

《歪脖子说事儿》系列漫画丛书



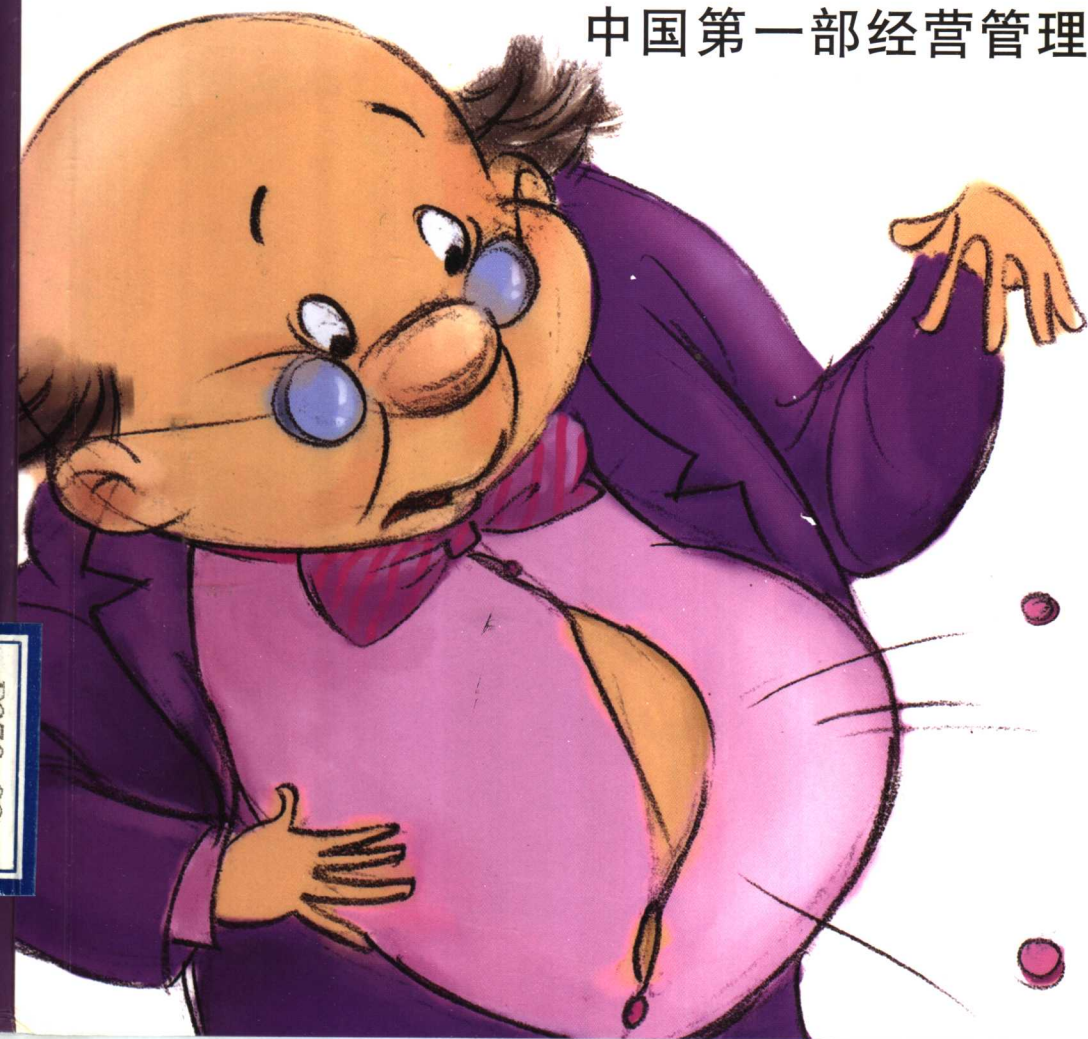
企业游戏

THE HIDDEN GAME-RULES IN ENTERPRISES

郭梓林 / 著

隐规则

中国第一部经营管理漫画丛书



并非纯粹肚皮官司

山西人民出版社

企业游戏

THE HIDDEN GAME-RULES IN ENTERPRISES

隐规则

并非纯粹肚皮官司



图书在版编目(CIP)数据

企业游戏隐规则.并非纯粹肚皮官司/郭梓林 著

—太原:山西人民出版社,2004.4

(歪脖子说事儿系列漫画丛书)

ISBN 7-203-05059-9

I.企... II.郭... III.企业管理—中国

—通俗读物 IV.F279.23-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第021222号

企业游戏隐规则:并非纯粹肚皮官司

著 者:郭梓林 著

责任编辑:蒙莉莉

责任印制:赵宏生

出版者:山西人民出版社

地址:太原市建设南路15号

邮编:030012

电话:0351-4922220(发行中心)

0351-4922208(综合办)

E-mail:Fxxz@sxskcb.com(发行中心)

Web@sxskcb.com(信息室)

Renmshb@sxskcb.com(综合办)

网址:www.sxskcb.com

经销者:新华书店

承印者:北京华联印刷有限公司

开本:787mm×1092mm 1/16

印张:11.75

字数:60千字

印数:21000册

版次:2004年4月第一版

印次:2004年4月第一次印刷

定价:38.00元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



序

言

自家园中菜,采来最新鲜

梓林自从1999年出版《商海拾贝》，2000年出版《企业游戏——近距离文化观察》以来，现在已经出到第六本书。我曾经问过他，在你写的这几本书中，你最喜欢的是哪一本？他不加思索地回答说，是《潜海·观潮》。但是我最喜欢的还是《企业游戏——近距离文化观察》。正是因为这本书，我认识了梓林。现在，他又要出《企业游戏隐规则》，照我看，这是《企业游戏——近距离文化观察》的续集，是对企业文化的进一步深刻思考，也是更为简洁的一种表达方式。

当今，写企业书的作者真是如过江之鲫，因为社会有这个需要。需要产生了市场。有人愿意买，就会有人愿意卖。但数量一多，就难免滥竽充数。恐怕有一多半是从国外的书上照抄来的。这些书应该说都有一定的用处，不过却有一个通病，就是言不及义。问题是谈到了，分析也很全面，解决问题的办法考虑得也颇为周到，但就是好像在讲别人的故事，作者自己只是一个局外人。因为这些书大部分是专家、教授写的，不是企业家自己写的。站在局外人的立场上，对企业做客观的观察，好像医生在解剖一个尸体，没有感情的投入。大部分企业管理的书都属于这种性质。对这些书要仔细玩味，才能够辨别出这个特点。梓林的书则不同，他是自己做企业，而且做得很成功，书上的东西都是亲身体会出来的道理。同样讲故事，他讲的就有深度，情节就接近现实，问题也贴近企业真正存在的问题。读他的文字，就像是品尝自家菜园子里采摘回来的蔬菜，新鲜爽口，富有营养。

我是研究经济学的，对企业管理根本就是外行。我在当北京天则经济研究所所长的时候，就没能把单位搞好，经济上经常捉襟见肘。后来企业界的朋友多了，耳濡目染，才有所长进。特别是和梓林经常有交谈，有通讯，有问有答。对企业管理逐渐产生了兴趣。我喜欢看他的书，他也喜欢听我的演讲。如果他有事，分不了身，就请助手去录音，拿回去仔细听。所以，我的一些观点，他掌握得很熟练，运用自如。看他先后出的这几本书，可以看出他在理论上用的功夫。

梓林写书的特点是：不断有创新，有进步，更有探索，经常提出新问题。这本书从内容到形式都进行了大胆的尝试。出版社敢于首印两万套，表明对这本书的市场前景有相当大的把握。我认为一本书能不能帮助一个人，不仅取决于书的内容，尤其取决于读者在学习上的心理准备。善于学习的人，能够从作者提供的知识中筛选出对自己有用的东西，用来改进自己。从这方面看，梓林的这本新著非常简洁明了，又配上了漫画，为读者创造了更为广阔的思考空间。相信读者一定能够从中获得额外的收获。



茅于軾

2004年4月1日 于北京南沙沟寓所



序

言

公司死了，管理还活着

《企业游戏隐规则》是一部比较吊胃口的漫画丛书。一是游戏往往使大家有参与的冲动；二是大家都希望了解游戏的规则，否则在游戏中就不能生存。可是，这个游戏规则却不是公开的，而是隐的。所谓“隐”，就是藏在正式规则以外的地方。早先吴思写了一本《潜规则——中国历史中的真实游戏》，讲到纸面以外的和台下的规则，引起了很大的反响。梓林这部书大概也是这个含义的引伸吧。

如果对一件事情，能把它的隐规则说清楚，应该只有智者和圣贤才能胜任。为什么呢？通常的人只能看见、看到、看清楚、看明白，只有智者和圣贤才能做到看破、看透和看穿。所谓看透、看破、看穿，就是能从事物的反面去看，而并非只从正面去看事物。举例说，如果你能看到生，这叫看见；如果又

能看到死，就叫看透。我看见人，叫看明白；但我还能看见兽和鬼，这叫看穿。所以，如果这本书能给大家揭示出一些隐规则，也就是说，不仅看见正面的，也能看到反面的；不仅能看到阳光的一面，也能看到阴暗的一面；不仅能看到大家认为是“是”的东西，也能看到大家认为是“非”的东西；不仅能看到“似是而非”的东西，也能看到“似非而是”的东西。那么，这样一个“掰开了揉碎了”的过程，对于所有管理企业的人来说，无疑是打开了另一个天地，展示了另一种境界，从而为大家开启了另一条可能的发展道路。

我非常尊敬企业管理这门学科。现代管理据说是从彼德·杜拉克开始的，是他把管理作为非常隆重的学科而进行不断的研究。到目前为止，关于管理的书汗牛充栋。但是，我很遗憾地看到一个现象：企业管理越来越接近于爱情的游戏规则。即到处都是爱情的教材，到处却都是不幸的情史；满街都是企业管理的书，可到处都是破产企业。关于企业的书出得越多，好像企业的问题也越多；管理的书出得越多，现实中管理的问题也越多。所以说，这是一个互相激发和成长的一个市场，如同人越多就对人的研究越多，而似乎人的问题就更多。现实生活就是这样有意思，永远在解决问题的同时激发出新的问题，永远在试图解决问题的过程中由于找到了一个新的角度和视野，于是发现有更多的问题需要解决。也就是说，在企业管理中，出一本书并不能保证能办一批好企业，垮一批好企业或垮一批坏企业也不能保证出一本好书。这样才使得企业管理和出书这两个市场都繁荣。所以，我觉得这本书的应运而生，也应了这样一个隐规则：不幸是幸福的开始，幸福是不幸的市场。

梓林的这部书，形式是比较轻松的，漫画加故事，是如今非常时尚的一种表达方式。现在，我们已经从读长文的时代，进入到读短文的时代；从读文章的时代，进步到读短信的时代；从读文字的时代，变成读图的时代。

梓林的这部书，有点像是在跟企业管理者“调情”，很浪漫，很花哨，也很好玩。我希望它能够撩拨起大家的一点激动，把它带在身边像看“情书”一样，没准儿能够有所成就。虽然，我不能保证这样一条“情路”上都有鲜花，但我保证第一眼看它的时候是快乐的。



浪淘

2004年3月31日 于出差途中



编

者

的

话

一部优秀的文学作品，插图总是作为点缀，就像一幅好的漫画，通常是不需要文字的。然而，现实生活往往充满意外，创新总把常规破。这套《歪脖子说事儿》系列漫画丛书的第一部——《企业游戏隐规则》，就是我社向读者着力推荐的中国第一部企业经营管理类文字配漫画图书，也是阅读界较为罕见的一种另类体裁。其斩头夺尾、只取精华的写作手法，与畅快幽默、生动新颖的取景用图相映成趣，处处蕴含着高度浓缩的人生感悟，是现代都市快节奏人群的手中宝典，尤其适合现代都市中的“忙人”们“悦读”。不论是投资人，或是经理人；大企业“老板”，或是工作室“总裁”；“白领”、“小资”，或

是想了解企业界内各种人的处境与心境的人，随时随地拿起《企业游戏隐规则》，任意从某一页读起，都能在获得一种现场感的同时，咀嚼出现代生活的别样滋味。

“歪脖子先生”是作者用另类手法塑造的另类人物形象，其认识问题的角度和表达思想的语言风格比较独特。作者将自己多年在企业管理实践中的所见所闻、所思所想，借“歪脖子先生”之口，凝结成语录和对话，并一一作了精彩的评点。这些评点，或“揭秘底”，或“反弹琵琶”，或“归谬”，或“点睛”，可谓鞭辟入里，不但解答了现代生活中诸多让人困惑和不解的事情，而且阐释了许多为人处世方面的大道理与小道理，让人感到别有一番意味，甚至茅塞顿开。画家则从简练的文字中尽情引发联想，通过夸张的漫画手法，将一个个意象高度浓缩的生活场景，定格为一幅幅既出人意料之外、又在情理之中的漫画，既生动诙谐，又有美的阐释，使文字与图画彼此映衬，尽显相得益彰之默契。

在信息爆炸的今天，快节奏的生活已经让人难有宁静的读书心境，“快餐食品”从物质延伸到精神，于是，不管人们愿意或不愿意，“读图时代”已经悄悄地向我们走来了。因此，我们有充分的理由相信：《歪脖子说事儿》系列漫画丛书，因其融合逻辑思维与形象思维并运用简洁明快的表达方式，定将为读者创造更为丰富的想像空间；也因其独具的内容精练、寓意深刻、角度新颖、生动幽默的风格，以及在现代电脑绘画艺术上，尤其是文字表达与绘画创作相结合方面的成功，为企业经营管理类图书市场带来一股清新的空气。

阅读之乐往往在于，以自己的生活阅历为基础去体会其他人看世界的角度，何况我们在这里所提供的是“歪脖子先生”的角度呢？





目

录

1 职 场 疑 惑 2

找一个人才难，找一个优秀人才更难，找一个能够配合默契的优秀人才尤其难；找一份工作不容易，找一份高收入的工作更不容易，找一份既称心如意又收入颇丰的好工作尤其不容易。

员工知道，老板不是为了帮他解决就业才开公司；老板也知道，员工并不是为了贡献剩余价值才来打工。正因为各人有各人的打算，所以才有职业场里的人头攒动、交易兴隆。在做这些交易的时候，人们究竟该怎么算账，其实是一门学问。



- 为什么要撤销食堂?
- 你为什么从来不批评我?
- 谁的道理是道理?
- 为什么别人会付大价钱给我?
- 为什么你不把我调来?
- 叫板
- 廉价谋职
- 如此套近乎
- 怀才不遇说
- 标准件与非标准件
- 误会了不是?
- 使自己便宜下来
- 什么决定你的收入?
- 最怕的是厌倦
- 有些岗位是过渡性的
- 感情与共事
- 年薪几何?
- 人才流动
- 做既喜欢又能挣钱的事
- 战士之歌
- 爷·牛·青蛙
- 留住人才是不容易的
- 资源魔方
- 就业与失业
- "超剩余价值论"



2 出 招 应 招 2

生活的圈子其实很小，有些人不管你喜欢不喜欢，你都得天天跟他打交道。

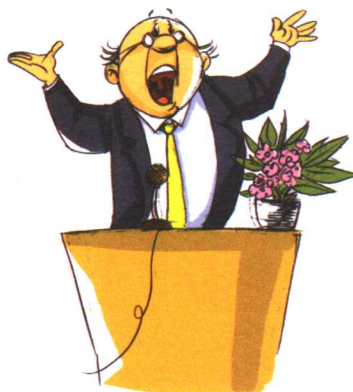
可供的选择其实不多，不管你觉得自己多么聪明、多么会出招，人家同样也会拆招应招。

人们在职业场里使出的招数是否见效，最终都不取决于出招人，而取决于应招人，或者取决于出招人是否事先猜对了应招人的招。

招数太复杂，交往成本自然上升。于是，低成本的处世态度往往是大智若愚，是以不变应万变——“夫惟不争，天下莫能与之争”。

- 秘密与待遇
- 完全的信任就是不信任
- 什么时候该说真话?
- 建设性的反对派
- 什么人最难缠?
- 男人之间的感情问题

- 自为与自在
- 沉默……
- 小心是一种累
- 拍马屁
- 不反对未必是支持
- 贪婪与感恩
- 关心与尊重
- 谁让谁走
- 别说是倒贴感情
- 轻信与轻言
- 希望与借口
- 铅笔与钢笔
- 心地·心态·心情
- 原则
- 尊严的代价
- 好心如何好报
- 什么是随和?
- 还是应该与聪明人为伍
- 原则与得罪



3 流 行 心 力 2

理想的人应该是这样一种动物：用“脑”来工作，用“心”来生活。

尽管工作只是为了更好的生活，但“心”还是经常被带进原本只要“脑”的职业场。“心”的加入，使理性常常变成情感的奴隶，智商总被情商所蒙蔽，结果企业文化开始大行其道。这很让一些只看重“脑力”，不看重“心力”的企业家跌破眼镜。

虽然流行的未必是好东西，例如禽流感；但好东西还是会流行的，例如企业文化。

- 当忠诚是一种“武器”的时候……
- 冬虫夏草
- 水肿病与老虎屁股
- 效用函数中的道德系数
- 认错的悖论
- 尊重别人的意愿
- 钱与幸福
- 睁开眼睛不能尿炕
- 生活环境决定生存手段
- 真正的讨好是把事做好
- 发牢骚要有立场
- 信赖的作用
- 使命感和责任感
- 开发智力
- 知恩才能图报

- 让你有事做就好
- 沉默是金
- 消除误会
- 言行一致的重要
- 信任的作用
- 个人与集体
- 彼文化非此文化
- 建设优秀的企业文化
- 企业理念
- 企业文化的表述
- 预期与企业文化
- 倾听与发指令
- 同情与理解
- 计划与信心
- 张弛有度



壹
职场疑惑

找一个人才难，找一个优秀人才更难，
找一个能够配合默契的优秀人才尤其难；找
一份工作不容易，找一份高收入的工作更不
容易，找一份既称心如意又收入颇丰的好工
作尤其不容易。

员工知道，老板不是为了帮他解决就业
才开公司；老板也知道，员工并不是为了贡
献剩余价值才来打工。正因为各人有各人的
打算，所以才有职业场里的人头攒动、交易
兴隆。在做这些交易的时候，人们究竟该怎
么算账，其实是一门学问。





● 为什么要撤销食堂？

炊事员：“为什么公司要撤销自己的食堂？”

公司经理：“既然通过市场能够很好地解决吃饭问题，公司就犯不着养一个成本高且脸色难看的人。”

分析：

A. 单位有食堂固然方便，但成本太高，脸色太难看，是其消失的两个主要原因。

B. 由于缺乏内部竞争，容易使企业原有的公共服务部门运作成本居高不下，从而逐渐失去其存在的意义。所以，那些不与市场直接打交道的企业员工，也应该时时盯住市场，当发现市场能够提供更便宜的服务时，自己离失业就不远了。

C. 距离市场越远的人，越容易被市场淘汰，因为没有直接的压力，往往缺乏提升工作能力的动力。



