

## 居士與企業家 寂慧

### 謀取利潤

一個企業，不管大小，最大的目標通常是利潤，甚至是唯一的目標。因此，如何能得到最多利潤，如何能長久保持盈利能力是每個企業時刻關注的。從因果關係，要得到必須付出，付出的多，收獲亦多。相反，付出的少，收獲亦少。付出分兩方面進行：一方面是參與，投入、承擔；第二方面是學習社會上有一大群人到處鑽、找機會，將某些商品或服務轉售他人，從中謀利。他們對出售的產品不認識，亦不願去探究，只望在最短時間內獲取最大利潤。腦子裏儘是報酬及享樂，當然不會想到自己的存在價值、貢獻及付出。這類經紀式的中間人，絕大多數失敗告終，浪費光陰、機會。

要存在，必須是獨一無二，能人所不能，在某方面能作出貢獻，能承擔。這些原則，指導著企業主多方面發展，去配合。報酬來自付出、克服困難。因此，沒人願意做的工作，報酬必豐厚，例如建築業既辛苦，亦骯髒，沒有人願意投入，工資奇高。其次是能人所不能，即專業。每個人必須有某一項專業，才能受人尊重，有所恃，有所發言、貢獻，否則只能庸庸碌碌，站在別人後面。要達到某一項專業，必須作很大的及長期的付出，如果沒有那方面的興趣，定事倍功半

，因此，寓興趣於工作，是合理及正常的；如果只為金錢而工作，將失去人生意義。專業的付出，要從歷史性認識，探索源流，生起及存在的原因，繼而瞭解該專業的現狀，包括世界各地的狀況；該專業的傑出人士、發展、資源等，尚有日新月異的發明，亦應知道，切合環境步伐，當然，該專業的知識、學問，更須不時進修、提昇。作一個既深且廣的專業人才。最成功的例子是當任何人想起該方面時，必定想起你，如果是金錢的專業，你的臉孔該是「\$」的符號。

任何企業，走向專業化時，還要在該行業作出承擔，參與，改善該行業的環境，作人才培訓，為未來培養人才，繼承，代表該行業發言，回應社會與顧客。

能如此投入，承擔，定能在行業中穩佔一席位，得到很大的回報，自能生存，利潤亦隨之而至。因此，別只想著謀取利潤，應反省自己能作出那些貢獻，有何生存意義，如果能夠利他，必然能夠自利，利潤不求自來。謀取利潤不應只是一時的得益，還要關顧其延續性，甚至內裏的無形資產，且是一種厚禮，餽贈下一代，後人等，謀取利潤，除要謀取最大利潤外，更要持續不斷，像開水喉般，常開常有，福澤綿綿。