# 前　言

## 狼道——企业、生活和官场的成功之道

用一种动物的特征形象地表达企业文化，成为中国企业通行的做法，我们不妨将其称为“企业文化的仿生学情结”。既然能成为一种时尚而盛极一时，必有其文化根源。

首先，中国传统文化的形象化思维方式在起作用。自古以来，国人趋向于以物言志，将某种精神特质和追求用有形的物体表达出来，所以，才有了古代诗词歌赋中以“赋、比、兴”为主导的表现手法，也才有了文人骚客们“心为物役”、“物为心声”的精神境界。传统文化的底蕴潜移默化地影响着现今的企业家和企业文化学者，使他们习惯于以物拟人、以物言情，最终引发了他们的仿生学情结。

其次，企业家本人的情感和个性追求因素在起作用。将企业文化用特定的动植物特征来表达，不仅是受上述传统文化熏陶的原因，一般来讲，也渗透着企业家本人的情感和个性因素。再者就是员工的接受意愿。任何企业文化表述只有被员工由衷地认同才能转化为实际的力量。企业文化的仿生学倾向，也体现了企业家“让员工容易接受、愿意接受”的心态。

《狼道：生活中的狼性法则》一书运用企业操作实例、生活中的小品和古今中外的一些故事，对“狼道”做出了形象而又深刻的描述。作者以“狼道”的强悍和智慧给企业管理、个人生活注入新的激素。这本书是每一个企业的每一位员工应该拥有的，是每一位企业管理者应该研读的。它汇聚了三千年来以弱胜强的制胜之道，历代官宦秘而不宣的斗争艺术。因此，它也是每一位想以弱小的起点进入强者之林应该阅读的必备书籍。

本书还没出版时，就已在企业、社会中广为传播，一段时间以来成为公司白领的抢手读物。对更为微观的企业文化的影响程度显然已经超出我们的预料。很多企业梦寐以求地希望能够拥有具备“狼道”素质的员工和团队。在一个竞争激烈的市场上，具备“狼道”的组织生存能力会更强，更有生命力。

实际上在书中还有这样的一个矛盾主线：一方面，由于狼的危害性，特别是对作为草原人重要资产的羊的危害性，草原人对它们不得不大力猎杀；另一方面，由于狼对草原生物链的重要性，草原人又对它表现出一定程度的人性关怀。人与狼之间的动态平衡使得草原的生态得以良性发展，但是不知道具备了“狼道”的企业组织在市场竞争中是否也有这种充满着哲学意味的平衡。

狼道文化主要有以下三个特征，首先，嗅觉敏锐，善于捕捉机会。在大草原上，狼似乎无时无刻不在注视着它们的主要目标——羊或羊群，窥视着羊的活动规律甚至牧羊者的状况，一有机会，马上出击。难怪人们常常将觊觎者形容为“恶狼似的眼睛”。在商界，从行业的发展到战略的制订，从价格的变动到竞争者的动静，也无时无刻不需要这种“眼观六路，耳听八方”的狼性。

其次，富于进取心和攻击性，且不轻言失败。狼袭击羊时，常常是死死咬住，不会轻易放弃。而且狼并不是咬死一只饱腹而已，而是在最短的时间里，能放倒多少就放倒多少。这种富有攻击性、贪婪、执著的精神也反映了许多中国企业为争取生存而不顾一切的心态。最后也是最重要的应该是团队精神。狼很少单独出没，总是团队作战，所以才有“猛虎还怕群狼”之说。在竞争日益激烈的企业界，团队精神的威力越来越受重视，这是中国企业尊崇狼性文化的又一个缘由。

这些特征在某种程度上也切合了现阶段中国企业发展中的迫切追求。

国内企业中，华为曾经将“狼性”作为企业文化的组成部分，有点“态度决定一切”的味道。在中国企业管理水平和人的职业化素养都很难快速提升的时候，依靠所谓狼的“三性”——敏锐的嗅觉、奋不顾身的攻击性和团队精神来与国际领先企业竞争。

狼道文化同样适合现今以“竞合”、“双赢”或“共赢”为特征的商

业时代。狼道文化的主旨是“狠”，隐含的基本假设是“你死我活”，前提假设则是资源是稀缺的，蛋糕是固定的，我多得一块你就要少拿一块，我全部得到你就没有生存空间。狼道文化对商业环境——均衡、共赢、可持续发展同样有一种借鉴。现在是一个竞合的时代，理想的商业模式是大家既竞争又合作，进行“合作性创造”，共同把蛋糕做大，最终实现双赢或共赢。这方面最典型的案例莫过于微软和 Intel 的合作。这两家企业一个做硬件，一个做软件，谁进入对方的领地都有实力，在战略上和原有的产业相比也具有相关性，但两家谁都没有“越雷池一步”，十分默契，不仅使两家企业获得长期稳定增长，也以持续不断的技术创新（合作性创造）带给大众不断升级的生活享受。这是“狼道”文化中的“狼狈为奸”战术。

从企业文化塑造的角度来看，用动物的特征行为来概括企业文化要素，深入浅出，易于理解。这种基于寓言启蒙的管理、励志图书，会给读者对自身的管理和竞争能力有更为理性的认识，其功效最为显著。

狼性文化，顾名思义，是一种带有野性的拼搏精神。

狼，狠狠地盯住一个目标，锲而不舍、用心专一，不达目的绝不罢休。狼性如此，成功之势定矣。一个人在事业上欲成功，势必也要设定一个目标，然后紧紧盯住这一目标千方百计去实现，这才是成功之道。

呜呼！狼性可佩可敬，人性及此乎？

# 目 录

CONTENTS

## 第一章 逆境生存，王者必胜

### 狼性坚韧

欺软怕硬是动物的天性，弱肉强食是自然的铁律。我懂得进攻，也懂得退却；我不怕赤裸，更善于伪装；既能孤身奋战，也善于群体进攻；我精通丛林与荒野的游击规则。所以我将永立不败之地。

——狼的自述

废墟中崛起的精神 /3
坚韧 /7
生命与意志 /14

## 第二章 无畏，无往而不胜

### 狼性无畏

我们以此自豪，我们是食肉动物，人类说君子爱财，取之有道，我们说狼爱吃肉，也并非白得，捕捉目标，把握战机，果断出击，不轻信，不妄动，这是我成功的秘诀。

——狼的自述

有所为，无所畏 /23
生当作人杰 /30

## 第三章　变通取胜，借力统驭

**狼性多变**

如果我是羊，我想吃的不仅仅是草，草场也越来越少，我该怎么办？那我会把我的牙齿磨尖，去寻找生肉。

——狼的自述

韬晦有度　/35
功成身退　/45

## 第四章　傍狼而生，以狼为准

**狼性准则**

狼的准则：我们可以死，但是永远不会变节！我们可以死，但是要自由和尊严地去死！我们可以死，并不是因为我们不重视生命。

——狼的自述

一点一滴　/55
主动自发　/58
积极主动　/62

## 第五章　冷静达观的强者心态

**狼性心态**

我，一生都在朝着高处攀登，不为虚幻的显赫和荣耀，只因那里没有同类的倾轧，更少天灾的侵害。我必须保持高昂的热情，不惜忍辱负重，当我置身于群山之巅面对天高地

闹，谁能看见我狰狞的微笑？

——狼的自述

理性地克制自己的言行 /69
事在人为 /70
气量 /76
志求高远 /82

## 第六章 对目标孜孜不倦地追求

### 狼性追求

我们不会为了嗟来之食而不顾尊严地向主人摇头晃尾。因为我们知道，不可有傲气，但决不可无傲骨，所以我们有时也会独自哼哼自由歌。

——狼的自述

执着追求 /89
热忱是一种力量 /91
最终目标 /97
如何设定目标 /101
化目标为现实 /105

## 第七章 耐性十足，等待机会

### 狼性忍耐

命中注定我将处于孤独、荒凉与寂寞中，我学会了忍耐，我盘居荒原一角，养精蓄锐，屏息以待，终有一刻激情与体能会全面爆发，支持我那勇猛一击。

——狼的自述

享受孤独滋味 /115

咬定青山不放松 /118
待时而动 /124
知足不辱 /127
以忍求尊 /129
等待 /132

## 第八章 突发野劲，奋力拼搏

**狼性狂野**

没有雄心干不成大事，
不敢冒险干不成大事，
意志不坚干不成大事，
偷懒耍滑干不成大事，
每个生命都是自然界的奇迹，
必须把它的能量发挥至极至，
才算没白活一回.....

——狼的自述

永争第一 /143
敢于说“不” /146
自强不息 /149
现代野性 /152

## 第九章 对一切不利于自己的敌人予以打击

**狼性残暴**

我不知道什么叫胆怯，什么叫羞愧；
我奔驰于人性的狂野，爱我者心知肚明，心照不宣；

识我者，大路朝天各走一边；害我者，势不两立，绝不容情，在狼的世界，没有情债。

——狼的自述

从狼性中做企业 /161
进攻型战略 /165
果决 /167

## 第十章 组织和纪律是成功的基础

**狼性纪律**

生存会造就英雄豪杰，会涤荡一切污泥浊水。只有懦夫让自己恐惧，责任感是气概的精华。

——狼的自述

纪律——事业的基础 /175
视服从为美德 /178
执行，不找任何借口 /180
借口是拖延的温床 /182

## 第十一章 将智慧策略充分运用到任何时候

**狼性智慧**

谁是真正的丛林之王？狮子？过于凶残不得人心。老虎？太仁义，经不起欺诈。大象？太憨厚，只能任人驱使。我的家族避免了它们的种种缺陷，目光敏锐，勇猛顽强，善于计谋，有江湖霸主之实，绝非浪得虚名。

——狼的自述

欲擒故纵 /187
声东击西 /193

避实击虚 /198
出奇制胜 /205
瞒天过海 /214
外圆内方 /223

## 第十二章 互助合作，配合协调 纵横捭阖

**狼性团队**

共同的事业，共同的斗争，让我们产生忍受一切的力量，在丛林中，荒原上，我们就是神。

——狼的自述

合作就是力量 /227
荣誉感——团队的灵魂 /229

## 第十三章 善于交流

**狼性沟通**

我品尝了胜利的幸福，体验了伴随胜利而来的爱和负疚。然而，我们也为曾经降临我们身上的悲剧而感到巨大的痛苦，所以我们相互珍惜，用我们撕破长夜的嚎声来震撼生命。

——狼的自述

企业沟通 /233
善于沟通 /240
平等的沟通 /250

## 第十四章　从五彩的世界中发现机遇

### 狼性好奇

当星空下的我们把头多探几次，森林的幸运女神就以开始属意我们了。

——狼的自述

好奇创造机遇　/259
好奇的影响　/265

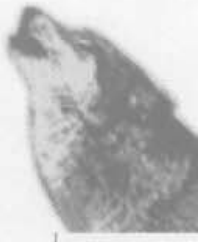
## 第十五章　在目标恒定中专心致志

### 狼性专注

我相信，现在未能把握的生命是没有把握的；现在未能享受的生命是无以享受的；而现在未能明智地度过的生命是难以过得明智的；因为过去的已过去，而无人得知未来。惟我，只是用心地驰骋在清凉的夜下……

——狼的自述

专注必能成功　/274
专注就要冷静　/279
学会专注　/284





# 第一章　逆境生存，王者必胜

欺软怕硬是动物的天性，弱肉强食是自然的铁律。我懂得进攻，也懂得退却，我不怕赤裸，更善于伪装，即能孤身奋战，也善于群体进攻，我精通丛林与荒野的游击规则，所以我将永立不败之地。



# 狼的背景

有一种野生动物在地球上已经生存了超过100万年的时间，山野、荒原、树林、草原是它们的栖息地，它们嗅觉敏锐，善于捕捉机会，它们无时无刻不在注视它们的目标，这就是——狼。它们经历了人类的猎捕、诱杀、毒害，这一切的变化都没有使它们毁灭，正因人类对狼不断地侵肆杀戮，造就了狼相当强的适应能力。它们能适合复杂艰苦的环境，善于长途奔袭，南征北战，能忍饥挨饿。无论是酷暑严寒，还是穷山恶水，它们都能够忍受生存，因此茂密的森林、广阔的平原、陡峭的高山、起伏的丘陵以及一望无际的荒漠都能见到它们的踪迹。

狼是食肉者，这是自然界给予它的权力，它们由此而生存着，延续着它们的生命。它们遵循着"物竞天择，适者生存"的自然法则，处处充斥着血腥和弱肉强食。狼群在捕食猎物时，总是选择一头弱小或年老的动物作为猎取的目标。开始它们会从不同方向包抄，然后慢慢接近，一旦时机成熟，便突然发起进攻；若猎物企图逃跑，它们便会穷追不舍，而且为了保存体力，往往分成几个梯队，轮流作战，直到捕获成功。

这就是狼的品性和精神——逆境生存、王者必胜。



# 狼性坚韧

狼之道一：

## 废墟中崛起的精神

非洲草原上经常出没狮子、老虎和豹子，它们体格强壮，动作迅猛，食量也很大。对于草原上那些体格较小的肉食动物（比如说狼）来说，这些凶猛的大家伙，无疑是他们肉食竞争中的强势对手。从体格、速度、力量还是格斗武器（爪子和牙齿）上来说，狼都不是这几种猫科动物的对手，但草原上的狼却没有都饿得瘦骨嶙峋的，它们常常会吃“大猫”们吃剩余下的猎物余物，靠着自身的灵活性还时常能够从“大猫”们嘴边抢走食物，而且通过集体合作还偶尔能围杀猎豹。

作为肉食者的狼，在这个弱肉强食的大环境下，为了延续自己的生命，在种种恶劣的环境下，它们始终都没有放弃自己的目标，即使在自己生命的最后一刻，它们也不会轻易认输。

这就是狼生存的法则一：废墟中崛起的精神。在这方面，日本人堪称一个典范。

日本是个崇拜强者的民族。从古至今莫不如此，盛唐时的中国成了日本负笈求教的老师，直到1853年美国的东印度舰队用大炮轰开了它锁国的大门。美国的炮舰让日本醒悟过来，进行了明治维新，全面向欧美学习，不到十年遂为强国。

作为强国后，日本开始谋求霸权，并向昔日赢了自己的美国挑战。二战中再次失败后，日本又一次表现出那种忘记屈辱、以对手为师的理性务实的精神，再一次将对手先进的精神和文明，化为自己的强悍，迅速从废墟中崛起，并俯首称臣，称美国占领军司令麦克阿瑟为“恩帅”。

二战后日本的崛起使我们明白失败并不是一件可怕的事情，而最可怕的事情是你从此一蹶不振，永远再也不想站起来，只有遇挫愈勇，才能打开一个全新的局面。

古时项羽自刎乌江而不肯渡江，是因为愧对江东父老，而项羽殊不知因此而错过了卷土重来的机会，后人常引以为恨事。像项羽这样一死了之，是不足以成大事的。重要的是从失败中总结经验教训，并以此为鉴。留得青山在，岂怕无柴烧？

汉初的韩信亦得此真传。话说一日，韩信在街上闲逛。一个无赖少年迎面挡住韩信的去路，故意侮辱他说："韩信，你平时腰里总挂着个宝剑，能干什么用？别看你是高高的个头，其实不过是一个外强中干的懦夫。"围观的人都哈哈大笑，而韩信像是没有听见那无赖的话似的，继续向前走。那无赖见状，更加得意，当众拦住韩信说："你如果是条汉子，不怕死，就拿剑来刺我。如果你没有这点勇气，贪生怕死，就从我的裤裆下钻过去。"说着便叉开两腿，作骑马式，立在街上。韩信默默地注视他好一会儿，虽然感到很难堪，最后还是忍气吞声地伏下身子，从那无赖的胯下钻了过去。在场的人哄然大笑，那无赖也显得神气十足。但韩信却像刚才什么事情都未发生似的，起身而去。

与项羽相比，韩信就可为"大英雄"了，首先，且不论韩信的其他功过，单此能忍胯下之辱就表现了韩信的大智若愚和非凡的气度。少年时这一特殊的经历锻炼了韩信百折不挠、虚怀若谷的性格，而这一性格成了他日后成为杰出将领的潜在条件。

春秋时期，吴王夫差凭着自己国力强大，领兵攻打越国。吴越夫椒之战中，结果越国战败，越王勾践于是被抓到吴国。吴王为了羞辱越王，在阖闾墓旁的石室里喂养马匹。他们小心地侍候着吴王，百依百顺，忍饥挨冻，毫无怨言。整整三年，吴王终于相信他已臣服了，决定放他回国。

越王回国后，为了牢记亡国之痛、石室之辱，不让舒适的生活消磨了意志，他撤下锦绣被，铺上柴草，餐饮时先尝一口悬在床头的苦胆。除此之外，他还经常到民间视察民情，替百姓解决问题，让人民安居乐

业，同时加强军队的训练。

经过十年的艰苦奋斗，越国变得国富兵强，于是越王亲自率领军队进攻吴国，历史惊人地重演了，这一次品尝胜利滋味的是越王勾践。他没有接受吴国的投降，夫差自杀，越国吞并了吴国。勾践成为春秋末年政坛上显赫一时的风云人物。

从此之后，勾践"卧薪尝胆"的故事代代相传，也成为从失败的废墟中崛起的典型教材。这其实说明：世界上没有一帆风顺的事，任何事业的成功，离开了艰难险阻和挫折、失败的孕育，都是不可能的。因为失败可以磨炼一个人的意志，促使他走向成功。项羽和拿破仑从开始带兵打仗，都是攻无不克、战无不胜的，然而垓下一战、滑铁卢一败，使二人再也爬不起来，这就是缺乏失败的孕育所导致的一朝惨败便彻底失败。只有那些不为畏惧失败，愈挫愈勇、屡败屡战之人才能获得最后的成功。



再说刘邦，汉军自出关中以来，遇楚必败，但是刘邦从未因此而一蹶不振，而是在那里跌倒便在那里爬起来，失败了再挑战，终于击败项羽于垓下，开创汉家几百年江山。

在三国中，曹操联同鲍信，统军三万五千，向黄巾军发动攻击。黄巾军兵力强大，号称百万，实际兵力亦达五十万。强弱十分悬殊，曹操屡战屡败，但依然屡败屡战。几经艰苦拼战，才把反攻的黄巾军一部击败。

近代的反法西斯的战争中，世界人民从一开始就遭到严重失败。但是，世界人民却没有屈服于法西斯，而是同法西斯进行了艰苦卓绝的斗争，最终到得了反法西斯战争的彻底胜利。翻开中国的近代史和现代史，我们看到中国人民为了推翻三座大山，取得中华民族的独立和解放，进行了多少不屈不挠的斗争，又遭受了多少刻骨铭心的失败啊！可是，无数次的失败，使中国人民奋勇直前，顽强抗争，终于换来了中华民族的独立和解放。这一切，正是中华民族百折不挠的民族精神的最好诠释。

无论是想在事业上取得胜利，还是想攀登人生的高峰，没有像狼

一样坚忍不拔、百折不挠的意志是不可能摘得胜利的果实。但是，也不是说只要具备了这些条件就一定可以取得成功，还应该具备狼一样生存于逆境的精神。

对于一个有志之人，逆境、困难、艰苦，正是磨炼的好机会，所谓“艰难困苦，玉汝于成”是也。孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”历史上一切身处逆境而终有成就的人，无不经过这样的艰苦磨炼。张海迪的事迹众所周知，张海迪5岁的时候因患脊髓血管瘤造成高位截瘫，但她身残志坚，勤奋学习。在残酷的命运挑战面前，张海迪没有沮丧和沉沦，她以顽强的毅力和恒心与疾病作斗争，经受了严峻的考验，对人生充满了信心。她虽然没有机会走进校门，却发奋学习，学完了小学、中学全部课程，自学了大学英语、日语、德语和世界语，并攻读了大学和硕士研究生的课程。终于成为战胜病魔而大有益于人的典型。

张海迪就是这样扼紧命运的咽喉，奋斗在逆境中。另一个用双手扼住命运咽喉的人是一代音乐大师贝多芬。

贝多芬在1800年4月举行作品音乐会，确立了作曲家的地位。此时，听力逐渐衰退。因耳聋的恐惧和失恋，1802年欲自杀。后终于克服危机，振奋精神，继续作曲。

此后10余年经历了思想和生活的激烈动荡（拿破仑称帝，数次失恋等）。至1819年完全失聪，仍以顽强的毅力写下了第三至第八交响曲，第四、第五钢琴协奏曲等作品。

每当我们开始干一件事时，总难免要失败。如果害怕失败，那你将一事无成。家长们常说：“孩子只要能立就能走，能走就能跑。”每个家长都懂得孩子不摔跤是学不会走和跑的。而当他们看到自己的孩子在跌倒中学会走路时，心情是非常激动的。事实上，所有人都是这样长大的。

生活是如此，工作也是一样。只有在失败中，我们才能真正学到本领。你想长大成人，想夺得第一，就应该记住，“在失败中崛起”。

英国小说家、剧作家柯鲁德·史密斯曾经这样说："对于我们来说，最大的荣幸就是每个人都失败过。而且每当我们跌倒时都能爬起来。"

正是因为不断地经受磨难，人才能变得更加坚强。在日本有"八起会"。这是那些因不走运而倒闭的经营者们的集会。他们的领导者曾以"失败是开路的手杖"为题，为"八起会"的成员们做了讲演，这给予当时在座者以极大的鼓舞。

的确，人们从失败的教训中学到的东西，比从成功的经验中学到的还要多。

失败的原因很多。其中有骄傲自大、过分自满、夸海口、滥用职权等等。总之，大体上都是因为一些小事而导致巨大的损失。中国春秋战国的韩非子曾说过："不会被一座山压倒，却可能被一块石头绊倒。"

所以，一个真正的有志者，应该具备以下两种品质：

第一，能过经受失败的打击，并向失败挑战，夺取事业上的胜利和人生的成功；

第二，实现自我的持久战斗，不以物喜，不以己悲。

无论什么样的失败，只要你跌倒后又爬起来，跌倒的教训就会成为有益的经验，帮助你取得未来的成功。在失败的废墟中崛起不仅只有成功的摩天大厦，还应该有屡败屡战的意志家园。这样才是狼的生存法则的真实体现。

因此，只有在逆境中学会生存，我们的才华才不至于被它消磨，反而会更加耀眼，正像巴尔扎克所说的："挫折就像一块石头，对于弱者来说是绊脚石，对于强者来说是垫脚石。"

狼之道二：

### 坚 韧

狼在猎取的时候，常常会遇到猎物的拼死抵抗，一些大型猎物有时还会伤及狼的生命。但只要狼锁定目标，不管跑多远的路程，耗费

多长时间，冒多大的风险，它是不会放弃的，不捕获猎物誓不罢休，永不言败。

这就是狼的另一个成功要素——坚韧。

春秋战国时代，一位父亲和他的儿子出征作战。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓雷鸣之时，父亲庄严地托起一个箭囊，其中插着一只箭。父亲郑重对儿子说："这是家传宝箭，佩戴身边，力量无穷，但千万不可抽出来。"

那是一个精美华丽的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾。一眼便能认定用上等的孔雀羽毛制作。儿子喜上眉梢，想像着箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛有嗖嗖地箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。

果然，佩戴宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱赶着他呼一声就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了——一只断箭，箭囊里装着一只折断的箭。

"我一直刳着只断箭打仗呢！"儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然意志坍塌了。

结果不言自明，儿子惨死于乱军之中。

这个故事告诉我们：只有把自己的意志磨砺得像箭一样坚韧，我们在生活中、事业上才能"百步穿杨"，"百发百中"，"平步青云"。毁灭它的是我们自己，拯救它的也是我们自己。毁灭，还是生存？选择的权利在我们手中。狼选择了坚韧，朝着自己锁定的目标，奋勇直前，永不放弃，因为它知道：

它的生命每天都在接受类似的考验。如果它坚忍不拔，勇往直前，迎接挑战，那么它一定会成功。

精卫本是炎帝的女儿，因游海上遭遇风浪，溺水而死。死后化做一只名叫"精卫"的鸟，形状如乌鸦，头有花纹，白嘴红足。它愤恨大海夺去了自己的青春，从西山衔来树枝和石子，发誓要填平东海，使它不再兴风作浪危害人类。

晋代诗人陶渊明曾在《读山海经》中写道："精卫衔微木，将以填沧海。刑天舞干戚，猛志固常在。"他把区区精卫小鸟与顶天立地的巨人刑天相提并论，一种悲壮之美，千百年来震撼着人们的心灵。沧海固然大，而精卫鸟坚韧的品格更为伟大。

古人云：古今成大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。我们需要坚韧，但是坚韧与坚硬不同，坚韧如同荒野中觅食的狼、春风中的野草，坚硬则像花岗岩。

野草的种子在面对黑黝黝的泥土时，它没有抱怨，也没有退缩、放弃，而是把全部的希望都寄托在泥土中。它珍爱每一束阳光，珍爱每一滴雨露，甚至珍爱每一缕清风。当它迎风霜、顶烈日、经雨雪，终于挺身焕发出生命绿色！

人和草一样，在生命历程中交织着矛盾和痛苦，充满求索的艰辛，遍布荆棘和坎坷。我们只有像那不为人知的野草，萌发坚韧萌芽，使它达到根本不能被摧毁的程度。即使是受到打击也要凭着顽强的意志和坚韧的精神毅力以及对理想的不懈追求，向成功一步一步迈进。也只有这样，我们才能换来无比丰硕的成功果实。



荒野中觅食的狼在任何困难下都是勇往直前，而一个意志坚韧的人应该是思想开通，不屈不挠，行为自律，做事灵活。我们也要相信自己是可以在任何环境下都可以生存的坚韧的狼！在任何挫折下要记得"不要轻言放弃"。

曾国藩是中国近代史上最有影响的人物之一，然而他小时候的天赋却不高。有一天在家读书，对一篇文章重复不知道多少遍了，还在朗读，因为，他还没有背下来。这时候他家来了一个贼，潜伏在他的屋檐下，希望等读书人睡觉之后捞点好处。可是等啊等，就是不见他睡觉，还是翻来覆去地读那篇文章。贼人大怒，跳出来说，"这种水平读什么书？"然后将那文章背诵一遍，扬长而去！

贼人是很聪明，至少比曾先生要聪明，但是他只能成为贼，而曾先生却成为毛泽东都钦佩的。

那贼的记忆力真好，听过几遍的文章都能背下来，而且很勇敢，见

别人不睡觉居然可以跳出来“大怒”，教训曾先生之后，还当面将曾先生所读的内容背出，然后扬长而去。但是遗憾的是，他名不见经传。而曾先生的坚韧意志却使他自己成为中国历史上最有影响的人物之一。克服自己，这就是狼的坚韧。

也有一些人在遇到困难或挫折时会萌发极端的想法。如果说，文化的、政治的、经济的、精神刺激等因素容易使人产生极端的想法。那么使他们萌发极端想法的直接因素就是个人的挫折容忍力，而且是最主要的影响因素。在同样的文化、政治、经济、社会状况中有时很多人处于同样的动机冲突、挫折情绪的精神刺激之中，但由此而产生自杀行为的毕竟是极少数人。显然，这与人们的心理承受力相关，如果每个人都能像狼一样拥有锲而不舍的坚韧意志，那么在严重的挫折面前，我们就会变得更加坚韧，百折不挠，而不会惊慌失措，颓废沮丧，一蹶不振。

彭端淑在《为学》中讲了这样一个故事：四川边远地区有贫富悬殊的两个和尚，都想到南海朝圣，富和尚几年间一直打算雇船顺江而下直到南海而最终没有去成；穷和尚却凭着一只盛水的瓶和一只讨饭的钵，步行到达了南海并且胜利返回。

一般人都认为，这说明逆境能培养人才，而顺境则埋没人才。我倒不这样认为。辩证唯物主义理论告诉我们，外因是变化的条件，内因是变化的根据，外引通过内因而起作用。逆境、顺境都是外部条件，而不是成才的根本原因，成才的关键在于主观能动性的发挥。

身处顺境的富和尚未到达南海而身处逆境的穷和尚却最终到达，这是为什么？根本原因就是穷和尚有着坚韧的意志，不达目的不罢休的坚定信念。正是这种意志和信念的存于心中，穷和尚才能到达南海。这也为我们学习狼性的法则提供了动力的源泉。

铁木耳的经历也证明了这一点。他被敌人紧追不舍，不得不躲进了一间坍塌的破屋。就在他陷入困惑与沉思时，他看见一只蚂蚁吃力地背负着一粒玉米向前爬行。蚂蚁重复了 59 次，每一次都是在一个凸起的地方连同玉米一起摔下来，它总是翻不过这个坎。哦，瞧！到

了第60次,它终于成功了!这只蚂蚁的行为极大地鼓舞了这位彷徨的英雄,使他开始对未来的胜利充满希望。

许多先贤都是在经历了许多苦痛的转折之后,更深刻地体味了人生的大义之所在,依靠坚韧的意志延续他们的生命力,写下了一篇篇传世经典,造就了一番番奇功伟业。就是在这些转折中,先哲们的坚韧和坦荡,使他们的人格和思想在历史长河上空凝聚成了一瓣瓣恒久的心香,也正是这些转折,把他们的意志磨炼更加坚韧,也激发了更多人更多的感喟……

狼的坚韧让我们看到不仅仅只有这些。王羲之是我国历史上最杰出的书法家之一,作为中国艺术史中被尊为"书圣"的王羲之,书界赞美他"贵越群品,古今莫二,兼撮众法,备成一家"。在少年时为了写得一手好字,刻苦磨炼,精研体势,独辟蹊径,坚韧而行的精神,一直是后人的楷模。



在国外也有不少例子是狼的坚韧法则的体现。

19世纪末,电灯、电话、电报、电唱机等电器的问世,给人们的生活带来了便利和欢乐。然而,这些电器都是要用电的。没有了电,这些东西就毫无利用价值,成了一堆废物。但当时的蓄电池的使用时间却很短。爱迪生,这位举世闻名的科学家,意识到解决蓄电池"短命"问题的重要性:如果不延长蓄电池的供电时间,将会影响许多电器的利用。于是,爱迪生把研制新型蓄电池的工作排上了日程。

一旦确定了目标,爱迪生便把全部的精力投入到工作中去。在他的头脑里,其他事情,包括衣食住行似乎都淡化了,只清晰地留下研究工作。

一天,爱迪生在家里吃饭时,突然举着刀叉的手停在空中,面部表情呆板。他的夫人看惯了他的这类事,知道他正考虑蓄电池的问题,便关切地问:"蓄电池'短命'的原因在哪里?"

"毛病出在内脏。要治好它的根,看来要给他开个刀,换器官。"

"不是大家都认为,只能用铅和硫酸吗?"夫人脱口而出。她想了想,对她的丈夫——爱迪生说这种话毫无意义。他不是在许多"不可

能”之中创造了奇迹吗？于是，夫人连忙纠正道：“世上没有不可能的事，对吗？”

爱迪生被夫人的这番话逗乐了。“是啊，世界上没有什么不可能的事，我一定要攻下这个难关。”爱迪生暗暗地下定决心。

问题看起来很简单，然而，做起来却是非常非常的困难。

爱迪生和他的助手们夜以继日地做实验。一个春天过去了，又一个春天过去了，苦战了3年，爱迪生试用了几千种材料，做了4万多次的实验，可依然没有什么收获。这时，一些冷言冷语也向他袭来，可爱迪生并不理会。他对自己的研究充满信心。

有一次，一位不怀好意的记者向他问道：

“请问尊敬的发明家，您花了3年时间，做了4万多次实验，有些什么收获？”

爱迪生笑了笑说：“收获嘛，比较大，我们已经知道有好几千种材料不能用来做蓄电池。”

爱迪生的回答，博得在场的人一片喝彩声。那位记者也被爱迪生的坚韧的意志所感动，红着脸为他鼓掌。

正是凭着这种意志，爱迪生将他的试验继续下去。

1904年，在一个阳光灿烂的日子，爱迪生终于用氢氧化钠（烧碱）溶液代替硫酸，用镍、铁代替铅，制成世界上第一台镍铁碱电池。它的供电时间相当长，在当时可以算是“老寿星”了。

再比如瑞典著名化学家诺贝尔。他和他的父亲在拿破仑三世的资助下研究甘油炸药，曾发生过多次爆炸事故。在1867年9月3日发生的一次大爆炸中，工厂完全被炸毁，诺贝尔的弟弟和许多工人被炸死，他本人也被炸伤，造成轰动一时的“海伦波事件”，引起一些人的极大恐惧和强烈反对。面对困难诺贝尔并未认输，先后发明了“诺贝尔安全炸药”、“无烟炸药”。如果诺贝尔不具备坚韧的意志、非凡的创造力他也不会取得这样的成就，更不会成为举世瞩目的化学家。

生下来就一贫如洗的林肯，终其一生都在面对挫败，八次选举八次都落败，两次经商失败，甚至还精神崩溃过一次。

“此路破败不堪又容易滑倒。我一只脚滑了跤，另一只脚也因而站不稳，但我回过气来告诉自己：这不过是滑一跤，并不是死掉都爬不起来了。”在竞选参议员落败后亚伯拉罕·林肯如是说。也正因为他没有放弃，始终向自己的目标努力，永不言败，才成为美国史上最伟大的总统之一。

而对于弱者，挫折成了他们一道不可逾越的鸿沟。他们在此徘徊、唉声叹气。却没有想到这条鸿沟正是他们自己，只有征服自己，超越自我，拥有狼性，成功自然而然随之而来。但是他们没有勇气面对挫折，因而也失去了“目标”，自己放弃了很多本是属于自己的东西。曾经有一位日本青年，到一家大公司去应聘，得到的消息是没有被录取。他在绝望中准备自杀，自杀未遂后才得知“没被录取”是由于计算机故障带来的误报。正当他接到聘书喜形于色之时，一纸解聘书又飞到他手中，说他不能很好地面对挫折，必不能胜任今后的工作。想想看，这位青年的成功机会就在他自己手中，他却因为承受不了挫折，不能征服自己，而让这机会从他指缝间溜走了。没有勇气接受挫折的挑战，也就意为着本已积累起的成功的筹码也将失去它的分量，而新的筹码你又没有拿到，那么怎么能达到成功的顶峰呢？

狼是不畏惧失败的，促使它们勇往直前的是“猎物”，它们知道如果放弃，就要面临饥饿，甚至死亡。有时我们可能会认为自己遭受的挫折很大，或许有的人会说我遭受的打击太沉重了，而且成功的希望也非常渺茫。但是，只要我们像狼一样锁定“目标”，紧随“目标”，依靠坚韧的承受力，我们就还有希望，“猎物”就不会逃出我们的掌心。

生活中的苦涩，曾使人失望流泪；漫漫岁月的辛苦挣扎，曾催人衰老，但由于忍耐，由于奋斗，也由于不断地向上仰望，我们的生命会因坚韧而超越在所有的忧患与磨难之上。

当有一天，我们一生的剧目终于要落下帷幕，我们想要表达的，终究不是那些功名，而是内心的感受和那些曾经深深触动我们的细节。我们经历的种种外在的打击也好，磨炼也好，机遇也好，最终都将化为我们内心百折不挠的意志。不断地去抵达，不断地穿越我们的抵达，

直到有一天，它和我们本身合二为一，成为一颗种子——一颗坚韧的种子，那顽强坚韧的种子，并没有因为自己的瘦弱、渺小而退缩，它只是拼命地钻、拼命地挺，要在困境中求生。最后，就这样长成了一棵挺拔的参天大树。

狼之道三：

## 生命与意志

一只狼妈妈，生下几只小狼。当小狼能够自己行走的时候，狼妈妈就把儿女赶出安乐窝，让它们自己去觅食。在冰天雪地里，寒风刺骨，又可能遭到凶猛动物的袭击，那种艰难与危险是可以想见的。有的小狼咬紧牙关，抗住严寒与饥饿，勇敢地挺了下来；而有的挺不住，便逃回安乐窝。狼妈妈并没有因为小狼可怜巴巴的样子而宽容，还是铁着心把它们赶出去。狼妈妈知道，如果今天不让它们出去受冻挨饿，不去适应艰险的环境，那么明天，它们就不能自立，就会被冻死、饿死，被狮子、老虎、猎豹吃掉。

生命的延续从狼能够独立行走的第一天开始接受挑战——学会自己觅食。狼妈妈考虑的是它的后代的生存，所以，在它的后代能够自己行走的时候，就把它们赶出“安乐窝”，让它们自己觅食，这对它的后代来说是一种锻炼。也只有经历苦境、险境、逆境的磨炼，狼的生命力才会更加旺盛，意志也就更加坚强。

果戈理在《肖像》中讲述了一个耐人寻味的故事：

年轻的恰尔特柯夫是个有才能的前途远大的画家。他的教授曾告诫他：要珍惜自己的才能，不要随波逐流，不要只知道怎样设法去吸引人们的注意……。可是，他经受不住金钱和虚荣的诱惑。为了迎合上流社会仕女们的心理，就违反生活的真实，尽力把肖像画成她们自己希望的样子。于是，他的名声大噪，求画者一个个都称他是稀世奇才。他变得富有和阔绰起来，但他的画笔却冷淡了、迟钝了。正当盛年，他的才华就已经凋谢。这时，美术学院请他去评判一件新作。这

是一幅真正的杰作！作者是他熟悉的朋友。他战栗了！他想起自己也曾有过的才能……他心中充满了恼恨和嫉妒。他决心用自己巨大家财去高价收买艺苑中的精品，然后把它们一一扯成碎片。在一次这样的发作中，他结束了自己的一生。

生命自从赋予我们的那天起，就告诉我们珍惜它，还应该按照自己的意志生存，谱写不朽的篇章。

有一位猎人曾给我讲述这样一个故事：他有一次打猎的时候在一个山洞中遇到一只刚出生的小狼，在确认没有任何危险的情况下，他把这只小狼抱回家，并决定驯服这只小狼。在这只狼长大一些的时候，它开始不安分起来，它常常咬脖子上束缚它的铁链，忍受着疼痛与铁链搏斗，企图摆脱它的束缚回到山林中。血慢慢地从它的脖子中流下来，它依然没有停止。连续几天，它终于倒下了。它知道生命不是依靠他人的施舍存在的——即使它从未得到其他狼的教导，也绝对是狼与狗、狼与狮虎熊象、狼与大部分人的根本界限。山野中没有一条狼会越出这道界限，向人投降。拒绝服从，是作为一条真正的狼绝对准则。它具有太多让人感到羞愧和敬仰的精神力量。没有多少人能够像狼那样不屈不挠地按照自己的意志生活，甚至不惜以生命为代价，来抗击几乎不可抗拒的外来力量。

在明朝末年，有一位名叫谈迁的人，在读了很多历史书籍之后，他决心写一部明史。但他家里很穷，买不起书。于是，他就去借，然后一件件地进行整理。天长日久，资料越积越多，经二十多年的努力，编写出了书稿。不料，一天夜里，小偷闯进了他家，发现没有什么东西可偷，便把他的书稿全部盗走。谈迁发现后，伤心至极，大哭一场。在严重的打击面前，他没有灰心，决心从头再写。他对自己说："我人不是还在吗？我手不是还在吗？那就重新做起吧！"由于他矢志不移，义无反顾，把全部心思都放在编写上，又经过十多年的刻苦研究，终于写出了一部500多万字的《国榷》，给后人研究明朝历史留下了丰富的资料。

而从下面的故事中我们将看到：意志力薄弱的人所面临的生命的

考验。

一个发生在二战期间非常著名的实验。实验者是一名军医，而实验对象则是一个即将被处死的俘虏。

军医将俘虏的双眼蒙住，绑在一张床上。军医在俘虏的手腕静脉处扎入一支注射针头，并导上一根导管，在床侧放一个盆，然后告诉俘虏说："我们将放你的血，直到你流尽最后一滴血为止！"不一会儿，俘虏就听到液体滴落在盆里的声音—嘀嗒，嘀嗒。一个小时过去了，两个小时过去了……俘虏镇定的心开始慌乱起来。后来神志就不怎么清醒了，并渐渐地失去了知觉……两天后，那个军医再观察俘虏时，发现他已经死了。

其实，军医并没有放俘虏的血，那根导管的另一端是封闭的。那种液体滴在盆里的滴答声，是由一个底部有小孔的容器装水让其滴落在盆中发出的。俘虏的死乃因在于其求生的欲望和意志，已被那误以为是血滴在盆中的一直持续不断的滴答声消磨殆尽。

这就是意志所产生的力量所发挥的效力，它看不到，摸不着，也是不可估量的，你的成败、未来没有它不行，所以，我们要磨砺我们的意志，并把它凝聚起来，让它爆发，助我们一臂之力，使我们勇攀人生、事业的高峰！

1950年12月的一个雪夜，在朝鲜长津湖以南某高地上，一个被手榴弹炸伤的战士慢慢地苏醒过来了。弹片从他的左脸切入，从左眼穿出。昏死中，又被冲上高地的美国兵刺破腹部，肠子流出体外。苏醒后，他唯一的念头是绝对不能当俘虏。他爬到北面的崖沿，跌下去，顺坡滚下去几十米，又昏死过去。再次醒来后，他把头拱进雪里，大口大口地啃雪，肚子不再火烧火燎。单薄的军裤被撕裂至膝盖，力士鞋与脚冻在一起，他就是特残军人——朱彦夫。

彻骨的严寒麻木了伤痛。朱彦夫时昏时醒，他爬到一条河边时，再也爬不动了。不知过了多久，两个侦察兵发现了他。他俩凿冰取水，替朱彦夫洗掉沾到肠子上的脏物，把肠子塞回腹中，做了简单的包扎处理，然后把朱彦夫背到一个可能获救的地方，留下一点炒面和一

件军大衣，走了。一天两夜之后，朝鲜老乡发现了他，把他背回家中，放在热炕上。一冻一化，朱彦夫的手和脚算是废了。10 几天之后，朱彦夫被送进长春军医大学医院。在长达 93 天的昏迷中，朱彦夫接受了 47 次手术，他的双手双脚都被截掉。他竟奇迹般地活了下来。当他清醒了，瞧见自己短了一大截的身子时，精神几乎崩溃。是啊，他还不到 20 岁，青春才刚开始，以后的日子还那么长，怎么过？

一天，朱彦夫想以死结束他漫长的生命，于是他从床上滚到地上，想爬到桌子上，再从窗户上翻下去，他累得大汗淋漓，伤口都挣裂了，却没有成功。这个 14 岁参军，参加过淮海、渡江战役，打过大小上百仗的青年军人痛苦地发现，自己连自杀的能力都没有了。出了医院，又进了荣军院。像他这样的超特残军人，可以在这里踏踏实实地让人伺候一辈子。可是到了 1956 年，朱彦夫坚决要求回老家。他不要让人伺候的生活，他要自立。一辆独轮车和一本伤残军人证书伴随着他回到了阔别 9 年的家乡，迎接他的是他 10 岁以后唯一的亲人——母亲。



一个目标一旦确定，不在奋斗中死亡就在奋斗中成功。朱彦夫就是这样一个人，他从荣军院回来，就想学习自立。“对当时的我来说，什么是幸福？一顿饭不管用什么方式，只要能吞进肚里就是幸福；上厕所不从座位上掉下来就是幸福。最大的幸福就是生活里的一切都不用人帮，我自己做！”可母亲就是要帮他。最后，朱彦夫只好采取措施了。他骗过老娘，实现了自己关“禁闭”的预谋。伴随他的有 10 来斤地瓜干、半瓦罐水、勺子、碗。他把勺子和碗分成三等份，搁在床上、桌上、地上，他要练习用三种姿势吃喝。最难的是使勺子，勺子滑，夹不住，床上地下穷折腾。更糟的是，截肢断面一碰就痛。他整天整夜重复一个吃饭动作；还有安假腿，也不是好做的。第一次缠绷带的时候，绑带一连掉下床 100 多次。套假腿相对容易，可怎么也锁不上皮带扣。只好用牙把假腿叼到床上，用棉被把假腿固定牢固，然后拿舌尖舔，用嘴吸，用牙咬。20 天后，地瓜干没了，水喝光了，他也终于第二次安上了假腿。朱彦夫兴奋地撑着双拐，猛地一使劲，站了起来，可一

迈步，铛！摔倒了，昏死过去。大雨。雨水顺着墙缝、门缝灌进屋，朱彦夫被水泡醒了。他把嘴贴到地上，一顿狂饮。他练习用勺子把地上的泥弄到碗里，吃进嘴里。他知道要自立就坚决不能喊人，饿死也不！要么练成，自己从小屋里走出去，要么就饿死在这里……

当县民政局局长和朱彦夫的母亲发现他时，他们还以为他死了，赶紧把他送进医院。他没有死，这连医生也对他的生命力惊诧不已！

1958 年，朱彦夫已能衣食自理，而且结了婚，有了一个可爱的女儿。他每月有 42 块钱伤残补贴，过日子不愁，可他觉得不能一辈子只会进食和解便，不能与低等动物相似。他要干点什么，就在自己的小村子里。他用自己的伤残补贴买回了上百册书，办了个家庭图书室。他的家一天比一天热闹，不久，他被选为张家泉村党支部书记。

这村支书一当就是 25 年。他还为村民做了几件大事：一是治山造林，发展果树，建成了桑园、胡椒园、苹果园；二是修田造地；三是修渠引水；四是架电线。别小看这电，那是他从 1971 年起，前后断断续续跑了 7 年，行程几万里，才备齐这 20 里的架电用料，将光明送到村里。沿途 11 个村也因为朱彦夫的奔波而结束了无电的历史。在交通不发达的山区，几万里的行程，对一个无手无脚的人意味着什么？别的不说，有一次，他骑驴过松仙岭，摔下来几十次！可他不愿别人可怜他、照顾他。自己能办的事，都是他自己一个人办。他曾对女儿说："咱家已经有个特等残疾的特了，绝不允许第二个特字——一个特殊公民出现。"他是这样教育女儿的，也是这样激励自己的。1982 年，朱彦夫卸任了。他的内脏出了毛病，得了肝病、胃病、心脏病。他该歇歇了。可他不！这位没上过一天学的老头子又有了新的目标：写书！把自己 40 年来的经历付诸笔端。在荣军院时，朱彦夫上过几天速成班，后来就自学读和写。他从不敢在外人面前提笔，因为他不知道哪个笔画该先写，哪个笔画该后写。

他说写书，起初连家里人都没有当真，可朱彦夫玩真的，说写就写。他把自己关在房间里，一写就是 7 年。写书不比当年"禁闭"练吃喝容易。开始，朱彦夫用嘴咬着笔写，眼离纸太近，写不多久头就晕。

他左脸受过伤，肌肉不时痉挛，嘴吃不住劲。好不容易写成的字，也被顺着笔杆流下的口水浸得一塌糊涂，稍后，再练用断臂写字。那字由大如拳头，到小如铜钱，最后一点点缩进小格子里，那是一个漫长的过程。朱彦夫把写好的部分拿给县里会写作的人看，人家看后，告诉朱彦夫的孩子说："回家告诉你爸，别受罪了，写得再好上10倍也出版不了。不是写谈恋爱、跳舞的题材，谁看？"没人看，也要写下去！出版不行当家史，家史不行当遗嘱。他把自己写的书命名为"血蚯"。"蚯蚓是个低等动物，也无手无脚，可它还能松土肥田哪！我有血有肉有感情，我就是要在人们板结了的思想里松松土。"朱彦夫亲自把40多万字的手稿送到济南。1996年8月，《血蚯》更名为《极限人生》出版了，这本书风行一时。

这些正反两方的例子让我们看到："意志为我们成功提供了源源不断的力量。"而这意志的形成，是要靠一个值得追求的目标。有这个目标在那里等待我们去达到，我们就会觉得有理由把自己发动。

当一颗种子具有了足够坚强的生命力之后，无论在它的上面压上多重的石块，它总能够找到破土而出的时候。如果一个人真的具有了坚强的意志品质和全面的个人素质，无论外部的环境多么不利，自己的起点多么低，他总能找到属于自己的机会。因此，当大多数人始终在财富的大门外徘徊而无法进入的时候，弄丢了阿里巴巴咒语的人，在很大程度上其实就是他自己。

成功显然不会属于所有人，以前不会，现在不会，以后也永远不会。

只要永不屈服，就不怕失败。不管失败过多少次，不管时间早晚，成功总是可能的。

对于一个没有失掉勇气、意志、自尊和自信的人来说，就不会一直失败，他最终是一个胜利者。

如果你是一位强者，如果你有足够的勇气和毅力，让意志的法则唤醒你的雄心，让你更强大，无往不胜！

我们是不会选择去做一个普通的人，如果我们能够做到的话，我

们有权成为一个不寻常的人，我寻找机会，但我不寻求安宁，我不希望生在国家的照顾之下成为一个有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险，我要梦想，我要创造，我要失败，我更要成功。

我决不用人格来来换取施舍，我宁愿向生活挑战而不愿过有保障的生活，宁愿要达到目标时的激动而不愿要毫无生气的平静，我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给的食物做交易，我决不会在任何大师的面前发抖，也不会被任何恐吓所屈服。我们的敌人永远都只有一个，那就是我们自己。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界，请相信我们，相信自己，相信这个世界会因我们而不同。



## 第二章　无畏，无往而不胜

我们是食肉动物，我们以此自豪，人类说君子爱财，取之有道，我们说狼爱吃肉，也并非白得，捕捉目标，把握战机，果断出击，不轻信，不妄动，这就是我成功的秘诀。



# 狼的背景

狼群特别喜欢生活在森林地区，但也会被发现于沙漠、平原和草原地带。

狼很聪明，它们通过气味、面部及身体语言和发声来彼此交流。吼叫可以帮助它们彼此追踪、建立地盘、组成狼群和防御外来攻击。它们也会因高兴而吼叫。狼还具有敏锐的嗅觉，并能察觉远在两公里之外的猎物。挫折时它们也会狂吠和吼叫。狼在受到其他动物的攻击时，是不会害怕、胆怯的，它们知道一只真正的狼是不会采取逃跑的手段，而是战斗。只有战斗才有生存的希望，而逃跑却只能死，这是狼族的准则。



# 狼性无畏

狼之道四：

有所为，无所畏

狼群特别喜欢生活在森林地区，但也会被发现于沙漠、平原和冻原地带。

狼很聪明，它们透过气味、面部及身体语言和发声来彼此交流。吼叫可以帮助它们彼此追踪、建立地盘、组成狼群和防御外来攻击。它们也会因高兴而吼叫。



除了灵敏的听觉外，狼还具有敏锐的嗅觉，并能察觉远在两公里之外的猎物。挫折时它们也会狂吠和吼叫。狼在受到其他动物的攻击时，是不会害怕、胆怯的，它们知道一只真正的狼是不会采取逃跑的手段，而是战斗。只有战斗才有生的希望，而逃跑却只能死。这是狼族的准则。

只有战斗而生的狼，没有因惧怕战斗而生的狼，它们的生活就是战斗，即使是死也要死在战场中。这就是狼能够一直生存的法则——无畏。

孟子认为，仁义礼智的道德是人心所固有的，是人的“良知、良能”，是人区别于禽兽的本质特征。他说：“仁义礼智根于心”，“仁义礼智非由外铄我也，我固有之也”，其理由是人人都有“善端”，即恻隐之心，羞恶之心、辞让之心、是非之心，称为“四端”；有的人能够扩充它，加强道德修养，有的人却自暴自弃，为环境所陷溺，这就造成了人品高下的不同。因此，孟子十分重视道德修养的自觉性。孟子认为无论环境多么恶劣，也要奋发向上，把恶劣的环境当作磨炼自己的手段。应该做到“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”，成为一个真正的大

丈夫。如果遇到严峻的考验，应该“舍生而取义”，宁可牺牲生命也不可放弃生存原则。这样我们就可以培养出一种坚定的无所畏惧的心理状态，这就是所谓“浩然之气”。这种气“至大至刚”，能够主动扩张，充塞于天地之间。

春秋时，齐国大夫崔杼杀死了齐庄公，太史毫不隐讳，据实在简策上直书“崔杼弑(杀)齐君。”崔杼恼羞成怒，便把太史杀掉了。太史的弟弟接着仍这样写，又被杀掉。太史的另一个弟弟仍然坚持不改，崔杼无可奈何，只好听其所为。另一位史官南史氏听说太史兄弟相继被杀，毫不畏惧，操起竹简赶往朝廷，要继续如实记载这件事情。路上听说崔杼弑君之事已被如实记载，才返回家中。

说到不畏强权、敢于直言的典型，魏征也是一个代表。玄武门之变后，有人向秦王李世民告发，东宫有个官员，名叫魏征，曾经参加过李密和窦建德的起义军，李密和窦建德失败之后，魏征到了长安，在太子建成手下干过事，还曾经劝说建成杀害秦王。

秦王听了，立刻派人把魏征找来。

魏征见了秦王，秦王板起脸问他说：“你为什么在我们兄弟中挑拨离间?”

左右的大臣听秦王这样发问，以为是要算魏征的老账，都替魏征捏了一把汗。但是魏征却神态自若，不慌不忙地回答说：“可惜那时候太子没听我的话。要不然，也不会发生这样的事了。”

秦王听了，觉得魏征说话直爽，很有胆识，不但没责怪魏征，反而和颜悦色地说：“这已经是过去的事，就不用再提了。”

唐太宗即位以后，把魏征提拔为谏议大夫(官名)，还选用了一批建成、元吉手下的人做官。原来秦王府的官员都不服气，背后嘀咕说：“我们跟着皇上多少年。现在皇上封官拜爵，反而让东宫、齐王府的人先沾了光，这算什么规矩?”

宰相房玄龄把这番话告诉了唐太宗。唐太宗笑着说：“朝廷设置官员，为的是治理国家，应该选拔贤才，怎么能拿关系来作选人的标准呢。如果新来的人有才能，老的没有才能，就不能排斥新的，任用老的

啊!”

大家听了,才没有话说。

魏征对朝廷大事,都想得很周到,有什么意见就在唐太宗面前直说。唐太宗也特别信任他,常常把他召进内宫,听取他的意见。

由于魏征敢于直言,使得他名垂青史,为后人所称赞。

无畏,史实才得以真实,我们才能以史为鉴。而包公的大无畏精神更是可歌可泣。

大奸必摧。反贪官、除恶霸,是包拯一生中最为突出、最为后人称道的业绩。在历史上曾留下许多有名的包公戏。在戏里面不仅塑造了清官包拯,还塑造了张龙、赵虎、王朝、马汉、公孙先生、南侠展昭。这一帮人马团结一心,神通广大,铡贵戚、铡国舅、铡一切贪官污吏,包公手握尚方宝剑,甚至连皇帝的圣旨也可以对抗。什么狗头铡、虎头铡、龙头铡,什么阴阳镜,连阎王老子也要退让三分,什么妖魔鬼怪也都不在话下。这些带有神奇的情节,是人民创造的,人们看了心情舒畅,扬眉吐气,贪官污吏看了胆战心惊。这些神奇的情节并不完全是事实,这是被夸大了的艺术形象,真实的包拯既无这么大的权力,也无这么大的神通。但是,这一切,并不是凭空捏造的,并不是毫无根据的,应该说,这一切艺术创造又都是有其历史事实做根据的。在包拯30多年任职期间,在他的弹劾之下被降职、罢官、法办的重要大臣,不下30人。这个数字是惊人的,是亘古少见的!为了一个人,一个案件,包拯往往奏上三本、五本、七本,甚至连奏多本,像连珠炮,火力十分集中,大有不达目的誓不罢休的气概。这些被弹劾者,都是有权有势有后台的人,是活老虎。其中有些人比包拯的官职还要高,权能通天,雄踞一人之下万人之上。包公敢于据理力争,不畏权势,这种大无畏的精神,在许多人的心目中是出类拔萃、望尘莫及的。

古有大奸必摧的包公,今亦有爱国敢于讲真言的陈嘉庚。1957年“反右派”时,陈嘉庚参加全国人大第四次大会,为主席团成员。那次会议发言者达百人次,内容全是“反击右派”。陈嘉庚在7月2日大会上发言,他首先肯定“整风运动”和“大鸣大放”说:“百家争鸣,人民可

以尽量发言……”他接着讲了十六条意见，洋洋五千言，半句不讲“反右派”，而是尖锐批评党员干部的官僚主义、主观主义、骄傲自满、懈怠傲慢等弊端。陈嘉庚回到福建后，仍在福建人代大会上发言，洋洋万言刊于《福建日报》，所谈的仍是他对党员干部的十六条意见，尖锐批判官僚主义、主观主义。有人劝陈嘉庚不要再“大鸣大放”了，但是陈嘉庚回答说：“我一生实事求是，不平则鸣。做人要诚实，政治更应诚实，绝不能指鹿为马讲假话。”话虽短，态度却非常坚定。

无畏使陈嘉庚有勇气和力量敢于讲真话，也说明他是一个真正的爱国者。唯其诚实，才见他是真正的爱国者。政治上的诚实与他内心真诚的爱国赤忱相辅相成。

香港首席富豪李嘉诚先生，由于其财富雄踞世界华人之首，更由于其为祖国四化建设的慷慨解囊，他的名字早已大陆的人们所熟悉。

李嘉诚出生在广东省潮安县（今潮州市）的一个书香世家里。他的父亲李云经是个小学校长，家境清贫。李嘉诚自幼聪颖好学，不满5岁开始念书。11岁那年，日寇的铁蹄侵入中国的大地，践踏了他的家乡，父亲携带全家逃难到了香港。1940年冬，忧国忧民、心力交瘁的李云经不幸染上肺病，因为无钱负担昂贵的医药费，年仅45岁便英年早逝了。少年李嘉诚无限凄绝地倾泻着他人生的第一场苦雨，他开始忘却自己的年龄，思索替代了悲戚——穷！多么痛苦、耻辱的字眼。不仅仅字眼，简直就是法律，是世界上最残酷、最现实、最苛刻的法律。因为穷，可以毫无眷恋地丧失主权；因为穷，可以毫无耻辱地丧失尊严；因为穷，可以毫无眷恋地丧失生命。穷，就意味着失败，意味着消亡……

“不！我不要穷！”李嘉诚从心底发出一声呐喊。身为长子，他毅然担负起照顾乡亲、抚养弟妹的家庭重担。从此，他离开学校，走上了漫长人生之路。这位如同初生之犊不畏虎的英俊少年，由此无所畏惧地投身到大海般梦幻无穷和险恶的香港商界，时年仅仅14岁。

李嘉诚获得的第一份工作，是在一家玩具制造工厂里当最低一级的推销员。每天奔波16个小时。由于他勤劳刻苦，严己奉事，机敏精

干，很快就得到了老板的赏识。在李嘉诚20岁时，便被提升为该厂的经理。李嘉诚并未因此而满足，仍日间做工，夜间上夜校苦读。同时，他生活克勤克俭。经过8年努力，他终于积攒了一笔钱，到1950年以5万港元的资金，创办了长江塑胶厂，专门生产玩具以及家庭用品，以后又易名为长江实业公司。

创业的头几年，李嘉诚熬过了无数辛劳的日日夜夜。他身兼数职，管理厂务，督导生产，对外联络，跑推销，每天工作十七八个小时。

饱尝了无尽的艰难困苦之后，李嘉诚开始崛起了！在他辉煌的创业史上，特别引人注目的有以下几个篇章：

50年代中后期，香港经济起飞之时，李嘉诚先人一步跨入塑胶花界，在塑胶花热衷，继而威风凛然地在国际市场上独占“花魁”；50年代末期，李嘉诚又不声不响地步入地产界；60年代开始崛起于地产高潮中；70年代末期，雄跨地产界，一跃成为“地产新主”，亿万富翁。这就是李嘉诚以其独有的准确奇妙的预测能力和机敏果断的应变能力谱写的一曲“长江之歌”！

在李嘉诚的个人档案中，有几件事应当载入史册：美国《福布斯》杂志评出的世界10大华人亿万巨富中，李嘉诚位居榜首。1980年，李嘉诚曾被香港电台、美国万国宝通银行联合评选为该年度风云人物；1990年，他又获该年度《南华早报》商业成就奖。

作为商界巨子，李喜嘉诚有这样一种预感：“由今天起到跨越21世纪，我们可以展望到的是亚洲人的时代，亦是中国人的时代。”

李嘉诚以其无畏的精神，勇敢挑战生活，终于取得事业的成功。而在国外革命史中，以无畏的牺牲精神名垂青史的人物就不得不提起保尔·柯察金。可以说一提到保尔，知道的人都会情不自禁地背起那段闪亮的名言：“人的一生应该这样度过……”。保尔·柯察金饱尝了生活的苦难，练就了革命精神和反抗性格。十月革命爆发后只有十六岁的他，就参加了红军，无论在战炮火中，还是在国民经济复时期，保尔·柯察金都表现出大无畏精神，钢铁一般的意志，强烈的爱国主义和对人民的无限忠诚。他的对生活无限的热爱，对事业无比的忠诚和

无私的奉献，对困难的无所畏惧的斗争，以及对肮脏与渺小的无情的鄙视与嘲讽，赢得了人们对他的尊敬与爱戴，而这些也向我们诠释着英雄的内涵，让我们牢记应怎样去书写人生。

俄国诗人谢甫琴柯被沙皇召见，宫殿中所有人都毕恭毕敬地向沙皇弯腰，但谢甫琴柯凛然站立冷冷打量着沙皇。沙皇怒斥他为什么不鞠躬。谢甫琴柯说："不是我要见你，而是你要见我。如果我也像周围的人那样在你面前深深弯腰，你怎么能看清我呢？"

谢甫琴柯是一个有骨气的，不畏强权的诗人，在至高无上的沙皇面前，他敢于蔑视他，嘲讽他。古今中外的文人很多，但能蔑视强权者鲜见，不给统治者鞠躬弯腰的无畏精神足以令人敬佩。

全球最杰出的企业家，如通用电器的杰克·韦尔奇、微软的比尔·盖茨和惠普公司的路·普拉特等，他们也会遇到各种的不如意，比如，有时即使是竭尽心力也不能给企业带来更多的价值。

他们是怎样对待这些问题的？那就是无畏。如果你屈服于畏惧的压力，它反而会对你产生更大的影响，由此产生的结果往往是你避之不及的。例如，你害怕被人拒绝，就会摆出屈尊俯就的姿态，而这恰恰是为人所厌恶的；在你害怕失败的时候，你会因为丧失自信而表现得更加差劲。

在对自身能力有充分的认识和把握之前，你必须要面对、克服这些畏惧心理——无畏，也只有无畏才能使这些问题远远地离我们而去。

因为畏惧而痛失良机的例子也不少见。1967 年，瑞士手表制造商在其研究中心发明了电子石英表，然而他们却拒绝了生产这种手表的建议。谁会要一块没有发条的手表呢？但十年之后，这一决策却使瑞士手表的市场占有率从 65% 下降到了不足 10%。出现这一结果的原因在于，日本公司利用瑞士公司的发明，大规模生产、推广了电子表，而瑞士公司最后什么也没有得到。

所以，我们要"挑战"我们的"敢"的精神，敢为人先，敢作敢当，敢于失败，也就是无所畏惧，勇往直前。

有这样一个故事：有位青年人一心想成为英雄，却不知如何才能成为真正的英雄，于是决定去求教隐居深山的一位智者。青年人经过三个月的跋山涉水，终于在深山里的一个小木屋找到了日思夜想得智者。可这位青年五次前往智者的居所叩门请教，智者都以“你来得太晚了，你来得太早了，你来得太迟了，明天再来吧”搪塞青年，闭门不见。青年人第六次去敲智者的门时，智者又说：“我要休息了，你明天再来吧！”这位青年怒从心起，大声说：“每次你都这样推三挡四，我什么时候才能成为真正的英雄？”说完便将智者的门一脚踢开，气势汹汹的闯了进去。智者笑眯眯地看着怒发冲冠的青年，说：“我等了六天，就看你是否敢打开我的门。要成为真正的英雄，首先要敢于打破和自己隔开的种种门，世间万物就藏于一门之隔。今天的举动，已证明你向英雄迈出了第一步。”



是的，我们干事情，干成事情，干成大事情，就是要有一定的胆识，有敢于担风险、勇于闯难关的无畏精神。缩手缩脚、畏首畏尾，不敢越雷池一步，是永远看不到最美丽风景的。不敢打开那扇紧闭的门，只能永远在门外徘徊、顿足，永远获取不到成为英雄的真的要义，也永远迈不出通向成功之路的第一步。

一个人活着，增加着自己的回忆；一个人活着，又不得不被越来越多的迷茫和梦围绕。在这由回忆一层层紧紧围绕着的中心，是我们真实而具体的存在。我们要在自己存在的漆黑中挖掘，从而在白昼里无所畏惧。

我们渴望激情，那种刹那间令人血脉贲张的冲动，那种不可遏制的无畏豪情，将会点燃我们生命的火花，照亮我们一生的道路。

人生就是一场无休无止的搏斗，为着理想，既要抗拒世俗的压力，又要克服自然的困难，一踏上人生征程，苦难、挫折、不幸许就要纷至沓来，生活重压下的苦闷、彷徨、挣扎、绝望许就要时隐时现，让我们从无畏的精神中得到力的充实、意志的强化，让我们傍着英雄的肩膀，坚定、勇敢、自信地冲破一切世俗的、传统的羁绊，去开创一个崭新的未来。

狼之道五：

## 生当为人杰

狼族中有高层狼与底层狼之分，后者通常是公狼，而且是族群中个头最小的小家伙。这个可怜的小不点常常会受到狼族群中其他成员的虐待与排挤，特别是在吃东西的时候，它往往排到最后一个。但是，这个不起眼的小不点却有扭转乾坤的神奇力量：当它们熬过这些难关而存活下来，这些狼自然而然地也就变成了最有韧性的动物。

经过一段时间，这些狼在残酷的环境下经过冒险，并证明自己的真实生存能力之后，就会离开狼族，变成“孤独之狼”。

这些“孤独之狼”最后或者参与其他族群，或者找到伴侣，开始经营属于它们自己的族群。这就是狼的气节。

由此可以看出，狼是不敢于平庸，它们生存就有它们生存的价值、目标，它们按照它们的价值、目标去寻找生存的真谛——要做就做最好。狼族坚毅的气节特质，对群体的共同福祉而言不能不是正向的：如果它们加入一个新的族群，它们就在新的族群中注入新血，并且可以减少近亲交配的几率。如果它们成为自己族群的领袖，这个族群将有一个能够坚韧对抗强敌，并获得胜利的领袖。在狼的生命中，它们拥有无可比拟的坚毅性格，可以让它们在生存时对抗所有的强敌。

说到人杰，不得不首推项羽。项羽，出身于楚国的贵族。公元前209年，与叔父项梁杀死秦会稽郡守，响应起义，得精兵八千，渡江北上作战。后项梁战死，秦军因困围巨鹿。宋义、项羽率军救援。公元前207年，项羽杀死畏敌不勇的主将宋义，破釜沉舟，渡过漳水，经过激战，终于大几秦军。项羽被推为“诸侯上将军”，从此，项羽成为反秦斗争中叱咤风云的英雄和领袖。项羽屡败秦军主将章邯，最后章邯向项羽投降，项羽坑杀降卒20万人，消灭了秦军主力。攻入咸阳后，杀死秦王子婴，焚烧宫室，分割关下，自立为西楚霸王，定都彭城。项羽的分封引起了一些握有重兵的将领的不满，其中以汉王刘邦为主。项羽

与诸王的争霸，主要是楚汉争霸。楚汉战争初期，项羽屡次打败刘邦，还曾俘虏刘邦的父亲和妻子。公元前 203 年，项羽与刘邦相持不下，双方以鸿沟为界，项羽引兵东归，刘邦却乘势发动进攻。第二年，刘邦会同各军，包围项羽，项羽连战失利，退至垓下，遭受十面埋伏，在四面楚歌声中溃逃突围，最后仅剩单枪匹马到达乌江。有人划船接他过江，项羽想到当年率 8000 江东子弟渡江起义，如下仅剩他一人，自感无颜以见江东父老，于是拒绝过江，自刎而死。

楚霸王项羽“力拔出兮气盖世”，“生当作人杰”，可“时不利兮骓不逝”，乌江自刎，虽未“取而代之”，但“死亦为鬼雄”。汉刘邦呢？“威加海内兮归故乡”，却仍不能流芳百世。项羽一生虽然短暂，但综观其一生，神勇无比，也是人中之杰。不然，宋朝著名女词人李清照也不会用：“生当作人杰，死亦为鬼雄”的诗句来赞颂项羽的气节。

常听人说“我喜欢过平淡的生活，与世无争，不求辉煌，只求一生平安。”也许这是一部分人的人生观，但我不禁要感叹李清照的“生当作人杰，死亦为鬼雄”的名句空流传了几千年。所谓的平平淡淡过一生，在笔者看来，就是缺少理想，没有目标，糊涂地走过一生，即便获得了什么，也是唾手可得的，于是，我真的怀疑这样的一生是否有必要一过。

朋友，只要你擦亮眼睛，你就会发现，生活中成功并不遥远。平淡固然是一种美丽，但这种美丽未免有些苍白而又缺乏生机。我们赤裸裸地来到这个世界，如果在我们告别红尘的时候，依然无法留下些美好的东西，那么，我们对于整个社会来说只是一种负担，一堆没有回收价值的垃圾。所以，当你还拥有未来的时候，请不要说：“平平淡淡才是真”。电影《英雄儿女》中王政委讲的：“一个人活着就要像条龙，不能像条虫”的豪言壮语，又怎能不鼓舞我们自信自强呢？让我们凭借无畏的勇气一飞冲天，直冲云霄。不敢落后，生为人杰。



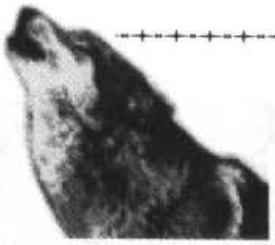
# 第三章　变通取胜，借力统驭

如果我是羊，我想吃的不仅仅是草，草场也越来越少，我该怎么办？那我会把我的牙齿磨尖，去寻找生肉。



# 狼的背景

狼有灵敏的嗅觉和宽拓的视觉，狼凭借嗅觉和视觉，并依循足迹等线索寻找猎物，狼若发觉对方所处的优势较有利，就会尽可能悄悄接近猎物。一旦被狼相中的猎物逃跑时，狼会随后紧追，若无法立即追获，便会很快打消念头，立即放弃眼前的猎物，转而寻找其他的猎物，因为，狼宁可选择长期等待而换取的胜利，也不愿以生命换取短期的近利。当狼很靠近猎物时，会咬住猎物后腿踢不到的位置，像肩部，臀部，颈部等。狼群为达到目标所使用的策略是变化万千的，这就是狼性的多变，是它们智慧的生存法则，狼群也是凭借这种高明的策略而达到最终目的的。



# 狼性多变

狼之道六：

## 韬晦有度

狼有灵敏的嗅觉和宽拓的视觉，狼凭借嗅觉和视觉，并依循足迹等线索寻找猎物，狼若发觉对方所处的优势较有利，就会尽可能悄悄接近猎物。一旦被狼相中的猎物逃跑时，狼会随后紧追，若无法立即追获，便会很快打消念头，立即放弃跟前的猎物，转而寻找其他的猎物，因为，狼宁可选择长期等待而换取的胜利，也不愿以生命换取短期的近利。当狼很靠近猎物时，会咬住猎物后腿踢不到的位置，像肩部，臀部，颈部等。狼群为达到目标所使用的策略是变化万千的，这就是狼性的多变，是它们智慧的生存法则，狼群也是凭借这种高明的策略而达到最终目的的。



狼性的多变可以转化为做事的韬晦有度。“韬晦”，即在形势不利于自己的时候，表面上装疯卖傻，给人以碌碌无为的印象，隐藏自己的才能，掩盖内心的政治抱负，以免引起对手或政敌的警觉，专一等待时机，实现自己的抱负，不失为一种变通的好方法。或许有人会说这样一来不就有“窝囊”之嫌了吗。其实不然，面对猖獗的恶势力，只知躲避、退缩而永远都不敢挺身而出，无所作为者，谓之窝囊；而善于从容退让，暂时忍受屈辱，暗地里默默积蓄力量、等候转败为胜的时机，这不是窝囊，而是忍辱负重，此亦韬晦之计，是大智大勇之表现。

韬晦之计的运用在中国有着悠久的历史，有着数百年的基业和历史的周朝的兴起便是仰仗了韬晦之计的例证。当时，周族势力的壮大引起了商王的猜忌，惟恐他们会形成与商抗衡的力量，于是商王文丁袭杀季历，企图以此遏制周的势力。季历之子姬昌，便是历史上有名

的周文王。姬昌继位后急于为父报仇，结果被商朝打得大败。因此，他表面上对商朝恭敬臣服，暗中广招贤才，励精图治。当时贤士如太颠、闳夭、散宜生等都被罗致，积极协助他筹划灭商大计。

商纣王起先因姬昌为人恭顺、封他为西方各族的首领——西伯。西伯在各方国、诸侯中的威望、地位日益提高，纣王便囚禁西伯于羑里（今河南汤阴北）。传说文王拘而演《周易》，便在此地。纣王杀掉扣押在商作人质的西伯之子伯邑考，把肉制成肉羹让西伯品尝，以考察西伯是否洞晓世事。西伯假装不知，忍痛喝下，蒙骗纣王。周的大臣又挑选美女、珍宝、名马献给纣王，姬昌才免遭毒手。西伯归国后加紧访求贤才，如后来在灭商中建立大功的姜尚（即姜子牙）就在此时被西伯任用。

韬晦之计为周的强盛奠定了良好的基础，吸引了许多方国部落，使得当时天下三分，周有其二，为以后武王灭商创造了良好的条件。

因为野心人人都有，位子却是有限的。在这僧多粥少，树大招风的年代里，你公开自己的真实目的，就会被人处处提防，自然也就会被你的竞争对手看成是一种威胁。做人当以保存自我为首要，也就是要懂得自我保护的方法，在该表现时表现，不该表现时就低姿态一些，不要闹得沸沸扬扬，就算韬晦一点也没什么不好，能人能在做大事上，目的是最终，又何必在乎手段呢？

群雄争霸的春秋时代，楚国雄踞南方，起先也被中原诸国瞧不上眼，而且在文化性格上被贬为“荆蛮”。但就是这个“荆蛮”，有筚路蓝缕的创业史，出了不少大有作为的君主。其中，春秋五霸之一的楚庄王就是采取韬晦之计成就了他的霸主地位。

楚庄王在继位时，并不是一个英明能干的君主，相反表现得十分昏庸。继位三年没发出过一个文件，整日声色犬马、饮酒作乐，并在朝廷门前贴出告示“有敢谏者死无赦！”大臣申无畏朝见，楚庄王左抱大奶郑姬、右抱二奶蔡女，坐在乐队中间，问“你来干什么？”意见与建议是不敢直说的，不妨打个比喻试试。申无畏说：“有五彩大鸟，栖于楚国高坡之上，已有三年，不见其飞、不闻其鸣，不知此是什么鸟？”问中

带讽，敢向有生死大权的一把手质询是什么“鸟”，真是“无畏”。楚庄王却坦然一笑，随口问道：“寡人知道了。这非凡鸟，三年不飞，一飞冲天，三年不鸣，一鸣惊人！你等着看吧。”

而大鸟却一直不飞不鸣，楚国在群雄逐鹿中一直没拿出什么战略举措。苏丛等大臣实在等不下去了，面见楚庄王都声泪俱下，发誓要用生命来免楚国灭亡的命运。这时楚庄王才从大怒转为肃然起敬，表示要顺从众意，开始振兴行动。其实，他心中窃喜，要的就是你们心里憋出来的这一股有冲击力的猛劲。

他一出手便不同凡响。选拔年轻有朝气、有闯劲的上层干部，肘制守旧派的权力。连内宫也立贤惠的樊姬为夫人，主持中宫工作。《史记·楚世家》以春秋笔墨记载：楚庄王浪子改悟，罢淫乐，听政，诛杀数百人，起用数百人，国人大悦。民主态度和用人标准的彻底改观，明法度、奖惩，自然民心所向。

朝纲整肃，政治清明之后，便有了向外扩展称霸的底气，战略霸业便不断取得胜利。灭庸国后，伐宋，获战车五百乘，组建成当时机械化武装。与晋国大战，俘虏大将解扬，大胜中使楚庄王认清了楚国实力，了解了中原大国的底细，由此进一步明确了楚国的战略方针。一飞冲天、一鸣惊人的战略目标就是与周天子平分天下，各领南北。他发动更大规模的战略进攻，在讨伐陆浑戎，大军经过雒水时，竟在周朝首都郊区布阵，以武力威胁，对象征江山社稷的九鼎，也公然向周天子问问轻重。周天子在恐慌中以巫道天命之术相责问，才缓释了他决战的锐气。

晋国为报前仇，并巩固霸权，以救郑国的名义，与楚国在邲交战，楚庄王又趁晋军高层意见分歧，打得晋军措手不及，获得战略全胜。邲这一战，决出了楚国霸主的地位。

我们从这个故事中也能解读出更多有价值的法则：楚庄王当初面临群雄争霸的局面，不是甘愿居后，而是在内政外交上条件不够成熟。所以他把自己的目标暂时隐藏起来——深藏宏图于声色犬马之后，让他人误以为他是个昏君。但最后的结果却是楚庄王不但有所作为，而

且还取得了霸主的地位，同时也表明使用韬晦这一策略对楚庄王的取得这一地位的重要性。

生命对于每个人都是重要的，只有使自己存活，才能建立卓越的功勋。而东汉王朝创立者刘秀，就是以韬晦之计躲过生死之劫。

王莽末年，连年灾荒，各地义军揭竿而起，天下大乱。地皇三年（公元22年）十月，刘秀之兄刘掩在春陵、刘秀在宛城，同时起兵反莽。地皇四年（公元23年），绿林军人推刘玄称帝，刘掩任大司徒。刘掩因恃功与刘玄争权，被刘玄谋杀。时任太常偏将军的刘秀正征战在外，闻听兄长被杀，遂驰奔宛城，忍辱负重，主动向刘玄请罪。刘玄见其无反意，拜他为破虏大将军，封武信侯，行大将军事，命其持节征伐河北。他以废除王莽苛政、恢复汉室制度为号召，在河北豪强和官僚支持下，镇压农民起义军，收编部分义军，击败王郎割据势力，平定河北。更始遣侍御史持节立刘秀为萧王，并令其回长安。他以河北未平为名，拒绝赴长安应征。当时，更始政权内讧，四方背叛。刘秀平定河北后，力量迅速壮大。建武元年（公元25年），遂在（今河北桐乡县）称帝，后移都洛阳。经过长达十余年的征战，先后镇压赤眉等农民义军和削平各地封建割据势力，统一全国。在位期间，多次发布释放奴婢和禁止残害奴婢的命令，并将国有荒地租借给流民耕种；劝民农桑，兴修水利，减轻赋税，组织军队屯田；实行精兵简政，全国共裁并四百余县，精简大批官吏；废除掌握地方军权的都尉，逐步扩大以南北军为核心的中央军队；废除地方更役制；加强中央集权，强化皇权，极力防范功臣、宗室、诸王及外戚专权；进行官制改革，规定刺史为州一级地方官，可直接上奏皇帝，使三公形同虚设。这些措施，有利于恢复生产和安定社会秩序，在一定程度上推动了社会全面发展。所有的这些成就无不与刘秀的存活有直接的关系，前车之鉴，更使这一策略在三国时期发挥得淋漓尽致。

表面装聋作哑，痴痴呆呆，而内心里却特别清醒。此计作为军事谋略，却是高招。三国时期，曹操与刘备青梅煮酒论英雄这段故事，就是个典型的例证。刘备早已有夺取天下的抱负，只是当时力量太弱，

根本无法与曹操抗衡，而且还处在曹操控制之下。刘备装作每日只是饮酒种菜，不问世事。一日曹操请他喝酒，席上曹操问刘备谁是天下英雄，刘备列了几个名字，都被曹操否定了。忽然，曹操说道："天下的英雄，只有我和你两个人！"一句话说得刘备惊慌失措，深怕曹操了解自己的政治抱负，吓得手中的筷子掉在地下。幸好此时一阵炸雷，刘备急忙遮掩，说自己被雷声吓掉了筷子。曹操见状，大笑不止，认为刘备连打雷都害怕，成不了大事，对刘备放松了警觉。后来刘备摆脱了曹操的控制，终于在中国历史上干出了一番事业。

三国时期的关羽重义气，勇迈绝伦，怀除恶济世之志，破关斩将，威震九州，备受世人崇敬。但其痛失荆州，毁败被杀，对后人来说终是一件憾事，究其败走麦城的原因与韬晦之讲不无关系。在三国时期，因荆州地理位置十分重要，所以成为兵家必争之地。公元 217 年，鲁肃病死。孙、刘联合抗曹的蜜月已经结束。



当时关羽镇守荆州，孙权久存夺取荆州之心，只是时机尚未成熟。不久以后，关羽发兵进攻曹操控制的樊城，怕有后患，留下重兵驻守公安、南郡，保卫荆州。孙权手下大将吕蒙认为夺取荆州的时机已到，但因有病在身，就建议孙权派当时毫无名气青年将领陆逊接替他的位置，驻守陆口。

陆逊上任，并不显山露水，定下了与关羽假和好、真备战的策略。他给关羽写去一信，信中极力夸耀关羽，称关羽功高威重，可与晋文公、韩信齐名。自称一介书生，年纪太轻，难担大任，要关羽多加指教。关羽读罢陆逊的信，仰天大笑，说道："无虑江东矣。"马上从防守荆州的守军中调出大部人马，一心一意攻打樊城。陆逊又暗地派人向曹操通风报信，约定双方一起行动，夹击关羽。

孙权认定夺取荆州的时机已经成熟，派吕蒙为先锋，向荆州进发。吕蒙将精锐部队埋伏在改装成商船的战舰内，日夜兼程，突然袭击，攻下南部。关羽得讯，急忙回师，但为时已晚，孙权大军已占领荆州。关羽只得败走麦城。

三国时期，魏国的魏明帝去世，继位的曹芳年仅八岁，朝政由太尉

司马懿和大将军曹爽共同执掌，曹爽是宗亲贵胄，飞扬跋扈，怎能让异姓的司马氏分享权力。他用明升暗降的手段剥夺了司马懿的兵权。

司马懿立过赫赫战功，如今却大权旁落，心中十分怨恨，但他看到曹爽现在势力强大，一时恐怕斗他不过。于是，司马懿称病不再上朝，曹爽当然十分高兴。他心里也明白，司马懿是他当权的惟一潜在对手。一次，他派亲信李胜去司马家探听虚实。

其实，司马懿看破曹爽的心事，早有准备，李胜被引到司马懿的卧室，只见司马懿病容满面，头发散乱，躺在床上，由两名侍女服侍。李胜说："好久没来拜望，不知您病得这么严重。现在我被命为荆州刺史，特来向您辞行。"司马懿假装听错了，说道："并州是近境要地，一定要抓好防务。"李胜忙说："是荆州，不是并州："司马懿还是装作听不明白。这时，两个侍女给他喂药，他吞得很艰难，汤水还从口中流出。他装作有气无力地说："我已命在旦夕，我死之后，请你转告大将军，一定要多多照顾我的孩子们。"

李胜回去向曹爽作了汇报，曹爽喜不自胜，说道："只要这老头一死，我就没有什么好担心的了。"

过了不久，公元249年2月15日，天子曹芳要去济阳城北扫墓，祭祀祖先。曹爽带着他的三个兄弟和亲信等护驾出行。

司马懿听到这个消息，认为时机已到。马上调集家将，召集过去的老部下，迅速占据了曹氏兵营，然后进宫威逼太后，历数曹爽罪过，要求废黜这个奸贼。太后无奈，只得同意。司马懿又派人占据了武库。

等到曹爽闻讯回城，大势已去。司马懿以篡逆的罪名，诛杀曹爽一家，终于独揽大权，曹魏政权实际上已是有名无实。

三国韬晦之计的运用范围，从对人而扩大到对事、对己。从一般的劝说价值，上升到对于识见的有力帮助。从普通韬略原则，提高到事关前途、命运的总体对策。从个别的对象处理，演化为对历史发展、形势格局的洞察预示，总而言之，对我们来说是不无益处的。

虽然韬晦之计在很大程度上是封建专制统治重压下人们为了自

保不得不采取的一种特殊的避祸方法，但是，韬晦之计的各种形式仍然显示出人的智慧价值。韬晦之计有明确的目的性与功利性，具有极强的主观意识，于是极富人的主体精神。韬晦之计又有极强的进取性，虽然在表面上有许多退却忍让，却更显示人的韧性与忍辱负重的内在力量。

使用韬晦之计是显示人生智慧的突出例证，一些老谋深算者更是深谙此道，结果自然是事半功倍。想当年，东北土匪出身的张作霖便是采取法则，成功地为自己挖好了一条地道，结果官运亨通，扶摇直上。

张作霖是个野心勃勃的人，虽说已是土匪大头目，但他朝思暮想要弄个朝廷官干干。

奉天将军增祺的姨太太从关内返回奉天，此时被张作霖手下干将汤二虎探知，急忙报告张作霖。张作霖一拍大腿说："这真是猪拱门，把货送到家来了。"

于是张作霖就吩咐汤二虎，如此如此行事。

汤二虎奉命在新立屯设下埋伏，当这队人马行驶新立屯时，被汤二虎一声令下阻截下来，随后把他们押到新立屯的一个大院里。

增祺的姨太太和贴身侍者被安置在一座大房子里，四周站满了持枪的土匪。这时，张作霖已经接到报告，便飞马来到大院，故意提高声音问汤二虎："哪里弄来的马？"

汤二虎也提高声音说："这是弟兄们刚在御路上做的一笔买卖，听说是增祺大人的家眷，刚押回来。"

张作霖假装愤怒说："混账东西！我早就跟你说过，咱们在这里是保境安民，不能随便拦行人，我们也是万不得已才走绿林这条黑道的。今后如有为国效力的机会，我们还得求增大人照应！你们今天却做这样的蠢事，将来怎么向增大人交代？你们今天晚上好好招待他们，明天一早送他们回奉天。"

在屋里的增祺太太听得清清楚楚，当即传话要与张作霖面谈。张作霖立即先派人给增祺姨太太送来最好的鸦片，然后入内跪地参拜姨



太太。

姨太太很感激地对张作霖说："刚才听罢你的一番话，将来必有作为，今天只要你保证我平安到达奉天，我一定向将军保荐你这一部分力量为奉天地方效劳。"

张作霖听后大喜，更是长跪不起。

次日，张作霖侍候姨太太好早点，然后亲自带领弟兄们护送姨太太归奉天。

姨太太回奉天后，即把途中遇险和张作霖愿为朝廷效劳的事向增祺将军讲了一遍。增祺听后十分高兴，立即奏请朝廷，把张作霖的部队收编为"巡防营"，张作霖从此告别了"胡匪"、"马贼"生活，成了真正的清廷"管带"（营长）。

就这样，张作霖利用"韬晦"之计办成了由黑道转为白道的一件大事，为其以后的道路打下了基石，做了铺垫。

在下面的故事中，我们将看到村长是怎样运用智谋十分巧妙地将自己真实求人的意图隐藏起来，而以假象迷惑对方，以此稳定他人情绪，确保其沿着自己的思考轨迹行动，实现既定的目标。

某村种植的苹果树结出的苹果个大味甜，在市场上销路很好，占领了很大的市场份额，但是由于道路不好，往外运输时总是很不方便，影响了苹果产业的发展。在这种情况下，村支部决定向乡里申请修一条路。

在几次申请后，乡政府均以"资金不够，项目太多，排后再议"而婉拒。眼看着苹果销路那么好，可就是难于运输，村支部一班人很着急，便生出一计。

这天，村长亲自带着请柬找到乡政府，把乡里的大小领导都请了个遍，要请领导参观考察苹果产业的发展并举行苹果展览会。乡领导欣然赴约。通往此村的道路太差了，领导们一路颠簸，尝到了这条路的苦头。不过，该村的苹果一条龙的发展模式还真是有看头，有前途，乡领导们对此赞不绝口。

经过此次展览会，该村的苹果产业很快惊动了县领导，县领导班

子决定两个月后参观一下这个远近闻名的苹果村。

乡政府领导们听说此事，第一想到的就是路的问题，如果县上的领导再看到那样的路，肯定会怪乡里的工作没做好，自己可要倒霉了，于是紧急开会研究修路的问题。结果短短两天内，资金全部到位，第三天就开了工，在领导来参观之前终于修好了路。

此村支部可谓聪明之极，他并没有直接要求乡领导拨款修路，而是以请领导参观指导为幌子，并以县领导要来参观为名，乡政府便不得不考虑修路的问题了。

在生活中，事业上，我们向对方表达可以利用多种假象隐藏真实意图，并用各种方式激起别人的热情，为我们的成功打下基础，这也是韬晦之计的最佳效果。

雷特是格里莱办的《纽约论坛》的总编辑，身边正缺少一位精明能干的助手。他的目标瞄准了年轻的约翰·海，他需要他帮助自己成名，帮助格里莱成为这家大报的成功出版家。而当时约翰刚从马德坦克卸除外交官职，正准备回家乡从事律师业。

怎样让约翰在报社里就职呢？雷特请他到联盟俱乐部吃饭。饭后，他提议约翰到报社去玩玩。那时恰巧国外新闻编辑不在，这使他从许多电讯中间找到一条重要消息对约翰说："请坐下来，为明天的报纸写一段关于这条消息的社论吧。"

约翰自然无法拒绝，于是提笔写了起来。社论写得很棒，格里莱看后也很赞赏，于是雷特提议趁约翰还不回家，就在这儿帮几天忙。渐渐地，约翰感到做新闻记者很有乐趣，也很应手，就留了下来。

从雷特巧求助理的事情中，我们可以看出：雷特正是以绕开对方不应允的事情，而拟定一个虚假的目的做幌子，让对方接受下来，从而达到真实目的策略，猎获了他所物色好的人选。

郑庄公准备伐许。战争前，他先在国都组织比赛，挑选先行官。众将一听露脸立功的机会来了，都跃跃欲试，准备一显身手。

第一项目击剑格斗。众将都使出浑身解数，只见短剑飞舞，盾牌晃动，斗来冲去。经过轮番比试，选出了6个人来，参加下一轮比赛。



第二项项目是比箭，取胜的6名将领各射3箭，以射中靶心者为胜。有的射中靶边，有的射中靶心。第5位上来射箭的是公孙子都。他武艺高强，年轻气盛，向来不把别人放在眼里。只见他搭弓上箭，3箭连中靶心。他昂着头，瞟了最后那位射手一眼，退下去了。

最后那位射手是个老人，胡子有点花白，他叫颖考叔，曾劝庄公与母亲和解，庄公很看重他。颖考叔上前，不慌不忙，“嗖嗖嗖”三箭射去，也连中靶心，与公孙子都射了个平手。

只剩下两个人了，庄公派人拉出一辆战车来，说：“你们二人站在百步开外，同时来抢这部战车。谁抢到手，谁就是先行官。”公孙子都轻蔑地看了一眼的对手哪知跑了一半时，公孙子都却脚下一滑，跌了个跟头。等爬起来时，颖考叔已抢车在手。公孙子都哪里服气提了长戟就来夺车。颖考叔一看，拉起来飞步跑去，庄公忙派人阻止，宣布颖考叔为先行官。公孙子都怀恨在心。

颖考叔果然不负庄公之望，在进攻许国都城时，手举大旗率先从云梯上冲上许都城头。眼见颖考叔大功告成，公孙子都嫉妒得心里发疼，竟抽出箭来，搭弓瞄准城头上的颖考叔射去，一下子把颖考叔射了个“透心凉”，从城头栽下来。另一位大将瑕叔盈以为颖考叔被许兵射中阵亡了，忙拿起战旗，又指挥士卒冲城，终于拿下了许都。

所谓“花要半开，酒要半醉”，凡是鲜花盛开娇艳地时候，不是立即被人采摘而去，也就是衰败的开始。人生也是这样：不要把自己看得太了不起，不要把自己看得太重要，不要把自己看成是救国济民的圣人君子似的，还是收敛起你的锋芒，夹起你的尾巴，掩饰起你的才华吧。

当今社会，此理仍然，你不露锋芒，可能永远得不到重任；你锋芒太露却又易招人陷害。虽容易取得暂时成功，却为自己掘好了坟墓。当你施展自己的才华时，也就埋下了危机的种子，所以才华显露要适可而止。然而，不是人人都可以傻得恰到好处，如果没有掌握得恰到好处，反而会弄巧成拙。

《三国演义》中，刘备死后，诸葛亮好像没有大的作为了，不像刘备

在世时那样运筹帷幄，满腹经纶，锋芒毕露了。在刘备这样的明君手下，诸葛亮是不用担心受猜忌的，并且刘备也离不开他，因此他可以尽力发挥自己的才华，辅助刘备，打下一份江山，三分天下而有其一。刘备死后，阿斗继位。刘备当着群臣的面说："如果这小子可以辅助，就好好扶助他；如果他不是当君主的材料，你就自立为君算了。"诸葛亮顿时冒了虚汗，手足无措，哭着跪拜于地说："臣怎么能不竭尽全力，尽忠贞之节，一直到死而不松懈呢？"说完，叩头流血。刘备再仁义，也不至于把国家让给诸葛亮，他说让诸葛亮为君，怎么知道没有杀他的心思呢？因此，诸葛亮一方面行事谨慎，鞠躬尽瘁，一方面则常年征战在外，以防授人"挟天子"的把柄。而且他锋芒大有收敛，故意显示自己老而无用，以免祸及自身。这是韬晦之计，收敛锋芒是诸葛亮的大聪明。

思古量今，以史为鉴，以事明理，以理示人，综合时势，与时并进，循循善诱……文中金言玉语颇多：无论是在激烈的残酷的政治斗争中，还是在现实的生活中，都应懂得进退之道和韬晦之计。

韬晦之计，铸就多少成功者，而我们更应认真学习这一法则，韬晦之计又因其极大的隐蔽性而具有极强的实效性，它往往攻其不备而出奇制胜，取得事半功倍的结果。正确使用韬晦之计，实在是把握中国古代人生智慧的重要内容之一。当然，区分在使用韬晦之计经验时的善恶美丑表现也是必要的，因为任何手段只是达到目的的途径，绝不能代替目的自身。韬晦有度，永远是智慧的形式之一，是狼性智慧的延伸。

狼之道七：

**功成身退**

狼的盘中佳肴，除一些弱小的野生动物外，它们也会捕捉羊、牦牛等家畜。狼在捕食这些家畜时，动作十分的敏捷。往往乘其不备，猛扑上去，首先咬断其喉管和动脉血管，接着拼命吸血，使牲畜失去抵抗

力，迅速死亡。一只狼蹿进羊圈，一夜能咬死数十只羊。而实际上它顶多只能吃上一只。可见狼对牲畜的危害之大了。狼平时捕食的家畜主要是羊。因为羊的体形小、怯懦、容易捕捉。尤其是那些小羊羔，更是它们轻而易举就能得到的猎物。一个老牧民讲过这样一件事：某日，他在山上挡羊，突遭暴风雪袭击，羊群惊散，四处奔跑。正当他忙于拦堵羊群时，一条狼猛扑过来，叼起一只羊羔，拔腿就跑。

狼在取得猎物之后，迅速离开，可谓“功成身退”，而进一步的引申，也就是急流勇退，见好就收了。也难怪这一法则从古至今在政治上运用之妙了。我国古代著名的军事家孙膑可谓急流勇退。马陵之战，孙膑因势利导，灵活地运用围魏救赵之战术，以强示弱，减灶诱敌，设伏马陵，一举全歼了魏军，取得了决战的胜利。马陵之战，同桂陵之战一样，是孙膑军事生涯中的杰作，也是我国军事战争史上的两朵并开的奇葩，充分显示了孙膑过人的军事谋略和杰出的指挥才能。马陵之战后，魏国元气大伤，国势从此一蹶不振，失去了中原霸权。齐国则声威大震，威服诸侯，称霸于中原。孙膑则由此而名扬天下，实现了他平生的抱负。

时任齐国相国和邹忌，曾多次讽谏齐威王。邹忌身高八尺，相貌堂堂，却心胸狭窄，私心极重。齐对魏两次大战之前，他都坚决反对出兵。待田忌、孙膑凯旋之时，他心中的醋意可想而知。

随着孙膑、田忌威望的提高，邹忌担心自己的相位不稳，因此欲除掉田忌、孙膑而后快。

可能因为孙膑是个残疾人，同邹忌争夺相位的可能性不大，所以邹忌将目标首先对准了风头甚劲的田忌。

马陵之战结束不久，邹忌便找来亲信谋划如何除掉田忌。其亲信公孙阅出了个主意：“公何不令人操十金卜于市，曰：‘我田忌之人也，吾三战而三胜，声威天下，欲为大事，亦吉乎不吉乎？’卜者出，因令人捕为之卜者，验其辞于王之所。”

邹忌闻计大喜，便派人到市中找卖卜者算卦，扬言是田忌派他去算的，要算算田忌如果要谋反，是吉还是凶。邹忌则随后派人将此人

抓获，送到齐威王那里。

齐威王这时年纪大了，有点老糊涂了。他本来就对田忌手握重兵心有疑惧，听了邹忌的话，遂相信田忌有谋反的意图。而这时田忌正率兵在外，于是齐威王遣使召田忌回临淄，准备等田忌回到临淄后再审问此事。

孙膑此时也在田忌军中。他对齐国的政局及邹忌、田忌之间的矛盾洞若观火，及见齐威王无缘无故忽然派人来召田忌回临淄，感觉齐威王一定是听信了邹忌的谗言，认为田忌如果回到临淄，将凶多吉少。

田忌在孙膑最艰难的时候曾助其一臂之力，而且长期以来，二人合作得非常好，孙膑实在不忍田忌自投罗网，乃提醒田忌说，齐王一定听信了邹忌的谗言，千万不要自己贸然回临淄。情急之下，他建议田忌率军回临淄驱逐邹忌，说："若是，则齐君可正，成侯邹忌可走。不然，将军不得入于齐矣。"

孙膑此言，实是要田忌举兵"清君侧"。与其成为邹忌案板上的肉，不如孤注一掷，与邹忌一决高低，这样，倒还可能死中求生、反败为胜。

田忌对孙膑早已佩服得五体投地，对他言听计从。他依孙膑之言，率兵攻打临淄。但邹忌也不是等闲之辈，早已作好了守城准备，田忌攻城不胜，眼见各地勤王之兵大集，只好弃军逃亡到了楚国。而孙膑于田忌攻临淄之时就已不知去向。

而孙膑在此时急流勇退更不失为一良策。孙膑以其战略家的头脑，对齐国政坛的错综复杂了如指掌，对邹忌其人也比较了解。他之所以厕身齐国政坛十几年，为的就是要报庞涓无端加害之仇。在马陵之战结束后，他的大仇已报，他也就应该为自己找个好的归宿，不可能迷恋政治，更不可能拖着残疾之体跟田忌逃亡楚国。

狼的这一法则在生活中运用自然会给我们带来更多的实惠。而功成身退，做到不拖泥带水，更是一件难事，毕竟现有的舒适生活、条件或成就是自己辛辛苦苦"闯天下"打下来的，让任何一个人轻易地放弃都不是一件易事。

拿破仑生平最后一次检阅军队是在1815年6月18日清晨，之后，法军向滑铁卢开始猛攻，英国步炮兵以密集火力迎击，苏格兰骑兵跃马反击突入之敌。

傍晚，拿破仑亲率近卫队冲入英军纵深，在此决定胜负的关键时刻，法军右翼突然传来炮弹的轰鸣和骑兵的呐喊——布吕歇尔率3万普鲁士军赶来参战！拿破仑仍下令继续进攻，并期望追击普军的格鲁希元帅也能随后赶到。

入夜时，普军冲破了法军右侧，拿破仑手下失去控制的部队向南四散奔逃，直至第二天才被收容起来，却因丢失了全部大炮难以再战。战场上遗弃下2.5万名死伤的法国军人和2.2万名死伤的英普联军官兵，哀号之声不绝于野，成为滑铁卢战场的最后景象。

后来，拿破仑回到巴黎宣布退位。他在去美洲之时被英舰截获，流放到南大西洋的圣赫勒那岛上，1821年在那里死去。

拿破仑曾取得了远超过此前的名帅亚历山大、汉尼拔、恺撒和菲德列大帝等世界著名统帅的战绩，但他不知道急流勇退的深层含义，一心想成为世界的主人。但最后也只能是先陷于西班牙游击泥潭，再败于莫斯科，功业终结于滑铁卢。如果拿破仑能够及见好就收——不攻打滑铁卢，他也能够在原有的基础上取得更大的成就。可一切都已经过去，能够让我们深思的也只有：当退则退，当收就收，切莫太贪心。

刘邦灭项羽后入都长安，诸位开国元勋正喜气洋洋准备享受富贵荣华之时，为刘邦立下汗马功劳的首要谋士张良却突然病了，并且病得不轻，“杜门不出岁余”。张良病得如此厉害，为何身体比张良好的刘邦后来都病死了，而张良还活着？原因就在于张良知道自古功高之人少有长命者，于是他就急流勇退，见好就收。

刘邦佩服的人有张良、萧何、韩信三个，刘邦曾说：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家、抚百姓、给馈饷、不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜、攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也。”而“三杰”中，韩信以“谋反”罪被戮于长乐宫，萧何以“贪污”罪被捕入狱，此皆功高震主之故也。敌国已破，劲敌已亡，留下这三个本事

比刘邦大的人还有何用？难怪刘邦听说韩信已被吕后所杀的消息后，“且喜且怜之。”萧何经入狱之后，被吓破了胆子，在刘邦面前服服帖帖，如临深渊，如履薄冰，多少减轻了刘邦的顾虑。而作为“三杰”之首的张良，此时自然成了刘邦的心腹大患。如果让他居于民间，只能让刘邦更不放心。所以，张良便“病”了，而且病得朝不保夕，此亦士人在封建专制重压逼迫下想出来的全身之策，外示病弱权作保命全身之计。可见张良之深谋远虑。

另一个就是清朝末世的曾国藩。他的湘军打进南京的时候，太平天国的王宫里面，有许多金银财宝，都被曾国荃搬走了。这件事，连曾国藩的同乡至交好友王湘绮，亦大为不满，在写《湘军志》时，固然有许多赞扬，但是把曾氏兄弟以及湘军的坏处，也写进去了。曾国荃的修养，到底不如哥哥，还有一些重要干部，对于外来的批评，都受不了，向曾国藩进言，何不推翻清朝，进兵到北京，把天下拿过来，更曾有人把这意见写字条提出。曾国藩看了，对那人说：“你太辛苦了，疲累了，先去睡一下。”打发那人走了，将字条吞到肚中，连撕碎丢入字纸篓都不敢，以期保全自己的性命。这时曾国荃很不服气，为此，曾国藩给他写了一首诗：“左列钟铭右谤书，人间随处有乘除；低头一拜屠羊说，万事浮云过太虚。”劝他学习古人，明白“功高震主”的道理，当退时则退，不要太贪心。因此，曾国藩保全了自己和自己的家族。

秦朝的宰相李斯，是历史上一个很有名的人物，对秦始皇统一中国有很大的贡献。在古人看来，他本已应该满足了，但是他又十分迷恋权力和富贵，宦官赵高利用他这一弱点，诱迫他与自己合作，伪造秦始皇的遗诏，帮助秦二世胡亥夺取了皇位。后来这个指鹿为马的赵高，为了架空二世，篡夺朝内外的大权，就设计诬陷李斯，把李斯杀害了。到了被腰斩的那一刻，李斯才明白的一生是为名利二字所累，对儿子说，他非常想回到过去那个与儿子牵着大黄狗，一起从上蔡东门出去追逐狡兔的悠闲日子。但是那已经是不可能了，李斯的家族都被诛杀了。由此可见，悲剧之始就在于自己能否在已经取得相当不错的成就时及时收手。如果能够做到这一点——“功成身退”，乐又何少？



大凡智者都知道如果功成之后，不能够急时退身的话，小则失官，大则丢命。所以，都选择了功成身退。1371 年，朱元璋授予为他平天下，治天下，立下了汗马功劳的刘伯温弘文馆学士，封开国翊运守正文臣、资善大夫、上护军、诚意伯。刘伯温为了免遭朝廷官场斗争的不测之祸，随即上书明太祖，要求辞仕过隐居生活。原因有二：一是青少年立下的报国志得以实现，位至开国功臣之列。二是他生就这豪爽刚正、嫉恶如仇的思想性格，在为朱元璋出谋划策时曾得罪过不少人，像宰相李善长、胡惟庸等人，就是对明太祖朱元璋，他也常常直谏不讳。因此，他想尽早从官场的漩涡中抽出身来，急流勇退。洪武四年二月，刘伯温回到浙江青田南田山（今浙江省文成县）故里，在乡间每日读书吟诗，饮酒奔棋，谢绝同一切官府来往，静心修养，乐哉快哉。说刘伯温上书请求辞职含有被迫原因，还可以从他后来被朱元璋剥夺俸禄一事加以佐证。公元 1373 年，胡惟庸当上了亟相，他对刘伯温曾经在明太祖面前不同意自己担任丞相一事，怀恨在心，故诬陷刘伯温在故里谋占有王气之地为自己墓地，图谋不轨。朱元璋因疑心极重，遂于第二年下旨剥夺了刘伯温的俸禄。刘伯温被迫忍气吞声进京说明真情，不想在京积忧成疾，公元 1375 年 3 月他重病不起，被送回乡里，一月后逝世。

如果刘伯温在朱元璋登基称帝的前夕，隐退故里，恐怕也不至于后来遭到剥夺俸禄的冤屈。由此看来，政治斗争中的急流勇退宜早不宜迟，否则，虽辞职也难保全终身。

功成身退，避祸自保，避免与敌手正面相撞，使自己得不偿失，同时也体现一个人的胸襟。美国第一位总统乔治·华盛顿，在美国独立战争胜利后，主动辞去大陆军总司令职务，不当国王当农夫，回到了蒙特维尔农庄当他的种植园主，重温“在葡萄树和无花果树的绿阴下享受宁静的生活”。嗣后，即在连任两届美国总统后，华盛顿又主动辞去总统职务，不搞终身制，可以说，华盛顿的任职与辞职，都是为国为民，不存在为个人索取什么，这充分体现了一个伟人的坦荡心怀和一位将帅崇高品格的风范。1782 年，美国独立战争已结束，胜利后不久，一些

阶层和集团都主张华盛顿效仿英国政体——君主制，“登基”作美利坚合众国的“国王”。华盛顿统率的军队也表示支持。对此，华盛顿表示愤怒和坚决反对。他挥笔疾书：“让我恳求你们，如果你们对你们的国家还有一丝尊敬之情，如果你们还为你们自己和你们的子孙后代着想，或者你们还尊重我的话，那么就从你们的头脑中彻底清除这种念头。我认为这个念头包藏着可能降临我国的巨大灾难。”1783 年 12 月 23 日，华盛顿即在安那波利斯正式交还大陆军总司令委任状，返回到蒙特维尔农庄与家人团聚，恢复了一个平民的身份。

美国独立后，建立起来的是资产阶级和奴隶主联合专政。当时，软弱的联邦政府毫无实权，国库空虚，负债累累，投机商人囤积居奇，大发横财。作为革命原动力的广大人民群众仍旧生活在水深火热之中。因此，美国人民的不满情绪日益高涨。1786 年秋，在独立战争发源地的马萨诸塞州爆发了一场谢斯农民起义。美国独立战争的胜利果实正“濒临混乱和毁灭的边缘”（华盛顿语）为此，华盛顿决定再度出山。1787 年，华盛顿主持制定宪法会议。1789 年，华盛顿又以他的特殊地位、荣誉和声望，当选为美国第一任总统。宪法规定，每届总统任期 4 年。华盛顿连任了两届后。就在他离世的前一年 1798 年，在美法关系恶化、战争一触即发之时，已经卸职回到蒙特维尔农庄的华盛顿，又应新总统的召唤重披戎装，担任一支新建军队的总司令，继续为国效劳。——为国为民，鞠躬尽瘁，死而后已，这是华盛顿任职与辞职的本质所在！更是功成身退的至高境界！

尤其是，当你已经预见到了将来的生存危机，而你想追求的又是另外一种生活的时候，不妨作个有先见之明的人，在恰当的时候选择毫不犹豫地“功成身退”，——现在的社会给我们提供了相当宽松的环境和各种各样的机遇，抓不抓得住全凭我们自己。





# 第四章　傍狼而生，以狼为准

我们可以死，但是永远不会变节！我们可以死，但是要自由和尊严地去死！我们可以死，并不是因为我们不重视生命。



# 狼

## 的背景

拒绝"服从",拒绝"被牵",是作为一条狼的绝对准则。即使条件很不利,它们也会充分的利用仅有的条件,来实现其生存。在狼的生命中没有什么东西可以替代锲而不舍的精神,因为它使狼得以历尽千辛万苦生存下来。这种行为常常产生一种匪夷所思的现象。一匹地位最低的狼,一旦生存下来往往能成为非常强壮的家伙。从某一时刻起,它便开始以牙还牙。这种地位最低的狼,在证明了自己的生存能力后,独自到别处冒险从而在一段时间内成为众所周知的"孤狼"的事并不鲜见。这匹"孤狼"最终会加入别的狼群或者找到一个配偶并建立一个新狼群。狼族面对挫败的反应不是屈服或德怠,他们有它们自己的精神。它们会制定新的计划,坚定的迈向成功。



# 狼性准则

狼之道八：

## 一点一滴

学习狼的准则就应该有这样的一点一滴，锲而不舍的精神。

工作中我们运用“狼性准则”，可以让我们做得更好。工作中的全心全意、尽职尽责是不够的，还应该比自己分内的工作多做一点，比别人期待的更多一点，如此可以吸引更多的注意，给自我的提升创造更多的机会。而这些应该成为我们的精神。

率先主动是一种极珍贵、备受看重的素养，它能使人变得更加敏捷，更加积极。无论你是管理者，还是普通职员，每天多做一点的工作态度能使你从竞争中脱颖而出。这样你就会有更多的机会。你的行为也会使你赢得良好的声誉，并增加他人对你的需要。与四周那些尚未养成这种习惯的人相比，你已经具有了优势。有了这种习惯就使你无论从事什么行业，都会有更多的人指名道姓地要求你提供服务。

身处困境而拼搏能够产生巨大的力量，这是人生永恒不变的法则。而拥有“狼的精神”会是你永远的财富。如果你能比分内的工作多做一点，那么，不仅能彰显自己勤奋的美德，而且能发展一种超凡的技巧与能力，使自己具有更强大的生存力量，从而摆脱困境。

提前上班，别以为没人注意到，老板可是睁大眼睛在瞧着呢？如果能提早一点到公司，就说明你十分重视这份工作。每天提前一刻钟到达，可以对一天的工作做个规划，当别人还在考虑当天该做什么时，你已经走在别人前面了！

工作中，不要担心自己的“渺小”。“伟大”的工作者都是点滴积累而铸就的。我们在人类中也能看到同样的结果：一个饱受折磨的新

兵到头来成为一名极棒的战士;一个被告知身材过于矮小的球员却成为一名球星;一个被确诊无学习能力的孩子,不仅能够学习,而且成功地获得了大学奖学金。这个名单好似锲而不舍的精神一样无穷无尽。多做事就是机会,对于一个优秀的员工而言,公司的一切都可以是不重要的,将问题解决才是他心中的惟一想法。

每天多做一点,不应该只是口号,而应该成为我们的精神。我们的初衷也许并非为了获得多的报酬,但往往获得的更多。

有一个故事:

a 对 b 说:我要离开这个公司。我恨这个公司! b 建议道:我举双手赞成你报复! 破公司一定要给他点颜色看看。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 说的非常在理,于是努力工作,事遂所愿,半年多的努力后,他有了许多的忠诚客户。再见面时 b 问 a:现在是时机恶劣,要跳赶快行动哦! a 淡然笑道:老总跟我长谈过了,准备升我做总经理,我暂时没有离开的打算了。其实这也是 b 的初衷。

工作中,只有付出大于得到,让别人真正看到你的能力大于位置,才会给你更多机会。我们应该认识到工作是点滴干出来的,而不是想出来和说出来的。

我们再来看一个故事:

每天,当太阳升起来的时候,非洲大草原上的动物们就开始奔跑了。

狮子妈妈在教育自己的孩子:"孩子,你必须跑得再快一点,再快一点,你要是跑不过最慢的羚羊,你就会活活地饿死。"

在另外一个场地上,羚羊妈妈也在教育自己的孩子:"孩子,你必须跑得再快一点,再快一点,如果你不能比跑得最快的狮子还要快,那你就肯定会被他们吃掉。"

也许在这两个故事中你不能找出很多和"狼性"之间的共同点,但

有一点就够了：他们都具有自己特别的精神。成功人士的勤勤恳恳、任劳任怨；狮子和羚羊的努力上进。工作中，我们更是要培养自己的“精神”，从点滴做起，慢慢积累。

一点一滴是要靠自己来完成的，如果你是一名货运管理员，你必须发现货运过程中的每一个错误；如果你的一名邮差，你必须保证信件及时送到……。但这些还远远不够，如果你想成功，你还必须发现和你的责任无关，但是你却能看到的每个错误。以防止公司受到不必要的损失。你如果做了，你也就播下了成功的种子。

学习狼的生存法则就必须自觉行事，自动自发，不然你就得挨饿。

老板不在身边却更加买力工作的人，将会获得更多奖赏。如果只有在别人注意时才有好的表现，那么你永远无法达到成功的顶峰。在很多的时候，是你自己来决定你自己的一切的。



我们在做事的时候，首先是要自己来符合我们要做的事情，要让事情更好的话，自己必须变得更好。一般人在遇到困难时，总是抱怨别人，但是，抱怨对于解决问题有多大的帮助呢？假如帮助不是很大的话，那么何不尝试先让自己做好，也许效果会更好。

那些被认为一夜成名的人，其实在功成名就之前，早已默默无闻地努力了很长一段时间。成功是一种努力的累积，不论何种行业，想攀上顶峰，通常都需要漫长时间的努力和精心的规划。

一点一滴地做事，同时为自己的所作所为承担责任，那些成就大业之人和凡事得过且过的人之间的最根本的区别在于，成功者懂得为自己的行为负责。没有人能促使你成功，也没有人能阻挠你达成自己的目标。做到了你就是成功的狼。

在一次讨论会上，一位著名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张 20 美元的钞票。面对会议室里的 200 个人，他问：谁要这 20 美元？一只只手举了起来。他接着说：我打算把这 20 美元送给你们中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。他说着将钞票揉成一团，然后问：谁还要？仍有人举起手来。

他又说：那么，假如我这样做又会怎么样呢？他把钞票扔到地上，

又踏上一只脚，并且用脚碾它。尔后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。

现在谁还要？还是有人举起手来。

朋友们，你们已经上了一堂很有意义的课。无论我如何对待那张钞票，你们还是想要它，因为它并没贬值，它依旧值 20 美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨。我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么，或将要发生什么，在上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，肮脏或洁净，衣着齐整或不齐整，你们依然是无价之宝。

我们要说："生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身！"

狼之道九：

**主动自发**

狼的准则是你不主动生活，生活就会抛弃你。在工作中，我们同样应该具有这种狼的精神。

先让我们来看一个故事：

1965 年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成功人士的心态加以研究。1970 年，他把《成功并不像你想像的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔；布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜，他认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各

地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友，当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人——朴正熙。他在信中说，我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。

后来这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为他们从一个新的角度告诉人们，成功与劳其筋骨，饿其体肤、三更灯火五更鸡、头悬梁，锥刺股没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

人世中的许多事，只要想做，都能做到，该克服的困难，也都能克服。关键是看你是否有一颗主动生活的心。

并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才难的。这就需要我们在工作和生活中要主动自发。主动，指的是随时准备把握机会，展现超乎他人的工作表现，以及拥有“为了完成任务，必要时不惜打破常规”的智慧和判断力。自然世界中没有一匹狼是坐享其成的，生活中的“墨守成规、坐享其成”也必然没有成长的空间。要有狼的主动必须做到以下几点：

**挑战自我**

其实，阻碍我们去发现、去创造的，仅仅是我们心理上的障碍和思想中的顽石。

我们来看一个故事：

从前有一户人家的菜园摆着一颗大石头，宽度大约有四十公分，高度有十公分。到菜园的人，不小心就会踢到那一颗大石头，不是跌倒就是擦伤。

儿子问：爸爸，那颗讨厌的石头，为什么不把它挖走？

爸爸这么回答：你说那颗石头喔？从你爷爷时代，就一直放到现在了，它的体积那么大，不知道要挖到什么时候，没事无聊挖石头，不如走路小心一点，还可以训练你的反应能力。

过了几年，这颗大石头留到下一代，当时的儿子娶了媳妇，当了爸爸。

有一天媳妇气愤地说：爸爸，菜园那颗大石头，我越看越不顺眼，改天请人搬走好了。

爸爸回答说：算了吧！那颗大石头很重的，可以搬走的话在我小时候就搬走了，哪会让它留到现在啊？

媳妇心底非常不是滋味，那颗大石头不知道让她跌倒多少次了。

有一天早上，媳妇带着锄头和一桶水，将整桶水倒在大石头的四周。

十几分钟以后，媳妇用锄头把大石头四周的泥土搅松。

媳妇早有心理准备，可能要挖一天吧，谁都没想到几分钟就把石头挖起来，看看大小，这颗石头没有想像的那么大，都是被那个巨大的外表蒙骗了。

我们生活中的大多数人都被生活中的“成规”吓怕了，不敢去面对自我、挑战自我。抱着下坡的想法爬山，便无从爬上山去。如果你的世界沉闷而无望，那是因为你自己沉闷无望。改变你的世界，必先改变你自己的心态。有个主动地心态，便有了成功的因素。

当然，挑战自我需要的不仅仅是勇气。在我们一步一步的成长的过程中，我们要打好自己的基础，面对我们要涉及的每一门人生学科，都要认真对待，要用一颗真诚的心去学习和领会。要有一种主动学习的精神，在学习中锻炼主动的心态。

自信是主动自我的“精髓”，自信也是所有成功人士必备的素质之一，要想成功，首先必须建立起自信心，而你若想在自己内心建立信心，即应像一个勇敢的斗士一样去面对自己。然后再种植信心，并加以巩固。信心建立之后，新的机会才会随之而来。人生的机遇不是等到的，而是靠自己“抓”到的。

**培养意识**

意识的培养应该是多元化的，一个比较健全的意识是成功的关键。中国的职员大多属于比较内向的类型，在工作当中不够主动，听

吩咐才能做事。在意识方面，狼要比我们人类做得坚决，狼为了自己的生存，可以想象出无数种方法来取得它想得到的食物，甚至不惜付出生命代价。

要想在现代社会中获得成功，就必须努力培养自己的主动意识：在工作中要勇于承担责任，主动为自己设定工作目标，并不断改进方式和方法；此外，还应当培养推销自己的能力，在领导或同事面前要善于表现自己的优点，有了研究成果或技术创新之后要通过演讲、展示、交流、论文等方式和同事或同行分享，在工作中犯了错误也要勇于承认。只有积极主动的人才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功，只有善于展示自己的人才能在工作中获得真正的机会。

主动地工作，我们每个人都有成功的机会，关键是你要具有主动的意识。

竞争，大家已经很熟悉了。其实整个世界都存在着竞争，人类社会，包括大自然都是优胜劣汰的。社会中的竞争意识更是我们所必须具备的一种“能力”。

让我们来阅读一篇小故事，来体味“竞争”。

国外一家森林公园曾养殖几百只梅花鹿，尽管环境幽静，水草丰美，又没有天敌，而几年以后，鹿群非但没有发展，反而病的病，死的死，竟然出现了负增长。后来他们买回几只狼放置在公园里，在狼的追赶捕食下，鹿群只得紧张地奔跑以逃命。这样一来，除了那些老弱病残者被狼捕食外，其余鹿的体质日益增强，数量也迅速地增长着。

流水不腐，户枢不蠹。人天生有种惰性，没有竞争就会故步自封，躺在功劳簿上睡大觉。竞争对手就是追赶梅花鹿的狼，时刻让梅花鹿清楚狼的位置和同伴的位置。跑在前面的梅花鹿可以得到更好的食物，跑在最后的梅花鹿就成了狼的食物。按照市场规则，给予头鹿奖励，让末鹿被市场淘汰。

人无意识不立。很多时候，我们都在做“公园里的梅花鹿”。我们所缺少的就是一种让自己“取得领先”的竞争意识。



狼之道十

## 积极主动

狼的准则就是主动的准则。

我们先来看看主动的定义：

弗兰克尔发现的人性典则，正是追求圆满人生的首要准则——主动。它的涵义不仅止于采取主动，还代表人必须为自己负责。个人行为取决于自身，而非外在环境；理智可以战胜感情；人有能力也有责任创造有利的外在环境。

责任感是一个很重要的观念，能够积极主动的人深谙其理，因此不会把自己的行为归咎于环境或他人。他们待人接物是根据自身原则或价值观做有意识的抉择，而非全凭对外界环境的感觉来行事。

积极主动是人类的天性，如若不然，那就表示一个人在有意无意间选择了消极被动。积极主动的人，心中自有一片天地，自身的原则、价值观念是关键。消极被动的人，很容易被环境所改变。但这些都取决于你自己的思想。有这样一个故事：

有个秀才第三次进京赶考，住在一个常住的店里，考试前两天他做了3个梦，第一个梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。这3个梦似乎有些深意，秀才第二天找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：你还是回家吧！你想想，高墙上种白菜不是白费劲吗？戴斗笠还打雨伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光了躺在一起，却背靠背，不是没戏吗？秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店主觉得奇怪，询问之下秀才道知原委，店老板一听乐了：我也会解梦啊，我倒觉得，你这次一定要留下，你想想，墙上种菜不是高种(中)吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，说明你翻身的时候就要到了。秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加了考试，居然中了个探花。

积极的人，像太阳，照到哪里那里亮。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。有积极想法的人，他的未来同样也是光明的。

美国小罗斯福总统的夫人曾说：除非你同意，任何人都不能伤害你。以印度民族主义者和精神领袖圣雄甘地的话来说就是：若非拱手让人，任何人无法剥夺我们的自尊。因此，令人受害最深的不是悲惨的遭遇，而是默许那些遭遇发生在自己的身上。

有一个真实的例子，运用了狼的准则笨孩子也能走向成功。

从小到大，比特做什么事都比别的孩子慢半拍，同学讥笑他笨，老师说他不努力，无论他怎么试图去做好、去改变自己，但是，他却从来也做不对。直到比特上了九年级后，才被医生诊断出患有动作障碍症。高中毕业时，比特申请了十所最最一般的学校，心想怎么也会有一所学校录取他。可直到最后，他连一份通知书也没有收到。



后来，比特看了一份广告，上面写着：只要交来 250 美元，保证可以被一所大学录取。结果他付了 250 美元，有一所大学真的给他寄来了录取通知书。看到这所大学的名字，比特即刻想起了几年前，一份报纸上写着有关这个大学的文章：这是一所没有不及格的学校，只要学生的爸爸有钱，没有不被录取的。当时比特只有一个信念：我要用未来去证实这个错误的说法。在这个大学上了一年后，比特就转到另一所大学，大学毕业后，他进入了房地产行业。22 岁时，他开了一家属于自己的房地产公司。从此，在美国的四个州，他建造了近一万座公寓，拥有 900 家连锁店，资产数亿美元。后来，比特又进入到银行业，做起了大总裁。

一位笨孩子，他是怎么走向成功的呢？下面三点就是比特自己讲述的：

第一，每个人都有自己最强的一项，有人会写，有人会算，对有些人难的，对另一些人简直容易得如小菜一碟。我想强调的是：一定要做最适合自己的事情，不要迎合别人的口味而去做一件不属于自我，但是又要付出一生代价的难事。

第二，我非常幸运自己有如此谅解我、对我容忍又耐心的父母，如果有一个考题，别人只花15分钟，而我必须用2个小时完成的时候，我的父母从来不会因此而打击我。对于我的父母来说，只要自己的儿子尽力而为了，就是他们的目的。

第三，我从不跟自己的同班同学竞争，如果我的同学又高又大，跑得很快，而我又小又矮，为什么一定要跟他们比呢？知道自己在哪里可以停止，这非常重要。我也曾经问过自己千百次，为什么别人可以学习得轻松？为什么我永远回答不了问题？为什么我总要不及格？当知道自己的病症以后，我得到了专业人士的关爱和解释。理解自己和理解周围，非常重要。

从上面的这个故事我们可以看到，其实主动也是多方面的。我们面对生活中出现的死角时，应该换个角度去想、去做，世上没有永远的难事。用句现在流行的话“只有想不到的，没有做不到的”。

在远古的时候，有两个朋友，相伴一起去遥远的地方寻找人生的幸福和快乐，一路上风餐露宿，在即将达到目标的时候，遇到了一条风急浪高的大海，而海的彼岸就是幸福和快乐的天堂，关于如何渡过这条海，两个人产生了不同的意见，一个建议采伐附近的树木造成一条木船渡过海去，另一个则认为无论哪种办法都不可能渡得了这条海，与其自寻烦恼和死路，不如等这条海流干了，再轻轻松松地走过去。

于是，建议造船的人每天砍伐树木，辛苦而积极地制造船只，并顺带着学会游泳；而另一个则每天躺下休息睡觉，然后到海边观察海水流干了没有。直到有一天，已经造好船的朋友准备扬帆出海的时候，另一个朋友还在讥笑他的愚蠢。

不过，造船的朋友并不生气，临走前只对他的朋友说了一句话：去做每一件事不一定见得都成功，但不去做每一件事则一定没有机会得到成功！竟然能想到躺到海水流干了再过海，这确实是一个伟大的创意，可惜的是，这却仅仅是个注定永远失败的伟大创意而已。

这条大海终究没有干枯掉，而那位造船的朋友经过一番风浪也最终到达了目标的彼岸，这两人后来在这条海的两个岸边定居了下来，

也都衍生了许多自己的子孙后代。海的一边叫幸福和快乐的沃土，生活着一群我们称为勤奋和勇敢的人，海的另一边叫失败和失落的原地，生活着一群我们称之为懒惰和懦弱的人。

我们可以从故事中读出一种信号：就是不积极主动的人，只能是躺在原地永远地“休息”下去。不会有成功的那一天到来的。

我们还可以从中发掘出以下道理：

（一）躺着思想，不如站起行动！

（二）无论你走了多久，走了多累，都千万不要在成功的家门口躺下休息；

（三）梦想不是幻想；

是啊，没有自愿走向狼的羊，天上不可能会掉“馅饼”的。成功靠的就是积极主动，我们不可能对外界的物质、精神与社会刺激无动于衷。我们应该努力去适应社会，有一位教授曾经说过：“适应环境本身就是奋斗的组成部分”。但不管外部的环境怎样，我们的回应应该掌握在自己的手中。





# 第五章　冷静达观的强者心态

我，一生都在朝高处攀登，不为虚幻的荣耀和显赫，只因那里没有同类的倾轧，更少天灾的侵害。我保持高昂的热情，不惜忍辱负重，当我置身于群山之巅面对天高地阔，谁能看见我狰狞的微笑？



# 狼

## 的背景

狼是自然界的强者，无论在任何险恶的环境下。狼的一生是充满艰辛的。在狼的世界里，适者生存的大自然法则依然持续运行着，如同最虚弱的孟洲驯鹿为狼所捕获一样，最虚弱的狼也会消失。狼的生存主要是依托在战胜对手、吃掉对手的方式上，否则会被饿死。而捕猎是危险的，狼在捕获猎物的时候，常常会遇到猎物的拼死抵抗，一大型猎物有时还会伤及狼的生命。正是在这种险恶的环境中，狼才得以战胜对手，成为陆地上食物链的最高地位之一。狼拥有了这冷静达观的强者心态，创造了动物界的一个生存奇迹。

狼，是陆地上生物最高的食物链终结者之一。由于有狼的存在，其他遗失动物才得以淘汰老、弱、病、残的不良族群；也因为有狼的威胁存在，其他野生动物才被迫进化得更优秀。以免被狼淘汰，所以使生态处于一种平衡状态。没有狼的存在，生态点将出现食物不齐，的局面。不利于生命的稳定，健康的平衡发展。况且狼是群居动物中最有秩序、纪律的族群。



# 狼性心态

狼之道十一：

## 理性地克制自己的言行

学习狼性心态，首先必须理性地克制自己的言行。我们常说，要有所为有所不为，指的就是能够理性的克制自己的言行举动。一个人再怎么伟大，都不可能像动物一样的自由。人类受到的是比动物多得多的束缚，要想成功，必须知道该做什么？而又不该做什么？社会生活中，我们应该常能看到很受尊重的人。但是我们应该知道，一个人受不受他人尊重的关键，不是他有多么自由，而是他是不是有足够的克制力。

自然世界中，狼可以为得到食物而不知疲倦的等待，它们具备了足够的克制力。社会中成功的人，同样也懂得如何克制自己，他们在实践中不断地得到信息：成功需要忍耐！

能克制自己的人，是理性的人，也是一个伟大的人。

公元前494年，吴王夫差率兵大举进攻越国，在夫椒（今太湖洞庭西山）大败越军。越王勾践走投无路，只得向夫差屈膝求和。勾践及其大臣范蠡等三百人到了吴国，为吴王服役。勾践为吴王养马驾车，整整服侍了三年之久。夫差以为勾践已完全臣服，便放越王君臣回国去了。

勾践回国后，发誓要报仇雪耻，他担心安逸的生活会消磨意志，就用柴草作被褥，并在屋内悬挂一只苦胆，经常去尝尝，提醒自己不要忘记复兴大业。这就是人们所说的卧薪尝胆。勾践励精图治，重用范蠡、文仲等贤能之士管理国事，同时训练军队，发展生产。经过十几年奋斗，终于转弱为强。

公元前482年，勾践乘吴王夫差与诸侯会盟之机，率军偷袭吴国，大败吴军，俘吴太子友。夫差只得向越国求和。公元前473年，勾践最后灭掉了吴国，夫差自杀。从此越国成为江淮一带的强国，越王勾践也成为春秋战国之际的一代霸主。

越王勾践的克制成为人生克制的典范，他的成功同样具有典型的说服力。我们有必要记住一些这样的事例，用来激励自己。

我们还有必要记住这副对联：

有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦川终属楚；

苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

“卧薪尝胆”其实应该成为我们的“座右铭”。在人生的奋斗过程中，时时刻刻都要求我们能够“卧薪尝胆”。

**狼之道十二：**

**事在人为**

事在人为也是一个重要的狼性心态。所谓机遇只是成功的有利条件，能否成功还是要取决于你的主观努力。

有一个耳熟能详的故事：

海伦凯勒女士在一岁多的时候，因为生病，从此眼睛看不见，并且又聋又哑了。由于这个原因，海伦的脾气变得非常暴躁，动不动就发脾气摔东西。她家里人看这样下去不是办法，便替她请来一位很有耐心的家庭教师苏丽文小姐。海伦在她的熏陶和教育下，逐渐改变了。她了解每个人都很爱她，所以她不能辜负他们对她的期望。她利用仅有的触觉、味觉和嗅觉来体认四周的环境，努力充实自己，后来更进一步学习写作。几年以来，当她的第一本着作《我的一生》出版时，立即轰动了全美国。海伦凯勒能够不因缺废而自暴自弃，反而更加努力上进，所以最后才有卓绝的成就。

只要你想做，下定决心努力地去实现你定的目标，你就可能做得到。

怎么样才能通过努力取得成功呢?

第一:有一个明确的行动方向,即努力的目标。

第二:透彻地了解"事在人为"。

确定了行动的目标和要干的事情,就要采取行动,争取成功。《说苑·说丛》中说得好:"谋先事则昌,事先谋则亡。"先计划好了再开始行动,就能成功,事业就会兴旺发达;先干了以后再开始计划,就会招致失败。做任何事情都要先有准备,有计划,不能仓促上马,鲁莽从事。计划要建立在对客观情况的深入了解和科学分析之上。打仗要了解敌情、友情、我情,办企业要了解市场需要和同行的情况。在掌握客观情况的基础上才能制订出正确的行动方针和工作计划。了解情况不仅要了解有利情况,还要了解不利情况。

《孙子兵法》说:"智者之虑必杂于厉害,杂于利而务可信也,杂于害而患可解也。"(《九变》)聪明的人考虑问题一定要顾及利和害两个方面。了解有利的条件,才能提高完成任务的信心;了解不利的因素,才能消除祸患,防患于未然。如果办一件事缺乏信心,应该多想到有利的条件,以坚定信心,提高勇气。当信心已经建立、决定行动的时候,就要冷静地分析不利因素,准备应付可能发生的问题和风险。

制定计划要有理有据,抓住重要的环节,多方面、多角度考虑问题。谋划要集思广益,抓住决断权。行动要果断迅速。"为"要为的有道理,能让人信服。具备了上述几个环节的条件,你就可以"事在人为"的干你的事业,从而不必担心会失败了。

下面的故事如果在你的身上能够找到其中一个的原形,那么你就没有做好"事在人为"。你就会面临失败的危险。

**第一个故事:**

在春秋战国时期,连年战乱不断,习武尚武之风盛行。楚国的年轻人们都随身带着防身兵器,人们也都会两手功夫。

一天,一位青年要渡江会朋友。他腰间所佩的剑很名贵。青年随

人流到了船上，坐了下来，便将剑解了下来抱在怀中。在过江一路上，风景美不胜收。他细细观赏着周围景色，小心地护着自己的宝剑。船到江中，一个小浪打来，船头一偏，身边的乘客一个趔趄，向他撞了过来。青年一失手就把宝剑掉进了江中。那人一见宝剑落入江中，忙着就要跳江去捞，但被青年一把拉住。只见青年不慌不忙地从袖中掏出一把小刀，在掉剑处的船边刻了一个记号。见那人不解何意，他笑了笑说："我自有妙计！"

船到对岸，他忙着下船，顺着刻印下水捞剑，可怎么也找不到，他皱起了眉头。乘客见此情景，恍然大悟，便大笑了起来。人们纷纷议论说："这人真傻！剑掉江中就沉到江底，又不会同船一起走动。哈哈哈……"

**第二个故事**

有一个在江边过路的人，看见一个人正领着一个小孩子要把他投入江里，小孩子正在嘀哭，那个人问他这是什么缘故。

他说："小孩的父亲善于游泳。"

那小孩子的父亲善于游泳，那他的小孩就会游泳吗？

上面的故事虽然只是一些寓言故事，但在我们的身边，这样的蠢事不处处在发生吗？所以，我们做任何事情都要根据时势的变化，不断修改行动的计划和方案。而不能死守"常规"，一成不变。

在人生道路上，在执行计划的过程中，会遇到突发的事变和严重的困难。这是对一个人的素质的严重考验。有的人镇定从容，处变不惊，可以找到应对的妥善办法，从而克服困难，达到胜利的彼岸。有的人则惊慌失措，悲观失望，无所作为，结果只能是陷入困境而无法自拔。其实在做"事"的时候，怎么"为"是其中的关键。

《左传》记载：孙武去见吴王阖闾，与他谈论带兵打仗之事，说得头头是道。吴王心想，撇纸上谈兵管什么用，让我来考考他。便出了个难题，让孙武替他训练姬妃宫女。孙武挑选了一百个宫女，让吴王的

两个宠姬担任队长。

孙武将列队训练的要领讲得清清楚楚，但正式喊口令时，这些女人笑作一堆，乱作一团，谁也不听他的。孙武再次讲解了要领，并要两个队长以身作则。但他一喊口令，宫女们还是满不在乎，两个当队长的宠姬更是笑弯了腰。孙武严厉地说道：这里是演武场，不是王宫；你们现在是军人，不是宫女；我的口令就是军令，不是玩笑。你们不按口令操练，两个队长带头不听指挥，这就是公然违反军法，理当斩首！说完，便叫武士将两个宠姬杀了。

场上顿时肃静，宫女们吓得谁也不敢出声，当孙武再喊口令时，她们步调整齐，动作如一，真正成了训练有素的军人。孙武派人请吴王来检阅，吴王正为失去两个宠姬而宛惜，没有心思来看宫女操练，只是派人告诉孙武：先生的带兵之道我已领教，由你指挥的军队一定纪律严明，能打胜仗。孙武没有说什么废话，而是从立信出发，换得了军纪森严、令出必行的效果。

做人难，做个优秀的人才更难。但是只要做事的时候，能够讲究方法策略，能够出奇制胜。你就优秀地做到了“事在人为”。当我们遇到孙武这样的问题，制定一些政策出来在推行的时候却因为触及了一些人的旧有利益而无法施展。这些人或者是比自己职位更高，或者有很多自己开罪不起的背景，他们形成的阻碍会让你进退两难。正所谓慈不掌兵，管理者就应该坚持正确的原则，虽然推行的结果可能是得罪一些高层人士导致自己的职位不保，但如果你的政策推行不下去那你的前途同样玩完。这就是我们通常所说的机会成本，它所运用的就是经济学最常用的一种理论：博弈论。其实只要你真正是客观公正地执行政策，而不是过多纠缠于自己的私利，你还是会成功的。

作战之计已定便执行，决定发兵便马上行动；将帅不需怀疑计划，士兵也不需乱想心疑。我们再来看一下东晋发生的历史上以少胜多的著名战役—淝水之战。看谢安是怎么出色的完成他的“为”的。

晋太元八年（公元383年），前秦苻坚统兵80余万人，大举南下。强敌压境，东晋处于危急之中。谢安当时任宰相，一身系东晋之安危。

他紧张地进行军事部署，令谢石指挥全军，谢玄任前锋，统领8万兵马抵抗秦军。谢安内心全神贯注，观察分析战局的变化，表面上则镇定自若，整天下棋和游山玩水。战斗开始后，晋将刘牢之袭击秦将于洛水，然后各路兵马水陆并进。至淝水，待秦军后移，过淝水决战。苻坚想等到晋军半渡时袭击，于是命令秦军稍退。这时朱序大呼：秦军败矣！秦兵惊恐大奔，无法阻止，以至风声鹤唳，草木皆兵，死者蔽野塞川。

谢安收到秦兵大败的驿书时，正在和客人下棋，客人问驿书讲了什么，谢安平静他说了句：小儿辈遂已破，然后继续和客人下棋。

东晋为什么能够以少胜多战胜强敌？就是因为谢安大事当头，充分做好了“事在人为”。其实他的内心却是无比激动的，下完棋急忙奔回内室，过门槛的时候，把木屐的齿都碰断了。重臣将帅都应该有这种处变不惊的风度，这样才能稳定人心。淝水之战的胜利，东晋的内部团结和部署指挥得当自然是根本原因，但谢安的镇定自若，“有事常如无事时镇定”。对于安定人心，提高信心，起到了不可估量的作用。

我们普通的人也是这样。遇到意外事变和严重困难时，如果能保持镇定，总可以找出克服困难、进而摆脱困境的方法。这就是要做好“为”的因素。做一件事情，可能常常会失败，但失败并不是重要的，爱迪生说过：“失败也是我所要的”。只要你经得起考验，你定会成功。杜牧有一首写项羽的诗：胜败兵家事不期，包羞忍耻是男儿。江东子弟多才俊，卷土重来可知。杜牧在诗中对项羽有同情，又有寓于惋惜之中的批评。如果项羽能忍受眼下失败的耻辱，返回江东，认真总结失败的教训，依靠江东子弟重整旗鼓，说不定会卷土重来，和刘邦再决雌雄了。项羽之所以彻底失败，是因为他不懂得“事在人为”，犯下了一个致命的错误。

世界上失败得最而可怕的当数诺贝尔了，但是他却成为世界上最为伟大的发明家。

在诺贝尔之前，很多人研究和制造过炸药，如中国的黑色火药和意大利人发明的硝化甘油。硝化甘油的爆炸力比黑火药大得多，但它

不易控制，容易自行爆炸，也不容易按照人的要求爆炸，制造、存放和运输都很危险，人们不知道该怎样使用它，所以在发明以后的十几年间，人们只用它来治疗心绞痛。

诺贝尔就从硝化甘油的制造和研究入手。起初，他用黑色火药引爆硝化甘油，后来又发明了雷管引爆，取得了使硝化甘油爆炸的有效方法。

初获成功之后，接着就是实验室大爆炸的巨大挫折。诺贝尔只好把实验室移到船上。后来几经波折，他在一个叫温特维根的地方找到一处新厂址，在那里建立了世界上第一个硝化甘油工厂。

在诺贝尔研究的道路上，真是困难重重，多灾多难。他制造的硝化甘油，经常发生爆炸：美国的一列火车给炸成了一堆废铁；德国的一家工厂，全部成了一片废墟；一艘海轮，船沉人亡。

这些惨痛的事故，使世界各国对硝化甘油失去了信心，有些国家下令禁止制造、贮藏和运输硝化甘油。在这种艰难的情况下，诺贝尔没有灰心，不解决硝化甘油的不稳定问题，他决不罢休。经过多次反复试验，他终于发明了用一份硅藻土（一种名叫硅藻的极小的生物壳堆积而成）吸收三份硝化甘油的办法，第一次制成了运输和使用都很安全的工业炸药。诺贝尔再接再厉，又把发明的成果向前推进了一步，用火棉和硝化甘油为原料发明了爆炸力很强的胶状物——炸胶；再把少量樟脑加到硝化甘油和炸胶中，制成了无烟火药。

在通往成功的路上，每一次的失败都应该有价值的，只要我们能懂得利用、只要我们能够做到事在人为。诺贝尔在试验的过程中，火药爆炸炸死了他的弟弟，炸伤了他的父亲。但他没有退缩，他研究总结了以前的失败原因，终于成功地研制成了现代炸药，为人类社会的文明做出了重要的贡献。也为后人提供了成功的经验。



狼之道十三：

## 气 量

不可否认，狼是自然界的强者，强在极大的气量，狼不会为了所谓的尊严在自己弱小时攻击比自己强大的东西。狼不会为了嗟来之食而向主人摇头晃尾。因为狼知道，决不可有傲气，但不可无傲骨，这就是强者的气量，随时机而动，不计较一点一滴的得失。但又绝不会低头献媚，出卖自己的灵魂。

世上成大事者，都有一颗宽大的心。我们在生活中常可以看到一些为小事而斤斤计较的人，这样的人都是极度平庸的人，也是十分可笑的人，有一个关于棕熊的故事，可以在我们的生活中找到原形。

棕熊生活在美国阿拉斯加科迪亚克岛上，它是世界上最大的食肉动物。它的体重一般为500公斤，身高4米，最大的可达700公斤。棕熊的主要食物有各种昆虫、鲑鱼等鱼类、鸟类及野兔、土拨鼠等兽类，也对鹿、野牛、野猪等大形动物发动攻击。在山林中很少有动物抵得过它。棕熊走路缓慢，但跑起来却很快，很多动物以为它很笨，结果往往被它突然咬住而丢了性命。

但棕熊也有它的缺点，就是容易发怒。比如树上的猴子摘野果时不小心掉下一颗正好打在了棕熊的头上，它便咆哮着要找猴子算账。结果，机灵的猴子几个跳跃便跑得无影无踪了，它还抱着那棵树不停地撕咬着。

狐狸是森林中最狡猾的动物，它常爱捉弄像棕熊这样体形庞大而气量极小的动物。狐狸喜欢躲在浓密的树叶中，专等棕熊笨重的身影出现，它便用树上的果子砸向棕熊。棕熊果然咆哮着向狐狸呆的那棵树扑去，就在棕熊张开血盆大口撕咬那棵树的时候，狐狸又灵巧地跳到了另一棵树上，继续用野果向棕熊砸去。

一只小小的猴子，一只体重不足20公斤的狐狸，一颗轻飘飘的野果，原本就对棕熊这种体形庞大的动物构不成任何威胁，可棕熊一定

要与它计较，结果最终因此而受伤。

生活中很多人也像棕熊一样喜欢与他人计较，结果被小事牵引，整天烦恼不堪。那颗从树上突然掉下来的野果子，如果你不去理会，毫不介意，野果还是野果，你还是你，互不相干；但是你理会了，便会引来重重烦恼，将自己弄得心力交瘁，将原本美好的生活搅得一塌糊涂。

成功者中是不可能有这样人。小的方面说，他们会慢慢地被人群湮没。大的方面来说，我们的社会是不需要这样的人。我们需要的是强者，一种宽大的气量。三国周郎，容不得诸葛亮之才不为东吴所用，三次计害之，三次不成，反而被诸葛亮气死了。周郎之死，实在不值什么，虽让人惋惜不已，但如此气量之人，终究不会是东吴之福吧。更有曹真军师司徒王朗，口出狂言，认为只用一席话，管教诸葛亮拱手而降。不料两军阵前，没有说动诸葛亮分毫，倒叫他一顿臭骂，气塞胸膛，大叫一声，撞死于马下。志气那么大，气量这般小，王朗之死，让人哭笑不得，但我们对这种人，也只有笑笑而已。

气量太小者，往往是会自取灭亡的。

范仲淹《岳阳楼记》中有句话，叫做不以物喜，不以己悲，这才是达观的处世态度。遇事要看得开一点，想得远一点。古语说的好："将相头上堪走马，公侯肚内可撑船"！我们要做就要做现代社会中是"将相公侯"。





战国时期，赵国的蔺相如因为出使秦国，临危不惧，战胜了骄横的秦王，为赵国立下大功，因而赵王封他为上卿。廉颇，是赵国的一员名将。武灵王在位时，南征北战，为赵国立有汗马之劳；惠文王当政后，东挡西杀，他更是为赵国屡建新功。他是赵国谁都比不了的举足轻重的功臣。

蔺相如为上相后，廉颇不满地逢人便说：我有攻城野战之功，他蔺相如算什么？只不过是有口舌之劳。而且，他是宦者舍人，出身卑贱。然而，他的官位竟居我之上，我怎能甘心？哼哼，待我见到他，非羞辱他一番不可！这一天，游说名士虞卿受赵惠文王之托去拜见廉颇。见面后，虞卿先是把廉颇攻城野战的功绩着实地夸耀一番，然后，话锋一

转，说道：廉将军，若论军功，那蔺相如自然不如你；可若论气量，将军你可就不如他了。廉颇先是喜形于色，后又勃然大怒，问道：蔺相如以口舌取功名，不过一介懦夫。他有什么气量？虞卿说：廉将军，秦王那么大的威势，蔺相如都不害怕，他怎么会怕你呢？蔺相如说，今天的秦国有点怕赵国，它所怕的，就是蔺相如跟廉将军的团结一致。如果你们俩互相攻击，那正是秦国所欢迎的事。那时，秦国就不怕赵国了，赵国就要遭受秦国的侵略了。所以，他蔺相如才避开你廉将军。显然，蔺相如是以国家为重，以个人的恩怨为轻。

这廉颇被虞卿的一席话羞得红了脸。他深深地惭愧了。

于是，素常威风凛凛的廉将军，袒露着肩背，身背着荆条，不坐车辇，单身徒步到蔺相如的府上请罪来了。见到蔺相如，扑通一声，廉颇跪在了地上：蔺上卿，鄙人见识浅狭，不知上卿胸襟如海。罪过！罪过！请上卿责打我吧！说着，廉颇从身上取下荆条，向蔺相如递去。

蔺相如见此也跪在了地上，与廉颇跪了个面对面：廉将军啊，你我二人，并肩事主，都是社稷的重臣。将军能够体谅我，我已是感激万分了。怎敢劳将负荆前来请罪呀！敬见蔺相如如此宽宏大度，廉颇流着泪十分诚挚地说道：蔺上卿，我愿与您结成生死之交，虽刎颈而心不变！什么叫人杰？像廉颇、蔺相如者，就是真正的人杰。战国时期的赵国会如此强大，与赵国的杰出人才的分不开的。廉颇能“负荆请罪”，是一种美德，蔺相如身为宰相，位高权重，而不与廉颇计较处处礼让，更是一种大气量。放在现在来说，气量宽大到这种程度，还有什么事情做不成功呢？我们在工作中，如若能有古代的廉颇和蔺相如一样的个人品质。那么，你不想成功都难了。

中国有句古话，叫做“量小非君子”。抛开成败得失不谈，一个人的气量是大是小，能够从根本上体现一个人的品质优劣。至少，气量大一点，可以做到不那么令人讨厌。谁不希望做一个令人喜欢的人呢？但是，要做到大人有大量还真不那么容易，除了要有达观的处世态度之外，还得有坚强的自制力。比如说，韩信的“胯下之辱”，没有无故加之而不怒的意志支持，那还不“一怒拔剑”？自制力从何而来？从

生活中来。首先，你得立志锻炼自己做一个大量的人，并且付诸实践。其次，要时时刻刻坚持锻炼自己的心态，有一个好的心态，就会有一个好的品质，那么你也就会有宽大的气量，只要有足够的气量，你就会获得成功。

《史记留侯世家》记载：秦朝末年，张良在博浪沙谋杀秦始皇没有成功，便逃到下邳隐居。

一天，他在镇东石桥上遇到位白发苍苍、胡须长长、手持拐杖、身穿褐色衣服的老人。老人的鞋子掉到了桥下，便叫张良去帮他捡起来。张良觉得很惊讶，心想：你算老几呀？敢让我帮你捡鞋子？张良甚至想拔出拳头揍对方，但见他年老体衰，而自己却年轻力壮，便克制住自己的怒气，到桥下帮他捡回了鞋子。

谁知这位老人不仅不道谢，反而大咧咧地伸出脚来说：替我把鞋穿上！张良心底大怒：嘿，这糟老头子，我好心帮你把鞋捡回来了，你居然还得寸进尺，要让我帮你把鞋穿上，真是过分！

张良正想脱口大骂，但又转念一想，反正鞋子都捡起来了，干脆好人做到底。于是默不作声地替老人穿上了鞋。张良的恭敬从命，赢得了这位老人孺子可教的首肯。又经过几番考验，这位老人终于将自己用毕生心血注释而成的《太公兵法》送予张良。

张良得到这本奇书，日夜诵读研究，使之后来成为满腹韬略、智谋超群的汉代开国名臣。

张良能克制自己的不快，为老人拾鞋、穿鞋，实际就是在锻炼自己的气量。看上去好像很窝囊，但这并不是软弱的表现。明知自己比老人身强力壮，处处礼让，这既表现为对老人的尊重，也表现为对自身品格的完善。张良正是在不断礼让的过程中，磨砺了意志，增长了智慧，练就了宽大的气量。最终成为运筹帷幄之中，决胜千里之外的杰出的军事家、政治家。真正的强者总是善于在社会中努力锻炼自己，培养自己。有气量者总能掌握一种外圆内方，绵里藏针的管理、处事技巧。让别人的攻击因为没有着力点而不能发挥作用，反之自己只需轻轻一击就可以令竞争对手受到重创，这才是真正的高手应该做的事情。



我们再来看一个例子：

战国时期，魏国有个能人，名叫范雎。范雎想帮魏王出谋划策，但是家里太穷，没有自荐的本钱，只好先在中大夫须贾府上做事。有一次，范雎跟从须贾出使齐国，齐襄王久闻范雎才华出众，便派人给送来黄金和牛酒等物以示敬意。须贾大怒，认为齐王之所以送他礼物，是因为他把魏国的秘密告诉了齐国人。归国之后，须贾一状告到宰相魏齐那里。要是气量小的人早就不干了，可范雎不露声色。魏齐得到密报，怒不可遏，叫家兵家将杖打，范雎肋骨被打断了几根，牙齿也被打掉了好几颗。范雎装作被打死了，魏齐叫人用席子卷起来，丢到厕所里。

这还不算，须贾等人喝醉之后上厕所，轮换着往范雎身上撒尿。范雎好歹也算天下名士，可在如此难堪的局面中，他含辱忍诟，请卫兵帮忙把他当死尸扔到乱坟岗中。后来，范雎到了秦国，被秦昭公拜为宰相，终身为应侯，为秦国的强大作出了杰出贡献。

抛开其他的不说，我们是应该佩服范雎的气量的。成大事者，是一定要能忍让的。换个角度来说，能如此忍让也是要让时间、事实来替自己表白。时间是可以证明一切的。忍让是一种美德，亲人的错怪，朋友的误解，讹传导致的轻信，流言制造的是非……此时生气无助雾散云消，恼怒不会春风化雨，而一时的忍让则能帮助恢复你应有的形象，得到公允的评价和赞美。然后心平气和地做你应该做的事情。多好啊。

清代中期，有个六尺巷的故事。据说当朝宰相张英与一位姓叶的侍郎都是安徽桐城人。两家毗邻而居，都要起房造屋，为争地皮，发生了争执。张老夫人便修书北京，要张英出面干预。这位宰相到底见识不凡，看罢来信立即做诗劝导老夫人：

千里家书只为墙，再让三尺又何妨？万里长城今犹在，不见当年秦始皇。

张母见书明理，立即把墙主动退后三尺；叶家见此情景，深感惭愧，也马上把墙让后三尺。这样，张叶两家的院墙之间，就形成了六尺

宽的巷道，成了有名的六尺巷。事情就这样：争一争，行不通；让一让，六尺巷。古代人士尚能如此，今天同事之间、邻里之间处理是非小事，更应该高上一着。

气量中包含有忍让、宽容和不拘小节。我们从历史的长河中，能读到很多这样的故事。我们人类也不断地在学习。

《宋史》记载，有一天，宋太宗在北陪园与两个重臣一起喝酒，边喝边聊，两臣喝醉了，竟在皇帝面前相互比起功劳来，他们越比越来劲，干脆斗起嘴来，完全忘了在皇帝面前应有的君臣礼节。侍卫在旁看着实在不像话，便奏请宋太宗，要将这两人抓起来送吏部治罪。宋太宗没有同意只是草草撤了酒宴，派人分别把他俩送回了家。第二天上午他俩都从沉醉中醒来，想起昨天的事，惶恐万分，连忙进宫请罪。宋太宗看着他们战战兢兢的样子，便轻描淡写地说：昨天我也喝醉了，记不起这件事了。



宽容是一种美德，也是有气量的一种表现。现代的领导，都难免遇到下属冲撞自己、对自己不尊的时候，学学宋太宗，既不处罚，也不表态，装装糊涂，行行宽容。这样做，既体现了领导的仁厚，更展现了领导的睿智，不失领导的尊严，而又保全了下属的面子。以后，上下相处也不会尴尬，你的部属更会为你倾犬马之劳。

对于一个企业，领导者的心胸宽广能容纳百川。但宽容并不等于是做"好好先生"，不得罪人，而是设身处地地替下属着想，这样的老板不是父母官，也称得上是一个修养颇高的领导者。优秀的管理人员会尽量避免说不，以免伤害对方。他们不采取任何行动，希望问题会自动消失。但是，他们也绝不会说不敢面对问题或向员工投降。有气量和懦弱是从根本上有差别的。

对于个人的成功，宽容的影响更大，没有宽容，就没有信任。没有宽容，就没有团结和合作。没有宽容，就不可能出现什么奇迹。

古人讲忍字，至少有如下两层意思：其一是坚韧和顽强。晋朝朱伺说：两敌相对，惟当忍之；彼不能忍，我能忍，是以胜耳。（《晋书·朱伺传》）

这里的忍，正是顽强精神的体现。其二是抑制。被誉为亘古男儿的宋代爱国诗人陆游，胸怀上马击狂胡，下马草战书的报国壮志，也写下过忍志常须作座铭。这种忍耐，不正凝聚着他们顽强、坚韧的可贵品格吗？忍让是一种眼光和度量，能克己忍让的人，是深刻而有力量的，是雄才大略的表现。

李世民（599－649）即唐太宗，626－649年在位。在位任贤纳谏，励精图治。推行均田制、租庸调法和府兵制；发展科举制；施恩威于边境，嫁文成公主于吐蕃赞普松赞干布，加强汉藏联系，使国昌民富，被誉为“贞观之治”。《旧唐书》称其“玄鉴深远，临机果断，不拘小节，时人莫能测”。又“拔人物则不私于党，负志业则咸尽其才”。

能开创中国历史上最为强大的帝国，唐太宗的气量，不可谓不大。《旧唐书》称其“不拘小节”，也许是对他最为贴切的评语。大的气量，应该做自己认为的大事，沉迷于点滴小事中而不能敞开胸怀，是最得不偿失的，也是最为愚蠢的举动。

狼之道十四：

### 志求高远

“志”是人的心意所向，《诗·关雎序》称：“在心为志”。作为人生的追求目标，“志”有着举足轻重的地位。狼的生存也可以称其为心态的生存，这可以引申到我们人类的志求高远。

立志也就是使一个人从大地上站立起来。从懵懵懂懂中清醒过来，从浑浑噩噩中悔悟过来，从芸芸众生中凸现出来。生活不能没有目的，人生不能没有方向。‘立志’，就是给人生一个目的，一个方向，他的智慧、情感和意志沿着既定的方向驶向既定的目的。《大学》有言：“知止而后能定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”这个止，就是人生的至善境界，生活的目的，它是使人高大的东西，支撑人的价值和尊严的东西。

在中国文化的传统意义上，立志与做人是密切相关的，志向如何，

不但决定人的品格如何，而且也决定人的个人人生智慧成就如何。说到立志，也是一种人生智慧。一方面，需要有崇高的目标，如诸葛亮写给他外甥的一封信中说：夫志当存高远……若志不强毅，意不慷慨，徒碌碌于俗，默默束于情，永窜伏于凡庸，不免于下流矣。另一方面，也不可逞才使气，妄自尊大到不切实的地步，即所谓志大才疏，如《三国演义》中的袁绍，自以为兵多将广，又有四世三公的出身，青、冀、幽、并等四川地盘，认为在群雄中无人可比，天下唾手可得，结果在官渡被曹操打败。

等到曹操举兵攻冀州时，袁绍又气又急吐血斗余而死。《三国演义》特别有一首诗议论这种立志不当之人：

累世公卿立大名，少年意气自纵横。空招俊杰三千客，漫有英雄百万兵。羊质虎庆功不就，凤毛鸡胆事难成。更怜一种伤心处，家难徒延两弟兄。

既要有高远志向，又要有切实的努力过程，这是一种人生智慧。儒学的创始人孔夫子在立志上可称颇具创造性。《论语·为政》说：吾十有五，而志于学。治学孔子的本意。孔子治学而不入仕。在当时是不会有太高的地位的，但当孔子看到了在礼崩乐坏的时代，新兴统治者不断产生，新兴统治者为了表明自己执政的合理性，往往要援引传统理论，以说明自己行动的正确性。他想通过掌握了"道"的士人去影响并改造统治者，于是便将解"道"当作了自己的主要任务，这就是后来的治学与讲学。志求高远，必然带动充实的人生，孔子一生以治学为核心，终成"大家"，也算充实。

现实社会中的很多人都在立志，但是不敢立大志，对自己缺乏足够的自信，其实我们应当深信：志当存高远，要立志就要立大志。俗话说："有志者事竟成"，只要我们有坚定不移的奋斗目标，相信终有一天，我们能够实现它。

著名的波兰科学家哥白尼，为了证实太阳中心说，不怕封建教会的专制独裁，敢于提出正确的论断，在艰苦的环境下，坚持真理，尊重科学，茹苦含辛，努力研究，终于推翻了基督教会支持的地球中心说，

在他临终前，完成了《天体论》这部巨著，为人类做出了伟大的贡献。

创立陈氏定理的数学家陈景润，在中学时期就立下了志向，一定要证明出哥德巴赫猜想，为祖国争光，为祖国的科学事业做出贡献。为此，他始终刻苦学习，努力钻研，在林彪、四人帮横行时期，他顶着狂风恶浪，忍受着疾病的折磨，坚持斗争，始终不懈，终于部分地证明了哥德巴赫猜想，大大地推进了基础数学的研究，为祖国争得了荣誉。

中国五千年的文明历史中，立志成才的历史人物很多，他们都成为了当时社会的人杰。他们的志向也鼓舞了很多的人。

林则徐自幼聪敏过人，年仅 12 岁就郡试第一，13 岁就考中秀才。父母决心把他培养为报效国家的优秀人才，所以不顾家中贫苦难支，毅然决然地把儿子送进当时福建的最高学府鳌峰书院，拜不阿权贵、不肯向和申屈膝而愤然辞官教学的郑光策为师。在父母及良师益友的教诲引导下，林则徐在鳌峰书院发愤攻读了七年，博览群书大开眼界，读书报国的思想日渐明确，曾在札记中写道，岂为功名始读书，摒弃了学而优则仕、读书为当官的传统思想。

在林则徐 20 岁中举之后，父亲又经常带他参加本地一些知名学者们组织的主张革新礼仪，反对繁文缛节、庸俗泥古，具有开明进步倾向的率真会的研讨活动；同时还把他引见给从小就向他时常赞叹的，仗义敢言、勇揭贪官而被诬下狱、发配新疆却始终不屈的学界先辈林雨化，鼓励他向这位有骨气、敢抗争的前辈学习。

在父母爱国思想的熏陶下，少年时代的林则徐就对诸葛亮、李纲、岳飞、文天祥、于谦等爱国英雄深怀景仰、立志效仿。他曾多次邀集学友到越王山麓的李纲祠凭吊，赋诗填词抒发报国之志、爱国情怀。22 岁那年，他又和学友一道发起集资捐款修葺李纲坟墓的义举，进一步表达爱国情操。终而以在虎门焚烧外国大量鸦片，沉重打击了侵略势力的嚣张气焰。成为中华民族的英雄。

我们在现今的社会中也可以找出很多立志成才的例子。然而，也有一些人，他们常常立志，而当遇到困难的时候，他们又退缩了，他们不愿付出艰苦的劳动，结果一事无成。这样的人没有自己的远大而坚

定的志向，没有自己的始终不渝的奋斗目标，没有吃苦耐劳的作风，没有为科学献身的可贵精神，他们永远也不能对人类做出贡献，永远也享受不到经过艰苦奋斗而得到的欢乐。

立志高远，可以使人生充满信心。三国时诸葛亮与友人石广元、徐元直、孟公威等避乱游学于荆州，他们均有极高的才识，但却均无仕进的机会，讨论人生前途，是他们经常的话题。不过，他们又都立志高远，于是对前途总是抱有信心。

当刘备礼贤下士，三顾茅庐，诸葛亮迅速作隆中对，向刘备讲述鼎足三分的战略计划，并且随刘备进入群雄逐鹿的政治、军事斗争生活。在参与赤壁之战，夺取益州、汉中，平定南中之叛，六出祁山伐魏等一系列引人注目的活动后，于公元234年病逝于五丈原军中。临终前诸葛亮上表给刘禅说：成都有桑八百株、薄田十五顷，子弟衣食，自有余饶。至于臣在外任，无别调度，随身衣食，悉仰于官，不别治生，以长尺寸。若臣死之日，不使年有余帛，外有盈财，以负陛下。这说明诸葛亮对个人的生活及俸禄、官职并无太多要求。他的志向，在于实现作为帝王师的理想境界。这样的志向自然是高远之志，非一般人可以理解，但对于后代的士人，却具有极其重大的影响。

现代企业经营管理者，不求上进者比比皆是，小有成就就会躺在原地睡觉。联想集团的主席柳传志说："联想为什么能做大，的确要志存高远，想到才能做到，想都不敢想怎么做。但知难行易，过河如何过，要想得比较清楚，然后去培养自己的素质"。

成功者之所以能够取得成功，在很大程度上取决于他们不畏艰难，志求高远的作风。成功的人士其实更应该求"大志"。清末儒者、湖北巡抚胡林翼在给他弟弟的一封信中写道："人生决不当随俗浮沉，生无益于当时，死无闻于后世，可断言者也。惟然，吾人当求所以自立，勉为众人所不敢为、不能为之事，上以报国，下以振家，庶不负此昂藏七尺之躯。"

生，有益于当时，死，闻达于后世，这是一个很大的心愿。庸碌无为，湮没无闻，那无异于对人自我生命价值的否定。



# 第六章　对目标孜孜不倦地追求

我们不会为了嗟来之食而不顾尊严地向主人摇头晃尾。因为我们知道，不可有傲气，但决不可无傲骨，所以我们有时也会独自哼哼自由歌。



# 狼的背景

在人类繁荣昌盛之前，狼是世界上分布最广的野生动物。然而它们仍锲而不舍，自由地游荡于我们的世界上更为遥远的地方。它们是不需要人类施舍的动物。它们只渴望不被打扰，能够按造物主当初允许它们生存的方式生活。颇具悲壮色彩的是，狼这种坚持它们的社会秩序和生活方式的决心是导致它们几乎从地球上灭绝的原因。然而，它们还是不得不去适应地球上一些最严酷的气候和最恶劣的环境，还是锲而不舍地追求自己的生活方式。学习狼的生存法则就要学习狼这种锲而不舍的坚韧和对目标坚定的追求。

狼是顽强与不羁的象征，
狼，不屈不挠的狼，
面对经常的饥饿，它们学会了忍，
在找不到食物和失望中，它们寻找希望。

——这是狼的韧性！

狼群，团结无比的狼群，
为了共同的目标，它们走到一起，
它们可以牺牲自己，为了集体目标的实现。

——这是狼的凝聚力！

在狼的生命中没有什么东西可以替代锲而不舍的精神，因为它使狼得以历尽千辛万苦生存下来。随着我们对社会的支配能力日益增加，我们有没有按我们应当做到的那样珍视锲而不舍的精神呢？



# 狼性追求

狼之道十五：

## 执着追求

执着追求者并非全是勇敢者，但勇敢者必是执着追求者。勇敢，强者之精魂。披坚执锐，横刀立马的沙场，属勇者；科学的桂冠当属于敢冒风险、勇于竞争的攀登者；爱的甜蜜，同样只属于勇敢追求的人。

执着追求是一种精神，更是一种意志的考验。古今中外有成就者，无一例外都曾无悔地追求。诗人杜甫受诸葛亮的影响而想成为一个做帝王师的士人。曾为此而不倦地追求，虽然最后仍不得志，但他从来没有放弃过，依旧执着地追求他自己的理想，终而成就一代诗圣。

杜甫随父亲来到长安。杜甫当时充满热望，他在科举考试不中后登泰山，写下过“会当凌绝顶，一览众山小”这样充满自信的诗句，对自己青年时代的追求和理想充满了信心。

杜甫向唐玄宗献赋，还求一些官宦引荐，没有得到什么结果。为此，他在著名的《奉赠韦左丞丈二十二韵》诗中回忆了这一段痛苦的经历。不过也正因为有这样的磨难，不曾放弃正己修身治国平天下理想的杜甫开始观察社会，并且逐渐接近了人民，从而写出了千古不朽的诗篇。随着唐王朝的衰弱，时危思报主的杜甫想到了自己的责任，发出了呼声。他写了《兵车行》、《丽人行》，抨击给人民带来巨大痛苦的边疆战争，揭露统治着的腐朽奢侈。他又写了《前出塞》谈哥舒翰开拓边疆的情况，写了《后出塞》指出安禄山对中央的威胁。只是杜甫的地位是低微的，生活是贫困的，他的理想与正义的声音统治者根本觉察不到。杜甫感到“德尊一代常坎坷，名垂万古知何用？”

公元755年10月，44岁的杜甫得到了右卫率府兵曹参军的官职。

他没有马上赴任，而是先去奉先探望妻子儿女。这时的唐玄宗、杨贵妃正在骊山华清宫避寒，杜甫途经骊山下，仿佛听到了宫中的丝竹乐响。然而，自己的家呢？老妻寄异县，十口隔风雪；谁能久不顾，庶往共饥渴。入门闻号啕，幼子饥已卒。吾宁舍一哀，里巷亦呜咽。所愧为人父，无食致夭折。两相对照，他终于以抗争的笔写出：朱门酒肉臭，路有冻死骨。这十个字是中国古代诗歌发展的高峰，是中国文化中的纯金。

生活是很有趣的，如果你想接受最好的，只要你能执着的追求，那么你就经常会得到最好的。我们再来看一个生活方面的小故事：

有一个人经常出差，经常买不到对号入座的车票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。

他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次停靠之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇；即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去有些人也觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状不思进取害怕失败的人，永远只能滞留在没有成功的起点上一样，这些不愿主动找座位的乘客大多只能在上车时最初的落脚之处一直站到下车。

自信、执着、勤于实践，会让你握有一张人生之旅永远的坐票，也会让你在奋斗的路上畅通无阻。其实在生活中，很多地方是需要勇气执着追求的。美好的爱情，没有执着的追求，不会开花结果；开创的事业，没有执着的追求，不会出现辉煌；造福人类的科技，没有执着的追

求，不会硕果累累。

生活中需要我们执着追求。

狼之道十六：

### 热忱是一种力量

拥有狼的不懈的追求，热忱是非常重要的。

我们先来看一幅名人的座右铭：

你有信仰就年轻，疑惑就年老；

有自信就年轻，畏惧就年老；

有希望就年轻，绝望就年老；

岁月使你皮肤起皱，但是失去了热忱，就损伤了灵魂。

爱默生说："有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。"这是迈向成功的路标。培养并发挥热忱的特性，我们就可以对我们所做的每件事情，加上火花和趣味。一个热忱的人，无论是在耕作，或者经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着浓厚的兴趣。对自己的工作热忱的人，不论工作有多少困难，或需要多少的努力，始终会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度，任何人一定会成功，一定会达到目标。

热忱是行动的主要推动力。伟大的领袖就是那些知道怎样鼓舞他的追随者发挥热忱的人。我们来看看关于拿破仑的一段文字：

拿破仑离开巴黎就职后得到的是三万八千名士气沮丧、饥饿、贫困、缺少武器弹药的流浪汉，被人戏称为乞丐部队。其实这根本就是政客们玩的把戏.为了把拿破仑从巴黎调开而安排的职务。

1796年4月10日，真正考验拿破仑的时刻来临了。

拿破仑于展开攻击前，在阿尔兵格对士兵发表演说，鼓动士兵进攻，并许诺攻击成功后任由士兵拿取战利品。所有的金银财宝都是部队的军饷。这振奋了全体士兵的士气。据说，日后晋升为元帅的兰奴等有为青年军官听了这段话后都想除了追随拿破仑外，没有其他途径

可以达成梦想的荣耀了。

拿破仑靠许诺让部队搜刮占领区物资的办法，把军队缺乏粮饷的问题解决了。派遣军队就地搜集粮草、衣物等物资解决了当前缺少粮食等迫切问题，为军队注入活力，凭其卓越的领导才能使它变成一支百战百胜的部队。

拿破仑实现了诺言，法军士兵在占领区内可以任意妄为，各个都填包了肚子，基本上配齐了火枪.抢掠物资并没有削弱这支部队的战斗力，反而因此为拿破仑在士兵中建立了威信，拿破仑能更好地指挥这只贪婪的部队。

拿破仑的鼓动演说，使他的“乞丐部队”所向披靡。他所倚靠的就是最大限度的发挥他部下的热忱，热忱是可以使人释放出巨大的能量的。

热忱并不是一个空洞的名词；它是一种重要的力量，你可以予以利用，使自己获得好处。没有了它，你就像一个已经没有电的电池。热忱是股伟大的力量，你可以利用它来补充你身体的精力，并发展出一种坚强的个性。发展热忱的过程十分简单。首先，从事你最喜欢的工作，或提供你最喜欢的服务。如果你因情况特殊，目前无法从事你最喜欢的工作，那么，你也可以选择另一项十分有效的方法，那就是，把将来从事你最喜欢的这项工作，当作是你的明确的目标。缺乏资金以及其他许多种你无法当即予以克服的环境因素，可能迫使你从事你所不喜欢的工作，但没有人能够阻止你在自己的脑海中决定你一生中明确的目标，也没有任何人能够阻止你将这个目标变成事实，更没有任何人能够阻止你把热忱注入到你的计划之中。

一位公司的中层领导下班回到家里，发现他儿子正又哭又叫地猛踢客厅的墙壁。儿子第二天就要开始上幼儿园了，他不愿意去，就这样子以示抗议。按照他平时的作风，他会把孩子赶回自己的卧室去，让孩子一个人在里面，然后训斥儿子一通，并且告诉孩子他最好还是听话去上幼儿园。由于已了解了这种做法并不能使孩子欢欢喜喜地去幼儿园，他决定运用刚学到的知识：热忱是一种重要的力量。他坐

下来想，如果我是儿子的话，我怎么样才会乐意去上幼儿园？他和太太列出所有儿子在幼儿园里可能会做的趣事，例如画画、唱歌、交新朋友……等等。然后他们就开始行动，他对这次行动作了生动的描绘："我们都在饭厅桌子上画起画来，太太和我自己，都觉得很有趣。没有多久，儿子就来偷看我们究竟在做什么事，接着表示他也要画。'不行，你得先上幼儿园去学怎样画。'我以我所能鼓起的全部热忱，以他能够听懂的话，说出他在幼儿园中可能会得到的乐趣。第二天早晨，我一起床就下楼，却发现儿子坐在客厅的椅子上睡着。'你怎么睡在这里呢？'我问。'我等着去上幼儿园，我不要迟到。'我们全家的热忱已经鼓起了儿子内心里对上幼儿园的渴望，而这一点是讨论或威胁、责骂都不可能做到的。"

一个人的成功因素很多，而居于这些首位的就是热忱。没有足够的热忱，不论你有什么样的能力，都是不能充分发挥的。热忱是出自内心的兴奋，然后散布充满到整个的为人。热忱就是一种炙热的、精神的特质深存在一个人的内心。

每一个成功的人士，都有一种疯狂工作的热情，这种热情就是他内心热忱的巨大迸发。这种热情也是你成功和成就的源泉。你的意志力、追求成功的热情愈强，成功的几率也就会愈大。热情很多时候也是一种状态，一种潜的意识，而往往潜意识要比显意识的力量大得多。如果能发挥出你的潜在意识，即使你是一个普通人，你也能创造奇迹。卡通大王沃特·迪斯尼也凭借那股疯狂的工作热情而因为一只米老鼠而成为举世闻名的巨富。

《米老鼠》及《三只小猪》的创始人沃特·迪斯尼，在1918年以前仍然是个无名小卒。现在却是全美最有名的人物之一。最新版的《英国名人录》中，沃特·迪斯尼的名字与世界第一流的人物并列出现，并且占用了比出名政治家更大的版面与篇幅。

当初，沃特·迪斯尼的生活还很贫困。而今，东起锡兰岛的茶园，西至阿拉斯加的渔村，他是广被世人所喜爱的人物。一个早年一文不名，现在却是举世闻名的大资本家、大事业家，所赚的钱全都投注于事

业中。迪斯尼曾说:与其储蓄几百万美元,倒不如作些好电影来得有趣。迪斯尼原本是住在密苏里州的坎萨斯城,并且希望成为一名画家。一天,他到坎萨斯城明星报社找工作,让总编辑看他的自画像。总编辑一看他的作品就说不行。说他毫无画画的天才,他只好垂头丧气地回家了。

后来,他好不容易才找到工作,那是在教会中绘图,薪资很低微。因为一直借不到办公室,他便使用父亲汽车厂的工作室。当然,那时的辛勤是可想而知的,也正是在充满汽油及润滑油气味的车厂工作,才引发了日后价值百万美元的构想。事情的经过是这样的。一只小白鼠在汽车厂的土地上窜来窜去。迪斯尼停下正在作画的手,抓起面包屑喂小白鼠。日复一日,小白鼠变得很亲人,甚至会爬到画板上去。不久,他迁往好莱坞开始制作《奥斯沃特与兔子》的卡通影片,但却全部失败了。他再一次失去了他的工作,又成为一文不名的人了。

某日,他在公寓里正思索有什么好点子时,忽然想起了在坎萨斯城的汽车厂中,画板上爬来爬去的小白鼠。因此,沃特·迪斯尼立刻着手描绘小白鼠——这就是米老鼠诞生的经过。坎萨斯城的那只小白鼠恐怕早已死去了,他就是全世界最有名的电影巨星米老鼠的祖先,今天,电影界收到影迷信件最多的明星就是米老鼠。播放米老鼠电影的国家,较之其他任何电影明星都多。此后,沃特·迪斯尼每周必往动物园研究动物们的动作及叫声。米老鼠影片中,mickey 声音的角色,及许多动物的叫声,多是由他自己担任配音。卡通影片的制作必须有许多原画,并由自己一张一张地画,台词如果不写,画面的完成也得由自己担任,因此,这些工作全部要靠大批的助手帮忙。迪斯尼本人则全心投入电影的构思之中,只要有一点构想,就与剧本部的助手们共同商议。

有一天,他提出了一个构想,欲将儿童时期母亲所念过的童话故事,改编成彩色电影,那就是三只小猪与野狼的故事。助手们都摇头不赞成,后来只好取消。但是在迪斯尼心中却一直无法忘怀,屡次提出这构想,都一再地被否决掉。终于,因为他有着一种无与伦比的工

作热情，并且不断地推出，该片受到全国人民的热烈喜爱。这实在是空前的大成功。从乔治亚洲的棉花田到俄勒冈州的苹果园，它的主题曲立刻风靡全国——大野狼呀，谁怕他，谁怕他？据迪斯尼自己说，该片在电影院总共上映了7次之多。在卡通影片的历史上，这是史无前例的创举。而今，世界各地的人大概都看过米老鼠吧！

所有成功的秘诀都在于热忱地工作——这是沃特·迪斯尼的信念。他说只是赚钱并无乐趣，工作是他生活的乐趣及冒险。比起游乐，工作令他发现更多的乐趣。

一个人真的充满热忱，你就可以从他的眼神里，从他勤快的步伐里看出来，还可以从他全身的活力中看得出来。热忱可以改变一个人对他人、对工作的态度。热忱可以使一个人更加喜爱人生。热忱是假装不来的，两个奋斗的人，最终一个成功，而另一个失败。最大的原因是一个人具有了真正的热忱，而另外一个人则是假装的。不但如此，热忱还可以使一个人走出浑浑噩噩，奋发做事。旅馆大王希尔顿就是因为善用热忱而成为几乎与英国女王齐名的人物。

肯纳特·尼柯尔森·希尔顿在得克萨斯州的丝斯哥首次经营一家名叫莫布雷的旅馆时只有31岁。1887年出生于新墨西哥州的圣安东尼的他，曾经做过各式各样的工作。比如工友、办事员、做生意、矿山投机者与种植业等等，也曾经参与政治和银行有关系的工作，最后他回到他新墨西哥的故乡，是因父亲事业失败所致。起先他希望振作起来在石油兴盛的德州大干一场。于是他变卖家产共得5000美元，很谨慎小心地带在身边只身前往德州，最初他想做的银行业，其实是金币买卖。因为5000美元，在当时足可买下一家银行，但他却买下一座叫莫布雷的小旅馆，从此踏出经营旅馆业的第一步。

希尔顿成功的秘诀是：首先，他热衷于旅馆业，其次，他对旅馆业就等于经营企业一样有相当明确的观念。当然，尽量吸收顾客住宿以赚取利润也是他全力以赴的工作。而且把旅馆业当作一种不动产业，倒闭的旅馆，他会以极低廉的价钱买下来，把建筑物加以豪华的装修，然后俟经营好转，一有机会他再以买价的数倍价钱卖出去，以扩大储



蓄、壮大资金。他经常在关键的时刻背负债务，因而才能逐渐地一次次买下他的实力所无法负担的旅馆，或从银行或个人资本家那里借出大量资金，并且把股东都拉进来。希尔顿着实使许多金主大感困扰。然而，对于这一点来说，他确实是位天才。

年轻时候的希尔顿就对恐慌毫不在乎，另一方面也又具有幽默的气质。但当厉害攸关之际，希尔顿却会摇身一变像个魔鬼一般，平常的可爱或幽默都收敛下来，决不像花花公子或迷于嗜好的人，他会冷静地思考工作，开始热忱地工作。

在1969年，希尔顿连锁旅馆在美国国内有33家，海外有42家，共计75家。另外在美国国内有8家小型旅馆，一家希尔顿信用卡公司，还有5家希尔顿预约中心。所有这些关系企业，都在名叫肯纳特·希尔顿特殊公司管辖之下，该公司设在芝加哥。与此并列的事业执行机构，便是一般人所周知的希尔顿旅馆业公司与希尔顿旅馆业国际公司，前者设在纽约的世界女神旅馆内，是国内旅馆中心的公司；后者则是海外事业中心。这个时候希尔顿旅馆的资本将近4亿美元，旅馆房间总数约45000，每夜有4万人住宿，员工也将近4万人，是世界最大的连锁旅馆业。

到底为什么希尔顿能如此拓展国内外的旅馆生意呢？希尔顿说道，人非坚持梦想不可。人一定要有热情。他是这种人的佼佼者。然后为了实现这种梦想他简直不顾一切地拼命努力。

我们来欣赏几段阿尔伯特贰糎TSS]哈伯德写的关于热忱的良言：

我欣赏满腔热情工作的人。热忱可以借由分享来复制，而不影响原有的程度，它是一项分给别人之后反而会增加的资产。你付出得越多，得到的也会越多。生命中最巨大的奖励并不是来自财富的积累，而是由热忱带来的精神上的满足。

热忱是工作的灵魂，甚至就是生活本身。年轻人如果不能从每天的工作中找到乐趣，仅仅是因为要生存才不得不从事工作，仅仅是为了生存才不得不完成职责，这样的人注定是要失败的。

热忱是战胜所有困难的强大力量，它使你保持清醒，使全身所有

的神经都处于兴奋状态，去进行你内心渴望的事；它不能容忍任何有碍于实现既定目标的干扰。

热忱，是所有伟大成就的取得过程中最具有活力的因素。它融入了每一项发明、每一幅书画、每一尊雕塑、每一首伟大的诗、每一部让世人惊叹的小说或文章当中。

成功与其说是取决于人的才能，不如说取决于人的热忱。

就像美一样，源源不断的热忱，使你永葆青春，让你的心中永远充满阳光。记得有两位伟人如此警告说："请用你的所有，换取对这个世界的理解。"我要这样说："请用你的所有，换取满腔的热情。"

有热忱，你就会变得很强大。

狼之道十七：

### 最终目标

狼具有了心态的追求和热忱，接下来就是怎么样追求了。

狼的作风，狼性的追求就是完成他自己的"目标"。杰克·伦敦在《热爱生命》中描绘出了一个人终于靠自己的坚强挽回了自己的生命的故事，但当你为主人公的命运而担忧的时候，你一定会佩服那几匹狼的坚忍，为了它们的目标，它们坚强地追了下去，不屈不挠，虽然是失败者，但它们充分"展示"了它狼性的作风，并没有低头认输。

当我们接到问题，我们心里打定注意，无论遇到什么困难。我们的目标就是解决问题。我们在解决问题的时候，是要讲方法和策略的。当你想方设法去解决一个困难而复杂的问题时，如果同时盯着许多需求，就容易丧失目标。当你感到完全被它包围时，就应该后退一步，琢磨琢磨你正在努力完成的内容。问问自己，现在干的事情与目标吻合得如何？它是否引导团队向目标进军？如果不是，那就是浪费。其实这个问题是很重要的。我们来看一个故事，说的就是这个道理。

魏文王问名医扁鹊说：你们家兄弟三人，都精于医术，到底哪一位

最好呢?

扁鹊答说:长兄最好,中兄次之,我最差。

文王再问:那么为什么你最出名呢?

扁鹊答说:我长兄治病,是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因,所以他的名气无法传出去,只有我们家的人才知道。我中兄治病,是治病于病情初起之时。一般人以为他只能治轻微的小病,所以他的名气只及于本乡里。而我扁鹊治病,是治病于病情严重之时。一般人都看到我在经脉上穿针管来放血、在皮肤上敷药等大手术,所以以为我的医术高明,名气因此响遍全国。

文王说:你说得好极了。

事后控制不如事中控制,事中控制不如事前控制,可惜大多数的事业经营者均未能体认到这一点,等到错误的决策造成了重大的损失才寻求弥补,有时是亡羊补牢,为时已晚。我们在解决问题时是不应该犯这种错误的。

要不时地抬起头来想一想,你做的事情是不是和你要解决的问题一致。即完成你的终极目标是最为重要的。那么什么是终极目标呢?举个简单的例子,你想买东西,然后你去商店里买回了家,就算终极目标就完成了。

确定了你的终极目标,就是要你清楚你自己的目的。然后高瞻远瞩,对你的目标发展有个预见和认识的深度,让自己每走一步都清楚自己的位置,而不会有所偏离。完成你的目标,高瞻远瞩是很重要的,目光短浅的人,是不可能到达他的终极目标的。

曾经有两个企业都想在某郊区投资地产,并各派了专人前去调查那里的情况。结果A企业的人在考察之后,向公司报告说:那里人口稀少,房产业发展机会渺茫,房子修好了也没有人来住。而B企业的人则在考察之后,向公司报告说,该地虽然人口稀少,但那里环境幽雅,人们厌倦了城市的喧嚣,定会喜欢在那里安置生活。果然不出B企业的所料,随着城市包围农村,城里人越来越向往农村生活,尤其是一些农家乐,办得更是如火如荼。所以B企业的投资是明智的。

A企业的人员鼠目寸光，只看见眼前事物的表象，没有到达他们的“终极目标”。而B企业的人却高瞻远瞩，从表象里预见到未来。B企业的远见卓识远远高于前者。如果一个企业的领导像A企业的人一样近视，那么他的动作很可能都是短期行为，而如B企业那样见识过人，眼光放长远一点，就能使企业获得长远的利益。我们个人也是一样，成功永远属于那些有远见的人。真正有所成就的人，必须学会思考，而不要因循旧制。

其实这个终极价值并非隐藏在你的内心深处，而是在你无法想像的高处，至少是在比你平日所认识的“理想”更高的层次里。能够成为你自己本身的导师与典范的，惟有发自你的天性。惟有自己认识到了，你才能倾注全力去关注它，去实现它。因此，在每日忙忙碌碌的生活中，我们一定要随时怀有这个终极目标，随时关注着人生这个大画面，随时丰富自己的人生价值观。这样，我们才能获得很高的效能，获得自己想要的效果。在确定和完成目标时还要注意效率与效能的关系。



我们来引用管理大师彼得·德鲁的一句话：效率是‘以正确的方式做事’，而效能则是‘做正确的事’。

人们关注的重点往往都在于前者：效率和正确做事。但实际上，第一重要的却是效能而非效率，是做正确的事而非正确做事。正如彼得·德鲁克所说：对企业而言，不可缺少的是效能，而非效率。即我们要做正确的事。

正确地做事强调的是效率，其结果是让我们更快地朝目标迈进；做正确的事强调的则是效能，其结果是确保我们的工作是在坚实地朝着自己的目标迈进。换句话说，效率重视的是做一件工作的最好方法，效能则重视时间的最佳利用——这包括做或是不做某一项工作。卓越工作方法的最大秘诀就是，每一个人在开始工作前必须先确保自己是在做正确的事。正确地做事与做正确的事有着本质的区别。正确地做事是以做正确的事为前提的，如果没有这样的前提，正确地做事将变得毫无意义。首先要做正确的事，然后才存在正确地做事。

中国对外经济贸易合作部部长龙永图在中国入世谈判时曾选过一位秘书。当龙永图选该人当秘书时，全场哗然，因为这个人根本不适合当秘书。在众人眼中，秘书都是勤勤恳恳、少言少语的，讲话很少，做事谨慎，对领导体贴入微。但是龙永图选的秘书，处事完全不一样。他是一个大大咧咧的人，从来不会照顾人。每次龙永图和他出国，都是龙永图走到他房间里说，请你起来，到点了。对于日程安排，他有时甚至不如龙永图清楚，原本9点的活动，他却说9:30，经过核查，十有九次他是错的。但为什么龙永图会选他当秘书呢？因为龙永图是在其谈判最困难的时候选他当秘书的。当时由于谈判的压力大，龙永图的脾气也很大，有时候和外国人拍桌子，回来以后一句话也不说。每次龙永图回到房间后，其他人都不愿自讨没趣到他房间里来。惟有那位秘书，每次不敲门就大大咧咧走进来，坐到龙永图的房间就跷起腿，说他今天听到了什么了，还说龙永图某句话讲得不一定对等等，而且他从来不叫龙永图为龙部长，都是老龙，或者是永图。他还经常出一些馊主意，被龙永图骂得一塌糊涂，但他最大的优点就是禁骂。无论怎么骂，他5分钟以后又回来了，哎呀，永图，你刚才那个说法不太对。

这位秘书是个学者型的人物，他对很多事情不敏感，人家对他的批评他也不敏感，但是他是世贸专家，他对世贸问题简直像着迷一样，所以在龙永图脾气非常暴躁的情况下，在龙永图当时难以听到不同声音的情况下，有那位禁骂的秘书对龙永图就显得分外重要了。

其实龙永图是在做了正确的事，而没有按常规“正确的做事”，但取得了非常好的效果。是非常值得我们学习和思考的。

任何时候。做正确的事都要远比正确地做事重要。对企业的生存和发展而言，做正确的事是由企业战略来解决的，正确地做事则是执行问题。如果做的是正确的事，即使执行中有一些偏差，其结果可能不会致命；但如果做的是错误的事情，即使执行得完美无缺，其结果对于企业来说也肯定是灾难。

狼之道十八：

## 如何设定目标

像狼一样地追求生命的真谛，设定目标是非常重要的。设定目标要记住一句话：在实现目标的过程中，你自身的提高比实现目标更加重要。

成功的管理是以目标之实现为导向，我们在设定目标的时候，要来确定一下几个准则：

一、目标必须属于你自己

自己的目标一定要由自己来设定。你本身将成为实现目标的原动力。

二、目标必须切合实际

所谓切合实际，即指具有达成的可能。但是，目标必须切合实际这句话并不意味目标应是低下的或是容易达成的。事实上，一种不是轻易能够达成的目标对目标的追求者才具有真正的挑战性。这即是说，目标本身必须具有相当的难度，以及具有被达成的可能。因此，在你制定目标时，必须令它成为你所愿意追求的与你所能够追求的对象。

三、目标必须具体而且可以衡量

含糊笼统的目标极难充作行动的指南。

四、目标必须具有时限

任何一种目标都必须指明达成的期限。原因有二：

1. 若不订明目标达成期限，则人们很容易采行拖延的态度，而使目标之实现遥遥无期；

2. 订明目标的达成期限，有助于适切的行动纲领之拟定。

五、目标之间必须相互协调

同时追求多种目标时，我们必须事先化解存在于各个目标之间的冲突或矛盾，以免所获得的各种成果因相互抵消而徒劳无功。

我们再来看设定目标的几个步骤：

1. 确定你的起跑线；

2. 把你的目标清楚的表述出来；

3. 把整体目标分解成几个易记的目标；

4. 限定你目标实现的时间；

5. 评估你目标实现的情况；

6. 把你自己祝贺一下。

在我们逐步分析上面的步骤之前，先让我们来看一个故事：

有一名18岁的高中学生，她在高中的时候去看了一部电影，那部电影描述的是法国巴黎铁塔。她对这部电影印象非常深刻，她就给自己许下了一个承诺，等她毕业的时候她一定要去巴黎参观一下巴黎铁塔。结果高中毕业就忙着考大学。她的梦想是在高中就酝酿而成的，大学四年她就一直对自己期许，等她大学毕业以后她想去一趟。大学四年很快就过去了，但是她的梦想并没有实现。当大学毕业以后，她就急于想找一份安定的工作，当她找到工作的时候，她又说等她工作稳定的时候她一定要去巴黎。而在她工作稳定的时候她又开始恋爱了。谈了恋爱她又跟自己做了一个许诺，等她结婚她一定要去一趟巴黎。结果结婚以后就是家里的柴米油盐酱醋茶，接着她怀孕了。她又想等她生了小孩她再去巴黎玩。但是生了小孩以后，她目标也转移了，开始忙着照顾先生，处理家里的事情，还要去照顾小孩。

当时她又给自己做了一个许诺，等孩子长大了，她一定要去巴黎玩。这个梦就从高中到大学时代到她工作到她结婚，到她生了孩子，一直到孩子也长大了。后来，她的孩子结婚了，也生了小孩。有一天这名女人已经老态龙钟了，说了一句话，嗨，我这一辈子最渴望的就是有一天去巴黎玩。而这个时候她已经躺在病床上了。

从这个故事里可以体会到一件事情，每个人在每时都会由于外界的一些环境或者信息的影响而产生很多很多的梦想，这就是你的初定的目标。但它是完全不成熟的，还需要你的加工改造，以及付诸行动。

对于你的人生来说，有一个多年的计划，这个多年的计划，如果能

够焦点越来越集中的话，它就可以成为你人生的目标。你的人生目标应该要细分到不同的领域，有你健康的目标、家庭的目标、工作的目标、人际关系发展的目标、理财的目标、你成长的目标、甚至有休闲以及心灵成长的目标。你就是因为有梦想，才能把梦想变成多年的计划。

把这些计划设定为目标，实际上就是以未来为取向的思考。要达成这些目标当然是有一定条件的，这些条件就是我们要达到目标的步骤。

确定我们的起跑线：即我们准备要干什么？首先对这个目标你是不是非常想达成，这是一个关键的因素，如果没有强烈的欲望，这个目标是很难实现的。你多年的欲望，如何让它美梦成真，关键在于你对这个目标是不是拥有一种强烈的欲望。拥有强烈的欲望是成功的一半，没有目标就没有前进的方向；没有起跑线就无从规划自己的航程。

把你的目标清楚的表述出来。表述你的目标要以你的梦想和你个人的信念作为基础。你对自己的目标是不是有坚定的信念，你的信心的程度是怎么样，如果没有，对你目标的实现可能还有一段差距。把你多年的计划，浓缩再浓缩，白纸黑字明确具体地写下来。这样你就能集中精力，发挥出高效率。

把整体目标分解成几个易记的目标。把一个目标分成了几个目标，看似复杂了，其实这是一个最为有效的以退为进的方法。其实我们每个人也许都用过这个方法，只是你不曾发觉而已。

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军，当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。当时许多人都认为他在故弄玄虚。马拉松是体力和耐力的运动，说用智慧取胜，确实有点勉强。两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛又获得了冠军。记者问他成功的经验时，性情木讷、不善言谈的山田本一仍是上次那句让人摸不着头脑的话：用智慧战胜对手。10 年后，这个谜终于被解开了。山田本一在他

的自传中这么说：每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子，这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样做的道理，我把我的目标定在40几公里处的终点线上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路给吓倒了。

学会把目标分解开来，化整为零，变成一个个容易实现的小目标，然后将其各个击破。是一个实现终极目标的有效方法。

限定你目标实现的时间。如果你的目标实现没有限定时间，那等于你没有什么目标。只有具体、明确并有时限的目标才具有行动指导和激励的价值。

你要在特定的时限内完成特定的任务，你就会集中精力，开动脑筋，调动自己和他人的积极性以及潜力，为实现目标而奋斗。如果没有明确的具体目标的时限，任何人都难免精神涣散、松松垮垮，这样就谈不上成功和卓越。

目标的实现不光要有时间的限制，还要求你有所行动，没有行动的目标同样也是等于没有什么目标。

有一个人一直想到中国旅游，于是定了一个旅行计划，他花了几个月阅读能找到的各种材料——中国的艺术、历史、哲学、文化。他研究了中国各省地图，订了飞机票，并制定了详细的日程表，他标出要去观光的每一个地点，每个小时去哪里都定好了。这人有个朋友知道他翘首以待这次旅游。在他预定回国的日子之后几天，这个朋友到他家做客，问他：中国怎么样？这人回答：我想，中国是不错的，可我没去。这位朋友大惑不解：什么！你花了那么多时间作准备，出什么事啦？敢我是喜欢定旅行计划，但我不愿去飞机场，受不了，所以呆在家没去。

苦思冥想，谋划如何有所成就，是不能代替身体力行去实践的，没

有行动的人只是在做白日梦。

评估你目标实现的情况。定期评估你目标的进展，是非常重要的。随着你计划的进展，你一定会在其中发现很多的问题。这些问题往往是决定性的，这就要求你有所改进，有所行动，目标的实现过程其实也是你不断进步的过程。只要你不断的进步，在正确的行动轨道上进行着，你离成功也就不会太远了。

把你自己祝贺一下。你在小有成功的时候庆祝你自己，也就是在激励你自己。

狼之道十九：

**化目标为现实**

你自己的木材要自己砍，你自己的水要你自己来挑，你生命中的主要目标由你自己来塑造，把目标变为现实是你自己的事情。

化目标为现实，拿破仑·希尔在《成功定律》一书中给出了下面的步骤：

**一、你要在心里，确定希望拥有的具体数字**

空泛地说："我需要很多很多钱"，那是没有用的，你必须确定你追求的成功的具体评价标准，例如，挣多少多少钱，当多大的官，取得什么科学成果等等。

同样是做房地产生意，汤姆计划向银行贷款 120 万美元，而约翰则向银行贷款 119.19 万美元。最后银行贷款给约翰，而拒绝了汤姆的贷款请求。因为银行主任认为约翰的预算具体化且考虑很周到，说明约翰办事仔细认真，成功的希望较大。

由此可见，要设定一个具体的可行的目标。

**二、坚强的决心可以创造奇迹**

决心获得成功的人都知道。进步是一点一滴不断地努力得来的。

房屋是由一砖一瓦堆砌成的;足球比赛的最后胜利是由一次一次的得分累积而成的;商店的繁荣也是靠着一个一个的顾客创造的。所以每个重大的成就都是一系列的小成就累积成的。

有一个著名的作家兼战地记者,他曾在1957年四月号的《读者文摘》上撰文表示,他所收到的最好忠告是"继续走完下一里路",下面是其文章中的一段:

第二次世界大战期间,我跟几个人不得不从一架破损的运输机上跳伞逃生,结果迫降在缅印交界处的树林里。当时惟一能做的就是拖着沉重的步伐往印度走,全程长达140英里,必须在八月的酷热和季风所带来的暴雨侵袭下,翻山越岭长途跋涉。

才走了一个小时,我一只长统靴的鞋钉扎了另一只脚,傍晚时双脚都起泡出血,范围象硬币那般大小。我能一瘸一拐地走完140英里吗?别人的情况也差不多,甚至更糟糕。他们能不能走呢?我们以为完蛋了,但是又不能不走。为了在晚上找个地方休息,我们别无选择,只好硬着头皮走完下一英里路……

当我推掉其他工作,开始写一本万字的书时,心一直定不下,我差点放弃一直引以为荣的教授尊严,也就是说几乎不想干了,最后我强迫自己只去想下一个段落怎么写,而非下一页,当然更不是下一章。整整六个月的时间,除了一段一段不停地写以外,什么事情也没做,结果居然写成了。

几年以前,我接了一件每天写一个广播剧本的差事,到目前为止一共写了2000个。如果当时签一张"写作2000个剧本"合同,一定会被这个庞大的数目吓倒,甚至把它推掉,好在只是写一个剧本,接着又写一个,就这样日积月累真的写出这么多了。

"继续走完下一里路"的原则不仅对作者很有用,当然对你也很有用。

按部就班做下去是实现任何目标惟一的聪明做法。最好的戒烟方法说是"一小时又一小时"坚持下去。我有许多朋友用这种方法戒烟,成功的比例比别的方法高。这个方法并不是要求他们下决心永远

不抽，只是要他们决心不在下个小时抽烟而已。当这个小时结束时，只需把他的决心改在下一小时就行了，当抽烟的欲望渐渐减轻时，时间就延长到两小时，又延长到一天，最后终于完全戒除，那些一下子就想戒除的人一定会失败，因为心理上的感觉更不了。一小时的忍耐很容易，可是永远不抽那就难了。

想要实现任何目标都必须按部就班做下去才行。对于那些初级经理人员来讲，不管被指派的工作多么不重要，都应该看成是“使自己向前跨一步”的好机会。推销员每促成一笔交易，就为迈向更高的管理职位积累了条件。

教授每一次的演讲，科学家每一次的实验，都是向前跨一步，更上一层楼的好机会。

有时某些人看似一夜成名，但是如果你仔细看看他们过去的历史，就知道他们成功并不是偶然得来的，他们早已投入无数心血，打好坚固的基础了。那些暴起暴落的人物——来得快，去得也快。他们的成功往往是昙花一现而已。他们并没有深厚的根基与雄厚的实力。

富丽堂皇的建筑物都是由一块块独立的石块砌成的。石块本身并不美观，成功的生活也是如此。

请做到下面的事情：

把你下一个想法（不论看来多么不重要），变成迈向最终目标的一个步骤，并且马上去进行。时时记住下面的问题，用它来评估你做的每一件事。“这件事对我的目标有没有帮助？”如果答案是否定的，就马上不做；如果是肯定的，就要加紧推进。

我们无法一下子成功，只能一步步走向成功，所谓优良的计划，就是自行确定的每个月的配额或清单。

请你想想看，怎样才能提高你的效率。请你利用下面的“30 天的改善计划”来自我衡量一下。你可以在标题之下填入你一个月以内必须做到的事情，一个月以后再检查一下进度，并重新建立新的目标。请你经常留意那些小事，以便充实你承担大事的能耐条件与实力。



三、30 天的改善计划

从现在开始要给自己制定一个 30 天的改善计划，内容写

(一)改掉这些习惯

1. 不按时完成各种事情。

我规定我要每天 6 点钟起床，可是我每一天都要迟上半个小时，使我的计划无法按时完成。

2. 消极性的词句。

在我非常疲惫的时候，我习惯性地说“我不行了，我不想干了”。

3. 每天看电视超过 60 分钟。

和我的妻子一起看电视，我可以一直看上 2 个小时。

4. 无意义的闲聊。

我喜欢和朋友大侃一通。

(二)养成这些习惯

1. 每天早上出门以前检查自己的仪表。

照照镜子，然后让妻子给我一些建议。

2. 每一天的工作都在前一天晚上就计划好。

为第二天的工作做好准备，整理好我的计划和我要的文件。

3. 任何场合尽量赞美别人。

即使他并没有什么特别值得赞美的地方，我也要小小赞美他一下。

(三)用这些方法增加我的工作效率

1. 尽量发掘部属的工作潜力。

2. 进一步学习公司的业务。如公司的业务有哪些？顾客又是哪些人？

3. 提出三项改善公司业务的建议。

(四)用下面的方法来修养个性

1. 每周花两小时阅读本行的专业杂志。

2. 阅读一本励志书籍。

3. 结交四个新朋友。

4. 每天静静思考 30 分钟。

当你看到一个处处都高人一等的风云人物时，立刻提醒自己，那么优美的风度并不是天生的，是由许许多多严格的自我控制所造成的，建立新的积极性习惯，同时根除旧的消极习惯，正是这种人的修养过程。

马上就建立第一个“30 天的改善计划”吧。

当你讨论“设定目标的做法”时，时常有人说：“我真的很明白一心一意追求目标的重要，但是我的杂务太多，经常‘扰乱’原有的计划，这该怎么办？”

许多未知的各种因素确实存在，并影响你的执行步骤，例如家人生病、工作撤销，或什么意外事件。



所以我们心里也要冷静，遇到障碍时要采取补救措施。例如你开车遇到“此路不通”或交通堵塞的情况，不可能停着不动，当然也不甘心干脆回家，那多煞风景。道路的暂时关闭只是表示现在无法通行，你可以从另一条路走到同样的目的地。

请观察一下高级将领的做法，每当他们拟出一个战略计划时，都会同时拟出几个备用方案，以备不时之需。那就是说，万一发生意料之外的事情而打消甲案时，就改用乙案，正像飞机原定降的机场因故关闭，机组人员一定会降落到邻近的机场一样。

循序渐进，没有经过许多曲折而成功的例子实在很少见。当我们“迂回前进”时，并没有改变原来的目标，只是选择另一条道路而已，目的地是不变的。

规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。

不要拖延。你已经知道，你自己要明确的主要目标要由你自己来塑造，因此，为什么不尽快实行你早已明白的道理呢？

明确的目标是你自己创造出来的，没有人能代替，它也不会自己创造自己。你打算怎样对付它？什么时候？如何做？

拟定一个实现目标的可行计划，马上行动——你要习惯“行动”，不能够再耽于“空想”。

**四、即“现在就做”**

在你的有生之年，当“现在就做”的提示从你的潜意识闪现到你的意识心神，而要你做应该做的事情时，立刻投入以适当的行动，这是一种能使你成功的良好习惯。

这种良心的习惯是把事情完成得秘密，它影响到日常生活的每一方面。它可以帮你迅速完成应做的但你不喜欢做的事，它能使你在面对不愉快的责任时，不至拖延，也能帮助你做你想做的事，它能帮助你，抓住那些宝贵的，一经失去便永远追不回的时机。

将以上四点清楚地写下——不可以单靠记忆，一定要白纸黑字。

每天两次，大声朗诵你写下那计划的内容，一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后，当你朗诵时，你必须看到、感觉到和深信你已经拥有了成功。

希尔本人就在将目标变为现实这方面为我们做出了好的榜样。

1908 年，年轻的希尔在田纳西州一家杂志社工作，同时又在上大学。由于他在工作上的杰出表现，被杂志社派去访问伟大的钢铁制造家安德鲁·卡内基，卡内基十分欣赏这位积极向上、精力充沛、有闯劲、有毅力、理智与感情又平衡的年轻人。他对希尔说：“我向你挑战，我要你用 20 年的时间、专门用在研究美国人的成功哲学上，然后提出一个答案。但除了写介绍信为你引荐这些人，我不会对你作出任何经济支持，你制接受吗？”年轻的希尔信任自己的直觉，勇敢地承诺“接受！”以致数年后，希尔博士在他的一次演讲中说：“试想想：全国最富有的人要我为他工作二十年而不给我一丁点薪酬。如果是你，你会对这建议说 YES 抑或 NO？ 如果识“时务”者，面对这样一个‘荒谬’的建议，肯定会推辞的，可我没有这样干。”

在卡内基对希尔的挑战中包括了明确的目的——研究美国人的成功哲学，以及达到目的的时限——20 年。长谈之后，在卡内基的引

荐下，希尔遍访了当时美国最富有的500多位杰出人物，对他们的成功之道进行了长期研究，终于在1928年，他完成并出版了专著《成功定律》一书。从1908年发愿，到1928年加愿以偿，正好是20年。《成功定律》这本书震动了全世界，曾激发了千千万万人发财或成名。七年后，希尔做了罗斯福总统的顾问，与此同时，他又开始撰写《思考致富》这两本书于1937年出版。随后，他又将《成功定律》与《参考致富有》，这本书加以总结，得出这领域著名的十七个成功定律，明确的目标正是这十七个成功定律之一。而将目标变为现实的步骤是希尔亲身经历所得。

化目标为现实，一定要看到你的进步，因为在你实现你的目标时，肯定会经历一个过程，看清你的进步，对你是激励，也会增强你对完成下面的每一步目标的信心。

拿破仑·希尔还给我们举个真实的例子，说明一个人若看不到自己的进步就会有怎样的结果。

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人涉水下到太平洋中，开始向加州海岸游过去。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女，这名妇女叫费罗伦丝·查德威克。在此之前她是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。

那天早晨雾很大，她连护送她的船都几乎看不到。时间一个钟头一个钟头过去，千千万万人在电视上看着。有几次，鲨鱼靠近了她。被人开枪吓跑。她仍然在游。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。

15个钟头之后她又累又冻得发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在另一条船上。他们都告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。几十分钟之后——从她出发算起15个钟头零55分钟之后，人们把她拉上船。又过了几个钟头，她渐渐觉得暖和多了，这时却开始感到失败的打击，她不加思索地对记者说："说实在的，我不是为自己找借口，

如果当时我看见陆地也许我能坚持下来。”人们拉地上船的地点，离加州海岸只有半英里！后来她说，令他半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目标。查德威克小姐一生中就只有这一次没有坚持到底。2个月之后她成功地游过同一个海峡。她不但是第一位游过卡塔林纳海峡的女性，而且比男子的纪录还快了大约两个钟头。

查德威克虽然是个游泳好手，但也需要看见目标，才能鼓足干劲完成她有能力完成的任务。当你规划自己的成功时千万别低估了制定可测目标的重要性。



# 第七章　耐性十足，等待机会

命中注定我将处于孤独、荒凉与寂寞中，我学会了忍耐，我盘踞荒原一角，养精蓄锐，屏息以待，终有一刻激情与体能会全面爆发，支持我那勇猛一击。

我在无边无际的荒原，任风吹雨打，默默向前疾驰，偶尔仰天长啸，要撕裂夜晚的暮色，回音响彻大地！



# 狼的背景

在北美草原上，北美野牛是北美洲最为凶悍的动物，体重达1000公斤，头顶锋利双角，即使面对最富攻击性的捕食动物，也毫不退缩。但今天，它遇到了一群狼。

狼在牛群四周游荡，并非漫无目的，而是盯住猎物。北美野牛觉察到危险，增强了戒备。但狼的体重只有40公斤，和家犬的体重相同。这些凶悍的北美野牛为什么还要担忧呢？为获取成功，狼必须解决两个问题——协作寻猎和等待合适的猎物。如果在选择目标时发生失误，最终会葬送自己的生命。所以，狼必须等待寻找老弱病残的猎物。

整个牛群休憩时，体弱的成员混杂在强壮的野牛里难以分辨，狼只有耐心等候。此时，雄狼靠近牛群将遭到攻击。狼群必须把体弱的野牛隔离出来，渐渐地，它们包围了野牛。

空气异常紧张。强壮的野牛并不担心，它们没有受到威胁。但体弱的野牛无法抗衡，终于，在奔跑中，一头野牛被狼群捕获。



# 狼性忍耐

狼之道二十：

## 享受孤独滋味

从狼性的忍耐中，我们要学会在孤独中享受。

在晨曦初照的黎明、夕阳西下的黄昏，或是万籁俱寂的黑夜，独自走进孤独，便深深地体会到孤独是一种美丽。只有在孤独中，一切才是真实的。笑容是对自己的，哭泣是对自己的，淡淡的惆怅是对自己的，甜甜的喜悦是对自己的。那时才能轻轻梳理如梦如烟的往事，让莫名的疲惫、无谓的忧伤在身后如潮水般徐徐退去，让往日飘忽不定的眼神清澈如水，让焦躁不安的面孔宁静似月。也只有在孤独中才能把自己融入自然，完美地领略春花的绚丽、夏风的浓烈、秋色的清幽、冬雪的晶莹，懂得珍爱生命，善待朋友。

一本书、一段音乐、一杯香茗都可以让人在狭小的空间享受一种无限宁静的幸福与满足。夜深人静时，一个人静静的呆在房间，让一伞橘黄的灯光充满一室的温柔，一卷在手，心如明镜，倚着孤灯吟读长思。可以放一首心仪的 CD 在小提琴优美的乐符中随梁祝化蝶而去；或者林忆莲如果这时候，窗外有风，就有了飞的理由的阙歌中让心在黑暗的苍穹中自由飞翔。还可以推开窗户追逐如梦霓虹，让孤独的思绪肆无忌惮地蔓延，让孤独的心声凌空起舞。

寂寞并不可怕，可怕的是对一切都没有兴趣。能对人生有热忱，生活才有光亮。

人人都应跟上时代的潮流，否则会落伍，会寂寞。但是在跟踪时代脚步的同时，更要能经常保持一份置身事外的旁观者的冷静，才可以知道真正的方向，而在适当的时候，对这时代真正有所贡献。



人生本来就注定要到处漂泊的。因为我们有两只脚，有一个会幻想的脑子。不要把“漂泊流浪”当作是一种可怜的字眼，它正是我们所有人类一生的写照，也是我们应该鼓起勇气去追寻的一种生活。

能在孤独寂寞中完成使命的人即是伟人。如果你领略过真正的孤独与寂寞，而且你曾经用自己的力量战胜孤独寂寞，而找出自己的路，有了自己的创造与成就，你就可以相信，孤独与寂寞并不如你所以为的那样可怕，因为它对你有激励的作用。

孤独并不可怕，可怕的是对什么都没有兴趣。能够对一件事物热衷地去爱好，去钻研，而不愿把时间浪费在其他任何一件事情上的人，他不但不怕孤独，有时反而喜欢孤独。

中国人爱自由爱到极致，寂寞也成为一种令人向往的美。

假如人人都不肯主动地去找朋友，当然大家都会觉得孤独而寂寞。

能够在单独一个人的时候，不觉得孤单；在冷清的时候，不觉得寂寞；在空闲的时候，不会无所事事，所靠的是内心的丰富与充实。

人与人之间在有形的亲密之下，还是有着无形的距离的。而且这距离有时很远，但是，我们不必为这距离而觉得悲观，我们只是必须承认这是一些事实而已。一个人能承认事实，就会有力量去面对事实，能面对事实，就不会觉得寂寞是可怕的了。

爱静的人对宁静的要求，正是为了要找到自己，听听自己内心的声音，使自己不再寂寞。

因为我们总固执自己的成见，因为我们很少用同情和爱心去为别人设想，所以我们才容易陷于孤立和寂寞。

一个人没有朋友固然寂寞，但如果忙得没有机会面对自己，可能更加孤单。

每一个人的寂寞都是与生俱来的。除非你不去深想，除非你以表面上的热闹为满足，否则你总难免会感觉到：即使是在热闹繁华之中，你仍是孤零零的一个。

一个人的寂寞，不是名誉地位或有形的幸福所可以消除的。往往

我们感到的是灵魂上的寂寞，是有苦有乐无处申说的寂寞。是没有人能真正懂得我们内心苦乐的寂寞。

学会享受孤独，就会在沧海桑田的变迁中收集新绿。与其让生命在无休止的纷争中窒息，何不置身孤独，漂洗心扉，净化灵魂。如果非一定要登上绝顶才能见到日出的辉煌，不如一个人静静地躺在山脚的溪边，看映在水中半残的虹；如果一定要似夜莺的歌唱才能打动别人，不如孤雁一叫，划破天空的寂静。

世界上的每一个人都需要适当地享受孤独，太嘈杂的生活会让人疲惫不堪，太烦琐的事情会使人精神恍惚。

贝多芬一生孤独，正是如此成就了他伟大的事业。《命运交响曲》中的每个音符，无不奏出了他的心声，他是以另一种方式去扣响人们的心扉，告诉人们他在孤独中找到了生命的意义。

伯牙在钟子期死后，享受着孤独，不然他早就另寻知音了。这样后人就无从领略伯牙古曲的美妙。

陆游晚年在山阴闲居二十年之久，存诗九千余首。虽然他怀着“但悲不见九州同”的遗憾结束了作为诗人的一生，但正因为他二十年的独处，才为中国留下了一笔丰富的文化遗产。

曾对隐士很是轻视，认为隐居是种懦弱的表现，他们的文章不过是对自己无能的诡辩。后来渐渐体会到，原来他们是爱上了孤独，不然，怎会有“举世皆浊我独清”这享受孤独的千古佳句呢。

当自己真正静下来的时候才会知道孤独的时候人更冷静，也更自信，孤独的世界只有自己，那才是一个真正属于自己主宰的世界。

孤独是一种宁静，孤独的星空有智慧的闪光。你的思想在升华，你的灵魂在洗涤。

拥有孤独是一种感受，善待孤独是一种境界。让我们在孤独中思考得失，咀嚼成败，展望未来！



狼之道二十一：

## 咬定青山不放松

狼的这种耐性精神就是这种咬定青山不放松式的恒定。

意志的忍耐能发出神奇的功效。在别人都已停止前进时，你仍然坚持着；在别人都已失望放弃时，你仍然进行着，这是需要相当的勇气的。使你得到比别人较高的位置、较多工资，使你超乎寻常的，正是这种坚持、忍耐的能力，不以喜怒好恶改变行动的能力。

忍耐的精神与态度，是许多商人得到成功的大关键。

行销产品时，不管对方的人怎样傲慢无礼，总不要愤怒而返，这种商人才能得到胜利。一次行销不成，两次、三次、四次，最后，对方不但要钦佩他的勇气与决心，并会感到他的忍耐与诚恳的精神而成全了他，照顾他的生意。

在商界中，能做最多的是生意，有最多的主顾，行销最多的商品的，只是那种不灰心、能忍耐，不在回答中说出“不”字来的人，那种有忍耐的精神、谦和的礼貌，足以使别人感到难拂其意、难为其情的人。一受刺激就不能忍耐的人，不会有大成就。

人的天性，对于各商家的行销员总是有些不欢迎；能打发他走，就总想办法打发他走。但当他们遇到了一个有忍耐精神、谦和态度的人，事情就变得不同了。他们知道，有忍耐精神的行销员是不容易打发走的；他们往往因钦佩那个行销员的忍耐精神起见，承购了那个行销员的商品。

有谦和、愉快、礼貌、诚恳的态度，而同时又加上有忍耐精神的人，是非常幸运的。

做我们所高兴的事，做我们所喜欢的而感到热忱的事，这是很容易的。但是要全神贯注地去做那种不快的、讨厌的、为我们的内心所反对的，而同时又因为别人的缘故不得不去做的事，却是需要勇气，需

要耐性的。

订下了一个固定的目标，然后集中全部的精力去实现那目标。这种能力，最能获得他人的钦佩与尊敬。你树立了有毅力、有决心、有忍耐的名誉，世界上就不怕没有你的职位，但是，假使你显出一些意志不坚定与不能忍耐的态度，人家会明白，你是白铁，不是纯钢；他们会瞧不起你，你会失败。

在此，跟各位举个例子，不知道你是否听过桑德斯上校的故事？他是肯德基炸鸡连锁店的创办人，你又知道他是如何建立起这么成功的事业吗？

是因为生在富豪家、念过像哈佛这样著名的高等学府、亦或是在很年轻时便投身于这门事业上？你认为是那一个呢？上述的答案都不是，事实上桑德斯上校于年龄高达六十五岁时才开始从事这个事业，那么又是什么原因使他终于拿出行动来呢？

因为他身无分文且孑然一身，当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有一百零五美元，内心实在是极度沮丧。他不怪这个社会，也未写信去骂国会，仅是心平气和地自问这句话：到底我对人们能做出何种贡献呢？我有什么可以回馈的呢？随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处。头一个浮上他心头的答案是：很好，我拥有一份人人都会喜欢的炸鸡秘方，不知道餐馆要不要？我这么做是否划算？随即他又想到：要是我不仅卖这份炸鸡秘方，同时还教他们怎样才能炸得好，这会怎么样呢？如果餐馆的生意因此而提升的话，那又该如何呢？如果上门的顾客增加，且指名要点用炸鸡，或许餐馆会让我从其中抽成也说不定。好点子固然人人都会有，但桑德斯上校就跟大多数人不一样，他不但会想，且还知道怎样付诸行动。随之他便开始挨家挨户的敲门，把想法告诉每家餐馆：我有一份上好的炸鸡秘方，如果你能采用，相信生意一定能够提升，而我希望能从增加的营业额里抽成。很多人都当面嘲笑他：得了罢，老家伙，若是有这么好的秘方，你干嘛还穿着这么可笑的白色服装？这些话是否让桑德斯上校打退堂鼓呢？丝毫没有，因为他还拥有天字第一号的成功秘方，我称其



为能力法则，意思是指不懈地拿出行动：

在你每当做什么事时，必得从其中好好学习，找出下次能做得更好的方法。桑德斯上校确实奉行了这条法则，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，反倒用心修正说词，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

桑德斯上校的点子最终被接受，你可知先前被拒绝了多少次吗？整整一千零九次之后，他才听到了第一声“同意”。

在过去两年时间里，他驾着自己那辆又旧又破的老爷车，足迹遍及美国每一个角落。困了就和衣睡在后座，醒来逢人便诉说他那些点子。他为人示范所炸的鸡肉，经常就是果腹的餐点，往往匆匆便解决了一顿。

在历经一千零九次的拒绝，整整两年的时间，有多少人还能够锲而不舍地继续下去呢？真是少之又少了，也无怪乎世上只有一位桑德斯上校。我相信很难有几个人能受得了二十次的拒绝，更遑论一百次或一千次的拒绝，然而这也就是成功的可贵之处。

如果你好好审视历史上那些成大功、立大业的人物，就会发现他们都有一个共同的特点：不轻易为拒绝所打败而退却，不达成他们的理想、目标、心愿就绝不罢休。

迪斯尼为了实现建立地球最欢乐之地的美梦，四出向银行融资，可是被拒绝了302次之多，每家银行都认为他的想法怪异。

其实并不然，他有远见，尤其是有决心想实现。今天，每年有上百万游客享受到前所未有的迪斯尼欢乐，这全都出于一个人的决心。

没有忍耐精神，就不能成就大的事业。懦弱、意志不坚定、不能忍耐的人，不能得到他人的信任与钦佩。只有积极的、意志坚强的人，才能得到人家的信任；而要是没有人家的信任，则事业的成功是很难期待的。

世界上不怕没有意志坚定的人的位置。人人都相信百折不回、能坚持、能忍耐的人。意志的忍耐性能生出信用来。假使你能够不管情形如何，总坚持着你的意志，总能忍耐着，则你已经具备了“成功”的要素了。

所以，从某种角度来说，忍耐不失为一种技巧，一种行销策略。可以再看一下下面的例子

成功故事一：

**成功在于再坚持**

从求职的屡败屡战，到意外事故造成残疾，从奇迹恢复到再上职场，经历了同龄女孩难以承受的磨难之后的曹某，终于从第一份只有400元月薪的工作拼搏到了年薪可观的跨国公司中国区市场总监。

1994年，求职远比现在容易，但作为上海第一所民办大学的第一批毕业生，曹某还是遭到了空前的冷遇。“你是什么学校的？”“杉达大学？读两年算什么大学？”这是她在一次次招聘会上尴尬面对的“惯常待遇”。被拒绝得多了，她甚至央求用人单位：“我不要工资，你们就让我先做一阵，看我有没有能力。”



总算，一家民营企业向她打开了职业生涯的大门——月薪400元的跑街小姐。第一天上班，上司就下达任务：3天里把几百种商品及其价格、底线价和性能背到滚瓜烂熟。曹某咬牙顶住了压力，一个星期就熟悉了业务，一个月后业绩已超过老业务员，三个月后，她被聘为市场经理助理，月薪翻了一番。

就在她享受工作所带来的成就感并将再次被提升的前夕，意外突然降临。因不慎落进路面开挖留下的深坑，她的右脑遭受严重外伤，开颅手术后整整昏迷了6天6夜。生命侥幸留下了，但容貌不再。右脑凹陷进巴掌大的一块，神经损坏让她双眼斜视，左手不能上举，左腿不能行走，被鉴定为残疾。当从那面被父母藏了两个月的镜子里看到一个光着头、瘪着脑袋、斜着眼的丑八怪时，经历过那么多次求职失败都从来没掉过泪的曹某哭了：谁还会要一个残疾人？谁还会用一个丑八怪？妈妈将她搂在怀里：孩子，坚持住，还有机会！

就冲母亲这句话，原本遵医嘱要静卧一年半的曹某两个月后就下床，开始了严酷的肢体康复训练。这个曾经被宣判将终身成为植物人的女孩，半年后，眼睛和左边肌体奇迹般地基本恢复正常。

她兴致勃勃地准备回公司上班，却发现自己早在事故发生不久就被解雇了。她转而报考公务员，一个月发疯似的复习，却差了1分。好在，生死之关的考验已把曹某的神经锻炼得更加坚强，戴上假发，她又一次站在了求职的起跑线上，只是这一次，难度更高。为了避免用人单位的怜悯，她隐瞒了自己所遭受的意外和病痛，任由履历留下一段没有解释的职业空白。

碰壁再碰壁后，机会终于出现了。这一次，还是少有女孩问津的销售工作，月薪500元。新行业是信用风险控制服务，对曹某而言是一片全新的领域，她边学边做，补上了外贸、营销、财务、法律、心理学等多种知识和英语、电脑技能，销售额也节节攀升。1998年底，因业绩显赫（一月个人接单几十万美元），她被提升为美方驻中国首席代表。2001年她又被另一家跨国集团聘为中国区市场总监并任职至今。

成功故事二：

**再坚持一下**

约翰经营了一家公司，他是一位七十多岁的老人，可他不愿待在家里过悠闲的生活，他每天都要到公司去转转。他有个很古怪的习惯，就是喜欢趴在门缝边看他的员工都在干些什么，或者干脆不敲门就直接闯进去，弄得员工们都很尴尬，可老约翰却哈哈大笑起来。他对公司里的员工很是和善。哪位员工没把事做好，他总是走过去说：伙计，别灰心，再坚持一下准能成功。然后在这个员工的肩上拍一拍。就这样大把大把的钞票就流到了老约翰的口袋里。

有一天，他公司新产品研发部的杰克走进了他的房间。米黄色的地板一尘不染，室内的景致错落有致。老约翰坐在办公桌前，脑门被射进来的阳光照的油光发亮，他的孙子靠在一旁的安乐椅上，摆弄着一张画报。杰克心想，这个老头有什么本事，拥有这么多的财富。我什么时候能有这么大的房子该多好啊。这次他来是为新产品研发的事，他说：董事长，很抱歉，新产品研制实验失败了。老约翰不慌不忙地说：来来来，有什么事坐下再说。他指了指一旁的椅子，有什么困

难，坚持一下，或许就会成功的。杰克沮丧地说：都一百多次了，我看就算了吧。约翰朗朗一笑：小伙子，我让你任主管就相信你一定能行的。别灰心啊！杰克觉得自己实在无计可施了，只得说：你再换个人吧，我实在是没办法啊。我已尽力了。老约翰朝椅背上靠了靠：还是让我给你讲个故事吧。

我二十七岁那年，还一事无成。我就不断地对自己说：我一定能成功的。就这样三年过去了，我终于研制成功了一种新型的节能灯。但是，你知道，下一步就是最重要的一步，需要资金来把它推向市场。可我那时还一事无成，那来资金？不过我终于说服了一个银行家为我的灯投资。下一步好像就开始等着回收大把大把的钞票了，可是不是这么回事。很显然，这种灯一旦投放市场，其他的灯类销售就会受到影响。别的灯具公司就开始百般阻挠。不幸的是我又得了病，医生要我住院治疗。这就给了他们可乘之机。我躺在床上毫无应对之策。这时其他灯具公司又在报上说我得了不治之症，很可能活不久了，投资节能灯纯粹是为了骗银行家的钱。更糟糕的是，这位银行家相信了报上的消息，撤消了投资.这对我简直是最大的打击。在我一再的坚持下，医生同意陪我去见银行家。我在他面前必须坚强：先生，你相信报上的消息哦？我摆了个潇洒的姿势。他看到我的精神这么好有点动摇了。你知道下面的事就好办多了，最终我又说服了他。可当他刚走出去，我就一下子瘫倒在地，医生马上把我送到了医院。就这样才有了今天的一切，你还要放弃吗？……

谁没有热情？谁能有不懈的热情？当你将长久的热情投入到你的工作中的时候——你就成功了。爱迪生十年的热情凝结成蓄电池的能量，拜伦的嘲讽浇不灭的热情，铸炼出一首首不朽的诗篇。这是源于热情的坚持，一种强烈而真挚的追求，它引导无悔的追随者走向成功。

如果说上面一种是出于最热切的爱，那么，越勾践的卧薪尝胆，司马迁忍辱著《史记》便是出于最坚忍不拔的反抗了。他们的坚持是被压迫意志的燃烧，是一场无声的激战。他们紧握着“坚持”最有力的武



器，于是，他们胜利了。勾践击败了仇敌，司马迁赢得了历史。他们的高峰是忍耐和坚持不懈堆积的成果。

坚持，还是一种最神奇的法力。它不是让水滴石穿、绳锯木断了吗？它不是使驽马变得和骐骥一样能干了吗？坚持使弱者坚强，引领着愚人走向智慧的殿堂。

人生的真正乐趣在哪里？是存在于功成名就的那一瞬间吗？不是。人生的真正的乐趣，存在于为事业、为正义坚持不懈的奋斗过程中。人生最大的遗憾是什么？是失败吗？不是。人生最大的遗憾是终其一生而没有不屈不挠地奋斗过。一个人、一件事的成败得失，其实算不了什么。功利主义者认为成败得失乃生命中首要之处，那就让他们抱着他们的信条执迷不悟吧。人生最强的意志力在于：决不轻言放弃。如果你从未被艰难困苦吓倒，那么当你走尽人生道路的那一刻，你才可以说，你问心无愧。

狼之道二十二：

**待时而动**

在北美的旷野上经常会出现这样的场景，一群分散的狼突然向一群驯鹿冲去，引起驯鹿群的恐慌，导致驯鹿纷纷逃窜。这时，狼群中的一匹剑手会斜刺里冲到鹿群中，抓破一头驯鹿的腿。狼群之所以选中这头驯鹿，也许就是因为它们发现它的某些特点易于攻击，随后这头驯鹿又被放回归队了。奇怪的是，当狼群攻击鹿群中的一头驯鹿时，周围那强健的驯鹿并不援救，而是听任狼群攻击它们的同胞。这样的情况一天天地加重，受伤的驯鹿渐渐失掉大量的血液、力气和反抗的意志。而狼群在耐心地等待时机，他们定期更换角色，由不同的狼来扮演剑手，使这头可怜的驯鹿旧伤未愈又添新创。最后，当这头驯鹿已极为虚弱，再也不会对狼群构成严重的威胁时，狼群开始全体出击并最终捕获受伤的驯鹿。实际上，此时的狼也已经饥肠辘辘，在这种数天之才能见分晓的煎熬中几乎饿死。有人想问，为什么狼群不直接

进攻那头驯鹿呢？因为像驯鹿这类体型较大的动物，如果踢得准，一蹄子就能把比它小得多的狼踢翻在地，非死即伤。耐心保证了胜利必将属于狼群，狼群谋求的不是眼前小利，而是长远的胜利。这种待时而动的耐性对人也非常重要。

有这样一个小故事：

有一个创业的年轻人在遭受了几次挫折后，有点灰心了，很茫然地依靠在一块大石头上，懒洋洋地晒着太阳。

这时，从远处走来了一个怪物。

年轻人！你在做什么？怪物问。

我在这里等待时机。年轻人回答。

等待时机？哈哈……！时机是什么样，你知道吗？怪物问。

不知道。不过，听说时机是个神奇的东西，它只要来到你身边，那么，你就会走运，或者当上了官，或者发了财，或者娶个漂亮老婆，或者，反正，美极了。

嗨！你连时机什么样都不知道，还等什么时机？还是跟着我走吧，让我带着你去做几件于你有益的事吧！怪物说着就要来拉年轻人。

去去去！少来这一套！我才不会跟你走呢！年轻人不耐烦地说。

怪物叹息地离去。

一会儿，一位长髯老人（我们常说的时间老人）来到年轻人面前问：

你抓住了它吗？

抓住它？它是什么东西？年轻人问。

它就是时机呀！

天哪！我把它放走了！年轻人后悔不迭，急忙站起身呼喊时机，希望它能返回来。

别喊了。长髯老人接着又说：我来告诉你关于时机的秘密吧。它是一个不可捉摸的家伙。你专心等它时，它可能迟迟不来，你不留心时，它可能就来到你面前；见不着它时你时时想它，见着了它时，你又



认不出它；如果当它从你面前走过时你抓不住它，那么它将永不回头，使你永远错过了它！

机遇往往都是瞬间出现，而又瞬间消失，善于把握机遇的人往往会成为最后的成功者。

上天始终是公正的，它会公平地分给每个人一些大大小小的机遇，有些人善于把握机遇成为了个成功者，而有些人却不在乎每一次的机遇，最终一事无成。

机遇不是总会出现，善于把握机遇的人会成为最终的胜利者。

秦末汉初的叔孙通，可算是一个知道待时而动的聪明人。他原来是秦王朝的待诏博士，后来带100个门生投靠刘邦，刘邦不喜欢儒生，他专门推荐斩将搴旗之士。他的弟子很有怨言。他对弟子们说：现在是打天下的时候，你们能参加战斗吗？你们耐心等着，我不会忘记你们。刘邦即帝位以后，废除秦时仪法，结果群臣饮酒争功，醉或妄呼，拔剑击柱。刘邦很恼火。叔孙通看准这个机会，向刘邦建议说：夫儒者难与进取，可与守成。臣愿征鲁诸生，与臣弟子共起朝仪。于是他邀请鲁国的儒生和他们的弟子共百余人操演皇帝上朝的礼仪。后来正式按这套礼仪举行朝典，没有人再敢喧哗失礼。刘邦非常高兴，说：吾乃今日为皇帝之贵也，拜叔孙通为太常，赐金500斤。叔孙通又趁机对刘邦说：我的弟子跟随我很久了，这次和我一起制订、操演上朝的礼仪，希望陛下能重用他们。结果，他的弟子都得到了郎的职位。叔孙通把刘邦赏的500金也分给众弟子，弟子们皆大欢喜，说：叔孙生诚圣人也，知当世之要务。（见《史记·刘敬叔孙通列传》）

叔孙通的行为受到一些儒生的批评。他为人处世的确有逢迎讨好的庸俗作风。例如他为了讨好刘邦，脱下儒服，换上短装。但他能够识时务，待机而动，这一点对我们是有启发的。司马迁也称赞他稀世度务，制礼进退，与时变化，卒为汉家儒宗。掌握时机要和发挥主观能动性结合起来。有时会出现有利的时势、环境和条件，人们只要善于利用，就能取得成功。有时只能看到时势变化的趋势，但没有提供现成的有利条件和机会，这就要根据时势的变化趋势，创造成功的条

件和机会，不能消极被动地应付时势，坐待时机。

在冰天雪地中等待经过的羊群，所付出的是最坚强的勇气和耐心。那些飞速奔跑的羊出现了，但绝对不是最好的机会。这正如世界知名的基金经理朱利安·罗伯森的名言“我一直等到钱落到离我不远的角落里，然后我所要做的事就是，去捡回来”。直到那只既老又笨且肥的羊出现在很近的距离的时候，狼才腾身而起，抓住等待换来的美餐。

狼道的这一条告诉我们，耐心比信心更为重要。信心是投资的动机，而耐心才能兑现机会，获取收益。没有耐心的投资者总是在不断的买入卖出中消耗自己的体能和金钱，甚至消耗自己的信心。正如小李飞刀，不出手则已，一出手就全力以赴。其中包含了多少坚强和忍耐！

狼之道二十三：

### 知足不辱

忍耐是一种心灵的状态，更是一种命运。狼族因为有一种忍耐的、战斗的心态，所以永远保持旺盛的精力。这种忍耐还可以表现为做人的知足不辱，在如何对待物质享受和名誉地位的问题上，老子提出知足知止的原则。五千言的《老子》中是这样写的：故知足，不辱；知止，不殆；可以长久。祸莫大于不知足，咎莫大于欲得。故知足之足，常足矣。知足者富，强行者有志。不失其所者久，死而不亡者寿。何以知足才不会受到耻辱，知止才不会有危险？在老子看来，大底上有下面几点理由：逞强好争，不但得不到什么，反而会召来祸害。强梁者不得其死，自见者不明，自是者不彰。自伐者无功，自矜者不长。社会上为什么会有斗争的灾祸，是由于人心贪不知足；如果都能知足知止，相互忍让不争，一切纷斗冲突都可以避免了。

人生幸福在于内心的宁静自守，摆脱物欲的束缚而恬淡自安，怡然自得。然而，五色令人目盲；五音令人耳聋；五味令人口爽，驰骋畋

猎令人心发狂:难通之货,令人行妨。可见人生的幸福不在于声色之娱,而在于知足知止,摒弃物欲的诱惑而保持安定的生活。从变化、超越的观点看问题,人生的祸福、得失等等,都是暂时的,相对的,可以互相转化的。永不知足地去追求这种变化无常的东西,最终是争而不得,反受其祸了。老子的这种思想深刻精辟,饱含人生的经验和智慧。

老子在阐述"明哲保身"的观点时认为人要知道满足,知道适可而止。在如履薄冰的商场中,只有知道满足才不会后悔,知道适可而止才能少遭遇危险。

原沈阳市中级法院院长贾永祥,曾是红极一时的全国法院系统"标兵",但不久前,因受贿罪等被判处无期徒刑,成为全国法官"落马"的大官。他在监狱里深刻反思后,得出的结论是:祸出不知足。堂堂的中院院长,付出沉重的代价后才得出如此的结论,晚矣!然而,对那些仍在苦苦挣扎名利,勾心斗角战"官场"的人来说,何尝不是一面"镜子"呢?

世间万物能知足就安乐,贪婪必定招祸。《红楼梦》中第一回"因嫌纱帽小,致使销枷杠,就奉劝人们不要因嫌官职小而钻营上爬,结果落得触犯国法,锒铛入狱。几千年前的道家鼻祖老子说:名与身孰亲?身与货孰多?得与亡孰病?甚爱必大费,多藏必厚亡,故知足不辱,知止不殆,可以长久。意思是说,声名和生命相比哪一样更为亲切?生命和货利相比哪一样更为贵重?获取和丢失相比哪一个更为有害?过分的贪爱名利就必定要付出更多的代价;过于敛积财富,必定招致更为惨重的损失。所以说,知道满足,就不会受到屈辱;知道适可而止,就不会遇见危险,这样才可以保持长久的平安。最大的祸害是不知足,最大的过失是贪得无厌的欲望。

要真正做到知足,也非易事。最关键的是要保持心理平衡,不要盲目攀比。俗话说,比上不足,比下有余,自己有工作、有房子,妻儿安康,这才是最重要的,无谓的攀比,只会增加不必要的烦恼,从而导致心理失衡,甚至因此"惹祸"。心理平衡是一种理性平衡,是人格升华和心灵净化后的崇高境界,是宽宏、远见和睿知的结晶。做到心理平

衡，首先要正确对待自己。人贵有自知之明，“知人者智，自知者明”，明比知更难。其次是正确对待他人，再就是要正确对待社会。做到这三个正确对待，就能自觉保持永远快乐的心境。

知足常乐，知足常足，心安常安。一个人生活在这个大千世界上，如同沧海一粟。天下之大，时间之长，事物之广，货利之多，如果不能知足知止，就永远没有满足的时候。知道到什么地步就该满足的人，永远是满足的。

只取自己应该得到的利益和享受，不向社会提出额外的、非分的要求。通过诚实劳动取得利益和享受，不以非法手段谋取利益和享受。在追求自己的利益和享受的时候，同时尊重社会的公共利益和他人的利益。上面这些要求，是一个文明、健康的社会应有的社会公德，是每一个社会成员应该遵守的行为规范。从人生意义、人生价值的角度考虑问题，实行知足知止的原则，就是要求人们不单纯以物欲私利为人生的价值取向，而要超越物欲私利，追求人的精神道德价值。孟子说：人之所以异于禽兽者几希。（《孟子·离娄下》），饱食暖衣，逸居而无教，则近于禽兽。

狼之道二十四：

### 以忍求尊

忍耐是一种心灵的状态，更是一种命运。狼族因为有一种忍耐的、战斗的心态，所以永远保持旺盛的精力。中国为群体的政治所制约的人生，要求每一个人都应当为自己的民族群体作出自己力所能及的贡献，这本身即是一种巨大的协调力量。在协调这个民族群体各种内部关系时，个人往往不得不在一定程度上强调压抑自己的感情，这便是所谓忍。忍在很大程度上不是忍气吞声，息事宁人，而是为了达到人生中的某种目的，避免感情用事的一种思想方法。为此，忍其实是一种人生智慧的力量。很多时候因为小地方忍不住，而害了大事，这就非常不值得了。孔子早教我们：“小不忍，则乱大谋。”

三国时的诸葛亮辅佐刘备，立志要收复中原。他多次兵出祁山，攻打司马懿。但是司马懿总是不肯出来和诸葛亮对打。诸葛亮用尽了一切手段来羞辱司马懿，但是司马懿对诸葛亮的羞辱总是置之不理，总之，就是不肯出来和诸葛亮打仗。每次都是等到诸葛亮的粮食吃完了，蜀军自然就退兵回去蜀国，战争就结束了。诸葛亮六次兵出祁山，每次都是无功而返，后来连唐朝的大诗人杜甫也为他惋惜说："出师未捷身先死，常使英雄泪满襟。"司马懿能够忍，所以在国家大计上，没有被一代儒将诸葛亮打败。

因此，当有事时，千万要稳健，不要逞一时之快，而坏了大计。"小不忍则乱大谋"，不要因小失大啊！

从某种意义上说，忍耐是保全人生的一种谋略，因为小不忍则乱大谋，因为风物长宜放眼量。忍耐是一种弹性前进策略，就像战争中的防御和后退有时恰恰是迎取胜利的一种必要准备。

忍耐不是一个抽象的概念，而是内涵丰富的一种谋略，忍耐不是消极沉默，而是蓄势待发。忍耐实质上是一种动态的平衡，当量积累到一定的时候必然会发生质的转换。忍耐是意志的磨炼、爆发力的积蓄，忍耐是无奈时的智慧选择，是暴风雨中明丽彩虹的酝酿，重要的是我们要耐得住寂寞、失落甚至屈辱和辛苦，等待和把握好进攻的最佳时机。

事物总是在不断地运动和变化，机会存在于忍耐之中，对于垂钓者来说，最好的进攻方式就是忍耐。大机会往往蕴藏在大忍耐之中，所谓天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……就是这个道理。大丈夫志在四方，岂可为鸡毛蒜皮的小事而乱了大谋！春秋末期最后一个霸主越王勾践卧薪尝胆的故事也正好诠释了忍耐保全人生的要义。忍耐不是停止、不是逃避、不是无为，而是守弱、蓄积、迂回前进。当命运陷入无可掌控之时，就要心平气和地接纳这种弱势，坚强地忍耐弱者的地位，在守弱的基础上累积实力，一点点发奋图强，使自己慢慢脱离弱者的不利地位，适时出击，争取赢得新的成功机会。

懂得忍耐有利于成就事业，意气用事只会错失良机。面对别人的侮辱和伤害，我们没必要急急忙忙以一种对抗的方式来证明自己并非软弱可欺，因为路遥知马力，日久见真功，有效地忍耐，会使我们获得更多的收益。

以“忍”来体现个人的修养与才能，在中国历史上有许多例子。如《史记》卷九二《淮阴侯列传》载韩信接受袴下之辱考验的故事：淮阴屠中少年有侮信者，曰：“若虽长大，好带刀剑，中情怯耳。”众辱之曰：“信能死，刺我；不能死，出我袴下。”于是信孰视之，俛出袴下，蒲伏。一市人皆笑信，以为怯。以韩信后来率领数十万兵马，指挥垓下之役的能力而论，杀此淮阴屠中少年本为易事。但因此而陷入四处藏匿的麻烦中，实在不值当，以韩信所怀大志，自然不肯与这屠中少年的性命来做交易，于是韩信宁肯受袴下之辱，而不因小失大。这正好表现出韩信坚毅能“忍”的特殊个性。以后韩信在项羽手下不得任用，到了刘邦那里，差一点“坐法当斩”，萧何几次推荐，刘邦仍然犹豫不决，韩信均可忍耐下来，正体现出他意志的坚定。到了被刘邦任命为大将军以后，他指挥作战，多次克服困难，包括行“陷之死地而后生”的险计，屡获战功，都可见过去所历磨难对他的益处。

韩信能忍受袴下之辱，不但不被人蔑视，反而为人所尊敬，这是他用后来的成功对自己当时行为所作的解释所取得的结果。韩信在做了楚王之后，召辱己之少年令出袴下者以为楚中尉，还对部下诸将相说：此壮士也。方辱我时，我宁不能杀之邪？杀之无名，故忍而就于此。这便是他以忍求尊智慧的体现。

忍耐是意志的磨炼、爆发力的积蓄，是用无声的奋斗冲破罗网，用无形的烈焰融化坚冰。在忍耐中拼搏。学会在忍耐中锲而不舍地追求，在忍耐中更深刻地感悟认生。“天才，无非是长久的忍耐！努力吧！”莫泊桑实践了福楼拜的这句赠言，最终成为世界文坛的一颗引人注目的明星。

忍耐是一种修养，既可以体现出人性的宽容，又可以反映一个人的素质高低。“小不忍则乱大谋”与“该出手时就出手”其实说的是两

种境况，忍耐的限度很难界定，有时候，忍与不忍仅仅是一瞬间的选择。

每个人都有自己的生活方式和生活准则，而忍耐则是为人处事的一种学问。对于同一种境况，我们合理地利用忍，就有可能受到人们的称道，我们克制不住而不忍，就有可能受到人们的不耻。譬如，公共场合下被人踩脚或轻微撞一下是再也平常不过的事了，你如果不堪忍受而出口伤人或大打出手，那么你的“不忍”就会遭人唾弃。前些年，河南小伙孙天帅因无法忍受韩国老板要求下跪的屈辱而奋然反抗，他的“不忍”引起了人们的共鸣和称赞。

忍耐有时是一种痛苦的磨炼，历经炼狱般地折磨而铭刻于心。越王勾践的卧薪尝胆、孙膑被剜骨后的装疯卖傻，他们的忍耐是为了积蓄而后发。

忍耐受到时间、场合、自身修养和人为因素的影响，忍耐程度只有依靠个人把握。学会忍耐，我们就懂得宽容；学会忍耐，我们就懂得了尊重；学会忍耐，我们就理解奋斗的意义；学会忍耐，我们就看到成功的曙光！

狼之道二十五：

### 等　待

狼性的忍耐就是一种对人生的等待。

什么是等待呢？不任意妄为，不急不可待，不饥不择食，不铤而走险，不降格以求，不动辄得咎，不随风摇摆，不机会主义，不低级趣味不蝇营狗苟，不出卖原则，不出卖灵魂。等待的后面是一种尊严，一种信念，一种节操，一种原则，一种大道。等待的同时是学习是发展是充实。

在人的一生中，有许多时光都是在等待中度过。虽然，等待的结果是未卜之事，但在等待的过程中，我们可以充实自己，积蓄足够的力量。

许多天赋很高的人，终生处在平庸的职位上，导致这一现状的原因是不思进取。而不思进取的突出表现是不读书、不学习。宁可把业余时间消磨在娱乐场所或闲聊中，也不愿意看书。也许，他们对目前所掌握的职业技能感到满意了，意识不到新知识对自身发展的价值；也许，他们下班后很疲倦，没有毅力进行艰苦的自我培训。

等的无奈，在于等的人对于所等的事完全不能支配，对于其他的事又完全没有心思，因而被迫处于无所事事的状态。存有期待使人兴奋，无所事事又使人无聊，等待便是混合了兴奋和无聊的境界。随着等的时间延长，兴奋转成疲劳，无聊的心境就会占据优势。

人之愁，除离愁、乡愁外，更多的是百无聊赖的闲愁。由于交通中断，不期被耽搁在旅途某个荒村野店，通车无期，举目无亲，此情此景中的烦闷真是难以形容。



在成功之前，一个人要积蓄足够的力量。在这方面，笔者曾受到加利福尼亚的一棵参天大树的启发：在它的身体里蕴藏着积蓄力量的精神，这使我久久不能平静。崇山峻岭赐予它丰富的养料，山丘为它提供了肥沃的土壤，云朵给它带来充足的雨水，而无数次的四季轮回在它巨大的根系周围积累了丰富的养分，所有这些都为它的成长提供了能量。在商业领域更如此。那些学识渊博、经验丰富的人，比那些庸庸碌碌、不学无术的人，成功的机会更大。

一个刚跨入社会的年轻人随着自己地位的逐步升迁，一定有很多学习的机会，假如他能抓住这些机会，成功就是早晚的事。

一个初出茅庐的青年，要随时随地注意本行业的门道，而且一定要研究得十分透彻。在这一方面，千万不能疏忽大意、不求甚解。有些事情看来微不足道，但也要仔细观察，有些事情虽然有困难险阻，但也要努力去探究清楚。如能做到这一点，他就能清除事业发展道路中的一切障碍。

无论目前职位多么低微，汲取新的、有价值的知识，将对你的事业大有裨益。我知道一些公司的小职员，尽管薪水微薄，却愿意利用晚上和周末的时间到补习学校去听课，或者买书自学。他们明白知识储

备越多，发展潜力就越大。

有这样一个年轻人，他出门时间比在家时间还要多得多，但无论到什么地方，他总是随身携带着书籍、随时阅读。一般人轻易浪费的零碎时间，他都用来学习。结果，他对于历史、文学和科学，都有相当见地。他为自己的前途而努力，相信他的付出会有回报。

从一个年轻人怎样利用零碎时间就可以预见他的前途。自强不息、随时求进步的精神，是一个人卓越超群的标志，更是一个人成功的征兆。

在人生的道路上，我们难免会走到某几扇陌生的门前等候开启，那心情接近于等在妇产科手术室门前的丈夫们的心情。不过，我们一生中最经常等候的地方不是门前，而是窗前。那是一些非常狭窄的小窗口，有形的或无形的，分布于商店、银行、车站、医院、机关等与生计有关的场所，我们不得不耐着性子，排着队，缓慢地向它们挪动，然后侧转头颅，以便能够把我们的视线、手和手中的钞票或申请递进那个洞里，又摸索着取出我们所需的票据文件等等。这类小窗口常常无缘无故关闭，好在我们的忍耐力磨炼得非常发达，已经习惯于默默地无止境地等待了。

假如你在一个孤岛上，过着极其单调的生活，信便是你与世界取得联系的惟一通途，那么等信又会是怎样一种心境呢？你会不会仿佛就是为了拿到信的那一刻激动而活着呢？也许这种等待常常落空，但是等待本身就为一天的生活提供了色彩和意义。

事实上，我们一生都在等待，生活就是在这等待中展开着并且获得了理由。等的滋味不免无聊，然而，一无所等的生活更加无聊。你可以没有爱情，但如果没有对爱情的憧憬，哪里还有青春？你可以没有理解，但如果没有对理解的期待，哪里还有创造？你可以没有所等待的一切，但如果没有等待，哪里还有人生？若把人生比作一次旅行，我们便会发现，途中耽搁实在是人生的寻常遭遇。我们向理想生活进发，因了种种必然的限制和偶然的变故，或早或迟在途中某一个点上停了下来。我们相信这是暂时的，总在等着重新上路，希望有一天能

过自己真正想过的生活。

全国著名的推销大师，即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界的邀请，他将在该城中最大的体育馆，做告别职业生涯的演说。

那天，会场座无虚席，人们在热切地、焦急地等待着那位当代最伟大的推销员，做精彩的演讲。当大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

一位老者在人们热烈的掌声中，走了出来，站在铁架的一边。他穿着一件红色的运动服，脚下是一双白色胶鞋。

人们惊奇地望着他，不知道他要做出什么举动。

这时两位工作人员，抬着一个大铁锤，放在老者的面前。主持人这时对观众讲：请两位身体强壮的人，到台上来。好多年轻人站起来，转眼间已有两名动作快的跑到台上。

老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁。

另一个人也不示弱，接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。

台下逐渐没了呐喊声，观众好像认定那是没用的，就等着老人做出什么解释。

会场恢复了平静，老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地，面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球"咚"敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤"咚"敲了一下。人们奇怪地看着，老人就那样"咚"敲一下，然后停顿一下，就这样持续地做。

十分钟过去了，二十分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一小锤一停地工作着，他好像根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始忿然离去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累



了，会场渐渐地安静下来。

大概在老人进行到四十分钟的时候，坐在前面的一个妇女突然尖叫一声："球动了！"霎时间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆渡动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好像都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子"哐、哐"作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。

老人开口讲话了，他只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

所以，学会等待，不可心浮气燥。俗话说：饭要一口一口地吃，路要一步一步的走；又说，一口吃不出个大胖子，一步不能登天；还说，心急吃不了热豆腐。

诸葛亮借草船借箭的故事我们都很熟悉。

我们知道，要借到箭，需要许多方面的条件，比如要有船，要有装在船上的稻草人，要有驾船，擂鼓，诱使曹军箭支攻击的兵士。这些对东吴方面都不在话下，即使暂时没有，也可以立刻准备，这都是人力可以办到的。

但是即使如此，诸葛亮在当孙权与周瑜的面立军令状时，还是要了三天的期限。为什么呢？那是因为要"借"箭，还需要一个江雾弥漫的天气条件，这既是一个事关重要成败的关键条件，又是一个人力所无法创造的条件。诸葛亮知道只有第三天江上才可能起雾，他惟一能做的也只有两个字：等待。

所以，行事进取，还要学会等待。该等则等，许多时候，冷静的等待正是最明智的选择。

等待绝不是无可奈何的被动的放弃。于等待静观中审时度势，寻找战机，本身就包含着主动进取的因素。

很多创业者，尤其是靠技术起步的创业者，往往对何时进行融资

举棋不定。马上就融吧，担心自己的权益被融资方侵夺；不融吧，资金量又实在太小，想快一步发展都很难。技术转化为产业是个很有意思的现象，并不是所有的技术都适合市场，所以，如果能自己先摸爬滚打一段时间，既逐渐积累些经验，又确认自己的位置，同时也能给投资者相当的信心。这时候去融资，往往能够左右逢源。因为所有的投资商都讲究“先没人再投项目”，只有你这个人经受住了市场无情的考验，你才会得到人们的青睐。所以，等待是必要的。

但等待并不等于一味死等，在等待中你有大量的事情要做，其中最重要的是要训练一种判断能力，知道善于捕捉时机，知道什么时候该做什么事。

最近，在报纸上读到一则故事：

一位女作家到美国去访问，在纽约街头遇到一位卖花的老太太，穿着相当破旧，看上去身体很虚弱，但脸上却露出了祥和和高兴的神情。女作家挑了一束花后说：“看起来，你很高兴。”老太太说：“为什么不呢？一切都这么美好。”女作家随口又说了一句：“对烦恼，你倒真能看得开。”老太太的回答却令女作家大吃一惊。老太太说：“耶稣在星期五被钉在十字架上时，是世界最糟糕的一天，可三天后就是复活节。所以，当我遇到不幸时，就会等待三天，一切就恢复正常了。”

“等待三天”！多么平凡而又充满哲理的生活方式，它把烦恼和痛苦抛到一边，心里只有一个念头：全力去收获快乐。

人要学会“等待三天”的生活方式。在现实生活中，有人就不能“等待三天”，而留下了终身遗憾。

在生活中，需要“等待三天”的事很多。要学会“等待三天”。严冬过去是春天，“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。”

等待，必须有坚强的意志力，要对心中的等待有信心、有耐心，还要有恒心。一个人如果下决心要成为什么样的人，或者下决心要做成什么样的事，那么，拥有像狼一样的耐力和驱动力会使他心想事成，如愿以偿。

意志力是一个人性格特征中的核心力量。



柏克斯顿曾经是一个头脑简单四肢发达的顽童，他的与众不同之处就在于他坚强的意志力，这种意志力在他幼年曾表现为喜欢暴力、飞扬跋扈和固执己见。他自幼丧父，所幸的是他母亲很有见识。她教促他磨炼自己的意志，在强迫他服从的同时，对一些可以让他自己去做的事，她总是鼓励他自拿主意自作主张。他母亲坚信如果加以正确引导，形成一个有价值的目标的坚强意志，对一个人来说是最难能可贵的品质。当有人向她谈及儿子的任性时，她总是淡然地说：没关系的，他现在是固执任性，你会看到最终会对他有好处的。当柏克斯顿处于形成正义还是邪恶的人生目标这一个人生历程的紧要关头，他幸运地与一个家庭以良好的社会品行著称的姑娘结了婚。

他的意志的力量，在他小时候使他成为一个难以管束的顽童，但现在却使他从事什么工作都不知疲倦并且精力充沛。当时身为酿酒工的他不无得意地说：我可以先酿一个小时的酒，再去做数学题，再去练习射击，而且每件事都能聚精会神地去做。

当他成为一个酿酒公司的经理后，事无巨细他都过问，使公司的生意空前兴隆。即便是在工作非常繁忙的情况下，他仍然每天晚上坚持勤奋自学，研究和消化孟德斯鸠等人关于英国法律的评论。他读书的原则是：看一本书决不半途而废，对一本书不能融会贯通熟练运用，就不能说已经读完，研究任何问题都要全身心地投入。

后来，柏克斯顿幸运地跻身于英国议会。在他刚刚步入社会时，他目睹奴隶贸易和奴隶制度的种种黑暗，便下定决心把解决奴隶的问题作为自己最大的人生目标，在他进入英国议会后，他更是把在英国的本土及殖民地上彻底实现奴隶的解放作为自己的奋斗目标，并矢志不渝地努力奋斗。废除英国本土及其殖民地上的奴隶贸易及奴隶制度，既要与传统势力斗争，又要与维护自身利益的贵族斗争，这项推动历史进程的工作，其艰难可想而知，但柏克斯顿做到了。

事实上，在每一种追求中，作为成功的保证，与其说是才能，不如说是不屈不挠的意志。因此，意志力可以定义为一个人性格特征中的核心力量，概而言之，意志力就是人本身。意志是人的行动的动力之源。真

正的希望以它为基础，而且，它就是使现实生活绚丽多彩的希望。

在匆匆忙忙、风风雨雨的人生之旅，你难免会遇到失意碰壁后的茫然与困惑，当你面对周围不太尽人意的环境时或者正视到内心的疼痛和苍白，你要冷静下来，暂时放慢你的脚步，因为你需要等待。等待不是无原则的停止，等待是另一种进步，等待也不是原地踏步而是进取中的思索。如果说进取是一练飞泻的瀑布，那么等待则是一潭深邃的湖泊。

学会等待并不是一件容易的事情。急功近利者不会等待，往往慌不择路，落得一败涂地，狭隘自私者，不善等待，常常锱铢必较，睚眦必报而失去了许多机遇。等待需要有冷静的头脑，坚定的目标，宽广的胸怀。

等待，不是消极颓废，而是整装蓄势；不是停滞不前，而是缜密思索，以便选准进取的最佳路径和突破口。然而，等待并非易事。头脑发热者，疏于等待；急功近利者，难耐等待；狭隘自私者，排斥等待；思想贫瘠者，不懂等待。姜子牙八十高龄遇文王，这是意志的磨炼。没有熟透的果子是青涩的，未经吹打的心灵是稚嫩的。在没有学会游泳之时就茫然下海是体会不到遨游之乐的，相反却有被淹着的危险。所以，等待也是一份成熟。也许正是因为我们心灵的年轻才少了些慎重与平和，多了些气盛和浮躁；少了些等待和大度，多了些遗憾和无奈。但是，有一天当你终于学会心平气和地等待时，你也就拥有了一份恰如其分的成熟。





# 第八章　突发野劲，奋力拼搏

没有雄心干不成大事，
不敢冒险干不成大事，
意志不坚干不成大事，
偷懒耍滑干不成大事，
每个生命都是自然界的奇迹，
必须把它的能量发挥到极至，
才算没白活一回……



# 狼的背景

有一则报道是说：多年前，澳大利亚政府实施了一项名为驯增量的计划，以大量捕杀狼群的方式，让原本因人类过度捕猎而数量锐减的驯鹿得以迅速增长，期盼能再次引来人们恢复驯鹿的活动。一时间大量的狼被残忍地屠杀。在血腥中，人们却惊异地看到，那些目睹着在人类屠刀下倒下的同伴身影的狼，眼睛中竟然没有恐惧，没有悲伤，流露出的是一股可怕的沉静——一种迫人心扉的原始傲气，一种天生的桀骜不驯的野性。

在原野中，狼并不是独来独往的。当漫长的冬夜来临，狼群在追捕食物的时候每一匹都争相冲在前头，在清冷的月色中，它们跳跃着身躯超越在同伴之上，它们的目光蓝蓝发着蓝光，迸射出野性。摄影家卡尔·布伦德斯曾经长时间将镜头对准狼，在他看来，狼是一种特别的动物，是野性的象征。他说：狼的眼睛是你所能想象到的最撼人心魄的东西。它们的眸子里包含着北半球所有的野性。



# 狼性狂野

## 狼之道二十六：永争第一

狼在奔跑时，狂傲的长啸回荡在旷野上，倾泻着它的野性与傲慢，狼野精神就是永争第一的心态。

在人的身上，这种神秘的力量就是进取心。使我们向目标不断努力。它不允许我们懈怠，它让我们永不满足，每当我们达到一个高度，它就召唤我们向更高的境界努力。



如果你想成为一个具备进取心的人，你必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。这种把你应该在上星期、去年或甚至于上几年前就要做的事情拖到明天去做的习惯，正在啃噬你意志中的重要部分。除非你革除了这个坏习惯，否则你将难从取得任何成就。

拿破仑·希尔曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。当时她的工作是听拿破仑·希尔口述记录信的内容。她的薪水和其他从事相类似工作的人大约相同。有一天，拿破仑·希尔口述了下面这句格言。并要求她用打字机把它打下来："记住：你惟一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。"

当她把打好的纸张交还给拿破仑·希尔时她说："你的格言使我获得了一个想法，对你、我都很有价值。"

这件事并未在拿破仑·希尔脑中留下特别深刻的印象，但从那天起，拿破仑·希尔可以看得出来，这件事在她脑中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她分内而且也没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌来。

她已经研究过拿破仑·希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破

仑·希尔自己所能写的完全一样好，有时甚至更好。她一直保持着这个习惯直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑·希尔开始找人来补这位男秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。但在拿破仑·希尔还未正式给她这项职位之前她已经主动地接收了这项职位。由于她在下班之后，以及没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任拿破仑·希尔属下人员中最好的一个职位。

但尚不只如此而已。这位年轻小姐的办事效率太高了，因此引起其他人的注意，开始提供很好的职位请她担任。拿破仑·希尔已经多次提高她的薪水，她的薪水现在已是她当初来拿破仑希尔这儿当一名普通速记员薪水的四倍。对这件事拿破仑·希尔实在是束手无策，因为她使自己变得对拿破仑·希尔极有价值，因此，拿破仑·希尔不能失去她做自己的帮手。

这就是进取心。另外值得注意的是，这位年轻的小姐的进取心，除了使她的薪水大为增加外，还为她带来一个莫大的好处。在她身上，已经发展出来一种愉快的精神，为她带来其他速记员永远无法领会的幸福感。她的工作已经不是工作了——而是一个极为有趣的游戏，由她自己去玩。甚至即使比一般的速记员提早来到办公室，而且在她们一听到钟敲五点钟而下班之后，她还留在办公室内，但是，比较起来，感觉上，她的工作时间反而比其他工作人员为短。对于喜欢分内工作的人来说辛勤工作的时间并不难挨。

不管你目前是从事哪一种工作，每天你一定要使自己获得一个机会，使你能在平常的工作范围之外从事一些对具他人有价值的服务。在你自动提供这些服务时，你当然明白，你这样做的目的并不是为了获得金钱上的报酬。你之所以提供这种服务，因为它是你练习、发展及培养更强烈的进取心的一种方式。你必须先拥有这种精神，然后才能在你所选择的终身事业中，成为一名杰出的人物。

“你以为我做了司机便满足了吗？我的心愿是做铁路公司的总经理。”但是说句话的青年在当时还没有做到司机，他在铁路上帮了两件

事之后，还只是在一辆三等火车上做一个加煤炭的工人，月薪 40 元。他说上面的那句话，是因为一个铁路上的老手激起他说的。那个老手对他说："你现在做了添加煤炭的工人，就以为自己是发财了吗？但是我老实告诉你吧，你现在这个位置要再做四、五年然后才会升为大约月薪 100 元的司机；如果你幸运地不被开除的话，就可以一生安然地做司机。"

听这个话的青年便是佛冯兰。他听说自己可以得到一个安稳的工作并不乐观。他所说的话，后来真的做到了；他一步一步地努力，后来做到大都会电车公司的总经理，因为他不满于一种安全稳定的工作。

志愿是由不满而来。有这开始，便有一种梦想，接着是勇敢的努力，把现状和梦想中间的鸿沟联络起来。伟大的人物并不是空洞的梦想者。他们将来的志向是根植于确切的事实的。他们是凭借着有目标的梦想使他们产生不满，用不满而刺激他们加劲地奋斗以求成功。

进取心是摆脱颓废的最佳手段。一旦形成不断自我激励、始终向着更高境界前进的习惯，身上所有的不良品质和坏习惯都会逐渐消失，个性品质中，只有被鼓励、被培养的品质才会成长，而消灭不良品质的最好方法就是消灭它们赖以生存的环境和土壤。人们通常很早就意识到进取心在叩响自己心灵的大门，但是，如果不注意它的声音，不给予它鼓励，它就会渐渐远离，正如其他未被利用的功能和品质一样，雄心也会退化，甚至尚未发挥任何作用就消失得无影无踪了。

即使最伟大的雄心壮志，也会由于多种原因受到严重的伤害。拖延、避重就轻的习惯都会严重地削弱一个人的雄心，影响一个人的雄心壮志。

如果你发现自己在拒绝这种来自内心的召唤、这种激励你奋进的声音，要留神，别让它越来越微弱以至消失，别让进取心衰竭。当这个积极的声音在你耳边回响时，一定要注意聆听它，它是你最好的朋友，指引你走向光明和快乐。



狼之道二十七：

## 敢于说“不”

学习狼的狂野精神，就要学会说“不”。

改变现有的行为，就好像在修剪苗木，这对于最终的结果相当重要。凡是在药品行业主持过研究开发的人可能都会告诉你，真正有用的东西并不仅仅依赖于正确计划，而取决于自己清楚该在什么时候，放弃那些没有达到自己希望的计划。开发一种新药品所需的时间和金钱是如此之多，很多主持研发项目的人，终其一生也不过就是进行五六个项目。可以想象，促使计划继续实施的压力会有多么巨大，而一旦公司撤销一个项目，对于个人的伤害又会有多么严重。

然而，这样的决定非常有必要，不仅在药品研发上，而且在所有事情上都是如此。这样的决定，是将资源从过去的优先考虑中解放出来的惟一途径。彼得·德鲁克是人类行为的细心观察者，他曾经反复强调：组织机构创新的最大障碍就是惰性，也就是不愿意放下昨天的成功，不愿意放下不再能创造成果的资源。他曾经将那些表现平平，我们却一直死死抱住不放的产品和商业活动称为自我中心管理的投资。德鲁克认为，解决的原则就是系统放弃，这也是杰克·韦尔奇 1981 年再造通用电气公司时所采用的方法。杰克·韦尔奇说，我们需要问自己一个彼得·德鲁克式的尖锐问题：如果你尚未涉足这项业务，那么现在是否打算进入呢？如果答案是肯定的，那就回答第二个问题：你打算怎么做呢？人们不喜欢丢掉自己的原有地盘，不喜欢丢面子。他们往往陷入一种思想陷阱，也就是经济学家所说的沉没成本，它指一种时间和金钱的投资，只有在产品销售成功后才可顺利回收。在英语国家中，也被称为将钱掉进排水沟里。任何基础的商业课程中，这个概念常常很早就要讲到，其中的道理非常重要，那就是：当决定是否进行投资的时候，你就必须忘掉自己过去的投资。你必须问自己：从此

以后，我在金钱和时间上的投资是否都会得到良好的回报？

我们必须接受这种教育，因为我们很多人并没有完全理解这一点。多年以来，心理学家发现人们不喜欢改变自己已经做出的决定。现在，上述发现在行为经济学领域再次得到了证实，行为经济学主要探讨人们投资时的心理状态。不论是购买一支股票、开发一种新产品还是聘用一位新雇员，类似的错误之间其实没有多大区别，我们更愿意证明自己早先的项目上面。

随着竞争的加剧，企业在进行一项投资决定是正确的。沉没成本原理帮助我们避免落入上述陷阱，让管理者避免继续将资金投入到不能带来收益的时候，必须比以往任何时候都要规范，否则他们就要浪费很多可以用来打造未来的资源。在社会公共部门，这种挑战同样也在加剧，甚至更难处理。比如，政府在项目开始实施之后，几乎没有什么机制能够让项目停止下来，因此他们常常只能任其自然，浪费了大量资源。同样，在非营利机构中，人们很容易相信，所有组织机构的活动都同样出色（并且应该继续），因为这些活动都或多或少有助于完成该组织机构的任务。实际上，一些活动总比其他活动更有效。然而，由于没有资本市场的外部约束，也没有将成本和收益联系起来的工具，非营利机构几乎没有动力面对竞争优先中的艰难选择。所以，除非有来自外界的要求，否则社会部门不大可能将自己的重要资源从缺乏效能的方面，转移到更有效能的方面。

同样艰难、重要的就是向那些更具诱惑的机遇说不，这些机遇可能导致资源从原来对完成该组织机构任务更为重要的方面偏离。下面这个决策原则，或许能帮助我们面对上述困境，那就是将这个机遇与其他相关的机遇评估比较，而不要孤立地说是或者不是。也就是说，不要问这是不是一个好机会，而是要问这是不是一个最好的机会。另外一个需要考虑的因素，就不仅仅是现金成本，还要考虑到随之而来的机会成本，因为别的选择同样需要你的时间和精力。

过去20年来，营利机构逐渐明白任何一种行动都需要权衡、妥协。同样的原理也应用于非营利机构，只不过执行起来相对灵活一



些。假设(正如经常发生的那样)一位实力雄厚的捐赠人打算给你一笔基金,而这笔基金却与你自己设定的目标并不一致,那么你会怎么做?约翰·索希尔曾经解释过美国自然保护组织为什么要谢绝数千万美元的一个人口项目,他说:你必须经常问自己,'我们资源有限,面对重大挑战,怎样才能有助于我们完成保护生物多样性的使命?',我们常常需要对那些看似紧迫、但是与我们的目标没有多大关系的计划说'不'。

联想集团的做法也许值得学习的。据《联想为什么》记载,当年柳传志制定战略,明确谈到没钱赚的事不能干;有钱赚但是投不起钱的事不能干;有钱赚也投得起钱但是没有可靠的人去做,这样的事也不能干。多年来,联想的发展一直是稳健的,不冒进,也不跃进,相对于那些来势汹汹的后起之秀,譬如实达、同创,联想甚至有点蔫。但是,别的企业真蔫的时候,联想却仍然坚挺。

当然,联想不是没犯过错误,网络上的投资就是败笔,但是,联想对有所不为比有所为显然更谨慎,更重视,调头也快。Fm365 网站的投资其实就是柳传志经常讲的撒土,撒到第二层,仍夯之不实,不撒了。在中国人的观念里,说不,承认错误,承认失败总是难的。企业家选择做减法,譬如放弃某种业务,某个市场,无疑是剜心之痛。但是只要心脏跳动更有力,这种说不的行为,就当然可以被视为了不起。制和管理顾问公司的胡涛博士如是总结,在他看来,当初万科放弃超市业务,专注房地产,使自己的口碑更好,而海尔贪多求快,把彩电、手机做成鸡肋,进退维谷,无疑是过于托大的表现。

美国西南航空公司的成功也为我们带来了弥足珍贵的启示。大的航空公司喜欢跑长线,利润高,西南航空便避开锋芒,专门开辟城市与城市之间的短线。航班多,准点起飞;不设座位号,随到随坐,先到先坐;不设餐饮,只提供一杯咖啡,这些说不的措施最终保证了了西南航空公司的一枝独秀,即使在 9·11 之后航空业最艰难的时节也是如此。

相对于 20 年前创业的企业,现在很多中小企业起点高,人员素质

高，融资渠道也畅通很多，有钱又有做大事业的抱负，投资冲动自然也多。但是，无论如何，超越自己能力和资源的事总是不好拍板的，虽说投机也是一种投资，但是真要进入实际操作阶段，资源的投入，人的投入，都不是一蹴而就的事。

随着投资环境、市场竞争机制的日趋规范和透明，抵制诱惑，不盲目下赌的行为也许更为寻常。作为一个组织，集中资源干对组织贡献更大、更有价值的事，从而能减少犯错和横生枝节的代价，更容易接近成功的目标。而组织中的人，也会减少技术操作上的青涩、猜忌、无所适从带来的低效、低成就感。

狼之道二十八：

**自强不息**



狼会在小狼有独立能力的时候坚决离开它，狼把他们赶到原野上，让他们自食其力。狼的野性也正是在这种自强不息自食其力的生存中造就的。

自强不息应是我们立身处世应持的基本态度。我们的民族能走过数千年的历史风雨，战胜自然，战胜天灾人祸，战胜动乱和分裂，一直生存发展到今天，和这种充满生命力、创造力的宝贵传统有非常密切的关系。自强不息能够成为一种民族传统和民族精神，既是先哲们对民族历史实践的深刻总结，也是先哲们超越人事、对宇宙万物发展规律的综合把握。

自强不息是一种积极向上的处世观，一种创造超越的处世观。它拒绝软弱和懒惰，拒绝停滞和自满，拒绝依赖他人，坐享其成。用这种精神来指导人的思想行为，就不应该怨天尤人，无所作为，而应该自己动手，改变环境，改变现状；就不应该满足于已有的成绩，而要生命不息，奋斗不止；就不应该屈服于困难和压力，而要有战胜一切、压倒一切的信心和勇气。对于我们的子女，也不应该用金钱为他们铺设幸福的前程，而要帮助他们自强自立，掌握生存发展的能力，使他们能应付

各种生活环境，会劳动，会工作，会创造，并能帮助他人，服务社会。

“自古雄才多磨难”。香港特区行政长官、宁波经济建设促进协会名誉会长董建华虽然出身世家，但他的人生也不是一帆风顺的，凭着自强不息的精神，战胜了一个又一个困难，迈入成功之路。

董建华1937年出生在上海，1948年迁居香港。父亲董浩云对子女教育十分严格，为了从小培养董建华的自强不息精神和独立生活能力，便把还只有10岁的董建华送进了寄宿学校，叮嘱他要好好念书，将来能多做对社会有用和有意义的事情；还要他牢牢记住自己是中国人，要以中国人为荣。当时董建华一句广东话也不会说，同学们又听不懂他的上海话，常常要取笑他。在学校背诵书本也用广东话，困难就更大了。但是董建华人小志高，并没有被困难吓倒，通过主动与同学交谈，一字一句用心学习广东话，只用几个月时间，就很快消除了语言障碍。1954年，17岁的董建华在香港完成了中三学业，父亲又送他去英国读书，并规定进大学后才可回香港。当时董建华只会说“Yes”、“No”以及“How are you?”这样几句英语，其压力之大可想而知。但董建华知难而进，硬着头皮与英国同学多接触、多沟通，在同学们的热情帮助下，经过不到一年时间的努力，便能完全适应新的环境了；三年后进入大学的目标，也如期实现了。董建华在英国读书时，第二次世界大战对英国经济的影响还没有完全消除，人民生活比较艰苦，父亲寄给他的钱又严格限制在仅够学费及生活支出范围之内，所以到了暑期，他还得去打工，如到餐厅服务、去煤气公司铲煤等，这也使他从多方面接受现实生活的磨炼。董建华在回忆学生时代这段经历时说：“不会说广东话要进寄宿学校，不大会说英语要去英国升学，对我来说都是一个很大的挑战，而这种挑战给了我一个很好的锻炼。我喜欢为自己定下一个长远的目标。定下了目标，我便会坚定不移地朝着这个目标努力。我从小就培养出这样的个性。达到一个好的目标，是人生的乐趣。”

董建华的父亲董浩云，1949年在香港组建金山轮船公司，逐步发展成拥有多家公司的董氏航运集团；1973年又组成了“东方海外货柜

航业集团”，大力发展集装箱航运，共有各类船舶 110 艘，总吨位达 1300 万吨，成为世界七大船王之一。1982 年董浩云逝世后，董氏航运集团由其长子董建华继承掌管，在此期间，正值世界航运业衰退，至 1985 年，东方海外货柜航业集团的外债高达 62 亿美元，面临破产清盘厄运，5000 多名员工也面临失业威胁。为了不使母亲在香港经受这么大的风波，当年 8 月，董建华下决心把母亲送到美国与妹妹一起居住。他的妹妹和女儿正在美国读大学，对还能不能替她们支付下一个学期的学费都心中无底。面对如此严重的局面，董建华当时的信念是：千万不要放弃，要自强不息，对自己有信心。不能因为大气候不好而怨天尤人。他对自己定下了奋斗的目标，抱着诚恳和笃实的态度，百折不挠、坚定不移地朝着这个目标去努力。同时他告诫自己，千万不能孤军作战、要与朋友和同事团结一起，共同去克服困难，实现奋斗目标。在这最艰难的时刻，很多朋友也都认同他的目标，纷纷向他伸出了援助之手。董建华逆境自强，充分施展经商才华，一方面积极招揽货运业务，争取收入；一方面主动与供应商商量延期付款、与银行商讨债务处理等问题，沉着应战，处变不惊，迎着困难扎扎实实地一步一步走去。最后，经过一年半时间的努力，终于经受住了严峻考验，将陷入困境的事业挽救过来，使东方航运重新成为世界货柜运输业的强者。

1996 年 12 月，董建华当选为香港特区行政长官，于 1997 年 7 月 1 日就职，上任以来，香港因受到前所未有的亚洲金融风暴和国际炒股的冲击，经济萎缩，失业增多，股市下跌；他自己也遇到了人生道路上最大的挑战。但是他仍然满怀信心，逆境求存，自强不息。从 1998 年 2 月起，特区政府就采取一系列措施来刺激经济复苏，其中减税和增加开支就达到了 530 亿元港币，相当于 4% GDP；6 月份帮助中小型企业和减差饷等加起来又有 200 亿元港币；同时，在中央支持下，采取果断措施，促使股市回升。在此期间，特区政府做了很多工作，有些措施已开始逐步见效。

董建华的自强不息精神，正在鼓舞港人继续昂首阔步，为保持香港的繁荣和稳定，为把香港建设得更加美好而加倍努力。

在自强不息的奋斗过程中，也会有失败，有挫折，甚至有牺牲，因为人生道路不会一直平坦，我们的世界也不会完满无缺。我们要战胜厄运，通向胜利的道路，只能用自强不息的精神去开辟。事物发展的总趋势，是经过不懈的奋斗，总会取得成功。人生的意义和价值不能只用胜利去衡量，还要看心灵和意志。心灵高尚、意志坚强的人，即使失败了，也是英雄，是强有力的、独立的、高尚的人物。（契诃夫《匿名的故事》）他们的失败，是傲然抗衡胜利的意气扬扬的失败（蒙田《人生随笔》），可以激励后人，教育来者。人生的幸福不只是取得胜利后的喜悦，还在于取得胜利的整个奋斗过程。经过失败挫折、全力拼搏后取得的胜利，是最完满、最充实、最值得回味的；一旦取得胜利，奋斗过程终结，胜利的喜悦就会因丧失奋斗的目标而为一种失落感所代替。哲人有言：斗争就是幸福；与天奋斗，其乐无穷；与地奋斗，其乐无穷；与人奋斗，其乐无穷，此中有深意存焉！

狼之道二十九：

**现代野性**

对于国外和中国本土企业的竞争，人们喜欢用狮子和狼来形容，究其原因，应该就是那部脍炙人口的动画片《狮子王》。不过，也正是因为这部动画片，所有这些文章，似乎都把狮子放到了远高于狼的位置上，而狼则被描绘成为蜷缩在阴暗角落里，满怀野心却又缺乏实力的角色。但是，现实的草原上，两个物种真的有高低之分吗？

实际上，在为了生存而奋斗的世界中，从来就没有谁有资格扮演天生的正面角色，而狼在艰苦的环境中所表现出的野性，正是我们最应该尊敬的地方。

草原从来就没有天生的主人。谁说草原的秩序就应该由穆法萨来掌管？谁说辛巴就应该是当然的继承者？谁说狼就应该在黑暗中臣服？真正的草原上没有统治者，就如同市场上没有任何企业可以高人一等一样。在商业环境中，只有一个永远的君王，那就是用户，而所

有的企业，都只是生态链中的一环，我们所要做的，就是尽自己的所能，在这片草原上生存与发展。

因此，如果说狮子值得尊敬，那么狼也是。而且，对于大多数企业而言，学习狼的野性也是更实际的做法。企业应该不断培养自己的狼性：一是敏锐的嗅觉，时刻注意周围潜在的商机，就像了解羊群的动向一样，随时了解用户需求的变化；二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，再强大的对手也有它的弱点，只要坚持不懈必有收获；三是群体奋斗。企业要扩张，必须有这三要素。

也许狼性让人联想起残忍与血腥，但残酷本身就是商业竞争的本质。不要忘了，市场不是母亲，她没有耐心也没有仁慈，稍有不慎，你的企业可能就会在别人的嘴下尸骨无存。

狼是坚忍不拔的，在非洲大草原上，饥肠辘辘的狼会以任何可以下咽的东西果腹，在它的食谱中，一种叫做有鼻白蚁的昆虫占到百分之六十左右的比例，一个食肉动物，主要的食物竟然是蝼蚁！记得记者当初在科普读物上看到这一点时，很为狼顽强的生存能力感到惊诧。



狼也是沉默孤独的，厮杀就是厮杀，它不不会惺惺作态来表白自己。事实上，国内不少企业一直在媒体上默默无闻，但却不断迅速发展壮大，并在每年为国家上缴高额利税时，才崭露头角，他们是中国产业真正的脊梁。相反，很多虚张声势，硬要把自己装扮成狮子的企业，往往最终被证明只是一堆泡沫。

法则运用：狂野的顶新集团

上个世纪90年代初，台湾饮食业商人纷纷涉足大陆，以京津为他们抢占的首要制高点。当时大陆的快食面业处于一种诸侯割据、群龙无首的局面，产品质次、品低，缺少一种可以一呼百应的名牌。正当不少台商、港商跃跃欲试之时，台湾顶新集团，野性地一马当先，横冲直撞，先声夺人推出了康师傅快食面。结果他抢占了中国内地许多市场，其他欲来涉足的商人只能摇头退去，这是一个企业运用狼的野性成功的最好例子。

自从中国内地改革开放以来，及海峡两岸关系逐渐解冻后，精明的台湾商人，早已是久憋难忍，一冲而出，渡海登陆，纷纷涌向大陆市场投资或霸占市场。在他们看来，港澳商人已先他们一步霸占了珠江三角洲一带，捞足了好处。因而他们一过海，便毫不犹豫直扑京津及中国内陆腹地。

虽然海峡两岸的政治壁垒依然高高耸立，但是投资大陆的优厚回报，远远战胜了他们对风险的恐惧。特别是像台湾这样的腹地狭小、市场局促、土地少而贵、劳动力工价高，经济发展到现时程度市场竞争尤为激烈的这么一个地方，商人们都深感难施拳脚，因而大陆的广阔市场、广阔空间深深吸引着他们。台湾顶新集团和台湾统一集团是两支渡海作战部队，他们在大陆食品业上竞争尤为激烈，特别是在速食面业上，前者先人一步，先声夺人，快速而凌厉的推出康师傅快食面，占领了京津，旋即称霸全国，后者虽在台湾食品业坐龙头大哥之位，可是其在大陆却难涉一足，皆因慢人一步。

台湾顶新集团原来是以食用油脂产品为主业的，论名气和实力在台湾并未能做大哥。它在台岛寻寻觅觅几十年，觉得无甚大作为后，时值大陆开放，其便毅然前往发展，希图东方不亮西方亮。早在 1988 年，顶新集团就开始投资中国内地。这个具有 20 多年的生产油脂类产品经验的企业。从一开始就确定了务实诚信的经营观念，产品力求以好的原料、好的品质、好的技术达到物超所值的标准。1990 年，它在北京投资建厂，利用其优异的制油技术、丰富的生产经验，先后生产出顶好清香油，顶好健康油、顶好纯香油等系列食用油，取得了小成功。但此时，顶新发现，他慢了，京城市面上食用油已为群雄逐鹿，骆驼唛、金龙鱼、绿宝等港产品已充斥市场。

说起统一集团，许多台湾人都不禁竖起大拇指；不但是因为其创业者板原是一名打工者，而且更因为就是这样的白手起家者经过奋斗在台湾食品业中成为首屈一指的大哥大。在 1994 年《福布斯资本家》东亚 1000 上市公司中，统一集团在 100 家上市公司和各行各业三甲榜（食品及饮料）都榜上有名，其势威矣。统一集团老板高清愿，原在

台南纺织公司任职。1969 年，他放弃了从事 20 多年的老本行，带着一批员工打出了统一企业的招牌。开始向食品业进军。它先开发一种大众化的速食面，获胜后，又在食油、饮料、乳品、罐头等方面上大显身手，曾获台湾食品类金商标奖冠军，经过 10 多年的艰苦创业开拓，终于成为台湾食品业的龙头老大。高清愿是一个国际化意识很强烈的人。统一集团初具规模后，他迅速部署了海外作战兵团，跳出了台湾狭小的空间，先后在印尼、泰国、越南、菲律宾等国投资，如今的统一已是一个横跨食品、电子、金融、地产、贸易、旅游、零售业、服务业的国际化经营财团。由于高清愿是一名白手起家的企业家的典范，备受人们瞩目，随着经济地位的日益提高，他同时也获得了相应的政治地位。1993 年台湾国民党十四届中央委员会上，他当选为中央委员。也许是因其政治地位的影响，或者是因他身在政坛中而对政治敏感的缘故，在跨海作战中，他慢了顶新一步，虽是一小步，但却令顶新与统一的距离一下子缩小了许多，令他追悔莫及。



自从在食用油上慢人一步后，顶新决心另觅它径先声夺人。1991 年底，顶新集团把目光偷偷瞄向了快食面。中国内地的方便面历史已有 10 多年，其规模也颇为可观，全国拥有 100 多个国营厂家生产速食面，仅北京、广州两市，就分别拥有 60 和 50 多条方便面生产线，源源不断输送出一包包廉价快食面。遗憾的是，这些不同厂家不同生产线出来的快食面，牌子众多，但普遍是品质低下，包装简陋，又不注重宣传，十几年如一日的一个模样，一个调子，看天吃饭，当时的中国快食面市场是一个群雄割据，各自为政，无头无首的混乱局面。虽然也有像华丰这样的大诸侯野心不小，却也只能在南方称霸，北上京津，已声微名弱难成气候。顶新瞅准了大陆快食面业这个群龙无首的空当，决心打一场快食面大战。

1992 年伊始，这一年是顶新集团首脑们最忙碌又神经兮兮的一年，因为他们已得知，其时已有不少港台商人已不动声色在打京津的快食面主意，其中包括统一集团，像统一集团这样有实力的集团，如果先已一步，在京津打开市场，那么，顶新将难得再分一杯羹盏。因此他

们互相间不断催促，快！快！快！并投入了大量的资金于部署中，企望在牌子制作、广告宣传、产品质量、包装及营销等诸方面各环节开足马力，一鼓作气，大打出手，既令众多对手望风却步，又使自己迅速占领、巩固市场。几个月后，一种名叫康师傅的方便面面市了，康师傅快食面品质精良、汤料香浓，杯装面和袋装面一应俱全，更重要的是他有一个名叫康师傅的名字。与此同时，报刊上、电视上，康师傅的广告铺天盖地，其宣传最火热的时候平均每天仅在电视上就出现 8 次。如此不计成本的狂轰滥炸一番后，顶新集团的名声不胫而走，连京城的 3 岁小孩一见到矮矮胖胖的烹饪师傅都不约而同的大嚷康师傅，康师傅……

在如此的宣传攻势下，京城迅即刮起了一场购买康师傅的快食面热。据顶新国际集团副董事长魏应行 1994 年接受中新社记者黄少华采访时描绘当时火暴场面：每天清晨，天津顶新公司的门前就排起汽车长龙，人们翘首等待着从生产线上下来的康师傅，有的客户甚至是在公司门口就地而卧连夜等待……在京城一炮打红后，顶新集团立即挥师四面出击，大举占领全国市场，到 1994 年上半年，该集团总投资规模超过了 3 亿美元，企业达到 12 家，遍布于北京、天津、济南、上海、广州等地。顶新集团以迅雷不及掩耳之势，迅速建立起他在中国快食面行业的霸主地位。

早在顶新集团未推出康师傅之时，统一集团的高层已注意到大陆的快食面市场的名牌空白，当时也曾跃跃欲试，但就在调研考察之时，没料到顶新集团先声夺人，推出了康师傅，并旋即大红大紫起来。眼看康师傅声名日隆，有可能称霸大陆快食面业，这块世界上最庞大的市场。作为台湾饮食业的龙头大佬的统一集团怎甘心被他身边的小弟不招呼一声就狼吞虎咽独吞起来？因此它也三步并作两步急急赶来要分得一杯剩羹。就在电视上还在乐此不疲的大做康师傅的广告时，统一面也杀到了，一时间统一面广告也铺天盖地打将过来。统一面不像康师傅那样平民化，他以贵族的身份出现，迟来一步的统一集团只能企望以提高自己的品牌地位胜出于康师傅。但毕竟是迟人一

步，康师傅已深入人心，尽管统一面刻意去做广告宣传，在此上面不断追加成本，但收效远不及康师傅，又加上其他快食面公司闻风而起，加入竞争，如：营养面、一品面、中华面等等，迫使统一面的销售成绩与其广告投入并不相称。虽然争者甚众、甚烈，但先声夺人的康师傅其地位却难于动摇，更因其行动迅速，气势宏大，其地位更是日益加固，在中国内地登上速食面大王的宝座的可能性已露端倪。可见由于顶新拥有了敢先人为主的野性给它创造了极大的成功。





# 第九章　对一切不利于自己的敌人予以打击

我不知道什么叫胆怯，什么叫羞愧，我奔驰于人性的狂野，爱我者心知肚明，心照不宣；

识我者，大路朝天各走一边；害我者，势不两立，绝不容情，在我们的世界，没有情债，因为我们是狼。



# 狼的背景

狼终究是狼，他们的残暴也是众人所知的，从贾平凹的怀念狼我们看到了狼群扫荡村庄的血腥。听说过一个有趣的故事：一天，狼发现山脚下有个洞，各种动物由此通过。狼非常高兴，心想，守住山洞就可以捕获各种猎物。于是，它堵上洞的另一端，单等动物们来送死。第一天，来了一只羊，狼追上前去，羊找到一个可以逃生的小窟洞仓皇逃窜。狼气急败坏地堵上这个小洞。第二天，来了一只兔子，狼奋力追捕，结果，兔子从洞侧面的更小一点的洞里逃生。于是，狼把类似大小的洞全堵上。狼心想，这下万无一失，小动物也都跑不了。第三天，来了一只老虎，狼在山洞里跑来跑去，由于没有出口，无法逃脱，最终，这只狼被老虎吃掉。

当然这只是一个笑话，但我们可从这里看出狼的一些不留余地的残暴本性。狼的残暴实际上就是一种对生存的专注，对敌人的果决，对困境的抗逆。这些运用到我们生活，事业中也是非常重要的。



# 狼性残暴

狼之道三十：

## 从狼性中做企业

狼性文化，顾名思义，便知是企业文化中一枝独秀的创举，是一种带有野性的拼搏精神。狼其性也：野、残、贪、暴。自古以来它总是与几千年的孔孟中庸之道格格不入。格格不入的原因便是中庸之道的主导精神：循规蹈矩、忍辱负重。数千年来，以至直到现在，这种中庸之道的封建糟粕害得我国民性保守，惰性十足，固步自封，闭关自守。总以为自己是最好的，不善于进取拼搏，不善于向别人学习，至使我们落后其他先进国家几十年，某些方面致使落后上百年。

中庸提倡“人性”“理性”，而现代精神的许多成功实例已经证明，中庸之道的“人性”“理性”已经不符合时代的步伐，只有大胆地想像，大胆地实践，大胆地探索，才能使科技发展，才能推动社会进步。邓小平的改革开放的理论已经向封锁中国数千年的中庸精神开了第一枪，紧接而来的便是无数敢于吃螃蟹的成功的人和事。究其精神实质，这些敢于吃螃蟹的成功的人士，都是中庸的叛逆，都具有一种不安于现状的野性，当这种野性发作的时候，他们是什么也不顾的。许多科技领域的成功人士不正是这样做的吗？他们为了理想，为了实现理想，忘我地、拼命地工作，有时几天不吃不喝不睡，这时候原始的野性在这一特定的环境中暴露无遗。而正是他们这种野性的发作，振了中国人的声威缩，短了中国与外国的差距，提高了人民生活的水平，提高了中国的国际地位！

人是由低等动物进化而来的，一切动物都有的特性都有它的共性——原始野性。即使当今的已经理性化的人，在特定环境也会产生



原始的野性，这是诸多科学家和成功人士的共识。

人类在特定环境暴发产生的野性，在本质上和狼性中的野味是没有什么区别的。这是指的那种巨大的潜能。

团队推崇提倡的狼性文化，即是指这种推进团队发展，为社会和人类创造效益的非凡的潜能，指这种潜能释放出来的拼搏精神。

狼性的四大特点：贪、残、野、暴；都应在团队文化中得以再现，那就是对工作、对事业要有贪性，无止境地去拼搏、探索；狼性的残用在工作中，便是指对待工作中的困难要一个个地、毫不留情地把它们克服掉、消灭掉；狼性文化的野，便指这种在工作中、事业开拓中不要命的拼搏精神；狼性文化中的暴则是指在工作的逆境中，要粗暴地对待一个又一个难关，不能对难关仁慈。

一个团队要发展，没有这种贪、残、野、暴的精神是不行的。如今的时代，是一个竞争的时代，只有在竞争中才能推动社会经济的发展。那么，没有这种贪、残、野、暴在残酷的企业竞争中就会被撞得头破血流，败下阵来。因此团队崇尚的狼性文化，就是要在浪尖上求生存，浪谷中图发展。也只有这种狼性团队文化，才能在竞争中生存、发展、立于不败之地。

狼也，狠狠地盯住一个目标，锲而不舍、用心专一、不达目的，决不罢休。狼性如此，成功之势定矣。

呜呼！狼性可佩可敬，人性对及此乎？

一个企业的发展，一个人在事业上欲成功，势必要设定一个目标，然后紧紧盯住这一目标千方百计去实现，这才是成功之道。



狼习群居，群而发之，群而进之。目标出现，群而攻之。狼对于目标之攻击，常在群首号令之前，有序而不乱，各自心领神会、配合默契，各司其职，有条不紊。主攻者勇往直前，佯攻者避实就虚，助攻者蠢蠢欲动，后备者嚎叫助威……组织之严密人所难及，协作之精神更让人赞佩不已。若把这种精神力量、组织力量用于企业、用之于事业，充分融入我们团队文化之中，何愁团队不胜？何愁事业不成功！

中国的很多企业家就是拥有了狼的这种毫不留情的残忍精神才

创造出了一个又一个的奇迹。中国企业家有五种苍狼品质，即有眼光、有能力、有魄力、有激情和有自信。

最善于发现市场机会的企业家大概是那一类满眼看到的都是白花花的银子，随时随地都能找到发财机会的人。韩国的企业家金宇中所在的公司曾濒于失败，公司为报答他过去的成就，送他到英国去读书，结果船到越南的时候，他下船参观，发现了巨大的市场机会，于是抓了大把订单，打道回府，并在日后创业，终于成为一代财阀。

下面想讲一个故事，并且用一个更形象化的说法，也即苍狼一代来概括具备五有品质的中国一代企业家风范，希望能对人有所启示。

南京福中信息产业集团有限公司董事长杨宗义给人们印象最深的就是他将公司的企业文化诉求概括为狼文化。什么是狼文化呢？杨说，做企业与狼文化至少有三点相同的地方：一是狼具有敏锐的感觉，善于发现猎物，企业家也需要有敏锐的感觉，善于发现市场中稍纵即逝的机会；二是狼一旦发现目标即狠狠扑上去，绝不轻易放过，企业家也需要有决断能力和冒险能力，发现商机绝不错过；三是狼是群体动物，具有群体作战的特性，而企业家要成功，也不能孤家寡人，而要组织大家一起拼杀，一起成功。

杨宗义的创业故事颇有可为狼文化作注脚的地方。此处略举一二。

当年，杨宗义初杀入南京珠江路电脑市场的时候，是名副其实的无名小辈，无人知晓。然而，仅仅数月时间，他即改变了这条著名的电脑街乃至整个行业的游戏规则。何以如此？是因为他一登台亮相，便推出了一种叫 3 +3 的全新的电脑销售模式，即对所销售的个人电脑实行前 3 年免费包换、后 3 年保修、24 小时技术支持并终身维护的服务。

杨宗义自己都始料未及，他的销售模式在服务尚有欠缺的电脑界立即引起了轰动性的市场地震。在用户想来，反正一般的电脑公司的服务保证也就半年，因此虽不知福中公司能否存活 6 年，但死马当活马医是不会有错的。结果，许多订单尤其是学校的规模采购订单很快

都让成立才几个月的福中拿走了。创业当年，福中即创造出珠江路电脑销售的奇迹，销售收入达4000多万元，由此成为一匹黑马，居然像成名的大侠一样要给业内制定规则、划出道道来。

杨的服务是满大街送金饼吗？不是的。杨的成功其实是胆大心细。大部分商家都认为，过多的电脑维修服务会增加企业的经营风险，让企业赔老本。但杨宗义却精心计算了相关的成本与风险。他发现，电脑的使用寿命通常都在7年以上，在6年之内一般不会有太大问题，而电脑的CPU、硬盘、主板等主要部件保质期为3～5年，更换部件的大部分费用实际上早已由配件厂商承担，因此做得好，其实只需拿出很小一部分利润用于其他零部件更换，即可达到3年包换、3年保修的承诺。以小利而搏天下，何乐而不为哉！

福中就这样迈出了搏击的一小步。但就是这极小的一步，打破了消费者微妙的心理平衡，引发市场雪崩式的反应，给了福中大发展的一个最宝贵机会。

狼是稳准狠动物，企业家也是。

关于狼文化，其中有一点是：紧紧咬住目标以及群体作战。

杨宗义的故事中有这样一例：

2003年4月22日，福中吃下了珠江路的一个商场，准备改建大卖场。考虑到5月1日黄金周的销售，杨宗义下达死命令，要求在短短一个星期内完成装修、摆货等任务，赶在五一那天开业，并且率先推出广告。当时，所有的人都认为这根本是不可能的事情，竞争对手更是准备到时候坐看笑话。但是，对于相信只有偏执狂才能生存的杨宗义来说，他的词典中没有不可能三个字。杨以极大的激情激励员工，同时亲自披挂上阵，号令南京全公司300多号人在4月30日尽数赶来做泥水匠、装修工等等，甚至动员自己的太太母亲都来帮忙。结果不可能做到的事情被他做到了，卖场如期开业，当天即实现销售额300多万元。

像杨宗义这样具备五有品质的苍狼一代的中国企业家实际上不在少数，并且在转轨时期尤为典型。中国改革开放后第一、二代企业

家与国外规范化市场环境下的企业家相比，更显得狼性十足、野性十足、豪气十足。加入 WTO，我们也曾将跨国公司比作狼，随后中国的企业家将自己称作土狼。狼，注定是创业型企业家的形象代言人，尤其是转轨时代的最佳代言人。至于狼之后，可能是虎，是狮子，是大象，霸气中逐渐多了王气与稳重气，那就是成熟的企业家了。

狼之道三十一：

## 进攻型战略

狼性的残暴可以转化为我们企业的进攻性战略。它对我们企业的发展是非常重要的。

进攻型战略，从词义上看，有攻击、突破、领先、挤占、排斥等等含义。归纳起来，可以说这种战略的行为特征就是通过竞争主动地向前发展。进攻型战略的这一特征可体现在各个方面，但基本上可分为产品进攻型战略、成本进攻型战略和市场进攻型战略。一般来说，进攻型战略的实施要求企业有更充分的可分配资源的支持，这又相应地增加了战略实施过程的风险性。因此，一个企业要想通过进攻型战略获得真正的向前发展，应当始终把握的一个原则，就是要集中重点，选择明确的战略方向，力求在尽可能短时间内取得战略性突破，形成比竞争对手领先一步的竞争优势。

2000 年至 2002 年三年中，发展速度已经将奥克斯空调推向了一个十分关键的节点。奥克斯空调毫不犹豫地选择了进攻，而且选择了中国空调市场最难以把握的广东市场——以广东市场为代表的华南市场一贯以其成熟市场固有的稳定性在中国空调市场中占有很高的位置。2002 年华南市场的销售总额占全国市场销售总额的 20.56%，而广东市场又是华南市场中绝对的核心，2002 年广东市场销售权重占华南市场的 73.65%。攻下广东市场就能够在华南其他市场迅速扩容。

奥克斯将“革命”广东的营销目标定为：将广东空调市场一线品牌

现有的价格拉下1000元左右，使广东空调市场的价格格局获得改变；在2003年全面进入广东市场的大商场和大卖场，做到哪里有空调卖，哪里就有奥克斯；在2003年实现5亿元的销售，2005年内则达到10亿元。

2002年9月，奥克斯空调抽调原湖南分公司经理毛绍辉出任新一届广州分公司经理，奥克斯空调在湖南市场已连续多年实现行业冠军地位。与此同时，一批在全国各地市场取得较佳成绩的分公司经理成为广东市场的营销新军。为更好的保证2003年在广东市场的精耕细作，奥克斯空调决策者果断决定将原广东一个分公司模式变阵为六个分公司两个办事处（广州、深圳、佛山、中山、汕头、湛江分公司，东莞、海南办事处）。考虑到一系列市场活动之后，市场可能会出现一个井喷式的增长，提早将原有3人的售后服务人员增加至10人，并完善了相关的服务标准。紧接着，奥克斯打出了一系列组合拳。它祭出价格的武器、发动事件营销、巧打“非典”牌、启用免费年检、发“白皮书”……奥克斯以挑战者的身份，在中国空调品牌数量最多、本土品牌基础最好的广东市场向一个强势群体发起攻击。从价格、传播、服务、渠道、技术等多方面下手。

奥克斯空调因为以广东市场为代表的区域实现了高速增长，2004年1月7日被中国企业联合会评选为“2003年中国最具成长型企业”之一；奥克斯空调因在广东市场的良好表现，在2003年底由《羊城晚报》组织的“广东家电风云榜”评选中被评为“2003年度最具潜力空调品牌”；奥克斯空调因率先发布《中国空调技术白皮书》，广东省消费者协会授予奥克斯空调“2003年度最诚信家电品牌”称号；奥克斯在广东市场启动的“中巴之战”，被中国空调权威机构《空调商情》及其他媒体评为“2003年中国空调十大营销事件”之一；奥克斯空调销售总经理吴方亮因为广东市场的成功运作，2004年1月被《南风窗·新营销》评为“影响中国2003的50位营销操盘手”之一；奥克斯空调全国市场总监李晓龙因为成功参与策划“中巴之战”，2004年1月被《成功营销》评为“中国十大营销操盘手”之一；奥克斯空调广州分公司经理

毛绍辉因为广东市场的成功运作，被《中国电子报》、《中国家电网》等单位评为“2003 年度家电杰出十大职业经理人”之一。

而奥克斯常年以来一直擅长以事件营销作为主要传播手段，从而造成其发动价格战的同时依然能够较好地进行品牌知名度与美誉度的提升，使得其能够在价格战与品牌战两条战线上轻松应对。

狼之道三十二：

## 果 决

判断力不应受情感波动、建议、批评以及表面现象的干扰。判断力是处理任何重要事件所必需的。除了事实本身的真实状况外，它不受任何影响。有的人虽然能力出众，却毁于这样一个小小的个性弱点，尤其是当他在其他方面的能力都很强的时候，这是人生的悲剧。今天，成千上万的人虽然在能力上出类拔萃，却缺乏果断的个性而沦为平庸之辈。要知道，在任何情况下，不能信心百倍地做出自己的决断都是一个悲剧。许多人正是因此遭致失败，而非缺乏能力。

那些总是犹豫不决的人，世上没什么东西能帮助他们形成迅速决断的行动习惯。因此，一个人试图面面俱到是抓不住事物的本质的。决策就是决定性的、不可更改的，一旦作出就要尽力执行，就算有时候会犯错，也比那种事事求平衡、总是思来想去、拖延不决的习惯要好。当我们致力于形成一种快速决策的习惯时，哪怕在最初这种做法显得有些机械，它也会让我们对自己的判断力产生信心。由此，一个人将会获得一种全新的独立精神。

杜邦公司的一个老职员瓦德尔辞职后自立门户，自立一间名为巴卡伊火药公司，与杜邦公司争夺市场。杜邦公司因正实行垄断计划，把它视为眼中钉、肉中刺。在提出收购遭拒绝后，便指使人暗中引爆巴卡伊火药厂，对其进行恶意威胁，逼其就范。瓦德尔并不妥协，奋起反击，向新闻界捅出了他暗中掌握的关于杜邦公司的不法行为，引起社会舆论的强烈反响。杜邦公司被送上了被告席，被宣判违反夏曼垄

断禁止法有罪，从而遭受严重打击。这样的结果恐怕是杜邦公司始料不及的，这正是暗箭伤人的威力。

暗箭伤人不但简单直接，而且其威力无比。由杜邦家族控制的杜邦公司，以其曾为美国最大的火药制造商和供应商闻名于世，19 世纪末的 20 世纪初，其几乎垄断了整个美国火药的市场。如此一间势力庞大的公司，敢与之竞争对抗者无异于以卵击石。然而，老树根深，蝼蚁亦可撼之，世间毕竟没有戳不穿的盾。巴卡伊火药公司一个名不见经传的小公司，财单势弱，但他不畏强敌，在杜邦公司挑起的收购战中，使用了一招妙计，结果撼动了杜邦公司这棵老树，保存了自己。

杜邦公司早在美国内战时期雇佣过一名爱尔兰后裔，他的名字叫罗伯特·瓦德尔，起初他代理公司在辛辛那提一带的业务，为该处业务部经理。此人头脑灵活，活动力强，其销售手腕灵活、别具一格，业绩颇好，深得上司赏识。几年后他被调任总公司业务部主管。随着实力的增大，影响力加强，瓦德尔的个人野心也不断膨胀。他虽然为公司源源不断赚取了大量的财富，但是他高兴不起来。他想再多的钱都是人家的，自己再努力、再取得更大成绩都是在为他人做嫁衣。为什么不把自己的才智用在自己身上？瓦德尔决定自立门户大干一番。他对杜邦公司内部的运作了如指掌，对火药的制造技术十分精通，他笼络了两名化学工程师，他们答应瓦德尔，为其创业助一臂之力。万事俱备后瓦德尔向总经理递上了辞呈，然后携同几个心腹人员跑去了伊利诺州一个名叫皮奥立亚的煤矿区，他很清楚，这里需要大量火药开采煤矿。瓦德尔就在这里成立了巴卡伊火药公司，专门制造采矿用黄色炸药。由于产销对路，巴卡伊火药公司赚了不少钱，迅速发展起来，附近一些矿区的开采者纷纷向它订购火药。

杜邦公司得知瓦德尔在皮奥立亚搞了个巴卡伊火药公司后，其首脑们不由得大为光火，他们万万没有料到，瓦德尔背信弃义，回过头来与公司作对。大家一致相讨办法除去这个败家子。杜邦家族的第五代掌门，皮埃尔·杜邦比较冷静，他说：瓦德尔那家伙的肚子那几根花花肠子我还不清楚？他不过是假装搞个公司，威胁我们，迫使我们去

买掉它，他趁机刮我们一笔。皮埃尔根本不把瓦德尔的公司放在眼里，然而他这一判断错了。其实皮埃尔的怀疑也有道理。自从皮埃尔上任掌管杜邦公司以来，正是美国垄断经济发展的高峰期，杜邦公司也不失时机地加强垄断美国火药市场。他首先解散火药制造协会，这是火药制造商们为防止大企业吞并，为了各自生存而成立的。火药制造协会的最显著的作用是要求火药制造公司之间按一定比例互相持有股份。

这个组织当然是杜邦公司推行其垄断的绊脚石。杜邦公司的吞并、垄断计划取得很显著的成功。其强有力的竞争者，拉福林和南德火药公司和东方火药公司被其收买了，在《夏曼反垄断法》公布之时，整个美国的庞大火药市场上，杜邦公司拥有37.5%以上的占有率，而其中黄色火药，占有率几达100%。巴卡伊火药公司的迅速成长成了杜邦公司的眼中钉、肉中刺，对杜邦公司的垄断过程越来越构成威胁。不得已，杜邦公司派人去见瓦德尔，试探性后提出收买巴卡伊火药公司，请瓦德尔开价。谁知瓦德尔一口回绝，没有商量余地。在瓦德尔灵活的经营之下，巴卡伊火药公司打破了伊利诺州矿山一带原来由杜邦一统天下的局面，抢夺了大部分市场。瓦德尔的事业蒸蒸日上。在杜邦的收买提议被拒绝之后不久，一天晚上，巴卡伊火药公司突然发生大爆炸，夺去了几条人命同时也使公司蒙受严重损失。经专家调查，否定了自然爆炸的可能性，指出人为引爆最有嫌疑，但又拿不出什么有力的证据。瓦德尔得知后，一口咬定是来自杜邦公司的威胁。他不但不屈服，反而决心要与杜邦公司一决雌雄。

由于瓦德尔原为杜邦公司内部管理人员，对杜邦公司内部一些秘密勾当当然有所察觉，他在离开公司之前也想到过杜邦日后可能来报复，因而他同时带走了公司的一些秘密。他原打算在杜邦逼得他走投无路时才拿出来作为条件与杜邦交换。但由于那一场爆炸案使得他不得不提前拿起这些秘密向杜邦公司猛烈开火。瓦德尔的攻击并不是漫无目的的。他选择了一名全国著名的律师法兰克·莫内为其帮手。莫内曾作为大卫·华特生——俄亥俄州最高检察厅长的律师，对

洛克菲勒家族的标准石油公司进行控告，控告它违反了垄断禁止法而轰动一时。瓦德尔分两步走。第一步他与莫内一道揭露杜邦勾结军方进行贪污和渎职内幕：海军技术部发明的无烟火药专利被杜邦拿走，并用这一专利制造出每磅仅35分的火药，以每磅70分的高价卖给军方。以增加无烟火药的产量为由，海军兵工署署长牛顿和陆军兵工署署长库洛萨将军促使议会通过在马里兰州建造新厂的预算案，并用经营这一工厂的有利条件与杜邦共同谋利。

第二步，瓦德尔向所有联邦议员（包括参议员和众议员）揭发了杜邦公司向总统行贿的丑闻——已当选为参议院议员的亨利·阿尔加农·杜邦上校以封锁政府与杜邦公司间的密约关系为条件，赠款给参加竞选的T·罗斯福总统。因为事关罗斯福总统受贿，全国舆论界大哗。罗斯福总统是打着自由主义旗号、用扫荡垄断作为自己政纲的著名总统，公众对他难免特别关注。检察机关迫于舆论的威力对杜邦提起了公诉。杜邦公司被送上了审判席。一场马拉松式的审判经历长达五年之久后，法院作出了判决：杜邦公司败诉，被判违反夏曼垄断禁止法有罪！1912年6月，按照夏曼垄断禁止法，杜邦公司被肢解成三家公司。杜邦公司的垄断计划被打乱了，其势力也大受削弱。瓦德尔终于取得了胜利。

犹豫不决的人常担心事情的凶吉好坏，今天做出一个抉择，明天会发生更好的可能性，总是不敢做决断。他们因此失去很多好机会、埋没很多好想法。

良机稍纵即逝，犹豫不决的人很难抓住机会。

雷厉风行难免会犯错误，但总比什么也不敢做强。

沃特说：如果一个人永速徘徊于两件事之间，对自己先做哪一件犹豫不决，他将会一件事情都做不成。如果一个人原本做了决定，但在听到自己朋友的反对意见时犹豫动摇、举棋不定，那么，这样的人肯定是个性软弱、没有主见的人，他在任何事情上都只能是一无所成，无论是举足轻重的大事还是微不足道的小事，概莫能外。他不是在一切事情上积极进取，而是宁愿在原地踏步，或者说干脆是倒退。古罗马

诗人卢坎描写了一种具有恺撒式坚忍不拔精神的人，实际上，也只有这种人才能获得最后的成功——这种人首先会聪明地请教别人，与别人进行商议，然后果断地决策，再以毫不妥协的勇气来执行他的决策和意志，他从来不会被那些使得小人物们愁眉苦脸、望而却步的困难所吓倒——这样的人在任何一个行列里都会出类拔萃、鹤立鸡群。

像墙头草一样摇摆不定的人，无论他其他方面多么强大，在生命的竞赛中，总是容易被那些坚定的人挤到一边，因为后者想做什么，立刻去做。可以这样说，拥有最睿智的头脑不如拥有果敢的判断力。

成千上万的人在竞争中溃败而归，仅仅因为耽搁和延误。而数不胜数的成功者因为在关键时刻冒着巨大风险，迅速做出决定，创造了财富。

智者说：使一个人形成果断决策的个性，是生命成长中道德和意志训练方面最重要的工作。

果断决策的习惯对我们非常重要，以至于经常要准备冒险做出不成熟的判断或采取不利行动。对一个人来说，偶尔做出错误的决定，总比从不做决定要好。

有一个故事说的是一个父亲试图用金钱赎回在战争中被敌军俘虏的两个儿子。这个父亲愿意以自己的生命和一笔赎金来救儿子。但他被告知，只能以这种方式救回一个儿子，他必须选择救哪一个。这个慈爱而饱受折磨的父亲，非常渴望救出自己的孩子，甚至不惜付出自己的生命为代价，但是在这个紧要关头，他无法决定救哪一个孩子、牺牲哪一个。这样，他一直处于两难选择的巨大痛苦中，结果他的两个儿子都被处决了。

快速决策和异常大胆使许多成功人士度过了危机和难关，而关键时刻的优柔寡断几乎只能带来灾难性后果。



# 第十章　组织和纪律是成功的基础

生存会造就英雄豪杰，会荡涤一切污泥浊水。只有懦夫让自己恐惧责任，责任感是气概的精华。



# 狼的背景

人类的记忆中对狼有诸多误解，然而面对发展的困境，我们不得不用另一种眼光重新审视我们曾经视之为敌人的狼。它们的个性及社会结构让我们发现了一个完全不同的世界——一个互相合作、彼此忠诚、善于沟通的生存环境，我们由此获得了一种新的启示：在我们生存的这个世界里，除了人类，还存在着拥有更高智慧的狼群。向狼学习——向自远古以来与人类并肩而行的朋友学习。

我们知道，普遍性的真理是不会因为环境的不同而有所改变的，它的正确性，早已经过时间的严格检验。同样的，狼族也通过严峻的岁月考验，验证了其组织定律的实效性……



# 狼性纪律

狼之道三十三：

## 纪律——事业的基础

学习狼的生存法则就要学习狼的纪律。

“人”特别是到生活节奏比较快的城市去打工和生存，是多么需要思想和心灵的真诚沟通，发自内心的真诚沟通与交流可以净化人的心灵，也可以使每个人重燃生命的激情。激情对一个团队的斗志是非常重要的。一个优秀团队中的每个个体若是充满激情和斗志，由狼的团队中头狼一样的领导者指领着前进的方向，艰难险阻又何所惧呢？每想至此，心中都会被一种狼的团队氛围所感动！多么期望能在狼的团队中不断打造和完善自我，成为一名优秀的员工，只有团队强大，我们个体才能有更好的机会发展，因此建立一个狼的有纪律性的团队不仅是公司发展所深思的课题，更是团队的每位员工所思考的问题。

古语曰：“工欲善其事，必先利其器”，公司也一样。公司要达到商业目的，就必须先构建有纪律的、团结有力的、无坚不摧的团队。团队要想完成任务，就必须磨砺团队中每个成员无比坚强的信念，就要求每个成员要有严明的纪律来约束自己。

古语又曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心智，饿其体肤”；古语中阐述的思想，是非常值得每个员工去思索的！

让我们来看一下关于一个海盗的故事吧！

在罗伯茨的海盗生涯中他总共抢劫了四百多条船，他有着非常复杂的人格内涵，首先和别的海盗不一样，他从不喝烈酒，只喝淡茶，他还是一个非常注重章程的人，有一份罗伯茨制定的船规是这样写的：

一、对日常的一切事务每个人都有平等的表决权。



二、偷取同伙的财物的人要被遗弃在荒岛上。

三、严禁在船上赌博。

四、晚上8点准时熄灯。

五、不许佩带不干净的武器，每个人都要时常擦洗自己的枪和刀。

六、不许携带儿童上船，勾引妇女者死。

七、临阵逃脱者死。

八、严禁私斗，但可以在有公证人的情况下决斗，杀害的同伴的人要和死者绑在一起扔到海里去（皇家海军也有类似规定）。

九、在战斗中残废的人可以不干活留在船上，并从“公共储蓄”里领800块西班牙银币。

十、分战利品时，船长和舵手分双份，炮手、厨师、医生、水手长可分一又二分之一份，其他有职人员分一又四分之一份，普通水手每人得一分。

在其他的海盗船也有类似的规定，但执行最严格的就是罗伯茨，由于这种种行为和纪律，他获得了“黑色准男爵”的绰号，这份海盗的“十诫律”用后世历史学家的话说洋溢着“原始的民主主义”。

当你的企业和员工都具有强烈的纪律意识，每一条纪律都不触犯，在不需要找借口绝不找任何借口时，比如质量问题，比如对工作的态度等，你会猛然发现，工作因此有一个崭新的局面。

对企业和员工而言，敬业、服从、协作等精神永远都比任何东西重要。但我相信，这些品质不是员工与生俱来的，不会有谁是天生不找任何借口的好员工。所以，给他们进行培训和灌输显得尤为重要，就像西点军校不断要求我的着装和仪表一样，最后是要让所有的人都明白，纪律只有一种，这就是完善的纪律。还是来看看武警94600部队的小刘在《一分钟不离队也是兵》中写道：

退伍老兵告别军旗，摘下帽徽、领花、军衔，严格讲就不是兵了。但是，我们连的连史里却记录着这样一位退伍老兵的故事。

那是4年前的事了。那天上午11点多，连长李秀杰站在操场，准备给即将离队的退伍老兵点最后一次名。点到金有财的名字时，没有

人应答。李连长看了看手表，皱起了眉头："金有财说要到镇上邮局取存款，怎么现在还不回来？"

正在这时，李连长耳边响起一个熟悉的声音："报告！"赵连长回头一看，只见老兵金有财站在身后，上气不接下气地喘着粗气，汗珠顺着鬓角往下淌，连棉衣上都腾腾冒着热气。

"金有财，事情办好了吗？"李连长关切地问。"报告连长，钱没取，我看要到点了，就赶紧往回跑……"金有财回答。

原来，上午9时，金有财向连长请假到镇上邮局取存款，刚到镇里就发现一辆农用三轮车被大货车撞翻在路边，车上两人受伤。他立即报警，并组织路过的群众抢救伤员，一直忙了一个半小时，才想起取款的事，赶紧往邮局跑。到了邮局，排队取款的人挺多。他排了一会儿队，心里算了一下时间，估计取到钱就要误了点名，于是就拔腿往外走。后面的人说："小伙子，好不容易快轮到你了，咋不取了？"金有财说："部队要点名，时间不够了。"一位小青年打量着他说："你是个退伍兵吧，军衔、领花、帽徽都摘了，还怕啥呀？"他边走边回答："一分钟不离队也是兵！"

就这样，金有财一路小跑，按时回到连队，赶上了最后一次点名，中午就乘车离开了连队。第二天，李连长拿着他上交的士兵证，替小金取出存款，汇到家乡。

在金有财的心中，军队纪律是保持部队战斗力的重要因素，也是士兵们发挥最大潜力的基本保障。所以，纪律应该是根深蒂固的，它甚至比战斗的激烈程度和死亡的可怕性质还要强烈。纪律只有一种，这就是完善的纪律。假如你不执行和维护纪律，你就是潜在的杀人犯。

纪律是一切制度的基石，组织与团队要能长久存在，其重要的维系力就是团队纪律。要建立团队的纪律最首要的一点是：领导者自己要身先士卒维护纪律。

纪律可以促使一个人走上成功之路。怡安管理顾问公司的陈怡安博士曾说过：领导者的气势有多大，就看他纪律有多深。一个好的

领导者必定是懂得自律的人，而且也一定是可以坚持及带动团队遵守纪律的人。

火炉面前人人平等，谁摸谁挨烫。

狼之道三十四：

**视服从为美德**

当狼王已经确定后，其余的个狼总是听从它的领导，这也是狼的纪律。

服从是一种美德。一个企业，如果没有严格的规章制度和严明的纪律，就如同一盘散沙；“没有规矩不成方圆”，如果没有服从，企业将会溃不成军，何谈竞争和生存。

请看一看一位毕业于军校的将军给一位学员的父亲的信：

为什么我们让这些孩子经受四年艰苦的教育？他们住在冷冰冰的兵营，上午9点30分之前不能往垃圾桶里倒垃圾，水池必须始终干净，不堵塞。如此多的规定和规则，为什么？因为一旦毕业，他们将被要求全无私心。在军队的这么多时间内，他们将要吃苦，将在圣诞节远离家庭，将在泥地上睡觉。这份工作有许许多多的东西让他们把自我利益放在次要地位——因此，必须习惯这样。

背上有痒不能抓，这能够有什么好处呢？学员知道，军人就是要连背痒都能忍得住。

如果一支部队里士兵都在左摇右晃拼命抓痒，还能称得上是训练有素的部队吗？

服从的观念在企业界同样适用。每一位员工都必须服从上级的安排，就如同每一个军人都必须服从上司的指挥一样。大到一个国家、军队，小到一个企业、部门，其成败很大程度上就取决于是否完美地贯彻了服从的观念。

服从是行动的第一步，处在服从者的位置上，就要遵照指示做事。服从的人必须暂时放弃个人的独立自主，全心全意去遵循所属机构的

价值观念。一个人在学习服从的过程中，对其机构的价值观念、运作方式，才会有更透彻的了解。

当然，军校的训诫和要求是从军事指挥的角度来制定的，在企业中不能机械地照搬。而且，并不是所有上司的指令都正确，上司也会犯错误。但是，一个高效的企业必须有良好的服从观念，一个优秀的员工也必须有服从意识。因为上司的地位、责任使他有权发号施令；同时上司的权威、整体的利益，不允许部属抗令而行。一个团队，如果下属不能无条件地服从上司的命令，那么在达成共同目标时，则可能产生障碍；反之，则能发挥出超强的执行能力，使团队胜人一筹。

曾有一位著名的田径教练，每当见到运动员，便苦口婆心地劝他们把头发剪短。据说，他的理由是：问题并不在于头发的长短，而是在于他们是否服从教练。

可见，纵然不懂教练的意图，但不找借口地服从，这才是教练所期望的好选手。同样，不找借口地服从并执行，这才是企业所期望的好员工。

对于下级来说，命令，首先要服从，执行后方知效果；还未执行，就发挥自己的“聪明才智”，大谈见解和不可执行的理由，走到哪里都是不受欢迎的角色。对于有瑕疵的命令，首先还是服从，在服从后与领导交流意见，共同改进和提高，“先集中后民主”。现在越来越多的企业倾向于军事化管理，最重要的一点就是“服从”，只有“服从”才能造就一支高效率、富有战斗力和竞争力的队伍，才能使企业立于不败之地。



狼之道三十五：

## 执行，不找任何借口

每次围猎每匹狼都要严格执行狼王的命令，即使拼死一搏，也不能惧怕。

没有任何借口是执行力表现，无论做什么事情，都在记住自己的责任，无论在做什么样的事情，都要对自己的行为负责。执行就是不找任何借口地去执行，这就是狼的纪律，狼的执行。

NBA 明星基德小的时候，常跟父亲去打保龄球。每一回合的较量，他得分都低于父亲。一次次地输给父亲，让小基德心里很不服气，每次他总是找出这样或那样的理由，去遮掩自己与父亲球技上的差距。

这天打完保龄球，他又是一败涂地，又找借口解释自己为何没打好，这回父亲直捣在害地说："别再找借口了。你保龄球打得不好，是因为你不够用功。"

一个人无论逃避责任，还是推脱过错，总能找到借口。任何时候，任何情况下，借口都无助于成功，反而会拖累前进的步伐。父亲的这一逆耳之言，对基德的震动很大。从这一天开始，他把注意力倾注到用功练习上，而不是事后找借口。

"海信集团之所以能够在海内外市场高岸为谷深谷为陵的激烈竞争中一直保持其电视、空调、冰箱、手机等主导产品的产销规模每年以两位数的速度递增，达到现在的 221 亿元人民币，原因与其说是决策成功，不如说是海信拥有一支高水平执行力的团队。"海信集团领导对记者所提的问题直白作答，"对企业而言，丧失了执行力是致命的。"

这种执行文化强化的是每一位学员想尽办法去完成任何一项任务，而不是为没有完成任务去寻找借口，哪怕是看似合理的借口。而想尽办法完成任务的背后，体现的是一种服务态度，一种敬业精神，一种完美的执行力。

举例来说，中国某一大型国有企业因为经营不善导致破产，后来被一外国财团收购。令人惊讶的是，该财团仅将财务、管理、技术等几个要害部门的高级管理人员换成了本国人，其他人与机器设备一概没变，只是要求员工将原有的制度坚定不移地执行下去，不到一年时间，该企业便扭亏为盈了。

“据此可以断言，仅有战略并不能让企业在激烈的竞争中脱颖而出，只有执行力才能使企业创造出实质的价值。失去执行力，就失去了企业长久生存和成功发展的保障。”海信集团董事长语气慨然加重，“海信集团虽未有过面临死而复生的体验，但在某一决策的成败上却感受到了贯彻执行的威力。

海信集团领导认为，执行是一种暴露现实并根据现实采取行动的系统化方式，其流程包括对方法和目标的严密讨论、质疑、坚持不懈地跟进，以及责任的具体落实。

如何强化企业的执行力？海信集团领导说，企业最根本的目的是盈利。因此，海信集团要求自己的每一个员工为了企业的根本利益而坚决贯彻执行好企业的经营方针，决不为讨好上司而盲目地执行其有悖于企业经营方针的任何一项指示。对集团的各级管理人员，则要求其具备灌输思想和贯彻行为两种能力，即向员工灌输企业的经营思想，使之自觉具有坚定不移地执行企业经营思想的行为。

“企业的核心竞争力的大小在于其执行力的强弱目前已成为海内外企业决策者的共识。将执行力和企业战略、核心竞争力紧密联系在一起，与企业的理念、抱负、责任等同起来，全心全意做你应做之事，没有任何借口而不为，是企业强化员工执行力所要达到的理想境界。”

在海信集团领导决策层眼里，执行力的源泉是文化。企业之间的竞争，事实上都是执行力的竞争，而执行力的竞争归根到底是执行文化的竞争。因此，从海信诞生那一天起，海信电器就不遗余力地在企业理念、精神、文化等方面培育具有扬子江特色的执行文化，使海信的“执行”有了行为的最高准则和终极目标文化的深厚土壤。

对于执行力文化，作为领导有自己独特的理解：“人始终是企业中

的决定性因素，所有企业的问题，事实上都是人的问题，而只有文化才能改变人的意识，从而改变人的行为。任何新的战略的模式都会引来众多的模仿者，而文化却是无法复制的。多数企业的失败，是由于没有建立起一种执行文化，使执行成为无本之木，无源之水。”

因为“1%的不执行就会遭致100%的失败。”因此，公司执行文化就是“执行”无条件，一声喊到底，差点都不行。为提升企业的执行力文化，扬子江药业从培养职工对企业的认同感、责任感、使命感、归属感入手，积极引导职工爱企业，爱岗位，争奉献，通过潜移默化的厂史教育、理念教育、激发全体职工“心往一处想，劲往一处使”、“个人服从组织、执行没有借口”的工作热情和拼搏精神。

狼之道三十六：

**借口是拖延的温床**

英国诗人爱德华·杨古曾说过“拖延是时间的强盗”。

有一位老农的农田当中，多年以来横亘着一块大石头。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像那么深，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，老农脑海里闪过多年被巨石困扰的情景，再想到可以更早些把这桩头疼事处理掉，禁不住一脸的苦笑。

从这个故事中，我们会领悟出企业管理中的道理：遇到问题应立即弄清根源，有问题更须立即处理，决不可拖延。

在企业管理活动中，往往会遇到反复出现的问题或不良现象，如若讳疾忌医或拖延了事，积压下来，就必然给企业造成困难，甚至使企业的生产经营活动无法正常进行，严重时还会威胁到企业的生存。所以，对企业管理中出现频率较多的问题，不应回避，而是抓住苗头，及

时调查，追根溯源，及时找出解决的途径和办法。

但是有人认为，优柔寡断是考虑慎重的表现。可现在的社会充满竞争，根本没有太多的时间让你去慎重地考虑，凡事都要当机立断作出判断，一旦下定决心，就不要再改变主意。

当然，做了决定后也惟恐失败，但我们要相信，任何一个优胜者也并非每场必胜，只是获胜的情况居多而已。若恐惧失败，连应战的勇气都没有的话，那么制胜的机会是永远不会光顾你的。

所以我们一定要培养自己做事情的果断能力，不要拖拖拉拉，只有这样，才会有机会做好每一件事情。

在军校里，第一个观念就是，没有任何借口，不要拖延，立即行动！如果第一次我因疏忽或别的原因没有及时擦亮我的皮鞋，我以种种借口逃脱了惩罚，第二次、第三次……久而久之，至少在擦皮鞋这件事上，我可能就会养成寻找借口的习惯，而这些借口又会让我对擦皮鞋这件事无故拖延。

想想吧，如果不是擦皮鞋，而是在战场上，在修筑工事，在对敌冲锋……这样的习惯将会造成多么可怕的后果啊！

这不是把问题绝对化，其实，商场就是战场，工作就如同战斗。要想在商场上立于不败之地，就必须拥有一支高效的、能战斗的团队。任何一个经营者都知道，对那些做事拖延的人，是不可能报以太高的期望的。

今天该做的事拖到明天完成，现在该打的电话等到一两个小时后才打，这个月该完成的报表拖到下一月，这个季度该达到的进度要等到下一个季度……我不知道喜欢拖延的人哪儿来的这么多的借口：工作太无聊、太辛苦，工作环境不好，老板脑筋有问题，完成期限太紧，等等。我只知道，这样的员工肯定是不努力工作的员工；至少，是没有良好工作态度的员工。他们找出种种借口来蒙混公司，来欺骗管理者，他们是不负责任的人。

凡事都留待明天处理的态度就是拖延，这是一种很坏的工作习惯。每当要付出劳动时，或要作出抉择时，总会为自己找出一些借口

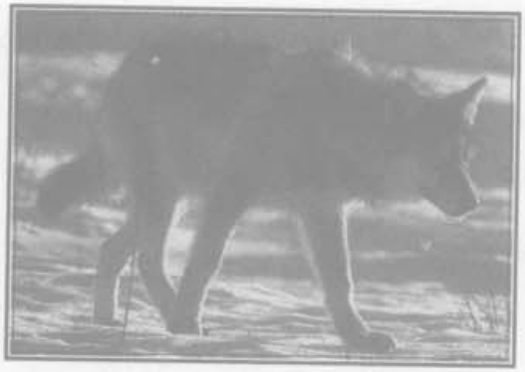
来安慰自己，总想让自己轻松些、舒服些。奇怪的是，这些经常喊累的拖延者，却可以在健身房、酒吧或购物中心流连数个小时而毫无倦意。但是，看看他们上班的模样！你是否常听他们说："天啊，真希望明天不用上班。"带着这样的念头从健身房、酒吧、购物中心回来，只会感觉工作压力越来越大。

拖延的背后是人的惰性在作怪，而借口是对惰性的纵容。人们都有这样的经历，清晨闹钟将你从睡梦中惊醒，想着该起床上班了，同时却感受着被窝的温暖，一边不断地对自己说该起床了，一边又不断地给自己寻找借口"再等一会儿"，于是又躺了5分钟，甚至10分钟……



## 第十一章　将智慧策略充分运用到任何时候

谁是真正的丛林之王？狮子？过于凶残不得人心。老虎？太仁义，经不起欺诈。大象？太憨厚，只能任人驱使。我的家族避免了它们的种种缺陷，目光敏锐，勇猛顽强，善于计谋，有江湖霸主之实，绝非浪得虚名。



# 狼

## 的背景

猎人、研究者以及其他有幸目击到狼猎捕状况的人经常说："当命运已经有自己的道路时，已无须太多的语言。"一位观察者通过望远镜观察说，发现几天前狼群看起来似乎是漫无目的地跟着鹿群，突然间，有气无力的狼群在一刹那间变得非常有冲劲，变成一个合作、有力量、团结的团队，每一只狼也都知道策略的计划以及自己必须执行的任务。即使是狼，也会运用策略来达到目标。

狼的计谋有时具有让人恐惧的震撼。



# 狼性智慧

狼之道三十七：

## 欲擒故纵

有一个真实的故事：动物园要淘汰一对二十五岁的狼。二十五岁的狼是非常年老的狼了。按照动物园的老规矩，淘汰的方法是这样的：把笼子上的吊门打开一半，等狼探出脑袋时，突然放下吊门，夹住狼头，用铁棍狠击几下狼头，狼就会一命呜呼。

电影厂获得这个信息后，马上派人和动物园联系，签订了一项合同。原来这家电影厂正要拍摄一部名叫《狼的故事》的影片，这两条老狼正好派得上用场。当然不再用老办法打死狼，一切得按合同办事。这一对老狼被转移到一只可以移动的铁笼子里，这只笼子又被搬运到一块草地的中央。这块草地被一些灌木丛包围着，灌木丛之外还有一道铁丝网。这儿原本是圈养袋鼠的地方。导演要在这儿拍摄那部电影的结尾部分：老狼之死。到开拍的时候，铁笼子会撤走。这一对老狼出现在银屏上时，就和在荒野里一样逼真。这么摆布并没有引起两条老狼的反感。这对狼被囚禁了将近二十年，对什么事都不大在乎了。不过，这一次它们不能不在乎，因为按照剧本的规定，这对狼必须活活地饿死。

早晨七点光景，老狼看见管理员推着装满食物的小推车在灌木丛那边出现，立刻站了起来。它们灵敏的鼻子已经闻到了生肉的香味。它们每天能从管理员手里得到一小块好吃的生肉和一些不好吃的食物。这一次，管理员并没有送水和食物来，小推车吱吱嘎嘎远去了，消失了，而且整整一天再也不出现。两条狼在笼子里一声一声地嚎叫。这叫声起先是一种呼号，好像在提醒管理员别把它们忘了。后来的嚎



叫是一种怒吼，在向人提出抗议。再后来，这叫声成了一种呻吟，凄厉得要命。它们在笼子里疾走，奔突，最后虚弱地卧倒了。傍晚时分，电影厂的导演和动物园的一名专家来到了笼子边。

导演请这动物学家估计一下这一对老狼在断食又断水的情况下还能活多久，到什么时候能把铁笼子撤走而狼不再对摄制组人员构成危险。动物学家的结论是三天。即使按常规供食，这对老狼的寿命也只有几十天了。这一对老狼毕竟和人打过二十年的交道，虽然听不懂人的话，但能大致猜出人的意图。它们明白人类要处死它们了。狼是不怕死的动物，同时又是最不肯轻易死去的动物。如果这个笼子没有铁皮制成的笼底的话，它们一定会在一夜之间掘洞而逃。这天夜里，又饥又渴的老狼趴伏着拼命把尖嘴从笼缝里挤出去叼食笼边的青草。吃青草至少可以稍稍减轻一点口渴的痛苦。

第三天傍晚，导演又来了。他打算晚上就弄走铁笼子开拍老狼垂死的镜头。两条老狼已经三天没吃喝了，它们趴伏在笼子里，眼皮耷拉，舌头软软地拖在嘴角，全身饥肉松弛看上去已经气息奄奄了。导演试着用一根小木棒慢慢去接近公狼的头部。当小棒靠近时，公狼睁开了一只眼睛。导演就在这只眼睛里看到了狼的仇火、狡诈和残存的生命力。导演放弃了当晚开拍的念头。

导演走后，从灌木丛里走来了一只大黄猫。这只从小生活在动物园的黄猫很通人性，猜到这里将会发生有趣的事情，是来凑热闹，看稀奇的。黄猫鬼鬼祟祟地绕铁笼子走了一圈，突然冲着狼大声怪叫了一声。两条狼只微微动了一下耳尖，连眼睛也没睁开。黄猫看出狼快死了，很高兴，很想作弄一下垂死的狼。可它一时又想不出花招，转了几圈之后便走了。虽然是垂死的狼，可散发出的狼的气味还是使黄猫觉得心神不定。

第四天，导演又来了。他还是用小木棒去试探老狼。这一次两条狼已变得木木的了，除了腹部时不时有一点起伏外，在狼身上再难找出一丝活着的迹象来。导演决定当晚就撤笼开拍。如果狼真的死去，拍摄计划就会落空。导演刚走，那只幸灾乐祸的黄猫又来到了笼子

边。这一次它已想好了作弄狼的办法。它要爬到笼子顶上去向老狼拉屎撒尿。它憋着一大泡尿，有心好好戏弄一下老狼。黄猫开始在笼壁上向上攀援。这是猫的拿手好戏。就在这时，公狼的眼睛突然露出一条缝，突然抬起头颅，突然向黄猫扑去。这是黄猫万万没料到的。公狼本想咬住猫爪，但极度的衰弱使它的动作不再准确，它只咬住了黄猫的尾巴。

黄猫惨叫着，拼命抓住铁栅，不让狼把它扯进笼子去。其实公狼这一扑几乎用光了力量，已经没有扯猫进笼的力气了。公狼的牙齿在簌簌发抖。母狼吃力地睁开眼睛。眼前的场面强烈地刺激了它。它拼力抬起头来，挣扎着想去帮助一下公狼。

但是它没能做到这一点，它比公狼更虚弱，连爪子也抬不起来了。惊慌失措的黄猫已到了屁滚尿流的地步，一泡热尿喷在公狼的头上。正是这尿液救了黄猫的命。干渴万分的公狼，急忙放开了咬着的猫尾巴，舔着不知从哪儿来的水。黄猫狼狈地逃离铁笼子，逃到屋顶上，舔着被狼咬断的尾巴，抖了老半天。从此它见到狼皮也会吓得灵魂出窍的。这时候，导演带着他的摄制组来到了草地上。导演派人撤掉铁笼子，让两条老狼趴伏在草地上，还叫人给两条狼喂了一点点水，好让狼稍微恢复一点活力。

公狼先睁开了眼睛，眼里闪着绿幽幽的光，充满了仇恨和杀气，盯住了对着它的摄影机。母狼也睁开了眼睛，眼光却投向公狼。公狼发现了母狼的举动，低下头去和母狼对视着，喉咙里还艰难地发出了一点儿嘶哑的声音。母狼挪动了一下身体，把自己的头颅枕到公狼的前爪上。公狼呜咽着，用尖吻触摩着母狼的脸颊……导演对这一对老狼的表演非常满意。电影剧本就是这么写的：历经磨难的一对老狼相依为命，在荒野中平静地躺着，渐渐失去活力……导演高兴地说："太精彩了！太动人了！"

在水银灯下，两只老狼头枕着头慢慢闭上了眼睛，连一点点动静也没有了。大家都以为它们真的死了。拍摄结束时已是深夜时分，导演带着人走了。动物园的管理人员因为困倦也没有及时处理死狼，都



回去睡了。导演回到住地，躺在床上，还在想着那一对活生生饿死的老狼。这两只老狼不可能活得长了，但如果不是拍电影，它们不会在囚笼里被囚禁了漫长的二十年，活得很痛苦。导演也真是个感情丰富的人，这样想着就怎么也睡不第二天一大早，导演就赶到了动物园。不知怎么处理一对死去的老狼。按照合同，摄制组也要负责死狼的处理，当导演走进铁丝网，穿过灌木丛，把目光投向死狼，头发一下子竖了起来。那只公狼奇迹般的复活了，而且很神气地站立着，眼中闪着幽幽的凶光，嘴角沾满了紫色的血块。母狼不见了，只剩一堆灰白色的毛和啃光了的白骨。随后，公狼齐力一跃，窜出铁丝网，消失在夜幕中，从此，再也没有人见过那只狼。

狼群为实现目标所使用的策略是在不断地变化的。它们有时会使用非常复杂的战术来捕杀猎物。

一个由八只狼临时组成一个猎捕麝香牛群的团体，正驱赶着牛群往高地平台上奔逃，当这群麝香牛到达高地顶端时，它们会被两只看起来铁石心肠且不带感情的狼，伫立在它们必经之道上阻挡着，这些麝香牛晾慌失措地四处奔逃，因而失去了群体的保护性。

正当这群麝香牛四处惊慌奔逃之际，六只狼早已扑向那些虚弱且无法受保护的麝香牛，一只狼紧跟在后面，另一只狼在前头，其他的狼来到空地，搏斗迅速地结束。

这些麝香牛一向过于依赖群体的保护，而且没有充满技术性的攻击竞争的计划。和麝香牛群比起来，狼群小得多了，但是狼群有欲擒故纵的策略，且能够实施执行，所以，最后赢得胜利。

打仗，只有消灭敌人，夺取地盘，才是目的。如果逼得穷寇狗急跳墙，垂死挣扎，己方损兵失地，是不可取的。放他一马，不等于放虎归山，目的在于让敌人斗志逐渐懈怠，体力、物力逐渐消耗，最后己方寻找机会，全歼敌军，达到消灭敌人的目的。诸葛亮七擒七纵，绝非感情用事，他的最终目的是在政治上利用孟获的影响，稳住南方，在地盘上，次次乘机扩大疆土。在军事谋略上，有“变”、“常”二字。释放敌人主帅，不属常例。通常情况下，抓住了敌人不可轻易放掉，以免后

患。而诸葛亮审时度势，采用攻心之计，七擒七纵，主动权操在自己的手上，最后终于达到目的。

西晋末年，幽州都督王浚企图谋反篡位。晋朝名将石勒闻讯后，打算消灭王浚的部队。王浚势力强大，石勒恐一时难以取胜。他决定采用"欲擒故纵"之计，麻痹王浚，他派门客王子春带了大量珍珠宝物，敬献王浚。并写信向王浚表示拥戴他为天子。信中说，现在社稷衰败，中原无主，只有你威震天下，有资格称帝。王子春又在一旁添油加醋，说得王浚心里喜滋滋的，信以为真。正在这时，王浚有个部下名叫游统的，伺机谋叛王浚。游统想找石勒做靠山，石勒却杀了游统，将游统首级送给王浚。这一着，使王浚对石勒绝对放心了。

公元314年，石勒探听到幽州遭受水灾，老百姓没有粮食，王浚不顾百姓生死，苛捐杂税，有增无减，民怨沸腾，军心浮动。石勒亲自率领部队攻打幽州。这年4月，石勒的部队到了幽州城，王浚还蒙在鼓里，以为石勒来拥戴他称帝，根本没有准备应战。等到他突然被石勒将士捉拿时，才如梦初醒。

王浚中了石勒"欲擒故纵"之计，身首异处，美梦成了泡影。

当社会是以市场经济为主题，在商业界里"欲擒故纵"更加受到商界的推崇。

有个大的电器公司，其产品质量上乘，在国内外享有盛誉，急需扩大生产规模，但公司当时拿不出那么多的资金搞扩建项目，比较可行的办法是兼并其他的小企业，利用改造小企业原有的设备。如何兼并对方？如果对方一点好处都得不到，怎么会俯首称臣呢？电器公司给小企业三大好处：

一是抽一部分技术人员对小企业职工进行培训；

二是拿出一部分资金对小企业原有设备进行改造；

三是在产品质量合格的前提下，小企业可使用公司的品牌。

结果轻而易举地吞并了这些小企业，使这家大电器公司，少花70%的资金，扩大了生产规模，增加了盈利。这就像先播种后秋收一样，先博得对方的好感，达到你的目的，这比主动出击成功率要高得

多。

美国可口可乐公司，为了打开中国市场，不是一开始就向中国倾销商品，而是采取“欲将取之，必先予之”的办法。先无偿向中国提供价值400万美元的可乐灌装设备，花大力量在电视上做广告，提供低价浓缩饮料，吊起你的胃口，使你乐于生产和推销美国的可乐，而一旦市场打开，再要进口设备和原料，他就要根据你的需要情况来调整价格，抬价收钱了。

10年来，美国的可口可乐风行中国，生产企业由一家发展到很多家，销量、价格也成倍增长。美国商人赚足了钱，无偿给中国设备的投资早已不知收回几倍，这就是先让你尝到些甜头割舍不掉，然后再实施自己的计划，这种欲擒故纵之术，在商场中比比皆是。

1966年，武田制药公司推出了一项看似刺激消费的活动——“武田制药爱福彩卷”抽奖。此次抽奖设1600多份高贵奖品，参加的条件非常简单，只要消费购买维他命E百锭一盒，便可参加。具体要求是，消费者要在空盒上注明自己的姓名与住址，以及药房的店名地址。

在空药盒雪片般寄来参加抽奖时，武田制药公司动员了许多专家来鉴定盒子的真伪。通过这一活动，他们最大的目的就是使假药上钩，这些假药和出售假药的商店多数都成了武田制药公司的瓮中之鳖。

人们常常希望迅速成交，然而，欲速则不达。

人们在接受一项崭新的事物时，都需要一段适应的时间。谈生意也是这样，双方在开始的时候，往往都会怀着一些不大实际的想法，抱着各种固有的己见，去希望顺利地达到自己的目标。可是，磋商的过程常常是会使双方突然地醒悟过来，买方所希望的价格竟然成了不可能的事，卖方所期待的迅速成交也成了泡影。

事实证明，买方与卖方都不可能马上适应这些新发生的且不为他们所理解的现实。

一般来说，买卖双方在谈判过程中，买方总是需要充分的时间来考虑接受出乎意料的高价，而卖方在交易刚开始的时候，也从不准备

降低预定的价格，需要足够的时间使双方适应，才能最终达成协议。因此，买卖双方都要多为对方设身处地想一想，不要急于迫使对方让步。

尤其要注意的是，许多外国人谈交易总是离不开酒吧。只要你刚踏上对方的领地，他们就会亲切地接待。很长时间的旅途颠簸，你一定会想到首先找一个宾馆好好地睡上一觉。可是，当你刚一下飞机或者火车，就有一位美丽的公关小姐来欢迎你，并且立刻告诉你，她已经替你安排好了一个美妙的夜晚。即使你告诉她你有多么疲倦也没有用。这时候，你为了不伤害她那高昂的热情，只好乖乖地就犯了。在晚宴上，你吃得好，喝得足，直到很晚才回到宾馆，你会庆幸自己确实度过了一段非常美好的时光。可是，第二天一清早，谈判者请你参加会议了。谈判者开始一项一项地与你讨价还价。此刻，你的睡意还浓，头脑还不清醒，无疑会容易被对方征服。

且慢！当心快速成交！要告诉对方我还不明白，我还没考虑好。

市场销售与踢球一样，终端销售就等于临门一脚。如何采取有效的终端策略，对准各类消费者的需求和防线从不同的角度进行强烈的攻击，从而最终飞起临门一脚，将球送进对方的球门，已经成为各个企业共同关注的热点问题。

狼之道三十八：

### 声东击西

声东击西也是狼常用的智慧。运用声东击西在商业中也是非常重要的。

声东击西，典出：《太公六韬·兵道》："欲其西，袭其东。"意思是造成一种逼真的佯攻假象，达到迷惑敌人、出其不意消灭敌人有生力量的目的。即是忽东忽西，即打即离，制造假象，引诱敌人作出错误判断，然后乘机歼敌的策略。为使敌方的指挥发生混乱，必须采用灵活机动的行动，本不打算进攻甲地，却佯装进攻；本来决定进攻乙地，却

不显出任何进攻的迹象。似可为而不为，似不可为而为之，敌方就无法推知己方意图，被假象迷惑，作出错误判断。

用此计必胜，如果对方指挥官头脑冷静，识破计谋，此计就不可能发挥效力了。黄巾军中了李隽佯攻西南方之计，遂丢失宛城（今河南南阳）。而周亚夫处变不惊，识破敌方计谋。吴军佯攻东南角，周亚夫下令加强西北方向的防守。当吴军主力进攻西北角时，周亚夫早有准备，吴军无功而返。

声东击西之计，早已被历代军事家熟知并常用。所以使用时必须充分估计敌方情况。方法虽是一个，但可变化无穷。

东汉时期，班超出使西域，目的是团结西域诸国共同对抗匈奴。为了使西域诸国便于共同对抗匈奴，必须先打通南北通道。地处大漠西缘的莎车国，煽动周边小国，归附匈奴，反对汉朝。班超决定首先平定莎车。莎车国王北向龟兹求援，龟兹王亲率五万人马，援救莎车。班超联合于阗等国，兵力只有二万五千人，敌众我寡，难以力克，必须智取。班超遂定下声东击西之计，迷惑敌人。他派人在军中散布对班超的不满言论，制造打不赢龟兹，有撤退的迹象。并且特别让莎车俘虏听得一清二楚。这天黄昏，班超命于阗大军向东撤退。自己率部向西撤退，表面上显得慌乱，故意放俘虏趁机脱逃。俘虏逃回莎车营中，急忙报告汉军慌忙撤退的消息。龟兹王大喜，误认班超惧怕自己而慌忙逃窜，想趁此机会，追杀班超。他立刻下令兵分两路，追击逃敌。他亲自率一万精兵向西追杀班超。班超胸有成竹，趁夜幕笼罩大漠，撤退仅十里地，部队即就地隐蔽。龟兹王求胜心切，率领追兵从班超隐蔽处飞驰而过，班超立即集合部队，与事先约定的东路于阗人马，迅速回师杀向莎车。班超的部队如从天而降，莎车猝不及防，迅速瓦解。莎车王惊魂未定，逃走不及，只得请降。龟兹王气势汹汹，追走一夜，未见班超部队踪影，又听得莎车已被平定，人马伤亡稍重的报告，知大势已去，只有收拾残部，悻悻然返回龟兹。

声东击西也为现代军事家所常用。

1947年6月，晋冀鲁豫野战军奉党中央的命令，决定战略反攻。

当时的主要任务是突破黄河天险，向大别山挺进。邓小平根据国民党军的防守情况，将强渡黄河的地点选择在山东西部张秋镇至临濮集150公里的地段上。这一地段地势险要，河宽水深。蒋介石将其视为天然屏障，声称能抵40万人大军。因此这里防守力量相对薄弱，只布置了第4绥靖区刘汝明所部第55师和第68师扼守正面，还有一个师的兵力在嘉祥地区机动。

此役关系重大。邓小平认为，尽管渡河地段敌人防守力量较薄弱，但自然条件对我十分不利，如果不形成周密方案，必然造成重大伤亡。通过与刘伯承的仔细研究和听取广大官兵的意见，邓小平的脑海中形成了一个声东击西的渡河方案。

6月30日晚，在靠近黄河北岸的水面上，出现了一支头戴钢盔的"泅渡部队"缓慢地向南岸移动。南岸的国民党哨兵发现后，立即向师部报告。国民党军官马上命令部队主力向这一河段集结，并调整火力，命令："等共军的渡河部队靠近后再开炮，一定要将共军全部消灭在黄河里。"

"泅渡部队"慢慢地移向河中央。这时，敌人军官一声令下，数不清的枪炮一起向河里射击。河面上顿时水柱冲天，钢盔迸裂。

其实，这支"泅渡部队"是按照邓小平的设计用钢盔和葫芦等物品制作的假部队，目的是吸引敌人的注意力。真正的主力部队早已隐蔽地到达各个渡口，作好了渡河准备。

邓小平见敌人已经上当，命令各部队按原定计划行动。午夜12点整，我军在距离假部队"渡河"处几十公里以外的地方，突然万炮齐发。惊雷般的轰鸣声震撼了夜空。黄河对岸顿时一片火海。早已隐蔽在芦苇丛中的几百条木船一齐冲向河面。此时，河对岸的敌人才如梦方醒，惊慌中进行还击，但为时已晚。浩浩荡荡的渡河大军犹如神兵天降，势如破竹。国民党守军纷纷溃逃。就这样，刘邓大军的4个主力纵队12万余人在一夜之间突破了黄河天险，踏上了黄河以南的土地，从而揭开了人民解放军战略反攻的序幕。

"声东西击"是人类知识与智能的结晶，它不仅在军事上得到广泛



运用，而且在政治上、经济上、外交上以及文化、体育、日常工作和生活等方面，也早已被中外人士所重视。

如今在经济运行上，特别是现代企业的经营管理中，研究、借鉴并适当运用古代兵法，已经是一种非常普遍的现象。20 世纪后半期，日本和亚洲“四小龙”把“三十六计”广泛应用于工商业活动，在短时间内取得了令整个世界震惊的经济腾飞。而当全球经济进入到以 IT 及软件产业为代表的知识经济时代，“声东西击”更加受到商界的推崇。

虽然声东击西为历代军事家所常用，在职场谋略上，“声东击西”也是一个屡试不爽的策略，同样大有用场。比如找工作就不能表露自己没人聘用的情况，在单位想升迁也不能向同事表示真实意图。否则，后果不堪设想。

时下，平均主义、干与不干、论资排辈等现象在党政机关还是一时半会儿消灭不了的，江某在政府机关工作的时候，干什么也很卖力，总是想取得好成绩。有人问，别人都不积极，或无所事事，你为什么那么认真呢？他说，像我这样没有关系网庇护，没有资金做后盾，而且很年轻的干部，只有干好工作，干出成绩，才能受到领导的赏识。猛一听，江某的话并没有错，其实细分析，就错了，因为他这样回答暴露了我的目的是“受到领导赏识”，进一步讲就是领导的提拔重用。于是，有人好像抓到了他的把柄，借机就到处说他爱出风头，好大喜功，沽名钓誉，如此等等，不一而足。一传十，十传百，江某的形象和他的成绩受到极大的影响。

后来一位老领导语重心长地给江某谈心，指出了他的不足，一样的话，两样的说，效果就截然不同，比如买衣服砍价，你一降再降，店主说不能再降了，那你就走，店住往往会叫住你，同意你的价格。同样，在职场上，那些经常把“不图升官，不图发财”挂在嘴边的人，往往是把个人利益看的最重的人。从此，江某把积极工作的目的定位在“为责任，为事业”上，一年后果如老领导所言，受到领导赏识，被提拔重用。

商场如战场，买卖似用兵。所有商业经营活动，从表面上看来，似乎只是一种与物品打交道的经营活动，但是，从本质上来说，所有的商

业活动实际上都是人与人之间的智力角逐，是一种斗智斗勇的“智力游戏”，是人与人之间的智慧谋略大比拼。

格兰仕“清剿”美的微波炉。

2000年的微波炉市场，正当LG与格兰仕打得不亦乐乎时，与格兰仕同处顺德的美的集团，却挟资金、渠道、研发上的优势发难，挺进微波炉市场。上市当年，美的硬是活生生地抢下了微波炉市场9.54%的份额。

卧榻之旁，岂容他人酣睡？对于美的的挑衅，以好斗为能事的格兰仕岂能坐视？格兰仕很快宣言：以20亿元杀入空调市场。

虽然美的不是空调霸主，但是美的空调绝对是业内能说事的角。无论是谁，当你被一个偏执狂式的对手盯着发力时，心有旁骛总是在所难免的。当格兰仕高调宣扬将从美的人才队伍里“挖角”时，它的意图即可达到。格兰仕空调未曾火过，但在它的牵制下，美的微波炉的发展势头严重受制。

“声东击西”多用于弱者与强者的对垒。强者好打阵地战，硬弓硬马，列阵而御；而弱者因为步伐灵活，在运动中寻觅战机，常常以弱胜强。

确保自己有可倚仗的资源。如格兰仕的民企体制，造势时不需像美的作为上市企业那样承担责任。如果格兰仕决策失败，最多是老板“一人哭”，而美的则要承担股市的“千夫指”。

以“迷惑”为目的，主要在于调度敌人，使对手分神，然后寻机各个击破。试想如果格兰仕认为自己的空调可以迅速召来丰硕利润，而以微波炉骚扰对手，岂不贻笑大方？

快速、统一行动。在有限的时间内完成战略部署，造成神出鬼没态势，让对手弄不清真假。等弄清了，该做的事做完了。



狼之道三十九：

## 避实击虚

狼在扑食较大型的动物时，当狼很靠近猎物时，会咬住猎物后腿踢不到的位置，像肩部，臀部，颈部等。这样可以避免自己受伤。狼的这种智慧就是避实击虚的运用。

避实击虚出奇制胜——品牌战略中的孙子兵法

“避实击虚”，出自《孙子兵法·虚实》：“兵之形，避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而制胜。”用现代语言解释，意思是，克敌制胜，要避开敌人强大坚固之处去攻击薄弱之处。正如水根据地势流动一样，用兵作战要根据敌人布防设阵的情况研究战胜敌人的方法。

孙子说“夫兵形象水，水之形，避高而趋下；兵之形，避实而击虚。”品牌战略亦同理，要避开实处，避开对自己不利或不占优势的场所，如竞争对手强势的诉求点，别人惯用的表现手法等，而指向虚处，如被忽视的消费群，对手的弱点等，从而获得主动，赢得成功。避实击虚其实是选择目标，确定主攻方向时所用的一个策略；而出奇制胜则要求打破常规，反其道而行，出其所不趋，趋其所不意。“攻其无备，出其不意。”

公元200年，袁绍在官渡摆下战场，要消灭曹操，南争天下。当时，袁绍拥兵几十万，兵强马壮，粮草丰足；曹操只有几万兵马，粮草缺乏。论实力曹操远不及袁绍，若要正面摆战场，等于以卵击石，自取灭亡。因此只能寻找袁军的要害而又薄弱处攻击。这时，曹操得到消息：袁绍有万余车军屯于乌巢，仅有少量兵马守卫。曹操立即率轻骑五千夜袭乌巢，顺利烧毁了袁军的粮草库，袁军不攻自乱，曹军乘势前后夹击，大败袁军。这就是历史上有名的以弱胜强、避实击虚的官渡之战。

在现代商战中，竞争各方在经济实力方面都有高低强弱之分。实力弱的企业如果硬碰硬地去跟实力雄厚的企业竞争，十有八九要败阵

破产，因此也应该采用“避实击虚”的谋略，到市场的缝隙中去寻找自身的经营项目，是大有可为的。

准确的品牌定位是避实击虚、出奇制胜的有力手段。美国学者艾·里斯在其《广告攻心战略—品牌定位》中指出“定位是你对未来的潜在顾客心智所下的功夫……其目的是在潜在顾客心中得到有利的地位。”定位并不是对产品做什么，而是对市场的发现，对消费者心智的占领，因此定位的关键是要找出消费者心智上的坐标位置。坐标位置的选择主要由消费者的心理活动和竞争对手的策略这两方面因素所决定。从这两个因素出发，避实击虚，深入挖掘消费者内心深处尚未被发现的潜在需要，往往能够出奇制胜。

山西南风集团的成功可以给我们很好的启示。其生产的奇强洗衣粉年产10亿多袋，从1997年以来连续几年保持全国产量第一，打破了号称世界洗涤行业四大品牌的宝洁、汉高、花王、联合利华在中国市场的垄断地位。



从1992年濒临破产的企业到中国洗涤市场的“老大”，南风集团是如何取得如此骄人的业绩的？其秘诀就在于准确的品牌定位，为自己找到了巨大的市场发展空间。经过市场调查分析之后，他们避实击虚，确定“农村包围城市”的道路，避免在竞争激烈的大城市与优势的国外品牌直接对抗，把广阔的农村作为自己施展手脚的舞台，把广大农民作为目标消费群。坚持以低价格、高质量的产品提供给老百姓，先后开发出30多个洗衣粉品种满足不同地区、不同环境的农村市场需求，深受欢迎。南风集团由此稳稳占据了农村市场50%的份额，每年生产的奇强洗衣粉10亿袋，有8亿销往农村，8亿农民人均1袋！

又如著名的美国“七喜”汽水也是一个经典的案例，它创造了“非可乐”的品牌定位，巧妙地把饮料分成可乐型与非可乐型两大类，自己则以非可乐型的代表出现，从而避免了与行业霸主可口可乐的正面冲突，开辟了新的市场空间，在竞争中占据了有利的位置，使之一跃成为市场上三大饮料之一。生动体现了《孙子兵法》“强而避之，军有所不击，城有所不攻，地有所不争。”的精髓。

上述仅从《孙子兵法》的一个细微枝节点引其与品牌战略微妙联系，只此冰山一角已足以让我们感受这部传世之作的巨大实践作用。而老子有言："大音希声，大象无形"，或许，谋略运用的最高境界恰是无形胜有形，不拘泥于定式，而《孙子兵法》巧妙运用于品牌战略，也应该追求以其深邃的理论内涵运筹于帷幄。那么，深入领悟《孙子兵法》以求融会贯通就不仅仅具有学术意义了。

在现代经济竞争的时代，各商家往往都会搞些战术比如：他做得好，我比他做得更好；他卖的便宜，我比他卖的更便宜。这种建立在对方强项上的较劲，往往得不偿失，孙子主张：攻击对手之虚弱。比如：主要竞争对手的产品质量确实过硬，可渠道建设不咋的，那么，我们可以考虑是否把主要资源用在攻击对手的渠道上，在传播上也强调我们的渠道如何的好。各展所长，皆得利润。

商场如战场。商家大可将"避实击虚"应用于市场策略之中。

在这方面，我们的成功经验与失败教训兼有，而更应该提出的是教训。这里，不妨从牙膏行业说起。

中国有13亿人口，每年要消耗上百亿元的牙膏，众多企业都看中了这一利润丰厚、市场庞大的行业。

中国这么巨大的一个牙膏市场，竞争激烈可想而知，那么它的实与虚是什么呢？

中国牙膏市场的实与虚

"实"之所在：

1. 牙膏品牌众多，必然导致竞争激烈。

2. 牙膏基本都集中在低价位上，各牙膏生产厂家的竞争热点就在于此。从北京勺海市场调查公司近期的一项国货与洋货比较的调查中，对国货形象的描述是"大众化"、"方便"、"耐用"，这表明，国货基本放弃了针对中高消费阶层的定位，从而放弃了高利润。

3. 几个老品牌市场份额较稳固，不容易轻易夺走。

4. 牙膏的广告战趋于白热化；通过各种传媒向人们宣传，而且着重点很突出，获得中老年消费者的青睐。

其实，实与虚并不是经纬分明，而是一种辩证的关系。实中有虚，虚中有实，可以相互转化：

1. 牙膏品牌众多，这一“实”正是中国牙膏市场的“虚”所在，品牌众多，没有处于垄断地位的品牌，必然导致市场无序，肯定会在一定程度上减少知名品牌的市场占有率，一个品牌的商品，只有在市场份额超过15%时，它在市场上才有稳固的地位。

2. 中国牙膏市场1996年以前几乎清一色都是中低档，没有明显的区分度，这正表明了中国牙膏市场的不成熟。这并非戏言。牙膏工业在中国虽然有了几十年的历程，但由于经济体制的多方原因，导致它举步不前，很长一段时间处于停滞状态，真正发展也才是最近几年的事。举一个其他行业的例子，中国的白酒行业，70年代茅台的零售价固定在8元左右，当时一些中档的白酒要2～4元，只与茅台相差两三倍，而到了80年代后，白酒市场迅速发展，从各档次酒的价格差中可明显看出了明显的区分度，这也证明白酒业已经逐步成熟，高档次就意味着高利润，从而带来高收益。

随着中国的经济发展，有相当一部分人先富了起来，他们需要高档商品，而牙膏市场却很长一段时间存在着这样的真空。中外的牙膏厂商已经看到这一点，并采取了相应的策略。

3. 中国牙膏广告很少着重对青少年儿童的宣传（儿童专用牙膏除外），没有能从保护牙齿对于一生健康的重要性着手，没有考虑到这一部分潜在购买群，没有考虑到他们对父母的购买决策的影响。

4. 中国的牙膏厂商相当大一部分缺乏成熟的管理运作体制，这导致很多牙膏生产企业停滞不前。

中国现有生产牙膏的企业一百余家，其中不乏实力雄厚的企业，在国内已经有较大份额的市场，可谓“战国纷争”，而且国外的一些公司也看中了中国这一巨大市场，大举“进攻”中国，把自己的产品推向中国。美国宝洁公司已经把工厂建在中国，可见其野心不小，宝洁公司在大举推广产品之前，花费了大量人力物力做市场调研（牙膏市场现状和消费者对牙膏的需求和看法、本公司产品的试用），做到知己知



彼。

宝洁清楚认识到中国牙膏市场高档产品的真空，一举把高价位的品牌“高露洁”推向中国市场，几乎占领了这一部分市场的绝大份额，在中国站稳了脚，而后才利用品牌的递延效应推出了“高露洁”品牌的中档产品，由于“高露洁”品牌的知名度和中低价位，而且满足了一部分消费者追逐名牌的心理，所以在市场上反应很好，同时全力推出了新品牌的高档产品“佳洁士”，这一系列衔接紧密的市场策略运用把中国的一些牙膏厂商打得措手不及。

宝洁公司很清楚中国的几个传统的牙膏品牌占有一定的市场份额，在中国人心中，特别是中年人和老年人心中稳固的位置。宝洁公司在中国为其各种品牌的牙膏作电视广告宣传时，虽然其广告受众并非完全是少年儿童（这一点可以从广告播出的时段、插播位置看出），但宝洁公司几乎都以少年儿童作为广告片中的主要角色，以适应广大少年儿童的欣赏口味，但宝洁公司生产的牙膏并非为儿童牙膏。其实少年儿童虽是牙膏的消费者，但却很少去购买，在广告策略中有这样一条“要去赢得购买者的青睐”，为什么宝洁公司反其道而行之，不同众多的牙膏生产厂家在广告宣传上正面竞争，而去对国内生产厂家所忽略的潜在市场进行培养，且在无形中抢占现有市场份额呢？

这主要是因为以下三原因：

一、可以避开与国内生产厂家在宣传攻势上正面竞争。我们都知道国内的一些名牌牙膏的生产厂家的广告战是相当激烈的。

二、宝洁公司想利用少年儿童去影响父母选择牙膏的品牌。

三、宝洁公司是想让中国现在的一代少年儿童在“高露洁”和“佳洁士”的陪伴下成长，把使用这两种牙膏作为一种习惯（童年时的习惯对人的一生影响很大的）。让这两种牙膏不仅伴其成长，而且还要伴其一生，可见宝洁公司的野心之大。我们现在可以比较一下中华牙膏在数年前播放的一则相当成功的广告：一个中年人回忆自己少年时，为了用牙膏皮换面人儿，急切地将中华牙膏挤到家人的牙刷上……这则广告主要是靠唤起中老年人的怀旧感，来稳固自己的市场，从这一

目的来说，这则广告的效用还相当不错。但这则广告与宝洁的广告相比，缺乏进攻性，维持不前就意味着要落后。

宝洁在中国的公司管理体制基本上沿用了原来的事业部制，这已经相当成熟，无需再反复摸索，宝洁高效的管理体制、营销体制加上中国的低成本注定了它的成功。

宝洁公司在中国的牙膏市场上市场策略的应用，是“避实击虚”应用于“实战”的一个很成功的案例。

宝洁公司这一策略是不是从其在美国国内的竞争对手 AIM 牌牙膏的生产厂家学来的呢？在几十年前，“高露洁”当时已经占领了美国大部分的牙膏市场，AIM 的生产厂家清楚地认识了这一点，不去同宝洁公司正面竞争，他们把儿童作为潜在消费者，他们开发了 AIM 牌儿童用牙膏，一举占领美国牙膏市场份额的 10%。如果我的猜测是正确的话，宝洁公司在对“避实击虚”这一策略的应用上，“徒弟”比“师傅”要高出几筹：不仅获得了现有市场份额而且培育了潜在的市场——不仅让人们在童年使用，而且还要伴其终生。



而中国商家的市场营销则陷入了一很深的误区，很多竞争都是短兵相接——不去摸索创造自己特色的东西，而是看到别人在某领域赚了钱，便一窝蜂地上，和在这一领域内已经稳居领导地位的商家硬碰硬地干，但市场容量一定，这势必造成两败俱伤，只是一个比另一个受伤轻一些。

当今企业对现有市场的争夺已经达到了白热化程度，但却很少有企业去重视潜在市场的培育和拓展，以及怎样不动声色去夺取现有市场。

市场的拥挤程度是同经济的发达程度成正比的。经济的高速发展必然会带来市场竞争的加剧，对已开发市场的正面竞争，已经越来越难以得到市场份额的扩大；在长期的竞争中，流通领域的市场策略已为大多数企业所熟知，如定价策略、销售渠道策略……被各企业广泛应用，对竞争双方已无秘密可言，如商业企业起初有一家搞有奖销售，而后各商家一窝蜂采用，而且奖品、奖金更丰厚诱人，起初人们在

重奖的诱惑下到开展了有奖销售的商场采购自己想购买的东西，甚至还会盲目购买，但在众多商家都采用这一促销策略后，人们对这些都习以为常了，其作用很难再发挥。首先运用有奖销售策略的商家，就自觉或不自觉地运用了“避实击虚”的策略，因为当时商界没有人运用这一促销手段，这批商家在这一促销手段还未推广前，肯定从中赚到了超额利润，但当它推广后，商家之间只能靠提高奖金、奖品的额度来真刀实枪地竞争，尽管其中绝大部分开支来自于顾客，但仍然减少了商家的利润。

如果一个企业能率先运用好一些别的企业没有或没有很好运用的策略，在潜移默化中获得现有的市场份额，或者开拓和培育潜在市场，那么它肯定能常立于不败之地。

难道中国的营销“奇才”们只会看着外国公司把中国古老的、博大精深的《孙子兵法》战略思想的灵魂“避实击虚”运用得十分纯熟，来“攻战”中国的市场吗？

作为中国人，我们应感到了巨大的压力。的确，市场营销是首先在国外发源发展的，但中国只能跟人家身后，去照搬、去模仿市场策略吗？洋人正是靠中国的四大发明之一的火药轰开了中国的国门，我们应该从中悟出点什么。

《孙子兵法》中第一次提出了兵之形在于避实而击虚，在战争中要避开敌人的主力，攻击其薄弱环节：“夫兵形象水，水之形避高而趋下，兵之形避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而制用。”在市场竞争中，要深入研究对手的弱点，及时攻击竞争对手的软肋部位。

“逆向思维”近似于我们平常所说的“换一个角度看问题”。这实际上是一个思维定式和一个思想方法的问题。但是，就是这个“思维定式”或“思想方法”的正误，往往在我们的经营活动中起着举足轻重的作用。错位竞争属于逆向思维的一种操作方式。所谓“错位竞争”，用厂家和商家通俗的语言来表达，就是：你干这一行，我干那一行；你这么干，我那么干。与低层次的价格竞争相比，错位竞争因其独特的、出其不意的竞争理念而别具一格。因而其竞争空间愈加广阔，更加容

易收到事半功倍的效果。美国投资大师沃伦·巴菲特曾说:“我们的目标应该是相当适度的,我们只是在别人贪婪的时候恐惧,而在别人恐惧的时候贪婪。”这是股海投资的秘诀,同样也适应于经营目标的选择。要经营什么?是看别人经营什么就自己也经营什么,或者见市场上什么有利可图就自己也经营什么,还是经过调查分析选择有前途的经营目标。

在一个个经济热点中,由于人们的从众心理,盲目跟风,但市场容量是有限的,大家一拥而上,往往造成经济泡沫,结果绝大部分的投资者都赚不到钱,反而会亏本。你未第一个发现金矿,未能掘到第一桶金,也许你永远挖不到金子,因为挖金子的人太多了。大量的事实证明,许多时候,业内跟风不是一条成功之路,业外跟风也无可取之处。回报再丰厚的项目,随着蜂拥而上的人群,也会很快失去魅力;再平常的项目,只要率先被市场所认可,也会形成滚滚财源。

“换一个思路想问题”,也许就能在经济热点中柳暗花明,另辟蹊径。这就是经济学上所谓的“搭便车”现象,即自己不费创新成本,便可分享他人的创业利润。在市场过热时,避开热点寻良机,开发相邻产业,利用经济热点所扩大的市场容量,赚取额外的利润。

狼之道四十:

**出奇制胜**

狼在捕捉猎物是常常出奇制胜。出奇制胜的谋略思想,其核心在于辩证地看待“奇”与“正”的关系,不要以为一次奇招制胜,便认为此招永远是奇;也不要以为常用的战法,就永远不能达到出奇制胜的效果。而要随情况的变化而变换奇正战法,从而达到正变奇、奇变正,奇亦胜、正亦胜的出神入化的境界。

“出奇制胜”这一谋略被广泛应用,并且,赋予新的内涵,它不仅表现在营销领域里的奇谋妙计,而且还表现在产品广告宣传领域里的创新发明。这方面的精彩战例数不胜数。

在众多户外广告媒体当中，列车广告越来越受酒类广告主的青睐，成为旅游经济中一道靓丽的风景线。

列车广告目标受众范围广。电视、报刊等媒体和其他公交、地铁、候车亭等户外媒体都是针对某个城市居民的广告载体，局限在一定范围内。铁路列车这一广告媒体可以快速有效地把产品、品牌信息传播到全国各地，促进各重点城市之间的信息交流，使各个重点市场形成共振互动，以利于产品概念的“大中国”传播。

自2000年以来，古井贡酒在全国主要铁路干线连续两年发布了列车展板广告。由于广告发布期间正值中国铁路第四次全面大提速之后，铁路的核心竞争优势得以极大提升。旅客流量大，乘客满意度高，为古井贡酒创造了一个极佳的广告媒体传播环境。通过列车乘务员的反馈和北京华铁公司的调查显示：广告发布以后乘客对古井贡酒系列产品广告反映良好，在列车车厢内，谈天说地、谈经论道，自然离不开古井贡酒的话题。

根据市场的分布、目标的定位以及产品诉求与资讯的统合，实施有效的策略性投放，瞄往报向目标消费群体，是市场制胜的关键。基于此，古井贡酒公司策划者们精心选择了如下的发布线路：北京—深圳，北京—广州，北京—佳木斯，郑州—青岛。

古井贡酒系列广告在上述铁路列车的4个线路的展板广告上，收到了良好的效果。它基本上覆盖了中国东部沿海地区，并且贯穿南北。这里不仅是人口密集地区，而且也是经济发达地区，人口的流入和流出量势必比其他内陆地区多出很多倍。这更加大了广告受众量和提高了广告的投放质量。这两年的广告发布，受众旅客累计约达到了2.5万左右人次，直接和间接地刺激了产品消费，增强了品牌竞争能力，提升了品牌价值，对扩大产品的目标市场提供了强有力的品牌形象支持。

古井贡品牌的列车展板广告，持续投放，这对稳固消费者的媒体习惯，建立稳定的广告印象，增强品牌认知度等各个方面起到了积极有效的作用。其投放效果主要体现在以下几个方面。

其一，铁路列车媒体受众的特征与古井贡品牌的受益者高度统一。根据北京华铁公司的调查，铁路列车的消费者中男性占68.69%；按婚姻状况划分，男性同样以72.92%的绝对优势占其大部分；按教育程度划分，中专以上的占据62.43%.成年已婚男性，中等收入，受教育程度高者居多，这是一个充满生活理想同时又客观务实的群体，体味人生，享受人生，正是这一群体的最好写照。男性又是主要饮酒者，在各种交往、应酬等场合，酒都会成为必不可少的主题之一。古井贡酒的良好声誉与形象，加之其品牌广告语“体验天地人和、体验快乐人生”(2002年)在列车上的近距离广告展现，必然与旅客出行后的心境相对撞，起到了品牌再次深化与提醒的功能。

做市场的主旨是抓销量，做品牌的主旨是抓领袖消费者群体。而我们面临的一个基本现实就是，财富越来越集中在高学历、“财商”者的手中，他们是社会的精英，是推动品牌消费的意见领导者和中坚力量。古井贡品牌充分利用空调豪华列车，牢牢地占据这一庞大的高端消费群体的心灵空间。

其二，铁路列车的旅游特征与古井贡酒的销售旺季高度吻合。从铁路列车自身的客流量规律来说，每一年的“五一”、“十一”和“春节”都是客运的高峰期。对于“古井贡”品牌的系列产品来说，此时也同样为消费高峰。高度集中的目标消费群(媒体受众)与产品消费的旺销期高度吻合，因此列车的展板广告在促销方面有着较好的表现能力，可以及时反复地刺激消费者，产生较稳固的品牌形象，以便从其他同类品牌中脱颖而出，促进终端销售。

其三，铁路媒体有效到达率高。古井贡酒展板广告具备了传统户外媒体的所有优点，如广告千人成本低、可视性强、创意空间大等特点，同时由于它自身所具有的空间范围广，涵盖地理区域多、人口统计可控性强等广告环境因素，使它得以克服了传统户外媒体到达率低、信息简单等局限。

其四、列车广告的心理效果显著。古井贡酒选择的列车均为豪华的空调列车，这在形象与品位上都与古井贡酒的心理感觉相一致，无

形中提高了古井贡品牌目标消费者的知觉记忆与审美认知。古井贡酒的广告画面以主打产品的直接形象为主题，底衬是清新的大自然景象，超脱于自然的品牌形象。在对旅客的多次调查中，总评出对古井贡酒列车广告的心理效应的数据中也可以看出：旅客们对古井贡酒的列车广告已有较长时间的接触与认可，从而产生了亲切感，好印象。这些目标消费者已经不再是被动地接受广告，而是逐渐地转变为主动性地认知广告，并进行有效的心理评价。总之，在空调列车上，广告对旅客的心理接受效果上，有着较成功的表现。

其五，列车广告的社会传播面广泛。由于旅客在乘车时经过长时间的重复记忆与认知，把广告的效应直接引申到社会中去，并形成了积极广泛的社会效应。由此显露出的品牌拥护者、相互传播者都占了较大的比重。所以，列车展板广告的广告传播是积极有效的，对于古井贡酒在空调列车上的广告投放，总的效果是令人欣慰的。受到了消费者的好评。在调查过程中，有一个重要的细节不容忽视，那就是绝大多数被访者承认：他曾经与其他人谈论过现场的展板广告，这说明对于铁路列车媒体来说，受众对广告信息的接受不是个体性，事实上有一种互动的行为，这将比较有利于古井贡品牌广告信息的二度传播和深层延伸。

古井贡酒列车广告的社会传播效应：主动赞美推荐引用者：占了13.25%；乘车后主动提及者：占9.06%；品牌认可者占22.11%；因乘车而引起对此品牌关注者占38.27%；其余为：未提及、不感兴趣等。

分析评估古井贡酒列车广告，笔者自然而然地想到旅游经济中品牌体验营销。体验经济是一种经济形态，1999年美国派恩教授完整地提出来，曾被评为21世纪初最有影响的经济丛书。囿于目前的财力与技术，酒类诸多公司做不到。但是发现体验、出售体验、演绎体验，做品牌体验式营销，乃是整个营销界的不可阻挡的潮流。酒品牌公司完全可以结合自身的营销实际，做旅游经济中品牌体验式营销。

古井贡酒的列车广告，即是一道靓丽的品牌体验风景线，消费者在快乐旅游过程中，尽情体验古井贡一幅美丽的图画，一个著名的商

标，蓝天白云，槐树古井，一轮喷薄而出的太阳，托起了冉冉升起的新世纪的古井。这完全是一种心灵大自然的体验，随着列车的飞驰，古井贡酒策划者们就十分巧妙将其产品、品牌、商标等核心要素，注入了消费者的心智，古井贡品牌完好体验的记忆也就形成了。

目前，“出奇制胜”这一谋略被广泛应用到品牌动作领域里的创新。

经典案例（一）：《中国娱乐报道》的品牌运作

1999 年，在民间电视制作公司“光线”制作的电视节目《中国娱乐报道》出笼初期，节目推广和广告招商遇到重重困难的时候，段佳松欣然受命对之进行宣传策划，通过“制播分离”和“娱乐界的新闻联播”两个重磅概念进行概念型新闻策划，制造热点新闻诱饵在少数媒体投放，诱导媒体关注，成功地带动了中国几乎所有的媒体（和部分国外媒体）跟风炒作，相关报道达 5000 余篇，极大地提高了中国娱乐报道的知名度，显著促进了节目发行和广告招商。炒作余波历经两年犹未完全平息。

经典案例（二）：《财富中国》品牌运作

湖南电广传媒下属的电视节目《财富中国》出笼 3 个月，发行和广告销售进展甚微。通过“电视竞争热点从娱乐转向财经”和“第三势力大举介入电视制作”两个超常规的新闻诱饵投放，诱导了全国 1000 余家新闻媒体发布报道，极大地提高了《财富中国》的知名度和美誉度，使该节目发行台数量在很短时间内从 30 余家上升到 100 余家，其广告代理被争相购买，最终被某广告公司以每年 3000 万元买断。

经典案例（三）：羽绒服“鸭鹅大战”

2001 年，北极绒决定进入羽绒服行业，由于该行业强手林立，但几乎全部采用鸭绒，秦全跃（当时的“南北通——世纪神光公关策划联盟”总策划）提出以鹅绒取代鸭绒的差异化策略出奇制胜。通过在新闻发布会上制造“羽绒服升级换代，鹅绒有望取代鸭绒”的新闻诱饵，由此引发出震动全行业并受到全社会广泛关注的“鸭鹅大战”，相关报道近 1000 篇（其中 CCTV 多次自发做了长篇专题报道），使“北极绒鹅



绒服”后来居上，一鸣惊人。最终，“鸭鹅大战”以包括羽绒服老大“波司登”在内的所有名牌企业纷纷跟风采用鹅绒而告终。

经典案例(四)：“澳曲轻悬赏百万打击明星虚假广告”

在减肥品领域，鱼龙混杂，良莠不齐。不少减肥品大肆吹嘘其功效。通过策划“澳曲轻悬赏百万打击明星虚假广告”活动，一方面振聋发聩提醒消费者不要轻易上当受骗，另一方面有效传达了“澳曲轻形象代言人王姬因吃澳曲轻15天减肥12斤并做了公证”的真实信息，带动全国数百家媒体报道，极大地提升了澳曲轻的品牌美誉度，取得了异乎寻常的宣传效果。

经典案例(五)：“中科暖卡”媒体传播

2002年，婷美集团决定介入保暖内衣业，并买断了中科院技术“细旦、超细旦丙纶长丝”。此前，中科集团推广了该技术6年并由某名牌企业使用了3年，但未能打响。婷美将该技术命名为“暖卡”。通过借势中科院，发布“中科院斥千万巨资首次推出技术品牌暖卡”和“保暖内衣升级换代暖卡内衣异军突起”等新闻，诱导了国内外众多媒体跟风报道上千篇次，使“暖卡”成为最耀眼的明星，当年成为消费者首选品牌，因罕见的脱销而在许多地区出现消费者排队买白条现象，众多企业要求加入“暖卡”阵营，直接催生了“暖卡”联盟诞生。

而“出奇制胜”这一谋略也已被广泛应用到企业培训新员工的领域里。

“造”人，就是打造最适合本企业的优秀人才，独特有效的培训方式，往往是名企出奇制胜的绝招。

1. 惠普：新员工培训做到家

在中国惠普，新员工进来的3个月之内，公司就会对他进行一个现场的培训，是由人力资源部提供的为期3天的培训。其中有一天是拓展训练，是由拓展学校来做的。通过拓展训练，让员工领悟到什么是HPway(惠普之道)。公司要求拓展学校把培训活动进行一些筛选、改造。在《对话》的培训节目里面曾经有一个游戏，就是总裁孙振耀站在高处往后倒，底下的员工接着，这也是拓展训练里的一个项目，就是

相信你的同事，不用害怕。虽然是一个玩的项目，但里面也有很多哲理。

接着后面两天，就会给新员工介绍惠普公司和企业文化，并且会介绍每一个大部门的组织结构、任务及其在公司里的战略地位，它的经营策略和流程；也会有人力资源部、财务和行政部去介绍公司里的财务报销制度、人力资源的政策、薪酬福利等。这样，新员工进入公司后就会对公司有一个比较全面的了解，他会对他自己的岗位、职责和上下左右的关系比较清楚。

新员工在一年以内，还会有其他的培训，像惠普每一位员工都要参加的表达与演讲培训。比如出一个题目，让员工准备 5 分钟上去演讲，并且把它录下来放给大家看，大家再来点评什么地方做得好，什么地方做得不好。

2. NEC：提倡个体独立

NEC（日电）对员工的培训以细致著称，这一点主要体现在对新员工的商务礼仪培训方面。比如培训员工 NEC（中国）有限公司的办事程序时，通常是从如何接电话、打电话，如何留言等小事上开始。培训内容是公司多年业务经验的积累，通过这种培训使那些没有受过专门商务训练的人，在业务沟通中表现出良好的商务礼仪（如对客户应该尊重等等），以尽可能地避免由不规范的商务行为引起的业务损失。

NEC 公司面向 21 世纪提出了一个概念：holonic，即在与整体配合融洽的前提下，提倡个体独立，强调充分发挥每个人的主观能动性。例如有一位员工是学外语专业的，但是他对计算机非常感兴趣。一次，部门要建立一个电脑人事管理系统，考虑到他的兴趣和长处，就委派他去考察市场，比较了几家之后发现，大多数类似的软件都存在着一个通病———软件的开发者与使用者是分离的，所以软件的开发没有充分考虑到使用者的实际需求。经过商讨后，部门让他独立负责开发一套适合 NEC、并方便使用的系统，结果成功了。这是一种让多方都满意的事情，公司由于没有请外面的公司开发而省下了一大笔费用，部门因此有了适合自己公司的管理系统，而员工自己在开发这套

系统时，不仅满足了兴趣方面的需求，还学到了很多东西并有很大的成就感。可见，个体独立是NEC独特有效的培训方式。

3. 三井：派员工到相关单位工作

为了减少培训成本，三井公司在录用员工时就着重考察应聘者的综合知识结构，尽量选择那些专业背景知识合理的人进入公司。公司的培训项目基本上都是根据业务部门的需要进行的。当与业务有关的新法规等出现时，公司就专门找相关部门的专家到公司来开讲座，公司中与此相关的人员都要来听；各部门的员工也可以根据本部门业务需要向公司申请到外面听讲座和参加培训的机会，费用由公司报销。培训结束后，员工要向公司提交一份培训成果报告。另外，公司每年都会根据业务需要向员工布置课题，为了完成课题，员工们必须进行学习，因此在完成课题的同时，员工也完成了一次业务进修。三井认为这种带着实际问题的学习方式更加有效，这也成为公司特有的一种经济实惠的培训方式。

另外，有一些知识与公司的业务关系很密切，而公司中又没有这样的专门人才，公司就派员工到相关单位去参与工作，通过实际工作来学习。比如公司的业务与运输、海关有关，公司就派员工到兄弟公司去工作半年，工资完全由公司支付，他们回来后就成为运输及海关业务方面的专家。这种方式对工作的帮助十分明显。

4. 欧莱雅：度身定做培训计划

在欧莱雅，除了新员工的入职培训，没有像营养品一样人人必"吃"的培训，欧莱雅讲究的是"按需培训"，让员工自己来回答："你到底需要什么样的培训？"在每年三四月份的时候，人事部门通过跟每个员工上级的沟通，来制定针对他的培训计划。

对有潜力的员工，欧莱雅对其开展管理技能的培训。在中国，欧莱雅与中欧工商管理学院合作，为具有发展潜力的员工提供在职的MBA课程（项目管理、非财务人员的财务管理、人力资源管理、市场战略等模块）培训，为年轻的中国经理制定长期的职业发展计划。

1998年，集团在新加坡建立了集团第一个管理培训中心———亚

太区管理培训发展中心，为集团培养高级管理人才。针对有发展潜力的高级管理人才，专门制定培养体制，这些人才一旦被发掘，则会接受特别的培训计划，安排专人指导提携，并通过有序的职业发展步骤，逐步达到高层人员的目标。

5. 富士通：让员工设置培训内容

作为日本最大的IT厂商，富士通培训员工的一个特点是：提倡员工加强自我培训，支持员工提出的合理的培训要求。

富士通（中国）有限公司管理部课长代理许岚说，公司没有硬性规定每个员工每年必须参加多长时间的培训，虽然员工参加公司的培训是一种手段，但员工自己的培训是非常重要的。在外企，员工如果自己不进行培训，自己不行了，就会逐渐被淘汰，所以，公司提倡员工自行地加强提高自己。

通常情况下，培训内容都是公司确定好的，但是在富士通，员工如果发现自己在某一方面的技能或知识比较缺乏而提出培训要求，只要是合理的，公司都是会同意和支持的。许岚说，公司年初都会有一定的培训费用预算，只要在这个预算范围之内，而且有充分的理由，并且确实是工作需要，比如说财会的一些培训，人力资源的一些培训，像这些方面普通员工也有机会。只要员工认为某项培训比较好，比较适合自己，将来的工作中可能会用到，经过公司的判断后，也是会给员工这个机会的。

6. GE：重发展而非技能

进入GE（美国通用电气公司）之后，年轻人思量的是如何进一步得到更好的发展，克劳顿管理学院为他们提供了一条便捷的道路。GE大中华区传播及公共关系经理刘波介绍说："与其说克劳顿是个培训人的地方，不如说它是个发展人的地方。因为这里不是为培训而培训，它不是培训技能方面的东西，而是培训领导才能方面的东西。"

克劳顿的培训课程分为六个档次，最低的是领导基本要素，该课程针对的对象是高潜力的负有一定工作责任的员工。其次是新经理发展课程，它的对象是新任命的手下有员工的经理。

第三层是高级经理课程，该课程针对的对象是有经验的、正在GE工作的或新加入、手下有员工的经理。再往下是经理发展课程和企业管理课程，它们分别适用于资深专业人员、高级管理人员和公司"C"会议批准的高级管理人员。最高层则是CGO批准的由高级管理人员参加的课程。

GE有一句简单的话教给自己的员工："真正的领导者会说'是'或'不是'，而不说'也许'。说'也许'的是管理者，是自己不能把握自己命运的人。"GE鼓励员工不断丰富和完善自己，培养自己成为一个目光远大的领导者。

狼之道四十一：

**瞒天过海**

瞒天过海也是狼惯用的智慧。"瞒天过海"无论怎样辩说都开脱不出一个"骗"字，然而又不能用一个"骗"字概括其全貌，其中的"骗"必须有能"瞒天"，且能"过海"的内涵。狼也通过瞒天的智慧猎取生物。

唐太宗贞观十七年，御驾亲征，领三十万大军以宁东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，帝见眼前只是白浪排空，海茫无穷，即向众总管问及过海之计，四下面面相觑。忽传一个近居海上的豪民请求见驾，并声称三十万过海军粮此家业已独备。帝大喜，就便率百官随这豪民老人来至海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。豪民老人东向倒步引帝入室。室内更是绣幔锦彩，茵褥铺地。百官进酒，宴饮乐甚。不久，风声四起，波响如雷，杯盏倾侧，人身动摇，良久不止。太宗警惊，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然，满目皆一片清清海水横无际涯，哪里是什么在豪民家里做客，大军竟然已航行于大海之上了！原来这豪民老人是新招壮士薛仁贵扮成，这瞒天过海计策就是他设计策划的。

瞒天过海用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来作战

役伪装，以期达到出其不意的战斗效果。在军事中的应用也为现代战争带来了史无前例的胜利。防备得十分严密周全，往往容易松懈大意，司空见惯的事情就不会引起怀疑。阴计可用于阳事进程中，不是阳事之敌对面。至阴之术，可以为至阳之目的服务。

出自传说。相传唐太宗率兵30万，离开长安远征辽东。大军到达海边，太宗举目远眺，沧海茫茫，一望无边，看来此海难渡，不禁焦急起来。大将薛仁贵见状，心生一计：他请太宗进入海边的一座彩色营帐，命文武百官饮酒作乐。一时笙歌四起，美酒飘香。此情此景竟然使太宗忘记了忧愁，沉浸在欢乐之中。正在酒酣之际，太宗忽闻帐外有波涛汹涌之声，便急忙揭开帐幕向外张望。这才发现自己与30万大军正在乘船渡海，而且马上要到达彼岸。原来薛仁贵担心太宗因大海阻隔而放弃东征，便瞒着他指挥大军渡海。因为皇帝贵为"天子"，所以叫做"瞒天过海"（事见《永乐大典·薛仁贵征辽事略》）。

长城饭店就巧妙地利用了"瞒天过海"达到了它成功的目的。

1983年，中国第一家五星级宾馆，也是第一家中美合资的宾馆——北京长城饭店正式开张营业。开业伊始，面临的首要问题就是如何招待顾客。按照通常的做法，应该在中外报刊、电台、电视台做广告等。这笔费用是十分昂贵的，国内电视广告每30秒需数千元，每天需插播几次，一个月最少需要几十万元。但由于北京长城饭店的基本客户来自香港、澳门及海外各国，这就需要海外的宣传，而香港电视台每30秒钟的广告费最少是3.8万港元，若按内地方式插播，每个月需几百万元人民币。至于外国的广告费，一个月下来更是个天文数字了。一开始，北京长城饭店也曾在美国的几家报纸上登过几次广告，后来因为经费不足，收效又不佳，只得停止广告攻势。

广告攻势虽然停止了，北京长城饭店宣传自己的公关活动却没有停止，他们只不过是改变了策略。

北京市为了缓解八达岭长城过于拥挤之苦，整修了慕田峪长城。当慕田峪长城刚刚修复、准备开放之际，北京长城饭店不失时机地向慕田峪长城管理处提出由他们来举办一次招待外国记者的活动，一切

费用都由北京长城饭店负担。双方很快便达成了协议。在招待外国记者的活动中，有一项内容是请他们浏览整修一新的慕田峪长城，目的当然是想借他们之口向国外宣传新开辟的慕田峪长城。这一天，北京长城饭店特意在慕田峪长城脚下准备了一批小毛驴。毛驴是中国古代传统的代步工具，既能骑，也能驮东西。如果长城、毛驴被这些外国记者传到国外，更能增加中国这一东方文明古国的神秘感。这次北京长城饭店准备的毛驴，除了一批供愿意骑的记者外，大部分是用来驮饮料和食品。当外国记者们陆续来到山顶之际，主人们从毛驴背上取下法国香槟酒，在长城上打开，供记者们饮用。长城、毛驴、香槟、洋人，记者们觉得这个镜头对比太鲜明了，连连叫好，纷纷举起了照相机。照片发回各国之后，编辑们也甚为动心。于是，第二天世界各地的报纸几乎都刊登了慕田峪长城的照片。北京这家以长城命名的饭店名声也随之大振。

通过这次活动，北京长城饭店的公关经理，一位当过记者的美国小姐，尝到了通过编辑、记者的笔头、镜头，把长城饭店介绍给世界各国，不仅效果远远超过广告，而且还可少花钱的甜头。于是，精明的公关小姐心中盘算起举办一次更大规模的公关活动。

机会终于来了。1984 年 4 月 26 日到 5 月 1 日，美国总统里根将访问中国。北京长城饭店立即着手了解里根访华的日程安排和随行人员。当得知随行来访的有一个 500 多人的新闻代表团，其中包括美国的三大电视广播公司和各通讯社及著名的报刊之后，北京长城饭店的这位公关经理真是喜出望外，她决定把早已酝酿的计谋有步骤地付诸实施。

首先，争取把 500 多人的新闻代表团请进饭店。他们三番五次免费邀请美国驻华使馆的工作人员来长城饭店参观品尝，在宴会上由饭店的总经理征求使馆对服务质量的意见，并多次上门求教。在这之后，他们以美国投资的一流饭店，应该接待美国的一流新闻代表团为理由，提出接待随同里根的新闻代表团的要求，经双方磋商，长城饭店如愿以偿地获得接待美国新闻代表团的任务。

其次，在优惠的服务中实现潜在动机，长城饭店对代表团的所有要求都给予满足。为了使代表团各新闻机构能够及时把稿件发回国内，长城饭店主动在楼顶上架起了扇形天线，并把客房的高级套房布置成便利发稿的工作间。对美国的三大电视广播公司，更是给予特殊的照顾。将富有中国园林特色的“艺亭苑”茶园的六角亭介绍给 CBS 公司、将中西合璧的顶楼酒吧“凌霄阁”介绍给 NBC 公司、将古朴典雅的露天花园介绍给 ABC 公司，分别当成他们播放电视新闻的背景。这样一来，长城饭店的精华部分，尽收西方各国公众的眼底。为了使收看、收听电视、广播的公众能记住长城饭店这一名字，饭店的总经理提出，如果各电视广播公司只要在播映时说上一句“我是在北京长城饭店向观众讲话”，一切费用都可以优惠。富有经济头脑的美国各电视广播公司自然愿意接受这个条件，暂当代言人、做免费的广告，把长城饭店的名字传向世界。

有了这两步成功的经验，长城饭店又把目标对准了高规格的里根总统的答谢宴会，要争取到这样高规格的答谢宴会是有相当大难度的，因为以往像这样的宴会，都要在人民大会堂或美国大使馆举行，移到其他地方尚无先例。他们决定用事实来说话。于是，长城饭店在向中美两国礼宾司的首脑及有关执行部门的工作人员详细介绍情况、赠送资料的同时，把重点放在了邀请各方首脑及各级负责人到饭店参观考察上，让他们亲眼看一看长城饭店的设施、店容店貌、酒菜质量和服务水平，不仅在中国，即使是在世界上也是一流的。到场的中美官员被事实说服了，当即拍板，还争取到了里根总统的同意。

获得承办权之后，饭店经理立即与中外各大新闻机构联系，邀请他们到饭店租用场地，实况转播美国总统的答谢宴会，收费可以优惠，但条件当然是：在转播时要提到长城饭店。

答谢宴会举行的那一天，中美首脑、外国驻华使节、中外记者云集长城饭店。电视上在出现长城饭店宴会厅豪华的场面时，各国电视台记者和美国三大电视广播公司的节目主持人异口同声地说：“现在我们是在中国北京的长城饭店转播里根总统访华的最后一项活动——

答谢宴会……”在频频的举杯中，长城饭店的名字一次又一次地通过电波飞向了世界各地，长城饭店的风姿一次又一次地跃入各国公众的眼帘。里根总统的夫人南希后来给长城饭店写信说：“感谢你们周到的服务，使我和我的丈夫在这里度过了一个愉快的夜晚。”

通过这一成功的公关活动，北京长城饭店的名声大振。各国访问者、旅游者、经商者慕名而来；美国的珠宝号游艇来签合同了；美国的林德布来德旅游公司来签订合同了；几家外国航空公司也来签合同了。后来，有38个国家的首脑率代表团访问中国时，都在长城饭店举行了答谢宴会，以显示自己像里根总统一样对这次访华的重视和成功的表示。从此，北京长城饭店的名字传了出去。

而这一尘则在国外也是颇为风行。

克罗克原先是美国的一个穷光蛋，没读完中学就出来做工，以养家糊口，维持生存。后来，他在一家工厂当上了推销员，一方面收入有了一定的提高，生活有了明显的改善；另一方面，也是更主要的，他在推销产品过程中走南闯北，结识了不少人，交了许多朋友，增长了见识，积累了大量有关经营管理方面的宝贵经验。一段时间后，他开始越来越不满足于给别人当雇员了，一心想创办自己的公司。

可选择哪一行呢？“民以食为天”，随着人们工作生活节奏的加快，他通过市场调查发现当时美国的餐饮业已远远不能满足已变化了的时代的要求，亟须改革，以适应亿万美国人的快餐需求。

想归想，要将其变成现实就不是那么容易的事情了，必须为之付出一定的代价。克罗克面临的首要问题就是资金问题，要实现鸿鹄之志没有启动资本就如同“水中月”、“镜中花”，可望而不可即。“一分钱难倒英雄汉”这话一点不假。对于一贫如洗的克罗克来说，自己开办餐馆又谈何容易呢？

思来想去，他终于想出了一个好办法，他在做推销员工作时，曾认识了开餐馆的麦克唐纳兄弟，自己倒不如凭双方交情先打入其内部学习，以最终实现自己的伟大抱负。

主意已定，他找到麦氏兄弟，对其进行了一番赞美后，话锋一转，

开始讲述自己目前的窘境，待博得对方的同情后，便不失时机地恳请麦氏兄弟无论如何要帮他这个忙，答应他留在餐馆做工，哪怕是做一名跑堂的小伙计也行，否则，他的日常生活将面临危机。

在过去一段时间的接触中，克罗克深知这两位老板的心理特点。为尽早实现自己的远大目标，他又主动提出在当店员期间兼做原来的推销工作，并把推销收入的5%让利给老板，麦氏兄弟见有利可图且又考虑到眼下店里确实人手不足，便十分爽快地答应了他的要求。

克罗克进入快餐店后，很快就掌握了其实力与条件。为取得老板的信任，他工作异常勤奋，起早贪黑，任劳任怨；他曾多次建议麦克兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾客；并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，以扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入；还建议在店堂里安装音响设备，使顾客更加舒适地用餐；他还大力改善食品卫生，狠抓饮食质量，以维护服务信誉；认真挑选店堂服务员，尽量雇佣动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前方招待；而那些牙齿不整洁、相貌平常的人则安排到后方工作，做到人尽其才，确保服务质量，更好地招待顾客。当然，他的每一项改革都使老板感到满意，因为，他的言谈举止总是表现得那么坦诚，那么可信赖，给人留下谦虚谨慎的极好印象。由于他经营有道，为店里招待了不少顾客，生意越做越好，老板对他更是言听计从，百依百顺了。餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上餐馆的经营管理、决策权完全掌握在克罗克的手中。这一切正是通向其最终目的的铺路石，可怜的两位老板一直蒙在鼓里，对此并无丝毫戒心，甚至还在暗自庆幸当时留下克罗克的决定是对的，多亏他的有效管理和辛勤治店，餐馆的生意才这么兴隆，财源滚滚而来，大有“伯乐相识千里马”之自豪与快慰。

不知不觉，克罗克已在店里干了6个年头。他的羽毛渐渐丰满，翅膀越来越硬，展翅腾飞的时机日趋成熟，便暗暗加快了行动步伐，他通过各种途径筹集到了一大笔贷款。

该与麦氏兄弟摊牌了，他想，事到临头，不容再难为情，继续拖延下去了，他谙熟两位老板素来喜欢贪图眼前利益，为一时的需要常常



会忘记原来最基本的要求。为此，克罗克充分做好了谈判前的思想准备。

1961年的一个晚上，克罗克与麦氏兄弟进行了一次很艰难的谈判。起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍作让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克以270万美元的现金，买下麦氏餐馆，由他独自经营。麦氏兄弟尽管有种种忧虑与不安，但面对如此诱人的价格，他们终于动心了。“270万美元，整整270万美元呀！这么优惠的价格，傻瓜才会不接受呢！”双方就此达成协议，并很快进行了产权交割，办理了有关移交手续。

第二天，该餐馆里发生了引人注目的主仆易位事件，店员居然炒了老板的鱿鱼，这在当时可以说是当地一特大爆炸新闻，引起了巨大的轰动，而快餐馆也借众人之口，深入人心，大大提高了其在美国的知名度。到此为止，克罗克的“瞒天过海”之计也基本达到了预期目的。

克罗克入主快餐馆后，经营、管理更加出色，很快就以崭新的面貌享誉全美，在不长的时间内，270万美元就全部捞了回来。又经过20多年的苦心经营，总资产已达42亿美元，成为国际十大知名餐馆之一。

克罗克实施“瞒天过海”计的成功，就在于他了解麦氏兄弟的脾气性格，仅以让利5%就轻易打入了麦氏快餐馆；随后通过长时间的潜移默化，对老板的刻意奉迎，换取了兄弟俩的信赖，使兄弟俩认为他处处替自己着想，感到双方利益一致，便自动消除了对他的猜忌，愉快地接受了他的多种建议。经过逐步渗透、架空，老板本已“名存实亡”，最后一场交易，全部吃掉了麦克唐纳快餐馆，双方谈判以克罗克的“瞒天过海”计大功告成而宣告结束。

无独有偶，在日本也发生了一个类似的示假隐真，店老板巧发财的故事。

某年秋天，在日本的神户有家经营煤炭的商会正式挂牌营业了，周围充满了欢庆的气氛。该商会的老板就是少年得志、气宇不凡的久永君。说起来，他成立商会还多亏父亲的老友藤泽先生慷慨解囊和全

力相助，对此厚意，久永君刻骨铭心，念念不忘，并随时准备报答，正像中国古话所说：受人滴水之恩，当以涌泉相报。

开业没几天，来了一位客人，自称是当时神户最有名的饭店——春山饭店的侍者，请求约见商会老板，并恭恭敬敬地递上一份请柬及一份举荐书。久永君接过请柬，只见上书：久永先生亲启，落款：山口三太郎。久永君看了一眼来者，疑惑地打开请柬及举荐书，待阅完后，才知是藤泽先生部下道原举荐来人山口三太郎与其做煤炭生意，为表示谢意，山口三太郎准备在春山饭店略备薄酒一桌，以便席间向久永君请教生财之道，请柬中字里行间都充满了对久永君的无限敬慕之情。既然是自己恩人部下举荐的朋友，焉敢怠慢，不看僧面还得看佛面呢。他向山口三太郎讲了几句客套话后，便欣然应允，表示愿意于今晚前去赴约。

夜幕很快笼罩了大地。久永君换上一身笔挺的西装，帅气十足地来到春山饭店，山口三太郎早已在那里恭候大驾光临了。一进饭店大门，久永君就受到了周到热情的服务，酒席上的美味佳肴令他大饱口福，再加上山口三太郎不时地阿谀奉承，久永君不免有些飘飘然，得意洋洋起来……

酒酣耳热之际，正是谈判的好机会。山口三太郎深谙此道，他认为时机已到，便态度极虔诚地向久永君提议到："久永先生，我有一个好朋友阿部君，是日本横滨的一个著名的煤炭零售商，信誉好，客户多，生意很兴隆，如果先生您信得过我并愿意给我提供一个为您效劳的机会，我很乐意为你们从中牵线搭桥。对于您，可以由此扩大煤炭销售量，增加销售渠道，从而加速资金周转，取得更多的收益；对于我的好朋友阿部君来说，由此便会拥有可靠而稳定的货源，经营也会更有起色，至于我本人，只想从您那里得到一定量的佣金即可。"

久永君听罢此言，并未立即作答，他在犹豫不决，双方谈判陷入了僵局。

山口三太郎瞥了对方一眼，并没有逼对方马上做出决定，而只是若无其事地招来服务小姐："小姐，听说你们神户的特产瓦砾烧饼味道

不错，能否劳您驾给我买些来？”说着，便从口袋中掏出一大沓子钱来，并随意从中抽出两张大额的作为小姐的小费。

久永君望着那厚厚的一叠票子，再看看山口三太郎付小费时的洒脱样，断定对方肯定是个资金实力雄厚的大老板，与其做生意不会有什么危险的，便主动与山口三太郎就煤炭交易一事做了详尽的洽谈，爽快地答应了其要求。

待酒足饭饱，双方正式达成协议后，两人握手言别。待久永君一离开，山口三太郎就急急忙忙奔向汽车站，以便搭末班车返回横滨，今天在春山饭店这样的高消费对他简直太奢侈了，怎能是他所承受得起的呢？

久永君做梦都不会想到，山口三太郎其实只不过是横滨的一个小煤炭经理商，眼看着要关门破产，生意做不下去了，他从朋友那里得知久永君与藤泽道原君的特殊关系后，便以自己的煤炭店作抵押向银行贷了一部分款；并以欲与久永君做煤炭生意为借口请道原君为其写了一封举荐信；然后，再借助于春山饭店这一堂而皇之的大舞台，成功地上演了一出“瞒天过海”戏，一切都是那么自然而然，顺理成章，山口三太郎高超的谈判本领使他不花分文，将久永君煤炭商会的煤，转手卖给阿部的零售店，一进一出，一来一去，获利颇丰，一度濒临倒闭的小煤炭经理店又如日中天，蓬勃发展起来。

“瞒天过海”——用于经营赚钱，其技巧和方法的基本思想是用“欺骗”的手段暗中行动，将你赚钱的企图隐藏在明显的事物中，以达到自己的目的。因为一般人对司空见惯的事物，往往不会怀疑，此计就是利用人们的这一错觉，来掩盖自己的真正意图。

再就是日本味精商在经销味精销路不景气的情况下，他们将味精瓶上的小孔由直径1毫米扩大到1.5毫米，在消费者没有察觉的情况下，一倒就用多了，这样就大大增多了味精的销售量。

这“瞒天过海”之计，是最常见的，也是用得最多的。正因为如此，很容易被人们忽视，从而使各商家在销售中容易实施，达到其推销产品、占领市场的真实目的。

狼之道四十二：

## 外圆内方

说到狼的智慧不得不提外圆内方的处世技巧。

“外圆内方”者的内心是分裂的，他们最大的困惑和苦痛就是如何将双重的人格自觉地在现实中加以弥合。然而，只圆不方，是一个八面玲珑、滚来滚去的“○”，那就是圆滑了。方，是人格的自立，自我价值的体现，是对人类文明的孜孜以求，是对美好理想的坚定追求。一个成熟的人，无论处在人们可以想象还是无法想像的困境，他都矢志不移、义无反顾地追求自己的人生目标，以求对人类对社会的最大贡献。这，便是所谓的“方”。

“外圆内方”，并非老于世故、老谋深算者的处世哲学。圆，是为了减少阻力，是方法；方，是立世之本，是实质。船头，为什么不是方形而总是尖形或圆形的呢？是为了劈波斩浪，更快地驶向彼岸。人生也像大海，处处有风浪，时时有阻力。我们是与所有的阻力较量，拼个你死我活，还是积极地排除万难，去争取最后的胜利？生活是这样告诉我们：事事计较、处处摩擦者，哪怕壮志凌云，即使聪明绝顶，也往往落得壮志未酬泪满襟的结果。为了绚丽的人生，需要许多痛苦的妥协。旧中国，在封建高压下，为了维护人格的独立，许多正直而又有智的知识分子，在复杂多变的环境中，逐渐形成了“外圆内方”的性格，不是锋芒毕露，义无反顾，而是有张有弛，掌握分寸。

《史记留侯世家》记载：秦朝末年，张良在博浪沙谋杀秦始皇没有成功，便逃到下邳隐居。一天，他在镇东石桥上遇到位白发苍苍、胡须长长、手持拐杖、身穿褐色衣服的老人。老人的鞋子掉到了桥下，便叫张良去帮他捡起来。张良觉得很惊讶，心想：你算老几呀？敢让我帮你捡鞋子？张良甚至想拔出拳头揍对方，但见他年老体衰，而自己却年轻力壮，便克制住自己的怒气，到桥下帮他捡回了鞋子。

谁知这位老人不仅不道谢，反而大咧咧地伸出脚来说：“替我把鞋

穿上!"张良心底大怒:嘿,这糟老头子,我好心帮你把鞋捡回来了,你居然还得寸进尺,要让我帮你把鞋穿上,真是过分!

张良正想脱口大骂,但又转念一想,反正鞋子都捡起来了,干脆好人做到底。于是默不作声地替老人穿上了鞋。张良的恭敬从命,赢得了这位老人孺子可"教"的首肯。又经过几番考验,这位老人终于将自己用毕生心血注释而成的《太公兵法》送予张良。

张良得到这本奇书,日夜诵读研究,使之后来成为满腹韬略、智谋超群的汉代开国名臣。张良克制自己的不快,为老人拾鞋、穿鞋,看上去好像很窝囊,但这并不是软弱的表现。明知自己比老人身强力壮,处处礼让,这既表现为对老人的尊重,也表现为对自身品格的完善。张良正是在不断礼让的过程中,磨砺了意志,增长了智慧,最终成为"运筹帷幄之中,决胜千里之外"的杰出的军事家、政治家。

真正的强者总是善于隐藏自己的锋芒,成熟的管理者应该掌握一种外圆内方,绵里藏针的管理、处事技巧。让别人的攻击因为没有着力点而不能发挥作用,反之自己只需轻轻一击就可以令竞争对手受到重创,这才是真正的经营、管理高手应该做的事情。

假装不知,实际上清楚;假装不行动,实际上因不能行动,或将待机而动。



# 第十二章　互助合作，配合协调，纵横捭阖

共同的事业，共同的斗争，让我们产生忍受一切的力量，在丛林中，荒原上，我们就是神。



# 狼的背景

广阔无垠的旷野上，一群狼踏着积雪寻找猎物。它们最常用的一种行进方法是单列行进，一匹接一匹。领头狼的体力消耗最大。作为开路先锋，他在松软的雪地上率先冲开一条小路，以便让后边的狼保存体力。领头狼累了时，便会让到一边，让紧跟在身后的那匹狼接替它的位置。这样它就可以跟队，松松一下，养精蓄锐，迎接新的挑战。在一对头狼夫妇的带领下，狼群中每一匹狼都要为了群体的幸福承担一份责任。比如，在母头狼产下一窝幼崽后，通常会有一位"叔叔"担当起"总保姆"的工作，这样母头狼就可以暂时摆脱当妈妈的责任，和公头狼去进行"蜜月狩猎"。狼群中每个成员都不希望成为光说不干的"老板"——倒是有的狼更喜欢做固定的猎手、保姆或哨兵——不过，每一匹狼都在扮演着至关重要的角色。早在与成年狼嬉闹玩耍时，狼崽们就被耐心地训练承担领导狼群的重担。它们这样做是因为生活本该是这样。成功的团体和幸福的家庭也是如此。每位成员不仅要承担自己的义务，还要准备随时承担起更大的领导责任。一个团体的生命力很可能就维系于此。



# 狼性团队

狼之道四十三：

## 合作就是力量

合作、合作、合作，狼群的团队是如此的强大，归根到底就是狼性合作的原因。在草原上就是最凶猛的狮子也不敢惹狼群，可见狼群团队的力量。“狼狈为奸”同样是狼和狈的合作，也是一种团队精神。

一个人必须要具有与人打交道的能力。这个能力非常非常重要。为什么要学习与人打交道？我们看看狼是如何生存的就会知道其重要性：

人要学会象狼群那样地“团队生活”。狼有三个特点，其中的两个特别是：

一是狼的群体性，很少有一条狼单独掠取食物的时候，所以即使老虎看到狼群也会退避三舍，这就是群体的力量。一个人要想在社会上有所作为，他必须要认识到群体力量的重要性，并且要学会如何利用群体的力量，这样，狼就能与山中之王老虎抗衡。

二是狼的淘汰机制。当狼群中的狼王老了的时候，年轻的狼会把它从头狼的位置上拉下来，这样才能保持整体狼群的强大。人也是一样，要想成大事，要能团结别人一起做事，最后他要能排除自己身上的不足之处，这样你不会平庸。

这是我亲眼看到的一幕：

我们单位的厨房，有一天晚上发出嘻嘻索索的声音，第二天，便发现地上有一颗破掉的蛋。不用说这一定是老鼠的杰作，于是我和弟兄们，第二天晚上躲在厨房等老鼠出现。当晚，元凶终于给我们看到了，原来是两只鸡蛋大小的老鼠，你们知道它们是怎样偷蛋的吗？首先，

第一只老鼠躺在地上，第二只老鼠把蛋推到第一只老鼠的肚子上，第一只老鼠便用四肢把蛋夹紧，然后，第二只老鼠就咬着第一只老鼠的尾巴，连鼠带蛋地拖回洞里去。

见到这一幕景象，大家都呆了，完全忘了要打老鼠。

企业强大的竞争优势不仅在于员工个人能力的卓越，更重要的是体现在团队合作力量的强大。

合作可以产生一加一大于二的倍增效果。据统计，诺贝尔获奖项目中，因协作获奖的占三分之二以上。在诺贝尔奖设立的前25年，合作奖占41%，而现在则跃居80%。

分工合作正成为一种企业中工作方式的潮流被更多的管理者所提倡，如果我们能把容易的事情变得简单，把简单的事情也变得很容易，我们做事的效率就会倍增。合作，就是简单化、专业化、标准化的一个关键，世界正逐步向简单化、专业化、标准化发展，于是合作的方式就理所当然地成为了这个时代的产物。

一个由相互联系、相互合作的若干部分组成的整体，经过优化设计后，整体力量能够大于部分力量之和，产生1+1>2的效果。

一个人若能引导其他人进行合作，以及从事有效的团队工作，或者鼓舞其他人，使他们变得更为活跃，那么，这个人的活动能力并不亚于以更直接方式提供有效服务的人。在工商企业中，有些人具有极高的能力，能够鼓舞并指挥他属下所有的人员获得比在没有这种指挥影响力之下更大的成就。众所周知，卡耐基很能干地指挥他个人的一些幕僚人员，因而使得这些幕僚人员当中的许多人也成为富翁。每位销售经理，每位军事领袖，以及各行各业的领导者，都了解“共同谅解及合作的精神”的必要性。要想获得成功，必须拥有这种精神。这种和谐的大众精神，可经由自动或强制的纪律而获得。在这种情况下，个人的思想将被融合而成为一种“智囊团”，这表示个人的思想受到修正，彼此的思想合二为一。造成这种融合过程的方法很多，就如同将个人置身于各种行业的领导地位，每一位领袖各有自己协调追随者的思想的方法。有人使用强迫的方法，有人使用说服的方式，有人则使

用惩罚或奖赏的手段，其目的都是为了减少某一团体中的个人思想，使它们全部融合成为一个单一的思想。读者不必深入政治、商业或财务中研究，就能找出各自的领袖在把个人思想融合成为一个集体思想的过程中，所使用的技巧。

在你发现这种团队精神的时候，你将会发现双方面都很繁荣与友善。Co－operation（合作）这个单词，被认为是英国文字中，最重要的一个单词。在家庭事务中，在夫妻之间的关系中，在父母与子女的关系中，“合作”这个词，扮演了一个极重要的角色。由于这个合作的原则十分重要，因此，任何一位领袖如果不从领导才能中了解及运用这项原则，他将无法坚强及持久。

狼之道四十四：

### 荣誉感——团队的灵魂

狼与狼之间的默契配合成为狼成功的决定性因素。几只分散的狼在捕猎中变成一个合作、有力量、团结的团队，他们都知道自己必须执行的任务，不管做任何事情，它们总能依靠团体的力量去完成。为了集体目标的实现，它们也完全可以牺牲自己。

学习狼的团队精神就要培育狼性团队的荣誉感。

一个没有荣誉感的团队是没有希望的团队，一个没有荣誉感的员工不会成为一名优秀的员工，西点的《荣誉准则》：“每个学员决不说谎、欺骗或者偷窃，也决不容许其他人这样做。”正是荣誉感，让优秀者与那些至今仍没有做出什么成绩的人区别开来。

在教育中，荣誉教育始终处于优先的地位，将荣誉看得至高无上。在军校，要求每一位学员必须熟记所有的军阶、徽章、肩章、奖章的样式和区别，记住它们所代表的意义和奖励，同时还必须记住皮革等军用物资的定义甚至校园蓄水池的蓄水量有多少升等诸如此类的内容。这样的训练和要求，会在无形中培养学员的荣誉感。这值得企业所借鉴，因为一个优秀的员工是不能不对自己的工作、对自己所效力的企

业有一个全面清楚的了解的。

军人视荣誉为生命，任何有损军人荣誉的语言和行为都应该绝对禁止。同样，如果一个员工对自己的工作有足够的荣誉感，对自己的工作引以为荣，对自己的公司引以为荣，他必定会焕发出无比的工作热情。每一个企业都应该对自己的员工进行荣誉感的教育，每一个员工都应该唤起对自己的岗位和公司的荣誉感。可以说，荣誉感是团队的灵魂。

如果一个员工没有荣誉感，即使有千万种规章制度或要求，他可能也不会把自己的工作做到完美，他可能会对某些要求不理解，或认为是多余而觉得厌倦、麻烦。

在希尔顿饭店大家可能都有这样的经历。早上起床，一打开门，走廊尽头站着的漂亮的服务员就走过来，说，早上好，并称呼你的名字。叫早上好很正常，但知道为什么知道你的名。你问她，你怎么知道的，她会告诉你，昨天晚上睡觉的时候，他们要记住每个房间客人的名字。

或许大家都有过这样的经历，只是觉得很正常而忽略过去了。但我觉得这些看起来是很小的事，却体现出很深刻的道理。如果那个服务员没有一种以希尔顿饭店为荣的荣誉感，她能表现得这样尽职尽责吗？成绩可以创造荣誉，荣誉可以让你获得更大的成绩。一个没有荣誉感的员工，能成为一个积极进取、自动自发的员工吗？如果不能认识到荣誉的重要性，不能认识到荣誉对你自己、对你的工作、对你的公司意味着什么，又怎么能指望这样的员工去争取荣誉、创造荣誉呢？



# 第十三章　善于交流

我品尝了胜利的幸福，体验了伴随胜利而来的爱和负疚。然而，我们也为曾经降临在我们身上的悲剧而感到巨大的痛苦，所以我们相互珍惜，用我们撕破长夜的嚎声来震撼生命。



# 狼

## 的背景

狼是最善交际的食肉动物之一。它们并不仅仅依赖某种单一的交流方式，而是随意使用各种方法。它们嚎叫、用鼻尖相互摩擦、用舌头舔、采取支配或从属的身体姿态，使用包括唇、眼、面部表情以及尾巴位置在内的复杂精细的身体语言或利用气味来传递信息。

虽说很多人听说过狼的眼睛在黑暗中闪闪发光，但是他们大多数人并不知道狼的眼睛可以用于最敏感的交流。眼部肌肉系统极其微小的运动以及瞳孔大小的变化都在表达惊奇、恐惧、快乐、认出同伴及其他各类情感。目不转睛地凝视，这种直接与狼的目光的接触，可以含有恫吓意味被狼理解为对它的威胁。当一匹狼想发出友好和坦诚信号时，它会向下盯着看或把目光移开。当它自在快乐、想玩耍时，你会看到它表现出坦率、诚恳、开朗和一种"咱们来乐呵乐呵"的态度。因为狼群不断面临生死攸关的场面，所以有效的交流便变得对它们的生存至关重要。进攻时，形势瞬间万变，狼与狼之间复杂精细的交流系统使它们得以不断调整战略和战术以获得成功。



# 狼性沟通

对狼来说，交流的艺术在于密切注视各种各样的交流方式，尤其是身体语言。它们的观察力被磨砺得如此敏锐，以至于它们甚至可以注意到同伴行为中最微妙的变化。狼对幼仔充满了父母之爱，一匹成年的狼对一只幼狼讲话时，会把头降低到和幼狼一般高，然后发出狼崽的呜咽般的声音。实际上，它在说："好吧，我是个大家伙，但是现在我们一般高。我理解你，我们有共同的情感，我们是同一群体的成员。"

狗与狼是"近亲"，两者在体型和习性上都有不少相似之处。但德国科学家发现，狗和狼之间没有"共同语言"，两者具有各自特定的交流方式。动物学家说，狗是通过不同的吠声来进行情感交流的，但对于狼而言，它们更多地借助面部表情来交流沟通。研究人员发现，狼共有 60 多种不同的面部表情，可以用来向同类传达信息，并表明它们在等级森严的群落中各自的地位。

狼与狼之间如此有效而又清楚的交流的一个原因，也许就是它们很少内讧搏斗到真正置对方于死地的地步。

狼之道四十五：

**企业沟通**

一个企业相当于一个狼群，狼的沟通，使得他们能有效地减少彼此的冲突。对于企业，有效的沟通，能把内部的矛盾化解为零，把上下、左右的关系调整到最佳状态。要想在残酷的竞争中立于不败之地，有效的沟通和交流是关键因素之一。

首先，管理者没有信息不可能做出决策，而信息要通过沟通得到。其次，一旦做出决策，就要进行沟通，否则将没有人知道决策已经做

出。因此，这就要求管理者必须掌握有效的沟通与协调技巧和如何通过有效的沟通与协调来提高企业效率。

### 一、摸透下属的心思

一个团体或单位汇集了来自五湖四海的人，这些性情各异的人为何会聚集在你的周围听你指挥，为企业服务？俗话说："浇树要浇根，交人要交心。"领导者必须摸清下属的内心愿望和需求，并予以适当的满足，才可能让众人追随你。员工常有的想法是：

1. 干同样的活，拿同样的钱。大多数员工都希望他们工作得到公平的报酬，即同样的工作得到同样的报酬。

2. 被看成一个"人物"。员工都希望自己在伙伴的眼里显得很重要，他们都希望自己的出色工作能得到承认。

3. 步步高升的机会。多数员工都希望在工作中有晋升的机会。

4. 在舒适的地方从事有趣的工作。许多员工把这点排在许多要素的前列。

5. 被你的"大家庭"所接受。员工谋求社会的承认和同事的认可，如果得不到这些，他们的士气就会低落，从而使工作效益受到影响。

6. 领导别是"窝囊废"。所有员工都愿意为那些了解人们的职责、能做出正确决策和行为公正无私的人工作，而不希望碰上一个"窝囊废"来当他们的领导。

总之，不同的员工对这些需要和愿望的侧重也有所不同。作为企业领导人，应该认识到这类人的需要。对这位员工来讲，晋升的机会可能最重要，而对另一位来说，工作保障可能是最重要的。

### 二、与员工建立朋友式的关系

一位领导者做好工作，必须与员工建立和谐融洽的朋友式的合作关系。其实，任何一位领导在走上领导岗位之前，身边总是有几个朋友。走上领导岗位以后，在保持好这种关系的同时，还应让本单位的全体员工都成为你的朋友。当了领导，地位和身份变了，可是这种变，

只是责任和工作担子的加重，丝毫也不意味着有什么特殊。只有平易近人，以诚待人，与大家平等相处，才能得到拥戴，才能有权威，说话才能灵。那么，这种朋友式的关系应如何建立呢？

1、经常到群众中去。领导干部，一有时间就要到员工中去，谁的家庭情况怎样，工作有什么特点，经常闹什么情绪，甚至脾气、兴趣如何，都一清二楚，员工有什么心里话也愿意和他讲，形成一种水乳交融的场面。

2、让员工了解自己。“人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心”，作为领导者，如果总是把自己的内心世界封闭起来，员工永远不知你在想些什么，听不到一句心里话，那同谁也交不上朋友。向员工敞开心扉，把心交给员工，同员工心心相印，员工才能亲近你，与你交心。

3、关心下级的个人问题。当你的下级为他个人的问题来向你求教时，这说明他信任你、敬重你，显然表明你们之间关系很好。不管你的下级要与你谈什么问题，请不要打断他们的谈话或把他们打发走，虽然对你来讲，这些问题未必重要，甚至是微不足道的，但也不能置若罔闻，因为它们对你的下级来说无疑是最重要的。假如一个职工今天气色不好，你就要问问他有什么不舒服。如果他请假去照料他生病的妻子，那么当他来上班时，就要问问他妻子康复了没有。倘若发现他今天走路一瘸一拐，你就要问问他怎么回事。还要过问一下他女儿在学校的成绩如何。虽然有的时候只是一点小小的关心，但他会几天几夜想着你的恩德。这样做当然不难，然而在日常生活中，你会惊奇的发现，这种小小的关心竟使你的上下级关系迥然不同。

好的人缘并不需要你花很大的精力，但是常常有相反的经验教训，甚至一个聪明的管理人员也会完全忽视这种小小的关心。请不要认为一个优秀的领导人就必须衣冠楚楚、外表惊人，这些对你的职工来说并不重要。他们想知道的是他们的上司是否认识到他们的重要性，他们在本企业中是否有一定的地位。爱因斯坦曾经说过，在当今大企业林立的社会中，最大的问题就是人们感到他们个人已被完全遗



忘了。生产自动化要求一个大企业的领导人比以往任何时候都要特殊照顾职工生活。

### 三、让下级发泄出自己的不满

一般来讲，身为上级如果具有较敏锐的直觉，在听取下级的牢骚或辩白时，往往就会对问题的所在一目了然。但即使如此，切莫在下级刚开口时就泼冷水，也切不可在他尚未提出意见时加以反驳。因为如此一来，只能使他们原来低落的情绪更加低落。有时，对方的说法也许有偏差，或存有先入为主的观念，这可能是他重要的人生观之一，若在谈话中断然予以否定，则会有损对方的尊严，日后他便再也不敢打开心扉向你倾诉了。如果上级耐心地将对方的话听完，对方拘谨的心就会渐渐舒展开来，心中必然会如此认为："你既然能够把他的话听完，他也愿意听听你的意见。"于是当对方认真聆听你的意见，不妨趁此大好时机，提出你的意见。

### 四、对下级倾注真情

首选是用言语鼓励。言语是进行感情投资的重要方式，不仅简便易行，而且效果奇特。这主要是因为领导与下属分别处于不同的位置，而且下属人数众多，如果某位下属能够受到领导的言语鼓励，则会在感情上掀起波澜，在心灵上产生振动。

下级辛辛苦苦完成某项工作，交差时如果领导反应平平，态度冷淡，那么他就会感到受到伤害，并在心里说："以后再也不会如此卖力了。"相反如果领导在此时表扬下属几句贴心的话，表示出对他的理解，并鼓励他以后好好干，则结果完全相反，下级会因此而认为领导重视自己，对自己的努力还是心中有数。

无论什么样的工作，碰到困难都是在所难免的。每当此时领导就应该对其表示理解和支持，而不是批评和嘲讽，只有这样才能鼓舞起下属的勇气，使其努力克服困难，完成工作。

对敢于提出意见尤其是与领导看法不同的意见的下级，领导往往

会感到反感。然而，如果你想成为一名合格的领导，就必须克服这种弊病。无论其正确与否，是否可行，你应当对其勇气和精神表示认同和鼓励，因为他可能完全是站在公司的立场上看问题的。

### 五、鼓励不同意见

员工寄希望于领导的，不只是对个人生活的关心，还希望领导能广开言路，倾听和接纳自己的意见与建议。

如果一个单位员工有这样的反映："领导从不让他们讲话"，"他们只有干活的义务，没有说话的权利"，那就糟了。所以应当注意，在制定计划、布置工作时，不要只是领导单方面发号施令，而应当让大家充分讨论，发表意见。在平时，要创造一些条件，开辟一些渠道。久而久之，他们就会感到受到重视，工作有热情，提高主观能动性。

领导者不仅要通过各种方式征求意见、搜集看法，而且还要在制度上和措施上鼓励大家献计献策，正确的及时采纳，突出的给予奖励。如果下属煞费苦心提出的宝贵建议，领导者根本不认真对待，这就会严重挫伤大家积极性，以后也就不会再有人那样热心了。

有些人把"人和"定义为不吵不闹，没有反对意见，开会一致通过等表面现象。他们一般不愿看到下属之间发生任何争端，同样这种领导也不喜欢下属反对他的意见。如果有四五种意见提出来的话，他们感到不知所措。最镇静的办法也不过是说："今天很多很好的意见被提出来了，因为时间关系，会议暂时到此结束，以后有机会再慢慢讨论。"想尽办法去追求"人和"，这里的领导恰恰忘了很重要的一件事：一致通过的意见不见得是最好的。

### 六、乐于听取抱怨

身为领导者，抚慰、礼遇下属就必须舍得花时间听一听他们的怨声，不满并不意味着不忠。一般人的观点认为对某一事情不满的人一定对公司、管理部门充满怨恨，这是极为荒谬的。实际上，只是这种抱怨的不满，才使你意识到公司里可能还有其他人在默默忍受着同样的

不满。表面上一团和气，但却会严重影响工作的效率，进而会危及到企业的生存和发展。不要认为如果你对出现的抱怨不加理睬，它就会自行消失。不要误以为如果你对员工奉承几句，他就会忘却不满，会过得快快乐乐。事情绝不可能如此简单，没有得到解决的不满将在雇员心中不断发热，直至沸点——这就是你遇到麻烦的时候——你忽视小问题，结果恶化成大问题。

**七、用心倾听**

“口吐莲花，伶牙俐齿”对一名领导者来说自然是件好事，但是千万不要把这一本事用过了头，时时处处指手画脚。常言说的好，“会说的不如会听的”，当你与下属交往时，管住自己的嘴巴，竖起自己的耳朵，少说多听，才是明智之举。

现代的领导观更强调倾听的重要性，第一可以给人留下深藏不露、稳重含蓄和权威印象；第二可以充分了解下级，掌握大量事实材料；第三还可以建立一个好人缘。

八、尽量把冲突消灭在萌芽状态

社会学家认为，一个群体间的矛盾就像是一个大气球，必然是越来越大。因此必须在达到爆炸的极限前，适当放一些气，以避免矛盾的激化。

从现实生活中的许多冲突事例可以看出，矛盾不断激化的一个重要原因，是群众不满意的地方太多，又压着不讨论，问题长期得不到解决，就像高压锅一样，持续高温又没有出气的地方，到一定程度非爆炸不可，因此必须把冲突消灭在萌芽状态。

沟通的重要性不言而喻，然而正是这种大家都知道的事情，却又常常被人们忽视。如果一个企业不重视沟通管理，大家都消极地对待沟通，忽视沟通文化的话，那么这个企业长期下去就会导致形成一种无所谓企业文化。任何企业中都有可能存在无所谓文化，员工对什么都无所谓，既不找领导，也不去消除心中的愤恨；管理者也对什么都无所谓，不去主动地发现问题和解决问题，因此大家共同造就了企业内

部的“无所谓文化”的企业文化。在无所谓文化中，员工更注重行动而不是结果，管理者更注重布置任务而不是发现解决问题。

要打破这种无所谓文化，提高企业的经营业绩，提高所有员工的工作满意度，就应该在管理者与部属之间建立适当的沟通平衡点。如果管理者和部属没有沟通意识，就必须创造一种环境，让他们产生沟通愿望，而不能让他们麻木不仁，不能让他们事事都感觉无所谓。企业内没有沟通，就没有成功，也就没有企业的发展，所有的人也就会没有在这个企业中工作的机会。

传统的企业总是倾向于采取自上而下的方式，将知识推到需要的地方。而成功企业则鼓励员工寻找、共享和创造知识。柯达的职工建议制度就是企业内部共享知识的有效途径。然而，仅有这种形式是远远不够的，企业还要不断克服在许多人中存在的“知识可以扩大权力”的思想，培养有利于建议制度施行的文化氛围：一种扎根于员工内心、愿意成为企业智力资源的一部分的渴求。



万科是中国第一批上市公司之一，难能可贵的是，这个公司连续19年保持了增长。研究这个企业就不能不研究董事长王石先生，王先生说：我是个职业董事长，我领导万科的秘诀，就是不断地沟通——与投资人、股东、经理层和员工的沟通。企业家必须懂得运用沟通的方法，保证来自同事和下级的最大限度的合作，拒绝沟通，也就意味着拒绝与别人的合作。

在企业管理中，善于与人沟通的人，一定是善于与人合作的人；不善于与人沟通的人，也一定是不善于与人合作的人。善于与人沟通的管理者，能用诚意换取下属的支持与信任，即使管理过于严厉，下属也会谅解而认真地执行；不善于与人沟通的管理者，即使命令再三，下属也不愿意接受，其结果必然怠慢工作。这样的管理者肯定难成大气候，难有大作为。

在联想企业文化手册中明确写道：亲情：放开自我，让别人了解你的需求，让别人了解你的困难，让别人知道你需要帮助。主动了解他人的需求，让他人感到能得到理解和帮助，五多三少：多考虑别人的感

受，少一点儿不分场合的训人；多把别人往好处想，少盯住别人的缺点不放；多给别人一些赞扬，少在别人背后说风凉话；多问问别人有什么困难，多一些灿烂的微笑。

许多有实力的人最终没能成就大事，往往是因为他们不善沟通，不能最大限度地发挥其下属的积极性。被誉为用人之神的日本松下电器公司前总裁松下幸之助认为，愿不愿与人合作是一个人具不具备管理者基本素质的问题，而善不善于与人合作则是管理者的能力水平问题。如果你想领导一个企业朝着明确的目标前进，就需要一支高效的队伍做后盾。当然，合作不能靠命令来维持，人们在完成合作的任务时，如果仅仅是因为害怕，或者出于经济上的不安全感，那么这种合作在很多地方是不会令人满意的。因为，这样做便把合作的精神忽略了，而正是这种精神——心甘情愿的合作态度——对企业的成效具有重要的影响。

狼之道四十六：

**善于沟通**

狼的沟通交流能力是毋庸置疑的，而擅长观察是狼族的沟通秘诀。无论是在攻击还是被袭时，它们都会自觉地观察同伴的眼神及肢体语言，倾听同伴的嚎叫，洞察敌方的意图，以期和同伴达成战略上的共识。

我们身处这个社会急剧变化的时代里，人与人之间的距离愈来愈近，因此，在我们的生活中有百分之七十的时间是花在与人沟通上面，有了良好的沟通与协调（不管是与主管、同僚或下属），行事就不会滞碍难行。在工作中，他们需要与上级、下级、相关部门、尤其是客户进行各种不同层次的沟通，如果你发现自己与人交流沟通不当，想一想是否因为自己没能重视沟通？注意一下是否出现过下边的情况：

1. 沟通不当的标记

或许，你很少会花费心思去正确表达自己的观点，这经常是因为

你表达的方式出了问题，而并不是你思维混乱的原因。通常，你也会很容易地发现某事没有得到很好的沟通，下面这些话你一定不会陌生：

“如果你的意思正是这样，那又为何不这么说？”

“他希望他们把话说明白点。”

“他不敢肯定自己该做什么。”

“他（她）开玩笑时，他希望能明白。”

“他实在没听明白。”

而通常这些话你根本就不会说出口，只是以皱眉或叹息的形式表达出来。从这一点可以看出，沟通的内容与接受的内容并非只字不差，因此，想法子填补两者的鸿沟是至关重要的。

2. 没有正确的阐述信息

思想”和“信息”要转换成“能用于传递的信息”需要你进行正确的领会。具有兴味盎然的想法当然不错，但有两点可能会影响良好的沟通：

不能对沟通的内容进行清晰而有逻辑的思考。例如，当要表达“他们需要些信封”时却说“信封用完了。”

不能理解对方的关注所在并正确地表达信息，以便获得对方的全部注意力和理解。例如，该用通俗上口的口语时，却用了晦涩拗口的学术语。

如果你的信息没有得到清晰的表达，它便不能被听者正确的理解和加工，有效的沟通也无从谈起。

3. 给人以错误的印象

在你的日常工作与生活中，可能很少会拳脚相向，或出口伤人。但是，你其他方面的行为举止会不知不觉给人们几乎同样糟糕的印象。其中有三个方面最值得注意：

外表：着装时不拘礼节表明你要么对交流沟通的另一方漠不关心，要么你想先声夺人。破烂的牛仔裤和邋里邋遢的运动鞋与笔挺气派的西装给人以截然不同的印象。根据场合的不同，两种着装风格都



会给人以完全错误的信息。

措辞：不假思索地使用乡言俚语会得罪他人，也会扭曲信息。举个例说，私下里把顾客或主顾叫做“伙计”似乎给人以一种哥们义气的感觉。但它也不知不觉地传达出对别人的轻慢。

拖沓：不准时赴约表明你不把别人当回事。如果某人守时，别人就会认为他很在意，把别人放在心上，但如果总是迟到，就会给人这样的印象，即沟通的内容是不重要的。

以上所有这些都会传达出这样的一个信息，就是你没有真正把别人放在心上，亦或你即使把别人放在心上，也不会在乎他们的观点和需求。甚至在你开口说话之前，怎样才能防止产生沟通障碍，怎样才能树立正确的印象，仔细想想这两个问题是大有裨益的。

4. 没有恰当地聆听

即使你说话时人们在干些其他事，如看报，或者转着手上的笔，他们也会告诉你，他们在听你说话。但是，如果听者没有按你的要求行事，你就有理由怀疑，认为他们根本就没有把你的话听进去，因为他们把“听”和“听进去”混为一谈了。

如果人们没有聆听，他们也是有可能听到片言只语的，但会错失至关重要的部分，因为他们的注意力已开小差了，或者，他们只拾得你的一些牙慧，反把它当作全部了。这些话可能被听到并进行了加工，但不会照单全收而进入他们意识的深处。

举例说，如果某个教师看到学生在课堂上神游并去问他：“他说了些什么？”这个学生完全可以鹦鹉学舌般地复述一些，但他却没有真正地理解。

如果人们从你说话的内容和方式做出判断，认为你不可信，他们也不会有可能听你说话。重要的不是你所传达信息的内容，而是把信息传达给对方所使用的方法，正是这一方法激励对方去聆听你欲沟通的内容。很明显，如果人们没有用心聆听信息或注意说的内容，他们是很难记住的。如果没有适当的汲取说话的内容，错误理解的余地就大了。

客户倾诉时懂得中间点点头，恰当地拍拍手，恰似吃东西时略放点酱油，肯定会令食物更为可口。如果你要成为销售行业杰出的人，一定要在倾听方面下功夫。客户不开口，你的生意肯定做不成。如果没有听懂某人所说的话，可能是因为你心猿意马，错过了某一个要点。如果不专心致志、积极主动地聆听，你还会得到错误的信息。全神贯注于说话者所说的话、提问，并明确地发出信号，表明自己关心说话的内容，能确保双向的交流沟通发生。

听人谈话时，你必须尽可能多地与对方进行沟通，好像是自己在说话。你应该专心致志地聆听，但是，如果你没有一清二楚地表明这一点，说话者是不可能知道的。如果你毫无反应，什么应答也没有产生，说话者无法肯定你是否已听懂。表明自己对内容感兴趣是一种反馈，能鼓励说话者继续往下说。



近年来研究发现：一个人一天中 60～80% 的时间花在与亲人、朋友、下属、同事或顾客间的沟通活动上。通过研究一万个成功者的案例发现，一个人的智慧、专门技术和经验，只占成功因素的 15%，其余 85% 取决于良好的人际关系与良好的人际沟通效率。

为此，我们在平时的生活中，必须注意以下几个方面：

**一、倾听他人**

他人讲话时，聆听是一种礼貌和诚挚的表现。此外，客观地替对方着想，听听对方的内心感受，对于了解他人是十分必要的。即使你不同意他人的意见，也要听他把话说完。

**二、善于表达**

对每个人来说，说话水平的高低，其效果是大不一样的。同一件事情，有人磨破嘴皮，却白费口舌；有的人寥寥数语，便能化干戈为玉帛。会说话是需要不断学习的。平时细心体察，心领神会，用时方能滔滔不绝，切中要害。

**三、兴趣广泛**

平时培养多方面的兴趣，使自己在与人说话时言之有物，左右逢源。俗话说，物以类聚，只要与别人在思想、人品、兴趣以及爱好等方

面有共同之处，就不会无话可谈，沟通也就不是一件困难的事。

**四、与人为善**

与人为善，有利于营造轻松愉快、心情舒畅的环境和良好的沟通氛围，以便消除对方的戒备心理，使自己的意见和看法为对方所接受。只要平时注意实践和积累，不断提高自身的协调能力和公关能力，就能体会与人成功相处和交往的乐趣，从而感受到与人沟通也是一件十分惬意的事。

很多人往往在意识到职业沟通的需要时才开始这么做，但这时已经晚了。特别是在就业市场不景气的情况下，这种职业沟通的耽搁和滞后给求职者带来的往往是比自己能够意识到的要严重得多的伤害。有专家提醒说，就业趋势在某些方面将会发生变化，要想抓住机遇，你就应该积极地进行职业沟通。

The IT Career Builder's Toolkit 一书的作者，职业指导 Matthew Moran 建议说：不要等到需要的时候才开始进行职业沟通。并且一旦开始了职业沟通，就不要停止和放弃。

另外一位作家兼职业指导 Beverly Kaye 说：对于 IT 人员来说，保持职业沟通是非常重要的。这需要勤奋、耐心和把沟通融入到自己日常生活的决心。

在生活中与人沟通需要注意的事项有：

**一、睁大眼睛寻找沟通机会**

不管你的就业状况如何，你都需要随时进行职业沟通。自认为自己很外向的 Moran 会在离自己家不远的咖啡店里主动把自己介绍给陌生人认识，然后同他们保持经常的联系——这些人当中甚至包括他十几岁时打工的那家麦当劳的经理。对此，他解释说：我认为职业沟通是职业发展需要的最简单而又最重要的一项技能。不要仅仅依赖业内的一些活动来进行职业沟通。接受采访的专家们都一致认为，参加大型的普通贸易展览、通过在线广告应聘工作、给陌生的公司打电话以及向各家公司的人力资源部投递简历实际上都是在浪费时间。

专家们认为，应该注意与那些有助于你职业生涯发展的人进行沟通，同他们建立并发展关系。Korn/Ferry International 的高级合作伙伴 Adam Charlson 负责为硅谷的软件公司招聘销售和市场营销人员。他说，在大多数时候，如果你能够深入的挖掘一下自己现有的接触面，你就会发觉给陌生的公司打电话实际上是不必要的。“只要用心，你总是可以找到能够把你介绍给你想要认识的人的人选。”

**二、开阔眼界**

有时候，你需要走出自己现在的圈子，就像 Moran 所做的一样。他走访了 30 家公司，要求与它们的 IT 经理面谈，亲自递交自己的简历。他遭到了很多的拒绝，但还是想办法见到了一些重要的人物。这样的经历帮助他建立了很多有价值的职业关系。

像 Moran 这样的人在 IT 领域里并不多见。很少有 IT 专业人员愿意自己推销自己，如果不是为了完成工作任务的话，他们几乎不会走进陌生的公司，接触完全陌生的人并同他们进行简短的交流。

应该感谢电子邮件，它为我们提供了通过一些简单的接触数据库组织技能来取得进步的机会。例如，通过 Microsoft Outlook，Moran 把自己接触过的人归类到了不同的文件夹当中，例如客户、销售商或朋友。下面是他在沟通组织方面的一些秘诀：

他创建了一个名为“下一步接触目标”的文件夹，里面包括的是他打算在接下来的一个月里进行联系的人。

他把所有需要恢复的重要电子邮件都拖入了名为“立即回复”的文件夹当中。

只要一有空闲时间，他就会发内容相同（简要说明自己想要做什么）的电子邮件，观察每一个收件人的反应，以此来了解他们的性格。

他会经常向自己接触过的人询问他们的最新消息。

他说：“每个人都希望别人关注自己的存在”。按照他的观点，那些你经常关注的人更容易接受你的自我推销。

想要保持职场上的人际沟通，建立强大的人际关系网，一个办法

就是按照专家建议的那样在办公室的墙上贴上提醒自己每天都要努力进行职业沟通的内容。

### 三、沟通是职场必备的品质

不管你通过电子邮件或是电话同他人进行沟通交流的能力有多强，你都仍然必须学会在各种正式和非正式的场合抓住进行职业沟通的机会。Moran 建议说："如果你还不具备这样一种品质，那么一定要赶快培养。要尝试着在不谈技术的情况下与他人进行交谈。"

Moran 认为，要通过培养兴趣爱好或是读与技术不相关的书、做与技术不相关的事来为自己寻找更多的交谈话题。这样在与他人进行交谈时你才能更加积极、更加投入。

至于如何解决害羞的问题，Kaye 提供了一个很简单的方法：握手、索要商业卡片、离开。然后，通过电子邮件来向你刚见过的人介绍更多关于你自己的信息，让他了解你的目标。

电信咨询顾问 Ken Hilving 建议说，如果你能够事先知道将要和谁谈话，那么可以做一些调查研究工作。他自己就经常对将要接触的人进行研究，看看他们的名字是否在某篇杂志文章里出现过、他们是否参加过某些专门的人际交流活动或是他们的个人网站是否介绍了某些详细的兴趣爱好。如果能够了解到他们的性格爱好，Hilving 就会发电子邮件给他们，提出他们感兴趣的话题，让他们谈自己的观点。

有的人可能会对此感到不以为然，但 Hilving 却认为这样做显示的是一种才干。当他同管理人员见面时，他会直接提出这些管理人员平时在工作中所接触的技术或应用的战略来进行讨论。他会给他们分发自己的商业卡片而不是简历，同他们进行双向交流。这会使他们对你产生兴趣。

### 四、注意开拓沟通领域

怎样与人沟通是重要的，与谁沟通也是重要的：不要仅仅把自己接触的圈子局限在 IT 领域。Hilving 本人就会参加当地商会的会议，

他甚至建议同在教堂工作的人进行沟通。Moran 说，要努力去结识自己公司的 IT 部门之外的人，通过各种方法，不要忘了自己家人的同事可能也会对你有所帮助。最后，还要同以前的同事、下属以及客户保持联系，也不能忽视 VC 公司，因为这些公司通常都有从事招聘工作的人力资源方面的合作伙伴。

在同各家公司的管理人员进行面对面的接触之前，你可能需要先通过电子邮件来同他们进行沟通，需要等上几个月的时间。但是，在有了前面的沟通之后，如果你提出见面的要求，大多数管理人员是能够在喝咖啡的时间挤出五分钟给你的。如果他们对你说自己所在的公司至少在未来的半年之内没有招聘计划，你该怎么办？微笑，告诉他们到时你会再来跟他们谈——这是 Moran 的建议。

现在社会，竞争日益激烈，面对压力，我们更加需要沟通。我们来看三个案例：

**案例一**

27 岁的朝晖是一家司的秘书，她的经理是军人出身，他对人讲话总是不自觉地有一种咄咄逼人的味道。每次开例会的时候，他都会大声对朝晖说她有什么事情应该做而没有做！这导致朝晖工作的时候很紧张，特别是当经理一站在她的身边问话，朝晖就感到脑子里一片空白。"这样在他的面前我就像一个白痴！"面对心理问题专家，朝晖感到很委屈，"我不能和他讨论任何问题，我不知道他为什么这样对我！真想换一个工作。"

在写字楼生涯里我们遇见过许多类似朝晖这样的情况，但换一个工作是否能够真正地解决问题？不用专家建议我们都知道这是不可能的。对这类个案我们首先应该让自己远离一种"受害人"的角色。所谓"受害人"，指我们总认为别人是在针对自己，特别是顶头上司。"他总是大声指责我！""我几乎不敢和他交流！"等等。

在分析了朝晖所处的情况，专家提示：我们首先应该弄清楚老板真正的用意。因为一旦你认为老板是在针对你个人，那么以后你自己就很难和他进行有效的交流。这样只会加剧问题。在你最终决定采

取行动的时候(比如辞职),你应该回头看看作为一个老板他这种表达方式的用意是什么。

后来,在接受并尝试了心理问题专家的建议后,朝晖明白她的经理作为一名出色的行政人员,只是认为这种咄咄逼人的谈话方式令他的工作更加有效率。朝晖解释尽管我依然不喜欢,我自己感觉舒服多了。甚至有一次我很坦率地告诉他"我想你可能没有意识到这一点,但是每当你提高声音对我说话,反而让我没办法很好答复你问题"。结果,虽然朝晖的老板依然用那种方式讲话,但是他们之间的关系融洽了很多。

**案例二**

每个人要了解自己的优势和劣势。

33 岁的陈嘉是制片人,她在接受心理咨询时事业已经小有成就。但是,她在工作中一样遇到了非常头痛的问题。她对专家描述:"我正在筹备一部音乐题材的影片,因为对音乐不是十分了解,我便请了一位在专业上比较有名的朋友做我的助手。但是,他却让我在全体工作人员面前很丢脸。更让我生气的不是他,而是面对这种情况我自己的'无能为力'!开始时,他总是对我的建议冷嘲热讽,让我一见到他就紧张。有的时候真想炒掉他!"

在这类情况下,专家认为很多女性不能面对来自于他人的"挑衅",多半是对自身能力估计不足。还有一种情况就是对所处环境、局面的控制能力不强,在这种情况发生后,冷静分析自身实力是最有效摆脱尴尬困境的途径。

陈嘉听取意见后,冷静仔细地分析了自己当时的情况,虽然她在音乐方面的知识确实不如那位专家,但也并不表明陈嘉在制作节目的能力上就比他差。在排节目的间隙,陈嘉对他说:"我非常感谢你对工作的投入。因为这个领域我并不十分熟悉,所以你对我的帮助很大。但同时,我也非常希望你了解,在制作节目方面我大约有 10 年的经验,所以有一些做法与你意见不同,希望我们以后可以很好地沟通!"在以后的日子里他们的合作基本上还是很愉快的。陈嘉感到在具体

分析了自己和他人之间的情况，直接把你的想法讲出来会更有利于排除自己心理上的恐惧。

这种解决问题的方式还可以运用在你的日常生活当中，比如你正在电影院看一部自己喜欢的影片，你身边的一个人却偏偏不停地打手机——很让人心烦，是不是？当你终于忍无可忍小声提醒：她却对你怒目而视这时的你会怎么做呢？"大概很多女性会选择继续忍让甚至感到尴尬仿佛做错事的是你而不是她！其实，在这种情况你应该运用自己的优势。你有权一字一顿地表明自己立场：请去休息室打电话好吗？因为这样，我实在听不清电影对白！"当然，也许你会遇见她的反驳，但是你要明白，你是对的，而且同样想安静看电影的人肯定会站在你这一边。

这种分析形势解决问题的方法对各种尴尬场面往往都很有效，在日常生活中你不妨多加使用，同时，它也不失为提高自信的好方法。

**案例三**

凯丽为一家销售公司做文案工作，在快到中国农历春节的时候按照公司习惯，经理交给她一大堆名片，并亲自挑选了很多精美的明信片要她按照名片逐一地打印寄出。在接过名片时，凯丽曾提醒经理将已经变化地址或没有往来的客户挑出来。但是，她的经理非常不耐烦，他说："'名片上所有的人都要寄到"！两天后，当凯丽把已经扫印好的明信片交给他过目，他却大声指责她将一些已经不在中国的客户错误地打印在了"最精美"的明信片上。当时凯丽觉得非常委屈，但是不知道应该说些什么。

这虽然只是一个小例子，但是区分什么是自己的问题、什么是他人的问题对于职业女性是一件非常重要的事情。面对这样的情况，抱怨是没有效果的，而且通常你也不会有更多的解释机会。但是，如果可能，你不妨和自己的经理进行沟通。在专家的建议下，凯丽利用休息的时间和经理谈了自己的想法。

凯丽尝试着让她的经理了解，只有拥有融洽的沟通，她才能将经理的意图与自己的创意很好地结合起来，也才会使他们双方的工作更

加有成效。其实，她的经理很明白她的意思，也了解到凯丽是责任很分明的人。在此之后，他们之间的合作愉快多了。在现实生活中，并不是每一个上司都爱推卸责任，只是他有一种自我保护的潜意识，不愿意在自己的下属面前承认某些失误是出于他的因素。所以，没有必要对此耿耿于怀，但是在尽可能的情况下最好能将问题婉转提出，以利于今后工作。

以上三种方法虽然不能完全解决你在工作与生活中遇到的问题。但是很有普遍意义。面对压力，你不妨鼓起勇气去尝试直面施压者，毕竟沟通是人与人交往的最有效途径。

狼之道四十七：

**平等的沟通**

一只成狼遇到一只小狼时，为了表示与小狼是平等的地位并让小狼吠出声音来，它会低下头来。事实上，它是说：好！虽然他是大家伙，但他和你是没什么两样的，他了解，他是和你在一起的，他们都是同一族的成员。现代企业越来越重视人文管理，所谓“人文管理”，其核心是旨在塑造协调人际关系从而创造出极大的群体合力。它强调管理者与员工的平等沟通，就像狼群中头狼与其成员的交流沟通，以期达到战略上的某种默契。

众所周知，通信巨头华为在企业管理中始终把人文管理放在首位。其总裁任正非特别注重与员工的平等沟通及交流。一般情况下，企业的总裁在超越了具体事务管理之后，往往整天只考虑企业的发展战略，也往往很难再与手下的干部和员工形成共鸣。现代企业“创新型管理”理论提出总裁在不管理具体事务之后，要把管理的重点回归到直接与每一个员工沟通的“人文管理”。即平等的沟通。

现代社会，市场竞争激烈。世界五百强企业中，能坚持坐上十年的企业为数不多。

张瑞敏说：“我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。”

柳传志说:“我们一直在设立一个机制,好让我们的经营者不打盹,你一打盹,对手的机会就来了。”

比尔·盖茨说:“微软离破产永远只有18个月。”

……

这些企业总裁的想法,正是通过有效的“人文管理”的方式与企业的每一个员工交流,用真诚与激情感动员工,用危机和善言警示员工,从而达到消除员工与总裁等高层管理者的隔阂。在一个企业,任何一个成员,他只需要面临自己有限的职位权利和责任,总裁却要为所有员工负责。要让每一个员工意识到,他们并不是孤立割裂的,相互之间是一个利益整体。

从利益的角度来讲他们是平等的。在此基础上实现管理者与员工的平等沟通是企业在竞争中立于不败之地的法宝。

华为在2000年销售额达220亿元,利润以29亿元人民币位居全国电子百强首位,总裁任正非在管理这家在中国“电子信息百强企业”排行榜上利润指标连续高居第一,其利润率是海尔、联想的四到五倍的企业时,正是苦心地运用和创造性地运用了“人文管理”的精髓。通过极富感染力的总裁讲话,实现上下级的平等沟通,协调着华为企业中人与人的关系,增强着所有华为人之间的亲和力,也提高了华为企业精神的凝聚力,从而有效地消除企业内耗。任正非是一个很少与媒体打交道的“神秘”总裁,但他的员工却能与其有着高度一致的企业意识,正是得益于其与员工的平等沟通。

从华为成功的“人文管理”可以看出平等沟通在企业管理和企业发展中的重要性。

企业的生产要素人、财、物中,人是摆在首位的,美国著名的情绪心理学家拉扎勒斯提出,当前面临的事件触及个人目标的程度是所有情绪发生的首要条件,当该事件的进行促进个人目标的实现时,产生积极的情绪情感,反之,则会产生消极的情绪情感

平等沟通可以化解下属的抱怨情绪,可以创造奇迹。

许多人际误会、矛盾乃至冲突都源于人际沟通障碍。一项调查表



明，员工中80%的抱怨是由小事引起的，或者说是由误会引发的抱怨。对于这种抱怨，管理者决不能掉以轻心，一定要给予认真、耐心的解答，因为有时误会造成的裂痕是永远无法弥补的。另外20%的抱怨往往是因为公司的管理出了问题。对这种抱怨，管理者要及时与员工进行平等沟通，先使其平静下来，然后采取有效措施，尽快加以解决。沟通在一定程度上可以化解下属的抱怨情绪，任何轻视沟通的念头都是错误的。

平等沟通还能激发员工的创造性和培养员工的归属感。

平等沟通不是自然形成的，也不是一条行政命令可以解决的。管理者必须是平等沟通的积极倡导者，必须首先主动地去找员工进行沟通，久而久之才能形成平等沟通的风气，才能激发员工的创造性。从日本和美国企业的兴衰可以看出这一点。

日本企业在七八十年代是非常成功的，被全球经济界引为典范。曾经有一个阶段，美国企业几乎对战胜日本企业失去了信心，甚至认为日本企业管理是难以超越的。日本企业成功的因素有很多，其中有一条是非常注意处理好员工和企业的关系，注重平等沟通，了解员工的需求。日本企业员工对企业的忠诚度非常高，非常敬业，而企业对员工也非常负责，通过平等沟通，企业对每一位员工几乎承担终生的责任。员工对企业献身式的效忠，的确是企业取得成功的重要因素。近10年日本的经济和企业出现了比较大的问题，什么原因？日本现在出现问题的原因主要是过度的管理，影响了速度和效率。日本企业经过那么多年的发展，大企业病已经非常严重了，层次众多。

这几年美国创造了一个新的经济奇迹，美国经济已经连续增长了十年（当然最近有点不大好的迹象）。为什么美国经济能够持续增长，最重要的因素也就是注重企业的创新精神和保持活力，充分发挥每一个员工的潜能。在新兴的高科技产业里，企业的竞争力就体现在员工的活力上，而不是主要体现在生产的制造力上。日本人是加班比较多的，但如果一个人坐在那里脑筋不动起来，每天做12个小时也没用。能把他的创造力激活起来，坐在那里5分钟就能想出一个良好的主意

来，就能为公司创造效益。使每个员工的活力、激情、创造力发挥出来，这就是美国企业成功的最重要因素。要做到这一点就要在企业内部建立一种平等沟通、充分参与和勇于承担责任的气氛，这恰恰是日本企业缺乏的。

微软大中华区 OEM 的总经理侯凯文讲了这样一件事，那天他和鲍尔默同时从美国飞到中国，侯凯文在机场签票的时候看到了鲍尔默，简直有点不大相信，堂堂一个微软的总裁，就一个人带着一个行李包只身飞往中国，没有任何随员。在香港飞利浦总部开会时，飞利浦的全球消费电子总裁也是一个人拖着行李箱从机场赶来，4 个小时的会议之后自己接着飞往北京。由此可见他们企业内部已经形成了一种非常平等的氛围，领导并没有高高在上。只有形成了这种非常平等的沟通氛围，才能激活员工的活力和创造力，员工才能感受到自己的贡献被重视和承认，才会有愿望承担更大的责任。

平等沟通对留住人才也起着不可忽视的作用。

如果一家公司的管理层所有人员，都能降下身段，公司的员工离职率也肯定会降低。美国 DAHON 企业的总裁韩德玮博士，在此方面就做得很出色，他一到中国的分公司不管有多忙，他都要找员工到办公室或一些娱乐场所聊天，哪怕是面对满身油腻的车工，只要是公司的一分子，他都一视同仁，提供与大家沟通的平台。当了解到员工的所需所求，听到员工的真实声音之后，韩博士便耐心地去为他们办实事，这种爱才惜才的举动，让全公司的每一个员工为之佩服，致使员工十几年都不愿离开公司，甚至有的员工连跳数次槽后，还是觉得这个公司好，又要求回到原工作岗位。看来，DAHON 公司的折叠自行车之所以畅销欧美 30 多个国家，一举成为行业的领跑者，这与公司管理层的有效沟通而留下这批老员工有很大关系。

众所周知，这是一个沟通的时代，目前绝大多数企业的高级管理层能与员工平等沟通的极为少见，有的员工在公司里辛勤工作数年，连老板的面都没见过，更不必谈什么沟通了。这种上层听不到下层的声音，下层难以向上层反馈，便造成了许多的误解和隔阂产生，久而久



之，就影响了绩效。然而，企业的成功与否，往往就是取决于不同的专业人员间，能不能有效地分享其经验与心得。总之，断层式的沟通在企业的运作中应该尽量避免，这是能否留住人才的关键点。

平等沟通能增强管理的穿透力。

管理的穿透力是指透过管理者的部署，使下属主动完成工作的能力，实际上就是管理者对下属的真实领导力。管理的穿透力强调下属工作的主动性，强调管理者对下属领导力的真实性。管理者与下属平等沟通，有助于管理者与下属换位思考。如果管理者在与下属沟通时能够站在下属的立场来理解他们，体会下属的辛苦，这更能增强下属对工作、对管理者的认同感。而他们的认同形式往往是在自己的岗位上做好自己的工作，实现自己的价值。

他们知道，来自芬兰全球最大移动电话生产厂商诺基亚，它的科技以人为本品牌宣言和企业文化已经深入人心，而诺基亚（中国）投资有限公司施行的基于公司价值观和企业文化的人力资源管理体制同样真正做到了这一点。

在诺基亚，他们非常看重团队合作和平等沟通，分享是他们在进行企业管理中非常重要的方面，公司鼓励领导干部带动团队参与决策过程，在主要环节上取得一致，并将最终决策及其原因在公司不同的层面和部门之间充分沟通。这让他们自身的价值得以实现，从而真正调动了他们的工作积极性，激发他们的团队合作精神。大家互相支持，平等沟通，实现管理者对下属的真实领导，就是诺基亚企业文化的优势所在，也是诺基亚价值观的完美体现。



既然沟通如此重要，那么究竟如何去沟通，怎样去交流？要做到真正的沟通并不容易。

沟通就是说话，但就是有人不说话，有人不说心里话，这就说明沟通的事不是一句话说想沟通就沟通那么简单。企业沟通的关键在于管理层，在于企业的一把手对沟通的重视程度。沟通的方式、方法都直接关系到企业能否健康、和谐发展。企业要稳定，要发展，企业管理者首先要学会沟通，善于沟通。与员工平等沟通，与企业如实沟通。

### 与员工建立同志式平等沟通

通用电气公司首席执行官杰克·韦尔奇说:“作为一个企业的领头人,如果在整个企业中只能听到他一个人的声音,那么他就已经失败了。”所以,建立畅通的内部员工沟通机制是一个企业拓展与产生活力的源泉。

倡导内部沟通第一要有平等的环境。如果沟通者之间无法做到等距离,尤其是主管层对下属员工不保持一视同仁的态度,其间所进行的沟通一定会产生相当多的副作用。获得上司宠爱者自是心花怒放,怨言渐少,但与此同时,其余的员工便产生对抗、猜疑和放弃沟通的消极情绪,沟通工作就会遭遇很大抵抗力。

第二要有充分理解之心,善于进行换位思考。如遇到破记录的高温天气。管理层到了第一线后,看到员工汗流浃背、奋不顾身的工作劲头,感动之后更要一分为二地看待出现的问题,多站在员工的立场看问题。有时间就到基层转转,与普通员工聊聊天,一方面便于发现问题,一方面有利于倾听工人的意见和建议。



第三要鼓励沟通,提倡“有话直说”、“失言不咎”。关键是领导层要尊重下属员工的意见表达,如果建议可行,要公开表扬,以示鼓励;即使意见不正确或建议不能被采纳也要认真听,肯定其主动性,从而获得更多的互相理解,为今后解决问题打下基础。经常当面提不足的人才是真正帮助你的人,有无数事例说明了这个道理。他们讲员工价值最大化,除了钱之外,还有对他的使用、培养、尊重和信任。诚心诚意地听取他的意见,不是最大的尊重和信任吗?有了这样的沟通就容易一致,干起活来就顺当得多。

不管怎么样,让企业所有员工的声音变成企业共同的声音,让企业所有人的智慧变成企业的智慧,这样的企业才能成为所有员工的企业,这样的企业才有永远不息的生命力。

### 与企业如实沟通

大型企业往往下属单位分布地域广泛，行业经营多元化，企业高层通过财务数字和所谓的工作汇报了解下属企业的经营现状，但数字并不能说明一切。要让企业高层听到来自下属单位员工的真实心声，关键需要如实沟通。在与企业的沟通中容易存在几个问题：

一、个别下属单位的管理者喜欢搞权威，个人说了算。对基层员工的意见或反映的问题能压的压着，能瞒的瞒着，报喜不报忧，人为造成信息通道堵塞。实际上企业听到的只是一个人的声音。

二、为了个人利益或一小部分人的利益，欺上瞒下，牟取私利。虽然个人得到了实实在在的好处，却给企业造成无法挽回的经济损失。

三、提供虚假信息。如对企业经营提供过分乐观的预测，反映的信息、数据失真，导致企业决策失误等。

这些问题都是沟通工作的障碍，对企业和下属企业都是有害而无一利的。企业与下属企业在根本方向和基本利益上是一致的，所以，下属单位与企业的沟通也应该是真诚的而不是虚假的，是有创意的碰撞而不是一团和气，是推功揽过而不是揽功推过。下属企业的管理层不该存有私心，更不该害怕问题暴露。及时、如实地与企业沟通，反映问题，提出建设性想法和建议，这对企业正确决策和问题解决都是有利的。

沟通是团队建设和营造良好企业外围环境的重要手段，也是考核领导能力高低的一项重要指标。要重视沟通，要勤于沟通，也许每个人都会讲，但真正沟通起来又不是那么容易了。希望我们每一个管理者学会沟通，善于沟通，用沟通创造和谐，做一匹出色的“头狼”！



# 第十四章　从五彩的世界中发现机遇

当星空下的我们把头多探几次，森林的幸运女神就开始属意我们了。



# 狼的背景

整个世界对于狼族来说，无处不令它感到惊异与神奇。它们不会将任何事物视作理所当然，相反的，狼族倾向于亲身的体验与研究。自然界的每一种了无生机的物品，都有可能成为它们的玩具，也许只是一根驯鹿的骨头，或许是一只鹿角、一块野牛皮、一颗小松果，甚或露营者遗留的登山背包，以及里头所包含的各种物品。每一种情况，都蕴含着无穷尽的可能——神秘、新奇发现，或意外惊喜。狼群之间的嬉戏，与人类小孩之间的嬉戏并没有什么差别：有时是躲藏在树木或岩石后头，设陷阱偷袭彼此；有时是玩"躲猫猫"，以各式各样的方法追逐友伴。并且，从赢得这些竞赛的过程中，学习到"自信"。与小孩一样，幼狼漫无节制的好奇心与嬉戏，往往会使得它们步入险境而不自觉。这也是为什么成熟野狼的眼神中，总透露出经验与慎重的光彩，而非恍惚而轻浮的色泽。



# 狼性好奇

狼之道四十八：

**好奇创造机遇**

狼总是对自己周围的世界充满了好奇，它们竖起灵敏的耳朵，倾听自然界的每一种声音，它们炯炯有神的眼睛总透着跃跃欲试的锋芒。它们对世界的好奇为它们带来了无穷的机遇和挑战。

好奇创造机遇。狼的好奇让它们对自然界的秘密充满向往，不自觉地去探索。和狼一样，人类的许多成功在开始时也只是源于好奇心。

温州永嘉人、沈阳中旭集团总裁曾昌飚，一个首批跨过鸭绿江做生意的商人，打造了朝鲜最大的百货商场——平壤第一百货。

1992 年，23 岁的曾昌飚来沈阳做纺织生意，熟悉东北生活的同时，他一直关注与辽宁一衣带水的朝鲜，曾昌飚说，“这种关注，起先主要是出于好奇，后来慢慢地发现了商机。朝鲜关乎民生的许多物资严重短缺。”

曾昌飚和人合作的华隆广场，在最初几年间发展成为辽西最大的市场。7 年前，曾昌飚对朝鲜作了一次考察，他坚信朝鲜总有一天将迸发出强大的市场需求。

不久，朝鲜开始加速实行经济调整政策，金正日访华后更是明确要“学习中国、强盛国家”，朝鲜开放已成定局。金正日访华时明确表示：欢迎中国企业到朝鲜去。我国领导人也表示：中国政府支持朝鲜的经济调整政策，并且鼓励中国企业去朝鲜。曾昌飚抓住机遇，马上进入了与朝鲜方面的谈判。

谈判顺利得出乎曾昌飚的意料。曾昌飚承包下了朝鲜最大的百

货商场——平壤第一百货商场。商场位于平壤市中心的黄金地段，共有营业面积3.6万平方米。中旭集团投资5000万元对整个大楼进行改建装修，成为朝鲜国内最大最好的百货商场。温州乃至中国的商品都可以此为“桥头堡”源源不断地进入朝鲜市场。

在平壤第一百货大楼项目上，朝鲜政府定下只征收两种税的优惠政策：5%的进口关税和5%的所得税。曾昌飚说，这是朝鲜有史以来最低的税收。另外，中旭集团被允许使用持币证，可以随意将人民币带出境，另外可以使用持币证换购铜矿石、丝绸等紧俏商品。

曾昌飚不仅仅是要做个大商场。除了第一百货外，曾昌飚还与平壤第二百货、平壤百货、平壤地下百货、平壤站前百货签订了合作意向，他还考虑在平壤投资兴建“国际贸易中心”。曾昌飚认为朝鲜现在的情形像中国上世纪七八十年代，此时进入朝鲜，是抢占市场先机的最佳时刻。

目前跟随曾昌飚到平壤第一百货的几百位贸易商，大部分是温州人，很多就是华隆商业广场的店主。曾昌飚计划每个月在平壤第一百货举办一次贸易交易会，将中国商品批发给朝鲜各地的零售商。曾昌飚计划把平壤第一百货建成中国对朝鲜出口的一大贸易基地。

一个年轻的温州商人占领了一个国家的百货商场，这一切的成功只源于起先的好奇关注，这种好奇不仅为他带来了机遇和挑战，随之而来的还有财富和成就。

在科学界中，由于好奇而取得某种成功的事迹也不胜枚举。

广泛地应用于医疗诊断和物质结构研究的X射线，是首届诺贝尔物理学奖得主、德国物理学家伦琴因为好奇心而发现的。1895年的一天，伦琴正在实验室内致力于研究阴极射线所引起的荧光现象，当他端详着高真空放电管时，意外地发现放在距离放电管两米远的涂有铂氰化钡的荧屏也发出了荧光，而当放电管停止放电时，荧光也随即消失了。这一现象引起了伦琴的强烈兴趣，出于好奇心，他反反复复地做起了实验，一会儿把屏移到离放电管很远的地方，一会儿又用黑纸把放电管包起来，最后认定这是一种不同于阴极射线的新性质。接

着，他又进一步试验，发现这种光不能被磁场所偏转，但可以使密封的底片感光，还可以穿过薄金属片，甚至在照片上能显示出衣服内的钱币或手掌骨骼。伦琴深思熟虑，给这位神秘的不速之客起了个名字：X射线。X射线发现后，在全世界的科学家中引起了巨大的轰动，一时间全球掀起了研究X射线的热潮，从此为人类开创了一个探索物质世界的新纪元。

研究爱因斯坦科学发现道路的人都知道他“追光”的故事。他设想一个人追着光跑，而且设想把光握在手中时会怎样？会出现什么样的现象？这种好奇心的驱动，使他苦苦思索研究了十年之久，最后得出一个并不十分惊人的结论：“时间是很可疑的。”可是就是这个“可疑”，在经过他长期耐心琢磨之后，追光概念导致了狭义相对论的产生。



你渴望你的智慧之花早日绽开吗？你渴望你的创造灵感早日到来吗？那么，就仔细地观察生活吧！一个不热爱生活、对周围的一切都漠然视之的人是不会拥有一颗好奇之心的。如果你想在未来的人生舞台上做一颗明亮的星，就从现在开始迈出你成才的第一步——强化你的好奇心吧！

好奇产生奇迹。狼的好奇使它们不自觉地探索自然，从而发现奇迹。人的好奇心也能引导人类创造奇迹。

1858年，瑞典的一个富豪人家生下了一个女儿。然而不久，孩子染患了一种无法解释的瘫痪症，丧失了走路的能力。

一次，女孩和家人一起乘船旅行。船长的太太给孩子讲船长有一只天堂鸟，她被这只鸟的描述迷住了，极想亲自看一看。于是保姆把孩子留在甲板上，自己去找船长。孩子耐不住强烈的好奇心，她要求船上的服务生立即带她去看天堂鸟。那服务生并不知道她的腿不能走路，而只顾带着她一道去看那只美丽的小鸟。奇迹发生了，孩子因为过度地渴望，强烈地好奇，竟忘了拉住服务生的手，慢慢地走了起来。从此，孩子的病便痊愈了。女孩子长大后，又对文学产生了好奇，忘我地投入到文学创作中，最后成为第一位荣获诺贝尔文学奖的女

性，她就是茜尔玛·拉格萝芙。

强烈的好奇心能让人超越自身的束缚，释放出潜在的能量。

好奇是商业思维的原动力。狼在好奇心的驱使下，会发现机遇，创造奇迹。从商业的角度来讲，人的好奇心往往能转化成无穷的财富。

耿文华，47岁，一个1974年下乡的知青。跟许多同龄人一样，他并没有很多文化，只读到中学。可从小就脑筋活络的他，却从没有屈服于命运。1983年他放弃了铁饭碗，辞职下海了。他跑过运输，搞过养殖，凡是他想到的，他都干过。

一个偶然的机会，他听说一位长辈服用蚂蚁配制的偏方治好风湿病的事，萌发了强烈的好奇心：小小的蚂蚁也能治大病？正巧，一位外地的朋友向他介绍了北京医科大学"宝善堂"蚂蚁系列这个当时还不很受人瞩目的保健品。他当即就去了北京，亲自拜访了宝善堂的创始人———北京医科大学药理学系库宝善和姚海燕两位教授。听罢他们的讲解，耿文华坚定了自己从事此项工作的决心。

1998年，他在解放路旁电笛商场对面一个不起眼的一楼租下了店面，搞起了鞍山乃至辽宁的首家经销蚂蚁产品的专卖店。刚开始，许多人不了解这种商品，前来询问购买的人很少，可是耿文华毫不气馁，只要有人来问，他都会耐心地讲解他的蚂蚁经。尤其是一些老人，用过此药后，原本的病症大为好转。耿文华的一位家人也因用此药，风湿病得到治愈。

如今，几年时间过去了，耿文华的蚂蚁事业也越来越好。不仅自己获得了财富，而且为许多老人解除了多年的痛苦。他的下一个目标就是多开几家连锁店，让更多的老人受益，让他们的身体更健康。他的成功最初就只是因为对蚂蚁的好奇，进而萌发了商业思维。

索尼立体声录音机的产生也说明了好奇创造机遇。

索尼公司（SONY）是世界著名的电子、电器设备公司，其总裁盛田昭夫是一位非常有战略眼光的经营者。

早期日本的录音机都是钢丝录音机，1949年，当美国产的磁带录

音机出现在日本时，盛田和井深马上买下它的专利。经过一年的研究，索尼的录音机和磁带便投放市场，并且继续研究，降低它的价格，缩小它的体积。几个月后，第一架手提式磁带录音机诞生了，价格降低了一半。很快，这种录音机风靡整个日本。

1952 年，盛田昭夫听到晶体管问世的消息，便亲自飞往美国考察，尔后几经努力，买下了这项专利技术，并集中研究攻克了晶体管的频率过低问题，生产出世界上第一部晶体管收音机，仅 1955 年，销售额就达 250 万美元——是引进专利费用的 100 倍。

1979 年，索尼公司的几位技术人员在修理手提式录音机时，出于好奇心将这部录音机改造成四声道立体声录音机。盛田昭夫得知后，亲自测试和检验了这部新机器，并迅速组织了设计人员和工程人员优先研究开发这种机子，不久便取得了成功。新研制出来的袖珍立体声录音机，重量轻价格便宜，很受喜爱音乐的青少年的青睐。

由于盛田昭夫注重抓住有利于企业发展的良机，在短短几十年中，索尼迅速成长为世界性的大公司，在 2000《财富》全球企业 500 强的评选中，索尼以 600.52 亿美元的营业收入，位列第 30 名。

意外的好奇所创造的机遇带来的财富是惊人的，由十二个鸡蛋换来四百万家产，黄长生做到这一切只是由于一次意外的好奇。

黄长生是客家人，在江西铜鼓县大段镇，他是一个靠养殖珍禽从一无所有变成百万富翁的传奇人物。不过，说起他的创业故事，还得回到 8 年前。一次偶然的机缘，12 个鸡蛋彻底改变了他的人生与命运。

黄长生是一个土生土长的客家人，自小生活在农村，书读得不多，生活也一直比较贫困。像许多农民一样，他也不甘命运安排，不断尝试致富途径，但因为种种原因都失败了。而 8 年前机遇再来临时，他有幸抓住了，从此开始了新的人生。8 年前的清明节，远在广州打工的他像往年一样回来扫墓。坟地上草丛里长起了很深的茅草。他拿着随身带的一把柴刀，想把周围的茅草砍掉。砍了几下，“嘭”的一下飞出一只野鸡，当时他吓了一跳，一找，发现了一窝野鸡蛋。



他将这12只野鸡蛋带回家，孩子们吵着要煮熟了吃。他却突然想起在广州打工时的一件事。在东莞打工的时候，工友们要打牙祭，要他到市场上去买些菜。在市场偶尔看到一个人卖野鸡，他出于好奇，上前去问，这一问吓他一跳，打死的野鸡还要40多元钱。

看到这窝鸡蛋后，他突然作出了一个决定，在家养野鸡赚钱，不管是否成功，先试试看。第一件事就是想办法把这12只野鸡蛋孵化出来。为了有合适的温度，他甚至迫不得已将12只野鸡蛋绑在自己身上孵了起来，当时成了邻里乡亲谈论的笑话，但他坚持下来了。在一片嘲笑声中，他亲自孵出了8只小野鸡。靠这种鸡生蛋、蛋生鸡的原始繁衍积累，不到一年的时间，他就已经有了300只野鸡。此时，也耗尽了打工时的所有积蓄。

在他们当地人眼中，野鸡是很不值钱的东西，根本无人问津。就在他快要绝望的时候，幸运之神光顾了他。1997年元月16日，一个姓张的港商，听说他养野鸡，特地从长沙打了一个的士，专门找到他那。那人一看他的野鸡，高兴得要命，开口出160元一只，全部要买下来，当时他心里是"嘭嘭"跳。高兴是高兴，但他还是多长了一个心眼。那人出这么高的价钱，说明这个野鸡肯定有它的价值，如果全部卖掉了，连种都没有了，这不是竭泽而渔吗？他想自己还是要留下一部分种。就在中大以上的鸡中选了一半，120只给那人。那人以19000元的现票子当场付了钱。

他繁衍野鸡赚了大钱的消息很快就传开了，一下子成了当地媒体上的名人。上海、浙江等地的大酒店看到报道后纷纷找上门订货。订单来了，他却犯起了愁，由于野鸡野性难改，圈养之后依然喜欢乱飞乱撞，除了伤亡很大，生长周期也长，怎么办？他想能不能通过杂交改变生长性能。于是他就去找了几个猎户，花高价钱跟他们买捕获的野鸡，用滴管进行人工授精，进行杂交，后来就培育出了锦凤野鸡，新品种一上市就受到了观赏动物养殖园和一些饭店餐馆的欢迎。杂交后的野鸡由以前的12元钱一斤涨到了20元，成活率繁殖率大大提高，他在铜鼓县的老养殖场渐渐显得拥挤，就索性在客源比较集中的浙

江、云南等五个省市设了养殖分厂。到2000年，通过不断积累经验，拓宽经营渠道与市场，黄长生已经靠锦凤野鸡赚了100多万元。

到2003年时，他还陆续发展了300多个养殖户，年产量达到了50万只。到2004年，黄长生的资产也渐渐累积到了400多万元。

由于他最早的那个养殖厂坐落在国家级森林公园天柱峰附近，那里山水是好，就是没有什么景点，而他从里面看出了商机。

如果利用锦凤野鸡系列品种，再引进一些新的品种，多一些珍禽，在那里建一个珍禽园来给大家游览观赏并提供农家餐饮休闲等，既满足了游客多景点观赏的愿望，同时又得到了丰厚的回报。通过县旅游局，黄长生将自己的养殖老厂纳入了天柱峰的旅游线路。现在，他的珍禽园规划正在加紧进行中，两年之后，那里将成为一个集餐饮旅游观赏和住宿一条龙的农家珍禽乐园，到时，黄长生的事业也将迈向一个新台阶。

狼之道四十九：

### 好奇的影响

幼狼一出生便用好奇的目光打量这个陌生的世界，在好奇中从环境和父母身上学会生存的本领，随之茁壮成长，繁衍生息。它们好奇的本性令它们不断发现大自然的精彩。

居里夫人说："好奇心是学者的第一美德。"

爱因斯坦说："我没有别的天赋，我只有强烈的好奇心；我没有什么别的才能，不过喜欢寻根究底地追究问题罢了。"

被人们称为"发明大王"的爱迪生，是美国著名的科学家和发明家。他的一生，仅是在专利局登记过的发明就有1328种。一个只读过三个月书的人，怎么会有这么多发明创造呢？我们先来看爱迪生成长过程。

1847年，爱迪生降生在美国俄亥俄州米兰市的一个商人家庭里。很小的时候，爱迪生就显露出了极强的好奇心，只要看到不明白的事

情，他就抓住大人的衣角儿问个不停，非要问出个子丑寅卯来不可。

一天，他指着正在孵蛋的母鸡问妈妈："母鸡把蛋坐在屁股底下干吗呀？"妈妈说："哦，那是在孵小鸡呢！"下午，爱迪生突然不见了，家里人急得四处寻找，终于在鸡窝里找到了他。原来，他正蹲在鸡窝里，屁股下放了好多鸡蛋孵小鸡呢！父母看了以后，哭笑不得，只好把他拉出来，又是给他洗脸，又是给他洗衣服。还有一次，他看见鸟儿在天空中自由飞翔，就想：既然鸟能飞，人为什么不能飞呢？于是，他找来一种药粉给小伙伴吃，为了让小伙伴飞上天空去。结果，小伙伴差点儿丧命，爱迪生也被父亲狠揍了一顿。

好不容易，爱迪生长到了8岁，父母把他送进了一所乡村小学读书，以为从此以后他能安安份份上学了。谁知，他仍然爱追根问底，经常把教师问得目瞪口呆，窘迫不堪。有一回上算术课，教师在黑板上写下了"2+2=4"，爱迪生马上站起来问："老师，2加2为什么等于4呢？"这个问题把老师问住了，他认为爱迪生是个捣蛋鬼，专门和老师闹别扭，于是，在上了三个月的课以后，爱迪生就被老师赶回家了。

爱迪生的母亲是位伟大的母亲。她没有因为独生子被撵回来而责怪他，相反，他决定自己把孩子教育好。当她发现爱迪生好奇心重、对物理、化学特别感兴趣时，就给他买了有关物理、化学实验的书。爱迪生照着书本，独自做起实验来。可以说，这就是爱迪生搞科学发明的启蒙教育。

长大了的爱迪生，学会了无线电收发报技术。他在斯特拉得福铁路分局找到了一个夜班报务员工作。按规定，夜班报务员不管有事无事，到晚上九点后，每小时必须向车务主任发送一次讯号。爱迪生为了晚间休息好，白天能钻研发明创造，就设计了一个电报机自动按时拍发讯号。这就是电报机的雏形。没过多久，他又对电报机进行了改进，经过多次试验，一架新式的发报机试制成功了。

应该说，爱迪生的每一项发明都是和他的好奇心紧紧相连的。在他发明了电报之后，又开始搞电话实验。他发现传话器里的膜板能够随着说话声音引起相应震动，就仔细观察，并且在笔记本上做了详细

记录。由此，一个“会说话的机器”做成了。人们听到这个消息，都纷纷前来观看，并称他为“最伟大的发明家”。所以，好奇心是一个人取得成功、展示智慧的先决条件。

不仅著名的科学家需要好奇心，他们普通人要学习知识、有所成就也需要好奇心。1991 年 7 月，《光明日报》科技部曾对全国青少年科技小发明比赛中获奖的 118 名中学生进行问卷调查，在“您的主要心理特征”一栏里，92% 的同学写的是“好奇心强”。湖南零陵地区道县一中的少年何骥，在一天到鸡棚捡蛋的时候，禁不住好奇地想道：鸡蛋到底为什么一头大一头小呢？是大头先出母体还是小头先出母体呢？为了弄清这个问题，他每天一放学就立刻赶回家，蹲在鸡棚旁静静地观察，有时甚至连晚饭都忘了吃。两个多月以后，何骥终于发现：鸡蛋是大头先出母体。为此，他写了论文，得到许多生物学家的称赞。他的发现，居然是鸟类文献中还没有记载过的新发现。



成才需要好奇心，但是有了好奇心并不意味着就一定能够成才。要想有成就，还需要付出艰苦的努力。好奇心就好比一粒种子，没有种子就长不出参天大树，没有好奇心的人也不可能有所发明，有所创造。种子播种在黑土里以后，经过人们的浇灌、培育，会逐渐地破土而出，由小苗长成栋梁。有了好奇心，再加上汗水和心血，也一定能够使你成为有用之才。当代著名物理学家李政道博士说：“好奇心很重要，要搞科学离不开好奇。道理很简单，只有好奇才能提出问题，解决问题。可怕的是提不出问题，迈不出第一步。”正因为好奇心如此重要，所以，许多人都把好奇心称为成功者的第一美德。对于一个有志成才、渴望成功的人来说，好奇心是最宝贵的。

如同大多数的成功者那样，胡润事业的开端也是源于人类最单纯的好奇。

1990 年，从英国杜伦大学中文系毕业的胡润只身来到北京的中国人民大学进修了一年。6 年后他重返中国，在上海的安达信会计师事务所工作。他发现中国有了很大的变化，尤其在北京的海淀区和上海的浦东。他问我的朋友们变化背后隐藏着哪些情感和力量，他们都说

不太清楚，于是他就开始试图自己去了解。在东南亚、香港、台湾等地区，华人企业家发展得都相当好，他想中国内地一定也有很成功的企业家存在。

1999 年，仅仅因为个人爱好和好奇，胡润通过朋友的帮助和对中国媒体公布的民营企业家信息的收集，做出了一个仅有 19 人的中国内地首富企业家排行榜，也就是我们通常所称的“中国内地富豪榜”，其中刘永好兄弟名列第一。随后，胡润给美国《福布斯》杂志发去传真，其内容受到该杂志的关注，“中国内地富豪榜”以英文的形式刊登，并没有在中国引起多大的反响。

胡润之所以将“中国内地富豪榜”交给美国《福布斯》杂志发表，得益于该杂志从创办之初就具有的强烈人文关怀色彩和为企业家编排座次的表现欲望。同其他的财经类杂志相比，《福布斯》更关注商业活动中人的戏剧化因素，该杂志现任 CEO 蒂姆西. 福布斯说过：“我祖父尝试真正去创办一份报道人物的杂志之前，商业报道只是一堆枯燥的数字而已，媒体很少会注意数字背后的人物。”2000 年，在《福布斯》杂志的财力支持下，中文刊发的“中国内地富豪榜”让英国大男孩胡润一举成名。对于当时的情形，胡润这样描述：“我们的研究小组与此次当选的 40 多位首富取得了电话联系，直接采访了 7 位首富，当选者绝大部分非常高兴，只有一位不愿意，一位特别不愿意，扬言要打官司告我们。”2001 年的“中国内地富豪榜”刊发出来后，胡润表示惟一不同的是，“差错更少，对中国内地富豪的情况反映得更真实。”更为重要的是，他已经连续三年向世界宣布：中国内地正在产生一批接一批的亿万富翁。中国内地富豪排行榜令欧美国家开始关注中国民营企业，也让中国媒体开始关注缔造中国富豪榜的胡润。

不经意的好奇，意外地改变了人们的生活。

巧克力最初来源于中美洲，那里的热带雨林中长满了郁郁葱葱的野生可可树，树上结满了果实可可豆。1300 多年以前，约克坦玛雅印第安人用焙炒过的可可豆做了一种饮料叫 chocolate。墨西哥阿兹台克人战胜了玛雅人并从他们那儿学到 chocolate 有关知识。

当西班牙殖民者于16世纪来到美洲时，阿兹台克人又把chocolate知识传给了他们。1504年哥伦布出于好奇，最先把可可豆带到了欧洲，随后的探索者Don Cortes发现了它的商业价值并把chocolate饮料传播到西班牙。

西班牙人在chocolate里加糖使其变甜，到17世纪时这种饮料在欧洲那些富有的贵族中变得盛行起来。随着需求量的增大，可可树的种植发展到巴西，特立尼达和其他西印度洋的一些群岛，后来又发展到西非和其他热带国家。随后巧克力的产生，使其成为全球性的食物。哥伦布起先的好奇，意外地成就了一种世界性食品。

好奇能激发人的兴趣，成就事业。徐彩春先生和他的古董地毯就印证了这一点。

1990年4月，徐彩春先生还是一位刚满20岁的无业小伙子。为了就业，经朋友介绍来到一家专门从事经营中国古旧地毯的私营工厂上班。在上班的第一天里，看到的是一张张又脏又破的旧地毯。当时他对这些地毯并没有任何的好感，但是却有很多的外国人来选购这些破地毯。出于好奇，本身不喜欢的工作就坚持着做了下来。徐先生当天的工作是对这些地毯进行清洗。然而当他洗完这些地毯时，他惊奇的发现奇迹出现了——这些地毯被清洗后，颜色是格外的漂亮，图案非常的清晰，好看。这时的徐先生便愿意接受了这项工作。两天后看着清洗过的地毯在晒干后被拿到车间里进行修补，经过配色、配线、工人核对图案然后进行手工修补。几天后发现那张原本又脏又破的地毯就像换了一样，非常漂亮，简直就是一件工艺品。这就是徐先生第一次欣赏到中国古董地毯，也就是从那时起，他就利用每天的午休时间到车间里去学修理地毯的工艺技术。二十多天后，他不仅学会了修补地毯，而且还学习和掌握了配色和染线技术。在当时很多人都认为是一个奇迹——因为一个人要学会配线和染色就需要很长的时间，再加上之些地毯是从不同的区域收购回来的如：内蒙古、新疆、甘肃、宁夏、西藏、青海及北京等地，来自不同地区的地毯有着不同的编织方法也就有不同的修补方式，而仅仅要学会这些修补技术也要经过很长时



间的培训和耐心学习，而徐先生却完全掌握了这些修理技艺。

同年五月，由于一些外界原因使徐先生不能再继续工作了。当时和几位好友合伙开了一个小饭馆，可没几天就由于生意不好关门了。这时家里再也没有能力拿钱出来了，已经到了山穷水尽的地步了。当时家里惟一值钱的东西就是一台冰柜和一台黑白电视机，而徐先生当时的理想是要从事地毯行业。经几天的市场考察发现在一些古玩店里还有作这门生意的，于是徐先生卖掉了那两件家电，拿着所得的480元钱开始出去寻找旧地毯。经几天的努力终于在一个小旅馆里找到了来北京卖旧地毯的商人。按自己所学的知识挑选了3块用于椅子上的小椅垫地毯，讨价还价后用身上仅有的480元钱买了下来这3块小地毯。这3块地毯不需要修补，清洗和整理完毕后，拿到市场上卖了500元。这样一次一次的收购和销售，在短短一个月内就赚到了300元。此次赚钱成功的喜悦，为徐先生今后的发展打下了坚实的基础。于是在同年9月1日注册了自己的工厂——翔龙地毯修理部。由于工作需要他利用业余的时间学习和掌握了一口流利的英语口语。

自1990年9月1日自己小小的修理工厂开张以来，生意一直不错。但是到了1991年年底由于市场方面的因素而不能维持下去了，工人工资发不下来了，后来终于破产了。这时他身上仅剩下3000元，为了自己喜爱的事业，带上了2800元西下内蒙古，在那里他为了节约每一分钱，宁愿吃带着冰的火烧，为了寻找旧地毯，又被当地人给骗了。但是功夫不负有心人，他终于找到了自己想要的货物。除了留下一部分的路费外，他把身上的钱全部买了旧地毯，回到北京后以低价批发价给同行，拿到钱后再一次重返内蒙。一年后他惊奇地发现自己已经赚到了几万元。1993年地毯市场再度低迷，手上的地毯也没有人买。这时他敢于冒险，只身到了上海，几经努力终于结识了一些住在酒店里外国客人。后来与一家台湾公司合作，在上海取得了良好的发展业绩。这时的徐先生已经拥有过百万的资产了。1995年春季，他回到了北京，在北京注册了自己的公司——北京徐彩春地毯商行。



# 第十五章　在目标恒定中专心致志

我相信，现在未能把握的生命是没有把握的；现在未能享受的生命是无以享受的；而现在未能明智地度过的生命是难以过得明智的；因为过去的已过去，而无人得知未来。惟我，只是用心地驰骋在清凉的夜下……



# 狼的背景

狼族生存的最重要技巧，就是能够把所有的精力集中于捕猎的目标上，他们只瞄准猎物，不达目的绝不罢休。对于无法达到的目标，他们绝对不会做出无意义的行为，不管是恐吓性的咆哮，还是无谓的奔跑。



# 狼性专注

有一个故事，在非洲的马拉河，河谷两岸青草肥嫩，草丛中一群群羚羊在那儿悠闲地觅食。一只狼隐藏在远远的草丛中，竖起耳朵四面旋转，它敏锐地觉察到了羚羊群的存在，然后悄悄地接近羊群。越来越近，越来越近，羚羊也有所察觉，开始四散逃跑。狼像百米运动员般瞬时爆发，如箭一样冲向羚羊群。它的眼睛紧紧盯住一只未成年的羚羊，径直向它追去。在追与逃的过程中，狼超过了一头又一头站在旁边观望的羚羊，但它没有掉头改追这些更近的猎物，而是锲而不舍地一直朝着那头未成年的羚羊狂追猛赶。羚羊累了，狼也累了，在这场较量中最后比的是速度和耐力。终于，狼的前爪搭上了羚羊的后背，羚羊被绊倒了，尖锐的狼牙直朝羚羊的脖颈咬了下去，羚羊一动也不动，喘着粗气。所有的肉食动物都知道在出击之前要隐藏自己，在选择追击目标时也总是锁定那些老少病弱以及落单的猎物。但是，在追击过程中狼为什么不改追那些离自己更近的羚羊呢？人们又有了新的疑问。和驯鹿一样，羚羊也是一种极其温顺的动物，但是上苍也给了它某些特殊的技能，一旦起跑，其百米冲刺般的爆发力能在瞬间将猎豹甩在脑后。如果丢下那只跑累了的羊，改追一头站在身边以逸待劳的羚羊，结果是一只也追不到——狼的智慧在这里又得到充分的印证。

这种现象普遍存在于动物世界中，也许是一种代代相传的本能。然而人类却似乎并没有继承这种本能，无论是情感还是事业，大多数人总是在左顾右盼，游移不定。要么没有任何目标，要么有了目标却无法坚守。专注，已经成为一个人是否能成功的决定性因素之一。心无旁骛，锁定目标，坚持不懈，是人类需要从狼身上学习的一个重要素质。



狼之道五十：

## 专注必能成功

除了人自身以外，狼可能算得上是被人研究得最深最广的动物了。曾有人借助电子仪器跟踪观察狼长达几天的捕猎行动。令人们惊奇的是，它们丝毫不对自己的任务感到厌倦心烦，它们从不毫无目的地追逐或骚扰猎物。看上去它们好像只满足于做观察者，实际上却在对正追捕的兽群中每个成员的身体状况和精神状态加以综合分析。

当然，兽群中的老、幼、病、残是狼群的首选目标。但是狼的高明之处远不在于能确认出这些显而易见的牺牲品，它能观察到并记住猎物许多细微的个性特征和习惯，这是他们人类根本做不到的。

有时也许只是一个细微的紧张的行为或癖性就会让一个动物易受攻击。某些独特的个性特征会促使一只动物离开群体的庇护，成为一个靶子，所有的行为都被细心、耐心的狼记在心里。狼与北美驯鹿之间存在着一种独特的关系。它们常常是出生在同一个地方，随后又一起奔跑在地球上自然环境最恶劣的旷野上。它们之间的关系并非总是处于敌对状态。因为它们总是混在一起，几乎看不出什么紧张气氛来。但危机总有一天会出现。

想像一下这样一个场景——这是一位富有观察狼的经验的人为他们描述的——一群狼（追赶者）突然向驯鹿群冲去，使驯鹿聚成一群奔跑以确保安全。这时，狼群中的一匹狼（剑手）斜刺里冲到鹿群中，抓破一头“指定”的驯鹿的腿。狼群之所以选中这头驯鹿也许就是因为它们发现它的某些特点易于攻击。随后这头驯鹿又被放开归队了。这幕一遍一遍、一天一天地重演着，狼群耐心地等待着时机，受伤的驯鹿渐渐失掉了大量血液、力气和反抗的意志。狼群定期更换角色，由不同的狼来扮演“剑手”，使这头可怜的驯鹿旧伤未愈又添新创。狼群最终胜利的形势越来越明显了。最后，当这头驯鹿已极为虚弱，再也不会对狼群构成严重威胁时，狼群开始出击了。

是耐心和专注保证了胜利必将属于狼群。实际上，此时的狼也已经饥肠辘辘，在这种数天之后才能见分晓的煎熬中几乎饿死。为什么它们不干脆直接进攻结果了那头驯鹿呢？因为像驯鹿这样体形较大的动物，如果踢得准，一蹄子就能把比它小得多的狼踢翻在地，非死即伤。狼群谋求的不是眼前小利，而是长远的胜利。古代的歌谣和传说常常赞美狼那令人难以置信的技能。敏锐的观察力、专一的目标、默契的配合以及锲而不舍的耐心共同使狼获得成功。

“专注”就是把意识集中在某个特定的欲望上的行为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且成功地将之付诸实际行动为止。

有这样一个传说，古代东南亚某国王为了找一个称职的宰相辅佐朝政，想了一个办法：一天，朝议时，国王不动声色地叫来一位心目中的备选大臣，吩咐他端起一盆盛得满满的油，从宫殿出发，步行到城外的某个地方，途中不得停留，也不许洒下一滴油，否则就杀他的头。大臣吓坏了，以为在什么地方得罪了国王，无奈之下，只好硬着头皮，小心翼翼地端起那盆油，在侍卫监视下，开始徒步行进在那段凶险的路途。其他大臣们都觉得他是九死一生。有去无回了，因为沿途他要经过宽敞巍峨的宫殿、喧闹拥挤的集市、狭窄弯曲的街巷和崎岖不平的小径等。然而结果出乎大家预料。大臣自端起油盆起，即全神贯注、心无旁骛，摒弃一切杂念，只想着做好一件事——尽可能走得平稳，不洒下一滴油！他是如此专注、投入，以至于完全忘记了身外的世界：身旁的房屋失火了，人们叫喊着，争先恐后地去救火，他未注意到；前边集市有大象受惊发了狂，踩死了许多人，大家都夺路而逃，他也未受影响；后来家人来报信，说他小儿子得重病了，叫他赶紧回去，他也未听到……只是全身心地向目的地走去，最终他奇迹般地完成了国王的使命，把那盆油完完整整地送达了目的地，硬是未洒出一滴油来！通过了考验，大臣最后成了王国的宰相。

“专注”本身并没有什么神奇，只是控制注意力而已。一个人只要集中注意力，就能调整自己的思想，使它能接受空间的所有思想波，从



而取得成功。

从前，有个棋手叫秋，由于棋艺高，别人叫他弈秋。有一次，弈秋收了两个学生，为他们两个同时上课。他一心想把自己的棋艺教给他们，就非常仔细地给他们讲解。一个学生听讲非常仔细认真，一心一意地注意弈秋的讲解和分析，对旁的事全都不加理会。而另一个学生呢，看上去他也坐在那里，实际上却是心不在焉。他一会儿看看窗外的田野和树林，一会儿又听听天上的雁鸣。当他发现有好几只天鹅飞过，便想“要是能有一张弓，几支箭，射下一只天鹅煮来吃，那该有多好啊！不一会，他又向窗外看了一眼，发现一只天鹅飞过，便起了射天鹅吃的念头。直到弈秋全讲完了，他也没在意。这时，弈秋叫两个学生对下一局，看看他们究竟学得怎样。起先，那个开小差的学生凭着以前的基础还能勉强应付，可渐渐地就显出差距来。那个专心致志的学生攻守从容有序，而老是三心二意的学生只有招架之功，却无还手之力了。弈秋一见；语重心长地对两个学生说：“虽然下棋只是一种小小的技艺，算不得什么大本事，但不专心致志地学习，也是学不好的啊！”

成功的法则其实很简单，而成功者之所以稀有，是因大多数人认为这些法则太简单了，没有坚持，不屑于去做。这个法则就叫专注。成功如同谷仓内的金表，早已存在于我们周围，散布于人生的每个角落，只要专注地去寻找，专注而冷静地思考，我们就会听到那清晰的滴答声。

一个农场主在巡视谷仓时不慎将一只名贵的金表遗失在谷仓里，他遍寻不获，便在农场门口贴了一张告示，要人们帮忙，悬赏 100 美元。

人们面对重赏的诱惑，无不卖力地四处翻找，无奈谷仓内谷粒成山，还有成捆成捆的稻草，要想在其中找寻一块金表如同大海捞针。

人们忙到太阳下山仍没有找到金表，他们不是抱怨金表太小，就是抱怨谷仓太大、稻草太多，他们一个个放弃了 100 美元的诱惑。只有一个穿破衣的小孩在众人离开之后仍不死心，努力寻找，他已整整一天没吃饭，希望在天黑之前找到金表，解决一家人的吃饭困难。

天越来越黑，小孩在谷仓内坚持寻找，突然他发现一切喧闹静下来后有一个奇特的声音“滴答、滴答”不停地响着。小孩顿时停止寻找。谷仓内更加安静，滴答声响十分清晰。小孩循声找到了金表，最终得到了100美元。保持宁静的心灵，坚持到最后，才能找出那诱人的“金表”。

美国密歇根大学心理学和神经学科学家最新研究发现，人的大脑只有在持续不间断地处理一件事务的时候才能发挥最佳功能，专注地做事效果最佳。

牛顿是英国伟大的科学家，他的科学理论在科学史上具有重要的地位和深远影响，专心致志是牛顿取得事业成功的一个重要原因。

牛顿学习、工作或思考问题而忘了周围的一切。一次，牛顿邀一个朋友一起用餐，饭菜已摆在桌上，牛顿还没从工作室出来，这位朋友等了好久，只好独自吃起来。吃完后，他和牛顿开了个玩笑，把鸡骨头放到盘子里，盖上盖。几小时后，牛顿才从工作室出来，他到桌旁，打开盖子，当看到盘子里的鸡骨头时，不禁自言自语地说：他还以为自己没吃呢，原来早已吃过了，于是又回到工作室，继续工作去了。

一次，牛顿牵着马上山，走着走着，突然想起了一个问题，便集中注意力思考起来。结果，他不知不觉地松开了牵马的缰绳，马跑了，他一点也没发觉。他一边走着，一边思考着，一直走到山顶，前面再也无路可走了，牛顿才从沉思中惊醒过来。这时马早已不知去向。

专心致志地学习和工作，使牛顿在物理学、天体力学、数学等领域获得了一系列重大成果，他发现了万有引力定律，创立了微积分……，使科学进入了牛顿时代。

人们都希望自己一生有所成就，专心致志是学有所成的必要条件。一个人的精力有限，只有当他全神贯注于某件事时，他才会在这方面取得成绩。从商业的角度来讲，专注者，得市场。

英特尔只生产处理器，可口可乐只生产饮料，IBM只做电脑硬件，这些企业因为专注于自己的领域，都成为百年不衰的老字号、世界知名企业。相反，一些企业遍地开花，什么行业都插一手，反而很快走向

了衰落。就拿曾经风行一时的苹果电脑来说吧，软硬件都做，而且在当时都做得不错，但是后来，当微软推出视窗软件时，人们开始放弃苹果软件，结果苹果硬件也卖不动了。

专注可以弥补技术上的不足。台湾集成电路公司在放弃其他生产线，决定只做来料加工时，曾经遭到内部管理人员的抵制，但事实证明，这条路走对了。现在美国前十大设计公司，几乎都是它的客户。

专注可以提升竞争优势。哈佛大学策略大师波特指出，面对未来经济竞争，惟有与同行策略相异，产品与服务相异，才能长保竞争优势。这就要求企业管理者瞄准自己的特长，避开自己的不足，提升自己专业生产方面的竞争优势。四通打字机在上个世纪八十年代初期曾经火了一把，现在几乎没有什么人用它了。四通董事长段永基在反思四通的教训时认为，四通和国内大部分企业一样，犯了一个大而全的错误，当国外的企业都在进行精细的分工合作时，他们国内的企业却被大而全拖垮了，一个产品，所有的部件都要生产，必然会使创新能力和创新速度下降。

专注可以以小胜大。时下，一些企业做大了以后，往往喜欢向别的行业渗透，如过去在零售方面取得一定业绩的苏宁，现在正往生产领域渗透。有专家认为，这种纵向渗透一般都难以获得成功。还有一些企业喜欢往横向渗透，如国内一些大型家电企业正往小家电行业渗透。这些企业虽然有着雄厚的资金和强势品牌，但成功率却很低。专家认为，小家电高度专业化的制造水平和销售手段，是拦截大家电企业抢占地盘的一道坚实屏障。

专注者才能在竞争中与合作伙伴取得双赢。现在一些企业之所以要搞大而全，一个根本的原因就是合作精神不足，担心配套企业不能配合生产，或认为把自己可以做的部件让给别人去加工是肥水外流。这种思想导致企业摊子越铺越大，最后反而降低了产品的市场竞争力。

狼之道五十一：

## 专注就要冷静

狼在猎食时所表现出来的专注和耐性令人类叹为观止，狼群的沉着和冷静常常是它们制胜的关键。冷静才能专注，专注需要冷静。

你是否有时会觉得你的头在旋转而无法集中你的注意力，无法正确地思考问题，感到无法自控，困惑不安？你是否会对某些事感到害怕或很担心？如果你需要清晰的思路来帮助你取得你所期望取得的结果，你可以选择使自己的头脑冷静下来，集中自己的注意力，每天都清晰地思考问题。

冷静让我们思维敏捷，头脑清晰，专心于我们的工作。

有一个人发现自己患了一般人所说的“健忘症”。他变得心不在焉，记不住任何事情。现在，他已经50岁了。10年来，他一直在一家大工厂担任某个部门的经理。起初的职务很轻松。接着，公司迅速扩大业务，使他增加了额外的责任。他那一部门的几位年轻人已经表现出不寻常的精力与能力——他们之中至少有一位企图取得他的职位。

像他这种年龄的人大都希望过舒适的生活，而且，他在公司已服务过很长的一段岁月了，因此，他觉得他大可以轻轻松松地工作，安心地在公司待下去。但这种心理态度几乎使他失掉了他的职位。

大约两年前，他开始注意到，他“专注”工作的能力已经衰退了，他的工作变得令他心烦。他忘记处理信件，直到后来，桌上的信堆积如山，令他看了大吃一惊。各种报告也被他积压下来，使他的部属大感不便。他人虽然坐在办公桌前，但脑中却想着别处。其他的情形也都显示出，他的心思并没有放在工作上。他忘了参加公司一个重要的主管会议。他手下的职员发现他在估计货物时犯了一个很严重的错误，当然，他也设法让总经理知道了这件事。对于这种情形他真是惊讶万分。于是他请了一个星期的假，想让自己冷静下来，把这种情形好好想一想。

他在一处偏远山区的度假别墅内严肃地冷静地反省了几天，使他深信自己是患了健忘症。他缺乏“专注”工作的力量，他在办公室的肉体及心理活动变得散漫无目的。他做事漫不经心，懒懒散散，粗心大意，这完全是因为他的思想未放在工作上的缘故。他在满意地诊断出他的毛病之后，就寻求补救之道。他需要培养出一套全新的工作习惯，他决心要达到这个目标。

他拿出纸笔，写下他一天的工作计划。首先，处理早上的信件，然后，填写表格、口授信件、召集部属开会、处理各项工作。每天下班之前，先把办公桌收拾干净，然后离开办公室。他在心里问自己：如何培养这些习惯呢？获得的答案是：让头脑冷静下来，重复这些工作！在他内心深处的另一个人提出抗议说：但是，这些事情他已经一而再，再而三地做过几千次了。他心中的声音回答说：不错，但是，你并未专心从事这些工作。他回去上班，立即把他的新工作计划付诸实施。他每天以同样的兴趣从事相同的工作，而且尽可能地在每天的同一时间内进行相同的工作。当他发现他的思想又开始想到别处时，他立刻把它叫了回来。利用他的意志力所创造出的一种心里的刺激力量，使他不断地在培养习惯方面获得进步。后来，他发现，他每天虽然做同样的事情，但却感到很愉快，这时，他知道他已经成功了。而且是他冷静的思考让他找回了专注工作的动力。

冷静创造商机，让我们更加专注。

刚刚在不久前推出数码领域杀手锏——造相馆概念的影像业巨头之一——柯尼卡美能达，近期又将在中国市场全面推出传统领域的拳头产品——专为东方女性设计的素肌美人胶卷。

素肌美人是柯尼卡美能达公司根据东方女性肤色特点研制而成，它采用专业乳剂，显像粒子更加细腻，它可以使肤色更显娇艳红润，无论是何种光线条件，都可以充分展现东方女性娇艳可人的一面。

据业内人士分析，影像市场女性将成为最大的消费群体，而女性专用胶卷领域却一直是空白。柯尼卡美能达公司以女性为特定细分市场，以那些喜欢个性商品，乐于接受增加自身美丽风采事物的爱美

时尚女性，或者对女性魅力有着独特眼光，喜欢挑战自己、追求更加完美摄影效果的摄影师为主要消费对象，率先研制推出“素肌美人”胶卷，不仅填补了市场空白，更为爱美的东方女性献上了一份厚礼。据悉，“素肌美人”胶卷不久前在日本市场一经推出，就受到了广大女性消费者青睐，尤其时尚女性的热情拥戴。在对中国市场做了大量调查，并提供给知名摄影家试用，受到摄影家们一致好评后，柯尼卡美能达同样对中国这个继日本上市后“素肌美人”全球第二个市场充满了信心。

在整个传统胶卷市场受到数码影像业冲击之下，面对许多厂商放弃原有胶片市场并转向数码产品的开发和市场投入的同时，柯尼卡美能达却保持了足够的冷静。不仅放手搏击数码市场，推出富有竞争力的数码冲印产品以及与冲印店经营者共赢的经营理念，也专注于倾力在传统胶片领域中寻求新的突破点。“素肌美人”的推出，是柯尼卡美能达将胶片市场进一步细分的结果，是对传统影像市场的进一步深入挖掘。柯尼卡美能达影像株式会社北京事务所所长裴先生在接受记者采访时说，“传统胶卷在中国内地仍富有市场潜力，传统市场的潜力并不会因为换代趋势而消失，重要的是怎样去了解这个市场，在细分化市场客户对产品品牌的追求逐渐理性地向产品的功能性追求发展的同时，中国市场也从量的追求向质的要求、机能性的要求转变，这也就是“素肌美人”的定位，任何的女性都可以把它当作一个化妆品来审视。”凭借目前最完整的产品线、卓越的技术实力以及对中国影像市场的信心，柯尼卡美能达将会为中国消费者带来更多更好的产品和惊喜！”





冷静的市场分析和专注于原有目标的恒定精神，会令柯尼卡美能达的明天更美好。网通的发展在这点上也将给我们许多暗示。

我们都知道，网通最彰显的业绩当然是它的 CNCnet。8 月 20 日，在人民大会堂举办的国家高技术产业化示范工程建设总结暨授牌大会上，CNCnet——中国高速互联网络示范工程获得“国家高技术产业化示范工程”授牌。在网通成立两周年之际的这一授牌，着实让网通

人高兴不已。而即将于10月正式运行的C2C国际海缆，将使网通成为继中国电信后国内第二个拥有国际海缆的电信运营商。

当年，网通提出了做“运营商的运营商”。今天，网通的总裁——田溯宁说网通基本上实现了这一目标。CNCnet骨干网的带宽出租是网通的三大业务之一，也是网通收入的主要来源。目前，已有中国移动、吉通、科研网、教育网及一些增值电信业务运营商，通过购买网通的带宽资源来开展自己的业务。

但是，网通更大的目标是把带宽送到每个人的手中，它不只做“运营商的运营商”。2001年，网通迈入了宽带接入之年。网通开始大规模向城域网、接入网渗透，由以基础设施建设为中心到以客户为中心建设驻地网、接入网转变，着手建立网通自己的客户群。网通的城域网建设已经在全国17个城市全面展开，已将10万用户接入宽带城域网；在北京，网通北京分公司已经建成了一个覆盖北京所有重点商业区域的、最大能够提供60G带宽的北京宽带城域网。在宽带接入网建设上，网通更是全力出击，重庆、宁波……星火遍中国。今年以来，网通在接入网建设方面已经签约小区100个，拥有宽带接入户60余万。网通今年的目标是要做到全国800万户的覆盖，其中北京要覆盖80万户家庭。

除网络建设和网络运营之外，网通的另外两项业务——数据中心和IP电话也都是进展飞速。今年6月，网通正式推出新一代网络型IDC——中国网通i-DXnet(Internet Data Exchangenet)，一个高度开放的Internet数据汇聚和交换平台。而IP电话业务也已经覆盖到全国111个城市，通达150多个国家和地区。

回顾2000年的发展目标：必须建立一个可更新的光纤基础设施——光纤建设，必须建立一个端到端的网络——接入网建设，必须建立一个新的、高附加值的领域——数据中心，必须建立一个最有竞争力与凝聚力的队伍——网通学院，必须与国际资本市场结合——网通基金。田溯宁说，网通已经实现了这五大目标。

国际电信市场的下挫与衰退，让不少运营商开始寻找新的出路。

网通以宽带起家，倡导“与光同速”。田溯宁强调，在目前的市场环境中，网通根据原定的关键战略来“专注与执行”，他最不相信“什么都做”。

“专注”意味着网通继续发展宽带，田溯宁对宽带的前景非常乐观。他强调，互联网本身不是泡沫，是真实的变革，是前所未有的技术革命。近一年来，互联网人数仍在不断增加，与最近资本市场变化并没有太大的关系。人们对带宽需求刚刚开始，今天56K已无法满足新经济、新商业模式对带宽的要求。56K带宽也只能收发EMAIL，无法从事真正的商业活动。然而以宽带为核心的新基础设施，10Mb到桌面将会是革命性的；因此电信必须用带宽来重新构建网络运营体系。

目前，电信行业发展的基础仍然十分健康，与网通相类似的业务模式在国际上仍具有极强的吸引力及前途。最重要的是，中国经济建设的飞速发展给网通提供非常大的成长空间。2001年中国的体制改革正在进一步深化，在全球经济低迷的情况下，中国经济持续增长7%，与其他国家、地区不同，中国的资本市场和电信行业仍然处在健康稳步成长的阶段，国民经济和行业产值仍有较大的增长余地。这是数百年来，中国经济最好的时候。就像田溯宁曾经说过的那样，“这是最黑暗的时代，这是最有希望的时代”，他预期在信息技术、电信基础设施和增值服务市场上将会有更多的需求。





田溯宁表示，在当前的环境下，电信行业必须经历一定的重组及整合，才能有进一步的发展。对电信公司而言，必须在这样一个价值链重组过程中重新找到自己的商业模式，担负起新经济基础提供的责任。新的商业模式是建在成本基础上的，与服务种类、服务等级有关。只要是电信光纤、机房、维护和距离与质量有关，电信企业的商业模式仍必须建立于要么依据时间/距离，要么依赖于流量而计费。由于电信基础设施大量资本性投入与巨大的运营维护成本，不采用以上两种模式，就无法使新经济基础设施得到应有的回报，也就不能赢得资本市场的支持。

“宽带列车”是互联网变革新的开始，为此，要求数据业务运营商

具有广阔的网络覆盖(全球覆盖的服务 MNC)、端到端的无缝连接、质量保证,一站购齐,完善的售后服务、提供复杂产品及系统集成的能力。未来,网通依然要专注于宽带业务,发展端到端的宽带网,建立起自己可持续增长的商业模式。

专注就要务实,从网通成立之日起,田溯宁一直强调:务实、低调。"务实地做事才能让别人信赖你,踏实地往前走才能走得长远。尤其是当别人炒作概念时,更需要我们务实、冷静。"

狼之道五十二:

### 学会专注

狼的专注常常在猎食中体现,为了在自然界中生存,幼狼从小就跟在成狼身边学习各种生存本领。当然也包括专注精神。

人类的专注往往会化为成就和财富。我们先来看诺基亚的成功史:

国内企业与跨国公司比,不免让人产生一丝可望而不可即的悲凉,我们要追赶到何年何月?然而,在仅 500 万人口的北欧小国芬兰,诺基亚的奇迹般崛起,值得我们的企业去研究,也让我们的企业看到了希望。那么究竟诺基亚的成功源于何处呢?

诺基亚仅用了 6 年时间,就由一个差一点被卖掉的地区性公司,而一跃变为跨国公司!十年前,没有几个中国人知道诺基亚。而今天,几乎全世界对诺基亚都不再陌生。作为全球最大的手机生产商,1999 年诺基亚手机的全球市场占有率达到 27%,高出第二名的摩托罗拉 10 个百分点。

今天,无论从哪个角度衡量,诺基亚都是世界级的跨国公司。然而十年前,诺基亚可绝无今日之辉煌。

诺基亚是 1865 年成立的老公司,在公司成立后的一百年中,诺基亚主要从事木材、橡胶业,到本世纪 60 年代,开始涉足电子领域。1991 年以前,诺基亚充其量是一个地区性公司,市场主要在芬兰和东

欧国家。而且，由于苏联解体和东欧剧变，诺基亚一下失去大半市场，陷入困境。1991 年，公司出现亏损。当时诺基亚的股东甚至试图把诺基亚卖给邻居——瑞典的爱立信公司，但当时的爱立信并不想要这个包袱。

1991 年诺基亚的销售收入约 20 多亿美元，和今天我们国内的大企业规模差不多。这样，问题就来了，和我们规模差不多且已摇摇欲坠的诺基亚，能用 6 年时间，即到 1997 年就成为全球最大的手机生产商，进入世界级跨国公司的行列，那么，我们自己的企业如果思路正确、方法得当，走向世界的愿望就并非异想天开。

诺基亚为什么能在短时间内崛起？有记者曾当面采访过诺基亚公司董事长兼首席执行官约玛·奥利拉、诺基亚中国公司常务副董事长沈国英等诺基亚高层人士。又到芬兰诺基亚总部考察。通过采访和考察，记者认为，诺基亚成功的关键环节除了国际化，赶潮流，最重要的一个因素就是专注。

专注的关键是舍弃，砍掉所有与主业不相干的产品，哪怕它很赚钱！

在奥利拉 1992 年担任诺基亚董事长之前，诺基亚的产品线很长，除移动通信产品以外，还生产电视机、电脑、电线甚至胶鞋。奥利拉认为，一个公司的产品过于复杂不利于公司的发展。他认为：如果你要在世界范围站住脚，你就必须在你从事的领域内挤进前三名。只有这样，你才有可能取得赢利性增长。而一个企业不可能在方方面面都领先，因此，你必须学会专注。

专注的最大困难是舍弃，特别是舍弃那些盈利的项目。而当你要专注的项目还在投入期，甚至还在赔钱的时候，这个舍弃就更考验经营者的魄力。1991 年，诺基亚决定专注于移动通信领域的时候，这个领域并不赚钱，甚至公司曾考虑是否取消这个业务。但当公司决定以此为今后发展的方向后，为了专注这个眼前并不来钱的主业，诺基亚先后卖掉了电线、电脑、电视机等所有不相干的产品，其中电视机诺基亚当时已经做到欧洲第二的规模。这样的决策的确需要魄力。



捏起拳头、突破一点的战略今天看来是成功的。诺基亚与摩托罗拉、爱立信相比，实力并不占优势，而诺基亚能后来居上，在短短6年间就在手机生产上超过两个竞争对手，很重要一点就是，诺基亚的战线相对较短。因专注而专业，诺基亚的专注提升了其市场竞争力。

记者到诺基亚采访时发现，诺基亚有一个风险投资机构，任务是对与主业毫不相干的东西做风险投资。这看起来似乎与“专注”格格不入，但细想想，这又是一种辩证思想。拿出一部分资金做风险投资，不仅不影响专注于主业，而且，当主业总有一天会不再是潮流的时候，诺基亚不至于“找不着北”。看来，机遇的确永远是留给有准备者的。

因专注而打造了一个世界级企业，诺基亚的成功不是偶然的。诺基亚公司董事长奥利拉的精辟之言：一个企业不可能在方方面面都行，因此，必须学会专注。现实亦印证了此理：中国加入WTO后，面对来自国内或异域各路精英的激烈竞争，无论是领导者，抑或是普通职员，都面临着一个无以逃避的严峻命题——非专注无以作为也，甚至可以说非专注无法生存！

此言并非危言耸听。须知，人的精力毕竟有限，往往穷尽全力也难以掘得真金。一位科学家临终前曾说过一句发人深省的话：“我最大的遗憾是到死也没有真正弄明白过一个问题！”姑且不论这位科学家是过于自谦，还是其成就果如所言，但这位科学家的治学态度却让人深思：毕其终生专注某一研究项目的科学家尚且如此，那些作风浮躁，频换岗位，这山望着彼山高者又当如何？

幸而，世间并非仅奥利拉一人意识到专注的重要，生活中，几乎哪个单位或部门都有全力专注于本职的人，这些人虽说平素不显山不露水，甚至不被领导所赏识，但其几年甚至十几年执着于本职岗位的韧性，却使其成为所从事专业的专家或权威。

一位战友，16年前，尚为一排之长时，即在初品为官甘苦之际，思虑起假如10年以后转业回地方，自己凭什么立身？一番苦思后，将新闻写作列为自己终生所专注的惟一夙愿，并多年执着于斯，耕耘不辍，采访、构思、写作成为其军旅乐事。天道酬勤：15年后，昔日的同窗战

友大都因疏于自励在连排职岗位上告别了军旅，而该友则凭执着的耕耘成长为团职干部。

专注一时者众，而专注数载者寡。对此，古训说得好："欲多则心散，心散则志衰，志衰则思不达"。

因创作《雍正皇帝》、《康熙大帝》及《乾隆皇帝》扬名海内外的著名作家二月河的经历亦印证了此理。

从昔日普通士兵到现今知名作家，二月河走过的路并没有特别的地方。1986 年，已 23 岁的二月河入伍到工程兵某部。斯时，他筑公路、修河堤、盖房子、打坑道、挖煤，汗水皆流淌在艰苦、粗糙、寂寞的深山荒野。然而，就是在这样的环境中，自幼就酷爱读书的二月河只要发现报纸、旧台历，哪怕是地上一本不见头尾的旧书，他都会拾起来"充饥"。如是条件，二月河始终没有放松学习，他把别人打扑克的时间用来读书。回首那段军旅岁月，二月河说："这完全是一种喜爱。不是说人家打扑克不好，而是自己感到读书有意思，可以充实自己的生活。"而这一专注回报给二月河的则诚如其所言："可以这么说，如果没有部队十年的军旅生涯，会有凌解放，但不会有二月河（原名凌解放），也就是这个作家。"

专注者在知晓自己擅长什么，能做什么，做什么最好的前提下，一如既往地专注下去。他们坚信："顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰。"