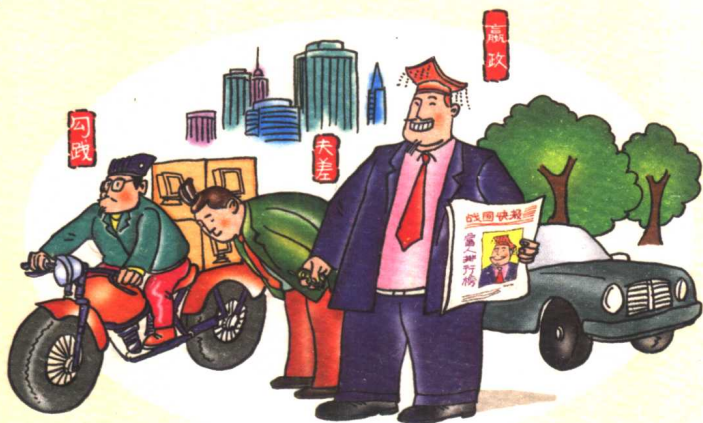


以春秋战国故事为底料 快乐品尝麻辣风味

内蕴管理学精华和职场行为理念

水煮春秋战国

—— 何诚斌 / 著 ——



中国档案出版社

以春秋战国故事为底料 快乐品尝

内蕴管理学精华和职场行为理念

水煮春秋战国

何诚斌/著



中国档案出版社

956174

责任编辑/史 侃

图书在版编目(CIP)数据

水煮春秋战国/何诚斌著.-北京:中国档案出版社,2004.3

ISBN 7-80166-383-7

I.水… II.何… III.企业管理-通俗读物 IV.F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 015695 号

SHUIZHU CHUNQIUZHANGUO

出版/中国档案出版社(北京西城丰盛胡同 21 号)

发行/中国档案出版社

印刷/北京秋豪印刷责任有限公司

规格/640×960 1/16 印张/22.5 字数/200 千字

版次/2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印数/6000 册

定价/25.00 元

前言



有一道菜，第一回吃，味道怪怪的，不敢多吃；第二回吃，竟觉得惟它可口而感到非常的快意；以后上餐馆就少不了点它了，尤其三两朋友聚餐，“来盆水煮鱼”的爽朗叫喊，似乎大家就是冲着它而来的。

鱼游于水，而离不开水；可是鱼又被水煮，多宿命啊！一腔炉火，燃烧着一种快乐的悖论？忙碌的筷子夹起最经典的诠释——可往往事物一离开本体其意义也就是非本质的了。我们吃的是鱼肉，而不是鱼，煮开的水沸腾着食客的笑声，笑声也被水煮了，文化也被水煮了。

老子说，“治大国如烹小鲜”，而治那些星罗棋布的小国呢？列国之间要么互称礼仪之邦，朋友往来，秦晋交好，转眼却又成了仇人，打得不可开交；要么互不服输，彼此为敌，可过了不久，竟又坐在一起以食鱼为乐。这些列国，或大或小，或强或弱，盛衰无常，对此，要烧出个特殊的风味来，大概就不是“小烹”所能做到的吧。水煮，只有水煮才能烧满满的一盆，让每个人痛痛快快地吃个够，水烧干了，再添水，即便最后剩下一些鱼块，还可以打包带回去，再生炉火，接着吃，谈何灰飞烟灭？

中国的食文化源远流长，甜酸苦辣咸，吃出多少精气神，也吃出多少无奈和叹息。最美的女人秀色可餐；最恨的敌人，食肉寝皮；最隐忍的处世是嚼出菜根味，耐得寂寞日；最淡泊的为人是“莫言淡薄少滋味，淡薄之中滋味长”……边吃边悟，边悟边聊，古今多少事，都付笑谈中。

朋友一边捞着水煮鱼，一边提出一个问题：姜子牙直钩子



水煮春秋战国

前言

钓鱼,不知可真的钓到过鱼,当然除了那条被比作“大鱼”的周文王。我回答说:姜子牙有两副钩子,钓鱼用的是弯钩子,钓人用的是直钩子,但在他眼里,人就是鱼。朋友又问:姜子牙喜欢用什么方式烹饪鱼呢?我笑道:水煮,必定是水煮鱼,因为春秋战国,五霸角逐,七雄争斗,权谋智慧大比拼,三教九流都要潇洒走一回,诸子百家都要争夺话语权,豪杰枭雄都想得到霸主地位,如此旺盛火力,大鱼小虾,只有一锅煮,才不愁煮不熟,也才不愁吃不到东西,想放什么佐料都行,水煮才是最好的吃法。

老子虽然感叹,“鱼不可脱于渊”,但他的“烹小鲜”的灶火一燃,自己带头以事喻鱼,还吃出哲理来,“上善若水”,没有水,鱼可养不活也煮不熟呀!接着孔子和他七十二弟子的盛宴也少不了水煮鱼了,就是后来的儒家传人孟子也说:“鱼,我所欲也。”那个时代的文化精英们边吃鱼边聊君子小人男人女人的时候,又害怕自己被水煮了,“人为刀俎,我为鱼肉”乃大不幸,可文化的传承,一盆具象的菜肴已潜移为精神上的某种喻意和象征了,并暗示历史和现实不论是形式还是内容都如水煮鱼。围桌而坐,笑谈历史、评说当朝的我们,又何尝不是以水煮鱼的烹饪方式,以水煮鱼丰富的内容,以水煮鱼麻辣的风味,营造着一种食文化的语境呢?

我,还有我的朋友、同事,文化人、企业家、公司白领等等,常常在吃水煮鱼时自觉不自觉地追溯起文明的源头,不难发现有那么多的鱼在游动,那么多的人在捕捞鱼,然后烹饪。我们正吃的鱼,原来于春秋战国的时候就已经开始被水煮了,不信你只要仔细品尝一下,就肯定有了春秋战国的味道,至少底料是那个时代的人精心配制的。

我们跟老祖宗的感觉一样,尤其口味,都喜欢吃鱼,尽管时代背景不同,但战场、商场,都是充满竞争的社会啊!关注鱼,吃鱼,我们无时无刻不是置身于文化的宴席。

目 录



第一章 竞争社会的五个关键



一个人要想获得成功,必须拥有积极的心态,明晰地制定出中、长远计划与切实可行的目标,并且立即付出行动,在行动中掌握方法和不断发掘潜能。

- 态度是成功的启动器 / 1
- 你把目标挂在树上吗 / 8
- 行动不息的风 / 12
- 不同的阶段不同的方法 / 21
- 能力在自己的手掌中 / 27

第二章 勾践的创业手记



人们创业的最大障碍,是不愿抛弃过去,接受新事物,开发新产品,探索新的经营模式。一个人创业的成功,与他有系统地抛弃过去,找到自己的市场定位有非常大的关系。

- 企业家的成长之初 / 37
- 玩得开心的创业 / 43



第一章

竞争社会的五个关键

细大尽力，莫敢怠荒。远迹辟隐，专务肃庄。端直敦忠，事业有常。

——《史记·秦始皇本纪》

态度是成功的启动器

嬴政成长在商家并起的时代，他从小就听惯了这样的话：“好好念书，将来考重点大学，考名牌大学。”

母亲怕孩子学习过于吃苦，伤了身子，常暗暗流泪，但在嬴政面前她却不流露自己的情感，多是鼓励他说：“儿呀，不吃苦中苦，难为人上人，长大当大学生、当硕士、博士……那样，你就不会找不到工作了，做公务员、当领导、升高官……”

吕不韦伯伯是母亲最要好的异性朋友，他对嬴政的期望超过对自己的儿女。嬴政 13 岁那年父亲就去世了，他从小学到大学，都得到了吕伯伯的关照。一开始，吕伯伯做他的“家教”，后来他知识不够用了，就把嬴政送到辅导班、强化班、特色班去学习，一切费用都由他包了。嬴政母亲不好意思。

吕不韦说：“我们之间还说谁跟谁呢？这个社会难得的是亲情和友情。”



水煮春秋战国

第一章 竞争社会的五个关键

母亲说：“怕人闲言。”

吕不韦说：“让别人去说吧，走自己的路。男女友谊，天长地久。”

在吕不韦的长期关怀下，嬴政的学习条件与同学们比起来，的确非常优越，他读小学的时候，文具盒里就带有电子计算器了，读初中的时候，有了一台小霸王学习机，上高中电脑还没有进入家庭，多是国家和单位用，但他就有了一台，读大学，他已经是手提式电脑的首批使用者了，可把同学们羡慕死了，嫉妒死了。女同学垂青的目光不断增加着他的光环亮度，照得他飘飘然欲醉欲仙。

后来，嬴政发现了一个事实，自己竟然成了全班乃至全校的典型人物，一个被人追随的目标，一个让人模仿的对象，一个受人敬畏的“外星人”，关于他的话题很多，关于他的故事也很多，而这一切无疑说明了他嬴政处在了同学们的中心位置。

是因为在班上，领时尚之先了吗？他左思右想。看电视节目，他发现了一个规律，一个人物不断露脸，就出名了，那人物也就把自己当人物了，谈起话题来头头是道，好像什么也难不倒他。嬴政琢磨开来，这些人物的吸引力是什么？

同学李斯说：“嬴政，你出名，靠的是你的钱袋子。”

嬴政早就料到有人会这样说，他回答道：“比我有钱的同学多得很，为什么他们却没有我这样风光呢？你看女生们跟在我后面屁颠屁颠的，我出去买单并不多，这你是清楚的，她们看中我什么？还有老师们，把国粹的表扬都送给了我：‘我们班的嬴政将来定有出息。’嘿嘿，我凭什么就前途这样看好？实在不懂。”

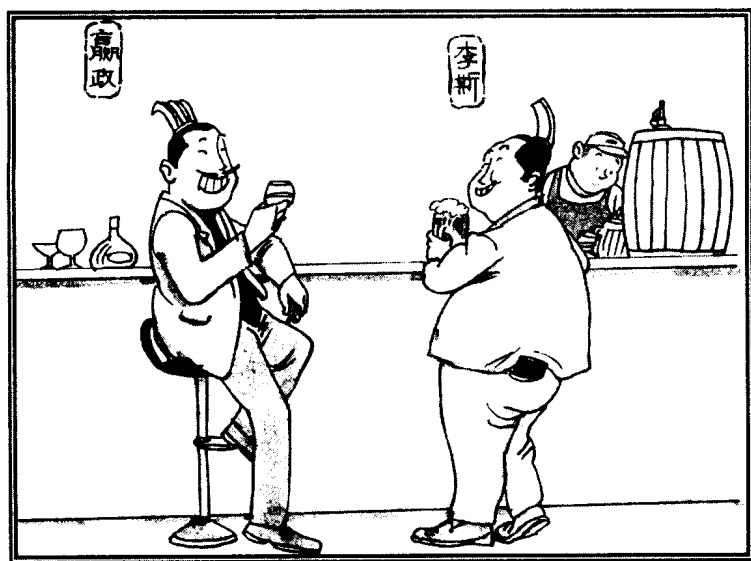
李斯被嬴政问住了，呆呆地愣了半天，然后说：“你去问问你干爸吕不韦先生吧。”

嬴政很敏感地听出了李斯的话中有一丝暧昧的意思，他



水煮春秋战国

第一章 竞争社会的五个关键





水煮春秋战国

第一章 竞争社会的五个关键

擂了他一拳，说：“李斯，你相信社会上的那些传言吗？我妈妈跟吕不韦只是异性朋友而已，他们很纯洁。唉，现在是什么年代了，男女之间还是授受不亲？就没有友情二字？”

李斯只得吐吐舌头，笑了一声。他听人说过，嬴政是吕不韦的孩子。

嬴政越来越意识到在商品经济社会金钱的重要，什么君子不言利，早过时了，他想拥有许许多多的钱，成为西部最富有的人。读大四时，别的同学忙着实习写论文，他却瞒着家长和老师去组装电脑然后向一些公司兜售，这使他——用老师的话说，叫做“二值的巨大落差：财富上升，学习成绩下降”——但他并没有因此从“中心”走向“边缘”，他仍旧吸引着全校同学们的眼球，好像他迟早会给这个世界带来奇迹，给人们带来心灵的震动一样。

回到家里，听到妈妈正在跟吕不韦伯伯吟诗，“这大概就是所谓的灵魂的一块净土吧。”嬴政想，“在这竞争激烈的社会，物欲横流，人心浮躁，似乎人的精神生活变得不重要了，也只有在母亲和吕伯伯这代人身上还看到一些精神的闪光。我将来有了钱，或在挣钱的过程中，可不能忽视精神生活啊。”

嬴政正往自己的房间走，母亲喊住了他：“嬴政，过来，妈妈要问你话，听说你最近不好好读书，去捣弄什么电脑，家里并没有少给你钱呀！”母亲非常严肃，一改过去温和的口气，而愠怒中明显含有埋怨儿子不争气的意思。

嬴政说：“我要自己挣钱，靠本事挣钱，这样，钱用起来才快乐。”

母亲说：“我可不愿你将来做什么商人，那大学不是白念了吗？”

嬴政为母亲说出这样的话心里很不舒服，但他还是笑着说：“妈，读大学就该当诗人、作家、科学家？人生的路千



万条，新青年要有自己的信念和追求。我们这个社会，这个国家，需要一大批有能耐的企业家和商人，来创造更多的财富，提高人民的生活。振兴经济，不正是我们大学生的责任吗？”

“说得好！”吕不韦喊了一声：“当商人怎么的？实业救国，经济救国，这也是我常思常想的问题。嬴政，你有这样的态度，非常了不起，吕伯伯支持你。前不久，你不是问过我，你为什么一直在学校受到同学和老师的关注吗？我没有回答你，是因为我相信你会自己找到答案的。如果你愿意听的话，我讲一个寓言故事给你听听。”

熊、狐狸和牛

狮子大王高薪招聘一名军师，以挽回走兽在同飞禽大战中连连失利的局面。熊、牛和狐狸闻讯后，立刻赶来应聘。

为了证明当军师确实能拿高薪，狮王按照事先策划好的计谋，拿出一打金币对熊、牛和狐狸说：

“这12块金币，是专门赏给你们三位的。你们怎么分配我不管，但分配方案必须做到少数服从多数，而且不许使用武力或以武力相威胁。”

熊、牛和狐狸很高兴。素以憨厚著称的牛首先提议说：“既然狮王赏给我们的金币是12块，我看最公平的办法是平分，各拿4块。”

贪心的熊很想多拿一点，就对牛说：“不如我俩分算了，我得7块，你得5块，这样你就可以比三个一起分要多拿1块。”

听完熊的话，狐狸不动声色地对牛说：“如果你愿意同我一道分配，那么你将得9块金币；我宁肯少



水煮春秋战国

第一章 竞争社会的五个关键

分一点,拿3块金币算了。”

狐狸的分配方案一出台,熊即刻慌了神,赶忙对狐狸说:“那么,还是我俩来分配吧!你得5块,不仅将比你 and 牛在一起时要分得多,而且也比三个一起分的平均数要分得多。我也不想再多拿了,继续维持原来的7块不变。”

“你听见熊的建议了吗?”狐狸对牛说,“如果我同意熊的分配方案,那么你将1块金币都得不到。这样吧,假若你想得到金币并报复一下熊的话,就和我合作,我保证你拿到两块金币。”

狐狸的这一提议,立刻得到了牛的响应。于是,凭着机智狡黠,狐狸不仅得到了绝大多数金币,还因此赢得了狮王的赏识,做了一名高薪者——军师。

嬴政说:“原来我不仅仅是因为有钱才被人看重的。”

吕不韦说:“同学们在你身上看到了积极的挣钱的态度,这是关键。钱是死物,人是活物,积极的人生态度会使挣钱的方法变得简单。如果人的态度不好,就会变成钱的奴隶,直至被死物压得喘不过气来,这样的人,钱挣得再多,又有什么意思呢?”

嬴政说:“我要做全球首富。”

吕不韦说:“态度决定一切。”

接着吕不韦还把态度进行了一番细致的解释,让嬴政听后深刻地领会了人生态度的重要。

功利型

最大的优点是认准的事一定会想办法做到。一旦明确了目标,通常能够克服各种阻力去实现,并能坚持自己的观点。对喜欢的人可以肝胆相照,对感兴



趣的工作可以全力以赴。但对一般事情与工作,热情显得有些不足。

在职场上,通常是有一定能力与实力的人,可有时态度的取向会影响能力的发挥,只要有意识地向积极的方向努力,发展潜力与空间都不可限量。

安逸型

对一般事情通常不会很激动,无论是生活或工作都趋向先求稳后发展,低风险,少麻烦。这可能是因为有时对自己或对别人信心不足。对环境与变化,通常是先观察后行动,以适应为主,不愿意突破。

在职场上,是属于那种不会主动争取当头的人,能做好本职工作,少管人,少担责任是最好的选择。

平衡型

是个态度积极、乐观上进的人。可以在没人监督的情况下,积极主动做好该做的事,并能积极寻找解决问题的方法。但是当迈向既定目标过程中遇到困难和阻碍时,定力还有些不够。

在职场上,是比较受老板与同事欢迎的人。因此应该继续保持积极,并进一步提高自信,增强意志。如果了解自己的能力和选择了擅长与喜欢的行业,事业会不断成长。

超越型

是个态度积极、乐观上进的人。当认定了目标以后,能够克服各种困难去想办法实现目标,而不是寻找借口放弃计划。

在职场上,是深受老板与同事欢迎的人。因此应该继续保持积极与自信,朝气与意志。如果同时还非常了解自己的能力和选择了擅长与喜欢的行业,事业一定会成功。



你把目标挂在树上吗

北风劲吹沙尘暗，人心如萍潮头荡。大学毕业，同学们有的准备考研，更多的是奔波于各大城市之间，寻找一份工作。赢政选择的是自己做生意当老板。

工作不好找，这是事实，学校针对大学生择业误区，请专家开了多堂讲座，赢政认真地听课并做了笔记。一个从齐鲁商学院来的被介绍为毕业于孔子任校长的经管专业学校的子思先生讲得最到位，他说：“大学生择业要有自己的目标，我们齐鲁商学院，做过一项实验，充分说明树立目标的重要性。”

齐鲁商学院在一群智力与年龄都相近的优秀青年人之中进行了一次关于人生目标的调查，调查结果显示如下：

3%的人有自己清晰的长远目标。

10%的人有清晰但比较短期的目标。

60%的人只有一些模糊的目标。

27%的人没有目标。

25年后，齐鲁商学院再次对他们做了跟踪调查，结果却令人吃惊。

那3%的人几乎都成了社会各界的精英，行业领袖。

那10%的人也都是各专业领域的成功人士，生活在社会的中层，事业有成。

那60%的人基本上属于社会大众群体，生活在



社会中下层,事业平平。

那 27%的人过得很不如意,工作不安定,常常抱怨社会、抱怨政府、怨天尤人。

正在听课的时候,嬴政收到了在南方某公司谋得公关部主管的女同学美眉娥儿的手机短信:“帅哥,南国是风流者的天下,快来吧,我在珠江畔用最热情和最前卫的形式迎接你……”

嬴政虽然和娥儿在大学校园里有过一段浪漫史,但他没有把她培养成为老婆的想法,他爱的是小胡妞,即未来继承人胡亥他娘,所以他只回复一句话给她:“南方的狐狸,不是北方的狼追逐的目标。”

耳边恰恰是子思老师的比喻:“目标是什么呢?目标是桃子。有的人把桃子设定在树上,有的人把桃子设定在水果摊上,哪一种目标设定好呢?这就看你对事业的预期了。我赞同跳起来去摘桃子的目标设定,那是一种挑战,需要能力的考验,而花钱到水果摊上买桃子,没有风险,也没有掌握方法而取得成功的快乐。”

嬴政说:“我准备办公司,而对于公司来说,如何制定目标呢?”

子思老师针对性地讲解起来:

目标就是要做到让公司的每个员工都觉得,自己参与了一项很伟大很特别的事,而此事的重要性也许足以超过他们自身。公司团队如何发展才足以显现绩效的优良呢?那便是:目标一致。

无论聘用的是新进人员,还是负责经营最大企业的管理阶层,都必须完全与公司的理念和目标一致;一个业务人员无论知识多么丰富,产品的送达速



水煮春秋战国

第一章 竞争社会的五个关键

度多么快,或送给顾客后顾客有多么开心,如果他接电话时口气恶劣,则肯定不能雇用他,因为公司的主要价值观之一是要提供更好的顾客体验,而这个业务员则不符合条件。

公司调整共同的目标,并在全公司建立起同样的奖励系统。在公司的工厂现场,大家以两人一组的方式合作,负责接收订单、制造生产、装箱寄送给顾客。以获利分享的奖励办法刺激他们发挥团队的最大产能。每小时的报表或数据,都会显示在现场的屏幕上,让所有小组知道公司的进度。负责制造的小组绩效愈高,他们获利的机会就愈大。而他们也都知道,共同合作所产生的利益,比单打独斗大得多。

讲座还请了一些企业家,吕不韦在座。

在公司干过多年副总经理的吕不韦说:“我的公司曾执行一种 360 度的评估方式,背后所蕴涵的原则跟子思先生讲的非常相似。这种评估方式,并不是只直属主管个人主观的意见来评估每个员工个人的年度成长,而是整合了所有与该员工共事的人的意见。”

子思点了点头,说:“这种评估方法十分有效,可以明确指出哪些地方需要进一步发展与改进,让大家把重心集中在以小组的方式达成目标。”

吕不韦说:“结果,有些能力较强的小组成员,会因为关系到个人权益,而愿意用多余的时间和精力来协助其他没有跟上进度的同事,这也让公司的团队可以在个人的范畴内共同合作,追求进步。”

子思说:“公司重视各方面均衡地发展不失为一种好方法。它不是盲目地追求利润,除了利润以外同时要求三个东西。公司的季报表里总会出现现金三角,流动比率是多少,成



长率是多少，获利能力有多少，这三个角要求均衡，绝对不能失掉均衡。”

吕不韦喝了一口矿泉水，润了润嗓子，接着说：“由于公司采用了‘内部’与‘外部’配合的团队销售模式，避免了传统销售体系中‘销售’与‘售后服务’的脱节。”

授课老师子思说：“公司倡导每位员工都用老板的眼光来看待公司的各种事情，并用‘投资资本回报法’帮员工确认哪些事表现的最好，哪些没有表现出应有的成绩。保证这些得以实施的基础就是有一贯的策略。”

李斯悄悄对嬴政说：“可以看出，你干爸的公司从里到外都非常注意目标策略的步调一致，并且已经形成了自己的管理理念。”

子思还布置了思考题。

第一题：为什么通过所有环节的一致性，员工可以认同公司的价值观和信念，也了解公司目前的营运和努力的方向，不但努力达到眼前目标，还会关注组织的更大目标，即相应的尽己所能对大目标有所贡献？

第二题：为什么团队共同目标的运作方式，是凝聚公司人员的一种方法？不仅要求大家避免互相牵制，要大家进行良性的竞争而减少勾心斗角，而且要大家全心关注彼此的成长？这样便能形成团队内部良好的合作环境吗？

第三题：共同的目标策略让员工们觉得自己参与了一件真诚、特别而且重要的事件，也可因此激发真正的情感和忠诚度。而为什么一个人一旦将自己的任务神圣化，便能够超越一些世俗的影响，发挥出每个人内在的潜力，并且有充分的信念支持思维？