

# 企業的創傷

## 愛死不景氣了...

上一次，是八年前的網路泡沫。我們在泡沫吹破的前一年，成倍數成長；泡沫發生的那一年，回跌了百分之三十幾。以業績下跌為名，我們乘勢進行大體檢，結果找出了許多漏洞、盲點和違反常識的現象。我們因此結束了一些業務，改變了許多做法，並在其後的七年間，整整成長了四倍。

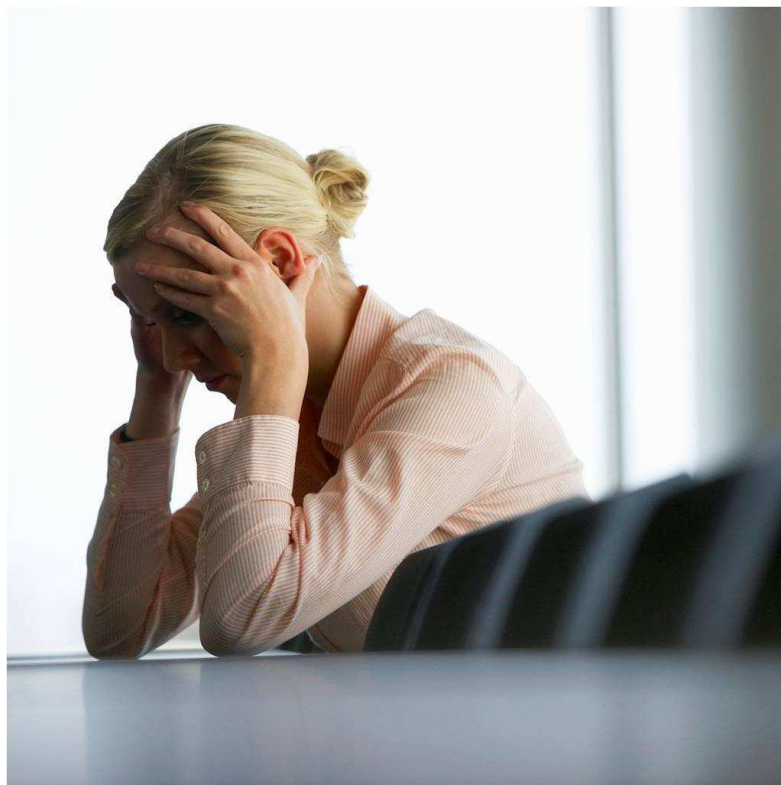
企業和個人一樣，必須在創傷（挫敗）中成長，而不景氣，正是企業最主要的「創傷」供應者。有關個人成長溯源，我推薦這一段「創傷是福分」的文字：「創傷像高速公路上的路標和警語，提醒人們自覺身處異地、及早回頭.....，這些創傷像高級訂製服，為每個人量身訂做.....，否認創傷反而要消耗更多的能量.....，除非我們能關懷、擁抱並療癒這些創傷，否則必須不斷的重複經歷它.....，並無法解決不斷面臨的障礙。」

做為經營者，我在公司常講一句話：「改善的空間，就是成長的空間。」改善什麼？改善「做錯的事」，改善「把事做錯」，改善那些只做對六十分、七十分、八十分、九十分的事。此一論述的最大敵人，就是因景氣良好、業績成長而形成的「舒適圈」，而最容易躺在舒適圈裡沉睡的，正是經營者本人。當然，偶爾經營者會從沉睡中醒過來，但看到周圍人人都志得意滿、忙活得不亦樂乎，難免嘟囔幾句又跌回夢鄉。

不景氣，做為企業「創傷」的供應者，可說價值連城、千金難買。投資大師巴菲特的名言：「別人貪婪時，我恐懼；別人恐懼時，我貪婪。」用在企業經營上，也絕對行得通。不景氣，不僅是投資者，也同時是經營者，大顯身手的最佳舞台。

投資者「理性」的「貪婪」是怎麼回事，大家都知道，但經營者的「貪婪」何解？我的看法是：面對不景氣，好的經營者不以「抗跌」為滿足點，他還要求「脫胎換骨、更上層樓」，做不到不罷休，非如此，不足以彰顯其貪婪。

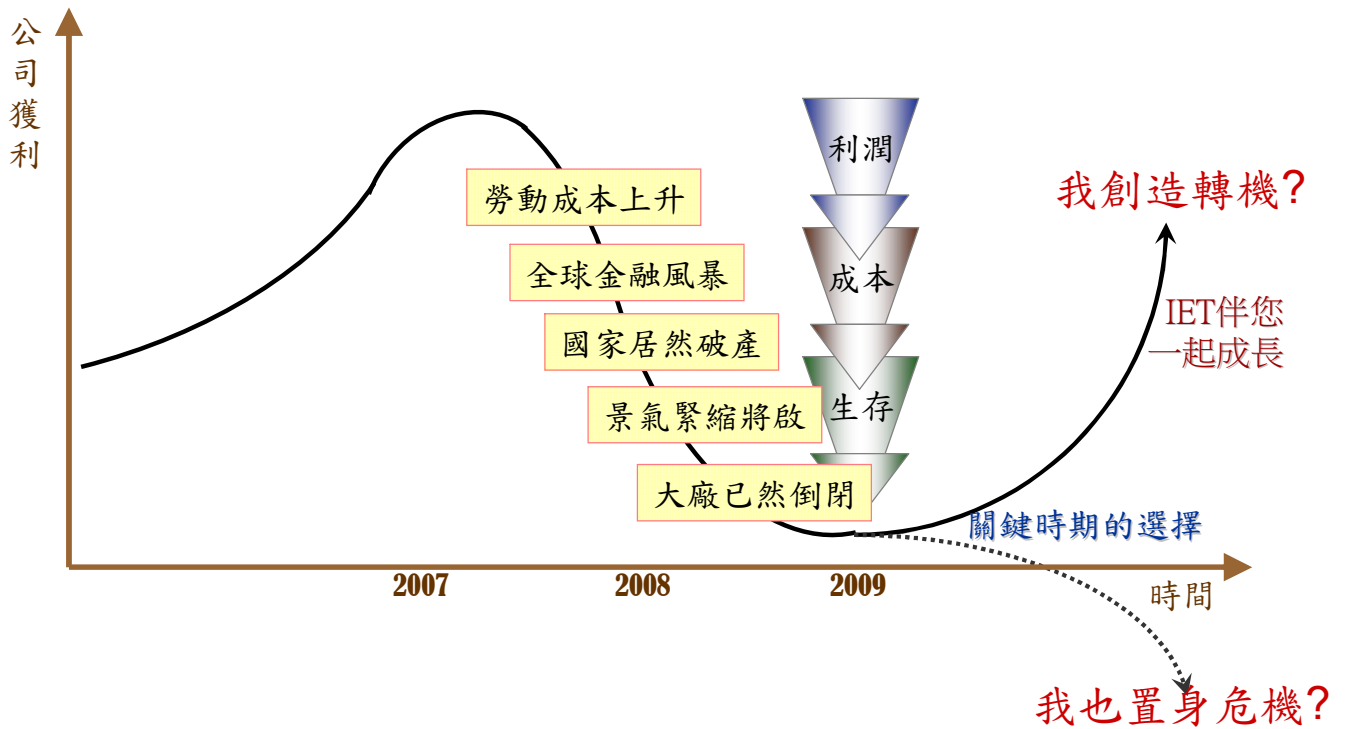
為什麼這樣的貪婪是必要的？原因很簡單：因為「抗跌」是出於恐懼，是一種保守而負向的心念；更上層樓則表達強烈的企圖心，是一種進取而正向的心念。而只有正向的心念，才會真正帶來豐碩的回報。



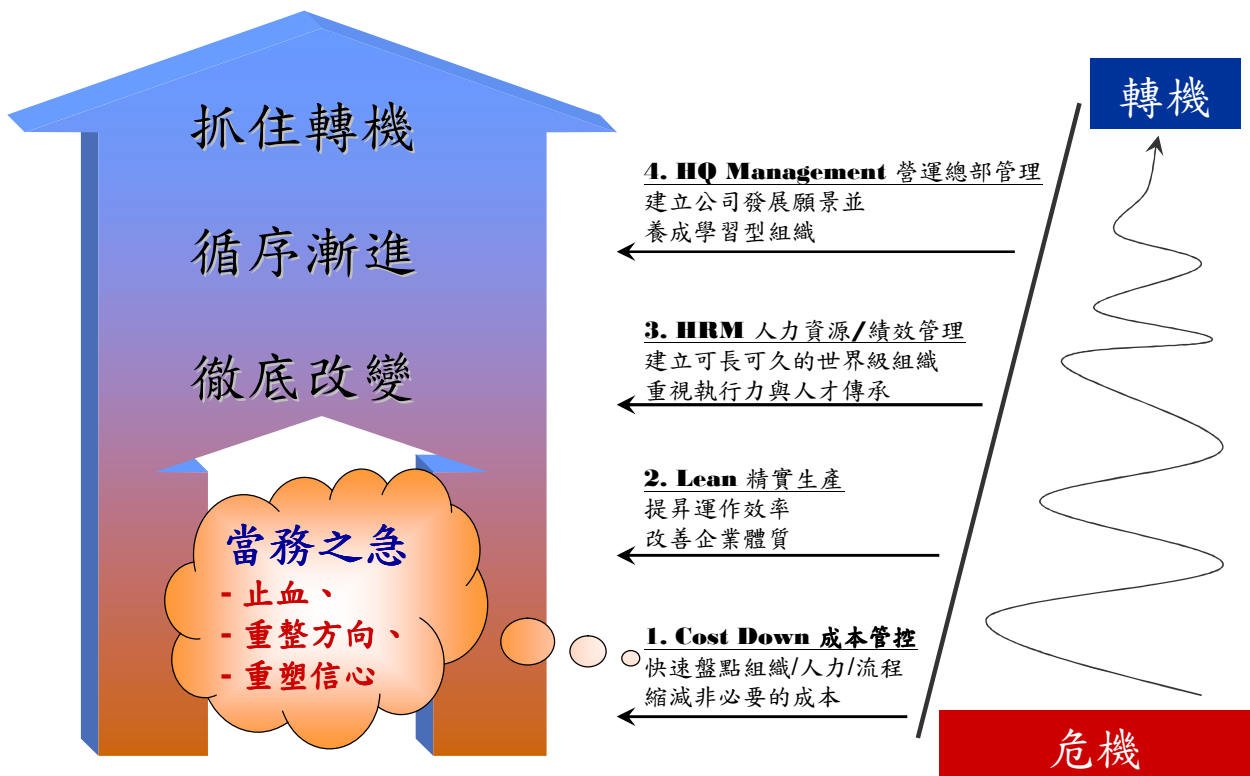
# 危機中尋找轉機



Your best partner for lean and excellence



# 贏家法則



業務洽詢

張家興 / Gasamia  
寶元科技 Inforeverest IET

Email: Gasamia.Chang@pouchen.com  
Website: www.inforeverest.com

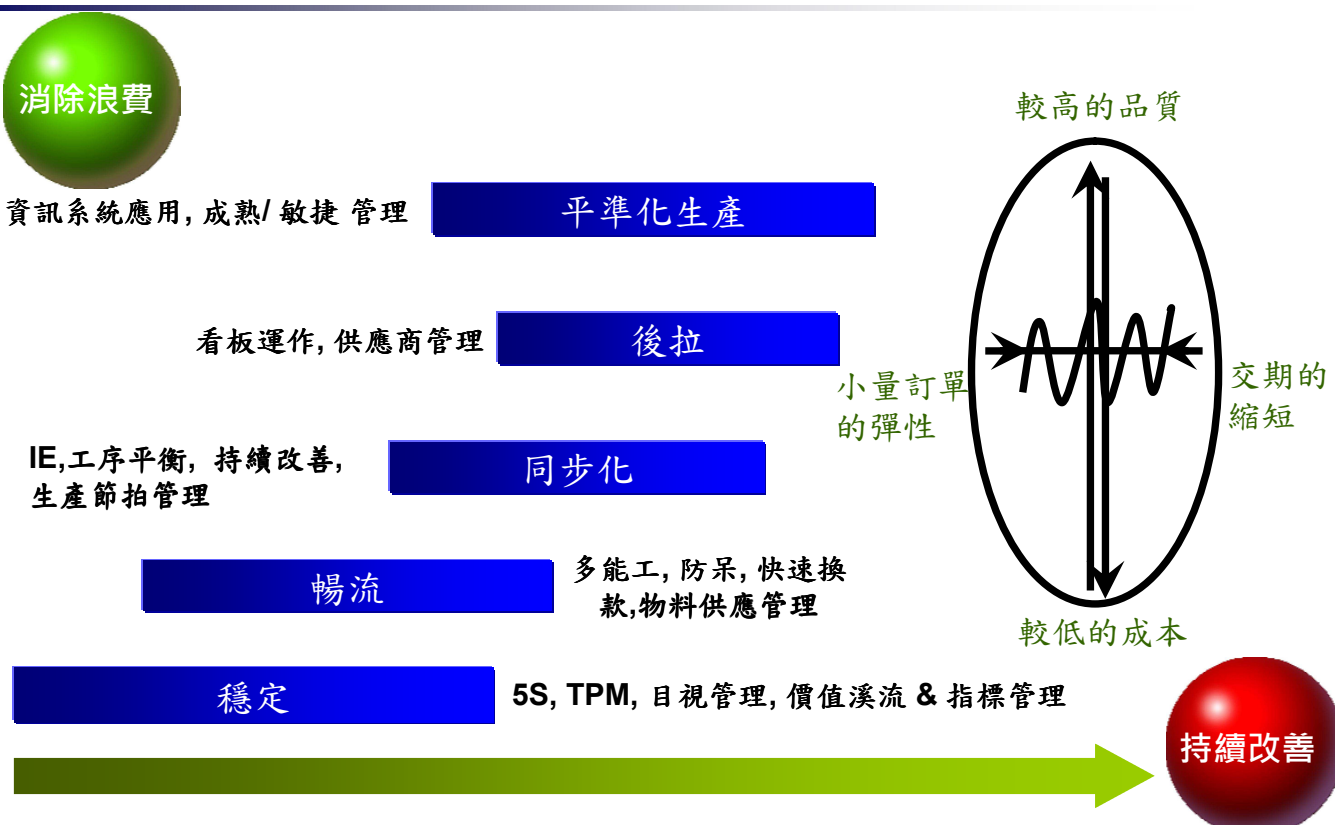
Cell : + 86 136-0237-2530  
電話: +86 (0)769-8873-3909 (大陸)  
+886 (0)3 427-6778 (台灣)

# 解決方案: Cost Down/成本管控

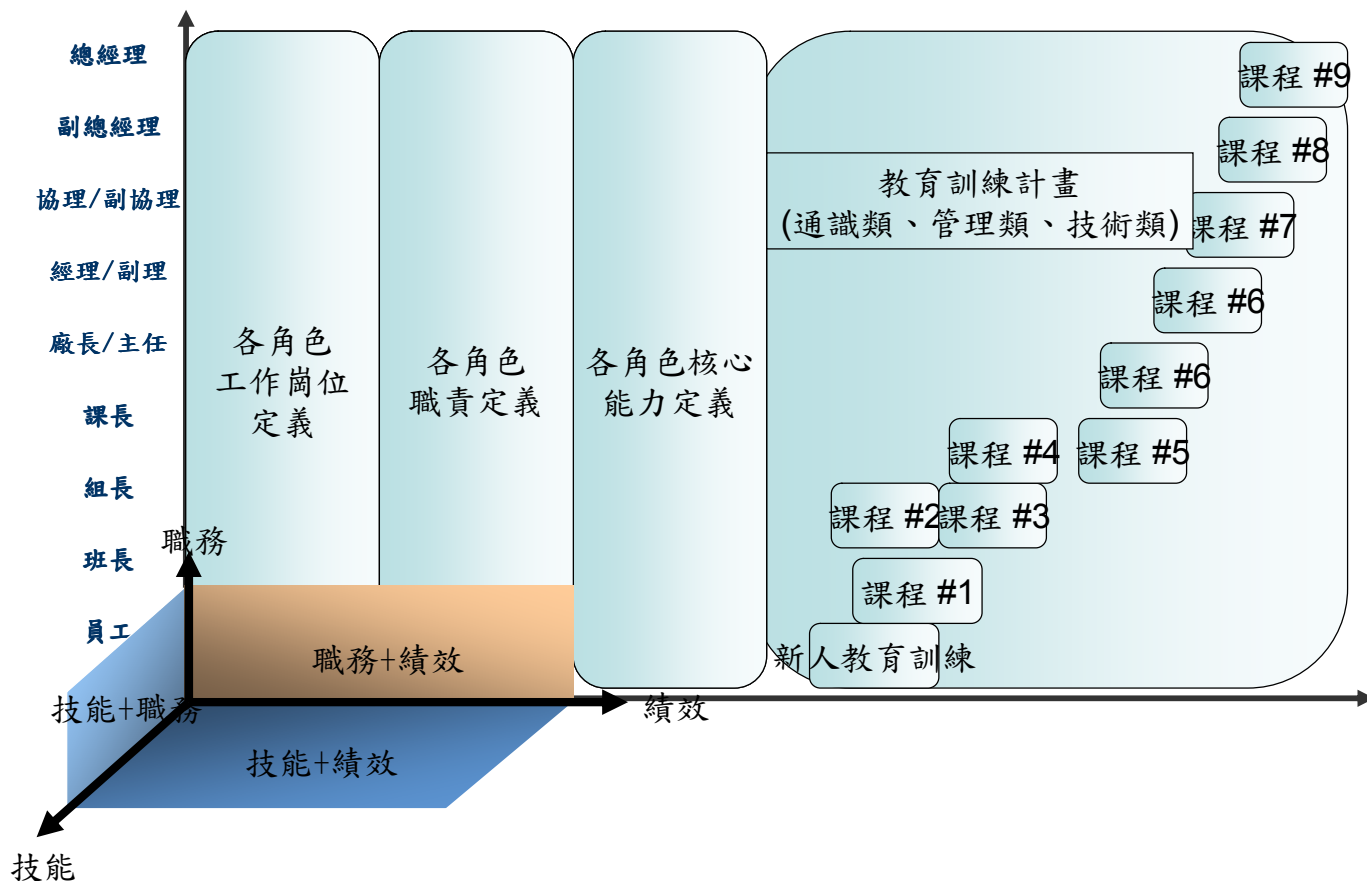
Your best partner for lean and excellence



# 解決方案: Lean 精實生產



# 解決方案: 人力資源/績效管理



# 解決方案: 營運總部管理

