

卓彦薇 报道
tohyw@sph.com.sg

黄向洋目前在新跃社科大学商学院担任高级讲师。过去从事销售工作的经验，让他领悟到聆听的重要，因此每当他在教导学生之前，都会先听听学生的看法，以便针对学生的情况编排适合的课纲。

略看黄向洋（47岁）的履历，就职的公司或机构名字或许不同，但自1997年从南洋理工大学商学院毕业至今，他的工作离不开销售和营销。

黄向洋目前在新跃社科大学商学院担任高级讲师，在他把多年的社会历练传授给学生之前，他总是先会先聆听。

他说：“过去的销售经验让我学会了聆听，这很重要。很多人想说、想让人听到自己的想法，所以销售员须具备的重要技能就是聆听。”

“这和教书一样，老师在上课时应该聆听学生的看法，才能针对学生的情况编排更合适的课纲。”

在加入跃大之前，黄向洋曾在澳大利亚执教。

他认为，学生最大的问题是不懂得分析，往往以为复杂的问题要用深奥冗长的答案作答才能获得高分，以致考试时文不对题。

掌握了分析能力，也能应用在工作上。黄向洋举例，业绩不佳、广告没有带来收益、无法收集到顾客反馈，这些在营销或销售工作中会面对的实际情况涉及许多因素，需要准确的分析能力才能找出问题根源。

他说：“学会分析就能用最少的资源解决问题，避免浪费时间、精力和金钱。”



（受访者提供）