

# CAREER CENTER CareNet

競  
歷

Career Center Web Site: <http://home.ust.hk/~ustscs/index.html>

No. 2

Feb 1999

## SPECIAL FEATURE

# 大學畢業新生的 求存策略

李曉富

香港中文大學工商管理碩士  
香港經濟日報專欄作家  
現任東亞安泰保險區域總監

十年前一份財經月刊面世，其創刊號的一篇文章「飽學發財難」，至今仍令我印象深刻。不錯，環顧今日的超級富豪，有幾個是正統大學生出身，他們的博士銜頭，都是成功後的贈品，而為他們工作效勞的，反而是大批飽學之士。在這個一般以財富衡量成就的社會，我們不禁要問，那為什麼要讀大學？讀完又怎麼部署將來呢？

據我多年觀察身邊的人，才能祇佔成功因素的一小位置，性格和肯不斷冒風險，才導致一個人成功。大家必須明白知識、技能和習慣三者的區別，大學教育雖云三者都重視，但無可否認，離開校園時，大家增長最多的是知識，技巧方面較精於如何求知的技巧，至於習慣就要看個人性格，大都仍困囿於一貫的自我行為範圍，能夠在幾年間改變行為習慣的例子，委實不多。

如果要排行三者的重要性，第一位是習慣，尤其是敢於不斷冒可計算風險的習慣；第二位是技巧，尤其是人際關係技巧；最後才是知識，而最重要是懂得運用知識，單是將知識儲存，跟幾隻光碟沒有分別。

明乎此，就應該知道為什麼飽學而發財難，因為是不正確心態所至，認為讀得書多、證書多而高級，已是成功的保證，那必不肯去冒風險，充其量肯去改進及增進自己的專業技巧，結果不斷走向牛角尖，那距離成功的道路祇會越來越遠。

好了，接受了上述的理論，還是停留在知的階段，必須要有計劃及行動，才能邁開成功的旅程。首

CareNet is published quarterly by Career Center, The Hong Kong University of Science & Technology. Reproduction without permission is prohibited.

CHIEF EDITOR: Mr. Brian Cheng

EXECUTIVE EDITOR: Ms. Cheryl Lee

先是擇業，大學生都喜歡考進大企業去當什麼見習管理，祈求十年八載後當上部門主管，享受高級員工福利，與及一百五十萬年薪。我認識不少以上的成功例子，但祇佔畢業生人口中的百份一二；而更不幸的，在這次金融風暴，當中有三份一被裁員、另外三份一減薪、餘下的三份一在憂心忡忡下工作，我看不到這些才智過人，又工作狂地搏了十多年命的大學畢業生，為什麼要面對這種處境？我想請問大家，這些都是你們想要的嗎？

擇業必先選自己興趣最大的，然後尋求機會，最好是創造機會。卡內基曾經說得好，能夠掌握眼前機會的人，十之八九會成功，但能為自己不斷創造機會的，就鐵定成功。試問去做自己沒有興趣的工作，又怎樣去創造機會呢？

選中了有興趣的行業，管他登不登報招人，用盡你自己的方法入行。寫信是最基本的，還可以下班後六七點打電話給總裁、搵人搭路... 不過見面前要好好準備，否則祇會給保安搵出去！

任何機構都需要的人材，是那些能為機構帶來價值的人，你擁有什麼不重要，你會飛，但公司不請飛行員，僱用你幹嗎？必須先做好功夫，看看那家機構需要什麼，你可能怎樣幫上忙。切勿看輕自己，一個有十年工作經驗的人，未必所有都比你優越，起碼他的創造力或已下降，告訴對方你能怎樣為他們創造價值。他們沒有空缺，祇因投考者祇想去出糧，沒想過帶「錢」進去。

全港有七間大學，加上回流大學生，學位已不算什麼？但我仍然喜歡讀過大學的人，因為他們吸收能力、創造力和組織力都高人一等。對自己有信心，但不要自傲。香港的未來，仍然有賴你們！

# 長江後浪



李詠琴 Cheryl Lee

此欄專訪就業輔導中心四十多位的名譽就業導師  
HONORARY ADVISOR IN CAREER EDUCATION (HON ACE)，  
他們都是科大歷屆畢業生，熱心為師弟妹求職  
擇業導航。

**謝錦倫 Raymond Tse： 1997 年市場系畢業，現任利達行(番禺)房地產諮詢公司經理及利達行進口食品專門店東主。**

**甫**畢業，Raymond 便踏足內地發展事業，在短短一年多的時間裏，已經在房地產及食品零售兩種行業取得一定經驗，箇中經歷，且從畢業前說起。

「畢業前我已經這樣想：我唸的是市場學，留在香港工作所能發揮的空間有限，環境也像受保護的溫室一般；相反，中國的潛質卻很吸引，我十分渴望能夠進入內地市場，看看在那裏做生意究竟是怎麼一回事。」

就是憑著這份好奇心，Raymond 放棄了投考本地公司，毅然與女朋友 Tammy 一起到廣州幫助 Tammy 的父親打理房地產生意。

Raymond 認為在內地推銷房地產，成效未必與投入成正比，因為中央土地規劃仍欠理想，形成房屋供過於求，行內競爭十分激烈。

## 挑戰重重

「遇到的挑戰可多了！」Raymond 侃侃道來，「由於公司在初期擴張業務後收支未達平衡，造成很多債務上的問題，我們一開始便要應付債主天天臨門。起初的確很吃力，但慢慢我們便學會跟債主磋商，分期償還債務。其實在內地經商，欠債倒是十分普遍的，我們要學懂如何拖數及追債才能適者生存。此外，人事關係也很重要，與政府官員建立良好關係，往往可以減少不必要的延誤。」

## 管理心得

年紀輕輕，又缺乏工作經驗，Raymond 和 Tammy 如何有效管理內地員工？Tammy 分享了她的個人心得：「起初自己天真地以為運用在學裏學過的人事管理知識就可以行得通，但後來發覺內地員工比較現實，對一般口頭鼓勵反應不大。」

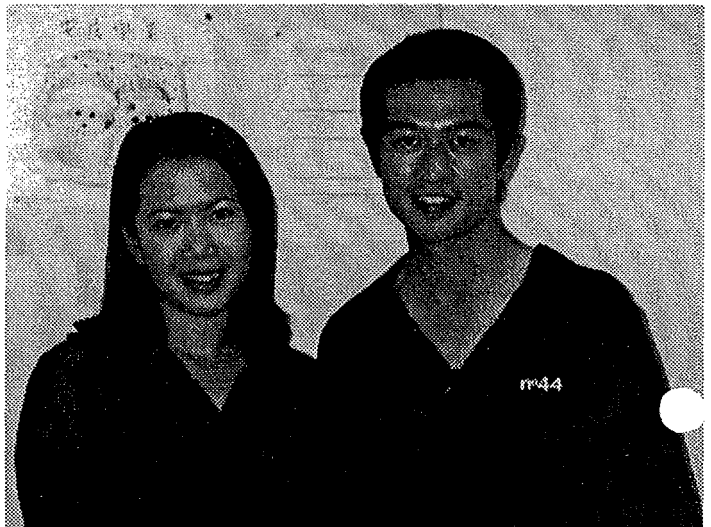
碰過不少釘子後，Tammy 漸漸掌握了有效管理員工之道：（一）紀律要嚴，不能心軟，要列明對員工之要求，做得好的予以實質獎勵，例如獎金；違規的則要懲罰，例如罰扣工資。（二）身為管理階層的必須要顯示本身的實力和辦事能力，比員工做得更好，否則難令員工信服。

## 創業大計

由於業務重組，Raymond 和 Tammy 決定結束在廣州的房地產公司，轉而到番禺開設另一間

房地產公司及進口食品專門店，客戶主要來自居於某大型屋苑的外籍人士。「兩間店舖都是我們一手包辦，另外再聘用少量內地員工。」Raymond 興致勃勃的說，「憑著我們的英語能力及對外接觸較多，明白外國人的要求及喜好，外籍人士對香港人的辦事能力及方式也較信任，所以我們可以與顧客建立良好關係。不少客戶都是從購買家鄉食品開始，繼而找我們介紹租售房屋，又再轉介朋友同事光顧我們。」

就這樣，Raymond 和 Tammy 在短短數個月內，把公司的收支達到平衡，在上個月還首次嚐到有數千元盈利呢！「在香港人眼中，數千元算不了什麼，但是，對我們經歷過債主臨門滋味的，意義可重大了。」從創業意念萌芽，至生意漸上軌道，Raymond 和 Tammy 的確下了不少苦功。



## 得與失

總結年多經驗，Raymond 細談在內地工作之得與失。「由於我每星期最多回港一天，所以跟朋友的關係自然較疏離。家人有時也會埋怨相聚的時間太少。猶幸我在廣州也結識了幾位內地青年朋友，友誼也漸見深厚，因此在社交生活上也並不致太缺乏。另一代價就是金錢上的付出，由於創業初期生意欠佳，要償還債務，比起同屆同學留港打工賺取穩定收入，當然有所分別。而且，因為是自己的生意，投入的時間及精神很多，晚上店舖關門後還要忙於打理賬目及籌算如何把業務發展得更好，可謂一日廿四小時沒有停下來。」

有付出，自然有收穫，Raymond 肯定他當初的決定是對的，因為這年多的磨練，遠勝於留港

打工數載。「我的所見所聞，確實令我變得更成熟，也帶給我極大的滿足感。」Tammy也補充說，「有時看見香港同學出糧後嚷著要花近萬元買一個名牌手袋，自己卻有另一種想法，如果我有一萬元可動用，我就會盤算怎樣將它好好在內地投資。」

### 內地潛力

Raymond和Tammy認為本地大學畢業生到內地創業比打工容易。因為目前內地企業需求的人材必須具相當工作經驗；反而，創業的空間及機會都很多，成本也不太高。舉例來說，在內地開設房地產公司的成本，僅是香港的十分一，因為租金及工資水平低得多。此外，城鄉小鎮的發展潛力更不容忽視，由於目前還未有太多外資進入這些市場，但這地地方的消費力卻不弱，加上

內地人容易接受香港潮流產品及文化，所以只要看準市場情況，創業機會多的是。

「例如珍珠奶茶這類新興消費品，第一間在廣州開設店舖的是一位台灣人，現在生意已經發展得很不錯。你不要以為內地人花不起廿元喝一杯珍珠奶茶，它的受歡迎程度十分之高。只要你能與內地人合資，取得特許經營權，就較容易獲發營業牌照，從而開展你的創業大計。」

### 忠告

最後，Raymond奉勸各位有興趣進軍內地市場的師弟師妹，必須要有充足的毅力及魄力才可以應付開創期的辛勞及挑戰，同時也要有心理準備去適應文化差異(cultural shock)。

## CQ 珠璣集



CQ是Career Quotient 就業商數的簡稱。

"It takes 20 years to build a reputation and 5 minutes to ruin it."

Warren Buffett (Reader's Digest, July 1998)

"If you can't excel with talent, triumph with effort."

Dave Weinbaum in National Enquirer (Reader's Digest, Aug 1998)

"To acquire knowledge, one must study; but to acquire wisdom, one must observe."

Marilyn Savant (Reader's Digest, July 1998)

“凡是不把未來考慮在內的，必將會被未來所覆沒。”

(英國歷史學家湯恩比)

“工作無處不是學問，學問無處不在。在工作中學習，也必能在工作中成長！”

(作家溫世仁)

**Something Hot!!**



## **"I EXPECT BETTER APPLICATION LETTERS AND RÉSUMÉS FROM YOU" - A PERSONAL OPINION OF A RECRUITER**

A caring UST alumnus working with a major employer has recently participated in the résumé screening process of the applications from local universities. He was not happy with the quality of the letters and résumés of some UST students. It was very kind of him to share his observation and advice with us on how our fellow students can stand out with a better application letter and résumé.

Here is the extract of his advice:

### **Résumé**

- ◆ Organize your résumé in a clearer and readable way.
- ◆ Provide more details about the extra-curricular activities and community services. Don't just put down the position titles.

### **Application Letter**

- ◆ Customize your application letter and make it more specific to the job that you are applying. 90% of the applicants just prepare letters which are applicable to any company, any post.
- ◆ Link what you have done in the past to what you want to do in the firm in a convincing way.
- ◆ Show that you know the company and the job nature well.
- ◆ Demonstrate that there is a good match between the job and the applicant. Simply showing off your skills without relating it to the specific requirements of the job is meaningless.
- ◆ Show that you are 'unique'.

### **Application Form**

- ◆ Improve your handwriting. Good, or at least neat, handwriting can give a positive impression and show your respect to the employer.
- ◆ Read the instructions carefully and follow them.
- ◆ Make sure the information in the application form and the résumé is consistent.

### **Transcript**

- ◆ Try your best to get better grades.
- ◆ Try NOT to fail in any course.
- ◆ Copy the back side of the transcript as well. Don't assume everyone understand what 'IP', 'P' and 'W' mean!

### **Other general comments**

- ◆ Do more research on the job, the firm and the industry before applying.
- ◆ Attend the recruitment talk to gather information to convince the employer that you are a serious applicant. ■

### **Editor's Note:**

Although the above is only the personal opinion of one alumnus, his expectation is often shared by many other employers. Let's give serious thoughts to his advice and pay more effort in preparing top quality applications.



### 4 DOs & 3 DON'Ts at a Recruitment Talk

Recruitment talk is one of the channels by which students get to know more about the company and the employers come to meet with a large number of potential job applicants. This is also an occasion where the employers form the first general impression of the students as a whole.

#### **DOs:**

1. Switch off mobile phone and pager
2. Ask smart questions
3. Grasp this chance to know the corporate culture, by WHAT is presented and HOW it is presented
4. Stay after the talk to have more personal interaction with the company representatives

#### **DON'Ts:**

1. Sleep during the talk
2. Sit very far on the top of the hill even though there are plenty of empty seats in the front rows
3. Seize application forms or brochures nervously after the talk

### Schedule for Lunch Time Video Show at Career Center in Feb and Mar 1999

February	Video Shown
Mon (1 pm)	Business Writing Skills Series (Part 1) (420.B001(I))
Tue (1 pm)	Get Ready for Group Discussion (421.G001)
Wed (1 pm)	Pathfinders: Christian Dior Seminar (423.P001)
Thur (1 pm)	United Learning – Succeeding on Your New Job (425.U001)
Fri (1 pm)	Career Talk – ACCA Talk on the Accounting Career (321.C031)
March	Video Shown
Mon (1 pm)	Business Writing Skills Series (Part 2) (420.B001(II))
Tue (1 pm)	Insider Guide to Competitive Interviewing (421.I001)
Wed (1 pm)	Professional Style: Dressing Well as Part of Career Success (423.P002)
Thur (1 pm)	United Learning – How to Succeed in the Changing Workplace (425.U002)
Fri (1 pm)	Career Talk on Pharmaceutical Industry (321.C025)



# CAREER ACTIVITIES ANNOUNCEMENT

## Tentative Schedule of Recruitment Activities

Employer	Activity	Date	Venue
Shui On Building Contractors Ltd.	Talk	5 Feb; 2:30 pm	Lecture Theatre A
Pricewaterhouse Coopers (Management Services Consultant)	Talk	5 Feb; 4:30 pm	Lecture Theatre A
HK Dragon Airlines Ltd.	Talk	12 Feb; 2:30 pm	Lecture Theatre A
IBM H.K./China Corp	Talk	22 Feb; 2:30 pm	Lecture Theatre A
Dragages et Travaux Publics (HK) Ltd.	Talk	5 Mar; 2:30 pm	Lecture Theatre A
Cathay Pacific Airways Ltd. (Management Trainee)	Interview	1 Feb	Room 5011 & 5012
Goldman Sachs	Interview	12 Feb	To be confirmed

## Tentative Schedule of Career Education Programs

Activity	Date/Time	Venue
Biology Careers Workshop	3 Feb; 3:00 - 7:00 pm	Lecture Theatre C
Career Talk on Environmental Impact Assessment	3 Feb; 3:00 - 4:15 pm	Lecture Theatre C
Career Engineering	6 Feb; 9:00 am - 5:00 pm	Lecture Theatre A, B
Mind Your Own Business: Be Your Own Boss	26 Feb; 2:00 - 4:30 pm	Lecture Theatre A
Young Executives Week (Communication & Presentation Skills)	1 Mar; 2:00 - 5:00 pm	Room 2303
Young Executives Week (Teambuilding)	2 Mar; 10:00 am - 12:00 nn	Room 2404
Young Executives Week (Creative Thinking)	3 Mar; 6:30 - 8:00 pm	Lecture Theatre E
Career Forum by Rotary Club and Career Center	6 Mar; 10:00 am - 2:00 pm	Lecture Theatre A
Career Talk on Property Management	8 Mar; 2:00 - 4:00 pm	Lecture Theatre E

Please refer to the announcements on "CAREERNEWS" folder of ENB for update and details.