

## 重茂達》》等老闆來教你，學費很貴！

### 要求薪水，不如要求自己

學校只教工作技能，但「工作習慣」卻無法傳授，日本最大人力派遣公司藝珂（Adecco）前總裁重茂達在《這些事等老闆來教，學費很貴》一書中表示，決定職場前景的，不是學歷、資歷，而是工作習慣，如果在 35 歲以前無法自己體會，等老闆開罵了才恍然大悟，將付出高額的學費，對職涯造成不良影響。

想成功，就先養成良好習慣，重茂達提出 10 個職場上「只能體會、無法教會」的工作習慣：

#### 1 要求薪水，不如要求自己

35 歲之前最重要的就是磨練自己，不要只在意薪資福利等眼前的利益，更不要以此當成選擇工作的唯一標準。聰明的年輕人應懂得一邊領薪水、一邊利用工作自我磨練累積實力，如果 35 歲前沒有打好基礎，未來實在不可能有更好的薪水。

#### 2.弱者等時機，強者造時機

重茂達高中畢業就進入日本 NHK 電視台工作，因為只有高中學歷，在 NHK 不管怎麼努力都只能做低階的工作，因此重茂達跑去讀大學夜間部，畢業後毫不留戀地離開待了 5 年的 NHK，當時周遭的人都很驚訝：「真可惜，為什麼要辭掉這麼穩定的工作，你真是蠢呀！」但重茂達堅決認為，「一定有比待在這裡更好的生存方式」，毅然辭職。

辭職後認識一位名叫 Evans 的英國人，重茂達到他創立的醫療品市調公司 IMS 日本分公司工作，一待就是 15 年，並在 35 歲時成立軟體分公司兼任社長，2 間公司的業績很好，他拿到比同輩多好幾倍以上的高薪。很多人看不慣現代年輕人頻繁地換工作，但重茂達認為應不斷自問：「這裡真的可以讓我大展身手嗎？」如果不行，當下就必須有所決斷。

#### 3.工作能力是「偷」來的

職場中無處不是學問，不需要特地拜師學藝，而要利用機會「偷學」。重茂達在 NHK 工作時，一位庶務部門的組長，善於將複雜的資料彙整為表格，在旁默默觀察的重茂達十分佩服，也偷偷把他的本事學起來。不光是簡報，只要重茂達認為不錯的事務都會立即模仿，「能力多半是偷來的」，學習的第一要件是模仿，創意經常是從模仿開始的。

#### 4.所謂業務，就是推銷人品

藝珂成立不久後，重茂達陪著業務人員拜訪大客戶，沒想到對方因臨時有事敷衍兩人：「反正人力派遣公司都差不多吧！」年輕的業務員當下只能傻笑，但重茂達卻據理力爭：「我們公司絕對不一樣，請給我5分鐘時間說明。」強勢的口吻把對方嚇一跳，結果最後談了30分鐘，也順利拿到業務。

重茂達認為，業務工作就是「氣魄的對決」，絕不能輸，最後對方一定會被你的態度所感動。此外，勤快的陌生拜訪、不接受供應商的招待、不隨便批評競爭對手、以及慎重處理客訴等，都是在無形中推銷公司和自己，極有可能是影響勝負的臨門一腳。

#### 5.記住別人，別人也會記住你

重茂達因為記憶力不好，最大的困擾就是想不起客戶的名字，因此自創在名片上做特徵紀錄的方法，例如瘦高型、高、白髮夾雜、圓型眼鏡等，「讓名片有畫面」，強化對客戶的記憶度，也加深客戶對你的印象。

#### 6.強迫做「好臉色」練習

高中時，重茂達每天搭電車通勤，有天看到映照在玻璃上的臉龐，他大吃一驚：「我怎麼看起來這麼沮喪？」「如果一直維持這種表情，怎會有人喜歡我？」，從此以後，重茂達每天強迫自己做3分鐘的「好臉色」練習，讓臉部表情變得柔和許多。

表情是內心的鏡子，如果你的表情讓人覺得很懈怠、毫無幹勁，怎麼會有人把重要大事交付給你？

#### 7.隨時要為組織著想

擔任藝珂總裁後，有一陣子重茂達上班途中，經常看到公司廣告看板歪斜或髒污，重茂達總會默默將它恢復原狀，但實在發生太多次了，某天他召集員工問清楚：「公司的廣告看板變成這樣，為什麼都沒有人處理？」重茂達認為，只要是公司的一分子，就算不是自己的部門，也應該多加留意，而不是認為「這又不是我的問題」，要養成不論事情大小，都不忘記自己該有的責任，以及時時刻刻為組織著想的態度。

#### 8.逼自己動起來

重茂達認為，安逸就像是一種毒癮，一旦逃進安逸窩，想要再出來就很難了，因此要適度給自己壓力，逼自己動起來，不要將休息時間拖得太長，以免養成壞習慣。不把工作留到隔天，否則後面接手的人可能因你而耽擱，而且今天的事留到明天，明天的事就會被擠到後天，如此一而再、再而三地往後延，遲早會負擔不了。

### 9. 培養賓主盡歡的談話力

所謂溝通能力，並不單指說話而已，而是在交談中讓對方覺得「確實表達了想說的事，和這個人說話非常愉快，工作進展也很順利」，如果你經常讓人聽不懂，或言談令人不太舒服，就代表溝通能力出了問題。

重茂達認識的一位外國老闆，非常優秀卻自視甚高，每次開會總喜歡挑人毛病，讓人聽了很不舒服。有一天，一位比這位外國老闆年輕許多的客戶忍不住諷刺說：「Your pride is as big as Tokyo」（你的自傲和東京差不多大）。看重自己是好事，但若因此貶抑別人，就會變得引人反感。

相反的，太過卑微也不好。重茂達認識的一位公司副董，每次在會場遇到他時，總會大聲以最尊敬的語氣問候：「重茂先生，您好您好，一直以來受您照顧了」，因為太過客氣搞得重茂達很尷尬，過度禮貌反而會造成別人的困擾。

### 10. 拿出作為，而非拿出頭銜

不要因為自己的地位或頭銜而自以為是，重茂達曾主辦一場座談會，與談人邀請兩位年輕的經營者，以及一位相識已久的大型連鎖餐廳董事長，原本這位董事長一口答應，但一聽到另外兩位與談人的公司規模這麼小，立刻反悔拒絕，令重茂達十分不滿，沒想到這位白手起家的董事長，成功後卻不願意幫助年輕人，「拿出作為，而不是拿出頭銜」，才是領導者該有的風範。

（文章來源：Career 職場情報誌 第 413 期）