

小蛇吞大象

王宇◎编著

○小蛇之所以能够吞大象，

是因为小蛇目标明确、方法得当。

○许多人能够以弱胜强、白手起家、

取得成功，也是同样的道理。

「心态决定命运 做事决定成败」



小蛇吞大象

王宇◎编著

○小蛇之所以能够吞大象

是因为小蛇目标明确、方法得当。

○许多人能够以弱胜强、白手起家

取得成功，也是同样的道理。

「心态决定命运，做事决定成败」



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小蛇吞大象 / 王宇编著. - 北京: 当代世界出版社, 2006.7

ISBN 7 - 5090 - 0093 - 9/B.017

I. 小… II. 王… 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 049499 号

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worlpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市洛平印刷厂

开 本: 787 × 1092 16 开

印 张: 16

字 数: 200 千字

版 次: 2006 年 7 月第 1 版

印 数: 1 ~ 10000 册

书 号: ISBN 7 - 5090 - 0093 - 9 / B.017

定 价: 24.8 元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前 言

人们常说,贪心不足蛇吞象,以此用来形容一个人的野心,或者是一些不切合实际的不可能实现的想法。这里的“象”指的是所有那些比小蛇大的动物。也就是说,在人们的常规思维中,小蛇吞大象的故事是不可能发生的。

然而,小蛇吞大象的故事,不但在自然界,而且在商界,都在不断地上演。

在我国古代的时候,就曾经有过蛇吞象的传说。传说在夏朝有一个名叫后羿的部落酋长,也就是传说中弯弓射日的英雄。后羿最喜欢打猎,他曾经在洞庭湖边杀死一条名叫“巴蛇”的蛇,据说这条蛇能将大象吞入腹内。晋朝郭璞所著的《山海经》里,也有“巴蛇食象,三岁而出其骨”的记载。

在自然界,小蛇吞掉比自己大很多的牛、鹿,甚至是狮子等是许多人亲眼所见。

在商界,小企业吞并大企业,小鱼吃大鱼的故事也是屡见不鲜。

在生活中,以小博大,以弱胜强,四两拨千斤的事例也层出不穷。

在本书中,我们以一个全新的视角来重新阐释蛇吞象的内涵,我们用小蛇吞大象来喻意一种从无到有的成功精神,一种以弱胜强的成功方法,一种以小博大的制胜策略。

小蛇与大象相比,不管从哪一个方面来比较,都有着天壤的差别,都是没有可比性的。所以,许多人才会认为小蛇吞大象是不可能的。但是,许多不可能的事就这样不可思议地发生了。就像成功一样,许多人都以为,现在的自己,一没有高人一等的地位,二没有权倾朝野的权力,三没有富甲一方的财富;现在的自己,只是一个默默无闻的小人物,只是一个一无所有的穷人,于是就觉得,成功离自己是那么的遥远,远得遥不可及。看着别人的成功,看着别人的喜悦,只会躲在角落里自卑,躲在角落里埋怨命运的不公平,躲在角落里自怨自艾。

其实,你大可不必如此,你这样做没有任何意义。想想小蛇都可以以弱小的力量打败大象这样的庞然大物,以你的力量,以你的智慧,以你的才能,你又为何不能搬开成功路上的拦路石,不能采摘成功的胜利果实呢?

是的,对于小蛇来说,吞掉大象并不是一件很容易的事,但是,小蛇却做到了,可你想到过小蛇能够吞掉大象的原因吗?就像别人的成功一样,你只看到别人成功的耀眼光环,可你想到过别人取得成功的原因吗?

小蛇能够吞掉大象，是因为它有由弱变强，突出重围，一步登天的强烈愿望。除了愿望，小蛇能够吞掉大象，还因为小蛇的方法得当，在与大象的搏斗过程中，小蛇能够打破常规思维，能够扬长避短充分发挥自身的优势，能够抓住机会、快速行动，能够借力使力、出奇制胜，有敢为天下先的勇气与胆识，有不怕困难、不轻言放弃的毅力……所以，小蛇成功了。

在我们的身边，有很多成功的例子。

他们白手起家成为百万富翁，他们下岗再创业成就一番事业，他们以小博大闯出一片天空，他们以弱胜强战胜数倍于自己的对手……

太多太多成功的例子，有关于个人的，也有关于企业的。

他们的成功是因为他们也有蛇吞象的精神，因为他们有敢于拼搏、不懈奋斗的坚韧。

他们在成功之前，境遇也许还不如你，他们也有过困惑，也有过迷茫，也有过彷徨，也有过穷困，也有过潦倒，也有过沮丧。但是，在经历了种种的波折之后，他们成功了。

这个世界上，没有谁注定是天生就成功的，也没有谁注定天生就是失败的，关键在于你怎么去做。

谁说小蛇不能够吞大象，谁说你离成功遥不可及，只要用心，只要方法得当，看似不可能的事就会成为可能。

目 录

第一章 小蛇为什么吞大象

第一节 蛇吞象的故事 / 2

1、自然界中的蛇吞象故事 / 2

2、商界中的蛇吞象故事 / 4

第二节 改变现状,扭转乾坤 / 6

1、由弱变强,由穷变富 / 6

2、摆脱危机,突出重围 / 20

3、一步登天,闻达于世 / 26

第二章 小蛇为什么能吞大象

第一节 与众不同的思维观念 / 36

1、打破常规的思维 / 36

2、扬长避短,充分发挥自身优势 / 46

3、敢为天下先的胆识与勇气 / 52

- 4、不怕失败,不轻言放弃 / 64
- 第二节 不被当作对手 / 88
- 第三节 机遇,成功的关键 / 93
- 第四节 迅速行动 / 134

第三章 小蛇怎样吞掉大象

- 第一节 厚积薄发,蓄势待力 / 139
- 第二节 攻其不备,出其不意 / 146
- 第三节 寻找合作伙伴 / 150
- 第四节 以智取胜 / 152
- 第五节 善假他物,借力使力 / 162

第四章 吞掉大象,小蛇称王

- 第一节 消化吸收,整合资源 / 193
- 第二节 最后的胜利 / 206
- 第三节 蛇吞象的秘诀 / 227

第一章 小蛇为什么吞大象

小蛇吞大象，是为了实现自己由小变大，由弱变强；是为了摆脱被大象踩死的危险，突出重围；是为了变为巨蛇，一步登天。

其实，蛇吞象在这里寓意一种由弱变强的意识，一种成功的方法。

许多企业和成功人士，在取得一番成就之前，也许曾面临危机，也许曾实力很小；也许曾一贫如洗，也许曾流落街头……他们之所以渴望成功，是因为他们想要实现自己的目标。



第一节 蛇吞象的故事



很多人都认为，蛇不能吞大象，可事实是，不论是在自然界，还是在商界，蛇吞象的故事都在不断地上演。其实，这里所说的“象”代指的是一种比蛇大的动物，而蛇吞象，指的也是蛇可以吞掉比它大很多的动物。

1、自然界中的蛇吞象故事

其实，在我国古代的时候，就曾经有过蛇吞象的传说。公元前 2100 多年，夏朝有个部落酋长后羿，也就是传说中弯弓射日的英雄。他最爱打猎，曾经在洞庭湖边杀死一条名叫“巴蛇”的大蛇，据说这条大蛇能将象吞入腹内。晋朝郭璞著的《山海经》里，也有“巴蛇食象，三岁而出其骨”的记载。

虽然没有人亲眼看到过真正的蛇吞象的事，可是，蛇吞羊、鹿、幼猪和牛犊的事，却时有发生。在我国西双版纳的原始森林里，傣族人曾经发现，一条 6 米长的蟒蛇潜伏在一棵大树上，这时正好有一只水鹿从树下路过，大蟒从树上一跃而下，用硕长的身躯把水鹿紧紧地缠绕起来，使水鹿窒息而死。大蟒张开血盆大口，把水鹿吞进肚里。这时蛇身胀得又粗又大，它只能横躺在林中草地上，无法动弹。于是，人们不费吹灰之力，就把这条大蟒和它腹中的水鹿抬到一辆马车上，一起拉回了村寨里。

1981 年，在非洲刚果的原始森林中，有人曾经亲眼看到过蟒蛇吞食狮子的情景。狮子到河中喝水，突然大吼一声，挣扎着沉入水中。过一会儿，一条头大如斗的蟒蛇冒出了水面，经过好一会儿，它才慢腾腾地爬上岸来。这条大蟒看上去有 10 多米长，腹部却胀得很大。仔细一看，原来号称“森林之王”的狮子已经

被它吞到了肚子里。

1982年10月21日，在我国的香港新界地区，一条蟒蛇闯进了一个牛栏里，把一头出生才仅仅4天，重约12千克的小牛犊吞了下去。大蟒的腹部鼓起一只小牛的形状，胃被牛腿撑破了，只有头和尾巴能够摆动。警方发现这条蟒蛇后，请来了一名捉蛇专家，用冷水淋这条蟒蛇的身子，迫使它将小牛吐了出来。

为什么蛇可以吞掉比它大很多倍的动物呢？原来，在蛇的体内有一套特殊的构造。我们人的嘴巴只能张大到30度的角度，可是蛇的嘴巴却可以张大到130度，甚至180度的角度。究其原因，我们嘴巴的骨头之间是用“榫头”联结成的，但是蛇却用韧带相互联结。这里，我们不妨做一个实验：人们烧饭时用的火钳，由于用榫头镶嵌着，火钳嘴就不容易张大；如果把火钳分成两半，在原来镶嵌榫头的地方缚上橡皮筋，那它就可以开张自如了。蛇的嘴巴能张得很大，也是这个道理。何况，在吞食大动物之前，蛇已经对它们进行了一番“加工”：它在缠绕住猎物的时候，会一边缠绕一边收紧，从而使得猎物窒息而死；然后，它再把猎物挤成长条状，这样就可以很方便地吞下去。

如果蛇捕到的是一只翅膀像两把展开着的折扇的鸟，那它要怎么吞掉呢？小个子腹蛇吞食较大的鸟时，通常总是先吞鸟的头部。为了不让鸟儿滑出口外，蝮蛇左右两排牙齿交替做着一系列慢动作：左边的牙齿一动也不动，牢牢地将鸟钩住，右边的牙齿慢慢向前移，把猎物朝口中拉；接着右边的牙齿钩住食物，左边的牙齿向前推移……就这样，蝮蛇慢慢地吞食小鸟，而鸟儿那对打开的翅膀，也就只能顺着一个方向收拢、而不会两边展开了。

蛇在吞食那些大的动物的时候，它的气管会被堵住吗？不会的。因为它喉头的开口处在口腔底部前方，这里也是气管开口的地方。蛇吞食猎物时，可以活动的喉头伸到了口外，这样，蛇就不用担心在吞食大动物的过程中气管被堵住了。



在蛇的肠子里面，大动物可以通行无阻吗？是的。要知道，蛇的胃和鸡、兔的胃不一样，它不是圆球状的，而像一只长得奇怪的袋子。蛇的肠子也和其他动物不一样，不是弯弯曲曲的，而是一条直通通的管道。长着这样一个特殊的笔直的肠子，对于蛇而言，吞下较大的食物是十分有利的。

当然，上面说了蛇可以吞掉大动物的原因，现在话又得说回来，蛇吞食大动物并不都是轻而易举的，有时还会付出很大的代价。人们有时会看到，蛇吞食大动物时，食物卡在口中，要吐吐不出，想咽又咽不下；或者弄得满口鲜血，牙折骨错。有时候，蛇虽然吞下了大动物，但动物的刺、骨却戳穿了蛇的肠子和体壁，使它万分痛苦。所以，蛇吞掉大的动物以后，还需要好好地消化吸收。

2、商界中的蛇吞象故事

动物界中蛇吞象的故事在真实地上演，而在商界，因为不同的目的，蛇吞象的故事也在不断演绎着。

业务互补的“蛇吞象”

2000年，美国在线公司成立还不足15年，但是，就是这个资历不深、还稍显幼稚的公司并购了全球娱乐及传媒巨人——时代华纳。这次并购，被人们称为“蛇吞象”。

随着互联网的兴起，有很多大型的媒体公司面临着生存的威胁，时代华纳虽然号称全球娱乐及传媒巨人，但在残酷的现实面前，它也不得不面临着相似的问题。虽然时代华纳很早就着手于网络事业的发展，但结果却是屡战屡败，经过5年的挣扎，不但没赚到钱，反而损失惨重。与此同时，美国在线的访问量已突破2000万人次，人气指数远远超越了多家有线电视频道，是当时最成功的新兴媒体品牌。1999年，美国在线已经和Gateway、Plam、Motorola、DirecTV等公司达成合作协议，涵盖范围广及PC、手机、卫星电视及DSL宽频服务，唯一的缺憾就是有线电



视系统。而时代华纳的有线电视系统及 RodaRunner 宽频技术提供上网服务可以补足美国在线的这一缺憾。美国在线之所以要吞下时代华纳这头“大象”，其主要的目的就是为了打造它自身一个完整的业务链条。

意在圈钱的“蛇吞象”

前几年，世通公司曾经因财务丑闻而震惊了全世界，但是，在上世纪 90 年代，它一口气吞下了 70 多家公司，其中不乏“大象级”的巨头，其速度之快，让华尔街为之瞠目。1998 年，当时还只是美国第 13 大电信公司的世通，以近 400 亿美元的代价，击败英国电信公司，收购了当时的美国第二大长途电话商——微波通信公司，书写了自己历史上最传奇的一幕。因为无论在资金还是在市场占有率方面，微波通信公司的实力都超过了世通公司的两倍。

在世通所进行的大多数的并购案例中，它并不需要拿出大把的现金，而是以股票交换来达到其并购的目的。这种行为本质上是一种圈钱行为。公司创始人埃伯斯曾说过一句话：“我们之所以大规模地进行并购，并不是为了获得市场份额或全球化，而是要在华尔街的股票中坐上头把交椅。”

抵御竞争的“蛇吞象”

王嘉廉是 CA 软件公司的掌门人，他曾经有过这样一句名言，“如果你没有它，就将它买下来”。CA 公司在成立的第二年，便开始了它的并购行动。1982 年，当时只有几百万美元资产的 CA 公司，以 1100 万美元的价格完成了对经营规模大过自己的 KPACA 公司的收购，堪称“蛇吞象”的范例。1987 年，营业额 3.09 亿美元的 CA 斥资 8.3 亿美元买下了自己的竞争对手 UCCEL。1995 年 5 月，CA 公司再次以 18 亿美元收购了强劲对手 Legent，在电脑软件业，这是一桩第二大的收购案。



技术升级的“蛇吞象”

在 20 世纪 70 年代，日本油墨化学工业公司只是一家小型企业，凭借着日本经济的起飞，它也得到了迅速的发展。当时美国有一家印刷专业公司波里库罗姆公司，在胶印 PS 版生产技术方面一直处于世界领先水平，在相关领域的技术开发能力也是世界一流。日本油墨化学工业公司的专家们研究分析后得出一个结论：“日本公司大约需要用 10 年的时间，花费 200 亿日元的资金才能达到这样的技术水平。”

为了尽快拥有这样的先进技术，日本油墨化学工业公司募集资金后，以 140 亿日元的总金额吞下了波里库罗姆公司。

.....

其实，在这里，由蛇吞象的这个故事中，我们寓义的是一种以小博大，以弱胜强，小鱼吃大鱼的成功之道。

第二节 改变现状，扭转乾坤

小蛇为什么要吞掉大象，为什么要不惜一切代价吞掉比它大许多的动物，当然是有原因的，一方面是自然界弱肉强食的生存规律，另一方面它想吞掉大象之后，变为一条巨蛇，这样，对它的生存会更为有利，因为强大，会让对手敬畏，生命会少许多威胁。所以说，吞掉大象的小蛇，毫无疑问地改变了自己默默无闻的平庸状况，成为众多动物关注的焦点。而许多想要成功、想要创业的人，又何尝不是抱着这种改变现状、扭转乾坤的心态呢？

1、由弱变强，由穷变富

小蛇之所以要去吞掉大象，一个最主要的目的就是要使自己变强，因为小蛇知道，以它目前的状况，它是很弱小的，根本无



力与很多它的对手抗争。而吞掉大象之后，一方面起到一种威慑作用，另一方面吸收大象的能量，使自己变得强大。

小企业吞并大企业或者一个人想要成功，想去创业，最首要的一个目的同样是由弱变强，由穷变富。

姜树敬：“蛇吞象”的故事

青岛永敬金属材料有限公司位于莱西市，走进这家公司，你会看到 30 多个品种的金属材料整齐划一地堆放在占地 20 亩的公司大院里，工人们正在忙忙碌碌地给客户往车上装板材；车间内，一张张复合板、一片片彩钢瓦正按照生产工艺和生产规程，井然有序地滑下流水线；财务室内记账和开增值税发票全部是用电脑，公司实行的是无纸化办公……

看到眼前的这一切情景，是否有人会相信，这家公司是由一位下岗职工创办、固定资产加流动资金已达 500 万元，安置下岗职工和农村富余劳动力 20 多人，年创利税 20 余万元。在目前，这家公司是莱西市私营企业中最具规模的钢材专营公司。这个公司是姜树敬一手创办的。

在 1996 年的 7 月份，姜树敬刚刚 31 岁，就在这一年，他和同在一个单位的妻子一起下岗了。面对这一严酷的事实，姜树敬傻眼了，工作没了，工资没了，上有老、下有小，以后的日子怎么过？在家整整苦闷了两个月之后，姜树敬参加了该市劳动部门举办的职业指导培训，之后，他开始转变观念，走出了家门，决定到市场经济的大潮中闯一闯。于是，他骑着自行车满城转了五六天，通过观察，他发现，城市里到处都在搞建设，而市场上经销的小五金却不好，回家与妻子一商量，决定开办一个五金门市部。

瞅准了机会，说干就干，在这一年的 10 月份，姜树敬和妻子两人变卖了结婚时的所有家具，加上同亲朋好友借来的钱，一共筹集到了 5 万元的资金，租了两间房子，办起了五金门市部，迈出了自主创业的第一步。



风风雨雨一路走来，姜树敬的五金门市部变成了永敬金属材料有限公司。7年来，永敬金属材料有限公司就是凭着“货真价实、诚信服务”的经营理念，赢得了顾客的信任，公司规模像滚雪球一样不断发展壮大，一年上一个新项目，一年上一个新台阶——1997年增加了铁板、镀锌板的经销；1998年新上槽钢、方管；1999年上了圆钢；2000年上了镀锌管；2001年上了无缝钢管等经营项目；2002年上复合板、彩钢瓦生产流水线，日加工复合板、彩钢瓦1500平方米，产品销往省内外，供不应求。在2004年，姜树敬计划出资200万元，整体收购莱西市钢化玻璃厂，一家多年来一直亏损的集体企业。

几年的拼搏，姜树敬对此的最大感悟与信条是“下岗并不可怕，可怕的是自己停滞不前的思想。”几年来，他就是凭着这个信条，依靠政府提供的下岗创业优惠政策和自己的聪明才智，从一名下岗职工，到开办五金门市部，到成立永敬金属材料有限公司，再到整体收购集体企业，成功地走出了一条自主创业的道路，用事实演绎出了这个“蛇吞象”的故事。

由弱变强，摆脱下岗的贫穷状况，这是姜树敬当初走出创业第一步的目的，朝着这个目标，姜树敬一步步地走向了成功。

小蛇吞掉大象，第一个目的就是要使自己由弱变强，而许多人在成功之前，也仅仅只是抱着一个简单的愿望，那就是摆脱贫穷，过上富裕的生活。就是为着这个目的，他们去拼搏，他们去努力，最终，他们取得了成功。

创业传奇故事：从2块钱到2个亿

第一眼看到刘玉栋的时候，你会发现，他精干、不善言谈、低调、勤奋……虽然是20世纪70年代的创业人，但他的身上充满了60年代人的气质和精神。刘玉栋是初中毕业，当年，他只身闯济南的时候，身上只有2块钱，但是，到今天，他旗下的公司却已经突破了2亿的年销售额，这是一个业界的“蛇吞象”故事。



闯省城先修自行车

和其它所有的农村家庭一样，刘玉栋的家很贫穷，兄弟姐妹也很多。与许多农村孩子不同的是，他虽然是家庭中的老幺，但从小独立性强。1987年，念完初中的刘玉栋刚满16岁，就在这一年，抱着出去挣钱，改变贫穷的理想，他身上只带着两块钱来到了济南，决心在这个城市打出一片天下。

刚刚走出校门的他没有什么手艺，所以找工作也就异常的艰难，最后只能跟着一个师傅学修理自行车。当时，他的想法很淳朴：“艺不压人，学点手艺，以后能混口饭吃。”

当了2年多的学徒，刘玉栋居然挣了2万元，“当时白天除了在店里修自行车，晚上还要到自行车厂去装自行车，工作虽然辛苦，但收获大。”这个“成绩”让他至今记忆犹新，“一个18岁的年轻人有2万元钱，在那个时候，这种情况可以说是难得一见的。”

是回家盖所房子然后结婚，还是继续在济南做呢？当时，刘玉栋很困惑，他知道，2万元虽然是一笔很大的钱，但是，很快就会有花完的一天，到那时，生活又会回到贫穷的状态，他不甘心，他想改变这种状态，摆脱家乡的贫困生活，他要去闯一闯。于是，他就在济南大厦附近花300元/月租了一个门头，专门修理自行车。

细心的刘玉栋发现，来修理自行车的人大多喜欢吸烟和喝酒，于是，他就专门从别处进来一些烟酒放在店铺里辅助经营。这成了他做酒类代理的原始起点。时间长了，他感觉到从别人那里进货的成本较高，头脑灵活、善于思考的他就把眼光盯到了代理上。

生意从收酒瓶开始

对于一个只有19岁的年轻人来说，做代理何尝是件容易的事，因为没有哪个厂家会把大批量的货放给这个没有实力、没有

