



# 老闆， 你想點？

廖展威 (Lego Liu)  
IT 遊戲公司從業員

我先介紹一下自己的工作背景，我在求學時期曾經做過幾份完全不同類型的兼職工作，我於酒店當過音響控制員，當過補習老師，又當過侍應。畢業後，我第一份工作是在非牟利機構當籌款員 (Fund-raiser)，在街上籌款；之後，我第二份工作是在一家建築材料商當售賣員。及後，在我見識到建築行業沒有道德下限的一面及覺得工作太過沉悶後便離職，再加上我又感到工作完全沒有明確目標，於是把心一橫，拿着全副身家，兩千元澳幣去了澳洲打工渡假 (Working Holiday) 一年。回來後，在一家 IT 遊戲公司工作，至今已超過四年了。

回顧我的工作歷程至今，我面對過接近 20 個上司，我總結了少許心得，與大家分享，總結為十六個字：謙卑積極，想他所想，動之以情，說之以理。

## 謙卑積極

在我的工作生涯當中，不論工作的成果是出自上司抑或下屬的努力，大部份上司均希望能把功勞歸給自己。或許你會問：「憑甚麼把我的功勞給上司？這不就等於把我的努力成果都搶走了嗎？」但從我的經驗所得，如果你遇見一個是好上司，他會在上層面前，除了自己領功，也會誇你幾句。即使他是一個壞上司，就算在領功後沒有誇你，但是在他心中也會這樣想：「這下屬幫到手。」久而久之，他有問題就會找你去幫手，換言之，你在他心目中就有地位，有議價能力。不主動去邀功，就是我所指的謙卑。

至於積極方面，我曾多次當自己沒有任何可做的工作時，各上司主動「攬」工作。是的，一開始時會覺得很困難，甚至乎會覺得是否自己「擺苦嚟辛」，因為人總是貪懶的。但是，主動總會令上司看到你的工作表現，並且會給予你一些具挑戰性的項目。同時，這種主動積極的態度亦適用於人際關係上，於不同的公司中，我也積極地向不同同事打好關係，包括會參加他們一些工作以外的活動，例如一齊去唱 K、打籃球、飲酒等等。因為無論是上司抑或是同事，只有當你和他們有關係的時候，他們才會將一些較為敏感或隱密的資訊透露。而從側面來說，跟同事打好關係亦能夠從他們口中更了解你上司的處事作風。

## 想他所想

通常我都會盡力去了解上司行為背後的目的、邏輯及理念。因為如果能夠更了解上司為人，我就可以從他所做的每一個行動，更快地找出方法去協助他。當我能做到想他所想時，就可在他開口之先已經把他所需要的資料搜集或事情完成。因此，我不但成為上司可信任的下屬，更代入及學習到他的思維及經驗；同時亦能夠跟我的上司打好關係，因為能夠說中他心裏所想，關係自然大大加分。

## 動之以情，說之以理

最後，這八個大字，尤其是在說服上司的時候，極之實用。過往我曾經在不同場合下多次需要說服上司，因為就算我知道他的想法，往往未必等於我會認同。

所以要怎樣說服上司去改變他的行為習慣便是最難之處。例如之前我在那家建築材料商打工，老闆是一個極度看重金錢的人，就算他有老婆及育有三個小孩子，對他而言，只有金錢，才是衡量一個人價值的標準，如果能夠賺取金錢的話，所有的健康或道德都可以拋開，但這是完全跟我的價值觀相違背。所以在不停的衝突當中，我嘗試用不同的方法令他明白我背後的理念。同時我也希望他能夠改變。

有一個晚上，在我快要離職的時候，公司只剩下我和老闆。我便跟他促膝長談。開始時，希望以情感為切入點。我問他：「設立這一家公司是很不容易吧！你為何當初想到要設立一間公司呢？」他分享了他創業的心路歷程後，我就跟他說：「我也非常明白你的現況，承擔一頭家真的不容易，養育兒女又費用高昂，加上每天又要擔心公司業績可能撐不下去。所以我覺得你是一個很厲害的人。」接着我就跟他說：「但你希望你的孩子像你一樣嗎？」他說：「我不希望，因為壓力太大了。」我說：「有些時候我們大人或作父母的，所有的一言一行孩子都看在心裏並且模仿。有時候，我看到一些地盤的老闆，他們眼中只有錢，對他們而言講大話、出賣朋友、出賣合夥企業，是家常便飯。（因為建築業的黑暗情況）。我覺得這樣對他們的家庭和小孩子也是一個很不好的榜樣。」然後，我們就開始展開探討道德的問題。當時我並不知道他到底有否聽進去，並作出自我反省。但我已經盡了我的能力。之後，我就出發去澳洲了。離職後我仍跟他也保持一個很好的關係。最近一次與他共聚，我才知道，他把生意放輕了很多，經常跟我說，人是需要健康，錢是賺不完的，反而享受家庭為樂最重要。現在他一年有超過三至四個月在旅行中渡過。

我看到他的轉變，其實覺得很感恩，因為一個人的生命就此改變了。還有很多數之不盡的例子，也需要智慧去對答，但總括而言，我覺得動之以情說之以理在職場上是十分實用的技巧。