

成功心法 – 如何把空洞內容實務化

2023-04-01 簡煥然

這是一樣艱鉅的任務，許多成功者如郭台銘、興中行的經營者，他們都具有敏銳的市場嗅覺，能把空洞的市場訊息轉化為具體內容，多數人還在依賴老二哲學時他們早已早早佈局出發，並勇敢地設定未來幾年的目標，也就是鴻海的年度發表會的內容其實已經是內部的舊消息，最新的消息是他們正在執行的五年先期計畫。

過去這樣的異類英雄非常稀少，幾乎不可得，雖然有緊迫在鴻海之後的豪傑但數量還是不多；電子五哥、PCB 領先群，他們的共同點仍然是非常勇敢：

聚焦：敢於堅定設定目標(Focus)

整隊：敢於大聲說出內容來以整合團隊(Alignment)

路徑：敢於規劃成長路徑以避開風險(Tracking)

深度：敢於追求成果超乎預期的卓越(Stretch)

容忍執行率只有 70%的成果，這些步驟相對於多數代工業者都是空洞的內容，完全是在作夢的異類觀念，代工觀念追求的執行率是 100%，代工觀念也深植於多數中小製造業經營者身上，當然無法滿足現在需要轉型的時代。

這樣的英雄思想觀念與行動自然會追求對外客戶服務與內部管理的一致性，會給幹部與員工合理的分潤，也會帶領幹部們反覆檢討更上位的目標、路徑、獲取各階段的關鍵成果、修正關鍵流程、調整組織結構、檢討團隊人力成長、配置適當資源，這樣的展開都符合如平衡計分法與 OKR 法等管理觀念，當然他們也理解過程中包含燒錢的必要學費與風險，這也是英雄豪傑與凡夫俗子的差異，許多公司都不會把盈餘留在公司而多數分掉。

快樂心法可以幫助個人的成長與堅定自己的心志，還可以提供有效工具來判讀市場訊息，但還需要加上更多的市場觀察力的訓練，經營者與接班人都必須在國際展覽上投資更多心力與時間，拜訪國外的進口商，考察當地市場並跟更多的區域經銷商洽談，這是讓心臟強大與勇敢的方法，這樣的歷練是非常必要的

投資，再加上自己的努力則成功可期。

外部顧問的協助是能力成長的必要手段，雖然很貴但會很值得，好的顧問可以很快幫助判斷出在空洞內容的整合能力是否成長，而這樣的過程中可以同時做一些計畫案來驗證，由計畫案的執行成績就可以當作能力成長驗證的參考，我都會請跟我學習的工程師每 3 個月就回顧他能力是否成長，這樣的成果十分豐碩，因為工程師的學習會十分專注，在學會思考方法下可以持續進步。