企业管理 用牛刀杀鸡的创新价值

星报·商学院

杀鸡焉用牛刀语出《论语·阳货》:子之武城,闻弦歌之声。夫子莞尔而笑,曰:“割鸡焉用牛刀?”子游对曰:“昔者,偃也闻诸夫子曰:‘君子学道则爱人,小人学道则易使也。’”子曰:“二三子!偃之言是也,前言戏之耳!”

原文意思是说,子游担任鲁国武城首长时,用礼乐教化百姓。而当孔子来到武城,听到武城一片弦乐歌声,便微笑着说:“割鸡焉用牛刀?”孔子是说,治理武城这么一个小地方,还要大费周章地动用礼乐教化吗?子游听后回答说:“我曾经听老师您说过:‘做官的学道,就会爱恤人民;老百姓学道,就会容易接受指挥。’”孔子立即向同行弟子表示子游的话是对的,自己刚才不过是说笑罢了。后来“杀鸡焉用牛刀”被用来比喻处理小事无须动用大才。

两千多年来,“杀鸡焉用牛刀”就成了社会中,不必大材小用与凡事恰当即可的文言说法;当然,也让我们避免了人才与资源的错置和浪费。然而,随着时光推移与产业创新,我们逐渐发现许多成功的企业,其实是以“牛刀杀鸡”的方式来创新,来创造更大的价值。结果发现,有时以“牛刀杀鸡”,不仅不是资源的浪费,反而可以创造更大的价值,成为另一种新营销的模式。

“牛刀杀鸡”成就一流企业

麦当劳创立于1940年,初期由狄克和马克·麦克唐纳 兄弟成立,一开始时只是一家在美国高速公路休息区旁的汉堡店,到2010年,它在全世界已经有超过32000家分店,分布在全世界120个国家和地区。能在70年内,在全球复制超过3万家分店,关键在于其专业而且完整的管理制度与标准作业流程。煎汉堡肉、炸薯条,甚至是清洗马桶,都有其完整的作业流程,所有的管理人员皆须经过此培训过程,以培养其对于未来经营细节掌握的专业。若以我们“杀鸡焉用牛刀”的标准来看,麦当劳的管理制度与标准作业流程,其实是十足的“杀鸡用牛刀”;尤其以咱们中国人的智慧来说,可能会认为不过是煎个汉堡,又不是满汉全席,何必如此小题大做? 然而,正是这个“杀鸡用牛刀”的制度与精神,让麦当劳得以由一家高速公路旁的汉堡店,成长为横跨120个国家和地区、店面多达32000家的餐饮巨人。

另一个成功的例子为,台湾半导体教父张忠谋先生创立的台湾集成电路公司(简称台积电)。23年前,张忠谋先生以其创新的“晶圆代工”,开创了一个全新的半导体商业模式,在此创新模式下,台积电走出了一条与Intel和三星电子不一样的“晶圆代工”半导体之路。为求达到世界一流的竞争力,台积电很早就实施员工分红制度,吸引高科技人才,因向往者众,而有了“博士生担任大学生的工作”、“大学生担任高中生工作”的传言。然而,此“杀鸡用牛刀”的现象似乎并未给台积电造成负担,反而因一流人才的加入,而使台积电成为具备世界一流竞争力的成功企业。

关键能否创造更多创新价值

“杀鸡用牛刀”是否有必要?对此问题是可以讨论的。我个人以为,关键在于牛刀能否创造更多的创新价值,只要牛刀创造的创新价值,能够大于使用牛刀的额外成本,“杀鸡用牛刀”还是合算的。如果牛刀不能创造额外的创新价值,或者创新价值小于使用牛刀的额外成本,当然“杀鸡用牛刀”就成了资源的浪费。我们不需浪费资源来“用牛刀杀鸡”,但也不必自我设限,认为“杀鸡不能用牛刀”。奥图码投影机在过去的几年里,在亚洲成长的过程中,我们率先在投影机这个仪器设备市场,为客户提供消费性电子产品等级的服务,目的也是希望我们高规格的服务(牛刀),能够带给客户更高的价值。很高兴的是,如今优质的服务已成为奥图码投影机最受好评的项目之一。

综观中国历史,自黄河水患以来,资源不足一直是我们面对的挑战,也因此“杀鸡焉用牛刀”自然成为企业界习以为常的准则。在企业成长初期,“杀鸡焉用牛刀”当然可以减少资源浪费,帮助企业度过最艰苦的创业阶段。然而,当企业成长至一定阶段,欲求更好的创新与突破时,适当的“用牛刀杀鸡”,可能是我们成长过程中,所要考虑的策略之一:只要牛刀的额外成本不大于所能产生的额外价值,我们可以大胆地投资牛刀,来为企业创造更多成长的机会。

把握创新的原则与控制成本,追求企业更大的可能,相信孔子若在今日,也会如同赞许子游以礼乐教化百姓般,对我们说,此“杀鸡用牛刀”之举,是也!

(文/Optoma 亚洲区总经理 郭特利)



方倩:制图

宠物出门不再“打的难”,却又处境“尴尬”难扶正

“宠物出租车”想成商机不容易

创意360°

出门打的,对很多人来说并不稀奇。但对那些可爱的宠物来说,想要出门坐车可就没那么容易了:出租车司机可能会毫不留情地将宠物拒之车外,理由很简单:担心宠物可能弄脏车内环境。

正当不少主人为无法带心爱的宠物出门溜达而发愁的时候,而省城有一些人却从中发现了商机,开起了“宠物出租车”。 记者 宛月琴

40元起价专载宠物

“40元起步价,按路程定价”,位于省城史河路上的小罗自己开设了一家宠物店,经常遇到宠物出门难的问题,也看到外地不少城市都有专门的宠物出租车,而且生意不错,所以他就尝试着在自己经营的宠物店做起了宠物接送的业务。

“真是想进了我们心里”,自己拥有一条宠物狗的省城市民小雯觉得这个创意很好,“公交车、出租车都不允许宠物上车,自己又没有专车,带宠物出门太不方便了,特别是狗生病了只能抱着狗狗步行,相信不少人都跟我有同样经历,所以生意肯定不错。”

“这个价格也不算高,因为每次接送完,车子里都是动物的毛和口水,甚至还有排泄物,必须送到洗车店清理,”小罗告诉记者。

宠物出租也能“拼”

人能拼车,宠物也能“拼车”。几个老客户就经常约在一起,联系好了一起租用他的车,带着宠物去天鹅湖边遛弯,平摊车费也更划算。

记者在省城的一些宠物店还发现了不少类似的宠物出租车,经常三五成群,凑在一起,带宠物遛弯,各家才象征性地给车主出点“份子钱”。不过这些店主的经营比较低调,不愿张扬。

处境“尴尬”难运营

宠物出租车,确实给不少宠物主人带来了方便,其中也有利可图。但是,小罗他们也有自己的担心,因为按照相关法规,宠物出租车没有相关许可,处境很尴尬。所以,他只是将其作为自己的一项特色服务业务,算在店内宠物日常消费里。

安徽徽商律师事务所律师郭万隆介绍,根据《安徽省道路运输管理条例》,宠物出租车营运不符合规定。“在目前的情况下,法律法规不会因为这一新情况而有所改变,宠物出租车的处境还是会很尴尬”。