

6階段培養實力克服創業困境

酷學習

文／陳○蓁整理

經濟學系智慧大樹演講於上月28日在B513，邀請益昇貿易股份有限公司負責人洪嘉聲演講「創業—你也可以做得到」，分享他在求學期間培養實力，以及創業期間如何面對困難、克服挫折，並培養良好的態度，本刊摘錄其精華以饗讀者。

我將自己的人生記錄分為6期，希望藉由這簡單的記錄，與同學分享面對創業的不同困境。

一、準備期：

建議同學要把握求學時期，尤其是閱讀原文書的機會，把它當作學習英文的最佳時機，在這個時期學習關鍵字，有助於赴國外讀書時，較容易理解別人表達的意思。

另外，出國留學在異地求學也是絕佳的學習機會，除了讀書，也會體驗當地的生活及人文風情，並將課堂實務經驗印證於生活細節中，例如：去超級市場時，可以趁機比較現代化超市與傳統市場的行銷有什麼不同？購物時，兩邊的物價水準與匯率的密切關係為何？

在這段時間要培養企圖心，不要擔心失敗，要有初生之犢不畏虎的態度，並養成「獨立」的人生觀。

二、醞釀期：

剛回台灣時，我有幸體驗許多工作，這是向他人學習的最好機會。記住！向他人學習必須謙虛、包容，否則不會有人傾囊相授。提供一個「小撇步」，要常與同事「吃飯」，因為有很多經驗都是在茶餘飯後中學到的。沒有人可以一步登天，所有事情都是從無開始，方能慢慢累積專業，意即「師傅領進門，修行在個人」。

三、草創期：

對我而言，每一個時期都是培養實力的步驟。任何職場都可能會面臨被解雇的危機，但危機就是轉機，你可以趁此重新思索自己的定位，投入工作或進修自我，唯一要保有的是：一定要學習並鎖定目標、勇往直前。例如，在公司草創期，全球眾多貿易公司中，自己的利基在哪裡？要如何與眾不同？這時要能「自創品牌」，行銷自我才能生存！1997年，我幸運地創立益昇貿易股份有限公司，當客源穩定之後，正好全球整併風潮盛行，而整併可以增加客源，但也有可能無法專於本業；當時我公司原本的客源，剛好不再從事自己的本業，於是業績開始下滑。於是我反覆反省，並調適心態，深思熟慮下一步。這是我草創期的經驗。

四、重生期：

當時我負債一千多萬、銀行撤走資金，於是我重新整頓公司，開源節流；幸而2002年時來了一張起死回生的50萬美金訂單。這時我的營業方針轉為保守，目標為固守既有客源、維持公司產品品質。

五、成長期：

逐漸穩定後會邁入成長期，這時要分散客戶，降低風險，將公司觸角向外發展。要有「開創視野、延伸視野、擴展專業」的胸懷；要能接受新挑戰；面對舊有的習慣要思索改變的可能，如：早期採購是透過經銷商，但近年來許多人已習慣將貨品直接送到客戶手上，這便是藉由改變來提升淨利的方法。

六、穩定發展：

跟同學聊天、討論某個主題時，同學總會問：「學長，這個主題你的看法是正面還是負面？」通常我的答案是「都有」！尤其在穩定發展時期，一件事情不能只就單方面思考，要有全面性的思維，採取積極進取、步步為營的態度，所得的結論才不會有失偏頗。

在這個行業裡，我們常說「走得愈久、活得愈久」。意思是「產品為大眾所接受，能有效整合公司資源，公司才能在穩定發展中求進步，並走得更長久」。