



1單job  
2個意思

資深培訓專家孫立民博士指出，每一單 job 都有 2 個層面的意思：

**操作層面**——這單 job 的內容、規格及完成時間等。

**意義層面**——老闆想通過這單 job 達到的效果，如改善公司形象、增強生產力、提高營業額、提升員工能力等。

孫博士說：「大家一定要了解每單 job 在操作及意義之間的聯繫。由於大部分人都只關心操作層面，而忽視意義層面的重要性，因而出現老是做不到老闆期望的情況。」

典型例子：  
關燈



部門上下在會議室開會，有同事準備向大家做一個新產品市場策略的簡報，正在將 powerpoint 檔案投影到白板上跟大家分享。此時主管跟員工 A 說：「麻煩你去熄燈呀。」於是員工 A 將所有燈都關上，整間會議室頓時漆黑一片，場面尷尬非常。

孫博士說：「關上會議室所有燈明顯是一個只顧操作層面的做法，員工 A 並沒有思考主管要求關燈的用意，是想大家能清楚看到投影在白板上內容。」

# 醒目 Take Job

無手尾 有驚喜

不少管理人都以下投訴：向下屬落 order，他們明明說知道工作的要求，結果卻不達預期，最後要十萬火急幫他們做補救措施，究竟出了甚麼問題呢？想成為老闆的得力左右手，一定要醒目 take job，不用幫你執手尾，兼且工作表現有驚喜，老闆自然願意委以重任！



## 技巧①：認清目標

Take job 時一定要先了解這單 job 的內容及想達到的目標。

## 技巧②：發掘意義

當接到老闆的指令及聽完指示後，按個人理解跟老闆「對數」，從中發掘及澄清這單 job 的意義，可向老闆提問：「今次是想提升公司的品牌形象？」、「這個項目是想突破季度營業額？」、「公司今次是不是想開發一個新系列？」……盡量將操作層面及意義層面互相配對，免得辛辛苦苦完成後卻達不到老闆的期望，努力得不到回報。

## 技巧③：發問 VS 自行判斷

向老闆提問也有技巧，不能問一些無聊問題，例如這個項目的對象、公司有甚麼支援、是否愈早完成愈好等答案顯而易見的問題。盡量根據個人過往跟老闆合作的經驗來分析他的心態及要求，拆解這單 job 的意義，只問重點，不要事事發問，以免老闆覺得你能力有限或不能獨立完成工作。不過若老闆指示不清，而這項目的重要性又較高的話，也不得不問個清楚明白，以免日後吃虧。

## 技巧④：聆聽中找重點

從老闆的說話找出重點，一般來說，老闆落 order 時的頭幾句說話或者不斷重複的事也特別重要，細心聆聽就可以找出這單 job 的意義。

醒目  
take job  
有技巧



想令老闆對你委以重任，一定要醒目 take job，既達到老闆的要求，又無手尾跟，表現超出預期，自然得到老闆歡心。以下是孫博士提供的 4 個醒目 take job 技巧：