

要么出彩，要么出局

◎李碧嫦

2020年注定是不同寻常的一年，突如其来的新冠肺炎疫情，一下给我们的生活、工作按下了暂停键，同时也在考验中国，企业和每个人。

在疫情比较严重的期间，很多人每天起床的第一件事，就是拿起手机查询疫情的最新状况，不断攀升的数字，很是让人揪心。逆行的医护人员，武警官兵，举国上下众志成城抗击疫情，让我们很是感动。作为职场中的你我，一定还在关注另一个信息，那就是企业如何度过这段非常时期。“什么时候复工？”成了全国人民最深切的期盼，特别是对于一些特定企业而言，再不开工，他们就要活不下去了。疫情之下，企业都面临着同样的考题：生存和创新。“倘若疫情在短时间内得不到有效控制，西贝账上的现金撑不过三个月。”这句话出自火遍全国的西贝餐饮董事长贾国龙之口。恒大研究院的报告指出：受此次疫情影响，餐饮零售额仅在7天内就有5000亿元的损失。不止餐饮，批发零售、交通运输、文化旅游、酒店住宿等行业都遭到了致命的打击。“活下去”成了很多企业在2020年开年最朴素的愿望。这场疫情，成为了对中国，对企业，对每个人的考验，在这场考验中，要么出彩，要么出局！

国家强有力的措施使疫情控制一步步取得阶段性胜利，确诊人数不断下降，治愈人数不断攀升，好消息越来越多。相对比别的国家在疫情爆发后的表现，中国的表现出彩极了，让每个中国人因身为中国人而骄傲。为支持企业，国家在各方面反应迅速，出台了很多支持企业的政策，如减免社保费用，延缓部分费用缴交等，很多企业也纷纷采取自救措施，这期间中国诞生了一个天才的商业模式：共享员工！盒马鲜生仅半天时间，到2月4日中午，已经有蜀大侠、望湘园、茶颜悦色等多家企业与盒马达成合作，预计将支援盒马500多名员工。还有西贝、探鱼、奈雪的茶等30多家餐饮企业也参与，其中光西贝就有预计1000多名员工

加入盒马。在此困境下，恒大打破地产行业传统营销思维，率先破冰，开启教科书式网上卖房，创新性发挥营销与优惠的组合之力，为沉寂且冰冷的地产行业带来暖意，可以说在 2020 年春天，恒大通过网上卖房为我们展示了房企创新营销的新样本。公告显示，2020 年 2 月，恒大销售 447 亿元，同比增长 108%。还有，这期间，网络办公，直播平台也不断兴起，也有非常出彩的表现。反观另一面，在一个仅 21.3 万人参与的调查问卷中就有 4.7 万人所在公司倒闭，这其中包括了我們熟悉的兄弟连，方正集团等。说了国家和企业，我们再来看看个人，疫情下，无论员工还是合作伙伴，会把人按照行为迅速的分为四类：

- 1、积极主动承担、勇于付出的；
- 2、在别人的带动下，愿意承担和付出的；
- 3、别人带动也不愿意承担和付出的；
- 4、不仅不承担不付出，还说三道四的。

如果你是老板，会更重视哪一类员工呢？如果你是创业者，你会选择哪一类人作为你一生志同道合的伙伴呢？如果你们是职场上的搭档，你会更愿意选择哪一类人结伴同行？相信大家都会有自己的答案。

这次疫情，让我们看到了中国，很多企业，很多个人通过智慧与努力让自己出彩！我们也看到了很多企业，很多个人无法适应新的生存环境，不断被淘汰出局！疫情面前，人人平等，疫情下，要么出彩，要么出局！2020 年，我们将面临更大的挑战，让我们一起努力提升自我能力，勇于承担和付出，在挑战中出彩！