

<<僕人>>

图书基本信息

书名：<<僕人>>

13位ISBN编号：9789861202884

10位ISBN编号：9861202889

出版时间：2010-9-9

出版时间：商周文化

作者：Hunter, James C.

页数：240

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;僕人&gt;&gt;

## 前言

(本文作者為知名作家) 我看完這本書後的第一個感想是：「傑克這真是太神奇了！」之後，我馬上更衣、沐浴，決定要早起，要減肥，要運動，要垃圾分類，要注重環境，要過儉樸生活。

再也不拖稿，再也不欠錢，對家人朋友要和顏悅色，售貨員找多了零錢一定要還他。計程車司機載我在路上兜圈子也要原諒他……簡言之，我決定開始做個好人。

而且，我還決定，一定要去買它個十幾二十本來送給我身邊的每一個人。在我還來不及去書店蒐購這本書之前，因為太感動的緣故，我把密密麻麻畫了線、摺了角，並且許多頁面上還遺留我感動得涕淚的這本書，先送給我們家的「領導人」看。而天縱英明的領導人略翻五六頁，便很睿智地說：「這有什麼稀奇？這些事我早就知道了。」

這使我開始從另一個角度來省思這本書，我是否對這本書太崇拜了？我是否太容易被說服？

我是否太愚蠢、太單純、太沒主見、看的東西太少，閱歷不夠，要不然，為什麼這樣一本充滿老生常談的書，居然會把我感動成這樣！

本書有個簡單到不成故事的故事。男主角多年來常常在做一個惡夢，當他在夢裡陷入危境時，總有個老人會出現，大聲喝叱他：「去找西面！去接受他的教誨！」

另外，「西面」這個名字還不只出現在夢裡，約翰凡遇到人生的關鍵時刻，都會碰到跟「西面」這個名字有關的事。

最近幾年，約翰在事業和生活上都遇到了危機，於是他決定找個地方去「靜思」一下。他去了一家修道院，而他的靈修導師，正是「西面」修士。

全書在這裡從靈異故事轉成了勵志課程。在修道院的這一週中，西面修士每天會開導與會者一個關於「領導管理」的觀念。七天傳授了七種觀念，最後所有人都像我一樣涕泗橫流，覺得心靈被滌清了，開始決心從此要做一個好人。

書名《僕人：修道院的領導啟示錄》的意義是從西面修士的一個觀念來的。他認為：最偉大的領導其實便是侍奉、犧牲和給予。如果能像僕人一樣全心伺候「被領導者」（在職場是員工，在家庭是配偶和子女），關心他們所需要的，解決他們的困難，竭力達成他們的要求，這種「服務式的領導」，其實最有效率。

書裡闡述的道理，很特別的是，竟跟中國的古老世俗智慧相通。類如西面修士非常注重人際關係和諧，他認為與身邊的人保持良好關係，做事能事半功倍。老祖宗常說的「做人」，其實也就是這麼回事。

「做人」做不好，其實也就很難把事情做得好。另外他重新定義了基督教義裡，耶穌所說的「愛」。耶穌那句「要愛你的敵人」，多年來被當做這個老邁宗教食古不化的代表。但是西面修士說，《新約聖經》當年是以希臘文寫的，經書裡所指的「愛」是動詞，不是感覺情緒，而是指行為。

所以「愛你的敵人」，真正的意義是：「要用合理的行為去對待你的敵人。」這其實就是教養。

人的教養不是顯現在別人如何對待他，而是顯現在他如何對待別人。我們不必強迫自己對不喜歡的人產生愛意，但是，我們至少可以持平，有教養地對待他。

另外對「寬恕」，西面的說法也很好：「寬恕不是假裝沒有人對不起你，也不是對問題視若無睹。」寬恕是像孔子說的「以直報怨」，該恨就恨，該罰就罰，但事情完了，就要讓它過去，不要把怨

## &lt;&lt;僕人&gt;&gt;

恨存在心裡。

這是一本講企業管理的書，但是我越看越覺得它所說的觸及了普遍的人性，所有的領導法則，不僅適用於職場、適用於家庭、適用於社會，也適用於個人。

這套「僕人」法則，可以用來帶領下屬，用來跟家人朋友溝通，用來與陌生人相處，用來談戀愛，用來改善婚姻關係，還可以用來改造自己，簡直，簡直……無孔不入。

大約人一輩子有這樣一本書就夠了。

如果真能把書裡面教的事都學會做到，不敢說能有什麼了不起的成就，身心平衡愉快，不害人不害己大概是可以保證的。

我是看日曆上的每日一言都會想立志的人，所以這本書這麼樣感動我，可能只是「體質」的關係。

《僕人：修道院的領導啟示錄》給了我樂觀的想像，相信在這個世界上，侍奉、犧牲和給予，就可以解決一切。

光是看到西面修士對於一切難題都有答案，就令人欣喜若狂。

至於「九一一」事件，為什麼布希不能用「僕人」法則來解決問題，我也樂觀地相信：作者的下一本書一定可以告訴我們答案。

（本文作者為政治大學科技管理研究所教授）市面上需要另一本有關領導的書嗎？

雖然我不是教領導的，但我書架上至少有二十本，亞馬遜網路則有二百六十多萬本。

中外公司每年領導訓練課程費用高達一百五十億，表示這方面需求很旺盛，每年都有新的幹部被賦予領導的任務，領導是與生俱來的嗎？

似乎不是；許多已在領導的人也沒能做好領導的工作，因此他們也需要學習。

另外，是否有可能目前有關領導的產品或服務，數量雖很多，但品質不夠好？

《僕人：修道院的領導啟示錄》以及《僕人修練與實踐》這兩本倡導「僕人式領導」(Servant Leadership)的書確實不一樣，在亞馬遜網站上讀者評論分別獲得五顆星與四顆半，這是很難得的。

作者詹姆士·杭特分別以故事及論說的方式，讓你對「領導」有全然一新的看法與做法。

「僕人式領導」倡導為別人服務、為別人奉獻，是領導的開始。

書上這麼說，大多數離職者並不是真的想離開公司，而是想放棄他們的主管，領導不好的老闆。

作者一開始對領導定義，就說它是一種「技能」，技能的學習和知識的學習是不同的，不是看書或上課就學得會。

你還記得你以前有關「技能」的課，都是怎麼學的呢？

你如何學會游泳、騎腳踏車或打字，基本上用「身體」去學的東西，熟能生巧，學會了就一輩子會；相反的，用腦袋去學，如物理、化學、數學，後來沒用到，大部分人早就忘光光，還給老師了。

大家都知道哈佛商學院是不用教科書的，以研讀、討論個案為主，連「領導」的課也是用個案教。

我記得嬌生公司的頭痛藥被千面人下毒的危機處理事件就是領導的個案之一。

但二五年到哈佛接受「個案教學」的課程前，他們曾寄來兩本「書」，其中一本是《判斷的教育》(Education for Judgment: The Artistry of Discussion Leadership)。

「判斷」是一個領導者最重要的工作之一，因領導者要決定(Make Decision)組織該做的事(why & what)。

作者認為領導和管理無關。

管理是計畫、預算、問題解決、控管、維持組織運作。

管理是日常的行為，而領導則和本身的「性格」有關，性格會影響你的決策與選擇，書中提到「唯有當做出正確的事情所必須付出的代價大於我們願意付出的程度時，才能突顯出性格的真正所在」。

作者也說性格其實就是每一個人習慣的總和。

想要成為一位以「僕人精神」為本質的領導人，必須具備極強的動機、舉一反三的能力，以及經常的練習，最重要的是有意願及動機想要改變自己、追求成長。

「舉一反三」是一種反思(reflection)的能力。

凡事都要養成意會(Sense-Making)的習慣，只有將自己的學習經驗、知識及體會融入每天的生活中，潛移默化，你才有可能成為一個成功的領導人。

## &lt;&lt;僕人&gt;&gt;

而領導最重要的是激勵別人，讓他們把事情做好。

領導可以影響人們願意，甚至是熱誠地奉獻自己的心力、創造力，以及其他可能影響到彼此之間共同目標的資源，領導就是要讓人們願意對團體的使命具有責任感。

慈濟在這方面做得很不錯，每項活動都可動員那麼多的志工，尤其在災難、救急的現場都可在第一時間趕到，有條不紊，很愉快法喜地完成任務，還要感恩對方給他們這個機會成長。

對領導人終極的測試是，當你的部屬離開你部門之後的表現，會比他還沒有加入你的部門之前表現得更好嗎？

在政大EMBA領導與團隊的課程，每年都會要同學提出領導的「典範」，從過去大家熟悉的施振榮、張忠謀、史蒂夫·賈伯斯，到孫運璿、慈濟、尤努斯。

我們曾討論到周杰倫是不是領導的典範？

他是當代華人原創歌曲、流行文化極有影響力的少數人，他唱「青花瓷」這首歌的詞都被納入了大陸考題。

在文創方面的領導人和在科技業有些不一樣，他不一定有組織，有組織也不一定很大，像雲門、表演工作坊，但他們的影響力、感染力都無遠弗屆。

書中特別區分威權（power）和威信（authority）的差異，多數傳統的領導角色都以威權為主，只有少數領導人會在威權的領導風格之外建立一些威信，藉由這樣的組合，得到眾人的信任。

威權是買賣，能夠買賣的東西，能夠得到也會失去；而威信是一種技能，讓你運用個人影響力，讓別人心甘情願地照著你的意願行事。

這是我們在學理上稱交易型（transaction）領導和轉型（transformation）領導的另一種說法，這兩種領導的方式若能適當地交互運用、組合，可以發揮領導的功能。

作者有兩個章節特別提到「愛」，愛是推己及人，找尋出別人的需求；同時，也為了滿足別人所需而努力，這就是僕人的意義，以及這兩本書以「僕人」做為题目的真諦。

作者引了聖經：哥林多前書第十三章「愛的箴言」中，愛的「八大特質」包括：愛是忍耐、恩慈、謙卑、尊重、無私、寬恕、誠實、守信（後六個從原詩句中的否定改為肯定說法），這些道理和我很敬重的日本「經營之聖」稻盛和夫的言行十分接近，他除了創立京瓷（Kyocera）、第二電電公社（KDDI）、「盛和塾」等之外，在退休修行多年後，又以七十八歲高齡出山，承接了挽救「日本航空」的歷史重任。

他就是「勇於承擔」這項領導人特質的典範。

稻盛和夫在《人生的王道》所提出的道理，以及他從創業以來的領導風格，和僕人式領導十分接近。

在最前面我們提到，領導是一項技能，不是用看書就可以學到的，作者覺得人必須下定決心改變習慣，從「無知無覺、尚未學習」、「已知已覺、正在學習」、「已知已覺、已經學會」，到「不知不覺、運用自如」。

雖說「技能」會越用越純熟、舉一反三、觸類旁通，但知行合一在實務上很困難，這也是為什麼放眼望去，我們相當缺好的領導人。

多年前，在一次領導人的座談會中，張忠謀說在台積電，足以勝任領導人的數目不出一個手掌；當時同席的施振榮說在泛宏碁集團內，可以獨當一面的領導人超過一千人（群龍計畫），這十足反應了二位對組織、領導及人才的想法與做法。

我比較贊成在大小、組織不同的位階，我們都需要適合其所的領導人。

在美國的北達科他州（North Dakota）羅斯摩爾山（Mount Rushmore）有四位總統的雕像（華盛頓、傑佛遜、林肯及羅斯福），美國歷屆有那麼多總統，為什麼是這四位？

因為這四位影響力最大，在他們領導的期間，做了一些對美國整個國家及美國人影響最大的事情。

在哈佛寄來的另一本書《記得你是誰》，其中有一篇寫到為我們授課的一位老師，在這四座雕像下，被他女兒問到，你影響過什麼人？

從此他很注意自己到底是否影響了上過他的課的同學。

其實能上哈佛的不是現在就是未來的領導人，在每一堂課的互動，是否能影響他們變成一個較佳的領導人，對企業、國家、社會都很重要。

最後，以這個故事和本書的讀者共勉，讓我們在不同崗位上，發揮我們各自的影響力。

<<僕人>>

## <<僕人>>

### 内容概要

約翰·達利看似一位事業成功的高階主管，卻正面臨對自身領導能力的考驗。無論擔當上司、丈夫、父親或教練等不同的生活角色，於公於私，竟只落得失職的評價！為了探究問題所在，重拾往日風采，約翰無奈地前往一所僻靜的修道院，參加為期一週的領導課程。出乎意料的是，負責課程的僧人居然曾是叱吒華爾街的風雲大亨！在講師的諄諄引導下，他豁然悟出既簡單又深遠的基本理論：領導的基礎不在權力，而在授權；領導是以人際關係、關懷、服務與奉獻為出發點的。主角約翰所經歷的學習過程，傳遞出書中的主旨：真正的領導，無關才能高下，亦無須新穎的複雜理論，而是扎根在日常的生活裡，從尊重、負責與體貼他人開始。無論何時何地，人人都可以身體力行。《僕人：修道院的領導啟示錄》利用引人入勝的小說情節，娓娓傳達永恆至真的領導意義。

<<僕人>>

作者简介

詹姆士·杭特 (James C. Hunter) JD杭特顧問公司的創始人，該公司主要是以領導者的訓練及發展為主要業務的管理顧問公司。他曾輔導過不少知名企業，如美國運通 (American Express)、雀巢 (NESTLE)、寶鹼 (Procter & Gamble)、南方電力公司 (The Southern Companies) 等等。相關著作有《僕人：修道院的領導啟示錄》、《僕人修練與實踐》。

译者简介 張沛文 文藻語專英文科、輔大法語系畢業，現任職航空公司。曾與人合著《香港週休二日主題之旅》，時有旅遊心得見報。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>