

居士與企業家

創業 寂慧

年輕人創業，總有一窩蜂心態，甚至加上敵對的立場。卻不知道那是創業的大忌。舉例說，年輕人欲開辦素食店，但看見某一區的素食店生意蓬勃，不禁覬覦，妄圖踏進去，分一杯羹。更看見其中一些店經營數十年，不免僵化保守，充滿缺點，便瞧不起別人，決定踏足其中，將其他店擊敗，獨佔該區市場。

任何創業之初，無可避免地要與原經營者競爭。由於原經營者早佔先機，對其中環境的優劣，該區的文化，氣候較為瞭解，加上與該區的特定顧客建立良好關係，新來者欲從中分享，必有一定難度。縱使成功擊敗固有者，獨佔該區，認為可以自滿自大，安享太平。但難保後來者亦會抱著同樣心態，自己亦有可能面對被淘汰的命運。

創業者首先要去除對立，甚至敵對的心態。因為那是市場爭奪的心態，非隨順、滿足市場的策略，只會事倍功半，甚至沒有生存空間。因此，首先要調查該區市場空間，如果該區已飽和，就讓它繼續下去；如果該區業者未能提供足夠服務，即仍有市場空間，便可涉足其間，優化其中業務，在該區佔一席位。其次是市場的分佈情況，若該區只有中、上的服務提供，應將重心放在下的

服務提供。即是說，與其他同業分工合作，提供全面的市場服務，讓該行業在該區能完善發展，亦即是說，競爭者是自己的夥伴，非敵人。要知道，單靠自己，難以壟斷該區業務，若能讓同道者進佔，共同提供服務，不但同業受益，該區的大眾也可享有全面及完善的服務。創業者初期應定下自己的分位策略，立足後，再優化、提升固有的服務，或是橫向發展。業務將會是無限寬廣。

同樣，佛教組織、道場雖然與企業性質不同，但創業所遇到的環境，優劣等，基本上是相同的。因此，草創之初，亦應依其步驟去發展，可是佛教畢竟不同企業的營運。其根本在營運者的發心，若發心端正，廣大，生存及發展無可限量。何以故？佛教是心靈的修煉，去苦及終極的理想，那是亘古，永遠的課題，亦是說，那是永久、終極的需要。即無限大的市場空間。其優勢非各種企業能及，別說加上一些形而上的助力，更非企業能望其項背。

不論企業或佛教事業，仍需遵循世間法，因果法則，要互助互利，非敵對；要團隊精神，非個人化；要從利他中自利，非一窩蜂的唯利是圖。要審視自己的存在價值、付出，而非妄求安逸，不需付出而有收穫。