

广告语：

封面：

狼性人生其实就是一种智慧人生
狼性人生其实就是一种成功人生
狼性人生其实就是一种生存策略
狼性人生其实就是一种处世哲学

封底：

100 多亿年来
经历了无数的磨难和波折
狼依然在地球上繁衍不息
依然在丛林中顽强地奔跑
因为它们有自己独特的生存智慧

在短暂的人生旅途中
我们都渴望出人头地
我们都渴望功成名就
然而
现实却有太多的阻力
成功却有太多的困难
所以
这个社会上
成功者只有一少部分人
其实
如果你有狼的智慧
如果你有狼的准则
如果你有狼的心态
如果你有狼的明智
……
你的人生也将会被成功的光环笼罩
你也可以书写人生的华彩乐章

勒口：

人生要面对太多复杂的人和事
所以我们常常会觉得疲于应付
既然如此
不妨学习一下狼的圆滑
狼的专注
狼的坚韧
狼的无畏

.....

你会发现
人生也可以如此轻松

前 言

每天，当太阳从东方升起的时候，在非洲的大草原上，动物们就开始奔跑了。

狼妈妈在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点，再快一点，你要是跑不过最慢的羚羊，你就会被活活地饿死。”

在另外一个场地上，羚羊妈妈也在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点，再快一点，如果你不能比跑得最快的狼还要快，那你就肯定会被他们吃掉。”

这就是自然界动物生存的丛林法则。

在市场经济条件下，人生的竞争同样讲究的是丛林法则，无论是弱肉强食，抑或是赢家通吃，都在印证“适者生存”的古老真理。

狼，之所以千百年来在自然界中生生不息，就是因为它们懂得丛林法则，并且将之运用到了极致，所以，它们能够在经历种种的波折磨难之后依然成为自然界中的强者。狼性的生存哲学是值得我们学习的。

然而，大多数人总认为，狼是一种凶狠、恶毒、残忍、危险的动物。什么狼子野心、狼狈为奸、狼外婆，提起来会让人有一种毛骨悚然的感觉，有一种义愤填膺的冲动！在大多数人看来，狼总是那么不尽人情，亿万年来，人类从来没有能够收服过狼的心；狼从来就不会对手心慈手软，常常是血淋淋的杀戮。所以，在所有的动物当中，人认为狼是最坏的。

其实在所有的动物中，狼是最真诚的，不管做什么，它们从来不会欺诈，也不会做作，而是直面现实不惧生死；狼是最自立的，狼在群居的时候，为了集体的利益，它们可以舍生忘死，但是，当成为一只孤狼的时候，它们同样毫无畏惧，不在旁类面前流泪；受了伤，总是自己舔干了流血，依然勇敢地按照自我的规矩生存……

在狼的身上，有许多值得我们学习的东西：圆滑、勇敢、团结、无畏……狼的许多精神，正是我们缺乏的，是值得我们学习的。正如英国动物学家绍·艾利斯所说：“在所有哺乳动物中，最有情感者，莫过于狼；最具韧性者，莫过于狼；最有成就者，还是莫过于狼。”

狼代表了一种生存精神，代表了一种处事哲学，代表了一种竞争意识。

中国，素来以文明古国、礼仪之邦自居，几千年来，由于一直受到孔孟文化的影响，所以，在中国国民的精神素质中与他人少了一点东西：竞争精神。所以，我们要强化人生的竞争意识，弥补我们先天的缺陷，在这个竞争激烈的社会。我们的生存需要能与狼共舞才能不被社会淘汰。我们的人生应该是一个充满狼性的人生。

俗话说，狭路相逢勇者胜。我们之所以要学习狼的生存哲学，就是坚信当今这个时代，是一个勇者的时代，是一个强者的时代。我们应该像无畏无惧的狼一样，在残酷而多变的丛林中，守住自己的既得猎物，并随机开创新占领新的领地，开创人生的新天地。狼的生存哲学即强者生活哲学。强者生活哲学不仅仅只是号召大家要做一个生活的强者，还要告诉大家如何做一个生活中的强者，以及成为生活中的强者之后如何保持强者的地位。在倡导信奉强者生活哲学的过程中，我们知道，强者的地位并非一成不变的，今天的强势在明天可能就成了一种弱势。只有懂得圆滑的变通之道，才能在风云变幻的人生旅途中应对自如。

在今天这个竞争激烈的多变时代，我们在继承先人优良传统的同时，也应摒弃传统的把人教化成温顺的“羊”的性格，例如“固执己见，逆来顺受，安于现状”；应该把自己锻炼成“善于合作，有独立思维，有生存智慧，有强壮体魄，有进取毅力，能够解决问题”的现代人。只有这样，我们的人生才会收获更多的喜悦，我们的人生才会取得更多的成功。

目 录

第一章 狼性之——圆滑.....	- 8 -
狼不会为了所谓的尊严在自己还非常弱小或势单力薄时去攻击强大的敌人。它们在这一点上把握的非常好，这是一种圆滑，更是一种智能，人的一生中，会遇到各种各样的事情，学会狼性“圆滑”会使你的人生走得更加通畅。	
第一节 保持“饥饿感”	- 8 -
第二节 以诚和为基准	- 9 -
第三节 高瞻远瞩	- 11 -
第四节 居安思危	- 12 -
第五节 转变观念，创新思维	- 15 -
第二章 狼性之——团结.....	- 17 -
在这个世界上，恐怕没有什么动物会比狼群更加“团结”的了，它们总会以集团的形式来攻击自己的目标或来敌，对它们来说，团结一致就是生命能否延续下去的最重要保证。	
它们的心中，团结可以克服一切。一个团队的生命力可能就在此处吧。	
第一节 合作是成功的开始	- 17 -
第二节 合作是为人更是为己	- 18 -
第三节 共同进退，合作共生	- 20 -
第四节 木桶定律与团结合作	- 22 -
第五节 减少冲突，避免内耗	- 23 -
第六节 成功之道，尽在团结	- 25 -
第三章 狼性之一——明智.....	- 26 -
狼不是大自然中或者说是森林中的王者，因为它们根本就出有去想要做王者。它们有自知之明，它们深深地知道，自己只是一匹狼，而不是老虎或者狮子。	
第一节 了解自己	- 26 -
第二节 明白自己的优点	- 29 -
第三节 知道自己的缺点	- 31 -
第四节 做自己最需要做的事	- 32 -
第五节 不要好高骛远	- 35 -
第六节 客观正确面对一切	- 36 -
第四章 狼性之——智能.....	- 40 -
说起狼的智能，那是一种人类无法理解的智能，但人类却又常常被它们的智能所折服。它们总是能得到自己的想得到的猎物，虽然也有失败，但是那是大自然中的必须。它们并不会因此而悲观失望，在它们的内心中认为：没有失败的人生是不完整的人生。	
第一节 理性思考	- 41 -
第二节 瞒天过海	- 42 -
第三节 攻其不备，出其不意	- 45 -
第四节 欲擒故纵，声东击西	- 46 -
第五节 攻守灵活，避实击虚	- 48 -
第六节 灵活应变，以智取胜	- 50 -
第七节 扬长避短，发挥优势	- 52 -
第八节 外圆内方，见好就收	- 55 -

第九节	韬晦有度，适时进退	57
第五章	狼性之——纪律.....	58
	人们在学习狼的时候，最多的就是学习它的组织性和纪律性。古语有云：“工欲善其事，必先利其器”，没有组织和纪律，一切都是空谈。对于一个狼群就是这样，它们的组织和纪律就是它们得到食物的最大的保证，也是它们在自然界中立足的根本所在。	
第一节	纪律，成功的基础	59
第二节	组织，成功的保障	61
第三节	服从是一种美德	64
第四节	没有纪律，不成团体	68
第五节	没有规矩，不成方圆	71
第六章	狼性之——准则.....	75
	狼最值得学习的地方就是它的毫无动摇的准则，更确切地说那是它的一种精神。面对这个世界上最瞬息万变的动物世界，这些准则帮助它们得到了最基本的生存条件。另外，它们还要面临强大的人类的攻击，面临生态环境的巨大变化，准则对它们来说是唯一也是永远的法宝。	
第一节	自强不息	75
第二节	点滴追逐，决不放弃	78
第三节	把忠诚当作一种美德	81
第四节	善于沟通	84
第五节	灵活行动	86
第七章	狼性之——追求.....	89
	目标对于狼来说是最重大的事情，因为那是它们的生命所在。在狼的生命里，没有什么东西可以代替锲而不舍的精神，因为它能使狼得以历尽千辛万苦生存下来。随着我们对社会的支配能力的日益增加，我们也应该对我们的目标进行锲而不舍的追求，有追求才有希望。	
第一节	确定自己的目标	89
第二节	分解自己的目标	93
第三节	工作于热忱中	96
第四节	锲而不舍，执着追求	99
第五节	为目标而奋斗	100
第八章	狼性之——坚韧.....	102
	我们看到过为了捕食在寒风中战栗的狼、我们还看到过为了逃生而咬断自己腿的狼、我们更是看到过被自然界折磨得奄奄一息的狼……这就是它们表现出的坚韧。它们知道，弱肉强食是自然的规律，逆境生存，王者必胜，靠的就是坚韧。	
第一节	坚韧是一种精神	102
第二节	成功需要坚韧	104
第三节	屡败屡战	107
第四节	永不言败	110
第五节	成功，就在失败之后	112
第九章	狼性之——专注.....	115
	太多的时候，想要成功就必须全力去做必须做的事。这就需要专注，在草丛中“隐藏”了几天的狼依旧目不转睛的盯着自己的猎物，它知道，如果自己不专注的话，过不了几天、或者就在明天自己就会被饿死。	
第一节	学会专注	115

第二节	人生需要专注	- 119 -
第三节	专注带来成功	- 121 -
第十章	狼性之——心态.....	- 125 -
	狼就是自然界中的强者，它所拥有的就是一个强者的心态。在猎捕中，它能够将自己的全部力量集中在锁定的猎物上，即使成功的机会十分微小，但它们决不会轻言放弃，结果，成功的确到来了。它在证明它就是自然界中真正的强者。	
	一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”	
第一节	树立远大的理想	- 125 -
第二节	决不找借口	- 127 -
第三节	积极自信	- 130 -
第四节	气量	- 133 -
第五节	积极进取、永不满足	- 135 -
第十一章	狼性之——无畏.....	- 138 -
	只有为战斗而生的狼，没有因害怕而死亡的狼。狼的一生中，最多的就是战斗，它们即使要死，也会死在战场上，这就是狼的生命永恒的一个最重要的原因——它是无畏的。	
第一节	敢于说“不”	- 138 -
第二节	永不服输	- 142 -
第三节	拒绝恐惧	- 144 -
第四节	生当作人杰、死亦为鬼雄	- 145 -
第十二章	狼性之——机遇.....	- 147 -
	机遇是可遇不可求的，但是狼的机遇从不会是自己遇到的，它往往是自己付出努力的结果。它们从来不相信天上会掉下羊群，更不会相信躲在自己的窝里可以有充足的食物来使自己不饥饿。它知道，这个世界上什么事都需要自己去面对，只有靠自己才能得到自己最想要的东西，这就是它们所理解的“机遇”。	
第一节	机遇是人为的	- 147 -
第二节	善于发现机遇	- 150 -
第三节	抓住机遇	- 151 -
第四节	勇于创造机遇	- 155 -
第五节	靠自己，自信面对	- 158 -

第一章 狼性之——圆滑

狼不会为了所谓的尊严在自己还非常弱小或势单力薄时去攻击强大的敌人。它们在这一点上把握的非常好，这是一种圆滑，更是一种智能，人的一生中，会遇到各种各样的事情，学会狼性“圆滑”会使你的人生走得更加通畅。

第一节 保持“饥饿感”

想要成功，就要让自己始终处于“饥饿感”状态，也只有这样才能够让自己时刻处于一种奋斗的状态，就像是狼一样，无论是在什么样的情况下，都不会忘了自己前进的步伐，在生活中，要像狼一样有了前步的脚步，生活才会更加的精彩、充实。

保持“目标”才会有“饥饿感”

其实在人的生活当中，保持一定的目标，就是要保持一定的饥饿感。如果没有目标，就等于已经毁灭了，但是目标的前提就是要保持一定的“饥饿感”，所以目标的重要性也就是饥饿感的重要性。

所有成功人士都有一个共同点，那就是他们都有一个人生目标；而往往没有多大成就的人，也有一个共同点，那就是生活缺乏目标，他们为什么会出现这种情况呢，就是因为他们没有让自己时刻保持一种“饥饿感”所造成的结果。

成功是怎样获得的，也许有些人到现在还在思索着这个问题。有一个成功的人士说出自己的一些见解：我从事完美事业整整十年，除了自己成功外，也看到不少的人获得成功。怎样才能让自己成功呢？就是要让自己时刻保持着一种“饥饿感”也就是给自己不断的定目标，因为只要有了目标就会感生“不满现状”的感觉，如果你有一份安逸的工作，有一份稳定的收入，就容易缺乏危机意识，于是，便在原地踏步，墨守成规，没有冲劲和创新，最终失去成功的欲望。所以“饥饿感”是从目标开始的，当然有目标必须要先“做梦”，做梦未尝不是件好事，当然还要学会做梦，既不能做“天方夜谭”、“一步登天”之梦，也不能做“自不量力”、“急于求成”之梦。想要改变，一切源自于你的正确选择。市场也在随着国家直销立法出台时间的临近，在无时无刻的变化着。我们必须具备聪明和智能的眼光，选对行业固然是好，还必须选对公司，选择比努力更重要，所以保持“饥饿感”是一个人成功的必要前提。

像现在社会中的，完美公司已经太多了，在完美公司里面所具备的一切，就足以让我们更好地开创完美事业，但是过去不等于未来，想成就一番大事业，就要看你是否设定好了目标，让自己的“饥饿感”是否建立起来了，在“饥饿感”有了的同时，必须专一、专心，持之以恒，脚踏实地，一步一个脚印，“暂时充饥”。

保持适当的饥饿感

有本书上曾这样说：“人一生下来，注定成为猎人，也注定是猎物，只有保持适当的饥饿感，才能成为一个优秀的猎人，一个不被猎杀的猎物。”是啊，动物园的狮子为什么早就没有了动物之王的威严，只是因为他被关的太久，吃的太饱，早就丧失了饥饿感。于是，看起来更像是一只长大的猫咪。人也是同样的，为什么会感觉生活无趣呢，只是因为他吃的太饱，没有了饥饿感，对事物就丧失了兴趣，每个人都是有一定的好奇心的，当得不到的时候总觉得那件事物很新奇，但是如果在当你得到很多的时候，你也就对这失去了那份心情。

所以在工作的时候就要让自己保持适当的饥饿感，只有这样才可以更快的超越自己；恋爱的时候也同样如此，保持适当的饥饿感，就会给对方或者给自己一种惊喜，一种快乐；生活更要保持适当的饥饿感，才不会对生活乏味，失去生活的乐趣。所以，饥饿感对于我们来说很重要，因为他可以说是快乐的源头，所以饥饿感非常的重要，如果在生活中没有了饥饿感，人就非常容易满足现状，我们在回忆过去的时候，眼光也就这样永远都不会看前方，因为在他们这些人的眼里看来，他们已经把美好的时间渡过了，接下来的都是美好以后不美好的时间了，所以他们对这剩下的时间也认为是一种不好的时间，而且他们还相信，像以前的美好时间再也不会到来了。

当然你也可以在每天早晨起床的时候，推开窗户，大喊着“努力，奋斗，我好饿”。虽然这样做会让自己觉得在抽风，但这也是在每天提醒着自己，要保持适当的饥饿感，只有这样才能让生活更有意义。

第二节 以诚和为基准

狼群为什么会那么的团结，而且它们在遇到意外事情发生的时候，总会有自己要好的伙伴来帮助自己，它们的关系能够建立的这么好，就是因为它们把“诚”“和”这两方面作为交往的第一步，所以它们的关系才会如此的好，因此，我们在生活当中也要学会这为人处事的一个好方法。

“诚信”：成功基础

我们来看个例子：

1966年，戴源发高中毕业以后在家乡五华县大坝镇务农，1970年至1994年先后在五华县变压器厂、五华县酒厂、五华县制药厂任供销、财务、副厂长等职。他曾在1994年的时候，担任过大埔县制药厂、广东康奇力药业有限公司的里面董事长。

五华石工天下有名，“五华阿哥”硬打硬的性格也广为人知。他是一个谦和细致、豁达有度、悬壶济世的“五华阿哥”，而这个人正是戴源发。

他为什么能够取得这样的成功，戴源发说，诚信就是他的成功之道。事业成功的秘诀就是“诚信和平等待人”。在他的企业工作的员工除了有较高的待遇之外，长期以来公司还提供免费午餐；他的企业从来不愁招不到合适的员工，需要用的时候只要在公司大门口贴一张招工广告，至少都有几百人前来应聘。广为人知的广东凉茶“王老吉”就是该公司与“羊城药业集团”合作生产经营的产品，从他们开始到现在，羊城药业集团已经更换了6任董事长，但集团与戴源发的合作关系却从来没有动摇过；还有与著名的“明兴药业”合作生产的产品“清开灵”，康奇力的公司本来这个样子是可以不再做这个产品，但是到了最后他们还是没有这样做，这就是因为“诚信”这两个字，所以他才会答应的，因为在以前他们就是老合作伙伴，所以他想到“诚信”这两个字就感到这是应该的。他这样做完全都在于诚信，他们的公司能够发展成这样好的公司，就是因为他有诚信。

“和”也占着非常重要的地位

没有人会拒好意于千里之外。

——（台）罗兰

对于一个上班族来说，每天所要面临的事情也是非常的多的，想必有好多的上班族都遇到过这样的尴尬：刚刚换到一个新的工作岗位上，总会感到万般别扭，战战兢兢，对很多事情都是既新鲜，又提防，总想尽快磨合，适应新环境，可是一些资深的同事却是对你带理不理。当然严重的时候，有些人也可能会在一些事情上还故意跟你作对，让你感觉自己简直无所适从，但是又别无选择。因为他们必竟是你的同事，以后在工作方面还需要与他们合作，如果与他们的关系搞不好，对以后的合作也不会太好，所以这也是没有办法的事情。

像这种处境该如何解决呢？如何再去面对呢？最好不要再寄希望于对方向你伸出援手，哪怕自己多辛苦些，延长点工作时间，也要把自己的工作做好。而如果你要想对方帮忙的话，这样就有可能会弄巧成拙，增加烦恼，这样也就不是太好了。

当然有些人会认为对方有可能会是一个老油条，不过这也不能轻易的下结论，在没有确定以前，试着化敌为友，说不定还会有意想不到的收获。当然还应扪心自问，无法与对方精诚合作的原因，究竟出在对方，还是自己的身上？当然在与别人相处的过程中，试着自己要先主动，负起一点责任，努力营造愉快融洽的气氛，这些当然也是日后事业成败的关键。这就是我们所说的“和”，整天跟个“斗鸡”似的是不能办成事的。

与同事交往，“和”的技巧也是非常重要的，因为他们也是应本乎诚，当他需要你给他们提出意见的同时，在这个时候你就不要使劲的给他戴高帽，以免做出没有什么意义的赞叹；而当他遇到任何工作中的困难时，要尽力而为伸出援助之手，而不是冷眼旁观，落井下石，甚至乘人之危；当同事无意中冒犯了你，又忘记或根本没意识到说声“sorry”时，你对他们要有一颗宽宏、豁达的心情才可以。

当然在这个时候，会有人认为，自己没有错，而且自己也非常的有理，“为什么还要待他这么好？”原因很简单，因为他是你的同事，你不能够得理就不饶人，毕竟你每天有三分之一的时间与同事相厮守，工作中的快乐与满足，你是否已经得到了？是否被人称为敬业、乐业，同事们扮演着一个很重要的角色。试想：“如果清晨你满怀热情地冲进办公室，准备今天大干一场时，竟发现人人对你视若无睹，谁都不愿主动与你说话，在这种情况下你的心情会好吗？当然不会，到底是因为什么呢？其实答案也是非常的简单。

第一个原因就是不太合群，也许会有人在趁着上司不在，聚在一起聊天的时候，你仍然自命清高地宁愿去做自己的工作，像那些无伤大雅的玩笑从来都不参加，也从来不走过去参与其中，所以在这些方面他们就已经和别人离群。所以在这个时候，别人肯定不会太相信你，如果你很不负责地随便把同事告诉你的话转告了上司，大家在这个时候，肯定会提防你的。

其实为什么会叫做同事呢，这其中的意思就是要相互的合作，共同做事，而要合作愉快，就贵在和善、真诚，如果始终心存芥蒂，又寸利不让，这样最终的结果也只能可是弄得是成事不足，败事有余这样的结果。

小王和小李在上大学时就是同学，并且他们在大学毕业以后，都分到了同一家单位，而且恰巧的是他们还都是在同一个科室的同一个办公室工作，两年来一直焦不离赞，赞不离焦，协作搞了许多工作，是一对“黄金搭档”，领导对他二人都十分满意。可过了不久，公司的升职名单里却只有小李而没有小王。从平起平坐，不相伯仲的同事、搭档，到突然地位忽变，一个要服从另一个的上下级的关系，实在今小王心中愤愤难平，仿佛一盆冷水浇在全身。从那以后，小王见了小李不仅别扭起来，而且自己在心里越想越不服气起来，而且其它的同事对小王这样的表现也是非常的同情与“关心”，这让小王在痛苦之上更为加深了，所以他们的敌意就更加的深了。

小李对此事，并非是全无知晓，但是他对小王的敌视情绪，甚至一些冷嘲热讽都没有在意，他对小王还是像以前一样，不过他对于同事们的恭贺和夸赞也表现得极为冷淡，到处散播“其实小王工作能力比我强，只是不善表现自己，才让我得了这个便宜”的舆论。虽说现在已经提拔了他，但是在工作中他一点都没有变，还是像以前那样，该干什么，就抢着干什么，而且他还非常客气的对小王说，看他能否帮他干些什么。

小王在这个时候，才明白为什么升迁的会是小李了，这让小王非常的感动，也终于服气了领导为什么就没看上他，也许就是没有这个度量和胸怀吧！于是满腔的愤慨和不平都渐渐消退，自己也终于得到了平衡。两人的关系又回到了当初的友好、和谐状态。到了最后才知道，在那段时间里，曾经还有人想借此事无中生有，在他俩之间搬弄是非，让他们的关系更加的恶化，以达到个人目的，不过他们幸好可以极时的调整过来，没有让那个人的阴谋得到。

伸手不打笑脸人，多以笑脸待人就能赢得友谊、理解和发展，化干戈为玉帛。有一句非常英明的话，“没有人喜欢挨耳光，没有人会拒绝好意于千里之外。”可见，“和”无论在工作或是生活中都是非常重要，掌握“和”，也许你就会拥有一块不同的天地。

第三节 高瞻远瞩

无论是在生活当中还是在工作当中，都要有一种像狼一样“高瞻远瞩”的眼光与思想，也只有这样才有可能获得最终的成功，狼遇事的时候，也是前思后想，从来都不会轻易的下结论，它们总是把眼光放的非常的远，并不是太看中眼前的利益，因为他们知道长远的利益才是最重要的。

在企业当中，作为一个员工也要做一个高瞻远瞩的人。如果是目光短浅的人，是不可能到达自己的终极目标的。

一德国鞋厂推销员与一法国鞋厂推销员同时到一个岛上推销产品。他们抵达后，通过各自对当地人情风俗调查之后，不久都向上司发回了电报。德国人的电文是：“此地人均不穿鞋，产品无前途，本人即回。”法国人的电文是：“此地人均光脚，亦无穿鞋历史，产品潜力极大，拟常驻此地。”

德国企业的人员鼠目寸光，只看见眼前事物的表象。而法国企业的人却高瞻远瞩，从表面预见到未来。法国企业的远见卓识远远高于前者。如果一个企业的领导像德国企业的人一样近视，那么他的动作很可能都是短期行为，而如法国企业那样见识过人，眼光放长远一点，就能使企业获得长远的利益。我们个人也是一样，成功永远属于那些有远见的人。真正有所成就的人，必须学会思考，而不要因循旧制。因此，一个高瞻远瞩的人，才会获得更长远的利益。

我国大学者王国维说：“古今成大事业、大学问者，必经三种境界：

第一种境界：“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。”

第二种境界：“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”

第三种境界：“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。”

在这里，王国维用三句宋词形象地表达了做大学问、成大事者，必定经过高瞻远瞩、确定方向，艰苦探索、百折不挠和获得成功于水到渠成之日这样三个阶段。其实，何止成大事、大学问如此，社会、人生诸种事情，何尝不如此？

茫茫人海中，有人失败，有人成功。败者疑而发问：“何以才能成就大事业？”

建和涛是从偏僻乡村来城里打工的。刚到城里，他们都被眼前的摩天大楼吸引住了。涛羡慕地说：“要是有一天我能住进这幢大楼，就是做一辈子的苦力我也愿意。”建则说：“总有一天，我会设计出一幢比这更高更壮观的大楼。”

二十年后，建成了一位有名的工程师，而涛还在苦苦地为住进大楼努力。

“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。”的确，成大事，大学问，首先必须胸怀大志，高瞻远瞩。鼠目寸光者，只能在自己圈的圈子里徘徊一辈子。成功者之路，起于寻路。

强和锋大学刚毕业就分配到了一家效益很不错的公司。锋想：名牌大学果然没白上，这下可以享受一下了。强则暗下决心：我一定要好好努力，成就一番大事业。就这样，锋乐哉悠哉地生活着。强则忙个不停，他工作着，并且不断虚心学习着，日子辛苦却充实。

三年合同期到了，公司也开始裁员。锋成了第一批所谓“下岗”的人，而强，则是公司经理的第一人选。

“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”的确，没有人能够随随便便成功，没有艰苦的付出，何来巨大的收获？贪图享乐者，一个不经意的挫折，就能把他从幻想的高空拽回到残

酷的现实中来。成功者之路，成于付出。

某日，一座卓尔不群的建筑问世，众人惊讶，赞叹。建望着自己的成果，回想起刚到城里那会儿，不禁感慨万千。某天，全球十强企业中出现了一家中国企业，企业的总裁便是强，想起自己的艰苦探索，强也思绪万千。

“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。”是的，当你立下大志，并努力去实现自己的理想，为之付出，为之追求后，也许有一天，你会在不经意间发现，成功就在眼前。成功者之路，得于无觅处。

短暂一生中，有人痛苦，有人欢乐。胜者在感慨：高瞻远瞩，艰苦探索，百折不挠和获得成功于水到渠成之日。这便是做大学问，成大事业者必定经过的三个阶段。

在圣经曾记载着这样一个故事：耶稣带着他的门徒彼得远行，途中发现一块破烂的马蹄铁，耶稣就让彼得捡起来，不料彼得懒得弯腰，假装没听见。耶稣没说什么，自己弯腰捡起了马蹄铁，又用它在铁匠铺那儿换了3文钱，并用这些钱买了18颗樱桃。出了城，师徒继续赶路，二人经过了茫茫荒野。耶稣猜到彼得一定会很渴，就让藏在袖子里的樱桃悄悄地掉出一粒，彼得一见，赶忙捡起来吃。耶稣边走边丢，彼得也就狼狈地弯了18次腰。于是，耶稣笑着对彼得说：“要是你刚才弯一次腰，就不会后来没完没了地弯那么多次腰了。小事不干，将在更小的事情上受操劳。”

从这个故事中可以看出，耶稣高瞻远瞩，料知远行途中荒野茫茫，彼得一定会很渴，弯腰捡起了马蹄铁，人无远虑，必有近忧。鼠目寸光的人，看不到一寸之外闪光的金子，也成不了大器。目光远大者，对未来人生、职业趋势有眼光，能为自己设计前途开拓事业。在这个激烈变化的时代，目光远大者，注定要胜过鼠目寸光的人。

“红顶商人”胡雪岩就是一个深谋远虑，高瞻远瞩的“高手”。

胡雪岩曾联合信和钱庄的张老板筹划了一桩长远的以钱生钱的生意，即接受失败逃亡的太平天国兵将的存款，然后放给因调补升迁而需要钱财的官员以及因战乱逃难到上海而在原籍有地产的乡绅。向太平天国这些兵将融资，根本可以不付利息，因为那些兵将只求保命保住财产而已。胡雪岩将这部分钱用来放债，则可以有大笔进账，可谓无本万利。

为了结交丝商巨头，联合同行同业，以达到能够顺利控制市场、操控价格的目的，胡雪岩再将从湖州收购的蚕丝运到上海，一直囤到第二年新丝上市之前都还没脱手。而这时的社会环境对于胡雪岩的生丝销洋庄的生意来说是非常有利的。一方面新丝虽然快要上市，但是由于朝廷禁止运往上海，胡雪岩的现有囤积也就奇货可居；另一方面，朝廷在上海设立内地海关，洋人在上海做生意必然受到一些限制，而此时洋人又迫切希望与中国保持一种商贸关系。此时胡雪岩联合同行同业操纵市场行情的工作已经大见成效，继续坚持下去，迫使洋人以高价买自己的货并不难。

但是，胡雪岩考虑到与洋人以后的合作会大有利赚，便将生丝按照洋人开出的低价格卖给了他们。在这票生意中，胡雪岩确实没赚到什么钱，但他却铺就了一条与洋人做更大生意的道路。这次交易，为他日后做的洋庄生意，借贷洋款发展国际金融业，铺下了一条阳关大道。

正是因为胡雪岩高瞻远瞩的眼光，才使他在商界中取得了显赫的地位。

第四节 居安思危

狼在遇到猎人追捕的时候，它们会竭尽全力保住自己的性命，当然在处于安全的时候，它们也不会对自己放松，时候保持着一种警惕的心理，遇到敌人也不怕，因为自己的武器还在，胜利的可能性还是有的，我们在人生当中也是如此，成功的同时还有失败的可能，所以居安思危也是非常必要的。

居安思危

洪水未到先筑堤，豺狼未来先磨刀。

一只野狼卧在草上勤奋地磨牙，狐狸看到了，就对它说：“天气这么好，大家在休息娱乐，你也加入我们队伍中吧！”野狼没有说话，继续磨牙，把它的牙齿磨得又尖又利。狐狸奇怪地问道：“森林这么静，猎人和猎狗已经回家了，老虎也不在近处徘徊，又没有任何危险，你何必那么用劲磨牙呢？”野狼停下来回答说：“我磨牙并不是为了娱乐，你想想，如果有一天我被猎人或老虎追逐，到那时，我想磨牙也来不及了。而平时我就把牙磨好，到那时就可以保护自己了。”

其实，我们做事也是之样，未雨绸缪，居安思危，只有这样才能够在危险突然降临时，才不至于手忙脚乱。“书到用时方恨少”，平常若不充实学问，临时抱佛脚是来不及的。也有人抱怨没有机会，然而当升迁机会来临时，再叹自己平时没有积蓄足够的学识与能力，以致不能胜任，也只好后悔莫及。

“居安思危”的实质所在

“居安”者多于“思危”者，“居安”是最容易的，想要做到“思危”却是非常难的事情。

在晴空万里的情况下也要提防暴雨的来临，当然在风平浪静之时警惕暗涌也是很有必要的；风调雨顺仍要囤积粮草，烽火尽熄不敢放马南山；承平之际往往潜伏着败亡之因，繁荣之时可能酝酿着衰退之机。这些自然的、社会的、政治的常识，就是古人“为之于未有，治之于未乱”所要揭示的道理。晚唐诗人杜荀鹤有一首极富哲理的短诗《泾溪》：“泾溪石险人兢慎，终岁不闻倾覆人。却是平流无石处，时时闻说有沉沦。”“泾溪石险”之处，当然是要注意一些了，而且还要对此非常的小心翼翼，要“兢慎”，因此也就“不闻倾覆人”了；而“平流无石”之处，非常容易使人松懈麻痹，“沉沦”之灾也就因此被落难了。

“居安思危”是非常全面的，因为它既是一种思想体系，也是一项实践要求，其一，“居安思危”体现了规律性的认识。在这一点上，古人有许多闪耀着思想光芒的阐述，比如，“生于忧患，死于安乐”，“思所以危则安矣，思所以乱则治矣，思所以亡则存矣”，“忧劳可以兴国，逸豫可以亡身”。而在它这里，强调最关键的是一种思想观念，在其中探寻的也是一种发展规律。在中国历史绵延数千年，一个国家，一个王朝，一个君主，开始时勤勉敬业，到后来骄奢淫逸，如春秋时的齐桓公，中唐时的李隆基，均逃脱不了始盛终衰的历史宿命。其二，“居安思危”体现了实践性的经验。在这一点上，古人也有许多政治智能。比如，“居安思危，思则有备，有备无患”，“安而不忘危，存而不忘亡，治而不忘乱”。这也同样作为一种非常重要的施政经验，同时把古代先哲朴素的辩证法思想体现出来了。在这一点上，当然在此最为典型的就算是唐太宗李世民，在执政之初的时候，他都是以隋亡为戒，如履薄冰，励精图治，青史的“贞观之治”最终还是被体现出来了。

安全、安稳、安逸都是“居安”中安的表现；“思危”之危，可以是危险、危机、危难。“居安思危”之重要，并不意味着所有的“危”都如疾雨、如迅雷，都惊天动地，泰山压顶，事情往往有另一面，即危险与灾难恰恰是以隐蔽和渐进的形式降临的。“青蛙效应”就是给人的启示，像那些可怕的危机和灾难当然也是少不了的，它们会缓慢地、不知不觉地冒出来。

“居安思危”，与“杞人忧天”就大不相同了，而耸人听闻，只不过从事物发展的客观规律中，善于观察危机的端倪，主动寻找危险的苗头，随时警惕危难的征兆。正因如此，我们才可以说，“居安思危”、“防患未然”是一个国家、一个社会、一个民族，甚至是每一个人生存、发展所具备的一种潜在素质。这种素质可以使一个国家强大，使一个社会进步，使一个民族兴旺，使每一个人永远保持乐观向上之精神，永远立于不败之地。然而，我们的一些国民，往往热衷于“居安”，而极不情愿“思危”，比如在“文革”前后，即使饿殍盈野，饥荒遍地，对于那些“自然灾害”、“苏修逼债”都要严重；即使政治陷于动乱，经济濒临崩

溃，也仍然陶醉于“形势大好，不是小好”这种状态。

当然当我们在取得辉煌成就的同时，我们所面临的也就随着改变了，变成了光辉的前景。虽然成就令人陶醉，前景使人振奋，然而，发展的道路并不平坦，人们不能被激情淹没理智，也不能用愿望代替现实。分析一下国内尚存的问题，与发达国家的差距比较一下，我们并没有多少殊堪骄傲的本钱。

“舒心”不要忘了形

在一个人的人生当中，必然会有起有伏。当然，谷底的滋味并不是好受的，但当我们站在人生的一个峰顶，是最舒心的时候，这谁都明白，但在舒心的时候也不要太放松自己了。

西楚霸王项羽，当时，他与刘邦实力之比真是一天一地，天壤之别。而且他攻城拔寨，战无不胜，功无不克。敌军闻风丧胆，自是惧怕楚兵兵强马壮。而刘邦呢？虽也战绩不俗，却远不及他。他真是江山美人唾手可得，如日中天，可以说这是他最舒心的时候。在那个时候，他本来是能够一鼓作气统一天下，将剩勇追“穷寇”。但他在最舒心的时候，却大失民心，火烧阿房宫，他也就在这样在盲目与自负中使他在楚汉之争中，从人生的顶峰一跌再跌，一败再败，最终落得四面楚歌的境地。从项羽的失败中告诉我们，在最舒心的时候，小福即安是不可以的，最重要的就是要再接再厉。

也许有些人会认为这些都是一些古老的事情，感觉离自己太遥远了，现代的事例也是举不胜举。中国女足在1996年奥运会上，一鸣惊人，连战连捷，在世界杯上勇夺亚军，已经是公认的世界一流。女足在这个时候当然也就是他们最舒心的时候了。但也就是在此时，队内的骄傲情绪滋生蔓延。场上，队员们各自为战，随之而来的自然是一场场的欲哭无泪，彼盈我竭，屡战屡败的局面。中国女足在现在也是该醒醒了，不能再乐不思蜀，而要继往开来。项羽的失败、女足的衰退，都是在他们最舒心的时候遭到这样打击的。由此可以看得出来，最舒心的时候相对着也是最危险的时候，所以幸福时刻的到来也预兆着不幸将要到来。

古今的前车之鉴时刻都在提醒着我们“居安思危，思则有备，有备无患”。每个人都会有最舒心的时候，但我们不能止步不前，沉迷于此。“人无远虑，必有近忧”。就在我们最舒心的时候，居安思危是非常有必要的，继续努力地攀上“无限风光”的险峰。当然在最舒心的时候，这也是需要用加倍的不懈努力来维持的。

要有忧患意识

古人说：“人生忧患识字始。”

有不少历经忧患的商人，他们在市场经济的血腥之海中浸泡几年后，就会产生一种新的感慨：人生忧患经商始。经营难，想要做一名忧患的经营者更加的难，可以让能商人开辟的事业长盛不衰，这更是难上加难，真所谓无商不“艰”！

曾经有一位经过破釜沉舟、置之于死地而后生的电脑商人发誓说：要么做大，要么回家种红薯。

也曾有一位大款在历尽磨难先苦后甜之后感慨说：要么吃人，要么被人吃！

像商场商海的原始原则，他们都是亲身的经历过了，而且也道出了商业道路的艰险，这表明商人们必须面对的一个基本事实：时时刻刻都在危机的包围之中。

如果是在一个艺术王国里，一部不朽的名著，一曲传世的名曲，一个伟大的艺术家，都会跟随着时间的脚步长存于人们的记忆里面。顽固的商业世界里，更多的陈年产品谁还记得？谁会把注意力放到那些即将倒闭或被兼并的名字上呢？谁会把同情的眼泪撒向弱者呢？

遭遇风吹雨打是免不了的，就像是再成功的商人，再辉煌的成就，也会遭遇到风吹浪打的那一天。

如果从一个严格意义上来讲，商人从来没有一个“完整安全”的一天。对于商人来说，他们“居安思危”的思想是非常深刻的，因为他们永远都处于一种挑战与陷阱编织的危机之

中，像他们这样的商人，永远都是处于危机之中，因为在他们的周围有很多的人都在虎视眈眈的看着他们。

古人言“居安思危”，对于商人来说，这句话就应该换成是“居危思安”，其中包含的意思却是大同小异的。

有位电器行业的风云人物曾这样说：我们的危机感大于安全感，责任感大于成就感。在潮水一般汪洋的外国公司咄咄逼人的态势面前，他们能从《红楼梦》中家大业大的荣宁二府由兴至衰的故事中得到启示，在这个时候，最需要把他们自己的位置摆正，“居危思安”在这个时候是最重要的，当然压力更不能减。

对于一个商人来说，就需要“杞人忧天”，他们永远都没有“高枕无忧”。

一个成功的商人，他的聪明之处就在于，他非常的明白，以往的成功不能保证明天的安全，甚至可能会成为明天的障碍。一位外国巨商这样说道：在今天，你不只是与国内的业者竞争，世界各地都有跃跃欲试的敌人，他们随时都有可能向你传来致命的一击。居安思危，居危也思危，只有这样才能够成功。

大家都处在一个越展越大的竞争空间里，我们都要遭遇一个激烈越来越残酷的商业社会，需要向国际市场、国际惯例接轨。面对危机，迎接危机、克服危机可以说是每个商人必修的一课，竞争是每一个商人的天职。而这份居安思危的清醒也是非常有必要的，也是所必须的。

第五节 转变观念，创新思维

当今世界是综合国力的竞争，越来越表现为经济实力，国防实力和民族凝聚力的竞争，不管是哪一方面的竞争，只有转变自己的观念，培养自己积极的思维态度，才能进一步提高自己的实力。

事实上，我们每天都在创新。因为我们在不断改变我们所持有的对世界的看法。创新能力不一定开发出对于这个世界来说是新的东西，它更多的是开发出对于我们自身来说是新的东西。每一棵橡树都会结出许多橡树种子，但说不定只有一二颗种子才能长成橡树。因为松鼠会吃掉大部分的橡树种子。有志者，事竟成。这是创新思维的根本。而传统的想法则是创新成功计划的头号敌人。传统的想法会冻结你的心灵，阻碍你的进步，干扰你进一步发展你真正需要的创造性能力。

什么叫创新？《伊索寓言》里的小故事给我们一个形象的解释：一个暴风雨的日子，有一个穷人到富人家讨饭。

“滚开！”仆人说，“不要来打搅我们。”

穷人说：“只要让我进去，在你们的火炉上烤干衣服就行了。”仆人以为这不需要花费什么，就让他进去了。

这个可怜人，这时请厨娘给他一个小锅，以便他“煮点石头汤喝。”

“石头汤？”厨娘说，“我想看看你怎样能用石头做成汤。”于是她就答应了。穷人于是到路上拣了块石头洗净后放在锅里煮。

“可是，你总得放点盐吧。”厨娘说，她给他一些盐，后来又给了豌豆、薄荷、香菜。最后，又把能够收拾到的碎肉末都放在汤里。

当然，您也许能猜到，这个可怜人后来把石头捞出来扔回路上。美美地喝了一锅肉汤。

如果这穷人对仆人说：“行行好吧！请给我一锅肉汤。”会得到什么结果呢？因此，伊索在故事结尾处总结道：“坚持下去，方法正确，你就能成功。”

创新不需要天才，创新只在于找出新的改进方法。任何事情的成功，都是因为能找出把事情做得更好的办法。

美国有个叫杰福斯的牧童，他的工作是每天把羊群赶到牧场，并监视羊群不越过牧场的铁丝到相邻的菜园里吃菜就行了。

有一天，小杰福斯在牧场不知不觉地睡着了。不知过了多久，他被一阵怒骂声惊醒了。只见老板怒目圆睁，大声吼道：“你这个没用的东西，菜园被羊群搅得一塌糊涂，你还在这里睡大觉！”小杰福斯吓得面如土色，不敢回话。

这件事发生后，机灵的小杰福斯就想，怎样才能使羊群不再越过铁丝栅栏呢？他发现，那片有玫瑰花的地方，并没有更牢固的栅栏，但羊群从不过去，因为群羊怕玫瑰花的刺。“有了”，小杰福斯高兴地跳了起来：“如果在铁丝上加上一些刺，就可以挡住羊群了。”

于是，他先将铁丝截成了5厘米左右的小段，然后把它结在铁丝上当刺。结好之后，他再放羊的时候，发现羊群起初也试图越过铁丝网去菜园，但每次都被刺疼后，惊恐地缩了回来，被多次刺疼之后，羊群再也不敢越过栅栏了。小杰福斯成功了。半年后，他申请了这项专利，并获批准，后来这种带刺的铁丝网便风行全世界。也许小杰福斯的创意最初只是为了弥补过失或偷懒——不用老盯着羊群，也能看好羊群。这也说明创新的动机越直接、越简单，创新就越容易成功。

安全刀片大王吉利，未发明刀片以前是一家瓶盖公司的推销员。他从20多岁时就开始节衣缩食，把省下来的钱全用在发明研究中。过了近20年，他仍旧一事无成。

1985年夏天，吉利到保斯顿市去出差，在返回的前一天买了火车票。翌晨，他起床迟了一点，正匆忙地用刀刮胡子，旅馆的服务员匆匆地走进来喊道：“再有5分钟，火车就要开了。”吉利听到后，加上紧张一不小心把嘴巴刮伤了。

吉利一边用纸擦血一边想：“如果能发明一种不容易伤皮肤的刀子，一定大受欢迎。”

这样，他就埋头钻研。经过千辛万苦之后，吉利终于发明了现在我们每天所用的安全刀片。他摇身一变成为世界安全刀片大王。

G·克鲁姆是一位美国印第安人，他是炸马铃薯片的发明者。1853年，克鲁姆在萨拉托加市高级餐馆中担任厨师。一天晚上，来了位法国人，他吹毛求疵总挑剔克鲁姆的菜不够味，特别是油炸食品太厚，无法下咽，令人恶心。克鲁姆气愤之余，随手拿起一个马铃薯，切成极薄的片，骂了一句便扔进了沸油中，结果好吃极了。不久，这种金黄色、具有特殊风味的油炸土豆片，就成了美国特有的风味小吃而进入了总统府，至今仍是美国宴会中的重要食品之一。

这些小故事就是在告诉大家，要多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的千载难逢的机遇。只要你善于观察，勤于思考，就会发现身边的机会很多。

美国佛罗里达州有位穷画家，名叫律薄曼。他当时仅有一点点画具，仅有的一枝铅笔也是削得短短的。

有一天，律薄曼正在绘图时，找不到橡皮擦。费了很大劲才找到时，铅笔又不见了。铅笔找到后，为了防止再丢，他索性将橡皮用丝线扎到铅笔的尾端。但用了一会，橡皮又掉了。

“真该死！”他气恼地骂着。

律薄曼为此事琢磨了好几天，终于想出主意来了：他剪下一小块薄铁片，把橡皮和铅笔绕着包了起来。果然，用一点小功夫做起来的这个玩意相当管用。

后来，他申请了专利，并把这专利卖给了家铅笔公司，从而赚得55万美元。

只有创新才会使自己充满活力；只有创新才能使自己在各方面进行不断地改进，以增加自我发展的一个优势。只有创新，学才有方向，知识才有归宿，生活才有目标，前进才有动力；一个创新的人，才是一个勇敢的人，自信的人，坚强的人，从容的人；一个勇于创新的人，才有志气，才有勇气，才有豪气，才有骨气，才有正气。

第二章 狼性之一——团结

在这个世界上，恐怕没有什么动物会比狼群更加“团结”的了，它们总会以集团的形式来攻击自己的目标或来敌，对它们来说，团结一致就是生命能否延续下去的最重要保证。

它们的心中，团结可以克服一切。一个团队的生命力可能就在此处吧。

第一节 合作是成功的开始

狼在遇到敌人的时候，它们首先会想到用集体的力量来对付敌人，它们的合作精神非常的好，而且它们在遇到事情的时候，会用分工的形式合伙来作，这样事情完成的会更快而且更好。其实在我们的生活与工作当中做事也是同样的道理，人多力量大，也只有这样才会成功，所以说合作是成功的开始。

善于合作才能成功

随着社会的发展，人与人之间的交往也日益频繁起来，不仅存在着激烈的竞争，而且又有着广泛的联系与合作。一个缺乏合作精神的人，不仅事业上难有建树，同时也会很难适应时代发展的需要，很难在激烈的竞争中立于不败之地。越是现代社会，孤家寡人、单枪匹马越难取得成功，越需要团结协作，形成合力。从某种意义上讲，帮别人就是帮自己，合则共存，分则俱损。如果一个心胸狭隘的人，去单枪匹马的干事，对于身边的人力资源置之不理，在最后的结局当中，肯定是事倍功半，或者会有更糟的结局。

特别是创业，在现在的创业过程之中，首先就是要想尽办法把优秀人才有机的结合在一起，就会相映成辉，相得益彰。如今许多企业实行强强联合，就是希望通过合作产生巨大的能量，达成双赢的效果。现实生活中，有些人乐于助人、广结善缘，产生了较强的亲和力，工作起来就得心应手，左右逢源。相反，有的人虽然自身素质不错，优点、长处挺多，却与同事关系紧张，就在工作当中遇到某些事情需要合，在这个时候明显发挥不了自己的应有作用。实践证明，一些同志与成功无缘的原因就是因为他们无法与他人和睦相处、坦诚合作，所以才会有这样的后果。

容人之心是合作的关键。对自己要有一个全面的认识，能清楚的看到自己的不足与短处，才能产生与人合作、共同发展的强烈愿望，充分发挥自己的潜能。如果用自己的长处比别人的短处，看不见自己的短处和别人的长处，就很难与人精诚合作。在合作过程中，相互之间难免会有意见相左、磕磕碰碰的时候，也难免有差错、有失误，能不能相互宽容谅解，营造一个和谐宽松的合作氛围，往往直接影响事业的成败。合作就要互相补台，尤其当合作伙伴的失误给共同的事业造成困难或损失的时候，应该给予充分理解与热情鼓励，开诚布公地指出失误，实事求是地分析原因，心平气和地探讨对策，以帮助合作伙伴尽快走出失误的阴影，振奋精神。这样才能尽快克服困难，尽量减少损失。有的人在遇到困难的时候或都是有一点不顺心的就一味埋怨指责合作伙伴，或者是在有了成绩以后，就开始贪天之功，这样只会让另一方的积极性受到挫伤，让别人感到一种反感的感受，这会直接影响到后来的合作问题。

威廉·詹姆士曾经说过，“如果你能够使别人乐意和你合作，不论做任何事情，你都可以无往不胜。”合作可以说是一种能力，但是表现出来的更是一种艺术。也只有善于与人合作，他们才可以获得更大的力量，从而取得更大的成功。

拥有合作，才能拥抱成功

中国有句老话叫做“兄弟一心，齐力断金。”可见，一个人的成功单靠个人的力量是不够的，只有拥有合作，才能有机会与成功相拥。我们可以对合作这样理解：一人之力是站在

海岸遥望海中已经看得见桅杆尖头了的一只航船，需要风浪的推动；一人之力是立于高山之巅远看东方已经光芒四射喷薄欲出的一轮朝日，需要朝霞的映衬；一人之力也只是躁动于母腹中的快要成熟了的一名婴儿，需要母体所带来的滋养。

成功的指向标就是合作。曾经有一位天文学家他曾用了 30 年时间精密观察行星的位置，积累了大量精确可靠的资料。但他是一个不善于理论思维和科学整理的人，未能有重大发现。临终前这位叫第谷的人将资料交给助手开普勒，并告诫他按这些资料编制星表。第谷的精确观察和开普勒的深刻研究相结合，终于把行星运动三大定律的发现给引出来了，天体运动的秘密也就这样被揭开了。如果没有当初的合作，行星运动三大定律是哪里来的呢？

铺向成功的基石也是合作。就像是在战国的时候蔺相曾多次立功，并使完璧归赵，被赵王重用，担任赵国宰相时，廉颇老将军居功自傲，十分不服气，并处处刁难。蔺相如为了国家的利益，对廉颇老将军处处相让。在廉颇老将军明白了蔺相如的初衷后，非常惭愧，亲自到宰相府辅荆请罪。赵国的日渐兴旺，正是因为他们在处理国家事务中能够做到精诚合作的结果，将相和也就是因为这被传为了历史的佳话。

国家兴旺也是靠合作。在 1935 年遵义会议前，毛泽东不主持中央工作。而且也受到了左倾机会主义的影响，红军在当时的处境非常的艰难，长征也是被迫的。红军在长征途中召开了遵义会议，在周恩来、张闻天和王稼祥的坚持下，确立了毛泽东在全党全军的领导地位，新的党中央在毛泽东的领导下，实事求是、团结一致、精诚合作，红军的胜仗是一个接着一个。中国共产党的理想航船，从此也就从最为狭窄的航道跨越出来了，既而驶向了光明的大道。如果当初没有合作，那么历史性的转折是哪里来的呢？

在我国历史当中，公元前 318 年，楚、赵、魏、韩、燕五国组成联军抗击秦国的侵略，但是，由于人心不齐，只想自己的眼前利益，不能很好的合作，导致失败。如果在当时各国精诚合作，集中各国的兵力、物力和财力，是一定可以把秦国打败的。所以，只有拥有了合作，才有机会拥抱成功。

第二节 合作是为人更是为己

狼之所以非常注重合作精神，就是因为它们非常懂得合作精神不但是为别人而且更利于己，而在我们的现实生活当中不也是这样的吗？如果在一个公司里面没有最下边职员为公司效力，公司会有那么好的发展吗？如果公司里面没有一个好的助手，同样也是不行的，合作既可以让公司里面受益，也可以让自己的能力更加的提高，所以说干什么事情，只有合作才会成功，更是利人既利己的事。

“人”字遐想

在看到大大的那个“人”字的时候，也许有些人并没有注意到什么，但是当你用心去观察、去领会的时候，相信你会从中想到些什么。其中有一个人曾这样说，他说他在看到这个“人”字的时候，他想到了合作精神。因为，“人”字由一撇和一捺构成，假如把这一撇看成是一个人，把那一捺看成是另一个人的话，只有两个人互相支撑，才能构成这个大写的“人”字，所以人就是需要合作的，其实他的话一点都不错，无论是什么样的事情都需要团结。

在现在的社会当中，伴随着信息化时代的到来，每个人在社会当中的分工也随之越来越细，要求人们在各个领域都得合作。只有合作，个体才能健康地发展，我们的团体才能立于不败之地。其实每一个人的能力都是很有限的，想要做出大事来，孤单一人是不可能的，只有在与他人合作的情况下，才能够求得自身的发展，如果不然，将会一事无成。

曾经有这样一则寓言故事：一位长者在路途当中遇到了两个饥饿的人，并且这位长者给予他们的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜鱼。其中的一个人要了那篓鲜鱼，吃完后就饿死了；另一个人要了那根鱼竿，走向大海，还没走到海边，也饿死了。鱼可以暂时充饥，可以解决眼前