

# 亮

# 剑



LIANG JIAN JING SHEN

向自己进攻、向对手进攻、向市场进攻



正被华为、联想、上海大众等中国优秀  
业推广学习的企业文化和工作理念

# 精神

宿春礼 杨菁◎编著

49

具备亮剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥！  
具备亮剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩！  
具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜！

高等教育出版社

# 亮剑精神



LIANG JIAN JING SHEN  
向自己进攻、向对手进攻、向市场进攻

一个具备亮剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥！  
一个具备亮剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩！  
一个具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜！

■ 高等教育出版社

宿春礼  
杨菁◎编著

### 图书在版编目 (CIP) 数据

亮剑精神：向自己进攻、向对手进攻、向市场进攻 /  
宿春礼，杨菁编著. —北京：高等教育出版社，2006.5  
ISBN 7-04-019852-5

I. 亮... II. ①宿...②杨... III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 037784 号

策划编辑 马百岗

责任编辑 马百岗

责任印制 宋克学

---

|      |                                       |      |                                                                   |
|------|---------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------|
| 出版发行 | 高等教育出版社                               | 购书热线 | 010-58581118                                                      |
| 社 址  | 北京市西城区德外大街 4 号                        | 免费咨询 | 800-810-0598                                                      |
| 邮政编码 | 100011                                | 网 址  | <a href="http://www.hep.edu.cn">http://www.hep.edu.cn</a>         |
| 总 机  | 010-58581000                          |      | <a href="http://www.hep.com.cn">http://www.hep.com.cn</a>         |
| 经 销  | 蓝色畅想图书发行有限公司                          | 网上订购 | <a href="http://www.landaco.com">http://www.landaco.com</a>       |
| 印 刷  | 北京中科印刷有限公司                            |      | <a href="http://www.landaco.com.cn">http://www.landaco.com.cn</a> |
|      |                                       | 畅想教育 | <a href="http://www.widedu.com">http://www.widedu.com</a>         |
| 开 本  | 720×1000 <sup>1</sup> / <sub>16</sub> | 版 次  | 2006 年 5 月第 1 版                                                   |
| 印 张  | 10.75                                 | 印 次  | 2006 年 5 月第 1 次印刷                                                 |
| 字 数  | 110 000                               | 定 价  | 19.80 元                                                           |

---

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 19852-00



## ·代序：让亮剑精神永驻

“亮剑”语出电视剧《亮剑》中非常具有中国军人本色的主人公李云龙。他说：“面对强大的对手，明知不敌，也要毅然亮剑，狭路相逢勇者胜。即使倒下，也要成为一座山，一道岭。”他以古代剑客狭路相逢作比：“假定你的对手是天下第一剑客，你明知不敌该怎么办？是转身逃走还是求饶？当然是不能退缩，要不你凭什么当剑客？明知是个死，也要宝剑出鞘。这叫亮剑，没这个勇气你就别当剑客。倒在对手剑下算不上丢脸，虽败犹荣。”

“亮剑精神”是无数精英人士秉承的理念和价值观，正被华为、联想、上海大众等众多优秀企业推广和学习。

狭路相逢勇者胜。上海大众要发扬“嗷嗷叫”的“亮剑”精神，以新思路、新观念、新方法降低成本，努力缩短与日韩车系的成本差距。

——上海大众党委书记何向东

亮剑的剑手需要高超的剑术，更需要狭路相逢勇者胜的自信和勇气；电信市场的竞争同样需要市场服务与后台支撑的功底，同样需要敢斗、敢胜、“剑锋所指，所向披靡”的激情和胆略。

——摘自华为公司刊物《华为为人》

能否将既定的战略执行到位是企业成功的关键，所以  
哪怕剩下一兵一卒，也要誓死保卫阵地。

——联想集团董事局主席杨元庆

亮出自己的宝剑，勇敢地对手交锋，斗智斗勇，千  
方百计战胜对手！

——纤丝鸟董事长李伟

能否在激烈得有点残酷的市场竞争中取得完胜，就得  
看身处第一线的销售员们是否有敢于拼搏、敢于胜利的亮  
剑精神了。

——维维集团董事局主席崔桂亮

“亮剑精神”体现的是气势、是人格、是胆略；是宁肯站着  
死绝不跪着生的气节；是不畏强敌血战到底的勇气；是面对压  
力不服软，面对困难不退缩的决心；是勇往直前的斗志；是对  
事业的赤诚。在现代社会中，我们缺少的正是这种人：他们不  
管面对什么样的挑战和困难，都敢于亮出自己的“宝剑”，敢于  
亮出自己的气势，即便是死，也要死得轰轰烈烈、气壮山河！

然而，放眼职场，真正敢于“亮剑”者、能够“亮剑”者有  
几何？更多的人或安于现状，或面对困难退避三舍……是因为他  
们没有高级的技能吗？是因为他们没有高等的学历吗？答案当然  
是否定的。一个人能否“亮剑”的决定因素在于这个人的职业精  
神，即一种职场人士不可或缺的“亮剑精神”，这种精神包含了  
主动、无畏、负责等衡量一个职场人士能否成功的准则。

只有具有“亮剑精神”的员工，才会具有极强的任务意识，才会具有强烈的使命感，才能做事目标清晰，方向明确，具有把远见转化为现实的能力。也只有这样的员工，不管在任何时候都能把个人目标与团队目标紧密地联系在一起；他们从不把问题留给老板；他们清楚自己的使命；他们可以使公司发生改变；他们可以凭借着自己的勇气创造非凡的业绩。

相对于敢于向困难“亮剑”的“职场勇士”，“职场懦夫”的致命弱点是：缺乏挑战的勇气，只愿做职场中谨小慎微的“安全专家”。他们认为：要想保住工作，就要保持熟悉的一切，对于那些颇有难度的事情，还是躲远一些好，否则就有可能被撞得头破血流。结果，终其一生，也只能从事一些平庸的工作。

西方有句名言：“一个人的思想决定一个人的命运。”不敢向高难度的工作挑战，是对自己潜能的否定，只能使自己无限的潜能化为有限的成就。与此同时，自我否定甚至会使你的天赋减弱，因为你懦夫一样的所作所为不配拥有这样的能力。

“职场勇士”与“职场懦夫”在众人心目中的地位有着天壤之别，根本无法并驾齐驱，相提并论。一位老板描述自己心目中的理想员工时说：“我们所急需的人才，是有奋斗进取精神、勇于向有难度的工作挑战的人。”

置身职场，要想做成大事，就必须要有胆识，必须具备敢于承担风险、敢于闯过难关的无畏的“亮剑精神”。畏首

畏尾，不敢越雷池半步，永远也看不到最美丽的风景，永远获取不到成功的要义，永远打不开成功的大门。

值得一提的是，要想从根本上克服这种懦弱的障碍，走出自我否定的阴影，跻身于一流员工之列，你必须有充分的自信，用信心支撑自己去完成在别人眼中不可能完成的工作。

让我们从“亮剑”的精神中得到有力的充实、得到意志的强化；让我们追随英雄的脚步，坚定、自信、无畏地冲破一切羁绊，跨越一切藩篱，清扫一切障碍，勇敢地亮出我们人生最精彩的一剑；让我们用行动诠释“亮剑”的真正内涵，让“亮剑精神”永驻每一位职场人士的心田！

编 者



## 目 录

### CONTENTS

#### 第一章 逢敌必亮剑：卓越组织的一面军旗 /001

- 002/ 面对敌手，毅然亮剑
- 008/ 像李云龙那样主动出击
- 015/ 亮剑——职场生存不可或缺的精神
- 021/ 亮剑精神是所有人成功之本
- 028/ 亮剑精神是卓越组织的一面军旗
- 034/ 失败的原因：不敢亮剑

#### 第二章 狭路相逢勇者胜：勇气是成功者的

##### 首要法宝 /039

- 040/ 有所为，无所畏
- 046/ 生当作人杰，死亦为鬼雄
- 052/ 面对困难，无所畏惧
- 060/ 对待机会，孜孜以求
- 067/ 对一切阻碍自己前进的敌人予以打击

#### 第三章 一息尚存，战斗不止：坚韧是生命的

##### 脊梁 /073

- 074/ 真正的强者永远不会气馁
- 080/ 付出的是耐性，收获的是猎物



## 目 录

### CONTENTS

087/ 坚忍不拔，不屈不挠

093/ 妥协是成功的大敌

100/ 有 1% 的希望就要付出 100% 的努力

#### 第四章 赴汤蹈火，使命必达：执行到位的亮剑精神 /105

106/ 心如磐石，时刻盯住目标

111/ 主动开拓，千方百计赢取胜利

117/ 专注于心，高效快速地完成任

122/ 破釜沉舟，不为失败找借口

128/ 要做就做到最好

#### 第五章 剑锋所指，所向披靡：亮剑也要懂方法 /133

134/ 方法为王：让一切困难迎刃而解

140/ 要事第一：善于抓住关键问题

146/ 创意无限：智慧让你无往不胜

151/ 从细节中寻求突破

#### 后记 重新发掘自己的潜力 /157

# 亮劍精神

第

一

章

逢敵必亮劍：卓越組織的一面軍旗

## 面对敌手，毅然亮剑

面对强大的对手，明知不敌也要毅然亮剑。即使倒下，也要成为一座山，一道岭。

——李云龙

1941年冬，身穿单薄夏装、顶着刺骨寒风的独立团一营，以破釜沉舟的决死精神面对强敌，以一营之兵力率先向关东军两个中队发起攻击，进行了一场惨烈的白刃战。是役，独立团一营几乎全军覆没，其惨烈程度可谓“惊天地，泣鬼神”。

在这场战役之前，赵刚问李云龙：“万一情报不准，鬼子不是一个押车小队，而是一个中队或一个大队作战部队，你怎么办？”

李云龙道：“古代剑客和高手狭路相逢，假定这个对手是天下第一剑客，你明知不敌该怎么办？是转身逃走还是求饶？”

“当然不能退缩，要不你凭什么当剑客？”

“这就对了，明知是个死，也要宝剑出鞘，这叫亮剑，没这个勇气你就别当剑客。倒在对手剑下算不上丢脸，那叫虽败犹荣，要是不敢亮剑，你以后就别在江湖里混啦。咱独立团不当孬种，鬼子来一个小队咱亮剑，来一个大队也照样亮剑。”

“明知是个死，也要宝剑出鞘”，正是有这样的亮剑英雄，独

立团才屡建奇功，在敌我力量悬殊、外界环境极度不利的情况下，披荆斩棘，开辟出了一条胜利之路；正是有这样的亮剑团体，在艰苦卓绝的八年抗战中，我们的民族才逾越重重障碍，捍卫了自己的尊严，保卫了自己的国土。

时过境迁，李云龙的这句话依然铿锵有力地回响在每个想铸造奇迹、走向卓越的个人和团体的灵魂中。“明知不敌，也要毅然亮剑”，一个人如果没有这种精神，遇到困难便会止步不前，被内心的恐惧摧毁，这样的人，如何成为团队的核心？一个团队如果没有这种精神，每逢挫折便会怨天尤人，互相推诿，在竞争对手的阴影下苟延残喘地挣扎着，这样的团队如何成为社会的脊梁？

1864年，美国的南北战争进入了最关键时刻，格兰特率领的联邦军队将不得不突破由南方杰出将领李将军固守的最后一道防线——里士满。该地地形险恶，李将军的防守几乎是无懈可击。进攻里士满，这对其他将领来说几乎是一项不可能完成的任务。但格兰特将军信誓旦旦，一定要突破这最后一道防线，打破李将军的“南方神话”。一场勇气与意志、精神与肉体的双重较量即将展开。

当时到达里士满只有三条路：

走东路要过好几条河，走西路会断绝所有的水运给养，一切军粮和弹药都得由车拉。走中路，要经过莽原，那是一片方圆20英里的灌木和荆棘丛生的地方，还有沼泽，在茂密的丛林中，人得择路而行，既用不上大炮，也用不上骑兵。格兰特最后选择了走中路。

在密林中，他与南方的李将军发生激战。恶战之后，血流成河，尸横遍野。李将军说：“我打了一辈子仗，这一仗令我终身难忘。”

两天的激战，格兰特的部队损失了18 000人，他将部队稍事休息。此时，他的对手把堵在通向渡口道路上的部队全都撤走了，这样联邦军就可以畅通无阻地后撤了，联邦军上下都在谈论着撤兵一事。当黑夜再次来临时，格兰特指挥部队启程了，一路上尘土飞扬，战士们都不知道开往何处。他们到达莽原东部小径上的一个交叉路口。如果往左拐，那就是向北走，那就意味着他们选择了后退、回家；但是，他们向右拐——向南进发了。顿时，士兵们发出了巨大的欢呼声。格兰特走过行军行列，战士们向他欢呼、挥帽，夜行军变成了胜利的进军。这是格兰特一生中决定性的时刻，如果他撤兵的话，胜利会顷刻间化为泡影，国家也会毁于一旦。

这就是100多年前在西方上演的“亮剑”神话。战场上与格兰特棋逢对手的李将军，在当时就曾经断定：“格兰特绝对不是那种打不赢就后退的人。他一定会迂回，然后继续前进。”

同样，在工作中我们也会遇到这样那样的问题，这时候我们就应该像李云龙那样毅然“亮剑”，面对困难拿出当仁不让的勇气，主动去解决它。

一天，一位推销日常用品的推销员走进一家小商店里，看到主人正忙着打扫卫生。他热情地向店主介绍和展示自己公司的产

品，然而店主却默默地望着他，对他的举动毫无反应。

推销员仍不气馁，又主动地拿出自己所有的样品向店主推销。他认为，凭着自己的热情、执著以及完美的推销技巧，店主一定会被他说服而最终向他购买产品的。但是，令人出乎意料的是，那店主却愤怒万分，用扫帚将他赶出了店门。

莫名其妙的推销员被店主的恨意震惊了，他决心要查出这个人如此恨他的原因。于是，他利用休闲的时间去其他推销员那里了解情况，终于他清楚了那个店主对他如此不满的理由。原来，由于他前任推销员工作上的失误，使这个店主积压了大批的存货，大量的资金无法周转，店主的经营也因此受到了牵制。虽然这件事和他并没有关系，但他认为作为公司的一分子，他有义务解决他前任推销员所遗留下来的问题，更有责任通过自己的努力来挽回公司在信誉方面的损失。

于是，他疏通了各种渠道，重新做了安排和部署，并利用自己的人际关系请一位较大的客户以成本价买下了店主的存货，使店主积压的资金得以回笼。结果是不言而喻的——他受到了店主的热烈欢迎。这个推销员用自己的责任心帮助公司重新赢得了客户的信任，同时也为自己的推销工作在坚冰中寻找到了新的出路。

这位推销员的故事向我们表明：面对困难，勇于“亮剑”，拿出当仁不让的勇气是解决问题的唯一途径。

1985年，联想成立第二年的某一天，柳传志听说国家体委要购置14台IBM电脑，立即找到体委的一位科长，但这位科长对此

事没有最终决定权，决定权在体委器材处。柳传志又找到了器材处，磨了一天，器材处终于点头通过了。

可是，国家体委的这笔外汇在中国仪器进出口公司，按当时的政策，仪器进出口公司有权最终决定从谁那儿买这批机器。于是柳传志就去找中国仪器进出口公司。在中国仪器进出口公司，柳传志遇到了该公司一位最基层的业务人员，他对柳传志一点儿都不客气，劈头就问：“我们有自己的进货渠道，这批机器凭什么给你做？”最后干脆把柳传志轰了出去。当时房间里有很多人，柳传志异常尴尬地从房间里退了出来。

出来后，柳传志心里很不舒服，但过了一会儿他安慰自己说：“我不跟他一般见识。”最后，柳传志找到了轰他出去的那个人的同学帮忙说了好话，这单生意还是做成了。

在工作中，我们常常面对看似难以跨越的障碍和难堪的挫折，这时，如何调整心态“跨越”挫折，而不被其压垮，是决定未来成败的决定因素。

经常听到有些员工这样说：“对于工作我已经尽了力，我尝试了多次，可就是不见成效。”尽管他尝试了很多次，却总是在觉得事情已经没有希望时放弃了努力的念头，结果都失败了。缺乏自信的人遇到困难时，只会停下工作，知难而退，而不会去考虑是否有别的可行办法。

“敌人越强大，越要敢于亮剑”，在战争中，这是一条铁血法则，因为战争的结果只有两个：要么消灭敌人，要么被敌人消灭。那些畏葸不前、只想逃离战场的士兵，肯定会被敌人消灭；那些

瞻前顾后、从不主动出击的士兵，最终也将被敌人消灭。

现实职场中情形虽然没有战场那样残酷，但也需要我们发扬面对困难毅然“亮剑”的精神，以乐观和自信的心态面对工作中的一切挑战。事实上，面对困难我们要做到乐观自信并不难，只要平时敢于肯定自己的优点，遇到困难或挫折时，以积极的心态尽快找出解决的办法就可以了。只有自己对自己充满信心，你的上司才能对你也充满信心，你才能在工作中减少失败的几率，高效地完成任务。

## 像李云龙那样主动出击

一个能在战场上主动“亮剑”的人，必定有着高超的剑术和摧枯拉朽的意志力；一个能在职场上主动出击的员工，必定有着卓越的技能 and 出类拔萃的创造力。无论哪一行哪一业，只要你能积极主动地去做，善于寻找工作中的一切机会，就能够在竞争中脱颖而出，圆满地完成你的任务！

拒不后退，以仅有的两发炮弹炸死板田大佐，实现正面突围。

设计消灭日伪骑兵分队，缴获大批优质战马。

以一个营的兵力伏击日军观摩团，消灭日军少将。

冒天下之大不韪，攻打防守严密的平安县城。

.....

在电视剧《亮剑》中，李云龙率领他的独立团完成了许多“不可能”完成的任务——其中，有很多都是在上级下达命令之前主动完成的。

攻打平安县城前，副团长邢志国问：“团长，部队集结起来干什么？”

李云龙不耐烦地说：“还能干啥？打县城。”

邢志国大吃一惊：“这可是件大事，是不是应该向上级请示