

## 台灣微軟總經理邵光華 縱橫科技產業 職業經理人樂於挑戰

專訪

【記者盧逸峰專訪】2014年，台灣微軟發布人事任命，原任IBM全球企業諮詢服務部大中華區副總裁暨資深合夥人的邵光華獲聘接掌台灣微軟總經理一職，競爭對手搶人才的熱門話題引起媒體大幅報導。邵光華是本校水利工程學系（現水環系）校友，此刻接受訪問，回顧過去一年在台灣微軟的付出，他為自己和工作團隊繳出一張滿意的成績單。

## 享受大學生活 樣樣體驗不落人後

即使畢業多年，回憶起昔日求學時光，仍是滿臉笑容、記憶鮮明，當時一班超過40人，老師授課既認真、又嚴格，同學們都非常專注在課業上，但課餘時也很會玩，「我就是很會玩的人！」大學時代迷上「硬式網球」，除了享受競賽過程的付出與滿足，為了要維持這項興趣，他還打工賺取開支，更從中體悟到「靠努力去實踐理想」，以球會友也讓他學習在社團活動中拓展人脈，多采多姿的大學經歷讓他結識了各式各樣的人、體會到一種米養百樣人的道理，也漸漸孕育他成為更加獨立的個體，能用成熟的心態面對社會。

## 厚植履歷 掌握關鍵乘勢而起

大學畢業、役畢後，1983年前往美國芝加哥攻讀伊利諾州立大學，取得資訊科學碩士後，旋即在AT&T貝爾實驗室展開職涯，先後擔任CISCO中國和北亞區服務部門總經理，諾基亞和諾基亞西門子副總裁。之後轉戰IBM的邵光華帶領諮詢服務部門的應用管理團隊，負責跨產業的應用諮詢和應用管理服務業務，同時拓展IBM在中國雲端運算的整體市場。從通訊轉入資訊產業是否有跨領域的障礙？他認為「沒有太大差異的關鍵是掌握科技趨勢、吸收多元資訊，同時保有求知慾。」職場上的機遇，他秉持開放、樂於接納新事物的態度，「當機會來了、就該努力抓住，這時平常累積的知識與經驗也能派上用場，更要了解公司運作大方向及經濟運作模式。」

基於他的職場態度，加上善於合作與觀察趨勢，且豐厚的職場經歷與人際互動經驗，使他在業界炙手可熱，讓他在工作成績亮眼的時候，被對手團隊相中。微軟即是借重邵光華在IBM的經驗，微軟大中華區首席執行長賀洛夫（Ralph Haupter）曾對外表示，「現在微軟正值轉型『行動優先，雲端至上』方向，相信邵光華以其豐富的產業經驗，將能帶領台灣微軟將會邁向另一個高峰。」

## 轉進臺灣、落腳微軟 樂於挑戰新環境

在美國和中國大陸工作多年，如今轉進臺灣、落腳微軟，邵光華說：「台灣微軟是一

間有40年歷史的公司，具有很好的口碑。」如今回顧一年多來的表現，他認為「團隊表現值得驕傲」，由「軟體銷售」轉型到「雲端服務」的過程中，成長速度表現不凡，也證明他的領導與團隊契合。分析轉型前後的差異，邵光華說明過往的軟體銷售模式採「買斷式」，未來著重在雲端服務，選擇將更多元、消費模式也更靈活，期待開拓市場，正如他的觀察，「環境的變化難以預料，多元性的服務能達到分散風險的效果。」

對於在台灣微軟服務的未來願景，邵光華說，會持續推廣優質的產品與服務，以及找到更符合臺灣市場的銷售策略。他分析，絕大多數的微軟服務皆能符合臺灣市場需求，「將持續打造更完善、優異的平台，以及提供最好的雲端與軟體服務。」

### 培養人才 提攜後進不遺餘力

縱橫商場數十年寒暑，別人面對轉換工作是挑戰，對他來說「是樂在其中的挑戰」。邵光華說：「我樂於做一個職業經理人。」對於完成階段性任務就轉換跑道的工作模式，邵光華說明，「是源自於一個理念：人要不斷成長。」當他擔任領導階層時，繳出滿意的成績、對自己與公司都能交代後，便會開始考慮交棒。他觀察到一個團隊在無人帶領下，若仍能維持運作半年，就代表團隊默契良好，且成員各司其職已達發展成熟階段，「即是把機會讓給團隊中能獨當一面的年輕人的好時機。」

從不吝惜分享經驗及提攜新人的邵光華說：「在國外待久了，有一份想回臺貢獻的抱負！」他想培養人才競爭力，也鼓勵臺灣青年多交流。目前持續推行的微軟學生實習計畫即是一例，他形容職場實習就像是撒種子，給予學子一個「啟發」機會，邵光華希冀實習生發揮獨立特質與創新思維、努力展現自我。

### 保持續航力 打造優質的個人品牌

他提醒，在資訊流通的現代、世界不是很大，因此每個人在職涯中的態度、經歷及成績，無論好壞都可能在各行業中流傳，遂而成為評價個人的依據，因此更要努力謹守本分，在工作中兢兢業業、保持危機意識。邵光華強調，個人的名聲要依循腳步累積、腳踏實地完成每項任務，自然就會有好的評價。

邵光華引用嚴長壽的觀點，「他曾提到年輕人必須具備的基礎能力，其中之一便是判斷的能力。」他補充說明，在職場中不只是專業知識，多元觀察與獨立思考的能力也很重要。此外，更要建立自己的「被信任度」，要時時督促自己，讓良好的信譽跟名聲得以流傳。

如今，兼顧生活品質與工作績效的他，在休閒時間陪伴家人之餘，也常參與球類運動，嘗試在工作與生活中取得平衡，也讓自己靜下來思考、有一個「面對自我」的機會。

