

綜藝會馬拉松籌款 626 萬助貧

【明報專訊】第三十六屆綜藝會愛心馬拉松慈善籌款活動圓滿結束，成功為綜藝會（Vancouver Club）籌得六百二十六萬五千五百五十七元，所有款項會用來幫助卑詩省有特殊需要的兒童。

本年度的籌款活動由十六至十七日連兩天舉行。卑詩綜藝會會長韋伯斯特（Will Webster）對這個成績非常滿意，認為充分顯示出省民對這些兒童的關懷。

對今次籌得的紀錄性六百多萬元數字，省民應引以為榮。

該會會為有特殊需要的兒童，提供醫療保健未有兼顧到的部分如特殊儀器、治療、緊急運輸、醫療照顧和輔助工具等。

事實上，衆多兒童在這次籌款活動中得以碰頭並結成好友。

另外，一位行動不便、來自智利的十歲大男童喬丹（Jordan），也實現了個人夢想。

他一直希望能夠與父母一起，在樂隊的演奏聲中昂首闊步地踏出每一步。

最近他得到綜藝會資助，在 Seattle 學習踏步，終於可以在第三十六屆綜藝會愛心馬拉松的台上，與父母一同亮相。

「樂善好施」牌匾揭幕 聖若瑟醫院表揚余就夫婦

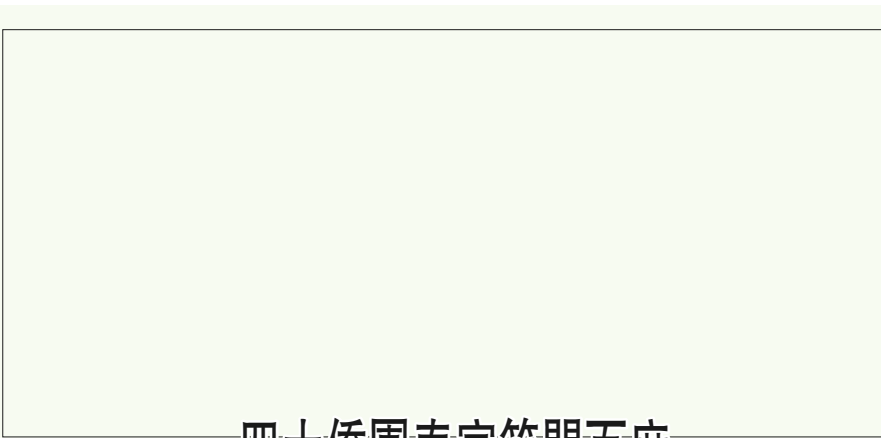
【明報專訊】聖若瑟醫院基金會與余就的合照鑲嵌於刻有余太太生前喜愛的玫瑰花圖案的紀念牌匾上，以慰余先生對夫人的細懷之情。

何仲偉說，余就的三十萬元捐款可以讓聖若瑟醫院買到先進的彩色電腦斷層X光掃瞄器。由於該台設備的捐獻，使得有需要的病人毋須再轉到別的醫院去檢查。所以，聖若瑟醫院現在和將來的病人是不會忘記余就的功德的。

在儀式的進行期間，余就向何仲偉詢問聖若瑟醫院治療鼻咽炎的設備款項，因為他覺得該院治療鼻咽炎的設備很舊了，有意準備再次捐款作更換之用。

聖若瑟醫院基金會主席何仲偉醫生在揭幕禮致辭時特別引用了中國北宋著名政治家和文學家范仲淹名作《岳陽樓記》中的名句來比喻余就的人生境界已達到了「春和景明，波瀾不驚」的境界。何仲偉說，余就的樂善好施義舉感動了他周圍的人，並能夠讓人們樹立對人的信心和公益心。

為表彰余就的樂善好施，聖若瑟



四大僑團春宴筵開百席

館、中華文化中心、華埠商會及中僑互助會聯合主辦的馬年迎春賀歲慶會上星期日晚假華埠富大酒家舉行，筵開一百零七席，衣香鬢影，政商界人士、社團領袖雲集、喜氣洋洋。圖為主辦機構代表向與會嘉賓祝酒，祝大家馬年行好運。由左至右：大會名譽贊助方君學、中僑主席蕭永昌、文化中心主席鄭文華、中華會館主席茹容均、新任中國駐溫總領事李元明、華埠商會主席霍啟恩，大會統籌越榮及名譽贊助謝伯衡。

錫安耆英會健康講座

【明報專訊】溫哥華錫安耆英會定於二月二十一日（星期四）上午十時半假溫哥華菲沙街三三八九號紅鶴酒樓舉辦「健康講座」，由程玉庭醫生主講中醫之五臟六腑第二講「腎臟」。查詢電話：六零四、五二四、四三三五馮先生或六零四、三二七、四八一黃太。

莫凡國畫巡迴展佛光山

佛光山溫哥華講堂由即日起至廿六日每日上午十時至下午五時，於講堂人文藝術學苑文化館舉行莫凡國畫巡迴展。開幕禮邀請詩人洛夫及夫人、中國駐溫哥華領事館文化領事周勇及夫人、莫士昌會長、Canasia Art Gallery Managing Executive Officer Mr. John Thyson 等多人剪綵。莫凡去年皈依星雲大師成為佛教徒，令其作品融入真善美，別有風格。

「如意馬」續在香港仔中心促報專訊

【明報專訊】防癌協會乃全國性慈善機構，九成以上經費都依賴善心人士捐助，今年再次得到溫哥華甘比獅子會義助，製作義賣「如意馬」，並獲日昇商會參與，於其賀歲展銷嘉年華中推出。

日昇商會會長許錦松博士，防癌協會華人社區籌款主席李思遠及甘比獅子會會長李瑞儀在場內與衆共樂，舉行「如意馬」遊戲，又參與義賣，四天共銷四百多匹，籌款萬餘。

甘比獅子會全體會員將繼續努力，於二月廿三、廿四兩日在香港仔中心、百家店及列治文中心促銷「如意馬」。新時代電視藝員與中文電台主持更會在廿三日一時到香港仔中心打氣，充當義務推銷員，李思遠籲請各界到場購買，為大家帶來馬年好運，稱心如意。

僱員具企業家精神受器重

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

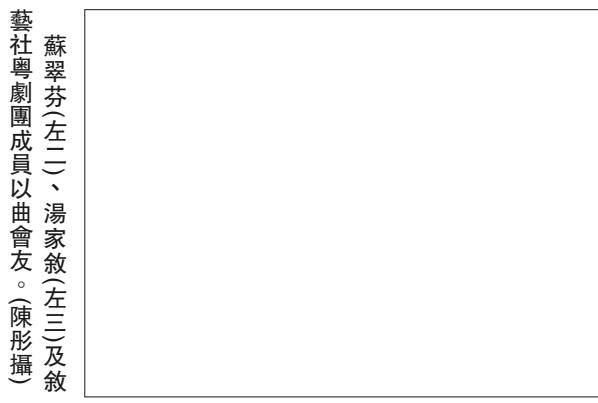
企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克

【明報專訊】逾四百六十多名溫哥華粵劇愛好者昨晚齊出席蘇翠芬粵劇曲藝之友春節晚會，他們以曲會友，用自娛自樂的形式共度春節。

曾向粵劇紅伶紅線女拜師學藝的蘇翠芬，現時是敘藝社粵劇團的當家花旦。該社社長，也是蘇翠芬的先生湯家敘說，敘藝社成立於八年前，當時主要的目的是為了滿足一些身在異國，渴望能夠有機會欣賞粵劇的老華僑，用粵劇來陶冶性情。同時也肩負着在加國保留傳統粵劇的新火相傳工作。

湯家敘介紹說，他太太蘇翠芬的演唱水平算是不錯的，她曾經向紅線女拜師學藝，現在演唱的水平日漸提高。因此，敘藝社昨晚以蘇翠芬的名字舉辦蘇翠芬粵劇曲藝之友春節晚會，共慶新春。



蘇翠芬(左二)、湯家敘(左三)及敘藝社粵劇團成員以曲會友。(陳彤攝)

當值議員



金寶爾 Gordon Campbell

上星期省府發表了省情咨文，藉此機會向省民陳述我們對來年的展望，以及向公衆解釋我們正在進行的計劃及其原因。

本省將要面對的挑戰極為艱巨，但卑詩省以前也經歷過困難的日子，而省民憑着毅力和創意去面對每次困境，所以在渡過難關後我們都變得更堅強和更有自信。

我們正致力將省民的利益放在特殊利益之前。政府希望從你口袋拿走在醫療及教育上的每一分錢，都能夠令病人和學生受惠。但這在過去十年都未有出現過，情況也因而愈趨惡化。

在八個月前，你們投票支持作出改變，這是很容易理解的。卑詩省民清楚表明他們不想見到以往的情況持續下去。當然我們都希望作出改革時可以較為容易接受、少一些痛苦又或者在過程中出現較少爭議，但我認為，大多數人內心都清楚知道在改變的過程中我們會遇上挑戰，而這是

無可避免的。

我們上任後的第一天，就為省內每位就業人士大幅度削減入息稅。大部分人都希望能夠多勞多得，而這項減稅措施立時令到每位就業的省民有更多工資可帶回家。

整體入息稅平均減幅為百分之二十五。減稅措施將為數高達達十五億元的稅款歸還到工作人士的口袋中。有問這會否對我們的財政帶來影響？答案是一定會的。但如果我們不減稅，未來幾年本省的財政狀況是否會更壞？答案是絕對會的。

還有什麼原因促使省民求變呢？相信你也知道本省的財政過往是一團糟。一個獨立的財政檢討小組告訴我們，由於前任政府一手造成的財務狀況，我們在來年將會面對一項最少四十億元的赤字，而這還是在九一一事件發生之前的情況。令人難以置信的是根據聯邦的均衡規則界定，卑詩省在一九九九至二零零零年可能已淪為

一個「赤貧省份」。

前任政府在過去十年內增加了的省債，比卑詩過去一百三十五年來累積的債項還要多，而省債在九十年代更增加了超過一倍。細想一下：我們現在用於醫療的款項，比政府個人入息稅、醫療保健計劃供款、聯邦轉介撥款，以及煙草稅加起來的收入還要多。

這就是我們在秋季時要進行規劃及預備

會合約的修改，只是為了要向民選的學校局及地區醫療組織提供其所需的靈活性，以便他們能夠更妥善地運用你們的稅款。

我們發還給他們的是一些基本的權力，例如令他們可以將醫護人員調派到病人最需要的地方，其次就是那些欠靈活性、有必要的地方，其次就是那些欠靈活性、令學校局及大專院校無法將資源物盡其用的合約。此外，由於一項集體合約對班內學生人數的硬性規定，令人無法作出適當的調度，年幼的學童因而要長途跋涉到其他學校上課。

我們不禁要問：由校長或個別老師藉着其專業意見去決定何者對學童最有利，這不是更合理嗎？正因如此，我們已給校區靈活度去為你們的孩子作出正確的決定。另一項異常的安排，就是前任政府在宣布省選之前的一個星期立法通過逾二億九千萬元的開支，而沒有給予撥款。

我在二零零零年十一月接受醫務僱員工

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克

【明報專訊】逾四百六十多名溫哥華粵劇愛好者昨晚齊出席蘇翠芬粵劇曲藝之友春節晚會，他們以曲會友，用自娛自樂的形式共度春節。

曾向粵劇紅伶紅線女拜師學藝的蘇翠芬，現時是敘藝社粵劇團的當家花旦。該社社長，也是蘇翠芬的先生湯家敘說，敘藝社成立於八年前，當時主要的目的是為了滿足一些身在異國，渴望能夠有機會欣賞粵劇的老華僑，用粵劇來陶冶性情。同時也肩負着在加國保留傳統粵劇的新火相傳工作。

湯家敘介紹說，他太太蘇翠芬的演唱水平算是不錯的，她曾經向紅線女拜師學藝，現在演唱的水平日漸提高。因此，敘藝社昨晚以蘇翠芬的名字舉辦蘇翠芬粵劇曲藝之友春節晚會，共慶新春。

作出各項改變的原因。我們知道要實踐省選時的承諾就必須作出這些轉變。需知道所謂政府的錢，其實是我們的錢。正因如此，我們對各個政府的應作出檢討，看看他們提供的服務是否應被列作優先，如果他們不是的話，我們別無他法唯有將其削減，才能保障必需的醫療及教育服務。

省府的服務對象是你們而不是特殊利益集團、大企業或工會，我們最近對一些工

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克

精明認真的求職者都知道，在現今的勞動市場，求職者必須具有企業家的精神和技能。這點很多人都同意，認為在大公司逐漸消失時，勞動者愈來愈多會轉向自僱或自己做生意，所以具有企業家的技能是必須的。

這種想法其實只說對了一半，因為即使你現在還在打工，無論是全職、兼職，或是在找工作，你也要把自己當作一間公司來經營。

原因是再沒有什麼公司能為你提供由搖籃到墳墓的職位保障了。單看最近省政府創職三分之一，做了十多年廿年的老臣子也要離開就可知道。現在我們正在過度到一種新的僱傭關係，國家不會給你安排工作，僱主也不會給你職位保障。每個人在每個時刻都是個體戶，要在勞工市場按供求定律去爭奪職位。一個勞動者能否受雇視乎市場對其技能的需求，也取決於市場的供應量。在加國的勞工市場中，職業信息和人際關係脈絡也起着決定性的作用，在此情況下，你能否找到工作，能否保障自己有滿意的收入，完全靠你用公司行銷觀念去在自由勞工市場上推銷自己。

無論你是待業、兼職還是全職工作，都要好好做準備，安排自己以後覓職和保障收入的策略。你要具有以下一些生人的能力技能，把自己當作公司來經營：

一、做好個人的公共關係。有句老話說：不是你會幹什麼就能給你找到工作，而是你認識誰能給你找到工作。覓職

中的朋友固然要多識人方能易找工作；有工作的人，更要認識多些行內的人，以備不時之需。

二、打響招牌。在勞工市場你是一種貨品，要讓人家知道你做什么。你要是最好的一個，人家有需要就會第一個找你。

三、推銷自己。在自由競爭市場，你不能被動地等人來賞識。看看那些廣告硬銷的手法，在市場上不作宣傳的商品是很少能行銷成功的。你如何讓別人認識你呢？

四、創新和冒險。世界在變，每種技能的需求也在變，你能否把握到市場的脈搏去符合市場的需求呢？

五、時間處理。當你已不是朝九晚五、每周五天上班很有秩序的時間安排時，你能否有足夠的能力安排每天的時間賺取所需的金錢，同時也做到進修、交際、推銷的需要呢？

六、財務處理。當收入不固定，也非來自一個來源，你能否做到把收入適當的處理以保障有穩定的金錢供生活所需？你有無能力作出現時消費和再投資的適當分配嗎？

企業家精神是每個人都需具有態度和能力，即使你不是為了隨時轉工做準備，也要充實自己的自我經營能力。在企業競爭激烈的現況下，卓越的機構所需要的不再是一群只懂背熟公司制度的官僚，而是有競爭精神、肯創新冒險，為公司製造商機的員工。具有企業家精神和能力的僱員，將是新一代卓越機構所需要的。

中僑專業培訓學院 馬應克