

代表商业领导最新思维的神秘经典
继《从优秀到卓越》之后，俞利军教授的最新翻译力作

一个商业寓言

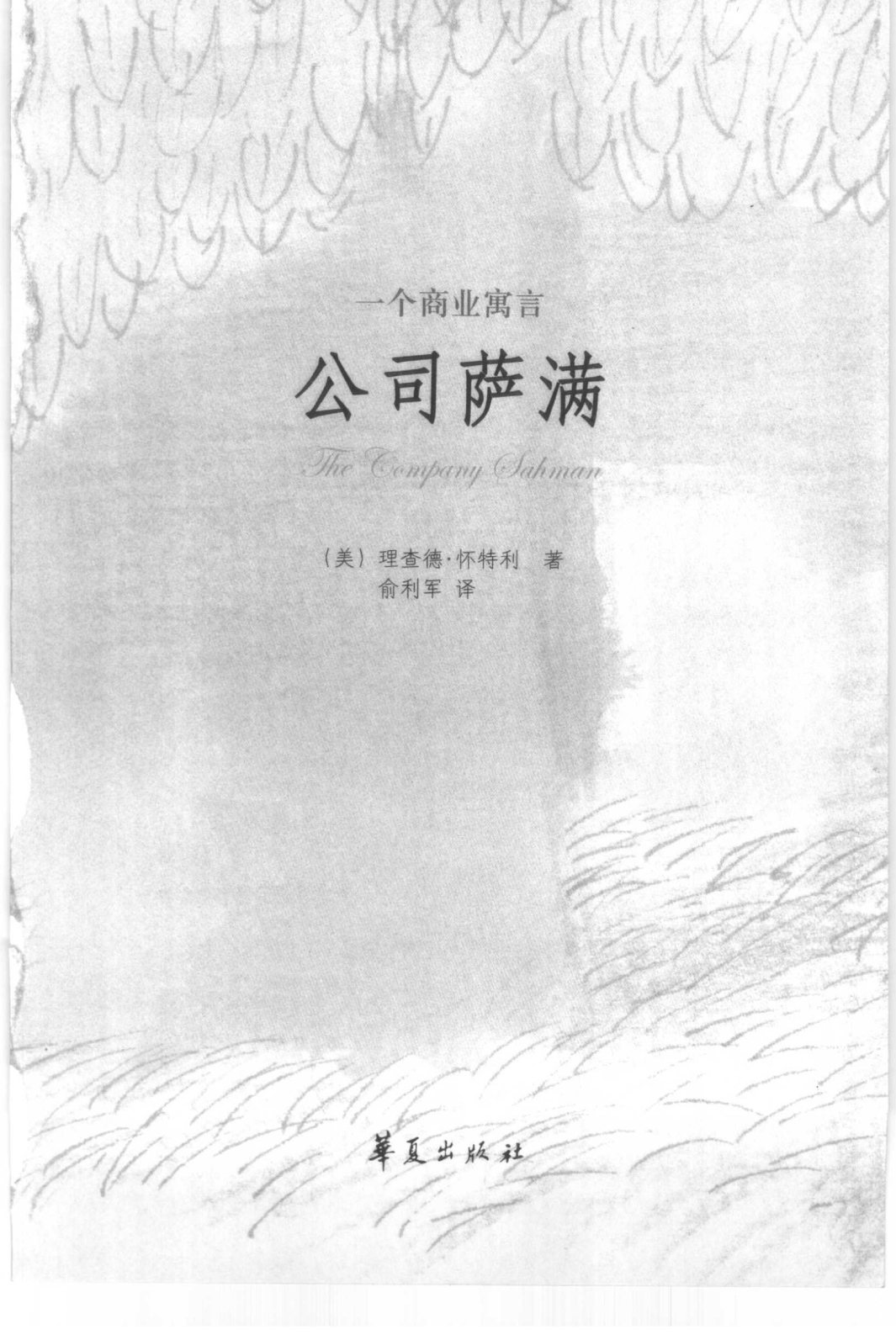
公司萨满

The Company Shaman

(美) 理查德·怀特利 著
俞利军 译



华夏出版社



一个商业寓言

公司萨满

The Company Shaman

(美) 理查德·怀特利 著
俞利军 译

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

公司萨满:一个商业寓言/(美)理查德·怀特利著;俞利军译.

—北京:华夏出版社,2004.4

ISBN 7-5080-3475-9

I.公… II.①理… ②俞… III.公司—企业管理咨询

IV.F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031090 号

Richard Whiteley: THE CORPORATE SHAMAN. Copyright©2002 by Richard Whiteley.

Chinese Language edition published by Huaxia Publishing House.

本书英文版由 HarperCollins 2002 年出版。中文简体版权由华夏出版社所有。未经出版者书面允许,不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

公司萨满:一个商业寓言

(美)理查德·怀特利 著

俞利军 译

责任编辑:李欣利

出版发行:华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028)

经 销:新华书店

印 刷:世界知识印刷厂

版 次:2004年8月北京第1版

2004年8月北京第1次印刷

开 本:880×1230 1/32 开

印 张:7

字 数:100千字

插 页:12

定 价:15.00元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

献词

献给各地所有的萨满法师：在历史的长河中，
他们为服务的对象亲切地提供了治疗。

译者序

这是怎样的一本书呢？扼要地说，这是一本关于领导艺术的书，一本关于商业危机以及公司领导怎样处理危机的书。它还是一本有关人力资源管理新规则的书，一本将古老的智慧用于解决现代商业难题的书。

在不同的时期，无论是作为个体的人、由个体组成的组织机构，抑或人类作为一个整体，总会出现不知所措的尴尬局面，严重时甚至还会出现危机。危机的出现表明能量的枯竭和强迫寻找出路的必要性，而对危机的处理往往会造成截然不同的结果——有的导致毁灭，有的则绝处逢生，柳暗花明又一村。

众所周知，作为一个旁观者和边缘人，俞利军先生喜欢比较。最著名的案例是，他曾经把余化跟川端康成和福克纳进行比较，他还把菲利普·科特勒比做老子，把迈克儿·波特比做孙子。在此，他将要比较的是《谁动了我的奶酪》和《公司萨

I

满》这两本书。相同点：两者均为商业寓言，宣扬直觉和行动对生活和工作的重要意义，揭示了令人不快但必须面对的真理。比如，《谁动了我的奶酪》说明了在面对变化和危机时，小老鼠比小矮人适应能力更强，简单的头脑比复杂的头脑更能找到奶酪这样一个道理。拿以赛亚·伯林的话来说，“狐狸多机巧，刺猬只一招”，可最终胜利的是刺猬而非狐狸。《公司萨满》则强调，命令和控制作为领导风格已经破产，应让位于谦卑的同情和内心的力量。新的领导者应当拥有一颗医治者的心灵，只有增进追随者的福祉，才能赢得受益于他的人们授权。

不同点：《谁动了我的奶酪》的着重点是个人，教会人们如何应对外部环境的变化，而《公司萨满》是关于组织机构如何应对内部危机。本人认为，成功地解决内部危机才能适应外部的变化，所以你的奶酪依赖于你的内省和内心的觉醒，依赖于自我平衡的能力。

世界是奇妙的。“生活其实是一种精神性的展现，它充满魅力，同时又神秘无比。直到今天，任何科学、哲学或宗教都未能完全阐明这种精神性的展现。我们也知道，我们一旦明白正在发生的变化，一旦明白怎样参与这一隐秘的进程，充分重视

生活中的这些神秘现象，人类社会就会有一个质的飞跃，进入一种全新的生活方式。这种生活能够吸收传统的精华，从而创造一种人类有史以来孜孜以求的文化。”

詹姆斯·莱德菲尔德的这段话，在表达了一个事实的同时，表达了一种理想。然而，我们的生活往往是盲目的，我们时时感到前途茫然，不知出路在何方。在这个日益物化的时代，我们的内心充满苦闷和伤痛，我们需要精神导师给我们力量。通过驱除消极的能量，吸收动物图腾带来的积极的能量，我们才可以恢复原始的单纯。单纯的锐气势不可挡。

精神不死。人是要有点精神的，任何组织和机构也需要有自己的精神。《公司萨满》是一本难得的令人惊喜的书。阅读这样一本奇特的书，能让人在感到备受鼓舞，产生积极向上的力量的同时，又能充分享受引人入胜的故事情节和妙趣横生的细节描写。按照作者的教导，我们可以将精神重新注入工作，将其变为改变生活的现实。书中提出的管理新规则，比如，让客户在产品的开发阶段就参与进来，重视局外人的意见，尊重创造性的人才等等值得商界人士参考。再比如，领导既要富有同情心，又要坚强有力，领导不要孤立自己，领导在推行变革时

务必要从自身做起，因为公司也好，其他组织也罢，它们本身的病态犹如警钟，激发了领导推行改革的意识，但人们改革的热情却往往因为领导的错误而备受打击。

新的时代要求实现从零和竞争到双赢观念的转变。惟其如此，忙碌的人才能获得内心的宁静，企业也才能获得所需的转变和增长。

最后，让我们引用书中的一句话来做结：“老师必须等学生来找他，否则学习的意志不够坚定，不能引导学生领悟和改变。”反过来说，一旦你开始阅读本书，你就是在以开放的心态接受新的观念，开始接受心灵医生的教导，古老的智慧就会点滴滴滴的注入你的体内。

俞利军

ljyu@uibe.edu.cn

对外经济贸易大学教授

2003年1月12日

前 言

在创作过程中，本人获益于许多专家的智慧和指导。在此，我要向他们致以诚挚的谢意。我要感谢的是：爱德华·艾格帕欧、杰欧·卡麦隆、大卫·考宾、汤姆·考文、迈克尔·哈纳、桑德拉·英格曼、伊帕、色织·卡伊利·金、扎恩·莱博、吉米·里考克、刘易斯·迈尔麦约纳、南恩·摩斯、以及约翰·伯金斯。

我还要向精神导师和神兽致谢，他们在本书写作的各个关键时刻起到了启发和指导的作用。

谢拉·罗伯茨本身就是一位成功的治疗专家。她对文章进行了润色，使其更加生动。谢拉使本书的故事、人物和概念简洁而富有想像力。作为个人心理顾问和高级主管的指导，她的工作中多年积累的智慧丰富了本书的内容。

在此，还要感谢珍妮特·拜瑞恩、肯·布兰查德、玛吉·

布兰查德、鲍勃·波希姆、约翰·布雷、乔安妮·布瑞姆、史蒂芬·邦纳、彼得·黑利而、李·哈伯德、约翰·汉弗来、克利斯汀·杰考伯斯、大卫·卡楼、帕特丽夏·麦克莱根、玛西亚·瑞都赛维奇、安·赖斯、帕特丽夏·坡末利、以及沙伦·怀特利。

哈波科林斯出版公司的乔·维尔特视野开阔，编辑经验丰富。他的思想、建议和热情的态度对本书的出版帮助很大。

无论作为个人还是代理人，贝特西·勒纳都相当出色。她对本书提出了宝贵的意见，其敏锐的洞察力对本书创作很有助益。

我很荣幸本书的部分收益将捐献给萨满法术研究基金会。这是一个非营利性组织，致力于利用萨满法术的治疗法造福于全世界的人类。

欢迎到来

“萨满”读作 SHAH - mahn，是西伯利亚的通古斯人使用的一个词，意为“能在黑暗中看见东西的人”。萨满是医治者，考古学上的发现证明，他们的历史可以追溯到四万年前。他们通常被称为“巫医”，“魔法师”，“男巫”，“医师”或者“卡呼讷凯谱厄”，他们在世界各地实践他们的治疗方法。从英国到韩国，从冰岛到巴西，几乎在每种文化中，人们都会发现这些奇特的人在从事这一行业。

萨满能够随心所欲地进入另一个精神世界，在不同的精神世界里游历，并运用魔力、智慧和这些世界里的能量直接改变周围的人和他们所处的环境。他们的工作以经验为基础，建立在数万年反复试验的基础之上。这种工作中总结出来的经验和不断得到改进的功效，后来被一代代地流传下来。于是，我们今天就有了经过证实、功效显著的方法来发现病症，进行治疗。

萨满在治疗中也需要辅助，他们依赖于自身所游历的领域内的导师和具有魔力的动物。游历是沉思的过程，萨满们借此进入其他的世界。通过与具有同情心和治疗功效的精灵接触，他们成为媒介或“空骨”，传输具有疗效作用的能量和信息。

中天科技公司的故事，是真实世界中真实人物的写照。这个高科技公司里的人所面对的压力和由此产生的焦虑感，体现了当今世界众多公司里许多人的现状。

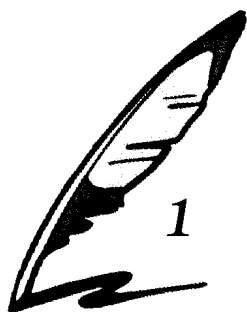
既然萨满的实践旨在治疗作为个体的人，而像中天科技这样的公司是个体的组合，那么这些效力显著的方法也可以用来治疗和恢复公司的士气。事实也正是如此。接下来讲到的所有萨满法师的治疗方法都是真实的，历经数万年的不断提炼。其中的一些方法经过适当的调整运用于公司，帮助它们发掘真正的潜力。

目 录

contents

译者序
前言
欢迎到来

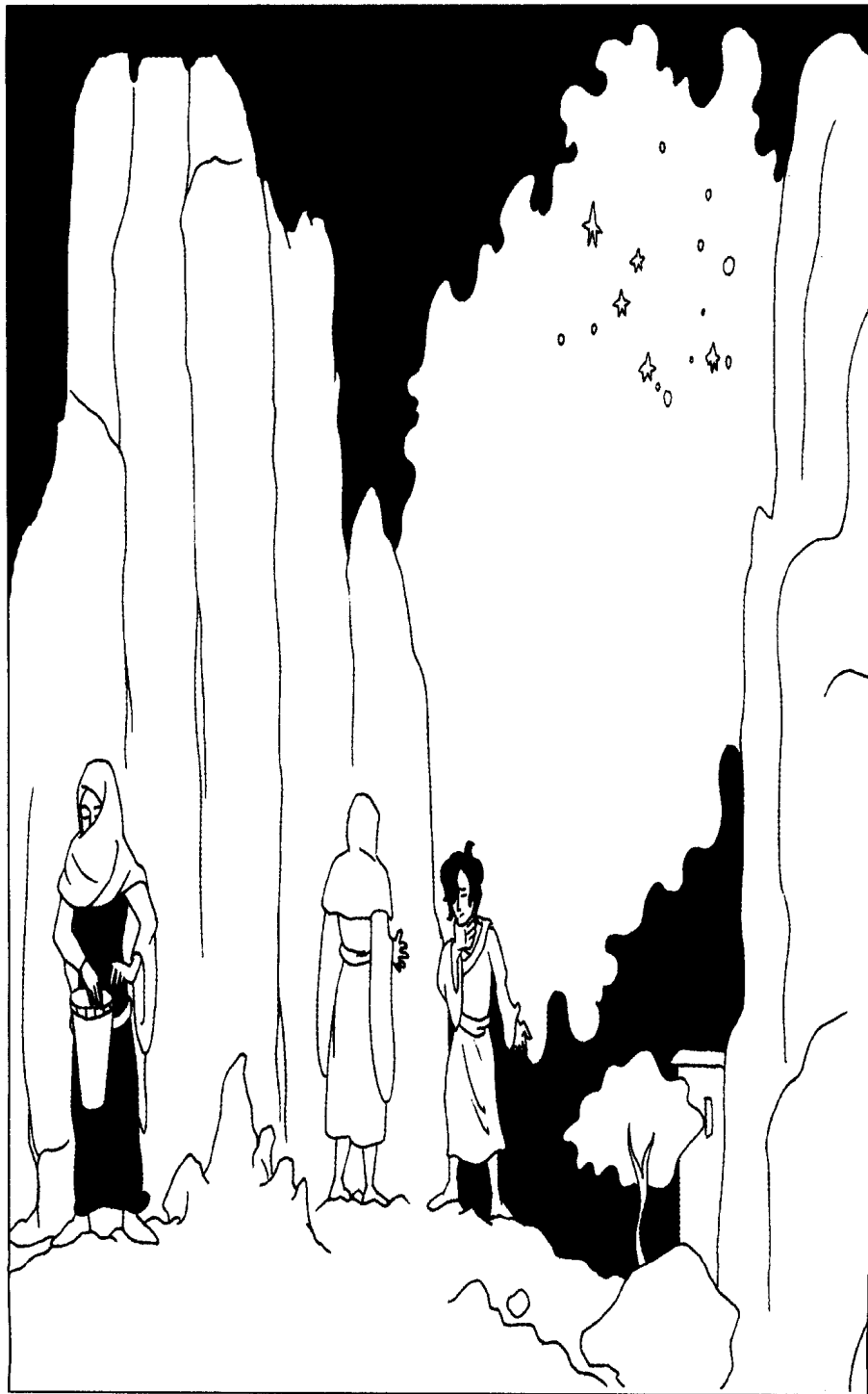
1 危机	1
2 开火	17
3 迷失	29
4 启发	41
5 神兽	53
6 寻找	71
7 阴谋	91
8 恶梦	105
9 困境	117
10 觉醒	133
11 旅行	151
12 治愈	167
附录	187
译者后记	209



危机

阵阵鼓声带你走进一条通向三个不同精神世界的神圣小路。那里的精灵以不同的形式出现，与你坦诚相见。当萨满溜进尘世时，鼓手紧紧把守小路。这是个入口，是通往上界和下界的开端。然而，有时停留在这里的或生或死的灵魂都丧失了健康与力量的源泉。萨满勇敢地进入其中，利用鼓声保持安全。他边走边沉浸于多年所学得的知识中。

他走近一个将要窒息的人，那人用手掐着脖子，拇指按在喉咙上，似乎要把某种痛苦的事实挤压出来。萨满问道：“你为什么要使自己窒息呢？”这个掐着脖子的人没有听见，也没有回答。



那个八月的早晨，中天科技公司的 CEO 利昂·金敏锐地审视着围坐在会议室桌旁的每一张面孔。他没心情讲究礼节，但值得称赞的是，他还是说道：“早上好，各位。”这句话带来一丝鼓舞，但仅持续了几秒钟。接着，他严肃地宣布：“由于竞争激烈，我决定裁员。”他停下来，以询问的目光望着负责运营的副总裁马克·斯蒂德。他还需要说明一个细节问题。“马克要求我表彰玛利安·克鲁利，表彰她在自己部门中所取得的业绩。通常，我很乐意这样做，但这不符合今天的议程。我们要在达到既定目标后再进行表彰，而不是现在。”他略一停顿，接着郑重地强调：“诸位，目前我们还没有达到目标。”

“今天早上我们再来研究一下这件事，让大家了解现在的状况。”他一边说，一边不经意地瞥着他随身带来的记事簿，然后开始陈述事实：“目前总体经济状况很好，行业增长率为 16%。但中天科技的增长率为 7%，我们的成本增长速度超过收益的增

长速度。六个月前，我们裁减了 300 名员工。现在我们似乎要再次裁员。全行业人员更替率为 16%，我们的人员更替率为 29%。”

他从桌上拿起一份季度报告，晃了晃。“我们的利润正在下降，最新的产品也未达到预期的销售量。我们早期的产品曾经非常成功，但是现在这个现金牛枯竭了，而我们也无法开发出成功的新产品。因此，我们不可避免地流失了一些重要的员工，尤其是销售人员。”



他的喉咙似乎有点哽塞，他清了一下喉咙，接着说：“短期内，也就是本季度，我们将再次裁员！根据对上季度的推算，我们的业绩比既定目标低 16%。”

他略一撇嘴，使眉毛下垂以便眼睛能够从下往上看，并慢慢地把报告放回到桌上。他的手仍放在报告上，呈拱型，像一只蜘蛛。他的食指有节奏地敲着桌子，表示强调他将要说的内容：“这简直无法接受。”

金的语气使形势更加戏剧化，成了他一个人掌握局势。他认为数字直接反映了他作为 CEO 的价值。当中天科技裁员时，