

管理小故事

(仅用于教学学习，不得用于商业侵犯他人利益)

目录

第一则 幸福源于良好的心态.....3

第二则 木桶原理.....4

第三则 青蛙实验.....5

第四则 马太效应.....5

第五则 被困的老虎.....6

第六则 破窗理论.....7

第七则 邻居的妻子.....7

第八则 井底之蛙.....8

第九则 老虎和猎狗.....8

第十则 蜜蜂和苍蝇.....9

第十一则 小矮人们的力量.....9

第十五则 青蛙和兔子.....10

第十六则 放弃安逸.....11

第十七则 燕子与鸟儿.....11

第十八则 “小狗经济”和“斑马经济”.....12

第十九则 宝洁公司的兴起.....13

第二十则：猎人的誓言.....14

第二十一则 羊群.....14

第二十二则 猫头鹰与老鼠.....15

第二十三则 老虎和牛虻.....15

第二十四则 捕鼠之猫.....16

第二十五则 蜈蚣买汽水.....16

第二十六则 手表定律.....17

第二十七则 青蛙的国王.....18

第二十八则 猎人与猎狗.....18

第二十九则 "刺猬"法则.....19

第三十则 赞美的力量.....20

第三十一则 永远敞开的库房.....20

第三十二则 渔夫和蛇.....21

第三十三则 拴马的栅栏.....22

第三十四则 为人才买公司.....23

第三十五则 说服别人为自己做事.....23

第三十六则 老鹰喂食的故事.....24

第三十七则 酒与污水定律.....24

第三十八则 狮子出征.....25

第三十九则 北风与太阳.....26

第四十则 旅行车与苍蝇.....26

第四十一则 新厂长.....27

第四十二则 佛祖用人.....28

第四十三则 买菜的比喻.....	28
第四十四则 骆驼与马.....	29
第四十五则 乌鸦搬家.....	29
第四十六则 土虱的故事.....	30
第四十七则 牧羊人.....	30
第四十八则 一枚铜币.....	31
第四十九则 羊和狼的区别.....	32
第五十则 大火烧出的奇迹.....	32
第五十一则 细微处的创新机会.....	33
第五十二则 拜观音的人.....	34
第五十三则 沉默的力量.....	35
第五十四则 老木匠.....	35
第五十五则 放弃眼前利益.....	36
第五十六则 蛇头与蛇尾.....	37
第五十七则 两棵树.....	37
第五十八则 鱼和鱼鹰.....	38
第五十九则 阿拉伯人和骆驼.....	39
第六十则 小吃一条街.....	39
第六十则 小吃一条街.....	40
第六十一则 名士与商人.....	41
第六十二则 老鹰的羽毛.....	42
第六十三则 鲇鱼效应.....	43
第六十四则 长臂猿与红毛猩猩.....	44
第六十五则 不拉马的士兵.....	44
第六十六则 很多人走的路也会有陷阱.....	45
第六十七则 合作才能生存.....	46
第六十八则 华盛顿合作定律.....	46
第六十九则 无所不能的狐狸.....	47
第七十则 小孩和老师.....	48
第七十一则 下金蛋的鸡.....	48
第七十二则 两个和尚.....	49
第七十三 渔夫和小鱼.....	50
第七十四则 艺多不养生.....	51
第七十五则 财政大臣的下场.....	52
第七十六则 拿糖果的小孩.....	53
第七十七则 鹦鹉老板.....	53
第七十八则 牧师与上帝.....	54
第七十九则 古木与公鸡.....	55
第八十则 两只水桶.....	55
第八十一则 龟兔赛跑.....	56
第八十二则船长的智慧.....	57
第八十三则 老虎的孤独.....	58
第八十四则 百鸟选王.....	59
第八十五则 猫的铃铛.....	60

第八十六 寻找金子.....61

第八十七则 智猪博弈.....62

第八十八则 佃农、狗和狐狸.....62

第八十九则 漏斗中的玉米.....63

第九十则 鹿和马.....64

第九十一则 捆在一起又被拆散的箭.....65

第九十二则 巨龙九头.....66

第九十三 一个铁钉与一个国家.....67

第九十四 蜘蛛修网.....68

第九十五 偷鸡者.....68

第九十六 狼和羊.....69

第九十七 零和游戏原理.....70

第九十八则 教育.....71

第九十九则 将军的马.....72

海量管理书籍 免费下载 www.mh jy.net
全国迷你 MBA《职业经理》双证班（26 年热招管理课）
电话 13684609885 客服微信号：122285053
微信公众号：MHJY1998

全国职业经理 MBA 双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业总经理、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师、健康管理师、现场管理师、精益管理师等 MBA 高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年）收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 **微信：**122285053 **网站：**<http://www.mh jy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com 颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mh jy.net



网址：www.mh jy.net

第一则 幸福源于良好的心态

天使时常到人间帮助那些遇到困难的人，希望人们能够感受到幸福的味道。一日，天使遇见一个农夫，农夫的样子非常苦恼，他向天使诉苦："正是农忙的季节，可我家的水牛却死了，没它帮忙，让我怎么下田耕作呢？"于是天使赐给他一头健壮的水牛，农夫很高兴，天使在他身上感受到了幸福的味道。

又一日，他遇见一个男人，男人非常悲伤，他向天使诉说："我的孩子病得很厉害，但却没有钱医治。"

于是天使让孩子恢复了健康，男人很高兴，天使在他身上感受到幸福的味道。又一日，他遇见一个诗人，诗人年轻、英俊、有才华且富有，妻子貌美而温柔，但他却过得并不快乐。

天使问他："你不快乐吗？我能帮你吗？"诗人对天使说："我什么都有，只缺一样东西，你能够给我吗？"天使回答说："可以！你要什么我都可以给你。"

诗人直直地望着天使："我要的是幸福。"

这下可把天使难倒了。

天使想了想，说："我明白了。"

天使随后破坏了诗人和他妻子的感情，夺走了诗人的才华，毁掉了他的容貌，没收了他的财产。天使做完这些事后，便飘然离去了。等到有一天诗人饿得半死、痛苦不堪的时候，天使把他的一切还给了他。

这次，诗人搂着妻子，才懂得：幸福就在身旁

第二则 木桶原理

众所周知,一只木桶盛水的多少,并不取决于桶壁上最高的那块木板,而恰恰取决于桶壁上最短的那块木板.人们把这一规律总结成为“木桶定律”或“木桶理论”。根据这一核心内容,“木桶定律”还有三个推论:其一,只有当桶壁上的所有木板都足够高时,木桶才能盛满水;只要这个木桶里有一块不够高度,木桶里的水就不可能是满的;其二,比最低木板高的所有木板的高出部分是没有意义的,高得越多,浪费就越多;其三,要想提高木桶的容量,应该设法加高最低木板的高度,这是最有效也是惟一的途径。与木桶定律相似的还有一个链条定律:一根链条最薄弱的环节和其他环节一样承受着相同的强度,那么链条越长,就越薄弱。

管理寓言 5: 对一个组织来说,构成组织的各个部分往往是参差不齐的,而劣质的部分往往又决定了整个组织的水平。“最短的木板”与“最弱的环节”都是组织中的一部分,只不过比其他部分稍差一些,你不能把它们当作烂苹果扔掉。因此,管理的真正意义就是去修补最短的那块木板

第三则 青蛙实验

19 世纪末,美国康乃尔大学做过一次有名的青蛙实验。他们把一只青蛙冷不防丢进煮沸的油锅里,在那千钧一发的生死关头里,青蛙用尽全力,一下就跃出了那势必使它葬身的滚烫的油锅,跳到锅外的地面上,安全逃生!半小时后,他们使用同样的锅,在锅里放满冷水,然后把那只死里逃生的青蛙放到锅里,接着用炭火慢慢烘烤锅底。青蛙悠然地在水中享受“温暖”,等到它感觉到热度已经熬受不住,必须奋力逃命时,却发现为时已晚,欲跃乏力。青蛙全身瘫痪,终于葬身在热锅里。

管理寓言 6: 一个企业,必须能够应对不断变化的社会环境,管理者更要

有深远而犀利的洞察力，让企业始终保持高度的竞争力，切不可在浑浑噩噩中度日，更不可躲避在暂时的安逸中。如果管理者与企业对环境变化没有高度的警觉，企业最终会面临这只青蛙一样的下场。

第四则 马太效应

一位主人将去国外远行，临走之前，将仆人们叫到一起，把财产委托他们保管。主人根据每个人的才干，给了第一个仆人五个塔伦特（注：古罗马货币单位），给第二个仆人两个塔伦特，给第三个仆人一个塔伦特。拿到五个塔伦特的仆人把它用于经商，并且赚到了五个塔伦特。同样，拿到一个塔伦特的仆人也赚到了两个塔伦特。但是拿到一个塔伦特的仆人却把主人的钱埋到了土里。过了很长时间，主人回来与他们算帐。拿到五个塔伦特的仆人，带着另外五个塔伦特来到主人面前，说：“主人，你交给我五个塔伦特，请看，我又赚了五个。”“做得好！你是一个对很多事情充满自信的人，我会让你掌管更多的事情。现在就去享受你的土地吧。”同样，拿到两个塔伦特的仆人，带着另外两个塔伦特来了，他说：“主人，你交给我两个塔伦特，请看，我又赚了两个。”主人说：“做得好！你是一个对一些事情充满自信的人，我会让你掌管很多事情。现在就去享受你的土地吧。”“最后，拿到一个塔伦特的仆人来了，他说：”主人，我知道你想成为一个强人，收获没有播种的土地，收割没有撒种的土地。我很害怕，于是把钱埋在了地下。看那里，那儿埋着你的钱。“主人斥责他说：“又懒又缺德的人，你既然知道我想收获没有播种的土地，收割没有撒种的土地，那么你就应该把钱存在银行家那里，当我回来时能连本带利地还给我。”然后他转身对其他仆人说：“夺下他的那个塔伦特，交给那个赚了十个塔伦特的人。”“可是他已经拥有十个塔伦特了。”“凡是有的，还要给他，使他富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”

管理寓言 7：上世纪 60 年代，知名社会学家莫顿首次将“贫者越贫、富者越富”的现象归纳为“马太效应”。所以，在企业资源的分配上，马太效应告诉我们要锦上添花，不要雪中送炭。当可利用资源有限时，必须将你的时间、精力、才能、金钱等投入到最有希望获胜的战场，确立自己在这领域的优势地位。

换句话说，企业经营就是要把握“抑弱扶强”的原则。

第五则 被困的老虎

山间小路上,老虎踏进了猎人设置的索套之中,挣扎了很长时间后,它都不能使自己的脚掌从索套中解脱出来,眼见猎人一步一步逼近,老虎一怒之下,奋力挣断了这条被套住的脚掌,忍痛离开这危机四伏的危险地带。

管理寓言 8:老虎断了一只脚自然是痛苦的,但是如果因此而保存了性命,则是一个聪明的选择,所谓“断尾求生”,就是这个道理。美国奇异公司的前执行长威尔逊曾经把许多业绩不在业界前两名的事业部门关闭,某银行把 700 多亿元的不良资产出售给资产管理公司,这些都是痛苦的决定,但是为了整体的利益,经营者必须当机立断,拿出勇气和魄力做出决定。

第六则 破窗理论

美国心理学家詹巴斗进行过一项有趣的试验:把两辆一模一样的汽车分别停放在两个不同的街区。其中一辆原封不动地停放在帕罗阿尔托的中产阶级社区;而另一辆则摘掉车牌、打开顶棚,停放在相对杂乱的布朗克斯街区。结果怎样呢?停在中产阶级社区的那一辆,过了一个星期还完好无损;而打开顶棚的那一辆,不到一天就被偷走了。后来,詹巴斗把完好无损的那辆汽车敲碎一块玻璃,结果仅仅几小时这辆车就不见了。

管理寓言 9:以这项试验为基础,美国政治家威尔逊和犯罪学家凯林提出了一个“破窗理论”。他们认为:如果有人打坏了一栋建筑上的一块玻璃,又没有及时修复,别人就可能受到某些暗示性的纵容,去打碎更多的玻璃。久而久之,这些窗户就给人造成一种无序的感觉,在这种麻木不仁的氛围中,犯罪就会滋生、蔓延。“破窗理论”在社会治安综合治理以及反腐败中的作用是显而易见的,在企业管理中也有着重要的借鉴意义。许多人认为,这样做太简单,芝麻小事,

没什么意义，而且兴师动力众，没有必要。但是，一个企业产品质量是否有保障的一个重要标志，就是生产现场是否整洁。这是“破窗理论”在企业管理领域中一个直观的体现。更重要的可能在于，企业中对待“小奸小恶”的态度，特别是触犯企业核心价值观念的一些“小奸小恶”，小题大做的处理是非常必要的。

第七则 邻居的妻子

一个国王经常觊觎临近的国家，总想占领它。有一天，国王决定发兵攻打邻国，与大臣们商量。大家都不敢有异议，只有一个大臣仰天大笑。国王问：“为什么？”他说：“有一天，我的邻居送妻子回娘家，在半路上看到一个漂亮的妇女在田里锄草，就按捺不住去和锄草的妇女搭讪，可是当他回头看自己的妻子时，发现竟然也有人正在勾引她。难道这不令人感到可笑吗！”国王听了之后，领悟了他所说话中之意，就打消了进攻邻国的念头，不久，就听说有敌人要入侵他们国家的领土。

管理寓言 10：很多管理者只注意某个人或者某家公司对自己有威胁，可能会取代自己公司的地位，因此想尽办法防范周全，因此最好的方法是注意自己的情况，巩固自己企业的实力，而不是挖空心思去侵犯别人的利益。

第八则 井底之蛙

有一只青蛙生活在井里，这里有充足的水源。它对自己的生活很满意，每天都在欢快地歌唱。有一天，一只鸟儿飞到这里，便停下来在井边歇歇脚。青蛙主动打招呼说：“喂，你好，你从哪里来啊？”鸟儿回答说：“我从很远很远的地方来，而且还要到很远很远的地方去，所以感觉很劳累。”青蛙很吃惊地问：“天空不就是那么大点吗？你怎么说是很遥远呢？”鸟儿说：“你一生都在井里，看到的只是井口大的一片天空，怎么能够知道外面的世界呢！”青蛙听完这番话后，惊讶地看着鸟儿，一脸茫然和失落的样子。

管理寓言 11：这是一个我们早已熟知的故事，或许你会感到好笑，但是现实生活中，却仍可以见到许许多多的“井底之蛙”，陶醉在自我的狭小领域中洋洋自得。随着经济全球化的来临，企业将面临着世界性的竞争，企业的经营者要用更宏观的

视角来面对这一事实,并且积极地提升自己的能力,开阔自己的视野,只有这样才能更好地应对激烈的市场竞争.

第九则 老虎和猎狗

在一个动物园里,一只猎狗自溜达,看着那些昔日自己一看见就魂飞胆丧的动物如今都被关在笼子里,无论如何也奈何不了自己了,不禁洋洋得意起来。它来到老虎的笼子上面,心想:这可是森林之王啊,如今却也被困在这里。它想得入了神,一不留神掉进了老虎笼子里,围观的人都以为猎狗死定了,猎狗也绝望地叫起来。既然无法逃脱,猎狗恨恨地想:反正也是死,就和它拼了吧。于是呲牙向老虎示威。接着出人意料的事发生了,人们看到的是威风凛凛的猎狗,步步进逼,不可一世;而“凶猛”的老虎却是一味退缩,流露出恐惧的神情,雄风不再。

管理寓言 12: 为了在恶劣的环境、激烈的竞争中存活下来,老虎必须不断提升猎食的技能。但是,把它放在动物园里,经过长时间的饲养,却连只本来是其爪下物的猎狗都害怕了。

作为企业,我们不要被暂时的繁荣所迷惑,也许繁荣的表面掩盖了许多我们不曾注意到的小问题。客观的自然规律表明,繁荣的背后就是萧条。因而危机的存在是必然的,且危机的来临是无声无息的。这就是要求企业时刻保持高度的危机感与紧迫感,变压力为动力,不断变革,不断创新,不断提升“猎食”的技能,以便在日益激烈的竞争中立于不败之地。

第十则 蜜蜂和苍蝇

六只蜜蜂和同样数目的苍蝇被装进一个玻璃瓶中,瓶子平放,瓶底朝着窗户。蜜蜂不停地想在瓶底上找到出口,直到它们力竭倒毙或饿死;而苍蝇则会在不到两分钟之内,穿过另一端的瓶颈逃逸一空。蜜蜂以为,囚室的出口必然在光线最明亮的地方;它们不停地重复着这种合乎逻辑的行动。对蜜蜂来说,玻璃是一种超自然的神秘之物,它们在自然界中从没遇到过这种突然不可穿透的大气层;而

它们的智力越高，这种奇怪的障碍就越显得无法接受和不可理解。事实上，正是由于蜜蜂对光亮的喜爱，由于它们的智力，蜜蜂才灭亡了。那些愚蠢的苍蝇则对事物的逻辑毫不留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果误打误撞地碰上了好运气；这些头脑简单者总是在智者消亡的地方顺利得救。因此，苍蝇得以最终发现那个正中下怀的出口，并因此获得自由和新生。

管理寓言 13：本故事讲的是设计创新和设计管理，而成功的设计实践总是跟实验、应变联系在一起的。打破僵化，无拘无束，保持宽松开放、生气勃勃的环境，这是所有出色的设计管理的真谛。当每个人都遵循规则时，创造力便会窒息。这里的规则也就是瓶中蜜蜂所坚守的“逻辑”，而坚守的结局是死亡。

第十一则 小矮人们的力量

在古希腊时期的塞浦路斯,有一座城堡里曾经关着一群小矮人，传说他们是因为受到了可怕咒语的诅咒而被关到了这个与世隔绝的地方。他们找不到任何人可以求助，没有粮食，没有水，七个小矮人越来越绝望。小矮人们没有想到，这是神灵对他们的考验，关于团结、智慧、知识、合作的考验。小矮人中，阿基米德是第一个收到守护神雅典娜托梦的。雅典娜告诉他，在这个城堡里，除了他们呆的那间阴湿的储藏室以外，其他的 25 个房间里，有 1 个房间里有一些蜂蜜和水，够他们维持一段时间；而在另外的 24 个房间里有石头，其中有 240 块玫瑰的灵石，收集到这 240 块灵石，并把它们排成一个圈的形状，可怕的咒语就会解除，他们就能逃离厄运，重归自己的家园。第二天，阿基米德迫不及待地把这个梦告诉了其他的六个伙伴，其中四个人都不愿意相信，只有爱丽丝和苏格拉底愿意和他一起去努力。开始的几天里，爱丽丝想先去找些木柴生火，这样既能取暖又能让房间里有些光线；点把 240 块灵石找齐，好快点让咒语解除；三个人无法统一意见，于是决定各找各的，但几天下来，三个人都没有成果，倒是耗得精疲力尽了，更让其他的四个人取笑不已。但是三个人没有放弃，失败让他们意识到应该团结起来。他们决定。先找火种，再找吃的，最后大家一起找灵石。这是个灵验的方法，三个人很快在左边第二个房间里找到了大量的蜂蜜和水。

管理寓言 14：显而易见，一个共同而明确的目标，对于任何团队来说都非常重要。在实践过程中，可能会有不同的因素妨碍团队合作。比如说，生产部门生产的产品，销售部门发现销售不畅；设计人员可能不考虑生产部门的难处或市场需要，要求开发出一种全新设备；组织内部的等级制造成老板和下属之间的摩擦和误解，下属抱怨老板根本不想理解他们的问题，而老板对下属的漠然和无动于衷也颇有微词，由此可见，企业只有具备了明确的目标，并且在组织内部形成紧密合作的团队才能取得成功

第十五则 青蛙和兔子

青蛙在池塘边开了个诊所。一天，诊所里来了一只大兔子和一只小兔子。小兔子捂着嘴巴喊痛。青蛙问小兔子是不是牙痛，小兔子说是。青蛙又追问小兔子为什么牙痛。小兔子想了想回答说可能是啃了木头的缘故。青蛙医生马上就给小兔子开了些镇痛的药。又嘱咐小兔子，以后不要再啃坚硬的东西了。旁边的大兔子是陪伴小兔子一起来看医生的，它听到后哈哈大笑。大兔子说：“我们兔子的门牙是会不停地长长的，如果不去磨牙，我们就无法闭嘴。小兔子牙痛，是因为它还不适应磨牙，你只要给它点止痛药就可以了，你让它不要磨牙，那不是害了它吗？我就听说你医术不高，果然是这样呀！要不然你怎么连自己的腿都治不好呢”？青蛙无语！

管理寓言 15：青蛙与兔子的问题，在我们的企业管理中也经常遇到。很多时候，我们并没有研究管理中的真正症结，而是凭借主观的判断就作出决定，结晶问题不但没有得到解决，反而继续恶化。总之，企业管理中出现的问题是一个复杂的问题，需要深层次的挖掘，才能实现公司的目标，而不是像青蛙医生那样，盲目地给小兔子下诊断

第十六则 放弃安逸

有一天，一头猪到马厩里去看望他的好朋友老马，并且准备留在那里过夜。

天黑了，该睡觉了，猪钻进了一个草堆，躺得舒舒服服的。但是，过了很久，马还站在那儿不动。猪问马为什么还不睡。马回答说，自己这样站着就算已经开始睡觉了。猪觉得很奇怪，就说：“站着怎么能睡呢，这样是点也不安逸的。”马回答说：“安逸，这是你的习惯。作为马，我们习惯的就是奔驰。所以，即使是在睡觉的时候，我们也随时准备奔驰。”

管理寓言 16：对于企业管理者而言，选择安逸还是“准备奔驰”一开始就至关重要。一个满足于现状的企业，只能够停留在最初的阶段，不仅一不会有大的发展，而且还可能遭到被淘汰的命运。

第十七则 燕子与鸟儿

有一只燕子因为每年都要旅行，因此见多识广，也就知道了许多本地以外的事情，所以燕子常常可以预感到一些事情的发生。一天，燕子发现了一片能分泌粘胶的树而这种胶的粘性特别强，只要鸟停在上面就会被牢牢地粘住。于是燕子就号召附近的小鸟将这树的种子都吃掉以绝后患。可是鸟儿们并没有把燕子的话当一回事。春天来了，满山的小树苗绿油油地长了起来，燕子又对鸟儿们说：“事不宜迟，如果在树苗长好之前没有把他们全部拔掉，后果将不堪设想。”但依旧没有谁理睬燕子的话。日子一天天地过去，树苗长成了一棵棵大树，而且还散发出阵阵清香，引来了许多小虫子。鸟儿们便对燕子说：“看看吧！我们的预言大师、愚蠢的先知、当初幸好没有听你的话，要不然就会错过了一顿顿美妙的佳肴。”燕子听了，感叹道：“你们为什么还不了解呢？难道你们真的不知道灾难将要发生吗？”在一片嘲讽声中，燕子离开了这里。不久，每棵树都开始分泌粘胶了。看到树上那些可口的猎物时，鸟儿们发出阵阵欢呼，一群接一群地飞进了丛林。而这些小鸟正如燕子所预料的，一只只被粘在树上痛苦地挣扎着。于是悲剧发生了。

管理寓言 17：很多时候我们就像那些小鸟，因为经验不足或者其他的一些什么原因，对于企业即将发生的危险茫然不知。问题或危险的发生都是一点点露出端倪的，成功的管理者会在它们都还只有一点点苗头的时候就能发现然后清

理掉。这时如果难以判断，就应该去咨询行家，争取将问题消灭在萌芽状态。

第十八则 “小狗经济” 和 “斑马经济”

在动物世界中，三只小狗攻击一匹大斑马，等一只小狗咬住斑马的鼻子，第二只小狗咬住斑马的屁股，第三只小狗则咬住了斑马的腿，咬了很久，斑马终于倒下了。三条小狗吃掉一匹大斑马，其秘诀在于 8 个字：分工明确，合作紧密。管理寓言 18：某地有上千家摩托车零部件生产企业，基本上都是家庭式企业或家庭工厂。他们分工非常细致，有些企业或家庭甚至只生产一种螺丝钉，千家万户联合起来，整个地区就成了一个特大型的摩托车生产集团。这个“集团”的效率非常高，成本也比许多大型摩托车集团要低 30 %。

其他许多大型企业集团，由总部对各分厂、各车间进行统一管理，要建交庞大的管理体系，管理成本上升到什么程度，资源潜力就浪费到什么程度。这种经济形式被称为“斑马经济”。“小狗经济”的每个家庭、每个企业都有一个原动力，那些大企业集团只有一个原动力，结果，“小狗经济”的原动力就是“斑马经济”原动力的 100 倍或 1000 倍。

第十九则 宝洁公司的兴起

普洛斯特是叛国俄亥俄州一家小店的售货员，他和杂货店老板盖姆脾气相投，两人经常互相串门，在一起喝咖啡、聊天。盛夏的一天，普洛斯特造访盖姆，两人一道在楼前喝咖啡闲聊，盖姆夫人在一旁洗衣服。普洛斯特突然发现，盖姆夫人手中用的是一块黑黝黝的粗糙肥皂，与她洁白细嫩的手形成了鲜明的反差。他不禁叫道：“这种肥皂真令人作呕！”普洛斯特和盖姆就此议论起该如何做出一种又白又香的肥皂来。那个年代，使用黑肥皂是一件平常事，但有心的普洛斯特却萌发出创业的念头。他和盖姆决定开办一家专门制造肥皂的小公司，名称就用他俩名字的头一个字母 P 母子 P 和 G，于是公司的名字就叫 P G 公司。普洛

斯特聘请自己的哥哥威廉姆当技师，研制洁白美观的肥皂。经过一年的精心研制，一种洁白的椭圆肥皂

皂出现在他们的前面。普洛斯特和盖姆欣喜若狂。像面对刚刚诞生的婴儿一样，该给它起一个什么动听的名字呢？普洛斯特煞费苦心，日夜琢磨。星期天，普洛斯特来到教堂做礼拜，一面想着为新肥皂命名的事，一面听神甫朗读圣诗：“你来自象牙似的宫殿，你所有的衣物沾满了沁人心脾的芳香……”普洛斯特心头一热：“对！就叫‘象牙肥皂’。‘象牙肥皂’洁白如玉，名称又语出圣诗，能洗净心灵的污秽，更不用说外在的尘埃了。”美好的产品，圣洁的名字，谁不爱？P G 公司为此申请了专利。为了把这种产品推向市场，普洛斯特和盖姆求助于广告。他们聘请名牌大学的著名化学家分析“象牙肥皂”的化学成分，从中选择最有说服力和诱惑力和数据，巧妙地穿插在广告中，让消费者们对“象牙肥皂”的优良品质深信不疑。P G 果然一炮打响，他们成功了！

管理寓言 19：创造一个品德在起初真的是很简单。需要技术、广告等很多方面的支持，可是最重要的是要有对自己品牌的信心和激情。法国谚语说：“态度决定结果。”我们在做一个品牌的时候不能首先想的是在多少年里我可以收回成本，而是这个品牌在我的经营之下可以壮大到什么程度。在认真考虑了这个问题之后，再去进行成本核算。管理者首先是一个控制全局的人，而不是一个会计师。

第二十则：猎人的誓言

一个猎人有个习惯，爱立誓言。一天他去打猎的时候，便立下誓言：今天只打兔子。然而，这天他遇到的全是山鸡。于是这天他便空空而归。晚上，他躺在床上十分后悔，发誓明天一定打山鸡。第二天他便按他的誓言去打猎。然而，这天他遇到的全是狐狸。于是，他又发誓明天只打狐狸。第三天，他又按照他的誓言去打猎。而这天他遇到的一是野猪。于是晚上又空空而归。。。。。。后来，这个猎人便在自己的誓言中死去了。

管理寓言 20：一个人常常在事情刚开始的时候就立下事情的誓言，在

一年刚刚开始的时候就立下一年的誓言，在一个孩子刚出生的时候就给孩子立下一生的誓言，并不考虑这个誓言是否符合实际，只是坚定地遵守。对于一个企业，生存和体制常是发展的两大矛盾，一个企业的体制应该是健全的、符合公司长远发展的，如果一个一味地固守传统的习俗而不知道随着时代变革，那么，企业的最终命运会和故事中的猎人一样。

第二十一则 羊群

一位石油大亨到天堂去参加会议，一进会议室，发现座无虚席，自己没有地方落座，于是，他灵机一动，喊了一声“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里的石油大亨们纷纷向地狱跑去，很快，天堂里就只剩下那位后来的石油大亨了。这里，大亨心想，大家都跑了过去，莫非地狱里真的发现石油了？于是他也急匆匆向地狱跑去。

管理寓言 21：羊群是一个很散乱的组织，平时大家在一起盲目地左冲右撞。如果一头羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边虎视眈眈的狼，或者看不到远处还有更好的青草。如果一个管理者只会盲从于普通大众，不提升自己的判断力的话，那他的决策必将给企业带来不可挽回的损失。

第二十二则 猫头鹰与老鼠

一棵老朽的松树被砍倒了，这是一只猫头鹰的老巢。这只猫头鹰一直栖息在这棵树既凄凉又阴暗的树洞中。由于年代久远，树干早已蛀空。在树洞众多的居民中，还住着许多没有脚的小老鼠，这些老鼠只只脑满肠肥，猫头鹰用自己锋利的牙把老鼠都啄成了没脚的残废，尔后将其放在麦堆中饲养，要知道，猫头鹰的做法自有其道理。猫头鹰曾在过去捉过老鼠，但它捉到的这些老鼠全都从它手里

逃跑了，为了防止这类事情再发生，这个凶狠的家伙就把以后逮到的老鼠都弄成残废。老鼠没了腿，这可方便猫头鹰，想吃就吃，随心所欲。一天一只，合理安排，既解决了一次吃不完的问题，又达到了合乎养生之道的目的。于是猫头鹰就和人一样有了长远的打算：老鼠逮着以后要逃跑，不得已只得吃掉，但一次吃不完又做不到，而且为了以后急需，必须储备一些食物，因此要做到既想办法饲养老鼠，又不能让它跑掉，想来想去，只能使老鼠致残不能跑。为了不让老鼠饿死，它甚至给老鼠带来了麦粒粮食。

管理寓言 21：一个成功的企业有许多的合作者，最好的策略莫过于让他们都依赖你的存在而生存。这个道理一样可以应用于公司的管理之中。一个成功的管理者也应该为公司培养出一个庞大的人才储备库。

第二十三则 老虎和牛虻

有一天，老虎遇到一只牛虻。“不要在我眼皮底下打扰我觅食，否则我要吃掉你。”老虎生气地喝道。“嘻嘻，只要你够得着就来吃呀。”牛虻嘲笑老虎，并且爬在老虎鼻子上吸血。老虎用爪子来抓，牛虻又飞到老虎背上，钻进虎皮中吸血。老虎恼怒地用钢鞭一样的尾巴驱赶牛虻，牛虻越钻越深，老虎躺在地上打滚妄图压死牛虻。牛虻又引来一大群同伙，群起而攻之，没过多久老虎便奄奄一息了。

管理寓言 23：千万不要看不起小事物，比起老虎，牛虻微不足道，却能致其于死地。其实，管理中我们最大的敌人就是自己不屑一顾的小缺点。很多时候，企业之所以失败是因为管理者轻小重大的思想滋长了这些小毛病、小缺点，而这些小毛病、小缺点恰恰是我们最应该警惕的。

第二十四则 捕鼠之猫

有个阿拉伯人比较富有。可是家里的老鼠也很多。他为了消灭鼠患，特地弄

回一只善于捕老鼠的猫。这只猫特别善于捕鼠，可是也喜欢吃鸡，结果阿拉伯人家中的老鼠被捉光了，但鸡也所剩无几。他的儿子想把吃鸡的猫弄走，做父亲的却说：“祸害我们家中的是老鼠不是鸡，老鼠偷我们的食物咬坏我们的衣物，挖穿我们的墙壁损害我们的家具，不除掉它们我们必将挨饿受冻，所以必须除掉它们！没有鸡大不了不要吃罢了，离挨饿受冻还远着哩！”

管理寓言 24：利与弊往往是事情的一体两面，很难分割，为了对付某甲，引进某乙，有时某乙的危害还更甚于某甲。公司的经营者为了防止员工发生弊端，引进种种制度，但制度的本身也是一种可观的成本，因此中间的轻重权衡，就有赖经营者的智能了。

第二十五则 蜈蚣买汽水

有一群虫子聚集在草地一起聚餐联谊，它们一边兴奋地聊着天，一边开心地吃着可口美味的食物。不多久，它们就把准备的汽水喝了个精光。在没有汽水的情况下，大家口渴难耐，所以就商量要推派一个代表跑腿帮大家买汽水，而卖汽水的地方又离这里有一段很长的路程，小虫们认为要解决口干舌燥的急事，一定要找到一位跑得特别快的代表，才能胜任这样的任务。大伙你一言我一语，环顾四周，挑来选去，最后一致推选蜈蚣为代表，因为它们认为蜈蚣的脚特别多，跑起路来，一定像旋风般的快。蜈蚣在盛情难却的情况下，起身出发为大家买汽水，小虫们放心地继续嬉闹欢笑，一时忘记了口渴。过了好久，大家东张西望，焦急地想蜈蚣怎么还没回来。情急之下，螳螂自告奋勇跑去了解究竟发生了什么事。它一推开门，才发现蜈蚣还蹲在门口辛苦地穿着鞋子呢！

管理寓言 25：人不可貌相，海水不可斗量。一般人常常会根据外表来判断一个人的能力或人格，然而，实际上看走眼的几率是相当高的。毕竟，一个人的能力或人品是无法单凭外表来评判的。此外，人们也常常产生先入为主的偏见，以为只要腿长或脚多，就一定跑得快。然而像故事中的蜈蚣一样，虽然脚多，却不见得跑得快。所以，客观地评估一个人的优缺点实在是必要的，尤其对人事主管而言，在招聘或任用时，更应站在不偏不倚的角度，去除个人的偏见，甚至

发展或建立一套客观的评估标准来选才、用才，才不会造成人力资源的虚耗或有人怀才不遇的遗憾。

第二十六则 手表定律

只有一只手表,可以知道是几点,拥有两只或两只以上的手表,却无法确定是几点;两只手表并不能告诉一个人更准确的时间,反而会让看表的人失去对准时间的信心。

管理寓言 26: 对一个企业,不能同时采用两种不同的管理方法,不能同时设置两个不同的目标,否则将使这个企业无所适从;一个人不能由两个以上的人来指挥,否则将使这个人无所适从;不能同时选择两种不同的价值观,否则,他的行为将陷于混乱。

第二十七则 青蛙的国王

青蛙们没有国王,看到别的动物都有国王,所以认为自己也应该有一个国王来统治.于是请神指派一个国王给他们。神觉得它们的行为特别可笑,便将一根又圆又粗的木头扔进池塘里。青蛙们听到木头落下的声音吓了一跳,全都潜到深水去了。这个由神扔下来的木头,被青蛙们认为是神赐予的国王,其实它只是根普通的木头,没有什么特别的,但当它出现在水面时,整个池塘比平日安静多了。或许是畏于这个一言不发的国王的威严,他们彼此说话的声音小多了,而且每当要爆发一场口角或武斗时,他们会顾及到国王的存在,便互相地克制,一场战争也就在无声中平息了。但好景不长,平静的日子并没有持续太久。青蛙们每天面对这个木头国王,很快就厌倦了。而且当他们做出一些出格的事情时,这个国王并没有任何的反应,更谈不上处罚他们。于是青蛙王国里又恢复了往日的热闹与喧哗。王国里比以前还多了一个游戏的场所,那就是他们的木头国王。经过一段时间的疯狂与混乱后,又有青蛙向神提出他们必须要有一个国王:请重新给

我们派一个新国王，我们需要一个活生生的，而且十分强健的国王。于是，青蛙王国新的国王从空中下来了，竟然是一只强健的鹤。鹤一落到池塘里，连招呼都没打，就把一只只青蛙吞进肚子里了。

管理寓言 27：公司就是一个微型的小王国，你就是这个王国的国王。好的国王是威严而仁慈的。威严表示你一丝不苟，赏罚分明；仁慈则表示你有爱心并且有情谊。在公司中对员工进行管理时，有两大忌：一、与员工太亲近；二、对员工太威严，会让他们没有安全感。

第二十八则 猎人与猎狗

猎人养了几条猎狗，为了让它们能更多地捕获猎物，猎人想出了一个好主意：凡是能够打猎中捉到兔子的，就可以得到几根骨头，捉不到的就没有饭吃。于是猎狗们纷纷努力追兔子，因为谁都不愿意没饭吃。就这样过了一段时间，问题又出现了。大兔子非常难捉到，小兔子好捉。但捉到大兔子得到的奖赏和捉到小兔子得到的骨头差不多，猎狗们发现了这个窍门，都去捉小兔子。猎人对猎狗说：最近你们捉的兔子越来越小了，为什么？猎狗们说：反正没有什么大的区别，为什么费那么大的劲去捉那些大的呢？猎人经过思考后，决定不将是否捉到兔子与分得骨头的数量挂钩，而是每过一段时间，就统计一次猎狗捉到兔子的总重量，按照重量决定猎狗在一段时间内的待遇。于是猎狗们捉到兔子的数量和重量都增加了。猎人很开心。但是过了一段时间，猎人发现，猎狗们捉兔子的数量又少了，而且越有经验的猎狗，捉兔子的数量降得越厉害。于是猎人又去问猎狗。猎狗们说：“我们把最好的时间都奉献给了您，但是我们会越来越老，当我们捉不到兔子的时候，您还会给我们骨头吃吗？”猎人做了论功行赏的决定，分析与汇总了所有猎狗捉到兔子的数量与重量，规定如果捉到的兔子超过了一定的数量后，即使捉不到兔子，也可以得到一定数量的骨头。猎狗们都很高兴，大家努力去达到猎人规定的数量。这时，其中有一只猎狗说：“我们这么努力，只得到几根骨头，而我们捉的猎物远远超过了这几根骨头，我们为什么不能给自己捉兔子呢？”于是，有些猎狗离开了猎人。猎人意识到猎狗正在流失，并且那些流失的猎狗像野

狗一般和自己的猎狗抢兔子。情况变得越来越糟，猎人不得已引诱了一条野狗，问他野狗到底比猎狗强在哪里。野狗说：“猎狗吃的骨头，吐出来的是肉啊！”接着又道：“也不是所有的野狗都顿顿有肉吃，大部分最后骨头都没的舔。”于是猎人进行了改革，使得每条猎狗除基本骨头外，还可从其所猎兔肉中提成，而且随着贡献变大，该比例还可递增，并有权按比例分享猎人的所有兔肉。就这样，猎狗们与猎人一起努力，将野狗们逼得叫苦连天，纷纷强烈要求重归猎狗队伍。

管理寓言 28：自身的利益是每个人最注重的，要想让员工心甘情愿地服从，必须与每个人的利益挂上钩。在人事管理当中，自我利益是最强烈的动机。所谓管理是指能够站在部属的立场来考虑，既要求他们工作，同时也为他们争取利益，并且关心他们的实际生活。

第二十九则 “刺猬”法则

森林中有十几只刺猬冻得直发抖。为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，却因为忍受不了彼此的长刺，很快就各自跑开了。可是天气实在太冷了，它们又想要靠在一起取暖，然而靠在一起时的刺痛，又使它们不得不再度分开。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断在受冻与受刺两种痛苦之间挣扎，最后，刺猬们终于找出了一个适中的距离，可以相互取暖而又不至于会被彼此刺伤。

管理寓言 29：“刺猬”法则简单地说，就是同事之间不可太过亲密，一天到晚在一起，也就是说，心灵是贴近的，但行动要注意保持距离。领导者要搞好工作，应该与下属保持亲密关系，这样做可以获得下属的尊重，同时还要注意与下属保持心理距离，避免在工作中丧失原则。能保持距离就会产生礼尊重对方，这种礼便是防止对方碰撞而产生伤害的海绵。

第三十则 赞美的力量

某足球队教练将该队队员分成三个集训小组，并在训练时做了一个心理实验。

教练对第一个小组队员的表现大加赞赏,说:"你们表现卓越,配合度非常高,太棒了!你们是一流的球员."对第二小组则说:"你们也不错,如果你们运球速度快一点,步伐再稳一点,就更好了."对第三小组则说:"你们怎么搞的,总是抓不到要领,靠你们,我什么时候才有出头之日呀!"其实这三个小成员的素质、能力都一样。但是经过这样一个实验之后,结果第一小组获得最好的成绩,第二小组次之,第三小组最差。

管理寓言 30: 这是个完美的管理员工的例子。怎么样激发员工的工作热情呢?是指出他们的不足,然后让他们奋勇改变呢?还是用大量的赞美语言,让他们更加努力呢?其实很多时候赞美比批评更能激发一个人的潜能和积极配合的愿望。

第三十一则 永远敞开的库房

一个星期六,人们都度假去了,美国休一帕公司的老板比尔却悄悄地在属下的一个工厂巡视。他发现那里的实验室库房区上了锁,便立刻跑到维修班,找到一把螺丝刀,把库房门上的锁给撬了下来。星期一早上,上班的人们读到了他留下的一张字条:“永远不要将此门锁上,谢谢!”为什么不要上锁呢?这正是休一帕公司一种不同凡响的特点。休一帕公司对自己雇员的信任充分体现在“实验室库房开放下政策”之上。公司的工程师们不仅可以自由出入库房取用物品,而且他们被鼓励将零部件带回家供个人或家庭使用。老板这样做的理由是:不论他们拿这些零部件或设备做什么用,也不论是否他们的工作有关,只要他们在这些零部件或设备上下功夫,或者在公司,或者在家里,他们就会学到东西,从而加强公司的技术革新能力。这一政策是他们“以人中心”的经营哲学的体现,结果是全体职工的献身精神得到极大的增强。职工走到一起,谈的往往都是产品质量之类的问题,大家都为公司及自己部门的成就而自豪。他们把这种“培养团队精神,面向人,以人核心”的经营哲学称为“休一帕方式”。老板比尔说:“这些听起来有些陈腐,但戴维(另一位老板和创始人)和我由衷地、诚心诚意地相信这种哲。”

管理寓言 31：让自己员工全心投入到工作中去在很多时候并不是一件太难的事情。让工作渗透到他们的生活中后，一切都会变得积极起来。也许，只有善于判断、思考选择、创造适合于当时当地的管理方式的人，那些不以时髦而盲目接受、不因“陈腐”而一概排斥的人，才有希望找到赢的策略

第三十二则 渔夫和蛇

一次,渔夫出海,偶然发现他的船边游动着一条蛇，嘴里还叼着一只青蛙。渔夫可怜那只青蛙，就俯下身来从蛇口救走了青蛙。但他又很可怜这条饥饿的蛇，于是找了点食物喂蛇，蛇快乐地游走了。渔夫为自己的善行感到非常欣慰。时过不久，他突然觉得有东西在撞击他的船，原来，蛇回来了，而且嘴里还叼着两只青蛙。

管理寓言 32:种瓜得瓜，种豆得豆，奖励得当，种瓜得瓜，奖励不当，种瓜得豆。经常实施激励最犯忌的，莫过于奖励的初衷与奖励的结果存在很大差距，甚至背道而驰。为什么一些员工冒下岗的风险磨洋工而不去提高劳动生产率？其中一个不可忽视的原因，就是我们的奖励制度不够完善。就像那位渔夫，奖励了不该奖励的角色，挫伤了一些积极的人。因而，激励不能简单从事，需要周密考虑：企业搞得红火，除了厂长有功外，企业技术骨干的作用不能低估；工作时间长勤勤恳恳的人,不一定是企业的栋梁;学历高的人是人才,但不一定是改变企业面貌的关键人物.如果仅凭表象实施奖励,就有可能适得其反。

第三十三则 拴马的栅栏

有一天,国王在大臣的陪同下，来到马棚视察养马的情况。见到养马人，国王关心地询问：“马棚里的大小诸事中，你觉得哪一件最难？”养马人一时难以回答。其实，养马人心中是十分清楚的：一年 365 天，打草备料，饮马遛马，接驹钉掌，除粪清栏，哪一件都不是轻松的事！可是在君王面前，怎能一一数落出

来呢？站在一长排拴马的栅栏旁的一位大臣环视一周后，代为答道：“从前我也当过马夫，依我之见，编排用于拴马的栅栏最困难。为什么呢？因为在编栅栏时所用的木料往往曲直混杂。你若想让所选的木料用起来顺手，使编排的栅栏整齐美观，结实耐用，开始的选料就显得极其重要。如果你在下第一根桩时用了弯曲的木料，随后你就得顺势将弯曲的木料用到底。像这样曲木之后再加曲木，笔直的木料就难以启用。反之，如果一开始就选用笔直的木料，继之必然是直木接直木，曲木也就用不上了。”

管理寓言 33：栅栏都用直的或都用一定弯曲程度的木料做成，看起来就美观，否则也能用，就是太难看了。栅栏美观与否，就在于构成它的每一根木料之间能否构成一个“体系”。如都用直的或都用同一弯曲程度的木料，就能构成一个直观的体系。企业也是如此。企业是由很多部门构成的，各部门之间混杂无序，生命力就会不强。要搞好一家企业，就要让各部门之间协调，形成一个直观的体系。而对部门中的每一个成员，道理亦然。

第三十四则 为人才买公司

世界著名的福特汽车公司有个显著特点：非常器重人才。一次，公司的一台马达发生故障，怎么也修不好，只好请一个名叫斯坦曼的人来修。这个人绕着马达看了一会，指着电机的某处说：“这儿的线圈多了 16 圈。”果然，把 16 圈线去掉后，电机马上运转正常。福特见此，便邀请斯坦曼到自己的公司来。斯坦曼说自己现在所在的公司对他很好，他不能来。福特马上说：“那么看来我只有把你那家公司买过来，你就可以来上班了。”福特为得到一个人才，竟不惜买下一个公司！他求才若渴的举动其实并不难理解。因为市场竞争归根到底就是人才的竞争——设备需要人去操作，产品需要人去开发，市场需要人去开拓。人才意味着高效率、高效益，意味着企业的兴旺发达。没有人才，即使硬件再好，设备再先进，企业也难以支撑。

管理寓言 34：我们某些企业对待人才的态度就令人感到忧虑。这些企业往往只有遇到很大困难，火烧眉毛时才想到人才，平时则把人才晾到一边。在工

作上，也不积极创造条件，甚至故意刁难，使他们的才能无法得到充分的发挥。结果，该享受的待遇不能享受，该得到的利益不能得到，让人才伤透了心，纷纷寻思跳槽，留下来的也是”做一天和尚撞一天钟。”这不仅仅是人才个人的悲哀，更是企业的大不幸。

第三十五则 说服别人为自己做事

教官向一班学员讲授领导与管理,他给学员出了一道题目，上面写着：“现在由你来领导本班，要让大家全部自动走出室外，切记！要大家心甘情愿！”第一位学员不知道怎么办才好，回到座位。第二位学员对全班的学员说：“教官要我命令你们都出去，听到没有？”全班没有一个人走出室外。第三位是这么做的：“大家都听好了，现在教室要打扫，请各位离开！”但仍然还有一部分在教室内，值日生在待命扫地。第四位看了纸片上的题目一眼后，微笑对大家说：“好了，各位，午餐时间到了，现在下课！”不出数秒，全教室的人都走光了。

管理寓言 35：让别人为自己做事，而且是要他心甘情愿，该怎么说、如何说，都是一门艺术。用权威来压人或者用一些理由来说服，都不会收到什么效果。古语有：“与人方便，与己方便。”其实这就是对上面这个故事的最好注解。让自己的目的和对方的一些意愿或者切身利益结合起来，用这个来说服别人，结果一般都是双赢。

第三十六则 老鹰喂食的故事

鹰妈妈一次生下四五只小鹰,由于它们的巢穴很高,所以猎捕回来的食物一次只能喂食一只小鹰,而鹰妈妈的喂食方式并不是依平等的原则,而是哪一只小鹰抢得凶就给谁吃,在此情况下,瘦弱的小鹰吃不到食物都死了,最凶狠的存活下来.当幼鹰长到足够大的时候，鹰妈妈会把巢穴里的铺垫物全部扔出去，这样，雏鹰们就会被树枝上的针刺扎到。因此，它们不得不爬到巢穴的边缘。而这时，鹰妈

妈就会把它们从巢穴的边缘赶下去。当这些雏鹰开始坠向谷底的时候，它们就人拼命地拍打翅膀来阻止自己继续往下落，最后，它们的性命保住了，因为它们掌握了作为一只老鹰所必须具备的最基本的本领——它们飞了起来！这样代代相传，老鹰五族愈来愈强壮。

管理寓言 36：这个故事最好是应用在员工的管理上。我们不光要找好的员工来给我们做事，还要学会建立起一种机制培养出最好的员工来。奖励是必不可少的。IBM 每年都要淘汰掉 10%的员工，并不是说那些裁掉的员工有些什么很大的错误或者工作没有完成，而是做得不够好！我们就是要最好的，这样我们才可以在强烈的竞争下存活。

第三十七则 酒与污水定律

在一次管理培训课堂上,讲师把一匙酒倒进一桶污水中,然后问大家:"这桶水如何?"大家说:"这是污水."讲师又把一匙污水倒进一桶酒中,问大家同样的问题.大家说:"这仍然是一桶污水."几乎在任何组织里,都存在几个难以管理的人物,他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟.他们到处搬弄是非,传播流言、破坏组织内部的和谐。最糟糕的是，他们像果箱里的烂苹果，如果你不及时处理，它会迅速传染，把果箱里其他苹果也弄烂，“烂苹果”的可怕之处在于它那惊人的破坏力。

管理寓言 37：一个正直能干的人进入一个混乱的部门可能会被吞没，而一个无德无才者能很快将一个高效的部门变成一盘散沙。组织系统往往是脆弱的，是建立在相互理解、妥协和容忍的基础上的，它很容易被侵害、被毒化。破坏者能力非凡的另一个重要原因在于，破坏总比建设容易。一个能工巧匠花费时日精心制作的陶瓷器，一头驴子一秒钟就能把它毁坏掉。这机关报话，即使拥有再多的能工巧匠，也不会有多少像样的工作成果。如果你的组织里有这样的一头驴子，你应该马上把它清除掉；如果你无力这样做，价钱就应该把它拴起来。

第三十八则 狮子出征

狮子图谋霸业,准备开拓自己的疆域,便决定与邻国开战。出征前它举行了御前定事会议,并派出大臣通告百兽,要大家根据各自的特长担负不同的工作。大象驮运军需用品,熊冲锋厮杀,狐狸出谋策划当参谋,猴子则充当间谍深入敌后。有动物建议说:“把驴子送走,它们的反应太慢了,还有野兔,他们会动摇军心的。”“不!不能这样办,”狮子说,“我要用它们,而且它们会在战斗中发挥至关重要的作用。驴子可作司号兵,它发出的号令一定会使敌人闻风丧胆,野兔奔跑迅捷,可以在战场上做联络员和通讯员。”那些动物觉得狮王说得很有道理。后来在战争中果然是每个动物都发挥出了最大的用处,取得了胜利。

管理寓言 38: 对人的管理其实就是识人的本领。人人都不相同,优秀的管理者就是在普通之中发现每个人的优点和长处,然后让他们到最适合岗位去做最适合他们做的事情。这是一个发现人和用人的学问。作为一个团队的领导,要学会发现每个成员的优点和长处

第三十九则 北风与太阳

北风与太阳都对自己的力量感到满意,但彼此不服,认为自己的力量比较大。于是他们决定:谁能使得行人脱下衣服,谁就胜利。北风一开始就猛烈地刮,吹得树叶飞到高高的空中久久不能落下。他看到自己的威力,觉得脱下行人的衣服应该绰绰有余。不料,路上的行人紧紧裹住自己的衣服。北风见此,刮得更猛,还直往行人的脖子里灌,企图把衣服也吹坏。行人冷得发抖,便添加了更多的衣服。北风吹疲倦了,却未见一个行人的衣服被自己脱下来,便让位给太阳。太阳最初把温和的阳光洒向大地,行人脱掉了添加的衣服;接着又把强烈的阳光射向众人,行人们开始汗流浹背,渐渐地忍受不了,脱光了衣服,纷纷跳到了旁边的河里去洗澡。最后北风羞愧地向太阳认输。

管理寓言 39: 如何让员工全心全意地为自己做事,的确是一门艺术,衣服就如同每个人的装甲,对外界保持着一种警戒。而如何脱掉这层装甲,困扰着许

多的管理者。如北风一般的严酷，只会让员工更加警戒；而如太阳般的温暖，则会让他们丢掉所有的装甲，一心为你做事。

第四十则 旅行车与苍蝇

这是一条多沙的上坡路，完全处在阳光的暴晒之中，六匹马正吃力地拖着一辆大旅行车艰难地前进。车上的人全都下了车。马匹却还是淌着汗，喘着气，劳累不堪。看到这个情形，几个人走到车的后面，推起车来。车终于缓慢移动力起来。就在这时，飞来一只苍蝇，它盘旋在几匹马的头上，自认为用自己的嗡嗡声能够使马匹振奋精神。它叮叮这个，搔搔那个，一会儿落在车辕上，一会儿又落在车夫的鼻子上。它总认为是自己在使这辆旅行马车不断前进，苍蝇便在心里把全部功劳都归于自己。苍蝇飞来飞去，表现得十分积极，就像一个英明的指挥官一样，全力督促自己的部下勇往直前，去取得胜利。苍蝇还不停地抱怨说只有它在干事，十分地辛劳。经过一番努力，旅行马车终于到了坡顶。苍蝇说：“现在我终于可以在马头上喘口气了。我费了这么大的劲，才使大家都上来了。”这时，闲下来的车夫却将这苍蝇赶走了。

管理寓言 40：公司的前进是需要每个人贡献自己的力量的，事实上却不是每个人都愿意使出自己的力气。有的人就喜欢做做表面文章，喊喊口号，其实并不认真做事。要尽早识别出这类员工。他们自己不认真做事也做不了什么事，还起着一种扰乱军心的不良作用。

第四十一则 新厂长

一个制造企业聘请了一位有特殊管理专长、却在专业技术方面并不是很强的厂长。因为前任的厂长在专业技术方面十分专精，再加上多年的相处和工作习惯，所以厂内的员工对于新任的厂长并不十分地心服。不但对于新的管理改革方案不热心配合，而且看到他就远远的躲开不愿亲近。新任厂长看到这个情形，认为自

己该和他们打成一片才可以贯彻自己的管理改革措施。第一个月他经常带一些小礼物，在晚间到两位管理主管的家里，和他们及其家人谈天说地，后来几乎是无话不谈，他也就因此了解了主管们的一些不为人知的小缺点。第二个月开始，他和两位主管取得了共识，两位主管时时在晚上厂长的家里喝茶，报告一些厂里员工的特殊的个性或是近况，并且将自己遇到的一些事也作一番报告。这样，新厂长就对厂里的员工们有了比较详细的了解。上班的时候，只见厂长四下走动。当看到管仓库的小姐就说：“嗨！我看到过你的男朋友在工厂门口等你，他好帅好高啊！今天他来么？”其实他并不曾遇到过女孩的男友。“嘿！听说你儿子功课特棒，他的脑袋瓜子一定跟你一样聪明。”新厂长经常和大伙儿一起在餐厅用餐，一边吃一边将两位主管的一些小缺点都讲出来，而和厂长早有默契的两位主管，在一旁只是傻笑。没有多久，厂里便上上下下打成一片，新厂长的管理改革政策也获得了普遍的支持。

管理寓言 41：一道生硬的命令会遭到员工的普遍抵制，为什么会这样呢？其实有的时候他们只是觉得管理层根本就不了解他们，一点也不考虑他们的感受。经常和员工交流，时时表示一下自己的关心，员工都会记住的，而且会觉得你很重视他们，这样一来，你的命令当然会很好地得到他们的支持与贯彻

第四十二则 佛祖用人

去过寺庙的人都知道,一进庙门,首先是弥勒佛,笑脸迎客,而在他的北面,则是黑口黑脸的韦驮。但相传在很久以前,他们并不在同上庙里,而分别掌管不同的寺庙。弥勒佛热情快乐,所以来的人非常多,但他什么都不在乎,丢三拉四,没有好好地管理账务,所以依然入不敷出。而韦驮虽然管账是一把好手,但成天阴着个脸,太过严肃,搞得人越来越少,最后香火断绝。佛祖在查香火的时候发现了这个问题,就将他们俩放在同一个庙里,由弥勒佛负责公关,笑迎八方客,于是香火大旺。而韦驮铁面无私,锱铢必较,佛祖就让他负责财务,严格把关。在两人的分工合作下,庙里呈现出一派欣欣向荣的景象。

管理寓言 42：没有一个人是全才。所以管理者就要充分挖掘每个人的潜力，

知道每个人的长处和短处，然后再分别加以运用。其实在用人大师的眼里，没有一个人会是废人，正如武功高手，不需名贵宝剑，摘花飞叶即可伤人，关键看如何使用他们。

第四十三则 买菜的比喻

一位老板向管理大师诉苦说,他的公司管理极为不善.管理大师应约而往,到公司上下走动了一回,心中便有了底.管理大师问这位老板:"你到市场去买过菜吗?"他愣了一下,答道:"是的."管理大师继续问:"你是否注意到,卖菜人总是习惯于缺斤少两呢?"他回答:"是的,是这样." "那么,买菜人是否也习惯于讨价还价呢?" "是的."他回答。 "那么,"管理大师笑着提醒他, "你是否也习惯于用买菜的方式来购买职工的生产力呢?"他吃了一惊,瞪大眼睛望着管理大师。最后,管理大师总结说:"一方面是你工资单上跟职工动力脑筋,另一方面是职工在工作效率或工作质量上跟你缺斤少两——也就是说,你和你的职工是同床异梦,这就是公司管理不善的病源之所在啊!"

管理寓言 43: 这个问题在很多地方都存在。很多书上都写道: 人际交往的第一原则便是对等原则。很多高层管理者只是想到让员工努力干活,却没有想到自己也应该努力为他们创造良好的工作条件。在这样不对等的情况下,员工是不会那么拼命的。这个事例就是一个很好的佐证。

第四十四则 骆驼与马

一个人要穿越沙漠,但他只有一头骆驼和一匹马,他只好把货物分成两份,平均分给骆驼与马。马看到自己驮的东西和骆驼一样多,心里就很不乐意,它对骆驼说:"主人给你吃的食物比我多一倍,却让我和你驮负一样重的货物,真是不公平了。骆驼没有说话,只是默默地往前走。到了沙漠的中心,马渐渐支持不住了,感到身上的压力越来越大,汗水不住地往下流,主人就把它身上的货物移

了一部分到骆驼背上。又走了一段路后，马更没精神了，主人只好把货物全部都移到骆驼身上。这时骆驼望着马说：“现在你对我比你多吃一倍食物还有什么意见吗？”

管理寓言 44：在一个企业里，不可凭借第一印象判断一个人的能力，一定要长期观察。同时，在一个企业里往往有不同类型的工作，通常，那些富有解决问题性质的工作，工资也会相对高，但从事这样工作的人所承受的压力也大。往往有一些从事一般性工作的人埋怨自己的待遇不如别人，但他没有正确理解自己的工作，一旦他有机会尝试那些压力大的工作时，就会懂得自己的能力的确不如人了。

第四十五则 乌鸦搬家

乌鸦急促而忙碌地在搬家。鸽子疑惑不解地问：“这树林不是你的老家吗？你干嘛还要再迁徙搬家呢？”乌鸦叹着气说：“在这个树林里，我实在住不下去了，这里的人都讨厌我的叫声。”鸽子带着同情的口气说：“你唱歌的声音实在聒噪令人不敢恭维，所以大家都把你当作讨厌的人物。其实，你只要把声音改变一下，或者闭上嘴巴不要唱歌，在这林子里，你还是可以住下来的。如果你不改变自己的叫声，即使搬到另外一个地方，那里的人还是照样会讨厌你的。”

管理寓言 45：在组织中，常有人抱怨说环境或周围的人对自己不好，所以就想借着换工作环境，或结交新的朋友，来改变尴尬的境遇，但是他们却很少反省：自己人际关系的不顺畅或职场的不如意，究竟是自己的因素还是别人的因素所造成的？如果原因是出自本身的话，惟有改变自己这个办法才能让问题迎刃而解；否则，不断地转换工作或认识新朋友只能是对生命的浪费，对问题的解决没有丝毫裨益。

第四十六则 土虱的故事

钓鱼爱好者都知道,如果把鱼钓上来超过个把小时,放在篓子里的鱼儿往往会奄奄一息,所以擅长钓鱼者经常在鱼篓里放一尾土虱,由于土虱生性喜欢攻击身边的鱼,鱼群必须持续跳、躲、闪以避免其攻击,因此即使经过数个小时,钓上来的鱼还是活得很新鲜。

管理寓言 46: 组织里一片和谐也不见得是一件好事,若有人能适当地扮演土虱,刺激组织成员的生存力,也未尝不是一件好事。只不过鱼与土虱的比率一定要抓好,否则容易弄巧成拙。

第四十七则 牧羊人

一个牧羊人为了扩张自己的事业,决定培养一只狼作帮手。于是,他每天训练狼如何捕捉小羊。他希望通过狼把邻近羊群中的小羊据为己有。这只狼事先并没有经过野生训练,是人工抚养大的,所以胆子很小。主了鼓励它,牧羊人说:“你是一只狼呀,既然如此,那么你要相信自己能够变成一只最杰出的狼!”这只狼果然变得很杰出,因为它把主人的羊也捕捉到了自己的肚子里。最后的结局是这样的,一位猎人出于义愤击杀了这只狼,而牧羊人也从此沦为穷光蛋。

管理寓言 47: 这个教训是深刻的,牧羊人成了害人害己的罪魁祸首。不要以为这则寓言与我们无关,事实上,很多企业在人力资源的开发和管理中,常常犯牧羊人的毛病。我们应该鼓励员工们去追求成功的热情。但是,有一点必须注意:“只有纯洁的自信心才能生发出健康的热情。我们知道,自信心常能帮助人们达到成功。然而,如果一位员工的自信心只是为了个人的贪婪,那么他将对同事和公司构成潜在的危害。在不健康的热情的驱使下,他很可能会不计后果地胡作非为。

第四十八则 一枚铜币

有个年轻人,在大街上捉到一只老鼠.他把老鼠送到一家药铺,得到一枚铜币.他用这枚铜币买了一点糖浆,和着水给花匠们喝后,花匠们每人送他一束鲜花.他卖掉这些鲜花,便积聚了 8 个铜币.一天,风雨交加,御花园里满地都是被狂风吹落的枯枝败叶.年轻人对园丁说:“如果这些断枝落叶全归我,我可以把花园打扫干净.”园丁们乐意:“先生,你都拿去吧!”年轻人走到一群玩耍的儿童中间,分给他们糖果,顷刻之间,他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空.皇家厨工到御花园门口看到这堆柴火,便买下运走,年轻人得到了 16 个铜币.年轻人在离城不远的地方摆了一个水罐,供应 500 个割草工人饮水.不久他又结识了一个商人,商人告诉他:“明天有个马贩子带 400 匹马进城.”听了商品粮的话,他对割草工人说:“今天请你们每人给我一捆草,行吗?”工人们很感激年轻人为他们提供饮水,便都很慷慨地说:“行!”马贩子来后,需要买饲料,只有年轻人这里草多,便出 1000 个铜币买下了这个年轻人的 500 捆草.几年后,年轻人成了远近闻名的富翁,他发家的本钱是用一只老鼠换来的一枚铜币.很多时候,富翁就诞生在我们身边,那些做小生意的人说不定哪天就做成了大商人。

管理寓言 48: 这个小故事生动地告诉我们积累资金的方式.只要不偷不抢,诚实劳动合法经营的钱都是正大光明的.同时还告诉了我们搞好人际关系的必要性,这也是自己壮大的必不可少的条件之一.在自己还在积累资金做大事之前,充分发挥船小好掉头的特点,充分利用各种信息,在较短的时间内获得大的收益

第四十九则 羊和狼的区别

一头羊到了天堂对圣彼得说:“我的头上有一对角,是攻击敌人和保护自己的利器,但我为什么还是被手无寸铁的狼吃掉呢?”圣彼得说:“虽然你和狼都是哺乳动物,但你是以草、叶为生;狼则以肉类为生.在地上,只要有水的地方,野草和乔木遍地都是,你想吃的时候只要张嘴即可,生存比狼容易得多;而

狼的生存则是寄托在战胜对手、吃掉对手的方式上，否则会被饿死。你们羊太安于现状了，缺乏自我保护的意识和群体协作的能力，虽有羊群，却无群体合力。而从狼身上可以看到它们具有敏锐的发现猎物的嗅觉，还有在向猎物发起攻击的时候，所呈现出那种勇往直前的勇气的不屈不挠的精神，它们把凶狠和机智结合起来，提高了战胜猎物的能力，并且狼群有协同对敌的精神和能力。换句话说，你被你的羊性所局限，而狼则发挥了它自己的特长。这就是你为什么会被狼吃掉的原因。”

管理寓言 49：一个优秀的管理者其实就应该如同那狼一样：敏锐的发现猎物的嗅觉、勇往直前的勇气和不屈不挠的精神。然而再带着他的下属向目标进攻，取得胜利的果实。看看这篇文章，再想想我们自身，离这些还有多远。

第五十则 大火烧出的奇迹

1993 年,正当经济危机在美国蔓延的时候,哈里逊纺织公司因一场大火化为灰烬.3000 名员工悲观地回到家里，等待着董事长宣布破产和失业风暴的来临。在漫长而无望的等待中，他们终于接到了董事会的一封信：向全公司员工继续支薪一个月。在全国上下一片萧条的时候，能有这样的消息传来，员工们深感意外。他们惊喜万分，纷纷打电话或写信向董事长亚伦·傅斯表示感谢。一个月后，正当他们为了下个月的生活发愁时，他们又接到公司的第二封信，董事长宣布，再支付全体员工薪酬一个月。3000 名员工接到信后，不再是意外和惊喜，而是热泪盈眶。在失业席卷全国、人人生计均着的时候，能得到如此照顾，谁不会感激万分呢？第二天，他们纷纷拥向公司，自发地清理废墟、擦洗机器，还有一些人主动去南方一些州联络被中断的货源。3 个月后，哈里逊公司重新运转了起来。当时的《基督教科学箴言报》是这样描述这一奇迹的：员工们使出浑身的解数，日夜不懈地卖力工作，恨不得一天干 25 小时，曾劝董事长傅斯领取保险公司赔款一走了之和批评他感情用事、缺乏商业精神的人开始服输。现在，哈里逊公司已成为美国最大的纺织品公司，分公司遍布五大洲 60 多个国家。

管理寓言 50：这个故事告诉了我们很多的道理。在遇到这样的困境时，要

是换成了我们，会怎么做呢？拿到赔款，一走了之？还是从此一蹶不振？还是如文中的公司董事长？他失去了一个纺织厂，后来又得到了一个纺织厂和一群忠心耿耿的员工。后者才是最宝贵的财富。看看今天这个公司的成就，相信我们都明白了自己该怎么做。

第五十一则 细微处的创新机会

美国橡胶公司是一家以研制新产品著称的企业。它每年可以向市场推出 360 多种新产品，几乎是一天一品。美国橡胶公司总裁观察市场竞争的态势后认为：公司真正强大的竞争对手不是什么大企业，而是那些机制灵活的小公司。因此，要与竞争对手周旋，必须在公司里也建立同样敏捷灵活的小型组织机构。美国橡胶公司有一万余名员工，公司组织了许多小的团队——新产品小组。公司领导层给予小组灵活决策的权力，使每一个小组成员都全身心地投入工作。公司把新产品小组派到世界各地，研究分析消费趋势，有针对性地提出开发新产品方案，然后利用公司的全部资源，支持最新产品的研制营销。这样，公司就能将大小组织的优势集于一身。进入 20 世纪 90 年代，人们的环境保护意识日益增强，绿色营销也成为企业追求的目标。对于一个制造橡胶和塑料产品的公司而言，这无疑是一个严峻的挑战。美国橡胶公司新产品小组在细微处寻觅机会。为减少白色污染，公司经开发研究于 1991 年推出“伙伴”洁净餐盒。这种具有环保意识的新产品在市场上获得了巨大的成功，年销售额达数百万美元，在全美餐盒市场的占有率达到 12%。成功的“伙伴”餐盒进一步利用优秀的品质和周到的服务，提升品牌效应，抵制小公司的“仿制品”。市场上一般的儿童餐盒的零售价为 5~7 美元，“伙伴”儿童餐盒零售价却要 8~10 美元，照样畅销不衰。

管理寓言 51：如何发现市场？优秀的管理者会抓住身边发生的任何一件小事，也就是细微之中的机会。可是我们又放弃了多少这样的机会呢？当我们在管理一个大的公司的时候，就以为非要赚大钱。其实，大钱也是由小钱一点点积累起来的。谁知道它以后会有那么大的赚头呢？大公司应该充分利用自己的资金和技术的优势，不断在市场上推出新产品。

第五十二则 拜观音的人

有一个佛教徒走进庙里，跪在观音像前叩拜，他发现自己身边有一个也跪在那里，那个人长得和观音一模一样。他忍不住问：“你怎么这么像观音啊？”“我就是观音。”那个人回答道。他很奇怪：“既然你是观音，那你为何还要拜呢？”“因为我也遇到了一件非常困难的事。”观音笑道，“然而我知道，求人不如求己。”

管理寓言 5 2：想来凡人之所以是凡人，可能就是因为遇事喜欢求人，而观音之所以成为观音，大约就是因为遇事只去求自己！如果我们都拥有遇事求己的那份坚强和自信，也许我们就会成为自己的观音。在企业管理中，我们都难免会遇到各种各样的困难，很多管理者在企业遇到困难时，首先想到的就是求助于别人，却忘记了从企业内部寻找问题的根源，然后挖掘自己的潜力，在自己身上找出路。

第五十三则 沉默的力量

一个人想要处理自己工厂里的一批旧机器，他在心中打定主意，在出售这批机器的时候，一定不能低于 50 万美元。有一个买主在谈判的时候，针对这台机器的各种问题滔滔不绝地讲了很多缺点和不足。但是他一言不发，看着那个人继续滔滔不绝说不去。结果到了最后，那人再没有说话的气力，突然蹦出一句：“我看你这个机器我最多能够给你 80 万美元，再多的话我们可真是不要了。”于是，这个老板很幸运地多赚了整整 30 万美元。

管理寓言 53：长时间的沉默会给人造成极大的心理压力。因为人生性是排斥黑暗和沉默的，沉默使人感到没有领先有的时候真的可以让人为之疯狂，所以从常常会沉不住气。正因如此，许多谈判高手才经常会利用“沉默”这张牌打击对手，他们可以制造沉默，也有方法打破沉默，往往利用它来达到目的。沉默并不是简单地指一味地不说话，而是一种成在胸、沉着冷静的姿态，尤其在神态

上更是要表现出一种优势在握的感觉，以此逼迫对方沉不住气，先亮底牌。如果你神态沮丧地喋喋不休，像霜打了的茄子一般，只能是山穷水尽的表现了。这只是表达力量的一种技巧，而不是本身就是有优势力量。沉不住气的人在冷静人面前最容易失败，因为急躁的心情已经占据了他们的心灵，他们没有时间来考虑自己的处境和地位，更不会认真地坐下来思索真正的对策。在最常见的讨价还价中，他们总是不等对方发言，就不断地提出价格建议，最后让别人钻了自己的空子。

第五十四则 老木匠

有个老木匠准备退休.老板问他是否可以帮忙再建一座房子，老木匠只得答应了。但老木匠的心已不在工作上了，用料也不那么严格，做出的活也全无往日水准，这时他的敬业精神已不复存在。老板并没有说什么，只是在房子建好后，把钥匙交给了老木匠。“这是你的房子，”老板说：“是我送给你的礼物。”老木匠一生盖了多少好房子，最后却为自己建了这样一座粗制滥造的房子。

管理寓言 54：所谓敬业就是敬重你的工作！在心理上敬业有两个层次，低一点的层次是拿人钱财，与人消灾，也就是敬业是为了对雇主有个交代；高一点的层次是把工作当成自己的事，甚至融入了使命感和道德感。而不管哪个层次，敬业所表现出来的就是认真负责——认真做事，一丝不苟，并且有始有终！在部分的人初进社会时，认为做事都是为了雇主而做，其实从长远来看，工作完全是为了自己，因为敬业的人能从工作中学得比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你以后从事不同行业，你的工作方法也必会为你带来助力！因此，以老板的心态对待公司的人，从事任何行业都容易成功。有人天生有敬业精神，任何工作一接上手就废寝忘食，但有些人的敬业精神则需要培养和锻炼，如果你自认为敬业精神不够，那么就应趁年轻的时候强迫自己敬业——以老板的心态对待公司！经过一段时间后，敬业就会变成你的习惯！

第五十五则 放弃眼前利益

一个青年向一个富翁请教成功之道。富翁只是拿了3块大小不等的西瓜放在青年面前：“如果每一块西瓜代表一定程度的利益，你选哪块？”当然是最大的那块！“青年毫不犹豫地回答。富翁一笑：”好好，请吧！“富翁把最大的那块西瓜递给青年，而自己却吃起了最小的那块。很快富翁就吃完了，随后拿起桌上的最后一块西瓜得意地在青年眼前晃了晃，大口吃了起来。青年马上就明白了富翁的意思：富翁吃的瓜虽然不比青年的瓜大，却比青年吃得多。如果每一块代表一定程度的利益，那么富翁占的利益自然比青年多。

管理寓言 55：有很多时候，我们发现眼前的利益就是最大和最好的。而等到我们把事情做完才发现原来还要耗费那么多的精力和时间。而如果用同等的精力和时间去做别的事情，虽然没有这么大的利益，但是做的事情多得多，总利益也比做一个事情的要来得多。要想一个企业有大的发展，管理者就要有战略的眼光，要学会放弃，只有放弃眼前的蝇头小利，才能获得长远大利。

第五十六则 蛇头与蛇尾

蛇由蛇头和蛇尾组成,它们曾经是人类噩梦中的主角.上帝将它们制造出来的时候,赋予了他们可怕的毒液.因此在它俩之间,发生过一场由谁带头先行的争论.头总在尾巴之前先行,于是尾巴便向上帝申诉:“我与它共同走过许多道路,可是你为什么让它走在前面,而我就好像专门为了讨它开心似的,你以为我就一辈子愿作它的跟屁虫?我本应与它平起平坐,可如今就好像一个使唤丫头.既然我们情同手足,我和它同有毒液,功效相当,所以对我们应当一视同仁.请您下一道命令,让我带着蛇头前进,我将好好引导,绝不让它有半点怨言.”如果上帝对这类请求发慈悲,那就是帮了倒忙,恩赐的结果往往会把事情办糟,对这类荒唐的要求本应不屑一顾,但上帝竟同意了蛇尾的请求.结果,让蛇尾作引导就如同盲人骑瞎马,它一会儿碰着石头,一会儿又撞着路人,要不就触到了树上,最后干脆把蛇头引进了地狱之河,共同走向死亡。

管理寓言 56：我们在公司里是不是也有这样的教训呢？公司的高层不会只有一个人，有时候，一件事情中具有发布命令的权力的人不止一个，既然谁都可以，那要是都在发布命令呢？该让下层的员工如何做？这就在无形之中增加了许多内耗。一件事情只有一个主脑，这是最简单也是最基本的解决方式。

第五十七则 两棵树

农夫在地里同时种了两棵一样大小的果树苗。第一棵树拼命地从地下吸收养料，储备起来，滋润每一个枝干，积蓄力量，默默地盘算着怎样完善自身，向上生长。另一棵树也拼命地从地下吸收养料，凝聚起来，开始盘算着开花结果。第二年春，第一棵树便吐出了嫩芽，憋着劲向上长。另一棵树刚吐出嫩叶，便迫不及待地挤出花蕾。第一棵树目标明确，忍耐力强，很快就长得身材茁壮。另一棵树每年都要开花结果，刚开始，着实让农夫吃了一惊，非常欣赏它。但由于这棵树还未成熟，便承担起了开花结果的责任，后来累得弯了腰，结的果实也酸涩难吃，还时常招来一群孩子石头的袭击。时光荏苒，终于有一天，那棵久不开花的壮树轻松地吐出了花蕾，由于养分充足、身材强壮，结出了又大又甜的果实。而此时那棵急于开花结果的树却成了枯木。农夫诧异地叹了口气，将那根瘦小的枯木砍下，烧火用了。

管理寓言 57：所谓慢工出细活，事情做好的标准是好，而不是快。可是现在有的公司却一味贪求多、快、省，最后却没有把事情做好。我们所要避免的就是浮躁、功利。许多事物都有它本来的规律，违背规律去寻求便捷其实是得不偿失的。

第五十八则 鱼和鱼鹰

附近所有的池塘都为鱼鹰所涉足，鱼塘和水池是它食宿的好地方，所以鱼鹰的伙食一直都还不错。但随着年一渐高，精力衰退，原有的伙食水平难以为继，

每况愈下。这只鱼鹰老眼昏花看不清水底，又无罗网捕鱼，只好经常忍受饥饿所迫。万般无奈之中它想出了一个好计谋。鱼鹰在池塘边看见一只虾，便对它说：“我的好伙计，我有一个重要的消息告诉大家：大祸的将要降临到你们头上，一星期后这池塘的主人就要下网捕鱼虾了。”虾听说后便急急忙向大家通报情况，一时间满城风雨，一片惊慌。水族动物全跑了出来，聚在一起选派代表谒见这只鱼鹰。“鱼鹰大人，您这消息是打哪儿来的？您说的靠得住吗？您有解救的办法吗？我们应该怎么办才好呢？”“换个地方。”鱼鹰毋庸置疑地答道。“可我们怎么换呢？”“你们不用操心，我可以把你们逐个带到我住处的附近，只有上帝才知道这条路，世界上没有比这更隐蔽的地方了。这是一个自然生成的鱼塘，一个歹毒的人类所不知道的去处。这个鱼塘能使你们全体获得新生。”大家全都相信了鱼鹰的话，于是水族被一一带到一块人迹罕见的岩石底下，在这里，鱼鹰这个伪君子把它们全都安置在一条狭长的水坑里，这里水浅见底，鱼鹰要逮住它们那真是唾手可得，随心所欲。鱼虾用生命换来的教训告诉我们：永远不能相信吃人者的话。

管理宣言 5 8：商场上其实是陷阱密布。总有一些或者是对手，或者是伙伴发过来的情报，其中充满诱惑与危险。如何分辨诱惑与危险，那就要看你的慧眼了，从这个故事中我们了解到的是：竞争对手发过来的友善信息也许是一个设好的陷阱。

第五十九则 阿拉伯人和骆驼

在一个寒冬的夜晚，有位阿拉伯人正坐在自己的帐篷里，只见门帘被轻轻地撩起，他的那头骆驼在外面朝帐篷里看。阿拉伯人很和蔼地问它：“你有什么事吗？”骆驼说：“主人啊，我冻坏了。恳求你让我把头伸到帐篷里来吧。”大方的阿拉伯人说：“没问题。”骆驼就把它的头伸到帐篷里来了。过了不久，骆驼又恳求道：“能让我把脖子也伸进来吗？”阿拉伯人也答应了。骆驼于是把脖子也伸进了帐篷。它的身体在外面，把头很不舒服地摇来摇去，很快它又说：“这样站着身体很不舒服，让我把前腿放到帐篷里来，也就只占用一小块地方。”阿拉伯

人说：“那你就把你的前腿也放进来吧。”这回阿拉伯人自己就挪动了一下身子，腾出了一点地方，因为帐篷太小了。骆驼接着又说话了：“其实我这样站着，打开了帐篷的门，反而害得我们俩都受冻。我可不可以整个站到里来呢？”主人保护骆驼就好像保护自己一样，说：“好吧，那你就整个站到里面来吧。”可是帐篷实在是小得可怜，他们两个是挤不下的。骆驼进来的时候说：“我想这帐篷是住不下我们两个的，你身材比较小，你最好站到外面去。这样这个帐篷我就可以住得下了。”骆驼说着推了主人一下，阿拉伯人就这样被挤了出去。

管理寓言 59：对待自己的合作伙伴好那是应该的，也是必须的。可是如果遇到如文中的骆驼那样的伙伴，你该怎么做呢？得寸进尺的要求是没有止境的。与其最后自己被挤到了帐篷之外，不如搭个大一点的帐篷或者预先订好协议，规定好这个帐篷该怎么住。

第六十则 小吃一条街

有一家公司,拥有半个街巷的门面房。这个上街巷附近，是一个很大的居民区。公司由于十几年来业务不景气，只好撤了门店，空房对外招租。有一对夫妇，率先在这里租房，办起了一个风味小吃店，生意竟出奇的好。许多风味小吃全聚到了这条街上来，这条街的人声鼎沸，很快成了远近有名的小吃一条街。见租房的人生意这么好，对外租房的公司再也坐不住了。公司收回了对外招租的全部门面房，撵走了所有在这里经营各种风味小吃的人，摇身一变，自己经营起小吃生意来。但没料到仅仅一个月，这条街巷又冷清起来，许多常驻来常往于这条街上的食客，竟然慢慢不再来了。公司的效益也出奇地差，自己独家做生意的收入，竟还没有房租的收入高。公司经理百思不得其解，去询问一个德高望重的老市场研究专家。专家吃了，微笑着问他说：“如果你要吃饭，是到一个只有一家餐馆的街上，还是要到一个有几十家餐馆的街上去？经理说：”当然哪里餐馆多，选择余地大，我就会到哪里去。“专家听了，微微一笑说：”那么你的公司垄断了那条街巷的小吃生意，同一条街上只有一家餐馆有什么不同呢？“经理幡然醒悟，回去后，迅速缩减了自己公司的生意门店，又将门面房对外招租，这条街巷的生

意顿时又恢复了昔日的红火。

管理寓言 60：有专家忠告说：“别指望垄断性的独门独店生意能赚到钱，赚大钱就必须把自己融入到市场中去才行，因为每一个购买者都具有自己选择的权力和心理。“生意不能远离市场，靠大市场才能赚钱，远离了大市场，就等于远离了赚到钱的可能性。这是每一个成熟的商人都最明白不不定期的经营道理。所以，不要总想着将自己的对手全部消灭。

第六十则 小吃一条街

有一家公司,拥有半个街巷的门面房。这个上街巷附近，是一个很大的居民区。公司由于十几年来业务不景气，只好撤了门店，空房对外招租。有一对夫妇，率先在这里租房，办起了一个风味小吃店，生意竟出奇的好。许多风味小吃全聚到了这条街上来，这条街的人声鼎沸，很快成了远近有名的小吃一条街。

见租房的人生意这么好，对外租房的公司再也坐不住了。公司收回了对外招租的全部门面房，撵走了所有在这里经营各种风味小吃的人，摇身一变，自己经营起小吃生意来。但没料到仅仅一个月，这条街巷又冷清起来，许多常驻来常往于这条街上的食客，竟然慢慢不再来了。公司的效益也出奇地差，自己独家做生意的收入，竟还没有房租的收入高。

公司经理百思不得其解，去询问一个德高望重的老市场研究专家。专家吃了，微笑着问他说：“如果你要吃饭，是到一个只有一家餐馆的街上，还是要到一个有几十家餐馆的街上去？

经理说：“当然哪里餐馆多，选择余地大，我就会到哪里去。”专家听了，微微一笑说：“那么你的公司垄断了那条街巷的小吃生意，同一条街上只有一家餐馆有什么不同呢？”

经理幡然醒悟，回去后，迅速缩减了自己公司的生意门店，又将门面房对外招租，这条街巷的生意顿时又恢复了昔日的红火。

管理寓言 60：有专家忠告说：“别指望垄断性的独门独店生意能赚到钱，赚大钱就必须把自己融入到市场中去才行，因为每一个购买者都具有自己选择的

权力和心理。“生意不能远离市场，靠大市场才能赚钱，远离了大市场，就等于远离了赚到钱的可能性。这是每一个成熟的商人都最明白不不定期的经营道理。所以，不要总想着将自己的对手全部消灭

第六十一则 名士与商人

有个希腊商人外出做生意，雇了个土耳其籍的名士保护他，商人不是付给他一般的工工资，而是付给他名士的费用，真是雇了一个贵保镖！因为要付的费用如此多，以至于希腊商人也有了怨言。后来有三个普通的土耳其人，向商人提出要共同保护他。他们三个报酬的总价只相当于付给名士一个人的价格的一半，商人仔细斟酌后，和他们把事谈妥了。名士得到这一消息，并不以为然。商人家里参加宴会，名士和往常一样去赴宴。尽管他已清楚商人的打算，但外表却没有丝毫的表露。

“朋友，”他对商人说，“我听说你要和我分手，理由竟然中介我的酬劳太高了！我现在只对你讲一个故事。

”有个牧羊人养了条牧羊狗看管羊群，有人不解地问他，养一只食量如此之大的狗究竟能做什么用，还不如把它送给村里的财主老爷。牧羊人听信了这话，为了节省开支，觉得养三条小狗开支要省得多，在看守羊群方面还可能比单独一条狗要更好些。此时的牧羊人没有考虑到和狼搏斗时牧羊狗能以一抵仨。此时的牧羊人终于把牧羊狗送了人，换回了三条狗却开溜了。羊群对这一点深有感受。

“我不喜欢你也会做出如那个牧羊人一般愚蠢的决定，我的朋友！”
希腊商人觉得名士的话很有道理，于是继续留用了他。

管理寓言 61：在招聘员工时，与其招到一堆才能平庸却花费不高的人，不如聘请一个能力强、但是薪资要求高的人。到处理实际问题时，二者的作用可以说是天壤之别。企业的资本归根结底就是人的实力，在这方面是值得投入很多的。

第六十二则 老鹰的羽毛

老鹰在翅膀上生长着一根非常绚丽耀眼的羽毛.在众多羽毛中,这根羽毛十分与众不同,它每时每刻都闪闪发亮,耀眼夺目,令其他羽毛羡慕不已.它自己也常常得意洋洋,摆出副不可一世的样子.

有一天,亮丽的羽毛意气风发地对其他羽毛说:"老鹰展翅飞翔时看起来如此壮观伟岸,还不都是因为有我参与。“其他羽毛听罢都低声附和。又过了一段日子,那根漂亮的羽毛更加自以为是地对其他同伴说:”我的贡献最大了,没有我的话,老鹰哪里能够一飞冲天呢!“

漂亮的羽毛整天陷在自傲自负的泥沼里,无法自拔,终于它孤傲且目中无人地对大家宣布:”我觉得大鹏鸟已经成为我人生沉重的负担,要不是老鹰硕大无比的躯体重重地压着我,我一定可以自在地飞翔,而且会飞得更远更高。“说完,它就使出浑身解数,拼命地脱离老鹰最后它终于如愿以偿从老鹰的翅膀上抖落下来,在空中没飘多久,就无声无息地落在泥泞的土地上,从此再也无法飘扬远飞了。

管理寓言 62: 在组织中,有些人固然拥有不错的才华,然而,却因此就自视高人一等,基于目中无人,睥睨一切,狂妄到将所有的功劳都往自己身上揽,这种一意孤行的心态及行为,终将会自食恶果

第六十三则 鲑鱼效应

很久以前,挪威人从深海捕捞的沙丁鱼还同到达海岸就已经口吐白沫,渔民们想了无数的办法想让沙丁鱼活着上岸,但都失败了,然而,有一条渔船却总能带着活鱼上岸,他们带来的活鱼自然比死鱼贵出好几倍.

这是为什么呢? 这条船又有什么秘密呢?

后来，人们才发现其中的奥秘，原来他们在沙丁鱼槽里放进了鲇鱼。鲇鱼是沙丁鱼的天敌，当鱼槽里同时放有沙丁鱼和鲇鱼时，鲇鱼出于天性会不断地追逐沙丁鱼。在鲇鱼的追逐下，沙丁鱼拼命游动，激发了其内部的活力，从而活了下来。

管理寓言 63：一个单位或部门，如果人员长期固定，彼此太熟悉就容易产生惰性，削弱组织的活力。这时，如果能从外部招聘个别“鲇鱼”，他们就能以崭新的面貌对原有部门产生强烈的冲击。同时，他们可以很好地刺激起所有员工的竞争意识，克服员工安于现状、不思进取的惰性。

因此，有意识地引入一些“鲇鱼”式人才，通过他们挑战性的工作来打破昔日的平静，不仅可以激活整个团体，还能有效地解决原有员工知识不足的缺陷。可以说，现代意义的人力资源管理必须时刻关注鲇鱼效应。

第六十四则 长臂猿与红毛猩猩

树林里住着两个长臂猿兄弟，他们整天在树枝间荡来晃去。嬉戏玩乐的日子固然欢乐愉快，但对于每天只能找到一点点食物果腹一事，它们一直耿耿于怀。有一次，长臂猿兄弟闲逛到山脚下的动物园，只见其中一个笼子里关着一只红毛猩猩。在红毛猩猩面前，摆了许多许多的水果和食物，令他们垂涎欲滴。长臂猿弟弟就对哥哥说：“老哥！我真羡慕那只红毛猩猩的待遇，它每天不用做任何事，就有这么多美味可口的东西可以大快朵颐，不像我们必须十分操劳，才能得到稀少的食物。”长臂猿哥哥搂着弟弟无奈地点头说：“你说的对极了。”

这个时候，笼子里的红毛猩猩无精打采地抬起了头，以十分羡慕的眼光望着长臂猿兄弟，心里想着：“唉！我真是羡慕那两只长臂猿兄弟，每天可以在树林里自由地荡来荡去，多么的逍遥自在啊！”

管理寓言 64：俗话说，“这山望着那山高”，“吃着碗里的看着锅里的”。上班族在职场上工作，刚开始的时候对公司的环境与待遇也许尚感满意，但一段时间过后，可能因为某种因素，就开始抱怨起来，总认为别的公司福利好待遇佳，

于是驿动的心油然而生。但是，事实上真的如此吗？

第六十五则 不拉马的士兵

一位年轻有为的炮兵军官上任伊始,到下属部队参观演习,他发现有一个班的 11 个人把大炮安装好,每个人各就各位,但其中有一个人在旁边一动不动,直到整个演练结束,这个人也没有做任何事。

军官感到奇怪：“这个人没做任何动作，也没什么事情，他是干什么的？”

大家一愣，说：“原来在训练教材里就是这样编队的，一个炮班 11 个人，其中一个人站在这个地方。我们也不知道为什么。”军官回去后，经查阅资料才知道这一个人的由来：原来，早期的大炮是用马拉的，炮车到了战场上，大炮一响，马就要跳就要跑，一个士兵就负责拉马。

到了现代战争，大炮实现了机械化运输，不再用马拉，而那个士兵却没有被减掉，仍旧站在那里。

管理寓言 65：在我们的许多企业里，也同样可能存在“不拉马的士兵”，特别是如今大变革大整合的时代，企业改革或所处的环境发生了变化；企业的工作流程或工作方式发生了变化；企业的技术得以革新等等，如果企业自身没有意识到，并仍因循原来的运作模式，此时，也许就会使一些人力、物力出现“不拉马”现象。“不拉马”现象真接占用了企业的资源，使组织运作的效能降低，也会大大地影响企业内部的公平氛围和员工对公平的感觉。

第六十六则 很多人走的路也会有陷阱

一个人要穿越一片沼泽地,因为没有路，便试探着走，虽很艰险，但他左跨右跳，竟也能找出一段路来，可好景不长，没走多远，就不小心一脚踏进烂泥里，沉了下去。

又有一个人要穿过沼泽地，看到前人的脚印，便想：这一定是有人走过，沿着别人的脚印一定不会有错。用脚试着踏去，果然实实在在，于是便放心走下去。但最终他也一脚踏空沉入了烂泥。

又有一个人要穿过沼泽地。看着前面两人的脚印，想都未想便沿着走了下去，他的命运也是可想而知的。

又有一个人要穿过沼泽地，看着前面众人的脚印，心想：这必定是一条通往沼泽地彼端的大道，看，已有这么多人走了过去，沿此走下去我也一定能走到沼泽的彼端。于是大踏步地走去，最后他沉入了烂泥。

管理寓言 66：在商场上看到最多的事便是“跟风”。看到做这个有利可图，结果大家都一窝蜂地跟上，这样大家都没有多少利润了，最后形成恶性竞争，大家都不好过。20 世纪 90 年代中期中国 VCD 大战便是一个实例。莫要盲目地跟风，只有打出自己的特色，才是长久之道。

第六十七则 合作才能生存

从前,有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。

其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光。吃完鱼后，他又没有什么办法维持生活了，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步一步艰难地向海边走去，可当他看到远处那片蔚蓝色的海洋时，他最后的一点力气也使完了，只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手离开人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，经过了遥远的跋涉，终于来到了海边。从此，两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女、有了自己建造的渔船，过上了幸福安

康的生活。

管理寓言 67：这是一个活生生的合作才能生存的例子。在现实里，或许你掌握了生产某个产品的关键技术，他掌握着这个产品的原材料。在这个时候，两个人想发展的最好方式就只有合作了。如果都想独自发展的话，结果可能就是都无法壮大起来。这个故事看起来简单，却告诉了我们这个重要的道理：互补的合作是发展的前提。

第六十八则 华盛顿合作定律

聪明的美国人喜欢把简单的道理总结成定律,所以中国版的“三个和尚”的故事就变成美国版的“华盛顿合作定律”：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。钓过螃蟹的人或许都知道，篓子中放一群螃蟹，不必盖上盖子，螃蟹是爬不出来的。因为只要有一只想往上爬，其他螃蟹便会纷纷攀附在它的身上，把它也拉下来，最后没有一只能够出去。

管理寓言 68：人与人的合作不是力气的简单相加，而要微妙和复杂得多。在人与人的合作中，假定每个人的能量都为 1，那么 10 个人的能量可能比 10 大得多，也可能甚至比 1 还小。因为人的合作不是静止的，它更像方向各异能量，互相推动时自然事半功倍，相互抵触时则一事无成。合作是一个问题，如何合作也是一个问题。企业里常会有一些人，嫉妒别人的成就与杰出表现，天天想尽办法进行破坏与打压。如果企业不把这种人除去，久而久之，组织里就只剩下一群互相牵制、毫无生产力的“螃蟹”。

与此类似的是邦尼人力定律：“一个人一分钟可以挖一个洞，60 个人一秒钟挖不了一个洞。”

第六十九则 无所不能的狐狸

森林里要举行运动会,比赛的项目有赛跑、飞行、爬树和游泳。动物们纷纷报名参加,狐狸也来了,它自称无所不能,要求参加所有的项目。

最先比赛的是赛跑,兔子下子窜了出去,到了终点,高兴地吃了两个胡萝卜之后,狐狸才跌跌撞撞地跑过来。之后是飞行,燕子、鸽子一转眼就飞得没影了,狐狸扑腾着飞了几米远就落了下来,摔了个嘴啃泥;爬树比赛时,狐狸刚爬到树腰就摔了下来;比赛游泳时,狐狸刚游了一点儿就差点被淹死了。

狐狸虽然自称无所不能,可一到用的时候却没有一样是中用的。

管理寓言 69: 在一些企业里,往往有这样一些人,他们自称无所不能,总认为自己是大材小用,企业没有给他发挥才能的舞台,然而,当企业要使用他们,让他们肩负却做不出任何成绩,甚至会破坏整体计划。因此,一个优秀的管理者要有善于识人的慧眼,吸纳那些有真才实学的人加入到企业中来,同时还要根据他们的特点,让他们做适合自己的工作。

第七十则 小孩和老师

夏日的午后,一个小孩独自到河里玩耍,不小心掉到了深水里。河水极深,水流湍急,就在小孩要被河水吞没的时候,他情急之中抓住了从岸边伸出的柳树枝。他一不定期拼命地抓住树枝,一过大声呼喊:“救命呀,有人落水了!”这时正好有一个老师经过。他听到呼救声,跑过来一看,见小孩正在死亡的边缘垂死挣扎。小孩心里想,这下可有救了,于是便向这位老师求救。然而,那个老师却不慌不忙地站在岸边,有条不紊地开始说教起来。

“你变个孩子,今天的事情就是你平时淘气的结果,你一定要记住今天的这个教训啊!”小孩以为老师说完这些话,就该拉他了。可是没想到老师环顾了一下四周,根本就没有拉他的意思,又开始说道:“虽是自作自受的恶童,但仍是一条宝贵的性命啊,一命尚存终会改过的。所谓博爱即是泛爱之心,教育者即是能教

育之人。我献身即是为此，不待利益或回报。”在说了这么大一翻道理之后，才见这位老师慢慢地脱鞋，还对小孩说：“再坚持一会啊，我就来！”

已经坚持不住向河中心滑去的小孩哭泣道：“请你还是先把我救起来，再责备我吧。”

管理寓言 70：我们不知道这个上小孩最后是不是会被安全地救起，只是知道这个老师的说教浪费了太多的宝贵的时间和机会。英明的管理者在出现问题时首先想到的是解决它而不是在回想问题产生的缘由。与其在公司大会上不断争吵、推诿地做无用功，还不如集中精力先将问题解决掉。

任何事情都要分清轻重缓急，管理工作更是如此。在一个组织里，大家往往在无关紧要的事情上争论不休浪费时间，问题却一点没有得到解决，诸如会议、讨论、评比……这样烦琐而没有实际意义的事情在我们的组织里还少吗？

第七十一则 下金蛋的鸡

一对贫穷的农民夫妇，依靠自己家的一块田地维持生计，每年只能从田里收获勉强可以维生的收成。惟一值得欣慰的是，他们家还养着一只母鸡，每天可以得到一个鸡蛋，给他们贫穷的生活一点有限的补贴。

或许是由于上天的怜悯，有一天这只鸡生下了一个金蛋。他们把蛋拿到市场上去卖，结果得到的现金多得吓了他们一跳。这么大笔的钱，竟然如此简单就得到了。

他们回到家里，直盯着生金蛋的鸡看，哪里明白这是幸运之神的照顾！他们心想：以后再也用不着过那种披星戴月却仅仅果腹的日子了，只要这只鸡每天能给他们下一个金蛋就行。靠着一天一个金蛋，夫妇俩逐渐富裕了起来，他们买下肥沃的田地，盖起宽敞漂亮的大房子，请了许多仆人，日子也开始过得奢靡。

以前贫穷的日子并没有让他们学会珍惜这上天眷顾的幸福，而是在奢靡之中滋长了无尽的贪欲。在奢侈的舞会结束后，妻子说：“既然母鸡每天可以下一个

金蛋，那它的肚子里一定有很多很多的金蛋，说不定就是一个金库……”

丈夫打断她说：‘对，我们干脆把鸡杀了，把肚子里所有的金蛋都拿出来！’

于是他迅速地爬起来，将那只下金蛋的鸡杀了。但是剖开之后，他发现和普通的鸡并没有两样，根本没有什么金蛋，更不用说什么金库了！农夫非常懊悔亲手毁了自己的致富宝贝，但为时已晚。一直在天上注视着他们的幸运女神目睹了刚才的惨剧，愤怒之下将他们所有的财产化作了一阵清风。

管理寓言 71：不贪，是做人的一个重要素质，管理者亦然。有些赚钱的机会是可遇不可求的，当它真的降临到自己的身上时，一定要保持心理的平衡。因为一时的贪欲而杀了下金蛋的母鸡，这是得不偿失的。当这个机会降临的时候，不要想着一下子就将这个可贵的资源全部开采完。

第七十二则 两个和尚

两个和尚分别住在相邻两座山上的庙里,这两座山之间有一条河,两个和尚每天都会在同一时间下山去河边挑水,久而久之便成了朋友.

不知不觉五年过去了,突然有一天左边这座山的和尚没有下山挑水,右边那座山的和尚心想:"他大概睡过头了。”因此就没有在意。

哪知第二天，左边这座山的和尚还是没有下山挑水。一个星期过去了，右边那座山的和尚心想：“我的朋友可能生病了，我要过去看望他，看看能帮上什么忙。”

等他看到老友之后，大吃一惊，因为他的老友正在庙前打太极拳，一点儿也不像一个星期没喝水的样子。他好奇地问：“你已经一个星期没下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”朋友带他走到庙的后院，指着一口井说：“这五年来，我每天做完功课都会抽空挖这口井，即使有时很忙，但能挖多少算多少。如今，终于让我挖出了水，我就不必再下山挑水了，可以有更多的时间练我喜欢的太极拳了。”

管理寓言 72：自己的公司无论现在赚多少钱，都一定要有自己的特长或者技术核心。挖一口属于自己的井，培养自己独特坚实的实力。所谓白天求生存，晚上求发展，昨天的努力就是今天的收获，今天的努力就是未来的希望，多年前不分伯仲的同窗好友，如今的境遇不可能相同。岁月不饶人，当年龄大了，挑不动水时，你还会有水喝吗？别忘了现在就行动！

第七十三 渔夫和小鱼

有条小鲤鱼还只是个鱼苗,被渔民在河边捉住了。

“权当充数吧，”渔民看着这抓到手的小鲤说，“这也许是今晚盛餐的一个好兆头，就把你放在鱼篓里吧。”

这条可怜的小鲤鱼对渔民说：“我能做成什么菜呢？还不够您塞牙缝，把我放了吧。我是罕见的红色鲤鱼的后裔，就让我在水里再长长吧，好让我领略到作为一条鱼的快乐，等我长成大鱼，只要您在水边一个口哨，我就自己跳到您的鱼篓里，那时，还可卖个好价钱。不然的话，您得捉上百十条我这样的鱼，才能够勉强让您上不饿，那太费神了。听我的，这真没多大意思。”

“没什么意思？算了吧！”渔民说，“鱼啊，你这么漂亮，还挺会说的，我甚至都想放你回去看你长成大的红色鲤鱼到底是个什么样子。可你是枉费口舌了，你到油锅里去吧，今晚我就会把你油煎了吃掉。”

管理寓言 73：做了计划出来之后就要一步步地认真去实现。哪怕只是一个很小的步子，也表明自己是在前进，在做！对于已经确立了的前景规划，就要一点点开始，先把眼前的事情做好，一点点积累前进的资本。

第七十四则 艺多不养生

猫和狐狸外出去朝拜圣地，它俩打扮得像两上小圣徒，实际上是两个圆滑刁

钻、阿谀奉承的伪君子，名副其实的骗子。他俩一路上净干坏事，没少骗吃家禽和干酪，根本不花费自己一个铜子。

漫长的旅途十分枯燥无聊，用争论问题来打发时光倒是一个好办法，于是他俩开始争论一些问题来驱除瞌睡。整日里，空旷的路上充斥着这两位朝圣者的吵嚷声。在结束一个话题后，两者谈起了对方。狐狸轻蔑地对猫说：“你自认为聪明，其实你懂什么，我有的是锦囊妙计。”

”那有什么用，”猫说，“我的袋子里只有一招，但它足心赛过各种计谋。”

于是两者之间又重新爆发了新一轮的争论，各说各的理，吵得不可开交。

就在这时，一群猎狗赶过来了，于是争吵得以迅速地平息。猫对狐狸说：“朋友，现在就看你有什么锦囊妙计了，多动脑筋想想看，赶紧找一条逃生之计吧，对我来讲就看这一招了。”话音刚落，猫纵身跳到树上，爬了上去。这只狐狸只得动脑筋想办法了，然而，它想出的上百条计谋根本不管用，不得已只得钻进许多洞穴，上百次把这群猎狗引入歧途。狐狸到处找寻安全隐蔽之处，却没找到一个像样的地方。在受到烟熏和矮种猎狗的追咬后，狐狸冒险钻出了地面，随即被两只动作利索的狗扑倒在地，咬住咽喉活活扼死了。

管理寓言 74：艺多不养生，许多蹩脚的本事对做好事情并没有太大的帮助，倒不如扎扎实实地练出一门本领来，关键时刻还能派上用场。对于一个企业来说，把一个行业做好就可以得以发展，而把一个产品做好则可以在行业中无人能敌，从而培养出企业的核心竞争力。

第七十五则 财政大臣的下场

有一个国王生性爱挥霍，生活中充满着奢华的宴会、漂亮的女人及竹歌宴舞等奢靡情事。一天，他的财政大臣决定策划一场前所未有、最壮观的宴会来讨国王的欢心。宴会一直延续到深夜，宾主尽欢，人人都认为这是他们参与过的最令人赞叹的盛事。

然而出人意料的是，第二天一早国王便下令逮捕了财政大臣，这名大臣被控窃占

国家财富。并且，他被指控的罪行全部得到了国王的许可。最后财政大臣被送上了断头台。

为什么会有这样的结局？很简单，因为国王傲慢自负，他希望自己永远是众人关注的焦点，无法容许任何人在豪奢挥霍方面凌驾其上，财政大臣当然更万万不可。

管理寓言 7 5：永远让你的上司感觉到他比你优越。在你渴望取悦他们、令他们印象深刻的同时，可不要太过火地展现你的才华，否则你可能达到相反的效果——激起他的畏惧和不安。如果你能让你的上司看起来比实质上聪慧，你就可以达到绝佳境界。

古代如此，现今社会依然如此，上司掌握着你的经济来源，所以你不能让上司感到不安，你必须给予他荣耀。

千万不要以为自己的地位是理所当然的，也千万不要让任何荣宠冲昏了头。了解到抢过上司风头的危险后，你可以利用智慧转化这条法则，让它对你更适用。

第七十六则 拿糖果的小孩

有一个聪明的男孩，有一天妈妈带着他到杂货店去买东西，老板看到这个可爱的小孩，就打开一罐糖果，要小男孩自己拿一把糖果。但是这男孩却没有任意的动作。几次邀请之后，老板亲自抓了一大把糖果放在他的口袋中。

回到家中，母亲很好奇的问小男孩，为什么没有自己去抓糖果而要老板抓呢？小男孩的回答很妙：“因为我的手比较小呀！而老板的手比较大，所以他拿的一定比我拿的多得多！”

管理寓言 76：这是一个聪明的孩子，他知道借别人之手有时会给自己带来更多利益的道理。自己的事业在发展中，是不可能不要别人的帮助的。如何要呢？别人以怎样的方式帮助才能给自己最大的利益呢？这个小孩似乎已经给出了答案。

第七十七则 鹦鹉老板

有一个老人非常寂寞,看到邻居家养了几只鹦鹉,就想自己也买一只。有一天,他来到鸟市,这里有许多大大小小的鹦鹉。

他看到一只鹦鹉前面标着:此鹦鹉会两门语言,售价 200 元。

他又来到另一只鹦鹉前面,这个鹦鹉前面标道:此鹦鹉会四门语言,售价 400 元。

这个人犯难了,买哪一只更好呢?两只鹦鹉都毛色光鲜,非常灵活可爱。他又在鸟市上溜达,看看还有没有更合适的。

最后,他发现了一只老掉牙的鹦鹉,毛色暗淡散乱,他想:这样的鹦鹉有谁愿意买呢?但他凑近了一看标签。吓了一跳:标价 800 元。

这人赶紧将老板叫来:“这只鹦鹉是不是会说 8 门语言?”

店主摇摇头说:“不”。

这人很奇怪地问:“那为什么又老又丑,又没有什么能力,它却会值这个价格呢?”店主回答道:“因为另外两只鹦鹉叫这只鹦鹉老板。”

管理寓言 77: 这个故事告诉我们,真正的领导人,不一定自己能力有多强,只要懂信任,懂放权,懂珍惜,就能团结比自己更强的力量,从而提升自己的身价。相反,许多能力非常强的人却因为过于追求完美主义,事必躬亲,认为什么人都不如自己,最后只能做最好的公关人员或者销售代表,成不了优秀的领导人。

第七十八则 牧师与上帝

一位牧师行走到海边,正好目睹了一条船在海上遇难。船上所有的人都掉进海里死了。

牧师对上帝开始怀疑并责怪起来,他说:“上帝也太不讲理了,为什么仅仅

因为在这艘船上一个罪犯，竟然让这么多人一同受害。”

正当他喋喋不休地责怪时，牧师发觉自己被一大群蚂蚁围住了，原来他正站在一个蚂蚁窝旁边。有一只蚂蚁爬到他身上并叮了他一口，牧师非常生气，他立刻用脚踩死所有的蚂蚁。

上帝出现了，他对牧师说：“你既然能以类似上帝的方式去对待那些可怜的蚂蚁，难道你还够资格去批判上帝的作为吗？”

管理寓言 78：这个寓言生动地描述了有碍管理绩效的心态：宽于律己，苛以待人。这是员工最厌恶的主管类型之一，也就是管理者标准不一，不能以身作则，反而以放大镜来看待员工的行为，造成管理上的冲突，致使员工会产生“多做多错，少做少错，不做不错”的心结或者“上行下效”，毫无作为可言。这也是人性之一，身为管理者即是表率，言行要谨慎，当你拿着放大镜看别人却放纵自己的同，员工亦必定是拿放大镜来看待你，其中会产生的冲突可想而知。

第七十九则 古木与公鸡

白天,哲学家来到山中，看到因大而无用因而免于遭砍伐的参天古木，感慨地说：“这棵树恰巧因其不成材而能享有天年。”

晚间，哲学家来到友人家中做客，主人非常殷勤好客，他跟家里的仆人说：“家里有两只公鸡，一只会叫，一只不会叫，将那一只会叫的公鸡杀来宴客。”哲学家的学生听了很疑惑，向哲学家问道：“山里的巨木因为无用而保存下来，家里养的公鸡却因不会叫而丧失性命，我们该采取什么样的态度来对待这繁杂无序的人世呢？”哲学家回答说：“还是在有用和无用之间选择吧，虽然之中的分寸太难掌握，而且也不符合人生的规律，但已经可以避免许多争端而足以应付人世了。”

管理寓言 79：没有用的树木能够被保存下来；但不会叫的公鸡却被杀死，这两者之间的分寸究竟应如何拿捏？实在很难用一个绝对的标准去衡量，然而企业经营者至少应该明白，事情的过与不及都是不对的，管理本来就是在拿捏轻重

缓急，经营者的智能也在于此。

第八十则 两只水桶

一位挑水夫,有两个水桶,分别吊在扁担的两头,其中一个桶子有裂缝,另一个则完好无缺.在每趟长途的挑运之后,完好无缺的桶子,总能将满满一桶水从溪边送到主人家中,但是有裂缝的桶子到达主人家时,却只剩下半桶水.两年来,挑水夫就这样每天挑一桶半的水到主人家.当然了,好桶子对自己能够送满整桶水很感自傲.破桶子呢?对于自己的缺陷则非常羞愧,它饱尝了两年失败的苦楚,终于忍不住了,在小溪旁边对挑水夫说:"我很惭愧,必须向你道歉."“为什么呢?”挑水夫问道:“你为什么觉得惭愧?”“过去两年,因为水从我这边一路的漏,我只能送半桶水到你主人家,我的缺陷,使你作了全部的工,却只收到一半的成果。”破桶子说。挑水夫替破桶子感到难过,他很有爱心地说:“我们回到主人家的路上,我要你留意路旁盛开的花朵。”果真,他们走在山坡上,破桶子眼前一亮,看到缤纷的花朵,开满路一旁,沐浴在温暖的阳光之下,这景象使它开心很多!但是,走到小路的尽头,它又难受了,因为一半的水又在路上漏掉了!破桶子再次向挑水夫道歉,挑水夫说:“你有没有注意到小路两旁,只有你的那一边有花,好桶子的那边却没有开花呢?我明白你有缺陷,因此我善加利用,在你那边的路旁撒了花种,每回我从溪边来,你就替我一路浇了花!两年来,这些美丽的花朵装饰了主人的餐桌。如果你不是这个样子,主人的桌上也没有这么好看的花朵了!”

管理寓言 80: 挑水夫为发扬破桶的自身特点,在路上撒下花种,恰好使破桶漏出来的水作为浇灌之用.这种处理方法非常合理.在企业中,要想每个员工都完美无缺是不可能的。人无完人,每个人都有他自身的弱点。在这样的善下,管理者就要懂得怎样去发挥员工的长处,对他的短处不要过多地苛责。如果宽容地来看,不难发现,很多时候员工的弱点也可以是一种长处。

第八十一则 龟兔赛跑

从前,有一只乌龟和一只兔子在互相争辩谁跑得快。他们决定来一场比赛分高下,选定了路线,就此起跑。

兔子带头冲出,奔驰了一阵子,眼看它已遥遥领先乌龟,心想,它可以在树下坐一会儿,放松一下,然后再继续比赛。

兔子很快在树下睡着了,而一路上笨手笨脚走来的乌龟则超越了它,到达了终点,成为货真价实的冠军。等兔子一觉醒来,才发觉自己已经输了。

兔子当然因输了比赛而备失望,为此他做了些缺失预防工作(根本原因解析)。它很清楚,失败是因为它太自信、大意以及散漫。如果它不自认一切都是理所当然的,乌龟是不可能打败它的。因此,它邀请乌龟再进行一场比赛,而乌龟也同意了。这次,兔子全力以赴,从头到尾,一口气跑完,领先乌龟好几公里到达终点。

这下轮到乌龟要好好检讨了,它很清楚,照目前的比赛方法,它不可能击败兔子。它想了一会儿,然后邀请兔子再来另一场比赛,但是在另一条稍许不同的路线上。兔子同意了,然后两者同时出发。为了确保自己立下承诺——从头到尾要一直快速前进,兔子飞驰而出,极速奔跑,直到碰到一条宽阔的河流。而比赛的终点就在几公里外的河对面。兔子呆坐在那里,一时不知怎么办。这时候,乌龟却一路蹒跚而,冲入河里,游到对岸,继续爬行,完成比赛。这下子,兔子和乌龟成了惺惺相惜的好朋友。它们一起检讨,两个都很清楚,在上一次比赛中,它们可以表现得更好。所以,它们决定再赛一场,但这次是团队合作。它们一起出发,这次可是兔子扛着乌龟,直到河边。在那里,乌龟接手,背着兔子过河。到了河对岸,兔子再次扛着乌龟,两个一起抵达终点。比起前次,它们都感受到一种更大的成就感。

管理寓言 81: 这个故事有什么启示呢? 首先,动作快且前后一致的人将可胜过缓慢且持续的人。如果你的工作单位有两个人,一个缓慢,按部就班,且可靠,另一个则是动作快,且办事牢靠,那么动作快且牢靠的人会在组织中一直往上发展,取得的业绩肯定比那缓慢且按部就班办事的人好。另外,个人表现优

异与拥有坚强的核心竞争力固然不错，但除非你能在一个团队内与别人同心协力，并掌控彼此间的核心竞争力，否则你的表现将永远在标准之下，因为总有一些状况下，你是技不如人的，而别人却能干得很好。团队合作的精髓主要就是在特定的环境下，让具备处理这种情境能力（核心竞争力）的人当家做主。

第八十二则船长的智慧

一艘载有不同国籍游客的游船在海面上航行,突然发生触礁,船很快就要沉没了，船长必须要所有的游客穿上救生衣跳海逃生。但是船长意识到，如果在甲板上马上宣布这个消息，一定会引起极大的恐慌，船会沉得更快。船长灵机一动，将不同国籍的游客分别召集至不同的船舱部位，然后依次发布不同的命令。

船长对德国游客说：“我以船长的名义命令你们，立即跳海求生，否则以军法论处！”德国游客跳了海。

来到中国人面前，船长说：“你们家有父母和妻儿在等着你们照顾，快点逃生吧！”中国游客跳了海。

在英国人面前，船长说：“你们看，那么多妇女儿童都落水了，可爱的绅士们，快点去救救他们吧！”英国人也跳了海……

管理寓言 82：这个故事里有很多不合逻辑的地方，但船长的智慧和处事方法却非常清晰地表达了流行于各国的“变色龙”管理风格。

但是，作为一个管理者，你是要求不同风格的下属尽量适应自己，还是采用不同的方式去区别对待不同下属，让他们发挥各自的优势？联想到一些部门主管或企业领导的“一言堂”作风，他们近乎偏执地迷信自身的判断力，从上而下地贯穿一成不变的所谓个人管理风格，这将无法顺应当今人力素质异化程度不断加深的趋势。从人力资源与管理有效的角度去审视“变色龙”的话，“变色龙”管理风格也会带来意想不到的效果。

第八十三则 老虎的孤独

作为森林王国的统治者,老虎几乎饱尝了管理工作中所能遇到的全部艰辛和痛苦。它终于承认,原来老虎也有软弱的一面。它多么渴望可以像其他动物一样,享受与朋友相处的快乐;能在犯错误时得到哥们儿的提醒和忠告。

它问猴子:“你是我的朋友吗?”

猴子满脸堆笑着回答:“当然,我永远是您最忠实的朋友。”

“既然如此,”老虎说:“为什么我每次犯错误时,都得不到你的忠告呢?”

猴子想了想,小心翼翼地说:“作为您的属下,我可能对您有一种盲目崇拜,所以看不到您的错误。也许您应该去问一问狐狸。”

老虎又去问狐狸。狐狸眼珠转了一转,讨好地说:“猴子说得对,您那么伟大,有谁能够看出您的错误呢?”

管理寓言 83: 和可怜的老虎一样,许多主管也时常会体味到“高处不胜寒”的孤独。由于组织结构上的等级制度,主管和部属之间隔着一道深深的鸿沟。所有的部属对你的态度,都像对待老虎一样敬而远之,因为指出你的错误容易,可万一你恼羞成怒,他们不是自取其祸吗?更何况,由于立场不同,有些部属不仅不会阻止你犯错,反而会等着看你的笑话!尤有甚者,个别员工可能等的就是你倒台的这一天,他正好可以取而代之。

想要部属指出主管的缺点或错误,必须满足三个条件:第一,他能确信自己得到好处;第二,他得足够勇敢;第三,作为主管的你,具有明辨是非的眼力和包容的胸怀。

第八十四则 百鸟选王

一天,小黄鹂向所有鸟类建议:“我们应该推选一位国王,他要有领导大家的能力,而且他还要是勇敢的。谁是鸟类中最伟大的,我们就选它出来当国王!”

鸟儿们都赞成这样的提议。这时,认为自己最有资格做国王的孔雀先开口了:“各

位，大家就选我做国王吧！我是最美的！”

说着，孔雀就把它那美丽的尾巴炫耀地展示开来。

鹦鹉认为自己的羽毛也很漂亮，心想：要是孔雀做了国王，那我也可以封上一个大臣什么的。于是它就首先附和，说：“有这么漂亮的鸟做我们的国王，是值得骄傲的一件事。我们就选孔雀为我们的国王！”

这时，样子并不出众的麻雀不赞成地说：“不错，孔雀是最美丽的。但是，像我们这么弱小的动物，一旦被人侵时，它有什么能力来保护我们呢？与其选一个美丽的国王，倒不如选择一个在危险的时候能够挺身救我们的国王吧！”

众鸟听了麻雀的话，也都点头赞成。

最后，大家经过投票，选举了强悍凶猛的老鹰为百鸟之王。

管理寓言 84：管理者就是这个团体的灵魂人物。因此，做个管理者的首要条件便是自己十分优秀。一个企业经理，应当储备多方才能，不只在才识方面要有过人之处，更应有应万变的能力。如此不但可服人，还能对付不可预知的意外事件。做任何事一定要深谋远虑，才不至于对今后自己的发展带来威胁或造成危害。

第八十五则 猫的铃铛

一群老鼠长久以来被子一只猫不断猎杀,群体数量一直处于非常惨淡的善。它们决定改变这个严峻的现实。于是一场全体鼠民参加的大会召开了。一个平时说话很聪明的老鼠率先站了起来，以很有权威的语气说道：“各位，死亡的脚步声就在我们的洞穴外徘徊，如果不解决那只猫，我们终将会依次沦为它爪下的玩物。杀死它不是我们的能力范围之内的事。我们需要解决的问题就是躲开它，不被它抓住。这么一业就简单多了。我已经准备了一个铃铛，铃一晃就会响，猫静卧不动的时候是抓不到我们的，所以只要把这个铃铛挂到猫的脖子上，一旦猫向我们靠近，铃铛就会发出声音。听到这个声音，我们只要躲到猫爪子够不着的洞里面去就可以了。”

权威的老鼠说完后，会场里响起雷鸣般的掌声。“对呀，真是个好主意啊！”你一言我一语的，赞美声随着安下心来的笑声充斥着会场，这只老鼠也满面笑容地接受着大家的夸奖，心里暗暗得意。

这时，一个小老鼠一边往后退缩，一边胆怯地说：“要在猫的脖子上挂铃铛，好可怕啊，那会被吃掉的，我可办不到。”会场在瞬时之间变得寂静无声。这个办法是非常绝妙的，也是十分稳妥的，但是派哪个老鼠去把铃挂在猫的脖子上呢？

管理寓言 85：一个问题产生了，该如何解决呢？总是有很多的方案。于是便有一些完美而美妙的计划回响在我们的耳边，可是它们又有多少是可以实现的呢？制定的计划只有可以实现的才是计划，否则只是空谈。

如果有了好的计划而没有力量实行，那么它就没有丝毫用处。在企业界，充满着大量的“聪明老鼠”，他们忙于指导企业该如何如何，并提出了一系列精美的解决方案，但是却没有实施能力。

第八十六 寻找金子

老希尔顿创建希尔顿旅店帝国时，曾指天发誓：“我要使每一寸土地都长出黄金来。”

无疑，他是天才，天才特有的目光使他从不忽略任何一次生财的机会，任何一寸他所下辖的土地都不会休闲静睡。

70 年前，希尔顿以 700 万美元买下华尔道夫—阿斯托里亚大酒店的控制权之后，他以极快的速度接手管理了这家纽约著名的宾馆。一切欣欣向荣，很快进入正常的最佳营运状态。在所有的经理们都已认为充分利用了一切生财手段、再无遗漏可寻时，希尔顿依旧像园丁一样，一言不发地寻找着可能被疏忽闲置的菜地。

人们注意到，他的脚步时常在酒店前台有所停顿，他的目光像鹰一样，注视着大厅中央巨大的通天圆柱。当他一次次在这些圆柱周围徘徊时，侍者们都意识到，又有什么旁人意想不到的高招儿闪耀在他高大的身躯里了。希尔顿独自推敲

过这些柱子的构造后发现，这 4 根空心圆柱在建筑结构上没有支撑天花板的力学价值。那么它们存在的意义是什么呢？美观吗？但没有实用价值的装饰，无异于空间的一种浪费。希尔顿最不能容忍的就是一箭只射一雕。于是，他叫人把它们迅速改造成了 4 个透明下班柱，并在其中设置了漂亮的系列下班展箱。这回，这 4 根圆柱就不仅仅是装饰性的了，在广告竞争激烈的时代，它们便从上到下充满了商业意义。没过几天，纽约那些精明的珠宝商和香水制造厂家便把它们全部包租下来，纷纷把自己琳琅满目的产品摆了进去。而老希尔顿坐享其成，每年都由此净收 20 万美元租金。

管理寓言 86：企业内部的管理在很多时候都可以说是一种资源的整合。微软奉行的就是缺人制，而有很多的大公司却人员齐备。这之中会不会有容易觉察的人员或者资源浪费呢？这些都应该是一个企业的管理者所要考虑到的。

第八十七则 智猪博弈

在博弈论经济学中，“智猪博弈”是一个著名的纳什均衡例子。假设猪圈里有一头大猪，一头小猪。猪圈的一头有猪食槽，另一头安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有 10 个单位的猪食进槽，但是谁按按钮就会首先付出 2 个单位成本，若大猪先到槽边，大小猪吃到食物的收益比是 9：1；同时到槽边，大小猪先到槽边，收益比是 6：4；那么，在两头猪都有智慧的前提下，最终结果是小猪选择等待。

实际上小猪选择等待，让大猪去按控制按钮，而自己选择“坐船”（或称为搭便车）的原因很简单；在大猪选择行动的前提下，小猪也行动的话，小猪可得到 1 个单位的纯收益（吃到 3 个单位的食物同时也耗费 2 个单位的成本，以纯收益计算相同），而小猪等待的话，小猪则可以获得 4 个单位的纯收益，等待优于行动；在大猪选择等待的前提下，小猪如果行动的话，小猪的收入将不抵成本，纯收益为零，成本也为零，总之，等待还是要优于行动。

管理寓言 87：在小企业经营中，学会如何“搭便车”是一个精明的职业经理人最为基本的素质。在某些时候，如果能够注意等待，让其他大的企业首先开发市场，是一种明智的选择，这时候有所不为才能有所为！

高明的管理者善于利用各种有利的条件来为自己服务。“搭便车”实际上是提供给职业经理人面对每一项花费的另一种选择，对它的留意和研究可以给企业节省很多不必要的费用，从而使企业的管理和发展走上一个新台阶。这种现象在经济生活中十分常见，却很少为小企业的经理人所熟识。

第八十八则 佃农、狗和狐狸

狐狸整日在窥控着佃农的鸡群，但因为佃农的严密防护，它虽然狡猾却还无法伤害到那些家禽。“唉！怎么搞的，”它说道，“人和这些家禽竟然公开嘲弄我，也没有谁来管管！我绞尽脑汁也想不出办法对付他。而这乡巴佬却悠闲地呆在家里，把一切都卖了，什么阉鸡、母鸡都变成了钱，还给自己留了些吃。我这行家手里，却连一根鸡毛也没有碰到！总有一天我要让他们知道我的厉害！”在一个皓月当空的夜晚，趁佃农一家包括鸡狗在内都昏昏大睡之机，恰巧佃农忘记关鸡窝，狐狸在外徘徊观望许久之后，终于潜入了这窥伺多时的地方。天亮了，暴行呈现在人们眼前，死禽遍地，鲜血淋淋，而这仅仅是在一夜之间发生的事。狐狸把受了致命伤害的家禽能带走的都带走了，剩下来的尸体遍地横陈。

佃农懊丧而又无可奈何，只是一个劲地冲着仆人和狗嚷嚷，这也只能发泄他心中的愤怒。“啊，该死的畜生，你为什么 not 咬死它？狐狸进宅时你怎么不报警？你应该设法阻止这场血淋淋的大屠杀，你应该早有准备的。”

“你是一家之主，这事与你密切相关，连你都不留心照看鸡窝是否关好，只顾自己睡觉，你又怎么能要求我这条与这事不相干、根本谈不上利害关系的狗来耽误睡眠时间呢？”

这条狗讲的真是一针见血，这样的道理要是出自佃农之口那可就是高论了。可它只是一条普普通通的狗，所以谁也没有把这话当真，这倒霉蛋反倒挨了一顿鞭子。

其实什么都不必多说，不论你是谁，作为一家之长，当你睡觉时，可别过于相信别人所做的工作，你要亲手把门关好，然后最后一个上床。只要这事情与你有关，那就千万别委托他人。

管理寓言 88：成功的管理者只是做他应该做的事。企业中，关键的问题一定要自己亲手解决或者亲自过问。将这些关键事情的完成寄希望于别人的认真往往会导致彻底的失败。当然这个故事的目的是不是怀疑别人，而是要做到万无一失。

第八十九则 漏斗中的玉米

有一个男孩子，兴趣非常广泛，也很要强。画画、拉手风琴、游泳、打篮球，样样都学，还必须都得第一才行。这当然是不可能的。于是，他闷闷不乐、心灰意冷，学习成绩也一落千丈。在一次期中考试中成绩竟排到全班的最后几名。他的父亲知道后，并没有责备他。晚饭之后，父亲找来一个小漏斗和一捧玉米种子，放在桌子上，告诉他说：“现在，我们玩个游戏。”父亲让他把这一捧玉米种子都经过小漏斗弄进一个瓶子里。这个男孩就把漏斗就在瓶口上，然后把一捧玉米种子都放到了漏斗里，等着玉米种子自己掉下去。可是玉米相互挤着，竟一粒也没的掉到瓶子里去。男孩还使劲地摇漏斗，仍然无济于事。父亲把玉米种子倒出来，一次就只向漏斗中丢一个，很快地，这粒种子就下到瓶子里去了。不一会儿，所有的种子都到了瓶子里。

父亲意味深长地说：“这个漏斗代表你，当你想把所有的事情都一起来做时，反而一件事情也做不了。试着一件件地做，会都做完了。”

管理寓言 89：成功的领导者不会因为事情多而让自己乱了方寸，因为他们明白事情只能一件件地做这个道理。俗话说：“集中力量，各个击破。”讲的就是这个道理。人的精力、企业的资金都是有限的，不能一下子将摊子铺得太开，否则会一件事情也做不好。

第九十则 鹿和马

鹿和马都被公认为是跑得最快的动物,只不过鹿在森林中,马在草原上,它们都对彼此有亲切感,但是关系还仅限于偶尔碰面时,打个招呼而已.既然双方都有成为朋友的心愿,何不进一步促进彼此的关系呢? 于是,鹿就邀请马到家里来玩,马欣然同意了。

那是一个春日午后,草原上吹着温馨的风,马踏入了森林。然而,刚进入森林的马很快就后悔了。这里是和草原完全不同的世界,起初还不觉得怎么样,可是越往森林里面走,树木就越高壮,绿叶也越来越茂密。树林的枝叶重重叠叠地遮蔽了天空,草原上那习以为常的高挂天空的太阳,在这里完全看不见。怀着不安的马,陡然对住在这种地方的鹿害怕起来。它不得不承认,只有灵敏的鹿才适合这座密林。因为这样想,马的心里就种下了人所谓的“嫉妒”的种子。

后来,人类邀请马与他们合作,马看到人类的智慧和无尽的财富,被吸引了,所以便答应了。

但是马有时在不经意的时候讲起鹿和它生活的森林。聪明的人类听出了马的嫉妒之心。终于有一天,人说:“其实你应该是世界上最快的的现在我们又能提供你丰盛的食物,如果你能够依照我们的方法去做,即使是在森林里,你也一定能够赢它。”不知道为什么,马竟然就答应了。

人类利用可以让马吃饱为条件,堂堂正正地骑到了它的背上,一起进入森林里追赶、猎捕鹿。一场阴谋开始了。

被迫得走投无路的可怜的鹿在疑惑之中,满怀着悲伤,对马露出悲哀和疑惑的神情。可是此时的马被鞭打的疼痛和缰绳操纵的窘迫弄得头脑麻木,它或许根本就没有多余的精力去察觉鹿的变化。

从那次狩猎结束之后,人类便把马的缰绳紧紧抓在手中了,他们喂养马,并把它们绑在专门建造的马厩里。

管理寓言 90: 鹿和马之间其实根本就没有利益冲突。可是因为马的嫉妒,鹿遭到了人类的猎杀。而马自己呢? 也被人类控制了。市场是分层次的,妄想独占所有的鳌头根本就是没有必要,为了达到这个目的而引起一些强大的觊觎

者，在达到自己的目的的同时，自己也会被觊觎者顺手收复。马的下场是悲哀的，它的教训是沉痛的。

第九十一则 捆在一起又被拆散的箭

一个老人不久将离开人世，他把三个儿子召唤到病榻前：“亲爱的孩子，你们试试能否把这捆箭折断，我还要给你们讲讲它们捆在一起的原因是什么。”长子拿起这捆箭，使出吃奶的力气也没折断，“把它交给力气大的人才行”。他把箭交给了老二。二儿子接着使劲折，也是白费力气。小儿子想来试试也中介徒劳，一捆箭一根也没折断，还是老样子。”没力气的人，“父亲说，”你们瞧瞧，看看你们父亲的力气如何？”三个儿子以为父亲在说笑，都笑而不答，但他们都误会了。老人拆开这捆箭，毫不费劲地一一折断。

“你们看，”他接着说，“这就是团结一致的力量。孩子们，你们要团结，用手足情意把你们拧成一股绳。这样，任何人、任何困难都打不垮你们。”这是他在患病期间说话说得最多的一次。

说完后，老人感到自己就要撒手归西了，对孩子们说：“孩子们，记住我的话，你们要始终团结，在临终前我要得到你们的誓言。”三个儿子一个个都哭成了泪人，他们向父亲保证会照他的话去做。父亲满意地闭上了双眼。

三兄弟清理父亲的遗物时，发现父亲留下了一笔丰厚的财产，但留下的麻烦也不少，有个债主要扣押财产，另一个邻居又因为土地要和他们打官司。开始时，三兄弟还能协商处理，问题很快解决了。然而这兄弟之情是如此短暂，虽有共同的血统，但各自的利益促使他们分离。欲望、嫉嫉和法律问题困扰着三兄弟，他们争吵着分家，法官不得不在许多事情上对他们一一课以处罚。

债主和邻居重新翻案，一个说错判要重新起诉，另一个则由于前次诉讼不合手续又提出申诉。不团结的兄弟们内部分歧更大了，互相使坏，最后他们丢失了全部的家产。当想起捆在一起又被拆散的箭和父亲的教诲时，他们都后悔莫及。

管理寓言 91：公司是由部门组成的，部门是由个人组成的。完成任务时，

需要一个部门的全体成员通力合作。个人的力量在很多时候其实是微不足道的，而管理者就要充分发挥团体的长处，让大家都团结在一起，形成一个坚固的团体，去解决遇到的问题。

第九十二则 巨龙九头

德国皇帝刚统一德国时，势力正值巅峰，自认为是当今世界惟一的霸主。一天，土耳其国王派使者来谒见。德国皇帝的心中很疑惑：“土耳其也是强国，那么他的使者来是为什么呢？是想和我结盟还是想和我一起征服？还是……”皇帝进入大厅时，土耳其的使者正笑容满面地坐在那里，他身材矮小，没有配带武器，穿着也十分普通。皇帝盛气凌人地问道：“路上觉得我们德国如何？”使者很恭敬地回答道：“贵国想必有很多豪杰，路上看到了许多非常坚固的城堡。”

皇帝不禁洋洋得意起来：“我们德国，共有二十四个诸侯，他们各自拥有十个英雄豪杰，每个英雄豪杰也都有城邑。这些英雄豪杰都有单凭一个人打败敌军一个师团的能力。”土耳其使者依然笑容可掬地说：“我在穿越贵国的森林时，看到了一条恐怖的九头巨龙，可否容我在此一述。”皇帝奇怪地说：“有这种事？说来听听。”使者说：“那天我经过一个森林时，遇到了一条九头怪龙。龙向我冲来，当是我就吓昏了。醒来后却发现自己还活着。看到这种情形，我的恐惧感消失得无影无踪，于是就睨视着互相噬咬的九头龙，慢慢走出了森林。”“皇帝阁下，有九个头的龙，姑且还为一个小小的我而互相打斗呢？会不会为抓只小羊而争斗不休呢？尊敬的皇帝阁下，你说是不是这么回事呢？”使者说完，笑容满面地告辞，留下愕然的德国皇帝怔怔地坐在豪华的宫殿里。

管理寓言 92：一件事由一个部门负责，每个部门都有着不同的职责，这才是一个有机的整体。公司的高层都不止一个，谁都可以发号施令，却让员工无所适从，事情因此也就无法处理。这是管理上的一大忌讳。

第九十三 一个铁钉与一个国家

国王理查三世和公爵亨利准备选举拼死一战，这场战斗将决定谁统治英国。战斗进行的当天早上，理查派一个马夫备好自己最喜欢的战马。

“快点给它钉掌，”马夫对铁匠说，“国王希望骑着它打头阵。”

“你得等等，”铁匠回答，“我前几天给国王全军的马都钉了掌，现在我得找点儿铁片来。”

“我等不及了。”马夫不耐烦地叫道。

铁匠埋头干活，从一根铁条上弄下四个马掌，把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后开始钉钉子。钉了三个掌后，他发现没有钉子来钉第四个掌了。铁匠准备砸钉子将马掌钉好，但在马夫的催促下，只好将马掌挂在蹄子下。两军交锋了，理查国王就在军队的阵中，他冲锋陷阵，指挥士兵迎战敌人。远远地，他看见在战场另一头自己的几个士兵退却了。如果别人看见他们这样，也会后退的，所以理查快速冲向那个缺口，召唤士兵调头战斗。他还没走到一半，那只挂着的马掌掉了，战马跌翻在地，理查也被掀在地上。国王还没有抓住缰绳，惊恐的畜生就跳起来逃走了。理查环顾四周，他的士兵纷纷转身撤退，亨利的军队包围了上来。他在空中挥舞宝剑，“马！”他喊道，“一匹马，我的国家倾覆就因为这一匹马。”从那时起，人们就说：少了一个铁钉丢了一只马掌。少了一只马掌，丢了一匹战马。少了一匹战马，败了一场战役。败了一场战役，失了一个国家。

管理寓言 93：关注细节，这是管理者的一个不可以缺少的素质。不要忽视你认为并不重要的事情，很多大人物，往往是在小事情上失足。细小而关键的一些因素，有的时候看起来是毫不起眼的，可是却往往决定着事情的成功与失败。

第九十四 蜘蛛修网

一座破旧的庙里住着两只蜘蛛，一只在屋檐下，一只在佛龛上。

一天，旧庙的屋顶塌掉了，幸运的是，两只蜘蛛都没有受伤，他们依然在自己的

地盘上忙碌地编织着蜘蛛网.没过几天，佛龕上的蜘蛛发现自己的网总是被搞破。一只小鸟飞过，一阵小风刮起，都会让它忙着修上半天。它去问屋檐下的蜘蛛：“我们的丝没有区别，工作的地方也没有改变。为什么我的网总会破，而你的却没事呢？”

屋檐下的蜘蛛笑着说：“难道价钱没有发现我们头上的屋顶已经没有了么？”

管理寓言 94：修网自然很重要，但了解网破的原因更重要。经常会看见忙得团团转的管理者，这些在管理中充当救火队员的管理者就像那只忙碌的蜘蛛一样，没有考虑过问题出现的根源是什么。

第九十五 偷鸡者

有一个人，每天都要去偷邻居的鸡，左邻右舍都被他偷遍了。有一天，一个邻居很气愤地对他说：“你这样的行为，不符合君子之道。”那人回答说：“那就减少一点好了，以后每月偷一只鸡，等明年的时候，就完全不偷了。”

管理寓言 95：这也是一种循序渐进的理论，是不是很荒谬？但是我们有时候自己就做着这样的事情。吸烟有害身体，怎么办呢？戒掉吧，每天少抽点；企业的管理机制有问题，一步一步来解决。可是事情到了最后怎么样？烟依然还在抽，企业的问题还是没有彻底解决，一步一步来嘛！

有非常多的企业经营者，明知道公司内部存在许多有待改进的问题，但总是下不了决心去执行，找各种理由来推托敷衍，最后造成公司经营不善或面临倒闭。明智的管理者在制定一项政策的时候，总会记得这样一件事——制定一个日程安排表，不实现目标决不罢休。计划使我们的思想具体化，体现出我们期望做什么，什么时候做好，谁去做什么事，以及如何做。

第九十六 狼和羊

千百年来,狼和羊的争端从来都没有停止过。后来人类把羊作为自己的财产圈养起来,为了防范狼的靠近,还养了许多凶悍的猎狗当作羊的警卫,将狼与羊的战斗,变为了狼和狗的战斗。在每次争战中,双方都会不可避免地受到伤害,甚至流血牺牲。特别是对于狼,所付出的代价非常大,如果得不到羊,就会饿死;想要得到羊,却又不得不付出血的代价,这种局面长期下去,一定会影响到狼类的繁衍。后来狼族一致表决,要把谈判作为最后的赌注。狼族要与羊和狗进行一次面对面的谈判。于是狼和羊之间就缔结了双方有史以来首次和平协定。不久它们就签了字,也交换了用来保证现在与未来和平的人质。依照和平约定,狼族没有再跑出去侵害羊群,所有羊都能进入前所未有的平和的睡眠中。没有值班守夜的狗,也能享受安详的夜晚,大家对狼渐渐丧失了警惕性。潜入森林深处的狼,在缔结协定之后,都在做什么呢?不袭击羊,在猎物稀少的森林里,到底靠什么维生呢?原业狼族把当人质的小羊养得肥嘟嘟的,然后就把它一只只吃掉。当然狼族非常谨慎,避免让事情泄露出去。它们之所以会不出森林一步,也是害怕事情会露馅。机会终于来了,一年之后,被收为人质、安分守己的小狼露出和利牙。它们曾经和狗一样吃得饱饱地长大,现在已经变成威猛的狼。它们身为狼族,不曾片刻忘记父母的嘱托。在一个漆黑的夜晚,这批被猎狗养大的狼,先是杀死了猎狗,然后与群狼一起袭击了羊群。

管理寓言 96: 协议和条款只能约束住当时的签订者,而实力和形势则一直在发生着变化。竞争者和合作者之间的关系就如狼、羊、狗,一些具体的因素一直都处于不断的消长之中。而作为一个成功的管理者除了会在第一时间发现它们的变化并做出相应的应对措施之外,也还要在当时签订协议的同时考虑到日后可能发生的种种情况。

海量管理书籍 免费下载 www.mhjy.net
全国迷你 MBA《职业经理》双证班（26 年热招管理课）
电话 13684609885 客服微信号：122285053
微信公众号：MHJY1998

全国职业经理 MBA 双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业总经理、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师、健康管理师、现场管理师、精益管理师等 MBA 高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年）收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 **微信：**122285053 **网站：**<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com **颁证单位：**中国经济管理大学 **主办单位：**美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mhjy.net



网址：www.mhjy.net

第九十七 零和游戏原理

一只船在海上航行，船舱里藏着一只。鼠偷吃船夫的粮食，咬坏船夫的衣物。船夫恨透了鼠，想捉住它，把它扔到海里去。鼠有鼠的办法，它使出看家的本领，在船底打洞，它要躲到洞里去，还要把船夫的粮食也搬到洞里藏起来。结果可想而知。这只鼠没有想到，它在船底打洞，不仅毁了船，而且毁了自己。无论在什么时候，千万不要想着去危害别人，伤害别人就是伤害自己。

管理寓言 97：在一个企业中，解决问题最好的办法是从企业内部解决问题，而不是想法去毁灭自己的对手，试图通过破坏其他企业来使自己企业生存的办法是最愚蠢的计策。这正验证了零和游戏原理。零和游戏是指，一项游戏中，游戏者有输有赢，一方所赢正是另一方所输，游戏的总成绩永远是零。零和游戏原理之所以广受关注，主要是因为人们发现在社会的方方面面都能发现与“零和游戏”类似的局面，胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。但 20 世纪人类在经历了两次世界大战，经济的高速增长、科技进步、全球化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”观念正逐渐被“双赢”观念所取代。人们开始认识到“利己”不一定要建立在“损人”的基础上。通过有效合作，皆大欢喜的结局是可能出现的。但从“零和游戏”走向“双赢”，要求各方要有真诚合作的精神和勇气，在合作中不要耍小聪明，不要总想占别人的小便宜，要遵守游戏规则，否则“双赢”的局面就不可能出现，最终吃亏的还是自己。

第九十八则 教育

“肥肉”和“凯撒”是同胞兄弟，它们的祖先都属名贵的狗种：健壮、勇敢、漂亮。由于一个很偶然的机会，它们分别到了两个不同主人的家。“凯撒”常在厨房打混，“肥肉”却去了森林，做了一条英勇的猎狗。结果，“肥肉”发展了它的长处，而“凯撒”却蜕变成厨师的助手，人们改称它“肥肉”了。“凯撒”的兄弟因历经沙场的考验，追野猪、逐花鹿，成了战功赫赫的狗，简直就是一个真正

的凯撒。它还留意在婚姻中不让自己孩子的血统退化。可“肥肉”却对这方面满不在乎，它随意繁衍自己的后代，向它遇到的任意对象求偶，正因为这样，此类劣狗在法国随处可见，形成了庞大的家族，但一遇危险就逃之夭夭，与那些“凯撒”相比简直就是天壤之别。人们很难和自己的祖先父辈保持相同，由于疏于锻炼，加上时间的淘汰，许多因素都能使人退化，缺乏对人本性和天赋、潜质的后天培养，真说不清有多少“凯撒”将要变成“肥肉”！

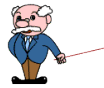
管理寓言 98：这个故事简直就是一个活生生的例子，时刻敲在管理者的心坎上。怎么样让自己的公司和员工保持着刚创业时的活力，怎么样让优秀的员工更加优秀，这都是不得不思索也非常现实的问题。放在危机中锻炼，让他们自己去开拓一片天地都是很不错的想法。过于优越的、缺乏竞争的环境只能使自身素质的不断下降。

第九十九则 将军的马

有一位勇猛的将军，在他年轻的时候，特别喜欢饮宴。每次他都喝得酩酊大醉，一边东摇西晃，一边同女人调笑。他总是到离家有一段距离的一个村子里享受他的放荡生活，通常一周光顾的一次。他的青春年华就这样一天天虚度，自己的武艺也渐渐荒废。

终于，有一天早上，将军的母亲狠狠地训斥了他一顿，责怪他不该像一个花花公子那样无所事情。母亲情真意切的话令他猛醒，将军感到惭愧万分，向母亲发誓说他再也不会去那个村子了。从此，他开始拼命训练

全国Mini-MBA职业经理双证班 (26年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

25年正规管理类教育机构，中国第一代MBA教育机构，值得信赖！（+教授互动微信：122285053）

全国迷你MBA职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课。咨询电话：13684609885

招生专业及其颁发证书：

认证项目	颁发双证（优秀毕业学员可免费升级EMBA学位证）	学费
全国《职业经理》MBA高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国：工商管理MBA课程实战班100%	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源总监》MBA双证书班	高级人力资源总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《生产经理》MBA高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《品质经理》MBA高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《企业总经理》MBA高等教育双证班	总经理高级资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《IE工业工程师》MBA高等教育双证	高级IE工业工程师资格证书+2年制MBA高等教育研修证书	1280元
全国《营销经理》MBA高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《项目经理》MBA高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《市场总监》MBA高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《酒店经理》MBA高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源管理师》MBA双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2年制MBA高等教育证	1280元
全国《企业培训师》MBA高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《财务总监》MBA高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《营销策划师》MBA双证书班	高级营销策划师资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《行政总监》MBA高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《采购经理》MBA高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2年制MBA高等教育研修证书	1280元

全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《精益管理师》MBA 高等教育双证班	高级精益管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

学校还开设：薪酬管理师、绩效考核师、企业教练、企业管理师、培训总监、物流经理、工厂管理、营销总监、精益管理师（精益生产）、健康管理师、养老机构管理、现场管理师（6S）**等管理岗位MBA课程**



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（本期只收取企管辅导、职业生涯辅导费1280元，其余费用全免）
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华企业管理有限公司、美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。

【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片, 毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认, 以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电) **优秀学员可免费升级EMBA学位证书**

(高级职业经理资格证书样本)



(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(支持网转、柜台办理和自动取款机办理)(如柜台办理请携带本人身份证到银行办理)

方式一	支付宝	支付宝账户: 13684609885 户名: 徐传有 微信转账: 122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号: 562080100100076073 账号户名: 哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行: 兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号: 6217855300007073962 户名: 徐传有 开户行: 中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号: 6217992600016909914 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号: 6222083500001062507 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号: 6228450176006094464 户名: 徐传有 开户行: 道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳学费(建议首选工商银行账户), 收到学费当天, 学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教学资料、考试问卷以及收费票据。

【咨询电话】13684609885 0451-88342620

【学校网站】<http://www.mh jy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1998



你该充电了! 请参加26年热招:经理培训课

♥全国Mini-MBA《职业经理》双证班♥



你该充电了! 中国第一代管理教育机构-美华教育 火热招生