



升學及就業輔導通訊

二零零三年七月



編者的話:各位同學,暑假快來了,是檢討過去一年所學所得和預備未來一年學習的好機會,然而,可能有部分同學仍然會找暑期工,藉此爭取工作經驗。今期將會為大家

講解暑期工的求職技巧和要注意的事項。

自保錦囊

- 提防高薪,但不需學歷和經驗的工作。
- 不要隨意交付訂金、課程費用、試鏡費、試音費等。
- 不要簽署不明白的合約或授權信。
- 不要跟陌生人到可疑地方。



升學及就業輔導主任:徐洪翔老師
升學及就業輔導老師:鄧兆倫老師 何家耀老師
黎穎珊老師 吳寶川老師

職位	姓名	班別
主席	鍾慧賢	F. 6B
副主席	王思衡	F. 6B
秘書	陸志洋	F. 6A
財政	黃兆莊	F. 6B
聯絡	李靜美	F. 6A
	陳美恩	F. 6A
總務	李嘉儀	F. 4D
	蔡帼美	F. 4D
	毛柳平	F. 4A
	邵洁儀	F. 4E

面試中的應對技巧

在面試的過程中，求職者應該注意以下的各點：



一、開場的說明

在面試開始時，面試官為了讓前來求職的您能放鬆心情以自然的態度應答，通常會採用聊天的口吻讓您知曉整個面試的過程，並且粗略地介紹公司背景與職缺人才的條件限制。



二、中場的問題

經過初步的對談後，面試官會針對求職者之學歷背景、經驗、專長特質等提出問題，例如「你可否自我介紹一下？」、「你為什麼應徵這個職位？」、「你工作的目標為何？」、「你認為自己的缺點是什麼？」、「您對於未來有什麼展望？」或是「您為何選修此科/系？」等。在這個時候求職者應以申論題的方式來作答，而不是以簡略的「是」或「不是」作為回應。

當求職者在回答問題時，面試官將會仔細聆聽並適時地提出心中的疑問，並且會留心觀察您的肢體動作所展現的人格特質為何！面試官通常不會照著事前準備好的問題一條條的發問，而是以雙方在互動中所衍生出的後續話題來作發展，因而求職者在面對問題時，應充分發揮將自己的看法提出。



三、結尾的詢問

在面試將近尾聲，幾乎每一位面試官都會再次詢問求職者：「你還有什麼問題要問嗎？」這時候求職者應該再三思考，把心中仍有疑問的部份提出來！



試以面試官的立場來看待「面試」這件事情，當你是一位求職者而是一位面試官，你會怎麼看待前來應試的求職者？試著去設想在面試過程當中，身為一位面試官將會期望求職者具備哪些才能、專長與特質？又可能會提出什麼樣的問題？進而反問自己是否擁有這些特質，以及該如何完整回答這些問題！而事實上，我們平時就該訓練自我的功力，如此在面試時才能將自我所長做完整的表達，進而使得面試官對自己留下既深刻又良好的印象！

本年度徐洪翔老師於香港城市大學修讀「Continuing Education Certificate in Career Counselling for Secondary School Teachers」課程，於課程中完成了一份以「電子商貿及網上創業」為題目的報告，以下節錄部份讓同學參閱。

電子商貿的定義

電子商貿的定義有多種說法，基本上，買賣雙方通過互聯網進行交易的整個過程就是電子商貿，包括了交易前的熱身、正式交易、交易後續的連串程序。所以電子商貿包括了數之不盡的商業活動，賴以進行這些活動的其他範疇如電信網絡基礎結構、透過網頁的應用程式設計建立的商業關係、龐大客戶數據庫的管理、提供數碼證書和加密設施的安全系統，更是電子商貿的當然話題。當然絕不可以忽略的是，參與機構組成的各種複雜的策略性聯盟或策略性伙伴關係。

歐洲學者 Reinhold Buescher 博士提出電子商貿純粹是利用電子工具來經營業務，聯合國則進一步詮釋電子商貿是指藉著任何電子工具，令參與者分享不同形式的商業資訊。這些電子手段包括電子郵件或電子傳遞、全球資訊網(world wide web)、電子公告板(electronic bulletin board)、電子數據交換(electronic data interchange)及電子現金轉賬；而其最終目的是要協助執行商業交易、消費活動、行政及管理事務。

根據國際知名的市場研究機構 Gartner Group 於 1997 年發表的有關電子商貿策略之策略性分析報告，電子商貿是一系列經歷演化進程的新科技解決方案、虛擬應用程式及企業與企業關係網絡化的程序；這些進程的結果使大量電子商貿功能數據得以透過電子傳送，而輸出訊息涵蓋了所有商業活動的範圍，包括了採購、訂單入賬、電子票據出示、電子付款、供應鏈服務、存貨服務、訂單履行、 workflow 管理及客戶支援服務等。

簡單來說，電子商貿可從通訊、客戶服務及商業三個角度透視。從通訊觀點來看，電子商貿經由電話系統網絡和電腦網絡，將信息量、產品、服務或支付款項傳送；從服務觀點來看，電子商貿是一個共用平台，在改善產品質量和加快服務傳送之餘，又能達成節省服務成本的目標；而從商業觀點來看，電子商貿藉著資訊技術的應用，令商業交易和工作流得以自動化操作。電子商貿透過互聯網和其他電子工具，完成商品交易和網上資訊傳遞。

電子商貿的出現，大大改善了商業交易的執行效率，包括更佳的業務表現（商業質素提高、客戶更滿意、以及作出更明智的商業決定）、經濟效益加大（成本降低）、信息交流更迅速（高速、即時的相互溝通）。電子商貿的網絡可以是普通電話服務、有線電視、租用線路、甚至無線系統。

歸納以上綜述的電子商貿定義，電子商貿絕非單單指在網上做生意，電子商貿亦應用於其他的電子媒介，包括信用咭、八達通咭、電子數據交換及自動櫃員機。但無庸置疑，互聯網科技和全球資訊網的高速發展，直接導致電子商貿的發展迅速壯大，而且深入各商業領域。目前，互聯網上不但發展了企業對企業（B2B）的電子商貿（與電子數據交換上一些已知的功能相類似），還建立了企業對消費者（B2C）的電子商貿模式。互聯網登錄費用較使用電子數據交換的費用廉宜，加上互聯網商貿的發展一開始便勢如破竹，幾近成為一個神話，大家都憧憬著互聯網商貿會帶來劃時代的革變。

學生怎樣面對電子商貿的挑戰

我們的學生將來除了加入一些已有電子商貿的公司，須要有以上所述的認知外，現在也有很多人實行網上創業。網上做生意可免去租金，因為門市租金昂貴；也

可免去薪金，始終門市都需要有人看守；亦可免去印刷費用昂貴的印刷品，大量派遞印刷品十分浪費金錢。而上網成本可高可低，悉隨尊便，但最少亦約一百多元上網月費、約二百元年費的域名（Domain Name）登記費及網頁設計及製作費用（除非自己有這種技能）。網上環境有利宣傳推廣，因為網頁是 24 小時開門營業，客戶可隨時進內參觀。不論遠近，無論身處世界上任何角落，只要連上萬維網（World Wide Web）即可觀看。上網也有利於開拓客戶，例如是銷到外地的產品，如鐘錶、成衣等，可用網頁介紹，世界各地人士均可觀看。若選擇在特定網頁中做橫額廣告，如通過網上教室接觸學生，則可將宣傳訊息直達客戶。若你的商舖位於九龍某街道中，你只能等待過路的行人進入舖內才有機會銷售產品。人流多，做成生意的機會便越大，但租金也一定越高昂。但若你上網，便可利用網頁推廣產品讓任何人安座家中也可以採購你的產品或服務了。

同學們有以下途徑去修讀一些和電子商貿有關的課程：



香港管理專業協會「電子商貿專業文憑課程」

網址：

http://www.hkma.org.hk/program/program_next.asp?prog_no=PDEC&prog_cat=APD&ver_type=BG



香港大學專業進修學院「電子商貿」文憑及碩士課程

網址：

http://www.hku.hk/space/////div_it/progs_curs/IT06-804-00.html 或 http://www.hku.hk/space/////div_it/progs_curs/IT06-113-00.html

香港公開大學提供「電子商業學士」及「電子商業碩士」課程

網址：

http://www.ouhk.edu.hk/WCM/?FUELAP_SITEDBID=SITE%5F%2D66&FUELAP_OP=FU ELOP_NewScreen&BODY=tcTocMain&ITEMID=CC%5FPROG%5FINFO%5F851688&USER=visitor&FUELAP_TEMPLATENAME=tcTocMain&

或

http://www.ouhk.edu.hk/WCM/?FUELAP_SITEDBID=SITE%5F%2D65&FUELAP_OP=FU ELOP_NewScreen&BODY=tcTocMain&ITEMID=CC%5FPROG%5FINFO%5F846184&USER=visitor&FUELAP_TEMPLATENAME=tcTocMain&

香港理工大學專業進修學院「Professional and Continuing Education Diploma in Information Technologies for E-Commerce」及「Professional and Continuing Education Diploma in Marketing (E-Commerce)」

香港城市大學專業進修學院「CED in eCommerce Technology for IT Professionals」

參考資料

- 羅崇博 梁永鉅 許淑雯 《電子商務手冊》 2000年 經要出版有限公司
馬偉傑 《自我增值學電腦系列 低成本網上創業》 1999年 萬里機構
譚展超 《電子商貿基本概念：一場未完的戰役》 2001年 進一步多媒體有限公司

香港常見的求職陷阱

(一) 倫敦金騙案

一些不良外匯或金融投資公司會利用薪高佣厚，聘請抄錄員等工作。起初工作沒有什麼得特別，員工被安排抄錄客戶的投資記錄，其實公司故意安排，並提供一些虛假的投資記錄，工作久了，漸漸發覺客戶的投資大多有賺沒賠，公司開始游說員工參與投資。有些員工可能受不住誘惑，嘗試小試牛刀，當賺了的時候，公司則說投資額太少，無法取回，游說員工"加碼"，當員工將全部家當投資下去時，公司卻說賠光了。

(二) 娛樂廣告公司

有些娛樂廣告公司托詞與一些知名度高的藝人，電視台、電影公司或唱片公司有聯繫，可代為安排工作，他們會游說求職者繳付巨額金錢參加其提供的訓練課程，例如化妝技巧，模特兒課程。通常，付款以後，往往很久都沒接到任何工作，或只是接到零星工作，甚至接到性質跟當初承諾不符的工作，間接逼使求職者放棄，最終無法取回已付的金錢。

雖然真正的娛樂事業也會透過「星探」發掘有潛質的演員或模特兒，並邀請試鏡以決定是否錄用，不過卻會支付酬金與試鏡者，而且他們不會要求求職者預先繳交高昂的介紹費。

故此，各位求職者要千萬小心「星探」的來意，不要過份沉醉於明星夢當中。遇有別人在街頭大讚你上鏡時，當心他是否真的「星探」啊！

(三) 層壓式推銷

最常見的手法是層壓式推銷術，他們以佣厚誘使求職者付出巨額金錢購買一批貨品或貨品的代理權，入職者沒有底薪，最主要靠銷售貨物賺取佣金，另一方面則透過招納新的會員，從其售出商品而獲取佣金。不少求職者繳付大筆金錢後，方發覺購入的貨品貨不對辦，或者根本不實用，難於推銷，又不能退貨，最終蒙受金錢上的損失。

(四) 色情陷阱

廣告上主要會標榜人工高，月入過萬，無須經驗以吸引求職者。他們通常以招請公關或侍應為名，上班數天後可能游說求職者做一些不道德的交易，並以更高收入作吸引。如果一開始簽了合約的話，可能根本不會游說就逼你去陪酒或從事色情交易，拒絕就會控告你毀約而要你賠償。因此，千萬不可以貪圖高薪而魯莽簽約。

我們就上一期升學及就業通訊向同學發出問卷，以下是調查結果：

1. 你喜歡今次《升之路》的專題(面試技巧)嗎?	非常喜歡 5%	喜歡 80%	不喜歡 14%	非常不喜歡 1%
2. 你是否仔細地閱讀我們這個專題?	是 44%	否 56%		
3. 你最喜歡那個部份(專題)?	為什麼要面試 7%	面試前準備 58%	面試時 29%	面試後 6%
4. 你認為是次專題對你將來面試是否實用?	是 91%	否 9%		

升學及就業輔導組活動

1. 「進步宣言」創作大比拼 2002

為響應 2002「最佳進步獎」，紐約人壽環球保險有限公司舉辦「進步宣言」創作大比拼，從近一千八百份參賽作品中，選出冠、亞、季軍及 20 名優異獎。本校參賽同學中，一位同學獲得季軍，兩位同學獲得優異獎。



優異獎 3C 謝淑兒 4B 林美寶



季軍 1B 周祉宥

不想做隻斷線的風箏，就應發奮去競爭。(優異獎 林美寶 中四戊)

努力向著目標走，發奮圖強不退後。(優異獎 謝淑兒 中三丙)

人生多崎嶇，麻煩一大堆，勇敢去面對，成熟又一歲。

(季軍 周祉宥 中一乙)

2. 全港擇業常識問答比賽 2002



亞軍 3C 梁麗娜 (中三組)
4B 陳敏婷 (中四組)
6A 杜文穎 (中六組)



冠軍 6B 葉鈺君 (中六組)
4D 陳凱澄 (中四組)
3A 黃耀仁 (中三組)

升學及就業通訊編輯小組

6A 陸志洋 6A 李靜美 6A 陳美恩

同學可從以下途徑查詢有關海外升學、本地升學及就業的資料：

教統局升學及輔導服務組 網址：<http://www.emb.gov.hk/cgs/>

學友社 網址：<http://www.student.com.hk>

勞工處擇業輔導組

網址：http://www.careers.labour.gov.hk/2000/cas/web_gui/cht/main/index.htm