

張忠謀成功的原則

文◎編輯部

半導體之父張忠謀，在一次名為「與大師有約」的演講中，透露他發光發熱的成就背後，其實並不如大家想像中的「有規劃」，只不過是抓住「人生轉彎處的驚喜」而已。他說，原本想到福特工作，因為那是一家大公司，卻因緣巧合涉足半導體產業，從此就在其中開疆闢土，一步步地攀登巔峰。身為標竿人物，生涯規劃如此隨緣，他更一針見血地說，他的成功原則很簡單，「傾聽」而已！

你傾聽了嗎？

懂得傾聽，就能成功？細想之下，真有幾分道理。大師用很淺顯的方式闡述，他說，身為職場新鮮人，要聽得懂長官的指示和要求，事情才會做得好，這是成功的第一步。

在職場中，要懂得傾聽客戶、傾聽市場脈動、傾聽用戶需求、傾聽技術趨勢、傾聽風土民情、傾聽政經情勢，傾聽就如同昆蟲敏銳的觸角，是生存的本錢也是武器。

道理看似簡單，放眼看我們每天接觸的人，有幾個真正願意傾聽，又聽得懂？曾經和一個老朋友聊天，不知不覺爭

論起來，但他爭辯的內容愈聽愈奇怪，於是我問他：你有沒有聽懂我在說什麼？他說：沒有！我說：那你在和我辯什麼？他為之語塞。我當下覺得真是白費唇舌又浪費青春。

還有個朋友，表達見解之前，習慣先說：「相信你可能無法了解…」，有一次他說完高見，我張開嘴正要回應，說時遲那時快，他搶先一步說：「你不懂我的意思！」喝！我都還沒說呢！

在各式各樣的討論會議中，也經常看到一種有趣的現象：針鋒相對的兩造，各執一詞，慷慨激昂，炮火隆隆，但仔細一聽，觀點差異其實不大，如果兩方都能傾聽，也都聽得懂，將省去許多無謂的口舌之爭，會議也有效率得多。

其實五十步笑百步，很強調自我的我們，或多或少寧願別人聽我，而不願聆聽別人，看似對自我很有自信，其實是自陷在蒙蔽的高牆當中，觸角遲鈍、失去競爭力而不自知！

懂得傾聽的人，是設身處地的敏銳者，善於消化吸收資訊，化為創意，也敏銳地去蕪存菁，雖然以短線來看，不像「不善傾聽」者般耀眼，但誰才是真正的聰明人？

你看見了嗎？

談到創意，管理大師畢德士說：玩品牌，最重要的是創意，就要和別人不一樣，資金和策略閃邊，千萬別找財務長或工程師當執行長，購併品牌是愚蠢作法。要和別人不一樣，腦袋就不能像工程師，老是想著「一加一等於二」；也不能像財務長一般，只考慮降低成本。開風氣之先，就要夠酷，夠有勇氣，有點傻勁，頂尖的創意，通常不太契合將本求利的財務原則，也顛覆傳統的需求導向策略。創意，許的不是本季或下季的財務數字，許的是個未來，重要的是，你看不得見這個未來。

購併品牌省時省力，效果立即直接（當然其中還有許多文化磨合的問題要解決），難道不是個一般人所認可的聰明作法？但大師說愚蠢，我認為的理由是，品牌所能發揮的效益（包括財務、市場效益等），有時而盡，如果沒有能力維持品牌的活力和開創新賣點，利用價值總有消失的一天，更重要的是，它不是自己的，沒有自己的創意和價值，對於一個經營者來說，他看不見自己！