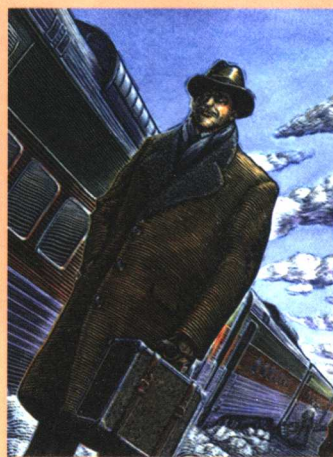


小故事大道理系列丛书

以史为鉴，以事为镜，感悟管理大智慧

读故事 学管理

经典收藏本
JINGDIAN SHOUCAO BEN



● 王一心 编著

海潮出版社

小故事大道理系列丛书

以史为鉴，以事为镜，感悟管理大智慧

读故事 学管理

● 王一心 编著

经典收藏本
JINGDIAN SHOUCAI BEN



海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

读故事 学管理 / 王一心编著. —北京: 海潮出版社, 2005

ISBN 7-80151-996-5

I. 读… II. 王… III. 管理学—通俗读物 IV. C93-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 041444 号

读故事 学管理

王一心 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话: (010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

中国文联印刷厂印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 24 字数: 500 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7-80151-996-5/C·228

定价: 45.00 元

卷首语

实践管理理论、阐述管理思想是一件复杂的事情，有时会让管理者摸不着头绪，甚至感到迷茫。如何真正的理解并掌握企业管理艺术，不妨先看这样一个事实：越是深刻的道理其表现形式越是简单！

故事是历史的记录，艺术的结晶，思想的升华。有时，我们不得不惊奇：管理中许多艰深的题目竟然可以用一则简单而深刻的故事轻松表达。

在学习管理艺术的过程中，令人感悟的故事和真实精彩的案例总是更能给予人更多的启发，它往往能起到举一反三、事半功倍的效果，而这比单纯的说教有效得多。

本书从众多古今中外的经典故事和精彩案例中精心遴选了近 500 篇，它们或说理生动，或寓意深刻，或思想犀利，或耐人寻味，在这些故事的基础上阐述了现代公司的众多管理理论，并把管理寓意化，有效解决了管理学艰深枯燥、难以为大众接受的问题。

本书包含了管理中的许多重要领域，这些理论相辅相成，诠释了现代公司里经常出现的各种不同的问题。翻开本书，悉心品味这些永远不会被磨灭的经典故事，读之让人回肠荡气，思之其味无穷，想必对每一位读者都会有所启迪和裨益。

目录

第一篇 成功素质与心态

001	留一只眼睛看自己	/3		
002	永远拥有尝试的勇气	/3		
003	始终拥有积极的心态	/4		
004	善于团结就是力量	/4		
005	大胆地冒险	/5		
006	宽容会让世界更美丽	/5		
007	拥有责任感	/6	018	专心走好自己脚下的路 /13
008	信心创造奇迹	/6	019	态度决定看法 /14
009	从零开始的心态	/7	020	高度的自我激励 /15
010	做最重要的事情	/8	021	没有欲望，就没有动力 /15
011	要不断地适应变化	/8	022	必须懂得自救 /16
012	处变不惊的魄力	/9	023	把握自己的命运 /16
013	保持乐观	/10	024	强大的影响力 /17
014	要有等待的耐心	/10	025	把握步调与节奏 /18
015	真正认识拥有资源的作用	/11	026	永远的坐票 /18
016	勇于创新的精神	/11	027	战胜自己的能力 /19
017	学会选择，学会放弃	/12	028	重视他人 /20
			029	锲而不舍，金石可镂 /21
			030	不断地进步 /22
			031	永远不要放弃 /22
			032	将时间掌握在自己手中 /23
			033	习惯决定出路 /24
			034	细节决定成败 /24

目录

035	“小气”的哲学	/26
036	勤俭持家是致富之路	/27
037	积小胜为大胜	/27
038	注重悟性与洞察力	/28
039	逻辑的重要性	/29
040	抓住事物的根源	/29
041	活用头脑	/30
042	成功是成功之母	/30
043	人的潜力是无穷的	/31
044	学会适应与改变	/32
045	从致富梦想到牛和鸡	/32
046	如何拥有 100 万	/33
047	光明与火把	/33
048	如何用 80 美元旅行世界	/34
049	心别被烧伤	/35
050	穷与富的差别只是一条线	/36

第二篇 目标实现与决策

051	未雨绸缪，方能有备无患	/39
052	抓住事物的本质	/39
053	炒鸡蛋陷阱	/39
054	学会“独断”	/40
055	欲速则不达	/41
056	框架是成功决策的关键	/42
057	群体决策的局限	/43
058	以解决问题为导向	/44
059	经验的误区	/45
060	以偏概全带来危机	/46
061	改变最初想法	/47
062	决策近视症	/47
063	直觉的误区	/48
064	感觉过于良好之失	/49
065	群策群力	/50
066	理应更新评价其他的选择	/51
067	目的永远在技巧和方法前面	/52

目录

068	将目标量化	/53			
069	目标比速度更重要	/53			
070	分段实现大目标	/54			
071	目标带来永恒的动力	/55			
072	从不同的角度考虑问题	/56			
073	关注最后的结果	/57			
074	善于分析利用环境	/57	085	只选一把椅子	/64
075	首先,确定正确的方向	/58	086	选择离你最近的那一个	/65
076	将现实和理想统一	/59	087	尽力而为,也要量力而行	/65
077	对环境做深入的调查	/60	088	成功等于目标	/66
078	正确地思考	/60	089	知道自己的目标是什么	/66
079	有时,复杂的不是问题	/61	090	获胜只是一个事件	/67
080	不为小利所动	/61	091	看不到目标最可怕	/67
081	两种不同的选择	/62	092	只瞄准自己的目标	/68
082	放开爪子	/62	093	目标导致结果	/68
083	因时用势的郭芳枫	/63	094	如何走完三千二百万次	/69
084	不要忘记利润才是第一的	/64	095	不断的瞄准射击	/69
			096	$1 + 1 = ?$	/70
			097	将重要目标简单轻松化	/70
			098	根据目标作相应的改变	/71
			099	成功之门不能降低标准	/71
			100	适合的才是最好的	/72

目录

第三篇 把握机遇与风险

101	千万不要有赌的心理	/75			
102	谨慎地面对诱惑	/75			
103	始终做到事前控制	/76			
104	行动大于一切	/76			
105	将无用变为有用	/77			
106	大成若缺，其用不敝	/78			
107	把握真正的机会	/78			
108	珍惜自己需要的东西	/79			
109	把握第一次机会	/79			
110	永远想着你的对手	/80			
111	留意周围的小事	/80			
112	要有非凡的应变力	/82			
113	机遇是创造出来的	/82			
114	善于变化	/83			
115	走点弯路，换个方式	/83			
116	人无我有，人有我新	/84			
117	用积极的态度去思考	/84			
			118	选择最恰当的时机	/85
			119	发现机会的起点	/86
			120	不要受困于习惯	/87
			121	重视每一次尝试	/87
			122	付出才有收获	/88
			123	机遇偏爱有胆识的人	/89
			124	美景不必在远方	/89
			125	天平另一端的砝码	/90
			126	小公务员之死	/90
			127	壳牌公司的机遇	/91
			128	经典的针头事件	/91
			129	谈谈孤注一掷	/92
			130	畅销源于好广告	/93
			131	泰国酒店	/94
			132	希尔顿饭店	/95
			133	艾迪雪先行反落被动	/95
			134	不发明只改进的松下	/95

目录

135	不善于自讼的巨人集团	/96
136	顾客认可后再定价	/96
137	相机而动者必成赢家	/97
138	加深印象的广告高招	/97
139	雷利自行车被人收购	/98
140	日本人的蘑菇谈判术	/98
141	面向农村的宿迁塑料	/99
142	屈居第二的推销方法	/99
143	五百万美金征求意见	/100
144	先把市场弄明白再干	/100
145	宇宙足球厂乐意赔款	/101
146	情侣苹果	/101
147	对比销售	/101
148	永远替客户着想	/103

第四篇 创新变革与经营

149	变是惟一的不变	/105
150	变革就是要克服惯性	/105
151	别被自己的习惯绑住	/106
152	重视售后服务	/107
153	不断地追求低成本	/107
154	1 + 1 > 2	/108
155	重视客户评价	/109
156	始终以顾客为核心	/109
157	需求是创造出来的	/110
158	杰出的创意就是金钱	/111
159	将资源实施有效配置	/111
160	弱点与全局	/112
161	预防重于治疗	/113
162	财流利自生	/113
163	全面地分析事物	/114
164	变革需要勇气与决心	/116
165	钓鱼式经营法	/116

目录

166	负债经营的学问	/117		
167	抓住消费主流	/118		
168	世纪之谜	/118		
169	仁义生财	/119		
170	善用“逆反心理”	/119		
171	用小鱼钓大鱼	/120		
172	把流水的声音变成商品	/121	182	丰田如何消灭“仓库” /130
173	计算机行业的流星	/121	183	铁腕重振“日立” /132
174	贾尼尼：危机关头显身手	/123	184	未能预见结果的更名 /132
175	威尔逊：先声夺人	/124	185	强者对市场疲软说“不” /134
176	奥纳西斯：乘间击瑕	/125	186	希尔顿的生意经 /134
177	松下的惊人之举	/126	187	不可只依靠一种产品 /136
178	雅诗兰黛的创业秘密	/126	188	拨云见月的“三角经营” /136
179	名牌的失误	/127	189	减时提薪赢来一年腾飞 /137
180	斯隆大改组，通用大起飞	/128	190	创新就像打棒球 /138
181	奥利维重现生机	/130	191	创新中求发展 /139
			192	巧用新闻媒介 /139
			193	让顾客感到够分量 /140
			194	歪打正着，将错就错 /140
			195	次品也畅销 /141
			196	“三联”的经营之道 /142

目录

第五篇 远大战略与抱负

197	只有雄鹰才能猎到大目标	/145		
198	eBay 如何以小搏大	/145		
199	成功者，必先执著于事业	/147		
200	全球直销巨头的中国梦	/148		
201	洛克菲勒独有的魄力	/149		
202	小鲨鱼的经历	/149		
203	爱默生的不败秘诀	/150	214	你有你的优势 /159
204	肯德基企业使命的调整	/152	215	不要等待别人解决你的苦 /159
205	麦德龙的中国市场战略	/152	216	喜欢自己，相信自己 /160
206	不要永远等下去	/154	217	先想像成为，然后才能拥有 /161
207	术业有专攻	/154	218	征服生命中的所有恐惧 /161
208	海尔只吃“休克鱼”	/155	219	不要活在别人的阴影下 /162
209	福特使汽车消费大众化	/156	220	其实世界没有那么可怕 /162
210	不要为打翻的牛奶哭泣	/157	221	我还有一个苹果 /163
211	极限就是自己画的一条线	/157	222	人的天赋不是无偿的 /163
212	跳出你心中的高度	/158	223	生命价值来源于你自己 /164
213	失败都是自己造成的	/158	224	从石头到稀世珍宝 /164
			225	创造成功的力量 /165
			226	老人的微笑 /166
			227	承担起生命的职责 /167
			228	从别人的失败中学习经验 /167
			229	爬起来比倒下去多一次 /168
			230	一个铁钉，失了一个国家 /169

目录

231	比照目标做事	/169
232	正视问题，解决问题	/170
233	人生的真谛	/170
234	爱拼才会赢	/171
235	成功并非一蹴而就	/171
236	挺住，再坚持一下	/172
237	绝望是希望的开始	/172
238	跑得快，还需跑得稳	/173
239	到达顶峰没有什么捷径	/173
240	战胜自己	/174
241	使自己少走弯路	/174
242	学一门游泳技术	/175
243	听不见自己音乐的音乐家	/175
244	任何抱怨都无济于事	/176
245	从灾难中找出价值	/176
246	绝境创造奇迹	/177

第六篇 完善制度与文化

247	将大家的思想统一起来	/181
248	塑造“大家庭理念”	/182
249	工作期间的“聊天会”	/182
250	让法治代替人治	/183
251	制度决定一切	/184
252	凡事预则立	/185
253	始终强调组织行为	/186
254	简单的是最好的	/186
255	独具特色的松下“七精神”	/187
256	修路原则	/188
257	公平是最重要的	/188
258	“破窗理论”	/189
259	活力始于效率激励	/190
260	在第一时间解决问题	/190
261	制度的作用是引导	/191
262	谁说大象不能跳舞	/191
263	春兰的三铁法则	/192

目录

264	击败“关系网”	/193
265	单纯的组织更具效率	/194
266	松下事业部体制	/195
267	巧妙安排退休金	/197
268	“一日厂长制”	/198
269	狼和驴子	/199
270	咀嚼过的苹果不能吃	/199
271	不要怕，不要悔	/200
272	世界上本没有路	/200
273	用庄稼代替杂草	/201
274	把简单的事情重复去做	/201
275	只有海鸥才能飞越大海	/202
276	曾子杀猪的故事	/202
277	沟通才有天堂	/203
278	警惕陷入“经验”中去	/203
279	北大教授讲过的一个笑话	/204
280	从篱笆上的木牌谈起	/204

281	四次龟兔赛跑	/205
282	不要默认合理性	/206
283	猴子和豹的演出推销辞	/206
284	没有对的只有不同的	/207
285	“专家”只能是一个参考	/207
286	别在同一面墙上撞来撞去	/208
287	如何变废为宝	/208
288	驴子过河	/209
289	此路不通	/210
290	飞人的感动	/210
291	常反省自己的错误	/211
292	把周围的人视为好人	/211
293	不要有太多顾虑	/212
294	苹果的吃法	/213
295	取胜之道	/213
296	爱的回答	/214

目录

第七篇 创建团队与激励

297	“薪”情与心情	/217		
298	劣币驱逐良币规律	/217		
299	让薪酬和业绩一起走	/219		
300	将成就感送给你的属下	/219		
301	将珍珠穿成项链	/220		
302	让员工感到“有奔头”	/221		
303	不要让一个人独得	/222	313	激励是有效的管理手段 /228
304	团队精神不是吃大锅饭	/225	314	将才和帅才必不可少 /229
305	人和事业兴	/223	315	毛毛虫法则 /229
306	激发起员工的团队精神	/224	316	个人优秀意义不大 /230
307	螃蟹文化	/225	317	人的潜力极限需要刺激 /231
308	创建和谐的组织环境	/225	318	团队协作需要默契 /231
309	心理暗示的奇妙功效	/226	319	发自内心地合作 /232
310	朝三暮四的分配方法	/226	320	职工是企业的上帝 /233
311	木桶定律	/227	321	勤快狗和懒惰猫 /234
312	将团队步调协调一致	/277	322	好胜心可以创造奇迹 /234
			323	史考勃先生的妙招 /235
			324	恩威并施之道 /236
			325	不花钱让员工干劲十足 /236
			326	让员工突击大笔订单 /237
			327	把公司交给员工 /238
			328	上下齐心，共谋振兴 /239
			329	我为你感到骄傲 /240

目录

330	既得利益不宜剥夺	/241
331	学会激励员工再创佳绩	/242
332	猎人、猎狗与兔子	/242
333	创造的就是完美的	/244
334	没有火花就没有惊雷	/244
335	争斗是双方共同的葬礼	/245
336	苍蝇与冠军	/245
337	嫉妒不能予以正确的导航	/246
338	用赞美别人来抬高自己	/246
339	为别人喝彩	/247
340	请不要指手画脚	/247
341	猜忌是信任的大敌	/247
342	受益一生的四句话	/248
343	给予之后才会有回报	/249
344	金钱并非万能	/249
345	每个人都需要良性暗示	/250

第八篇 领导艺术与沟通

346	坏消息要尽快传播	/253
347	赏罚分明，以理服人	/253
348	任务下达要明确	/254
349	将考核的内容及时反馈	/254
350	信任是领导的基石	/255
351	管理的根本是管心	/256
352	严于律己，宽以待人	/256
353	胸中装着全局	/257
354	坚持量才适用	/257
355	说话是个大学问	/258
356	刺猬法则	/258
357	温暖胜于严寒	/258
358	容忍部属的批评	/259
359	柔弱胜刚强	/259
360	缺乏沟通是误解的开始	/260
361	倡导“自主管理”	/261
362	重复一次别人的话	/262

目录

363	时刻保持微笑	/263		
364	善于倾听	/264		
365	重视情意	/264		
366	身先士卒	/265		
367	重视自己的言行	/266		
368	真诚的关怀	/267		
369	寻找听不到的声音	/268	380	为别人着想 /274
370	发奖金的艺术	/269	381	华陀医治受伤的巨龙 /275
371	明确自己的位置	/270	382	住友如何对待发怒的员工 /276
372	保护下属的热情	/270	383	运用斥骂的艺术 /277
373	信任的力量	/271	384	与最下层直接对话 /278
374	一声盛赞，解决一切问题	/271	385	与员工合作 /279
375	尊重下属	/272	386	批评的艺术 /280
376	皮革马利翁效应	/273	387	妙用“餐桌面谈法” /281
377	真诚相见	/273	388	艾科卡妙手除“帕金森” /281
378	小花猫与猫头鹰的孩子	/273	389	冬天与春天 /282
379	放大镜和望远镜	/274	390	有斑点的珍珠 /283
			391	信任 /283
			392	听的艺术 /284
			393	访问高僧 /284
			394	鸭子有几只腿？ /285

目录

第九篇 认人选人与用人

395	唯才是举, 不论亲疏	/289		
396	鲶鱼效应	/289		
397	造人先于造物	/290		
398	善于从小事入手	/291		
399	做一个好伯乐	/292		
400	将个人与整体协调一致	/292		
401	让下属亲自去体验	/292	411	用人不疑, 疑人不用 /297
402	“等距外交”的艺术	/293	412	让每个人都发挥优势 /297
403	人才是逼出来的	/293	413	学会用多种策略 /298
404	重视经验, 尊重经验	/293	414	锯掉椅背 /298
405	留下热爱事业的人才	/294	415	中层主管是关键 /299
406	招募敢想敢作的人才	/295	416	把握人性, 战无不胜 /299
407	遇到毒瘤, 立即清除	/295	417	培训是最好的投资 /300
408	以欲从人	/295	418	拿破仑的胆略 /300
409	无为而治	/296	419	本田公司的想法 /301
410	言传不如身教	/297	420	何不造成人人斗智的局面 /302
			421	越级发指令是无能的表现 /302
			422	关键是我们有很深的感情 /303
			423	不拘一格育人才 /304
			424	麦科马克炒鱿鱼的做法 /305
			425	刘邦的自知之明 /306
			426	效果奇佳的“大众”裁员 /306
			427	省了大钱的改革 /307