98.12 財報

2009年12月1日
國立中山大學財務管理學系
Department of Finance, NSYSU
刊登之文章，其版權屬於本系，非徵得同意，不得轉載

本期精彩內容

1 財管系榮譽及活動訊息
2 碩士班企業參訪－潤泰集團　陳靜怡
3 碩士班企業參訪－匯豐投信　陳志軒
4 碩士班企業參訪－元大金控　李忠和
5 碩士班企業參訪－永豐金控　黃致遠
6 碩士班企業參訪－綜合感想　李筱帆
7 碩士班企業參訪－統一夢時代　林宛儒
8 線上職涯性向測驗－謝孟達

賀

碩士班呂士函榮獲卓越教學─陽光青年培育計畫：陽光新鮮樂遊會『微笑代言人』第一名。
972書香獎 三年級：林佳瑜、黃盈琇、黃千薰 二年級：張惠玲、黃聖雯、徐曼鈞、林玲儀、郭藝婷、吳欣容、陳莉絢、盧筱茜
新生盃排球賽男子組財管碩第三名─洪瑞璟、陳庭萱、吳佳穎、蔡彥鈞、林承志、林世杰、王紹宇、陳佳榮。
大學部曾和明、陳昭穎；碩士班劉文貴同學，榮獲財團法人應雲岡先生紀念基金會獎學金。
財99級 樊弘遠、曾炯少 榮獲29年校慶中山鐵人爭霸賽第二名（優等獎）。
碩士班林世杰榮獲98學年度碩士班研究生獎學金。
99年度碩士班甄試 黃盈琇 台灣大學財金系 祁婉寧 交通大學管科系 林佳瑜 政治大學財管系 林佳瑜 中山大學財管系 林筱薇 中山大學財管系 許淑君 中山大學財管系 謝政諺 中山大學財管系 黃千薰 中山大學財管系 林筱薇 中正大學財金系 黃千薰 中正大學財金系 黃盈琇 政治大學財管系（備） 林筱薇 政治大學財管系（備） 林佳瑜 交通大學財金系乙組（備） 許淑君 交通大學財金系丙組（備）

活動訊息

12	09	當前財金問題分析（寶來金融講座）演講 時間：晚上7：00～8：30 演講者：張圭慧/寶來投信/副總經理兼基金經理人 題目： ETF發展趨勢與商品機制	管2037教室
12	23	當前財金問題分析（寶來金融講座）演講 時間：晚上7：00～8：30 演講者：林俊良/寶來投信/風控長 題目： 基金高階風險管理	管2037教室
12	01	財務報表分析與企業評價演講 時間：早上9：10～12：00 演講者：蘇炳章/建興會計師事務所/會計師 題目：企業財務管理運作實務研討	管2015教室
12	08	財務報表分析與企業評價演講 時間：早上9：10～12：00 演講者：蘇炳章/建興會計師事務所/會計師 題目：企業財務管理實務案例解析	管2015教室
12	15	財務報表分析與企業評價演講 時間：早上9：10～12：00 演講者：黃鈴雯/建興會計師事務所/會計師 題目：會計師事務所查帳實務	建興會計師事務所

活動訊息

12	22	財務報表分析與企業評價演講 時間：早上9：10～12：00 演講者：蘇炳章/建興會計師事務所/會計師 題目：企業營運租稅實務與規劃研討	管2015教室
12	29	財務報表分析與企業評價演講 時間：早上9：10～12：00 演講者：黃小玲/高雄市國稅局/審核員 題目：稅務救濟案例研析	管2015教室

碩士班企業參訪—潤泰集團

（文/碩士班/陳靜怡）

企業參訪是財管所碩二生歷年的盛大活動之一，所以事前大家謹慎地策劃活動流程，並透過小組分工的方式，蒐集資訊、詳加討論，以期能表達出我們最大的誠意並展現出中山財管所的優良素質與形象。

參訪當天儘管大家搭了最早班的高鐵北上，但一到第一站「潤泰集團」時，大家仍舊難掩興奮期待的心情，似乎所有的倦容頓時一掃而空，個個精神奕奕的依序走進了會議室。首先由鄭老師代表向兩位副總致詞，接著便播放豐富且精美的簡報，包括了潤泰開發建設的簡介、研發團隊的合作及各項全球首創的技術，讓大家大飽眼福！於是同學們個個興致勃勃的舉手發問，從潤泰集團多元化的經營至公司財務部門的運作，兩位副總都耐心且詳盡的一一為同學們解答，尤其是跟我們直接攸關的避險操作、金融商品投資、資金調度，甚至是進入公司財務部門所需具備的能力與個人特質…等，兩位副總皆鉅細靡遺的為大家解惑，並提供個人的職場經驗與心得跟大家分享，我們個個聽得津津有味，更是獲益良多！(續下頁)

接著，我們來到了潤泰集團相關企業之一的「大潤發」。首先參觀了賣場特定的擺設與介紹，然後店長還端出一些特色小點心供大家食用，為已近中午而飢腸轆轆的我們送上一份貼心的餐點。在大潤發我們較多著墨在企業管理與業務性質的議題，讓我們了解了很多評估業務績效的指標與方法，同時如何在成本與提供更多服務間取得平衡更是一門學問！儘管我們以後主要工作環境是金融界，但裡面仍舊有很多職務是跟業務績效掛勾的，所以這部分的實務經驗是很值得我們參考與深思的。

我想，大部分學生常會質疑自己在校所學究竟是否對未來工作有幫助？而這份質疑或多或少會影響自己的學習動力。所以我們非常認同並感謝系上能給我們這個出外參訪、跟實務界親身接觸的機會，這些寶貴的經驗分享讓我們能更深入了解公司的內部運作，並提供我們檢視自己是否已具備實務界上所要求的資格與能力，如此才能更加確認我們該追求、努力的目標是什麼？也才能更有動力去朝目標邁進。這次的參訪不僅讓我們滿載而歸，更為我們學習動力注入一股強心劑，儘管舟車勞頓，卻意義甚大，希望這項優良的傳統活動能一直延續下去。(完)

碩士班企業參訪—匯豐投信

（文/碩士班/陳志軒）

這次參訪HSBC匯豐中華投信，幫我們進行簡介的分別有人資部門主管王松筠女士還有兩位基金經理人，蕭若梅小姐和林經堯先生(Julian)。

王松筠女士首先為我們介紹匯豐中華投信跟其他投信公司不同的地方。匯豐中華投信在組合型基金，亞洲新興市場還有計量基金管理這三方面，都比其他公司有優勢。組合型基金上的優勢是因透過HSBC集團的多重經理人(Multi-manager)操作，能夠確保選出績效好的基金；在亞洲新興市場上的優勢在於匯豐集團很早就在香港及中國大陸和印度有所佈局。最後則是HSBC集團旗下的Sinopia計量團隊能夠提供的技術，能夠帶給匯豐中華投信在計量分析上的優勢。

在公司定位介紹完畢後，接下來是由Julian為我們解釋匯豐中華投信在使用Berra計量風險管理系統上與其他公司的不同之處。Julian講到，在國內其他公司可能傳統派的經理人和計量派的經理人會有點文人相輕，彼此不太能尊重對方的狀況，但是，在匯豐中華投信，由於計量系統的定位是一種提供支援的角色，譬如使用Berra系統幫助經理人確定投資組合風格是否與其所想的一致這樣的問題，而不會是限制經理人投資組合部位大小的一種手段，透過隨時與Berra系統相輔相成，經理人可以監督自己現在所進行的投資配置，並隨時進行調整，避免偏離目標，藉此達到有紀律的投資行為，而Julian也提出自己的看法，他認為計量投資其實就是一種有紀律的投資方式，我覺得他說得很有道理，匯豐中華投信內部使用計量分析的態度也值得我們學習，我們不應該把傳統派或是計量派的操作方式做區隔，而是應該讓他們互相輔助，這樣才能達到更好的操作表現。(續下頁)

蕭若梅小姐為我們介紹的是Sinopia這個團隊。這是一個法國的計量團隊，在計量上有很先進的技術，最為人稱道的地方在於當全球面臨次貸風暴時，Sinopia團隊的模型仍然可以持續獲利。Sinopia目前已經併入HSBC集團旗下，因此，匯豐中華投信在計量型的基金上，常需要跟他們討論一些模型上的細節。Sinopia團隊的哲學是認為當有市場價格偏差(mispricing)存在時，便能夠透過買低賣高的方式賺取報酬，因此全公司都秉持一樣的邏輯去建構計量模型，捕捉mispricing的現象，因此不會像其他計量團隊，發生因模型設計者的想法不同而不能彼此通用的狀況。在風險管理上，Sinopia也十分嚴謹，每一個模型都會把風險因子配式進去，且model設計出來後，都必須經過像壓力測試，情境分析等處理一再驗證，確定沒有問題以後，才會去執行，因此當經理人與模型的決策相左時，Sinopia認為經理人不應該跟模型反向操作，比如當模型建議應該調低債券部位時，若經理人認為應該調高，則在Sinopia的想法中，經理人可以不調低，但不能夠調高債券部位，這點跟前面Julian所說的有紀律的投資方式也是互相呼應的。

參訪匯豐中華投信，讓我們了解計量模型在實務上的使用方式以及建構計量模型的時候，應該要怎麼做才會有一致性跟實用性。另外，也確實讓大家了解課堂上學到的許多艱深模型和理論，不論是投資組合理論或是機率統計中的分析，在實務上都的確是會用到的，因此也讓大家在參訪完以後更能激勵自己在課程學習上的熱情。(完)

碩士班企業參訪—元大金控

（文/碩士班/李忠和）

經過去年的金融風暴後，世界的金融體系開始重新調整，很榮幸還能在這個時點參訪元大金控，而元大金控也為我們準備了專業且豐富的會談簡報。首先一開始先談到，元大證券為元大金控集團旗下最大的核心子公司，元大金控集團旗下的另兩家核心子公司則為元大銀行與元大證金，其它子公司則包括元大證券投信投顧，元大創投，元大資產管理，元大期貨。而元大金控是以證券業務為主導的公司，經紀業務市佔率約12%，目前在台灣市場排名第一，領先第二的富邦證券約6%，元大證金在融資融券業務方面，市佔率更高達20%，也是居於市場之冠，大幅領先同業，具有強勢的競爭地位，在認購權證商品創新設計上，元大證券也囊括許多第一。而元大金仍將持續尋求好機會擴展證券市場版圖，未來將以經紀市佔率3~5%的中小型券商為主要購併對象，包括永豐金證、寶來證、日盛證與元富證等，以經紀市佔率20%為成長目標。以國內證券業來看，台新金控旗下的台証證券，原擬將經紀業務分割出售給元大金控，但在台証證券出售消息傳出後，群益證、凱基證等中型券商，都加入搶親行列，結果凱基證後來居上以290億元的代價抱得美人歸，合併台証證後，凱基證市佔率由3.8%提高至8.3%，擠下富邦證成為國內第二大證券商。元大金控集團廣泛的經營策略方向，是希望能透過內部組織的成長與向外購併，包括在台灣或透過區域策略聯盟方式，擴大該金控集團在國內外市場的業務規模。

在大陸佈局方面，目前已在上海及北京設立辦事處，亦積極尋找大陸合作夥伴，冀望在政府開放券商赴大陸投資，兩岸簽訂MOU之後，能以最快速度進軍大陸證券金融市場，參股大陸券商取得經營主導權為目標，兩岸三地法人交易與承銷業務將是元大金的機會。透過兩岸的券商比較，可以發現中國當地券商發展時間不長，相對台資券商至少都有10至20年經驗，在專業度、人才庫及執行效率上，都較對岸同業來得強，但因為中國市場「人治」氣氛濃厚，因此雙方結盟互取所需，將可發揮驚人的互補效果，台灣券商貢獻人才、制度，中國券商負責人脈、市場，在業務拓展上將所向無敵。(續下頁)

在聽完簡報後的Q&A時間中，副總也稍微透露未來元大金控公司徵才所須具備的條件，未來的競爭將會愈來愈激烈，充實和提昇外語能力及專業能力，更是刻不容緩的事情，因為在不久之後，我們也即將邁入職場，相關的實務體驗活動也是參訪企業的目的，可以對於企業的運作有更多的了解，更加確定自己未來職涯規劃的方向，俗話說：「讀萬卷書，不如行萬里路」，在學校所學理論的基礎，如何在未來將所學發揮，與實務相接軌，達知行合一，更是我們追求的理想目標。「聽君一席話，勝讀十年書」，副總的言行舉止即可透露出其專業知識和經驗的豐富，更讓我們體會到所學的不足，要學的東西實在太多，我們學子真的要趁年輕的時候儘量努力的去嘗試和學習，提昇和創造自己的價值和競爭力，這一趟參訪之旅，真的令人獲益良多。(完)

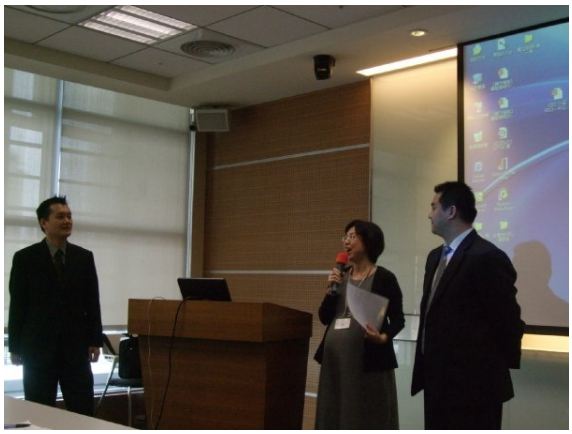
碩士班企業參訪—永豐金控

（文/碩士班/黃致遠）

永豐金控為這次的參訪準備了三個場次，第一場簡報是以國際聯貸為主題，其為銀行領域中比較少接觸的部分；主講人是永豐金控公司派境外金融(OBU)單位的主管，內容主要介紹國際間貸款的相關業務與知識，讓我們了解相關的實務經驗。和一般國內企業貸款最大的不同在於：進行國際貸款時，通常都無法直接觀察到目標公司的廠房、營運狀況等等，只能得到一些書面的資訊來判斷投資決策，有時候還必須去評估資料來源有無錯誤，這個部分也是在國際投資領域中最困難的部分。而且在國際投資案評估的同時，還必須考慮到匯率、利率、國家風險等，執行起來比在國內的投資決策要複雜許多，但這也是讓金融國際化重要的關鍵業務。

財務管理學科裡面所學的主要都聚焦在投資決策、財富管理等等的，對於行銷這的部分通常比較沒有接觸，這次的參訪中也很高興能聽到MMA管理帳戶的介紹，這也是第二場的主題重點。MMA全名為Money Management Account，顧名思義，就是專門管理客戶現金的帳戶。我本身也是永豐金控的客戶，所以曾使用過這個MMA系統，覺得整合在一起十分方便。今天聽了簡報之後才知道背後有這麼多故事，這個設計說穿了就是以方便投資人為出發點，當然整合的好處也是為了讓公司帶來更大的利益，是種創造雙贏的策略。MMA的開創，主要是把證券跟銀行的帳戶結合，讓投資人在投資股票時不用一直將錢轉來轉去，由MMA統籌分配，也結合了其他許多相關的服務(如房貸)，讓一個帳戶具備多項功用。近期永豐金控也推出了線上標會系統，這就是將想法與民情結合的一個方法，同時也讓喜愛標會的投資人有更標準化與透明的平台可以使用，避免倒會的發生，進而降低一般大眾的投資風險。

在企業參訪的過程中，最讓人有親切感的就是畢業學長姐們的心得分享。因為我們曾經在同一個地方求學，所以會特別感同身受。這次代表永豐金控為我們作經驗分享的是曾文聰學長和游朝旭學長，雖然他們已畢業多時，但能為撥冗前來與我們分享心得真的備感溫馨。曾文聰學長主要是分享在證券部門做業務員的經驗，讓我們對業務員的工作有更進一步的了解，而不像以前的刻板印象—業務員等於拉保險?!相反的，服務客戶才是現在最主要的賣點；而游朝旭學長則是分享在企業金融部門工作的經驗。在企金部門要面對的都是公司行號，跟面對一般投資人大眾不一樣，由於這類目標族群懂得更多，因此，如何說服他們來進行借貸案是更困難的事情，不過，學長也提到他進入企金部門的動機：就是希望能夠在這個部門訓練、學習企業金融的相關知識與實務，以期未來能在國內外財務部門高就。（續下頁）



結束前幾個簡報後，最後一個參訪場次，我們來到二樓中崙永豐金控財富管理中心。一走進這個財富管理中心，就覺得整個氣氛很不一樣，原來這就是有錢人所享受的禮遇。財富管理中心主要是接待VIP級的客戶，由高級理財專員為客戶量身打造最合適的財富管理策略與計畫，而且中心內部佈置得美輪美奐，有舒適的沙發、漂亮的裝飾還有鋼琴伴奏，讓VIP客戶在這裡享受到最好的服務；除此之外，若客戶要求私密性，也有小包廂的服務，窗外的明亮街景也可以令人精神為之一振。在參訪財富管理中心的過程中，我發現高級理財專員其實也是個很有潛力的職業，有別於一般的理財專員，這裡的理財專員必須有更專業且多元的理財知識，從投資工具、投資策略、財務規劃、稅務規畫等等都要能夠滿足客戶的需求，更專業的服務可以讓客戶更安心，因此可以跟一般理財專員產生差異化，讓自己所學有所發揮，而不是只把投資人帶入門就棄之不理。

儘管永豐金控不是存在已久的大型金控，但他們在員工訓練、客戶服務方面下了很多苦心，以客戶為出發點來思考，這是我很認同的企業文化。在參訪過程中，發現了很多書本上學不到的東西，如這些企業主管們的心得分享，是很難能可貴的體驗，他們的人生經歷也有許多值得我們學習的地方。求學最主要的目的就是學以致用，很慶幸在畢業前可以有這樣的企業參訪活動，讓自己提前對業界有所認知，也可以利用剩餘的一年好好加強與做好進入職場的準備。（完）

碩士班企業參訪—綜合感想

（文/碩士班/李筱帆）

天還籠罩在一層薄暮之中，我們一行人便連忙騎車趕往高鐵站，準備搭上最早班的列車啟程前往台北。到了台北之後，前往此次企業參訪的第一站—潤泰集團。潤泰集團以紡織業起家，旗下涵蓋營建業、金融業、流通量販業、醫療業及教育事業，其本業與轉投資事業都經營得相當成功。而集團的財務長不僅與我們分享了在傳統產業財務部門服務多年的經驗，也告訴我們未來欲進入傳統產業所需具備的特質及條件，不僅要有耐心，也需要具備會計能力，讓我們能及早作好準備。

接下來前往寶來投信，寶來投信是台灣最大的ETF發行商。在全權委託業務方面，拓展機構法人之客製化全委代操業務，持提供客製化計量解決方案、投資配置，期望以台幣目標報酬，結合不同資產類別，發展追求「絕對報酬」及「目標報酬」之商品。相較於台灣基金業者以基金募集為主的經營策略，寶來投信則首創國內金融業，以「P-shares」、「P-MAX」做為子品牌，開發專屬的基金商品、資產管理技術與計量操作模組，為台灣唯一擁有紮實研發能力的基金管理公司。在寶來投信服務的學姐不僅為我們介紹了寶來投信的經營概況及旗下商品外，也與我們分享自身的就業歷程。

第一天參訪的最後一站—匯豐投信，為知名的外商公司，總部設於倫敦，遍布歐洲、亞太區、美洲、中東及非洲的86個國家和地區。首先是人力資源主管為我們作基本的介紹，讓我們對外商投信的營運模式有較深入的了解；接下來是由兩位基金金理人的講解，讓我們能進一步了解基金經理人的操盤過程及所需具備的專業知識。講者也為日後欲進入外商公司服務的同學提供了一些建議，具有相關工作經驗及英文能力是較具有競爭優勢的。(續下頁)

到了第二天，我們前往永豐銀行。永豐銀行是由建華銀行與台北國際商銀合併而組成的。講者為我們介紹了OBU及個人金融業務概況，讓我們對銀行業務有進一步了解，並邀請在銀行內部服務數年的兩位學長來為我們作經驗分享。最後，永豐的主管還帶領我們參觀財富管理中心，此中心主要服務的對象為高資產規模的客戶，內部的裝潢及陳設相當講究，以「富麗堂皇」來形容都不為過，VIP級的財富管理中心，著實令人大開眼界!

此行參訪的最後一站－元大證券，國內最大的券商。在聽完企業簡介後，透過問與答，讓我們更進一步了解元大券商的特色及其企業成功的經驗。證券經理也給予日後想進入國內最大券商服務的同學們一些建議，專業能力及英文能力都是不可或缺的要素。

這趟參訪包含了傳統產業(潤泰集團)、投信業(寶來投信和匯豐投信)、證券業(元大證券)及銀行業(永豐銀行)，每一家企業的接待者及演講者都相當具有熱忱，不僅大方地與我們分享企業的經營概況及自身經驗，也很熱意為我們解答心中的疑惑。經過兩天緊湊的參訪行程，雖然感到些許疲累，但卻相當值得，因為實在是獲益良多！目前而言，距離畢業只剩不到一年的時間，但我們對未來的就業還是感到茫然不知所措，因此，藉由實地的企業參訪，除了讓我們對不同的企業有更進一步的了解，也較能確立未來的就業方向，並提早做好規劃準備，取得進入職場的門票。(完)

碩士班企業參訪—統一夢時代

（文/碩士班/林宛儒）

在大學四年，並沒有機會能去企業參訪，所幸這次財報課能去企業界龍頭統一企業---夢時代購物中心參訪，令我相當期待。在10月20號早晨，我們一路上聆聽著同學們的悅耳歌聲同時伴隨歡樂笑聲，很快地抵達夢時代購物中心。

雖然是高雄人也曾去過夢時代，但這次能看到夢時代辦公室內部作業、舒適的辦公環境以及親和力十足的接待人員，使我對統一企業的形象分數加分不少。很幸運地能聽到重量級經理來為我們解說，首先，統一企業多元化經營理念延伸到百貨零售業，統一企業打造出亞洲具有相當水準的購物天堂---夢時代購物中心。除了了解夢時代的起源以及定位，更發現到夢時代每個細節都是相當用心。以紅花、綠葉、海藍與飛躍的人形組合而成的夢時代標誌，象徵健康圓滿的生活空間與豐足快樂的精神。商場樓層主題則以夢時代logo標誌來發展，海洋、花卉、自然、宇宙四大主題共同為夢時代打造出寬廣多元的休閒購物空間。

接下來，談到他們從提出十年的財測計畫，到最後通過聯貸案，替夢時代降低不少資金成本、減輕營運負擔。在演講過程中，同學提到夢時代與漢神巨蛋比較，經理提到唯一差別就是南北高雄居住人口數的差異，使得湧入客潮人數不同。我深刻體會到統一企業的用心，即使在南高雄人口居住較少的地區設立，統一始終努力提升週邊地段價值，還打算未來在購物中心旁投資設立觀光飯店，在加上附近鴻海投資的高雄軟體科技園區、好市多以及家樂福，為的就是希望能招攬更多遊客來光顧消費。其中最重要談論到夢時代獨家採用無線射頻辨視系統(RFID)的收款系統，大大節省點收時間以及人力成本。經理們帶我們去參觀實際操作情形，發現經由嚴密的金流系統以及縝密的監控之下，所有的現金控管流程都相當具透明化。(續下頁)

最後，由陳經理實際帶我們走訪夢時代各樓層，談到了夢時代的建築設計，前棟藍鯨館玻璃帷幕外牆表現出波光粼粼的律動，後棟則呈現由花崗岩組合成富有莊嚴肅立的崖壁。此外我們發現夢時代獨有的眼光，將購物中心與偶像劇做結合，以及可愛Open將跨年大遊行，帶動觀光熱潮湧入來自各地的客潮。

帶著滿滿收穫離開夢時代，我覺得真的很幸運能利用這門課去實地參訪大企業的內部控管流程，經過一整天參觀下來，希望之後有機會能在統一企業底下工作。最後，我們陶醉在妙玲老師優美的歌聲回到學校。(完)

線上職涯性向測驗－認識自己　發掘個人優勢

（文/大學部/謝孟達）

面對形益複雜、慌張忙亂的世界，生活在其中的現代人必須要面對比過去更多、更複雜的狀況與問題。同樣的問題，卻往往會在不同的人身上得到不同的回應，而怎麼選擇正確的方向則是我們一直以來在追尋的解答，此時怎麼更正確的認識自己就成了首要重點。

為了尋找自己真正的面貌，有的人如同哲學家一般不斷的審視自己的內心；有人求助於宗教信仰，但更多的人，則是選擇一份心理測驗，希望能夠藉由測驗的結果，了解到真實的自己。為了讓大家能夠更清楚的認識自己，學校也提供了關於心理測驗等諮詢輔導的資源，而這次的線上職涯性向測驗就是學校豐富資源的一個實例。

本次職涯性向測驗主要是針對大四即將畢業的同學而舉辦，使同學能夠更了解自己的人格特質，進而使同學們了解未來往什麼方向發展會是比較好的選擇。但在測驗時，也有許多才大三的學弟妹也參加了這次的測驗，他們表示期望能藉由這次測驗的結果，作為未來規劃的一個參考，我想這也許可以視為管院的學生們已經及早對於未來的挑戰做好心理準備。

測驗的內容主要是以線上電腦問答的方式進行，一共是130題選擇題，目的是測試出受測者的十二個特質向度，然後再以「內外向」與「情緒穩定度」作為個人人格的分類象限，將人格區分為五種類型。測驗的結果則十分的特別，一般而言每個人都會有一種「主顯類型」，說明了受測者主要的人格特徵，但有時受測者的人格特質有其他較為接近的類型，也會出現所謂「次顯類型」供受測者參考。但類型的分類僅只是很粗略的區別，系統也提供了更詳細的分析，將受測者的十二個特質分別評分，並與其他過去的受測者做了常態分配比較，使我們更仔細清楚的了解自己各個方面的特質，以及相較於他人的程度。(續下頁)

在接受檢測後，有人覺得測驗結果似乎並不精準，這當然是由於有許多外在與內在的因素干擾。可能的原因可能是回答問題時，會有意無意的去迴避某些較敏感的問題；或者當時的情緒也會有可能影響到施測的結果。無論如何，這些測驗都給了我們一個新的方向去了解自己。

現在心理測驗的種類極為繁多，不管測驗準或不準，只要掛上「心理測驗」往往都能吸引到不少人的注意參與。但無論如何，我想測驗的結果不是重點，重點在於測驗的結果能提供一個新的方向了解自己。測驗如果顯示出好的結果，表示自己有著特別的優點或特殊的優勢；而如果是較差的結果，也提供了我們一個反省與改正自己的機會。

這份職涯測驗，有些人做出了與自己理想中不符的結果，但我想這都只是一個參考的方向，最重要的是這個測驗讓我們了解，想往哪個方向發展可能會遇到的困難，以及克服困難的方向。最後祝福所有在這次測驗一起受測的夥伴們，能夠順利的往自己所希望的未來奔跑！(完)

財管系感謝您的賜稿

Department of Finance

系主任 / 徐守德教授

編輯 /黃千薰 鄒佩君 李琪華

電話：07-5252000#4800 傳真：07-5254898 http://www.nsysu.edu.tw

刊登之文章，其版權屬於本系，非徵得同意，不得轉載