

### 精粹 1：踏弱音板

在弹钢琴时，有时你必须这样做。同样在公司里也不例外。任何一个公司都有它的优点和缺点，但不停地张扬它的缺点是无济于事的。强调它的优点，避免它的缺点，这样才能鼓起工作中的士气。

### ·精粹 2：表扬在先

批评人之前应该这样做。先把他的优点提出来，就是铺平了批评的道路。切记：即使最有涵的人，也不喜欢指出他做错了事。先进行表扬，让他知道上级是赏识他的，他就会诚心接受批评，否则，他就会憋一肚子怨气。

### ·精粹 3：以身作则

上级的言行举止、外表衣着、私人生活，以及如何对待妻子儿女等，都会成为下属谈论的话题。有时你会觉得事情怪得很，但的确是好事不出门，坏事传千里。“听说了吗？他上星期把妻子打了。”类似丑闻很快会传出去。所以，身为领导，必须做出榜样，要言行一致。领导的行为值得模仿，下级就会做得好；反过来，领导的行为不佳，下级也不会有好行为。

### ·精粹 4：责无旁贷

在一单位里，人际关系是最令人头疼的事。今天的问题解决了，明天又产生新的问题，而且类似的问题过几个月后还会出现。这就是领导者天天所面临的问题，但他必须正视它，因为这是他的本职工作。

### ·精粹 5：就象盖房子

应不断培养人才。下级知道你诚心给他们锻炼机会，提拔他们，他们会自觉为你出力。尚且每个单位都要求上级要不断培养人才。必须让下级对工作精益求精，这样做你自己也有被提升的机会。

#### ·精粹 6：不能断章取义

搞好人事关系不仅要读工商管理课本中的某一章，应该读整本书。要使合作者都心情舒畅地合作，不仅是管理部门的工作，而且也是领导者要用全力去做的事。不可以把这方面的工作交给别人做，或认为这只是人事部门的工作，它恰恰是你自己份内的工作。因为人事关系理不顺，你的全部计划也就无法实现。

#### ·精粹 7：抉择

在一个村庄里，住着一位睿智的老人，村里有什么疑难问题都来向他请教。有一天聪明又调皮的孩子，想要故意为难那位老人。他捉了一只小鸟，握在手掌中，跑去问老人：“老爷爷，听说您是最有智慧的人，不过我却不相信。如果您能猜出我手中的鸟是活还是死的，我就相信了。”老人注视着小孩子狡黠的眼睛，心中有数，如果他回答小鸟是活的，小孩会暗中加劲把小鸟掐死；如果他回答是死的，小孩就会张开双手让小鸟飞走。老人拍了拍小孩的肩膀笑着说：“这只小鸟的死活，就全看你的了！”每个人的前途与命运，就像那只小鸟一样，完全掌握在你自己的手中。升学也罢，就业也好，创业亦如此，只要奋发努力，均会成功。一位哲人说：人生就是一连串的抉择，每个人的前途与命运，完全掌握在自己手中，只要努力，终会有成。

### ·精粹 8 目标要明确

有一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀骆驼。他们到达了目的地。

父亲问老大：“你看到了什么呢？”老大回答：“我看到了猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠”。父亲摇摇头说：“不对。”父亲以相同的问题问老二。老二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟，猎枪、骆驼、还有一望无际的沙漠。”父亲又摇摇头说：“不对。”父亲又以相同问题问老三。老三回答：“我只看到了骆驼。”父亲高兴地点头说：“答对了。”这个故事告诉我们：一个人若想走上成功之路，首先必须有明确的目标。目标一经确立之后，就要心无旁骛，集中全部精力，勇往直进。

### ·精粹 9 管仲病榻论相

管仲病重，齐桓公亲往探视。君臣就管仲之后择相之事，有一段对话，发人深省。◆ 桓公：“群臣之中谁可为相？”◆ 管仲：“知臣莫如君。”◆ 桓公：“易牙如何？”◆ 管仲：“易牙烹其子讨好君主，没有人性。这种人不可接近。”◆ 桓公：“竖刁如何？”◆ 管仲：“竖刁阉割自己伺候君主，不通人情。这种人不可亲近。”◆ 桓公：“开方如何？”◆ 管仲：“开方背弃自己的父母侍奉君主，不近人情。况且他本来是千乘之封的太子，能弃千乘之封，其欲望必然超过千乘。应当远离这种人，若重用必定乱国。”◆ 桓公：“鲍叔牙如何？”◆ 管仲：“鲍叔牙为人清廉纯正，是个真正的君子。但他对于善恶过于分明，一旦知道别人的过失，“终身不忘，这是他的短处，不可为相。”◆ 桓公：“隰朋如何？”◆ 管仲：“隰朋对自己要求很高，能做到不耻下问。对不

如自己的人哀怜同情；对于国政，不需要他管的他就不打听；对于事务，不需要他了解的，就不过问；别人有些小毛病，他能装作没看见。不得已的话，可择隰朋为相。”(庆)◆◆

#### ·精粹 10 从“情侣苹果”谈目标市场定位营销

◆ 元旦，某高校俱乐部前，一老妇守着两筐大苹果叫卖，因为天寒，问者寥寥。一教授见情形，上前与老妇商量几句，然后走到附近商店买来节日织花用的红彩带，并与老妇一起将苹果两两一扎，接着高叫道：“情侣苹果哟！两元一对！”经过的情侣们甚觉新鲜，用红彩带扎在一起的一对苹果看起来很有情趣，因而买者甚众。不肖一会，尽卖光。老妇感激不尽，赚得颇丰。这是一个成功进行目标市场定位营销的案例。目前市场营销即首先分清众多细分市场之间的差别，并从中选择一个或几个细分市场，针对这几个细分市场开发产品并制定营销组合。◆ 那位教授对俱乐部前来往的人群进行的市场细分可谓别出心裁，占比例很大的成双成对的情侣给了他突发灵感，使其觉察到情侣们将是最大的苹果需求市场，而其对产品定位更是心迹奇巧，用红彩带两个一扎，唤为“情侣”苹果，对情侣非常具有吸引力，即使苹果不好销的大冷天也高价畅销了。

西方国家流传着一个故事：三个商人死后见上帝时，讨论他们在尘世中的功绩。一个商人说：“尽管我经营的生意接近于倒闭，但我和我的家人并不在意，我们生活得非常快乐。”上帝听罢，给他打了50分。第二个商人说：“我很少有时间和家人呆在一起，我只关心我的生意。你看，我死之前，是一个亿万富翁！”上帝听罢默不作声，

也给他打了 50 分。这时，第三个商人开口了：“我在尘世时，虽然每天忙着赚钱，但我同时也尽力照顾我的家人，朋友们和我很谈得来，我们经常在钓鱼或打高尔夫球时，就谈成了一笔生意。活着的时候，人生多么有意思啊！”上帝听他讲完，立刻给他打了满分。◆

## ·精粹 12 爱若和布若

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理的青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理用人不公平。◆ 总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢?……他忽然有了个主意。◆ “布若先生，”总经理说：“请您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”◆ 布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了车土豆卖。“一车大约有多少袋，多少斤?”总经理问。◆ 布若又跑去，回来说有 10 袋。◆ “价格多少?”布若再次跑到集上。◆ 总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请休息一会吧，你可以看看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若对他说：“爱若先生，请你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”爱若很快从集市回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，他带回几个让经理看。这个农民过一会儿还将弄几筐西红柿上市，据他看价格还公道，可以进一些货。这种价格的西红柿总经理可能会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且还把那个农民也带来了，他现在正在外

面等回话呢?◆ 总经理看了一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”◆  
爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了成功。○

### ·精粹 13：没问题和有问题

有一个企业家坐在餐厅的角落里，独自一个人喝着闷酒。一位热心人走上前去，问到：“您一定有什么难解的问题，不妨说出来，让我给您帮帮忙吧！” 企业家看了他一眼，冷冷地说：“我的问题太多了，没有人能帮我的忙。” 这位热心人立刻掏出名片，要企业家明天到他的办公室去一趟。 第二天，企业家依约前往，这位热心人说：“走，我带你去一个地方。”企业家不知道他葫芦里卖的是什么药。 热心人用车子把企业家带到荒郊野地，二人下了车，热心人指着前面的坟场对企业家说：“你看看吧，只有躺在这里的人才统统是没有问题的。” 企业家恍然大悟。请记住这样一句话： 只要有问题，就有存活希望。只要敢于正视问题，解决问题，就可以前进。

### ·精粹 14：垃圾变黄金

二十年代的时候，有一位欧洲的神父到山东传教。他看到当地人民生活非常苦，动了恻隐之心，他苦思良策想改善教友们的生活。

有一天，神父走过一户人家，看见妇人在门口梳头，有些头发掉在地上。这一幕触发了他的灵感。 神父想起了他的家乡欧洲，从工业革命后，工厂纷纷设立，厂内的女工都必须戴发网上工，一来避免头发卷入机器，二来也是一种装饰。如果把妇女掉在地上的头发捡起来，然后编织成发网销到欧洲去，不是可以改善教友们的

生活吗？于是，神父就告诉妇女们，在梳头时，务必把落发收集起来。另一方面，他又告诉商人，拿些针线与洋火交换妇人的零碎头发，编织成发网，外销欧洲。他的计划果然实现了。企业家们有句名言：不怕口袋空空，只怕脑袋空空。只要肯动脑筋，垃圾也能变成黄金。

#### ·精粹 15：选定目标不放弃

有一位老师在讲台上谆谆勉励学生做事要专心，将来才会有成就。为了具体说明专心的重要，老师叫一名学生上台，双手各持一支粉笔，命其在黑板上同时用右手画方，左手画圆，结果学生画得一团糟。老师说：“这两种图形都画得不像，那是因为分心的缘故。追逐两兔，不如追逐一兔。一个人同时有两个目标的话，到头来一事无成。”这个小故事告诉我们，要成功，只能一次选定一个目标，咬住不放，锲而不舍。再冷的石头，坐上三年也会暖。

所以，不论就业或创业，一定要选好自己的目标，在选定了目标之后，万万不可操之过急，要勤奋努力，遭到挫折也不放弃。请记住这样一句名言：成功最大的障碍，就在于放弃。人生就象爬阶梯一样，必须一步一阶，丝毫取巧不得；只要一步一阶，终必抵达山顶。

#### ·精粹 16：学历和实力

台湾有一个著名的企业家陈茂榜，他的讲演经常折服所有的听众。尤其是他计数字的本事超人一等，举凡中国和世界各国的面积、人口、国民所得贸易额等，他都如数家珍。事实上，陈茂榜的

学历只有小学毕业，但他却荣获了美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。一个只有小学文化学历的人，能够荣获名誉博士学位，主要凭持他的实力，这个实力就是一辈子坚持每天晚上不间断的自修。陈茂榜十五岁辍学到一家书店当店员，他每天从早到晚工作十二个小时。但是下班以后，读书就成了他的享受，书店变成了他的书房，或坐或卧，任他遨游。日子一久，他养成了每晚至少读两小时书的习惯。他在书店工作了八年，也读了八年书。陈茂榜说：“学历固然有用的，但更有用的是真才实学。”记住这样一句话吧：一个人的命运，决定于晚上八点到十点之间。

#### ·精粹 17：勤于思考

在全世界 IBM 管理人员的桌上，都摆着一块金属板，上面写着“Think”（想）。这个字的精粹，是 IBM 创始人华特森（Thomas J. Watson）创造的。有一天，寒风刺骨，阴雨霏霏，华特森一大早就主持了一项销售会议。会议一直进行到下午，气氛沉闷，无人发言，大家逐渐显得焦躁不安。突然，华特森在黑板上写了一个很大的“Think”，然后对大家说：“我们共同缺的是，对每一个问题充分地去思考，别忘了，我们都是靠脑筋赚得薪水的。”从此，“Think”成为了华特森和公司的座右铭。人类的脑细胞约有 165 亿个，一般人只用了不到 1000 万个，专家认为最少也要用 1/10，即 1 亿千锤百炼百万个，所以我们真应该动动脑，好好地去思考。古人早就告诫我们：心之官则思，不思则不得也。

### ·精粹 18：胆量

日本三洋电机的创始人井植岁男，成功地把企业越办越好。有一天，他家的园艺师傅对井植说：“社长先生，我看您的事业越做越大，而我却象树上的蝉，一生都坐在树干上，太没出息了。您教我一点创业的秘诀吧？”井植点点头说：“行！我看你比较适合园艺工作。这样吧。在我工厂旁有两万坪空地，我们合作来种树苗吧！树苗1棵多少钱能买到呢？”“40圆。”井植又说：“好！以一坪种两棵计算，扣除走道，2万坪大约种2万千棵，树苗的成本是不是100万元。3年后，1棵可卖多少钱呢？”“大约3000元。”“100万元的树苗成本与肥料费由我支付，以后3年，你负责除草和施肥工作。3年后，我们就可以收入600多万元的利润。到时候我们每人一半。”听到这里，园艺师傅却拒绝说：“哇？我可不敢做那么大的生意！”最后，他还是在井植家中栽种树苗，按月拿取工资，白白失去了致富良机。要成功地赚大钱，非得有胆量不可。一个没有胆识的人，再好的机会到来，也不敢去掌握与尝试；固然他没有失败的机会，但也失去了成功的机运。

一位哲人曾经说过：世界上本没有路，我们走过之后，路自然形成了。

### ·精粹 19：告诉他，他的工作是多么有趣。

若要求下属表现好，就必须让他们对工作感兴趣，让他们知道，他的工作是整个工作中重要的一环。每项工作都有其自身的意义，这

一点必须让下属知道。

·精粹 20：他看上去弱不经风

身体羸弱，貌不出众的马斯很受下属的尊重。如果有谁或他们的家属有了病，他就会问候他们，尽可能帮他们解决些问题。如果有谁请他去参加庆贺孩子的周岁生日，他也会欣然前往，难怪在整个公司里，他那个部门工作效率最高。