

管理故事

(一)

黄兵明 主编

北京银冠电子出版有限公司

目 录

最优秀的草.....	1
自卑的小黑羊.....	2
一张价值 2.5 万美金的纸条.....	3
条件反射与习惯.....	4
协作的力量.....	5
输得有道理.....	6
金子与大蒜.....	1 7
袋鼠与笼子.....	1 8
扁鹊的医术.....	1 9
曲突徒薪.....	2 0
秀才买材.....	2 1
表演大师.....	2 2
辞职.....	2 2
选择.....	2 3
赶考.....	2 4
骆驼.....	2 5
分粥.....	2 6
推销有术.....	2 7
诚信.....	3 7
被人相信是一种幸福.....	3 8
一个关于诚信的故事。.....	3 9
挥泪斩马谕.....	4 0
分工.....	4 1

标准.....	4 2
体制.....	4 3
表率.....	4 4
竞争.....	4 4
沟通.....	4 5
指导.....	4 6
锻炼.....	4 7
发挥.....	4 8
鞭策.....	4 9
求生反应与速度竞争.....	5 0
青蛙试验与环境作用.....	5 1
老鼠困毙与“度”的把握.....	5 2
鲶鱼效应与机制创新.....	5 4
龟兔重赛与战略运筹.....	5 5
虎、驴之死与风险防.....	5 6
以柔克刚.....	7 2
李世民背后的女人.....	7 3

最优秀的草

有家大型工厂的老板，种田人出身。厂区有块空地，老板觉得空着可惜，便留作自己闲暇种草，他从天南地北引来不同种类的草，种在地上。老板亲自耕耘，就像他当年种庄稼那样。

第一年，老板的辛勤劳动，换来了这样的景象：一丛丛一蓬蓬不同品种的草儿长起来了，有的叶儿纤长，有的叶儿短肥，有的杆儿向上挺立，有的杆儿匍匐在地，总之，给人的印象是杂乱无章，一片狼藉。对此，员工们打心眼里瞧不起老板，认为此人没有品味，老土一个。老板似乎感觉到什么，以后逢节日闲暇之日，便召集手下大小头目，到草地整沟挖墒，施肥浇水。大伙一同将那些长势不旺，病怏怏乱蓬蓬的草除掉了，留下的那些生命力特别旺盛，出类拔萃的草，在草地繁衍生息。

第三年的早春，当田野里的野草刚刚绽芽，老板的草地已是芳草青绿，春意盎然了。大家这才明白，老板留下的是最优秀的草。就在这年的春上，一个考察团来老板的企业取经。老板闭口不谈企业管理经营，却把考察团引到他的草地上，大谈起种草经验来，弄得人家丈二和尚摸不着头脑。老板说，我在这块空地上引进了不同种类的草，让草儿自由生长，不管它

是名贵的还是普通的，谁在咱地盘上长得最好就留下，不好的则淘汰。我不光自己种，还让属下来种。结果，大家通过种草都明白一个理……老板说到这儿卖起了关子，不说了。倒是考察团的团长接过话茬说：明白了，这个理是，发现留住养好最优秀的草，这与用好人才同是一个理啊！

一语道破天机，在场的员工顿时恍然大悟。打这以后，老板的草地一年比一年生机勃勃，老板的事业也像他的草地那样，一年比一年兴旺起来。

自卑的小黑羊

农夫家里养了三只小白羊和一只小黑羊。三只小白羊常常因为有雪白的皮毛而骄傲，而对那只小黑羊不屑一顾：“你自己看看身上像什么，黑不溜秋的，像锅底。”；“依我看呀，像炭团。”；“像穿了几代的旧被褥，脏死了！”

不但小白羊，连农夫也瞧不起小黑羊，常常给它吃最差的草料，时不时还对它抽上几鞭。小黑羊过着寄人篱下的日子，也觉得自己比不上那三只小白羊，常常伤心地独自流泪。

初春的一天，小白羊与小黑羊一起外出吃草，走得很远。不料寒流突然袭来，下起了鹅毛大雪，它们躲在灌木丛中相互依偎着……不一会儿，灌木丛和周

围全铺满了雪，雪天雪地雪世界。它们打算回家，但雪太厚了，无法行走，只好挤做一团，等待农夫来救它们。

农夫发现四只羊羔不在羊圈里，便立刻上山找，但四处一片雪白，哪里有羊羔的影子哟。正在这时，农夫突然发现远处有一个小黑点，便快步跑去。到那里一看，果然是他那濒临死亡的四只羊羔。

农夫抱起小黑羊，感慨地说：“多亏小黑羊呀，不然，羊儿可都要冻死在雪地里了！”

一句禅：俗语说，十个指头有长短，荷花出水有高低。组织内部，各种类型的员工都会有，作为人力资源管理者，不能一叶障目，厚此薄彼，而应该因人而异，合理配置人力资源，充分调动各类员工的积极性，最大限度地发挥他们的潜能。富有开拓创新精神者，可以让他从事市场开发工作；墨守成规、坚持原则者，可以让他们搞质量监督检查；善于钻研、勤于思考者，可以让他们搞新产品的研发……天生我才必有用，从某种意义上说，很少有无能的员工，而无能的人力资源管理者则比比皆是。

一张价值 2.5 万美金的纸条

伯利恒钢铁公司总裁舒瓦普请效率专家利进行企业诊断，总裁介绍说：我们知道自己的目标，但不

知怎样更好地执行计划。利说可以在 10 分钟内给他一样东西，这东西至少能把公司业绩提高 50%。利递给总裁一张空白纸条，让他在纸上写下第二天要做的六件最重要的事。总裁写完六件事后，利让他在纸条上用数字标明每件事对总裁及公司的重要性次序。利接着说：“现在把这张纸放进口袋。明天早晨第一件事是把纸条拿出来，做第一项。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直到完成为止。然后用同样的方法做第二项，第三项……直至你下班为止。如果你只做完第五件事或者第四件事，那也不要紧。因为你总是做着最重要的事。”整个会见历时不过半个小时。几个星期后，利收到一张 2.5 万美元的支票和一封信。舒瓦普在信中说，从钱的观点看，那是他一生中最有价值的一课。

条件反射与习惯

父子两住山上，每天都要赶牛车下山卖柴。老父较有经验，坐镇驾车，山路崎岖，弯道特多，儿子眼神较好，总是在要转弯时提醒道：“爹，转弯啦！”有一次父亲因病没有下山，儿子一人驾车。到了弯道，牛怎么也不肯转弯，儿子用尽各种方法，下车又推又拉，用青草诱之，牛一动不动。

到底是怎么回事？儿子百思不得其解。最后只有

一个办法了，他左右看看无人，贴近牛的耳朵大声叫道：“爹，转弯啦！”

牛应声而动。

牛用条件反射的方式活着，而人则以习惯生活。一个成功的人晓得如何培养好的习惯来代替坏的习惯，当好的习惯积累多了，自然会有一个好的人生。

一句禅：永远不能适应这个世界 注定他要改变这个世界。

协作的力量

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，他们经

过遥远的跋涉，来到了海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

输得有道理

有位年轻人在岸边钓鱼，旁边坐着一位老人，也在钓鱼。两人坐得很近。奇怪的是，老人家不停有鱼上钩，而年轻人一整天都没有收获。年轻人终于沉不住气了，问老人：“我们两人的钓饵相同，钓鱼的地方也一样，为什么你就能轻易钓到鱼，而我却一无所获呢？”

老人从容答道：“我钓鱼的时候，只知道有我，不知道有鱼；我不但手不动，眼不眨，连心也似乎静得没有跳动，于是，鱼便不知道我的存在，所以，它们咬我的鱼饵；而你心里只想着鱼吃你的饵没有，眼睛也不停地盯着鱼，见有鱼来咬钩，心就急躁，情绪不断变化，心情烦乱不安，鱼不让你吓走才怪，又怎会钓到鱼呢？”

一句禅：

一个人只有知道自己的短处，才能胜券在握；只看到别人的成就，而不知人家背后成功的原因，已输了一半；若此时不知检讨，只懂嫉妒或自怨自艾，那

就输定了。

孙武练兵

《左传》记载：孙武去见吴王阖闾，与他谈论带兵打仗之事，说得头头是道。吴王心想，“纸上谈兵管什么用，让我来考考他。”便出了个难题，让孙武替他*练姬妃宫女。孙武挑选了一百个宫女，让吴王的两个宠姬担任队长。

孙武将列队*练的要领讲得清清楚楚，但正式喊口令时，这些女人笑作一堆，乱作一团，谁也不听他的。孙武再次讲解了要领，并要两个队长以身作则。但他一喊口令，宫女们还是满不在乎，两个当队长的宠姬更是笑弯了腰。孙武严厉地说道：“这里是演武场，不是王宫；你们现在是军人，不是宫女；我的口令就是军令，不是玩笑。你们不按口令*练，两个队长带头不听指挥，这就是公然违反军法，理当斩首！”说完，便叫武士将两个宠姬杀了。

场上顿时肃静，宫女们吓得谁也不敢出声，当孙武再喊口令时，她们步调整齐，动作划一，真正成了训练有素的军人。孙武派人请吴王来检阅，吴王正为失去两个宠姬而惋惜，没有心思来看宫女*练，只是派人告诉孙武：“先生的带兵之道我已领教，由你指挥的军队一定纪律严明，能打胜仗。”孙武没有说什

么废话，而是从立信出发，换得了军纪森严、令出必行的效果。

一句禅：做人难，做个优秀的管理人才更难。特别是担任管理职务的中层干部，往往会遇到孙武这样的问题，制定一些政策出来在推行的时候却因为触及了一些人的旧有利益而无法施展。这些人或者是比自己职位更高，或者有很多自己开罪不起的背景，他们形成的阻碍会让你进退两难。

正所谓“慈不掌兵”，管理者就应该坚持正确的原则，虽然推行的结果可能是得罪一些高层人士导致自己的职位不保，但如果你的政策推行不下去那你的前途同样玩完。这就是我们通常所说的机会成本，它所运用的就是经济学最常用的一种理论：博弈论。其实只要你真正是客观公正地执行政策，而不是过多纠缠于自己的私利，你成功的机会还是很大的。

作战之计已定便执行，决定发兵便马上行动；将帅不需怀疑计划，士兵也不需乱想心疑。

汉克

五岁的汉克和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林里干活。突然间，下起大雨来，可他们只带了一块雨披。爸爸将雨披给了妈妈，妈妈又给了哥哥，哥哥又给了汉克。汉克问道：“为什么爸爸把雨披给了妈妈，妈

妈给了哥哥，哥哥又给了我呢？”爸爸回答道：“因为爸爸比妈妈强大，妈妈比哥哥强大，哥哥又比你强大呀，我们都会保护比较弱小的人。”汉克左右看了看，跑到一边将雨披撑开，挡在了风雨中飘摇的一朵娇弱的小花上面。这个故事告诉我们：真正的强者不一定多么有力，或者多么有钱，最重要的在于他对别人多有帮助！责任可以让我们将事情做完整，爱可以让我们把事情做得更好！

陈阿土

陈阿土是台湾农民，从没出过远门。终于，他得到一次参加旅游团出国旅游的机会。国外的一切对他来说都是非常新鲜的，尤其是他参加是一个豪华团，一人住一个标准间，这更令他感到新奇不已。这天早晨，服务生敲门送早餐时对他大声说道：“GOOD MORNING，SIR！”陈阿土愣住了：这是什么意思？在自己的家乡，一般陌生的人见面都会问：“您贵姓？”想到这儿，陈阿土大声喊道：“我叫陈阿土！”如是这般，连着三天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说：“GOOD MORNING，SIR！”。而陈阿土亦大声回道：“我叫陈阿土！”几天下来，他非常生气：这个服务生也太笨了，天天问自己叫什么，告诉他吧他记不住，真烦！终于，他忍不住了，跑去问导游“GOOD

MORNING, SIR!”是什么意思，导游告诉他答案，“天啊！真是丢死脸了！”回到房间后，陈阿土反复练习“GOODMORNING, SIR!”这句话，以便能体面地应对服务生。第二天早晨，服务生照常来敲门，门一开，陈阿土就大声叫道：“GOOD MORNING, SIR!”与此同时，服务生叫的是：“我是陈阿土！”

这个故事告诉我们：人与人的交往，常常是意志力与意志力的较量，不是你影响他，就是他影响你。而我们要想成功，就一定要培养自己的影响力；只有影响力大的人，才可以成为生活的最强者！

鹦鹉

一人去买鹦鹉，看到一只鹦鹉前标牌上写着：此鹦鹉会两门语言，售价二百元。另一只鹦鹉前标牌则标道：此鹦鹉会四门语言，售价四百元。两只都毛色光鲜，非常可爱，到底该买哪只呢？这人转啊转，拿不定主意。这时，他突然发现一旁还有一只老掉了牙的鹦鹉，毛色暗淡散乱，标价八百元！这人赶紧将老板叫来：“这只鹦鹉是不是会说八门语言呢？”店主说：“不。”这人就觉得奇怪了：“那为什么这只鹦鹉又老又丑，又没有能力，会值这个数呢？”店主回答：“因为另外两只鹦鹉都叫这只鹦鹉老板。”

这个故事告诉我们：真正的领导人，自己能力不一定

有多强，只要有这个小国的人到中国来，进贡了三个一模一样的金人，金光闪闪的，把皇帝高兴坏了。可这小国的人不厚道，给中国皇帝出了一道难题，问这三个金人哪个最有价值？皇帝想了许多办法，请珠宝匠来检查，称重量，看做工……结果都是一模一样的。怎么办，使者还等着回去向他的国王汇报呢，泱泱大国，不会连这点小事都搞不定吧？最后，一位老臣说他有办法，只见他胸有成足地拿着三根稻草，抽出其中的一根，插入第一个金人的耳朵里，稻草从金人的另一只耳朵出来；插入第二个金人的稻草则从它嘴巴直接掉了出来；而第三个金人，稻草进去后则掉进了金人的肚子里。老臣说：“第三个金人最有价值！”使者默默无语，答案正确……

一句禅：最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一张嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。

A与B

A对B说：“我要离开这个公司，因为我恨这个公司！”B建议道：“我举双手赞成！你一定要给公司点颜色看看！不过，你现在离开还不是最好的时机。”A问为什么，B说：“如果你现在走了，公司的损失并不大，你应该趁着现在还在公司这个机会，拼命地去为

自己拉些客户，成为公司独挡一面的人物，然后再带着这些客户突然离开公司，公司才会受到重大损失，非常被动，然后你……”A觉得B说的非常在理，于是努力工作。事遂所愿，半年多的努力工作后，A有了许多忠实的客户。再见面时，B问A：“现在是时候了，要赶快‘行动’喔！”A淡然笑道：“老总已经跟我长谈过，准备升我为总经理助理，现在我暂时没有离开的打算了……”

一句禅：其实，这也正是B的初衷。一个人工作，永远都只是为他自己书写人生简历。只有付出大于得到，让老板真正看到你的能力大于位置，才会给你更多的机会替他创造更多利润。

三个人

有三个人要被关进监狱三年，监狱长给他们三人一个可以实现的要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄进了监狱；法国人浪漫，要了一个美丽的女子相伴；而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。三年过后，第一个冲出来的是美国人，只见他嘴里鼻孔里塞满了雪茄，他大喊道：“给我火，给我火！”原来，他忘记要火了。接着出来的是法国人，只见他手里抱着一个孩子，那个美丽女子手里也牵着一个孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握

住监狱长的手说：“这三年来，我每天都与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”这个故事告诉我们：什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而创造自己更美好的将来。

懂信任、懂放权、懂珍惜，就能团结比自己更强大的力量，从而提升自己的身价。相反，许多能力非常强的人却因过于追求完美，事必躬亲，觉得什么人都不如自己的，最后只能做最好的公关人员、销售代表，却成不了优秀的领导人。

金人

有个小国的人到中国来，进贡了三个一模一样的金人，金光闪闪的，把皇帝高兴坏了。可这小国的人不厚道，给中国皇帝出了一道难题，问这三个金人哪个最有价值？皇帝想了许多办法，请珠宝匠来检查，称重量，看做工……结果都是一模一样的。怎么办，使者还等着回去向他的国王汇报呢，泱泱大国，不会连这点小事都搞不定吧？最后，一位老臣说他有办法，只见他胸有成足地拿着三根稻草，抽出其中的一

根，插入第一个金人的耳朵里，稻草从金人的另一只耳朵出来；插入第二个金人的稻草则从它嘴巴直接掉了出来；而第三个金人，稻草进去后则掉进了金人的肚子里。老臣说：“第三个金人最有价值！”使者默默无语，答案正确……

一句禅：最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一张嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。A对B说：“我要离开这个公司，因为我恨这个公司！”B建议道：“我举双手赞成！你一定要给公司点颜色看看！不过，你现在离开还不是最好的时机。”A问为什么，B说：“如果你现在走了，公司的损失并不大，你应该趁着现在还在公司这个机会，拼命地去为自己拉些客户，成为公司独挡一面的人物，然后再带着这些客户突然离开公司，公司才会受到重大损失，非常被动，然后你……”A觉得B说的非常在理，于是努力工作。事遂所愿，半年多的努力工作后，A有了许多忠实的客户。再见面时，B问A：“现在是时候了，要赶快‘行动’喔！”A淡然笑道：“老总已经跟我长谈过，准备升我为总经理助理，现在我暂时没有离开的打算了……”

其实，这也正是B的初衷。一个人工作，永远都只是为他自己书写人生简历。只