

改变人生的黄金法则，不可不知的人生智慧

金
科
王
律



【影响人类发展的88条黄金法则】

宫炳阳 编



金
科
王
律



中华工商联合出版社



【影响人类发展的88条黄金法则】

宫炳阳 编著

图书在版编目(CIP)数据

金科玉律 / 宫炳阳编著. — 北京 : 中华工商联合出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5158 - 0052 - 3

I. ①金… II. ①宫… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 189673 号

金科玉律

编 著: 宫炳阳

责任编辑: 吕 莺 郑承运

封面设计: 白立冰

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市杨庄镇明华装订厂

版 次: 2012 年 5 月第 1 版

印 次: 2012 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000 mm 1/16

字 数: 280 千字

印 张: 15.5

书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 0052 - 3

定 价: 29.80 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座

19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslebs. cn

E - mail: cicap1202@ sina. com (营销中心)

E - mail: gslzbs@ sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
题, 请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

在这个世界上，有许多人在黑暗中苦苦挣扎，他们翻阅了无数成功学的书籍，遍寻了各种引导成功的道路，却找不到方向。

于是，他们由激情变得盲目，由盲目变得迷失，又由迷失变得消沉……

你会重蹈他们的覆辙吗？

不会！因为你已经打开了这本书，仔细品读它，你将不用继续在黑暗中摸索前进的方向，你将不会继续在无聊麻木中迷失自己，你将拥有智者的眼光和深度，你将具有了解世界和支配人生的黄金法则，你的命运也将随之改变。

在复杂的社会现象中，隐藏着一些非常重要的社会规律和生活法则，他们是人类社会千百年来思想和智慧的结晶，是哲学家、经济学家、心理学家的重大发现和研究成果。

与他人初次见面给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这是首因效应在起作用，让你明白第一次“闪亮登场”的重要性。既学会了用第一时间成功推销自己，又学会了不被对别人的“第一眼”所迷惑，从而明白了日久见人心的道理。

有钱的人就越有钱，没钱的人越没钱，这种看似不平衡的现象，却暗合了二八法则：20%的人掌握着80%的财富。万事万物皆有其运作规律，财富也如此。遵循“二八法则”的企业在经营和管理中往往能抓住关键的少数顾客，精确定位，加强服务，达到事半功倍的效果。

给予就会被给予，剥夺就会被剥夺；信任就会被信任，怀疑就会被怀疑；爱就

会被爱，恨就会被恨。互惠关系定律让你明白：爱员工，员工会百倍地爱企业。

.....

这些潜在规则就是左右着我们人生的“金科玉律”、“黄金法则”，它们就如同一只只看不见的手，在冥冥之中拨弄着我们彼此的命运。

这是一个“大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米”的竞争社会，如果你不强大，只能被强者所吞没。为何很多创业者能够将企业做强、做大呢？道理很简单，是因为他们掌握了成功的规律。

天体运动有其自然规律，地球气候有其自然规律，经济活动也存在其自身的规律。只是经济活动不同于自然规律，它的波动受到方方面面的影响，看似纷繁无序，却总是有着千丝万缕的联系，层层缠绕。瞬息万变的轨迹，谁能找到更好的成功之道，成功概率就会大大提高，就能在竞争中立于不败之地。

要记住：当上帝给你关上一扇窗户的时候，肯定会给你打开另一扇窗户。世界、宇宙中的万事万物皆有规律，掌握并运用好这些规律和法则可以让你事半功倍。

本书选取的88条金科玉律，涵盖了个人成功与企业发展的方方面面。这些定律就像人类智慧的一扇窗户，通过它，你可以了解纷繁复杂的世界背后的真相，如帕金森定律、彼得原理、手表定律、多米诺效应、皮格马利翁效应、路径依赖、木桶定律、80/20法则、马太效应、光环效应、蝴蝶效应等。

这些定律也像人类的一面镜子，通过它，你可以了解人类的种种陋习，如华盛顿定律、破窗效应、羊群效应等。

这些定律还像人类掌握的一种利器，通过它，你知道该如何去应对复杂的人类社会和自然界，如蘑菇定律、奥卡姆剃刀法则等。

因此，这是一本浓缩了人类智慧精华的书。

将这些运用到个人身上，能使大家更加深刻地认识社会和人性的，许多复杂和疑难问题也会迎刃而解。运用到企业管理上，能使领导者在很短的时间内掌握管理知识，提高管理水平，进而真正领悟到管理的奥秘和真谛。

第一章 社会法则——丛林生存之道

在这个充满竞争的社会中，我们该如何去定位这个生存空间及法则呢？大自然的生存法则是优胜劣汰，无论动植物都摆脱不了大自然的生存法则。而我们的社会生存环境比起自然环境要复杂得多，但是仍然会有一些铁定的法则。

巴拉昂遗书：野心是穷人最缺少的 …… 002

巴纳姆效应：戴在谁头上都合适的帽子 …… 004

蘑菇定律：环境不会适应你，你要适应环境 …… 008

零和游戏原理：与其两败俱伤，不如双方共赢 …… 010

社会促进效应：把他人的目光作为对自己的鞭策 …… 013

旁观者效应：拒绝旁观，承担责任 …… 015

传播扭曲效应：要准确把握事态发展 …… 018

多米诺效应：一荣俱荣，一损俱损 …… 021

格雷欣法则：“劣币驱良币”的奇怪现象 …… 023

第二章 思考法则——思路决定出路

思路决定出路，思考决定人生。人与动物的一个重要区别就在于人会思考。什么是对，什么是错，哪些言行对自己有利，哪些又是有害的……社会瞬息万变，现在的诸多信息我们常常把握不准，稍有疏忽，就可能错过转瞬即逝的机会。从今天走向明天，许多事情需要我们冷静的思考、全面的分析。



- 韦奇定理：成见不可有，主见不能无 …… 028
- 手表定理：两只手表反而不能告诉你准确的时间 …… 031
- 跳蚤效应：永远都不要“自我设限” …… 033
- 彼得原理：找到适合自己的位置很重要 …… 036
- 青蛙效应：生于忧患，死于安乐 …… 038
- 蓝斯登原则：进退有度才不致进退维谷 …… 041
- 弗洛姆效应：想象中的危险其实没那么可怕 …… 043
- 富翁和狼：机会往往是陷阱伪装的 …… 045
- 破窗效应：破窗不修，好窗户也会被打破 …… 047

第三章 成功法则——左右成败的秘诀

“先做人后做事”或者“先做人再做生意”，这样的生活启迪道出了做人的极端重要性。人与动物在某些方面，并没有大的区别，如一味地索取，随意地破坏。但人与动物有巨大的区别，如人除了索取，还有施与；除了破坏，还会建设。成功的人，往往是有责任心的人，而幸福的人，是对他人有着一颗宽容心的人。

- “功能固着”心理：挑战思维定式，培养创新意识 …… 052
- 蝴蝶效应：微小的偏差可酿成极大的错误 …… 054
- 沸腾效应：99℃水加热一度就会有质的变化 …… 057
- 木桶定律：把“短板”变成“长板” …… 059
- 路透法则：看到别人看不到，才能做到别人做不到 …… 062
- 墨菲定律：越害怕犯错，越有可能出错 …… 064
- 二八法则：关键少数造就成功 …… 067
- 剃刀定律：把复杂的事情简单化 …… 069
- 卡瑞尔公式：向最坏处着想，往好处努力 …… 072
- 路径依赖理论：好的开始是成功的一半 …… 075
- 登门槛效应：找到成功之路的“台阶” …… 078

第四章 成功法则——左右成败的秘诀

金钱是魔鬼，既是痛苦的根苗，也是幸福的源泉。

有钱的人越来越有钱，没钱的人越来越没钱。定律似乎就这么简单，弄通了其中的缘由，或许你就能从没钱人的队伍走到有钱人的行列中去。

棘轮效应：掌握理财之道的奥妙 …… 082

快鱼法则：速度往往决定财富 …… 084

最大笨蛋理论：一定要找准退出游戏的时机 …… 087

布里特定理：广告是销售的润滑剂 …… 090

阿尔巴德定理：满足顾客的需求是成功的重要保证 …… 092

沃尔森法则：你能得到多少，取决于你知道多少 …… 094

凡勃伦效应：抓住消费心理，掌握另类致富的策略 …… 097

派克法则：名气就是无形的财富 …… 099

散财效应：财散人聚，财聚人散 …… 102

第五章 领导法则——“驭人术”

金钱是魔鬼，既是痛苦的根苗，也是幸福的源泉。

有钱的人越来越有钱，没钱的人越来越没钱。定律似乎就这么简单，弄通了其中的缘由，或许你就能从没钱人的队伍走到有钱人的行列中去。

铁轨法则：亲密有间，疏而不远 …… 106

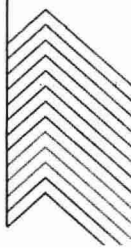
霍桑效应：要让下属畅所欲言 …… 108

踢猫效应：领导者要注意避免坏情绪的传染 …… 110

拜伦法则：忘掉已经授权他人去做的事情 …… 113

韦尔奇原则：看清岗位提对人 …… 116

特雷默定律：世界上没有完全无用之人 …… 119



套娃定律：善用比自己强的人，企业才能成为巨人 …… 121

金鱼缸法则：制度必须透明 …… 124

互惠关系定律：爱你的员工，他会百倍地爱上企业 …… 126

酒与污水定律：注意及时清除烂桔子 …… 129

第六章 经营法则——商海博弈绝招

经营成功者往往看上去只是重复一些简单的做法，而事实上也确实如此。实际上，经营成功者并没有太多高深的理论，正如卖包子店里那个小老板一样，在他辛勤的手下，藏着一只存着金子的袋子。

冰淇淋哲学：能在冬天生存，赢得夏天竞争的胜算才大 …… 134

哈默定律：天下没有不赚钱的买卖，只有蹩脚的生意人 …… 136

长尾效应：重视个性化、小利润的大市场 …… 138

项链定律：持久、统一的推广如同一串耀眼的项链 …… 140

索尔法则：多元化经营是一把双刃剑 …… 142

250定律：每个客户背后其实都有250个潜在客户 …… 144

伯内特定律：想占领市场，先要占领顾客头脑 …… 146

跷跷板原则：不懂得让步，就不能够上升 …… 148

第七章 沟通法则——会说话很关键

在当代社会，对信息的交流和沟通显得极为重要。而沟通的方式和技巧却不是每个人都掌握的。沟通是一种互动，沟通即心与心的交流，一切的沟通从心开始。沟通好了，演讲就学会了，对别人的影响力也就建立起来了。

奥狄思法则：圆满谈判的结果是双赢 …… 152

克伦特法则：谈判切莫仓促进行 …… 154

鲸鱼哲学：要学会立即去表扬别人 …… 156

啤酒效应：有效沟通，把泡沫消灭于无形 …… 159

- 位差效应：没有平等就没有真正的交流 …… 161
- 费斯诺定理：倾听是最好的沟通 …… 164
- 波特定理：不要总盯着别人的错误 …… 166
- 皮格马利翁效应：要习惯赞美别人 …… 169
- 阿伦森效应：善用褒贬，先贬后褒 …… 172
- 冰山定律：了解真相之前不要轻易下定论 …… 174

第八章 合作法则——“蚂蚁军团”是这样炼成的

个人英雄年代走到了尽头，团队时代紧跟着市场经济的步伐，在愈演愈烈的竞争中起着越来越重要、越来越突出的作用。团队管理，特别是高效团队管理，变得越来越急迫。谁拥有高效的管理团队、执行团队，谁就是战场的常胜将军。

- 史提尔定律：团队精神是最大的财富 …… 180
- 雁行理论：团队就是力量 …… 183
- 华盛顿合作定律：三个人永无成事之日 …… 185
- 羊群效应：从众心理导致盲从行为的发生 …… 188
- 苛希纳定律：用最少的人做最多的事 …… 191
- 狼群法则：“炮灰”有时是必要的 …… 193
- 猎狗经济：成功来自明确分工下的合作 …… 196
- 共生效应：竞争中求合作，合作中求共生 …… 198
- 囚徒困境：合作为基础，共赢为目标 …… 200

第九章 社交法则——交往制胜的潜规则

“多个朋友多条路”，在我们的工作、生活、学习中，朋友必不可少，社会交往也显得极为重要。社会交往具有多种功能，它能沟通信息、提炼信息、增进人们之间的感情，使人们获得更多、更新的知识。

- 博弈论：首先要猜到对方怎么想 …… 204



自吃幼崽：好的撤退应和胜利一样受到赞赏 …… 206

首因效应：留下最美好的第一印象 …… 208

冷热水效应：善于用不同的标准去衡量事物 …… 211

南风效应：与人为善，以柔克刚 …… 214

第十章 效率法则——事半功倍诀窍

同样一件工作，为什么你要一天才能完成而别人只需要半天甚至一个小时就能完成呢？为什么有时候你感觉自己在天天忙碌，而似乎没有任何成果，工作总是裹足不前呢？在工作和生活中，这些问题也许总是困扰着你。提高效率是一个刻不容缓的问题，在很大程度上要靠个人的体会、思考并掌握一定的方法和技巧，然后去改进它。

罗杰斯法则：实现构想，需要切实的行动 …… 218

棕熊法则：激励的方法不同，产生的绩效也不同 …… 221

倒U形假说：个人的工作效率和外界刺激有关 …… 224

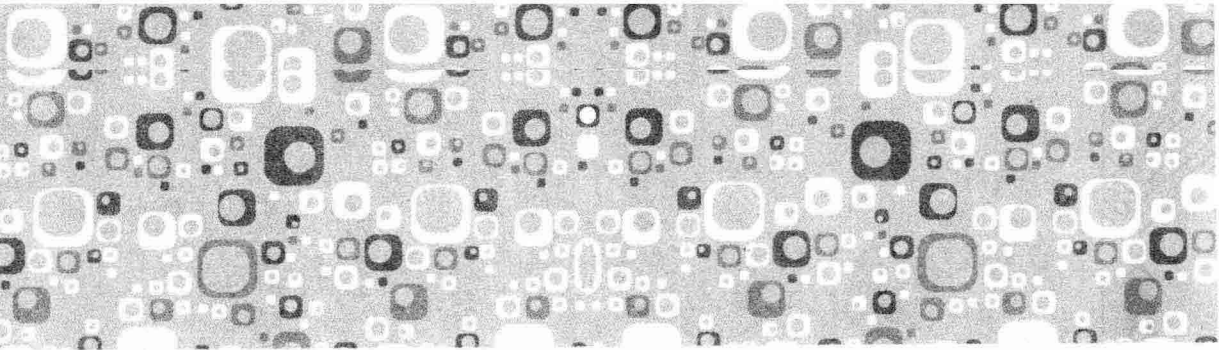
不值得定律：合理运用资源和时间，把值得做的事做好 …… 226

鲑鱼效应：活力来源于压力和挑战 …… 229

飞轮效应：持之以恒，最终将会达到目标 …… 232

帕金森定律：警惕人浮于事的“职场污染病” …… 233

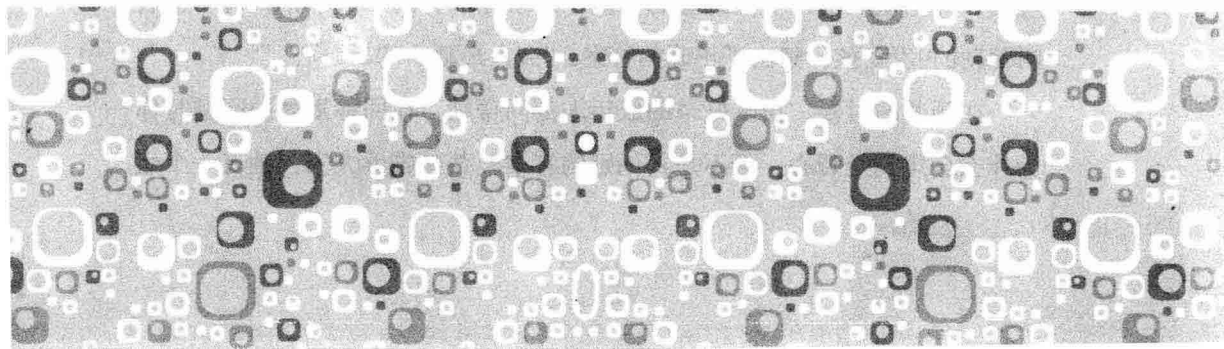
求真法则：求真务实是提高绩效的根本 …… 236



第一章

社会法则——丛林生存之道

在这个充满竞争的社会中，我们该如何去定位这个生存空间及法则呢？大自然的生存法则是优胜劣汰，无论动植物都摆脱不了大自然的生存法则。而我们的社会生存环境比起自然环境要复杂得多，但是仍然会有一些铁定的法则。



巴拉昂遗书：野心是穷人最缺少的

巴拉昂是一个非常贫穷的年轻人。后来他开始推销装饰肖像画，结果在不到10年的时间中迅速发家致富，并一下子跃居法国50大富翁之首。他后来不幸患上了前列腺癌，在临终之前，他在遗书中写道：

我曾经是一个穷人。现在将以一个富人的身份离开人世，我并不想把自己成为富翁的秘诀带入天堂。在跨入天堂的门槛之前，我已经把这个问题的答案放进了银行我个人的保险箱里，并留下100万法郎作为揭开这一谜底的奖金，若谁能够猜出我成为富翁的谜底，他就有权利拿走我保险柜中的100万法郎，虽然我无法面对面地给他鼓励和称赞，但在天堂的我依然会为此给予他称赞与掌声。

巴拉昂的遗书被刊登在报纸上之后，有数万人投寄了自己的答案，一些人认为穷人最缺少的是金钱，如果穷人拥有足够的金钱，他们也会变成富人；还有一些人认为，穷人最缺少的是机会，如果他们有了致富的机会就可以变成富人；也有一些人认为穷人缺少的是技能，他们之所以贫穷是因为没有足够的钱学习技术，如果他们拥有一技之长，同样可以成为富人。所有的答案应有尽有，各不相同。

后来，他的律师和代理人在公证部门的监督下打开了银行内的那个保险箱，并向众人公开了他致富的秘诀。结果在所有的来信中，只有一个名叫蒂勒的9岁女孩，猜出了正确的答案：“穷人最缺少的是野心。”

在颁奖的时候，很多好奇的成年人都问蒂勒，在回答富翁的问题时你为什么会想到是野心，而不是其他别的答案？蒂勒告诉大家：她有一个姐

姐，每次把她的男朋友带回家时，姐姐总是警告她不要对她的男朋友产生野心，所以我在想，拥有野心应该可以使人得到自己想要的东西。

这就是巴拉昂遗书的真正内涵。穷人只要拥有野心，就能够获得成功。一个公司如果拥有更大的野心，就会在未来的日子里获取更大的发展。的确如此，野心不仅是改变一个人，而且是改变一个企业命运的巨大力量。

2004年，一直低调行事的胡茂元高调公布上汽集团要与通用、丰田、福特、戴克和大众5家跨国汽车巨头平起平坐。到2020年，要让上汽集团成为世界上6大汽车制造企业之一。为此他提出了开发自主产品的新思路。在当今汽车行业全球化竞争相当激烈的今天，很多人把胡茂元的想法和野心当做痴人说梦。

当年，在胡茂元17岁进入这家公司时，上汽集团还只是一家拖拉机厂，在整整37年的时间里，胡茂元已经从当年的学徒工变成现在的总裁，而且上汽集团也已经成功地进入到世界“五百强”企业的行列，终于实现了上汽集团几代人的夙愿。

2004年6月，上汽集团与老牌汽车公司英国罗孚签署合作协议。罗孚虽然在资金方面有些缺乏，但是拥有先进的技术，所以胡茂元希望利用自己的资金和英国罗孚的先进技术，合作开发一个新的汽车平台。到2004年10月，上汽集团又成功地收购了韩国的双龙汽车公司，这样上汽集团不仅可以拥有双龙现有的产品类型，而且还可以在既有技术的基础上进行自主品牌的开发创新。胡茂元并不仅仅满足于在轿车方面进行自主品牌的创新开发，他还有更大的野心。他开始进军轻卡、重卡、微型卡车等领域，试图让上汽集团成为全能冠军。虽然上汽集团已经成功地并购了不少的汽车公司，但胡茂元意识到这并不是一件简单的事情，虽然此时的上汽已经拥有雄厚的资金积累，但是并不能满足企业迅速发展的速度。要想在2020年真正与通用、丰田、福特、戴克和大众5大国际企业平起平坐，还需要付出更大的努力，但是胡茂元始终相信，一个企业只要具有成功的野心，就

会获得成功，上汽现在所取得的巨大成就已经证明了这一观点。

美国加利福尼亚大学的心理学家迪安·斯曼特研究发现：“野心”是推动企业发展的强大动力，一个企业只有拥有更大的“野心”，才可以创造更大的价值，攫取更多的资源。一个企业的野心越大，它所追求的目标也就越高，其自身的潜能才会发挥得更充分。

野心可以使一个企业不断地发展壮大。一个企业之所以没能成功是因为领导层缺乏成功的野心。一个企业创建伟业，仅仅拥有发展的条件是远远不够的，更重要的是拥有成为巨型企业的欲望和野心。一个没有野心的企业，就没有追逐欲望的动力，就会安于现状，在激烈的商场竞争中碌碌无为直至被淘汰出局。所以，一个企业时刻需要强劲的决心，只有在野心的推动和激励下，企业才能勇往直前地发展，成为世界巨头。野心也可以使一个人成功。如果你现在的生活有着种种的不如意，不要灰心，只要有野心，你就拥有成为富人、改变命运的机会。

巴纳姆效应：戴在谁头上都合适的帽子

每个人最熟悉的人莫过于自己了，但对于熟悉的自己，我们有时候也会产生疑问：我究竟是怎样的一个人？我的感觉从何而来？实际上，人们往往容易相信笼统的概括，却很难了解真正的自己。

著名杂技师肖曼·巴纳姆在评价自己的表演时是这样说的：我之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述会十分准确地揭示自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

“巴纳姆效应”揭示了这样一个基本事实：人们常犯的一个错误是，

很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述，即使这种描述十分空洞，他们仍然认为这反映了自己的人格面貌。

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生都认为这段话把自己概括得非常准确：“你 very 需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。”

这其实是一顶套在任何人头上都合适的“帽子”，而太多的人爱把这顶“帽子”往自己头上戴。

这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。

一个人了解自己的过程在心理学上叫自我知觉。在日常生活中，人既不可能每时每刻都去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的位置来考察自己。正因为如此，一个人就需要借助外界信息来认识自己。但由于外部世界的复杂多变，一个人在认识自我时很容易受到外界信息的暗示，而不能正确地认知自己。

很久以前，有个差役押送一个犯罪的和尚到边疆去服役。这个差役有点糊涂，记性也不大好，所以每天早晨他上路之前，都要先把所有重要的东西全部清点一遍。他先摸摸包袱，告诉自己：“包袱在。”又摸摸押解和尚的官府文书，告诉自己：“文书在。”然后他走过去摸摸和尚的光头和系在和尚身上的绳子，又说道：“和尚在。”最后摸摸自己的脑袋说：“我也在。”

差役跟和尚在路上走了十多天了，每天早晨都这样清点一遍。狡猾的

和尚把这一切都看在了眼里，想出了一个逃跑的好办法。

这天晚上，他们在一家客栈里住了下来。吃晚饭的时候，和尚一个劲地给差役劝酒，把他灌醉，躺在床上睡着了。和尚去找了一把剃刀，把差役的头发剃光了，又解下自己身上的绳子系在差役身上，就逃跑了。

第二天早晨，差役醒了，他开始例行公事地清点。他摸摸包袱：“包袱在。”又摸摸文书：“文书在。”“和尚……咦，和尚呢？”差役大惊失色，但他忽然看见镜子里自己的光头，再摸摸身上系的绳子，就高兴了：

“噢，和尚还在。”可是忽然又恐慌起来：“我哪儿去了啊？！”

这个笑话就是用来比喻人们有时候对自己不能有清醒的认识。

那么一个人怎么样才能真正地认识自己呢？这就需要能够经常地反省自己，不受外界环境的左右。曾子说：“吾日三省吾身。”就是靠经常性地进行自我反省和思考，来了解自己的本性及其变化。别人的意见不是不能听，恰恰有时旁观者清，当局者迷。但是在听完别人的意见后，一定要进行自己的分析，也就是说，你永远不能把自己的脑子交给别人，永远要保持自己的清醒的独立的头脑。

作为一个现代人，如果不能正确地认识自己，就很难在社会中找准自己的位置。认识自我，不仅要认识自己的先天素质，包括智能素质、心理素质、身体素质，还要认识自我所受的教育，以及在教育和实践过程中所形成的世界观和人生观、自我的思想品德，认识自己所掌握的科学知识、专业特长和技能等等。

只有正确地认识自我，才能正确地评价自我。当你对自己有了一个全新的、客观的、正确的认识之后，还要与其他竞争者作一个比较，发现自己的长处与短处。这样，才会在生活和工作中找准自己的位置。正如尼采所说的：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”

那么如何认识自己呢？

一、从自己与他人的关系认识自己与他人的交往，是个人获得自我认识的重要来源，他人是反映自我的镜子。