



營商有道 企業要進步，員工自然不可站在原地，需懂得不斷吸收知識，再在工作上盡展所長。新地（0016）今年揀選5位高級行政人員，在6月份遠赴美國哈佛商學院進修。新地培訓及發展經理何鉅源指，公司一直將員工的終生學習視為重要企業文化，定期提供不同培訓課程予員工報讀。他認為讓員工學習可達雙贏局面，不論對他們自身及工作上均有幫助，同時培訓課程在留住人才方面發揮很重要的作用。

香港文匯報記者 黃子慢

員工培訓對新地來說，已屬公司文化及企業管治方面不可割捨的一部份。對於公司每年在培訓方面投入大量資源，何鉅源認為值得，因適當培訓可協助員工提升履行職務的能力，因此每年為所有職級員工舉辦多項培訓課程。而在剛過去的6月，公司揀選了5位高級行政人員遠赴美國哈佛商學院進修，接受企業策略及管理的密集式訓練。這個培訓課程自1997年起至今已有37名行政人員參與。

哈佛課程 繫湊有趣

新地今年挑選的5位行政人員來自不同部門，本報記者日前訪問了其中兩位，分別是中國部策劃總監程偉泉及租務部副總經理（商場市務及客戶關係）馮翊琳。程偉泉簡介哈佛的課程指，為期6日課程十分繁湊，課堂上主要用Case Study（案例研究），18個案例中有成功亦有失敗的例子，教授會問學生睇法，然後分享如何翻譯或理解案例，從而將一些教學理念套用其中，十分有趣。

程偉泉更分享其中一個案例，「傳統行業馬戲團隨時代轉變，加上其他娛樂產業的崛起，以及公眾對保護動物的意識日增等影響，開始慢慢式微，但某知名馬戲團一直維持與賭場合作，演出時間固定之餘，只要定時更

換節目內容，便有一定入座率。馬戲團雖然放棄了野獸表演，不過增加了歌劇元素，證明傳統行業懂得改變，未必會淹沒於時間的大海裡。」

收集案例 學以致用

馮翊琳亦指，是次課程一共有93位學員參與，來自10多個國家和地區，並為各行各業的行政人員。她稱：「雖然大家未必抱着有合作空間的心態，但同學間會互相交流自身的工作經驗；相反同公司不同部門之間的合作機會則增加了不少。」

而對於培訓課程的看法，程偉泉笑言，課程可以說是人生體驗中的強心針，並在繁忙的工作中「break-break」，令自己可以從其他角度去審視日常工作。又指，自己部門會將每年遇到的問題收集作為案例，然後舉行一個分會討論，分析當中做法，檢討是否有其他更好的解決方式。

何鉅源補充指，培訓課程在留住人才方面發揮很重要的作用，能令員工感受到公司的關注，認同其成就，因而給予更多學習機會，令其增加對公司的投入感，使員工不會因為其他公司的薪水較好而離開，因為員工會知道長遠來說，別的公司也許提供了同樣的學習機會。

新地今年五名往哈佛進修高級管理人員

職 位	姓 名
酒店業務部行政總裁	鄧力高
「天際100香港觀景台」執行董事	林寶彤
新地代理中國部策劃總監	程偉泉
交通運輸策劃部主管	李澤昌
租務部副總經理(商場市務及客戶關係)	馮翊琳

製表：香港文匯報記者 黃子慢

員工進修呢



■何鉅源指，培訓課程在留住人才方面發揮很重要的作用。黃子慢攝



■程偉泉(前右一)及馮翊琳(後左二)在哈佛商學院與其他學員合照。



■美國哈佛商學院課程的學員來自不同大型跨國企業，包括微軟、英國石油、通用電氣及沃爾瑪等，新地行政人員於課堂期間與他們互相交流管理心得。

定期資助培訓 歸屬感留人才



■新地今年五名前往哈佛進修的高級管理人員，左起：程偉泉、鄧力高、林寶彤、李澤昌及馮翊琳。

辦公室藏書 鼓勵閱讀

企業要與時並進，就需要每位同事不斷吸收新知識，正如一部機器要運作暢順，就需要不斷添加潤滑油及更換有損耗的零件。員工培訓這一環，不單是為了公司及員工與時並進，在兩者一同成長的同時，亦希望令員工感受到公司的關心。

1/3員工曾獲資助進修

馮翊琳坦言，新地十分鼓勵同事參與培訓課程，即使佔用工作時間亦不是問題：「老土喲講句，學咗幾多嘢自己嘅，一定

有得着同應用到喺工作上。」

何鉅源表示，公司的獨特之處還有在辦公室加設圖書館，他說這是為了鼓勵員工多閱讀。另外，公司亦會資助員工報讀不同院校的進修課程，只要是工作上有需要，公司便會支持。但他坦言，工作上有需要這條件是很難界定的，所以會與申請的同事「坐低傾」，因每個課程及每個人的需求有所不同，不希望「一刀切」，相信「同事唔會亂嚟」，目前已有約三分一員工曾參與資助計劃。

郭炳江郭炳聯親身分享

何鉅源提及，除了哈佛的進修課程外，新地去年合共提供3,900項培訓，內容涵蓋領導才能、溝通技巧、商業策略、內地事務、客戶服務、語言、個人發展及技能培訓等，而公司董事局聯席主席郭炳江及郭炳聯亦會不時與員工分享工作心得。另外，公司每年邀請著名哈佛商學院教授來港主持講座，討論及分析商業個案，並向員工闡述及分享美國商界最新發展，每次講座均坐無虛席。

捨林取木 專注強項

人之所行，各在其取捨；營商亦然。經營一家公司，資源是有限的，如何在有限條件下，創造無限可能？程偉泉則認為，市場之大，不一定人有我有，若甚麼都要沾手時，反而會浪費了資源，倒不如專注公司強項，再將其發揚光大。有時，在營商上，放棄不見得是壞事，相反代表能更加專注。

新地旗下業務廣泛，每間公司都有自己的定位，主要負責中國業務的程偉泉指，公司開發房地產，一直投放很多資源在這部分。雖然內地有很多發展商會興建低成本項目，並且一年下來可能有10多個項目，相較之下，新地的銷售可能較慢。但他認為市場如此，並不代表公司要跟隨一同發展低端項目。



■新地定期邀請知名學者為員工主講座，分析環球企業成功之道。圖中講者為哈佛商學院教授。

了解自己 學懂放棄

程偉泉指：「在商場上，究竟我們要保留甚麼？而哪一些我們要學懂去放棄？同中國的哲學理念一樣，並不是每一樣都要分一杯羹，我們要有勇氣去放棄。」

他認為，在發展項目上，公司花費的人手及資源都比其他公司

為高，如果只開發低端產品，只會大材小用。所以公司較傾向發展高端項目，例如大型商場、和高端品牌的關係、高端住宅等。當清楚自己的強項在哪方面時，便集中做，將其發揮到最好。他再一次強調，並非市場上所有產品都要做，因為長此下去反而會浪費了公司資源。

了解客人需要 忌先入為主

工作主要負責商場方面的馮翊琳亦有同感，「放棄是一件難事，但其實亦代表了另一個意思，即專注，要先了解公司及團隊的強項，然後專注於該方面，並將其發揮到最好」。她更提到，放棄甚麼亦要視乎個別顧客需求，他們到底真正需要甚麼，就是你應該專注的部分，因為時間、人手及資源均有限，所以要真正了解顧客的需求，這不論於

哪個層面及哪種行業都適用。

留意最多查詢事項

馮翊琳舉例指，於商場方面，面積已經是一個限制，如何在有限空間加入顧客需要的店舖，是她一直以來做新項目時的思維方式，「很多時候會先入為主，以為客人需要就是某種服務或商戶組合，但事實未必如此」。

她稱，在公司旗下商場的客戶服

務中心有30多項服務，但可能顧客只需要其中10多項，因此為更了解顧客的需求，公司每兩個月便會與前線員工開會，將客戶最多查詢的事情記錄下來，因為這些可能就是公司做得未夠完善、缺乏或是最多人留心的事情。

她認為，要針對客人的真正需要，就要懂得取捨，因為如此才有機會較其他項目優勝，吸引更多的客戶到來。

Sell Buy

自由買賣 無須授權

www.MW801.com



英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group
提供金銀・外匯・股票・期貨交易

縱橫匯海財經網站 www.MW801.com (英皇金融證券集團金股匯期財經網站)

24小時無須授權

手機 / 網上買賣

電話 : 2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

O 佣金



歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888

Email: GOLD@MW801.com

QQ/ 微訊 ID: 268021801

風險聲明：投資產品保證金交易涉及高風險，未必適合所有投資者。高
度的槓桿可為閣下帶來正面或正面的影響。閣下在決定買賣投資產品
前，應仔細考慮自己的投資目標、交易經驗以及風險承受程度。可能
出現的情況包括蒙受部分或全部初始投資額的損失。因此，閣下不
應將高承擔風險的資金用於投資向您建議的投資產品。本公司保證金
交易有關於一切風險，若有疑問，請向銀行或相關公司查詢。

英皇尊貴理財中心
EMPEROR VIP CENTRE

香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室
Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong