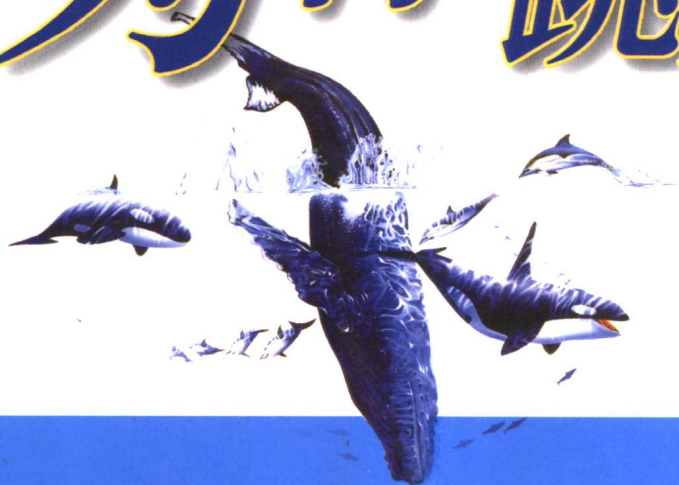


詹妮弗·罗杰斯◇著

梁一鸣◇编译

让鲸鱼 为你跳舞



WHALE DANCE

全面阐释风靡全球的“鲸鱼”理论
让优秀人士心甘情愿地为你服务

 中国纺织出版社

让鲸鱼为你跳舞

詹妮弗·罗杰斯 著

梁一鸣 编译

图书在版编目 (CIP) 数据

让鲸鱼为你跳舞/詹妮弗·罗杰斯著, 梁一鸣编译. —北京:
中国纺织出版社, 2003.12

ISBN 7-5064-2806-7/F·0398

I. 让… II. ①詹…②梁… III. 企业管理: 人事管理
IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 108898 号

策划编辑: 曹炳镒 责任编辑: 王安平 特约编辑: 周丽英

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

电话: 010-64160816 传真: 010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: Faxing@c-textilep.com

华北石油廊坊华星印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880×1230 1/32 印张: 11

字数: 220 千字 印数: 1—6000 定价: 23.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

大海看似风平浪静,实则波涛汹涌。在大海中,只有强者才能继续生存下去。就整个海兽类而言,以鲸的种类最多,数量也最为可观。因此鲸鱼是海中的强者。

同样,在竞争激烈的商界,也只有如鲸鱼般的强者才能生存下去。“人是企业最重要的资产”,这已是经营者们一致的共识。

被誉为“企业经理天才”的 IBM 的沃特森,曾说过这么一句引人深思的话:“你可以接收我的工厂,烧掉我的厂房,然而只要留下这些人,我就可以重新建起 IBM。”

同样,当某一国际品牌想在我国投资时,首先做的并不是寻找投资对象,而是委托数家猎头公司网罗优秀人才。

这些事例都告诉我们,高效、优秀的人才是企业发展的驱动力。

然而,要如何使这些有如鲸鱼般强健的优秀人才心甘情愿地为你在商海中劈出一条光明大道,却不是一件容易的事。虽然如此,只要你有“求才若渴”的决心和“水滴石穿”的耐心,捕获你所需要的鲸鱼也不是难如登天的。

但即使你捕到了一条大鲸鱼,也要告诫自己不要高兴得太早,因为“捕鲸鱼难,留住鲸鱼更难”。世界各地多少大公司都在不断自我完善,试图永远占有优秀的鲸鱼?因此围绕留住鲸鱼的各种策略慢慢在老板的心中占据了首位。

鲸鱼是终生生活在水中的动物,对水的依赖程度很

大,以致它们一旦离开了水便无法生活。你所要做的,也就是让你的企业环境成为鲸鱼们不可或缺的水。而这又是众多大公司在雄心勃勃地竞争中不断改善调整的重要内容。

本书围绕着怎样搜寻鲸鱼,怎样撒网捕鱼,怎样为鲸鱼提供良好的生存空间,怎样发挥鲸鱼的群体力量等方面阐述了鲸鱼的习惯与使之驯服的方法。让更多的鲸鱼为你翩翩起舞吧!

作 者

2003 年 10 月

目

录

Rang Jing Yu
WEI NI TIAO WU

- 第①章 寻觅你所需的鲸鱼 (1)
- 第②章 撒网捕鱼 (81)
- 第③章 彻底让鲸鱼驯服 (121)
- 第④章 为鲸鱼提供良好的生存空间 ... (193)
- 第⑤章 把小鲸鱼培养成大鲸鱼 (261)
- 第⑥章 利用鲸鱼群的力量 (293)

第 1 章

寻觅你所需的鲸鱼



大海茫茫，在寻觅你所需的鲸鱼之前，首先要问自己一个问题：“我为什么要寻觅鲸鱼？”如果你茫然不知所答或是因为看见大家都这样做而刻意模仿，那么你也就不需再浪费你的时间，因为如果没有清晰明确的目的，就算你寻觅到了鲸鱼，也不知如何去捕捉它。

坚定的目标和认真的态度是寻觅鲸鱼的前提。为此，你首先要认识到与鲸鱼合作的重要性！

你必须与鲸鱼合作

在商海中冒险，与鲸鱼合作，总比你一个人闯荡要好。因为，很少有人能是自己创意的裁判者。独行侠往往会成为他们自己的牺牲品。

罗斯福总统在打猎的时候，总会请教一个猎人，而不是政治家；他有政治问题的时候，会去请教一个政治家，而不是猎人。

有一次，罗斯福在牧场做工时，同他上面的一个头目麦利菲德在培德兰打猎。他们看见一群野鸡，罗斯福便追着去打。



“不要打。”麦利菲德喊着。

罗斯福对于这命令毫不理会。当他的眼睛正盯着野鸡的时候，忽然从树丛中跑出了一只狮子，从罗斯福眼前掠过。罗斯福想拿出他的手枪，但是已经太迟了。

麦利菲德红着眼珠，责骂罗斯福是头等的傻子，并以命令的口吻说道：“我每次举起手的时候，你就要站着不动，懂吗？”

罗斯福安然地忍受着，因为他明白同伴是对的，日后他非常服从猎人的命令。而他之所以服从，是因为那个猎人对于打猎表现出了高超的知识和经验。

同样，你也并非是全能者，更不可能在商海中单打独斗。合作是一个强有力的处事原则。与鲸鱼适当结合，会使你的成功率提高好几倍。

优秀鲸鱼是你最好的伙伴

独裁者的时代已经过去了。孤立的个人，即使是非凡的人，也容易受自己的偏见与好恶引导。因此，独裁者再怎么英明也会犯错，因为他们听不见别人的声音，也不愿接受现实。而一个小小的错误，也许就会葬身于商海之中。

与优秀的鲸鱼合作，是你最好的选择。汤姆·莫菲和丹·布克就曾共同经营 ABC 公司长达 18 年。西北航空公司的捷奇和威尔逊也是如此。

威尔逊与捷奇相识于 1963 年，1975 年，威尔逊雇用了捷奇。事实证明，这是威尔逊一生中最正确的决定，他找到了与他在大海中合作的鲸鱼。

捷奇到公司就职后，非常机敏并艺术地处理了涉及巴斯公司用一块土地与迪斯密公司交换 25% 股权的棘手问题。后来，他又干脆为迪斯密公司设记了一整套可行性计划。为此，威尔逊与捷奇都进入了迪斯密公司。

他们为迪斯密公司工作，同时赚进了大笔的资金。1989 年，两人共同出资，再加上银行的巨额贷款，买下了西北航空公司。

当两个相互信任的人在一起工作时，是会出现奇迹的。联合起来，更容易战胜强大的竞争对手。

找个好帮手

被誉为“企业管理天才”的 IBM 的沃特森，曾说过这么一句引人深思的话：“你可以接收我的工厂，烧掉我的厂房，然而只要留下这些人，我就可以重新建起 IBM。”

企业管理天才尚且需要帮手，你更不能缺少帮手了。你的梦想，你的创意，都需要优秀的鲸鱼来帮你实现。

很多时候，资金并不是最重要的东西。关于这点，菲力·斯通可以告诉你。

亚克朗是美国的“橡胶之城”。菲力·斯通深深了解到，要想求大发展，一定得有充足的原料。所以当他结束了在芝加哥的生意后，毫不迟疑地独自到了这个橡胶汇集的城市，成立了“菲力·斯通橡胶轮胎公司”，自己当了老板。

开始时，他的资金不多，只能小规模经营，并于 1903 年 8 月间，成立了“燧石轮胎橡胶公司”，此公司现已成为美国最大的轮胎公司之一。

燧石公司成立初期，只有几个工人，厂房也小得可怜，是一家旧机器店腾出来的房子。不过，在这段惨淡经营的日子里，菲力·斯通找到了他一生中的第一条鲸鱼，使他的事业得到了快速的发展。

这条鲸鱼叫罗唐纳，他拥有一项专利，在轮胎上加上横钢条，使之与车轮内线密切结合，轮胎不会脱落。这项专利已核准几年了，但没有人对这一设计发生兴趣，再加上那时这方面消息的传播不广，即使有想要的人也不一定知道。

罗唐纳曾与几家厂商接触过，他们都不愿意冒险试制，而他自己穷得连饭都快吃不上了，当然也无力自己设厂制造。眼看着这样好的发明无人欣赏，罗唐纳在气愤失望之余，发誓不再对任何人提起发明的事。

菲力·斯通来到亚克朗城时，罗唐纳已沦落到做工人的地步，由于他情绪太坏，下班后常喝得酩酊大醉，所以人们都叫他“醉鬼”。

有一天晚上，菲力·斯通信步走进一家酒吧，看到一个青年人摇摇晃晃地向外面走去。经过他身边时，用那种醉得发直的眼神望了他一眼，然后一声不响地走了出去。

“搞发明真是害死人！”酒吧老板感慨地说。

“怎么，他是个发明家吗？发明的是什么？”菲力·斯通随口问道。

“我不太清楚，”酒吧老板摇着头说，“听说是有关橡胶轮胎方面用的东西。”

菲力·斯通听后很感兴趣，于是问了罗唐纳的名字，向老板道谢后匆匆追了出去，可是已不见罗唐纳的影子了。他感

到有点失望，因为他急于想知道罗唐纳在轮胎方面有什么新设计。他只好再返回酒吧，向老板问明了罗唐纳的工作地点。

第二天，菲力·斯通按地址找到了一家规模颇大的橡胶厂，罗唐纳正在搬运材料。当菲力·斯通说明来意后，罗唐纳却并不理睬他，直到菲力·斯通天天去找他，并赞赏他的发明构想后，罗唐纳有感于菲力·斯通的诚意，才决心帮助他在亚克朗打天下。

菲力·斯通得到罗唐纳的协助之后，制成一种不易脱落而储气量大的轮胎。这种轮胎受到亨利·福特的赞赏，并用到了福特汽车上。至此，菲力·斯通的事业真正进入了坦途，公司规模越来越大，事业也开始蒸蒸日上。

运用 ASK 法则寻找专家

这个简单而非常有效的法则是：求（ask），你就会获得；寻（search），你将会找到；敲（knock），幸运之门将为你而开。

ASK 是三个英文单词的第一个字母。运用这一法则，你将会找到与你合作的优秀鲸鱼，获得更大的帮助。

要懂得如何去寻求。许多人最常犯的错误是，尽可能找些费用低廉的专家。但是在商海中，最好和最差的顾问的索价差额虽大，但最终的结果也是相差巨大的。所以你要找最好的、最优等的鲸鱼。

在商场的竞争中，除了知识外还需要智慧。智慧是需要花时间去获得的，而且也不是那么容易的事。但得到智慧是有捷径的，那就是找到优秀的鲸鱼专家。

有一次，舒兹博士在生意上的一位朋友打电话说，他有一位在佛罗里达州一家中等规模银行担任总裁的朋友刚好到达此地，想介绍给舒兹博士，于是邀请舒兹博士共进午餐。

当舒兹博士与那位银行家见面时，他非常惊讶地发现，那位银行家竟是那样的年轻，而他的惊讶之情也溢于脸上。当他意识到自己的神情时，当即向银行家道歉，并解释说他想像中要见面的人，年纪该比自己还要大。

那位银行家笑了笑，说：“这种事情每天都会发生。下周我就 30 岁了。也许我很快就老了，就不用吓着别人了。”

也许你会在心里暗想，这位银行家一定运用了某些关系才提升得这么快。但事实却是：这位年轻的银行家是靠自己的努力得到这个职位的。

舒兹博士对这位新朋友说：“很少有人年纪这么轻，就能在银行里升到这么高的位置。告诉我你是如何奋斗的？”

“这需要花许多功夫与奉献，”年轻的银行家解释道，“但真正的秘诀是，我选择了一位优秀的顾问。”

原来在这位银行家上大学时，有一位曾经很杰出但已退休的银行家到他班上致词。这位退休的银行家当时已经 70 多岁了，他在临走时说：“如果你们有什么需要我帮忙的地方，尽管打电话给我。”虽然这句话听起来像客套话，但老人的建议却引起了年轻银行家的兴趣。

这位年轻的银行家说：“我需要他给我些建议，告诉我在想踏入银行业时该走哪一步才是正确的。但我承认我很紧张，毕竟他是个有钱而杰出的人，而我只不过是个即将毕业的大学生而已。但是最后，我还是鼓起勇气打电话给他。他非常

友善，甚至邀请我与他见面谈谈。我去了，得到了许多意见满载而归。他给我一些非常好的指导，告诉我如何选择在哪家银行做事，又告诉我如何将自已推荐给别人而获得一份工作。到最后临别时，我问他可否成为我事业上的顾问，幸运的是，他答应了。”

这就是年轻银行家所寻求到的第一条优秀的鲸鱼。从此他与老银行家之间建立了非常良好的关系，他每周打电话给老顾问，而且每个月至少一起吃一顿午餐。老银行家从没有试着帮助他解决具体的问题，但是却使得这位年轻的银行家了解到要解决银行的问题，有哪些不同的方法。

不管你做什么工作，一定要找到优秀的鲸鱼来指导你，这可以帮助你发挥最大的才能。要记住，选对了一条鲸鱼，就足以帮助你发现通往目的地的捷径。

试想一下，如果那位年轻的银行家没有找到如此优秀的鲸鱼，那情形又会是怎样？也许他升到银行最高职位的时间，至少要十几年，或是他根本就没办法做到总裁的职位。

为此，如果你想在你的工作经验中得到帮助的话，就赶快去找这种顾问型的鲸鱼吧。在那里有许多鲸鱼都会急切地想帮助你。

借助“智囊团”的力量

“智囊团”可以定义为：为了达到确切目标，两人或两个以上的人，以和谐圆满的精神，彼此相互协调所知，共同努力。

没有为自己组织起智囊团的人，就无法拥有强大的力量，

因为智囊团正是优等鲸鱼的集合。

众所周知，汉高祖刘邦自身并无雄才，但他却有竞争对手所没有的智慧团。韩信、张良和萧何就是刘邦最有能力的三条鲸鱼。张良足智多谋，为刘邦的每一个行动献计献策；韩信用兵如神，为刘邦扫除军事上的障碍；萧何稳重冷静，为刘邦牢牢地守住了大后方，调配各方资源。

正因为刘邦能充分发挥鲸鱼智囊团的作用，所以四方贤士都前来投靠，甘愿为他效劳。这样一来，形成了以刘邦为首的中坚集团，由小变大，由弱变强，终于能够一统天下，创建雄汉之伟业。

有了优秀鲸鱼的智囊团，可以说，实现目标就已经达到一半了。

借着挑选得当的鲸鱼们，你能够更加了解自己可以得到哪些力量。智囊团可以带给你两种力量：一是经济层面的，另一则是精神上的。

智囊团的经济特质是显而易见的，任何人身旁，若环侍着全心全意乐于提供其劝告、咨询和私下合作的一群和谐共鸣的人，便可以带来不少的经济效益。这种合作联盟的形式几乎是每一笔巨大财富的基础。对于这至高无上真理实情的了解程度一定能决定你的财务状态。

智囊团在精神上的力量比较难以说明，但你要知道，人心是一种能量的形式，能量原本就有一部分发自精神上的。如果两个人能以和谐的精神协调互助，就像并联了两个单元的精神，两个的心力便会形成一种共通的亲和力，借此创造出第三种无形无色的力量，就如同有了第三个人一样。

钢铁大王卡耐基的智囊团就囊括了一群优秀鲸鱼，他让自己置身于他们之中，目的无非是为了钢铁的制造和行销。他将自己所有的财富归功于他的这个“智囊团”。

分析任何一位累积巨额财富者的记录，并分析小有一笔财富者的记录，你就会发现，他们身边至少有一条鲸鱼与他形成了“智囊团”。

扮好你的角色

比尔·盖茨说过：“人的能力有不同的特征。有的人能将自身潜力发挥得淋漓尽致，而成为某方面的顶尖高手。而有的人却能使别人乃至整个团队的潜力发挥得淋漓尽致。”那么，对于你来说，前者正是你需要的鲸鱼，后者却是你需要扮好的角色。

随着企业的成长，你是无法做到事必躬亲的。就算你能面面俱到，企业的发展也会因此受到阻滞，甚至有被摧毁的危险。这时，你需要根据自身的能力对自己的角色进行重新定位。

兰德是发明一次成像照相机的人。在他创立公司后的十几年里，公司一直是由他本人全权负责。然而，当公司开始迅速成长时，兰德便设计了一个最高管理团队，并使之发挥成功，因为兰德认为他自己不适合担任公司最高主管的工作。

为此，他为自己建立了一个实验室，并使自己成为公司一名专门从事基础研究的主管，至于公司的例行性业务，则交由其他人负责。

创立麦当劳的克罗克也采取了同样的做法。虽然他在去