

## 內地專才

## 從管理思維到國際行規 學以致用拓展機遇

## 借港經驗與全球接軌



香港是連接內地與世界的橋樑，很多人在此種緊密的連接中受益匪淺。香港文匯報記者訪問到一些內地專業人士，他們都曾有過學習香港經驗的經歷，從中汲取到的，或是公司運營方式，或是某個行業的國際規則，甚至是一些思維乃至處事方式。無一例外的是，在學習過程中，他們個人得到飛快成長，之後更是將香港經驗學以致用帶回內地，並幫助拓展內地和世界互聯互通的新機遇。 ◆香港文匯報記者 孔雯瓊、倪夢環 上海報道



◆知名經紀人巫艷婷 (Catherine) 入行之初，最頻繁接觸的就是香港。

## 學習香港工作模式 成就王牌經紀人

頭利落的中長髮、素雅的妝容，打扮幹練且不失親和感，這就是將很多國際明星、港澳知名藝人引入內地的「王牌經紀人」巫艷婷 (Catherine) 的日常裝扮。作為一名文化公司的創業者，並且是最早將國際明星引入內地市場的經紀人，Catherine 入行之初最頻繁接觸的就是香港。從最初出差到香港開會，到創業後來香港接洽藝人，再到結交香港娛樂圈重量級友人，Catherine 在香港學習到的辦公模式、行業規則、管理思維等，也成為她如今事業成功的重要因素之一。

Catherine 創建上海凱介文化傳播有限公司後租下的辦公室，在南京西路的豪華寫字樓越洋廣場內，這裏不僅有賞心悅目的街景，更是上海的黃金地段。回憶起自己初出茅廬的情形，「最初是在上海EMI (百代唱片) 工作，因為香港娛樂圈在全球的重要影響力，EMI 的亞太總部設在香港，所以那時就隔三岔五去香港出差。」也正是在EMI，開啟了Catherine 將國際藝人引入內地的「突破性」事業。早年內地的唱片行業還沒有非常成熟的國際藝人引入體系，因為文化背景的不同，有些藝人雖然在國外很火，但卻因為在華語市場缺少好的宣傳和推廣平台，缺少熟悉內地的經紀人做統籌策劃，無法打開內地市場。Catherine 在EMI上海就擔起了最初國際部的工作，成為了行業的先行者。

## 學到香港精神重視本土文化

為了讓國際藝人認識內地了解內地，同時幫助內地歌迷更接受國際藝人，Catherine 在負責的項目中借鑒了香港樂壇的翻唱特色做了一系列歐美歌曲翻唱嘗試。「我在香港學到的還包括一種香港精神，就是他們非常重視本土化，上世紀八九十年代的香港藝人會把日本歌翻唱成中文歌，引起很大成功。我之後在負責做Michael Learns To Rock (丹麥知名流行樂隊，簡稱MLTR) 在內地發行的專輯項目時，就想到了翻唱中文歌的方式。」

據記者了解，當時MLTR翻唱了張學友的《吻別》，因為這是首次由外國知名樂隊翻唱內地的流行歌曲，結果這張含有翻唱歌曲的音樂專輯在內地熱賣25萬張，成為當時有史以來外語專輯最高銷量。有此成功經驗後，美國音樂劇《歌舞青春》的中文版項目也交由Catherine 負責，翻唱歌手包括

胡彥斌、花兒樂隊等。

## 引國際及香港藝人內地演出

之後EMI大中華區被金牌大風收購，其後金牌大風被華納收購，Catherine 在那段時間離職後開始創業。因為她之前的經驗和行業影響力，現在眾多知名國際藝人均委託她打理事宜，目前Michael Learns To Rock 的中文微博由她的公司運營，另外她還陸續將Maksim Mrvica (克羅地亞鋼琴王子)、BLAKE (英國皇室御用演唱團) 等國際上享有盛譽的音樂人引進內地演出。

因為之前工作經歷和香港有關，Catherine 也不忘將香港藝人帶進內地。「機緣巧合下認識了香港演藝圈『教父級』人物陳欣健，他成為我創業路上的『師傅』。」這也開拓了Catherine 除唱片歌手經紀外的演員經紀事業。談起當年帶MLTR到TVB參加《流行經典50年》的節目錄製經過，她至今都很激動，「進去後走過的人全是很熟悉的演員，還有片場布景都那麼親切，要知道香港TVB是很多內地人兒時的夢想。」為了圓夢，Catherine 之後與余詩曼、歐陽震華等香港藝人合作，到內地做節目或拍電視劇拍電影等，甚至有些香港藝人在內地走動多了以後，還選擇定居上海。

## 時隔多年仍記得香港同行相助

即使現在事業已經風生水起，Catherine 仍然對香港曾經給予她的幫助牢記在心。「你知道嗎，2007年我在做世界夏季特奧會上海閉幕演出時，就得到過香港同行的幫助。」她回憶說，「當時閉幕式導演需要五大洲的藝人同台演唱一首歌曲，亞洲的人選已經敲定，委託我們尋找其他四大洲的藝人。」Catherine 開始忙忙碌碌邀請合適的藝人。當時歐洲、美洲的藝人關係較熟，大洋洲藝人找起來雖然有難度，但也搞定，最後只剩下非洲了。

「非洲哎，那可是遙遠而又神秘的非洲大陸。」Catherine 用雙手大開比畫了一個「很遠」的意思說道。「最後我聯繫香港EMI總部，他們很快幫我邀約了一位南非歌手。一開始這位南非藝人由於對內地不了解不敢來，於是在香港EMI工作人員的引薦下，我們一起和南非藝人講了內地的發展，給她介紹了上海的情況之後，她才安心飛過大半个地球抵滬演出。」非洲藝人來到

後，大為感嘆內地的發展和她想像中不同。Catherine 不禁感觸，「當時內地和全球的溝通真的存在不少隔閡，至少在文化娛樂圈內真的不是那麼聯通。」

## 以Email實現時間管理

接受採訪間隙，Catherine 會習慣性地翻看筆記本電腦上的Email提醒，比如查看發送的郵件對方是否已經回覆、安排的會議或行程是否被執行等。見記者好奇她對Email的重視，

Catherine 解釋說，「用Email來進行溝通和安排辦公，正是我在香港學到的第一個辦公經驗。比起手機短信甚至口頭通知來做工作上的交流，Email的提醒功能，可以在忙碌的時候及時提醒我哪些事情緊急又重要，實現有效的時間管理。」這個在香港公司學習到的辦公經驗，一直被她沿用至今，儘管現在通訊更加發達，類似微信、iMessage等手機通訊軟件遍地普及，但Catherine

若要在公司組織會議或與客戶聯繫，永遠要求使用Email。「其實這個習慣非常好，後來接觸歐美市場後發現，老外們也都慣用郵件作為正式的交流，所以每當我發送郵件和他們聯絡時，他們都很欣賞這樣的辦事方式，對於溝通聯絡也更順暢。」

## 無分上下級 同事暢所欲言

另一個在香港讓Catherine 深有感觸的管理經驗是，「香港辦公室沒有明確的上下級理念，大家可以暢所欲言，這個工作環境和傳統內地公司不同，讓我們很願意發揮自己的想像和領導溝通，創造新的案子。」這個理念到現在Catherine 在管理公司也一樣沿用，她非常願意和下屬溝通他們的想法，「我喜歡下屬來不斷挑戰我這個『中年人』。」Catherine 笑着說，只有激發下屬充分發揮他們自己的想像力，和年輕人玩一塊去了解最新的市場，才能根據現在的市場和不同年齡段的觀眾制定不同的藝人方案。

如今的Catherine 已經是內地國際藝人經紀行業的元老級人物，成為眾多國際藝人通往內地的牽線人，「希望以後可以帶更多的國際藝人、港澳藝人來內地發展」，Catherine 之後的目標是除了知名藝人外，引入更多新人來內地，「畢竟內地現在對新面孔的接受度更高了，而世界各地的藝人們也意識到內地是個不錯的市場。」



掃描二維碼，即可觀看相關影片。



◆ Catherine 帶着 Michael Learns To Rock 到香港 TVB 參加節目錄製。

## 在港練就溝通技巧 助大行審計師贏客戶

2013年在港進修碩士，2014年進入香港本土創業團隊成為「全能手」，經歷了多年錘煉，如今在滬擔任普華永道高級審計師的秦川，念念不忘當年在港期間的學習與收穫。他說：「如果沒有當初在香港打拚的日子，我的職業發展可能會更坎坷，在香港的所見所聞讓我迅速成長，獲取了足夠的社會經驗，更好地與世界接軌，也讓我更有信心在工作中帶領團隊完成每一項工作任務，為企業增值並開拓更好的道路。」

深藍色襯衫、黑色雙肩包，當記者見到秦川時，他剛剛結束一場簡單的會談。回憶起初到香港的畫面，秦川似有懷念。在他眼中，近十年前的自己社交能力一般，欠缺精準的語言表達能力，與如今善於社交和人際溝通的他有着很大的區別。「當時我還是一個學生，在畢業後有想過留港工作，但當時找工作也不是很順利，主要是因為沒有掌握與人溝通的技巧，外加語言的隔閡，雖然我抓住了幾次實習機會，但一開始並沒有找到合適的崗位，這其中包括香港知名媒體《南

華早報》的工作機會。」

## 投身初創 學習技巧經驗

在香港讀研期間，秦川已經成為了一家3D印刷公司的實習助理，接觸了3D打印技術以及印刷行業的內容。畢業後，該公司創始人推薦他到一家初創企業，擔任該企業總經理助理。從企業貨物選樣、採購，再到宣傳發放，秦川幾乎全部參與過。也正是這段經歷，讓他正式步入了社會，學習到有效的溝通技巧與經驗，為未來在滬發展打下基礎。

「當時我印象很深刻的是，由於公司是一家初創公司，人數並不多，所以我能夠接觸方方面面的工作，幾乎每一個崗位的員工我都可以和他們交流，向他們學習，這其中包括粵語能力的學習提升，很多崗位工作我也可以參與。」彼時，秦川所在公司由於需要臨時運輸一批聖誕禮品貨物，一時找不到運輸車，秦川與同事合力通過互聯網和友人的幫助，找到了運輸資源。

「當時因為特別急，司機在價格方面還

與我們有爭執，但我通過以往的經驗以及不斷與司機和運輸公司溝通，將價格談到了合適的區間，這件事其實帶給我不少磨練的機會，讓我意識到身處不同環境要運用不同的溝通技巧，也為我當下在上海的工作進行了鋪墊，因為我的溝通技巧變得越來越成熟。」

## 如何說服客戶 項目重中之重

在港工作一年多時間之後，秦川選擇赴澳大利亞學習，畢業後便回到上海，進入普華永道成為一名審計師。他笑着說：「可能大家對我們審計師的印象就是坐在辦公室內不斷與數字打交道，但其實我們需要不斷與客戶進行溝通，從而使客戶財務報表符合規範，有時甚至需要在企業財務和內控方面給客戶一些指引，這個時候我在香港獲得的社交經驗就完全派上用場了。如何以客戶能夠接受的方式進行溝通，如何說服客戶，是我們在進行項目時的重中之重。」

工作期間，秦川所在團隊接手了和記黃埔上海某公司的赴港上市工作，彼時由於需要對供應商財務狀況和數據進行背景調查，秦川所在的普華永道會計師事務所需要和律師事務所、投行負責上市團隊同事一起調查清楚這些供應商所有的背景資料

和數據。其中，一家江西藥品供應商的財務數據和資料對IPO上市至關重要，「有些供應商因為與我們客戶合作了很久，建立了良好的合作關係，它們是非常願意合作的，但有些公司就不願意，因為在他們眼中這和自己公司的利益沒有直接關係，但對於即將IPO的公司來說，如果我們不提前將這些供應商信息以及對其收入情況了解清楚，可能會對我們客戶的IPO有影響，有可能最終導致上市失敗，這個時候溝通技巧就非常非常重要。」

秦川透露，此前因為有同事缺乏溝通技巧，導致客戶的供應商不願意透露詳細的財務數據，為IPO工作增加了一定的困難。「所以面對這個項目的時候，我就和客戶供應商解釋了為什麼我們需要獲取財務數據和資料，並且表示這對於他們未來進一步與和記黃

埔的合作有哪些利弊等等，原本對方的態度挺強硬的，但最終還是將這些信息都提供給了我們，我們負責的客戶也順利在港上市，客戶對我們的服務也表達了肯定的態度。」

## 冀再來港進修做好聯絡人

在職業生涯中，秦川遇到過不少與香港有關的客戶。「比如我們曾經還有一家酒類企業，他們在香港也有業務，也準備赴港上市，因為我有在香港學習工作的經驗，公司負責人把這個任務安排給我，雖然這家企業因為自身原因放棄了上市，但我們也一直和他們保持着業務上的往來，這也為未來進一步合作打下基礎。」

談及未來發展，秦川直言，在他看來，香港依然在金融和貿易行業有着不可替代的優勢，「我希望用我在香港學習到的知識和經驗幫助更多人，未來如果有機會，我也希望能夠再去工作和進修，做一個好的聯絡人。」



◆秦川在香港進修後，把學到的技巧與經驗應用在內地事業發展。倪夢環攝