

## 102-1 學習社群成果分享

所屬系所	財務金融學系
社群名稱	管理學讀書會 C 組
指導老師	王癸元
成員	梁家端、韓佳均、林美慧、吳逸麒、連胤喬、鍾曉宜
主題類型	<input checked="" type="checkbox"/> 日常課後小組討論； <input type="checkbox"/> 專題研究； <input type="checkbox"/> 影片欣賞； <input type="checkbox"/> 藝術表演； <input type="checkbox"/> 參觀展覽； <input type="checkbox"/> 其他：_____

### 1. 讀書會/學習社群介紹 (成立目的、進行方式、聚會頻率、每次進行多久、成員介紹…)

自從 Peter M. Senge 在 1990 年的《第五項修煉》一書中提出「學習型組織」(learning organization)的概念，其強調應該建立學習型組織以因應劇烈變動的外在環境，且組織應力求終生學習、自我組織再造等以維持競爭力，提升組織績效；而學習型組織應包含「建立共同願景」、「團隊學習」、「改變心智模式」、「系統思考」、「自我超越」等五項要素。本讀書會本此精神，希冀透過讀書會大家先建立提升競爭力的「共同願景」，再施以「團隊學習」，鼓勵成員多多「改變心智模式」，鍛鍊「系統思考」，努力達成「自我超越」的目標。

### 2. 反思心得 (包括學生的學習內容、學習歷程、學習成效等)

姓名	文章名稱	主要內容
梁家端	重啟台灣新創業精神	在我還沒看這一篇文章之前，對於創業、創新抱持的期待其實不大，尤其在這個瞬息萬變的年代裡，若創業失敗了，可能永遠回不了頭，但今天看了這篇文章，似乎帶來些不少觀念給我。在台灣我們生活的太安逸了，上一代留給我們太多東西，使得我們無法體會當年的辛苦；當年的台灣正是甚麼都沒有的情況，正是創業、創新的時候，然而現在的我們不像當年有敢創業的心，被日本、韓國給超越了。

		<p>但其實不然，在亞洲，台灣的年輕人是創意力高居亞洲之冠，在全世界排名第七，有這樣的天然優勢我們仍然還是輸其他國家！</p> <p>其實我們就是因為身處在太過於優渥的環境導致人們害怕失敗、容易受挫，而把焦點轉移到現今創意力最高的國家「以色列」，他們敵國環伺，但是他們在逆境中求生存！以色列的總統裴瑞茲說：「讓夢想成真的關鍵，就是了解並運用我們的人力資源」，並且分享了政府提倡的理念「永不滿足的創業精神」！</p> <p>最後，在這個全世界都在創新年代理，只有瞬息萬變，變就是活在現今世界上的生存法則！</p>
黃奕菁	他的員工說：這個老闆始終讓我們放心	<p>來自嘉義的江松華徒手打造台灣免稅王國。他的背後是吃苦、守誠信倫理、以及自我的堅持。現在她將帶領 5000 名員工要從離島開始為台灣打造觀光的杜拜。</p> <p>他講誠信，有損品牌的促銷不做。他的能耐、中年創業、管理有一套。他重細節，連植物都要一葉一葉擦洗。他求創新，推動觀光，不靠政府自己來。他推志工，志工文化，管理員工追業績。</p> <p>江松華說：免稅不是阿狗阿貓都可以做，也不是有錢就可以做，資源與管理都要看你有沒有能耐。</p>
溫宗翰	老闆這樣想：工作經驗愈多，起薪愈低	<p>將來你進了一家公司，你會在哪一個位置，不是由你決定的，而是由你的能力，也就是本身的努力及時間的累積，如果能力，好將會得到理想的位置，並非你隨心所欲的。</p> <p>做得越久薪資越多，不，這理論徹底錯誤的，這裡是公司私人企業，並非公務人員，能力決定薪資的多寡，或許以前的企業曾經這麼做過，但是時代在進步，不可能維持這個制度，所以就算自己在一個位置待得越久，你必須擔心因為你學不到其他的東西，能力一直都沒進步，也要擔心未來裁員你會不會列入名單，要有一份挑戰的心，不要一個位置待太久。</p>
吳逸麒	理論對上實務到底有沒有用處？	<p>讀完這一篇文章，讓我學到了很多東西。原本我覺得在學校讀的東西、各種理論是一回事，之後畢業了在工作時候用不用得到、</p>

		<p>是不是有關係是另一回事。但在讀完之後，發現其實有很多地方都是可以互相做結合的，而且效果也會不錯。像是當企業面臨變革時，或是企業要整合時，就是一個最好的時機把管理的理論運用在企業實務上。但是這都不是短期就能做完的事情。如果當決定好一個政策的時候，執行一兩個月就撐不下去，那就代表失敗了。但如果可以長久的維持下去，並且在沒有什麼不可抗拒的因素的話，那就是成功的把理論這種東西實際應用在企業實務上，並且對企業未來的發展是件很好的事。但是最重要的一點，兩位教授也有一直提到的就是「學術界的理論能提供的幫助是長期性的，是希望解決整個在管理上的根本問題。如果管理者只看到眼前的短期的問題的話，那麼學術界學者們的理論基本上都幫不上忙」。所以企業應該要想清楚是要解決什麼樣的問題，才去找相對應的專家幫忙。</p>
連胤喬	<p>落實兩大關鍵---台灣就能夠成為「亞洲的瑞士」</p>	<p>杜道明指出，台灣與瑞士其實很像，不管是國土面積，周邊都是大國之外；更重要的兩國內需都不大，都需要依靠出口來創造經濟成長。關鍵一：「想學新點子 就想到瑞士，台灣怎麼做知識中心」。台灣現況的兩大問題「創新不足」和「附加價值太低」。關鍵二：「不產可可，但瑞士具有全球最大的巧克力工廠，台灣怎麼提高附加價值」。他說道：「台灣應該在「創造價值」這件事更用心，要找一個新的角度切入」。</p>
鍾曉宜	<p>品牌建立三部曲：定價策略</p>	<p>經營品牌不同於代工，代工擅長思考如何 Cost-down，品牌卻是專注如何 Value-up。Value-up 仰賴行銷資源投入，但不同的思維邏輯影響下，代工將行銷視為支出，而非成本，兩者的落差在於制訂定價策略顯露無疑。正所謂羊毛出在羊身上，雖然轉型品牌將行銷納入成本考量，透過行銷推廣所提昇的價值，將有助於誘使消費者自願支付更高的產品價格，形成正向獲利迴圈。薄利多銷的定價策略適用於經營工廠爭取訂單，套用於品牌經營卻是力不從心。當企業未能藉由定價策略獲得多餘的利潤投資於行銷，就好比一部缺</p>

乏有力宣傳的電影，叫好不叫座。

3. 學習討論照片 (請放入學習討論照片至少 4~6 張，並請加註說明)



梁家端讀書會心得分享



吳逸麒讀書會心得分享



鍾曉宜讀書會心得分享



連胤喬讀書會心得分享



黃奕菁讀書會心得分享



溫宗翰讀書會心得分享

#### 4. 指導老師的話

「學習型組織」可以提升組織績效與競爭力已受到理論與實務的支持，希冀透過本讀書會的「團隊學習」，讓參與同學可以在這個理論架構下，培養「系統思考」的能力，努力達成「自我超越」的目標，終至競爭力的提升。