

狼的生存智慧◎狼的独特精神

狼性员工

WOLF
EMPLOYEE

陆明◎编著



在自然界中，狼之所以强大
是因为狼具有独具一格的特征
超越一般的智慧与众不同的精神

在企业界中，狼性员工之所以优秀
是因为他们具有狼的个性特征
狼的生存智慧狼的独特精神

中国国际广播音像出版社

狼性员工

WOLF
EMPLOYEE

陆明◎编著



中国国际广播音像出版社

电子出版物数据中心(CIP)

狼性员工 陆明 编著/北京:中国国际广播音像出版社,2005.12

ISBN 7-89995-632-3

I. 狼..... II. 陆..... III. 员工激励 — 企业精神.....

狼性员工

编 著: 陆 明

责任编辑: 村 言

出 品 人: 夏 志 方

监 制: 高延赛 兰海娥

出版发行: 中国国际广播音像出版社

地 址: 北京市复兴门外大街2号(国家广电总局院内) 邮编: 100866

经 销: 新华书店

印 刷: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 260 千

版 次: 2006年5月第1次

印 次: 2006年5月第1次

ISBN 7-89995-632-3

定 价: 29.80 元

版权所有

盗版必究

前言

用一种动物的特征形象地表达企业文化，成为中国企业通行的做法，我们不妨将其称为“企业文化的仿生学情结”。对于企业个体来说，狼性员工具有开拓性，有明确的目标；具有攻击性，有耐心；具有极强的团队合作精神和缜密而且迅速。对于企业来说，需要具有狼性的高管层带领整个团队积极进取，不断发展壮大。很多企业梦寐以求地希望能够拥有具备“狼性”的员工和团队。在当今竞争激烈的市场上，具备“狼性”的组织生存能力会更强，更有生命力。

弱肉强食是自然界中的规律所在，自然环境的无情破坏，人类的残忍捕杀，狼的生存可以说是处处隐含着凶险，可以说狼的一生充满了艰辛和磨砺。然而，100多万年过去了，这个地球上消失了许多比狼更为强大、更为先进的物种，而狼，却依然保持着旺盛的生命力，依然一次次地战胜对手，成为陆地上食物链中的最高单位之一。原因何在呢？很简单，因为狼有自己的生存智慧，有自己的生存策略。

人们推崇的狼性文化主要有以下三个特征，巧合的是这些特征在某种程度上也切合了现阶段中国企业发展中的迫切追求：

第一，嗅觉敏锐，善于捕捉机会。

在大草原上，狼似乎无时无刻不在注视着它们的主要目标——羊或羊群，窥视着羊的活动规律甚至牧羊者的状况，一有机会，马上出击。难怪人们常常将觊觎者形容为“恶狼似的眼睛”。在商界，从行业的发展到战略的制定，从价格的变动到竞争者的动静，也无时无刻不需要这种“眼观六路，耳听八方”的狼性。

第二，富于进取心和攻击性，且不轻言失败。

狼袭击羊时，常常是死死咬住，不会轻易放弃。而且狼并不是咬死一只饱腹而已，而是在最短的时间里，能放倒多少就放倒多少。这种富有攻击性、贪婪、执著的精神也反映了许多中国企业为争取生存而不顾一切的心

态。

第三，最重要的应该是团队精神。

狼很少单独出没，总是团队作战，所以才有“猛虎还怕群狼”之说。在竞争日益激烈的企业界，团队精神的威力越来越受重视，这是中国企业尊崇狼性文化的又一个缘由。

作为一些企业，提倡“你死我活”的“残酷竞争”、“不给对方以生存空间”等，在一定程度上加剧了企业中的狼性文化。因为现实就是这样，不是你死就是我活，这是自古就有的适者生存法则。

国内企业中，有人曾经将“狼性”作为企业文化的组成部分，有点“态度决定一切”的味道。中国企业也只有依靠狼的“三性”——敏锐的嗅觉、奋不顾身的攻击性和团队精神来与国际领先企业竞争。

从企业文化塑造的角度来看，用动物的特征行为来概括企业文化要素，深入浅出，易于理解。这是对企业员工及企业文化的寓言启蒙，能对企业的管理和竞争能力有更为理性的认识，用狼这种动物的“图腾”来警醒员工，其功能和效果最终是极其有效的。

一个狼性企业，需要有狼性的领导，还需要有狼性的员工；需要有狼性的管理智慧，还需要有狼性的经营策略；需要有狼性的团队精神，还需要有狼性的人才机制；需要有狼性的竞争策略，还需要有狼性面对困境的反应。当然，最重要的是要有狼性的成功法则。

让更多的企业重新拥有昔日的辉煌，让更多的企业突破发展的“瓶颈”，让更多的企业寻求新的生存之道，我们特推出了这本《狼性员工》，从狼的生存智慧引申到企业的生存策略，详细地介绍了狼性企业的生存之道。

《狼性员工》让狼的生存之道启发企业的创新灵感，让狼性员工的生存策略启迪你管理企业的智慧，在激烈的市场竞争中乘风破浪，带领你的企业扬帆远航！

目 录

目

录

第一章 狼性员工的目标追求 1

做一个出色的员工，设定自己的目标是非常重要的，所谓的“狼性员工”就是要像狼一样在工作中去追求“充实”。只是，要时刻记住：“实现目标的过程，就是你充分提高的过程。”没有足够的提高，所设的目标只是空谈。

- 第一节 明确的目标定位 3
- 第二节 目标由小而大 9
- 第三节 锁定目标紧追不舍 13
- 第四节 每次只专注于一个目标 16
- 第五节 与企业的大目标相一致 20

第二章 狼性员工的团队精神 25

一个企业之所以强大，原因是什么呢？

这个原因就是员工之间的合作、合作、再合作。一个员工必须学会和别的员工进行合作，因为每个员工都是团队的一员，像狼群一样进行团队生活，才能发挥出最大功效。不论是一个人想在社会上有所作为，还是一个员工想在企业中有所贡献，团队精神都是必不可少的。

- 第一节 挥洒个性，优势互补 27
- 第二节 众狼一心，同进同退 31

狼

性 员 工

WOLF EMPLOYEE

第三节 忠诚，铸就卓越	35
第四节 沟通交流，密切合作	44
第五节 为了大局利益，勇于牺牲个人利益	50
第六节 取胜之道，尽在群攻	54

第三章 狼性员工的坚韧 61

人是和自然界的万物一样的，在生命的历程中充满着矛盾和坎坷，而只有最坚韧的生物才能在自然中立于不败之地。作为一个员工，如果没有坚韧的性格和坚韧的品质，那么等待你的可能就是失败。工作中，一定要学会在逆境中战斗，直至完全取得胜利。

第一节 在逆境中奋起	63
第二节 屡败屡战	66
第三节 不达目的誓不罢休	70
第四节 宠辱不惊，以忍求尊	74
第五节 厚积薄发，蓄势待力	77
第六节 自信	81
第七节 永不言败	85
第八节 耐心与机遇	90

第四章 狼性员工的执行能力 95

狼性员工在某种程度上可以称之为最有执行力的员工，执行是员工最根本的工作法则。古语云：“工欲善其事，必先利其器”。企业员工也是一样，要想和企业共同发展，无条件的执行是企业对其最基本的要求，也是每一个员工都必须完善自己的地方。



第一节 敬业，有效执行的核心	97
第二节 职业理念，有效执行的基石	101
第三节 创造性思维，有效执行的利器	105
第四节 执行，从学习开始	110
第五节 借口是拖延的温床	114
第六节 100%执行	119
第七节 行动才是硬道理	122
 第五章 狼性员工的竞争之道	 127
 没有竞争就不会有动力，没有竞争也不会有发展。现代社会面临的最主要问题就是竞争。企业员工要有自己的竞争之道，不然，等待自己的肯定是淘汰。而一个真正的狼性员工通常可以做到敢于迎接挑战，不等待、不规避、不退缩。	
第一节 敏锐的市场嗅觉	129
第二节 尊重市场、对手和客户	132
第三节 不打无准备之仗	135
第四节 善于捕捉机会	140
第五节 主动出击，快速行动	144
第六节 给别人留有余地	149
第七节 胜者为王	153
 第六章 狼性员工的纪律	 157

纪律，是事业的基础，是成功的保证，更是团队中不可或缺的一部分。在企业中，纪律就是为员工而制定的，一个好的员工视纪律如生命，把服从当成自身的一部分。因为只有这样，他们才会成为企业所需要的狼性员工。



狼

性 员 工

WOLF EMPLOYEE

第一节	纪律, 事业的基础	159
第二节	纪律, 执行的保障	162
第三节	纪律, 团队合作的需要	166
第四节	没有规矩, 不成方圆	170
第五节	服从, 是一种美德	174

第七章 狼性员工的韬略智慧 179

21世纪最需要的是人才, 而人才最基本的特征就是他拥有特定的韬略和智慧。一个狼性员工就是一个智慧的员工, 也只有智慧的员工才会在激烈的竞争中不会被淘汰, 也只有拥有智慧的员工方能得到企业最大程度的挖掘。

第一节	变通取胜, 借力统筹	181
第二节	善于思考, 事在人为	188
第三节	雄心勃勃, 勇争第一	195
第四节	欲擒故纵, 声东击西	201
第五节	攻其不备, 出其不意	206
第六节	以弱胜强, 以小搏大	210
第七节	攻守灵活, 避实击虚	214
第八节	韬光养晦, 外圆内方	219
第九节	灵活应变, 以智取胜	223

第八章 狼性员工的危机意识 227

20世纪, 世界上最成功的商人比尔·盖茨曾经告诉他的员工: “公司离破产永远只有 18 个月”, 很多企业则把自己定义为身处“冬天”之境……

这就是最强烈的危机意识, 而只有拥有了危机意识, 才会使你在危机来临之时不心慌意乱, 最终拿出方案, 镇定而有效地遏



制它。作为一个企业员工，要拥有危机意识，因为这是一个“适者生存，优胜劣汰”的社会。

第一节	生存第一	229
第二节	居安思危	232
第三节	保持“饥饿感”	238
第四节	不断学习，增强能力	243
第五节	培养自己的核心竞争力	246
第六节	牢记“适者生存，优胜劣汰”	250

第一章

狼性员工的目标追求

做一个出色的员工，设定自己的目标是非常重要的，所谓的“狼性员工”就是要像狼一样在工作中去追求“充实”。只是，要时刻记住：“实现目标的过程，就是你充分提高的过程。”没有足够的提高，所设的目标只是空谈。



第一节 明确的目标定位

当你有了目标，内心的力量才会找到方向。茫无目标地漂荡终归会迷路，而你心中那座无价的金矿，也因不开采而与平凡的尘土无异。

一家建筑公司里有甲、乙、丙三个水泥匠，有一天，看到他们正在干活，经理突然心血来潮地问他们：“你们在干什么？”

甲说：“砌墙。”

乙说：“挣钱。”

丙说：“建造世界上最有特色的建筑。”

10年之后，甲手艺毫无长进，被老板炒了鱿鱼；乙勉强保住了自己的饭碗，但只是普普通通的泥水匠；丙却成了著名的建筑师。

丙，毫无疑问是一个有着明确目标的狼性员工。在这里，我们不必为前面两个人的命运惊异。因为从他们回答问题的答案就可以看出，他们只顾眼前的利益，对于未来并没有一个明确的目标，而且，对待工作的态度与丙也是截然不同的。可以说，甲和乙二人之所以会有这样的遭遇，完全是因为他们对于工作没有明确的定位，更提不上明确的目标了。因此，甲对待工作毫无感情，“做一天和尚，撞一天钟”；乙呢，对待工作缺乏热情，只是把它当作一种谋生的手段；而丙呢，不仅热爱自己的工作而且充满激情，并且朝着这个目标不懈努力，希望有一天能干出一番理想的成绩。正是这种目标明确的激情和理想激励着他不断努力，不断实现自我，实现理想。所以，最终才造就了他的成功。

在狼族里，狼之所以会次次成功，就在于它们在每次攻击前，都会有一个明确的目标定位。在现实生活中，上帝对待我们每个人都是公平的。付出的越多，获得的也就越多。而在“付出”之前必须有一个明确的目标，因为目标是我们内心力量的方向引导者。它直接作用于我们对待工作的态度。我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成败。给自己定一个目标，朝着目标不断努力，或许你会得到一个意想不到的“收获”——成功。



狼

性 员 工

WOLF EMPLOYEE

要有明确的目标

美国盖洛普组织对许多优秀员工的调查结果表明：2/3 的被调查者对自己的生活和事业有明确的目标，优秀员工对自己的目标坚信不移。

爱因斯坦非常喜欢卓别林的艺术。他写信给卓别林说：“全世界的人都了解你拍摄《淘金记》的含义，你一定会成为一个伟大的人物。”卓别林在回信中这么说：“我应该更加赞美你。全世界很少人懂得你的相对论，可是，你已经成为一个伟大的人物了。”

明确的目标需要纯化你的目的。优秀员工总有这样一种能力：迅速撇开无关紧要的看法而直接进入事物的中心点。有个员工在写一份生产报告的时候，办公室的同事刚好在激烈地讨论一个问题，嘈杂的氛围令他很烦恼，怎么也无法集中精力。他很恼火，于是，就大声地制止他们，希望他们不要再说了，安静一点儿。可根本没有人理他，反而随着话题的深入，声音更大了。面对这种情况，他想：自己的目的并不是让同事不说话，而是需要一个安静的环境把报告写好，于是他找到了解决这个问题的办法——拿着资料到旁边一个安静的办公室去写。

通向目标的途中，常有坎坷和诱惑。

通向目标的路途常常是坎坷不平的。培根曾说过，超越自然的奇迹，总是在对厄运的征服中出现的。正如恶劣的品质可以在幸运中暴露一样，最美好的品质也正是在厄运中显现的。

通向目标的途中也常常有让一个人偏离目标的诱惑。但是，如果你有着明确的目标方向，你就会朝着这个目标而努力。狼性员工就是这样的人，所以他们能够做到优秀。

详细而明确的目标

山田是一位业绩出色的推销员，可是他一直都希望能跻身于最高业绩的行列中。但是一开始这只不过是他的一个愿望，从没真正去争取过。直到 3



年后的一天，他想起了一句话：“如果让愿望更加明确，就会有实现的一天。”

于是，他就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加，这里提高5%，那里提高10%，结果顾客却增加了20%，甚至更高。这激发了山田的工作热情。从此他不论什么状况，任何交易都会设立一个明确的数字作为目标，并在一两个月内完成。

“我觉得，目标越是明确越感到自己对达成目标有股强烈的自信与决心。”山田说。他的计划里包括“我想得到的地位、我想得到的收入、我想具有的能力”，然后，他把所有的访问都准备得充分完善，相关的业界知识加之多方面的努力积累，终于在第一年的年终，使自己的业绩打破了空前的纪录，以后的年头效果更佳。

山田自己做了一个结论：“以前，我不是不曾考虑过要扩展业绩、提升自己的工作能力。但是因为我从来只是想想而已，不曾付诸行动，当然所有的愿望都落空了。自从我明确设立了目标，以及为了切实实现目标而设定具体的数字和期限后，我才真正感觉到，强大的推动力正在鞭策我去达成它。”

大多数人的想法、思考几乎都是模糊不清的，这时候，你要学学这些狼性员工的做法，拿起一支笔和一张纸，写下你想要的具体的数字和日期，然后把它传给你的大脑。此时，目标已由高不可攀的险峰变成切实可行的大道。

目标是构筑成功的砖石

拿破仑·希尔说，正确的心态即PMA只是成功战略的第一步，一旦打下了基础，你就可以在上面建筑了，而目标则是构筑成功的砖石。

目标的作用不仅是界定追求的最终结果，它在整个人生旅途中都起作用，目标是成功路上的里程碑，它的作用是极大的。

你给自己定下目标之后，目标就在两个方面起作用：它是努力的依据，也是对你的鞭策。目标给了你一个看得着的射击靶。随着你努力实现这些目标，你就会有成就感。对许多人来说，制定和实现目标就像一场比赛，随着时间推移，你实现一个又一个目标，这时你的思想方式和工作方式又会渐渐



狼

性 员 工

WOLF EMPLOYEE

改变。

有一点很重要，你的目标必须是具体的，可以实现的。如果计划不具体，无法衡量是否实现了，那会降低你的积极性。为什么？因为向目标迈进是动力的源泉，如果你无法知道自己向目标前进了多少，你就会泄气，甩手不干了。

有个人失踪了，在某个黄昏失踪在茫茫的沙漠之中。他是为了去寻找另一个失踪者而失踪的。到了第二天清晨，另一个失踪者回来了，他却没有回来。

回来的失踪者说：他曾遇到过沙暴，处境十分艰难。但他明确了自己所在的位置，他的目标是营地，所以他终于回来了。

去寻找失踪者的人，一定也遇到了沙暴，他一定也十分艰难，但他失踪的原因却在于：他的目标是寻找失踪者，他在一心一意的寻找中并没有固定的位置，所以他真的失踪了。

英国有一句谚语说得好：“对一艘盲目航行的船来说，任何方向的风都是逆风。”

而对于狼性员工来说，他就是那个回来的失踪者，因为虽然在茫茫的沙漠中辨不清方向，但是他心中始终有一个明确的目标，并且朝着这个目标不懈努力，所以，他最终走出了沙漠。

明确的目标是实现梦想的开始

年轻的推销员小王正为他低迷的业绩愁眉不展。他的经理走了过来，说：“小王，你先别急，我替你介绍个客户吧。”经理指着窗外的对面大楼，“看到那栋楼了吧？那里的801室负责人张老先生，跟我们老板很熟，你去谈谈，他一定会买我们的东西。只是他年纪大了，很固执，爱抱怨，他会不停地唠叨，甚至骂你，但别放弃，他最后还是会买。”

小王听了很高兴，马上出门推销。到了下午下班的时候，小王冲进了办公室，兴奋无比地大叫着：“经理，张董真的买了，而且是笔大订单。被他骂了一天，可是毕竟买了。”

经理问他怎么做到的，小王说：“很简单啊，你不是说他一定会骂吗？



所以不管他说什么，我总是回答：‘张董，你只是嘴巴很会抱怨，但是你一定要买我们公司这么好的产品。’如此罢了。”

经理听了，哈哈大笑：“小王，你知道吗？多年来那位张董从来不理睬我们的推销员，而你却做到了，真是奇迹。”

小王怎么创造奇迹的？——设立目标。

最神奇的神箭高手，如果缺乏标的，他将无所适从；最新式的喷射机，如果没有目的地，它将不会起飞；最伟大的棒球队，如果不是冠军杯等待他们争取，他们必将烟消云散。

身在职场如战场，上战场一定要有目标，没有目标的战斗一定会惨败。当我们看到那些对人生怨叹无奈、长吁短叹的朋友时，可以肯定地说，他们若不是没有人生的目标，就是不知道如何去达成他们的目标，而偏偏这世上充满了这类怀才不遇、时运不济的人，事实上，了解目标设立的重要性并实际执行，将会使成功具体地在每一天的努力中实现，我们是可以拒绝“怀才不遇，时运不济”的。

如今，大部分成大事者都是一些资质平平的人，而不是才智超群、多才多艺的人。这是为什么呢？

有一些人看似很平凡，可取得的成就远远超过他们实际能力，使很多人感到疑惑不解：为什么那些看上去智力不及我们一半、在学校排名末尾的学生却取得了巨大成功，在人生的旅途上把我们远远地抛在了后面？

其中的一部分人，虽然在学校里曾被嘲笑过，但后来专攻一个领域，耕耘不辍，最终到达目的地。尽管智力平庸，但他想方设法保持领先，一步一步地积累了自己的优势，而那些所谓智力超群、才华横溢的人却仍在四处涉猎，毫无目标，最终一无所获。许多事实告诉我们，没有一个明确的目标定位是不会成功的。要想成为一个优秀的员工，就有要一个明确的目标定位。

杜邦公司创始人伊雷内的哥哥维克多可以说是一表人才，他口齿伶俐、头脑敏捷、身材挺拔、相貌英俊，外表上简直没什么缺点。他是一个社交明星，给每个人留下的第一印象都是完美的。但是熟悉他的人都知道，他从来没有认认真真地办过一件事，就是答应别人的事，他也可能会忘掉。他仅仅是个吃喝玩乐的专家。如果派他外出考察，他回来后拿不出多少有价值的商业情报，却能绘声绘色地描述旅途中的美味佳肴和美女。伊雷内做火药买

