

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用<mark>邏輯架構與資</mark>訊分析,提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

http://www.cfd.tw

【文章分享】職場的黑色隊道

資料來源: 【網站文章】2009/11/17

* 七千萬永不換工作

我想跟讀者做一項交易:如果我拿七<mark>千萬給你</mark>,而只要求你從此以後不再換工作,也就是說放棄轉職的權利,「你願意跟我做這項<mark>交易嗎</mark>?」

我們從 25 歲進入職場到 60 歲退休,<mark>總共工</mark>作 35 年,七千萬等於給你年薪 200 萬,這樣的待遇對受薪階級而言是非常高的價碼!百分之九十九的人是不可能在職場上賺到這麼多錢,不換是很可惜!

根據回應,出現一幅很有趣的常態畫面,30歲以下的年輕朋友會悍然拒絕此項交易,40歲以上的上班族則通常會欣然同意,30-40歲的青壯年則會猶疑不決。這三種截然不同的反應我將它解讀爲『黑色隧道』效應。

所謂黑色隧道指的是,你在職場上所有會讓你感覺不舒服的現象。這些職場現象是陸續出現在你的職涯中來折磨你,因此世紀之稱做『黑色隧道』」因為裡面潮濕陰暗讓人很不舒服。

這個隧道的長度大概有十年之長,它的計算方式是從踏入完全陌生的職場的第一天起,我們大概要花十年的時間才可能幾乎經歷過這些職場百態,十年後這些職場現象祇不過是不斷再重複而已。

* 遇到豬頭就離職嗎

30 歲以下的朋友會拒絕交易的原因是,他們對自己的格局、命運與能力懷有意識型態上的高估,因此才開始碰觸到一些初階版的職場挫折時,譬如說自己的主管是豬頭,他們會直覺地將豬頭事件放大成工作的全部,忘了其他值得歷練的價值,譬如說將在豬頭下完成任務視為更具

挑戰性的歷練,就匆忙從黑色隧道撤退,改走最率性的一條路--離職,認為總該找得到沒有豬頭主管的公司吧!因此轉職這個工具是他們尋找更好出路的寄託所在,他們當然不願意放棄這項用之不盡的離職權利,來與我交換 7000 萬了。

40 歲以上的朋友會願意交易的原因是,由於悟不出『三噸礦石才能煉就 一克 拉鑽石』的原理,捨棄了藏在黑色隧道中最有價值的歷練壓力,在過度使用離職權利後,最後卻發現自己的年紀與能力已經形成反比,終於不再對自己懷有意識型態上的高估,也了解轉職或躲避黑色隧道反而讓他們無法成為那顆鑽石,他們當然願意放棄這項讓他們培養深度內涵的轉職權利,來與我交換 7000 萬了。

* 從礦石成爲鑽石

一旦你承認有黑色隧道,態度就豁然<mark>開朗,因爲你很清楚這是成長的唯一路徑,假設你沒有這樣的態度,你就立刻啓用離職的權利了。一個上班族一輩子如果只做自己習慣勝任的事情,不去改寫自己的地平線,一輩子同樣一件事情做35年,不如跟我換七千萬!</mark>

在我們進入職場的前十年主要任務是去創造下半輩子永不爲職場困擾的實力與成熟度。所以 35 歲以前是賣方的認命階段,凡事得從學習的角度來看事情,讓自己在 36 歲時能成爲買方階段,買方才有格挑公司,挑老闆,挑主管,挑薪水,挑窗戶有多大。這個十年就是讓自己從價值低的礦石萃煉成一克拉鑽石的黑色隧道。

一旦那些從歷練的角度看事情而從黑<mark>色隧道順</mark>利走出來的人,最後也會發現不值得跟我換 **7000** 萬,因爲他會找到自己的真正價值,他會是愛因斯坦所說的那個人:不要試著尋找成功,試著尋找自己的意義。

(附註:文章取自網路流傳,若有侵權請來信必立即刪除。)

