



目 录



目 录



第一篇 做大草原的主人 ——顺应环境，主宰环境 / 1

狼生存的环境是非常残酷的，或者说，环境对狼的生存能力要求太苛刻。有时候，狼会一连好几天没有任何食物吃，这时候，如果意志上稍微有一些动摇，狼就无法继续生存下来，稍迟钝一点就会被无情淘汰。所以人类都说，狼性残忍。其实，如果反过来说，狼如果不残忍，这个种群就不会存在了。

只有顺应环境，才能主宰环境，进而成为大草原的主人。

- 像狼一样认识你的生存环境 / 3
- 环境造就你自己 / 6
- 顺应环境才能改变环境 / 10
- 利用环境之变顺势而为 / 14
- 以积极的态度应对不利环境 / 17
- 保护环境也就是保护自己 / 19
- 改变自己顺应环境 / 21
- 逆境更需要你有顽强的意志 / 24
- 根据环境确定你的方向 / 26
- 做主宰环境的强者 / 30



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则



第二篇 练就过硬的捕猎本领 ——自我历练，不断进取 / 35

“狼性”不是纯粹后天形成的，狼的许多本性在十分幼小的时候就已经显露无遗，比如说贪婪、残忍、超群的意志力等等。人常说，初生牛犊不怕虎。其实，初生的牛犊见到虎就会打哆嗦，而初生幼狼见了老虎却会径直扑上去。

幼狼就是在不断地自我历练，不断进取的过程中掌握了过硬的捕猎本领。

- 先做人，后做事 / 37
- 有勇气就能叩开成功之门 / 40
- 用智慧经营你的一生 / 42
- 信念是坚持到底的强心剂 / 45
- 远大的目标伴随成功的曙光 / 47
- 让环境助你成为强者 / 51
- 危机感让狼不断地捕捉猎物 / 54
- 要有血战到底的精神 / 59
- 相信自己是一只头狼 / 62
- 猎物不会自己送入狼口 / 65



第三篇 狂奔着的狼前方必定有猎物

——定位人生，锁定目标 / 69

在草原上，狼才是动物界真正的主人，一个重要的原因是，草原狼特别善于长途奔袭。如果没有超强的奔跑能力，要在草原上生存都是一件十分困难的事情。狼这种超强的奔跑能力，不仅有天赋的成分，更是后天历练的结果。狼之所以能成为草原的主人，就在于狼能正确定位自己：论力量比不过狮子、老虎；论灵活，比不过兔子、黄羊。所以要生存，就必须有自己独特的能力——奔跑。

锁定目标，狼相信：只有不断地奔跑，前方就一定有猎物。

- 认识自我，准确定位 / 71
- 你距离强者其实并不遥远 / 75
- 寻找猎物聚集的草原 / 78
- 机遇就在生命的前面 / 81
- 你的潜力是无穷的 / 84
- 相信前面一定会有猎物 / 88
- 将进取心化为人生的目标 / 92
- 生存目标决定着成功的高度 / 95
- 从你最熟悉的“领地”开始 / 98
- 猎物是奋斗的动力 / 101



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则



第四篇 残酷的草原会淘汰迟缓的狼 ——直面困境，立刻行动 / 105

狼群在捕猎的时候，失败的事情是经常发生的。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，找到失败的原因，然后，以最快的速度投入到下一次捕猎之中。

只有勇敢地直面困境，立刻行动，才能捕获猎物。因为，残酷的生存环境会淘汰行动迟缓的狼。

顽强的意志是战胜挫折的利器 / 107

用快乐的心态战胜挫折 / 110

狼不会被相同的陷阱困住两次 / 113

上帝不会饿死瞎眼的狼 / 116

战胜挫折的惟一方法是行动 / 119

心动不如行动 / 122

挫折是成为强者的起点 / 125

只有奔跑才能捕到猎物 / 128

困境之中孕育着顺境 / 132

勇敢地面对挫折 / 134



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界 ——应对竞争，脱颖而出 / 139

狼之间并非总能“和平共处”，冬末春初交配时节，头狼必须重新为捍卫自己的尊严和地位进行殊死的搏斗，如果战败，就必须“让位”，并无条件服从“新首领”的“领导”。

狼的世界是崇尚强者的世界，头狼除了本身具有过硬的本领本以外，另外一个重要原因，就是头狼具有良好的“心理素质”，它们敢于和对手斗智斗勇，带领团队在捕猎的战斗中获得一次又一次的胜利。

- 物竞天择是自然之道 / 141
- 竞争中不会有谦让 / 144
- 多学本领才能在竞争中脱颖而出 / 147
- 竞争需要有强者的心理素质 / 150
- 能知进退方为强者 / 152
- 强者总是会以奇招制胜 / 155
- 头狼并非天造地设的 / 157
- 全力以赴才能成为头狼 / 160
- 强者需要破釜沉舟的精神 / 163



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则



第六篇 相信自己天生是一只头狼 ——自尊独立，建设团队 / 167

狼群中的头狼，都是身经百战的。换句话说，头狼都是遭遇挫折最多的狼，就是因为遭遇的挫折多，所以，它们都积累了丰富的经验和教训，才成为狼群的头领。

在狼群中，头狼并不仅仅是一种“待遇”，更是一种责任。捕猎的时候，头狼一定要“身先士卒”，冲在最前面去抓捕猎物。所以，头狼的威力是因为它将自己融入了群体之中。

头狼只有让狼族抱成团，才能战胜对手，获取生存的权力。

- 孤独地行进在无垠的旷野中 / 169
- 头狼是群狼的领袖 / 171
- 团队是生存的需要 / 173
- 领袖最善于利用他人的长处 / 177
- 你的团队是你最大的资产 / 180
- 让每一位成员都觉得自己最重要 / 184
- 强者是处理人际关系的高手 / 186
- 头狼的任务是激励群狼 / 191
- 爱心是交际的通行证 / 192
- 强者属于最具有团队精神的人 / 196



第七篇 绝不放走送上门的猎物 ——捕捉机遇，主动出击 / 201

所有的狼都酷爱黑夜，到了黑夜，狼全身的生命活力就必然迸发；酷爱战斗的狼，到了黑夜，全身心求战的冲动必须迸发。因为，对于狼来说，黑夜就是机遇。

狼极有耐性，如果它们这一次捕猎不成，它们会想着第二次，第三次……直到捕猎成功。狼的字典里没有失败。

捕捉机遇，主动出击，绝不放弃任何送上门的猎物，是所有狼族成员信奉的不二法则。

强者需要机遇 / 203

抓住了机遇你就成为强者 / 206

错过了机遇也就错过了成功 / 210

机遇与强者的生命同在 / 212

机遇不等于成功 / 216

机遇不是命运抛给强者的缆绳 / 220

“现在”是你成为强者的最佳时机 / 224

从不可能中寻找可能 / 227

不要在同一个地方摔倒两次 / 230

在行动中成为头狼 / 232



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则



第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物 ——不屈不挠，忍辱负重 / 235

在野生动物中，草原狼有着卓越的智慧、耐性、组织性和纪律性。为了捕食猎物，它们可以一连好几天不吃任何东西。狼群如此艰苦卓绝地按捺住暂时的饥饿和贪欲，耐心地等到最佳战机，就能轻而易举地解除猎物的武装。

不屈不挠，忍辱负重，因为狼能够坚持到最后，所以能笑到最后。

- 像狼一样善于利用环境 / 237
- 学会了忍耐就学会了生存 / 239
- 耐心的狼才能捕捉到兔子 / 241
- 学会做时间的主人 / 224
- 风物长宜放眼量 / 248
- 强者的字典里没有失败 / 250
- 强者是善于控制自己的人 / 253
- 态度决定一切 / 255
- 坚持到底你就能成为强者 / 256
- 信念是通往成功的云梯 / 260



第九篇 热爱自己憩息的大草原 ——友爱亲情，珍爱生命 / 265

再没有哪一种哺乳动物能比狼对它的家庭、团体或社会组织倾注更多的热情。狼群的成员们共同猎食以确保集体的存活，捕猎与杀戮，并不是狼生活的目的。狼的生活目的是为了自己神圣不可侵犯的自由、独立和尊严。或者说，狼的生活目的就是生活本身。

作为社会和自然的共同主宰——我们人类，是否应该用平等的目光去关注它们，重新认识它们？

- 善待生活中的每一个生命 / 267
- 上善若水，因势利导 / 270
- 友善与赞美可以助你成为强者 / 272
- 强者拥有积极的心态 / 274
- 永远不做金钱的奴隶 / 277
- 找到你的成功优势 / 280
- 开出一张生活的良方 / 284
- 生活在今天 / 286
- 愉快地生活在大草原 / 290

第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

——应对竞争，脱颖而出



狼之间并非总能“和平共处”，冬末春初交配时节，头狼必须重新为捍卫自己的尊严和地位进行殊死的搏斗，如果战败，就必须“让位”，并无条件服从“新首领”的“领导”。

狼的世界是崇尚强者的世界，头狼除了本身具有过硬的本领本以外，另外一个重要原因，就是头狼具有良好的“心理素质”，它们敢于和对手斗智斗勇，带领团队在捕猎的战斗中获得一次又一次的胜利。





物竞天择是自然之道

狼之间并非总能“和平共处”，冬末春初交配时节，头狼必须重新为捍卫自己的尊严和地位进行殊死的搏斗，如果战败，就必须“让位”，并无条件服从“新首领”的“领导”。这就是物竞天择。

培根这样说过：“知识就是力量。”所以，在今天的世界里，与人竞争，就是知识的竞争，智能的竞争。只有我们掌握了最先进的知识和技能，才有力量参与竞争，就能够在改革开放的时代为自己争取到生存权。

从进化论的角度和观点出发，竞争是不可避免之事，“物竞天择，适者生存”，从生物界到植物界，从动物界到人类社会，到处都存在竞争。惟有通过竞争，社会才能发展，人类才会进步。在社会发展过程中，需要通过竞争发现人才，而人才只有积极参与竞争，才能够脱颖而出，不参加竞争者将最终被淘汰。既然是这样，我们与其被迫去竞争还不如走向前去，勇敢地接受这“竞争”！走向前去，勇敢地面对“竞争”，参与竞争！草原上的狼，从很小的时候就已经开始了竞争，跟兄弟姐妹们争食物，跟遇到的天敌争速度等等。

但是，要勇敢地面对并加入“竞争”这并不是一句空话，并不是一句口号，也并不具有“咒语般”的魔力。因为，第一，既然是在现代社会里的“竞争”，那么大家就应该是平等的，没有特权的存在，也没有“最惠的待遇”存在，而有的只是共同的存在基础、共同的竞争舞台与共同的“市场选择器”。因此，我们都应该放下思想的包袱，放下心理的负担。因为，列祖列宗不能蒙荫我们万世，父辈母辈也不能辅佑我们今生，关系和朋友也不能神通广大，到处显灵，所以我们青年人应该彻底清醒地认识到，我们必须竞争，靠自己。

第二，既然是“竞争”，就必然是十分重要的，因为不重要的，我们根本没有必要去竞争，那样只是白费气力和成本，是不科学的。因此，既然是重要的，则其激烈、残酷的程度也就可想而知，在竞争过程中是没有同情可讲、没有怜悯可说的，“优胜劣汰”短短四个字就为它的残酷性做了最直接、最透彻的注释了。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

因此,当我们鼓足了勇气,壮足了胆量,要面对与加入这“竞争”时,我们需要清醒的是,我们参加的不是一场“万圣节”的假面舞会,或者去“迪斯尼乐园”寻找一些刺激,也不是去超市或商场悠闲购物,或饭后茶余闲庭信步;我们需要清醒地认识到,我们进入的是一个没有硝烟的战场,参加的是一场永远没有结束的战斗。

俗话说:“打铁先要自身硬”,“不打无准备之仗”。为了能在这激烈残酷的竞争中“适者生存”,我们首先要把自己培养成一个有“竞争能力”的人,从而立于不败之地。

学习掌握计算机知识是今天社会能否参与竞争的基本技能。在人类发展的历史上,没有任何一件工具能够像计算机这样彻底改变了人类社会的面貌。自从第一台电子计算机 ENIAC 在 1946 年诞生,到今天为止,也只是短短半个多世纪的时间,而在这短短的 60 年中,人类社会已跨入

狼也会失败,甚至经常失败,但所有的狼都是铁婆硬汉,他们绝不会有软弱萎靡的时候,它们始终双目炯炯,精神抖擞。



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



了一个崭新的时代，那就是信息时代。信息时代是计算机的时代，计算机将会在人们日常生活或工作中发挥着决定性的影响作用。从大量的文字处理到数据处理，从普通创作到建筑设计，从通讯到查询，从游戏娱乐到VCD享受，可以说计算机(连同互联网)已深入到我们现代生活的各个角落，成为我们生活的再也难以分割的组成部分了。在这样的竞争激烈的计算机时代，青年人要想走上社会，有个好的工作职位，不懂计算机则将是寸步难行，几乎不可能。今天的“机盲”就如同过去的“文盲”一样可怕，所以青年人应该认识到这一历史发展趋势，尽快掌握计算机知识，以适应社会，充分享用信息时代之美餐，为自己赢得更好的生活条件和事业成功增加砝码。

掌握一门外语是进入世界大舞台参与竞争的入场券。众所周知，因为英国早期的全球范围内的殖民扩张以及当今美国之霸主地位，使得英语几乎成了世界通用语言，所以要想参预国际交流和合作，应该掌握英语。

英语广泛地应用在当今世界的政治、经济、文化、科学等交往中。对于政治交往，当今世界之最大事务，也就是联合国了。虽然联合国有五种正式的官方语言，但由于总部设在纽约，其雇佣的工作人员多为美国人，因此，在平时事务的处理中，英语还是占着绝对地位的。在经济的交往中，国际间贸易的往来、函电、传真的处理，具体术语的定义，简略语的应用，无不都是以英语为基础的。

在科学界，发表的科技文献中，以英语发表的文献占据了所有科技文献的大部分。此外，许多科学会议的工作语言也是英语。英语还广泛运用于交友、谈判、交易、旅游、教育、娱乐等很多方面，即使是生长于中国的青年人也无法避开英语的影响。激烈的竞争是现实的，是不容我们退缩和怯弱的，也不是“夸夸其谈”，“纸上谈兵”，而是凭借自己的实力打一场没有硝烟的战争。所以为了生存，为了成功，为了自己也为了国家，让我们作好充分的准备，掌握过硬的本领和技能，抛弃旧有的观念的束缚，清醒地认识世界和未来，树立强烈的竞争意识和风险意识，去大胆竞争，并热爱竞争。



竞争中不会有谦让

无论是人的世界还是狼的世界，竞争都是残酷的，有时甚至是你死我活的。在食物极其短缺的情况下，食物如果仅仅能满足一只狼的生存，那么，素来讲亲情的狼这时候也就不再温良恭俭让了。

我们现在的社会就是一个竞争的社会，每个人的生存权力只有在竞争中去获得。但是，我们中国人受传统思想的束缚，总是存在着君子谦让的习惯，这样常常在激烈的商品竞争中失去机会。这里有一个笑话，但是能够说明现代竞争机制的残酷性。有这么两个好朋友，他们一起去森林散步，一切都很浪漫，他们边走边谈论着人生，谈论各自的理想，非常投机合缘。突然这时候，从树林里冲出来一只大老虎，两个人都想逃命。正当一个人拔腿要跑的时候，却发现另一个人却正在换跑鞋。他十分不理解，深感迷惑地说：“现在都什么时候了，你还换什么跑鞋呀？你这不是在耽误时间吗！就算你换上跑鞋也一样跑不过老虎的！”

可是这个人边换鞋边回答道：“我为什么要跑过老虎呢？我只要跑得比你快就不会被老虎吃掉了！”

这个故事说明了一个道理：竞争是无情的。无论平时是怎样的好兄弟、铁哥们，一旦相互之间有了利益冲突，一切情面都会变得不堪一击，再好的兄弟也会变成死对头。

相信大家都听过一句话：“商场无父子。”即使是父子，只要到了生意场上，就是竞争对手。如此激烈的竞争，我们怎能无动于衷呢？

物竞天择，适者生存，这是竞争的本质和普遍规律。竞争的这种优胜劣汰的根本属性使得它既是一种激励机制，又是一种淘汰机制。作为激励机制，它可以使胜利的人获得竞争目标，需要得到满足，受到世人的敬慕与舆论的赞扬。而作为淘汰机制，它则会使失败的人失去竞争目标，需要得不到满足，并且往往还会受到世人的轻视和舆论的嘲弄。可以说，正是在竞争的刺激和压力之下，才迫使社会成员不断进取，超越他人，最终融汇成社会进步的巨大洪流，推动人类社会不断进步。因此，竞争从某种意义上来说也就可以被看做是社会进步之母，文明公平的竞争对于推动社会发展有



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

着巨大的作用。

马克思在谈到资本主义社会的竞争时就曾指出：“这是一个规律，这个规律一次又一次地把资产阶级的生产甩出原先的轨道，并迫使资本加强劳动的生产力，因为它以前就加强过劳动的生产力；这个规律不让资本有片刻的停息，老是在耳边催促说：前进！前进！资本主义经济正是在竞争机制的推动下飞速发展，使资产阶级在不到两百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切时代创造的生产力还要多，还要大。”我国二十多年改革开放的实践也充分说明了竞争对经济发展的巨大推动力，市场经济竞争机制的引入，使我国二十多年来的国民经济得到了飞速发展。

市场是最公正的法官、最没有感情的裁判员。所有的竞争者均享有平等的机会，但竞争的结果却只能是“择优录取”，“优胜劣汰”。

无论是人的世界还是狼的世界，竞争都是残酷的，有时甚至是你死我活的。在食物极其短缺的情况下，食物仅仅能满足一只狼的生存，那么，素来讲亲情的狼这时候也就不再温良恭俭让了。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼每天总是在奔跑着，一方面，狼这样做，是为了保证自己有出色的奔跑能力；而另一方面，他们相信，只要奔跑着，前面就一定会有猎物。

一位老总曾经谈过这样一件事：一次，他的公司招聘一名经理，有许多人前去应聘，他一眼就从应聘者中看中了一位小伙子。面试开始了，一个又一个的应聘者走进了他的办公室，可是那个小伙子却一直没有露面。这位老总感到很奇怪，于是就让他的秘书去了解一下情况。秘书回来报告说，那位小伙子遇到了同时来应聘的一些朋友和亲戚，于是就让他们先进来面试了。终于，那位小伙子进来了，果然他显示出了高于其他应聘者的能力，但最终这位老总却没有录用他。当我问他为什么时，他说道：“虽然他有着超出其他人的才干，但是最重要的是他缺乏竞争性。他既然能把应聘的优先权让给别人，那么难保他不会把重要的商机让给竞争对手。才能是可以





第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

培养的，而竞争意识则是内生的。我不能把自己的公司交给一个没有竞争性的人去管理。”

竞争性正在逐渐成为衡量一个人能力的标准之一。正如这位老总说的，没有竞争意识的人是不可能获得成功的。看到这里，你是否也应该停下来想一想这些问题：我是一个有竞争性的人吗？我的竞争意识到底有多强？

要想在今天的激烈竞争中获得自己的生存权，就必须改变传统的观念，大胆表现自己，积极表现自己，把机会抓在自己手里。因为只有你自己获得了生存，才能真正帮助你愿意帮助的人。而竞争的根本目的就是要真正把有才能的人推上重要的位置，发挥聪明才智，给社会创造财富。如果做个谦谦君子，把机会让给才能不如你的人，实际上就是对社会的犯罪。

多学本领才能在竞争中脱颖而出

狼的繁殖能力是比较强的，大多数的狼每次生下3~5只小狼，多的可以到7只左右，但是，能够活下来的仅仅只有1~2只，有时候甚至全“窝”覆灭。狼的存活率如此低，主要是因为生存环境过于严酷，如果某一只狼掌握的本领少一些甚至少一样，就有可能无法活到成年。

知识经济是需要人们不断接受新知识，掌握多种技能，适应社会需要。因为在劳动力市场上劳动力供大于求的情况下，人们以“多技之长”让自己处于优势的主动地位，是大势所趋。

随着社会主义市场经济体制的深化改革，市场对人才是求贤若渴，但此时市场需要的并非只是有“一技之长”的人才。譬如说，某些外资公司拟招聘一批业务员，除了学历及外貌上有要求外，伶牙俐齿也不可少，但是仅仅如此还不行。我们可以看到在同一个职位的竞争下，仅有“一技之长”者往往会被拒之门外，如业务员的聘用除了要求应聘者有一定的业务知识外，聘用公司还考察应聘者的工作经验是否丰富、对市场变化的感觉是否灵敏等等，有时除了要会讲流利的普通话和简单英语外，还要求应聘者熟悉该公司在某个区域被群众接受的程度或是会讲当地方言等等。这样一来，



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一般人都以为狼群中的头狼都是身强力壮、体格庞大的狼，事实上不尽其然。有时候，头狼并不是依靠自己强壮的体魄，而是靠自己的智慧。而智慧，是狼在生存的过程中慢慢积累起来的。

如果你只是个“一技傍身”的应聘者，你能敌得过掌握多种技能的人吗？一句话，科技时代渴求多面手。对于应聘者来说，要想走在时代前端，不想落后于人，就应时刻充满就业危机感，多充电，多涉及各个领域的专业知识，努力使自己成为“多技傍身”的多面手，在不断的实践中脱颖而出，成为时代的佼佼者。

在相当长的一段时间里，从我们的企业到诸多就业者本身，一直把拥有“一技之长”作为就业谋生的手段，而在百姓中间那所谓“纵有良田千顷，不如一‘技’在身”，“一招鲜吃遍天”等顺口溜更是传遍五湖四海，传得百姓们大嘴一张一张的尽躺在“一技之长”的快乐中睡大觉。

可是，当我们的地球转入 21 世纪，走进网络时代，当我们的企业面对滚滚波涛的信息潮流，当社会上的三百六十行早已被三千六百行甚至三万六千行所取代的时



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



候，“一技之长”还管用吗？答案显然是否定的！比如说，在过去，从事会计岗位的人，只需知道会计原理，懂得做会计报表，进行财务成本分析，会打算盘就够了。可是在今天，他要是不懂使用电脑，不能通过“信息”汇总和分析对企业的整个生产成本进行管理，那么他这个会计铁定当不长久。靠一技之长吃一辈子的老黄历，曾经“造就”了国内无数“一张文凭吃一辈子，舒服一辈子”的就业现象。也造就了一大批思想僵化、头脑简单、知识单一、能力低下的“铁饭碗”拥有者。

而今天当整个世界都进入信息爆炸、知识爆炸时代的时候，如果一个企业和社会还依然用拥有多少博士、硕士、大学生来权衡自己的“竞争”水平，就必然导致企业竞争力的减弱和衰败。有资料表明，在发达的国家，每个员工都得花50%甚至更多的时间来更新自己的技术，“学习、学习、再学习”。几乎每一个员工都是各种岗位上的多面手，如此，我们的大学毕业生，我们的就业应聘者，我们的员工，还有什么理由躺在拥有“一技之长”就不愁没人要的“床铺”上做“就业一辈子”的春秋大梦呢？道理很简单，由于求职者仅有“一技”，在求职时可选择职业的机会，必定会受到局限。倘若有“五技傍身”，那并不仅仅是面前可选择的职业是“一技之长”的5倍，而且对于一个身怀“多技之长”的择业者，谁能不刮目相看呢？因为他们属于人才之列，任何一个用人单位，都不会放过人才的。

所以，人类社会中的强者，属于那些掌握了众多本领的人；而草原上的强者，属于那些掌握了多种生存技能的狼。

20年前，某外国驻华使馆曾在他们国家聘一位女性文秘人员来华在使馆内工作。应聘的女青年有几千名，最终是一位并不太年轻的女士“击败”千名“对手”，来到了中国。她的优势在哪里？原来，她不仅是一位业务水平极高的文秘人员，她还具备园艺设计师、电气维修师、汽车修理师、烹调师和高级水暖修理工等资质证书和操作技能证书。自她到使馆任职之后，不但使馆内的绿化环境有了大的改善，而且电气故障率迅速下降，她成了该使馆最受欢迎的人。

从这个实例不难看出，随着现代社会的发展，光有“一技之长”，在择业竞争中必定会处于劣势或被动地位。在劳动力市场上劳动力供大于求的情况下，人们以“多技之长”让自己处于优势的主动地位，是大势所趋。在“多技之长”尚处于方兴未艾的阶段时，正是向“多技之长”进军的最佳时机。



竞争需要有强者的心理素质

草原上的头狼，除了本身具有过硬的本领以外，另外一个重要的原因，就是头狼具有良好的“心理素质”，它们敢于和猎人们斗智斗勇。也就是因为这个原因，人们才给狼性概括了一个“狡猾”。

具有竞争实力的人特别突出的特征就是敢于行动，积极行动，绝不犹豫不决，就是那句歌词：该出手时就出手。

竞争的本质就是优胜劣汰。竞争是实力的较量，实力强者得以保存和发展，实力弱者被淘汰和灭亡；竞争是智慧的较量，有才能者得到胜利，平庸愚劣者遭受失败；竞争是意志的较量，意志坚强者能够经受竞争风浪的考验，意志薄弱者则会被竞争的大潮所吓倒。

所以，参与社会竞争，首先就是要提高自己的心理素质，在心理上能够适应社会的竞争机制。那么，竞争需要什么样的心理素质？我们需要从以下几个方面注意培养自己的心理素质：

首先，你需要建立自己的优越感，要有良好的自我感觉，这是你参与竞争的前提，没有这种感觉，你处处感到自己不如人，就无法与人竞争。

良好心态的重要性不言而喻，培养自己的优越感是形成良好心态的必要条件，它可以是语言方面的、能力方面的、专业方面的。换句话说，你必须要有自己的东西，不同于别人，能反映你个性的东西。例如，思维的方式、语言的特点……

其次，必须克服胆怯、害羞的心理，大胆表现自己，才能参与竞争，适应竞争。

你也许有这种经历，在某个场合，你打算上台发表自己的看法或作个自我介绍，你在下面经过十多分钟的思想斗争，最终还是放弃了；在前方不远处，有一个陌生人向你走来，你打算跟他（她）打个招呼或进行一次有效的沟通，当你离他（她）只有1.5米时，你偏离了航向——头一低，从旁边拐过去了。事后你可能一直在后悔。为什么要害怕呢？如果你上了台，即使没有开口或讲得很糟，但你踏出了重要的一步，下次你的表现会更好！你就敢于正视对方的目光，这是自信的一种体

第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



现，是积极有效的沟通的前提。目光接触是非语言交流当中表达信息最多、最有效的方式之一，“眉目传情”和“眼睛是心灵的窗户”是对此最精辟的总结。而且这也是一种起码的礼貌。在交谈过程中如果对方东张西望、左顾右盼，你会作何感想？

第三，给自己以挑战，多经历一些事情，就多一分勇气和经验，也就有了竞争的资本。

以前你不敢想的，现在要敢想：以前你想了不敢做的，现在就去做吧！有很多东西，你必须亲自经历，要不然别人怎么教你，你可能都不会，更不会理解那种感受。其实，人生不正是因为经历过才显得更有意义吗？

第四，广泛的阅读，丰富自己的思想，提高自己的思想品位，就会产生独到的见识。

母狼哺育狼崽的时期，是一生中最危险的时期，或者说是狼一生中的困境之一。为了教会狼崽捕猎，母狼不惜冒险活捉羊羔；为了狼崽的安全，常常一夜一夜地叫着狼崽转移洞穴；为了喂养狼崽，它们不惜撑破肚皮，为的是回去吐给狼崽吃。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

这是增加你财富和“谈资”(谈话的资本)的最好的办法,可以看一切你感兴趣的书籍。可以是《李嘉诚自传》、《方与圆》、钱钟书先生的《围城》,还有戴尔·卡耐基、奥里森·马登、大卫·休谟等的著作以及各种期刊、杂志、报纸。我想提醒你的是,不要以为看了一本著作,你的思想就会有大的飞跃。不可能的,这当中有一个从量变到质变的过程,关键是学会思考,带着问题阅读,并将这些知识转化为一种内在的、你自己的东西。

第五,敢于表达你自己的意见,努力凸显自己的个性,坦然面对现实问题。

哪怕别人认为你很怪异、荒唐、可笑,你也要敢于表达自己的意见,毕竟这是你自己的思想,而这背后潜藏着的是巨大的勇气。

每当你知道自己想做的事情时,就要利用生活提供的每一个机会立即行动!当你的大脑灵光一闪、有一种意识形成时,就要拿笔把它记下来,然后立刻去做。社会需要这样的人,因为,你不管思想多么有价值,最终不变为行动就等于不存在。

能知进退方为强者

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,当它觉察到危险的时候,哪怕它已经饥肠辘辘,它也不会贸然地过去品尝“美味”。

强者的生存法则,就要善于看准机会,把握机会,该退则退,该进就进,退步是进步的根本,我们现在常常喜欢说的一句话就是:退一步是为了进三步。其实在现实社会生活中,没有人能够一生中只进不退。退一步就是要有所舍弃,舍不得既得利益,就得不到更大的利益。所以,该舍时要舍,舍芝麻是为了抓西瓜。

有时候,当机会有益于长远利益和发展的时候,就要舍得放弃。放弃是痛苦的,但是一定要这样做。今天的放弃,正是为明天捕捉更大的机遇,得到更大的发展。比如教练李明珠培养出了陈露这个花样滑冰冠军,出现过多次机遇的选择。对于滑冰运动员来说,参加世界花样滑冰锦标赛是难得的机会,可是在日本比赛时,李明珠教练却下决心叫陈露放弃了这次机会。



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

当时，在日本进行的世界锦标赛，原计划陈露是要参加比赛的，而且已经到了日本。但是，当时她的脚伤得很重，每天的训练都是靠打封闭针才能上场，预赛时要打三针封闭，预赛后伤情更加严重。当时很多人认为陈露此次有希望夺得冠军，陈露自己也认为来日本就是为了拿冠军，很想拼一下。可是，李教练不放心，带她到日本的医院去检查。医生说，千万不要用强刺激手段来对付局部脚伤，这样会落下病根，造成终身遗憾。此时，她就面临着一次机遇的抓与放的选择。李明珠决定让陈露放弃这届比赛，她的决定引起很大的反应，很多人反对她这样做，连陈露也不甘心。但是，为了长远利益，最终还是放弃了比赛，当国家体委同意这个意见时，她们两人都哭了。事实证明，她们的选择是正确的。当时，如果不放弃比赛，陈露有可能夺得冠军，但是她的运动生涯也可能就此结束；而放弃的结果是，她拿冠军推

狼之间并非总能“和平共处”，冬末春初交配时节，头狼必须重新为捍卫自己的尊严和地位进行殊死的搏斗，如果战败，就必须“让位”，并无条件服从“新首领”的“领导”。这就是物竞天择。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

迟了一年，但是她的运动寿命却得到了延长，得到了拿更多冠军的机会。如此看来，不善于放弃也就不会选择把握命运的人。

在商务谈判中，如果双方都坚持自己的意见，只进不退，只要获得利益，不愿付出代价，那么，就无法达成协议。所以，智慧的做法就是适当作出让步，退一步求其次，常常能够获得真正的合作，因而也就能够达到自己的目的。懂得退一步海阔天空的道理，你就能够在市场竞争中求得自己的生存，能够站住脚，才能谋求以后的发展。

我们时常钻进牛角尖而不知自拔，因而看不出新的解决方法。

强者的秘诀是随时检视自己的选择是否有偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。这才是一种聪明的选择！

一个非常干练的推销员，他的年薪有六位数字。很少有人知道他原来是历史系毕业的，而在干推销员之前还教过书。

这位成功的推销员这样回忆他前半生的道路：

事实上，我是个很没趣味的老师。由于我的课很沉闷，学生个个都坐不住，所以，我讲任何东西他们都听不进去。我之所以是没趣的老师，是因为我已厌烦了教书生涯，对此毫无兴趣可言，但这种厌烦感却在不知不觉中也影响到学生的情绪。最后，校方终于解聘了我，理由是我与学生无法沟通；其实，我是被校方免职的。当时，我非常气愤，所以痛下决心，走出校园去闯一番事业。就这样，我才找到推销员这份自己胜任并且感觉愉快的工作。

真是“塞翁失马，焉知非福。”如果我不被解聘，也就不会振作起来！基本上，我是很懒散的人，整天都病恹恹的。校方的解聘正好惊醒我的懒散之梦，因此，到现在为止，我还是很庆幸自己当时被人家解雇了。要是没有这番挫折，我也不可能奋发图强起来，而闯出今天这个局面。

坚持是一种良好的品性，但在有些事情上，过度的坚持，会导致更大的浪费。

历史上，永动机就曾使很多人投入了毕生的精力，浪费了大量的人力物力。因此，在一些没有胜算把握和科学根据的前提下，应该见好就收，知难而退。

有人认为：如果没有成功的希望，而去屡屡试验是愚蠢的、毫无益处的。

有的人失败，不是没有本事，而是定错了目标。成功者为避免失败，时刻检查目标是否合乎实际，是不是切实可行，是不是符合主观的客观的条件，是最主要的。这也是强者的生存法则。



强者总是会以奇招制胜

在草原上，狼虽然能够相对准确地预测天气的变化，但是，有道是“天有不测风云”，狼也会遇到暴风雪。当狼群遇到暴风雪时，狼的选择可以说是出人意料，它们不会选择背风的地方，而是迎着风冲上去。虽然迎风冲上去寒冷异常，但狼却不会被雪埋葬。

在竞争过程中要想生存，就要多用心思，多思考，找到一个与众不同的思路，就能够打开局面，获得成功。

竞争需要智慧，也就是说只有打破传统思维方式，改变思路，才能够脱颖而出。“南辕北辙”是一则令人发笑的寓言，想往北去却向南策马，这哪能达到目的呢？然而在现实中，这类从相反方向上来达到自己目的的事例却不少，这便是逆向思维。如果你能巧妙地运用逆向思维，那么你会感到成功离你更近一些。

有一所学校，每年都要举行一次智力竞赛。这一年，智力竞赛又拉开了序幕。报名参加比赛的有几百名学生，竞争非常激烈。终于，百里挑一，全校选出了6名最聪明的学生，大家都等着看哪一位能获得第一名。

校长把参加决赛的6名选手带进了教学楼第一层，指着6间教室，又指指大门，说：“我现在把你们分别关在6间教室里，门外有人把守。我看你们谁有办法，只说一句话，就能让门外的警卫把你放出来。不过有两个条件：一、不准硬闯出门；二、即便放出来，也不能让警卫跟着你。”

校长说完，微微一笑：“好了，孩子们，请吧！”

6位学生各自走进了一间教室，思考着如何用一句话，就能让警卫叔叔放自己走出大门。然而，3个小时过去了，却没有一个人发出声响。正在这时，有个学生很惭愧地低声对警卫说：“警卫叔叔，这场比赛太难了，我不想参加这场竞赛了，请您让我出去吧。”警卫听了，打开了房门，让他走了出来。看着这个临阵退缩的小家伙垂头丧气地走出了大门，警卫惋惜地摇摇头。

然而走出大门的小家伙随即又回来了，他走到大厅里，对校长说：“校长，您看，



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

草原上的狼,从一生下来,就时刻处于一种危险之中:天敌环列,人类捕杀,出去觅食的父母可能一去不回,疾病……但是,经历了早年的这些挫折,狼却成了草原上的强者,这是因为他们必须勇敢地面对困境。

按您的要求,我办到了!”

校长伸出手一把抱起了这个孩子,高兴地说:“孩子,你是这次竞赛的胜出者!你是最最聪明的!”

此例中的主人公运用了逆向思维,以退为进,很轻松地赢得了“最最聪明的孩子”的称号。

英国伦敦的一条街道上,同时住着3个裁缝,手艺都不错。可是,因为住得太近了,生意上的竞争非常激烈。为了抢生意,他们都想挂出一块有吸引力的招牌来招揽客户。

一天,一个裁缝在他的门前挂出一块招牌,上面写着这样一句话:伦敦城里最好的裁缝!

另一个裁缝看到了这块招牌,连忙也写了一块招牌,第二天也挂了出来,招牌上写的是:全英国最好的裁缝!

第三个裁缝眼看着两位同行相继挂出了这么大气





第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

广告招牌,抢了大部分的生意,心里很是着急。这位裁缝为了招牌的事开始茶饭不思,“一个说伦敦最好的裁缝,另一个说全英国最好的裁缝,他们都大到这份儿上了,我能说世界最好的裁缝?这是不是有点儿太虚假了?”这时放学的儿子回来了,问明父亲发愁的原因后,告诉父亲不妨写上这样几个字。

第三天,第三个裁缝挂出了他的招牌,果然,这个裁缝从此生意兴隆。

招牌上写的是什么呢?原来第三块招牌上写的口气与前两者相比很小很小:本街最好的裁缝!

“本街”最好,那就是这三家中最好的。你看,聪明的第三家裁缝没有再向大处夸自己的小店,而是运用了逆向思维,在选用广告词时选了在地域上比“全英国”、“伦敦”要小得多的“本街”一词。这个小小的“本街”却盖过了大大的“伦敦”乃至大大的“全英国”。

在竞争过程中要想生存,就要多用心思,多思考,找到一个与众不同的思路,就能够打开局面,获得成功。

头狼并非天造地设的

一般人都以为狼群中的头狼都是身强力壮、体格庞大的狼,事实上不尽其然。有时候,头狼并不是依靠自己强壮的体魄,而是靠自己的智慧。而智慧,是狼在生存的过程中慢慢积累起来的。

自卑也能促使成功,令人难堪的种种因素往往可以成为发展自己的跳板,关键看你是否能够从陷阱里超越出来。

有些人可能会以为,成功者都是天造地设的,他们生来就是强者,而天性自卑的人不可能成为成功者,不可能成为强者。这实在是认识上的一个误区。

自卑感的产生,往往并非认识上的差异,而是人们感觉上的差异。其根源就是人们不喜欢用现实的标准或尺度来衡量自己,而是相信或假定自己应该达到某种标准或尺度。在这些人的心中,他们总是在想:“我应该如此这般”、“我应该像某种人一样”等等。但是,这种追求只会滋生出更多的烦恼,使自己更加压抑和自卑。实际上,你



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

自己就是你自己，不必“像”别人，也无法“像”别人，更没有人愿意让你“像”自己。因此，要想不被周围的环境将自己打垮，走出自卑，就需要敢于面对挑战，并张开双臂去迎接它、战胜它、超越它。这时候，你需要一种补偿心理。

所谓补偿心理，就是一种心理适应机制或者说机能。任何个体在适应社会的过程中总有一些偏差，为了克服这些偏差，于是人们从心理上寻找出路，力求得到补偿。自卑感越强的人，寻求补偿的愿望就越是强烈。从心理上看，这种补偿，其实是一种“位移”或者“变位”，为克服自己生理上的缺陷和心理上的自卑感就成了许多成功者发展的动力，变成了他们超越自我的一种动力。而“生理缺陷”愈大的人，他们的自卑感也就愈强，同时，他们成功的本钱也就愈多。这一点已为许多成功人士的经历所证实。

解放黑奴的美国总统林肯，为弥补自己早期的知识

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，当它觉察到危险的时候，哪怕它已经饥肠辘辘，它也不会贸然地过去品尝“美味”。



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



贫乏和孤陋寡闻，拼命自修，甚至在烛光、灯光、水光前读书，知识的营养对他自身知识的缺乏作了全面的补偿。贝多芬从小听觉就有缺陷，直到耳朵全聋了还克服自卑写出了优美的《第九交响曲》。

自卑感有使人前进的反弹力，有促使人发展的动力。由于自卑，人们会清楚甚至过分地意识到自己的不足，这就促使你努力纠正或者以别的成就或者自身的其他长处来弥补这些不足。这样的经历将使你的性格受到磨砺，而坚强的性格正是获得成功的基础。自卑能促使成功，令人难堪的种种因素往往可以作为发展自己的跳板。所以，一个人的真正价值，首先取决于能否从自我的陷阱里超越出来，而真正能够解救你的这个人就是你自己，这也即我们常说的“上帝救自救者”。

要摆脱自己心理或生理上某方面的缺陷而带来的自卑感，就要善于寻找和运用别的东西来替代、弥补这种自卑意识。

在这一方面，历史上最伟大的足球运动员、球王贝利克服自卑的经历，或许对我们会有所启示。

当得知自己被巴西最著名的俱乐部桑托斯队看中时，贝利紧张得彻夜未眠，他翻来覆去地想着：“那些著名的球星们会笑话我吗？万一发生了那样尴尬的事情，我还有脸回来见家人和朋友吗？”甚至，他还无端猜测：“即使那些大球星们会愿意和我踢球，也不过是想用他们绝妙的球技，来反衬我的笨拙和愚昧。如果他们在球场上把我当成戏弄的对象，然后把像我白痴似的打发回家，我该怎么办？怎么办？”

一种前所未有的怀疑和恐惧使贝利寝食难安，因为他缺乏自信。尽管他是同龄人中的佼佼者，但忧虑和自卑，却使他情愿沉浸于幻想的世界，而不敢真正迈进渴望已久的现实之中。

贝利终于身不由己地来到了桑托斯队，那种紧张和恐惧的心情，简直无法形容。

“正式练球开始了，我已吓得几乎快要瘫痪。”贝利后来说。

贝利就是这样走进了一家著名的俱乐部。原以为刚进球队只不过练练盘球、传球什么的，然后就去长时间地做“板凳队员”，谁知第一次教练就让他上场，还让他踢主力中锋。紧张的贝利半天都没回过神来，双腿好像长在了别人身上，每次球滚到他的身边，他都好像看见别人的拳头向他打来。在这样的情况下，他几乎是被别人逼着上场的。但是，当他迈开了双腿后，便不顾一切地在场上奔跑起来，也渐渐忘了是和谁在一起踢球，甚至忘记了自己的存在，只是习惯地接球、传球和盘球。在快要结束时，他已经彻底忘记了桑托斯队，而以为是在故乡的球场练球了。

那些使贝利深感畏惧的足球明星们，并没有一个人轻视他，对他都非常友善。如果贝利的自信心稍微强一些，也不至于受到那么多的精神煎熬。问题是他的自卑使他



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一心只顾虑到别人会怎么看他，而且是以一种极为苛刻的标准作为衡量的尺度。而通过他忘却自我，专注于足球本身，就保持了一种泰然自若的心态。这也正是贝利战胜自卑的心理法宝。

强者都不是天生的，强者也会有软弱的时候，强者之所以是强者，正在于他善于战胜自己的软弱。

全力以赴才能成为头狼

狼的世界竞争十分激烈，尤其是头狼的位置之争，更是到了你死我活的地步。每年，到了母狼的发情季节，也就到了头狼位置的争夺季节。无论是想保住自己固有位置的老头狼，还是想篡夺狼位的新手，都必须全力以赴，才能打赢这场战争。

有了人生的目标，然后全力以赴地去努力，去奋斗，去实现。人生的乐趣就在这全力以赴的奋斗过程中。

前面我们说过，对于一个人来说，过去或现在的情况并不重要，将来想要获得什么成就才最重要，除非你对自己的未来没有任何设想。

有了人生目标，并全力以赴地去努力、去经营、去实现，只有我们人类能够做到这一点。

据史料记载，二战期间，德国法西斯在奥斯维辛集中营关押了大量的同盟国战俘和老百姓。在集中营，这些人过着非人的生活，每时每刻他们都有可能去和死神相伴，时刻挣扎在死亡线上，几乎可以断言的是他们没有活着走出集中营的可能。但是，仍有一些人凭着自己顽强的信念，挣扎着活到了德国宣布投降的那一刻。然而可惜的是，在听到纳粹投降、德国战败、“我们获救了”的消息之后，他们竟然一个个相继死去。

这些被法西斯俘获的战俘和老百姓，他们能够在那么艰难的环境下顽强地活着，可为什么竟在将要获救的时候死去，因为对于他们来说，纳粹投降，目标实现了；但同时，他们的目标也消失了。目标消失了，信念没有了，人生还有什么意义呢？

当我们乘着人生之船驶入大海时，我们的前方，都应有一个目的地，一个停靠的码头，否则，即使是一艘10万吨的豪华客轮，也只能在茫茫的海洋上徘徊不前。与此

第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



相反，只要我们有了人生的目标，即使我们只有一只小舢板，也完全有可能到达人生成功的彼岸。

我们很多人可能都知道《为学》中那个仅凭着自己的一双脚板、一只钵就去了佛家圣地南海的小和尚。他所以成功，就是因为他的心中有信念、有目的，并全力以赴地努力去实现它。

“塑胶大王”、台湾塑胶企业首脑王永庆是台湾的巨富之一。他所经营的塑胶、纤维和胶合板等行业共有十多家分公司，资产总值二十多亿美元。但是多年以前，王永庆不过是一家米店的小工，家贫如洗。

王永庆是如何成功的呢？

一次，在美国华盛顿企业学院演讲时，王永庆谈到了他一生坎坷的经历。他说：

“先天环境的好坏，并不足奇，成功的关键完全在于一己之努力。”

刚开始的时候，塑胶这一行业对王永庆来说是完全

狼的智慧是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。狼的狡黠和智慧，狼的军事才能，狼的顽强不屈的性格和尊严，狼的团队精神和家族责任感……使狼成为草原民族的兽祖、宗师、战神与楷模。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼群在捕猎的时候，失败的事情是经常发生的。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，找到失败的原因，然后，以最快的速度投入到下一次捕猎之中。

陌生的，当时有一个化学家还讥笑他肯定会破产。王永庆认准了就绝不放弃，他发誓要把塑胶事业做成功。当时日本生产的塑料粉充斥台湾市场，质量好价格低，台湾生产的塑胶产品很难与之匹敌。这时候，一些股东们心灰意冷，纷纷要求退股，台塑面临着夭折的危险。但这时候，王永庆毫不退缩，他变卖了自己的所有产业，毅然购买了台塑公司的所有产权，独立经营。王永庆分析了台塑公司不景气的原因除日本产品的竞争外，还由于台湾地区所需量极为有限，而“台塑”产品则明显供过于求。面对困境，王永庆果断决定继续增加生产，他认为大量增产可压低生产成本及售价以便吸引更多的岛外客户。在增加产量的基础上，王永庆筹集资金70万美元更新设备，改造生产技术。经过全力以赴、艰苦卓绝的





第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界

努力，王永庆终于如愿以偿，达到了增加产量、提高质量、降低售价的目的，逐渐打开了岛内外市场。

台塑公司之所以成为台湾最大的民间综合性企业，根本原因在于其首脑王永庆奋斗不懈全力以赴，一步也不放松，一点也不偷懒。王永庆后来说：“管理合理化的过程是艰难的、缓慢的，但效果却是根本的、无限的。要懂得这些道理并不难，问题是人的惰性往往在不知不觉中引导着追求舒服的、易行的经营方式；又由于惰性使然，在因循苟且之间存在天真的幻想，耽于表面的功夫，这种心智的障碍比科技的落后更可怕、更无可救药。”当时，王永庆看出企业发展到一定规模后由于人多事杂，单靠人力来管理控制是不够的，必须依靠组织的力量来推动，依靠制度的力量来管理。王永庆特别强调说：“企业的经营者应摒弃一些惰性与杂念，从本身开始，痛下一番心理建设的功夫，脚踏实地从艰难的、根本的、比较乏味的管理问题着手，逐步引导其企业走向合理化经营的坦途，舍此而外别无他路。”

为了使台塑企业合理化经营，王永庆在集团成立了“经营管理委员会”，探讨如何改进各公司经营问题以及如何培养和使用人才、实行分层负责制的问题。

王永庆的全力以赴终于有了收获，台塑公司每年营业额超过了1亿美元。同时，随着电脑的逐渐普及，王永庆又同美国惠普科技公司合作创建电脑软件公司，向信息产业进军。

对于一个奋斗者来说，全力以赴才能成为强者！

强者需要破釜沉舟的精神

在草原上，一些胆大妄为的狼有破釜沉舟的精神。它们明明看见了猎人与马，但它们并不逃跑，而是非常精确地计算人马的距离，争分夺秒，抢到一口是一口，能吃多少就吃多少。有时候，为了生存，就必须有这种破釜沉舟的精神。

勇气是上帝给的，机会却要靠自己把握！

我们常说不要将自己置于悬崖边上，给自己要留条后路，但有时候，人要有一点破釜沉舟的精神。

在生活中，经常能够听到别人这样告诫自己：不要把话说得太满，要给自己留条后



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一只被猎人打断了一条腿的狼被猎人追到了一个山高沟深、寒冷贫瘠的地方,但是,这条三条腿的狼还是顽强地活了下来。也许,人最终可以灭绝狼,但是,世界上没有任何力量可以摧毁狼顽强不屈的意志。

路等等。这无疑是正确的,因为世界上没有绝对的事物,事物在未有结果以前,所有的可能都是存在的。比如,我们给别人做某种承诺时,就不能将话说得太满,否则,当不利于你承诺的可能性成为现实时,我们自己便没有了一点回旋的余地,反而会给人一个我们不诚实的不良印象。

但是,当千载难逢的机会降临到我们面前的时候,当某件事情的发展到了一个生死攸关的关键时刻,人需要有一点破釜沉舟、置之死地而后生的精神。

项羽当年引兵渡河,让手下的士兵只带了三天的粮食,砸碎了所有的行军锅,而且沉了所有的船,意在表



第五篇 狼的世界是崇尚强者的世界



示绝不后退的决心。项羽的这种精神，无疑也鼓舞了他的士兵，结果他们取得了胜利。

可能你会说，“破釜沉舟”只是一个故事，我们今天不会遇到那样的情景。

这话你也不要说得太满，说得太绝。商场如战场，有时候一桩生意，有可能就因为你缺少了一种毕其功于一役的劲头而告失败。

我们的人生又何尝不是如此呢？

一位原籍北京的中国留学生刚到澳大利亚的时候，为了找一份能糊口的工作，骑着一辆破自行车沿着环澳公路走了数日。在这期间，他替人割草、放羊、收庄稼、刷盘子，只要有人能给口饭吃，他就会暂时停下他那疲惫的脚步。

有一天，正在唐人街一家餐馆刷盘子的他，偶然在报纸上看到了一条澳洲电讯公司的招聘启事。他担心自己的英语不地道、专业不对口，就选择了线路监督的职位去应聘。

过五关斩六将，眼看着就要得到那年薪 35000 澳元的职位了，不想，招聘主管却问了他一个出人意料的问题：“你有车吗，会开车吗？这份工作时常要外出，没有车寸步难行。”

初来乍到，糊口都成问题，能有车吗？但为了得到那个极具诱惑力的职位，他不假思索地回答：“有！也会开！”

“那么，三天以后你开着车来上班吧！”主管说。

几乎身无分文的他三天要买车、学会开车这谈何容易，但为了生存，这位留学生向他的一个朋友借了 500 澳元，在旧货市场上买回了一辆旧得不能再旧的甲壳虫轿车。

第一天，他看着朋友开车；第二天，他自己颤抖着双手在草地上歪歪扭扭地开车；第三天，他开着那辆老爷车、左右摇晃着去上班了。

如今，这位中国留学生已经是那家电讯公司的业务主管了。

我们不清楚这位留学生的专业水平，但我们不得不佩服他的胆识。

这位中国留学生当初在应聘时如果稍一犹豫，不拿出一点置之死地而后生的破釜沉舟的劲儿，不把自己置于悬崖边上，说不定至今仍在哪家餐馆刷着盘子，或者给哪个农场主剪着羊毛。

往往面临这种无退路的境地，人才能集中精神奋勇向前，才能最大程度地调动自己的潜能，从生活中争得属于自己的位置。

很多企业家在经营过程中都敢于用一时的损失和痛苦换来巨大的市场和利益，明知不可为而为之，靠的就是比别人看得更宽，想得更全面、更深远，思维更具有深度。也就是说，他们靠置之死地而获胜的勇气来制胜。在许多重要的场合，大家都能看到某个项目的损失，往往采取短期行为。那么，在这样的场合，胜利大多归属于敢于吃



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

亏、善于吃亏的企业家。因为，这种明知不可为而为之和甘于吃亏其实就是一种破釜沉舟的做法。这个理论在格力电器的总经理朱江洪那里得到了生动的印证。

朱江洪，格力电器总经理，是一个不鸣则已，一鸣惊人的人物。1992年，在他的运筹之下，格力空调的地位扶摇直上，一举夺得产品质量评价、市场占有率、售后服务三项全国第一。

朱江洪是个思维高深的优秀企业家，善于吃亏，善于以暂时的损失赢得市场。他灵活把握市场的辩证运动规律，能够清醒地、主动地把自己置之死地而后生。

在朱江洪任广西百色某机械厂厂长的时候，就曾导演了一幕“苦肉计”。1984年春节前几天，他收到西藏水泥厂驻京办事处一封求购函。丰富的商战经验告诉他，这是一封试探性的求购函，同样的求购函肯定像天女散花一般投向全国各地的机械厂，同行们无疑都知道这个事实。

但朱江洪进一步意识到，西藏代表着中国很特殊的一块特殊的市场，在西藏市场有了一份份额，不愁在其他发达地区没有市场。他决心促成这桩生意，第二天一早就派销售科长动身赴京，并明示即使经济上吃亏也要签到合同供货。

朱江洪的这次破釜沉舟或者说深谋远虑一般人都没有意料到，就连西藏水泥厂的代表也吃了一惊，马上签了约。事实的发展也正如朱江洪预料的，这桩生意没赚到钱。为履行合同，工人牺牲春节休息时间加班加点生产设备。时值隆冬，运输路线长、道路状况险恶，厂里派出5辆车经云南把设备直送雪域高原，其中有一辆车专门拉上所需汽油，来回折腾了将近50天，滑坡、塌方、暴风雪，事故不断，可以说是吃尽了苦头。

这桩生意虽没赚到钱，但却给朱江洪赢得了市场和荣誉，用他的话讲就是：“我们有资格吹牛了：除了台湾，我厂产品覆盖全国！”

果然，没用几年，朱江洪所在的机械厂生产出10种产品50种规格，企业产值3000万，利润800万，各项指标都一跃成为全国同行业的“大哥大”。

朱江洪的经营哲学与他的思维逻辑完全一致：该争的绝对要争，不该争的绝对不争，该吃亏的就要敢于吃亏，该破釜沉舟的时候就要破釜沉舟，否则，就有可能错失无数次机会。

将自己置身于悬崖上的破釜沉舟的精神，从某种意义上说，是给了自己一个向生命的高地冲锋的机会，给了自己一个成为强者的机会。

第六篇 相信自己天生是一只头狼

——自尊独立，建设团队



狼群中的头狼，都是身经百战的。换句话说，头狼都是遭遇挫折最多的狼，就是因为遭遇的挫折多，所以，它们都积累了丰富的经验和教训，才成为狼群的头领。

在狼群中，头狼并不仅仅是一种“待遇”，更是一种责任。捕猎的时候，头狼一定要“身先士卒”，冲在最前面去抓捕猎物。所以，头狼的威力是因为它将自己融入了群体之中。

头狼只有让狼族抱成团，才能战胜对手，获取生存的权力。





孤独地行进在无垠的旷野中

狼一般情况下都过着一种群居生活，但是，在草原上，在旷野中，我们也能见到独狼。而且，有经验的猎人都知道，独狼更可怕，因为独狼的战斗力更强。

一个人越是不同凡俗就越伟大，也越孤独。孤独使人更加深刻、更加明智地观察生活的高度。

也许是因为我们人类的孕育过程是孤独的，要独自在母体中进行孤独的预演，而不像群生的浮游生物那样，从生命形成的一刹那，就生活在一个群体中，处于一种“社会化”的状态，因此，伴随我们人生的，除了“社会”之外，也还有孤独。这种深层次的孤独促使着我们在生活中要有适当的“孤独”，即一个人独处。

一个人适当地独处，对我们的人生，不但没有坏处，而且对于涵养一个人的沉思气质和培养一个人独立思考的能力、习惯，都有很大的好处。

人是社会的人，需要在一定的社会环境里才能健康成长。但是，不知道你是否留意，婴幼儿是很喜欢一个人玩耍的，即使有家长或别的孩子在场，他也很少顾及。这或许是孩子在母体中独处的一种记忆吧！老人不喜欢孤独，但却喜欢独处，像是对母体中独处的一种美好回忆。在生命的起点和终点，我们都表现出一种生命本原的色彩。这不能不说是个很有趣的现象。

我们所以说“适当的孤独”，为的是和诸如幼年丧母、中年丧妻、老年丧子以及由于各种各样的原因而被抛出人群的茕茕子立的孤独相区别，后一种孤独对人生只有坏处绝无益处。“适当的孤独”，是人生某种独特价值的秘密阵地，是容纳难以摆脱的情感的舞台。这种孤独，在繁琐的世界中寻找简练，在闹市中寻找静区，在世俗的冲击中寻找脱俗，在违心的随俗中寻找自洁，在不平的人生遭际中寻找平静。可以说，适当的孤独是我们人生的一种修炼。

适当的独处，不是陷入某种所谓的境界中而无力自拔，无力自拔不是一种人生境界，而是对人类理性的弃绝，对“红尘”的厌恶。适当的孤独，是对人生爱极的表现，是推动人类文明、修炼我们人生的一种内驱力。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

在草原上，狼虽然能够相对准确地预测天气的变化，但是，有道是“天有不测风云”，狼也会遇到暴风雪。当狼群遇到暴风雪时，狼的选择可以说是出人意料，它们不会选择背风的地方，而是迎着风冲上去。虽然迎风冲上去寒冷异常，但狼却不会被雪埋葬。

试想一下，在劳碌了一段时间后，避开纷杂的人事，在某个安静祥和的环境中，一个人静静地呆着，什么都可以想，什么也可以不想；不想说的话不说，不想做的事不做，不想见的人不见；没有人世间的尔虞我诈，只有一个人的世界。这是不是一种境界？

在你适当独处的这段时间里，你可以好好审视一下你过去的人生，也可以好好设计一下你未来的人生；你可以想想自己过去的人生中，哪些人、事、物给你留下了美好的感情，又有哪些人、事、物让你不堪回首；你也可以像世间所有的杰出人物一样，热情奔腾地面对生活，同时又同自己的心灵悄悄对话。

当然，你不会忘记，你“适当的独处”并不是目的，不是为了远离人间，恰恰相反，适当的独处是为了更好地同世间的人同歌共舞，是为了在人间更高更远的腾飞。也就是说，适当孤独是为了日后更远大的发展。

对事业的执著追求一是表现为实践上的不间断。事业上的成功需要人们坚持不懈地追求，没有耐心和恒心，



第六篇 相信自己天生是一只头狼



就很难在事业上取得成功。而且，追求事业的成功也是很孤独的。

然而，对事业的执著追求并不是仅仅表现在时间上，还表现为人们在追求事业过程中遇到挫折时的态度。事业成功是要经历一个长期过程的，在这个时期，人们很可能会受到来自外界环境的各个方面的干扰。能不能排除这些干扰，矢志不渝地追求事业，也体现了对事业的态度执著与否。

如果你想更客观、更真实地观览人生，观览人世，审视自我，为你人生的再度升华提供食粮，你可以暂时地拉开一段与“尘世”的距离，去适当地独处一阵。你将发现自己飞得会更高！

头狼是群狼的领袖

在狼群中，头狼并不仅仅是一种“待遇”，更是一种责任。捕猎的时候，头狼一定要“身先士卒”，冲在最前面去抓捕猎物。所以，头狼的威力是因为它将自己融入了群体之中。

帮助别人往上爬的人，自己就会爬得更高。

在我们人与环境的互动过程中，个体与群体的关系，也是一个饶有趣味的话题。如同爱和友情一样，人与人的合作也是一种你必须付出才能得到东西。在我们走向成功的征途上，会有许多的同伴，你需要他们的合作，他们也需要你的帮助。

关于这一点，由狼的群体作战，想到我们人类的团队精神。

你可能已经注意到，大凡胸怀大志并取得成功的人大多善于从自己的同伴那里汲取智慧和力量，从同行者那里获得无穷的前进动力。这里，我们姑且不说马克思和恩格斯、居里夫妇以及贝尔兄弟式的合作，而只是指更广泛意义上的智能互补和人才合作。

由于当代科学技术和的发展，对于一个立志开拓希望获得成功的人来说，已经不仅仅需要个体的精进，而且需要知识的高度集结作为成功的基石。因此，你越是善于从群体中求知，越是不断地开拓新的求知领域，你就越是有益于人与人之间的优势互补，使你的智能结构越是完美，越是富有应变能力，进而越是能够应付变化繁复的社会发展和科学技术的发展。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼的最凶狠锐利的武器就是它的上下四颗狼牙。如果没有狼牙,狼所有的勇敢、强悍、智慧、狡猾、凶残、贪婪、狂妄、野心、雄心、耐性、机敏、警觉、体力、耐力等一切的品性、个性和兽性,统统等于零。

这还会给我们人类以另一层深刻的启迪。当今,人类为了解决自然科学与技术科学乃至各个领域的某些重大问题,单靠个人单枪匹马的个人奋斗已很难奏效,往往需要人才的兵团作战和多学科的交汇。即使是在经济领域,即使你只想做生意,你也需要团队合作。所以,掌握适当的时机和在适宜的范围内,善于组织人才的交流和分工的变化,有助于我们触发和选择新的思维角度,进而获得新的突破,这也更有助于个人的生存和发展。

所以有人说过:大公无私的团队合作精神,不但会为



第六篇 相信自己天生是一只头狼



我们这一代带来好处，同时也会为下一代带来好处。

四川长虹的老总倪润峰曾有一句广为人知的名言：厂长就是抓机遇的。但是，对于一家企业来说，要想抓住机遇就必须有一支能打硬仗的队伍，只有一支能打硬仗的精诚团结的队伍，才能无往而不胜。倪润峰就此曾精辟地指出：“一个强手如林的市场，企业前10年拼的是技术，而后10年拼的是人才。”

1989年，中国的市场持续疲软，各厂家为度过难关纷纷减员限产，企业富余人员骤然增加。在这种情况下，89年毕业的大学生就业市场也就自然“疲软”：许多大学生找不到工作。倪润峰敏锐地意识到：这是一次大好的人才储备的机遇。他决定趁此机会多吸纳一些毕业生，然而，国家的人事制度卡得很死，按惯例，长虹每年只能接收十几名大学生，这自然不能满足倪润峰的胃口。于是，倪润峰使出了浑身解数：到人事部门去申请指标，到各学校去洽谈……

那一年，长虹接纳了300多名大学生，其中清华、同济等重点院校的高才生就不下数十名。自然，这批高素质的人才如今大多已成为长虹的技术骨干、管理专家、谈判能手……当时间进入20世纪90年代，等到其他各生产厂家意识到人才的重要性的时候，倪润峰的人才储备优势已使长虹厂在产品开发、市场开拓方面领先了同行一大截。

俗语说：“一个好汉三个帮。”要想得到帮助，首先自身要是“好汉”。反过来，“好汉”只有充分认识到人才的重要性、尊重人才、礼遇人才，才能得到别人的帮助，才能将团队效应发挥到极致。倪润峰的成功在很大程度上实际上是团队的成功，是“众人拾柴火焰高”的结果。所以说，发扬团队精神，正是倪润峰成功素质中不可或缺的一环。

因而，我们欲获成功，需要我们有团队合作精神，认同团结和伙伴意识，你绝对会受益非浅。在这里，贪婪与自私没有半点生存空间。

团队是生存的需要

狼之所以是草原上的强者，原因在于，狼总是想着别的狼，别的狼也想着它，狼群才能抱成团。狼群抱成团，打起仗来才厉害。有时候，头狼的一声嚎叫，能召集来几百只狼。

人是群体的动物，离开了群体，人就不能健康成长，也就难以生存。现代青年要



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

适应社会和认识社会最好的方法就是走向某个社会群体，使自己社会化，承担社会责任，就意味着使自己成为一个社会的真正的公民，使自己与社会相融合，以社会的责任为己任，以社会发展的目标为个人努力的目标。

有经验的猎人说，狼群中的头狼，都是身经百战的。换一句话说，头狼都是遭遇挫折最多的狼，就是因为遭遇的挫折多，所以，它们都积累了丰富的经验和教训，才成为狼群的头领。

群居是人类的特性，现代人同样离不开群体，而且群体的组织形式越来越发达，除家庭、社区外，还有学校、工厂、商店、军队、政府部门等等具有严密组织的社会群体，以及协会、俱乐部、旅游团等等非正式的社会群体。人无法离开群体而生存，鲁滨逊是不现实的。鲁滨逊的故事告诉现代人，人类必须依赖相互间劳动成果的交流而存在。随着分工的越来越细，现代社会作为功



第六篇 相信自己天生是一只头狼



能交换的体系越来越发达。个人对群体的依赖虽然如旧，但个人对群体的选择性却越来越强，通过对群体的选择和确定，个人不断发掘自己的潜力，发挥自己的才能。

但是，许多青年人由于家庭教育或者学校教育的缺陷，形成封闭性性格，不与外界来往，独自与世隔绝，逐渐丧失了生存的勇气和信念。同时，由于网络世界的开放，很多年轻人沉迷于这种虚幻的世界，一个人在这个虚幻的世界里自由驰骋，逐渐脱离了人群，成为现代社会生活中的异类。这种情况说明了，人是群体的动物，离开了群体，人就不能健康成长，也就难以生存。

在这一点上人非常像狼，狼刚生下来的时候，没有一点抵御外界天敌的力量，只有将自己置于一个群体中，狼才能生存下来。

树立公民意识，一个人如果把自己作为一个公民看，就意味着把自己融入了这个社会的群体之中。群体中的每一个人都要承担一定的责任，当然，并不是说没有良好地适应社会、承担起应尽的社会责任的人就不叫公民，但这只是年龄加法律意义的公民。在这里，我们并不关心一个人是不是一个公民，而是关心他是否与社会相适应，也就是，是否是公民化的。遗憾的是，确实有不少青年对社会的适应是不良的或不完善的，也就是说没有完成其公民化，或是这一过程有所偏差。

青年人想要“公民化”，适应社会，则需要勇敢地独立出来，丢开家庭的温暖呵护或束缚，参预到社会中去，用自己的思维来思考分析社会，作出判断。一般来讲，我们可以通过以下方式了解社会并走向社会。

首先，在群体之中要学会和各种人交往，这是群体生活的必然要求，因为群体就意味着交往，不会交往，就不能适应群体生活。

因为无数个体差异以及相互之间的错综复杂的关系形成和建立起了丰富多彩的社会，了解社会，就需了解个体；适应社会，就是要学会怎样同各种人打交道。

有些青年人为什么会在没有走上社会之前缺乏对社会的了解，就是因为他们的交往关系过于简单，交往范围狭窄。他们交往的范围除了家里的亲人和亲戚以外，也只能是同年龄的小伙伴和同学。亲人和亲戚对自己往往充满关心和爱护，展现给自己的是美好和善良的一面，他们迁就自己，没有给自己造成各种困难以考验和锻炼自己，加上中国人传统的观念，总把“孩子”视为“孩子”，只要没走出家门，没有嫁娶，就没有给予其对社会事务的平等参预权。家长往往以“小孩子”不懂事理为由，拒绝其对社会活动或所谓的成人事务的参预。由于人为的限制，阻碍了青年人对社会的了解。

现代的社会文明开放，高度发展，充满竞争压力，青年不能也不可以在封闭环境下成长了，花房里的花是经不起风吹雨打的。并且，现代的青年人自我意识很强，充满了对了解社会的渴望，追求独立和自主。我们的交往视野扩大了，范围更宽了，可以有很



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一只瘸狼，被两个骑马的猎人追到路沟里，浑身是血的狼疼得缩成了一团，但是，不屈而狂傲的狼头还是高高地扬着，它没有忘记自己的身份，用力地抖了抖身上的泥草，力图保持战袍的整洁和威严。它要用尊严迎接自己最后时刻的到来。

多机会同各种人交往，使我们迅速成熟起来，增强对社会的全面认识，因为每个人往往反映了社会的一点点。我们应学会同各种人打交道，从中体会人生和社会。

其次，广泛参加社会活动，培养群体意识。

社会活动一方面给我们提供了锻炼和发挥自己能力的机会，另一方面帮助我们认识了社会的复杂，对我们现有的观念形成强烈的冲击。对于我们青年人来说，其实参加社会活动的机会很多。既有家长、学校或政府的安排，也可以自愿参加。

所谓社会活动，就是群体活动，多参加不同的社会活动，就可以使我们全面认识社会生活，提高生存本领，适应社会的发展。

第三，把自己的生命融进群体之中去，与大家同享福共患难。现代社会生活中，每个个体都会遇到自己难



第六篇 相信自己天生是一只头狼



以解决的困难。这时候，只要你向群体袒露自己的心思，就会得到群体的帮助。相信群体组织，积极参预群体组织，这是强者的生存法则。

领袖最善于利用他人的长处

狼在进行大规模捕猎的时候，狼群中会有严格详细的分工：谁去放哨，谁去佯攻，谁去包抄，谁才是真正的猎手；而且，这些分工都是非常合理的，是适合每一只狼的特点的。

在奋斗的过程中，发现人才只是为利用人才提供了一个前提，而能不能利用好每一位人才，在个人追求成功的道路上又有着更重要的意义。

常言道：“有奇才者必有怪癖。”这句话虽然有些偏颇，但却揭示了一个事实，有些人才往往有与众不同的思维、性格、爱好。而以对待常人的态度来对待这些人才是不行的，对这些人才应该为他们创造自由发展的机会，更为重要的是成功者要有容人之量，这样不仅可以充分发挥出人才的作用，还能够吸引更多的人才加盟到自己的阵营，为取得更大的成功创造条件。

从刚刚懂事起，我们其实就已经开始成为社会的人，成为社会人的一个明显标志就是要与人相处，与人合作。我们人生学习的第一课，实际上也就是和别人相处。最初，和我们相处的是我们的父母；之后，有托儿所、幼儿园的阿姨和小朋友；再后，又有从小学到大学期间的老师和同学；等到我们走上了社会，我们的交际范围进一步扩大，各式各样的人物走进了我们的生活，和我们打交道，有些会成为我们一生的朋友、知己、伴侣。除了和我们朝夕相处的生活伴侣，和我们打交道最多的，还是我们工作上的同事，生意上的伙伴，我们的领导和下属，这些人其实都是我们的合作者。

我们的合作者，我们的领导和下属，有些也会成为我们人生的朋友，而有些则只是合作者、只是领导和下属而已，只有工作上的关系或者生意上的关系，不会有多少情感上的投入。

如何和合作者、和自己的领导和下属相处，看起来似乎是一个很简单的问题，但在实际生活和工作中，并非如我们想像的这般简单，其中也有许多人陷入了求全责备的误区。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

在草原上，一些胆大妄为的狼有破釜沉舟的精神。它们明明看见了猎人与马，但它们并不逃跑，而是非常精确地计算人马的距离，争分夺秒，抢到一口是一口，能吃多少就吃多少。有时候，为了生存，就必须有这种破釜沉舟的精神。

更重要的一点是，如果你对合作者求全责备的时候，你也该想想，你也不是完人，也并非十全十美。如果你的合作者，你的领导和下属是十全十美的完人，他们会不会和你成为合作者，成为你的领导和下属？更何况，国与国、党与党之间尚可以进行“求同存异”的合作，现在不过是从事某项工作或做一笔生意。这个时候，你要想到你与合作者只是“有限合作”。

所谓“有限合作”，是指社会成员之间在某一方面、某种程度的合作。如对某项学术问题的共同兴趣，某项技术的合作开发，以及生意上的买卖双方等等。为了实现这种“有限合作”，我们就可以不计其他方面的好恶，甚至包括政治信仰等等；甚至，即使你的合作者、你的领导和下属“一半是天使，一半是魔鬼”也不要紧，因为你完全可以和那“一半天使”同游天堂，而不要去管那“一半魔鬼”是不是要下地狱。而与此相关联的是，我们的思想在这一问题上，也不应该用“人以群分，物以类聚”的老观念，而应该去



第六篇 相信自己天生是一只头狼



挖掘其中新的内涵。这也即是所谓的“人尽其才”吧！

几千年前，孔老夫子就曾语重心长教导我们说：“三人行，则必有我师焉。择其善者而从之，其不善而改之。”看来，孔夫子比我们一些现代人更懂得对合作者、对自己的领导和下属不能求全责备的道理，比我们一些现代人更“现代”。

美国的乔布和沃兹是“苹果——”微电脑的开发者，他们的一个重要的合作者是马克库拉。其实，最初“相中”乔布和沃兹两位年轻人的并不是马克库拉，而是乔布的老板介绍来的一个名叫唐·瓦尔丁的人。

当唐·瓦尔丁来到乔布的家中，看见乔布穿着牛仔裤，散着鞋带，留着披肩长发，蓄着胡志明式的大胡子，不管怎样看都不像是一位企业家。于是，唐·瓦尔丁觉得不是很妥当，因为乔布和沃兹的外表将这位先生给吓坏了，他终于没有敢问津这两位奇怪的年轻人的事业，而是把乔布和沃兹介绍给了另一位风险投资家马克库拉先生。

马克库拉原来是英特尔公司的前市场部经理，对微电脑十分精通，他先考察了乔布和沃兹的“苹果”样机，最后，马克库拉问起了关于“苹果”电脑的商业计划，但因为乔布和沃兹对商业买卖一窍不通，两人竟然面面相觑，说不出任何话来。但马克库拉并没有因此失望，而是决定和这两位年轻人合作，并出任董事长。

唐·瓦尔丁，一个因为和一个伟大的公司、伟大的创业擦肩而过而被人们熟知的一个人，他很可能是一个很好的人，但就是因为乔布和沃兹的外表将他给吓坏了，他因为求全责备而丧失了有可能是他一生中最重要的机会。而马克库拉却与他相反，没有对乔布和沃兹求全责备，而是与他们进行了深度的合作，所以他成功了，他抓住了他自己人生中的一生最重要的机会。

所以，在我们的人生中，在我们发展事业的过程中，我们可能会遇到各式各样的人物，有许多人肯定和我们不是同一类人，无论是志趣还是性格都与我们不合，甚至与我们格格不入，但这些都不要紧，要紧的是他对我们的事业发展是不是有用。在这时候，求全责备不是强者的生存法则。



你的团队是你最大的资产

在草原上，有时候狼群会一次捕杀成百上千只黄羊，它们自然不是为了好玩，也不是为了抖威风，它们是为了给狼群里那些老弱病残留食。狼群为什么能成为草原的霸主，就是因为狼群能够抱成团。

良好人际关系的主要目标是以积极的有预见性的方法，有效地激励和影响他人，最大限度地开发人的潜能，使每个人都能做出最适宜的行为表现，并且在这一过程中体验到积极的情感，从而使他们在自尊、自信的心态下实现各自的理想。

在这个世界上没有人能独自成功，你或多或少地都需要他人的帮助。而自珍自重感情的需要是每个人居于核心地位的驱动力。聪明机智的父母、教师和经理们都懂得如何使人建立起自珍自重的情感，以使他们能够成功地达到预期的目的，所以在与他人相处的时候，尊重他人，有助于你取得成功。

良好人际关系的主要目标是以积极的有预见性的方法，有效地激励和影响他人，最大限度地开发人的潜能，使每个人都能做出最适宜的行为表现，并且在这一过程中体验到积极的情感，从而使他们在自尊、自信的心态下实现各自的理想。我们必须懂得和承认这一事实，他人是非常重要的。所有的人在某件事情上都有求于他人。在家庭成员中，我们需要亲情和支持；在雇员中，我们需要合作和忠诚的劳动；从雇主那里，我们需要得到鼓励、理解和公平的劳动报酬。

有些观察力强、经验丰富的从业者会告诉你，在任何工作中要想成功，你必须具备三项主要的品质。第一，你必须愿意干这项工作；第二，你必须具备干这项工作的知识和能力；第三，你必须能和其他人和睦相处。在各项品质中，多数人认为，具备能和其他人和睦相处的能力是最重要的。大量事例也证明了这一点。有不少人之所以能够居于大公司的监督人、经理等领导职位，并不是因为他们强烈希望得到这个职务或者在工作上有什么特殊的才能，而是因为他们有很好地处理人际关系的能力。美国富翁、大慈善家洛克菲勒在评论人际关系的重要性时说：“管理他人的能力是所有能力中最重要能力，所以我愿意给管理者支付更高的工资。”

第六篇 相信自己天生是一只头狼



研究表明，事业上的成功，85%归功于待人的技巧，只有15%归功于技术知识。令人遗憾的是，在各种培训课程的计划安排中，这个数字正好颠倒过来了。这是由于人们总是认为如何开创和保持有效的人际关系是一个人与生俱来的能力，然而事实并非如此。你只要看到今天81%的新工作岗位是服务性岗位，你就会认识到处理人际关系的技巧是多么重要。现在让我们仔细考察一下人际关系在各种组织中所起的作用。

一个人在原来岗位上胜任的，而被提升到更高的职位以后却不能胜任了，对于这种现象，人们常常用彼得原理加以解释。这就是说，负有更高水平的责任主要是要求有更高的技能。根据彼得的说法，前述现象的产生，是由于提拔了技能上不称职的人。

这是对这种现象可以做出的一种解释，即一个人被

生存环境对狼是十分严酷的，无论狼一生中要遭遇多少挫折，也无论每一次的挫折有多么严重，留给狼思考的时间几乎没有。

因为狼如果不很快地从上一次的挫折中走出，而只是一味地思索、思考，那么，结果只能是一个：饿死！狼是思想家，但是狼从来不会因为思想而不采取行动。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

在狼群中，头狼并不仅仅是一种“待遇”，更是一种责任。捕猎的时候，头狼一定要“身先士卒”，冲在最前面去抓捕猎物。所以，头狼的威力是因为它将自己融入了群体之中。

提升后，他的责任首先是对别人的工作进行监督，检查别人对实现组织目标做出的贡献。但是你不能假设，一个售货员被提升为商店经理后，由于他有熟练的售货技能，就能自动地懂得如何管理和调动全体店员的积极性。由此我们不难推知，一个人被一步步提升之后，他所具有的良好的人际关系就显得越来越重要，因为他对别人以及整个组织的影响作用随着他的提升变得越来越大。

仅仅运用建立良好人际关系这一关键性技巧所形成的结果就可以否定彼得原理的效用。我们发现了这样一种新的现象，这对专业经理人员会有启发：那些始终一贯地表现出能与他人合作共事并通过他人的努力共同达到目标的人，最容易得到提升的机会，而且实践证明，他们的才能完全适应他们所任职务的要求。这显然是与彼得原理对立的。

现在让我们再回到前面讨论的问题上来。一个人自尊感的水平同这个人与他人相处的能力成正比。一个人





第六篇 相信自己天生是一只头狼

喜欢自己的程度，决定这个人全部人际关系的质量，决定这个人喜欢和他人在工作中有效合作的能力。反之，一个人一旦建立和发展了良好的人际关系，别人也会十分喜欢和尊重他。这是一种十分有益的互动：你成全了别人，别人也会成全你。

要建立良好的人际关系，就必须掌握正确的方法。一般来说，正确的方法有三条：第一，要通过赏识重视他人的价值；第二，要从他人的角度观察问题；第三，要善于听取他人的意见。

然而，尽管如此，我们现代人却过于在乎别人对自己的反应和评价，我们总是生活在别人的价值观里。

所以，尽管我们每一个人都在生活着，但我们却未必就掌握了生活的真谛。

我们的为人，我们做事情，总是习惯于按照别人的反应来决定，而很少按照我们自己的意愿去行动。这也正是我们现代人的悲哀所在。尤其在我们向“成功”、“幸福”、“美丽”等等美丽的字眼去攀登的路上，我们太过于在乎别人对我们的评价和议论，别人的评价和议论似乎已经成了一种约定俗成的标准。

就如一位心理学家所说的那样：“简直不可能得出这样的印象：人们常常运用错误的判断标准——他们为自己追求权利、成功和财富，并羡慕别人拥有这些东西。我们低估了生活的真正价值。”

在别人的评价和价值观里，我们就像那个被老巫婆施了魔法套上了红舞鞋的小姑娘，想停也停不下来，只有不停地跳、跳、跳。

一位47岁的职业女性南希，在别人的眼中是一位成功者，可是她却说：

“虽然我的一些成就让人刮目相看，我却想不透大家夸赞我什么。我这一辈子一直在努力，成就这样或那样的事，可是现在我却怀疑‘成就’究竟是指什么了。我永远在压力下生活，没有时间结交真正的朋友。就算我有时间也不知道该如何结识朋友了。我一直在用工作来逃避必须解决的个人问题，所以我想一个任务接着一个任务地去完成，不给自己时间去想一想我为什么要工作。这真是疯狂。假如时间可以退回去十年，我会早一些放慢脚步考虑一下，那就不会像现在这样感觉匮乏了。”

当初有许多各行各业的男女，以害羞、内向、能力不足的模样进入销售界，可是他们像被施了魔法一样，在几周之内就变得有信心、有能力，而且是更富有生产力的人。这到底是什么原因呢？在许多情况下，这些人过去一直生活在消极的环境中，而且周围的人也不断地在他们心灵中注入消极的因素，并且告诉他们哪些事情不能做。现在每一个人都开始鼓励他们说，他们能做些什么。他们从训练师、经理与同事那里听到了积极的叙述，他们每天都看见这种方式在各方面产生的结果。由于他们发现了这种喜欢自己的做法实在是更有趣，所以他们几乎立刻开始改变自己的自我形象。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

请记住：你会获得你周围的人的大部分思想、举止与个性，即使是你的智商也会受到你的环境与伙伴的影响。

让每一位成员都觉得自己最重要

老虎捕到猎物就只顾自己吃，不顾妻儿老小，更不管左邻右舍。狼却不是这样，狼捕到猎物想着自己也想着整个狼群，还想着那些跟不上狼群的老狼、瘸狼、喂奶的母狼等等。这就是狼群所以是草原上霸主的原因之一。

如果他能够使自己周围的人都觉得自己很重要，那么，他本人其实就更重要。这是狼的生存法则，也是强者的生存法则。

了解了这一点，我们在管理公司的人员、业务等的时候，我们在处理人际关系的时候，就可以利用人性的这一弱点，去描绘我们的成功。具体的做法是尽力地使别人感到他自己是不可缺少的，不可替代的。这一做法可以应用于许多不同的情况之中。

因为人们都渴望别人能感觉到“他们是你生活的一部分，在你心中占有很重的分量。”如果能满足他们这项需求，你就能轻易获得他们的赞美、尊敬以及通力合作的回报。

所以，一个聪明的领导者、老板、教师，甚至一个家长，他都会给自己的下属、员工、学生、家庭成员等提供一个让他们表现自我的机会。只要他意识到自己对于单位、公司、班集体、家庭是不可或缺的，他付出再多的努力和劳动也是愉快的。因为他感到在别人的心目中，他是很重要的。

当然，如果你是一个下属，那你就要想办法给你的上司一个表现自己重要的机会，使你的上司感觉你是一个需要帮助、需要教导、值得投资的对象。如果你满足了老板的这种心理需求，你以后在公司的日子就好过了。

所以，要尽力使你的同事们、顾客们、孩子、丈夫或妻子，也就是任何一个跟你亲近的人都觉得你确实是很需要他们的。

在这一方面，日本松下公司的做法很值得我们借鉴和学习。

松下公司正是在创造和培育员工作为公司的根本思想的指导下，十分重视对“创

第六篇 相信自己天生是一只头狼



造产品的人”的培育和训练使用。正因为这样，公司的人上至部门经理下至普通的员工，都觉得自己对于松下公司是十分重要的，所以，其工作的积极性才得以最大程度地提高。

松下公司把“训练和职业发展”作为企业的方针，公司20多万职工，每一个人都会受到长时间的培训，公司对各部门的经理要求更为严格，每6个月就要进行一次标准化的成绩考核。通过对公司员工的培训，不仅训练出具有高度生产能力的工人，而且培育出一批具有实际工作能力，同时又具有丰富生产和销售经验的人才，这些人才成为企业不断向前发展的动力。在企业正常发展的情况下是如此，即使在公司受到世界性经济衰退的影响其经营受到挫折的时候也是如此，因为每个人都觉得自己对松下公司很重要，因而在公司遇到困难的时候，大家都争先恐后地为公司走出困境而出谋划策。松下集团在新加坡开设的分公司曾有一度销售额大幅下降，生产量压缩，但松下公司

狼之所以是草原上的强者，原因在于，狼总是想着别的狼，别的狼也想着它，狼群才能抱成团。狼群抱成团，打起仗来才厉害。有时候，头狼的一声嚎叫，能召集来几百只狼。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

并没有采取其他公司在这种情况下常用的裁减人员的做法，而是用大约 30 万日元的资金对 1300 多名工人进行了综合教育与业务培训，反复强调他们对于松下公司的重要性。这样，不但提高了工人的生产技术水平，而且使广大员工感到公司在十分困难的情况下仍然如此重视他们，跟他们同舟共济，拉近了员工与公司的关系。

令松下公司的老板松下幸之助引以为自豪的就是他能够从一些看似平凡的人身上取得不平凡的效果。松下幸之助的具体做法就是让这些平凡的人觉得自己并不平凡，而且他们后来的表现就证明了他们的确不平凡。松下幸之助从来不去一些著名的大学里去选择人才，而是十分注意从公司内部职工中发现人才，然后量才使用，在使用的过程中注重实际工作能力和工作业绩，用人不分亲疏，他把许多年轻人直接提拔到重要的工作岗位上。如 1986 年松下幸之助提拔名不见经传的山下俊彦出任松下公司总经理，而将自己的女婿松下正治由总经理改任总董事长。这次的人事安排令人十分惊讶，因为山下俊彦不仅与松下幸之助毫无血缘关系，而且又十分年轻。但是，松下幸之助慧眼识才，山下俊彦出任总经理后，根据世界市场形势的变化和家用电器的发展趋势，及时果断地改变原公司的生产体制，由生产家用电器单一制造系统扩展为生产电子科技产品等多门类的生产体制，使公司销售额逐年增加，从而造就了松下电器公司新的发展阶段——山下时代。

山下俊彦所以能够如此，就是他自从被提拔到公司总经理的位置后，他充分感觉到他自己对于松下公司的重要性，因而其工作的主动性就大大提高，这才造就了松下公司的又一次辉煌！

这实际上是松下幸之助的一次巨大成功！

强者是处理人际关系的高手

头狼的高明之处就在于，它能够使群体中每一只狼的聪明才智和力量都得到发挥，而且，使大家和睦相处，使每一只狼都紧密团结在自己周围。

善于处理人和事的人，从不把应酬的学问当成是只求一时功利的人生战，而是作

第六篇 相信自己天生是一只头狼



为以诚待人、宽于待人的一种方式。

我们中的大多数人平日工作在一个相对比较和谐、彼此合作默契的环境中，对于待人处事的艺术，考虑得较少。这也是正常的，因为一般的人都不愿在这件事情上伤神劳心。但是正是由于这个缘故，当人们走出了自己熟悉的工作和生活圈子，到外面的世界去的时候，就很容易碰壁，经常陷入被动之中，甚至有时会产生寸步难行的感觉。

其实，在大多数情况下，人们遇到的此类遭遇并不是难以解决的困难，而是他们由于没有很好地掌握一些待人处事的艺术，没有学会随着环境的改变的应变艺术，即没有掌握所谓的“应酬的学问”。

将“应酬”上升到学问的高度，这并非在小题大做，世界上有许多国家的高等学府开设有专门的“应酬学”，

草原上的头狼，除了本身具有过硬的本领以外，另外一个重要的原因，就是头狼具有良好的“心理素质”，它们敢于和猎人们斗智斗勇。也就是因为这个原因，人们才给狼性概括了一个“狡猾”。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

以增强学生们与人交往的能力，提高办事的效率。

首先，我们要明白“应酬”不是虚与委蛇，不是虚情假意，也不是看人下菜碟，应酬是指因时、因地、因人制宜的待人处事的艺术，是我们在生活中善于把握对方的心理状态、找到解决问题的最佳方案和化被动为主动的一种本领，是我们的工作和生活中迅速适应人、事、环境并使自己永远处于比较主动之地的一种学问。我们平时说某个人应酬得体，这不仅表现在仪表的适度和大方，更重要的表现在他内在的心理容量和文化素养方面。应酬得当的人，既不会使人感到油滑，又能获得对方的尊重和好感。

要掌握好待人处事的艺术，要求我们在心理上保持较大的宽容度。这是我们在待人处事方面富于弹性，宽于待人，留有较大的回旋余地的基础。当一个人在生活、工作中比较宽容时，他就很少将自己认为“理所当然”的想法强加给别人，他总是给自己同时也给他人留有较大的缓冲余地，不至于将别人挤到“墙角”。这样的人，即使在和一个陌生人初次接触的时候，也不会产生很大的压力，从而让对方有容易合作的感觉。我们在生活中能见到这样的艺术高手，他们即使在一个相对生疏的环境下也能应对自如，甚至如鱼得水，某些难以解决的问题、难以处理的人际关系遇到他们就会迎刃而解。这样的人，似乎天生就有一种亲和力和征服力，他们都是驾驭应酬艺术的高手。

大凡成功者，在成功之前，都要率领着一支队伍东挡西杀，南征北战，才能开辟出一块领土，取得一些成就。而在这个过程中，这些成功者就像指挥着千军万马的元帅，他们需要优秀的将军辅助，因此能不能选好将军，能不能利用好将军，常常决定了事业发展的成败。

浙江广厦集团的老板楼忠福之所以能够取得今天的成就，这与他知人善任、善于处理人际关系的本领是密切相联的。得力的战将，使他对广厦集团的管理游刃有余，也使他创造了广厦集团一连串的神话。

楼忠福出任东阳三建公司经理时，成立了一个公司管理委员会。他找到楼正文，想让他担任管委会的常务理事。楼正文和楼忠福的私交很好，所以楼忠福非常了解楼正文的个性，知道他是一个有涵养、有能力的人。在此之前，楼忠福让他当东阳工区主任时，他就不愿意，好说歹说才勉强接受下来。所以楼忠福怕这次说服不了楼正文，特意叫上副镇长一起去游说。

已经是晚上8点钟了，楼正文还在工地上加班。他这人要么不答应，而答应了的事，做起来非常认真，一丝不苟，而楼忠福看中的也正是这一点。

楼正文听说经理找他便匆匆赶回，顾不上洗整便问楼忠福：“找我有什么事？”

第六篇 相信自己天生是一只头狼



“慢慢来，吃饭了没有？”楼忠福关切地问道。

“先谈事情吧！”

楼忠福便把来由说了，不等他说完，楼正文就一口回绝了。楼忠福说：“不忙答复，可以先考虑考虑嘛。”

“没什么可考虑的。”

“为什么？”

“这不是明摆着的吗？谁都知道我们的关系，别让人家说闲话。”楼正文不仅为公司考虑，也为楼忠福考虑。

但是楼忠福并不在乎这些：“我都不怕，你怕什么？正因为是老朋友，我了解你，我知道你有才于，才叫你干，这也是知人善任嘛。”

就这样，楼忠福软硬兼施地谈了近两个小时，而一旁的副镇长也时不时插上几句，楼正文也不便太固执己见，于是便答应下来。

“吃一堑，长一智。”这是形容那些善于从生活的挫折中吸取教训的人的，用这句话来形容狼，是再合适不过了。人常说，狼性狡猾，狼的一生中肯定会遇到无数的挫折，但是，在每一次挫折中，它们都能够学到很多东西，所以，狼不会被相同的陷阱困住两次。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

到了1987年初，楼忠福又让楼正文担任公司的副经理。其实他这是早有预谋的，只是得了寸方进尺，并且这一回的方法也与以前不同。成功者之所以能够取得事业上的成功往往就在于他们能够做到步步为营，丝丝入扣，并且能够找到合适的方法来解决实际问题。

这一回楼忠福是带了任命书去找楼正文的，很有点迫其就范的味道。楼正文也倔，拿过任命书，三下两下就撕碎了。而楼忠福似乎料到他会有这着棋，并不拦他，只在一旁笑咪咪地看着他撕，撕完了，丢过一支烟去，两个朋友吸着烟，彼此默默不语。

烟吸完了，楼忠福又摸出一张任命书来，递给楼正文。他的眼神好像在说：“你撕了，我再给。”

这种诚意终于使楼正文不再说什么，虽然他没去接那张任命书，但是楼忠福知道，事情成了。

为什么楼忠福如此器重楼正文呢？他看重的是楼正文的才能和个性。楼正文做事极其认真负责，极其敬业。不管楼忠福去哪里，只要有楼正文在“家”中坐镇，他便走得安心。有楼正文对建筑质量把关，楼忠福就放心，而在楼正文的直接领导下，三建公司不断发展，这又使楼忠福感到顺心。不起用人才，不仅仅是埋没了这样的人才，更重要的是显示了主帅的无能。

人才不是靠个人关系产生的，但他们确实需要伯乐地发现。渴望成功，就要具备伯乐的相马才能。发现千里马，驾驭千里马，就能够尽快地达到个人人生追求的目的地。

从楼忠福和楼正文彼此以诚相待这件事情我们不难看出，掌握待人接物艺术并不是一件难事，只要能够掌握它的精髓和本质，我们一般人也可以成为这方面的高手。应酬艺术的精髓就在于待人处事时“度”的把握，这个“度”包括两个方面，一是人际关系交往的程度，二是处理问题的火候。只要这两个方面把握好了，你就能在人际关系中立于不败之地，也就能成为驾驭待人处事的一个高手。这样，就会使你的发展如虎添翼。



头狼的任务是激励群狼

狼之所以要组成团队，也许是头狼意识到，单靠它一只狼，什么事情也做不成，更不要说成为草原上的主宰。因此，头狼就竭力调动所有狼的力量。

在你领导团队的过程中，你的一切管理手段，如评价你的下属的工作技巧，对新来的员工进行培训，对老职员进行再教育，化解各式各样的矛盾冲突，组建一支最有活力、最能干的团队，奖罚制度的建立，以及各种日常工作管理制度的拟订等等，这些管理手段的惟一目的，就是为了激励别人。

激励理论是行为科学关于个体行为理论的核心。“激励”英文为“motivation”，一般是指一个有机体在追求某些既定目标时的愿意程度，含有激发动机、鼓励行为、形成动力的意义。

激励是行为的钥匙，又是行为的键钮，你按动什么键钮就会产生什么样的行为，因而，在我们的生活和工作中，每一个人都需要激励。作为一个管理者，对自己的团队和组织，为了实现既定目标，就更需要激励全体成员。在一般情况下，激励表现为外界所施加的吸引力或推动力激发成自身的推动力，使组织目标变为个人目标。

一个人的行为，必然要受到来自外部的推动力、吸引力的影响，这种吸引力和推动力，通过个体的消化和吸收，产生出一种自动力，使个体由消极的“要我做”转变为积极的“我要做”。自动力越大，行为也就越积极，反之亦然。而自动力的大小，固然与推动力或吸引力的强度有关，但却无法离开自身的因素，同样强度的推动力与吸引力，对于不同的人可能会产生强弱悬殊的反动力，对人的行为产生不同的影响。

在实际的工作中，差不多所有的激励理论，都渗透着一个共同的基本原理——人们都愿意做那些能够得到报酬的事情。

著名成功学家拿破仑·希尔在这一方面有着亲身的经历，他曾这样说：

“当我是一个小孩时，我被认为是一个应该下地狱的人。无论何时出了什么事，诸如母牛从牧场上放跑了，或堤坝破裂了，或者一棵树被神秘地吹倒了，人人都会怀疑：这是小拿破仑·希尔干的。

“而且，所有的怀疑竟然都还有什么证明！我母亲死了，我父亲的弟兄们都认为我是恶



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

劣的，所以我便真正是颇为恶劣的了。如果人们竟是这样看待我，我也不致使他们失望的。

“有一天，我的父亲宣布：他即将再婚。我们大家都很担心：我们的新‘母亲’是哪一种人。我本人断然认为即将来我们家的新母亲是不会给我一点同情心的。这位陌生的妇女进入我们家的那一天，我父亲站在她的后面，让她自行对付这个场面。她走遍每一个房间，很高兴地问候我们每一个人——就是说直到她走到我面前为止。我直立着，双手交叉着叠在胸前，凝视着她，我的眼中没有丝毫欢迎的表露。

“我的父亲说：‘这是拿破仑，是希尔兄弟中最坏的一个。’

“我绝不会忘记我的继母是怎样对待他的这句话的。她把她的双手放在我的两肩上，两眼闪耀着光辉，直盯着我的眼，这使我意识到我将永远有一个亲爱的人。她说：‘这是最坏的孩子吗？完全不是。他恰好是这些孩子中最伶俐的一个，而我们要做的一切，无非是把他所具有的伶俐品质发挥出来。’

“我的继母总是鼓励我依靠自身的力量，制订大胆的计划，坚毅地前进。后来证明这种计划就是我事业的支柱。我决不会忘怀她教导我：‘当你去激励别人的时候，你要使他们有信心。’

“我的继母造就了我。因为她深厚的爱和不可动摇的信心激励着我努力成为她相信我能成为的那种孩子。”

这就是激励的力量！

所以，你作为一只头狼，一个公司或者一个部门的管理者，自然也可以用信任的方法激励别人。你应该告诉别人：“我知道你在这个工作中是会成功的，所以我和别人承担了保证你成功的义务。我们都在这儿，等待着你……”

爱心是交际的通行证

人们都说，狼性残忍。但是，狼对自己的同类，却是充满着爱心的。一只幼崽，如果它的父母遭到不幸，那么，就有许多狼阿姨担任起抚养它的任务。这也许就是狼作为一个团队存在的力量所在。

在人际关系中生存，就必须有所付出。而赢得人心的关键，就是需要一颗爱心。

第六篇 相信自己天生是一只头狼



有爱心，就能够处处体贴人，替别人着想，别人也就愿意为你效劳，你也就能在人际关系中生存、发展，实现自己的梦想。

草原上的狼，如果都自己顾自己，不管别人的死活，那么，所有的狼都有了后顾之忧，自然也就不会再去给团队卖命了。

在成功的商人德林的眼里，每一个客户、每一个亲友，对于他来说，都是非常重要的，都是值得关注的。他有一个与众不同的“绝招”就是：每当德林的亲友或客户每年的生日到了的时候，就会收到德林的庆贺信函或礼仪电报。这对于一般人来说，通常是难于做得到的，而德林确实做到了。因此，在别人的眼里，德林常常是世界上惟一不会忘记自己生日的人。原来，许多年来，德林一直都在刺探他人的“情报”，留心打听亲友和客户们

狼在进行大规模捕猎的时候，狼群中会有严格详细的分工：谁去放哨，谁去佯攻，谁去包抄，谁才是真正的猎手；而且，这些分工都是非常合理的，是适合每一只狼的特点的。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

的生日。怎样打听呢？虽然德林不是那种好打听别人隐私的人，可是在打听别人生日上却是例外。因为，德林热衷于“一个人的生辰跟一个人的人生和性情关系的研究”（显然这是借口）。因而他会请求亲友或客户们将他们的生辰告诉他。当对方说出某月某日时，德林就对自己重复地说着这个日子，等对方一转身，德林就把对方的姓名和生日记下来，事后再转记到一个生日专用本子上。在每年的年初，德林就把这些生日标明在他的月历上。要知道，一个能够年年记住自己生日的人，你难道能不感觉到他的可爱和可亲吗？你难道不乐于和这样的人交朋友、打交道吗？

真诚地为他人着想。德林对于不平不公的事，总会先站到对方的角度进行换位思考，注意多想他人的难处。所以，他很少对人言，别人也很少会与他结怨。大学刚毕业那阵，他给一家网络公司搞设计，主管德林这个部的王经理脾气暴躁且喜欢挑剔，他与部属总是搞不好关系。因而办公室招聘的人换了一拨又一拨，几乎没有一人能够干得长久。当经理又来找德林的碴时，德林意识到自己该是“识时务”——辞职的时候了！因此，德林不得不悄悄地拐弯摸角寻出路，开始为自己寻找其他合适的工作。不过，即使到了这个即将说“再见”的地步，德林也并不多么怨经理，他觉得“源头”是因为公司老板的脾气不好，潜移默化地将这种心情传染到经理们身上。因此，决定在临走之前给老板写一封信，感谢他曾经给了自己就业的机会，同时，他也“仁至义尽”地向老板提个“醒”。他问老板是否知道，老板召见他的经理们的时候一个个诚惶诚恐、头脑开始变得迟钝的景况？德林坚信如果公司里的气氛能够变得更好一点儿，公司的生意会变得更加兴隆。因为一个宽松的环境对挖掘员工的潜能来说，是多么的重要呀。因此，德林在信的末尾这样向老板建议：何不将爱充斥于公司上下之间呢？没想到，德林写出这封信后不仅没有被“炒鱿鱼”，相反，还受到了重用。也正是因为德林的这封信，办公室的气氛改善了许多，大家也不必再对王经理的脸色提心吊胆了，工作时脸上的肌肉都松弛了许多。原来，老板看了德林写的信后，深受感触，他就这个问题召开公司高层会议，进行专题研究。在会上，老板意味深长地对王经理说：“一个预感自己就要离开公司的人，都还在替公司着想，有这样的员工难道你不感到自惭形秽吗？”德林虽然身在危难之时，却还在为他人着想，所以他能够化险为夷，能够因“祸”而得福。

真诚地给他人以赞赏。几年后，德林独自开起了一家计算机销售店，旗开得胜，这可引起了邻近的计算机销售店林老板的嫉恨。林老板无中生有地指责年轻的德林“不地道，卖水货”。德林的好友为此感到非常气愤，怂恿德林向法院起诉，控告林老板的诬陷。德林却不仅不恼，反而笑嘻嘻地说：“和气才能生财，怨怨相报何时了？”当顾客们再次向德林述说起林老板的攻击时，德林心平气和地对他们说：“我和林老板一定是在什么事情上产生了误会，也许是我不小心在什么地方得罪了他。林老板是这个

第六篇 相信自己天生是一只头狼



城里最好的老板，他为人热情，讲究信誉。他一直为我所敬仰，他是我学习的榜样。我们这个地方正在发展之中，有足够的余地供我们两家做生意。日久见人心，我相信林老板绝对不是你们所说的那种人。”林老板听到这些话，深深地为自己的言行感到羞愧，不久后的一天，他特地找德林，向德林表达了自己的这种心情；还向德林介绍了自己经商的一些经验，提了一些有益的忠告。这样，德林真诚的赞扬消除了两人之间的怨恨。德林的话正是印证了这样的一个道理：世界上没有一个人不会为真心诚意的赞赏所触动。也正如百老汇的一位喜剧演员所曾经感叹：“即使一个星期能赚上10万美元，如果没有一个人发出会意的笑声和掌声，这种生活也如同下地狱一般。”

真诚地给他人以帮助。德林得知有家新开张的外商投资的大公司需要进购一大批计算机。于是，德林专程

老人们说，病狼和独狼是最可怕的，因为这时候，它们捕获不到猎物，只能袭击人类。它们跑不过黄羊，跑不过野兔，但是，它们的奔跑能力却远远超过了人类。如果他们不能奔跑了，也就意味着死亡。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

去拜访了公司的董事长，当德林被迎进董事长办公室时，一个秘书模样的年轻小姐从门外探进头来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可以给他。“我在为十三岁的儿子搜集邮票。”董事长对德林这样解释道。德林说明他的来意，董事长却很遗憾地告诉他：“你的信息来得太迟了，因为我们公司的计算机的订购工作已经结束。”董事长还善意地将公司的订购单拿出来给德林看。虽然生意没有谈成，但董事长的儿子需要邮票的事，却深深地印在了德林的脑海里。第二天早上，德林再次找上门去，传话给董事长的秘书，说他有一些邮票要送给董事长的儿子，是否让他进去？董事长即使得到升迁，大概也不可能会表现出如此这般的热诚。董事长翻阅着德林给他的邮票，满脸堆着微笑：“我的约翰肯定会喜欢这几张中国邮票，这对他来说简直是一些无价之宝！”当董事长提出要用钱将这些邮票买下时，德林却断然拒绝：“我要是为了卖钱的话，也就不会拿到这儿来了。我们虽然生意没有做成，情意还在嘛。这些邮票对于我来说，并没有多大用处，送给你的儿子做个纪念吧。”德林的这一举动令董事长感动不已。这一天，他们花了一个多小时谈论邮票，从此也交下了非同一般的友谊。一年后，这家公司扩大业务，需要添置一批计算机，董事长主动打电话给德林，使德林顺利地做成了一笔大生意。的确是如此，人与人之间的相处，如果采取的是“用得着人时再去求人”的处事方式，注定只能“培养”出短暂的友谊，无疑这种友谊也是不可能维持多久。那种不图回报的对人给予真诚帮助，不仅仅是高尚之举，也会是一种长期的感情投资，这对于授予者来说，将是一笔无价的无形资产。

古人言：“敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之；有爱敬之诚，动获人心，而道不通也。”德林“利他”的人格魅力，不仅是一种做人的高境界，更是一种处世生存的大智慧。他的这种做人与处世的哲学，难道不值得我们每个人学习和借鉴吗？

强者属于最具有团队精神的人

头狼所以是头狼，除了它自身的聪明才智，强健的体魄，还有一个重要的方面，那就是它们都是最具有群体意识的狼。它们能够将所有的狼团结在自己周围。

能和美国亿万富翁——“钢铁大王”卡耐基攀亲附缘，并在他的提携下走向事业

第六篇 相信自己天生是一只头狼



的巅峰，让很多人不敢想像。可是，一个年轻人只用了一把椅子，就轻易地与“钢铁大王”齐肩并举，从此走向令人羡慕的成功之路。

那是一个阴云密布的午后，大雨瞬间倾泻而下，行人纷纷逃进就近的店铺躲雨。这时，一位浑身湿淋淋的老妇，步履蹒跚地走进费城百货商店。看着她狼狈的姿容和简朴的衣裙，所有的售货员都对她爱理不理。

这时，一个年轻人诚恳地对她说：“夫人，我能为您做些什么吗？”老妇莞尔一笑：“不用了，我在这儿躲会儿雨，马上就走。”随即老妇又心神不定了，不买人家的东西，却借用人家的屋檐躲雨，太不近情理了。于是，她开始在百货店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物呢，也给自己躲雨找个光明正大的理由。

正当她眼露茫然时，那个小伙子又走过来说：“夫人，

在草原某地中出没的狼不但数量庞大，而且行动组织化，常常以百为单位的成群出没。姑且不论数量，单一个体的战斗力也十分惊人，比起一般的狼强上数倍。如果说一般的狼好比是一个年方五岁的小孩，那么生活在这片绿海的恶狼就好比是一个年满30岁又经验丰富、处于最佳状态的战士了。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

您不必为难，我给您搬了一把椅子，放在门口，您坐着休息就是了。”

两个小时后，雨过天晴，老妇人向那个年轻人道了谢，并随意地向他要了张名片，就颤巍巍地走了出去。

几个月后，费城百货公司的总经理詹姆斯收到一封信，写信人要求将这位年轻人派往苏格兰收取装潢一整座城堡的订单，并让他负责自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购任务。詹姆斯震惊不已，匆匆一算，只这一封信带来的利益，就相当于他们公司两年的利润总和。

当他以最快的速度写信人取得联系后，才知道这封信是一位老妇人写的，而她正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡耐基的母亲。

詹姆斯马上把这位叫菲利的年轻人推荐到公司董事会。毫无疑问，当菲利收拾好行李准备去苏格兰时，他已升格为这家百货公司的合伙人了。那年，菲利 21 岁。

随后的几年中，菲利以他一贯的踏实和诚恳，成为“钢铁大王”卡耐基的左膀右臂，在事业上扶摇直上、飞黄腾达，成为美国钢铁行业仅次于卡耐基的富可敌国的灵魂人物。菲利 29 岁时，已经为全美国的近百家图书馆捐赠了 800 万美元的图书，他希望用知识和爱心帮助更多的年轻人走向成功。

生活中的奇迹，其实就发生在你不经意的言行之间，一句亲切的话语、一个友善的致意或一项小小的援助计划，都能让对方体会到你的爱心和真诚。同时，也能够成为你事业发展的基石！

有一句俗话，人人为我，我为人人。话听起来似乎很简单，不就是人们互相帮助吗？的确，道理很简单，就是人与人之间互相帮助，互相扶持，共同度过人生的难关，或者共同走向人生的成功。

人类世界有个规律，一些看似简单的话语实际做起来难度却不小。

有人说过，人都是自私的，因为生命本身具有排他性。当然，这种排他性并非说我们都要视他人为敌人，甚至不允许别人生存，这种排他性主要是指别人的生命与你一起消耗着有限的能源，占据着不变的生存空间。当别人的存在没有威胁到我们存在的时候，我们倒还能相安无事；而一旦别人的生存威胁到你的生存，人类就开始有了争斗以至于发生大规模的战争，用战争的形式和别人争夺生存空间。

当人类意识到无休无止的争斗与战争只会加速人类的灭亡之后，人类开始采用发展科学技术来拓展生存空间，并挖掘有限的能源的潜力。

但是，人类从一开始诞生就已经合作了，如果我们人类没有一点合作精神，那么，今天在地球上占据统治地位的恐怕就不是两条腿的人。为什么要合作？道理也很简单，不合作就意味着灭亡，意味着种群的灭绝。

第六篇 相信自己天生是一只头狼



或许因为人与人的合作是难得的，所以，人类的先哲们用许多语言来说明合作的重要性，鼓励人们去爱自己的同类，去帮助自己的同类。“人人为我，我为人人”即是其中之一。

或许你会说，求助，是人类的一种自助方式，这没错。而助人，也成为一种自助方式，似乎就不好理解了，明明是给别人以帮助，怎么会有自助作用呢？

从心理学的角度去分析，当你去热忱地帮助别人解决某一个问题的时侯，会产生一种在自我状态下难以萌生的“智能受激状态”，一个具有积极心态的人在这种情况下就会促使自己的身体与精神机能处于一种“总动员”的状态，使自己的能力有出色的表现。

其次，别人求助的问题或事情，有可能是你从来没有遇到过的，所以，你为别人解决了问题，做了事情，也会

狼群内部存在着森严的等级差别，两只狼相逢，强健的一只会将尾巴高傲地竖起，两耳伸向前方，风采飘然。而另一只则会谦卑地垂下头来，蜷缩起尾巴，闪到一旁。而所有的狼，都会拜倒在头狼的脚下。头狼之所以如此享有特权，因为它始终相信，自己是一只头狼。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

给你以启迪，迫使你从新的角度去思考你原来所学的知识和你原来积累的经验。这样，你不仅帮助了别人，同时也得到了别人哲学意义上的帮助。

同时，助人与自助也是人类智慧合作的一种方式。在这个世界上，我们每个人都是彼此不同的，各有各的资质与技巧、各有各的能力、各有各的长处和短处。你今天在某一个问题上帮助了别人，而在另一个问题上，你也需要别人的帮助。所以，你今天看似在助人，实际上是在自助。

在生活中，善于助人者并善自助者，也就是说在生活中善于施舍与获取最多的人，除了具有一般成功者的共性之外，还有以下的共同点：

无论做任何事情，他们总是全力以赴；无论是工作还是游戏，也无论是沉闷枯燥或紧张刺激的、琐碎的或者重大的事情，他们都能专心致志，尽他们最大的力量，非经最大的努力绝不罢休是他们的信念。

他们能从帮助别人这种单纯的事情中获得特殊的满足与深切的愉快。在日常生活中，为一个朋友、一个主顾、一个病人、一个顾客，甚至一个素昧平生的陌生人，做一些分外的事情，他们都觉得这是极有意义的事情。

用这两条原则衡量一下你自己，你是不是强者？

第七篇 绝不放走送上门的猎物

——捕捉机遇，主动出击



所有的狼都酷爱黑夜，到了黑夜，狼全身的生命活力就必然迸发；酷爱战斗的狼，到了黑夜，全身心求战的冲动必须迸发。因为，对于狼来说，黑夜就是机遇。

狼极有耐性，如果他们这一次捕猎不成，它们会想着第二次，第三次……直到捕猎成功。狼的字典里，有不成功，但是没有失败。

捕捉机遇，主动出击，绝不放弃任何送上门的猎物，是所有狼族成员信奉的不二法则。





强者需要机遇

狼成为草原的主宰，经历了漫长的一个时期。起初，草原是老虎、狮子等体格比狼大得多的动物群体的天下，但是，最终是狼适应了草原严酷的生存环境，成为强者。

拿破仑·希尔曾经说，你的失败也许是因为你需要“另一点东西”把成功带给你。你成功了，也许就是因为你多走了一些路，找到了别人未找到的“另一点东西”。这“另一点东西”就是机遇！

在我们的社会中，在你我的周围，许许多多的人悲叹自己怀才不遇。他的怀才不遇很可能是真的。一个人生存在世界上，希望每当自己的才能有一点增进时，社会就理所应当予以承认。从理论上来说，这样要求也是合理的，但是，在现实生活中，要真正做到这一点，却是很难很难的。因为这需要一个过程，一个你显露自己的才华和社会的理解相互适应的过程。而这一过程的长短，就在于你对于机遇的把握，你才华的功力和才华显露的形式是否适当，时机是否恰到好处。

机不可失，时不再来！

在人类的历史上，在通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。强者并不一定是天才，有时候只需要你找出新的改进办法。

在现代社会，一个成功的人士，他们的成功，常常就是因为他们抓住了万分之一甚至更小的机会。机会抓住了，所以他们成功了。

机遇对于每个人都是公平的，但是机遇不会无缘无故地降临。机遇只属于那些有准备的人，缺乏准备者即使面对着机遇也往往是惘然无觉，最终只好与机遇擦肩而过。

在这一方面，我国当代著名作家梁晓声是一个很好的例子：

梁晓声所遇到的机遇，看起来似乎是从天而降，实际上都与他默默的准备有直接的关系。

在“北大荒”生产建设兵团下乡时期，梁晓声曾经在团宣传股做报导员。在这样的环境下，自小就喜爱文学的梁晓声并不甘于与身边的人一样的平庸地生活，他开始



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

在草原上，有时候狼群会一次捕杀成百上千只黄羊，它们自然不是为了好玩，也不是为了抖威风，它们是为了给狼群里那些老弱病残留食。狼群为什么能成为草原的霸主，就是因为狼群能够抱成团。

试着写一些小文章寄到建设兵团的《兵团战士报》。这些文章虽然幼稚，思想性和艺术性都不高，但是它们的发表却使梁晓声深受鼓舞，而正是它们给梁晓声带来了一生中最为重要的机遇。

机遇到来之前，正是梁晓声人生中比较困难的一段时期。当时他已经失去了宣传股报导员的位子，被“精简”到木材加工厂去抬木头。这种重体力劳动使梁晓声吃尽苦头，极度的疲劳使他吃不下饭，浑身无力，有一次险些被压趴下。当时他自己还不知道，他已患上了急性黄疸型肝炎，肝功能损伤严重。

一天，他正硬撑着和伙伴们抬木头，连长把他叫过去，说有一名复旦的老师要见见他，叫他立即到招待所去。

“负担？什么负担？”当时的梁晓声尚不知“复旦”为何物。

到了招待所才知道，来人是复旦大学政治经济系的一位姓陈的教师。他热情地询问了梁晓声都读过哪些文



第七篇 绝不放走送上门的猎物



学书籍，最喜欢哪些作家……能有一位大学老师认真地听一个知青谈文学，这使梁晓声很高兴。他谈了许多，把自己的很多想法都说了出来。陈老师显出很高兴的样子。

过了3天，陈老师又把梁晓声找到招待所，对他说：

“你的档案我已经寄到复旦大学了。如果复旦复审合格，你就是复旦大学中文系创作专业的学生了。”

梁晓声惊呆了！

原来，那一次招生，整个东北地区只有两个复旦大学的名额，却分在了梁晓声所在的兵团，而其中一个又分在了一师一团。陈老师在招待所里，偶尔读到《兵团战士报》，发现了梁晓声的一篇小散文，觉得他很有文学天赋，便到宣传股，把梁晓声几年来发表的小诗、小散文、小小说统统找到，认真读了，然后他又亲自到招生办去交涉。就这样，梁晓声的名字同“复旦大学”连在了一起。

后来，梁晓声在回忆起这一段经历时，禁不住感叹道：

机遇决定了多少人的命运啊！

可是，当时兵团里的知青那么多，为什么幸运之神就降落到梁晓声的头上了呢？这得归功于他所做的积累和准备。为了实现自己的理想，在兵团那样艰苦的环境里，梁晓声始终坚持写作，默默地锤炼自己。尽管他发表在《兵团战士报》的还都只是些不成熟的小文章，但正是这些小文章，使梁晓声胸前戴上了复旦大学的校徽。

如果梁晓声不做这样的准备呢？如果他没有在《兵团战士报》上发表那些小文章呢？那么也许这些机遇就不会光顾梁晓声了。

可见，机遇属于强者，而只有在有准备的人那里，机遇才成其为机遇。

所以说，当“另外一点东西”降临到你的身边时，一定要抓住它。否则，机不可失，时不再来，错过了它，有可能一生就错过了！



抓住了机遇你就成为强者

头狼老了，老到了一个不可能再担当重任的时候了，这时，就有一批公狼跃跃欲试，企图取而代之。但是，最终胜出的狼只有一只。哪只狼抓住了机遇，哪只狼就成为新的头狼。

机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她会忽然降临在你身边，你若稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕叹息，她却从此杳无音讯，不再复返了。

你肯定听说过这个故事：一个苹果从树上掉下来，恰好掉在了牛顿的头上。牛顿也正是由于受此启发，发现了万有引力定律。

事业和人生发展有时候就是这样，你苦苦追求、苦苦思索，甚至，你处心积虑、心机用尽，你未见得就能取得成功；可就在你已经对自己的事业不抱什么希望，要失去信心时，成功却不期而至，让你顿时有一种柳暗花明之感。

成功的机会有时就来自偶然。

世界上第一个防火警铃就是在实验室的一次偶然中产生的。杜妥·波尔索当时正在试验一个控制静电的电子仪器，忽然他注意到他旁边的一个技师所抽的香烟把仪器的马表弄坏了。起初他的第一反应是非常懊恼，因为必须中止实验，重新再装上一个马表。但很快他又想到，马表对烟的反应可能是一个有价值的资讯。这个短暂并且看似很不起眼的偶然事件，促使波尔索发明了第一套防火警铃系统，一套拯救了成千上万人生命的系统。

不仅仅是防火警铃的发明来自于一次偶然事件，拯救了更多人生命的青霉素的发明也是如此。被称为“杂交水稻之父”的袁隆平，也是有一次在稻田里，突然发现了一棵自然杂交的水稻。由此，他想到目前我们人类所认定的水稻不能杂交有可能是个错误的结论。于是，他成功了，成为足以改变人类命运的世界级的农业科学家。

可能你会说，苹果树上的苹果都快将我的头砸烂了，我也没有发现什么定律；可能你也会说，我也整天泡在稻田里，怎么就没有发现一棵自然杂交的水稻。

这就是你、我、他这些普通人和牛顿、袁隆平的区别。

第七篇 绝不放走送上门的猎物



如果世界上没有牛顿，我们人类有可能到现在也不知道万有引力定律；如果没有袁隆平，我们可能至今仍不知道水稻也可以杂交。

如果牛顿、袁隆平就像你、我、他一样，在那次看似偶然的发现之前，对于物理、对于水稻一无所知，那么，苹果即使在牛顿的头上砸一百次，袁隆平即使在稻田里再碰到一千棵自然杂交的水稻，也于事无补，不会有什么大发明。

牛顿、袁隆平所以能在看似偶然的时机中有了创新发明，取得了人生的成功，原因不在于他们碰上了那次偶然，而在于他们平时付出了艰辛劳动的必然。

这才是问题的关键！

我们知道世界著名的美国希尔顿饭店有限公司，这是一家国际性的饭店垄断组织，该跨国公司在世界各地设有 200 多家饭店，其规模在美国旅店业中名列榜首。

国际希尔顿饭店有限公司的创业者康拉德·希尔顿

人说，人是万物之灵。也许，在狼的心灵世界里，狼才是万物之灵。因为无论从哪一个角度讲，狼都是草原上的强者。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

老虎捕到猎物就只顾自己吃，不顾妻儿老小，更不管左邻右舍。狼却不是这样，狼捕到猎物想着自己也想着整个狼群，还想着那些跟不上狼群的老狼、瘸狼、喂奶的母狼等等。这就是狼群所以是草原上霸主的原因。

在年轻时，将自己当时的全部积蓄5000美元购买了第一家只有两层的红砖楼的小旅馆，发展到1945年购入了世界最大的芝加哥史蒂芬斯大饭店，第二年又购入了纽约一家大饭店。康拉德·希尔顿从此成为美国饭店业的首领并赢得了美国“饭店大王”的称号。

康拉德·希尔顿（也即是人们常说的老希尔顿）是如何发迹的呢？

康拉德·希尔顿的父亲是北欧挪威人，后移居美国，在美国新墨西哥州的圣安东尼奥市落户和经商，20世纪初去世。

第一次世界大战期间，老希尔顿应征入伍，参加了欧洲战场作战，战后复员回家。作为一个复员退伍军人，他的生活有过一段非常不稳定的时期。这时，他的父亲死于一场车祸，而他却无意子承父业去急急忙忙地做商





第七篇 绝不放走送上门的猎物

品生意，而是对生活 and 前途感到十分惘然。他几乎走遍了新墨西哥州，想要在这种漫无目的的流浪式的走动中重新认识自己，寻找未来生活的寄托。他也留心各行各业的生意状况，决定把银行业作为他的事业。当时拥有5000美元的老希尔顿终于越过了州界，冒险进入德克萨斯州那个到处是石油和发财机会的小镇上。老希尔顿看中了一家接近火车站的银行，询问经理要多少钱才肯出售，经理出价75000美元。

多年以后，老希尔顿在他的自传《做我的客人》中写道：“价目和我衣袋里金额之间的差额并没有使我烦恼，当时我充满信心地想：‘对于好的东西，你总能够获得把它弄到手的款项。’”

所以，当那家银行的经理开出了价钱之后，老希尔顿一口答应，准备照价购买。但是，一件看起来似乎微不足道的事情改变了历史。那位银行主在几天之后却给他来了一份电报说：“售价已经涨至80000美元，不必争论。”老希尔顿接到电报非常愤怒，决定放弃当银行家的念头。

老希尔顿后来回忆说：“就是那样，那封电报改变了我的一生。”

碰壁之后，老希尔顿余怒未消地来到一家旅店投宿。谁知旅店走廊上的人群像罐子里的沙丁鱼一样拥挤不堪。老希尔顿好不容易挤到柜台前，主人却毫无歉意地对他说已经没有了地方，要碰运气还得在八小时后腾出地方时再来，并警告老希尔顿不要在走廊上游荡。

老希尔顿憋了一肚子气，但他忽然灵机一动地问：“你是这家旅店的主人吗？”

对方点头称是，然后向老希尔顿诉起苦来，说：“我被它捆得死死的，赚不到一毛钱，不如到油田去赚实在的钱。”

老希尔顿又用激将法地问道：“这家旅店准备出售吗？”

旅店的主人说：“任何人出50000美元就可以买去。”

三小时后，老希尔顿仔细查阅了这家旅店的账簿，便决定买下这家旅店。经过一番讨价还价，卖主最后同意以40000美元出售。老希尔顿立即四处筹措现金，终于在生意截止前几分钟将钱送到。

阴差阳错，老希尔顿抓住了一个偶尔遇到的不是机遇的机遇，他成功了。那个银行家的失信，成就了世界上一位著名的饭店大王。

在人的一生中，机会可能会以多种方式降临到我们面前，有时候就以偶然的方式不期而至。要抓住这些机会，捕捉这些偶然，进而取得成功，就需要在平日里付出劳动，有能够捕捉这些机会和偶然的心理准备。

而在另一方面，养成寻找机会的习惯，打开你的心灵，寻找一切可能的机会，因为它们无处不在，经常出现在我们的眼前。



错过了机遇也就错过了成功

所有的狼都酷爱黑夜，到了黑夜，狼全身的生命活力就必然迸发；酷爱战斗的狼，到了黑夜，全身心求战的冲动必须迸发。因为，对于狼来说，黑夜就是机遇。

机遇不会自己送上门来，需要我们去争取。

我们每个人在自己奋斗的过程中，都会遇到各式各样、或大或小的机会。幸运女神会叩响我们每一个人的房门。只是，成功者抓住了机会，经过自己的艰苦奋斗，他成功了，所以他成为幸运儿。而其他的人，当幸运女神叩响他的房门时，他正在呼呼大睡，幸运女神只好离开。这样，机会一个又一个、一次又一次从他的身边悄悄溜走了。

但是，我们还必须看到，我们所面临的每一次机会，只是为成功提供了一种可能性，而不是必然性，机会和成功之间并不是等号。

更重要的是，我们要看到，机遇不会自己送上门来，需要我们去争取。就像狼，为什么酷爱黑夜，原因在于黑夜为狼提供了机会，提供了成为强者的机遇。

对懒惰者而言，即使是千载难逢的机遇也毫无用处，而成功者却能将最平凡的机会变为千载难逢的机遇。

机遇藏在哪儿？很多人不善于培养自己发现眼前机遇的习惯，总以为机遇远在他方。成功发展者都是有心者，都习惯发现眼前的机遇，因为机遇是不会主动“暗送秋波”的。

在生活中我们常常会舍近求远，到别处去寻找自己身边就有的东西。而往往真实的情况是，机遇就在你的脚边，正确地讲，是在你的眼里、手里。

“那天晚上碰到了不幸的‘中美洲’号。”一位船长讲述道，“天正渐渐地黑下来。海上风很大，海浪滔天，一浪比一浪高。我给那艘破旧的汽船发了个信号打招呼，问他们需不需要帮忙。‘情况正变得越来越糟糕。’亨顿船长朝着我喊道。‘那你要不要把所有的乘客先转到我的船上呢？’我大声地问他。‘现在不要紧，你明天早上再来帮我好不好？’他回答道。‘好吧，我尽力而为，试一试吧。可是你现在先把乘客转到我船上不更好吗？’我回答他。‘你还是明天早上再来帮我吧。’他依旧坚持道。

第七篇 绝不放走送上门的猎物



我曾经试图向他靠近,但是,你知道,那时是在晚上,夜又黑,浪又大,我怎么也无法固定自己的位置。后来我就再也没有见到过‘中美洲’号。就在他与我对话后的一个半小时,他的船连同船上那些鲜活的生命就永远地沉入了海底。船长和他的船员以及大部分的乘客在海洋的深处为自己找到了最安静的坟墓。”

亨顿船长在曾经离他咫尺却被他忽略了的机会变得遥不可及的时候才意识到这个机会的价值,然而,在他面对死神的最后时刻,他那深深的自责又有什么用呢?他的盲目乐观与优柔寡断使得多少乘客成为了牺牲品!其实,在我们的生活当中,又有多少像亨顿船长这样的人,他们在最欢乐的时刻又是多么地易受打击,多么的盲目,在命运的面前又是多么的软弱无力啊!只有在经历过之后,他们才顿然清醒地明白那句古老的格言:机不

狼极有耐性,如果他们这一次捕猎不成,它们会想着第二次,第三次……直到捕猎成功。狼的字典里,有不成功,但是没有失败。





可失，时不再来。然而，这时已经迟了。

正所谓：“一失足成千古恨，再回头已百年身！”

懒惰者在他们着手的事情上总是不能很好地把握时机，要么是太早了，要么是太迟了。在他们还是孩子的时候，他们就老是迟到，做家庭作业和交作业也总是比别人要晚。就这样，他们迟到的习惯慢慢地养成了。到了成年以后，需要他们承担责任的时候，他们才开始后悔，他们想如果能再回到从前，让生命再来一次的话，他们一定会好好地把握住机会，也许他们还会有一个崭新的明天。他们又回忆起以前，自己曾经白白浪费了多少可以赚钱的机会，或是白白放过了多少可以弥补这些损失的机会，而现在却是已经无法弥补了。他们懂得该如何在将来改善自己的生活，完善自身，或是帮助别人；然而，他们却看不到此时此刻有什么机会。他们永远无法抓住机会，无法把握机会。

我们要像战争或平时时期所有的伟大领导者一样，去创造出非同寻常的机遇，直至成为强者。对懒惰者而言，即使是千载难逢的机遇也毫无用处，而勤奋者却能将最平凡的机会变为千载难逢的机遇。

机遇与强者的生命同在

有人说过，假如草原上没有狼，草原民族可能会变成精神木讷的萎靡民族，这个后果必将影响到中原；也许华夏民族就不用修长城了，那么华夏民族也可能早就彻底灭亡于没有敌国外患的死水微澜之中。

我们在谈到各类成功人士的时候，一般会频繁地提到一个名词：黄金年龄。

究竟多大的岁数才算是发展乃至成功的黄金年龄呢？对于这一问题，估计没有几个人能给你一个明确的答案。十四五岁是一个体操运动员的黄金年龄；二十六七岁是一个足球运动员的黄金年龄；三四十岁是一个作家的黄金年龄；四五十岁是一个医生的黄金年龄；五十多岁是一个政治家的黄金年龄；六七十岁时，托尔斯泰照样写出了震惊世界文坛的作品。而哈默，开始从自己的养牛业进军石油业、买下了西方石油公司的时候，已经是 58 岁的人了。

第七篇 绝不放走送上门的猎物



上面说的这些都只是大概，如同世界上没有绝对的事物一样，“黄金年龄”也不是绝对的。对于发展而言，对于成功来说，只要你去做了，只要你一直在寻找着发展的机遇，那什么时候也不会晚。

在中国，有一位20世纪60年代的大学毕业生，上大学时她学的是经济专业，毕业之后分配到国家政府机关的某个部门工作，每天上班、下班，喝茶、看报，就这么一天一天地打发着日子。工作十多年了，一直是一个普普通通的公务员。

学经济的她，有一个“业余爱好”：文学创作。担心别人知道说她“不务正业”，她晚上就在家偷偷地写，偷偷地自己欣赏。自己写得多了，欣赏得多了，她觉得自己写得还行，于是就偷偷地寄到杂志社。虽然几经坎坷，但她的处女作《从森林里来的孩子》还是在北京一家颇有影响的刊物上发表了，并获得了当年的全国短篇小说奖。这时候，她就不再偷偷地写了，因为再想偷偷

狼懂气象，懂地形，懂选择时机，懂知己知彼，懂战略战术，懂近战、夜战、游击战、运动战、奔袭战、偷袭战、闪击战，懂集中优势兵力打歼灭战。还能有计划、有目的、有步骤地实现全歼猎物的战役意图。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

头狼的高明之处就在于，它能够使群体中每一只狼的聪明才智和力量都得到发挥，而且，使大家和睦相处，使每一只狼都紧密团结在自己周围。

地写也不可能了。

处女作发表的这一年，她 37 岁。

一个对年龄再不敏感、再麻木不仁的女性，对于“37 岁”这个年龄恐怕也不能不敏感不能不麻木不仁吧。毕竟，这已经不是一个小岁数了。

然而，她成功了！在文学创作领域，她获得了巨大的成功。20 世纪 80 年代，她又以长篇小说《沉重的翅膀》获得茅盾文学奖。

我们无法了解她在获得成功的时候，心里会做何感想，但有一点可以肯定，早年，她开始偷偷地爱好文学，学着写作的时候，她恐怕不会想到在她人到中年、一般人都放弃许多想法的年龄，才发表她的处女作。

那一瞬间，她一定百感交激。

这位人到中年才发表自己处女作的女作家，就是我





第七篇 绝不放走送上门的猎物

国当代著名作家张洁。

“人过三十不学艺”，古人的话不是让我们30岁就放弃学习，而是希望我们在青春年少时珍惜时间。

一个人的生理年龄，属于自然规律，我们自然不能违抗。但是，生理年龄毕竟不是起决定作用的；况且，即使年龄大了，也不是就万事皆休，还有很多可以去做的事情。

有这么一个成功者：

他和爱人都是60年代的医科大学毕业生。毕业之后，他们被分配到西北某城的一家国营医院里上班，两口子为人正直，业务能力强。这时的他们，也就像我们千千万万个普通人一样，过着平平淡淡平常的上班下班吃饭睡觉的生活。

很快，他们都是50多岁的人了。照我们大多数人的想法，50岁，该知天命了，再熬上三年五载，就要退休了安享晚年了！

其实，有这样的想法并不奇怪，因为我们身边的人，不大都是这样过来的吗？

然而，一次不公平的遭遇改变了他们的人生道路。

在中国，大凡业务能力强、技术水平高的人往往都有一个算不上毛病的毛病，即他们总是想着我是凭自己的能力吃饭，不愿意与领导走得很近，再加上这类人大多恃才傲物，为人正直，所以这类人领导一般都不怎么待见，跟领导的关系也就一般。在中国目前的大环境下，即使是一些口碑较好的领导，也会做一些上不了台面的事情。这些事情，领导做了，大家都心知肚明，私下里也三言两语常常议论，可就是不说到会上、说到当面，所以这类事情领导做也就做了，谁也不会过于较真。谁让人家是领导呢？谁又让咱们不是领导呢？

他们两口子是治疗脑血管疾病的专家，业务能力自然是没说的。所以，这时候他们那种中国传统知识分子的拗劲儿就上来了，非得要跟领导较个真，非得要领导将那些上不了台面的事情拿到桌面上，并要领导同志对大家有个“说法”。

领导当时确实是给了个“说法”，但领导还是领导，你还得在他的手下吃饭。20世纪80年代末，他们所在的医院进行“优化组合”，单位里几百号人，优化来优化去，独独就将业务能力出众的他们俩人优化了。

一下子，50多岁的人，俩人的饭碗都没了。

饭碗没了，这对当时的大多数中国人来说都是件大事，更何况他们已经那么大的年龄。但他们并没有被这次挫折所击倒，好在当时的政策已经开放，他们就在自己原来医院的对门开办了一家私人诊所。凭着良好的医术和医德，他们开始了新的人生。

现在，他们的企业已成为国内知名的私人企业，其标志性的拳头产品，已销往世



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

界各地。其个人资产已经跃居我国私人企业的前列。

要知道，他们从开始创业到现在，不过只有十多年时间。

说起他们为什么当初要将自己的诊所开到原来工作的医院对面，男主人在接受中央电视台《商界》栏目采访时说，我就是要用我的成功给那些人看看，我不会被打倒！

客观地说，这位强者是在我们大多数人认为人生该偃旗息鼓的时候才真正开始了自己的创业生涯。尽管是由于客观环境所迫，但他的成功发展对我们那些患有“为时已晚”心理疾病的人来说，对那些早早就放弃了自己人生所有的理想与希望的人，对那些一到三四十岁就认为自己老了该想想以后事情了的人，都是再好不过的一剂良药。

对于人生来说，机遇是随处都有的，幸运女神会光顾别人，自然也不会忘记了你。我们大多数人之所以总以为幸运女神对自己不公正，那是因为幸运女神来敲你的门时，你正好在呼呼大睡，没有理会那个恼人的敲门声。你与幸运女神就这样擦肩而过，你与成功发展也就这样遗憾地擦肩而过。

但如果是一个永远都在寻找机遇的人，就不会是这样。也许他曾经与幸运女神错过了，但是他一直在苦苦寻找。幸运女神即使走到了天涯海角，他也发誓要将她寻找出来。幸运女神自然了解这一点，很快就会眷顾他。

他有可能从此成为强者。

机遇不等于成功

对于每一只公狼来说，成为头狼的机会都是均等的，但是，并不是每一只公狼都可以成为头狼。这其中有对机遇的把握，更重要的还要看每一只狼的能力以及它是否采取行动。

机遇和成功之间不是等号，要将机遇“转化”为成功，需要的是行动、行动、再行动！

有一位朋友，大学毕业之后在政府部门的闲职上工作七八年时间，眼见得青春一日复一日地从身边溜走，皱纹一天一天地爬上了额头，就抱怨命运对自己不公平，幸

第七篇 绝不放走送上门的猎物



运女神从来也不眷顾自己。

可就在这时候，幸运女神来到了他的身边，他人生中最好的一次机会来了：

中央政府要向海外派出一家机构，由于条件极端苛刻，且不太符合平时我们选择优秀呀先进呀的“标准”，比如要求干部级别不能超过科级，要求选派人员是非党员等等条件，结果全大区五个省符合“硬件”要求的仅有他一个人，单位里所有的人包括他自己都认为他去是铁板上钉钉的事情，然而，由于他自身的“软件”不过关，他只好眼看着这千载难逢的机会又一次从身边溜走。

在我们的生活中，常常能听到这样的抱怨声：“为什么别人有那么好的机会，而我却没有？”其实，幸运女神对每个人基本上是公平的，只是有些人以为只要有了机会他就一定能够成功，似乎他缺的只是机会、机遇。

在草原上，狼是最有耐心寻找和等待机会的战神，每抓住一次机会，就非得狠狠地把它榨干。这也是狼最可怕之处。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

我们承认一个人要取得成功，的确需要一定的机会。即使社会发展到了今天，人类的创造能力已经到了一个基本可以自如发挥的程度，一个人要取得成功，也仍然需要的一定的机遇。无论是在竞技体育场上，还是在平常的工作岗位上，在商界，在企业界，在文学艺术界等等，都是如此。所以，虽然说“是金子一定会发光的”，但我们仍然要承认机遇在一个人迈上成功之路过程中的重要性。

但是，我们还必须看到，我们所面临着的每一次发展机会，只是为成功提供了一种可能性，而不是必然性，发展机会和成功之间并不是等号。

如果我们走进狼的世界，就会发现，狼并只是为了猎物而活着。在狼的价值观里，还有比猎物更重要的东西，那就是生活本身。

1999年，有关部门在一次中国企业声誉调查中，北京中关村的大型计算机企业联想集团被认定为中国声誉最高的五家企业之一，仅次于海尔集团列第二位。不光是在中国，在整个亚洲地区，联想集团也是最大的三家个人电脑企业之一。而这家具具有如此影响的企业的历史





第七篇 绝不放走送上门的猎物

只有短短的不到二十年时间。

计算机行业当时完全是个新兴的行业，即使在美国，计算机的发展尤其是计算机的迅速普及也不过二三十年时间。由于计算机给人类带来了又一次革命，这个行业所蕴藏的商机是显而易见的。这个商机，是给每一个中国人的，并不单单是给柳传志一个人的。

1984年，当柳传志带领11个人创办联想公司时，他们的总资本共计20万元。按照柳传志自己后来的说法，之所以走上了创业的道路，是因为“我们这一代人，大学毕业正赶上了‘文革’，有精力不知道干什么好，想做什么都做不了，心里憋得慌。”

在柳传志开始创业的1984年，柳传志的名字普通得就像我们今天在交际场合遇到的“经理”一样普通，普通得忘记都不行。可今天，是柳传志和他的联想集团成了中国民族计算机企业的象征。

在联想集团的成长史上，经历了两次大的产业结构调整，而这两次大的调整，都给联想带来了飞速的发展。也就是说，联想公司成立后，在她的发展过程中，有过两次发展契机，联想集团都抓住了，柳传志都抓住了。

第一次调整发生在1988年，当时中国的电脑市场还处于开发阶段，市场上也没有主导产品与品牌。当时联想公司决定与外国公司合作推广外国的品牌电脑。经过对市场的分析与调查，联想公司的决策层决定将市场定位于电脑板卡的开发、研制方面；同时他们准备与外国某些著名的电脑制造商谈判，争取成为这些公司在中国的总代理。联想公司通过代理销售与市场开发，形成了在中国市场的销售规模，同时还为自己以后的发展积累了一定数量的资本，建立了公司的整个市场营销系统，学习到了外国电脑企业和公司对电脑整机的开发技术。这一年，联想公司与香港一家电脑公司合资成立了香港联想电脑公司，其中联想占有54%的股份。柳传志当时之所以这么做，是想依靠自己的技术优势和香港方面的市场优势，将这两方面结合起来。事实上他们成功了。在中国和香港市场，联想集团取得了全国汉卡市场的50%以上的份额。此后，联想集团数年都成为在中国销量最大的微机公司。

如果说，第一产业结构调整带有一定的被动性的话，那么，第二次产业结构的调整则完全是主动出击。随着联想集团的飞速发展，国外许多公司都把联想集团当成了重要的竞争对手。柳传志认识到必须进行第二次调整，否则就没有出路。面对新的国际化和多元化格局，联想集团的规模和业务范围不断扩大，人员增多，经营区域急剧增加。这时，集团就出现了一些新的问题，如原来的职能式管理结构已经难以适应新的情况，公司的集权式管理也难以对世界各地的各种业务领域出现的新情况作出及时正确的反应。因此，联想集团决定改革公司的组织结构，调整集权与分权的关系，确



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

立“多中心”的公司发展模式，把“大船结构型”组织模式改变为“舰队结构型”组织模式，设立事业部编制。集团总部主要对公司的发展方向、发展战略、投资收益和重大的投资项目进行决策，对主要经理人员、财务负责人和科技开发负责人进行直接控制，而其他的经营权都下放给事业部。各事业部都拥有相对独立的决策权和经营权。事实证明，联想集团的这一步又走对了，第二次发展机会他们也没有放过，他们抓住了机会，成功了。

如果联想集团也像我们社会的大多数企业、公司一样，没有抓住了20世纪80年代时代给予中国的第一次机会，没有抓住了20世纪90年代初的那一次产业结构调整的机会，恐怕至今也没有几个人知道联想集团，更不会有人知道“柳传志”这个名字。

作为现代人，面对机遇，不敢选择，不敢尝试，的确意味着巨大的失败；同样，面对机遇，我们敢于尝试，敢于拼搏，但是，由于我们自身的原因不能抓住发展机遇，任机遇从我们身边溜走，这也是人生的一种失败。这样的人永远成不了强者。

机遇不是命运抛给强者的缆绳

一位猎人在狼窝里抓到了一只小狼，用铁链将它拴在空地上，到了草原的枯树季节，人畜用水都成问题，自然不可能给小狼水喝。为了躲避骄阳，小狼无师自通地在地上用爪子刨了一个洞避暑，顽强地活了下来。

一个人，要想成功的确需要有一定的机遇。

茫茫的人海，纷乱的世界，世上的各行各业，到底哪一片蓝天属于你？你的那一方天地到底在哪里？这需要我们去寻找，去寻找属于你的那一方蓝天，那一片土地。即使你找到了这片蓝天，这方土地，如果没有合适的社会环境和人文环境，你的关于发展的想法也未必能够实现。古今中外，这样的例子数不胜数。

一个人能在众多的竞争者中脱颖而出，成为强者，固然依赖于个人的不懈努力和—一个社会良好的成长环境，但是，即使在一个极其有利于人才成长的社会中，也难免会滋生出个别有意无意扼杀人才的小环境。如果你立志成才，却恰好就在这样的小环境中生存着，这时候，你要想成功，你就要付出更多的努力，因为你除了在你自己的



第七篇 绝不放走送上门的猎物

事业上谋求进取之外，同时还要时时注意不能被环境所埋没。

历史上有很多被时代埋没的杰出人才，即使在今天，我们也会听到、看到甚至遇到些暗投的明珠。如国画大师黄秋园，如作家王小波……这些人，尽管生前寂寂无名，所幸的是他们死后终于被人们发现了，证明了他们的价值，那么，那些没有被人们发现的、至今仍被尘封的“大师”们，有可能他们会永远寂寞下去，这样的人不是更不幸吗！

一个人、尤其是像黄秋园、王小波这样的作家、艺术家，生前属于“无名之辈”，甚至到了连发表作品都难的程度，而死后人们才突然发现他们的价值所在。虽然被发现总比一直沉寂着要幸运一些，但是，这对任何一个渴望成功发展的个体生命来说都是一件十分残酷的事

草原狼有着卓越的智慧、耐性、组织性和纪律性。狼群如此艰苦卓绝地按捺住暂时的饥饿和贪欲，耐心地等到最佳战机，就能轻而易举地解除猎物的武装。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

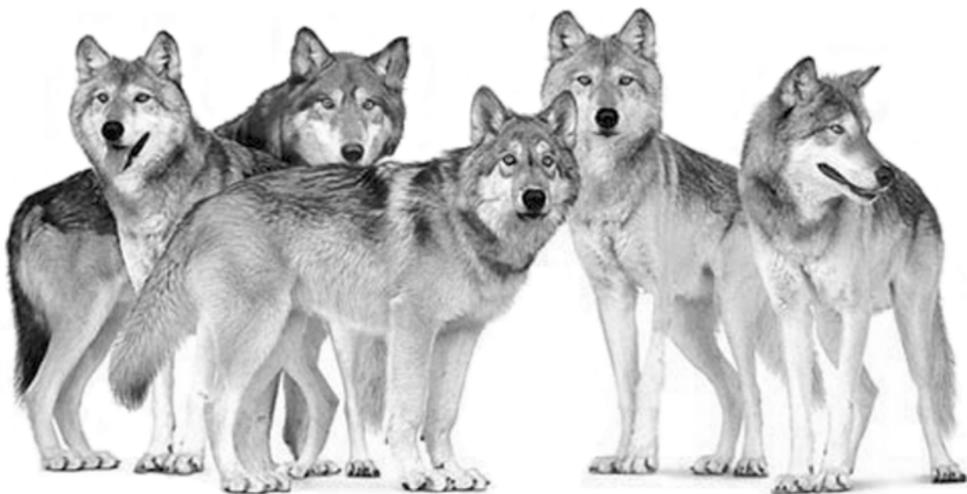
有人说过，假如草原上没有狼，草原民族可能会变成精神木讷的萎靡民族，这个后果必将影响到中原；也许华夏民族就不用修长城了，那么华夏民族也可能早就彻底灭亡于没有敌国外患的死水微澜之中。

情。同时，也会对了解他们、至今仍然奋斗着的人们产生灾难性的心理影响。

对于一个渴望成功发展的人来说，仅有成功的能力是远远不够的，还需要学习、研究和掌握在环境中如何生存、突围的能力，要学会反“埋没”。也就是说，你要寻找机遇，使自己成功。

但是，无论你采取什么样的反“埋没”的策略，最关键的还在于你的人生态度：要取得成功，绝不能“听天由命”。当然，如果你身怀绝技又甘愿终生默默无闻，也未必就是一种消极的人生态度。不过，如果真的身怀绝技却由于屈服于环境的某种消极因素而不得不默默无闻，这就不能不说是一种消极心态了。

我们知道，美国前总统富兰克林·罗斯福小时候是一个脆弱胆小、长着一对暴牙的小男孩，他的脸上总是显露着一种惊恐的表情。他呼吸就像喘气一样，如果被老师喊起来背诵，他立刻就会双腿发抖，嘴唇颤动不已，





第七篇 绝不放走送上门的猎物

回答问题含糊且不连贯，之后就颓废地坐下来。

像罗斯福这样有着明显的生理缺陷的人，在美国那样的社会要取得成功，其难度是可想而知的。但是，他就是不听天由命，不听从命运的安排。他不因自己的缺陷而气馁，甚至将他的缺陷加以利用变成资本、变成扶梯而走到了成功的巅峰。在罗斯福的晚年，人们常常会忽略他生理上的缺陷，他成为美利坚合众国历史上一位最得人心的总统之一。

罗斯福的成功是神奇伟大的，然而造物主加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他就是不听从命运的安排，毫不灰心地去干下去，终于没有被埋没。罗斯福的成功主要就在于他的智慧和他的努力奋斗。

罗斯福使自己成功的方式是何等简单，然而却是何等的有效！这是每个人都可以做的。

原籍中国广东的泰国华侨、亚洲最大的富翁之一、泰国的头号大亨、泰国盘谷银行的董事长陈弼臣，其父亲只是泰国曼谷某商业机构的一名普通秘书。陈弼臣儿时被父亲送回中国接受教育，17岁那一年因家境贫困被迫辍学。返回曼谷后，陈弼臣做过搬运夫、售货小贩以及厨师，同时还做过两家木材公司的司账，日子就在他精打细算地盘算中度过。四年之后，陈弼臣终于从一家建筑公司职位低微的秘书，晋升为部门经理。后来，在几位朋友的赞助下，他集资创办了一家五金木材行，自任经理。经过苦苦的奋斗，攒了一些钱后，陈弼臣又接连开了三家公司，致力于木材、五金、药物、罐头食品以及大米的外销业务。当时，泰国被日本占领，陈弼臣的生意可想而知。但是，陈弼臣一边抗日，一边做生意，业务在他的努力下却渐渐兴隆。

1944年底，陈弼臣与其他10个泰国商人集资20万美元创立了盘谷银行，职员仅仅23人。银行正式营业后，陈弼臣经常与那些受尽了列强凌辱、被外国大银行拒之于门外的华裔小商人来往。尽管那些贫穷的小商人时常突如其来地闯进陈弼臣的家中，但仍然受到陈弼臣的礼遇。

关于这一点，陈弼臣后来说：“在亚洲开银行是做生意，不是只做金融业务。当我判断一笔生意是否可做时，只观察这个顾客本人、他的过去和他的家庭状况。”

陈弼臣最初负责银行的出口贸易，因此与亚洲各地的华人商业团体建立了广泛的联系，并且积累了丰富的业务知识和经验，大大推进了盘谷银行的出口业务。在他出任盘谷银行的总裁后，一直是这家银行的中流砥柱。

经过多年的艰苦奋斗，陈弼臣已跨进亚洲的最大富翁之列。

陈弼臣的成功史，其实是一部白手起家的创业史。他没有继承祖业，也没有飞来的横财，他经过苦苦的寻觅，找到了属于自己的那一片蓝天，自己的那一方土地，找



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

到了发展自己的发展机遇。这一切都是他不听任命运摆弄的结果。

所以，即使在人类社会大环境正在为人才提供着越来越多的脱颖而出的趋势下，为了我们不被埋没，我们要寻找发展的机遇，但就是不能听天由命！

“现在”是你成为强者的最佳时机

狼是一种非常有耐心的动物，但是，一旦发现了猎物，狼会马上采取行动，毫不犹豫地扑上去，决不拖延。

时间是上帝送给我们的礼物，但他要我们以生命为代价！

在我们的生活中，在我们的周围，随处可见渴望成功的人。

是啊，谁不希望自己成为强者呢？

但是，我们在生活中听得最多的话之一，恐怕就是“明天再说吧！”“这些事情明天再做吧！”之类，似乎“明天”无限。其实，上苍在这方面是十分吝啬的，他给我们的“明天”并不多。

在我们这个地球上，我们的世界上，我们的社会里，有许多不公平的事情，但是有一点上帝是大概公平的，即他给我们每个人的一生的寿命大致相当，而且，每一天都是24小时。尽管如此，人世间仍有着许多的不公平。同样是人，同样活了一辈子，同样的一天24小时，有的人成就卓著，富甲天下，而有的人却一事无成，一贫如洗。

一个人能否成功，其因素是多方面的，但一个重要的方面，是你对待时间的态度。

成功的人，惜时如金，恨不能将一小时当做十个小时使用；而总是失败的人，挥“时”如土，以为时间是上帝白送的礼物，任由时间如流水般从身边匆匆流走。

的确，我们拥有过去，我们也拥有将来，但是我们永远生活在现在。“现在”正是我们成功发展的时候！而无论你“现在”是20岁、50岁、抑或60岁，你都可以成功！

阿曼德·哈默16岁那一年，他看中了一辆正在拍卖的双座敞篷的旧汽车，但是



第七篇 绝不放走送上门的猎物

这辆车标价为 185 美元，这个数字对哈默来说是惊人的。尽管如此，他仍然抓住机遇不放手，向当时在药店里送货的哥哥哈里借钱，买下了这辆车，并用它为一家商店送糖果。两周以后，哈默不仅按时将钱如数还给了哥哥哈里，自己还剩下了一辆车。

1921 年，哈默在经过漫长的旅途以后，来到了当时的苏联。哈默在苏联考察中发现，这个国家的确是地大物博、资源丰富，但人们却一直在饿着肚子。为什么不出口各种矿产去换回粮食呢？哈默直接向列宁提出了建议，并很快得到了列宁肯定的答复，于是哈默取得了在西伯利亚地区开采石棉矿的许可证，从而成为第一个在红色苏联取得开矿权的外国人，美苏之间的贸易也就从哈默开始拉开了序幕。哈默通过他后来在莫斯科建立的美国联合公司沟通着 30 多个美国公司同苏联做生意。

一个偶然的发现，使哈默产生了在苏联办铅笔厂的

狼之所以要组成团队，也许是头狼意识到，单靠它一只狼，什么事情也做不成，更不要说成为草原上的主宰。因此，头狼就竭力调动所有狼的力量。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼成为草原的主宰，经历了漫长的一个时期。起初，在草原上是老虎、狮子等体格比狼大得多的动物群体的天下，但是，最终是狼适应了草原严酷的生存环境，成为强者。

念头。

有一天，哈默走进了一家商店想买一支铅笔，但商店里只有每只售价高达26美分的德国货。于是，哈默拿着铅笔去见苏联主管工业的人民委员会委员克拉辛，说：“您的政府已经制定了政策，要求每个公民都得会读书和写字，而没有铅笔怎么办呢？我想获得生产铅笔执照。”克拉辛答应了他的要求，于是他以高薪从德国请来了技术人员，从荷兰引进了机器设备，在莫斯科办起了铅笔制造厂。到了1926年，他生产的铅笔不仅满足了苏联全国的要求，而且出口到包括中国在内的十几个国家，哈默从中获得了百万美元以上的利润。

20世纪30年代哈默从苏联返回美国后，他做成了著名的“酒桶生意”，大赚了一笔。

第二次世界大战期间，美国人民的生活有了显著的





第七篇 绝不放走送上门的猎物

提高，吃牛肉的人越来越多，但优质牛肉在市场上却很难见到，哈默又抓住时机，迅速筹集资金在自己的庄园“幻影岛”上办起了一个养牛场，他花10万美元的高价买下了上个世纪最好的一头公牛“埃里克王子”，从此，“埃里克王子”像个摇钱树，为哈默赚了几百万美元，而哈默也从此由一个门外汉一变而成为牧场行业公认的领袖人物。

哈默从养牛业得到的兴奋与竞争的刺激消失后，他自认为自己的实业已经干够了，他打算从商界引退，好消磨其余生，但来自石油业的诱惑又将他征服了，他又开始了“人生始于六十”的新的生活。这一年，哈默58岁。

几经周折，哈默买下了只有44000美元资产、三名雇员和几口将要报废的油井的西方石油公司。该公司当时正处于风雨飘摇、濒临倒闭的困境之中，但哈默对自己的选择却抱有坚定的信念。他从一些大的石油公司物色到最好的行家里手，就和当时十几家实力雄厚的公司展开了竞争，但他花几百万美元钻出的前三口井都被一些“专家”宣布为干井。哈默在被宣告“死刑”的干井继续架起了钻机，终于钻出了两个生产高级原油的新油井。加上他原有的一些其他企业，到了20世纪70年代，他终于达到了一个企业家梦寐以求的顶峰！

哈默成功的例子说明，要想成功，年龄再小都算不早，年龄再大也不算晚。只要能抓住“现在”，从“现在开始”去创业，你就能有一个有意义的人生。

把握时间，把握现在，就把握了人生，把握住了成功。

“现在”正是你成为强者的时候！

从不可能中寻找可能

狼是肉食动物，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。也许就是因为这个原因，狼的种群才不会灭绝。

竞争就是战场，战场上没有谁对谁错，只有胜利者和失败者，战斗就是其生存逻辑。凡是在人生实践上取得成功的人，他们有着一套独特的生存哲学，透视出的生存法则有着强烈的魅力色彩，但却少为普通人所知。而未来十年，将是我国整个国民经济高速发展的时期，也是财富的快速积累时期，我们也需要简洁适用的思维方法。只



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼之所以要组成团队，也许是头狼意识到，单靠它一只狼，什么事情也做不成，更不要说成为草原上的主宰。因此，头狼就竭力调动所有狼的力量。

有通过智慧的思考，才能实现致富的梦想。

在这个世界上，真正的财富是新的设想，真正富有的人是那些愿意按新想法去工作的人。富有并不在于拥有多少奢侈之物，例如轿车、住宅等私人财产，这些东西只是富有的一种标志，而导致富有的是那些有实用价值的新设想。无论是个人、团体还是国家，谁能激发产生出源源不断的新的创意，谁就会兴旺、繁荣、富强。

有一家效益相当好的大公司，决定进一步扩大经营规模，高薪招聘营销主管。广告一打出来，报名者蜂拥而至。

众多应聘者接到的并不是什么繁复的面试，而是一道实践性的试题：把木梳卖给和尚。

绝大多数应聘者困惑不解，甚至愤而慨之：出家人剃





第七篇 绝不放走送上门的猎物

度为僧，要木梳何用？岂不是神经错乱，拿人开涮吗？没多一会儿，应聘者接连拂袖而去。

偌大个场地上，最后只剩下三个应聘者：小王、小孙和小钱。

负责人对剩下的这三个应聘者交待：“以10日为限，届时请各位将销售结果向我汇报。”

10日的期限转眼就到了，三位应聘者如期回到公司作汇报。

小王讲述了自己销售期间的辛苦以及受到众和尚的责骂和追打的委屈。但皇天不负有心人，在下山途中小王遇上一个正在太阳下使劲挠头皮的小和尚，他顿时灵机一动递上木梳，小和尚用后满心欢喜，就买下了一把。

负责人问小孙：“那么你卖出多少？”小孙答：“10把。”

小孙去的是一座山古寺，由于山高风大，进香者的头发被吹乱了，他找到寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了他的建议，买下了10把梳子。

最后是小钱，他的答案是1000把，负责人大为惊奇，连忙问他整个过程。

原来小钱去了一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，那里朝圣者如云，施主络绎不绝。他给住持提了个建议：凡来进香朝拜的人多有一颗虔诚之心，宝刹应有回赠，以做纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，你的书法超群，可先刻上“积善梳”三个字，然后便可做赠品。

小钱还给住持出主意：不妨搞一个首次赠送“积善梳”的仪式，隆重其事，让香客感受到一种尊重和善意。住持听了大喜，即时拍板买了小钱所有的梳子，并邀请他留下来帮忙组织赠送梳子的仪式。

至于谁是最后的胜出者，这个自然不言而喻。这个故事是真是假，也不甚重要。重要的是小钱的开放思维和迂回策略是不是可以给我们的生活和工作带来一些启迪呢？

人们总是这样，一旦形成了习惯的思维定势，就会习惯顺着定势的思维思考问题，不愿也不会转个方向、换个角度想问题，这是很多人的一种“难治之症”。

世界上常常有这种情况，一般人看起来不可能的事情，认为办不到的事情，只要稍微改变一下思路，就会发现成功原来隐藏在不可能的背后。



不要在同一地方摔倒两次

狼是一种异常聪明的动物，只要在某个地方受到了挫折，这绝对是第一次，也是最后一次，而且，它还会将自己的教训讲给它的同伴。

任何一个人的成功之路，都不会是完全笔直的，都要走些弯路，为成功付出代价。这代价就是失败。

成功者也会失败，但他们之所以是成功者，就在于他们失败了以后，不是为失败而哭泣流泪，而是从失败中总结出教训，并从失败中站起来，发愤上进，于是，成功就会到来。

可失败者则不然，他们失败之后，不是积极地从失败中总结教训，而是一蹶不振，始终生活在失败的阴影里。他们可能也会“总结”，但他们的总结只限于曾经失败的事情：“我当初要是不那么做就好了”、“开始我要是如何做就不会失败了”……“要是”、“如果”之类的词语是失败者的口中出现频率最高的。自怨自艾、懊恼不已、后悔不迭，这些他们都会做。他们惟一不会做的就是既然已经失败，那就从头再来。对于这些人，“失败”连交学费都算不上，因为交了学费总能学点东西回来，他们却两手空空，甚至还不如两手空空。

有一位股票投资者，做了十多年股民。由大户室做到中户室，由中户室做到了散户大厅，到最后连散户大厅也不去了，因为他“不玩股票了”。

他之所以“王小二过年，一年不如一年”的原因，就在于他的心态。据他后来说，他买的任何一种股票，其实都可以赚钱，甚至可以赚大钱，但他总是赔钱。原因在于，他买了一只股票，没过多久就上涨了，但他舍不得将其抛出，想着既然涨着我干吗要卖，说不定还能再涨个十块八块的。的确，他买的股票有涨十块八块的，但他还不抛出，心想说不定还能再涨二十三十的。确实也有如他的愿的，可他还不抛出。但股票市场，有上涨必然就有下跌。股票开始下跌了，他仍赚着钱，但他还不肯卖出，原因是既然我60元都没有卖40元我干吗要卖，就这样把账面上赚的钱一点一点地又还回了市场，直到下跌到将其深度套牢。一直套到他心里承受不



第七篇 绝不放走送上门的猎物

了的时候，他才再也坐不住了：说不定这只股票还要跌。于是就割肉出局，直到把自己的家底割完。

如果一次两次倒还罢了，问题他每一次都是如此。他常常想，某某股票我要是五十元抛出，就能赚多少多少……他就是不想下次我吸取教训，下次他还照方抓药。所以，在股票市场上，他败得一塌糊涂。

人不怕失败，因为人人都可能失败。失败了，总结教训，从头再来，你总会有成功的那一天。如果你只是一味地自责、懊恼，活在失败的阴影里，实际上于事无补。

每个人都可能成功，每个人也都可能失败。即使你是成功者，你也不可能一直是一帆风顺的，在你取得成功之前，你也曾经历很多次失败，或大或小。即使你是一个伟人，也不例外。

爱迪生在经历了一万多次失败之后，发明了电灯。

失败并不可怕，因为“失败是成功之母”，但我们却不能因此便习惯失败，把失败不当一回事儿，不从失败中寻找原因。

的确，失败并不可怕，可怕的是，每一次你失败后，并没有让失败付出代价。

没有让失败付出代价，那么，你下一次还会失败。

和成功一样，每个人失败的具体原因也不会完全相同。但是，人毕竟是人，总有些东西是相同相通的。有些是造成失败最为常见，而且也是最具破坏力的原因。仔细地反省自己，当发现在你身上曾出现过任何一种原因时，不要太自责，因为谁都可能失败，要做的事情是分析这些原因，找出解决问题的办法。

所以，西方有句谚语：不要为打翻了的牛奶而哭泣。

牛奶已经打翻了，再怎么悲伤的哭泣也无济于事，牛奶不会再跑回盘子里。但如果因为今天打翻了这盘牛奶，我们以后再不打翻牛奶，不再犯类似的错误，即使打翻一盘牛奶也值。

其实，在发展的过程中，有很多人都会犯这样那样的错误，也就是说，都会在不同的程度上遭遇失败。失败并不可怕，可怕的是失败了之后没有经过认真总结而继续失败。一个渴望自己真正在人生事业方面有所发展的人，就会从失败中找出原因，不再犯同样的错误，不要再打翻牛奶，他就会成为一个成功的人。

在这一方面，美国心理学家谢灵顿是一个很好的典范。

谢灵顿年青时曾经是一街头恶少，人们称他“坏种”。开始，他并不以为耻，毫无悔过之心。可是有一次，他向一位他深深爱慕的挤奶女工求婚，那女工说：“我宁愿投河淹死，也绝不嫁给你这恶少！”

谢灵顿因此无地自容，羞愧万分，从此幡然悔悟。他发誓：将要以辉煌的成就出现



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

在人们面前。于是他怀抱发愤的志向，悄悄离开了那位姑娘，也彻底埋葬了旧我。由于他刻苦钻研，在中枢神经系统生理学方面硕果累累，先后在英国多所名牌大学任教授，1932年获诺贝尔生理学、医学奖。

谢灵顿的确打翻过牛奶，犯过错误，他肯定也自责、懊恼，但他没有将自己的一生都用于自责和懊恼上，而是用行动证明了自己：

我绝不会在同一个地方摔倒两次！

这才是一个强者应有的态度！

在行动中成为头狼

在狼的世界里，头狼不是选举出来的，更不是“走后门”的结果，要成为头狼，必须靠打拼，靠行动。

“做”是一件事情成功的关键所在，也就是我们平常所说的行动是化目标为现实的关键。

的确，人生伟业的建立，事业的发展，不在于能知，而在于能行。

虽然行动并不一定能带来令人满意的效果，但不采取行动是绝无满意的结果可言的。

行动是件了不得的事，也只有它能够使我们的人生目标变为现实。

如果没有行动，那么，我们的幻想毫无价值可言，我们的计划也不过是一堆废纸，我们的人生目标也不可能达到。

一张地图，无论绘制得多么详细，比例尺有多么精密，但它不能带给他的主人在地面上移动哪怕一寸。一部法典，无论它多么的公正，但它绝不能预防罪恶的发生。一本教你如何成功的经典，无论它写得如何精彩，但它绝对不会给你赚回一分钱来。只有行动，才是你成功的起点，才能使你的幻想、你的计划、你的目标，成为一股活动的力量。行动，才是滋润你成功的食物和水。

在我们的地球上，每天都有成千上万的人把自己辛辛苦苦、苦思冥想出来的新构想取消或者埋葬，因为他们拖延着，不敢行动。过了一段时间，这些构想又会来折磨他们。

第七篇 绝不放走送上门的猎物



客观地说，我们身边的大多数人其实都想成功，很少有人愿意窝囊地活着，但是，真正成功的人却毕竟是少数，因为大多数人只是有这样那样的想法，并没有将计划付诸于行动。他们拖延着，幻想着，人生就在这幻想与拖延中蹉跎。

拖延是恐惧失败的产物，你要想征服恐惧，只有毫不犹豫地起来行动。只有行动，你心里的恐惧才会一扫而光。

你不能逃避，把今天的事情拖到明天去做，因为，明天其实是永远也不会来临的。所以你今天就要做完今天的事情，即使行动不会使你快乐，行动并不一定使你成功，但是，行动起来而失败总要比坐而待毙好。

所以，你要时时记住，要成功，只有起来行动。
当失败者想休息的时候，你就去工作。

蒙古草原上没有虎群、豹群、豺群、熊群、狮群和象群，它们都难以在蒙古草原严酷的自然条件下生存，即便能适应自然条件，也适应不了更残酷的草原生存战争，抵抗不了凶猛智慧的草原狼和草原人的围剿猎杀。草原人和草原狼，是蒙古草原生物的激烈竞争中，惟一对进入决赛的种子选手。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

当失败者仍在沉默的时候，你就去说话。

当失败者说太迟了的时候，你已经做好了。

要想使你宏伟的计划不是永远停留在纸上的蓝图，你就用行动把它变为现实。

下面的两种方法，提醒你在实施行动的时候使用，它可能会给你的行动带来一些益处。

切实执行你的计划，以便发挥它的价值，不管你的计划多么周密，创意多么新颖，除非身体力行，否则永远没有收获。

执行你的计划时心里要平静。天下最可悲的一句话就是，我当时真应该那么做却没有那么做。每天都能听见有人说：“如果我当时就开始做那笔生意，早就发财了！”或者“我早就料到了，我好后悔当时没有做！”真可惜天下没有卖后悔药的。一个好的计划或者创意如果真的胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底实施，当然会带给你无限的满足。

你现在有没有一个好的目标，如果有，现在就行动，马上！你心里的恐惧才会一扫而光。

你不能逃避，把今天的事情拖到明天去做，因为，明天其实是永远也不会来临的。所以你今天就要做完今天的事情，即使行动不会使你快乐，行动并不一定使你成功，但是，行动起来而失败总要比坐而待毙好。

所以，你要时时记住，要成功，只有起来行动。

当失败者想休息的时候，你就去工作。

当失败者仍在沉默的时候，你就去说话。

当失败者说太迟了的时候，你已经做好了。

要想使你宏伟的计划不是永远停留在纸上的蓝图，你就用行动把它变为现实。

下面的两种方法，提醒你在实施行动的时候使用，它可能会给你的行动带来一些益处。

切实执行你的计划，以便发挥它的价值，不管你的计划多么周密，创意多么新颖，除非身体力行，否则永远没有收获。

执行你的计划时心里要平静。天下最可悲的一句话就是，我当时真应该那么做却没有那么做。每天都能听见有人说：“如果我当时就开始做那笔生意，早就发财了！”或者“我早就料到了，我好后悔当时没有做！”真可惜天下没有卖后悔药的。一个好的计划或者创意如果真的胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底实施，当然会带给你无限的满足。

你现在有没有一个好的目标，如果有，现在就行动，马上！

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物

——不屈不挠，忍辱负重



在野生动物中，草原狼有着卓越的智慧、耐力、组织性和纪律性。为了捕食猎物，它们可以一连好几天不吃任何东西。狼群如此艰苦卓绝地按捺住暂时的饥饿和贪欲，耐心地等到最佳战机，就能轻而易举地解除猎物的武装。

不屈不挠，忍辱负重，因为狼能够坚持到最后，所以能笑到最后。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则





像狼一样善于利用环境

在草原上，狼是最有耐心寻找和等待机会的战神，每抓住一次机会，就非得狠狠地把它榨干、榨成渣不可。这也是狼最可怕之处。

我们现在也常常看到有些学校经常带领学生去野外进行生存教育，但是，很多情况下，都是带上食品、器械，等于一次野外烧烤活动，根本达不到训练生存能力的目的。如果把一个人放在没有人烟的地方，独自一人去谋求生存，那就需要真正的生存智慧。这种智慧就是对自然环境的充分利用，用现代社会科学的术语来说，就是具体情况，具体分析，具体问题，具体对待。

19世纪英国作家笛福创作的《鲁滨逊漂流记》不仅给我们讲了一个人的奇遇故事，而且给我们展现了一个人的生存智慧。约克郡水手鲁滨逊，因海难使船员死光了，只剩自己孤身一人，在靠近俄利诺科大河河口一个荒无人烟的小岛上生活了28年之久，创造了人类生存的奇迹。这是一个富于冒险精神的年轻商人“真正的”生活和冒险史。鲁滨逊漂流到一个小岛上，该岛确实荒无人烟，但却拥有相当可观的自然资源，有大量野生但可以驯养的动物，甚至还可能遇到有用的土人。鲁滨逊应用社会文明给予他的各种工具，包括教育、发明才能和技术，还有更具体的铁、种子等东西，创造了丰富多彩的幸福生活。这已经不是古老意义上的冒险故事了。在读这个故事时，人们每一步提出的问题不是“接下去他命运如何？”而是“接下来他做了些什么？”它强调的重点不是神奇可怕的偶然事件，而是机智有效的创造活动。在这里，人自始至终占主导地位，大自然是他进行创造的原料，而不是他膜拜的神。有时候大自然也很棘手、很难对付，但它永远不是有意和恶意的，任何受过教育、能干、自力更生、埋头苦干、深谋远虑、并有一定福分的人都能够驾驭它、使用它。作者描写了鲁滨逊为保存一切可以使自己生存下去的东西，作出了超出常人的努力，他根据预见到的天气变化和突然事变之虞而储存了足够的粮食，你简直很难想像出一种更加完善的方式来表现原始资本的积累，怎样依靠自己的勤俭和占



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

所有的狼都酷爱黑夜,到了黑夜,狼全身的生命活力就必然迸发;酷爱战斗的狼,到了黑夜,全身心求战的冲动必须迸发。因为,对于狼来说,黑夜就是机遇。

用他人财产,建立起它的小资产的核心,并且发展起实用的新教作为它的理论基础。

本世纪英国文学史家艾伦认为,《鲁滨逊漂流记》其实是描写了一种普通人的经历感受的寓言故事,因为我们都是鲁滨逊,像鲁滨逊那样具有孤独人的命运。在某一点上,艾伦把鲁滨逊看成是人类的象征,这是由于他生活在西方的缘故。他所认识的人类就是以英国人为代表的西方人,以生产资料私有制为基础的西方现代化经济,为了促进国民财富,是以个人主义伦理观和自由主义经济观为其基本信条的。在这部杰作中,笛福毫不犹豫地选择了上升阶段的资产阶级一





第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物

一切进步因素的基本核心——他们领导人类征服和利用自然的伟大斗争的能力——作为他的主题。这正是他的高明之处。笛福曾把《鲁滨逊漂流记》解释成是自己一生的寓言，不论这种说法是当真还是戏言，鲁滨逊精神却是他热忱歌颂的时代精神。笛福以鲁滨逊比喻自己，恰恰说明他心目中的价值尺度。

的确，笛福自己有着和鲁滨逊一样的进取精神、乐观态度和征服能力。早年，父亲希望他这个长子能当个牧师，但是笛福后来在谈到自己希望以经济而不是以政治作为写作内容时说：“商业是我真正喜爱并准备从事的行业。”作为一个企业家，他具有风险意识和实干精神，他做过砖瓦厂老板，经营过袜子批发和烟酒进口，从事过航海保险业，一生发财、破产反复13次。今天，这种不断破产而又重新发财的经历在美国和欧洲的百万富翁中仍屡见不鲜。这样的企业家，乃是市场经济大潮中的弄潮儿，正由于他们竞争、拼搏，社会经济生活才生机盎然、充满活力。

概括起来，鲁滨逊的生存智慧首先就是面对绝境而具有一种乐观精神；其次便是他的独立精神，依靠自己，不抱幻想，积极进取，自谋生路；第三，就是懂得充分利用环境资源，征服自然界，使其为自己生存服务；第四，与周围的一切和谐相处，这是鲁滨逊能够生存的智慧表现。

学会了忍耐就学会了生存

在野生动物中，狼的忍耐力是最好的，为了捕食猎物，它们可以一连好几天不吃任何东西，静等着机会的出现。

其实，在某些特定时刻，你只有敢于舍弃，才能保证自己生存，能够生存才有机会获取更长远的利益。

我们很多人都可能读过这样一篇寓言故事：有弟兄两人，老大贪财，成为财主；老二勤俭，却过着贫穷的日子。可是有一天，老二意外地遇到了一只神鸟，把他驮到了太阳山，那里有无穷无尽的宝藏，老二只拿了一点就走。这一点就已经使他过上了好日子。老大知道了这件事情，他也去找到神鸟，要求驮他去太阳山，神鸟答应了，就把他驮到太阳山。他看见漫山遍野的宝藏，就企图全部拿回去，什么都舍不得丢下。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

虽然，神鸟提醒他，如果不放弃这些财宝，他就要被太阳发现，难以活命。但是，贪心使他放弃不了这些财宝，结果，太阳回来了，老大被烧死在太阳山。

这个寓言本来是批判社会生活中那些贪得无厌的人，肯定勤劳知足的劳动者。但是，也可以从中感悟强者的生存法则。

在我们的生活中，遇到危险，首先应该考虑怎样生存，其他的一切都应该懂得放弃，只有放弃，才能保证生存。中国古代早就流传这样一句话：留得青山在，不怕没柴烧。这句话就是叫人知道应该放弃，才能最终有所收获。

印度有个小男孩一个人上山砍柴，在荒山野岭被毒蛇咬伤了脚趾。在毒液刚扩散，离医院较远的情况下，男孩毅然用镰刀砍断了伤趾，忍着伤痛，硬是撑到了医院，结果因砍趾及时，保住了生命。

一餐厅服务员端着托盘在顾客中行走，因不小心与顾客碰了一下；导致托盘不稳即将倾倒，这时候，服务员

对于每一只公狼来说，成为头狼的机会都是均等的，但是，并不是每一只公狼都可以成为头狼。这其中对机遇的把握，更重要的还要看每一只狼的能力以及它是否采取行动。



第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



果断地将倾斜的托盘投向了自已，结果弄得自已一身果汁，而顾客却安然无恙，此举被老板看在眼里，不久这位服务员被提升为餐厅经营部经理。

这两则小故事有着一个共同点，那就是学会放弃也许会改变你的命运。小男孩果断地舍弃脚趾，以短痛换取了生命；服务员果断地把即将倾倒的托盘投向了自已，才保住了顾客的利益，以小失换取了事业的转折。

其实，在某些特定时刻，你只有敢于舍弃，才能保证自己生存，能够生存才有机会获取更长远的利益。即使遭受难以避免的挫折，你也要选择最佳的失败方式。

成功往往蕴涵于取舍之间，不少人看似素质高，但他们因为难以舍弃眼前的蝇头小利，而忽视了更长远的目标，于是就给自己生存带来了威胁，甚至于失去了生存的机会。这正如非洲的猴子，手伸进玻璃瓶里抓住了果实不肯放弃，结果活生生地被人逮住。强者有时只是抓住了一两次被别人忽视的机遇，而机遇的获取，关键在于你是否能够在人生道路上进行勇敢的取舍。

耐心的狼才能捕捉到兔子

狼的报复心很强，一旦它们的狼崽被猎人掳走，它们会几十天、几个月，甚至几年跟猎人周旋，颇有点达不到报复的目的誓不罢休的意味。也就是因为这种超强的耐心，狼成为草原上的强者。

面对社会生活中的困境，我们大可不必过于失意，要能经得住打击和考验，始终相信：一个人成功的机遇和失意的困境几乎一样多，敢于直面人生的困境，不弃不馁，才会开辟出属于自己的天地。这既是强者的生存法则，也是狼的生存法则。

困境中需要有耐心，有毅力，坚持到底，就会等来机遇，命运就会发生变化。就大多数人而言，人生之路是不平坦的，往往有顺境，也有逆境；有好运从天而降的惊喜，也有与幸运女神擦肩而过的遗憾。

下面让我们看一看著名时装设计师王新元走过的人生道路。王新元出生在一个军人家庭，从小喜欢画画，没上几年学，就赶上了“文革”，机遇不好，1974年他16岁，学不下去，只好下乡插队。好在他有一手比别人强的本领，会画毛主席像，会画宣



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

传画，结果机会向他走来。1976年的一天，几个军人来到农场，一眼看到一面大墙上画的“苹果树下不吃苹果”的宣传画。军人眼睛一亮，问这是谁画的？王新元从田里跑来了。军人问他：“愿意去当兵吗？”他喜出望外。

就这样，他穿上了军装，他感到自己很幸运。此后他积极工作，画了很多配合中心任务的画。他当了四年兵，表现突出，他希望自己能提干。可是，一次次提干机会鬼使神差般地从他身边溜走了。当领导决定要提拔他时，上级又下达了“提干冻结”的军令，使他再次失去机会。领导很同情他，叫他再等一两年。

他一算再过一两年，自己二十三岁了，不能再等了，现在考大学在年龄上还有最后机会。于是，他脱下了军装，抓住了上大学的机会，考上了苏州丝绸工学院。在学校他是最出色的学生，毕业时他想当服装设计师，想留校任教，学院也执意要留他，可是不知什么原因最终没能留住他，偏偏把他一个人分配到基层单位——北京丝绸厂。看来服装设计大师的理想似乎离他越来越远了。在工厂，他并不放弃努力，继续搞设计，钻研理论。

他做梦都在寻找“机会”，果然机会又向他走来。中央工艺美术学院举办一个厂长培训班，苦于没有师资上课。王新元闻讯走进公司领导办公室，自我推荐说：“我去！”他去了，他以自己的深厚功力，独到见解，在讲台上侃侃而谈，硬是把这些厂长给迷住了。

不久，他被调到了“时装”杂志社，终于有机会在自己喜欢的专业领域施展自己的才华。1987年他受命筹划广交会大型时装表演。当时，在中国举办时装表演还是“大姑娘上轿，头一遭”。他不辱使命，大获全胜。一时间，在时装界王新元的名字无人不知。

他再次抓住机遇，在1991年12月与香港JMT公司合资，正式成立了“新元时装公司”。从此，他成了时装界影响很大的著名企业家、艺术家。这就是他由插队青年——战士——大学生——工人编辑——著名时装设计师的人生轨迹。这中间有顺境，也有坎坷困境；有机遇光临，也有多次失意。酸甜苦辣样样俱全，组成了他的多彩人生。他的拼搏奋斗、成才成功的经历，几乎是一切成功者都走过的道路。其中，他多次面对失意时所持的积极态度，对人们很有启示。

客观事物是不断发展变化的，伴随着这一发展过程的机遇也是不断出现，不断消失的。客观世界生生不息，机遇也永无止境。但是，具体到一个人，好的运气又不可能都降临到自己头上，由于主客观原因，失意的事情在所难免。有的人不敢正视这一现实，当阴差阳错失去一次机遇时，他们灰心丧气，情绪波动，似乎自己再无出头之日，打不起精神来，结果造成消极的连锁反应，不但与这一次机遇失之交臂，而且还

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



影响下一次机遇的到来。如此恶性循环，一失再失，那就真的会铸成人生的大错。

因此，面对困境我们首先需要正确认识，及时调整自己的心态，懂得机遇是一个不断生息的过程，错过了这一次还有下一次，只要有实力，机遇总有一天会向自己走来的道理。这样想问题，就会增强自信心，为自己鼓气做到目光向前，不弃不馁。

李小双三进国家队，从“编外兵”到加入“冠军组”就是典型的一例。李小双原是湖北省体操队队员，参加少年比赛获得吊环第一、全能第六。他梦寐以求的是进入国家队。可是国家体操队总教练说他形体不理想，力量也不足，美和力是选拔体操苗子的先决条件，小双都不具备。

1985年湖北体操队奉召进京操练，小双被推荐前往。他想抓住这次难得的机遇，在训练场上卖劲地表现

在动物界，老虎和狮子都有一个特点，即吃饱了之后对哪怕从自己身边经过的猎物看都不看一眼。但是，狼却不是这样。狼即使吃饱了，也不放弃眼前的猎物，它吃不下，就找个地方将食物藏起来。看来，狼相信一个道理，猎物不会自己送入狼口。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

自己。但集训结束时，小双榜上无名。当时他才12岁，面对失利他不气馁，下决心争取下一次。

1988年初，上级又通知他到体委科研所测试，结局又是白走一遭。1988年11月，命运不济的小双第三次跨入国家队大门，先当“编外兵”，但他并不急躁，他胸有成竹，他要用实力来证明自己。到全国第二届青运会时，他顽强拼搏，夺得了全能、鞍马两项冠军和自由体操、双杠两项亚军。机遇终于向他敞开了大门。国家队总教练高兴地说，这是一个难得的人才，当下正式收下他。他堂堂正正地走进了国家队，后来在奥运会上获得了冠军。

王新元和李小双的经历告诉我们，人在处于困境的时候，一定要有耐心坚持，只要不自暴自弃，失去几次机遇并不可怕，不必把已经失去的机遇看得太重，只要不矢志，积极努力，掌握真本领，就一定能够走出困境，好运就一定会眷顾你。

学会做时间的主人

在北极，狼的活动极有规律，凌晨2时许，“头狼之妻”首先会睁开惺忪的双眼，慢吞吞地站立起来，伸伸懒腰，然后踱上山坡，将头扭向背后嚎叫起来，发出了“起床”令。片刻之后，头狼率众狼出去狩猎。傍晚时分，狼群满载而归。

懒惰是人生的大敌，常常会使你不知不觉丢失自己的生命。只有对自己的生命作出合理的安排，才能做自己生命的主人。

人总是贪图享受，就会养成懒惰的习性，因为享受不需要奋斗拼搏，没有谁生下来就愿意吃苦，勤奋努力。

懒惰会使自己的生命时间白白地浪费掉，一生无所作为。懒惰的人总是会拖延他应该做的所有事情。

闹钟响了，他会说：“让我再睡一会。”

事情来了，他会说：“等一会，明天再说。”

所以，要使人生能够成功，使你的生命时间有意义，你就必须战胜懒惰。就如同狼，它们之所以能够在世界各地生存下来，一个重要的原因是，狼能够做时间的主人，

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



而不是被时间牵着走。

要战胜懒惰，可以按照以下方法去执行：

首先，你要敢于承认自己有爱拖延的习性，并不愿意克服它。这是处理一切问题的前提。只有正视它，才能解决问题。不承认自己懒惰，就不可能改正自身的弱点。

其次，找出不愿意克服懒惰的原因。是不是因恐惧而不敢动手，这是爱拖延的一大原因。如果是这一原因，克服的方法是强迫自己做，假想这件事非做不可，并没有什么可恐惧的，并不像你想像的那么难，这样你终会惊讶事情竟然做好了。

是不是因为健康不佳，而懒惰。其实，懒惰并不是健康的问题，而是一种生活态度的问题，有些人，尽管疾病缠身，还照样勤奋努力不已。如果，身体真的有病，这种时候常爱拖延，要留意你的身体状况，及时去治疗，

狼是一种非常耐心的动物，但是，一旦发现了猎物，狼会马上采取行动，毫不犹豫地扑上去，决不拖延。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一位猎人在狼窝里抓到了一只小狼，用铁链将它拴在空地上，到了草原的枯树季节，人畜用水都成问题，自然不可能给小狼水喝。为了躲避骄阳，小狼无师自通地在地上用爪子刨了一个洞避暑，顽强地活了下来。

更不应该拖延。

第三，严格要求自己，磨练你的意志力。意志薄弱的人常爱拖延。磨练意志力不妨从简单的事情做起，每天坚持做一种简单的事情，例如写日记，只要天天坚持，慢慢的就会养成勤劳的习惯。

第四，给自己营造一个有秩序的生活环境。在整洁的环境里工作不易分心，也不易拖延。把自己生活的环境整理好，使人身居其中感觉舒适，就会热爱自己的生活，产生勤奋的动力。另外，备齐必要的工具也可加快工作进度，也可以避免拖延的借口。不给自己分心的机



第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



会。

我们的注意力常常受外界的干扰，不能够投入工作，成为我们拖延偷懒的借口。把杂志收起来，关掉电视，关上门，拉上窗帘等等。这样，就可以使自己的注意力集中起来，克服拖延的毛病，投入工作。

第五，作好计划。对自己每天的生活工作，做出合理的安排，制定切实可行的计划，要求自己严格按计划行事，直到完成为止。最好是公开你的计划。在适当的场合，比如，在家庭里，或者，在朋友面前，把你的计划向大家宣布，这样你就会自己约束自己，不敢拖延。

为了你的面子，你不得不按时做完。

第六，严防掉进借口的陷阱。我们常常拖延着去做某些事情，总是为自己的懒惰找理由，找借口。例如“时间还很充足”、“现在动手为时尚早”、“现在做已经太迟了”、“准备工作还没做好”、“这件事太早做完了，又会给我别的事”等等，不一而足。有些事情应当机立断，说干就干，只要干起来了，你就不会偷懒，即使遇到问题，你也可以边干边想，最终就会有结果。

第七，抱只做十分钟的打算，一点一滴培养勤奋的习惯。开始克服懒惰，不可能坚持很长时间，你可以对自己说：“只干一会，就十分钟。”十分钟以后，很可能你兴奋起来而不想罢手了。有些事情在开始做时，总会不顺利，这就成为拖延偷懒的借口，我们会说放一放再说，转身就走，这样就无法克服懒惰的习惯。强迫自己留在事情的现场不许走。过一会儿，你可能就找到了解决问题的办法，你可能就不再拖延，你就会干下去。

第八，避免做了一半就停下来。这样很容易使人对事情产生棘手感、厌烦感。应该做到告一段落再停下来，会给你带来一定的成就感，促使你对事情感兴趣。

第九，想想事情做完后将得到的回报，那是多么愉快啊。克服懒惰的办法就是让结果对他有一定的诱惑力。

我们从小教孩子：去洗洗碗，干完了有奖励。去洗衣服，洗完了可以看电视。其实，我们自己要克服懒惰，也可以给自己设定一个勤劳的报酬，来激励自己。

偷懒之后，我们就会觉得时间不够用了，我们就会痛悔虚度一生。只有战胜懒惰，我们才能做时间的主人，从容不迫、丰富多彩地度过一生。



风物长宜放眼量

在蒙古草原上，狼在捕猎旱獭的时候，从来不会将旱獭斩尽杀绝，哪怕一些旱獭非常容易捕猎，它们也要留下一部分，等到来年再捕猎。所以，狼年年有旱獭吃。

不要被一时的挫折所吓倒，也不要计较一城一地的得失，你应该看得远一些，看看你最终的目标。蒙古草原上的狼，如果因为笨拙的旱獭容易捕猎，就将旱獭斩尽杀绝的话，那么，它们第二年就不会再捕猎到旱獭。

一个强盗正在追赶一个商人，商人仓皇之间逃进了山洞里。山洞极深也极黑，强盗追了进去，抓住了商人，抢了他的钱，还有他随身带着的火把。

山洞如同一座地下迷宫，强盗庆幸自己有一个火把，他借着火把的光在洞中行走，他能看清脚下的石块，能看清周围的石壁，因此他不会碰壁，也不会被石块绊倒！但是，他走来走去，就是走不出山洞，最终，他精疲力尽而死。

商人失去了一切，他在黑暗中摸索行走，十分艰辛。他不时碰壁，不时被石头绊倒，但是，正因为他置身于一片黑暗中，他的眼睛能敏锐地感受到洞口透进来的微光，他迎着这缕微光爬行，最终逃离了山洞。

身处黑暗，反而更能看到光明，虽然磕磕绊绊的，最终仍能走向成功；有些人往往因为眼前的光明而迷失了方向，终生无法成为强者。

喜欢围棋这种中国古老艺术的人都知道，这种游戏最忌讳的就是缺乏大局观，总是计较一城一地的得失的人必败。但是，真正下围棋的时候，就连一些顶尖高手也会犯这样的错误。因为当你眼前的利益和一些可能有也可能没有的长远利益发生冲突的时候，你常常不能决定是该放弃眼前的利益，毅然弃掉若干个已经属于你的棋子，还是追求稳妥、先得到眼前的利益再说。这时候，你要反复计算、再三权衡，因为有可能“一着不慎，满盘皆输”。

这时候，你是个超一流的顶尖高手，还是一个普通的围棋选手，是一个爱出“俗手”的业余选手，还是一个光出恶手的“臭手”，在这样的考验面前，真面目就会都露出来。



第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物

“臭手”和“俗手”可能不加考虑就会选择眼前的利益，至于长远利益，想可能都不想一下，“隔手的金子不如到手的铜”么；业余选手这时候可能会想一想，到底是该选择哪一个，但限于个人眼力，再想也无济于事，于是就只好选择了眼前利益；普通的围棋选手不但会想一想，而且他也会看出若干手之后的利益所在，但是他最后还是会选择眼前的利益，因为虽然看到了长远的利益，但限于个人能力，那利益属于可望而不可即的范围，不得已还是无可奈何地放弃吧，所谓“心有余而力不足”是也；而真正的顶尖高手则不同，他不但有眼力，能及时发现长远的利益，而且他也有能力将长远的利益争取到手，更重要的是，他有心力，相信自己一定将其揽入自己的帐下。

在我们漫长的人生路上，我们会遇到无数次选择机会，比如我们求学、选择专业、选择职业、选择配偶、选

游牧民族的卓越军事才能，来源于草原民族与草原狼群长期、残酷和从不间断的生存战争。游牧民族与狼群的战争，是势均力敌的持久战，持续了几万年。在这持久战争中，人与狼几乎实践了后来军事学里面的所有基本原则和信条，例如：知己知彼、兵贵神速、兵不厌诈、声东击西、集中兵力，各个击破等等。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

择项目等等。在这些选择中，其实都有一个眼前利益和长远利益的权衡问题。有些项目可能见效快一些，但是长期效益却会差一些，有些则恰恰相反。这时候，你该如何选择？

如果眼前的利益的获得，对我们长远的人生目标的完成有益无害，那我们自然要将其争取到手。

而且，这样的利益再多也无妨。因为你暂时的胜利，会使你的精神得到一种激励，你可能一鼓作气，很快就达到了你的长远人生目标。这种结局当然是再好也不过的了。

但是，如果眼前利益的获得，对我们长远的人生目标完成有害无益，我们就要当机立断，放弃眼前的利益，而以长远的人生目标作为追求和努力的对象。俗话说，有得必有失。现在你“弃”了几个子，却获得了最后的胜利。这种结局我们当然也可以接受，甚至，也是一种最理性、最符合人性的胜利。

下围棋，不能计较一城一地的得失；而我们的人生，需要多考虑长远目标，正所谓“风物长宜放眼量”吧！

强者的字典里没有失败

狼极有耐性，如果他们这一次捕猎不成，它们会想着第二次，第三次……直到捕猎成功。狼的字典里，有不成功，但是没有失败。

强者就是那些把失败像剔除荆棘一样一个个剔除的人。

每一个人在发展的道路上都会遭遇失败，不会有一个人在发展的过程中总是一路顺风。面对失败，是继续前行，还是就此放弃，是失败者和成功者的一个重要的分水岭。

失败、错误是每个人都想竭力避免的，但当它们降临之后，我们要做的不是去逃避、推诿，而是要以百倍的勇气去挑战失败。首先应主动承担造成这种错误的责任，这是一个人品格真诚的魅力体现。其次，也是更重要的是我们应努力追根溯源，找出失败的原因和错误的缘由：工作能力不足、准备不充分、客观条件不成熟？等等，只有把类似的这些问题都搞清楚了，在今后的发展中才可能对症下药，避免重蹈覆辙。

失败之时，也是最容易找到事物转变的切入点之际，因为这是发现自身不足的绝佳机会。成功者往往把失败与错误当做人生的另一种财富。美国的大发明家爱迪生曾

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



说：“失败了一千次并不可怕，最起码我知道这一千次的努力都是不可行的，于是我就会作出第一千零一次努力……”许多人遇到错误与失败，总是一味地逃避，不愿看到自己身上有伤口，失去了极早清理的机会，最后终为伤口所累而追悔莫及。

倪萍是中国中央电视台当家主持人之一，但是，倪萍在刚刚“出道”时，遭遇过一次重大的挫折。

在电视台举办的各种现场直播节目过程中，主持人遇到的最大困难是很多情况无法预料。因此，就会出现各种束手无策的情况，那种尴尬、那种无奈真是令主持人难堪。

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。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

1993年9月，中央电视台专门为几对金婚的老年朋友举办一期《综艺大观》，他们都是我国各行各业卓有成就的科学家。其中有一位是我国第一代气象专家，曾多次受到毛主席、周总理的接见。

在直播现场，当主持人倪萍把话筒递到这位老科学家面前时，她顺势就接了过去。对于直播中的主持人来说，如果把手中的话筒交给采访对象，就意味着失职，因为你手中没有了话筒，现场的局面你就无法控制，无法掌握了。更严重的是，对方如果说了不应该说的话，你就更加被动！但那时众目睽睽，她根本无法把话筒再要回来。

“我首先感谢今天能来到你们中央气象台！”这位老专家第一句话就说错了。全场观众大笑。倪萍伸出手去，想把话筒接回来，但老专家躲开了。后来倪萍又两次伸出手去，但老专家还是没给。于是，舞台上出现了倪萍和老专家来回夺话筒的情况。台下的导演急得老打手势，倪萍更是浑身出汗。

那时候，《综艺大观》是中央电视台的王牌节目之一，节目的收视率很高，所以，直播结束后，不少观众来信批评倪萍：“你不应该和老科学家抢话筒，要懂得尊重别人……”倪萍认真地检查了自己，她知道这是她作为节目主持人的失职。面对上亿观众，她绝对不应该抢话筒，更不应该随便打断别人的讲话，更何况是年轻人对长者。但观众们可能并不知道，直播节目的时间一分一秒都是事先周密安排的。如果这位长者占了太长的时间，后面的节目就没法连接了。

事情发生后，倪萍没有刻意去推托责任，反而主动承担了这次失误。这对于刚进台不久的她来说，该需要怎样的勇气啊！接着，她仔细回忆了当时的情景，试图从中找出失败的原因。人不怕犯错误，就怕接连犯相同的错误。经过反复的思考和总结，倪萍得出了这样的体会：如果自己在直播前，能和这位长者多交流交流，了解她的个性，掌握她的说话方式，那天就不会出现尴尬的场面。

电视的迅速普及，观众对电视节目主持人的要求和批评也随之而增多，倪萍对此都能正确地对待。她知道，只有接受批评、承担责任，然后再丰富自己、勇于突破，她的艺术生命才会越来越长。相反，害怕批评，裹足不前，那么作为主持人，在失去观众的同时，最终也失去了自己，也就不会是一个成功者。

倪萍后来的成功，充分地说明了这一点。

在我们发展自己的过程中，我们不可能永不犯错误，不可能不遇到各种各样的失败，如果你真的错了，那就要以高昂的斗志去挑战失败，把失败当成一次机会。只有这样，你才会接受现实，才可能把自己以后的事业做得更好！

可见，要想成为强者，首先就要像狼一样不要让你的心态被失败摧垮，要把失败剔除出成功的字典。其次，要成功还得研究失败，正视失败，洞见失败，掌握剔除失

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



败的方法。

战胜失败，把失败剔除出你成功的字典，成功也就一定属于你。

你是强者，强者是永不言败的！

强者是善于控制自己的人

狼的耐心源自狼极强的自控能力，它们之所以让猎人感到害怕，就在于它们能很好地控制自己，而猎人却常常丧失了耐心。

一个无法控制自己情绪的人，一定也无法控制自己的人生。

在自然界，潮涨潮落、日出日落、月圆月缺、燕子来去、花开花谢、春种秋收，这些现象或许都是自然界情绪的一种表现。人，也是自然的一个组成部分，所以，我们的情绪也会像潮水一样地涨涨落落。

每天早上我们从床上醒过来的时候，情绪就与昨天的不同。这大概是自然的奥秘之一，没有人会了解它。昨天的欢乐，会成为今天的悲伤；而今天的悲伤或许又会成为明天的欢喜。在我们的心里似乎有一个轮子，不断地从欢喜转到悲伤，从狂喜又转到沮丧，从快乐转到忧郁，就像花朵一样从怒放到枯萎。

但是，对于一个希望成功的人来说，不能任由情绪去自然地表现，得学会控制自己的情绪。因为一个无法控制自己情绪的人，一定也无法控制自己的人生。你的情绪若不正常，会直接影响到你的心态，影响到你的工作效率，会影响你的下属。试想，一个老板，一大早走进公司就阴沉着脸，下属看见了会做何感想，他会想老板不是跟太太吵架了就是公司的事情有些不妙了。而如果你只是一个下属，你恐怕更得学会控制你的情绪，因为没有一个老板希望自己的下属情绪反复无常，遇到事情不会控制自己。

如何控制自己的情绪，你不妨试试下列的方法：

如果你觉得沮丧，你就大声唱歌；如果你觉得自己悲伤，你就大笑。

如果你觉得自己病了，你就去加倍工作。

如果你觉得恐惧，你就大胆地冲向前去。



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

狼是肉食动物，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。也许就是因为这个原因，狼的种群才不会灭绝。

如果你觉得你不如别人，那你就去换件衣服。
如果你觉得疑惑不定，你就提高你的声音。
如果你觉得贫穷，你就想你将来的财富。
如果你觉得无法胜任某个工作，你就多想想你过去的成就。

如果你觉得自己无足轻重，你就想想你的理想、目标。

如果你觉得这些还不足以使你控制自己的情绪，你不妨再试试控制你的心态。心态直接会影响到你的情绪：

如果你过分自信，你就回忆一下你失败的时候。

如果过度放纵自己，你就想想从前你饥饿的时候。

如果你觉得自满，你就想想竞争的时候。

如果你洋洋得意，你就想想你羞耻的时候。

如果你觉得对方势大力大，你就试试把风挡住。



第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



如果你发了大财，你就想想那些没东西吃的人们。

如果你骄横自傲，你就想想你怯弱的时候。

如果你觉得你智力世界第一，你就抬头看看星星。

你控制了你的情绪，你就控制住了命运，就控制了你的人生，那这时的你就像草原上的狼一样，是一个强者。

态度决定一切

狼的社会中有着明确的分工，即使是在一次捕猎行动中，狼群也要明确分工，无论是担任什么样的角色，狼可以说都是尽职尽责、忠于职守的。

弗兰克·摩纳尔曾讲述过自己早年的一次经历：

“工作是最佳的麻醉剂！”

“整整五十年前，父亲告诉我这句话，事后我便一直奉它为自己生活的准则。他是一位医生。我那时刚开始在布达佩斯大学修习法律，有一次考试考砸了。我想这是奇耻大辱，再也活不下去了。因此，我便逃入失败最亲密的朋友——酒精的安慰中，让它一直在我近旁。

“父亲出其不意地来看我。他像个好医生那般，立刻发现了酒瓶和我的困难。我坦白地告诉他，为何要逃避现实。

“这位可敬的老人当场便开了一个处方。他向我说明，酒精或安眠药中不能有真正的逃避——任何药物中都没有。不论什么忧伤，只有一种药有效，这比世上所有的药物都要更好、更可靠，那就是：工作。

“父亲说得对，要想习惯于工作也许很难，但是你迟早会成功。它，当然有着所有麻醉剂的性质。它会成为习惯，而一旦养成习惯，迟早会变得再也打不破。五十年来，我就一直无法使自己打破这个习惯。”

的确，如果一个发展者能够将工作看作是麻醉剂，看成是医治百病的良药，那么，还何愁自己不能成为强者！

因为工作态度决定着你能否成为强者！



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

前些年,在我们社会的年青人中,有一个词极为流行:没劲!尽管我们不能由此就判定说这话的人就肯定做任何事情都“没劲”,但这的确代表了一种情绪,一种不好的情绪。因为这个词中没精打采的意味是很浓的,而这种意味对于任何一个渴望成功的人来说都可能是致命的。

这并不是在危言耸听!因为一个人的工作态度折射着你的人生态度,而人生态度决定了你一生的发展成就。

一个对工作热情、积极的人,无论他眼下是在挖土方,或者是在经营着一家大公司,都会认为自己的工作是一项神圣的天职,并怀着深切的兴趣。对自己的工作热忱的人,不论他的工作会遇到多少困难,或者需要多少努力,他都会用不急不躁的态度去进行。只要你抱着这种态度,你一定会成功,一定会达到你人生的目标。狼群之所以能够成为草原上的霸主,重要的原因就在狼群中的每一个成员都是忠于职守的模范。

一家职业介绍所的工作人员曾经这样说:“我们在分析应征者能不能适合某项工作时,经常要考虑他对目前工作的态度。如果他认为自己工作很重要,我们就会留下很深的印象。即使他对目前的工作不满也没有关系。”

“为什么呢?这个道理很简单,如果他认为他目前的工作很重要,他对下一项工作也可能抱着‘我以工作成就为荣’的态度。我们发现,一个人的工作态度跟他的工作效率确实有很密切的关系。”

你如果认为自己很重要,有足够的条件,是第一流的人才,自己的工作也确实很重要,那么你就会很快迈上成功之路,成为强者。

坚持到底你就能成为强者

狼在捕猎的时候,有时条件并不成熟,但是,狼有坚持到底的决心和耐心,最后,往往是猎物没有了耐心,明明知道会送命,但因为没有坚持到底的决心和耐心,只好铤而走险。

一个真正的强者,总喜欢激发自己个人的进取心,并把这种习惯贯彻到每一天、每一个行动中。

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



在一个人向成功进发的过程中,心态是十分重要的。如果你把在摸索中发展看作是痛苦的话,这种习惯将决定你活得很累,并且会没有一点快乐感。而强者与之相反。试想,一个人如果失去了进取心,怎么会创造出人生真正的快乐——成功的快乐呢?

在第二次世界大战时,凯萨以其惊人的造船速度和效率震惊了整个世界。他的成就之所以引人注目,是因为他适应了战争的需要。而他在造船之前根本没有造船经验,促使他走向成功的主要原因,就在于他具有个人进取心的特质和贯彻到底的习惯。

当凯萨订购了一火车的钢料,并要求于既定日期在他的船坞交货时,首先确定钢料已完全按照既定的进度进行生产,而且他的员工也都已准备好接收这批钢料。他派人到工厂探查并且汇报生产进度,最后他还随货出航,

狼是一种异常聪明的动物,只要在某个地方受到了挫折,这绝对是第一次,也是最后一次,而且,它还会将自己的教训讲给它的同伴。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

以确保不会发生任何差错或迟延的情形。因为凯萨非常注意细节，所以，他的员工知道凯萨也希望他们具备这种特质。若在运输途中发生任何差错，员工被要求采取一切必要手段来控制问题并设法弥补损失的时间。正是这些措施，保证了它惊人的造船速度和极高的效率。

凯萨坚强的个人进取心，成为许多人日常生活的模范。

所以，要想成为强者，必须从以下几方面做起：

第一，立刻付诸行动。

一位成功者描写自己在结婚之后，第一次去拜访妻子的家人。火车停在离妻子的家乡两里远的地方，由于当时正下着倾盆大雨，所以他对那个地方的风光并没有什么印象。他对这种情况感到有些懊恼并问自己的大舅子道：“你们为什么不叫铁路局开一条直通城镇的支线？”

他的大舅子笑着说，他们已经尝试了10年之久，但是铁路局始终不愿意花钱在当地的一条河上建一座桥。

“10年！”这位新婚不久的丈夫惊讶地说，“怎么那么久？我可以在三个月内做好这件事。”

但是，说完之后他立刻想这次真的说错话了，因为在妻子家人面前说这种自夸的话，对他们来说无疑是一种挑衅。也就是因为这个原因，他想真的必须要付诸行动了。雨停了之后，他和大舅子便走向河边。

在河边，他看到一条十分老旧的木桥，桥上的公路属于郡道，铁路横过郡道，火车站位于河的另一头。每当火车驶过时，郡道上的人车便被拦下来，因而影响附近的交通。

“你看，”他说：“很简单，客运列车付出1/3的造桥费用，因为旅客们会因为有了新的桥而直通城镇；政府付1/3的造桥费用，因为反正他们迟早必须把旧桥拆掉建新桥；货运列车也应付1/3的造桥费用，因为有了新桥后它们便不再受到路面交通的影响，并因而避免因为人车排队等候火车通过所可能发生的交通意外事故。”

事情就是那样简单，一周之内，他们就取得三方当事人的同意，而新桥也在三个月之内就建造完成，从此以后这个城镇便有了客运火车的服务。

第二，积极的特质。

一位资质普通没有什么能力的人，他曾经做过铅管学徒工，因为他的老板认为他没有学习铅管的天赋，就把他派去当推销员，但他似乎也没有当推销员的能力。

他写字写得很工整，所以他的老板再一次要他负责簿记工作，但他仍然没办法胜任。但是簿记员的工作使他了解盘点的重要性，所以他便“盘点”他自己，他认为自

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



已具备了下列积极特质：储蓄习惯；正确计算费用的能力；不屈不挠的精神；引导他人和谐工作的能力。

他要如何使用他的这些积极特质呢？答案是很明显的，他自行开了一家铅管公司。他选好了地点，找到了技术一流的钳管工人并开始寻找客户。他在一年之内便将他们的工作时间表填得满满的。由于他都能以一流的铅管工在预定费用范围内完成工作，所以很快就在这一领域建立起良好的声誉，虽然他自己的铅管技巧很差。

他就是凭借个人进取心，成就了他一生中想成就的事业。先以订定明确目标作为开始，他一步一步地成立一个由技术员工所组成的工作团队，提供额外服务，最后获得成功。如果他未能及时发现自己积极个性的话，那么他的老板很可能会开除他。

这位成功者为自己开创了一条成功之道。

可见，世界上的任何事物，无论它多么简单，它至少包含着两个面。如果你只站在一个角度你就只能看到它的一个面。

宋明理学大力鼓吹“存天理，灭人欲”，连正常的人欲都要灭，就不要说消灭人性中存留的兽性、狼性了。在农耕民族存在的基础上，经过千年的教化驯牧，华夏的知识分子养成了温柔敦厚的性格，华夏人民布满了软弱可欺的良民、顺民，“羊性”几乎成了华夏的国民性。华夏民族在这条道路走得太坎坷，敦厚的羊群一旦遇上了凶悍的草原狼群，其结果，二十四史早已记录得血流成河。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

这种只站在一个角度去观察所得出的结论固然不无道理，它也标志着你的认识已到达了事物的内部，但离事物的本质还远。如何才能揭示事物的本质呢？显然这种只从一个角度去观察的方法过于简单，这种观察只能做出简单的判断。深入细致的观察才能做出全面的正确的判断，才能深入事物的本质。

因此，无论我们对人、对事，在做出判断之前，不妨多下点功夫、多换换角度、多找一些切入点，去认真细致地看、去听、去触摸、去品味。如果你想成功，你就不可草率从事；如果你想成功，你就不可枉下结论。草率只能使你不能进入事物的本质、发现事物的价值，枉下断语，只会使真正的人才与你失之交臂，使成功与你擦肩而过。

还记得爱迪生的传记里那位小时候的爱迪生吗？爱迪生上小学的全部时间没有超过三个月，他的学习成绩全班倒数第一。老师同学都说他太笨。然而，爱迪生的母亲却不这样认为，她发现爱迪生常在石板上画画，发现爱迪生爱观察、爱认真倾听每个人所说的话，并且常常提出一些所谓“不可能的问题”，不肯说出他懂得什么，甚至在处罚的威胁下也不肯说出。爱迪生的母亲由此断定：爱迪生并不笨，他是世界上最聪明的孩子。由此常常给爱迪生以热情的鼓励，也就是因此爱迪生有了将“坚持到底”的决心与信心，从而取得了辉煌的成就。

信念是通往成功的云梯

一个风雪交加的夜晚，一群狼为了将一群马赶入沼泽，跟牧马人与马群展开了殊死的搏斗，最后，是狼群获得了胜利。马群所以全军覆没，不是马群没有战斗力，而是马群没有必胜的信念。

希望在任何时候都能够给人以生存的力量，只要自己不放弃生存的愿望，那么，谁都不会夺取你的生命。

人在生命最危险的时候，只要坚持，决不放弃最后的希望，就会挑战生命极限，做出常人想像不到的奇迹。

有这样一个故事，说的是有一艘轮船在大海上出事了，一个叫杰克逊的水手带着六个人坐上救生艇在海面上漂流了两天。这时候，大家都已经口干舌燥，需要喝水。

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



只有水手脖子上挂着一个水壶，他对大家说：“现在，我们只有这一壶淡水了，它是我们的救命水，只有到了生命最后极限的时候，才能喝壶里的水。不到万不得已的时候谁要敢动它，我会毙了他！”水手说着的时候，从腰里拔出一把左轮手枪。

救生艇继续在海面上漫无目的地随波逐流。第三天早上，太阳一出来就毒辣辣的，中午的时候，大家都被晒得冒了油。爱丽斯夫人突然晕厥过去，大家摇晃着呼唤她，爱丽斯干裂的嘴唇一张一翕，发出低低的声音“水……水……”

杰克逊搂着爱丽斯的脖颈，贴近她的耳边，轻声说：“夫人，现在还不是最危险的时候，你还不能动这壶救命水，我相信你现在还能顶得住。”

一旁的道格拉斯大叫道：“什么？这还没到时间？你是想渴死爱丽斯夫人吗？”说着，道格拉斯就来抢水壶。

在蒙古草原，人与狼不断为生存而战，使得游牧民族们的战争才华不断得到强化和提高。因此，蒙古草原民族绝对比世界上任何一个农业民族更善战，更懂战，更具有先天的军事优势。从历史角度来看，那些在人口和国力上占绝对优势的农业文明大国，却经常被蒙古高原的游牧小民族打得落花流水。到宋末以后，成吉思汗蒙古族入主中原近一个世纪。中国的最后一个封建王朝清朝也是游牧民族建立的。农耕的汉族没有卓越的军事狼教官、没有狼陪练不间断的严格训练，古代汉人虽有孙子兵法也只是纸上谈兵。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

杰克逊迅速放下爱丽斯，从口袋里掏出手枪来，大喝道：“别动！你敢过来，我就一枪打死你！”

道格拉斯被黑洞洞的枪口镇住了，“呼呼”地喘着粗气，咬牙切齿道：“我看你是想趁天黑的时候独吞这壶水！你记着，我会让你死得很难看的！”

爱丽斯时而昏过去，时而醒过来。她醒过来的惟一句话就是：“水……水……”但这丝毫没有打动杰克逊，他握着手枪，护着水壶，也只说一句话：“爱丽斯，再坚持，到需要的时候，我会喂你水的。”

第三个黑夜来到了。救生艇还是漫无目的地漂流着，但七个人已经分成了两个阵营，杰克逊守着神志不清的爱丽斯，警惕着道格拉斯等人扑上来抢夺水壶；道格拉斯和另外四个人则始终虎视眈眈盯着杰克逊，只要有一丝的机会，他们就会冲过去夺过这个自私鬼的水壶。显然，他们已经视杰克逊为公敌。道格拉斯说：“杰克逊，我会监视你一夜的，只要你敢动一口水，我就要拧断你的脖子。”说完，他真的移到杰克逊的面前坐下，紧盯着杰克逊。杰克逊将水壶护得更紧，枪口直顶着道格拉斯。

道格拉斯和杰克逊就这样对峙了一个黑夜。

第四天来临了，海面风平浪静，但太阳越来越毒。爱丽斯已发不出声音，偶尔张翕着乌紫干裂的嘴唇，可杰克逊依然不为所动。

中午时分，又有两个人昏厥过去。他们清醒过来的第一句话，就是恳求杰克逊给点儿水喝。但冷酷的杰克逊还是那句话：“还没到你们最需要水的时候，你们还能顶得住。”

下午的时候，克劳林实在忍不住钻心的饥渴，捧起海水就喝，杰克逊大叫：“不能喝！”他起身想拉开克劳林，道格拉斯见状扑了过来，想夺水壶。杰克逊赶紧回转身，用枪顶住道格拉斯的额头，凶狠地盯着道格拉斯说：“想找死吗？”道格拉斯只好又退了回去。这当儿，克劳林喝下好几捧海水，杰克逊痛苦而又无奈地说：“克劳林，你会送命的。”

第五个夜晚来临了。大家浑身瘫软得像一堆稀泥，道格拉斯和杰克逊仍旧对峙着。半夜的时候，道格拉斯败下阵来，他抵挡不住疲倦，叫醒一个同伴，继续监视杰克逊，自己倒头睡去。

当第六个清晨来临时，他们发现，克劳林已经死去了。悲哀和绝望让救生艇上的人们伤心地哭了。可是，因为体内缺水，他们已流不出半滴水来。

道格拉斯质问杰克逊：“克劳林都渴死了，这还没到最需要水的时候吗？是你害死了克劳林！”杰克逊反驳道：“克劳林是自己杀了自己，他本来可以像爱丽斯夫人一样挺过来的，但他喝了海水……请相信我，我们都还没到最需要的时候，我们还可以坚持。”道格拉斯无力地骂了一句：“杂种！”又挪近了身子，紧紧盯着杰克逊。

中午的时候，所有的人都倒下了，他们像即将渴死的鱼一般，无力地张翕着嘴。

第八篇 只要坚持就能够捕捉到猎物



只有道格拉斯还能吐出“水……水……”的声音，不过他和同伴们一样，已没了动弹的力气。杰克逊呢，早已斜躺在船帮上，手枪落在一旁，他的双手紧抱着水壶，但杰克逊已没了力气打开水壶，喝那“救命水”了……

就在夜幕降临时，远处突然传来了汽笛声。接着，两道刺目的灯光扫射到救生艇上，救援的海轮终于发现了他们。

仿佛有一股力量注入到大家的体内，他们终于发出微弱的声音“救……”杰克逊嘀咕了一声“上帝啊！”头一歪昏厥过去。

道格拉斯哆嗦着爬到杰克逊跟前，拽过那只水壶，他想灌个痛快。但他感觉水壶太轻，好像没有水。道格拉斯摇晃着水壶，仍没听见壶里有什么动静。他拧开水壶盖儿，将水壶口朝下，还是没有一滴水……

救生艇上的六个人得救了。杰克逊醒来时，发现他们都躺在医院里，道格拉斯正望着他。杰克逊朝道格拉

在狼的世界里，头狼不是选举出来的，更不是“走后门”的结果，要成为头狼，必须靠打拼，靠行动。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

再没有哪一种哺乳动物能比狼对它的家庭、团体或社会组织倾注更多的热情。狼群的成员们共同猎食以确保集体的存活，然而它们还玩耍、歌唱、睡觉、扭打并且互相保护。狼生存的目的就是要确保狼群的生存。

斯点点头，道格拉斯还之友好的一笑，说：“你是否知道，你守着的那个水壶里根本没有一滴水。”

杰克逊笑着说：“我早就知道里面没有水，但我给你们虚构了一个希望。有了这个希望，你们才会不断地对自己说‘我总会喝到那壶水的，我能坚持住。’你们自始至终没有喝到水，但你们的心灵被水滋润了。如果你们知道水壶里没有水，你们会觉得没了希望，你们会被绝望打败，生命就会在心灵死亡后消失。”

停了停，杰克逊又说：“不过道格拉斯先生，你是否知道，那把手枪是永远也射不出子弹的，因为它是我给儿子买的玩具。”

希望在任何时候都能够给人以生存的力量，只要自己不放弃生存的愿望，那么，谁都不会夺取你的生命。



第九篇 热爱自己憩息的大草原

——友爱亲情，珍爱生命



再没有哪一种哺乳动物能比狼对它的家庭、团体或社会组织倾注更多的热情。狼群的成员们共同猎食以确保集体的存活，捕猎与杀戮，并不是狼生活的目的。狼的生活目的是为了自己神圣不可侵犯的自由、独立和尊严。或者说，狼的生活目的就是生活本身。

作为社会和自然的共同主宰——我们人类，是否应该用平等的目光去关注它们，重新认识它们？



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则





善待生活中的每一个生命

狼是凶残的，但狼又是博爱的。狼崽一旦失去了母亲，就会有許多“狼阿姨”和“狼大妈”来充当奶妈的角色。这是狼作为一个群体最有战斗力的重要原因。

善待你生活中的每一个人，每一个人也就会善待你。

人生的发展为了什么？人生的成功又为了什么？

我们生活中的每一个人，无论他是默默无闻还是身世显赫，也无论他是文明还是野蛮，年青还是年老，无论是你门前钉鞋的师傅、居委会管事的，还是大街上蹬三轮车的，都有一种成为重要人物的愿望。这种愿望是我们人类最强烈、最迫切的一种目标。这也是我们发展自己人生和事业的目的。

或许正因为了解了这一点，于是，我们在各类广告中都能看到这样的字眼：“聪明的人都会使用……”“鉴赏力高超的人士都会使用我们的……”“想成为人人羡慕的对象就要使用……”“专门为那些被妇女羡慕、被男士欣赏的贵妇而准备的……”这些广告标题都在不断地告诉你：购买了这项产品就会成为被人们注目的人物，使你感到心满意足，因此值得你去购买。

我们社会的绝大多数人，实际上不可能成为令人瞩目的公众人物，一个村妇也不会因为使用了某个东西而成为贵妇，而且，购买某种产品的人也未见得每个人都是聪明人。但是，这些广告却利用了人们希望成为重要人物的这种愿望而大赚其钱。

由此可见，只要满足了别人的这种愿望使他们觉得自己重要，你就能很快地走上成功发展的大道。

这种满足别人成为重要人物的愿望，的确是成功发展百宝箱里的一件宝贝。

那么，我们在生活中究竟应该怎么做，才能满足别人的这种愿望呢？我们大多数人做理论探讨时夸夸其谈，但只要将这种理论转化到实际生活之中，往往就会忽略一些重要的东西，如忽略“每个人都希望成为重要人物”这个观念。

在我们的生活中，我们听到最多的是“你算老几”、“你算个什么东西”、“你说的话分文不值”、“你不过是个普通人”等等这样的话。之所以人们要如此对待他人，伤



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

害他想成为重要人物的想法，是因为大部分人看到别人尤其是那些似乎无关轻重的“小人物”时，总是在想：他对我来说无所谓，他不能替我什么，因此他很不重要。

俗话说，不走的路都要走三遍。也许那个人现在对你不重要，但也许某一天、某个特殊的时候就显得重要了。

事实上，每个人，不管他的身份多么微不足道，地位多么的低贱，薪水少得屈指可数，他对你都很重要。道理很简单，就仅仅因为他是个人。所以，当你满足了他的愿望，使他意识到他对你很重要时，他就会更加卖力，对你会加倍地友好。

有位公共汽车司机，是个脾气异常暴躁的大老粗，曾经几十次、几百次地甩下再有两秒钟就可以赶上的乘客，所以，他在乘客中口碑极差。然而，他却对一位跟他无亲无故的乘客特别关照，不管多晚，这位司机一定会等他上车。

为什么呢？就因为这位乘客想办法使司机觉得自己很重要。那位乘客每天早上一上车都会跟司机打个招呼：“早上好，先生。”有时他会坐在司机旁边，跟他说些无关痛痒却很中听的话语，例如：你开车的责任很重呢！你开车的技术很好！你每天都在拥挤不堪的马路上开车，真有耐心！真了不起等等。于是，就将这位司机捧得飘飘欲仙，这位司机想成为一个重要人物的愿望得到了极大的满足，对那位说他好话的乘客自然就另眼看待了。

如果你能像那位乘客一样善待每一个人，能够满足他们成为一个重要人物的愿望，并且长期地坚持下去的话，你就会在事业上取得成功。你如果是销售商，顾客会向你买更多的东西；如果你是个老板，你的员工会更加努力地工作；如果你是个员工，老板也会更多地照顾你。

如果你仔细分析一下我们身边的成功人士，不难发现，那些真正的成功人士，尤其是取得了巨大成就的成功人士，都会善待跟他有关的每一个人，而且每个人都很尊敬他，看重他，这也就因而大大增加他们对他的贡献。因为他把那些人看得很高，满足了那些人的心理需求，因此他就能从他们那里获得更大的工作成绩。

前任挪威驻中国大使石丹梧的夫人——杨二车娜姆，是一个来自泸沽湖畔的摩梭族的乡下女孩，她甜美的歌声响彻全世界，被世人喻为中国的“夜莺”。她在事业和爱情上的一帆风顺，源于她得到过一个神秘老人的资助。

娜姆初到美国留学时，生活拮据。她白天学习音乐和英语，晚上就在一个小餐厅里当服务生。那天，一个面容憔悴、神情凄苦的老人，为躲避外面的狂风走进餐厅。所有的人都漠视他，甚至有人因为他的寒酸要赶他出门。只有娜姆动了恻隐之心，她知道有很多美国老人晚年都很孤独凄苦，于是，她搬了一把软椅让老人休息，并自掏腰包为他要了饮料；为了让老人开心，还专门为他点唱了中国的民歌，并热情邀请他

第九篇 热爱自己憩息的大草原



参加中国留学生的聚会。渐渐的，老人笑逐颜开了。

两个月后，这位老人交给娜姆一封信和一串钥匙，信里装着一张巨额支票，娜姆惊愕万分。信的内容如下：

娜姆，我年轻的时候收养了三个越南孤儿，为此一直没有结婚。可当我含辛茹苦地教育他们长大成人自立后，他们却抛弃了我这个养父，我退休前在一家公司当工程师，有着丰厚的收入，但钱对我这个历经沧桑、将要入土的老人毫无意义，我需要的是亲人的温暖和友谊。娜姆，只有你给过我这种金钱难买的情谊。现在，我已回到乡下落叶归根，我把这一生的积蓄和房子都留给你，用这些钱来实现你源于泸沽湖畔的音乐梦吧。

从此，老人杳如黄鹤。

娜姆心潮澎湃，感慨万千，为了告慰老人，她用这笔钱做了一张风靡全球的中国民族音乐专辑，并开始致

在蒙古草原上，狼在捕猎旱獭的时候，从来不会将旱獭斩尽杀绝，哪怕一些旱獭非常容易捕猎，它们也要留下一部分，等到来年再捕猎。所以，狼年年有旱獭吃。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

力于中外文化交流。也因此结识了她的先生——前任挪威驻华大使石丹梧。他真挚的爱情让娜姆的歌声插上了幸福的翅膀，尽情地翱翔在世界各地。

的确，学会在举手投足之间撒下一颗颗关爱的种子，有一天，当它成长为参天大树并为你带来丰硕的果实时，你才会恍然大悟。原来，你赋予他人的慈爱和真诚并不需要很多、很昂贵的付出，有时甚至是极其简单的。

所以，你若想成为强者，那你就先从善待每一个人做起吧！

上善若水，因势利导

在草原上，狼都有自己的地盘，在自己的地盘上，狼可以说如鱼得水。如果没有地盘，狼在草原上就无法呆下去。因此，狼把自己的地盘看得很重要。

每个人生存在不同的环境中，只能根据环境给我们提供的条件去发展，去实现我们的梦想。

在美国的唐人街上，一家中国东北饺子城显得生意格外兴隆，中国人喜欢到这里吃上一口家乡的饺子，其他各国的食客也络绎不绝，吃得津津有味，这里除了东北饺子的口味好之外，还满足了外国人对中国吃法的好奇心。东北饺子在中国的重庆同样受到欢迎。烹饪出身的小刘看准了这一大好机会，兴师动众，连同家人一起，在上海大张旗鼓地开起了规模不小的东北饺子城。然而，不幸的是，开张的头几天客人还不少，渐渐就没了生意，显得门庭非常冷清。这事弄得小刘莫名其妙，他做的饺子口味正宗，为什么会没有生意呢？

究其原因，其实是因为不同的地域有着不同的饮食习惯，上海人从来不喜欢吃面食，即便是东北的饺子也不例外。小刘没有注意到这地域之差，自然吃了大亏。经商赚钱是人们维持生存的一种手段，经营什么生意必须要考虑到是否与地域环境相一致，然后因地制宜，因势制宜。地域环境发生了变化，其经营方式必须重新调整，这样才有可能不致于使自己折本亏损，才能使自己立于不败之地。

每个人生存在不同的环境中，只能根据环境给我们提供的条件去发展，去实现我们的梦想。特别是在经济社会里，一定要注意自然环境之中的地域因素，它对我们人类的生存状态显得格外重要。不同的地域有其不同地理优势与弱势，有其不同的生存

第九篇 热爱自己憩息的大草原



方式，影响着 we 求变应变的方式。

除了地域的自然环境外，影响人生变局的自然环境还有气象。这也同样决定了我们生存方式的特殊性和局限性，使我们求变或应变的方式方法有所不同。比如说，在酷热的南方，人们在风凉的夜间活动时间较长，而北方却大多利用白天的时间。

一个生产空调的厂家，根据气象预报得知，某年夏天素有中国“四大火炉”之一之称的武汉市将出现有史以来时间最长、气温最高的热浪。这个厂家便预先加大

狼的耐心源自狼极强的自控能力，它们之所以让猎人感到害怕，就在于他们能很好地控制自己，而猎人却常常丧失了耐心。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

空调的产量，在进入夏季之前把大批量空调运抵武汉，想趁这个大好机会大赚一笔，决策者因想出这么个好点子而沾沾自喜。然而，偏偏事与愿违，那年夏天武汉持续高温不假，但同时也是阴雨不断，给武汉市带来了凉爽，这个厂家运进的空调当然不可能卖得动，出现严重异地积压的情况。如果这一厂家能够不急不躁，随时关注气象预报的话，就不会有此失误。

人类生存一刻也离不开自然环境，而自然环境是个难以预测的变数，人类无法抗拒自然，我们只能随自然环境之变而随时随地变换生存方式。虽说人类有时可以改造自然，但那只是微弱的一点点，有相当大的局限性。大自然的变化少有规律，而人生的应变方式应该是有术可循的，而且应高招迭出。自然环境的变化可以对人生产生重大的影响，是造成人生之变的一种外在张力。

友善与赞美可以助你成为强者

在狼的世界里，自然有争斗，甚至争得不可开交，但是，狼彼此之间也有友善，比如，母狼会无私地照顾邻居的孩子，甚至，狼还会照顾自己的敌人——人的孩子。

每个人都有一种渴望被大家认同和赞美的深层意识，懂得了这一点，就可以在人际关系中获得友谊，达到自己的目的。

也许生活中你遇到过与你意见相左的人或事，你采用对抗、争论，甚至威吓的手段，不但根本解决不了问题，反而事情会越弄越糟，适得其反。即使你引经据典，利用逻辑定理反复论证，大讲道理，也很难使意见达成一致或说服于人。那么，你有没有试过用友善的力量去化解矛盾，“化干戈为玉帛，化戾气为祥和”呢？不久前从一本书上看到一则用友善和赞美化解矛盾的故事，觉得其中富含生存智慧，在这里与大家共同分享。

一对夫妇新搬到一个小镇上，几个月后妻子向邻居抱怨镇上图书管理员的服务态度不好，希望邻居能把她的话转告给图书管理员。几天后，当这对夫妇再次来到小镇图书馆时，那位管理员的态度发生了180度的转变，不但语气和蔼，还客客气气地向他们介绍新近的畅销书。于是，妻子兴奋地把这个转变告诉了她的邻居：“您大概已把

第九篇 热爱自己憩息的大草原



我埋怨他服务态度不好的话转告给了他？”

“不，”邻居坦然地回答，“希望您不要见怪，我没有跟他说您告诉我的那些话，相反，我对他说，您称赞他管理得法，夸奖他选购的新书很有水准。”

这真要感谢那位理智的邻居，如果她原原本本地转告，结果将会怎样？中国有句古话叫“诚于嘉许，宽于称道”，这就是友善力量的反映。

有一个学生读高中时，学校离家很远，交通也不方便，他只好在学校附近租了一间小屋子。那地方很好，低矮的铁栅栏显得院落非常别致和整洁，四周的景色也很优美，而且安静极了，正是读书学习的好场所。然而那并不算贵的房租，对于像他这样的寒酸学生，仍是负担不起，他很自然地就想到了减租。然而，几位算得上“过来人”的师兄坚决地劝他不要那样做，并告诫说：“房东可不是一个好对付的家伙，顽固得在当地出了名。”想用一般的办法肯定不行，必须另外想

狼的社会中有着明确的分工，即使是在一次捕猎行动中，狼群也要明确分工，无论是担任什么样的角色，狼可以说都是尽职尽责、忠于职守的。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

办法，于是，这位学生暗藏心机地给房东写了封信，大意是说住满整月后准备迁出，希望月底之前他抽空来处理此事，那封信的语气十分客气委婉。实际上他根本不想搬走，只希望减少租金。

几天后，房东果然来到他的屋子。这位学生热情地让座为他泡茶，充满和善地同他聊了起来。没有开口提房租过高的事情，而是谈论他如何满意这里周围的环境，赞扬房东眼光独到，欣赏他管理房子的方法，并告诉房东他非常愿意继续住下去，只是限于经济能力不能负担，想找一个比较便宜的房子。

也许这位房东从没受到过房客如此的赞扬和恭维，面对学生的友善和赞扬有点不知所措，他开始向学生述说他的难处，学生静静地聆听并不时表示出理解和同情。他们谈得很投机，房东甚至拿这位学生与以前的几位房客作比较，称赞这位学生是讲礼貌有修养的人，他非常乐于有这样的房客。没等学生提出请求，他就主动减低了一点租金，这位学生还希望再减一点，就说出一个具体的数目，他毫无难色地就答应下来。当房东离开时，问学生是否还需要其他帮助。这位学生成功了，而且可以说成功得很漂亮。

假如这位学生同其他房客一样责备房间陈设简陋过时或故意寻找一些没有必要的理由同他争吵，注定会遭受同样的失败，然而他用了友善、同情、欣赏、赞美的方式，不仅获得了胜利，而且获得了房东的友谊。

英语中有一句谚语：“一滴蜂蜜比一桶毒药捉住的苍蝇还多。”同样道理，一丁点友善可以取得一大堆责难所达不到的目的，更重要的是它能在人与人之间架起一座爱的长虹。在人际关系中，掌握友善的这种力量，你就可以快乐生存，达到自己的目的。

强者拥有积极的心态

人说，人是万物之灵。也许，在狼的心灵世界里，狼才是万物之灵。因为无论从哪一个角度讲，狼都是草原上的强者。

你所以有活力，是因为你认为你有活力。

有这么一个故事：

第九篇 热爱自己憩息的大草原



一位父亲有两个儿子，一个性格开朗，一个悲观忧郁。

父亲为了那个悲观忧郁的儿子，就想出了一个好办法，他给性格开朗的儿子的房子里放了一些马粪，而给性格忧郁的儿子屋里放了很多玩具。

过了一天，他去看他的孩子。他先是走进了性格忧郁的儿子房里，儿子正坐在那里啼哭。父亲就问儿子为什么哭。

儿子说：“你为什么要给我这么多玩具，它们要是坏了怎么办？”

随后，他又走进了另一个儿子的屋里。那个儿子在马粪堆里玩得正起劲儿。父亲就问儿子在马粪里做什么。

儿子兴高采烈地回答说：“我知道！我知道！这里面

在古代的歌谣和传说中常常赞美狼那令人难以置信的技能。敏锐的观察力、专一的目标、默契的配合、好奇心、注意细节以及锲而不舍的耐心，才使狼获得成功。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

一定藏着一匹小马！我要把它找出来！”

从这个故事里，我们可以更深刻地体会出，人的心态是多么重要。在生活中，人与人之间其实只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异。很小的差异就是他们所具备的心态只有一字之差：积极的和消极的。巨大的差异就是这种心态所造成的结果：成功和失败。

强者的首要标志，在于他的心态。一个人如果心态积极，能够乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付各种麻烦事，那他就已经成功了一半。

当然，无论我们的人生是否成功，我们首先得面对一个或许令我们多少有些尴尬的严酷事实：在这个世界上，成功发展的卓越者少，失败平庸者居多；成功者活得充实、自在、潇洒；失败者过得空虚、艰难、猥琐。

人，作为自然的产物，当然要遵循自然规律。人总有一天会衰老，这是自然规律，谁也违背不了；但同时人又是社会的人，作为几万年进化的结晶，人不仅仅只是消极地顺应自然，他可以通过自己的心态调节，来延缓衰老，保持一颗永远年轻、充满活力的心态。所以，我们可以看到有些人虽然生理年龄已经进入了老年，然而其心态仍然很年轻，充满了活力。例如，我们前面说到的哈默，从一个领域转到石油开采业领域时年龄已经快到我们国家法定的退休年龄，但就是在年近花甲时他又开辟了另一个战场去谋求发展。

他们有什么灵丹妙药吗？

有！

这灵丹妙药就是他们的积极心态。

如何永远年轻，充满活力，可能每个人都有一套独特的本领。但下列生活方式可供你参考：

从现在开始，建立勤奋学习的好习惯。这样，你的头脑就不会随着岁月的更迭而衰老，会始终保持着灵活、敏锐的运转状态。不过，有一点你必须注意，学习的内涵不仅仅指从书本上学习知识，还包括你智能的提高和各种技巧的训练，生活艺术的思考，以及人际交往的学问等等。这些都可以列在你终生学习的范围之内。

强者的经验告诉我们，一个人所以有活力，是因为他认为自己有活力。只要心年轻，人就不会老。如果你一直都以一种积极的年轻的心态去看待人生，那你就青春常驻，永不衰老！



永远不做金钱的奴隶

如果我们走进狼的世界，就会发现，狼并不是为了猎物而活着。在狼的价值观里，还有比猎物更重要的东西，那就是生活本身。

为钱而活着的人，会在金钱面前变成奴隶而挫败自己另外一个有价值的目标。就如同一只狼，如果它只是为了一块肉而活，那么，它就不可能成为狼群中的强者。

金钱的诱惑力很大，成为人们习惯争取的东西。如果没有正确的金钱观念，绝对会被金钱打败。

金钱，对于贪婪的人来说，在他们的习惯中永远没有满足的时候。人生离不开钱，但也不能只着眼于钱。莫让金钱遮住眼，走出钱眼天地宽。

世界上最愚笨的人，就是那些只是为了薪水而工作的人。但除此以外，你应该还有其他需求，一种满足无限高尚欲望的要求。那就是，想成为一个正直的人，想尽你最大的努力去做正直的事。

一位成功者对涉世不深的青年人说过这样一段话：“在初入社会的时候，不要太顾及你的雇主所给你的薪水是多少。你对此不如去想—想你自己还可以从中获得各种可能的薪水，如技巧的提高，经验的积累，及整个生命的充实等等各方面。”

老板给我们提供的工作，只是我们用来塑造品性与人格的机会和条件。那是一所训练才干、张扬精神、发达智力的实验学校，而不是用来从中榨压出金银的石磨。

一个人一旦只是为了薪水而工作，除此之外便没有了其他较高的动机，那这个人将面临许多品质劣势，而受此欺骗最厉害的正是他自己。他就是在日常工作的量与质中欺骗了自己。这种因欺骗而蒙受的损失，纵使他日后怎样奋起直追，努力振作，也是永远无法补偿的。

你在工作中投入的量与质，可以决定你的整个优势品质。不管薪水如何微薄，只要你对一切工作都愿付出至善的服务、至高的努力，而不是自安于“次好”与“较低”，你是否具备这种精神，将决定于你是成功还是失败。

我们常常看见，许多很有作为的人，他们在低微的岗位工作多年后，会突然像变



狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

魔术一般，跳上一个高级而负重任的位置，为什么？就因为他们的雇主只给他们极少薪水的时候，他们却正在积累使他们终身受益的工作经验：办事能力的增加，经营手段的进步。

许多人会因所得的薪水，在他们自己看来低于他们的应得报酬，于是在工作时，刻意使工作的量与质恰与雇主所付的薪水相等，就这样将薪水袋以外的种种巨额回报给抛弃了。他们对待工作，故意采取一种躲避不及、愈少做愈好的态度。他们不想去获得那些比现金更重要的东西；他们宁愿坐视自己人格、能力的退化，使自己成为一个狭隘、小器、无效率的人；使自己的生命与宏伟、尊贵、高大等成分毫不沾边。

他们的才干，他们独当一面的能力，筹划设计的能力，他们的机智，与那些可以使他们居人之上，使他们成为伟人的品质，都将因此而处于休眠状态。就在他们只是提供吝啬服务，刻意使之与薪水相等的时候，他们却是在阻碍自己的专长，拦阻自己的前程，从而使他们自己成为一个卑小、狭隘、无用的人，而不是一个有精神、崇高、完备的人。

其他方面的成功如此，在艺术创作上的成功也是如此。

巴尔扎克就是一个金钱的追逐者。他一生都在追求金钱，但金钱却未光顾他，但可贵的是，巴尔扎克没有成为它的奴隶。

《人间喜剧》作为一部社会风俗史，它反映了封建贵族和资产阶级上升的历史，特别是深刻地揭露了资本主义的“金钱关系”，正如巴尔扎克自己所说的：“写尽金银底下的丑恶。”在《人间喜剧》中，巴尔扎克深刻刻画了金钱所具有的毁灭性和逼人腐化堕落的魔力，并将其作为全部作品的中心主题。正如丹麦评论家勃兰克斯所说：巴尔扎克小说中的真正主角是谁呢？是没有姓名没有性别的英雄——在资产阶级社会无孔不入、无所不在的权力——金钱。正是“金钱权力”这个角色成为《人间喜剧》情节发展和人物活动的推动力，决定了人物的关系和命运。

在那个金钱决定一切的时代，巴尔扎克命中注定要在金钱的魔影中生活，他无法选择，无力超脱。但是，难能可贵的是，巴尔扎克是“为写作而谋生，绝不是为谋生而写作”。

巴尔扎克一生都在和金钱打交道，他整个一生是靠欠债度过的。他从青年时代经营出版印刷业破产负重债开始，接连不断的商业、企业经营上的惨败，破产与败诉的打击，以及他的不善理财，不善节俭，收支紊乱，使他一直是旧债未了又添新债，债台高筑，至死都未能还清。高利贷商人和债务监狱的执达吏追逼着他。他发出无奈的哀叹：“我差一点失去面包、蜡烛、纸张。执达吏迫害我像迫害一只兔子，甚至比对兔子还厉害。”债务的阴影时刻笼罩在他的头上，使他一放下出神入化的神奇之笔，回

第九篇 热爱自己憩息的大草原



到冷酷的现实，便感到心悸不安。为了躲债，他和债主们巧妙周旋。为了逃避执达吏的追捕，他挖空心思地隐藏行踪。人常说“狡兔三窟”，巴尔扎克的藏身之处何止三处。

更为有趣的是一天夜里，一个小偷爬进了巴尔扎克的房间，在他的书房里乱摸。巴尔扎克被响声惊醒，他一边悄悄地爬起来，点亮蜡烛，一边十分平静地微笑着对那个惊慌失措的穷小伙说：“亲爱的，别找了，我白天都不能在这书桌里找到钱，现在天黑了你更别想找到啦！”

在这里，我们显然发现，当一个人面临金钱的考验的时候，他的个性会明显地反映出来——是贪婪者，还是豁达。常言说，欲速则不达。只为钱而活着，肯定就是一种变态的心理，自然会决定一生的行为都是为钱所左右。这种人没有第二条路可走，会在金钱面前变成奴隶而挫败自己另外一个有价值的目标。

早在与成年狼嬉闹玩耍时，狼崽们就被耐心地训练承担领导狼群的重担。它们这样做是因为生活本该是这样。





找到你的成功优势

狼成为草原上的强者，最关键的原因在于狼找到了自己的优势：奔跑的速度不是很快，但狼的耐力却惊人；个体的力量不足以制胜，就结成群体。

对你自己了解越多，你对世界的了解也就越多，对他人的了解也越多，那样的话，你距离成功就又近了一步。

人类的历史，其实就是不断地征服自然的历史。当自然被人类“征服”得千疮百孔、似乎地球上的其他万事万物都臣服在人类脚下的时候，人类这才发现，被征服得千疮百孔的同时还有我们人类自己，我们人类其实臣服在自然的脚下。

太多的悲剧，来源于我们人类并不了解自己，不了解自己在宇宙中的地位，不了解我们人类自己其实是最脆弱的。所以，当人类在继续将探索的触角伸向了更远的太空的同时，也更多地关注起我们人类自身。

这，无疑是人类历史上的又一次大革命！

那么，你了解你自己吗？

“我是谁？”这一命题从古到今不知有多少个人在拷问过自己，而且，我们的后人还会继续这样拷问下去，直到人类从这个宇宙上消亡为止。

我们自己对自己其实并不了解，所以，类似“我是谁”这样的拷问还会在每个人的思想中继续着。

哲学家和普通的人一样，也在探寻“我是谁”的答案，从古希腊的苏格拉底到存在主义哲学家萨特，他们一直在思索着，探索着。其实，说简单一些，“我是谁”就是一个自我确认问题。

一个人内心一旦确认了自我身份的话，他的一言一行一举一动就会把自己塑造成那种形象，并且一生不变。

对于人类而言，有一种信念能最大限度地影响我们的生活、事业以及一切，并且能够让你成功，那就是对自己身份的确认。

所谓“自我确认”，是指心灵深处对自我的一种界定。这种界定会使我们跟别人迥

第九篇 热爱自己憩息的大草原



然有别。换一种说法，就是我们在内心对自己形象的塑造。如果你自己的形象在自己的心中就是一个成功者，是一个才华横溢、能力超群之士，那么你肯定会尽情发挥你自以为长的禀赋，最终，你必将成为成功者！

教育家们也发现，一位老师对学生的看法，能够非常深地影响学生的自我确认，从而影响他们心智的发挥。

有这样一个研究实例，几位老师被告知他们刚接手的班上有几位优等生，怎样使这些优等生取得优异的成绩就是他们的任务。老师对这几位优等生另眼看待，认为他们是最有前途的学生，不断地给与表扬，结果，计划如期实现了，这几位学生取得了极其优秀的成绩。

然而事实上，当初这些学生只是智力极其一般的孩子，甚至，他们中间还有几位“差生”！

这一实验表明，好的自我确认对一个人的成长具有极其重要的影响。因为一个人一旦在内心深处确认自我

狼是最善交际的食肉动物之一。它们并不仅仅依赖某种单一的交流方式，而是随意使用各种方法。它们嚎叫、用鼻尖相互挨擦、用舌头舔、采取支配或从属的身体姿态，使用包括唇、眼、面部表情以及尾巴位置在内的复杂精细的身体语言或利用气味来传递信息。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

是哪种身份的人的话，就再也看不到自己的另一面了。

上述道理同样也适用于学生以外的任何人群。

如果我们每一个人在生活中都能对自我的确认有适当的信念，对某些方面有一些特别的调整，自我确认改变之后的人生就会变得更加有意义，就会少却无数苦恼、麻烦和痛苦，平添许多欢乐。

当然，对自我确认的改变必须是从尝试和一再地坚持中形成的，表里如一的努力就会使人在这种“我是谁”的转变中获得成功。

有这样一个故事：

美国的一个女孩子，名叫戴伯娜，她讲述了她参加自我确认实验之后自己的转变过程。她说：

“我从小就胆小，从不敢参加体育活动，生怕自己会受伤，但是参加这项实验之后，我竟然能进行潜水、跳伞等冒险运动。

“事情的转变是这样的，他们告诉我应该转变自我确认，从内心深处驱除胆小的信念。我听从了他们的建议，开始把自己想象为有勇气的高空跳伞者，并且战战兢兢地跳了一回伞。结果朋友们对我的看法变了，认为我是一个活力充沛、喜欢冒险的人。

“其实，我内心仍认为自己胆小，只不过比从前有了一些进步而已。后来，又有一次高空跳伞的机会，我就视之为改变自己确认的好机会，心里也从‘想冒险’向‘敢于冒险’转变。当飞机升到15000米的高度时，我发现那些从未跳过伞的同伴们的样子很有趣。他们一个个都极力使自己镇定下来，故作高兴地控制内心的恐惧。我心想，以前的我也就是这个样子。

“刹那间，我觉得自己变了。我第一个跳出机舱。从那一刻起，我觉得自己成了另外一个人。”

在这则故事里，这个美国女孩子变化的主要原因在于内心自我确认的转变。她一点一滴地淡化掉残存的自我确认，采取新的自我确认，从而在内心深处想好好表现一番，以作为别人的榜样。最终，她的自我确认转变了，从一个胆小鬼变成一位敢于冒险、有能力并且要去体验人生的新女性。她的这一变化，肯定也会影响她后来生活中的每一件事，包括她的家庭，她事业的发展和成功。

在我们的生活中，人们往往不愿意轻易牺牲自己来拯救别人，特别是当他认为自己的生命是自己的时候更是如此。但是，如果他的信念改变了，他就会乐于助人。比如在要抽取一个人的骨髓之前，先让他做几件小事，使之感到不帮助别人会违反人的天性，而帮助他人、为别人做牺牲才是天经地义的，同时也是一种快乐，那么，当他在内心深处确认自己是个乐善好施者时，再要求他在无损于己的情况下捐赠骨髓，他

第九篇 热爱自己憩息的大草原



就会欣然答应。这其中的原因就在于他对自己的认识改变了。世界上最能影响人的东西正在于此。

同样的，一个人要想获得发展机会，要想取得人生的成功，成为生活和工作中的优胜者，就应该首先在心目中确立自己是个优胜者的意识。同时，还必须时时刻刻像一个成功者那样去思考、行动，并培养成功者的广阔胸襟，这样，总有一天会成功。狼成为草原上的强者，最关键的原因在于狼找到了自己的优势：奔跑的速度不是很快，但狼的耐力却惊人；个体的力量不足以制胜，就结成群体。

我们周围人对我们的看法，也会深深地影响我们的自我确认。还有，无情的岁月也影响着自我确认。一个人在十年前过得并不如意，但他想像着有一个美好的未来，并极力向此目标奋斗。结果，今天的他正是当年他心目中确认的那个“未来形象”。由此可见，以什么样的标准来看不同时期的自我，决定着自我确认的发展方向。

在草原上，狼都有自己的地盘，在自己的地盘上，狼可以说如鱼得水。如果没有地盘，狼在草原上就无法呆下去。因此，狼把自己的地盘看得很重要。





开出一张生活的良方

狼的捕猎与杀戮，并不是生活的目的。狼的生活目的是为了自己神圣不可侵犯的自由、独立和尊严。或者说，狼的生活目的就是生活本身。

请记住，自己引导自己，不要让别人来主宰你。一个改变自己以求适应大众的人，最终会变得一无所有。

给自己开一张生活的处方，是让自己获得另外一种心态。不能调节自我的生活，是强者的大忌。

怎样让你的生活变得更加美好呢？你最佳的做法便是给自己开一张生活目标的处方，然后为之去努力。具体地说，你不妨这样去做一次精神旅行。

精神“旅行”可让人忘却世事，和自己的内心进行交流。这种“运动”由来已久，并且人人都能实行。

这种方法曾帮助不少人改变了他们的生活。实际上，它不仅能帮助你摆脱萦绕于心中的思虑，而且能帮助你很快进入梦想，它也能教你如何接受、享受情绪，而不是和情绪作对。就如一个学生所写的那样，忧伤来了又去了，惟我内心的平静长在。

第一，学会如何减轻压力。

一个特别多情的男子，有一个算不上漂亮但很有魅力的姑娘做自己的伴侣，夫妻俩卿卿我我，生活美满。然而好景不长，在一次车祸中，妻子命丧黄泉，腹中还带着他们爱情的结晶。好日子从此离开了他，尽管他又娶了一个漂亮可爱的姑娘。每天，当他一回到家里，那位逝去的妻子就占据了整个身心。

第二个妻子终于也离开了他。

我们大家也都一样，“忘不了过去的好时光”，也忘不了过去的难堪与悲剧。但是，我们为什么不常想想自己过去的快乐和成功呢？遗憾的是许多人一直生活在“ 我不幸的”、“我是个倒运汉”、“我是个苦命人”的阴影中。他们像悲剧中的角色，浑身充满了悲剧情调，霉气冲天，给别人带来不祥之感。

第二，给自己一点奖励。

第九篇 热爱自己憩息的大草原



自我报酬，有别于一般的自我陶醉。实行自我报酬需要你正确评估你自己的气质和目标的关系，并借此强化你希望强化的人格。如果你对自己的所作所为的判断，显示出你与你拥有的气质相匹配，那就意味着你告诉自己：“我的确做得很好”或“那是一个好主意”。你的内心会被这种内在的诠释所激励。你将感到满意，甚至得意。

第三，坚持你的独特个性。

大众产品、大众宣传、大众消费主义、大众狂热使宝贵的个性消失得无影无踪。诚然，社会应追求同一，但如果这种同一意味着每个人都一模一样，那么，这个社会又会有什么趣味？如果每个人都这样，渐渐的人变得毫无主见，不知如何来应付这个社会。

一个改变自己以求适应大众的人，最终会变得一无所有。

我们很多人，在面临选择时，常常迷失自己。本来，他应该在下一个十字路口向西走，但到了十字路口，却

曾有人借助电子仪器跟踪观察狼长达几天的捕猎行动。令人们惊奇的是，它们丝毫不对自己的任务感到厌倦心烦，它们从不毫无目的地追逐或骚扰猎物。看上去它们好像只满足于做观察者，实际上却在对正追捕的兽群中每个成员的身体状况和精神状态加以综合分析。

当然，兽群中的老、幼、病、残是狼群的首选目标。但是狼的高明之处远不在于能确认出这些显而易见的牺牲品，它能观察到并记住猎物许多细微的个性特征和习惯，这是我们人类根本做不到的。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

因见东边的马路上车水马龙，人头攒动，也跑过去凑热闹。其结果，他以持久不渝的快乐换取了暂时的满足。

第四，寻找一条新的出路。

由于中国人事制度的不断改革，现在，许多人纷纷离开既定的圈子，去寻找新的职业，新的满足。一个医生最近离开了医院，当上了作家，他的动机并不是追求金钱；和大多数人一样，他只是厌倦了手术刀，想换换口味。

如果你具有丰富的想像力和冒险精神，或觉得在现在的岗位上力不从心，那么，你不妨换换环境。

第五，别总把目光停在表面。

很多人，对自己现在的工作，总有很多的不满和抱怨，经常牢骚满腹，却不懂得如何利用机会好好充实、锻炼。采取消极的态度，不但对你的事业，而且对你的生活都有反面的影响。

其实，表面上的“运气好”、“运气不好”，“有利”、“不利”等，本身并无很大的意义。只有懂得超越表面价值的人，才拥有真正的大智大慧，才能把坏事变为好事，不被表面价值的陷阱所引诱。

生活在今天

狼可以说是胆大妄为，只要牧羊人长时间远离羊群，就很快绕到羊群旁边，对羊群进行突袭。狼明明可以看到牧羊人。但它会一只眼睛盯着人，争分夺秒，吃一口是一口，吃多少是多少。

人的生命就是活在今天，因为昨日已经过去，明日还没有到来。所以，今天的事情就是你生命的全部，做好今日的事情你就没有白活。

每个人的生命都是现在时态，也就是说，一个人只能生存在今天，只有今天，生命才存在。在世界历史中，再没有别的日子，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“今天”。

第九篇 热爱自己憩息的大草原



今天的物理、化学、电器、光学等等科学技术的发明与应用，已把人类从过去简陋的物质环境中挽救出来。今天的文明，已把人类从过去的不安与束缚的环境中解放出来。今天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。

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。这真是大错误。凡是构成“现在”世界的一分子的，必须真正的生活于“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“昨日”或“明日”的世界中，把许多精力，耗费在追怀过去与幻想未来之中。

一个人能够生活于“现实”之中，而又能充分去利用“现实”，他要比那些只会瞻前顾后的人有用得多；他生活也会更成功、完美得多。

时当正月，你千万不要幻想于二月中，丧失了正月

狼的繁殖能力是比较强的，大多数的狼每次生下3~5只小狼，多的可以到7只左右，但是，能够活下来的仅仅只有1~2只，有时候甚至全“窝”覆灭。狼的存活率如此低，主要是因为生存环境过于严酷，如果某一只狼掌握的本领少一些甚至少一样，就有可能无法活到成年。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

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。

你应当下定决心，去努力改善你现在住的茅屋，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，我们不当过度地集中我们的目光心力于“明天”，不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。

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，一旦脱离了现有的地位，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？

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，他是一代宗师，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5张，完成了自己规定的昨天的“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‘闲过’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”，也因为这样，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，该到哪里去，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，需要两大卷书——厚达1466页的篇幅，才能记述他的一生。

他就是威廉·奥斯勒爵士。下面，就是他在1871年春天时所看到的那一句话——这是汤玛士·卡莱里所写的一句话，帮他度过了无忧无虑的一生：“最重要的就是不要去远方模糊的，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·奥斯勒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

第九篇 热爱自己憩息的大草原



友都知道，他的脑筋其实是“最普通不过了”。

那么他成功的秘诀是什么呢？

他认为这完全是因为他活在所谓“一个完全独立的今天”里。他这句话是什么意思？在奥斯勒爵士到耶鲁大学去演讲的几个个月前，他乘着一艘很大的海轮横渡大西洋，看见船长站在舵室里，摁下一个按钮，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，”奥斯勒爵士对那些耶鲁的学生说：“组织都要比那条大海轮精美得多，所要走的航程也远得多，我要劝各位的是，你们也要学着怎样控制一切，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；摁下另一个按钮，用铁门把未来也隔断——隔断那些尚未诞生的明天。然后你就保险

狼的狡黠和智慧，狼的军事才能，狼的顽强不屈的性格和尊严，狼的团队精神和家族责任感……使狼成为草原民族的兽祖、宗师、战神与楷模。





狼道 L A N G D A O 强者的生存法则

了——你有的是今天……切断过去，把已死的过去埋葬掉；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。”

生活在今天，从现在开始，做现在的事情，只有现在才有你生活的具体内容，你才能知道你应该做什么，才能走向成功。

愉快地生活在大草原

狼的智慧是竞争的智慧，是强者的智慧，是成功的智慧。

狼的狡黠和智慧，狼的军事才能，狼的顽强不屈的性格和尊严，狼的团队精神和家族责任感……使狼成为草原民族的兽祖、宗师、战神与楷模。

前两年，有一本名为《好好活着》的书籍很是畅销。

有些人可能会问，活着就活着，好好活着难道有什么特殊吗？

所有的人都“活着”，但“活”的质量有高有低。对于一个强者来说，活着就要活出高质量来。

我们大多数人可能都会经常性地考虑一个问题，即，人活着到底为了什么？

可能你会说：“人活着就是为了成功。”

成功可以是一个人生活的终极目的，但是，我们这里所说的“成功”，还是比较抽象的、模糊的。成功并不是指纯粹的成果，而是指比这更难做到的功业，即如何使你的生活过得更有意义，更有效率。所以，一个成功者给自己定下的目标应该是：过成功的生活，成为有创造力的人。

所以说，成功可以是人一生的终极目标，而愉快地生活着则是成功的终极目标。

依着这个标准，我们又可以说，凡是能够愉快地生活着的人，都是成功的人。他可能没有很多钱，也没有显赫的地位，没有远播的名声，但他能够愉快地生活，能够邀来愉快和保持愉快，他就是成功的。

第九篇 热爱自己憩息的大草原



这即是所谓的“愉快生活法则”。

首要的原则是，为了自己能够愉快地生活，必须首先尊重和欣赏别人生活的愉快。在你的周围，充满着愉快的氛围。这种氛围足以驱散一切忧虑和不安的阴云，足以使空气中都弥漫着愉快。

自己愉快地生活着，不要总是想改变别人，企图将自己的思想、情感强加给他人。当然，你可以从适应愉快的环境氛围的角度去尝试着影响和感染别人。如果这么做依旧没有效果，也不必强求。因为，每个人都有自己的上帝，这个上帝就是他自己。

愉快地生活着，但不要争着去做“愉快的领袖”。你如果能给你身边的人带来愉快固然可贵，但若能响应周围愉快气氛的召唤更是难能可贵。只要你有一双发现愉快的慧眼，能从周围的生活中不断发现令人愉快的事情，你就能持续地愉快着。

不要埋怨任何不能给你带来愉快的人。这也是愉快地生活着的一个重要原则，道理很简单，因为你也不是能给所有人带来愉快的人。因而，面对这些人你大可不必耿耿于怀，而只要他们不影响你愉快地生活就行，也不必试图将他们改变，因为人各有不同。

面对难免的不愉快因素，你不妨将它放一放。这种做法，也不失为愉快地生活着的一条原则。有些事情，比如人际关系中的不和谐，只要发展下去不会扩大为影响更大的生活事件，冷却一下于人于己可能都会有好处。

愉快地生活着，看似简单，真正做起来就不那么简单了。因为从一定意义上说，成功的终极目标便是愉快地生活着。