

## 2.4 何時該考慮辭職

打死不退是一項重要的特質。如果你對創造某個東西充滿熱情，你就必須頑強追求，而這可能代表有段時間賺比較少錢，或是待在一間問題叢生的公司，以便把你的專案完成。

然而，有時候你只是需要辭職而已，以下便是你該辭職的徵兆：

你決定要辭職之後，務必確保你是用正確的方式離開。你給過承諾，所以謹守承諾，並試著盡量完成那些由你開始的事

我在徹底看清我的專案後離開飛利浦，我確保我已經探索過每一條可能的路徑，想盡辦法要讓我的團隊成功。我離職是因為所有人都在使用相同的Windows作業系統，而我們的主要功能特色都受限於這個作業系統，這樣的話我們永遠都無法比過競爭

而我下一份工作在RealNetworks，才兩個禮拜我就閃提辭呈，是因為我看見不祥之兆：我一定會痛恨這份工作的。

但我必須離開那家公司。當他們食言而肥，跟我說我必須搬去西雅圖的那一秒開始，我就失去對這間公司的所有信任了，而你無法和你不能信任的人共事。我內心的一切都在尖叫著事情一定只會從爛變成更爛。

大多數人要辭職前，心裡早就已經有底了，接著卻會花上好幾個月、甚至好幾年，說服自己不要辭職。但我打從一開始就知道，我雖然會有優渥的薪水，卻會過很慘很慘。

而我必須非常鄭重聲明：再多薪水都不值得一份你討厭的工作。

我重申：不管他們丟出多少加薪、職銜、福利等誘因要你留下來，都不值得一份你討厭的工作。

我知道，這種話從我這麼一個幸運又有錢的人口中說出來，聽起來很假。但我之所以變有錢，並不是因為我收下了鉅額薪水支票或高階職銜然後去做

但是每一分錢都值得。

所有曾困在自己討厭工作中的人都知道這種感覺。所有會議、所有沒意義的專案、每個小時都會無限延伸。你不尊重你的主管，你會對使命翻白眼，你在下班時精疲力竭，步履蹣跚地走出辦公

不要被困住了。只因為你不知道其他更棒的選項，並不代表這些選項不存

只要你放出風聲，說你正在找工作，或你離職了，新的機會很可能就會出現。我總是在朋友身上看見這種事發生，他們更新了LinkedIn，然後馬上就有人來接觸。噢，這個人現在有空欸，真令人興

當然，和其他一切一樣，認識「對的人」總會有幫助。

找到這些人的關鍵便是建立人脈，我意思不是說去某場會議，然後一個一個人發你的名片或QR碼，趁著大家正忙著在吃小三明治的時候，看到潛在的雇主就把他們堵在牆角。我說的

我還記得2011年時，和某個剛離開蘋果、正要自己開公司的主管

結果他彷彿剛出獄一樣。他從來沒跟任何賈伯斯圈子之外的人說過話，他不知道要找誰，不知要如何籌措資金，他和世界唯一的連結便是透過蘋果。而一旦他離開了，他就不知該怎麼辦。他最後當然是

所以不要被困住了。

而且也不要將建立人脈視為達成目的之手段 不要將其視為一種交換，覺得你幫了某人某個忙，那他們就會幫你忙回報。沒有人想要覺得自己受到利用。

你應該因為你天生就充滿好奇心，才去和其他人聊聊，並建立連結。你好奇想知道你公司的其他團隊是怎麼工作的，又是在做什麼；你也想和你的競爭對手聊聊，因為你們都在想辦法解決同樣的問題，而他們採用不同的方法。你想要你的專案成功，所以你

而一場有趣的對話可能變成一次面試，也可能不會，但至少對話還是很有趣，至少你可以感受到潛能的火花。而這可能會引領你走向另一條道路，又開啟另一場對話，又一場，再一場，直到你在另一端看見亮光：某間公司、某個工作、某個團隊，讓你

然後，就辭掉你的舊工作吧，不幹了不幹了不幹了。

但不要就這麼走進你主管的辦公室，並把你的辭呈甩在他桌上，然後離開你努力打造的一切。就算你討厭你的工作，也不要留下一團亂。

大家不會記得你怎麼開始的，他們會記得你怎麼離開的。

但不要讓這點阻止你下定決心離開。

只要你發現自己身處一個你相信其使命的地方，那一切就都會改變。

當然，那一份工作，你也有可能最後會辭掉，因為你投身的、你堅持的，是那個使命，那個想法，而公司是次要的。如果你找到某個啟發你的東西，那就跟隨能夠追求的最佳機會吧。我迷上了個人電子裝置，並跟隨這個熱情經過5間公司，只有到了最後我

但這是個取捨的問題。在RealNetworks時到處都是糟糕的徵兆，我馬上就失去了對他們的信任。但在其他公司我就待了4年、5年、將近10年。如果你找到一個可以跟隨自身熱情的好機會，那麼你在目

所以如果某件事行不通，不要只是跟那些沒辦法解決的人抱怨，然後兩手一攤辭職。光是跟主管講，這樣還不夠，特別是如果你的主管本身就是問題的時候。

如果因為公司內部的政治、沒效率的行政、管理階層不穩定、或只是糟糕的決策，使得原先讓你興奮的使命變得黯淡了，也不要不好意思。去建立人脈，去和所有人聊聊。不是閒聊，不是聊公司內部的八卦，也不只是純抱怨不解決。要提出建議，去解決你

聊的對象，也包括最高階領導者和管理者。如果

大多數位居高位的人，都頗有興趣聽聽下面發生了什麼事

而沒錯，你這樣做，很可能會把你的直接主管搞瘋。繞過你的主管總是很麻煩，每次我跳過我的主管，去找其他管理者時，總是會把我主

如果你選了這條路，如果你繞過你直接主管，然後開始在全公司搞事，務必確保你提出的問題並不是為了自己的利益。

我記得我們在蘋果時開過一次全員出席的超大會議，這類會議一年只有兩到三次而已。有個人在問答時間站起來，開始問史帝夫·賈伯斯他怎麼沒有升職，為什麼他的評鑑結果不好。賈伯斯一臉不可置信看著他，然後說：「我可以告訴你為什麼，因為你在

那個人不久之後就被炒了。

所以千萬不要當那種人。

你可以有個人問題 薪水不夠多，一直升不了職，但你也可以有和你正在進行的專案相關的問題。因為個人問題辭職完全合情合理，但向公司所有

如果你要成為眾人焦點，務必確保這會對使命帶來幫助，而不是為了個人利益。你的專案碰到什麼問題？把它透徹想個清楚，寫下經過深

但辭職必須說到做到，不能拿辭職當談判策略。有太多人因為鬧脾氣斷送他們在某間公司的大好前程。你絕對不能以辭職要脅，然後又猶豫、反悔、留了下來，這樣所有人瞬間就不尊重你了。你必

你提出離職，或許會迫使公司正視問題，做出你要求的改變。但也有可能什麼都沒變。辭職永遠不該拿來當成談判策略。辭職，應該要是你最後的王牌才對。

而且要記得，就算領導階層承認你是對的，並承諾會有重大改變，還是

工作是不能互換的，工作並不是一件毛衣，你覺得太熱就隨便脫掉。有太多人在需要他們全心投入、開始努力完成艱難惱人的工作，以便創

兩頁的履歷表就可以說完三百頁的小說要說的故事，而且有太多情節都漏洞重重。只要你知道該怎麼看履歷。

「你為什麼離開」的故事應該要坦白又公正，而「下一份工作」的故事則應該要充滿啟發：這些是我想學的事、這是我想共事的那種團隊、這是真正讓我感到興奮的使命。

獵人頭的招募人員來接觸你時，務必要記得這一切。因為如果你很成功，那他們會來找你的。知道什麼時候該離職，並回應招募人員的招募，是個兩階段的過程：首先你必須知道你的工作已經不再適合你，接著你必須決定新地方會更好。有太多人搞混這兩

所以也不要當這種人。

但當你已經窮途末路，真的已經看不見出路，而不只是受到招募人員吸引時，也不要害怕離開。

我在蘋果辭職了三次。第一次是我們推出iPod之

我試過所有方法，讓他參與、無視他、對抗他、安撫他的自尊

然後他回答：「我們等個一年吧，這種事需要時間，沒有人升這麼快的。」

他媽的他早知道我打從一開始就值得更高的職銜，他一開始就騙了我（這件事如果你知道的話，可以在華特·艾薩克森Walter Isaacson寫的《賈伯斯傳》Steve Jobs裡讀到完整的故事）。但我現在有功勞了，功勞還大到不行

我試著保持冷靜，向他解釋我的理由。但他就只是聳聳肩，然後給我皮笑肉不笑的答覆：「抱歉，現在沒辦法。」

我對他的最後一絲尊重也飛出窗外。

我依然相信使命，也對我們打造出的東西感到驕傲。我很興奮，想繼續前進，

人的忍耐是有極限的，所以我說了唯一該說的那句話：「我不幹了。」

有時候拯救你自己的唯一方式，就是離開。

兩周後，我在打包辦公室時，接到雪柔·史密斯（Cheryl Smith）的電話。她是負責監督我們iPod團隊的人資主管，她是個超讚的合作夥伴，讓我理解蘋果這部機器是怎麼運作的，並在我還是新人時帶我走過一切。她說：「我聽說發生什

我們在蘋果公司附近走得越久，我邊告訴她一切細節，音量也變得越大聲，在半空中揮舞的手勢也越誇張。她充滿同理心，說她會想辦法，叫我撐著點，但我認為已經太遲了，24小時後我就要

隔天，在他們預計要護送我出去的幾小時前，我接到史帝夫·賈伯斯的電話。

「你哪裡都別去，我們會讓你得到你想要的。」

我走到我主管的辦公室，雪柔臉上掛著大大的笑容在外面等我。

我主管不情不願的來到桌子旁，雖然他表情扭曲，明顯痛恨這每一分鐘：「我們這裡不是這樣運作的。」他邊抱怨邊簽署我的升職單。

那天晚上，我走進我的告別派對然後告訴大家：「我要留下來了！」

隨著時間經過，我必須再次離職，這次是為了保護產品和團隊。接著還有一次，那次是為了保護我的理智和家人。而當然每次都有各種劇場上演，超多劇場。離開我的團隊，離開賈伯斯，從來都不是件容易的事。

但我知道這是正確之舉，花了10年全心全意奉獻給蘋果之後，是時候離開了。

有時候和你主管跟人資開會時的所有算計、談判、討論，都完全不是重點。有時候就只是離開的時候到了。而當那一刻來臨時，你心裡也會知道。

所以辭職，去做你愛的事吧。