

人力资源经验分享：当企业老板成为安徒生笔下的皇帝时

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/286/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_286531.htm

有这样一位企业老板，他非常喜欢让别人支持他的观点，不论对错。他为了要让别人支持他的观点，把所有的时间都花到了让别人支持他的观点上，他一点也不关心他的员工，也不喜欢去休闲。除非是为了炫耀一下自己的“新”观点，他也不喜欢开着车兜风。他每天每个钟头都要换一个新的观点召集大家来讨论。人们提到老板时总是说：“老板在会议室里。”他所经营的企业有阳光趋势，项目发展有前景，有潜力。每天有许多有“思想”的人到企业求职。有一天来了两个“思想家”。他们说他们是“思想家”，他们能推出目前营销界最新的营销观点与思路。这种营销观点和思路不仅实用有效，而且还有一种奇异的作用，那就是凡是不称职的人或者愚蠢的人，都不理解这种营销观点和思路。“那正是我最喜欢的营销观点和思路！”老板心里想。“我拥有了这样的营销观点与思路，就可以看出我的企业里哪些人不称职；我就可以辨别出哪些人是聪明人，哪些人是傻子。是的，我要叫他们马上推出这样的营销观点和思路来！”他付了高薪给这两个“思想家”，叫他们马上开始工作。他们每天装做是在工作的样子，可是他们的新营销观点与思路并没有出来。他们接二连三地请求老板配设备或加薪。他们把这些东西都装进自己的腰包，却假装在办公室忙碌地工作，一直忙到深夜。“我很想知道他们的营销观点和思路究竟研究得怎样了，”老板想。不过，他立刻就想起了愚蠢的人或不称职的人是不理解这新的营

销观点和思路的。他心里的确感到有些不大自在。他相信他自己是用不着害怕的。虽然如此，他还是觉得先派一个人去了解一下比较妥当。全公司的人都听说这种新的营销观点和思路有一种奇异的力量，所以大家都很想趁这机会来测验一下，看看他们的同事究竟有多笨，有多傻。“我要派诚实的行政部长到“思想家”那儿去看看，”老板想。“只有他能理解新的营销观点与思想是个什么样子，因为他这个人很有头脑，而且谁也不像他那样称职，他在企业呆了近十年了。”因此这位善良的行政部长就到那两个“思想家”的办公室去。他们正在电脑机上忙忙碌碌地工作着，边手敲键盘边与行政部长眉飞色舞地描绘着新的营销观点与思路。“这是怎么一回事儿？”行政部长想，把耳朵都快贴到了脸上。“我没有听到什么新的营销观点与思路！”但是他不敢把这句话说出来。那两个“思想家”请求他座得近一点，同时问他，新的营销观点和思路是不是很新，感觉是不是很有效，他们指着那两架电脑机。这位可怜的行政部长的耳朵越来越长，可是他还是听不到什么新东西，因为的确没有什么新东西可听。“我的老天爷！”他想。“难道我是一个愚蠢的人吗？我从来没有怀疑过我自己。我决不能让人知道这件事。难道我不称职吗？不成；我决不能让人知道我听不懂新的营销观点与思路。”“哎，您一点意见也没有吗？”一个“思想家”说。“啊，棒极了！真是棒极了！”行政部长说。他重新调整耳朵姿势仔细地听。“多么棒的营销观点和思路呀！太实用了！是的，我将要呈报老板说我对于这营销观点和思路感到非常满意。”“嗯，我们听到您的话真高兴，”两个“思想家”一起说。他们把这些营销观点和思路描述了一番，

还加上些名词儿。这位行政部长注意地听着，以便回到老板那里去时，可以照样背得出来。事实上他也就这样办了。这两“思想家”又要了很多的设备与钱，他们说这是为了挖掘营销观点和思路的需要。他们把这些东西全装进腰包里，不过他们还是继续在电脑机上工作。过了不久，老板派了另一位诚实的销售部长去看看，营销观点和思路是不是很快就可以推出。他的运气并不比行政部长好：他听了又听，任何一点新营销观点和思路也没有听出来。“您看这营销观点和思路棒不棒？”两个“思想家”问。他们指着电脑上的一些文字，并且作了一些解释。事实上什么新的营销观点和思路也没有。“我并不愚蠢！”这位销售部长想。“这大概是因为我不配担当现在这样好的职位吧？这也真够滑稽，但是我决不能让人看出来！”因此他就把他完全没有听见的“新”的营销观点和思路称赞了一番，同时对他们说，他非常喜欢这营销观点和思路。“是的，那真是太棒了，”他回去对老板说。全公司所有的人都在谈论这神奇的营销观点和思路。当这营销观点和思路还正在蕴酿的时候，老板就很想亲自去听一次。他选了一群特别圈定的随员其中包括已经去看过的那两位诚实的部长。这样，他就到那两个“思想家”办公的地方去。这两个“思想家”全副精神投入给老板讲新的营销观点和思路，但是一点新的内容也听不到。“您听这不棒吗？”那两位诚实的部长说。“多么新的营销观点！多么新的思路呀！”他们指着那架电脑机，因为他们以为别人一定会听得懂这新的营销观点和思路。“这是怎么一回事儿呢？”老板心里想。“我没有听到任何新的东西！这真是荒唐！难道我是一个愚蠢的人吗？难道我不配做老板吗？这真是我从来

没有碰见过的一件最可怕的事情。”“啊，它真是棒极了！”老板说。“我表示十二分地满意！”于是他点头表示满意。他装做很仔细地听着思想家描述的样子，因为他不愿意说出他没有听到任何新东西。跟他来的全体随员也仔细地听着，可是他们也没有听出更多的新的东西。不过，他们也照着老板的话说：“啊，真是棒极了！”他们建议老板用这种新奇的营销观点和思路，运用它与竞品一比高下。“真棒！真实用！真是好极了！”每人都随声附和着。每人都有说不出的快乐。老板赐给“思想家”每人一个总经理的头衔和一枚可以挂在纽扣洞上的勋章；并且还封他们为“御聘思想家”。第二天新的营销观点和思路就要实施了。在头天晚上，这两个“思想家”整夜不睡，办公室灯火通明。你可以看到他们是在赶夜工，要完成老板的新的营销观点和思路。他们把“新”的营销观点和思路打印出来。最后，他们齐声说：“请看！新的营销观点和思路方案完成了！”老板带着他的一群中高层领导及一线员工代表亲自到来了。这两个思想家再次为所有人讲解其新的营销观点和思路美妙之处！“一点也不错，”所有的随从们都说。可是他们没有听出什么新东西，因为实际上没有什么新东西。老板拿上打印出的新的营销观点与思路方案书左左看，右右看不停地点头：“好，好！”开战在即，第二天正式宣布实施新的营销观点与思路前，公司召开了全员研讨会，在老板读完新的营销观点和思路方案后，会议室里顿时喧哗起来。大部分人都说：“乖乖，老板的新的营销观点与思路真是棒极了！真是太实用了”谁也不愿意让人知道自己听不懂新的营销观点和思路，因为这样就会暴露自己不称职，或是太愚蠢。老板的观点从来没有得

到这么高的普遍称赞。“这没有啥新意，我在教材上就学到过这个案例！”一个营销学专业毕业刚应聘到公司的新员工说。“上帝哟，你听这个声音！”他的领导说。于是大家把这新员工讲的话私自低声地传播开来。“这方案并没有什么新的观点与内容！有一个新员工说他并没有什么新东西！”“这个新的营销观点与思路方案确实是没有什么新东西！”最后所有的员工都说。老板有点儿发抖，因为他似乎觉得员工所讲的话是对的。不过他自己心里却这样想：“我必须把这方案实施完成。”因此他摆出一副更骄傲的神气，对员工的议论不屑一顾毅然宣布：“新的营销观点与思路开始执行！”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com