



心靈 防疫

防疫閱讀包
6/8-6/14

國立新竹高商圖書館

世事紛亂，教育就是一股最穩定的力量！ 心靈防疫，閱讀就是一朵最堅韌的薔薇！

週週新商防疫閱讀包，圖書館為大家精心挑選本校線上資源好文、
閱讀相關時事，邀請大家「疫起來 心靈防疫 閱讀不停歇」！

本期目錄：

一、閱讀界新聞時事

賜我救世正能量？因疫大熱的「吸引力法則」論戰

二、本校線上資源好文

1. 首行動、遠距工作也能打造高效團隊
2. 搶當新創「富爸爸」企業最愛四大題材
3. 人生是一場巨大遊戲 你終會找出破關的祕訣
4. 錢都花到哪裡去了？用記帳 App 找出財務破口
5. 雲端共享學習資源 要大家功課一起變好

另，本校華藝線上論文期刊，6月底前供大家在停課不停學期間可在家中下載：

帳號是 [hccvs2021](#)、密碼是 [2021hccvs](#)

天下文化知識庫群最新各刊([精彩專特刊]、[天下調查中心]、[天下雜誌]、[康健雜誌]、[Cheers 雜誌]、[親子天下]、[天下英文選粹])，內容精彩，也歡迎大家上網下載使用。帳號是 library@hccvs.tw、密碼是 [welcome](#)

賜我救世正能量？因疫大熱的「吸引力法則」論戰

(udn 轉角國際)



「宇宙就像個超大型商場...你必須對它下訂單。」2006 年出版的《秘密》（Secret）一書所帶動的「吸引力法則」熱潮，數十年來吸引了無數信徒——描述出你心裡深深渴望的東西，然後許願，你有天就能夠得到它（如果沒有實現，那就是你的問題與答案不夠真誠、或你等得不夠久）——這樣的身心靈流派行之有年。不過有趣的是，根據《法新社》近日的報導，指出美國在經歷嚴重的疫情期間，這些相信「心想事成」、提倡「正面思考」的信徒們，正在快速增加中。

「藉由想像某個你真正想要的東西，它們就真的有可能發生。」紐約大學的心理學教授奧廷根（Gabriele Oettingen）說，所謂的吸引力法則，「就是一種讓人們藉由顯化（manifesting，快速具象化）來達成心理願望的快速捷徑。」

點開網路搜尋引擎，輸入「吸引力法則」，你也會看見無數種教導人們操作的方法，出現在部落格、Youtube、Tiktok 短片上：在筆記本上多次寫下同一個小語、在心中具體想像自己的願望、大聲重複出來、假裝它們已經發生了一樣、或者是藉由水晶與蠟燭的能量來幫助你專心想像……。事實上，這種「正面思考」的熱潮起源於美國 19 世紀發起的新思想運動（New Thought movement），是一種挪用了各種古代文明的類宗教／哲學思潮。包括古希臘羅馬、中國的陰陽觀、印度教、佛教文化及各種信仰體系雜揉而成，並結合了當代的部分科學概念（例如時常被挪用的量子力學）。他們主要關心的內容是人的

意識、信念，能否有可能相互作用、並影響到心靈以外的物質生活。這股思潮，在 2006 年作家朗達·伯恩（Rhonda Byrne）的《秘密》一書與 DVD 中重新流行起來，並一度席捲全球。

在最近 TikTok 上的一段當紅影片中，一名 19 歲少女莎莉芙（Baila Salifou）綁著頭巾、脖子配戴水晶，對著觀眾解釋要如何藉由兩杯水、兩張便利貼加上大量的想像力，來打造你的夢幻願望。到目前為止，光是這則影片已經被觀看近 500,000 次，莎莉芙更是有超過 11 萬人追蹤的小型網紅。在接受法新社採訪時，她說從 2018 年首次開始接觸身心靈之後：「我幾乎總是能夠達成我想要的任何夢想。」

莎莉芙也表示，截至目前為止，她已經靠販售這些幫助「顯化」的各種小物，賺到將近 2,000 美金（約 55,220 元台幣）的收入。除了這位 19 歲少女以外，也有不少人靠著教授這一套吸引力法則、顯化等等的課程賺取大量金錢。

33 歲的孔查（Maria Concha）住在紐約，她就是有三年「顯化」指導經驗的「教練」。她更表示，在經過多次心理練習的想像之後，她今年夏天，就能夠前往土克斯及開科斯群島（Turks and Caicos Islands，位於中美洲加勒比海的度假群島）度假。「在疫情流行期間，是我所度過最棒的一年。」孔查指出，她所提供的私人心靈教練課，每一期的培訓費用都是 5,000 美元（約 13 萬台幣）起跳。

然而，所謂的「吸引力法則」真的存在嗎？心理活動可以影響生理現象到什麼程度？這些法則與意識，可以使用量子力學來解釋嗎？這一波身心靈流行課程，長久以來也被不少反對者駁斥是「利用偽科學斂財」：所謂的「正向思考」、「向宇宙下訂單」，根本難以驗證有實際功效。知名生物學者、作家芭芭拉·艾倫瑞克（Barbara Ehrenreich）的代表作《失控的正向思考》（Bright-Sided），便是在描述部分身心靈學派風潮背後，儘管聲稱他們有物理學或生物學的相關理論基礎，但至今依然缺乏足夠的科學證據。

出身生物科學的她在書中便點出，「確實有方式能使心理活動影響物質世界，不過這得動用許多技術。如果戴上布滿電極的帽子（也就是腦電圖儀）來偵測腦內的電訊號，電訊號可以被放大、並傳送到與電腦連接的介面上，這樣來進行活動是可做到的。但這依然跟『以心靈克服物質障礙』的力量毫無關係。若沒有外來科技技術協助，人無法光憑思考來移動電腦游標，更不可能把錢移到銀行戶頭。」她更直接地說：只不過，身心靈學派者的支持方，卻有截然不同的看法。他們認為，在疫情期間人們失去了生活秩序，面對無法歇止的病毒肆虐、還有無法控制的日常生活，都會造成心靈的不快樂，進而影響真實生活。而他們的指導，只是給予人們一個情緒與精神的出口，協助人們取回控制感。並且若從社會心理學的角度來說，吸引力法則也像是一種「自我驗證」預言（Self-fulfilling prophecy），幫助人們達成心理設定的期望目標、自我改善。

「正是因為疫情，我們才有機會與時間重新思考、檢視自己的生活。你過得快樂嗎？現在的生活是你想要的嗎？疫情迫使我們能夠用不同的方式重新看待事物，也才有可能讓視野變得更加開放。」孔查說。

邁阿密的一名心理治療師富尼耶（Denise Fournier）分析，吸引力法則之所以在疫情期間蔚為風潮（其中又在年輕人社群中最受歡迎），是因為在許多人對於自己當下所處的環境有所不滿，卻又無力改變。「許多青年、青少年甚至是兒童，正在繼承了一個未來非常黯淡的世界」富尼耶說。「這個世界的未來的前景並不安全，並且給這個年輕世代帶來很多焦慮。也因為如此，在這個特殊的疫情期間，為什麼吸引力法則變得如此受歡迎，是有道理的。」然而即使是奧廷根與富尼耶，他們也都一致指向了關於吸引力法則背後最重要的事情：就算人真的能夠藉由想像，讓自己得到激勵與力量，然而任何人終究都還是必須要對自己的選擇付出努力，並且更困難的是，承擔做出選擇後的一切責任。富尼耶說：「如果一個人不能對自己的目標做出積極的承諾，所謂的『顯化』很容易演變成一種沒有根據、不切實際和膚淺的做法。」

「我們發現，當人們對自己的未來幻想得越積極，他們當下遭遇到的沮喪就越少。但隨著時間的推移，當他們沒有得到預期的成果，反而會比之前的低谷還要更沮喪，原因是他們努力不足、並缺乏成功的驗證。」奧廷根說。





1. 首行動、遠距工作也能打造高效團隊

作者：吳怡靜 2018/01/17 天下雜誌 640 期

去年，科技大廠戴爾對全公司十一萬名員工的工作習慣進行調查，發現已經有近五八%的員工，每週至少有一天遠距工作。

對人資長普賴斯來說，這是好消息，因為戴爾早在二〇一三年就宣布，希望二〇二〇年前，公司能有半數員工每週至少有幾天是以遠距方式工作。「我們的未來願景，是透過彈性方式，讓團隊成員都盡其所能，做出最佳貢獻，」他在去年底宣稱。遠距工作，已經成為一股「無法阻擋」的趨勢，《華爾街日報》專欄作家米姆斯指出。以美國為例，蓋洛普調查發現，二〇一六年，美國人有部份工作在家進行的比率，由四年前的三九%，上升至四三%；完全以遠距工作的比率，也從一五%穩定增加到二〇%。

愈來愈多員工不在辦公室。不僅這樣，國際數據資訊（IDC）更預估，二〇二〇年前，美國行動辦公的工作者將持續增加到 1.05 億人，幾乎佔全美勞動人口的四分之三。遠距工作、行動辦公，正迅速成為新的職場常態。

一方面，這是許多員工的期待，「彈性的時間安排和在家工作的機會，在員工決定接受或離開某個職位的過程中，發揮重要作用，」蓋洛普的研究指出。

另方面，許多雇主的心態也在調整，過去的顧慮減少，轉而看重這種工作彈性帶來的潛在好處：

- 1.人才選擇變多：當企業找人不受限於單一地點時，可用的人才庫會更大。提升員工對工作的滿意度，對於招聘及留任人才都有幫助。
- 2.支出成本減少：戴爾自從鼓勵遠距辦公後，每年省下了一千兩百萬美元的辦公室租金和維護費用。
- 3.通勤成本減少：員工有更多的個人時間，也省下許多交通費用。
- 4.生產力更高：近年有研究發現，遠距工作的人，往往比在辦公室上班的同事更有生產力。

如何管理散落各地的團隊？問題是，當愈來愈多員工不在辦公室工作，如何溝通與合作，就成了最大挑戰。管理遠距員工，打造高效的虛擬團隊，企業主管準備好了嗎？

1. 設定明確的期望

主管的第一要務，就是清楚、直接地設定對遠距員工的期望，訂下目標和時間表，並要求員工對他們可達成的成果負責。溝通愈直接愈好，例如，是否需要員工在特定的時間內必須在線？是否要求對方，從上午九點到下午五點，公司隨時可以透過電話、郵件、通訊軟體等找到人？對方如果有事離線，也要像辦公室員工那樣，告知主管。清楚地溝通，務必一再確認，多問他們問題，不要假設他們都聽懂了。同時，務必要找具有良好溝通技巧的遠距員工和外包人員一起工作。

2. 善用科技，提供正確工具

科技，是虛擬團隊的最佳利器。你的員工需要有效的工具，他們需要有管道接觸文件、訊息、任務、期限、更新、新聞等。所以，確保每個人都用對工具，例如，讓所有的團隊成員下載並熟悉如何正確使用由公司選定的應用程序和平台。除了即時通訊、Skype、臉書、推特、Google Hangouts 等常見的溝通工具，主管還可利用 Slack、Asana 和 Trello 等團隊協作平台，有效管理和追蹤進度。

3. 強調企業文化

即使整個團隊分散在世界各地，你也可以藉由企業文化來凝聚員工向心力。企業文化是你的價值觀、你做生意的方式、你的溝通風格。每個為你工作，或與你一起工作的人，都應該了解你的價值觀，並與這種價值觀保持一致。強調企業文化，會帶來一種忠誠感和社群歸屬感，即使對外包的自由工作者，也會產生這種感覺。職場專家蕭提諾還建議虛擬團隊，可從共同的閱讀中學習，「我的公司會要求所有新員工，閱讀相同的三本書，這些書能反映我們的企業文化和

商業人格，」她以自己為例，閱讀過程中的心得分享，不但可為員工的工作方式和表現奠下基調，也讓他們對自己的個人和職業發展，有了更新的視野。

4. 有變動，提早告知

無論主管或團隊成員，都應該建立主動積極的態度，如果你知道未來有個大型專案要忙，就要提早告知員工。同樣地，你的員工如果打算休息一段時間，也要提前讓你知悉。不管大小事都一樣，雙方愈主動告知未來可能的變動，愈能有時間回應，預先做好準備。

5. 面對面定期聚會

主管和遠距員工應該多久見面一次，並沒有絕對的標準，但專家都認為，面對面的聚會，有助於非正式的溝通、建立團隊認同和凝聚力。如果預算允許的話，主管應該爭取更多機會，讓所有的團隊成員定期在同一個地點碰面、交流、相互學習。對新上任的員工來說，這種聚會更有必要。尤其，大多數遠距工作的人，儘管習慣獨立運作，但免不了會有孤獨的感覺，所以適度的社交互動很重要。專家建議，不妨在 Slack 等平台上，鼓勵有利放鬆的聊天互動，幫助對抗孤獨感，增強團隊合作默契。

6. 鼓勵提問和質疑

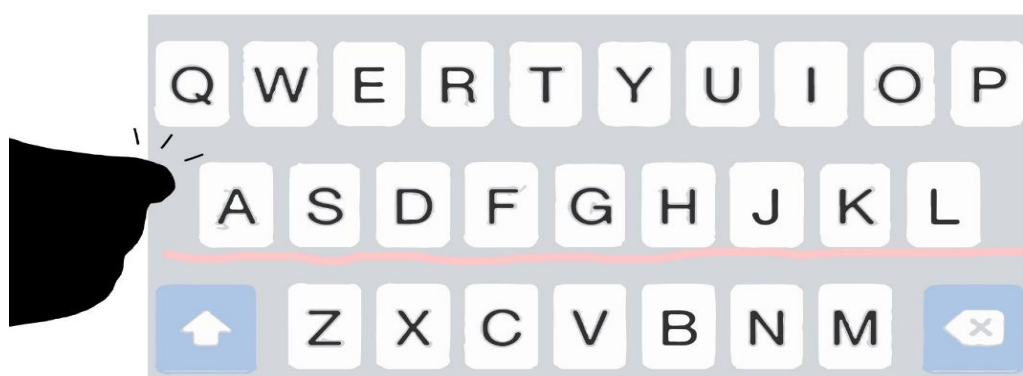
保持雙向溝通。讓你的員工知道，你隨時都願意傾聽他們的想法、意見、問題和疑慮。這種態度會讓他們快速、主動地提出自己面臨的任何問題。一旦問題有效排解，員工對團隊的滿意度和忠誠度都會提升。

7. 尊重員工，建立信任

遠距辦公的工作方式能否成功，最終的關鍵仍在於信任。策略顧問歐布來恩建議主管，「信任你的員工會做他們該做的事，無論你是否時時盯著他們。」相對地，虛擬團隊要成功，員工也需要信任主管。

同時，如果你有幸找到一直都能把工作做好的遠距工作者，就應該公平地付出報酬，尊重他們，不要視之為理所當然。給予他們積極的回饋，可以讓你們的合作關係維持長久。

有一則隱藏語錄
就在你的鍵盤第二行上



2. 搶當新創「富爸爸」企業最愛四大題材

作者：林佳誼 2020/07/15 天下雜誌 702 期

兩年前因面板反托拉斯案在美服刑返台後，前友達執行副總經理熊暉，為自己的人工智慧新創事業辦了一次募資。有別於前一輪資金多來自個人天使，當時已小有開發成果的他，懷著信心想挑戰資本市場，向機構創投募資。他需要的資金多達上億，但沒想到，前前後後見了二、三十家台灣機構創投，竟沒有一家願意投資半分。

「我曾經聽人說，台灣的風險創投產業不存在，親身經驗告訴我，這果然是真的！」兩年後的今天回想起來，他對《天下》記者述說的語氣中仍滿是感嘆。最後，能夠肯定其事業價值、填滿其資金缺口的，是佳世達、友達の企業創投。資金救星來了！老闆親自操盤年逾六十歲才創業的他深刻感受，「台灣產業要創新，不能沒有一個蓬勃的新創投資環境。如果專業風投不能提供資金，企業創投就必須來扮演救星的角色。」

事實上，企業創投（CVC）已是台灣新創投資關鍵資金來源。根據台經院 FINDIT 統計台灣新創早期獲投概況，一五年至一九年八月，台灣七九二件新創投資案中，企業創投參與比例高達五二%，超過一般創投。這意味，在台灣若想創業募資，資金最有可能來自企業。同時，《天下》盤點檯面上的台灣 CVC 也發現，從金控業的國泰與富邦，到科技業的研華與佳世達，各家操盤手不是老闆、總經理就是接班二代。在台灣一度是邊緣單位的企業創投，現在已成決策者親自操盤的重點業務。這些決策者在看什麼？

《天下》進一步獨家分析台經院統計數據梳理出，按獲得投資件數而言，台灣新創最受企業創投青睞的四大領域，依序為健康醫療、電子、軟硬體企業服務，以及媒體娛樂。危機感加深，電子業瘋投醫療，一五年到一八年間，健康醫療領域新創有九十五件獲企業創投投資，數量比後兩者加總還多。這一領域的積極 CVC，包含代工大廠如緯創、仁寶、瑞軒等。緯創企業創投的投資，投資時間長、部位也大，是國內電子廠投資生技領域的代表。「緯創一來因為在個人電腦轉行動時一度沒有跟上，掉單很嚴重，因此危機感很深。二來 Simon（董事長林憲銘）個人特質比較宏觀思考且願意授權，」長期投身創業創投領域的加大柏克萊分校訪問學者詹益鑑觀察，緯創為何在五年前財務最吃緊的時候，反而開始積極佈局。

擁有超過十年創投經驗的交大天使俱樂部執行長郭加泳也分析，國內電子業紛紛轉投資生技，尤其是醫材領域，一方面是看中高齡化社會生醫商機崛起的大趨勢，另一方面更是因為電子業有 ICT 軟硬體整合能力，在醫療器械生產中正可派上用場。此外，由硬體轉向軟體也是台灣產業轉型的共同目標。因此近年台灣幾家優秀的軟體新創都容易取得企業支持。如沛星互動背後有聯發科、聯電，盾心科技則有新光與緯創。

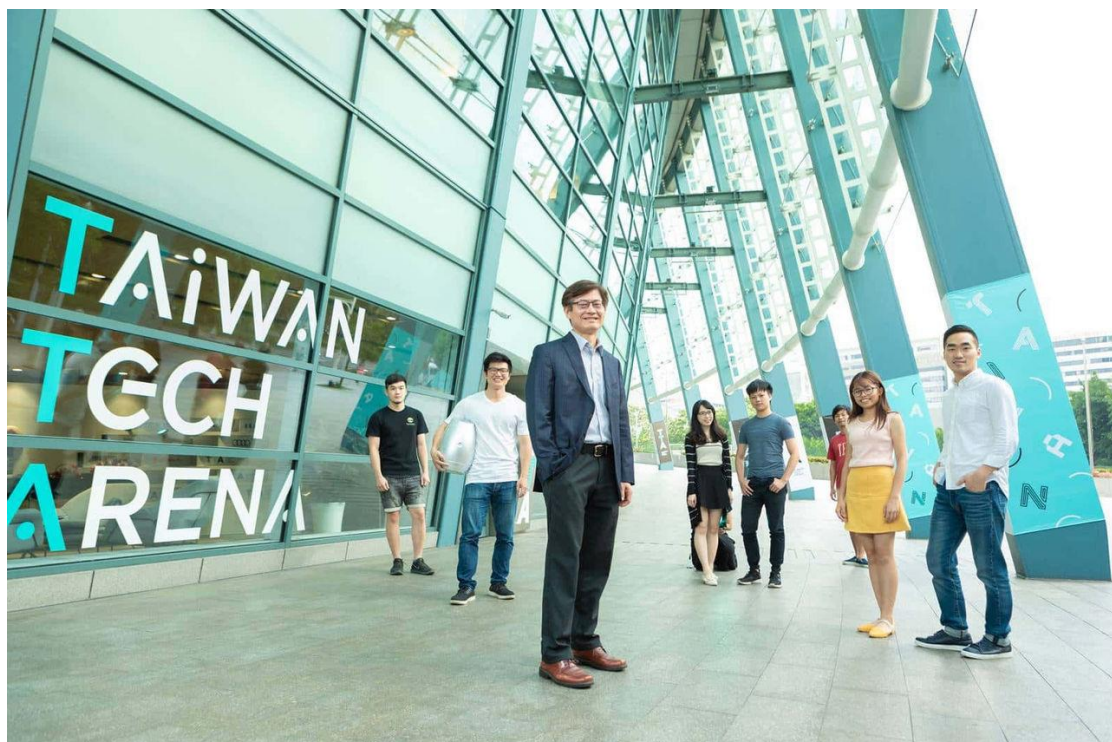
「台灣企業創投的策略目標已從過去的『供應鏈整合』，變成『創新轉

型』，」郭加泳分析，過去電子業轉投資是以周邊和上下游整合為主，透過戰略投資和客戶、供應商做更好的綁定。現在則是因網路產業崛起威脅到傳統科技業，因此愈來愈多人嘗試打開投資觸角。當然，本業延伸領域仍是電子業佈局重點。近年電子產品類重要新創投資案如室內定位的歐勝科技有聯發科與鴻海共同投資，瑞峰半導體由漢民與欣銓一起注資。驅動 IC 設計公司奇景光電也憑藉領域專業，早就投資近年相當火紅的 AI 晶片新創耐能。

事實上，企業創投在國際間早已蔚為潮流。歐美企業新創投資無論件數或金額，都不斷創新高。美中網路巨頭更是現在全球創投界的強勢力量。詹益鑑觀察，企業創投大約從二〇〇〇年在台灣開始出現，二〇一〇年已佔投資案約三分之一，現在又進一步提升。為什麼台灣企業創投崛起？

企業用小錢，就能換大利。近年在國內大力提倡企業創投概念的台灣併購與私募股權協會榮譽理事長黃日燦認為，主因在台灣企業已意識到過去二十年不斷遷移生產基地，用低成本取勝的招式開始不太管用，未來只能靠轉型升級，而且得透過成熟企業和新創結合。台杉總經理翁嘉盛進一步指出，既有企業發展到一定程度，靈活性會受限，不會跑得比新創快。與其把新創當競爭，不如當合作互補，這都促使台灣企業創投崛起。但他強調，投資「要看到本業以外，what's next？」

更重要是，台灣企業有錢。中華徵信所調查台灣五千大企業總體稅後純益，過去兩年都高達二、三兆。郭加泳說，台灣電子業都已做到世界級競爭力，雖然沒成長，但本業像是印鈔機，有銀彈可投資。「過去一段時間，台灣所有公司本益比很低，原因就是沒做創新財，」近年負責為集團構建新事業，佳世達智能方案事業群總經理李昌鴻認為，投資上下游是賺管理財，但下階段再沒有創新財，可能會很大挑戰。李昌鴻強烈建議，台灣企業每年二、三兆元獲利，只要拿出其中一%資金投資新創，至少就有二、三百億的能量。「總要有人願意去賭，」他樂觀地說。



3. 人生是一場巨大遊戲 你終會找出破關的祕訣

作者：伍芬婕 2020/09/28 Cheers 雜誌 230 期

「今年得獎後，學校主任問我課程設計可以怎樣做，我說我很多課都沒去上，還真不知道怎麼講。」27 歲的靳嚴博，畢業於陽明大學醫學系，年紀輕輕就是兩家人工智慧醫療公司的共同創辦人，4 月獲選為今年《富比士》雜誌健康與科學領域的 30 位 30 歲以下亞洲傑出青年之一（30 under 30）。

高雄左營眷村出身，從小成績優秀的他，進到陽明醫學院卻發現，標準化的制式考試不是自己擅場，但是對商業的興趣和熱愛在真實世界學習的特質，卻為靳嚴博打開另一扇窗。就讀陽明大學醫學系大四時，他花了 9 個月的時間，把學校圖書館所有的商業金融書籍，包括期間每月新出的書籍，全部追完。

基於對於人工智慧的興趣，畢業後、擔任住院醫師前，他主動寄信給台北醫學大學醫學資訊研究所教授李友專，希望能加入旗下的人工智慧醫療實驗室，開啟了白天當醫師，晚上做研究的雙軌生活。擅長做中學的他，不僅和實驗室老師共同發表醫學論文，在實驗室過程中也增進自己的程式能力。早在畢業前兩、三年，靳嚴博就開始接觸程式語言，跟實驗室工程師一起工作的過程中，因為有實作、有討論，成長速度加快許多。對他而言，人生就是一場不斷自我升級的大型遊戲。喜歡《世紀帝國》這類策略遊戲的靳嚴博，雖然已過了常打電玩的年紀，但「遊戲」這個概念，卻對他的世界觀深具啟發。事實上，他的人生就是從重視考試成績的老舊遊戲，找出通往新大陸的破關之旅。

我相信這世界是有獲勝方法的遊戲，我所有的經歷都跟這個思維有關。小時候我就發現自己學東西比人快，對於新的東西很有興趣，考試可以考得不錯。但當我去到陽明大學醫學系，卻發現單純比考試，我是比不贏的。同學多半都是品學兼優好學生，每天從早上 8 點～下午 5 點上課，每兩個禮拜就考試，持續不斷。台灣的考試系統會訓練你反射性地知道答案，但我發現自己好像沒辦法一直長時間坐在教室裡，結果很多課都沒去上。

我用這些時間讀了很多想讀的書，大四時，突然對商業產生巨大的興趣，但學校是以醫學為主的大學，完全沒有商業相關科系。不過，圖書館進書很快，新書上市後，下個月就能在學校看到，所以我就自己跑去圖書館，把一整櫃商業金融書籍全部讀完。這是我這輩子第一次這麼渴望知道好多事，到了會忘記吃飯的程度。每天都是圖書館放音樂時，才發現時間到了。

經過這段大量吸收的過程，我想自己應該不比大學念商科的人差，但是很想有機會實際運用，就加入商業知識的讀書會或討論社團。後來認識一間新創公司的執行長，就去幫他們研究科技、做產業研究。過程中，我了解自己在實作中學習的速度很快，只要讓我面對更多狀況、累積更多經驗，我的反應會比同輩快很多。後來我就知道，要給自己更多的機會接觸真實世界。

與其靠別人，不如認真規劃自我前程。我人生中很多機會都是自己找來的。因為對商業有興趣，還在校時，我參加了麥肯錫顧問公司的培訓計畫，大量接觸到科技相關的產業研究。畢業前，開始對人工智慧（AI）產生興趣，於是自己上網找台灣有誰在做這方面的東西。發現很多 AI 醫療的論述，都是出自台北醫學大學的李友專老師，我就在畢業前寫信問他，能不能加入他的實驗室做研究？進去後，一開始是幫忙做研究，但因為我有一些商業背景，加上團隊也想把成果商業化，才有了後面創業的事。

我很早就開始思考怎麼走出自己的路。在陽明的時候，有些同學家裡背景很好，爸媽是醫院院長或主任，畢業後就有醫院或診所可以接，但我爸是公務員，媽媽是家庭主婦，沒有東西等著我去接。所以，我不斷思考畢業後要怎樣發展職涯、創造屬於我自己的東西。

給年輕人的禮物，如果只能講一樣，我覺得是「把這個世界視為一個巨大的遊戲」。在自己的人生遊戲中闖關，等級夠了就會破關。為什麼我會覺得這個心態很有幫助？第一，你會知道遊戲設計者做這遊戲一定留一條路給你，這個遊戲一定會有一個解法。每個人一開始的起點不一樣，世界變化很快、隨時都要學新東西，就像遊戲的系統一直在微調，但最終，這個遊戲一定還是有攻略、有解決方法，一定有往上變更強、升級的方式。你的目標就是把它找出來。雖然你現在可能很弱，一直打都打不贏或卡關，但只是你現在還沒有拿到那個關鍵裝備、還沒拿到關鍵經驗值，或是等級還不夠，就這樣而已。心裡帶著「有機會可以做到」的思維，比最後的輸贏更重要，因為帶著這個想法，你會在過程中很積極的找解決方案。

商業賽局理論的英文原文是“Game Theory”，台灣翻譯成「賽局」，很像是競爭，大家要拚個高低輸贏。但如果翻譯成「遊戲理論」，把很多事情視為一局遊戲而非競爭，就不會有很重的得失心。你玩遊戲當然還是可以很認真，但知道就算輸了還會有下一局。在每個人自己的遊戲裡，其實沒有真正的競爭關係。我想追求跟你想追求的東西可能不一樣，我們在追求的遊戲終點不同。這樣一想，就沒有什麼競爭關係。我在玩 A 遊戲，你在玩 B 遊戲，我不會因為 A 遊戲你破關了，就覺得嫉妒，因為我們是在不同遊戲裡各自往前走。

我現在在美國，也是秉持這樣的處事方式。比如說在哈佛大學，大家都用世界級標準在要求自己的研究、觀念和個人職涯發展，那種很專業的環境，大家都是彼此幫忙的，因為知道機會很多，不會因為你拿走，我就沒資源了。有非常大的機率，我們以後會各自在不同產業、不同公司發揮，我們在玩的是不同的遊戲。換句話說，如果今天我有些資源、觀念或裝備可以給你，幫助你在遊戲裡面走得更順，我會很自然地多分享一點經驗。當下講的時候，通常也不特別期待對方要怎麼回報，但最終一定會發現，它們會以意想不到的方式回到自己身上。

有高有低才是人生的樂趣

f 樂樂果



4. 錢都花到哪裡去了？用記帳 App 找出財務破口

作者：廖婉書 2021/02/01 Cheers 雜誌 232 期

「理財，就是理人生」理財達人楊倩琳堅信這句話。而落實這句話的第一步，就是掌握金錢的流向。過去要靠一筆一筆記帳，才能釐清開支全貌，但現在有很多數位好工具，大幅降低了這個動作的難度。當然，基本原則還是不變的，楊倩琳提醒，要避免兩個盲點：

① 沒有持之以恆。

② 沒有分析：記錄不是為做而做，藉此了解每筆花費的意義，決定接下來的行為調整，這才是記帳的主要目的。

現在就透過楊倩琳推薦的幾款好用 App，幫助你有邏輯、有條理地畫出你的現金流地圖，或許你會發現，原來很多花費是可以節省下來的。

1. 碎碎念記帳（適合記帳新手）

這是一款會跟你對話的記帳 App。你的每一筆紀錄，App 的設定角色（可以選老爸或老媽）會依照你的花費給出回應。例如你買了餅乾，老媽會跟你說「不要常吃」；買了衣服，老媽會問「你是要填衣櫃空間嗎？」他們會緊盯著你的每一筆紀錄，記帳變得不再無聊，反而充滿趣味、期待感。當寫下這筆支出後，老爸、老媽又會跟我說什麼呢？

2. 卡娜赫拉家計簿（萌萌的 App）

光是可愛的兔兔和 P 助，就足以是使用這個 App 的動力啦！可愛又簡易的畫面，相當容易上手：只要填好數字、選擇款項類別就完成了。每次記帳完，還能閱讀一則超短篇故事，增加記帳的吸引力。若是分享 App 給親友們，就能下載限定手機桌布。這麼萌心噴發的 App，怎麼能不試試看？

3. Splitwise（清楚記錄各種拆帳）

與親友出遊、分租房子或碰到有共同支出費用的情況時，這款 App 可幫助你有效拆帳。記錄時，可選擇是個人負擔或和朋友（可選人數）分帳，系統會直接算出一人的平均花費，免除蒐集發票，手動加總後再拆分的麻煩。是一款好用又便利的拆帳 App。

4. MOZE（適合記帳老鳥）

這是一款操作稍微複雜的 App，適合財務分配較複雜、有多個帳戶，且固定投資的進階使用者。這款 App 有基本的記帳功能，能建立專案、預算和各種帳戶。比如「專案」可設定基金、旅遊支出等分類；若有投資 ETF 和國外股市時，能直接更改幣別，相當方便。另外，還能為食衣住行的花費各自訂定上限，不再擔心一不小心就超支了。

5. 加碼！存款小豬公（幫你加速存款）

會花錢也要會存錢，2021 年是不是要設定一下你的存款目標？這款 App 分兩種執行計畫：小豬撲滿天天存、以及連結銀行帳戶。「小豬撲滿天天存」可每天固定存一筆金額，再設定 3 個月、半年或一年的目標期限，而且每天存錢還能獲

得獎勵點數。「連結銀行帳戶」則是串聯銀行的數位存款服務，能享有銀行專屬活存利率。

開源節流不難，4 個 Tips 幫你達標

❶ 631 法則：

薪水的 60% 為食衣住行花費，30% 用來儲蓄（有了存款就能投資），剩下的 10% 可作為繳保險或自我投資費用。楊倩琳建議，若你的年薪達到百萬，可試試 361 法則，30% 在日常花費，60% 儲蓄，10% 同樣是繳保險或自我投資費用。

❷ 有目標的存款：

大部分的人是先花錢、再省錢。但正確步驟應是先設定存款目標，才知道後續有多少支出預算。每筆支出必須是「有計劃性」的消費，了解自己是想要還是需要，並設停損點。例如，一個月最多只能花 2,000 元的治裝費。另外，買東西前，想一下這是不是一筆「不花不會死」的消費，如果「不會死」就不一定要買。

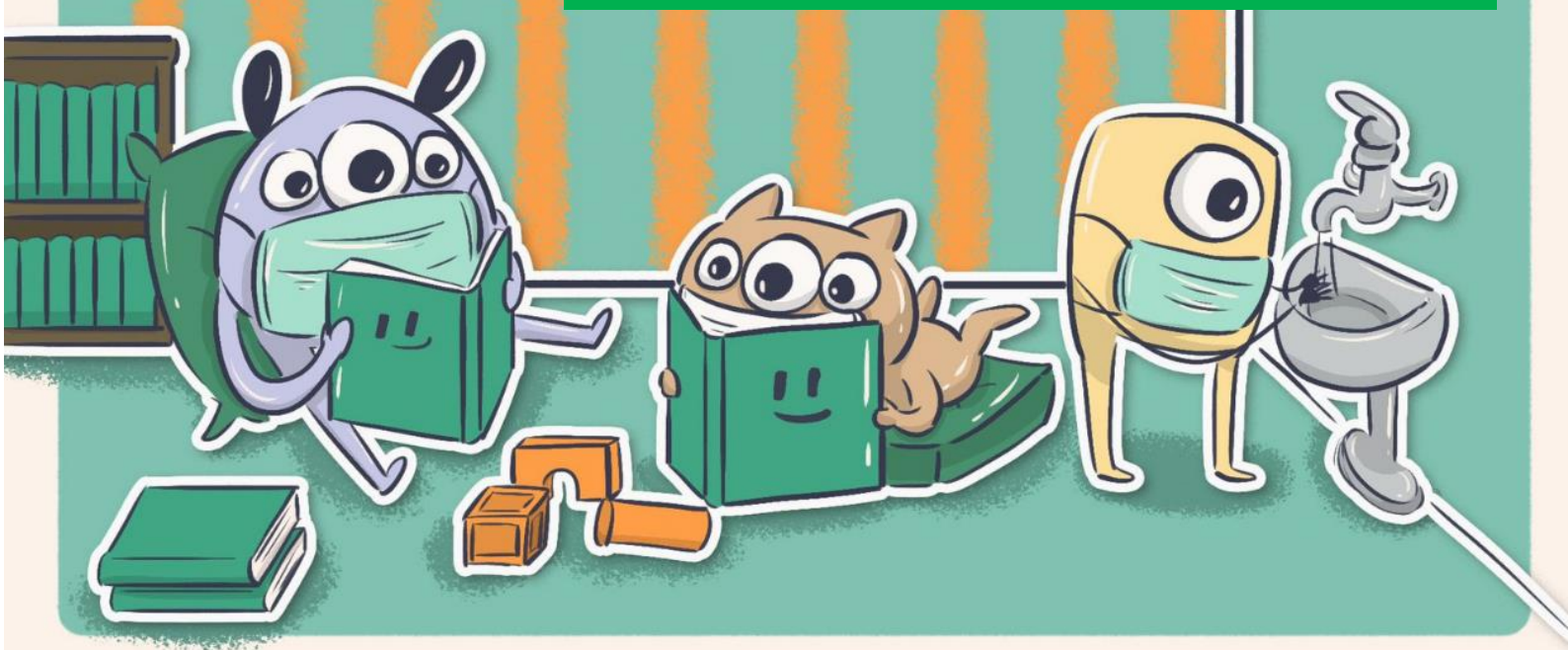
❸ 每天存 100 元：

從小額開始，每天存 100 元，積少成多，一年也能累積出 36,500 元的存款。

❹ 3,000 元的投資金：

若剛學投資理財，可定期定額買好的股票、ETF。每月投入 3,000 元，小資族不會有負擔。





5. 雲端共享學習資源 要大家功課一起變好

作者：陳盈螢 2021/03/01 親子天下雜誌 117 期

凡有難解題目，翻拍上傳到臉書社團「國中課業討論群」，都能召喚出熱心網友詳細解答。成立約兩年，社團成員已超過二十八萬師生加入，是全台最大國中學習類臉書社團。不過，該版主的真實身分卻非學校老師或補教業者，而是目前就讀竹北高中一年級的李宛軒。

繫著俏麗馬尾的李宛軒靦腆笑說，過去曾有不少網友誤會，以為版主有教學經歷，私訊問課業問題。「講出來是自己創的會有點尷尬。」李宛軒希望保持低調。一旁的新竹曙光女中國中部學妹鍾和靜是她創社的好夥伴，同時也身兼社團管理員。訪談中，兩社團主要經營者一搭一唱、一動一靜，互補性格展露無遺，她們倆都曾就讀曙光女中國中部資優班，相差一屆。但平時課業忙，多靠網路互動，接受《親子天下》訪談這天，是兩人首次面對面促膝長談。

她們在學習態度上契合度極高，都樂於分享學習資源。鍾和靜說，私校資優班重課業成績，她們每學期都可能面臨沒辦法留原班就讀的「危機」。但即使競爭強勁，兩人卻都毫不藏私學習方法，甚至著迷教學相長帶來的成就感，促成她們持續經營社團，力求大家功課一起進步。

論創辦緣由，來自雲端世代的分享習慣。李宛軒說，有不少同學和她一樣，面對難解的題會想即時得到解題方法，也好奇彼此的讀書方法有何不同。

因此，在還未開設社團前，她就在同儕頻繁使用的臉書聊天室建群組。凡有課業問題就拋出留言、題目圖檔，待成員回覆給建議。

隨口碑相傳，原先只有個位數成員的聊天群組，也拓展到破百人，地域橫跨全台，不分公、私校。不少人鼓吹李宛軒辦臉書社團，拓大規模。雖然她嘴上說「沒想太多就創了」，但卻很清楚兩者性質差異，「社團標籤可分類討論主題，方便查詢，也可審查貼文，有利管理討論主軸。」

造福現實生活中不敢發問的人。不過，李宛軒也和一般國中生一樣得面對會考壓力，需更多時間複習課業，要幫手。就在共同好友介紹下，認識與她一拍即合的學妹鍾和靜，並熱情邀她共同管理。兩女孩合作下，社團在不到一年時間，便達成成員破萬目標。採訪前後半年，社團人數成長率更是超過一〇〇％。

問她們會否擔心成員人數下滑？李宛軒充滿自信說：「我覺得不會下滑，因為會一直有新的國中生，高中生也會想留下來分享經驗。」鍾和靜補充、推論社團活絡在於發問沒壓力，「講了什麼東西顯得很笨，也不會在現實生活中感到尷尬，不需要看嗆你『上課有教，你怎麼都不會』的同學臉色。」

擴大規模，卻也得要面對網路上的「黑暗面」。例如，出現垃圾廣告訊息，得阻擋文章上架，或必須面對網路很難避免的言語霸凌。鍾和靜說，雖然比起其他新聞留言區常見的網路謾罵，社團「算友善」，但她們還在努力想除了暫時禁止發言，還能透過什麼方法與網友進行友善溝通、取得共識。

因應社團經營，兩人也在課外裝備素養。李宛軒說，她過去曾對企業管理有興趣，但直到管理社團後，才開始翻閱相關書籍，漸漸懂得下達指令技巧，她分享，與其說「回訊息要禮貌、尊重」，不如具體點出作法：「用詞請優雅，標點符號若遇中文用全格」等，更有效。

在旁的鍾和靜，收起一貫的淘氣，推了推眼鏡認真的說，最深刻的學習在於反覆拿捏文字溝通的技巧，學習如何不用肢體語言、面部表情、關係聯繫等提升說服力。而她也與學姐制定版規的經驗中，逐漸懂得將自己的想法整理成章。原本想當心理醫師的她，目前正考量是否朝傳播媒體專業領域精進。兩人都還正尋覓著最合適自己的生涯發展。





CLEAN YOUR HAND

出入勤洗手
病毒遠離我

DO THE RIGHT THING
DO THE THING RIGHT

居家防疫 閱讀給力

出入任何場所務必勤洗手

Clean hands prevent germs from spreading.
Clean hands make the world go round.

國立新竹高商圖書館 關心您