

经典中的**经典** 哲学中的**哲学** 智慧中的**智慧**



Yuan

方与圆 Fang & Yuan 大全集

李娜 龚雪莲 著

五千年的生存哲学 数百位先贤的智慧结晶 进退商场职场的必修心法
古今中外之成大事者 无一不精通方圆之道

华文出版社

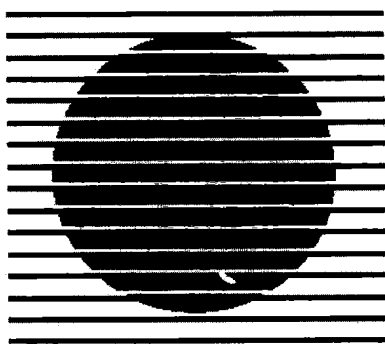
为人处世的永恒智慧 玩转乾坤的至高学问

方与员

大全集

(第四卷)

李娜 龚雪莲 著



华文出版社

方正守业，严明的纪律是 团队不可或缺的

俗话说：上有政策，下有对策。上面制定了很好的制度和规则，可是到了基层实施的时候，就变了样。因为每个人都会有自己的应对办法，借以逃脱责任，使得原来的制度没有很好地实施。所以，应对个人的圆滑世故，团队就一定要以方正的态度来进行规范，以方制圆。

这种方正的态度，多表现为团队的纪律。纪律就是规矩，是规范。纪律，是世界上最重要的东西，没有纪律，就没有品质；没有品质，就没有进步。

一个富有战斗力和进取心的团队必定是严格遵守纪律的团队，如果其中一个人无视纪律，不但会毁掉整个团队的战斗力，而且也会毁掉他自己的前途。

数年前，伊藤洋货行的董事长伊藤雅俊突然解雇了战功赫赫的岸信一雄，这一事件在日本商界引起了不小的震动，就连舆论界也以轻蔑尖刻的口气批评伊藤。人们都为岸信一雄打抱不平，指责伊藤过河拆桥，将自己“三顾茅庐”请来的一雄解雇，是因为一雄已没有了利用价值。

在舆论的猛烈攻击下，伊藤雅俊理直气壮地反驳道：“秩序和纪律是我的企业的生命，不守纪律的人一定要处以重罚，即使会因此降低战斗力也在所不惜。”

事件的具体经过是这样的：岸信一雄是由东食公司跳槽到伊藤洋货行的。伊藤洋货行以从事衣料买卖起家，食品部门比较弱，因此从东食公司挖来一雄。东食公司是三井企业的食品公司，对食品业的经营有比较丰富的经验，于是有能力、有干劲的一雄来到伊藤洋货行，宛如是为伊藤洋货行注入了一剂催化剂。

事实上，一雄的表现也相当好，贡献很大，10年间将业绩提高数十倍，使得伊藤洋货行的食品部门呈现一片蓬勃发展的景象。但是从一开始，伊藤和一雄在工作态度和对经营销售方面的观念即呈现极大的不同，随着岁月增加裂痕越来越深。一雄属于新潮型，非常重视对外开拓，善于交际，对部下也放任自流，这和伊藤的管理方式迥然不同。

伊藤是走传统保守的路线，一切以顾客为先，不太爱与批发商、零售者们交际、应酬，对员工的要求十分严格，他让他们彻底发挥自己的能力，以严密的组织作为经营的基础。伊藤当然无法接受一雄的豪迈粗犷的做法，为企业整体发展着想，伊藤因此再三要求一雄改变工作态度，按照伊藤洋货行的经营方式去做。但是一雄根本不加以理会，依然按照自己的方式去做，而且业绩依然达到水准以上，甚至有飞跃性的成长。这样一来，充满自信的一雄就更不肯改变自己的做法了。他说：“公司情况一切都这么好，说明我的经营路线没错，为什么要改？”

为此，双方意见的分歧越来越严重，终于到了不可收拾的地步，伊藤只好下定决心将一雄解雇。

这件事情不单是人情的问题，也不尽如舆论所说的，伊藤因为与一雄不合而开除了他，而是关系到整个企业的存亡问题。对于最重视纪律、秩序的伊藤而言，食品部门的业绩固然持续上升，但是他无法容许“治外权”如此持续下去，因为，这样会毁掉过去辛苦建立的企业体制和经营基础。

任何一个人都应该清楚地认识到，在团队里，严明的纪律是不容忽视的。

英特尔从创立开始就非常强调纪律，处处都有明确的规定，每天早上的上班制度，就是最好的例证。在英特尔，每天上班时间从早上8点整开始，8点零5分以后才报到的同事，就要签名，认为是迟到。即使你前一天晚上加班到半夜，隔天上班时间仍是上午8点。这和20世纪70年代个人享乐主义凌驾一切的美国人的观念有些背道而驰，可是英特尔公司的这些制度却延续至今，始终如一。

世界上杰出的企业都是将纪律放在重要位置上的。这些严格的纪律一步步见证了英特尔的强大。

有些人把纪律视为洪水猛兽，其实它并不那么恐怖。世界上没有什么事情是绝对的，自由也是。没有纪律的约束，自由就会泛滥成为堕落。英国克莱尔公司在新员工培训中，总是先介绍本公司的纪律。首席培训师总是这样说：“纪律就是高压线，它高高地悬在那里，只要你稍微注意一下，或者不是故意去碰它的话，你就是一个遵守纪律的人。看，遵守纪律就这么简单。”

古语曰：“工欲善其事，必先利其器。”要想构建一个团结有力的、无坚不摧的团队，就必须有纪律的保证。团队要想有更好的发展，就必须磨砺团队中每个成员无比坚强的信念，就必须要求每个成员用严明的纪律来约束自己。

一番寒彻骨，才得扑鼻香

众所周知，几乎每一个成功者都经历过企业的艰辛，他们大多经历了“一番寒彻骨”，才搏得了“梅花扑鼻香”。在这一点上，福特汽车公司的创始人亨利·福特可以说是人们的典范。

亨利·福特是农家子弟，但他从小对农事毫不感兴趣，他认为，跟着慢吞吞的马后面犁田，实在太浪费时间，所以，他想制造出便捷有效的机械来代替人力、畜力。有一次，福特乘马车去底特律，途中，他生平第一次见到了一辆不用马拖、自己能行走的蒸汽推动的车子。趁这辆蒸汽汽车停下来时，福特向驾驶员问了一大堆有关性能、操作方面的问题。回家后，他整天琢磨如何仿制这样的发动机。他做了个木质车身，又用一个5加仑的油桶当作锅炉，试图推动他的“机车”。带着这样强烈的创业愿望，17岁的亨利·福特就到底特律的汽车制造公司就业了。可是，只干了6天，他就辞退了，原因是“该公司先进员工必须花费好几小时才能修复的机械，我只要半个小时就修好了，使那些先进员工对我感到嫉妒和不满。”

1891年，亨利·福特进了爱迪生电灯公司工作，仍致力于设计自己的“自动马车”，经过一段时间的艰苦奋战，他的愿望实现了。1899年，亨利·福特成功地制造三辆汽车。1903年6月，亨利又重新创立了福特汽车公司，他设计制造的“A型车”销路奇佳，一年多时间里售出了一千多辆，后来，亨利又设计了N型车、R型车、S型车都十分畅销。1908年，具有划时代意义的“T型车”诞生了，此车先后共销出150万辆，为普及小汽车作出了贡献。到1925年10月30日，福特公司的工厂里一天能造出9000余辆T型车，平均10钟出一辆，从而创造了世界汽车生产史上的奇迹。

和福特的创业经历相仿，松下幸之助的创业历程也充满了风雨的砥砺。

1917年，23岁的松下幸之助从当时效益极好的王氏自行车店辞职，开始了艰难的创业历程。

“我要辞职。”他找到营业部经理说。

经理吓了一跳。

“你不要胡说！难得给你升上检查员，大家都为你高兴，不可以有这样的想法！”

经理严词反对，但松下幸之助同样的坚决。公司一再挽留，终于没能阻止他的决心。

松下幸之助为什么要自己创业呢？主要有三个原因：第一，他对于配线工的工作，无法产生满足感，加上他自幼身体羸弱，不可能坚持天天上班，从长远之计，必须独立工作。第二，他的父亲一直希望他能够成为杰出的商人。当他还在做学徒的时候，他父亲就反对他到大阪储金局当工友，理由是“经商如果获得成功，你就能够雇用有学问的人，这样可以弥补你自己学识不足，到大阪储金局当工友，就会变得一生受雇于人”。第三，他发明了插座用灯头。可是在大阪电灯公司的同事，都认为那种东西“卖不出去”，没有人赞成生产并销售这种灯头，而松下幸之助则对此坚信不疑，因此决定自立创业。

创业谈何容易，困难不断袭来：资金怎么办？厂房怎么办？人员怎么办？没有资金，松下幸之助拿出自己所有家当——包括离职金33元2角，公积金42元，全家省吃俭用的积蓄20元，全部资金共计95元2角日元；没有厂房，就把自己住的房屋当作工作场所，松下家有两间小屋，一间7平方米，一间4平方米，在两小屋中间的空地上搭盖了“厂房”；没有人员，就把自己的妻子井植梅之及内弟井植岁男作为合作者。之后又来了两位合作者，他们都是大阪电灯公司的同事，即森田延次郎和林伊三郎。

在林伊三郎的斡旋下，又借来了100日元，1917年6月工厂终于开业了，专门从事新改进的电灯插头的制造。但是，开业不久，他们便尝到了失败的滋味。抱着自信制作出来的新产品，尽管森田延次郎

和林伊三郎找遍了大阪市的批发商，十天内只卖出 100 多个，还不到 10 日元。如此困难的处境，松下幸之助很难把工厂维持下去，更不可能支付同事们的工资。大家商量后，两位同事又各自谋生去了。

松下幸之助急得走投无路，将家里稍值点钱的衣物陆续送进典当铺，换来钱买食物。井植梅之无言地从箱底找出几件首饰，并拿下手腕上的手镯，一起交给松下幸之助去典当。55 年以后，已经功成名就的松下幸之助一次清点库存的一包旧文书时，翻了一本账册。据记载，由 1917 年 4 月至 1918 年 8 月，计有十几次将妻子井植梅之的衣服、首饰等物送进典当铺抵押借贷。看着这账本，心中翻涌出无限感慨，同时也衷心感激夫人在最困难的年代给予他的支持。

松下幸之助的坚持不懈终于得到了回报。当时，电器的绝缘材料主要是使用陶瓷，但也开始使用新绝缘材料，松下幸之助已经研制出这种新绝缘材料，一家生产电风扇的川北电气器具制造厂，对他研制的新绝缘材料颇感兴趣，希望订购 1000 个用这种绝缘材料制造的电风扇上用的底盘。这第一份订单，对松下幸之助来说，真是命运的恩赐。他日夜奋战，在交货期到来之前，终于完成了任务，得到了 160 日元的收入，扣除成本，净赚 80 日元的利润。这是松下幸之助创业后的第一笔利润，他兴奋极了，他看到了未来的希望。

至此，松下幸之助一发不可收拾，在经历了无数坎坷挫折，战胜了无数千难万险之后，终于建立了庞大的“松下电器王国”。松下幸之助多姿多彩、充满传奇的一生，会让人好奇、钦佩和追念。

其实，不只是松下，几乎所有人的创业都是艰难的，可是如果不能吃苦，不能坚守方正的目标，那么就会半途而废，根本就不会有机会体味到成功的喜悦。所以，如果想创业，就要有方正的目标的指引，并且有能够吃苦的精神，不管经历任何困难都不放弃。只有这样，我们才能获得成功，才能从中领略从付出到收获的苦涩与甘甜。

利用感官“情报网”发现商机

这是个信息高度发达的时代，到处潜藏着无限的信息，而有信息，就有商机。

靠信息发财，是做买卖必不可少的条件。没有信息，经营者就像双目失明的盲人，面对四通八达的交叉路口不知东南西北，脚下也不知如何起步。

俗话说：信息灵，百业兴。瞬息万变的市场要求经营者必须具备极强的应变能力，随时作出正确的决策，而决策的基础在于是否获取了大量及时、准确的信息。商品市场上常常出现这种情况：一方面消费者持币观望，抱怨买不到满意的商品；另一方面是个体摊位、商店、生产厂家的产品因卖不出去而大量积压。其根本原因就是产品供求信息不准确，造成产品生产与市场需求脱节。

信息就是财富，但不能坐等信息从天上掉下来，而要时时留意、处处留心，一个准确的情报，很有可能让你一夜暴富。

中山圣雅伦公司董事长梁伯强被媒体称为“鬼才”、“每根头发都是竖起的天线”的“指甲钳大王”。

1998年的一天，报纸上一篇题为《话说指甲钳》的文章引起了梁伯强的兴趣。

梁伯强想，这里肯定有市场空白。如果自己能做出质量过硬的指甲钳，填补市场空白，不就获得了一个发展的机遇吗？后经过调查，梁伯强了解到，中国台湾销售的指甲钳并非产自台湾，而是来自韩国和日本。其中，韩国的指甲钳占据了世界指甲钳销量的头名。这一下，梁伯强心里有了底，他要到世界上指甲钳质量最好的厂家去学习技术。

1998年10月，梁伯强踏上了前往韩国的征程，去偷师学艺。他以做韩国著名的777牌指甲钳公司的代理产品为名，一口气买了30万元的货，然后以质量问题为理由，使对方老板亲自带梁伯强参观了生产的全过程。这学艺的过程，他前前后后花了一年多的时间。

1999年，梁伯强倾其所有，在宁波开发区投资了指甲钳生产线，并注册成立了圣雅伦有限公司。经过几年的发展壮大，圣雅伦指甲钳销售额达到两亿多元，产品在全国四百多个商场销售，并成为中国指甲钳行业的第一品牌，进入世界指甲钳行业的第三名。

信息就好像空气一样，无处不在，报纸、杂志、广播、电视里的新闻包含着大量的信息，甚至街头巷尾都有信息。所以，如何处理好铺天盖地的信息，是关系到能不能赚钱的重要因素。解决了这个问题，赚钱就不成问题。

很多经营者缺乏信息意识，不做市场调查，凭着主观愿望盲目生产，或者子承父业，生产传统商品，或者仿制、仿造他人的商品，结果在激烈的竞争中一败涂地。有些经营者虽然重视信息，但是对于得到的信息反应迟钝而坐失良机，或者由于信息错误而导致错误的决策。

信息满天下，专寻有心人，收集信息要有针对性。无论你做什么生意，找信息不外乎这几点：相关投资项目的整体市场情况，自己想要投资的项目的情况，报纸、网站以及电视上对该投资项目的最新消息，成功人士的经验以及建议，别人投资失败的教训以及自己如何防范，时刻关注自己投资的时机。

总之，你要开发自己的各种感官，利用明亮的眼睛去看，用敏锐的耳朵去听。聚集各种有用的信息，然后再将其提炼总结，为自己所用。只有这样，你才能不仅仅成为信息的收集器，更成为一个财富的转化器。

把握机遇才能大展宏图

天才和机遇结合在一起，必然会创造出惊人的奇迹

比尔·盖茨在计算机科学方面，几乎没有人可以与他匹敌。他给教授们留下的深刻印象不是他的聪明才智，而是他的巨大精力。一个教授说：“在计算机学科中成功的几个人里，有一个人，从他在台阶上一露面的那天起，你就知道他特别棒，他一定会成功，这个人就是比尔·盖茨。”

比尔·盖茨常常于夜里在艾肯计算机中心工作，那是这些计算机被最大程度使用的时候。有时，筋疲力尽的比尔·盖茨会睡在计算机工作台上，他连回到自己宿舍的力气都没有了。有许多个早晨，比尔·盖茨在工作台上睡得死死的。很多人看了比尔·盖茨的样子，都认为他不会有什么出息，尽管他可能很聪明，因为他的样子太脏了，有很多头皮屑，在桌子上睡觉。这种印象让人觉得他不是一个科学家的苗子，而只是一个计算机迷。事实上，对于计算机的未来，他们谁也不及比尔·盖茨看得更清楚。

有一天，在波士顿附近的霍尼韦尔工作的保罗·艾伦来看比尔·盖茨，他看到报刊亭里有几份即将发行的1月版《大众电子学》。保罗·艾伦对这个刊物很熟悉，他从儿童时代就开始阅读这个刊物。当他看到这本杂志时，心立刻狂跳了起来，那封面上印着一幅牛郎星（阿尔塔）8800计算机图片。一个长方形的金属盒子，前面有触发开关和显示灯。有一句广告词是：突破！世界第一台微型电子计算机，敢与商用型媲美！

看着这样的广告词，保罗·艾伦立刻买了一份，然后赶紧跑到比尔·盖茨的宿舍去和他谈。

“计算机的普及化势必到来。”艾伦的观点，比尔·盖茨不是没有认识到，应对这样的局势，办法只有一个，那就是马上开公司。但盖茨始终担心，如果自己因开办公司而荒废了学业，会引起父母的不满，而他很不乐意让父母替他担忧，也不愿引起父母的不愉快。可是艾伦不停地说：“让我们开始创办计算机公司吧！让我们开始干吧！”盖茨回忆说，“保罗看见技术条件已经成熟，正等着人们去加以利用。他老是说，再不干就迟了，我们就会失去历史赋予我们的机遇，我们将遗憾终生，甚至被后人责备。”

于是，他们考虑制造自己的计算机。艾伦对计算机硬件感兴趣，而盖茨则对计算机软件情有独钟，他的软件才是计算机的“生命”。但很快，艾伦和盖茨放弃了自己动手试制新型计算机的念头。他们决定还是紧紧抓住他们最熟悉的东西——软件。生产计算机花费太昂贵了，他们还没有足够的资金去冒险。

“我们最终认为搞硬件容易亏损，不是我们可以去玩的艺术。”艾伦说，“我们俩人的综合实力不在这上面。我们注定要搞的是软件——计算机的灵魂。”

就这样，注定要震惊世界的微软公司成立了。机遇是一个人成功的基石，是其兴趣特长发挥的机会，比尔·盖茨抓住了机会，因而使自己的人生得以辉煌，特长得到发挥。由于把握了未来的趋势，更大的机遇在等待着他们。

当个人电脑正方兴未艾的 70 年代，个人电脑独占市场的趋势日见明了，而作为电脑巨人的 IBM 公司眼见苹果电脑公司在个人电脑上大抢其钱，也萌发了在个人电脑领域大显身手的欲望，于是，它看中了微软公司，并决定将软件业务承包给盖茨先生完成。

根据 IBM 公司与微软公司初期的合作协议，微软公司仅为其开发一套 BASIC 程序。

后来，IBM 公司为了和苹果电脑公司抢夺市场，决定连操作系统也由其他公司开发，为了尽快推出产品，IBM 公司要求微软公司设法找到或写出一套操作系统。比尔·盖茨再一次把握住了时机。在 IBM

公司的这次决定命运的会议上，计算机产业或者说整个商业领域的未来被改写了。这大大出乎人们的意料。蓝色巨人公司的主管与西雅图的一家小软件公司签约，为自己的首部个人电脑开发操作系统。他们以为这仅仅是向小合同商外购不重要的部件的举动。毕竟，他们做的是计算机硬件生意。硬件才是利润的竞争所在。但是他们错了，世界将要改变。在毫不知情的情况下，他们把他们的市场统领地位拱手让给比尔·盖茨的微软公司。

其实，在很大程度上 IBM 被比尔·盖茨利用了。但是与微软公司的这项签约决定不过是蓝色巨人所犯的一系列错误中的一个。这反映了 IBM 当时的骄傲自大。它也因此拱手让出了计算机的领导地位。一位曾在 IBM 公司就职的职员曾把 IBM 形容为：人们向上爬的方法是取悦他们的顶头上司而不是为用户的真正利益效力。所以机构臃肿、盲目自信的 IBM 遭遇到充满活力的微软。而觊觎已久的微软就像把肥硕而昏聩的水牛引到吞食活物的淡水鱼嘴边一样。

盖茨是幸运的。但是如果同样的机会落到他硅谷的同行身上，结果也许就不会是这样了。IBM 挑选了比尔·盖茨这个从不错失良机的人。只有这样历史才有可能被改写。在关系到一生的重大时机前，比尔·盖茨抓住了最重要的部分。IBM 忽视的也正是盖茨清晰看到的。计算机世界正在巨变的边缘，这被管理理论家称为转型。某种程度上盖茨了解到软件而不是硬件是未来发展的必争之地，这是 IBM 墨守成规的人所无法了解到的。他也了解到 IBM 将要求它的灵魂人物——市场部经理来为软件运行建立一个统一的操作平台。这个操作平台将以盖茨从其他公司购买的名为 Q-DOS 的操作系统为蓝本，而软件早已把 Q-DOS 改名为 MS-DOS。但是当时即便是盖茨也没想到这次交易给微软带来多么丰厚的利润。

由此可见，微软公司能有今天如此巨大的成就，相当程度上是靠了运气和盖茨先生过人的智慧。盖茨本身的学习和设计能力固然重要，但他懂得掌握老天赐予的良机，看准市场，终至取得了巨大的成功。

在一些良好的机遇中比尔·盖茨总会努力去把握，与 IBM 的合

作，使盖茨为微软赢得了壮大的机会，也为开发软件产品的畅销创造了良机，正因这些，微软渐渐壮大，比尔·盖茨也逐步走向他的辉煌。

商业的发展和个人的发展，都需要把握机遇。有时候单单依靠自身的实力和能力是远远不够的，没有机遇，你再怎么有才华，都不会有发展的空间。所以，在日常生活中，我们除了锻炼自己的能力以外，还要学会发现机遇，掌握机遇。

谋是基础，断是关键

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。”凡事难有统一定论，谁的意见都可以参考，但永远不可代替自己的主见。没有主见的人，就像墙头草，没有自己的原则和立场，不知道什么是对和错，不知道自己能干什么和会干什么，自然与成功无缘。

有主见，意味着思想上自立，即凡事都能独立思考。成大事者都善于思考而且是独立思考。要成大事的人，只有养成了独立思考的习惯，才能在风风雨雨的事业之路上独闯天下。

20世纪80年代早期，如果能在物资部门工作，尤其是在粮食系统工作，那可是件让人梦寐以求的美差。1984年之前的林聪颖，就是那批拥有美差的人之一。不过，林聪颖并不看重已经端在手里的金饭碗，在当地粮食系统工作几年后，他辞去工作，下海经商。

1984年，他用自己的积蓄以及向亲朋好友借来的4万元钱，与两个朋友合伙做起了粮食生意。没想到，朋友把他坑了，到了年底一结算，林聪颖不但没有一分钱的利润，本钱赔得一分不剩，还倒欠2万元的债。1985年大年初一的早晨，债主纷纷前来讨债。看见妻子落泪，林聪颖心如刀绞，也深深地自责——作为丈夫、作为父亲，不能让妻子和孩子生活幸福，实在是最大的失败。

春节还没过完，林聪颖带着仅有的200元钱，去江西九江销售拉链，然后转战大连、青岛，并最终在青岛找到了影响他一生的行业——服装销售。1989年4月，林聪颖回到老家晋江磁灶镇，决定开办一家服装厂，进行二次创业。

他的这一想法遭到了所有亲朋好友的反对，因为当地历史上从来没有一家服装企业，如果做服装生意，谁会买一个充满泥土和粉尘的

地方生产的衣服？更何况，林聪颖不懂服装，凭什么去开服装厂？林聪颖却认为：服装属于生活必需品，而且随着生活水平的提高，人们对服装也会有更多要求，市场根本不是问题。自己不懂服装，但可以在实践中学习。

主意已定，林聪颖马上行动。他再次从亲朋好友那里借了72000元钱，没有厂房，就租；没有工人，就动员自己的亲戚、朋友；没有设备，就买二手设备；没有技术人员，就请当地的老裁缝。就这样，1989年，林聪颖的小服装厂在众人怀疑的目光中成立起来，这是福建省晋江市磁灶镇的第一家服装厂。

经过20年的发展，这家服装厂成为资产过亿元、员工人数近2000人的九牧王服饰发展有限公司。

假如林聪颖当初没有坚持己见，没有一心一意创办服装厂，那么，今天就不会有“九牧王”，更不会有它的辉煌战绩。“相信自己的选择是对的”，不被别人的言谈干扰，大胆去做，成功就一定属于你。

不论你是一个高层管理人员，还是正在创业的有志青年，制定决策时，既要有外脑的参谋，更要有内脑的善断。外脑之责在于谋，内脑之责在于断。谋是基础，断是关键。外脑是决策的参谋，是第二位因素；内脑是决策的主体，是决定成败的第一位因素，所以，领导者首先要知道自己的职责，否则，很难作出科学的决策。

从另一角度来看，参谋也是现实社会中的人；也是良莠不齐的，未必都能秉公直言，即便是敢于直言的，他们的意见也不可能百分之百都正确。参谋团的作用是帮助领导决策，但不能代替领导决策。领导者是决策的主体，处于主导地位，方案有多种，主意还得自己拿。如果自己毫无主见，完全依赖参谋，甚至把拍板定案工作都推给参谋团，这就是失职。

作为公司的引领者，独立思考是必须的。因此，平日里做事时，不要被别人的意见左右，别人的意见仅仅是参考。如果自己的思路里有不好的地方可以进行修正，没考虑到的地方，可以用别人的参考来完善一下，但是最终的目标不能左右摇摆不定。凡事可以多考虑一下，一旦做了决定，就不要轻易换目标。

居安思危，时刻保持危机感

有一只野猪每天在树干上磨牙，一只狐狸见到了，感到很奇怪：“老兄，现在又没有猎人和猎狗，大好的晴天怎么不坐下来享受一下阳光呢？”

野猪回答道：“等猎人和猎狗出现时候再磨牙齿，一切都来不及了。”

显然，这只野猪具备危机意识。我们生活环境相当优越，并没有野猪那样的生存危机，在解决了生存的问题之后，我们面对的是怎样完善自己、充实自己的问题，不然，等到想要应用的时候再着急，就晚了。

不管遇到什么困难，都要坚持下去，就是认识到了这一点，海尔集团的 CEO 张瑞敏先生才想尽了办法，只为唤醒员工的危机意识。

从 20 世纪 80 年代中期到 90 年代初，国内面临着短缺经济的考验，“卖方市场”左右供求矛盾，那时候电冰箱是凭票供应，次品都有人抢购。家电企业都认为赶上了赚钱的大好机会，拼命进口散件，组装起来上市变卖现钱。在这种风气下，国内很多家电企业的员工都普遍缺乏一种危机感和质量意识，当时海尔也是这样，公司上下到处弥漫着“差不多”、“无所谓”的风气。当时中国已经从国外引进了全面质量管理，但并不成功。很多员工也没有“质量在自己手中，自己左右着企业的兴衰命脉”这样的观念，因此，时任海尔厂长的张瑞敏在苦苦寻觅一个契机，希望能够在员工中树立起危机意识。

1985 年，一位用户来信反映，近期工厂生产的冰箱有质量问题。张瑞敏突击检查了仓库，发现库存中不合格的冰箱还有 76 台。在研究处理办法时干部提出两种意见，一是作为福利处理给本厂有贡献的