企业家领导力：断舍离

上周的文章谈的是与企业家领导力有关的“区分、中庸”，是受原山东省兰花协会会长徐同吉老先生启发，今天的内容则是受教于日本作家山下英子之《断舍离》。我想看过《断舍离》的中国人，或者知道有关“断舍离”内容的，应该超过一亿人！但是真正读懂《断舍离》，做到“断舍离”的，能真正受益的人可能不多。我经常思考，这本书图文并茂，内容浅显易懂，而且都与日常生活息息相关，怎么会这么难以做到哪？我经过反复阅读，反复思考，基本明白了大家做不到“断舍离”的原因，在于把“断舍离”看成了难以高企的“形而上”的东西了，自己拔高了标准，又不能很好地在社会实践中加以应用和验证，故而成了“理论的好汉，行动上的矮子”。其实，山下英子在书中早已把破解问题的“秘钥”告诉了我们，不过大多数人没有真正化在心里罢了，今天，我把此“秘钥”与大家分享分享，不但会有益于我们的日常生活，更重要的会改善我们的生活质量，企业加以引申运用，也会改进企业经营、管理的模式，提升企业老板的领导力。

**一、“六字秘钥”：需要、合适、愉悦**

山下英子在《断舍离》一书中，反复强调了购物、持家做到“断舍离”的六字真经：**需要、合适、愉悦**。比如，如何控制购物前的冲动，如果我们能理智地深入思考这六个字，可能就不会因为一时“物欲”的冲动而购买回一大堆“非必需”之物，也就不会因为金钱的浪费、整理家务的麻烦而导致心情沮丧和自责，更不会像有的人已经成了“购物狂”，患上“购物精神分裂症”！

1. **“六字秘钥”与“购物三思”“内务整理三思”**

“购物三思”，思购物动机：一是思需要，我真的需要它吗？二是思合适，它的品牌、款式、质量、价格等等真的适合于我吗？三是思愉悦，我的过往购物经历，哪一些“它”满足了我的需要，很适合我，也时常让我愉悦？经过这样一番思考，再听听家人、朋友、同事的意见，这样再做出的决策，一般会成就一次“成功购物”，也就控制了“购物冲动”。

“内务整理三思”：一是思需要，家中这么多东西，看了就让人感觉累，我真的还需要它吗？二是思合适，我这么长时间没有用它了，它还适合我吗？三是思愉悦，家中的那些东西一直让我愉悦，而那些东西我一看到、甚至想起就会感觉有压力，甚至因为有它而感到些许“惶恐”？这样就会有助于我们舍弃掉哪一些，留下哪一些，会对哪一些多多用好、善待之。

说到这里，谈谈我自己。笔者喜欢读书，而且读的很杂，经史子集、唐诗宋词有助于修心养性，人文科技又是工作必需，也养成了买书的习惯，二三十年下来，竟弄得三个房间的厨子、凳子甚至地上都堆满了书。这几年，随着生命“过去时”与“将来时”之比例快速增长，读书的“紧迫感”增强，网上购书的便捷性、经济性促使我就愈加买的多了，同时“这么多书啥时候能读第二遍？”的“压迫感”也随之而生！所以，我最近就猛下决心，要“断舍离”，山下英子的“六字秘钥”帮助到了我，我不但能理智的购书了，而且正在进行“整理”，将不符合“六字秘钥”的书采取**卖**（废纸）、**送**（需要者）等方式进行“断舍离”，很有效的消除了我的“紧迫感”“压迫感”。

1. **“六字秘钥”与企业家领导力**

我们经营企业与持家的道理是一样的，同样需要运用“断舍离”来管理企业的方方面面，人力资源、市场定位、经营模式、文化样式等等都需要用“需要、合适、愉悦”来衡量，否则就会“事倍功半”，甚至“南辕北辙”。

我们再回顾一下我在《企业家领导力：战略思维》一文里提到的那家企业的例子。

这家企业老板创业近十年来经历了三个阶段：一是，创业初期三年走的是“技术路线”，靠着他国有企业技术开发的功底，差异化的开发了若干条生产线，这个阶段的产品生产基本上是“外委”，净利润率是很高的，因而公司迅速赚下了“第一桶金”。二是，中间四年为了向用户展现企业资产实力，公司租了两个共3500平方米的厂房，置办了几台大型机械加工设备，可谓用尽了积蓄和家底。产品生产由“外委”转型为“自制”，招聘了几十号生产人员，公司各项成本、费用节节攀升，企业财务状况渐渐“恶化”。三是，近两年多来，随着市场洗牌、各种资源涨价，公司的订单越来越少，用户欠款越来越难要，员工流失率不断企高，招工越来越难，企业经营举步维艰。

到这里，大家对这家企业的问题基本清晰了吧，问题产生的原因是老板在“欲望的、发展的、做大的等等冲动下”，用自己微薄的资本资源去高攀大企业的制造资源，结果造成企业“步履维艰”“积重难返”。我们给出的解决方案，是建议老板需要用“六字秘钥”进行“断舍离”，把成本、费用减下来，产品、生产方式再定位，要“轻装再上阵”，发挥自己长处，不断积累资源。

“购物”“家务”只要做到“断舍离”“六字秘钥”，就会过得轻松、自在；经营企业同样有着轻松、喜悦的目的，否则，妄自忙活一生，得到的尽是痛苦，那又是何苦！