

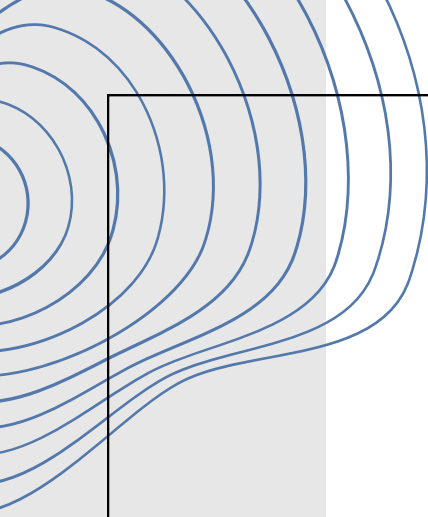
2025 MAY

政大歐語報

德文組101級 劉楷

歐法四 郭森儀

西文組104級 郭茹芸



小編的話

隨著五月到來，期末考的脚步也越來越近。本學期不僅是113學年的終點，更是「16+2彈性授課制度」的最後一學期，對許多同學而言別具意義。無論你正在努力準備期末考，或是為學期作業與報告奮戰，歐語報都想對你說一聲：加油，我們一起撐過最後一哩路！

在迎接暑假的同時，我們邀請了幾位學長姐與我們分享他們在畢業後的職涯經驗。來自德文組101級的劉楷學長，現於醫療器材行銷領域工作；法文組歐法四的郭森儀學姊，創辦了共享電動滑板車品牌 BUBU，踏上創業之路；西文組104級的郭茹芸學姊則於統一企業擔任產品經理（Product Manager）。希望透過他們的分享，為仍在摸索未來方向的你，提供一些靈感與思考的契機。



德文組101級 劉楷

在跨領域學習與就業成為當代學生趨之若鶩的方向之際，大學雙主修早已不再是稀罕選項。然而，從語言與經濟這兩個看似與醫療產業毫無交集的背景出發，最終走進醫療器材產業、並轉入產品行銷工作的路徑，依然是一條極具特色與啟發性的職涯軌跡。德文組101級的劉楷學長，正是這樣一位走出自己獨特道路的代表。

劉楷學長在大學期間除了主修德文之外，亦選擇雙主修經濟學系，展現出對跨領域知識的高度興趣與企圖心。在課業之外，他同時積極投入系籃活動，是系隊中的主力選手，長期參與訓練與比賽。這段在球場上與隊友並肩作戰、互相扶持的歷程，也為他日後踏入職場、學習如何領導與理解團隊成員埋下了重要伏筆。「在場上不是每個人都能當得分主力，有時候你得設身處地理解為什麼某個隊友會失誤，或為什麼他暫時無法完成戰術要求，」他回憶道。「職場上的合作其實也類似，當你在帶領一個團隊時，這樣的理解力與包容度，會讓整個團隊更有向心力，也更有機會一起把事情做好。」

在完成兵役、服完替代役後，受到家中從事醫療相關產業的背景影響，劉楷學長選擇投身醫療器材產業，開啓了他職涯的第一段旅程。由於德文與經濟這兩個專業，並不直接對應特定職業或產業領域，他選擇了對本科限制較小、但對個人特質與人際互動能力要求極高的業務職務作為起點。

「醫療器材業務和一般想像中的業務其實非常不一樣，」劉楷學長進一步說明，「我們的工作場域不只是辦公室或者一般商業會議空間，而是實際走進醫院，與醫師面對面建立合作關係，有時甚至還要進到手術室的第一現場，親自了解器材如何被應用在手術之中。」因此，醫療器材的業務除了基本的銷售能力，更必須具備對醫療器材本身特性、使用方式與醫療現場運作模式的了解。這樣的專業門檻，使得與客戶的互動不只是單純的推銷行為，而是更深層次的專業對話與信任關係的建立。

值得一提的是，醫療器材產業的產品單價通常偏高，加上具有較高的毛利率，因此在業務分潤的制度下，第一線業務員的薪資結構也相對優渥。劉楷學長坦言，自己剛入行的第一年就已經達到年薪百萬的門檻，對於年輕人來說，是一份極具吸引力的起薪。當然，這樣的收入背後是建立在對產品的深刻理解、與醫師間的高度信任，以及長時間在醫療現場積累的經驗與專業形象之上。

然而，要在這樣競爭激烈、變化快速的產業中脫穎而出，並非只是憑藉產品優勢與市場機會，更需要來自個人的強烈企圖心與高度自律。「做業務其實是非常吃個人意志力的一份工作，」劉楷學長坦言。「你要非常清楚自己要的是什麼，必須有規劃、有目標，並且持續去實踐。自律這件事更是關鍵，因為沒有人會天天盯著你，你必須主動去找機會、找客戶，才有可能創造出業績。」這樣的心態與能力，不僅決定了業務的收入表現，也影響了日後是否能順利轉向更高層的職務。

除此之外，劉楷學長也指出，台灣與其他許多先進國家一樣，正面臨高齡化人口結構帶來的挑戰。隨著高齡人口逐年增加，整體社會的醫療需求勢必也會同步成長，而這也代表著醫療器材市場將持續擴大。無論是住院照護、手術設備、還是長期照護器材，未來都會有穩定甚至上升的需求曲線，因此整體而言，醫療器材產業的發展潛力是非常值得期待的。

在公司擔任業務職務累積了約五年豐富經驗後，劉楷學長成功轉任產品行銷相關職位，繼續在同一家公司內展開全新的挑戰。他指出，從業務轉到行銷，不只是職位名稱的改變，更代表了觀點與思維模式上的大轉變。「業務是在市場的第一線直接面對需求與變化，重視的是產品能否真正落地，以及在短期內是否能被市場接受。而行銷，則像是『業務的大腦』，負責從更高的視角出發，擬定策略、規劃推廣方向，幫助第一線的業務更有效率地把產品推進到目標客戶手中。」

由於長年在第一現場耕耘的業務經驗，劉楷學長在轉任行銷職位後，比起那些從一開始就投入行銷領域的同事，擁有了明顯的優勢。「我清楚知道業務員在第一線真正需要什麼樣的支援與策略，因為我自己就曾在那個位置上。這樣的實戰理解力，是光靠數據與報表分析無法取代的。」他表示。尤其在醫療器材產業，由於產品的高度專業性與臨床應用的複雜性，如果沒有如業務員那般，從醫師與醫院的角度實際去理解產品特性，行銷策略就很容易流於空泛，無法真正落地、解決問題。

在訪談的尾聲，劉楷學長也特別以過來人的身分，鼓勵正在探索職涯方向的學弟妹們：「不要因為自己不是念工程、商科，就懷疑自己是不是缺乏一技之長。其實，作為政大的學生，特別是來自外語學院的學生，我們在語言能力上的優勢是非常突出的。這樣的語言能力不僅是工具，更是一種讓你在團隊中成為溝通橋樑、理解文化差異、建立信任連結的重要資產。如果能進一步把語言能力轉化為溝通能力與理解他人的能力，再加上一點商業思維與實務經驗，我相信，我們完全有機會在與其他理工背景的競爭者中脫穎而出。」



歐法四 郭森儀

「找工作」一聽到這個詞，你是否徬徨不安、毫無頭緒呢？畢業季來臨，究竟要選擇繼續升學，還是就業？若選擇就業，又要就什麼業呢？想必99.9%的大家一聽到「工作」想到的會是「找工作」，而不是「創造一個工作」吧？！這次邀請到了共享電動滑板車BUBU的其中一位創辦人-Louise學姐，來和我們分享她創造工作的歷程以及對工作的看法，小編個人是相當的驚訝，BUBU可說是歐語系的驕傲呢！推大家都手刀衝去體驗這項新穎的交通工具！！

1. 與法文和歐語系的相遇

在上大學填志願前，我完全沒想過自己會選擇語言相關的科系。高中時，我只嚮往商業相關的工作，考大學時也都是以商學院的科系為目標。然而指考數學失利，於是意外來到了政大歐語系。

儘管如此，我並不後悔這個決定，因為在歐語系的學習內容不僅包括基本的聽說讀寫，在大二、大三的課程也涵蓋了文學和文化概論，我認為這是深入了解另一國文化的好機會，對我而言「文化認知」對未來任何行業都非常有幫助。

2. 創業的背景與故事

BUBU是三人學生團隊，從事共享電動滑板車服務，我主要負責行銷相關業務，像是經營社群、投放廣告、視覺及使用者設計等。

我在歐語系認識了現在的創業夥伴，因大一參加政大包種茶節的傳統舞表演而逐漸熟識。在大二時，他們邀請我參加一場商業競賽，雖然因競賽主題偏向AI而放棄，但這次的合體為我們開啓了創業之路。

當初執行長Gabriel想要參加政大產創總中心所舉辦的新創之星競賽，他根據親身體驗想在政大引進「電動滑板車」，我聽到這個提案覺得超級酷，而且我先前住在山上宿舍區，每天不是要排超長的隊搭公車，就是要走路爬上山，通勤非常不便，所以我一想到這個新型態交通工具有機會出現在政大校園裡，立馬就吸引了我的興趣。

一開始我們的目標及狀態完全僅是為了比賽，甚至擔心簡報是否美觀這類不重要的小事，但慶幸的是那次比賽我們拿到了佳作，並得到業界前輩的一些建議、參加教育部 U-Start 計畫與進駐政大研創中心-創立方的機會，這使我們萌生了真正創業的念頭。

雖然現在有越來越多競爭者加入這個市場，但我們做出最大的差異化是：以LINE作為租賃系統。因為全臺灣有超過95%的人都使用LINE，這讓我們更貼近使用者，並提供他們更方便、快速的服務。我們期望與臺灣觀光產業結合，透過電動滑板車讓大家更輕鬆的到達臺灣的每一個小角落，甚至實現地方創生的目標。

3. 創業時遇到的困難

我們目前遇到最大的困難就是台灣的交通法規對於電動滑板車的管制依然嚴格。此外，每個創業家最大的挑戰莫過於資金問題吧！因為前期皆尚未盈利，如何維持整個公司運作成為重要難題。幸運的是，身為學生的我們有很多可以參加創業競賽的機會，能夠獲得豐厚的獎金，像我們在第三次參加大專校院創新創業實戰模擬學習平臺時，獲得了十萬元的補助金，最近也成功申請到臺北市產業發展局的一百萬元創業補助。

4. 學法文所獲得有助於創業的經驗與能力

學習法文為我的職涯帶來一些機會。我的第一份實習是在BenQ擔任法語區數位行銷實習生，主要負責在社群平臺（如YouTube或Instagram）尋找法國KOL，並用法文以email的方式洽談合作。

這一段經驗除了要跟KOL溝通之外，我也學到一些商業技能，如Meta廣告投放與數據分析，也為我日後想要進入科技業奠定了一些基礎。因為法文，讓我得以進到我想去的領域，進一步探索自己熱愛的发展方向。

5. 如何看待「興趣」和「工作」的關係？

我認為每個階段的想法好像都會不太一樣。我剛上大學時，認為做自己感興趣的工作即可，收入並不重要。然而，隨著年齡增長，我逐漸意識到經濟穩定的重要性。

我覺得大學期間可以多嘗試不同領域的課程，能幫助你找到自己的興趣及專長。例如，我在某些課堂執行一些專案後，發現自己對策劃活動充滿熱忱，因此我在未來找實習或工作就會將其作為一個主要的方向。

雖然興趣與工作結合是理想狀態，但即便興趣不是工作的全部，只要能從中獲得一點點成就感，就能帶來動力，找到興趣和工作的平衡點，自己也會覺得生活變充實、工作有意義。

6. 給學弟妹的話

從我開始創業至今，有位前輩跟我說：「Be brief, be brave, take action.」這句話帶給我很大的啟發，也希望學弟妹們也能勇於探索自己的興趣。世界上沒有哪條路是一定正確的，更重要的是保持內心的堅韌與對未知的熱愛，同時需不斷累積各方面的能力，無論是學業還是未來的就業選擇，記得多看、多學，勇敢踏出舒適圈，才能看到更多的機會！



歐語系104級 郭茹芸

畢業時節到來，對於身為語言人文背景出身的歐語系學生，「畢業後要做什麼？」無疑是令人焦慮卻又充滿想像的問題。本期我們特別邀請到歐語系西文組畢業的郭茹芸學姊，分享從校園邁入職場的真實經歷，從求職方向的摸索，到進入職場的適應挑戰，以及如何看待歐語知識背景在現實工作場域中的優勢與限制~希望透過學姊的分享，可以為仍在就學或即將畢業的學弟妹提供實用的參考與啟發！

1. 學姊是如何規劃自己畢業後的求職方向與職涯路線？回顧當初的選擇與現在的職涯發展，學姊認為有哪些值得分享的經驗或轉變呢？

大家好，我是歐語系西文組104級畢業的郭茹芸～目前在統一企業擔任產品經理（Product Manager）。可能有些學弟妹對這個職位的工作內容還不太熟悉，所以想先來詳細介紹一下。

簡單來說，你可以把「產品經理」PM想像成「產品的媽媽」Product Mommy（笑），因為我們真的需要從頭到尾完整參與一個產品的生命週期。舉之前學弟妹們幫忙試喝過的「亮妍莓果牛乳」為例，這個產品就是我負責的其中一項：

從最初的產品概念發想開始，我們觀察到當時消費者對機能性飲品的需求逐漸提升，市場逐漸壯大，於是開始著手規劃新品開發，首先與超商數據分析團隊合作，透過大數據了解目標族群的需求與市場趨勢；接著請研發部門開發產品，討論產品定位、邀請TA試喝並多次調整味型以貼近消費者喜好，後續最重要的當然是行銷與通路策略的擬定，關乎產品是否能被消費者看見並且喜歡進而購買。產品上市後，我們也不能鬆懈，還要持續追蹤銷售數據、觀察消費者的回饋，進一步優化行銷與通路策略，有好的銷售表現才是一門成功的生意。

這整個過程中，頻繁地與各部門協作與溝通是非常重要的，因此 PM 這個角色其實就是負責串連整個產品從無到有、推進每個環節的重要推手。（小編：聽起來完全是包山包海啊……）

其實在大學時期，我就發現自己對商業領域很感興趣。除了修習商管相關的課程，當時也嘗試經營甜點的小生意；尤其是在參加商業競賽的過程中，讓我了解到PM的職能－能夠完整參與一個品牌的商業決策，做有影響力的事，那時候的mentor對我影響深遠，直到現在我仍非常佩服他。也因為這些經驗的累積，讓我現在所從事的工作，無論在能力上或職涯方向上，都和當初在大學期間探索出的興趣與專長高度一致，並不是突然轉彎或誤打誤撞。

最後想跟學弟妹分享一個我覺得很重要的觀念：真的不需要拿自己跟別人比較而產生焦慮或內耗。看到別人雙主修、輔系或修了很多課，也不代表你就「輸慘了」。相反地，應該把焦點放回自己身上，多多嘗試、主動探索，釐清自己真正的興趣與擅長的方向，然後朝著那個目標努力鑽研。每個人的節奏不同，找到屬於自己的路才是最重要的。

2. 在求職過程中，學姊認為歐語系的專業訓練有哪些具體的幫助？曾遇過哪些求職上的現實挑戰嗎？

我覺得歐語系的語言訓練，雖然在我目前的工作日常中並沒有直接、明顯的應用——畢竟現在的職位不需要使用西語進行溝通——但有兩個方面，我認為與歐語系四年的語言培訓密不可分。

第一，是「與人溝通的軟實力」。畢竟在職場中，協作與溝通是至關重要的，尤其是身為產品經理，更需要在無數次的會議與討論中，與不同部門協作、反覆調整，才能打造出一個好的產品。而歐語系四年中累積的聽說讀寫能力訓練，不僅為我打下穩固的語言基礎，也培養出我在職場上所需的溝通能力與邏輯表達，加上文學與拉美文化的薰陶，培養我對於世界的想像與對人的好奇心，我覺得這點對於做O C，讓我更能打造有說服力的品牌故事。

第二，我始終相信「一加一絕對大於二」。語言就像一把鑰匙，可以幫我們打開更多扇門，在職涯發展上多一種可能性，但現在的職場環境是非常需要複合性skill set，建議大家除了外語也必須要培養另二項專業，才能讓自己在職場上變成無可取代的人才。身為語言科系背景的學生，相較於其他沒有外語能力的同儕，我們具備絕對的語言優勢。即使在現階段的職場環境沒有高頻率使用，語感或許會變得生疏，但四年訓練出來的底子仍在，無庸置疑能讓我們比他人更快重新熟悉並掌握外語。因此，外語專業訓練對我未來的職涯來說仍然是足夠且有力的支撐。

最後，我鼓勵學弟妹們一定要好好掌握並精進自己主修的外語能力，並盡可能把握申請交換的機會。進入職場後，很難像大學這樣能夠空出一段時間，自由地體驗交換生活、專注學習語言與拓展視野，真的是非常難得且難忘的人生體驗。

3. 初入職場時，學姊是否遇到文化衝擊或挫折？在這些轉換與挑戰中是如何調適與成長的呢？

文化衝擊的部分，我自己其實沒有太深的經歷。首先，因為我不是在外商公司工作，所以沒有遇到語言不通或文化差異所帶來的不適應。再加上我本身對於挑戰一向都抱持著「好好玩！好有趣！」像是在遊樂園歷險一樣的心態去面對，因此遇到困難時，反而覺得是很值得嘗試的新體驗。

如果要說初入職場讓我比較頭痛的部分，應該是PM必須與大量的數字為伍並保持商業敏感度。畢竟我並不是商學背景出身，因此在一開始要處理品牌損益、營運指標的計算與評估，以及快速反應每個狀況對於品牌的營運結構會產生的影響以及該如何因應，確實會覺得比較吃力。但這部分其實就是「熟能生巧」，具備一定的邏輯思維與舉一反三的基礎，多問多學，在累積經驗後就會變強。

4. 如果可以回到大學階段，學姊會建議學弟妹在學期間做哪些準備，能更順利銜接就業？

就像我前面提到的，我覺得大學是一個非常重要的探索時期，是一段可以多方嘗試、逐漸定調自我的過程。就像進入一座遊樂園，對每一項設施都充滿好奇、躍躍欲試，那種面對新鮮事物時主動接觸的心態，其實非常值得鼓勵。即使嘗試後發現不適合，也是一種收穫，因為你會因此更了解自己。

尤其在交換期間，如果能獨立地處理好學業與生活，展現出自己的解決問題能力，這樣的經驗在未來不管是求職或其他發展上，都是非常加分的亮點。

語言學習方面，當然還是希望大家可以盡可能認真投入。但如果你已經很清楚自己的志向並不在這條路上，也不用強迫自己死磕。我反而覺得這樣的自我認知是一種效率，能幫助你更合理地分配心力與時間。語言學習可以盡到自己能接受、覺得「不會太後悔」的程度就好，剩下的精力也可以同步發展其他真正有熱情的領域，這樣的安排一樣是非常棒的選擇～

（小編：學姊の溫柔宣言讓人大泛淚…！

5. 未來學姊對自己的職涯有什麼進一步的規劃？在這樣的路徑中，歐語系語言背景是否仍然發揮作用？

我目前對於下一步的職涯規劃沒有非常明確的定調，專注在把當下的舞台好好發揮，不過在這家公司已經工作了四、五年，確實有在思考繼續升遷或轉職的可能性。不過我覺得～不論未來轉到哪個職位或產業，我在歐語系所累積的語言訓練仍然會是一大助力。它不只是語言本身的能力，更是在協作、表達、提案等方面培養出的溝通軟實力，都發揮了很實際的幫助！

發行日期 2025/6/1
發行人 楊瓊瑩
發行處 歐洲語文學系
主編 吳昭儀
執行編輯 楊定昇 郭珈穎 李旻珊
美術編輯 陳子婕

國立政治大學 歐洲語文學系
地址 | 116 台北市文山區指南路二段64號 道藩樓四樓
聯絡電話 | (02)29393091 分機 63036
聯絡信箱 | european@nccu.edu.tw