



罗伯特·G. 盖洛◎著
(Robert G. Garrow)
张夫才 张正弘◎译

向海盗学习成功的 团队管理

嗨,兄弟!

领略传奇海盗波谲云诡的故事
从理念到实践全面提升领导力



江苏人民出版社



嗨,兄弟!

向海盗学习成功的 团队管理

罗伯特·G·盖洛◎著
(Robert G. Garrow)
张夫才 张正弘◎译

 世界知识出版社

Ahoy Mates: Leadership Lessons from Successful Pirates

Robert G. Garrow

Copyright © 2003, Robert Garrow

Published by Book Coach Press

Translation Copyright © 2005, by World Affairs Press

ALL RIGHTS RESERVED

图字：01 - 2005 - 5381 号

图书在版编目 (CIP) 数据

嗨，兄弟：向海盗学习成功的团队管理 / (加) 盖洛著；张夫才，张正弘译.
—北京：世界知识出版社，2005.9

书名原文：Ahoy Mates: Leadership Lessons from Successful Pirates

ISBN 7 - 5012 - 2681 - 4

I. 嗨... II. ①盖... ②张... ③张... III. 企业管理 - 组织管理学
- 通俗读物 IV. F272.9 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 115317 号

嗨，兄弟——向海盗学习成功的团队管理

◎作 者 罗伯特·G. 盖洛 (Robert G. Garrow)

◎译 者 张夫才 张正弘

◎责任编辑 张光勤 侯奕萌

◎责任出版 赵 玥

◎出版发行 世界知识出版社

北京市东城区干面胡同 51 号 邮编：100010 电话：010 - 65265904

网址：www.wap1934.com

◎经 销 新华书店

◎印 刷 北京金马印刷厂

◎开本印张 640 × 960 毫米 16 开本 10½ 印张

◎字 数 90 千字

◎版 次 2006 年 7 月第一版 2006 年 7 月第 1 次印刷

◎印 数 1—10000 册

◎定 价 18.80 元

◎盗版举报电话 010 - 65265904

对提供盗版线索并协助调查者，我社将给予奖励

版权所有 侵权必究

内容介绍

首先声明，本书并不是在倡导一种海盗式的生活方式，也不是把当今的管理者和他们的员工与海盗相提并论。

主人公“鲍勃船长”是一个虚构的18世纪的海盗，穿越时空来到21世纪的今天，为一家因缺乏领导力而制约发展的应用技术公司当起了顾问。“鲍勃船长”凭借他创新的海盗式管理理念，使公司起死回生。尽管故事是虚构的，但该公司领导在管理和经营中所遇到的难题都取材于现实世界的真实案例。

成功的海盗都是优秀的执行者，本书作者借“鲍勃船长”的故事，带领读者向成功的海盗学习如何在经营管理遇到困难时重新确立目标和战略；如何将战略最有效地在团队中贯彻；如何更好地凝聚并激发全体员工的最大能动性；如何在员工心中树立威信；如何解决裁员难题；如何掌握新思维的源泉、创新的本质并成功地进行思维创新，等等。

本书的核心内容在于增强领导力的三个关键步骤：

- 建立一个企业的真实目标，以及为实现这一目标的游戏规则；
- 激发追随者的能动性，使整个团队达到最佳的工作效率；
- 开发和应用具有创新意识的技能，并将其应用于战略思想中，使企业的核心能力与客户的需求相吻合。

本书的写作手法不同于一般的管理类书籍，作者通过引人入胜的情节、丰富幽默的语言，将枯燥的管理知识转化为切实可行的行动指南。结构严谨、脉络清晰，名言佳句无不透射出智慧的光辉。本书适用于一切企业、机构的团队管理。



作者介绍

罗伯特·G. 盖洛毕业于加拿大女王大学商学院。

盖洛先生是一位经验丰富的企业策划专家，他使企业中的每个员工在各自的岗位上真正了解他们正在从事的事业，以及他们的目标。客户认同盖洛先生，是因为他的海盗式管理思想通过对海盗成功经验的分析与研究，能切实提高企业领导人的团队管理水平。

盖洛先生还是一位成功的培训师，他对企业领导进行咨询和培训已有25年历史了，他创建了“海盗式领导培训机构”，并担任董事长。该机构专门研究如何为企业领导人打造卓越的领导力和执行力。他以本书为教材，举办领导能力、创新思维、市场策划、营销战略等培训班，以独特而幽默的风格为企业领导人灌输海盗式的管理方式。

在盖洛先生的职业经历中，曾为多家全球知名企业成功地进行过营销策划，对众多管理者进行职业培训，并担任加拿大多家知名企业的高级咨询顾问。

客户们盛赞盖洛先生是一个极富感染力的人，特别是他那富于想象力的语言，高屋建瓴式的思想，不同凡响的视角，他是真正的“鲍勃船长”。

祝 愿 您

为了一个共同的目标满帆。

和您的海盗弟兄们淋漓尽致地表演。

富有远见卓识，您的创意在远航中实现。

鲍勃船长

向我的弟兄们敬礼

您听说过一个独行的海盗靠自己获得成功的故事吗？当然没有！本书将为您揭示这样一段个人经历。本书的面世与以下有关人士的鼓励和支持不无关系：

塞丽娜·威廉森·安德鲁，本书的指导，正是她第一次点燃了我撰写此书的愿望。除了作为一名作家和发行人的经验以外，她还为这一项目注入了新颖的观念。如果什么人有什么故事要讲，或有信息要传达，我会诚心诚意地向他推荐塞丽娜。

我的插图绘画专家伊夫琳·巴德，是她赋予了海员们创造力和实践技术相结合的理念。

我的妻子——雷莉，如果你给她一个柠檬，她准会把它榨成上品柠檬汁。（但愿我并不那么像个柠檬）

我的儿子——道格拉斯，总是努力地把事情做到最好，而且现在干得比专家们预料的还要强。

我的女儿——劳拉，她生活得是那么自然与平静。

在我的服务俱乐部和慈善团体工作中，我的客户以及同事都是我的顾问，关于机构的领导和计划问题，他们一向同我进行非常坦率的讨论。我特别要感谢卡姆·汤姆森、道格拉斯·罗丝、布赖恩·考斯格弗、约翰·德拉·波斯卡、杰克·加拉弗、布鲁斯·欧卡拉凡、维奇·卡马克、阿尔·爱特曼斯基和朱利叶斯·布斯基。

最后，我还要提到贾森·弗林特、理查德·卡伦、伊恩·维克托、迈克·迪可拉、布鲁斯·道德和鲁克·帕墨理欧，感谢他们对本书原稿的审订工作所提供的帮助。

前 言

我不想让我的女儿嫁给一个海盗，也不想让我的儿子以海盗为业。在这本书里，我并不是在倡导一种海盗的生活方式，更没有将当今的领导者与海盗相提并论。我只是认为从成功的海盗身上我们也可以学到很多有价值的东西。

在美国爆发工业革命，以及高尚的民主理想在那里受到崇拜之前的很长一段时间里，海盗控制了人们实现共同理想和制定共同民主决策的进程。成功的海盗是顶级的表演者。（因为，在海盗的战斗中，第二名将意味着死亡。）成功的海盗也是很富创造力的。他们运用颇具创造力的战术，成功地攻击吨位比自身大，且配备了重武器的船只，他们还能巧妙地躲过在兵力和武器上都占优势的舰只的追击。

本书介绍的是经营企业和领导团队的能力，特别侧重于一个领导者的如下几个重要职能：

- 建立一个企业的真实目标，以及为实现这一目标的游戏规则。
- 达到最佳的工作效率。
- 开发和应用具有创新意识的技能，并将其应用于战略思想中，使企业的核心能力与客户的需求相吻合。

我将领导能力定义为凝聚和激发人们动力的能力。我看到了各行各业中对领导能力的需求。不是由于缺少金钱或市场，而是由于缺乏得力的领导，许多企业的发展因此而受到了限制。

我选择了“鲍勃船长”的故事向读者介绍领导的职能和相关问题。鲍勃船长是一个虚构的18世纪初的海盗，在21世纪的今天，恰好被请出山，在一家应用技术有限公司当了名顾问。（该应用技术有限公司实为虚构，但该公司领导所遇到的问题都取材于现实世界的真实案例。）

在协助领导者凝聚和激发人们或机构的动力时，鲍勃船长提出了以下三个有见识的关键问题：

- 你和你的员工从事的是什么行业？为什么？
- 你和你的员工在尽全力工作吗？
- 你和你的员工有足够的创新精神吗？

我邀请我的读者们跟随鲍勃船长从昨天海盗船的木甲板上走进今天的董事会会议室，把从鲍勃船长领导课程中所学到的知识融会贯通，变成自己的东西，进而将其运用到他们自己的机构和生活中去。从鲍勃船长提出的三个关键问题所获得的见识不仅适用于业务的经营，也适用于各阶层的领导者能力的提高，还适用于慈善团体、教堂、产业协会以及其他组织的管理。一言以蔽之，适用于一切组织或机构，那里亟需它们的领导者们凝聚和激发其下属的能动性。



目 录

前言	7
第一部分：你和你的员工从事的是什么行业？	
为什么？	1
第一章：了解你的行业	3
第二章：实现共同目标和价值	21
第三章：创造你憧憬的未来	35
第四章：海上战略	45
第五章：应用技术有限公司的战略	57
第六章：应用于海上的战略	67
第二部分：你和你的员工在尽全力工作吗？	77
第七章：对员工工作表现的认可和奖赏	79
第八章：尽全力做到最好！	87
第九章：激发你追随者的能动性	101
第十章：为你的追随者们服务	119

第三部分：你和你的员工有足够的创新精神吗？	129
第十一章：创新，创新，再创新！	131
结论	151
尾声	153
参考资料	155

第一部分：

你和你的员工从事的是 什么行业？ 为什么？



嗨，兄弟！
Leadership Lessons
from Successful Pirates

领导者们首先要了解他们所从事的行业，明确共同的目标，或使命和价值，并制定出制胜的游戏规则。



第一章

了解你的行业

“辨明你的目标，保持行动的一致性。”

鲍勃船长

这是一个周一的上午。应用技术有限公司的总裁埃德·马斯特独自一人坐在公司会议室里宽大的会议桌的一头。公司的经营状况不佳，他本人也事事不甚如意。

在 300 年前的此时此刻，鲍勃·马斯特船长，即埃德·马斯特的祖先，正坐在他的海盗船“弯刀”号船长室的木桌旁。与他的后世子孙埃德相比，此时他的处境恰恰相反，那时的鲍勃船长正是春风得意，他和他的弟兄们的事业非常成功，他的弟兄们对他都忠心耿耿，彼此间也都相互信任。他还创建了世界职业海盗联盟，并亲任主席。那时的生活是一帆风顺，说得更确切一点，简直令人难以置信！

除了他的海盗行当（那时人们认为这是一种行



当)，他还投资开办了一个制桶工厂，买卖也很成功。木桶在那时是首选的海运容器，所以当机遇到来时，对他来说做出这种投资决定应该是顺理成章的。但鲍勃船长毕竟是个海盗，他把制桶业务的日常负担推给了其他人，只有在返航到他的基地时收取他那份应得的红利。

但当进入 21 世纪的时候，埃德·马斯特的叔叔查理过世了，遗留给他的物品中有一本航海日志和一张航海地图。这是鲍勃船长早年随身携带的，后来——日志和地图，就成了马斯特家族的传家之宝。

埃德在一页一页地翻阅这本航海日志时，陷入了沉思。这个海盗祖先是谁？他过着什么样的生活？他遇到过什么挑战？作为一个海盗，他是怎么侥幸活下来的，而且显然活得还挺得意？从一个 300 年前的海盗祖宗那里，埃德能学到点什么呢？

他属下经理们的到场使得埃德从对往事的沉思中回到了现实。黛博拉第一个走了进来，她手里端着茶杯，提着便携式电脑。接着是理查德、贾森和瓦莱莉，也都带着茶杯和手提电脑。埃德开始疑惑，是否手提电脑的高科技程度敌不过往日船长们的航海日志。

当把注意力转向手头的业务问题时，埃德觉得自己焦虑不安的程度在逐步升级。所有的事情都是一团糟，但埃德又不能判断出到底什么地方出了毛病。



埃德宣布开会，说道：“大家早上好。我希望各位都度过了一个愉快的周末……首先，让我们回顾一下截止到这个月末的销售数据。黛博拉，请你先开始，好吗？”

“好的，与上个月相比，连裤袜的销售略有增长，但只达到今年预算的85%。”（在前几个情况比较乐观的年份里，连裤袜的销售可能也偶尔出现过一些无规律的上下浮动。但在集团遭受与日俱增挫折的情况下，在这些日子的管理会议上，笑声难得一见。）

“打火机的销售有所下降，只达到今年预算目标的75%。塑料制品的销售虽然达到了预期指标，但考虑到第二季度末引进了超额销售奖励机制，我们原来希望塑料制品的销售应该更好一点。厨房用品的销售比原计划超额完成5%。”

“谢谢你，黛博拉。为了在连裤袜和打火机的销售上达到你的预期指标，你有什么建议吗？”

“对不起，对于如何改善这些产品的销售，我尚无良策。不过据我观测，由于穿着随意性倾向的蔓延，女人们不再经常穿连裤袜了。更糟糕的是，我们最大的竞争对手以降价出售的办法与我们抢生意。至于打火机，吸烟的人越来越少，所以买打火机的人也不多了。今天下午我要和塑料制品直销管理人员开个电话会议，讨论一下他们的情况，以及为什么销售奖励机



制没有起到应有的作用。”

“好的，黛博拉，开完塑料制品电话会议后，请给我个报告。谢谢你。”

“理查德，工业产品的销售情况怎么样？”

“好的，不锈钢的销售情况喜忧参半。由于加拿大和美国在针叶树锯材上的争执，使得锯木机锯条的销售比正常年份下降了 50%。计算机用管材的销售完成了预算的 85%，而不锈钢元器件的销售情况是只完成了今年预算的 89%。另一方面，本月回收再生‘莫法特’产品*的销售又有所增长，达到预算的 125%，但我们过去的一致意见是，所制定的‘莫法特’产品生产指标可能过低，所以对这一成绩不可过于乐观。”

“你可以对计算机用管材方面销售情况的不足之处作出什么解释吗？”埃德问道。

“这是由于在计算机的需求进入了平缓期之后，计算机生产商减少了对这方面的投资量造成的。”理查德回答道。

“为了扭转这种局面，你有什么好的建议吗？”埃德问道。

“暂时还没有，在这方面我们还无能为力。”理查德回答道，“长远看，需要为不锈钢管积极地寻找新

* “莫法特”是一种有利于环境保护的再生产品的商标名。下同。