



好書推介

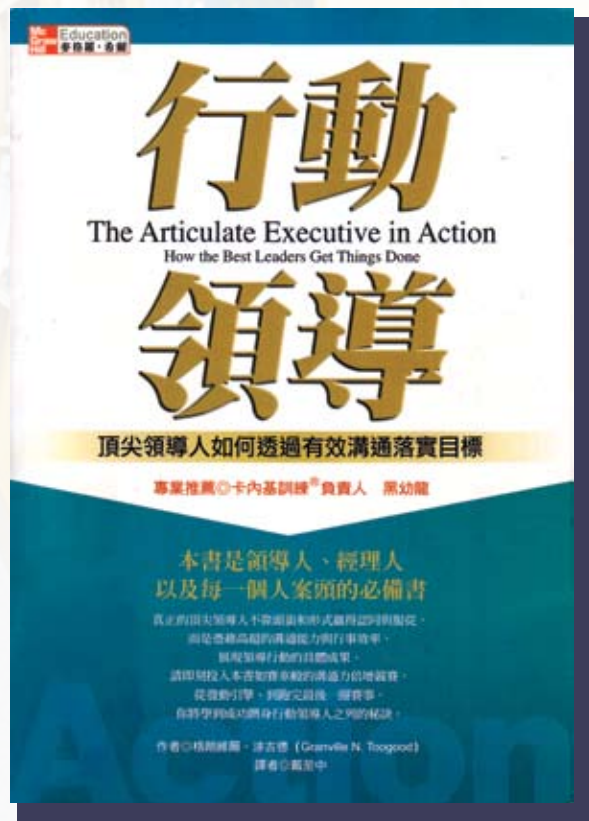
《行動領導》

文：啟思

真正的頂尖領導人，不是靠頭銜和形式去贏得別人的認同與服從，而是憑藉高超的溝通能力與行事效率，去展現領導行動的具體成果。

一位曾經為過尼克遜總統撰稿的寫手，因為花了太長的時間才切入重點，被總統打斷了他的話：“結論是什麼？”——尼克遜突然這樣大吼，把他嚇了一大跳：“你的重點是什麼？”這使他永遠也忘不了這次的教訓；從那天起，他寫講稿時，總把直接陳述結論作為頭等大事，他須先確定聽眾不必等太久就能掌握到重要訊息。

沒有一個高階人員願意等待你說話的重點，也沒有一個低階人員應該被迫等待。所以，要讓你的職業生涯一鳴驚人，並讓你的老闆，以及老闆的老闆留下深刻的印象，必須從結論開始談起，並要轉向展望未來。雖然要說的一切均由你掌握，但你必須在一開始時就說出梗概。



在一群沒有發揮到極致，但已表現不俗的人當中，一定會有一小撮人脫穎而出。有少數人本身的條件不怎麼樣，他們只須靠卓越的服務就能更上一層樓；有的人則光靠魅力和政治技巧就能成功。不過，這兩種人都不可能一路直達大位，因為大位只會留給極少數人。

能直達大位的少數人，出色之處不僅在於頭腦、才華和各自不同程度的魅力，這些人都具有一種“使命感”；他們更擁有別人所沒有的特點，那就是熱情，他們更能將這份熱情感染給別人。

這些菁英分子還有一個共同的特性：他們深知，能展現領導力的是“行動”，而不是“職位”。他們知道，重點不在於我們是什麼人，而在於我們做了什麼事。

具優秀的溝通能力，也是菁英份子的重要特點。請記住8秒規則，聽眾只會在開始的8秒內決定你的話值不值得聽下去。此外，還要謹記溝通的七大原則：

1. 千萬不要讓人覺得無聊；
2. 要讓人出去的時候，了解的東西比進來的時候多；
3. 要掌控報告而非被報告掌控；
4. 只談你知道的事；
5. 一定要體察聽眾的需求；
6. 要用圖片來說話；
7. 要有充足的準備。

假如你十分懂得處理你的工作，能對所有對象明確陳述你的想法，知道該怎麼傳達你的訊息，以便讓人記住並執行，那你就可自稱為領導人。若再加上誠信、勇氣、決心和願景，那你將是一位有價值的領導人。

（以上內容摘自《行動領導》，文字略經修改，此書可於成人教育中心圖書室借閱。）