

資安新時代：提升 IT 人職場競爭力的 3 個祕訣

專訪 104 人力銀行副總暨資安長陳啓昌 (Bryan Chen)

責任編輯 徐瑋琳 採訪撰文 鄭詠中

《資通安全管理法》已於 2019 年元旦實施，資安新時代全面來臨，資安人才需求也隨之暴增。BSI 電子報專訪 104 人力銀行副總暨資安長陳啓昌 (Bryan Chen)，談資安人才三大競爭力：品牌力、行銷力、學習力，以及 BSI 與 104 合開課程，幫資安人搭橋，成為企業資安防護的驅動力。



Bryan，美國賓州大學電腦與資訊科學研究所碩士，2009 年進入 BSI 台灣取得稽核員資格，現為 104 人力銀行副總暨資安長。

BSI 與 104 人力銀行的合作，期為產業遞補人才缺口，也為人才提供精進管道，Bryan 居中扮演關鍵角色。他提出 IT 人除了厚實與突出的技術之外，必備提升職場競爭力的三大祕訣：品牌力、行銷力、學習力。協助還在摸索或者蓄勢待發的 IT 人，檢視自身條件，找到學習地圖——把自己當作品牌經營、行銷技術力創造新局，以學習力紮穩根基，在資安新時代站上一席之地。

品牌力：把自己當作品牌經營

Bryan 出社會第一份工作是大學畢業在學長的介紹下，研發中華衛星一號地面系統。Bryan 大學念的是機械，當時連 Windows 都不會安裝，在那一個月的試用期中，Bryan 日以繼夜加班，靠著大學時修過的一堂程式，從零開始，一點一滴的拚搏著。一個月後，硬是把老闆以為一定無法如期完成、用來測試耐壓度的系統程式交出去，最後更如期完成衛星程式的開發。那是 Bryan 成為 IT 人的契機，並展露出個人信用等同品牌的氣魄。

爾後出國進修返台，擁有 CISSP¹與 ITIL²講師資格的 Bryan，會為了兩小時的課花一整個月備課；會為了講課時間超過十分鐘懊惱和檢討好幾個星期；會為了同樣的課程內容準備不同的笑話和引用案例，只為了台下可能有各種不同組合的學生，可能有再次來聽講的學員。

¹ CISSP (Certified information Systems Security Professional) 資訊安全系統專家認證

² ITIL (IT Infrastructure Library) 資訊技術基礎架構庫

Bryan 說：「永遠要把自己當作品牌在經營。」

Bryan 在 104 的日子，除了投入資安與 IT 管理工作，更實踐 104 創辦人楊基寬先生提出的「Giver」精神與價值，除了到偏鄉山上的國、高中去和孩子們分享什麼是資安，也到各大專院校去演講。Bryan 說，曾有一次，剛到現場時，同學們有的還在教室打牌、玩手機，等 Bryan 上台講了十五分鐘，同學們開始把手機收起來，更有人打電話到宿舍把缺席的同學叫來聽講，最後還留下來詢問各種職涯的問題，老師也當場邀請 Bryan，希望將來每年都來分享給這些學子。Bryan 把自己的品牌價值，與 104 的品牌價值，打造得閃閃發亮。

行銷力：應自我期許，以技術領導業務

一直以來，IT 在企業或單位裡都是相對被動的角色。終於《資通安全管理法》於 2019 年元旦實施，資安等同國安，資安意識大爆發。問 Bryan：資安人的新時代就真的轟然到來了？Bryan 說，各行各業資訊化越重，資安人的角色越吃重，挑戰也越大。但面對現實仍有青黃不接，觀念有待轉型，績效也難以展現的狀況。像是很多企業主，只把 IT/資安當後勤單位，永遠被動地配合業務，永遠在花錢、沒產值。IT 人員，空有一身好技術，卻沒有可以盡情發揮的舞台。這種無奈的情況，Bryan 要請所有 IT 專業回到「把自己當作品牌在經營」的觀念：反思有沒有把自己的理念清楚的告訴其他人，有沒有說服別人、行銷理念與技術方向的能力，再更進一步說服業務，把自己的技術能力應用到對外服務，為自己與公司創造更多價值？

Bryan 以 ATM、網路銀行為例，銀行客戶取款、匯款和投資等行為從此有了時代性的改變。技術部門和業務單位一定要互相合作，如果可以主動提出獨家技術以及在業務面的運用和協助，你的價值就會出來。Bryan 並舉了某百貨公司利用手機 app 就能累換點數，消費者的購物意願立刻贏過其他家需要親自到特別樓面用發票換點數的百貨品牌為證，這就是技術力帶領業務的展現。

BSI 台灣行銷部簡慧伶協理 (Julia Chien) 也呼應並舉了便利商店利用手機 app 提供「消費者咖啡寄杯可在不同家分店領取」的服務，立刻讓營業額增加百分之二十的精彩案例。最後，Bryan 說：「十年前我在 BSI 台灣 ISO 20000 / ITIL 課堂上就一直鼓勵學員：技術不但可以協助業務，技術團隊應自我期許能行銷自己的價值，開創新業務，帶領新的方向。」



▲ Bryan 認為 IT 人要把自己當作品牌來經營，除了永無止盡的學習，要如同企業為了自己的價值去行銷，具有足夠的熱情去闡述。

學習力：自主學習 把標準當作最好的開始

謝謝 Bryan 的準確預言，也感謝時代來到這一刻，只是我們真的準備好了嗎？Bryan 說：「在這個 IoT 物聯網的時代，萬物皆連網，萬物皆被駭。」「資安的辛苦，在於什麼都要懂：要懂網路，要懂系統，要懂程式，要懂駭客的攻擊和防禦，甚至還要懂個資法。」Bryan 提出學習力的重要性：只要走 IT，學習是一輩子的事。就算有一天擔任主管職，面對新的技術也要能跟上腳步。

IT 人要做好資安，需要經常了解跟核心業務相關的資安風險趨勢、資安技術，才能具備評估合適的設備、工具和外包夥伴的能力。在資安管理方面，以國際標準為框架，建立管理系統可以達到事半功倍的效果。BSI 東北亞區總經理，也是台灣首屈一指的國際級資安專家蒲樹盛 (Peter Pu) 曾說，多年來每一次讀新的標準，都會讀到自己沒有想到的項目或範圍——「標準是個好東西，你以為你都知道了，但標準能夠想到的就是比你多」。在應用面，104 擁有大量使用者個人資料，如何在雲端應用又兼顧到各面向的資安風險，這經驗彌足珍貴。以標準為框架，擬定管理政策，結合設備技術，然後落地實務，讓學習的人得以理解：這些是可以被實際執行的。

站在巨人的肩膀上 成為搶手資安人才

Bryan 說，104 產品服務的進化研發以 C.M.O.S. 為四大核心 (Cloud 雲端、Mobile 行動、Open 開放、Social 社群)，是國內少數極早就擁抱混合雲 (Hybrid Cloud) 架構的企業；另因目前擁有兩億多筆使用者個人資料，需要大量的雲端運算、個資保護與資安管控，因此累積了寶貴的實戰經驗。在此同時，104 已通過多項國際標準驗證，以標準為框架，接軌國際，擬定管理政策，結合設備技術，然後落地實務，更是國內少數在資安法未通過前，即成立專職資安單位的企業，種種對資安與個資的資源投入與實際作為，讓 104 吸引了更多資安的好手加入，建立了實力堅強的資安團隊。Bryan 說，104 不獨善其身，也一直思考如何發揮「Giver」精神，將實務經驗「分享」給更多的人與組織。

因此 BSI 與 104 攜手開設系列課程，鎖定當前最受矚目的雲端安全與網路安全議題，包含了可同時保護雲端資安暨個資的 ISO/IEC 27017 + ISO/IEC 27018 國際標準、綜合多項國際主流雲端安全標準的稽核員訓練課程、用以細緻化資安管控措施的美國 NIST 網路安全框架標準。Bryan 說，每堂課程³都是由 BSI 與 104 雙講師聯手出擊，一方是國際標準專家，一方為實力雄厚的領導品牌企業，結合國際標準與業界實務經驗，描繪出「有跡可循」的資安力全貌，讓學習力成為資安人才養成的直通車。

³ 進一步課程報名資訊請參考：https://kad.events.104.com.tw/190508_104_bsi_hr/index.html

彰顯人才價值 企業得以永續

Bryan 說，現在職場是 C 端市場，企業在選人才，人才也在挑企業」。資通安全法通過後，被納管的特定非公務機關行業與公部門單位，需要配置資安專職人力或資安專責人員，一定等級以上要配到四位，有很龐大的人力缺口等待遞補。身為台灣唯一上市的人力銀行，已由當年的「幫你找人才」到現在的「幫你培養人才」，並成立 104 大學，開啟各種學習計畫將知識與資源回饋社會。透過 BSI 台灣和 104 合作，把好的人才培養出來，有好的人才企業才得以永續經營，才能更有競爭力，這是雙方共同的目標，也期待未來開發更多模組讓學員按自己的需求去挑選，包含結合標章引薦到企業求職：等於求職者在履歷上的資歷或能力，104 先做好把關認證，徵才方不用再擔心其真偽，讓媒合更為精準。

訪談尾聲，Bryan 給閱讀本文的 IT 人簡潔的建言：除了有足夠的廣度，還能有多面向的深度，打造出自己的品牌力，行銷獨有的技術力，創造雙贏，無論在浪尖或谷底，永遠保有學習力。



▲ 這張特別讓 Bryan 在 104 好食光員工餐廳拍攝，光線和色調都十分調和，展現幸福企業的質感。

後記

身為 104 的資安長，Bryan 也對資安工作很有心得，筆者特別替有企圖心的資安後進詢問：資安要怎麼去 report 和證明自己的成績？這是普遍資安人會遇到的問題。Bryan 說：「第一個要建立信任。誠信正直的做資安，這是完全不能讓步的態度。在這個前提之下，才有辦法推展其他——用量化的數字讓老闆知道資安事件的數量在減少，而且你能夠找出原因。提出



▲ Bryan 鼓勵資安人，一定要有屬於自己的興趣。像 Bryan 多年來投入對各種樂器演奏的喜好，還舉辦過音樂會，不僅釋放工作上的壓力，更發展出人生多元的風貌。

老闆聽得懂和信任的解決方案，這樣資源就會累加」。Bryan 並以自身溝通的經驗與大家分享：溝通除了要化繁為簡，來行銷自己的理念，還要有溫度。技術是冷的，但人是有溫度的。你有溫度時，別人就不會冷冷地回應，當然你本身的能量要夠，去碰一塊鐵板，要是你不够熱，也會被鐵板弄冷。堅持很重要。

- 全文完 -