

（一）當我遇到職場獵人

想當年初入社會，雄心萬丈，計畫怎麼找工作，想著如何鋪排後續的階段目標，還有很多已經記不清的想法。其間，當然也是有不少的挫折，但終究是一路往前邁進就是。今天，如果有人問：如果人生可以重來，你會改變你的就業方向嗎？老實說，沒法回答。因為，這一路不就是老天爺安排的嗎？又怎能由得了自己呢？

話說當年，工作幾年後，也當上了某大貿易商小主管的位置。有一天，突然接到一通說英語的客戶電話，那人問清楚接電話人的身分，電話那一頭的人直接說「我是新加坡來的，我是個獵人」。當下，我的腦袋是一片空白。在這裡做一個時間上的小註解，這事件發生的時間怕有三十年了吧？！

也許就像漂亮妹妹走在西門町，突然有人趨前自我介紹，說：「我是星探，想請妳試鏡」，估計擔心受騙的心理應該是雷同的吧！

以當時稍有閱歷的自己，很快想著，二十啣噏歲的自己會有什麼好騙的，對吧？於是，靜靜聽著對方說明原委。細節當然沒有明說，只知道委託的公司是來自歐洲的，畢竟委託他們獵頭的公司仍須被有效保密的。對方接著極力邀請前往他投宿的台北某五星級飯店進一步詳談，這又讓當時還算

年輕的自己有些卻步。直覺，必須找人商量，幫忙弄清楚，這老天會突然掉下餡餅嗎？當然，那純屬自己心情的忐忑，不代表自己就是人家心目中的唯一人選。當時的自己還不至於那麼自大的。

經過兩天，不是爲了擺譜，是徵詢可信賴的親朋好友之後，覺得不會有甚麼損失，就毅然從容就義。修正，是慨然赴約，接受挑戰去。

兩個男人關在豪華客房內，兩個小時的長談，那樣的專業獵人已經把自己的背景翻了個底朝天，對個人的底細或是他心目中我的潛質已了然於心。

而身爲候選人之一的自己，對於這天上飛來的機會是聽明白了七八分，只是，心裡浮現的是，一則以喜，一則以憂。喜的是，那薪資配套和當時本地公司給的來相比，實在太誘人了。再則，不久以後可能會戴上跨國企業的地區總經理之類的大帽子，不禁飄飄然了起來。憂的是，實在有太多該擔心的。比如說，天下沒有白吃的午餐，洋公司給高薪一定要你倍數的付出。如果沒法達標，會不會很快就給炒了？那地區負責人的職缺得面對看不到的未來，充滿著未知數的市場潛力或變數，以當時自己的歷練，好像還不具備條件。這就像是入少林寺學藝的武僧，三兩年後就下山闖蕩江湖一樣，會不會凶多吉少。這該如何是好？

（二）順勢而為就是選擇

偶遇國外來的職場獵人那件事，到現在仍然覺得一切都是上天的安排，因為整件事還是沒法用商場的專業視角來說出個所以。不記得是誰說過一句話，「機會是留給準備好了的人」。如果套用這句話來解析那一件個人的職場奇遇，那麼，針對那個標的職缺，當時的我絕對不會是最合適的候選人。也就是說，當時我並沒有準備好來抓住那個看似鯉魚躍龍門的機會。

那個案是一件歐洲中型跨國集團準備來台做直接投資（FDI, Foreign Direct Investment），開設分支機構。他們委託設籍新加坡的一家歐洲人力資源顧問公司，要他們來台協助招募新註冊法人的負責人，兼管市場的行銷事宜。候選人的資格要件大約是：必須是來自相同或近似行業的人才，年齡介於 35 至 45 歲之間。學經歷方面，必須是國外大學以上學位或是企管碩士，然後必須在本地營運的跨國機構任經理級職務至少五年。到這裡，我除了第一點算是符合以外，其他三項都不合格。當然，還有最重要的一點，成功被錄取的人必須經由這位專業獵人的一連串 PQ（Pre-qualification）資格審核過程，才選出最後四人名單，交由歐洲總公司做最終的面試，定奪。

當年還年輕，而且是本地教育出身，對於那種跨國獵頭的事完全沒概念。隨著 PQ 進程，經過兩次面試之後，覺得實在沒把握。要不是和那位獵人相談甚歡，在弄清楚人家的資格門檻後，應該早就打退堂鼓了。當時也確實抱著一個心態，得之，我幸。落空了，又何妨！或許是這樣的心態，反倒沒了壓力，有一種莫名的自信心油然而生，那種對答如流的快意不單和獵人交談時存在，和總公司人員最終面試時也是，至今回想起來就像是昨天才發生的事那麼記憶鮮明。

那件獵頭案的整個過程大約是三個月，最後，我竟然雀屏中選了。對於個人生涯規劃而言，這個突如其來的變化絕對是預料之外的。接到通知後，興奮是免不了的。人之常情，這麼大的事任誰都會思考再三，我當然也是可以拒絕簽署合約的。這是第一次領教到每年一約的殘酷現實，也就是到了會計年度結束時，若是表現不理想，以至於公司不予續約，那就只能拿著幾個月薪資的支票走人，就是合法資遣了。這種型態的僱用在原來服務的本地公司並沒有呀！無論如何，我都得自己做決定。因為，人家除了開出誘人的條件，外加美好遠景的描繪以外，可沒有強迫我接受啊！

對於尚未滿三十歲當時的自己，確實面對一個很大的人生抉擇，也就是得捨棄穩定且前景可期的職場，轉入全新的工作環境，一個看似前途似錦，卻也是完全不確定的未來。

左思右想的當下，再度回想整個被獵的過程，發覺一個

事實，就是機會出現時，勇敢的迎上去，全力以赴是正確的態度。過程中，縱使出現障礙，最好別太快氣餒。應該是要勇往直前，走完全程，就像有運動家精神的選手一樣，堅持完成比賽就對了。畢竟，每位候選人勢必正負面條件並存，如何衡量，做出取捨，自有承辦人員自行拿捏，這不需要候選人代勞，也就是做自己就行了。最後，既然是偶然出現在眼前的機會，何不輕鬆面對，樂觀回應，或許會讓自己做出意想不到的最佳表現。

即便是今天再回看這個事件，當時擺在個人面前的情勢再清楚不過了，儘管不確定的未來依然伴隨著即將到來的變化。只是，經歷了整個過程之後，會選擇拒簽的人應該是極少數吧！況且，順勢而為的決定不就是一道簡單的選擇題嗎？

（三）全新職場文化的衝擊

記憶中，進入新職場的經驗，過程大致上是有幾個階段。首先是陌生，新鮮，還有喜悅和小膽怯交雜。然後，慢慢適應，逐漸的轉為平常心。若一定要說出每一次有什麼不同的話，差別應該只是時間長短而已。

當年從本土企業轉入跨國公司，由於涉入異國文化的職場轉換，這一次應該會有不小的差距才是。簽約入職沒幾天就得上路，飛往總公司，參加為各國新進員工舉辦的迎新活動（Orientation Program），地點是位於瑞士和法國邊界的一個城市。飛抵蘇黎世機場，直接在航站地下，轉搭火車一個小時內即可抵達。

進入飯店辦理報到時，前台給了一個裝滿文件厚厚的信封。當時，心裡想著，不會吧？十幾個小時長途飛行，辛苦才抵達歐洲，況且，還是星期日的清晨，好歹也要給些時間休息，克服一下時差的不適感覺，這麼急就要新員工看資料。這不太近人情吧！這會不會是一家血汗公司？！

心裡確實有些小小抱怨，進了客房，當然不打開那個惱人的信封。先洗個澡，換上乾淨的衣服，時間也來到星期天早上的九點鐘左右了。那個時間已經是台北的下午四點了，

但心裡明白，再睏都不可以睡，否則夜晚一定沒法入眠。最好是出去走走，吃點什麼的。但是，走去哪？三十年前，智慧型手機還沒出現，也沒網路，沒谷歌。看來，只能先翻翻房間內的當地黃頁。這時看到桌上的信封。好吧！先打開來看看裡頭是啥玩意兒？

這是一個紙質看起來不錯的信封，打開很快看一下。有一封信，有一張地圖，有一張當地軌道電車的儲值車票，軌道電車路線網圖。另外，還有一張影印的地圖，上面布滿紅筆圈圈，都是餐廳，雜貨店和公園的位置，和一個大圈圈，框出公司位置。再來就是星期一的迎新節目表，識別證。最後，竟然還有幾十塊錢的瑞士法郎現鈔，外加不同面值的硬幣。這不都是洗澡時掠過腦袋，今天就需要的東西嗎？太震撼了！

這時，滿懷欣慰的坐下來，好好展讀那封內容不太長的短信內容。那是人事部主任的親筆簽名信。大致是說，亞洲長途飛來一定很辛苦，還有時差，建議出門走走，曬曬太陽。還說，後面小山丘上的古堡值得上去看看。再就是小超市、公園、好餐廳在哪等等印象很深的。她告訴亞洲來的新同事，若是想念亞洲食品的話，幾個巷子後面就有一家東方副食店，可以去看看。當時亞洲食品在瑞士還是很稀有的。最後，說到車票和錢，就是假設會有同事抵達才要換當地貨幣，可不幸，星期天銀行是不開門的。這就是就因為，所以

了。太貼心了！

信裡頭一個字都沒提節目表，或什麼正經事，只有一句，睡前記得調好鬧鐘，星期一早上七點半會議室見。當下，我已經下決心，準備一輩子奉獻自己給這一家溫暖的公司了！