

# 爱 企业发展动力矩之魂

■ 林建宁

两千多年前,古希腊伟大的科学家阿基米德说:给我一个支点,我就能够撬动地球。

要撬动地球,只有支点是足够的,还得有一根足够长的杠杆,并且杠杆的动力臂也要足够长;还得有拉动杠杆的动力,并且这个动力也要足够大。

企业撬动市场的原理和阿基米德撬动地球的原理是一样的。诚是企业发展的永恒支点,但是企业有了这个支点后,要撬动市场还需要有强大的动力和足够长的动力臂。

## 企业发展的动力矩原理

衡量一家企业发展得如何,一个重要的标准是看它撬动了多大的市场。全世界的企业在市场上激烈的竞争,就是为了把更大的市场蛋糕撬到自己的碗里。

### 企业靠什么撬动市场?

东岳1987年创业,第一年的销售收入是206万元;2010年,东岳撬动了126亿元的市场,比1987年扩大了6000多倍。而一些大企业,比如世界500强,市场又比东岳大得多。那么,决定一家企业能撬动多大市场的根本原因是什么呢?

根本的原因就在于企业的动力矩。一家企业有多大的动力矩,才能撬动多大的市场。根据杠杆原理,我们知道:动力矩=动力×动力臂

(1)“人”是企业的动力。企业的人,包括老板和员工,都是企业的动力群体。动力群体付出的有效劳动,是企业的动力。动力群体越大,劳动效率越高,企业的动力越大。

(2)“资源”是企业的动力臂。动力群体所掌握和运用的、用于企业生产经营的有效资源,是企业的动力臂,概括起来主要有研发、生产、营销、管理等四个方面。企业拥有的资源越多,利用效率越高,动力

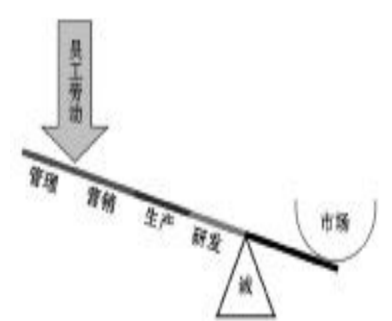
## 企业发展动力矩之魂

张建宏董事长曾经在一段采访中说过:东岳的目标是泰山之巅。泰山象征着什么?象征着稳健、永恒,所谓“稳如泰山”。泰山之巅标志着什么?标志着行业的最高水平、最高境界。东岳既要达到最高水平,又要永远保持最高水平,靠什么?动力?动力臂?动力矩?都要靠,但最主要还是靠动力矩之魂——爱。

### 爱对企业意味着什么?

(1)爱意味着更大的动力。美国通用电气前CEO杰克·韦尔奇被誉为“最受尊敬的CEO”、“全球第一CEO”,他认为,一流企业家最重要的品质就是对工作的热爱,“对我来说,极大的热情能够做到一美遮百丑。”

人们说,兴趣是最好的天才,热情是最好的才干。一个爱企业的员工,无

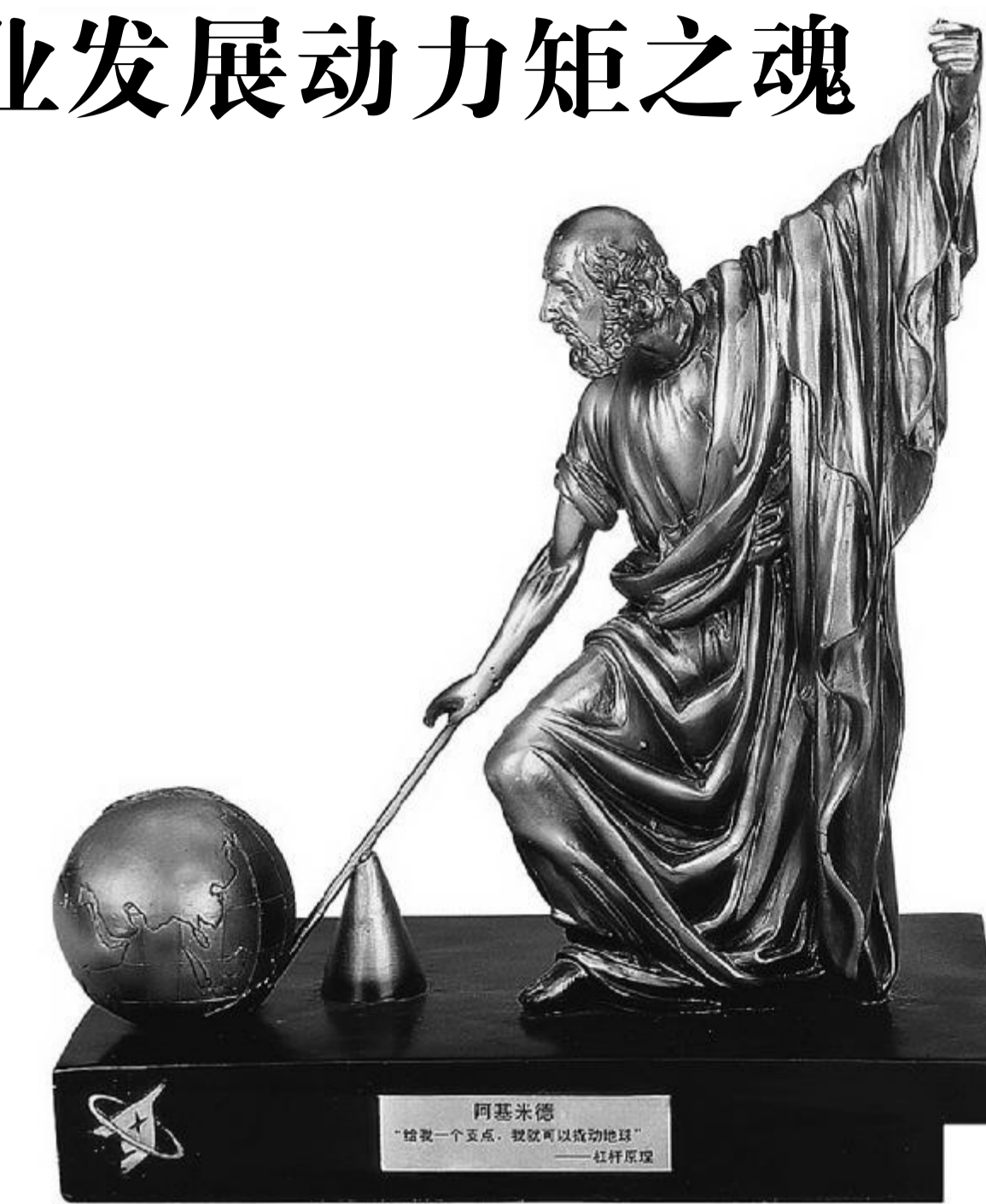


论在任何岗位上,都会兢兢业业、精益求精;无论对领导还是同事,都会肝胆相照、赤诚相见;无论在企业内还是企业外,都会爱厂如家、乐于奉献;他会把爱写进自己的每一个眼神、每一个动作甚至每一个细胞里。

(2)爱意味着更长的动力臂。企业拥有的资源是企业的动力臂。爱一方面让企业现有的资源利用更充分、效率更高;另一方面,会吸引聚集更多的有利资源,让企业的动力臂无限延长。

东岳白手起家,有了一定发展和积累以后,东岳人可以选择扩大再生产,也可以选择享受生活,因为爱东岳,他们没有把钱拿去享受,而是投向了企业的研发、生产、营销和管理,所以东岳的动力臂不断延长,发展得越来越好。

(3)爱意味着最大的“合力矩”。在宏观上讲,企业有一根大杠杆,有一个总的动力矩。具体到微观,在每个员工手里,都有一个小杠杆,都能产生一个动力矩。我们岗位上的资源,就是小杠杆的动力臂。我们付出的劳动,就是小



臂越长。

(3)动力越大,动力臂越长,企业的动力矩越强。我们可以分三种情况来看讨论:

①在动力臂一定的前提下,动力越大,动力矩越大。

②在动力一定的前提下,动力臂越长,动力矩越大。

③如果动力和动力臂同时变大,动力矩就会几何级剧增。

### 企业动力矩的关键是什么?

1987年创业时,东岳的动力群体只有38个人,最高学历是高中生;现在的东岳,有5400多名员工,其中很多人拥有硕士、博士学位。

1987年创业时,东岳只是一家镇办企业,只是“化工行业的丑小鸭”;现在的东岳,是亚洲最大的氟硅材料生产基地、香港主板上市的现代企业集团,

已经成功蜕变成展翅高飞的雄鹰。

为什么有的企业和东岳同时起步,却干着干着散架了,干着干着关门了?是不是人越多,动力就越大?是不是有了设备、有了资金,动力臂就越大?不是的!

东岳的动力矩之所以能够越干越大,是因为有一个健康而生命力旺盛的灵魂,这个魂是什么?一个字——爱!

杠杆的动力。只有每个岗位的动力矩达到最大,企业总的动力矩才能达到最大。

东岳有5000多名员工,就有5000多个动力矩。只有每个东岳人都能发自内心地热爱自己的岗位,充满热情地干好自己的工作,东岳的5000多个动力矩才能达到最大。

(4)爱意味着市场的回报。牛顿第三定律告诉我们:两个物体之间的作用力和反作用力总是大小相等,方向相反,作用在同一条直线上。爱也是一种力量,她也有反作用力,爱别人就是爱自己,这是一个规律,我称之为“新牛顿第三定律”,也称为“爱的感情定律”。

老百姓说:善有善报,恶有恶报。世界上万事万物都是有感应的,都是互相联系的。无论是人也好,企业也好,只要真心地付出爱,从一点一滴做起,就一定能够得到好的回报。在美国人威廉·贝纳德著的《哈佛家训》中,有一个“一把椅子换来两年利润”的故事。

19世纪后半叶,在美国费城,有一天下大雨,一个老太太蹒跚地走进费城百货商店躲雨。这个老太太穿得很简朴,还有点拘谨,售货员都没有把她放在心上。但一个名叫菲利的年轻售货员热情而诚恳地接待了老太太,并给她搬了一把椅子,让她坐着休息。几个月后,百货公司的老总收到一封信和一份数目惊人的货物订单,并指名要菲利去办理。这份订单的收益相当于这个商店两年利润的总和,使得这个老总震惊不已。当他迅速与写信人取得联系后,才知道信是那天躲雨的老太太写的,而她正是美国“钢铁大王”卡内基的母亲。

生活中处处有戏剧,惊天动地的事情可以创造奇迹,平凡的事情也可以创造奇迹。这个叫菲利的小伙子,一把椅子就换来了商店两年的利润。你说爱有没有回报呢?

所以,我们的企业要让小变大,由弱到强,基业长青,必须要让员工爱企业,让爱之魂主导企业的发展。

### 怎样才能让爱扎根在每一个员工心中?

每一个企业家没有不爱自己企业的。同样的道理,每一个企业家,没有不希望自己的员工爱企业的。那么,如何让员工爱企业呢?全世界所有的管理学家都在研究和关注这个问题。在

这里,我想到了日本经营之圣稻盛和夫的故事。

(1)敬天爱人——经营之圣的成功之道。稻盛和夫,1932年出生于日本鹿儿岛,他与松下幸之助、本田宗一郎、盛田昭夫一起被称为日本经营四圣。

①“敬天爱人”缔造京瓷传奇。1959年,稻盛和夫27岁就创立了京瓷公司。京瓷成立后发展迅速,第一年就实现赢利,十年就在日本上市,并发展成世界500强(2011《金融时报》世界500强第491位)。

稻盛和夫的经营之道,核心是“敬天爱人”四个字。“天”就是道理,“敬天”就是要合乎道理,敬重规章制度;“爱人”就是以仁慈之心关爱众人,把员工放在首位。“敬天爱人”成为京瓷的企业之魂,也是京瓷的动力矩之魂。

②“敬天爱人”造就的第二个世界500强。1984年,52岁的稻盛和夫又创办了第二电电,这家公司也成了世界500强(2011《金融时报》世界500强第325位)。

③“敬天爱人”使日航起死回生。2010年,日本航空破产后,在民主党鸠山政府的三顾茅庐下,稻盛和夫以78岁的高龄出任日航的CEO,仅仅用了一年时间,日航就做到了三个第一:利润世界第一,准点率世界第一,服务水平世界第一。

稻盛和夫爱的理念,不仅在日本得到认可,而且在全世界都广受推崇。他的著作《活法》、《干法》、《敬天爱人》等,已经成为各个国家、各个行业人士的成功“圣经”。

(2)让爱为企业凝心聚力。稻盛和夫给我们的启示是:作为管理者,要想让员工爱企业,长久赢得员工的“芳心”,具体的方式和方法可能有很多,但从根本上说,就只有一个“爱”字。爱是相互的,有付出才有回报,只有企业爱员工,员工才会爱企业。

1933年,正当经济危机在美国蔓延的时候,加利福尼亚州的哈里逊纺织公司因为一场大火而几乎化为灰烬。全公司3000名员工悲观地回到家里,等待着公司宣布破产。可不久,他们接到的是公司向全体员工继续支薪一个月的通知。第二个月,正当员工们为以后的生计发愁时,他们又接到了一月份的工资。在全国上下一片萧条,人人生活都没有着落的时候,能得到公司如此的照顾,员工们感激万分。于是,他们纷纷涌向公司,自发地清理废墟、擦洗机器,还有一些员工主动去

外地联络被中断的货源。三个月后,哈里逊公司重新运转了起来,对这一奇迹,当时的《基督教箴言报》是这样描述的:员工们使出浑身解数,昼夜不歇地卖力工作,恨不得一天干25个小时。

日本与企业的企业很多经营理念是不同的,但是“爱”的理念却是相同



的。

(3)员工心中的“最佳雇主”怎么样?在当今的知识经济时代,更好地激励员工,让员工爱企业、爱工作,更是比以往任何时候都更为关键、更加重要。

①最佳雇主的“四大标准”。有媒体根据各国最佳雇主的评选结果,总结了人们心目中最佳雇主的四大标准:一是职业发展前景与培训机会。二是企业文化下的人文关怀。三是提供良好的沟通和交流。四是不低于行业平均水平的薪酬。

②马斯洛的需求层次理论。美国著名心理学家马斯洛把人的需求分为生理需要、安全需要、社会需要、尊重需要和自我实现五个层次,其中生理需要和安全需要是基本的需求,社会需要和尊重需要是中级阶段的需求,自我实现是高级阶段的需求。

③充分满足员工各个层次的需求。结合最佳雇主的四大标准和马斯洛的需求层次理论,我们可知,企业要长久赢得员工的芳心:首先要支付有竞争力的薪酬,这是满足一切需要的基础;还要营造积极良好的沟通和交流氛围,满足员工的社会需要;也要给予足够的人文关怀,满足员工的尊重需要;更要注重为员工提供良好的职业前景与充足的培训机会,帮助员工实现自身的价值——其实员工实现自身价值的过程,就是为企业创造价值的过程。

当然,不是每一家企业都有条件做到这些的全部,但是只要你用心去做,并让员工感受到你的爱,员工就会愿意与你一起努力,将企业变成心目中理想的企业!

## 魂贵则人贵 人贵则企业强

东岳提出要受人尊敬的企业,那么什么样的企业才能赢得他人的尊敬呢?

### 拥有高贵的魂才能受人尊敬

什么样的人才能真正赢得他人的尊敬?生活告诉我们,不是有钱人,也不是有权的人,有钱有权的人,别人可能会惧你,但不一定“尊”你,更不会一定会“敬”你。人是肉体与灵魂的结合,只有具备高尚灵魂的人,别人才会尊敬你。企业是有品格的,企业的人格是员工人格的集合。只有每个员工都高尚起来,企业才能高尚起来,才能受人尊敬。

(1)椅子与神像:一样的木头,不一样的尊敬。大家现在坐的椅子是木头做的,木头做成椅子,人可以坐上去。但同样的一块木头,如果刻成了神像,还有人敢坐上去吗?因为做成椅子的木头和刻成神像的木头,两者凝聚的精神是不一样的。做成椅子的木头,只是普通的工具。而刻成神像的木头,里面凝聚了非常高贵的道德精神。淄博有一个女神颜文姜,她原本只是平民女子,却因为善良和孝行被老百姓奉为神明,受到万世敬仰,人们尊敬的是她身上凝聚的高尚的道德精神。

(2)敛财难长富,善施方可敬。利比亚内战刚刚落下帷幕,有人统计,卡扎菲的家族财富高达2000亿美元,比大家最熟悉的两位超级富豪——比尔·盖茨和沃伦·巴菲特加起来还要多。但是卡扎菲的财富最终带给他和家人的却不是幸福,而是灭顶之灾。拥有财富并没有错,关键的问题是,财富是怎么来的,准备用到哪里去。比尔·盖茨和沃伦·巴菲特不如卡扎菲有钱,但是他们受到的尊敬却是卡扎菲难望项背的。因为,第一,他们的财富是用智慧和汗水创造的;第二,他们为自己的财富找到了最好的归宿。他们不仅先后承诺“裸捐”,而且倡议全球的亿万富翁至少捐出一半家产用于慈善事业,正是这种高尚的道德品质,为他们赢得了全世界的尊敬。

东岳要做一个受人尊敬的企业,必须要把高尚的道德精神融入到东岳人的血脉中,汇聚成企业高贵的人格力量。那么,东岳人怎样才能成为有道德的人呢?

### 高尚企业三真言——孝、诚、爱

家庭、单位、社会,三位一体,共同组成了人的生活空间。家庭—单位—社会,三点一线,共同形成了人的成长轨迹。

在家里,人们有亲情与血缘的关系,家庭美德的核心是一个“孝”字。在单位,人们受规章和制度的规范,职业道德的核心是一个“诚”字。而走到社会上,人们是在一个相对自由的环境中展开各种行为活动的,社会公德的关键是一个“爱”字。孝、诚、爱是每个人心中都有的善念,也是高尚企业的三字真言。

(1)在家爱父母,有孝心。孝是人类文明的DNA,是个人品德的起步点,也是企业人格塑造的起点。在新的时代背景下,我们赋予孝新的内涵:生活保障、精神慰藉、敬业回报。

(2)在岗敬业,讲诚信。诚是事业成功的命门,是企业发展的永恒支点。我们也为其赋予时代内涵:忠诚事业、诚实劳动、诚信待人。

(3)公共场所讲公德,有爱心。爱的时代内涵有三个方面:关爱他人、爱护环境、奉献社会。

①关爱他人。孟子说:仁者爱人。一个不懂得爱他人的人,永远不会懂得人生的真谛。

在上世纪的波黑战争中,一名记者正在萨拉热窝街头用笔记录着这座城市的硝烟和破败。正在这时,他看到了一个被狙击手射中的小女孩。记者赶紧扔下手中的记事本和铅笔,帮助抱着小女孩的男人一起拦车向医院赶去。街道上的残垣断壁严重阻碍了汽车前进的速度,一路上,男人不停地向司机哀求加快速度,可到医院时小女孩还是已经停止了呼吸。“这太残忍了,”悲痛欲绝的男人对记者说,“但我还是不得不告诉孩子的父亲,他的孩子已经死了,他肯定会心碎的。”记者很惊讶,看着刚才近乎疯狂的男人说:“我还以为她是您的孩子。”泪流满面的男人答道:“不,她不是我的孩子。”他紧接着问:“难道他们不是我们的孩子吗?”

“难道他们不是我们的孩子?”对当今世界来说,也许没有比这更伟大的问题——如何回答它将决定世界未来的面貌。

②爱护环境。大自然是人类之母,我们每个人都时时刻刻都生活在大自然的怀抱中。我们可以离开母亲的怀抱,但离不开空气;我们可以停止吮吸母亲的乳汁,但一刻也离不开水;阳光照耀着我们,雨露滋润着我们,五谷喂养着我们……我看到过这样一个小故事:

一位妈妈带着一个小男孩,在桐花林里散步,小男孩在地上玩,妈妈在远处跟别人聊天。突然小男孩大叫:“妈妈,妈妈……”

原来在他玩的时候,不知不觉他的周围已经落满桐花,他忍不住踩那些花,因为每一朵花都那么美,所以他就一直叫妈妈。

旁边的人问孩子的妈妈:“你儿子几岁了?”

“五岁了。”孩子的妈妈答道。

“真了不起!如果他五岁了还舍不得去踩一朵花,我相信他一生都不会随便去伤害生命的。”

其实善和美就埋在每个人的心里,只要适当地去鼓励一下,爱就会陪伴我们终生,充满整个世界。

③奉献社会。一个对社会有贡献的人,才是对社会有益的人。有益于社会的人,才能拥有相应的社会地位,才能得到社会的尊重。

有的朋友说,我没有钱,我很穷,连自己都顾不过来,怎么去奉献社会呢?其实,并不是非得像比尔·盖茨和沃伦·巴菲特那样一捐多少亿才叫奉献社会。一个友好的微笑,一句礼貌用语,随手捡起路边的垃圾,都是奉献社会;勤奋学习,努力工作,做好自己分内的事,也是奉献社会。

爱是很博大的,又是很平凡的,体现在点滴小事中,一点一滴都有爱,人人都能奉献爱。

如果大家一提东岳,就自然想到东岳人是这个样子的:第一,东岳人在家孝敬父母,人品响当当;第二,东岳人个个讲诚信,产品信得过;第三,东岳人都有一颗爱心,无论走到哪里都善于奉献。那么,我敢说东岳就一定成为受人尊敬的企业,一定能成为基业长青的百年企业,一定能登上泰山之巅,取世界东岳,尽在掌中。

### 【作者简介】



林建宁,中共淄博市常委、市委秘书长。先后在《求是》、《人民日报》、《光明日报》、《经济日报》、《农民日报》等国家级重要刊物上发表工作论文多篇。其中《城市资产管理探析》、《做好县粮食品安全工作的有益探讨》获山东省社会科学优秀成果奖。2009年,出版专著《心灵之光——孝诚爱“三德工程”的实践与思考》。