

電子報四

從交換生到國際展會現場：我在華沙看見台灣、波蘭與烏克蘭的交會

交換生活接近尾聲時，我原本以為自己對華沙的記憶，最後會停留在學生生活。沒想到在離開前，我卻以另一種完全不同的角度重新認識這座城市。

2026 年 6 月，由於正好有認識的台商被政府邀請來參加歐洲台灣形象展，因此我來到華沙的國際展會現場，參與歐洲臺灣形象展相關活動，並接觸「烏克蘭重建商機論壇交流會與媒合會」的內容整理與現場需求。

那幾天，我第一次不只是以「台灣交換學生」的身分站在波蘭，而是在一個真正的國際商務現場裡，看見台灣、波蘭與烏克蘭三個地方，同時出現在同一張產業地圖上。

2026 歐洲臺灣形象展於華沙舉行，活動聚焦臺灣與歐洲之間的產業與供應鏈合作，並包含論壇、商務媒合及企業交流等活動。其中，烏克蘭重建相關論壇與媒合活動，讓我留下非常深刻的印象。



在台灣，「烏克蘭重建」是一個議題；在波蘭，它是一個正在形成的市場

以前在台灣看到「烏克蘭重建」這幾個字時，我首先想到的可能是國際新聞、戰爭與援助。

但到了波蘭，我開始看到另一個面向。重建除了外交與人道議題，也代表未來非常複雜的城市、基礎建設、能源、數位科技與產業合作需求。

更重要的是，波蘭的地理位置，使它在這件事情中扮演非常特殊的角色。站在華沙的展會現場，我突然發現，世界不是由一個個獨立的國家組成。

台灣的企業為什麼來到波蘭？波蘭為什麼成為進入中東歐市場的重要位置？烏克蘭未來的重建需求，又為什麼會出現在華沙的國際商務展會中？這些事情彼此其實都有關係。

我第一次如此具體地感受到，所謂的「國際市場」，並不是課本上的世界地圖，而是一群來自不同國家的人，在同一個空間裡交換名片、介紹技術、尋找合作機會。

我第一次在歐洲的展場裡，重新看台灣

平常身為台灣人，我們很習慣台灣的科技產業。半導體、電子製造、智慧科技、能源與各種供應鏈能力，常常出現在新聞裡，因此有時候反而會覺得這些事情很理所當然。

但在國外展場，看見台灣企業以自己的技術與產品面對歐洲市場時，感覺完全不同。因為在這裡，沒有人會因為「這是台灣公司」就自然知道它有多好。

企業必須重新回答最基本的問題：你是誰？你的技術可以解決什麼問題？為什麼歐洲企業應該與你合作？你的產品如何進入當地市場？

這讓我第一次從「台灣人的視角」切換到「國際市場的視角」。一項在台灣很厲害的技術，不會因為離開台灣就自動被理解。企業仍然需要溝通、定位、建立關係，也需要理解當地真正的需求。

這件事情對商學院學生的我來說特別有感。過去在課堂上，我常常討論市場進入策略、B2B業務、國際合作及供應鏈，但在展場裡，我才真正看到這些詞彙變成一個個具體的人。所謂的B2B，不再只是公司對公司，而是一個人走到另一個人的攤位前，開始一場對話。

國際展會真正重要的，可能不是「展示」

以前我對展會的想像比較簡單：企業設攤位、介紹產品、發資料。

但實際參與後，我發現展會真正重要的，往往是那些看起來最普通的交流。

一場三十分鐘的媒合會議，可能不會立刻產生訂單；一次交換聯絡方式，也不代表一定會合作。但國際商務很多時候就是從這裡開始。先讓對方知道你是誰，再確認彼此有沒有需求，接著才可能進入後續對話。

這也讓我重新理解「人脈」這件事情。真正有價值的國際連結，不只是認識多少人，而是能不能理解對方為什麼來到這裡、正在尋找什麼，以及自己是否能提供有意義的連結。

半年前，我只是剛到華沙的交換生

站在展會現場時，我偶爾會想到半年前剛抵達華沙的自己。那時候的我還在研究怎麼搭車、怎麼買東西、怎麼處理學校行政問題。

幾個月後，我卻站在同一座城市裡，聽不同國家的企業談供應鏈、歐洲市場與烏克蘭重建。城市沒有變，但我看城市的角度變了。

以前我看到的是華沙的街道、景點與學生生活。這一次，我看到的卻是華沙作為一個國際商業節點的位置。

而我也第一次如此清楚地感受到：交換真正有趣的地方，或許不是「人在國外」本身，而是當你待得夠久，同一個地方會慢慢出現不同的層次。

一開始，你是觀光客；後來，你是居民；再後來，你可能有機會進入原本完全不知道存在的產業、社群與活動。

三個地方，在華沙交會

這場活動最後留給我的，不是一個單純的展會回憶，而是一張新的世界地圖。

台灣，帶著自己的產業與科技能力來到歐洲。波蘭，以它的地理位置與中東歐市場角色，成為不同國際合作的交會點。烏克蘭，則讓「重建」成為一個同時包含人道、政治、產業與未來發展的複雜議題。

而我，一個原本只是來華沙交換半年的台灣學生，剛好站在三者交會的現場。那一刻，我突然覺得國際化不再是一個很大的詞。

它可能只是一個人從自己的國家出發，來到另一座城市，然後在某個意想不到的場合裡，重新看見自己的家鄉。這次，我在華沙看到的不只是波蘭。我也重新看見了台灣。

