

中原大學教與學新知剪報資訊

新聞剪報則數：4

日期：108年10月07日~10月09日

剪報製作：教學卓越辦公室

今日新聞剪報摘要

1. 33% 台灣企業沒有 AI 計畫！台灣企業如何踏出數位轉型第一步？-A8-(科技報橘)-108-10-07
2. 新北開辦「職場英語體驗營」-A1、A4-(中廣新聞網)-108-10-07
3. 2030打造雙語國家 情境化學習 好想說英語！A1-(能力雜誌)-108-10-07
4. 張忠謀「總經理的學習」：若輕視Sales & Marketing，公司根本活不了！-A3、A8-(天下雜誌)-108-10-08

媒體名稱：科技報橘	類別：紙本 <input type="checkbox"/> 網路 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/>	版別：第 版
-----------	---	-------------

33% 台灣企業沒有 AI 計畫！台灣企業如何踏出數位轉型第一步？

2019-10-07

2019 年《網路趨勢報告》指出，網際網路已串連全球近 40 億人口、260 億個數位裝置，物聯網趨勢將不斷成長，而伴隨而來的資料數據量將以倍數成長。紐約時報專欄作家湯瑪斯佛里曼(Thomas L. Friedman)曾於著作中強調，當今科技進步的速率越來越快，已到了人類無法觸及理解的階段。

於台灣 Google 雲端大會 Google Cloud Summit 中，iKala 的共同創辦人暨營運長鄭鎧尹表示，在科技與資訊爆炸性的時代，人類再努力都無法彌補自身與科技的差距，但 AI 卻可成為帶領人類跨越鴻溝的重要答案。

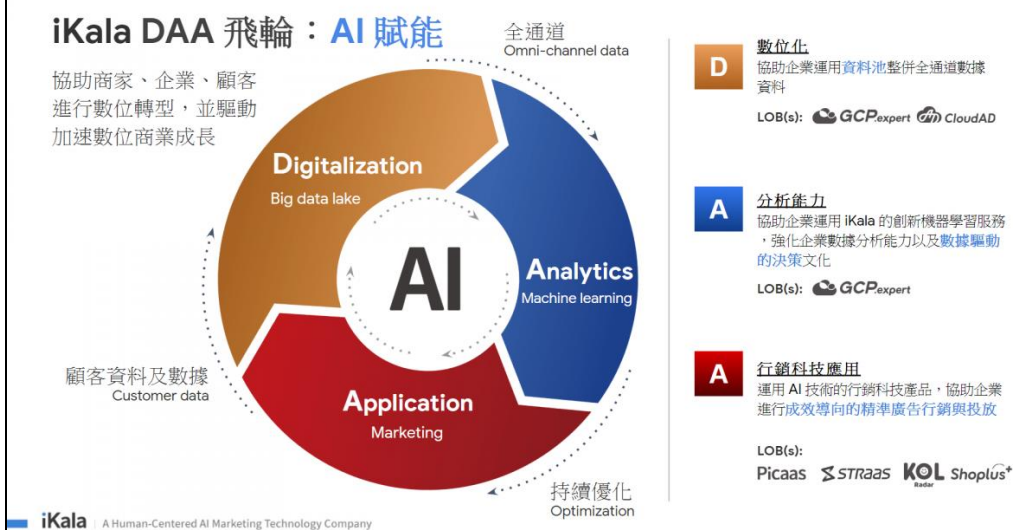
究竟 AI 是取代人類還是幫人類創造更多機會？

鄭鎧尹於演講中提到，根據牛津大學學者卡爾弗雷 (Carl Benedikt Frey) 與麥可奧斯本 (Michael A. Osborne) 的研究報告指出，未來十年至二十年將有 47% 的工作面臨被 AI 取代的風險；不過只要妥善應用，AI 則能替人類創造更多的工作機會。

以 Google 在亞洲最大 Cloud 服務的 AI 行銷公司 iKala 為例，透過深厚的雲端與 AI 技術，iKala 致力協助台灣企業導入 Google Cloud 服務，從基礎資料處理與系統上進行數位轉型，舉凡天下雜誌、KKBOX、VoiceTube 與台灣遊戲開發商等皆得到 iKala 的轉型協助，而在轉型過程中，不僅讓企業降低營運成本、找到高效益的行銷策略，更改變產業特性，增加工作機會。

鄭鎧尹說明，企業透過將資料數位化 (Digitalization)、提升數據學習分析能力 (Analytics)、及其延伸而出的應用 (Application)，這些皆為「iKala DAA」的服務範疇，他更強調這將創造一種新型態的商業服務。

iKala DAA 飛輪協助企業透過 AI 進行數位轉型(圖)



鄭鎧尹拿天下雜誌舉例，他說明過往只要碰上總統選舉或熱門的社會議題時，網路媒體的文章瀏覽量就會

中原大學教與學新知剪報資訊

飆升；然而在媒體高度曝光的情況下，卻容易出現系統管理與乘載力的困境，往往因流量爆量導致網頁打不開或讀取過慢。面對類似問題，iKala 利用 Google Cloud Platform 的自動調度 (autoscale) 功能，提升系統流量承受的彈性，在流量峰值有效提供足夠的空間，藉此最大降低用戶的使用者困難。鄭鎧尹說，明天下雜誌官網、影音串流服務、B2B 線上學習平台等皆建置在 GCP 平台下，透過資料數位化 (Digitalization) 不只大大降低工程師的維護難度，更節省了一半以上的維運時間成本。

AI 找到精準受眾，最少成本創造最大成效

除了數據存儲與優化外，iKala 也拉高 AI 在企業營運中的角色，透過數據分析 (Analytics) 與學習服務，展現 AI 賦能的優勢。以康健雜誌每個月將近百萬的流量為例，如何精準找到受眾，將文章、商品、活動推送給真正需要的讀者是亟需克服的難題。AI 技術的導入就能高效透過文章熱度、關鍵字及讀者偏好精準掌握讀者閱讀偏好與需求，與即時投遞讀者所需的資訊。

除此之外，AI 的數據分析與學習能力，更能於商業行銷上提供有效的輔助應用。以「udn 買東西」的購物平台為例，透過 iKala 旗下的 Picaas 服務 (Application)，即能以 AI 技術快速且大量生成符合 Google 廣告規範的圖片，使得貨物上架的速度較傳統快上 400 倍，也節省了 80% 的修圖成本。

根據 IDC 估計，2021 年數位商業模式將占全球 GDP 超過 5 成。然而從 2019 年資誠台灣企業領袖的調查中卻可發現，有高達 33% 的台灣 CEO 尚未發展 AI 佈局計畫，顯見台灣在數位轉型浪潮中速度相對落後。

而 AI 數位轉型為大勢所趨，企業透過導入 AI 釋放的工作量，能有效讓員工工作價值提升，投注更多心力於產品、技術的創新發展，以更快、更聰明的方式搭上科技增長的潮流，才不至被科技與資訊的浪潮淹沒，進而失去國際競爭力。

中原大學教與學新知剪報資訊

媒體名稱：中廣新聞網	類別：紙本 <input type="checkbox"/> 網路 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/>	版別：第 版
------------	---	---------------

新北開辦「職場英語體驗營」

2019-10-03

新北市教育局和開南大學合作開辦的「職場英語體驗營」，校方以專業群科的類別，為技術型高中量身打造 24 種英語學習情境，兼具理論與產業參訪學習，提升學子進入職場的競爭力、就業力。(李明朝報導)
開南大學空運管理學系盧衍良主任表示，職場英語體驗營課程是一起和應用英語學系劉佩勳主任及何雅雲教授規劃，共同打造全英語化職場環境，希望把職場英語能夠及早深耕、扎根在學生身上，更早期去體驗職涯。

體驗營課程以「航空」為主題，課程不是只聽老師說明、講解，還丟出一些狀況題讓體驗學員去解決，盧衍良主任表示，透過模擬讓學員知道航空產業專業，職場英語與一般差異，讓學員自己去思考未來想走入航空產業，要如何去加強不足之處。

開南大學梁榮輝校長表示，航空從業人員，職場環境比起許多其他行業別，更需要面對英文，提升英語能力非常重要。

媒體名稱：能力雜誌

類別：紙本 網路 其他

版別：第 版

2030 打造雙語國家 情境化學習 好想說英語！

2019-10-03 · 文 / 魏秀蘭、徐瑋婕

不論出國旅遊或者國際商務會談，英語幾乎成為主要的溝通語言，政府也擬定政策希冀於 2030 年打造雙語國家。隨著數位科技的發達，究竟為語言學習帶來了什麼樣的新方法呢？

英語是全球共通的語言，根據統計有超過 70 國將英語列為官方語言，涵括人口數更是超過 21 億人，約占全球 1/3 人口。面對國際化的浪潮，國家發展委員會以 2030 年為目標，打造台灣成為雙語國家，並召開跨部會協調會議，藉此帶動全民學習英語的風氣。隨著數位科技與時俱進，英語學習方式更加全面與多元，不僅僅只有在非正規的教育系統使用，看似保守的學校正規教育，也已經引入更多創新及變革。

國際移動力 & 語言學習

語言的「使用」一直以來是英語教學的關鍵，而聽、說、讀、寫能力的培養更是英語教學課程的重心，期待英語不再只是考試的成績，而是學生作為與世界溝通交流的工具。隨著時代迅速變遷，日新月異的科技讓世界變小了，不同文化的往來越來越頻繁。不論是在虛擬的網路世界或是面對面的實體接觸，英語作為溝通的角色不變，更進一步的，2018 年經濟合作暨發展組織(Organization for Economic Co-operation and Development, OECD)在國際學生能力評量計畫(Programme for International Student Assessment, PISA)中提到，未來 PISA 除了評量閱讀、數學、科學能力之外，增加了「國際力」(Global Competence)。而「國際力」的定義是什麼呢？可以分成以下 3 點：1. 根據這份文件的定義，在尊重人性尊嚴的前提下，個人能有從多元觀點來分析全球與跨文化議題的評斷能力；2. 能充分理解差異如何影響自己及他人對事情的看法、判斷與詮釋；3. 能開放地、合宜地、有效率地投入與不同背景的夥伴互動交流。

以台中市文華高中為例，除了縝密規劃的總體課程外，扎實的課堂英語教學以及學校提供的國際交流機會，為學生創造真實情境，協助學生具備「語言力」「專業力」，以作為他們未來「國際移動力」(Global Mobility)的基礎。那麼如何引起學生的學習動機呢？除了傳統的方式外，文華高中使用了多種「招數」來引起學生的注意，提高學習的動機。

情境化學習 & 口語實戰

在英語課堂上，最主要的就是提供學生練習聽、說、讀、寫的機會。首先，聽、說的練習兼顧 108 課綱所提的「情境化學習」(Contextualized Learning)，生活化的情境讓學生覺得英文使用與生活息息相關；其次，不定時教授國際時事等文章，培養學生關心國際事務、培養國際觀；最後，鼓勵學生參加校外各式比賽，例如：全國性英語演講比賽、英語作文比賽、英語說故事比賽、英語簡報比賽、英語詩歌朗讀比賽、全國性的英語配音比賽等。

除了透過比賽來鍛鍊，是否還有其他方式增加實戰經驗呢？透過擔任親善大使或許是一個好方法，某些高中成立使節團，培養學生擔任親善大使，負責接待來訪的國外友校。這些親善大使藉由向外國嘉賓介紹學校的歷史、課程規劃外，也能分享自身熟悉的課外活動、校園景點，這些行為都可以培養學生使用英文的勇氣以及機會。

所以，經由締結姊妹校，可以讓台灣的學生與國外的學生接觸，讓彼此在學術、文化上有更緊密的交流，

中原大學教與學新知剪報資訊

不再只是膚淺的想像，更進一步可以成為雙方課程合作的開端。

在過去，締結姊妹校的案例已經非常普遍，但都是落在大學端比較多，例如：台大的姊妹校就高達 627 個，所以可以看到大學生透過交朋友的方式，從日常生活就可以學習語言，同時提高學習動機。如今，不只是學習英文的年紀下探，高中端也開始進行姊妹校的締結，透過姊妹校互訪(Inbound、Outbound)，讓學生在深度課程交流部分，藉由議題討論，可以培養出多元的視野，讓學生自然地具備跨國與多元文化理解的領導能力。

除了姊妹校，和加入班級的各國友人交流，也是培養「國際力」和體驗「世界性英語」(Global Englishes)的最佳時機。透過舉辦入班交流活動，把外籍生直接帶進班上，更能讓學生自在的互動、分享。

除了語言能力，規劃能力也是不可或缺，在接待過程中讓學生分組規劃文化體驗活動，讓外籍生們體驗台灣傳統的飲食文化、傳統節慶、觀光景點等，從前置作業，到規劃與接待，都讓學生的能力再次得到提昇。例如：2019 年文華高中接待越南丁善理紀念中學、黎鴻峰資優高中，並與對方的資優生進行議題論壇。此次的交流不僅讓文華資優生在學術上更加成長，也讓學生們體會到「表達力」、「思辨力」在全球化中扮演的重要角色。

語言除了是溝通的工具外，更兼具文化性的角色。英語的學習在各校除了在課堂上扎扎實實落實外，學校也可以藉由國際交流，把學生帶向世界，或把世界帶進班級，在未來的職涯發展時，能自在地使用英文與來自世界各國不同文化背景的人合作。

媒體名稱：天下雜誌	類別：紙本 <input type="checkbox"/> 網路 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/>	版別：第 版
-----------	---	---------------

張忠謀「總經理的學習」：若輕視Sales & Marketing，公司根本活不了！

2019-10-08 · 文 / 魏秀蘭、徐瑋婕

台積電創辦人張忠謀 10 月 4 日以「總經理的學習」為題赴清華大學演講，350 個座位座無虛席，聯發科執行長蔡力行、世界先進總經理方略、前工研院董事長史欽泰及上百位中小企業總經理都到場聆聽。

張忠謀以自身經驗出發，談自己在德州儀器 (TI) 時期，從管理 20 人的工程師、升遷至管理 3000 人的總經理，領悟到：總經理最重要的是學習業務與市場行銷 (Sales & Marketing)、為產品定價，並具備領導力和經營策略。

張忠謀說，許多技術出身的總經理常抱持「只要產品好、客人自己就會來」的想法，這是很錯誤的觀念，總經理應親自拜訪客戶、接觸客戶，並且學會有自信地與客戶交談。

以下為張忠謀演講精華摘錄：

今天我想講自己的故事，是我自己做總經理的學習經驗，這個學習有好幾年之久，因為我第一次做總經理，就一直做到現在，有 60 年左右。

管理 20 人變 3000 人，TI 升遷開啟學習路

我 22 歲時，得到 MIT 機械系碩士學位，但我想念博士，所以就多待一年待到 23 歲考博士，結果沒考取。沒考取時我就想：「哎呀！算了，此處不留爺，自有留爺處！」所以我就去工作，加入半導體業。

我在小公司做幾年，27 歲時覺得小公司沒出息，就到比較有前途的公司去了：「德州儀器」(TI)。

我到 TI 後如魚得水，做了 3 年，TI 就說：「你的工程能力很了不起，但你沒有博士，我們給你薪水和學費讓你去念博士，也許回來後前途更好！」所以我就到史丹佛電機系念博士。

當時很順利，不但一下就考取了，且兩年半就寫完論文了，那年 (1964 年) 我 33 歲，拿了史丹佛博士學位回到 TI。

1964 年，很多產品都是美國製，沒有東南亞跟中國製造，都在德州做，2500~2600 位作業員包含研發、產品、工程師，還有新產品開發建議和業務單位，當時雖然銷售不歸我們直接管，是公用的，但這裡所有產品業務都要聯席建議和定價，其實是麻雀雖小、五臟俱全的單位，也是訓練總經理的好機會。

總經理常見錯誤觀念：以為技術最重要

當時我被宣布擔任這個部門總經理時，我就聽到許多恐慌的聲音，所以，我第一件事就是召集起 30~40 名主要主管介紹自己，那是我頭一項挑戰，我當時就用相當流利的英文、甚至稍微帶點文學氣質的英文談我的工作，抱持著謙虛和自信，因為我知道我還有很多東西要學，例如產品市場行銷、財務等等。

最重要的是我有技術背景，也有多年產品研發經驗，最大的缺洞是 Sales & Marketing (業務與市場行銷)，幾十年後我發現，這是對的途徑。

我到台灣後就發現，許多科技公司都輕視 Sales & Marketing，以為技術最重要，但沒有業務員、你根本沒生意，不會獲利，根本活不了。

中原大學教與學新知剪報資訊

我很幸運，頭一個產品市場經理很能幹，我跟他共事幾週後，他就非常高興，因為前任總經理總是抱持一個觀念：只要產品好、客人就會自己來，根本不需要 Sales & Marketing，這是很錯誤的觀念。

而我很願意去拜訪客戶、和客戶對話，甚至也喜歡和最前線的業務談話。當時 TI 別的部門總經理都跟我的部門前任總經理一樣，不太看重業務和銷售。

我只做一年就升遷，後來公司調升我做高一級的總經理，一年後又調去另一部門做總經理，到 1972 年時，我已是 TI 半導體部門總經理。

定價 3 原則：成本、需求、客戶可負擔程度

定價也很重要，我發現差別是標準型產品和客製化產品，標準型是很多競爭者都有的、定價自由低。但也有信任感等因素，像是大供應商如 TI，雖然價錢比其他人高，但客戶仍要從 TI 買一點產品，好維持第二供應鏈來源，這就是客戶信任。

至於客製化產品的定價自由相當大，但怎麼定價，卻需要相當大的技巧。我也是那幾年學的，要依據成本、客戶需求程度、客戶可承擔的財務數字。例如當年和 IBM 做生意，我就知道他們出得起價錢，客戶的財務能力都要研究。

領導者 2 種必備能力：凝聚團隊、找到成功方向

最後是領導和策略。領導只有兩個要素，一是要有人跟你，就是凝聚團隊的能力。

我的作法是：你可以相當嚴格地對待同仁，但你一定要公平，且不能有私心。

像我去 TI 沒帶人進去，我創辦台積電也沒有帶人，當年幾個德州儀器華裔同事聽說我要到台灣成立台積電，都想要來，還跟我說：要有班底才行，沒有班底做不了事！但我也沒有聘請他們。

所以，一定要公平、沒有私心，才能凝聚團隊。

另一個要素是：要知道怎麼帶，要知道方向！你不知道方向，你的團隊不會成功，他們雖會暫時跟著你，但要是不能成功，他們不會永遠跟著你。假如你不成功，你的團隊就散了。

策略最重要，卻不是首先要做的事。你要是到一個新的地方當總經理，首先不要搞策略，我離開德州儀器到通用儀器時就要改他們的策略，就犯錯了。

策略是當你非常了解公司情形、非常了解你的人時，才開始談策略。

所以，做總經理第一要學的是 Sales & Marketing，包括定價，不只是技術背景的總經理要學，任何總經理都要學。