



# Expense Reduction Analysts

2011.03.08-工商時報 D4版 經營知識 <守成為盈>

【守成為盈】

◎文／葉益成

## 挨餓的企業才能生存勝出

阿華曾到美國留學，商學碩士畢業，再取得英國管理博士，進入全球化企業，然後成功創業成為一家知名上市公司的董事長。可是，他自言從小學到大學一直都對念書不太感興趣。學業成績最常出現60-70分，甚至還有過不及格或重修的紀錄。

也許是出於這些經歷的影響，他現在招募員工，一律不問別人的過去和學歷背景。遇到多位條件相當的應徵者時，他甚至會選擇成績差的、窮的學生，或者經歷過磨難的人。他傾向於選擇具有「飢餓精神」的人，因為他們會更加努力地工作。

要向上，成績差的人會想著努力地學習，貧窮的人會想著更多地擁有，有缺陷的人會想著彌補不足，於是他們會更加努力，對未來的欲求也會更強烈。

台灣早期的企業家大部分白手起家，勤儉苦幹出身，身處商場每天在「飢餓的恐懼」中掙扎，相信只有更努力才會有出人頭地的機會。這些人成功後，最懷念的往往是過去最困難、咬緊牙關的日子。

人在困苦、飢餓的時候，頭腦特別清楚。根據實驗研究，當生命處於飢餓狀態下，自然會盡力爭取時間讓自己有機會進食，進而驅使生命繼續堅持

下去。

應用在企業尋找物超所值的供應商時也一樣，沒有永遠好和永遠具競爭價格的供應商，因此企業要不間斷的尋找飢餓的供應商。否則，當既有供應商的產能滿載，生意旺到無法支應客戶要求後，透過提高售價以自然淘汰獲利低的客戶的情形將出現，客戶將發現供應商的價位不具競爭性，也常有輕忽客戶要求，服務不到位。

樂觀向上、勇於面對困難，頑強拚搏才能生存勝出。不過現代很多企業在解決了基本的吃飯問題，終於可以理直氣壯挺起腰桿後，搏鬥的精神卻沒有隨著物質生活的變化同步跟



上，或停滯不前，缺乏幹勁，更喪失夢想，因為他們已經忘卻了「我很餓」的飢餓精神。（本文作者為ERA英國毅業企業成本國際顧問集團大中華區總裁）