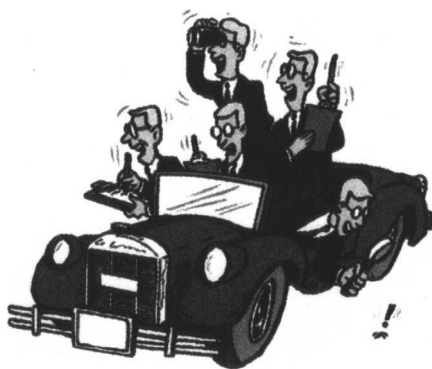


第一部分 战略决策



古人常说,谋定而后动,多谋善断。这些都强调了战略决策的重要性。其中,战略就是谋略,决策就是判断,有了谋略还要能够拍板定案,这就是战略决策。管理界有句名言,“首先做正确的事,其次正确地做事”。不仅管理如此,人生亦如此,有了方向就不怕路途遥远,但方向错误便事倍功半。

1. 谁最重要

这个故事在中国是家喻户晓的，主人公有唐僧、孙悟空、猪八戒和沙僧，三个徒弟保护师傅唐僧去西天取经。

在保护唐僧去西天取经的路上，孙悟空有 72 般变化、降妖除魔、冲锋陷阵，猪八戒虽然贪吃贪睡，但打起仗来也能上天入海，助猴哥一臂之力；沙僧憨厚老实、任劳任怨，把大家的行李挑到西天，唐僧最舒服，不仅一路上有马骑、有饭吃，而且妖魔挡道也不用其动一根指头，自有徒儿们奋勇上阵。

那么，在他们四个当中，谁最重要呢？唐僧，唐玄奘！

为什么？人们发现，最没有本事的的就是唐僧。他做事不明真伪，总是慈悲为怀，动不动还要给孙猴子念上几句紧箍咒玩玩。但是，就是他，在孙悟空一赌气回了花果山、猪八戒开小差跑回高老庄、连沙僧也犹豫的情况下，他毅然一个人奋勇向前，不达目的誓不罢休。因为，唐僧心里清楚地知道，他去西天的目的是要取回真经普渡众生。他知道为什么要去西天，他为什么做，他要什么；而三个徒弟，他们并不知道为什么要去西天，他们只是知道保护好唐僧就行，至于为什么要保护好唐僧，他们不用去考虑，他们知道的是怎样做，并且把它做好。所以，无论路程多么艰险，无论多少妖魔挡道，无论多少鬼怪想吃其肉，唐僧都毫无畏惧，奋勇向前。最后，唐僧不仅取回了真经，而且还使曾经被称为妖精的三个徒弟成佛，最终功德圆满。

大道理：团队中某个人价值的大小，是看其所承担的责任和所能做出的贡献的大小，而不是看其能力的大小，或者是所做事情的多少。

2. 神像与财富

有一个商人从集市上买了一个守护神，希望它能够保佑自己生意兴旺，赚到更多的金钱。他每天对着自己全心仰赖的守护神膜拜，虔诚地祈祷，认为守护神一定会被自己的



诚心所感动，让自己成为一个富有的人。然而，似乎他的诚心并没有得到回报，甚至于自己的生意越做越差劲，财富也越来越少！

他心中很疑惑，难道是自己还不够诚心？不是啊，自己每天祈祷，完全是真心实意的表达，甚至为了祈祷，还会耽误自己所从事的工作，那为什么守护神却如此不公平地对待自己呢？

他越想越生气,悲伤、愤怒和失望也一齐涌上心头。

“既然守护神不能帮助自己,那么留着他还有什么用呢?”想到这里,他再也忍不住了,从地上拿起一块石头把神像砸个粉碎。

然而,就在他砸碎神像的同时,毁损的神像体内竟然哗啦啦掉出了无数金币。

大道理 ;要想使自己的团队在经济大潮中战无不胜,就要经常打破自己所设定的各种不合理的内部制度。

3. 挖金山

有一个人到山上挖宝。他挖呀挖,终于挖到一个金元宝。他高兴地拿着金元宝,提着锄头回家去了。

后来,又有一个人来到这里接着挖,只挖了几下,便惊奇地发现这里竟然是一座金山。

第一个人轻易满足现状,这让他失去了发大财的机会,因为只要他再多挖几锄,便会发现金山。



大道理 其实到处都是赚钱的机会,就看你如何去把握,尤其是作为企业的领头人,要有长远和深邃的眼光,看准和发现每一个可以利用的机会,做出准确的抉择。

4. 不同的选择

三只不同的动物被一个人关进了三个不同的笼子。

人对动物说:“我可以满足你们每个动物一个愿望,请说吧。”

浪漫的熊猫说:“我要一个美丽的雌熊猫。”

贪吃的猴子说:“我要很多很多的核桃。”

勤奋的鸽子说:“给我一大叠信纸和一支笔吧。”

三年以后,人决定放它们出来。

第一个冲出来的是猴子,它抱着一大堆核桃,大喊道:“给我砸开 给我砸开!”原来

干硬的核桃壳使它无法享受到美味。

接着出来的是熊猫，只见它怀里抱着一个小熊猫，雌熊猫拉着一个小熊猫，还有一个小熊猫跟在身后。

最后出来的是鸽子，它紧紧地握住人的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了 200%！”

大道理：当你的企业陷入困境，或者是碰到社会经济大萧条时，你会如何决定呢？是让员工辞职回家？还是停产休养生息？或者是做好准备工作，积极地和客户沟通，以便在时机来临时重振旗鼓呢？

5. 兔子的提议

森林里收成不好，食物不够吃了，所有的动物聚在一起，讨论怎么分配食物。

“我认为，每个动物都应当得到同样的一份。”
兔子大胆地说。

“你讲的话很好，狮子说；如果你有我们一样的爪子和牙齿，那么你的话对你来说就更有用了。”



大道理：绝对的公平是一种理想状态，现实生活中讲究实力。企业在分配利润的时候，领导者要充分考虑到各个员工的能力，让员工根据各自贡献的大小按比例享受优待。

6. 青蛙实验

生物学界有一项实验，生物学家把一只青蛙放在一个盛满凉水的容器里，然后在容器下用热源给容器快速加温，容器中的凉水在快速升温后，青蛙会马上从容器中跳出来。如果用热源慢慢地给盛有青蛙的容器加温，控制在每两天升温一度的状态，那么，当水温到了摄氏 90 度时，虽然青蛙已经快被煮熟了，它也不会主动从容器中跳出来。



大道理：市场中的危机通常都是潜移默化的，管理者要有超前意识，及时发现各种不好的苗头，而不要等到死到临头的时候再来开会研究应对危机的对策。

7. 博物馆里的大象

“啊，看到你真是高兴，你从哪儿来呀？”

“在新开的博物馆里逛了一两个钟头，我统统都看过了，真叫人叹为观止！要把我看到的完完全全告诉你。屋子里满满的，无奇不有。大自然的造化真是奇妙无穷：飞禽走兽，见所未见，蝴蝶呀，小小的昆虫呀，苍蝇，甲虫，蜈蚣呀，一应俱全。有的像碧玉，有的像灿烂的珊瑚，还有极小极小的瓢虫，说给你听你也不信，简直比针头还要小哩！”

“你看见大象了吗？四肢粗壮，那么一个庞然大物，我想你一定以为是碰到一座山了。”

“啊，难道有象吗？”

“当然有象呀！”

“象？咳，真是遗憾，象，我倒没有留心。”

大道理：本末倒置，这样的遗憾也会经常发生在我们日常的企业管理中。很多管理者整天都在忙忙碌碌地干一些小事情，而重大、根本的事情却没有干成一件，到了月底评价考核的时候，他才发现自己好像什么都没干。

8. 两位船长

有一个渔村住着甲乙两个船长。有人问甲船长为何要天天出海捕鱼？甲船长一脸无奈地回答：“为了赚钱过日子。”

但乙船长的回答则不然，他精神抖擞、神采奕奕地说道：“我喜欢海，喜欢它的澎湃汹涌，喜欢它的无边无际，出海是我每天最想做的事。”那个人又问乙船长：“难道你不是为了养家糊口吗？”不，生活只是附带的，我天天都想捕条大鱼，那因付出而丰收的过程才是最大的成就感，我喜欢乘风破浪，热爱自我挑战，生活从来不成问题。”

乙船长为了捕条大鱼，不仅勤修船、编大网，还时时研究水文，他和他的伙伴们捕鱼的技术愈来愈好，捕获的数量愈来愈高，几乎都是满载而归，生活的不成问题。而那无精打采的甲船长，每日愁眉不展，水手们也是士气低落，生性慵懒，整日所捕的鱼寥寥

无几。有一天甲、乙船长相约同时出海，而硕大无比的大鱼出现了。甲船长先看见大鱼，却自知设备不足，怕鱼撞翻了船，只有眼睁睁地任大鱼游走。而乙船长准备多时，信心十足地率领士气高昂的水手与大鱼搏斗，经过大家伙儿齐心协力地英勇拼斗，终于将大鱼拖回渔村，乙船长也得到了村民英雄式的对待与热诚的欢呼。

大道理：管理者要让企业的普通员工明白，他们的工作不应该仅仅是一项枯燥而艰巨的任务，而应该是一项很有趣的事情，否则做起工作来就会很被动，并且会缺少激情和创新精神。

9. 龟兔重赛

兔子与乌龟赛跑输了以后，总结经验教训，提出与乌龟重赛一次。赛跑开始后，乌龟按照规定线路拼命往前爬，心想：这次我输定了。可它到终点后却不见兔子。正在纳闷之时，只见兔子气喘吁吁地跑了过来，原来兔子求胜心切，一上路就埋头狂奔，估计快到终点了，它抬头一看，发觉竟跑错了路，不得不返回重新奔跑，因而还是落在了乌龟之后。

大道理：我们做工作的时候也要明确自己的目标，而不要只顾埋头苦干，以免做重复工作或者是出其他差错。



10. 金子与大蒜

有一位商人，带着两袋大蒜，一路跋涉到了阿拉伯。那里的人从来没有见过大蒜，更想不到世界上还有味道这么好的东西，因此他们用当地最热情的方式款待了这位精明的商人，临别送给他两袋金子作为酬谢。

另一位商人听说这件事后，不禁为之心动。他想：“大葱的味道不是也很好吗？”于是带着大葱来到了那个地方。那里的人们同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比大蒜的味道更好，他们更加盛情款待了商人，并且一致认为，用金子远不能表达他们对远道而来客人的感激之情。经过再三商讨，决定赠与这位朋友两袋大蒜。

大道理 进入今天的信息时代,不管你做什么,靠的都是超前意识。如果你能走在人前一步,你就能得到金子 如果你总是落在别人后面,你就只能得到大葱或者大蒜。

11. 驴子、公鸡和狮子

一只驴子和一只公鸡同住在一个草场里。有一只狮子非常饥饿,它走近那里,正想扑向驴子时,那公鸡大声地啼叫起来(据说,狮子非常厌恶鸡啼声),狮子听到,便快速地逃走。驴子看见只不过是公鸡的啼声,狮子便害怕,就鼓起勇气去攻击狮子,在狮子的后面追赶上去。驴子追了不远,狮子一转身就抓住驴子,撕成碎片吞吃了。

大道理: 有时别人不是因为害怕而不反击你,错误地判断形势,只会带来更严重的后果。

12. 哲学家和船夫

一位哲学家与一个船夫之间正在进行一场对话。

“你懂哲学吗?”“不懂。”

“那你至少失去了一半的生命。”

“你懂数学吗?”“不懂。”

“那你失去了 80% 的生命。”

突然,一个巨浪把船打翻了,哲学家和船夫都掉到了水里。看着哲学家在水中胡乱挣扎,船夫问哲学家:“你会游泳吗?”

“不……会……”

“那你就失去了 100% 的生命。”

大道理: 这种可悲的事情也会发生在我们企业的日常管理中,有很多管理者可以滔滔不绝地说出很高深的现代企业先进的管理理论来,但是碰到攸关企业生存的事情时,却束手无策了。

13. 为了生存而竞争

尽管动物宝宝性情柔弱，但它们也会显露好战的天性。许多动物宝宝通过观察长辈们的举止，学习如何捕猎。而其它的动物宝宝则会继承父母的某些行为方式。当动物宝宝在嬉戏中渐渐长大时，它们同时也巩固了自己与其他同类的关系，因为它们明白，如果齐心协力将使它们的生存更为容易。

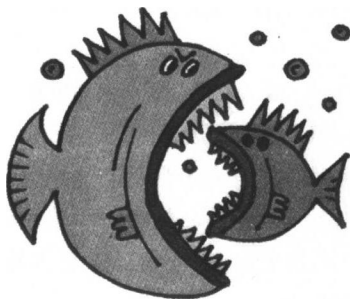
1. 羚羊的宝宝必须在出生后 30 分钟内站起身来迅速奔跑，才能避免沦为狮子的美餐。

2. 为了生存，斑鬣狗的宝宝似乎具有攻击和杀死同胞手足的天性。

3. 猎豹的宝宝中只有 5% 能活到成年。

4. 大冠鹭只选择第一个孵化出的宝宝给它喂食，其他的宝宝也许只能饿死。

5. 有些鲨鱼的宝宝会同类相残，它们吃掉自己的兄弟姐妹以提高自己的存活几率。



大道理：竞争是很残酷的，有时候甚至不得不骨肉相残。这在企业中表现在两个方面：首先是企业与企业之间的竞争非常激烈，每天都有企业诞生，每天也有企业消亡；另一个方面是企业内部的员工与员工之间的竞争，他们明争暗斗，升升降降。企业也好，企业中的个人也好，都在为自己有一个更美好的明天而努力奋斗，这就需要管理者有极强的竞争意识，带领企业及其员工在商海中劈波斩浪，奋勇前行。

14. 量力而行

老鹰从很高的岩石上向下俯冲，用它的利爪抓在小绵羊身上。穴鸟看到了，心想，自己一定比老鹰强，就模仿老鹰的动作，飞到绵羊身上，没想到脚爪却被绵羊弯曲的毛给缠绕住拔不出来。

牧羊人发现了，就跑过去把穴鸟的脚爪尖剪掉，把穴鸟带回去给孩子们玩。孩子们很想知道这是什么鸟，牧羊人说：“据我所知这是穴鸟。但是它却自以为是老鹰。”

大道理：人各有所长，要了解自己的能力去发展。看到他人名利双收，便想依样

画葫芦,是得不偿失的。看到他人经营贸易赚钱,忘却自己在个性、专业上不适合,便思自立门户,失败往往接踵而来。

15. 农夫捉狮子

一个农夫住在森林的边缘,他有一所宏伟的住宅,院子很大,四周还有一道高高的围墙。

有一天,农夫家的院子里突然窜进了一头狮子,农夫见了,十分高兴,赶快关上院子的大门,因为他想活捉狮子。

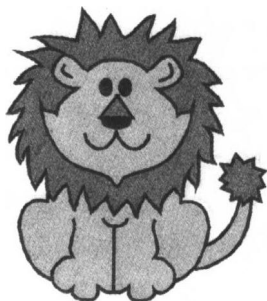
狮子在围墙里跑来跑去,怎么也找不到出口,气得暴跳如雷,它冲向羊圈,结果,一群羊全被咬死。

接着,狮子仿佛还不解气似的,又跑到牛栏,扑向一头奶牛……

农夫慌忙躲进屋子里,目睹院子里所发生的一切,吓得魂飞魄散,慌忙叫人去拉开院子的大门放狮子出去。

狮子终于跑了,但院子里却惨不忍睹。

农夫抱着头,独自蹲在院子里,长吁短叹感慨不已。他轻轻地自言自语道:“唉,我也真是的,怎么会心血来潮,将一只平时远远看到就会吓得转身逃命的野兽关起来呢!”



大道理 对客户胡乱吹嘘,接下大笔业务,然后投入公司所有的人力物力,没想到还是达不到客户的技术和进度要求,最后只好被中断合同,投入了大笔资金不算,还要赔偿对方的误时损失。

16. 第十二只火鸡

有个人布置了一个捉火鸡的陷阱,他在一个大箱子的里面和外面撒了玉米。大箱子有一道门,门上系了一根绳子。他抓着绳子的另一端躲在一旁,只等火鸡进入箱子,他就拉扯绳子,把门关上。

一天,有十二只火鸡进入箱子里,不巧有一只溜了出来,他想等箱子里有十二只火鸡后,就关上门,然而,就在他等第十二只火鸡的时候,又有两只火鸡跑出来了,他想等

箱子里再有十一只火鸡，就拉绳子，可是在他等待的时候，又有三只火鸡溜出来了……最后，箱子里一只火鸡也没有了。

大道理：见好就收，这一点在我们的企业经营中也是很重要的。机会来得快，走得也快。当机会来临的时候，要快速地抓住；当机会失去，该收手时就要收手。

17. 致命的“明天”

几百年前，在北非地区有两个猴国国王，它们的国家之间发生了战争，两人在武功和智慧上都旗鼓相当，谁也不比谁弱，谁也不比谁强，所以仗打得十分激烈，胜负难分。

既然战场上无法取胜，于是双方都想用毒药毒死对方。

一个猴国国王谋划在敌方国王的饭里下毒药毒死对方。这事被另一个猴国国王派来的密探察知了，这位密探立即写信给将被谋害的国王说：“陛下您要警惕，饭里有毒药，明天你千万不要吃饭。”

国王按时收到了这封信，可是这位国王有个坏习惯，总是把工作推到第二天去办，所以它对大臣说：“先把信收好，明天再拆开读给我听。”可是到“明天”来不及了，它吃了饭，被毒死了。

大道理：今天的事情今天做，为什么要留到明天呢？有些信息是很重要的，或许是一个大标的合同的签订机会，或许是一个重要项目的合作机会等等，等你错过了这个时候，你也就错过了一个重要的机会。

18. 猎豹和狮子合作

猎豹和狮子为了能够更容易地捕获食物，决定共同合作。因为猎豹有速度，能够更方便地寻找食物，而狮子有力量，能更有效地捕捉食物，二者结合在一起，就有不同凡响的作用。为了以示诚意，它们还缔结了联盟条约。

果然，它们很快就捕到了许多肥美的食物，按照原先的约定，由狮子来实施分配方案。傲慢的狮子这时压根不将合作伙伴看在眼里，它毫不客气地将食物分成三份，说：“第一份应该归我，因为我是百兽之王，第二份也应归我，这是我们合作我所应得的，至于第三份嘛，我们可以公平竞争，不过你是聪明人，你应该知道，要是你不赶紧滚开，把

它让给我,恐怕就要大祸临头,成为我的第四份晚餐了。”

结果可以想像,狮子把合作伙伴——猎豹赶跑了,只是从此以后它再也很难找到肥美的食物了。

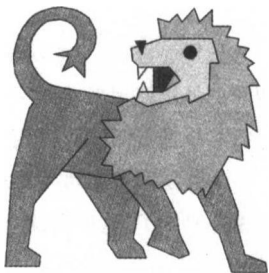
大道理：很多企业之间的合作失败，往往都是因为眼前的利益所害。他们一旦看到一点利益，便迫不及待地想要独吞，或许他们因为某种优势一时能得逞，但也失去了合作的机会，同时还失去了再度盈利的机会。

19. 狮子磨牙

阳光明媚,一只狼正在玩耍,忽然,它看见狮子卧在草地上磨牙,便劝它说:“天气这么好,大家在玩耍休息,你也和我们一块儿玩耍吧!”

狮子没有搭理它,继续自己的工作,把它的牙齿磨得又尖又利。狼奇怪地问道:“你是百兽之王,森林又这么静,猎人和猎狗已经回家了,老虎也不在近处徘徊,你何必那么用劲地磨牙呢?”

狮子停了下来,回答说:“我磨牙并不是因为闲着发慌,我虽是百兽之王,但也不能懈怠。你想想,如果有一天我被猎人追逐,到那时,我想磨牙也来不及了。而平时我就把牙磨好,到那时就可以保护自己免遭不测了。”



大道理：运到盛时须警醒，境到逆处要从容。除了竞争意识外，忧患意识也是企业管理中的一个重要思路。看看那些百年老店，哪个忧患意识不是极强的？

20. 鸡的论文

话说鸡从小读书,但在鸡的课本里,翅膀的功能只是帮助自己爬上草垛、墙头。一日,一只小鸡游玩,看见大雁,非常惊奇:他们与我们长得没有什么不同啊,为什么能飞得那么高呢?于是请教大雁。大雁告诉它,关键在于观念的转变,不想飞的人即使长了翅膀也是白搭。小鸡于是下定决心练飞,节制食量,减轻体重,练习飞翔,结果群鸡效仿。这件



事终于被领头的公鸡知道了，将小鸡赶出门外。而小鸡也终于克服万难变成了大雁，一日飞过原来的鸡舍，还看见那里贴着一大溜的论文，比如：“我不赞成小鸡练飞翔”“论飞翔的危害”、“论翅膀的保暖功能”……上面还有鸡科学家的联合签名。更可悲的是：新生一代的小鸡已被剪去翅膀关在鸡笼里只知道吃饭下蛋了。

大道理 很多旧的规章制度已经不合时宜了，但是因为人们的思维根深蒂固，他们不但继续遵守那些陈旧的规章制度，甚至是运用过去的思维继续制定一些新的、不合时宜的规章制度出来让员工遵守，这严重地限制和打击了员工的积极性，以及企业的创新精神。

21. 三个旅行者

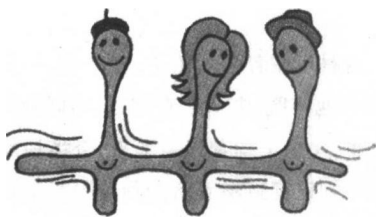
三个旅行者同时住进一家旅店。早上出门时，一个旅行者带了一把伞，一个拿了一根拐杖，第三个则两手空空。

晚上归来时，拿雨伞的人淋湿了衣服，拿拐杖的人跌得全身是泥，而空手者却什么事都没有。前两人都很奇怪，问第三个人这是为什么。

第三个旅行者没有回答，而是问拿伞的人：“你为什么淋湿而没有摔跤呢？”

“下雨的时候，我很高兴有先见之明，撑开伞大胆地在雨中走，衣服还是湿了不少。泥泞难行的地方，因为没有拐杖，走起来小心翼翼，就没有摔跤。”

再问拿拐杖者，他说：“下雨时，没有伞我就拣能躲雨的地方走或停下来休息。泥泞难行的地方我使用拐杖拄着走，却反而跌了跤。”



空手的旅行者哈哈大笑，说：“下雨时我拣能躲雨的地方走，路不好时我细心走，所以我没有淋着也没有摔着，你们有凭借的优势，就不够仔细小心，以为有优势就没问题，所以反而有伞的淋湿了，有拐杖的摔了跤。”

大道理 作为管理者，要意识到这一点，可以给员工归属感，但是千万不要给员工树立吃大锅饭的依赖心理。一旦当他们对企业产生了依赖，他们就会失去进取心和冒险的勇气。

22. 杜拉克的工作

世界知名的管理顾问大师彼得·杜拉克在从事诊断顾问工作时，情形是这样的：

双方坐定之后，雇主总会提出一大堆的难题向杜拉克请教。杜拉克推开了这些问题，然后问客户说：

“你最想做的事是什么呢？”

“你为什么要去做呢？”

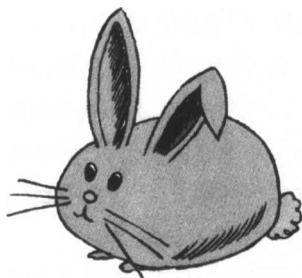
“你现在正在做什么事呢？”

“你为什么这样做呢？”

杜拉克不替客户“解决问题”，而是替客户“界定问题。”他改变客户所问的问题，提出一连串的问题反问客户，其目的是要帮助客户认清问题，找出问题，然后让客户自己动手去解决那个最需要处理的问题。

大道理 管理者不但要有深厚的理论功底，还要有及时的自我反省能力，及时地发现自己的不足，发现问题，以免走弯路。

23. 老兔子和小兔子



森林里住着两只兔子，有一天，一只小兔子正在疯狂地奔跑，老兔子看到了，不解地问它为何这样匆忙，小兔子喘着气停下来，奇怪地反问道：“难道您不知道狩猎季节已经到了吗？”老兔子像父亲一样注视着小兔子，语重心长地说：“小伙子，如果你只是为这件事烦恼，我倒有个解决的方案。那就是把自己变成一棵大树，猎人就会从你身边走过去，不再开枪打你，因为他们把你当成一棵树。”绝妙的好主意，”小兔子说：“为什么我以前就没有想到呢。如果是那样，猎人就会走过去，一点也不会注意到我。非常感谢！”老兔子接着走自己的路，忽然又听到小兔子在后面紧张地问：“可是我怎么才能把自己变成一棵树呢？”老兔子又停下来，耸耸肩膀，冷冷回答道：“小伙子，我已经给你一个好主意，你应该感谢我，不要再拿这些细节的问题来烦我了，你应该自己解决。”

大道理：忧患意识很重要，但是也不要由此变得忧心忡忡，如果变成了杞人忧天，那你的后果只会是反面的。

24. 快速行动

晋文公领兵出发准备攻打卫国，公子锄这时仰天大笑。晋文公便问他为何仰天大笑，他说：“我是笑我的邻居啊！当他送妻子回娘家时，在路上碰到一个采桑的妇女，便按捺不住和采桑的妇女搭讪，可是当他回头看自己的妻子时，发现竟然也有人正勾引着她。我正是为这件事而发笑呀！”

晋文公听了之后，领悟他所说的话，便打消了进攻卫国的念头而班师回朝，还没回到晋国，就听说有敌人入侵晋国北方。

大道理：如果你想扩大自己企业的经营规模，就要看看现在企业的状况是否良好，如果有隐患存在，就不要轻举妄动，而要先解决问题，否则后果会不堪设想。

25. 切忌跟着感觉走

古希腊有个寓言是这样讲的：一头驴听说蝉唱歌很好听，便头脑发热，要向蝉学习唱歌。于是蝉就对驴说：“学唱歌可以，但你必须每天像我一样以露水充饥。”于是驴听了蝉的话，每天以露水充饥。其结果是，没有几天驴就饿死了。



大道理：一个员工能做什么工作，作为管理者，要详细了解他的喜好、特长，以及对未来的打算。如果一个员工喜欢做技术工作，你就不要让他去做管理；同样，如果一个员工喜欢销售工作，你却让他去做技术，那肯定收不到什么效果。

26. 曲突徙薪

有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木材。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移走，否则将来可能会有火灾，主人听了没有作任何表示。

不久，主人家果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，最后火被扑灭了。于是主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但是并没有请当初建议他将木材移走、烟囱

改曲的人。

有人对主人说：“如果你当初听了那位先生的话，今天也不用准备宴席，而且不会有火灾的损失。现在论功行赏，原先给你建议的人没有被感恩，而救火的人却是座上客，真是很奇怪的事啊！”

主人顿时醒悟，赶紧去邀请当初给予自己建议的人来吃酒。

大道理：一般人认为，足以摆平或解决企业经营过程中的各种棘手问题的人，就是优秀的管理者，其实这是有待商榷的。俗话说：“预防重于治疗”，能防患于未然之前，更胜于治乱于已成之后。由此观之，企业问题的预防者，其实是优于企业问题的解决者。

27. 老虎被食

明朝作家刘元卿，在一篇题为‘獠’的短文中记述了这样一个故事：

獠的体形很小，长着锋利的爪子。老虎的头痒，獠就爬上去搔痒，搔得老虎飘飘欲仙。獠不住地搔，并在老虎的头上挖了个洞，老虎因感觉舒服未觉察，于是獠把老虎的脑髓当作美味吃个精光。

大道理：隐患往往存在于两种情况下。首先是在平静中滋生，在不知不觉中把你自已给毁灭了；其次是在给你利诱的时候设圈套，在你享受突如其来的好处时，你自己也不自觉地被套进去了。

28. 种田买犬

齐国有一个喜欢打猎的人，花费许多时间去打猎，结果却是一无所获。回家之后觉得愧对家人，出门又觉得对不起邻里好友。他仔细琢磨为何自己老是猎不到猎物，最后才明白是因为猎犬不好。可是因为家穷没办法得到好的猎犬，于是他想回到自己田里努力耕种，有收获之后便可买一只好的猎犬，等到有一只好猎犬时，便容易捕获野兽，达到自己成为一个好猎人的心愿。

大道理：现在究竟最需要什么呢？这个问题要细细地琢磨，面面俱到地考虑，以

免再走弯路。

29. 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些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。”但鸟儿们依旧没有谁理睬燕子的话。

日子一天天地过去了，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，悲剧终于发生了。

大道理：事实上，历史上很多大的悲剧都曾经有人预先通报过，可惜的是因为没有人听从而导致悲惨结局的发生。当然，这种预言很容易被人当成是你在散播流言蜚语，而无人听从。如果在你的企业里发生类似的事情，作为管理者的你又会怎样去处理呢？

30. 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，只要你能够得着就来吃呀。”牛虻嘲笑老虎，并且趴在老虎身上吸血。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。