

从经典故事中轻松学管理

朱晓杰 ◎ 编著

*The one hundred-one allegories of management
to know in all body's life*

一生必知 *de* 101个 管理寓言

让所有现代人，轻松分享管理科学的奇妙奥义



中国商业出版社

从经典故事中轻松学管理

*The one hundred-one allegories of management
for your life*



一生必知的 101个管理寓言

朱晓杰 编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

一生必知的101个管理寓言 / 朱晓杰编著. ——北京:
中国商业出版社, 2004.4

ISBN 7-5044-5065-0

I. 一... II. 朱... III. 管理学—通俗读物
IV. C93-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004)第027572号

责任编辑 常勇

中国商业出版社出版发行

(100053北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市铁成印刷厂印刷

880 × 1230 毫米 32开本 7印张 160千字

2004年5月第1版 2004年5月第1次印刷

定价: 19.80元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前 言

在现代社会中，每个人都处于大大小小的社会团体中，因此不可避免地遇到与人协作、相处，共同谋求利益等问题。因此，以前被视为企业管理者专利的管理学有了大众化需求。

但是现代人的生活紧张、忙碌，多数人很难有时间潜心攻读那些艰深枯燥的管理学教科书。于是，管理学成为了人们迫切需要但又不能轻松获取的知识。

管理寓言的风行成为解决这一矛盾的有效途径。管理寓言以寓言为载体，将管理学的知识变得浅显生动，与现代人的生活紧密结合在一起，让你在茶余饭后，休闲娱乐之中开怀大笑，轻松获取管理科学的真谛。

很多时候，亦庄亦谐，精辟生动的小故事往往比大道理更能打动人，我们精选了101个流传甚广，对管理

者和普通人都富有启发意义的优秀管理寓言，为了便于阅读，我们对这些寓言的寓意进行了适当的阐述，尽量做到既不影响读者对寓言原文的独立思考，又能引导读者一步步地深思其中的道理，力求让每一篇寓言都对读者产生积极的影响。



某国家捐赠了两只袋鼠给新西兰的一个动物园。为了好好哺育繁殖更多的袋鼠，园方咨询了动物专家，然后耗资兴建了一个既舒适又宽敞的围场。同时，园方筑了一个1米高的篱笆，以免袋鼠跳出去逃走。奇怪的是，第二天早上，动物管理员发现两只袋鼠在围场外吃着青草。园方认为篱笆的高度过低，所以他们将篱笆加高了0.5米，心想这下没问题了吧。但是，同样的事情隔天又发生了，袋鼠又跑到了篱笆外面。所以，管理员便建议园方将篱笆增到2米。但让管理员吃惊的是，袋鼠仍旧不在围场内，而是在篱笆外悠闲地吃着青草。

园方百思不得其解。这时，隔壁围场的长颈鹿忍不住问其中一只袋鼠：“你是怎么跳出2米高的篱笆的？你到底能够跳多高？”

袋鼠笑着回答说：“我实在搞不懂他们为什么一直

在加高篱笆的高度。事实上，我从来都不曾跳过篱笆，而是走出围场的，因为他们从来就没把围场的门给关上。”

你一定可以想像得到园方不断地加高篱笆，但总也“关”不住袋鼠的那副困惑的模样。

有些时候我们会不自觉地把原本简单的问题弄复杂，就像袋鼠不在围场里本来最有可能是经门走出去的，而管理员却只想到了篱笆太矮。这样原本只是关上门就能解决的问题却被复杂到不断地加高篱笆也解决不了的地步。很多时候在面对简单的问题时，我们往往不敢去想最简单的答案——那往往会使自己显得很愚蠢。

一家公司招聘总经理时出了一道算术题：十减一等于几？有的应试者说：“你想让它等于几它就等于几。”还有的说：“十减一等于九，就是消费；十减一等于十一，那是经营；十减一等于十五，那是贸易。”只有一个人老实地回答：等于九。结果他被录用了。

管理的哲学应该是：不要把复杂的问题简单化，但也不要简单的问题看得过于复杂。如果只要关上门就可以解决问题，那就不要去动篱笆。



有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木柴，于是，客人忠告主人说：“烟囱要改曲，木柴也要移到别的地方去，否则将来可能会有火灾。”

主人听了没有做任何表示。不久，主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑过来救火，最后火被扑灭了。于是，主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但是并没有请当初建议他将木柴移走、烟囱改曲的人。

有人很不解，问主人为何不请那个提建议的人。主人说：“他没有帮我救火，没给我做任何事，我为什么要请他呢？”

那人对主人说：“如果当初你听了那位先生的话，今天也不用准备筵席，而且也没有火灾的损失。现在论功行赏，原先给你建议的人没有被感恩，而救火的人都是座上宾，真是很奇怪的事呢！”

主人的逻辑是：提出建议的人没有帮我做任何事，而救火的人却帮我解决了棘手的问题。他的逻辑似乎有些混乱，预防不比治疗更重要吗？可是有些时候你表现得比他更聪明了吗？

人们总是对把自己从死亡线上拉回来的医生千恩万谢，却对那些劝告自己戒烟限酒的人怒目相向；人们总是对与自己共渡难关的人大加奖励和赞扬，而对那些在危机发生之前建议自己“改曲烟囱、移开木柴”的人没有任何表示。

人们都知道预防的重要性，可在具体行动时却总把“治疗”摆在最重要的位置，这种错误的坚持也让人们付出了沉重的代价。为什么人们总是轻视预防呢？那是因为人们总抱有侥幸心理：“说不定不会发生呢！”可隐患并不会因为我们的侥幸而消除，于是损失也就不可避免了。

有些人自认为自己的能力足以摆平或解决各种棘手问题，所以对别人的建议一概不理不听，更视“预防”为无稽之谈，侥幸往往会蒙住我们的双眼，使我们错过避免危机的最佳时机。侥幸还会使我们盲目自大，“说不定我可以摆平呢！”结果却损失惨重。抛弃侥幸吧，否则会毁了你，不管你是一个人，还是一个企业。

真正能够证明我们更加高明，更有能力的，不是“治疗”而是谨慎地“预防”。一位天下闻名的神医能开膛破肚，起死回生，救人于危难之中。但他却认为自己的能力不如二哥，因为二哥总能在病人大病初见端倪时发现

并对症下药。而二哥的医术与大哥的比起来又差了一点，大哥总给健康人开药方，保人一生健康。

请记住：最高明的医生总是在疾病还没有发生时，就已经将其消灭在萌芽之中了。

预防比治疗更重要。





一只山猪在大树旁勤奋地磨獠牙。狐狸看到了，就好奇地问它：既没有猎人来追赶，也没有任何危险，为什么要这般用心用力地磨牙。

山猪答道：你想想看，一旦危险来临，哪有时间磨牙呀！现在磨利，等到要用的时候就不会慌张了。

好个聪明的山猪！在危险还未来临之前就把牙磨利，这样等到用的时候才不会慌张。

有些时候动物比人要聪明得多，人们总用玩乐、消遣来打发休息时间，而动物却利用这段时间来提高自己的生存技能。

有些人认为这是动物的本能，因为它们要面对残酷的生存竞争，可是人就不需要竞争了吗？

事实上，现实中的人才竞争、商业竞争，一点都不

比自然界中的生存竞争轻松。但可惜的是，动物已经把居安思危、未雨绸缪变成了一种本能，而人则没有。

人是应该有一点危机意识的，因为“一旦危险来临，就没时间磨牙了。”一家公司被一家外国企业兼并了，公司主管召开了全体员工大会：“我们原则上是不裁减员工的，但如果你的意大利语太差，无法与其他员工交流，那么我们不得不请你离开。下周一我们将进行意大利语考试，只有通过的人才能继续在这里工作。”散会后，几乎所有的人都涌向了图书大厦，只有一名毫不起眼的小主管像往常一样直接回家。人们都认为他准备放弃这份工作。但出人预料的是，当考试结果出来时，小主管竟考了最高分。有人问他是怎么学习的，他说：“早在公司准备与这家意大利的公司合并之初，我就已经开始学习了。”人们常说，机会属于那些有准备的人。什么是“有准备的人”呢？就是像山猪那样将居安思危、未雨绸缪变成一种本能的人。



山间小路上，老虎踏进了猎人设置的索套之中，挣扎了很长时间，它都没能使自己的脚掌从索套中解脱出来，眼见猎人一步步逼近，老虎一怒之下，奋力挣断了这条被套住的脚掌，忍痛离开了这危机四伏的危险地带。

老虎断了一只脚自然是很痛苦的，但是如果因此而保住了性命，则是一个聪明的选择。这则寓言告诉我们：当面对两难的选择时，要勇于放弃以免造成更大损失，而做出更有利于长远发展的选择。

你可能觉得这是一个再简单不过的道理，但有些时候你却不一定能够做到。请问：

当你通过降低成本、缩减开支而使你的部门绩效大增，就在你雄心勃勃地想把成本再降低一点时，上级突

然指出你的部门未来利润的增长点是新产品开发，你会怎么选择？

当你所看重的得力干将严重触犯了团队制度，并且引起了其他组织成员的强烈不满时，你该怎样取舍？

当你觉得现在所从事的工作与自己的兴趣和特长不符，不利于自己的发展，但离开这里你将不可能得到与现在相似的高薪时，你又会怎样抉择？

在现实中，你可能不会遇到断头与断足之间的抉择，但类似于上面的选择却极容易遇到。面对这样两难的选择时，该怎么办呢？舍弃小利，选择大益。放弃自己的想法可能并不容易，但注重创新的确更有利于组织发展；放弃目前自己所在的工作岗位可能并不容易，但如果它的确不利于完成职业生涯，则必须放弃。

在面对两难的选择时，很多人都表现得勇气不足。的确，要人们放弃既得的利益确实是件很痛苦的事，但再痛苦也必须果断、快速地做出选择，因为“猎人”就在附近。

勇气和智慧是必须的，它们可以帮助我们成功地渡过难关。

北风和南风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉。

北风首先来一阵冷风，想吹得行人把大衣脱掉。寒冷的风凛冽刺骨，冻得行人直喊冷，结果把身上的大衣越裹越紧。

而南风徐徐吹动，顿时风和日丽，行人因为觉得春意上心，心里暖烘烘的，始而解开钮扣，继而脱掉大衣。南风获得了胜利。

当我们想让别人改变他们的行为时，总习惯于用紧皱的眉头、阴沉的面孔和严厉的语言对待他们。因为我们认为这样更能体现我们的强大和有力，更能迫使他们“就范”。虽然最终人们妥协了，但我们在付出了很大代价之后，却收获了更多的反对、抱怨和消极应付。

实际上，比严厉更有力的“武器”却是爱、关心和尊重，也就是让人们感到温暖。这样人们才会“解开钮扣，脱掉大衣”。

很多时候人们都忽视了爱的力量，用冷漠的眼神和不苟言笑的表情紧紧地包裹住自己。

他们说这是为了更好地工作，实际上却是对自己信心不足的表现。一副拒人于千里之外的表情，正是害怕别人走近自己发现自己是个弱者——如果感情丰富、乐于付出爱和渴望被算作缺点的话。

为什么非要装成一个冷酷无情的冰人呢？冷酷无情并不能给人强大和有力的印象，相反，却会被人怀疑有心理疾病。做回原来的自己吧，不管你是一名普通的职员，还是一家大公司的CEO，付出你的爱和关怀并不会破坏你的形象，相反更有利于实现你的愿望，使你更快地奔向成功。

因为你的爱更有利于你与同事之间的合作，更有利于提高彼此的工作效率，而且团结友爱的气氛更有利于拥有快乐工作的心情。

你的爱更有利于融化下属心头的坚冰，形成精诚团结的力量，共同提高绩效，积极主动地工作；

你的爱更有利于感染客户的情绪，从而与公司形成长久的、亲密的关系。

爱会帮助你成功。这是一个真理。



一只新组装的小钟放在了两只旧钟当中，两只旧钟“滴答”、“滴答”一分一秒地走着。

其中一只旧钟对小钟说：“来吧，你也该工作了。可我有一点担心，你走完 3200 万次以后，恐怕便吃不消了。”

“天哪！3200 万次！”小钟吃惊不已，“要我做这么大的事？我办不到，办不到！”

另一只旧钟说：“你别听他胡说八道，不用走 3200 万次，你只要每秒钟滴答一声、摆一下就行了。”

“天下哪有这样简单的事情，”小钟将信将疑，“如果这样，我就试试吧。”

小钟很轻松地每秒钟“滴答”摆一下，不知不觉中，一年过去了，它轻松地摆了 3200 万次。