狼道密说

人性中的狼性法则

程鹏 编著

—种精神改变命 言仰激励一生

在大草原，在荒漠，在茫茫戈壁，在高山雪域，都有它们神秘的身影，无论面对怎样恶劣的环境，它们都能自由驰骋。它们用智慧和顽强的奋斗精神不断地去改变自己的命运。这就是狼，它们是一个图腾、一种精神、一种信仰。

中国華僑出版社



狼道密说

LANGDAOMISHUO

纵观古今千年，凡能成就大事者，都具有一种“狼性”。在当代，很多成功人士也都对“狼道法则”倍加推崇。这决不是偶然，狼身上有着很多优点和智慧值得人类挖掘和学习：

- 在自然界中，狼是最难驯服的动物之一，它们的铮铮傲骨中所体现的那种永不屈服、永不认输的精神，实质上就是一种强大的自信。它们相信自己是最出色的，它们不会被任何难题和挑战吓倒，它们坚守自己的狼道法则，它们的心态永远积极向上。
- 狼身上那种与生俱来的狼性其血统决定了狼永不服输的强者品性。要么去死，要么出人头地，再没有其他选择。在社会竞争日益激烈的今天，要想立于不败之地，一个人也应当以这样一种精神去追求自己一生的事业，像狼一样勇于拼搏，让自己成为强者。
- 由于长期与恶劣的自然环境进行着残酷和不间断的生存战争，使狼的头脑异常灵活。在持续了几万年的持久战中，狼用智慧和谋略确立了自己强者的地位。

上架建议：成功励志

ISBN 978-7-5113-1295-2

9 787511 312952

定价：32.00元

狼道密说

人生中的狼性法则

LANGDAOMISHUO
RENSHENGZHONGDELANGXINGFAZE



程 鹏◎编著

中国華僑出版社

图书在版编目（CIP）数据

狼道密说：人生中的狼性法则/程鹏编著. —北京：中国华侨出版社，2011.4

ISBN 978-7-5113-1295-2

Ⅰ.①狼… Ⅱ.①程… Ⅲ.①成功心理-通俗读物

Ⅳ.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第041312号

●狼道密说：人生中的狼性法则

编　　著/程　鹏

责任编辑/李　晨

封面设计/天之赋

经　　销/新华书店

开　　本/710×1000毫米　1/16　印张18　字数216千字

印　　刷/北京溢漾印刷有限公司

版　　次/2011年5月第1版　2011年5月第1次印刷

书　　号/ISBN 978-7-5113-1295-2

定　　价/32.00元

中国华侨出版社　北京朝阳区静安里26号通成达大厦3层　邮编100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：（010）64443056　64443979

发行部：（010）64443051　传真：64439708

网　址：www.oveaschin.com

e-mail：oveaschin@sina.com



前言

在动物进化过程中，一切动物都有它的共性——原始社会性。即使当今已经理性化的人类，在特定环境也会产生原始的野性，这是诸多科学家的共识。人类在特定环境爆发出的野性，在本质上和狼性中的“野”没有什么区别，这也是一种巨大的“潜能”。

众所周知，狼这种动物拥有无比坚定的信念：团结、坚毅、镇定、永不放弃、孤傲、聪明、敏捷、韧性十足。“狼”集智慧、机灵、团结于一身，是极具拼搏力、顽强执著、不停为生存而奋斗的群体动物。

狼的生存，就是在恶劣的环境中积极地创造生存空间。

狼的同体，就是在充满争斗的残酷竞争中凝聚自身强大的团队力量。

狼的智慧，就是在强者之列不断竞争、超越。

欺软怕硬是动物的天性，弱肉强食是自然的制律。懂得进攻，更懂得退却，不怕赤裸，更巧于伪装，既能孤身奋战，也善于群体攻防，狼精通丛林与荒野的游戏规则，所以总能巧立于不败之地。

狼不会为了嗟来之食而不顾尊严向人类摇尾乞怜，因为狼知道，决不可有傲气，但不可无傲骨，所以狼有时也会忍受寂寞，独自哼哼自由之歌，做生活的强者。

什么是强者，为什么强者这个名字总是别人的，而不是你的呢？那是因为他们具有在逆境中崛起的坚忍毅力，而坚忍的毅力来源于对事业孜孜不倦的追求。这种对生活的追求和向往，能够激发出巨大的力量，帮助强者战胜困难。因而，做人要具有狼性，懂得狼道。

狼道，实际上就是今天的优秀者、成功者可贵的人道，是那些敢于向命运挑战、永不服输、安身立命者不可或缺的人道，也是我们在竞争中立于不败的人道！没有其他动物能像狼一样让人敬佩，值得学习！因而，我们要向狼学习，向狼致敬！



目录

狼道密说一：

识人无术会失败，但看不清自己更糟糕

狼是捕猎的高手，它们捕猎的成功率在自然界中是首屈一指的，在捕猎之前，它们会在第一时间明确自己的目标，并衡量自身的优势和劣势；它们对每一种猎物的习性都了如指掌，对于这些动物的速度、力量、体重等常规数据，狼的心里都有一本明细账。对于狼来说，这是捕猎的基本功，只有做到这些，狼才能因势利导、对症下药，最大限度地提高捕猎的效率。其实，人生中也是如此。很多时候，我们都强调识人的重要性，但真正决定成败的关键不在于识人，而在能正确认识自己。

摆正自己的位置 …… 2
正确地评价自己 …… 4
明确自己下一步应该迈出一个什么样的步伐 …… 6
善于审视自我是笑傲江湖的入门课 …… 8
找到发挥自己优势的最佳位置 …… 11

胜算在胸，不做没把握的事…… 14
小心谨慎地避开陷阱…… 18

狼道密说二：

让别人相信你，就要先相信自己

在自然界中，狼是最难驯服的动物之一，从它们的铮铮傲骨中所体现的那种永不屈服、永不认输的精神，实质上就是一种强大的自信。它们相信自己是最出色的，它们不会被任何难题和挑战吓倒，它们坚守自己的狼道法则，它们的心态永远积极向上。人也要学习狼的这种心态，拥有自信，永远相信自己。

先相信你自己，然后别人才会相信你…… 22
我永远都是最棒的…… 25
只要去做，就没有不可能…… 29
有了自信，才会成功…… 31
及时给自己打气…… 34
活着就应有一点精神…… 39
努力奋斗在“今天” …… 41

狼道密说三：

永不服输，这是你生存的资本

狼身上那种与生俱来的狼性的血统决定了狼永不服输的强者品性。要么死去，要么出人头地，再没有其他选择。在社会竞争日益激

烈的今天，要想立于不败之地，一个人也应当以这样一种精神去追求自己一生的事业，像狼一样勇于拼搏，不要丢掉自己的欲望和野心，让自己成为强者。

自强和执著是你不可或缺的…… 46
迎难而上才能超越平凡…… 49
敢拼的人才会赢…… 52
别丢掉“野心”和欲望 …… 56
任何事都要全力以赴…… 58
狠心切断自己的退路…… 62
永远都不要满足…… 65
只有进取才不会出局…… 68

狼道密说四：

兵不厌诈，困难面前灵活应对

由于长期与恶劣的自然环境进行着残酷和不间断的生存战争，使狼的头脑异常的灵活。在持续了几万年的持久战中，狼用智慧和谋略确立了自己强者的地位。狼道法则认为：所谓兵不厌诈，面临困难、险阻时，不妨多动脑筋、灵活应对，要知道胜利从来都是属于智者的。

获得成功的永远是有头脑的…… 72
成功的关键不只在于想法，更在于方法…… 76
虚张声势，出奇制胜…… 79
障碍面前懂得绕道而行…… 82
利用对方的弱点做文章…… 85

懂得选择与放弃…… 88
有舍才有得…… 93
尽量避免正面的冲突…… 96

狼道密说五：

敢于冒险，成功才没有风险

除了战略、战术上的需要，没有哪一匹狼会畏惧眼前的形势而后退半步。在自然界中，狼虽然不是最强大的，但狼绝对是最无所畏惧的、敢于冒险的。狼为战斗而生，为冲锋而死，永远向前、勇于冒险是狼身边永不消失的号角。一个人也应该像狼一样，具有冒险精神。

无畏无惧是狼的天性 …… 102
关键时刻需要一种豁出去的心态 …… 104
真正的狼敢于在冒险中成长 …… 108
不敢冒险才是真正是风险 …… 111
放手一搏赢得曙光 …… 114
智慧和勇气会带来好运 …… 118
明知山有虎，偏向虎山行 …… 120
恐惧是魔鬼 …… 122

狼道密说六：

忍得一时之凄凉，方可赢得万世之辉煌

狼命中注定将处于孤独、荒凉与寂寞中，于是狼学会了忍耐，盘

踞荒原一角，养精蓄锐，屏息以待。实际上，狼的忍耐是一种酝酿胜利的高超手段。虽然忍耐有可能错过一些小的机遇，但谨慎小心可以避免意外的发生。忍耐实际上是一种动态的平衡，是一种形式的转换，不要被利益所陶醉，也不要因利益而悲伤。忍耐可以帮助我们参透烦恼，获得真谛。

狼道之等待 …… 126
狼道之以忍求尊 …… 131
无论面对什么，一定要镇静 …… 136
孤独是一种境界 …… 139
咬定青山不放松也是一种忍耐 …… 143
凡事要想明白了再动手 …… 147
待时而动才会享有光明 …… 149
知足而不辱 …… 152
接受已不可改变的事实 …… 156

狼道密说七：

失败不可怕，卷土才会重来

再优秀的智者也会有百密一疏的时候，失败总是难免的。就像狼群捕猎，它们也并不是每次都会得手，有时耗费了大量的时间和体力之后却是空手而归。但是狼在遇到挫折和失败时，不是从此洗手不干，而是积极地总结经验教训，找到失败原因，然后以最快的速度卷土重来。越是逆境越不言败，这就是狼道法则之坚韧精神。

跨过逆境就是艳阳天 …… 160

人倒了，精神也不能倒 …… 164
成功需要勇气 …… 166
像恭候成功那样恭候失败 …… 168
理性地看待失败 …… 171
学会卷土重来 …… 175
人生最大的光荣不在于永不失败，而在于屡败屡战 …… 179

狼道密说八：

摒弃个人主义，并肩前进是提高进攻效果的捷径

在大多数动物眼中，狼群是一种可怕的力量。狼群里每一匹狼都懂得内部团结的重要性，它们互相关爱、互相帮助，在捕猎的过程中并肩作战，它们懂得发挥集体的智慧，每一匹狼都尽心尽力地为团队作出自己的贡献。正因为这些因素，狼群才有了无坚不摧的力量。一个人也应该像狼一样，将自己融于团体当中，与他人并肩作战，才能提高工作效率。

多一些关爱，多一些和谐 …… 184
并肩战斗是提高进攻效果的捷径 …… 189
用亲和友善打通处世的关节 …… 193
“信”是一种力量 …… 196
个人英雄主义要不得 …… 198
换一种沟通方式也许能改变结果 …… 201
尽力做好自己分内的事 …… 204
沟通中的无限可能 …… 207
对一些不公平的事不要斤斤计较 …… 210

狼道密说九：

模仿很重要，但不要生搬硬套

狼是食肉动物，但是遇到食物短缺的时候，狼为了维持自己的生命可以说什么都吃，昆虫、腐肉等等。因为狼很清楚，既然改变不了目前的形势，那就先从改变自己开始，正是这种变化的思维，使狼有了最基本的生存下去的保障。在狼身上，变，还表现为一种创新意识，无论面对什么样的挑战，它们总能找出全新的解决和应对之道，令对手防不胜防。人的成功亦如是。他人的成功经验固然很重要，可以模仿，但千万不要生搬硬套，要懂得变通。

于变化中求生存 …… 216
打破思维定式 …… 220
穿自己的鞋，走自己的路 …… 223
别人的成功方法未必适合你 …… 227
思路决定出路 …… 231
勇于向现存的规则挑战才能创新 …… 233
换个环境换条路 …… 235
忌“一条路跑到黑” …… 239
调整自己才能不断地发展自己 …… 242
观念转变，世界随之转变 …… 245
洞悉被别人忽略的盲点 …… 248
在他人想不到的地方下工夫 …… 250

狼道密说十：

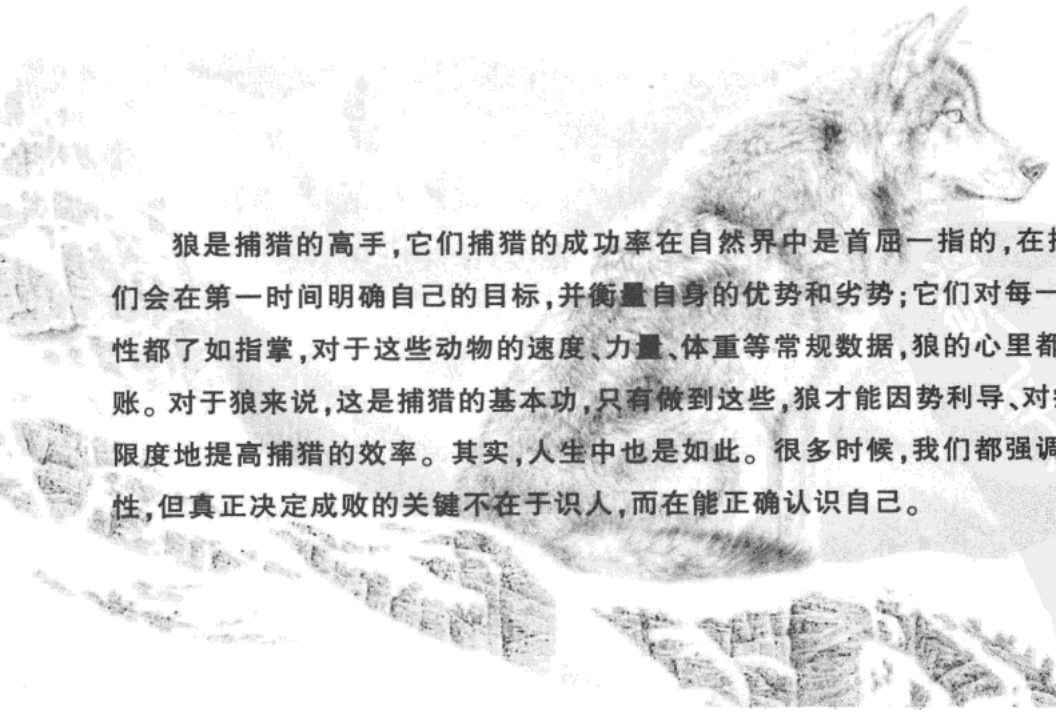
与其浅尝辄止，不如锲而不舍

自然界虽然险象环生、危机重重，但只要用心，机会还是随处可遇的。狼之所以能始终立于不败之地，很大程度上要归功于狼懂得在眼花缭乱的机遇中如何选择。选择只是成功的第一步，狼更懂得在认定自己要做事情的之后，就一心一意专心致志地去完成。表现在狼身上的专注精神，首先是一种态度。狼的哲学就是身为一匹狼，就要专心地做好狼应该做的每一件事。一个人做事应和狼一样，专注于一件事，并锲而不舍地将它做好。

坚决拒绝半途而废 …… 254
对自己的目标全力以赴 …… 257
让“专注”成就你 …… 259
认准了，就要专心地做下去 …… 263
要获得一流的成果，就应有一流的精神 …… 266
多才多艺不如专精一门 …… 268
瞎忙不是忙，关键要忙到点子上 …… 272

狼道密说一

识人无术会失败，但看不清自己更糟糕



狼是捕猎的高手，它们捕猎的成功率在自然界中是首屈一指的，在捕猎之前，它们会在第一时间明确自己的目标，并衡量自身的优势和劣势；它们对每一种猎物的习性都了如指掌，对于这些动物的速度、力量、体重等常规数据，狼的心里都有一本明细账。对于狼来说，这是捕猎的基本功，只有做到这些，狼才能因势利导、对症下药，最大限度地提高捕猎的效率。其实，人生中也是如此。很多时候，我们都强调识人的重要性，但真正决定成败的关键不在于识人，而在能正确认识自己。



摆正自己的位置

狼有一种天生的野性，从出生的那一刻起，它们就明白自己的使命：那就是不停地战斗，为了荣誉，为了尊严，为了猎物！这就是狼给自己的定位，要永远做个强者，所有的一切都要为这个目标服务。

一个人如果也能明确自己的定位，摆正自己的位置，那么他生命的价值就会最大限度地体现出来。

人的一生都在追求一种价值。他们想要知道什么是珍贵，什么是微不足道。可是，越来越多的人却没有考虑过，自身的价值何在？热门话题，流行时尚，理想职业，最新潮流……在社会的喧嚣中，在别人的影响下，许多人迷失了自我，没有一个明确的定位，总是按照别人的看法设计，可是，你应该牢记：自己的人生自己把握，不能让自己“生活在别处”。

一般人总是相信，当他们投身于时下最为热门的行业，就俨然处于社会光环的中心，就会得到权力、地位和财富，实现自我的价值。不过，等他们花尽毕生的力气追求之后，他们才恍然大悟，原来自己真正应该做的事情没有做，自己所追求的很多热门根本不适合自己，或者根本就没有意义，只是炫目的泡沫。

在美国的一个小酒吧里，一位年轻小伙子正在用心地弹奏钢琴。说实话，他弹得相当不错，每天晚上都有不少人慕名而来，认真倾听他的弹奏。一天晚上，一位中年顾客听了几首曲子后，对那个小伙子

说："我每天来听你弹奏都是这些曲子，你不如唱首歌给我们听吧。"这位顾客的提议获得了不少人的赞同，大家纷纷要求小伙子唱歌。

然而，那个小伙子面对大家的请求却变得腼腆起来，他抱歉地对大家说："非常对不起，我从小就开始学习弹奏乐器，从来没有学习过唱歌。我长年累月地坐在这里弹琴，恐怕会唱得很难听。"那位中年顾客却鼓励他说："小伙子，正因为你从来没有唱过歌，或许连你自己都不知道你是个歌唱天才呢！"此时酒吧的经理也出来鼓励他，免得他扫了大家的兴。

小伙子认为大家想看他出丑，于是坚持说只会弹琴，不会唱歌。酒吧老板说："你要么选择唱歌，要么另谋出路。"小伙子被逼无奈，只好红着脸唱了一曲。哪知道他不唱则已，一唱惊人，大家都被他那流畅自然、男人味十足的唱腔迷住了。在大家的鼓励下，那个小伙子放弃了弹奏乐器的艺人生涯，开始向流行歌坛进军。这个小伙子后来居然成为了美国著名的爵士歌王。要不是那被逼无奈的开口一唱，这位歌王可能永远坐在酒吧里做一个三流的演奏者。

"人摆错了位置就永远是庸才。"其实很多时候是自己把自己当成了垃圾随地乱扔，荒废了自己的才能。身处市场经济的时代，市场经济的运作十分强调把资源配置到最能发挥效率的地方，应该认识到，人自身也是一种资源，应该寻找最适合自己的岗位，并对自己的兴趣保持一份坚定与执著。

的确，如果你自己都不把自己当回事，就别指望别人的器重。生命的价值首先取决于你自己的态度。珍惜独一无二的自己，珍惜这短暂的几十年光阴，然后再去不断拓展自己，世界才会认同你的价值。

印象派大师梵·高的画，许多人看过后都留下深刻的印象，他那



黄色炽热的色彩和充满动感的线条，给予我们强烈的感受。梵·高的一生有着坎坷的境遇，他从26岁才正式开始学画，他在给弟弟的信中说，我学习绘画很晚，而且我的生命很可能也只剩下十年的时间了，因此要加紧创作。果然，他在36岁就过世了，但是仅仅十年间却留给我们许多不朽的作品。他在艺术上的成就，开创了一个新的时代。

我们就应该明确自己的定位！谁说你不能取得非凡的成就？除非你自己放弃！没有人能够给你的人生下任何的定义。你选择怎样的人生平台，将决定你拥有怎样的人生。一个人，要获得更大的发展，就要不断地为自己寻找更大、更高的平台！好的思路决定好的出路，要敢于给自己的人生一个高起点的定位。你是谁？你要往哪里去？一个人的成就，永远不会超越自己思想的格局。

正确地评价自己

在狼群中，并不是所有的狼都能成为头狼。如果真有这个潜质，那么努力去争取，当然无可厚非。但如果暂时受自身条件限制，而没有这个实力，那就做个本分普通的狼也未尝不是最佳的选择。好在几乎所有的狼都能这样客观公正地评价自己，这就是狼群内部团结、所向披靡的秘密所在。

学习狼道法则，人类也应该正确地评价自己。能够正确地作出判断是很幸运的。如果一个人对自己作出的评价是错误的，做了不可做的事、不该做的事，这样会使社会秩序混乱。对于社会的第一义务是

判定自己的价值，也就是要正确地认识、评价自己，这是很重要的。

找一份适合自己的工作很难，能够正确评价自己更不容易。

松下集团总裁松下幸之助常常自问，自己到底有多少力量，自己的情况究竟如何。虽然要完全认清自己比较困难，但心里常常抱有认清自己的心态才能有平平安安的今日。也许就是有这种心态的原因，因此若人家告诉他说“这行业能赚钱，你可以做”，他也不会去试的。因为自己没有力量，没有人才，没有资金，所以不做。即使具有上面的条件，也会在考虑是否会妨害其他事业之后，才决定自己该走的方向。对每件事都该如此，由此就能使每人各得其所，各得其乐，享受心理的满足与喜悦。

所以应当不时地认识自己、看清自己、了解自己的公司力量有多大，然后去做能力所及的事情。此外，假如抱着“大概可能”的想法去做事情，那等于是对自己认识不清，常常会发生实际上没那个能力却自以为有能力，或者有能力却误以为没有能力，结果该做的事反而没有去做。就一个公司的运营方针而言，努力不懈地去衡量工作内容，然后选择“适合自己能力的事情去进行”，这是必须经常考虑到的一个问题。

这一点对于公司的经营者显得尤为重要。松下说，经营事业“绝不可勉强”，“不要去违背宇宙大自然，而是要把自己融化在宇宙或大自然里面成为一体。这才是人类的正常形态，这样的结果所显露出的，才是社会上所谓的成功或成就，或者亿万富翁吧！”

也许你不能左右命运，但一定要知晓自己的命运。也就是要对自己有个理性的正确评价，就可以有安定感，不为周围的种种变化而干扰。这样，成功也就不是那么遥远了。

一个推销员如果怕被拒绝，他永远无法接触新的客户，一个体操运动员如果怕失败，他将永远上不去双杠。但是，一个真正的高手总

是能够放下这些思想包袱的。

考麦奈西是第一个在奥林匹克体操比赛中获得满分的运动员，他说："我常常低估自己的水平。因为我常说：'我能做得更好些，要想当奥林匹克冠军，就得有不同凡响的地方，而且你还得比别人更吃得起苦。我不欣赏普普通通、平平庸庸的生活，而要力求做一个坚强有力的人。'"

真正的冠军都深深懂得，任何失败，不论它有多么充分的借口，都比不上成功。"就在一个人感到不满意、不舒服和不方便的时候，他才会得到最好的磨炼，"另一位金牌获得者彼特维德玛这样说，"每一天，我都将自己要在体育馆里完成的项目列出清单来。如果我们的训练能持续三个小时，那真是好极了！如果我的训练能持续六个小时，那就要感谢上帝了！如果不把这些项目完成，我决不会离开。我每天的生活目标就是这样：在每天离开体育馆的时候，我都可以说，我已经尽力而为了。"

事实证明，大部分人遭到失败的原因，在于他们错误地判断自己的能力，低估了自己的能力。

明确自己下一步应该迈出一个什么样的步伐

很多狼在出去捕猎之前都会有一个小小的仪式，那就是站在高处仰天长啸。它们仅仅是在练嗓子吗？不，它们之所以站在高处，就是为了确定此次捕猎行动的方向。狼知道，只有方向正确，才能事半功倍。

其实人生也是这样，今天你站在哪里并不重要，重要的是你下一步该迈向哪里。方向正确，永远比跑得快重要。条条道路通罗马，也

通向了你并不想去的地方。方向错误，哪怕你奔波劳碌，不眠不休，终其一生，也不能到达你向往的地方。反之，只要方向正确，你根本用不着那么辛苦，也能比别人更快地到达成功的彼岸。

许多人虽然有良好的自身条件，优越的外部环境，可他们东奔西跑一生，终究无所作为。因为他们方向感不强。

游鱼只有在水中才能找到自己的乐园；飞鸟只有在天空才能自由飞翔；老虎只有在山中才是百兽之王；麻雀是林梢上的英雄，不适合住在笼子里；农民出演教授，总有些找不到感觉；画家创作歌曲，味道总有些不专业……

大投资家、“股神”巴菲特的一个成功秘诀是：不投资自己不熟悉的行业。这也是成功人士的一个共同特点。无论是进行金钱投资还是智力投资，在自己熟悉且胜任的行业，总是比较容易获得成功。

佐川清出生于日本一个富裕家庭，8 岁那年，母亲因病去世，他跟继母的关系不好，中学没毕业，就赌气离家出走，到外面自谋生路。

最初，他在一家速递公司当脚夫。那时的快递公司一般没有运输工具，主要靠搭车和走路，对体力要求比较高，非常辛苦。

当了 20 年脚夫后，佐川清 35 岁了。他想，自己年龄不小，应该拥有一份属于自己的事业。干什么好呢？别的行业他不懂，最好还是从自己最拿手的项目开始。于是，他在京都创办了“佐川捷运公司”。公司只有一位老板和一位员工，都是佐川清自己。公司的资产是他强壮的身体。应该说，他是真正的白手起家，从零起步。

佐川清的优势是，他在这一行已有 20 年经验，知道怎样拉生意和跟客户打交道，也知道怎样把事情做好。渡过最初的艰难时期后，他成功地打开了局面。

后来，他承接的生意越来越多，一个人忙不过来，开始雇用职员，还买了两辆旧脚踏车做运输工具。

再后来，“佐川捷运公司”发展成一个拥有万辆卡车、数百家店铺、电脑中心控制、现代化流水作业的货运集团公司，垄断了日本的货运业，并且将生意做到国外，年营业额逾3000亿日元。佐川清本人也成为日本著名财阀之一。

在一般人看来，当脚夫是比较低贱的职业，不可能有出息。其实，天下没有什么低贱职业，只要你做得比别人更好，在任何行业你都能成功。

怎样比别人做得更好呢？勤奋与敬业必不可少，但只有这两条还远远不够。你最好把努力方向定在自己的强势项目上。

对于很多人而言，你的天赋即是你的强势项目。这是你最容易出成果的地方。思考一下自己究竟想要做什么，究竟适合做什么，比什么事情都重要。

善于审视自我是笑傲江湖的入门课

善于审视自我是狼最宝贵的特征之一，它们通过观察周围的事物来衡量自身的优势和劣势。它们知道自己能干什么、不能干什么，该干什么不该干什么。狼群之所以在几万年的进化过程中练就了出色的奔跑能力，一个主要的原因就在于：论力量，它们深知自己比不过老虎、狮子之类的庞然大物；论灵活，自己更比不过兔子、黄羊等食草动物，所以，狼根据自己的优势，练就了自己独特的能力——奔跑。

如果不充分了解自己的长处，只凭自己一时的兴趣和想法，那么就难免要走很多弯路。

可以说，那些成大事的成功者，都有一个共同的特征：不论才智高低，也不论从事哪一种行业、担任何种职务，他们都在做自己最擅长的事情。

有一位知名的经济学教授曾经引用三个经济原则对运用自身优势获得成功的方法做了贴切的比喻。他指出，正如一个国家选择经济发展策略一样，每个人应该选择自己最擅长的工作，做自己专长的事，才会胜任并感觉愉快。

第一个原则是“比较利益原则”。当你把自己同别人相比时，不必羡慕别人，你自己的专长对你才是最有利的。

第二个原则是“机会成本原则”。一旦自己做了选择之后，就得放弃其他的选择，两者之间的取舍就反映出这一工作的机会成本，所以你一旦选择必须全力以赴，增加对工作的认真程度。

第三个原则是“效论原则”。工作的成果不在于你工作时间有多长，而在于成效有多少，附加值有多高，如此，自己的努力才不会白费，才能得到适当的报偿与鼓舞。

成功最终是由自己造就的，因此你不必看轻自己，你要相信你的能力才是世界上独一无二的，你也许正在完成一件非常了不起的事情，说不定在哪一天，你就真的可以变得“很不平凡”，而成为大家羡慕的成功者。

在工作中，有些人打拼了许多年，却依然是碌碌无为，看不到一丝成功的迹象，成功则成了遥不可及的事情。而对于成功，不但他们自己，甚至连别人都觉得凭他们的能力和努力，也应该会有一番成就的。

分析他们不成功的原因，就在于他们几乎都没有将自己的才干用在最有把握的工作上，也就是说没有做自己最擅长的事，把才干用错了方向。

你撇开了自己最擅长的工作，无异于抛弃了你最重要的竞争优势，等于扬短避长。在你不擅长的工作岗位上，即使你费了九牛二虎之力，克服了自己的诸多弱点，至多也不过使你得到一个业余专家的地位而已。因此，你要想在生活中取得成功，就要选择自己最擅长的工作，不然，你表面上看起来在向成功积极迈进，实际上却是南辕北辙。

要想做最擅长的事，你必须认清自己真正的才能和限度，也就是说你具备的才能最适宜干什么领域内的工作，在这个领域内你所能达到成功的限度是什么。也就是说，首先你一定要知己。既不要轻视自己，也不要看高自己，给自己做一番中肯的评价。如果你对自我评价有点不自信的话，可以咨询专家、亲人或者朋友。当然，最重要的还是听从于心灵的需要，因为你对某项工作表现出来的热情，以及由此挖掘出的潜力，没有人比你自己更清楚。

歌德曾经说过："每个人都有与生俱来的天分，当这些天分得到充分发挥时，自然能够为他带来极致的快乐。"职场之中，如果你也希望不断体验到这份快乐，那么就要从自己的长处入手，抓住机会充分发挥这份优势。如果你丢开自己优势和才能，在不擅长的领域寻求发展，你很快就会发现，自己就像在泥潭里挣扎一样，无论从事什么职业，都难逃失败的命运。

面对失败，你也许会说，"我实在是太平凡了，根本没有什么特殊才能。"请你千万不要这么认为。世界上每个人的出身虽然不同，但每个人都有自己专长的领域，以及脱颖而出的能力。而你之所以有这种想法，关键是因为你不知道自己的特长在哪儿，长期使它处于闲

置状态。总之，你在了解了自己的特长并懂得发挥之道以后，相信你很快就会绽放出最亮丽的光芒，成就辉煌的人生。

找到发挥自己优势的最佳位置

狼跟狼之间虽然存在着很多共性，但个体间的差异也是在所难免的。有些狼在耐寒方面比较出众，有些狼在耐热方面比较突出，有些狼在长途奔袭方面比较突出，等等。而难能可贵的是，狼总能根据自己的优势去选择自己的最佳位置，所以，所有恶劣的环境中，几乎都能发现狼的踪影，并且在各自的环境中总能称霸一方。

“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香。”人生成功的诀窍也在于发现自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。

“尺有所短寸有所长。”每个人都有自己的长处，如果你能经营自己的长处，就会给你的生命增值；反之，如果你经营自己的短处，那就会使你的人生贬值。

每一个人都有自己的优势，各显其能才会将坏事变好，好事更好。所以，发现自己的长处是重要的，是必要的。

有一个小男孩儿非常喜欢柔道，在他人的引荐下，一位著名的柔道大师答应收他为徒。然而，小男孩儿还没有来得及开始学习，就在一次车祸中失去了右臂。那位柔道大师找到小男孩儿，说：“如果你还想学习，我依然会收你做徒弟的。”于是，小男孩儿在伤好后，就跟着大师开始学习柔道。



小男孩儿知道自己的条件不如别人，因此学得格外认真。然而半年过去了，师傅只教了他一招，小男孩儿感到很纳闷，但他相信师傅这样做一定有他的道理。又过了半年，师傅反反复复教的还是这一招，小男孩儿终于忍不住了，他问师傅："我是不是该学学别的招数？"师傅回答说："你只要把这一招真正学好就够了。"

又过了半年，师傅带小男孩儿去参加一次柔道比赛。当裁判宣布小男孩是本次大赛的冠军时，他自己都觉得不可思议。只有一条手臂的他，第一次参赛就以唯一的一招打败了所有的对手。回家的路上，小男孩儿疑惑地问师傅："我怎么会以一招得了冠军呢？"师傅答道："有两个原因：第一，你学会的这一招是柔道中最难的一招；第二，对付这一招的唯一办法是抓你的右臂。"

世界上没有绝对的废物，万物的存在都有它自身的价值。只要找到勇敢出击的突破口，谁都是可用之才。而对每个人来说，自身的缺陷在某种情形下正是自身的优势所在，而这种优势是独一无二的，更是别人无法模仿的。

找到自己的优点，即使你只是一根火柴，你也会发出光与热。因为上帝给你关上一扇大门的同时，必然会给你打开一扇窗。只要打开那扇窗，阳光就会洒满心房，照亮七彩的人生。

当然，并非发现了自己的优势就会取得成功，还需要在各方面进行努力。每个人都会有价值体现的，发挥自己优势的机会，就如儿歌中写的那样："鲜花遍地开，朵朵惹人爱。"你要时时告诉自己，世界因为有你的存在而美丽。

一个人拥有明确的目标固然重要，但如果不了解自身的优势，那么这个目标应该是难以实现的。原本非常善于演讲，那就不要当作家，

去当演说家好了；原本个性天马行空的一个人，那就不要做品质管理员这样需要安静的工作，做个策划专员好了。努力成功的人不一定是全才，只要有一技之长就好。人不能总盯着自己的缺点，最主要的是发挥自己的长处。

有这样一则寓言故事：

小狗汤姆到处找工作，忙碌了好多天，却毫无所获。他垂头丧气地向妈妈诉苦说："我真是个一无是处的废物，没有一家公司肯要我。"

妈妈奇怪地问："那么，百灵鸟、蜘蛛、蜜蜂和猫呢？"

汤姆说："百灵鸟是音乐学院毕业的，所以当了歌星；蜜蜂当了空姐；蜘蛛在搞网络；猫是警官学校毕业的，所以当了保安。和他们不一样，我没有接受高等教育的经历和文凭。"

妈妈继续问道："还有母牛、绵羊、马和母鸡呢？"汤姆说："母牛可以产奶，绵羊的毛是纺织服装的原材料，马能拉车，母鸡会下蛋。和他们不一样，我是什么能力也没有。"

汤姆的妈妈想了想，说："你的确不是一匹拉着战车飞奔的马，也不是一只会下蛋的鸡，可你不是废物，你是一只忠诚的狗。虽然你没有受过高等教育，本领也不大，可是，一颗诚挚的心就足以弥补你所有的缺陷。记住我的话，孩子，无论经历多少磨难，都要珍惜你那颗金子般的心，让它发出光来。"

汤姆听了妈妈的话，使劲地点点头。在历尽艰辛之后，汤姆不仅找到了工作，而且当上了行政部经理。

鹦鹉不服气，去找老板理论，说："汤姆既不是名牌大学的毕业生，也不懂外语，凭什么给他那么高的职位呢？"

老板冷静地回答说："很简单，因为他是一只忠诚的狗。"

这则寓言说的就是利用自己优势的重要性，发现了自己的优势能力，还要善于运用，否则你的优势就是白白浪费、毫无价值。就像一粒金子，如果沉在海底，就无异于破铜烂铁，只要把它捞出来，真正使用，才能体现它的价值。每个人最大的成长空间在于其最强的优势领域，多花点时间把自己的优势发挥到极致，而不是花很多时间去弥补劣势。很多人在生活中，总是放大自己的劣势，看不到自己的优势。

其实从统计学的角度来说，一无是处或十全十美的人基本上是不存在的，大部分人都是只有一方面比较突出，只有少数人可能在多方面有突出的表现。你所需要做的就是尽量突出自己的优势，而不是将注意力放在自己的缺点上。要知道，弥补劣势，虽然有时确有必要，但它不能使我们出类拔萃，而只能使我们避免失败。因为很多能力是与生俱来的，依靠教育、学习与培训也是事倍功半，未必有好的效果。

胜算在胸，不做没把握的事

因为狼专注于自己的捕猎行动，它就必须对每一种猎物的习性都了如指掌，黄羊、旱獭、马等等，对于这些动物的速度、力量、体重等常规数据，狼的心里都有一本明细账。只有知己知彼，狼才能因势利导、对症下药，少作或不作无用功。

我们在成功的路上要做到事事有把握，也必须知彼知己。孙子说："不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必败。"我们无论办任何事均应做好事前的调查工作，冷静客观地认清双方的具体情

况，才能获胜。

《孙子》中说："多算胜，少算不胜，由此观之，胜负见矣。"这里的"算"是指"胜算"，也就是制胜的把握。胜算较大的一方多半会获胜，而胜算较小的一方则难免失败。又何况是毫无胜算的战争更不可能获胜了。

《孙子》在此处所表达的意思，是凡事不要太过乐观，一旦大意轻敌，将陷入无法收拾的可悲境地。没有把握的战争不可能一直侥幸获胜，终究会碰到难以克服的障碍。因此，当我们要创事业，或者拓展业务时，最好还是有制胜的把握再动手。

战术要依情势的变化而定，整个战争的大局，事先必须要有充分的计划，战前的胜算多，才会获胜，胜算小则不易胜利，这是显而易见的道理。如果没有胜算就与敌人作战，那简直是失策。因此，若居于劣势，则不妨先行撤退，待敌人有可乘之机时再做打算。无视对手的实力强行进攻，无异于自取灭亡。

在任何时代任何国家，有资格被尊为"名将"的人，都有个大原则，即不勉强应战，或者发动毫无胜算的战争。如三国时的曹操便是一例，他的作战方式被誉为"军无幸胜"。所谓的幸胜便是侥幸获胜。实际上，曹操的制胜手段绝非如此，而是确实掌握相当的胜算，依照作战计划一步一步地进行，稳稳当当地获取胜利。

虽说把握胜算，然而经济活动是人与人之间的战争，所以不可能有完全的胜算。因为其中包含着许多人为的因素，诸如情感因素在内，所以不可能有完全的胜算，无法确实地掌握。不过，至少要有七成以上的胜算，才可进行计划。

军事上讲：不打没有把握的仗，同理，我们办事也不要办没把握

的事，因为，办有把握的事，才会有胜算；办有把握的事，成功的几率才会更大。

要想达到办事成功的目的，就必须有一点绝招，见人之所未见，行人之所未行，方可达到出奇制胜的目的。

知不出众知，不算高明；用众所周知的办法取胜于人，也不算有本事。你能举起一根毫毛，不能说有力气；能看见太阳和月亮，不能说有眼力；能听到轰隆的雷声，不能说耳朵比别人灵。会办事的人，总是先人而出，先人而动，出奇制胜。

出奇制胜需要一颗灵活的头脑。有人曾经说过，所有成功的秘密就在于对你身边的一切保持高度关注，调整自己以适应周围的环境；意识到时机资源的宝贵，在适当的时间里说别人想听的话和需要听的话；仅仅处理好事情是远远不够的，还需要在适当的时间和适当的场合去处理。

出奇制胜是敏锐的洞察力以及在紧急时刻快速反应能力的综合产物。

有个商人，他把独生子鲁特送到外国去读书。不久这个商人突然病倒了，在弥留之际，他立下遗嘱，把家中所有财产都转让给了长期服侍自己的贴身奴隶。不过如果他的儿子鲁特要财产中的哪一件，奴隶须毫无条件地满足他。商人死了以后，奴隶很高兴。他披星戴月赶往国外，找到小主人，把老爷临死前立下的遗嘱拿给他看，鲁特看了以后十分伤心。

安葬好父亲后，鲁特一直在心里盘算自己应该怎么办。最后，他跑去找一个叫罗德曼的朋友，向他说明了情况。罗德曼听了以后说："你的父亲非常聪明，而且非常爱你。"鲁特不满地说："把财产全部送给奴隶的人还谈得上什么聪明，简直是愚蠢。"

罗德曼叫鲁特多动动脑子，仔细想想父亲希望他要的东西是什么。罗德曼告诉他："你父亲非常清楚，自己死后，身边没有一个亲

人，奴隶可能会带着自己辛苦挣来的遗产逃走，说不定连招呼都不打。所以，你父亲才在你不在身边的情况下使用了这种把全部遗产保护下来的办法。”可是，鲁特还是无法明白，既然都送给奴隶了，保管得再好，对他又有什么好处。

罗德曼见鲁特死不开窍，只好实话实说：“奴隶的财产全部属于主人，这你是应该知道的。你父亲不是给你留下了一样财产吗？你只要选那个奴隶就行了。这是多么精明的想法呀！”

鲁特终于明白了父亲的良苦用心。原来，父亲使用了一个权宜之计，遗嘱中所给予奴隶的一切用一个“但是”作为前提，把奴隶美好的一切都变成了梦幻泡影。这个“但是”是这个商人所立遗嘱的关键。说穿了，商人在立遗嘱时就设下了计谋让它无效，在立约时就准备要毁约，因为他当时面临的是“要么让步，要么彻底失去”这种无可奈何的选择，所以他只能选择让步，把全部财产让给奴隶，使奴隶不至于带着财产逃走。这种让步是他心有不甘的，把财产全部给奴隶，和奴隶带着财产逃走是一回事。为了解决这个难题，聪明的商人给遗嘱装进了一个自爆装置，鲁特只要找到这个装置，就可以在履约的形式下取得毁约的效果。果然，在罗德曼的开导下，鲁特真的启动了这个自爆装置，严肃的遗嘱在形式上得到了履行，而对于那个奴隶来说，没有任何的意义。这就是出奇制胜。

我们在办事时，蕴涵着很多的技巧，出奇制胜就是其中之一。智慧的商人正是利用此招数成功地保住了自己的财产，他的做法很值得我们学习和借鉴。

因此，办事情的时候，只要心中有把握，再加上头脑中有出奇制胜的方法，事情就一定能够办成。



小心谨慎地避开陷阱

狼是一种多疑的动物，有时候，猎人为了抓获一只狼，就布下诱饵，但是狼却不一定上当，当它察觉到危险的时候，哪怕再饿它也不会贸然地去“虎口夺食”。

自然界中危险处处存在，为了自保，狼势必要让自己的性格中多一份谨慎小心。这份谨慎和小心同样值得我们学习。

钓鱼的人要下饵，骗子往往先诱人以小利，许多“聪明人”在捡到“甜头”的时候，就忘了“天上不会掉馅饼”的道理，不加防备地走进人家设好的圈套，以至于不得不独自品尝更大的“苦头”。

11岁的布鲁克林和父亲在芝加哥一条热闹的大街上漫步。经过一家服装店，门口站着一个笑容可掬的圆脸男子。他一见布鲁克林他们，立刻向他父亲伸出手来，一副兴高采烈的样子，嚷嚷道：“先生您请进，欢迎您光临本店！我们有一种漂亮的服装，配您的身材再好也不过了！今天大减价，您可别错过良机啊！”

布鲁克林的父亲说：“不，谢谢！”他们继续散步。布鲁克林回头扫了一眼，那位能说会道的推销员又缠上了另一个人。他抓着那人的胳膊，边向他介绍一种蓝色带条纹的套装如何如何，边拉着他进了店铺。

“这对康纳利兄弟呀，”父亲轻轻笑道，“他们靠装耳朵聋赚的钱已经供三个孩子上了大学。”

奇怪，装聋也能发财？接着，父亲为布鲁克林解开了疑团。

原来，这两兄弟中的一个把顾客哄骗进店里，劝说顾客试试新装是易如反掌的，这样前前后后摆弄一阵，顾客最后总要问道："这衣服价钱多少？"

这位康纳利先生把手放在耳朵上："你说什么？"

"这服装多少钱？"顾客高声又问了一遍。

"噢，价格嘛，我问问老板。对不起，我的耳朵不好。"

他转过身去，向坐在一张有活动顶板的写字台后面的兄弟大声叫道："康……纳利……先生，这套全毛服装定价多少？"

"老板"站了起来，看了顾客一眼，答话道，"那套吗？72 美元！"

"多少？"

"七……十……二美元。""老板"喊道。

他回过身来，微笑着对顾客说："先生，42 美元。"顾客自认为走运，赶紧掏钱买下，溜之大吉。

这场骗局的妙处，在于康纳利兄弟的狡猾欺诈与顾客急不可耐的上钩配合默契，相映成趣。生活中这类的事情也屡见不鲜。

一天，牛大爷去城里看望儿子儿媳，走到半路上，突然见到一个精美的首饰盒滚到他的脚边。身旁的一个小伙子眼尖手快，急忙捡了起来，打开一看，里面竟然有一条金项链，还附着一张发票，上面写着某某饰品店监制，售价 2800 元。牛大爷当即拽住小伙子，让他在原地等候失主，可是等了老半天，还是没人来领。

那个小伙子便小声提议两个人私分，说："给我 1000 元，项链归你。"边说边朝巷口走去。牛大爷一听，这怎么可以，但是看看项链，心里就有点动摇了。他心想："我可以把它送给我的儿媳妇，当年她嫁过来的时候，我们手头不宽裕也没怎么给她买过东西。这次去看他们，正好把这个项链

送给她，她一定会很高兴的，这也是我这个做公公的一番心意嘛。”

牛大爷的犹豫没有逃过小伙子的眼睛，他更是一个劲地说这条项链有多好，今天运气好才会遇到的。牛大爷经不住小伙子的游说，便说：“可是我没有这么多钱，我是来城里看我儿子的，身上只带了800块钱。”

小伙子故作大方地说：“这样呀，没关系，我就吃点亏，谁叫您年纪比我大呢?”

于是，牛大爷就把好不容易凑到的800块钱给了小伙子，拿着那条金项链美滋滋地向儿子家走去。

一到儿子家，他便把路上的事情跟儿子儿媳说了，还拿出那条金光闪闪的项链送给儿媳妇。小夫妻俩一听就不对，果然，那条项链是假的。

牛大爷这才恍然大悟，原来人家设了一个陷阱让他跳，于是他非常懊恼，因为那800块是准备给还没出生的小孙子买些东西的。

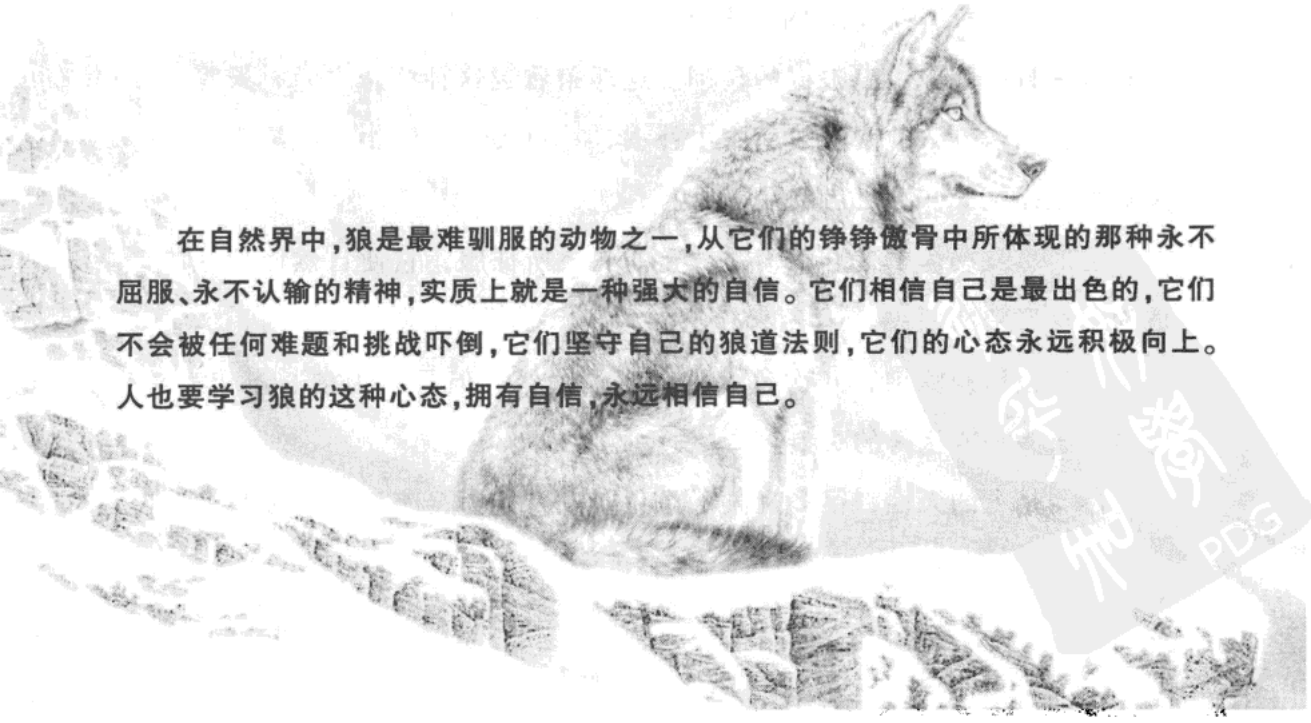
牛大爷因为贪吃天上掉下来的馅饼而掉进了圈套中，其实，这些陷阱都是人们自己挖掘的。而人生最可怕的，莫过于跳进自己亲手挖下的陷阱中!

一分耕耘一分收获，世界上没有不劳而获的事情。不要被突如其来的实惠或好运迷惑，其实天上是不会掉馅饼的，然而生活中的陷阱实在太多了。金钱、名誉、地位、美女、机遇……其实所有的陷阱都有一个共同特点：就是抓住人们爱贪便宜的心理，使人像中了魔似的不能脱身，毫不犹豫地跳进陷阱里。掉进陷阱里的人，全都是因为贪图不该属于自己的东西，被不属于自己的东西所诱惑，结果总是得不偿失的。

有时候仅需要蝇头小利，就可以让一些“聪明人”变成傻子。生活在这样一个充满诱惑的时代，你需要保存一分对世事的清醒，面对诱惑多一些思索、多一分清醒，就不会被生活的陷阱欺骗、套牢了。

狼道密说二

让别人相信你，就要先相信自己



在自然界中，狼是最难驯服的动物之一，从它们的铮铮傲骨中所体现的那种永不屈服、永不认输的精神，实质上就是一种强大的自信。它们相信自己是最出色的，它们不会被任何难题和挑战吓倒，它们坚守自己的狼道法则，它们的心态永远积极向上。人也要学习狼的这种心态，拥有自信，永远相信自己。



先相信你自己，然后别人才会相信你

在茫茫的大草原上，有这样一匹狼，它出生的时候就不像别的狼那样强壮，由于身体虚弱，无论是捕猎还是分配食物，哪方面它都竞争不过其他的狼，在狼群中，它只能在最底层挣扎。

然而，这匹狼并没有就此沉沦下去，这些遭遇反而激起了它的野心，它相信，自己一定会是一匹出色的头狼。为了证明自己的价值，这匹狼决定离开狼群独自出去闯荡。

在残酷的生存环境中，这匹狼得到了极度的历练，无论是身心还是意志，都已经不同以往。唯一不变的是，它始终相信自己会是一匹头狼。

一天，它依然像往常一样在草原上游荡时，遇到一群狼正在围攻一头野牛。那头野牛十分凶猛善战，围攻的狼群所受到的损失不小，眼看这头野牛就要冲出狼群的包围。这匹狼看到这种情景之后，长嚎一声，就像是离弦的利箭般朝野牛扑去，一口咬住了野牛的咽喉。那头野牛在挣扎了几下之后倒在了地上。

它的出现震惊了这群狼，并被它的勇敢所征服，它便自然而然地成为了这群狼的领袖。

这匹狼历经坎坷，几次都濒临死亡的边缘，但是因为信心不灭，它最终成为一匹优秀的头狼。

懦弱是人的天性，很多时候不是我们没有能力，而是我们不能相

信自己。要知道“天生我材必有用”，每个人生于世上都是唯一的，都不会有副本，因此也都必须具有独立生存下去的能力。求人不求己，就是要有自信，你要知道，每个人都不是神仙，都会有这样那样的缺点，完美主义只是一种虚无缥缈的幻想，也许你所求的人还不如你自己。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山。”无论遇到什么事情，只要具备足够的自信，坚定地走下去，你一定能够获得最后的胜利。

人生命运的选择，其紧要处往往取决于自己。各种归途与结果悬于一念！这个“念”，就是你的“观念”。要知道，生命没有高低，人生没有副本，任何时候都不要看轻自己。一个人，只有肯定自我价值，才不会吃亏，才能活得更精彩。

“二战”后，受经济危机的影响，日本失业人数陡增，工厂也很不景气，一家濒临倒闭的食品公司为了起死回生，决定裁员三分之一。有三种人名列其中：一种是清洁工，一种是司机，一种是无任何技术的仓管人员，这三种人加起来有三十多名。经理找他们谈话，说明裁员的意图。清洁工说：“我们很重要，如果没有我们打扫卫生，没有清洁优美健康有序的工作环境，你们怎么会全身心地投入工作?”司机也说：“我们很重要，这么多产品没有司机怎能迅速销往市场?”仓管人员又说：“我们很重要，战争刚刚过去，许多人挣扎在饥饿线上。如果没有我们，产品岂不要被流浪街头的乞丐偷光?”经理觉得他们说的话都很有道理，权衡再三决定不裁员，重新制定了管理策略。最后经理令人在厂门口悬挂了一块大匾，上面写着：“我很重要!”每当职工来上班，第一眼看到的是这四个字。这句话调动了全体职工的积极性，几年后这家公司迅速崛起，成为日本知名的公司之一。

心理学研究表明，人的潜能是无限的，大有越开发越丰富之势，

敢于重用自己的人，总是努力开发自己的潜能去完成其高远的目标。虽然他在实现目标的过程中，常常会遭受一些挫折和失败，但他从挫折和失败中学到的东西比从成功和胜利中学到的还要多，每一次的挫折和失败都是向成功迈进了一大步，最终必有所成。

有的人刚工作时，经常与同事比较，总感觉自己学历、工作经验都不如别人。其实，这正是缺乏自信，不敢肯定自我的表现。正所谓“人最大的对手就是自己”，只有具备了这种自信的精神，遇到任何对手、任何困难，都不会退缩，都会勇往直前。宝剑出鞘，不管结果如何，对于自我就是胜利者！要坚信，自己是独一无二的！

我们选择什么，我们就会成为什么样的人。只要我们找到了适合的地方，我们就能克服一切困难，达到目标，但这一切都需要勇气。

如果你觉得自己很差劲，就会容忍所有人的践踏、蔑视。你心里只有诸如此类的念头：“我根本不算什么”、“都怪我”或“我老是受这种待遇，说不定是我罪有应得”。

你也许要问：“我还要承受多久?”答案应是：“看你会轻视自己多久。”

别人只是依照我们对待自己的方式来对待我们。跟我们交往的人，很快就会知道我们是否尊重自己。只要我们尊重自己，别人就会如法炮制。

假设你负责照顾一个三个月大的婴儿，喂食的时候，你是否会无条件地哺喂婴儿？你当然会！你不会说：“听着，小鬼！除非你做些聪明有趣的事。除非你坐起来，把二十六个字母背给我听，或逗我笑，否则就不给你奶吃!”你喂孩子是因为他该喂，他值得你爱他、照顾他、好好待他。他值得这一切，是因为他跟你一样，是人类的一分子。

因此，你也值得这样的对待。你自出生以来就具备这样的资格，现在也依然未变。世上有太多人以为，除非自己又聪明、又英俊，领有高薪，而且比所有认得的人擅长运动、谈吐幽默，否则就不配受人爱与尊重。

事实上，你值得让人爱，让人尊重，只因为你是你。

总之，每个人的命运都在自己手中，每个人都可做出惊世骇俗的业绩，关键就在于能否做到重视自我。谁要是总将命运寄托于他人，祈求他人的重用，那结果必将是受人役使和摆布。为了避免这种情况的出现，避免自己不吃亏，你要牢记住这句话：只有自己相信自己，别人才会相信你！

我永远都是最棒的

每一次集体行动，只要有需要的地方，所有的狼都会义无反顾、争先恐后地冲锋陷阵，没有哪个狼会退缩。因为它们都相信自己是最棒的，正是这种积极的心态，成就了狼群在自然界纵横无敌的地位。

“相信自己是最棒的”，这种积极态度，也是英国前首相玛格丽特·撒切尔夫人的一条人生经验，也是她取得巨大成就的关键。撒切尔夫人正是在她的学生时代，养成了这种“相信自己是最棒”的人生态度。

20 世纪 30 年代，英国一个不出名的小镇里，有一个叫玛格丽特的姑娘，自小就受到严格的家庭教育。

父亲经常向她灌输这样的观点：无论做什么事情都要力争一流，永远坐在别人前头，而不能落后于人。

“即使坐公共汽车，你也要永远坐在前排。”父亲从来不允许她说“我不能”或“太难了”之类的话。

对于年幼的孩子来说，父亲的要求可能太高了。但他的教育在以后的年代里被证明是非常宝贵的。

正是因为从小就受到父亲的“残酷”教育，才培养了玛格丽特积极向上的决心和信心。

在以后的学习、生活或工作中，她时时牢记父亲的教导，总是抱着一往无前的精神和必胜的信念，尽自己最大的努力克服一切困难，做好每一件事情，事事必争一流，以自己的行动实践着“永远坐在前排”的誓言。

玛格丽特在上大学时，学校要求学 5 年的拉丁文课程。她凭着自己顽强的毅力和拼搏精神，硬是在一年内全部学完了。

令人难以置信的是，她的考试成绩竟然名列前茅。玛格丽特不光在学业上出类拔萃，她的体育、音乐、演讲也是学生中的佼佼者。

她当年的校长这样评价：“她无疑是我们建校以来最优秀的学生，她总是雄心勃勃，每件事情都做得很出色。”

正是因为如此，40 多年以后，英国乃至整个欧洲政坛上才出现了一颗璀璨耀眼的明星，她就是连续 4 年当选英国保守党领袖，并于 1979 年成为英国第一位女首相，雄踞政坛长达 11 年之久，被政界誉为“铁娘子”的。

她使英国在经济、文化和政治生活上都发生了巨大的变化。直到今天，撒切尔夫人对英国的影响力仍然存在，不只是在英国国内，就

是在整个国际社会，她都被视为是一位强有力的领导人，她在很大程度上使得外界改变了他们对妇女的印象。

在这个人才辈出，竞争激烈的世界上，想坐在头一排的人不少，真正能坐在前排的人却总不会很多。

许多人所以不能坐到“前排”，就是因为他们把“坐在前排”仅仅当作一种人生理想，而没有真正付诸具体行动。

“你用不着跑在任何人后面！”一旦你从内心决定要得第一，那么你就会有更大的动力。你一定要学学理查·派迪和基安勒，相信自己是第一。一个连自己都不相信的人能指望别人相信吗？鼓舞你的人恰恰是你自己。

理查·派迪是运动史上赢得奖金最多的赛车选手。当他第一次赛完车回来向他母亲报告赛车的结果时，那情景对他的成功影响很大。

“妈！”他冲进家门叫道，“有35辆车参加比赛，我跑第二。”

“你输了！”他母亲回答道。

“但，妈！”他抗议道，“您不认为我第一次就跑个第二是很好的事吗？特别是这么多辆车参加比赛。”

“理查！”她严厉道，“你用不着跑在任何人后面！”

接下来的20年中，理查称霸赛车界。他的许多项纪录到今天还保持着，没被打破。他从未忘记他母亲的教诲：“理查，你用不着跑在任何人后面！”

是的，“你用不着跑在任何人后面！”一旦你从内心决定要得第一，那么你就会有更大的动力。

在生活中你敢不敢说“我是第一”？回答这个问题并不困难。如果你是个渴望成功的人，并且意识到以个性为中心是成功的基础的

人，请回答："当然，我就是第一。"如果想保持一点谦虚的绅士风度，你也可以回答："不是第一。"但要不失时机地补上一句："是并列第一"。

为什么一定要是第一呢？因为你本来就是第一。至少，你要在意识中播种争第一的信心，这样，你的个性才会真正成熟起来。记住！生活需要个性。

无数人尊敬的成功者，都曾宣称自己是第一人物。是不是第一无须深究，关键是他们的确取得了个人成功。

其实，你对自己的生命拥有比你想象得更多的主宰权。

塞蒙顿医生是一位专门治疗晚期癌症病人的专科医生，他提起有一次治疗一位61岁喉癌病人的经过。当时，这名病人因为病情的影响，体重大幅下降，瘦到只有98磅（约合44公斤），癌细胞的扩散使得他无法进食。

塞蒙顿医生告诉这位患者，自己将会尽全力为他诊治，帮助他对抗恶疾。同时，每天将治疗进度详细地告诉他，并清楚地讲述医疗小组治疗的情形，以及他体内对治疗的反应，这使病人对病情得以充分了解，并缓解不安的情绪努力与医护人员合作。

结果治疗情形好得出奇。塞蒙顿医生认为这名患者实在是个理想的病人，因为他对医生的嘱咐完全配合，使得治疗过程进行得十分顺利。塞蒙顿医生教这名病人运用想象力，想象他体内的白血球大军如何与顽固的癌细胞对抗，并最后战胜癌细胞的情景。结果两个星期之后，医疗小组果然抑制了癌细胞的破坏性，成功地战胜了癌症。对这个杰出的治疗成果，就连塞蒙顿医生也感到十分惊讶。

其实塞蒙顿医生是因为运用了心理疗法来治疗这名癌症病人，才获

得了如此成功的疗效。他对患者说："你对自己的生命拥有比你想象得更多的主宰权，即使是像癌症这么难缠的恶疾，也能在你的掌握中。"他继续说："事实上，你可以运用这种心灵的力量，来决定你的生或死。甚至，如果你选择活下去，你还可以决定要什么样的生命品质。"

我们一向主张，当你设定一个目标时，必须先在心里想象自己实现目标时的情境，描绘出一幅成功的景象，并随时将那幅景象摆在脑海中。如此，总有一天你的愿望就会变成现实。

一个蚕茧、一条毛毛虫和一只蝴蝶，如果让你选择，同样是一生，你愿意当哪一种？一条虫？一个茧？还是飞上枝头的蝴蝶？只要你想做，你就能做到！

只要去做，就没有不可能

在狼的世界，只要有一点机会，在它们的意识里就不会轻易出现"不可能"这个概念。不管生存的道路多么坎坷，它们始终相信自己是世间的强者，始终相信，只要去做，就一切皆有可能。

"没有不可能"，这句话就仿佛像是句咒语，象征着补充力量和勇气的咒语。"没有不可能"，就是令人神往的种种"可能"。

谈到"不可能"这个观念，不禁想起成功学家拿破仑·希尔使用的奇特方法。年轻的时候，他抱着成为一名作家的理想，为实现这个梦想，他知道自己必须精于遣词造句，而字就是他的工具。但是，由于家境贫穷，希尔接受的教育并不完整，因此，"善意的朋友"就告



诉他，说他的雄心是“不可能”实现的。

年轻的希尔并没有放弃，反而更加立志实现雄心壮志，他存钱买了一本最好、最完整、最漂亮的字典，他所需要的字都在这本字典里面，而他立志要完全了解、掌握和运用这些字。但是他首先却做了一件非常奇特的事情，他找到“不可能”（Impossible）这个字，用小剪刀把它剪下来，然后丢掉。于是他有了一本没有“不可能”的字典。此后，他把所有的事都建立在这个前提下，对一个渴望成长、想超越别人的人来说，没有什么事是“不可能”的。

当然，不建议你也从你的字典中把“不可能”这三个字剪掉，只是建议你从你的头脑中把这个观念铲除掉。谈话中不要提到它，想法中要排除它，态度中要去除掉它。无情地抛弃“不可能”，不再为它提供各种理由，不要再为它寻找种种借口。把这个字和这个观念永远抛开，用光明灿烂的“可能”（Possible）来代替它。而“可能”这两个字的意思也就是——你认为你行，你就行。

Impossible 是“不可能”的意思，但是世间没有绝对的“不可能”，只要你认真去做，那么 Impossible（不可能）就会变成 I’m possible（我是可能的）。千万不要简单地看待它，它将扭转一切“不可能”为“可能”，它将山重水复变成柳暗花明，只要你主观上去努力，去实现，没有什么不可能。

1986 年，在墨西哥奥运会的百米赛道上，美国选手吉·海因一举突破了 10 秒大关，创造了当时人们认为不可能的 9.9 秒的世界纪录。这时，吉·海因说了一句话，“上帝啊，那扇门原来是虚掩着的！”只要你愿意，一定有一扇门随时为你打开，只要你努力去做，你就一定能把那扇门打开。

许多人喜欢在还没有做一件事之前就先给自己打了回票，“做不到”、“不可能”、“没办法”……如果爱迪生觉得“不可能”，怎么可能成为发明大王？如果莱特兄弟觉得“不可能”，怎么发明了飞机？如果杨致远觉得“不可能”，怎么创立了雅虎？……

完成不可能的超越，才是最华彩的生命乐章。男人如此，女人亦如此；富人如此，穷人更是如此。一个成功者的一生，必定是与风险和艰难拼搏的一生。许多事情看似不可能，其实只是功夫未到。

要想成功，你必须要有勇气去做你想做的事，在你的生活里把“不可能”这三个字排除掉，你要相信自己一定也能登上成功之巅。

只要你不认输，就有机会！

在成功的道路上，虽然布满坎坷、荆棘，但是没有不能攻克的难关。只要像狼一样，拿出勇气去面对，行动起来，谈话中不提，想法中排除它，态度中摒弃它，不再为它提供温床与“原料”，不再为它寻找“市场”，而用“可能”来代替它，那么，你一定能实现你的理想，你的目标。

有了自信，才会成功

我们知道，狼之所以能成为大草原上称雄一方的“霸主”，很大程度上得益于它们铮铮的傲骨和内心深处那种绝对的自信，这种特性是整个狼族的共性。而涉及一匹具体的狼，它们都会觉得自己是独一无二的，别人做不成的事，自己一定行。尽管这种自信并不能让所有

的狼都能心想事成，但它给狼带来的积极影响是不言而喻的。

自信虽然不是万能的，但如果没有自信，那所谓的成功就是空中楼阁。

每个人要想取得事业的成功、生活的幸福，都必须要有积极的自我意识，要敢于时刻对自己说："我行！我坚信自己！我是世界上独一无二的人！"否则，就会被自己打败，而且一败涂地。

1862 年 9 月，美国总统林肯发表了将于次年 1 月 1 日生效的《解放黑奴宣言》。在 1865 年美国南北战争结束后，一位记者去采访林肯，他问："据我所知，上两届总统都曾想过废除黑奴制，《宣言》也早在他们那时就起草好了，可是他们都没有签署它。他们是不是想把这一伟业留给您去成就英名？"林肯回答："可能吧。不过，如果他们知道拿起笔需要的仅是一点勇气，我想他们一定非常懊丧。"林肯说完就匆匆走了，这位记者一直没弄明白林肯这番话的含义。

直到 1914 年林肯去世 50 年后，才有人在林肯留下的一封信里找到了答案。在这封信里，林肯讲述了自己幼年时的一件事："我父亲以较低的价格买下了西雅图的一处农场，地里有很多石头。有一天，母亲建议把石头搬走。父亲说，如果可以搬走的话，原来的农场主早就搬走了，也就不会把地卖给我们了。那些石头都是一座座小山头，与大山连着。有一天父亲进城买马，母亲带着我们在农场劳动。母亲说，让我们把这些碍事的石头搬走，好吗？于是我们开始挖那一块块石头。没用多少时间就搬完了。因为它们并不是父亲想象的小山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们晃动。"

林肯在信的末尾说："有些事人们之所以不去做，只是他们认为不可能。而许多不可能，只存在于人的想象之中。"

这个故事很有启迪性。它告诉我们，有的人之所以不去做或做不成某些事，不是因为他没这个能力，也不是客观条件限制，而是他内心的自我想象限制了他，是他自己打败了自己。

一些成功学研究大师分析许多人失败的原因，不是因为天时不利，也不是因为能力不济，而是自我心虚，自己成为自己成功的最大障碍。有的人总觉得自己这也不是，那也不行，对自己的身材、容貌不能自我接受，时常在别人面前感到紧张、尴尬，一味地顺从他人，事情不成功就觉得自己笨，自我责备，自我嫌弃。有的人缺乏自信心，怀疑自己的能力；有的人缺乏安全感，疑心太重，对他人的各种行动充满戒备；有的人缺乏胜任感，工作中缺乏担当责任的气魄，甘心当配角；也有的人反其道而行之，为掩饰自己的缺点或短处，夸张地表现自己的长处或优点……事实上，所有这些真正的敌人是他们自己。

研究自我形象素有心得的麦斯维尔·马尔兹医生曾说过，世界上至少有95%的人都有自卑感，为什么呢？电视上英雄美女的形象也许要负相当大的责任，因为电视影响人心实在太大了。

另外，还有些人的问题就在于太喜欢拿自己和别人比较了。其实，你就是你自己，压根儿不需要拿自己和任何其他人比较。你不比任何人差，也不比任何人好，造物者在造人的时候，使每一个人都是独一无二，不与任何其他人雷同的。你没必要拿自己和其他人比较来决定自己是否成功，应该是拿自己的成就和能力来决定自己是否成功。

拿破仑·希尔指出：在每一天的生活中，如果你都能够尽力而为、尽情而活，你就是“第一名”！

许多人喜欢看NBA的夏洛特黄蜂队打球，而且特别喜欢看1号博格士。博格士身高只有1.6米，在普通人里也算矮子，更不用说身高

两米都嫌矮的 NBA 了。

据说博格士不仅是现在 NBA 里最矮的球员，也是 NBA 有史以来破纪录的矮子。但这个矮子可不简单，他是 NBA 表现最杰出、失误最少的后卫之一，不仅控球一流，远投精准，而且在高个队员中带球上篮也毫无所惧。

那么，博格士是不是天生的好手呢？当然不是，而是意志与苦练。

博格士从小个子就长得不高，但他却非常热爱篮球，几乎天天都和同伴在篮球场上玩耍。当时他就梦想有一天可以去打 NBA，因为 NBA 的球员不只是待遇奇高，而且社会知名度高，是所有篮球爱好者最向往的梦想。

每次博格士告诉他的同伴："我长大后要去打 NBA。"所有在场的人都忍不住哈哈大笑，甚至有人笑倒在地上，因为他们"认定"一个 1.6 米的人是绝对不可能混到打 NBA 的地步的！

他们的嘲笑并没有阻断博格士的志向，他用比一般高个子的人多几倍的时间练球，终于成为全能的篮球运动员，也成为最佳的控球后卫。

一个人在降生的那一刻，就注定了是一个成功者，前提是你必须要有足够的自信。

及时给自己打气

在南美洲的一片广阔的大草原上，很多人曾梦想能够驯服草原野狼。大家都知道，牧羊犬是牧民的好帮手，它可以帮忙管理羊群，驱

赶野兽。狼和狗在很多方面都很相近，但狗的嗅觉、视觉、听觉等都不如狼发达，狗的奔跑速度也没有狼快，因此牧民们渴望能够驯服野狼，以帮助自己管理羊群。但所有牧民的努力都没有成功，有的牧民还因为饲养狼而受伤甚至丢掉生命。

当地一个老牧民就有过这样惨痛的经历。在他 11 岁的时候，父亲在一次打猎时找到了一个狼窝，得到了 3 只还没有睁开眼睛的小狼。当时，他高兴极了。饲养一只小狼一直都是他的梦想。等小狼长到两个月的时候，父亲给它们加上了锁链，以前可以自由活动的小狼失去了自由。每天傍晚，父亲都会牵着它们到离家不远的地方散步。突然有一天，直到晚上 8 点多，父亲还是没有回来，他和母亲都很焦急。于是，请邻居和他们一起出去寻找，后来终于发现受伤的父亲。父亲的右腿上都是鲜血，正在朝家的方向艰难地爬行，3 只小狼咬伤了父亲之后逃回了荒野。父亲幸亏被及时送到医院，才保住了性命，但父亲的右腿却不能再走路了，拐杖陪他度过了一生。在那之后，这个老牧民就不再对驯养野狼抱有任何幻想。他说："狼，的确是不能被驯服的动物。"

虽然付出了血的教训，但人们终于明白了狼是一种什么样的动物，它们跟狗最大的区别就是：桀骜不驯，不受任何拘束和牵绊。这就是狼的铮铮傲骨。

要做强者，首先就要像狼一样有一颗永不屈服的心。

上帝赋予了一个人可以征服世界的躯体，同时也赋予了他足够驾驭身体的内心与思想。因此，任何的成功道路上的限制，都只是因为你的内心在作祟。

一个人可以非常清贫、困顿、低微，但不可以没有活下去的希望。

我们无法改变过去，只能改变未来。只要梦想存在，你就有可能改善自己的处境。只要你心中有光，任何外来的不利因素都扑不灭你对人生的追求和对未来的向往，梦想是信念的基点，是力量的源泉，是开启人生之路的探照灯，是打开成功之门的金钥匙！能毁灭自己梦想的，只有你自己！所以，你要及时给自己充气！

美国总统威尔逊说："我们因有梦想而伟大，所有的伟人都是梦想家。他们在春天的和风里，或是冬夜的炉火边做梦。有些人让自己的伟大梦想枯萎而凋谢，但也有人灌溉梦想，保护它们，在颠沛困顿的日子里细心培育它，直到有一天得见天日。这些是诚挚地希望自己的梦想能够实现的人，所以，请你不要放弃，相信自己，也要相信自己的梦想，不要在自己的心里轻易地否决它。"

许多年前，一位穷苦的牧羊人领着两个年幼的儿子以替别人放羊来维持生计。一天，他们赶着羊来到一个山坡，这时，一群大雁鸣叫着从他们的头顶飞过，并很快消失在远处。牧羊人的小儿子问他的父亲："大雁要往哪里飞？""它们要去一个温暖的地方，在那里安家，度过寒冷的冬天。"牧羊人说。他的大儿子眨着眼睛羡慕地说："要是我们也能像大雁一样飞起来就好了。那我就要飞得比大雁还要高，去天堂，看妈妈是不是在那里。"小儿子也对父亲说："做个会飞的大雁多好啊！那样就不用放羊了，可以飞到自己想去的地方。"牧羊人沉默了一下，然后对两个儿子说："只要你们想，你们也能飞起来。"

两个儿子试了试，并没有飞起来。他们用怀疑的眼神瞅着父亲。牧羊人说："让我飞给你们看。"于是他飞了两下，也没飞起来。牧羊人肯定地说："我是因为年纪大了，飞不起来，你们还小，只要不断努力，就一定能飞起来，去你们想去的地方。"儿子们牢牢记住了父

亲的话，并一直不断地努力。等他们长大以后果然飞起来了，他们发明了飞机，他们就是美国的莱特兄弟。

信念就是这样的一支火把，它能最大限度地点燃一个人的潜能，指引他飞向梦想的天空。

只要你是脚踏实地的人，只要你紧紧握住梦想，坚信自己的道路，就不用怕别人的冷嘲热讽，因为他们无法偷走你的梦想。而所有偷梦者泼向你的冷水，正足以灌溉你梦想的种子，使之茁壮成长为大树。你应感谢他们给你的冷水，真心地感恩，待你梦想成真之后，你将与他们分享。

心爱的东西不见了，可以再找回来；钱没有了，可以再赚回来；唯独自己对自己的希望若是被偷走了，就难以再寻觅回来。除非你愿意，否则没有人可以偷走你的梦想。

在这个世俗而又讲求物质的社会中，人们总是认为想象与成功之间的距离遥不可及。事实上并不是如此，成功与失败的分水岭其实就是能否把自己的想象坚持到底。

埃及流传的一个古老的传说，正好与此相映成趣。有个开罗人，一天到晚想发财，日有所思，夜有所梦。有一夜，他梦见从水池里冒出一个人，浑身湿淋淋的，一张嘴，吐出一个金币，并且对开罗人说："你想发财吗？有成千上万的金币正等着你呢。"开罗人急着问："在哪里？在哪里？我当然想发财，我都想得快发疯了。"

"好，"那吐金币的人说，"想发财，你就得去伊斯法罕，只有到那里才能找到金币。"说完就不见了。

开罗人醒过来，辗转反侧，再也睡不着。"天哪！伊斯法罕远在波斯啊，我到底去不去呢？去，我必须穿越阿拉伯半岛，经波斯湾，



再攀上扎格罗斯山，才到得了那山巅之城。”开罗人想，“我可能死在半路，但是不去，我这辈子大概就发不了财了。”去，他不见得一定能发财，谁能相信梦里的事？但是不去，他必定会后悔。

经过几天内心的挣扎，开罗人还是决定冒险。他千里跋涉，历经了许多艰难险阻，终于风尘仆仆地到达了“山巅之城”——伊斯法罕。

天哪！伊斯法罕不但穷困，而且正闹土匪，开罗人随身带的一点值钱的东西都被土匪抢走了。

当地的警卫总算把土匪赶跑，发现了奄奄一息的开罗人，喂他吃东西、喝水，把他救活了。“看样子，听口音，你不是本地人？”警卫队长说。“我从开罗来。”“什么？开罗？你从那么远、那么富有的城市，到我们这来干什么？”“因为我梦见神对我启示，到这里来可以找到成千上万的金币。”开罗人坦白地说。

警卫队长大笑了起来：“笑死我了，我也常做梦，梦到我在开罗有个房子，后院有七棵无花果树和一个日晷，日晷旁边有个水池，池底藏着好多金币呢！真是胡说八道，快回你的开罗吧，别跑到这来说梦话了！”

开罗人衣衫褴褛，一无所有地回到了开罗。邻居看他的可怜相，都笑他疯了。但是，回家没几天，他竟成为开罗最有钱的人。因为那警卫队长说的七棵无花果树和水池，正在他家的后院。他在水池底下，挖出了成千上万的金币。

开罗人有没有白去伊斯法罕走一遭？当然没有。虽然金币就在他自己家里，但是他不去，就不会知道。

一个具有理想主义的人，也许他的人生注定要比别人付出更多的

辛苦，因为在追求理想的过程中，他们会有很多的现实问题不得不去面对。但无论如何，内心深处，坚守自己梦想的人要比那些自甘平庸的人更多地拥有青春，他们人生的意义从来不会因为自己，更不会被他人左右，他们的人生在追求的过程之中就已经得到体现。

一条细细的铁链可以锁住一头大象，同样，一种因多次失败而形成的固有的思维模式也会锁住一个人。

在成长的过程中，每个人都要经历无数次的尝试，有的一次就成功了，有的却失败了。这些失败的经历会限制我们的才能，摧毁我们的自信心，于是在我们的思想中，困难成了不可逾越的障碍——就像拴住小象的那根细铁链一样牢不可破。

别给你的心灵任何负面的暗示。在通向成功的道路上，我们不可避免地会遇到很多障碍。由于自身条件的限制，有些障碍我们可能一时无法跨越。但这并不表明它是永远不可逾越的，随着自身能力的提高以及外部环境的变化，当初做不到的事情今天却可能很轻易地做到。所以，别放弃努力，即使失败多次也要告诉自己："我能行！"

活着就应有一点精神

狗跟狼是近亲，但经过千百年的驯化，如今的狗要依附于人类而生活。之所以会有这么大的差别，原因就在于，狗身上缺乏狼的那种傲气，那种精神气质——永不服输，不依不靠，不食嗟来之食。

一个人无论身处什么样的境地，面对什么样的困境，总该像狼一

样，有一点傲气，要相信自己，永远不能丢弃那一点“活着的精神”。低三下四，即便讨得一点儿，也会受人轻慢。午餐幸运地吃到一点儿“嗟来之食”，晚餐再去乞求，可能就要吃“闭门羹”了。人们敬重的，永远是那些自强不息，知道别人的脸色和自己的血色，知道别人的语调和自己格调的人。

即使艰难，也得有些骨气，否则，这一次被人抬起，下一次瘫倒之后，就可能连同情的目光也得不到。今天的呻吟哀号，得到别人的抚慰，明天再呻吟哀号，就可能让人鄙夷和厌烦了。能够感动人的，永远是那些能够全力抵抗挫折，一次次倒下又一次次奋力站起来的人。

唉声叹气不是解决问题的办法，祥林嫂式的可怜相，有时唤起的恰是一种冷漠：“自己糟蹋自己，别人怎么抬举你？”

如果你想依靠别人让你保持站姿，别人就只好拴个绳子把你吊起来，但要知道，那种方式与让你死的方式最接近；如果你想依靠别人使你往前走，别人最有效的办法就是从前面牵着或从后面推着，但要知道，那其中包含着一种把人不当人的味道。

人是有尊严的，放弃了这一点，生命的质量和价值就会大打折扣。保持一种狼道精神是维护尊严的重要途径。

即使很累，也要把自己的耐力发挥到极限，咬住牙、沉住气，才能走过一段艰辛的路。坚持，最能使生命美丽，最能使人感动。为了轻闲而宁愿忍受屈辱的人，绝不会拥有真正属于自己的清闲。

人有精神，别人就不会以蔑视的目光注视你，就不会以一种飘忽的眼神对待你。即使你穿着一般，即使你干着很粗重的体力活，即使你气喘吁吁汗流浃背，也会赢得别人的尊重。

小人物也需要一种浩然之气：“人必自侮，然后人侮之；家必自

毁，然后人毁之”。自己放弃了自己，自己对自己失望了，任何外来的关心，任何外来的照顾，都只是别人的一种心态，一种姿势，对于改善自己的生活，改变自己的形象都无济于事。

别人可以给你一点钱，可以给你几句安慰的话，但没法给你一种力量，没法给你一种精神。缺乏自信，脊梁骨软弱的人，谁也没法让他抬起头。终归一句话，命运终归还得靠自己去改变。

努力奋斗在“今天”

在狼的意识里，明天和昨天的概念是非常淡薄的，在它们眼中，只有今天，只有现在，只要有猎物的存在，它们就不会放过一分一秒的捕获，这就是狼的生存和奋斗哲学。

在世界历史中，再没有其他的日子比“今天”更伟大。“今天”是各时代文化的总和。“今天”是一个宝库，在这宝库中，蕴藏着过去各时代的精华。各个发明家、发现家、思想家，都曾将他们努力的成果奉献给“今日”。

今日的文明，已把人类从过去的不安与束缚的环境中解放出来；今日的物理、化学、电器、光学等科学的发明与应用，已把人类从过去简陋的物质环境中挽救出来。今日一个平常人可以享受的安乐，简直可以超过一世纪以前的帝王。

一个人能够生活于“今天”之中，而又能充分去利用“今天”，他要比那些只会瞻前顾后的人成功的几率高很多，也更好地去把握机会。



时当正月，你千万不要幻想于二月中，丧失了正月中可能得到的一切。不要因为你对于下一月、下一年有所计划，有所憧憬，遂虚度、糟蹋了这一月、这一年。不要因为目光注视着天上的星光而看不见你周围的美景，踩坏你脚下的玫瑰花朵。

人们常有一种心理，想脱离他现有不快的地位与职务，在渺茫的未来中，寻得快乐与幸福。其实这是错误的见解。试问有谁可以担保，一脱离了现有的地位，就可得到幸福呢？有谁可以担保，今日不笑的人，明日一定会笑呢？假使我们有创造与享乐的本能，而不去使用，怎知这种本能，不在日后失去作用？

有些人往往有“生不逢时”的感叹，以为过去的时代都是黄金时代，只有现在的时代是不好的。这真是大错特错了。凡是构成“现在”世界的，必须真正地生活于“现在”的世界中。我们必须去接触、参加现在生活的洪流，必须纵身投入现在的文化巨浪。我们不应该生活于“昨天”或“明天”的世界中，把许多精力耗费在追怀过去与幻想未来之中。

你应当下定决心，去努力改善你现在所住的茅屋，使它成为世界上快乐、甜蜜的处所。至于你幻梦中的亭台楼阁，高楼大厦，在没有实现之前，还是请你迁就些，把你的心神仍旧贯注在你现有的茅屋中。这并不是叫你不为明天打算，不对未来憧憬。这只是说，我们不应当过度地集中我们的目光于“明天”，不应当过度地沉迷于我们“将来”的梦中，反而将当前的“今天”丧失，丧失它的一切欢愉与机会。

我们应该紧紧抓住“今天”！

享誉世界的我国书画家齐白石先生，90 多岁后仍然每天坚持作画，“不叫一日闲过”。有一次，齐白石过生日，由于他的宗师地位，

学生、朋友非常多，许多人都来祝寿，从早到晚客人不断，先生未能作画。第二天一大早，先生就起来了，顾不上吃饭，走进画室，一张又一张地画起来，连画五张，完成了自己规定的今天的“作业”。在家人反复催促下吃过饭他又继续画起来，家人说：“您已经画了五张，怎么又画上了?”

“昨天生日，客人多，没作画。今天多画几张，以补昨天的‘闪过’呀。”说完又认真地画起来。齐白石老先生就是这样抓紧每一个“今天”，正因为这样，才有他充实而光辉的一生。

1871 年春天，一个年轻人拿起了一本书，看到对他前途有莫大的影响的一句话。他是蒙特瑞综合医院的医科学生，生活中充满了忧虑，担心怎样通过期末考试，担心该做些什么事情，该到哪去，怎么才能开业，怎么才能过活。

这位年轻的医科学生，在 1871 年所看到的那句话，使他成为他那一代最有名的医学家，他创建了全世界知名的约翰霍普金斯医学院，成为牛津大学医学院的钦定讲座教授——这是在英帝国学医的人所能得到的最高荣誉——他还被英国皇帝册封为爵士。他死后，需要用两大卷书、厚达 1466 页的篇幅，才能记述他的一生。

他的名字叫做威廉·艾斯乐爵士。下面，就是他在 1871 年春天时所看到的那一句话——这由汤姆·柯莱里所写的一句话，帮他过了无忧无虑的一生：“最重要的就是不要去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。”

42 年之后，在一个温和的春夜郁金香开满校园的时候，威廉·艾斯乐爵士对耶鲁大学的学生发表了演讲。

他对那些耶鲁大学的学生们说，像他这样一个曾经在四所大学当过教授，写过一本很受欢迎的书的人，似乎应该有“特殊的头脑”，

但其实不然。他说他的一些好朋友都知道，他的脑筋其实是“最普通不过了”，那他成功的秘诀是什么？

这完全是因为他活在所谓“一个完全独立的今天”里。

在艾斯乐爵士到耶鲁大学去演讲的几个月前，他乘着一艘很大的海轮横渡大西洋，看见船长站在舵室里，按下一个按钮发出一阵机械运转的声音，船的几个部分就立刻彼此隔绝开来——隔成几个完全防水的隔舱。

“你们每一个人，”艾斯乐爵士对那些耶鲁的学生说，“都要比那条大海轮精美得多，所要走的航程也更远得多，我要提醒各位的是，你们也要学着怎样去控制一切，而活在一个‘完全独立的今天’里面，用铁门把过去隔断——隔断那些死去的昨天；按下另一个按钮，用铁门把未来也隔断——隔断那些尚未发生的明天。然后你就保险了——你有的是今天……切断过去，让已死的过去埋葬掉；切断那些会把傻子引上死亡之路的昨天……明日的重担，加上昨日的重担，就会成为今日最大的障碍！要把未来像过去一样紧紧地关在门外……未来就在于今天……没有明天这个东西的，人类的救赎日就是现在，精力的浪费、精神的苦闷，都会紧随着一个为未来担忧的人……那么把船后的大隔舱都关断吧，准备养成一个好习惯，生活在‘完全独立的今天’里。”

相信自己，生活在今天，从现在开始！做现在的事情。

只有现在，才有成功！

狼道密说三

永不服输，这是你生存的资本



狼身上那种与生俱来的狼性的血统决定了狼永不服输的强者品性。要么死去，要么出人头地，再没有其他选择。在社会竞争日益激烈的今天，要想立于不败之地，一个人也应当以这样一种精神去追求自己一生的事业，像狼一样勇于拼搏，不要丢掉自己的欲望和野心，让自己成为强者。



自强和执著是你不可或缺的

小狼出生后不久，刚能勉强走路的时候，狼妈妈就会“狠心”地把它们赶出温暖安全的狼窝，让它们在恶劣的环境里锻炼独立自强的品质。一旦离开了“安乐窝”，小狼的艰难与危险是可想而知的。

有的小狼没能适应外面恶劣的环境，便逃回安乐窝；而有些小狼却咬紧牙关，抗住了严寒与饥饿，勇敢地坚持了下来。逃回来的小狼并不会得到狼妈妈的怜悯，狼妈妈会狠心地再次把它们赶出去，让它们继续去过艰苦的生活，以便更早地学会自立。狼的野性也正是在这种自强不息、自食其力的生存状态中练就出来的。只有这样，长大后的小狼才能适应更加残酷的竞争环境。

尽管看起来有些不“人道”，但狼妈妈知道，这是必需的，如果今天不让小狼出去受冻挨饿，不去适应艰苦的环境，那么，明天它们就没有独立生存的能力，就会成为别的动物的食物。

狼没有庞大的身躯、闪电般的速度，它唯一有的，也只是大部分肉食动物都具有的——锋利的牙齿。所以在动物界中它没有太多优势，但是它却在越来越多的物种濒临灭绝的情况下，顽强地生存着，在越来越多的动物中被列入“国家级保护”的行列时，它仍然无须人类的保护而生活在世界上的多数地区。

尽管，在草原上狼群的数量越来越少，但执著的狼不会放弃自由的生活，它们依然生活在无际的草原上、潮湿雨林中、干燥的沙漠里、

寒冷的冰川上，而且成为野兽中的强者。这种自强、执著、顽强的精神是任何动物都无法相比的。

强者之所以强，首先是因为自强。“天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物。”这是《周易》中的名言。自强是什么？是奋发向上，锐意进取，是对美好未来的无限憧憬和不懈追求。自强者的精神所以可贵，是因为自强者依靠的是自己的顽强拼搏，而非其他人的荫庇提携。

靠别人安身立命是没有出息的，常言道：“庭院里练不出千里马，花盆里长不出万年松。”清代书画家、文学家郑板桥，52岁时才得一子，万分宠爱，但从不溺爱，经常以各种方法培养其自立能力。他病危时，寄养在乡下老弟家中的儿子特地来看他。他要儿子亲手做几个馒头给他吃。但儿子从来没有做过，只好去请教厨师。当儿子将亲手做的馒头端到父亲床前时，父亲已咽了气。儿子悲痛得放声大哭，突然发现茶几上压着一张纸条，原来是父亲临终前写的一首遗诗，大意是：

淌自己的汗，吃自己的饭，

自己的事业自己干；

靠天、靠人、靠祖宗，

不算是好汉！

气性的缺失是当今社会很多汲汲于功利者的普遍状态，自强的心态，也就成了一个浪漫的理想化的状态。人们宁争一时利，而不赌一口气。大街上车水马龙，人们行色匆匆，急于求成的人比较多，心态普遍比较浮躁，不少人过得比较现实。据前不久某省妇联的调查报告显示，不少女性认同一种说法，那就是“干得好不如嫁得好”。无论怎样这都源于一种心态，那就是急于求成，害怕吃苦，期望不劳而获。



在现代社会，这种心态、观点不仅仅在女性中存在，越来越多的年轻人也认同。

安逸的生活谁都向往，但困难却是人生不可避免的事情，俗话说，有苦才有乐。经过自己的努力得来的一切，虽然其中可能饱经风霜，但是在奋斗的过程中，所获得的对人生的感悟，以及奋斗后面对自己的哪怕一点点的收获，都会让我们获得极大的成就感。有人说人生实际上活的就是一份感觉，这句话不无道理。这种成就感，这种自强奋斗的快乐，绝不是能以父母、爱人、朋友的赠与中所能感悟到的，也不是靠轻而易举交换自己的青春美貌就能获得的。没有经过奋斗就享受，靠别人的创造来装扮自己，追求享受，其实是在自欺欺人。靠自己的双手和能力活着，才能活得踏实，虽然这其中会遇到各种各样的困难。正因为有种种困难，我们才会去克服，在克服困难的过程中取得进步；正因为面临种种问题，我们才会去解决，在解决问题的过程中不断创新，人唯有从这种由忧而喜、不断自强的生活中，才能真正品味到生命的意义和充满活力的人生。

自强的心态，是一种尊重自己、珍视自己的心态，同时也是一种对亲人，对爱人负责的心态，它需要我们有一种勇气。这种勇气是坚韧的，不仅仅是表现在烽火连天的战场上，而且也表现在平凡宁静的生活中。这是一种心理的考验。比如，当遭遇冷落时仍能泰然处之，当穷困潦倒时仍能不改其志，当受到误解时仍能心平气和。自强的心态还要与坚定的意志和坚强的决心相联系，“有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”落第秀才蒲松龄以历史上自强者的事迹自勉，终于使自己成为一位名留青史的自强者。这个事例也道出了意志和决心对于成功的巨大作用。

人最大的敌人是自己，战胜别人的人只是有力量，而战胜自己的人才算强者。自强是一种永无止境的追求。旧问题解决了，新的问题就会出现；一个困难克服了，另一个困难就会到来。人生的过程就是不断克服困难、解决问题的过程。生命不止，自强不息。面对富裕的生活，我们更不能抛弃这种进取的精神。现在社会心浮气躁，抵制各种诱惑的确需要一股定力。成功不是一朝一夕带来的，应有更大的目标，不能投机取巧、急功近利，对纷繁的社会要学会平衡自己的心态，扎实进取，如果你的知识积累不够，你终将会被这个社会淘汰。

无数自强者的事例都告诉我们，一个人的成功主要不在其有多高的天赋，也不在其有多好的环境，而在于是否具有坚定的意志、坚强的决心和明确的目标。也就是有没有自搏人生的那么一口气。理想是自强的力量之源。人生如果没有理想的指引和鼓舞，就会变得空虚、软弱、混乱和渺小。只有脚踏实地，百折不挠，一步一个脚印地向着更高的理想迈进，才会有所收获，有所成就。

自强者自忙而忙出成效，自贱者自闲而惹出祸端。自强者总不安于现状，为那一口气不断地创新求变，过得忙碌而充实，终会有所成就。

迎难而上才能超越平凡

狼虽然是一种凶猛的动物，但从形体上论，它只能做老虎和狮子的“小兄弟”。在体格、速度、力量及搏斗武器（爪子和牙齿）上，狼都不是老虎等猫科动物的对手，但狼从不惧怕任何强大的敌人，反

而以与强大的对手搏斗为乐。

这种知难而上的精神是狼道法则中最为突出的一个亮点。

对于所有人来说，如果不想平凡，就要知难而上。难而上的“难”既包含了生活中的艰难困苦，也包含了自己心中的“难关”，只有树立远大的目标，发掘自我的潜能，那么所有的“难”就都不会成为我们成功路上的阻碍。

在举世震惊的“5·12”汶川大地震后，台湾前首富王永庆慷慨捐资一亿元人民币，为世人所称道。其实，王永庆少时家境贫寒，是他白手起家，努力奋斗才成为今日的一代巨富。

王永庆15岁小学毕业后，贫困使他无法继续上学，他只好背起简陋的行装，去嘉义工作，在米店当小工。16岁时，王永庆决意创业，他求父亲为他借到200元台币做本钱，开了一家小米店。

小米店开始时困难较大，附近的居民都有米店关系，一时插不进去。王永庆不气馁，一家家去推销，并把米中杂物拣得干干净净，有时还深夜冒雨把米送到用户家中，尽量满足客户的要求。过硬的服务水平，逐渐赢得了客户，生意越做越好。接着，他开设了一间碾米厂。当时他的隔壁也有一家碾米厂，条件比他优越。为了在竞争中取胜，他每天苦干十六七个小时，终于压倒了别人。后来，他又办了一家砖厂。抗日战争期间，米厂被日军飞机炸塌了，但他很快又办一家更大的米厂。

抗战结束后，王永庆打入了木材市场，惨淡经营。直至20世纪50年代，台湾建筑业蓬勃兴起，木材价格猛涨，王永庆趁机由小商人变为大商人。

当时的台湾，资源贫乏，许多工业材料都依赖进口，塑胶原料便

是其中之一。王永庆与其他一些商人雄心勃勃地合资成立了一座聚氯乙烯工厂，以120万美元从日本取得了技术，在1957年开始投产，并把公司名称正式定为“台湾塑胶工业股份有限公司”。王永庆是主要股东及经营者。这项投资在当时的台湾是极冒风险的，曾经有一个化学家预言王永庆要破产。难关确实一道又一道，日本产的塑胶粉充斥台湾市场，而台湾塑胶加工业尚未完备，“台塑”的聚氯乙烯就更无人问津了。一些股东心灰意冷，纷纷退股，“台塑”面临夭折的危险。王永庆没有退缩，他变卖了自己的所有产业，毅然购下了“台塑”所有产权，独自经营。他采取了两项措施：一是反其道而行之，更加大量地生产，但同时提高质量，投资70万美元更新设备。结果提高了质量降低了售价，打开了市场。二是在1958年投资设立“南亚塑胶加工厂股份有限公司”，利用“台塑”的聚氯乙烯粉加工制造各类塑胶产品，终于在塑胶行业发展壮大了起来。

王永庆的成长和创业之路走得并不顺利，甚至更加坎坷。但他没有听从于命运，执著与胆识让他成就了自己辉煌的人生。我们活着就应该自己把握自己的人生轨迹，越是在困难的时候越应该树立坚定的信念，挑战命运，抬起头来，迎难而上！

没有一个人的成功是一蹴而就的，没有谁可以一步登天。恰恰相反，所有的成功都是经历了一连串的失败之后才获得的。

只有树立远大的目标，发掘自我的潜能，那么，所有瞻前顾后的疑虑、驻足不前的懦弱和逆来顺受的消极统统都会被我们置于脑后，我们将获得无坚不摧的信心与勇气，即使做一个拥有不平凡人生经历的平凡人也是幸运的！



敢拼的人才会赢

在辽阔的非洲大草原上，当第一缕阳光出现的时候，狼和羚羊就开始了生死对抗的赛跑。狼要追上羚羊，因为有了食物才有生存的资本。羚羊一定要跑得比狼快，否则它的命运就会就此终结。

“弱肉强食”是自然界的铁律，狼的竞争意识尤其强烈。狼不但要面对与不同动物种类之间的竞争，而且还要面对在狼群之间存在着的激烈竞争。一般在同一区域的所有狼群中，会有一个狼王，它具有统领这个区域所有狼群的权力。当需要集体围猎时，狼王就会用嚎叫召集所有的狼。狼群成员都要无条件地接受它的统一部署。当然，这个狼王的位置也是各个狼群的首领们经过竞争决定的。

狼清楚地知道，在这样的环境中，要想出人头地，除了拼搏奋斗，没有第二条路。

命运如同一颗麦粒，有三种不同的道路。一颗麦粒可能被装进袋子，堆在货架上，等着喂猪；也可能被磨成面粉，做成面包；还可能撒在土壤里，任其生根发芽，直到每颗麦粒组成金黄色的麦穗，再展示它又一次的生命辉煌。

人和麦粒唯一的不同在于：麦粒无法选择自己的去向，而人可以自由地选择！你不会让生命腐烂，也不会让它在失败、绝望的岩石下磨碎，任人摆布。

如果一个人放弃了拼搏，他永远不会成功。

拼搏是一场身与心的全面较量。当你觉察到外力不足时，而把一切都依赖于你自己内在的能力时，不要怀疑你自己的见解！信任你自己，表现你的个性。从行为学的角度来说，这就是积极的自我意识，它能使一个人的行为更加有效。

首先，自身素质是行为发生的前提条件。积极的自我意识包含着对自身素质的清醒认识，对自身素质的有意识运用能促进自我的发展，拿破仑就是清醒地认识到自己身上“最出色的军事家的素质”，从而成为一名优秀的军事家。

如果一个人缺乏自知之明，那么他的成效是低微的。试想：如果偏让数学家用严密的、无懈可击的逻辑思维来写诗，而让诗人用奔放热情的形象思维来演算，那岂不让人啼笑皆非？

其次，积极的动机对行为有推进作用。积极的自我意识还包含“我将要成为怎样的人”的最终目标，这是一种无声的力量。如海伦·凯勒所说的那样：“当你感到有一种力量推动你翱翔的时候，你是不应该爬行的。”在确立目标之后，只要持之以恒地去努力，任何一行的天地里都有掌声和鲜花在等着你！

生活中总有许多人不相信自己，总把希望寄托在别人身上，以为别人总比自己强。殊不知，别人是最靠不住的，唯一靠得住的就是你自己，是你的拼搏与努力。拼搏是把握命运的第一把钥匙。懒惰、等待是命运的终点，毕竟天上不会掉下陷饼。拼搏自有冲天力，舍此便为地狱门。

当理想在你身上实现时，世人会惊叹你的成就。然而，这一切又离不开拼搏，拼搏是成功的秘诀，是拥抱好运的通途。因此，当你完成一件事时，你要再接再厉。因为超越别人并不是目的，重要的是要

超越自己。

魏拉夫的成功就说明了这一问题，他就是以兢兢业业、勤勤恳恳的态度经营着自己的事业。在他的指挥下，无人管理的自动售货机使得可口可乐上紧了发条，冲向世界的每一个角落。也许，有人会认为这是幸运女神对魏拉夫的偏爱，事实并不是这样。

1923 年，一个在可口可乐公司经营史上具有决定性的关键人物魏拉夫，坐上了总经理的宝座。这位总经理一改传统的经营方式，提出了一个具有创世纪性的经营观念“无论任何时间，无论任何地点，无论气候的冷暖，只要……”这一神奇的被经济学家称之为点石成金的黄金规则，奠定了可口可乐这座巨型帝王大厦的基础，成为可口可乐这个帝王手中紧握的魔杖。在接下来的日子里，魏拉夫严格整顿各部门，增设了国际开发部，并在 7 年后建立了 CCEC 公司。这个属于可口可乐的子公司成了可口可乐开发海外市场的据点。此后，一把把标有可口可乐的太阳伞，犹如蒲公英一样，飘满了全世界的各个街巷海滩边。

1939 年，也就是在魏拉夫退出一线准备提任董事长之前，他的可口可乐管理生涯中最辉煌的时刻，在他的工作忙碌中到来了。此时正值第二次世界大战爆发，世界经济一团混乱，欧、亚、非三大板块的战火虽没危及美洲大陆，然而这场灾难的战争早已使众多企业王国毁于一旦。魏拉夫却凭着他不懈的努力及踏实的敬业精神点石成金，化灾难为神话，没有使可口可乐黯然失色，反而让它更醒目地成为胜利的象征。

在通过出入白宫及国会大厦的一系列公关活动后，他所自豪的可口可乐成了一种庄严的象征，成为年轻的美国士兵的军需品，等价于

子弹和枪炮。国防部特意宣布，只要有美军驻扎的地方，就必须要有规律的休息，就必须使士兵喝到5美元一瓶的可口可乐。这样一来，可口可乐使得严格的民用消费生产限制对其非但不起作用，反而像打了一剂强心针，远远甩开与它竞争的任何对手，创下销售50亿瓶的战略纪录，高居榜首。

有人认为，成功者多是天才。其实，天才与拼搏是密不可分的，所谓天才，首先是敢于拼搏的人。我们承认人与人之间有天赋差别，但是，能够成为天才，关键在于拼搏。有几分勤学苦练，天资就能发挥几分。没有拼搏就没有成功，这就正如春天不播种，夏天就不能生长，秋天就不能收获，冬天就不能品尝。天资的充分发挥和个人的艰苦奋斗是成正比的。你要想取得成功，就要敢于拼搏。你要想与幸运握手，那就要付出艰辛的劳动。

幸运也是特别偏爱拼搏的人，它与拼搏结下了不解之缘。不可否认，有人也许凭运气能谋得一份好差事，但却不能凭运气保持它。有了良好的机遇，如果没有艰苦奋斗的精神，再好的机会迟早也会溜走。

古代波斯文学家萨迪在他的名诗《蔷薇园》中这样写道："富人如果把金钱放在你手上，你不要对这点恩惠太看重，因为圣人曾经这样教诲：拼搏的精神远比黄金可贵。"

人生之途，短暂而又漫长，莫让年华付水流。倘若停下脚步，去哀叹人生，诅咒命运，即使将开启命运的金钥匙交给你，也难以打开好运的大门。手上紧握拼搏这把钥匙，自强不息，奋斗不止，命运女神自然会向你靠拢，你自然会享受成功的喜悦。退一万步说，即使不成功，也于心无愧，因为你没有枉费人生。



别丢掉“野心”和欲望

有一个成语叫“狼子野心”，狼的野心是有目共睹的，它们纵横四海无拘无束，它们对猎物的渴望永无满足之时，只要有机会就不会放过。正因为有这样的野心，使狼在上百万年的时间里一直雄踞食物链的顶端，成为了自然界的强者。

如果你现在没有成功，没有地位，没有财富，无关紧要，只要你像狼一样有野心，有把野心贯彻到底的智慧、毅力和勤奋，那么你站在金字塔的塔顶的时刻，指日可待。

巴拉昂是一位年轻的媒体大亨，推销装饰肖像画起家，在不到10年的时间里，迅速跻身于法国五十大富翁之列，1998年因前列腺癌在法国博比尼亚医院去世。临终前，他留下遗嘱，把他4.6亿法郎的股份捐献给博比尼亚医院，用于前列腺癌的研究，另有100万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂去世后，法国某报纸刊登了他的一份遗嘱。他说，我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的祝贺。当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智而欢呼，但是他可以从那只保险箱里荣幸地拿走100万法郎，

那就是我给予他的掌声。

遗嘱刊出之后，报社收到大量的信件，有的骂巴拉昂疯了，有的说报社为提升发行量在炒作，但是更多的人还是寄来了自己的答案。

绝大部分人认为，穷人最缺少的是金钱。穷人还能缺少什么？当然是钱了，有了钱，就不再是穷人了。还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会。一些人之所以穷，就是因为没遇到好时机，股票疯涨前没有买进，股票疯涨后没有抛出，总之，穷人都穷在机遇上。另一部分人认为，穷人最缺少的是技能。现在能迅速致富的都是有一技之长的人。还有的人认为，穷人最缺少的是帮助和关爱。另外，还有一些其他的答案，比如：穷人最缺少的是漂亮，是皮尔·卡丹外套，是总统的职位，是沙托鲁城生产的铜夜壶等等，总之，五花八门，应有尽有。

巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人按巴拉昂生前的交代在公证部门的监视下打开了那只保险箱，在48561封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。蒂勒和巴拉昂都认为穷人最缺少的是野心，即成为富人的野心。

在颁奖之时，报社带着所有人的好奇，问年仅9岁的蒂勒，为什么想到是野心，而不是其他的。蒂勒说："每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！我想也许野心可以让人得到自己想得到的东西。"

巴拉昂的谜底和蒂勒的回答见报后，引起不少的震动，这种震动甚至超出法国，波及英美。一些好莱坞的新贵和其他行业几位年轻的富翁就此话题接受电台的采访时，都毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点；某些人之所以贫穷，大多是因为他们

有一种无可救药的弱点，即缺乏野心。

每个人的人生都像一个金字塔，只有往上攀登，才可能享受最大的自由和空间。但是大多数人都庸庸碌碌，在老地方徘徊终其一生；一小部分人按部就班、辛辛苦苦地在从E层爬到D层C层；只有少数人，能很迅速地攀到A层，跻身成功者之列，享受无限风光在顶峰的潇洒。

强大的“野心”和强烈的欲望可以使人施展全部的力量，尽力而为即是自我超越，那比做得好还重要。当你有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为你让路。欲望有多大，就能克服多大的困难，就能战胜多大的阻挠。你完全可以挖掘生命中巨大的能量，激发成功的欲望，因为欲望有时就有力量。

我们真正缺少的，是成为富人的野心！“野心”，成功的无价之宝。我们为什么如此胆小呢？放手一搏，说不定明天就是艳阳天！只要在我们踏实勤奋的努力和智慧基础上，再稍稍多一点野心，成功就会在我们眼前……

任何事都要全力以赴

狼可以算是一个完美主义者，在捕猎的过程中，只要看准了目标，无论猎物的大小，即便只是一只小小的土拨鼠，它也会全力以赴，把事情做到最好。

“冰冻三尺，非一日之寒”，成功不是骤然降临的，而是由点点滴

滴的细微的成功凝聚而成的。只有像狼一样，做好工作中的每一件小事，才会取得比别人更丰厚的工作成绩。所以，抓紧时间做好你手边的每一件事，是走向成功的必由之路。

杰克9岁那一年，因为家里穷，他去请求他家附近的报纸经销商史密斯先生，能不能让自己放学后兼职送报。史密斯先生告诉他如果他有自行车，就给他一条送报路线。

杰克一家住在伦敦，身兼数职的爸爸给他买了一辆二手自行车，但接着爸爸就因肺炎住进医院，没办法教他骑。

幸而史密斯先生没说要看杰克的骑车技术，而只是要看看自行车。因此，杰克把车推到那里，让他看看，就上了工。

送报可不容易，尤其是星期天的报纸，页数多，分量重，杰克只好一步步上楼去送，如果是公寓大楼，就送到门口。碰到下雨或下雪，他拿爸爸的旧雨衣盖在报纸上面，不让报纸被淋湿。

爸爸出院回家后，白天上班，却因身体太弱，不能再兼别的差事。为了应付开支，只好卖掉了杰克的自行车。

史密斯先生后来虽然也知道了杰克并未骑车送报，对此却绝口不提。

8个月下来，杰克送报纸路线上的订户从36户增加到59户。

那一年圣诞节前的晚上，杰克去按第一个订户的门铃，屋里灯亮着，却没有人开门。

他到另一家去，也没人开门。

没多久，杰克已经敲遍了大多数订户的门，按了他们的门铃，但看样子是没有一个人在家。

杰克很着急，因为第二天就是交报费的日子了。圣诞节就在眼前，

他却没想到大家都会出门买礼物。

接着，杰克走到艾尔肯家，当听到屋里有音乐和人声的时候，他心里非常高兴。杰克按了门铃，大门应声而开，艾尔肯先生几乎是把他拖进门去的。

令杰克诧异的是，他的59位订户几乎全部挤在艾尔肯先生的起居室里，房间中央有一辆崭新的自行车，深红色，有一盏电池车灯，还有车铃，把手上挂着帆布袋，里面鼓鼓地塞着五颜六色的信封。

“这是给你的，”艾尔肯太太说，“我们大家都凑了一份。”那些信封里是圣诞卡，另附那个星期应付的报费，大多数信封里还有一笔丰厚的小费。杰克愣住了，不知道该说些什么。

回到家，杰克点了点小费，超过100美元——这笔意外之财使他成了家里的英雄，也让他们家过了一个欢愉的圣诞假期。

杰克从此懂得，即便是最小的事情也要把它做好。而正是这种做事方法，使他由此踏上了成功之路。

在我们的印象中，擦鞋绝对是一个难登大雅之堂的职业，如果有人以此终生为业，那他一定不会有多大的出息。实际上呢？我们却想错了，一个名叫金太贤的韩国人，就是凭借擦鞋，从而成就了自己辉煌的人生。

多年前，身为化工厂工人的金太贤失业了。一个偶然的机会，他从一位英国军官那里学会了擦鞋，他很快就迷上了这个工作。只要听说哪里有好的擦鞋匠，他就千方百计地赶去请教、虚心学习。

日子一天天地过去了，金太贤的技艺越来越精。他的擦鞋方法别具一格：不用鞋刷，而用木棉布绕在右手食指和中指上代替，鞋油也自行调制。那些早已失去光泽的旧皮鞋，经他匠心独运的一番擦拭，

无不焕然一新，光可签人，而且光泽持久，可保持一周以上。更绝的是，凭着高深的职业素养，与人擦肩而过时，便能知道对方穿何种鞋；从鞋的磨损部位和程度，他可以说出这人的健康和生活习惯。他的精湛技艺，打动了首尔一家名叫“东方明珠”的四星级饭店，他们将金太贤请到饭店，为饭店的顾客擦鞋。

令人惊讶的是，自从金太贤来到“东方明珠”之后，演艺界的各路明星一到首尔便非“东方明珠”不住；一向苛刻挑剔的明星们对此情有独钟的原因非常简单，就是享受一下该店擦鞋的“五星级服务”。当他们穿着焕然一新的皮鞋翩然而去时，他们的心里深深地记下了金太贤的名字。

金太贤炉火纯青的技术、一丝不苟的精神和非凡的技艺，为他赢得了众多顾客的青睐。他的老主顾不只来自首尔、釜山，甚至还有香港、新加坡等地。在他简朴的工作室内，堆满了发往各地的速寄纸箱。如今的金太贤早已成为“东方明珠”的一块金字招牌了。

金太贤的努力，为他自己创造出一份辉煌的业绩。事实上，只要我们用心去做，哪一件小事不能成就大业呢？

从以上的事例可以说明做好小事的重要性。小事不仅是成大事所必须做好的环节，而且从中也体现出一个人对工作的态度和方法。所以，做好每一件小事，是每一个渴望成功的人都要抓紧学好的必修课。

生命中的大事都是由小事堆积而成，没有小事的积累，也就成就不了大事。人们只有了解到这一点，才会开始关注那些以往认为无关紧要的小事，培养做事一丝不苟的美德，成为一个成功的人。



狠心切断自己的退路

为了最大限度地发挥自己的潜力，狼在攻击、捕猎的时候很少给自己留退路。狼知道，只有把自己逼到悬崖边、无路可退的时候，自己本身的狼性才会一览无遗。

和狼一样，在很多时候，人的一些优秀品质都是逼出来的。如果你总是给自己留足够的退路，找一些无谓的借口和理由，那你就有可能永远是个软弱的平庸者。

世界成功学鼻祖拿破仑·希尔，在他全球畅销几千万册的《思考致富》中，曾经提出了这样一个成功学理念："过桥抽板"。

他所倡导的"过桥抽板"，是告诉我们在做一件不是能够轻易实现的事情时，最好把自己的退路切断，让自己无路可退。这样才能激发所有的潜力，调动所有的激情，义无反顾，勇往直前，坚持到底。

其实，拿破仑·希尔的这一成功学理念与我们熟知的"破釜沉舟"和"背水一战"的典故有异曲同工之妙。

项羽杀了宋义自封为上将军，立刻攻向巨鹿。渡河后，项羽命令全军："皆沉船，破釜甑，烧庐舍，持三日粮，以示士卒必死，无一还心。"巨鹿一战，大破秦军，项兵威震诸侯。巨鹿之战令项羽一举成名，群雄俯首，更成就了他日后自封西楚霸王的一番事业。

"汉初三杰"中的一代名将韩信在攻打赵国的时候，以寡敌众，背水扎营，置之死地而后生，打败了兵力强大的赵军，生擒赵王。

“不留退路”，它不是“置之死地而后生”，而是一种严格的自我约束，是一种高尚境界；面对困难与挫折，积极进取是必需的路径。任何妥协退缩都是误入歧途，它将会把你引向失败的境地。给自己一片没有退路的悬崖，从某种意义上说，就是给自己一个向生命高地冲锋的机会。

心理学家威廉·詹姆斯提出了关于帮助培养新的理想习惯的建议：不给自己退路。人都有这种心理，一次不行，再次来过。这是一种错误的想法，也是一种要不得的习惯。要有破釜沉舟的决心，才能发挥自己的潜力，取得最好的效果。

李峰是一个纱厂的职工，由于他工厂的效益越来越差，眼看着就要倒闭，大部分的职工都在观望等待，希望工厂能起死回生。

而他经过深思熟虑，毅然决定要辞职。他不给自己留后路，他利用买断的工钱开了一家饭店，他起早贪黑，讲究诚信，不欺骗顾客，生意很快好了起来，顾客都光顾他的饭店。

他的生意越做越好，很快开了分店。他成了下岗职工的楷模，他原来所在的工厂倒闭了，那些观望等待的职工的生活早就陷入了困境，因为这时工厂连一点钱也拿不出来了。

有些人往往在等待中消耗了自己，把自己的才华、能力和信心都消磨掉了，最后只剩下无奈和惆怅。不留退路，也许就会有意想不到的收获。

安东尼·罗宾提出这样的忠告：“把苦恼、不幸、痛苦等看成人生不可避免的一部分。当你遇到不幸时，你抬起头来，向前看。其后，你得不断地向自己重复使人愉快高兴的话：‘这一切都会过去。’”

英国史学家卡莱尔经过多年的艰辛耕耘，终于完成了《法国大革命史》的全部文稿。他将这本巨著的底稿全部托付给自己最信赖的朋

友米尔，请米尔提出宝贵的意见，以求文稿的进一步完善。

隔了几天，米尔脸色苍白、上气不接下气地跑来，万般无奈地向卡莱尔说出一个悲惨的消息：《法国大革命史》的底稿，除了少数几张散页外，已经全被他家里的女佣当作废纸，丢进火炉里烧为灰烬了。

卡莱尔在突如其来的打击面前异常沮丧。当初他每写完一章，便随手把原来的笔记、草稿撕得粉碎。他呕心沥血撰写的这部《法国大革命史》，竟没有留下任何可以挽回的记录。

但是，卡莱尔还是重新振作起来。他平静地说："这一切就像我把笔记簿拿给小学老师批改时，老师对我说：'不行！孩子，你一定要写得更好些！'"

他又买了一大沓稿纸，从头开始了又一次呕心沥血的写作。我们现在读到的《法国大革命史》，便是卡莱尔第二次写作的成果。

作家最为珍视的莫过于自己的作品，而且那是经过多年的艰辛所完成的，里面凝结着卡莱尔的心血。

当得知如此的付出被毁于一旦，而自己又没有留下任何的底稿时，你的第一感觉是什么？

你一定会感到异常沮丧与绝望，卡莱尔也不例外。但当你明白过来事已至此已没有退路，事实无法改变时你会怎么办？是意志消沉，从此一蹶不振；还是振作起来，从头再来？卡莱尔选择了后者。坚强不息，与命运抗争的人都会选择后者。于是他又一次开始了他的创作历程，于是便有了"新"的《法国大革命史》。

当人感到没有丝毫的退路时，他的潜能也会被激发到最大，那时他也是最不可被战胜的。我们要用成功的心态来面对自己的决定，不留退路，也许就是另一种成功。

永远都不要满足

狼为什么能在恶劣的自然环境中把自己优秀的一面发挥到极致？生计所迫是一方面，而另一方面就是因为狼的内心深处那种永不满足的进取心。

永不满足是使人事业走向成功的强有力的刺激，尤其是与特定的目标相结合的时候，这种刺激会更加强烈。

一个人如果在青年时期就轻而易举地获得成功，并从此心满意足的话，那将是获得最终成功的最大障碍。“10 岁神童，15 岁才子，过两年只是平平凡凡的人了。”这句俗话，就阐明了其中的深刻含义。

贫困的人往往都能够白手起家；相反，那些继承了父母丰富财产的人，却往往家道中落。如此看来，没有欲望的人，就好比没有上发条的钟表一样，要钟表走动，必须费些力气，亲自上紧发条。

有一位父亲就说了下面的话，为他的儿子上紧了发条：“没有人比你更优秀。但是，倘若你不做番事业来证明，那么，你与别人也是一样的。”

不能坚持正确目标并为之奋斗的人，就犹如正在玩耍却又感到无聊的孩子一样——他们不知道自己最终要的究竟是什么，因此，他们总是撅着嘴，不满意。

假如，你在突然之间，意想不到地得到了 10 万美金，那你要怎么利用呢？

曾有心理学者向知识阶层提出这个问题。可是，因为被问及的人大部分都有固定的收入，以致所答大体一致：要把一部分当养老金，

其余的用于旅行或玩乐。

要把这一笔部分意外的财富用来完成人生某个大目标的人，一个也没有。这恐怕就是因为持有大目标的人实在太少了。

意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成仅仅为消费而生活的人。在新英格兰就曾流传着这样的一个故事：

在一个小镇上住着两个律师。他们彼此之间相互竞争，在法庭上竟以刻薄的言辞相互斥责，有时甚至诉诸武力。这两个其中的一个是单身汉，另一个是鳏夫，有一个男孩。

在这条街上，还住着一个富裕的老女人，她终生笃信宗教。在鳏夫律师的男孩20岁的时候，老女人死了。单身的律师在去查证遗嘱时，整条街道为之骚动。她的遗产将送给哪个教堂？这个问题引起了人们的纷纷猜测。

可是谁曾料到，这笔遗产却是留给了鳏夫律师的儿子，人们无不目瞪口呆。

从此之后，这个20岁的青年，处处受着人们毕恭毕敬的礼遇，朝夕被自作多情的女人们困扰着，他因此也成了酒店最受欢迎的人。

时光流逝。单身的律师接来外甥，并加以教育。外甥非常用功，不久就使自己在工作上成为单身律师的得力的助手，并且他们成了这个地方一流的律师。人们认为这个外甥聪明能干，凡有案件都来请他出庭。

鳏夫律师随着年迈，逐渐衰老而不能工作了，可他的儿子却根本不愿工作。终日东游西荡，不务正业。他染上了富家子弟所有的恶习，一点也没有储蓄的概念。

将两者的情形比较一下，何者该事业兴盛，何者该没落。就不言而喻了。单身的律师得到能干外甥的帮助，自然属于前者；鳏夫律师

却为无能的儿子而感到耻辱。

当单身律师去世时，这座城市再度陷入兴奋的旋涡之中。黄色的文件与备忘录一起被人们发现。这文件正是那个老女人原来的遗书。先前单身律师所签订的那份遗书，竟是他模仿老女人签名的伪造文件。备忘录有如下的文字：

“为打倒敌对的同行，故意做了这件事情。我要使他的儿子成为无用的软骨头。我问心无愧，为达此目的，我将……”

谜底至此揭开了这个事件的真相。

的确，现实中有许多光耀显赫的富翁们虽然掌握着巨额钱财，但终因不能有效地管理和使用这些钱财，所以未能长远地持续其繁荣。这也正应了中国古代的那句名言：“富不过三代。”

美国有一位叫贝特罗的年轻人，他的父亲，在墨西哥持有金银小矿山。贝特罗起先很勤勉地工作，使矿山的生产十分景气。然而当钱财滚滚而来时，他竟异想天开，建筑了堂皇的宫殿购进了巴黎的家具。当时，在那个村里没有一家有浴室，而他倒有一打以上。此外，还有15架大钢琴配置在各处大厅里。

贝特罗沉溺于如此漫无止境的豪华生活里，再也不闻不问生产的情况，任其矿山废弃。后来，他身边留下的除了那座宫殿，别无他物。最终，他就在那宫殿里的两间尘埃弥漫的屋子里，了结余生。

想想职业拳击家吧！他们不少人都赚过几十万美金的报酬，为了比赛，都受过长期的严酷训练。他们的目标就是要在比赛中获胜，而大多数人的目标也仅仅如此。所以许多的人发财之后，就过上了糜烂的生活，而最终于贫困之中。这是一种典型的暴发户的心理。暴发户的这种末路，大多缘于一生中没有远大的目标。

不论是什么职业，往往有些人在达到了某种程度的经济独立后，便不再做更进一步的努力了。他们在赚取了需要的钱财后，就好像变成了另外的一个人，安于现状，无所作为。

据心理学家说：好运气时常是不幸的前奏。

受到良机青睐的人，往往沉溺其中，而抛弃了努力。眼光只注视脚尖的人，稍有富裕，就自我满足，不思进取。他们变得怠惰、游荡，消费多于生产。他们手里有些金钱，就以为有资格享受。倘若突然再遇拮据，他们才会发觉，自己是那么软弱无能，连先前做过的事都做不出来了。他们的眼光太短浅。他们仅能看见眼前的事情而已。

朋友们！放眼远眺吧！不要以现状为满足，同时也不要因现状而失望。这时，幸福与快乐才属于你。既不满足现状又能为远大目标而奋斗的人，才是最幸福的。

只有进取才不会出局

相比于人的世界，自然界是个更加公平的舞台。所谓“物竞天择，适者生存”，想在自然界生存下来并且发展壮大，必须靠自己的真本事，没有几把刷子，是早晚要被踢出局的。狼的心里最清楚这种规则了：要么进取，要么出局。正是这种近乎残酷的规则练就了狼强大的适应能力。狼能在地球上存在上百万年，就是最好的说明。

这个世界本来就是一个多变的世界，只有适合世界的变化而变化才能更好地生存。这是一条非常重要的生存法则。洛克西德·马丁公司董

事长诺曼·奥古斯丁说："世界上只有两类企业：一类在不断进取，另一类被淘汰出局。"要么进取，要么出局，这是市场游戏的规则。

时代的进步，就是要不断地淘汰那些跟不上时代的不适用的机器、陈腐的思想以及不适应时代发展的制度和方法。

要么进取，要么出局，对于一家企业如此，对于一台机器如此，对于一个人，更是如此。美国职业专家指出，现在职业周期越来越短，所有高薪者若不学习，无须3年就会变成低薪。就业竞争加剧是知识折旧的重要原因，据统计，美国25周岁以下的从业人员，职业更新周期是人均一年零五个月。当10个人中只有1个人拥有某种证书时，他的优势是明显的，而当10个人中已经有9个人拥有同一种证书，那么原有的优势便不复存在了。所以，你的选择也只有两种：要么进取，要么出局。

有些事业小有所成的人，对于实现目标，已不再像过去那样感到刺激和兴奋。努力的方向不再明确，产生了"刀枪入库，马放南山"的思想，那么他们的结果只有一个——出局。

生活的目标是没有界限的，唯一的界限是继续前进还是停滞不前，甚至放弃，关键是否坚持"向上爬"这一信念。

凡在事业上取得成功的人，无不是抱着"努力进取"的信念奋力前进的人。

他们达到一个目标后，又接着设定下一个新目标，再度接受挑战，完成这个目标。过去的梦想实现后，又抱着新的梦想，向更大、更能专心投入的目标努力迈进。

他们对生活、工作和获得成功永远能感受到相同的喜悦，始终保持旺盛的斗志，精力充沛、日新月异地昂首向前，不论在任何时刻都不会丧失热情和创造力。

对他们来说，“目标都已达到”这种情况是不存在的，换句话说，他们无时无刻不在为自己新的目标不懈奋斗。

要么出局，要么进取。绿色环保有限公司第一次入市竞争成功，尔后建立了废旧物资分类站，公开与社会竞争到现在，他们的奋斗目标是一年一个台阶，一步一个脚印。当然，这期间既有成功的喜悦，也有失利的困惑，但不论成功与否，都没能动摇和改变职工与时俱进，锐意进取的决心。在刚入市时，有些人也曾顾虑过：“我们环保企业参与市场竞争是不是有不务正业之嫌?”也有人为此而担心：“我们能不能竞争过人家?”有些职工在步入激励竞争的商海后，面对压力、困难和其他个别商户的发难，也曾流淌过委屈的眼泪，但这些压力、困难和委屈，并没有给他们带来胆怯和退缩，环卫职工不怕吃苦、不怕困难的奋斗精神，迎难而上，知难而进，以高素质、高质量、高效率的服务赢得了商家和社会的好评。通过竞争，拓宽了就业、创收渠道，解决安置了职工上百人，年创收 100 多万元。通过竞争的实践，绿色环保的职工经受了困难与挫折的考验，更加明确了“要么进取，要么出局”的道理。通过竞争的实践，大大增强了职工的拼搏精神和勇往直前、再创辉煌的智慧与胆魄。

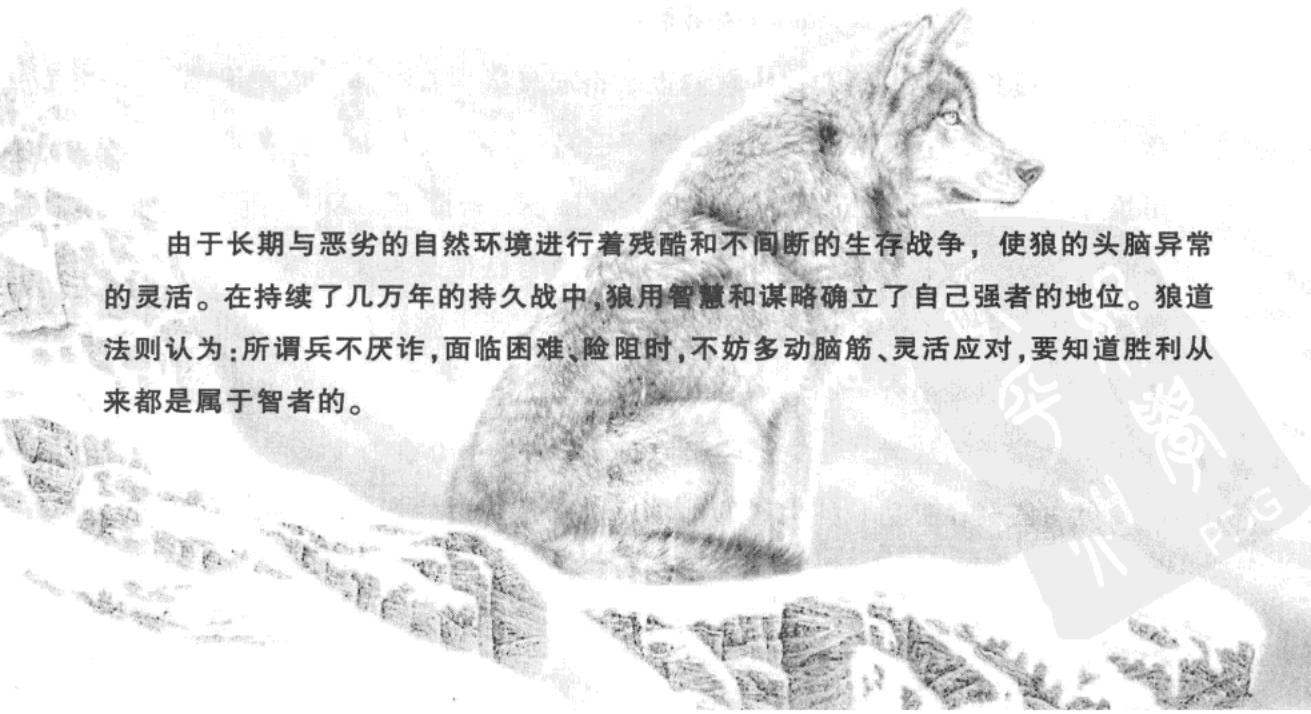
对于一个员工来说，更要认识到“要么进取，要么出局”的道理。

衣服、车子、房子……一切事物随着岁月的流逝都会不断折旧，但是，你有没有想过，你赖以生存的知识、技能也一样会折旧。在风云变幻的职场中，脚步迟缓的人瞬间就会被甩到后面。

所以，未来的社会只有两种人：一种是不满足于现状，努力进取的人，这种人将是时代的宠儿；另一种则是安于现状的人，终将被时代所抛弃。所以，你的选择也只有两种——要么进取，要么出局。

狼道密说四

兵不厌诈，困难面前灵活应对



由于长期与恶劣的自然环境进行着残酷和不间断的生存战争，使狼的头脑异常的灵活。在持续了几万年的持久战中，狼用智慧和谋略确立了自己强者的地位。狼道法则认为：所谓兵不厌诈，面临困难、险阻时，不妨多动脑筋、灵活应对，要知道胜利从来都是属于智者的。



获得成功的永远是有头脑的

狼群在围猎动物时非常机智，狼群从来不会漫无目的的围着猎物胡乱奔跑、尖声狂叫。它们总会制定适宜的战略，通过相互间不断地进行沟通付诸实施。

比如，它们会耐心地等待时机，等羚羊吃饱了草之后再去追杀它们，这时羚羊根本就跑不快。而其他的动物都是只要看到羚羊就直愣愣地冲上去，因此很少成功。

狼群为了在夜晚偷袭羊群而不被牧民发现，先是在离羊群相对较远的位置嚎叫，这样那些牧羊犬就会冲向狼群嚎叫的方向，狼群依靠数量的优势，在很短的时间内就可以把这些牧羊犬咬杀死。没有了牧羊犬，牧民就不容易发现狼群的偷袭了。

狼群在一般情况下是很少攻击那些比自己强大的动物的。但一旦这些动物侵犯了它们的利益，它们也会奋起反抗。有时候，草原上的食物比较稀少，一些抓不到猎物的狮子会从一些小规模的围猎狼群那里抢夺食物。为了自己的生存，狼群会对狮子进行反击。

但即使是狼群对狮子进行围击，也会给自己带来很大的损失，与狮子相比，它们不具备任何优势。狼群不会去攻击强壮的雄狮，而是去攻击那些照顾小狮子的母狮和它的孩子，杀死了小狮子，也就是减少了未来狮子的数量，这样就能避免狮子与它们争夺食物了。

毋庸置疑，狼是一种机智的动物。机智是智慧的标志和象征，同

时也是获得成功的重要因素。

成功始于智，成于智。对于那些期待成功的人，聪明的头脑比千万的资金更加重要。

经营大师巴菲特曾说过这样的话："榨出我一克脑汁，再加上16000元，我就可以创造出1000万的价值。"由此可见，有聪慧的大脑是何等的重要。

有智者，事竟成。无智而又不肯动脑筋的人，成功与他就是永远也不可能相交的两条平行线。一个人如果没有技能，他可以拜师学艺；没有知识，他可以求学问道；没有金钱，他可以筹借贷款。但没有开动脑筋，一切都无从谈起。

"希望"是人才发展的良好载体，这个载体容易使你成功。对于那些有头脑的人，成功是他们的需求。人有了希望，再加上头脑的运作经营，才容易做出成绩，容易得到社会的认可，容易在社会上混得开。

刘永行，1948年生于四川新津。他于1977年考入成都师专数学系，1980年毕业后回新津县电教室当教师。从此，他和自己的三个兄弟一样捧起了当令时人羡慕的"铁饭碗"。

1982年8月，刘永行和兄弟们在自家的泥砖墙茅草顶的小院里，举行了决定自己命运的方案会议。三天三夜后，他们做出了一锤定音的决定，辞职回乡当专业户！于是手拿1000元钱，开始了四兄弟的创业历程。

1987年，刘永行兄弟兴建了西南最具规模的"希望饲料研究所"，并开发出了"希望1号乳猪饲料"。从此，他和兄弟们由专业户变成了私营企业家。1992年，在中国首届农业博览会上，刘永行兄弟的



“希望”牌1号乳猪饲料获金奖；同年刘永行出任四川希望集团的董事长，从此，这位当家人，正式走在了“希望”的田野上。

1993年，在刘永行的带领下，“希望”打进上海滩，在嘉定成立了希望集团的分公司。时任中共中央政治局委员的吴邦国为“希望”落户上海滩而亲笔题写了“希望城”三个大字。

1997年，刘家四兄弟分家后，刘永行由“东方希望”起步，致力开拓，形成了“永行企业”。1999年4月，“希望”集团董事长刘永行在上海浦东又建立了集动物饲料、食品、生物制品等科研和生产于一体的全国性大型民营企业——“永行”企业，下辖“东方希望”集团、“强大”集团、“永行”企业三大集团，共62家公司，工厂遍及华北、华东、东北、中原、西南等地区。

2000年8月，刘永行以10亿美元的资产总额荣登《福布斯》评比的中国50首富排行榜第2名。

刘永行是四兄弟中唯一留在饲料行业的，他的目标是做大做强饲料业和相关产业，饲料业已呈低利润趋势，年增长速度翻番的时光已成过去，由于饲料市场非常疲软，加上搬迁，1999年东方希望集团甚至出现了负增长。前几年铺摊子，全国布点已经完成，在饲料方面希望集团已做到了“全国第一”，现在要考虑的是行业的优化组合。

做面粉和食品，都是饲料行业的延伸。成都东风面粉厂拥有国际一流的全套瑞士设备，能生产高档面粉，刘永行返回家乡四川，代表上海东方希望集团与东风面粉厂签订了租赁协议，并称此举是东方希望集团返乡参与西部大开发的第一步，如果租赁经营成功，将大规模进军四川面粉加工业，组建一个至少有五六个面粉厂组成的面粉集团。

“东方希望”之所以选择面粉加工业，不仅是因为饲料制造与面

粉加工业同属食品工业，更基于“东方希望”决策层对四川食品工业发展前景和面粉市场需求的精心评估。

与通常流行的“不换思想就换人”不同的是，刘永行把“多换思想少换人”作为培育人才的指导思想。

“多换思想少换人”，就是要鼓励优秀人才做与企业同步发展的“长跑运动员”。希望集团的干部标准是德才兼备、以德为先；用人机制是疆场赛马、注重业绩；制定完善的规章制度，鼓励人才做优秀“长跑运动员”，这一切都是为了营造一个有利于人才不断成长的企业环境。

刘永行认为，企业是人员的集合体，优秀企业则必须成为优秀人才的集合体。被市场竞争所淘汰的劣势企业，从根本上说，是对劣势企业决策人和管理者的淘汰。企业不断进化的过程，实际上就是人才不断优化的过程。要建立一套有利于及时发现、使用、培养人才的企业人事管理制度，形成正常的淘汰和更新机制。

1993 年以来，希望集团经历了一个高速扩张时期，大批人才脱颖而出。他们在短期内走上不同的领导和管理岗位，创造出了十分可喜的业绩，是集团发展的宝贵资源。但同时，在个别中高层干部中也存在着忽视自身思想道德素质提高、消解企业文化和凝聚力的现象。针对这种现象，希望集团把加强内部整合、建设企业文化作为重点，通过整顿思想、调整干部、优化班子和人才结构，作为实现创建长远目标和积累人才的条件。

“正如空气对于维持生命的重要性一样，没有聪慧的头脑，就没有希望集团的成功。”头脑就是希望，头脑就是动力。用智慧的头脑鞭策出的力量，就可以在人生的道路上发现成功的秘密，就可以在事业的征途中找到成功的捷径。



成功的关键不只在于想法，更在于方法

对于狼来说，要想用最小的代价换取最多的猎物，最重要的一点就是，选择合适的捕猎对象。面对一大群羊的时候，狼能一眼看出哪些是最容易得手的目标。这种选择的眼光可以大大提高狼的捕食成功率。

做对事情比把事情做对更重要。行走在人生的道路上，出现问题是在所难免的。解决问题的关键首先就是要做对的事，否则就可能会事倍功半，甚至根本就是在无效劳动。

有这样一则故事：有一天，动物园管理员发现袋鼠从笼子里跑出来了，于是开会讨论，一致认为是笼子的高度过低。所以他决定将笼子的高度由原来的十公尺加高到二十公尺。结果第二天他发现袋鼠还是跑到外面来，所以他又决定再将高度加高到三十公尺。没想到隔天居然又看到袋鼠全跑到了外面，于是管理员大为紧张，决定一不做二不休，将笼子的高度加高到五十公尺。

一天长颈鹿和几只袋鼠们在闲聊，“你们看，这个人会不会再继续加高你们的笼子？”长颈鹿问。

“很难说。”袋鼠说，“如果他再继续忘记关门的话！”

显然，动物管理员开了一个错误的会，做出了一个错误的判断，拿错了“钥匙”，也就当然不可能真正解决问题。

一群伐木工人走进一片丛林，开始清除矮灌木。当他们费尽千辛

万苦，好不容易清除完这一片灌木林，直起腰来，准备享受一下完成一项艰苦工作后的乐趣时，却猛然发现，不是这块丛林，旁边还有一片丛林，那才是需要他们去清除的！

工人们也许只需要在伐木之前简单地判断一下，确定自己砍伐的丛林就是需要清除的，就不会费尽千辛万苦，却做了错误之事。

汽车因为爆胎而抛锚，而你却去检查引擎。那显然就是南辕北辙的现代版。

一个山头的狮王接到熊猫的报告。报告说狼非常凶残，经常欺负弱小动物。弱小动物已被它吃掉了不少，有的连骨头都没有留下。

狮王听后大怒，立即签发了一个文件，严厉指出：狼如果不痛下决心改正错误，一定严惩不贷。

不久，狮王又接到羊的告状信，信中说，狐狸时常玩弄狡猾的伎俩，以各种名目敲诈羊们，一会儿要收青苗种养费，一会儿要收泉水保护费，一会儿要收空气清洁费，一会儿要收山地使用费……再这样下去，羊们就生活不下去了。

狮王暴跳如雷，愤怒无比："再发个文件，严肃处理！一定要严肃处理！"

狮王的文件发了一个又一个，但狼依旧欺凌弱小动物，狐狸依旧勒索钱财。

狮王非常苦恼地向猩猩博士请教："我的态度够坚决的了，为什么这些家伙竟这么大胆呢？"

猩猩博士反问道："这个问题还需要我来回答吗？"

狮王虽然颁布正确的法律，但是却没有付诸实践。成功的关键不只在于想法，更在于方法。无论是工作还是生活，都是如此，做对的

事比把事情做对更有效。

当一个人觉得自己的工作没有意义、不值得去做，往往会保持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。这不仅使得成功的概率很小，而且就算成功，他也不会觉得有多大的成就感。对此，“不值得定律”做出了最直观的表述：不值得做的事情，就不值得做好。

因此，对一个人来说，都应该为最喜欢的事业奋斗。“选择你所爱的，爱你所选择的”，才可能激发我们的意志，使自己心安理得。

一般来说，人们更倾向于喜欢自己有独特天赋的事业，做自己有天赋的事情会让你获得十足的成就感。

卡斯帕罗夫15岁获得国际象棋的世界冠军，光用刻苦和方法正确很难解释这一点。大多数人在某些特定的方面都有着特殊的天赋和良好的素质，即使是看起来很笨的人，在某些特定的方面也可能有杰出的才能。

梵·高各方面都很平庸，但在绘画方面是个天才；爱因斯坦当不了一个好学生，却可以提出相对论；柯南道尔作为医生并不出名，写小说却名扬天下……

每个人都有自己的特长和天赋，从事与自己特长相关的工作，就能很轻易地取得成功。否则，多少会埋没自己。当发觉工作不适合自己时，不如改行做适合自己的工作。

埃斯梅夫是一个科普作家，同时也是一个自然科学家。一天上午，他在打字机前打字的时候，突然意识到：“我不能成为一个第一流的科学家，却能够成为一个第一流的科普作家。”于是，他几乎把全部的精力放在科普创作上，终于成了当代世界最著名的科普作家。

伦琴原来学的是工程科学，在老师孔特的影响下，他做了一些有

趣的物理实验。这些试验使他逐渐体会到，物理才是最适合自己的事业，后来他果然成了一名卓有成就的物理学家。

因此要想成功，就必须使工作具有重要的意义，而这必须像狼一样，找准自己的目标，去做对的事情。

虚张声势，出奇制胜

虚张声势常常是着眼于人们在观察处理世事中，由于对某些事情的习见不疑而自觉或不自觉地产生了疏露和松懈，故而能够借此示假隐真，掩盖自己的某种行动。在战争中，这是一招非常有效的疑兵之计，用这种计策来伪装，经常能把握时机、出奇制胜。在为人处世的过程中，在某些特殊情况下，也需要你虚张声势一下，利用别人对自己暂不知底细，有时会收到非常奇特的效果。

“张飞穿针，大眼瞪小眼。”这句话就是形容张飞是有勇无谋的一介武夫。然而，粗心的张飞也有细心的时候，长坂坡上智退曹军上百万军马的故事就被载入史册。

三国时期，曹操领兵分八路进攻樊城，刘备弃城出走，曹操率大军紧追其后。

在千军万马中，赵子龙单骑救出幼主阿斗，直穿曹兵重围，砍倒曹军大旗两面，前后枪刺剑砍，杀死曹营名将五十余名，离开大陈，往长坂桥而走。忽听后面又喊声大起，原来是曹将文聘引军赶来。赵云来到桥边，已是人困马乏。始见张飞挺矛立于桥上，赵云大呼：



“翼德快快救我！”

张飞高呼：“子龙快走，追兵由我对付。”

原来，张飞为接应赵云，带领二十余骑，来到长坂桥。张飞见曹军成千上万的兵马杀将过来，他心生一计，命所有士兵到桥东的树林内砍下树枝，拴在马尾巴上，然后策马在树林内往来驰骋，扬起尘土，使人以为有重兵埋伏。而此时张飞则亲自横矛立马于桥上，向西而望。

曹将文聘带领大军追赶着赵云到长坂桥，只见张飞倒竖虎须，圆睁环眼，手持蛇矛，立马桥上。又见桥东树林之后，尘土大起，疑有伏兵，便勒住马，不敢近前。不一会儿，曹仁、李典、张辽、许褚等人都来到长坂桥，只见张飞怒目横矛，立马于桥上，都恐怕是诸葛亮用计，谁也不敢向前。只好扎住阵脚，一字摆在桥面，派人向后军飞报曹操。

曹操得到报告，赶紧催马由后军来到桥头。张飞站于桥上，隐隐约约见后军有青罗伞盖、仪仗旌旗来到，料到是曹操起了疑心，亲自来阵前查看。

张飞等得心急，大声喝道：“我乃燕人张翼德，谁敢来与我决一死战！”声音犹如巨雷一般，吓得曹兵不敢妄动。

曹操赶紧命左右撤去伞盖，环视左右将领，说道：“我以前曾听关云长说过，张飞能于百万军中，取上将头颅如在囊中取物那么容易。今天遇见，大家千万不可轻敌。”曹操话音刚落，张飞又圆睁双目大声喊起来：“燕人张翼德在此，谁敢来决一死战！”

曹操见张飞如此气概，自己已是心虚，就准备退军。

张飞看到曹操后军阵脚移动，又在桥上大声猛喝道：“战又不战，退又不退，却是何故？”喊声未绝，曹操身边一员大将夏侯杰惊得肝胆碎裂，从马上栽到地下身亡。曹操赶紧调转马头，回身便跑。于是，

曹军众将一起往西奔逃而去。一时弃枪落盔者不计其数，人如潮涌，马似山崩，自相践踏。

张飞见曹军一拥而退，不敢追赶，急忙唤回二十余骑士兵，解去马尾树枝，拆断长坂桥，回营交令去了。

张飞这员猛将，临危不惧，巧妙地运用虚张声势的招法，击退了曹兵，取得了胜利。

以对方的疑惑来虚张自己的声势，用心理战术打击对方，虽冒了点儿险，但确实效果非凡。

虚张声势，关键在于虚而显实，弱而示强，让对方不知自己的虚实，不敢贸然行动。《百战奇法·弱战》云："凡战，若敌众我寡，敌强我弱，须多设旌旗，倍增火灶，示强于敌，使彼莫能测我众寡、强弱之势，则敌必不轻与我战，我可速去，则全军远害。"

虚张声势在经济生活中的运用，还可以收到另外一种效果。美国航空公司要在纽约建立一座大型的航空站，要求爱迪生电力公司按照优惠价提供电源。电力公司觉得自己占了主动，因此在谈判中故作姿态，不予合作，还要挟抬高价钱，航空公司心生一计，主动中止了谈判。然后故意向外界吹风，扬言航空公司自己建设电厂比依靠电力公司供电更合算。电力公司得到这一假消息后，信以为真，担心会失去一次赚大钱的机会，于是，改变态度，还是以优惠价格与航空公司达成了供电协议。

虚张声势在人们情况紧急的时候，还是可以一用的。总之，这里不是让你去弄虚作假，欺诈别人，而是领会其精神，在你求人办事的过程中，学会灵活地掌握好情况发展的尺度，进而采取相应的方法，达到成功的最终目的。



障碍面前懂得绕道而行

狼在捕猎的时候，并不是每次都采取直接进攻的方式，特别是一些个头比较大的猎物，狼在捕捉之前会想放纵它们，待它们放松警惕，甚至有些自鸣得意而目中无人的时候，再看准时机，迅速出击。这就是狼常用的“曲线制胜”策略。

平面上两点之间直线最短，但在现实生活中，更多时候是两点之间曲线最短。譬如，打击目标的炮弹都是走曲线才可以命中目标，直线性思维在很多地方要碰壁，我们在人生规划中，要想取得大成就，就要学着朝目标“曲线迈进”。说话、做事直来直去就容易失败。

曲线并不等于弯路，因为通往成功之道往往不是直的，懂得绕行和等待是一门艺术。

西方人讲条条大路通罗马，中国人讲愚公移山。你来判断一下，哪个聪明哪个愚呢？西方提倡的是一种变通，最终达到殊途同归；中国提倡的是一种苦干、硬干，更多的是一种精神上的不屈。可是，你来判断一下，在有限的生命中，哪种做法能让我们得到更多的利益？当然是前者。追求光明、百折不挠的精神固然是可敬可佩的，所以，为了达到目标绕道而行才是真正的大智慧！

下面这个故事听起来像一部传奇：一个穷孩子，7 岁时就立志要找到一座城市；39 年后，他着手工作，努力寻找，最后不仅找到了那座城市，还找到了一笔巨额财富。

故事始于1829年的圣诞，父母送给小孩一本《世界史图解》，里面有一幅希腊古城特洛伊的画。小孩子着迷了："特洛伊是这样的吗?""嗯。""它消失了，谁也不知道它在哪里?""是的。""等我长大后，我会找到特洛伊，找到财宝……"

从那以后他就一直怀揣着这个梦想，12岁时，他自己挣钱谋生，先后做过学徒、售货员、见习水手、银行信差……长大后，他在俄罗斯经营石油期间，一刻也未曾忘记过自己的理想。他利用业余时间自修了古希腊语，又参与各国间的商务活动，学会多门外语——这些都为日后的行动打下了基础。他的爱情也与梦想紧密相连：他娶了个热爱学习、能够帮他了解古希腊的希腊姑娘。

他在经营中积攒了一大笔钱。他没有尽情地享受，他却放弃了自己的事业，雇了许多工人跑到希腊搞考古挖掘去了。1870年，他在特洛伊开始挖掘。过了几年，他就发掘出9座城市，其中还包括两座爱琴海古城：迈锡尼和梯林斯。从这以后他不仅发了大财，也成为发现爱琴海文明的第一人，从此世界考古的史册上载入了一个响当当的名字——亨利·谢里曼。

这时，人们才明白了他的前半生为什么要做那么多"不相干"的事。

"不相干"的事其实并不是不相干，而恰恰是围绕目标所做的周全准备：积累资金、掌握知识，然后一举成功。

高尔夫球要打出弧线才能落入洞里。当你准备做长远的人生规划时，要做的第一件事就是给自己画出弧线，并告诫自己不要急躁要有耐心。要知道，人生旅途中是没有那么多捷径的。人生就像是在爬山，我们沿着曲折的山路，拐许多弯，兜许多圈，有时觉得好似都背离了

目标——那座最高的山峰。其实，你是离目标越来越近了。懂得兜圈子、绕道而行的你，往往是第一个登上山峰的人；那些不懂而硬爬的人，往往会反复掉落，摔得头破血流。

让自己成为一个有策略、有智慧、有耐心的人生智者就请你摆脱直来直去、硬干强干的“愚”字。

英国军事家利德尔·哈特在《间接路线战略》一书中写道：“从战略上说，最漫长的迂回道路，常常又是达到目的的最短途径。”

如果你正在赶路，前面有一堵厚厚的钢板堵住了你的去路，而你需要走到墙的另一边去，该怎么办？

用炮轰个洞？

用头撞个洞？

把墙推倒？

用氧乙炔将墙切割掉？

这些方法都不可取：用炮轰，你没有大炮。用头撞，非得撞得头破血流！把墙推倒，你可不是超人！把墙切割开，又要工具又要化学药品，成本太高。但转念思考一下，问题就简单多了：面对铜墙铁壁——绕道而行。

两只蚂蚁想翻越一段墙，到墙那边寻找食物。一只蚂蚁来到墙角，毫不犹豫地往上爬。可每当它爬到大半，就会由于劳累而跌下来。可是它并不气馁，一次次跌下来，一次次调整自己，然后重新往上爬。

另一只蚂蚁观察了一下，决定采取另一种办法：它绕过墙来到食物面前享受起来。

第一只蚂蚁此时还在不停地跌落下去接着再重新爬。

我们很多人就像那可笑的第一只蚂蚁，精神固然可嘉，但费尽了

力气最后还什么也没有得到，还会满腹怨气，在这个世界上有才华又努力的人不少，可真正成功的人不多，道理很简单：在障碍面前，不知道绕道而行，于是屡屡受挫，最终成为失败者。

如果你拥有足够的勇气和信心，而且又懂得兜圈子、绕道而行，那么，在经过一段艰辛的追求之旅后，你必定能追求到你所要追求的东西。

人生就像爬山，目标是那最高的顶峰。懂得迂回向上的人会最先爬到山顶，硬爬的人只会四处碰壁，最终导致头破血流。

利用对方的弱点做文章

在食物缺少的季节，狼经常会冒险捕食一些大型动物。大型动物比如马、牛等的攻击性是非常强的，尤其是后腿。在这种情况下，狼懂得避实击虚，在靠近猎物时，它会咬住猎物的后腿踢不到的位置，比如肩部、臀部、颈部等。这样做的好处是，一方面避免自己受伤，另一方面可以更有效地制敌人于死地。

《孙子兵法》对这种狼性智慧做了精辟的阐释："兵之形，避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而制胜。"通俗地讲，就是克敌之胜，要避开敌人强大的坚固之处去攻击相应的薄弱环节。

在为人处世的时候，我们也可以巧妙地利用人性的某些弱点，将事办成。清代著名书画家"扬州八怪"的代表人物郑板桥就曾踏入了这种"局"，吃了一次"哑巴亏"，帮助富豪办成了一件自己不想办的事。



郑板桥由于擅长画竹、兰、石、菊，字写得也棒。他那幅《难得糊涂》的复制品，今天大街小巷仍随处可见。当时，慕名上门索求他字画的人也不少。郑板桥也不客气，写了一张价格表贴在大门上，上面写道："大幅六两，中幅四两，小幅二两，条幅对联一两，扇子斗方五钱。凡送礼物、食物，总不如白银为妙；公之所送，未必弟之所好也。送现银财中（衷）心喜乐，书画皆佳。礼物既属纠缠，赊欠尤为赖账。"

明码标价，颇为痛快直爽。不过，郑板桥恃才傲物，鄙视权贵，一些达官显贵想索求字画，哪怕推着装满银子的车来，也被拒之门外。

有位大富豪新盖了幢别墅，豪华富丽，但就是缺少点斯文气息。有人建议，何不弄两幅郑板桥的字画，往客厅里一挂，不就高雅脱俗了吗？

富豪一听，猛拍大腿，妙！拎着钱箱就往郑板桥家跑。名片递进去后，照例被挡在门外，理由无非是先生外出、不舒服、在练气功，等等。一连几次都是被拒之门外。

后来，这位大富豪与一位大官朋友闲聊时，提起了这件事。大官说："你怎么连郑板桥是什么人都不晓得？别说你啦，我想要他的画，要了好几年，都还没弄到手。"

大富豪一听，顿时来了精神，夸下海口道："瞧我的，不出几天，定能弄几幅字画来，上面还要让他写上我的大名。"

于是，大富豪派手下人四处打探郑板桥的生活习惯和各种爱好。

这一天，郑板桥出来散步，忽然听见远处传来悠扬的琴声，曲子甚雅，不觉得感到好奇，这附近没听说有什么人会弹奏琴呀？于是，他循声而来，发现琴声出自一座宅院。院门虚掩，郑板桥推门而入，

眼前的情景让他大感惊讶：庭院内修竹叠翠，奇石林立，竹林内一位老者鹤发童颜，银髯飘逸，正在拂琴。哎呀，这分明是一幅图吗？

老者看见他，琴声戛然而止，郑板桥见自己坏了人家的兴致，有点不好意思，老者却毫不在意，热情让他入座，两人谈诗论琴，颇为投机。

谈兴正浓，突然，传来一股浓烈的狗肉香，郑板桥感到很诧异，但口水已经忍不住要流下来。

一会儿，只见一个仆人捧着一壶酒，还有一大盆烂熟的狗肉，送到他们面前。一见狗肉，郑板桥的眼睛就盯在上面，老者刚说个“请”字，他连故作推辞的客套话都忘掉了，迫不及待地狂喝酒，猛吃肉。

风扫残云般地吃完狗肉，郑板桥这才意识到，连人家尊姓大名还不晓得，就糊里糊涂在人家这里大吃了一通。现在酒足饭饱，总不能就这么一甩袖子，说声“拜拜”就走吧？

正在这时，老者开口说道：“今天能与赫赫有名的画家邂逅，实在是幸会，我不求什么回报，请您为我画几笔，也算留个纪念吧。”郑板桥一想也是，留点银子吧，不仅太俗，而且自己出来散步没带钱呀！

老者似乎还有点不好意思，连声说：“吃顿饭不过是小意思，还得让您为我画一张画，真不好意思！”

郑板桥以为他不稀罕字画，便自夸说：“我的字画虽算不上极佳，但还是可以换几两银子的。”

等到郑板桥画完，又问老者的姓名，老者报了一个，郑板桥听后觉得耳熟，但一时又想不起来是怎么回事，还在落款处题上“敬赠某

某某”。看看老者满意地笑了，这才告辞离去。

第二天，这几幅字画就挂在大富豪别墅的客厅里。大富豪遂请来宾客，共同欣赏。宾客们原以为他是从别处高价购买来的，但一看到字画落款处有他的大名，这才相信是郑板桥特意为他画的。此事郑板桥知道后，后悔不迭，但是为时已晚。

人性总是有些弱点的。我们在与人交往，为人处世的时候，也不妨利用这些弱点，巧妙布局，在不损人的情况下轻轻松松地达到自己的目的。

懂得选择与放弃

在西班牙山地生活的狼，为了捕获善于攀岩的岩羊，事先会经过非常周密的计划。有时候为了捕获猎物，它们甚至几天之内都不进食。因为吃得太饱反而成为累赘，到手的猎物也会眼睁睁地让它跑掉。

跟其他动物比起来，狼的眼光要长远得多。它不会计较眼下一得一失，用几天不进食的代价去换回更大的猎物。这就是典型的狼道法则。可是身为人类，很多人却不明白这一点。

有个青年，想发财都想疯了。一天，他听说附近深山里有位白发老人，如果有缘与他相见的话，则有求必应，肯定不会空手而回。

于是，青年便连夜收拾行李，往山顶上爬去。他在那儿苦等了五天，终于见到了那个传说中的白发老人。青年于是毕恭毕敬地走向前去，向老人请教生财之道。老人将三块不同大小的西瓜放在青年面前，

问："如果每一块西瓜都代表着不同的利益，那你选哪一块呢？"

青年没有丝毫的犹豫："当然选最大的那一块了。"

老人笑了笑，将最大的那块西瓜递给青年，而自己则拿起最小的那块吃起来。老人很快就吃完了，随后从容地拿起桌上仅剩的那块西瓜，得意地在青年面前晃晃，然后吃起来。青年马上明白了老人的意思：老人先吃的西瓜虽没有自己的大，却比自己多吃了一块。如果每块西瓜代表一定的利益，那老人所占的利益肯定要比自己的多。

临别时，老人对青年说："要想发财，首先得学会放弃。只有放弃了眼前的利益，才能获得长远的利益，这就是人们的发财之道。"

由此我们可以看出，人生目标不能短视，而一定要长远。很多人之所以不能取得大成功，就是由于他们只看重眼前的利益，被眼前利益迷惑了双眼，从而让更大的收益机会从身边溜过去。

哲学家蒙田说："若结果是痛苦的话，我会竭力避开眼前的快乐；若结果是快乐的话，我会百般忍耐暂时的痛苦。"所以，我们若是一味地把目光只放在眼前，那么未来就难以掌握；而我们若是想获得长久的快乐，那么就要忍受暂时的痛苦。

大多数人在做决定时都只考虑眼前而不考虑未来，结果快乐没得到却得到痛苦。事实上，人世间一切有意义的事若想成功，那就必须忍受有所失的痛苦。

一位著名音乐家举家移民国外。刚到英国的时候，因一时找不到适合自己的工作，全家人陷入了生活的窘境。迫于生计，音乐家不顾身份来到街头拉小提琴，希望通过卖艺来赚取生活费。

几天后，他突然发现一家商业银行的门口人来人往，热闹非凡。一位黑人提琴手正在那里聚精会神地拉琴。不到一小时的时间，这位



黑人就得到了数目不小的一笔钱。

于是，音乐家也走过去，在银行大门口拉小提琴。显然，他的功底比黑人提琴手要高得多。人们争相涌到他的面前。几曲过后，围观的人纷纷慷慨解囊。

过了一段时间，音乐家赚到很多卖艺钱之后，就和黑人提琴手道别。他说要到音乐学府里拜师学艺，和艺术家们互相切磋。黑人对他的举动嗤之以鼻。

三年后，音乐家又一次路过那家商业银行，发现那个黑人提琴手仍然在门口拉琴，而他的表情一如往昔，脸上露着得意、满足与陶醉。当黑人提琴手看见音乐家突然出现时，很高兴地说："好久没见了！你现在在哪里发财呀？"

音乐家回答了一个很有名的音乐厅的名字，但黑人提琴手没有一丝反应，只是问道："那家音乐厅的门前也是个好地盘，也很好赚钱吗？"

"还好，生意还不错！"音乐家没有明说。

其实，黑人提琴手哪里知道，音乐家早已不比当年，他现在已经是一位国际知名的作曲家、指挥家，还经常应邀担任著名乐团的指挥，生活条件也比昔日好得多。

中国有句古话："有舍才有得。"有所得，就必有所失。什么都想得到，只能是生活中的侏儒。要想获得某些有价值的东西，就必须放弃许多东西。

传统观念认为，"好汉不吃眼前亏"。这其实是一种误解。好汉的眼光关注的是长远的利益，所以，对于眼前的一些祸福吉凶，他们都会咬牙忍耐。这就叫"好汉也吃眼前亏"。当然，忍耐不是屈从命运

的安排，吃亏也不是逆来顺受。忍耐是为了积蓄力量，吃亏是为了风雨过后的彩虹。

普里策21岁时便获得了律师开业许可证。但作为一个有抱负的青年，他觉得当律师创不了大业。经过深思熟虑，他决定进军报界。

古希腊物理学家阿基米德说过："只要给我一个支点，就能使地球移动。"这给普里策很大的启发，他决心先找一个"支点"，有了"支点"才能去实现移动"地球"的壮举。因此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起点。他找到圣路易斯的一家报馆，老板见他颇具热情，机敏聪慧，便答应留下他当记者。但有个条件，以半薪试用一年后再决定去留。

颇有眼光的普里策虽然明知老板对自己不信任，但他仍乐意屈就。为了自己长远的人生目标，他把做人的"忍耐"发挥到极致。在报馆工作期间，他顶住了老板的百般刁难和同事不屑的白眼，虚心研究报馆的各种工作环节。最后老板高兴地提前吸收他为正式职工，第二年还把他提升为编辑。随着普里策的署名文章增多，影响力扩展，他的经济收入也大幅上扬。

一天，报馆老板把他叫进办公室，让他做该报总策划，并答应待遇还能再提高。但是，普里策并没有被眼前的小利益蒙住双眼，他心怀更高的志向，有着更长远的打算。他毅然辞去这份工作，开始竞选密苏里州议会议员。

后来，随着资本积累的增多，普里策收购了《纽约世界报》。经过几年的经营，终于使这家惨淡经营的报纸一举跃升为全美最有影响和利润最丰的大报。

普里策正是凭借独到的眼光，忍辱负重，并不断进取，最终成为

美国的报业巨头。在获取人生“大利益”的同时，也实现了他长远的人生目标。

1990 年，还在北京外国语大学英语系读大四的杨澜，在一次偶然的央视公开招聘中，从众多的应聘者中脱颖而出，成为《正大综艺》的主持人。

1993 年年底，正大集团总裁谢国民来到北京。他认为杨澜是一个很有潜力的人，应该去国外学习一段时间，更多地去提高自己的实力。他表示愿意无偿赞助她去美国留学。谢国民的几句话，又一次改变了杨澜的命运。

1994 年，杨澜辞去央视的工作，选择了留学之路。在美国留学期间，她用业余时间与上海东方电视台联合制作了《杨澜视线》，第一次以独立的眼光看待并介绍世界。凭借 40 集的《杨澜视线》，杨澜成功地从娱乐节目主持人过渡到复合型传媒人才。

1997 年回国后，杨澜加盟了刚刚创办不久的香港凤凰卫视中文台。1998 年 1 月，《杨澜工作室》在凤凰卫视正式开播。两年的名人采访经历，让杨澜产生了质的变化：她已经拥有了世界级的知名度、多年的传媒工作经验以及重量级的名人关系资源。然而此时，杨澜又一次从光环中退出，选择开始新的生活。

2000 年 3 月，她收购了香港良记集团，并将其更名为阳光文化网络电视控股有限公司。不久，阳光文化正式更名为阳光体育，走上了新的发展历程。可是又一次获得成功的杨澜再次选择了退出，辞去了董事局主席的职务，并表示将全心投入文化电视节目的制作。

从当初上《正大综艺》，接着去美国留学，之后又转战香港凤凰卫视中文台，开辟阳光卫视，到现在和湖南卫视合作，杨澜作出了太

多人们想不到、不理解的选择。面对荣耀和掌声，她拿出非凡的胆识与勇气，为自己赢得了广阔的天空和更大的财富。

从杨澜的选择和放弃中，我们可以看到，她的眼光是长远的、心胸是广阔的，她永远能看到远方的“大鱼”，并毅然决然地舍弃已到手的、令人艳羡不已的“小鱼”。

生活中，很多人没有取得大的成功，是因为已满足于眼前的小利益。终日不知疲倦地为小利益奔忙，忽略了提升自己赚钱的空间和本领，因此，只能一辈子拥有一块狭小的地盘，在原地打转。

有舍才有得

一匹狼的后腿受了重伤，猎人在后面紧追不舍。在危机关头，在生与死的边缘，狼做出了一个所有人意想之外的举动：狼扭过头来用自己锋利的牙齿把受伤的后腿生生地咬了下来，以便减轻负重，更快地逃脱。猎人远远地看到此情此景，惊得自己忍不住地停下了脚步。就在猎人惊异的目光中，狼终于捡了一条命。

舍去一条腿而得到一条命，没有足够的智慧，做不出这样的举动。狼，的确让人叹服。

天下没有免费的午餐，任何获取都具有成本，都需要付出代价。这是千真万确的真理。从军事谋略的角度来说，这是一种典型的暂时忍耐让步，耐心等待进攻的时机到来的类似缩头乌龟式的策略。通俗的来说，就是卖傻糊弄人，一旦时机成熟，那就没商量了。据《韩非

子·说林》记载，春秋末期的晋国，以赵、魏、韩、智、范、中行等六家势力比较大，史称“六卿”。它们的地位显赫，类似今天的福布斯排行那种荣耀。

但后来，在范、中行两家被兼并后，贪得无厌的智伯又向魏宣子提出领地要求。

魏宣子也不是好惹的，直愣愣当即断然拒绝。

魏宣子的谋士认为这样做太过分，很容易得罪人，于是任章献上一条计策，说：请不要正面拒绝智伯，我们不妨来个先尝后买，先吊起他的胃口、满足他的要求。他尝到了甜头，被激发了欲望之后一定会更加骄傲得意，更加贪得无厌，一定会四处伸手，恨不得天下所有的财富都归他所有、天下所有的美女都属于他。到那时，其他大夫必然会强烈不满，从而促使各家联合起来去收拾一个孤立又骄傲轻敌的智伯，他的性命还能保得住吗？何劳我们自己动手呢？

言之有理！魏宣子于是依从任章的妙计，很干脆地划出一些肥沃的土地给智伯，据说还送了 12 个美女供他消遣。后来，智伯果然被赵、魏、韩三家所厌恶。于是联手灭了他。而魏宣子不但收复子失地，还从中分得了更多的土地。

由此可见，我国古代人已经很精通“欲得先舍”的策略。

吴越之间的历史故事，很能说明问题。

从这个历史故事中我们不难明白，所谓“舍”与“得”，它们之间的关系是辩证的、变化的，“得”是最终的目的，“舍”只不过是达成目的的一种手段，“舍”就是为了“得”。一切的“予”都是以“取”为前提的，都要看对自己是否有利可图。换一种说法也就是说，在条件还不具备的时候，要想夺取或保存某种东西，可以暂时交出或

放弃它，等待时机，创造条件，一旦时机成熟，再把它夺回来。

“欲得先舍”的谋略在经济领域运用的相当广泛，大用有大效，小用有小效，不同的企业，不同的商家对此有不同的理解，运用的效果也各不相同。

日本为了获得更多的科研成果，一些公司向美国的教育界投入数亿美元，以小学到大学，几乎是一条龙式的赞助。

这样做的目的是什么呢？

日本企业界人士公开说，他们的技术之所以领先，完全得益于美国教育界的支持，因为他们提供了许多科研成果。

赞助是假，猎取科技成果才是真正用意。这也是一种欲得先舍吧？

在金融界，也常见这样的例子。

例如，银行为了揽储，便采用“贴水”方式，给你尝一点甜头，引你上钩。其实，那只不过是提前支付一点利息给你而已。

在市场营销中，“欲得先舍”的谋略更是随处可见。例如：为了吸引食客，酒店设置免费品尝的酒水，商场投放免费试用的小包装商品，诸如此类，都是同一谋略的活用。

联合利华公司吞并了中华牙膏厂之后，推出了新品中华牙膏，为了拓展市场，他们雇了不少小姐，挨家挨户笑容可掬地派发小支装中华牙膏。这一促销招式，其实也是“欲得先舍”。

美国可口可乐公司为了打进中国市场，不是一开始就向中国市场大量倾销商品，而是采用“欲得先舍”的策略，先是无偿向中国提供价值400万美元的可乐灌装设备，花大力气在电视上做广告，提供低价浓缩饮料，吊起中国消费者的胃口，吊起中国经销商的胃口，使中国人认可和接受可口可乐。

十几年来，可口可乐已经风行中国，生产企业已经超过了8家，销售量和价格也已经有了大幅度的增长，现在，可口可乐已经成为中国人不可缺少的饮料之一。公正地说，美国人已经赚了很多，当初无偿提供给中国人的原料和设备的投资，早已经收回，并且已经赚了好几十倍的利润了。

在促销活动中，“欲得先舍”的策略运用的最广泛，而且成功的例子也不少。

兵法云：“将欲夺之，必先予之。”这是一个古老而常新的兵家智谋。随着现代社会的发展和全球交往的日益扩大，各国的利益也呈纵横交错之势。国际关系的复杂化，要求战略研究者审时度势，科学分析和预测战略走向，把握时代脉搏，善用“欲得先舍”的策略，以高超的谋略和英明的决策最大限度实现自身的战略目标。

尽量避免正面的冲突

狼抓黄羊有绝招。在白天，一条狼盯上一只黄羊，先不动它。一到天黑，黄羊就会找一个背风草厚的地方卧下睡觉。一晚上狼就是不动手趴在不远的地方死等，等一夜，等到天白了，黄羊憋了一夜尿，尿泡憋胀了，狼瞅准机会就冲上去猛追。黄羊跑起来撒不出尿，跑不了多远尿泡就颠破了，后腿抽筋，就跑不动了，最终成为狼的猎物。

对于狼来说，黄羊是弱势群体，对付它们并不是什么难事。但是狼却没有选择直接从正面发起进攻，而是把策略和智慧用在了捕猎的

过程中。

很多人都这样认为：既然所面对的是必须打败的对手，那就应当与之针锋相对，不妨对其迎头痛击。这种认识自有其一定的道理，但并不是在所有的时候都适用。一是在某些时间和地方，它并不会取得很好的效果，甚至会适得其反；二是既然要与对手发生正面冲突，那肯定不能够毫发无损地完全获胜。兵法上有“杀敌一千，自损八百”之说，倘若以另外一种非硬碰硬的方式能够取胜，那又何必一定要拔剑张弩呢？

在一家高级酒吧里，一位顾客大声喊着：“小姐，你过来！过来！”当那位服务员面带微笑地走过来时，那位顾客指着面前的杯子，冷若冰霜地说：“看看，你们的牛奶坏了，把我的一杯红茶都糟蹋了！”

“真对不起，”服务员忙赔着不是，“我马上给您换一杯。”新的红茶很快就准备好了，碟子旁边仍然跟以前一样放着新鲜的柠檬和牛奶。

服务员轻轻地把它们放在刚才那位顾客的面前，然后又轻声说：“先生，我是不是能建议您，如果放柠檬，就不要加牛奶，因为有时候柠檬酸会造成牛奶结块。”那位顾客的脸一下子红了，匆匆喝完茶，快步走了出去。

有人笑着问那位服务员说：“明明是他老土，你为什么不直接点明呢？他那么粗鲁、自以为是，你完全可以对他还以颜色。”

那位服务员小姐微笑着说：“正因为他自以为是，所以要用婉转的方式对待；正因为道理很简单，一说就明白，所以用不着大声。”

这位小姐无疑是个聪慧的女孩，因为她知道道理在自己这里，就没必要以硬碰硬来压制对方。



因此，聪明的人都善于把智慧这种“软兵器”放在心上，须知智慧不是一个戴在脸上的华丽面具，不是老挂在嘴上的口头禅，智慧只应体现在踏踏实实的人生进程中。所以，我们在待人接物时，不要动辄就口无遮拦地对别人品头论足、议论别人的美丑贤愚，不要老揪住别人的过失不放。虽然人在生活和工作中，常常会免不了遇到竞争对手，免不了遇到各种各样的冲突。正如有人所说的：只要是有人在一起工作的地方，就会有冲突——这是很平常且不可避免的情况。

如何面对自己的对手，或者说如何学会与对手相处，确是一门艺术和学问。处理不好就会碰得头破血流。

有位年轻人讲述了自己在职场上的一番经历：

大学毕业后，我在一家信息公司做了两年，自认为在业务与资历方面都有了长足的进展，就不免飘飘然自以为是。这时我被人事部调动至一个新部门，部门里年纪较大的老张引起了我的注意。

在我眼里，老张就是我的对手，公司里多少个有胆、有识、有为的年轻人都在跟老张的较量中纷纷落马，摔得鼻青脸肿，夹着尾巴落荒而逃，其中一位还是总经理的博士小舅子。所以当我知道自己要和老张搭档时，极度自负的我觉得有一种将遇良才、棋逢对手的感觉，大有和老张一决胜负的豪气。我觉得自己始终占据着各方面的优势：年轻、博学、新潮、反应灵敏、懂电脑、懂英文，这些都是老张无法具备的；而且我人缘好，朋友遍公司。而老张唯一能炫耀的就是他的经历和经验。据说他是十几年前和公司老总一起创业的元老。但是除此之外他还有什么可以炫耀的呢？我决定，第一天上班就给老张一点颜色看看。在讨论公司的一个可行性方案时，其他人说什么我都不提支持或者反对意见，只要老张一开口，我就立即提出反对意见，并罗

列出十条八条、头头是道的不可能因素，让大家一眼就看出老张观念之落伍、学识之老化。说话时，我似乎看到老张无声地叹了一口气。

接下来的几天，由于我的在场，我迅速而果断的办事能力几乎让所有的同事都能发现老张在工作中的弊端。几次老张头上冒汗，口中念叨着“老了，老了”。我正想着老张应该考虑一下知难而退，把位子让给年轻人尽情发挥的时候，却发生了一件意外的事情，使我的算盘全部落空。

那天老张领了一个人来找我，让我替他安排工作，说这人是他……老张故意让我打断他的话，我为了让老张尽失颜面，故意把那人刁难一番，横挑鼻子竖挑眼，然后让他去了一个无关紧要的部门。

第二天，董事长把我叫去，我这才知道我刁难的那个人是董事长的儿子以前的幼儿园老师。从那以后，董事长对我就“恨”上了。总经理和部门经理从此也好像当我并不存在，像是一个可多可少的物品。我怒气冲冲地找老张质问，老张幸灾乐祸地说要想不办错事，就一定要先学会不打断别人的说话，其他没什么可以传授给我的。我恨得直咬牙但又没有一点办法。没几天，我就被调离了所在部门，去了一个号称“养老部”的最冷的“衙门”。

这位年轻人固然时运不济，遇到一个任人唯亲的董事长，但他的教训也恰好印证了人生战场上的一大戒律：在多数情况下，与自己的竞争对手发生正面冲突，永远是最愚蠢的做法。

以针尖对麦芒之势对待竞争对手，也许会出一时之气，但你所付出的代价恐怕会远远超过所得到的。别以为与竞争对手的争辩是在显示你的伶牙俐齿，尤其是为了个人利益而大动肝火，这会让人觉得你原来竟是如此重视自己的得失。

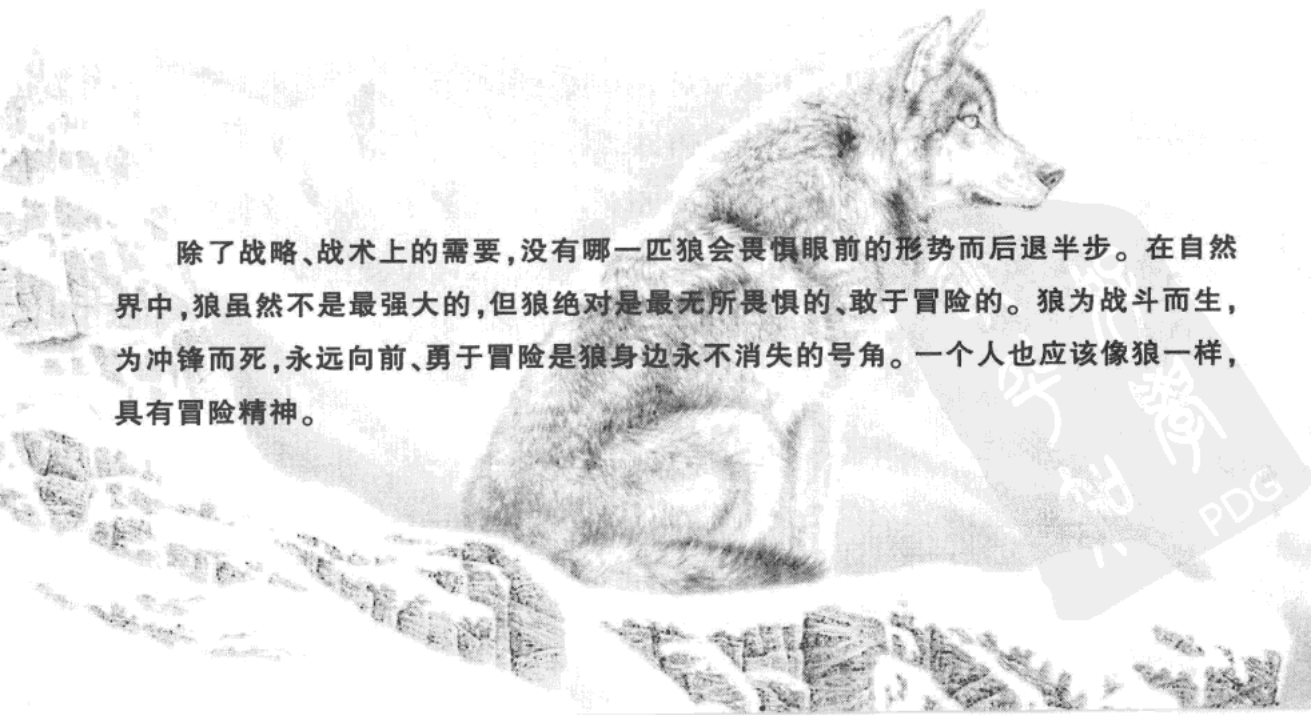
同时，发生正面冲突会使自己失去冷静和理智，从而暴露自己的缺点和弱点。事实证明，许多人都常常后悔自己在盛怒之下的所作所为。

因此选准时机，尽量避免正面冲突，而以“软招”制敌的战术才是真正的取胜之道。面对对手或光明或阴险的种种行径，你不妨耐心等待。当他们急着表现自己的时候，常常会暴露自己的弱点。这时你再调整竞争策略，既稳操胜券又光明磊落。何乐不为？同时，以委婉又不卑不亢的态度化解与对手的正面冲突，显示了你有极强的处理突发事件的应变能力。

当然，更主要的，人生竞争的紧张压力本来就使人容易变得猜忌、乖戾，这时你与其花费时间去奉陪对手，远不如冷静下来想想怎样巩固自己的阵地。赢得更多的“人气”才使你显得高人一筹。

狼道密说五

敢于冒险，成功才没有风险



除了战略、战术上的需要，没有哪一匹狼会畏惧眼前的形势而后退半步。在自然界中，狼虽然不是最强大的，但狼绝对是最无所畏惧的、敢于冒险的。狼为战斗而生，为冲锋而死，永远向前、勇于冒险是狼身边永不消失的号角。一个人也应该像狼一样，具有冒险精神。



无畏无惧是狼的天性

一个普通的人如果能够大胆就会完全改变他的形象。他就能够因此而树立起自己的威信，而要达到这样的目的其实只要采取大胆行动就可以了，不需要花费太大的周折，而这一切都是那样的简单，每人都是可以做到的。

22岁的阿雷蒂诺是一个富裕的罗马家族里卑微的厨房助理。他的梦想是成为伟大的作家，让全世界人都知道他的名字。

有一年，教皇里奥十世非常喜爱的一头名为哈诺的大象快要病死了，教皇召来最好的医生为它治疗，但大象还是死了。教皇非常悲伤，他召来伟大的画家拉斐尔，命令他画一幅和哈诺同样大小的画放在大象的坟墓上，墓碑的铭文刻着："自然夺走的，拉斐尔以他的艺术还原。"

过了几天，一份名为"大象哈诺的遗嘱"的小册子在罗马街头广为流传。这本小册子以死去的大象哈诺的口吻针砭时弊，其中有这样一段文字："把我的膝盖留给罗齐枢机主教，这样他就可以仿效我的屈膝跪拜；把我的口颚留给圣夸特洛枢机主教，这样他就可以更容易地吞掉所有耶稣的收人；把我的耳朵留给麦迪西枢机主教，这样他可以听到每个人的作为。"

这本没有署名的小册子用调侃的语气涉及了罗马的每一个大人物，甚至连教皇本人也包括在内。它把每个大人物最出名的弱点都暴

露在民众面前。小册子以韵文结束："留意啊！阿雷蒂诺是最厉害的敌人，千万不要让他成为你的朋友！他仅用言辞就可以毁掉崇高的教皇，所以，上帝要每一个人都防范他的口舌。"

阿雷蒂诺以一本简短的册子一举成名。罗马的每个人都想知道是哪个叫阿蕾蒂诺的人如此大胆。教皇甚至也被他的胆大妄为逗乐了，他靠自己的权力把阿雷蒂诺找了出来，但是教皇不仅没有处罚他，反而让他在教廷里供职。

以后几年，他以"王公贵族的杀手"名扬天下，大人物因为畏惧他辛辣的舌锋而对他十分敬重，其中包括法国国王以及神圣的罗马帝国皇帝。

如果你本身很渺小，那么你就要骑在巨大之物身上，目标越大，就越惹人注目；攻击越大胆，你就越显得突出，从而赢得更多的佩服。而这一切都需要你的"胆大妄为"。

人们总是希望过平静安逸的生活，希望能够获得他人的认可。他们在各种各样的顾忌中生活，所以行事谨慎。大胆的行动或许也是想过的，但是也可能只是想想而已。没有人天生就大胆，即使像拿破仑这样的伟大人物，他的大胆也是在战场上培养起来的。他克服了自己的胆怯，因为他知道要成就伟业就必须勇敢，怯懦的人永远不可能取得比较大的成就。

许多人不敢或者说不愿意承认自己的这种胆怯的弱点，他们可能会用关怀别人，不愿意伤害别人等语言来为自己开脱。实际上正是因为他们没有自信，是他们本身的怯懦才让他们这样做的。

大胆不是天生的，而是需要培养的。有的时候需要自提身价，身价越高，别人就越重视你，这是你培养自己大胆的一种方式。



哥伦布航行时，他需要西班牙王室资助他。他向王室提出，必须册封他为“海洋大元帅”，许多人认为，这一不合理的要求王室是无论如何不会答应的，但是事实和大多数人想的恰恰相反。

谈判大师基辛格也赞同在谈判中要大胆的观点。他说：“你要超乎寻常的大胆，向对方要求他不可能给你的条件，然后再慢慢让步。这样做的效果比从一开始就向对方要求合理的条件要好得多。”胆大和胆怯都不是人生来就具有的，都是在生活中逐渐培养起来的。如果你了解到自己身上具有这种胆怯的弱点，就应该及时有所行动，而不要给自己找任何借口。大多数情况下，人们认为大胆的后果可能是自己不可能承受的，但是还有一点要注意：胆怯的后果可能是更不能承受的。如果一直被这样的顾虑左右，那么就会让自己永远处于一种低谷状态而难有所成。

胆大不是在任何时候都能够应用到的，任何事都要具备发生的“原因”或者说是“环境”。在适当时候的大胆会给你带来好处，但是如果时机选择的不恰当就会得罪人，并让你陷入重重阻碍。胆怯也并不是毫无用处，巧妙伪装的胆怯，能够让对手放松警惕，陷入你布置的陷阱。这个时候如果再施以大胆，你将是最后的胜利者。

关键时刻需要一种豁出去的心态

一匹狼刚捕获一只黄羊，正要享用的时候，突然窜出一只豹子要横刀夺爱。从理论上讲，如果单打独斗的话，狼并不是豹子的对手。

但狼毕竟是狼，它绝对不会眼睁睁地看着自己的猎物被他人夺去。这时，只见它仰天一声长啸，摆出一幅“豁出去”的姿态。狼眼中放出的寒光，终于让豹子胆怯了。经过短时间的对峙，豹子退出了。

我们在做人做事的过程中，在关键的时候，也要有这种豁出去的心态，这样你就会敢作敢为，自然也就会有一番作为。

王安博士小时候曾遇到这样一件事：一天，他在外面玩耍时，发现了一个鸟巢被风从树上吹掉在地，从里面滚出了一只嗷嗷待哺的小麻雀。他决定把它带回家喂养。当他托着鸟巢走到家门口的时候，忽然想起妈妈不允许他在家里养小动物。于是，他轻轻地把小麻雀放在门口，急忙走进屋去请求妈妈。在他的哀求下，妈妈终于破例答应了。他兴奋地跑到门口，看见一只黑猫正在意犹未尽地舔着嘴巴，小麻雀却不见了。他为此伤心了很久。

王安博士从这件事中得到的教训就是：不要瞻前顾后、优柔寡断，只要是自己认定的事情，就要排除万难、迅速行动。

有一位作家说过：“世界上最可怜又最可恨的人，莫过于那些总是瞻前顾后、不知取舍的人，莫过于那些不敢承担风险、彷徨犹豫的人，莫过于那些无法忍受压力、优柔寡断的人，莫过于那些容易受他人影响、没有自己主见的人，莫过于那些拈轻怕重、不思进取的人，莫过于那些从未感受到自身伟大内在力量的人，他们总是背信弃义、左右摇摆，最终自己毁坏了自己的名声，最终一事无成。”

有一天，有一个在恋爱中的年轻人很想到他的恋人家中去，找他的恋人出来。但是，他又犹豫不决，不知道他究竟应该不应该去，恐怕去了之后，或者显得太冒昧，或者他的恋人太忙，拒绝他的邀请。于是他左右为难了老半天，最后，他勉强下了决心去了。

但是，当车一进他恋人住的巷子时，他就开始后悔不该来：既怕这次来了不受欢迎，又怕被恋人拒绝，他甚至希望司机把他现在就拉回去。

车子终于停在他恋人的门前了，他虽然后悔来，但既来了，只得伸手去按门铃。现在他只好希望来开门的人告诉他说："小姐不在家。"他按了第一下门铃，等了3分钟，没有人答应。他勉强自己再按第二下，又等了2分钟，仍然没有人答应。于是他如释重负地想："全家都出去了。"

于是，他带着一半轻松和一半失望回去，心里想：这样也好。但事实上，他很难过，因为这一个下午没法安排了。

你能猜到他的恋人现在在哪里吗？他的恋人就在家里，她从早晨就盼望这位先生会突然来找他，带她出去消磨一个下午。她不知道他曾经来过，因为她门上的电铃坏了。那位先生如果不是那么瞻前顾后，如果他像别人有事来访一样，按电铃没人应声，就用手拍门试试看的话，他们就会有一个快乐的下午了。但是他并没有下定决心，所以他只好徒劳而返，让他的恋人也暗中失望。

瞻前顾后的做法使人丧失许多机遇。很多时候，很多事情，如果我们能横下一条心去做，事情的结果就会大不相同。

有个人听说某公司招考一个职员，这公司的待遇优厚，远景也好，他很想去试试，但是他怕自己能力不够，又怕万一考不取丢脸。于是他犹豫着，没有下决心。直到最后，他发现另外一个比他条件差得远的人居然考取了，他才后悔自己为什么不去试一试。

许多事是应该用勇气和决心去争取的。有一位先生，他是某公司经理，他有一种不允许别人有机会扰乱他意志的长处。往往在别人还

在他旁边啰啰嗦嗦地叙述事情的困难的时候，他已经把他的办法拿出来了，干净利落，决不拖泥带水。

他那种明快果决的本领，十分使人折服。而我们一般人，却常常做不到这样。当我们遇到问题的时候，时常并不是对这问题的本身不能理解，而是往往被枝节的问题所困扰，因为我们太容易被周围人们的闲言碎语所动摇，太容易瞻前顾后、患得患失，以至于给外来的力量一种可以左右我们的机会。谁都可以在我们摇晃不定的天平上放下一颗砝码，随时都有人可以使我们变卦，结果弄得别人都是对的，自己却没有主意。这正是我们成功途中的一个大障碍。

要想扫除这种障碍，首先要训练自己对真理的判断能力。但最重要的还是要训练自己在判断之后，坚定、勇敢、自信地去把这个判断付诸实行。

对一个坚决朝向他目标走着的人，别人一定会为他让路。而对一个踟蹰不前、走走停停的人，别人一定抢到他前面去，决不会让路给他。

那么，如何克服这种阻碍我们成功的习惯呢？经验证明以下方法卓有成效，不妨去试：

做事时，要有“今天是我们生命中的最后一天”的“荒诞”意识。

“假如今天是我生命中的最后一天”，这是美国畅销书作者奥格·曼狄诺警示人生的一句话。真的，无论是谁，无论是想干一件什么事，如果优柔寡断的话，就会一事无成。而这种意识，恰恰是一把利刃，可立即斩断你的忧思愁绪，也像一口警钟，督促你当机立断，刻不容缓。

同时你还要甩下包袱不顾一切，要有一种豁出去的心态。“大不了就是做错了”，“大不了就是被人笑话一顿”，而这些又能对你怎么样呢？一旦你有了这样一种意识，肯定就会雷厉风行、敢作敢当，优柔寡断的现象肯定会在你身上消失得无影无踪。

真正的狼敢于在冒险中成长

在狼的世界，风险是无处不在的，无论何时何地，任何一个小小的闪失都有可能让它们一败涂地，甚至命丧黄泉。狼不可能不知道这些。但它们不会因此就止步不前，它们会最大限度地去躲避风险，却不会对风险有任何的畏惧。真正强大的狼，就是在不断的冒险中成长起来的。

在人的一生中也是这样，风险几乎无处不在，如影随形。只有那些乐于迎战风险的人，才有战胜风险、夺取成功的希望。贪恋蜷缩在温室中、保护伞下，并非人的唯一选择。妄想处于一个没有风险的世界，只能是天方夜谭。

不愿意冒风险的人，不敢笑，因为他们怕冒一些显得愚蠢的风险；他们不敢哭，因为怕冒一些显得多愁善感的风险；他们不敢暴露感情，因为怕冒露出真实面目的风险；他们不敢向他人伸出援助之手，因为怕冒被牵连的风险；他们不敢爱，因为怕冒不被爱的风险；他们不敢希望，因为怕冒失望的风险；他们不敢尝试，因为怕冒失败的风险……即使如此，你也必须要学会冒险，因为生活中最大的危险就是

不冒任何风险。

鸵鸟在遇到危险的时候常常有掩耳盗铃的举动，把自己的头藏在沙土中获得心灵上的解脱。你成年之后，虽然知道好多事情不能躲避，必须坚强面对，要冒风险，但还会在心底保留着那种逃避和寻求安慰的想法。其实，困难和风险也是欺软怕硬的，你强他就弱，你弱他就强。你要时刻记住，最困难的时候，没有时间去流泪；最危急的时候，没有时间去犹豫。优柔寡断就意味着失败和死亡。

一次，有人问一个农夫是不是种了麦子。农夫回答："没有，我担心天不下雨，"那个人又问："那你种棉花了吗?"农夫说："没有，我担心虫子吃了棉花。"

于是那个人又问："那你种了什么?"

农夫说："什么也没种。我要确保安全。"

一个不冒任何风险的人，什么也不做，就像这个农夫一样，到头来，什么也没有，什么也不是。他们逃避了痛苦和悲伤，但他们也不能学习、改变、感受、成长和生活。他们被自己的态度捆绑着，是丧失自由的奴隶。

有些人心细如发，做事的时候都希望把风险降到最低，事事求保险，这当然无可厚非。但是有些时候，机会稍纵即逝，稍有犹豫就很可能错失良机。做任何事情都是有风险的，如果一味拣有把握的事情做，那么你的人生可能永远是碌碌无为的。

有些人一旦遇到了棘手的事情，就一定要去和他人商量。这种优柔寡断的人，既不相信自己，也不会被别人所信赖。有的人简直优柔寡断到了无可救药的地步，他们不敢决定任何一种事情，不敢担负起应负的责任。而他们之所以这样，是因为他们不知道事情的结果会怎

样——究竟是好是坏，是吉是凶。他们常常对自己的决断产生怀疑，不敢相信他们自己能解决重要的事情。因为犹豫不决，很多人错失了成功的大好机会。

俗语说："冒险越大，荣耀越多。"所以，对成功的人来说，犹豫不决、优柔寡断是一个最危险的仇敌，在它还没有对你施加影响，破坏你的机会之前，你就应该立即把这样的敌人置于死地。不要再犹豫，不要再思前想后，马上做出决定，就在现在。要逼迫自己迅速作出决策，不要在选择面前无所适从。

当然，对于比较复杂的事情，在决断之前必须从各方面来加以权衡和考虑，但是一旦打定主意，就决不要再更改，不再留给自己后退的余地。一旦决策，就要有破釜沉舟的勇气。只有这样做，才能养成坚决果断的习惯，既可以增强人的自信，同时也能博得他人的信赖。有了这种习惯后，在最初的时候，也许会做出错误的决策，但由此获得的自信等种种卓越品质，足以弥补错误决策可能带来的损失。即使冒险的尝试，也胜于胎死腹中的计划。

戈达德说："《一生的志愿》是我在年纪很轻的时候立下的，它反映了一个少年人的志趣，其中当然有些事情我不再想做了，像攀登埃佛勒斯峰或当'人猿泰山'那样的影星。制定奋斗目标往往是这样，有些事可能力不从心，不能完成，但这并不意味着必须放弃全部的追求。""检查一下你的生活并向自己提出这样一个问题是很有好处的：'假如我只能再活一年，那我准备做些什么？'我们都有想要实现的愿望，那就别拖延，努力尝试去做，迟早会有成功的一天。"

敢于尝试的态度对于成功者来说是非常重要的。一个人对于生活的态度不是一成不变的，你可以设法改变你的态度。在你前进路途中

的每一步上，你都肩负着一定的责任，因此，一定要树立一个正确的态度，始终坚持尝试。

不敢冒险才是真正是风险

在茫茫的戈壁，在无边的大草原，恶劣的自然环境中，再加上人类的威胁，可以说险境无处不在。对于狼来说，每一次捕猎的过程都是一次冒险的旅程。但不管成不成功，这样的冒险是狼必须去面对的。狼知道，失去了冒险精神，就是灭亡。

对于大多数人来说，冒险精神并非与生俱来，多半是由训练而来的，是经由冒险、失败、再冒险、再失败，一步步锻炼出来的。

世界上任何领域一流高手，都是靠着勇敢面对他人所畏惧的事物才出人头地，而一些取得了成功的人，也都是如此，都是以冒险的精神作为后盾的。

跟狼一样，冒险也是我们每个人都无法逃避的生存法则，在我们每个人的成长经历中，都经过无数次的冒险：在幼儿时期，我们敢冒险地站起来学走路；年纪稍长时，冒险学骑自行车；如果有条件，有人还冒险学开汽车，学游泳、学跳伞……冒险需要勇气，而有了勇气，才可能动手去做事，没有勇气什么事都做不成。有勇气的人也会害怕，但是他会克服自身的恐惧，向不确定的世界迈进，而那些缺乏勇气的人只能平庸地像蜗牛一样地生活。

也许我们今天已变得稳健而保守，如果这样的话，就需要重新拾

回失去的冒险本能，培养健康的冒险精神。

成功与财富，甚至你想拥有的每一样东西，每一项技能都不是与生俱来的，要得到这些，一定要经过冒险的阶段，并发挥“越失败，越勇敢”的精神，尝试，再尝试，才可能获得。

人类的进步与冒险精神是息息相关的，甚至从某种意义上说正是因为人类的冒险精神才促进了人类的进步。哥白尼的天体运行学说，美洲新大陆的发现等无数的事例证明了人类的一系列发现和创造都是从冒险开始的。勇于冒险的人，并非不惧风险，只是因为他们能认清风险，进而克服对风险的恐惧。勇气源于控制恐惧，而培养冒险精神则始于对风险的了解，特别是对风险所造成的后果的了解。

敢想敢做是一笔宝贵的财富，它在使人冲动的同时却又给予人们以热情、活力与敢向一切挑战的勇气，但是在懦夫眼里，无论干什么都是很危险的。

有一个人从小没有看见过海，他很想看一下大海到底是什么样的。有一天他得到一个机会，当他来到海边，那儿正笼罩着雾，天气又冷。“啊，”他想，“我不喜欢海，庆幸我不是水手，当一个水手太危险了。”

在海岸上，他遇见一个水手，他们交谈起来。

“你怎么会爱海呢？”这个人奇怪地问，“那儿弥漫着雾，又冷。”

“海不是经常都冷和有雾的，有时，大海是很美丽的，无论任何天气，我都爱海。”水手说。

“当一个水手不是很危险吗？”

“当一个人热爱他的工作时，他就不会再害怕什么危险——我们家的每一个人都爱海。”水手说。

“你的父亲现在何处呢?”

“他死在海里。”

“你的祖父呢?”

“死在大西洋里。”

“既然如此,”这个人带着同情和惋惜的语气说,“如果我是你,我就永远也不到海里去。”

“那你愿意告诉我你父亲死在哪儿吗?”

“啊,他在床上断得气。”

“你的祖父呢?”

“也是死在床上。”

“这样说来,如果我是你,”水手说,“我就永远也不到床上去了。”

一个人在冒险的过程中,就会让自己原本平淡无聊的生活变得激动人心起来,而且如果你能勇于冒险求胜,你就能比你想象的做得更好。

吉姆·伯克晋升为约翰森公司新产品部主任后的第一件事,就是要开发研制一种儿童使用的胸部按摩器,然而,这种产品的试制失败了,伯克心想这下完了,可能只好卷铺盖走人了。

伯克被召去见公司的总裁,不过,他受到了意想不到的接待。“你就是那位实验失败者吗?”罗伯特·伍德·约翰森问道,“好,我倒要向你表示祝贺。你能犯错误,说明你勇于冒险,而如果缺乏这种精神,我们的公司就不会有发展了。”数年之后,伯克本人成了约翰森公司的总经理,他牢记着前总裁的这句话。

勇气和财富之间的关系是显而易见的,因为风险和收益往往是同

时存在的。不管做什么生意，风险都是客观存在的，追求财富本身就是一种需要尝试者勇敢地面对风险、征服风险的过程，而且在一般情况下，风险越大，回报也就越大，因此，勇气的有无和大小，往往是贫穷和富有之间的分界线。

放手一搏赢得曙光

两匹狼和一头强壮的野猪不期而遇。面对野猪闪着寒光的獠牙，狼在犹豫，是放弃还是放手一搏？最终它们选择了后者。经过一番厮杀和搏斗，野猪被制服了。两匹狼带着猎物凯旋而归，赢得了同伴们艳羡的目光。

在通往成功的路上，一个绝境就是一次挑战。如果你不是被吓倒，而是奋力一搏，也许敌人都能成为你成功的阶梯，也许你会因此而创造超越自我的奇迹。

在法国一个位于野外的军用飞机场上，一位名叫佐尼尔的飞行员正在专心致志地用自来水枪清洗战斗机。突然，他感到有人用手拍了一下他的后背。回头一看，他吓得大叫一声，拍他的哪里是人，一只肥大的狗熊正举着两只前爪站在他的背后！佐尼尔急中生智，迅速把自来水枪转向狗熊。也许是用力太猛，在这万分紧急的时刻，自来水枪竟从手上滑了下来，而狗熊已朝他扑了过去……他闭上双眼，用尽吃奶的力气纵身一跃，跳上了机翼，然后大声呼救。

警戒哨里的哨兵听见了呼救声，急忙端着冲锋枪跑了出来。两分

钟后，狗熊被击毙了。

事后，许多人都大惑不解：机翼离地面最起码有25米的高度，佐尼尔在没有助跑的情况下居然跳了上去，这可能吗？

如果真是这样，佐尼尔不必再当飞行员了，而应去当一名跳高运动员，去创造世界纪录。然而，事实确实如此。

后来，佐尼尔做了无数次的试验，却再也没能跳上机翼。

乐圣贝多芬在遇到困难时，好几次想自杀以结束生命，但他毕竟没有这么做，即使在他耳聋了之后，他仍未放弃生存的权利。

他把一切的坎坷不幸归之于命运，认为是上天对他的磨炼，是降大任于斯人，所以苦其心志。

凭着这种想法可以激发自己的勇气，加强意志，完成工作，或是作为情绪低落时的一种自我安慰。例如："我现在的低落是一种休息，为了往后的一次大飞跃。"如果能够这么想，相信你的心里不仅会好过一点，而且会恢复信心。用这种想法肯定自己，即使它多么夸大不实，只要能够使自己舒服就可以。

给自己一个夸大的理由，解释目前的失败或不幸，肯定自己的存在，接纳现在失意的自己。如此一来，积极的心态便会开始发生作用了。

向充满信心的成功者请教失败的经验，同时也要知道他们以何种方法来克服失败。在听了他们的谈话之后，你会发觉：他们现在成功了，但从前亦有黯淡、失败的时刻。了解了这一点，便不会觉得自己处处不如人，自卑感也会随之减轻而产生信心，且内在的精神力量也会高扬。从他们的失败中，你可以掌握事业上的正确方向，避免工作上相同的失误，不致徒然无功，真可以说是一举数得。



大部分的人都喜欢听他人谈成功的经验、喜欢听成功的实例，而忘了问失败的关键。软弱型的人在听过别人的成功之后，都会自叹弗如，觉得自己不如人，致使自卑感更加的深重。

原本每个人都不愿意承认自己过去的失败，但成功者不同，他们现在的成功都是奠基于过去的失败，而且目前的成功是他们感到骄傲的，所以对自己的失败更津津乐道，以此让别人了解他的努力。因此，不要以为自己在揭人疮疤而不敢问，要大胆地向对方讨教。

绝处逢生后，就可以使我知道困难没什么了不起。

你应该相信，风浪后面将是平静的海洋，坎坷后面将是平坦的大道。成功和失败都不是一夜造成的，而是一步一步积累的结果。

从某种意义上讲，人生目标的实现不在于处在什么样的环境下，而只要你抱定一个理想，不断地去努力争取，总有一天会如愿以偿的。

你必须对人生道路上的曲折和困难有个充分的认识和思想准备。由于人们世界观的差异，认识水平的不同以及所处的客观环境的不同，形成了各自独特的人生之路。但是不管人们的生活道路有何不同，有一点却是共同的，绝对笔直而又平坦的人生路是不存在的。因为，事物的发展是螺旋式或波浪式的发展过程。所以，人生道路的延伸也是直线和曲线的辩证统一。一个人今天行走在直路上，明天则可能走在弯路上。你在遇到困难和身处逆境时，不要茫然不知所措、灰心丧气，也不应因一时的挫折而轻言放弃。

一个人绝对不可在遇到困难时，背过身去试图逃避。若是这样做，只会使困难加倍。相反，如果面对它毫不退缩，困难便会减半。在人生的旅途上，遇到各种各样的困难是在所难免的。我们每个人在任何时候都会遇到大大小小的不同的困难，这些困难也向我们提出了不同

的挑战。人生如战场，试想一下，如果你身临战场，当你遇到困难和敌人时就赶紧后退，其后果如何？把事情做好，把困难解决掉，这不也是一种“作战”吗？在面对困难时只要不回避而是面对它们，它们就不会成为大问题。轻轻地触摸荆草，它会刺伤你；大胆地握住它，它的刺就碎落了。

坚定的信心是战胜困难的坚强后盾。一些人见到困难就想打退堂鼓，原因之一，是对自己能否战胜困难信心不足，不大相信自己的能力。其实，困难并不可怕，特别是在日常工作生活中遇到困难，往往只要坚持一下，就能战而胜之。生活中谁没有遇到过困难？我们从呱呱坠地开始，从学走路、学讲话开始，历经了无数困难，可回首看看，这些困难不都被我们克服了吗？俗话说，困难是弹簧，你弱它就强。面对困难，我们一定要鼓足勇气，坚定信心，决不轻言后退。当然，自信心是建立在能力素质基础上的。为此，平时就要加强学习，努力训练，不断增强战胜各种困难的过硬本领。

遇到困难就打退堂鼓，从心理因素上分析，主要是意志坚忍性不足造成的。意志是人自觉地确定目的，并支配行动去克服困难以实现预定目的的心理过程，是把动机转化为实践活动的重要保证。顽强的意志是战胜困难的锐利武器。人的意志力可以非常坚忍，意志的作用也是非常强大的。当然，人的意志不是天生形成的，要在实践中去磨炼，尤其要在战胜困难和挫折的过程中去磨炼。

成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。就像如果你曾经不是一只蛹，怎么能渴望你成为一只蝶？如果你希望成功，就要以恒心为良友，以经验为参谋，以小心为兄弟，以希望为哨兵。好好的经营他们，终将会达到质的升华。

当一项艰难的任务摆在你面前时，千万不要退缩，要怀着感恩的心情主动接受它，并用积极的行动向所有人证明自己是好样的。这样一来，你肯定能获得发展的机会。在必要的时候，人应当进行超越能力的攀登，否则，高山的存在又有何意义？

智慧和勇气会带来好运

上百万年以来，在广阔无边的大草原上，多少个物种来了又去，辉煌一时，又灰飞烟灭。唯有狼生生不息，从不曾销声匿迹。是狼的运气好吗？也可以这么说，但这不是偶然，因为有智慧有勇气，这样的结果必然会给狼带来好运。

有时候，我们总会对某个目标或问题产生一系列错觉——“那是不可能的”、“简直是异想天开”……而有的人，凭智慧和勇气，通过缜密的分析，果断的出手，却收到了令人啧啧称奇的效果。

2001 年 5 月 20 日，美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员，成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息，把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子赠给了他。这是自 1975 年该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松以来，又一学员跨过了如此高的门槛。

布鲁金斯学会创建于 1927 年，以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它有一个传统，在每期学员毕业时，设计一道最能体现推销员能力的实习题，让学员去完成。克林顿当政期间，他们出了这么一个

题目：请把一条三角裤推销给现任总统。八年间，有无数个学员为此绞尽脑汁，可是，最后都无功而返。克林顿卸任后，布鲁金斯学会把题目换成：请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前八年前的失败与教训，许多学员知难而退。个别学员甚至认为，这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果，因为现在的总统什么都不缺，再说即使缺少什么，也用不着他们亲自购买；再退一步说，即使他们亲自购买，也不一定正赶上你去推销的时候。

然而，乔治·赫伯特却做到了，并且没有花多少工夫。一位记者在采访他的时候，他是这样说的："我认为，把一把斧子推销给小布什总统是完全可能的，因为，布什总统在得克萨斯州有一农场，那里长着许多树。于是我给他写了一封信，说：有一次，我有幸参观您的农场，发现那里长着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，这种小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按这封信所留的信箱，给予回复……最后他就给我汇来了15美元。"

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说："金靴奖已空置了26年。26年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁。这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人，这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃；从不因某件事情难以办到而失去自信。"

明知山有虎，偏向虎山行

勇气是什么？对于一匹狼来讲，勇气就是不惧任何挑战的决心。如果猎物和老虎、狮子在同一处出现，那么狼一定会“明知山有虎，偏向虎山行。”

在平时，出人头地靠的是真才实学，靠的是自己的实力；在遇到重大机会时，要想抓住它，我们就得有不怕牺牲的魄力，决不能按部就班，循规蹈矩。当值得冒险时，仍须像狼一样放手一搏。

机会不是一种经过驯化的动物，它也有反咬一口的能力。一个成功的机会，处置得当，则功成名就；处理失当，可能使自己蒙受重大损失。这就是很多人在机会降临时却畏缩不前的原因。能否成为大商人，不仅是能力问题，也要看你有没有一决胜负的魄力。

22 岁那年，李嘉诚用自己几年打工的积蓄和借来的 5 万港元，办了一家小小的塑胶公司。苦干八年后，他的公司在商场中争得了一席之地。李嘉诚并不以此为满足，他引弓待发，寻找出击机会。

有一次，他得到一个重要信息：七天后，北美一家大公司将派特使来香港考察，选择一家实力最强的塑胶花厂商作为长期合作伙伴。

李嘉诚当即召集公司干部开会，通报了这一信息。他说，这是一个天赐良机，谁抓住这个机会，谁就将在香港塑胶花行业占据绝对领先地位。干部们纷纷表示，从工厂规模、技术设备、员工素质这三项主要指标来看，公司位居中游，与“实力最强”距之甚远，要想抓住

这个机会，基本没戏。

李嘉诚说："我请大家来，不是为了讨论香港塑胶花企业的排名。我想跟大家讨论的是，如何使本公司的实力在七日之内上升到全港第一，然后抓住这个机会！"

干部们始而惊讶，继而被这位年轻老板的决心所感染。他们开始改变思路，探讨达成这一目标的办法。大家争来议去，认为只能从厂房、设备、员工素质三个方面着手。但是，厂房可以租新的，装修要花大量时间；设备可以买新的，安装要花大量时间；员工可以招聘，培训要花大量时间。这几项工作，按正常速度，没半年拿不下来，如何能在七天之内搞定？再说，租厂房、购设备的钱从哪里来？

李嘉诚也明白，要抓住这个机会，难度实在太大。但他不愿眼睁睁地看着与它失之交臂，决心搏一搏。

于是，他进行了分工，由自己负责向银行贷款，其他人分别负责厂房、设备和员工培训事宜，四项工作同时进行。他表示，为了抢时间，不要怕"出血"，租用的厂房装修难度越小越好，贵一点倒无妨；还可以向社会急招熟练员工，工资高一点倒无妨；设备却要最好的。

李嘉诚率领公司员工，全力以赴，24 小时轮番作业，终于在七天内建起一座新工厂，并如愿以偿地跟那家北美公司签订了长期合同。他的事业也由此上升到一个新的台阶。

人生的奋斗有时就像战场争锋，"兵以正合，以奇胜"，在多数时候，要追求"堂堂之阵，凛凛之威"，先营造胜势，再追求胜利。但在特殊情况下，也要破釜沉舟、背水一战，冒险取胜。"诸葛一生唯谨慎"，到了万不得已时，也要玩一下"空城计"，冒一个大风险。

敢于直面挑战，克服你的恐惧，人生便不再永远黑暗，敢于争取，

敢于斗争的人才会给自己争取到成功境界里的一席之地，如果你无法战胜自己的恐惧心理，成功也就永远与你无缘，所以，不要害怕，去勇敢面对荆棘坎坷，才会活得有声有色。

恐惧是魔鬼

市场经济最突出的特征就是竞争和挑战无处不在，就像狼的生存环境，在辽阔的大草原上，除了狼之外，还有很多种比狼更凶猛、狡猾的食肉动物。猎物毕竟是有限的，为了更好地生存，为了对得起自身的狼性，狼没有第二条路可走，只能战胜心中的恐惧，尽力击败对手。

恐惧是来自内心的魔鬼，它会毒害你，扼杀你的信心、勇气，让你变成一个彻头彻尾的胆小鬼、失败者。因此你必须消灭它，这样你才能活得轻松快乐。

困境中如果你认为自己真的完了，那你就永远失去了站立的机会。

曾有两人结伴横穿沙漠，水喝完了，其中一个中暑病倒，不能行动。剩下的那个健康而又饥饿的人对同伴说："好吧，你在这里等着，我去寻找水源。"接着他把手枪塞在同伴的手里说："枪里有五颗子弹，记住，三个小时后，每小时对空鸣枪一声，枪声指引我；我会找到正确的方向，然后与你会合。"

两人分手，一个充满信心地去找水，一个满腹狐疑地卧在沙漠里等待。他看表，按时鸣枪。除了自己以外，他很难相信还会有人听见

枪声。他的恐惧加深，认为那同伴找水失败，中途渴死。不久，又觉得同伴找到水，弃他而去，不再回来。

到应该击发第五枪的时候，这人悲愤地思量："这是最后一颗子弹了，伙伴早已听不见我的枪声，等到这颗子弹用完之后，我还有什么依靠呢？我只有等死而已。而且，在一息尚存之际，兀鹰会啄瞎我的眼睛，那是多么痛苦，还不如……"于是，第五次鸣枪时，他用枪口对准了自己的太阳穴。

不久后，那提着满壶清水的同伴领着一队骆驼商旅循声而至，但找到的却是一具尸体。

不可否认，每个人都曾有过畏惧，没有人从小到大从来都不曾畏惧过。但有些人走过了一个坎，翻过了一座山，终于学会了勇敢，有些人走过了一个坎，却难翻过一座山，因为他学会的是更畏惧，于是他面对的只有悲剧的上演。

某大公司招聘职员，有一位刚毕业的应聘者面试后，等待录用通知时一直惴惴不安。等了好久，该公司的信函才寄到了他手里，然而打开后却是未被录用的通知。这个消息简直让他无法承受，他对自己的能力失去了信心，觉得再试其他公司也会一败涂地，于是服药自尽。

幸运的是，他并没有死，刚刚抢救过来，又收到该公司的一封致歉信和录用通知，原来电脑出了点差错，他是榜上有名的。这让他十分惊喜，急忙赶到公司报到。

公司主管见到他的第一句话却是：

"你被辞退了。"

"为什么？我明明拿着录用通知。"

"是的，可是我们刚刚得知你因为收到未被录用的通知而自杀的

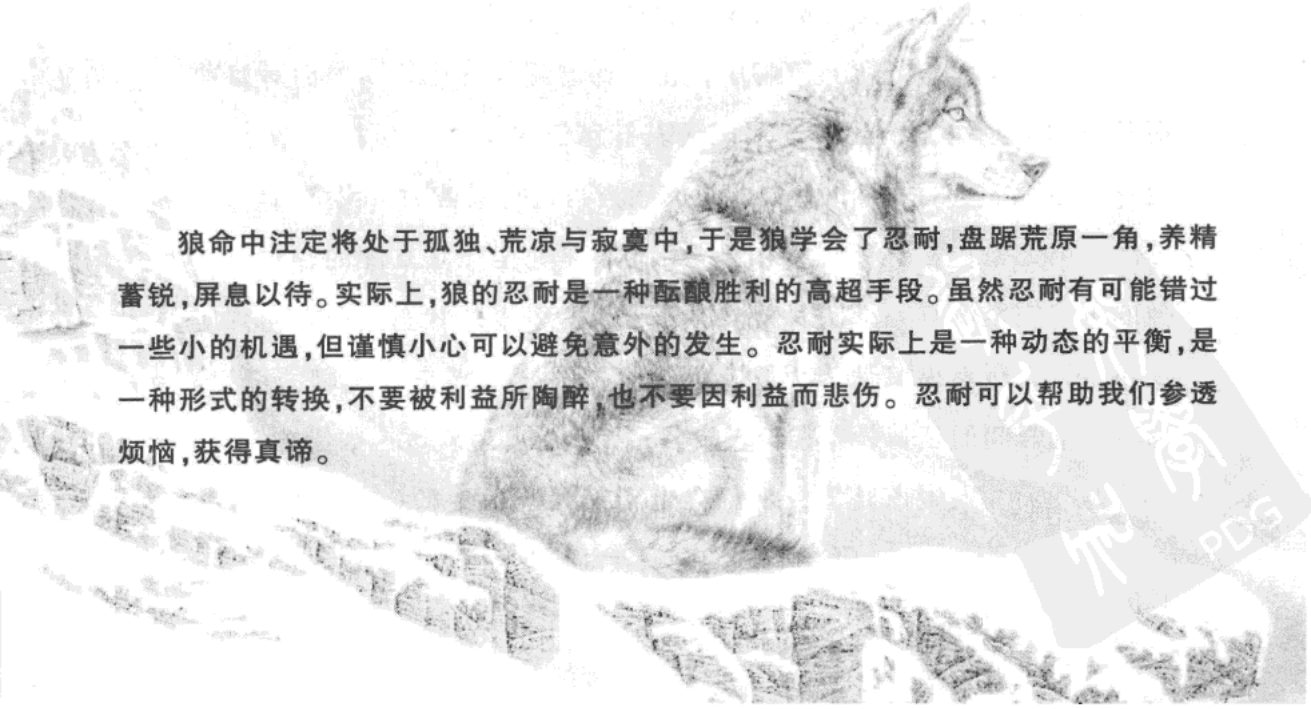
事，我们公司不需要连一点挫折打击都受不了的人，即使你再有能力，我们也不打算录用。因为公司今后可能会出现危机，我们需要员工能不畏艰难与公司共存亡，如果员工自己都无法克服畏惧心理，怎么能让公司也转危为安？”

这位应聘者彻底失去了这份工作，原因何在呢？很显然，是因为他对自己的能力没有正确评价，偶然受了点打击便轻视自己而畏缩不前，对未来不抱有希望，这是心理极度脆弱的表现。他没有想到自己失去工作，不是失在严格而苛刻的公司经理的考题上，也不是败给实力不俗的竞争对手，恰恰是自己的畏惧，挡住了自己梦寐以求的发展道路。

畏惧是人生成功的大敌，它会损耗你的精力，折磨你的身心，缩短你的寿命，让你失去信心，阻止你获得人生中一切美好的东西，克服它你才能给自己赢得一次成功的机会，如果你不愿失败，就立即行动向畏惧挑战，人生的路很漫长，如果你一直都无法面对心底的这个魔鬼，到头来后悔也来不及了。

狼道密说六

忍得一时之凄凉，方可赢得万世之辉煌



狼命中注定将处于孤独、荒凉与寂寞中，于是狼学会了忍耐，盘踞荒原一角，养精蓄锐，屏息以待。实际上，狼的忍耐是一种酝酿胜利的高超手段。虽然忍耐有可能错过一些小的机遇，但谨慎小心可以避免意外的发生。忍耐实际上是一种动态的平衡，是一种形式的转换，不要被利益所陶醉，也不要因利益而悲伤。忍耐可以帮助我们参透烦恼，获得真谛。



狼道之等待

狼性的忍耐就是对人生的一种等待。

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。等待的同时既是学习又是发展而且还是充实。

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

很多天赋较高的人，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，认识不到新知识对自身发展的价值；也许，他们下班后非常的疲倦，没有毅力再进行艰苦的自我培训。

等的无奈，在于等的人对于所等的事是完全无法支配的，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。随着等的时间的延长，兴奋转成疲劳，无聊的心境就该占据优势。

在我们的人生道路上，难免会走到某几扇陌生的门前等待开启，

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。这类小窗口经常无缘无故地关闭，还好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，信将是你与世界取得联系的唯一途径了，那么等信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，可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，或早或迟会在途中某一个点上停了下来。我们相信这只是暂时的，总在等待着重新上路，希望有一天能过上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，等待那位

当代最伟大的推销员作精彩的演讲。当大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。

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。老者介绍了用铁锤把大铁球敲打得荡起来的规则。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。

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，只听一声震耳的响声，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，台下的人们开始失去耐性，会场早已开始骚动，有的人干脆叫嚷起来，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！"人们果真发现在小锤的不断敲打下，大铁球开始摆动起来。霎时间会场立即鸦雀无声，老人仍旧一小锤一小锤地敲着。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，不可心浮气躁。俗话说：饭我们要一口一口地吃，路同样也要一步一步地走；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。

等待并不是无可奈何的被动的放弃，而是在静观中审时度势，寻找战机，本身就包含着主动进取的因素。

许多创业者，尤其是靠技术起步的创业者，经常对什么时候进行融资举棋不定。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，想快一步发展都非常的难。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"先投人再投项目"，只有你自己能经受住市场无情的考验，你才能得到人们的青睐。所以，等待是必要的。

但等待不是一味死等，而是在等待中你有大量的事情要做，其中

非常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。

最近一段时间，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，穿着很破旧，看上去身体非常的虚弱，但是脸上却露出了祥和、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，可是三天以后就是复活节。所以，当我遇到不幸时，就会等待三天，一切就会恢复正常的。"

"等待三天"！是多么平凡而又充满哲理的生活方式，她把烦恼和痛苦全部抛到一边，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。在现实生活当中，有人就不能"等待三天"，而留下了一生的遗憾。

在生活中，需要"等待三天"的事非常的多。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，一定要有坚强的意志力，要对心中的等待有信心、有耐心，还要有一份恒心。一个人如果下定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肯定会使他心想事成，如愿以偿。

在匆匆忙忙、风风雨雨的人生之旅，每个人都难免不了会遇到失意碰壁后的茫然与困惑，当你面对周围不太尽如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。如果说进取是一道飞泻的瀑布，那么等待就是一潭深邃的湖泊。

学会等待不是一件很容易的事情。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。等待必须有冷静的头脑，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，以便选好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，多了一些气盛和浮躁；少了些等待和大度，多了些遗憾和无奈。如果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。

狼道之以忍求尊

狼族因为有一种较好的忍耐的、战斗的心态，所以永远保持着旺盛的精力。在协调群体内部关系时，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，而坏了大事，这就非常不值得了。在很早很早以前孔子教过我们：“小不忍，则乱大谋。”

从某种意义上讲，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需的准备。

忍耐不是一个抽象的概念，而是内涵丰富的一种谋略，忍耐不是表现得消极沉默，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，更重要的是我们要耐得住寂寞、失落甚至屈辱和辛苦，等待是把握好进攻的最佳时机。……

忍耐并非软弱，它显示着一种力量，是内心充实，无所畏惧的表现。古人说：“君子之所以取远者，则必有所持。所就者大，则必有所忍。”忍是一种强者的心态，更是一个人的修养。在现实生活中，大凡有真本领者都善于忍耐，忍耐是为了给自己留有余地，而有了余地才能掌控住大局。

陆游说：“小忍便无事，力行方有功。”它说明了忍在人生行事过程中的必要性。

早在元朝，便有两位饱学之士许名奎、吴亮专门编纂了《劝忍百箴》和《忍经》传给后人。

清朝道光二十六年，出版了《忍字辑略》。这本书中说：“金人火生光，草人火生烟，苦难也。此言耐苦犹耐火也。善忍者成如金，炼

去心渣益明，不善忍者反是，怒气所熏，无不染也。”又说：“古圣贤豪杰所以立大德而树大业者，莫不成于忍，而败于不能忍。”

自古以来，人们对忍已有许多阐释，吴亮的《忍经》影响了一代又一代的后人。但是，时代在前进，社会在发展，人们关于“忍”的思想也在不断地丰富。

具体说到忍的内涵，也是多方面的。

首先，具有一种超凡脱俗的精神境界，而表现出来的克制人性中的卑劣行为和欲望的思想。

其次，为了实现崇高的目标，而表现出的高度自我牺牲精神。

再次，为了某种利益的获取而主动退让。

最后，为了达到某种目的在特定人物身上表现为计谋的运用。

忍是一种强者才具有的精神品质。那些表面上盛气凌人、气势汹汹、不可一世的人，内心实际上是空虚软弱的。忍，有时看似是吃了亏，其实一个人敢于吃亏，不去占眼前的便宜，大多是因为有更高的境界和更高的追求；而那种事事处处都想占别人便宜、不愿吃亏的人，到头来往往只能收获些蝇头小利，从大处看则反而吃了大亏。

在现实生活中，我们常常遇到这样一种情况，它可能是一种平白无故的批评，也可能是一种莫名其妙的指责；它可能来自于同事和朋友们的误解，也可能是出于某些不安好心的人的唆使和阴谋。在这种情况下，如果我们不明察事理，立刻进行反击，则很容易把事情弄糟，甚至是把好事办成坏事，而“忍”则有助于帮助我们去处理好这些问题。

“忍”是一种做人智慧，即使是强者，在问题无法通过积极的方式解决时，也应该采取暂时忍耐的方式处理，这可以避免时间、精力



等“资源”的继续投入。在胜利不可得，而资源消耗殆尽时，忍耐可以立即停止消耗，使自己有喘息、休整的机会。也许你会认为强者不需要忍耐，因为他资源丰富而不怕消耗。理论上是这样，但实际问题是，当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时，强者纵然得胜，也是损失不小的“惨胜”。所以，强者在某些状况下也需要忍耐。可以借忍耐的和平时期，来改变对你不利的因素。

“忍”有时候会被认为是屈服、软弱的投降动作，但若从长远来看，“忍”其实是藏拙务实、通权达变的智慧，凡是智者，都懂得在恰当时机忍耐，毕竟人生存靠的是理性，而不是意气。忍耐常有附带条件，如果你是弱者，并且主动提出忍耐，那么虽然可能要付出相当的代价，但却可以换得“存在”的空间和余地；“存在”是一切的根本，没有“存在”，就没有明天，没有未来。也许这种附带条件的忍耐对你不公平，让你感到屈辱，但用屈辱换得存在，换得希望，显然也是值得的。

战国时代，三家分晋是段有名的历史。当时晋国最有势力的大夫实际有四家，最强大的是智伯瑶。他想独吞晋国，常显得非常跋扈。当时，赵襄子刚继父位，立足未稳，在宴请智伯瑶时，智伯瑶当其手下的面打了赵襄子，赵襄子隐忍不发。但后来当智伯瑶胁逼三家大夫供奉于他时，赵襄子却首先反对，在使智伯瑶的野心暴露之后，他联合其他两家大夫，灭掉了智伯瑶。

这故事说明智伯瑶的纯刚招致了失败，而赵襄子的忍韧却确立了取胜的基础。对于领导者，为了长远的利益，为了时势，情理的转换，必要的退让不是坏事。以退为进，常常屡用屡胜。一位优秀政治家，只有不计较一时的得失，对细微敏感的小事隐忍不计，不怨不怒，不

躁不忧，方能成就大事业。

汉代的张良，曾被高祖刘邦称道。他赞誉张良："运筹帷幄之中"，却能"决胜千里之外"。但在张良年轻时，曾有这样的故事：

一次，他漫游在一座桥上，看见一位穿破衣的老翁。那老翁见张良走近故意将鞋坠落桥下，然后，叫张良去捡。张良虽有些怒气，却没有发作，老老实实地下去捡起鞋子。

老翁非但没有感谢，反叫张良给他穿上，张良知道他是故意刁难，但又忍了，便跪着给老翁穿上鞋子。老翁看也没看张良，哈哈大笑，扬长而去。

张良恼怒是必然的，但望望背影，也只是摇头而已。谁知老翁又折回来了，说："小子可教啊！五天后黎明在此等我。"

后张良得到老翁传授予他的兵书。正是依此兵法，张良学有所成，帮助刘邦成就了霸业。

张良之可教，在于其有温厚、富于忍让的气度的优良品质。老翁其实是考验了他为政的必备之德。如若张良换另一种态度，这故事将会改写，而张良最终也不过是只会从事暗杀的韩国贵族后裔而已。

中国有句古话："宰相肚里能行船。"这是现代领导者也应借鉴的经验。

忍耐受到时间、场合、自身修养和人为因素的影响，忍耐程度是靠个人把握的。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，我们就可以看到成功的曙光！



无论面对什么，一定要镇静

多年前，某地政府实施了一项名为“驯鹿增量”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猎鹿的活动。

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镇静——一种动人心魄的原始傲气，一种天生的藐视一切的野性。

狼就是这样一种看似“冷血”的动物。无论在怎样的情况下，它们都能保持镇静。对于这一点，我们人类都要稍逊一筹了。

据心理学家分析，人在遭受挫折打击的时候，常见的心理包括：震惊、恐惧、愤怒、羞耻、绝望等。这些都是极为不利的心理因素，如果陷于心理挫伤的泥坑里面而不能自拔，那就会在失败中越陷越深，以至走向毁灭。所以，要警惕这些失败心理的影响。面对压力与失败，要有正确的认识和健康的心态。

面对危机最重要的是要保持沉着镇静，处变不惊。古人说“安静则治，暴疾则乱”。如果心里先慌了，那么行动必然要乱。只有镇静沉着，才有可能化险为夷，转危为安。有这样一个事例，可以说明沉着镇静在危急时刻的作用。

在印度一家豪华的餐厅里，突然钻进一条毒蛇。当这条毒蛇从餐

桌下游到一个女士的脚背上时，这女士虽然感到了是一条蛇，但她未慌乱，而是一动不动地让那条蛇爬了过去。然后她叫身边的侍童端来一盆牛奶放到了开着玻璃门的阳台上。一位一起用餐的男士见此情景大吃一惊。他知道，在印度把牛奶放在阳台上，只能是引诱一条毒蛇。他意识到餐厅中有蛇，便抬眼向房顶和四周搜寻，没有发现。他断定蛇肯定在桌子下面。但他没有惊叫着跳起来，也没有警告大家注意毒蛇，而是沉着镇静地对大家说："我和大家打个赌，考一考大家的自制力。我数300下，这期间你们如能做到一动不动，我将输给你们50比索。否则，谁动了，谁就输掉50比索。"顿时，大家都一动不动了，当他数到280这个数时，一条眼镜毒蛇向阳台那盆牛奶游去。他大喊一声扑上去，迅速把蛇关在玻璃门外。客人们见此情景都惊呼起来，尔后纷纷夸赞这位男士的镇静与智慧，如果不是这一招，此间肯定有不少人的脚要乱动，只要碰撞到眼镜蛇，后果便可想而知了。他笑着指指那位女士说："她才是最沉着机智的人。"

这个故事中的女士和男士很值得我们商家学习。当商战中面临危机的时刻，同样需要这种沉着镇静的心理品质。人在危急时容易恐惧、紧张、行为失措。而一旦镇静下来，你的智慧就会"活转"过来，帮你寻找到摆脱危机的办法。

要做到沉着镇静，就要摆脱和消除面对危机而产生的急躁不安、焦虑、紧张的情绪。混乱和捉摸不定以及缺乏驾驭局面的自信心，是引发焦躁的原因。所以，要摆脱焦躁的方法就是认清危机情势，找到解决办法，强化心理素质。

有些管理者刚上任时，雄心勃勃，干劲十足，做了一段时间后生意不见起色，信心就动摇了，认为做生意原来如此艰难，后悔不该选

择这一行。这意味着你进入“低潮”期了。

其实无论什么人，做哪一行工作，都会发生一两次低潮，此时管理者会出现眼睛看不见的障碍。低潮不仅在工作上会有，在游戏、运动中也会出现这种使人无奈的时期。

一旦出现低潮，若仅仅只是在短时期内表现得缺乏干劲与热忱，那还不难东山再起，卷土重来。最可怕的是对事物产生极度的厌倦。一般人都会想尽办法力图从低潮中挣扎出来，结果往往又枉费了心血，更使心里变得像热锅上的蚂蚁一般，苦不堪言。有些人就此打退堂鼓，金盆洗手不干了。

运动员进入低潮，有高明的教练可以帮助，我们进入低潮有谁能助一臂之力呢？公司以外的知心朋友，公司里关心部下的上司，要好的同事，理解并支持我们的家人，都可助一臂之力。完全凭自己的毅力坚持站起来的人也不在少数。总之，时间是最主要的因素。说得更直截了当一点，能坚持下来，就一定能走出低潮。既然如此，我们当然希望这个“时间”越短越好。有鉴于此，以下方法可以参考采用：

（1）客观分析自己的现状。

（2）从现状中找出症结之所在。

（3）用身边的成功人士来激励自己，对自己说：“他能，为什么我不能？”

（4）把自己的目标分解为若干个阶段，先盯住第一个阶段去努力完成。

作为一名管理者，需要一定的技术、一定的关系网以及一定的组织，这三点，都不是一夜之间就可以形成的。以一个曾从事多种经营的管理者来说，投身一门新的行业，或许会快一点上手，但在这一段

学习的过程中，必然事倍功半。如果认为成绩不理想便放弃的话，便浪费了很多时间，接着又投入到另一个新的环境之中，又要从头做起，十分辛苦，而且又不能保证这一新的尝试会很快有收获。

所以，一个人在管理之始，要好好地考虑和准备。下了决心，便要以勇往直前的大无畏精神闯到底。

孤独是一种境界

傍晚时分，一匹久经沙场的头狼蹲在山冈上静静地看着即将落山的太阳，它的眼中没有悲伤，没有惊喜，没有失落，也没有亢奋。此刻，它也许在思考，也许在回忆往事。它不止一次地在这个时间这个地点自己面对着世界，它享受着这样的孤独。不仅仅是头狼，很多狼都会给自己留点时间去享受孤独。我们无法走近狼的内心世界，但我们知道，这是一个强者平静的内心最真实的写照。

跟狼比起来，很多人对待孤独的态度却迥然不同。很多时候，我们情绪低沉，郁郁寡欢，有人会因此向别人抱怨说自己陷入了寂寞和孤独。其实了解了孤独的真正涵义以后，我们就会发现，所谓的情绪低沉、郁郁寡欢，不过是无病呻吟式的郁闷，是永远不会也不可能和孤独等同的。

多数人把孤独视为生命的苦境，但是请试着回顾人类历史的长河，试问哪一位天才人物不是孤独的呢？

人在小的时候，会因为孤独无靠而害怕，认为那是一种残酷的惩



罚。即使长大以后，人们也经常把孤独的状态归为不幸的原因。但是，我们想到过吗？由于亲友离去而意识到自己孤单地存在着，对比别人的方式而感到自己不同于他们，这不正是我们个体意识茁壮成长的标记吗？当我们投入芸芸众生之中的时候，能意识到自己是独立的人，具有与众不同的性格和风骨，这是多么难能可贵的幸运！

坚强的人欣赏孤独，懦弱的人害怕孤独。而后者总能导演出一幕幕平庸甚至悲惨的人生。一位温柔漂亮的姑娘与一位才华横溢的小伙子双双共坠爱河，因为小伙子家里太穷了，姑娘家里人就极力反对，认为他们门不当户不对，对姑娘软硬兼施，威逼利诱。姑娘在父母的压力下极力坚持，当小伙子知道自己爱的人为了他受到那么大的压力时，毅然地离开了姑娘。姑娘遭受重大打击后，万念俱灰，从此陷入了孤独，但她却因为缺乏人生历练，缺乏足够坚强的意志，最主要的是她缺乏欣赏孤独的智慧，于是很快便随意听从父母的安排，嫁给一位自己并不爱的花花公子。

当一个人情绪波动比较大或压力比较大时，仍然能做到冷静理智是一件很困难的事，这时候也是最危险的时候，因为我们可能丧失了清晰的分析能力，最容易作出糟糕、冲动的决策。而且，这种时候，人心底还会有一种尽快摆脱这种境地的渴望：我不想再这样下去了，随便哪条路，只要能摆脱现在就行。这位姑娘就作出了这样的失策之举。然而随着岁月流逝，在磕磕绊绊的婚姻生活中姑娘发现：她输给了自己，输给了她害怕孤独的不成熟的心态，结果使自己从一种伤痛走入了另一种永远无解的、更深的伤痛。

在各种情绪冲动下，我们极易做出后悔终生的傻事来，但受伤的却总是自己。所以，在情绪不好的时候，首先想到的应该是让自己冷

静下来，保持心态的平和，要多接触积极的人和事物，要多读书充实自己。不要轻率地肯定什么或否定什么，要知道，人们总是乐于将一些情感、经历、精神进行分类，把其中的一类归于运气好，并为拥有它感到快乐；而另一类则被当作不幸，引以为深深的恐惧。但是，人们的许多看法是错误的，其中最突出的一例，便是对孤独的理解。

一篇哲思短语中是这样解释孤独的：一颗优秀的灵魂，即使永远孤独，永远无人理解，也仍然能从自身的充实中得到一种满足，它在一定意义上是自足的；一颗平庸的灵魂，并无值得别人理解的内涵，因而也不会感到真正的孤独。相反，一个人对于人生和世界有真正独特的感受，真正独创的思想，必定渴望理解，可是必定不容易被理解，于是孤独产生了。值得庆祝的是，最孤独的心灵，往往蕴藏着最热烈的爱，而且把爱由指定性的爱几个人升华为热爱人生，忘我地探索人生真谛，在真理的险峰上越攀越高，同伴越来越少，直至最后成为屹立于天地间的孤绝。

有一个很好的例子，说明了孤独与卓越的内在联系。一位学生打电话给他的老师，说他很孤独。可老师知道他是一个才华横溢的学生，有良好的成绩和超强的活动能力，还有着许多朋友和追慕者。但他重复说着："我不寂寞，但我很孤独。"

事实上，孤独感是一种贵族化的情绪，不是庸庸碌碌的人所能拥有的。它是上天的赐福，是一种幸运。如果总是感到自己与别人的距离，特别是当你处在距离的前端，由此无人能与你进行直达内心世界的攀谈时，毫无疑问，你会孤独，但你却是优秀的。

大凡历史上的发明家，革命性的政治家，还有开拓性的实业家，都是内心深处的孤独者。他们大多在孩提时代就有深深的孤独感，并

且在孤独中思索创造；他们从不四处申诉求告寻求理解，因为他们深知能够被人理解当然是幸运的，但不被理解也未必就是天大的不幸。只有庸人才把自己的价值寄托在他人的理解上面，那样的人以及那样的人生往往并没有太大的价值。

一生与孤独为伴的哲学之父、后精神分析大师克尔恺郭尔，也是善于发现自己的人。他在世时，整个世界都不理解他，甚至敌视和厌弃他。他一方面向整个世界的虚伪和庸俗宣战，一方面回到自己内心，不厌其烦地同自己谈话。

他在短短的一生中写了1万多页日记，也就是说，他几乎天天在同自己谈话。然而，正是这个“真正的自修者”，这个与人类社会格格不入的“例外者”充满绝望和激情的自我倾诉，很多年后成为震撼人类精神的伟大启示。

伟大的诗人都善于发现自己。因为只有善于发现自己，这些诗才更具真实性，更有穿透事物的尖锐性。

请看里尔克的作品是怎样写出来的：“不和任何人见面，除了对自己的内心说话之外，绝不开口——这的确是我立下的誓言。”

所谓“对自己的内心说话”，就是写诗，换一种说法，写诗就是诗人同自己谈话的一种方式。在同自己谈话的过程中，诗人把在自己的生命冲突中体验到的种种图像精确地呈现出来，从而让我们看到了生存的心境、灵魂的锯齿、信念的血痕以及万物的疼痛。

诗人的声音必然是可靠的、真实的，摒除了所有虚伪、怯懦、狂妄和矫糅造作。世界上最感人的作品往往是作者的内心独白。比如里尔克的《杜伊诺哀歌》、卡夫卡的《城堡》和《变形记》、普鲁斯特的《追忆逝水年华》、西蒙娜·薇依的《书简》……

拥有好心态的人既不怕寂寞也不怕孤独，因为寂寞是一种情绪，孤独是一种境界。人没有理由怕情绪，同样没有理由怕境界。所以睿智的人不屑于寂寞，但却懂得欣赏孤独，因为，成大业者多孤独。

咬定青山不放松也是一种忍耐

狼的这种耐性精神就是这种咬定青山不放松式的恒定。

意志的忍耐性能发出神奇的功效。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。使你得到比别人更高的位置、较多工资，使你超乎寻常的，正是这种坚持、忍耐的能力，不因喜怒好恶改变行动的能力。

忍耐的精神与态度，是很多商人取得成功的一大关键。行销产品时，不管对方的人怎样傲慢无礼，也不要愤怒而去，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，而且还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，做最多的便是生意，有较多的主顾，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、难违其情的人。受到刺激后就不能忍耐的人，是不会有大成就。

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，就总是想方设法地打发他走。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，因而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，是比较幸运的。

做我们所高兴的事，做我们所喜欢的而感到热忱的事，这是非常容易的。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，而同时又因别人的缘故不得不去做的事，这时是需要勇气，需要耐性的。

订下了一个固定的目标之后，便要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，假使你显示出一些意志不坚定与不能忍耐的态度，别人就会明白，你是白铁，不是纯钢；他们会瞧不起你，你会失败。

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，你又知道他是怎样建立起这么成功的事业吗？

难道是因为他生在富豪家、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？你认为是哪一个呢？上述的答案通通不是，事实上桑德斯上校于年龄高达65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，当他拿到一生以来第一张救济金支票时，金额只有105美元，内心实在是很沮丧。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：“到底我对人们能作些什么贡献呢？我用什么来回馈人们呢？”

而后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？我这样是否划算呢？"

随即他又想到："要是我不但只卖这份炸鸡秘方，同时还教会他们怎样才能炸得最好，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。"

好主意固然人人都会有，但桑德斯上校就跟很多人不一样，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地敲门，把想法告诉每一家餐馆："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中抽成。"

许多人都当面嘲笑他："得了罢，老家伙，若是真有那么好的秘方，你怎么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，反倒用心改正说法，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

桑德斯上校的点子到最后还是被接受了，你可知先前被拒绝了多少次吗？整整1009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。

在历经1009次的拒绝，整整两年的时间，会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20次的拒绝，更遑论被拒绝一百

次或一千次，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相同点：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，四处向银行融资，可是被拒绝了302次之多，每一家银行都认为他的想法特别地怪异。

其实并不然，他有远见，最为重要的是他有实现梦想的决心。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；而要是没有别人的信任，则事业的成功是很难期待的。

在世界上意志坚定的人不怕找不到属于自己的位置。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。如果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。

失败是通往成功的桥梁，人生从来不是一帆风顺的，只有那些坚持不懈的人，才能得到很大的奖赏。跌倒了，就要再爬起来，继续往前，迈一步，迈一步，再迈一步，只要你能坚忍不拔，勇往直前，那你就肯定会成功的，还能成就辉煌。

凡事要想明白了再动手

在大型的食肉类动物当中，狼的捕猎成功率是首屈一指的，之所以有这样显赫的成绩，是因为狼的每一次行动都是深思熟虑的结果。它们不会贸然行事，更不会意气用事。它们理智的大脑会给它们一个最佳的行动方案，如果没有最佳的行动方案，它们宁可静观其变。

凡事想明白了再去做，一方面可以提高成功率，另一方面也可以避免一些不必要的损失。

人们都说老张做起事来风风火火。这不，星期天老张家的水龙头坏了，因为孩子们都不在家，老张连一秒钟都不耽误，就冲出去找水电工修理。他心急火燎地骑车沿着马路一家一家地找水电修理铺，没想到路口发生了车祸，把路口堵得水泄不通，老张满头大汗，20 分钟后才挤过去。好不容易在拐角处找到了一间修理铺，偏偏老板的脚扭伤了不能出门，老张只好又跳上自行车，沿路找另外一家。两个小时后，老张气喘吁吁地带着水电工回到家里，没想到水龙头早已修好了，老伴正在悠闲地看电视呢。原来老伴等了一会儿，不见老张回来，就向邻居咨询了一下，邻居给推荐了一个水电工，一个电话就过来给修好了。老伴叹着气说："你这个习惯真得改改，遇到事儿想都不想就乱干一通，结果自己累得够呛，事也没办好！"

老张遇事不拖延、积极行动的做法是值得肯定的，但他没想好就做，不给自己留一分钟考虑的时间，却让人不敢恭维。如果他稍微考

虑一下，就可以很轻松地打个电话或问问邻居找到水电工，但他却想都不想地冲出去，费了不少力气、浪费了很多时间。想到就做的危害不仅如此，有的时候，它还会给你造成难以挽回的损失。

有一位父亲过世之后，只留给儿子一幅古画，儿子看了十分失望，正要把画束诸高阁，突然觉得画的卷轴似乎异常地重，他撕开一角，惊奇地发现不少金块藏在其间，于是立刻把画撕破，取出了金子。然后他又看到卷轴中藏有一张字条，指出该画是古代名家所绘的无价之宝。

可惜画已经在他冲动之下撕得破碎不堪了。

很多人都把“做了再说”当作行动时的座右铭，这个做法让你在行动时很潇洒，行动之后却要饱尝悔恨、无奈之苦。比如故事中这个儿子，便因为没有给自己留思考时间，急于行动而失去了大利。

人生有很多选择，都是在想到就做的情况下出错的，因此，在行动前给自己一点时间做最后的检查、比较和判断，也许你会发现新的盲点。

行动比思维快，往往将导致一团混乱，而愚蠢的行为也大多是在想到就做的习惯下产生的。你应该明白，一旦你做出实际行动，那么事情就很难挽回了，所以行动之前还是静下心来，多思量一下，免得让自己后悔。

待时而动才会享有光明

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，引起驯鹿群的惊恐慌乱，导致驯鹿群纷纷逃窜。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，周围那些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，在这种数天后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的小利，而是长远的胜利。这种待时而动的耐性对人是很重要的。

成功需要耐心。在通往成功的道路上，我们即使遇到不可逾越的坎坷和挫折，也应该保持耐心，不放弃最后的努力。在困难的时候咬紧牙关坚持一下，或许前面就是柳暗花明的精彩世界。很多人都有积

极行动的勇气，却常常缺乏等待胜利果实到来的耐心。那些有长远耐心的人，往往成为最后的赢家，摘取全部的果实。

有这样一则小故事：有一个创业的年轻人在经历了几次挫折之后，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，从远处走过来一个怪物。“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，听说时机是个很神奇的东西，只要它来到你的身边，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，还说在等待时机呢？还是跟着我走吧，让我带着你去做几件于你有益的事吧！”怪物说着便拉起年轻人。

“走开！少来这一套！我才不会跟你走呢！”年轻人不耐烦地说。

怪物只好叹息地离去。

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：

“你抓住它了吗？”

“抓住它？它指的是什么东西？”年轻人问。

“刚才的怪物啊！它就是时机呀！”

“天哪！我把它给放走了！”年轻人后悔不迭，急忙站起身呼喊时机，希望它能再次返回。

“不要喊了。”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！”

机遇一般都是瞬间出现，而又是瞬间就能消失的，善于把握机遇的人往往会成为最后的成功者。

上天始终是公平、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了一位成功者，而有些人却不在乎每一次的机遇，最终一事无成。机遇不是天天盼望就能出现，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，可以说是一位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金也分给那些众弟子们，弟子们皆大欢喜，说：“叔孙生诚圣人也，知当世之要务。”

叔孙通的行为遭到了那些儒生的批评。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“识世度务，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。有时候看到只是时势变化的趋势，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，所付出的是较为坚强的勇气和耐心。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”。直到那只又老又笨而且还很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，耐心比信心最为重要。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地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，只要一出手就是全力以赴。其中包含了很多坚强和忍耐！

知足而不辱

忍耐是一种心灵的状态，也是一种命运。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。"何以知足才受不到耻辱，知止才不会有什么危险？

在老子看来，大概有下面几点理由：逞强好争，不但得不到什么，反而还会招来祸害。"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，一切纷争冲突是完全可以避免的。

人生的幸福在于内心的安静自守，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。老子的这种思想深刻精辟，饱含了人生的经验和智慧。

但人往往是知多知少难知足，就像《渔父和金鱼》的故事里的老太婆，要了木梳要木盆，要了木盆要木屋，要了木屋要皇宫，要来要去一场空。

与老太婆异曲同工的还有一个农夫。这个农夫，每天早出晚归地耕种一小片贫瘠的土地，但收成却很少。一位官员可怜农夫的境遇，就对农夫说，只要他能不断往前跑，他跑过的所有地方，不管多大，那些土地就全部归给他。



于是，农夫兴奋地向前跑，一直跑一直跑、一直不停地跑！跑累了，想停下来休息，然而，一想到家里的妻子、儿女，都需要更大的土地来耕作、来赚钱啊！所以，他又拼命地再往前跑！真的累了，农夫上气不接下气，实在跑不动了！

可是，农夫又想到将来年纪大，可能乏人照顾，需要钱，就再打起精神，不顾气喘不已的身子，再奋力向前跑！

最后，他体力不支，“咚”的倒躺在地上，死了！

在我们的生活中，到处充满着机会，可以说是能让人丰衣足食。生活中有这么多令人幸福的东西，可我们却变得越来越不幸福。究其原因，就是没有一颗知足的心。有了贪念，就永远不能满足；不满足，就会感到欠缺。因此，一颗知足的心，是真正的喜悦、真正的宁静、真正的幸福。

其实，我们赚钱，就是为了自己的生活过得好一些。如果只是埋头苦干，没有享受的乐趣，那生活还有什么意义？生活质量的高低，并不完全体现在你拥有金钱的多少和物质利益的多寡上，还有你脸上的微笑，心中的情感。而人生有着太多的不公平，有起点的不公平：有的人是含着“金钥匙”出生的，有的人则生来就是残疾；有的生在穷乡僻壤，而有的人则生在“天子脚下”。有结局的不公平：同样的辛勤付出，有的人抢得先机，而有的人只能向隅而泣；同样的冒险一搏，鹤起兔落之间有的人倒霉，有的人走运。

古人的“布衣桑饭，可乐终身”是一种知足常乐的典范。“宁静致远，淡泊明志”中蕴含着诸葛亮知足常乐的清高雅洁；“采菊东篱下，悠然见南山”中尽显陶渊明知足常乐的悠然；沈复所言“老天待我至为厚矣”表达着知足常乐的真情实感。更多的时候，知足常乐是

融化在平平淡淡才是真的意境中。知足常乐，是一种人性的本真，在孩童时代，我们会为拥有自己梦想得到的东西而喜上眉梢，笑逐颜开，烙下一串串深刻的记忆，今日重温，也许会忍俊不禁，无论行至何方，所处何位，知足常乐永远都是情真意切的延续。

所以，孔子说的“贫而无谄，富而无骄”，值得我们深思。一个人的本性追求就是金钱与富贵，但知足常乐却是难得的心态。我们不主张安贫乐道，但我们也不主张一味地追求金钱富贵。当然，对于“奔小康”的当今许多人来说，更有现实意义的似乎是“富而无骄”，“富而好礼”的问题了。“富而无骄”，不处处摆出一副“大款”的派头固然是不错，但如果能够更进一步“富而好礼”，追求精神方面的涵养，追求学问，讲究做人的道理，尊重别人，处处以仁爱之心待人，那岂不是达到更加高尚的境界了吗？

但是可以换个角度看富贵的问题，贫穷还是富贵不是重要的，主要还是要有健康的心态，要懂礼知仁！《老子》说：“祸莫大于不知足，咎莫大于欲得。故知足之足常足矣。”

知足常足，也就是我们通常说的知足常乐。一个人知道满足，心里面就时常是快乐的，达观的，有利于身心健康。相反，贪得无厌，不知满足，就会时时感到焦虑不安。用叔本华的观点来说，就会使人生在欲望与失望之间痛苦不堪。面对现实，我们看到不少铤而走险而落得身败名裂的人正是因为欲壑难填，贪得无厌而走上犯罪道路的。看到这些人的犯罪事实，很多人都会由衷感叹说：“要是他早一点收手，大概也不会走到这一步！”不知大家注意到没有，这些感叹所流露的，正是“知足”的思想啊！问题是，一旦受贪欲支配，又哪里会知足，哪里会收得住手呢？所以，“知足”不是没有追求；“知足常

乐”更不是平庸的表现。相反，倒是很难修炼成的德性，尤其是在我们这个物欲诱惑滚滚而来，挡也挡不住的时代。

很多事情都是我们经历过了，才懂得它的弥足珍贵，最主要是我们遗落了那一份拥有时的心旷神怡。现代人匆匆的脚步已定格为一种时代的风景，竞争与挑战接踵而至。在前进的道路上，当我们取得一些成绩的时候，如果我们都能乐由心生，对待困难的工作情绪，就会如阳光般朗朗映照。知足常乐，在烦躁与喧嚣中，会过滤一种压抑与深沉，沉淀一种默契与亲善，澄清一种本真与回归，久而久之，步伐轻盈，精力充沛。小说《笑傲江湖》里有一句话：莫思身外无穷事，且尽生前有限杯。虽是虚构，却不失为一种人生感悟，点出“人生一世，草木一秋”的真谛。人人都能知足常乐，世间便少一点横眉冷对，多一点笑脸相迎。

人生飞扬，知足常乐，情境深远。

接受已不可改变的事实

狼是自然界的强者，这一点是毋庸置疑的。但它再强也不会成为万物的主宰，不如意的事情每天都会发生，比如捕猎失败，比如受伤，比如情场失意等等。如果换作是人，在情绪上肯定会因事情的结果而起起伏伏，但狼不会。不管事情是怎样的结果，狼唯一要做的就是平静地接受事实。

有些人仅仅因为打翻了一杯牛奶或轮胎漏气就神情沮丧，失去控

制。从狼道法则的角度看，这不值得，甚至有些愚蠢。

这里有一个美国旅行者在苏格兰北部与一位老人对话的故事。这个人问一位坐在墙边的老人："明天天气怎么样？"老人看也没看天空就回答说："是我喜欢的天气。"旅行者又问："会出太阳吗？""我不知道。"他回答道。"那么，会下雨吗？""我不想知道。"这时旅行者已经完全被搞糊涂了。"好吧，"他说，"如果是你喜欢的那种天气的话，那会是什么天气呢？"老人看着美国人，说："很久以前我就知道我没法控制天气了，所以不管天气怎样，我都会喜欢。"

由此可见别为你无法控制的事情烦恼，你有能力决定自己对事件的态度。如果你不控制它们，它们就会控制你。

所以别把牛奶洒了当作生死大事来对待，也别为一只瘪了的轮胎苦恼万分；既然已经发生了，就当它们是你的挫折。但它们只是小挫折，每个人都会遇到，你对待它的态度才是重要的。不管此时你想取得什么样的成绩，不管是创建公司还是为好友准备一顿简单的晚餐，事情都有可能会弄砸了。如果面包放错了位置，如果你失去一次升职的机会，预先把它们考虑在内吧。否则的话，它会毁了你取胜的信心。

当你遭遇了挫折，就当是付了一次学费好了。

1985 年，17 岁的鲍里斯·贝克作为非种子选手赢得了温布尔顿网球公开赛冠军，震惊了世界。一年以后他卷土重来，成功卫冕。又过了一年，在一场室外比赛中，19 岁的他在第二轮输给了名不见经传的对手，被杀出局。在后来的新闻发布会上人们问他有何感受。贝克以在他那个年龄少有的机智答道："你们看，没人死去——我只不过输了一场网球赛而已。"

他的看法是正确的：这只不过是场比赛。当然，这是温布尔顿网

球公开赛；当然，奖金很丰厚。但这不是生死攸关的事。

如果你发生了不幸的事——爱情受阻，或生意不好，或者是银行突然要你还贷款——你就能够——如果你愿意的话，用这个经验来应付它们。你可以把它们记在心里，就好像带着一件没用的行李。但如果你真要保留这些不快的回忆，记住它们带给你的痛苦感情，并让它们影响你的自我意识的话，你就会阻碍自己的发展。选择权在你自己：只把坏事当作经验教训，把它抛在脑后吧。换句话说，丢掉让自己情绪变坏的包袱。

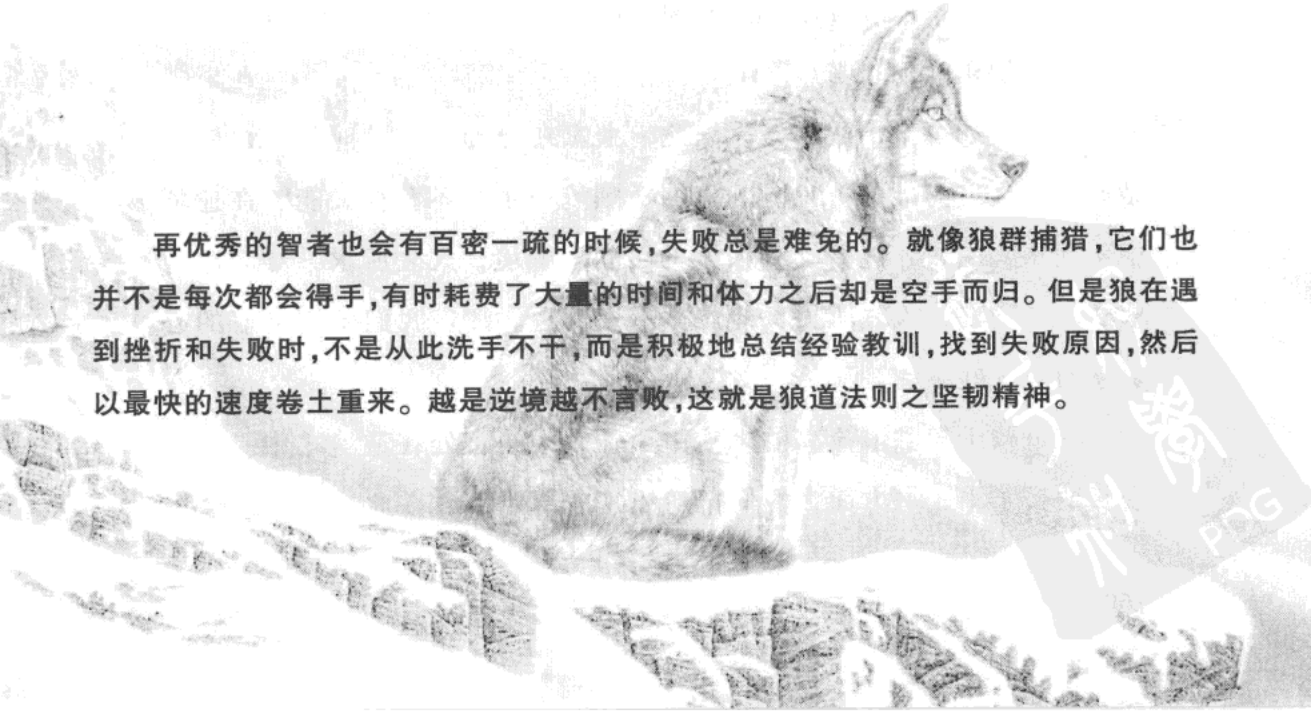
一个人行事的成功与否，除了受思想、意志支配外，还有一个不可忽视的力量——天命。

曾经说过“五十而知天命”这句话的孔子，周游列国到“匡”这个地方时，有人误认他是鲁国的权臣阳虎，而把他围困起来，想设计陷害他。那时孔子的学生都非常恐慌，倒是孔子泰然地安慰他们说：“我继承了古代圣贤的大道，传播给世人，这是遵奉上天的旨意。假使上天无意毁灭中国文化，那么匡人对我也就无可奈何了，你们大家不必为这事情担心。”后来匡人终于弄清楚孔子不是阳虎，而使孔子渡过危难。

所以，当自己已经尽力，可因为个人无法控制的所谓“天命”而使事情变糟时，恐慌、着急、悔恨都无济于事，何不像孔子那样坦然面对——清除看似天经地义的坏心情，制造自己的轻松心态。

狼道密说七

失败不可怕，卷土才会重来



再优秀的智者也会有百密一疏的时候，失败总是难免的。就像狼群捕猎，它们也并不是每次都会得手，有时耗费了大量的时间和体力之后却是空手而归。但是狼在遇到挫折和失败时，不是从此洗手不干，而是积极地总结经验教训，找到失败原因，然后以最快的速度卷土重来。越是逆境越不言败，这就是狼道法则之坚韧精神。



跨过逆境就是艳阳天

自古英雄多磨难，从来纨绔少伟男。狼身上所表现出的坚韧完全是在磨难和困苦中历练出来的。对于狼来说，顺境逆境都不过是个过程，重要的是用一种坦然乐观的心态去面对。

顺境与逆境就像生活的快乐与痛苦，不过就是漫长生活里的一个个短暂的过程。人的一生中，没有谁会一条直线地走下去，坎坷与挫折也是人生旅途的一道风景，它的色彩是我们自己描上去的。它们才是幸福生活的奠基石。

顺境就是良好的境遇，逆境则相反，都是人成长过程中必然要面对的人生境遇。我们都看过《西游记》，西天取经其实最重要的不是取经的结果，而是这一路上克服了困难的这种过程。而在这个过程中，我们看到的不只是遇到困难时的痛苦，还有克服困难时的勇气和信心，以及快乐时的兴奋。

人生不如意事十之八九。因此，大家在身处顺境的时候，也应当做好迎接逆境的准备。只有既能够在顺境中不骄不矜，又能够在逆境中不屈不挠的人才能享受到人生的美丽。顺境，人之所求，却无法有求必应；逆境，人之所畏，却往往不期而遇。注定我们要用良好的心态去面对这些不测。

在近两千年漂泊流离的生活中，犹太人一直处在逆境之中。在这漫长的日子里，一方面，他们把逆境视若寻常事，在此过程中学会了

忍耐和等待，坚信一切很快就会过去的，学会了如何在逆境中生存发展的智慧。另一方面，把逆境看作是一种人生挑战，发挥自身潜在的能力，精神抖擞地在逆境中崛起。犹太人把这种智慧运用到商业操作中，就形成了在逆境中发财的生意经。

犹太实业家路德维希·蒙德学生时代曾在海德堡大学与著名的化学家布恩森一起工作，发现了一种从废碱中提炼硫磺的方法。后来他移居到英国，在那里他几经周折才找到一家愿意同他合作开发此技术的公司，结果证明这项技术的经济价值非常高。于是蒙德萌发了开办化工企业的念头。

蒙德买下了一种利用氨水的作用使盐转化为碳酸氢钠的方法，这种方法是他参与发明的，但当时还不是很成功。蒙德于是一边买下一块地建造厂房，一边继续实验，以完善这种方法。尽管实验屡屡失败，但蒙德从未放弃，他仍然夜以继日地研究开发。经过反复的实验，他终于解决了技术上的难题。

1874 年厂房建成，刚开始生产状况并不理想，成本居高不下。连续几年，企业都处于亏损状态。同时，当地居民担心大型化工企业会破坏生态平衡，也都拒绝与他合作。

犹太人在逆境中坚忍的性格帮助了蒙德，他没有气馁，终于在建厂 6 年后取得了重大突破，产量增加了 3 倍，成本也降了下来，产品由每吨亏损 5 英镑，后变为获利 1 英镑。当时的英国，工厂普遍实行 12 小时工作制。蒙德做出了一项重大决定，将工作时间改变为每天 8 小时。通过这项决定，工人的积极性极度高涨，每天完成的工作量和原来的 12 小时一样多。

周围居民的态度也发生了转变，争着进他的工厂工作，因为蒙德的企业规定，在这里做工，生活可获得终身保障，并且当父亲退休时，

还可以把这份工作传给儿子。

后来，蒙德建立的这家企业成了全世界最大的生产碱的化工企业。

无论是从顺境还是逆境中走过来，心胸始终宽容豁达，不再有顺境逆境之分，心情平和淡然，懂得享受生命的过程，理解得失是生命中必然发生的事，不会因为结果的成败而耿耿于怀。

贝弗里奇说："人们最好的工作往往是在处于逆境情况下做出的。思想上的压力，甚至肉体上的痛苦都可能成为精神上的兴奋剂。"逆境是人生的十字路口，也是人生的试金石。逆境有时候就像人生的分水岭，跨过它，你就会成功，否则，你还是在逆境的深渊里继续挣扎。

当我们了解了一个伟人的一生后，你会惊奇地发现，他们的道路中逆境要远远多于顺境，但是他们却成了伟大的人。

生活中挫折是在所难免的，重要的不是绝对避免挫折，而是要在挫折面前采取积极进取的态度。

玛格丽特·米契尔是世界著名的作家，她的名著《飘》享誉世界。但是，这位女作家的创作生涯并非是平坦的，相反，她的创作生涯可谓是充满坎坷曲折。她靠写作为生，没有其他任何收入，生活十分艰辛。最初，出版社根本不愿为她出版书稿，所以，她在很长一段时间里不得不为了生活而处心积虑。但是，玛格丽特·米契尔并没有退缩。她说："尽管那个时期我很苦闷，也曾想过要放弃，但是，我时常对自己说，为什么他们不出版我的作品呢？一定是因为我的作品不好，所以我一定要写出好的作品。"经过努力，《飘》问世了，玛格丽特·米契尔为此激动得热泪盈眶。她在接受记者采访时说："在出版《飘》之前，我曾收到出版社一千多封退稿信，但是，我并不气馁。退稿信的意义不在于说我的作品无法出版，而是说明我的作品还

不够好，这是叫我提高能力的信号。所以，我比以前任何时候都努力，终于写出了《飘》。”

个人心理学先驱艾尔费烈德·艾德勒说：“你愈不把挫折当作一回事，挫折愈不能把你怎么样；只要能保持个人心态的平衡，成功的可能性就愈大。”这是个很有力的建议：连挫折都有正面的价值，说不定它还是上帝给予我们的奖赏呢。

幸福与不幸是事物发展的两个轮子，不幸是幸福之母，是幸福的先导。幸福与不幸，相隔只有一步。即使你认为不幸了，只要有“置之死地而后生”的乐观心态，还是可以战胜逆境的。增强对逆境的承受力，并在挫折与风险中磨炼出坚强的意志力。只有这样，我们才会获得幸福。

做任何事情，无论是顺境逆境，都要保持快乐的心态，我们的生活不可能一帆风顺，总会有意外在等着我们。这时，对自己要充满信心，要始终保持一种乐观情绪，学会给自己解压，在困境中鼓励自己。当逆境出现时，相信自己能够掌握自我命运，能够从逆境中走出去，在面对一个个逆境中获得健康、知识、活力与成功。

人生都有两份履历，一份是逆境或顺境中产生的不幸，一份是逆境或顺境产生的幸福。处顺境时就要乘风直上，更要懂得“惜福”；处逆境时也不要放弃自己，只要勇敢地搏击长空，幸福就在我们的脚下。



人倒了，精神也不能倒

狼的生存环境是残酷的，但是不管遇到怎样的挑战，任何一匹狼都不会在精神状态上出现消极失落的情况。相反，越是严峻的挑战就越能激发它们的斗志。狼之所以能称霸草原上百万年，强大的精神力量大概也是其中一个重要原因。

狼的生存需要精神力量，做人更需要精神力量。在面临巨大打击和失落的心理落差时，精神的力量是非常重要的。要把眼前的不幸当作一个新的起点，人在厄运面前仍然可以昂首向前，只要你精神不倒，厄运终会在你面前跌倒，而成功才会出现。生存的境界往往在你最困难的时候才会体现得淋漓尽致。春风得意时谁都可以昂首阔步，但厄运来临时可以昂首阔步的人才是真正的勇士。

其实，做人应该这样：当无事时，应像有事时那样谨慎；当有事时，应像无事时那样镇静。因为在漫长的旅途中，实在是难以完全避免崎岖和坎坷。

只要出现了一个结局，不管这结局是胜还是败，是幸运还是厄运，客观上都是一个崭新的从头再来的机会。

贝多芬早在27岁时就开始初发听力障碍了。开始是左耳，后来右耳也患疾。随后他的听力逐步衰退，52岁时已无法从事演奏和指挥，那时他全聋了。

耳聋对这位天才的音乐家是个致命的打击，因此，他曾经产生过

自杀的念头。然而，他那钢铁般的意志终于改变了他的人生观，他说："我要扼住命运的咽喉，决不许它毁灭我！"所以，在听力衰退的22年里，他曾使用了各式各样的工具来帮助听力，包括一些喇叭型的助听器。然而这类助听器对于辨别声音的能力并没有太大的帮助，因此，他就自己设计了一些有一条额带可以固定在头部的喇叭型助听器。有时他还使用一支木质的鼓槌，一端咬在上下牙缝之间，另一端则附在钢琴上，这样声音的振动可以沿着鼓槌而到牙齿，再经头骨传入耳内。

贝多芬耳聋以后，他对学习和创作更加勤奋，对时间也倍觉珍惜了。为了让艺术的火花永不熄灭，他每天都要长时间地练习弹琴，弹得多了，手指发热，他就在琴旁的凉水盆里泡一泡接着再弹，不知不觉中，多少个时辰过去了，水撩在地板上积少成多，最后竟从地板缝漏到了楼下的屋子里……

正是在与命运的顽强搏斗中，贝多芬成功地创作了一曲曲不朽的名作。当耳聋逐渐变化时，却正是重要作品产生的时期：1801年的《月光奏鸣曲》；1804年的《第三（英雄）交响曲》；1806年的《第四交响曲》、《热情奏鸣曲》；1808年的《第五（命运）交响曲》、《第六（田园）交响曲》。而这些重要的作品几乎都是完成在他那与世俗噪音隔绝的世界里。贝多芬的伟大正在于此！

"我要扼住命运的咽喉，它绝不能随意摆布我。"贝多芬的声音在耳边回绕，正是对命运的不屈，成就了音乐史上这个伟大的人物。我们的心中，是否也有这样的呐喊？

当你听到贝多芬创作的经典名曲时，令你震撼的也许更应该是贝多芬对厄运、对人生的深刻思考。在厄运面前，保持精神的沉静和坚定，不因一时的挫折而斗志尽失，是你再次抬头的契机。以勇气、决心和乐观的精神境界面对突如其来的灾祸，一切都可以重新开始。



成功需要勇气

有经验的老猎手都知道，狼群中的头狼最难对付。因为它们不仅身经百战，更重要的是它们遭遇的失败最多。失败给了它们丰富的实战经验，更赋予它们百折不挠，勇往直前、坚忍不拔的强者精神。换句话说，就是挫折造就了头狼在狼群中的成功的领导地位。

生活中渴望成功的人很多，对于这些人来说他们并不是没有机会，也并不是没有资本，他们缺乏的往往就是成功最需要的意志力。他们对于一些人生必经之磨难和困苦往往缺乏坚韧的精神，因此他们输掉了人生、输掉了世界。人生下来注定要同困难打交道的，或是困难吞没懦夫，或是强者征服困难。生活中会遇到各种困难和烦恼，如果你不能摆脱它，那它总是如影随形，来左右你的生活，使你不能从过去失败的阴影中走出来，去迎接美好的明天。因为，生活中我们遇到的每一个困难和不如意都是一种经历，我们可以从这种经历中提炼经验，使自己成熟起来。

“困难像弹簧，你弱它就强。”著名诗人里尔克也曾经说过：“有何胜利可言，挺住便是一切”，是的“挺住”便能拥有一切——人生就好比一场拳击比赛，充满了躲闪与出拳。如果足够幸运，只需一次机会、一记重拳而已，但首要的条件是你必须得顽强地站着，这就是“挺住”精神。那些渴望成功而又意志力薄弱的人应该时刻对自己说：“无论如何，我都要挺住！”特别是在面对人生的困境时。

戴高乐曾经说过："挫折，特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱挫折时，才会真正认识自己。"

许多人曾说过这样的话："为了成功，我尝试了不下上千次，可就是不见成效。"真的是这样吗？别说他们没有试上100次，即便是试上10次都颇令人怀疑。或许有些人曾试过8次、9次，乃至10次，但因为没有看到效果，结果就放弃了再试的念头。然而，谁又能说，下一次尝试就不能有收获了？如果你真的具有敢去尝试的心态，坚持下去，你就一定可以成功。这项心态法则适用于各种失败场合。

从某个角度来说，你的失败是因为你要获得成功的条件还有欠缺，还需要更多的东西，更多的努力。这个原理可用来说明我们的问题。重要的是，你该把所有必要的部分加到整体上去。欧几里得就曾说过："整体的东西等于所有各部分的总和，而大于任何一部分。"

1918年，刘美文从军队复员回家，他办起了一家电池公司。可是无论他怎么努力，产品依然打不开销路。有一天，刘美文离开厂房去吃午餐，回来只见大门上了锁，公司被查封了，刘美文甚至不能再进去取出他挂在衣架上的大衣。

1926年，刘美文又跟人合伙做起收音机生意来。当时，全美国估计有3000台收音机，预计两年后将扩大100倍。但这些收音机都是用电池做能源的。于是他们想发明一种灯丝电源整流器来代替电池。这个想法本来不错，但产品还是打不开销路。眼看着生意一天天走下坡路，他们似乎又要停业关门了。此时刘美文通过邮购销售办法招揽了大批客户。他手里一有了钱，就办起了专门制造整流器和交流电真空管收音机的公司。可是不出3年，刘美文依旧破产了。

这时他已陷入绝境，只剩下最后一个挣扎的机会了。当时刘美文一心想把收音机装到汽车上，但有许多技术上的困难有待克服。

到1930年年底，他的制造厂账面上已净亏374万美元。在一个周末的晚上，刘美文回到家中，妻子正等着他拿钱来买食物、交房租，可他摸遍全身只有24美元，而且全是借来的。

然而，经过多年的不懈奋斗，如今的刘美文早已腰缠万贯，他盖起的豪华住宅就是用他的第一部汽车收音机的牌子命名的。可见，那些跌倒了再站起来、掸掸身上尘土再上场一拼的人，才会在事业上获得成功。

通常成功之路并非一帆风顺，有失才有得，只要我们拥有积极的心态去努力拼一拼，就不会被挫折打倒了。其实，谁都有面临困难与逆境的时候，关键是看我们怎样处理。有些人在逆境中永远消极，做一个永远的失败者；而有些人却能够积极地面对逆境，冲出重围，走向成功。

既然逆境是不能避免的，那就让我们从逆境中找到前进的动力，让这股动力将我们推向成功。我们应该将逆境看作是成功的预兆、成功的垫脚石。让我们牢牢记住一位西方哲学家说的一句话："困难与挫折其实是上天故意安排来考验我们的，其实，它就是成功的化身。成功与失败把握在我们自己手中。"

像恭候成功那样恭候失败

狼也许算得上捕猎效率最高的动物了。但它们捕猎失败的几率仍然很高，大约为90%。这个数据是对许多狼群进行观察后，计算出的

平均数据。可以想象得到，那些没有经验的幼狼，那些衰老的狼，失败的概率会更高。

对于狼来说，失败就像家常便饭，正是一次次失败的历练成就了所向披靡的狼道法则。

对于人来说，失败和成功具有同样重要的意义。

失败和成功一样，是我们每个人生命中必然具备的一部分。失败只不过是暂时的挫折，它是通往成功大道的一级石阶。它告诉我们的是某些方法已经行不通了，而某些方法还没有尝试过，所以，我们要像恭候成功那样恭候失败。

在克服失败的旅途中，我们不仅时时受到外界的压迫，而且还时时受到自身的挑战。我们认为自己无法抵挡困难，我们不是被对手击倒的，而是被自己打败了。

瑞典著名化学家诺贝尔，被认为是“科学疯子”。诺贝尔一生致力于炸药的研究，共获得技术发明专利 355 项。诺贝尔在瑞典的时候，开始制造液体炸药硝化甘油。这样的大危险在这种炸药投产后不久得到了验证。工厂发生爆炸，诺贝尔最小的弟弟埃米尔和另外四人被炸死。由于危险性太大，瑞典政府禁止重建这座工厂，被认为是“科学疯子”的诺贝尔，只好在湖面的一只船上进行实验。诺贝尔将火棉与硝化甘油混合，得到胶状物质，称为炸胶，比先前制造的炸药有着更强的爆炸力，在 1887 年的时候诺贝尔发明了无烟炸药。

美国著名电视节目主持人亚特·林克勒特说：“我刚刚步入这个社会时所遭受的打击正是我后来事业成功的基础。”我们愈不把失败当作一回事，失败就愈不能把我们怎么样。只要我们坚持下去，成功的可能性就愈大。

一个人的态度反映了他内心的想法。有积极态度的人始终用最积

极的思考，最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。所以，我们要学会以积极的态度去面对生活中的事情。

失败是一块人格的实验田，我们不该让沮丧、颓废的野草在里头疯长，正确的做法是播下希望的种子，用坚持的水来浇灌，挥动执著的铁铲将消极埋葬。

一位著名的跳高运动员在一次比赛中输给了一个名不见经传的选手。受上次的影响，从一开始他就产生了恐惧感。第二次的比赛中，他又输掉了，其实他知道并非技不如人。所以在第三次比赛前，他做了充分的准备，告诉自己一定可以凭借实力战胜对手。通过这种心理暗示，他成功地驱走了心中的阴影，消除了心理障碍，终于击败了对手。

一个不敢挑战自我的人，如果经受不住考验，就不可能成功。只有激起挑战生存困境的勇气和决心，才能战胜自我。

无论做何事都要具备一个“正确的心态”。决定我们的成功与失败，心态占80%，其他的占20%。世界上没有不好的人，只有不好的观念。做事取决于自己的心态，人生的辉煌始于观念的转变。人与人之间的差异很小，为什么有的人取得成功，有的人默默无闻呢？原因就在于心态。你的价值观决定你的思想，你的思想决定你的行动，你的行动决定结果，也就是你的命运。拥有正确价值观的人乐观面对社会，敢拼敢搏，遇到困难勇敢地去解决，相信自己能够办到，于是一直往前冲。反之，消极的人挑简单的事去做，遇到困难就逃避。积极的人能够控制情绪，消极的人整天被情绪所控制，整天唉声叹气，脸上没有一点笑容，好像人人都欠他似的，身边的朋友越来越少，敌人越来越多，最后走向失败。

理性地看待失败

在看不到边的草原上，有5只迷途的狼吃力地行走着，它们与狼群走散了，前路一片茫茫，它们只能凭着最有经验的那只老狼的感觉往前走。不一会儿，从它们的右侧方向走出1只精疲力竭的狼，原来它是一周前就走散的那匹狼。另外4只狼轻蔑地说："看样子它也不是很精明啊，还不如我们呢！"

"是啊，是啊，别理它！免得拖累咱们！"

"咱们就装着没看见，它对咱们可没有什么帮助！"

"看那灰头土脸的样子……"

这4只狼你一言我一语，都想避开路遇的这只狼。

那只老狼终于开腔了："它对我们会很有帮助的！"

老狼热情地招呼那只落魄的狼过来，对它说道："虽然你也迷路了，境遇比我们好不到哪里去，但是我相信你知道往哪个方向是错误的。这就足够了，和我们一起上路吧！有你的帮助我们会成功的！"

我们当然可以嘲笑别人的失败；但如果我们能从别人的失误中提取机遇，从别人的失败中学习经验，那最好不过了。把别人的失败当成对自己的大声忠告，这是非常有利于自己的成长的。

遭遇拒绝、遭遇失败是人之常情，世上并没有常胜不败的将军。遭遇拒绝、遭遇失败的原因无非是自己还有缺陷，谁不希望得到完美

的东西而会去希求有缺陷的东西呢？当然世上也不可能有毫无缺陷的东西，但是我们应尽量地完善自己，把自己完善到足以让人接受、使人认同的程度。这样，即使遇到困难也能克服，遇到关卡也能越过，也就不至于在遇到挫折时使自己陷入困境不能自拔了。

因此，要想让别人接受你、赞许你，要想成功，你就不能害怕困难和挫折，不能害怕别人的拒绝。相反，你要把拒绝当作你的励志之石，当成你不断完善，走向成功的动力。但是，在现实生活中并非所有的人都懂得这些道理。因此，他们在遇到困难挫折时就会采取完全不同的态度。

一家实力雄厚的公司开发了一个新产品，为了占领市场，它们招收了一批推销员。为了培训推销员，营销经理先对这批推销员传授了营销技巧并进行了心理培训。然后，营销经理带着这批推销员到大街上去销售产品。开始的时候，这批推销员个个信心百倍，结果一天下来，却很少有人卖出产品，营销经理告诉他们这就是他们每天要做的工作。于是，接下来有一些人就退出了营销队伍，留下来的人则分成两种。

一种人凭着一腔热血，勇往直前，但业绩很不乐观。另一种人则不断反思，调整自己的营销策略，销售业绩直线上升。

这些推销员无论走掉的还是留下来的都经过了程度不同的失败和打击。他们所选择的工作，即在一个新兴的市场推广这一陌生的产品，要让顾客认同一个新的产品并且愿意花钱购买，难度本身就很大。况且，由于他们销售的产品技术含量较同类传统型产品高出很多，所以产品价格相对较高，这就使得销售工作更是难上加难。

因此，这批推销员遭遇困难和挫折是预料中的事。但是，由于他们对困难挫折的认同理念不同，因而在面对失败时就分成了三种不同

类型的人。

第一种人，即那些初遇困难就退出了营销队伍的人。他们在遭受了打击之后，就一蹶不振，成为遇到一次困难就被击败的懦夫。这种人最容易身陷困境，因为他们连一个人生的关卡都不能越过，所以将永远与成功无缘。

第二种人，即那些只凭着一腔热血猛冲猛拼而根本不反思失败原因的人。此类人乃有勇无谋之人。这种人或许凭着一时的拼劲能取得一点成功，但成功的代价却非常昂贵。因为，这种人在面对失败时用的是自己的肉体和头颅而不是用头脑，所以，他们只能被失败碰得头破血流。当他们的血流完了的时候，也就在成功的道路上消失了。这种人陷入困境的几率同样远远高于成功的几率。

第三种人，即那些在遭遇挫折失败时能不断地磨炼自己、调整自己，能找到战胜困难的最佳攻击点的人。这种人成功的几率最大，他们很少会被困境所困，即使有时被困也能通过自身的力量把自己从困境中解救出来。因为，他们与前两种人相比，是智勇双全的人。他们善于运用自己的头脑找到战胜困难的最佳办法，并且还有顽强地战胜困难的品质。所以，他们在遭遇困难时不但能战胜困难，并且能以最小的代价战胜困难，在战胜困难后还保存着相当的实力，有了实力也就意味着还有前进的动力，有了动力就能战胜一个又一个的困难，一步一步逼近成功，直至登上成功的巅峰。

三种人针对困难挫折所采取的不同态度造成了他们人生结局的重大区别。其实，他们所遇到的困难都只是暂时的困难而已。而暂时的困难或一两次的困难并不能决定一个人的一生。

无数的成功者都是经历了无数的失败才摘取了成功果实的。

可以说，在困难面前没有失败就没有成功，失败是成功之母！只

遭遇一次失败就失去信念，就不去挑战困难，实际上就等于放弃了人生成功的机会，殊不知机会就隐藏在失败背后。你战胜的困难越多，你人生成功的机会也就越多。这就如同淘金一样，淘掉的沙子越多，得到的金子也就越多。沙子的多少与金子的多少是成正比的，失败与成功的关系就如同沙子与金子的关系。

再让我们看一看在遭遇失败后，那些往后退缩的人都损失了些什么。从前面所举的营销的例子可以看出，那些人只不过是多走了些路、多说了些话而已，他们虽然没有把产品卖出去，但产品仍在他们手中，他们的产品并没有因此而贬值或有什么损失。

如果要说有损失的话，那最大的损失当然莫过于他们失掉了人生最可宝贵的机会。因为，在销售产品时，第一个人不要不等于第二个人不要，第二个人不要不等于第三个人不要，那么为什么要放弃机会，而不去试着把产品介绍给第二个人、第三个人、甚至更多的人呢？难道真的指望天上掉馅饼吗？可这些人却不见得会这样看问题，他们会觉得碰钉子遭人拒绝很难为情，很没面子，岂不知面子是争取来的，任何时候，一个人不占有足够的社会财富就根本谈不上面子。

第二种人固然勇气可嘉，他们也许懂得金子埋在沙中的道理，但他们只知道要淘掉沙子才能找到金子，却不知淘金也有很多技巧，还有事半功倍的办法。只知道一味地用蛮力，蛮力固然也有派上用场的时候，但蛮力并不能时时奏效。要知道人除了有力气之外还有大脑，大脑就是用来分析问题、解决问题的。所以，第二种人只要能够把自己的脑子用上，征服困难就会更容易一些，通往成功的路也会平坦一些。

最值得赞扬的人是第三种人，他们既不畏惧困难，还会用困难来

磨炼自己，且敢于把困难像拔钉子一样拔掉；同时，他们还知道拔钉子时用一个杠杆更省力；更重要的是，他们在拔掉一颗钉子后，还能预见或避免钉子的再出现。所以，他们能在遭遇困难而失败时迅速地战胜困难，使自己更快地走向成功。

可见，要成功，首先不要畏惧困难，不要让困难把你的心态摧垮。其次，要成功还得正视困难，研究困难，从战胜困难中总结经验教训，通过困难磨炼自己的意志品格，练就一身战胜困难的本领。

最后请记住那匹老狼给你的忠告：失败和磨难有其自身的价值，就看你用什么样的心态对待它了，真正的强者虽然永不言败，但他们终会承认失败和磨难给自己所带来的积极的影响。

学会卷土重来

无可否认，坚持到底，不屈不挠是狼精神中最重要的组成部分。但是，并不是所有的事情都会通过一次的努力就有一个完美的结果的。当碰到一件“无论如何也不能完成的事情”时，狼会怎么办？——卷土重来，这是狼道法则给出的标准答案。

很多人之所以会失败缺乏的就是这种精神。

在一座魔鬼训练营里收容了各种各样的事业失败者，他们每天经受着各种严酷的体能、意志训练，以及看似非人性的体罚。他们不但要听一些成功学家的励志讲演，每天半夜以后还要被从床上轰起来，集体进入“成功殿堂”跪地大声忏悔和誓志。在这座殿堂中摆放着司



马迁、勾践、苏武、吴承恩等先辈的塑像，也有林肯、卡耐基、拿破仑·希尔等的画像。他们所跪的并不是什么毡垫，而是一块块小小的鹅卵石。

这群人中有位叫单立的原房地产公司总裁。曾经辉煌的他，几年间赔光了亿万资产，还欠银行近两个亿的贷款。40 几岁，头发全白。他几天里不说一句话，不思茶饭，只想一死了之。

无论朋友们想尽什么办法，都无法改变他的无动于衷。

一天夜里，外面大风夹着雷雨，呼啸之声恰似鬼哭狼嚎。单立熟睡中被两个蒙面人捂嘴套头挟持而去。

在野外的一棵大树下，他被几个大汉用绳索套住脖子，要实施“绞刑”。

一人郑重地对他来了一番“死前宣判”，历数他此前在经营管理上的罪行，什么“自恋狂”、“狂妄自大”、“一意孤行”、“自我崇拜”等等，另外，由于他的愚蠢给国家造成巨大损失却执意逃避，故“判处死刑，立即执行”。

单立见死到临头，陡然猛醒。他痛哭流涕，大声呼救，并跺脚发誓：一定重新振作起来，再创辉煌，还清国家贷款。

几人假意争执：“杀，还是不杀”，似乎争执得很激烈。

单立一旁不停地保证、发誓、求饶。

最后，几人让他写一份“誓言书”才放了他，并告诫不准透露出半点风声，不可以报警，等等。

单立大难不死，悄悄溜回了家，躺在床上，暗暗庆幸不已。

第二天以后他变了个人似的乐观、积极，对未来充满了信心。

这时，朋友们在办公室大呼“成功”，因为他们极端的非常手法挽救了一个人——一个完全有可能再创成功的人才。

通过这个故事，可以说明这样一个道理：比失败更可怕的事多得很。当你看到那些“更可怕”的事情之后，失败对于你来说就会变得“无所谓”，大不了从头再来一回。

“失败”两字的后面，你有多种选择：

省略号（……）

暂告一段落，给自己留有余地。

破折号（——）

找出缘由“改邪归正”。

逗号（，）

这只是一个短暂的停顿，但不是结束。未完，待续。

无论你选择什么，你都绝不能在“失败”后面画句号，它等于你彻底认输，在“死亡判决书”上签下了自己的名字。

在这个世界上，没有人可以判定你的失败，除了你自己。

你若认为自己完蛋了，那便确实不可救药了。

只要你还有一口气在，起死回生就不是没有可能。

古今中外，不知有多少成功人士曾经从人生辉煌的巅峰一下子跌入谷底，在并不被人支持的情况下仍然不肯放弃努力，再次向那高高的顶点攀去。例如：香港亿万富豪杨受成几番磨难，不改初衷；英国前首相丘吉尔在被国民遗弃而落选的情况下，经过一番努力，再登首相宝座；摩托罗拉创始人保罗·高尔文一再失败之后，仍然能够再次奋起。

脆弱的人在遭到失败的打击后，往往一蹶不振，认定了自己不会成功。

而顽强的人却不会就此放弃，无论多么沉重的打击，他总是告诉自己，成功还有机会。只要坚持，下一次就是成功的开始。



很多人把成功的赌注压在了“零失败”上，失败对于他来说，就是事业与志向的终结，他没有胆量再做下一次的尝试。另外，还有一些人在经受了几次挫折之后，豪气冲天地提出个“最后一搏”的口号，他以为这样悲壮的努力必定成功。

但是“最后一搏”也不一定通向成功。而提出最后一搏的口号，不过是提前给自己铺好了退路，它的潜台词是：这是最后一次了，不成功就此放弃。

追求的道路何其漫长，成功之人，跌跌撞撞很难以次数计算。对于信念守恒者而言，努力不存在最后一次，只有下一次。

世界知名的演说顾问、女高音歌唱家、作家多罗茜·莎诺芙讲过自己一段很不幸的故事：

“离我开始做第一份工作还有几个礼拜，那份工作就是在圣路易市歌剧院做临时女替角，我感冒了，喉咙发炎。我很笨，竟然没有停止排练，结果喉炎就越发严重，最后就失声了。我只好保持安静，希望到圣路易的时候可以复原。但我错了，我的声音还是不对劲，没办法，我还是得按照预定计划，站在舞台上，面对满座的观众，与文森特·普莱斯同台演出。我开口高唱，但没有声音，什么也没有。

“第一份工作就这样完蛋了。于是我跑去找国内顶尖的喉科专家，‘我想你不能再唱歌了，’他说，‘你可以说话，但我怀疑你是否还能唱歌。’

“我茫然若失，这是任何一个歌手结束事业的前兆。医生打算给我做声带手术。我很欣赏的一位大都会歌剧女高音就做过这种手术，但她的声音却从此大不如前。不，这等于自毁前程。我不想就此完蛋！除了手术，我还有另一种选择：完全不出声，让声带有痊愈的机会。我就这么办了，四个半月里完全不吭一声，一个字也没说。后来，我

被允许悄悄低声说10个字了。之后，被允许用正常的声音说出10个字。回音就像钟楼的钟声一般，令人难忘。

“复原6个星期后，也就是距离站在舞台上没有声音的那个梦魇6个月之后，我成为纽约大都会歌剧试唱的最后人选。如果我还在圣路易工作，就不可能发生这样的事。但从圣路易那次失败后，我变成了纽约市歌剧院的首席女高音，在13场歌剧演出中，和格特鲁德·劳伦斯合演《国王与我》，并在所有俱乐部里演出，还曾5次出演埃德·沙利文的剧目。

“当我失去声音时，我发誓要学习所有和声音有关的知识，不让我的悲剧降临在我认识的人身上。在这过程中，我学到如何改变说话的方式，例如，降低音量，改变共鸣音等等。我的第二个事业——讲演就此展开了。”

这是一个了不起的女性。当医生宣布她完蛋了时，她并不认同。她既要治好病，又要使自己的嗓音丝毫不受损。

她做到了，是因为她不肯承认自己就此彻底失败了。

人生最大的光荣不在于永不失败，而在于屡败屡战

失败并不是终点，在狼道精神中，失败是必须要经历的小插曲，真正的大戏就在这些小插曲之后，只要不放弃，就一定会有辉煌的一天。所以说，屡败屡战就是狼道法则的核心所在。

在我们成功的路上，在我们创业的路上，在我们的职场打拼中，在我们日复一日的生活中，在我们成长的过程中，没有人总是一帆风顺，无论谁都会经历磕磕绊绊，大大小小的挫折、失败不计其数。

如果说人生过程像一幅画，那么这幅画就是由各种成功与失败作为色彩而绘制的。其间有山重水复，那是失败涂抹的阴霾；也有柳暗花明，那是成功描绘的彩虹。成功可以给我们带来经济上的安全感、社会上的优越感、才能上的卓越感，在社会生活中受人尊敬，在职业生涯和工作环境中受人重视。而挫折和失败则意味着无法充分施展自己的才能，丧失了机遇和利益，可能失业，可能落榜，可能失恋，可能自此一蹶不振……

我们生活在崇拜胜利者、成功者的现实之中，鲜花和掌声总是献给成功者的。成功者享受着人们馈赠的荣耀崇敬、尊重庆贺、欢乐愉悦；失败者则把羞耻愧疚，忧郁自卑，痛苦迷茫，沮丧绝望留在心田而难以摆脱。尽管失败者偶尔也会轻松和坚定，但无论亲朋好友怎样安慰、开导、鼓励，仍然摆脱不了心头的阴影，失败的痛苦往往是刻骨铭心的。

人生中的失败往往多于成功。人不可能处处有得，事事有成。要经历无数次失败以后才能获得有限的成功，成功的事情总是屈指可数的。失败孕育着成功，失败造就了成功，成功能够给人以巨大的喜悦。但为了成功，人们必须经受失败的痛苦和煎熬。

人们总是主观地认为“失败”所代表的是深渊、是低谷、是无法战胜、无法翻越的高墙、是所有的悲哀与不幸；而“成功”所代表的是金钱、是利益、是功名成就的事业、是无可比拟的地位、是一切的美好与幸福。

由此，我们也许会害怕掉进深渊，害怕陷入低谷，害怕前进路上

的阴影。可是我们总不能原地踏步，永不前进吧。其实，我们不必恐惧挫折，不必害怕失败。

作为一个成功者来说，是在经历了数次失败之后才取得的。而对一个失败者来说，今天的失败并不意味着明天也会失败，失败的原因成为以后积累的经验，也奠定了明天取得成功的基础。

成功其实就是失败在向成功迈进的全过程，经历数次失败，并不意味着就是真正的失败者。有时候的成功与失败是很难分得清，成功者同失败者之间的区别，仅在于成功者能由失误中获益，并以不同的方式再尝试成功。

成功可能是我们一生中幸苦寻求的东西，也可能是人一生中最高兴的时候；但是成功也是失败的缩影，随时会跌落失败的深渊。而失败也是人生不可缺少的一种过程。孟子曰："天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤，苦其心志……"诚然失败是痛苦的，但是失败可以带来宝贵的经验，锻炼出钢铁般的意志，从而铸定成功的基础。

失败不是最可怕的，最可怕的是，遇到失败就放弃，遇到失败就逃避。我们一定要正视失败，要抱着积极的态度迎接其所带来的经验和教训，这样才会成功。我觉得没有失败的成功，是一种不会长远的成功。而从失败的黑暗中，经过自己的尝试、努力所得到的成功是不平凡的成功，伟大的成功。

每个人都不会平平淡淡地虚度一生。所以失败是人生路上的起伏点。它不但会使人成长，而且还会使人得到乐趣。在失败的黑暗中，人不断在这黑暗中寻找能指路的明灯，然后冲出黑暗得到光明的照耀。在这一过程和结果中都能体会到人生的美妙。

要成为成功者，心理素质非常重要，要有较强的承受能力和坚定

的自信心，无论遇到多大困难，多少艰难险阻，多少惊涛骇浪，都以坚忍不拔的毅力搏击它、战胜它，不但战胜别人，也要战胜自己，直至取得成功。

失败不是人格的宣判，不是永恒的状况，不是命运的错误，而是人生的一个阶段。“天生我材必有用”，应该坚信自己会成功，应该有一种不负人生价值的信念。

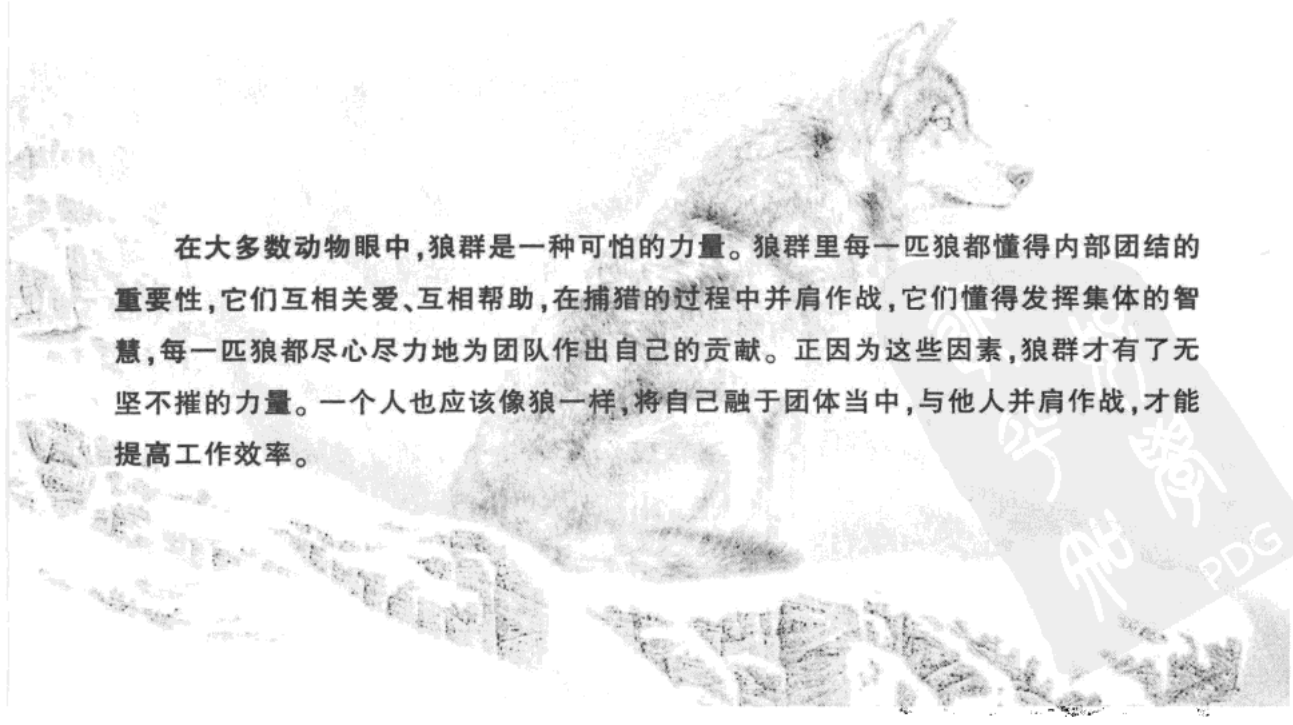
即使我们的创业失败了，即使我们的前进受挫了，最严重的结果无非就是一无所有，我们也不会失去更多，最多不过回到起点，而且我们并没有比失败以前糟糕到哪去，大不了重新再来。

屡败屡战，经历数次失败的我们，最惨也不过再次回到零起点，从头再来，但再次起跑的我们已经不是原来起跑线上的我们了，至少我们经历过失败，接受过挫折，前面的失败已经为再次的挑战打下了坚实的基础，我们不会在同一个地方摔倒第二次，不会为同样问题犯第二次错误，不会再重蹈覆辙，这就是经验，就是成功，没有更好，但也不会更糟。

人生最大的光荣不在于永不失败，而在于屡败屡战。尼克松在总结他一生六次失败时说：“我追求在失败和行动之中，成功比失败多一次，就足矣了。”这也算是狼道法则的另类解释吧！

狼道密说八

摒弃个人主义，并肩前进是提高进攻效果的捷径



在大多数动物眼中，狼群是一种可怕的力量。狼群里每一匹狼都懂得内部团结的重要性，它们互相关爱、互相帮助，在捕猎的过程中并肩作战，它们懂得发挥集体的智慧，每一匹狼都尽心尽力地为团队作出自己的贡献。正因为这些因素，狼群才有了无坚不摧的力量。一个人也应该像狼一样，将自己融于团体当中，与他人并肩作战，才能提高工作效率。

多一些关爱，多一些和谐

狼是凶残的，但狼的许多行为又充满了博爱、关怀之情。由于天灾人祸，一只狼崽一旦失去了母亲，就会有许多狼阿姨、狼大妈主动上门充当奶妈的角色。不管狼崽的母亲是曾经的朋友还是对手，都不会丝毫影响狼阿姨、狼大妈的热情。这种无私的关爱或许可以成为狼群内部团结、和谐的最真实的写照。

对于一个人来讲，关爱他人，有着更为重要的意义。关爱他人，你所付出的仅是一点爱心，但你收回的却是巨大的幸福。爱心是能够被传递的，关爱别人的同时就是在关爱自己。

有一个人被带去观赏天堂和地狱，以便比较之后能让他聪明地选择自己的归宿。他先去看了魔鬼掌管的地狱。第一眼看去条件非常好，因为所有的人都坐在酒桌旁，桌上摆满了各种佳肴，包括肉、水果、蔬菜。

然而，当他仔细看那些人时，发现没有一张笑脸，也没有伴随盛宴的音乐或狂欢的迹象。坐在桌子旁边的人看起来沉闷，无精打采，而且皮包骨头。更奇怪的是，那些人每人的左臂都捆着一把叉，右臂捆着一把刀，刀和叉都有四尺长的把手，使它不能用来自己喂自己吃，所以即使每一样食品都在他们手边，结果还是吃不到，一直在挨饿。

然后他又去了天堂，景象完全一样：同样的食物、刀、叉与那些四尺长的把手，然而，天堂里的居民却都在唱歌、欢笑。这位参观者困惑了。他奇怪为什么条件相同，结果却如此不同。在地狱的人都挨饿而且可怜，可是在天堂的人吃得很好而且很快乐。最后，他终于看到了答案：地狱里每一个人都试图喂自己，可是一刀一叉，以及四尺长的把手根本不可能吃到东西；天堂里的每一个人都是喂对面的人，而且也被对面的人所喂，因为互相帮助，所以，谁都可以吃到食物。

在关爱他人的同时，你就是在为自己播下一粒与人为善的种子。随着时光的流逝，它会发芽、抽叶，直至长得枝繁叶茂。它不仅能够为他人挡风遮雨，也能呵护你、安慰你，使你获得幸福。

任何一种真诚而博大的爱都会在现实中得到应有的回报。付出你的爱，给别人力所能及的帮助，你的人生之路将多通途，少险阻。

人活在世上要学会分享与给予，养成互爱互助的行为。正像俄国伟大的作家托尔斯泰所说："神奇的爱，使数学法则失去平衡，两个人分担一个痛苦，只有一个痛苦；而两个人共享一个幸福，却有两个幸福。"

很多时候，善待别人，其实就是善待自己。严以律己，善待他人，可以减少许多麻烦。善于为别人着想，就要理解他人，以宽大的胸怀经受来自于各方的大大小小的压力，把自己和别人的利益冲突看得淡一些。心存高远目标，才不会为小事动摇，更不会花太多的精力去和别人计较。要明白在漫长的人生历程中，要具有忍耐和宽容精神，善于用自身的高贵品行去感化对方。宽容的基础是对人的信任和爱，相信别人有求善的愿望，要有团结和谐为重的博大胸怀，要能以德报怨，

不念旧恶。昨天的敌人在明天就有可能成为朋友。

帮助别人就是强大自己，帮助别人也就是帮助自己，为自己铺开后路。其实，在很多情况下，帮人并不意味着自己吃亏。

一对待人极好的夫妇不幸下岗了，不过在朋友、亲属以及街坊邻居们的帮助下，他们在小城新兴的一个服装市场里开起了一家火锅店。

刚刚开张的火锅店生意冷清，全靠朋友和街坊照顾才得以维持。但不出三个月，夫妇俩便以待人热忱、收费公道而赢得了大批的“回头客”，火锅店的生意也一天一天地好起来。

几乎每到吃饭的时间，小城里行乞的七八个大小乞丐，都会成群结队地到他们的火锅店来行乞。

夫妇俩总是以宽容平和的态度对待这些乞丐，从不呵斥辱骂。其他店主则对这些乞丐连撵带轰，一副讨厌之极的表情，而这夫妇俩每次都会笑呵呵地给这些肮脏邋遢、令人厌恶的乞丐盛满热饭热菜。最让人感动的是夫妇俩施舍给乞丐们的饭菜，都是从厨房里盛来的新鲜饭菜，并不是那些顾客用过的残汤剩饭。他们给乞丐盛饭时，表情和神态十分自然，丝毫没有做作之态，就像他们所做的这一切原本就是分内的事情一样。

日子就这样一天一天地过着。一天深夜，服装市场里突然燃起了大火。这一天，恰巧丈夫去外地进货，店里只留下女主人照看。一无力气二无帮手的女店主，眼看辛苦张罗起来的火锅店就要被熊熊大火吞没，着急万分之时，只见那班平常天天上门乞讨的乞丐，不知从哪里钻了出来，在老乞丐的率领下，冒着生命危险将那一个个笨重的液化气罐马不停蹄地搬运到了安全地段。紧接着，他们又

冲进马上要被大火包围的店内，将那些易燃物品全都搬了出来。消防车很快开来了，由于抢救及时，火锅店虽然也遭受了一点小小的损失，但最终保住了。而周围的那些店铺，却因为得不到及时的救助，货物早已烧得精光。

夫妻俩对乞丐们无私的帮助得到了他们最真诚的回报。

世界著名的精神病学家亚弗烈德·阿德勒曾经发表过一篇令人惊奇的研究报告。他常对那些孤独症和忧郁病患者说："只要你按照我这个处方去做，14 天内你的孤独忧郁症一定可以痊愈。这个处方是——每天都想一想，怎样才能使别人幸福?"

手心向下是助人，手心向上是求人。助人快乐，求人痛苦。何不在解决别人的痛苦中，体会助人的快乐。

一个大雨滂沱的夜晚，社会学者埃维拉一不小心陷进了沼泽地。野地里四处无人，埃维拉焦急万分，身子已经陷到了脖子。如果不能离开这里，就必然会被沼泽吞噬。这时，一个骑马的中年男子路过此地，二话没说就用绳子将埃维拉拽了出来，把他带到了一个小镇上。当埃维拉拿出钱对这个陌生人表示感谢时，中年男人说："我不要求回报，只要你给我一个承诺：当别人有困难的时候，你也尽力去帮助他。"在后来的日子里，埃维拉帮助了许许多多的人，并且将那位中年男子对他的要求告诉了他所帮助的每一个人。数年后，埃维拉被一次骤发的洪水围困在一个小岛上，一位少年帮助了他。当他要感谢少年时，少年竟说出了那句埃维拉永远也不会忘记的话："我不要求回报，但你要给我一个承诺……"埃维拉的心里顿时涌上了一股暖流。

正所谓"送人玫瑰，手有余香"。生活中，我们不仅要感激别人

给予我们快乐和关爱，举手之劳也要给予他人快乐和关爱，让他人在你我的些许关爱中不再孤独落泪，让生活因你我多一点的关爱而少一点不和谐，让社会在你我的爱心传递中多一些温情，让我们也幸福着我们的给予。

寻求个人利益和他人利益的契合点，这样可以有效地避免个人利益与公众利益的冲突，可以使自己与多数人站在一个立场上。像杜甫虽然自家茅屋为秋风所破，但他念念不忘的却是“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”。这是何等胸怀，何等气魄！心中有他人，他人也就接纳了你。给别人一些关爱，纵使是一些微不足道的话，对那些忧郁、无助的心灵都会是一缕明媚的阳光，或许其荒芜的心田从此就衍生出一片勃勃绿意。我为人人，其实是一种风骨和一种品位。

有位医生赶着去给一位儿童进行抢救，行至半路，竟发现路前方有一条深沟，他无法过去，于是他求助于路旁的一台推土机的司机。司机答应了，他为医生填好了深沟。医生一路飞奔，终于孩子得救了。在回去的路上，他向那位司机道谢：“谢谢你，是你救了自己孩子一命。”不料，司机却说道：“我根本不知道那是我的孩子。”故事的结局出人意料，但却告诉我们，付出也是一种美，帮助别人也等于帮助自己。

由此可见，宽厚待人，树立我为人人、人人为我的观念，在人际交往时往往能化干戈为玉帛，使原本激化的矛盾平息乃至朝着好的方向发展。美好的事物都是由美好的德行引发的。

在漫漫的人生路上，你如果觉得自己孤寂，或者觉得道路艰险，那你就照阿德勒的话去做，每天都想一想，怎样才能使别人幸福？这

样你定会逢凶化吉，因祸得福，幸福就会飞到你的身边，使你远离痛苦与烦恼。

多一份关爱就多一份和谐。在凡尘俗世里，让我们永怀乐善之心，恒伸友爱之手。让我们永葆一颗纯洁美好的心灵。

并肩战斗是提高进攻效果的捷径

独狼令人生畏，而如果碰上狼群，恐怕连老虎、狮子看到也要退避三分了。狼群之所以有这么大的威力，并不是因为它们在个体数量上的优势，而在于狼群中的每一匹狼都在扮演着不可或缺的至关重要的角色，这是一个有机的整体。每一匹狼的意识里都有这样一个理念：只要大家并肩战斗，就有可能产生天下无敌的默契。

人们常说："多个朋友多条路"，意思是朋友多了，自然会路路畅通。其实这种仅仅从人际交往的角度来说明朋友作用的见解，并不全面。朋友作为与自己协同作战的伙伴和帮手，如果能与他们真正团结并配合好，实际上也就相当于自己多了几只手，同时也多了几件得心应手的兵器。因此而言，注意为自己多找几个可靠的帮手并肩战斗，将使我们出击进攻的效果得到非常明显的提高。

举世知名的成功学大师卡耐基，他之所以能以一个出身寒微的穷小子，猎取到常人难以得到的成功——天下称誉的名声和难以计数的资产，关键就在于他善于与志同道合的友人合作，相互帮助，使自己

于无形之中仿佛又多添了几件兵器，从而使自己对于外界的出击力度比平常人要超出几倍。

卡耐基和他的挚友之一赫蒙·克洛依都是从玛丽维尔走向纽约的。但赫蒙·克洛依似乎更幸运些，他在《圣约瑟夫报》以及《圣路易斯快报》担任记者之后，他找到了一个最适合他的职位——巴特瑞克出版社杂志编辑的助理。

最初，他们两人并没有什么交往，在一次偶然的度假中，卡耐基遇上了克洛依，两人交谈起来，讲述了各自在纽约的奋斗历程。

卡耐基在和克洛依的一系列交往中，逐步建立起了深厚的友谊，成为一生的挚友，直到卡耐基逝世，克洛依还给他家以很大的帮助。

两人都有共同的兴趣爱好，喜欢旅游，而且还经常一同出去游泳。在一次游泳中，克洛依问卡耐基："亲爱的戴尔，为什么不尝试写作呢?"

"我正在积极地准备。"卡耐基兴奋地回答。

从此，卡耐基提起了笔，下定决心进行创作，在卡耐基一生的畅销书创作中，克洛依的帮助功不可没。

卡耐基对克洛依在他成功道路上起的作用，非常感谢，为此，他特意在《影响力的本质》一书的扉页上写了一段话赠给克洛依，他写道："让我以最高的名义把此书献给我最尊敬、最重要、最诚实的朋友。"

卡耐基的另一位挚友法兰格·贝克尔曾是卡耐基的学生，他们的友谊是在卡耐基培训班上开始的。

贝克尔也是在贫困中长大，父亲在他年幼时就去世了，家庭从此陷入困境。为了维持生计，贝克尔很小就开始当报童，稍微长大一些

后便去开蒸汽炉挣钱来帮助母亲，后来他成为一名棒球手而使他进入了灿烂的人生舞台。可是，后来他在球场上受了伤，不得不从球场上退下来。在这之后转向销售，但他很快发现，自己很难取得预想的成功。于是他加入了卡耐基培训班。他在课堂上的表现使卡耐基对自己的理论充满了信心。

与此同时，对于卡耐基来说，贝克尔简直就是一位明星学生。因为他从卡耐基课程毕业后，其事业蒸蒸日上，为了表示对卡耐基课程的支持，他特别希望能帮助那些处于贫困或者事业无法拓展的人们。一天，贝克尔应邀前往卡耐基家中做客，喝了一杯酒后，卡耐基说："我们的事业现在越来越大了。法兰格，你既是我成功的典范，也是我事业的支持者啊！"

在这之后，他们合作开展了一项州际演说的活动，并且获得了空前的成功，在每个州的演说中，会堂都坐得满满的，大家都争先恐后地去听卡耐基和贝克尔的讲演。

每次讲演后，听众们总是渴望与卡耐基进行直接的交流，而有些则非常崇拜贝克尔，因为他是从一无所有到百万富翁的成功典型。

贝克尔后来也写过一本书，名叫《我如何在行销中反败为胜》，叙述自己是如何将卡耐基课程的内容运用到自己的行销业务上去，并加以革新而取得胜利的。通过这位全美最佳行销人员的大力推荐，确实有助于卡耐基的教学发展，而且从贝克尔的见地中，卡耐基也学到了很多新的知识。

1916 年，卡耐基在学员们的帮助下，在自己的会馆里常设了办公室，学员人数也随之稳步增长。其中有一名慕名而来的，正是普林斯顿大学演说系的年轻教师罗威尔·汤姆斯，他们的相识完全出

于偶然。

汤姆斯在普林斯顿大学时，为了赚取一些零用钱，接受了普林斯顿一带的地方俱乐部及社区的邀请，解说自己去年夏天访问阿拉斯加的情况报告。汤姆斯为了完成任务，为即将来临的讲演做准备，决定去纽约拜访卡耐基。

他们两人合作并取得了轰动性效应，从此以后，卡耐基和汤姆斯成为好朋友。

由于他们的友谊出现在两个人事业的低谷阶段，因此可以说是患难之交。而后来汤姆斯也靠自己的盛名为卡耐基销售他的书籍。

“一战”时期，卡耐基服了18个月的兵役，在他回来后，报名参加他的培训班的人已经很少，因为大家都在忙着寻找工作，领取救济金。

尽管战后的情形并不令人满意，但卡耐基心中的那个事业依然存在着。

有一天，卡耐基接到了罗威尔·汤姆斯从伦敦发来的电报，说想和卡耐基再次合作。1919年汤姆斯返回纽约市时，带回了许多战时在中东旅游和历险的照片，他希望卡耐基能帮他准备一些相关的文稿，他雄心勃勃地想以一种兴奋、乐观、激动的第一手资料表达方式，发表题为“与爱拜斯在巴勒斯坦及阿拉伯的劳伦斯”的演说，这一构想成功的希望相当大。

接到电报后，卡耐基略做准备，便匆匆地收拾行装奔赴伦敦。

终于，功夫不负有心人，首场演讲获得了轰动性的成功，伦敦的新闻界整天都对此进行报道。

这是卡耐基演讲中一次新的尝试，他心甘情愿地做朋友的助手，

帮助朋友的事业取得成功。

汤姆斯为卡耐基的《影响力的本质》第一版撰写绪论，他的签名也常在戴尔·卡耐基的广告上出现。而卡耐基还经常去汤姆斯家做客，汤姆斯的孩子都记得有一位友善、愉悦、一头灰发和戴着淡色镜框眼镜的慈祥长者，常来他家与他父亲亲切交谈。

他就是戴尔·卡耐基。

卡耐基的事业的成功固然与他自己的艰苦奋斗分不开，但是如果没有这些挚友的支持和帮助，他的成功也难以如此辉煌。

这就是狼道法则给我们的启示：如果一个人孤独地在社会上生活，身边没有能够信赖的朋友并肩战斗，他的事业是肯定不会成功的。

用亲和友善打通处世的关节

“亲和”、“友善”这样的字眼看起来似乎和狼的品性没有直接的联系，其实不然，看看狼群中的首领——头狼在对待属下时的眼神，你就会发现狼的另一面。狼群是一个团队，这个团队的战斗力直接取决于狼群成员之间的关系是否和睦、融洽。头狼深深地理解这一点，它会用自己的亲和、友善来巩固联系各团队成员之间的情感世界。

有不少刚出道的年轻人，胸中有着这样的热望：“我真希望能吸引一些朋友，我真希望能成为一个受人欢迎、为人所乐于亲近的人。”

只是因为他们自己生性孤僻，缺少吸引朋友的磁力，故没有多少人愿意和这样的人交友往来，使这些人失掉了生活上的很多乐趣，这样，他们的热望也最终无从实现。

对任何人，如果能像狼一样，在适当的时候表现出友爱与和善，他自身的吸引力就会在不知不觉中大增。

人格高尚、性情温和的人，往往到处能得到他人的欢迎，也能处处得到他人的扶助。有些商人虽然没有雄厚的资本，却能吸引很多顾客，他们的事业与那些资本雄厚但缺少吸引力的人相比，进展必定更为显著。

在为人处世时，如果你能处处表现出爱人与和善的精神，乐于助人，那么就能使自己犹如磁石一般，吸引众多的朋友。而一个只肯为自己打算的人，到处会受人鄙弃。

慷慨与宽宏大量，也是获得朋友的要素。一个宽容大度的慷慨者，常能赢得人心。

在社交中，还应说他人爱听的话，在谈话和做事过程中，要赞扬他人的长处，而不去暴露他人的短处。那种习惯轻视他人、喜欢寻找他人缺点的人，是不可信赖的，也不值得结交。

轻视与嫉妒他人往往是一个人心胸狭窄、思想不健全的表现，也是一个人思想浅薄与狭隘的表现，这种人非但不能认识他人的长处，更不能发现自己的短处。而有着健全的思想、对人宽宏大量的人，不仅能够认识他人的长处，更能发现自己的短处。

吸引他人最好的方法，就是要使自己对他人的事情很关心、很感兴趣。但你不能做作，你必须真诚地对别人关心、对别人感兴趣。

好多人所以不能吸引他人，是因为他们的心灵与外界是隔绝的，

他们专注于自己。与外界隔绝，久而久之，便足以使自己陷于孤独的境地。

有一个人，几乎人人都不欢迎他，但他不知道是什么原因。即使他参加一个公众集会，人人见了他都退避三舍。所以，当别人互相寒暄谈笑、其乐融融之时，他却一个人独处在屋中的一个角落。即使偶然被人家注意，片刻之后，他也依旧孤独地坐在一边。像这类人好似冰块一样，好似没有吸引力的石头。

这个人之所以不受欢迎，在他自己看来乃是一个谜，他具有很大的才能，又是个勤勉努力的人。他在每天工作完毕后，也喜欢混在同伴中寻求快乐。但他往往只顾自己的乐趣，而常常给人以难堪，所以很多人一看到他，就避而远之。

但他绝未想到，他不受欢迎最关键的原因乃在于他的自私心理，自私乃是他不能赢得人心的主要障碍。他只想到自己而不顾及他人。他竟然一刻也不能把自己的事情搁起，来谈谈他人的事情。每当与别人谈话，他总是要把谈话的中心集中在自身或自己的业务上。

一个人如果只顾自己，只为自己打算，那么就没有吸引他人的磁力，就会使别人对他感到厌恶，就没有一个人喜欢与他结交往来。

如果一个人真正对他人感兴趣，便有吸引他人的力量。而且对他人吸引力的大小，与对他人所感兴趣的程度成正比。怎样才能对他人感兴趣呢？主要是能够设身处地为他人着想，能够推己及人，给他人以深切的关注。

其实，人生最大的目标，并不仅在于谋生赚钱，更要把我们内在的力量、我们的美德发扬出来。这样，我们就自然会具有吸引他人的力量。

一个人要真正吸引他人，应该具有种种良好的德行，自私、卑鄙、嫉妒都不能赢得人心；非但不能赢得人心，还会处处不受人们的欢迎。

穷苦的青年男女们刚刚跨入社会的时候，往往容易羡慕那些家资万贯、无须为生计发愁的富家子弟。其实，那些富家子弟没有什么值得羡慕的。只要在自己身上培养磁石般的吸引力，便必定能够立身社会，这种卓越品质所具有的力量，远远超过金钱的力量！

“信”是一种力量

在狼群中，一条首要的法则就是一个“信”字。在协同捕猎的过程中，假如失去了诚信的约束，每一匹狼都为自己的利益着想，背弃既定的规则，各自为战，这样一来，团队内部的信任就没有了，团队的存在就成了一副空架子，战斗力也就不复存在。可见，狼群的力量在很大程度上是由“信”字支撑起来的。

对于一个人来讲，守信同样可以产生巨大的力量。古代政治家商鞅就曾以守信换取民心。商鞅的变法条令准备好后，担心民众不信，就在国都的南门立了一根木柱，张贴告示说有谁将它搬到北门，便赏黄金10两。众人看了都不相信，没有一个人去搬。于是，他又贴出告示：“谁能扛去赏黄金50两。”这时，有一个人抱着试一试的想法，将这根木柱扛到了北门。没想到，他马上得到了50两黄金的赏钱。商鞅这种“言而有信”的做法，使老百姓都相信了他的变法

条令。

有一个国王给孩子们每人一些花籽，叫他们去种花，当花朵盛开时，再把盆花送到王宫来。国王事先悄悄地把花籽煮过，不可能发芽了，可是到了规定的日子，孩子们都把一盆盆艳丽夺目的花儿送来，他们都是为了得到国王的奖励，换了花籽种出来的。只有一个孩子，双手捧的是没有鲜花的花盆。宋全凭着诚实的美德，赢得国王的赏识，得到了奖励。

孔子的学生子张问怎样才能使自己通达。孔子说："说话忠诚守信，行为笃实严谨，即使到了边远的部族国家，也能够通达。说话不忠诚守信，行为不笃实严谨，即使在本乡本土，能行得通吗？站立时仿佛看见'忠信笃实'这几个字显现在前面，坐在车中仿佛看见这几个字在辕前的横木上，能够做到这样，便能够处处通达了。"子张便把孔子的话记在束腰的大带上。

孔子的意思其实也很简单，就是要求子张把"忠信笃敬"作为座右铭"印在脑子里，溶化在血液中，落实在行动上"。做到了这一点，就可以"有理走遍天下"，做不到这一点，则"无理寸步难行"。

孔子曰："人而无信，不知其可也。"孟子有云："诚者，天之道也；思诚者，人之道也。""无信不立"、"一诺千金"、"言必信，行必果"等古训，已将诚信深深融入民族文化和民族精神的血液里。然而，一部分国人却偏离了诚信的方向，使我们的身边充斥着种种令人汗颜的不诚信行为。

然而为什么践踏"诚信"，损害"诚信"的现象会屡禁不止？

法国老太瑞70岁时，有个律师同她订了一份契约。契约规定：老太有生之年，那律师每月付给她2500法郎的生活费；老太去世之后，

她的房产归律师所有。然而，令律师意想不到的是，这生活费一付就是30年，直到律师去世，老太还健在。而律师总共付出90万法郎，就是按分期付款购房30年也足够买下三四套这样的房子。这件事本身，也许被某些人当作“贪小便宜吃大亏”的笑料，而从诚信的角度看来，这正是遵守诚信的最好典范。因为这名律师完全可以利用他的法律知识，想办法终止已经让他“吃亏”的契约。但他没有，他为了继续遵守诚信，宁愿吃亏，履行契约，直至死亡。

实现诺言，遵守诚信，有时可能让人失去什么，但同时也会让人得到用金钱换不来的东西——这就是尊重。其实不仅仅是商家，我们每个人都应遵守诚信，诚信是对每位公民的基本素质要求。“诚”是对人的态度，忠诚、诚实；“信”是做人的态度，守信、信誉。诚实守信，也就是诚信。形成诚信的社会风气，既要有制度作保障，同时又需要人与人之间的以诚相待。这一狼道法则正是我们这个社会所需要的。

个人英雄主义要不得

在狼群中，并不提倡个人英雄主义，相互之间的求助也不是一件丢人的事。当一匹狼需要狼群中其他成员的帮助，或者自己的心声需要其他狼族成员理解时，它们就会不假思索地仰天长啸，这种求助的结果就是马上会引来一片此起彼伏的狼嗥，这匹狼就会在最短的时间内得到自己所需要的帮助。

这一条狼道法则对于人类而言，同样具有重要的意义。

社会是一张网，个人是组成这张网的点，不管你做什么事，你都会与你周围的那几个点发生某种关系。一个人的力量是很有限的，个人的力量再大也很难突破时间、环境所设下的障碍。只有相互帮助、彼此协作，才能战胜困难。

如果你仔细观察地上忙忙碌碌的蚂蚁，就会发现一个有趣的现象：一只蚂蚁在发现了自己拖不动的食物之后，会立即去招呼同伴来帮忙，于是你会看见一个比蚂蚁体重大数百倍、数千倍的食物，在一群蚂蚁的齐心协力下，被拖回蚂蚁的巢穴。

这种现象向我们昭示了团结合作的重要性，因为一个人的能力是有限的。在现代职场上，只有养成与人合作的良好习惯，充分尊重你的合作伙伴，才能在事业的进取中左右逢源，不断提高自身能力，一步一步走向成功。

古希腊时期，在一座城堡里关着 7 个小矮人。传说他们是因为受到可怕的诅咒，而被关到这个与世隔绝的地方。他们找不到任何人可以求助，没有粮食，没有水，7 个小矮人越来越绝望。

小矮人中，阿基米德得到守护神雅典娜托梦。雅典娜告诉他，在这个城堡里，除了他们待的那间阴湿的储藏室以外，其他的 25 个房间中有一个房间里有一些蜂蜜和水，够他们维持一段时间。而在另外的 24 个房间里有石头，其中有 240 块玫瑰红的灵石，收集到这 240 块灵石，并把它们排成一个圈的形状，可怕的咒语就会解除，他们就能逃离厄运，重归自己的家园。

第二天，阿基米德迫不及待地把这个梦告诉了 6 个伙伴，其他 4 个人都不愿意相信，只有爱丽丝和苏格拉底愿意和他一起去努力。开

始的几天里，爱丽丝想先去找些木柴生火，这样既能取暖又能让房间里有些光线；苏格拉底想先去找那个有食物的房间；而阿基米德想快点把240块灵石找齐，好让咒语快点解除；3个人无法统一意见，于是决定各找各的。但几天下来，3个人都没有成果，倒是耗得筋疲力尽了，更让其他的4个人取笑不已。

但是3个人没有放弃，失败让他们意识到应该团结起来。他们决定，先找火种，再找吃的，最后大家一起找灵石。这是个灵验的方法，3个人很快在左边第二个房间里找到了大量的蜂蜜和水，最后通过他们的努力终于找齐了灵石，逃离了城堡。

以前，我们把这种胜利看作是团结的力量。今天，让我们用一种更新的眼光去看待。其实团结起来的，是彼此之间的关系的紧密结合所产生的力量。团结把人与人之间的关系一一连接起来，使我们每个人的能力爆发出巨大的能量。

个人所遇到的困难、危机，必须得到他人或集体的协助、支持才能解决。所以，人必须相互依存，相互联系，以达到彼此熟悉，然后完成协作配合。

一根铁链的强度取决于其中最脆弱的一环，一个木桶的容量取决于其中最短的一块木板，这是纵向的组合，团队是横向的团结合作，局部和整体的关系，应该是1+1>2的关系。每个人都有优缺点，在一个优秀的团队中，人们之间这些优缺点是互补的，而不是怀疑和猜忌。如果每个人都各行其是，横向的合作只能变成纵向的连接。

一个人可以轻而易举折断一根筷子，稍微用点力，也会折断两根筷子，如果20根筷子一根一根地去折，想来我们大气都不用出，就可

以完成这个任务。可是，要把这20根筷子一齐折断，这对许多人来说都是比较困难的事情。当20根筷子组合成一个整体，竟然可以远远超过20根筷子个体的力量，这种关系的效果看起来似乎有些不可思议。你也无须羡慕，在你的身边也同样存在着类似的情况，甚至远胜筷子。因为在你生命中所接触过的人，何止20人，200人甚至成千上万，甚至你自己都数不过来。试想一下，你只须利用其中极小一部分，那将产生多大的令人震撼的力量！

在这个社会中做人，不要过于讲究个人的英雄主义，而忽视其他人的存在。一个人的力量是渺小的，在复杂的局面或者是强大的力量面前，很容易受到挫折。这种挫折，有时候会使人一蹶不振。为了避免这种不必要的打击，我们做人时更应该注重与其他人之间的关系，分工协作，取长补短，在这种关系中积极地前进，通过种种关系更好地去做人。

换一种沟通方式也许能改变结果

狼在嗥叫的时候，总是仰着头让鼻尖朝天，这不是狼在故作潇洒摆造形，而是为了让声音传播得更远。以让狼之间相互的沟通发挥最大的效力。经科学证实，确实如此。当狼的鼻尖朝天嗥叫时，音波就能在空气中均匀地扩散，这样就能使分散在草原四面八方的家族成员同时听到它的叫声。



对于狼来说，交流的艺术在于密切注视各种各样的交流方式，特别是身体语言。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。狼对幼崽充满了父母之爱，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。

狗与狼是“近亲”，两者在体型和习性上都有很多相似之处。但是德国科学家发现，狗和狼之间没有“共同语言”，两者各具其特定的交流方式。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，它们除了嚎叫之外更多地借助面部表情来交流沟通。研究人员还发现，狼共有60多种不同的面部表情，可以用来向同类传达信息，并且表明它们在等级森严的群落中各自的地位。

正是得益于这些丰富独特的沟通方式，让狼的沟通更加顺畅和有效。

每个人都有自己的思维方式和说话习惯，时间久了，其中必然掺和不少可能导致结果不佳的说话方式和内容。虽然语言习惯形成以后很难改变，但一旦做出改变，像狼一样，尝试一些不同以往的说话沟通方式，可能新的结果会给你一个惊喜。

一个周末，许多青年男女伫立街头，他们中间有不少人是等待与情侣相会的。有两个擦鞋童，正高声叫喊着以招徕顾客。

其中一个说：“请坐，我为您擦擦皮鞋吧，又光又亮。”

另一个却说：“约会前，请先擦一下皮鞋吧？”

结果，前一个擦鞋童摊前的顾客寥寥无几，而后一个擦鞋童的喊声却收到了意想不到的效果，一个个青年男女都纷纷让他擦鞋。这究竟是什么原因呢？

第一个擦鞋童的话，尽管礼貌、热情，并且附带着质量上的保证，但这与此刻青年男女们的心理差距甚远。因为，在黄昏时刻破费钱财去“买”个“又光又亮”，显然没有多少必要。人们从这儿听到的印象是“为擦鞋而擦鞋”的意思。

而第二个擦鞋童的话就与此刻男女青年们的心理非常吻合。“月上柳梢头，人约黄昏后”，在这充满温情的时刻，谁不愿意以干干净净、大大方方的形象出现在自己心爱的人面前？一句“约会前，请先擦一下皮鞋”真是说到了青年男女的心坎上。可见，这位聪明的擦鞋童，正是传送着“为约会而擦鞋”的温情爱意。

一句“为约会而擦鞋”一下子抓住了顾客的心理，因而大获成功。从以上分析中，我们也该从中受到启发：研究心理，察言观色，得到准确的无形信息才能找到最恰当的说话切入点。

比如，在知识高深、经验丰富的对手面前，不能自作聪明、虚张声势，尤其不能不懂装懂、显露浅薄，否则，就可能弄巧成拙。再如，在刚愎自用、好大喜功的对手面前，不宜过多解释，而可以采用激将法。又如，在沉默寡言、疑神疑鬼的对手面前，越殷勤，越妥协，往往越会引起更多的疑问和戒备。因此，关键在于想方设法启发对方开口，以便摸清虚实，对症下药。态度也不妨强硬一点，用自己的自信来感染、同化对方，打消疑虑。

有一家皮革材料公司，专为皮革制造厂家提供皮革材料。一次，一位客户登门。几句寒暄之后，公司负责人发现这位客户实力雄厚，需要量很大。在交谈中又发现这位客户比较自负，性急。于是皮革材料公司通过客户观看样品的机会，适当而得体地夸奖他的经验与眼力，在最后的价格谈判中，先开出每公尺 20 元，但接着加了一

句："您是行家，我们开的价是生意的常规，有虚头骗不了您。最后的定价您说了算，我们绝无二话。"果然，客户在这种信任的赞誉声中，痛痛快快定了每公尺15元的价格（公司的进价是每公尺12元）。

显然，这样的战术成功了。而成功的关键还在于准确地把握住了对方的性格及心理，使用了正确的说话沟通方法。

尽力做好自己分内的事

在狼群中，每一匹狼都有自己的位置，特别是在捕猎的过程中，分工就更明确了：有的负责侦查，有的负责监视，有的负责引诱，有的负责进攻……在狼的眼中，这些分工并没有高低轻重之分，都是极其重要的位置，不管处在什么位置，它们都不会埋怨，不会看低自己，而是尽心尽力地做好自己该做的事，并且力求完美，因为它们知道，自己的一丁点疏忽，都有可能让这个捕猎行动前功尽弃。

而在现实的工作当中，很多平庸的员工，所缺乏的恰恰就是这种心态。他们不曾看到，那些在事业上取得成功的员工，无一不是全心全意、尽职尽责、精通自己的工作，一丝不苟地把工作做得最完美。

有两个要好的伙伴同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久其中的一个受到总经理的青睐，一再被提升，从领班一直到部门经理。另外一个却像被遗忘了一般，还在最底

层混。终于有一天这个被遗忘的人忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理狗眼看人，辛勤工作的人不提拔，倒提拔那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了个主意。

“小伙子，”总经理说，“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

这个人很快从集市上回来说，刚才集市上只有一个农民拉了车胡萝卜在卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

他又跑去，回来后说有40袋。

“价格是多少？”他再次跑到集市上。

总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请休息一会儿吧，看看你的朋友是怎么做的。”说完叫来他的朋友，并对他说：“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

他的朋友很快从集市上回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖胡萝卜，有40袋，价格适中，质量很好，并带回几个让总经理看。这个农民一会还将弄几箱黄瓜上市，据他看价格还公道，可以进一些货。想这种价格的黄瓜总经理大约会要，所以他不仅带回来几个黄瓜做样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

总经理看了一眼在一旁红了脸的小伙子，说：“这就是你朋友得到晋升的原因。”



无论从事什么职业，都应该精通并尽心尽力地做好它。让这句话成为你的座右铭吧！下决心掌握自己职业领域的所有问题，使自己变得比他人更精通。如果你是工作方面的行家里手，精通自己的全部业务，就能赢得良好的声誉，也就拥有了一种潜在成功的秘密武器。

有的时候，你必须知道自己是普通的沙粒，而不是价值连城的珍珠。你要卓尔不群，那要有鹤立鸡群的资本才行。忍受不了打击和挫折，承受不住忽视和平淡，就很难达到辉煌。

由于不精于自己的工作，在工作中造成巨大的失误，就会给人们带来无穷的祸患，而这些悲剧是完全可以避免的。几年前，在加利福尼亚的一个小镇上，因为筑堤没有按设计图纸去筑石基，结果导致堤岸决堤，全镇被水淹没，无数人被淹死。这种由于工作疏忽引起的悲剧，几乎在世界的每个角落都时有发生。这带给我们的一个警示就是：每一个人的工作都与他人有关。

要培养一丝不苟的敬业精神和严谨的工作作风，培养超凡的技能。它既能带领普通人往好的方向前进，更能鼓舞优秀的人追求卓越。

无论做什么事，也无论处在什么职位，都必须竭尽全力，无私敬业。能处处以主动尽职的态度工作，即使从事最平凡的工作也能取得成就。能处处以主动尽职的态度工作，即使从事最平庸的职业也能增添个人的荣耀。

沟通中的无限可能

作为最善交际的肉食动物之一，狼并不依赖某种单一的交流方式，它们丰富多彩的沟通模式甚至让身为高等动物的人都自叹不如。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的身体语言或是利用气味来传递信息。沟通无极限，在狼身上得到了最有力的验证。

戴尔·卡耐基在他的著作中不断提到，一个人的成就，80%决定于与人沟通的能力，而专业知识只占有20%。沟通是什么？沟通就是互相交换彼此的想法，然后使双方达成理解取得一致的过程；沟通就是在倾听别人的心声之后，再将你的想法移植到别人心中；沟通就是表达理念，使人接受并产生同感。善于沟通的人一定拥有众多支持者，因为别人理解他；善于沟通的人一定是个顶尖推销员，因为顾客接受他；善于沟通的人一定是个好的领导者，因为他了解下属，下属也相信他；善于沟通的人一定是个好的演讲者，因为听众的心都会向着他。

有一对老夫妇，当天是他们金婚50周年，早晨起床的时候老头就和老太太说我们今天谁也不许和谁吵架，老太太答应了老头这个要求，中午在饭店举行家庭聚会，庆祝一个美好的一天，大家都高兴地吃着饭，服务员端上来了一盘鱼，老头上去一筷子就把鱼头夹到了老

太太的碗里，老太太当时立刻就流出了眼泪，说了一句："我忍了你五十年了，我这辈子最不爱吃的就是鱼头，到今天你还把鱼头夹给我。"老头听到这句话也默默流下了眼泪说："我这辈子最爱吃的就是鱼头，五十年了，五十年我都舍不得吃，每次都给你吃。"

不知道老人的眼泪是感动还是悔恨，五十年来如果他们试着沟通一下还会留下这一辈子的悔恨吗？如果在我们生活中多一点沟通就会少一点遗憾。还有这么一个例子。

刘老板说自己已经失眠两个月了，因为他跟公司一位重要部门的主管经理胡某正在闹别扭。

四年前，刘老板特别把胡某从别的公司挖过来，可最近两人的默契却越来越差，并且还经常起争执；公司的许多业务，也都因为两人的冷战而无法展开。刘老板已经面临跟胡某摊牌的最后阶段，但是他又不知道自己该怎么开口。

沟通时的情境引导，可以缓和情绪，使人放下怨气！

刘老板就找来一个他和胡某都认识的朋友，做和事佬，希望朋友能找胡某单独沟通。如果胡某再不改进就得严辞以对，下决心辞掉他，不再忍让。

当这个朋友跟胡某见面时，发现他很沮丧落寞，也对自己很有戒心。朋友首先聊起过去的经历、自己的专长，以及他对公司的贡献；激发出他的优越感后，明显看到他恢复了信心及荣耀感，笑容也开始多了！接着朋友就问他："好朋友落到这般地步，你知道问题出在哪里吗？"绕了一圈终于进入主题了！他也用很冷静的情绪娓娓道出一段段的冲突故事，以及他的看法。

很多的争执都不是争道理，而是争意气！

胡某不断地遗憾他自己的不对之处，和以前开会时判若两人，朋友心里想“他并不是冷酷尖酸、毫无人情的人啊！”谁让他变成这样呢？事实上他也清楚地知道自己很主观，也会有判断错误的时候，但是他就是不能向刘老板低头，因为他若是认错，不是更没本钱跟刘老板斗气吗？原来这就是让争执越来越不理性的症结——别带着怒气沟通！

带着怒气是没法沟通的，刘老板每次跟胡某沟通时，内心早有芥蒂，所以两人开会都无法以诚恳的心情面对，当然不会讲真话；连朋友第一次参加他们的会议时，都觉得气氛很诡异，好像谈不出结论；这样恶劣的情势，让两人负面的能量也一天一天的累积，关系只有往下沉沦，怎么可能会更好呢？最后的结局一定是分离。

可是就因为朋友适时地介入，帮忙调解，所以化解了两人无法下台的尴尬，让几乎无解的问题变成圆满的收场。

这件事告诉大家一个经验：“有问题要赶快沟通，沟通不成功时就赶快问，找人问也要问对人，还要记得多问几个人！”

善于沟通的人，首先要有自信的态度。一般事业相当成功的人士，他们不唯唯诺诺或随波逐流，他们大都有自己的想法与作风，但却很少对别人吼叫、谩骂，甚至连争辩都极为罕见。他们对自己了解相当清楚，并且肯定自己。他们的共同点是自信，日子过得很开心，有自信的人常常是最会沟通的人。

沟通的最好方法就是善于询问与倾听。询问与倾听的行为，是用来控制自己，让自己不要为了维护权益而侵犯他人。尤其是在对方行为退缩，默不作声或欲言又止的时候，可用询问行为引出对方真正的想法，了解对方的立场以及对方的需求、愿望、意见与感受，

并且运用积极倾听的方式，来诱导对方发表意见，进而对自己产生好感。一位优秀的沟通好手，绝对善于询问以及积极倾听他人的意见与感受。

一个人的成功，20%靠专业知识，40%靠人际关系，另外40%需要观察力的帮助，因此为了提升我们个人的竞争力，获得成功，就必须不断地运用有效的沟通方式和技巧，随时有效地与“人”接触沟通。只有这样，才有可能使你事业成功。

对一些不公平的事不要斤斤计较

有一些狼群在组成形式上就像一个大家庭，在头狼的带领下，它们共同捕猎，一起生活，一起养育子女。头狼在分配任务和食物会尽量做到公平公正，但在某些情况下偶尔也会出现不公平的现象，比如某一匹壮年的狼在捕猎的过程中起到了关键的作用，但分配到的食物却不一定最多。即使出现这种情况，狼为了整个狼群的和谐稳定，一般都不会斤斤计较，而是坦然接受。

在现实生活中，遇到不公平的事情，我们不要烦恼，不要埋怨，用另一种观点面对不公平。要明白“吃亏是福”的道理。你要知道，没有人是愿意吃亏的。

经商中的“先赔后赚”之计，众所周知的不公平，也就是做做表面文章的意思。

美国人出外旅游，有一去处可以不花一分钱，甚至还有节余，这个地方便是大西洋赌城。从纽约出发，到那里来回车费才20美元，到达后马上可以得到赌城当局馈赠的15美元现金，还有一顿丰盛的自助餐。第二次来时，凭车票又可以得到8美元的回赠。

这是赌场老板牟利的一个妙计，为吸引顾客前来，当然来得越多越好，因为到赌场来而不赌者寥寥无几，不管赌客运气如何，总体上是赚少赔多。因此，所谓来去不花钱，实际上花费的是赌场老板从顾客身上赚来的零头。落最大好处的当然是赌场老板，但顾客还总能承受。这就是赌场老板的诀窍。所谓“降价销售”、“有奖销售”、“品尝销售”、“买一赠一”等等，实际上都是“羊毛出在羊身上”。然而，商战中因此取胜的却是很多。看似吃小亏，实则赚大便宜。

我们虽然不赞成在和周围朋友的相处中用这些招数，但我们要明白，面对不公平时，吃点亏也许会给你带来惊喜。

不要再埋怨生活对你不公平，在现实生活中过多地沉醉于那些公平的思考已经使我们中好多人背上了沉重的“渴望平等”的包袱，从而完全演变成一种对生活和自己的苛刻。

有的人总是抱怨自己与别人干的工作一样多，工资却比别人的少；有的人抱怨自己付出的比别人多，得到的却比别人的少……时时抱怨不公平，并由此对这个社会失去了信心。

爱默生说：“一味愚蠢地始终强求公平，是心胸狭窄者的弊病之一。”因为我们不可能对人生投“弃权”票，所以就必须在努力争取的同时，学会宽容，才能正视不公平。

有一对邻居，他们一向不和，在各自的田地里都打上了堤埂，他们的田地里也都种了西瓜。王姓邻居勤劳，锄草浇水，瓜秧长势很好；

张姓邻居懒惰，不锄不浇，瓜秧又瘦又弱，惨不忍睹。

人比人，气死人。看着对面王姓邻居的瓜长的可人，张姓邻居觉得失了面子。在一天晚上，趁月黑风高，偷跑过去把王姓邻居家的瓜秧全都扯断。王家的人第二天发现后，非常气愤，对家人说："咱们要以牙还牙，也过去把他们的瓜秧扯断！"

王家的老人说：

"他们这样做固然不对，但我们也不能因此就跟着学，那样太小气了。你们照我的吩咐去做，从今天开始，每天晚上去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧也长得好。而且，一定不要让他们知道。"

家里的人觉得老人说的有理，就照办了。

张家的人发现自己家的瓜秧的长势一天比一天好起来，觉得奇怪。仔细观察，发现每晚都是他们的邻居悄悄过来替他们浇水。

张家的人十分惭愧又十分敬佩，深感邻居和好的诚心，于是备礼以示歉意。结果他们成了让人羡慕的好邻居。

俗话说："远亲不如近邻"、"冤家宜解不宜结"。对待不公平的事，一定要理智，不要莽撞地作出结论，那样既解决不了事情，而且使邻里关系更加恶化。要用宽容的心态去面对，用平和的心态去面对，因为它是化解种种不快的至尊法宝。

在生活节奏日趋加快的今天，倍感压力的现代人多么渴望自己能够在紧张忙碌的学习、工作中松弛身心，减轻压力！而事实上却没有多少人能够如愿以偿，大多数人依然为生活所累，终日劳心费力、疲惫不堪。人们想松弛身心而做不到，因为他们没有深入思考应该怎样放松自己。

我们每一天都应该调整好自我状态，在学习、工作之余努力放松

自己，在点滴生活中发现美的闪光点，不可以让疲惫、无聊、等待的感觉浪费生命。

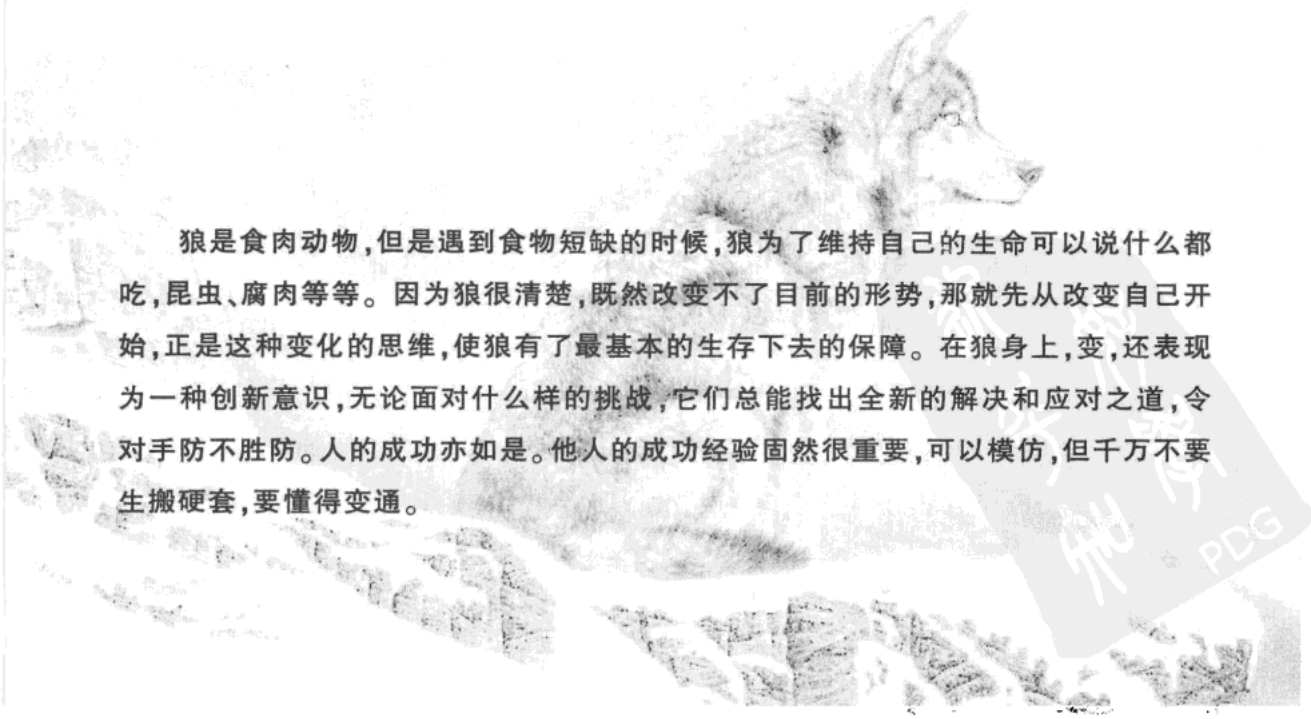
能否做到从每天紧张繁忙的学习、工作中挤时间给自己一点放松的闲暇，不但要看一个人的心理素质如何，更要找到一种事半功倍的方法。因此不管时间有多紧迫、任务有多重，只要感觉到工作效率开始下降，精力不再集中时，就要及时抽出时间调整，暂停工作并能及时转入放松状态。事实上，许多人在考试临近时是绝不肯每天分出一小时的时间来读散文、逛街或看电视的。他们总认为“现在一刻也不能放松！等熬过了这一阵子，再去睡他一天一夜！”其实，每天有规律地做到张弛有度，不仅浪费不了时间，而且还可以节约时间。最好不要忘记，那种期待到了将来的某一时刻才开始放松自己的计划是不可取的！如果你现在需要放松，你就现在开始放松自己。谦和轻松的心态有助于激发潜能，最大可能地提高你的工作效率。只有时常保持一种平和轻松的心理，你就能在不知不觉中走向成功。要知道，创造力源于轻松和谐的思维；紧张忙乱的情绪只能给我们的事情添乱。有位成功作家向别人介绍经验时说：“当我感到紧张、压力大的时候，我就不会浪费时间试图写哪怕一个字；但等我恢复了轻松平和的状态后，我笔下的文章就源源不断地产生了。”我们不妨向他学习。

要使生活真的做到“放轻松”，你就必须训练自己自如应对生活琐事的能力。生活由一出出戏剧组成，喜剧、悲剧、闹剧等等剧种不可避免地轮流上演，你必须具备化悲为喜，严防乐极生悲的意识，才能随时保持一份轻松平和的心态，凭着这份稳健的自信去闯荡人生旅途的风浪。

处变不惊的人格魅力来自于积极的自我暗示——一种对生活充满了宽容、仁爱的心态。它始终使你能够正确选择对待生活的态度。有了这种积极的自我意识，你就可以学会如何去正确思考人生，就可以在不公平的社会里保持一颗轻松平和的心，并能够结合实际环境创造出新的生活方式。实践中，你自主的选择必将赋予你一个更加轻松愉悦的自我。

狼道密说九

模仿很重要，但不要生搬硬套



狼是食肉动物，但是遇到食物短缺的时候，狼为了维持自己的生命可以说什么都吃，昆虫、腐肉等等。因为狼很清楚，既然改变不了目前的形势，那就先从改变自己开始，正是这种变化的思维，使狼有了最基本的生存下去的保障。在狼身上，变，还表现为一种创新意识，无论面对什么样的挑战，它们总能找出全新的解决和应对之道，令对手防不胜防。人的成功亦如是。他人的成功经验固然很重要，可以模仿，但千万不要生搬硬套，要懂得变通。

于变化中求生存

狼是善变的动物。对于这一点，牧民们最为清楚。这一次，狼用声东击西的方式袭击了羊群，那么下一次它肯定不会用同样的策略，而是变着法的用各种新花样跟牧民周旋，令牧民们防不胜防。

在这里，我们暂且不去讨论狼性善恶的问题，单是这种在变化中求生存的精神就值得我们深思。

古语有“变则通，通则达”的说法，创意是在实践中不断得到提高发展的。学会细心观察，用心观察生活的某个镜头，慢慢地你就会发现世界上的事情总是在变，而能够利用这种变化为自己创造机会、创造成功的人，才会拥有闪亮的人生。例如，怎样使电视看起来更清晰？怎样使沙发坐起来更舒服？怎样使阅读起来更便捷？……需要创新的东西太多，正因如此，创新才使我们的生活变得丰富多彩。

有位妇女，在用洗衣机洗衣服后发现，衣服上总会沾上一些小棉团之类的东西。有一天，她突然想起小时候在山岗上捕捉蜻蜓的情景。她想，小网可以网住蜻蜓，同样也可以网住那些小棉团。于是她用了三年的时间，边做边想，边想边做。终于在经过无数次的反复实验之后取得了成功。这种小网挂在洗衣机内，那些杂物就清除掉了。由于它构造简单，使用方便，成本低廉，受到大家的欢迎。

当然她获得了高额的专利费。你看，只要你留心观察生活，它总会带给你惊喜。

任何一个新发明和进步背后，其实都离不开创新能力。怎样运用想象力在事业上取得成功，李维·施特劳斯以他的亲身经历告诉了我们其中的道理：1850 年，美国报纸刊登了一则令平民百姓兴奋的消息："美国西部发现了大片的金矿"。那些怀揣着发财之梦的人们，便携家带口地纷纷涌向金矿。21 岁的李维·施特劳斯也经不起黄金的诱惑，加入到淘金者队伍。来到那里后，看着众多淘金者和一望无际的帐篷，他的发财梦很快就被打碎了。

于是他决定放弃从沙土里淘金的工作，他通过认真考察，发现要想在这里真正赚到钱不是从沙土里，而应该从那些工人身上淘出真正的金子来。就这样李维·施特劳斯用身上所有的钱物。开了一家专销日用百货的小商店。小商店开业以后，李维·施特劳斯忙着进货和销货，由于当时淘金者众多，用来搭帐篷和马车篷的帆布很畅销。看到这种情况，他便乘船去购置了一大批帆布运到工地，没想到货物刚一下船，小百货品就被抢购一空，而帆布却无人问津。于是他问一个淘金的工人："你要帆布搭帐篷吗?"工人回答说："我们现在需要的不是帐篷，而是淘金时穿的耐磨、耐穿的帆布裤子。"李维深受启发，当即请裁缝给那位淘金者做了一条帆布裤子。这就是世界上第一条工装裤。许多人纷纷找他询问怎么样才能买到帆布裤子，于是李维·施特劳斯当机立断，把剩余的帐篷布全部加工成了工装裤，很快便被抢购一空。如今，这种工装裤已经成了一种世界性服装——牛仔服。

牛仔裤以其坚固、耐久、穿着合适获得了当时西部牛仔和淘金者

的青睐。经过大胆想象，李维·施特劳斯决定对工装裤做一次样式上的改观。他找到了法国涅曼发明的经纱为蓝、纬纱为白的斜纹粗棉布。用这种面料生产出来的裤子，不但结实耐磨柔软紧身，而且样式也比以前的漂亮多了。这种工装裤一时间在西部的淘金工人、农机工人以及牛仔中间广为流传。

李维·施特劳斯还采用内华达州一位裁缝的建议，发明并取得了以钢钉加固裤袋缝口的专利。李维·施特劳斯所发明的工装裤逐渐具有了今天牛仔裤所特有的样式。李维·施特劳斯的工装裤的样式越来越漂亮，公司越办越红火。淘金工人进城休假时，他们身上的这种工装裤引起了市民的注意，一时间工装裤不仅受到淘金工人的欢迎，同时还受到了普通大众的钟爱。牛仔、大学生、青年纷纷购买李维氏工装裤，渐渐地，这种服装在美国成为一种时髦服装。直到今天，Levis牛仔裤上的钢钉，仍是结实和美观的象征。李维氏工装裤就这样逐渐成为年轻化、大众化和充满青春魅力的象征，不同身份和地位的人开始接受李维氏工装裤。

李维公司已有140年的历史。当今，李维牛仔裤已发展成一种时尚服装，热销全世界。大量的订单如雪花般飞来，李维·施特劳斯于1853年成立了牛仔裤公司，以“淘金者”和牛仔为销售对象，大批量生产。近年来，他们了解到许多美国妇女喜欢穿男牛仔裤。根据这种情况，李维公司经过深入调查，设计出适合妇女穿的牛仔裤、便装和裙子，销售额大增。

你自己潜在的创造力是一生享用不尽的财富，它可以使你战胜任何困难。这些困难并不一定指你所犯的错误或者遭遇的挫折，它们还包括你不知道如何将事情纳入正轨，或者如何解决的一些困难。多数

时候，你知道如何解决汽车抛锚的问题，你也知道如何对付经理布置的几乎不可能按期完成的加班任务。所以说，你也具有创造能力，并可以把内心的梦想变为现实的所有能力。

就此而言，创造力是一种最高的力量，或许你对这种力量没有任何概念，但你却会梦到它。创新能力是所有人都具备的能力。那些被认为是有创新能力的人所拥有的创造力其实仅比你多了一点点。

正确的思维是正确行动的前提，推动人生航船的不是帆，而是看不见的“风”。所以，你要学会利用“风”。然而，在碰到问题时，人的惯性思维总是围绕在现有的方法中找出路，杜威说过“人基本上是一种由惯性铸成的动物”。很多时候，人们将惯性归纳为“逻辑”，但逻辑就像是一条被许多人所走过的旧路，但它肯定没有办法带你到达另一个新的地方。这个时候，我们就需要改变自己的思维方式了。

有时候人之所以被一些问题困扰，其实并不是问题本身有什么难度，而是只从一个角度去看它，就像我最开始从窗户看植物一样，虽然非常的努力，甚至绞尽脑汁，但其结果却是钻了牛角尖。所以，其实只要我们换一个角度去看待问题，那么问题的本质说不定就会清晰地呈现在你的面前。不要坠入“非此则彼”、“非黑则白”极端思维的陷阱，要明白在极端之间还有一系列的中间状态。

生活中，我们除了要关心“为什么?”、“怎么办?”之外，一定要关心“怎么想”，从一定意义上说，“你想什么，什么就是你”。工作和生活中，人们难免会遇到矛盾与挫折，但这些就像白纸上的黑点小得微不足道，如果只盯住它，就会一叶障目，不见森林，影响我们生活与工作的态度。我们不妨换个角度，用积极、乐观的心态看待挫折

与矛盾，采取正确的办法解决难题，这样不仅能使生活更加美好，也能使工作更加顺心和有意义。

打破思维定式

在很多动物的潜意识中，遇到了暴风雪，肯定要去背风的地方躲起来。但是狼却反其道而行，迎着风雪前进。狼为什么要这么做？因为狼知道，这样做虽然寒冷，但却可以避免被风雪埋没，遭受没顶之灾。

这就是狼的思维模式，看起来不合常理，但往往蕴含着大智慧。

想别人没想到的，做别人没做到的，改变自己的思维定式。也许某个不经意的举动，就可以使你灵光一现，从而创造出卓越的价值。

在美国一个世界级的牙膏公司里，总裁目光炯炯地盯着会议桌边所有的业务主管。为了使目前已近饱和的牙膏销售量能够再加速增长，总裁不惜重金悬赏，只要能提出足以令销售量增长的具体方案，该名业务主管便可获得高达 10 万美元的奖金。

所有业务主管无不绞尽脑汁，在会议桌上提出各式各样的方案，诸如加强广告、更改包装、铺设更多销售点，甚至于攻击对手等等，几乎达到了无所不用的地步。而这些陆续提出来的方案，显然不为总裁所欣赏和采纳。所以总裁冷峻的目光仍是紧紧盯着与会的各位业务主管，使得每个人都觉得自己就像热锅上的蚂蚁一般。

在会议凝重的气氛当中，一个进到会议室为众人加咖啡的新加盟公司的年轻女职员无意间听到讨论的议题，不由得放下手中的咖啡壶，在大伙儿沉思于更佳方案的肃穆之中时，她怯生生地问道："我可以提出我的看法吗？"总裁瞪了她一眼，没好气地说："可以，不过你得保证你所说的，能令我产生兴趣，否则你随时准备走人。"

这个女孩儿微微地笑了笑，小声地说："我想，每个人在清晨赶着上班时，匆忙挤出的牙膏，长度早已固定成为习惯。所以，只要我们将牙膏管的出口加大一点，挤出来的牙膏就比原来多了一点。这样，日积月累，我们的销售量就会增长了。诸位不妨算算看。"

总裁细想了一会儿，率先鼓掌，会议室中立刻响起一片喝彩声，那个年轻女职员也因此而获得了奖赏，并得到了升迁。

工人李小庆也是一个在细节中求创新的人。李小庆在工厂劳动时经常看到，由于大部分零件的精密度都非常高，为了防止零件生锈，工人们都必须戴手套进行操作，而且手套必须套得很紧，手指头也要能灵活自如，这样一来，戴上脱下相当麻烦不说，手套还很容易弄坏。

为此，他常想，难道只能戴这样的手套吗？能不能改进一下？

有一天，李小庆在帮妹妹制作纸质手工艺品时，手指上沾满了糨糊。糨糊快干的时候，变成了一层透明的薄膜，紧紧地裹在手指头上，他当时就想："真像个指头套，要是厂里的橡皮手套也这样方便就好了！"

第二天清早醒来，李小庆躺在床上，眼睛呆呆地望着天花板，头脑里突然想到：可以设法制成糨糊一样的液体，手往这种液体里一放，一双柔软的手套便戴好了，不需要时，手往另一种液体里一浸，手套

便消失了，这不比橡皮手套方便多了吗？

他将自己的这一大胆想法向公司作了汇报，公司领导非常重视，马上成立了一个研究小组，把李小庆也从生产车间调到了这个组里。经过大家反复研究，终于发明了一种“液体手套”。使用这种手套时只需将手浸入一种化学药液中，手就被一层透明的薄膜罩住，像真的戴上了一双手套，而且非常柔软舒适，还有弹性。不需要时，把手放进水里一泡，手套便“冰消瓦解”了。李小庆在细节中求创新的行为终于得到了应有的回报。

在工作中，许多员工抱着坚守岗位的态度，一切因循守旧，缺少创新精神，认为创新是老板的事，与己无关，自己只要把分内的工作做妥即可，舍此无他。这种思想实在是要不得的。要知道，谁也不比谁强，谁也不比谁差。你所拥有的，别人同样也可能拥有。如何能够突围而出，高人一筹，唯有打破常规，改变思维。社会所需要的正是那种敢于突破时代和历史的英才。勇于突破、“敢为天下先”的气概是人类社会进步的巨大推动力。

在人们的心中，物美价廉是最佳的搭配。人们希望买便宜的商品，而某皮革厂却反其道而行之，专产高档皮衣，每件上万元。从原料到做工上看，这种皮衣并无特别之处。关键在于它的品牌，以高档名贵著称。就这样，购买者众多，竞相炫耀。

当杨梅在成都最繁华的地段挂出“剪报服务公司”的牌子时，朋友亲戚都说她笨。剪报只是人的兴趣爱好，学生、知识分子等人在闲暇时以剪报打发时间。但剪报公司就让人费解了，难道那些收集简报的人还会购买剪报吗？事实表明，剪报公司走了一条正确的道路。现在商场竞争日趋激烈，商场如战场，《孙子兵法》说：知彼

知己，百战不殆。收集信息已成了一些大公司大企业工作的一部分。如果只是坐井观天，把自己限制在一个小范围内，迟早会落后于时代，在竞争中处于劣势，而要专门派人负责收集信息又太没必要。剪报公司的出现，使他们发出“及时雨”的感叹。于是，公司开张半年来，经营状况良好。信息员已由最初的3名猛增至20名，他们具有较强的专业素质和高度的责任心，能够按客户的需求提供尽可能周到的服务。

“敢为天下先”的胆识和气魄为他们赢得了成功。第一个吃螃蟹的人容易受到别人的尊敬，因为他在前无古人的前提下为人们开辟了一条新的道路。

现代社会告诉我们，风险越大，回报也就越高。在一条新的道路上纵横驰骋，不会受到太多的限制，从而也更有利于发挥自己的能量，找到施展自己才华的舞台。

穿自己的鞋，走自己的路

我们知道狼有着惊人的适应能力。在严寒的冬季，在刺骨的暴风雪中，都有他们坚强的身影，它们的适应能力是任何动物都难以企及的。狼之所以能做到这一点，很大程度上源于它们独有的考虑问题的方式。它们不会步其他动物的后尘，而是不断地根据实际情况完善自己，用自己的优势去和残酷的生存环境抗争。最终，它们走出了一条有自己特色的生存和发展壮大之路。

一个人也是这样，要想有所成就，就不能墨守成规，甘于吃别人嚼过的馍，走别人走过的路，对于家长、专家、权威们唯唯诺诺、亦步亦趋，而必须勇于跨越雷池，走出属于自己的新路。

黛比从小就非常渴望得到父母的赞扬和鼓励，但由于兄妹很多，父母根本顾不上她。这种经历使她长大以后依然缺少自信心。尽管她嫁给了一个非常成功的丈夫，但美满的婚姻并没有改变她缺乏自信心的状态。

直到有一天，她突然意识到必须选择一条属于自己的新路，否则就会庸碌无为地度过一生。她对自己的父母和丈夫说："我准备去开一家食品店，因为你们总是说我的烹调手艺有多么了不起。"

她的父母和丈夫都告诉她说："这真是一个荒唐的主意。你肯定要失败的，这事太难了。快别胡思乱想了！"但这一次，黛比没有听从他们的劝阻，而是毅然采取了实际行动。

生意刚开始的时候的确很艰难，食品店开张的那一天，竟然没有一个顾客光临。黛比几乎被冷酷的现实击垮了。看起来自己似乎必败无疑，她几乎相信父母和丈夫的看法是对的。

不过，黛比终于没有退缩。她决定坚持下去，并一反平时羞涩的窘态，端起一盘刚刚烘制好的食品到她居住的街区，请每一位过往的人品尝。这样做的结果使她越来越自信，因为所有品尝过她的食品的人都认为味道非常好。

今天，"黛比·菲尔茨"的名字已经出现在美国数以万计的食品商店的货架上，她的公司"菲尔茨太太原味食品公司"，也已经成长为美国食品行业中最成功的连锁企业。

只有具有个性的人，才能闯出具有个性的商品品牌来；只有经营

具有个性的商品，才能靠个性赚到钱。

一些有声誉的老店和一些名牌商店，消费者对它产生了信任感，价格可以定高一些，这样既提高了商品的价格，也提高了商品的声望。

美国亚利桑那州大峡谷沙漠中有一家麦当劳的分号，游人都喜欢在此解决肚子问题，其实这儿的价格比其他地方的麦当劳连锁店高出一大截，正如店家标榜的“本店价格最贵”，但人们并不在乎，因为此“贵”非彼“贵”，其贵在有理，且看店堂里醒目的“诚告顾客”：

由于本地常常缺水，所需用水需从60英里以外运来，其费用是常规的25倍；为吸引顾客，我们需支付较其他地方高得多的工资；为了在旅游淡季亦能正常营业，本店还得随季节性亏损；又由于远离城市，地处偏僻，本店的原料运输昂贵。所有这些因素使本店的价格昂贵，但我们为的是向您提供服务，相信您会理解这一点。

话说到这个分上，理由再明白不过了。游人尽管吃着“最贵”的汉堡包、热咖啡、土豆条，但没有人被“宰”的感觉，反之觉得钱花得“值”，其实，这里定价的贵最根本的原因还在于麦当劳本身的魅力。1996年美国十大商标中麦当劳超过了可口可乐，并取得第一位。本来以麦当劳“世界各地一模一样”的宗旨，它不应该在地理位置较差的地方提供同样服务而收取更高的价格，这个例外最根本之处是它本身的声誉，这也体现了美国人的精明之处。

没有个性者是永远打不出品牌，也闯不出品牌的；没有个性品牌者是永远也赚不到以品牌为创收渠道的经济效益的。不过，欲创个性品牌者需具备一个前提：要使自己的商品反映出个性，首先是自己做

人要先有个性。

社会的发展日新月异，人的消费意识和消费品味也日趋于从大众化走向个性化。以自己独具个性的产品适合消费者的个性消费，这已是摆在新世纪经商者面前回避不了的课题。所谓个性产品，就是要为自己的产品制造“人无我有”的营销氛围。

针对当今市场的特点，明智的商人把自己的立足点建立于开发“个性化”商品的层面上，从中赢得个性化消费市场。这是一种“人无我有”的个性制胜术，在竞争强手如林的环境里，为开辟赚钱的蹊径，采用“以个性见个性”的办法其效益着实不浅。

在“人无我有”的意识上，再往深层次引申，那就是为赚钱敢于为他人不为，做他人不做。做生意，一个简单而又实用的观点就是迎合大众的趣味。于是，许多生意人就成了大众的“情人”。生活中的大众情人会很幸福，但是商场上却不是这样。

当所有的生意人都朝着一个地方走过去时，必然造成某种热门行业人满为患的局面。一旦人满为患，就要导致一系列不正当的竞争，一旦有不正当的竞争出现，败者总是苦不堪言。

美国有一家颇具特色的时装店女老板南茜，生下第二个孩子后，体重急剧增加，胖了 80 磅。她接受了自己一下子变成一个胖子的事实，却不能容忍四处找不到胖人穿着的漂亮时装——时髦的新装没有大号码，有大号码的款式则早已过时，与潮流脱节。南茜很生气，一时赌气，决定自己开一间时装店，专卖为胖人而设计的时装。

她把店命名为“被遗忘的女人”，因为这是她当时的亲身感受，觉得时装设计家与商人只为身材苗条的女人服务，而忽略了那些为数众多的胖女人。当初她根本无经商计划，只一心想亲自设计一些新型

款式的胖人衫给自己穿。因此向老公要了1万美元开了间商店，算是找到了一种发泄愤怒的方式。在别人看来，她肯定是疯了，为胖人开专营店，这是没人做的生意；在这领域较劲，别说赚不来钱，那1万元不赔个精光就算万幸了。

岂料南茜这一举动，恰恰适应了市场需要。原来有很多肥胖身材的女人，久已渴望这类专为照顾她们需要而设的商店的出现。故此南茜的店一开张，便大受欢迎，一年内又急速增加了两间分店。当然，她的生意成功的另一因素是由于南茜的勤恳与努力，她每天坚持工作十几个小时，从设计、生产、零售、批发到打扫卫生都自己兼顾。如今她的“被遗忘的女人”时装公司已有无数分销处，她定期飞往各地巡视业务。南茜惬意得很！

当然，走一条有自己特色的道路，一定会面对各种各样的困难。有时候，连你最亲近的家人和朋友也会联合起来给你泼冷水，反对你。你必须勇敢地坚持己见，只要你能用自己的实际行动取得成功，证明自己是正确的，反对声自然就会烟消云散了。

别人的成功方法未必适合你

面对同样一只羊，不同的狼会用不同的方法去捕获。但是狼不会生搬硬套别人的成功方法，虽然别人的方法是成功的，但不一定适合自己。它们会根据实际情况，结合自己的判断，重新找出最好

的方法。

别人成功的方法和以往的经验，都靠不住，生搬硬套是不可取的。所以，我们做人做事应该有自己的正确主张和见地，要做到因地制宜，灵活运用。

拿破仑一生中令人叹服的一大战绩，就是成功地跨越了高峻的阿尔卑斯山，以出奇制胜的方式把奥地利军队打得落花流水，顷刻间土崩瓦解。

当时人们都认为，阿尔卑斯山是“天险”，没有一支军队可以翻越。但拿破仑心中早拟好了翻越的具体方案，据此对士兵加以训练，因此他率领军队成功地越过了天险。

当位于阿尔卑斯山另一边的奥地利军队，发现数万法军正在逼近首都时，他们甚至以为这支军队是“天降神兵”！当奥军准备调兵迎战时，却为时已晚。

拿破仑善于出奇制胜，赢得了无数次的大小胜利。而导致他最终垮台的原因，却正是因为他曾经赢得了太多的战争。在赢了多次以后人就会自满，并且会用以前的经验来应付新的战争。可是事实证明，经验并不足以应付纷纭复杂的新情况，以经验套用在新形势上则无异于缚住了自己的手脚，等于作茧自缚，自毁前程。

例如，当法军入侵俄国时，俄国大将库图佐夫创造了一个焦土战术。这是拿破仑以前从未碰到过的，所以在俄军面前简直不知所措，无所适从。

每当看到法军，俄军便向后撤，并把所有他们认为可能落入法军手中的房屋和补给品统统烧掉。法军一直在追，俄军一直在退，沿途法军所见的尽是熊熊烈火。

拿破仑率军队追到莫斯科时，发现首都也是一片火海，克里姆林宫居然也被俄军给点燃了。拿破仑感到俄国人简直疯了！不过，他很快发现，法军找不到任何粮食和驻扎的房屋，而从法国运送的补给品也遥遥无期。当时正值冬天，法军饥寒交迫，根本无法立足。

拿破仑此时才发觉形势十分不妙，便匆匆下令撤军。可是为时已晚，俄军反退为进，转守为攻，追击法军。在仓皇撤退的路途中，士气低落的法军又遭到俄军的追击，终于在滑铁卢战败投降。

拿破仑所遭受的惨败，完全是盲目照搬自己以前成功经验的缘故。因此可以说，拿破仑不是败在敌军的手上，而是败在他自己的手上，是他成功的经验给他带来了失败的结果。

每个人在做事的过程中都有自己的做法，也会从别人那里吸取到经验，对于经验，必须辩证地看待，灵活地运用，这样才不会落入生搬硬套的怪圈。

不知道你是否听过这个故事：从前，有个四口之家：丈夫、妻子和两个小孩。丈夫是个商人，他每天到各村去收购糖，回家后，总是把糖装进箩筐或麻袋里，然后运到外地去卖。在集中包装这些糖时，经常掉些糖在地上，而商人却满不在乎。他妻子是个细心、勤俭的人，她见满地的蔗糖心疼极了。每当她丈夫装完糖后，她都要把地上的糖拣起来，装在麻袋里，存放在后面的房间里，不告诉丈夫。

第二年，临近年关时，蔗糖短缺，丈夫只好停止买卖。按照当地的惯例，每年年终要结一次总账，一切拖欠的债务都要偿还完毕，绝不能拖到明年。

这两年来商人的生意做得很不顺利，特别是缺糖的这一年，他

亏蚀了本钱，还欠了人家一些债。数目虽然不多，但也使他伤透脑筋。他整天冥思苦想："到哪儿去筹借这笔钱来还债呢？"后来他对妻子说了这件事，并且感叹道："如果能留下点蔗糖就好了，一定能卖个好价钱，也不至于负债。可现在一点糖也没有，怎么办？"

丈夫的艰难处境，使妻子猛然想起平时拣的糖，她想："糖可能不多，但还有些。"她疾步走到后房，清点一下，居然还不少呢，整整有四担之多。妻子满面笑容地将此事告诉丈夫，丈夫到后房一看，真是绝处逢生，面对四大担蔗糖，不禁欣喜若狂。

商人扭亏为盈，全靠细心贤惠的妻子，这消息传遍全村，也传到镇上。

镇上有家卖书报和文具的小店，店主将这件事讲给自己的妻子听。妻子也想博得丈夫的夸奖和感激，她思忖片刻，觉得这很容易。从那天起，她每天趁丈夫不在时将书、报纸、课本、日历等，每样拿一两本藏起来，天天如此。快两年了，她看到藏起来的书报等物已经不少，洋洋得意地叫丈夫到后房去看。丈夫不看倒也算了，一看气得差点昏倒："天呀，你这是在拿我的血汗钱开玩笑！"丈夫仰天哀叹。愚蠢的妻子生搬硬套，报纸、课本、日历过了时，还会有谁要呢？

向别人学习，是要动脑筋的，要灵活地学，千万不能生搬硬套。生搬硬套意味着危险。生搬硬套地学，不如不学。

思路决定出路

在同样的生存环境中，只有狼会冒着生命危险偷袭牧民的羊群，而其他大型的野兽，则很少这么做。从本质上讲，这不是善与恶的问题。因为人类的步步紧逼，要想生存下去，就必须这么做。通过牧民的羊群，狼看到的是生存的希望，而别的野兽看到的却是危险。狼会主动出击，其他野兽则避之不及。狼有自己独特的思维，所以狼成了真正的强者，而老虎、狮子、豹子等大型野兽的食物链越来越脆弱，有的甚至几乎要灭绝了。

这就是思路决定出路。

大家都知道的“一个推销员到庙里卖梳子”的故事。第一个推销员到庙里一看，都是光头的和尚谁也用不着梳头，只好无功而返；第二个推销员到庙里对和尚们说，用梳子刮头皮可以促进血液循环，健脑益智，对研习佛法可收强记博览之效。于是，他卖掉了十几把梳子；第三个推销员到了庙里，对主持说，善男信女们磕头之后头发都乱了，如果每个香案上都摆上几把梳子，让他们磕头之后能够梳理好头发，既体现了和尚的关心，又使善男信女们不会蓬头垢面，以免对佛不敬，岂不善哉？于是他卖掉了上百把梳子。

还有甲乙两个卖鞋商人到非洲考察的故事。甲商人看到非洲人都打赤脚，马上打退堂鼓，他想，非洲人都不穿鞋子，我到非洲卖鞋子给谁？乙商人一样看到非洲人打赤脚，但是他却满怀信心地说，非洲

人都没有鞋子穿，我的鞋子一定会畅销。

海尔有这样的思路：只有淡季思想，没有淡季市场。七八月份是洗衣机销售的最淡季、最低谷，海尔经过分析得出的结论是：不是人们不要洗衣机，而是你的洗衣机不适合他用，因为夏天要洗的就是一件衬衣、一双袜子之类的东西，用容量5公升的洗衣机，既费水又费电，肯定不合算。据此，他们开发了一种夏天用的洗衣机，是当时世界上最小的洗衣机，容量为1．5公升，而且有3个水位，最低的洗两双袜子也可以，这个产品一下子就在西方畅销开了。从1995年开始生产洗衣机到现在，海尔在全国还是排行第一名，主要原因就是，创造了领先的观念，然后开发出了领先的产品。

还有一个例子，美国巨富亚默尔少年时，只是一个小农夫。17岁那年，被淘金热所吸引，历尽艰辛，投入淘金者的行列。

山谷里气候干燥，水源奇缺，寻找金矿的人感到最痛苦的就是没水喝。他们一边寻找金矿，一面骂街头："要是有一壶凉水，老子给他一块金币！"；"谁要是让我狂饮，老子给他两块金币！"；说者无意，听者有心，在一片"渴望声"中，亚默尔心有灵犀一点通。于是，他退出淘金的"火浪"，把手中的铁锹换了个方向，放弃了挖金子的念头，由挖掘黄金变成了挖水渠。一铲又一铲，他终于把河水引进了水池，经过细沙过滤，变成了清凉可口的饮用水。一见他担着水桶，提着水壶走来，那些唇干舌燥的淘金者蜂拥而上，金币一块块投入他的囊中。有人嘲笑他：我们跋山涉水是为了淘金，你却是为了卖水，那你何必到加州来呢？最后当许多淘金者失望而去时，他却因卖水积累了资金，给自己打下了创业的基础。

两个人同时望向铁窗，一个人看到铁窗上的泥土，一个人看到窗

外的星星。生活在同样一个世界里的人，有的人一直生活在苦恼和贫困之中，而有的人却过着幸福、快乐、富有的生活。这是什么原因呢？其实，人与人之间根本没有多大区别，只是因为思路不同，看问题的角度不同，解决问题的方法不同，所以导致了天壤之别的出路。不同的思路，造就不同的出路，正确的思路引领成功，错误的思路导致失败！思路决定出路，思路的改变就是命运的改变！朋友们，千万不要因为陈旧的思路而使自己成为一个失败者。让我们从现在开始，无论在什么情况下都保持良好的心态和正确的思维模式，让整个身心都充满勇气和智能，从而最大限度地发挥自己的潜能，高效率地解决摆在面前的各种问题。

勇于向现存的规则挑战才能创新

在狼群中，纪律是铁定的，没有任何商量的余地，但是捕猎的规则却很灵活。只要能提高捕猎的成功率，能以最小的代价换取最大的成果，谁都可以向现有的规则挑战。

已有的并不就是合理的，有的规则你越是去遵守，越难成事，如果勇于向规则挑战，事情反倒简单了。

例如，咖喱粉是一种厨用调料，在日本市场上销售量很大。有个食品工业公司的老板浦上，对咖喱粉新品种的开发情有独钟，但是尝试了几种配方之后，并没有找到成功的喜悦。后来，他挑战规则，开发出跟传统口味大为不同的“不辣咖喱粉”，结果引来一顿非议。

有人还当面侮辱浦上："你这个笨蛋！哪有这种咖喱粉呢？"

的确，当时的咖喱粉都是辣的，浦上这个"不识时务"者，居然用蜂蜜和果酱调制成不辣的所谓咖喱粉，不是"笨蛋"又是什么？

世界上的事说来也怪，被同行断言根本卖不出去的"白痴咖喱粉"，上市后居然受到一些讲究口味人的喜爱，他们认为早就该发明这种不同于传统风味的调料。经过各种活动的配合，新口味咖喱粉异军突起，一年后竟成为日本市场上的畅销调料之一。

如果浦上一味地从"辣味"方面去"解"新调料开发之"结"，怎有异军突起的营销辉煌？

再比如，爱美之心，人皆有之，但"男不施妆"的千年古训使美容似乎成为女士独享的专利。化妆品市场自然被当作女士们的天下。精明的日本企业家率先挑战千年古训，把市场开发的眼光投向千千万万的男性消费者。男士系列化妆品上市后，高薪阶层中的男士们纷纷拥向化妆品柜台。

为什么男性化妆品也会畅销呢？富士照相软片公司的公关部主任认为："生于这个时代的我们，可以说无时无刻不在打激烈的人生之仗。对生意人来说，能不能说服对方，签下合同，达成交易，都要在商战中决定。在这个战场上，如果脸色枯黄、须发蓬乱、身带异味、衣服不整，那等于向对方表示自己是个失败者，是败下阵来乞求施舍的人。这种形象的公关者能有所作为吗？"

日本社会如此，改革开放后的中国社会，富有成功潜力的男性化妆品也会成为公关人士的"挡不住的诱惑"。

艺术大师毕加索有句名言："创造之前必须先破坏。"破坏什么？传统观念、传统规则在毕加索眼里都在破坏之列。

毕加索的话很有道理。其实中国人在发明“创造”一词时，就有“破坏”加“建设”的含义。创造，简单地说，就是推陈出新。实践表明，新生事物的产生总要受到传统观念和传统规则的制约，甚至是压制。因此，一切创新都可以说是向现存规则的挑战。

但是，并不是每个人都敢使用这一技法。为什么人们面对各个领域的“哥顿神结”不敢像亚历山大那样挥剑而解呢？一个重要的原因是，我们的观念中有着“遵守规则”的压力，这是我们最基本的价值观之一。社会从稳定的要求出发，常常鼓励那些循规蹈矩，习惯于按常规方法从两端找结的人，对企图改变现行规则的行为和想法，往往给予某种有形的或无形的压力。结果，人们觉得遵守规则比向规则挑战要安全得多、愉快得多。

就个人而言，一味地“遵守规则”或许是一种心理枷锁，一种创新障碍，因为它代表的是僵化不变的守旧观念。如果不挑战规则，将注定你的一生是无所作为的。

换个环境换条路

我们知道，在狼群中，头狼是绝对的权威。当然也有一些年轻气盛的狼因为“狼子野心”而不服管理、不听指挥。这些狼也明白，如果要实现自己的抱负，必须凭自己的实力将头狼的位置取而代之。取而代之，这说起来容易，而要真正做起来却是何其的艰难。在不能取而代之的情况下，它们有两个选择，要么始终活在头狼的阴影

之下，要么走出去另起炉灶，在时机合适的时候再杀个回马枪，最终实现自己的霸业。这种做法非常类似于三十六计中的走为上计。

三十六计中的最后一计是“走为上”，主张在战斗不利于己，且暂时无力扭转的情况下，要引兵退却，脱离险境，保存实力，等待良机。走为上计的方略，在人生的漫漫征程中也是适用的。在这里，走为上计的具体表现是“改换门庭”，变更单位。

一个人事业的成功，既取决于主观能力学识的强弱，又受到客观条件的影响和制约。在主观条件一定的情况下，客观条件的好坏起十分重要的作用。影响制约事业成功的客观条件有三种：一是工作条件，如资料、设备、单位的工作性质等；二是人际关系条件，如领导是否支持、关心下属，同事之间关系是否融洽等；三是生活条件，如住房、孩子上学、买菜买粮等等。前两个条件更为重要。

生活实践证明，年龄、能力、专业、性别、毕业学校等条件基本相同的同学，因为工作单位的条件不同，一些年后，事业进展往往大不相同。比如，在条件优越的名牌大学和研究院工作，占有丰富的科研资料，近水楼台，得天独厚，如果不是朝三暮四、主观不努力，一般都会学有所成；反之，在条件较差的地方，要想获得同样的成果，不知要克服多少意想不到的困难。因此，花费差不多同样大小的力气，有的人成果累累，有的人却两手空空。难怪有人唉声叹气，埋怨自己力用错了地方。

单位条件的好和坏，主要取决于是否能够满足人的需要及满足的程度大小。能够最大限度地满足大多数人利益需要的单位，就是好单位。但是，同一单位，对于生活于其中的不同个人说来，意义和价值是不同的，因为人们的需要不同。单位的条件适合甲的需要，因此，

对甲说来，单位是好的；同时，它不能满足乙的需要，所以，乙认为单位不好。

另外，单位的条件和人的需要都是发展变化的。曾一度被人说成绝无仅有的好单位，后来条件变差了，不适合人们的发展需要了；或者虽然单位的条件依旧，但人的需求提高了，他要追求新的更高的目标，原单位的条件已经远远不足……无论在哪种情况下，一旦觉得工作单位的条件不利于自己的发展，且较长时间内也不会出现转机，便应该当机立断，走为上计。古语云：良禽择木而栖，良臣择主而事。

有一位青年学者，研究方向是西方哲学，可他现在在某工科院校讲授公共课。该学校西方哲学的专业资料残缺不全，研究课题与教授内容关系不大。更为严重的是，在工科院校，从教师到学生，由于受专业所限，对西方哲学知之甚少，知音更谈不到。他的专业发展受到极大的限制，非常苦恼。

还有一位看起来很聪明的大学生，分配到工作单位不久，就因一件小事和领导闹僵了。该领导的度量也真够“大”的，那以后从不用好眼神儿看他。这小伙子也懂得“礼尚往来”，专找领导的别扭，他以为自己专业过硬，人人服气，谁也无可奈何。谁知胳膊扭不过大腿，遇到提干、晋级的“大事”，他总差人一等。他和领导的关系越来越僵，他本人的情绪也越来越坏，彼此之间拉开了“持久战”。结果，他把充沛的精力、宝贵的年华，虚耗到无休止的争吵中，令人嗟叹不已。

按照兵家走为上的韬略，这两位确实有必要一走了之。俗话说，人挪活，树挪死。天下如此之大，单位如此之多，何必固守一隅，空

耗时光呢？能够审时度势，及时改换门庭的，是强者；不愿改变，只知困守一城一池的是失败者。

楚汉相争的时候，刘邦手下大将韩信，东征西讨，运谋定计，为汉王朝的建立立下了卓著功劳。韩信最初并不是刘邦的人，而是项羽的侍卫，一名执戟郎官。在任项羽侍卫期间，韩信经常接近项羽，并屡次为之献计献策。可是项羽根本看不起韩信，从来不肯采纳他的意见。韩信见项羽刚愎自用，听不进意见就下决心离开他而去另谋出路。后来，因为偶然的原因他得到萧何的赏识。由于萧何力荐，他被刘邦拜为大将，在刘邦军中，做出了一番惊天动地的事业。

三国时期，有一位谋士郭嘉。郭嘉当初是投奔袁绍去的，但相处一段时间，发现袁绍“好谋无决”，难济天下大事，就反转投奔曹操。他与曹操议论天下大事，深得曹操的赏识。曹操高兴地说：“使孤成大业者，必此人也。”以后，郭嘉为曹操出谋划策，帮助曹操取得平定中原的胜利，也施展了自己的伟大抱负。

假使韩信、郭嘉一直待在项羽、袁绍手下，很可能默默无闻，遗恨终生。所以说，做人一定要灵活，要懂得根据实际情况适时地改变自己的做人策略和方针。在这个环境中，自己的才华无法施展，也许换个环境就有可能大有作为了。

忌“一条路跑到黑”

狼群在袭击羊群的过程中，充分地体现出了它们的智慧。如果用一种策略不能达到预期的效果，它们会马上改变策略，绝对不会徒劳无功地一条道走到黑。

但生活当中总有不明白这个道理的人，他们做事很有热情，也不缺乏干劲和勇气，他们下了很大的工夫想把一件事做好，可是却怎么都做不好。为什么呢？原因在于他们做起事来很固执，很有“个性”，只按照自己的想法去做，不肯听取别人的正确意见。结果可想而知了，奉劝大家要灵活掌握做事的方式、方法，直着行不通就想法绕个弯，千万不要“一条道跑到黑”。

不要一条道跑到黑，说的是凡事要考虑到多个方面，同时要低调冷静。不能认准一条路就始终走下去。俗话说：“条条大路通罗马。”万一有一条路不通，就要及时抽身而退。更不可以高姿态地在这条“死”路上撞得头破血流。

明太祖朱元璋去世后，他的孙子朱允炆为帝，是为建文帝。建文帝在大臣的建议下开始“削藩”，朱元璋的第四子燕王朱棣打着“清君侧”名义起兵，称为“靖难之役”。后来，朱棣攻入南京，建文帝在宫中放火，下落不明。朱棣就即位当了皇帝。

朱棣当上皇帝之后，对原先那些建议建文帝“削藩”的大臣，大肆杀戮，不但杀掉他们整族的人，还在他们的乡里牵连勾结，号

称“瓜蔓抄”。建文帝的老师方孝孺是很有名的学者。朱棣想笼络他，好让自己的篡逆行为得到广大文士的承认，安抚民心，于是，刚刚攻下南京的第二天，他就召见了方孝孺，打算让他为自己起草即位诏书。

可是，方孝孺却身穿一身孝服，大声痛哭着来见朱棣。朱棣见此无奈，也只好先做忍耐，还对他很客气。亲自走下来给他端茶倒水，请他上座。和颜悦色地说：“先生何必这个样子呢。我也没有想到会是这种结果，本来是想效法周公辅佐成王的。”方孝孺问：“那么成王现在在哪里？”朱棣只好说：“他已经自焚死了。”方孝孺又问：“那么为何不立成王之子？”朱棣无奈，只好继续顶下去：“国家需要年长的君主。”方孝孺就说：“为何不立成王之弟？”朱棣终于失去了耐心，他说：“这是我的家事，先生何必多管。”于是让左右把笔纸拿上来，说：“诏告天下的诏书，一定要先生起草才行。”

方孝孺执笔写了，写的却是一个大大的“篡”字，还说朱棣“万世之后，脱不得此字。”朱棣终于恼了，他大怒道：“你不写，不怕我灭了你的九族吗？”方孝孺还真是倔强，当下就顶了回去：“灭我十族又如何！”

按照传统的做法，即使是株连，也只是到九族为止，并没有所谓的“十族”。但朱棣是个十分残暴的人，他把方孝孺的朋友学生也算上，这就是“十族”了。而且立刻令人把这些人抓来，当着他的面杀死。方孝孺只得忍泪不顾。最后，被凌迟处死。

方孝孺的“十族”一共八百七十三个人，就因为他这一句话，被统统处死。固然方孝孺是高扬了气节，可那些亲戚学生们却是十分无辜的。而且，他的以死抗争，也不可能改变既成事实。尽管他不肯为

朱棣草诏，但朱棣最后还是当上了皇帝。对于他所忠于的建文帝，这样的行为也没有什么用处。其实他要不是这么高调，宁折不弯，而能保持低调，从长计议，或许还能为建文帝报仇。可他这种“一条道跑到黑”的行为，最后对于自己，对于别人，都造成了灾难。处于相似情境的，还有唐代的名臣魏征，但他却采用了明智的低调策略，不但保全了自己，也为国家带来了更多的好处。

当初太子李建成和秦王李世民争夺太子之位，魏征是太子东宫的官员。他向李建成提出建议，劝他先下手为强，杀掉李世民，李建成没有采纳他的意见。玄武门之变后，李世民除掉了李建成，之后做了皇帝，就是唐太宗。

李世民知道了魏征对李建成的建议，就把他召来，十分不满地说：“你为什么在我们兄弟中挑拨离间？”左右的大臣都为魏征担心，他却神态自若地回答说：“可惜那时候太子不肯听我的建议。要不然，也不会发生这样的事了。”李世民很欣赏他的胆识，就和颜悦色地说：“这已经是过去的事，就不用再提了。”还提升他为谏官。魏征感激李世民的器重，转而为他出谋划策，敢于直言尽力谏诤，常常以强盛的隋朝的灭亡提醒唐太宗要“兼听则明，偏信则暗”，保持居安思危，为“贞观之治”的盛世做出了重要贡献。

固然，李世民的气度不是朱棣的残暴所能比得上的。但魏征和方孝孺截然不同的结局，也和他们所采取的不同态度有关。方孝孺坚持高调的道德主义。不但自己惨死，还牵连了许多无辜的人，并且于事无补，对国家也没有什么好处。而魏征却能保持低调，务实地和李世民合作，一起造成了唐代的盛世“贞观之治”。正如他所说，人臣有两种。一种是忠臣，一种是良臣。忠臣使自己受到杀身

之祸，让君主也陷于恶名。最后既不能保护自己的家人，也不能保住国家。不过是留下一个空虚的名声而已。良臣则不同，即使自己有美好的名誉，也让君主有不错的名声。而且子孙传世，永享福寿。所以他不愿意做那种高调的，宁折不弯的“忠臣”，而宁愿采取适度变通的原则，做对国家有实实在在好处的“良臣”。这也是狼道的法则的体现，这种观点，在我们今天看来，也是有重要借鉴意义的。

调整自己才能不断地发展自己

一匹狼成长的过程，就是一个不断调整和改变自己的过程。因为狼知道，环境是不断变化的，猎物也是不断变化的，如果一直按照一种固定不变的方式生存，必定会遭到淘汰。调整和改变自己基础，而后才能生存，才能发展。

跟狼一样，优秀的人才之所以优秀，就是因为他们能不断地调整自己，发展自己。

爱默生说：“所谓优秀的人，乃是指具有正确敏锐的判断能力的人。”掌握人们行为的方向，就是所谓的判断力。而它就像轮船上的指南针，随时测定航向。优秀的人才懂得及时审视自己选择的角度，利用自己的实力来求得好的发展。

我们应该在每天晚上，冷静地反省自己的行为，把失误作为训练自己的教训，做事之前一定要深思熟虑，只有这样才不至于迷失方向。

没有人能对任何事情加以完全正确的判断；但重要的是，以冷静的态度，来思索自己的判断是否正确；然后从中修正训练自己的判断能力。下面这则故事可以给我们以启迪。

两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口。有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足可以供家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花，便往家赶去。

走着走着，其中一名樵夫眼尖；看到山路上扔着一大捆布，走近一细看，竟是上等的细麻布，足足有十匹之多。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下背负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴却有不同的看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头上的麻布及棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。

他的同伴仍是那套不愿丢下棉花，以免枉费辛苦的论调。并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。走到山下时，无缘无故下了一场大雨，两人在空旷处被淋了个透湿。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的大包棉花，吸饱了雨水，重得完全无法再背得动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的

棉花，空着手和挑着黄金的同伴回家去了。

许多成功转化的关键，在一开始人们也许看不出它的内在潜力，这时抉择的正确与否，就已经成为成功与失败的分界线。在面对机会时，有三种选择方法：第一种是单纯且平静地接受；第二种是抱着怀疑的态度观望；第三种是固执地不肯接受。

在人生的每一次关键时刻，谨慎地运用您的知识，做最正确的判断，选择属于您的正确方向。同时别忘了随时检视自己选择的角度是否产生偏差，适时地给予调整，千万不能像背棉花的樵夫一般，只凭一套哲学，便欲度过人生所有的关卡。

南怀瑾先生经常说："历史上的伟人，第一等智慧的领导者，晓得下一步是怎么变，便领导人家跟着变，永远站在变的前头；第二等人是应变，你变我也变，跟着变；第三等人是人家变了以后，他还站在原地不动，人家走过去了他还在后边骂：'你变得那么快，我还没有准备你就先变了。'三字经六字经都出口啦，像搭公共汽车一样，骂了半天，公共汽车已经开到中途啦，他还在骂。这一类的人到处都是，竞选失败了，做生意失败了，都是这样，一直在骂别人。所以大家都要做第一等人。知道怎么变，等它变到了，你已经在那里等着了。"

做人就是这样。您必须想着法子变出新花样，想出新的东西，创造出新的玩意，也就是说，人生如果不能创造和创新，就没有发展。不发展，别人进步了，就意味着您落后，意味着您被社会淘汰，意味着被人超过去，甚至意味着被人家"取而代之"。

观念转变，世界随之转变

狼是食肉动物，但是遇到食物短缺的时候，狼为了维持自己的生命可以说什么都吃，昆虫、腐肉等等。因为狼很清楚，既然改变不了目前的形势，那就先从改变自己开始，只有这样才是生存下去的保障。

每个人的心中都有一套自己固有的看待世界的模式。它像指纹一样，不会与另外任何一个人有绝对意义上的重复。

你就是你，你的表达方式、你的行为、你的好恶等等的总和形成了一种外在的，叫做性格的东西，你以它去同外面的世界交流。

然而，它往往与现实发生抵触。

抵触的结果是，你被现实打得头破血流，一败涂地。

怨天尤人是无济于事的，因为你无法改变强大而不可抗拒的现实世界。那么，剩下的只有一条路：狼可以改变对维持生计的食物的看法，你也可以改变对世界的看法。

这不是自欺欺人，不是退让认输，也不是阿Q式的精神胜利。古今中外有无数铁的例证，说明了这一点：只有当你心中的世界模式发生了改变时，现实的世界才会随之改观，使你适应并与之达到和谐。只有转变你的观念，你才会重新坚强的站起来，勇敢地面对世界与人生。

否则，你就永远被强大的现实压倒在地，永远不得翻身。



司马迁遭受残酷的宫刑之后，万念俱灰，一心想死，因为对于他来说，人格尊严，仕途与人生统统丧失了意义，只有死才是最好的解脱，同时也可以借一死向汉武帝示威。但是，面对现实，他逐渐清醒了过来：对于一个庞大的汉朝而言，死一个司马迁就像死一只蚂蚁一样微不足道。这样的死，轻于鸿毛。而如果他能写出一部流传千古的《史记》，让后人永远记得他，感激他对历史的贡献，岂不是真正的人生价值所在吗？

改变了对世界的看法，他所面对的残酷现实也随之发生了改变——无论对帝王的怨恨或是对人生的绝望，一切的一切均被《史记》所取代、所融化了。悠悠万事，唯此为大。

司马迁是聪明的。他采用了一种以退为进的策略，借助于改变自己的观念来改变世界——不做强权政治的牺牲品，以坚强的信念和远大的志向同现实抗争，最终达到实现自我价值的目的。

这就是观念的力量。在这个世界上，造成自己的心理障碍的，影响一个人的幸福观念的，有时候，并不是因为物质上的贫乏和丰裕，也不是一个人处境的不同，而是取决于一个人心境的改变。如果你的心灵浸泡在创伤和遗憾里，痛苦就会占据你的整个心灵。

同样是从铁窗中望出去，有的人看到的是泥潭，但有的人看到的却是满天星斗。世界就是你心目中的样子，你是积极的，世界就是积极的。反之亦然。

有这样一个故事，一定会对你有所启示：

一个小男孩在山崖的鹰巢里捡到两只鹰蛋。他很高兴，回到家里将鹰蛋放在鸡蛋中，让一只母鸡来孵化。这样，孵出来的鸡群里就有了两只小鹰。小鹰和小鸡一起长大，因而不知道自己除了是小鸡还会

是什么。

有一只鹰因为翅膀渐渐长大，偶尔扇动起来便有一种振翅欲飞的感觉，这让它感到骄傲，有一种“不同于鸡类”的优越感。这种感觉越来越强烈，最后，它认为自己不应该是一只鸡。

一天，它看到有只老鹰在高空中翱翔，羡慕之际它感到自己的双翅有一股奇特的力量。这时，它已毫不怀疑自己可以飞到天上去了。

“我决不甘心做只小鸡。我是鹰，我要飞上青天！”

尽管从未飞过，但是飞翔的天性和强烈的欲望使它产生一种巨大的力量。它终于振翅飞离了地面，冲到了一座山峰，之后飞向了更高的天空中。

从此它便永远离开了那脏兮兮的鸡窝，飞翔在广阔的蓝天中。

而另一只鹰却一直呆在鸡窝中，虽然它的翅膀也具备了飞翔起来的力量，但它安分守己满足于做一只鸡，从来没有想过要一飞冲天。

“我是只鸡。我只配生长在鸡窝和围栏中啄食。蓝天太高了，飞起来会摔死的！”

久而久之，它完全蜕化了，它有了日益笨拙的身体，翅膀也一点点失去了那种搏击蓝天的力量。它变成了一只怪模怪样的鸡。

两只鹰面对同样的世界，却由于观念的不同，产生了两种截然不同的结果。

由此可见，转变观念，并不等于退让，更不是认输，而是你改变世界的精神准备。



洞悉被别人忽略的盲点

在干旱的季节，狼的猎物会非常匮乏，有时候连续好多天狼都只能处在饥饿状态。在这种情况下，为了维持生存，狼在寻找猎物的过程中不会放过任何一处可疑的痕迹，用心洞悉其他动物忽略的盲点。因此狼总能在看似不可能的地方得到自己梦寐以求的食物，轻松地度过这一段艰难的日子。

想在市场经济社会中立足，我们需要的就是狼的这种洞悉盲点的眼光。大多的眼球总是跟着热点走，很少有人从这种“虚热”的背后，看到一些有价值的机会；但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们忽略的市场盲点，这些盲点在他们手中就变成了成功的胚胎，价值的种子。

歌颂财富，赞美成功，是这个时代的主旋律，人们每天忙碌、辛勤工作的动力就是追求财富的热切愿望。先知先觉者已经在各自的领域内树立起了一面财富的大旗，后知后觉者则在苦苦寻觅可以插下财富旗帜的山头。在这个越来越成熟的市场中，提供给后来者的机会不是很多，但是就有好多人可以在激烈竞争的夹缝中找到一些被人忽略的盲点，看准了人们生活习惯中蕴藏的商机，果断出击，一跃成为财富新贵。于是乎，这些新贵们都兴高采烈地跑到那些已经插满财富旗帜的山头，倍感荣幸地也将自己的那面也插到了上边。

“填空当”是一门大学问。机会的场地上虽然看上去似乎已经座

无虚席，但只要你挤上去，总会找到立足之地。俗话说“见缝插针”，寻找商机必须要有眼光和灵活性。别人横着站，你不妨侧身而立，利用好别人剩余下的空间，你也完全可以站得安稳牢靠。

长沙长富利公司的老板陈子龙被誉为“填空当”的专家，他的成功经验是12个字：人无我有，人有我专，人缺我补。这套经验是陈子龙在长期实践中摸索出来的。年轻时，陈子龙只是一个小商人，开着一家小副食店，由于实力薄弱，时时面临着对手的挤压，几番风雨之后，陈子龙终于想出了“填空当”的妙招。

有一天，陈子龙来到开在五一路的分店，发现该店生意很不景气，心里很不是滋味。经过了解，原来在离分店100米处新建了一栋百货大楼，招徕顾客的手段高明，客流量大，货源充足，有着许多优势，而他的分店在品种竞争、场地竞争等方面都处于劣势。鉴于这种情况，陈子龙决定利用自身“小”的特点去求发展，他注意到那家大商场的营业时间是早上9时到晚上8时，这使得一些早出晚归的顾客想买临时需要的商品很不方便，于是，陈子龙调整了该分店的营业时间，将以前的“早9时晚8时”改为从早上6时至10时和从下午3时至凌晨2时两段，使营业时间基本上与那家大商场错开，这种与众不同的营业时间正好满足了那些早出晚归的消费者，起到了“补空当”的作用。

陈子龙的商场不仅从商品品种、货源储备、顾客需求变化上进行考虑，而且注意在时间差、服务态度上突出自身的特点，尤其是别人不太注意的细微之处，他更是通过看、问、比、试，不断发掘可供自己利用的特点，使各家分店在不同的销售环境里勇于创新，不断吸引顾客，提高商店的声誉。

凭着“填空当”这一招，陈子龙在夹缝中求生存，不断发展壮大，终于成为长沙现在屈指可数的大老板之一。陈子龙每次都是在大局不利的情况下致力寻找商机，巧胜对手。

“填空当”的要点是填补其他商家经营上的空当以吸引顾客，占领市场。陈子龙这一招就是从人们的生活习惯着手，既提高了自己的经营业绩，同时也避免了同对方的无效竞争。工作性质不同，工作时间当然会有差别。

聪明人总是能够发现别人忽略或根本不知道的机会空间，并且善于利用、开拓。他们独辟蹊径，从小路杀到大路上。由于少了竞争和阻力，他们往往能比别人更有优势，因此也能更领先一步。

在他人想不到的地方下工夫

在草原上，一匹饥饿的狼看见一匹疲弱的马，可是马后面不远处还跟着猎人。从表面上看，这并不是一次很好的机会，甚至危险系数还相当高。但是狼并不逃跑，它通过精确计算人与马的距离，争分夺秒地扑了上去，抢到一口是一口，能吃多少就吃多少，最后把不可能的机会变成了可能。

很多人发现，机遇是一种偶然，也是一种必然。因为有的人注定会发现很多机遇，即使机遇离他很远，也一眼便能看见；而有的人则注定一生不能发现机遇，即使机遇就在眼前。这就是平凡者和伟大者的区别。经过分析发现，这种区别在于他们自己的眼光。平凡者的眼

光是平凡的，即便看见一些不平常的现象，他们也会习以为常，走马观花匆匆而过。然而就在他习以为常的现象后面，往往躲着他找寻已久的机遇。而对于那些成功者而言就不一样了，即便是一件平凡的事情，在他们眼中都会有不平凡之处，他们能发现藏在这些现象背后的机遇，即便要找寻这个机遇得拐好几个弯，他们也不会错过。当一个人处于一种难以解脱的困境或者是在工作中遇到难题时，要善于从原有的思维中跳出来，换一个角度或者是思维重新去考虑问题，寻求解决之道，因为只有你的“心”变了，才能迎来新的曙光。

想别人所不能想的，做别人所不能做到的。以小事为突破口，在细节上下工夫，在别人没有注意到的地方做足了文章，你才能在与别人的竞争中取得优势。

有这样两位秘书小姐，一个将车票买来，就那么一大把地交了上去，杂乱无章；另一个却将车票整齐地装进一个大信封，并且在信封上写明列车车次、座位号及起程、到达时刻。后一个秘书小姐是个细心人，虽然她只是注意了几个小的细节处，只在信封上写上几个字，却使人省事不少。

在细节上下工夫的秘书小姐，受老板青睐也是必然的。下面这个小职员被提升，虽然事情不同，但却与那位秘书小姐有异曲同工之妙。

德国某公司的一位女职员专门负责与公司有业务往来的客商的接待工作。其中与公司有重大业务往来的是一家日本公司。为清楚地了解两家公司的合作项目，日本公司的经理需要经常往来于慕尼黑和他们的投资地柏林，而订票的工作也就理所当然地归于那个女职员了。但令那位日本经理奇怪的是：在坐车去柏林时他的座位总是在右边，而当他返回慕尼黑时，座位却都在左边，每一次都是这样，从来都没

有一次例外。

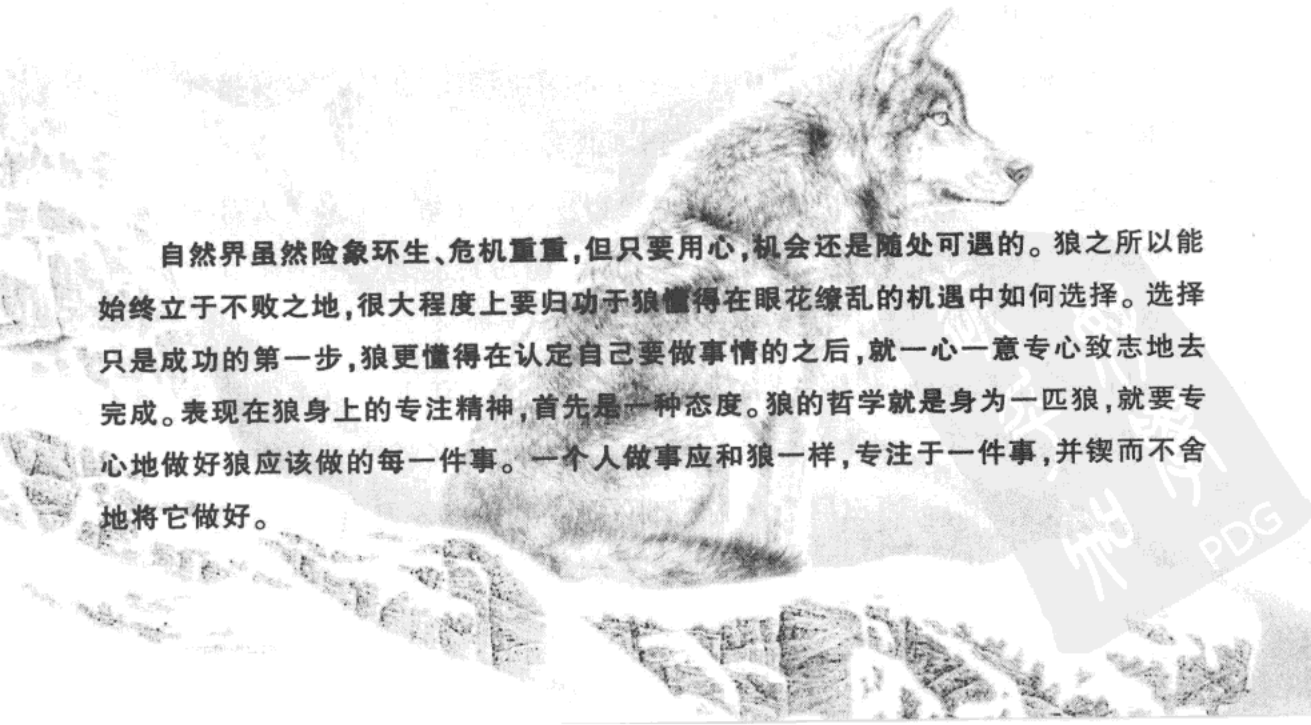
终于有一次，他忍不住问了这个女职员。女职员微笑着对他说："我想外国的客人来到德国肯定都喜欢见到柏林墙，所以我就给您做了这样的安排。这样您便可以在任何时候都能见到墙柏林墙了。"

日本经理听到这样的话备受感动。他认为德国这家公司的员工能够细致入微得连这样的小事都能够想到，与他们合作自然是毫无差错了。于是他决定，给这家公司增加一笔数目可观的贸易额，这个女职员也理所当然地得到了提升。

在工作中认真细致，在细节上下大工夫，想别人没想到的，做别人没做到的，也许你就能做出别人意想不到的事情，在职场中你便能轻松获胜。

狼道密说十

与其浅尝辄止，不如锲而不舍



自然界虽然险象环生、危机重重，但只要用心，机会还是随处可遇的。狼之所以能始终立于不败之地，很大程度上要归功于狼懂得在眼花缭乱的机遇中如何选择。选择只是成功的第一步，狼更懂得在认定自己要做事情的之后，就一心一意专心致志地去完成。表现在狼身上的专注精神，首先是一种态度。狼的哲学就是身为一匹狼，就要专心地做好狼应该做的每一件事。一个人做事应和狼一样，专注于一件事，并锲而不舍地将它做好。

坚决拒绝半途而废

为了一只猎物，狼可以几天几夜不吃不喝不睡，死死盯住目标，穷追不舍，不达目的誓不罢休。因为它们知道，只要稍一松懈，就会前功尽弃。身为一匹狼，唯一的选择就是坚持到底。

人的一生也是如此。卓越的人生是需要用成功来支撑的，可是结果却只有少数成功的幸运儿。人们往往虔诚而又谦卑地讨教成功的经验，当知道主要的答案是“坚持”两字时，好多人都叹息自己为什么没有坚持呢？譬如，挖掘一口水井，挖了九十九成，还没有发现泉水，于是自己就放弃了，那么过去的努力也白费了。

古希腊大哲学家苏格拉底，曾经给他的学生出过一道“坚持”的考题，用来说明他的哲学思想。考题是这样进行的：有一天，他对学生说：“今天，我们只学习一件最简单的事，也是最容易做的事，那就是把你们的手臂尽量往前甩，再尽量往后甩。”在自己示范了一遍以后说：“是不是很简单？但是，从现在开始，大家每天都做300次”。学生们感到这个问题太可笑了，纷纷猜测老师下一步到底要干什么，见他没有其他目的后，就马上连声回答：“能，能！”一月后，苏格拉底问：“哪些同学坚持做了？”这时有90%以上的学生骄傲地举起了手。两个月后，当他再次发问，能够坚持下来的只有80%。到一年后，再次问道：“还有哪些同学坚持每天做？”教室里

只有一个同学举起了手。举手的人就是后来成为古希腊大哲学家的柏拉图。

我们都知道，万事开头难。的确，好的开始等于成功了一半。但是，行动最重要的还在于持之以恒，不能开始了一点点，虎头蛇尾就完了，半途而废的人最终也不会做成任何事情。

一件事从头到尾，也许过程并不会非常顺利，可能其中会遇到一些困难、挫折，也或者由于你个人的原因导致事情被耽搁、被延误。这时候，你是打算继续回来把它做下去，还是做到哪里算到哪里，就这么算了呢？

其实很多时候，很多的人总是在做下去还是放弃之间摇摆不定。一件小事，可能就会成为横亘在我们面前的艰难抉择。

这是一个企业老板的自传中节选得一段话：

三年前，我怀揣梦想只身来到这个人海茫茫的大都市，想开创一份能够给我带来激情的事业，但是因为缺乏经验，缺乏独当一面的能力，我在相当长的时间内仅仅是做着距我的理想很遥远的工作，而且仅仅是那种为了解决温饱而做的工作。我曾经非常沮丧灰心，甚至焦虑得整晚睡不着觉，不知道自己在这里孤身一人，饱尝孤独和艰辛是为了什么，不知道这种坚持值不值得。“放弃”这个词无数次出现在我的脑海里，一次次削弱我的斗志。这样的思想斗争现在看起来不算什么，可是在当时的确算得上是艰苦卓绝，从不断地怀疑自己到渐渐地树立起自信，这个过程是非常痛苦的。还好，我没有灰心，终于走了过来，坚持了下来，并真正找到了自己价值。

其实，很多事情，只要往前跨一步就是成功，关键就在于你肯不肯坚持这关键的一秒钟。摆在我们人生面前的路总是有很多条的，

如果你选择了一条你认为正确并有兴趣走下去的路，那么，无论这条道路是荆棘还是泥泞，你都应该义无反顾地走下去，这就是坚持的精神。

我们很难想象那些总是半途而废的人能做成什么事情，因为他每一次都草草地开始，又都匆匆地结束，目标摇摆不定，三心二意，今天觉得这个好，明天又觉得那个好，三天打鱼，两天晒网，最后兜了一圈回来，自己还在原来的地方一事无成。

当然，持之以恒，善始善终并不是想做就能做到的，它需要你有着足够的忍耐力和意志力，并且对自己的工作和事业充满热情。那些成功的人大多都有一个共同的特点，即坚忍不拔，意志刚强，不达目标绝不罢休。他们不骄不躁，兢兢业业，不会做一些投机取巧的手段，只会耐心等待机遇，积累实力。

对自己的工作充满热情的人，不论工作有多么困难，或需要多大的精力，都会始终如一地用不急不躁的态度去进行。而事实的确正如他们所料，瓜熟蒂落，水到渠成，坚持了，收获就自然来了。

谁能够坚持到最后，谁就是最大的赢家。一般来说，笑到最后的人，也是笑得最开心的人。因为坚持，他得到了他想要的人生。

成功是一条铺满荆棘的漫长的道路，只有坚持走下去，才能到达彼岸。如果你有半途而废的习惯，你只能一无所获，无功而返。因此先前再多的努力都会因你一时的放弃而毁于一旦。我们都知道市场竞争常常是耐久力的较量，有恒心和毅力的人往往是笑到最后，笑得最好的胜利者。半途而废的人是不会拥有财富的，因此，如果你要挖井，就一定要挖到出水为止。

对自己的目标全力以赴

在大草原上有这样一群狼，在大家都忙着围捕黄羊的时候，唯独有一匹年轻气盛的狼“不识时务”，竟然单枪匹马地去袭击了羊群。结果可想而知，这匹狼不但一无所获，而且自己还受了伤。回来之后，头狼为了惩罚它，就在它的耳朵上留下了一个永恒的纪念。

虽然是草原的霸主，但狼也知道自己并不是万能的，不是适合自己干的事，它们绝对不会浪费自己的时间和生命。

对大部分人来说，如果一入社会就善用自己的精力，不让它消耗在一些毫无意义的事情上，那么就有成功的希望。但是，很多人却喜欢东学一点、西学一下，尽管忙碌了一生却往往没有培养自己的专长，结果，到头来什么事情也没做成，更谈不上有什么强项。

明智的人懂得把全部的精力集中在一件事上，“剪掉”不适合自己干的事情，留下一个适合自己发展的空间。唯有如此方能实现目标；明智的人也善于依靠不屈不挠的意志、百折不回的决心以及持之以恒的忍耐力，努力在激烈的生存竞争中去获得胜利。

当玫瑰含苞欲放时，须剪掉它周围的花骨朵——这句话是大名鼎鼎的石油大王洛克菲勒的名言。道理很简单，一枝花方能独秀，富有经验的园丁们都深谙此道，他们知道，为了使树木能更快地茁

壮成长，为了让以后的果实结得更饱满，就必须要忍痛将这些旁枝剪去。否则，若保留这些枝条，那么肯定会极大地影响将来的总收成。

那些有经验的花匠也习惯把许多快要绽开的花蕾剪去，尽管这些花蕾同样可以开出美丽的花朵，但花匠们知道，剪去大部分花蕾后，可以使所有的养分都集中在其余的少数花蕾上。等到这少数花蕾绽开时，就可以成为那种罕见、珍贵、硕大无比的奇葩。

做人就像培植花木一样，我们与其把所有的精力消耗在许多毫无意义的事情上，还不如看准一项适合自己的重要事业，集中所有的精力，埋头苦干，全力以赴，这样才能取得杰出的成绩。

如果我们想成为一个众人叹服的领袖，成为一个才识过人、卓越优秀的人物，就一定要排除大脑中许多杂乱无绪的念头。如果我们想在一个重要的方面取得不凡的成就，那么就要大胆地举起剪刀，把所有微不足道的、平凡无奇的、毫无把握的愿望完全“剪去”，即便是那些看似已有实现可能的愿望，也要服从于自己的主要发展方向，必须忍痛“剪掉”。

世界上无数的失败者之所以没有成功，主要不是因为他们才干不够，而是因为他们不能集中精力、不能全力以赴地去做适当的工作，他们使自己的大好精力消耗在无数琐事之中，而他们自己竟然还从未觉悟到这一问题：如果他们把心中的那些杂念一一剪掉，使生命力中的所有养料都集中到一个方面，那么他们将来一定会惊讶——自己的事业竟然能够结出那么美丽丰硕的果实！拥有一种专门的技能要比有十种心思来得有价值，有专门技能的人随时随地都在这方面下苦功求进步，时时刻刻都在设法弥补自己此方面的缺陷

和弱点，总是要想到把事情做得尽善尽美。而有十种心思的人却不一样，他可能会忙不过来，要顾及这一点又要顾及那一个，由于精力和心思分散，事事只能做到“尚可”，结果当然是不可能取得突出成绩。

现代社会的竞争日趋激烈，所以，我们必须专心致志，对自己的目标全力以赴，这样才能做到得心应手，取得出色的业绩。

让“专注”成就你

头狼在带领狼群捕猎的时候，会根据自己的经验事先埋伏在一个地方等待猎物经过。有时它们会一连等待 10 几个小时纹丝不动，这种由耐心表现出来的锲而不舍的精神应值得每一个向往成功的人学习。

你可知道石匠是怎么敲开一块大石头的吗？他所拥有的工具只不过是一个小铁锤和一个小凿子，可是这块大石头却硬得很。当他举起锤子重重地敲下第一击时，没有敲下一块碎片，甚至连一丝凿痕都没有，可是他并不以为意，继续举起锤子一下再一下地敲。100 下、200 下、300 下，大石头上依然没出现任何裂痕。可是石匠还是没有懈怠，继续举起锤子重重地敲下去。路过的人看他如此卖力而不见成效却还继续硬敲，不免窃窃私语，甚至有些人还笑他傻。可是石匠并未理会，

他知道虽然所做的还没立即看到成效，不过那并非表示没有进展。他又挑了大石头的另一个面敲，一锤又一锤，也不知道是敲到第500下还是第700下，或者是第1004下，终于看到了成效。那不只是敲下一块碎片，而是整块大石头裂成了两半。

难道说是他最后那一击，使得这块石头裂开的吗？当然不是，而是他一而再，再而三连续敲击的结果。这个引喻给我们很大的启示，把目标紧紧攥在手心里，并保持持续不断的努力，有如那把小铁锤，就能敲碎一切横在人生路途上的巨大石块。

由此可见，专注能提高效率，专注能使目标明确。作为一名成功者，在工作时全神专注于所干的事情也是其必备的要素之一。只要专心致志地盯住目标，而且不犹豫、不分神，干什么都能成功。就像打井一样，打到一半深度可能还没有水，这时如果你转移了方向，就可能前功尽弃。而只要你坚持下去再深挖一些，这口井就能打成。

透过一些成功人士的自传可以看出，这些人在生活中都受过一连串的无情打击。之所以最终成为彪炳史册的伟人，只是因为他们都能专注做事，从而获得辉煌成果。

即使是一个才华一般的人，只要他在某一特定时间内全身心地投入并不屈不挠地从事某一项工作，他也会取得巨大的成就。

勒韦的故事说明了“专注”的重要性。

勒韦1873年出生于德国法兰克福的一个犹太人家庭。他从小喜欢艺术，绘画和音乐都有一定的水平。但他的父母是犹太人，他们对犹太人深受各种歧视和迫害心有余悸，不断敦促儿子不要学习和从事那些涉及意识形态的行业，而要他专攻一门科学技术。他的父母认为，

学好数理化，可以走遍天下都不怕。

在父母的教育下，勒韦在进入大学学习时，放弃了自己原来的爱好和专长，进入施特拉斯堡大学医学院学习。

勒韦是一位勤奋志坚的学生，他不怕从头学起，他相信全力以赴，必定会成功。带着这一心态，他很快进入了角色，专心致志于医学课程的学习。心态是行动的推进器，他在医学院攻读时，被导师的学识和专心钻研的精神所吸引。导师溜宁教授是著名的内科医生。勒韦在这位教授的指导下，学业进展很快，并深深体会到在医学上也大有施展才华的天地。

勒韦从医学院毕业后，先后在欧洲及美国一些大学从事医学专业研究，在药理学方面取得较大进展。由于他在学术上的成就显著，奥地利的格拉茨大学于 1921 年聘请他为药理教授，专门从事教学和研究。在那里他开始了神经学的研究，通过青蛙迷走神经的试验，第一次证明了某些神经合成的化学物质可将刺激从一个神经细胞传至另一个细胞，又可将刺激从神经元传到应答器官。他把这种化学物质称为乙醚胆碱。1929 年他又从动物组织分离出该物质。勒韦对化学传递的研究成果是一个前人未有的突破，对药理及医学做出了重大贡献。因此，1936 年他获得了诺贝尔生理学及医学奖。

后来，他受聘于纽约大学医学院，开始了对糖尿病、肾上腺素的专门研究。勒韦对每一项新的科研都能专注于一。不久，他这几个项目都获得新的突破，特别是设计出了检测胰脏疾病的勒韦氏检验法，对人类医学又做出了重大贡献。

勒韦的成功说明，成功之本取决于一个人努力的程度。当然，还必须兼具高远志向和实现目标的专心致志的毅力，特别是专注于一的

精神，更有利于助人成功。

瑞典的查理斯九世在年轻的时候就对意志的力量抱有坚定的信念。每当遇到什么难办的事情，他总是摸着小儿子的头，大声说："应该让他去做，应该让他去做。"和其他习惯的养成一样，随着时间的流逝，勤勉用功的习惯也很容易养成。

霍金琪从小就受到父母影响。她的父亲是考古学家，母亲有很深的植物学知识。因此，幼年的霍金琪对矿物和植物有着浓厚兴趣。她在家中的顶楼给自己搭了个实验室，模仿大人做实验。那时，X 射线结晶学的开山鼻祖维利姆·布拉格曾经写了一本面向儿童的科普读物。就是在这本书的引导下，霍金琪知道了人类可以利用 X 射线看到一个个的原子和分子。后来她在大学学习了 X 射线的衍射方法，并在毕业论文中论述了某元素有机化合物的结构，发表在《自然》杂志上。

以后，在剑桥大学工作期间，霍金琪又继续向胃蛋白酶和胰岛素的 X 射线衍射挑战。她在自己从小就崇拜的维利姆·布拉格的指导下，成为用 X 射线结晶学解析生物化学结构的第一人。

认准目标的霍金琪决定对世界上刚刚提取出来的生理活性物质如甾醇类物质、青霉素、维生素等逐个用 X 射线解析法测定其空间结构，终于获得成功。1964 年，霍金琪因这些业绩被授予诺贝尔化学奖。

霍金琪的成功得益于她幼年读到的科普读物。这些读物使她几乎没有犹豫就走上了研究 X 射线衍射的道路，使诺贝尔级的课题直接向着自己飞来。全神贯注地沿一条路走下去，这也是她接近诺贝尔奖的方法之一。获奖后，她得到了不授课、不做指导老师、专门

从事研究的教授地位。这样，她避免了在教学事务上消耗时间，一心一意地钻研胰岛素的X射线衍射。1969年，她终于阐明了胰岛素的三维结构。

专注是一种至高的境界，是心无旁骛地做一件事情。为了做到这一点，你必须集中你的精神能量，定位在某一特定的想法上，排除一切杂念的干扰。

如果你专注于这些思考，把你的注意力全部投入在上面，就会引发你的另外一些与它们相和谐的想法，你很快就能领会到你所关注的这种思想的深刻意义。

认准了，就要专心地做下去

自然界虽然险象环生、危机重重，但只要用心，机会还是随处可遇的。狼之所以能始终立于不败之地，很大程度上要归功于狼懂得在眼花缭乱的机遇中如何选择。但选择只是成功的第一步，狼更懂得在认定自己要做事情之后，就一心一意专心致志地去完成。

一个人的成功又何尝不是如此？一个成功的人，无论他高低贵贱、贫富美丑，最难能可贵的就是能够放眼未来，真正知道自己需要的是什么，追求的是什么，正确地做出自己的目标。

没有明确人生目标的人，就像没有舵的船。这艘船在大海里任

意漂泊，随着风向和洋流的变化而变化，谁也不知道它将驶向何方。因此，作为一个追求成功的人要切记明确自己的目的地，不要随风漂流。无舵之舟和无目标的人，终会在荒芜的沙滩上搁浅，或者在不测的大海中触礁。所以只有你设定了人生目标，才能引领你驶向终点站。

人生之旅又好比乘坐火车，心雄志大的人，加上才华、勤奋、机遇，就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命时间里，一定会走得更远，他所欣赏到的人生景色也一定是最壮观雄伟，甚至是险峻的；志大才疏的人在生命的某个时间段也会像坐快车一样，只是有可能会突然慢下来或停住；以勤补拙的人，可能一开始坐一辆慢车，但是他的这趟列车开得稳，开得久，也终会到达远方。人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班列车，但是车速慢得惊人，更要命的是，车行到中途，突然来了个穿黑色制服的乘务员抓起此人和行李，就扔出了车外。而此时车外是茫茫黑夜，荒山野岭。“对不起，在人生的道路上，你下岗了！”而此时，你已经人过不惑之年，本来想安逸地坐到终点的想法破灭，再想在站台上换另一班车，你会发现：第一，你不在出发点的站台上；第二，铁轨上没有其他车通过，如果有，它们也不停，你根本搭乘不上（不像你的青春岁月中有很多车在驶过）。这才是人生中最凄苦的季节。

而另一些人，则春风得意，做什么似乎都得心应手，即使到了中年，还有很多机会。关键在于年轻时他们就已明白自己想干什么、能干什么。如果认不清自己的能力，把握不清自己的人生目标，那就会像下面这则故事中的张志一样，最后陷入一个十分尴尬的境地。

这一年，张志的心蠢蠢欲动，老单位的一切都留不住他了。于是，

他辞掉公职，一心想去择个更高待遇的“木”来栖息。其实并非心血来潮，而是被太多的人和太多的事刺激着。

一个同事勇敢地辞职去读了MBA，毕业后开价就是年薪十几万，甚至更高。身边人弃文从商的，如过江之鲫。家里妻子也是不断地埋怨。人到中年，是压力最大的时候。难道自己就守着那点家底熬日子？

不工作了，所有的开支都突然显得多起来。到了事前联系到的公司，没有想到的是，换的第一份工作，才做了两个月，张志就无法适应。多年的生活习惯，已经使他失去了敏锐与高度的警惕性。他在这种氛围里，如同一只老了的老虎，当年的才华，完全用不上。

焦躁之中，张志又辞职了。想不到一个工作是如此难找。现在的企业，一个比一个精打细算：给你多少钱，你就要体现多少价值，你做不来那份事情，别说是七八千，七八百都不给，这就是最实际的情况。而张志所以为的自己能够做什么，原来和外面的具体操作截然不同。为生活所逼迫，他到了另外一家企业做文秘。

张志决定转方向，也去读MBA。一咬牙，把多年的积蓄拿出来报了名。但是去学时心里忐忑不安，因为市面上已经是烽烟四起了，以往被吹上天的MBA现在又落了地。高级管理人员不是读书读出来的，经验往往才是老板真正看重的。据说有的MBA，一年的待遇连10万都不到。而对比所耗费的高昂学费，他心里感到完全不是滋味。于是，张志向以前的一个老同学抱怨，他冷笑说，企业以前花那么多钱买MBA是为了撑门面，现在到处都是，老板们当然不稀罕了，当然也就开始趋向务实。最后老同学还挖苦他说：“亏你以前还是个精明人呢。”

张志感觉自己陷入了一个万分尴尬的境地。背负着压力，他严重失眠了。原来他根本不了解自己到底能够做什么，他的欲望超越了自己的实际能力，所以最后的结果是他的生活翻了车。

张志就是一个自己不能为自己做主的人，为世俗的观念所困扰。没有明确的目标和计划，从而造成消极的人生。

如果一个人高瞻远瞩，知道自己需要什么，就会有一种倾向，试图走上正确的轨道，奔向正确的方向。于是，他就能开始行动了。

每个人都应该牢记重要一句话："一个想当元帅的士兵，虽然不一定能当元帅；但一个不想当元帅的士兵，肯定永远不可能当上元帅。"

要获得一流的成果，就应有一流的精神

在狼的世界，它们所要做的事似乎不是很多，无非就是觅食生存，繁衍后代。但要细说起来就没这么简单了。就拿捕猎来说，其中的门道就很多，包括踩点跟踪，选择最佳的进攻时机和方式，同时还要防备人类和天敌捕杀。这其中的每一个环节都决定着捕猎能否成功，决定着自己的生死存亡，不可有一丝一毫的马虎。所以，在狼的意识中，就逐渐形成了这样一个观念：无论做什么，不管是大事还是小事，只要去做就一定要做到最好。

事业能否做大，根本不在于从事什么行业，而恰恰取决于狼对自己所做的事有没有一股做到最好的心气儿。

要获得一流的成果，就应有一流的精神：就算一生洗厕所，也要做一个洗厕所最出色的人——这样想问题才是立业的根本。

日本国民中广为传颂着一个动人的小故事：许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作，也是她迈出人生之路的第一步。

但意想不到的是，上司竟安排她洗厕所！洗厕所？说实话没人爱干，何况喜爱洁净的她干得了吗？洗厕所时在视觉上、嗅觉上以及体力上都会使她难以承受，心理暗示的作用更是使她忍受不了。当她用自己的手拿着抹布伸向马桶时，胃里立刻“造反”似的翻江倒海，恶心得几乎呕吐却又吐不出来，太难受了。而上司对她的工作质量要求特别高，高得骇人：必须把马桶冲洗得光洁如新！

她当然明白“光洁如新”的含义是什么，她当然更知道自己不适应洗厕所这一工作，真的难以实现“光洁如新”这一高标准的要求。因此，她陷入困惑、苦恼之中，是继续干下去，还是另谋职业？继续干下去——太难了！另谋职业——知难而退？她不甘心就这样败下阵来，她想起了自己初来时曾暗暗赌过的一口气：人生第一步一定要走好，马虎不得！

在这关键时刻，同部门的一位前辈及时地帮了她一把，更重要的是帮她认清了人生道路应该如何走。他没有用空洞理论说教，只是亲自做个样子给她看了一遍。

首先，他一遍遍地抹洗马桶，直到抹洗得光洁如新。然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！竟然毫不勉强。实际行动胜过千言万

语，他不用一言一语就告诉了少女一个极为朴素、简单的道理：光洁如“新”，新则不脏，是可以喝的。反过来讲，只有马桶中的水达到可以喝的洁净程度，才算是把马桶抹洗得“光洁如新”了。

他送给她一个含蓄的、富有深意的微笑，同时也送给她一束关注的、鼓励的目光。这已经足够了，因为她早已激动得不能自持，从身体到灵魂都在震颤。她目瞪口呆，热泪盈眶，恍然大悟，如梦初醒！她痛下决心：

“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人！”

她成为一个全新的、振奋的人；从此，她的工作质量达到了那位前辈的高水平。她也多次喝过厕所水，为了检验自己的自信心，为了证实自己的工作质量，也为了强化自己的敬业心；从此，她很漂亮地迈好了人生第一步；从此，她踏上了成功之路，开始了她的不断走向成功的人生历程。

几十年光阴一瞬而过，后来她成为日本政府的重要官员——邮政大臣，她的名字叫野田圣子。

多才多艺不如专精一门

在伏击羊群的时候，为了等待最佳的进攻时机，狼可以心无旁骛、一动不动地观察许久，无论身边有什么样的干扰和诱惑，它们都不为所动。此时此刻，它们眼中，它们心里只有即将到手的这群羊，其他

的都可以忽略。一次只做一件事，这就是狼的捕猎原则。

人们在生活中都有这样的体会：有的人爱好广泛，什么事都想去尝试，结果却是什么事都没做好，其实“多才多艺不如专精一门”，不如把心思放在一件事上专心地把它做好。

“一次只做一件事”，就意味着集中目标，不轻易被其他诱惑所动摇，经常改换目标，见异思迁或是四面出击，往往不会有好结果。我们的业务范围不会扩大，我们要做的工作只是精益求精，把产品做成精品。

他从小文科成绩都是红字连篇。他的读写速度很慢，英文课需要阅读经典名著时，只能从漫画版本下手。他常常说：“我的脑袋里有想法，但是却没有办法将它写出来。”后来医生诊断他患有识字障碍。之后他凭借优异的数理成绩，进入美国名校斯坦福大学就读。他发现商业课程对他而言比较容易，于是选择经济为主修，在英文及法文仍然不及格的同时，全力倾注于商学领域，获得了 MBA 学位。毕业时，他向叔叔借了 10 万美元，开始自己的事业。1974 年，他于旧金山创立的公司，如今已名列世界五百强企业，拥有 2.6 万多名员工。

他就是施瓦布，嘉信理财的董事长兼 CEO（首席执行官）。现在，施瓦布的读写能力仍然不佳，当他阅读时必须念出来，有时候一本书要看六七次才能理解，写字时也必须以口述的方式，借助电脑软件完成。

一个先天学习能力不足的人，何以能成就一番事业？施瓦布的答案是：由于学习上的障碍，让他比别人更懂得专注和用功。

“我不会同时想着 18 个不同的点子，我只投注于某些领域，并且

用心钻研。”他说。

这种做事认真的专注态度，也展现于嘉信27年的历史中。当其他金融服务公司将顾客锁定于富裕的投资者时，嘉信推出平价服务，专心耕耘一般投资大众的市场，终于开花结果。之后随着科技的进步及顾客的成长，嘉信于每个时期都有专心投注的目标，许多阶段的努力成果，成为业界模仿的对象，在金融业立下一个个里程碑。

“一次只做一件事”，意味着一个人在某一段时间里只能把精力集中于一件事情，把一件事做到底，纵观失败的案例，大约有50%的情况是由于半途而废，未能坚持下去所致。

一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不是明智的选择，而是不切实际的考虑。在这里，我们提出“一件事原则”，即专心地做好一件事，就能有所收益，能突破人生困境。这样做的好处是不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

想成大事者不能把精力同时集中于几件事上，只能关注其中之一。也就是说，人们不能因为从事分外工作而分散了自己的精力。

如果大多数人集中精力专注于一项工作，他们都能把这项工作做得很好。

在对100多位在其本行业获得杰出成就的男女人士的商业哲学观点进行分析之后，有人发现了这个事实：他们每个人都具有专心致志和明确果断的优点。

最成功的商人都是能够迅速而果断作出决定的人，他们总是首先确定一个明确的目标，并集中精力，专心致志地朝着这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是要在全国各地设立一连串的“廉价连锁商店”，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他成为了成大事者。

林肯专心致力于解放黑奴，并因此使自己成为美国最伟大的总统。

李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项目标，结果成为美国最有成就的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达相机，于是他给全球数百万人带来无比的乐趣。

海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋、又哑，而且还瞎，但她还是实现了她的明确目标。

可以看出，所有成大事的人物，都把某种明确而特殊的目标当作他们努力的主要推动力。

专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行为，并要一直集中到找出实现这项欲望的方法，并将之付诸实际行动。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且只要你的需求合乎理性，并且十分强烈，那么“专心”这种力量将会帮助你得到它。

假设你准备成为一个成大事的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成大事的商界主管，或是一位能力高超的金融家，那么你最好在每天就寝前及起床后，花上 10 分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，才有可能把它变成事实。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光望向一年、三年、五年甚至十年后，幻想你自己是这个时代最有力量的演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的金钱报酬购买了

自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象自己是位极有影响的人物；假想你自己正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……唯有专注于这些想象，才有可能付出努力，美梦成真。

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到筋疲力尽。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

了解你在每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得筋疲力尽和失去控制，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点，做得好一点，才能在工作中得到更多的快乐。

成功者之所以能成功，其中最重要的诀窍之一就是一次只做一件事，把一件事做到底。

瞎忙不是忙，关键要忙到点子上

狼在茫茫的荒原上不断地奔跑着寻找猎物，东张西望，上窜下跳，看似漫不经心，其实是在高效率地寻找猎物。它们会通过看、嗅、听等各种手段寻觅猎物的踪迹。再加上各种高超的捕猎手段，

这就使狼成了捕猎成功率最高的动物之一。狼知道，瞎忙就是浪费时间，能忙到点子上才是真正的强者。这一点尤其适用于职场中的人们。

忙碌并不代表敬业，效率才是最重要的。整天的忙碌只能代表你是一个知道勤奋的人，却不是一个聪明的人。聪明而又勤奋，才能成就一个人的梦想。

很多人都喜欢把自己打扮成很忙碌的样子。有时候他们甚至为了把工作干得更好些，于是他们把工作带回家，或是在办公室加班加点，这样一来，老板觉得他们努力，同事感到压力，他们自己觉得生活不规律。他们可能心想，看我多努力，看我多勤奋，看我多敬业，可是最终的结果很可能是工作既没有做好，又透支了自己的健康。的确，加班其实并不能说明你的敬业精神，很大程度上却是浪费了大量的人力、物力和财力。

有个伐木工人在一家工厂工作。因为待遇优厚，工作环境也不错，伐木工人很珍惜这个机会，决心要认真努力的干活，做一个敬业爱岗的人。

这天，老板交给他一把锋利的斧头，划定一个伐木范围，让他去砍伐。这个工人非常卖力，一天就砍了18棵树，老板相当满意。他对这个工人说："非常好，你要继续保持这个水准。"

工人听到老板这样称赞自己，非常开心，第二天就工作得更加卖力。但是，不知道为什么，这一天他只砍了15棵树；第三天，伐木工人为了弥补昨天的缺额，更加努力地砍伐，可是这天他砍得更少了，只有11棵。

伐木工人感到很难为情，他跑到老板那里道歉："老板，真是对

不起，不知道为什么，我的力气越来越小了，树也砍得越来越少了。”

老板温和地看着他，问：“你上一次磨斧头是什么时候？”伐木工人望着老板，诧异地问：“磨斧头？我每天都忙着砍树，根本没有时间磨斧头啊！”

看到这里，我们都已经明白为什么伐木工人的伐木速度越来越慢，因为他太忙了，没有时间学习和研究砍伐的技术，没有时间保养砍伐的工具。

一位著名的企业家说过这样一段话：“我的员工中最可悲也是最可怜的一种人，就是那些只想获得薪水，而对其他一无所知的人。”多花点时间准备，多费点工夫增强实力，一切才能在你的掌控之内。

所以说，不多花点时间去好好琢磨一下自己在工作能力上面的欠缺，不好好总结自己的不足，充实自己，那么做起事情来只能是事倍功半。有一句话说得好：有舍必有得，有得必有舍；不舍不得，小舍小得，大舍大得。如果舍去了健康，透支了青春，工作又有什么意义呢？

敬业，不一定要永远埋头苦干。像老黄牛一般勤勤恳恳的精神值得提倡，但也不必一味地委屈自己做幕后英雄和那种吃力不讨好的事，在适当的时候以得体巧妙的方式，让领导知道你如此敬业，那不是更好？

敬业也不是让你无私奉献。为了工作而牺牲健康，早已不是现代人所提倡的敬业方式。合理安排时间，工作健康两不误，这样的敬业才不至于成本太高。别让工作占据了你所有的时间，懂得生活的人才更有激情工作。所以，我们强调“敬业”是说每个人都应该对工作怀

有高度的责任感，而不是号召大家成为“工作狂”。

对于职场中的人来说，不要整天扑在工作上，多抽出时间来调整一下自己，明晰一下方向，理顺一下态度，改变一下方式，有时候，可能会起到事半功倍的效果。