

一只空鸟笼

佚名

1907年,詹姆斯从哈佛大学退休,同时退休的还有他的好友物理学家卡尔森。一天,两人打赌,詹姆斯说:“我一定会让你不久就养上一只鸟的。”卡尔森不以为然:“我不信!因为我从来就没有想过养一只鸟。”没过几天,恰逢卡尔森生日,詹姆斯送上了他的礼物——一只精致的鸟笼。卡尔森笑了:“我只当它是一件精美的工艺品,你就别费劲了。”然而从此以后,每逢有客人到访,看到卡尔森书桌上那个空荡荡的鸟笼,几乎无一例外地问:“教授,您养的鸟什么时候死了?”卡尔森只好一次次地向客人解释:“我从来就没有养过鸟。”然而,这种回答每每换来的却是客人困惑而有些不信任的目光。无奈之下,卡尔森教授只好买了一只鸟。

这就是著名的“鸟笼效应”:如果一个人买了一只空鸟笼放在自己家的客厅里,过了一段时间,他一般会丢掉这个鸟笼或者买一只鸟回来养。因为买一只鸟比解释为什么有一只空鸟笼要简便得多。人们很多时候都是先在自己的心里挂上一只笼子,然后再不由自主地朝其中填满东西,结果是为了“匹配”而混沌了“目标”。企业有时也会为了局部资源的割舍不下或局部的匹配完整,而无形改变了整个组织的战略方向和资源配置。■

(摘自《中外管理》)

巴比伦人的致富之道

佚名

根据巴比伦出土的陶砖土记载,巴比伦最有钱的人叫做阿卡德。阿卡德原来是雕刻工,有一天,一位有钱人欧格尼斯来向他订购一块刻有法律条文的陶砖,阿卡德说,他愿意昼夜雕刻,到天亮

时就可以完成,但是唯一的条件是欧格尼斯要告诉他致富的秘诀。欧格尼斯答应了。天亮时,阿卡德完成了陶砖的雕刻工作,欧格尼斯实践了他的诺言,他告诉阿卡德:“致富的秘诀是:你赚的钱中有一部分要存下来。不管你赚的多么少,一定要存下十分之一。”

一年后,当欧格尼斯问阿卡德是否照他的话去做了,阿卡德很骄傲地回答,他确实照他的方法做了,欧格尼斯就问:“那存下来的钱,你如何使用呢?”阿卡德说:“我把它给了砖匠阿卢玛,他要到远地购买稀有珠宝,当他回来时,我们将高价卖掉这些珠宝,然后平分这些钱。”欧格尼斯责备说:“为什么买珠宝要信任砖匠的话呢?你的存款已经泡汤了!年轻人,别和外行人做生意!”正如欧格尼斯所说,砖匠阿卢玛被骗了,买回来的是不值钱的玻璃。

阿卡德再次下定决心存下十分之一的钱,当第二年欧格尼斯再来的时候,阿卡德说:“我把存下来的钱借给了铁匠去买青铜原料,然后他每四个月付我一次租金。”欧格尼斯说:“很好,那么你如何使用赚来的租金呢?”阿卡德说:“我把赚来的租金拿来吃一顿丰富大餐,并买一件漂亮的衣服,我还计划买一头驴子来骑。”欧格尼斯笑了,他说:“你把存下的钱所衍生的子息吃掉了,如何期望赚更多的钱?当你赚到足够的财富时,你才能尽情享用而无后顾之忧。”

又过了两年,欧格尼斯问阿卡德:“你是否达到梦想中的财富?”阿卡德说:“还没有,但是我已存下了一些钱,然后钱滚钱,钱又滚钱。”“你已学会了致富的秘诀。首先你学会了从赚来的钱省下钱,其次你学会了向内行的人请教,最后你学会了如何让钱为你工作,使钱赚钱。你已学会如何获得财富、保持财富、运用财富。”欧格尼斯说。

这则古老的智慧当中,蕴含着金钱的五大定律。一是金钱慢慢流向那些愿意储蓄的人。二是金钱愿意为懂得运用

它的人工作。三是金钱会留在懂得保护它的人身边。四是金钱会从那些不懂得管理的人身边溜走。五是金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走。■

(摘自《环球外汇网》)

“懒惰”的蚂蚁

佚名

日本北海道大学进化生物研究小组对三个分别由30只蚂蚁组成的黑蚁群进行观察后发现,大部分蚂蚁都很勤快地寻找、搬运食物,少数“懒蚂蚁”却整日无所事事、东张西望。有趣的是,当生物学家在这些“懒蚂蚁”身上做上标记,并且断绝蚁群的食物来源时,那些平时工作很勤快的蚂蚁表现得一筹莫展,而“懒蚂蚁”们则“挺身而出”,带领众蚂蚁向它们早已侦察到的新的食物源转移。原来“懒蚂蚁”们把大部分时间都花在了“侦察”和“研究”上了。它们能观察到组织的薄弱之处,同时保持对新食物的探索状态,从而保证群体不断得到新的食物来源。相对而言,在蚁群中,“懒蚂蚁”更重要;而在企业中,能够注意观察市场、研究市场、分析市场、把握市场的人也更重要,这就是所谓的“懒蚂蚁效应”。

在企业内部,勤者与懒者都是不可或缺。大量勤者的存在是一个企业赖以生存的必要条件。但是一个企业的生存和发展,还需要有“懒”于具体事务却勤于思考创新的决策、计划、组织、协调、指挥者。没有了这样的懒者,勤者极易无所适从,乱了头绪,多会作无谓劳作,往往事倍功半。

懒蚂蚁效应说明,企业在用人时,既要选择脚踏实地、任劳任怨的“勤蚂蚁”,也要任用运筹帷幄、对大事大方向有清晰头脑的“懒蚂蚁”。这些“懒蚂蚁”不被杂务缠身而长于辨别方向和指挥前进,能想大事、想全局、想未来。■

(摘自《MBA智库百科》)