

管理故事|Guanli Gushi

名企治企|MingqiZhiqi

鸬鹚与第三条鱼

最近,做渔业生意的王老板接到了一个大订单,欣喜若狂,但是兴奋之余,仔细一盘算,自家只有15只鸬鹚,根本无法按期交付,即使将隔壁小刘的8只鸬鹚加上,也显得异常吃力。于是,王老板决定召开一次鸬鹚工作会议。第二天一大早,王老板就唤醒了全体鸬鹚,召开工作布置大会,“鉴于目前任务较为紧急,同时也本着‘以鹚为本’的精神,本人决定,从即日起全体鸬鹚的午餐标准由原来的1条金鱼改为2条金鱼,同时工作量加大40%”。这一指令很快得到了多数鸬鹚的欢呼,因为捉鱼的数量仅仅加大40%,而报酬增长了100%。然而几天后,情况发生了变化,很多鸬鹚并没有捕捉到预期数量,就连几个扑捉高手也没有完成,王老板甚是纳闷,便循踪调查,原来很多鸬鹚抱怨,王老板仅在有订单时,才会考虑改善午餐质量,平时很少兑现“以鹚为本”的诺言,趁此也让他瞧瞧颜色……听到这里,王老板一阵抽搐。

晚上,王老板在万福街上最著名的“飘香大酒店”订了一桌饭菜,并打电话给A鸬鹚要求其来赴宴,席间,王老板矢口不提扑鱼问题,而一味询问A鸬鹚近来如何辛苦等诸如此类话题,并许诺从明日起其给其3条鱼午餐。A鸬鹚听后极度感动。此后几天内,王老板故伎重施,结果,至交付之日,王老板不仅如数交货,而且数量还足足多出20%。

启示:

商业企业存在的根本理由就是实现利润的最大化,任何人性化的决策或制度的贯彻执行都是建立在持续的发展和盈利基础之上。同时相对来说,企业规模越庞大,企业文化也就越先进,往往宏伟的事业总是通过企业文化来凝聚和感染优秀人才,因而任何集体企业文化缺失或坍塌都会给企业带来重创,甚至灾难。

从实质上讲,大多数企业雇主或雇员之间更多的是一种纯粹的利益合作关系,并没有实现同舟共济、共进共退的合作理念,因而双方的需求或期望是平行永不相交,这也从另一方面诠释了企业为什么狠抓执行力但依然收效甚微,为什么人才集体流动频现报端。故而企业千方百计导入激励机制,试图大幅提升外部市场表现和个人业绩。

正如寓言中所述,当第二条鱼摆 在你面前的时候,大家都很兴奋,但是短暂的欢悦过后进入平静的时候,鸬鹚们知道这是自己的报酬,而不是个人奖励,也只有当王老板与其单独交谈的时候,每只鸬鹚才认为这是领导对自己工作的肯定和重视,特别是给予第三条鱼的时候(其实所有的鸬鹚都是3条鱼),鸬鹚的真正潜力和动机才被激发出来,取得了骄人成果。

其实在日常的工作中,任务或目标往往都很具体,也很艰巨,员工每天处在这吃紧状态之下,肯定会产生厌倦和较大压力,而部门领导如果能够突破传统职能角色扮演,倾注更多精力于员工潜能激发和情绪调节,绩效就会大放异彩,也许一杯小酒就会获得意外惊喜,也许一声寒暄就能化干戈为玉帛。

(中人网)

应是成为搭舞台的人。”

唐僧取经这个任务,可以被称为舞台,有了这个任务舞台,才能让他的徒弟们有表现的空间和存在价值。而唐僧要做的事,就像杰克·威尔许强调的:“一个成功的领导人,最重要的工作是协助他人成功。”担任单位管理者,出发点不应是为了自己成功,而是透过差异化的管理来协助团队成员达到目的。

什么是差异化管理?唐僧要驯服孙悟空的傲,发现猪八戒的好、鼓励沙悟净的勤,就是差异化的管理。孙悟空这个角色反映在现实职场中,就像人资管理中最棘手的明星员工。主管面对这类员工一定会爱上他所创造的绩效,就像孙悟空降魔伏妖无数一般,没有孙悟空,唐僧恐怕连取经的第一关都过不了。不过唐僧始终无法赞同孙悟空的人格特质,就像明星员工的特质难以被赞同一般。明星员工因为在

专业领域的出众能力,永远希望成为公司的焦点,但却展现过度自我膨胀而鄙视周遭伙伴。I04人力银行公关经理方光玮说,孙悟空会嫌猪八戒偷懒、笑沙悟净没创意,甚至挑战唐僧的权威与判断,却往往忽略成功所需的多元能力。

差异管理:
协助团队完成任务

人力专家认为,唐僧在故事中就是西方取经团队中的领导人,他的工作不是练就十八般武艺,而是要有坚定的信念,在协助别人修成正果之余还能完成自己的取经目标。在《西游记》中,唐僧这个角色的质与量其实并不如孙悟空,这就像管理学大师彼得·杜拉克强调的:“领导人的主要职责,

发掘人才:
提供属下表现舞台

故事中的唐僧为孙悟空戴紧箍咒,随时实时提醒、制伏或转化的工作,如果不是紧箍咒,孙悟空对团队的伤害将大于贡献。方光玮认为,职场中多数人都有罩门,管理者能掌握住明

星员工的罩门,就能给予适当引导让其转变。

猪八戒在故事中其实是个相当有趣的角色,方光玮形容,猪八戒乍看之下对团队似乎没有直接的贡献,但如果少了他,这段旅程就少了许多乐趣,整个团队充满枯燥,相信师徒四人也无法顺利通关,“一个团队中总需要有开心果,让一群严肃的人在枯燥旅程中多些乐趣,猪八戒就是这个开心果。”方光玮认为,猪八戒其实是避免陷入团队迷思的重要角色。

引领团队:
无私支持不抢风头

故事中的孙悟空肩负解决问题的角色,沙悟净肩挑所有行囊,就像负责平日例行营运工作的同仁一样,虽然猪八戒遇到战斗就推给孙悟空,看似好逸恶劳、贪生怕死之辈,但在“孙悟空大战红孩儿”时,他却懂得利用良机救出孙悟空。

如果猪八戒像孙悟空骁勇善战,第一时间就站上火线,两人必然都葬

孩子的教育,从小为孩子灌输家族的理念和价值观。黄秉玉表示,这样的做法是为了培养下一代产生对家族事业的认同感、使命感。

放权给职业经理人

如今李锦记的管理层,是家族成员和外来经理人的组合。记者从李锦记公司了解到,李文达夫妇共有四子一女,均在李锦记家族委员会中担任核心工作。

曾

为李锦记做过培训的快速消费品营销专家陈小龙告诉记者,从2007年起,李锦记从其他快速消费品行业引进了很多经理人,而发挥作用最大的,是现任全球CEO苏盈福。中粮集团福临门事业部总监陈豪告诉记者,李锦记家族在管理上敢于对职业经理人“放权”,老板并不是事必躬亲,他们乐于引进来自世界五百强的职业经理人。而对员工,有着独到的家族式管理方式,员工的工资待遇不逊于欧美企业,在企业的文化建设上也投入不菲。

思维方式带来的不同。
在包头,与小肥羊同年成立的还有一家当时非常火爆的餐厅。但是这家餐厅的老板为人低调,自认为钱够花、觉够睡就可以了。所以这家餐厅至今也只有几家店,并且经历了岁月的剥蚀,最初的火爆也变成了现今的平淡。而小肥羊从一成立,就立志要扩张,要成为行业老大,经过十年打拼,如今成为了“中华火锅第一股”。这是思维方式带来的事业成就的不同。

对于个人也一样,对社会、对工作充满抱怨的人,他的人生会充满痛苦,而一个乐观、心怀感恩的人,他的人生会处处有快乐相伴。人生也就几十年,选择了不同的思维方式,就选择了不同的人生。

思维方式带来的企业进化过程的不同。

唐僧团队管理的艺术

要管理团队中各具特质的成员并不容易,人力专家指出,在中国民间故事中,最佳管理者非《西游记》里的唐僧莫属,因为唐僧、孙悟空、猪八戒与沙悟净师徒四人,靠着紧密的团队合作克服重重困难,完成西方取经任务,这也为我们的职场生态提出新的启发。只要学会做唐僧,你就是最成功的管理者。

差异管理:
协助团队完成任务

人力专家认为,唐僧在故事中就是西方取经团队中的领导人,他的工作不是练就十八般武艺,而是要有坚定的信念,在协助别人修成正果之余还能完成自己的取经目标。在《西游记》中,唐僧这个角色的质与量其实并不如孙悟空,这就像管理学大师彼得·杜拉克强调的:“领导人的主要职责,

是成为搭舞台的人。”唐僧取经这个任务,可以被称为舞台,有了这个任务舞台,才能让他的徒弟们有表现的空间和存在价值。而唐僧要做的事,就像杰克·威尔许强调的:“一个成功的领导人,最重要的工作是协助他人成功。”担任单位管理者,出发点不应是为了自己成功,而是透过差异化的管理来协助团队成员达到目的。

什么是差异化管理?唐僧要驯服

发掘人才:
提供属下表现舞台

故事中的唐僧为孙悟空戴紧箍咒,随时实时提醒、制伏或转化的工作,如果不是紧箍咒,孙悟空对团队的伤害将大于贡献。方光玮认为,职场中多数人都有罩门,管理者能掌握住明

星员工的罩门,就能给予适当引导让其转变。

猪八戒在故事中其实是个相当有趣的角色,方光玮形容,猪八戒乍看之下对团队似乎没有直接的贡献,但如果少了他,这段旅程就少了许多乐趣,整个团队充满枯燥,相信师徒四人也无法顺利通关,“一个团队中总需要有开心果,让一群严肃的人在枯燥旅程中多些乐趣,猪八戒就是这个开心果。”方光玮认为,猪八戒其实是避免陷入团队迷思的重要角色。

引领团队:
无私支持不抢风头

故事中的孙悟空肩负解决问题的角色,沙悟净肩挑所有行囊,就像负责平日例行营运工作的同仁一样,虽然猪八戒遇到战斗就推给孙悟空,看似好逸恶劳、贪生怕死之辈,但在“孙悟空大战红孩儿”时,他却懂得利用良机救出孙悟空。

如果猪八戒像孙悟空骁勇善战,第一时间就站上火线,两人必然都葬

身于红孩儿的三昧真火中。方光玮认

为,团队一定要有多元人才方能应付多变的状况,猪八戒是避免团队陷入集体思维的重要角色,职场中,这样的人才依旧占据相当重要的角色,往往也是避免陷入万劫不复的关键人才。

至于任劳任怨、默默为团队付出的沙悟净,虽然是本事最少的角色,却是担起难度不高、但一定要有人执行的工作。方光玮认为,没有这样的人才,工作就无法确实执行与运作。具备沙悟净特质的员工,虽然不爱抢风头,但管理者仍须给予关爱的眼神,愈是具备这种特质的员工,其实更需要主管的鼓励。

“如果没有你在后端默默付出,我真不知道这个团队要如何前进。”唐僧就是透过这句简单的窝心话,让沙悟净充满坚持下去的动力。方光玮说:

“带领多元团队时,最重要的就是要清楚知道,领导者在团队中的角色是搭舞台,而非抢镜头,然后针对各种不同人格特质的员工,进行管理与鼓励,才能让团队顺利完成目标,人人修成正果。”

(赢周刊)