

1月读书报告

狼道

作者：泰曼·特尔瑞（美）

李菁 整理

导读主席：邱美湘

一、本书作者：泰曼·特尔瑞

- 美国企业管理、咨询界权威。拥有丰富的管理培训和演讲的经验。
- 以心理学家的背景，加上与人群的接触，对自然生态的了解，写成这本书。
- 本书是作者的亲身经验与智慧的结晶。

二、本书特色：

- 这是一本深入浅出，寓意深远的读物。
- 以实例、故事和古老传说的题材，探索狼的团体精神与合作智慧。
- 不但让我们了解到狼群的自然习性，更能从另外的角度，重新思考有关于生活、工作、组织、管理、沟通等课题。比如：英雄式的管方式是否已经过时了？

三、狼道信条：

- 尊敬长者、教导幼者、与同僚合作
- 能玩则玩、当猎方猎、空闲尽量休息
- 共享情爱、表露情感、割舍旧创昂首向前

(狼族社会的组织结构，反应了其家庭结构、工作方式和情感的协调模式。)

四、关于狼族：

- 狼族的社会阶级：
 - 阿尔法公狼和母狼（领导者）
 - 贝塔公狼和母狼（中坚）
 - 欧米佳狼（基层）
- 狼群的数量平均由 5—8 匹组成。

(在整个狼群中，阿尔法公狼不断地展现它们的权威，绝对不允许族群内的任何狼，挑战它们的地位<世袭制>)

五、团队合作：

- 穿越雪地，轮流扮演开路先锋的角色。
- 幼狼从小就学习领导狼群的能力。
- 狼族不仅彼此合作，也会与其他动物和谐地共同合作，以达成彼此的各自所需。

六、耐性：

- 持久性。
- 目标性。
- 长远性。
- 可持续几天，观察并监控猎物。
- 不对猎物做毫无目的的追逐或侵扰行动。

- 宁可选择长期等待而换取的胜利，也不愿以生命换取短期的近利。

七、异中求同：

- 严格的社会阶级，到了集体狼嚎时，都将暂时搁置。
- 他们是独特的单一个体，但同时也是所属团体的组成分子之一。
(个性与共性)
- 尊重个别差异的表现，衬托出团体的一致性。

八、沟通：

- 沟通形式的多元化。
- 根据情况的变化，快速反应、沟通，以达到目的。
- 狼很少互相攻击，置对方于死地，这其中有一个相当重要的原因，就在于它们彼此之间具备有效且清楚的沟通能力和方法。

九、策略：

- 每一匹狼都知道狩猎策略以及自己必须执行的部分。
- 分工合作，轮流冲击猎物，猎物疲于奔命，自己则轮流休息。
- 变猎物多数为少数，前后夹击，集中有限力量达成目标。

十、忠诚：

- 对家庭组织和社会群体的奉献精神。
- 一起行动，确保种族的生存。
- 一匹狼存在的目的，就是要确保整个狼群的存续。



导读一：高志强

谈“挫败”与“平常心”

- 在这新年伊始之际，要谈“挫败”这个话题，似乎有点显得不合时宜。就象初读《狼道》这本书时，它所带给我的错愕也是如此。曾几何时，身为万灵之长的人类（我们），必须重新要向狼族学习？
- 一直以来我们都习惯以“狼”作为狡猾的代名词，并且是痛恨的对象。比如“狼子之心”、“狼心狗肺”、“狼狈为奸”…之类贬义十足的形容词就是证明。唯有“郎才女貌”才是一个正面的例子—不过此“郎”非彼“狼”！
- 谈到“狼族”的智慧，我们不得不对“狼族”针对“挫败”时所采取的“平常心”表现，给予正面的评价，正如书中提到：狼族面对挫败的反应不是倦怠、屈服或沮丧…它们不会象人类一样，表现出忧虑、郁郁寡欢…
- “平常心”说来平常，但做来不凡。如何以平常心面对挫败，在很大程度上取决于个人的心理因素。只有把挫败看成是一个过程，而非一个结果时，你才能安然对待失败的挫折。正如书中强调：失败是一种态度，而非事实；失败只是一种感觉，而非结果。
- 借用宝兴兄在小组讨论时说过的一句话作为总结：“在还没有死之前，不算失败！”
- 补充一句：书上说“失败乃成功之母”，对此我不这样认为。因为不了解失败的原因，还是会再次失败。只有正视失败的原因，吸取失败的教诲，才有成功的一天。

导读二：李菁

导读部分：游戏

➤ 大家先来做个游戏：比手划脚猜成语！
(通过亲身体验，真正领会游戏的魅力！)

游戏规则：

1、每组派出一名代表。在裁判手中拿到一份成语名单。

- 2、由这名代表按照名单中列出的成语进行“成语表演”，让本组成员根据他的“比手划脚”，猜出所要表达的成语。
- 3、对方组则进行评判和计时，限时 5 分钟。
- 4、表演时可通过语言和肢体来提示，但不可以直接提到该成语中的任何字。

➤ 游戏，对于狼族的意义所在：

- 磨练它们在沟通、团体合作及猎捕方式的技能。
- 建立族群秩序，增强狼族的社会与群体意识。
- 学会如何获取食物及维持生计。
- 使身体更为强壮、坚韧。
- 就算成年，但游戏对它们的重要性丝毫未减。
- 狼族真正了解游戏的真谛，并善于发挥游戏的功能。

➤ 书中的精妙论点：

- 游戏并非只是生活中的副产品，而是生存的理由。 (Pg 130)
游戏其实是一个生物与生具来的本性，我们看任何一种动物，不管是大的小的，野生的家养的，都有着它喜欢游戏和热衷游戏的一面。其实这也是人性本质的一面，也是最自然的一面。只是现代人在生活中渐失了这最本质也最自然的一面。
正如书中所问：“你最后一次捧腹大笑是什么时候呢？”我们许多人在繁忙的工作和生活当中，不知不觉失去了这老天爷赐给我们的宝贵财富，实在是非常可惜。我想很多朋友在看这本书的时候，一定也有和我一样的感受：对于狼群对游戏的喜爱，恐怕也是我们这些饱受压力的现代人最为羡慕并向往的地方。
- 每个人的内心深处，都藏着一个想要游戏的小孩。 (Pg 133)
谁不喜欢游戏？因为这是天性中的一面，所以肯定能带给我们最本质最自然的感受。

回想一下，这一生中你最快乐的时光是什么？

也许很多人都会回答：童年时期的美好时光，或者是成年后的恋爱时光，以及和家人孩子一起出游的时光。

为什么？

因为这一切都离不开游戏——童年的時候和兄弟姐妹、儿时伙伴的游戏；青年时期和恋爱中的游戏；成年后和家人孩子一起出门放松一切的游戏——因为有最无拘无束的开怀大笑，有最快乐感人的情意相通——这些就是游戏带给我们的珍贵体验。

- 西南航空意味着工作即是乐趣。工作即乐趣以及良好的消费服务，可以共同将公司提升到更高更好的水准。（Pg 134）

如果可以把“游戏”这种轻松的状态和感觉融合到工作当中，肯定会有事半功倍的效用。因为对顾客来说，无论是买你的产品，还是接受你的服务，肯定都会感觉要轻松有趣得多。当然有些行业和运作方面并不适合这样做，但我觉得游戏对内部管理和一般员工来说，肯定是非常重要的一点。由此而来，也就带中最后一个問題：

- 工作是否可以当成“有生产力的游戏”？（Pg 135）

有时候，团队中的这种游戏，肯定能提高工作效率：认真工作，认真游戏，才能让工作变得更有趣。狼群们认真工作，认真游戏，借着游戏来磨练沟通与合作的能力。而相较之下，缺乏游戏的人类，往往只能从工作中得到一身疲惫。在人际关系上也容易频频出現摩擦、冲突等不和谐状况，或许这正是“工作过度，游戏不足”所导致的恶果。

➤ 总结：

其实这本书中所论述的狼身上很多要我们学习的地方，都是我们人类本身就具备的。这并不是我们完全没有，从来不曾具备的。正如有人说：“给狼总结了这么些‘优点’，并且号召人们虚心学习，在我看来，如果不能证明人类过于谦虚，就是说明作者过于愚蠢了。人难道比狼还笨吗？！”

人肯定不会比狼笨的，从生物进化的角度已经证明，这个世界上最聪明的动物就是人类。虽然提倡向狼学习，似乎看轻了人的智慧，可是如果静下心来想想，人类运用自己的智慧，造就了这么多困境，让人类全体面临这么多灾难，那么倒也不妨放下身段，回头向狼学习一些我们已经遗忘和丢失的东西吧。而这些东西就是作者在书中所言：其实说到底，最值得我们学习的，并非只是狼这么一种动物。译者序中说：面对着神秘而伟大的自然，人类其实是非常无知而渺小的，在讯息漫天飞舞、瞬息万变的今天，除了向存在了千百万年的大自然学习之外，又有哪一本书够得上资格指引我们呢？

所以说到底，人类要学习的，其实是那些“普遍性的真理”——正如书中所言：“这些可以确保幸福与成功的定律，和千百年前的定律是一模一样的。普遍性的真理是不会因为环境的不同而有所改变的，它的正确性，也早已通过漫长时间的严格检验…”

导读三：王健玲

“狼道”对人类的重要启示：

1st 善待生命：每个有生命的个体，都值得我们尊重、疼惜。

2nd 顺应自然：

- a) 宇宙万物都有一定的秩序和定律，现实生活中的许多事情都可以用自然科学中的条规和定律来解释和管理。如果应用得当，便是顺应了自然。
- b) 书中简介一开始就问：“到底谁在主宰一切？又是谁在不自量力地与大自然抗衡？？是谁？！”
- c) 从医学角度看，“保持人体内、外环境的相对平衡，这人就不生病。一旦破坏了这种平衡，就产生了病。”因此，“人与自然”，人是被动的，人要去适应大自然的变化。天气冷时，便会想到穿衣服；热时就想把它脱掉。这个简单的动作，是一种“顺应自然”的本能反应。
- d) “狼的精神”，也是体验大自然所得出的组织定律。

- e) 本人 MBA 论文是对企业如何“顺应自然”的一种研究。因此，本人在“前言”就用哲学的语言从正、反两方面解释了这个词。

一、 马斯洛关于人生五个需求层次理论。

5th 自我实现的需求

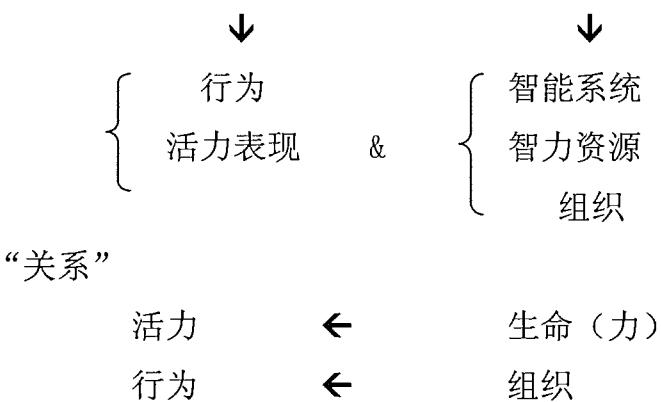
4th 尊重的需求

3rd 社会需求

2nd 安全需求

1st 生理需求

二、 企业的“创新” & “创新机制”



三、要学习狼的精神，首先我们要问：

- 1、人类是万物之灵，为什么还需要去学习动物精神？
- 2、到底今日企业的生存环境与狼的环境有何不同？
 - 也就是要认识“知识经济”的特征及它的表现形态。
 - 时代对我们的要求又是什么？
- 3、狼的三大精神在“知识经济时代”企业生存&发展上的应用？

(完)