

## 翰林驚聲：柯耀宗教你4關鍵 贏在就業起跑點

專訪

演講人：柯耀宗（IDI朝代國際集團總裁）

演講時間：2009年10月8日下午2時10分

演講地點：B616

主辦單位：企管系

【記者張靜怡整理】自1988年以來，我發現很多企業染上一種「鐵達尼號病毒」，許多號稱不會倒的企業，紛紛出現問題裁員。此時出現了一種「超級小公司」，只要兩個人加一個助理，就可以在16個月內創造出五億六千五百萬美元的資產淨值。大企業越跑越辛苦，但小公司卻越跑越快，說明了其實全球沒有不景氣，只是正面臨到「轉型」的階段。

目前大環境變動的關鍵就在於「疆界的改變」。疆界改變使世界起了驚天動地的變化，本來許多職場有一道牆將男女隔開，但是現在那道牆「隱形」了。我國所簽訂的WTO合同中規定：「不可以用疆界把對手擋在外面，外國人視同本國人。」所以，不管未來你是否往國際發展，競爭者都會從四面八方向你迎面而來，因此整合力就很重要，需要將新的能力及知識加以整合，才能強化競爭力，而數位化的來臨，也使得疆界改變「極速移動」。

我到中國講習的時候，聽眾是全中國500大企業的主管，當企業紛紛體認國家對缺乏競爭力的產業拒絕伸出援手時，他們開始朝著轉型「極速移動」，並且講求「一步到位」的學習。因此，我要告訴大家：「關鍵不是調整，而是調整的『速度』！」在所有疆界被隱形並且極速移動的時候，不管你是否準備好，全世界優秀的人才已經開始和你搶奪就業的機會了，轉型就是「影響力」及「人生財富的重新分配」。而轉型的關鍵包括「智慧密集」、「外部導向」、「優勢定位」及「速度懸殊」。

第一個關鍵——「智慧密集」：過去的產業已經從人力密集與資本密集走向智慧密集。一個企業需要大量的人才，但是如何讓「人」變成「人才」，必須在中間加上「know how」，一個帶著「know how」的人，代表他具備著「知識」與「決定」的特質。我認為，知識有學完的一天，但如何做決策才是重要的關鍵。彼得·杜拉克曾說：「決策的關鍵在於有系統的放棄。」處在這個快速變動的世界，不能只是再搬出過去所學來迎戰，因此勸勉大家未來在自我改變、投資及進修上的速度要加快。別的競爭者還在告訴老闆，他是要來公司學習的時候，你已經準備為公司付出貢獻了！

第二個關鍵——「外部導向」：公司內部所發生的每一件事都是成本，卻只有一項稱為「利潤」，那就是「客戶」。外部導向的最極致就是「外包」，為何像IBM這樣無論製造、銷售或維修，全部都發包出去的公司，會有這麼強的競爭力？記住這個觀念：「競爭的關鍵在於『整合力』——整合新的能力」，當公司將機會給你全權負責時，你必須證明自己有能力可以自負盈虧。提醒各位，中國已不再落後，其版圖的擴大，代表著華人世界的崛起，「華人網等於關係網」，你手中的每一位客戶就等於一個通路。面對來勢洶洶的中國，你必須告訴自己：「有競爭力，對岸就不是敵人；沒競爭力，到處都是競爭者。」

第三個關鍵——「優勢定位」：每個資訊都有「發射點」與「接收點」，每一天都有無數的競爭者發射訊息給客戶，而決勝的關鍵就是客戶的腦海是否產生印象，他們永遠只記得第1名，不認得第2名。所以，為了讓客戶對你有深刻的印象，祕訣就在於傳達訊息時：「55%影像+38%訓練過的聲音+7%畫龍點睛的文字」，你就更能夠比別人早一步獲得機會。

第四個關鍵「速度懸殊」——速度就等於「競爭力」，累積能力、學習及調整上所產生的「速度懸殊」，是非常重要的決勝關鍵。對同學來說，增進速度的方法就是「出去接受刺激」，我有個「時光隧道理論」，意思是在踏進社會之前，就開始去社會大學進修，了解這個社會需要具備何種能力的人才，就可以及早作準備，增加競爭優勢。（攝影□曾煥元）

