

<<头狼法则全集>>

图书基本信息

书名：<<头狼法则全集>>

13位ISBN编号：9787563920150

10位ISBN编号：7563920153

出版时间：2008-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：周增文

页数：335

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<头狼法则全集>>

内容概要

我生存于孤独的世界，必须学会忍耐。

盘踞荒原一角，只为养精蓄锐，屏息以待。

终有一刻，激情与体能会全面爆发，支持我那勇猛一击。

坚忍不拔是我的一大特点。

在狼族中，看不见轻言放弃的狼，因为我们已经习惯了坚忍和忍耐。

在我的字典里，没有失败，我视失败为前进的接替，超然地一如既往..... 我一生都在往高处攀登，不为虚幻的显赫和荣耀。

我必须保持高昂的热情，不惜忍辱负重。

终有一天，我会站在群山之巅，面对天高地阔，谁会看到我胜利者的微笑？

<<头狼法则全集>>

书籍目录

头狼信念——卓越头狼，舍我其谁头狼法则之一 头狼并非天生的头狼的地位并非天生的领袖气质不是与生俱来的生当作人杰，死亦为鬼雄想我之所想，做我之所做自我意识，决定未来命运头狼法则之二 用信念激发狼性做头狼靠的是勇气，不是运气屈居次席与默默无闻毫无区别该破釜沉舟的时候，绝不犹豫尽力而为是不够的，必须全力以赴在失败中锤炼头狼的心理承受能力头狼野心——紧盯目标，死咬不放头狼法则之三 狼子野心不可少野心就是武器站得高才能看得远盯住一只兔子不放时刻保持“饥饿感”头狼的目标只有猎物头狼法则之四 实现野心的力量该冒险时绝不胆怯只有奔跑才能捕到猎物头狼的字典里没有放弃热忱是生命力蓬勃的象征付出的是耐性，获得的是美味头狼眼光——选贤任能，驭狼有术头狼法则之五 练就识才的慧眼人才是成败的关键欲图霸业，善用人才物尽其用，人尽其才选贤任能，唯才是举驭人之道，攻心为上头狼法则之六 培养员工的狼性用制度造就群狼没有纪律，便没有了一切忠诚是狼群最可贵的精神让你的手下都成为精兵强将授狼以猎，将权力下放给员工头狼嗅觉——时刻机警，谨小慎微头狼法则之七 对环境的洞察力准确的目标定位捕捉对方的软肋把握机遇才能成为头狼依靠敏锐的嗅觉寻觅信息最快的判断带来最果断的行动头狼法则之八 关注细节求生存一点一滴，集腋成裘找准切入，善于隐蔽成功来自对细节的关注从细微处做好每一件事细节的不断完善就是创新头狼胆识——弱岗强食，适者生存头狼法则之九 竞争是生存需要以竞争跻身群雄竞争中不会有谦让敢于战斗的生存哲学做最高食物链的终极强者生存的辩证法：坚持就是活着头狼法则之十 在绝境中求生存挫折就是起点困境中选择奋起学习更多的生存技能用积极的心态面对逆境做主宰环境和命运的强者头狼霸气——强者风范，雄霸天下头狼法则之十一 头狼的独特个性自尊自爱的头狼霸气十足的头狼自强不息的头狼享受孤独的头狼傲骨犹存的头狼头狼法则之十二 激发生命的潜能速度制敌，一跃争先永不知足地开疆拓土将潜能从休眠中唤醒从不可能中寻找可能向比自己强大的对手挑战头狼谋略——先谋后战，顺势而为头狼法则之十三 头狼智慧与谋略知彼知己，谨慎出击静观其变，以逸待劳欲擒故纵，多次行动避其锋芒，绕道而行瞄准时机，以巧制敌头狼法则之十四 集中所有的优势只有合作才能共生成功在于善借外力发挥特长，占据主动天地辽阔，大有作为将个体劣势转为群体优势头狼应变——随机应变，当机立断头狼法则之十五 为环境改变自己忍辱负重创大业知不足，而后学与狼共舞必先为狼冷静理智地克制自己攀岩之狼：适应才能生存头狼法则之十六 好奇心创造机运好奇，创造机遇换个角度看问题猎物不会自己送到嘴边墨守成规只会丧失竞争力让创新的种子在头脑中发芽头狼统领——众狼一心，协作制胜头狼法则之十七 狼在群体中生存绝不“窝里斗”“独行狼”没有前途没有沟通，就无法团结分享是最聪明的生存之道站在别人的立场上思考问题头狼法则之十八 协作是生存之道信任自己的同伴为团队荣誉而战在合作中实现双赢明确分工，各司其职怀揣感恩之心融入团队头狼求生——生于忧患，死于安乐头狼法则之十九 居安思危的意识超凡的消化能力拥有一颗归零心不打无准备之仗时刻保持忧患意识知足，长盛不衰头狼法则之二十 超越自我的精神成功就是不断超越不要为失败找借口东山再起，从头再来做自己喜欢做的事情把自我放回到自尊的世界里

<<头狼法则全集>>

章节摘录

头狼信念——卓越头狼，舍我其谁 头狼法则之一 头狼并非天生的 头狼的地位并非天生的 在狼群中，任何一只狼都可以向头狼发起挑战，胜利者会接管头狼的一切，而失败的一方，则会被狼群分尸。

这就是弱肉强食的生存法则。

由于头狼是力量、勇气和智慧的象征，所以任何一只弱狼都不愿意轻易拿着自己的生命做赌注。

但是，作为一只想成为头狼的狼，在臣服头狼的背后眼睛总是闪现羊慑人的光芒。

它知道，自己生来并不是头狼，却必须为成为头狼而奋斗拼抢，只有这样，才有成为头狼的机会。

在今天，“成功”比在历史上任何一个时代都充满诱惑力。

但是，成功并不是唾手可得的，是需要自己努力去争取的。

天下没有不努力的成功，要么是不劳而获，要么是不期而遇，但二者都不是真正的成功。

唯有相信自己的努力，相信自己付出之后必有回报，才能一步步地迈向成功。

当然，人群中不乏宿命论者，他们认为命运是与生俱来的，根本不会改变，一切只能听天由命。持有这种观点的人就好比狼群中那些默默无闻的弱狼一样，只能跟在头狼的身后，言听计从，任劳任怨，丝毫没有自己打拼天下的实力。

然而。

不甘寂寞者大有人在。

他们就是渴望成功，渴望在众人面前脱颖而出。

成为领跑世人的“头狼”。

怀揣这种夙愿的人内心始终有一个信念：自己生来并不是“头狼”，但却有成为“头狼”的机会；自己生来并不是佼佼者，但却有成为佼佼者的潜力。

可以想象，这种自我暗示的力量是无比强大的。

在这里，我们不妨参考一下李嘉诚争做“头狼”的过程。

李嘉诚的家庭并不富有，在他小的时候，父亲带着他从潮州逃难到香港，一家人的生存环境极其恶劣，家徒四壁，生计维艰。

两年后，香港沦陷，父亲一痛不起，年仅14岁的李嘉诚不得不肩负起养家糊口的重担。

在别人只为吃穿奋斗的时候，李嘉诚的志愿却是要成为富翁。

他深深懂得，富翁并不是凭空从天上掉下来的，只有不断地去拼抢，和时间拼阅历，和竞争抢机会，他的理想才能变成现实。

李嘉诚最先从事的是推销行业，虽然取得了一定的成功，但再努力毕竟只是一名高级“打工仔”。

后来，李嘉诚成为塑胶厂总经理，这本该是一个不错的职位。

但是，他认识到，自己管理的塑胶企业、塑胶公司的财产是公司董事长的，失败的最终承担者也只有董事长本人，企业的成败都与自己的关系不大。

这使得十分渴望证实自身价值、实现伟大抱负的李嘉诚下定决心要自立门户。

因此，无论老板怎样赏识，再三挽留，李嘉诚都决意要离开，他要用自己平日点滴的积蓄从零开始，自己创业。

没过多久，说干就去的李嘉诚，以自己多年的积蓄和向朋友筹借的5万港元租了一间厂房，创办了“长江塑胶厂”，专门生产塑胶玩具和简单日用品。

由此起步，李嘉诚开始了他叱咤风云的创业之路。

后来，李嘉诚涉足地产，长江工业改为长江地产，集中发展地产。

次年更名为长江实业，并成功上市。

李嘉诚从一个临时跑街的推销员到年轻的塑胶厂总经理，再到全香港知名的房地产大亨、全亚洲的商界骄子。

用他自己的话总结就是：“没有被生活遗弃的人，只有遗弃生活的人。”

我们回顾李嘉诚走过的历程，发现正是争做“头狼”的自我暗示力量造就了他的成功。

<<头狼法则全集>>

人之所以能够驾驭环境，自主成败，就是因为他可以运用潜意识的力量，尤其是自我暗示这个工具。头狼与弱狼之间、成功者与平庸者之间最大的差异就是在于自我暗示的力量。

一个目标一旦确立，不在奋斗中死亡，就要在奋斗中成功。

具备了这种信念，我们就能做成世界上能做的任何事情。

如此说来，我们必须知道“头狼并非天生的，人人都有成为头狼的可能”，剩下的就要靠我们个人的努力了。

下面故事中的工程师华盛顿？

罗布林就是一个成功的典范。

当年，富有创造精神的工程师约翰？

罗布林雄心勃勃地要着手建造一座横跨曼哈顿和布鲁克林的大桥，却遭到桥梁专家们的反对，他们认为这个计划纯属天方夜谭，不如趁早放弃。

罗布林的儿子华盛顿-罗布林——一个很有前途的工程师，他确信这座大桥一定可以建成。

父子俩克服了种种困难，在构思着建桥方案的同时，也说服了银行家们投资该项目。

大桥刚开工没几个月，施工现场就发生了灾难性的事故。

父亲约翰？

罗布林在事故中不幸身亡，华盛顿的大脑也严重受伤。

许多人都认为这项工程会因此而夭折，因为只有罗布林父子才知道如何把这座大桥建成。

尽管华盛顿丧失了说话和行动能力，但他的思维还是同以往一样敏捷，他坚信自己能够完成这项在别人眼里不可能的任务。

要把他与父亲费了很多心血的大桥建成。

一天，他脑中忽然一闪，想出一种用他唯一能动的一根手指与别人交流的方式。

他用那根手指敲击他妻子的手臂，通过这种密码方式由妻子把他的设计图传达给建桥的工程师们。

整整13年，华盛顿就这样用一根手指指挥工程，直到雄伟壮观的布鲁克林大桥最终落成。

自我暗示，就是自我形象的创造或改造，我们选择了自我形象，而自我形象创造了成功。

很显然，华盛顿改变不了自己身体的残缺，但是他的信念和思想却是不可动摇的，也正是通过这种潜意识的力量，华盛顿完成了父亲的夙愿，实现了一项壮举。

一个人的成功是靠辛勤的努力获得的，当我们发现了一个机会时，我们所要做的是通过各种方法抓住这个机会，使它开花结果，唯此我们才能成为自己生活的主宰。

头狼信念 “头狼的地位并非天生的，我也有成为头狼的可能”，头狼与弱狼之间、成功者与平庸者之间最大的差异就是在于这种自我暗示的力量。

争做“头狼”的目标一旦确立，我就只剩下两种选择：不在奋斗中成功，就在奋斗中死亡。

领袖气质不是与生俱来的 狼群的组织遵循着一定的阶级模式。

它们的组织主要是由一对属于最高阶级的阿尔法公狼和母狼担任领导者，并由一对次级的贝塔公狼和母狼担任组织的领导中坚，而其余的狼，都属于组织最低阶级的奥米伽等级。

阿尔法公狼具有强壮的体格、强势的性格以及决策能力、狩猎能力，是整个狼群的领导者。

阿尔法母狼则主要辅佐它的伴侣以及其他领导的中坚分子，组成领导团体。

基本上，阿尔法母狼的个性与阿尔法公狼相匹配。

整个狼群的生存，就取决于这个领导团体的智慧、判断以及领导能力。

阿尔法狼之所以成为领袖，受到狼群的肯定和认可，与它后天形成的种种能力是分不开的。

同样，在人类世界中，没有人天生就是领袖，没有人天生就具有出色的管理才能，领袖的气质和管理才能是通过后天的努力和学习得来的，是可以培养获得的。

我们来看看中国人寿保险公司广西柳州分公司的张杰团队的故事。

张杰团队成立的7年间，团队管理者张杰9次荣获中国人寿金质奖章，团队年年提前超额完成上级公司下达的保费任务，连续多年被评为“广西分公司优秀团队”，成为广西人寿最佳绩效团队之一。

张杰团队取得这样的成功很大程度是与张杰个人的努力分不开的，下面，我们就来看看张杰是如何一步步培养自己的领袖气质和管理才能的。

组建团队之初，张杰遇到不少困难，但她都想尽一切办法解决：团队培训跟不上，她就亲自授课

<<头狼法则全集>>

辅导；没有组训，她就亲自上台宣导。

仅仅半年，团队成员就发展到41人，张杰晋升为营销部经理。

这个时候，张杰开始认识到，一个优秀的团队领导者不仅要充分发挥自己个人的才华，更要有广纳贤士，利用团队成员的聪明才智扩张团队整体能力的用人能力。

为此，张杰制定了增员的奖励措施：激励全员增员；设置了伯乐奖，奖励每月增员成绩突出的伙伴；设立新人育成津贴，组员增员还可拿到津贴。

这几项举措，极大地激励了全体营销伙伴增员的热情。

为培养团队的组织架构，提高绩效，张杰从晨会到客户联谊会，都采取轮流值周制，每一个团队中的小组带头人轮流上台宣讲，锻炼大家的语言表达能力，还在团队中分设晨会策划部、教育培训部、职场文化部、人力资源部、群工部等5个部门。

张杰团队的部门营销人员全部实行竞争上岗，同时，她还鼓励新人与不同层面的人交朋友、打交道，每天保持10人以上陌生拜访。

张杰团队取得这样的成绩是大家有目共睹的，通过这个事例我们可以深刻地认识到，一名优秀的团队管理者需要具备卓越的领袖气质。

在现代企业中，这样的事例比比皆是，而红石公司董事长潘石屹则是其中最为典型的一个。

地处北京朝阳区的现代城是潘石屹走向成功的一个分水岭。

不过，现代城的销售并不是一帆风顺的。

当年，在日趋激烈的市场竞争下，现代城的销售并没有像潘石屹预期的那样火起来；更严重的是，当时北京市政府宣布推出大批量的经济适用房，其中的八王坟项目与现代城隔路相望，规划面积55万平方米，而售价仅为现代城的一半。

这时，公司的核心人物之一邓智仁和潘石屹的矛盾在这种焦灼的状态下积郁纠结。

经过一段时间的争执，意冷心灰的邓智仁决定弃“城”而去。

邓智仁走了以后，面对内外困境的潘石屹没有惊慌失措，他为了稳定人心，马上给销售人员开了个会。

他说：“第一，你们都不要在下面传闲话；第二，我们现在一定要在短期内掀起一个销售高潮。”

针对有些人提出的“销售淡季”之说。

潘石屹认为：“这种情绪是绝对不能有的。”

做房地产，信心最重要，既然决定要上这个项目，就一定要有热情、有信心把它做好。

最后，他又给员工们提了一个口号：“在每一个销售人员的心中，烧起一把火，共渡难关。”

关于经济适用房，潘石屹坚信它不会构成对现代城的冲击。

因为现代城与经济适用房是两种截然不同的产品，买现代城房子的客户绝对不会去关注经济适用房。事实再一次证明了他的判断。

从11月20日起，现代城的销售直线上升，最好的一天，卖了17套房子，成交额3000万人民币。

这离邓智仁的弃“城”而去还不到10天。

面对商场的挑战，潘石屹用自己的镇定和勇敢去面对，在关键时刻显示了他的胆略、勇气和领袖气质。

这是他久经商海、常年磨炼的结果，也并非短时间内所能达到的。

那么，要如何才能将管理者塑造成为团队里杰出的“头狼”呢？

回顾张杰和潘石屹的经历，我们发现作为一个成功团队的领导者，起码应该具备以下四个方面的领袖特征。

一、高瞻远瞩的眼光 团队领导者是决定组织未来的关键人物，因而一定要具备超于常人的眼光，包括挖掘潜在经营利润的能力和挖掘潜在人才的能力。

面对激烈竞争和纷繁变化的世界，领导者要能够找到正确的方向，带领部下全力以赴去争取胜利。

二、睿智敏锐的头脑 睿智是指作为团队的领导者，首先应当具有清晰的人生观，引领自己克服人生的困难；其次要有洞察力，在团队成员面临选择时为他们提供指导，并通过这些卓有成效的指导来提高自己的威信和组织的凝聚力。

敏锐是指作为团队领导者，首先应当善于从复杂的现象中抓住主要矛盾，保证方向不偏离；其次

<<头狼法则全集>>

要有创新精神，能及时从其他组织和他人那里发现对自己组织有利的事物，善于学习和运用，保持组织活力。

三、从容优雅的风度 所谓从容，是指面对变化和困难时表现出来的强烈自信和快速反应能力。

具有从容优雅的风度，首先，要有大将风度。

团队领导者是组织的主心骨，是众心所向、众望所归的人物，所以必须要有应对困难的信心和能力，并在解决困难过程中推动组织前进。

其次，要有高雅的谈吐和得体的举止。

团队领导者是组织的形象代言人，需要树立良好的形象，为组织做好宣传，得到尽可能多的社会认可，这对个人和组织拓展事业都有益处。

四、海纳百川的胸怀 领导者一定要身体力行，广开言路，保证每个成员都可以诚实地发表自己的意见，而且好的意见还会得到鼓励。

时间久了，组织内部就会形成一种诚实的文化，这也是提高决策效率最好的办法之一。

此外，一些团队成员的个性往往比较鲜明，作为团队领导者一定要取人之长，为他们创造好的环境，使得人尽其才、物尽其用。

.....

<<头狼法则全集>>

编辑推荐

我懂得进攻，也懂得退却；既能孤身奋战，也状况于群体进攻。

我精通丛林与荒野的游戏 击规则，并且在必要时敢于付出代价。

我知晓竞争中永恒不变的血酬定律，所以我将永立不败之地。

《头狼法则全集》是一本关于个人生存与竞争的奋斗书。

从头狼的身上，我们能找到个人生存、发展所需要的素质，比如坚忍、顽强、耐心、战斗、团结、合作等等。

这又是一本关于领导能力培养的指导书。

从头狼的身上，我们能学到从弱者到强者、从尾狼到头狼所需要的力量，比如信念、野心、胆识、霸气、谋略，等等。

这更是一本关于团队管理的培训书。

从头狼的身上，我们能发现团队管理所需要的技巧，比如合作、分工、策略、沟通、应变、危机意识，等等。

个人生存与团队管理的至尊法则，人，不能甘于做平庸的尾狼，而应做世间最卓越的头狼。

<<头狼法则全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>