

從外交到科技業 跨領域的奇幻旅程 潘劭平專訪



撰
編

文
輯

鄭
黎

治
幸

綺
華

現於全球十大軟體公司之一的 SAS 擔任台灣業務代表的劭平學長，可說是打破「文組難入科技業」迷思的最佳典範。雖然當初帶著成為外交官周旋各國的憧憬進入外交系，但後來發現自己的專長與特質更適合科技業，便轉換跑道至 AI 領域。目前主要的工作內容，是在台灣開發使用 SAS 軟體的新客戶，向台灣企業提案，透過解決企業經營過程中的痛點，成功擴展軟體的市場上的佔有率。

需要外交手腕的商場談判

做起自己擅長且喜歡的事情讓他衝勁滿滿，即使現在不是外交人員而是從事科技業，但許多情境都讓他有身處外交場域的感覺。從替老闆即席翻譯，到親自與外國公司談判出口買賣的合約，職涯上一路走來，不乏有走訪德國、匈牙利、義大利、法國等國家的經驗。雖然外交上的談判是以國際政治為主，但同樣的，和跨國公司交手時，舉凡議價、進出貨量、



營收目標，樣樣都需要用到談判技巧，過程和外交很像，只是場域不同。

學長表示，科技業群雄割據的現況就像國際現勢，國外原廠品牌、本地代理商、北中南區域經銷商們，會爭先恐後向各大企業提出合作案，彼此間的關係錯綜複雜，有時競爭有時合作。舉例來說，SAS 與微軟在機器學習領域是競爭對手，但在雲領域是軟體跟載體的關係。如何在競爭場域上如何化敵為友，達成雙贏的局面，這是外交人員和科技業業務都需要思考的問題。「而外交系的訓練給予我很大的幫助」，學長這麼說。

跨領域一 突破舒適圈的心路歷程

有趣的是，學長在大學期間從未想過在 AI 領域就職的可能，也為了全心衝刺課業和經營樂團所以沒有選擇實習，真正接觸到 AI 是在求職階段才開始。從當時公司的儲幹計畫中選擇投身 AI 部門，在做中學的同時，也探索自己真正的興趣所在；初期多經手硬體與 IoT（物聯網）領域的工業銷售案件，到後來發現自己對商用軟體更有興趣，於是轉換到軟體業主攻 AI 開發平台，進一步與零售業、生技、

政府、醫療等領域互動，時至今日業績多與 AI 相關。對學長來說，是一條他始料未及但很喜歡的路。

選擇跨領域，就是選擇突破舒適圈，對劭平學長來說，不要猶豫的心態是關鍵。一路走來他也面臨不少挫折，但他總是不放過任何一個可以學習的機會。學長也聊到了令他印象深刻的經驗：「有一次自己去中國蘇州出差，面對的客戶都是資深製程人員，當下真的是被洗臉，不斷被考技術問題、被質疑年齡與資歷，但人都去了，當下也只能硬著談，懂就秀一手，不懂就承認不懂，反而最後成功贏得客戶信任。」初入職場的他面對業界老前輩，懂得利用一些新知或對方不知道的消息當作吸引對方的籌碼，讓他願意坐下來談合作。學長的謀事法則，可用八字蔽之：「以己之長，攻彼之短」。

學長也分享他在美國 SAS 總部上班半年的經驗，以全英文開會、培訓、提案，除了要在短時間吸收大量與軟體相關的新知識，還要適應與亞洲截然不同的職場風氣，下班後進行充滿美式風格的 Social，「第一週就像噩夢一樣，睡都睡不著！」他當下決定要盡快調整好心態，利用週末學習新知識，請教的華人前輩...等，最後他已經能順利與外國同事 Co-Work，工作也漸趨上手。學長表示，進入職場就是要下定決心，否則機會就永遠不會到你手上。在同樣條件的一群人中，只要你是那個敢踏出步伐勇於嘗試的人，成長的機會就會源源不絕。

給學弟妹的職涯準備建議— 科技業怎麼走？

「與其有十把短刀，不如磨利兩三把長槍」。對於確定要進入科技業的學弟妹來說，最重要的是培養幾個專業能力，硬如 Coding、數據分析、科技產品知識，軟如銷售、推廣、活動辦理，比起漫無目的地去實習，不如先掌握關鍵的技能。若現階段有想嘗試的方向就努力試試，不要只是走過場，就像挖礦若挖得不夠深就回頭，永遠不知道裡面有沒有金礦。

未來面臨職涯選擇時，可以先篩選出自己有興趣的幾個領域，訂出大方向後，以該領域的前十大企業為目標去投履歷。接下來就是從面試與實習中找出更小的、自己有興趣的子主題，朝那個方向全力學習與鑽研。在準備履歷及面試時，要把自己的立場轉換為資方，來檢視自己所擁有的能力與特質，是不是符合該公司的需求？「化被動為主動，讓主管看見他需要你的地方」，這是學長分享的關於求職的小小心得。

學長更建議，若想在大學期間儲備能量做準備，在參與的活動上也會因目標而有所不同。若想從事業務或行銷，可以自己發想並舉辦一些「要拉人來參加的活動」，例如音樂節、酒舞會 ... 等，這些活動要考慮到 KPI 與人數，就像是許多產業都相當重視的大眾營銷 (mass marketing)，各公司都會舉辦論壇、在網路上投放廣告 ... 等。若想從事專案管理、人資等，則與系隊等重視團隊管理與資源分配的活動經驗有關。

回首熱血滿腔的大學期間，曾經他也是想到什麼就去做，但走到現在他覺得最重要的，是培養為人處事和表達能力。在為人處事上可以把握機會多認識不同的人，但要學會和睦相處，互相幫助有來有往。在表達能力上要在準備充分的同時清楚表達，與外語能力無關，邏輯往往更重要，要能精確表達讓聽者清楚理解，才是表達最終的目標。

學長最後表示，大學沒有哪件事是不值得做的，但可以好好把握那些對未來幫助很大的事情，妥善分配時間跟資源就認真去做，「相信這個世界不會虧待你的努力。」



系友小檔案

姓名／潘劭平

現職／Territory Sales

Representative @ SAS Software

學歷／政大外交系 經濟系 雙學位

在校經歷／畢業生代表、外交系系

代、文化盃總召、酒舞會副召、系

學會公關長、吉他社教學、NMUN、

政大畢舞節目長

Hashtag／跨領域經驗、AI