

狼



物竞天择，适者生存

LANG

CHUANGYE

创业

于反 张伟超 主编

若想在激烈的社会竞争中脱颖而出，立于不败之地，
就要像狼一样行动，征服自己，超越自己，主动出击，未雨绸缪。

成功创业10堂课



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

狼

物竞天择，适者生存

LANG 性 CHUANGYE

创业

成功创业10堂课

于反 张伟超 主编



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

狼性创业 / 于反, 张伟超主编. —北京: 经济管理出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5096-0684-1

I. 狼… II. ①于…②张… III. 企业管理—通俗读物
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 119928 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 徐水县宏远印刷有限公司

经销: 新华书店

组稿编辑: 陆雅丽

责任编辑: 陆雅丽

技术编辑: 黄 铄

责任校对: 郭 佳

720mm × 1000mm/16

11.5 印张 160 千字

2009 年 10 月第 1 版

2009 年 10 月第 1 次印刷

定价: 23.00 元

书号: ISBN 978-7-5096-0684-1

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

前言



狼天生就有一种桀骜不驯的奋斗性格，可以说奋斗是狼生命的本质。在狼群内部，狼要通过斗争决定自身在狼群中的地位；在自然界中，要通过战斗获得保障生命存活的食物；狼群还要与给它们带来许多灾难的自然环境抗争，与最可怕的人类交锋。但是，狼以顽强的生命力仍然雄踞于天地间。如此，从那一声声狼嚎中渗透着那独特的强者的气质与风范。

狼的这种奋斗的天性给我们人类很多启示，于是乎，在与狼的“交锋”中，人们开始透视狼，渴望狼，并从狼看似残暴的本性背后发掘出狼性更多可敬、可畏的品质。

“物竞天择，适者生存”，这是社会发展的必然规律，同时也是大自然不变的天条。狼如此，人类又何尝不如此。若想在激烈的社

会竞争中脱颖而出，立于不败之地，我们要像狼一样行动，征服自己，超越自己，主动出击，未雨绸缪。当今社会风云变幻，成功机会转瞬即逝，我们要理智地、身体力行地分析现状，果断地采取行动，有坚定地付诸行动的决心和不断超越现状的执著追求，才能在残酷的竞争中获得发展的优先权，才能在瞬息万变的社会大潮中勇当时代的弄潮儿。特别是有心成就一番辉煌事业之人士，面对各种世事的磨难，更应当具有狼的精神意识。

目录



狼的自省意识：狼知道自己是狼不是虎 / 1

- 脚踏实地，循序渐进 / 2
- 树立从零开始的信念 / 4
- 前车之鉴，后事之师 / 6
- 拥有主动纠错的能力 / 8
- 打破常规，不走寻常路 / 9
- 把自己的实力分析清楚 / 11
- 狼只制定最可行的计划 / 13



狼的谋划意识：万事俱备，只欠东风 / 17

- 动则三思，虑而后行 / 18
- 捷足先登，抢占先机 / 19
- 欲擒故纵，迷惑思维 / 21
- 以静制动，伺机取胜 / 23
- 以退为进，蓄势待发 / 25
- 侧向思维，独辟蹊径 / 26
- 声东击西，出奇制胜 / 28
- 破釜沉舟，摸石过河 / 29

3

狼的目标意识：目标是成功的第一推动力 / 33

明确自己的目标 / 34

在逆境中鼓起勇气 / 35

知道自己需要什么 / 37

志当存高远 / 38

目标为创业领航 / 41

授狼以渔，放眼未来 / 43

锁定目标，绝不放弃 / 45

专注一心，收获硕果 / 48

锲而不舍，金石可镂 / 50

目标分解，步步为营 / 53

欲望是成功的原动力 / 54

4

狼的团队意识：众人拾柴火焰高 / 57

精诚的合作最具杀伤力 / 58

合作可以弥补能力不足 / 60

诚信是成功的基石 / 61

忠诚至上，至死不渝 / 63

互利是成功的根本 / 64

宽容是双赢的前提 / 66

互相协作，共享良策 / 68

凝聚力创造团队辉煌 / 69

沟通是团队发展的润滑剂 / 72

执行力，指向成功的枪杆子 / 74

5

狼的忍耐意识：创业是一个艰辛的过程 / 77

忍耐是一种策略 / 78

忍耐不是退缩 / 80

- 不要急于轰动效应 / 81
- 耐心获得战机 / 83
- 坚持，坚持，再坚持 / 85
- 坚忍，困境中尤显风采 / 87
- 时断时续是成功的大敌 / 88



狼的危机意识：创业滩头不会风平浪静 / 91

- 不要安于现状 / 92
- 生存无小事 / 94
- 创新中谋强大 / 96
- 在顺境中发现危机 / 97
- 亡羊补牢，为时不晚 / 99
- 以变应变 / 101



狼的无畏意识：狼的本色就是无所畏惧 / 103

- 敢想敢做，敢为人先 / 104
- 勇敢选择，绝不逃避 / 105
- 面对压力，适应环境 / 107
- 冷静对待，处变不惊 / 109
- 端正心态，笑看成败 / 112
- 尺蠖之屈，卧薪尝胆 / 114
- 坚持不懈，达成所愿 / 117
- 果敢决断，迅速出击 / 119
- 能屈能伸，善于变通 / 121
- 永不服输，再战边缘 / 123



狼的效能意识：以最小牺牲换取最大利益 / 127

- 爱拼才会赢 / 128
- 进取是无竭尽的动力 / 129

避实击虚，出其不意 / 131
“走”出来的效益 / 132
扬起热忱的风帆 / 134
以小吃大，以弱胜强 / 135
打造责任感，投入忠诚 / 138
始终要有创业的使命感 / 140
注重细节，从小事做起 / 141
分享，高效的生存之道 / 143



狼的竞争意识：竞争是强者的残酷游戏 / 145

积极应对竞争 / 146
心动更要行动 / 147
有“智”者事竟成 / 149
让对手来激发你 / 150
自信者强，自强者胜 / 151
知己知彼，谨慎出击 / 153
该冒险时绝不胆怯 / 155
从别人碗里抢东西吃 / 157
竞争就是有效地打击对手 / 158
乐观时变，化腐朽为神奇 / 160



狼的机会意识：瞬间能决定你的成败 / 163

抓住稍纵即逝的机会 / 164
做个有心人 / 165
成功源于机遇 / 166
自古机遇险中求 / 168
于变化中洞察先机 / 170

参考文献 / 173

狼性创业
LANGXINGCHUANGYE



狼的自省意识：狼知道自己是狼不是虎

◆ 脚踏实地，循序渐近

狼之所以能够成为动物界的强者之一，关键就在其脚踏实地的精神和心态上。在捕猎的时候，狼一旦制定计划，总是能够按计划好的步骤有序地进行，直到得到它们想要捕获的猎物。同样，创业者若是拥有脚踏实地的心性，就等于掌握了破译成功的机要密码。

创业如登高，拾级而上，在这个过程中每一步都要踩稳，否则，不仅不能上行，还有可能倒退甚至跌倒。被誉为“人类潜能导师”的史蒂芬·柯维曾说：“制定并牢记目标是成功的基础。而牢记目标是建立在一切事物都是两次创造的原则之上的。一切事物有一次精神上的创造或叫做第一次创造（制定目标），和一次物质上的创造或叫做第二次创造（实现目标）。仅仅有远大的目标只是成功者迈出的第一步，而真正的成功之路是要脚踏实地、循序渐近地行动。”

黄峰在一家钢材厂上班。近几年，厂里的经济效益很是不景气，不得已要进行裁员，于是，他下岗了。对于黄峰来说，失业无疑是一场噩梦，本来就很拮据的生活偏偏又雪上加霜。

生活的压力并没有把黄峰击倒，他要振作，而且必须振作，他准备找一份工作以补贴家用。但是，黄峰文化水平较低，也没有技术，工作很难找。想来想去，他决定卖报纸。

说干就干，黄峰马上就开始寻找合适的卖报地点。几经挑选，城北客运中心客流量特别大，车次较多，于是，他选定在此卖报。经过几天的实地考察，黄峰发现已经有两个人在客运中心卖报纸了。此二人都有自己的报摊，均为站内工作人员的亲戚，而且已在此卖报很长时间了。黄峰知道，如果自己贸然进到车站内卖报，会被人家赶出来不说，还要受到他们的排挤。

于是，黄峰决定以车站的管理人员作为突破口。最初，他每天都

会给几位管理人员每人送一份报纸，一来二去，彼此也就熟悉了。黄峰就经常在与他们聊天的时候，有意无意地介绍自己的情况：自己刚刚失业，在附近卖报纸却因销量不好感到烦恼；学习成绩优异的女儿即将面临高考，而高昂的学费也是家里的负担。如果让女儿就此辍学，不但对不起女儿，自己也将终生遗憾……车站管理人员听了黄峰的境遇，都很同情他，并主动对他说：“我们车站内的报纸很好卖，你不如来我们车站卖报吧！”如此一来，大功告成！于是，黄峰开始光明正大地在客运中心内卖报纸了。当然，他仍坚持每天送每位管理员一份报纸。

一个站内有三个卖报人，而且所卖的报纸种类都差不多。黄峰决定自己先不摆摊，而是带着报纸到等车的人群中和进车厢里卖。一段时间下来后，通过实践，黄峰总结了一些门道：一般只有男性中青年候车者喜欢买报纸，或者是车厢内有座位的乘客喜欢买报纸，而且在有重大新闻时，报纸卖得特别快。

于是，黄峰又有了新创意。原来他每天叫卖报纸时，是这样：早报、晚报、简报，三毛一份，五毛两份。现在他这么叫卖：一个女学生的堕落啦、经济危机最新消息啦，等等。果然，这一招立竿见影！使得原先一些无意买报纸的人都争相买报。这样一来，每天报纸销量比过去翻了一倍。

半年后，车站内的第一家报摊因为生意不太好“关门大吉”了，于是黄峰趁机盘下了这个报摊，并进行了改造。他购买了政府统一制作、统一规格的报亭，美观且气派；经营种类也从单一报纸发展到多种畅销杂志，在销量上自然更上一层楼了。

由于黄峰这个报亭良好的地理位置和热情的服务态度，使得他的报亭人气十足，销量不断上升，很快被“可口可乐”发现了。他们派来专门的业务人员，经过协商，在黄峰的报亭里安装了小冰箱，张贴了可口可乐的宣传海报。如此一来，报亭更加醒目、更加漂亮了，同时，还能收取一些宣传费。

两年之间，黄峰的卖报生意从小到大，做得有声有色，每月的收

入都不低于 5000 元。有了经验与资金的原始积累后，黄峰有了新的目标，那就是在附近的一个小区再建一家新的报亭。

狼性点拨

脚踏实地、循序渐进是一种作风。认认真真、兢兢业业、不骄不躁的作风，这是为人处世、成就事业得以稳健的前提和基础。以此为基点，便能敲开成功之门。

◆ 树立从零开始的信念

狼崽如果被猎人抓获，即便它还没能从母狼那里学到生存的本领，也具备着顽强的求生本能。不论人类喂它什么食物，它都会狼吞虎咽地吞下去，因为它知道自己必须要储存体能，养足精力，它必须要坚持，要让自己生存下去，日后才能有大展宏图的一天。

创业初始，就如同狼崽一样，一切都是从零开始。此时的创业者，一定要树立坚定的信念，要凭借自己的胆识、智慧和汗水，经历从无到有、由小变大、逐步发展的过程。

周晓光出生在一个贫困偏远的小山村里，1978 年，17 岁的周晓光高中毕业了，但家里的条件不可能让她读大学了：作为老大的她还有五个妹妹和一个幼小的弟弟，全家十多口人，几乎全部依靠母亲一个人的操持来维持生计。读高中的周晓光在每天的最后一节课时，总是要想着到哪里去打猪草、到哪里去放羊……17 岁的她承担着更多的责任：养活弟妹。

为了减轻家中的负担，她决定做“跑码头”生意。她凭借自己的勇气与自信，让母亲借了几十元钱当本钱，开始了自己的生意之路。这个柔弱女子背着两个装满了绣花衬子的大包，手里还提着木箱。她

就这样背着大包，提着木箱，费尽九牛二虎之力赶汽车、挤上火车。有时候车上没有座位，累了、困了的时候她就倚靠在车门边的一个位置上打个盹，有时候，这地儿就成了她选定的夜里入睡的“床位”。为了节省时间，白天，她在一个城市里靠摆地摊卖花衬子挣点钱；晚上，她就搭车到另一个陌生城市，第二天还要摆摊做同样的生计。就这样走南闯北，在6年时间里，她拿着一本地图，竟然跑遍了大半个中国。当时她心里只有一个念头，那就是一定要让家人过上好生活。经过6年的不懈拼搏，周晓光赚了2万元，这在当地已经算是一个小康人家了。

1985年，周晓光与同样卖绣花样品的虞云新迈入了婚姻的殿堂，终于结束了六七年那种颠沛流离的生活。婚后第二年，周晓光和先生拿出了几年来所有积蓄，在义乌第一代小商品市场里买下了一个摊位。凭着女人的敏感，凭着走南闯北所积累的经商经验及女人的爱美天性，她选择饰品作为经营的业务。当时夫妻俩各有分工，周晓光在义乌照顾摊位，而丈夫则负责到广东、上海、北京等地进原料，然后周晓光和妹妹们在晚上加工，之后在义乌摆摊销售。

几年的努力下来，他们在义乌最好的住宅区买下了新房，并且还市中心买下了自己的店铺。对于周晓光来说，当时出来创业的梦想几乎都已经实现了，但是她并没有因此而停下前进的脚步。

20世纪90年代初期，周晓光去香港考察，她突发灵感，她敏锐地感觉到香港的“店面式经营”一定有大好发展前景。毕竟有了固定的店面，所经营的商品种类可以越来越多。回到义乌后，周晓光将自己的想法告诉了丈夫，得到了丈夫的大力肯定与支持。于是，周晓光成了义乌地区首位“吃螃蟹”的强人。她开起了义乌第一个饰品店面，并代理了很多新型产品。回忆当初做出抉择时，周晓光说：“因为我们俩都很年轻，我相信凭借我们积累的经验、人品、客户，我们是可以成功的；如果失败了，我们还可以从头再来，从摆摊开始，即便是卖菜，我们也能养活一家人。”

事实证明，周晓光的抉择是正确的。店面式经营方式不仅为她创

造了财富，而且将她与“市场”紧密地联系在一起。凭借自己多年的经验积累及对饰品行业的认识，周晓光越发地觉得，若想在内地饰品行业中做大做强，成为饰品行业的领军人物，必须有自己的工厂。于是，1995年，以周晓光和丈夫虞云新的名字命名的“新光”饰品有限公司诞生了，工厂地址设在义乌青口工业园区。

1998年，新光首饰首次进军香港珠宝展。

现在，周晓光作为拥有全球规模最大饰品生产基地的大型企业集团的“主持人”，领导着一个近万人的企业。她本人也被誉为“中国饰品大王”的称号。

狼性点拨

创业的道路绝不会是一马平川的，其中的艰难坎坷无法预知，酸甜苦辣的滋味只能由自己去品尝。若是你连从零开始的勇气都没有，那么又怎会有“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层”的成功体验呢？

◆ 前车之鉴，后事之师

多数文章在描写狼负伤时的语言往往是这样的：“它静静地依偎在角落里，默默地舔舐着自己的伤口，只要稍稍减轻了疼痛感，它又马上回到队伍中，全身心地迎接新的战斗。”

狼深深地知道，沮丧与痛苦没有任何的意义，更不会带来成功的转机。只有走出失败的身影，从中吸取教训，总结经验，才能更透彻地分析有效和无效因素，才能更清楚什么是成功的必备因素，以免重蹈覆辙。若想成为一名成功的创业者，就必须具备像狼那样引以为鉴的头脑。

在激烈澎湃的社会竞争大潮中，我们往往更多地关注成功，追

求卓越，却忽视了“智者千虑，必有一失”的道理。任何人，无论是声名远播的大人物，还是碌碌无为的平凡者，要想做到一帆风顺可谓是异想天开。成功的经验大多相似，但是失败的原因和教训却各不相同。芬克尔斯坦曾说：“从研究失败的教训中获得经验是学习成功经验的最有效方法。”

众所周知的美国派克钢笔，在19世纪的时候已经声名远播。但随着市场竞争的日益加剧，不断有新产品面世，它们无时无刻都在威胁着“派克”的龙头地位。到了20世纪60年代，百年老字号的“派克”在巨大的压力面前，也有几分吃不消，毕竟新推出的同类产品性能与质量上更上一层楼。慢慢地，派克公司的一些老顾客也开始“移情别恋”，对上市新产品展开追求。

面对突变，公司领导认识到，改进产品，提高其性能和质量是迫在眉睫之事。经过一番商议，派克公司决定对市场上新产品的性能和质量进行细致研究，同时，派遣营销人员深入到用户家中，探寻其产品的优缺点。皇天不负有心人，付出总会有回报，经过一番紧锣密鼓的调查研究，派克公司从其他公司的成功处，揪出自己失败的根源，最终取得了“青出于蓝而胜于蓝”的技术创新和市场竞争效果。如今，派克钢笔依然备受用户青睐。

狼性点拨

“痛定思痛”，狼懂得在失败中反思，并从中汲取获得胜利的“新鲜营养”。而对于每一个创业者而言，汲取经验，总结教训无疑是走向成功的必然。所以，善于总结他人的经验、教训，就会获得更多的成功机会。

◆ 拥有主动纠错的能力

在自然界中，狼的狩猎效率相对还是比较高的，但是偶尔的失败也是在所难免的。在一次狩猎未果后，狼群绝对不会迅速组织第二次进攻，而是主动寻找失利的原因，不断调整策略，待时机成熟，便以迅雷不及掩耳之势展开攻击，从而取得最终的胜利。

针对创业而言，本身是一个不断摸索的过程，经历挫折和失败也是在所难免之事。但是，作为创业者，若想成就一番作为，就必须懂得自我反省，揪出导致失败的原因。

历数古往今来事，大凡成功的创业人士，绝大多数的人，也只能算是“中人之质”。他们并没有超人一等的智商，经历也都是不尽相同，但这些成功者，无疑都拥有着一个共通之处，即勇于进行自我反省，并拥有主动纠错的能力。

哈尔·尼达姆是一个裁缝。一年前他离开了师父，开了一家属于自己的缝衣店。他的手工活做得好，价格又便宜，附近的人都到他那里做衣服，所以他每天都很忙。有一次，一位老妇人到他店里定做了一套礼服。等哈尔·尼达姆做完的时候发现袖子比老妇人定的长了半寸。老妇人很快就会来取这套礼服的。哈尔·尼达姆已经没有时间再去修改衣服了。不久老妇人来到了哈尔·尼达姆的店中。她穿上了礼服，在镜子前照来照去，对哈尔·尼达姆手艺大加赞赏。就在地她要付钱的时候，哈尔·尼达姆说：“夫人，我不能收您的钱。很抱歉，我把礼服的袖子做长了半寸。如果你能再给我一点时间，我会把它修改一下的。”老妇人马上就要穿着礼服去参加一个晚会，所以哈尔·尼达姆已经没有时间了。老妇人表示她对礼服很满意，她匆匆付钱离开了。尽管她不介意那半寸，但哈尔·尼达姆无论如何也不肯收老妇人的钱。正是哈尔·尼达姆这种勇于承认错误、承担责任、一丝不苟的