

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: wonderfulcorporation 公众号(点击打开二维码):数据部落 网站:askingfordata.com

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

所有不谈钱的老板都是耍流氓

原创: 咪蒙 咪蒙 2016-08-05



(猪坚强作品)

“老板，请尽情羞辱我吧！用钱！”

怎么办，作为老板，我有一个恶习。

一言不合就给员工涨工资。

一言不合就在群里发红包。

没错，我就是喜欢给员工发钱。

我的一大梦想就是将来我的员工能像阿里、华为、腾讯的员工那样，成为土豪。

据说，前几天我写了《你是正常人？那你别去创业公司了》，很多老板都high了，火速转发到公司群里，给员工打鸡血。

那一篇的主题是讲在创业公司，每个人都要100%付出，每分钟都要火力全开。

这一篇我想讲的是，如果员工这么努力这么拼，那么，老板的回报要配得上他们的付出。

敢于谈钱的老板才是好老板。



不要以给员工很少的钱而自豪

创业公司的老板喜欢炫耀自己给员工只发一点钱，他们还愿意跟着自己干。这分两种情况。

第一种，公司刚成立，完全不赚钱，这可以理解。

但是时间长了，一年两年还发很少的钱，只能证明你无能。

马云爸爸说了，不挣钱的公司就是耍流氓。

第二种，公司赚钱挺多，舍不得发给员工。

这种抠逼老板还自以为精明，其实很傻逼。

只能说明老板的格局太小。

一个好老板一定会知道，员工才是企业的灵魂。公司不是靠你一个人就能做大的，没有一群好的员工，你什么都不是，你的企业也什么都不是。

越牛逼的老板，越能意识到员工的重要性。

马云爸爸就说了，“我认为，员工第一，客户第二。只有员工开心了，我们的客户才会开心。”

在老板的价值排序中，员工的利益应该是绝对靠前的。

创业公司的老板真的不应该以员工拿钱少为荣，而应该以员工拿钱多为荣。

你对员工有多重视，就直接反映在你给出多少工资上。

不管你的话说得多好听，员工在你心目中，就只值这么多钱。



不要只谈梦想不谈钱

老板们都很高尚，最喜欢谈梦想、谈情怀、谈学习、谈经验、谈成长。

就特么不谈钱。

为了给员工少发点钱，什么扯淡的话都说得出口。

最典型的案例是，先画饼：小张啊，努力干，这个项目做好了，奖金什么的，都不是事儿！

小张一听，鸡血满满，连续三四个月加班，累成狗，项目完成了，老板那边没动静了。

鼓起勇气问老板，老板一脸懵逼：

“奖金？啥奖金啊？”

小张，不得不说你啊，年轻人，不要动不动提钱，对你们现在最重要的是，要学到东西，积累经验。

不要那么功利！这个世界上，还有很多比钱更重要的东西，比如梦想，比如实现你的个人价值。

你要是太在乎钱，你的境界就低了！

赶快去好好干，再说了，等咱们公司状况更好了，期权、股权少不了你的，加油干啊！”

这一套是不是很熟悉？

每个老板都像是同一个培训班出来的，忽悠的体系都一模一样。

不要利用员工的梦想，去剥削和压榨他们。

有梦想并且真的追逐梦想的人，应该得到更多，而不是更少；应该得到奖励，而不是惩罚。

更重要的是，一个人要全力追求梦想，首先要生存。

有些公司每个月只发两三千块钱，员工的生存都成了问题。

都不说买房了，租房都租不起。

再说了，现在物价这么高，衣食住行啊、感冒发烧啊、孝敬父母啊、同学结婚啊，哪样不需要钱啊。

作为老板，我们有责任让员工不要为基本的生存而焦虑，要让他们活得有尊严。

03



不要用“创业”两个字去绑架员工

“创业”不是你理直气壮压榨员工的借口。

是的，因为创业，大家要热血、要奋斗。

但不是因为创业，大家就应该穷，应该苦逼。

创业公司的员工，牺牲了时间、健康、面子和稳定的生活，他们应该得到更高的回报。

事实上，我也会跟自己的员工讲，不要每天眼睛里只有钱，不要每天追求性价比，不要给多少钱做多少事，你们要为了更高的目标而奋斗，进步才是幸福，学到东西才是永恒——但这些都有一個重大前提，你的付出我一定会看到，我对你的肯定，用金钱来表达。

我觉得最好的状态就是，员工不盯着钱工作，而老板每一次都把钱给足、给够。

双方建立最大的安全感和信任感。

当年马云创业的时候，完全不挣钱，大家也死心塌地地跟着他；史玉柱把公司搞破产了，员工也不离不弃，为什么？因为员工们知道，有一天如果挣钱了，老板绝对不会亏待自己。

很多老板一旦开始创业，就自以为伟大，自以为高尚，所以全世界都该惯着他，员工就应该全方位配合他，免费协助他实现梦想。

为毛啊？

员工又不是你的亲爹和亲妈！

04



不要怕你的员工挣钱多

很多老板都怕员工赚到钱，其实，员工收入高，说明员工创造了价值，公司整体效益好啊。

只要薪酬体系本身没有问题，员工收入高，都是好事。

首先，高收入，才能换来更高的凝聚力和忠诚度。

很多老板总是焦虑人才流失特别大，还不明白为什么。

马云爸爸说过，员工的离职原因林林总总，只有两点最真实：

1、钱，没给到位；

2、心，委屈了。

老板一定要和员工同甘共苦，赚得多要多发点，赚得少的时候少发点，员工才能体谅。

你只是把员工当成你赚钱的工具，忽悠他们，公司一年赚几千万，自己开奔驰，买别墅，年终奖却只给员工发充电宝，回头还嫌员工不知足，这要不要脸啊。

员工怎么可能对你忠诚呢？

你需要的哪里是员工，你需要的只是纯傻逼。

其次，高收入，才能换来更高的效率和战斗力。

只要让员工清楚地知道，我努力就会有高回报，他们就会爆发出小宇宙，去创造价值。

如果说，有无数种激励员工的方式，金钱无疑是最好的一种。

很多老板特别喜欢跟员工开会，大谈企业目标，说今年要赚多少亿，市场占有率要提高多少，然而员工一脸冷漠。

因为企业赚的钱，根本就没分给大家啊，员工就会觉得关我屁事。

有句话我很喜欢，衡量一个企业的实力，不是看他的老板在财富榜上排在哪个位置，而是看他的员工们，财富排在社会上的什么位置。

还有，千万不要觉得给员工高收入就是浪费钱，这明明是省钱。

给员工高收入，反而会节省成本，这一点，福特公司就说过，史玉柱也说过。因为收入高，能吸引最好的人才，激发员工最大的能量，企业才能创造最大的利润，实现良性循环和可持续发展。

05



不要觉得给员工发工资是施舍

很多老板发钱的时候，总是很心疼，感觉在割自己的肉。

其实这不是你发给员工的钱，更不是施舍，而是他们自己挣的。

老板给员工发钱，发多少钱，这不仅仅关乎良心，更是对员工劳动价值的尊重和敬畏。

还有一点，老板潜意识里总觉得自己是主子，员工是仆人。

这太特么扯淡了。

老板和员工在决策上有上下级，但是在人格上绝对没有上下级。

事实上，现代企业，老板和员工之间，不应该是雇佣关系，而是合作关系。

企业要变得更强大，老板要扭转意识，抱有“我给钱你干活”的狭隘想法，绝对行不通。

如果你这样想，员工就会觉得只是在打工挣钱，就不可能全身心融入企业，关心企业的命运。

当然，我不是说每个老板应该不顾前提、不管盈利状况，毫无原则去给员工加钱。

我想说的是，你不能总是只给员工3000块，却理直气壮地要求他们付出3万块的努力，这不符合人性。

还有，要真心关心你的员工。

我想推广一种最有效的安慰员工的方法，那就是发！红！包！

员工失恋了、家里出事了、经济状况出问题了，一个红包不能解决的，那就两个。

我助理安迪发现喜欢8年的欧巴是gay，她煮熟的老公飞走了，为此她哭了一个晚上，是靠我连发了三个大红包才治愈的。

老板们知道吗，中国企业的平均寿命只有2.8年，每个公司其实都很容易死掉，怎么让企业的寿命延长呢？

老板对钱的理解很重要。

如果每个老板都学会用金钱来腐蚀员工，世界将变成美好的人间。

最后我想说，很多员工会把这篇文章转到朋友圈，但是老板未必会。

敢把这篇文章转到朋友圈的，才是真正的好老板。

所以，敢吗？

长按指纹
一键关注



微信号：咪蒙



微信 ID：mimeng7
