

# 商业向善

老郭说 第28期

# 商业向善

## 系列之人篇

相信很多同事是第一次听说商业向善这个词汇，我们首先了解下其定义：商业企业致力于解决社会和环境问题，开发与主营业务或服务相关联的项目，在取得创新性的社会和环境影响力的同时，为公司创造财务和商业回报，我们称之为商业向善。这句话听起来比较晦涩难懂。一句话概括之，商业向善其本质是基于利他的利己。为了更好地理解商业向善及本质，我们将从人、商业、企业三个维度逐一去分析。今天我们讲人向善的内容。

各位是否想过，为什么所有的圣人都教人向善？孔子说人之初，性本善；《大学》上说，大学之道，在明明德，在止于至善；西方哲学家苏格拉底说智慧是最高的善。我们每个人在生活中都有体验，当我们感到善意的时候，心里会觉得温暖。自己做了善事的时候，我们也会很开心。这是为什么？我们不妨简单的分析下：圣人之所以教人向善，是因为他们深刻理解了成功的底层逻辑：成人达己。因为善在行为上是利他的，是给予，正是这种给予和利他，让别人感受到了“爽”，你让我爽了，我让你也爽，最终自己受益。大家想想是不是这样？

**我们思考一个问题：在社会上我们希望与什么样的人交往？**

我们特别渴望能与靠谱的人交往。因为他们不仅有成功的经验，而且为人处世更是技高一筹，跟这种人在一起就是踏实、舒

服，就是“爽”。深入研究，我们不难发现这些人的共同特质：诚信、敬畏规则、心怀感恩之心，不断进取，基于双赢开展合作，这些品质让人深深感受到他们是高贵的人，是这个社会上的稀有资产。他们能够换位思考，站在对方的角度考虑问题，照顾别人的情绪，让彼此关系融洽。说的更加直白点他们深谙利他就是利己之道，悄无声息的就实现了自己一个又一个的小目标。

**那我们再思考下，我们在企业中希望别人怎么对我们？**根据马斯洛需求理论，我们的需求分为生理、安全、自尊、归属、自我实现的需求。在企业中我们非常希望能得到别人的认可与尊重，希望别人的理解与支持。更希望对方能始终站在自己的角度思考问题，从而达到自己的目的。我相信这是大部分人的心声。诚然，这无可厚非，人之常情。但，我们是不是更要思考一个问题：为什么别人要给予我理解与认可，别人凭什么要给予我支撑与协同？

当下，许多人存在着焦虑、彷徨与不安！做起事来东一榔头西一棒子，分不清主次，找不到方向；跟同事的关系也是剑拔弩张；人人之间防备、对抗现象比比皆是。而 2020 疫情导致企业裁员潮的出现更是加剧了此种现象，人人自保。为什么会出现这种情况，究其原因，实则是没有想清楚自己想要什么，应该通过什么样的方式得到。试想我们想获取别人的支持、理解、认可，但却用一种带有攻击、防备等“恶”的方式去对待对方，结果得到的一定是恶（攻击与防备）。正所谓种花得花，种豆得豆。当我们想要的东西，匹配“正确”的方式，最终将得到我们想要的；但如果出现偏差，自然

便得到了不好的结果。

### **那我们应该如何去实现我们的目的？**

首先，在思维上建立善的思维即利他思维。我们希望别人怎么对待我们，就要怎么对待别人。“将欲取之，必先予之，将欲得之，必先给之。”当有了这个基本的思维逻辑，我们的成功大门将被打开。当然，给予是需要智慧的，它不是一种简单的给，而是一种现在与未来的平衡，付出与回报的平衡，更是一种企业当下与长远发展的平衡。有了这种深度思考，给予才是有价值的。而忽略了这些的给予，便是耍流氓，无知的行为。

其次，不再以自我为中心，而是学会去关心身边的人，学会从有利于他人的角度出发，真正换位思考，学会从对方的需求开展我们的工作，释放我们更多的善意，让对方感受到，我们对他的尊重、支持与协同。

人心向暖，商业向善。利他即是最大的利己，我们每一个人都应以利他之心对待彼此。相信在不久的将来，我们的整个氛围将蔚然成风，每一个人将是最终的受益者。

以上，与大家共勉！

郭瑞远

2022年8月1日