

利益分配的牺牲品：韩信 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/225/2021_2022__E5_88_A9_E7_9B_8A_E5_88_86_E9_c70_225628.htm MBA专用训练软件《百宝箱》这是我在《新智囊》的“笑谈管理”中“读秦汉，想管理”系列文章的最后一篇，在谈了“强者的激励机制”以及“弱者的竞争策略”之后，我想在年初的时候谈谈有关“战略”的话题。一提到“战略”，人们往往想到的是：客户需求、市场定位、竞争分析等等关键词，可本期我要讲的是“战略”中往往被人们忽略的另一面利益的分配！而“韩信之死”恰恰给我们在制定战略时提了一个醒！岁末年初，往往是企业制定以及发布“战略”时候，与此同时，也是企业依照年度业绩“论功行赏”的时候。然而，往往就在此时，企业人员的流动量也是最大的时候，尤其是企业高层。由于工作关系，本人结识了不少“头文字C”（CEO、COO、CIO、CFO、CMO等等）的朋友，然而，就在我为《新智囊》的本期专栏交稿前不到一周的时间里，就有三位国内著名企业的总经理、副总裁给我打电话，通报他们已经或已经决定离开。听到他们的讲述，更让我感觉到，在企业以往的“战略”制定中，有一个极其重要的方面往往被战略制定者所忽略，那就是利益的分配！国内某家著名服装企业的副总裁，在离职前曾邀我出来“坐坐”，席间他问了我一个“简单”的问题：“你会写‘战略’两个字吗？”“当然！”我有些不以为然。“可人们在制定‘战略’的时候，往往只想到‘战’，而没有想到‘略’！”“不就是谋略的‘略’吗？”我应道。“这就是人们认识上的误区，一提到‘战略’

，人们往往想到的只是客户需求、市场定位、竞争分析等等，其实‘略’的写法是左边一个‘田’，右边一个‘各’字，其意思是，在公司战略实现的过程中，让利益相关方，包括客户、合作伙伴、员工等等，当然也包括我们这些打天下的人，都各自能够获得自己的一份‘田’，也就是收益！”话听到这里，使我禁不住想到了一个人，一个历史上著名的人物韩信！有关韩信的故事实在是太多了，从胯下之辱到漂母寄食，从萧何月下追韩信到明修栈道暗度陈仓，从背水一战到半渡而击，从衣锦还乡到兔死狗烹……记得大学时曾苦读“先秦两汉”，本科的毕业论文就是《淮阴侯之死》，引经据典找出了韩信“冤死”的证据，可这又有什么用呢？是控诉刘邦的狡诈、吕后的歹毒还是萧何的卖友？事隔多年，我想问题还是出在“战略”的“略”字上。对于韩信而言，封疆称王是其最大的人生理想，这本无可厚非，问题出在是以功劳作为利益分配的“依据”？还是作为利益分配的“筹码”？韩信无疑选择了后者，一次是在刘邦被项羽困在成皋时“求封假王”，让刘邦忍不住破口大骂（后因张良、陈平暗地里踹了刘邦一脚而改口）；一次是在会师垓下前的“按兵不动”，又让刘邦被项羽回师痛击。除此以外，加上后来的“藏匿钟离昧”、“称病不朝”、“羞与周勃、灌婴同列”等等，这些都是韩信为自己埋下了杀身之祸。司马迁在他的《史记》里，对这位淮阴侯充满了崇敬和同情，对于他的死，太史公大发感慨：假使韩信也能学一点黄老，表面谦让，不炫耀功劳，不自逞能干，那么他对于汉家的贡献，就可以同周公、召公、（姜）太公媲美，何至于落得这样一个下场？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请

访问 www.100test.com