



价值规律

THE LAW OF VALUE

水木然 著



四川文艺出版社

价值规律

水木然 著

四川文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

价值规律 / 水木然著. — 成都: 四川文艺出版社,

2019.1

ISBN 978-7-5411-5212-2

I. ①价… II. ①水… 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 (2018) 第279096号

JIAZHIGUI LÜ

价值规律

水木然 著

策划出品 书田文化
责任编辑 王梓画 宋 玥
责任校对 汪 平
特约监制 武 亮 刘一寒
特约编辑 张媛媛
装帧设计 末末美书

出版发行 四川文艺出版社 (成都市槐树街2号)

网 址 www.scwys.com

电 话 028-86259287 (发行部) 028-86259303 (编辑部)

传 真 028-86259306

邮购地址 成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部 031

印 刷 环球东方 (北京) 印务有限公司

成品尺寸 145mm × 210mm 1/32

印 张 8 字 数 150千字

版 次 2019年1月第一版 印 次 2019年1月第一次印刷

书 号 ISBN 978-7-5411-5212-2

定 价 42.00元



版权所有·侵权必究。如有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。

电话: 010-56421373。

第一章

传统的规律

- 江湖规矩 / 003
一切都即将被取代 / 009
你凭什么站在高处? / 013
品格的源泉 / 016
-

第二章

变革的规律

- 社会制度变革的逻辑 / 021
经济学的本质 / 028
社会生态的重建 / 036

第三章

个体的崛起

- 被误解的“应试教育” / 043
- 兴趣和价值观是未来的竞争力 / 048
- 在未来，如何让自己越来越有价值？ / 055
- 管企业，该怎么管？ / 058
- 社会运转的两套秩序 / 063
-

第四章

商业的规律

- 商业的本质 / 071
- 投机的结果是人人受损 / 073
- 优秀的人，会把消费转化为投资 / 079
- 商业趋势 / 085
- 只有平台型的公司才有未来 / 092
- 未来的经济越来越公平？ / 103
- 看透价值曲线，把握投资节点 / 110

第五章 社交的法则

- 人与人之间的关系正在重建 / 123
 - 如何避免无效社交? / 130
 - 如何实现高效社交? / 136
 - 可靠的人, 才最值得你交往 / 140
 - 所有的奋斗, 是为了自主的人生 / 144
-

第六章 人性的弱点

- 愿你克服人性的这些弱点 / 151
- 学会爱自己, 才会真正爱他人 / 155
- 保持人与人之间的界限, 才能走向成熟 / 160
- 如何才能真正地帮助人? / 166
- 如何有智慧地做一个好人? / 168
- 幸福的人, 一定能戒除浮躁 / 171
- 匠心的根本 / 173
- 人性的危机 / 175
- 让你“爽”的东西, 也能让你“痛苦” / 179

第七章

做人的法则

- 话越简单越有分量 / 189
- 谦卑让人受益匪浅 / 192
- 有时，你需要沉默 / 195
- 情商高，就是把情绪控制好 / 197
- 成为一个尊重对手的人 / 201
- 有格局，人生就能从容 / 205
- 遵从平衡法则，让人生更精彩 / 209
- 让你的思维进阶 / 212
-

第八章

取胜未来

- 为什么选择比努力还重要？ / 219
- 有实力的人，才有选择权 / 223
- 智慧的人，总能洞悉事物的本质 / 228
- 感性大于理性 / 232
- 不要总分对错，但要讲分寸 / 235
- 把长处发挥到极致就是竞争力 / 239
- 让思维更兼容 / 243
- 让极简原则融入生活 / 246

第一章

传统的规律





江湖规矩

江湖规矩，也就是我们经常说的丛林法则。当然，丛林法则在过去经常出现，在当代的文明社会则越来越少见。

一、在江湖的丛林法则中，只有两种人，一种是强者，一种是弱者。所有的弱者都不认命，都拼命地往上爬，所有的强者都会给自己设防，防止自己地位下降。在向上爬的弱者中，灵活多变的人更容易获得成功，也因此而不能服众，所以那些没有爬上去的人，往往千方百计把他们拉下神坛。

二、在过去江湖式的社会中，大家表面上客客气气、恭恭敬敬，其实有一套内在的利益机制在掌握着人的各种行为。有些事只可做而不可说，有些事只可说而不可做，要想看透每个人的行为，必须要用“利益分析法”：每遇见一件事，要迅速切割成不同的利益方，用每个人的切身利益推导每个人的行为，千万不要被江湖人士满口的仁义道德所迷惑。

三、在江湖上，没有永远的强者，也没有永远的弱者。富不过三代，也穷不过三代，每个人都有机会致富，每个人都有机会体验贫穷，每个人的命运都是绝对公平的，只是每个人所处的阶段不一样而已。

四、在江湖上，大家永远都会同情弱者。只要你是弱者，哪怕不占理，也一定可以博取大家的同情。同样，大家永远都会嫉妒强者，无论你多么厉害，如果不懂得示弱，就会成为万夫所指的人。

五、在江湖上，越成功的大侠越需要慎言慎行，如履薄冰；越弱小的虾米越可以胆大妄为、野蛮生长。而很多人却搞颠倒了：年轻时做事畏首畏尾，最终一无所成；成功时却胆大妄为，最后终于失败。

六、在江湖上，大部分小虾都是斤斤计较的，他们并不会关注江湖的未来，只会对眼前的利益趋之若鹜。每个小虾都有自己的算盘，各种想法和欲望很多、很杂。自私好斗，是江湖上每个人的天性，所以总是会迅速形成各大帮派。每个帮派就是一个利益共同体。门派斗争才是推动江湖进步的最大动力。

七、在江湖上，人与人之间是没有信任的。各个门派的负责人永远只会相信亲人，关键位置都会留给亲人，不是本家族的人往往进不了门派的核心圈层，所以很多门派最后往往都会做成大家族。圈子比努力重要，血缘比圈子重要。

八、在江湖上，为什么每个人都活得那么累？归根结底是因为江湖人士都太聪明、太会算计了。每个人都在努力向上，

为了达到目标，都可以没有底线。在利益面前互相算计，在责任面前互相推诿，内耗严重，人人自危。上天是公平的，越是好的东西，越能藏住坏的东西。江湖人士的聪明和智慧，恰恰也承载了江湖的丑陋和自私，这也是一种平衡。

九、在江湖上行走，一切都是以人为本，最后所有的问题都是“人”的问题。无论你事情做得多么成功，如果不懂做人的道理，照样会一败涂地。你十次“做事”上的成功，也无法掩盖一次“做人”的失败。把事做好的同时，还要能收服人心，同时又不被人指摘，这才是最大的成功。

十、在江湖上，每一任负责人坐稳位置之后，都想用一套合理的制度去代替自己，用合理的系统去维系江湖的运转，这样就可以一直循环下去，但最后都不了了之，为什么呢？归根结底是因为江湖人士都太灵活了，无论江湖采用多么先进的管理制度，这些条条框框和规则都被绕了过去，都成了摆设。制度根本无法框定人，最后还是需要负责人事必躬亲，亲力亲为，逐一解决问题。所以负责人只能永远做老大，江湖规矩代代相传。

十一、在江湖上，由于各大门派的管理不是靠制度和系统，而是靠人，灰色收入是永远不可能完全杜绝的问题。所以在江湖上那些关键位置上的人都有一定的营私空间，只要不那么夸张，大家就可以相安无事。

十二、在江湖上，要想往上爬，最厉害的本领不是你能力强，而是如何通过牺牲小利益收获大价值。懂得舍小而取

大，这是做人的大道，远胜过做事的技巧。所以会“做人”往往比会“做事”更讨巧。这是闯江湖的一大诀窍。

十三、在江湖上，无论你多么有能力，如果你想独占一切，不留余地给别人，那么你的一切就会被清空；如果你有功却什么都不想要，最后什么都是你的。

十四、在江湖上，所有的人都想走成功的捷径——得到武林绝学。然而在苦练过程中，越聪明的人越需要下笨功夫，只有笨的人才需要走捷径；如果聪明的人也选择走捷径，一定会遭到天谴！

十五、在江湖上，越有才华的侠客，越需要深入群众，越不能傲慢。如果恃才傲物、脱离大众，一定会穷困潦倒，孤独终老。

十六、在江湖上，最怕的不是有对手，而是遭人忌妒。千万不要在别人失意的时候，炫耀你的得意。六十四卦里只有一个卦象没有灾，那就是谦卦。做人一定要学会示弱，只要示弱就会远离各种算计和是非。做人一定要低调。

十七、在江湖上，所有人永远都只愿意和强者合作，所以在做事的时候一定要高调，只有高调才能吸引更多的资源。所谓“人之道，损不足以奉有余”，你越弱别人越远离你，你越强别人越愿意把资源交给你，所以做事一定得高调。

十八、在江湖上，打倒对手最狠的方式：避开事情对错本身，直接给对方扣上一顶帽子，从人品的角度全面否定这个人，这样他所有的言行在江湖上都没有公信力了，没有任何还

手的余地。这个招数被无数人掌控。

十九、在江湖上，会不断地涌现出各种方式，来筛选出最愚蠢、最慵懒的人，然后把他们打入最底层；也会通过各种高明的方式，把那些钻空子、逍遥法外的坏人找出来，让他们无处遁形。

二十、在江湖上，无论你是多么有钱、有地位的大侠，你都不可能是绝对安全的，也不可能是幸福的，因为你的位置越高，惦记和算计你的人就越多。你越出众，诋毁你的人也就越多。木秀于林，风必摧之。

二十一、在江湖上，每个门派的负责人只能拿出20%的智慧去做事，剩余80%的智慧都会用在治理上，所以负责人都比较累，他们除了维护本帮利益之外，必须把大量精力放在对人的治理和管理上。治事不难治人难。

二十二、在江湖上，每个门派发展到一定程度，就不再拼搏打杀，而是靠信誉和影响力去营生，但是派系矛盾是所有大门派的宿命，高管靠路线，中层靠站队，基层靠喊口号。当一个门派的内部开始互相斗智斗勇，就是这个门派走下坡路的开始。

所以，门派大到了一定程度就会出现瓶颈。解决瓶颈的最好办法就是结构重组，清退那些没有贡献但有特权的人，支持那些有贡献的人晋升，从而形成更与时俱进的发展模式。当然最好用创新和升级的理由来加速这个过程。

因此，门派的转型升级一定会形成两派对立——保守派和

创新派。新兴力量 and 传统力量的斗争是所有门派进步的根本推动力，最后的结局往往是流血牺牲之后，门派完成升级。

江湖的本质是平衡的：所有强大的东西都在变弱，所有弱小的东西都在变强；所有的快乐都潜伏在痛苦上，所有的痛苦里都隐藏着幸福。

一切都即将被取代

当淘宝革完了实体店铺的命，拼多多又要革淘宝的命；当微信革完了很多报纸的命，今日头条又要革微信的命；当滴滴革了出租车的命，美团、高德又要革滴滴的命。

每一种革命的逻辑没有变，要么是我比你的价格更低，我比你更快捷，或者我比你更精准。当你用一种手段“灭掉”别人的时候，总有一天会有另一个人出现，他会以同样的逻辑“灭掉”你，这就叫轮回。

其实，社会就是一个食物链，我们不能孤立地看待某一个现象，要串联起来去分析。

几年前我们经常听实体工厂的老板抱怨，说自己如何被互联网冲击、如何被金融吞噬的情况……

如果思考一下二十年前工业是如何收割农业的，就明白现在制造业为什么被互联网收割、互联网为什么被金融资本收

割、资本为什么又被收割的现状了。

这些，都只是历史规律的一个环节。

中国有句古话叫：一物降一物。社会就是一个侵吞的链条，一环扣一环。

螳螂捕蝉，黄雀在后。每一个环节都会收割上一个环节，再反哺下一个环节，财富就这样循环流动，生生不息。

我们来具体看一下这种循环：

第一轮收割：工业对农业。

我们都知道工农剪刀差，其实就是工业产品和农产品的定价机制不同。农产品主要是指主粮，民以食为天，所以定价权在国家手里，即便有一些波动，但是因为分散化经营，农民的议价能力也极弱，反而用的化肥、农药，属于工业产品，却是市场定价，这就造成了工业对农业的收割，所以这才是农民贫穷的根本。当然，之所以这么做，是为了促进工业的发展。

第二轮收割：互联网对制造业。

当互联网完成信息对接的任务后，经济运作逻辑全变了。工业思维是线性的、连续性的、可预测的；互联网思维是断点的、突变的、不可预测的；工业经济关注的是有形产品的生产和流通，有形的空间对它来说既是优势，也是一种阻碍。

而互联网经济可以把人、货物、现金、信息等一切有形和无形的东西“连接”起来，完全突破了物理空间的限制。工业抢空间，互联网抢时间，这是完全不同层次的思维，比如滴滴不仅是对出租车行业的革命，也是对自行车生产厂家的革命，