

## 企业成败经典

### 民企成长必须正确理解和培育“感恩”文化

中国民营企业发展了二十多年，管理弊病暴露的也越来越多，许多人对此开出了自己的“药方”，以为处在重要转折关头的中国民营企业带来“健康”与“强壮”。“感恩”文化的缺失以及对之的误解会长期制约着中国民营企业的快速健康发展。

1. “感恩”扩充心灵空间的“内存”。“感恩”最初源自基督教教义，是一个宗教味道比较浓烈的概念。其本意是要信徒感谢主为了拯救世人被钉十字架，感谢主的慈爱与宽容，感谢兄弟姐妹的帮助与支持等等。基督教要求信徒每天都要向主耶稣表示“感恩”，具体内容这里不做赘述，有兴趣的读者可以查阅相关资料。最重要的是，终极的“感恩”，也就是宗教层面上的感恩，可以让人获得极大的宽容和仁爱，所以真正的基督徒都是极其宽容和富有爱心的。因此，不难理解，“感恩”必然能够促使人们扩充心灵空间的“内存”，让人们逐渐增加仁爱、宽容起来，并减少人与人之间的摩擦，融化人与人之间的距离和矛盾，增强人与人之间的合作，不断提高企业的整体运营效率。

2. “感恩”需要遵循市场规律。世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。宗教意义上的爱与恨也是如此。如今，中国

已经渐渐从计划经济的桎梏中脱出，市场经济体制日益完善，这就必然使得“商品”这一概念的内涵不断扩大，许多看似“神圣”的东西逐步走向市场，让市场经济“无形的手”指导资源配置，带领人们前进。从前，为了填饱肚子，人的生活不能没有面包；现在，为了提高生活水平，人的生活需要能够满足个人口味的“个性化面包”，否则就只能倒退。现在的民营企业赚钱看市场，对待自己的员工却不能按照市场规律办事，单方面强调“感恩”，结果导致员工积极性不断下降，企业整体效率不断降低，甚至随着企业的不断发展壮大而每况愈下。因此，“感恩”文化不能滥加利用，一定要根据市场规律来理解“感恩”并努力培育“感恩”文化。

3. 误解“感恩”导致“金员工”流失。参加成功训练时，教练说我们这个时代缺少“感恩的心”，强调员工要对老板有一颗“感恩的心”，要向《致加细亚的信》一书主人公罗文学习。具体说来，我们应该学会“感恩”，感谢老板给我们提供工作机会，感谢老板给我们施展自己才能的舞台，甚至感谢老板让我们有了“生存的能力”，并在“感恩的心”驱使下，实践新时代的“罗文精神”，不计条件地完成老板或领导交代的任

务。

这样的宣导我不能说出否定的意见,但是有一点必须阐明,即,如果老板心中真的只是这么想,那一定是个非常大的错误!仔细想想,老板会给一个能力不合适的人一个工作机会或舞台吗?老板又会给当年罗文所享有的待遇和文化环境吗?显然不会!老板给员工舞台的目的又是什么?老板的“施恩”是为了雇佣员工为自己做事,老板希望员工“感恩”是为了以更低的成本来雇佣员工继续为自己服务,老板在不考虑相对条件和环境时要求员工向罗文学习,也是为了以更低的成本来要求员工为自己效力。

这是不公平的,也不会长久的,长此以往,这种畸形的“感恩文化”与“罗文精神”必然会导致“金员工”的大量流失,给公司带来无法估量的损失。同时,它也向我们揭示了,老板与员工之间的关系是以经济指标“利润”为基础的,是相互的,员工要学会“感恩”,老板更要学会“感恩”:感谢员工经常无偿为了自己的公司加班,感谢员工为了获得某项订单忍受大量的冷眼和鄙视,感谢员工尽职尽责做好了本职工作才使得公司能够正常运营,感谢员工为准时交货顶着高温、挥汗如雨,感谢员工为了维护公司形象独自咽下的委屈和泪水……太多了!举不胜举。顺便说一句,现在市场上有一本书叫《顾客第二》,内容十分精彩,论述也极为精辟,建议中国民营企业决策者用心读一读,一定会受益匪浅。

4. 从“双向感恩”到“社会感恩”。企业里,只有在所有员工(老板也不例外)都具

备“感恩的心”的时候,“感恩的心”才能发挥其蕴涵的巨大功效,否则,“感恩的心”只能作为一种企业希决策者或管理者愚弄员工的工具,望本文的论述能够引起中国民营企业的深思和自省,正确理解“感恩”文化,杜绝以“施恩者”自居的念头和做法,尽量培育一种基于市场规律的“员工感恩,老板也感恩”的内部“双向感恩”文化。此外,企业的发展离不开社会各界的支持,所以,企业必须深刻理解“饮水思源”的内涵,抓住机会或创造机会以回报社会,为推动社会进步尽自己的一臂之力。如今,已经有少数企业将向社会“感恩”或回报社会上上升到战略的高度,甚至提出“修身、齐家、立业、助天下”的宏愿。这是一个非常好的现象,“星星之火,可以燎原”,这必将带领着大批企业将回报社会提上日程,共同促进社会进步。反之,社会进步了,企业也就获得更大的收益。因此,可以说,不论“双向感恩”还是“社会感恩”,都能够为企业带来实实在在的效益。

综上所述,中国民营企业必须全面深刻理解“感恩”文化,在企业内部形成一种积极向上的“双向感恩”文化和“社会感恩”文化,让市场化的“感恩”文化成为企业经营管理过程中的润滑剂,减少内耗,留住“金员工”,避免损失,惟有这样,中国民营企业的整体运营效率才会从实质上得以提高,企业才有可能走一条稳定的可持续发展之路,实现“长盛不衰,基业长青”的远大目标。

(摘自《中国营销传播网》2005年6月17日 谢付亮/文)