



GUANLISHIJIE

管理世界

B1

管理有时也得走「弯路」

佚名

日本一家机器制造厂的老板发现装配工人在生产过程中,对一些剩余的小零件总是不太珍惜,常常是随手丢弃,他多次提醒也不见效。

一天,老板突然走到工厂装配区的厂房中间,将一筒硬币抛向空中,任其撒落在各个角落,然后一言不发地踱回了自己的办公室。工人们见状,莫名其妙,一边纷纷拾起散落在地上的硬币,一边对老板的古怪行为议论纷纷。

第二天,老板把装配工人召集起来开会,发表了他的观点:“当你们看到有人把钱撒得满地都是时,表示疑惑,虽然都是硬币,却认为太浪费了,所以一一捡起。但平时你们却习惯把螺帽、螺栓以及其他一些零件丢在地上,从不捡起来。你们是否想过,在通货膨胀越来越严重的今天,这些硬币其实是越来越不值钱了,而你们所忽视的零件却一天比一天有价值。”

一番入情入理的论说,加上让人印象深刻的“表演”,使大家幡然醒悟。从此以后,再也没有人乱丢零件了。

从这个事例,我们可以看出这位老板是一个注重小节的管理者,并体现出了企业管理的执行性。

在企业管理中,如果不通过细致的工作,决策的正确性和执行性是值得怀疑的;一个好的战略决策如果没有在细小问题上的贯彻是没有执行性的。没有细节的战略是一纸空文,所谓“规划规划,墙上挂挂”。

管理是有具有一定方法的,如果故事里的这位老板直接把员工们聚集在一起,然后开始讲一些节约的“大道理”,相信没有几个人能听的下去。而这位老板运用了这种撒硬币的方式,然后形成了对比,这时候,节省这件事情就有了一定的故事性,员工们就很容易接受。比生硬地去讲大道理更有作用。

看来管理有时也得走走“弯路”。

管理者生硬地讲大道理其实作用不大,试试走走“弯路”,学学文中的老板。

小细节成就大生意

陈凤光

在我们日常生活中,有很多不被人注意的细节,它们经常一闪而过,却往往蕴藏着无限的商机。

美心集团的董事长夏明宪就是一个成功的例子。他是重庆渝中人,1989年,他在山城重庆开了一家小五金杂货店。一天,他忽然发现来买水管接头的人多了。他觉得奇怪,这些人买这么多水管接头干什么用?后来一打听才知道,是一些先富起来的山城人,为了自身和家庭财产的安全,开始加固家里的门窗。买水管接头,就是为了将它们焊接起来,做成铁门防盗。他发现这个秘密后,立即意识到机会来了。他马上买来工具边摸索边干,一个多星期,他就做出20多扇“铁柜门”,这就是最早的防盗门。后来顺着这个思路不断发展,就有了现在的“美心防盗门”。原来的五金店小老板变成了现在的防盗门大老板,被誉为当今中国的“门业教父”。



做生活中的有心人,善于捕捉这些细微之处的商机,便能赢得广阔的市场。

周礼

给拒绝找个理由

我有一个朋友在某集团公司做部门经理。有一回,一名客户经他手签了一桩大单,为了表示感谢,这名客户特地送了一对价值不菲的瓷器给他。按公司规定,部门经理是绝不允许收客户礼物的。朋友想拒绝,但又不想让对方难堪,于是他高兴地收下了并说:“谢谢你!希望以后多合作。”

随即,朋友请这位客户小坐一会儿,然后他拿着瓷器转身去了更衣室。没多久,朋友走出来,手里拿着一份精心包装过的礼物,他对这位客户说:“既然咱们是朋友,那就应该礼尚往来,这份小小的礼物,也请你务必收下。”客户见此,没了推辞的理由,只好收下了。

这名客户回到家后,拆开朋友送给他的礼物,谁知里面竟是他送给朋友的那对瓷器。这位客户从心底佩服朋友的做法,并与朋友建立了长期的合作关系。

有时候,拒绝别人就是这么简单,只要你给它加上一层精美的包装,不仅不会伤害到别人,反而会赢得别人的尊重。



企业楷模

Qiyekaimo

谷歌因为“手气不错”这个按钮而每年赔钱1.1亿美元,这个纪录也顺理成章地进入了吉尼斯纪录,之所以不撤下来,是因为“手气不错”让人快乐的地方在于,它们在时刻提醒你:谷歌人不仅有性格,而且充满热情,是有血有肉的人。

谷歌“手气不错”最“赔钱”的按钮

郭龙

现在互联网上的按钮用成千上万来形容显然已经很不合适了,网页的数据已经没有办法来统计了,网页按钮的数量更是多到无法形容。那么你知道在这无数的按钮里哪一个按钮最赔钱吗?

其实这一个按钮我们每一个人都有可能看到过甚至用过,它就是谷歌的“手气不错”按钮。如果你留心观察一下,就会发现百度和谷歌首页形式唯一不同的地方就在于谷歌首页多了一个“手气不错”按钮。

就因为这个按钮,谷歌每年赔钱不少。点击“手气不错”后,用户被直接引向第三方网站,而不会打开显示谷歌广告的面页。据谷歌副总裁玛丽莎·梅耶尔透露,在谷歌搜索中,不足1%的搜索量是通过“手气不错”实现的,这个按钮基本很少人用到,就连玛丽莎·梅耶尔也承认自己很少使用这个功能。

但是有业内人士统计就因为这不不到1%的点击率,谷歌每年损失的广告收入就高达11亿美元。11亿美元,世界上的互联网公司每年能达到的这个数字的绝对称得上是大公司。可是谷歌因为这个按钮而每年赔钱11亿美元,这个纪录也顺理成章地进入了吉尼斯纪录,谷歌的“手气不错”按钮也拥有世界上最赔钱的按钮之称。

那么这个按钮是怎么来的呢?谷歌美女副总裁玛丽莎·梅耶尔揭开了这个谷歌最贵按钮的幕后故事:这个按钮在谷歌刚创立的时候就在谷歌创始人拉里·佩奇的坚持下放了上去。这个按钮之所以取名“手气不错”是为了直



谷歌创始人拉里·佩奇

接给用户提供一个搜索答案,而不是很多的搜索结果。用户在谷歌首页输入关键字,再点击“手气不错”就会直接在浏览器中打开通过该关键字搜索排行第一的网站,如果这个唯一的网站正是你要找的内容,那你真是太幸运了!”玛丽莎·梅耶尔说道。当然,很多时候用户可能被引入一个与自己的搜索目的毫无关系的网站。

那么既然这个按钮如此赔钱,那么为什么不撤下来呢?要知道在谷歌首页的位置用寸土寸金来形容都不能体现首页的值钱,更何况简洁是所有搜索引擎的原则。玛丽莎·梅耶尔对此的解释是,“你知道,拉里·佩奇和塞吉(谷歌创始人)认为——当然我也赞同——一家公司要变得呆板、官僚、甚至唯利是图是很容易的事,而谷歌及‘手气不错’让人快乐的地方在于,它们在时刻提醒你:谷歌人不仅有性格,而且充满热情,是有血有肉的人。”

谷歌的创始人正是通过这样一种方式给外界传达了一个信息:赚钱并不是谷歌的唯一目地,谷歌不仅仅是一家商业公司,更是背负着社会前进的责任!谷歌损失了一部分收入,可是带给人们的却是谷歌一种非商业化的魄力!

谷歌的创始人成功地达到了目的,谷歌在世界各地都受到了好评,而谷歌也被评为世界上最有社会责任心的互联网公司之一,而谷歌的不做恶原则也已经成为了互联网的准则之一。从这个角度来说,这个最赔钱的按钮何尝又不是最赚钱的按钮!

“大润发”制胜的秘诀

陈之杂

1996年,黄明端在台湾桃园县开了一家规模不大的杂货店,因员工不多,很多事情都要他亲力亲为。

一天,黄明端听说高雄有一批海鲜干货正在低价销售,做生意的人当然希望进到便宜货,于是黄明端便叫上司机出发了。车子还没开出多远,司机就对黄明端说:“我们不要急于采购那批干货,因为这批货的价格远远低于市场价,恐怕里面有些不为人知的事情!”

黄明端觉得这位司机说得有理,到了高雄他没有急于进货,而是先拿了点样品去化验,结果发现这批海鲜质量有问题,如果把它放在自己的店里出售,岂不是要捅出大篓子?一位货车司机的建议,让黄明端避免了一场大劫。黄明端深知,如果没有这位司机的建议,恐怕自己这家新开的杂货店就要关门了!

从那以后,黄明端特别重视员工的意见,尽量发挥每一个员工才能。果然,他的杂货店发展得很快,第二年就把分店开到了上海。

这时,一所大学的教授说要为他推荐一些专业管理人才,但是被黄明端拒绝了。黄明端决定从员工中选拔人才,他觉得员工虽然没有高深的学问,但是他们对公司有感情,而且也比外人更了解公司的具体情况,把公司交给他们最合适不过了。

上海第一家分店开张后的第二年,黄明端又制定了一个真正的成果分享制度:全员持股,只要入职6个月即可按年薪10%持股。此举更是留住了公司的人才,所以多年来,公司很少有人才外流。

2000年,黄明端根据公司特点,制定了“民主监督制”,以“后台保障”和“重金重奖”相结合的办法,让公司的每一位员工都成为“草根调查体系”中的一员。有一位高管上班时在办公室喝酒,被员工举报因而受到了处罚,从那以后,公司的纪律性更强了。

正是基于黄明端的这种管理,在短短的15年间,他就开设了150家分店,黄明端的公司正是目前在国内被称为超市黑马的大润发!



黄明端特别重视员工的意见,尽量发挥每一个员工才能

管理之道

Guanlizhidao

不妨让员工“泄气”

王师雄

“总有加不完的班,永远有干不完的事,还让不让人活了?”

“一个人当两个人用,怎么不发两倍的工资?”

“天天都开会,烦不烦?”

最近,公司员工的怨气旺不旺?牢骚多不多?怨气旺,牢骚多并不碍事,关键是如何疏导和沟通。毕竟,谁也免不了要发几回牢骚,虽然发牢骚于事无补,但也是一种情感宣泄和减轻压力的方式。

星能公司的做法值得一提。由于最近在赶货,公司内部怨声四起,员工牢骚增多,星能公司在职工早会上增设“发牢骚”时间板块,本着“只奖不罚、言而无罪”的原则,让员工对自己在公司的生产、生活、福利、安全、管理等方面存在的问题和意见,尽情地放飞心灵,释放怨气,说得好的还能领到“牢骚奖”“挑刺奖”等。

结果,职工早会成了职工铮言荐言会,通过员工的“牢骚”,星能公司管理层不仅能了解到生产的近况,也明白了员工的真实心思,管理起来得心应手。这个“牢骚奖”“挑刺奖”更是收到了意想不到的效果,员工心中的牢骚发出来了,怨气也泄掉了,干劲更足了,工作热情高涨,而且通过“发牢骚”提合理化建议100余条,被公司采纳80多条,50多名职工领到了“牢骚奖”,有力地促进了生产和管理。

星能公司在职工早会上增设“发牢骚”时间板块,让员工尽情地放飞心灵,释放怨气。

经营方法

Jingyingfangfa

免费替人登广告

佚名

明治初期,“色叶”牛肉店共有36家分店,算是东京最大的。

老板木村庄平是怎么做到的呢?他在东京《时事新报》刊登广告说:“托你们的福,我们的生意越来越兴旺。世间是互相帮助的,我赚钱,大家更应赚钱。因此,如有意刊登广告的人士,敬请赐予联络,我们会乐意替您免费刊出。色叶牛肉店敬启。”

与为了一点微不足道的小事而争得面红耳赤的人相比,他的这种宽宏大量的作风,使人非常佩服。

原来,木村要刊登一张“色叶”牛肉店广告时,总是有很多空间可排字,不好好加以利用确属可惜。他就主动积极地为别的行业刊登广告。这样一来,受他情的人就不会厚着脸皮一直占他的便宜了。于是,木村免费替人刊登广告,换来了成千上万的新顾客。

