

法令天地

青少年們千萬不可加入幫派

葉雪鵬（曾任最高檢察署主任檢察官）

暑假假期中，青少年們沒有了學校課業的壓力，大都是放開心懷，盡情去玩，星期天上午，一位金姓的男高中生，假日經常都不告知父母就外出，孩子的父母故意相偕出門，半小時內又很快回到家中，兒子已經不見蹤影。當天晚間，父母便要兒子說明白天的行蹤，兒子被逼得沒有辦法，只好把自己這天的行蹤一一說明。想不到他老爸聽了兒子的說明，氣得全身發抖，話都說不出來！原來兒子在學校中，功課算是中等，不用父母太擔心，只是兒子生性善良，容易受人欺侮。如今受到了同學的霸凌，又不敢將被欺侮的情形告訴老師，此後將如何去上學呢？兒子聽老爸提到以後怎樣去上學的問題，便說：「阿爸！這一點您可不必擔心，我有一位要好的同學，他是赫赫有名的青龍幫小組長，那些會霸凌同學的壞學生，看到他都不敢靠近。前些日子我都跟著他上下學，什麼事都沒有發生。最近他一直要我參加他們的組織，我怕你們不同意，不敢答應。今天他們幫裡請一位武林高手來教導幫眾練防身術，我過去偷學幾招來防身。」

果然不出金姓男孩子所料，他的父母親極力反對兒子加入幫派，他父親說我們家一向都是清清白白做人，如果兒子去混幫派，一輩子都會給親戚朋友瞧不起，這污點你是沒有辦法洗清的！你父母這輩子也就跟著你蒙羞！金姓男孩子聽父親搬出加入幫派會辱及家門的重話，也只好放棄參加入幫派的念頭。這一轉念，讓金姓男孩子，遠離幫派泥淖，走向人生的光明大道！原因是一旦加入了幫派的團體，就得接受這團體領導頭兒的統馭，一旦這幫派與其他幫派發生利益衝突時，幫派頭兒率同全幫成員與其他幫派火拚，身為這幫派成員的一份子，怎可倖免參與，若想遠離是非之地，萬一被同幫派人士找到，更要受到幫規的處罰，否則將如何服眾。另外，幫派的活動，處處都須要經費來支持，錢從何來？身為幫派頭兒怎會笨得拿自己家的財產供幫眾使用，只要頭兒動動口，旗下的徒眾自會賣命去找財源。一般幫派要錢手法，是仗著人多勢眾，向一些經營不正當場所的業者收取保護費，金姓男孩子

所要參加的幫派當然會有樣學樣，幹起那些不乾不淨的勾當。所以混幫派的人，若要潔身自愛，幾乎是不可能的事！

金姓男孩的父親阻止兒子加入幫派，出發點是正確的，只是以有辱家門作為唯一理由，說的並不詳盡，如果兒子心中並不以家庭為重心，雖然口說不去參加，實際上卻私下去加入，這些情形，事所常有。所以有說等於白說！必須青少年們自己明白參加幫派組織以後，會一輩子生活在幫派的陰影下，自己怎會有光明的前途呢？只要孩子有這種覺悟，才會自動遠離幫派！

參加幫派，除了會斷送青少們的前途以外，有時還有坐牢和接受強制工作的可能。這就得從今(107)年1月3日修正公布的「組織犯罪防制條例」說起：首先要說明的什麼是組織犯罪？依這條例的第2條的的立法定義來說，犯罪組織，是指「指三人以上，以實施強暴、脅迫、詐術、恐嚇為手段或最重本刑逾五年有期徒刑之刑之罪，所組成具有持續性或牟利性之有結構性組織。」

這裡所稱之有結構性的組織，同條第2項特別加以說明，指出那些「指非為立即實施犯罪而隨意組成，不以具有名稱、規約、儀式、固定處所、成員持續參與或分工明確為必要。」有這些情形，也都是「犯罪組織」。至於那些已取有幫派名稱，頭兒以外，其下還有小隊長的名稱，可見有細密的組織，且有長期性實施強暴、脅迫、為手段來牟利，依這法條第1項的規定，當然屬於有結構性的犯罪組織。

發起、主持、操縱或指揮犯罪組織者，也就幫派的頭兒，依第3條第1項本文規定，要處三年以上十年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下的罰金；參與者，可處六月以上五年以下有期徒刑，並得併科新臺幣一千萬元以下罰金。但參與情節輕微者，得減輕或免除其刑。又同條第3項規定：「犯第一項之罪者，應於刑之執行前，令入勞動場所，強制工作，其期間為三年。」這法條的第1項共列有兩種犯罪，分別為發起、主持、操縱或指揮犯罪組織者以及參與者，這兩種犯罪，不論宣告刑之輕重，都要執行為期三年的強制工作，但強制工作的期間，法條雖規定為三年，但又準用了《刑法》第90條第2項但書、第3項及第98條第2項、第3項的規定。《刑法》第90條第2項但書、係規定強制工作，於「執行滿一年六月後，認無繼續執行之必要者，法院得免其處分之執行。」這是因為強制工作的執行，已收執行的功效，得免其尚未執行的強制工作。如果執行期間屆滿前，執行機構「認為有延長之必要者，法院得許可延長之，其延長之期間不得逾一年六月，並以一次為限。」此為同條第

3項的規定。所以執行強制工作的期間，最短為一年六個月，最長可至四年半。這可長可短的期間，可以說都由受執行人自己來決定，執行悛悔有據者，依刑法第98條第2項規定，法院還可免其刑之全部或一部的執行。

備註：

- 一、 本文登載日期為107年9月6日，文中所援引之相關法規如有變動，仍請注意依最新之法規為準。
- 二、 本刊言論為作者之法律見解，僅供參考，不代表本部立場。

(本文摘自法務部全球資訊網法律時事專欄案例)

機關安全維護

機關安全維護小故事~「砸窗疑雲」

【前言】

公務機關屬於開放式服務場所，範圍廣闊且通常無圍牆防護，且出入口、死角眾多，假日巡邏門禁管制不足，民眾可在廳舍周圍自由進出或逗留，惟可規劃增設監視器及辨識警報效能、強化死角區域安全、請保全人員加強巡邏頻率，並關心非上班時段逗留、徘徊、行為舉止異常的民眾，將可能的危險因子降低，確實保護機關安全。

【案例摘要】

正值母親節假期，正午的太陽照得路面熱氣蒸騰，公園、廣場裡嬉鬧的孩子窩在家中吹冷氣，人們都躲到百貨公司、大賣場、餐廳與家人歡聚母親節，周邊道路塞的水洩不通，有位機車騎士頂著大太陽行經快樂市市政府車道，突然拿出一塊石頭猛力砸向市政府帷幕玻璃，「砰」的一聲砸出一個大洞，顯然他過得不快樂。這聲響並沒有引起巡邏的警察注意，該騎士一溜煙跑了。下午三點，巡邏員警發現一樓快樂館的玻璃被砸破，緊急通報警察隊長及相關部門到場處理，經調閱周遭監視器，發現該機車騎士涉有嫌疑，迅速將相關資料送交警察局調查。隔日，快樂派出所來電「男子阿泰因工作不順遂，領不到薪資，目前人在派出所陳情，且表示他心情很差，將再到市政府砸玻璃洩憤，若再找不到工作且相關機關不積極協助處理，將帶汽油和番仔火至市政府門口自焚，目前人由派出所離開，請勤務同仁落實勤務，加強巡邏管制。」至此，砸毀玻璃真相始大白。

由上述案例研判，疑係勞資糾紛使民眾心生不滿，乃砸玻璃引起注意，希望政府相關機關介入關心。機關玻璃帷幕未裝設警報器、未有護欄或圍牆等阻絕設施、警察維安巡邏頻率不足、中央監控室未有危安預警等，致廳舍假日安全出現漏洞。為避免類似情事，各級機關及學校應建立假日安全維護控管制度為妥，不因假日而鬆懈管制。另各機關並應建立完善之監視系統及人員辨識管理機制，加強安全維護宣導事宜。

【結語】

機關安全猶如飄渺的空氣，時時環繞在機關同仁四周，承平時期的安全維護工作似乎微不足道，在危安發生時是能有效降低機關損害的作用。防範危安事件之發生，貴在「弭禍於未萌、防患於機先」，除各機關應積極掌握狀況事先通報外，全體員工並應發揮協助處理的功能。安全維護是具有層次變化的工作，而潛在危安人員之生理、心理等情狀頗為複雜，可能會因機關人員的及時介入，使危安事件不會發生或不再擴大。對辦公廳舍之巡邏安檢應予重視，並提升廳舍死角及高風險區域之管控，多一分預防就少一分損害。本案凸顯機關維安巡檢問題，值得作為機關安全維護工作之借鏡。

(本文摘自臺中市政府政風處清廉臺中電子報第五期)

公務機密維護

紙本個資文件防護

因應紙本個資文件防護需求，機關應從管理面出發，並搭配技術面輔助管控，像是在列印設備上早已提供諸多功能協助管控，包括身分驗證、權限控管、機密列印與紀錄備存等功能，妥善利用這些功能，便能強化列印設備與紙本文件的個資防護，減少紙本文件帶來的個資風險。

★紙本文件輸出缺乏有效管控

舉例來說，列印時，一旦有個資內容的文件印出後被他人誤取，或無人領取，就是紙本個資在列印時造成的風險缺口。傳真也是紙本個資防護不能忽略的管道，像是傳真文件印出被人拿取，下班時間後輸出的傳真文件沒人控管，也會造成同樣的問題。

從個資文件的產生、傳遞、利用，直到最後的銷毀與保存，都應制定好各人員的授權與責任，同時建置機密文件的分類、分級制度，並檢視現有作業流程。而員工的個資防護教育訓練也是持續不斷要做的事，讓員工不論是在業務流程中，或是工作習慣上，都應該有良好的個資防護觀念。

★列印工作若委外，交付企業仍有個資責任

除了自己內部列印的管控，有些機關也會將文件列印工作委外處理。但委外並不代表機關不用負責，依據個資法第 4 條規定，「受公務機關或非公務機關委託蒐集、處理或利用個人資料者，於本法適用範圍內，視同委託機關。」因此，機關在交付個資文件委外作業時，需要謹慎評估，並針對有關個人資料處理的業務，建立評估的標準，以便篩選出適合的配合廠商。

★紙本資料輸出後，形成管理大漏洞

過去許多列印、傳真、掃描的使用習慣，其實都是紙本個資文件管控的大漏洞，管理者應立即檢視這些問題所帶來的個資風險。

漏洞1：列印文件擱置在設備上，遭誤取或窺視

漏洞2：個資文件傳真進來後，在傳真設備上無人領取

漏洞3：傳真個資文件時，不小心傳送到錯誤對象

漏洞4：掃描歸檔結果輕易被他人存取

★列印前的控管做法

個資文件印出前，應先做好列印行為權限管控不論是從列印設備開始管控，或是針對檔案限制使用者的列印權限，均可減少紙本機密、個資文件的管控。

(轉載自交通部公路總局新竹區監理所)



《學會在苦難中看到機會》

每個人都可以有巨大的雄心及高遠的夢想，區別在於有沒有能力實現這些夢想，當夢想成真的時候，你是否會在成功的台階上更知進取？當夢境破滅，無力轉敗為勝時，你是否會套在自命不凡的枷鎖裡？是否會沉浸在萬念俱灰無所期待的沮喪中？

再有學識，再成功的人，也要抵禦命運的寒風，雖然我在事業發展方面一直比較順利，但和大家一樣，我也有達不到的夢想、做不到的事，說不出的話，有憤怒、有不滿、有傷心的時候，我也會留下眼淚。

在逆境的時候，你要問自己是否有足夠的條件，當我自己處於逆境的時候，我認為我夠！因為我勤奮、節儉、有毅力，我肯求知，肯建立一個信譽。

苦難的生活，是我人生的最好鍛煉，尤其是做推銷員，使我學會了不少的東西，明白了不少事理，所有這些，是我今天用 10 億、100 億也買不來的。

我不看小說，也不看娛樂新聞，這是因為我要從小爭分奪秒地“搶”學問，我的學問，我的知識都是在有限的時間內搶回來的，我一直好勤力，有時間便自修，現在的人說求學問，我是偷學問。

一個真正做大事，有遠見的人，會看世界的潮流，估計自己未來發展的方向。事在人為，不能有志無才。你可以誇口說你的志向是摘天上的月亮，但你知道怎麼摘嗎？所以我說事在人為，靠自己，靠意念，還要有最新的知識及經驗才能達到。

17歲的李嘉誠辭去了中南鐘錶的工作，到一家很小的五金廠做推銷員，這一事件讓很多人都詫異，他們本以為這個學藝精湛、推銷技術嫻熟的年輕人一定會在鐘錶行業成為一個不大不小的角色，沒想到，李嘉誠在中南鐘錶勢頭猛進時離開了，偏偏又轉了行，從頭做起，俗話說“人往高處走水往低處流”，李嘉誠一反常態的做法讓人們不得不想：李嘉誠是不是腦子有問題啊？

李嘉誠對鐘錶行業前景的分析，可以看出他是看好中南公司的前景的，但是，對他更有吸引力的是香港經濟形勢的風雲變幻，和手到擒來相比，他更喜歡充滿挑戰和刺激的遊戲。他想趁年輕多闖蕩一番，擴展視野；多趟出些路子，趁著這多變的經濟形勢幹一番大事業。

五金廠很小，卻也要從銷售做起。銷售是最鍛煉人的，特別是商人，只有做過銷售的商人，才真正懂得市場。與茶樓和鐘錶的做店銷售不同，五金店的銷售需要跑出去找客戶，就是在不知道對方有沒有購買意願的情況下將自己的產品推銷出去，顯然，和前兩種客人找上門來的銷售有很大的區別。

面對新的挑戰，李嘉誠經過深入思索發現在推銷之前首先要弄清楚很多問題，比如：如何和客戶搭上話，又該如何維持關係？這對於生性靦腆的李嘉誠來說是不曾遇到的過的問題，在書上也沒學過，他只能在實踐中去悟就連當年的李嘉誠自己也沒想到，幾十年後他在各種場合竟然能談吐優雅、思維敏捷，成了一個辯論家。

老實的孩子有一個共同的優點，就是誠實，這在做銷售時最容易博得客戶的信任。有著犀利的商業眼光，卻稚氣未泯，這一點為李嘉誠贏得了客戶。五金廠的銷售一般對準的是雜貨舖，這樣一次銷售額度很大，還能建立長期客戶關係。很多人都按照這個路子做銷售，而李嘉誠卻有意避開了。他決定向客戶直銷。他直接找到酒樓、旅店的相關部門，一次就銷售了100多個產品。面對家庭用戶，他則跑到居民區上門服務。他摸清了老太太們的脾性，曉得只要在一個小區裡賣掉一個，也就意味著

能賣掉一批，因為老太太不上班，喜歡串門，自然就是他可利用的宣傳員了，於是他就專門找老太太賣桶，物美價廉，自然不愁銷路。

總結做推銷員的經驗，李嘉誠說：若想客戶買你的產品，就得事先想好應付一切的辦法。面對不同的客戶，採用不同的說詞。為此他利用一切可能利用的途徑蒐集市場信息資料，並和不同層次的人交談，了解客戶心理和產品反饋，對拒絕產品的說詞要做到心中有數。李嘉誠曾經根據一個區域的市民生活習慣，摸清了他們對塑膠產品的需求，在他的產品沒有生產出來時，就鎖定了銷售客戶。

親身體會掙錢的不易，一個人才會迅速成長。李嘉誠在早起的茶樓生活中練就了從早到晚跑腿的功夫，所以，在做銷售時也往往以步代車走遍大街小巷，既省錢，也攬得更多的客戶。

如今李嘉誠每每回憶起這段銷售日子時，總是自豪的地說：“我十幾歲就做銷售，對自己要求嚴格，工作時間總比別人多一倍，所以業績也總超過別人很多。做到最好時，我的業績是第二名的7倍。憑著我的業績，一年後我就坐上了部門經理的位子，兩年後就做了總經理。”

機遇對於一個人的成功來說非常重要，善於抓住機遇的人往往會事半功倍。對於李嘉誠來說，善於捕捉機遇無疑促進了他的成功。李嘉誠說：“機遇有了，最要緊的就是你要充實，多了解外面的情況，無論政治、經濟，最新的行情，你都要盡量知道。這樣機遇來的時候才有能力抓住它。”

曾經有一個記者問李嘉誠的推銷秘訣是什麼。李嘉誠沒有給予正面的回答，而是給記者講了一個故事：

日本的“推銷之神”原一平在69歲時的一次演講會上，有人問了他同樣的問題，原一平當場脫掉鞋襪，將提問者請上台，說：“請摸摸我的腳底板。”該提問者摸過之後，驚訝道：“您腳底板的老繭真厚！”原一平說：因為我走的路比別人多，跑得比別人勤，所以腳底板的繭子特別厚。“提問者恍然大悟。

李嘉誠講完故事，對記者說：“我沒有資格讓你來摸我的腳底板，但我可以告訴你，我腳底板的繭子也很厚。”

可見，機遇不常有，而且只降給那些有準備的人。正如孟子所說：“天降大任於斯人也，必先苦其心志，勞其筋骨，餓其體膚空乏其身，行拂亂起所為，所以動心忍性，增益其所不能。”李嘉誠是一個幸運的人，機遇多次眷顧到他，而這也得得力於他早年的準備。

“您想做專家嗎？一律從工人做起。進入公司一周之後，博士。碩士。學士，以及在公司外取得的地位均已消失，一切憑實際才幹定位。您需要從基層做起，在基層工作中打好基礎，展示才幹，公司永遠不會提拔一個沒有基層經驗的人來做高級領導工作。遵照循序漸進的原則，每一個環節、每一級台階對於您的人生都有巨大的意義。”

困境不是不可度過的，凡是在事業上大有作為的人，都是從最簡單。最基層的工作開始做起的，他們不會對繁瑣卑微的工作抱怨，在每一件微小的工作中，他們都可以做到極致，做到最好。在做這些小事的時候，積蓄力量，逐步走向成功。

每個人都有遠大的夢想，但在大的夢想也要從一點一滴做起，在通往遠大目標和理想的道路上，會遇到各種各樣的困難，不要像這些苦難低頭，要做的是迎頭面對困難，從這些困難中看到機會，很多成功的人士就是這樣一路迎著挫折而上的，最終成功的。靠的就是他踏踏實實的精神永不言敗的毅力。

人們要從困境中看到機遇，而不是在困難中面對未來望而生畏，止步不前。如果李嘉誠一味的埋頭在困境中掙扎，只求解決溫飽，那就不會有日後的“塑膠花大王”了。所以，能否抓住並善於運用機遇，是對一個人能否厚積薄發的考驗，是對一個人判斷力的考驗。一句話只要做好充分準備的人才能抓住一個個機遇，一步步走向更大的成功。

(本文摘自海灣國際開發網站文章)