

HKIM 2nd Honourary Membership Congregation Ceremony

2008 年 11 月 27 日

自踏出大學校門入社會工作，我從事傳播溝通事業，辦過廣告公司，回歸前投入公益事業，回饋社會，97 後加入新世界集團到國內做工業投資項目，多年來，我最大的收獲和個人資產是建立了一個龐大和一生受用不盡的人脈關係網絡。

我從來沒有刻意去經營「人脈關係網」，事實上在我踏入社會的年代，不知道有 **Networking** 這回事。

不過，我十分幸運，在 80 年代中期，誤打誤撞寫了全球第一本中文廣告書，竟然在中港台賣了 20 版，為我在大中華累積了大群讀者。

小時候我志願做老師，即使從事廣告業都沒有放棄自我承諾，一直利用工餘時間教學講課，知識承傳，交流溝通，雙向學習，不經意又建立了一個學生人脈網，他們進入社會之後，又成為我的朋友，不斷擴大我的生活圈子。

我自己深信一個人要自我增值，充實進步，同叻人交往，聽他們言談，得益不淺，而且一個人要長青，身邊有一大班年青人，又可以使到自己與時代亦步亦趨，不會與時代脫節。

98 年在偶然的機會，負責新世界集團贊助內地高級公務員到 **Harvard Kennedy School of Government** 的培訓計劃，每年保送 12 名官員現已進入第 10 個年頭，學成歸來的國家核心幹部官員共超過百多名，他們舉足輕重，形成一個極為重要的權力關係網。他們亦跟我成為好朋友，有人傳給我，見我隨時可以直接聯絡內地高官，感到好驚訝！

我是無心插柳柳成蔭！

有人說：**Networking is not just who you know, it is who knows you!** (誰在關係網中處理得當，誰就會認識很多人，且被更多人認識。)

原來，在現代商業社會，人脈結網 (Networking) 已經逐漸成為一種學問。我試過上網 (google.com) 檢索 (The Importance of Networking), 發現與它有關的資料超過 14,700,000 條，主要闡釋人際網絡對社交求職，業務發展，創業投資等的重要，亦有不少是介紹專業課程，甚至是社團、俱樂部和會議等活動，指導大家去編織和建立完善長久的人際關係網。

Dale Carnegie 說過：

「一個人事業的成功，只有 15% 取決於他的專業技能，另外 85% 是要依靠人際關係的處世態度和技巧」

人脈關係不是交際應酬，也不是公關等的表面工夫和技巧，而是維繫人與人之間的情誼，需要時間點點滴滴去累積。我在 2003 年成功組織了香港第一個訪問團 (WPO 世界總裁協會) 到中央黨校學習，這是破冰之旅，前所未有的，能夠實現，是基於長久建立的交情和信任。

所以人脈關係網是在付出和給與之間不斷平衡。

美國國會議員 Dianne Feinstein 曾說過，「美國人先做生意，才做朋友，而中國人，則先做朋友，後做生意」

所以連外國人到中國都知道「Guanxi」的重要，但 Guanxi 並不是要走後門，(這是個錯覺，因為有些人急功近利，濫用權力，變成負面)，「關係」，其實是要建立誠信和互信。

只要你以真誠待人，即是真心和誠意，你就能夠發揮個人的人際魅力、感染力、親和力與及同理心。

與朋友交往，只要能力做得到，不介意多付出，不計較得與失，凡事為他人設想，理解他人的感受，站在他人角度考慮問題，然後有一天你會發覺，當你需要人幫忙，支持，協調，出力的時候，你會獲得意想不到的回報。正如南懷瑾老師曾說過：無私者反得天

下心！要知道「甘居人後反居人前，不貪權勢反而地位更高」。

現代企業的發展是需要善於與人合作和交流的人，因為在現代社會裡，個人力量是不夠的，必要團結他人，集思廣益，創新思維，共同發展。

有人認為大學 **MBA** 課程是最好的人脈網絡基地，因為同學全部都是商界翹楚，專業人仕，學術精英，工業鉅子，只在這個人才濟濟的圈子內，**Networking** 已經可以發揮莫大的作用。

人際交流是成功的催化劑，而人脈關係是現代人必修的一課，也是作為企業領袖的先決條件。在全球化、國際化，甚至網絡化的世界裡，我們必須懂得編織和維護自己的人脈關係網。

最後，我希望大家以真誠和智慧，不停廣結人緣，認識有能之士，擴大影響力，邁向事業成功和更充實豐盛的人生。

謝謝各位！

(紀文鳳致辭稿)

27/11/08