

问题：如何看待胖东来管理层已实现 190 天休假，中层配奔驰，高管配 300 万豪车？

这类找准了定位、达成了对环境良好适应的企业做到这个程度没什么奇怪的。

在中国的地县级城市有很多这类企业，一年休几个月，员工高管收入也不算低的中小企业并不少。

只不过这些企业往往也是一群老兄弟，没有在积极招人了。

人家就这帮老兄弟服务好这帮老客户，反复循环按部就班。然后技术一发展，人就突然干起来轻松了，就闲了。

也没想做大、没想上市，状态平衡了。

其实这类企业在欧洲美国也大量存在。

胖东来搞得这么声势浩大，主要是因为它这个业态比较高调，所以引人注目罢了。

其实这可以说是小型企业——尤其是微型企业的一个典型的出路——花上十几年建立信誉，和几个强大的甲方建立稳固的信任关系和高效的合作关系，然后稳定维持，享受生活与工作的平衡，稳健发展就可以了。

这类供应商其实在各大头部制造商的名单里一交叉比对就可以发现不少。

不是什么企业都要追求“做大做强”“全国制霸”，也可以专精一门技艺、垄断一个小科目，去给几家大企业配套，把员工团队做稳定，企业文化做好，就可以选择把“积极而愉快的人生”作为企业的主要价值来追求。

追求“做大做强”其实本来就应该只是少数做“系统集成”，直接向全球消费者提供终端产品的头部企业才去追求的目标，而不应该是所有企业理所当然的默认选择。

这种企业要不断的投入巨额营销成本来维持大众市场的品牌认知度，一开始就注定了不太可能按部就班、优哉游哉。这对领导者的精神强度、文化积累、拼搏精神甚至运气都有近乎不人道的要求，从健康的角度来说，其实不宜作为一种处心积虑要去达成的人生追求。

更好的路线是这样的——你计划仅限于做好一些分内事、服务好一些好主顾，把这看作必须追求的目标，在此基础上，你不要满足于低态平衡，要追求不断的有所进步，要学会看到大图景、眺望历史大势、保持全局观。——不要以为要维持一个小局面就不需要历史观、大局观——然后一旦有“泼天的富贵”硬掉到你头上了，你推不掉，那就勇敢的接一接。

不要一开始就“雄心勃勃”盘算要直奔“泼天的富贵”，这么干更多的可能性是一头栽倒在抑郁症里跳阳台。

做好自己的眼前事，既低头看路、也抬头看天，久而久之，轮到你了你有所准备就可以了。

发布于 2024-03-31

<https://www.zhihu.com/answer/3450050154>

评论区：

Q: 我家附近有家卖小吃的，味道很好，也干净，开了几十年了，我爸爸小时候就去他家吃。人家现在冬天不出摊，雨天不出摊，周末不出摊，一天就准备两三百份，卖完就回家，周围人都熟悉他，每天出来就边卖小吃边和老街坊聊聊天。

无论是制造业还是服务业，能达成这样的状态，所需要的无非就是持之以恒的专心服务于客户，从而积累的口碑

推荐阅读：

45 岁前的积累 <https://www.zhihu.com/answer/3407154737> (#n 年一遇#)

县城经济 <https://www.zhihu.com/answer/3407659306> (#县里人#)

---

更新于 2024/4/2