

---

## 81. [犬獒效应](#)：让企业在竞争中生存

犬獒效应：让企业在竞争中生存,困境是造就强者的学校。

### 犬獒效应

当年幼的藏犬长出牙齿并能撕咬时，主人就把它们放到一个没有食物和水的封闭环境里，让这些幼犬自相撕咬，最后剩下一只活着的犬，这只犬称为獒。据说十只犬才能产生一只獒。

我们生活在一个变革的时代。挑战和机遇同在，竞争是它的最显著特征。竞争是一种刺激，一种[激励](#)，也意味着新的选择和新的机遇。竞争出生产力，竞争出战斗力。只有主动迎接竞争的挑战，我们才能成为强者。

自 1999 年成立的内蒙“[蒙牛乳业](#)”，是中国最近几年连续增长最快的[民营企业](#)之一，销售额已由 1999 年的 4000 多万元增长到 2003 年的 50 多亿元，“牛气”十足。而蒙牛创建初期，[伊利](#)已经成为同城的乳业巨头。即便如此，蒙牛还是选择了向伊利挑战，勇敢地与伊利展开了竞争。在一片“向伊利学习”的口号声中，蒙牛以低姿态的行为方式进入，没有被伊利当做“敌人”。经过几年的励精图治，终于，蒙牛发展成了可以与伊利抗衡的乳业大户。正是与伊利的竞争，才造就了今天蒙牛的牛气冲天。

市场经济是天然的竞争经济。在市场经济条件下，竞争才有高效率，竞争才能出效益。没有竞争就死水一潭，事业就缺乏生机与活力。这已经为无数企业发展的过程所证明。为保证自己能在激烈的竞争中生存下来，许多企业都在企业内营造着内部竞争的机制，以保证员工队伍随时都是最精干的。

[美国通用电气公司](#)的前身是爱迪生公司，至今已逾 120 年。这个长寿企业的经营秘诀中重要的一条是对子公司[首席执行官](#)实行卓越管理者制度。前总裁[韦尔奇](#)公开宣称，凡不能

---

在市场维持前两名的企业，都会面临被[拍卖](#)或裁撤的命运。随着企业的拍卖或裁撤，原来的企业经营者就被解除了职务。

在河南许继集团公司，为防止人才的沉淀和老化，明确规定中层以上干部包括集团领导每年淘汰 5%，管理干部每年淘汰 5%转岗，技术人员每年 5%转岗，工人每年 5%转制（从正式合同工转为临时工或从临时工转为正式合同工），使人人都处在不进则退的竞争环境中。在深圳[三九集团](#)，更是实行一种非升即走制度：不同管理职务的任职都有一定的期限，工作人员超过其任职期限仍未晋升高一级职务者，就要按规定离开本企业。这就从制度上保证了[人才流动](#)的经常化、正常化，能够不断腾出空缺职位，不断补充新人，保持长久竞争力。