

「求其」、「是但」?

Peter見難得Joyce和Ada都有空，就約好了一起去一家新開的西班牙餐廳試菜。

Ada：「我訂枱時，我好肯定他們沒有跟我說，只剩得bar枱有位囉！等我們老遠來到時，才說其他枱已經給其他人訂滿了，那等於騙騙吧？」

Peter：「算了罷，坐bar counter也ok啊！這樣可以看清整個餐廳呢！」

Joyce：「唉！你不明白我們穿裙子的，坐bar凳蠻不舒服的。」

Ada：「就是了，不過沒辦法啦！反正我們已經來了。不如我們點菜吧，快點吃完快點走咯！」

Peter：「對！但你們有沒有看到菜單上，怎麼就只有四位的價錢？那我們三位應怎麼算法？他們剛才跟我說，因為他們還在試業階段，所以就只有這菜單！」

Joyce：「我們不如問一下人吧！唔該……Excuse me？」

輪在服務前綫上

等了好一會，一個外籍侍應生才走過來，問有甚麼可以幫忙。大家說希望他可以解釋一下菜單和價錢，但侍應生回答得很含糊，待Ada再追問多一兩個問題時，這個侍應生乾脆就跑掉了。

Ada很勞氣地說：「吓？這家餐廳怎麼可以這樣？雖然還是在試業階段，但起碼最基本的事情——例如訂位、菜單、價錢等，一定要搞清楚啊！」

Joyce：「不要再投訴了，我怕他們待會真的會吐口水落我們的菜裏！」

Peter：「算啦！我們出來的原意是尋開心，不要跟他們太過計較了，否則自己吃虧？」

終於等到一個比較有經驗的、看上去像經理級的肯走過來，簡約地向大家介紹了菜單和價錢，並且為他們點好了菜，大家充滿期待地，等著一試嶄新的菜式。

Joyce：「來吧，我們來乾一杯？To health！」

Ada和Peter齊聲：「祝大家身體健康！」

Joyce：「哇！這個Sangria實在太甜了，完全沒有紅酒的香，只有汽水的甜！」

Peter：「不過這是連套餐送的，算了罷！」

Ada：「我只是覺得他們既然是新店，凡事應更努力去做好一點，否則客人不但不會再來，也絕不會推介給其他的朋友！這樣一傳十、十傳百，香港

很小的嘛，他們以後的生意會很難做

呢！

Peter：「只是訂位、飲料和員工培訓方面差了一些吧！等一下看看他們的食物做得怎麼樣，才否定它好嗎？」

Joyce：「我可以輸賭他們的食物，也好不到哪裏去，因為以他們的管理、做事態度這樣「求其」、「是但」，就算今天他們的大廚，真的有本事可以撐得住，做到很好吃的菜式給我們吃，將來他們的食物質素，也一定保持不了！」

Peter：「……。」

抱追求卓越的心

相對於最近另外一家新開的西班牙餐廳，以上這餐廳的水平，的確相差很遠。我最近去過Catalunya，他們的名氣固然很大，而他們真正的實力，亦可以從他們的訂位安排、服務、飲料、食物的質素等體驗得到。

- 1) 普通客人想訂位，起碼要訂到一個月以後，有空位的話都留給業內人士，可以拿取專業的意見去作檢討之餘，還可以在市場上，提升人氣和增添客人「想去」的慾望；
- 2) 雞尾酒要配一份混了乾冰的西芹水，而後者只是為顧客的視覺和嗅覺，提供特別的效果，讓顧客在喝雞尾酒時的感受更

佳；3) 堂切乳豬不用刀而要一隻碟來切，碟用完還要像西班牙傳統般，拋到牆角把它摔碎；4) 連免費的番茄包也特別用心去做，吃下去時既鬆脆，又和味。這樣「追求卓越」的精神，跟凡事都「差不多」的慵懶態度，實在是一個最強烈的對比。大家都知道做餐飲不容易，工作時間長還不止，要維持一個穩定的食物和服務質素，的確很艱難；如果還希望能做到不斷創新的話，實在需要每天、每刻都要抱著一顆「追求卓越」的心。

凡事不嫌煩

我以前有一個老闆，做起事來，最能「咬住不放」，每一個細節，都會去追求更好的方法和效果。凡事亦不會嫌煩，能夠走多一步去提升質素，就一定去走這步。其實他對我的影響蠻深的，當我後來每逢遇到難題或挑戰時，甚至想到了要逃避問題，或者要退縮的時候，我就會想起他——如果這樣的情況下換了我是他，他會怎樣面對；然後我就可以咬緊牙關，努力堅持下去，不退縮之餘，還可以走多幾步。

有說中國人最像「差不多先生」，不大會「追求卓越」；這到底是因為我們太過聰明，抑或太過慵懶，我答不上，但我倒覺得中國人是出了名忍耐力強勁、生存能力高；有些外國人甚至把我們比喻為昆蟲一樣，很難殲滅。如果我們能夠將這種應付逆境的能力，應用在「追求卓越」的層面上，不會滿足於安逸的生活之外，還懂得追求卓越及夢想，這必定會令我們社會的整體發展，更為出色。

(本欄逢周二刊登)

黃書雅

