

封面：

藏道——事业成功之道

藏道——藏之文化，智慧精华

藏道——中国人不可不知的生存法则

勒口：

《藏道》——人类生存与发展的又一部启示录

《藏道》——团队生存与商场竞争的大法则。

封底：

忠诚于主、自强不息、恪尽职责、英勇无畏、执着目标……这就是藏道，在这个世界里，只有忠诚，才得以成功；只有以道为天的生存法则，才能在人性丛林中履险如夷。

前 言

神秘的高原，鹰击长空，草拂牛羊，人民耕种放牧，世代繁衍。

在西藏这片特殊的高原上，生活着众多的野生动物，藏獒以其勇猛机敏而闻名遐尔，具备“更高、更快、更强”的奥运精神、被称为“高原精灵”的藏羚羊，我国特有的国家一级保护动物——被称为“青藏高原图腾”的野牦牛，还有颇有“天马行空”大侠风范的雪山之神——雪豹等等。它们生活在我们人所不能生活的地方，面对那么高寒的生存环境，它们耐寒负重、坚忍不拔，这正是一种伟大精神的体现。它们所蕴涵的精神力量和物质财富是藏民族和世界人们世代代取之不尽、用之不竭的生命与力量源泉。

几千年来，它们为藏人的生存、繁衍、发展与强盛奉献出了自己的一切。这就是西藏动物的精神，在这种伟大精神的激励下，面对与大自然艰苦卓越的斗争，藏民族才才勇敢而顽强地生存了下来，才创造出了光辉灿烂令世人瞩目的历史文化……

藏道，实质上是一种藏方化，而这种文化更多地是由西藏具有代表性动物之精神体现出来的。它们那种可贵的精神里集中了草原的生灵应该具备的最好品质：孤独、冷傲、威猛和忠诚、勇敢、献身以及耐饥、耐寒、耐一切磨砺。是青藏高原壮猛风土的塑造，它们伟岸健壮、凛凛逼人、嫉恶如仇、舍己为人，是牧家的保护神。高原上的那些动物生存和追求的痕迹，装点了西藏高原，丰富了西藏高原，把西藏大地布置成了一道亮丽的风景。藏民族的衣、食、住、行当中，处处都离不开它们，它们为藏民族提供着生活、生产必需的资料来源。

大自然生存法则的残酷并没有给这些高原上的动物产生死里逃生的希望，它面面对现实，一步一个脚印地按照自己的既定目标去走完自己的人生路程。

作为雪域高原的野生稀有珍惜动物，我们不仅要保护它，更要挖掘属于藏道的潜能，把属于它的高贵傲人的王者气度、恪尽职责、忠诚不二的敬业精神、英勇无畏的坚韧性格、永不言败的做事风格、迅速敏捷的反应意识、改变适应的生存本领挖掘出来……使其永远保存，永不消失。让它成为每个人的精神动力，让每个人都拥有领导的素质，从而承载天下。

动物的本性决定动物的个体生存，人的思维决定人的社会生存。作为主宰人类社会的人类，还真的应该学习藏道，以藏道来解决生活中所面临的各种困难。学习藏道，用良好心态和强健体魄去搏击人生，挖掘藏道的潜能，用它的优秀品格和职业精神去面对社会，才能获取竞争与发展的高超智慧，才能获取成功。

《藏地智慧书》值得我们每个人去认真阅读，值得每一个立志成功的人去细细品味藏之精神，相信它的影响会是深远的。全面深刻地学习藏道，真正地发扬藏道精神，挺起脊梁，才能在人性丛林中履险如夷，进而成为生存的强者。

目 录

第一章 世界猛犬之首——藏獒.....	6 -
在世界各种名犬中，西藏牧羊犬——藏獒以其勇猛机敏而闻名遐尔。由于西藏海拔高、气温低、风沙雪雨变幻无常，藏獒在严酷的自然环境中保护牛羊，长期与兽类斗勇斗智，使其形成了粗犷凶猛、灵活敏捷的特有秉性。藏獒是一种英勇无畏的动物，不论对手多么强大，它们从来不会退缩，而是勇敢地战斗。藏獒在与其他动物的争斗中，除了凭借自己的实力，往往还能够出奇制胜，这也是藏獒的聪明机智之处。	
1. 勇猛无畏，屡战不败	6 -
2. 出奇制胜，取得成功	9 -
第二章 草原之家的保卫者——藏獒.....	14 -
在无边的大草原上，藏獒孤独地守护着草原的安宁，为了草原牧民的生命财产，奋不顾身，是人民的保护神。藏獒具有忠诚于主的精神，对其职责尽心尽力，守护着主人的财产，时刻准备着与来犯的敌人进行斗争。藏獒在与对手搏斗的过程中，从来不赶尽杀绝，只要对方认输，藏獒就会放手。对藏獒来说，它们的终极目标就成为动物世界中的杰出“英雄”，为捍卫草原和动物世界的和平而战。	
1. 忠诚于主，取得信任	14 -
2. 适可而止，正确处事	19 -
3. 生当人杰，成功做人	24 -
第三章 “高原精灵”——藏羚羊.....	29 -
藏羚羊是青藏高原野生动物的代表，特别适应高寒严酷的自然环境，被称为“高原精灵”。藏羚羊能够适应高寒恶劣的气候，雪域高原的冰纯雪净，给了它们雍容优雅的体态，而那里的苦寒烈风，则赋予了藏羚羊坚强的生命力。藏羚羊生活在平均海拔 4600 米以上的青藏高原，那里年平均温度只有零下 4 摄氏度，常年大风，藏羚羊适应了高寒恶劣的气候，所以才进化成完美的大型哺乳动物。	
1. 适应环境，更好生存	29 -
2. 经受考验，更加坚强	33 -
3. 执着目标，才会成功	37 -
第四章 奥运吉祥物——藏羚羊.....	42 -
藏羚羊是一种高原精神的象征。藏羚羊有着顽强的生命力和坚忍不拔的意志。它在非常严酷的高海拔环境中能够生存和繁衍，这本身就是对自身能力的一种挑战，也是一种超乎寻常的体能。藏羚羊是绿色生态动物的标志。藏羚羊闪耀着人性化的光芒。藏羚羊是群居性很强的一个物种，具有互助友爱的精神，在长途迁徙中，体格强壮的个体在前在后呵护羊群。在过河时，强壮、有经验的个体先行下河，为其他个体壮胆、领路，直到所有个体全部通过。藏羚羊是一种很有灵性的动物，它不仅善于用智慧对付各种凶残的天敌，有时还能奇迹般地治好自己的伤。	
1. 以和为贵，处世法则	42 -
2. 意志坚定，成功法宝	46 -
3. 自立自强，做人准则	51 -
第五章 雪山之宝——雪豹.....	55 -
雪豹是雪山的第三宝，被誉为“雪山之王”。雪豹是边疆生活的一个图腾。它出没于高山峻岭，如游兵散勇，将自己放逐进偏远、孤寂的地方，其珍稀性更多地呈现出精神生态象征的意义。雪豹是放大的猫和缩小了的老虎，它综合了哲人和战士两种角色——既在一定高度生活，又到低处去捕杀——它是根和翅混合的灵兽：小巧、敏捷、双	

目如炬，克制着高傲的兽性。它本性中的残忍转化为无与伦比的节制、礼貌和风度。而一旦它的胃口得到满足，立刻目光柔和，步履翩翩，温文尔雅如同一位谦和的王子，然后回到雪山上去沉思默想。

1. 耐住寂寞，享受孤独 - 55 -
2. 能伸能屈，处事韬略 - 61 -
3. 礼貌风度，言谈举止 - 64 -
4. 沉思默想，反思自己 - 66 -

第六章 雪山之神——雪豹..... - 71 -

雪豹是雪山的第三宝，被誉为“雪山之王”。雪豹是边疆生活的一个图腾。它出没于高山峻岭，如游兵散勇，将自己放逐进偏远、孤寂的地方，其珍稀性更多地呈现出精神生态象征的意义。雪豹是放大的猫和缩小了的老虎，它综合了哲人和战士两种角色——既在一定高度生活，又到低处去捕杀——它是根和翅混合的灵兽：小巧、敏捷、双目如炬，克制着高傲的兽性。它本性中的残忍转化为无与伦比的节制、礼貌和风度。而一旦它的胃口得到满足，立刻目光柔和，步履翩翩，温文尔雅如同一位谦和的王子，然后回到雪山上去沉思默想。

1. 以小博大，制胜奇招 - 71 -
2. 超然物外，闲适心态 - 76 -

第七章 高原之舟——野牦牛..... - 79 -

牦牛是西藏高山草原特有的牛种，全身都是宝，素有“高原之舟”之称。野牦牛高大、威猛，披着一身黑色的长毛，成群结队，不惧狂风酷寒，无拘无束，自由自在地漫游着。野牦牛具有耐苦、耐寒、耐饥、耐渴的本领，对高山草原环境条件有很强的适应性，所以很多野生有蹄类和家畜难以利用和到达的灌木林地、高山草场，它却能登临受用。

1. 奋力一搏，成就辉煌 - 79 -
2. 练就特长，获得实力 - 83 -

第八章 沙漠之舟——野骆驼..... - 84 -

野骆驼性情温顺，机警顽强，反应灵敏，奔跑速度较快且有持久性，耐饥渴及冷热，有“沙漠之舟”的称号。野骆驼一般都很机警、胆怯，其视觉、听觉、嗅觉极其灵敏。在沙漠，野骆驼是所有动物中最顽强，最能吃苦耐劳耐劳、最富有抵抗力的一种大型动物。野骆驼善于奔跑，行动灵敏，反应迅速，性格机警，嗅觉非常灵敏，有人认为它就是靠嗅觉在沙漠中寻找水源的，也可能是凭借特有的遗传记忆。

1. 待机而动，适时行动 - 84 -
2. 团队一致，共同协作 - 90 -
3. 吃苦耐劳，面对生活 - 94 -
4. 行动迅速，才可取胜 - 98 -

第一章 世界猛犬之首——藏獒

在世界各种名犬中，西藏牧羊犬——藏獒以其勇猛机敏而闻名遐尔。由于西藏海拔高、气温低、风沙雪雨变幻无常，藏獒在严酷的自然环境中保护牛羊，长期与兽类斗勇斗智，使其形成了粗犷凶猛、灵活敏捷的特有秉性。藏獒是一种英勇无畏的动物，不论对手多么强大，它们从来不会退缩，而是勇敢地战斗。藏獒在与其他动物的争斗中，除了凭借自己的实力，往往还能够出奇制胜，这也是藏獒的聪明机智之处。

1. 勇猛无畏，屡战不败

藏獒——力可敌狮的高原圣犬

在中国西藏的青藏高原上，生活着一群力敌致胜、勇猛无畏、屡战不败的，号称世界猛犬之首的动物——藏獒。在生活条件极差的西藏高原上，只有它们才可以称之为：力可敌狮的高原圣犬。

青藏高原上的野牦牛，力量可畏是力大无比，因为一头野牦牛就可以把一辆越野车掀翻。但强悍的野牦牛也有怕的对象，那就是它们很害怕藏獒，只有藏獒才能敌胜这种强悍的家伙。早期著名的瑞典探险家斯文·赫定曾经画了一幅速写，画面是两只藏獒正在勇敢地迎战一头巨大的野牦牛，并且这只野牦牛被两只藏獒追得落荒而逃。

藏獒那种勇猛无畏，屡战不败的精神深受藏民们的喜爱。所以，西藏的藏民们通常会给藏獒带上一个鲜红的项圈：一是让藏獒更威风漂亮，二是保护它在与野兽搏斗时免遭致命攻击。

从古到今，一提到藏獒，很多人赞赏不已的往往是它们那体格强壮的伟岸体魄，但藏獒更为让人们欣赏的是它们内在的气质和性格。常有人说藏獒野性十足，实际上这种所谓的“野性”就是藏獒那种与生俱来的警惕性和勇猛无畏的精神。它们天生就勇猛无畏，而且神态举止颇有大家风范。藏獒就是青藏高原严酷的生态环境与特殊的藏区游牧文化共同造就的产物。它们广泛分布于青藏高原海拔 3000 至 5000 米的高寒地带，是世界公认的最古老、最稀有的犬种。

藏獒的秉性与体形是一种完美的结合，如果这二者中缺失其一，我们都难以再称之为“藏獒”。藏獒那宽阔的胸膛和开阔的鼻孔意味着它有卓越的呼吸系统，确保在高海拔的低氧条件下也能获得激烈运动所需要的足够氧气；厚重的皮毛则可自如应对零下 40 摄氏度的严寒。至于藏獒的勇猛无畏，那是世界上任何其他动物所不能比的。我们看到藏獒那大大的脑袋，那长长的颈毛，多么威风呀！当它们愤怒的时候，感觉像在喷火一样，犹如壁画里愤怒金刚的背光。

很多人认为藏獒是世界上许多大型犬的祖先。由此可见，藏獒在世界犬种中的神圣地位是不容置疑的，它们被称为“东方神犬”也是当之无愧的。

正因为藏獒有种“勇者无畏”的精神，所以在与对手搏斗时，相信自己会胜利。即使不然，也会与之搏斗一番，因此造就了“勇者无畏”的精神，这也正体现了它的强者精神、王者霸气。

勇者无悔的人生

拿破仑说过：“人生最大的荣耀，不是永远不败，而是屡仆屡战。”

伟大的教育学家孔子说：“知者不惑，仁者不忧，勇者不惧。”译成现代语言，其意思也就是：聪明的人不会办糊涂的事，有道德的人不会有无端的忧愁，勇敢的人是无所畏惧的。就是这简单的几句话，却道出了智者、仁者、勇者的不同特征。所谓“知者不惑”，是说面对大千世界，包罗万象，再聪明的人也不可能没有疑惑。聪明人的聪明之处并不是他们知道的东西多，通晓很多道理，而在于他能不断地去认识，能逐步去了解一些新鲜、不了解的东西，不明白的事理逐步去弄明白，在于他不会盲目地去办糊涂的事。

古人云“天下有大勇者，猝然临之而不惊，无故加之而不怒”。这种“不惊”、“不怒”也就是“不惧”，而“猝然临之”和“无故加之”则是其衬托勇的背景，正所谓“沧海横流方显英雄本色”，说的就是这个道理。

事实上，人们在面对各种困难的时候，都会感觉度日如年，这是很正常的事情。关键在于，到底怎样去克服这些困难，尤其是怎样克服对困难的畏惧感。常言道：“勇者无畏。”何谓勇者？首先，这人必须是实力的强者，即具有一定战胜困难的实力。其次，他应该是一位有头有脑的人，即知道如何运用自己的头脑和智慧，去面对困难，并战胜困难。有勇无谋，也不算是真正的勇者。还有，作为一名勇者，还应该具备挑战自我，战胜自我的信心和勇气。也许一个人在某一时，某一地，某一方面能够克服困难，但这并不能定义为是真正的勇者，勇者应该是能够战胜任何时候，任何地方，任何方面的困难的。也只有不断挑战自我，勇于超越自我的人才能做到这一点。具备了实力，充实了智慧，敢于、善于超越自我的胸怀、战胜一切困难险阻的胆略，具备了这些条件的人，才能称得上是一个真正的勇者。

如果真的应用到了生活中、学习中、工作中，那么面对这些可能会比想象中要强大百倍、万倍的困难，我们该怎么办？如果我们选择退缩，在学习中，这样的你可能会一无所获；在工作中，可能会失去工作；在生活中，可能会失去生活下去的勇气。要想战胜生活中的一切困难，你只有靠自己。所谓“自助者，天助之”，惟一的出路还是依靠你自己，依靠已成为“勇者”的自己。这一切都要靠你自我培养、自我锻炼的能力。成为一名勇者，一名拥有藏獒精神的勇者，这样你将会无往而不胜，社会就自然能够在越来越多的勇者的推动下不断进步，这众多的勇者也成为众多人们走向成功的领头人。

勇者无畏

你是一个无畏者吗？你有像藏獒那样勇敢无畏的精神吗？如果你认为自己是一个无畏的勇者，并且拥有像藏獒一样的精神，那么在最困难的时候，你就要能够挺住；面对失败时，你就要有足够坚强的勇气；站在悬崖上，你就要做到无所畏惧。

是的，人来到世上每个人都应该是生活的勇者。在生活面前，面对那么多无耐的事情，我们没有理由不勇敢，没有理由不坚强。我们能够从母体来到这个世界上，本来就是一个勇者创造出来的奇迹。所以，要好好地珍惜这个奇迹，做个生活中的强者。

机遇对待每个人都是公平的，每个人也都有属于自己的机遇。在人的一生中，随时都会遇到荆棘，随时都会有放弃前行的冲动和念头。但是，要明白，这些荆棘刺不伤勇者的无畏，挡不住通往曙光的路途。

人一生中没有一帆风顺的，在生活中我们不免会遇到很多的失败。自己如果亲历了失败，也许会对自己的信心有所创伤。也许会使自己的目光在伤口上流连而止步不前，也许会使自己丧失再次冲刺的演练。但是，生活中的你只要勇敢地去面对这些困难，要有坚定的信心去除掉这些困难，从而积蓄更大的力量，向原定的目标冲刺，走向最后的胜利。

如果有一天你站在悬崖的顶峰上，没有退路或是已是绝路。你会害怕吗？或是生怕一不小心从悬崖掉下那无际的万丈深渊？其实这时的你，不必往悬崖下看这万丈深渊。你可以尝试站在崖的顶峰，欣赏上面的美景。绝处的景色，或许是你没有见过的无与伦比的美丽。

亲爱的朋友们，请记住“绝处逢生”这个词。它有很大的用意。无论是对他人，还是对自己。如若一个人拼命寻死，那么这个人也算是一个勇者，他更要活下来。试问一个连死都

无所畏惧的人，区区活的勇气又算什么？

我们都要争做生活中的勇者，要做生活中的勇者就要无所畏惧，禁得住生活苦难的磨砺，才会使自己的人生更加充实。新的一天，会有新的希望。任何人，任何事，任何阻力，都不可以阻止这无畏者的前进，不可以……

做个勇敢的人

虽然每只藏獒自身都有其不同的个性，但从总体上讲，它们却是最勇敢的犬，天生具有对主人强烈的保护意识和刚毅的性格。面对其侵犯，无论对手多么强大，它们从不会退缩、畏惧，而是勇敢地战斗。

因此，作为我们人类来讲，也要做一个勇敢的人，勇于冒险、勇于行动、勇于承担各种挫折，坦然面对人生的各种失败。

无论遭遇到多大的失败与挫折，也能够勇敢地朝着既定的目标坚定地干下去。所以，更多的机会是属于那些勇敢的人的。做一个勇于面对自己的人，只有这样，才可以说是真正勇敢的人。

都说勇者无畏，就像历经黑夜的人，再怎么艰难，还是要前行，子夜只是黎明的前兆。

当你在生活中受到挫折时要勇敢，要用阳光总在风雨后安慰自己，虽然会显得有点牵强，但这是一个真正的道理。每个人都知道，做人要勇敢，勇敢去面对挫折面对困难。也许你苦于自己是一个平凡的人，苦于没有一直要求自己勇敢的力量，可不可以不勇敢，不必要求自己在任何时候都表现得那么坚强，可以吗？如果真的可以不勇敢，彻底的哭泣，彻底地表达自己真实的感情，这个时候，你不需要想那么多。好想有天使翅膀的庇护，即使只是短暂的片刻。做人要果敢，这个勇敢，也就是面对选择、挑战的时候要有果断坚决的态度，有困难的时候要勇敢地去面对。就像藏獒那样，面对强大、凶猛的狼，它们会毫不犹豫地冲上前去，并且把狼按倒在地上……

但是，有一点是不会改变的，那就是他会一直抱着积极主动的态度，努力地、勇敢地去追随自己心中的那份理想。只有做到积极勇敢、愿意挑战，只有这样才算是一个真正勇敢的人。

做人确实需要勇敢一点，不要怕事，要学会见义勇为，应该做的事就去做。古希腊哲学家德莫克利特说过这样一句话：“勇敢减轻了命运的打击”。而人生常常遇到许多难题，做一个勇敢的人便不是一件易事。勇敢是不会遗传的，人并非天生就具备勇敢的品质。想要勇敢就必须要做到经常锻炼自己，注意自身勇敢能力的培养，勇敢也是在生活的基础上慢慢积累起来的。

如果你是一个软弱者，那么你最大的敌人不是别人，而是你自己；但如果你是勇者，你同时也就是你自己最好的朋友。

每个人都应该做一个勇敢的人，勇者就要勇于追求一切美好的东西，包括爱情。一个人只有勇敢地追求自己认定的美好的事物，人生才会更加精彩。就算是不会成功，但是这个追求的过程会让人充满勇气，任何一个人都不会后悔的，因为这段精彩是值得回味的。

做个勇敢的人，你会活得更加有滋有味，更加有激情，勇敢的人才会有成就。当然了，勇敢和莽撞并不一样，更重要是要聪明，懂得追求的技巧，你才会更容易地追求到你想要的东西。

任何一个勇敢的人，在遇到任何事情的时候都不会有顾虑、不会优柔寡断；勇敢的人，更务实，更懂得用自身的实际行动去实现的自己的理想，而不是一味地空想。

虽然人们没有办法预知未来，但是，勇敢的追求者，都会有一点冒险精神，或许有时靠的仅是一种感觉。如果等到一切都过去的时候，也就太迟了。因为在有些时候太理智，就可能造成本应该得到的东西也将会失去。

所以我们要做一个勇敢的人，不论是在生活中，还是在事业上，还是在感情上。认定了，

就要勇敢地、大胆地追求，因为只有执著地追求，才会使你获得成功。只要你勇敢地去，相信你一定会有所收获的。

如果一个由新兵组成的部队正在接受军训，每个士兵如果不勇敢一点，那么他是不能在部队中生活下去的。在部队中训练的强度和时间会随着新兵入伍时间的加大而增强。如果哪个士兵在训练中变得像蜗牛一样慢慢爬行，他肯定会被淘汰的。在这样的生活下，你只有学会做一个勇者才可以生活下来，并能在将来的人生中有出人头地的一天。

在一个军队中对新兵的军训是严肃的，在军训的过程中有不少的困难有待克服，这些所谓的困难终究会在你的勇敢下被克服，只要你不是一位临阵退缩者。因为是军人就应该有军人一样的素质，是军人就应该有那种勇敢无畏的精神，是军人就应该像藏獒那样所向无敌。军人的职责就是保卫祖国，为了祖国的安全无所顾虑、锐不可当。而这就像藏獒那样，他们会拼了性命去和危害羊群的动物们做斗争，而且面对连人都害怕的狼，它们也会迎上前去……

从勇者无畏中所领悟的感悟

大家都知道陕西电视台的“勇者无畏”，讲的是一群探险者在深洞的故事。

看过的人都知道，在长长的、深不可测的洞穴里，漆黑不见五指的观感，动感十足，妙不可言的各类生物，让人感到了生命的无穷与奥秘。

接下来的事情却是扣人心弦，有点惊心动魄了。几个人走错了路，在迷路重重的洞穴里，这意味着什么，想必每个人心里都有谱。或许还没到精神崩溃的边缘吧，却看不到有任何惊慌失措的表现。虽然慢慢的开始紧张和恐惧，但还是有条不紊地进行着各项必须的努力。

最后无疑是欢喜的，向导及时的赶到，让所有人都放下下心来。最后的喜极而泣，也得到了大家的理解。该上路了，冒险的旅程还没有结束呢。从他们的身上我看到了什么？是那种面对恐惧的无畏和意志。

当我们在生活中遇到很多不幸时。此时的我们应该深深地理解到洞穴中的那些勇士，或许现在的处境更微不足道了吧，就更应该去面对它。

勇者无畏，为了梦想，我们一定不能放弃，为自己加油：努力吧！

勇敢，是任何一个人都应该具备的品质。对于那些不勇敢的人遇到困难时，这个人只会不停地畏缩；不勇敢的人不会自己去寻找光荣和灿烂；不勇敢的人从来不懂得自己掌握自己的命运；不勇敢的人从来不懂得一个勇敢的人可以被摧毁，但从来不会被打败的道理。失败的人有可能因他不勇敢而失了许多宝贵的机会，因此，他们也可能是在原地踏步，以致于跟不上任何一个人的脚步，最终也只能总是在队伍的后面。

如果一个人是个勇敢的人，那么他的进度跟不勇敢的人正好相反，勇敢的人遇到困难时，他会以自己勇敢的一面去面对困难；勇敢的人会自己去寻找光荣和灿烂；勇敢的人懂得掌握自己的生命；勇敢的人懂得一个人可以被摧毁，不可以被打败的道理。任何一个勇敢的人都不会放弃一个宝贵的机会，心中都不停地在说着：我一定要得到这个难得的机会，我一定会赢过那个已超过我的人。他坚忍不拔的毅力，无论什么人都没有办法去改变他所做出的决定。

勇敢，的确非常重要，也许，因为你的不勇敢，你人生一切的精彩，就可能随之化为泡影。相信大家有听过一句话：天下无难事，只怕有心人。所以，只要你拿出面对任何事情的勇气，那么我们就不会害怕什么困难了。

2. 出奇制胜，取得成功

藏獒在与对手的搏斗中，是如何取胜的呢？这就是“出奇制胜”在起着重要作用，也是它们以谋略取胜的一个关键所在。出奇制胜的谋略思想，其核心在于辩证地看待“奇”与“正”的关系，不要以为一次的以奇制胜，便认为此招永远是奇；也不要以为常用的战法，就永远

不能达到出奇制胜的效果。而要随情况的变化而变换奇正战法，从而达到正变奇、奇变正，奇亦胜、正亦胜的出神入化的境界。因此，不管我们在遇到什么事情的时候，也要学会“出奇制胜”的战略，这的确是一个不错的方法，而且也很容易取得成功。

藏獒通常用出奇制胜的谋略思想去获取到属于自己的猎物，对于一只只有领袖素质的藏獒来说，它清楚地知道自己不仅要勇猛厮杀，还要帮助同伴成就属于它们的业绩。

从“出奇制胜”的故事中所领悟的真理

《史记·田单列传》中，田单是齐国王室的远房亲戚，是一个不出名的佐理人员。燕国大将军乐毅带兵攻破齐国，占领了齐国大片土地，田单和本族人逃到即墨，乐毅围攻即墨三年，未能攻破这座小城。即墨大夫战死后，田单因懂兵法，有智谋，深得军民拥护，被公推为将军。没有多久，燕昭王死了，与乐毅有嫌隙的燕惠王继位。田单利用两人的冲突，派人到燕国散布乐毅的谣言。

燕惠王对乐毅产生了疑心，派骑劫代替了乐毅。一时，燕兵士气大落。田单利用这个机会，组织人马，鼓舞士气，准备做好反攻。又派人以诈降的办法进一步麻痹燕将，然后趁黑夜利用火牛阵大破燕军，没多长时间便完全收复了失地。

司马迁评论说：正兵当敌攻，以奇兵制胜。善于用兵的人自能层出不穷地使用权诈；因奇生正，因正生奇，使敌人不可捉摸，让人寻找不到头尾。

人们根据上面的故事和司马迁的评论，引申出“出奇制胜”这个成语，意思就是出奇兵或用奇计取得胜利。

齐湣王是个骄傲、喜欢享乐的人，因此人民生活得很苦，于是齐国的邻国——燕国便派大将联合另外几个国家一同进攻齐国。齐国百姓恨透了齐湣王，因此都无心抗敌，士气也非常低落。后来，他们看到燕兵奸淫掳掠，想到国仇家恨，心里非常难过，于是逃往莒城和即墨，誓死抵抗。

燕军攻了几年，一直都没有攻下莒城，于是只好转攻即墨城。即墨城中的守军知道大将田单是位足智多谋的勇士，也很擅于攻略，于是就推举他为守城的大将军。聪明的田单想出了一个新的计谋，叫“火牛阵”。他先叫城内的商人，拿着金银珠宝偷偷送到燕军将领手中，并且要他们假装投降，并且说：“即墨城的守军兵力不够快要投降了，这些珠宝献给你们，请求大人您入城之后千万别杀我们！”燕军一听，以为即墨城里已经准备投降，一高兴就放松了警戒。

没想到田单从城里收集来一千多头牛，并且将这些牛都披上五彩龙纹衣，双角上绑着尖刀，尾巴上绑着草，在一个月黑风高的夜晚，他一声令下，部署们将火把点上牛尾巴上的草，牛被火烫到之后，就拼命往前跑。燕军从睡梦中惊醒，看到这一大群五彩怪兽，吓得惊惶失措，四处乱逃，大都被牛撞死、踢死或被齐兵砍死了。田单又乘胜追击，最后收复了被燕军占领的七十多个城邑。

藏獒在平时的生存过程当中，十分善于对于不同眼前所发生的不同情况采取不同的应对策略，做到从不变中看到“变”，从而取得胜利。藏獒有着对变与不变的把握，从而充分体现着它们的智慧。这是它们在恶劣的环境中锻炼而成的一种生存本领，同时，也是我们人类追求成功的一个重要秘诀。

苏轼的《赤壁赋》中有这样一句：“盖将自其变者而观之，则天地曾不能以一瞬；自其不变者而观之，则物与我皆无尽也。”其意思就是说，世界上千千万万的事物，可以说瞬息万变，也可谓不变；变与不变，就好像是动静之间，看似静止，可是却在不断地改变。而正在运动的，却又有静止的一面。无论是变与不变或者说是动与静。其中都有它一定的运作规则，这好比是天地万物间的运行一样。

变与不变的关系，是相对且带有一些禅机的！事物明明是时时在变，可为什么说它不变呢？而明明怎样看都一样的东西，却为何又说它会改变？其实，变与不变之间，取决动静的，

就在于我们的眼光。苏轼题西林壁也曾云：“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。不识庐山真面目，只缘身在此山中。”这首诗看起来行云流水，一气呵成，实为千古佳作，但是，在这其中，却蕴含了很深的哲理和玄机。

为什么会有“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”？那是由于我们观察事物眼光不同、角度不同、切入点不同而造成的！庐山还是庐山，可是一旦欣赏的角度有所改变，那么山岭、山峰、山的高低，自然就显现出不同的风情；那又为何会“不识庐山真面目，只缘身在此山中”？原因无他，因为立场不同！在庐山中，无论你左看右看，看到的都只是山中的片面一景而已，就好像瞎子摸象般，摸到的，都只是个体的部分而已，并非全部！而之所以不识庐山真面目，就是因为当局者没有旁观者清。

世事的道理，如变与不变的道理、动与静的道理，也正是这样的。我们的想法、认知之所以有差异，就是因为观点、角度不同的原因，因此，当我们有时在为某事与他人争执，或是一味的坚持己见时，很可能双方并没有对错是非的差别，只因为坚持的是一件事情的不同面罢了！换句话说，虽然世上的万物瞬息万变，但是万物运作的大原则、规律，却是从没改变过的。

其实，在现实生活当中，这一类动与静的方寸，是到处都可以看见的！变，是因为不变的存在。任何品牌，任何产品，任何思维，都需要生命力，所以变是外在的一种成长表现，而不变的是形成生命力的核心元素，如价值观、发展观以及系统观。就好比人类，可以换衣服，换车子，换房子，但无法换走大脑和供血系统。时尚亦是如此，一切变在不变中。我们也可以这样说，小部分事物的“变”，其实是整个“不变”的大原则、规律下的一种现象，而我们眼中所看到的“不同”，其实都是那些“变”层面的一部分！因为只是事情的片面，而非整体，所以我们会“不同”和“变”的错觉；一旦我们运用了不同的角度、站在许多不同的立场来看待一事物，我们自然能看见“不变”此一大原则、大规律的层面。

“出奇制胜”这一谋略已被广泛应用，并且赋予新的内涵，它不仅表现在战争中，而且还表现在很多企业、产品广告宣传等领域里的创新发明。这方面的精彩案例数不胜数。

让华尔街商人靠“三不”原则出奇制胜

“做商人，就要不放过任何有价值的信息，从中捕捉市场先机。”

——张伟毅

2005年11月19日晚，香港瑞丽集团董事兼总裁张伟毅在上海交大安泰管理学院演讲时如是说。

不按常理出牌的雪佛龙

“华尔街在全球范围内都是具有象征意义的，华尔街的商人之所以成为现代商人的典范，与他们的做事原则有很大关系。”

张伟毅分析说，华尔街商人做事有“三不”原则：不按常理出牌、不花自己的钱办事、不说出事情的真相。

不久前，中海油与雪佛龙竞购尤尼科惜败一事曾令许多人大跌眼镜，毕竟中海油的出价比雪佛龙高出近15亿美元。

按照常规的竞价模式，中海油开出的价格有较大优势，但雪佛龙却不按常理出牌，打了一张“政治牌”。动员40多位国会议员联名上书，以所谓的“中国威胁论”要求政府支持。这招果然奏效，雪佛龙得到了最后的胜利，“这就是不按常理出牌的收益。”

另外，华尔街商人善于“空手套白狼”，充分利用投资基金、银行等金融机构的钱来办事，“能为无米之炊”；而且他们永远是一副高深莫测的样子，很少透露其商业运营状况，从而达到保护各方利益的目的。

张伟毅认为，这些原则对中国商人而言颇有借鉴之处。

“以光的速度致富”

张伟毅强调，不按常理出牌，本质上是要求商人具有常变常新的商业思维。无中生有、敢为天下先、瞒天过海、颠覆传统、整合他人资源等做法是其具体体现。其中，“无中生有”的能力非常重要。

接着，他以美国著名的垃圾股炒作大王米尔肯特别助理温尼可的经历来说明“无中生有”的重要。由于一次投资的失败，温尼几乎倾家荡产，但他并没有一蹶不振，而是仍然四处探寻商机。

果然，机会来了。当时，美国的海底电缆业务刚刚起步，连实力雄厚的 AT&T 公司也因资金问题不敢承接该项业务，温尼可看准了这个机会，就主动去找 AT&T 洽谈，并说服其启动该业务。

业务预算下来，需要 7 亿美元的投入，对很多人来说，这都不是一件简单的事情。但温尼可有着丰富的融资经验，很快完成了这一任务。

在新公司成立后的半年间，温尼可通过预售公司股份回收了总资金的七成左右；然后利用这些已经放入口袋的资金做成漂亮的财务报表，在短时间内使公司上市，从股市圈得大量资金，最终解决了资金难题。

此后，外界将其整个操盘过程称为“以光的速度致富”。张伟毅认为，这正是一种“无中生有”能力的体现。

敢为天下先

张伟毅接着指出，敢为天下先、敢于第一个吃螃蟹也是优秀商人的必备能力。他以湖南卫视为例作了分析。

凭借“快乐大本营”、“玫瑰之约”及“超级女声”等栏目，湖南卫视已在众多地方电视台中博得“湘军”之名。在“超级女声”名利双收之后，该电视台并未就此松一口气，而是借着“超女”余热强势推出了韩剧《大长今》。

推出之前，湖南卫视先是以 800 万元人民币买下《大长今》在内地的独播权，再以 660 万元的价格将独家冠名权出售给创维；从《大长今》预热到正式开播，其间的广告费又是数千万，再加上其他一些后续商业运作，又赚了个“盆满钵满”。

张伟毅分析道，湖南卫视购买国外电视剧独播权一举，可以称得上是“敢为天下先”，为其他地方电视台开创了一个很好的先例。

出奇制胜，兵贵神速

《孙子兵法》：凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河……

解释：凡是作战，都是以“正”迎敌，以“奇”取胜。所以善于出奇制胜的将帅，其战法变化就像天地那样不可穷尽，像江河那样不会枯竭……

在冷饮和乳品市场上，价格战日趋激烈。牛根生决定利用自己地域、人力、能源等成本的相对低廉，又有一定的企业规模，以低价取胜。因此，他们向全国消费者做出了承诺：在全国市场上，同等价格的产品，蒙牛的质量最优；同等质量的产品，蒙牛的价格最低。

1999 年 4 月 1 日，呼和浩特的大街小巷在一夜之间布满了蒙牛的广告；2001 年 7 月 10 日，离揭晓 2008 年奥运会主办城市还差三天，蒙牛宣布，一旦北京申办成功，蒙牛捐款 1000 万，是国内第一个向奥组委而不是奥申委捐款的企业。

2003 年 10 月 15 日，当中国航天英雄杨利伟成功地在内蒙古大草原上着陆时，蒙牛集团的人非常兴奋。除了为自己的祖国能把人送上太空而骄傲外，杨利伟的成功返航，对蒙牛还有特殊的意义——蒙牛集团是杨利伟在培训期间惟一的奶制品赞助商。杨利伟返航后，他们的广告大战立即启动。几天后，蒙牛集团身穿宇航服的系列广告就铺到了全国，这场广告战役在“神舟六号”上天之后仍然在持续。

此后，蒙牛一举成为了中国人熟知的品牌，据尼尔森的调查显示：蒙牛集团 2004 年的销售量居全国奶制品之首，上缴利税上涨了 77%，利润上涨 94.3%。

蒙牛的成功也吸引了国外投资人的注意，鼎晖投资、英联投资以及摩根斯坦利在做了细致的市场调查后决定投资该公司。与一般公司对资本趋之若鹜不同，蒙牛在对其拒绝三次后才答应。

2005年，蒙牛又赞助了一个红遍大江南北的电视节目——超级女声。超级女声的红火也让蒙牛的奶制软饮料——酸酸乳广为人知。

蒙牛在没有政府任何帮助下，塑造了自己的品牌，它的成功正是运用了出奇制胜的谋略，蒙牛的这一经验值得许多新企业学习。这种出奇制胜的谋略与蒙牛的老总牛根生的总裁智慧是分不开的。

柔和虚与实

看看现在很多成功企业经营成功的例子，他们的所作所为，或多或少地能从中找到他们运用兵法的影子，不论他们有意识，还是无意识。把兵法有效移植或嫁接到企业的经营管理当中，对企业家或经理人而言，绝对是一件梦寐以求的事。起码恰到好处地运用兵法，对企业能量的积聚和利润的提升，有成倍增长的效用。

著名的企业——耐克公司就称得上经典：它自己不做一双鞋，仅靠掌握住行销通路、研发、技术和品牌，一年就赚四五十亿美金。它的玩法并不复杂，就是外包策略。但就这简单的思路里，却蕴含了丰富的兵法谋略——策略联盟。

不只是耐克，很多企业的所作所为，或多或少地能从中找到他们运用兵法的影子，不论他们有意识，还是无意识。

从这些经营成功的企业来追踪他们在策略实施中，究竟伴随的是什么样的兵法影子或现象。透过这些案例，我们就会发现，兵法原来离我们如此之近。

在商场中谋生的商人也好，还是在企业里做总裁还是当CEO的执行官也罢，他们都知道以正和，以奇胜，出奇制胜、创新、创优，是提高一个企业竞争门槛。

要出奇制胜，得攻击敌人虚弱与要害之处，并巧用隐蔽和欺骗手段，让敌人不知道或者错误获得我方力量分布、作战意图等信息。

先前任职于杭州唯新食品有限公司CEO的诸强新，好像在表演魔术，不停地在“变”。

1997年，他加入唯新，当时公司正处于亏损状态。在诸强新的苦心经营下，1998年唯新出现好转，并扭亏为盈。但在这一年，他走了一招怪棋，明摆着一年销售量达几十个亿的火腿肠，他不去碰，却做起了肉松、贡丸。

客观地说，那时这两个产品总体的销售量并不大，而且有一定的区域性限制，目标客户群比较狭窄，大企业不屑光顾。“但这就是商机，一是他没有全国性的品牌，我们没有听说哪个肉松是全国性的；二是去做一些看来市场上容量并不大的产品，能避开与大企业的正面碰撞，这样能给我们喘息的机会，让我们卧薪尝胆，聚集能量。”诸强新解释，“我先要利用一个产品去打出我的品牌。”

1999年时，诸强新如愿以偿：肉松、贡丸成为浙江省著名的商标，唯新摇身一变，成了江浙地区第一品牌，并爬到了全国肉类食品行业15强的位置上。

因为企业要不断壮大，仅靠肉松、贡丸这两个产品小打小闹，满足不了唯新发展的需求。唯新需要扩大市场产品的份额了。

不久，唯新推出了牛肉干。“这个产品市场容量很大，因为天南海北，老少皆宜。不像我们的肉松，有些区域如北京，几乎没有人吃肉松。”诸强新说，“那时候，牛肉干已经有著名的品牌了。比如广东的沙嗲牛肉干，已积累了很好的品牌形象和网络，在全中国的收入每年已有好几个亿了。”

在牛肉干领域，作为江浙地区有影响力的品牌——唯新的直接进入，让竞争对手们急了，他们通过买断终端的陈列，派出促销人员在卖场进行大规模的特价等活动，来扼制唯新介入这个新市场。

面对对手的狙击，诸强新似乎胆小起来，他让自己的产品窝囊地蹲在终端的角落。“唯新如果在终端跟他们发生正面冲突、拼抢，势必花非常大的费用。加之唯新在牛肉干这块，品牌实力尚不够，投了费用也未必能做到跟对方那么好的陈列。”诸强新实话实说。

“其实，暂时屈居在角落，是我们为了麻痹对手，让他们认为我们无法与他抗衡，而放松对我们的挤压。”诸强新说出了唯新的野心，“另一方面，大部分牛肉干厂家都在终端上舍得投入，但是在电视广告这块投入不是太大。所以，我花了30多万的人民币做了一个很漂亮的广告片，在电视上大规模的空投，以夺取空中优势。”

规模化的广告轰炸立竿见影：消费者对唯新牛肉干这个品牌开始产生了兴趣，一些厂家也主动找上唯新的家门，答应配合唯新做促销并为其提供好的陈列位。这个时候，唯新趁热打铁，发起终端进攻，顺理成章地占领终端制高点。可见，出奇制胜这一招是他们成功的基石。

第二章 草原之家的保卫者——藏獒

在无边的大草原上，藏獒孤独地守护着草原的安宁，为了草原牧民的生命财产，奋不顾身，是人民的保护神。藏獒具有忠诚于主的精神，对其职责尽心尽力，守护着主人的财产，时刻准备着与来犯的敌人进行斗争。藏獒在与对手搏斗的过程中，从来不赶尽杀绝，只要对方认输，藏獒就会放手。对藏獒来说，它们的终极目标就成为动物世界中的杰出“英雄”，为捍卫草原和动物世界的和平而战。

1. 忠诚于主，取得信任

藏獒是世界上惟一不怕野兽的犬种，有“一獒抵三狼”的美誉，是保护主人和主人财产的最佳护卫犬，所以藏獒在藏族家庭中非常重视。

在草原上，藏獒对它以生存的家庭、群体和组织总是倾注着热情与忠诚。它们共同游戏、互相保护，它们生存的目的就是确保藏群的生存和牧民的安全。

不可否认，在西藏动物当中就数藏獒——是最忠于人、尤其是对藏民的忠诚的一种动物了，他们对主人忠得不顾性命，不顾生死，藏獒不会为了自己的生死而丢下主人，也不会为了别人的施舍而放弃主人。因为藏獒知道，绝不可不忠，但更不可无忠心，这就是忠者的精神，随时为主人牺牲，但这绝不是讨好与献媚。

忠诚是人生成功的基石

不可否认，在有的时候，人类的忠诚度远远不如一条狗。当然，并不是说人类中没有忠诚的人。天生忠诚的人还是有的，不过这种人跟濒危动物一样稀少，可以说你一辈子都难碰到几个，甚至一个也碰不到。

在现代社会中，尤其是一个企业的老板，他们所需要的正是这种忠于职业，忠于自己的员工。

有一句话叫“一盎司忠诚等于一磅智慧”，就是说忠诚比智慧更加珍贵。

对一个员工而言，缺乏忠诚度的员工会频繁跳槽，直接受损害的是企业。但是如果进一步分析，就会发现，除了使企业受到伤害之外，其实这种行为对自己的伤害会更深。

因缺乏忠诚度而导致的频繁跳槽，不但不利于个人资源的积累，还容易使自己养成“这山望那山高”的习惯，从而使自己的价值有所降低。

其实，磅和盎司都是英国的重量计量单位，其中的换算关系是1磅等于16盎司。这种

16 进位制的盎司就相当于我们中国的老秤一样。也许很多人可能不记得中国还有这样的 16 两秤，但是肯定听说过半斤八两，因为半斤八两就是从这里来的，是从秦始皇开始就统一流传下来的中国几千年的计量方法，现在很少出现，或许偶尔在农村还能看见这样的称量工具。

其实在这里，不管使用英镑也好，还是我国的 16 两老秤也罢，其意思只有一个：如果你对公司和老板是忠诚的，那么，你的 1 分忠诚就会相当于你工作中所表现出来的 16 分的智慧。这足以见得忠诚对于一个员工是多么的重要。

并不否认老板和员工之间存在着一种雇用关系，但是，忠诚可以改变这种关系，可以使员工成为老板最信得过的优秀助手。作为一名员工，如果你选择为老板做事，为公司做事，实际上也是老板的助手。老板的事业成功了，肯定也有你的辛劳、汗水和智慧；即使老板的事业因为种种原因而导致失败了，他也绝对不会归咎于助手的忠诚。

忠诚永远是一个人事业有成的基石。在商业社会里，经济市场里显得更为突出，对个人来说，金钱固然是重要的，但是更重要的是一个人优秀的品格。

忠诚是一个人高洁品质的亮点，你会因为自己的忠诚赢得老板的信任。老板会因为你的忠诚把你当朋友看待，在关键的时候，他会把重要的事情托付给你。

忠诚不但可以使你得到老板的信任，而且还能够赢得朋友的高度评价，甚至能够赢得老板竞争对手的尊敬。这样，你就能够在生活上、事业上为自己打造一片阳光地带，使自己的人生永远充满灿烂与辉煌。

对于一个公司而言，在工作能力之外，对公司的忠诚也是评价一个员工的重要标准。没有能力的员工可以培养其能力，使其逐步提高工作能力，最终完全融入到公司中。如果一个员工没有忠诚，即使能力再高，本事再大，对公司也不会有太大的价值，并且潜在的危害一直存在，想得到老板的重用也是不可能的。

其实说起来忠诚也是很简单的，说明白点就是藏獒精神——忠于主人。

在一项对世界著名企业家的调查中，当被问到“您认为员工应具备的品质是什么”时，他们无一例外地选择了“忠诚”。

忠诚之所以是职场中最应值得重视的美德，是因为每个企业的发展和壮大都是靠员工的忠诚来维持的。如果所有的员工对公司都不忠诚，这个公司的结局肯定是破产，那么，那些不忠诚的员工自然也就失业了。

另外，员工对于老板的忠诚，还能让老板拥有一种事业上的成就感，而且还能够增强老板的自信心，更能使公司的凝聚力得到进一步的增强，从而使公司得以发展壮大。所以，既忠诚又有能力的员工，不管到哪里都是老板所喜欢的一种员工，他们也能找到自己的位置。而那些三心二意，只想着个人得失的员工，就算他的能力无人能及，老板也不会委以重任的。忠诚于公司、忠诚于老板，实际上也是忠诚于自己。忠诚并不代表一味的阿谀奉承，忠诚也不是用嘴巴说出来的，它不仅经受住考验，而且还要表现出你的实际行动。

李平在一家房地产公司做电脑打字员，她长得并不好看，学历也不高。李平的打字室与老板的办公室之间只隔着一块大玻璃，老板的举止她只要愿意就可以看得清清楚楚，但她很少向那边多看一眼。李平每天都有打不完的材料，李平知道工作认真刻苦是她惟一可以和别人一争长短的资本。她处处为公司打算，打印纸不舍得浪费一张，如果不是要紧的文件，她会一张打印纸两面用。一年后，公司资金运作困难，员工工资开始告急，人们纷纷跳槽，最后总经理办公室的工作人员就剩下她一个。人少了，李平的工作量也陡然加重，除了打字，还要接听电话、为老板整理文件的杂活儿。

有一天，李平走进老板的办公室，直截了当地问老板：“您认为您的公司已经垮了吗？”

老板很惊讶地说：“没有！”

“既然没有，您就不应该这样消沉下去。现在的情况确实不好，可能很多公司都面临着同样的问题，并不是只有我们一家。而且虽然您的 1800 万美元砸在了工程上，成了一笔死

钱，可公司没有全死呀！我们不是还有一个公寓项目吗？只要好好做，这个项目就可以为公司重振旗鼓。”说完她拿出那个项目的策划文案。

隔了几天，李平被派去搞那个项目。两个月后，那片位置不算好的公寓全部先期售出，李平为公司拿到 3600 万美元的支票，公司终于有了起色。以后的 4 年中，李平作为公司的副总经理，帮着老板做，并被老板委以重任，自然升迁的机会也就多了。

每个人在前进的过程中，任何时候都不能失去忠诚，因为它是我们的做人之本。从李平的身上，可以看到忠诚的魅力。它是一个员工的优势和财富，它能换取老板的信任与坦诚，如果你有了忠诚的美德，总有一天，你会发现它会成为你巨大的财富。相反，如果你失去了对别人的忠诚，那你就失去了做人的原则，失去了成功的机会。

忠诚于自己的公司，就是忠诚于自己的老板。还要跟公司的同事和老板和睦相处，与公司同舟共济、荣辱与共，全心全意为公司工作，为公司着想，把公司当成自己的公司，公司成功了，那么，你自然也赢得了成功。

身在职场，忠诚能使你事业有成。忠诚于你的上司，忠诚于你的公司。如果你做不到这些，你只会面临失败。

小张在一家大公司供职，能说会道，才华出众。他很快被提拔为技术部经理，他认为更好的前途正在等着他。有一次，一位港商请他喝酒。席间，港商说：“最近我的公司和你们公司正在谈一个合作题目，如果你能把你的技术资料提供给我一份，这将使我们公司在谈判中占据主动。”“什么，你是说，让我做泄露机密的事？”小张皱着眉道。港商小声说：“这事儿只有你知我知，不会影响你。”说着，将 16 万元的支票递给小张。小张心动了。在谈判中，小张所在的公司损失很大。事后，公司查明真相，辞退了小张。

对于小张来说，真是赔了夫人又折兵。不但因此失去了工作，就连那 16 万元也被公司追回以赔偿损失，后悔也为时已晚。

一个不忠诚的员工即使才华横溢，同样他也不会成功的，因为他得不到老板的信任，无论是谁都不喜欢这样的人。同时这也表明：忠于公司老板，也就是忠于自己；背叛公司老板，也就是背叛自己，最终也将走向失败。作为一名员工，不要忘了自己的角色，你需要为公司争取利益，而不是为了自己争利益。只有公司“发达”了，你才会跟着“发达”，万万不可越位。同样，一个公司的利益与个人的利益也会发生冲突，这时你千万不能把公司的利益置之度外，使自己糊涂一时。

员工的忠诚是公司效益得到大幅度提高的前提条件，是增强公司凝聚力的基石，它能使公司更具竞争力，能让公司在变幻莫测的市场中立于不败之地。对于员工而言，忠诚能使其更快地与公司融为一体，真正地把自己当成是公司的一分子。这样你就会更有责任感，你对将来也会更加充满自信。

如果你渴望成功，那么就要永远保持忠诚的美德，让它成为你工作中的一个准则，并在此基础上逐步培养自己正确的道德观，发展真正的好品格。这样，总有一天老板会给你理想的回报，那么成功就离你不远了。

做一个直率、诚实的人

直率是心灵直通的快车。人与人之间是否能做到坦诚相见、直率磊落，是检验其人格是否健全的重要标志。如果一个人的心理健全、道德修养完善，他必然也有着率真的个性和坦诚的品格，在为入处世时，也能光明磊落，不遮不掩，缺少虚伪；而那些心灵设防者，看起来事事谨小慎微，处处道貌岸然，时时存有戒心，实则是将自己包裹得严严实实，不可能做到真诚待人。时间长了，会因刻意的伪饰而导致心理的闭锁和个性的扭曲。这样不但不会与人顺畅交流沟通，更不会赢得理解和支持，那么获得真诚与拥戴又从何谈起，正所谓“人至察则无徒”。

因此说每个人都要做到坦荡直率。一个人只有具备一颗平和的心态，不争名与利，才会

用绘画语言来体现大自然中所真正拥有的和谐、静谧与美丽。

直率不外乎是明智的交际准则，直率的人往往会给人一种心胸坦荡、胸无城府的感觉。他们通常比那些深藏不露、遮遮掩掩的人更加令人放心，更容易博得对方的信任。

有一个这样的故事：一家跨国公司要面向社会公开招聘一位高级质量管理员。由于应聘者年薪高达 10 多万元，且各种待遇相当优厚，所以报名竞聘者如潮。经过笔试、面试和实际操作等几项严格筛选后，只剩下张先生、王先生和李先生三个人。面对应试成绩出众、才能难分高下的 3 位竞聘者，这家公司总裁最后决定亲自面对面地对他们进行一次考察。

最后一次的考察是在老总的办公室进行，3 位竞聘者依次走了进去。

张先生进去后，看到老总的鼻尖和脸颊上各有一小块溅上去的墨汁，他几乎要条件反射地笑出声来。然而他毅然忍住了。因为他清楚地知道，这是一个决定自己命运的非常时刻，任何对老总的嘲笑和不敬，都无异于自动退出竞聘现场，无异于拿自己的命运开玩笑。他终于落落大方而又从容不迫地回答了老总的提问，带着良好的自我感觉离开了老总办公室。

王先生接着进去。和张先生一样，他也一眼看到了老总脸上的墨汁，同时还发现了老总的领带没有系紧、衬衣的第一颗扣子没有扣好。但他从不关注与他正在做的事情无关的东西，他倾心聆听着老总的询问，对答如流地阐述了老总提出的关于如何严格检验产品质量的问题。心中怀着无比的自信和满意，他就像一位胜利者一样走出了考察现场。

李先生最后一个进入老总办公室。当他和前两位竞聘者同样发现老总身上的不雅之处的時候，老总已经开始向他提问了。面对老总的发问，他神情极其严肃而又毫无疑问地对老总说：“总裁，请允许我先给您提醒三点建议：第一，在您的鼻尖和脸颊上各有一处黑色的墨汁；第二，您的衬衣扣子没有扣好；第三，您的领带没有系紧。相信这是您一时的疏忽和不经意，但作为一个跨国公司的总裁，这将有损于自己和公司的形象……”老总此时像似一脸的尴尬，没有继续发问，轻声地说了一句：“你现在可以走了。”

当李先生怀着忐忑不安的心情走出了老总办公室，正准备“打道回府”的时候，却接到了老总秘书的通知：明天到公司的人事部报到，然后正式上班。

李先生终于在无数的竞聘者当中脱颖而出成了最后的胜利者。后来，在一次闲谈中，老总对他不无感慨地说：“正因为你的直率，当时我才决定聘用你。人间难得是直率，作为一个质量管理员，更需要这种直面问题、直言不讳的性格。”

直率是一个人的一种性格，更是一种品格。它在有的时候像一个不徇私情的执法老人，不留情面；有时又像同舟共济的知心伴侣，关爱有加。它建立在真挚、坦诚、实在的情感基础之上，每每与关心、爱护、责任感同往并行。直率地指出别人的不足，本身就是一种诚实的表现，更是一种对被批评者负责态度的表露；希望别人正视自己的不足进而努力加以改正，又是对社会 and 他人富有关爱之心和责任感的一种体现。在虚伪、狡诈、势利之风盛行的今天，不少批评者学会了以谄媚奉迎对待上司，以虚伪乖巧的心态对待朋友，以愚弄诓骗去对待读者，对于这个时候的直率就会显得更加难能可贵。

一个人除了要做到直率外还要做到诚实。诚实是一个人的做人立业之本。在一些企业招聘员工的时候，一般对一个人是否诚实这方面考虑较多。面试时，由于无法直接测定其是否诚实，主考官在设计面试题时往往是机关算尽的。哪怕你只有一点点不诚实，也会在面试之中不知不觉地露出马脚。然而，如果你真的是诚实的，也就绝不会在这一关被淘汰。也许还会因为主考官以诚取人的“偏见”而一票被幸运地选中呢！

早在 2000 多年前，古代大教育家孔子就教导他的弟子们要诚实做人。在学习中所遇到的问题，对于自己知道的就说知道，不知道的就说不知道。他提出这样的学习态度，是正确的。

曾子也是一个非常诚实守信的人。一天曾子的妻子上街，孩子闹着要与母亲同去。曾妻哄孩子说：“我上街回来杀猪给你吃。”她回家后，看见曾子准备杀猪，急忙劝阻说：“我只

是哄哄孩子而已，你却把它当成真的。”曾子说：“你怎么能够说谎呢！孩子现在还小，还没有分辨是非的能力，他们只能模仿父母的言行，听父母的话，现在对他说谎，孩子长大后也要向别人说谎，不能这样教育孩子啊！说完便把猪杀掉了。是呀，做人要诚实守信。生活在当今的人们要永远继承中华民族的传统美德。

人无信而不立，企业无信而不兴，企业只有把诚信作为一个经营资本，才不会被社会所淘汰。诚实守信不仅是做人的准则，同样是做事的原则。诚实是我们对自身的一种约束和要求，讲信誉、守信用也是别人对我们的一种希望和要求。所以，诚实守信不仅是一种社会公德，而且是任何一个从业人员应当遵守的职业道德。诚实守信作为职业道德，与企业相比对于个人具有更加深刻的意义，对个人来说是道德问题，一个人要做到诚实守信；但对一个企业来讲，则是诚信文化和企业信用的问题，它的作用就是树立良好的信誉，树立起值得他人信赖的企业形象，是企业发展最基本也是最重要的前提条件之一。对于当今的市场经济已经进入了诚信时代，诚信经营是市场经济对所有现代企业的基本要求，诚信是一个企业生存的基础，是必备的道德理念。

爱因斯坦曾经说过这样一句话，“如果把我所掌握的知识比作一个圆圈，那圆圈外都是空白，这对我来说，就是无知。”知识没有止境，但做人要诚实、踏实、真实，有差异、有欠缺才有目标、才有成长！只有这样才是一个完整的人。

不管我们做什么都要老实做人、踏实做事、扎实工作。这三者之间彼此联系，相辅相成。当今的社会主义社会是全面发展的社会，既有赖于物质财富的不断积累，也离不开精神境界的普遍提高。老实做人，形成和谐健康的人际关系的社会；踏实做事，提倡求真务实的社会氛围；扎实工作，弘扬追求进取的良好风尚，是推进伟大事业的需要，也是我们每一个人矢志不渝的追求。

美国作家马克·吐温曾经说过：“当你处在进退两难的境地的时候，就诚实地说出他们拥有的最有价值的东西。”如果你发觉老板或是你为之服务的顾客正滑向一个错误的方向，你就应该毫不犹豫地加以阻止，即使他当时不能够接受你的劝告，你也给他指出来表现出自己的诚实。你没有因为他是老板或是顾客而虚伪地迎合他，你应该觉得为说出真话而觉得心胸坦荡。

你想做一位可以信赖的人，那么你的一举一动都是诚实可靠的，丝毫没有一点见不得人的地方。对自己的工作积极主动、尽心尽力，你会理所当然地得到升职和奖励的回报。这与你的职位和工作没有一点联系，也与男女、长幼和贫富没有任何关系。

在平时的工作当中，许多员工以为撒个小谎无伤大雅，从而抱着无所谓的态度，最后的结果却是十分糟糕。如果你正是这样想的，你会由此对工作不再认真，对公司不再忠诚，随之而来的，你会失去诚实正直者所应得的回报。因此，永远都不要尝试说谎，只有这样，你的心灵才会纯洁，才能养成自律的习惯，工作和生活环境才能够变得宁静而平和。

做人如果诚实、正直，也许能够使你暂时失去一些东西。在某些时候，也许会被人嘲笑，但是如果你能坚守这一品格，最后一定能够成为赢家。

对于真诚的人往往能够赢得更多的机遇，机遇总是去寻找诚实可靠的人！人的天性不会善待不公正的待遇。如果你讨厌正直诚实，那么能给予你机会的老板和对你信任的顾客同样也会讨厌你。如果刚开始的时候就让别人感到你很狡猾的话，那么他人就会自然而然设立一道防护的屏障，用来抵御潜在的威胁。

诚实正直而又十分机智的员工往往最受老板的欢迎。如果你的上司确信了你是一个诚实可靠的人，他们就会信任你，让你担负起重要的责任。如果你同你身旁的同事或顾客打交道的时候都能够诚实可靠，你也将得到丰厚的回报。

我们曾经看到的那些刚刚得到升迁的人，被自我中心主义折磨着，内心充满着欺诈，对他们的同事既不喜欢又不尊敬，并且一有机会就会对他们施以报复，他们的好日子屈指可数！