



洪子盛 (Gary) 畢業於國立清華大學工業工程與工程管理學系，也是清大商業研究社創社社長。目前於先行智庫擔任專案管理部經理，擅長 Power BI 資料視覺化與數據分析，以及商業提案與簡報。

打出你的 人生好牌

受訪人 | 洪子盛 (Gary) — 先行智庫專案管理部 經理
採訪人 | 張清旖、林淇臻、李艷娟



多方嘗試的大學生活

一直都對商業領域富有熱忱和興趣的子盛其實一開始想唸的是國企系，不過礙於英文考不好，無法選上想要的校系，故轉而望向清大結合工業工程與管理的工工系，認為這似乎是個不錯的選擇。「但其實這跟我想得不一樣！」子盛笑著說，大一、大二的工工系課程多是微積分、物理等理論課程，對於抱著熱血並渴求探索更多商學世界的他來說，學校的課程實在無法滿足他的需求！

「那個時候我就上網搜尋台北有什麼講座或工作坊，像是行銷、專案管理、商業模式規劃、創投等等，幾乎你想的到的我都有去聽過，所以

基本上我沒課的話就會往台北跑。」子盛回顧，也是在參加這些講座的過程中，結識了當時以舉辦讀書會為主的「為你而讀 (Read for you)」的創辦人，即現在先行智庫的老闆。因此子盛相當鼓勵有相同興趣的學弟妹，多去參加類似的分享會講座，不僅僅是知識上的學習，更是結交人脈的好管道。

度過大一、大二課業壓力大的階段，大三的子盛參加了許多社團，嘗試不同領域的事物，但到了大四之後他開始思考，還有沒有哪些事是我可以做的？他回憶自己大學期間參加的多場講



巷弄裡迴盪著爽朗的招呼聲，身著俐落的黑西裝外套，戴著方框眼鏡，子盛學長親切的與我們招手。走進一旁大樓的小門，映入眼簾的是灰白工業風的高挑空間、數張六人座的大木桌以及多種便利貼和白板筆等教學用具，我們來到子盛就職的先行智庫。

座、看到的業界生態，卻仍覺得還有很多是自己不了解的。對於商業世界知識的渴望，加上本身非商管本科系，時常體會到那種不得其門而入的感覺，「所以我就在想是不是有一個更快速的方式，讓像我這樣非商管本科的人，可以很輕鬆的入門、用低門檻的方式，讓大家有一些商業思維。」清大商業研究社就此誕生。

子盛補充，他藉由參與各式大大小小講座活動，認識了許多願意支持社團的前輩，並在商研社創立之初擔任講師，分享他們在業界的寶貴經驗與知識給清大學生。他非常感謝前輩無私回饋的心態，因此即便畢業了，子盛仍樂意接下各種導師計畫的邀約，將這樣的回饋心態延續下去。

工商顧問與商業數據分析需要的三大能力

子盛目前除了在先行智庫主要負責 Power BI 數據分析與資料視覺化課程的教材設計、研究與講授，也擔任許多工商企業的专业顧問，協助企業分析、解決問題，他認為想要做好這份工作，「快速學習能力」、「業務能力」與「商業思維」是不可或缺的。

首先是快速學習的能力，知識服務日新月異，尤其物聯網等多種新興技術崛起，我們所使用的資訊科技軟體也在快速變化，如何在短時間內學會使用這些數位工具是第一道關卡。第二是業務能力，以先行智庫來說，公司規模相對較小，每個人所負責的項目都跟業績直接掛鉤，如何運用溝通技巧讓客戶感覺談話愉快舒適並提出專業建議，真正解決客戶問題，維持客戶良好關係便成為了一大課題。第三是商業思維，「講庸俗一點就是你有沒有本事賺錢，有沒有本事把錢帶進來！」子盛說道，例如今天要規劃設計一張 DM，要不要多一點美編、資訊如何呈現、能不能夠傳達好訊息等問題，我們的做與不做都要思考是否能夠為公司帶來更多效益。

另外，子盛也分享關於他主要業務之一的商業數據分析工作，這份工作注重在「如何解讀數據」。若是想走後端技術數據分析的同學可以專注在學校課內所教的東西，尤其是各種演算法、資料庫管理等技能；若是想走前端商業數據分析的同學，就必須訓練自己解讀數據的能力，並配合對公司營運方針與業務的了解，才能做出精確且合理的數據解讀。例如，解讀公司第三季業績下滑這個事實，是因為暫時受到疫情影響而已，還是實際上公司營運早已出現問題了？

就業？研究所？先規劃出你自己的職涯藍圖！

一畢業就進入職場的子盛，談到當初為什麼沒有選擇就讀研究所，他認為每個人的答案來自個人對未來職涯的想像，沒有絕對的答案。

舉例來說，許多踏入商管領域的學生，都抱著要去金控等大公司擔任儲備幹部（Management Associate，MA）的夢想，MA 能夠在一、二年內快速學習、輪調公司各部門，並擔任未來公司重要職位，同時也背負著巨大的工作與職場壓力。而碩士幾乎就是這個行業的最低標準，那麼有相同目標的同學當然得往碩士方向繼續努力，「但是我知道，我不喜歡那樣的環境！」子盛堅定地說。

▼子盛除專業技能外，亦運用大學時接觸的課外活動增進自己、加強自己的優勢





喜歡與人接觸的子盛更熱愛目前所從事的顧問工作，不能說學歷不重要，但「能讓客戶買單」相對比「學歷」要來的重要許多。客戶在意的是你有沒有能力解決他們的問題，當你成功滿足客戶，他們會將你推薦給更多人，而這樣的推廣力道遠比學歷來的更大、更有說服力。當然，要先有足夠的實力滿足客戶，讓他們無從挑剔，背後是精細的準備與不斷的練習，才得以每次都展現出最好、最專業的樣子給客戶。

因此在就業和研究所之間的選擇，是根據個人對於職涯規劃的藍圖。若需要學歷當作工作機會的門票，那就選擇繼續攻讀研究所；但若發現有除了學歷以外的許多條件能為你加分、能彌補甚至超越你缺少的學歷，那不妨擺脫學歷的迷思，專注在加強、提升這些能力。

多看、多聽、多嘗試

「多看、多聽、多嘗試，原因是很多時候你沒有看到、見識到你就不會知道你想要、需要什麼。」這句話是子盛的親身體會，也源自蘋果創辦人曾說的「People don't know what they want until they've seen it.（消費者通常要看到產品，才會知道自己想要什麼。）」延伸這個概念，當一個人不知道有哪些職涯選擇，就不會知道自己可以擁有什麼樣的職涯。

因此子盛鼓勵學弟妹們，與其上班後花費時間在探索，不如於在學期間先找一個不討厭的方向，或覺得可以深耕的方向努力看看。在尋覓的過程中試著找出自己的優勢，並知道如何將這些優勢明確地展現出來，告訴你的雇主「我，就是你要的人才」；另一方面則是要辨別自己的弱點，並且隱藏它，再找時間慢慢補足，一步步往理想前進，打造屬於自己的職涯之路！

