



Expense Reduction Analysts

2014.07.01-工商時報 D4版 經營知識 <守成為盈>

【守成為盈】◎文／葉益成

信任 讓勞資雙方同心向錢看

購買力下降、運營成本增加、利潤下滑等訊息瀰漫市場，如何從現有基礎降低成本，是許多企業決策者思考的問題，特別是中小型企業。市場現狀很難在短時間內改善，只能從別的環節下手，人事費用又是成本費用支出大宗，但裁員、降薪，往往會傷害老闆與員工、主管與同仁間

的信任關係。

只有彼此信任了，才會減少猜忌，發揮人的潛能和作用，實現企業利益最大化，才能實現企業的長久發展和個人價值的最佳表現。企業主在用人時，需明白每個人都有私欲，如何權衡得失，學會抓大放小，才便於節約用人成本。

和員工建立合作關係，是很多企

業主都明白的道理，但鮮少有人真正做到，在談及老闆與員工之間的關係時，僱傭和被僱傭的互動關係似乎是常理，但以「我給錢、你幹活」的狹隘想法，只會形成階級矛盾和對立，一旦監督稍有鬆懈，員工可能就不盡心作事。

企業要壯大，要持續發展，就需讓員工不只是為一口飯工作，而是

真正融入企業，讓員工的利益與企業的利益休戚相關；企業主也要調整好心態，以合作的態度和員工相處，員工就會更愛護企業，去付出、努力，創造更高價值。

企業主和員工的互動，可以向動物師法，如千里馬與伯樂，人是領導者，馬是被領導者，單靠蠻力，無法讓千里馬效力，惟有信賴靠近

、尊敬服從，伯樂與千里馬才能產生良性互動、信任和合作。

所以企業想讓銷售額增加，除在產品、市場上下功夫，關鍵還是在如何發揮人的潛能、積極性，透過利潤增加、成本降低，實現信任和合作。（本文作者為ERAig英國毅業國際顧問組織亞洲區負責人暨中華毅業成本顧問總裁）

