

第二節

# 明日領袖六要訣

天下之事，處之貴詳，行之貴力，謀在於眾，斷在於獨。

— 明代 張居正 《陳六事疏》

做領袖可能不難，但要做一名出色的領袖則要實力非凡。在現今節奏快速的社會，要成為令人折服的成功主管，少不了先擬定目標。訂下目標才有推動力把事情做到盡善盡美，否則只會流於混混沌沌、漫無目的、一事無成。

一項最基本而又最重要的特徵，是必須以忠誠領導，尤其不能訴說公司的不是，因為上至老闆、下至文員都是代表公司的。以客人立場而論，若客人聽到僱員訴說公司之非，心裡對公司、對這名員工都會失去信心。

《兒女英雄傳·第三十六回》曰：「門生父親，平日卻是認定一片性情，一團忠恕，身體力行，便是教訓門生，也只這個道理。」做領袖當然也要做到身體力行。

019

## 1) 知道如何達成 (Capable of Achieving)

對本身的專業瞭若指掌，才知道工作如何達成。對於非自己專業的範疇，也當請教於專家，不一定要知道每一細節，但非要有整體了解不可。自己無信心或不知道怎辦之事，又怎能期望下屬一定能辦得到呢？

## 2) 具有勇氣和恆心 (Courage & Consistence)

作為一名領袖需具有勇氣和恆心，無論工作或業務上面對甚麼危險、敵對或挫折，都不應逃避退卻。即使短期內未必達至成功，但逃避和退卻只注定失敗。成功的領袖自會表現出勇氣十足、決策明快及無懼壓力。

## 3) 值得信任 (Trust Worthy)

領袖亦要能讓人值得推心置腹，例如相信他不為私利出賣別人。當下屬對領袖失去信任的時候，領袖會淪為跛腳鴨，下達命令時下屬只會陽奉陰違。以正直、正確及公平的態度待人處事，自可取得他人的信任。

## 4) 分配工作技巧 (Delegate)

出色的領袖必定有高超的工作分配技巧，能使分配給其他人的工作顯得重要而力所能及，且可順利完成。

## 5) 重視員工 (Respect)

成功領袖亦會在工作中，讓下屬覺得自己舉足輕重、備受尊重，感到工作意義重大，完成工作的時候滿心滿足。

020

領導心法

## 6) 鼓勵員工 (Encourage)

有些人做事信心不足，時需他人鼓勵。出色領袖亦能給人適當指導，幫助他人重建信心，相信自己游刃有餘、能勝任分派的工作。上司可以是下屬的良師益友，反之亦然。

### 總結

出色的領袖還有其他的條件和特徵，包括喜與人交往相處的樂觀派性格；能縱觀全面局勢，通過公司成功博得社會尊重，增加其個人聲望；也能讓人感到工作有保障、金錢待遇高及尊重他人的個人發言權。

知識的投資永遠有最佳回報。

— 富蘭克林 (Benjamin Franklin, 美國政治家及哲學家)

021

## 守則5 不怕艱辛、充滿朝氣

在美國曾有一場罕有的訴訟。一位工作經驗豐富的中年應徵者，到法院控告一間波鞋公司，告他們招聘一百萬年薪的行政總裁時不公平。因為波鞋公司沒有聘用有二十多年銷售波鞋經驗的他，卻要錄用一個二十多歲的小伙子。

法官向波鞋公司老闆問話。老闆說，在面試時問了他們兩個問題。第一個問題是：公司為何要聘用你，你將會對公司作出甚麼貢獻？

中年人答：我會減低原料成本，增加銷售廣告，令公司短期內營利上升三成。

年輕人答：我會致力設計各種不同款式、配合不同場合需要的鞋。例如，上班一族喜歡皮鞋的高雅外形，但又希望擁有波鞋的舒適耐用特點。另外，希望可以設計出七彩繽紛的便服鞋，不脫波鞋的舒適度，又可去除波鞋的粗獷外形等。

第二個問題是：如果公司給你一百萬花紅，你會如何使用？

中年人答：我會用一半錢買房子及與家人分享，另一半省下來作為日後開支。

年輕人答：我會用一半錢作大學學生波鞋設計創作獎獎金。另外一半環遊世界，視察人們的喜好，盡量把品牌推廣至全世界。

022

領導心法

面試後，秘書小姐問他們兩位會否考慮當行政總裁的助手，年薪約十萬元。那中年人斷言拒絕。年輕人則說沒問題，公司可以不用付我分毫，直至認為我物有所值才給薪金，只要公司肯聘請我，助我完成畢生夢想「造出一雙好鞋」便可。

最後，法院一致裁定，有幹勁、有抱負、不怕艱辛、有朝氣的年輕人得勝是理所當然的。

立志是事業的大門，工作是登堂入室的旅程，旅程盡頭就是成功在等待你。

— 巴斯德

## 守則6 你敬我一呎、我敬你一丈

有一天，一間珠寶店被打劫，珠寶店的守衛拚命與賊人糾纏，而且還拼命追賊人九條街，最後珠寶力保不失，但是守衛受了傷。

珠寶店老闆到醫院探望守衛時，問為甚麼要冒生命危險與賊人拚鬥呢？

守衛答，是因為你每次都與我問好，對最低層的員工都像重要人物般對待。守衛說，也不用給我們特別獎金，保衛公司是我的職責，只需要你繼續尊重我們，我們會盡心盡力去保障公司的財產。正所謂：「十分之九的友誼是由尊重造成的。」

023