



自由人之歌

姚俊傑 | 室內設計師

我的 從商之路

我是一位更新人士，18歲從戒毒村出來社會工作，沒有學歷沒有專業只有案底，當時就有一個異象「你回頭以後，要堅固你的弟兄」路廿二32。自此成為我的使命，深覺自己的不足，經常向神求智慧。12年的準備，完成了3個夜校文憑包括藝術、室內設計及設計學碩士學位，正準備磨拳擦掌之際，原來創業並不是想像中那麼容易。

起初創業，我不確定自己是否適合做生意，也有一些疑問，例如：做生意是否就要壓榨員工？無奸不為商？坊間也有些說法，資本主義就是以剝削員工及盜取別人金錢為實。

我曾經看過一些九型人格、MBTI、皮紋分析等，希望去了解自己更多，知道「知人者智，自知者明。勝人者有力，自勝者強」的道理，先了解自己才知道怎樣彌補自己的不足，要找到自己的節奏，對做創作的人很重要，盡量令自己處於有利的狀態下工作，自然靈感不絕。

創業頭一年，沒有太多的資金，生意是轉介得來的，也一直忙個不停，為了增加競爭，我都收比較低的價錢，卻要做到超水準之作。

但由於公司新及規模小，遇到不少問題，例如：好的裝修師傅不易招攬、供應商亦不易給予好價錢；也因為公司小，供應商都不會提供更全面服務，所以自己唯有事事親力親為跟到足。

早上我要去地盤監工、與客戶開會、找物料、上大陸廠檢查傢俱等。到黃昏人們下班時，我才回到自己的工作室開始畫圖、設計、處理埋數等文職的事，經常工作至半夜，回家時全屋人都睡了，每天工作就仿似除了睡覺就是工作，為了節省時間，我更經常帶著一個行李箱，裡面放著手提電腦及文件，做著流動辦公室，可謂「全人投入」。當時我工作太忘我，以致經常忘了飲水及上廁所，每一兩個月就因為膀胱炎而發燒，最困難的是自己發燒都不能放假，而且由於工作壓力太大，令自己經常半夜偏頭痛。創業生涯的頭兩年大致就是這樣捱過了。

兩年間，我曾招請人手三次，但事後又不滿意他們，後來透過HKPES的 Kenneth 指導，得知「好的管理者是就算不太聰明的員工，都可找到他的長處去發揮」，「要找對的人做對的事」並且應該「發揮員工的長處及盡量忍藏其短處」，我才驚覺自己的管理技巧太差勁了。我反思，原來問題不是在員工身上，而是在我自己身上，自己不應對員工有工作完美的要求，而是要做一個教練式的管理者，之後就學習去改變自己在管理上的方法。亦透過 Joey Wan 得知管理學大師 Peter Drucker和Jill Collins，於是一口氣買了十多本書，每晚自行進修，經過幾個月的努力，終於改變了我的管理思維。



公司營運第三年，已經與一班非常好的裝修師傅磨合，亦請到好員工，有一天卻被裝修師傅用心良苦、苦口婆心的教導我如何做生意：「亞Joe，我同你伙記都商量過，你每個項目都花太多心機，這樣做生意沒錢賺的，會做不下去。設計要千篇一律才會掙到錢。」…我沉默，一方面感謝師傅會為我切想的用心，但另一方面我內心不服，想要繼續堅持證明給他們看我是對的。當時更感覺到作為老闆的那份孤單。

創業已四年多，創意及工藝已配合得很理想，公司半點廣告費都沒有花過，作品卻多次被傳媒報章訪問，算是闖出了名堂，名氣給我最大的得益是，師傅們更加忠心、供應商會主動提出相當好的服務及價錢、客戶亦多了一份信心。

依照Peter Drucker 的管理模式去營運，雖然不會賺到盆滿鉢滿，但在團隊精神上卻是合作無間，現在已不是我單方面對他們作出要求，而是他們對自己的要求高過我所預期。公司開業以來，營業額更連續第四年超過100%增長。

我一直不忘實踐當初的異象「回頭堅固弟兄」，現在隔星期入戒毒村教畫，希望以生命影響生命及栽培更多有天份的人，亦僱用一些更新人士。僱用更新人士更加考驗到我的管理技巧，我目標是用四年半時間將一個完全沒有經驗、學歷的更新人士，訓練到成為有自信、有學歷及專業的設計師，以後不會再被人看扁。

我聘用他們時，我就向他們說，在別人眼中我是神蹟，而我則想與神一起創造更多神蹟。

