

建立互信基礎 成就豐碩成果

學校商界顧問 柯靜嫻



在持續變化的商業環境中，許多商界專業人士本著貢獻下一代的初心，帶著專業知識及經驗走進學校，義務協助學生做好職業生涯規劃，同時豐富商界人才庫。這種培育年輕人的熱忱難能可貴，而學校商界顧問（EA）與學校建立起緊密合作關係，往往能為學生帶來更深刻的體驗，創造更豐碩的成果。

在CLAP@JC計劃中，從事管理顧問及行政指導工作超過25年的Helen，成為了石籬天主教中學的EA。在校方生涯規劃組的支持下，她在短短8個月內為學生籌辦了共15個活動，當中包括4場工作坊、2場模擬面試、4次企業實習，以及1場公司探訪。這段合作關係，實有賴雙方深厚的信任和連結。本文將以此作案例，向有意啟迪年青人、打造未來人才庫的商界朋友，提供與學校合作的最佳實踐建議。透過訂立清晰明確的目標、坦誠溝通及建立回饋機制、加深教師對主題的認識與共鳴、循序漸進累積經驗等策略，讓EA更有效地跟學校建立互信，共同創造更大價值。

尋求共識 訂立明確目標

每段成功的合作關係，都建基於共同訂立清晰明確的目標。在計劃開展之初，EA及學校若能達成共識，對學生的生涯發展抱持相同願景，不僅能鞏固信任，日後協作即使遇上挑戰，雙方亦能以此為依據輕鬆應對。

在Helen與石籬天主教中學的合作中，雙方皆以學生為本，致力豐富學生的生涯規劃發展。負責教師與Helen初次會面時，就已經清楚列出「願望清單」，希望EA在哪些範疇上提供商界資源；而Helen亦坦誠務實地回應，分析各項活動的可行性，以及她的角色和資源可以如何配合參與。經過調整期望，再作簡單的修訂，Helen與負責教師已能迅速擬定課程及活動大綱，接下來只剩下商討實踐策略與執行細節。在雙方的努力下，15場工作坊及活動陸續舉行，參與學生涵蓋各個年級，豐富了不同階段學生的教育體驗。



坦誠溝通 建立有效的反饋機制

商校合作能夠持之以恆，坦誠的溝通及有效的反饋機制尤其重要。Helen不但為學生舉辦活動，她亦非常重視每次活動後的檢討，由此得知學生的反應，有機會和教師一同分析活動成效，討論如何令學生更加投入，幫助她更了解學生的需要，並在策劃下一場活動時與校方配合得更好。這種坦誠的反饋，不但加深教師與EA之間的信任，積極正面的反饋亦成為滿足感的來源，讓大家保持熱情，繼續為學生創造更大的價值。



加深教師對主題的認識 引起共鳴

商業市場瞬息萬變，有時EA要將前沿的嶄新思維帶進學校，相比起一些已廣為人知的題目，往往會較為吃力。此時，若能提高教師對陌生議題的認知和了解，引起他們的共鳴，EA在推廣這些最新商業市場知識時無往而不利。

Helen在設計活動主題時，希望納入具啟發性的「未來思維 (Futures Thinking)」。這套思維模式主張以創造性及探索性的過程尋求不同的可能性，Helen想以此引導學生思考，擴闊他們對生涯規劃的想像，由當下開始做好準備。然而，教師們對這概念感到陌生，難以評估學生的接受程度。於是，Helen率先為教師辦了一場「未來思維工作坊」，讓他們體驗箇中的思考啟迪。在活動中，教師不僅體驗到工作坊的好處，亦從教學的角度給予建議，令學生版本的工作坊盡善盡美，照顧到不同學生的需要。最後，Helen成功為學生辦了一場「未來思維工作坊」，教師的事前準備也發揮起作用，及時為學生提供支援及協助。

累積經驗 從較容易實行的事情做起

EA們都是滿腔熱忱，希望將專業知識傾囊相授。然而，Helen在總結經驗時指出，舉辦活動不宜操之過急，應從較容易實行的活動開始，與校方、教師及學生建立起互信，逐步累積經驗及資源，待多方配合後再實踐規模較大的活動。Helen就是從模擬面試等實用技巧開始，了解學生的需求後，再運用商界資源為同學安排線上公司實習機會，隨後籌辦不同主題的工作坊及公司參觀，內容由淺入深，成果非凡。

EA與學校建立良好的溝通基礎及互信關係，是創造價值必不可少的一步。在過程中，EA宜保持開放態度，聆聽學校與學生的需要之餘，亦盡可能理解彼此的限制。只要抱持信念，不僅能夠啟發年輕人，更能夠為未來的商業人才庫奠定堅實的基礎，幫助學生成就更美好的未來。

