

# 提升**職場經驗值** 啓動**青年夢想基地**

勇於追尋夢想是青年朋友的最大特質，在職場上，他們敢於嘗試、勇於創新，只為等待一個挑戰、實現自我的機會。因此在本期「勞工的心聲」中，我們特別邀請幾位青年創業楷模現身說法，暢談他們實踐夢想的過程與甘苦；同時傾聽在當前不景氣的大環境下，青年打工族如何累積經驗並發揮所長，在職場洪流中逐步朝理想邁進。





# 好感動 / 翻開每頁都是 心靈的記憶

和家人朋友一起翻閱相本，欣賞共同擁有的甜蜜時光，是許多人曾有的快樂記憶；但隨著數位相機的普遍，多數人都不再洗照片，而是將照片存在電腦中，雖然便利，卻少了些一頁頁翻閱照片的感動；如果照片的量太多又不善整理，許多精采照片可能就會埋藏在電腦裡了；而陳明宗所開發出來的「好感動·相簿」，讓許多人可以更輕鬆的處理數位照片，並且擁有編輯設計過的實體個人化相本，讓人可以重拾過往翻閱照片的手感與感動。

文字編輯 陳珮珊





### 好友相挺 靈感轉為商機

「好感動·相簿」的出現，一開始的靈感也是來自於陳明宗自己的困擾；當時已為人父的陳明宗和許多父母親一樣，都很喜歡替孩子拍照來紀錄成長點滴，不過照片的整理收藏卻讓他很煩惱；如果放在電腦中占容量又不易翻閱；如果把照片沖洗出來放進傳統相本，就沒有辦法用文字完整紀錄當下的心情；有一次，他就把這樣的困擾跟好友蘇培倫分享，「真希望世界上能有一種方法，可以讓沒有美術編輯經驗的人，也可以簡單與自由的操作，編排出一本屬於自己的相簿，這樣就能方便分享，又可以解決相片檔案占據電腦容量的問題！」沒想到立刻引起蘇培倫的共鳴。

蘇培倫認為，如果能開發出這樣的創意商品，不僅可以解決多數人共同的困擾，同時也將成為數位服務產業的主流；而且在當時，國外的 Apple 電腦其實已有類似的服務，但是台灣多數電腦

的使用者都是用微軟的 Windows 系統，所以陳明宗與蘇培倫認為這樣的產品會有市場；加上他們觀察了數位相機的使用現況，2011 年全球數位相機市場出貨量超過 1 億台，現今人手幾乎都有一台相機，喜好紀錄、樂於分享已經成為共同的行為模式；因此，他們認為，如果能夠讓人人都可以透過簡單的編排軟體，將照片加上文字紀錄編輯成冊，獲得更精緻與客製化的影像保存方法，應該可以創造全新的數位印刷商機。

於是，陳明宗在好友蘇培倫的鼓舞下，邀集了在軟體開發、網站規劃、圖像頁面呈現、會員經營領域有實戰經驗的同事，有錢出錢、有力出力，在 2006 年成立了「鉅津股份有限公司」，並且效法 Apple 電腦的 iPhoto 攝影集印製服務，開發出 Windows 系統使用的軟體。隔年，他們就正式推出心中的夢幻商品「好感動·相簿」。

### 堅持做到最好 賣力溝通廠商

創業之初，陳明宗為了推展「好感動·相簿」費了不少心思，也吃了不少苦頭。在產品上線之前，他就廣邀親朋好友充當白老鼠進行產品試用，因為陳明宗認為，「研發一套軟體並不困難，但如何設計出簡易的介面並符合使用者操作習慣，就需要不斷的測試與調整。」；產品問世之

後，他更致力於機能與品質的維持以及客戶關係管理；同時，為了有更專業的創業知識，他也向經濟部中小企業處的創業圓夢計畫申請資源挹注，透過創業顧問的諮詢服務及創業圓夢網中的電子櫥窗，讓自己更懂得行銷策略，同時也讓產品有免費的曝光管道；在多重努力之下，「好感動·相簿」也開始有了知名度。

但產業的差異還是讓創業初期的他吃足苦頭，單單是確定生產流程就耗盡心力；陳明宗出身於遊戲產業，卻要跨入印刷業，隔行如隔山，更何況還要作出新突破；對此，他也說明了當時遇到的難題，「傳統印刷業仍停滯在先製版、後印製的作業流程，而當時數位印

刷也只運用在打樣或信用卡帳單這種單一性、高時效性需求的品項。所以，當我們向印刷廠提出要利用數位印刷技術來製作成品的概念時，多數的印刷廠都抱持著懷疑的態度，甚至拒絕接單。」但後來，靠著工作團隊鍥而不捨的溝通，終於還是感動了傳統印刷廠，除了答應要配合嘗試之外，也願意協助陳明宗研擬出後續選紙、試印、出貨等一連串的流程。

### 危機變轉機 贏得口碑

產品上市後，陳明宗卻面臨更大的難題。「產品上市的第一個月訂單爆大量，我們卻賠很大。」會發生這樣的情況，主要還是因為工作團隊的印刷專業





知識不足，所以在設計軟體的時候並沒有預留印刷時需要注意的「出血」、「裁切線」、「裝訂線」等位置，所以成品紛紛發生卡頭、斷手、切字、裝訂脫落等問題，導致客訴連連。而且，光是解決傳統印刷廠與客戶之間對於耗損或色彩的認知差距，也讓團隊忙得焦頭爛額。

但所幸，陳明宗至始至終都秉持著以客為尊以及永不放棄的處理態度，而且他認為「對顧客而言，每一本、每一頁都是唯一，交件時都必須百分之百完美。」所以他全面的重新檢視跟調整產品，並誠意地向顧客提出解決方案，極積說明數位印刷的優缺點，最後終於獲得客戶諒解；後來，有的客戶還主動在部落格中分享使用心得，使得產品的特色一傳十、十傳百，意外的讓「好感動·相簿」建立起好口碑，也順利讓危機化為轉機；而這樣全新的經營概念與商業模式，終於在市場中慢慢斬露頭角。



### 將心比心 好還要更好

「好感動·相簿」的誕生，成功開啓了台灣客製化個人相簿的精緻服務，同時也為逐漸式微的傳統印刷廠帶來新的契機；而陳明宗和蘇培倫等創業夥伴，一路走來雖然跌跌撞撞，終究還是以堅持的態度讓「好感動·相簿」在市場上闖出好名聲；而且後續也獲得了許多大廠的青睞，相繼與之合作；公司創立的五年之間，已經成功創造了上萬種感動；未來他們也將持續向前邁進，讓更多人可以完整的典藏生命中的每個美好時刻。

最後，陳明宗對於想投入相關行業的朋友也有些提醒，「不要看這樣的營運獲利模式很簡單，頭可是有著許多客戶使用流程及維護的技巧。」所以他建議想投入者務必要先了解印刷產業以及網路行銷的經營模式，「最重要的是，要站在消費者立場去想，將心比心的去思考產品的接受度與品質，這樣才有機會能在市場上勝出。」





# 和美好的人 品嚐美好的愛情



品愛情(PimLove)的網頁上這麼說：「不要再癡癡的等待緣份從天下掉下來了，不要再從張三和李四勉強挑一個來愛了，不要再相信尷尬的相親了，不要再從其他膚淺虛幻的交友網路找愛情了。」所以，他們在2011年8月成立了一家愛情公司，並且藉由臉書設立了一個線上愛情交友平台「PimLove品愛情」，希望可以打造一個讓人遇見愛情、分享愛情、擁有愛情、紀念愛情的品牌與平台，讓更多人有機會擁有更美好的愛情體驗。

文字編輯 陳珮珊



## 人生起伏 越挫越勇

「PimLove 品愛情」的創辦人陳保元，雖然自認為是一個平凡的人，但他的人生經歷卻頗不平凡：「我國中時創立幫派，高中時創立樂團，大學時創立社團，入職場創立校友會，還曾經在美國當過海軍！」陳保元說：尤其是當海軍的那段經歷更是曲折，在當時，台灣向美國購買了四艘軍艦，而他為了上軍艦服役，辛苦的通過筆試、面試，才遠赴美國當了八個月海軍，最後還和三百名弟兄把軍艦從美國開回台灣；但也許就是這些特殊的經歷，才讓他養成勇於嚐試，從不輕言放棄的個性。

創業則是陳保元人生中的另一種勇敢嚐試；起先，他注意到台灣的婚姻及生育現況拉警報，因而導致婚友社及網路交友大量崛起的現象；另外，他也觀察到身邊的好男好女們，常因為工作忙碌等因素而無暇戀愛；於是，他決定投入愛情交友市場，並在 2007 年創立了一家以影音交友模式為主的愛情公司；不過，由於參加的男性普遍注重異性的外表，使得女性處於被動的地位，再加上影音交友網站後來被情色業者攻陷，技術委外的包商又突然倒閉，最後公司被迫結束營業。

面對第一次的創業失敗，陳保元卻



我們的理念 \\\

提昇魅力與自信,  
美好生活與愛情.

我們想改變的事情 \\\



1

我們許多人忙於上班，對生活已經麻木，不知道如何對自己好一點。我們希望可以提供許多講座與課程，例如攝影、設計、音樂、美食、潛水開卷等，讓大家擁有更美好的生活。



2

有許多單身的人，生活圈狹小，工作忙碌，又不想裝乎玄觀，於是只能等愛情從天上掉下來。我們希望可以做點什麼，帮助大家找到自己美好的伴侶。



3

許多人有了交往對象，甚至是結婚，但卻不知道怎麼經營，或不知道怎樣增加感情的親密度。我們希望讓大家擁有更美好的愛情約會體驗。

沒有就此放棄，反而樂觀的認為「因為我渴望成功，天生就該創業去冒險。」所以又開始構思新的創業計畫。但有鑒於前次挫敗的經驗，這次陳保元仔細的研究了奇摩交友、愛情公寓以及現今當紅臉書的操作機制，最後決定藉由臉書打造一個愛情的線上交友平台「PimLove 品愛情」，開始了他的第二次創業冒險。

### 創業難題 用學習及創意克服

籌備及剛成立「PimLove 品愛情」的時候，陳保元其實還是遭遇了不少難題；後來在偶然間，得知了經濟部中小企業處有提供創業諮詢服務，於是他找上創業顧問輔導，得到申請政府專案補助的建議以及許多實用的經營技巧；所以之後他決定先讓交友網站上線，等匯聚一定人氣後，再加入電子商務元素，讓「PimLove 品愛情」未來能成為結合商務的單身男女交友專屬平台。

而創業初期，由於公司規模小，使得人才招募也相對困難，卻刺激了陳保元的創意；像是人力需求上最關鍵的程式技術人員，不僅難招募而且流動率又高，後來陳保元就想了個好點子，在台大批踢踢實業坊上張貼另類的徵才資訊－「如果加入我們一年內沒死會，多給你一個月薪水（優先幫你配對！絕對黑箱！）」、「你會是全台灣人緣最好的



工程師，因為全台的單身配對邏輯與程式都交付在你的手上。」結果這樣有趣且誠意十足的文案，造成板友們瘋狂推文回覆，最後也讓陳保元順利找到適合的人力，使得「PimLove 品愛情」能順利上線。

走過創業艱辛後，陳保元也想以過來人的身分給創業者建議：「交友網站的進入門檻並不高，所以許多人想要以此創業，但創業要成功並不是只靠著不支薪的工程師、設計、企劃就可以辦得到；而且，網站設計也不是最重要的選項，因為設計網站可能只要三個月，但要把一個事業經營好可能須耗費三年；想成功必須要真正具備網站行銷及營運的 Know-how，並擁有創造附加商業價值的功力，才是王道。所以如果沒有決心，就不要輕易嘗試。」

### 增強牽紅線功力 搶進電子商務市場

陳保元曾說，「改變一個人的愛情觀很難，更何況我們想要改變的是全國人的愛情模式！」雖然如此，「PimLove





品愛情」在正式上線一星期後，會員數就超過了 500 人，被牽線對數也有約 400 對，算是相當有成績。

「PimLove 品愛情」的成功主要是因為創造了新的模式，不同於一般交友網站的交友方式，而是運用臉書上共同好友的關係為單身男女牽紅線；使用者在免費登入品愛情網站後，網站就會彙整個人在臉書上的單身朋友及朋友的單身朋友資料，在有共同好友的基礎下，使用者可以先了解對方的為人，再決定是否想進一步認識；另外，「PimLove 品愛情」還有可以加值付費的「VIP」服務，讓使用者藉由參加設計、品酒、造型、兩性等講座來提升個人的魅力與自信。之後再舉辦聯誼活動及一對一約會，讓使用者進一步認識心動對象。

除了交友平台，陳保元目前也積極推動「PimLove SHOP 品愛情購物網」，來提供整合臉書功能的電子商務服務；

當使用者登入品愛情網站時，網站就會以程式取得使用者臉書上的粉絲專頁、電影、興趣等資訊，來歸納出使用者的喜好，像是可能喜歡音樂、浪漫或是甜點，再根據這些訊息來推薦適合的購物資訊，像是「客製化巧克力」或是「古典玫瑰園下午茶」等等；此外，陳保元也相當看好網站所衍生的送禮商機，因為在網路上贈送虛擬禮物，不須要知道地址就可以輕鬆的把禮物送給對方。而且透過網路也可以列印禮物 coupon，再到指定店家兌換即可，相當便利。如果雙方都有智慧型手機，禮物的傳送接收更是輕鬆。所以陳保元認為這樣創新的電子商業模式，未來將可以再創造出龐大的送禮商機。

雖然「PimLove 品愛情」似乎已上軌道，新的營利模式也不斷被開發，不過走過創業艱辛的陳保元還是說，「一切才剛開始，我們會繼續努力下去。」

# 三十年老字號 傳承麥芽糖的好滋味

甜甜的麥芽糖，單純的味道，是許多人早年的美好記憶。隨著時代轉變，麥芽糖也漸漸被各種新奇精緻的零食取代，製作傳統麥芽糖的店家也越來越少，現在想吃到這種兒時的小零食還不容易呢。然而，「蘇老爺手工健康本舖」卻能以製作古早味麥芽糖成為網路團購美食熱門商店，憑藉的就是三十年的有所堅持以及不斷的自我突破。

文字編輯 陳珮珊

TAIWAN  
**蘇老爺**  
手工健康本舖



YaYaSu Handmade





## 幾經起落 好味道終究不寂寞

蘇家的麥芽糖生意發跡於台北，早年只是推著小車在街頭叫賣。1970年之後遷至高雄，也多在市場或觀光景點銷售。由於蘇家女兒蘇立棋的父親有著手工製作傳統花生麥芽糖的好手藝，能讓顧客從他所製成的麥芽糖中，想起兒時眼巴巴盼著小車推來麥芽糖的情景，以及回憶站在路邊舔食麥芽糖的滿足心情，因而受到懷舊客戶的喜愛；可是由於時代轉變，使得這種傳統零食更為沒落，加上蘇家父親日漸年邁，生意頗受到影響；後來，蘇家的生意還一度中止，「因為父親的傳統手藝曾被不肖友人學走，然後使用了低價及不良品質毀壞顧客對父親的信賴，逼得他只好黯然退出市場。」蘇立棋說。

多年之後，捨不得放棄祖傳技術的蘇家老父親，終於又重出江湖經營麥芽糖生意；當時的蘇立棋，也剛好因為隨丈夫赴美而變成全職的家庭主婦，因而有了較多空間時間，於是就想要把父親原本傳統



經營的麥芽糖生意放上網路曝光；這本來是個無心插柳的作法，但是客戶的迴響卻使得他們興起了要將傳統手藝傳承下去的使命感。因為有些上門的客人告訴他們，其實是找了很久才找到這種非常懷念的古早味；甚至還有一個八十幾歲的老阿嬤，吃到他們製作的傳統麥芽糖後，當場掉下眼淚；所以雖然他們初期業績不怎麼樣，蘇家還是決心要持續專注投入這門事業。

## 二代接班 推動老店轉型

不同於蘇家老父親的傳統經營，蘇家二代開始思索新的突破方向。「傳統的東西會被遺忘，是因為消費的顧客群不曾改變。所以，唯有仰賴創新，先改變主要消費族群的結構，傳統生命才能得以延續。」蘇立棋說。

於是她先從產品及包裝著手轉型，試圖吸引新的消費者；在產品部分，一方面以「天然素材」為產品主軸，維持原有傳統口味，像是老人小孩都能普遍接受的花生麥芽糖，堅持以不加糖的無糖麥芽糖製作，以提供真正健康的傳統古早味；另一方面，她也開始研發年輕人喜好的味道，像是在麥芽糖內餡中加入乾燥玫瑰花瓣或是桂花烏龍茶來增加變化；而在包裝部分，也發想全新設計，像是作成禮盒包裝，將商品轉型為伴手禮。或是因應小家庭及現代人輕食



需求，規劃精緻的小禮盒包裝；後來甚至還將麥芽糖開發為婚禮喜糖，企圖多方面創造附加價值。

### 創業之初 舉步維艱

雖然有著要突破的想法，但創業初期對於蘇立淇來說，卻是充滿艱辛；比如說，因為資金有限，所以她一開始是先找免費的電子商務平台，想靠自己摸索來為公司架設官方網站。沒想到卻因為專業知識不足，顧客資料庫建置不完整，結果造成顧客重複下單、重複出貨的失誤；後來，蘇立淇為了徹底解決像這樣的問題，決定去參加職訓局的網路E化行銷實務班，磨練好自己在電

子商務行銷的基本功。

另外，也是因為沒有多餘的財力與專業，公司一開始並沒有專屬的完整形象與識別系統；更曾經為了響應環保而在出貨時特意重複使用外包裝紙箱，卻遭到客戶抱怨；因此在經營後的第二年，蘇立淇特別邀請學有專精的朋友，設計出一套品牌形象識別系統，正式的推動「蘇老爺手工麥芽糖」品牌。

### 善用政府資源 增加創業能量

創業之後，蘇立淇越來越認知到專業知識對於創業的重要性，因此她除了詳加了解政府能給予創業者的資源與協助之外，也積極參加各類創業課



程培訓，包括像是青輔會的女性創業育成班、經濟部中小企業處的創業創新養成學苑等，以提升自己的創業職能；而蘇立淇也的確從這些課程中獲益良多，因為創業的培訓課程相當包羅萬象，像是有創業前的產業解析、風險評估、市場分析及財務規劃，或是商品與服務管理。而且針對有資金需求的創業者，也提供營運計畫書指導撰寫以及顧問諮詢等服務；蘇立淇參與這些多元化的課程內容後，不僅讓她對財務規劃有進一步的了解，對於網路行銷與業務開發方面更是增添許多技巧。



除此之外，她相當認同政府對於女性創業的照顧。政府除了在精神面給予極大支持，同時也提供許多實質上的協助，的確能縮短創業者自行摸索的時間與金錢；而她自己在參加了青創總會承辦的台灣美食國際班之後，也更能了解在地文化美食推展的技巧與重要性，對自己的產品也更具信心與力量。尤其是在青創總會學習期間，工作人員不僅相當關心創業現況，也主動提供相關資源

協助她，甚至還幫忙號召團購活動，這份貼心也讓她深深覺得「創業路上，我不孤單。」

### 好還要更好 讓古早味永流傳

為了讓祖傳好滋味傳承下去，蘇立淇仍舊不斷的思考突破的作法；為了持續增加通路及品牌曝光度，蘇立淇將產品上架到各大拍賣平台，並且刊登於當紅的團購平台，希望藉由虛擬通路創造傳統老店的另一片天。而現在，「蘇老爺手工健康本舖」已經成為網路團購名店！

但是為了傳承這三十年的古早味，蘇立淇還是持續的透過異業結盟，連結地方資源，與茶行、花店、囍糖、婚紗業及老街特產店合作，試圖創造出具有觀光價值的題材，來提升在地方的知名度；未來，除了持續與現有通路及便利商店合作之外，還要積極展店進駐百貨公司與賣場，並參加地方政府的伴手禮評選，持續增加曝光度；而且，蘇立淇更希望讓台灣的傳統古早味與軟實力能代代相傳，「期盼藉由健康工廠的成立，能與學校的戶外教學合作，讓專業知識向下傳遞與延伸，也為下一代建立正確的『吃糖』方式。」

最後，蘇立淇感性地說：「創業路上或許苦多於甘，但哪怕只是一小滴的甘露，都會化為我勇往直前的動力，而且可以持續很久很久。」☺

# 打工培植就業力

## 朝目標發展，多學基本功

採訪撰文 黃倩茹

剛從新關係畢業的小雯，有分為三個階段的打工經驗，一個是在親戚開的房屋仲介公司擔任行政助理，接著是在學校附近的日式料理店當工讀生，後來，小雯決定自己未來想朝公關顧問業發展，於是開始在公關公司當實習生、長期工讀生，在畢業後，憑藉著自己公關公司的工讀經驗，成功進入夢想中的公關顧問業，對小雯來說，求學時間的打工經驗，就是讓自己更加了解公關顧問業，也是讓自己藉此機會多學基本功。



### 打工族關心：學習、符合水準的薪資

談到打工族關心的權益問題，小雯說，最主要希望在打工的過程中，能有所學習，再者，要得到符合水準的薪資。

小雯在 A 公關公司打工的時候，剛開始，正職同事每天上午都會給她一張工作清單，列出小雯今天該做的事情，內容包含寫新聞稿、報表、做結案報告，或寫品牌故事等，那時小雯感覺可以接觸到公關業比較深入的領域，可以學習得比較多。但是後來有一天，公司總經理無意間發現了小雯的工作清單，質疑正職員工為什麼把自己該做的事讓小雯來做，並且規定小雯從此之後不能接觸這些工作。自此以後，小雯每天的工作變成只有在各個網路論壇 po 文，推廣 A 公關公司相關企業——醫美診所的療程，假裝分享自己的叔叔伯伯阿

姨曾經在某診所做過某某療程、效果非常棒，小雯說，那時幾乎把自己所有的親戚都用上了，不過後來發現該診所使用的是不合格的玻尿酸，她自己就思考：假如有人因為看了我的 po 文而來做打玻尿酸，不就等於是害了別人嗎？而且當時的法定最

低工資是 103 元，但 A 公司只付給工讀生 100 元，再加上也沒有勞健保，讓小雯覺得薪水少、做的事情無聊，卻又有種在做壞事的感覺。

### 簽了合約，卻都在公司手上

小雯曾經和 B 公關公司簽約，約定小雯每個月協助 B 公司撰寫 S 品牌的露出報告，一個月支薪 3500 元，為期半年。一開始小雯就如同往常，每個月按時撰寫並繳交報告，卻總是沒有領到薪水，剛開始小雯不好意思詢問，過了好



幾個月，小雯才厚著臉皮問正職同事她什麼時候可以拿到薪水，沒想到卻得到「我們很努力在湊錢」的答案，讓小雯相當不知所措，後來才想起當初簽訂的合約，依規定應該是小雯與公司各執一份，但是在簽約之後，兩份合約都在公司手上，等於小雯無憑無據。後來，雖然有領到半年的薪資，卻也讓小雯感受到打工族真的很缺乏保障。

在另一個公關公司的打工經驗中，小雯只是時薪 103 元的工讀生，卻在某一次公司辦記者會前，幫助公司採買相關物品代墊 6000 元，中間歷經無數次的追蹤、詢問，結果這筆款項過了一年多才匯到小雯戶頭，這也是一個比較不好的經驗。

## 店長說了算？

在日式料理店的打工，雖然只有短短兩個月，卻讓小雯感受很多。記得有一次，小雯抵達店裡時，小雯很清楚知道自己沒有遲到，但是店長卻堅持小雯遲到五分鐘，要扣一整天的錢。後來說雖然證明是店裡的時鐘壞掉，導致店長認為小雯遲到，小雯事實上並沒有遲到，但是，一整天的錢還是被扣掉了。在薪資的計算上，小雯常常感覺自己的時數







應該不只如此，平均每個月大概都少領了一千多元，只是，當時店裡沒有打卡鐘、也沒有上下班的紀錄表，簡單來說，就是沒有任何白紙黑字能證明小雯一個月的時數到底有多少，就算想爭取也沒有證據，只能任憑店長的意思發薪。

此外，在日式料理店工讀，小雯的工作不只是外場服務，有時也需要負責煮味增湯，會接觸到開瓦斯、使用熱水的工作，但是日式料理店並沒有提供小雯勞健保，小雯事後回想起來，這真的是很危險的事，只能說自己當時經驗不足，很多地方都不懂得保護自己的權益。後來因為學校課業繁重，每天晚上都要上班，回到家通常累到連打開書本複習功課的動力都沒有，碰到學校要考試時，只好隔天早起讀書，再加上領得的薪資並沒有特別優渥，在打工兩個月後，小雯就離開日式料理店的工作。

### 用時間換金錢

身為工讀生，做的工作大多是非常瑣碎的事，像是公司裡的大小雜事、影印、購物、整理資料等等，讓小雯有種「自己只是在用時間換金錢」的感受，和自己身邊在當 model、show girl 或家教的朋友比起來，「說不定他們一小時的薪水都比我一天的薪資還高」。

小雯認為，如果公司能把工讀生當成是培訓人才的一種方式，讓工讀生可以



更了解這個產業、這間公司，對公司的認同感提升，未來也可以讓工讀生轉為正職員工，比起一般招募進來的新員工，反而能夠縮短新員工的適應期。對工讀生來說，能在打工的過程中有所學習，有良好的雇傭關係，未來願意留在公司的意願大增，對勞雇雙方皆能雙贏。只是在小雯的打工經驗中，工讀生幾乎沒有機會可以接觸到產業核心工作。

不過，現在當小雯真正踏入職場，正式成為公關產業的一員時，她發現以前打工時期所做的事情，其實都只算是要進入公關業的基本功夫，現在，還有好多好多東西需要學習，未來，小雯夢想能擁有一家屬於自己的公關顧問公司。☺

# 打工族權益應被關注

採訪撰文 黃倩茹

## 期盼好雇主



從高一開始，蕭同學已經累積了七年的打工經驗，前後在7-11、飲料店、夜市服飾店、百貨公司服飾專櫃、彩卷行、房屋仲介公司、餐廳工讀過。回想起自己的打工經驗，蕭同學認為雇主對工讀生的態度很重要，如果雇主重視工讀生、提供合理的福利，工讀生自然願意長期為公司效力，彼此之間的信任度提高，雇主也不用常常花心思訓練新工讀生。



## 公司制度攸關打工族的命運

的結果。蕭同學第一個打工是在屏東的 7-11，是學校的建教合作。回想在 7-11 工作的時光，那時的排班固定、工作性質單純、無需太耗費心思，基本上一個月可以固定領到 1.8 萬的薪資，也不會出現雇主亂排班、砍工讀生時數壓低薪資等惡性情況，而且當時的雇主除能重視工讀生，對正職員工也友善以對，在這間 7-11 最資淺的正職員工年資四年，可見雇主與員工間的關係相當和諧，員工才待得久。高職三年蕭同學都在 7-11 工讀，後來因為必須回到高雄讀大學，才將自己的工作轉移到高雄地區。

有一段時間，蕭同學到房屋仲介公司擔任行政工讀生，一開始老闆與她約定的工作屬文書資料整理工作，日薪 500 元。沒隔幾天，老闆開始在她五點下班前，交給她一疊電話名單，要求她做電話開發，蕭同學納悶著，自己應徵的明明是行政工讀生，為什麼卻要做業務工作？接著，老闆又開始要求蕭同學到太太開的火鍋店幫忙。一連串的工作轉折，讓蕭同學感覺到老闆似乎是用「行政工讀生」的名義，騙員工進來公司，之後再找理由、找藉口，交付其他工作任務，於是兩個月後蕭同學就離開這間公司。離職一年多，蕭同學仍不時看到此間公司在找行政工讀生的徵才訊息，可見老闆應該都是用類似的





手法找人，也造成工讀生流動率高。

蕭同學也曾經在自己家對面的彩卷行打工，一開始以為上班地點固定，沒想到後來老闆開始要求她九點在小港店工作，可能十一點就要她到五甲店幫忙，下午又要她回小港店，每天都無法固定工作地點，東奔西跑。此外，不能自己選擇休假日也是讓蕭同學感到困擾的部分，工讀生的休假全部都要依公司規定，自己一點選擇權都沒有，有時遇到有事需要排假卻無法協調，真的很不方便。

經過許多工讀經驗，蕭同學體認到「公司制度對打工族攸關甚鉅」，只是，打工族要找到一份好的工作，並非易事。

### 找到好的工作不容易

蕭同學表示，如果能在公家機關擔任工讀生，是最好不過了。在公家機關

打工，領的時薪一樣，卻能有固定的上班時間、固定的休假日，只不過，這些「好工作」要有特殊身分者〈例如低收入戶〉才能申請，蕭同學根本沒有機會進入公家機關打工。

於是，蕭同學深刻感受到「好工作不好找」的事實。像是工讀生需求量最大的服務業，以蕭同學現在的餐廳外場工作來說，像是颱風天政府縱使宣布停班停課，餐廳仍照常營業，她也是要照常冒著風雨去上班，此外，遇到紅字、假日，也不能正常休假，還是要上班，只有農曆過年的三個工作天能領到雙倍時薪，其他日子都是拿一樣的錢。至於排假問題，餐廳規定一個月工讀生只能自選一個假日休假，或著自選兩個平常日休假，其他時間都要依公司規定，配合正職員工的休假時間。不能自己選擇休假日期，除了生活上的不方便外，也讓蕭同學有不受尊重的感覺。

目前政府正計畫提高打工族最低時薪，但對蕭同學而言，並不一定是好消息，她感受到正職員工的權益受到保障，工讀生卻非如此。當最低時薪提高的訊息傳來，另一方面，蕭同學也聽到餐廳有意以「人力需求減低」為由，調降工讀生的排班時數，這也就意味著，雖然最低時薪調高，但是蕭同學所能賺取的總收入卻降低，對於背負就學貸款、需要自己負責生活費用的蕭同學，



反而不是利多訊息。

不過另一方面，餐廳對工讀生有其培訓計畫，當工讀生畢業後都有機會可以轉為正職員工，因此餐廳會固定為工讀生開設培訓課程，這無非也是讓工讀生往後多一個出路。但對蕭同學來說，餐飲業畢竟不是她的志趣所在，現在最希望的就是能撐過這段時間，大學畢業後再找一份正職工作，或進修自己喜歡的領域知識。

### 打工族的時薪？

與蕭同學談到打工族的心聲，她第一個提到的就是薪水問題，雖然政府有明

文規定打工族應得的最低時薪，但在蕭同學的經驗中，並非如此。

蕭同學曾經在 A 飲料店打工，時薪只有 65 元，低廉的薪資讓蕭同學做了兩天就決定辭職，B 飲料店的時薪是 75 元，但是因為能和朋友一起上班，稍稍沖淡了時薪未達水準的不良感受。後來蕭同學才知道，只要公司沒有申請營利事業登記，就可以不用依照政府規定最低時薪來支付工讀生薪資，這也算是蕭同學在這麼多打工經驗後，換得的社會經驗。

如果再加上公司用各式名目砍工讀生的工作時數，或著用各樣理由扣錢，事實上每個月能夠領到的薪資非常有限，工讀生的權益也沒有受到保障。明年蕭同學就要畢業，正式踏入職場，她希望自己以後工作的公司能有周休二日、在大節日〈紅字〉能正常休假，也希望自己能追隨母親的腳步，經國家考試進入政府單位服務，而能有穩定的收入與工作。☺





# 勞委會對新貧族的協助作法 協助青年就業找方向、練武功 讓青年就業有夠讚！

依據「經濟合作與發展組織」(OECD) 統計資料，2011 年 OECD 會員國之 15 至 24 歲青少年失業率逼近 16.19%，其中，歐洲之法國為 22.13%、英國為 21.05%、瑞典為 22.88%、義大利為 29.03%；美洲之加拿大為 14.16%、美國為 17.28%；而亞洲的日本為 8.19%、韓國為 9.61%。另 OECD 也統計，青年失業率約為整體失業率的 2 至 3 倍，而我國青少年失業率為 12.47%，係整體失業率 4.31% 的 2.84 倍，故我國青年失業率與各國相似。

雖然 15-24 歲青年失業率為各年齡層最高，但就失業平均週數來看，15-24 歲青年失業平均週數 98 年為 23.03 週、99 年為 21.26 週，100 年為 20 週，101 年 7 月青年平均失業週期為 14.13 週，皆低於全體失業平均週數，顯示青年只要積極求職，較其他年齡層更容易找到工作。政府對於青年就業問題一直極為重視，持續推動各項促進就業措施，加強就業媒合及投入職業

訓練資緣源，以協助青年就業，相關協助措施如下：

## 一、在職業訓練方面

### (一) 為協助解決學用落差致就業能力不足、工作經驗不足等問題，勞委會推動「青年人才培訓深耕方案」：

1. 雙軌訓練旗艦計畫：針對國中畢業以上青少年，由學校進行學科教育，事業單位負責工作崗位訓練，培訓優質專業技術人力。訓練生除享有學費減半優惠補助外，每月由事業單位提供津貼，以減輕訓練生經濟負擔。
2. 補助大專校院辦理就業學程計畫：針對畢業前 2 年在校大專校院學生，補助大專院校辦理就業學程，引進業界專業人士開設業界實務課程、辦理職場體驗及共通核心職能課程，以提升大專生職場競爭力與職場接軌。
3. 產學訓訓練：運用高職及大專學制，彈性實施教育及訓練。由職訓中心提供專業技術養成訓練讓青少年參訓，協助其順利與職場銜接。



4. 青年就業旗艦計畫：針對 15 歲至 29 歲缺乏工作經驗或專業技能之青年，由職訓中心與訓練單位，依據產業用人單位需求，提供實體專班訓練及工作崗位訓練，以協助青年就業。

### （二）推出「青年就業讚計畫」提供青年捕魚的「釣竿」：

於 101 年 1 月 1 日推動，針對 18 歲至 29 歲之初次尋職者，或連續失業 6 個月以上之青年朋友，提供 2 年共 12 萬元之訓練學習自付額補助，給青年「釣竿」，使其能透過自主訓練學習後就業。

### （三）推動「產業人才投資方案」，補助金額提高到 3 年 7 萬元。

結合民間訓練單位，提供多元化實務導向之訓練課程，並給予參訓在職勞工訓練費之補助，補助每位在職勞工 80% 至 100% 訓練費用，以提升勞工職場競爭力。並從 101 年起，每名學員最高補助額度由原來之 3 年 5 萬元，提高至 3 年 7 萬元。以上訓練措施，今 (101) 年可提供參訓人數達 10 萬人次。

## 二、在就業服務方面

運用實體與虛擬之通路，加強就業媒合服務：

1. 辦理大型就博會、校園徵才活動及各類中、小型徵才活動，並於全國 356 個就業服務據點提供就業諮詢與就

業媒合。2. 於各就業服務站設置「青年專櫃」，提供青年就業諮詢及推介之專人服務。3. 「全國就業 e 網」擁有全國求職求才資料庫，民衆可以隨時上網查詢職缺並登錄求職資料，亦可在 7-Eleven 約 4,800 多個服務據點（含澎湖及金門）之 ibon 隨時查詢各縣市最新的工作機會、職訓課程及徵才活動等訊息。4. 設置就業服務科技客服中心，民衆可撥打 0800-777-888 免費服務專線，由專業客服人員 24 小時提供就業媒合及諮詢等服務。5. 建置青年就業資訊服務平臺，透過與教育部合作，將各大專院校畢業生資料匯入本局資料庫，經篩選未就業者，主動聯繫提供就業服務。6. 設置「青年就業尋寶圖」網頁，整合部會提供青年之資源包括職場體驗、職涯探索、就業服務、職業訓練、技能檢定、創業服務，讓青年經由單一窗口都可輕鬆取得相關資訊。7. 於 Facebook 網站上建置「全國就業 e 網」粉絲團，提供就業市場最新動態、徵才活動快訊、熱門職缺等等，可使青年第一手掌握就業訊息。透過以上就業服務措施，截至今 (101) 年 7 月，已協助近 5 萬 9,000 人次之青年就業。另外，青年朋友透過「打工渡假」海外的體驗經驗，並非單一以金錢收入為考量，可增進青年「闖」的能力，培養獨立自主生活、應變能力，累積彌足珍貴的生涯資產。