



雙人命盤詳細報告

雙人命盤詳細報告

這份報告會把兩個人的命盤資料放入合作夥伴語境，分析角色邊界、決策權、分潤與成本、風險承擔和對外溝通。閱讀時先看主線，再看五行、四個互動位置、合作卡點，最後落到具體合作規則。

合作夥伴 / 創辦人關係完整報告

互補明顯 · 68/100

陳大文同李嘉仁的合作關係分數係68/100，屬中等偏上，兩邊的外在印象、做事方式、內在需要同長遠方向完全一樣，即係大家表達方式同生活節奏好一致，初期會覺得對方好易夾。但正正因為太似，如果不事先傾清楚責任同規則，就容易互相放大弱點，尤其係共同最弱的火元素得4%，做決定時會缺乏推動力同即時行動。第一步要講明邊個負責拍板、邊個負責跟進，不好靠感覺。

報告對象	關係場景	人數	產生日期
陳大文 × 李嘉仁	合作夥伴 / 創辦人關係	2	2026年6月20日
報告編號	3783f4bb-0382-4139-a47b-dc760ac5c030		

關係分數

68/100

互補明顯

共同最強

水

感覺流動、直覺理解、回應速度和情緒界線

共同最弱

火

主要摩擦未必來自大衝突，而是日常責任、時間和表達方式沒有先說清楚。



一、先定這段關係的主線

先看整體分數、核心互補位、主要磨合點，再看兩個人的基本起點。

主線

核心關係主線：似到一個點，反而要刻意畫界

你們整體平均分68，四格全部同分，即係由外在印象到長遠方向都幾乎一樣。這種組合的好處係初期好易夾，大家都係木豬的外在印象，做事方式同係土鼠，內在需要同係土豬，長遠方向同係金馬——即係大家的節奏同表達方式近乎同步，不使太多磨合。但高分位置同時會放大部分壓力：當大家一致咁弱時，例如共同最弱的火得4%，就會在需要果斷行動或者主動推進的時候，兩個人一起停滯，或者互相等對方先郁。所以呢段合作，最高支援位係理解快，最大壓力位係行動慢。

支援位

你們表達方式相同，即係對外如何介紹公司、如何傾生意，風格好一致，客戶覺得你們好有默契，不會有邊個亂咁開價或者講錯嘢。這個係陳大文同李嘉仁一起見客的最大優勢。

生活節奏相同，即係大家都偏向先理解再行動，不會一個急一個慢。一起搞項目初期，好少會因為進度不同步而嘈交，反而可以一起慢慢打好個基礎。

壓力位

最大壓力嚟自共同最弱的火元素只有4%，即係你們兩個都不擅長主動拍板同即時執行。當出現突發決定，例如要臨時改報價或者決定係咪接急單，兩個人都會猶豫，結果拖住客戶或者成本冇人管。

另一個壓力位係因為四格完全一樣，如果冇事先約定角色，大家會各自覺得對方會做，最後乜都冇人做。尤其係分錢同成本分配呢啲敏感嘢，若果不一早就說清楚規則，累積落嚟的不滿會好難拆。

兩個人的基本起點

☒里只保留最需要先知道的資料，詳細解讀放到後面相應 section。

陳大文



1996-01-03 12:00 · 台灣

核心節奏 陰土
最強五行 水 57%
最弱五行 火 4%

李嘉仁



1996-01-03 12:00 · 英國

核心節奏 陰土
最強五行 水 57%
最弱五行 火 4%



二、五行只在這一段集中說清楚

共同最強、共同最弱、每個人的比例和關係影響都集中在這裡，不再散到其他段落。

共同五行怎樣影響這段關係

你們兩個的共同最強元素係水，佔57%，即係你們都傾向靠感覺同直覺去判斷對方，好多時不使講太多就明對方想點，溝通上有一種自然默契。但正正因為咁，大家會預設對方應該自動知道需要，結果日常責任同時間安排反而冇說清楚。共同最弱的火得4%，即係兩人都缺少即時行動的推動力同明確拍板的習慣，容易出現大家等對方開口、或者拖住等結果的情況。這個組合的關係成敗，關鍵係要刻意用語言同規則去補足「默契以外的界線」。

共同最強

水

共同最弱

火



金

陳大文
李嘉仁



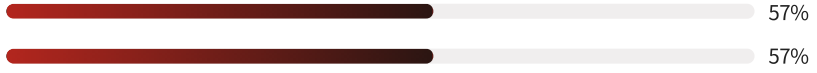
木

陳大文
李嘉仁



水

陳大文
李嘉仁



火

陳大文
李嘉仁



土

陳大文
李嘉仁



陳大文

陳大文 最強五行是水 57%，代表關係中第一反應通常會偏向感覺流動、直覺理解、回應速度和情緒界線。最弱五行是火 4%，這不是缺點，而是提醒對方不要期待這部分會自動做好；要用清楚分工、明確回應或具體安排去補。

李嘉仁

李嘉仁 最強五行是水 57%，代表關係中第一反應通常會偏向感覺流動、直覺理解、回應速度和情緒界線。最弱五行是火 4%，這不是缺點，而是提醒對方不要期待這部分會自動做好；要用清楚分工、明確回應或具體安排去補。



三、 四個相處位置如何影響兩人

這段只講生肖位置和相處層面：外在印象、做事方式、內在需要、長遠方向。

生肖位置合併解讀

合併視圖

每個位置只出一次；順序按外在印象、做事方式、內在需要、長遠方向排列，不是按分數高低排列。左邊看兩個人的生肖與五行，下面直接寫這個位置在關係中的意思。

外在印象

做事方式



陳
大
文



李
嘉
仁

這格看合作在外界、客戶或團隊眼中呈現的形象。

你們給人感覺一模一樣：隨和、樂意幫人

對象

陳大文 × 李嘉仁

合併位置

木豬 × 木豬

此格分數

68/100

為什麼是這個分數

呢格由50分開始，因為表達方式相同（都係木豬），所以加12分；生活節奏相似（都係慢熱型），再加6分，得出68分。即係你們在對外看法上好一致，不會有邊個令客戶覺得奇怪。

兩個位置合在一起代表什麼

你們兩個都係木豬，木豬的特質係第一印象冇攻擊性、願意傾聽。兩個人一起見客戶或者合作夥伴時，對方會覺得你們好一致，不會一個太進取一個太保守。但都係木豬的缺點係：兩個人都不是主動帶話題的人，如果遇到需要強勢推銷的場合，你們會一起沉默。這個組合在對外溝通上，要分工：一個負責開場，一個負責收尾。

具體例子

去傾一個新項目時，客戶問你們有冇做過類似案例。你們兩個都等對方答，結果停咗幾秒。最後李嘉仁講咗一個相關經驗，但陳大文仲未補充，客戶覺得你們不夠準備。

應該怎麼做

下次見客前，約定邊個負責介紹公司背景（李嘉仁），邊個負責講解項目經驗（陳大文）。咁就不會搶或者等。

要避免什麼

不好見客戶時互相望住等對方開口。你們兩個都係等的人，一起等就會冷場。要提前分配角色。

內在需要



陳
大
文



李
嘉
仁

土豬

土豬

這格看合作信任、底線、風險承擔和對方最需要的配合。

你們心底都係咁：要穩定、要安全感

對象

陳大文 × 李嘉仁

合併位置

土豬 × 土豬

此格分數

68/100

為什麼是這個分數



陳
大
文



李
嘉
仁

這格看角色邊界、營運責任、成本壓力和日常跟進。

大家都係一步一步嚟，不打無準備的仗

對象

陳大文 × 李嘉仁

合併位置

土鼠 × 土鼠

此格分數

68/100

為什麼是這個分數

由50分起，因為表達方式相同（都係土鼠一穩妥、按部就班），加12分；生活節奏相似（都係慢仔細），再加6分，得出68分。即係你們做事速度同風格好夾，不會一個想衝一個想拖。

兩個位置合在一起代表什麼

土鼠的做事方式係鍾意有流程、有清單、有進度表。你們兩個一起做項目時，會好自然咁各自拎個筆記出嚟寫低要做乜。好處係好少漏嘢，壞處係兩個人都不會主動提出「不如試新方法」。這個組合在合作時，容易陷入過度規劃而遲遲未行動。尤其係遇到新機會時，兩個人都想看清楚先，結果錯過時機。

具體例子

你們計劃開一個新產品線，陳大文話要先用三星期做市場調查，李嘉仁同意。結果調查報告出嚟之後，另一間公司已經出咗類似產品。你們浪費咗前期準備，因為冇人提出「邊做邊修正」。

應該怎麼做

約定每次計劃不可以超過一星期，之後就要開始試做小規模版本。由陳大文負責定個deadline，李嘉仁負責執行小步測試。

要避免什麼

不好兩個人一起話「再看多啲資料先」。你們需要一個外部時間限制，例如用日曆set一個強制行動日期。

長遠方向



陳
大
文



李
嘉
仁

金馬

金馬

這格看長期願景、創辦節奏和未來要不要繼續同行。

對未來的規劃都一樣：有目標、有時間表、有規則

對象

陳大文 × 李嘉仁

合併位置

金馬 × 金馬

此格分數

68/100

為什麼是這個分數

由50分起，因為表達方式相同（都係土豬一需要明確同穩定），加12分；生活節奏相似（都係不鍾意臨時變動），再加6分，得出68分。即係你們對合作關係的期望非常一致。

兩個位置合在一起代表什麼

土豬的內在需要係穩定的規則同可預測性。你們兩個都不鍾意對方臨時改主意，或者冇通知就自己做決定。呢點令你們在合作初期好冇安全感，因為大家都會盡量維持現狀。但問題係：當其中一人需要改變時，另一個會覺得好不安。例如李嘉仁想將出糧日改早兩日，陳大文可能會覺得「為什麼之前不講好」，然後兩個人都不肯郁。

具體例子

你們約好每個月一號對數，但今個月李嘉仁想提前兩日對，因為要報稅。陳大文覺得不是約定的時間，不肯改。結果拖到三號先對，李嘉仁報稅遲咗。

應該怎麼做

如果真係要改時間，提出改動那個人（李嘉仁）要至少提前三日講，並且解釋原因。另一方（陳大文）不好即刻拒絕，先問「咁之後點補返」。

要避免什麼

不好因為覺得對方會不鍾意而不提出需要改動。你們兩個都係自己收埋不講，最後爆發更大問題。

陳大文

生肖位置如何影響合作關係

你的外在印象係木豬，即係給人感覺隨和、願意幫人，第一印象不會有攻擊性。做事方式係土鼠，即係你鍾意一步一步嚟，有板有眼，不鍾意跳步驟。內在需要係土豬，即係你心底渴望穩定同安全感，不想成日變。長遠方向係金馬，即係你對未來有清晰的時間表同目標，行得快但要有規則。呢幾個位置夾埋，你在合作關係中會偏向負責訂規則、跟進細節，但不是好擅長主動帶起新方向。

合作關係中最需要甚麼

你最需要李嘉仁不好淨係等你有共識先行動，而是定期主動話給你聽有乜嘢決定要今日傾、邊啲事可以放手給你負責。你不是懶，而是需要一個清晰的時間表推你郁。

其他人可以點支持

李嘉仁可以幫你的方法係：每次傾完一個方向之後，直接約一個時間話「聽日我哋傾邊個負責做」。你比較需要具體的下一步，不是抽象的共識。他幫你落一個deadline，你就會好順咁跟到。

由50分起，因為表達方式相同（都係金馬一目標導向、行動快但有界線），加12分；生活節奏相似（都係會預先計劃），再加6分，得出68分。即係你們對公司的發展方向好一致，不會一個想冒險一個想保守。

兩個位置合在一起代表什麼

金馬的長遠方向係鍾意設定具體目標，例如今年營業額要達到某個數，然後拆解成季度里程碑。你們兩個都係這種人，所以一起訂計劃時好順，不會為咗大方向嘈交。但都係金馬的問題係：兩個人都想控制時間表，當計劃趕不上變化時，會一起覺得沮喪，甚至互相指責對方冇跟時間表。

具體例子

你們年初訂咗第四季要開分店，但市場突然轉差，李嘉仁覺得應該延遲，陳大文覺得既然訂咗就要做。兩個人都引用自己的計劃，結果爭論咗兩星期，錯過咗調整的最佳時機。

應該怎麼做

每年訂計劃時，一起寫低「如果出現以下情況，我哋會暫停/修改計劃」，例如市場跌多少就延期。由陳大文負責監察外部條件，李嘉仁負責提醒檢討。

要避免什麼

不好覺得計劃訂咗就一定要跟死。你們需要定期（例如每季）檢討一次計劃係咪仲適合，不是死守。

李嘉仁

生肖位置如何影響合作關係

你的外在印象係木豬，即係給人感覺好傾、不惡，初次合作好易建立關係。做事方式係土鼠，即係你鍾意按部就班，處理文件同流程好細心。內在需要係土豬，即係你需要合作關係穩定，不鍾意成日變動。長遠方向係金馬，即係你對未來有明確規劃，行得快但要求有條理。呢幾個位置夾埋，你在合作關係中係傾向做規劃同執行細節的人，不是諗新橋那個。

合作關係中最需要甚麼

你最需要陳大文主動話給你知他打算如何分工作同錢，不好諗住「大家咁夾就不使講」。你需要見到白紙黑字的規則，咁你先安心去做自己那部分。

其他人可以點支持

陳大文可以支持你的方式係：定期同你開一個好短的會，例如每週一用半個鐘，逐項傾邊個做、幾時做。他若果事先寫低個議程，你會更加願意跟住做。你不介意做多啲，但介意冇人話你知道界線在邊。

什麼會讓對方卡住

你會卡住的情況係：當李嘉仁講完一堆新諗法但有收尾，或者他突然話「你自己決定啦」。你本身不擅長即時拍板，他咁樣放手反而令你更加猶豫，最後乜都冇做。你需要他給你一個選擇框架，不是無限自由。

什麼會讓對方卡住

你會卡住的情況係：當你覺得對方應該明你諗乜但他冇反應，或者你提出一個想法而陳大文冇即時話好定不好。你會為咗維持和諧而不追問，然後自己擰轉面做自己嘢，最後大家以為冇問題其實已經有距離。你需要他給你一個明確的「收到，之後覆」的回覆，不是沉默。



四、合作上點分工、點補位、哪裡容易卡住

分數只是一個入口，這段集中講合作關係中的支援、摩擦、真實場景和修補方法。

兩兩對碰

68/100 · 關係分數

陳大文 × 李嘉仁

互補明顯

分數順序按四個相處位置排列，不是由高到低：外在印象 68、做事方式 68、內在需要 68、長遠方向 68。整體分數是 $(68 + 68 + 68 + 68) \div 4 = 68/100$ 。

似到一個點，反而要刻意畫界



為什麼會有這種感覺

你們四格完全一樣，分數都係68，所以初期會覺得對方好易夾，不使為什麼話就明。但正因為太似，大家的壓力點都一樣—共同最弱的火得4%，即係不擅長主動拍板同執行。所以感覺上好夾，但實際推進時會一起停滯。



彼此如何支持

支援位在於表達方式一致，對外溝通不會一人唱反調。陳大文可以幫李嘉仁落一個清晰的優先次序，而李嘉仁可以幫陳大文將一個大方向拆成細步驟。他哋互補的方式係一個負責定規則，一個負責跟流程，不需要搶同一角色。



哪些相處方式容易出問題

摩擦通常嚟自日常責任冇人主動攬上身。例如要決定邊個去見客、邊個跟數，兩個人都會等對方開口，結果拖到最後。尤其係李嘉仁會因為不想衝突而不出聲，陳大文則因為想先諗清楚而不主動講。到真係出事時，兩個人都會覺得對方不負責任。



真實合作場景

假設你們一起搞一個網店，要決定係咪用HKD 5000做一次社交媒體廣告。陳大文想先看數據，李嘉仁想先問幾個朋友意見。因為大家都要等共識，結果廣告優惠期過咗先決定到。最後廣告費冇咗，成本要攤分，兩個人都覺得委屈。



怎麼相處會更順



出問題後如何修補

要令合作順，第一步係約定邊個負責邊類決定：陳大文負責預算同風險評估，李嘉仁負責市場同客戶溝通。每次有新決定，先由負責那個提出方案，另一個在24小時內給yes/no。咁樣不使等共識，直接有人拍板。

出事之後，第一步係停止猜對方諗乜，直接開一個30分鐘對話。第二步係每人輪流講一次自己覺得問題在邊，不准駁嘴。第三步係說清楚下一次同一情況如何避免，例如其中一個人提出用文字記錄責任分配。這個次序對你們有效，因為你們需要結構性的流程，不是情緒宣洩。

五行互動對照

這個比較該怎麼讀

不是看誰好誰差，而是看每種五行佔此人整體五行大約多少。五行平均參考是 20%；高於 20% 代表較常自然用這種反應，低於 20% 代表未必會自動用到。

陳大文  約 17% · 中等
李嘉仁  約 17% · 中等



木

相差約 0 個百分點 · 兩邊接近。木接近，兩個人用法相似

這代表你們在「成長方向、計劃彈性和是否願意一起試新方法」上未必是一個有、一個無，而是容易同時用相似方法處理。順時會快有共識，卡住時亦會一起卡。

做法：相近的位置要刻意分工：一個負責提出方向，另一個負責檢查時間、細節或情緒反應。

陳大文  約 4% · 很弱
李嘉仁  約 4% · 很弱



火

相差約 0 個百分點 · 兩邊接近。火接近，兩個人用法相似

這代表你們在「表達熱度、主動性、即時反應和被看見的需要」上未必是一個有、一個無，而是容易同時用相似方法處理。順時會快有共識，卡住時亦會一起卡。

做法：相近的位置要刻意分工：一個負責提出方向，另一個負責檢查時間、細節或情緒反應。

陳大文  約 15% · 偏弱
李嘉仁  約 15% · 偏弱



土

相差約 0 個百分點 · 兩邊接近。土接近，兩個人用法相似

這代表你們在「穩定感、承擔、落地安排和生活安全感」上未必是一個有、一個無，而是容易同時用相似方法處理。順時會快有共識，卡住時亦會一起卡。

做法：相近的位置要刻意分工：一個負責提出方向，另一個負責檢查時間、細節或情緒反應。

陳大文  約 7% · 很弱
李嘉仁  約 7% · 很弱



金

相差約 0 個百分點 · 兩邊接近。金接近，兩個人用法相似

這代表你們在「規則、界線、責任分配和是否說清楚標準」上未必是一個有、一個無，而是容易同時用相似方法處理。順時會快有共識，卡住時亦會一起卡。

做法：相近的位置要刻意分工：一個負責提出方向，另一個負責檢查時間、細節或情緒反應。

陳大文

約 57% · 很明顯

李嘉仁

約 57% · 很明顯

相差約 0 個百分點 · 兩邊接近。水接近，兩個人用法相似

這代表你們在「感覺流動、直覺理解、回應速度和情緒界線」上未必是一個有、一個無，而是容易同時用相似方法處理。順時會快有共識，卡住時亦會一起卡。

01

整體關係主線：似到一個點，反而要刻意畫界

你們四格完全一樣，分數68，即係由外在印象到長遠方向都高度一致。這種組合初期好順，大家表達方式同節奏同步，不會覺得對方好難頂。但正因為太似，壓力點都一樣：共同最弱的火得4%，即係缺乏行動推動力。所以呢段合作的主線係：先享受默契，再用規則補足行動力。

重點

支援位：溝通同步，對外冇矛盾。

壓力位：一起停滯，冇人主動拍板。

02

互補位：一個給框架，一個跟流程

雖然四格一樣，但角色可以分工：陳大文比較擅長評估風險同訂規則，李嘉仁比較擅長執行細節同整理流程。這個分工不是天生，而是可以商量出來。只要大家願意承認自己的弱點（例如不擅長主動），就可以互補。

重點

陳大文負責「定規則」，李嘉仁負責「跟規則」。

每次新項目，先由陳大文寫一個大綱，再由李嘉仁拆成細步驟。

03

衝突位：錢同責任邊界不清

最大衝突來源係：冇人主動攬責任，或者攬咗之後另一個人覺得不公平。尤其係錢的分配，因為兩個人都係土豬，對穩定好敏感，但都不願開口講。衝突的模式通常係：一個覺得「你應該識做」，另一個覺得「你冇講我點知」。

重點

解決方法：所有金錢共識落筆，不好用口頭。

每季檢討一次角色同責任，確保冇人覺得自己做多咗。





五、讀完之後怎麼做

最後只放可執行的合作做法：決策場景、對話句式、風險處理、修補步驟和日常合作規則。

日常方向

不同合作關係場景應該怎麼處理

決策權：由邊個拍板、邊個跟進



為什麼這個方向重要

你們兩個都不擅長主動拍板（共同最弱火4%），所以決策權這個位特別容易令你們停滯。若果不事先說清楚邊個負責邊類決定，就會出現雙方等對方開口的情況。



最容易出現的問題

陳大文同李嘉仁都會等對方先提出方案，結果日常小決定例如「今日係咪要覆客戶」都可以拖半日。最後可能係其中一個忍不住做咗，但另一個覺得不應該自己做，積累不滿。



應該怎麼做

約定「邊類決定由邊個一票過」：陳大文負責財務相關決定（如預算、成本），李嘉仁負責市場同營運決定（如定價、推廣）。另一個人只需通知不使覆核。



要避免什麼

不好所有決定都要兩個人同意先做。你們需要一個「快速決策清單」，例如HKD 500以下可以自己決定，以上先要傾。



出問題後如何修補

若果因為決策權不清而嘈交，先停10分鐘，然後各自寫低自己覺得應該負責邊部分，再交換看。之後就按對方寫的暫時執行，下次檢討。

錢與成本：分潤、成本承擔、記帳規則



為什麼這個方向重要

你們內在需要都係土豬，即係對錢的穩定性好敏感。如果冇白紙黑字寫明點分錢、成本點攤分，就算冇衝突，心底都會有條刺，尤其係當成本突然增加時。



最容易出現的問題

李嘉仁可能會為咗和諧而不主動提出要傾分錢規則，陳大文則覺得「自然就會合理」，結果到第一個大支出（例如租場押金）時，兩個人都覺得對方給少咗。



應該怎麼做

開公司之前，一起用試算表寫低各自的出資比例、每月使費限額、利潤分配百分比。李嘉仁負責記帳，陳大文負責每月Review一次。



要避免什麼

不好講「大家咁熟，不使咁formal」。你們需要formal的程序先安到心，不好怕尷尬而不寫。



出問題後如何修補

若果因為錢而嘈交，第一步係停止互相指責，一起看返當初寫低的規則。如果冇寫，就即場寫一份簡單協議，簽名就算，不好再用口頭講。

對外口徑：見客、報價、合作條款



為什麼這個方向重要

你們外在印象一樣係土豬，見客時會給人一致的感覺。但如果冇事先夾好對外口徑，例



如邊個負責報價、邊個負責解釋條款，就會**最容易出講的齣**情況。

陳大文見客時可能會隨口講一個優惠價，但李嘉仁之後覺得會蝕本。或者李嘉仁答應咗送服務，但陳大文覺得成本太高。因為兩個人都想做好人，結果內部衝突。



應該怎麼做

每次見客前，用5分鐘夾一次：邊個負責銷售部分、邊個負責條款部分。如果客即場提出新要求，約定「等我哋返去計一計再覆你」呢句做擋箭牌。



要避免什麼

不好在客戶面前直接否定對方的說話。如果覺得對方講錯，用「我哋返去check下個報價系統先」嚟兜返。



出問題後如何修補

如果已經出現對外口径不一致，返到公司之後立即開5分鐘會議，確認清楚正確的版本，然後由出事那個人打電話修正。

對話句式

可以直接使用的相處句式

當需要決定邊個負責一個新任務



可以這樣說

「李嘉仁，這個任務我覺得你比較擅長聯絡，由你負責同客戶溝通，我負責準備報價單，你覺得點？」



避免這樣說

「你覺得這個任務點搞好？」或者「你自己決定啦。」



為什麼有效

呢句對陳大文同李嘉仁都有效，因為直接給咗一個分工方案，另一方只需覆核，不使由零開始諗。你們兩個都不擅長主動分配工作，有人提出明確建議就不會停滯。

當要傾一個敏感話題，例如分錢比例



可以這樣說

「李嘉仁，我哋不如用半個鐘傾下如何分利潤，我諗咗一個初步方案，你聽完可以改。」



避免這樣說

「你覺得利潤如何分先公平？」或者直接不提出。



為什麼有效

你們兩個都係土豬內在需要，需要一個安全的框架先敢傾敏感事。提出一個初步方案會令李嘉仁覺得有得參考，而不是被迫表態。陳大文講「你聽完可以改」亦減少壓力。

30日計劃

讀完報告後的練習次序

先處理決策權同分工規則，因為你們共同最弱的火得4%，最需要清晰的行動指引。

陳大文寫一份清單，列晒所有日常決策（如報價、請人、買設備）同各自負責邊部分。

李嘉仁每星期檢討一次清單有冇遺漏，並同陳大文開30分鐘會確認執行。

回看問題

今個星期有冇試過因為不知邊個負責而拖住的決定？

2

第2週

建立對外溝通的規則，因為你們外在印象一致，但見客時容易互相等。

李嘉仁設計一個見客前 checklist，包括邊個負責開場、邊個負責講案例。

陳大文每次見客後錄一段30秒語音檢討，講返今次有冇人搶話或者冷場。

回看問題

今個星期見客時有冇出現過停頓或者互相搶話的情況？

3

第3週

檢討錢同成本規則，因為內在需要一致，不想出現錢的誤會。

陳大文同李嘉仁一起開一個Google Sheet，紀錄所有共生活節奏相似出同收入，每星期更新一次。

李嘉仁每月一號send一個支出總結給陳大文，並約定每月15號傾調整。

回看問題

這個星期有冇因為錢的問題而覺得不舒服？即使有說出口都要記低。

如何支持、如何相處、要避免什麼



如何幫助對方

陳大文可以幫李嘉仁係定期提出一個「下一步行動」清單，因為李嘉仁需要清晰指引先行動。

李嘉仁可以幫陳大文係每個月整理一次支出報告，等陳大文對數時更有效率。



怎麼說才有效

對陳大文講的時候，用「我建議我哋先做XX，然後再看結果」這種結構化句式，他會覺得清晰。

對李嘉仁講的時候，用「你覺得這個方案點？有咩可以改？」這種開放式但帶框架的提問。



相處時要避免什麼

不好在李嘉仁未準備好時突然問他「你覺得點？」，他會緊張而不敢講真感受。

不好在陳大文分析緊問題時打斷他，他需要時間整理思路，打斷會令他收埋自己。



出問題後如何修補

先各自冷靜5分鐘，然後輪流講「我感覺到…」而不是「你做到…」，因為你們都係土豬，需要安全感。
修補重點係重新確認規則，例如「今次之後，



日常相處規則

每日朝早用5分鐘互相話給對方知今日要做的三件事，這個對李嘉仁特別有效，因為他需要結構。

每星期一次30分鐘 Review meeting，用固定agenda: 進度、問

我哋約定XX情況下直接由負責人決定」。

題、下週計劃。這個對陳大文好重要，因為他需要計劃。

四個合作運作規則



對外與內部口徑

誤會通常嚟自大家等對方開口。做法係：每日用5分鐘簡單講低今日要做的重點，不需要好長，但要有明確行動。



角色與利益邊界

角色分工要寫低，不好靠記性。陳大文負責財務同風險，李嘉仁負責市場同營運。每季檢討一次角色有冇需要調換。



風險壓力支援

兩個人都需要穩定同規則，所以壓力大時，不好收埋自己，而是直接用文字寫低自己需要對方怎麼做。例如「我呢排好忙，你可不可以幫我跟進XX？」



拍板節奏

大決定（影響HKD 5000以上）要兩個人傾；小決定（HKD 500以下）各自話事。緊急決定可以用WhatsApp投票，限時30分鐘回覆。

下一步

讀完報告後應該先做甚麼

這個星期內，陳大文同李嘉仁一起開一個會，寫低各自負責的決策範圍同成本限額。

下個星期開始，每次見客前用5分鐘夾對外口徑，見客後用2分鐘檢討。

每個月一號，李嘉仁send支出總結給陳大文，陳大文三日☑️回覆確認。

所有分析內容僅供參考及娛樂用途，不應視為法律、醫療、投資或重大人生決策的唯一依據。