



觸到美國一家圖書館管理系統公司，並成為香港區代理，於是毅然開創自己的事業。二零零零年，另一位大學同窗，同是逸夫訊息工程系的黃偉良，亦加入了慧圖成為股東。

## 初探商場奧秘

吳國聲說，中大的數年間，對他的創業途上最大的啟示，是在大三的一次產品開發項目 (Product Development Project) 暑期習作。課程內容是由同學負責開發科技產品和研究開發市場的可行性。當時的課題，研究以電話聲控系統，取代以人手提供客戶服務的可行性。數位中大同學利用音頻電話，開發使客戶可以語音提示，以音頻按鍵來操作的系統，也就是目前相當流行的互動語音 (Interactive Voice Response, IVR) 系統。

系統完成後，小組想知道究竟市場對這項產品的評價，於是到香港的城市電腦售票網查詢。負責人對這項產品大感興趣，正因他們當時要聘請大量的學生課餘擔任客戶服務。若果有了這套系統，可以大大減輕人手需求。

「這項功課對我的啟示相當大，一個簡單的商業概念，竟然獲得認同。可是數年後，售賣IVR系統的公司如雨後春筍，使我認識到缺乏技術屏障 (Technology Barrier) 的產品，很容易被一下子追上，IVR就是一個很典型的例子。」

## 網球場上的領悟

回憶中大的歲月，吳國聲說除了本科的知識，參與網球隊校隊，也給予他最大啟示。

「體育競技，難免有得有失。球場上，失敗無可避免。學習面對失敗，是營商的最基本心理因素，就是不能讓挫折影響表現，球員必須忘記上次發球的表現，將整個注意力集中在當前的一球。事實上，運



▲吳國聲（前排右二）大學一年級與中大網球隊的合照，他大三及大四兩年皆為網球隊隊長。



▲慧圖的CTO黃偉良與吳國聲同窗十載，既是中學同學，亦是大學同學。1993年畢業時兩人合照，轉眼又十年。



▲慧圖股東不乏猛人，此圖已有其中兩位：中大副校長楊綱凱教授(右)代表的中大校友基金會，與信息工程系主席黃永成教授(左)。此照2001年攝於慧圖產品發佈會。

動員的訓練，就是要令每次動作所犯的錯誤減至最低。對網球員來說，所謂無壓力錯誤 (unforced error)，也就是有充份把握，卻錯誤判斷擊出壞球，這是最難克服的心理障礙。營商亦是如此，我們要將每次投資的錯誤減至最低，也不要讓一個錯誤影響下一個決定。」

## 漂亮的一擊

一九九七年，吳國聲在信息工程系的師生敘舊會，獲悉中大的黃永成教授開發了一套中文檢索系統。訊息工程正是處理人和訊息之間的關係，吳國聲深諳這套系統的市場價值，於是尋求與中大大合作，將黃教授的檢索系統商品化。一九九八年慧圖推出以黃教授的Jasmine「茉莉之窗」技術為核心的VitalDoc文件管理系統，至今仍是市場上最先進的檢索系統之一。

這項投資很快證實是相當明智的，這套檢索技術獲得市場接受，並且獲得相當多企業客戶採用。慧圖的業務擴展亦相當

迅速，目前已經有十多位中大畢業生在慧圖服務。

「有一次跟當時仍任工商及科技局局長的唐英年見面，希望政府能夠推動一下本地的軟件業，他表示香港在這方面實在缺乏國際性的企業，讓政府可以作為典範。我們想將慧圖建立成為國際品牌，讓本地的軟件業可以衝出香港，帶動整個行業的發展。」

PROFILE

吳國聲小檔案

1993年	中文大學工程學院訊息工程學系畢業
1996年	創立亞洲企業(資訊管理)有限公司
2000年	將公司易名為「慧圖科技有限公司」
96至現在	慧圖科技有限公司行政總裁
02至現在	資訊及軟件業商會(ISIA)科技總監
曾獲	香港中小企業獎(1998)、資訊科技卓越成就獎(2002)、香港工業獎：消費產品設計獎(2002)

