

■管理寓言 I

蜥蜴与黑蝎子结死党

剧毒的黑蝎子呢,对趴在身边的美味也是既不冒犯,也不覬覦,自己的毒针从来不去蜇身边的蜥蜴。它们也知道,如果蜇死了蜥蜴,谁来给自己挖洞遮阴呢?

南非的沙漠里,干旱缺水,奇热无比。动物们各自想招,来躲避毒辣日头的炙烤。

蜥蜴的办法是挖洞。它们并不是盲目地蛮干,把洞挖得又深又长,而是只比自己的身长稍长一些,以阳光照不到为准则。它们进到洞里以后,将头朝向洞口,以便呼吸到洞外的新鲜空气。不过,进到洞里后就进入了死穴,一旦有人来捉,只要将手伸进洞里,就会轻而易举地得手,想跑都跑不掉。由于活捉的蜥蜴要比打死的味道鲜美,所以,当地人都是采用将手伸进洞里活捉的办法,从不当场打死,回到家后再宰杀、烹饪,享用美味。

黑蝎子就没有蜥蜴那样打洞的本事了。不过,它们也有躲避太阳暴晒的办法。它们爬进了蜥蜴的洞里,而且就栖息在蜥蜴的头部、洞口的周围。侵犯了自己的领地,蜥蜴却既不驱逐,也不吃掉黑蝎子。因为,自从黑蝎子来到之后,洞口就像多了一名荷枪实弹的哨兵,再也没有人敢来捉蜥蜴了,也没有其他动物敢来袭扰了。

剧毒的黑蝎子呢,对趴在身边的美味也是既不冒犯,也不覬覦,自己的毒针从来不去蜇身边的蜥蜴。它们也知道,如果蜇死了蜥蜴,谁来给自己挖洞遮阴呢?

二者友好相处,相安无事,就像是一对死党。明白人一看就知道,这叫合作、共赢。

《羊城晚报》金沙滩/文

拥有富豪心态更容易成功

成功企业家冯仑曾提出一个“心理钱包”的观点。他说,人一生会有三个钱包。第一个是现金或资产,第二个是信用,第三个是心理钱包。其实,这第三个钱包说的就是一种心态。

网上流传一则趣话:有两个人,一个是体弱多病的富翁,一个是身体健康的穷汉。两个人相互羡慕。富翁为了得到健康,乐意出让他的财富;穷汉为了成为富翁,愿意舍弃他的健康。一位闻名世界的外科医生发现了人脑的交换方法。富翁赶紧提出要和穷汉交换脑袋。手术成功了。穷汉成了富翁,富翁变成了穷汉。但是不久,成了穷汉的富翁由于有了强健的体魄,又有着成功的意识,渐渐地又积累起了可观的财富。可同时他总是担心着自己的健康,一感到不舒服便胆战心惊。久而久之,他那健康的身体又回到原来多病的状态。

那位新富翁总算有了钱,但身体孱弱。然而,他总也忘不了自己是个穷汉,有着失败的意识。他不断把钱浪费在无用的投资里,钱不久便挥霍殆尽,他又变成了原来的穷汉。然而,由于他无忧无虑,换脑时带来的疾病也不知不觉地消失了。他又像以前那样有了一副健康的身体。最后,两个人又回到了原来的模样。

在不同的情境和心态下,你对财富多与少的感觉是完全不一样的。一个有数亿资产的人,他一时间得到或者失去十万八万,这对他来说无关痛痒。然而,一个靠工薪生活的普通人,同样在一时间得到或者失去十万八万,那他一定很在乎这笔钱。

如果你的周围都是比你富有的人,你会觉得自己越来越穷;反之,如果你的周围都是比你穷的人,你会觉得自己越来越富有。

其实,财富在很大程度上是由你的心态决定的。有的人有成为富翁的心态,一旦有机会,或许他真的就能成为富翁。而有的人在心态上认定自己这辈子都会是穷光蛋,这样的人即使给他再多的机会,或许他也很难成为富翁。

《BWCHINESE 中文网》

据统计,在中国职场,近 60%的人每隔一天就开一次会,14%的人每天都开会,而 5%的人每天甚至要经历 2~3 次会议,但是其中却有 86%的人觉得有些会议根本没必要开。无论你是与会者,还是会议组织者,相信那些冗长却毫无成效的会议一定已经让你深恶痛绝,学会开会,迫在眉睫!

要开会,先给个理由

“觉得孤单?厌倦沉默?讨厌做决定?开会吧!它能让你对着投影屏指点江山,成为众人瞩目的焦点,你能感觉到自己是多么的重要。最重要的一点是,全都在上班时间哦!”在“被开会”的日子里,我们总喜欢“吐槽”热爱开会的领导们。不过我们到底为什么要开会呢?

其实大部分会议的本质就如同刚出道的明星——动机单纯,且怀揣着美好愿望。开会无非就是两种目的,一种是为了信息传达和分享,另一种则是为了集思广益,充分发挥“三个臭皮匠,顶个诸葛亮”的精神,我们称之为讨论会。其实每个领导心里都有一把小算盘,算着开个会需要消耗

■经理人说 I

王石:我宁可做羊 也不要做狼

前几年中国流行一本书叫《狼图腾》,我也看了,有一些感想。《狼图腾》讲到最后总结说:民族存在决定民族性格,民族性格决定民族命运,中华民族今天的命运就是民族性格决定的。我觉得,从民族性的角度来讲,《狼图腾》讲的是一种非常狭隘的极端的民族主义。

作者鼓吹中国人应该有“狼性”,按这么说,我们现在中国的经济复苏,是不是我们的狼性又回来了呢?从基因来讲,恐龙够有“狼性”的吧,不是照样灭绝了吗?从未来看,老鼠一定比人活得长,人类灭亡了,老鼠也不会灭亡。

他说中国人缺少“狼性”,但没有讲羊是为什么退化了。作为我个人来讲,我一定是选择当羊的。当然我要当健康的、跑得快的、狼追不上的羊。所以,我们没必要做狼,我们做羊。狼的存在,可以促使羊的进化,如果没有了狼,羊也会随之退化。按照《狼图腾》的逻辑,弱势群体、残疾人士都应被淘汰,很容易得出这种非常极端的例子。所以我坦率来讲,《狼图腾》在现在的中国社会突然崛起,和中国人的心态是有关的。

如何正确发挥你的最大实力

在一家国际研究及咨询公司盖洛普公司,通过对 25 万名不同专业人员——售货员、经理、教师、医生、飞行员、运动员进行研究后得出结论:人们只有在利用自己的实力从事各项活动时,才能取得最高成就。虽然这个道理听起来浅显明了,但却很少被人们应用。

我们的经验表明,人们不应刻意纠正自己的弱点,而应把精力集中在自己的专长上。试图弥补所有的弱点,将是对精力的巨大浪费。

选定一种实力施展

斯坦福大学心理学家刘易斯·特曼,从 1921 年就开始对 1440 名具有天才智商水平的儿童进行终生研究,特曼退休后,别人又继续他的工作。最终的研究资料表明,超常智力并不能保证取得非凡成就。事实上,事业上取得突出成就者与成绩平庸者的区别,在于前者把精力集中在了他们乐意终生从事的工作上。这一点似乎是确定无疑的。

注重实力的日常运用

开个不打瞌睡的会

多大的人力资源成本。如果纯粹是为了走走形式,估计你还没被无聊致死,老板们心里就已经在滴血了吧。那么我们怎样才能开一个高效且不让觉得无聊的会议呢?

给组会者:扭转乾坤有高招

如果你已经是一位管理者,或者致力于成为出色的会议组织者,那么下面这些例子或许能帮到你。

美国一家公司的老板为对付拖拉的会议出了个奇招:他将会议桌放在空调出风口下方,在开会前一小时,将会议室的温度调到 10℃左右。开会前,所有员工必须将外套放在外面。于是,大家在这个“冷冻库”里战栗着开了史上最高效率、最有成果的会议。因为每个人都专注于讨论问题的核心,想以最快的方式结束寒冷。

Google 的创始人拉里·佩奇最痛恨自己的员工被会议打断工作。自 2011 年担任 CEO 以来,他推出了会议新规:每场会议参加者不得超过 10 人;没有最终决断者参加的会议一律取消;无需发言的人员无需参加。一些内部会议上,他们还会在电脑上设置巨大的计时器,投影在墙上,给每一位与会者时间压力。此外,高管们会经常开微型会议和下属交流,在事务间隙,抽几分钟和下属进

行高效短暂的沟通。大家都认识到,开门见山才是王道!

如果觉得还不够,我们还可以为你推荐一本书——《罗伯特议事规则》。这本厚达 582 页的书是由美国一位将军所著,专门教人怎样高效地开会,被无数政治家、公司高管奉为经典。据说熟读此书掌握精髓后,无论从政还是从商,必将成为开会界的高手。

给与会者:会议桌边有玄机

如果你一直处于被开会的状态,虽然目前还不能改变规则,但是有了我们支的招,相信开会也能成为你受老板赏识的好途径。

老板喜欢开会的一个原因是,会场是他观察员工的最佳阵地。那些开会时喜欢坐后排的员工,自然在老板心中被打上“不自信、无担当”的标签。偷偷玩手机的人则会被老板认为是“工作懒散,配合性差”。所以到了会议室你可以这么做:在同事们一番抢座后,淡定地在一个不是最靠近领导(那些通常是公司大红人的宝座)但也不是最后排的座位坐定。在老板发言时,身体前倾,目光坚定不移地朝着他,在他慷慨激昂时默默点头表示钦佩。

很多职场人抱怨会议室是溜须拍马者的表演舞台,他们在老板一番长篇大论后忙着赞叹其英明。其实我们不妨换一种心态,将



我记得五六年前去我国香港,碰到当时时代华纳的首席执行官。我就问他,草原上有狼和兔子,你愿意当什么?他的回答给我印象很深。他说,我愿意当兔子,我很矫健,很敏感,狼追不上。当然我也很悲惨的一天,当我变老的时候,老兔子跑不动了。这是一种动态的乐观,不能回避事实,你有充满生机的一面,也有老化腐朽的一天。

因为我们确实被侵略,被人欺负,所以一直在呼唤“狼性”,这是理想。但是除了理想,我们更要有理性,不能盲目呼唤“狼性”。“狼性”和“羊性”的关系,是相辅相成的。好比说拉登,拉登不“狼

性”吗?可是我们要不要像他一样呢?再以日本为例,为什么他们要发动战争,是因为他们的生存空间有限,“羊”不够,所以“狼性”就出来了。但是我看第二次世界大战之后到现在,日本的领土也没有增加,对日本来讲似乎不需要“狼性”了,因为他们找到了另外的方式去“拓展”自己的国家,他们的产品和人才向全世界输出。现在中国的问题是什么呢?就是

是在全球化的过程当中,中国经济异军突起。西方经济革命 200 年了,产生 3 亿富人,资源已经不能满足他们的消费。中国再这样发展下去,一个 13 亿人口的国家,如果全部变成富人,资源够



开会当作了解老板意向和公司未来举措的好机会。虽然你可能因为参加会议而耽误了某份报表的完成,但是通过会议你会知道,原来老板更希望报表那样做而非这样。这就是磨刀不误砍柴工的道理。而你在会上的表现则是你沟通能力的最佳体现,至少是和你的老板。

《都市丽人》

效率就是一天最多做七件事

每天忙不完的突发任务,把无数职场人弄得焦头烂额。别忘了,“效率决定竞争力”,保持一颗清醒的头脑、合理安排每天的工作,也许就能出奇制胜、事半功倍。

日本效率专家松本幸夫建议,手头任务一大堆时,首先,最好先把任务分类,找出优先顺序。可以按照“紧急”“重要”两个标准,先做“紧急又重要”的事情,接着快速完成“紧急不重要”的任务;“重要不紧急”和“不紧急不重要”的任务,则可以暂时放在一边。

微软公司创办人比尔·盖茨根据自己的经验提醒大家,每人每天最多只能做 7 件重要的事,比如开讨论会、发通知邮件、拜访客户等。如果一天的工作清单上超过 7 件,就不必再列了。因为不一定每件事都非要“今天”完成,否则会心有余力不足。

先“思考”再“行动”。对于一些需要详细考虑的任务,不必匆忙动手,可以利用吃饭、散步等时间先琢磨,累积到了一定阶段,你会自然才思如泉涌。

《生命时报》

投资大师的思维



粉笔除了直着画,还可以横着画。跳出常人的思维定势,另辟蹊径,这便是投资大师的成功思维!

一群大学生就要毕业了,在最后一课上,他们都显得无比的自信和轻狂。对此,教授想他们再上一堂人生课。

于是,教授用粉笔在黑板上画了两个点,让学生将这两点用一条直线连起来。两点确定一条直线,对于一个即将毕业的大学生来说,这真是太简单不过了。一位学生想也没想,径直走上来就将这两点连了起来。教授没有说什么,他在黑板上另外画了两排点,横竖各两点,共四个小点,排起来就像是一个“口”字。

教授说:“再画一条直线,把这四个点连起来。”那位学生一下子就愣住了:因为不管是横画、竖画还是斜着画,一条直线最多只能连接两个点。班上的其他学生也纷纷表示,这根本就是不可能完成的事。这时,一个胸有成竹的人走上讲台,他把粉笔横压在黑板上,用力划过之后,一条粗粗的直线就将那两排点全部覆盖了。教授满意地点了点头,在场的所有学生也向他报以热烈的掌声。

多年以后,这个人经过努力,成为了全球著名的投资大师,他就是沃伦·巴菲特。

粉笔除了直着画,还可以横着画。跳出常人的思维定势,另辟蹊径,这便是投资大师的成功思维!

《乐读网》