

辛知◎编著

劳心者定律全集

劳心者治人，劳力者治于人；会者不忙，忙者不会；懒于杂务，才能勤于思考，尤其是对于今天的管理者。



图书在版编目(CIP)数据

劳心者定律全集 / 辛知编著. - 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2006.12

ISBN 7-80699-887-X

I. 劳... II. 辛... III. ①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 141180 号

责任编辑: 邢万军 杨 磊

装帧设计: 飞鸟工作室

劳心者定律全集

辛知 编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码: 150040 电话: 0451-82159787

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

网址: www.hrbcbbs.com

全国新华书店经销

北京市荣海印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 21.5 字数 410 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80699-887-X

定价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究。举报电话: 0451-82129292

本社常年法律顾问: 黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



劳心者治人，劳力者治于人

生物学家研究发现，在成群的蚂蚁中，大部分蚂蚁都很勤快，寻找食物、搬运食物争先恐后，少数蚂蚁则整日东张西望，无所事事，一点活也不干。

为了研究这类懒蚂蚁在蚁群中如何生存，生物学家作了一个实验。他们在这些懒蚂蚁身上都做上记号，并断绝蚂蚁的食物来源，破坏蚂蚁窝，然后进行观察。实验者发现，在这个时候，那些勤快的蚂蚁一筹莫展，不知所措，而懒蚂蚁则“挺身而出”，带领伙伴向它侦察到的新食物源转移。

接着，实验者又把这些懒蚂蚁从蚁群里抓走，他们发现所有的蚂蚁都停止了工作，乱成一团。直到他们把那些懒蚂蚁放回去后，整个蚁群才恢复到正常的工作中。

绝大部分的蚂蚁都勤奋，忙忙碌碌，任劳任怨，但它们的劳作却离不开小部分的懒蚂蚁，懒蚂蚁在蚁群中的地位有着不可替代的作用。它们把大部分时间都花在了“侦察”和“研究”上了。它们能观察到组织的薄弱之处，拥有让蚁群在困难时刻仍然能存活下去的本领，它们善于运用头脑观察、分析事物，能够在环境的变化中发挥行动引导的作用。

经济学家们认为，蚁群中的“懒蚂蚁”与平常的蚂蚁相比更重要，懒蚂蚁看到了事物的未来，正确地把握了当前的行动，所以能使自己在蚁群中不可替代。

在现实生活中，我们可以看到众多勤勤恳恳、兢兢业业的人，他们就像蚁群中的“勤蚂蚁”，整日埋头苦干，可他们享受的待遇却有可能是最低的，因为他们从事的工作只是一种简单劳动，是“劳力者”，谁都可以取代。而那些“懒蚂蚁”，是公司的老板或管理者，他们做着轻松的工作，却享受着高等的待遇，因为他们是决策者、“劳心者”。

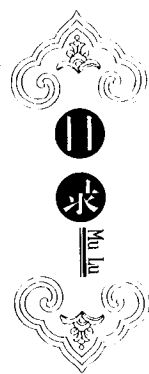
在这个社会上，一个人的收入与待遇不取决于他每天忙到几点，做了多少事，而取决于他做什么事情，用什么样的方法来做事。那些不会思考，埋头苦干的

人很少会有出路,因为他们的工作可以被机器、软件来代替,比如很多打字员就已经被扫描仪所取代。记得有人说过,当今社会的竞争只取决于脖子上的那一截——脑袋。可见思考对一个人是多么的重要。

懒于杂务,才能勤于思考,尤其是对于今天的管理者。在激烈的职场竞争中,如果所有的人都都很忙碌,没有人能静下心来思考、观察企业外部的市场环境和内部的经营状况,就永远不能跳出狭窄的视野,找到发现问题、解决问题的关键,看到企业未来的发展方向并对之作出一个长远的战略规划。相反,还可能会一次次重复犯低级错误,这样的企业怎么会成功?

作为浙江正泰集团董事长的南存辉,人们认为他一定会被公务缠身,一定活得很累,很苦。可是,南存辉的管理理论却超出人们的想象。南存辉很欣赏“懒蚂蚁理论”。他认为真正的企业家不应该是勤劳的蚂蚁,而应该是“懒蚂蚁”。如果一个企业家整天像勤劳的蚂蚁一样忙个不停,哪有精力来研究战略上的问题呢?如果说职工是埋头拉车的人,那么企业家就是抬头看路的人。从表象来看,看路的人肯定比拉车的人要轻松多了。有句话叫,会者不忙,忙者不会。凡是在企业忙得昏头昏脑的老板,一定不是一个懂得管理的老板。一个不懂管理的老板,他的企业是不会做大的,即使做大了,也是不稳定的。南存辉不提倡主管天天加班,天天熬夜,搞得心脏病复发。他认为,有本事的主管应该是把事情交给部下去做,而自己却是轻松的。

你是只“勤蚂蚁”还是“懒蚂蚁”呢?你是“劳心者”还是“劳力者”呢?如果你还是生活中的那只“勤蚂蚁”,还每天忙得心力交瘁,请停下来,思考一下,看看“劳心者”是怎样做的。



序言：劳心者治人，劳力者治于人	1
酸柠檬效应	1
幸福公式	3
攀比效应	4
弗洛姆效应	6
杜根定律	8
鲁尼恩定律	10
巴拉昂遗嘱	12
迪斯忠告	14
兰塞姆定律	15
卡瑞尔公式	17
跷跷板互惠原则	18
章鱼规则	19
狄德罗效应	20
倒C形假说	22
瓦伦达心态	24
卢维斯定理	26
罗伯特定理	27
杜利奥定理	29
青蛙效应	30
竞争优势效应	32
鸵鸟理论	33
塞里格曼效应	34
旁观者效应	36
登门槛效应	38
留面子效应	39
墨菲定律	41
吉宁定理	43
比伦定律	45
基利定理	47
威克效应	49
冰淇淋哲学	51
懒蚂蚁效应	53
水坝经营	55
标杆管理	58
1/3效应	60
猎狗经济	61
蜕皮效应	63
自吃幼崽效应	65
巴菲特定律	67
大拇指定律	69
乔治定律	70
飞轮效应	72
哈默定律	73
最大笨蛋理论	76
狼群法则	77
奥狄思法则	79
居家效应	81

踢猫效应	107	宇宙法则	82
第一印象效应	105	二八定律	83
光环效应	103	戈森定律	85
伯内特定理	101	马太效应	87
布里特定理	99	散财效应	89
罗密欧与朱丽叶效应	98	阿尔巴德定理	90
赫斯定律	96	自来水哲学	92
拉图尔定律	94	拉图尔定律	94
多米诺效应	120	日清日毕	118
波特定律	122	定型效应	117
乔治原则	124	热炉规则	115
牢骚效应	126	德鲁克原则	113
雷尼尔效应	127	破窗效应	111
古狄逊定理	129	定位效应	110
拜伦法则	131	赫勒法则	133
需求层次理论	160	赫勒法则	133
套娃定律	158	定位效应	110
啤酒效应	156	破窗效应	111
格雷欣法则	154	德鲁克原则	113
彼得原理	152	热炉规则	115
奥斯卡剃刀	150	定型效应	117
苛希纳定律	148	日清日毕	118
百人规则	146	多米诺效应	120
阿什法则	144	波特定律	122
吉德林法则	142	乔治原则	124
海恩法则	140	牢骚效应	126
冰山定律	138	雷尼尔效应	127
莫斯科定理	137	古狄逊定理	129
帕金森定律	164	拜伦法则	131
洛克忠告	166	需求层次理论	160
二十二条军规	168	套娃定律	158
路径依赖	170	啤酒效应	156
华盛顿合作定律	172	格雷欣法则	154
共生效应	173	彼得原理	152
沃兹沃思法则	175	奥斯卡剃刀	150
史密斯原则	177	苛希纳定律	148
韦尔奇原则	179	百人规则	146
海潮效应	181	阿什法则	144
激励的倍增效应	182	吉德林法则	142
横山法则	184	海恩法则	140
沟通的位差效应	185	冰山定律	138

霍桑效应	187
蓝斯登定律	189
吉尔伯特定律	191
布罗克法则	193
德尼摩定律	194
萨迪定律	196
欧弗斯托原则	197
皮京顿定理	199
手表定律	201
参与定律	202
比林定律	204
霍布森选择效应	205
玛丽法则	207
福克兰定律	208
费斯法则	210
克伦特定理	211
斯隆法则	213
菲米尼论断	215
小池定理	217
沉没成本	218
德西效应	219
富翁和狼	221
机会成本	222
从众效应	223
权威暗示效应	225
列文定理	227
不值得定律	228
王安论断	230
卡贝定律	231
基多夫定理	234
模糊趋同效应	236
弗洛斯特法则	237
托利得定理	238
鳄鱼悖论	240
鸟笼逻辑	242
思维定势	243
杠杆原理	245
博弈规则	246
纳什均衡	248
囚徒困境	250
海盗分金	251
零和游戏	253
巴纳姆效应	255
限额理论	257
舍恩定理	258
冷热水效应	260
跳蚤效应	261
沃尔森法则	263
吉格勒定理	265
秃头论证	267
一分钟效应	269
纳尔逊原则	271
柯美雅定律	272
荡秋千原理	274
沸腾效应	275
临界点效应	277

隧道视野效应	300
灯塔效应	298
洛克定律	296
古特雷定理	294
电通原则	293
跨栏定律	292
目标置换	290
毛毛虫理论	288
观众效应	286
犬獒生存法则	285
木桶定律	283
鲑鱼效应	282
马蝇效应	280
贝尔效应	278

天赋递减法则	322
250定律	320
南风法则	319
投射效应	317
野鸭子定律	316
钱的问题	315
分马启示	314
亲和效应	313
照镜子定律	311
刺猬定律	309
费斯诺定理	308
蓝斯登原则	306
蔡戈尼效应	304
布利斯定理	302

强化定律	324
自然惩罚法则	326
软糖实验	328
皮格马利翁效应	329
奇妙的『』	331
培哥效应	333

酸柠檬效应

你手上如果有一个酸柠檬,就做杯可口的柠檬汁吧!

提出者:西尔斯百货公司的总裁罗森华

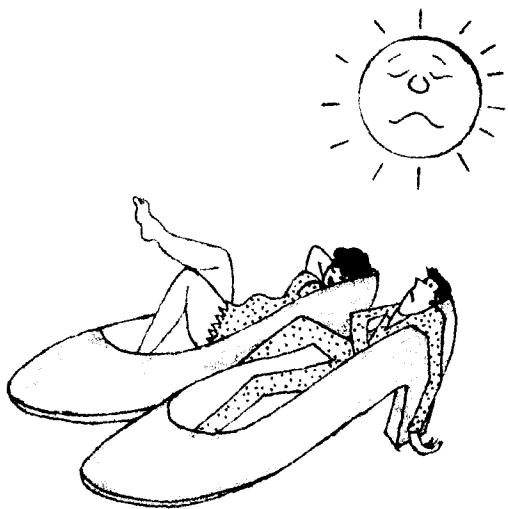
点评:干旱的沙漠中有半瓶水,悲观的人说只剩下一半了,乐观的人却说还有一半呢。

柠檬属于柑橘类水果,柠檬果实椭圆形,果皮呈黄色,果实汁多肉脆,闻之芳香扑鼻,食之味酸微苦,一般不能像其他水果一样生吃鲜食。柠檬二三月份成熟,味道很酸,所以孕妇肝虚者很喜欢吃,又有“宜母子”或“宜母果”的美誉。

卡耐基先生有一次去访问芝加哥大学校长,他请教校长要如何处理忧虑才会有效,校长回答说:“我一直遵行西尔斯百货公司的总裁罗森华的建议——你手上如果有一个酸柠檬,就做杯可口的柠檬汁吧!”但是一般人却刚好反其道而行之。如果某人发现命运送给他的的是一个柠檬,他会立即放弃,并对自己说:“我完了!我的命运太坏了!完全没有希望了!”于是他开始与世界作对,并且沉迷于自怜。如果拿到柠檬的是聪明人,他会问自己:“我可以从这次不幸中学到什么呢?我在这次经验中发挥了哪些优点呢?怎么样才能改善我目前的处境呢?如何才能把柠檬做成柠檬汁呢?”

美国总统罗斯福有一次家中被盗,知道这一消息的朋友纷纷向他表示安慰。但他并没有把这一问题看得十分严重,而是说:“这实在是一件值得庆贺的事。第一,他只偷去我的财产,而没有要我的生命;第二,他偷去的只是我的部分财产,而不是我的所有财产;第三,作贼的是他,而不是我。”

不快乐的人,往往就是由于钻进“牛角尖”所致。他们往往陷



人得失之中不能自拔,或者误认为某一关口,就是人生的终结。实际上,只要跳出那些心灵圈套,就立即海阔天空了。不要怨恨自己的命运不好,不要抱怨自己的处境恶劣。换换角度,哪怕简单地松弛一下,也有可能从恶劣的情绪中走出来。不仅如此,说不定当初被你看成悲剧的,换一个角度来看,却是喜剧。

关于狐狸,大家都知道一个“酸葡萄”的故事。其实狐狸还有一个“甜柠檬”的典故。当狐狸吃不到甜葡萄,只好吃酸柠檬,却硬说柠檬是甜的。这种美化得到的东西,也叫“甜柠檬心理”。这看起来有点“可笑”,实际上却是一种有效的心理防卫方式。可以帮助自己松动一下既定的可望而不可即的追求目标,使自己失望、不满的情绪得到平衡和缓解,把自己锻炼得更加成熟和坚强。

逆境给人的受挫感固然会增添心灵上的痛苦,但也可能把人锻炼得更加成熟和坚强。因此,掌握一套对付心理挫折的防卫方式,有助于恢复心理平衡。卡耐基先生曾多次说过:“真正的快乐不见得是从享乐中得到的,它多半是来自一种对困难的征服。”我们的快乐还会来自一种战胜失败的成就感,一种超越挫折的胜利,一次将命运的酸柠檬榨成可口的柠檬汁的经验。

从前,有一位美国农夫在努力工作许多年后,终于有钱买一块价格便宜的田地。可是他买地之后,心情就十分低落。这块土地贫瘠得不适合种植任何农作物,任何作物在这块地上都长不出来。除了一些矮灌木、响尾蛇,什么东西都无法活在这片土地上。

后来他想到一个主意,能把这个负担变为资产,挫折变为机会。他不顾大家诧异的眼光,开始捕捉地上的响尾蛇,又买了机器来生产响尾蛇肉罐头。几年以后,他的农庄变成当地很有名的观光景点,每年平均有两万名观光客前来参观。

这位农夫的生意越做越大,他把响尾蛇的毒液送往美国的实验室制作血清,蛇皮以高价售出生产皮鞋与皮包,然后把蛇肉装罐卖到世界各地,甚至村里邮局盖的邮戳都写着“佛罗里达州响尾蛇村”,表示以这位反败为胜的农夫为荣。

学会将酸柠檬变为柠檬汁,用乐观的态度来面对挫折,你才能找到通往快乐王国的钥匙。顾影自怜,即使舒服地躺在温暖的沙发上,恐怕也不能找到追寻的快乐。





幸福公式

幸福 = 效用 / 欲望

提出者：保罗·萨缪尔森

点评：一个人之所以不幸，是因为欲望太多。

想不想换一个工资更高的工作？

当然想。

为什么要追求更多的工资呢？

为了生活更富裕。

生活更富裕为了什么呢？

如果乞丐比盖茨更加快乐，我们是应当羡慕盖茨还是羡慕乞丐？如果幸福只是一杯巧克力冰淇淋，这个世界也许会美好许多。

著名经济学家保罗·萨缪尔森有一个著名的幸福公式：幸福=效用/欲望。在他看来，幸福取决于两个因素：效用与欲望。

效用是一个抽象的概念，在经济学中用来表示从消费物品中得到的主观享受或满足。萝卜青菜，各有所爱，因为它的主观性，所以，价钱越高不一定效用越高，消费越多也不一定效用越高。欲望就是想要达到的目标。从个人和家庭的角度来看，欲望就是过上高品质的生活，子女受到良好教育，能满足自己的爱好，能过上养尊处优的晚年，一生平安，无忧无虑。

显然，萨缪尔森的幸福公式说明，我们的幸福生活，就是过上“令人满意”的生活。当欲望既定时，人的幸福就取决于效用，效用越大越幸福；当效用既定时，欲望越小越幸福。总之，效用越大越幸福，欲望越低越幸福。

一份 20 世纪末的社会调查问卷，关注的就是“快乐”这个主题。调查的结果显示：美国人快乐水平是比较高的，60%的人感到自己是快乐的。而中国大陆的情况却令人沮丧：认为自己快乐的人只有 10%。其他各国情况不一。中国人力资源开发网发布了国内第一份《中国“工作幸福指数”调查报告》。报告表明，中国职场人士总体工作幸福状况也不容乐观。有近三成的被调查者的工作幸福感偏低，而仅有一成的被调查者的工作幸福感较高。

在某一阶段内，幸福最大化=效用最大化=收入最大化。但是无论多富有的人，他所拥有的财富都是有限的，即便衣食无忧的人，如果他有无穷愿望，则难免

“欲壑难平”。人的欲望总是无穷无尽的,所以,从某种角度来看,无论效用有多大,与无限的欲望相比,幸福都等于零。

比利·鲍勃·哈勒尔曾是美国得克萨斯州一家建材市场的装卸工,47岁那年,他赢得了总额高达3100万美元的彩票头奖。两年后,拥有7处房产和5辆崭新汽车的哈勒尔把自己关在他漂亮的牧场豪宅的9间浴室中的某一间里,脱去衬衫,用霰弹枪向自己的心脏开了一枪,当即死亡。

科恩说:“大多数人都不知道幸福是什么。他们只知道,只要有钱,有好车,有大房子,就是幸福。但是有了钱,有了好车,有了大房子的人,却并不比其他的人幸福。”

学会享受生命,珍惜所拥有的,就是幸福。

攀比效应

如果想要实现成功的愿望,有一点要注意,那就是不要拿别人和自己比较。

提出者:成功学创始人拿破仑·希尔

点评:不要总看邻居的草坪比较绿,要回过头来看看自己的花园更适合种植哪一种花草才对。

十年前,有一个有钱人乘快艇来到太平洋的小岛上玩,出来迎接的岛民对他说:“你们有钱人真好,真羡慕你们啊!”而这个人却回答说:“别开玩笑,我才羡慕你们呢!我努力工作存钱,好不容易放假才可以来南方的岛上游玩,哪像你们就住在这里享受生活,你们才是令人羡慕的呢!”

生活虽然不是很富裕,却安全和平;可以获得很多物质的人会陷入“这是理所当然”的错觉中,而变得更贪得无厌,羡慕别人。

有的人一直抱怨“因为我没学历,所以不能出人头地,真羡慕那些高学历的人”或“我的身体没有别人好,所以做什么都不行”。

幸福的效用是需要比较中得以凸显的,比如你最近在上海的市中心买了一幢别墅,你觉得很开心。但实际上你觉得开心只有很少一部分是因为你住在这样的房子里给你带来的,更多的是因为比较而产生的。

从时间性比较来说,如果你以前住在阁楼里,那么现在你住别墅就会感到非常幸福。如果你以前住的是花园洋房,那么你不会感到特别开心。从社会性比





较来说,如果你和你周围的人,你的朋友同事进行比较时发现,其他人都还住在普普通通的公房,而你现在有自己的别墅,你当然会很开心。如果说你周围的人现在已经住在更好的地方了,那么你就算住在别墅里感觉舒服,你也不会非常开心。所谓“人比人,气死人”。

成功学创始人拿破仑·希尔认为:如果想要实现成功的愿望,有一点要注意,那就是不要拿别人和自己比较。不要有“因为某人这样,所以我也要这样”、“某人有那个东西,所以我也要一个”、“明明某人是那样,而我却条件不好、环境不好”的思想。

希尔举了一个这样的例子:莉莎和艾伦是一起长大的好朋友。随着年龄的增长走向了社会,莉莎开始羡慕起艾伦来。因为艾伦已经去国外旅游好几次了,莉莎却直到25岁也没有出国过一次。“艾伦每次去国外,都像是炫耀似的搜集各种名牌货回来,我明年也要出国!而且要去艾伦还没去过的法国,买更多的名牌货。”莉莎心里想。

有了这样决心的莉莎,因为定期存款到期和拿到比预想更多的奖金,所以愿望出乎意料地很快实现了。她利用暑假来到了神往已久的法国。但是,旅行本身却不能说愉快,理由有两个:一是因为她并非真的像艾伦那样热衷名牌,即使买到最新的名牌货,也不会有满足感,甚至产生了“实在不该花了这样一大笔钱”的后悔念头。

另一个就是食物的问题,对莉莎来说,每天吃法国餐,几乎使食欲减退了,最后发展到一看到食物都觉得厌恶。对于莉莎来说,想去法国旅行的愿望并没有伴随着“无论如何也要”、“绝对”等从心里涌出的强烈欲望,只是纯粹的要和艾伦比较和所谓“想和她站在同等地位或自己要占上风”这样的虚荣心。

如果有“别人是这样,所以我也要是这样”的念头的话,就要好好地想一想“自己是真正希望这样子的吗?”不要总看邻居的草坪比较绿,要回过头来看看自己的花园更适合种植哪一种花草才对。多一些关注自己的生活,关注自己的内心感觉,少一些无谓的攀比,无谓的忧天,固守自己想要的,珍惜自己得到的,在幸福中时才不会错过这种美好感觉。

弗洛姆效应

这座桥本来不难走,可是桥下的毒蛇对你们造成了心理威慑,于是,你们就失去了平静的心态,乱了方寸,慌了手脚,表现出各种程度的胆怯。

提出者:美国著名的心理学家弗洛姆

点评:也许失败的原因不是因为势单力薄,不是因为智能低下,也不是没有把整个局势分析透彻,反而因为把困难看得太清楚,分析得太透彻,考虑得太详尽,以至于被困难吓倒,举步维艰。

弗洛姆是美国著名的心理学家。一天,几个学生向他请教:心态对一个人会产生什么样的影响?他微微一笑,什么也不说,就把他们带到一间黑暗的房子里。

在他的引导下,学生们很快就穿过了这间伸手不见五指的神秘房间。接着,弗洛姆打开房间里的一盏灯,在这昏黄如烛的灯光下,学生们才看清楚房间的布置,不禁吓出了一身冷汗。

原来,这间房子的地面就是一个很深很大的水池,池子里蠕动着各种毒蛇,包括一条大蟒蛇和三条眼镜蛇,有好几只毒蛇正高高地昂着头,朝他们吱吱地吐着芯子,水池上面有一座桥,刚才他们就是从这座桥上通过的。

弗洛姆看着他们,问:“现在,你们还愿意再次走过这座桥吗?”大家你看看我,我看看你,都不做声。

过了片刻,终于有三个学生犹豫地站了出来。一踏上去就战战兢兢,如临大敌。

“啪”,弗洛姆又打开了房内另外几盏灯,学生们揉揉眼睛仔细看,才发现在小木桥的下方安着一道安全网。

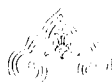
弗洛姆大声问:“你们当中有谁愿意现在就通过这座小桥?”学生们没有做声,谁也不敢上前。

“现在看到了安全网,你们为什么反而不愿意过桥了呢?”弗洛姆问道。

“这张安全网的质量可靠吗?”学生心有余悸地反问。

弗洛姆笑了:“我可以解答你们当初的疑问了,这座桥本来不难走,可是桥下的毒蛇对你们造成了心理威慑,于是,你们就失去了平静的心态,乱了方寸,





慌了手脚，表现出各种程度的胆怯。其实水池里那些蛇的毒腺早已经被除掉了。”

其实人生也是如此。在面对各种挑战时，也许失败的原因不是因为势单力薄，不是因为智能低下，也不是没有把整个局势分析透彻，反而因为把困难看得太清楚，分析得太透彻，考虑得太详尽，以至于被困难吓倒，举步维艰。

如果我们在通过人生的独木桥时，能够忘记背景，忽略险恶，专心走好自己脚下的路，我们也许能更快地到达目的地。

多年前，有人参加过一次相当特别的训练，名为“赤足过火——专注的力量”(The Fire walk Discovery——Power of Focus)，导师是博勤先生，被誉为“赤足过火之父”，许多一流训练人都是他的学生。

博勤先生提供的三项原则，对于打破划地自限、恐惧的心态(Self-Limiting Attitude)有很大帮助：

第一，百分之一百专注，全情投入——车祸、生意失败、健康有问题、人际关系疏离，原因都是违背了以上原则。没有全心全意，想不断改善，取得佳绩，谈何容易！在赤足过火之前，专注倾听自己的内在讯号，尊重自己的决定，可以免受不必要的伤害。

第二，作最好准备，作最坏打算——许多人的思想都偏向消极，因为常作坏打算，反而没有作最好准备，本末倒置，令最坏打算变成自我预言。在赤足过火前，细心聆听导师的指示，就是最好准备；万一烧伤，也要承担责任，就是最坏打算。对自己的决定负责，也许是一生最重要的一课！

第三，勇于开始——这包括先分析自己目前的情况，然后决定何去何从，最重要的是要有行动计划，勇于开始，依计行事，否则都只是纸上谈兵。

其实，路是人走出来的，我们每天要决定走什么路，何去何从，积极决定进取，消极决定退缩。

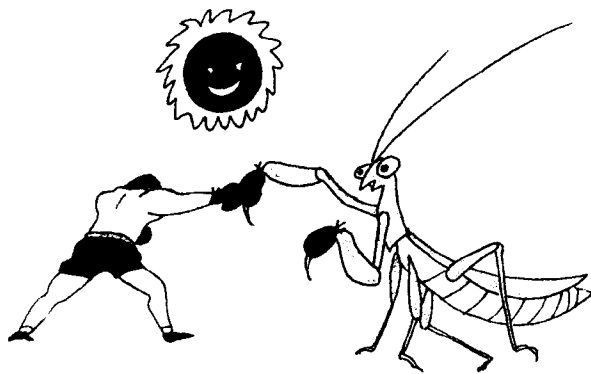
杜根定律

强者不一定是胜者,但胜者迟早都属于有信心的人。

提出者:美国职业橄榄球联合会前主席杜根

点评:想成胜者,先成强者。并不是因为事情难我们不敢做,而是因为我们不敢做事情才难的。

很多事情我们不敢做,并不在于它们难,而在于我们不敢做。其实,人世中的许多事,只要想做,并相信自己能成功,那么你就能做成。所以,对那些说你不会成功、你生来就不是成功者的料、成功不是为你准备的等等闲言碎语,你完全可以置之不理,你要用行动来证明自己的能力。想着成功,你的内心就会形成为成功而奋斗的无穷动力。不管遇到什么困难,都要坚信自己一定能成功,那么,最终你也一定会成功。要知道,你来到世间就是为了取得成功!



1965年,一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候,他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者,某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话

的人,这些人幽默风趣,举重若轻,把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了,他发现,在国内时,他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退,普遍把自己的创业艰辛夸大了,也就是说,他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

想到这里,他认为对韩国成功人士的心态加以研究将是一个不错的题目。1970年,他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文,提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后,大为惊喜。他认为这是个新发现,这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在,但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余,他写信给他的剑桥校友——当时正坐在韩国政坛

