

# 徐恩敏

## 適應力強才可看到世界

談到自己艱辛而獨特的外遊經歷，徐恩敏（10 研究院工商管理）依然不愠不火。或許是性格使然，自言很年輕就已很想四處遊歷的徐恩敏從事鋼鐵貿易，現時間中要到內地鋼鐵生產廠視察。他覺得，無論企業或個人，若困在香港，就只會局限了發展。

「大學畢業後，我進入了一間美國公司，那間公司規模龐大，旗下業務廣泛，而我則獲派到負責鋼鐵貿易的部門，自此便與鋼鐵貿易結下不解緣。」其後，徐恩敏轉職不同的公司及職位，都離不開鋼鐵貿易，至今在行業超過二十年。當初投身鋼鐵貿易，無心插柳，卻讓他找到自己的事業路向，也因而見識到不同地方的風土人情。由於工作需要替客戶物色及推薦合適的鋼鐵廠為供應商，或尋找理想客戶，徐恩敏需要到各地實地考察。這些體驗對安於香港生活的一代，或許難以想像。



徐恩敏（左四）十分欣賞中大OneMBA課程與世界不同地方的學校協辦，讓他可以見識不同國籍學生的風格。

### 警衛荷槍有威嚇

90年代初期，蘇聯雖已解體，但冷戰的氣氛和鐵幕的冰冷，卻仍籠罩莫斯科。「那年，我代表公司到莫斯科洽談生意，天氣寒冷，生活沉悶之餘，更令我感到很大的不安。當年，俄羅斯企業大門都會有荷槍實彈的警衛站崗，到對方公司見客時，更要經過層層關卡才能會面。那時候人命似乎也不重要，即使暴屍街上也甚平常，無人理會。在這氣氛下，難免令人顧慮到人身安全。除非商談公事，或有同事陪同，否則也不會獨自出外。」

政局影響下，生活失去應有的安全感。代表着美資公司到莫斯科，徐恩敏會不會有所顧忌？「當時他們很需要賺錢，我又沒有政治企圖，故尚算安全。雖然政治緊張，但我所認識的俄羅斯人，其實



都很嚮往到美國公司工作，甚至愛好美國文化。」

### 文化差異是考驗

肅殺的氣氛固然令人感到不安，但到落後國家出差，也非等閒事。「1999年曾到過印度，回港後卻病了數天。那時先飛去加爾各答，然後轉乘約三小時火車，再坐四至五小時車，才到煉鋼廠所在地。」徐恩敏憶述，當時即使是頭等車廂，也只可與以前香港的柴油火車車廂相比。這樣的硬件設備，對土生土長的港人來說，十分艱巨。

長年累月的外出，徐恩敏體驗到的文化差異，也值得細味。「在西班牙商談生意，便曾捱餓。」他解釋，捱餓非因當地缺糧，或食物不合口味，而是彼此生活習慣差異所致。「原來西班牙人習慣早上八

時開始工作，直到下午二時才午膳兩小時，然後至九時下班；放工後，他們會先喝東西，直至很晚才會晚膳。」這次捱餓的經歷，讓他知道事前要做好資料蒐集，才可避免類似情況發生。

徐恩敏不諱言，文化差異很常見，有時應避免用自己眼光理解對方。「俄羅斯人表面很冷漠、不愛笑，但不代表他們不喜歡你；印度人常常點頭但不代表就是每事應允；北京人說『馬上來』，其實也不是真的馬上就來。」

談及這些親身體驗的文化差異，就不難理解到為何他會建議其他人應趁年輕便多外出，汲取經驗。「在中大修讀碩士時，隨學校到訪印度，不少歐美同學都感到不適，更令我感到要趁年輕，身體狀態較佳時外遊，並放下身段，放眼世界。」

## 課程予機會見識

唸OneMBA的徐恩敏很喜愛中大的環境。「中大校園很舒服，可惜讀書時沒有太多時間漫步校園。」他十分欣賞課程與世界不同地方的學校協辦，讓他可以見識不同地方的管理技巧，以及不同地方學生的風格。「有些同學本身是富二代，可能會較喜歡指揮別人；美國人則較直接及開放，但也可能恃



中大的環球行政人員工商管理碩士課程不時會舉辦一些國際活動，擴闊學生眼界。

着自己的美國人身份而覺得高人一等，唯有慢慢用行動贏取他們的尊重。」

徐恩敏建議年輕人以開放胸襟，與人溝通：「溝通技巧是必須的，兩文三語也是很重要的，如可能也應再多學一種語言。只要態度正確，虛心學習，去到任何地方相信都可適應。」面對內地畢業生愈來愈大的競爭，他認為我們更應善用

香港優勢。「香港優勢就是自由，像出入境自由，香港人就應善用，放眼世界。」

“ 溝通技巧是必須的，  
兩文三語也是很重要的，  
如可能也應再多學一種語言。 ”



徐恩敏經常到訪外地的鋼鐵廠，因此見識了不同地方的風土人情。

## 徐恩敏小檔案

1993-1995	加入Cargill Hong Kong，正式投身鋼鐵行業
1999-2001	轉職Macsteel Far East International，擔任大中華區總經理
2001-2002	於GSX Inc.出任銷售董事，負責亞洲區業務
2003至今	在峻時鋼鐵有限公司擔任董事
2010	香港中文大學研究院工商管理碩士