

# 跨出舒適圈

## 勇闖新視界

文·圖／褚士瑩

很多人羨慕我從很年輕就開始實踐夢想，甚至為了實踐夢想，強迫自己去念哈佛公共政策、在科技公司當顧問。

### 創新的勇氣：如何跨出舒適圈

每個人當然都有自己的舒適圈，所以自然而然會挑揀熟悉的路走，找工作的關鍵字是「熱門的」跟「有前途的」，但是萬一自己真正的興趣和專長，並不符合這兩個條件的話，該怎麼辦？

如果要趁年輕跨出這一步，最重要的準備工作，我認為是允許自己去嘗試不同的訓練與機會。

很多人過早放棄興趣，因為擔心興趣在職場上太「冷門」，但是我相信，這個世界上無論再怎麼冷門的專業，也至少都需要有一個人能夠做好，只要能抱著這樣的想法，從興趣出發，讓自己成為一個非常非常專業的人，是最重要的準備工作。

至於興趣以外各種不同的訓練跟機會，基本上就像參加讀書會，可能會讀一些從來沒想過要打開來閱讀的書，但是接觸以後會很慶幸自己能夠延伸更廣的觸角，讓自己的世界變得更大，盡量不要讓已知的小世界，變成阻止我們了解更大的未知世界的最大敵人。

我喜歡航海，所以請讓我在這裡用航海作為譬喻。

跨出舒適圈後，並不代表從此就會一帆風順。實際上，就像一艘新船，第一次從風平浪靜的內海，駛入開放的太平洋，既讓人興奮，又讓人害怕。這時候，要當好自己的舵手，給自己短期的目標、中期的目標，和長期的目標，確定每個短期的目標，比如每年的目標，都是5年中期目標的五分之一，把終極的遠大夢想變成可以執行的小步驟，才有可能實現。比如想要在5年後在美國做一份高職高薪的工作，接下來的第一年要做到什麼？第二年？第三年？第四年？第五年？如果發現自己的夢想，不能分解成幾個可以具體達成的短期里程碑，有可能是終極目標有問題（比如野心太大），也有可能是執行能力不夠。一旦發現自己即將Miss第一個里程碑，就要立刻誠實面對，毫不留情的找到問題癥結，重新調整腳步，不能為自己找藉口，以為可以明年再迎頭趕上進度。比如說今年因為家裡事情比較多，明年應該就可以專心在追求目標，實際上很可能是你一開始就沒有把私人事務對於目標的影響作客觀的評估。

## 創新的智慧

臺灣人喜歡自己當老闆，但是事實上是，並不是每個人都應該創業。

我從出社會一開始，就知道創業不是我的路，所以我離開哈佛後，很快就在美國的科技公司當顧問，因為我很安分，沒有想著趕快學了功夫以後，自己趕快另起爐灶，順便把客人一起帶走，正因為如此，老闆可以安心的讓我年輕即享高位高薪。當然，這不代表成功，但是知道自己適合什麼、不適合什麼，可以省下許多冤枉路。

很多剛出社會的畢業生會抱怨，現在眾多企業都只用有經驗者，沒經驗的學生常一開始就被排除在外。與其想著該如何寫履歷表，讓自己就算沒經驗，也有機會搶到工作機會，還不如把握還在校園的時候，透過實習或是擔任志工的方式，或是到海外打工度假，進入自己未來想要接觸的領域去體驗，因為一份寫得再好的履歷表，都比不上真材實料的經驗，在僱主的面前，這是無所遁形的。

一旦進入可以大顯身手的職場，真正的問題才會出現，那就是如何面對眾多資深年長者證明自己能耐？又如何證明自己的過程當中，不至於遭到同儕妒忌？

當我從美國的上市公司被派回到亞洲擔任亞太區的總監，立刻面對所有我需要管理的經理人都比我資深或年長的現實，這點在一切以專業實力為衡量的美國職場來說，沒有什麼問題；但是在亞洲就比較敏感，最好的方式就是經過觀察，找到組織最容易被忽略也是最弱的環節，在不傷害和諧跟倫理的前提下，能夠最快得到改進的環節，作為第一個改善計畫，讓組織上下都能看到你的價值跟專業能力，也看到你是站在他們同一邊的，才有辦法開始形成善意的夥伴關係。

比如售後支援不是公司賺錢的部門，所以在一個業務導向的組織裡時常受到忽略，但是如果業務人員沒有得到售後支援團隊的支持，就會遇到很多阻力，甚至形成對立。所以如果能夠將心比心，體會售後支援遭遇的不平，爭取一個跟業務人員共同搭配、分享佣金的夥伴關係，達到業務跟售後支援雙贏，改善工作氣氛，我就是一個年輕的好主管—因為我向組織證明我做了一件只有年輕人才能做到的事，而不是因為我是一個主管。

至於在競爭力高的團體中，既能一展長才，又能顧及人際關係的訣竅為何？如何能表現好，又不讓人眼紅？我總是隨時注意讓和我一起工作的團隊知道，這份工作對於我來說，不只是一份工作，而是我一輩子都會喜歡做、也會繼續做的事情，沒有任何人、任何事可以阻止我繼續向前，所以不管到哪裡都可以做，也會繼續做。這是我夢想的一部分。這樣的決心自然就可以將自己跟其他只把這當成一份工作的人距離拉開，不會被放在一起衡量，同事甚至會變成你最大的粉絲團！但有一個重點：這樣的熱情是真誠的。

同時，永遠記得讓同事，尤其是比自己資淺或職位低的同事，知道能夠跟他們一

起工作，對我而言是件非常幸運的事情，也真心希望我的團隊裡，每個人的專業能力都比自己更強，而不是在擔心自己被取代。我時常提醒自己有機會就要讓身邊的人也可以發光，為別人搭建舞台，有機會就把榮耀給別人，這樣才會不斷吸引很棒的人主動想要和我一起工作，也讓我可以在我原本就喜歡的領域裡不斷學習新東西，因為世界上再也沒有什麼比跟自己能力更差的人工作度日更無聊的事情了。

## 無價的新視界

學生常被鼓勵要有熱情、執著，但過去社會常講求專才，現在社會卻講求通才、跨領域，以致新鮮人可能進了社會不久就面臨調整工作領域。究竟就業者該堅持自己對某特定領域熱情，還是隨時勢改變？在彈性改變時，又該如何掌握分寸，才不致變成只是隨波逐流？

我認為現在的職場並不是從專才轉向通才，而是在專業之上，還必須什麼都懂一點。就像一部電影，如果缺乏一個好的故事主軸，雖然有很多笑點，很多特效，很棒的音樂，是不可能成為一部好片子的。所以專業以外，對世界的各種事物也都保持好奇心，就像一個人類學家旅行到

一個新的地方，對於當地人一定立刻就會非常敏銳，非常感興趣。但這不表示你對當地的語言，音樂，建築，食物，宗教毫不關心，讓身邊的同行者覺得在你身邊是件無聊的事。事實上，各種因素都會影響人，只是當你不關心的時候，你就看不到它們的重要性。

無論決定走入什麼職場、扮演什麼角色，都要提醒自己，千萬不要讓4萬塊輕易買走夢想，我甚至強烈建議每一個只要滿18歲的臺灣年輕人，夢想的「成本」該訂成月薪12萬。

我之所以會這麼說，是因為只要願意，任何一個滿18歲的臺灣年輕人，都可以到澳洲、紐西蘭、歐洲、日本去進行「打工度假」。如果不相信自己的價值，那麼至少給自己3個月的時間走出去，向自己證明自己有每個月月薪12萬台幣的條件，做到以後再回臺灣，保證從此以後，面對自己跟謀職的態度就會完全不同。因為這次你心底知道，如果只是為了薪水而做一份不喜歡的工作，大可背起背包，再到可以打工度假的國家去打工，但是如果留在臺灣工作，無論實際上領到的薪水多少，都要有超過12萬的價值，否則就是跟錢還有自己都過不去。

這就是無價的視野新高度。📍



### 褚士瑩小檔案

他在國際非營利組織（INGO）工作已超過10年，其中在緬甸北部山區的有機農場計畫，已經進入第十年（詳細請閱《到天涯的盡頭歸零》一書）

從22年前出版第一本書開始，已出版超過40本著作，今年最新出版在2月《給自己10樣人生禮物》。

擁有荷蘭水手證，過去10年來，每年至少有10週在海上度過。

當他不在發展中國家和臺灣工作的時候，褚士瑩住在波士頓南方一個小島的海灘。

他從臺灣和泰國搭飛機前往歐洲或美洲時，都會擔任志工協助動物保護組織運送流浪犬到海外的新家接受收養。

褚士瑩崇尚健康自然的生活方式，愛好戶外運動，但是他不是素食主義者，也不是非有機農產品不吃的雅痞。不抽煙，不喝酒，最大的壞習慣是喝咖啡。