

换位思考助磨合 港式服务抢市场

大学生北上打工十余载 积累经验做老板



林明伟伫立窗前，眺望惠州中心城区。
香港文汇报记者 胡若璋 摄

林明伟23岁大学毕业，即在亲戚家的外贸公司上班。公司办公室总部在香港，厂房设在东莞，属于上世纪八九十年代港企特有的“前店后厂”模式。最初几个月在港上班，林明伟主要负责管理海外客户的订单，和东莞厂区生产部门主任沟通，也成为他的日常工作内容。

两地沟通问题 初期屡见不鲜

初期与内地同事沟通，问题屡见不鲜。诸如，早上8点钟电话联系内地同事，对方9点上班才给出一个不确定的回覆，而另一边海外客户“连环call”。为了熟悉业务，林明伟前往东莞厂房观摩。

面对面接触、沟通，这边的同事介绍工厂的工作流程和协作模式，林明伟第一反应是，“也有道理”。

后来，一次家庭聚会上亲戚老板询问工作体会。林明伟把他近三个月的“磨合期”打趣分享给老板听。意料之外，老板大笑说：“我刚去内地，差不多用了三年时间来习惯，而你只花了三个月。”日后，这段小插曲时常提醒林明伟，在工作

中多一点“换位思考”的心态，会令工作更顺利。

朋友凑巧交谈 促成创业美事

从东莞到惠州，林明伟说，源于朋友。

“有位中学同学是接班二代，很早就上来广东。”同学要好，工作之余，时常腻在一起。“他的社会资源丰富广泛，也从不吝啬和我分享好的资源。”林明伟也想把这份美好友谊传递开来。如今，一些香港朋友欲了解内地行情，他一般都会盛情邀约，乐做珠三角的“导游”。

一年前，两名朋友从香港来惠州过周末。几个人在惠州中心城区的一家星巴克临窗而坐，放眼望去有一间女生纹眉美容服务的店。恰巧，这两名朋友在香港正是经营半永久美妆工作室，已超过5年，此前有很多客户邀约他们到广州、深圳、甚至上海、北京做美妆服务。因为内地经验少，他们北上发展的心愿一直徘徊不前。后来，林明伟想到了自己在内地的社会积累和资源，遂再邀请二人洽谈，并到惠州实地考察，发现当地一些美妆品牌连锁机构的服务体验、消费体验都欠佳。经过连续两

介绍创业故事前，林明伟递出一张名片。上面有东莞某企业的任职信息，是他23岁初入广东的第一份工作。细数十来年的粤港两地生活余味，林明伟透露，亲戚是老板，有了这个契机才早早到了内地。初来到报，“换位思考”成为他与内地同事快速磨合之道。一年前，与两名有意北闯的香港朋友凑巧交谈，却成就了林明伟从打工仔变身老板的契机。借助自己在内地多年的社会积累和资源，他与香港朋友在惠州合伙办美妆服务工作室，计划以优质的港式专业服务作招徕，抢占内地庞大的消费市场。

■ 香港文汇报记者 胡若璋 惠州报道

日考察，三人一拍即合，决定以惠州为大本营共同开拓市场。

开拓证书课程 助力青年就业

怀着让惠州的女性消费者享受港式经营模式带来的专业半永久美妆体验的心情，林明伟负责前期在惠州的选址，装修工作。凭借自己在广东的经历积累，他负责对外拓展公司业务及合作，另外两位合伙人负责管理技术团队、监督项目流程。过去9个月以来，林明伟跑建材市场，货比三家，和装修师傅们一起设计装潢了一个工业风格的办公室。年初已对外试营业，通过朋友圈和自媒体宣传，首批客户成功敲定。

欢喜的同时，林明伟筹划如何更早开拓一些咨询课程给惠州的青年。三人团队搜罗各方资源，和韩国知名半永久美妆服务学校开启培训合作，增设韩国讲师教学课程。同时，林明伟近期正在为符合资质的执业资格证书奔走。

项目要正规化，需要政府认可。“一纸证书不能随便糊弄。”林明伟说，这是年轻人对美好生活向往的职业通行证。

调整心态学信人 穿梭两地悟变迁

奋斗在“北上广深”的外来年轻人，说起找房子、搬家的故事来，大抵都会有一种惺惺相惜感。林明伟说起在惠州找房的经历，心得也有一箩筐那么多。

最初很多疑惑，不管需求讲得多么明确，房屋中介总会带去看一些莫名其妙的房源。有一次，连续和房屋中介看了三套房之后，林明伟感觉是在浪费彼此的时间，有些生气。

观察广东城市 打破落后成见

“尝试去完全相信一个中介，”林明伟说，他把心态调整后，把找房子的事拜托给对方。结果，不出十天，心仪的居所就来了。找房过程，虽然没有特别一波三折，但也有收获，“真心实意去相信一个人的感觉，很好。”来广东工作之后，林明伟也加入了“5+2”的粤港两地生活模式。周末回香港陪父母，和中学同学踢一场足球、吃一餐饭，叙旧的同

时分享各自的工作生活状态。

内地生活工作久了，进餐厅叫“服务员”是一件平常的事。回到香港茶餐厅随口叫服务员，同学笑话他。几次之后，仍旧改不掉这个脱口而出的习惯，就不再解释。林明伟转而盛情邀约朋友到内地，感受一番不能没有“服务员”的餐饮服务。

“内地的餐饮服务越来越周到细致，服务员们的水准也大为提高，笑脸迎客的感觉挺好。”相比之下，内地的同事到香港茶餐厅吃饭后常感叹，餐厅服务比较冷漠。

两地生活久了，林明伟对珠三角的城市有了不同观察。“要在这里生活一段时间，才有资格去说它的优劣。”青少年时期的林明伟没有离开过香港。只是在12岁的夏天，和父亲返回祖籍地海南省中部的一个乡村的记忆依然清晰。

从香港到海口坐飞机三个小时左右，从海口到老家的村落，一路尘土飞扬，异常颠簸，

感觉路程比香港到海口还远。笑谈这段海南“初体验”，林明伟告诉香港文汇报记者，直到他出社会到广东工作，才开始打破内地落后的“成见”。



林明伟（左三）和合伙人瞄准“半永久美妆服务”的内地市场。
受访者供图

吁港青抓港机遇 兼紧盯北上广深

粤港两地生活经验超10年，坐下来准备回顾过往，林明伟嘴角上扬。决定接受采访前，他对自己的故事，是否有借鉴意义存在疑问。

对接两地需求 不愁没好出路

创业起步阶段，故事也在朝着未知进行。“谈谈你努力的方向，是如何一步一个脚印走出来的嘛。”朋友这句话，让林明伟也开始重新审视两地经验带给自己的生活思考。

在一些社会活动中，接触过不少香港年轻

人。和他们分享在内地的经验感受，有些年轻人给他不少错愕。

“我想创业不想打工！”如何继续话题？语重心长，显然不是和年轻人沟通的正确方式，插科打诨林明伟也不擅长。

“香港有不少青少年，对学金融有一种盲目的热情。”似乎学了金融，毕了业就能搵好工。林明伟注意到，现实困境是满大街的金融毕业生，真正的高端人才依然凤毛麟角。见诸报端的消息里，香港到关键词，大都和金融服务、

专业服务挂钩，时常作为香港优势拿来展示。

内地跨入新时代，许多行业发展可谓一日千里。因为拥有两地经验，林明伟也常常接受到一些香港朋友的询问了解。提及内地市场机遇，林明伟认为，目光投射内地，至少是“北上广深”这些一线城市。简而言之，就是要抓住香港机遇，也要看得见“北上广深”。

如此，不管是香港的金融优势，还是其他各类专业服务，对接得了两地市场需求，不愁没好出路。



林明伟把创业大本营选址在惠州最老牌的商业写字楼的14楼。
香港文汇报记者 胡若璋 摄



林明伟和装修师傅商量细节。
香港文汇报记者胡若璋 摄