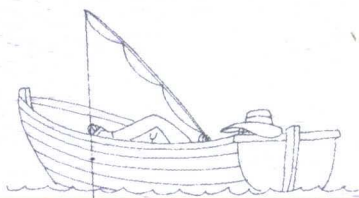


读1分钟的小故事

胜过讲1小时的大道理

(插图珍藏版)
陈雅勤·编著

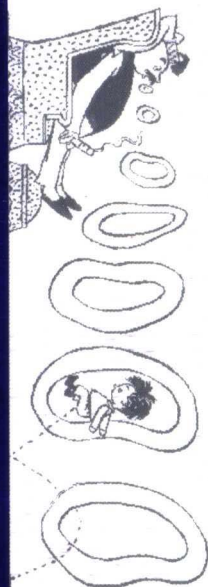


古人常说，谋定而后动，多谋善断，这些都强调了战
了谋略还要能够拍板定案，这就是战略决策，管理
理如此。

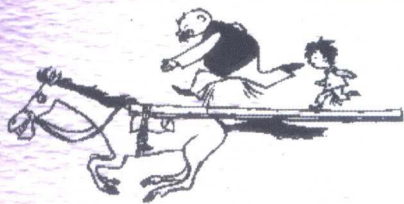
Great Truth
In The Short Story

全集

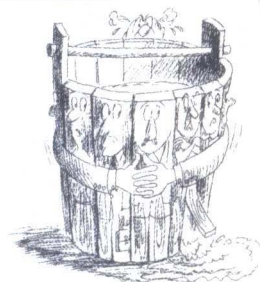
小故事中的 大道理



人人都是领导，领导力就是影响他人的能力
必须在一定程度上给他人施加影响：普通人
识影响他人：管理者以职权影响他人：领
学界已经证明，领导



可是，工作中的50%以上的障
真能解决问题的。所以说，世事
不是坦途，有话说，
即经理人50%以上的时间用在了沟通上，
人与人的交往，不是坦途，
社会是一所让我们永远毕不了业的大学。

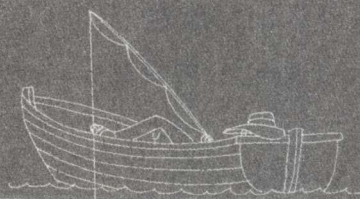


金城出版社
GOLD WALL PRESS

读1分钟的小故事

胜过讲1小时的大道理

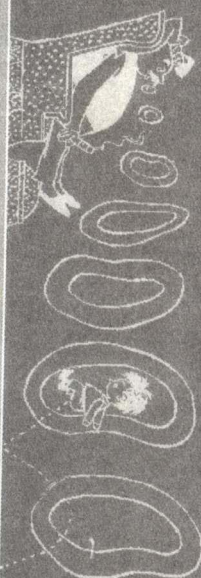
(插图珍藏版)
陈雅勤◎编著



Great Wisdom
In The Short Story

全集

小故事中的
大道理



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

小故事中的大道理全集/陈雅勤编. —北京: 金城出版社, 2005

ISBN 7-80084-762-4

I. 小… II. 陈… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 094107 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话: (发行部)84254364(总编室)64228516

北京市昌平北七家印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/16 20 印张 500 千字

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-762-4/B·136

定价: 32.00 元

小故事中的大道理 全集

CONTENTS

目 录

第一部分 战略决策

古人常说,谋定而后动,多谋善断。这些都强调了战略决策的重要性。其中,战略就是谋略,决策就是判断,有了谋略还要能够拍板定案,这就是战略决策。管理界有句名言,“首先做正确的事,其次正确地做事”。不仅管理如此,人生亦如此,有了方向就不怕路途遥远,但方向错误便事倍功半。

- 1 谁最重要/3
- 2 神像与财富/3
- 3 挖金山/4
- 4 不同的选择/4
- 5 兔子的提议/5
- 6 青蛙实验/5
- 7 博物馆里的大象/6

- 8 两位船长/6
- 9 龟兔重赛/7
- 10 金子与大蒜/7
- 11 驴子、公鸡和狮子/8
- 12 哲学家和船夫/8
- 13 为了生存而竞争/9
- 14 量力而行/9
- 15 农夫捉狮子/10
- 16 第十二只火鸡/10
- 17 致命的“明天”/11
- 18 猎豹和狮子合作/11
- 19 狮子磨牙/12
- 20 鸡的论文/12
- 21 三个旅行者/13
- 22 杜拉克的工作/14
- 23 老兔子和小兔子/14
- 24 快速行动/15
- 25 切忌跟着感觉走/15
- 26 曲突徙薪/15
- 27 老虎被食/16
- 28 种田买犬/16

29	燕子与鸟儿/17
30	老虎和牛虻/17
31	鱼虾和鱼鹰/18
32	阿拉伯人和骆驼/18
33	下金蛋的鸡/19
34	羚羊与狮子/20
35	断掌求生/20
36	医驼背/21
37	林肯坚持己见/21
38	孙冕拒设三个盐场/22
39	老鼠大会/22
40	肯尼迪的失误/23
41	少了一个马掌钉/23
42	十五分钟的谈话/24
43	蝴蝶化蛹/25
44	吃“休克鱼”/26
45	鸽子与广告牌/26
46	跑得比你快/27
47	丛林逃生/27

第二部分 组织文化

人是社会性的动物，只有在组织中才能找到认同感。而组织文化就是人与人之间所建立的规则。管理出效益，就是要管出一个良好的规则，让组织发挥1+1>2的效力。著名管理学大师德鲁克有句名言：“管理不只是一门学问，还应是一种‘文化’，它有自己的价值观、信仰、符号和语言。”

48	黑熊与棕熊/31
49	分粥的智慧/32
50	筋疲力尽的乌鸦/33
51	鲑鱼效应/33

52	秃鹫的威信/34
53	一只理想主义的羊/34
54	花猫杰里/36
55	蜈蚣参赛/36
56	狮王的文件/37
57	富弼拒赏/38
58	自主的精神/39
59	服务的细节/39
60	有人说“不”/40
61	李若谷治水/40
62	言出必践/41
63	逆境奋斗/41
64	节约简朴/42
65	身体力行/42
66	加油站的问题/43
67	我是斯巴达克斯/44
68	脚比路长/44
69	敞开办公室/45
70	有事没事/45
71	学会放弃/46
72	我很重要/46
73	脸上有墨汁/47
74	可靠的职员/48
75	替你交学费/48
76	创造奇迹的品格/48
77	我没说他偷了我的钱/49
78	培养老鹰而非训练鸭子/50
79	破窗理论/50
80	永远敞开的库房/50
81	孤独的老虎/51
82	会议成本如何算/52
83	挥泪斩马谡/52
84	全员决策/52
85	依俸的故事/53
86	有效沟通/54

- | | | | |
|-----|-------------------|-----|--------------|
| 87 | 哲学家、蚂蚁与天神/54 | 110 | 一支铁钉/71 |
| 88 | 同花顺理论/55 | 111 | 正视职场风暴/71 |
| 89 | 信任,就是相信你不能相信的事/56 | 112 | 兄弟打雁/72 |
| 90 | 以理服人/56 | 113 | 庙里仁和尚/72 |
| 91 | 辛格的故事/57 | 114 | 能力与待遇/73 |
| 92 | 给糖哲学/57 | 115 | 台下评戏/73 |
| 93 | 不拉马的士兵/58 | 116 | 跳舞的猪/73 |
| 94 | 撞钟哲学/59 | 117 | 五指辩论/74 |
| 95 | 李离断案/59 | 118 | 竹子的生存哲学/75 |
| 96 | 鹿群与狼/59 | 119 | 豺的美食/75 |
| 97 | 听完所有的话/60 | 120 | 难逃厄运的羚羊/76 |
| 98 | 训练猎鹰/60 | 121 | 富商的宝马/76 |
| 99 | 留个缺口给他/61 | 122 | 白帆和木桨/77 |
| 100 | 拿破仑救人/61 | 123 | 山雀鸟与红知更鸟/77 |
| 101 | 老鼠理论/61 | 124 | 孔雀向上帝诉苦/78 |
| 102 | 智猪博弈/62 | 125 | 老鼠百变/78 |
| 103 | 龟兔赛跑之后/63 | 126 | 青蛙的愿望/79 |
| 104 | 细节量化/64 | 127 | 狮子、熊和狐狸/79 |
| 105 | 蝴蝶效应/64 | 128 | 梭鱼和猫/80 |
| 106 | 雁行理论/65 | 129 | 狮子出征/80 |
| 107 | 一日厂长/66 | 130 | 鹬蚌相争/81 |
| 108 | 土虱的作用大/66 | 131 | 空马车/81 |
| 109 | 蚁群效应/66 | 132 | 牧羊人的错误/82 |
| | | 133 | 同心协力/83 |
| | | 134 | 合力拉车/83 |
| | | 135 | 两头鸟/84 |
| | | 136 | 团队的力量/84 |
| | | 137 | “集资”与“集智”/86 |
| | | 138 | 落网之鸟/87 |
| | | 139 | 瞎子与瘸子/87 |
| | | 140 | 和则强/87 |
| | | 141 | 云和太阳/88 |
| | | 142 | 用人与吃相/88 |
| | | 143 | 漂流的蚁球/89 |
| | | 144 | 人类的优点/90 |

第三部分 团队学习

现代管理学家证明,每个人的工作圈一般在七八个人左右。在团队中,每个人要明白:努力靠自己,成功靠他人。团队学习就是强调大家在一起互相交流、互相促进,形成良性的共同发展模式。管理学家彼得·圣吉说:“伟大的团队不是从一开始就成功,而是透过学习如何创造惊人成果所致。”

145 甘当配角/90
146 小狗吃斑马/91
147 合作才能生存/91
148 巨龙九头/92
149 白雁落网/93
150 王珣评众官/93
151 两节电池/94
152 坚持到底/94
153 挖战壕/95
154 “每桶4美元”/95
155 天堂与地狱/96
156 喝的就是可乐/96
157 明辨时势/97
158 阿东的故事/98
159 猩猩与香蕉/98
160 帮助对手/100
161 老农移石/100
162 蜘蛛修网/101
163 老鹰喂食/101
164 爹,转弯啦/102
165 一件雨披/102
166 野狗的首领/103
167 买菜的比喻/103
168 通天塔/104

169 鸵鸟看走了眼/107
170 将军的马/107
171 沙漏的用处/108
172 丑的也是美的/109
173 路上的陷阱/109
174 温度匙的发明/110
175 倒霉的乌贼/110
176 会两种语言的猫/111
177 雾中的灯塔/111
178 让鸬鹚抓鱼/112
179 鹦鹉的名次/113
180 蛹和蝶/113
181 为了偷懒/114
182 上帝的礼物/115
183 突破才有创新/115
184 完美的厕所/116
185 出奇制胜/116
186 爱斯基摩人捉狼/117
187 猴子伐木/117
188 火中抢画/117
189 石头汤/118
190 乐观者与悲观者/118

第五部分 领导艺术

第四部分 创新变革

现代社会,“变”是惟一的“不变”,没有人能够踏进同一条河。上世纪最伟大的经济学家之一熊彼德说:“企业家的职能就是创新。”英特尔公司总裁安迪·格罗夫认为,创新是惟一的出路,淘汰自己,否则竞争将淘汰我们。个人生活也是如此,三年一小变,五年一大变,已经成了大多数人的成长轨迹。

人人都是领导。领导力就是影响他人的能力。每个人在生活和工作中都必须在一定程度上给他人施加影响:普通人以职位影响他人;专家以知识影响他人;管理者以职权影响他人;领导以个人魅力影响他人。管理学界已经证明,领导力不是天生的,而是后天习得的。领导艺术是每个人必须学习的功课。

- 211 高瞻远瞩/123
- 212 放虎不一定归山/123
- 213 贪心的乞丐/124
- 214 绝处逢生/125
- 215 别人的名字/125
- 216 推销自己/126
- 217 适者生存/126
- 218 渔夫、蛇和青蛙/127
- 219 南风法则/127
- 220 青蛙和它们的国王/127
- 221 狼的政绩/128
- 222 老鼠报答狮子/129
- 223 骑兵与战马/130
- 224 牧羊人与野山羊/130
- 225 蜈蚣买汽水/131
- 226 猴子的悲哀/131
- 227 两只鸚鵡/132
- 228 勇敢者勋章/133
- 229 国王与护卫/134
- 230 蛇的尾巴和头/134
- 231 百鸟求情/135
- 232 百鸟朝鸣/136
- 233 老猴王的胸怀/137
- 234 狮王和占星家/137
- 235 敌人与朋友/138
- 236 吹箫的渔夫/139
- 237 天使与魔鬼/139
- 238 没有对手/139
- 239 斯隆与杜拉克/140
- 240 两个解梦家/141
- 241 同甘共苦/141
- 242 随机而为/142
- 243 求贤妙招/142
- 244 神父与上帝/143
- 245 知县买饭/144
- 246 接受不同意见/144
- 247 一切责任在我/145
- 248 投之以桃报之以李/145
- 249 以小见大/146
- 250 义释前嫌/146
- 251 瑕不掩瑜/147
- 252 察于无形/147
- 253 慈不掌兵/148
- 254 能力第一/148
- 255 福特的财产/149
- 256 有效的激励/149
- 257 瓦伦达心态/150
- 258 统帅纲领/150
- 259 不带怒气作战/151
- 260 赞美的力量/151
- 261 旅行车与苍蝇/152
- 262 大火烧出的奇迹/153
- 263 船长的智慧/153
- 264 对老虎发命令/154
- 265 巧妙的批评/154
- 266 晏婴给齐景公留贤名/155
- 267 刘邦论天下/155
- 268 “神偷”退敌/156
- 269 猴子取食/156
- 270 一句话的力量/157
- 271 驯养员的悲哀/158
- 272 懂绩效的猎狗/158
- 273 且慢下手/159
- 274 偏将修城墙/160
- 275 宋太宗的雅量/168
- 276 宰相教子/162
- 277 陶行知的育人方法/162
- 278 不辩而明/163

- 259 刘邦用人/163
- 260 谢安的降敌良策/164
- 261 混沌之死/164
- 262 纯洁的自信心/165
- 263 逆旅二妻/165
- 264 鸭子只有一条腿/166
- 265 牛草高旋屋檐上/166
- 266 富翁的大房檐/167
- 267 冲动的代价/167
- 268 老师教画/168
- 269 玻璃门/169
- 270 黑子的故事/170
- 271 扁鹊的医术/171
- 272 秀才买柴/172
- 273 和尚买油/172
- 274 吃了一半的牛排/173
- 275 种兰花/173
- 276 倾听听不见的声音/174
- 277 鹦鹉老板/175
- 278 过正原则/175
- 279 最优秀和最聪明的/175
- 280 老太太与墙/176
- 281 勤快狗和懒惰猫/177
- 282 教授的第一堂课/178
- 283 跳舞的狮子/179
- 284 佛塔上的老鼠/179
- 285 买菜的比喻/180
- 286 鞋带松了/180
- 287 陈阿土的故事/181
- 288 牧羊人与羊/181
- 289 调色师的抗议/182
- 290 子贱放权/183

第六部分 人际智慧

管理上有一个著名的双50%的说法,即经理人50%以上的时间用在了沟通上。可是,工作中的50%以上的障碍都是在沟通中产生的。人与人之间的交往,不是坦率真诚、有话直说,就能解决问题的。所以说,世事洞明皆学问,人情练达即文章。社会是一所让我们永远毕不了业的大学。

- 291 站得越高,摔得越惨/187
- 292 得意莫太早/187
- 293 两面人/188
- 294 供奉者与半神/188
- 295 本性难移/188
- 296 金人/189
- 297 以柔克刚/189
- 298 青蛙与蜥蜴/190
- 299 猫头鹰和它的孩子/190
- 300 千里马和拉磨驴/191
- 301 闲马苦驴/192
- 302 无须改造的动物们/193
- 303 儿子和爸爸/193
- 304 黑猫请客/194
- 305 农夫买驴/194
- 306 猫虎理论/195
- 307 老鼠和狗/195
- 308 与人共利/195
- 309 宰相肚里能撑船/196
- 310 宠辱不惊/197
- 311 各有所长/197
- 312 把人叫出教室/198

- 313 阿甘进天堂/198
- 314 狗与驴的较量/199
- 315 新魔鬼与渔夫/200
- 316 拴马的栅栏/201
- 317 从实际出发/201
- 318 拉绳实验/202
- 319 低就未必低人一等/202
- 320 辞职的时机/203
- 321 知雄守雌/204
- 322 火腿和蛋/204
- 323 疯子的办法/205
- 324 博士与本科/205
- 325 置身事外/206
- 326 饺子皮/207
- 327 求人不如求己/207
- 328 牙与舌头/208
- 329 扔出去喂狼/208
- 330 低成高就/208
- 331 刺猬法则/209
- 332 蓝色缎带/209
- 333 生命的反射/211
- 334 无谓的反抗/212
- 335 瞎子打灯笼/212
- 336 世上何事最难/213
- 337 青蛙与老鼠/213
- 338 真正的生意人/213
- 339 铸剑/214
- 340 反躬自省/214
- 341 夜莺的潜台词/215

就是考虑问题有多周全、有多深入。彼得·圣吉认为,系统思考是一种“见树又见林的艺术”。因此,强调要把企业看成一个系统,并把它融入社会这个大系统中,考虑问题既要看到局部又要看到整体,既要看到当前又要看到长远。古人也说,人无远虑,必有近忧。

- 342 只需一点点智慧/219
- 343 发大水的那一天/220
- 344 海边的贝壳/221
- 345 地毯下的蛇/221
- 346 瞎子打猎/222
- 347 多看了一眼/222
- 348 拉上窗帘/223
- 349 老鼠成灾/224
- 350 醉汉找钥匙/224
- 351 变“危”为“机”/224
- 352 青蛙和兔子/225
- 353 小虎鲨的生存之道/225
- 354 明确目标的重要性/226
- 355 总裁的公文夹/227
- 356 本性难移/227
- 357 海马的焦虑/228
- 358 “修路”理论/229
- 359 铁轨的决策/230
- 360 反转你的脑/230
- 361 袋鼠与笼子/231
- 362 父亲的遗嘱/231
- 363 小和尚扫树叶/232
- 364 拾海星的故事/232
- 365 黑石头白石头/233
- 366 忙着砍树/234
- 367 推门与拉门/234

第七部分 系统思考

衡量思考力的重要指标就是系统性,

- 368 哈佛憾事/234
- 369 鹅卵石的故事/235
- 370 思想的改变/236
- 371 青蛙托尔斯泰/237

第八部分 自我超越

自我超越的关键在于如何使你的进步发生在你的每年、每月、每天,在你一生中变为自觉行为,使它终身伴随你。史蒂芬·柯维的“高效能人士的七个习惯”强调自我超越的方法就是反求诸己、由内而外的思维:先追求个人的成功,才能有人际关系的成就;先信守对自己的承诺,才能信守对他人的诺言。

- 372 池塘中的荷叶/241
- 373 一分钟与一元钱/241
- 374 取决于你的态度/241
- 375 大象的脚环/242
- 376 小麻雀的悲剧/242
- 377 狐狸与山羊/243
- 378 怕痛的石头/243
- 379 驴子和他的主人/244
- 380 猎骆驼/244
- 381 破桶与鲜花/245
- 382 坏脾气的小男孩/245
- 383 没问题和有问题/246
- 384 仇恨袋/247
- 385 劣势与优势/247
- 386 兼容并蓄/248
- 387 客观公正/248
- 388 最大的敌人是自己/249

- 389 感谢对手/249
- 390 凯撒大帝的致胜秘诀/250
- 391 人生和信念/252
- 392 不可知的命运/251
- 393 放弃安逸/251
- 394 渔夫和小鱼/252
- 395 医生的手指/252
- 396 乐观的拿破仑/252
- 397 “破坏”与“反破坏”/253
- 398 迪斯尼的工作/254
- 399 嘴巴与鼻子的对话/254
- 400 投七次硬币的奇迹/255
- 401 幸福的种子/256
- 402 虚怀以待/356
- 403 垂钓者的启示/257
- 404 求道/257
- 405 三只蜥蜴/258
- 406 鲨鱼的生存哲学/258
- 407 无言的绿竹/258
- 408 一切都会过去/259
- 409 两张犁的不同命运/259
- 410 追求忘我/260
- 411 一张旧钞的神奇作用/260
- 412 会杀龙的人/261
- 413 珍贵的斧头/261
- 414 “V”字的故事/262
- 415 公鸡的梦想/262
- 416 内心的障碍/263
- 417 成为卓越的人/264

第九部分 销售技能

从某种意义上讲,每个人都是天生的推销员。从我们很小的时候起,我们就不断地把自己推销给周围的人,让他

们喜欢自己,接纳自己。到了进入社会时,我们已学会如何以最有利的形势来得到我们想要得到的,我们要推销自己的才能。正如乔·吉拉德所说,你一生中卖的惟一产品就是你自己。

- 418 小池的推销/267
- 419 老妇人和年轻人/267
- 420 一点点地往上加/268
- 421 谈论对方感兴趣的事/268
- 422 把表现的机会让给别人/269
- 423 先介绍缺点/269
- 424 聪明的老板/270
- 425 球票与促销活动/271
- 426 狼和小山羊/271
- 427 别忘多说一句话/272
- 428 老渔夫/272
- 429 两个农具商/273
- 430 一个年轻人/273
- 431 两个钓鱼者/274
- 432 情侣苹果/274
- 433 生命的价值/275
- 434 猎人的誓言/275
- 435 拿糖果的小孩/276
- 436 聪明的报童/276
- 437 把木梳卖给和尚/277
- 438 国王和画家/278
- 439 倒过来试试/278
- 440 站起来的次数/279
- 441 什么都会的鼯鼠/280
- 442 短暂的快乐/280
- 443 一个卖报老汉的故事/281
- 444 虔诚的居民/282
- 445 报社的职员/282
- 446 精美的海报/283

- 447 真诚的保险推销员/284
- 448 生日晚会/284
- 449 巨鹿决战/285
- 450 芬克斯酒吧/286
- 451 35次紧急电话/286
- 452 80比20法则/287
- 453 钢玻璃杯的故事/288
- 454 乌龟陶陶/289
- 455 狗猛酒酸/290
- 456 马蝇效应/290
- 457 小羊吃草/291
- 458 羊性和狼性/291
- 459 金钩钓鱼/292
- 460 宴会上的洗手水/292
- 461 胜利的公鸡和失败的公鸡/293
- 462 狮子与公牛/293
- 463 在北极/294
- 464 两辆中巴/294
- 465 两家小店/295
- 466 宋人的秘方/295
- 467 让顾客占便宜/296
- 468 何必生气/296
- 469 创造机会/297
- 470 切中要害/297
- 471 社会责任感/298
- 472 飞翔的阻力/298
- 473 丢失了指南针/299
- 474 阿吉里斯的脚后跟/299
- 475 割草男孩的故事/300
- 476 将脑袋打开一毫米/300
- 477 重视别人/301
- 478 理直气和/302
- 479 两只红鞋/303
- 480 老外买柿子/303
- 481 导盲犬/304
- 482 选择越多越好? /305

小故事中的大道理全集

第一部分 战略决策



古人常说,谋定而后动,多谋善断。这些都强调了战略决策的重要性。其中,战略就是谋略,决策就是判断,有了谋略还要能够拍板定案,这就是战略决策。管理界有句名言,“首先做正确的事,其次正确地做事”。不仅管理如此,人生亦如此,有了方向就不怕路途遥远,但方向错误便事倍功半。

1. 谁最重要

这个故事在中国是家喻户晓的：主人公有唐僧、孙悟空、猪八戒和沙僧，三个徒弟保护师傅唐僧去西天取经。

在保护唐僧去西天取经的路上，孙悟空有72般变化、降妖除魔、冲锋陷阵；猪八戒虽然贪吃贪睡，但打起仗来也能上天入海，助猴哥一臂之力；沙僧憨厚老实、任劳任怨，把大家的行李挑到西天；唐僧最舒服，不仅一路上有马骑、有饭吃，而且妖魔挡道也不用其动一根指头，自有徒儿们奋勇上阵。

那么，在他们四个当中，谁最重要呢？唐僧，唐玄奘！

为什么？人们发现，最没有本事的的就是唐僧。他做事不明真伪，总是慈悲为怀，动不动还要给孙猴子念上几句紧箍咒玩玩。但是，就是他，在孙悟空一赌气回了花果山、猪八戒开小差跑回高老庄、连沙僧也犹豫的情况下，他毅然一个人奋勇向前，不达目的誓不罢休。因为，唐僧心里清楚地知道，他去西天的目的是要取回真经普渡众生。他知道为什么要去西天，他为什么做，他要什么；而三个徒弟，他们并不知道为什么要去西天，他们只是知道保护好唐僧就行，至于为什么要保护好唐僧，他们不用去考虑，他们知道的是怎样做，并且把它做好。所以，无论路程多么艰险，无论多少妖魔挡道，无论多少鬼怪想吃其肉，唐僧都毫无畏惧，奋勇向前。最后，唐僧不仅取回了真经，而且还使曾经被称为妖精的三个徒弟成佛，最终功德圆满。

大道理：团队中某个人价值的大小，是看其所承担的责任和所能做出的贡献的大小，而不是看其能力的大小，或者是所做事物的多少。

2. 神像与财富

有一个商人从集市上买了一个守护神，希望它能够保佑自己生意兴旺，赚到更多的金钱。他每天对着自己全心仰赖的守护神膜拜，虔诚地祈祷，认为守护神一定会被自己的诚心所感动，让自己成为一个富有的人。然而，似乎他的

诚心并没有得到回报，甚至于自己的生意越做越差劲，财富也越来越少！

他心中很疑惑，难道是自己还不够诚心？不是啊，自己每天祈祷，完全是真心实意的表达，甚至为了祈祷，还会耽误自己所从事的工作，那为什么守护神却如此不公平地对待自己呢？



他越想越生气,悲伤、愤怒和失望也一齐涌上心头。

“既然守护神不能帮助自己,那么留着他还有什么用呢?”想到这里,他再也忍不住了,从地上拿起一块石头把神像砸个粉碎。

然而,就在他砸碎神像的同时,毁损的神像体内竟然哗啦啦掉出了无数金币。

大道理:要想使自己的团队在经济大潮中战无不胜,就要经常打破自己所设定的各种不合理的内部制度。

3. 挖金山

有一个人到山上挖宝。他挖呀挖,终于挖到一个金元宝。他高兴地拿着金元宝,提着锄头回家去了。

后来,又有一个人来到这里接着挖,只挖了几下,便惊奇地发现这里竟然是一座金山。

第一个人轻易满足现状,这让他失去了发大财的机会,因为只要他再多挖几锄,便会发现金山。



大道理:其实到处都是赚钱的机会,就看你如何去把握,尤其是作为企业的领头人,要有长远和深邃的眼光,看准和发现每一个可以利用的机会,做出准确的决策。

4. 不同的选择

三只不同的动物被一个人关进了三个不同的笼子。

人对动物说:“我可以满足你们每个动物一个愿望,请说吧。”

浪漫的熊猫说:“我要一个美丽的雌熊猫。”

贪吃的猴子说:“我要很多很多的核桃。”

勤奋的鸽子说:“给我一大叠信纸和一支笔吧。”

三年以后,人决定放它们出来。

第一个冲出来的是猴子,它抱着一大堆核桃,大喊道:“给我砸开!给我砸开!”原来



干硬的核桃壳使它无法享受到美味。

接着出来的是熊猫,只见它怀里抱着一个小熊猫,雌熊猫拉着一个熊猫,还有一个小熊猫跟在身后。

最后出来的是鸽子,它紧紧地握住人的手说:“这三年来我每天与外界联系,我的生意不但没有停顿,反而增长了200%!”

大道理: 当你的企业陷入困境,或者是碰到社会经济大萧条时,你会如何决定呢?是让员工辞职回家?还是停产休养生息?或者是做好准备工作,积极地与客户沟通,以便在时机来临时重振旗鼓呢?

5. 兔子的提议

森林里收成不好,食物不够吃了,所有的动物聚在一起,讨论怎么分配食物。

“我认为,每个动物都应当得到同样的一份。”
兔子大胆地说。

“你讲的话很好,”狮子说,“如果你有我们一样的爪子和牙齿,那么你的话对你来说就更有用了。”



大道理: 绝对的公平是一种理想状态,现实生活中讲究实力。企业在分配利润的时候,领导者要充分考虑到各个员工的能力,让员工根据各自贡献的大小按比例享受优待。

6. 青蛙实验

生物学界有一项实验:生物学家把一只青蛙放在一个盛满凉水的容器里,然后在容器下用热源给容器快速加温,容器中的凉水在快速升温后,青蛙会马上从容器中跳出来。如果用热源慢慢地给盛有青蛙的容器加温,控制在每两天升温一度的状态,那么,当水温到了摄氏90度时,虽然青蛙已经快被煮熟了,它也不会主动从容器中跳出来。

