



杨保军 / 主编

FABLES 100

影响世界的100个 管理寓言II



广东人民出版社
广东经济出版社

F270

515

:2

杨保军主编

FABLES 100

影响世界的100个 管理寓言



II

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

影响世界的 100 个管理寓言 II / 杨保军主编. —广州:
广东经济出版社, 2006.1
ISBN 7-80728-157-X

I. 影… II. 杨… III. 企业管理 - 通俗读物
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 124457 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7
字数	134 000 字
版次	2006 年 1 月第 1 版
印次	2006 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-157-X / F·1318
定价	16.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

·版权所有 翻印必究·

序 言

办一家企业本身是件不容易的事情，那么多的人要去管理，那么多的竞争对手要去研究，那么多的客户要热心对待……每个经理、每个管理者、每个营销人员整天手中捏着一大堆计划书、报表，从早到晚，有时会感到无助的痛苦、力竭的艰难。

他们渴望着智慧、渴望着来自于心灵的启示……

当有一天，我们打开一本书，走进来自远古的、现代的、身边的寓言，不禁会心一笑，我们仿佛看见了一位位智者 in 遥远的时间之海里悠然自得，击水千里，一位位智者在我们身边诉说着生活和工作的启示。

于是，我们笑了，这些来自于哲人的寓言之舟就摆放在不远的渡口，他们诉说着管理、市场营销的启示，他们催促着我们奋进。在今天竞争激烈的市场上，让我们时刻记住这样的寓言吧：

每天早上，一只非洲羚羊醒来，
她就知道要比跑得最快的非洲狮子还要快，
否则她就会被吃掉；

每天早上，一只非洲狮子醒来，
他就知道必须比跑得最慢的羚羊要快，
否则他就会饿死。

不管你是狮子还是羚羊，
太阳升起的时候你就得开始跑了。
你开始奔跑了吗？

目 录

序言	(3)
1. 一线万金	(8)
2. “小气”的丰田	(10)
3. 经商之道	(12)
4. 毛姆的广告	(14)
5. 我的确是一个大笨蛋	(16)
6. 实话与谎话	(18)
7. 骏马和骑师	(20)
8. 高傲与愚蠢	(22)
9. 置身事外	(24)
10. 战胜懊悔	(26)
11. 免费	(28)
12. 广告	(30)
13. 军帽与士兵	(32)
14. 帕金森定律	(34)
15. 诚信的死亡	(37)
16. 仅次于上帝的人	(40)
17. 邱吉尔与罗斯福	(42)
18. 信心	(44)
19. 雕塑	(46)
20. 对话	(48)
21. 最好的介绍信	(50)

22. 机智的教练 (52)
23. 命运 (54)
24. 发现对手的弱点 (56)
25. 学校的公关 (59)
26. 热情 (62)
27. 学会宽容 (64)
28. 猴和小鸟 (66)
29. 狐狸约翰的远见 (68)
30. 犹太人的生意 (70)
31. 玩具熊 (72)
32. 我仅仅是给他多介绍了一下 (74)
33. 詹姆森的生意 (76)
34. 随便讲几句适当的话 (78)
35. 原则 (81)
36. 纽扣 (84)
37. 每个人都需要赞美 (86)
38. 你用什么时间来思考呢 (88)
39. 只要有心 (90)
40. 有些事不必老板交代 (92)
41. 推销员的态度 (94)
42. 分槽喂马 (96)
43. 军令如山 (98)
44. 国王的反省 (100)
45. 狮王的秘诀 (102)
46. 你随身带了几根火柴棒 (104)
47. 最好的裁缝 (106)
48. 药草 (108)

- 49. 壁虎 (110)
- 50. 雕像 (112)
- 51. 忘恩的东家 (114)
- 52. 两个监护天使 (116)
- 53. 从照片猎取情报 (119)
- 54. 明智的国王 (122)
- 55. 青蛙的思考 (124)
- 56. 独身男人 (126)
- 57. 宁为懦夫 (128)
- 58. 品酒大师 (130)
- 59. 他是演员 (132)
- 60. 标准动作 (134)
- 61. 请你原谅 (136)
- 62. 大象、兔子和驴子 (138)
- 63. 讨论 (140)
- 64. 狮子与标签 (142)
- 65. 习惯 (145)
- 66. 带弓的人 (148)
- 67. 粗暴与温和 (150)
- 68. 模仿 (152)
- 69. 黄蜂和蜜蜂 (154)
- 70. 野兔与青蛙 (156)
- 71. 结盟 (159)
- 72. 有限度忠诚 (162)
- 73. 怪兽 (165)
- 74. 狗和驴子 (168)
- 75. 呼喊特丽莎的人 (170)

76. 激流和河流	(174)
77. 仿效	(176)
78. 猫头鹰和野兔	(178)
79. 狼的陷阱	(180)
80. 弥勒佛与韦陀	(182)
81. 机遇与理想	(184)
82. 猎人的誓言	(186)
83. 赞美的力量	(188)
84. 唯一可依靠的	(190)
85. 秘密	(192)
86. 罹难知安乐	(194)
87. 责任	(196)
88. 爱夸耀的乌鸦	(198)
89. 完美	(200)
90. 狼群与羊群	(202)
91. 猫和谨慎的老鼠	(204)
92. 牧羊人与海	(206)
93. 狮子与牛虻	(208)
94. 身教	(210)
95. 驯养员与老虎	(212)
96. 砂锅与铁锅	(214)
97. 秩序	(216)
98. 飞蛾和火焰	(218)
99. 忙碌的猴子	(220)
100. 狗的友谊	(222)
后记	(224)

1. 一线万金

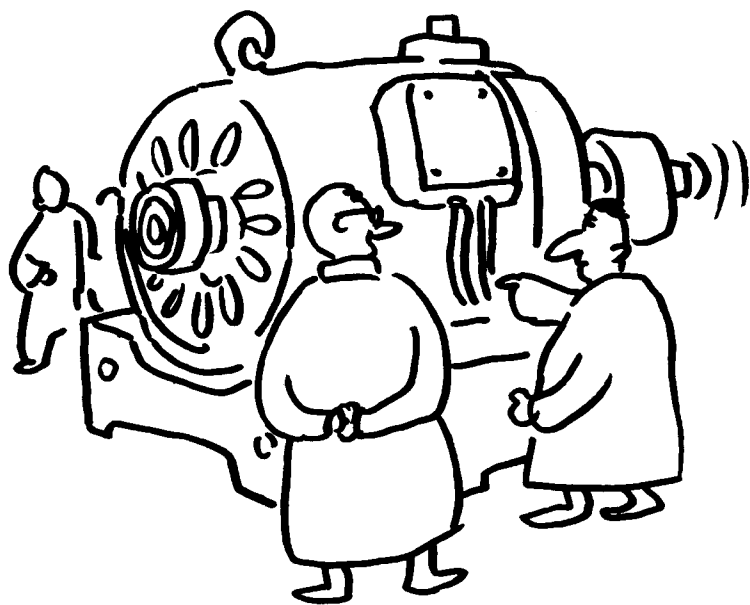
1923年福特公司有一台大型电机发生故障，全公司所有工程师会诊两三个月没有结果，邀请斯泰因梅茨诊断。他在这台大型电机旁边搭了帐篷，整整检查了两昼夜，仔细听着电机发出的声音，反复进行各种计算，最后用梯子上上下下测量了一番，就用粉笔在这台电机的某处画线做了记号，对福特公司的经理说：“打开电机，把做记号地方的线圈减少十六圈，故障就可排除。”工程师们半信半疑地照办了，结果电机正常运转，大家为之一惊。

事后，斯泰因梅茨向福特公司要一万美元作为酬劳。有人嫉妒说：“画一根线要索一万美元，这是勒索。”斯泰因梅茨听一笑，提笔在付款单上写道：“用粉笔画一条线，一美元；知道在哪里画线，九千九百九十九美元！”

管理启示

这是一个经典的管理故事。每一个企业都有掌控核心资源的人才，他们成为企业赖以成功的关键资源，不断强化着企业的能力，推动着企业竞争力不断提升。虽然看起来是一个简单的方案、一个简单的决策，却凝聚着他们的智慧和学识，恰恰是这些“简单”的方案或决策成为企业战胜竞争对手的关键。企业还有什么理由不重视这种关键资源？





一线万金

2. “小气”的丰田

日本丰田汽车公司以“小气”闻名，试举几例：

1. 抽水马桶里放3块砖，以节省冲水量；男士用的便池用白漆画了两个鞋印，定位而立，以便节省清洗用水。

2. 笔记用纸正面写完了，裁成4段订成小册子，反面作为便条纸。

3. 一只手套破了，依规定只能换一只，另一只等用破了再换。

4. 东京马路上处处皆是丰田的车子，但丰田在东京连个办事机构也没有，原因是东京地价太贵，且应酬也难免增多。

5. 丰田的员工上班时间内，如果要离开工作岗位3步以上，一律要跑步。

6. 每次会前贴出告示，上面说每一个与会者1秒钟值多少钱，乘以开会总时间，就是每次开会的成本。



管理启示

企业的“小气”实际上反映了对成本管理的重视。经营成本是企业的经营过程中为获得经营效果而付出的代价。这种经营效



果是与经营成本相联系的。在现代越来越趋于激烈的竞争市场中，高报酬、高收益的项目逐渐减少，利润越来越趋于平均化，企业也逐渐讲求细节的管理，成本管理将被放在重要的位置。实践证明，成本管理的水平越高，企业的竞争力就越高。

3. 经商之道

陶朱公是春秋时的大商人，富甲天下。一天，一个有志于商业的青年向他请教经商之道。陶朱公想了想，拿出三个大小不同的苹果放在青年面前：“如果每块苹果代表你能获得的财富，你选哪个苹果？”

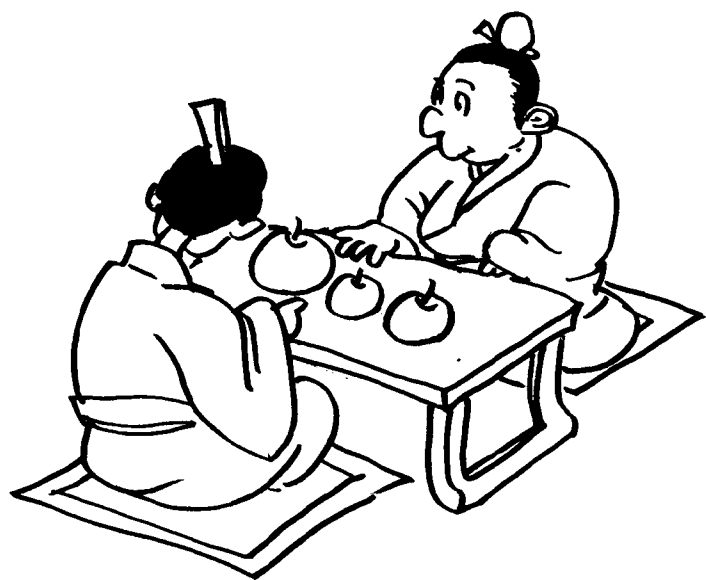
“当然是最大的那个！”青年毫不犹豫地回答。陶朱公笑了笑说：“那好，请吧！”陶朱公把那个最大的苹果递给了青年，而自己吃起了最小的那个。很快陶朱公就吃完了，随后拿起最后一个苹果得意地在青年面前晃了晃，大口吃了起来。

青年马上明白了陶朱公的意思：“陶朱公吃的苹果虽然不比青年的苹果大，却比青年吃得多。如果苹果代表能够获得的财富，那么富翁占的财富自然就比青年多。

管理启示

每个市场中都存在着商机，有利润丰厚的，也有收入微薄的。在一般大众的眼中，自然是追求那些利润丰厚的项目，这样可以迅速致富。但是，如果大家都去追求，利润丰厚的项目可能迅速变成烫手的山芋。房地产项目的起起落落就是这个道理。这时，反而那些看起来利润微薄的项目由于没有多少人竞争，逐渐积累出巨大的财富。陶朱公的经商之道虽然浅显，但内涵令人回味无穷。





经商之道

4. 毛姆的广告

英国名小说家毛姆未成名前，生活贫困，为求文章有价，有次他写完书后，在各大报章刊登征婚启事。

其启事称：本人喜欢音乐和运动，是个年轻又有教养的百万富翁，希望能和毛姆小说中主角完全一样的女性结婚。

几天之后，全伦敦的每家书店，都再也买不到他的书了。



管理启示

每一种营销方式考验的都是营销人员的智慧、对市场的把握能力、消费需求的变化趋势，能够适应市场的就是好的营销方式。





毛姆的广告

5. 我的确是一个大笨蛋

16

管理寓言 II

一天，林肯和他的大儿子罗伯特乘马车上街，街口被路过的军队堵塞了，林肯开门踏出一只脚来，问一位老乡：“这是什么？”意思是哪个部队，老乡以为他不认识军队，答道：“联邦的军队呗，你真是一个大笨蛋。”林肯说了声“谢谢”，关闭车门，严肃地对儿子说：“有人在你面前说老实话，这是一种幸福。我的确是一个大笨蛋。”

有一次，一个小伙子坐在陆军部的大楼前，林肯见了问他干什么，小伙子回答：“我在前方打仗受伤，来领军饷，他们不理我，那狗婊子养的林肯现在也不来管我了。”林肯听了，安详地问他：“你有证件吗？我是个律师，看你的证件是否有效。”小伙子递过证件，林肯看完说：“你到 308 号房找安东尼先生，他会帮助你办理一切。”小伙子进了陆军部大楼，看门人问他：“你刚才和谁讲话了？”“跟一个自称律师的臭老头。”“什么臭老头，他是总统啊！”