

<<别为规则抓狂>>

图书基本信息

<<别为规则抓狂>>

前言

<<别为规则抓狂>>

内容概要

本书针对在公司或各种死板的组织里，人们经常遇到的如只重视局部利益、权力集中、一大群人做着重复的机械化的琐碎事务等问题，作者以“打败规则”为出发点，让每个人可以循着以下方式去突破死板僵化的组织：做出意想不到的举动；排除专家；不求批准，但求原谅；不要接受一开始的拒绝；不要代替任何人拒绝你自己；找到联盟；妨碍体制。

<<别为规则抓狂>>

作者简介

拉塞尔·L·阿考夫：1919年出生于费城。他是重要管理学人，沃顿商学院管理学荣誉教授，他还承接大量的咨询工作，并兼任由他创立的互动管理学会董事长。

著作30多部。

谢尔顿·罗文：是医疗及教育管理学者，华顿商学院荣誉教授。

<<别为规则抓狂>>

书籍目录

- 作者序 | 当粗鲁的规则伤了你
- 前言 | 用创意和问题决斗
- 第一部 击败系统须知
- 第1章 为什么要击败系统
- 第2章 了解系统
- 第3章 创意的本质
 - [3.1] 你希望系统怎么对待你，就怎么对待它
 - [3.2] 用系统想要避免的结果威胁它
 - [3.3] 阻碍系统，妨碍它的“标准作业程序”
- 第二部 系统击败者的故事
- 第4章 创意解决的第一步：丢掉假设
 - [4.1] 时间总会有到的时候
 - [4.2] 保养，会引起故障
 - [4.3] 不会说话的影片可以透露很多事
 - [4.4] 退学的人会退回去
 - [4.5] 先说“不”，后说“是”
 - [4.6] 放开别人紧紧抓住的东西
 - [4.7] 没听到的课可补不回来
 - [4.8] 做不能做的事，比不做能做的事有趣多了
 - [4.9] 不能做“就是不能的事”
 - [4.10] 转移价格
 - [4.11] 否定某个可能，或许会创造新的可能
 - [4.12] 轻率做出错误结论，可能会让某个人受到伤害
 - [4.13] 电梯的上下
 - [4.14] 让研磨料变得不那么恼人
 - [4.15] 服务的费用永远都是相对的
 - [4.16] 过桥费
 - [4.17] 移动和尽快出去
 - [4.18] 总有方法绕过障碍
 - [4.19] 改变的信仰或许并不可信
 - [4.20] 淹没在文字里
 - [4.21] 让犯人担任警察
- 第5章 公平的反击
 - [5.1] 正确的利润
 - [5.2] 吸引他们的注意
 - [5.3] 名人也会失误
 - [5.4] 玩数字游戏
 - [5.5] “写字那一面”朝上
 - [5.6] 击败电话推销员
- 第6章 各个击破
 - [6.1] 墨西哥式敲诈
 - [6.2] 洋装解决大问题
 - [6.3] 最好的追讨作业
 - [6.4] 分散教育

<<别为规则抓狂>>

第7章 威胁系统

- [7.1] 展翅高飞
- [7.2] 你不能再回家了
- [7.3] 度假的薪水
- [7.4] 新闻的作用和狗的吠叫
- [7.5] 适当的穿着
- [7.6] 酒和玫瑰的一天
- [7.7] 一次安全的拦截

第8章 避开限制

- [8.1] 避开安全措施
- [8.2] 烟跑进了他们的眼睛
- [8.3] 通过自我控制来控制
- [8.4] 黄金吊袜带的拥护者
- [8.5] 我不需要你需要的

第9章 当所有方法都失败时，就反抗吧！

- [9.1] 病床上的焦虑
- [9.2] 数的力量
- [9.3] 为低估付费
- [9.4] 仪式可以终结

第三部 总结与系统改进

第10章 击败系统的经验法则

第11章 让系统无懈可击

附录索引 本书按照系统分类的案例列表

<<别为规则抓狂>>

章节摘录

一场由都市黑人社区领导人及合作的大学教授（包括本书的一位作者）参与的会议被迫中断。

一位社区成员带来了消息：积极参与社区发展的一位老妇人刚刚过世了。

当天早上她到邻近地区的免费健康诊所检查，检查结果一切良好，还有人送她回家。

后来当她要走上回住处的第三段楼梯时，却心脏病发过世了。

会议停止了，在场的人都静默下来。

最后社区医学教授打破沉默说：“我早就跟你们说过，我们诊所需要更多医生。

这样我们就能够到病患家里看诊，就不会发生这种事了。

”又一阵沉默之后，经济学教授说：“城里并不缺少医生，但是看医生要花很多钱，而她负担不起看医生的钱。

要是她的福利或是健康津贴足够的话，她就能够打电话请医生来家里帮她看诊了。

”又一阵沉默后，建筑学教授建议说，所有四层楼以上的无电梯公寓都需要安装电梯。

最后，社会学教授说：“看来你们没有一个人了解这位妇人。

她有一个儿子，现在是费城一家非常成功的大型法律事务所的合伙人。

他和妻子还有子女住在郊区高级小区的一间独栋房子里。

如果这位妇人和她儿子没有疏远的话，她就会跟他住在一起，那就不用爬楼梯，也就会有请医生需要的钱了。

”很显然，这并不是医学、经济学、建筑学或社会学的问题。

这些学科只是考虑问题的取向，就像盲人摸象的寓言一样，每个盲人都试图用自己具有优势的观点描述，但是每个人都描述得不完整。

尽管如此，问题往往会被第一个辨识出问题的人列入自己擅长的学科中。

在组织中，每个部分或部门都会有一种典型的问题视角：生产问题、营销问题、采购问题等等。

如果会发生下面的情况，可能会付出很高的代价。

一位最先观察到“新英格兰区的营业额减少”的经理，声称这是他们自己的问题（假设为营销问题），并且试图利用组织中他们可以控制的部分来解决问题。

在大多数例子中，这种问题其实是在“其他地方”，而且会跟其他的组织的功能相互纠缠。

大多数问题在最先被辨识的组织部门中，都没有受到专门的最好对待。

以下两个例子就会说明原因。

1.最早上市的洗衣液是个失败案例，它带来的营业额让人非常失望。

它的失败并不是因为营销和促销不力，原因是它不会产生泡沫，而主妇们并不相信没有泡沫的洗衣液能洗干净衣服。

针对这个问题的解决方法应该产生于实验室里，而不是营销部门。

当洗衣液加入起泡剂之后，它就获得了极大的成功，并在很短时间内取代了传统的肥皂。

2.一家制纸公司在某家工厂生产旗下所有的产品。

不断增加的产品种类却使这家工厂的生产量不断减少，因为生产的种类越多，每一轮的生产时间就越短，所需要的设置设备的时间就越多。

一开始，这被当作是“生产排程的问题”，该公司认为可以通过把设置设备的时间降到最低来处理，然而，结果证实另一个解决方法却比改善排程有效四倍以上，那就是将销售奖金改为“根据利润而不是销售的市价”来评估。

因为这个改变，导致利润较低的产品营业额大幅下降，利润高的产品营业额则大幅提高。

结果就是产品的种类在减少，但是公司的利润和业务员的收入却增加了。

比起原来追求的改善排程或所谓的“准确预测未来需求”，新的方法也增加了工厂好几倍的生产量。

以上这两个故事，就像我们不会试图以脑部手术来治疗头痛一样，相反地，我们会把药丸放到自己的胃里，药丸的化学成分会在胃里溶解并且进入血流当中，然后就会被输送到脑部指示疼痛的部位。

我们会这么做是因为充分了解了产生整个身体变化的相互作用，找到最佳的位置，也就是“支点”，再想出办法深入问题的所在。

<<别为规则抓狂>>

媒体关注与评论

我爱上了这本书，也细细阅读了其中每一个字，并把里面的微言妙义推荐给每一个我认识，而且正在做那种被组织设定工作的人。

——管理名著《第五项修炼》作者，系统思考名家 彼得·圣吉 没人比阿考夫对系统思考应用在管理层面的贡献还多；他们用长期的观察、深刻提炼出系统如何运作及防止系统阻碍创意的洞见，关于这些，还有谁能比他们说的更好？

——领导力大师 沃伦·本尼斯

<<别为规则抓狂>>

编辑推荐

<<别为规则抓狂>>

名人推荐

我爱上了这本书，也细细阅读了其中每一个字，并把里面的微言妙义推荐给每一个我认识而且正在做那种被组织设定工作的人。

——领导力大师 沃伦·本尼斯 没人比阿考夫和罗文对系统思考在管理层面的应用的贡献多，他们经过长期观察深刻提炼出系统如何运作及防止系统阻碍创意的洞见。

关于这些，还有谁能比他们说得更好？

——管理名著《第五项修炼》作者，系统思考名家 彼得·圣吉

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>