

ZHU NI CHENGGONG DE

助你成功的 10个法则

10 GE FAZE

于反编著



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

助你成功的 10 个法则

于 反 编著

金 盾 出 版 社

内 容 提 要

本书以理论与实践相结合的方式介绍给予法则、手表定律法则、马太效应法则、80/20法则、行动法则、习惯法则、人际关系法则、第一印象法则、借鸡生蛋法则、奥卡姆剃刀法则,深入浅出,通俗易懂,使你在轻松的阅读中获得受益终生的启迪。

图书在版编目(CIP)数据

助你成功的10个法则/于反编著. —北京:金盾出版社,2006.12
ISBN 7-5082-4346-3

I. 助… II. 于… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第131193号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路5号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精彩雅恒印刷有限公司

正文印刷:北京天宇星印刷厂

装订:永胜装订厂

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:11.5 字数:153千字

2006年12月第1版第1次印刷

印数:1—10000册 定价:15.00元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前 言

当今社会,日新月异。这为那些追求成功的人们提供了一个千载难逢的良机。尤其是广大青年,更可以在广阔的舞台上充分展示自己的才华,实现自己的人生价值,登上成功的巅峰。现实正是如此,越来越多的有志青年正在致力于开创自己的事业,追求辉煌的人生。可以毫不夸张地说,追求事业成功的浪潮如同汹涌澎湃的海浪一样咆哮而来,一个充满机遇与挑战的时代正展现在人们面前。

然而,没有人是可以随随便便就能够成功的。那些风光无限的成功人士,也不是一朝一夕取得的。他们之所以成功,是因为他们遵循了科学的成功法则。但是,绝大多数人并不了解这些成功法则,他们在盲目的打拼之中,白白耗费着自己的青春和生命。当然,他们也失去了成功的机会,给人生留下无限遗憾。成功自有成功的学问,因此,要想取得成功,必须了解成功的法则,练就成功的本领。

本书专门讲述走向成功所必须遵循的法则,它可以让你从中学到弥足珍贵的成功方法,使你精通成功之道。

给予法则、手表定律法则、马太效应法则、80/20 法则、行动法则、习惯法则、人际关系法则、第一印象法则、借鸡生蛋法则、奥卡姆剃刀法则——这些法则曾经影响过哥白尼、牛顿、爱因斯坦等伟大的科学家,帮助他们成就了辉煌的科学事业;现在,这些法则又成了比尔·盖茨、巴菲特等经济界精英的制胜武器。这是一些可以改变人生命运的

思维法则，也是可以左右个人发展的永恒法则。

现将这十大成功法则集结成书，以飨读者。书中以理论与实践相结合的方式介绍这些法则，深入浅出，通俗易懂，使您在轻松的阅读中获得受益终生的启迪。如果您认真读完这“十大法则”，就会明白这本书给您的人生带来了什么。

这是一本授人以渔的书，这是一本教人如何成功的书。

人，应当有理想；人，应当实现理想；人，应当掌握实现理想的工具。

衷心祝愿广大读者与成功相约，做成功人士。

编著者

目 录

第一章 给予法则	(1)
播下一粒种子,收获累累硕果	(2)
成功源于优质服务	(4)
赞美也是一种给予	(6)
天下没有免费的午餐	(8)
热忱是通往成功的加油站	(9)
“爱”是最大的财富	(12)
汗水浇铸辉煌	(14)
微笑的力量	(17)
乐善好施,流芳百世	(18)
第二章 手表定律法则	(22)
“手表”过多则一事无成	(23)
对自己充满信心	(24)
相信自己的判断	(26)
发现自身的本能	(27)
选择属于自己的价值观	(29)
明确目标,避免杂事干扰	(30)
专注于一件事	(32)
校准“他人的建议”	(34)
第三章 马太效应法则	(37)
好的越好,坏的越坏	(38)

成功可以“利滚利”	(40)
积极进取,永争第一	(43)
把握机会,脱颖而出	(45)
打破常规,与成功握手	(46)
先出名,后成功	(48)
信誉助你走向卓越	(50)
引领“精英者时代”的潮流	(52)
第四章 80/20 法则	(55)
80/20 法则的力量	(56)
迈好关键步伐	(58)
处理 20% 的关键工作	(60)
找准成就事业的切入点	(63)
选择能发挥自身优势的职业	(66)
提高时间的有效率	(68)
职位越高,责任越重	(70)
第五章 行动法则	(73)
行动是成功的保证	(74)
行动是金,决策是银	(76)
行动是实现目标的唯一捷径	(79)
轻视行动就是无视成功	(82)
不必等到“万事俱备”	(84)
只想不干等于零	(86)
快速行动,抢占先机	(89)
机会垂青积极行动者	(91)
优柔寡断,走向成功的绊脚索	(94)

第六章 习惯法则	(98)
习惯决定命运	(99)
培养果断决策的习惯	(101)
培养遇事冷静的习惯	(103)
养成“料理家务”的习惯	(104)
养成观察记忆的习惯	(106)
养成良好的倾听习惯	(107)
养成注重细节的习惯	(110)
养成勤奋的习惯	(111)
养成学习的习惯	(113)
第七章 人际关系法则	(117)
帮助别人就是帮助自己	(118)
语言——人际关系的润滑剂	(119)
酒席上的学问	(121)
千穿万穿,马屁不穿	(122)
有“礼”走遍天下	(124)
吃亏是福	(126)
难得糊涂——人际交往的最高境界	(128)
说“歪”话的艺术	(129)
己所不欲,勿施于人	(130)
言而无信,人际交往的大忌	(132)
小礼物包含大智慧	(133)
拿得起,放得下,忘得了	(135)
如何面对逆耳之言?	(136)
人际交往十五法则	(137)

第八章 第一印象法则	(141)
改变人生命运的第一印象	(142)
打开职场大门的金钥匙	(144)
第一印象,成功推销的前提	(146)
献给新员工的忠告.....	(148)
第九章 借鸡生蛋法则	(150)
借势而动,何伯权屡创奇迹	(151)
白手起家的房地产大亨	(152)
借助媒体制造轰动效应	(154)
自古名利永相随	(156)
借钱创业有妙着	(158)
巧借鸡,生金蛋	(160)
“借”来的“假日酒店”	(161)
借助贵人成大事	(164)
巧借他人之智	(165)
第十章 奥卡姆剃刀法则	(168)
生活简单,人生才会快乐	(169)
向一个目标前进	(170)
精简是提高效率的最好方法	(171)
简化生活追求	(172)
塑造自己的“朴素美”	(173)
简单,再简单	(175)

第一章 给予法则

我们最宝贵的财富，就是拥有与他人分享的资金。

给予就是奉献、付出，归纳为一个字就是“给”。给得越多，收获也会越多。迪帕克·卓普拉在他所著的《成功的七条精神法则》一书中，把“给予法则”描述成给予者和接受者双方获益的活动：“如果你想得到快乐，就把快乐给予他人；如果你想得到爱，就要学会去爱；如果你想得到关注和欣赏，就要学会付出关注和欣赏；如果你想得到物质的力量，就要帮助他人物质上富裕起来。事实上，得到你想要的东西的最简单方法，就是帮助他人得到他们想要的东西。”

美国19世纪的哲学家、诗人拉尔夫·爱默生说：“人生最美好的补偿之一，就是在人们需要爱时给予充分的关爱。”

特蕾莎修女是把一生都奉献给别人的人，是一生都在为穷人服务的人。她说过：“世界上最大的问题是孤独和冷漠。孤独也是一种饥饿，是期待温暖爱心的饥饿。”她还说：“彻底地施予，直至我们舍不得为止。”

我们达不到特蕾莎修女那样的忘我境界。我们只要知道，你付出再多的爱，你也不会损失什么；相反，你爱得越多，给得越多，你就会越富有。

充满爱心的人生才是有意义的人生。一个人如果善于爱别人，那么他就可以赢得美名万古传。也就是说，一个人想要赢得美名，必须多一份爱心，做关爱他人之人。爱心就是关怀、给予、分享、牺牲。爱人者人爱，爱心永远不会孤独寂寞。无私的奉献，必结丰硕的成果。这也正是无数成功人士的人生轨迹。因为你的关怀付出使人们更有价值，人们也会给予你丰厚的报答。

播下一粒种子,收获累累硕果

有谁见过不用撒播种子,就能长出幼苗?有谁见过不去耕耘,就能收获累累硕果?

对于众多成功人士而言,伟大的成就和无私的给予是成正比的,有一分给予就有一分收获,日积月累,从少到多,奇迹就可以创造出来。

有这样一则故事:有一个人非常渴望知道天堂和地狱的人各自是怎样生活的。上帝对他说:“你先到地狱看一看,再到天堂看一看。”

他来到地狱,恰好遇到地狱的人正在吃饭,但是,每个人都饿得奄奄一息。他们都拿着一米长的勺子,由于勺子比手臂还长,所以,尽管勺子内有食物,但他们却吃不到。

这个人又来到天堂。一看,他们也正在吃饭,不过,天堂的人吃饭时却是欢声笑语,其乐融融。这个人惊奇地看到,天堂的人也拿着一米长的勺子,和地狱的人使用的工具是一样的,但结果却大不相同。原因在于,天堂的人用勺子喂给对方,彼此互相帮助。

从这个故事中,我们得到的启发是,所谓“天堂”和“地狱”的选择,完全取决于你自己的人生态度。有的人心里只有自己,没有别人,自私自利,尽管手里拿着一把勺子,却不懂得给予和分享,那么他得到的回报就非常有限。在工作当中同样如此,你越是富有奉献精神,你得到的回报就越大,你个人的事业才会更加壮大。

成功人士获得成功的方法之一,就是要学会给予。他们愿意为了某种事业,付出自己的汗水和智慧,并由此获得回报。

有一个国王,非常喜欢舞枪弄棒。有一次,他失手把自己的脚趾砍掉了。所有的人都大惊失色,唯独他的丞相对国王说:“一切付出,都是为了最美好的结果而准备的。”

国王听了大为生气,以为丞相是幸灾乐祸,贬损自己。于是,他就把丞相罢免了。伤口好了以后,国王带着新上任的丞相出去打猎,结果被“食人族”捕获。他

们要活烹国王,祭祀自己的祖先。当国王的衣服被脱光以后,头领突然发现国王没有脚趾,就没有把国王作为祭祀品,因为这将是对他们祖先的不敬。于是,他们就用新任丞相代替了国王。

待国王借机逃出后,他才明白了老丞相说的那句话的含义:“一切付出,都是为了最美好的结果而准备的。”当即决定恢复丞相的职位,并且向他表示感谢。没想到老丞相却笑着对他说:“大王,我也要谢谢你呀!如果我不被免职,恐怕被扔到油锅里的就会是我了。”

著名的英国医生及传教士阿尔伯特·施惠泽曾经说过:“人生主要的目的之一,应当是表达爱心、主动奉献、服务于他人,这是人之为本性。我们不可压抑帮助他人的激情与愿望。”在他看来,索取固然是不可缺少的人生需求,但一个人存在的更大价值乃是给予。

美国面粉公司董事长哈里·布利斯,曾对公司的推销员讲道:“忘掉你的推销任务,一心想着你能给别人什么服务。”他发现,人们的念头和思想,一旦集中于为他人服务之上,就会变得更有冲劲、更有力量、更加势不可挡。这正是人类向善的本性使然。

布利斯说:“我告诉我的推销员,每天早晨,如果他们开始工作时这样想:‘今天,我要帮助尽可能多的人’,而不是‘我今天要推销尽量多的东西’,他们跟买家打交道的时候,就能找到更容易、更有效的方法,他们的业绩就会更好。换句话说,谁能使他人活得更愉快、更幸福,谁就实现了推销术的最高境界。”

有一天,辛格和一个旅伴一起穿越高耸的喜马拉雅山脉的某个山口。走到半路,他们看到一个躺在雪地里的人,辛格马上停下来,准备帮助那个人,但同伴却说:“带上他,我们就无法活下去。”

但辛格不愿意丢下落难者一走了之,那样他会冻死在冰天雪地之中。当他的同伴独自上路时,辛格把那个人背在自己背上,艰难地向前迈进。

时间一长,辛格的身上大汗淋漓,浑身发热,而这正好把那个冻僵了的人暖和过来。于是,两个人并肩前进。当他们赶上那个旅伴时,却发现他已经死了——他是被冻死的。

在上面这个真实的事例中,辛格心甘情愿地把自己的一切(包括生命)给予他

人,他自己也从而保住了生命。与之形成鲜明对比的是,他那无情的旅伴只顾自己,最后却丢了性命。

我们经常听到有的人口口声声说自己多么喜欢工作、多么富有善心、多么热爱人类,却从来没有实际行动。他们说的完全是大而无当的空话。对于他们来说,许下“空头支票”,远比脚踏实地去行动容易得多。

具有奉献精神的人,总是把他人的幸福看成是自己的幸福,把公司的损失看成是自己的损失。你所在的公司有了麻烦、有了困难时,你应当给予力所能及的帮助。如果有一天,当你遇到困难时,他们同样也会对你施以援手。

成功源于优质服务

成功人士认为,优质服务可以促使你走向成功。当你给予客户优质服务时,客户就会“赖”上你。你有了客户,焉有不成功之理!

1917 年 1 月 18 日,王永庆出生于台北县新店镇直潭里。王永庆出生的时候,村里住着数百户人家,读书识字的没几个人,绝大多数是文盲。村里人们的生活很苦,常年以稀饭为食。只有在年节的时候才能吃上一顿猪肉、米饭,待年节一过,马上又开始吃稀饭。

王永庆家的生活也不例外,终年辛劳,只能勉强求得温饱,日子过得很苦。

但是,王家对子女的教育非常重视,王永庆 7 岁的时候,其父王长庚便把他送到新店国民小学就读。

王永庆念小学时,对上学不感兴趣,在校成绩十分糟糕。他后来说:“每个人都有不同的天性,有的人喜欢念书,有的人对这方面就不感兴趣,我在国民小学的时候,对念书就缺乏兴趣,现在回想起来,除了个人的因素以外,缺乏环境的引导也很有关系。”

王永庆小学毕业后,在家乡连做苦工的机会都没有,所以,他在 15 岁那一年,就立志要出去闯一番天下了。

1931 年,他在征得父母的同意后,并在叔叔王永源的介绍下,来到嘉义当米

店的小工。当时的嘉义是台湾的商业重镇,更是米谷的集散地。嘉南平原的米谷集中于此,南输北运,生意繁荣异常。

王永庆回忆说:“那时一心所想的,就是能有个工作不要饿肚子就好了。我不但没有因为离家而感伤,反而满心的欣喜与欢慰,因为好不容易找到了工作,有饭吃了。”

在当时,能够过上日有三餐的日子已经非常不容易了,因此,王永庆十分珍惜这份工作。他除了兢兢业业全力以赴之外,平时则细心观察老板经营米店的一些诀窍,为日后自谋生路做准备。

当了一年学徒,王永庆在父亲的帮助下开了一家米店,当时他年仅16岁。

米店开张之初没有客户,因为生意的对象是每个家庭,而他们都已经有了固定的米店供应。王永庆只能挨家挨户去拜访推销,好不容易才争取到几家愿意试用。

面对此种困境,王永庆心想:“如果我的服务不比别人好的话,这几家好不容易争取来的试用客户,说不定在试用之后,又会回头向原来的米店买米了。这样一来,就更谈不上再去发展其他新客户了。”

于是,王永庆便在服务上苦下工夫。

当时,收割后的稻谷都是先铺在马路上晒,然后再碾成米,因此,米里经常掺杂有小石头、砂粒。虽然这种现象存在已久,且买家见怪不怪,但王永庆却认为这样的米品质太差,他便将那些米糠、小石头、砂粒等杂物收拾干净后才卖给顾客。

在服务方面,他也想出了一套改被动为主动的方法。当顾客上门来买米时,他就主动提出送货上门,这种好事对顾客来说当然是求之不得的。

当王永庆把米送到顾客家中,并将米倒入缸里的时候,他就掏出一个小小的笔记本,记下这家的米缸容量;然后,他又向顾客询问家里的人口和饭量情况、一天米的用量等等,再根据这些资料,计算出这家顾客米的用量,以及这次送来的米大约食用的天数。在顾客吃完米之前的两三天,他就主动地把米送到顾客家里去了。

如此一来,顾客免去了断米之虞,跑路之累,而王永庆也巩固了客源。

米卖出之后,接着是收钱问题。什么日子去收钱对顾客最方便呢?对于大多

数工薪阶层来说,当然是发薪日。所以王永庆便一一记下所有顾客的发薪日。等到顾客发薪之后,他再去收米款,结果,十次有九次能顺利收到钱,顾客对这种收钱方式也很满意。

当时,王永庆的隔壁也有一家碾米厂,是一位名叫福岛正夫的日本人经营的,他比王永庆大 20 多岁。在日治时期,日本人和中国人经营米店有悬殊的待遇差别,福岛正夫很多条件都比王永庆优厚。但王永庆并不服输,他立志要超过福岛正夫。

福岛正夫的碾米厂做到下午 6 点就停工休息,而王永庆则做到 10 点半,他比日本人每天多做 4 个半小时;每天碾米都会弄一身的石灰粉,福岛每天花 3 分钱洗热水澡,而王永庆则省下 3 分钱,只在屋外的水龙头洗凉水澡,即使冬天也不例外。王永庆认为,每天省下 3 分钱,就等于多卖 3 斗米的利润。

在嘉义的 26 家碾米厂当中,后来王永庆排名第三,福岛第四。王永庆如愿以偿。王永庆的米店得以成功,皆赖于其服务有方,巩固了客源,想不成功都难。这也是给予法则的巨大功劳。

赞美也是一种给予

有这样一个故事:

一位列车服务员上班的第一天快要结束时,不仅工作帽掉了,而且衣服弄得脏兮兮的,又烦又累的她准备提出辞职。突然,有一位旅客微笑着对她说:“谢谢你,你的服务实在太好了!”刹那间,这名列车服务员所有的烦恼和疲惫一扫而光,她以甜美的微笑回报了那位旅客。

赞美对于赞美者来说,是一种给予。只有具有宽广胸怀的人,才会将自己的心灵付出,才会与他人分享。成功人士常以此来调动他人的激情,从而促使自己更成功。

驰誉世界的篮球明星乔丹,不仅球艺高超,而且品德也令人钦佩。为了使芝加哥公牛职业篮球队连续夺取冠军,乔丹意识到必须推倒“乔丹偶像”,以证明“公

牛队”不等于“乔丹队”，一个人绝对胜不了5个人。

在训练中，乔丹决定提升其他队员的自信心。有一次，乔丹问皮彭：“咱俩谁投3分球更好些？”“你！”皮彭说。“不，是你！”乔丹十分肯定。乔丹投3分球的成功率为28.6%，而皮彭是26.4%。但乔丹对别人解释说：“皮彭投3分球的动作规范、自然，在这方面他很有天赋，以后还会更好。而我投3分球还有许多弱点！”乔丹对皮彭讲道，自己扣篮多用右手，不能双手并用，而皮彭却双手都可以用，说明他比自己强。乔丹把比他小3岁的皮彭视为亲兄弟，“每回看他打得好，我就特别高兴；反之则很难受”。乔丹在平时的话语中流露着他们之间的友谊。

皮彭是公牛队最有希望超越乔丹的新秀。但乔丹没有把队友当作自己的竞争对手，反而处处对其加以赞扬、鼓励。乔丹这种心底无私的精神，首先反映了他自我挑战的勇气。乔丹一度成为芝加哥公牛队的偶像，这不能不说是他个人的成功。然而，乔丹没有因世界球迷们的狂热挚爱而狂妄自大，得意忘形。他清醒地认识到“乔丹偶像”对球队的危害，他意识到要想公牛队不败，就必须树立起全体队员的凝聚力和信心。对球队的热爱和强烈责任感，促使乔丹勇敢地向“乔丹偶像”发起挑战，细致分析队友的优点和长处，并予以赞美。通过乔丹的努力，全体队员的士气极度高涨，信心大增。这既体现了乔丹的勇气，更体现了他对队友的尊重和友爱，也是他自信心的充分表现。

如果乔丹通过击垮自己的队友来树立自己的信心，维持自己的形象，这种信心将不堪一击，最终只能使对手得利。1991年6月，美国职业篮球联赛的决战中，皮彭独得33分，超越乔丹3分，成为公牛队这个时期的17场比赛得分首次超过乔丹的球员。这是皮彭的胜利，也是乔丹的胜利，更是公牛队的胜利。

乔丹和皮彭的合作是NBA篮球史上的奇迹，他们的合作牢不可破，因为在他们之间，信心成了坚韧的纽带，而信心则来源于赞美。真正的领袖，是像乔丹这样的人。如果你想成功，那就大开金口，学会赞美吧！

天下没有免费的午餐

世界上没有免费的午餐。要想成功,就必须付出,一旦你真正付出了,成功也就离你不远了。在日本有“推销之神”美誉的原一平,就是运用给予法则走向成功的。

原一平曾经准备向一家汽车公司开展企业保险推销,可是他听说那家公司一直以不参加企业保险为原则,无论哪个保险公司的推销员,都没能打动公司主管的心。原一平决定集中攻击一个目标,那就是公司的总务部长。可是,总务部长总是推脱,原一平去了很多次,他每次都以事情太忙没有时间为由,拒绝会见原一平。

两个多月后,看到原一平坚持不懈地来公司找自己,总务部长动了恻隐之心,答应见上一面。原一平极力向部长说明加入保险的好处,还拿出自己精心准备的两份销售方案,满怀热情地详细说明。但是总务部长只听了一半,就冷冷地对原一平说:“你最好制定好方案再来,这个绝对不行。”

原一平回去后又对方案进行了反复的推敲和修改。第二天,他又去拜见总务部长。可是,部长还是以冷冰冰的态度对他说:“你别枉费心机了,我们公司早有规定,绝对不参加任何保险,所以说,无论你制定多少方案也是没有用的。”

原一平呆住了,怎么能这样对人呢?说昨天的方案不行,自己回去熬了一夜重新制定方案,可现在又说拿多少方案来都没有用,真是欺人太甚!但是,原一平的脑海里突然闪出一个念头:现在与我谈话的虽然是总务部长,但实际上他代表着这家汽车公司,因此,真正的谈判对手应该是公司整体。同样的道理,我也代表着明治保险公司,代表着明治保险公司的经理来这里搞推销的。我应该坚信,自己要推销的保险对对方肯定是有益无害的。于是,原一平平静了下来,说了声“再见”,就告辞了。

从此以后,原一平开始了长期的艰苦的推销访问。每一次去汽车公司,原一平需要 6 个小时的时间,一天又一天,一次接一次,原一平抱着厚厚的资料,怀着