

讓世界不一樣 青年in起來 啟動創客精神



桃園政策篇：桃園市政府 積極推動創新創業政策 助青年勇於投入創業 追求夢想

創業現場：祥儀企業董事長 蔡逢春 V.S 奇群科技執行長 宋牧奇 選擇難度高的來做 挑戰全世界



市長聊天室

讓桃園成為年輕人 逐夢的起點



桃園市市長 鄭文燦

數十年前，臺灣人生活普遍辛苦，回想我小時候也會到磁磚工廠打零工，但在那個年代只要肯努力打拼，就會有很多機會，就像我大學時擔任家教，半工半讀完成學業，踏入社會前做好準備，也有不錯的工作發展。

然而，時空移轉，現今社會環境給年輕人更多元寬廣發展機會，但卻也有更多年輕人陷入 M 型社會的兩極化結構困境中，包括青年的高失業率、大學畢業新鮮人起薪只有 22K，低薪高房價的現況，許多青年如果沒有家裡支持，可能連基本生活都會面臨困頓，於是「崩世代」這個名詞因應出現。

我相信，看著現代青年所遭遇的瓶頸與困境，政府與企業都應該扛起部分責任，盡可能為青年改善大環境，灌注屬於年輕人的資源與希望，桃園市政府傾力積極為此而努力。

桃園市在六都中擁有最年輕的人口，市民平均年齡 37.82 歲，青年就業需求強勁。過去由於產業創新不足，就業與創業機會不能充分滿足年輕人的需求，導致青年人口外移，或是住在桃園，但長時間通勤至其他縣市工作，影響個人與家庭生活品質，亦是桃園青年人才外流及經濟力

的損失。

桃園市政府率先全國成立「青年事務局」，針對協助青年充實職涯發展軟實力，籌劃運用網路便利、即時及全面之特性，建置新世代職涯發展與創業資源的服務平臺，提供線上教育及個人化之職能分析系統。在產學連結部分，一方面啟動校園職涯發展與產業媒合機制，滿足企業的創新人才培育需求，另一方面，啟動青年創業契機，陸續建立青年創業基地、建置國際青年創業交流平臺等，相信完整的政策措施，可以讓桃園成為年輕人逐夢的起點。

此刊物以青年人為主軸，提供青年職涯規劃的方法與範例、國內外創新創業知能介紹、新創團隊的創業經驗分享、創業導師對於不同領域的創業建議。有效推動創新創業能量，並培養青年國際視野，提升本市重點與新興產業人才資源能與世界競爭，是青年就業與創業的最佳寶典。

未來，桃園市政府將站上第一線，支持年輕人，給予多元充分茁壯的資源，讓青年們願意用心看看自己成長的地方，甚至吸引外縣市青年也到此落地生根，然後一同以桃園為起點，飛翔築夢！

鄭文燦

編者的話

為青年打造一座盡情揮灑的舞臺

Taoyuan Youth Can



桃園市政府青年事務局局長 陳家潛

近年來，世界各國的青年失業率普遍攀升，許多人都陷入職涯困境中，然而全球化效應之下，包括雲端科技、文化創意、自造者運動、社會關懷等趨勢潮流，讓青年創意可以有寬廣無限的發展方向，帶動全球青年創新創業浪潮。有鑑於青年身處於競爭及機會同時並存的時代，桃園市政府相信，如能為青年搭建一座能盡情揮灑才能的舞臺，勢必可讓青年善用其熱忱、創意與勇於挑戰的特質，紮根桃園，成為國家與城市提升競爭力的泉源。

桃園市轄內有 16 所大專校院，人才薈萃，因此青年事務局透過規劃及執行青年職涯發展政策，協助青年培養創業軟實力。我們也以 TYC (Taoyuan Youth Can) 為品牌精神規劃及推動全面性系列計畫，目前除了已展開整合生態圈效益的 TYC x Cooperation 職涯發展及創業主題補助計畫之外，也透過 TYC 青年茁壯計畫推動資源平臺網站、創業課程、業師諮詢輔導、創業競賽、國際論壇、政策黑客松及職涯發展講座等活動，並且結合公、私部門資源及桃園產業優勢推動 TYC x Campus 計畫，促進桃園市青年在就業與創業都能有很好的發展。

「TYC 青年創世代」的誕生，是青年事務局希望編製以青年職涯需求觀點出發，帶給青年了解世界發展趨勢，提供廣泛職場知識及創業思維，也更貼近職場、產業與生活的嶄新刊物。主軸內容以職涯與創業為主題，進行新穎議題的深入報導，本期創刊號除以最夯的創客趨勢為封面故事，並專訪桃園市在地企業歐萊德創辦人葛望平、時間軸創辦人葉建漢等多位知名創業家，為青年解析創業應該具備的方法與策略，並且由桃園成功創業家祥儀董事長蔡逢春與奇群科技執行長宋牧奇，進行跨世代創業對談。相信「TYC 青年創世代」能帶給青年新的思維與能量，期盼引領青年開展無限可能的未來！



插畫小檔案 × 薛慧瑩

薛慧瑩從小愛畫畫，跟著興趣走，就讀朝陽科技大學視覺傳達設計系，畢業後曾從事平面設計、美術編輯等，現為自由插畫工作者。曾獨立出版《日，常美好》、《我的 A to Z》、《當我擁抱一棵樹》、《看展的人》4 本 zine，著有《1 個媽媽 2 個頭大》圖文書，同時也是《後院有兩棵蘋果樹》散文集的插畫繪者。

熱愛的興趣從小維持到現在，如今變成工作，兼顧生活與樂趣的人生，讓她感到自己是個非常幸運的人，為了遠離都市塵囂生活，保留創作的泉源，目前定居桃園的郊區，過著滿足的生活。



3 個數字看 人力資源與創業趨勢

撰文／劉麗惠



近兩年臺灣物聯網人才需求增幅達 327%

物聯網趨勢當道，相關人才需求快速湧現。根據 104 人力銀行的資料顯示，2015 年第二季我國「物聯應用」工作機會雖僅約 3,000 個，但兩年來增幅達 327%，高於同期全體工作增幅 45%。104 人力銀行總經理洪廣禮觀察，臺灣物聯人才職缺將近一半偏向硬體，不到兩成屬於產品開發和專案管理；美國則是相反，將近四成物聯工作屬於產品開發與應用創新，只有一成要找硬體人才。

值得注意的是，國際調研顧問機構 Gartner 報告提到，到 2017 年，一半以上的物聯網方案將出自成立三年以內的小型新創公司，不過 104 的報告顯示，臺灣目前物聯相關硬體工作僅不到 1% 來自 30 人以下的小公司；軟體應用則只有 14%，顯示目前臺灣新創公司投入物聯創新應用的比例仍然偏低。



臺灣人才缺口全球第八、亞太第三

隨著網路科技快速演進，以及各式各樣的創業與就職資源不斷湧現，青年職場就業選擇趨於多元，科技與創新類型人才需求大增，因此也導致全球出現科技人才荒與創新人才荒，而臺灣的人才短缺問題也不容小覷。

根據管理顧問公司萬寶華 (ManpowerGroup) 公布的報告顯示，2015 年臺灣人才短缺排名為全球第八、亞太第三，其中科技類的人才缺口更是名列前茅。面對臺灣人才荒，桃園市政府青年事務局正積極推動「TYC 桃園市青年茁壯計畫」及「TYC - Campus 創新產業人才培育發展計畫」，目的就是要培養更多創新青年人才，滿足產業需求之外，也為臺灣青年找出路。



全球創業指數：臺灣名列亞洲第一、全球第八

美國非營利研究機構 Global Entrepreneurship and Development Institute 發布的 2015 年全球創業精神指標排名 (簡稱 GEI) 顯示，臺灣排名亞洲第一、亞洲太平洋地區第二、全球第八，領先瑞士和新加坡。GEI 至今共發布的 5 次報告，臺灣已經連續 4 年進入前 10 名。

GEI 主要根據全世界 130 個國家的創業生態系統做出評比，依據創業態度、創業活動與創業期待三大面向進行評比，2015 年臺灣在創業態度排名全球第 14、創業活動排名第 15、創業期待排名第 3，各項指標都表現不錯，顯示臺灣創業環境優良。

Content 目錄

■市長聊天室

1 讓桃園成為年輕人逐夢的起點

■編者的話

為青年打造一座盡情揮灑的舞台
2 Taoyuan Youth Can

■數字趨勢

3 3個數字看
人力資源與創業趨勢

■從零開始

專訪時間軸科技創辦人 葉建漢
16 勇氣與理想是成功創業的入場券

■創業資金

專訪亞洲最大募資平台 flyingV創辦人 林弘全
18 找到好方法 籌備創業資金不難

Cover story 封面故事



■全球趨勢篇

全球掀起创客運動大浪潮！
06 年輕人動起來 迎接自造者時代

■國內現況篇

自造風潮正全面襲臺
10 找回動手作精神 再造競爭力

■新創團隊

專訪歐萊德創辦人 葛望平
20 打造全球最「綠」洗髮精

■創業現場

祥儀企業董事長 蔡逢春V.S奇群科技執行長 宋牧奇
24 選擇難度高的來做 挑戰全世界

■就業起點

專訪研華科技人資長 尹德宇
28 五大人格特質 成為企業最愛人才

■青年大聲公

30 啟動桃園青年創業夢

■實用秘技

專注力、意志力、持續力
36 學會三力 邁向成功就這麼簡單

■桃園创客篇

其實他們都嚮往Maker人生
12 Maker現身 桃園自造客創造新未來

■桃園政策篇

桃園市政府 積極推動創新創業政策
14 助青年勇於投入創業 追求夢想



■工作現場

吳柏蒼為推廣獨立音樂 走出不凡的人生
38 從音樂人蛻變為專業經理人

■讀N本書

預見《自造者時代》
40 啟動人人製造的第三次工業革命
讀《哈佛教育學院的一門青年創新課》
41 點燃每個孩子內在的創新火種

■下班後

社區裡的微型藝文亮點
42 南崁1567小書店 用書本連繫在地情感
結合餐飲的音樂藝文展演空間
44 Jam文創隨興 點燃桃園在地文創力量

■翻轉學

交點創辦人黃敬峰專欄
46 工作與生活可以平衡嗎？

■叢林法則

知名創業與職場部落客劉威麟Mr.6專欄
47 一個創業家的「提親記」

■成功者的筆記

不當負翁做富翁
48 借鏡巴菲特成功秘訣 打造快樂人生



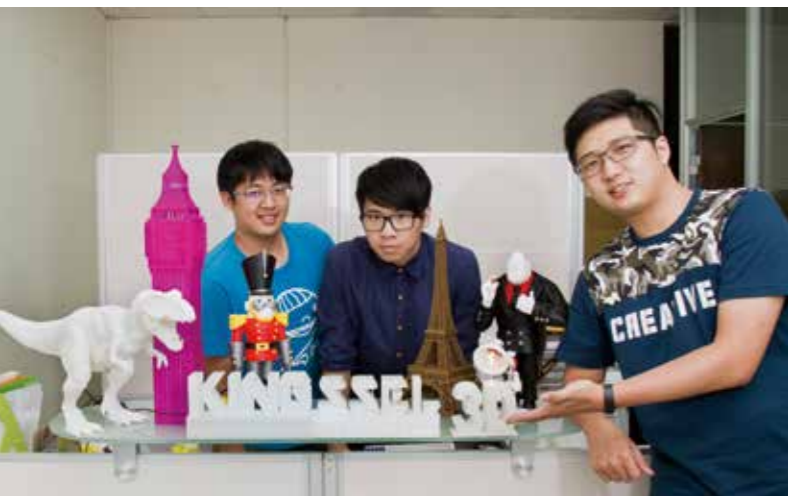
GPN:2010401723

發行單位 桃園市政府
發行人 鄭文燦
總編輯 陳家濬
編輯團隊 桃園市政府青年事務局
出版單位 桃園市政府青年事務局
地址 桃園市中壢區環北路390號
電話 (03) 4225205

網址 <http://youth.tycg.gov.tw>
刊物編輯 巨思文化股份有限公司
服務地址 臺北市光復南路102號9樓
服務專線 (02) 8773-9808#232
傳真專線 (02) 8773-9608
刊物印刷 城邦印書館股份有限公司

攜手愛護環境，本刊採用大豆油墨印刷

※本刊保留所有著作權利。欲利用本書全部或部分內容者，需徵求著作財產權人桃園市政府青年事務局同意





《自造者時代》一書作者安德森提到：當網路世代相遇實體世界，自造者運動因而產生。

全球趨勢篇》全球掀起創客運動大浪潮

年輕人動起來 迎接自造者時代

以前，「玩搖滾樂、組 Band (樂團)」，是很多年輕人追求自我的喜好；現在，有更多年輕人尋求「成為 Maker」來創造自我價值。所以如果年輕人沒聽過 Maker，或是聽過 Maker 但不知道什麼是 Maker，那得趕快好好了解 Maker 從何而來？它對年輕世代的未來，正帶來何種改變與機會。

撰文／劉麗惠 攝影／賀大新

源自《MAKE》雜誌創辦人道弗帝 (Dale Dougherty) 在 2005 年創辦《MAKE》雜誌時提出的 Maker 一詞，中文翻譯為「自造者」或「創客」。當時道弗帝沒有特別將 Maker 歸類哪

一種人。廣義來說，只要是任何動手實作的人都可稱之為 Maker，因此 Maker 可以是工程師，也可以是藝術家，兼容各種族群；之後，由於 Maker 與各種新科技息息相關，因此後來狹義的 Maker

又泛指熱愛科技、熱衷實踐、具備動手實作與分享精神的人。

三大元素 自造者運動全球蔓延

觀察「自造者運動」之所以在世界各國快速興起，主要涵蓋幾個重要元素，包括科技的推陳出新、具備分享概念的自造者博覽會，以及可以讓具備創意者動手作的自造空間。

自造者運動被快速推動的首要關鍵元素非科技莫屬：在銷售端，網際網路與電子商務的崛起，提供自造者銷售作品的良好管道，促使 Maker 能夠輕易走向商業化，例如，早在 2005 年美國紐約手工藝電子商務平臺 Etsy 出現，讓創意者可以在線上銷售手工藝商品。

在製造端，各種製造工具的成熟與小巧化，也讓自造文化變得可以快速推廣，例如，3D 列印機

體積不大、甚至有可置於家中的小巧機型，並且能讓設計者以最低的製造成本完成小量生產，解決過往製造耗費成本與需要大空間的問題，進一步提高 Maker 商業化的可行性。

由於 Maker 浪潮的形成與新科技息息相關，因此 Maker 逐漸與網路科技連結在一起，2012 年出版《自造者時代》一書的作者安德森 (Chris Anderson) 便提到：「當網路世代相遇實體世界，自造者運動因而產生。」這也正是 Maker 後來與科技廣泛連結在一起的原因。

由於 Maker 是一群樂於分享技術、創作與理念的人，這一群人的共同目標是追求更美好的未來世界，因此具備分享、討論的「自造者嘉年華 (Maker Faire)」，也成為加速自造者運動發展的另一重要元素。

2006 年道弗帝就在矽谷發起 Maker Faire 活動，至今已經在全球 131 個城市舉辦 Maker Faire，全球總計有 100 萬人參加過此一盛會，如今 Maker Faire 已經成為全球規模最大的自造者嘉年華會。

這股自造者風潮從美國蔓延開來，近年來世界各大城市到處可見 Maker Faire 的活動舉辦，例如 2008 年日本東京有一場小型的自造者博覽活動「Make: Tokyo Meeting」，2012 年正式更名為 Maker Faire，活動規模龐大，吸引亞洲各國 Maker 爭相參與，成為亞洲規模最大的 Maker Faire；2011 年中國大陸深圳的矽遞科技 (Seed Studio) 取得

自造者運動成形的5大元素



自造者運動遍佈全球



《Make》的授權，至今已經連續 4 年舉辦「Maker Faire 制匯節」。除了嘉年華會之外，由於 Maker 的精神是動手實作，當然也需要可以動手作的場域與工具，因此提供空間與各種製造工具的「自造空間」因應而生，並在全世界遍地開花。

2007 年，全球第一家自造空間「TechShop」在美國開張，之後全球自造空間如雨後春筍般冒出，至今全球已有 1 千多個自造者空間，包括西班牙巴塞隆納的「MOB/FabCafe」、德國柏林的「Betahaus」、中國大陸的「柴火創客空間」等都是知名的創客空間，目前已經孕育出許多成功

的創業家。

年輕人！Maker 為什麼跟你有關係？

全球風起雲湧的自造者運動已經對世界帶來很大的改變，而它也正對年輕世代的世界，帶來很大的質變。

2012 年，趨勢大師安德森（Chris Anderson）在《自造者時代》一書中預言：「自造者將掀起第三次工業革命浪潮，改變世界發展」。才短短 3 年時間，安德森的預言已經到來，隨著自造者運動從美國舊金山，進而在世界各國開枝散葉，

因此創辦 MOB/FabCafe，集結有同樣需求與動手作精神的人。MOB/FabCafe 不僅為譚樂詩找到出路，之後 MOB/FabCafe 也成為來自歐洲各國失業年輕人，走向創業的基地。

臺灣最大創客空間未來產房共同創辦人與電影紀錄片《Maker 自造世代》製作人楊育修強調，在拍完《Maker 自造世代》之後，他體悟到年輕世代擁有滿滿的創意，但是苦於沒有良好的職場環境，難以發揮所長，而自造者運動正巧為年輕人創造揮灑創意的場域與機會，因此成為年輕世代翻轉未來的一個重要契機。

美國總統歐巴馬在推動自造者文化時，提出「美國創業家夢想從校園扎根」的理念，宣布在全美各高中院校與圖書館，設立更多自造空間，再透過整合民間資源，建立美國完整的自造者生態體系。這樣的做法很快的被世界各國政府爭相效仿。如今，不僅世界各國政府積極推動在校園內打造自造空間，世界各國的高中職到大專院校，也都掀起建置自造空間的風氣。

隨著 Maker 風潮深入校園，未來年紀更低的年輕人，都將從學校時期就開始接觸到自造教育，因此，自造文化將如過去的網路文化一樣，成為年輕人生活的一部分，所有的年輕人都必須意識到自造者文化的重要性，融入其中，才能與世界一同迎接自造者時代的來臨。

全球自造者運動的發展正在火速進行中，從美國矽谷、紐約；法國的巴黎、義大利的米蘭、荷蘭的阿姆斯特丹、西班牙的巴塞隆納、德國的柏林；再到亞洲的東京、深圳、新加坡與臺北等，遍地開花的自造者運動已經成為這個時代的新標記，在這股改變世界的浪潮中，臺灣年輕人，起身迎接屬於你的自造者時代吧。

不僅正逐步顛覆傳統製造生產模式，同時也掀起濃厚的自造創業風潮，進而翻轉世界各國的教育體系與思維，這一切都讓年輕人不能置身事外。

首先，全球年輕人失業率高升，年輕人出路難尋，於此之際，自造運動成為許多年輕人的希望之路。例如，在年輕人失業率高達 52% 的西班牙，自造者運動成為失業青年尋找新出路的機會，具備華裔背景的 MOB/FabCafe 自造空間負責人譚樂詩（Cecilia Tham）指出，自己不會西班牙文，因此很難在巴塞隆納當地找到工作，生活缺乏重心，之後因為從裁縫中找到動手作的樂趣，

國內現況篇》自造風潮正全面襲臺

找回動手作精神 再造競爭力

自造者浪潮自 2011 年開始在臺灣萌芽，至今短短 4 年，自造者運動在全臺灣年輕人的積極投入之下，火花已經從北部延燒到南部，甚至蔓延到東部地區，這股無法抵擋的自造者趨勢，相信將使臺灣以後來居上之姿，發展出旺盛的創業能量。

撰文／劉麗惠 攝影／郭涵鈴

早在全世界自造者運動呈現蓬勃發展的態勢時，臺灣至 2010 年尚未有人倡議自造者運動，直到 2011 年馥林文化將《Make》國際中文版引進臺灣，並於當年 5 月創刊，自造者潮流才逐漸吹向臺灣，之後全臺各地陸續有自造空間成立，第一屆「Maker Faire Tainan」也於 2014 年登場，屬於臺灣人的自造者浪潮開始全面掀起。

強調扎根教育 尋回臺灣自造文化

觀察國內自造者運動的發展，雖然臺灣這股潮流的發展進程落後於國際腳步，但是，這並不令人感到氣餒，因為從目前臺灣在自造者運動的推動上，可以看到臺灣自造者社群呈現的多元與創新創意能量。中國大陸深圳最成功的自造者空間「Seed Studio」創辦人潘昊在 2014 年來臺演講時表示，雖然深



圳自造空間多達 20 多個，而臺灣只有大約 8 個自造空間，但是臺灣自造空間的多元化與開放，令人感到印象深刻。

國內最大自造空間「FutureWard 未來產房」創辦人林佑濂談起臺灣自造者運動的現況表示，不同於中國創客空間朝向成為快製中心為主，臺灣的自造者運動更落實於教育，目標是將自造者運動扎根於生活文化之中，這也正是「FutureWard 未來產房」基地座落在臺北大同大學的原因。大同大學設計學院院長吳志富也強調，過去臺灣產業獲利來自於大量生產與製造，流失動手作的精神，如今隨著愈來愈多自造者湧現，大家有志一同的想找回動手作的自造文化。

隨著自造者運動加速升溫之後，臺灣開始有一些自造者端出亮眼的產品，例如在世界各國播



「FutureWard 未來產房」空間達 300 多坪，目前已經成為全臺最大的自造者空間，採取會員制的營運模式。

放的記錄片《Maker 自造世代》，就是由臺灣 5 個年輕人完成拍攝，又或者，新創公司 Sentri 以短短 3 個月時間，自造創新具備感測溫濕度、動態與空氣品質的智慧家庭平臺，迅速的在全球募資平臺 Kickstarter 募資到新臺幣 1,200 萬元，也受到許多人的矚目。

年輕人站出來 自造者空間紛出

目前全臺各地從北到南，有愈來愈多自造者空間出現，包括最早成立的非營利組織「OpenLab Taipei」，OpenLab Taipei 創辦人鄭鴻旗自行負擔營運開銷之外，大部分的物資都由社群自主捐贈。鄭鴻旗認為，自造者空間是讓大家可以一起玩樂的地方，空間中必須有充分的動手作氛圍，所以搞定「人」是自造者空間最重要的事情。

另外，由大同大學出借 300 多坪空間所創辦的「FutureWard 未來產房」，目前已經成為全臺最大的自造者空間。不同於非營利的 OpenLab Taipei，未來產房採取會員制，FutureWard 未來產房共同創辦人與電影紀錄片《Maker 自造

世代》製作人楊育修指出，為維持基本營運，「FutureWard 未來產房」採取「自造者健身房」概念，以日租、月租或年租模式提供空間與各種工廠設備，目前空間內已有包括 3D 印表機、銑床等數十種設備，讓自造者能以極低的成本，擁有自造空間與取得各種自造設備。除了臺北外，一路往南從桃園、新竹、臺中、雲林、臺南、高雄與臺東都開始出現商業或非商業的自造者空間，點燃臺灣自造者運動的火花。其中，位於新竹的造物者工坊（The Maker Workshop）以翻轉教育為使命，造物者工坊創辦人傅孝暘認為，自造空間要能夠吸引 Maker，關鍵在於有沒有創造一個可以激發 Maker 熱情的空間，設備齊全於否則不是其次要素。

顯然地，臺灣自造者運動發展腳步雖然較緩慢，但是在年輕人湧入後，民間出現源源不絕的自造者浪潮，這也促成 2014 年政府開始重視自造者趨勢，投入資源推動自造者文化，相信未來這股浪潮將會持續延燒，點燃臺灣更旺盛的自造火花，讓自造文化成為臺灣人的 DNA。

桃園創客篇》其實他們都嚮往 Maker 人生

Maker 現身 桃園自造客創造新未來

當全臺各地掀起自造風潮，升格後的桃園市也正迎向一波自造者運動浪潮，不僅桃園市政府致力於政策推動，民間也有各種自造者活動正在進行，除了創客空間陸續成立，目前更有一群桃園 Maker 正籌劃創辦桃園創客協會，讓桃園自造風潮更具體成型。

撰文／劉麗惠 攝影／郭涵鈴

今年 8 月某天晚上，走進位於桃園中壢的設計工作室現實面 (Sense Man)，偌大的場域裡，超過 20 個人擠在有點像是酒吧的交誼空間中，大家正專心聆聽歐登精密公司總經理賴勇宇

談他正在實現的自造者夢想。原來，這是桃園創客協會籌備處定期在中壢自造者空間暨設計工作室「現實面」舉辦的自造者聚會。

當天現場除了正在演講的賴勇宇，還有臺灣數



桃園創客協會籌備處舉辦多場自造者活動，吸引在地 Maker 現身，一同分享創客理念。

位文化協會專案經理黃源森、桃園 Tree Maker 3D 列印中心行銷總監杜家維、獨立設計師朱延堂、電玩與桌遊創作者賴建丞等，來自桃園各地的自造者，來此聆聽他人親身經驗，並分享自己為什麼投入自造者運動。

提供免費場域 凝聚桃園自造者運動

從事電子設計與裝置藝術事業的桃園創客協會籌備處負責人賴聲寬指出，桃園自造者風潮才剛剛萌芽，目前籌備處除了按照法規申請創辦協會外，為了凝聚桃園更多創客能量，籌備處也固定每兩周舉辦一場自造者聚會活動，要讓更多 Maker 現身，希望透過建立更大的自造者社群，進而把桃園自造者運動風潮全面推廣開來，讓桃園的年輕人可以迎合這股潮流，成為更有創意的人，創造不一樣的未來。

現實面創辦人之一的朱延堂表示，過去自己曾前往各地的自造者空間，不是要收費就是有最低消費限制，多數自造者空間雖然設備齊全，但卻缺乏交流互動的氛圍，因此現實面強調免費提供場域給其他人使用，甚至連飲料、食物也免費提供，而桃園創客協會籌備處定期來此聚會，當然也不收取任何費用。現實面另一創辦人刺青師阿空說，想要強大自造者的創新能量，關鍵之一在於大家都樂於分享，因此現實面希望透過分享空間與創意，為桃園創造不同的生活想像空間。

相互交流分享 桃園 Maker 創意十足

桃園創客協會籌備處在舉辦多場自造者活動之後，陸續開始有更多 Maker 或有志成為 Maker 的人現身活動中，其中曾經任職德國 Open mind 臺灣分公司總經理的賴勇宇，就是希望把自己過



目前任職於科技公司的林文祥發揮動手作精神，透過自身專業，設計出一個月亮外型的科技精品，獲得好評。

去在事業上累積的能量，為桃園地區推動更大的自造者運動浪潮。賴勇宇表示，臺灣創意很多，但是不應該只限於設計馬克杯、T-Shirt，而是要有更高階的設備，設計出具價值的產品。

除了準備成立五軸加工機創客空間的賴勇宇，桃園也有不少 Maker 在忙碌的工作之餘，動手做創意產品，目前在科技公司擔任副理的林文祥，藉由自身專業，設計出一個月亮外型的科技精品，林文祥表示，這個月亮的外型以 3D 列印機印出，內部搭配 LED 燈與控制器，一般人可用 Android 手機控制月亮的明暗，並可以調整其陰晴圓缺。多次來參與自造者聚會的林文祥說，每次參加聚會都可以認識到具備各種專長的人，大家互相交流之後，往往可激盪出更多的想法，對於成就自己成為更有產品開發設計能力與創意的 Maker，有很大的幫助。

顯然，桃園 Maker 正持續湧現，可以看出桃園自造者運動風潮已逐漸成形，每一個 Maker 都希望透過分享，找到更多夥伴，為世界找出更多的可能性。相信，這股剛萌芽的趨勢，在桃園各方人士的支持之下，將會造就桃園獨一無二的自造者文化。

桃園政策篇》桃園市政府積極推動創新創業政策

助青年勇於投入創業 追求夢想



迎合全球創新創業與自造者運動浪潮，桃園市政府成立青年事務局，積極推動各項創新創業與創客的相關政策，希冀提升青年職場應變能力與創新創業能量，讓政府作為青年追求創業夢想的後盾，為國家產業與經濟發展帶來新希望。

撰文／劉麗惠 攝影／桃園市政府提供



隨著網路去疆界化，帶來更激烈的競爭，再加上自造者趨勢所掀起的創新創業風潮，更突顯年輕人必須有所改變，才能順利迎向新世界。緣此，桃園市政府青年事務局扮演「開創者」的角色，於 104 年 8 月 31 日啟動「TYC (TAOYUAN YOUTH CAN) 桃園市青年茁壯計畫」，透過辦理一系列創新創業主題課程與活動，邀請所有市民共創未來創業環境，投入創業準備，開創新未來。



「TYC 桃園市青年茁壯計畫」正式啟動，一系列創業與創客課程與活動，引領青年投入創業，開創新未來。

一系列創業與創客課程陸續登場

觀察「TYC 桃園市青年茁壯計畫」的計畫內容，一系列創新創業課程的舉辦最受矚目，在 2015 年 8 月~12 月期間，桃園市政府青年事務局將陸續舉辦 34 場青年創新創業與創客系列課程，包括創業論壇系列課程 7 場、自造者基礎課程 7 場、文化創意與觀光創新系列課程 7 場、電商實戰工作坊 2 場、自造者專題工作坊 2 場，以及新創產業與產業創新交流講座 10 場。

目前已經於 2015 年 8 月 28 日舉辦的茁壯課程—「別讓金錢成為壓倒英雄的最後一根稻草」，

由國立空中大學中小企業創新育成中心資深經理兼執行長彭成義擔任講師，他以其豐富的創業輔導經驗，說明創業過程中最常遇到的融資問題，並清楚告訴創業家，如何透過正確的方式，申請政府資金補助方案。

整體從「TYC 桃園市青年茁壯計畫」舉辦的各種課程內容可以發現，有鑑於自造者運動蔚為風潮，一系列創新創業課程都與自造者運動相關，光是 2015 年 9 月就舉辦 4 場自造者基礎課程，以 Maker 最常用的工具「ARDUINO」為主題。

具體而言，ARDUINO 是一個開放原始碼的單

晶片微電腦，簡單來說就是手掌大小的電路控制板，這個電路板能讓不懂電子電路、程式設計的人，可以採取循序漸進的步驟，完成基本的軟硬體實驗，因此課程內容也將從基本技術知識與範例實作等方向進行規劃，讓來上課的青年在結業後，就能對「ARDUINO」有更高的掌握度與更深的了解，讓程式設計就像組樂高一樣簡單，促成更多有志青年，快速進入電子自造者的世界。

建造青年創業家孵化基地

一系列創新創業課程之外，「TYC 桃園市青年茁壯計畫」也將提供創業達人專業諮詢；並且預計於 2015 年 11 月將 TYC 青年職涯及創業資源網推出上線，以及於 2015 年 10 月 31 日~11 月 1 日舉辦「TYC 創業政策黑客松」，透過對政府創業政策議題與相關資料的蒐集，邀請青年一起激盪，共創桃園未來的創業政策與環境。

此外，2015 年 12 月 4 日青年事務局將辦理「桃園新勢力青年創業 Dare to Dream」創新創業國際論壇暨青年創業競賽，以創新漾生活、工業

再進化為主題，邀請 2 位國際講師與 8 位國內講者，針對 10 組創業決賽團隊簡報競賽評分，激發年輕人更多的創意。

值得一提的是，為了讓桃園年輕人擁有最佳創業環境，桃園市政府更計畫陸續增設青年創業基地等空間設施，例如，目前正積極規劃廣達 10 公頃的「幼獅國際青年創業村」，建置會議中心、住宿、餐廳、便利商店等基本設施之外，並將與桃園市各大專院校進行合作，此一創業村也將建立自造者空間，為帶動桃園市的科技創業、微型創業與文創創業，帶來更大的能量。

在「TYC 桃園市青年茁壯計畫」啟動記者會上擔任嘉賓的電動機車品牌廠商 Gogoro 行銷副總彭明義指出，創業需要具備勇氣、堅持、想法之外，更要有很多人的幫助，透過投入最大的熱情與集結最多的合作夥伴，才能激發最強大的能量，進而把世界變得更美好。

彭明義最後語帶感性的呼籲年輕人，希望從現在開始，能有更多桃園年輕人勇於追夢，開創不一樣的明天。

專訪時間軸科技創辦人 葉建漢

勇氣與理想 成功創業的入場券

撰文／廖珮君 攝影／侯俊偉

時間軸科技創辦人葉建漢說：「只要憑藉著勇氣與革命的熱情、對社會或周遭事物細微觀察，善用在學校學到的技能，年輕創業家就擁有一半的成功機會。」

對臺灣人來說，創業並不是稀奇的事，但經過兩次失敗卻仍堅持創業，恐怕需要極大熱情才能辦到，而時間軸科技創辦人葉建漢就是一個對創業懷抱夢想的人。

細數葉建漢過往 3 次的創業經驗，每一次都走在網路趨勢前面。1999 年當時還在讀大學時，那時 Google map 尚未問市，他就以導航推出電子地圖服務，提供民眾吃喝玩樂等生活資訊；第二次創業則是成立了 itohere 社群網站，這是臺灣第一個社群網站，同一時間，臉書（Facebook）在美國成立。

這兩次的創業雖然受到各種不利因素影響，導致服務無以為繼，但並沒有磨滅葉建漢對創業的熱情。2008 年第三度創業，成立時間軸科技，這一次他終於品嚐到成功的果實，時間軸推出的 Widget Network 工具，被嵌入 150 萬個臺灣網站裡，一天吸納逾 1,300 萬人次的流量，之後時間軸轉型服務企業客戶，並在 2013 年被遠傳以新



葉建漢認為學生創業者通常具備強大的熱情去實踐理想，所以求學時是最適合創業的階段。

臺幣 1 億元高價買下。

把握年輕本錢 勇於圓夢

創業需要資金與人脈，這兩項往往是年輕人最缺乏的資源，但從葉建漢的創業經驗來看，年紀似乎不會成為創業的限制？「因為年輕人創業的機會成本最低，就算失敗也不會有太大損失，像我前兩次創業都在還不到 30 歲時！最重要的是懷抱理想。」葉建漢語氣肯定地回答，並進一步以自身經驗分享年輕人該如何創業。

葉建漢指出，求學是人生中對新趨勢最敏感、也最有勇氣解決社會問題的階段，在這個階段創業其實非常適合，因為學生創業者通常具備

很大的熱情去實踐理想，而社會也願意給予年輕人機會。

在這時期創業有兩個重點。首先要問自己為什麼想創業？如果只是想當老闆，那就不太適合，因為學生比較適合的是理想實踐家，也就是心中有一股想要改變的念頭，讓未來生活變成心中理想的畫面，這樣的人就非常適合創業。再來，學生創業必須抱持學習的心態，大量學習財務、管理等企業營運知識，來面對創業後的困難。「只要憑藉著勇氣、革命的熱情、對社會或周遭事物的觀察，和在學校學到的技能，學生創業家就擁有一半的成功機會。」葉建漢說。

對於已經踏入職場的年輕人來說，如果想要外部創業，最重要的還是理想，但若是公司內部創業，那麼最重要的是掌握自己的角色和得宜的應對進退態度。葉建漢指出，很多創業家在遇到無法說服他人時，就會以理念不同為藉口，不願意再跟對方溝通，這也造成一般人對創業家「很有理想但態度高傲」的刻板印象，這不是一件好事，高傲的態度應展現在對流程的不認同與對創新的堅持，而不是展現在與人的相處上。

創業五大問 確定自己準備好了沒？

如同前述所提，創業需要資源，但要準備多少資本及資源才能開始創業？這個問題其實沒有標準答案，葉建漢建議年輕人可以從 5 個面向評

估是否已做好創業準備。

首先，**心中所描繪的願景是否清楚**？創業過程中會遇到很多困難或挫折，創業者必須要有強大的信念和目標，告訴自己「對，這就是我要的未來！」才能坦然面對各種打擊，否則就容易放棄。第二，問自己**是否能摒棄害羞的個性**？唯有勇於表達自己的想法，才能獲得他人支持，所以創業家不能害羞，透過與不同領域的人交流，可幫助自己快速地解決問題和挑戰。第三，問自己**是否具備領導者魅力**？具備群眾、領導者魅力的人適合自行創業，因為比較容易吸引資源加入，但若不具備這樣的魅力，就適合加入別人的創業團隊。第四，**親友是否支持**？創業初期，親友是取得資源的管道之一，但即便親友反對，年輕人也不必因此放棄創業理想。最後是**創業內容是什麼**？創業的內容若具備創新的解決問題或商業模式，是比較能長久發展且獲得他人支持。

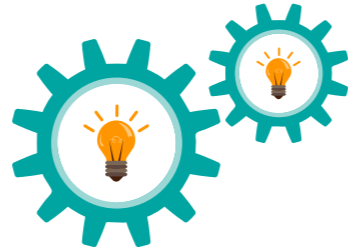
學著自我行銷 獲得資源走向國際舞臺

年輕人開始創業時，一定會面臨各種挑戰，其中資金不足是每個創業家都會面臨的問題，「解決這個問題並不困難，只要了解如何撰寫產品計畫書，就有機會獲得青睞，找到資金。」葉建漢指出，目前包括政府與企業都提供各種計畫協助年輕創業家走向國際舞臺，只要創業者能把優質產品、技術或解決方案介紹給大家，就有機會獲得全球資源的協助，開拓機會。

最後，葉建漢送給年輕創業家一段話：「我想協助別人成功，這裡指的成功不是收入增加、地位變高等實質利益，而是能夠幫助哪些人，像是幫助企業降低成本、改善生活品質等，當別人成功時，自己也就成功了。」

專訪亞洲最大募資平台flyingV創辦人 林弘全

找到好方法 籌備創業資金不難



每個創業家都希望能有滿滿的資金在手，就可以解決許多創業障礙與困難。然而，多數創業家沒有雄厚的資金做為後盾，臺灣創業資金又難尋，到底該從何處著手，才能籌募到足夠資金，讓創業之路更加順暢？

撰文／劉麗惠 攝影／郭涵鈴

談到創業，多數人第一個想到的問題就是：資金哪裡來？需要多少資金？甚至於已經投入創業的人，許多人都還處於資金不足的狀態？或者看起來創業有點成果的人，多少也都還有資金需求？既然資金之於創業如此重要，那麼在創業前後搞懂各種可能的資金管道，找到最佳的籌資方法，絕對是所有創業家都必須做好的功課。

募資管道多 找到合適且可行的不容易

「拿一張紙列出所有可能籌到資金的地方，其實不少，但真正能找到錢的管道，有時卻連一個都沒有。」自己創業過兩次、目前是亞洲最大募資平台 flyingV 的創辦人林弘全，談起創業資金籌募，口氣略為感慨的說，除了找親朋好友借錢或投資，創業家還可以向銀行與信保基金借貸、向政府申請創業貸款或創業補助，看起來管道很多，但只要「追過錢」的人都深知，管道雖然多，但是要真的「追到錢」，卻總是困難重重。

先說銀行貸款的部分，林弘全以自己二次創

業時的經驗指出，當初他的銀行戶口裡存有不少現金，並且以一間超過千萬元的房產做抵押品，打算向銀行貸款幾百萬元資金，但最後並沒有成功全額借貸。「我向銀行人員詢問為什麼？理由竟然是：因為你現在沒有正職工作。」林弘全一副無奈的表情說：「有幾個要創業的人，還會在某家公司上班呢？」

林弘全強調，這個社會的資源絕大多數給了金字塔頂層與最下層需要救助的人，多數的中產階級只能靠自己，因此銀行借貸這部分，對剛開始起步的創業家來說，絕對不是友善的管道。再看信保基金部分，信保基金的借貸通常以公司營收業績作為可以申貸金額的依據，試問，一家剛成立的新創公司或是還沒成立公司的新創團隊，如何拿得出漂亮的營業額數據呢？

當然，目前政府也有許多創業補助或創業貸款計畫，對此，林弘全認為新創公司如果有能力，可以善加爭取與利用，但由於申請政府計畫必須花費心力與精神，建議新創公司在尋找相關計畫時，要審視企業發展的階段，進行評估申請適合

的計畫。

例如國發會的天使計畫主要目的在於協助創業 3 年內的新創公司，初期新創公司可以嘗試申請；至於經濟部中小企業處的 SBIR 計畫則以研發為主，如具備研發能力的企業可嘗試此一管道，爭取資金補助。

驗證想法 群眾募資平臺是最佳管道

當然，除了銀行與政府兩個管道外，過去臺灣人喜歡投入的「跟會」，也是許多創業家籌得資金的重要方式，林弘全表示，某種程度與「跟會」概念有點像的群眾募資平臺，其實已經是目前臺灣多數創業家的籌資管道之一。

林弘全進一步指出，臺灣創新與創意想法源源不絕，想要投入創業的人何其多，但多數人因害怕失敗而不敢嘗試。事實上在網際網路時代中，啟動創業的前期階段，需要的資金並不多，因此現在有愈來愈多人利用網路群眾募資平臺，募集第一筆資金，同時藉由募資平臺與消費者或投資者互動，驗證自己想法的可行性，消弭害怕失敗的念頭，進而投入創業。

因為群眾募資平臺具備尋找資金與驗證商業模式的雙重效益，因此現在群眾募資平臺已成為臺灣許多年輕人開啟創業之路的重要管道。以 flyingV 為例，flyingV 成立至今，目前會員數超過 21 萬人，申請募資的案件超過 1,290 件，成功募得資金的比率超過 45%，至今整個 flyingV 協助募得的資金超過 2 億 2 千萬元，林弘全說，雖然整體數字不大，但卻也不是小金額，這顯示出透過群眾募資平臺，確實有許多人因此籌募到資金，邁向創業，包括 AQUA 耳機、器研所腳踏車、鮮乳坊等，都是成功案例。



flyingV 創辦人林弘全認為，眾募資平台具備尋找資金與驗證商業模式的效益，成為年輕人開啟創業之路的管道。

最後，林弘全表示，臺灣年輕人的創意真的非常旺盛，如何發揮這股能量，需要更多互助合作的力量，而透過把創意放到群眾募資平臺上面，有興趣者可以藉由購買產品或投資的方式，協助創意變成創業，就能持續活絡臺灣整體創業環境，相信也會因此有更多年輕人勇於投入創業之路，為臺灣創造更多的可能性與未來。

專訪歐萊德創辦人 葛望平

打造全球最「綠」洗髮精



臺灣自有髮妝品牌歐萊德，將綠色環保的品牌精神貫徹到產品的每一個細節，成功獲得市場認同，外銷全球超過30個國家，創下年營收逾新臺幣3億元的亮眼成績，到底創辦人葛望平是如何寫下「綠色奇蹟」？

撰文／廖珮君 攝影／郭涵昀

大家都知道，降低成本是企業經營的基本思維，不過自創美髮品牌 O'right 的歐萊德國際公司，卻完全顛覆這個邏輯，不只原料成本是同業的 20 倍，連包裝成本也比同業高出許多，但營收獲利卻沒有因此受到影響，產品外銷全球超過 30 個國家，年營收達新臺幣 3 億元以上，寫下經營奇蹟的關鍵在於歐萊德創辦人葛望平。

戴著黑框眼鏡、穿著合身牛仔褲的葛望平，渾身散發出一股追求時尚的氣息，和一般企業主給人的嚴肅形象不大相同，就連思維方式也與眾不同，「我認為企業經營應該是要創造價值，不是降低成本，而且我要用臺灣品牌進軍國際市場，」葛望平笑著談起當時創業的初衷。

其實，葛望平早在 2002 年便創辦了歐萊德，當時主要業務是代理國外洗護髮產品，然而市場激烈的價格競爭，讓歐萊德經營並不順利，2006 年甚至遇到發不出薪水的窘境，所以「轉型」成為歐萊德繼續發展的必然之路，但是要朝哪一個方向去發展才對？從小跟到大的過敏體質，加上看到環境變遷帶來的影響，給了葛望平轉型的答

案，他決定發展自有品牌，將產品定位在綠色、環保、天然、無毒，為了這個決定，他甚至將 Logo 上的圓點由橘色改成綠色，宣示綠色永續經營的信念。

堅持高品質 貫徹綠色環保概念

市場定位清楚後，下一步就是生產符合定位的產品，但是綠色產品要怎麼做？當時市場上強調有機、綠色的髮妝產品，多半只是在產品中添加部分天然原物料，葛望平認為這種只能算是綠色產品，不等於是環保，它們或許對人體無害，但卻沒有考量對環境的影響。

「以洗髮精為例，真正的環保產品應該連沖洗頭髮所用的水量、吹乾頭髮所需的時間都要考量在內，因為沖洗頭髮的水會回流河川，吹風機使用時間長短，代表耗電量多寡，這些都會對環境造成影響，」葛望平解釋，他想做的是不會傷害環境與人體的產品，因此綠色永續的概念必須貫徹到產品的每一個細節，包括產品內容、製程與包裝，消費者才能真正體會品牌精神。



歐萊德創辦人葛望平的創業轉型，決定發展自有品牌，將歐萊德綠色永續經營的品牌精神發揚光大。

首先在產品內容上，歐萊德拿掉洗髮精不需要存在的 8 種成份，包括起泡劑、化學染色劑、塑化劑……等，避免對人體健康或環境產生不好的影響，同時產品原料一律採用歐盟及美國有機認證的成分，不破壞自然生態，不產生環境荷爾蒙外，更融合臺灣在地植物，包括綠茶、烏龍茶、小黃瓜等，希望減少原料在運送過程中所產生的碳排放。

接著是打造綠色製程，歐萊德斥資上百萬導入超臨界流體萃取機，利用空氣壓力萃取天然植物精華，取代傳統用化學溶劑溶解物質的方式，因為這會破壞原物料成分並帶來汙染問題，同時打造 100 級以下無塵室，所有產品都在無塵室內生產，避免細菌入侵，進而將防腐保存劑的用量

降到最低，「所以歐萊德的產品可以做到 99% 以上都是天然成分，」葛望平自豪地說。

最後則是綠色包裝，以綠色材料取代或進行塑膠減量，讓包裝盡可能環保，歐萊德的產品從瓶身、說明書到外盒包裝皆使用可回收分解的材質，其上所有文字則採用大豆環保油墨印刷，甚至以孟宗竹蓋取代塑膠瓶蓋，用緩衝氣泡袋取代泡棉或保麗龍，符合不會對環境產生危害的產品精神，「你可以將這個空瓶整罐丟到土裡，一年後那裡就會長出兩顆咖啡樹，」葛望平邊說邊指著桌上的咖啡色瓶子。

這個瓶子是歐萊德的專利設計「瓶中樹洗髮精」，萃取

廢棄咖啡渣中的咖啡油加入洗髮精，再利用廢棄咖啡渣、廢棄蔬果與植物萃取出的澱粉，共同製成瓶身，瓶底則置入兩顆咖啡種子，只要將空瓶埋入土中，經過一段時間瓶身就會自然分解成堆肥，用來滋養種子生長，「曾經有個德國記者不相信，最後在臉書分享咖啡樹長出來的照片，」葛望平笑著提及這段往事，語氣裡盡是對自家產品的肯定。

透過認證與競賽 為品質背書

葛望平的自信不是沒有原因，歐萊德當時走的是美髮沙龍通路，產品推出才短短幾個月時間，就在市場上建立好口碑，很多美髮師使用後的反應是：原本手部皮膚的問題改善了，這也證實葛

望平當初對綠色永續產品的堅持，是正確想法。

另一方面，歐萊德在行銷宣傳上也勇於突破，捨棄傳統拍攝廣告或找代言人的作法，將行銷費用回饋產品本身，再親自拜訪全臺各個美髮沙龍，邀請設計師試用，透過消費者的真實體驗與設計師的口碑行銷，漸漸打開歐萊德的品牌知名度，而臺灣內銷市場上的好成績，也讓葛望平更有信心往國際市場發展。

然而，歐美是髮妝產品的大本營，歐萊德一個成立不到 10 年的臺灣品牌，如何與歷史悠久的歐美品牌競爭？「我們靠第三方公證單位取得外國客戶的信任，」葛望平說。

其實，很多外國人不信任臺灣品牌，將 Made in Taiwan 與劣質品畫上等號，為了扭轉這個刻板

印象，歐萊德積極參加國外髮妝展覽，藉由攤位布置宣導綠色永續的品牌精神，同時參加各種競賽或取得各項產品認證，像是英國碳足跡認證、德國 iF 設計獎、德國紅點設計大獎 Best of the Best 2013 等，透過眾多比賽或驗證單位為歐萊德產品品質背書。

透過教育傳達理念 獲得供應商認同

聽著葛望平彷彿說故事般地談論，如何在產品中融入綠色永續的信念，如何進軍外銷市場，雖然語氣一派輕鬆，但背後勢必付出不少心血，尤其碳足跡認證的取得並不容易，從上游原料供應到最後的產品回收，如果沒有完整的綠色供應鏈配合，是不可能達成的。

「其實，企業就是不斷地服務與溝通，如今只是溝通對象從客戶轉到供應商罷了，」回想當時在與供應商及協力廠商溝通時屢屢碰壁的情景，葛望平的語氣依舊充滿活力。

為了讓供應商理解歐萊德的品牌精神，葛望平從教育開始，不斷地告訴供應商綠色經濟的發展趨勢、環境變遷的影響，讓他們認同綠色產品計畫、願意增加環保回收紙的品項，到後來對綠色環保的態度愈來愈積極，在發現環保回收紙的製程耗能高且必須漂白後，也主動配合改成提供通過 FSC 森林監督委員會認證的紙張。

除了對供應商的教育，對客戶、尤其是消費者也要進行教育，讓他們明白採用天然成分、無法長久保存的道理。葛望平記得，瓶中樹洗髮精剛推出的時候，歐萊德在瓶身上標示的使用期限為一年，沒想到客戶使用不到半年的時間，瓶身就分解了，當時除了賠償新產品給所有客戶外，歐萊德建議客戶將已分解的瓶身放在店內做展



歐萊德花了 2 年並耗資 2 億元，建造位於桃園的綠建築總部，同時也是亞洲第 1 座綠建築 GMP 化妝品廠。



示，藉此引起消費者的注意，這種順勢操作的手法，反而將危機化為轉機。

建造綠建築總部 擴大綠色影響力

如今，葛望平對綠色環保的執著已獲得市場認同，歐萊德業績年年成長，為了滿足更多消費需求，也為了宣示朝綠色環保方向發展的決心，歐萊德耗資 2 億元、耗時 2 年建造一座綠建築總部，地點就位在桃園龍潭半山腰，這也是亞洲第 1 座綠建築 GMP 化妝品廠。

從外觀來看，這座綠建築比較像是景觀餐廳而非工廠，因為它沒有圍牆，只有一棵棵高聳的大樹、寬闊草坪和一窪充滿蛙鳴聲的生態池，沿著馬路旁的樓梯拾級而上，迎面而來的是用回收水做成的景觀瀑布牆，上方則有棋盤式太陽能板，既遮陽又能發電，走進室內只見天花板上的電扇不停旋轉，室外 34 度的高溫，室內沒有空調竟然也不會悶熱！

「這棟綠建築是配合自然環境來設計，引進涼爽自然風，再透過水與植物發揮降溫效果，所以我們一年有 300 多天不必開冷氣，」葛望平解

釋原因，而空調系統的使用頻率低，連帶也降低耗電量，歐萊德屋頂的太陽能板與風力發電機，不僅可以自給自足，還有多餘電力可賣給臺電。

對於歐萊德的未來發展，葛望平想的不是營收要增加多少，或是外銷市場要成長幾倍，「我希望發揮更多影響力，讓大家一起做環保，」葛望平的臉上難得地露出靦腆笑容。也因此，歐萊德大方開放綠建築總部，每年有超過 900 家企業進行參訪，其中不乏 3M、和泰汽車 TOYOTA、華航、愛普生 Epson 等大企業，葛望平認為如果能透過參訪，影響這些大企業，就能發揮更大影響力，讓更多人開始省思如何守護地球。

從代理產品到自創品牌、從發不出員工薪水到年營收破億，葛望平對綠色環保的堅持，讓他走出一條創新的成功之路，對於同樣想要創業的人，他以過來人的經驗建議，不要只想著如何對目標客戶或自己帶來好處，而是要思考如何改變社會或環境，將企業的社會責任化為競爭力，雖然創業過程中難免會遭遇挫折，但只要堅持創業初衷、也就是心中那股想要改變的信念，就能順利度過難關。



對於未來發展，歐萊德希望發揮更多影響力，讓大家一起做環保，走出全球讓更多人開始省思如何守護地球。

祥儀企業董事長 蔡逢春V.S奇群科技執行長 宋牧奇

選擇難度高的來做 挑戰全世界

撰文／劉麗惠 攝影／蔡仁譯 圖片提供／奇群科技

兩代追求科技創新的企業家聚首暢言！祥儀企業董事長蔡逢春創業 35 年，從屬於傳統產業的機械工業起家，10 年前轉型投入高科技機器人產業，成為臺灣傳統產業轉型成功的典範。在轉型過程中，祥儀願意投入龐大的資源與心力，除了因為蔡逢春看到機器人未來趨勢所在，同時也是因為蔡逢春對於打造有感知、有靈魂的機器人，懷抱熱忱，眼光與興趣讓他逐漸在機器人產業走出一條新的道路；奇群科技執行長宋牧奇創業至今 7 年，一開始因沒有擺脫工程師性格，在創業之路跌跌撞撞了幾年，後來因緣際會之下從使用者需求出發，創新研發出貓臉辨識餵食器，以先進辨識技術創造新應用模式，影片在群眾募資平台 Indiegogo 上架 3 天，就募資到新臺幣 344 萬元，受到國內外媒體報導而受矚目，使其創業之路逐漸穩固。

Q：兩位創業的年代不同，時間背景差很多，請分享各自的創業歷程？



蔡逢春（以下簡稱蔡）：我在學校畢業之後，先在鐘錶外商工作 7 年，累積豐厚經驗後於 1980 年創立祥儀企業，當然也是選擇從事傳統齒輪產業，從生產機械錶做起，現在看機械錶雖然是傳統產業，其實在當年也算是有一點科技的产品。

祥儀原本只是一家小規模的家庭工廠，之後才慢慢擴大，然而隨著科技推陳出新，祥儀一路走來也面臨不少瓶頸，大約 1995 年，機械產品開始被資訊科技取代，祥儀面臨很大的經營危機，於是轉型做精密機械設備，為國際電動工具大廠德國 Bosch、日本牧田 Makita 等提供零組件與代工。一直到 2000 年，祥儀已經具備一定規模，不過我還是想追求新的可能性，於是在 2005 年臺灣



不同年代的創業家祥儀企業董事長蔡逢春與奇群科技執行長宋牧奇相談甚歡，對於創業抱持著堅定的信念。

都還沒有太多人投入機器人產業時，祥儀就投入這塊市場，一舉從傳統產業的精密儀器領域，跳進屬於高科技產業的機器人範疇，為祥儀打開一條不一樣的路。



宋牧奇（以下簡稱宋）：我雖然不像蔡董事長創業已經 30 幾年，但是從 2008 年創業至今 7 年，奇群科技也一直在進行轉型。奇群科技是一間專注於 GPU 運算、電腦視覺和深度學習的軟體公司，一開始迎合雲端趨勢做雲端平臺，但並不成功，後來又幫廣達等大企業做過代工，之後陸續又換了幾個方向，在過程中，我發現因為自己的工程師背景，無法擺脫技術思維，所以儘管在影像視覺、人工智慧等軟體技術有強大的實力，但是缺乏如何把技術轉換成價值的能力，找不出適合公司可行的商業模式。

一直到後來，家裡的貓咪生病，好幾天不吃不喝我卻沒發現，於是我運用奇群科技的各種軟體技術，設計開發「貓臉辨識智慧型餵食器 BISTRO」，沒想到這次跳脫科技思維改從需求出發，竟然獲得廣大的迴響，終於在這條創業之路上，受到比較大的矚目。

Q：談到商業模式是經營企業最重要的關鍵，但也是最困難的部分，兩位對此有何見解？



蔡：商業模式的建立確實是企業最重要的環節，祥儀企業因為以代工為主，所以商業模式較為簡單，即在客戶需求上建立堅強的核心技術能力，但是祥儀在投入機器人產業之後，長達 10 年的時間都在尋找各種可行的商業模式，目前除了積極與國際機器人大廠合作，提供國際機



臺灣創業家一定要有全球化思維與國際化視野，
才能做出可以進入全球市場的產品或解決方案。



奇群科技運用創新軟體技術，推出「貓臉辨識智慧型餵食器 BISTRO」，幫助主人照顧家中寵物，獲得廣大迴響。

廣出去，還是需要進行市場教育。

Q：創業之路有許多不為人知的辛苦，可否談談創業所面臨的辛苦之處？



宋：其實剛開始創業的時

候，我並沒有感到壓力很大，後來才發現自己壓力其實不小。大約在創業前 2 年時，當時公司在人和上出現問題，某天我一覺醒來到浴室梳理，眼淚不由自主的流，就這樣哭了半小時，才知道自己壓力好大。如今公司雖然已上正軌，員工增加到近 30 人，面對的壓力轉變為要照顧員工及其家庭生活的穩定，責任更大了。



蔡：確實，創業必須承受許多壓力，有形的壓力包括同業競爭、客戶選擇、商業模式建立等，這些都容易排解；無形的壓力就如同宋執行長所提的，保障員工上班的安全、薪資水平能否撐起員工與其家庭生活等，需要更大的承受力。總之，想要投入創業的年輕人一定要想清楚，創業壓力多，要有心理準備，也要有排解方法，我通常是以玩樂器、跑步來紓解龐大壓力。

Q：近來臺灣興起一波創業浪潮，兩位可否給想要創業的年輕人，一些創業的建議？



蔡：臺灣是海島型國家，市場小、資源少，我國政府無法像印度或中國大陸政府那樣，提供產業強大的支撐力，但是臺灣有優良人才，如何把人才的力量激發出來變成價值，是產業界與年輕人都應該要思考的事情。

器人所需的關鍵零組件外，另外，祥儀也整合文創，發展藝術型機器人、導覽用機器人、工廠用機器人等，至今已經開發 30 幾種類型機器人。

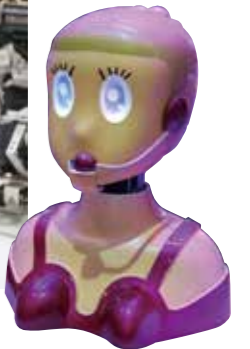
甚至於，祥儀在桃園企業總部成立機器人夢工廠，透過將機器人夢工廠打造為臺灣機器人產業的教育基地，不僅受到桃園市政府的支持，並且也意外的創造不錯的營收，光是短短暑假時間就有超過 15 萬人次參觀，是國內少數創造獲利的觀光工廠。

祥儀發展機器人以教育民眾為出發，原因在於我們發現，要讓群眾接受在家裡使用機器人，就像使用電鍋、冷氣一樣自然，需要時間培養使用行為，這些新領域的商業模式都在建立之中，所以現階段的任務就是教育客戶。



宋：確實，誠如蔡董事長所言，奇群科技投入的影像辨識、人工智慧等新科技，對群眾而言是非常新穎的東西，這些技術可以創新發展出多元的應用模式，但新東西要如何讓群眾接受，是目前奇群遇到的最大挑戰。就像貓臉辨識智慧型餵食器 BISTRO 的市場需求其實很大，光是美國就有 1 億人的家中養貓，但是要把新產品推

臺灣創業家要朝向成為東方瑞士邁進，扎根基礎與工藝，不要只做出曇花一現的產品。



祥儀企業持續追求機器人的創新研發，而奇群科技的軟體科技或許有可能派上用場，兩代創業家的合作令人期待。

我認為不管是已經穩定的企業或是即將投入創業的年輕人，都要有雄心壯志，試著成為東方的瑞士，在創業路上要有 10 年磨一劍的堅定毅力，扎根基礎技術與頂尖工藝，才不會只是做出曇花一現的產品；同時也要學習以色列的研究精神，打造旺盛的創新創意能量。



宋：確實，臺灣創業家要像以色列學習強大與紮實的研發精神，也要像瑞士的精密工藝看齊，一定要有如此的國際化視野，才能具備國際化的創業思維。以我自己為例，創業前後曾在北京待過一年，也在美國矽谷與歐洲住過一段時間，這些經驗讓我發現整個世界發展快速，競爭也非常激烈，這是身處在臺灣所看不見的部分，所以大家一定要有全球思維，才能挑戰最厲

害的競爭對手，成為實力堅強的企業。



蔡：祥儀與奇群的目標都是想利用創新科技，讓群眾未來的生活可以更美好。挑戰新領域的困難度較高，但也是臺灣跨入全球的機會點，面對挑戰與機會，在此以「不要害怕困難、走向全球」，與所有的青年共勉之。

臺灣兩個年代、兩個創業家，走在同一條高科技的創業路上，在不同時光隧道中，實現屬於自己的夢想。如今兩人碰首，各別談起機器人與影像辨識科技，相談甚歡，訪談結束後雙雙意猶未盡的想再分享更多想法。顯然，科技無所不在，走在這條路上，不管是哪一世代，都可以有很多的交集，未來兩人的交流是否可以激盪出意想不到的火花，也令人引頸企盼。

專訪研華科技人資長 尹德宇

五大人格特質 成為企業最愛人才



面對愈來愈嚴苛的就業環境，年輕人唯有具備機動性、熱情、願意接受挑戰、學習的企圖心、以及把事情做好的態度等5項人格特質，再選擇一個可以成長的工作環境，才能在職場上無往不利。

撰文／劉麗惠 攝影／侯俊偉

隨著臺灣社會發展迅速，人才競爭也日益激烈，讓就業環境變得更加嚴苛，如何保持個人競爭力，讓職場生涯能順利地向上成長，是剛踏入或即將踏入職場的年輕人，最希望知道的答案。對此，研華科技人資長尹德宇表示，現今的就業環境確實沒有以前好，但是換個角度來看，有許多臺灣本土企業目前正處於成長階段，這些公司為年輕人創造了前所未有的就業機會，只要年輕人懷抱熱情和勇於挑戰的心，就不必害怕沒有就業機會。

本土企業茁壯 人才需求攀升

尹德宇進一步指出，早期臺灣人求職以「進外商公司服務」為目標，當時人們普遍認為外商公司福利好、升遷管道多，還有機會前往海外歷練，不過隨著社會環境改變，當年的國際企業或大企業面臨持續成長的壓力，不得不執行縮編、裁員等計畫，就業機會相對減少。

反觀臺灣本土公司在穩紮穩打的經營下，正逐步從當年的中小企業茁壯為國際企業，對人才的需求非常高，甚至不斷舉辦各種人才招募活

動，期望尋找到適合的人才，協助企業拓展市場，像研華定期舉辦的「elite 100 計劃」，就是希望招募剛畢業的年輕人，再透過內部完善的培訓機制，為企業做出更多貢獻。

「臺灣本土公司因市場機會和成長性的緣故，對人才還是有很大的渴求，年輕人只要鎖定符合市場脈動或趨勢的本土企業，一定能發現工作機會，」尹德宇笑著說，重點是年輕人有沒有具備機動性、熱情、願意接受挑戰、學習的企圖心，以及把事情做好的態度，這5項人格特質是吸引企業願意雇用人才的關鍵。

保持機動性 勇於接受外派機會

其中，尹德宇特別強調機動性的重要，他表示機動性可分成兩個面向來看，一是接受不同國家的職位指派，二是接受不同領域的工作內容，也就是企業內部的平行發展，而不是堅持在單一領域的垂直發展。由於臺灣本土企業近來積極進軍國際市場，非常需要具備能在海外開疆闢土的人才，建議年輕人保持高度機動性，在沒有家庭負擔之下，勇於接受甚至主動爭取海外工作機

會，如此可以累積經驗，塑造個人差異化與未來轉職競爭力。

另一方面，對於原本就有心嘗試海外工作的年輕人來說，尹德宇建議在求學階段就要培養語文與專長的技能。先就語文來看，最基本的是英文，其次則是當地國家語言如日文、韓文等，至於專長，則像是數位行銷、物聯網、巨量資料等專業領域。企業外派的人力成本較高，因此在配置海外據點的人力時，通常會以當地人才為優先選擇，尤其愈單純的工作（如行政接待）愈是如此，只有部分較難找到人才的職務才會選擇外派，或是職員的人格特質與專長符合拓展海外業務能力，這時企業也會考慮外派。所以，年輕人在求學時就必須積極接觸時事，累積未來工作領



研華人資長尹德宇認為目前有許多臺灣本土企業正迅速成長，為年輕人開創了前所未有的機會。

域相關的經驗與知識，並利用暑期實習機會了解企业運作文化與就業環境，未來踏入職場後才能順利爭取到外派機會。

學習創新思考 維持職涯上的不斷成長

當年輕人順利進入職場後，在沒有老師引導下，該如何讓自己持續成長？對此，尹德宇提供了以下3點建議，一是把握每次學習的機會，在基層工作時，應樂於接受主管所指派的各種新任務，促使自己學習成長；二是透過角色學習方式，觀察企業內哪一個主管的做事風格與自身較為相似，將他當成學習模仿的對象；三是不斷思考並勇於說出創新想法，即便只是基層工作也有改善空間，年輕人不必按照前人所傳承的方式工作，應該積極思考更有效率的工作方式。

提到創新，很多人認為那是一種與生俱來的能力，很難透過後天學習養成，不過尹德宇卻不這麼認為，他說：「創新是可以被學習的，年輕人只要掌握不斷思考、多與他人互動交流等兩個重點，久而久之就能培養出創新思考的能力，」這對年輕人的職涯發展將有相當大的幫助，因為政府鼓勵臺灣企業發展自有品牌，而創新就是建立品牌的成功關鍵，因此具備創新思考能力的人才，才能受到企業歡迎。

其實，年輕人想要成功並不困難，只要有努力向上的企圖心和相信自己會成功的信念，再選擇可以成長的工作環境，像研華就十分重視員工發展，經常舉辦 Workshop 與讀書會鼓勵員工思考，甚至在最新落成的林口園區引進智慧控制設備，提供舒適的工作空間。尹德宇建議，選擇有潛力的企業，才能讓年輕人有足夠的成長空間，累積經驗與知識，在職場發展上無往不利。

啟動桃園青年創業夢

全球化與網路資訊去疆界化，帶來全球化市場，卻也因為競爭加速，促使職場經濟必須加速度轉型，才能應對不斷變動的世界。桃園市政府青年事務局推出「桃園市104年補助辦理青年職涯發展及創業主題活動計畫」，形塑桃園創新創業之氛圍，活絡桃園產業發展。

撰文／劉麗惠



桃園市 104 年補助辦理青年職涯發展及創業主題活動計畫

2015 年一系列活動，讓桃園成為青年逐夢的「能量補給站」



計畫目標 為協助青年突破困境，提升青年對職涯應變能力及思維之開拓，結合公、私部門資源及桃園產業優勢，鼓勵青年提升視野，針對變動環境下的挑戰找尋因應之道，提倡自我學習能力及實作技能。

補助對象 1 高中職、大專校院及學術研究機構
2 社會團體、職業團體、社團及財團法人等



補助項目

1. 具備創業精神、創業知能及職涯發展相關的教育課程以及工作坊。
2. 與青年職涯發展及創新創業相關的主題研討會、座談、講座、參訪及論壇活動等。
3. 創新創業及育成計畫議題相關提案競賽活動。
4. 網路資源及資訊交流平臺建置及管理。
5. 創新創業、創客及職涯發展相關議題的國內與國際綜合策展、行銷宣導、媒合對接及徵才、企業博覽會等活動。



千里馬尋桃花源創業競賽 逐夢桃園

中央大學育成中心為協助更多青年千里馬發揮創意，找到伯樂，7年來一直自籌經費辦理「千里馬盃創業競賽」，期盼藉由競賽平台為伯樂，召集大桃園地區及全國優秀青年千里馬來到此發揮創意，至今已成功衍生出13間新創企業，範疇涵蓋科技、文創與服務等領域，其中有兩家公司逐漸茁壯，分別於中壢工業區及新竹科學園區設廠，資本額達新臺幣2億多元。



桃園市政府青年事務局補助舉辦「2015年千里馬尋桃花源創業競賽」，為青年尋求創新創業的機會。

2015年，隨著桃園市升格，「2015年千里馬尋桃花源創業競賽」活動進一步結合政府資源，打造規模更大的競賽活動，如「優

勝獎金+創業服務」總價值大幅提高至新臺幣100萬元，為青創團隊創造多元機會，相信將吸引更多新創團隊前來參與，進而培育出優秀的成功新創公司。

「2015年千里馬尋桃花源創業競賽」已於8月7日正式啟動，記者會現場可見「小山坡」、「BIZTaiwan」、「轉轉影像」、「威邁醫材」等四家曾榮獲千里馬競賽名次的廠商代表，在場介紹各自創立的公司，其中2014年千里馬盃冠軍「威邁醫材」團隊，由中大生物醫學工程研究所教授黃俊仁指導，黃康庭、朱思濤、劉家榆、柯孟平和游婉甯等學生組成，該團隊利用先進生醫材料技術，解決血管支架問題，在2014年獲得評審青睞，如今更已經成立公司，開始創業圓夢，可見「千里馬盃創業競賽」對於協助青年創業，確實帶來實質的幫助。

「2015年千里馬尋桃花源創業競賽」已於8月7日正式啟動，記者會現場可見「小山坡」、「BIZTaiwan」、「轉轉影像」、「威邁醫材」等四家曾榮獲千里馬競賽名次的廠商代表，在場介紹各自創立的公司，其中2014年千里馬盃冠軍「威邁醫材」團隊，由中大生物醫學工程研究所教授黃俊仁指導，黃康庭、朱思濤、劉家榆、柯孟平和游婉甯等學生組成，該團隊利用先進生醫材料技術，解決血管支架問題，在2014年獲得評審青睞，如今更已經成立公司，開始創業圓夢，可見「千里馬盃創業競賽」對於協助青年創業，確實帶來實質的幫助。

「2015年千里馬尋桃花源創業競賽」報名資訊

報名時間：8月7日~10月7日
參賽主題：「創新創業」、「電子商務」、「社會企業」，參賽者可擇一報名。
報名資格：成員需為桃園市內公私立大學、技術學院的在學大學生或研究生，或有志在桃園發展、畢業五年內的全國青年。
獲獎獎勵：決賽選出各主題前三名和佳作，將頒發其獎金並輔導創業。



桃園青年文創人才發展計畫「藝啟動」！



「藝啟動」舉辦的獨立音樂、講座等各項活動，成為桃園青年精彩的文創饗宴，為桃園激發出旺盛的文創能量。

有鑑於近年來文創成為全球各國政府最重視的產業領域，桃園市政府青年事務局為使桃園青年迎上國際潮流，補助桃園市文化創意產業推廣協會辦理「在地青年文化創意產業職涯規劃與創新創業人才發展計畫」，並於 2015 年 7 月 31 日~9 月 5 日以「藝啟動」為主題，舉辦一系列音樂、舞蹈等文創議題的講座，包括 2015 年 8 月 21 日舉辦的「熱炒搖滾之舞台演出與音控的溝通技巧」、8 月 22 日舉辦的「傳承—總該有人繼續哼著」、8 月 28 日的「創作也可以這樣玩，歌德金屬音樂你聽過嗎？」、8 月 29 日的「搖滾的路上永遠不回頭」……等，都讓青年更了解文創產業，進而吸引人才投入文創產業。

桃園市文化創意產業推廣協會由一群從事音樂、舞蹈、服飾、紋身、美髮、設計的在地青年，於 2015 年初共同成立，希望能透過一同思考，為自己家鄉做出改變、做出貢獻，讓桃園變得更美好。在這群創意青年

的規劃之下，「藝啟動」的每場活動都相當精采，徹底為桃園激發出旺盛的文創能量，例如透過舉辦「青年 Jam 一夏，獨立音樂的路上永遠不回頭！」活動，邀請 Tizzy Bac / Feed Back 樂團及陳子鴻老師等知名音樂人，在桃園音樂藝文中心 Jam 文創隨興展演空間，進行現場演出並分享音樂創作的職涯，現場吸引眾多人潮前來參與，為帶動桃園市獨立音樂的發展，創造強大的能量。在舞蹈方面，透過舉辦「藝啟動一動：桃園青年街舞交流活動」，邀請知名的青蛙、A May 等舞蹈老師，讓年輕人看到街舞的饗宴。

本計畫自 2015 年 7 月起舉辦一系列活動，共 22 場，計 3,000 人次參與，透過演出與講座等多元方式，將在地的熱門舞蹈、獨立音樂與街頭文化分享予在地青年，讓本市青年朋友建構進入文創相關產業的職涯發展概念，引領青年勇於面對職場並反思自我職涯規劃，儘早儲備能量，茁壯就業軟實力。



國際重磅級社會企業大師 桃園開講

社會企業浪潮掀起，桃園市政府青年事務局補助財團法人亞太綜合研究院於 2015 年 8 月 4 日辦理「社會企業創新創業國際論壇」，特別邀請英國大誌集團總裁 Nigel Kershaw 及 PEPY 教育發展組織創辦人 Daniela Papi 等知名人士來臺交流與參訪，與臺灣青年與創業家交流互動，交換不同國度的社會企業經營經驗與策略。希望達到鼓勵青年投入社會議題，參與社會企業的目標，進而帶動青年積極以社會企業為主題，發展創業商業模式，讓青年創業熱血可以注入關懷在地社會服務、文化、生態、農業等層面。

「社會企業創新創業國際論壇」當天上午，Nigel Kershaw 與 Daniela Papi 特別走訪桃園大溪「源古本舖」，與當地文創社會企業單位及在地文創青年、社會企業工作者進行交流。「源古本舖」是由「臺灣好基金會」進駐設立「北區國際光點」的第 4 站，基金會希望以鄉鎮的人才及相關組織，協助文化、產業及生態資源得以永續發展，基金會維護

歷史、文化與環境的行動，充分展現在這個已有 180 年歷史的建築之中。

參訪結束之後，Nigel Kershaw 與 Daniela Papi 緊接著參加「社會企業創新創業國際論壇」，全場 200 位滿座。Nigel Kershaw 以「社會企業對傳統企業的挑戰」為主題進行演說，他特別為市府各局處同仁、桃園市 NPO、各領域社會組織青年朋友們，以社會投資概念為內容主軸，透過 Big Issue 的大誌投資為例，分享社會投資的加乘擴散效益，以及如何以資金協助社會企業，達成公益及財務獨立發展的目標。Daniela Papi 則以在柬埔寨鄉村推動青年領導及改善教育品質工作的經驗為例，在現場分享其自身經歷及社會企業在國際的發展趨勢。

Nigel Kershaw 與 Daniela Papi 在認識桃園市的多元文化、社會福利服務、生態、環保、教育、農業等面貌之後，鼓勵創業青年投入以解決社會問題的事業為目標，開啟社會企業創新創業之路。最後，在場來賓與有志從事社會企業青年均踴躍提問，Kershaw 與 Papi

皆以其不同的經驗，為桃園市社會企業創新及實踐提出不同洞見及啟發，更為有志於開創社會企業的青年，提供實踐夢想的方向及勇氣。



論壇特別邀請英國大誌集團總裁 Nigel Kershaw (右) 及 PEPY 教育發展組織創辦人 Daniela Papi 與臺灣創業家與青年分享社會企業經營經驗與策略。



找回海盜精神，就是要創業！

由桃園市政府青年事務局補助、中壢國際青年商會主辦的「2015 桃園國際青年創業競賽、論壇及博覽會系列活動」於 2015 年 8 月 22 日圓滿落幕，本次活動除廣邀國內有志青年參與外，亦邀請韓國、日本、菲律賓、澳門、香港、中國大陸等國家的中小企業青年創業家來臺交流參訪，促成國內創業青年與世界各國創業家的緊密互動，讓我國青年得以接軌國際，對世界有更深的認識。

「2015 桃園國際青年創業競賽、論壇及博覽會系列活動」共有三大主軸，分別為創業論壇、創業競賽與創業博覽會，在國際創業論壇中，活動主題為「找回海盜精神，就是要創業」，海盜精神指的是偉大航海家的冒險精神，年輕人如果不願安於現狀、不願當個乖乖牌，而是希望挑戰自我極限、發掘潛力，就必須在這個機會與風險並存的競爭時代，帶著海盜冒險精神，努力、付出並勇於接受挑戰。

另外，論壇也邀請香港越世代創新體集團總經理馬維業、博客來網路書店創辦人張天立等專家，就全球創業環境與趨勢、創業資源與方法提供寶貴意見，讓更多創業青年可以贏在起跑點；創業競賽活動更是提供創業青年發揮創意的最佳舞台，總計有王家慶研究團隊、元智大學水電解團隊、就是要你省、Lita Cafe、高塔、海神等 6 組青年創業團隊進入競賽決選，最後由元智大學水電解團隊榮獲第一名，其創新水電解技術可以解決



「2015 桃園國際青年創業競賽、論壇及博覽會系列活動」活動主題是「找回海盜精神，就是要創業」，年輕人須在這個競爭時代，帶著海盜冒險精神，全力以赴。

血液透析儀消毒不全問題，創新技術受到評審委員高度的肯定；第二名王家慶研究團隊創新的混合音源分離晶片技術，未來可應用於智慧家庭與智慧監控等領域，同樣獲得評審青睞；第三名高塔團隊的智慧型安全帽，具備全聲控操作，資訊可在平視螢幕上顯示，行車安全與即時資訊完美結合，具備高度創新。

最精彩的創業博覽會，整合各方資源設立桃園特色產業招商及創業引導，為青年創業新手注入更多創新能量。完整的活動內容讓年輕人更勇於接受世界的挑戰，進而開創更不一樣的未來。



2015 BIZTaiwan 國際創業年會 學員大豐收

桃園創新創業浪潮持續發酵，就連還在就學的大學生，都對創業充滿興趣，並且有不少人已經實質投入，例如，由中央大學四年級學生蘇大為所創辦的 BIZTaiwan，是一個跨校、跨國、跨領域人才整合的創

新創業平台，此平台希望透過整合的力量，在臺灣推廣創業精神，並且幫助臺灣青年建立人脈、拓展視野，以及與國際接軌。

以此為目標，BIZTaiwan 每年固定舉辦創業年會，而於 2015 年 7 月 8 日～ 14 日舉辦的「2015 BIZTaiwan 國際創業年會」，在「桃園市 104 年補助辦理職涯發展及創業主題活動計畫」的指導與補助之下，已經圓滿完成，整個活動藉由舉辦 2 場 World café 世界咖啡館、2 場創業工作坊、參訪 2 間臺灣優良企業，以及舉行 1 場創新創業競賽，讓青年學習與創業相關的知識之外，BIZTaiwan 更透過人與人之間的互動，讓青年從交流中學習與認識國外的創業青年們。

一整周活動共邀請 flyingV 執行長鄭光廷、Flux 營運長林士生、問紙團隊王啟安、直接跟農夫買社會企業創辦人金欣儀、毛叢叢創辦人賴怡玟、一口茶創辦人 Nicholas 等講師，提供年輕人創新創業的精采見解；另外，成員



「2015 BIZTaiwan 國際創業年會」透過舉辦 World café 世界咖啡館、創業工作坊、參訪臺灣優良企業，以及創新創業競賽，讓青年們學習與創業相關的知識，更與來自世界各地的青年進行深度交流。

也前往參訪工研院、Gogoro 等單位，從 3G、4G LTE 到未來 5G 技術以及電動科技等，也令眾人大開眼界；至於創業工作坊中，多位創業前輩分享酸甜苦辣的創業經驗。創新創業競賽更讓成員體會從零到一的創業之難，都為青年建立創業家精神，帶來助益。

除了創業年會，BIZTaiwan 也會透過小型實作及創意課程的工作坊，激發年輕人的靈感，幫助成員邁出創業的第一步；同時也辦理 BIZStory 創業實作專案，組成採訪小組深入專訪新創事業家，讓更多人能看到更多個精采創業故事；另外也固定舉辦創業小聚，邀請創業家加入大家的生活。

綜觀來看，BIZTaiwan 透過各種活動的舉辦以及資源整合，希望更多年輕人突破自我與藩籬，進而與各領域的人才攜手共同瞭解創業甚至投入創業，並且透過分享文化，把臺灣優秀人才與創業家推向全世界，讓世界看見臺灣。

專注力、意志力、持續力

學會三力 邁向成功就這麼簡單



成功，並不容易，需要很大的勇氣與耐心才能堅持到最後，享受勝利的果實。這個道理人人皆知，但知易行難。所以只有少數人年紀輕輕就能締造成功？因為這些成功者們懂得自律，並且能夠透過專注力、意志力與持續力，實現理想人生的藍圖。

撰文／林歆宜

所謂的專注力是指，能夠針對一個目標，持續性的與之互動，例如心無旁騖的聆聽一場演講、記錄重點，或是與演講者做進一步互動。無奈的是，在無數外在誘惑的影響下，人們愈來愈難專注於單一事物上，甚至是深陷「持續的部分注意（continual partial attention）」狀態而不自覺，舉例來說，常常可以看到年輕人一邊在聊天、吃飯，一邊在滑手機查看最新 Facebook 動態，甚至是與同桌友人互傳訊息。

身處於這個容易受到外力干擾、分心的世代，想要維持專注力，幾乎成為一項困難的挑戰，為了喚醒人們的專注力，「正念」（Mindfulness）這個字眼開始被廣泛的提及。

全球知名的「正念減壓」（Mindfulness-based stress reduction；MBSR）創始人喬·卡巴金（Jon Kabat-Zinn）更是開宗明義的指出，「正念」並不是一種概念，相反的，是一種讓人們可以聽見、看見、了解與覺知的途徑。

由於實踐「正念」的第一步就是停下來，把注意力放在呼吸上，觀察當下身體的反應、嘗試

喚醒五官的敏銳度，藉此找回專注的能力。因此，「正念」的訓練，往往被視作培養專注力的不二途徑。

除了「正念」訓練之外，也可透過把大型任務切割成較小的任務，為所有工作、任務設定完成期限、複誦文章段落、專心呼吸、默數數字、快速寫字、快走、數息與用腳呼吸等 9 個訓練戒除散漫、分心、不用心與過動等行為，逐步培養專注力，讓自己活在當下，關切眼前的事物。

不要輕易饒過自己 打造堅強意志力

為什麼早上就是起不來？為什麼就是沒辦法拒絕朋友的麻辣火鍋跟燒肉約？對此，挪威著名的心智訓練師艾瑞克·伯特蘭·拉森（Erik Bertrand Larssen）指出，所有的挑戰都是意志力的挑戰，人們的對手永遠都是自己，若是在舒適圈裡待太久，就會不肯跳出來。

他指出，那些表現優異的人，通常會很留意細節，並且勇於改變，這些看似不重要的一連串小堅持、小細節、小決定，往往是決定誰是贏家、



透過專注力、意志力與持續力的培養，憑藉著堅持、自律逐步邁向成功。

誰是輸家的關鍵。

以英國足球明星大衛·貝克漢（David Beckham）為例，當同學們開心的聚在一起逛街、看電影、上餐館時，他選擇獨自在倫敦東區的某個公園裡度過大部分的時間，一天花上幾個小時在有一定點練習踢球，他專心的程度連祖父都受到驚嚇，以為貝克漢想翹家住在公園裡。事實證明，貝克漢對足球的熱愛，展現出強大意志力，讓他在 14 歲就獲得英格蘭超級聯賽四大豪門之一的曼徹斯特聯盟的青睞，成功簽下人生第一張足球合約。

運用持續力 實踐理想人生藍圖

成功絕非偶然，事實上，很少人在一開始就擁有得天獨厚的條件，往往是憑藉著「自律」邁向成功之路。

「為什麼有些人就是有辦法比別人更有毅力，可以實現夢想呢？」全球知名的成功策略與

業務行銷大師布萊恩·崔西（Brian Tracy）在深入調查無數成功人士的習慣與行為後，發現她們有一個共通點：「非常清楚自己想怎麼樣度過這一生」，並且遵循以下 4 個法則培養長期持續力：

首先是「確認價值觀，少做虛擲生命的事」，因為，一旦確認方向，前方的道路就會自動浮現；其次是設法「每天提升 0.1%，創造複利效果」，因為只要持續做對的事情，就會產生報酬遞增的效果，更甚者，在某特定領域的努力會同時改善其他領域的表現。

接下來是「靈活運用多重管道，實踐遠程目標」，因為運用新方法、新思維增加動力，等於是幫助人們不斷「正視」目標，進而創造正向回饋循環。最後則是「後退一步，從全新的角度評估人生」，唯有不斷的省思、捫心自問「我有多渴望達成目標」，才能挖掘出源源不絕的行動能量，讓自己堅持下去，邁向成功。

吳柏蒼為推廣獨立音樂 走出不凡的人生

從音樂人蛻變為專業經理人



從玩音樂到創業，再到大公司的專業經理人，吳柏蒼面對不斷轉換的身份，始終堅持推廣獨立音樂的目標，讓他不管是玩音樂、創業或扮演企業經理人，都能尋找出正確的道路。

撰文／劉麗惠 攝影／賀大新 圖片提供／吳柏蒼

擁有藝術細胞的人，往往被認為缺乏管理長才，但是，臺灣獨立樂團回聲樂團的主唱兼吉他手吳柏蒼，卻在不斷追求自我成長的努力之下，成為臺灣最大獨立音樂平台街聲（StreetVoice）的副總經理。吳柏蒼之所以能夠從音樂人變成專業經理人，除了因為懷抱推廣獨立音樂的熱忱外，當年從玩樂團勇敢投入創業，更是開啟他不一樣人生的決定。

創業 為獨立音樂人尋找出路

「許多清華大學的理工男，最大的興趣就

是組樂團，但是很多人在畢業之後，面對現實生活，只好放棄音樂。」吳柏蒼無奈地道出現況，但是凡事只要堅持就可以走出不一樣的路，因此他為回聲樂團建立官方網站，更於 2008 年投入創業，成立臺灣第一個 DRM Free MP3 線上音樂商店「iNDIEVOX」。

當時吳柏蒼與創業夥伴，白天在租來的頂樓辦公室上班，執行 iNDIEVOX 的工作事務；到了晚上，同一個場所變成製作獨立音樂的空間，大家的身分又變回音樂人。吳柏蒼表示，雖然白天、晚上所做的事情都與獨立音樂有關，但推廣音樂

與創作是截然不同的領域，在過程中，他慢慢從音樂人的身分，摸索出經營的觀念。很幸運的，iNDIEVOX 獲得不錯的市場反應，勉強足夠維持公司開銷，這也證明了獨立音樂人絕對可以靠音樂維持生計。」吳柏蒼感性的說，作為臺灣的獨立音樂創作者，他非常了解臺灣的獨立音樂人很難靠音樂維持生計，因此他一直在思考與摸索，如何讓更多獨立音樂人，可以利用音



吳柏蒼白天是工作，晚上玩音樂，身兼音樂人和專業經理人的身份，勇於面對挑戰幫助更多獨立音樂人行銷推廣作品。

樂維生。

挑戰 從經營角度行銷獨立音樂

知名的音樂作品發表平台 StreetVoice 創辦人張培仁找上吳柏蒼，兩人因為對推廣獨立音樂的理念相同，一拍即合，因此 2011 年 StreetVoice 出資收購 iNDIEVOX，吳柏蒼進而擔任 StreetVoice 副總經理一職。吳柏蒼表示，創辦 iNDIEVOX 雖然也學習到許多經營管理的知識，但是進入規模更大的 StreetVoice，發現有更多的事情需要摸索。包括 StreetVoice 與 iNDIEVOX 兩個平台之間的關係，應該共存或是只留下一個平台、又或是 StreetVoice 的定位、獲利模式等，所有問題都對吳柏蒼帶來挑戰。吳柏蒼表示，iNDIEVOX 是一個新創公司，而 StreetVoice 是一個集團，兩者經營思維不同，因此他必須進一步提升自己的思考層次，才能滿足新工作的挑戰。

「儘管挑戰重重，但有一件事情是不變的，就是獨立音樂人所遭遇的瓶頸與需求。」吳柏蒼說，創作歌手的發展歷程通常分成 0~100 分 3 個階段，0~30 分的第一階段，歌手初出茅廬，只是一個默默無名的獨立音樂家，因此我們將 StreetVoice 定位為培育人才的平台；30~70 分的第二階段，歌手有錄製唱片的能力，所以我們協助歌手將歌曲上架到 iTunes、Spotify、iNDIEVOX 等線上音樂平台；70~100 分階段歌手需要強力宣傳，所以我們推出「Packer 派歌」服務，協助音樂人行銷推廣。

在經營上有更多磨練的吳柏蒼，現在還是保留時間玩樂團，身兼兩種身分的他回想自己的創業與職場經歷，感性的說，音樂創作人要以熱情堅持理想，才可能創造更多的可能性，針對創業的年輕人，他建議先設定好目標，才有機會站穩腳步。



熱愛音樂的吳柏蒼（右 2），是臺灣獨立樂團回聲樂團的主唱兼吉他手。

預見《自造者時代》

啟動人人製造的第三次工業革命

當人人都能為自己量身訂做產品，大者恆大的產業宿命將被推翻，機會輪到中小企業與個人手上。最犀利的網路新經濟發言人克里斯·安德森，繼長尾理論後，預見「自造者」的崛起將徹底改變未來所有產業。

整理／編輯部



書名：《自造者時代》
作者：克里斯·安德森
Chris Anderson
出版社：天下文化
出版日期：2013.05.02

你 我都是自造者（Maker）。看小孩對畫畫、積木、樂高或勞作如此著迷就知道：我們是天生的自造者，許多人長大後還維持自己動手做的熱誠，當成興趣。自造的範圍不只侷限在工作室、車庫，或個人空間而已。如果你喜歡下廚，你就是廚藝自造者，爐子成了工作台。如果你熱愛養花蒔草，你就是園藝自造者。編織、畫圖、串珠子、十字繡……，無一不是自造。

自造者能製造出工作嗎？

國際貿易從第一次工業革命之後開始蓬勃發展，若套用勞動力套利的論點，製造業勢必會流向低成本國家。但是，現在我們應該以自動化的角度觀察，將會從中發現：低廉勞力的優勢正在消失，而其他因素如貼近消費者、運輸成本（包括未來可能實施的二氧化碳稅）、彈性、品質以及可靠性，卻愈來愈重要。同時，利基型製造商把重點放在靠近客戶的所在地設廠，提供客製化或高週轉率的產品，因為客戶願意支付溢價。產品有的是特製家具（需要與客戶密切聯繫）、有的是高檔床墊（接單後生產的模式可降低成本），有的則是高級訂製服。在地經營的企業一直以來都存在，但現在如果具備創新思維，透過網路亦能銷售到全世界。

我的用意不是說，企業以後不再委外給中國等低成本國家生產。對許多產業而言，中國廣州的人力相對低廉又有供應商群聚，兩個優勢相結合，非美國企業所能比，就像是美國不生產手機，中國是全球的玩具龍頭，原因在此。但可以確定的是，委外中國並非唯一選擇。營運達到一定的規模時，由中國工廠代工，日後或許仍舊是上上策，但在地製造自有其優勢，且出貨延宕的問題可降至最低，營運彈性可增至最大，反而是更好的選擇。同時，隨著自動化程度提升，中國製造與美國製造的成本差距逐漸縮小。

在這樣的世界裡，美國絕對有競爭力，中國、德國、墨西哥、波蘭也都有競爭力。數位製造讓大家在全球市場有了相同的起跑點，每個國家都能從事製造活動，唯一的問題是，什麼產品做得比別人好。（本文節錄自第一章〈發明革命席捲而來〉與第九章〈開放式企業〉）

讀《哈佛教育學院的一門青年創新課》

點燃每個孩子內在的創新火種

開發出蘋果電腦第一支iPhone的產品經理菲爾普斯（Kirk Phelps）、銷售腳踏動力玉米打穀機的吳茱迪（Jodie Wu）、創立Sim Ops Studios 3D工作室的泰勒曼（Shanna Tellerman）等這些用創新能力改變世界的青年們，他們的成長過程是如何？又是如何專注發展個人興趣？

整理／編輯部

如果我們都同意要讓為數更多的年輕人發展出成為創新者的能力，而且也都同意創新者的特質是可以被培育跟教導的，則擺在眼前的問題就是：該怎麼做？身為父母親、學校老師、職場前輩以及各行各業的雇主們，該如何踏出第一步？

找出點燃創新火種的關鍵要素

前陣子我參加了歐林工學院所舉辦的一場學術研討會，米勒院長藉機向受邀與會的商界、學界領袖以及該學院的董事會成員發出一個集思廣益的問題：該如何打造一個有助於創新者的環境？當我所屬組別的主持人向大家說出這個問題後，會場陷入了一陣沉默，直到一位IBM的資深主管回應說：「相較之下，找出哪些因素會扼殺創新就簡單多了，像是死板的官僚結構、缺乏有效溝通，還有過度壓抑的工作環境。」此語一出立刻獲得其他人的附和，討論哪些因素對創意有害確實比找出什麼才能協助年輕人發展創新能力要簡單太多了。

為了充實本書內容，我閱讀過現任哈佛商學院企管教授兼研究主任艾默伯（Teresa Amabile）的研究成果。艾默伯第一份工作其實是位化學家，之後回到學校深造並取得史丹佛心理學博士學位及哈佛企管碩士學位。而〈如何扼殺創造力〉（How to Kill Creativity）是艾默伯最具影響力的文章之一，除了引人注目的標題外，艾默伯提出一個用以理解企業管理實務的理論架構，這個架構談到了鼓勵與壓抑創新兩件事。我認為艾默伯的架構在許多方面都相當具有說服力，她指出創造力其實是三項因素互動後的成果：專業能力（expertise）、創造性思考能力（creative-thinking skills）與適當的動機（motivation），只要把艾默伯架構中間三個圓圈交會處的創造力（creativity）替換成創新（innovation），就可以發現該如何培養年輕創新者的能力。（本文摘自內文各章節）



書名：哈佛教育學院的一門青年創新課
作者：東尼·華格納
出版社：時報出版
出版日期：2013.08.16

上圖：夏琳將小書店的小故事寫成一篇篇文章，後來集結成書《不專心賣書的小書店和它的常客們》，一千多本全賣光。
下圖：隱身於小巷弄的「南坎 1567 小書店」，由大片落地玻璃門窗、白色書牆與清水磨地板組成小巧的閱讀空間。

儼然是一個微型藝文場所。

夏琳畢業於藝術研究所，因為工作關係擁有豐富的策展經驗，她把這份功力在書店發揮得淋漓盡致，店內舉凡藝文活動、講座及展覽都是她一手策畫，吸引愈來愈多人參與，「小書店只容納得下二、三十人，有一次作家劉克襄來，光報名就 150 人，最後只好移到對面公園舉辦，還為此租借擴音設備。」夏琳笑說。

另外，夏琳也將小書店與常客的互動小故事寫成一篇篇文章，開店一年就寫了 10 萬字，後來集結成書《不專心賣書的小書店和它的常客們》，僅在全臺 40 餘家獨立書店販售賣，一千多本全賣光，銷售成績相當驚人。

舉辦活動凝聚社區向心力

1567 小書店邁入第 3 年，因夏琳規劃得宜，營業額比預期來得好，但獲利始終比預期少。夏琳說，主因在書籍進價高，賣書利潤非常低，因此原本只想專心賣書的她，只得增加飲料銷售，讓夏琳有些感傷，「小時候家裡的書店純粹賣書，頂多販售雜誌而已，但這樣的書店一間一間消失了，不採取複合式經營，實在沒辦法撐下去。」

所幸，1567 小書店替社區注入藝文氛圍，也透過各種活動舉辦，如籌辦 1567 小市集、製作南坎文化地圖等，讓南坎居民更了解在地歷史文化，關心自家土地所發生的一切，夏琳欣慰地說，從前南坎人無論工作娛樂，第一個念頭都是上臺北，現在看到在地活動辦得如此熱絡，居民主動積極參與，點點滴滴都是成就感的來源，也成為支持她繼續經營獨立書店的無形力量。



社區裡的微型藝文亮點

南坎 1567 小書店 用書本連繫在地情感

下著微雨的午後，踏進因地址為 156 巷 7 號而命名的「南坎 1567 小書店」，猶如進入與世隔絕的寧靜時空，這裡如同古早的傳統柑仔店，擁有濃厚的人情味，不同的是用書來串連社區居民互動，讓人與在地有了更深刻的連結。

撰文／盧昭瀟 攝影／郭淑玲



南坎 1567 小書店於 2013 年 2 月創立，地點不在車水馬龍的大街，而是低調隱身在南坎某社區大樓內；約十幾坪的空間裡，由大片落地玻璃門窗、明亮的白色書牆、清水磨地板與小巧藝文展覽空間共同組成，書店裡流洩暈黃燈光，散發出溫暖的力量，牢牢繫住來訪者的心。

是傳承 也是與至親連結的方式

「很多人想開一間書店是為了圓夢，我開書店是則來還願的。」南坎 1567 小書店創辦人夏琳表示，自己家鄉在高雄，祖父母與雙親兩代都經營過書店，因此從小就在自家書堆中打滾，培養出閱讀興趣，還常存零用錢到書報攤買書，對於實體書本有著一種難以言喻的親切感，長大後北上工作，因為負擔不起都市房貸，在桃園南坎定

居下來，一住就十多年，儼然成為第二故鄉。

5 年前，夏琳的祖父母、父母相繼過世，經歷人生無常，她開始思索自己的人生價值，「我累積了一些工作經驗，也唸了許多書，念研究所寫的還是和社區發展與藝文相關的學位，應該還可以做些什麼。」夏琳回憶著說，想起兒時家中經營溫馨小書店，興起在社區開一間書店的念頭，藉此可連結與至親之間的回憶。2013 年 2 月，南坎 1567 小書店誕生，夏琳的資歷除了媒體工作者、活動企劃、資深藝術策展人外，又增添了書店主人的身分，形同人生轉捩點。

加入人際互動的閱讀空間

南坎距離臺北市車程不到 40 分鐘，生活機能便利、高樓大廈林立，但在 1567 小書店未開

張前，這裡除了連鎖書店、賣教科書的書局，並無社區型書店，人與書之間缺乏聯繫，直到南坎 1567 小書店的出現，才為當地帶來明顯改變。

首先是選書，不像連鎖書店幾乎沒有差異化，1567 的每一本書都是夏琳親自挑選，這裡看不到熱門的理財商業書籍，販售多數是文學、歷史、旅遊、藝術、生活、手作、兒童繪本與青少年書籍等較軟性書籍，以及特價的二手書與文化創意商品。不只是賣二手書，夏琳還把申請到文化部經費補助全數拿出來辦活動，不定期舉辦講堂、新書發表會、藝術家展覽、藝文與生活講座，加入動態的人與人之間的互動。

空間安排也頗具巧思，右方是新書、二手書區，夾在中間的則是料理吧臺，後面有講座用的長桌椅閱讀區，左方則是文創展覽區及咖啡座，

結合餐飲的音樂藝文展演空間

Jam 文創隨興 點燃桃園在地文創力量



「Jam 文創隨興」負責人邱子軒從漢堡店起家，結合一群有音樂夢的在地工作者，打造桃園少數有 Life House 舞臺的展演場地，從此桃園人不用赴外地，在家鄉就擁有欣賞精彩表演的空間，在地文創的種子因而萌芽。

撰文／唐祖湘 攝影／郭涵鈴

邱子軒 75 年次、桃園大溪人，「Jam 文創隨興」創辦人，求學與成長時期多在中壢，大學赴臺北念輔大歷史系，課餘時至連鎖速食餐飲店打工，累積不少實務經驗，大二就立志回家鄉桃園創業。「因為家鄉是最熟悉，也是最想

回饋的地方。」邱子軒說，後來我實現夢想，先後在中壢 SOGO 附近、站前商圈開「REBEL 美式漢堡」專賣店，如今已經擁有 3 間實體餐飲店。邱子軒創業之路看似走得順遂，令人稱羨，但去年 6 月他卻決定將第二家店改名為「Jam 文



年紀輕輕的邱子軒（左），懷抱回饋家鄉的理想回桃園創業，「Jam 文創隨興」已成為桃園知名的音樂與文藝展演空間。



「Jam 文創隨興」是桃園少數結合餐飲的展演空間。



「Jam 文創隨興」為桃園帶來不一樣的文藝新氣象。

創隨興」，在不大的店中硬是喬出三分之一搭建舞臺，作為藝文活動的表演場地，並將店內重新裝潢成複合式文創空間，很多人笑他傻，放著好好的生意不做，把珍貴的場地讓出來便宜租給別人，簡直頭殼壞去！但邱子軒不以為意。

打造桃園在地展演空間

邱子軒回憶，開第一家店時，多次遇到在地樂團表演結束後店內慶功聚餐，從這些音樂人的口中，「我漸漸知道桃園較少有合適場地讓音樂團體作常態性演出，只因桃園離臺北太近了！」原來桃園雖有音樂祭或是嘉年華等活動，但臺北音樂資源與表演空間更多，桃園去臺北交通又方便，大家都北上參加音樂活動，不然就是選擇到臺中、臺南、高雄等地表演，在地音樂人才濟濟，卻一直外流，邱子軒因此興起幫助家鄉的念頭。「Jam 文創隨興」也因此誕生。

「Jam 文創隨興」成立初衷雖是為協助推廣在地音樂文化，但場地不限音樂團體使用，無論是音樂、舞蹈、文學、講座等，均開放給各類藝文團體承租。活動總監大花表示，成立一年多來，已有 200 組來自臺灣南北各地樂團或創作歌手表

演，另外也不定期舉辦新書發表會、高中街舞比賽、歌手簽唱會、攝影展、論壇等其他文創活動。

豐富舞臺表演之外，餐飲也求新求變，「Jam 文創隨興」除傳統美式漢堡，也將多種異國風味融入漢堡，例如墨西哥莎莎起司、義式瑪格麗特等，讓人新鮮感十足。

堅定邁向夢想之路

「Jam 文創隨興」開店至今雖備受好評，但邱子軒坦言經營起來並不容易，為了廣納各地藝文團體前來桃園表演，場地租金訂得不高，但每每出現免費演出時就大爆滿，售票的表演則相對冷清許多的狀況，與消費者看表演的習慣仍在磨合中。不過每當看到觀眾都非常喜愛這個表演園地，邱子軒就感到值得。

最近邱子軒更與一群從事音樂、舞蹈、服飾、紋身、美髮、設計的在地青年集結起來，以「Jam 文創隨興」為夢想基地，共同成立「桃園市文化創意產業推廣協會」，未來將規畫推廣大溪社頭文化、桃園在地新移民音樂，以及青年創業與社區等計畫，鼓勵桃園在地年輕人站出來，希望為桃園帶來不一樣的文藝新氣象！

交點創辦人黃敬峰專欄

工作與生活可以平衡嗎？

撰文／黃敬峰 攝影／郭涵鈴

創客大人物 × 黃敬峰



交點共同創辦人黃敬峰，小名阿峰，工作兩年即被 Accupass 創辦人與 Aveda 臺灣代理商負責人說服創業，與高中同學林宏諺共同創辦「交點」，透過分享的方式，讓臺灣年輕人有更多的舞臺發揮，分享屬於自己的故事。2012 年 5 月至今已舉辦超過 300 場聚會活動，透過「交點」聽到全臺灣超過 6,000 個故事、600 個動人分享。

在我創業 3 年後，每次與前同事聊天，總會聽到他們對於工作與生活無法平衡而抱怨，為什麼老闆總是喜歡下班前才給我任務、為什麼同事都要這樣做事，白目！。每每抱怨的時間總可以占掉整個聚會的比例高達 80%。

同事朋友在聊天時，不外乎就是討論加班、薪水、休假、放假、職場等議題，其實就是「工作」與「生活」兩大部分。不禁讓我思考「工作與生活可以平衡嗎？」。這個問題我一開始也不懂，但後來認識許多「我認為很成功的人」的時候，才發現他們是用「整合」來詮釋其工作內容。

平衡代表的是「生活 + 工作 = 100%」，整合代表的是「生活、工作 = 100%」，只差一個符號，但卻是不同的精神。我後來仔細思考兩者的差異，發現「成功」的人看待工作就如同對待生活般充滿熱情，曾經聽到某企業的執行長說：「一般人大多從 23 歲工作到 65 歲退休，有將近 40 年的時間都在工作，所以一定要找到自己認同且

喜愛的工作，因為工作不開心代表你的人生也不開心。」

熱愛工作，發現事物的美好

想辦法熱愛自己的工作，其實我也不是第一天就如此投入工作，即使是現在，我還是必須做不喜歡的工作內容，例如處理財務報表、聯繫夥伴之間的關係、解決與客戶間的誤會等問題，但是，我企圖增加對工作的喜愛程度，讓自己愈來愈喜歡投入工作。

也許你會問我，如何在工作中找到樂趣與熱情？其實方法很簡單，「找到工作裡最值得開心與好玩的地方」即可，如果你是餐廳服務人員，也許猜測顧客對於餐點的需求就是樂趣之處，想辦法在顧客開口前就事先提醒，由顧客來稱讚你；如果你是行銷企劃，也許對老闆的決策不認同，但激勵同事們的心情是你覺得有趣的地方。總之，「東西自有它的生命，只要喚醒它的靈魂就好了。」

知名創業與職場部落客劉威麟 Mr.6 專欄

一個創業家的「提親記」

撰文／劉威麟 (Mr.6) 圖片提供／劉威麟

網路趨勢觀察家 × 劉威麟



曾於矽谷旅外工作 13 年，為國內第一位積極推動網路創業的創投工作人員，亦是國內首位帶入矽谷創業風氣的創業推手。

上次遇見一位創業家，聊起他到女友家「提親」的故事，提到女友的父親反對這門婚事，原因是女友的父親認為他和「創業」兩個字沾不上邊。提親那天，這位創業家和他未來的準岳父，發生了一段火爆的對話：準岳父開門見山說：「年輕人，你不懂儲蓄、不擅理財，還是找份穩定的工作吧！」然後繼續說了一堆評論，最後岳父的結論是：「你一棟房子也沒有，等於坐吃山空，男人不應該這麼沒擔當！」這句話顯然惹怒了創業家。

於是創業家回話說：「我做的事情比擁有房子更偉大，比起那些一生只敢抱著 1、2 棟房產等增值、收租金的公寓要好太多了！」岳父不甘示弱地回道：「你現在沒有積蓄，還是多學學存錢之道吧。」創業家再度回覆：「我一直研究新的商業模式，所以更懂得『掙錢』的方法，有些人只會將白花花鈔票放在保險箱，實際上卻是守財奴，根本不知道怎麼掙錢。」到此兩人的唇槍舌劍尚未停歇，更引發了精彩的對話：

準岳父說：「你整天忙於創業，沒有自己的生活。」

創業家說：「我每天認識許多創業家，上班族只有吃飯聊天的『酒肉朋友』。」

準岳父說：「那麼，你應該去學習有用的事物。」

創業家說：「我向其他創業家學習最新觀念，而其他人只能『看報紙』獲得資訊，我想出新點子到國外募資，去過美國、日本、以色列，上班族只能參加旅行團，看風景及買名產！」

準岳父說：「那你能讓我女兒幸福嗎？」

創業家說：「我讓她今天開始就幸福，不必等到退休才能開始旅遊。」

最後這位準岳父無語，創業家則轉身就走，留下滿屋子的親戚朋友。

大家問，後來他的提親有成功嗎？創業家聳了聳肩，他說：「我會等。」

尚未成功的創業家，身邊圍繞著太多挫折，包括募資不順利，使用者不付費，媒體不報導，還包括像這位準岳父般的親人不支持……其實只要持續抱持信念，這會是一段精彩無比的生涯旅程，那麼再多的懷疑也無法被擊倒，終有一天你會說服所有人！

不當負翁做富翁

借鏡巴菲特成功秘訣 打造快樂人生



在近70年的漫長投資時光裡，巴菲特從沒想要透過股市賺錢，卻創造出真正的神話，當他面臨一連串的抉擇時，是如何果斷做出正確的決策，讓個人資產從100美金累積到數百億美金的投資奇蹟？

撰文／劉家禹



我寧要模糊的正確，也不要精確的錯誤。

巴菲特曾在公開場合中提及，每一個成功的投資者都懂得善用他人的力量來為自己創造營收，只要投資者學會如何讓錢為你工作，那麼就算你在一開始擁有的資金不多，也完全不會阻礙你的成功。

如何讓錢為你工作呢？巴菲特認為「態度決定一切」，投資者該做的是投資而非投機，與其花時間炒短線，不如花時間小心謹慎的尋找引人矚目、表現傑出且內在價值高的企業標的，長期觀察並且在適當的時間點，以合理的價格購入該企業股票，然後就能輕鬆享受複利回報。

不過，要怎麼找出值得長期投資的企業呢？巴菲特認為，投資者懂不懂得「與市場法則共舞」，以及堅持「信自己，贏天下」等原則相當重要。因為，投資者只要能掌握供需法則、順勢

而為，就能輕鬆獲勝，因此，切記盲目跟風，很多時候，投資者之所以能在逆境中開創新局、出奇制勝，往往憑藉的是反向操作或與眾不同的作法。其次，在進行投資評估時，切忌採用自己不熟悉的投資工具及策略。巴菲特表示，投資者應該將時間、精神全都投注在自己熟悉的領域，找出感興趣的投資標的物，並且適時出手。

最後，巴菲特建議所有投資者將賺錢視作一件有意義的事，可以技巧性的手法進行，但絕對不能夠以投機的心態在汲汲營營、或者是迷戀金錢本身。在進行每次投資前先確認是否符合「安全第一、耐心第一」的邏輯，並確認標的物的內在價值是否值得長期投資，同時釐清心中的「本」是多少、確認停損點以及訂出獲利賣出點，如此必定可以「不當負翁做富翁」。