

RSDX.JT

人生大学讲堂书系·人生大学知识讲堂

人生金律

拾月

主编

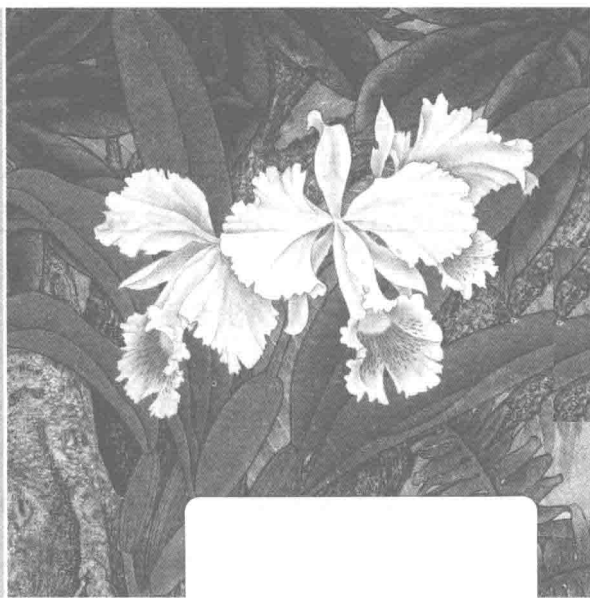


吉林出版集团股份有限公司
全国百佳图书出版单位

人生大学讲堂书系·人生大学知识讲堂

人生金律

拾月 主编



主 编：拾 月
副主编：王洪锋 卢丽艳
编 委：张 帅 车 坤 丁 辉
李 丹 贾宇墨



吉林出版集团股份有限公司
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

人生金律 / 拾月主编. -- 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2016.2
(人生大学讲堂书系)

ISBN 978-7-5581-0753-5

I. ①人… II. ①拾… III. ①人生哲学—青少年读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第041306号

人生金律

RENSHENG JINLU

主 编: 拾 月
副 主 编: 王洪锋 卢丽艳
责任编辑: 矫黎晗 杨 帆
装帧设计: 李 鑫
出 版: 吉林出版集团股份有限公司
发 行: 吉林出版集团社科图书有限公司
电 话: 0431-86012746
印 刷: 北京柏玉景印刷制品有限公司
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
字 数: 200千字
印 张: 12
版 次: 2016年3月第1版
印 次: 2016年3月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5581-0753-5
定 价: 27.80元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

第1章 揭开人生的面纱——本质金律 / 1

第一节 阳光金律：遵循事物规律，引导胜于强迫 / 2

第二节 森林金律：物竞天择，适者生存 / 4

第三节 羊群金律：要有自己的主见 / 6

第四节 野马金律：摒除负面情绪 / 9

第五节 蔡戈尼金律：贪多只会让自己超重 / 11

第六节 迪斯金律：不要活在想象中 / 13

第七节 杜根金律：成功只认有信心的人 / 16

第八节 巴纳姆金律：客观真实地认识自己 / 18

第九节 标签金律：不要被标签所诱导 / 22

第十节 破窗金律：不要忽略微小的细节 / 24

第十一节 逃避金律：财富苦中来 / 26

第十二节 詹森金律：压力可以转化为动力 / 28

第十三节 发泄金律：先反省自己错在哪 / 31

第2章 口吐莲花功自满——说话办事金律 / 35

第一节 墨菲金律：会出错的总会出错 / 36

第二节 弗洛伊德金律：永远背叛不了自己的内心 / 38

第三节 黄金分割金律：无处不在的“美” / 41

第四节 约翰·法伯金律：方法和思路要与时俱进 / 43

第五节 从众金律：盲目跟风只会迷失自己 / 45

第六节 印刻金律：事情也会“三岁定八十” / 48

第七节 白德巴金律：管好自己的舌头 / 50

第八节 肥皂水金律：将批评夹在赞美中 / 53

第九节 反馈金律：批评和鼓励是一对孪生兄弟 / 55

第十节 思维定式金律：成也定式，败也定式 / 57

第十一节 酝酿金律：踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫 / 59

第十二节 旁观者金律：打破“三个和尚没水吃”的困局 / 60

第3章 己欲达而达人——人际交往金律 / 63

第一节 首因金律：路遥知马力，日久见人心 / 64

- 第二节 150 人金律：勿忘初心，方得始终 / 66
- 第三节 新颖金律：君子本色，表里如一 / 67
- 第四节 厚脸皮金律：每个人都需要被尊重 / 69
- 第五节 攀比金律：不要用别人的标准来要求自己 / 71
- 第六节 美即好金律：一好俱好、一坏俱坏的误区 / 73
- 第七节 晕轮金律：不要让光环蒙蔽双眼 / 75
- 第八节 裙带金律：近朱者赤，近墨者黑 / 77
- 第九节 拆屋金律：开天窗的学问 / 79
- 第十节 定型金律：不要机械化自己的思维 / 81
- 第 4 章 万变不离其宗——打破常规金律 / 83**
- 第一节 皮格马利翁金律：说你行，你就行，不行也行 / 84
- 第二节 刺猬理念金律：发扬自己的核心竞争力 / 88
- 第三节 跳骚金律：目标决定你的出路 / 90
- 第四节 手表金律：追寻生命中的真正价值 / 93
- 第五节 卡贝金律：有舍才有得 / 96
- 第六节 布里丹金律：自古忠孝难两全 / 98
- 第七节 马太金律：强者愈强，弱者愈弱 / 100

- 第八节 飞轮金律：成功需要坚持不懈的努力 / 102
- 第九节 鲁尼恩金律：不以快慢定输赢 / 104
- 第十节 出丑金律：超越自己，但不苛求自己 / 106
- 第十一节 青蛙金律：居安思危，有备无患 / 109
- 第十二节 瓦拉赫金律：激活自己的智能强点 / 111
- 第十三节 糖果金律：成功也许就在你即将放弃的那一刻 / 113

第5章 事半功倍的捷径——管理规划金律 / 115

- 第一节 鸟笼金律：要多用发散思维去思考 / 116
- 第二节 彼得金律：找个游刃有余的发展空间 / 118
- 第三节 倒金字塔金律：自主比强加的效率 / 120
- 第四节 蘑菇管理金律：虚怀若谷的智慧 / 122
- 第五节 安泰金律：众人划桨开大船 / 124
- 第六节 过度理由金律：水不激不跃，人不激不奋 / 127
- 第七节 共生金律：集体的力量 / 129
- 第八节 霍布森选择金律：打破僵化的思维 / 130
- 第九节 木桶金律：不做害群之马 / 132

第十节 自断经脉金律：成长永远比每个月拿多少钱重要 / 134

第十一节 热炉金律：适度运用惩罚制度 / 135

第6章 真情胜金坚——情感养成金律 / 139

第一节 边际金律：要懂得细水长流 / 140

第二节 麦穗金律：收获属于自己的欲望 / 141

第三节 罗密欧与朱丽叶金律：循序渐进的感情最牢靠 / 143

第四节 刺猬金律：距离产生美 / 145

第五节 移情金律：爱屋及乌的作用 / 148

第六节 贝勃金律：不要被自己麻痹 / 150

第7章 强者当善谋——发展竞争金律 / 153

第一节 沃尔森金律：信息让你完胜对手 / 154

第二节 冰淇淋金律：有危必有机 / 156

第三节 快鱼金律：对唯快不破的解读 / 158

第四节 蝴蝶金律：差之毫厘，失之千里 / 160

第五节 棘轮金律：由俭入奢易，由奢入俭难 / 162

- 第六节 巴菲特金律：成功要另辟蹊径 / 164
- 第七节 零和游戏金律：互利共赢才是成功的最高境界 / 167
- 第八节 王永庆金律：赚钱要依赖别人，节省只取决于自己 / 169
- 第九节 罗浮宫名画金律：抓住离你最近的目标 / 171
- 第十节 路径依赖金律：少成若天性，习惯如自然 / 172
- 第十一节 博傻金律：你可能做“最大的笨蛋” / 175
- 第十二节 奥卡姆剃刀金律：把复杂的事情简单化 / 177

第1章

揭开人生的面纱——本质金律

本质是客观事物存在的根本性质，它隐藏于灵活多变的事物表面现象之中。唯有掌握一定的规律法则，由表及里、去伪存真，才能认清事物的真相，看透事物的本质，从而达到别人不能到达的境界。



第一节 阳光金律： 遵循事物规律，引导胜于强迫

如果把一株植物放在暗室里，只有窗户能透射进来一点阳光，那么这株植物一准朝向阳光生长。我们把它称作自然界的“阳光金律”。

《伊索寓言》中记载了一则关于自然现象引喻出来的小故事：北风和太阳在争论谁的本领更大。吵得正不可开交的时候，路上走过来一个人。它俩说，看谁能够把那个人身上的衣服脱掉，谁就算赢。北风铆足了劲吼了一阵，差点把那个人的大衣吹掉。可是风越刮越厉害，那个人却将大衣越裹越紧了。北风使出了浑身解数，也没有办法叫那人把大衣脱掉。这时候，轮到太阳上场大显身手了，它赶走了天上的乌云，用浑身的力气照在那个人身上。那个人被太阳一晒，觉得全身暖烘烘的，很快就脱掉了大衣。太阳光越来越烈，那个人觉得越来越热，于是就把身上的衣服一件一件地脱下来。北风见状只好认输。“北风与太阳”的这则寓言，用两种截然相反的方式向我们说明了人际交往中要求与需求之间的关系。人们把这种规律称之为“阳光金律”。

要在生活中散发阳光

大到治理国家，小到家庭和谐，无处不体现着阳光金律的影响。下面我们一起来感受阳光金律在生活中的体现。

这是在公交车上出现的一幅情景：车上并不拥挤，一位看上去有六十岁左右的老婆婆站在了一个座位旁边，座位上坐着一个十几岁的女学生，老妇人的身旁站着一位穿着时尚的妙龄少女。



几站之后，女学生准备下车了，就在地刚一起身的瞬间，那个时尚少女以迅雷不及掩耳之势将手中的皮包越过老婆婆的肩膀放到了空出的座位上。老婆婆边为她让开身，边和蔼地说：“别着急，让我挪一下”。抢到座位的女孩嘟囔着：“谁着急了？”她坐下之后，发现老婆婆总是看她，她便有些不耐烦，于是便说：“你总看我干什么？”“我在欣赏你的美丽。”老婆婆接着祥和地说，“你很漂亮。”时尚少女俊俏的脸上泛起了红晕，但是表情中却流露出一种不耐烦。老婆婆继续平静地说：“我下一站就到了，这个座位原本就是你的。”时尚少女的脸庞上红晕面积愈加大了起来，但嘴上依然不耐烦地说：“下就下呗。”老婆婆的脸上泛起了一丝笑意，依然平静而温和：“姑娘，知道吗？有的时候一个座位很容易得到，但是做一个人却不那么容易。”说完之后，老妇人下车了。可以看得出时尚少女的面容上写满了羞涩。

生活中常有人们因为一些琐事而发生争吵，双方为了各自的利益会用争辩、怒骂甚至恐吓去解决矛盾，但结果却是会使冲突升级，导致结怨。但车上的这位老婆婆没有指责，没有抱怨，温和而平静地让时尚女从中获得了一种教益。这就是阳光金律的表现。毋庸置疑，老婆婆的话语和态度会在年轻少女的心中留下难以磨灭的印象，并会影响到她以后的处事方式。试想，如果老妇人为了这个座位与她发生争吵又会是一个怎样的结果呢？至少有一点可以断定，少女很难认识到自己的错误。

在生活中传递阳光

无论是亲情、友情还是爱情，所有这些关系都会给人一种温暖的感觉，但也正是在这样的温馨的境遇中往往更容易造成冲突。我们可能都有过这样的经历，出门在外，身在他乡，我们会对周围的人报以微笑，我们在他人眼中很温文尔雅，彬彬有礼。但回到家中，我们放下了大度，将

谦和抛到了九霄云外，责怪、抱怨、火气不时地抛向了自己最亲密的家人，因为在我们的中心总是很自然地认为家人可以容忍你，接纳你的烦躁。也正是因为亲人之间这层特殊的血缘关系，所以我们会向他们提出无比苛刻的要求和毫无限度的期望。例如：要求爱人漂亮贤惠，希望爱子聪明伶俐，一旦出现不如愿就会出现抱怨和指责：“某某已经做到正局级了，瞧瞧你有多窝囊！”“某某老婆做得一手好菜，看看你一点都不贤惠！”“某某孩子已经英语六级了，你怎么那么不争气！”一旦没达到自己的期望，家庭之间的冲突矛盾也就会成为家常便饭。有的人会说，我这样做也是为了这个家过得更好，希望他们能够更有出息。但是，我们却忽略掉了人人需要阳光这个真理，尤其是在亲情当中，阳光更温暖，成长和进步才会越大。

在生活中，你需要“阳光”而躲避“北风”，你身边的人同样也会欢迎“阳光”而讨厌“北风”。万物负阴而抱阳，温暖胜于严寒，我们一定要谨记，做事要遵循事物的规律，要善于诱导而不是去强制压迫，只有做到了这点，才能从根本上激发主体的积极性，并从根本上解决问题。

第二节 森林金律： 物竞天择，适者生存

认清生活中的竞争

森林金律，是指在丛林中，生物之间会弱肉强食，优胜劣汰，而且，生物之间的竞争永不停息，森林中的强弱位置也会随之发生改变。这个金律也适用于人类社会，大到国家间、政权间的竞争，小到企业间、人与人之间的竞争，都要遵循森林金律。当然这种适用并非是机械的、刻



板的、庸俗的。

森林中有一棵大树，它的顶端极力向上，以寻求最多的阳光雨露；它粗大的枝干尽可能地占领着空间，以呼吸最新鲜的空气；它的根系极尽繁茂，以汲取大地最多的肥料。然而，在大树旁边，几棵瘦弱的小树枝干细脆，叶片枯黄。小树愤怒地对大树说：“你够强大了，为什么还要限制我的生长？”大树漠然地看了它一眼，冷漠地说：“对于我来说，你的生长永远是个威胁，弱肉强食，这就是森林金律。”

努力让自己变成一个强者

自然界中存在森林金律是必然的。因为，整个地球的资源是有限的，为了生存和繁衍，自然就会出现有我没你、有你没我的竞争，实力不够的生物，就只好被淘汰。俗话说“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米，虾米吃淤泥”就是对这一现象最通俗的描述。

自然界中存在森林金律是必然的，我们人类自然不能简单比照这个金律，而应该对这个金律有更深层次的理解。以下这个寓言所表达的寓意，就能为此做出很好的阐述。

一粒草籽在春风的吹拂下落在大树下，一滴又一滴露水从大树的枝干滴下，没几天，这粒种子就从泥土的缝隙中伸出小芽。

草儿抬起头：“大树先生，谢谢您的帮助！”大树哈哈大笑起来：

“别客气，森林的金律说我们应该互相帮助。你只管放心地长吧，不管发生什么事，我会帮助你的。”小草感动了，它一次次地长高，一次次地倒下，终于长成一片嫩绿如茵的草坪。见此情景，

一直没有作声的小树不解地问：“你疯了吗？为什么那么卖力地生长？”小草回答说：“我不能辜负热心的大树先生对我的帮助。”

小树摇头冷笑：“它热心？你看它把我挤成这样，我都要无立足之地了。它帮你是因为你的存在不仅不会对它构成威胁，还会养

护它脚下的土地，使土壤变得肥沃。”

森林中，不仅仅只有残酷的弱肉强食，还有互惠互利的合作。

互惠互惠的目的是为了获得更多、更好的资源，是为了达到一种共赢的局面。过了几天，狂风大作，电闪雷鸣，一场暴雨从天而降，大树的树干被折断了，庞大的身躯凌乱地躺在地上，而它旁边的小树却安然无恙地站在那儿。大树奇怪地问小树：“这么大的风你怎么会没事？我都不能幸免于难，弱小的你怎么逃过这一劫的？”小树说：“正是你的高大招致了你的毁灭，难道你忘了‘树大招风’‘木秀于林风必摧之’的古训了吗？”

这就是森林金律，森林中的强弱位置不可能永远不变。你只有抓住一切机会，磨炼意志，锻炼身体，才能在竞争中获胜。森林金律告诉我们，物竞天择，适者生存，不能适应环境，就只能被环境淘汰。强弱是可以逆转的，所以要时刻有危机意识。

第三节 羊群金律：要有自己的主见

生活中的从众现象

羊群金律是指基于其他人的行为来推断某事物的好坏，来决定我们是否仿效。根据社会心理学家的研究发现，产生这种从众心理最重要的因素是有很多人坚持某一条意见，而非这个意见本身。人数多无疑表达了一种说服力，能在众口一词的情况下仍然坚持自己不同意见的人是非常难得的，而且人数很少。

在动物世界里，羊群（集体）是一种很散乱的组织，平时在一起也是盲目地左冲右撞。如果一头羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃

到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边虎视眈眈的狼，或者看不到其他地方还有更好的青草。

也许动物世界的故事看起来多少有些可笑，但是人类何尝又不是如此。你走过一家餐馆，看到有两个人在那里排队等候。“这家餐馆一定不错，”你想，“人们都在排队。”于是你也在后面排上了。又过来一个人。他看到三个人在排队就想，“这家餐馆一定很棒”，于是也加入到队列中。又来了一些人，他们也是如此。

利用“羊群金律”去收获

还有另一种羊群金律，我们把它称为“自我羊群金律”。这发生在我们基于自己先前的行为而推想某事物好或不好。这主要是说，一旦排到了第一，在以后的经历中我们就会在自己后面排起队来。

假如你某天下午出去办事，觉得困倦，想喝点东西提提神。你透过星巴克的窗子朝里看了一眼，走了进去。咖啡的价格吓了你一跳——几年来你一直很幸运，喝的是邓肯甜甜圈店的煮咖啡。不过既然来了，你就感到好奇：这种价格的咖啡到底是什么味道？于是你做出让自己也吃惊的举动：点了一小杯，享受了它的味道和带给你的感受，信步走了出来。

下一周你又经过星巴克，你会再进去吗？理性的决定过程应该是考虑到咖啡的质量（星巴克对比邓肯甜甜圈店）、两处的价格，当然还有再往前走几个街区走到邓肯甜甜圈的成本。也许这种计算过于复杂——于是你采用一种简单的方式：“我已经去过星巴克，我喜欢那里的咖啡，也挺开心，我就到那里吧。”于是你又走进去点了一小杯咖啡。

这样做，实际上你已经排到第二了，排到了你自己的后面。几天以后，你再走进星巴克，这一次，你清楚地记得你前面的决定，

又照此办理——好了，你现在排第三了，又排到第二个自己的后面。一周一周过去，你一次一次进星巴克，一次比一次更强烈地感觉到，你这样做是因为自己喜欢。于是到星巴克喝咖啡成了你的习惯。

故事到这里还没有结束。既然你已经习惯了花一点钱喝咖啡，你无意中抬高了自己的消费水平，其他的变化就简单了。或许你会从2美元20美分的小杯换成3美元50美分的中杯，再到4美元15美分的大杯。即使你根本弄不清楚自己是如何进入这一价格等级的，多付点钱换大一点的杯似乎也符合逻辑。星巴克的其他一系列横向排列的品种也是如此，比如美式咖啡、密斯朵牛奶咖啡、焦糖玛奇朵、星冰乐等。

如果停下来把这件事仔细想想，你可能搞不清楚到底是应该把钱花在星巴克的咖啡上，还是应该到邓肯甜甜圈店去喝便宜点的咖啡，甚至在办公室喝免费的。但你已经不再考虑它们之间的比较关系了。此时你自然而然地认为去星巴克花钱正合你意。你已经加入了“自我羊群”——你在星巴克排队排到了自己以前的经验之后。

但是，这个故事里还有某种奇怪的东西。如果说锚是基于我们的最初决定，那到底星巴克是怎样成为你最初决定的呢？换言之，如果我们从前被锚定在邓肯甜甜圈店，我们是如何把锚转移到星巴克的呢？真正有意思的也就在这里。

霍华德·舒尔茨创建星巴克时，他是个与萨尔瓦多·阿萨尔有同样直觉的生意人。他尽一切努力独树一帜，使星巴克与其他咖啡店不同——不是从价格上看，而是从品位上。从这一点上，他一开始对星巴克的设计就给人一种大陆咖啡屋的印象。

早期的店铺里散发着烤咖啡豆的香味（咖啡豆的质量要优于邓肯甜甜圈店的）。他们销售别致的法式咖啡压榨机，橱窗里摆放着各式诱人的点心——杏仁牛角面包、意大利式饼干、红桑子蛋奶酥皮糕等。邓肯