# 管理寓言故事：狼医生

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-05-29

*第一篇：管理寓言故事：狼医生智慧365—学习管理在线服务平台管理寓言故事：狼医生管理寓言：驴子在牧场上吃草，看见一只狼向他跑来，便装出瘸腿的样子。狼走过来，问他脚怎么啦。他说越过篱笆时，踩着了刺，扎伤了脚，请狼先把刺拔掉，然后再吃他，免得...*

**第一篇：管理寓言故事：狼医生**

智慧365—学习管理在线服务平台

管理寓言故事：狼医生

管理寓言：驴子在牧场上吃草，看见一只狼向他跑来，便装出瘸腿的样子。狼走过来，问他脚怎么啦。他说越过篱笆时，踩着了刺，扎伤了脚，请狼先把刺拔掉，然后再吃他，免得扎伤喉咙。狼信以为真，便抬起驴的腿来，全神贯注地认真检查驴的蹄子。这时，驴子用脚对准狼的嘴使劲一蹬，踹掉了狼的牙齿。狼十分痛苦地说： 我真活该！父亲教我做屠户，我干嘛要去做医生呢？

寓意：这是说，那些不安分守己的人往往会遭到不幸。

管理点评：企业在核心竞争力、投资方向、遵守法律法规等方向不安分守己。企业往往是搞冰箱的，又搞电脑、电视机、空调、手机等与电有关的很多产品。搞汽车的，又搞货车、轿车，自行车，电动车等与车有关的很多产品。搞牛奶的，又搞冷饮、糕点、糖果等与奶有关的很多产品。须不知术业有专攻。往往是主要产品赚了钱，而次要产品亏本，赚了钱的产品要补贴亏损的产品。最后，企业还是没有赚钱。什么都做，等于没做。因为企业的资金、技术、资源等都是有限的。什么产品都做，等于把这些资金、技术、资源都分散了。分散了就让本来有竞争力的产品，变得没有竞争力了。打个比方，企业有核心产品，本来可以占据60%的市场，但由于把资金、资源、技术、人力都搞其它产品了，这个核心产品市场因为没有饱和，而被其它企业的产品，或者替代品所占据。那么这个市场的占有率就从60%减少到50%，甚至减少到30%，什么都有可能。观察一下国外的长寿企业，他们的核心产品就是那么又精又少。但是卖了几百年，除了技术更新以外，他们的核心产品还是屈指可数的。再看国内企业，什么产品都搞，把企业搞成了一个大型超市，而不是专业生产制造商。而曾经核心产品，因为无精力，或者无资金，进行技术更新，被市场淘汰。本来核心产品的真正竞争对手并不多，但是全面发展，搞很多其它不熟，不精，不具有核心技术的产品，等于要与成千上万的企业竞争。试想，这么多的竞争对手，企业如何竞争得他们过。这是企业第一个不安分守己的地方。

企业本来是搞采矿的，有钱了以后，搞房地产、金融业、制造业。有的产业赚钱，有的亏本。貌似全面开花，能赚很多钱。其实不然，一般企业涉及到很多行业时，资金不足，往往要到银行贷款融资，房地产的投资没有收回来，又去搞制造业；制造业的投资没有收回来，又去搞金融业。欠了银行一屁股债，拆东墙补西墙地还贷款，最后，就算赚了钱，都付给银行作利息了。银行借不到钱了，又去民间借贷。最后，全都死翘翘。有老板办服装工厂生产服饰，看到房地产赚钱，就投资房地产，国家一调控，钱打水漂了。最后服装亏本，房地也亏本。投资要谨慎，不宜投资范围太广，毕竟不熟悉的行业，危险是高级别的。乱投资，跟风投资，是企业第二个不安分守己的地方。

国家制定法律法规，是要求每个公民都要遵守。有些搞企业的，认为只要巴结政府官员，向政府官员行贿，就等于是有了一把保护伞。就可以违规经营、非法经营，甚至于搞些假冒伪劣产品来坑害消费者。须不知，官员是经常调动的，而且他们有上司，还有上司的上司。你结识这个，那个官员不会理睬你。你结识那个，这个官员会不理睬你。不可能，所有的官员都会接受你的贿赂与好处。不可能所有的官员都会为你的违法行为保驾护航。有些官员陷得深了，泥菩萨过江，自身难保，又如何能保得了你？有些倒台的官员，还会把你的行贿情况供出来做为立功表现，他坐牢，你一样要坐牢。再者，企业如果违法乱纪，只躲得了一时，躲不了一世。所以，做为企业主，在政策与法律允许的范围内经商，才是安全与低风险的。不遵守国家法律法规，是企业第三个不安分守己的地方。

**第二篇：管理寓言故事**

管理寓言故事

一座破旧的庙里住着两只蜘蛛，一只在屋檐下，一只在佛龛上。一天，旧庙的屋顶塌掉了，幸运的是，两只蜘蛛没有受伤，他们依然在自己的地盘上忙碌地编织起蜘蛛网。没过几天，佛龛上的蜘蛛发现自己的网总是被搞破。一只小鸟飞过，一阵小风刮起，都会让它忙着修上半天。它去问屋檐下的蜘蛛：“我们的丝没有区别，工作的地方也没有改变。为什么我的网总是会破，而你的却没事呢？”屋檐下的蜘蛛笑着说：“难道你没有发现我们头上的屋檐已经没有了吗？”

感悟：修网自然很重要，但了解网破的原因更重要。经常会看见忙得团团转的管理者，这些在管理中充当救火队员的管理者就像那只忙碌的蜘蛛一样，没有考虑过问题的根源是什么。

《老农移石》

在一块老农的农田当中，多年以来横放着一块大石头。这块石头碰断了老农的好几把犁头，还弄坏了他的中耕机。老农对此无可奈何，巨石成了他种田时挥之不去的心病。

一天，在又一把犁头打坏之后，想起巨石给他带来的无尽麻烦，终于下决心了结这块巨石。于是，他找来撬棍伸进巨石底下，却惊讶地发现，石头埋在地里并没有想象那么深，那么厚，稍使劲道就可以把石头撬起来，再用大锤打碎，清出地里。刹那间，老农脑海里闪过多年被巨石困扰的情景，再想到可以更早些就把这桩头疼事处理掉，他禁不住一阵苦笑。

感悟：对企业管理中出现频率较多的问题，不应回避，而应抓住苗头，及时调查，追根溯源，尽快找出解决的途径和办法。

《三只青蛙和一桶牛奶》

有个牧人将刚挤的一桶鲜奶放在墙下，墙上有三只小青蛙打闹时不小心全部掉进了奶桶里。就这样三只小青蛙游也游不动，跳也跳不起。

第一只青蛙说：“ 难怪早上眼皮就在跳，好端端掉进牛奶里，我的命好苦啊！” 然后它就漂在奶里一动不动，等待着死亡的降临。

第二只青蛙试着挣扎了几下，感觉到一切都是徒劳，绝望地说“今天死定了，我还不如死个痛快~长痛不如短痛” 于是它一头扎进牛奶深处，自己淹死了。

第三只青蛙什么也没说，只是拼命蹬后腿。

第一只青蛙说，“算了吧，没用的，这么深的牛奶桶，再怎么蹬也跳不出去啊。”

“也许能找到什么垫脚的东西呢！”第三只青蛙说。

但是桶里只有滑滑的牛奶，根本没有什么可以支撑的东西，小青蛙一脚踏空，两脚踏空……时间一分钟一分钟过去，小青蛙几乎想放弃了，但是一种本能的求生欲望支持着它一次又一次地蹬起后腿。它感到牛奶越来越稠，越来越难以游动……

然而，慢慢的，奇迹出现了，它们下面的牛奶硬起来了--原来牛奶在它拼命搅拌下，变成了奶油块。待到等死的那只小青蛙发现这一点，它兴奋地叫起来，这时它的同伴已经差不多精疲力竭，然而两只小青蛙还是奋力一跳，终于都跳出了奶桶。而它们的另一个同伴，却没能出来。

感悟： 如果不是第三只青蛙的努力，大家只有一起死，但因为它坚持了努力了，连同等死的同伴也因它获救。那么，有什么理由不服从第三只青蛙，拜它为王呢？管理亦如此理。

《渔夫与富翁》

一个老渔夫悠闲地坐在海边，一边抽烟，一边凝视着大海，身旁是他的渔船。

这时，一个大富翁走了过来。

富翁：“这么好的天气，你怎么坐在这里抽烟啊？”

老渔夫：“这么好的天气，为什么不坐下来抽烟？”

富翁：“这么好的天气，你不能坐下抽烟！”

老渔夫：“那我该干什么呢？”

富翁：“你应该抓紧时间出海打鱼。”

老渔夫：“我已经一大早出海回来了，打的鱼足够好几天的生活了。”

富翁：“那你也该抓紧时间再多多地出去几次，打更多的鱼。”

老渔夫：“然后呢？”

富翁：“然后每天如此。”

老渔夫：“然后呢？”

富翁：“然后你用赚来的钱，买一艘新船，租出去。”

老渔夫：“然后呢？”

富翁：“然后赚很多的钱，买更多的船，赚更多钱……。”

老渔夫：“然后呢？”

富翁：“然后你成功了，你就可以悠闲地坐在海边，抽一袋烟，享受人生！”

老渔夫：“我现在不是正在悠闲地抽烟吗？”

富翁：……

接着讲＝＝＝＝＝＝＝＝

和渔夫、富翁相似的两个农夫

有两个年轻人来到一个地方开荒。其中一个人开了一亩地，就象第一个故事

里的渔夫那样，既然这一亩地的粮食已足够他吃了，剩下的时间就不如用来

舒舒服服地晒太阳，他叫小鱼。

另一个人叫大鱼，大鱼不停地开啊开啊，拓开了一亩地又一亩地……自

然，他是没有时间晒太阳的。开恳的几十亩地需要他不停地翻耕、除草、浇

水、流汗……

“大鱼兄弟，歇会吧。人生苦短，欢乐无多啊。睡不过一张床，吃不过

一个胃，你忙做这么多又是何苦呢？” 正在树荫下听风喝茶的小鱼说。

大鱼笑笑，如果换一种心态来感受，劳动本身也可以是一种乐趣，一种

享福。更主要的还有将来，人生虽然短暂，但也没有短暂到只有一天、一周、一月甚至一年那么短。

他们谁也没有说服谁。

一年很快过去了，小鱼粮食吃光了又刚好接济上。大鱼呢，除了自己所

吃所用的，还有很多粮食卖给了别人，同时他把那几十亩地也租给了别人。

这样，他就有了一笔钱。

他去和小鱼告别，说他有了资粮，可以去他乡、去城市、去更远的地方

了。

十年后，一列车队回来。是大鱼的车队。

“这十年，我见过北国的千里冰封，见过南海的万倾波浪，看过了千奇

百怪的风土人情，做了许多有意思的事情，当然也赚了很多钱。我想说，世

界真大，生命真美好。”

小鱼呢，还在原来的屋子住，不过他有了三亩地，因为他有了两个孩子。

小鱼喃喃地说：“知足者常乐……”只不过声音小的只有他才能听见。

《母鸡的教诲》

小鸡问母鸡：“你今天可否不用下蛋，带我出去玩啊”。母鸡道：“不行的，我要工作”。“可你已经下了许多的蛋了”小鸡问。母鸡意味深长的对小鸡说：“干我们这一行的，有句俗话：一天一个蛋，刀斧靠边站，你可要记住。

感悟：市场经济中，每一个销售人员，每一家公司，若不能经常保持一定量的业绩便会最后被市场淘汰，没有业绩，就不能在行业中生存。

《米缸里的老鼠》

一只老鼠掉进了一个盛着米的大缸里。鼠大喜，在米缸中吃了睡，睡醒了再吃。日子一天天悠闲地过去了。老鼠也曾为是否要跳出缸去进行过思想斗争与痛苦的抉择，但终究未能摆脱白花花的大米的诱惑。直到有一天它发现米缸见了底，才觉得以米缸现在的高度自己就是想跳出去了，也没有这个能力了。

管理学家把老鼠能跳出缸外的高度称之为“生命的高度”。而这高度就掌握在老鼠自己的手里，它多留恋一天，多贪吃一寸，就离死亡更近一步。

感悟：现实中，多数人都能够做到在明显有危险的地方止步，但能清醒地认识潜在危机并及时跨越“生命的高度”，就没那么容易了。许多经营者都明白企业员工目前掌握的知识技能也许会被市场淘汰，知道需要提高员工的素质，但要投入大量的时间、财力、人力，且有时和生产相矛盾，于是就再“吃一天大米”.....

从前有一位经营地毯的阿拉伯商人，对自己地毯店的外观陈设十分上心。他每天总要在店内四处巡视，看看有没有什么不熨贴的地方，如果有的话赶紧纠正。一天，他照例巡视店面，意外的发现自己布置的地毯中央鼓起一块，就上前用脚将它弄平；可过了一会儿，别处又隆起一块，他再次去弄平；然而，似乎有什么东西在专门和他作对，隆起接连在不同的地方出现，他不停地去弄，可总有新的地方隆起。一气之下，阿拉伯商人干脆拉开地毯的一角，一条蛇就立刻溜了出去。

感悟：寓言中说，蛇不出去，你没法弄平地毯。管理工作是关系到方方面面的细致工作，所以我们经常关注在哪些地方存在问题，出了问题怎么办，有什么解决问题的方案。但是当出现问题时我们并没有冷静下来找出问题存在的根本原因，往往头痛医头，脚痛医脚，忙得焦头烂额，却并没有将问题解决好。

骄傲的猴子在一座深山里，有一群猴子相处得非常和睦，好像一个大家庭。其中有一只猴子特别灵巧，什么事都想带头，但是，其他的猴子都离他远远的。这只猴子想：“我比你们都聪明，你们为什么排斥我？好吧!没有你们，我照样活得很好。”它依然非常骄傲。一天，猎人来到山上，远远地看见了猴群，于是走上前去。所有的猴子都吓得一哄而散，惟有那只灵巧的猴子在树上跳来跳去地戏弄猎人。射不着猴子的猎人气得怒火中烧，于是，他找来许多猎人，说：“来，咱们同时把箭射过去!”尽管那只猴子非常灵巧，但仍逃不过众人同时射出的箭，结果它身中数箭而亡。

感悟：作为领导者，最不应该做的事就是孤立自己。要学会宽容，要追求“沉静而平实”

齐心

有位捕鸟师精通捕鸟之术。一天，他在湖畔布下一张罗网，网中放了一些诱饵后，便躲在一旁静侯鸟儿入网。不多久，很多鸟儿误入网中争抢食饵。捕鸟师乘机收网，鸟儿被一网打尽。但是网中有一只大鸟，体大力强，拼命挣扎，竟将罗网带起，携众鸟一同飞走了。

捕鸟师撒腿便追，路人见了笑他愚蠢：“地上的人岂能追得上天上的鸟？”可捕鸟师依然紧追不舍。日头渐渐偏西，不久便隐没于远山背后。这时，捕鸟师仰视空中的一网鸟儿，那网中的鸟早已闹成一团。有的鸟儿要向东飞落，有的鸟儿朝西挣扎，有的想要在大树上歇脚，有的想要往深谷中藏身。可大网把众鸟儿束缚在一起，怎由得它们随心所欲？结果，众鸟儿一同栽落到了地上。

捕鸟师赶来，把乱作一团的猎物全部捉住，满载而归。

感悟：组织必须给其成员指出一个努力的方向，并动用组织的各种管理因素，使其他成员齐心协力朝着这个方向前进。否则，只能像那网中的众鸟儿，成为别人的猎物。

猫的谗言

大的橡树上住着三种动物：老鹰住在树梢上筑巢，养育幼雏；猫住在树干中间，生下几只小猫；野猪一家人，则藏身大树根处的洞里。原本它们互不侵犯、和谐相处；可是猫渐渐地想独占整棵大树，便想了一个坏主意。首先，它爬到老鹰那里说：“下面的野猪天天向上拱，迟早会把我们的大树拱倒，那时我们就成了它的盘中餐。”老鹰听了，就开始不安了起来。接着，猫又树下告诉野猪：“你要小心，老鹰正盯着你的孩子，你一旦出门打猎，它就会动手。”野猪也被吓住了。从此，猫白天装作害怕呆在家里，夜里偷偷

出去觅食；而老鹰和野猪却因为听信了猫的谗言，整日守在家中不敢外出觅食。结果，断了食物来源，老鹰和野猪两家坐吃山空，一个一个都饿死了。猫的阴谋终于得逞。

感悟： 各安其位、各尽其职、各得其利是一个组织运转正常的表现。相反地，如果上下不和谐，提供那些善于无事生非者成长的温床，这个组织就“病”了，你这个领导者也是不称职的。

不拉马的士兵

说的是一位年轻有为的炮兵军官上任伊始，到下属部队视察操练情况，他在几个部队发现了相同的情况：在一个单位操练中，总有一名士兵自始至终站在大炮的炮管下面纹丝不动。军官不解，询问原因，得到的答案是：操练条例就是这样要求的。军官回去后反复查阅了军事文献，终于发现长期以来，炮兵的操练条例仍因循非机械化时代的规则。站在炮管下士兵的任务是负责拉住马的缰绳，在那个时代，大炮是由马车运载到前线的，以便在大炮发射后调整由于后座力产生的距离偏差，减少再次瞄准所需的时间。现在大炮的自动化和机械化程度很高，已经不再需要这样一个角色了，但操练条例没有及时调整，因此才出现了“不拉马的士兵”，军官的这一发现使他获得了国防部的嘉奖。

感悟：“司空见惯”是组织中过时的机构设置得以存在的症结。一个良性运转的组织必须有不断剔除“不良（过时）孽生物”的新陈代谢功能。每一个企业、组织都应该检视一下，自己这里有没有“不拉马的士兵”？

抬箱子

门口，两个工人正在奋力地推拉着一个大木箱，他们又是拉又是推，直到精疲力竭，箱子却一点都不动弹。最后，在外面的那个人说道：“我们最好算了，我们决不可能把箱子搬进去。”“你说什么？把箱子搬进去？”里面的人叫道，“我还以为我们正试图将它推出去呢！”

感悟：创造一个合作的团队。在工作中，一定要与工作伙伴及时沟通，齐心协力，只有这样才能高效完成任务。

**第三篇：管理寓言故事**

管理寓言故事：经典的绩效考核故事

老熊是一个能够通过笑话来揭示生活哲理的高人。他曾经讲过一个这样的故事：

一个商人到教堂，跟神父忏悔道：“我„„我有罪„„”

神父：“说吧，我的孩子”

商人：“二战开始没多久，我藏匿了一个被纳粹追捕的犹太人„„”

神父：“这是好事啊，为什么你觉着有罪呢？”

商人：“我把他藏在地窖里，而且„„而且我让他每天交给我15法郎租金„„”

神父：“你为了这件事而忏悔吗？”

商人：“是的，我现在很后悔„„我一直还没有告诉他战争已经结束了！”

说到这里，老熊会要先问听众：商人救犹太人，是否应该收钱？

在听众们七嘴八舌之后，他会告诉我们：如果你做了一件有价值的事情，那么不索取报酬是不对的。

我们中华儒教的老祖宗孔子是这个观点的创始者。

《吕氏春秋》中记载有“子贡赎人”的故事。当时鲁国法律规定，如果鲁国人在外国沦为奴隶，有人出钱把他们赎身，可以申请到国库报销赎金。子贡有一次赎了一个在外国沦为奴隶的鲁国人，他认为做好事求回报不道德，因此拒绝了国家赔偿给他的赎金。

孔子知道这件事情后，批评了子贡。原因是：子贡开了一个坏的先例。从今以后，鲁国人就不肯再替沦为奴隶的本国同胞赎身了。子贡申请国库款项抵偿所付的赎金，并未损害救赎同胞的行为的价值；而如果你不拿国家抵偿的赎金，则破坏了鲁国的那条代偿赎金的好法律。

类似的，笑话中这位仁兄的作为，对那位犹太人来说是有价值的。所以，索要相应的报酬也理所当然。但问题是：犹太人认为自己的命值多少钱？从事情的结果看，显然是他没有恰当地分析交易要素，合理地为这个交易估价——生命是值得拿自己全部的金钱来交换的。另外，在这个交易中，信息不对称的威力充分显现了出来。对商人来说，隐瞒真相以得到更多钱，是他的严格优势策略。而犹太人应该清楚这一点。所以，这个博弈的唯一均衡点是：全部交出所有钱财。即，犹太人把自己的全部财产都给保护人，换取一个承诺：一旦战争结束，就马上让我出去。

这个笑话给我们如何看待企业的绩效评价及考核，多有启示：

第一，每个员工都不要放弃培养自己的商业意识。在任何时候都应理直气壮地索要对自己的价值贡献的回报；

第二，增强搜集信息的能力。绩效评估中的沟通环节是让老板和员工之间进行信息交流的很好机会，切勿敷衍了事。只有通过尽可能充分的沟通才能了解自己的绩效到底对企业作出了何种价值贡献。那些认为受到企业、老板不公平对待的员工，在绝大多数情况下是因为他们与老板所掌握的信息是不对称的。

职场中，切忌在信息不足的时候就和人砍价，这样做绝对不会赚便宜。最好先多花力气去了解和比较，以降低信息不对称。否则，还是相信老祖宗说的，“便宜没好货”，或者西谚所说“便宜的东西是最贵的”。而作为管理者，如何让员工接纳绩效考核结果，最有效的手段则是让他们知道他们自己究竟干了什么，这比任何说服都管用。此所谓，“事实胜于雄辩。”

**第四篇：管理寓言故事**

一、※

有两个追求幸福的穷苦青年,经过艰难的跋涉,终于在一个很远的地方,找到了幸福的使者。使者见他们都有一颗善良的心，便给了他们每人一颗幸福的种子。一青年回去后，将种子撒在自己的土地里，不久他的土地里就长出了一颗树苗。他每天辛勤地浇灌，第二年枝繁叶茂，果实挂满技头。他继续努力，渐渐拥有了大片的果园，成了远近闻名的富足之人。他娶了妻子，有了儿子，过上了幸福生活。另一青年回去后设了一个神坛，将幸福的种子供奉在上面，第天虔诚地祈祷。青年把头发都熬白了，却仍然一贫如洗。他十分生气和不解，所以又跋山涉水来到幸福使者面前，抱怨使者骗他，幸福使者笑而不答，只让他到另一青年那里看看。当他看到大片的果园时，顿时醒悟，急忙回去将那颗种子埋到土里，但幸福的种子已经被虫蚀空了，失去了生命力。[管理启示] 一个企业的成功是靠管理者辛勤的努力获得的，当我们发现了一个机会时，我们所要做的是如何通过各种管理手段获得这种市场机会，使它开花结果，而不是等待。

二、※

生铁经过好几轮在火中燃烧、打造、淬火，终于变成了钢，最后被制成了一把锋利的剑。在一边堆放的碳对剑说：“你只要人用一只小拇指就可以将你卷起，被称为‘绕指柔’，但依然可以‘削金断铁’，吹一口气就可以将毛发削断。这是为什么？”剑谦虚地说：“我的根基来自生铁啊，好剑取自好钢，好钢来自生铁。生铁比较接近天然，硬度也不小，但好剑并不是越硬越好，俗话说‘至刚则易摧’，只有经历锤炼，才能变成像我这样能屈能伸的模样。” [管理启示] 人的成长也要经历这么一个过程。因此，每一个痛苦的情景，对于人的成长都是有益的。人必须有自己的原则，失去基本原则，就失去了做人的根本，如同剑一样，必须刚正。但要成为一把好剑，必须学会适当的妥协。不懂妥协的人，虽然可爱可敬，但并不真的高明。真正高明的人，既坚持了自己的原则，又懂得妥协，使事情的结果朝着自己预期的方向发展。而不是一根筋，顽固坚持自己的原则，不讲方式方法，直到撞得自己“头破血流”。

三、※

三只不同的动物被一个人关进了三个不同的笼子。人对动物说：“我可以满足你们每个动物一个愿望，请说吧。”

浪漫的熊猫说：“我要一个美丽的雌熊猫。”

贪吃的猴子说：“我要很多很多的核桃。”

勤奋的鸽子说：“给我一大叠信纸和一支笔吧。”

三年以后，人决定放他们出来。

第一个冲出来的是猴子，他抱着一大堆核桃，大喊道：“给我砸开！给我砸开！”原来干硬的核桃壳使他无法享受到美味。接着出来的是熊猫，只见他怀里抱着一个小熊猫，雌熊猫拉着一个小熊猫，还有一个小熊猫跟在身后。

最后出来的是鸽子，他紧紧握住人的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%！” [管理启示]

这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。许多企业在做管理时忽视了管理战略的制定，几年过去了却一事无成，这不可悲吗？

**第五篇：管理寓言故事集锦**

管理寓言故事

◎ ◎ ◎

◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎ ◎

※ [寓言]

有两个追求幸福的穷苦青年,经过艰难的跋涉,终于在一个很远的地方,找到了幸福的使者。使者见他们都有一颗善良的心，便给了他们每人一颗幸福的种子。一青年回去后，将种子撒在自己的土地里，不久他的土地里就长出了一颗树苗。他每天辛勤地浇灌，第二年枝繁叶茂，果实挂满技头。他继续努力，渐渐拥有了大片的果园，成了远近闻名的富足之人。他娶了妻子，有了儿子，过上了幸福生活。

另一青年回去后设了一个神坛，将幸福的种子供奉在上面，第天虔诚地祈祷。青年把头发都熬白了，却仍然一贫如洗。他十分生气和不解，所以又跋山涉水来到幸福使者面前，抱怨使者骗他，幸福使者笑而不答，只让他到另一青年那里看看。当他看到大片的果园时，顿时醒悟，急忙回去将那颗种子埋到土里，但幸福的种子已经被虫蚀空了，失去了生命力。[管理启示]

一个企业的成功是靠管理者辛勤的努力获得的，当我们发现了一个机会时，我们所要做的是如何通过各种管理手段获得这种市场机会，使它开花结果，而不是等待。※ [寓言]

生铁经过好几轮在火中燃烧、打造、淬火，终于变成了钢，最后被制成了一把锋利的剑。在一边堆放的碳对剑说：‚你只要人用一只小拇指就可以将你卷起，被称为‘绕指柔’，但依然可以‘削金断铁’，吹一口气就可以将毛发削断。这是为什么？‛剑谦虚地说：‚我的根基来自生铁啊，好剑取自好钢，好钢来自生铁。生铁比较接近天然，硬度也不小，但好剑并不是越硬越好，俗话说‘至刚则易摧’，只有经历锤炼，才能变成像我这样能屈能伸的模样。‛ [管理启示]

人的成长也要经历这么一个过程。因此，每一个痛苦的情景，对于人的成长都是有益的。人必须有自己的原则，失去基本原则，就失去了做人的根本，如同剑一样，必须刚正。但要成为一把好剑，必须学会适当的妥协。不懂妥协的人，虽然可爱可敬，但并不真的高明。真正高明的人，既坚持了自己的原则，又懂得妥协，使事情的结果朝着自己预期的方向发展。而不是一根筋，顽固坚持自己的原则，不讲方式方法，直到撞得自己‚头破血流‛。※ [寓言]

三只不同的动物被一个人关进了三个不同的笼子。人对动物说：‚我可以满足你们每个动物一个愿望，请说吧。‛

浪漫的熊猫说：‚我要一个美丽的雌熊猫。‛

贪吃的猴子说：‚我要很多很多的核桃。‛

勤奋的鸽子说：‚给我一大叠信纸和一支笔吧。‛

三年以后，人决定放他们出来。

第一个冲出来的是猴子，他抱着一大堆核桃，大喊道：‚给我砸开！给我砸开！‛原来干硬的核桃壳使他无法享受到美味。接着出来的是熊猫，只见他怀里抱着一个小熊猫，雌熊猫拉着一个小熊猫，还有一个小熊猫跟在身后。

最后出来的是鸽子，他紧紧握住人的手说：‚这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%！‛ [管理启示]

这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。许多企业在做管理时忽视了管理战略的制定，几年过去了却一事无成，这不可悲吗？ ※ [寓言]

森林里年成不好，食物不够吃了，所有的动物聚集在一起，讨论怎么分配。

‚我认为：每个动物都应当得到同样的一份。‛兔子大胆地说。

‚你讲的话很好听，‛狮子说，‚如果你有我们一样的爪子和牙齿，那么你的话对你来说就更有用了。‛ [管理启示]

如果有了好的计划而没有力量实行，那么它就没有用了。在企业界，充满着大量的‚聪明兔子‛，他们忙于指导企业该如何如何，并提出了一系列的精美的解决方案，但是却没有实施能力，这不值得我们沉思吗 ※ [寓言]

有一个牧牛的主人说过这样的一个故事，每年冬天突然来临的暴风雪都会造成牛群的暴毙，让牧场主人损失惨重。

当冰寒冷冽的暴风雪横扫侵袭牧场时，咆哮不止的狂风将雪堆成了巨大的雪块，温度急速下降，成群结队的牛只都会背对着风暴，步履蹒跚而缓缓的移向下风处，它们只会群挤在一块，任凭风雪吹袭，导致集体死亡。

然而，有一种叫做赫里福牛的，遇到狂风暴雪时，它们则是肩并肩、头并头地一起面对暴风雪的肆虐，出乎人们意料的是，它们的死亡几率反而大幅降低，损失减到最小。[管理启示]

赫里福牛勇敢正视生命里的大风暴，才能安度风雪，将死亡率降低到阳低；同样的，一流的领导管理者也应该正视职场的风暴，才能化危机为转机，强化企业的经营体质。※ [寓言]

一只火鸡和一头牛闲聊。

火鸡说：‚我希望飞到树顶，可我没有力气。‛

牛说：‚为什么不吃一点我的粪便呢，它们很有营养。‛

火鸡吃了一些牛粪，发现它确实给了自己足够的能量飞到第一根树枝。

第二天，火鸡吃了更多牛粪，飞到第二根树枝。

两个星期后，火鸡骄傲地飞到了树顶。

但不久，一个农夫看见它，迅速把火鸡射了下来。

生存之道一：‚牛屎运‛可以让你达到顶峰，但不能让你永远留在那儿。※ [寓言]

一只小鸟要飞到南方去过冬。

天太冷，小鸟被冻僵了，于是它飞到一大块空地上。

一头牛经过那儿，拉了一堆牛粪在小鸟身上。

冻僵了的小鸟躺在粪堆里，觉得好温暖，渐渐苏醒过来。

它温暖而快活地躺着，不久开始唱起歌来。

一只路过的猫听到歌声，便走过去看个究竟。

循着歌声，猫很快发现了粪堆里的小鸟，把它拉出来给吃掉。[管理启示]

不是每个往你身上拉大粪的人都是你的敌人。也不是每个把你从粪堆里拉出来的人都是你的朋友。当你躺在粪堆里的时候，最好把嘴巴闭上。※ [寓言]

兄弟俩打猎，一只大雁飞过来。‚我把它射下来煮着吃。‛哥哥拉开弓瞄准说。

‚鹅是煮着好吃，但大雁还是烤着吃更香。‛弟弟说。

‚煮着好吃！‛‚烤的好吃！‛

两个人争论不休，就到一个人那里去评理。

那个人告诉他们，把大雁分成两半，一半煮，一半烤。兄弟俩觉得有道理，就回去找那只大雁。但大雁早就飞得没有踪影了。[管理启示]

做事情要分清轻重缓急，不要在无关紧要的事情上争论不休浪费时间。※ [寓言]

森林里要举行比武大会，比赛的项目有飞行、赛跑、游泳、爬树和打洞。动物们纷纷报名参加自己拿手的项目，鼯鼠出来了，它要求参加所有的项目。负责报务的乌龟把老花镜摘下又戴上，上下打量着问它：‚五种本领你都会？‛

‚都会！‛鼯鼠自豪地说。

几只叽叽喳喳的小麻雀都闭了嘴，佩服地看着它然后又叽叽喳喳地飞走了，逢人就说：‚鼯鼠可厉害了，它什么都会！‛

比赛开始了，最先比的是飞行。一声哨响，老鹰、燕子、鸽子一下就飞得没影了，鼯鼠扑腾着飞了几丈远就落了下来，着地时还没站稳，摔了个嘴啃泥；赛跑比赛，兔子得了第一后，躺下睡了一觉醒来，鼯鼠才跌跌撞撞地跑到终点；游泳比赛，鼯鼠游到了一半就游不动了，大声喊起救命来，多亏了好心的乌龟把它驮回岸上；比赛爬树时，鼯鼠还没爬到树顶就抱着树枝不敢再爬，顽皮的猴子爬到树顶后摘了果子往它头上扔，明知道它不敢用手去接，还故意说请它吃水果；和穿山甲比赛打洞，穿山甲一会儿就钻进土里不见了，鼯鼠吃力地刨啊刨，半天才钻进半个身子。观众见它撅着屁股怎么也进不去，都哄笑起来。

鼯鼠虽然有五种本领，可一到用的时候却没有一样是中用的，这哪能算是本领呢？ [管理启示]

在公司人事管理中，就有一些自你是文武全才的人，而且自视很高，老认为自己大材小用，没有给他施展才华的舞台，但当公司起用这些人的时候却不能承担大任，破坏了整体计划，所以，管理者要关心识人，同样要善于用人，得力干将是实践中干出来的而不是吹出来的。※ [寓言]

因为狮子的力量大，而野驴跑得很快，狮子野驴便合作一起狩猎。有了丰收后，狮子把猎物分成三等份，说：‚因为我是万兽之王，所以要第一份；我帮你守猎，所以我要第二份；如果你还不快逃走，第三份就会成为使你丧命的原因了。[管理启示]

知己知彼，百战百胜。苏秦的连横政策，远交近攻，先并吞最弱国，再并吞次弱国；反之，公司经营，若因为想并吞财力微弱的公司而联合比自己财力雄厚的公司，最后通常是得不偿失的。※ [寓言]

已经饱餐一顿的狼发现一只绵羊倒在地上，知道绵羊是因过分害怕而昏倒的，就走过去叫它不要怕，并答应绵羊，只要说出三件真实的事情就放它走。于是绵羊说出下面三件事：

第一，不想遇到狼；第二，如果一定要遇到最好是只瞎眼的狼；第三，我希望所有的狼都死掉，因为我们对狼丝毫没有恶意，而狼却常来攻击、欺负我们。狼认为绵羊说的话都没有错就放它走了。[管理启示]

在公司里，小职员碰到董事长时若缺乏自信，觉得自己处处不对劲就会被看成庸才，若能镇定地讲出心中的感受，让老板真正地了解问题、解决问题，必能受到赏识。真理有时还真能感动敌人。※ [寓言]

狮子爱上了农夫的女儿，请求农夫将女儿嫁给它。农夫既不忍心把女儿许配给猛兽，又不敢拒绝，就想出了一个办法。当狮子来催促的时候，农夫对它说：‚我很愿意将女儿嫁给你，但她很怕你的尖牙利爪，如果你剪掉它们，我女儿立刻与你结婚。‛

狮子立刻答应了，回去之后就剪掉了它的尖牙和利爪。可是如此一来，农夫就不怕狮子了，当狮子再来时候，农夫就用木棒把它赶走了。[管理启示]

轻易放弃已经有的力量是一种不智之举。一位经理，切勿轻易放弃自己的权力。否则一旦失去再要索回，为时已晚矣 ※ [寓言]

A对B说：‚我要离开这家公司。我恨这家公司！‛B建议道：‚我举双手赞成你报复！这家破公司一定要给它点颜色看看。不过你现在离开，还不是最好的时机。‛A问：‚为什么？‛B说：‚如果你现在走，公司的损失并不大。你应该趁着在公司的机会，拼命去为自己拉一些客户，成为公司独当一面的人物，然后带着这些客户突然离开公司，公司才会受到重大损失，非常被动。‛A觉得B说得非常在理。于是努力工作事遂所愿，半年多的努力工作后，他有了许多的忠实客户。再见面时B问A：‚现在是时机了，要跳赶快行动哦！‛A淡然笑道：‚老总跟我长谈过，准备升我做总经理助理，我暂时没有离开的打算了。‛ [管理启示]

其实这也正是B的初衷。一个人，只有付出大于得到，让老板真正看到你的能力大于位臵，才会给你更多的机会替他创造更多的利润。※ [寓言]

一个青年来到绿洲碰到一位老先生，年轻人便问：‚这里如何？‛老人反问说：‚你的家乡如何？‛年轻人回答：‚糟透了！我很讨厌。‛老人家接着说：‚那你快走，这里同你的家乡一样糟。‛

后来又来了另一个青年问同样的问题，老人家也同样反问，年轻人回答说：‚我的家乡很好，我很想念家乡的人、花、事物......‛老人家便说：‚这里也是同样的好。‛旁听者觉得诧异，问老人家为何前后说法不一致呢？老者说：‚你要寻找什么？你就会找到什么！‛ [管理启示]

当你以欣赏的态度去看一件事，你便会看到许多优点，以批评的态度，你便会看到无数的缺点。※ [寓言]

在管理界，这样一个故事流传已久。一位年轻有为的炮兵军官上任伊始，到下属部队视察其操练情况。他在几个部队发现相同的情况：在一个单位操练中，总有一名士兵自始至终在大炮的炮管下面，纹丝不动。军官不解，究其原因，得到的答案是：操练条例就是这样要求的。军官回去反复查阅军事文献，终于发现，长期以来，炮兵的操练条例仍因循守旧非机械化时代的规则。丫在炮管下的士兵的任务是负责拉住马的缰绳（在那个时代，大炮是由马车运载到前线的），以便在大炮发射后调整由于后坐力产生的距离偏差，减少再次瞄准所需要的时间。现在大炮的自动化和机械化水平很高，已经不再需要这样一个角色了，但操练条例倒没有及时地调整，因此才出现了‚不拉马的士兵‛。军官的发现使他获得国防部的嘉奖。[管理启示]

从管理的角度看，此举大大提高了管理的效率（用最少的投入获得最大的产出），军队因此可以节省相当的人力在另外的岗位上工作，又可以获得额外的收益。从组织的角度来进行分析，这实际上是一个组织工作系统的优化过程。‚人得其事，事得其才，人尽其才，事尽其功。‛在每一个企业组织中，完善的组织设计和合理的目标就是这十六字方针。反观目前许多企业的组织结构，‚不拉马的士兵‛随处可见，这样的企业又如何能够高效发展呢？ ※ [寓言]

从前有一位经营地毯的阿拉伯商人，对自己地毯店的外观陈设十分上心。他每天总要在店内四处巡视，看看有没有什么不熨贴的地方，如果有的话赶紧纠正。一天，他照例巡视店面，意外地看见自己布臵的地毯中央鼓起一块，就上前用脚将它弄平；然而，似乎有什么东西在专门和他作对，隆起接连在不同的地方出现，他不停地去弄，可总有新的地方隆起。一气之下，阿拉伯商人干脆拉开地毯一角，一条蛇立刻溜了出去。[管理启示]

管理工作是关系到方方面面的细致工作，所以我们要经常关注在哪些地方存在问题，出了问题怎么办，有什么解决问题的方案。但是当出现问题时我们并没有冷静下来找出问题存在的根本原因，往往头痛医头，脚痛医脚，忙得焦头烂额，却并没有将问题解决好。寓言中说，蛇不出去，你没法弄平地毯。※ [寓言]

明朝作家刘元卿，在篇《揉》的短文中描述了这样一个故事：揉的体型很小，但爪子十分锋利。老虎的头痒痒，揉就爬上去给它瘙痒，瘙得老虎飘飘欲仙。揉不住地瘙，并在老虎头上挖了个洞，老虎因感觉特别舒服而未察觉。揉于是把老虎的脑髓当做美味佳肴吃个精光。[管理启示]

在经济浪潮中一些企业缺乏忧患意识，企业的发展绐终伴随着风险，需要企业不断地提高自己的整体素质和竞争能力，以防范这种风险。※ [寓言]

有一个6岁的小男孩，一天在外面玩耍时，发现了一个鸟巢被风从树上吹掉在地，从里面滚出了一只嗷嗷待哺的小麻雀。小男孩决定把它带回家喂养。

当他托着鸟巢走到家门口的时候，他忽然想起妈妈不允许他在家里养小动物。于是，他轻轻地把小麻雀放在门口，急忙进屋去请求妈妈。在他的哀求下妈妈终于破例答应了。

小男孩兴奋地跑到门口，不料——小麻雀已经不见了，他看见一只黑猫正在意锋未尽地舔着嘴巴。小男孩眯此伤心了很久。但从此他也记住了一个教训：只要是自己认定的事情，决不可优柔寡断。这个小男孩长大后成就了一番事业。[管理启示]

在人的一生中，犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但同样也会失去许多成功的机遇。这则故事告诉我们：只要是自己认定的事情，决不可优柔寡断。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！