

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：13

Blog 主簡介：



林楚穎現為香港城市大學市場營銷學系二年級生，任職第九屆 Strategic Marketing Committee 幹事。今年，她參予 Joint University Outstanding Marketing Award 2010/2011 (JUOMA)並贏得 Gold Award。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：成功的面試，由打造屬於自己的市場策略開始**

比賽要講求策略，面試亦不例外。面試前，先為自己打造一個合身的市場策略，更可事半功倍。有否幻想過，若自己化身成為一個「figure 公仔」在市場上推廣的話，你有什麼賣點呢？如果想不到，今天開始就細心想想要如何把自己「sell」出去。因為入學面試就是要在短時間內將自己推廣給學系的收生老師。

## 釐清優劣，做好準備

要推廣自己，就先要了解自己。大學面試中，經常會問到的問題是：「我們為什麼要取錄你？」要是你啞口無言，代表你缺乏自信心，又或者是對自己一無所知。要避免這尷尬的情況，事前該想清楚自己有什麼優點，然後再想一想那些優點如何能跟學科扯上關係。如果你打籃球出色，就別將焦點放眼於你入球有多準、控球有多厲害；反而應著眼於在運動上的自身體會。例如，打籃球使你學會與隊員協調溝通，發揮合作精神，正如在修讀市場學中，我們有很多機會與不同層面的人合作，良好的溝通有助與人相處共事。

除了認清自己的優點外，相反，我們更要清楚自己的不足之處。人沒有完美，所以考官亦不是在尋求一個完美的人。收生老師大多喜歡在面試中刁難考生，測試一下他們在壓力下的應變能力；他們通常會就成績方面故意挑剔。曾經試過有同學被收生老師當面指出他數學科成績不夠好。雖然當時那位考生心知不妙，可是根本不可能否認這鐵一般的事實。他靜默片刻，笑了一笑，大方承認自己的不足，並對收生老師承諾會加倍努力改善數學科的成績。事後這位同學有否實踐當時的承諾不為人知，但已知道的是「他被取錄了」。其實，收生老師純粹想考考大家在面對批評時的反應，處理得宜，大方得體，自然取得學位。

## 人靠衣裝，你要包裝

去大學面試，尤其是工商管理學系，穿著整齊套裝是基本。所以，我也不在此詳談。我在這裡指的「包裝」是面試前你要準備的個人資料夾。不再看小這個步驟，因為一個整齊而有條理的資料夾能夠給予收生老師一個良好的印象。考生可以將你的證書以類別劃分，如：學術、課外活動、社會服務等。另外，由於個人面試的時間大概只有五至十分鐘，考生應為個人資料夾的首頁增設目錄，讓考官可以在短時間內概觀你各方面的個人成就。而封套方面，以平實的顏色為佳，因為可給考官專業的形象。

我知道有不少考生都會擔心面試時的題目。就我的經驗來說，香港城市大學的市場營銷學系很全面，因為它有各種不同途徑讓考生取得更多有關學科的資訊。例如，每年會有由收生主任 **Alex Tham** 親自講解收生要求的講座、由現正就讀本科的同學作學生分享；還有不得不提 **Alex** 在明報網頁設有專欄，這些資源都能大大提昇面試成功的機會。有充足的資源，便要好好把握運用；知己知彼，百戰百勝！最後，祝各位面試成功！

**Remark:**

文章刊載於二零一一年五月三日-星島日報（文章內容或與正文略有不同）