

EXECUTIVE



撰文、編輯 | 吳曉怡 | 攝影 | 吳曉怡、被訪者提供 | 美術 | 湯迪恩

大多數CFO多年在會計部工作，少與企業內其他人接觸。可是，現時企業卻期望CFO是：商務的通識者、風險管理專家、商業情報來源；更在CEO垂詢業務表現時，有問必答。

——企業管理版「管理新觸覺」

EXECUTIVE Highlight

中國俗語說「一樣米養百樣人」，西方有12星座、靈數學、9型人格，以及數不清的性格分析學，百家爭鳴。講到尾，還不是因為人類要了解自我，尋求改進的因子在作祟。

「自己」是複雜的動物。但為何明知自己弱點，仍難以改善？擁有逾14年培訓經驗的譚思敏(Michelle)解釋：「很多性格分析學仍停留在行為上，但9型人格則提供行為背後的解釋，是最深入、最豐富的學說。可作改寫行為時的憑據。」

城中9位型號的CEO將於Michelle和CEO MindPower行政總裁梁安妮主講的工作坊粉墨登場，引發你最潛在的領袖源動力。

襲白色外套，已成為梁安妮(Annie)的標誌。單憑外表，你認為她屬幾號人？

讀過9型人格課程的人，不期然會從一個人的外表行為來界定對方屬於「幾號仔」。但單憑行為只能略知皮毛，皆因9型人格分析的本源是行為背後的動機(恐懼/慾望)，樂趣是在自我尋找的過程中了解自我和自省。師承9型人格學大師Don Richard Riso的她，初次接觸這種性格分析學後火速着迷，不諱言初期已創熟坊間所有相關書籍。曾任職數間大企高層的她，原來事業上曾一度迷失，由高峰滑落谷底。全靠9型人格來重拾真我。

每人有9種力量

Annie事業上幾個轉捩點之一發生在90年代，在全無管理經驗下當年被Kalm's破格聘請為香港區總經理，為品牌重新定位，引入當年紅極一時的Forever Friends公仔，業績驕人。其後被擱置到全球最大玩具公司Mattel管理大中華區業務，雖然Barbie公仔做得相當出色，但飛來飛去的「無腳雀仔」生活令她愈來愈迷失。「幾年沒有去過錫鑼灣，只停留在兩個地方：遊艇會和屋企。Quality of life好受影響。」99年一次公幹時致電回家，8歲女兒不肯聽她的電話，觸發她將陣地移返港。卻因為事業太成功，自覺可以「點石成金」而創業去，結果準備不足又遇上I.T.泡沫爆破，第一次創業即軌道收場，為了面子而接受了華納兄弟公司的職位。這時她首次接觸9型人格，衝擊很猛。「發現這個世界原來有9種人，我一聽就知道自己是3。好重視別人如何看自己，以前把價值全放在物質上，而從沒滿足過個人需要(4號側翼性格)。」

事實上，每個人都有9種天賦力量，若能引發內心力量並加以運用，領袖能量將無窮無盡。「知道自己盲點，其實每個人都擁有9種力量，只要懂得應用，可以不假外求。」

9型人格精華遊上

梁安妮 Profile

- 美國喬治亞州大學碩士。曾任職多家大企CEO，包括華納兄弟公司
- 大中華及東南亞區副總裁、全球最大玩具公司Mattel大中華區總經理、Kalm's禮品連鎖店總經理等，曾一手策劃及成功推出Forever Friends、Barbie及Hello Kitty
- 卡通精品，行銷實戰經驗逾20年。創立CEO mindPower顧問公司之前為朗文教育香港董事總經理。



速讀

1-4號人解碼

9種領袖天賦

1號 改革型

2號 助人型

3號 成就型

4號 自我型

4號人 自我型 (Individualist)

課程 Info

名稱：九型人格領袖訓練課程
日期：10月14-15日 (10am-7pm)
費用：\$2,900
查詢：2880 2850/2880 2845
<http://www.etbc.com.hk/e116.html>



代表人物：甘地
印度國父，100年前因呼籲印度人對白人殖民統治展開非暴力抗爭而成為人民英雄。革命思想影響後世偉人，包括引領美國民權領袖馬丁路德金構思出「I have a dream」的烏托邦。

基本恐懼：怕自己變得腐化、不道德、無用、甚至變成魔鬼。
基本慾望：做個符合道德誠實的人；每一方面都要取得平衡。
性格特質：
正面：追求完美，認為每件事都有地方可做得更好、堅持自己的做事方法、有責任感、非常自律、整齊。
反面：批判性、對自己及他人要求均非常高、操控、憤怒。

相處方法：

1. 聽取及尊重他的意見。
2. 告訴他已做得很好。
3. 若做錯事，要全心全意去道歉。

參加者：Yvonne Ngau (銀行界)

「自小對自己要求已很高，例如讀書不好會不開心，壓力來自自己；做事方面，就算老闆沒要求，都會做到最好，朋友會說：『你都話好，都真係好。』」學了9型人格後，更清晰其他人的思考方式不一樣，會盡量降低對別人的要求。好怕別人認為自己嚴格。」



2號人 助人型 (Helper)

代表人物：教宗約望保祿二世
全球精神領袖，畢生致力推動世界和平。

基本恐懼：被遺棄、失去愛。
基本慾望：感受愛，需要存在價值。

性格特質：

正面：關懷、無私地付出、同情及顧全周圍的人的感受。
反面：過分隨和，太無所謂、間接、操控。

相處方法：

1. 對他的問題有興趣。
2. 向2號人反映意見時，留意語氣、態度、手法要溫和。
3. 誠懇地認同他的付出和貢獻。

參加者：Nelson (I.T.界)

「平日會有衝動去幫人，有時甚至無考慮過就伸出援手。做好人，不一定做盡好事，有時即使做衰人，做醜人，如果幫到件事，都唔怕做。與2號人相處，只要心存感激，真心多謝，已經足夠。」



3號人 成就型 (Achiever)



代表人物：克林頓
魅力總統，在任期間美國經歷最長的經濟成長期。爆出性醜聞後，與希拉莉表面上仍如金童玉女，表現3號人得體的一面。

基本恐懼：怕無價值、害怕失敗。
基本慾望：證明自己實力和價值。
性格特質：
正面：每方面都想做到最好、堅持、自強不息、適應力強、注意形象，有魅力。
反面：炫耀、競爭、與人保持距離，因為怕被人看到脆弱的內心。

相處方法：

1. 說話要直接、到 point；3號人工作效率高，最不想聽廢話、浪費時間。
2. 認同他們的成就。
3. 當3號人太以目標為本時，可能會給予身邊人太多壓力。適當時要加以提醒。
4. 唔衰得，難以面對和接受挫折。適當時宜給予鼓勵。

參加者：Wendy (玩具業市場推廣)

「從事 marketing 需要 target oriented，1年忙到晚，小朋友放假時要推新產品，制定推廣策略，全部都要在指定日期前做好。我會不斷改進，保持進步，因為不想不進則退，例如我因為工作忙，兼顧不了考車牌，雖然4次肥佬，但仍會繼續爭取。」

代表人物：王菲、張國榮
為追求自由自我，甘願從事業最巔峰時退下來，過其悠然自得的生活。

基本恐懼：無性格、無身份。
基本慾望：尋找自我，創造個性。

性格特質：

正面：熱情、有自省能力、富藝術細胞、容易觸動人、感同身受。
反面：情緒化、自我陶醉、高度敏感。

相處方法：

1. 自信心較弱，需要讚美和認同。
2. 不喜歡旁人加太多意見，請勿騷擾。
3. 4號人認為自己獨一無二，若他們有獨特行為表現時，尊重他們的取向。

John Chan (I.T.公司CEO)

「We have the ability to be touched.」我認為很多東西都可以觸動我們的心，例如見到一封信，甚至例如當我的女兒玩得興起，回頭望一望自己等等，都會令自己心動的。我覺得這就是不同之處。……有些人會覺得我們太婉轉，但對我們而言，每件事都有多層的意義，不是三言兩語可表達的。」



EXECUTIVE

撰文、編輯 | 吳曉怡 | 攝影 | 吳曉怡、被訪者提供 | 美術 | 湯迪恩

9型人格 精華遊下

電影《21世紀殺人網絡》呈現的世界，虛幻與真實交錯。導演Andy Wachowski原來是先知Gurdjieff的追隨者，提出人要經過重要的醒覺，尋求失落了的知識，真正的「我」才會現身。

9型人格就是打到你醒的那頭棍。導師之一兼CEO MindPower行政總裁梁安妮(Annie)說：「一切的改變和突破是由認知開始。」當你從哪裏來，自然知道往哪裏去。「希望你逃出身處的盒子，運用強項。」Annie與譚思敏(Michelle)首次為行政人員設計兩種職場常用軟技巧——創意及演示，把9種性格力量發揮得淋漓盡致。

知 道自己屬幾號仔，只是一個起步點。接着就是要當場逮捕自己(Catch yourself in the act)，追尋自己如何解決這件事，最後是接納。

Michelle坦言以前經常發怒、鬧同事，內心又常「柄」自己，「我們1號人做事有板有眼、硬橋硬馬，超級理性，講的是啱唔啱與唔應該。如果別人不符合自己的standard，我會自己又自己。」執着到就連影印機的玻璃面也要抹乾淨才影印的她，為同事們累積了很多壓力，直至學習了Enneagram，才知道自己的憤怒原來可以解釋。

放下有色眼鏡

最近一次她去韓國做培訓，剛巧遇正該公司最忙的時間，中高層人士都在不情不願下出席，課堂上得當然不投入又不認真。Michelle睇到眼火爆，在第一日結束之前怒斥他們不應該用這種學習態度，「請我來培訓好貴嘍！」鬧足50分鐘後返埋位，才察覺自己按捺不住怒火，在米飯班主面前失禮。第2天培訓是另一光景，那些行政人員落力爬高爬低玩活動。課程完結，「我說：我今日好感動，原來你們認真起來，可以應付到公司的難題。講得好聽點，我這叫做賞罰分明。」終於大家都融化了。

Catch yourself in the act · Michelle本人親身示範。「要捉住自己，睇清楚真實情況，不是戴上1號的有色眼鏡。客觀地去睇，是否值得這麼憤怒？拆解性格後就要調校。所有號碼的人都一樣，願意放開，就最幫到自己。」



5號人 思想型(Thinker)

代表人物：Bill Gates
業哈佛學業，埋首研究影響人類文明的科技，創造微軟，改變世界。



基本恐懼：無用、無助、無能為力。
基本慾望：能幹、有貢獻。

性格特質：
正面：具觀察力、專注、嚴謹、分析能力極強、堅毅、堅持。

反面：自大、對人冷淡、優柔寡斷。

相處方法：

1. 說話要直接到題，合乎邏輯。放下情感，以理性溝通。
2. 表現做事認真的態度。
3. 保持距離。

參加者：Charles(出版界)

「真正的5號人不相信這些Number system，覺得這些系統本身有很多毛病。無論我們屬於哪個型號，總有一日需要超脫它……我好proud of的是，我有好豐富的經歷，做過教師、拍過電視、做過IT公司等。說到求知知識求真，我的能力是讀完書吸收完他人的智慧後，可以應用到部分。」



6號人 忠誠型(Loyalist)

代表人物：Andrew Grove
Intel 創辦人兼前主席，座右銘為：「只有偏執狂才能生存」(Only the paranoid survive)，因為有危機意識，所以不斷要突破。



基本恐懼：迷失、失去支援及引領。
基本慾望：需要依附(人、物質、宗教、數據等)、指導、安全感。

性格特質：
正面：可靠、忠誠、實幹、精細、體貼、具危機意識、按部就班。

反面：恐懼、過分憂慮、質疑、頑固。

相處方法：

1. 不要誇大，有碗話碗有碟話碟。
2. 尊重他們的憂慮。
3. 賦予他們做決定及採取行動的權力，給予鼓勵。
4. 培養他們的獨立，幫助他們建立自信。

楊耀強(KFC行政總裁)

「因為有時我會被認為很隨和，會擔心別人認為我無主見，但要做決定的時候我就會堅持。我經常希望提高自己和公司的能力，因此每3年、5年就會有突破，我不斷跟自己說，要突破就要裝備，不進則退。」



7號人 活躍型(Enthusiast)

代表人物：Richard Branson
商界頑童，熱愛飛天遁地。寓工作於娛樂，將維珍由一家報社發展成跨國集團，名句：My success is not planned, it just happens.



基本恐懼：被剝奪、痛苦。
基本慾望：滿足、開心。

性格特質：
正面：好玩高興、自由奔放、多才多藝、有創意。

反面：過度活躍、3分鐘熱度、心散。

相處方法：

1. 溝通時要有自信，增加他們對你的興趣。
2. 給予他們發表意見的空間。
3. 設下界線及限制，由他們自由發揮創意去完成任務。

石鏡泉(《香港經濟日報》副社長)

「人無我有，人有我就要好，人好我就要優，如果別人真是那麼優，你便要想第二個方法，不然你會輸得好慘，人太優你便要走……如果你不貼近市場，很容易被淘汰。我那麼喜歡到馬寶道買短褲，是因為在那裏可以聽到很多不同的資訊，那裏有好多「市場師奶」。」



8號人 領袖型(Challenger)

代表人物：李小龍、成龍
愈有挑戰，愈要衝破自己極限，以證明自己比一般人更有力量。兩位國際武打巨星。



基本恐懼：被人傷害、受人操控。

基本慾望：保護自己及控制自己命運。

性格特質：
正面：勇敢、享受挑戰、遇強愈強、堅毅不屈、敢於冒險。

反面：絕對操控、不斷向人挑戰、專橫。

相處方法：

1. 給予空間，不要試圖操控。
2. 表現自信與投入。
3. 有需要時即管要求協助，因為8號人喜歡保護他人。

Bianca Ma(新城電台董事總經理)

「一次又一次打擊我都好，我都會將它變作機會，變作成功……當環境不好的時候，我會同下屬講：我哋捱埋呢段時間。大家一齊捱，so that他們感受到不是只有他們在行這段路。」



9號人 和平型(Peacemaker)

代表人物：柯德莉夏萍、前美國總統Jimmy Carter



前者氣質高雅，堪稱全球最美的女人，息影後將自己奉獻於慈善工作；後者曾獲諾貝爾和平獎。

基本恐懼：與世界失去聯繫。

基本慾望：追求內心平靜。

性格特質：

正面：平和、包容、悠然自得、順得人。

反面：勉強同意、無所謂。

相處方法：

1. 不要強迫他去做某些事。
2. 給予足夠時間讓他們完成任務。
3. 心平氣和地提出意見，言語上不要挑釁。

參加者：Ada(社工)

「無所謂」是種生存方法：不是很多事情都要有所謂，萬事都可以互相配合；有人認為我們被人主導，其實是我們和其他人合作，會去適應他們的文化，why not 舒舒服服去完成任務，而非要坚持不可？」



領區是次選擇深受內地自由旅客歡迎的龍翔中心進行「大搞作」，花費50萬港元，以價值20萬元的仿水晶，製成長60呎高11呎的巨型彩燈，滿足內地遊客愛拍照的習慣。——企業管理版



EXECUTIVE Highlight

創意4部曲

9型人格都可以應用於創意？是的。Annie和Michelle兩位導師，特別為行政人員設計了一套創意應用法，當你處理一個項目時，用盡9種型號的強項，威力可以好驚人。

- Step 1 建立願景及大方向
- 3 號力量：制定可量度、可實現的銷售目標，並定下標準及時間表。
- Step 2 構思
- 7 號力量：運用天馬行空及創意力量，發揮更多可能性。
- 4 號力量：為產品注入感性元素，創造獨一無二的產品，感動消費者，提高忠誠度。
- Step 3 計劃的可行性
- 5 號力量：資料搜集，把原始資料轉化為實用資訊，幫助分析。
- 6 號力量：衡量風險及機會，項目的強弱項及潛在困難。
- 9 號力量：平衡各方利益、衝突與其他人的看法。
- Step 4 執行
- 1 號力量：項目管理，善用周詳計劃的思維，以確保項目的準確度。
- 2 號力量：聯絡人手，取得支援。
- 8 號力量：帶領團隊向前衝，無懼挑戰。

譚思敏 Profile

擁有14年培訓經驗，曾為大企業及政府機構等提供僱員培訓。熟知各種管理、銷售、及顧客服務培訓，專長於各種性格分析理論，惟最推崇9型人格，Fans of Enneagram一名。現為CEO MindPower Ltd. Training & Coaching Director。
課程查詢：
2880 2850/
2880 2845

企管·商場節日大搞作 門掘金爭搶客 刊A38版 足球