

别帮河马穿袜子

75项新职场游戏规则

商场上尔虞我诈，职场上言多必失

恐龙时代的职场伦理已然过时

该做的事义不容辞，不该做的事别多此一举

循此新规则保证让你无往不胜



Terry Kelley / 著
钟裕芳 / 译

别帮河马穿袜子

75 项新职场游戏规则

Terry Kelley/著

钟裕芳/译



中国友谊出版公司

图书在版编目(CIP)数据

别帮河马穿袜子:75项新职场游戏规则/(美)凯利(Kelley, T.)著;钟裕芳译. - 北京:中国友谊出版公司, 2002.1

ISBN 7-5057-1770-7

I. 别… II. ①凯…②钟… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 001799 号

DON'T PUT SOCKS ON THE HIPPOPOTAMUS - and Others Rules of Business Life

Copyright © 1998 by Terry Kelley

Published by arrangement with Gower Publishing Company Ltd.

Simplified Chinese translation copyright © 2002

by China Friendship Publishing House

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体版由台湾商智文化事业股份有限公司授权

书名 别帮河马穿袜子

作者 美国 Terry Kelley

译者 钟裕芳

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京忠信诚胶印厂

规格 850×1168 毫米 32 开本

10.625 印张 212000 字

版次 2002 年 5 月第 1 版

印次 2002 年 5 月北京第 1 次印刷

印数 1-5000 册

书号 ISBN 7-5057-1770-7/C·255

定价 22.00 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028 电话 (010)64668676

合同登记号:图字 01-2002-0195

前 言

新规则颠覆旧伦理

你一定会怀疑为什么会有人写书,而且又是企业管理类的书?商场中大多数的人都认为爬这种格子毫无意义,大可以利用这些时间做其他的事划算。这也许就是企业管理类的书的作者多出身于学界而非商界的主要原因吧!

此外,企业管理类书大多内容沉闷,让人看了就想打瞌睡。即使偶有一本让我们通篇看完,也不过是因为我们觉得有必要钻研而勉强读之,绝不会乐在其中。所以,纵使有动笔写书的念头,也不过是想借此炫耀而已。至少就我个人而言,我宁可花时间赏花弄草也不要爬格子。

那么为什么我还会写这本书呢?这些年来,一直有人邀我出来演讲,对我来说,这是很花时间又颇困难的工作。于是,我设计了一个“工商生活守则”的表格,发现每次演讲都能挑出其中适合的一两则做参考。这让我省事不少,而且不必再多花时间和精力做准备。

偶尔有听众问我什么时候把这些内容汇集成册,然后出书,因为他们想知道全部的规则。通常我都对这种问题一笑置之,因为我要利用时间做其他更有意义的事。不过后来公司进行重整,我顿时成为冗员,这是我生平第一次在每天早上起床后发现无处可去。当时,我并不急着另觅工作,只觉得这是把它们付梓的好机会,同时也可检视一下它们是否值得出书,本书于焉诞生。

做这种工作当然要有时间,也一定艰苦备尝,但只是这样尚不足以完成一部好书,换言之,除了内容要言之有物外,还得有诉求的对象才行。对于后者我有很长一段时间可说是雾里看花,不知道这本书是写给初出茅庐的社会新人?还是正开始往管理阶层爬的上班族?或是大老板?

有一天,我竟意外地找到了答案。那天我和老婆偕同一些朋友在间酒吧小聚。其中有对夫妻颇能吸引我的目光,那位先生是外科医生,老婆则是某管理训练课程的负责人。后来我们的话题渐渐转移到这本书上,而她也问了我一些问题。原来她想知道这本书是写给哪些人看的,以及他们读了这本书后会有什么收获。她可能永远都不知道这些问题严重刺伤了我,以及当时我是如何拼命回避这些连我自己都不知道的问题。最后我直觉地回答她,我是为自己而写的。

“喔!那我知道了,”她说,“你的意思是写给过去的你嘛!当时你还是个菜鸟,一条规则也不知道……”

一语惊醒梦中人,突然间我找到答案了。她说得没错,这本书正是写给那些初出茅庐的年轻人,就和二三十年前

的我一样。此外,这本书也是写给现在的我,然而只知道这些规则尚不够,我还要不断提醒自己,别因为忙乱而把它们忽略了。最后我更了解到,这本书也是写给明日的我,因为生活中总有一些新规则要学。

我曾想用“寓智慧于幽默”一词来形容这些规则,并以幽默的手法将它们娓娓道来。这并不表示我认为自己很聪明或是很幽默,其实还差得远呢!不过,我知道只要奉此原则行事,不论做什么都会获得最好的成果,同时也可以让我们见贤思齐,达到成功人士的理想境界。

另外,我也尽可能用一些例证阐明自己所想要传达的讯息。不过,这些例证很少为真人实事,大多数都经过改写。其中惟一的例外,就是我个人的过失部分,自揭疮疤当然不好受,但也可以博君一笑。如果这些故事和规则对你有所帮助,那一切都值得了。

我要请读者注意一件事,这些规则的出现是因为我曾经在这方面有疑问,所以它们仅仅是回答我的疑惑。我并不期望读者完全同意我的结论,而是希望你们能借此找到自己的答案,如果有人不苟同我的看法,请告诉我。朋友们都知道,我不是个坚持己见的人。

目 录

第一章 职场	1
戏说从头	3
游戏规则 1 别多此一举	5
游戏规则 2 后知后觉作茧自缚	10
游戏规则 3 没事找事小心“大祸临头”	14
游戏规则 4 忙中有错,欲速不达	18
游戏规则 5 留得青山在不怕没柴烧	22
游戏规则 6 从最简单的事下手	25
游戏规则 7 别为一棵树放弃一座森林	28
游戏规则 8 未雨绸缪高枕无忧	32
 第二章 升迁	 35
戏说从头	37

游戏规则 9	谦逊为怀虚心受教	40
游戏规则 10	目标明确有备无患	43
游戏规则 11	成王败寇自古皆然	46
游戏规则 12	强人所难两败俱伤	49
游戏规则 13	不想跳舞就别参加舞会	53
游戏规则 14	瞻前顾后不如拼命向前	56
游戏规则 15	言多必失	60
游戏规则 16	批评也得言之有物	62

第三章 管理 65

戏说从头 67

游戏规则 17 “王莽”那套落伍了 69

游戏规则 18 不入虎穴焉得虎子 73

游戏规则 19 举重若轻进退自如 76

游戏规则 20 授权,是为了走更远的路 79

游戏规则 21 放下架子,认错就对了 83

游戏规则 22 天生我才必有用 87

游戏规则 23 报酬当然要公平合理 90

游戏规则 24 控制是管理的头号杀手 93

第四章 领导统御 97

戏说从头 99

游戏规则 25 刮别人的胡子前,先把自己的刮干净 102

游戏规则 26 谋事在人,成事在天 105

游戏规则 27 墨守成规等于承认失败 108

目 录

游戏规则 28	“国王的新衣”穿不得	111
游戏规则 29	筑梦踏实	115
游戏规则 30	牛皮吹破了,可不好玩	120
游戏规则 31	讲不清楚说不明白,错误自来	124
游戏规则 32	刚柔并济	128

第五章 变革 131

戏说从头	133	
游戏规则 33	缅怀当年勇,不如向前看	136
游戏规则 34	改革从小处开始	140
游戏规则 35	一切归零才能创新	145
游戏规则 36	“变心”是进步的原动力	148
游戏规则 37	追求绩效切勿因小失大	152
游戏规则 38	预估风险降低痛苦指数	157
游戏规则 39	小心画虎不成反类犬	160
游戏规则 40	别让“固执”坏了大事	163
游戏规则 41	未来属于善“变”者	167

第六章 风险 171

戏说从头		173
游戏规则 42	越错越成功	175
游戏规则 43	会叫的狗不咬人	177
游戏规则 44	吃米岂能不知米价	180
游戏规则 45	计划永远赶不上变化	184
游戏规则 46	成本风险不在大而在无形	189

游戏规则 47	三心二意灾难不断	193
游戏规则 48	攘外必先安内	197
游戏规则 49	临渊履冰步步为“赢”	202

第七章 组织 205

戏说从头	207
------	-----

游戏规则 50	规模不是问题,授权才是关键	209
游戏规则 51	一山可容二虎	214
游戏规则 52	善用“老二哲学”无往不利	218
游戏规则 53	走出象牙塔,窗外有蓝天	222
游戏规则 54	新瓶装旧酒,逊毙了	227
游戏规则 55	风雨生信心	231
游戏规则 56	自相残杀敌人得利	236

第八章 沟通 241

戏说从头	243
------	-----

游戏规则 57	鸵鸟心态自欺欺人	246
游戏规则 58	扭曲事实自毁前程	251
游戏规则 59	报告重质不重量	254
游戏规则 60	听其言不如观其行	259
游戏规则 61	肢体语言泄天机	263
游戏规则 62	弦外之音才是重点	267
游戏规则 63	忠于原味支持原创	271
游戏规则 64	沉默是最佳的辩解	275

目 录

第九章 人际	279
戏说从头	281
游戏规则 65 轻诺寡信言出必行	283
游戏规则 66 和气生财	286
游戏规则 67 好听众强过大演说家	290
游戏规则 68 提供乐在工作的环境	294
游戏规则 69 以不变应万变	297
游戏规则 70 保持最佳状态	301
游戏规则 71 你只有一次机会	304
游戏规则 72 “合伙”才能同心	309
 第十章 规则	 313
戏说从头	315
游戏规则 73 有些规则是让人遵守的	317
游戏规则 74 有些规则是让人忽视的	321
游戏规则 75 有些规则是让人打破的	325

第一章 职 场

陛下,根据我们的研究,马蹄铁是因为没有钉子才弄丢,马是因为没有马蹄铁才走失,而骑师则是因为马下落不明才不见的。但是,大英帝国则是因为法条多如牛毛而没落的。

——摘自伦敦一处厕所的墙上



原书空白

戏说从头

“嘿哟！嘿哟！上工啰……”你是不是发现自己有点羡慕“白雪公主”里的七个小矮人？他们上工时可真快乐啊！当然，这只是童话罢了，和现实状况简直相差十万八千里，对不对？

为什么工作时一定要板着张苦瓜脸？为什么每天不能哼着小曲上班，然后带着一身成就感下班？大多数上班族的期望都不过如此，当然，高薪也有助于催化这种情绪，但我们真正想要的也只是一份成就感，希望自己的心力都贡献在有用的地方。

不过，通常事与愿违。有时候觉得自己似乎总是用最笨拙的方式工作，因此在一天的工作结束后，大多数人都觉得心力交瘁，而且自觉一事无成。这使得第二天早上更难以重新振作，迎接整天的战斗。许多人干脆放弃，向那些烦人的工作举手投降。由此可知，制造这些繁文褥节的官僚体系，可说是扼杀公司精神的头号公敌。

别帮河马穿袜子

其实,事情没有必要发展到这步田地。我们只要对工作的本质稍加了解,也许就会和童话中的七个小矮人一样快乐,至少也会比平常舒坦些。了解工作的本质后,我们可以更快进入状况,如果再投注一点耐心和运气,也许就可以将事情变得更好。

游戏规则 1

别多此一举

有人巨细靡遗地告诉某一女职员该如何做她手上的工作时，那女人很生气地说：“如果你要我这么做，我可以照办，即使为此付出惨痛代价也可以。”被人强迫用一种不怎么高明的方式做事已经够糟了，如果对方所指示的又是件蠢事的话，那就更惨了。那个女人应该会了解下面的第一个规则。

这条规则主要的意思是说有些工作根本就不需要做，更不必花脑筋去想该如何做。想想，河马是根本不想也不需要穿袜子的，如果有人硬要帮它穿袜子，只会激怒它。

但回头看看我们的工商界，我们不断地听到人们抱怨工作和所得愈来愈不成比例，有时候他们还会坦承有些工作根本不需要做，有些人会说：“我们实在太忙了，根本没办法分身去做那些该做的事。”从另一个角度看，他们可曾

改变过自己的工作内容与方式？当然没有，无疑地，他们认为这么做简直是过于躁进。

我曾应邀在一家很有名、很典雅的高尔夫球旅馆做客，其奢华程度远超过我平常差旅时的落脚处，不过因为相关费用都是由主办单位支付，我也就乐于享受。后来发觉会议很无趣，加上该玩的都玩遍了，于是就决定退房打道回府。不过到了柜台，却发现其他与会者也都有志一同，只见一长列排在我前面的人厌恶地扔下房间钥匙，扭头就走，我站在一边冷眼旁观整个过程，想了解一下怎么回事。轮到我时，旅馆却要我付早报的钱，总共三十五便士，原因是大会的主人忘记将这部分的费用挂在他们的账上了。

工作人员用电脑打印出发票，由于我付的是现金，所以他必须再用手写一张收据给我。我肯定地告诉柜台我并不需要这张收据，可是，他却毫不领情地回了一句：“这是规定。”最后，因为柜台没有零钱，他又只得回到后面的办公室找零钱。整个过程所耗费的成本至少是报纸的十倍以上，而且对谁都没什么好处。以我而言，这件事几乎浪费了生命中宝贵的三十分钟，因此觉得很不耐烦。

后来，我去电他们总公司，想了解他们为什么宁可冒这个既浪费成本又惹恼客户的风险。只听见一个会计人员愤愤地告诉我：“对我们来说，求得账目平衡是不得已之举，此事不容争辩。”

这就是帮河马穿袜子的明显例证。事情还不只如此！在那份让我火冒三丈的早报中，还登了一篇另一个帮河马穿袜子的报道：“有一家银行花了三十八便士的邮资，去信