

Today's Highlight

香港管理專業協會及思道有限公司向香港經濟日報讀者送出價值 \$39,800 「Leadership Transformation — A” Beyond EMBA” Programme for Elite Executives」課程, 名額 1 位。
申請人須符合以下條件: 職級為部門主管或以上, 擁有至少 8 年管理工作經驗和提供證明文件, 及需接受本報訪問與拍照。有興趣讀者請將個人資料、履歷和寫有個人目標、面對之挑戰的論文(約 400 字), 連同行政人員版報頭, 郵寄到以下地址: 紅磡靚閣街十一號 職政工商中心第三期頂樓 M 座, 香港管理專業協會, Teresa Tsai 收。截止申請日期: 3 月 15 日。選取結果將於 3 月 31 日透過電郵通知。詳情查詢: 2774 8563 或瀏覽 www.hkma.org.hk/lt

送免費課程 價值 \$39,800

3 位商界領袖, 將會客串「Leadership Transformation — A” Beyond EMBA” Programme for Elite Executives」課程, 親授思維蛻變秘笈。
課程是 3 人曾修讀過的九形人格課程升級版, 由思道有限公司行政總裁梁榮安設計及度身教授。梁安妮擁有 13 年跨國高級行政經驗, 曾擔任朗文香港教育出版社董事總經理, 華納兄弟消費品公司大中華及東南亞地區副總裁。現主事力事培訓及商業顧問服務。去年榮獲中國女企業家協會頒發《中國百名傑出女企業家》殊榮。

行政人員

Executive

3 面睇

會計師吳錦華
非黑即白易失客

吳錦華中學畢業後, 一直在小型會計師樓工作, 由於沒受過大學培訓, 所以起步較大部分同行吃力。經過多年進修, 終於圓了老闆夢擁有自家的會計師樓。

堅持跟本子辦事

在會計界打混 12 年, 由「打工仔」升級做老闆, 吳錦華習慣跟標準辦事, 認為「跟 Rules 做包無死」。他自認思維模式一向非黑即白, 遇到合不來的客人, 仍會堅持己見, 即使客人離去, 也不會感到過分惋惜。但當商時間久了, 他明白做生意 Cash 重要, 人客也重要, 深想一層方知這是源於自身性格的弱點——不善人際溝通。
「以前考試, 一定比足資料, 問題是考你識唔識運用。但事實上很多人對核數師好有戒心, 好怕會洩漏重要商業秘密, 有些對會計制度一知半解的, 更反過來質疑你的工作, 初時真是有點生氣, 因為若他們不出足夠的數據, 核數工作根本不能進行。」



吳錦華 Profile

06 年 04 年 94 92 年 年 02 94 年 年

渣打銀行櫃檯員
本地會計師行任職, 期內考取會計師
畢業於香港會計師公會資深會員
以「吳錦華會計師事務所」執業並晉升
為特許會計師公會資深會員
成為香港特許會計師公會最年輕之理事

調整心志再搏殺

在一次偶然的機會下, 他報讀了一個人格課程, 才知道自己原來是屬於九型人格中的 1 號, 即是原則派。「真正認識自己, 目的是了解弱點, 以往未能與各種客人建立良好關係, 可能是源於自己內向, 溝通能力不足。其實當時我是有責任心靜氣向客人解釋, 我們是幫他們應付稅局, 並非尋找他們的錯處。」

經過一輪心志調整, 吳錦華雖不至八面玲瓏, 但總較以前圓滑。「我好崇拜股神巴菲特, 好以他投資中石油, 由始至終都堅持自己原則辦事, 不受外界影響, 但絕非一成不變。我現在還要向他學習, 如何有彈性地面運用原則。」

李根興 Profile

01 00 97 96 95 92 年 年 年 年 年 年
01 00 97 96 95 年 年 年 年 年 年

美籍澳洲大學金融系畢業
美國佛羅里達州大學會計碩士
英國倫敦大學會計學士
澳洲新南威爾斯大學會計學士
澳洲新南威爾斯大學會計學士
澳洲新南威爾斯大學會計學士
澳洲新南威爾斯大學會計學士

會做得好。記得有次幫香港會計師公會演講, 一場便不斷講中小企實業經驗, 下台時才醒覺忘記向大家交待最重要事, 就是告訴大家我也是一名會計師。」

以己待人是傳統處世的黃金定律, 但李根興認為, 今天已衍生出一套白金定律, 因為九型人格告訴我們這世界有九種不同特質的人, 現今處世之道反而要因人而異。「人客上門要求幫手買賣生意, 我們的工作是了解人客的要求, 尋找合適配對, 並不是將我們覺得人般的生意賣給他們便是好。」

哥思維

嘉士伯王克勤
陳年經驗妨礙成長

克勤 1987 加入嘉士伯, 期間曾轉職到其他公司, 種種際遇令他自信心一度跌落谷底。02 年從英國進修返港, 他比喻自己好像一張白紙般重投嘉士伯。重整領導思維後, 他花了 5 年時間融合中西文化, 將內地廠房由 1 間併購至 19 間, 更讓他坐上大中華區總裁之位。

賣盤 反思自我價值

87 年, 嘉士伯是王克勤於三洋公司工作時的大客, 經客人介紹下加盟負責前線銷售, 仕途一直無風無浪, 直至轉投英國啤酒公司 Bass Breweries, 讓他經歷到事業上第一次挫敗。

「公司中英合資, 兩家股東時有不和, 我忙了整整半年拉攏雙方, 但一天英國總部說決定賣盤, 好像一切化為烏有, 那一刻才知道, 全怪自己沒與上司溝通好, 令自己忽視了好多問題。」

緊接其來, 王克勤得悉親仔丈夫患癌的消息, 看着對方與病魔苦戰仍出力呼籲世人珍惜生命, 促使他不得不停下來反思自己的價值, 拋下一切到英國巴斯大學修讀碩士。不過要真正尋回自己, 又豈止讀吓書放吓假咁簡單。

低分 親手解除枷鎖

由於經驗豐富, 初時同學都喜歡與他結交取經, 然而他的優越感, 卻因為一份份組功課幻滅得一乾二淨。

「當時有位德國女同學, 認為我可以為她帶來高分數, 早在 1 年前已拉攏我與她一組。我當時好固執, 以為陳年經驗所向無敵, 經常暗想書本理論根本唔 work, 連做功課也堅持用自己舊有一套分析, 最後更連累她的成績慘淡收場。」

當年經驗變得不管用, 王克勤說, 「年紀大了, 願意跳出框框的原動力不多, 有了自我一套價值觀, 好容易會忽略別人親感, 所以一定要靠自律去平衡。」他謂, 若希望將危機傷害減到最低, 最好方法是親手打低自己枷鎖, 才不致一失足便永不超生。

王克勤 Profile

07 02 98 87 84 78 年 年 年 年 年 年
現 06 00 95 87 年 年 年 年 年 年

畢業於香港浸會學院工商管理系
三洋電機香港有限公司銷售及市場經理
嘉士伯啤酒廠香港有限公司銷售經理
英國啤酒公司 Bass Breweries 商務總監
嘉士伯啤酒廠香港有限公司銷售經理
嘉士伯啤酒廠香港有限公司銷售經理
嘉士伯啤酒廠香港有限公司銷售經理

香港商機李根興 非事事有得計

911 事件令李根興一度為失業漢, 7 年後的今天, 他跳出投資銀行界, 在港開闢全新行業: 替大小生意買賣提供事件件件服務的香港商機, 生意額數以千萬計。創業成功的李根興, 自負創新最大學問, 是輔助公司手足發揮創意, 令意念在實際環境下能夠執行。

自創 3I 理論

他對此常本 3 個「I」為宗旨, 分別是「Idea」、「Implementation」和「Interactive」。「好多人花好多精神構思 Idea, 但無人幫手執行, 只會做太陽能電筒, 得物無所用囉。我覺得有釀目下屬的老闆, 才志趣極有限。」
「做阿頭的, 一定沒有事情解決不了, 因為身在其位一定要解決, 唯一錯誤的決定就是不做事, 對對我來說修目的非要解決難題, 而是改善解決方法。」李根興指為求學得其所, 他喜歡一邊進修, 一邊參與演講或擔任課程講師, 在教學壓力下, 強逼自己學得精、準、快。
香港商機每年為大小企業賺取逾千宗買賣, 公司業務快速上軌, 其中一項成敗之道, 就是能夠灑脫地將舊角色忘記。

讀書洗擦固有框架

李根興讀會計出身, 當年不幸被投資銀行遭撤, 沒有任何管理經驗, 靠著百公百讀復讀大學工商管理課程的教科書, 邊修邊學, 進修當飯食, 現時還在理工大學修讀 MBA 課程, 經過多年洗禮, 漸漸地將多年來建立起的框架放下。

「當我還是會計師時, 習慣留意數字, 但當角色轉買買一方, 尤其面對顧客生意買賣, 例如人情、歷史等, 根本無法可以數字顯示, 只有放低舊有影子才



現身說法

3 位商界領袖, 將會客串「Leadership Transformation — A” Beyond EMBA” Programme for Elite Executives」課程, 親授思維蛻變秘笈。
課程是 3 人曾修讀過的九形人格課程升級版, 由思道有限公司行政總裁梁榮安設計及度身教授。梁安妮擁有 13 年跨國高級行政經驗, 曾擔任朗文香港教育出版社董事總經理, 華納兄弟消費品公司大中華及東南亞地區副總裁。現主事力事培訓及商業顧問服務。去年榮獲中國女企業家協會頒發《中國百名傑出女企業家》殊榮。

蛻變



撰文: 梁錦華
攝影: 張永康
編排: 陳靜文
美術: 余嘉麗

蛻變格言: 永不言敗, 與下屬共同成长, 相輔相成。
1
2
3



企管·Footrail 監籌人流指數 刊 A40 版