

# 嚴偉銘校友 遠赴海外 學習看見自己



## 【嚴偉銘小檔案】

學歷：科管院學士班12

美國UCB加州大學柏克萊機械碩士

現職：ANKER共同創辦人暨營運長

加州大學柏克萊哈斯商學院 -  
亞太交流計畫主持人

## 跨領域專長 逐漸培養硬實力

嚴偉銘憶起當年考大學、填志願序的時候，十分迷惘的他不知道自己要選什麼科系。時逢清大首推出雙專長學士班，以「跨界雙領域」為特色的學制打破以往單一科系專長的限制。因此嚴偉銘最終決定就讀清大科管院學士班，選擇以計財和電機為雙專長。

談到當時選擇的理由，嚴偉銘記得當時是因為新的金融觀念——比特幣的學術論文發布，而就做了這個決定。起初修習電機的課程時很挫折，進度常常落後，後來在幾個朋友的鼓勵和自己的努力下，也逐漸找到自己較有興趣的領域，畢業的時候拿到學士班和電機學士雙學位。即使面對未來就業仍未有明確的方向，但在四年不斷學習的過程中，也不斷累積跨領域的專長和能力。

## 遠赴海外北美 學習看見自己

嚴偉銘認為唯有透過實際的職場經驗才能看到自己的不足，也更了解自己需要什麼和喜歡什麼。從清大畢業後，選擇在廣達公司工作一段時間，發現自己缺乏產品設計系統建構的概念，毅然決然選擇了海外再進修。在柏克萊讀機械所的這段時間，不只踏入更多不同的領域，更珍貴的是這段海外歷程中，有著他意想不到的價值。

他看到國外的學生很積極的打造個人品牌，用不同的方式和行為去形塑自己獨特的價值，無論是寫部落格或是經營社論平台。要學習打造自己。在北美的這段期間，偉銘也更積極的去參加各式各樣的活動和也不斷與人交流對話，持續的學習和成長，也為他在後來的職涯路上扎了很好的根基。

## 從職場到創業 找到自己的定位

柏克萊機械所畢業後，擔任IPMD產品的研發

長，一年後公司因應融資需求，從硬體轉型為軟體公司，直接被拔掉這個職位。當時的嚴偉銘十分受挫，卻也因此興起了自己創業的念頭。「不想要命運被操弄在他人的手上，我想要掌握自己的命運！」於是嚴偉銘和一些朋友創立了ANKER公司，主要業務是區塊鏈的整合和金融交易。起初因為公司沒有經費預算，無法拓展市場，身為營運長的角色面臨如何打造廣告品牌的難題，而偉銘也迅速的找到了方法，透過當時的行銷趨勢——內容行銷，發行了《金融科技分析報告》、《區塊鏈策略秘笈》等學術文章分享，用低成本的預算迅速打開了知名度，超過百萬以上的瀏覽人次，也同時兼顧員工的內部訓練，快速培養員工職能。

## 偉銘的四個思考模式

回想起自己20幾年來的人生歷程，就職後到海外進修、擔任產品研發長後又自行創業、現在也擔任柏克萊亞太交流計畫主持人的他，也談起了關於自己一路走來，人生四個思考模式：學習、成本、品牌、心理。

無論是在清大或是海外就學，抑或是在職場上工作，嚴偉銘分享垂直學習和水平學習的重要性，不僅要跨領域學習整合，每一項領域都要有所專精，不斷的學習如何讓自己在時代潮流中站得住陣腳。

偉銘也分享他做的每一個選擇的背後，要同時考慮三種不同的成本：機會成本、沉默成本和邊際成本。將簡單的經濟學概念用在生活中的每個選擇，懂得做對的決定，不害怕沉默成本而選擇走自己喜歡的路，也看得清邊際成本，選擇未來潛力大的學業和事業。

學會塑造個人品牌形象、學習如何展現個人特質，是品牌思考很重要的一環。而更重要的是自己的心理模式，如何在危機中找到轉機、用不同的心態去面對各種艱難的挑戰，是偉銘這一路走來不可或缺的元素。「人生不能像做菜，材料都準備好了才下鍋。」偉銘學長最後分享《飲食男女》中很經典的一段話，總結自己的經驗，也勉勵清華學子能夠隨時主動裝備自己，持續且不斷的努力，走出屬於自己的定位和價值。