新北市立柑園國民中學
Ganyuan Junior High School of New Taipei City
柑仔店〔第7期〕
光輝耀柑中 四十揚國際
40週年校慶特刊2:
校友生涯發展訪談
發行人:江明泱
總編輯:魏芳玉
編輯:洪嘉佳、蘇裕琳、張譽穎、李奕貞
電話:(02)2680-1958
校網:http://www.gyjh.ntpc.edu.tw/
校址:新北市樹林區柑園街二段125號

新氣象新步伐，柑園孩子向前行！

校長 江明泱

長長的暑假過後，107學年度正式開始，孩子們都回來學校了。校內各項活動也陸續展開。這學期，本校將於11月17日辦理建校40週年校慶，以「光輝耀柑中，四十揚國際」為主題，學生部分辦理園遊會及大隊接力，並擴大邀請校友回娘家辦桌活動，希望大小柑仔一同為這個共同的成長園地集氣，讓學校在大家的祝福中往下一個10年邁進。歡迎全社區的伙伴屆時撥空蒞臨，參與我們的校慶活動。

同時，校長也在此向各位報告學校的經營方向，請各位不吝指教：

一、 學習環境力求完善與進步：

學校建校至今年正好40週年，前人篳路藍縷建設的硬體設施不敵時間磨蝕，逐漸老舊。這一年裡，感謝林心正教育基金會及家長會提供充裕經援、群策群力，將林長壽紀念館、表藝教室大樓內部及幼兒園圖書室重新整理，紀念館的地下室寬敞空間作為生科教室及運動團隊練習場所，表藝大樓的地板及地下室都獲得改善，可協助老師做更好的教學使用。今年暑假，家長會將每班教室後面的書櫃跟公佈欄全部換新。家長及地方人士的投入，都是期許孩子在優質的生活跟學習環境下，可以激發孩子主動珍惜環境，進行有效學習。

二、 課程教學以適性揚才為目標：

快速的網路使世界變化速度超乎想像，孩子升學成績好不等於將來的社會適應及融入能力就好，所以，老師的教學也必須兼顧培養孩子適應未來生活的能力。教育部看到了未來孩子的需求，108年將推出新課程綱要，進行以培養孩子未來公民必須具備的素養為教學導向的教育改革。本校老師從去年即開始嘗試透過教學社群、領域會議、公開觀課及教案觀摩等方式逐漸融入新課綱的素養導向教學，透過教師彼此合作設計的主題課程、跨領域課程進行別具特色的教學，在具有接地氣的校本課程、彈性課程裡培養我們柑園子弟不是只會吃魚，還能在未來世界悠遊釣魚的人才。

三、 培養孩子自主共好的個性：

本校班級人數大約22-25人，個人活動空間大；整體環境教室設計及運動、綠化空間規劃均簡單而完整，校內動線單純；加上各處室設計活動也盡量以全校都能參與為前提，所以，全校孩子能擁有共同的生活經驗，整個學校就是一個大家庭，班級間聲息相通，有助於孩子們彼此認識，彼此情誼也自然濃厚。我們也希望透過這樣的特質，養成孩子不只關心自己，也能在意他人，從學習裡自然而然養成關心社會、關心群體的素養，能具備追求共好的前瞻視野。

柑中建校40年，培育出無數優秀的柑園子弟，昔日的學生正是今日柑園社區及國家的棟梁，印證柑園教育百年樹人的成績。校園裡的孩子都是未來社區更進步的希望，所以老師們身為地方未來的培育者，莫不兢兢業業以對。

三年時光說來不長，轉眼即過，但卻是孩子成長及培養未來人才的關鍵。以關鍵三年打造孩子及社區未來前途，是柑中全體老師的目標。期望爸爸媽媽們跟老師攜手，我們共同為地方、為孩子的未來努力，讓不斷弦樂帶著親師共同的希望，陪伴孩子養成面對未來的能力及自信。



柑中校園 - 9月一花一世界



王彩虹學姊小檔案
- 柑園國中第四屆校友
- 私立實踐家專夜間部服裝設計科畢業
- 現任美國Bonny Bridal禮服公司品牌設計師

採訪/撰稿　王秀雲

小時候爬樹摔傷而造成脊椎側彎(駝背)，人長得不可愛，功課又不好，所以在國小、國中階段，一直是「沒有聲音」的學生，但感恩父母生給我一雙巧手，編織了我的夢想，豐富了我的生命。

王彩虹

感恩父母生給我一雙巧手

我生在一個重男輕女的家庭，家中食指浩繁，我排行老大，父母都希望我國中畢業以後到附近的三洋電機上班，幫助家計，可是那時候我唯一的願望就是繼續升學，同學的奶奶帶我們去考宜蘭聖母護校，結果槓龜回來。我們又幾個同學一起去考私立高職，考完試也不知道自己喜歡甚麼，有人提議：看哪個學校制服比較漂亮，就登記那個學校。

我們幾個人商量，覺得能仁家商的校服還蠻漂亮的，那個時候女生比較流行讀商科，但我沒興趣。從小常看伯母與堂姊做衣服，熨啊熨、縫啊縫的，好像很不錯，我家有一臺縫紉機，那是母親的嫁妝，我就把家裡的廢布拿來剪剪車車，竟做出一件T恤，蠻有趣的，於是我就去登記能仁家商服裝縫製縫紉科。高職縫製科功課很多，而且都是實作，我卻甘之如飴，三年級的作業，我做了第一件的「白紗禮服」作品。



學姐在能仁家商畢業展作品

當女工不是我的宿命

我相信每個女孩都會憧憬著自己穿著夢幻的白紗禮服步入禮堂，我也不例外，尤其我從小摔傷而脊椎側彎。當時白紗作品一完成，我就告訴自己：我這樣的身材，如果可以自己為自己設計禮服的話，我相信它會更完美，因為別人不見得比我更了解我的體態，作品發表時公開說出我創作動機和心聲的時候，就確定自己要走禮服的行業了。

當初母親說：「沒錢，讀服裝科那麼貴，又沒背景栽培你，將來畢業在電子工廠上班，還白花三年讀私校的錢...」，爸爸終於講話了：「她國中三年就是家政科的分數最高，其他科都不行，要讀服裝就讓他讀服裝。」我就在心裡默默地許了一個願：「我讀給你看！」

量身訂做，完全客製化

在學校所學都是基本概論。幫家人做衣服，就有機會可以做到不同身材的衣服，我依她希望的樣式做出來，她穿起來覺得很開心，我從當中去學習到：他是什麼樣的體型？適合穿什麼樣的衣服？例如：胖的人一般喜歡寬鬆，可以遮他的體態，可是有時候會物極必反，這需要看線條，有時候他穿窄的衣服也很好看，可是要窄到什麼程度？我們必須去抓它「線條」這個重點。

在那個時候，當我幫親戚們做好衣服，她穿在身上說：「不錯！」我就有很大的成就感。到高三那年，我做完第一件白紗的時候，堂哥在學攝影，他說要幫我拍寫真集，我就自己做耳環、飾品戴上去，自己化好妝後穿白紗在稻田裡拍照，很有趣。

讀高中學裁縫是我自己想要的，機會得來不易，不管再怎麼苦，我一定要讀出一點名堂來。每天都是5點半出門，從山佳坐第一班火車到臺北車站轉公車，下車後再爬山到學校。放學回到家已近7點，功課都是實作，車好又拆，修好又車，幾乎每天都做到11點多，一切都要求完美，每次完成的作品，老師都給我很正面的評價，覺得很有信心，雖然每天都覺得睡眠不足，但我發現自己越讀越有興趣，不斷被肯定而慢慢建立自信，從前因駝背又功課很差而自卑的陰霾一掃而空，畢業典禮時，我還拿到全勤獎。



學姐高三白紗禮服作品

險蹈歧途又絕地逢生

高三畢業前，我就被挖走，也就是還沒畢業就有工作等著我了。那時候很流行工地秀、歌廳秀，在臺北市中華路有一家舞臺裝公司，到我們學校去找人，所以，我一畢業就去那裡上班，像鄧麗君、鳳飛飛...那些明星，他們在秀場穿的衣服，就是我們老闆娘幫她設計，有打版的、製作的師傅，最後是縫手工的，我與其他手工師傅每天用手工縫亮片、珠飾以增加舞臺效果，中午要輪流幫忙煮飯，吃完飯繼續縫。一個月後就發現，我不要只會這樣縫手工，所以離職。

媽媽一直催促我去找工作，因為弟妹們要讀書，家境又不好。在工作的那一個月期間，我常聽說林森北路酒店公關的薪水很高，於是我去應徵，一個西裝筆挺的叔叔問我：「妹妹，你知道甚麼叫公關嗎？」我說：「不知道！」「這不適合你！」就把我趕出來了。現在回想起來還頭皮發麻，那經理真是好人。

後來高中老師介紹我到北投一家外銷禮服公司去當小妹，拿剪刀將Lace下面的緞剪掉，三個月後老闆就請車縫師傅教我做禮服，開始車衣服、貼蕾絲、接腰、接袖，然後整件禮服做起來，超有成就感。我動作很快也很拚，一個月可以賺到三、四萬元，那是1986年的時候，我才19歲，算是高薪，媽媽很開心

“十次革命”成功，半工半讀完成學業

我仍念茲在茲要升學，在那裡工作一年之後，就和我同學背著包包，搭夜車去臺南考臺南家專二專部，當然是落榜，因為它還是考學科，我就是不會讀書呀！後來得知實踐家專服裝設計科在甄選夜間部選修班，我備妥自傳和作品集去報名，面談後很快就收到錄取通知單，於是開始我白天上班、晚上上課的四年大專

生活。

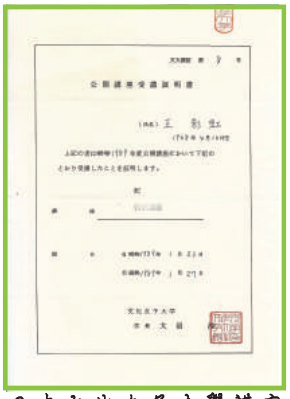
我常開玩笑說：為了讀大學，我像國父十次革命一樣。當時媽媽聽到我想要去讀大學，馬上翻臉：「讓你讀到高中畢業，好不容易要賺錢了，現在又要跑去讀書，家裡怎麼辦？」每回家去都講一次，每講一次就吵一次，我媽都不答應，到最後媽媽被我「魯」到說：「好，要讀可以，我一毛錢都不會給你！」「好，我就靠自己！」

讀實踐服裝設計科時，我很珍惜得來不易的機會，每個作業都全力以赴，有一次上課時，林成子教授看到我正在畫的圖稿說：「王彩虹，好好努力，將來你會有一番成就！」這句話像一盞明燈，一路引領我前進。

夜大四年，前兩年的課程重在實作，後兩年重在設計，我過得非常充實活躍、多采多姿，擔任服裝學會、社團的幹部，暑假帶救國團活動，每學期的服裝週我努力參與，還當過總策畫，因為凡事全力以赴，所以常得獎。大三時，參加到日本文化女子大學服裝設計系當交換學生一個星期，為了不放棄這個機會，我還「標會」湊足了旅費去參加。我知道自己沒有背景，一切都需要靠自己，趁年輕只要有可以給自己學習與成長的機會，我都不放棄。



學姐實踐畢業展作品



日本文化女子大學講座證書

地球是圓的，遲早會再相遇

邊讀書邊當師傅很累，而且也想看看別的行業在做什麼？既然想走禮服這個行業，就不是只有縫縫剪剪又車車而已，所以就向老闆請辭，老闆說：「你不想當師傅，我們廠務部缺一個助理，你要不要？」就是從那時候開始，我接觸到管理的工作，薪水變少，但當拿到老闆給我的年終獎金時，手「沉」了一下，老闆肯定我做得很好，叫我繼續努力。因為我半工半讀，要付學費，生活費又高，薪水所剩無幾，當我把那個紅包拿回去給媽媽，她超開心，那一年就過了個好年。

大三下學期我離開公司，想利用當學生的時期，去體驗不同行業的工作性質，曾應徵保險業務員、廣告公司市場調查員、時裝設計助理等工作，有一天接到廣告公司主管的電話，要我去協助他朋友創設一家新的禮服公司，因為這個因緣巧合，我學會公司的經營管理，從廠房動線配置、買車臺、買布料、做釘布床、面試員工、叫料、找代工、庫存分類、建立檔案等等，都能瞭若指掌，對我之後的發展，幫助很大。

機會是留給準備好的人，也常常留給願意積極去嘗試的人，做人要努力、態度要好、要盡分，凡走過必留下痕跡，而且地球是圓的，早晚會再相遇。也因為這樣的信念，我的工作都是由朋友介紹的，從來不用自己辛苦找工作。

發揮所長與國際接軌，讓視野更寬廣

1996年我28歲時，經由同學介紹，我到他們公司去面試，公司希望找一位可以當場畫圖與客人溝通的設計師，我帶著我的作品去面試，立即錄取。

每一家公司都有自己的文化，剛進公司時，老鳥欺負我這個菜鳥：「每天畫設計圖，不用做樣品，就能當設計師喔？」我想離開，老闆卻說：「一個員工能不能做，我不用試用三個月，看三天就知道了！」把我留下。當時我們公司已在大陸設廠，三個月後，我和主管被派到廈門去帶領設計部門。

我們公司與國際很多知名品牌禮服公司配合，分布在美洲、歐洲、澳洲各地。我們除了協助製作新的樣品、大貨的製作、幫客戶設計稿訂製樣品外，我們也會自己畫設計稿、打新樣品，提供給客戶選用，每當國外客戶來臺灣選新樣品時，是我最開心也是最緊張的時候，開心的是可以學習外國人的做事方式與經驗，緊張的是擔心自己的設計款不被青睞，因為被選上的新款，都會下大貨單，這大貨單是一個設計師的業績，所以壓力非常大。

當時全世界最大的禮服品牌西班牙巴塞隆納Porinovias也是我們公司最大的客戶，我很榮幸公司將最重要的客戶Porinovias由我來負責，也感謝客戶的愛戴，我的中單率都蠻高的。

在臺灣都是被動式的經營模式，由國外客人來臺灣選樣品，但自從我進公司後，老闆有了新的做法－－主動出擊，帶著業務與設計師拜訪國外的客戶，從此我也成為空中飛人－－飛歐洲、飛大陸。

因工作與旅遊，我的足跡遍及西班牙、比利時...20多個國家，有些國家去過許多次。

踏上不一樣的天空，成爲美國品牌設計師

設計師當久了，創作壓力大、工作時間長，讓自己的身心出現病變，也想去美國遊學學英文，於是向公司請辭，結果老闆讓我辦留職停薪。

在家休息期間，美國Bonny Bridal公司老闆娘來臺跟我洽談，因美國設計師與大陸的設計部門溝通困難，希望我可以到他們公司上班，擔任設計師並負責協調的工作。我心想：自己英文這麼差，如何協調？怎麼到美國上班？

老闆夫婦是移民美國的臺灣人，老闆娘邀我到美國公司看看上班的環境，於是我買了機票獨自飛往陌生的國度，坐在飛往美國的飛機上，心中的惶恐不可言喻，十幾小時的飛行，我無法闔眼，到了美國過海關時，海關人員問我問題，我只說：「Sorry ! I can’ t speak English.」美國海關大聲叫China Airline(中華航空的空姐)幫忙翻譯。

回臺灣與父母討論，又再一次的革命，母親反對說：「在臺北工作好好的，老闆器重你，工作穩定，不准換工作！」我深思：水往低處流，人往高處爬，而且到美國工作，我可以省去遊學的經費，還可以賺錢、學英文，是讓我更上一層樓的機會，於是不顧家人反對，為自己的前途負責。從此成為美國Bonny Bridal的品牌設計師，開始飛美國、飛大陸...。



公司設計師群和模特兒合影

對市場的敏銳嗅覺是生存之道

設計與美是很主觀的感受，所以設計師常常會遇到挫敗，設計師不能只活在自己的世界裡，而是需要知道自己的作品定位，有設計師說：「我的設計那麼好，為什麼要改我的設計？」我說：「你的設計很好，但是你是要設計給一個人穿？還是要給很多的人穿？」這很重要，今天如果只是要給一個人穿，那麼去開自己的店，設計師要怎麼創作都可以，有喜好的人就會來買。

在台灣婚紗禮服是租賃的方式，但在國外婚紗禮服是購買的方式。國外穿著禮服的機會很多，例如：高中畢業舞會穿的Prom、西班牙裔成年禮穿Quinceañera、一般晚宴穿著的小禮服、結婚的白紗禮服、伴娘服、媽媽裝禮服...，我們公司的外銷婚紗禮服都是以wholesale(批發)的模式運作，所以設計師需要了解流行資訊、市場需求、文化、宗教背景，還要有成本的概念，才可以真正設計出合乎市場需求的商品，也可以帶給公司大量的訂單效益。

台上一分鐘，台下十年功

一般人看到設計師站在台上首位，是那麼光鮮亮麗，朋友羨慕我飛來飛去的工作生活，其實學習設計的歷程，是非常辛苦的，我讀實踐夜間部的時候，白天上班，晚上上課，作業都得做到凌晨兩、三點，所以，長期睡眠不足，禮拜六、日人家出去玩，我還是繼續做作業，因為都是實體製作的作業，一定要做出來，才知道你到底有沒有學到精髓，因此，有意志力、肯吃苦耐勞是第一要件，而且一直在燒錢，買布料、材料對我來說，都是可觀的花費。所以才說：台上一分鐘，台下十年功。

從原始到完美的過程，是一步步的努力堆疊出來的，我總覺得美感、有創意是與生俱來的，例如：最原始的巧手，就幫你很大的忙。還有一種天分是：只要看到手中的東西，就會有很多的感受與想法，但是創意是不但要被深化，也要被擴張才會多元。

在我還沒有學服裝之前，服裝對我來講只是穿衣服，學了服裝之後，才對服裝有特別關注、重視和了解，這個時候就是一種有意識的學習。除了天分、努力以外之外，興趣也很重要，因為興趣可以抵擋很多的孤獨和苦楚。

爲自己設計一件婚紗，走出自己的幸福

為別人做嫁衣20多年，幫別人當了14次伴娘，我也希望能穿一件自己設計的婚紗步入禮堂，走出自己的幸福。但一路走來，除了工作還是工作，錯過了很多姻緣，直到46歲遇到一個學有專精、踏實努力、有想法的老實人，我終於一償宿願。

外子多年來一直做一個機械製造的師傅，我們在已逾不惑之年後相遇、攜手，彼此給對方最大的扶持，所以，我們買了一個小小的廠房，外子自行創業，我很珍惜這種平凡的幸福。



彩虹學姐夫婦

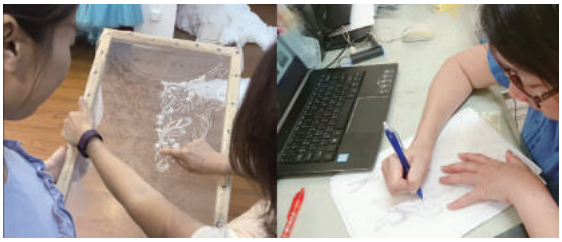


工作中的彩虹學姐



彩虹學姐作品





與夥伴討論設計圖案　　在書房畫服裝畫



彩虹學姐作品

採訪/撰稿　王秀雲



李建南學長小檔案
- 柑園國中第七屆校友
- 國立政治大學國際貿易系畢業
- 晶英國際公司總經理

業務技巧可以磨鍊、經驗可以累積、方式可以培養，唯有熱情是我一路攻城掠地的武器。

李建南

從躲廁所的業務助理到總經理

我以前英文程度就不好，直到讀政大國貿系四年仍逃避英文，每學期成績都是低空掠過， 1997年進入一個很大的上市公司，我的職務是業務助理，負責打單、包裝、接電話...，因為面對國外客戶都需以英語溝通，所以客人打電話來，我就會躲到廁所去，那種挫折真是難以言喻。

這時我立刻意識到：如果還要繼續在這公司做美洲市場的貿易，我就必須去學英文。於是請到一位馬來西亞籍的英語老師來家裡進行一對一教學，學費相當於我當時薪資的三分之一。下班後一個禮拜上三天課，每天二小時，我是用這種方法在職場中把英語練出來的。因為有工作需要的壓力，所以學得比較快吧！過了半年，我就開始自己上場了，那時候做的是比較基礎的業務， 不到3年，我成了超級業務員，16年後，擔任總經理。

關鍵在「不能害怕」。我學的是國際貿易，而這個公司是做電子的，我對這個產業不熟悉，只有做業務和國貿有點關連，英文也不是我熟悉的，但我還是硬著頭皮去做，逼著自己勇敢去學。對工作要能勝任才能愉快，未來的職場，一定有更多我們不熟悉的領域，它一定和我的所學會有距離，除了本身的專業能力以外，唯一的方法就是邊做邊學，不要害怕。就像語言在我職涯發展過程中是原本是最弱的，現在卻是我最強的一項，很多客戶和我用英語溝通，都誤以為我是留過洋的。

披荊斬棘，開拓市場

當時我在公司是負責照明產品的銷售，就是我們日常生活用的LED燈 (Light-emitting diode發光二極管)。2000年我換到另一家也是做LED的新創小公司擔任業務經理，全球市場的行銷和開發都是自己親力親為，做出還不錯的績效。

2006年又被董事長拉回原公司負責美洲線，我一直以來都是做業務，所以2006年~2011年大部分的時間都在海外，肩負打開歐、美市場的使命，足跡遍布美國、加拿大、墨西哥、巴西、德國、法國、西班牙各國，在和國外廠商談判廝殺、披荊斬棘的過程中，深感要有跨國移動的能力，語言是必備條件(當然不只需要語言)。

2011年我回來操盤台灣的照明燈市場，一年就讓我們生產的LED在台灣的市佔率達到30%以上，現在全台各大賣場都賣我們公司的燈，就是從那個時候開始打出來的市場。那幾年我也常跑公共工程的標案簡報，現在全台路燈、辦公大樓、學校的燈，30%以上都是我們公司的產品。



第20屆台灣精品獎領獎


2012 LEDinside 極光獎

勇披戰袍，跨海挽救公司的虧損

1997年進入職場，從助理、業務、科長、副理、經理、處長、協理到總經理，這樣一步一步上去，靠的是：熱情向前衝。

就在我衝刺台灣市佔率的同時，我們公司到大陸成立照明公司，原來是聘大陸人擔任總經理，但財務虧損超乎預期，2014年6月我臨危受命為總經理，7月就走馬上任，勇披戰袍去挽救公司在大陸的嚴重虧損。

要挽救虧損立刻遇到總經理必須解決的兩個問題：開源和節流。我先從開源面向著手，當時我研判出關鍵點在市場太亂，所以，我從廣東→湖南→湖北→河南→北京→山東→江蘇→上海→浙江→福建→四川，連續七天跑了中國十一個省份(現在想起來都覺得不可思議)，凡有我們公司的經銷點，我用盡各種談判技巧，讓他們知道新任總經理的理念、行銷策略、互惠承諾等等，當時，在大陸就像一股旋風，各大媒體爭相報導，經銷商的合作夥伴也都瞠目結舌，他們無法想像一個總經理可以這麼拚命，也開始認真合作起來了。其次，依大數據試算，我訂的節流目標是：只需原來60%的支出費用，就可以讓這公司正常運作，鐵腕作風立刻執行。

一年之後，虧損減半，第二年再減半，也就是兩年之後，虧損降到四分之一。因為一開始登陸需打品牌，所以還在賠錢，但是我們的整體營銷費用，最終的損益，進步的幅度蠻大的，2017年我完成階段性任務解甲回台。這三年間董事長又買下另二家照明公司，所以，我是同時擔任三家公司的總經理(「加量不加價」的總經理)。我離開後，由三個人分別去接任。



建南學長(右三)台灣百大品牌領獎


LEDforum2015中國國際LED市場趨勢高峰論壇演講

一路當公司的救火隊

早在2011年我就曾參與中國杭州電子電訊博覽會、上海國際新光源&新能源照明論壇，擔任過兩岸LED產業發展論壇主講人。2012 參與台灣能源局節能會談，我所領導的事業群獲得2012 LEDinside 極光獎 、2013 台灣精品獎。

2014年7月接總經理時，中國某大媒體出給我的考題是「How」：如何快速安撫經銷商？如何順利導入台灣的精細化管理文化？如何完善公司的產品體系和服務體系？如何在日趨白熱化的LED照明市場競爭中謀得一席之地？很多媒體都盯著我問「你打算怎麼做？」因為我們在大陸算是有名氣的照明公司，當時是LED市場的戰國時代，新上任的總經理又是從台灣空降來的小伙子。

我既然決定一路當公司的救火隊，不問過程，只求將事情做到最好！用「強化內功，決勝市場」的一貫策略，我堅定的告訴媒體：「我是過客，產品才是主角！」 2015年我被中國媒體票選為照明業十大風雲人物。

能力和態度是職業的保障

一個精實的公司，人用得很精簡就把效率發揮出來，它不會進行裁員。如果尸位素餐的人多，新主管一到必定先裁員，裁員必定留強汰弱，一定先用工作能力和態度來排名，從排名在後面的開始砍起，所以，怕的不是公司裁員，而是怕自己排在倒數幾名。你在公司裡能力一旦展現出來，老闆一定看得到，一般而言，除非你要升到高階主管，否則你所受的教育和社會經驗，就已經具備基本的能力了，你的工作不會太超出你的能力所及，所以，進一步的條件是態度，甚至態度比能力更重要。在我領導精實組職的過程中，最容易被我裁掉的是「海歸派」，因為工作態度不努力、不腳踏實地。

想升遷為高階主管，當然相匹配的能力是必備條件，但只有能力也當不上高階主管，你必須和能力相當的同儕一路PK，這時決勝的關鍵還是態度呀！千萬別迷信太高的學歷，當然不是說學歷不重要，學歷是一個很基礎的條件，但更重要的是一定要有踏實的態度，如果你學歷很高，又很踏實，那根本是天下無敵。我自知學歷不夠好，然後很踏實去做，在職場上一路過關斬將，PK掉很多學歷更高、家世背景更好的人，像這種草根性的、一步一腳印的人，成功的機會很多。



LED城市計畫高峰論壇
建南學長(右一)



建南學長(左二)

被看見的機會來自長期努力付出

就電子業的職場而言，外人看到的是光鮮亮麗面，其實你是在和很多人競爭，你要有特色，除了聰明之外，你一定要努力，聰明反而是次要的優勢。如果努力了，聰明就會讓自己展現出不同的風格、特色，不努力則聰明反被聰明誤。

記得我剛進入職場，不只是想把事情做完，而是想把事情做好，所以常自動無酬加班，颱風天也照常上班，有一次就被老闆碰上了，畢竟是他的公司，他得來視察災損，偌大的公司，風雨飄搖的颱風天，看到一個騎摩托車的員工願意在公司上班，就開始對我有好印象。

一旦公司風雨飄搖的時候，他是不是就派那個有經驗的？最起碼他看過颱風！

積極主動，自主學習

一般而言，大學畢業，你的基本學養都夠了(當然前提是你有紮紮實實讀完大學，不是隨便混混)，再來就是靠進職場以後的在職訓練。千萬不要因害怕進入社會而盲目升學，「社會是一所最好的大學」，因為進職場畢竟有壓力，以前在學校上課，老師很少罵人，你做不好頂多當掉你，不痛不癢的。但是進職場就不一樣了，記得以前我的主管天天都罵人，動不動就拍桌子、摔筆記本，在這個過程中，會淬煉出一個比較有職場競爭力的人。未來的職場，主管可能不會對你惡言相向，但會直接Fire你。

公司給你的在職訓練，是符合工作需求的基本訓練，一旦自己覺得不夠，就得積極主動地自主學習。當別人去唱卡拉OK、打牌、喝下午茶消磨時光，你埋首在練英文、練打字、讀資料，你就比別人有更多升遷的機會，因為「機會是給準備好的人」，但是準備的時候很可能還看不到。

我的看法是：進入職場一開始要因為「需要生存」而學習，慢慢要因為「有夢想」而學習，這樣的職涯才有挑戰性和成就感。

充分準備，步步為營

剛開始進入職場學當業務員時，我會觀察前輩們怎麼做，拜訪每一個客戶前，我先對客戶的資料詳細分析、研判，決定我該如何應對，在家裡早已練習好幾回再出門。

直到我代表公司跑公部門的標案時，雖然已經是身經百戰了，但仍步步為營，先觀摩別的公司如何做標案，逐一做筆記回來研究致勝之道。一場簡報是15分鐘，我為了在這個項目能得到滿分，下班後把公司的投影機帶回家，等老婆睡了再自己經過N次的練習，直到可以在14分53、4秒精準結束為止，然後模擬答詢時評審的考題，自問自答，當然可以胸有成竹上戰場。有合理價格，有簡報能力，有問答能力，再加上產品的市場評價，得標的機會就衝上去了。

從不熟悉這個領域一直衝到市佔率第一名，我沒有別的方法，就是比別人有更充分的準備，而且步步為營。尤其我們賣的是LED，要發現我們的產品瑕疵，最好的方法就是夜間實察，去看看哪裡的燈不亮了，去問問這周遭的人，它最常壞的東西是什麼？碰到的困難是什麼？燈壞了可以打電話給誰？...總而言之，多花自己的時間，別人在睡覺，我閉門練功做簡報、微服出巡找問題。

不服輸的賽球精神

求學過程中，在老師和同學的眼裡，我不但功課很好而且是運動健將。國小開始我就專注在打籃球，所以很容易勝出，國一就可以和學長PK賭冰棒，我十賭九贏，從籃球場上所得到的掌聲肯定了自己。直到大學時，代表學校參加大專籃球運動聯賽，我們的球隊拿過很多次冠軍，我是球隊的得分王，連續獲選 2 屆大專盃明星球員，一下子全校都知道我是誰，超有成就感的。出社會至今，我們自組球隊，從不間斷打籃球，也常南征北討去比賽，打球有勝負之分，一定要有不服輸的心，才能堅持到最後一秒鐘。而且，我不是一個人在打球，而是領著一個球隊在比賽，必須高聲倡導把鬥志打出來，才能贏球。我也用這樣的精神衝刺事業。

原生家庭的陰影和昇華

我的原生家庭是一個來自海南島的45歲老兵(實際年齡是55歲)在花蓮娶了16歲的太魯閣姑娘，父親在海南島已生有一子，在台灣又生養我們四個兄弟。

很小的時候，舉家遷居三重自己用木板釘成的矮房子，後來搬進附近的的眷村，父親任職警備總部最底層的位階，長官說甚麼就做甚麼，回到家沉默寡言，在眷村裡也是分配到坪數最小的宿舍，在我讀國小三、四年級時，父親透過朋友的介紹，來柑園買房子定居。

從我有記憶以來，家暴不斷，父親把母親狠狠打跑了，一個年紀那麼小的女孩，根本無處可去，幾天後自己又回來了，過一陣子再發生一次...，四個兄弟也動不動就挨打，所以，我們從小只知道害怕、要乖一點。這樣的場景並沒有因孩子們長大而有所改變，他總是像教女兒一樣在「教育」我的母親，而母親毫無反抗的能力。

我本不是一個很開朗的人，從小我品學兼優，但沒有人知道我生長自這麼社會底層的家庭，在高中之前，讀書和打球是我兩大生活重心，因為前者可免於被父親責打，後者可以得到掌聲並學會專注，尤其後者影響我的生命態度。

直到讀武陵高中、政大，看到周邊很多優秀的同學都不知道自己為什麼要進高中？為什麼要考大學？不知道自己熱愛甚麼？下課後不知道自己該去哪裡？我才發現自己比他們成熟多了，至少我知道希望自己將來有成就，我有自己熱愛的籃球運動，這時逐漸展現自信。進入職場有了一次次挑戰成功的經驗後，又學會轉化和昇華，活出精彩的自己，但也時時警惕自己：不要自卑變自大才好。

畫個逗點，陪伴家人

2016年10月我離職回台，理由之一是：母親身體健康惡化，我突然覺得無法就近照顧，將來一定會有遺憾。

母親在年輕時為了貼補家用，一直在工廠裡當廚娘，每天拿著幾乎和圓鍬一樣大的鍋鏟，汗水淋漓張羅著數十個工人的午餐和晚餐。回到家除了照顧4個兒子之外，父親把出生在大陸、與我們年紀相仿的兩個孫子接來台灣同住，家事都由母親操持，又要承受面對父親的恐懼，是長期的逆來順受。直到父親中風倒下，她把父親接回花蓮照顧，才像個真正的妻子隨侍在側且能免於恐懼，不離不棄十年，直到父親84歲 (實齡94歲) 往生後，她能和部落的族人自在的生活。然而，母親心臟不好，她習慣住花蓮，兄弟們都忙於生計，身為長子，我更應該多就近陪伴她(其實是讓她可以常常看到我，她就寬心了)，所以工作暫時畫個逗點。直到2017年7月，我再進入一個體質很不錯的科技公司任職。



建南學長全家福照(後排左四)

適應環境變化，迅速應戰

我的新戰場總公司在台灣，報稅的主體在這裡，但是業務行為和工作的場所都在大陸，共有七個工廠，員工加起來有三萬五千人，每個廠區就是一個公司，各自負責製造和銷售，我是東莞廠區總經理。這公司和我以前從事二十年的工作內容，完全不一樣，我必須迅速了解產品內容、製造過程、人員特質、市場特性...，亦即：我必須有兵來將擋，水來土掩的應變能力。

舉例來說，我並不是愛讀書的人，為了工作需要，讀的都是和經濟有關的刊物和書籍，但為了和須努力爭取的客戶聊天，我讀中國歷史，因為我抓住老闆的「文革後對一片空白的中國歷史有興趣的生意人」這個特性，每和他聊天，都像在對他上歷史課，他覺得我很有學問、有水準，彼此變成好朋友，進而成為我們的客戶，加上我們的品質好、售後服務好，他就變成忠誠度很高的客戶了。

因迅速應變能力的加持，我掌舵後，東莞廠在七個公司裡面算相對比較賺錢的。

勇敢面對孤獨路

2018年4月12日清晨，正在東莞主持會議時，電話那端傳來噩耗，我的妻子于絹凌晨往生，真是晴天霹靂。于絹與我是國小、國中、高中、大學的同學，從小是玩伴，上大學後相知相惜，這是何等不易的因緣？2003年結婚時，我初進職場，她尊重我的決定，全力衝刺事業，12年來聚少離多的日子並不影響我們相知相愛，替我陪伴我的母親、照顧孩子、選擇自己熱愛的教育工作，上天卻奪走她47歲正值黃金歲月的生命，留下我和7歲的孩子，何其殘忍？

接下來的路雖孤獨，但我必須用不服輸的精神，用最短的時間收拾悲傷，以能就近在台灣照顧孩子的前提下，在職場上再酣戰一場。



建南學長與于絹學姐、小寶貝

偏鄉孩子勤奮苦讀

不服輸的運動家精神!

積極主動，自我學習！

機會是給準備好的人

不問過程，只求將事情做到最好!

熱情!熱情!熱情!







大柑仔牽小柑仔回娘家

40周年校慶籌備委員會主任委員 陳美華

我不是柑園人，但是因為來柑園開工廠而成為柑園人；我不是柑園國中的校友，但是我的孩子因為跟著我來柑園而成為柑園國中的校友。這是何等的緣分！

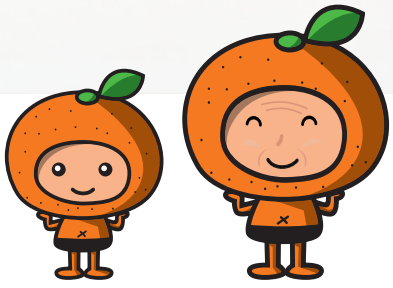
母校40周年校慶，美華因忝為家長會長而躬逢其盛，在學校老師整理老照片時，我看到40年來柑中的變化與進步，更從尋訪老校友的過程中，感受到柑園真的是地靈人傑，原來社區裡的一個小學校，40年來默默地陪伴過6000個半生不熟的青少年，如今這些青少年已是社會各行各業勤奮不息的青壯輩，而且，我們也有很多兩代同堂的校友了。當年您在母校種的草坪，如今已翠綠如茵；您在母校種的小樹苗，如今已昂首翹立。難怪人家說：時間是最好的等待。

這次的校慶，我們辦了一個「校友回娘家」的活動，想邀請校友在11月17日(星期六)上午回母校看看老師和學弟妹們，並參與師生舉辦的園遊會，會中有義賣活動，中午有一個校友餐會，邀請校友來「認桌」，誠摯地邀請您用「回娘家」的心情回母校來蓳蓳。園遊券當天當場購買，因為「辦桌」的準備比較複雜，所以我們採事先登記方式：

一、認桌方式可以「家族」、「班級」、「同屆」、「跨班跨屆學長姊弟妹」...等多元方式「組桌」，每桌10000元(10人1桌)，預先訂桌。
二、認桌者由籌備會贈送40週年校慶紀念背袋，每人1個。
三、辦桌結餘經費，轉為一般捐款(幫助學校校務發展用)。
四、餐會時間：107年11月17日(星期六)中午11:30報到入席，12：00餐會正式開始。
五、餐會地點：柑園國中林長壽紀念館
六、訂桌繳費聯絡人暨電話：

主任委員 陳美華 0933-830-781
委　　員 林育安 0939-411-133
委　　員 任芙宣 0918-168-750
委　　員 陳碧瑞 0920-717-066
委　　員 陳麗秋 0911-372-980
顧　　問 王秀雲 0939-939-835

柑中40週年校慶活動
需要您的支持與贊助



感謝您用捐款來認同與鼓勵，一同守護柑中!

為使本校40週年校慶盡善盡美，感謝各方捐款贊助本校校慶活動，本次捐款名錄分為三部分，分別為校慶活動專款、柑仔店出刊專款、一般捐款，校慶活動捐款選項如下:(請勾選)

☐校慶活動專款(幫助學校補助校慶活動費用)
☐柑仔店出刊專款(幫助學校柑仔店出刊用之經費)
☐一般捐款(不指定項目-幫助學校校務發展用)

戶名:新北市立柑園國民中學家長會
銀行代號:6060259
銀行名稱:樹林區農會柑園分會
銀行帳號:03022000202810



家長會感謝您參與捐款，提醒您：
1.完成捐款轉帳後，請與輔導處聯絡，確認後續處理流程。
您將會收到本會開立之正式捐款收據，可用於抵扣所得稅，敬請妥善保存
2.捐款上有任何問題，請您與我們聯繫！
輔導處電話：26801958轉111芳玉老師
或Email:amber1009@gmail.com