

现代人应该掌握的竞争决胜密码



羌狄编著 最新修订

狼性法则全书

狼性生存·成功·团队·员工·职场·营销·管理实战铁律

图腾中的狼性，是值得人们景仰的。狼的勇敢智慧、强悍进取、团队精神、竞争精神以及战斗牺牲精神等等，与现代竞争社会所倡导的现代精神极为相同。狼性具有现代性，应该大力弘扬。

——姜戎

当代世界出版社

现代人应该掌握的竞争决胜密



羌狄编著 最新修订

狼性法则全书

狼性生存·成功·团队·员工·职场·营销·管理实战铁律

图腾中的狼性，是值得人们景仰的。狼的勇敢智慧、强悍进取、团队精神、竞争精神以及战斗牺牲精神等等，与现代竞争社会所倡导的现代精神极为相同。狼性具有现代性，应该大力弘扬。

——姜戎

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

狼性法则全书/羌狄编著. —北京:当代世界出版社,
2007.6

ISBN 978-7-5090-0238-4/B · 045

I. 狼… II. 羌… 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(2007)第 097417 号

责任编辑:朱 磊

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.worldpress.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:北京市京宇印刷厂

开 本:787 × 1092 毫米 1/16

印 张:20

字 数:320 千字

版 次:2008 年 1 月第 1 版

印 次:2008 年 2 月第 3 次

书 号:ISBN 978-7-5090-0238-4/B · 045

定 价:36.00 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!



前

言

在这残酷的竞争环境和微利时代，学习狼性生存法则势在必行！

市场经济波涛汹涌，诡谲多变，外国企业却在我国纵横捭阖，蚕食市场，鉴于此，我国大大小小的企业，面对来势汹汹的市场竞争，于是将狼性精神作为企业强势管理与实战营销的誓师号令，为企业竞争决胜和强劲发展注入了震撼的动力。

华为率先将狼性塑造为企业文化的核心，认为狼是企业学习的榜样，要向狼学习“狼性”。“胜则举杯相庆，败则拼死相救”是华为狼性的体现。

华为总裁任正非说：“我永远都不知道谁是优秀员工，就像我不知道在茫茫荒原上到底谁是领头狼一样。企业就是要发展一批狼。狼有三大特征：一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗。企业要扩张，必须要有这三要素。”

联想集团总裁杨元庆则说：“要战胜比自己强大的竞争对手，我们的自身条件将会更残酷，如果我们每一个细胞、每一个个体都不具有竞争力，那这个企业会有竞争力去抗争吗？……我们要有打仗的感觉，要如狼似虎，并且还是饥饿的狼、饥饿的虎，让人望而生畏……要么成为狼，要么被狼吃掉！”

海尔集团总裁张瑞敏、联想控股公司总裁柳传志、蒙牛乳业董事长牛根生等著名企业人士对狼性精神都推崇备至，在企业实战中大力推行狼性法则，推动着企业不断强劲发展。

经济全球化将所有企业推上了竞争角逐的世界大舞台，我们只有敢于竞争，才能胜利。我们曾经将发达国家跨国企业进军中国市场形象地称作“狼来了”，但我们不怕狼，特别是加入 WTO 之后，我们主动“引狼入室”，积极与狼共舞，在与狼的较量中，我们奉行自己的狼道准则，自强不息、奋斗不止，使自己立于不败之地。



在我国企业管理水平和员工职业化程度都需要快速提高并跟上世界步伐的今天，依靠狼性法则，有利于与国外领先企业相竞争，有利于创新管理战略。因此，学习狼性法则，铸造狼道文化，这不能不说是时代的必然选择。

企业学习狼性法则，作为个人、团队，也应该奉行这样的法则。狼群最值得称道的就是团队精神，它们能够协同作战，统一策略，甚至为了胜利不惜牺牲自己。狼的忠诚、交流、合作、坚韧是一个团队成员必须学习的精神，是教导公司员工默契合作的楷模。在激烈竞争中，狼的这种精神是绝对让对手恐惧的，其力量也是最强大的。如果一个团队具有这种精神，那便将无往而不胜，就一定能开创属于自己的辉煌事业。

企业学习狼性法则，主要是在管理上采取从细节到战略的强势执行，在营销方面采取从市场到盈利的纵横博弈，使得经营管理成为企业持续发展的雄厚实力资本；员工学习狼性法则，主要是能够使自己从骨干晋升为企业领导，在职场能够从埋头苦干进而创造显著绩益，使得自己具有无限的美好职业前程；团队学习狼性法则，主要是具有从群雄到阵势的创赢布局，使得团队组织能够发挥出有效的战斗力，进而开创共荣大赢的局势；个人学习狼性法则，主要是在生存方面要拥有从野性到争霸的王道命运主宰权，在成功方面要获得从卓越到超强的至尊霸主地位，使得我们能够闯出丛林，迈向成功的巅峰。

狼性法则其主旨好像是“狼”，蕴含着“你死我活”地争夺，前提则假设资源是稀缺的，蛋糕是固定的，我多一块你就少拿一块，我全部得到，你就没有生存空间。其实，狼性法则非常适合现今以“竞争”、“双赢”或“共赢”为特征的商业时代，对讲究均衡、共赢、可持续发展的商业环境同样有着独特的借鉴意义。现在是竞争的时代，理想的商业模式是大家既竞争又合作，进行“合作性创造”，共同把市场做大做强，最终实现双赢或共赢，创造更大的社会效益。

是的，曾几何时我们掀起了学习狼的高潮，各种各样关于狼的读物是琳琅满目，畅销不衰，从各个方面诠释着狼性精神与生存法则。但其中有许多略显肤浅和片面，不切合实际。本书则是从深度和广度方面系统开掘潜在的狼性精神，并结合当前全国大量具有狼性榜样力量的真实人物、真实事迹以及真实企业为案例，将狼性精神升华到了具有广泛指导意义的崭新至高境界。

本书从多方面对狼道、人道、王道进行了系统诠释，既是一本个人生存、成功的智慧之书，又是一本关于团队、员工、职场、营销和管理的强者之书，总之，你在各方面都可以从中找到最需要的精神爆发力！

鸣 谢

在本书编撰过程中，得到了相关机构和人士的大力支持，他们提供的大量具有榜样力量和实战价值的素材成为本书诠释“狼性法则”的一个个具体、生动和富有说服力的真实案例。我们在此表示衷心的感谢！

本书采用的有关事例主要出自以下公司（企业）和个人（排名以在本书出现的先后为序）：

中远房地产有限公司董事长	任志强	深圳比亚迪科技有限公司董事长	王传福
浙江吉利集团董事长	李书福	广东格兰仕集团公司总裁	梁昭贤
内蒙古蒙牛乳业集团董事长	牛根生	天津顺成房地产有限公司员工	胡 萍
创维集团董事长	黄宏生	联通上海分公司员工	刘 彤
香港华懋集团集团主席	龚如心	珠海为民房地产有限公司总裁	宋兴华
上海蒂比尔国际咨询公司总经理	苏 琬	山西左权印刷厂员工	宋端强
北京联想集团副总裁	刘 军	环亚建筑工程公司执行副总	赵 明
北京红石房地产公司董事长	潘石屹	天宇房地产有限公司员工	张 剑
广东 TCL 集团海外事业部总裁	易春雨	联通苏州分公司经理	黄明富
北京亚特特种建材公司经理	孙奎春	南京飞腾贸易有限公司总经理	展雄飞
新丝路模特公司设计师	王新元	科荣有限公司董事长	姜 萍
北京长城饭店		东莞速达科技有限公司董事长	黄帅民
UT 斯达康有限公司董事长	陆弘亮	金佰利集团销售总监	张敬海
西安杨森集团		南京利民制药有限公司员工	沈占平
清华紫光有限公司副总裁	彭志强	深圳健民医药保健品科技公司经理	杨 义
池州市曙光集团董事长	汪晓林	东洋压力锅有限公司经理	罗 伟
湖南远大集团总裁	张 跃	三利乳品有限公司营销经理	李达刚
北京金三元酒家经理	沈晓峰	沈阳恒和贸易有限公司业务员	刘 强
杉杉服装有限责任公司总裁	郑永刚	高炉家酒有限公司员工	高 飞
恒通燃具公司总经理	王逸风	华为科技有限公司董事长	任正非
山东海尔集团董事长	张瑞敏	广东佳欣电讯公司总经理	刘 帆
国美电器董事长	黄光裕	小天鹅集团营销经理	吴轶崧
联想集团员工	胡彦兵	广州西京计算机公司市场部经理	黄 兴
统一集团员工	孙登平	千喜燃具公司员工	洪 飞
中国平安保险公司员工	陈红艳	陕西好猫酒业营销公司经理	王延安

红牛饮料集团		中兴科技有限公司总经理	侯为贵
联想集团副总裁	王晓春	浙江绍兴酒厂厂长	解子仪
周大福珠宝连锁店		湖南圣达集团公司经理	李书贤
华帝燃具股份公司		美菱冰箱集团总裁	张巨声
德尔地板有限公司董事长	汝继勇	海尔家电集团公司总裁	杨绵绵
南京福中信息产业集团董事长	杨宗义	长虹家电集团公司董事长	赵 勇
娃哈哈饮料有限公司		宇通客车集团公司	
天明广告有限公司总经理	姜 明	白沙集团公司董事长	卢 平
大唐电信有限公司			

由于篇幅所限，对于相关机构和个人所提供的素材，本书未能全部采用，在此特表歉意！本书在编撰过程中，也选入了个别其他作者诠释“狼性法则”的文字，这些文字大多来自不同资料。由于缺少这些作者的联系方式，所以难以事先征得作者的同意，恳请谅解！我们真诚希望这些作者能与我们联系，我们一定奉上样书和稿酬。

最后，对于关心支持本书的单位和人士，对于采用了有关事例的公司、企业或个人，再次表示鸣谢！

编著者
2007年8月

联系电话：010-80499628（传真）
邮 箱：JCZYZG2005@126.COM



目

录

前 言	[1]
-----------	-----

法则一 狼性生存法则 —— 从野性到争霸的王道定势

狼性生存，就是你在没有立身之地的恶劣环境中遵循丛林法则，野性地争霸生存领地，构筑坚不可摧的势力范围，并成为生存环境与命运的主宰者。

第 1 法则 丛林生存法则	[3]
1. 从狼性生存到人的竞争	[3]
2. 人的血红与狼的血腥	[5]
3. 狼的野性与人的驯化	[6]
4. 狼的目标只有猎物	[7]
5. 永不屈服而苟活的狼	[9]
6. 做最高食物链的终极强者	[10]
7. 在造物者赋予的生存意义下生活	[11]
第 2 法则 适者生存法则	[13]
1. 做主宰环境与命运的强者	[13]
2. 以竞争跻身群雄，并成为超强	[15]

3. 在绝境中求生存、求锻炼	[16]
4. 从失败中崛起, 彰显无惧无畏	[17]
5. 学习生存技巧, 适应残酷环境	[19]
6. 锁定目标, 锲而不舍	[20]
第 3 法则 群体生存法则	[22]
1. 对集体讲究忠诚与奉献	[22]
2. 对领导的分派绝对服从并自动执行	[24]
3. 自觉维护团队的严密组织	[25]
4. 争当强者角色, 完善团队合作	[26]
5. 懂得感恩图报, 并以生命作奉献	[28]
6. 决不“窝里斗”, 具有自律精神	[29]
7. 善于交流沟通, 达到协同作战	[31]
8. 为了团队的利益勇于自我牺牲	[32]
9. 把个体劣势转化为群体优势	[33]
第 4 法则 王道生存法则	[35]
1. 树立绝对的生存竞争意识	[35]
2. 敢于战斗并争取胜利的生命哲学	[36]
3. 具有“狼子野心”的坚定信念与胆量	[38]
4. 靠忍耐随时等待机会出击	[39]
5. 为实现目标不断变化策略	[40]
6. 授狼以渔的王者风范	[42]
7. 以作战赢得生存的权利	[43]
8. 随时策划下一步, 为成功做准备	[44]
9. 注重细节, 找准切入, 善于隐蔽	[45]



目 录

法则二 狼性成功法则 —— 从卓越到超强的实战密码

狼性成功，就是在自己卓越成功的巅峰，再通过拼搏征战，创造具有征服意义的最大成功，从而获得超强的无可撼动的至高霸主地位。

第5法则	游戏心态法则	[49]
1.	狼性本色是创造辉煌成功	[49]
2.	勇于向强大的对手挑战	[51]
3.	强者般勇敢地面对现实	[52]
4.	该冒险时决不胆怯后退	[53]
5.	对环境具有敏锐的洞察力	[55]
6.	屡败屡战，越战越勇	[56]
7.	在逆境中跃身奋起，追求生命极限	[58]
8.	以游戏的心态让自己快乐起来	[59]
9.	笑着面对困难和挫折的积极心态	[60]
第6法则	坚强个性法则	[63]
1.	男儿当自强，会拼才会赢	[63]
2.	钢铁般的意志与毅力	[65]
3.	坚持永不放弃，永远争夺	[66]
4.	处变不惊的英雄气概	[67]
5.	坚韧斗争，决不输给自己	[68]
6.	具有破釜沉舟的精神	[70]
7.	有福同享，有难同当	[72]
第7法则	积极思考法则	[74]
1.	增强判断、识别和决断能力	[74]
2.	做到外圆内方，恰到好处	[75]



3. 捕捉对手的软肋，从而发起猛攻	[77]
4. 侧向思维，克己之短，取人之长	[78]
5. 韬光养晦，蓄势突发	[79]
6. 欲擒故纵，多次行动	[80]
7. 避其锋芒绕道而行	[82]
8. 出奇必可制胜	[83]
9. 静观其变，抓其痛处	[84]
10. 该出手时才出手	[85]
11. 明指东来暗打西	[87]
12. 画个大饼吊胃口	[88]

第 8 法则 主动行动法则	[90]
1. 既重心动，更重行动	[90]
2. 知彼知己，做出正确决策	[92]
3. 立即行动	[93]
4. 冲锋！冲锋！！再冲锋!!!	[94]
5. 靠打拼，靠争夺，永争第一	[95]
6. 具有冲击力的必胜信念	[97]
7. 不为失败寻找任何借口	[98]
8. 总结经验，投入下次行动.....	[100]
9. 用一个个胜利刺激亢奋神经	[101]

法则三 狼性团队法则 —— 从群雄到阵势的创赢布局

狼性团体，就是你通过组织力和沟通力，将充满争斗的群雄并起的对手组织成强大的、统一的向着共同目标奋斗的营伍阵势，并能发挥出有效的战斗力，进而开创共赢大赢的局势。

第 9 法则 团结互助法则	[105]
1. 团结互助地协同作战	[105]

2. 凝聚目标和力量, 争取更大胜利·····	[107]
3. 构筑无坚不摧的营伍铁阵 ·····	[108]
4. 建立“成功团队”的高度期望值 ·····	[110]
5. 同心同力打造自己的团队 ·····	[112]
6. 打造一支顽强的团队 ·····	[113]
7. 打造一支高绩效的团队 ·····	[114]
 第 10 法则 组织纪律法则 ·····	[118]
1. 让纪律作为成功的最大保障 ·····	[118]
2. 建立绝对的组织结构制度 ·····	[119]
3. 组织纪律的坚决有效执行 ·····	[120]
4. 对工作具备高度的责任感和使命感 ·····	[121]
5. 从自觉纪律到自觉行动 ·····	[123]
6. 主动执行, 主动实施 ·····	[124]
 第 11 法则 沟通共识法则 ·····	[126]
1. 让沟通作为团队成功的誓师口令 ·····	[126]
2. 通过沟通达到合作双赢 ·····	[128]
3. 把沟通作为驾驭团队的可靠保证 ·····	[129]
4. 遵循有效沟通的简单法则 ·····	[130]
5. 依靠有效沟通减少团队内部冲突 ·····	[131]
6. 用沟通达成共识, 统一行动 ·····	[133]
7. 借助沟通技巧建立共识 ·····	[134]
 第 12 法则 忠诚守信法则 ·····	[136]
1. 凭借忠诚形成巨大的凝聚力 ·····	[136]
2. 遵循诚实守信的处世金法则 ·····	[138]
3. 靠“忠诚”投入, 使回报无价 ·····	[139]
4. 用诚实去赢得信任 ·····	[141]
5. 播种诚实, 收获信誉 ·····	[142]
6. 宁愿失败, 不愿失信 ·····	[143]



法则四 狼性员工法则 —— 从骨干到首领的晋升资本

狼性员工，就是你通过职业成就使自己从业务骨干晋升为能够获得更大创造、发展空间的实力首领，从而带领广大员工一起创造更大成绩。

- 第 13 法则 高度责任法则** [147]
1. 有敢于承担责任的使命感 [147]
 2. 有顾全大局与自我牺牲的精神 [149]
 3. 强化成绩与成功的荣誉感 [150]
 4. 从服从到行动的自动执行 [152]
 5. 懂得“神圣”的组织法则 [153]
- 第 14 法则 有效合作法则** [155]
1. 沟通陌生者，寻找合作者 [155]
 2. 用有效沟通奠定合作基础 [157]
 3. 依靠沟通赢得亲和力 [158]
 4. 凭借合作获得超越发展 [160]
 5. 借助合作使得自我创造性地发挥 [161]
- 第 15 法则 自动行为法则** [163]
1. 用极强的判断力抓住机遇 [163]
 2. 自动自发地行动，是成功的资本 [165]
 3. 具备永争第一的积极心态 [166]
 4. 有效执行企业的战略意图 [167]
 5. 懂得“独行狼”没有前途 [169]
- 第 16 法则 前程晋升法则** [171]
1. 借助忠诚获得职场成功 [171]

2. 用忠诚创造工作成绩 [173]
3. 依靠忠诚赢得上司信任 [174]
4. 知恩图报是职业成功的助推剂 [175]
5. 与企业共荣辱共发展 [176]

法则五 狼性职场法则 —— 从实干到绩效的终极突破

狼性职场，就是你通过实干奠定职业基石，对职责如阵地一样坚守，将职场当战场，将工作当战斗，厚积薄发，直至业绩效益终极突破。

- 第 17 法则 职场能力法则** [181]
1. 拥有自己的独特职业本领 [181]
 2. 从实干中提高自我才能 [182]
 3. 发挥自身优势，创造职场突破 [183]
 4. 胸怀宽阔，开发职场潜能 [184]
 5. 永不服输地发起职业攻坚战 [186]

- 第 18 法则 工作职责法则** [188]
1. 要有超凡的工作消化吸收能力 [188]
 2. 用生命维护和捍卫职责的尊严 [190]
 3. 尊严至上 [191]
 4. 把工作当战斗，积极主动地踏实工作 [193]
 5. 养成积极工作的心态 [195]

- 第 19 法则 专注敬业法则** [197]
1. 把平凡工作看做阵地的占领者 [197]
 2. 心无旁骛地专注于平凡工作 [199]
 3. 在平凡的岗位创造生命的辉煌 [200]
 4. 突破一切常规地不断创新 [201]
 5. 靠热忱产生巨大的敬业精神 [203]



6. 从细处认真做好每一件小事	[204]
-----------------------	-------

第 20 法则 创造绩效法则	[206]
1. 有效地管理并束缚梦想	[206]
2. 具有实现“野心”的坚定力量	[208]
3. 具备问题意识的思考力量	[209]
4. 发掘与借鉴群体的智慧	[211]
5. 目标分解，步步为营地创造绩效	[212]

法则六 狼性营销法则 —— 从市场到盈利的纵横博弈

狼性营销，就是你在充满激烈竞争的商海横流中勇闯市场、力争效益，将产品转变为利润的商业博弈与经营，并逐渐形成自己的市场势力范围。

第 21 法则 营销人员法则	[217]
1. 做营销要有随机创造性	[217]
2. 抓住细节，找准市场切入点	[218]
3. 适时改变销售战术，给对手点穴战	[219]
4. 跑市场、跑销售，靠的是“跑”	[220]
5. 扩大市场调研搜索范围	[221]
6. 价额底线不能丢，争取、争取、再争取	[222]
7. 讲究营销策略，以不变应万变	[223]
8. 抓住消费关键，重点区域突破	[224]

第 22 法则 营销团队法则	[226]
1. 让你的营销团队具有狼性	[226]
2. 确认市场营销只相信实力	[228]
3. 营销团队如群狼逐食般纵横市场	[229]
4. 采取强大势力的狼性全员营销	[230]
5. 力争做敢于拼搏的狼性营销英雄	[231]



6. 饿狼捕猎般搜索市场目标	[232]
----------------------	-------

第 23 法则 营销战略法则 [233]

1. 巧用“鲶鱼效应”，快速激活市场	[233]
2. 以变应变，适应变化莫测的市场大舞台	[234]
3. 虎狼相争般地与对手斗智斗勇	[236]
4. 发挥产品优势，占领市场高点	[239]
5. 互惠互利，共创发展空间	[240]
6. 采取合作共赢，把市场做大做强	[243]
7. 制定目光长远的营销战略	[244]

第 24 法则 营销方式法则 [246]

1. 全力营销，协助合作伙伴开拓市场	[246]
2. 借势营销，减少消耗和成本	[248]
3. 创新营销，争取第一波高利润	[250]
4. 造势营销，提高品牌知名度	[251]
5. 狼性营销，开拓市场势力范围	[252]

法则七 狼性管理法则 —— 从细节到战略的强势执行

狼性管理，就是你从细节到战略都有强势的管控力和执行力，直到将发展转化为惯性的持续强劲态势，最终使得基业长青。

第 25 法则 强势管理法则 [257]

1. 打造野性拼搏精神的狼性企业文化	[257]
2. 构筑狼群杀阵般整体配合与分工协作	[259]
3. 用聚集效应和协同优势让羊群变狼阵	[261]
4. 敢想敢干，带领狼群不惧捉对厮杀	[262]
5. 靠集体智慧和力量打造超强团队	[263]
6. 目光远大谋长远	[265]