

迪尔伯特原则



办公室目击记：
老板、会议、管理花样
和打工上班的苦恼

纽约时报
畅销书排行榜
第一名

斯科特·亚当斯
——迪尔伯特的创造者

李 斯 ○ 康笑宇 / 译

迪尔伯特原则

办公室目击记：

老板、会议、管理花样和打工上班的苦恼



斯科特·亚当斯 / 著

李 斯 康笑宇 / 译

海 南 出 版 社

Copyright © 1997 United Feature Syndicate, Inc.

All rights reserved.

Based on the English language book "The Dilbert Principle"

© 1996 United Feature Syndicate, Inc.

Chinese Translation © 1997 Hainan Publishing House

版权合同登记号:图字 30 - 1997 - 23 号

迪尔伯特原则

斯科特·亚当斯 著

李斯 康笑宇 译

责任编辑 苏斌 朱晓

*

海南出版社出版发行

(570105 海口市滨海大道华信路 2 号)

全国新华书店经销

北京博诚印刷厂印刷

1997 年 9 月第 1 版 1997 年 9 月第 1 次印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:10.75

字数:215 千字 印数:1-30000 册

书号:ISBN 7-80617-413-3/F·46

定价:21.80 元

谨以此书献给

帕姆



序：开场白

依时下局势来看，只要有台便携电脑，似乎随便一个白痴也能凑合一本有关经营的书来捞一笔钱。这股潮流当然也正是本人之希望所在。如果在本大作付印之前风向突变，那可真是件令人伤心疾首之事。

你们当中有些人可能早有耳闻，本人的主业还是漫画家，而作为一个漫画家，要写一部完整的书多少还是有些吃力的。漫画家所接受的古训是要简洁明快，我这辈子学到手的一切也就那么几刷子，现在就连这几刷子恐怕也开始掉毛了。



如果您买了又厚又重的一本书，而里面的一切又不过如此，特别是，如果这些东西不过是些“滥竽充数”的东西时，您可能大为不快。不过，我的“锦囊妙计”正好就是要不断自我重复，好占去本书的一些篇幅。用个营销术语，这叫做“增加质素”。而为了增添您阅读的快乐，我会里面加上许多色彩缤纷但毫无必要的比喻。事实上，本书所包含的一些比喻较之纸板衬衣里的黄鼠狼来说，其无聊的程度有过之而无不及(这并不是说本书其它的部分就一定精彩到哪里去)。

迪尔伯特图书：

《偷窃办公用品，迅速发家致富》(1991)

这是有关在大公司工作的一些漫画，被美国“漫画购买指南”称为当年“复印得最多的书”。

《凡遇白痴开会，一定推后省时》(1992)

第一年迪尔伯特全集。

《白痴线索》(1993)

有关仪表举止的新材料，启用“迪尔伯特”班底人马。

《给鲸鱼剃须》(1994)

第二年迪尔伯特全集。

《取信差威利的人头来!》(1995)

《纽约时报》畅销书榜上名列第三。

《光耍心窍活不来人》(1995)

第二本名列《纽约时报》畅销书排行榜的有关迪尔伯特的书。

《迪尔伯特原则》(1996)

该书对公司生活中的蠢事进行了深入分析和嘲弄，书中配有许多漫画。

《道格伯特管理秘笈》(1996)

在这本管理指南书中，道格伯特揭示了许多管理“奇才”在公司生活中重要的管理技巧。

《迪尔伯特的未来》(1997)

在 21 世纪，愚蠢是兴旺的奥秘。

目 录

序 开场白

前言：一切为什么如此荒诞/1

自豪的白痴 我的资格问题 智力在经营中的作用
白痴的进化

1 迪尔伯特原则/12

关于彼得原理 迪尔伯特原则

2 羞辱/19

士气与产量的矛盾 解决办法：羞辱 羞辱技巧七种

3 内部交流/37

公司宗旨 远景规划 给部门命名 经理的谈吐
公司通告 启发式谈话 书面报告 集体创作
内部交流事例

4 管理中的弥天大谎/53

“员工是最为宝贵的财富” “我奉行有话直说”
“按新方案你可以挣更多的钱” “我们进行重组是为了更
好地服务顾客” “未来一片光明”

“我们鼓励敢于冒险的人” “敢做敢为，必有回报。”

“两国交战，不斩来使。” “培训是最为紧急的事”

“我没有听到什么谣言” “我们会在六个月内评定你的成绩”

“我们的员工是最好的” “你的参与对我们至关重要”

5 马基雅维里法/65

提供馊主意 掩盖真相 势利交往 话到嘴边留一半

以谎言抵消谎言 报复 转嫁扫把星 煽动家 诽谤同事

表面重于实质 攻其贪欲 让别人代劳 夸大自己的才能

大声恐吓 修饰报告书 偷梁换柱 为自我服务的策略

操纵媒体 诚实圈套 抢摘桃子 虚假牺牲 干无法论成败

的工作 往法律事务部门安插人 在经费部门动心思

6 员工策略/95

虚拟小时补贴 工作方程式 远程交换 工作间里开副业

偷窃办公用品 使用电脑装样子 等待同事的帮助

电话留言的好处

7 成绩放大公式/105

成绩评定书的目的 成绩评定战略 自己写成绩评定

成绩评定书填写提示 搭好台子 让四周围满失败者

360度评定 吹捧自己 第二方案

8 积极怠工/116

充当小组顾问 明修栈道，暗渡陈仓 频繁变换工作

不断地抱怨工作过重 电话留言策略 上班早到迟退

凌乱的办公桌 开会迟到早退 开展研究 搞长期项目

装熊 回避意义不明的任务 安排战略性休假

9 恶语不伤人——女性成功秘诀/126

10 如何闯开你的路/129

锦囊妙计 巧用讥讽 大处着眼法 恐龙战术

11 营销及交流/136

市场分层 产品分档 营销成败经 广告 理解客户
市场研究 市场调查在历史上的用途 市场要求 制造市场
天敌工程师 营销图例

12 永远正确的管理顾问/157

顾问示意图 有关咨询的故事

13 漂漂亮亮的业务计划/168

来年的销售估计 不现实的利益预测 公司业务方案的写作

14 工程师研究/176

社交技巧 着迷于精心之作 着装及外表
对“星球大战”的热爱 约会及社交生活
与不公平原型的战斗 诚实 节省 好为人师 解释工程学
集中的力量 风险 自我 工程师示意图

15 你必须喜欢变更/203

对变更的恐惧 没有内容的交流 变更大师 永恒运动

16 预算的内幕/207

预算掺水 为费用辩护 把钱花光 预算示意图
有关财务的真实故事

17 销售/218

销售的艺术 销售示意图

18 会议表演术/226

常识大师 好心好意的虐待狂 牢骚满腹的诉苦人
信口开河的人 睡觉的人

19 项目是最佳借口/232

给项目命名 小组负责人 项目的要求 上层支持
时间安排 项目示意图

20 ISO 9000/244

奇特的 ISO 9000 ISO 9000 示意图

21 裁员的大棒/248

我的下岗经历 聪明裁减 下岗示意图
员工仍然太多的公司 裁员艺术范例

22 如何辨别公司气数已尽/267

工作间变小变挤 强调协作精神 穷于汇报 重新布置
穷于方法改进

23 重新策划/276

关于重新策划 银弹防范 伪装防范 重新策划尝试 结论

24 小组建设演习/282

小组建设亲历记 协作精神图示 协作精神的故事

25 领导人研究/288

领导人的定义 领导人的前景 领导人的生存技巧
领导人风范 领导人示意图

26 新型公司模式 OA5/315

管理优良的公司 OA5 公司 大结局

前言：一切为什么如此荒诞？

我的“迪尔伯特”漫画系列中的大部分主题都涉及到工作间的情形。通常里面会包括一些千奇百怪、不近情理的东西，诸如像具有虐待狂色彩而会说话的动物，像侏儒一样的会计师和在生命之泉干涸之后变得像一块抹布的职员们。但是，我经常听到一些人说：

“我们公司就是这个样子的。”

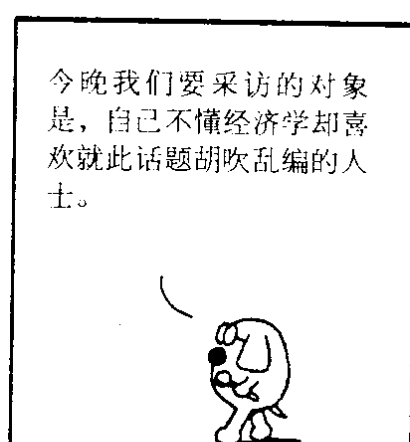
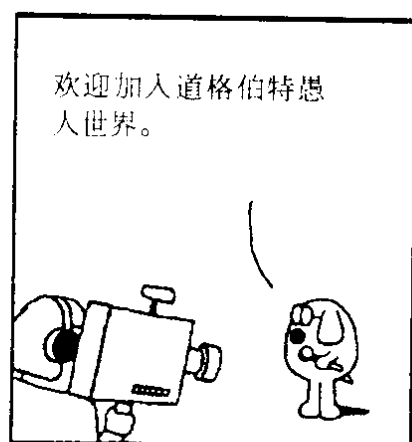
不管在这个漫画系列中我是如何尽力超凡脱俗，对人们在工作间里所体验到的一切，我还是不能太过轻描淡写。下面所包含的一些例子，可以说明这个所谓的现实世界：

- 一家颇有实力的高科技公司同时开始了两项新举措：(1) 是否有员工吸毒的随机体检活动，(2) “个人尊严强化措施”。
- 一家公司为员工购买了一些便携式电脑，供他们旅行时使用。因为担心这些电脑会被盗，管理层想出了一个绝顶聪明的解决办法：将这些便携式电脑永久性地固定在员工的办公桌上。
- 一间货运公司在内部实行重组措施，以进行角色定位和明确项目目标。为传达这个革新精神，管理层决定向各部门摊派任务，制作供“质量游行”用的浮标。

- 一家远程通信公司的经理想要强化其部门的“团队”精神。他为此召集了一次会议,告诉其部门人员说,从今以后他将随身携带一根球棒,而部门人员在工作期间也必须随时带着棒球。有些部门人员想出一个办法,将球挂在脖子周围,这样就不必随时拿着球了,而另外一些人竟想着如何从经理手中夺过球棒以便合理使用。
- 一间公司想出高招,决定不再提升工资,而代之以奖金,条件是公司一年的七个目标中有五个被实现。结果,一年下来,员工们被告知,七个目标中他们仅实现了四项,这样就没有奖金可言了。而他们没有实现的一项目标是“员工士气高”。

有成千上万的人在告诉我一些工作间的故事(大部分是通过电子邮件),这些故事比上面这些例子更为荒诞不经。最初听说这些故事时,我感到大惑不解;随后,经过分析,我研究出了一套复杂的理论,来解释工作间里为什么会有这些奇怪的行为,那就是:人们都是些白痴。

包括我自己,大家都是白痴,而不光是那些在智力测试中得分很低的人。我们这些白痴之间的差别就在于,我们痴在不同的时间和不同的事情上。无论你怎么聪明过人,你一天中花费大量的时间所做的最有意义的事情,还是在当白痴。这正是本学术著作的理论前提。



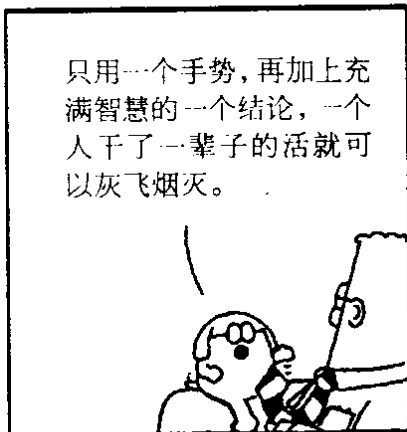
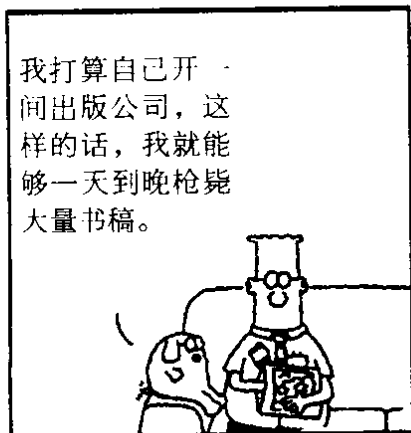
自豪的白痴

我将自己也归入白痴之列，且引以为自豪。在现代社会里，对大多数人而言，白痴并不是无所不包，一天 24 小时无时不在的。它是一种境地，每个人都会在一天内白痴几回。生活毕竟太复杂了，不可能时时都那么聪明。

有一天，我将传呼机送到维修中心去修理，因为换过电池之后，它不再工作了。修理人员从我手中接过传呼机，将电池盖打开，将电池调了个方向，然后将这个现在看起来功能完善的传呼机，以训练有素的动作交还给我。这使我对其产品质量所产生的正义的愤怒，还有因为发现了这一点而感到的快乐，一下子全没了。可那位修理员却为此乐不可支，修理间里其他的顾客也为此感到好笑。

那一天，在那种情形之下，我是个百分之百的白痴。然而，我还是努力将一辆摩托车开到了修理间，然后又开了回来。人在一天之内能够数度进出白痴状态而不自觉，或者无意间笑死旁人而自己却混然不知，这可真是人类特性令人惊讶的一面。

我的资格问题



既然我已经承认连传呼机的电池都不会换，您可能会奇怪，凭什么我就认为自己有资格写这么重要的一本书。下面这些，可能会使您对我经验体会之深和成就之不凡留下印象：

1. 我说服了一家出版社来出版此书。这可能算不得什么，可是，比您今天所做的一切还是要多一点。而且这也不算容易。我得与我根本不认识的人共进午餐。



2. 我在一个工作间里工作了十七年之久，而大部分有关经营的书，都是由一些并未在工作间里经历过如此漫长日子的顾问和教授们杜撰的。这就像有人仅仅因为吃过牛肉干，就写了一本有关多娜大宴直接感受的书。而我呢？我啃过一两块骨头。

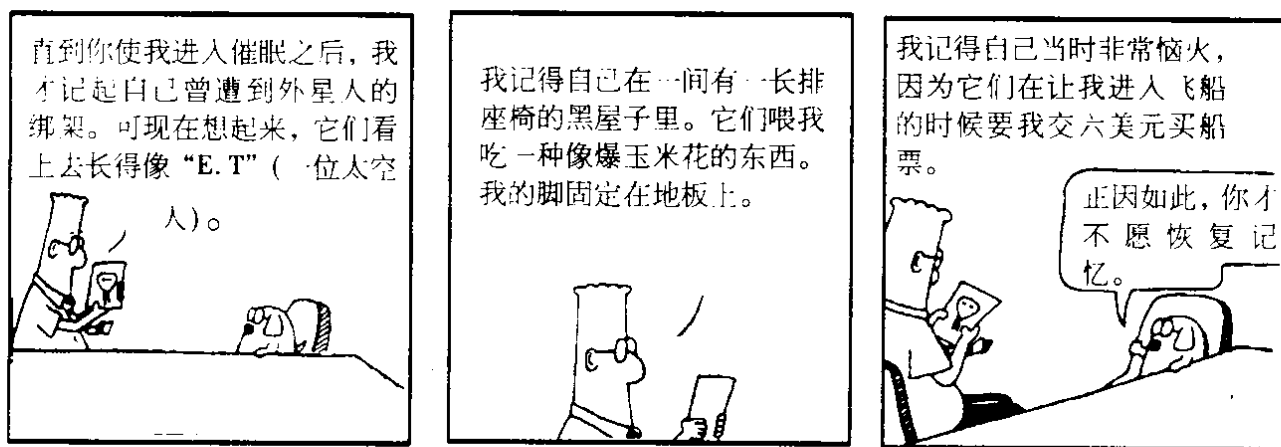


3. 我是一位受过训练的催眠师。多年以前，我曾听课学会了如何使人进入催眠状态。作为此项培训的副产品，我发现人都

是没有头脑的，无理性和容易受人操纵的玩偶。（我想，发现这一点我是花了 500 美元的。）而且，这不仅仅指那些所谓的良民——它包括所有人。这有关人类的大脑是如何接线的。你先作出一个决定，然后使其理性化。可是，由于在你的知觉定位之中出现的偏差，你确信自己的决定是建立在理性之上的。其实又不然。

一些杰出的科学家们进行过一些研究（他们曾经是一些重要的科学家，但其重要性并没有达到使我记住其尊姓大名或者达到你会在乎的程度。可是，我确信这是真的，因为我曾在杂志上读到过），证明人脑主管理性思维的区域只有在采取行动之后才会激发。通过催眠术，你可以确认这个事实。使一个人进入催眠状态之后，向他提出一些非理性的建议，然后再问他为什么某个人会干某件事。他会坚持说这在当时是很有意义的，他会借用一条逻辑，比帕瓦诺蒂在一次小型音乐会上所借用的那种更没道理。

从一个人的推理和行动之间的联系中，催眠师轻易就能得出完全不信任的结论。我所上的那些催眠课完全改变了我的世界观。



4. 在任何情况下，没有人会相信统计数字，而对我这位作者来说，统计数字会为我节约很多时间。这使我在编造统计数字时不会愧疚。如果你是一位“正常”人，你会倾向于相信任何

支持你自己目前观念的研究而排除其它的任何东西。这样一来，我为使自己的研究显得合乎逻辑而可能找到的任何参考资料都将是瞎耽误功夫。企图用所谓逻辑研究来哄骗你是毫无用处的，如果我们能够在这一点上达成共识，那么，对双方来说都会省却不少的麻烦。

而这并不意味着我会忽略统计数字的作用，远非如此。在这整本书中，我会不断地引征许多科学研究成果。当然，它们都是完全编造出来的。可是，我所引用的科学成果较之平常的逻辑研究，将会显得通俗易懂，妙趣横生，而产生的结果却并无二致。

请你好好想一想，你在媒体上所看到的大部分科学研究，它们不是使人误入歧途就是故意带有偏见。本书也毫不例外，只是，我不会在这里低估你们的智力。我意思是说，我怎么可能那样干？

