

【寰宇職說】大傳系友段采伶 用企圖心贏得舞台

趨勢巨流河

「在職場上，有時候突如其來的機會看起來貌似一手爛牌，但是換個角度去看，其實有時候是個絕佳的機會。」

我現在的職業是推廣「美國Silicon Stone Education 教育集團」的各種認證，種類包含了大數據、數據分析、餐飲類等，因此我需要到中國各地找代理商、跑學校，尋找合適的對象，以鼓勵並協助有心人來考取這些認證。其實我最初沒有想過會出國工作，我大學念的科系是大眾傳播系，當時的志向是想成為記者，所以學習了很多相關的知識與技能，像是大二的時候進了學校的影棚及《淡江時報》，大三更爭取到《中國時報》實習，過程中我一直很努力在充實自己的專業能力；後來畢業後進到了現在的出版社做行銷，出版社並不完全是出版書，還有代理國際性認證。

因為當時在公司已經當了一、兩年的出版社行銷，而書本的行銷就是固定的那幾種模式在做變換，因此重複的事情做了兩年之後，我感覺自己已經碰到了工作上的瓶頸，很想有所突破或改變，剛好老闆給了這個機會，就想去嘗試看看。我是學大眾傳播的，在媒體運作或管理上有較多經驗，而像大數據之類的主題我完全不了解，我認為你不了解產品就很難去推廣、跟人家分享考認證有什麼好處，所以我強迫自己看很多大數據的東西，熟悉自己要推廣的產品，這也是自我挑戰。至今我已經在國外工作兩年了，還記得第一次是去的福州，那時對中國的理想是它沒有臺灣繁華，在生活的面向上充滿挑戰；而且是第一次去拜訪客戶，非常的緊張，才剛下飛機就要去跟客戶見面，在機上都不敢休息，一遍又一遍的在練習，一直在思考：等一下要演講的內容、PPT要不要修改、該怎麼講解…。當第一間客戶的第一場簡報結束後，整個人就覺得很輕鬆，原來陌生拜訪是這個樣子，抓到了模式之後就覺得安心多了，隨著經驗的增多，緊張會逐漸變少。

當然，拜訪客戶也不是次次都是順利的，我要先尋找潛在客戶，了解客戶後，認為他們的東西符合我們的產品屬性，進而再請他們代理我們的產品。因此，要先從臺灣寫信給他們，或是打電話到公司，一定要先取得對方公司的同意我才能進行拜訪，而且在共產國家，做生意的方式與臺灣完全不一樣，在臺灣可能系主任就可以決定的事，但中國則是要找到校長或是總經理級別的人物才能決定事情，除高層之外沒有人敢點頭同意引進境外的東西，所以要成功一個案子，需要拉更長的時間；而且我們的產品並不是像多益那樣的聲名遠播，對方公司可能根本沒聽過，只是跟我們一樣走教育產業，這樣從扎根開始經營案子的過程，就不是件很容易的事。之後確認對方進一步的意願後，在拜訪前，事先準備是很重要的，像生活資訊：如當地的交通、飲食、天

氣等，要蒐集準備；另外我會從媒體報導、網路資訊中加深對企業的了解，雖然資源有限，但多少會有幫助。而實際飛抵中國，還碰過對方忘記放鴿子的狀況，因此我需要多做備案，像是有些企業到我起飛前都還沒有跟我確認能不能拜訪，或是有些連接度更低的公司，但我認為都要接觸過了，才能夠知道適不適合，也能避免我白跑一趟。

中國的職場文化與臺灣相差很大，中國非常大，雖然都是講中文，但文化上的差異會讓你感到很驚訝，口音、方言都很不同，在相處上也受影響，像是我去西安，第一次跟北方人相處，就被他們的講話態度嚇到，講話快速而且直接，所以心裡會不太好受，但後來我想想，那只是他們的講話方式，因為他們的文化，不同於臺灣人，因此第二次我就能調整自己講話的方式。

在海外工作的困難點在於，你是一個人在國外，代表沒有人可以即時的幫助你，自己必須要保持足夠的體力，因為一個人行李、家當都在自己身上，而且中國的冬天是臺灣不會有的低溫，所以一定不太習慣。在外頭要是病了，身體不舒服的情況下，很難完成旅程。如果推展不如預期的順利，就感覺會更疲憊，我的克服之道是一直告訴自己說，你要看到自己想看到的結果，就要堅持下去，一開始點頭願意去海外工作的時候，我的理想很漂亮、很遠大，但當我實際踏上這片土地，我逐漸感受到海外工作原來是這樣一件事，跟我預想的不太一樣，你的客戶並不一定都是好相處的。所以我會一直設目標，也會隨實際修訂我的目標。

當初臺灣教育市場都被公司的老業務搶佔，中國像是一個從未開發過的處女地，充滿未知數，不知道會不會成功，自然也不會有人想去。兩年後我很開心當時接下這個職務，雖然從0到1的過程有諸多困難要克服，但到現在走過二十多個省份，認識很多人，讓我面對陌生開發不再害怕，也有寬廣的視野，接納不同性格的人，善用別人的優點，變成很好的合作夥伴。

海外工作絕對是個可以讓自己大幅成長的機會，國外的競爭相對來說更大，但機會也更多，當然你的學習面向也會更廣，得不斷去嘗試、克服挑戰，而個人除了有更廣闊的視野，能接觸到各式各樣的人，且每個地方不同的文化也會磨練你，只有親身接觸過才能去做調整與改變，所以我希望學弟妹都能夠保有企圖心，訓練自己解決問題的能力，不論環境是好或是壞，都能夠堅持住想完成的理想，只有堅持到底的人才能得到想要的成果，也才能在過程中學到經驗，從中尋找到屬於自己的舞台。

（責任編輯／郭萱之）



段采伶機靈修正目標 拓展華人教育事業版圖