

# 读“破局”后感

◎张茜

高考结束的时候，当时网络远没有现在这么发达，选报考专业的时候拿着一本厚厚的报考指南开始研究。当时看到管理学这个专业的时候，“嗤之以鼻”，学完有什么用，管谁呢？现在想想当时真的是年少无知。工作后才发现，管理学的作用无处不在，因为它是一门破“局”的学问，而在中国，最不缺少的就是“局”。

## 一、什么是“局”

听到“局”这个字，脑海中不自然浮现很多阴谋论的念头，但深究起来又说不清到底什么是“局”。听到宁老师的解释豁然开朗，所谓的“局”就是你身边各种资源之间相互关联和相互作用的状态与关系。所以无论是中国人还是外国人，只要我们在社会中生活，就难免身处一个一个“局”中。这些“局”中有帮助你实现目标的“正资源”，也有阻碍你实现目标的“负资源”，所谓“破局”就是要转化“负资源”，扩大“正资源”的范围，让自己的目标得到实现。

## 二、如何“破局”

如何去“破局”？宁老师给了三种思路，第一种就是寻找“无关资源”，并通过正负资源和无关资源的整合，完成对负资源的转化。在现有资源无法实现目标的时候，去寻找其他资源的帮助，正所谓“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”。

第二种思路，就是对“资源”进行重新定义，找到新的出路。也可以这样说，破局的第二种思路就是换个思路去想问题。文中举到“711”便利店的例子。“711”便利店并没有把自己定义成一个传统超市，而是通过引入 ATM 机将自己的每一个便利店改造成一家自助银行。从而在零售利润之外，又赚取了金融行业高额的利润。

第三种思路，就是重新定义自我，敢于把自己碎掉。很多负资源是搬不走的，只有通过把自己“碎掉”，从这些负向资源的“缝隙”中通过之后再重新组合。这个思路我想到的一个例子就是“韩都衣舍”。“韩都衣舍”实行小组制，每个小组就是一个微型的子公司，赋予小组足够多的权利，这样这些小组就能够对市场的需求更加快速的反应。通过这样组织机构的改革，把一个大公司“碎”成一个

个小公司，但最终实现了“破局”。

上述的三种思路更多是从“破局”的思维模式出发，“破局”还需要方法论的指导，就比如泰勒和福特的“科学管理”理论和实践的结合，成功的靠效率破局。方法论的东西，需要通过经验的总结和理论知识的学习，不断的提高自己。

“思维模式”、“方法论”在破局过程中很重要，但还有一种东西在破局过程中也十分关键，这就是“势”。宁老师对“势”的定义就是机会，顺势而为，事半功倍，逆势而为，事倍功半。马云不是第一个做电子商务的，马化腾也不是第一个做通讯工具的，但最终他们成功了，而其他人大部分被“拍”到了沙滩上。马云和马化腾在创业的过程中，都遇到过企业“夭折”的危险，但后来成功的“借势”，在外部力量的帮助下，逐步实现自身企业的壮大。正向宁老师说的，能做大事的人和成功的企业都不会只靠自己的蛮力，而都善于借助外部的力量。“借势”之后，我们要知晓如何把握趋势：审视、准备、辨识和行动，也就是要在正确的时候做正确的事情。

### 三、破不掉的“局”

宁老师最后告诉我们也有很多“局”是破不掉的，比如社会关系的局。费孝通先生认为，中国人的社会关系就是这样一圈圈围绕着一个中心展开的，这种现象就叫“涟漪效应”。每个人都从自己的角度出发，以自己为中心，这样就难免存在社会关系的亲疏厚薄，在企业中也容易出现一种“任人唯亲”的现象。但这个“局”破不掉，哪怕对上述现象再深恶痛绝的人，一旦坐到领导层的位置，自然不自然的会提拔那些自己熟悉的人、信任的人。虽然这种关系的局破不掉，但知道背后的道理就可以更加平和的看待很多事情。此外，在将来坐到领导岗位上时，建立并完善规章制度，用制度去约束“人情”，尽力打造业绩文化。