

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】培養 2.6 倍的大陸力

資料來源：【30 雜誌】2010 / 04 / 27 採訪 | 成章瑜、張育寧 整理 | 張育寧

兩岸三通加速進行，30 世代該如何抓住新機會？

104 人力銀行董事長楊基寬指出，不論你要去大陸發展，還是在台灣發展，要先問自己下列問題：

- 你有沒有 4 頂帽子—CAPS (Creativity、Attitude、Professional、Sales)？
- 你可不可以寫出自己的職場故事？因為沒有台灣故事，就沒有大陸故事。

「2020 兩岸青年大未來」調查結果出爐，楊基寬接受《30》雜誌專訪，從市場變化、兩岸人力素質比較等角度出發，和台灣 30 世代分享如何培養在大三通世紀下的大陸力。

兩岸就業市場 3 大變化

過去 10 年，大陸的工作機會不管在數量和質量上都在成長，台灣卻相對停滯減少，兩岸之間的就業市場有三個明顯變化。

這種變遷的速度將會愈來愈快，假設過去 10 年的改變，是 100 米 10 秒的速度在前進，未來 10 年 100 米可能變成 8 秒。

第一個變化，企業以前去大陸是爲了廉價人力，現在爲了當地龐大消費市場，人才也從製造管理轉變成服務業。以前需要 35 歲以上的工廠管理幹部，現在則是更年輕的中、青代，對於生活水平正在提升的大陸社會，他們擁有滿足消費者的創意和活力。

第二，大市場帶來大刺激。全世界百大品牌裡，大陸企業有五家，大陸人才在世界級的公司和市場歷練，兩邊人才的深度和廣度漸漸拉開。如果要找一個好的網路人才，在中國大陸企業阿里巴巴找到的機會，可能比在台灣還要高。

第三，到大陸工作的台灣人已從過去指派型變成現在自願型，很多人是帶著全家一起。

兩岸之間的那一條線，10 年前是很粗的一條實線，現在是很細的實線，ECFA 簽訂之後，關稅、金融管制放鬆，10 年後，這條線會漸漸變成虛線甚至消失。這對台灣年輕人究竟是好是壞？

我認爲，這不是悲觀或樂觀的問題，而是瞭解夠不夠的問題。我們對很多正在發生的大事，瞭解顯然不夠。如果找 10 個年輕人去問，「什麼是 ECFA？」會有 9.9 個人說，「不知道。」

每一個事件的發生，對不同的產業、個人，影響都不一樣。以石化業爲例，ECFA 簽訂之後，他們更容易取得便宜的原料，面對客戶就有價格競爭力，這就是正面的影響。

亮點人才的 4 頂帽子

如果從長遠競爭力的角度來看，真正要問的問題反而是，「你到底有沒有具備開放的競爭力？」如果任何一個產業或個人，會因爲市場開放就關閉，那麼可能本來就活得很假。悲觀主義者通常也是最快被市場淘汰的，因爲保護不會長久，今天有 ECFA，明天就會有別的，沒有人能夠自外於全球市場的挑戰。

面對全球競爭，要讓自己成爲有亮點的人才，我認爲至少要 4 頂帽子（Caps）。

Creativity 創造力

景氣下降或是產業沒落時，你能夠有一個產品在市場上熱銷，甚至有錢也買不到，這就是創造力。Amazon 的 eBook Reader、印度塔塔集團的一輛 7 萬元的 nano 國民車，都是這種例子。有了創造力，你不需要依附什麼明星產業，因為創造力是不會因為時間、年齡、領域而褪色的。

Attitude 態度

你能不能看見自己在市場上競爭的優劣勢，下定決心去補足自己不足之處。台灣一年進入職場的人數是 18 萬，大陸一年留學回國的人數差不多也是 18 萬，我們要更正的態度是：大陸年輕人能力水平是不低於台灣的。但是，台灣新鮮人起薪目前平均是大陸的 2.6 倍，如果我們把自己擺在 13 億人口的市場來看待就業競爭力，你的競爭力必須是對岸的 2.6 倍。

Professional 專業力

選擇某一個專業不等於有專業力，把你選擇的做到最好，這才是專業力。台灣的鼎泰豐小籠包是世界十大美食，創辦人楊秉彝沒有唸過書，但每張皮的厚度，包起來的褶數，全都做到讓人豎起大拇指；把興趣做大就是明星產業。

Sales 業務力

進入職場，很多人手上都是一手爛牌，但若能把一副不好的牌變成好牌，就是贏家，這就是業務力。業務工作所經歷的各種挫折，會讓一個人不斷思考如何反敗為勝，那是克服人性的能力，也是掌握困境的能力，如果能夠掌握困境，那還有什麼問題是你解決不了的。

端出 2.6 倍的競爭力

你問三通有什麼機會，我更想問的是：台灣 2300 萬人口的市場，和大陸 13 億人口的市場，我們究竟要追逐哪一個？開放，先審視自己的實力。

鶯歌是台灣傳統陶瓷藝術品的重要集散地，但鶯歌現在很多產品，都是大陸進來的。唯獨一家台華窯，在國際上獲得品質大獎，被五星級飯店和很多國際性企業，例如日本亞細亞航空，指定為餐具特約製作工廠。台華窯上釉烤漆的獨門技術，反而在眾多追逐低廉價位的商品競爭下，成為獨樹一幟的明星。

你要當進口大陸的便宜產品，用低價跟人家競爭，還是要當台華窯這種明星？

選擇很簡單，我們可以把眼睛閉起來，期望 ECFA 不要掃到我，繼續在 2300 萬的池塘裡游泳；也可以選擇跟大陸競爭，贏取那 13 億的市場。

大陸的機會很大，但也是相對要付出很大代價的舞台，從 2300 萬人口的市場到 13 億人口的市場，必須先把自己準備好。

台灣年輕人要去大陸競爭，更重要的是要能說一套自己的故事。

假設我是大陸的企業主，有個來自台灣的年輕人來應徵，對他的背景並不熟悉也沒有信任感，和其他大陸應徵者一起比較，我為什麼要給這個台灣人機會？除非，這個求職者能夠告訴我，他曾經在台灣（或是其他地方）已經做過，而且有過好成績。這就是故事。

當你有故事，你就變成有競爭優勢的賣方。

譜出職場經歷三部曲

如何變成有故事的人？先完成培養大陸力的三部曲。

第一部的曲，練功期。職場前 10 年，要讓自己在台灣有成功的管理故事，因為大陸需要的不是 junior，而是 senior 的經驗人選。

第二部曲，拓荒期。有了功夫要下山，但大陸還是個陌生的環境，過去成功不等於未來也成功，故事只是敲門磚，要把台灣故事轉化成大陸故事，要先願意接受一開始較差的待遇或福利，直到你證明你的真材實料為止。拓荒之後，就能收割果實。

第三部曲，有台灣故事，也有了大陸故事，恭喜你，你這輩子不用再擔心職場，因為哪裡你都可以選擇。

也有人覺得，譜完三部曲太慢了，如果 30 歲以下想去大陸工作，那麼先把自己的心態調整好：必須把自己看成是大陸人，吃一碗 4 塊錢的麵，領一個月約 1 萬台幣的薪水，你必須犧牲、奉獻，爭取證明的機會。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

