一天，轩轩找到我说，您上次给我讲的，项目投资“投融管退”那几件事儿，我算是琢磨了，您提到的核心竞争力，还真让我给找到了。我们老家有一个张大妈，下面下的特别好，她用“胡辣壳
”烧出来的佐料就着的面条，在我们老家的镇上排着队卖。我想把张大妈挖到重庆来，开出了工资条件，管吃管住，但张大妈的儿子提出，张大妈要拿干股。对这个事情，我搞不懂。您这个股权专家给指点指点呗。

我问了一下情况，轩轩的面店，之前经营的情况不温不火，客人不多不少，经营不咸不淡，搞得不上不下。如果张大妈能够稳定下来，把技术做好，倒也可以给她一定的权益份额。我给轩轩说，我
支持张大妈入股，但我不建议给“干股”，原因有两个，

第一，江湖上有句话说：钱在哪里，心在哪里，人就在哪里。如果张大妈交了入股的钱，就有点类似像上梁山之前交的《投名状》，这多多少少对她既是一种鼓励，也是一种制约，才有稳定性。

第二，如果仅给干股，给多少合适？这不好判断，大家的预期可能有较大的差异，就算你愿意给，也不好定量啊。如果在这个过程中大家想法差异太大，容易形成心理落差，感情上容易走远。

轩轩挠挠头，我就是头疼这事儿。

我跟轩轩说，我建议这样处理：

张大妈的工资，比对市场行情，上浮20%左右给。也让张大妈出一点股本金的钱，

多少勿论，最好出到你们之前总投资的20%~30%，让她真正成为股东。张大妈自己出了钱，腰杆也硬，对面馆的认同和捆绑就更深。因为张大妈技术好，面馆生意提高了，对于营业收入的增量部分，你们给张大妈一定的提成比例，作为绩效奖金。这样子，
张大妈在面馆会有三份收入，第一份，工资收入，第二份，营业收入增量部分的绩效奖励，第三份，股东的分红。
张大妈由技术出力，变为技术出力+股东出资
，由“身股”到“银股”，这对她也是一个工作角色的转变呀。

轩轩听了听，觉得这方法挺好，说，我回去就按照这个思路和张大妈商量一下，我觉得呀，挺好，能成！这次，我又学会了一个道理，下次，我就知道如何处理技术骨干、业务骨干要求持有“干股”的问题啦。

我是杨蕤，一个专注股权投融资和公司治理的商务律师。