

最小

笨蛋

的秘密

改变命运的80个黄金支点

安东 编著

成功就
能成为最小笨蛋

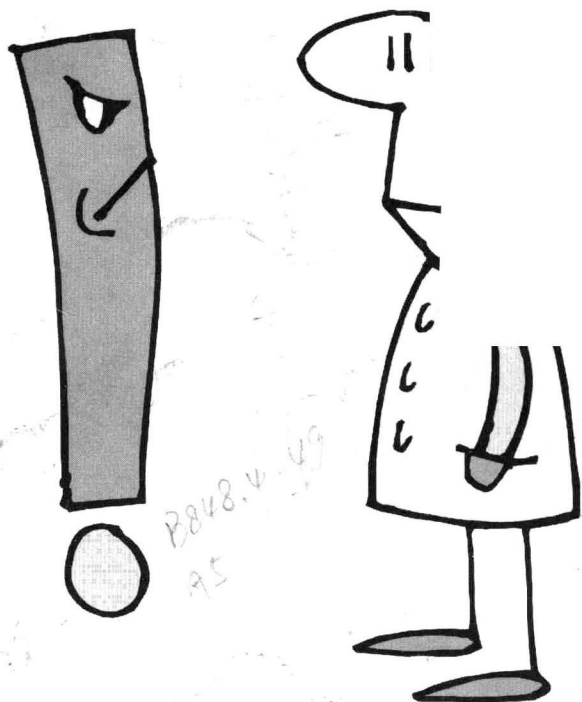


珠海出版社

最小笨蛋的秘密

改变命运的80个黄金支点

安东 编著



珠海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

最小笨蛋的秘密 / 安东编著. — 珠海: 珠海出版社, 2005.6

ISBN 7-80689-381-4 / B·18

I. 最... II. 安... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 026629 号

最小笨蛋的秘密——改变命运的 80 个黄金支点

©安 东 编著

终 审: 罗立群

责任编辑: 姜 蓓

封面设计: 大 宇

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市银桦路 566 号报业大厦 3 层

电 话: 0756-2639346 邮政编码: 519001

邮 购: 0756-2639344 2639345 2639346

网 址: www.zhchs.net

E - mail: zhchs@zhchs.net

印 刷: 湛江南华印务公司

开 本: 880×1230mm 1/32

印 张: 10 字数: 240 千字

版 次: 2005 年 6 月第 1 版

2005 年 6 月第 1 次印刷

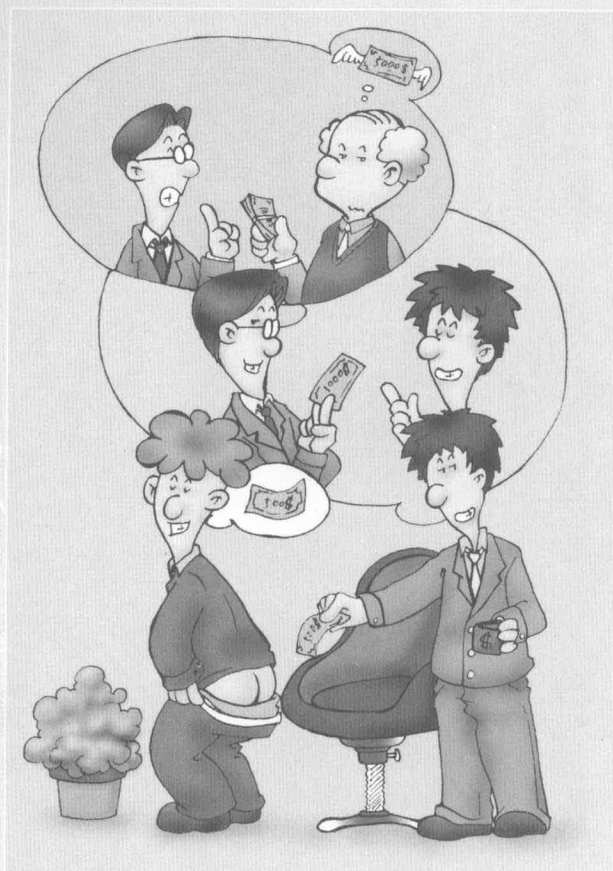
印 数: 1-8000 册

书 号: ISBN 7-80689-381-4 / B·18

定 价: 18.00 元

版权所有 翻印必究

(若印装质量发现问题,可随时向承印公司调换)



——他出发到你那里之前，同我赌1000美金，说在见到你的5分钟之内，一定能让你把屁股给他看。

——不过，我和董事长打赌5000美金，说你会让这个推销员参观你的屁股。

成功就是成为最小笨蛋（代序）

一位推销员从总公司被派到欧洲分公司，他报到的时候，带来了公司 CEO 写给分公司总经理的一张字条：“此人才华出众，但是嗜赌如命，如你能令他戒赌，他会成为一名百里挑一的出色推销员。”

总经理看完纸条，马上把这位推销员叫到自己的办公室：“听说你很喜欢赌，这次你想赌什么？”

推销员回答：“什么都赌，比如，我敢说你左边的屁股上有一颗胎痣。假如没有，我输你 500 美元。”

这位总经理一听大叫道：“好。你把钱拿出来！”

接着，他十分利索地脱掉裤子，让那位推销员仔细检查了一遍，证明并无胎痣，然后把推销员的钱收了起来。事后，他拨通了 CEO 的电话，洋洋得意地告诉他说：“你知道吗？那位推销员被我整治了一下。这叫以其治人之道还治其人之身，以毒攻毒。”

“怎么回事？”

于是总经理把事情经过讲了一遍。CEO 叹了口气回答说：“他出发到你那里之前，同我赌 1000 美金，说在见到你的 5 分钟之内，一定能让你把屁股给他看。”

停了一会儿，CEO 又说：“不过，我和董事长打赌





5000美元，说你会让这个推销员参观你的屁股。”

在这场环环相扣的博弈中，每个人都很聪明，但每个人又都是笨蛋，因为他们在把别人当做筹码的同时，又成为别人赌局中的一个筹码。但是笨蛋又有大小之分，整场博弈中的最大赢家，实际上不过是损失最小的那个笨蛋而已。

最小笨蛋的概念，来自于经济学上的最大笨蛋理论。

所谓最大笨蛋理论，就是说经济活动中，即使你明知某个东西的真实价值很小，甚至一文不值，你也愿意花高价买下，原因在于你预期会有一个更大的笨蛋，花更高的价格从你那儿把它买走。博弈成败的关键，在于你对有没有比自己更大的笨蛋的判断。如果再也找不到愿出更高价格的更大笨蛋把它从你那儿买走，那你就是最大的笨蛋。

“最大笨蛋理论”最早是由经济学家凯恩斯发现的。

1919年8月，凯恩斯借了几千英镑干远期外汇投机去了。仅4个月时间，他就净赚10000多英镑。但是3个月之后，凯恩斯把赚到的利和借来的本金亏了个精光。7个月之后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，狂赌一通大获成功。此后，他把期货品种做了个遍。还嫌不过瘾，就去炒股票，在十几年的时间里赚得盆满钵满，到1937年他因病金盆洗手的时候，已经积攒起一生享用不完的巨额财富。

通过对自己投资经历的总结，这位经济学家给后人留下了极富解释力的赌经——最大笨蛋理论。期货和证券以及赌博等投机行为，都是建立在对大众心理的猜测之上的。比如说，你知道某个股票的真实价值为10块钱，但为什么肯付出20元一股的价钱呢？因为你预期有人会以25元甚至更高的价钱从你那儿把它买走。

后来，马尔基尔把凯恩斯的这一看法归纳为最大笨蛋理论。投机行为的关键是判断有无比自己更大的笨蛋，只要自

已不是最大的笨蛋就是赢多赢少的问题。如果再也找不到愿出更高价格的更大笨蛋把它从你那儿买走，那你就是最大的笨蛋。

在17世纪30年代的荷兰，就曾经发生过一次寻找最大笨蛋的风潮：郁金香风潮。

1593年，一位维也纳的植物学教授到荷兰的莱顿任教，带来了在土耳其栽培的一种荷兰人此前没有见过的植物——郁金香，马上被发现具有重要的“传播知识和观赏艺术”的价值。欣赏和栽培郁金香不久成为时尚，并演变为投资风潮。稀有品种的花价疯狂攀升，到了公元1630年，一枝郁金香可以换回了“2马车小麦、4马车黑麦、4头强壮的公牛、8头肥猪、12头肥羊、2角葡萄酒、4桶啤酒、2桶黄油、一千磅奶酪、一张华丽的婚床，再加上一辆宽大的马车”。

1636年，阿姆斯特丹和鹿特丹等地的股票交易所全部开设了郁金香交易，贵族、农民、女仆甚至烟囱清扫工都卷入其中，一枝花还没露出地面，就以节节上涨的价格几易其手。没钱的人抵押房产借贷投资，巨额贷款不断堆积到小小的花茎上。每一个被卷进来的人都相信会有更大的笨蛋愿出更高的价格从他（或她）那儿买走郁金香。花价的涨落造就了一大批富翁，而花价的每一次高涨都使更多的人坚信，这条发财之路能永久地延伸下去。

1638年，随着一些先知先觉者的离场，持续了近8年之久的郁金香狂热迎来了悲惨一幕，抛售即刻变为恐慌，花价从悬崖上向下俯冲，很快郁金香球茎的价格落到了一只洋葱头的售价。于是，最大的笨蛋出现了，在这场风潮中浮出水面：无数巨富沦为乞丐，无数抵押房产者无家可归……

我们不能把这段历史仅仅当做故事，也不要把投机仅仅





看做是一种愚蠢。2004年，大批热钱涌入中国内地的房地产市场，中国的房地产价格涨幅居全世界第九，一些发达城市的房地产价格涨幅高达15%甚至更高。在这样的市场里，谁闻不到1630年郁金香的香味，谁就可能随时成为最大笨蛋。

在每一次博弈中，要回答谁是最大的笨蛋只需要等待片刻，但是要知道自己会不会成为最大的笨蛋，却不仅需要深入地认识自己，更需要对别人心理有高超的猜测和判断能力。凯恩斯曾经说过：从100张照片中选择你认为最漂亮的脸蛋，选中有奖。当然最终是由最高票数来决定哪张脸蛋最漂亮。你应该怎样投票呢？正确的做法不是选自己真的认为漂亮的那张脸蛋，而是猜多数人会选谁就投她一票。

只要不是最大的笨蛋，剩下的问题的就是赢多赢少的问题。由此反推回去，在这场博弈中的最大赢家，实际上也就是最小笨蛋。

最大与最小的笨蛋不仅存在于经济生活中，实际上在社会生活的任何领域中都无处不在。我们古人所说的“聪明反被聪明误”“瞞之智正瞞之愚”，其实都反映了对博弈结果的各种概括。

在这个社会上，天才都是少数，永远不败的成功者也还没有出生。每个人都不可避免地要经历成与败。所不同的是，多数人把成与败归结于偶然性，拍拍屁股爬起来头也不回地向前冲，结果“在哪儿爬起来又在哪儿摔倒”，而且不止一次；只有少数耐心的人，对自己的成与败会静下心来观察研究，发现和学习其中存在的规律性的东西，使自己变得聪明起来，不再一次次成为最大笨蛋。

本书中所介绍的法则、规律和效应，就是这样一些能够使我们在社会生活的博弈中避免成为最大笨蛋，或者说努力

成为最小笨蛋的天条。

有人说，避免犯错误，就意味着成功。从这个意义来说，通过学习本书中的天条而成为最小笨蛋，要比努力赢得一切胜利，击败所有对手更容易成功，也要现实得多！

成功就是成为最小笨蛋，这句话或许有些粗，但是话粗理不粗，对于无时无刻不生活在各种博弈中的我们来说，这绝对是一个值得我们终生追求的目标。

作者



目 录CONTENTS

成功就是成为最小笨蛋（代序）	1
----------------------	---

第一部分 认识真我

——你所不知道的自己

1 巴纳姆效应	3
---------------	---

人们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，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

2 约翰逊效应	8
---------------	---

如果缺乏应有的心理素质，即使平时表现再良好，在竞技场上也会失败。

3 过度理由效应	12
----------------	----

每个人都力图使自己和别人的行为看起来合理，因而总是为行为寻找原因，一旦找到足够的原因，就很少再继续深思。





4 布里丹毛驴效应 16

决策过程中这种犹豫不定、迟疑不决的现象称之为“布里丹毛驴效应”。

5 齐加尼克效应 22

因工作压力导致心理上的紧张状态，被称为“齐加尼克效应”。

6 情绪效应 26

恐惧、焦虑、抑郁、嫉妒、敌意、冲动等负性情绪，会导致身心疾病的发生。

7 名片效应 30

在交际中，如果表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性。

8 培哥效应 33

按一定的编码进行联想，可以使记忆事半功倍。

9 功能固着心理 36

一个人看到一种惯常的功用或联系后，就很难看出它的其他新用途；如果初次看到的功用越重要，也就越难看出它的其他用途。

10 酝酿效应 41

反复探索一个问题的解决而毫无结果时，把问题暂时搁置一段时间，往往会由于某种机遇一下子便找到解决办法。

11 邮票效应 45

与人的某种具体事物、活动和情景相联系的课题，推论出来的准确性就会大为提高。

12 蔡戈尼效应 48

人们天生有一种办事有始有终的驱动力。

13 自我参照效应 51

在接触新东西的时候，如果它与我们自身有密切关系的话，学习的时候就有动力，而且不容易忘记。

14 思维的定势效应 54

所谓思维定势效应，是指人们因为局限于既有的信息或认识的现象。

15 自我选择效应 57

一旦个人选择了某一人生道路，就存在向这条路走下去的惯性并且不断自我强化。

16 毛毛虫效应 60

毛毛虫习惯于固守原有的本能、习惯、先例和经验，而无法破除尾随习惯而转向去觅食。

17 从众效应 63

当个体受到群体的影响（引导或施加的压力），会怀疑并改变自己的观点、判断和行为，朝着与群体大多数人一致的方向变化。也就是通常人们所说的“随大流”。

18 监狱角色模拟实验 67

一个简单的假设角色可以很快进入个人的社会现实中，





他们从中获得自我认同，无法从他们扮演的角色中清楚自己的真实身份。

第二部分 无形的手

——决定事物运行的潜规则

- 19 彼得原理 73
在层级组织里，每个人都会由原本能胜任的职位，晋升到他无法胜任的职位。
- 20 格雷欣法则 76
价值不高的东西会把价值较高的东西挤出流通领域。
- 21 棘轮效应 80
由奢入俭难。
- 22 蝴蝶效应 85
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，可能在美国得克萨斯州引起一场龙卷风。
- 23 马太效应 88
让有的变得更富有，没有的更加一无所有。
- 24 社会促进效应 93
人们在共同工作或有人在旁边观察的时候，活动效率会比单独进行时升高或降低。
- 25 鲶鱼效应 97
通过引入外界的竞争者，往往能激活内部的活力。

26 酒与污水定律 100

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

27 霍布森选择效应 103

对这种没有选择余地的所谓“选择”，后人称为“霍布森选择效应”。

28 蘑菇定律 106

初学者被置于阴暗的角落（不受重视的部门，或打杂跑腿的工作），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）。

29 热炉法则 110

当人用手去碰烧热的火炉时，就会受到“烫”的惩罚，它有以下3个特点：实时性、预警性、平等性。

30 印刻效应 113

对于某一类事物产生的一种比较固定的看法，称为印刻效应。

31 快鱼法则 117

当今市场竞争不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼，这就是快鱼法则。

32 海因里希法则 121

在一件重大灾害的背后，有29件轻度灾害，还有300件有惊无险的体验。





33 智猪博弈 123

占有更多资源者必须承担更多的义务。

34 破窗户理论 125

任何一种不良现象的存在，都在传递着一种信息，这个信息必然会导致这种不良现象的无限扩展。

35 竞争优势效应 128

在双方有共同的利益的时候，人们也往往会优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”。

36 海潮效应 132

海水因天体的引力而涌起，引力大则出现大潮，引力小则出现小潮，引力过弱则无潮。

37 贝尔效应 134

把一个个开拓性的课题提出来，指引别人登上了科学高峰。

38 木桶定律 136

一只木桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最高的那块木板，而恰恰取决于桶壁上最短的那块木板。任何一个组织的各个部分往往是优劣不齐的，而劣势部分往往决定整个组织的水平。

39 多米诺骨牌效应 140

在一个存在内部联系的体系中，一个很小的初始能量就可能导导致一连串的连锁反应。

40 凡勃伦效应	143
----------------	-----

一些商品价格定得越高，就越能受到消费者的青睐。

第三部分 读心有术

——交际制胜的心理定律

41 皮格马利翁效应	149
------------------	-----

一个孩子能不能成为天才，取决于家长和老师能不能像对待天才一样爱他、期望他、教育他。

42 留面子效应	155
----------------	-----

先提出一个很大的要求，接着提出较少的的要求，往往比直接提出后者更容易让对方接受。

43 晕轮效应	157
---------------	-----

如果对某人的某种行为或特点有强烈深刻的印象，这种强烈的印象会像月晕的光环一样，向周围弥漫、扩散，掩盖了对该人其他品质和特征的知觉。

44 超限效应	161
---------------	-----

刺激过多、过强或作用时间过久，会引起极不耐烦的情绪和逆反心理现象，称为“超限效应”。

45 霍桑效应	164
---------------	-----

当人受到关注或不良情绪得到发泄时，学习和交往的效率就会大大增加。

46 权威效应	169
---------------	-----





当人把传信息来源确定在高权威性、高可靠性的位置上时，这种认定就会转变为对信息内容的相信。

8

47 禁果效应 173

禁果格外甜。

48 首因效应 176

第一次给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为首因效应。

49 近因效应 180

交往中最后一次给人留下的印象，这个印象在对方的脑海中也会保留很长时间。

50 定位效应 184

定位效应是指人们在对不确定的事物进行判断和估计时，常常先入为主地设定一个初始值，并且固执于初始值很难改变。

51 罗密欧与朱丽叶效应 187

当出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量时，恋爱的双方的情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。

52 反映法则 190

我们的态度决定外界对我们的态度，外在世界不过是反映了我们的内心世界。

53 贝勃规律 195

第一次刺激能缓解第二次的小刺激。