

生涯規劃

與名人書香

系列講座

投資與創業 教給我最寶貴的三件事

時間：2018 年 10 月 30 日 18:30-20:30

地點：成功大學國際會議廳第一演講室

講者：李岳能 CMoney 創辦人

全曜財經資訊 執行長

生涯發展與輔導就業組邀請到 CMoney 創辦人—李岳能，來為同學分享他的職涯歷程。

本場講座由會計系顏盟峯老師擔任引言人，「各位老師、各位同仁，還有各位同學大家晚安。我們今天很开心有機會能夠邀請 CMoney 的創辦人—李岳能執行長來到我們當中分享，他當年如何從工程師轉變為 CMoney Founder。這個過程當中，當然歷經一些很不容易的事情，他本身是台大土木系畢業、台大土木所畢業，工作一段時間之後出來創業，這個過程等一下由創辦人自己來分享。我先大概簡單介紹他的經歷，他曾經是 CMoney 理財寶、發票集點王跟很有名的平台 Dreamplayer 夢想家的共同創辦人，他現在是全曜財經資訊的執行長。全曜財經資訊的產品有很多，大家可能有聽過，如果對投資很有興趣的人，應該有聽過這些產品。例如 CMoney 的理財寶裡面有像籌碼 K 線、權證小哥都是他們很火紅的商品。本校也有用 CMoney 的產品作為教學工具，如法人投資決策的操盤系統、虛擬交易所，所以像我在大學部開期貨與選擇權，我就是用 CMoney 理財寶底下的股市大富翁，讓同學們能透過這個平台，將理論應用在期貨跟選擇權的實務交易上。CMoney 的系統在台灣整個投資、銀行界、證券商市占率很高，大概有百分之九十以上的市占率，所以幾乎在業界，只要是跟投資相關的領域，在那邊上班的話，一定都會用過 CMoney 的產品。」接下來我們就一起來聆聽李執行來分享他個人多年來的職涯歷程與創業經驗。



我先大概簡單介紹他的經歷，他曾經是 CMoney 理財寶、發票集點王跟很有名的平台 Dreamplayer 夢想家的共同創辦人，他現在是全曜財經資訊的執行長。全曜財經資訊的產品有很多，大家可能有聽過，如果對投資很有興趣的人，應該有聽過這些產品。例如 CMoney 的理財寶裡面有像籌碼 K 線、權證小哥都是他們很火紅的商品。本校也有用 CMoney 的產品作為教學工具，如法人投資決策的操盤系統、虛擬交易所，所以像我在大學部開期貨與選擇權，我就是用 CMoney 理財寶底下的股市大富翁，讓同學們能透過這個平台，將理論應用在期貨跟選擇權的實務交易上。CMoney 的系統在台灣整個投資、銀行界、證券商市占率很高，大概有百分之九十以上的市占率，所以幾乎在業界，只要是跟投資相關的領域，在那邊上班的話，一定都會用過 CMoney 的產品。」接下來我們就一起來聆聽李執行來分享他個人多年來的職涯歷程與創業經驗。

講者強調現在有此成就，並非因聰明才智。回憶起當時大學時期，面臨與現

在學生也可能出現類似的問題：選進不感興趣的土木系、對學習沒有熱忱、擔心被二一。然而一次室友不經意的建議下，為渾渾噩噩的生活帶來轉折。講者接受室友的提議做小投資，使本金翻為數倍，對如此成果感到震驚。為了再次體驗那奇妙的變化，開始大量閱讀相關資料、書籍，在不斷讀書與投資買賣的過程中，第一次發現書本的用武之地，而愛上閱讀且開啟學習的動力。講者勉勵各位，若是發現自己不喜歡念書、念不好，可能是因對它不感興趣，不如追隨著好奇心，找尋願意投入的領域。

第一次進入職場，雖然面臨客戶抱怨、同事競爭、上司壓力等許多工作上的問題，然講者喜歡上「工作」。指出「工作」被大多人誤解，因而受人排斥，然而事實上並非如此。講者在工作的過程中體悟到其價值，不論是獲得成功的結果，抑或是失敗的經驗，都會影響部分的人群，進而與他人產生連結，並感受到自身存在的價值。講者在此也提出尋找第一份工作時兩個可參考的依據：

1. 喜歡、擅長、市場需要，這三點產生的交集是未來工作的方向
2. 投履歷的工作是否能發揮你的潛力？

此外，講者也建議盡量避免添加模糊難預測的條件，例如前景、發展可能性等，若是不透徹了解實際狀況而隨大流投入熱門行列，則未必是自身能感興趣的目標，也不能確保在未來能在那領域中發光發熱。

講者的工作進入穩定狀況後，也有投資的想法。當時網咖吸引人潮，因此講



者決定投入這項行業。但是在不久後產生衛生、治安等諸多問題。因此慢慢察覺，不喜歡自己創造的產品，不能稱做「創業」，「創業」不僅僅是做生意賺錢。

工作期間，講者逐漸形成一個想法，心目中將財務報電子化的理

想程式。過去的人都是依靠經驗進行投資而較無科學、數據的分析，當時沒有類似商品，也暗示著市場有這份需求，因此辭掉原本的工作，投入寫程式。在無業數年創造程式過程中，有經濟、家人、失敗的壓力等等，但講者認為這份投入是值得，因此扛下壓力做出了成果。成品出來後，又面臨一個問題：如何銷售？講者離開職場多年，在經由相關人介紹下，得到一推銷的機會，然被提問時卻答不出來，問題例如：有多少客戶？公司成立多久？公司有甚麼背景？等等與程式無關的問題。在推銷失敗、心灰意冷之時，卻出乎講者意料之外，商品被購買了，經過思考後找到問題所在（因為從前沒有這項產品，無法驗證商品的質量），解決辦法—推出試用期，之後的推銷就更順暢了。

從兩種不同的經驗，可以比較「做生意」與「創業」的差異，其中，「創業」最重要的是必須有所創新、有意義、而且你喜歡還是你擅長的事情。而工作時應該疑惑的問題：客戶想要甚麼？老闆在想甚麼？這件事我要怎麼做才能更好？這些問題不僅是工作上應該的思考，也可稱是創業的本質。講者以實際的說明來比較「做生意」與「創業」：

	出發點	行為	反應	結果
做生意	賺不賺錢	模仿、競爭	與人做價格競爭	你追著錢跑
創業	有沒有意義	解決問題	大家願意花錢買	錢追著你跑

最後總結

1. 不喜歡念書、選到不感興趣的科系怎麼辦？
→ 追隨好奇心
2. 如何找到好工作？
→ 尋找對你有意義的工作

Q & A

Q 1：

學長你好，我是成大土木系四年級的學生，想請教一下，現在面臨是否繼續讀研究所的問題，雖然我本身不願意，但很多學長姐以及老師建議，以後上職場最基本的也是研究所的學歷，所以想問學長對於這部分是如何去思考的呢？

A 1：

我覺得這是非常多人關心的問題：要繼續升學，還是進入職場。問問題我覺得有一個重要的點：大部分有價值的問題絕對沒有標準答案，如果問題有標準答案，就不是特別有價值的問題。所以我所有的回答大概不是標準答案，只是思考的方向。沒有標準答案指的是因人、因地、因事而異，最後需夠了解自己，然後下判斷、做決定，去執行。最後自己反省，承擔後果，再看看要不要修正，這才是負責任完整的態度。所以大家可以問各式各樣的問題，我會講自己的說法，但更重要的是，最後自己下判斷、自己負責、自己修正，並為結果負責。所以我要講一下我的看法囉！

跟我兒子、女兒講得一樣，我現在的確不太認為學校教育有太大的價值，除非想走研究路線，因為學校有很多比如說研究的器材或比較深刻的研究目標，這些無法透過網路學習以外，現在大部分課程，大學、甚至研究所都可以在網路上找到一流的名師學習。大部分的上課，似乎沒有特別來學校的必要。顯然來學校，應該歷練的也許就是上課內容以外的東西。所以思考一下，如果花兩年，除了上課



內容外，想實際體驗這兩年，或其他你想要得到，而且是有價值、值得做的，想清楚後就去做。如果思考後，只是因，外面工作需要某些學歷，那這件事就像你為什麼要唸英文？因為明天要小考。為什麼繼續唸英文？因為要月考。為什麼又要繼續唸？因為要考大學。這個答案都不能算答案。所以我和老婆解釋，為什麼我要跟小朋友說：「我沒有要你上大學」不是單純的說上大學沒有價值，而是逼自己去思考，你做的事情，尤其是花的時間，意義在哪裡？所以如果把這4年省下來去職場歷練，4年後的你跟上了4年大學的你，先去工作或許對你來說更好，這件事情是很多人沒去思考過的。但我提出這個議題是因，我認為即使是小朋友都應該去思考這件事情。學歷這個重要性剛剛也提過，網路或者是這些工具的發達會讓學歷漸漸的不是那麼重要，它似乎只剩下篩選出你有資格、有能力、有金額證明你可以通過這些考驗，的確它已經跟內容不是那麼相關了。不然，我把理化考卷現在拿給你，你寫得出幾題？甚至我把大學大一、大二的會計、經濟通通拿給你，你到底寫得出幾題？如果你幾乎寫不出來，那我們現在再考慮你的分數98分意義是甚麼？它只是證明在那個時間努力過，未來你進到公司也會努力，所以這個價值到現在還有那麼高嗎？還是很實際的給你案例，看你如何思考、解決它，然後我們就直接針對努力來驗證。所以在公司是完全不考慮學歷，我們大量雇用實習生，在工作上可以看到一個人的態度、能力，跟是否適合這間公司，甚至連工程師這麼專業的事情，我們都覺得可以自己來，那麼他就不會帶有太多奇怪的習氣來到這邊，這樣的人也變得很好配合，因為他完全就知道我們要用軟體改變世界，我沒有要用軟體騙他，然後來這裡捐錢。所以這個問題你回去繼續問自己、問得夠深，你應該就會有答案了

Q 2 :

我是生技系的學生。我想請教講者，可能因為你現在是過來人，所以你可以輕鬆看待「錢」這件事，「不去追錢而讓錢追你」，可是現實常常不是如此，比如我如果少了一、二萬塊可能會養不起我的家，甚至我女朋友不願意跟我結婚。所以你當初在考慮這些事情的時候，真的是抱持著這樣的心態在想，你不是想賺錢而是想做你很有興趣、很在行的事而已嗎？

A 2 :

有人問過我，如果網咖一開幕就超級賺錢，我到底還會不會喜歡這樣的感覺，老實說我也不知道。如同剛剛所說，錢本來就很重要，所以我們的確要正視這件事情，可是他不會是所有事情當中最重要。為什麼你會需要錢？背後的原因才是更重要的，比如說你提到的，如果老婆覺得我薪水不夠高或是沒有一棟房子他不願意嫁給我，那是不是變得很實在？應該怎麼解決？最表面的方法是，去找一份薪水更高的工作，最後能付得起房貸、買到房子，她就願意嫁給你。但問題通常不是這麼單純，你應該回去問女朋友，「為什麼要薪水高或是有一棟房子才願意嫁給我？」錢背後一定代表某一個問題或需求，所以你根本不需要問就可以知道她可能會說：「這樣證明你夠愛我，以後生活也有依靠」你可以問她：「我覺得不

需要用錢證明，我也可以用其他方法證明，我是可以讓你倚賴終生的人。但如果為了證明這件事，做一件並沒有樂在其中的工作，僅為了工作薪水高一點，例如業務工作，但這樣未來我們生活真的會過得更好嗎？」我覺得現在大部分的情況並不會窮到飯都吃不了，你得承認錢的高低大部分是某個念頭或欲望出來的，所以應該跳過錢去看後面的念頭或欲望是什麼，把它問到夠深或夠清楚，也許就不是個議題了。跟這樣的女朋友分手也是一個很好的方向，我自己在這方面也是有過親身之痛。這都是需要人生去歷練的，但需要跳過表面的問題，去尋找更深層的，也許就能了解問題的核心是什麼。



Q 3 :

我是醫學系的學生。剛剛聽您的演講，可以感覺出您是勇於承擔風險的人。我想請問是不是在做決定後，比如創業、開網咖，會不會有懷疑自己的時候，如果有的話，是如何讓自己堅定決心的？

A 3 :

大家會問我說：「你買認購權證選擇權風險那麼高，你都不會怕嗎？創業的時候有沒有想過後果？家破人亡之類的？你是怎麼做這個決定的？」所以大部分的人都覺得我是很喜歡冒險的人，我可以跟各位說，絕對不是。我媽每次遇到比較熟的人都會跟他們笑說，我只要看到戰爭片，我就會抱著媽媽哭，然後跟媽媽說：「怎麼不把我生成女生？」所以簡單說，我覺得自己完全不是膽子大的人，似乎大家對於創業或者是老闆有這個錯覺，他們就是勇於承擔風險，他們不是生就是死，所以才能有今天的成就。但是我覺得我的個性是從投資裡面慢慢磨練出來的，我了解這些東西的風險分布，所以對大家而言風險很大的事情，因為我已經把這些分布都了解清楚之後，我才去做他，我覺得我做的比巴菲特的風險低很多，舉個例子，之前有做選擇權，有人虧了幾千萬，那是什麼原因？就是那些人只看到表面的利潤或表面的風險，而沒有真正去了解真正可能面臨實際的風險是什麼，所以他以為做的東西很安全，但沒有想到那種方式是非常危險的。所以當你真的把那件事情弄到夠清楚之後，就會了解到，其實大部分的老闆把風險放的比一般人都還要重視非常多。我們做任何事情都是這樣，它就是會九死一生，所以你一定要假設它一定會死。所以我一開始有說到，我算了一下，這些錢開網咖可以撐兩年，意思是最好我做一年就完成，最不濟我還能做到兩年，就算兩年都完了，至少我還沒負債，還不到30歲、出去工作、擁有這些能力，其實跟研究所、博士班唸出來也沒差太多，所以確實人的個性會有差異，但是我覺得這件事不能當作藉口，你可以磨練自己，例如說怎麼理性分析這些事情的好壞。也譬如前一位同學所說的，有沒有辦法在熱戀中還是能夠考慮到，若是情侶問到這個問題，他似乎不是可以一起走下去一輩子的人，就全看有沒有辦法理性到如此。甚至你很

愛她，女朋友有一天跟你說她愛上別人，要跟你分手，然後你還可以理性的跟自己說；因為我很愛她，所以祝福她去愛別人，好像這是我應該做的。如果愛一個人，前提條件是必須也回頭愛我，否則就要給你好看，那這真的是愛嗎？其實道理蠻簡單的，用理性思考就這麼簡單的知道，你應該要祝福她。所以你剛剛的問題，我只能說大部分的人在面臨這些選擇的時候，自認很理性，但事實上通常都是不理性的，如果你願意靜下心來想清楚，冒險真的那麼有風險嗎？會不會完全不冒險是最大的風險，尤其這些建議很多是來自於你的親人，像我的爸媽一直建議我去考公務人員。我爸爸是民意代表，他就說；「如果你考上資格，可以幫助你仕途順利。」我就跟他解釋，不知道要耗費幾年考上、分配到哪裡不能自己控制、不知道長官是否喜歡你、實際作為又受到許多法規限制，唯一能確定的是，退休後能領到多少錢，我不了解為什麼這些是人生最好的選擇？所以我爸就一直訓導我。我覺得這部分理性思考可能可以解決大部分的問題，大家不要把它歸咎於這是個性的問題。個性是有稍微影響的，但如果因而將問題都丟給個性，那就不會去深入思考了。我透過投資，訓練讓自己沒有情緒反應、能理性看待這些結果，我覺得這樣的過程一再重複，大腦似乎會被重組。

Q 4：

請問一下，之前有提到你的工作在做投資的分析報告。像我們很多同學在找工作時，雖然無法看到正確的產業趨勢，但是有沒有可能透過一些投資報告，稍微知道短暫的產業當中，要找的公司對於自己生命週期是在哪個區塊，這些部分可以從哪些資訊看得到？



A 4：

我從財經得門外漢，到對這些東西還算熟悉，我大概花了半年多左右。我是怎麼做得？我在宿舍起床時，就規定自己把工商、經濟從頭到尾每一篇都看過。一開始全都看不懂，因為裡面太多術語了，可能是財務、產業的術語，而且產業又太多了，所以大部分看不懂。但讀書有時候就是如此，你持續不斷的閱讀，就算一開始不懂，時間久了將那些東西連起來後，似乎就會懂了。因為那能賺錢，所以就逼著自己要去學習。大概半年後，可以大概對於整個股市、眼睛看到的所有東西是哪些公司做得、屬於上下游中的哪個階段，大致上就能夠有個概念。我覺得這個概念是很值得花半年的時間去讓自己變成這樣的人，因為你眼前看到的所有東西都可以變得跟其他人看到的不一樣，例如一個電腦、投影機、一棟房子，它的材料製程、成本的結構、上下游的關係、國內外競爭的關係，你看到的一個東西跟別人看到的一個東西是完全不同的感覺。而這件事情好像沒有捷徑，我的

方法就是持續的閱讀，讀懂了就不會忘記。像會計不是我的本科系，有時候我面試人時問他：「資產負債表與損益表，你來說明這兩者有何不同？」結果我蠻常聽到「我會計系畢業，但那是大一的課程，我已經忘記了」意思是這是一個科目最根本的，你如果懂它的真理、意思，那麼根本就忘不了。所以如果大家用不著，很容易用背的，而背的一下子就忘了。像我們要針對公司的財報做分析，這件事是已經內化到不可能會忘記。所以如何讓你的行為能平常用的到，因為常常用就不會讓你忘記，那麼你能力的層次會跟別人不一樣。所以我覺得我還是有走捷徑，走的是，因為我要分析這些事情，讓我決定股票應該買誰的好，或是賣誰的好，我只好一直去研究這些事情，所以對我而言幾乎都用得著，比如說股市與心理學有很大的關係，所以我可能會看一大堆得心理學，還去看一大堆的自傳，然後去想心理學、行為經濟學與股市的關聯是什麼。