

香港城市大學商學院市場營銷學系
學生專欄
《星島日報・教育版》

報章：星島日報
版面：教育版內「大學版」
專欄：城市學子手記
文章編號：9

Blog 主簡介：



徐申來自中國內地，為香港城市大學市場營銷系畢業生，現從事財經公關工作。就學期間，曾連續三年獲得「積極學習計劃獎」，並獲甲等榮譽學士學位畢業。未來渴望立足香港，眺望大中華，在對的時機，做正確的決定。

讀者如有任何意見，歡迎於學系的 [facebook 專頁](#) (於 [facebook 搜尋器](#)輸入 Department of Marketing) 留言。

文章內容

標題：贏在職場起跑線 - 別輸了你的大學

大學的時光，似乎仍定格在畢業帽拋向空中的那一刻；邁出校園後的日子，卻跑的飛快，讓人來不及停下來仔細品味。工作不過逾半年，從哪個角度看，筆者都還是十足的「職場新兵」，想要遊刃有餘，自不是一朝一夕可以做到的。而工作中的個中滋味，也多半只能道一聲：只可意會，不可言傳。

象牙塔向來用以形容大學，說的是它脫離現實生活，與社會絕緣的封閉狀態。而對於大學生來說，步入職場，從事工商業，卻多半是畢業後的理想選擇。也正

因於此，能否在讀書時就為今後的道路做足夠的準備，著實是贏在職場起跑線的關鍵。筆者希望用自己的兩個小例子，和大家探討大學對職業的幫助。

積極學習，獨立思考

筆者現職財經公關行業，但凡對這一行略有瞭解的人都知道，中英文寫作能力至關重要。無論是為上市公司撰寫和翻譯新聞稿，還是為企業客戶提供媒體監控報告，都需要扎實的文字功底，以及對新聞事件快速而準確的總結能力。

大學時連續三年參加的「積極學習計劃」(Active Learning Program)，對筆者的幫助頗大。該計劃是筆者就讀的城大市場營銷系為提高學生英文水平和商業素養，設立的學習和獎勵計劃。在三年內，筆者閱讀商業相關的報章雜誌、參加商業策劃比賽、參加講座論壇，撰寫了約 200 篇英文報告。不僅因此連續三年獲得獎學金，更重要的是，英文的書寫能力和對新聞報告中重點信息的撲捉總結能力都提升了不少。同時，在不斷的思考和總結中，筆者的商業邏輯和對問題的辨析，都得到了一定程度的鍛煉。

實踐出真知

作為一名顧問，和客戶打交道是在所難免的。財經公關行業接觸的客戶，不是上市公司的管理者，就是金融領域的高層，他們對於服務質量的要求不可謂不高。有效的溝通和恰當並有建設性的諮詢，就顯得格外重要。

說到這裡，筆者更要感謝大學最後一年的學生「傑出學生市場顧問」計劃(Company Consultancy Project)，正是通過實戰，讓我更早地瞭解了商業社會的遊戲規則，以及消費者行為和市場計劃的聯動。更重要的是，通過服務商業客戶，懂得了站在客戶的角度看問題，以及與客戶溝通過程中的輕重緩急。而這也讓我在今天的職場受益匪淺。

象牙塔固然美麗，可在擁有這份美麗心境的同時，我們何不利用大學提供給我們的機會，積極學習，獨立思考，並以實踐充實自我呢？贏在職場起跑線，別輸了你的大學生活。

Remark:

文章刊載於二零一一年三月十五日-星島日報 (文章內容或與正文略有不同)