

有的人奋斗了一生却无依无靠，因为他们没有自己的菜园
有的人奋斗了一生拥有了菜园，却因不懂管理而走向破产

职场人生规划师
王兴川的又一力作

谁偷了我的白菜

看好自己的地盘，
做自己的老板



王兴川 著

坐拥天下大事 常怀不败之心

红旗出版社

有的人奋斗了一生却无依无靠，因为他们没有自己的菜园
有的人奋斗了一生拥有了菜园，却因不懂管理而走向破产

职场人生规划师
王兴川的又一力作

1384
4619

谁偷了我的白菜

看好自己的地盘，
做自己的老板



王兴川 著

坐拥天下大事 常怀不败之心

红旗出版社



图书在版编目(CIP)数据

谁偷了我的白菜 / 王兴川著.

— 北京: 红旗出版社, 2012. 4

ISBN 978-7-5051-2220-8

I. ①谁… II. ①王… III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 057964 号

书 名 谁偷了我的白菜

著 者 王兴川

出 品 人 高海浩

责任编辑 赵智熙

总 监 制 徐永新

装帧设计 舞夺金华

出版发行 红旗出版社

地 址 北京市沙滩北街 2 号

邮政编码 100727

编 辑 部 010-64071348

E-mail hongqi1608@126.com

发 行 部 010-64024637

欢迎品牌畅销图书项目合作

项 目 部 010-84026619

印 刷 北京画中画印刷有限公司

开 本 880 毫米×1230 毫米 1/32

字 数 200 千字 印 张 8.25

版 次 2012 年 8 月北京第 1 版 2012 年 8 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-5051-2220-8

定价 28.00 元

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

前言

古语云：治大国如烹小鲜。同样，作为一个企业，亦是如此。企业的管理，千头万绪，但是，归根结底，企业的管理只为了一个目的：那就是如何实现利润的最大化！而企业就像是一个菜园，企业的所有资源，就是菜园中的那些白菜，如何收获更多的白菜，就要看你如何对这个菜园进行管理！

1

几乎每一位企业老板都会有这样的感慨：难！这个“难”字，作为人力资源管理的中高层管理者的感触最为深刻。他们既要设法补充缺编人员，又要设法留住现有配置人员。每个企业，都是一片不寻常的“菜地”，企业的每位员工，都是一棵不寻常的“白菜”，如何让这些白菜在这

块菜地中长期地
稳定地生长，

谁偷了我的白菜

是所有园主必须要考虑的问题！

而现行的企业管理规律是：他们只考虑“白菜”所创造的价值在销售上能提高多少个百分点，却忽视了“白菜”本身的属性，这就形成了管理的偏位。

面对日益竞争的人才争夺时代，但凡站在企业战略高度来考虑问题的决策者们，都曾经发出这样一种声音：谁偷了我的白菜？谁挖了我的人才？

2

留人机制的建立，并非仅仅只凭几句口号就能实现的，人才的正常流动，成就了企业的变革，但是，如果一个企业的人才流动过于频繁，那么这家企业的管理就会逐步走向衰落！

本书旨在全面诠释人力资源六大模块中的第一大模块——即以人力资源发展规划为初衷，通过寓言的方式对于企业人才的“选、育、用、留、展”进行层层剖析，并对一些“挖墙脚”——即人才流失的要因进行全面梳理分析，以求对现代企业管理起到一定的促进作用。全书语言通俗易懂，所有案例故事均来源于人力

资源管理之现实。

在写作本书之前，我要感谢四位优秀人士。因为在工作与生活中，他们才是我真正的朋友与导师！第一位是我的父亲王铁成先生，是他鼓励我将这本书写下去。第二位是苏宗华先生（现任东莞聚友绝缘材料有限公司董事长兼总经理），这本书中的大部分精华案例，是通过与他在工作实践中的具体操作与交流而形成。第三位是刘红岩女士（现任佛山雅柏酒店家具有限公司行政总监），这本书中的部分管理理念，来源于与她共事时的一些心得体会及实战经验。第四位是杨巧女士，是她给予我写作本书的精神支持。

3

父亲大人说过一句话：管厂子跟种地一样，厂子就是菜园子，只要能管好你的菜园子，想不丰收都难！

父亲大人的教导，我至今不敢遗忘。管理工厂多年，虽然未能取得多大成就，但是对于一些理念性的东西，多多少少还是有了一些自己的见解。它让我明白了一个道理——高度决定成就！

理——高度决定成就！

在企业管理
中，



你考虑问题的思维模式处在哪个层次，那么基本上就显示出你目前所取得的成就！比如：从战略层面来考虑问题，是一个老板的高度；从经营层面来考虑问题，是一位副总的高度；从管理层面来考虑问题，是一位经理的高度；从执行层面来考虑问题，是一位主管或班组长的高度；从操作层面来考虑问题，是一位员工的高度！

考虑问题的高度的不同，决定了成就的不同！

而菜园子理论，也就是在这样的情况下应运而生的。不管你在自己的岗位上有怎样的高度，首先有一点是必需的，那就是作为一棵“白菜”，你是否能坚守住自己的那片“菜园”？另外，自己能够成长为什么类型的白菜，是战略型的（成为园主）、经营型的（统筹菜园）？还是管理型的（规划菜园）、执行型的（料理菜园）？均取决于菜地所给我们提供的资源！还有一点，就是自己所做的种种努力！

其实，企业的管理法则，全都融入在这几种类型的白菜中。在这些白菜中，每个人都可以找到自己在职业生涯中的影子。请仔细地反思一下，你属于哪种类型的“白菜”……





目录 CONTENTS

前 言

第 1 章

拥有一片属于自己的菜园/1

第 2 章

坐拥天下大事,常怀不败之心/22

第 3 章

农业时代/28

第 4 章

当兔子逃出笼子/40

第 5 章

44/要珍品,更要真品

第 6 章

48/凡事预则立,不预则废

第 7 章

55/没有失败的市场,只有失败的决策

第 8 章

70/不战而屈人之心

第 9 章

博大精深的乡聊学问/74

第 10 章

适时助人,乃为人之本/79

第 11 章

突破常规思维,发现创新机会/85

第 12 章

因果难料,世事皆枉然/91

第 13 章

多元化生产经营是实现市场最新定位的关键/95

第 14 章

99/尊重小人,便是对自己最大的尊重

第 15 章

103/行为决定结果

第 16 章

115/经验源于对事实的验证

第 17 章

121/异想天开却出奇制胜

第 18 章

127/凡事不一而定,诸事皆在人为

第 19 章

事出无因皆是因,事出无果皆是果/131

第 20 章

谁偷了我的白菜/139

第 21 章

需求决定市场/180

第 22 章

机遇不是靠被动等待,而是靠主动发现/191

第 23 章

如何有效防止白菜被偷/202

第 24 章

208/已知之恶,未知之潮

第 25 章

213/三颠驾鹤

第 26 章

220/三颠往事

第 27 章

229/招商引资

第 28 章

245/菜园回归

第1章
拥有一片
属于自己的菜园

园主经过数年的拼搏，用自己大半生积累的资金，终于买下了一块菜地！当园主拿到地契的那一刻，他长长地舒了口气：“我终于拥有了一片属于自己的菜园！”

其实在这之前，园主并非是园主，园主以前也是替别人种菜的，种的是白菜。

那是个疯狂的时代，很多人都像园主一样，替别人种白菜。

但是园主的理想跟他们不一样。其他人一旦领取了回报，不是拿去消遣，就是拿去娱乐。精明一点儿的，寄回了老家，或是存进了银行；不精明的，潇洒地做了月光族。而大多数人，则是拿着去博彩，无论是六合还是福利，无论是麻将还是斗地主。

而园主却不同，他当时的想法很简单，那就是积累原始资金，希望能拥有一片属于自己的菜园。

其实在那时，每个人都希望能够拥有一片属于自己的菜地。想法是美好的，而现实是残酷的。所有美好的梦想，都在空空的两手中，在时间的飞逝中渐行渐远。

我们的园主，把所得分成了3份。一份留作家用，一份存入银行，一份拿去投资。所谓的投资，无非是买一些低价的股票，十几年下来，竟然在那些差价中赚了不小的一笔。

当园主买下属于自己的菜地时，其他人都惊呆了！他们做梦也没想到，同样是给人家种地的，为什么自己就没有资本买地，而他却有这个资本呢？

这时候，流言也就纷至沓来……

有人说：园主的资金来源不正，非偷即抢！

有人说：哼，中彩了，暴发户！但是，没见过他博彩啊？

有人说：黑心钱，指不定傍上哪个富婆了！

也有人说：贷款，八成是贷款，打肿脸充胖子，现在死要面子，到时就有好受的了！

……

总之，说什么的都有，但是园主却不以为然！

因为事实摆在面前，自己的的确确拥有了一片属于自己的菜园！

园主白手起家，是个不争的事实，但是这个“家”能否起得来，那就要看接下来的故事……

斟酌再三，园主还是决定在自己的菜园里种植白菜。原因很简单，自己有多年的种植白菜的经验，已经掌握了一套相当熟练的技术。

园主去了不同的种子店，进行了初步的价格对比。他也咨询过其他用过这些种子的园主，简单地了解一下种子的质量。

最后，园主决定在那家名为“放心”的种子店进行选购。

店主是个极其热情的人，他的种子质优价廉，在当地赢得了不错的口碑。园主一进店，店主就打起招呼：“哟，您来了，本店提供世界上最优秀的植物种子。本店的存在，是对那些植物基因工程研究机构的最大挑战！我们的种子纯天然，纯绿色，虽然不是您最佳的选择，但却是您最佳的尝试！选过用过，才知当时没有错过！买放心种子，就到放心种子店！”

店主说着，一杯热茶就端了上来！

园主转了大半条街，其实早已口渴难耐，其他的店主都没有端茶敬客的意愿，倒是这位店主有心了。

园主说了声谢谢，便道：“噢，我只是随便看看！”

店主笑道：“您慢慢看。噢，对了，一看您就知道是位行家里手，请问，您要选什么样的种子来开辟您伟大的事业呢？”

园主道：“白菜！”

店主笑道：“噢，我这儿的种子，颗颗饱满，粒粒精纯，尤其是白菜的种子，更是本店的招牌产品！您先喝茶，先喝茶！”

园主喝着茶，倍感温暖！

店主道：“对于所有的创业者来讲，每位园主都希望在拥有属于自己的一片菜地的同时，还需要有一大批属于自己的优秀的种子！选好了种子，就等于选好了未来！对于

每位园主来讲，种子的好坏决定了园主将来成就的大小！”

园主道：“那依您看，什么样的种子才算是优秀的种子？”

店主老练地看了他一眼，笑道：“看得出来，您也是个行家！一般来讲，在行家面前，我只能说七分话，留三分心！但我觉着吧，在您面前，估计得说九分话，留一分心了！”

园主道：“为什么？”

店主道：“一般人做生意，大多是以经济利益为目的，而我与他们不同，我呢，主要是多交一些像您这样的朋友！买卖砸了不要紧，能不能做成无所谓，只要情谊在，什么都在；情谊不在了，生意再好，那又有什么意义？说句不怕您见笑的话，当您踏进本店的那一刻起，我就把您当成知己了。知己者，无所不谈！优秀的种子，首先要看成色，成色均匀，外表光滑，大小相当，那么这样的种子是上乘的；其次要看饱满度，饱满充足无瘪粒，这样的种子是上乘的；再次是看有无杂粒，无杂粒混合的种子，是上乘的；最后是凭手感，手感有涩觉，说明是新种，是上乘的。反之，则是中乘或是下乘的，说得不好听，就是劣种。园主都希望能获得将来的丰收，但是，如果种子选不好，所有的丰收计划都将化为泡影！”

园主听罢，笑道：“嗯，有道理！真是听君一席话，胜种十年地啊！好了，问一下，我有良田 10 亩，需要多少种子？”

店主笑道：“半斤足矣！”

园主道：“好，那就给我来半斤吧！我不讲价，虽然你的标价比其他店贵了些，但是我还是选择你的种子！”

店主道：“明智的选择！但是我还有个建议，不知您能否有兴趣听下去？”

园主道：“请讲！”

店主道：“如果您想在第一步抢在人先，我建议您不要买种子。”

园主不明白了，问道：“为什么？您不是卖种子的吗？怎么，不做生意了？”

店主道：“我还有个主意，能让您规避种子所带来的风险。”

园主道：“请讲！”

店主道：“再好的种子，种下去都不能保证百分百地破土而出，总会有一些种子被淘汰掉，这就牵涉到生长成活率的问题。就像企业选人一样，如果你招的全部是新手，假如是10个人，经过你的努力培训，真正能够留下来的，最多不会超过8个。企业的努力与辛苦，成就了‘为他人做嫁衣’的美德，而自己所投入的培训成本，却成为一笔无法收回的费用。而苗子则不同，苗子是种子的成功体，预示着种子的百分百成活率。苗子历经在土壤中的所有历练才成为苗子。就像企业一样，宁肯花多的钱去招用有经验的熟手，也不愿去培训新手。因为大家都明白，熟手招进来就能用，熟手是别人培训出来的精英，生手则不同。所以在种子和苗子之间，我建议您还是买苗子划算些！”

园主听罢，点点头，说道：“你说得很有道理。但是，我逛过不少种子店，只见过卖种子的，没见过卖苗子的啊！一些园主虽然有苗子，但那是他们买了种子之后培育出来的，他们是不会卖的！”

店主笑了笑，说道：“这个，您可以尽管放心，我有苗

子，不过价格要比种子贵1倍，不知您要不要？”

园主听了，说道：“什么，你有苗子？”

店主道：“是的！我刚从事苗子生意不久，有没有兴趣到我家后院看看？”

园主道：“好的！”

店主带园主来到自家后院，但见一群人正在忙乎着，原来那些人都是店主的雇工。但见后院的菜地里，生长着各式各样的菜苗。

店主指着白菜苗，说道：“看，这就是我精心培育的，如果您要的话，我会做好全套的一条龙服务，当然，包括上门移植。”

园主看了看，想了一下，说道：“我总觉得吧，还是买种子比较好！因为我种了这么多年地，只有播种的经验，没有植苗的经验！”

店主笑道：“想培育属于自己的白菜，不一定非得选择播种。当然，我尊重您的意见。好了，既然您要的是种子，那我就卖给您种子！”

园主点点头！二人正要往店里走，此时，有个人惊喜地跑进来，说道：“店主，上次那位主顾，说我们卖给他的苗子，全部成活了，他刚才打电话过来说，要再订5000株！”

店主一摆手，什么都没说，那人就出去了！

看到店主如此淡定，园主又想了想，说道：“店主，我又改变主意了，我不断地回味着你的话，感觉你说得很有道理。你看，我家那片菜园，需要多少株苗子？”

店主道：“12000株足矣！”

园主道：“好，就要12000株，我先交钱！什么时候可