

全球管理学新革命 向寺庙方丈学做CEO

管理公司，读这一本书就够了！

企业遇上禅

为何千年寺庙常有，百年企业难得？
给你一个公司，你能怎么管？

挖掘你的管理潜能，激发你的领导正能量！
迄今为止最全面、最实用、最科学的管理智慧书

盛二娟◎著



禅文化管理精髓
中国式管理智慧

它影响了
乔布斯
比尔·盖茨
张瑞敏
松下幸之助……
也同样能够影响你！

图书在版编目 (CIP) 数据

企业遇上禅 / 盛二娟著. —北京: 新世界出版社, 2013.8

ISBN 978-7-5104-3569-0

I. ①企... II. ①盛... III. 企业管理 - 通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第179043号

企业遇上禅

作 者: 盛二娟 著

责任编辑: 熊文霞 严匡正

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京嘉业印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 250千字 印 张: 15.5

版 次: 2013年9月第1版 2013年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3569-0

定 价: 32.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

什么是禅？

守初和尚曰：麻三斤。

丹霞禅师曰：把佛像烧掉取暖。

德山和尚曰：文殊和普贤是挑粪的。

国学大师南怀瑾曰：羚羊挂角无处寻，一任东风满太虚。

有人问大龙智洪禅师：“什么是微妙的禅？”

智洪禅师回答：“风送水声来枕畔，月移山影到窗前。”

投子大同禅师与嵇山章禅师在室外品茶。大同禅师指着茶杯中倒映的青山绿树、蓝天白云说：“森罗万象，都在里边。”

章禅师将茶水泼在地上，然后问：“森罗万象，在什么地方？”

大同禅师说：“可惜了一杯茶。”

一和尚从师于赵州禅师，来了一些日子，没有听师父给他讲过禅，他急于想学懂禅的本意是什么。

一日，趁赵州禅师闲暇时，他请教道：“请问师傅，什么是禅？”

赵州禅师并不直接回答，却问他：“你吃过早饭了吗？”

弟子老老实实地回答道：“吃过了。”

赵州禅师继续问道：“碗碟洗了吗？”

弟子回答：“还没有呢。”

赵州禅师便对他说：“那么，你就去洗碗碟吧。”

其实，禅就是这么简单：瞌睡了，就去睡觉；饿了，就吃饭；吃完饭，就去洗碗碟。这都是再自然不过的事情，自然，就是禅。

有人说，读史使人明智，读诗使人聪颖，学习数学使人精密，物理学使人深刻，伦理学使人高尚，逻辑修辞使人善辩。而，读禅呢？

读禅可以开拓我们的心灵，启发我们的智能，引导我们进入更超脱的自由世界。若参透了禅宗的道理与真谛，人世间的一切都将如诗如画，心随梦想，梦随心动，成功就在彼岸。

禅，这个神妙的东西，一旦在工作生活中发挥功用，则活泼自然，不受欲念牵累，到处充满着生命力，正可以扭转现代人类生活的萎靡。

近年来，世界管理学界正在掀起一股“东方热”。日本式管理和台湾式管理已经成为世界管理学界关注的焦点。在这样的大背景下，禅学在管理领域的应用——禅式管理正逐渐引企业界人士的兴趣。比如日本许多企业高层管理者要定期到寺院进行打禅修行，“经营之神”松下幸之助的传奇一生中最重要的一个朋友，就是一位僧人。

为什么要去参禅论道？做企业跟参禅有什么关系？其实，做企业就是做人，做人的道理就是做企业的道理。企业管理者由于处在一个纷杂错乱的现实社会，往往“一叶障目不见泰山”，参禅可以让人们摆脱日常的琐事和烦恼，沉寂下来，认真思索企业和人生的真谛。

张横渠先生用四句话来概括人生价值，即为天地立心、为生民立命、为往圣继绝学、为万世开太平。佛教也有四弘誓，和上面四句话在含义上很有关联，即烦恼无尽誓愿断、众生无边誓愿度、法门无量誓愿学、佛道无上誓愿成。我们的企业家应该好好思索这四句话、四弘誓，用禅者的智慧去洞察企业的生存和发展，才会开阔胸怀、拓深眼界，才会增强自己的前瞻性和宏观性，企业才会更具生命力。

本书以通俗易懂的语言、经典的禅理故事、小中见大的实际管理案例，对在实际管理工作中经常遇到的问题进行了细致的分析，并提出了行之有效的解决方法。不管你是初涉管理工作的新手，还是资深老成的管理者，本书的内容一定让你心有所悟，柳暗花明又一村。

目 录

第一篇禅与管理智慧

与众不同的地方	1
没有时间老	3
倒进去	6
虎影惊心	9
盲童瞄准	12
三个金人	15
木钗的故事	17
夜游僧	21
小怒数到十，大怒数到千	23
苏东坡与佛印	26
一切皆法，一切皆禅	28
子贱放权	30
佛陀讲故事	33
和尚分粥	36
道树禅师的制胜之道	38
咸有咸的好，淡有淡的好	40
穷和尚和富和尚	44

第二篇禅与领导艺术

良宽禅师劝外甥	47
文殊菩萨度众的智慧	49
少康传法	52
佛陀穿针	55
天下第一	57
三八就是二十三	60
一日不作，一日不食	63
瓶沙王量刑	66
退让的禅理	68
撞钟和尚	71
国王求道	74
愉快的秘密	76
快活烈汉	79

第三篇禅与营销策略

释迦牟尼买佛像	82
只要五元钱的小和尚	84

不是风动，不是幡动，仁者心动 86

皮鞋的由来 89

看脚下 91

少年学剑 93

严守信用 96

我往旁边去 99

天堂与地狱 101

选择的哲学 103

跳下悬崖找活路..... 106

第四篇禅与用人之道

以貌取人的虔诚弟子 109

佛祖的用人之道..... 112

善恶的转化 114

死猫的头最珍贵..... 116

僧鬼合作 118

大师的鞋带 120

什么是气？ 121

一苇渡江 124

菩提本无树，明镜亦非台..... 128

除去闲名 131

佛桌上的花朵..... 133

钟即是佛 136

借花献佛 138

第五篇禅与修身之术

过午不食 141

挖井..... 144

求人不如求己..... 147

人生如茶，空杯以对 150

百忍成金 152

向空中扔斧子..... 154

大佛与大磬 157

德山寻衅..... 160

只有悟出的才是自己的 163

谁是我们真正的老师 166

退步原来是向前..... 169

肉身佛..... 171

微笑的理由 174

第一篇

禅与管理智慧

与众不同的地方

禅思禅悟：一次只做一件事

有个信徒问慧海禅师：“您是有名的禅师，可有什么与众不同的地方？”

慧海禅师答：“有。”

信徒问：“是什么呢？”

慧海禅师答：“我感觉饿的时候就吃饭，感觉疲倦的时候就睡觉。”

“这算什么与众不同的地方，每个人都是这样的，有什么区别呢？”

慧海禅师答：“当然是不一样的！”

“为什么不一样呢？”信徒又问。

慧海禅师说：“他们吃饭的时候总是想着别的事情，不专心吃饭；他们睡觉时也总是做梦，睡不安稳。而我吃饭就是吃饭，什么也不想；我睡觉的时候从来不做梦，所以睡得安稳。这就是我与众不同的地方。”

慧海禅师继续说道：“世人很难做到一心一用，他们在利害中穿梭，囿于浮华的宠辱，产生了‘种种思量’和‘千般妄想’。他们在生命的表层停留不前，这是他们生命中最大的障碍，他们因此而迷失了自己，丧失了‘平常心’。要知道，只有将心灵融入世界，用心去感受生命，才能找到生命的真谛。”

大家应该都有这样的经历：我们正在全神贯注地做一件事情，突然电话铃响了、同事请求协助、下属需要我们帮助解决问题、上司又给我们新的安排……于是我们不得不被迫中断进行中的工作。这样来回折腾几个回合，很可能连一件事情都没完成，甚至还会因为不断地被打扰而忘了

刚才手头正在做的事，刚刚理清的思路也因此不能再继续深入下去。那我们应该如何处理这种频繁出现的干扰呢？也许下面这个故事对我们会有一定的启发。

世界上最紧张的地方可能要数只有10平方米的纽约中央车站问询处。每一天，那里都是人潮汹涌，匆匆的旅客都争着询问自己的问题，都希望能够立即得到答案。对于问询处的服务人员来说，工作的紧张与压力可想而知。可柜台后面的那位服务人员看起来一点也不紧张。他身材瘦小，戴着眼镜，一副文弱的样子，显得那么轻松自如、镇定自若。

在他面前的旅客，是一个矮胖的妇人，头上扎着一条丝巾，充满了焦虑与不安。问询处的先生倾斜着上半身，以便能倾听她的声音。这时，有位穿着入时，一手提着皮箱，头上戴着昂贵的帽子的男子，试图插话进来。但是，这位服务人员却旁若无人，只是继续和这位妇人说话：“你要去哪里？”“春田。”“是俄亥俄州的春田吗？”“不，是马萨诸塞州的春田。”

他根本不需要行车时刻表，就说：“那班车是在10分钟之内，在第15号月台出车。你不用跑，时间还多得很。”

“你是说15号月台吗？”“是的，太太。”

女人转身离开，这位先生立即将注意力转移到下一位客人——戴着帽子的那位身上。但是，没多久，那位太太又回头来问一次月台号码。“你刚才说是15号月台？”这一次，这位服务人员集中精神在下一位旅客身上，不再管这位头上扎丝巾的太太了。

他曾这样回答好奇地采访他的人：“我并没有和公众打交道，我只是单纯处理一位旅客。忙完一位，才换下一位，在一整天之中，我一次只服务一位旅客。”

“在一整天之中，我一次只服务一位旅客。”这话堪称至理。“一次只做一件事”，这可以使我们静下神来，心无旁骛，一心一意，就会把那件事做完做好。倘若我们好高骛远，见异思迁，心浮气躁，什么都想抓，最终猴子掰玉米，掰一个，丢一个，到头来两手空空，一无所获。

一位日本艺术家带美国导演认识日本茶道。在农舍前，看到老妇人蹒跚而来只带一个茶碗，又走出去提来铜壶，然后端出茶盘。每次只带一件东西。艺术家说：这就是茶道。原来茶道精神是：每次只做一件事情。

卓越的管理者往往懂得专注于一项工作的重要性。

伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普曾经为了提高公司业绩而求助于效率专家艾维利。艾维利告诉舒瓦普能够帮助他把钢铁公司管理得更好。舒瓦普则表示他自己懂得如何管理，但事实上

公司业绩不尽如人意，他需要的不是更多的知识，而是更多的行动。他告诉艾维利：“应该做什么，我自己是非常清楚的。如果你能告诉我们如何更好地执行这些计划，我可以听你的，在合理范围之内价钱由你来决定。”

艾维利说可以在10分钟内给舒瓦普一样东西，这东西能把他的业绩提高至少50%。然后他递给舒瓦普一张空白纸说：“在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”接着又说：“现在用数字标明每件事情对于你和公司的重要性次序。”这花费了大约5分钟。艾维利接着说：“现在把这张纸放进口袋。明天早上第一件事就是把这个纸条拿出来，处理第一项。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样方法对待第二项、第三项……直到你下班为止。如果你只做完第五件事，那不要紧。因为你总是做着最重要的事情。”

艾维利又说：“每天都要这样做。当你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样做。这个试验你爱做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少就给我多少。”

整个会见历时不到半小时。几个月之后，舒瓦普给艾维利寄去一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说，从钱的观点看，那半小时是他一生中最有价值的一课。后来有人说，5年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂，艾维利提出的方法功不可没。这个方法为舒瓦普赚了一亿美元。

一个企业、一个组织、一个团队，如果聚精会神只做一件事，做好的可能性就比较大；如果东也想做，西也想做，不能做到专一、专注、专心、专业，那么，到头来，每个领域都可能只是个二流角色，弄不好还会沦入三流、末流。

迄今为止，做企业成功的招数很多，但有一条肯定屡验不爽：聚焦，聚焦，再聚焦！

没有时间老

禅思禅悟：不能管理时间，便什么都不能管理

佛光禅师门下弟子大智，出外参学二十年后归来，正在法堂里向佛光禅师述说此次在外参学的种种见闻，佛光禅师总以慰勉的笑容倾听着，最后大智问道：“老师！这二十年来，您老一个人还好？”

佛光禅师道：“很好！很好！讲学、说法、著作、写经，每天在法海里泛游，世上没有比这更欣悦的生活，每天，我忙得好快乐。”

大智关心地说道：“老师！应该多一些时间休息！”

夜深了，佛光禅师对大智说道：“你休息吧！有话我们以后慢慢谈。”

清晨在睡梦中，大智隐隐中就听到佛光禅师禅房传出阵阵诵经的木鱼声，白天佛光禅师总不厌其烦地对一批批来礼佛的信众开示，讲说佛法，一回禅堂不是批阅学僧的心得报告，便是拟定信徒的教材，每天总有忙不完的事。

好不容易看到佛光禅师刚与信徒谈话告一段落，大智争取这一空档，抢着问佛光禅师道：“老师！分别这二十年来，您每天的生活仍然这么忙碌，怎么都不觉得您老了呢？”

佛光禅师道：“我没有时间觉得老呀！”

“没有时间老”，这句话后来一直在大智的耳边响着。

佛光禅师每天忙得很快乐，说明禅师是一位善于管理时间的大师。禅师每天都忙碌不堪，可为什么又不会衰老呢？是因为他不给衰老留一分一秒的时间！

人的一生看似很漫长，其实非常短暂，有一本名叫《人生宝鉴》的书，公布的统计材料会让你大吃一惊。

如果一个人活了72岁，他这一生的时间是这样度过的：睡觉20年，吃饭6年，生病3年，工作14年，读书3年，体育锻炼看戏看电视看电影8年，饶舌4年，打电话1年，等人3年，旅行5年，打扮5年。

中国民间有一首《莲花落》，歌词这样写道：“人生七十古来稀，我今七十不为奇。前十年幼小，后十年衰老，中间只有五十年，一半又在睡觉中度过，这样算来仅有二十五年”。这种算法把短暂的人生算得一清二楚了。人生的有效时间，只有区区25年！

人的一生两个最大的财富是：你的才华和你的时间。才华越来越多，但是时间越来越少，我们的一生可以说是用时间来换取才华。如果一天天过去了，我们的时间少了，而才华没有增加，

那就是虚度了时光。所以，我们必须节省时间，有效率地使用时间。

1859年4月10日，泰晤士河畔耸立起一座95米高的新建筑，里面安置着当时英国最大的一座重达15吨、分针长度超过4米的“大笨钟”。“大笨钟”后来被视为英国的重要象征，而最初它的出现则传递了一种崭新的时间观念标准时。在此之前，各地的时钟是根据太阳运行的时间各自调整的，人们日出而作，日落而息。但是，刚刚出现的铁路公司挑战了千年不变的自然法则。因为，如果每个镇都按照太阳照到各自教堂塔尖位置的时刻来校准时间，火车的运营将错乱不堪。所以，随着铁路线的蔓延，人们无法再跟着上帝转了。在幅员广阔的美国，对“标准时”的要求更加迫切。1883年11月18日，美国第一份全国统一的铁路时刻表诞生。这一天的正午时分，美国东部的时钟全部回拨。可见，时间管理的意义多么重大。

时间管理是指用最短的时间或在预定的时间内把事情做好。研究表明：一个效率糟糕的人与一个高效的人工作效率相差可达10倍以上。

时间管理对于企业管理者而言，其重要性至少等同于战略、创新、领导力，甚至更为重要。因为无论战略、创新都要由人去做，去投入他们的时间和精力。对于企业管理者来说，最大的约束就是时间。虽然通过雇佣更多的人可以获取更多的时间，但更多的人意味着更多的成本。所以，过分忙碌的管理者可能陷入精疲力竭的状态，忙得没有时间思考，在失去工作与生活的平衡的同时，也就很自然地失去了快乐。

几乎所有的管理者每天都面对这样的困扰：

面前摊着一大堆便条，张张都标着“十万火急”；电脑里面有大量邮件没有处理；电话铃响个不停，差不多个个都要马上处理；传真文件和计算机打印出来的东西，从桌上一直堆到地上；再过三分钟就要开会了，可是连一点准备都没有；忙得昏天黑地的时候，竟然连今天星期几都想不起来；晚上突然从梦中惊醒：天啊，我怎么把那么重要的一件事给忘了呢！

他们面对的不仅是繁忙的工作，还有来自公司、同事及下属的压力。各方面的压力使他们穷于应付，却抽不出时间做真正该做的事：解决根源性问题、统筹布局、培养下属。压力还使他们心力交瘁，持续处在焦虑状态之中，在工作中难以发挥最大成效。

英国博物学家赫胥黎说得很形象：“时间是最不偏私的，给任何人都是24小时。同时，时间是最偏私的，给任何人都不是24小时。”的确如此，一些大政治家、画家或成功的音乐巨匠、学者，像罗马的凯撒大帝、意大利的达·芬奇、德国的莱布尼兹、德国的歌德，以及现代分秒必

争的铁腕经营者。他们在一天24小时当中，经手完成的工作量，无论在质或量方面，都是超乎管理者想象之外的。

2010年6月11日，一年一度的“与巴菲特共进午餐”拍卖宣告结束，最终第11次“巴菲特午餐拍卖”以262万美元的价格成交，大幅刷新了拍卖纪录，一位神秘买家赢得了与巴菲特共进午餐的机会。股神巴菲特一顿3个小时的午餐时间要卖出262万美元，这是否就是“时间就是金钱”的鲜明写照呢？

我们无法使时光倒流，也不能使时光变慢，但我们可以控制它的流向。通过时间管理，让时光流向更有意义的地方。

莫扎特的书房里有3张书桌：第一张摆着他正在翻译的《圣经》译稿；第二张摆的是他的一篇论文的原稿；第三张摆的是他正在写的一篇侦探小说。莫法特的休息方法就是从一张书桌搬到另一张书桌，继续工作。

所谓的“莫扎特休息法”，很类似于中国农民的“间作套种”。人们在实践中发现，连续几季都种相同的作物，土壤的肥力就会下降很多，因为同一种作物吸收的是同一类养分，长此以往，地力就会枯竭。人的脑力和体力也是这样，如果每隔一段时间就变换不同的工作内容，就会产生新的优势兴奋感，而原来的兴奋感则得到抑制，这样人的脑力和体力就可以得到有效的调剂和放松。

现代管理大师彼得·德鲁克有句名言：“不能管理时间，便什么都不能管理。”所以，企业管理者想要每天精神焕发、身心快乐地进行管理，那么，一定要先问自己：身为管理者，我管理好自己的时间了吗？

倒进去

禅思禅悟：将欲取之，必先予之

一位商人遇到了难处，他的生意越做越小，于是他请教智尚禅师。禅师说：“后面的禅院有一架压水机，你去给我打一桶水来！”

商人去了之后，过了一会儿汗流浹背地跑来说：“禅师，压水机下面是枯井。”禅师说：“那你就去给我到山下买一桶水来吧。”

商人去了，回来后仅仅拎了半桶水。禅师说：“我不是让你去买一桶水吗，怎么才半桶呢？”

商人红了脸，连忙解释说：“不是我怕花钱，山高路远，实在不容易啊！”

“可是我需要一桶水，你再跑一趟吧！”禅师坚持说。

商人又到山下买了一桶水回来。禅师说，现在我可以告诉你解决的办法了。于是带他来到压水机旁，说：“将那半桶水统统倒进去。”商人非常犹豫，犹豫着。

“倒进去！”禅师命令。

于是，商人将那半桶水倒进压水机里。禅师让他压水看看。商人压水，可只听见那喷口呼呼作响，没有一滴水出来，那半桶水全部让压水机吞进去了。

商人恍然大悟，他又拎起那整桶的水全部倒进去，再压，果然清澈的水喷涌而出。

老子在《道德经·三十六章》中授言：“将欲歛之，必固张之；将欲弱之，必固强之；将欲废之，必固兴之；将欲夺之，必固与之。是谓微明。”今译为：将要收敛的，必定是本来扩张的；将要衰弱的，必定是本来强盛的；将要废弃的，必定是本来兴旺的；将要夺回的，必定是本来付出的。这就是先机征兆。意思是说，扩张、强盛、兴旺、付出不可能是无限的，总要收敛、衰弱、废弃、夺回的。这些对立面都互为先兆。老子这里说的是兴衰更替的辩证道理，在向那个时代的领导者讲授执政管理之道。

无独有偶，《战国策》里也有“将欲取之，必固与之”的句子。后来成了“将欲取之，必先予之”的说法。意思是，你想从对方获取一些什么，你就得先给对方一些什么。这已成为古今中外军事上的一大兵法之要。

倘若把这一兵家之道沿用到当今的经济生活中来，也是颇有借鉴之价值的。

日本有家吉田公司，这家公司刚创办时只有三名员工，可谁能料到，如今这家公司已经发展成为年销售额达数十亿美元的大企业。其成功的秘诀就是他们坚持了公司总裁吉田忠雄的信条：

“只要在经营中坚持把利益给予别人，那么实惠就会回归自己；若不施惠于别人，自己就不会成

功。”这个公司把利润分成几部分，一部分通过低廉价格销售优质产品而转移到消费者身上；一部分交给销售产品经营商和代理商；一部分改良企业自身。这一经营谋略的实施，使消费者慕名而来，得利而去；公司则名气大增，利益增长迅速。

日本吉田公司的这一经营实践给予我们这样的启示：想要“取”，必先得“予”，先“取”再“予”是不行的，只“取”不“予”更行不通。

“将欲取之，必先予之”的智慧不仅是经营的智慧，也是管理的智慧，更是如何赢得人心的智慧，是人们为人处世的大智慧和高境界。“先予之”看起来是先给别人好处，其实自己才是最大的赢家。一分耕耘一分收获，只有你给予了别人好处，别人才会对你报以更大的热情和扶助。在心理学领域，有一条原理对人的本性进行了最真实的揭露——人心是讲求互惠的，只有你满足了对方，对方才会满足你。

外企一直是就业者的首选之处，但华为为什么能吸引了越来越多的优秀人才加盟，而且干起工作来不要命呢？就是因为华为提出了员工待遇应向外企看齐的战略目标。

华为人工工资之高与他们工作之拼命是一样出名的，他们给员工的工资比其他公司要高出很多。传说在华为公司干上5年的中层干部就有能力买艘游艇，华为早期那些持有股票的员工一年分红就是十几万元。

此外，华为在提高员工工作环境上也是以“敢于花钱”出名的。1996年，华为在开发上投入了1亿多元资金，年终结算后发现，还节约了几千万。任正非知道后说了一句话：“不许留下，全部用完！”开发部最后只得将开发设备全部更新了一遍，换成了最好的。

华为甚至还提出“不敢花钱的干部不是好干部”、“花不了的要扣工资”等理念，鼓励员工对重点客户的投入要不惜血本，要大把大把地花钱。员工出差，除了有很高的出差补助外，交通费、住宿费、通信费都实报实销。

良好的待遇换来了员工的忘我工作，换来了华为的高速发展，使公司、个人都受益匪浅。

明朝的崇祯皇帝生活十分节俭、朴素，比如练习书法，他会把纸张的两面都写满。正是这样接近吝啬的性格，让他舍不得花100万两白银来调动部队，所以让李自成轻轻松松地进了北京。崇祯不是没有钱，而是心疼他的钱。后来李自成从他的宫内搜出白银3700多万两，还有大量的黄金珠玉。

想让牛干活，却不给它水喝，这样下去不但牛会被渴死，农夫也会饿死。企业家应明白这个

很通俗的道理。只有舍得拿出良好的待遇，才能够吸引人、留住人，能够做到人尽其才，才尽其能，才能保证企业的生存与发展，才能够创造更多的财富。

虎影惊心

禅思禅悟：树立企业忧患意识

烈日炎炎的午后，一个小沙弥耐不住酷暑和烦闷，偷偷跑出念经的禅房，躲到一棵大树的阴凉里酣睡，被师父叫醒了。他迷迷糊糊地爬起来，睡眼惺忪地看着师父，吞吞吐吐地说：“这……这里，树影斑驳，凉风习习，多……多么好的地方和……和光景啊！”

“我看着不好，”师父不愠不火地说，“这种地方和光景太可怕了！”

“有什么可……可怕的？”小沙弥讷讷地问。

“太可怕了，”师父语气森森地说，“我分明看到了斑斓的虎皮！”

“虎……虎皮？”小沙弥紧张起来，慄慄地问师父，“哪有虎皮？”

“你仔细瞧瞧，”师父指着斑驳的树影，绘声绘色地说，“这光景不像虎皮吗？时光就是斑斓的猛虎啊！”

回禅房的路上，师父又语重心长地对小沙弥说：“夏热冬冷，春困秋乏，就好比猛虎的四只利爪，每时每刻都在剥夺着人们的意志和恒心，稍不留神就会葬身‘虎腹’啊！”小沙弥终于幡然醒悟。

现代社会，最大的危机是没有危机感，最大的陷阱是满足。可是我们很多人却都如同这个小沙弥一样，没有忧患意识，这是非常可怕的。英国人力培训专家吉尔伯特说：“真正危险的事，是没人给你谈危险。”人要学会用望远镜看世界，而不是用近视镜看世界。顺境时要想着为自己

找个退路，逆境时要懂得为自己找出路。这才是最明智的表现。

19世纪末，美国康奈尔大学曾做了一项有名的青蛙实验。他们把一只青蛙冷不防地丢进滚烫的油锅中，在千钧一发的生死关头里，青蛙用尽全力，一下子就跃出油锅，跳到锅外的地面上，安全逃生！

半小时后，他们使用相同的锅，在锅内放满冷水，然后把那只死里逃生的青蛙放回锅里，接着用炉火慢慢地在锅底加热。青蛙悠然地在水中享受“温暖”，等它发现热度逐渐升高，必须奋力逃命时，却为时已晚——它已没有跳出锅外的力气了。

就这样，青蛙全身瘫痪，葬身在热锅里。

无论是人还是青蛙，当你习惯了安逸舒适后，便会在无意识中放松对自己的要求，这时候，你便在不知不觉中滑入到危险的温水中。也许你是正处于中层领导的青蛙大臣，也许你只是一只初出茅庐的青蛙，对未来充满憧憬。但无论处于何种职位，这个故事都应该让你警醒——当你正闭目享受舒适的“温水浴”时，稍不留意，你就可能变成温水中的“死蛙”！

在安逸和忧患面前，或许更多的人选择的是安逸。古人“人无远虑，必有近忧”的话也渐渐演变成了“人有远虑，必有近忧”。眼前的快乐虽然能带来一时的满足，但当危险来临时，那些毫无准备的人则优先成了炮灰。真正的强者，永远对危机保持着一种警觉，把自己弯成一张弓，随时准备射出。

有一天，一头猪到马厩里去看望他的好朋友老马，并且准备留在那里过夜。

天黑了，该睡觉了，猪钻进了一个草堆，躺得舒舒服服的。但是，过了很久，马还站在那儿不动。猪问马为什么还不睡。马回答说，自己这样站着就算睡觉了。

猪觉得很奇怪，就说：“站着怎么能睡呢，这样是一点也不安逸的。”

马回答说：“安逸，这是你的习惯。作为马，我们习惯的就是奔驰。所以，即使是在睡觉的时候，我们也随时准备奔驰。”

我们可能经常为这样一个怪现象而奇怪，出现严重交通事故的地方往往是在高速公路或者路况良好的国道上，而在路况极差的市区，虽然也有不少的交通事故发生，但通常出的事故都比较小，刮擦和轻微的碰撞占据了很大比例，其造成的后果也不会很严重。路况跟交通事故发生的概率和严重程度竟然成一个反比关系，这个值得我们深思。

究其根本原因，是因为危机感提高了司机们的警惕度，减少了事故发生。在路况和视野极好

的高速公路上，开车很容易，司机们往往比较轻松，特别是路途比较长的情况下，开着开着自己不还经意还有一丝睡意。当发生突发状况，就会避让不及，在极高的车速下造成严重的交通事故。而在拥挤的市区开车，路况复杂、突发事件极多，司机们这时候的警惕性极高，人多，车多，慢慢开，在这种情况下反而交通事故率和严重程度比较低。

在这个时代，生存的严峻性是以以往任何时候都紧迫的。在这样的大环境中，只有未雨绸缪者才能成为强者，只有强者才能生存下去。

成功的企业家在其光环背后，都有自己的酸甜苦辣，归结他们说过的话，大都是：“就好像一只觅食的狼，孤独饥饿，又战战兢兢，唯恐被其他动物攻击或吃掉。”作为企业老板或是高层管理人员，不论是产品质量，还是市场营销，假如没有“狼来了”的危机意识，很可能就会被狼吃掉。

20世纪90年代初，波音公司产量大幅下降，公司昔日的辉煌已经渐渐远去。为了走出经营低谷，波音公司自己摄制了一部虚拟的电视新闻片：在一个天色灰暗的日子，众多的工人垂头丧气地拖着沉重的脚步，鱼贯而出，离开了工作多年的飞机制造厂。厂房上面挂着一块“厂房出售”的牌子，扩音器中传出声音：“今天是波音时代的终结，波音公司关闭了最后一个车间……”

危机面前，波音公司“以毒攻毒”，自曝惨状，使得一部简单的片子，成了“早鸣”的警钟。波音公司通过这个片子告诫员工们：如果本公司不进行彻底的变革，很快就会迎来末日。在观看了这个片子之后，员工们由于充满危机感而努力工作，节源增效，大胆创新。正因为员工们在一遭遇“温水”时就警觉到了危机，并且个个为解除危机而不懈努力，波音公司才得以迅速复兴。

巴尔扎克有句耐人寻味的名言：“一个商人不想到破产，如同一个将军永远不准备吃败仗，只能算‘半个商人’，是不成功的商人。”那么，怎样才能成为“一个商人”即成功的商人呢？巴尔扎克给出的答案是：“要想到破产。”日头正午，是最辉煌的时候，也是西下的开始。虽然说的是自然现象，不能与企业生存发展进行简单的类比，但企业管理者若能时时刻刻想到“日落西山”的时候，那自然也不会因黑暗的到来而恐惧了。