



## 从商鞅变法看绩效管理的作用



互联网营销新思维

让网络营销实现流量倍增

4 人赞同了该文章

读史可以明智，下面从中国古代的一个历史故事来看绩效管理的作用。

商鞅是秦国的宰相，他的故事富有传奇色彩和管理意义。相传他为了帮助秦王实现变法，动了很多脑筋来进行全国动员，可惜老百姓习惯了以前的生活，都不太愿意参加商鞅提出的变革项目，总体积极性不是很高，持有观望态度的人很多，这导致秦国的改革始终处于僵持的状态。

为此，商鞅召集众多谋士，群策群力，终于想出了一个办法。有一天早上，商鞅派人在东门口贴了一个悬赏通告，大意是说，谁能把城门口放的一根木头从城东搬到城西，就给谁黄金十两。

十两黄金在那时不是一笔小数目，很多人很好奇，特别是一些年轻后生更是跃跃欲试，但是大家都很犹豫，总体上是议论的多，真正把动机化为行动的没有，没有人相信官府真的能兑现黄金，毕竟这件事太容易。

所谓“重赏之下，必有勇夫”，经不住利益的诱惑，终于有一个叫勇的后生，为了改变家境贫寒的命运，挺身而出，他揭了榜，把木头从城东搬到城西。

商鞅立即派人去做了公证，并叫京城衙门的当差押送十两黄金吹吹打打护送到了后生的家门，消息传开，全城轰动，人们奔走相告，很多人都后悔为什么自己没有采取行动。

因为这件事情，商鞅取得了公众的信任，并使自己一系列的改革措施得到了老百姓的拥护，商鞅后来在自己的日记里说，他做这件事情的目的就是帮助朝廷进行变革。

这是中国最早的绩效管理的案例，悬赏通告就是最早的激励方式，商鞅很早就意识到，任何改革，都是要靠改变人的心理和行为，特别是旧的习惯，才能取得效果。但商鞅没有告诉别人的一点就是，如何把一个行为的改变与薪酬挂钩，实施激励。

各位HR朋友，做绩效管理也是这样，是一个循序渐进的过程，刚开始不可能一呼百应，毕竟要改变吃大锅饭，拿固定工资的习惯，这是很难的一件事情，就比如一个人经常早上九点起床，你说要

他六点就起床，你就是他爸爸他也不一定听你的，但如果六点起床就奖金500元，那很多人就不用你打屁股了。

所以绩效考核重点是要激励人的动机，把他本身没有释放的能力或潜能全部发挥出来，创造更多的价值。

另外要建立公平公正的考评机制，不能打分凭关系，凭感情，或讲情义，否则只会怨声载道，绩效不成反噬一把米。

考核一定要争取公司高层的支持，如果高层都把考核当走形式，那考核就是鸡肋，一个公司里，基层看中层，中层看高层，高层看老板，所以华为任正非半夜独自机场赶路，富士康老板郭台铭每天工作16个小时。高层对考核的重视和支持，对考核的推进起关键作用。

发布于 2017-10-10 22:41

绩效考核

写下你的评论...

评论内容由作者筛选后展示



还没有评论，发表第一个评论吧

推荐阅读



从“商鞅变法”探索初创型企业的管理制度（上）

李子安 发表于ASICU...



从“商鞅变法”探索初创型企业的管理制度（下）

李子安 发表于ASICU...

（深度好  
方略：法

早在春秋时  
理政、以法  
国子产铸开  
国初期吴越  
盛。法家以  
以商鞅、申  
品道书院

