



醫管炸彈客

「聰明的醫管人，讓醫生幫您賺錢；
愚蠢的醫管人，幫醫生賺錢」

學生時代曾是老師眼中的問題學生，同學見而心生恐懼，不敢與之交談的醫管傳奇人物，現年 28 歲，卻已擁有百萬身價，為一間策略顧問公司負責人，想必大家一定非常好奇這位「炸彈客」到底是何方神聖，如何打造出他的黃金人生？就讓他與大家一同分享他的成功經驗吧！

因為湯澡薰老師一句話改變了我的一生，老師說：「李遠哲之所以能夠拿下諾貝爾化學獎，在學術界擁有屹立不搖的地位，不是因為他的聰明才智，而是因為——他是李遠哲，是一隻老虎」，因此我相信即使他是一位文學家，他依然能夠拿下諾貝爾文學獎。」就這樣，老師激起我的鬥志，因為我也想要讓自己成為老虎，而不是當一隻老鼠。

盡早確立自己的方向找到自己的興趣才是面對未來職場的必需課題，一開始一定很茫茫然，我也是，但是我就是不怕挑戰及嘗試，所以我有更多的機會摸索，藉由這些經驗讓我更清楚方向，及早適應進入職場的生活。如大一時，我總共打過二十幾份工，不是只為了要賺錢，而是在尋找我的興趣，大二開始積極參與講座及活動、參與活動企劃等等企業活動來累積經驗以及培養人際關係，所以我也在這期間收集了很多的名片，之後再介紹這些名片有什麼用意，成立工作室，任何性質的案子都不排斥，即使活動經費很低甚至義務幫忙，因為只要能夠學到東西就好，所以從大二開始我就認識了很多主管、企業高階者，成立工作室一年半後，到現在，成立公司近三年。

進入職場這些年來，我認為有一些關鍵必須學會。一、要建立

訪/898 校友黃志豪
文/948 謝盈姿 蔡宜捷

基本的能力，如何可以讓陌生人放心將案子交給你企劃，你的能耐有多大？實力在哪？你的想法是否能夠說服顧客？因應顧客的需求，與顧客間談判的能力，這些都需要做好準備的；二、「Create」，任何創意、想法，盡量發揮，不怕失敗，大家一定很好奇我要怎麼踏出第一步與顧客聯絡，並且順利接到第一件案子，那就要提到我上述收集名片這件事，首先我會將收集來的名片一一攤開，一張一張拿起來看，思考我能為這家公司做什麼，想不到就跳到下一張，想到了就立刻打電話洽談，但是打了電話也不會很順利，其實我也是經歷了許多的挫敗才成就了第一次的企劃案，但是在這期間我並不氣餒，反而激勵我更多的 idea，就這樣，漸入佳境，所以隨時隨地激發自己的創意是非常重要的；第三，提升自己的競爭力，求進步，讓自己有不可或缺的優勢，多方去涉獵，你會的別人也會那就不算絕對優勢，所以，怎麼去區隔市場是很重要的，如果別人做不到但你卻做到了，那你就贏了；第四，「腳踏實地，實說實做，築夢踏實」，重點在於「實」字，光說不練是很容易就被看透的，不用將目標訂的有多麼遠大，但是說到就要做到，一步一腳印，來完成每一階段的目標，循序漸進提高目標，不要只剩一張嘴，只會講一講，等到真的做事卻沒有成果；第五，「節省的繩子」，現在社會中有很多人都為了節省雞毛蒜皮的錢而失去很多樂趣，何不努力想想怎麼賺更多錢，假如想要花一萬，那就要去想怎麼努力賺三萬，辦法是人想出來的，沒有嘗試過怎麼知道自己做不做的到呢，想要有更好的生活就要靠自己賺更多，在收支平衡的前提下，作適當的花費；六、人際與公共關係的建立，人脈在商場上是非常不可多得的，俗謂：「多一個朋友就少一個敵人」，或許身邊你討厭的人就是你的貴人，因為沒有敢保證以後不會需要他的幫忙，產品的形象影響行銷甚遠，人，當然也不例外。

這次的訪談來到了志豪學長的公司，公司不到十位員工，最小的職員才 22 歲，而且學長可是最老的。公司規模不大，但是五臟俱全，有小吧台、會議室兼娛樂間、洗手間和淋浴設備(裡面還放了好幾本漫畫)、舒適的沙發，學長養了一隻鳥，跟了他五年了，他平常處理公務累了就會逗逗小鳥放鬆，學長的辦公室裡有許多創意的小東西，每位職員的佈置也都是自由發揮，整個工作環境讓人感到非常舒服，學長現在對自己的工作非常樂在其中，因為這就是他的興趣，他覺得每一個案件都是新的樂趣，非常好玩，這讓我看到不一樣的工作態度，也因為這樣，工作的忙碌是代表學長充實的生活而並非壓力來源，學長說，工作不會有做完的一天，因為他要一直成長。最後，學長要感謝那一群貼心的得力助手兼朋友，因為他們，所以完成的每一個案件都是完美的傑作！



貼心的老闆廁所都會擺放小叮噹漫畫~
讓大家愉快的上廁所



辦公室一景