

教授的桶

樊宇明

教授带了两个学生，甲沉稳而好学，乙外向而张扬。教授很喜欢甲，逢人便夸奖他的优秀；教授也很想改变乙，但始终没找到一个好机会。

乙对教授平日表现出来的偏心很有意见。一天，乙看到教授心情很好，便问教授说：“老师，您经常夸奖甲，甲到底优秀在什么地方？”听完乙的话，教授微笑着对乙说：“优秀不优秀，我说了不算。最好的办法是你们两个人比试一下。”乙当即同意了。

第二天，教授主持了二人的比赛。教授说：“我这里两只桶，那边有两只一样大的水缸，你们两个人用这两只水桶从这边水池里打水。谁先把水缸装满，谁就是获胜者！”甲、乙两人看着教授身后一大、一小两只水桶，谁也没说话。教授说：“乙可以先挑选水桶！”乙二话没说，拿起那只大桶向水池跑去，甲拿起小桶跟着跑过去了。当乙把桶从水池里提出来的时候才发现，自己的水桶底部有个大洞。等他提着一桶水跑到水缸跟前的时候，桶里的水已所剩无几了。甲把水缸装满的时候，乙才装了不到半缸。教授宣布甲获得了胜利。他对二人说：“在做任何事情的时候都要仔细观察，如果观察不到位，即使获得了先机也可能失败！”

乙对比赛结果很不服气，于是教授决定再比一次，这次是由甲先挑选水桶。甲仔细地看了看两个桶，拿起了那只大桶。乙偷偷地笑了笑，提起小桶朝水池跑去。甲则从旁边顺手拿了一块毛巾，把水桶底部的洞堵上了，然后才去水池打水。大桶装的水比小桶两桶还多，等甲装满水缸时，乙刚装了一半多一点。比赛结果又是甲取得了胜利。教授说：“发现问题及时采取补救措施，仍然不会失去优势。”

乙依然不服气，教授决定第二天再比。回去以后，甲好像没发生什么事情一样，依然读他的书，写他的文章，而乙则找了一块软木，刻了一个木塞准备第二天使用。第二天一大早，大家都来到了水池边。教授说：“今天你们谁也不能先挑选水桶，要抢！抢到大桶，用大桶；抢到小桶，用小桶！”乙眼疾手快，不等教授说完就把大桶抢到了手，甲拿到了小桶。等乙把大桶拿到手里的时候，傻眼了，这只大桶根本就沒底！自然又是甲获胜了。教授说：“任何事物都不是一成不变的，光靠经验去处理问题往往会导致失败！”乙这次彻底服气了。之后也变得沉稳、踏实起来了。

（摘自《中国营销咨询网》）

聪明的米开朗基罗

佚名

意大利艺术家米开朗基罗被公认为最伟大的作品，应该是他的大理石雕刻大卫像。其实，当米开朗基罗刚雕好大卫像的时候，主管这件事的官员跑去看，竟然不满意。“有什么地方不对吗？”米开朗基罗问。“鼻子太大了！”那位官员说。“是吗？”米开朗基罗站在雕像前看了看，大叫一声：“可不是吗？鼻子是大了点，我马上改。”说着就拿起工具爬上架子，叮叮当当地修饰起来。随着米开朗基罗的凿刀，掉下好多大理石粉，那官员不得不躲开。隔一会儿，米开朗基罗修好了，爬下架子，请那位官员再去检查：“您看，现在可以了吧！”官员看了看，高兴地说：“是啊！好极了！这样才对啊！”送走了官员，米开朗基罗先去洗手，为什么？因为他刚才只是偷偷抓了一小块大理石和一把石粉，到上面做做样子。从头到尾，他根本没有改动原来的雕刻。但是，如果米开朗基罗不这样做，而跟那位官员争，会有这么好的结果吗？

两边争执，只要有一边知道先让步，

无论让的是真是假，事情就会变得顺利许多。留三分地给别人，常能使彼此都获得更大的天空。

沟通中，很重要的一点是要学会妥协，在很多成功的沟通案例中，都蕴涵着妥协的成分在里面，大到国家与国家间的谈判，小到同事与同事之间处理工作问题，都会存在着或多或少的妥协。而不会妥协，不会退让，将导致最后沟通出现问题。

当然，沟通中的妥协与退让，也不是无原则的妥协与退让，而是建立在底线基础上的妥协，就像和街头小贩的讨价还价一样，当我们还一个价格是他无法接受的情况下，交易是无法完成的。在沟通前，需要明确自己的底线是什么，自己最低能够接受的条件是什么，在沟通中，要反复试探出对方的底线。沟通的余地只能建立在彼此双方的心理底线以上，否则，再好的沟通技巧都会失去效果。

（摘自《职业经理人俱乐部》）

资本运营中的六大误区

张志元

把资本运营理解为股票投资或金融商品买卖等资本直接运作行为

一些企业特别是上市公司打着资本运营的旗号，把直接融资筹集来的资金通过高息拆借给商业银行、证券公司、投资公司等金融机构；或者直接投入证券市场，从事股票、债券的买卖。企业通过资本的直接运作方式来实现资本的保值增值和对利润最大化的追求，本来无可厚非，但是，如果一个企业放弃主营业务于不顾，特别是在主营业务比较差的情况下，把投资转化为投机，试图以此来弥补主营业务的不足，这不但有悖于资本运营的初衷和本质，而且有可能使企业进一步陷入困境。事实证明，能够通过股票投机获利者毕竟只有少数。

把资本运营作为游离于生产经营