

帕 金 森 管 理 丛 书



# 帕金森管理经典

诺斯克特·帕金森 拉斯托姆吉

国际文化出版公司

著

403172

# 帕金森管理经典

(下 册)

帕金森 拉斯托姆吉 著

张 烨 陈 雁 沈 颖 潘 世 璋 译  
杨永泉 陈 雁 沈 颖 潘 世 璋



国际文化出版公司

# 目 录

(下 册)

## 知人善任

1. 人事关系 .....	(3)
2. 人员管理 .....	(14)
3. 和蔼可亲 .....	(25)
4. 避免犯错误 .....	(33)
5. 领导方法 .....	(42)
6. 工作配合 .....	(50)
7. 进一步避免犯错误 .....	(59)
8. 组织工作 .....	(70)
9. 精心安排 .....	(82)
10. 经营策略 .....	(90)
11. 提升 .....	(99)
12. 在更高的职位上 .....	(109)

## 心中有数

引言 .....	(121)
1. 什么叫“资产负债表” .....	(130)
2. 资产负债表的主要特点 .....	(138)
3. 资产 .....	(141)

4. 负债 .....	(153)
5. 借款和股票持有人基金之间的关系 .....	(168)
6. 债权人和投资者能从公司里获得些什么 .....	(173)
7. 固定资产折旧 .....	(180)
8. 什么是损益表 .....	(191)
9. 我们从公司的储备金中能获得哪些教益 .....	(200)
10. 资产负债表和损益表都归结到哪里 .....	(202)
11. 资产负债表和损益表中无法显示的 .....	(225)
12. 小结·资产负债表和损益表的使用 .....	(230)

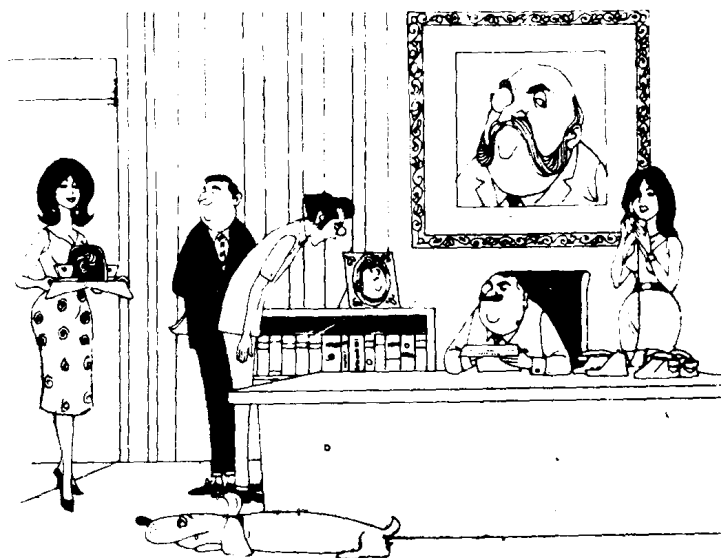
## 待人接物

.....	(235)
-------	-------

# 知人善任

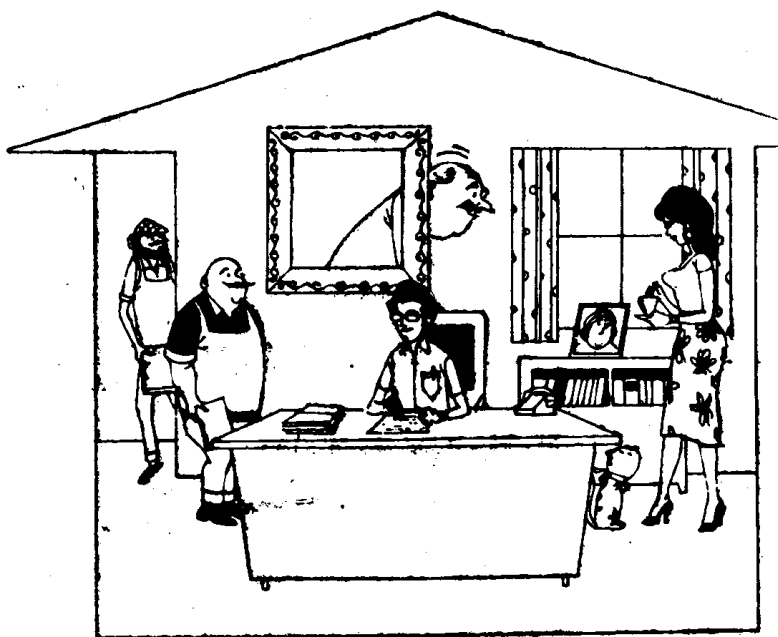


# 1 人事关系



## 大老板

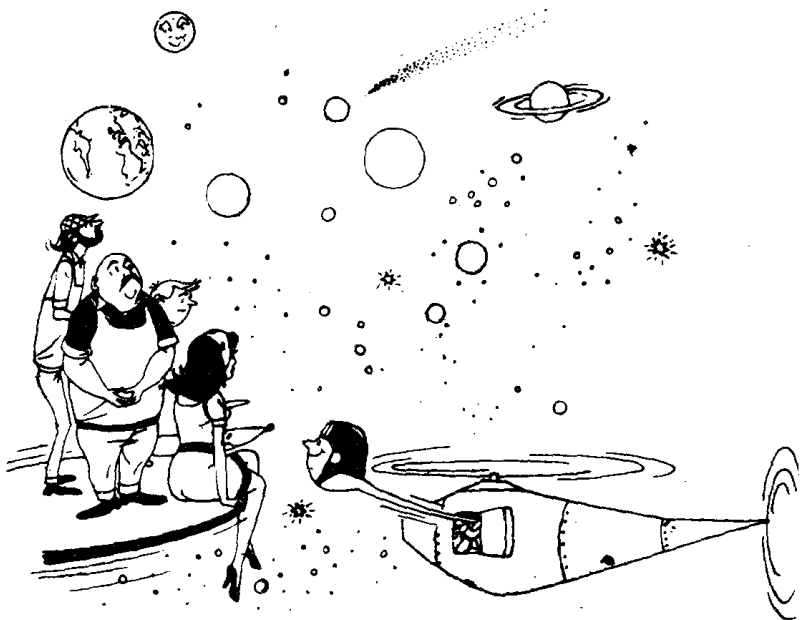
盖德工厂是由大老板兼现任执行经理斯坦利·贝德罗克先生的父亲老内维尔·贝德罗克先生生前创建的，现在人人称贝德罗克先生为“大老板”。



## 雇员们

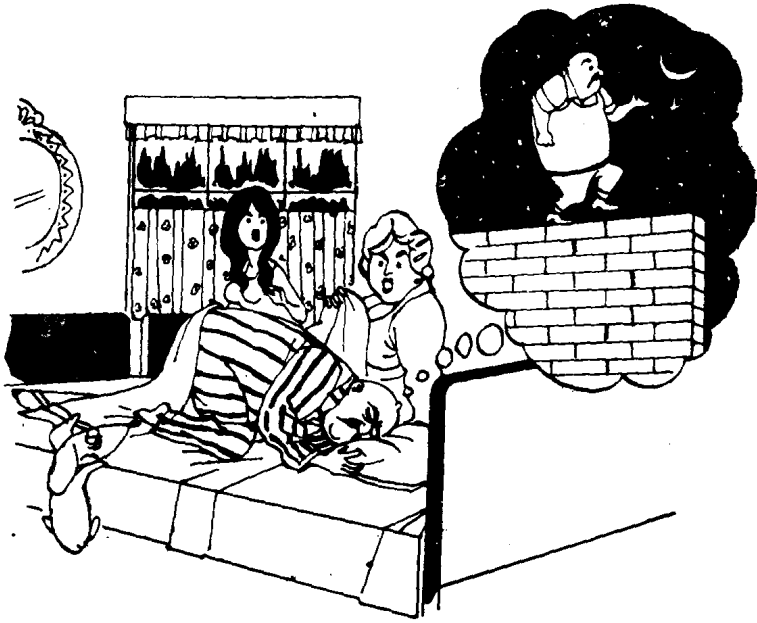
约翰是厂元件部的主任。正在端茶进来的叫瓦莱里娅，她是大老板的秘书。比尔是工厂的工人，站在门口的叫弗雷德，他是比尔的一位伙伴。





## 在广袤的宇宙中……

……只有一个字音对于比尔最重要，那就是他的名字，这对其他人也一样。当人们呼唤他名字的时候，那是什么心情！如果别人忘记了他的名字，他会感到自己多么渺小。很显然，如果人们懒得去记他的名字，说明他在众人眼中是多么无足轻重。把别人的名字忘记了是常有的事。为什么不劳神去记住它呢？记住了对方的姓名，他就会觉得你对他是以诚相待。



## 恶 梦

比尔常常做恶梦。这是因为他的工作太枯燥乏味了。日复一日，千篇一律，毫无变化。这全是上司的过错。其实当头儿的能想出很多办法使工作饶有兴味，他可以调换一下工人的工种，他可以向工人解释一下每个元件的去向。他可以给予表扬，可以偶尔开个玩笑活跃一下气氛。



## 真正的原因

比尔正在告诉新闻记者他为什么躺在树顶上。在日常生活中，人们自然最不愿意吐露真正的动机。比尔天天做着日常工作，没人担心他活着还是死了。象大多数普通的人那样，比尔需要人们的**关注**。他只是感到应当干点什么，好引起别人注意，哪怕是犯罪呢。这就是比尔的真正想法，这也是我们大多数人常常闹点儿乱子的原因。



## 发牢骚

你会感到奇怪，人们常常爱发牢骚，这时你要做的仅仅是洗耳恭听。不要反驳，十有八九，比尔会一吐为快心满意足，高高兴兴地离开你的房间。

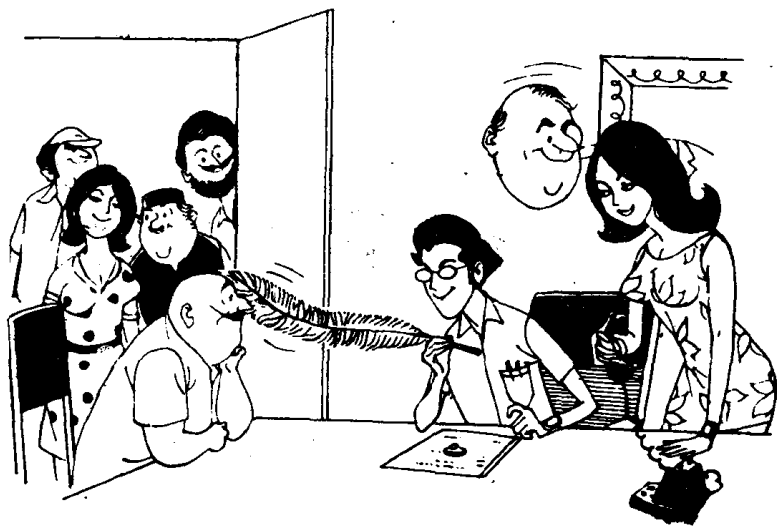


### 甚至最平常的小事……

……也应当注意并且及时称赞。聪明的领导者应当这样做,而且不能只表扬一次就完事大吉。如果有人工作干得不错,就应不断表扬,因为大多数人渴求称赞的心理是永不满足的。

一般来讲不会如此……

……我们的主任不一定会让他的下属对他感激不已。但一个好的领导甚至要注意到比尔脸上的小疙瘩，要问一问以示关切。比尔休假回来时，要问问他过得怎么样，要满面笑容地欢迎他归来。这些小小的举动对情绪高低产生相当大影响。



## 她得意非凡……

……为什么？因为人们都在注视她。她喜欢引人注目。为什么会如此，只有天晓得。但这却是事实，如果你要与人打交道，并想获得成功，你就得承认这个事实。人们盼望被人注意，而且会以这样或那样的方式去猎取这种注意。如果他们不能以积极的方式得到，就会以消极破坏的方式去获取。对人切勿漠不关心，哪怕偶尔给他几秒钟的关注，事情就会大不相同。





## 在自己吃到之前……

……也可以说在自己的需要得到满足之前，必须注意到下级的需要。这是军队中长官们的做法，他们为什么会赢得士兵们的尊敬，为什么在关键时刻他的下属会至死相从，原因就在这里。在日常生活中也完全是这样。你把下级的需要总是放在第一位，他们就会竭尽全力为你工作。





## 开诚布公……

……与你的下属打成一片，让他们了解你的习惯和作风，给他们创造更多的机会，让他们说出自己的心里话。多鼓励他们这么做，这是使人心相通的最佳方式。要经常和他们谈心，了解他们心里想什么，这样你就会对他们的要求有准备，乃至可以防患于未然。