

## 墨子精神典範－賣命小子謝明達

翁小芬

這篇故事以賣命小子謝明達創立裕毛屋為例，作為「職能專精」之墨子精神典範，以形塑學生現代專業墨翟精神。

### 謝明達創立裕毛屋的歷程

裕源集團子公司「裕毛屋凱福登」之執行長謝明達，祖父曾任彰化和美國小校長，後來家族經營裕源紡織，雖然自小家境優渥，但他卻不聽教誨，不僅組幫派、拒絕聯考，高中畢業後，還北上混幫派、幫人處理債務，即使當完兵，還是不斷滋事，幾次被拘留在警局裡。這令父親忍無可忍，終在謝明達二十一歲那年，帶謝明達到日本新宿，投宿在一家簡陋旅店，隔天留下五千日圓，繳付半年房租後，便一去不回，獨留謝明達在異鄉。

沒有護照、不識日語的謝明達，無助地處在陌生的國度，他懷念家人的呵護及故鄉的點滴，開始反省著過去的荒唐事，也漸漸知道惜福與保護自己，多年後，他回想當年說：「我到夏天都還穿著毛線衣，因為萬一感冒，我沒錢看醫生，我像一個無知的傻瓜。」後來為了生活，他到壽司店打工，每天撿客人吃剩的魚肉，工作至晚上十點，並勤學日文，對此，其言：「什麼都沒有，才知道人生『有什麼』的可貴。我開始珍惜身邊每個機會，我不能再犯錯了！」他進而奮發圖強，痛改前非，在澡堂裡遇道角頭想拿錢收買他，也不為所動，還苦讀考上日本東海大學。

一九八四年，謝明達畢業回台後，正值福懋興業準備生產塑膠袋，奉父親之命再回到日本拓展業務。起初，在業界毫無人脈的他，為了拓展塑膠袋商機，選擇超市作為出發點，他厚著臉皮一家家登門拜訪，從九州到北海道，在一年內跑遍四千五百家超市，成為「賣命小子」。還在傳統市場販賣塑膠袋，充當搬運工，免費替客戶卸貨，這段創業時期雖然辛苦，但他卻學到許多經營超市的訣竅。經過一番努力，三十歲時，他在日本已有八百家超市客戶，然而日本當時前二大業者 7-Eleven 及 Jusco 百貨，卻始終拒他於門外，為達目的，他每周固定拜訪，從不間斷，經過五年的努力，終於打動當時在日本已有二千八百家的 7-Eleven，同意和他合作，這也讓謝明達在超市業界打開一扇大門。

回台後，他從日本物流市場開始，拓展到超市、餐飲、汽機車代理、棉製品等版圖，橫跨服務業與製造業。他之所以能成功，主要在於那追求完美、追根究柢的「超完美主義」和「究極精神」，他曾經為了手套工廠能達到無棉絮的境地，以及改變裕毛屋員工那安逸，對顧客不理睬的弊習，曾兩度向員工下跪請託，還為了自製的手套能通過日本手套檢查協會的合格認定，曾三個月睡在車上，以便就近嚴格控管，體現出他那追求完美、專業極致的精神。

除此，他為了降低經營成本，還自創了「垃圾桶管理學」及「走動式管理」。他經營裕毛屋時，每天帶著錄影機檢查垃圾桶，當場錄影存證，以瞭解員工是否

做到垃圾分類及成本控管。且每天一到店內巡視，一定廣播告知，以解決顧客問題，因為，他認為服務業處理客訴問題一定要眼明手快，消費者見到總經理親自到場解決問題，將更能感受到企業解決客訴問題的誠意。

謝明達以誠懇、專業、究極的完美主義精神來創業，將旗下企業經營得有聲有色，被封為「賣命小子」，讓小流氓變成台日物流業大亨，奇創業精神也體現出墨家著重專業、務實、刻苦的精神。

**資料來源：**

<http://tw.myblog.yahoo.com/jw!a2sykKKLBRTS5YcjvEtTxmfd0bmI2w--/article?mid=254>

**問題反思：**

- 1、你對葉明達痛改前非的精神和毅力有何想法？
- 2、你認為葉明達的創業理念和管理哲學是甚麼？