛是人生的基石
18. 沉默有時是最好的回答
19. 終身學習，永不懈怠。

心靈成長的五封信 – 第二封

日本的管理大師大前研一 (Razorbak Chopin) 談「成為不被淘汰的上班族」

每天通勤上班，時鐘一過了下午五點，心中就暗自高興又可以領加班費..，你只是一個把身心和時間，單純賣給你的老闆、沒有自主性的上班族？

如果你明天上班，老闆要你從今以後，不必到公司報到，每天在家裡工作，並根據你工作產生的附加價值來決定薪資的話，你究竟可以拿到多少薪水？

你看看區公所的職員，自己的窗口沒民眾來，就喝咖啡看報上廁所，每天做的事都屬於「消化型的業務」。如果這些公務員想提高工作的附加價值，大可以動動，「想想如何把資料檔案整理得更好找、更有秩序，如此就能把自己的工作提升到創造型的業務」。

區公所的職員只是一個例子，今後在數位網路的時代，一通電話就能申請戶籍謄本或印鑑證明，消化型的業務將從我們的周遭消失。

現在，服務業人口佔日本總就業人口的65%這個比重將愈來愈高，不久的將來，預期可升高到80%，屆時，服務業的人力將出現三極化的現象。

第一類型是「單純勞動集中型」

像在旅館鋪床單、清掃的服務生，或者是在速食店炸薯條的店員。有些白領階級看來外表光鮮，勝人一等，其實和漢堡店的店員沒什麼不同。

我曾經拿三百萬日圓到日本某銀行，哪裡的行員只會勸我存成定存，但當我拿到香港的銀行，他們卻很積極地詢問我這筆錢是否不急著用，想辦法幫我設計一套資金運用計劃。日本的銀行行員，和只會炸薯條的店員是一樣的。

第二是「知識勞動集中型」

從事的是知識附加價值的工作，但以時間計算給薪，又稱「知識藍領階級」。例如工程師，收入是第一類型的四、五倍以上。不過，知識藍領階級，如只會死記法律條文的律師、只會記帳的會計師、只會遵循教育部指示的教員，將來都可能被光碟取代。

在美國，已經出現一片只要九、八美元的光碟，叫做「Quicken」的家計簿，一般家庭不需要求助會計師，就能算清收支情況。還有一種叫「Family Lawyer」的軟體，囊括一般租約、離婚、遺書、保險的法律問題，省去大事小事求助律師的麻煩。

這些套裝軟體的問世，預期將造成90%的律師、95%的會計師淪落成套裝軟體的操作員。

要避免不被軟體取代或淘汰，只有努力創造光碟提供不了的附加價值，例如活用套裝軟體，為顧客分析投A種保險有什麼利益，投保B保險風險程度如何等。醫生也是，日本過去為了培育醫生，在每一縣都設立一所醫學院，現在實在有些供過於求，醫生如果只是開著門，消極地希望人們上門求診的話，遲早會關門大吉。

但是現代人很願意在「預防疾病」上花大錢，如果醫生從「醫病」轉變為「健康顧問」的話，會有更大的發展空間。

第三則是「知識白領」

以知識附加價值的成果來決定薪資，和第二類型的薪資收入差距別更大。第二類型的電腦繪圖員年收入一千兩百萬日圓（約三百萬台幣），第三類型的知識

白領的年薪，至少是四倍，甚至?倍以上。

知識白領必須和分布全球的工作夥伴，時常保持聯繫溝通，所以英文能力是必須的，而且要像好萊塢導演史帝芬史比柏一樣，會寫劇本又會製作，具備高度的多項工作能力。

上班族要如何提升自己為知識白領？

第一，不做知識懶蟲

投資自己，提高自己的附加價值，培養自己不論處於什麼情況下，都能存活的本領。你可以在上班時間動腦筋思考改進自己的工作，或者利用下班休息時間充電學習。我認為從三十五歲到五十歲是「魔鬼的十五年」，因為三十五歲的人大多進入公司有十年的年資，工作熟練之後，就不求知識上長進，只會汲汲於人際關係，自我發展停頓，進入魔鬼的十五年。

第二，不要給自己設限，特別是公司的「職務規定」，有害於培養知識白領

公司許多成文或不成文的規定，都不相信員工，把員工當小孩子看待。例如出差費用定得死死的，啤酒、小菜都不能報帳，但如果報帳的員工判斷這些花費，對公司有貢獻，企業應該相信員工，授權決定。三年前，我在日立待的單位，一個月電話費上限是一萬日圓，打完電話還要在規定的筆記本上，記入打的對方和時間。還記得有天下午，我在公司後院散步，總務部的人要我回座位。「為什麼？」我問。「現在是上班時間，」總務部的人回答。「我在設計上有想不通的地方，想在清靜的地方，思考一下，」我說明。「不行，請你在位子上思考，」總務部的人一臉不悅。我一直認為，以遵循公司規定為最高準則的人，如何能在未來創造新的規則？只會鑽營、想辦法升遷的人，怎能站上無國界競爭的世界舞台？

第三，不要怕犯錯，要有勇氣重新開始

沒有失敗過的人和企業，想法僵硬，我認為三十歲前應該失敗三次以上。但大多數的年輕人，都被我們的教育體系教導成害怕失敗、避免失敗。而且很多人，不能否定自我，怕因此失去既有的一切，但如果沒有否定自我的勇氣，個人、企業和國家都失去創新的能力。看看電腦語言，二十五年變了五回，家電產品的功能更是一代超越一代。這些進步都是從否定推翻出發，經營手法又何嘗不是。我還有一個經驗，不要想很可惜，而要有隨時都重頭來的勇氣，想到可惜，人生就失敗了一半。如果當時我答應留在日立，就不會到麥肯錫發展。五十歲時，我退出麥肯錫，稍後參選議員和東京都長，後來決定從此不參與政治活動，都沒有一絲「可惜」的心裡。年輕人更可以重頭來，但決定的時候需要拿得起放得下的勇氣，不能留後路，要有破釜沈舟的決心。

第四，不挑工作

我在麥肯錫看過幾千人，成功和不成功的人有一個清楚的差別，成功的人不論什麼工作都不挑。不討厭、不選擇工作，不論什麼工作都積極地，站在顧客立場思考，從中一定可以學習成長。

(下期續)

“會訊快報”

本會網站即將於

11月20日正式上網

歡迎會員上網瀏覽

www.mtcc.com.au



Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

墨爾本台灣商會入會申請書

日期： 年 月 日

姓名	中文		出生日期	年 月 日
	英文			
公司	名稱			
	地址			
	營業項目		職稱	
	電話		傳真	
住宅	地址			
	電話		手機	
E-mail				
學經歷				
曾參與社團				
備註				

- 台灣商會全體會員誠摯邀請墨爾本地區有商業背景或未來有志從事商業活動的台灣鄉親加入墨爾本台灣商會的會員行列，讓我們團結台商力量共同創造美好未來。
- 加入會員享有免費台灣商會季會刊及商情交流訊息
- 免費/會員優會價參加商會舉辦的各項商業、投資、理財講座
- 新進會員入會費：A\$100；年費：A\$100
- 付費方式：支票或匯票（Money Order），抬頭：T.B.A.M
- 請將此頁及支票或匯票寄回：台灣商會會員服務小組 Taiwan Business Association of Melbourne (TBAM)
- PO BOX 1350, Box Hill, VIC3128

國
際



國際旅行社

感謝臺灣鄉親及各界人士過去十餘年來的支持與愛護，
懇請大家舊雨新知，繼續惠顧！

您的滿意是我們的目標！

本旅行社代辦：各國簽證

國內外特價機票

旅遊保險等等

本旅行社為：華籍旅遊顧問

認真親切，經驗豐富

特為閣下做旅遊免費諮詢，更可為您安排：
經典旅程，舒適又經濟。

有您的支持，我們將齊心努力共創美好的成果。

服務時間：

星期一～星期五 9:30AM~5:30PM

星期六 9:30AM~12:00NOON

343 Victoria Street, Abbotsford, Victoria 3067 Australia

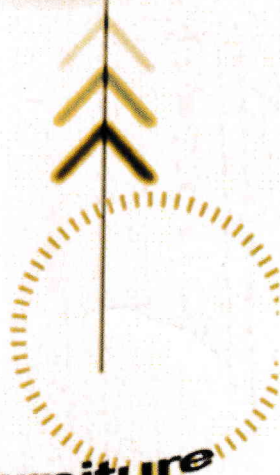
電話: (03) 9428 0461 傳真: (03) 9427 0802

E-mail: sales@countrywidetravel.com.au

Milan FURNITURE



Design



Milan Furniture



米兰家俱家饰生活馆

MILAN FURNITURE & INTERIOR DECORATION

米兰家俱家饰生活馆

747 High Street, Armadale, VIC 3143

Tel: 03 9500 0196

米兰家饰生活馆