

一部启迪智慧创造机遇的奇书


世界上最神奇的 30个 经典定律

一个经典定律就是一盏明灯
点亮盏盏明灯将会重塑人生



龙吻◎编著

SHIJIESHANG ZUI SHENQI DE
30GE
JINGDIAN DINGLÜ

 朝華出版社

一部启迪智慧创造机遇的奇书

世界上最神奇的 30个 经典定律

一个经典定律就是一盏明灯
点亮盏盏明灯将会重塑人生




龙吻◎编著

SHIJI SHANG

30 GE

JINGDIAN DINGLU

 朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最神奇的 30 个经典定律/龙吻编著. —北京: 朝
华出版社, 2009.4

ISBN 978-7-5054-2062-5

I. 世… II. 龙… III. 人生哲学 - 通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 034404 号

世界上最神奇的 30 个经典定律

作 者 龙 吻

策划编辑 杨 彬 关 可

责任编辑 赵 明

责任印制 张文东

封面设计 视界创意

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100048

订购电话 (010)68413840 68433213

联系版权 j-yn@163.com

传 真 (010)88415258(发行部)

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 三河祥达印装厂

经 销 全国新华书店

开 本 880mm × 1230mm 1/16 字 数 180 千字

印 张 18.5

版 次 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2062-5

定 价 35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



前 言

世界是纷繁复杂的，很多事情我们虽然习以为常，但并不了解其真相，我们需要用一些理论来揭示事物运行的逻辑规律，推演命运发展的因果关系。我们更需要用一些理论来指导我们的生活和工作，以使我们的生活更加美好，工作更加顺利。

世界上许多神奇的人生定律、法则、效应，运用这些神奇的理论，我们可以解释人生中的诸多现象，使我们能洞悉世事；更重要的是，这些理论能指导我们如何去做，如何去改变我们的命运。不管你是否知道这些定律法则，这些法则和定律都在起着决定性的作用——只是我们很少去关注它们。古今中外，那些伟大的成功者，都深谙这些法则与定律的奥妙所在。无论我们是谁，无论我们从事什么职业，我们都需要知道这些法则和定律。

为什么很多人感觉自己工作很尽力，却没有达到预期的效果或者收效甚微？这个问题可以用二八法则来解释：通常我们所做的工作 80% 都是无用功，只有 20% 是产生收效的。如何避免这种情况的发生？二八法则告诉我们，要把主要精力放在 20% 的工作上，让其产生 80% 的收效。此外，我们还可以用奥卡姆剃刀定律来分析和解决这个问题。奥卡姆剃刀定律认为，在我们做过的事情中，可能绝大部分是毫无意义的，真正有效的活动只是其中的一小部分，而它们通常隐含于繁杂的事物中。找到关键的部分，去掉多余的活动，成功就由复杂变得简单了。

为什么很多人情绪低迷，毫无斗志，乃至平庸一生？这个问题可以用马蝇效应来解释和解决。马蝇效应认为，没有马蝇叮咬，马就会慢慢腾腾，走走停停；如果有马蝇叮咬，马就不敢怠慢，跑得飞快。也就是说，人是需要一根鞭子的，只有被不停地抽打，才不会松懈，才会努力拼搏，



世界上最神奇30个经典定律

不断进步。这根鞭子是压力，是挫折和困难，是危机意识。这一解释不仅适用于个人，同样也适用于企业管理。

为什么同样的两件商品放在一起，一件标价100元，另一件标价1000元，反而1000元的那件商品畅销？这个问题可以用凡勃伦效应来解释。凡勃伦效应认为，一件商品的价格定得越高，就越能受到消费者的注意与青睐。其实，消费者购买这类商品的目的，并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，更大程度上是为了获得心理上的满足。凡勃伦效应同时告诉我们：不要被事物的外表所蒙蔽，要警惕事物的华而不实，防止花费与收益出现严重偏差。

为什么算命先生有时说得那么准？难道他们真的有未卜先知的能力吗？当然不是。这个问题可以用巴纳姆效应来解释：人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。也就是说，算命先生所说的话一般是共性的，即这些话对谁说都能有一定的准确性。人在那种特殊的情况下，就会在无形中把被说中的部分扩大了，所以会感觉很准。对此，巴纳姆效应告诉我们：要认识你自己，要相信自己，树立科学的人生观，才不会被一些骗子所迷惑。

.....

本书中共介绍了破窗理论、彼得原理、手表定律、羊群效应、二八法则、木桶定律、凡勃伦效应、蝴蝶效应等30个最经典的人生定律、法则、效应。在简单地介绍了每个法则或定律的来源和基本理论后，就如何运用其解释人生中的现象并指导我们的工作和生活等进行了重点阐述，是一部可以启迪智慧、改变命运的人生枕边书。

这些定律、法则、效应风靡全世界，无论是做人还是做事，都是成功人士所必知的。只要认真阅读此书，相信你一定会有所收获。你也可以利用这些神奇的法则、定理来驾驭你的一生，它将助你改变命运。



目 录

1. 破窗理论

一个人打坏了一扇玻璃窗户，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容，去打烂更多窗户的玻璃。也就是说，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉，在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、繁荣。

破窗理论概述	(1)
纽约引爆点与校园“破窗现象”	(3)
破窗理论在管理中的运用	(4)
及时矫正和补救正在发生的问题	(6)

2. 彼得原理

管理学家劳伦斯·彼得从大量失败案例中总结出一条原理：“在一个等级制度中，每个雇员都倾向于晋升到不能胜任的地位。”这就是著名的彼得原理，是关于层级组织最精辟的论述之一。

彼得原理概述	(8)
滑铁卢战役	(10)
晋升并不是理想的激励措施	(11)
彼得原理的启示	(13)

3. 华盛顿合作定律

美国人喜欢把简单的道理总结成定律，所以中国版的“三个和尚”的



世界上最神奇的30个经典定律

故事就变成了美国版的“华盛顿合作定律”：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。

华盛顿合作定律概述	(15)
纽约谋杀案和拔河实验	(17)
“小矮人”的启示	(18)
创建高绩效团队的合作文化	(20)
测试：你有团队精神吗	(21)

4. 帕金森定律

一个不称职的官员，可能有三条出路，第一是申请辞职，把位子让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助手。领导者往往都会选择第三条路。

帕金森定律概述	(24)
用人是关键	(26)
领导者选择助手的方法	(28)
有效利用时间	(30)
测试：在团体中你有领导能力吗	(31)

5. 250定律

美国著名推销员乔·吉拉德在商战中总结出了250定律。他认为，每一位顾客身后，大体有250名亲朋好友。如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了250名顾客。

250定律概述	(32)
不要得罪每一位顾客	(33)
善待一位顾客，就点亮了一盏明灯	(35)
诚信：推销的最佳策略	(37)



测试一：你容易得罪人吗	(39)
测试二：你是诚信的人吗	(41)

6. 墨菲定律

“墨菲定律”源自于一位名叫墨菲的美国上尉。他认为某位同事是个倒霉蛋，便不经意地说了句笑话：“如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。”后来这句话被延伸拓展，出现了一些其他的表达形式，比方说“如果坏事有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失”，“会出错的，终将会出错”等。

墨菲定律概述	(43)
不能忽视小概率危险事件	(44)
不要存在侥幸心理	(47)
预想和担心的事情，往往会发生	(48)
正确面对已发生的错误或失败	(50)

7. 蘑菇定律

蘑菇管理是许多组织对待初出茅庐者的一种管理心态，初学者被置于阴暗的角落（不受重视的部门，或做些打杂跑腿的工作），浇上一头大粪（无端的批评、指责、代人受过），任其自生自灭（得不到必要的指导和提携）。

蘑菇定律概述	(52)
破解蘑菇定律	(53)
别等环境来适应你	(55)
给自己准确的定位	(57)
测试一：你的心理适应能力如何	(59)
测试二：你在办公室里是什么样的人	(61)



8. 手表定律

只有一只手表，可以知道是几点，拥有两只或两只以上的手表，却无法确定是几点；两只手表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。这就是著名的手表定律。

- 手表定律概述 (63)
- 要坚定一个目标，建立一个标准 (64)
- 要选择一种价值观 (66)
- 并不是标准越多越好，你只需要一块手表 (67)
- 别让员工无所适从 (69)
- 测试一：你的“耳根”有多软 (71)
- 测试二：你容易动摇吗 (72)

9. 不值得定律

不值得定律最直观的表达为：不值得做的事情，就不值得做好。这个定律反映出了人们的一种心理：一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅成功率小，即使成功，也不会觉得有多大的成就感。

- 不值得定律概述 (75)
- 认清哪些事情是最重要的 (77)
- 不值得做的事，千万别做 (78)
- 选择你所爱的，爱你所选择的 (79)

10. 羊群效应

在群体活动中，当个人与多数人的意见和行为不一致时，个人往往会放弃自己的意见和行为，表现出与群体中多数人相一致的意见和行为方式。羊群效应表现了人类共有的一种从众心理，而从众心理很容易导致盲



从，盲从则往往会使人陷入骗局或遭遇失败。

羊群效应概述	(82)
旅鼠和列队毛毛虫	(84)
要有自己的主张	(85)
不走寻常路	(86)
做一个积极的“应声虫”	(88)
测试：你是个有创意的人吗	(90)

11. 酒与污水定律

把一匙酒倒进一桶污水里，得到的是一桶污水；如果把一匙污水倒进一桶酒里，得到的还是一桶污水。

酒与污水定律概述	(93)
去除害群之马	(94)
近朱者赤，近墨者黑	(95)
有效地运用酒和污水定律	(98)

12. 马蝇效应

没有马蝇叮咬，马慢慢腾腾，走走停停；有马蝇叮咬，马不敢怠慢，跑得飞快。这就是马蝇效应。马蝇效应给我们的启示是：一个人只有被叮着咬着，他才不敢松懈，才会努力拼搏，不断进步。

马蝇效应概述	(100)
出色的领导都深谙激励之术	(101)
找到合适的激励因素	(103)
激励助你走向成功	(106)
给自己找一个竞争对手	(108)
测试：你是一个勇于面对竞争的人吗	(110)





13. 马太效应

马太效应是指好的愈好，坏的愈坏；多的愈多，少的愈少；让有的变得更富有，没有的更加一无所有的一种现象。

- 马太效应概述 (112)
- 宁可锦上添花，绝不雪中送炭 (115)
- 成功是成功之母 (116)
- 理财中的马太效应 (118)
- 测试：你是理财高手吗 (119)

14. 二八法则

世界上充满了神秘的不平衡：通常 20% 的人掌握 80% 的财富，20% 的人集中了 80% 的人的智慧，20% 的人完成了 80% 的任务，20% 的人管理着 80% 的股市……这就是二八法则。

- 二八法则概述 (122)
- 企业管理中的二八法则 (124)
- 二八法则应用实例 (126)
- 二八法则，让距离产生美 (128)
- 有趣的二八法则现象 (129)
- 测试：你的发财指数有多高 (131)

15. 木桶定律

盛水的木桶是由许多块木板箍成的，盛水量也是由这些木板共同决定的。若其中一块木板很短，则此木桶的盛水量就被短板所限制。这块短板就成了这个木桶盛水量的“限制因素”（或称“短板效应”）。若要使此木桶盛水量增加，只有换掉短板或将短板加长。

- 木桶定律概述 (133)





不要成为木桶中最短的那块	(135)
找出人生的“短板”，纠正人性的弱点	(137)
木桶定律与团队精神	(139)
测试：你懂得与人沟通吗	(141)

16. 多米诺骨牌效应

有些可预见的事件最终出现要经历一个世纪或者两个世纪的漫长时间，但它的变化已经从我们没有注意到的地方开始了。在一个相互联系的系统中，一个很小的初始能量就可能产生一连串的连锁反应，这就是多米诺骨牌效应。

多米诺骨牌效应概述	(143)
祸患常积于忽微	(145)
多米诺骨牌与团队精神	(147)
走好人生的第一步	(148)
测试：你将会有怎样的创业之路	(150)

17. 鲇鱼效应

一种动物，如果没有对手，就会变得死气沉沉；一个人，如果没有危机感，就会甘于平庸，最终碌碌无为。一条鲇鱼，能让奄奄一息的沙丁鱼生机勃勃；一个不安分的想法，能让一个人充满激情……

鲇鱼效应概述	(152)
危机时刻和危机感能激发潜能	(154)
给沙丁鱼槽中放入一条鲇鱼	(155)
鲇鱼效应的应用	(157)
测试：你是否充满激情	(159)



18. 路径依赖法则

路径依赖法则类似于物理学中的“惯性”，即一旦选择进入某一路径（无论是“好”的还是“坏”的），就可能对这种路径产生依赖。某一路径的既定方向会在以后的发展中得到自我强化。一个人过去做出的选择决定了他现在及未来可能的选择。

- 路径依赖法则概述 (161)
- 良好的开始是成功的一半 (163)
- 丢掉“马屁股”，摆脱惯性思维 (164)
- 测试一：从小习惯了解自己的性格 (166)
- 测试二：从开车的习惯透露你有什么样的个性 (166)

19. 奥卡姆剃刀定律

在我们做过的事情中，可能绝大部分是毫无意义的，真正有效的活动只是其中的一小部分，而它们通常隐含于繁杂的事物中。找到关键的部分，去掉多余的活动，成功就由复杂变得简单了。

- 奥卡姆剃刀定律概述 (168)
- 把复杂的问题简单化 (170)
- 从简单入手，抓住根本解决问题 (172)
- 奥卡姆剃刀定律的应用 (174)
- 测试：你的办事能力怎么样 (176)

20. 光环效应

人们对人的某种品质或特点有清晰的知觉，印象较深刻、突出，从而爱屋及乌，这种强烈的知觉，就像月晕的光环一样，向周围弥漫、扩散，掩盖了对这个人的其他品质或特点的认识。

- 光环效应概述 (178)



适度的“光环”有助于成功	(180)
光环效应，让你因为可爱而美丽	(181)
“光环”的负面效应不可忽视	(183)
测试：你身上带有什么颜色的光环	(184)

21. 皮格马利翁效应

积极的期望促使人们向好的方向发展，消极的期望则使人向坏的方向发展。有人将皮格马利翁效应形象地总结为：“说你行，你就行；说你不行，你就不行。”皮格马利翁效应实际上指的是一种心理暗示的力量。

皮格马利翁效应概述	(186)
心理暗示是一种的神奇的力量	(188)
相信自己是最棒的	(189)
给孩子一个宽松自信的空间	(191)
测试：关于创业，你有足够的自信吗	(193)

22. 海格力斯效应

“以眼还眼，以牙还牙”，“以其人之道还治其人之身”，“你跟我过不去，我也让你不痛快”。这就是海格力斯效应，是一种人际间或群体间存在的冤冤相报、致使仇恨越来越深的社会心理效应。

海格力斯效应概述	(196)
宽容是最好的药	(198)
放弃仇恨等于善待自己	(199)
不要过度关注一个问题	(201)
测试：你的报复心理强烈吗	(203)

23. 霍布森选择效应

没有选择的余地就等于扼杀前途。一个人选择了什么样的环境，就选





世界上最神奇⁹⁹个经典定律

- (081) 择了什么样的生活，想要改变就必须有更大的选择空间。如果管理者用这
- (181) 个别无选择的标准来约束和衡量别人，必将扼杀多样化的思维，从而也扼
- (281) 杀了别人的创造力。
- (481) 霍布森选择效应概述 (204)
- 选择决定命运 (206)
- 打破常规，不要让标准成为局限 (208)
- 什么样的选择，决定什么样的生活 (210)
- 测试：你会选择怎样的生活方式 (211)

24. 巴纳姆效应

- (881) 人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言
- (981) 行作为自己行动的参照；常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准
- (1081) 确地揭示了自己的特点。心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。
- (1281) 巴纳姆效应概述 (214)
- 用巴纳姆效应解释算命先生的话 (216)
- 认识自己，走出“巴纳姆”迷雾 (217)
- 巴纳姆效应与心理测验 (220)
- 测试一：你相信算命之言吗 (222)
- 测试二：你相信命运吗 (223)

25. 超限效应

- (1881) 一般来讲，在强烈刺激的持续作用下，人的感觉会降低。刺激过多、过
- (1981) 强和作用时间过久而引起心理极不耐烦或反抗的心理现象，被称为超限效应。
- (2081) 超限效应概述 (224)
- 物极必反，欲速则不达 (226)
- 成功的演讲应避免超限效应 (228)
- 测试：你是一个爱唠叨的人吗 (229)



26. 登门槛效应

人们都有保持自己形象一致的愿望，一旦表现出助人、合作的言行，即便别人后来的要求有些过分，人们也愿意接受。要让他人接受一个很大的，甚至是很难的要求时，最好先让他接受一个小要求，一旦他接受了这个小要求，他就比较容易接受更高的要求。

- 登门槛效应概述 (231)
- 做事情要循序渐进，一步一步来 (233)
- 没有不好的孩子，只有不好的教育 (234)
- 登门槛效应的应用 (236)
- 测试：看看你适合做什么样的工作 (238)

27. 凡勃伦效应

市场中有这样一条潜规则：某些商品的价格定得越高，就越能受到消费者的青睐。消费者购买这类商品的目的，并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，更大程度上是为了获得心理上的满足。

- 凡勃伦效应概述 (240)
- 合理的策划有助于产品的销售 (241)
- 要警惕凡勃伦效应的华而不实 (243)
- 测试：你容易受骗吗 (244)

28. 青蛙效应

反应敏捷、警惕性很高的青蛙能够自救于沸水却葬身于不断升温的温水中的现象很是耐人寻味。沸水锅内的青蛙能够成功逃生，是因为它感觉到这是危险，务必要尽其本能及时进行抗争自救。青蛙在温水锅内丧命，实际上是死于缺乏危机意识的麻木之中。





青蛙效应概述	(246)
生于忧患，死于安乐	(248)
居安思危，给自己设定一个远大的目标	(249)
树立危机意识，不做温水里的青蛙	(251)
测试：你是否有危机意识	(252)

29. 异性效应

在一个只有男性或女性的工作环境里，尽管条件优越，然而不论男女，都容易疲劳，工作效率也不高。然而，如果是在异性面前，不论男性或女性则会非常愉快地完成那些在同性面前极不情愿完成的任务，有时还表现得十分勇敢、机智。

异性效应概述	(254)
男女搭配，干活不累	(256)
异性朋友让生活更精彩	(257)
测试一：你受异性的欢迎吗	(259)
测试二：你对异性有什么倾向	(261)

30. 蝴蝶效应

一只亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，两周后，可能在美国德克萨斯州引起一场龙卷风。蝴蝶效应说明，事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。

蝴蝶效应概述	(263)
一枚钉子与一次刺杀	(265)
生活中的蝴蝶效应	(266)
注重细节很重要	(268)
防微杜渐，阻止负面效应的发生	(271)