策划词:改革开放30余年来,中国大量的中小企业茁壮成长,民营经济的繁荣为中国经济乃至世界经济的发展做出了重要贡献。然而,在经历了粗放式甚至野蛮生长的阶段之后,中国中小企业如何继续健康发展,企业家面临来自价值观、科学管理、企业传承、宏观经济以及转型等诸多方面的困惑。为此,东方智慧自今年9月11日–10月11日进行了为期一个月的"中国企业家认知"调查。调查通过问卷发放、企业家俱乐部调研等形式调查,被调查对象为年销售额3000万以上的民营企业家。问卷就企业价值观以及经营目标、企业管理模式以及转型、企业家财富与企业传承、企业经营风险预期、企业转型的困惑、企业雇佣关系的困惑、企业家在事业生活中的心灵困惑等七大方面的问题进行了调研。

企业家认知调查:多一份关注 多一些理解

□ 本组稿件采写 张彩平 杨倩

A 超过八成的企业家自认幸福指数低

一个月前,在2011稻盛和夫经营哲学上海讲坛的分会场,中国企业家认知调查结果公布。调查显示:转型期的中国企业家正面临来自企业价值观、企业传承、以及家庭生活等多种困扰,受访企业家中超过八成认为"自己不幸福",中国的老板们患上"习惯性纠结症"。

赚钱不再能够让老板们快乐

"赚钱不再能够让人快乐"成了中国企业家们的共同困扰:83.5%的受访企业家表示很难感受到幸福。在阐述感受不到幸福的原因时,位居榜首的原因是"新增财富的增加不再能够带来快乐的感觉"。

而让企业家们感到头疼的问题远不止此。"事业传承中的代沟","想二代接班却又担心对方无法胜任","孤独感,不被社会认同"都成了企业家们的烦心事,分别有51.6%、50.9%、43.1%的受访企业家们认为这三件事也是让自己快乐不起来的重要原因。

中国老板们患上习惯性纠结症

"张嘴就是我很纠结,痛苦无人分担,幸福无人分享。中国的企业家们已患上了习性纠结症。而且纠结的老板们特别多。"多维经营哲学创始人、东方智慧研究院南柏先生表示。

"这种纠结源于企业家价值观与责任并未跟上企业发展的脚步。企业家在最初创业时可能是基于赚钱,以改善生活的目的,但伴随企业的发展壮大,企业家的责任感应不断扩大,逐步扩展到员工——地方经济改善,甚至国家复兴。但是,相当多企业家的价值观在改革开放30年来并未更新换代,赚钱这个理由不足以让老板们开心下一个30年!"

调查结果显示:65.8%的企业家表示自创业至今,企业价值观(为什么做企业)产生了变化:其中53.1%表示"有变化,最初是为了更好地生活,近年来越来越转向自我价值的实现",而12.7%则表示"有变化,最初是为了更好地生活,近年来有些盲目"。而另外有34.2%的企业家表示自己的企业价值观从未发生变化。其中有20.2%的人表示一直就是为了更好地生活;而仅14%的人自始至终就是为了自我价值的实现。

【相关链接】

东方智慧开发研究院

东方智慧开发研究院成立于2004年,是一家国学文化传播机构。研究院以创办"东方智慧大学",创办"道德教育基金"为愿景,汇集了以南柏先生为首的国学专家、传统文化教师、经营专家、经济专家、知名企业家、社会人文专家、社会文化名人等各类师资及研究人士近百名。研究院秉承"使命、智慧、正道、传承"的宗旨,"慈悲、责任、成功、荣誉"的院训,"爱党、爱国、爱人、爱己、促和谐;正知、正见、正气、正行、种正根"的发展方针,致力于研究优秀传统文化精髓在现代管理文明中的应用发展,并将所研究的文化成果用于培养提升企业家的经营素养、人文素养、社会责任,促进和谐社会的经济文明与精神文明。研究院长期举办各类中国传统文化交流及公益活动近万场,培育传统文化师资近百名。研究院开办至今已培养各行业在册企业家近万名,各类活动及媒体传播受益学员已逾百万名。因其卓越的文化传播及教育成果,被誉为中华新经营文明的摇篮,中国的儒商学院。

B 炫富成为企业家最厌恶的富二代行为

富二代奢侈炫富不仅引起了社会公众的反感,也成了企业家最讨厌的行为。此次发布的中国企业家认知调查显示,奢侈炫富,成为企业家最不希望子女有的行为。

据悉,为了更好地了解中国民营企业现状和企业家的状态,东方智慧研究院自今年9月11日起进行了为期一个月的"中国企业家认知"调查。调查通过问卷发放、企业家俱乐部调研等形式调查,共发放问卷2167份问卷(有效回收1206),被调查对象为年销售额3000万以上的民营企业家。问卷就企业价值观以及经营目标、企业管理模式以及转型、企业家财富与企业传承、企业经营风险预期、企业转型的困惑、企业雇佣关系的困惑、企业家在事业生活中的心灵困惑等七大方面的问题进行了调研。

今年,"炫富女"曾经是网络上最吸引眼球的焦点,然而调查显示:奢侈炫富,却是企业家们最不希望子女有的行为。

最讨厌的富二代行为

调查显示:76.4%的企业家希望自己的子女继承自己的事业。而61.3%的受访企业家表示,自己的子女已经在自己的企业担任职务。

为了培养子女接班,83%的受访企业家为子女求学培训花费大量精力:52.1%的企业家表示,为了让子女接班,让其大学本科或硕士选择与企业行业相关专业或经济、财务类专业。其中,30.9%的企业家为了让子女早日接班,除了其子女自身求学外,还有意识带他们进入社交场合。

创新精神、低调务实、吃苦耐劳、社交公关能力是企业家最希望自己子女具备的四大能力。

而炫富是企业家们最不希望子女有的行为。近九成(87.6%)的企业家表示无法忍受子女炫富,甚至认为这一行为可能给企业带来重大的公共关系危机。而其他选项诸如"不学无术"、"因循守旧"、"不愿接班"等则相比之下"可以忍受"。

"富二代炫富是一种必然"

"富二代炫富是一种必然,而且炫富的富二代绝不在少数。这至少由三方面原因造成的,我们通常所说的富二代是80后,90后。他们是独生子女第一代,并不懂得如何爱和教育子女的父母,用'溺爱'来完成了家庭教育,而溺爱最直接的表现就是最大化地满足其物质欲望。另外一方面的原因是,我们不得不承认我们处于一个拜金主义盛行的时代,富二代有的就是钱,自然就希望用金钱来获得崇拜。第三方面的原因是,冷漠紧张的家庭氛围,可以说炫富的富二代多属于不受父母认可的孩子。"东方智慧研究院南柏先生说。

中国老板多希望子承父业

明明知道现代企业管理制度的优点,中国的老板们仍旧希望子承父业,却仍有超四成企业家坚持不愿用职业经理人。

调查显示,超过四成(42.7%)的企业家不愿意用职业人,其中13.9%的人表示"从未尝试,不放心",另外28.8%"曾经尝试,后来放弃了"。此外,受访者中有31.7%的受访者中采用了职业经理人制度,但目前仅在"非关键职位"。仅23%的受访者是职业经理人制度的坚决拥护者,表示一直在进行,以后还会继续。另外2.6%的受访者表示"曾经用过职业经理人,但效果不理想,以后不会继续"。

与上述结论相矛盾的是,63.4%的企业家都表示出了上市的愿望,37.6%的人希望自己的企业成为像欧洲式的家族企业代代相传。在这些有上市愿望的企业家中,34.9%认为上市的优点在于"可募集大批资金,实现企业迅速扩张",39.5%认为"可以使公司运作更规范";25.6%认为"上市可以成就伟大的公司"。

在家族企业的拥护者中,他们普遍希望自己像欧洲的家族企业一样延续八代甚至十代。三大理由几乎三足鼎立:"家庭成员的管理,让企业更具凝聚力"(37.1%);"让自己的经营理念,能够在子女后代更好地传承"(32.1%);"家族企业的管理,更让自己放心"(30.8%)。

C 中国企业家调查:超四成使用过民间借贷

此次中国企业家认知调查还显示,超四成受访企业使用过民间借贷,五成企业还做过民间借贷债主。

超四成受访企业使用过民间借贷

调查显示:42.7%的受访企业表示使用过民间借贷,而其余51.3%的企业有过将可周转资金放贷作为再投资的行为。

"超过七成的企业家对民间借贷持肯定意见,但这其中,也有四成左右的企业家认为应该将民间借贷纳入监管体制中。"东方智慧研究院创始人南柏介绍说,因为纳入监管体制后,民间借贷可有效解决中小企业融资难问题。

按照千余名企业家的看法,事实上,温州企业主出逃事件,本质上就是由于民间借贷缺乏监管,这类事情的发生是迟早的事。

此外,企业家们对未来企业的预期并不乐观。调查显示,他们认为未来五年的风险将来自:中国宏观经济下滑的风险,信贷危机,企业传承不顺畅,全球经济下滑订单锐减等。

民间借贷并不是浙商文化特色

江浙一带,尤其是温州的民营经济,一直被视为中国民营经济发展的风向标。调查显示,民间借贷的使用者中55.6%来自浙江。

"民间借贷浙江盛行,甚至成为一条产业链,不仅涉及企业,还涉及到很多家庭。"南柏说,财务上的原因是,浙江在改革开放30余年来积累了大量的财富,富余资金正好与中小企业的资金缺口相结合。而在贫困地区,自然不会发生这种情况。"

"商人从地域上分,有鲁商、徽商、晋商、浙商、闽商等。"南柏认为"民间借贷并不是浙商文化特色"。他解释说:"地域商业文化的形成需要较长的历史时期,与经济周期有着密切关系。比如晋商文化的形成有400年的历史。民间借贷问题爆发后,浙商被指责'过度冒险','无视社会责任'等。但是,这并不是浙商文化特色,而是资本的本质。国家应该切实为中小企业解决融资难的问题,另外一方面应该引导民间资本走向阳光化,使民间资本更有作为。"

约三成企业家将周转资金放贷作为再投资

调查称,在曾经将可周转资金进行放贷的企业家中,约35%的企业家将可周转资金放贷作为再投资的方式,而另外的16.3企业家表示,这种放贷是"互助"。此外,61%的受访问企业家投资过股市,68%的企业家投资过基金,42.3%的企业家投资过期货或期权。

部分企业家正处于转型困惑中,但事实上,目前已有76.3%受访企业家表示,企业已经开展了多元化经营方面的尝试,投资方向集中在房地产、IT、餐饮、美容等行业。

此外,值得注意的是,中国世界工厂优势可能将逐步消失。调查还显示,超过八成(83.7%)受访企业家认为"由于劳动力成本的上升,中国世界工厂的优势可能逐渐消失"。更悲观的观点是,这其中40.7%的受访者表示"动力成本上升的同时,由于通胀、社会保障不健全等问题的存在,内销市场也不容乐观,因而,未来企业无论是出口还是内销都将面临困境。"

D 南柏:"中国式经营哲学"倡导者

在2011年10月13日举行的"2011稻盛和夫经营哲学上海讲坛——中日经营哲学对话"上,与会者聆听到了"中国式经营哲学"倡导者、东方智慧开发研究院(香港)创始人、著名国学名家南柏先生关于"东方维学"管理学说以及《南柏经营哲学》的精彩演讲。南柏先生也是此次企业家认识调查活动的发起人和积极倡导者。

南柏先生现为清华大学、北京大学、浙江大学特邀教授,中国古典学术运用于现代商业智慧倡导人,同时也是中国当代知名企业家的战略指导和领导力导师,2009年因传播中国传统文化的重要贡献被录入《世界华人名人录》。

南柏先生二十多年来精心研思"易、儒、佛、道、兵、医、史",并融汇西方高效执行之精华,开创出一套对企业家行之有效的"多维领导力思维模式";经南柏先生亲自授课的企业家已达上千人之多。至今,南柏先生已开设上百场中华优秀传统文化的公益演讲,足迹遍及全国各地,数万听众受益匪浅。特别是南柏先生为学员企业提供公益的"员工道德"培训,帮助企业员工树立正确的伦理道德观念,培养员工对企业的忠诚度,得到学员企业家们的广泛赞誉与高度评价。南柏先生以其多维严谨的治学精神,丰富灵动的实战经验,被企业家们誉为中国传统智慧的"活水源"。

据了解,南柏先生吸纳中华5000年传统智慧精髓,并在透彻掌握西方管理学、心理学的基础上,结合东方传统智慧与西方高效执行的经典管理学说,独创了"东方维学"理论体系。这个理论具体应用到企业经营管理中就形成了《南柏经营哲学》,以解决现代企业家管理中"道"、"术"、"器"、"用"的问题。运用这个理论,南柏先生不仅为中国企业和企业家提供了许多战略架构、企业文化等经营管理策略,而且还在识人用人、企业基业长青发展、企业家领导力提升等方面做出了全维度的有效解答与规划。

究一维之根本,观多维之现象。南柏先生认为,人生的瓶颈,源自思考维度的缺乏,而思考维度的多少,则决定了人生的成败。企业家学习经营,就一定要学习哲学。然而经营之事,终究是人之事;经营企业,未尝不是经营人心;经营产品,未尝不是经营人品。而在道德人心层面上,西方管理之术实为细枝末节,于人的心性发展难以究其根本,唯有源自东方的"儒释道"经典智慧,才能使人悟道修心,从而由人的精进来推动事物的前进。因此,南柏先生一直大力倡导这样的观点:企业经营的原点,应当以东方智慧之力而回归于人心。这无疑就是《南柏经营哲学》的理论基础,其核心思想可以表述为"道法自然、厚德载物、以人为本、多维和谐。"这是一种典型的"中国式经营哲学"。

中国企业家或许更需要"中国式经营哲学",南柏先生表示,他一直提倡"中国式经营哲学",希望自己的《南柏经营哲学》能为中国企业家的长远发展做出应有的贡献。

E 企业家的迷局与自我修炼

企业,是企业家自我的一种外在表现形式。有什么样的企业家,就有什么样的企业。经营企业,本质上是经营自我。如果"自我"出了问题,无论采取什么办法都不能从根本上解决问题。

成功始终是从自我的内在求得的。所以,企业家欲要走出迷局,获得成功,首先就要从自我修炼开始。

国内不少企业家在小有所成之后,很难迈向更大的成功,往往陷入停滞不前甚至濒临失败的困境。其中有两个重要的原因:自我迷失和自我僵化。

自我迷失,就是企业领导者没有反复问自己"我是谁",不知自己的愿景、使命、价值观和目标是什么,也不能将"自我"的一致性外显为企业行为。于是,决策渐渐地偏离了原点,不再关注员工与消费者这样的基本面,而是囿于个人名利、企业规模、市场占有率等外在指标,从而一步步将企业引入歧途,甚至做出有违道德原则的事情。

企业家都有一个定义时刻,在某一时刻定义自己的经验,并使其成为日后不断重复和强化的心智模式。自我僵化是指,当环境发生变化后,如果企业家还停留在以前的心智模式中,就会导致企业停滞不前或失败。

很多成功企业家的一种特质即是他们的谦卑精神。有谦卑之精神,才能自省与求索,才能自知与自变。有这样一个故事,一些巴西人致信给美国的多位折扣零售连锁店的首席执行官,希望向他们取经。唯有一人承诺见面。见面后,此人不停地询问关于在巴西和拉美开展零售业的情况,甚至在厨房洗碗碟的时候都还在咨询。巴西人后来发现,这个人原来就是沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿。

沃尔顿常挂在嘴边的一句话是:"向竞争对手学习,然后走自己的路。"在沃尔玛的历史上,重要的突破基本都是学来的,正是沃尔顿谦卑的学习精神推动了沃尔玛的不断超越。并且,沃尔顿拥有明确的核心价值观、使命与目标,因而他选择了一位认同他、像他一样谦卑的人戴维·格拉斯做接班人。沃尔顿不但做到了自知自变,还实现了自我延续。

当企业家做到人与物交融合一的境界后,人性中的根本需求也就自然而然地透过产品表达出来,这种根本需求是人性的内在需求,产品作为桥梁便会唤起消费者的共鸣。这就是乔布斯不做市场调查的真相。乔布斯曾开着一辆奔驰,在苹果总部的停车翅冲直撞,以体验汽车的设计。这就是在体悟人之根本需求。所以,他能直指人心,让消费者疯狂。

"企业"之"企",由"人"与"止"组成,这"人"字代表企业家之"自我",如果去掉人,即企业家失去了自我修炼的精神,那么企业也就"止"了。自我修炼,是企业家永恒的主题。