

◀ 返回前頁

文章：《管理新思維》——【30天免費閱讀】全知識惠社會

2021年1月15日

管理新思維

【30天免費閱讀】全知識惠社會

統籌：陳志輝教授及中大EMBA課程

主持：陳志輝、徐苑思、林詠雯

嘉賓：蔡錦輝（賽馬會公共衛生及基層醫療學院副教授）

陳 陳志輝 徐 徐苑思 (Elsie) 林 林詠雯 蔡 蔡錦輝 (Kelvin)

林：Elsie在中大除了教學，也出任研究及知識轉移服務處的社會創新主管，協助大學教授把知識轉化為產品或服務，以惠及市民。你當初為何有此理念？

知識轉移的初心

徐：大學是創造知識的大本營。我們日常生活接觸到的醫療、疫苗、科技、互聯網等，最初都源自大學的科研成果。就算不談這些較宏大的發明，即使是簡單的日用品，也與大學知識頗有淵源。汽車的安全帶便是由康奈爾大學研製，氟化牙膏也與大學的研發有關。從此可見把大學知識轉化的重要性，而促進這類知識轉移，正是大學的目標之一。

陳：當我邀請Elsie分享知識轉移，她就建議請Kelvin擔任嘉賓，那是出於什麼緣故？他怎樣體現了大學並非只是象牙塔，也充滿實用性？

徐：他有一個有趣的項目，在申請撥款時，我被指派作為他的顧問。我發現他除了擅長研究，還充滿幹勁，煥發着企業家精神。

陳：Kelvin當初為何投入知識轉移？

蔡：我本來只是教授，埋首研究，創造新知識。但單純發表論文，總令我若有所失。我反覆思考，到底論文刊登了在國際期刊，是否就能幫助社群？我更希望能夠利用知識，來幫助社會大眾。所幸學校也鼓勵老師從事初創或知識轉移，我遂遞交申請。

陳：創業相比教書有其困難。教書時，你在台上有權威、有話事權，但創業卻要向投資者作出請求。你是怎樣調整心態的？

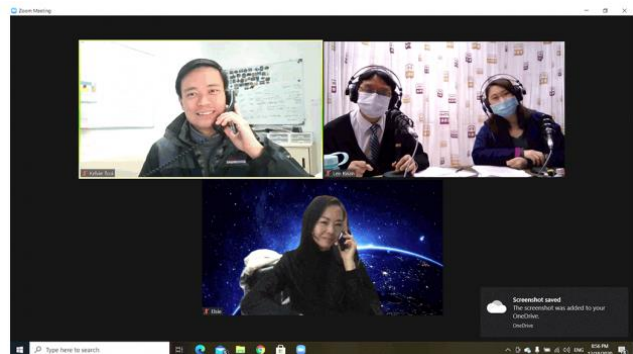
蔡：你說得對，教書面對的是學生，我比他們富有知識，那局面是容易處理的。但到我踏足商業世界，我原本所擁有的統計和醫學知識，就不一定能讓我在商場上應付自如。然而面對失敗，正是平日做研究的必經階段。儘管經歷了失敗，但在過程裏能夠獲益良多。例如我最初想檢測認知障礙症，但審查的考官認為市場太小，無利可圖，難以持續。不過與Elsie傾談下，便發現有其他更可行的選擇。那我就不斷嘗試，不斷調整。

當然，最初的方案被否決後，我們也曾經灰心。可是我們也只是想幫人，但幫人是否只有一個方向？當然不是。除了辨別認知障礙症，我們也有從事血壓管理。而香港的高血壓患者甚多，已知患病的有100萬人，尚未檢測出來的則還有另外100萬人。我們遂設立雲端管理平台，協助大家管理血壓。那比較有市場。

解決血壓記錄難題

林：貴公司DeepHealth的血壓項目名叫「智能立庫，健康在手」。那能怎樣幫助病人？

蔡：很多長者都會自行量度血壓，但他們需要記錄這些數據。我就想不如把數據放上雲端。我本身懂統計學，正能用這些數據，製作不同的統計模型。假如能長期收集數據，病人便較容易掌握自己的健康；我們甚至能運用大數據來進行分析，給醫學界帶來一些啟示。



徐：一項優秀的產品，正是結合了創造者本身的熱誠，以及市場的需要。香港人生活壓力大，很多人遂變成「三高」，我的父母也需要每天量度幾次血壓。但他們都有一個痛點，就是看醫生前要準備好過去多天的上壓、下壓紀錄，有時他們也擔心會寫錯了或混淆了不同的數字。Kelvin的產品正能化解此一痛點。如果看醫生前紀錄已在雲端并非有條，病人就能減少憂慮，醫生要觀察數據也更為得心應手。

林：在創造這個血壓雲端平台時，也有過困難，要再進行調整嗎？

蔡：我們要想怎樣方便用戶。例如長者可能並不熱中佩戴Apple Watch，也不會使用藍牙，那便要另想辦法。我們讓用戶對血壓計拍照，應用程式便能擷取其中的數字，上載到雲端，這項技術深受長者歡迎。應用程式名為HealthCap，大家有需要可試用。

學者宜投身商界嗎？

林：聽眾常先生問道，你們認為讓商界與大學合作較好，還是把教授訓練成為企業家更佳？

蔡：商界與大學合作時，雙方可能會爭逐主導權。到底是有資金的商界，還是具知識的學界應擔任主導角色？那可能需要長時間磨合。

徐：我認為兩種做法都是可取的。取捨的關鍵在於，到底教授是否真的想親力親為，對這個項目愛不釋手。假如他很想親身上陣，我們便給他提供訓練和顧問服務。假如教授還是較熱中於科研，但同時認為項目能讓社會受惠，那樣我們也可為他配對商界朋友和各界人士，看看怎樣把項目落實。

陳：這的確視情況而定。假如那項研究能為世界帶來莫大福祉，但卻只寫了一篇論文便束之高閣，那就十分浪費。這就如同「錦衣夜行」，你的衣服如此華麗，為何只在黑夜才穿，結果只有你能欣賞？在這個情況，就要找來一些懂得商業、策略、推廣的人，與這位教授合作。但有些人是二合一的，他既善於科研，但也富商業才華，那便可以利用自己的研究來創業。重點是在於價值，你要清楚這個項目對世界的影響，並為自己尋求最合適的職位，到底要置身實驗室、主管數據庫，還是做路演和推廣。

徐：這的確沒有定律，就看人們有沒有緣份。世上有百樣人，各有優點和缺點。大家便互相結合，最重要是組成一個卓有成效的團隊，那便能邁步向前。

陳：我會這樣回應常先生。手掌上的五隻手指，都各勝擅場。但專精之餘，也別對其他事物一竅不通。如果你既長於研發，又懂商業，那是非常厲害。但如果你只能涵蓋知識轉移項目裏90%的範疇，那也沒問題，就把剩餘的10%交給於人。即使你只通其中10%也可以，其餘90%便交給團隊，但你做的那10%應該能達到很高的境界，是他人所不能的。那樣你所帶來的價值，依然是無可取代。

整理：謝冠東

* 「管理新思維」節目由中文大學行政人員工商管理碩士課程（EMBA）與香港電台合辦，星期二2-4pm在FM92.6香港電台第一台播出。EMBA網址：<http://www.cuhk.edu.hk/emba/>

* 節目預告：1月17日題目：運動創造共享價值，嘉賓：香港賽馬會公司品牌高級經理李德能