

精通丛林法则  活出精彩人生



像狼一样活着
就是作为强者而活着
作为成功者而活着

豺狼的格言

上官中石●编著

在适者生存的荒原上，唯有强者才能赢得生存的权利，这是万古不易的残酷铁律。千万年的自然选择之后，在血淋淋的生存竞争中，站在强者之巅的并不是独来独往的老虎，也不是慵懒的狮子，而是孤独、坚忍、具有团队精神的狼。它们，才是真正的兽中之王。

中国物资出版社

CHAI LANG DE GE YAN



豺狼的格言

上官中石 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

豺狼的格言 / 上官中石 编著 .—北京 : 中国物资出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5047-3599-7

I . ①豺… II . ①上… III . ①人生哲学—通俗读物 IV . ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 202168 号

策划编辑 李 玲

责任编辑 杨 轩

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址 : <http://www.clph.cn>

社址 : 北京市西城区月坛北街 25 号

电话 : (010) 68589540 邮编 : 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本 : 710mm × 1000mm 1/16 印张 : 14.5 字数 : 288 千字

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

书号 : ISBN 978-7-5047-3599-7/B · 0242

印数 : 00001—13000 册

定价 : 28.00 元

(图书出现印装质量问题 , 本社负责调换)



前言

狼，曾经长久地被人类误读。它们一向被认为形象丑陋，贪婪狡诈，又有着无以复加的残忍。在寓言故事中狼总是扮演很不光彩的角色。所有对狼的描述无不带着邪恶的印记。然而，很少有人见过真正的狼——那种驰骋于荒原中的狼。它在现代都市人心里都是一个灰色的影子，一个只能生活在黑暗、孤独、血腥中的漂泊者。

其实，狼与自然界的其他动物一样，也有其存在的价值和生态地位。而且，由于它们所拥有的特殊品质和超强的生存能力，而成为了大自然中一支比较优秀的种族。它们勇敢顽强，吃苦耐劳，机警敏锐，善于捕捉目标；它们有速度，有纪律，善于伪装自己，大敌当前，能够同仇敌忾，依靠团队的力量一致对外；它们具有极强的适应力，能在各种复杂险恶的环境中生存、繁衍并发展壮大；它们熟悉荒原或丛林中的种种游戏规则，善于躲避天敌的侵害；它们铜头铁嘴弹簧腰，五毒不侵，可进可退，能屈能伸……

在适者生存的荒原上，唯有强者，才能赢得生存的权利，这是万古不变的残酷铁律。千万年的自然选择过后，在血淋淋的生存竞争中，站在强者之巅的并不是独来独往的老虎，也不是慵懒的狮子，而是孤独、坚忍、具有团队精神的狼。它们，才是真正的兽中之王。

狼代表了一种精神、一种哲学。在狼的身上，我们发现了人类生存所需要的一切优秀品质。

人之所以立于不败之地，其关键就在于善于学习。大千世界，形形色色的动物都有它们各自的生存方式。而聪明的人类把各种各样的方式加以归纳和总结，借鉴它们以完善自己、武装自己。这样，看似弱小的人反而成为了万物的主宰。

社会是一个充满诱惑和挑战，也弥漫着残酷和杀气的战场。在这里，命运对每个人都是公平的，成败荣辱，完全取决于你自身的素质。如果你不甘做一名弱者，苟且偷生，随遇而安；如果你不想在激烈的生存竞争中被淘汰，你就应当改变自己的形象。不妨让我们换上一双狼眼去看世界，学会像狼一样活着，强悍智慧，勇于进取，以积极、顽强的心态去面对社会和人生。



像狼一样活着，就是作为强者而活着，作为成功者而活着！

本书对狼性精神和狼道法则进行了深入的挖掘，翻开本书，你将受到一次狼性的震撼，你将经受丛林哲学的洗礼。

编者

2010年6月



第三章 修炼狼性，活出精彩人生

- 36 你是自然界独一无二的奇迹
- 37 追求生存的高境界
- 38 不断开辟新的疆域
- 39 没有谁天生是倒霉的命
- 40 以强烈的使命感迎接挑战
- 41 光荣永远属于奋斗者
- 43 敢于冒险犯难
- 44 梦想是成功的推进器

第四章 狼性竞争，精通丛林法则

- 48 歼灭敌人总是明智的
- 49 必须残忍，才能善良
- 50 人性是善与恶的对立统一
- 51 “妇人之仁”的风险和代价
- 52 一斗米养仇人
- 53 行善的尺度
- 54 人要“恶”那么一点点
- 56 欺善怕恶是人之常情
- 57 认清你的敌人是谁
- 58 坚持权利，互相尊重
- 59 冷面掌权，铁腕立威
- 60 成大事者不谋于众
- 61 人心是世上最坚固的堡垒

第五章 众狼一心，所向无敌的力量

- 66 狼群中的合唱与独唱
- 67 打造无坚不摧的英雄团队
- 68 不要孤立自己
- 69 把组织的力量用于正道



- 70 统治秘诀：大胆制造锁链
- 71 充分利用众人的头脑
- 73 以自觉纪律约束自觉行动
- 74 磨合群体，高效合作
- 76 培养自己的追随者
- 77 老大怎么走，其他人就怎么跟进
- 78 受欢迎的领导的七种品质

第六章 狼王之道，管理的巅峰哲学

- 82 成为人性丛林中的强者
- 83 树立不好惹的形象
- 84 坏名声不一定是坏事
- 85 讨人喜欢还是受人尊敬
- 87 所谓领导，就是有人服从
- 88 为自己打造威信的光环
- 89 善于吸引公众的眼球
- 91 距离产生威严
- 92 营造自己的霸气
- 94 记住自己是一面打不倒的旗帜
- 95 大权在握，广纳人言
- 96 发号施令，说一不二
- 97 一身漂亮的狼皮很重要
- 98 拥有敏捷、坚毅的决断力
- 99 机动灵活的应变力

第七章 狼性忍耐，逆境中坚韧不拔

- 102 把挫败当成淬炼的机会
- 102 以不变应万变
- 103 沮丧抑郁时不可决定大事
- 105 三思而后行，谋定而后动
- 106 人在江湖漂，哪能不挨刀
- 107 谦恭谨慎不等于懦弱无能



- 108 装愚守拙，暗度陈仓
- 110 拉长战线，保存主力
- 111 进退结合乃处世之真谛
- 113 自我毁灭者多半是性情中人
- 114 驾驭自己的优缺点
- 115 不要被舆论所左右
- 117 受人攻击意味着你的重要

第八章 狼性心态，冷静达观的强者

- 122 走出霉运，走向阳光
- 123 挫折是一场情商大考
- 126 挣脱失败造成的心灵枷锁
- 127 赢家与输家的最大差别在于心态
- 128 乐观者总是比悲观者表现更杰出
- 130 正确地对待你所受到的屈辱
- 131 人生有再大的委屈都要承受
- 132 悲观主义者大多是与世无争的好人
- 133 受伤多了，会让人变得更强大
- 135 运气虽不佳，心情却要好
- 136 人在低谷时，尤其要战胜惰性
- 137 学会接纳自己
- 139 利用适当的刺激保持斗志
- 141 打开心灵的枷锁
- 143 把成功的感觉再放大些

第九章 狼性孤独，只有自己最可靠

- 148 故意迎合别人会让自己活得很累
- 149 坚持己见要有“光荣孤立”的准备
- 150 跳出“别人会怎么想”的思维陷阱
- 151 适当的“孤独”有益于你的人生
- 153 自己才是自己最可靠的朋友
- 154 缺乏独立人格，只好听命于算命先生



155 | 不要在众人的目光中迷失了自己

156 | 把自己当做生命的重心

第十章 狼性追求，对目标孜孜不倦

160 | 当机会来临时果断行动

161 | 牌局不结束，就没有输赢

162 | 学会“不按常理出牌”

164 | 享受冲浪者的快乐

165 | 不要自己吓唬自己

167 | 不打没有把握的人生之仗

168 | 用心研究别人的成功

170 | 善于攀龙附凤的人前程远大

171 | 守株待兔，万事成空

第十一章 狼性手段，离不开权谋权术

174 | 别弄脏自己的手

175 | 追求更高层次的理性

176 | 掩饰自己才是最大的精明

177 | 将计就计，见招拆招

179 | 不耍手段，何来利益

180 | 不露声色，抢占先机

181 | 刚柔并济，软硬兼施

183 | 认识人性，利用自私

184 | 精明难得，糊涂更难得

第十二章 狼性警觉，睡觉也睁一只眼

188 | 学习相信敌人，而不是朋友

189 | 陷阱与圈套为谁而设

190 | 不要忽视你所结交的人

192 | 掏出心里隐藏的秘密



- 193 保持内心的清醒
194 人的本性是愿意受到吹捧
195 从蛛丝马迹看穿谎言
197 保持戒心为何如此必要
198 料事如神的洞察力
200 不要被假象所蒙蔽
201 辨人本性，知人善任

第十三章 狼眼看天下，遍地是机会

- 204 智，可以判胜负，决生死
205 花点工夫提高智商
206 做事要有先见之明
207 适时的反省很重要
209 如何成为谋划大师
210 随时随地学习新知识
212 向不同行业的人学习
213 借用别人的智慧
214 成为习惯于积极思维的人
215 不要固守陈旧的习惯
216 看家本领也可能毁掉你
218 提高大脑的快速反应力
219 方法总比问题多
220 不要担心做“另类”



第一章

狼性强势，做人要有血性

吃亏不但不是幸福的果子，反而是带来灾祸的种子。

物竞天择、适者生存的故事在我们的周围随处可见，比比皆是。

同样是人生，有的人前程似锦，有的人却前途渺茫；有的人喜事盈门，有的人却终日烦恼。这是为什么？答案也许令人吃惊，但却切中要害：在于会不会钻营。

好人往往被暗算，因为在人生的战场上，好人永远不会使用坏人最有力的武器——卑鄙。

既公正，又坚决，不给人留下口实，也不给人留下幻想，不管是谁，必须服从，这就是老板的英雄本色。



换一双狼眼看世界

当你做了一辈子“好人”，老眼昏花，坐在摇椅上回想一生，羡慕不已地仰视着那些成功者时，你却发现你的童话教育中的那些故事全是狼讲的，当你相信了这一切并被驯服之后，狼却走上了成功的领奖台。

千百年来，中国人接受的训导都是做一个好人，在我们接受的一切正面的美好的教育中都以此为中心思想。为了让父母满意，我们循规蹈矩，唯唯诺诺。为了讨得老师的欢心，我们勤奋好学，努力向上。我们邀请朋友一块玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们的行为超出这种规范时，我们就立刻招致声讨、被划入“坏人”的行列，面临被疏远和打击的危险。

随着年龄的增长，问题变得越来越复杂，总是谦谦君子、温和礼让、期待他人的赞许，并不是能够出人头地、获取利益的有效办法。尽管如此，大多数人依然继续做这种无用功，甚至习惯已经根深蒂固、无可救药。即使偶尔我们尝试着做一些自私的举动，可是由于受到惯性的制约，我们发现自私往往给我们带来烦恼。

“好人”不应该表现得自私自利。尽管我们知道要努力争取获得成功，就要采取某种以自我为中心的方式，但是我们又习惯性地要继续做好人。这样做的唯一补偿就是我们得到了虚假的“高尚”。

这其实是一种经过矫饰和遮掩的行为。我们经常把对自身的关心和对他人的在意埋在心底，而继续用放弃按照自己的意志行事的权利来博得别人的赞许。

由于我们不想与传统发生对抗或冲突，也不希望推翻自己心中对是非曲直由来已久的见解，因此，我们时常把别人不公平的对待假装忘记、不在乎、忍气吞声，而用精神胜利法来安慰自己，使自己进入仿佛超凡脱俗的幻觉里。但是，不管我们怎么想，当有人啾了你一脸口水，你自己让它晾干，不是因为这样做是对的，而是因为这样做习惯了。

在我们所受到的“好人”教育的童话里，总是要求你像狗一样听话，像兔子一样温顺，像鸽子一样依人，像猫咪一样乖巧，在这个“好人”的童话世界里，充满着小羊乖乖，小猪宝宝这样的甜美梦境，而当豺狼出现时，立刻乌云压顶，血雨腥风，一种邪恶的感觉扑面而来。所有关于豺狼的描述都带着不祥的印记：“狼狈为奸”“狼心狗肺”“狼子野心”“如狼似虎”……当危险降临时，人们就高喊“狼来了”。

当你就这样做了一辈子“好人”，老眼昏花，坐在摇椅上回想一生，羡慕不已地仰视着那些成功者时，你却发现你的童话教育中的那些故事



全是狼讲的，当你相信了这一切并被驯服之后，他们却走上了成功的领奖台。

你现在必须从那些美好而荒唐的童话中清醒过来，换一个角度，换一双狼的眼睛看世界，你会发现这个世界原来奇妙无穷，你会发现成功的钥匙就在你的手中。

吃亏一定是福吗

吃亏不但不是幸福的果子，反而是带来灾祸的种子。

“吃亏是福”是中国人的祖训，至今仍被广泛认同与传扬。其实，把吃亏与福连在一起，很多时候透露出的是吃亏后的无奈和自我安慰的情绪。郑板桥写过“吃亏是福”和“难得糊涂”的条幅，但也许这并不是他的本意，而是他对当时社会中存在的某些不公正现象的一种消极屈服和无奈，书之聊以自慰，获得心理平衡而已。

小杰是某公司的程序员。在做第一份工作时，软件出现问题时他总是主动承担责任，岂料公司正好需要一个替罪羊，于是老板就把他辞退了。他认为自己虽然吃亏，但对公司贡献很大，公司里面的人应该对他没有什么恶意，自己再找工作的时候同事们会推荐一下他。结果恰恰相反，后来小杰找工作时，没有一个同事替他写推荐信或帮忙说话。

现实生活中，总会有人对我们说“吃亏是福”。但看过上面这个故事后，你还认为吃亏是福吗？从某种意义上说，“吃亏是福”确实没有错，但很多人都误解了它的真实意义。有些人认为“新人注定要吃亏，吃亏权当缴学费”，但其实没有任何一条游戏规则说新人必须吃亏。新人吃亏，是因为他还没搞懂游戏规则就开始玩。

为人忠厚老实的阿明，做的是营销行业，和他搭档的是个老“江湖”，说话一套一套的，每次跑业务时都是指手画脚，高坐厅堂，而阿明却总是受命于他，东奔西跑，可是老板把最后的功绩都给了阿明的搭档。阿明的朋友都说他太容易受欺负，不会对别人说“不”。可阿明总说，吃亏是福，我做得好不好，老板会看到的！朋友也只能摇头叹气。过了几个月之后，阿明的那个搭档荣升营销经理，而阿明则仍旧是一名营销员。从此他郁闷至极，垂头丧气，工作没有了以前的积极性，没过多久就被辞退了，每天都在面试找工作。阿明的遭遇，不得不令人提出疑问：吃亏真的是福吗？

或许还是有很多人执著地认为，不吃一堑就不能长一智，其实不然。人难道要通过跌倒才能获得成功吗？如果吃亏真的是福，那么为什么还



有那么多人害怕吃亏并竭力避免吃亏呢？可以说，怕吃亏的人占了全人类的90%以上，难道我们能说“他们太笨了，一点儿也不肯吃亏”吗？吃亏不但不是幸福的果子，反而是带来灾祸的种子。所以，世上的大部分人才会理智地避免吃亏和摔倒！

许多人认为“吃亏”是一种无私的奉献，是一种牺牲精神、豁达心态，是成全他人的品德，是潇洒的生活态度，所以不仅要甘于吃亏，还要勇于吃亏。在这种理念指导下，大批老实人默默地奉献，默默地吃亏，遇到不平之事，则默默地叹口气，安慰自己“吃亏是福”。虽然不知福在哪里，但也默默地、平安而平庸地度过了一生。

事实上，人们所认为的“吃亏是福”，本身是一个利益交换等式，吃亏者并不希望利益白白受损，而是希望用“吃亏”换来“福”。至于什么是“福”，每个人的见解都不同。所以，用眼前利益的暂时损失去换取长远的利益，这才是真正意义上的“吃亏是福”。否则，就是吃傻亏。正因为如此，还有一句话叫“吃亏在明处才是福”，明明白白地吃亏，让关键人物知道你是主动地吃亏，认同你的吃亏，感谢你的吃亏，你才能换取他人的“知恩图报”。至少，你该让对方“瞎子吃汤圆——心里有数”。

选择朋友要讲策略

是我们的友情不值得珍视吗？不！是实际利益让那些人丧失了良知！社会中的人越来越复杂，而我们也要努力使自己能够适应复杂。

你交朋友是不是有一定的选择性？你是不是认为所有你喜欢的人都能作为你的朋友？你是希望自己的朋友多多益善，还是希望自己的朋友只有那么几个，真情显于患难，知交笃于贫困？

比如一个朋友向你借一笔钱应急，你倾囊而出，因为相信友情的真挚，你没有让对方给你打欠条。不久以后，你因为某种原因，需要一部分资金，因而前去索要对方的欠款，而你也相信对方已经有了偿还能力，但令你气愤和吃惊的是，对方矢口否认曾经借过你的钱，甚至说自己从来就没有借过钱。事实上，对方正是靠你的那笔钱才财大气粗起来的，面对这种情况，你还相信友情吗？

或者是这样的一番情景：你和一个朋友都跑同一产品的销售业务，不同的是，你为甲厂服务，而你的朋友却为乙厂服务。某一天，你和朋友同时获悉某大企业急需大量的你们所推销的这种产品，于是你们同时前往该企业进行洽谈。为了友情，你们相约对方的订货量每人分一半，



也好向自己的企业有个交待。通过洽谈，该企业觉得你们所推销的产品都符合要求，而且同意了你们一人分一半订货量的建议，三方协商于某日签订正式供货合同。届时，你如约而至，但该企业却说早已与人签订了合同，而供货方正是你的朋友所代表的企业。

我们希望友情能够永久，能够愈经患难愈显真诚，但是友情还是经常遭到无情的践踏和破坏。是我们的友情不值得珍视吗？不！是实际利益让那些人丧失了良知！社会中的人越来越复杂，而我们也要努力使自己能够适应复杂。我们会无比怀念困厄之中朋友递过来的坚实的手臂，也同样不会忘记自己付出的真挚友情被某些人无情地遗弃甚至加以利用。我们珍视真正的友情，同时也要有效地防止某些人对友谊的不良企图、利用或者欺骗。

那么，我们怎样才能做到这一点？不要忘了我们的忠告和提议，要有善人般的笑容，更要有恶人般的心灵。既然你借钱给你的朋友，那你为什么不让对方打个借条，你不让对方打借条并不能证明你更珍视你们的友情；而你让对方打借条也丝毫不能说你漠视你们之间的友情。至于合约，朋友是朋友，而合约利益则是合约利益，日久生变，你应该立即就和对方签订那份合约，至少你也应该注意朋友的举动。现在，南方等地和国外许多地区连朋友出去吃饭都要实行AA制，大家均摊饭钱，除非有人先声明请客。这不能证明他们的友情观念淡漠，相反，他们都能在对方需要的时候毫不犹豫地奉献出自己的协助力量。亲兄弟还得明算账，这句俗语应该为我们所牢记。

想欺骗你的感情、做你的朋友的人，会对你不停地诉说自己的一切，对你的真诚感情，对你的亲近之心，甚至会声泪俱下，相对来说，他们更关心你的成功，而尽量不去过问你的失败和你的困境。对于这些人，如果你已经看透他们的用意，那么你不要让他们成为自己的朋友，但也绝不能让他们成为你的敌人。小人得势的破坏力量往往会超出你的想象，而他们也往往会穷凶极恶，不惜一切地疯狂报复得罪过他们的人。鉴于此，你要心存戒备地周旋，你要装作很乐于接受他们，很被他们的交往之意感动，最重要的原则是，你千万不能伤害他们的表演欲望和对你的亲近之心。毕竟人家也是费了很大力气的！

别人会伪装，我们也会伪装。而且，如果我们能够常反省，我们会伪装得更出色。某位女歌星，歌唱得好，收入也非常好，常有其恋爱的消息传来，但不久就又听说其亲密男友携二人积攒的财产，恐怕大多数是这位女歌星的钱财，出国定居了，而这位女歌星则被害得人财两空。为什么受伤的总是我？就是因为太轻易付出，也太轻易相信，所以才会常常上当受骗。

记住，如果你一时无法确定一个人是敌还是友，而对方又一直将自己的感情掩藏得非常隐蔽，那么你就给对方一个充分的时间和空间表演



自己。时间是判断一个人对你的感情真假的最好凭证。不管对方多么擅长于表演，多么擅长于掩饰自己的感情，他也会偶有失误的时候。对方的失误，是你最好的契机，抓住了，对方便会渐露端倪，并最终露出狐狸的尾巴来；如果你无法抓住，或者你一直在寻求与对方共同表演的机会，那么你不但无法看到对方的感情，反而会变成对方眼中的透明物。

如果你足够细心，你就能从别人对你说话的态度上判断你的选择目标，从而能够将人群加以区分。记住，如果你足够老练，如果你细心体会，不管对方多高明，你都会有制敌之术，从而免受伤害。

适当地争一争

当你战胜对手的时候，从他们那里得到的不会是怨恨加打击，而是羡慕和尊敬。

竞争力是提升自己价值的保证。

“英雄爱英雄，好汉爱好汉”，这是中国的一句老话。所谓的“英雄”“好汉”指的就是那些有能力、敢于争一争的人。这样的人因为具有超人一等的才华，敢于开拓的精神，表现突出，所以成为人们爱戴的对象。因为，跟这样的人在一起，可以学到很多东西，使自己在不知不觉中增长知识和才干。尽管他们有时候会很尖锐，对身边的人不友好，甚至可能造成一些伤害，但是人们还是喜欢这样与众不同、富有个性的人。

凯蒂与朱丽叶在同一家公司实习。凯蒂的性格十分温和，朱丽叶的性格却正好与凯蒂相反。在实习期间，每次开会的时候，朱丽叶都是一个积极分子，她很少赞同别人的意见，往往都是用有理有据的言论阐明自己的立场，和别人一争高下，把对方的观点推翻。因此在会议上常常弄得气氛紧张。与同事相处时也是锋芒毕露，对他人不当的举动毫不客气地批评，或因为一件小事争得脸红脖子粗。同事们都认为她是一个十分尖锐的、很难相处的人。而凯蒂却是一个很少言论的人，在大多数情况下，她都是投赞成票，很少反对别人，同事都认为她是一个踏踏实实的女孩。一个月的试用期到了。大多数人都认为凯蒂会被老板留用，可是结果却相反，朱丽叶获得了工作的机会。因为领导在她尖锐的性格下，看到了她与众不同的才华。

朱丽叶以她的才华和敢于同别人一争高下的勇气获得了工作的机会。而那些老好人们，尽管他们笑脸相迎，没有任何的危险性，有着与世无争的风范，但却不能得到他人发自内心的尊重。因为他们常常是才不外露，别人根本不知道他们究竟有多少城府。与他们谈论问题时，他们多是点



头称是；让他们拿个主张，他们会说“就按你说的办”“我没意见”“我听大家的意见”……这样没有一点锋芒的人，是不会被委以重任的。在工作上，领导自然不敢重用这样的人。而同级对你也往往出于礼貌，见面点点头，甚至会说一句恭维的话：“某某，真是好人！”但是你可曾想到，在这恭维背后，他们真实的想法是什么呢？他们会想“这样的人，没有任何竞争力”“妇人之仁，成不了大气候”。一个被认为无能的人、一个对别人构不成威胁的人，在通常情况下是得不到别人的尊重与重视的。

有些人有这样的想法，认为做人应该忍让，不可争强好胜，尤其是与自己的同级们，低头不见抬头见，风水轮流转，没准会有需要他人帮忙的一天，何必为了一点小事争来争去，伤了和气。他们认为，只要自己凡事忍让，就可以大事化小，小事化了。因此，始终与同级们保持良好的合作关系。其实，这样的想法并不完全正确。在有些情况下，与同级发生利益冲突时，自己能够后退一步，让人一步，的确可以赢得别人的赞誉，换来同事的感激。但是这种让步不能过于频繁，频繁的礼让，在别人看来，只能是软弱可欺的表现。一味让步，就表明你害怕对方，对自己的能力没有信心。一个连对自己都没有任何信心的人，是不可能长期得到他人的认可的。

在这个充满竞争的社会里，你若想有所发展，你若想与你的同级们长期和睦相处，你若想得到他们的尊重和认可，那不妨与他们适当地争一争，展示出自己的才华让他们看看。相信，当你战胜他们的时候，从他们那里得到的不会是怨恨加打击，而是羡慕和尊敬。这才是我们所真正想要的。

敢于“亮”出你自己

物竞天择、适者生存的故事在我们的周围随处可见，比比皆是。

俗话说“会哭的孩子有奶吃”，说的就是这个道理，如果你饿了，但关键时刻你没哭，而你的弟、妹或者哥、姐哭了，那么他们可能有奶喝，而你只能等待。现实生活中的确是这样的：“该哭”的时候就是要“哭”，该“叫”的时候也应该“叫”，关键时刻要敢把自己“亮”出来。这样才能在这个充满竞争的社会中站稳脚跟。

俗话说得好，打蛇要打七寸。否则，徒劳无功不说，还可能伤到自己。我们平时说话也是如此，关键时刻该说就得说。就像唱戏，锣鼓喧天折腾半天却不见演员出现，连赔钱赚吆喝都算不上，还叫什么艺术！

现实生活中有这样一些人，他们工作能力很强，也很受老板的赏识，