



## 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量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...

## 7 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

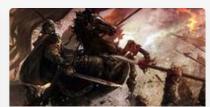
## 推荐阅读



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

早在春秋印 理政、以为 国子产铸开 国初期吴走 盛。法家允 以商鞅、月

品道书院

