

EDU PLUS

全方位進修月刊

全港最受歡迎進修雜誌

互動網站：

EDUPLUS.com.hk
work & learn

APR 2008

◀ Vol. 64 ▶

| 專業·指導·進修路 |

劍擊名將何嘉麗 修畢碩士 轉戰體育行政

》完美的追求吳偉豪
年輕室內設計師



》管理需要創新思維
創業者馮蔭長



sdm

- 對學位畢業出路 海外銜接學位課程多面體
- 職場增值專家 解構升學疑難

SING TAO
星島新聞集團

JOB
MARKET



培訓顧問公司 LMI Academy 創業者
馮蔭長

撰寫培訓書籍 成了創業動力

每個人都有夢想，或想佳偶天成，或想步步高陞，或想橫財就手……但如何尋求工作或生活的突破呢？

從事人力培訓的馮蔭長選擇創業，放棄安穩的工作，逐步建立個人夢想王國。踏出企業的餘蔭，沒有人找他演講或培訓，他唯有訪尋名師理論創立品牌。

工作的滿足感來自被認同，打工時得到同事或上司的嘉許，當主管或老闆時贏得下屬的信任。這是金錢以外的另一種報酬。

世上沒有奇蹟，也沒有既定步驟可達至相同效果，只能靠踏實工作。他說：「每個人心裏都有夢想，想到就應即時去做。」只有肯踏出第一步，或許成功就近在咫尺。

撰文：盧峰 攝影：Peter
(部分為星島日報資料圖片)

個人價值 來自機構名氣

從小想為社會作出貢獻，大學時開始從事培訓工作。
歷任多間大企業的培訓主管，為尋求事業突破，毅然創業。

大學時開始參與培訓

馮蔭長從事培訓工作，始於大學時期。「小時候我對將來的職業沒有方向，只想做有用的人，對社會有貢獻便可。大學時參與培訓課程，認識了這個行業，導師認為我適合，於是我就開始加入工作，累積經驗。」



馮蔭長曾任職East Asia Aetna Insurance Group (現為安泰人壽保險)、國泰航空公司、羅兵咸會計師事務所等機構，專門從事管理培訓的工作。直至2002年，才毅然成立培訓顧問公司LMI Academy，尋求個人事業的突破。

尋求突破自行創業

離職前，馮蔭長擔任經理級的職位，事業順利又安穩，但他卻一心追尋突破。「雖然自行創業既具挑戰又大壓力，但一心想著突破，於是便破釜沉舟，決定辭職創業，盡全力做好。」



「剛開始的1、2年，我從不回頭看，抱着『只要正確就盡力做好』的態度做事。幾年發展下來，每年業務也保持30%~50%的增長。我相信只要產品及服務質素好，是不用擔心的，所以即使2003年爆發沙士，我們的業務也沒有受到影響。」除了應用以往的管理技巧外，馮蔭長也得到不少朋友及前輩的幫助。良好的人際關係，也成為他順利創業的動力。

「有間公司大規模遣散幾百人，事後我為他們進行工作坊。有僱員說：『在公司業績倒退時，我沒有離開，只要待公司境況改善後，我便不必再找其他工作。』雖然員工的市場價值是由公司賦予他們，但自己的經驗則可由自己掌握，不能等人送飯張口。」馮蔭長離開大機構創業時，發現主動找自己作培訓的人數，大幅下降，才發現個人的市場價值，其實是來自大機構的名氣。

「無論從事甚麼工作，都要多進修和增值。若個人價值下降又不增值，不能怪責他人。」這是他得到的結論。

撰寫培訓書籍 重拾熱誠

打工時的滿足來自被人嘉許，做老闆滿足來自員工認同。
凡事從人的角度出發，增加僱員的歸屬感。



高層次的滿足感

為客戶培訓、增值，滿足感在哪裏呢？「在國泰工作時，曾到馬來西亞的檳城，進行顧客服務的技巧培訓。受訓同事說：「This is the best training I've ever attended」（這是我曾參與的最好的培訓班。）聽後我很開心。有位同事後來 E-mail 告訴我，受訓後獲得顧客的嘉許信，我很感動。原來能夠令受訓同事受惠，我也會感到滿足。」

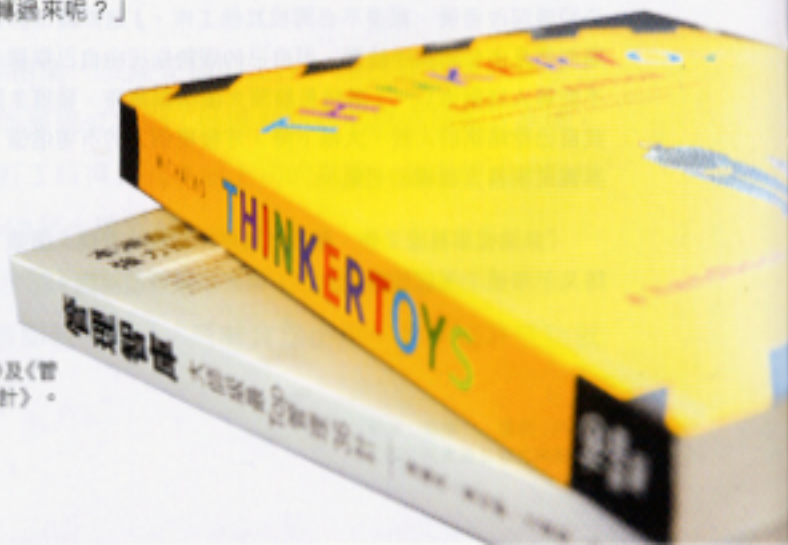
出色的企業培訓者，能令受訓的同事受惠；要成為出色的公司管理人，則有另一套的衡量標準。「若果員工離職時，仍然記得老闆的優點，而且在遇到問題時，又可以請教其意見，這樣的管人便稱得上為好上司。」

「作為老闆，在尋找業務營運及員工加薪之間的平衡點時，需要不少的竅門。老闆應凡事從人的角度出發做管理，並且及早解決問題，如加薪至少要與通脹率看齊，又或讓員工有空閒，工作才會倍感開心。」馮蔭長會議室，特別設有 Wii 等電子遊戲，目的就是加強與年輕同事的溝通。他發現一起玩遊戲機，的確能促進彼此的交流。

出書紀念培訓事業

馮蔭長與友人合作出版《管理智庫——大師級最 Top 管理 36 計》一書，打算作為結束培訓事業的總結，卻愈寫愈有興趣，甚至重拾工作熱誠，也就有了創業的後話。「工作到了後期，自己學習培訓的進度慢了，卻因為這本著作重拾熱誠，發覺過去所學不但能夠幫助自己，也能幫助別人，於是撰寫這本原是畢業論文的書，成為我創業的動力。」

為了著作的出版，他到書局查看，發現投資工具書成為香港主流，但市場卻沒有幾本內容不錯的管理書籍。「現時香港受歡迎的書 10 本有 5 本，都是關於投資，其實把公司管理好，經濟有增長，股市才會好。怎麼會將因果關係倒轉過來呢？」



馮蔭長的心愛讀物：《Thinkertoys》及《管理智庫——大師級最 Top 管理 36 計》。

實踐創意理念 為企業增值

創意可為企業創造價值，但需懂得執行及演繹創意。
為個人事業先創立品牌，個人價值多由公司或機構賦予。

管理需要創新思維

創意屬天馬行空，要為企業製造價值，更重要是懂得將創意執行及演繹。「創意能夠帶來價值，但要懂得如何執行。舉個例子吧，旅行社推出「愈早報名優惠愈高」的計畫，將價錢與報團時間掛勾，可見創意十足。不過，掛勾之餘，也應考慮企業本身的執行方法。1個月之前報名，早1天可多獲0.5%的折扣優惠，條件既吸引，又可增加公司的現金流，但這真是好方法嗎？」

「折扣每天不同，每天都可能出現爭拗，如顧客漏了資料，第二天補回已經有變化。為了方便執行這個創意概念，旅行社索性訂定一個限期，但營運原則不變，仍然是早報名有優惠。這樣旅行社便既可預早安排交通及住宿，同時又可減少了不必要的爭拗。」

「許多時候才不過的人，只是不懂得推銷橋段，以及欠缺如何執行的方法。單有想法只是一個方向，還需要實際的執行方法。」馮耀長指出，要改善企業核心價值，執行方法至為關鍵。



創立個人品牌

為了開拓個人的培訓事業，馮耀長想起幾年前看到的一本著作《Thinkertoys》，於是主動聯絡創立理論的美國學者 Micheal Michalko。「我覺得香港市場需要品牌，於是以前讀者的身份找他協助，希望能藉着他的理論，包裝成培訓用書。」

「即使是同一個產品，但若有品牌效應，可賣貴數倍價錢。直至2006年尾，約有30幾個關於我們的媒體報道，可算是香港培訓公司見報率最高的一間。我離開羅兵咸時，無人請我演講，我深深體會到「人難辦錢」的道理，因此明白創建品牌至為重要。」



踏出創業第一步 成功近在咫尺

世界沒有奇蹟，必須腳踏實地全身投入工作。

許多人都適合創業，只是缺乏勇氣及膽量。



奇蹟要人創造

馮薩長指出，世上既沒有奇蹟，也沒有既定步驟可達至相同效果，只有靠踏實工作。「有次到大學演講，有年輕人說要在3年內『上位』，但卻不知道如何實行。我認為現時的年輕人需要耐性，亦要明白奇蹟或者有人會遇到，但不是每個人都有機會。若果覺得自己懷才不遇，其實只是不懂得推銷及執行。如蘋果電腦前陣子推出MacBook Air，身為CEO的Steve Jobs便在發布會中，將該電腦從公文袋拿出來，就是一個創意表現。又如Iphone，便是具有200多項專利的產品。品質好，客戶就主動找上門。」

「有些企業為了改善效益，會利用搬廠減成本，如由中國搬至越南，再到柬埔寨。但其實品牌建立及產品創意的的方法，更能增加利潤。」

人人可創業

馮薩長推薦《誰奪走了我的乳酪》一書，他指人面對改變時，需要自我反省。此外，他亦愛看周星馳的電影。「在《少林足球》裏，大師兄在酒吧曾說：『走快點吧，時間不會等人。』」每個人心裏都有許多夢想，想到便應即時去做。很多人都適合做生意或創業，只差踏出第一步。10個人想創業，只有2、3個肯嘗試，其餘那7、8個人便是因缺乏勇氣及膽量而卻步。」

「創業者要打穩創業的根基，包括工作中建立的人際關係，有沒有足夠知識等。野心只是其中一個考慮因素。」

「即使IQ沒有160，但只要有良好的運作系統及管理團隊，事業也可自行運作。如美國總統喬治布殊的IQ，位列歷任總統的尾二，但勝在有好的智囊相助。」E



Iphone具有200多項專利。