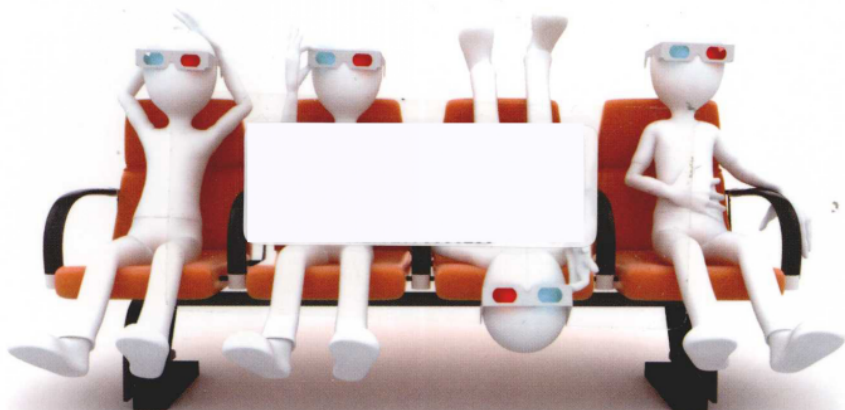


RENSHENG ZUI JINGDIAN DE
24GE SHENG CUN DING LU

人生最经典的24个 生存定律

王树堂◎编著

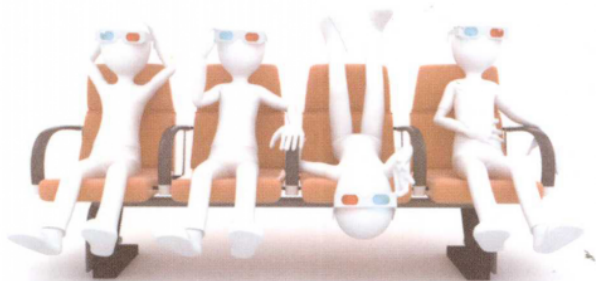
这是一本有价值的、珍贵的书。书中的二十四个定律是前人总结出来的生存哲理，每条定律都通俗易懂且含义深刻。通俗易懂是因为大部分看了之后似乎都能明白，含义深刻是每个定律中都隐藏着深刻的生存哲理。



中国三峡出版社

人生最经典的24个 生存定律

- ◎ 光环效应：搭顺风车，走成功路
- ◎ 二八法则：重要的少数和繁琐的多数
- ◎ 蝴蝶效应：差之毫厘，谬以千里
- ◎ 墨菲定律：“小错”不防，终酿“大祸”
- ◎ 蘑菇定律：忍受成功前的苦难
- ◎ 羊群效应：盲从他人永远成不了赢家
- ◎ 多米诺效应：把隐患消灭在萌芽之中
- ◎ 马太效应：贫者越贫，富者越富
- ◎ 木桶定律：最长的不如最短的更重要
- ◎ 帕金森定律：高效率利用自己的时间
- ◎ 鲑鱼效应：只有竞争才能发展
- ◎ 250定律：多铺路，少砌墙
- ◎ 费斯诺定律：少说大话，多做实事
- ◎ 皮格马利翁效应：自信能创造奇迹
- ◎ 路径依赖法则：做正确的事比正确地做事更重要
- ◎ 零和游戏原理：竞争是生存的唯一手段
- ◎ 破窗理论：塞翁失马，焉知非福
- ◎ 手表定律：始终用一个标准去做事情
- ◎ 奥卡姆剃刀定律：抓住事物的关键因素
- ◎ 热炉法则：给自己的行为设置警戒线
- ◎ 华盛顿合作定律：不要把希望寄托在别人身上
- ◎ 彼得原理：找到适合自己的位置
- ◎ 不值得定律：这个世界上没有不值得的事
- ◎ 酒与污水定律：一个坏习惯毁掉一个人



ISBN 978-7-80223-827-5



9 787802 238275 >

定价：35.00元

人生最经典的24个

生存定律

RENSHENG ZUI JINGDIAN DE
24GE SHENG CUN DING LU

王树堂◎编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生最经典的24个生存定律/王树堂编著. —北京: 中国三峡出版社, 2012.8

ISBN 978-7-80223-827-5

I. ①人… II. ①王… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第217674号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话: (010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

ybs5193@163.com

香河县宏润印刷有限公司印刷 新华书店经销

2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

开本: 710×1000毫米 1/16 印张: 19

字数: 240千字

ISBN 978-7-80223-827-5 定价: 35.00元

前言

智者顺势而为

这是一本有价值的、珍贵的书。书中的 24 个定律是前人总结出来的生存哲理，每条定律都通俗易懂且含义深刻。通俗易懂是因为大部分看了之后似乎都能明白，含义深刻是每个定律中都隐藏着深刻的生存哲理。

这些定律，你可能知道，就像你知道达芬奇的作品一样。但是，这些定律的“秘密”你绝对不知道，就像这个世界上还没有人能搞懂达芬奇作品里的“秘密”一样……

每一个定律都是一个硬邦邦的道理，是经过千锤百炼之后确认无误的绝对真理。以往人们只是将其大量地引用到管理领域或者其他社会领域，但事实上，这些定律对人生也有“导航灯”的作用。作者通过对这些定律的分析和研究，将其运用到人生方面，确有其独到之处。

这些定律都是从国外流传到国内的，由于文化的差异，很多定律大多数国人并不理解。本书采用通俗的文字，结合中国传统文化的一些知识，将生涩难懂的定律介绍给中国读者，让平民百姓也能理解并接受。作者想通过本书告诉读者，我们不必沿着前人走过的路再走一遍，因为我们的人生有限。在这有限的时间里，站在这些“定律”的肩膀上，你可以实现“站得更高，看得更远，走得更顺”的伟大理想！

目 录

第一章 光环效应：搭顺风车，走成功路

光环效应是指由于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，掩盖了对这个人的其他品质或特点的认识。这种强烈知觉的品质或特点，就像月晕形式的光环一样，向周围弥漫、扩散，所以人们就形象地称这一心理效应为光环效应。

这个“效应”就像中国古语中的“爱屋及乌”一样，只要充分地利用自己身上的“光环”，就可以掩盖自己的一些缺点，帮助你改变别人对你的看法，顺利地实现自己的人生梦想。

- 1. 光环效应及演变 / 3
- 2. 光环效应是个放大镜 / 5
- 3. 找到属于自己的那顶光环 / 7
- 4. 美丽的外在形象是最好的光环 / 9
- 5. 学会搭“顺风车” / 11

第二章 二八法则：重要的少数和繁琐的多数

在这个世界上，有一个奇怪的现象：20%的人口拥有80%的财富，20%的员工创造了80%的价值，20%的商品产生了80%的收入，20%的顾客带来了80%的利润……

这就是二八法则，在任何特定群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数。因此，只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。

- 1. 二八法则及演变 / 15
- 2. 不可违背的神秘不平衡 / 17
- 3. 二八法则带给我们新的思考方式 / 19
- 4. 少数因素决定你的命运 / 21



5. 找到决定自己命运的那些关键因素 / 22

第三章 蝴蝶效应：差之毫厘，谬以千里

蝴蝶效应是指在一个动力系统中，初始条件下的微小变化能带动整个系统远期的巨大的连锁反应。这是一种混沌现象。

“紊乱学”研究者称，南半球某地的一只蝴蝶偶尔扇动一下翅膀所引起的微弱气流，几星期后可变成席卷北半球某地的一场龙卷风。

人们将这种由一个极小起因，经过一定的时间，在其他因素的参与作用下发展成极为巨大和复杂后果的现象称为“蝴蝶效应”。

- 1. 蝴蝶效应及演变 / 27
- 2. 一个细节改变整个世界 / 29
- 3. 任何微小的事情都可能引起重大后果 / 31
- 4. 勿以善小而不为，勿以恶小而为之 / 33
- 5. 小事情上做出大文章 / 35

第四章 墨菲定律：“小错”不防，终酿“大祸”

墨菲定律的表述如下：“如果一件事情有可能向坏的方向发展，就一定会向最坏的方向发展。”

中国有句古话“好事无双，祸不单行”说的就是这个道理，往往人们犯下一个错误就会连带出一些其他的错误。比方说有一个工具箱在收工后没有及时地收走而是被遗忘在某个高处，根据墨菲定律，该工具箱一定会自行从高处落下来。工具箱不会只是在地面上摔个七零八落，按墨菲定律的提示，工具箱应该是落在某人的脑袋上。当然受害者不会是随随便便的什么人，而非常有可能是一位来视察的政界要人或者企业的领导。接踵而至的是死者难缠的寡妇、能干的律师、愤怒的同僚和刻薄的记者的指责。最后由于事发一周前人们在千里之外的首都对法律作过的一项修订，有关人士在巨额赔偿的同时还得面临二级谋杀的指控……

- 1. 墨菲定律及演变 / 41
- 2. 好事无双，祸不单行 / 43
- 3. 错误和我们如影随行 / 44

4. “万无一失”更易“功亏一篑” / 46
 5. 危机中蕴藏着机遇，不幸中夹带着转机 / 48

第五章 蘑菇定律：忍受成功前的苦难

蘑菇定律是指初入世者常常不受重视，就像蘑菇培育一样处于自生自灭过程中。蘑菇定律又叫萌发定律。

大部分人对自已都有很高的期望，特别是大学刚毕业的学生，都认为自已应该受到重用。但恰恰相反，大多数人刚刚入世的时候都会被社会安置在不起眼的角落……

每个人的成长肯定会经历这样一个过程，能忍受这种苦难的人最终将突出重围成为成功人士，而不能忍受的人只能用一生去忍受平庸。

1. 蘑菇定律及演变 / 53
 2. 忍，让“以卵击石”变成“呼风唤雨” / 55
 3. “忍”可守住成就，“傲”则一事无成 / 56
 4. 要想成为参天大树，先做不起眼的小苗 / 58
 5. 羊不跪下吃不了奶，牛不低头喝不着水 / 60

第六章 羊群效应：盲从他人永远成不了赢家

羊群是一种很散乱的组织，平时它们喜欢扎堆吃草，但是只要有一只羊动起来去找另一片草地，其他的羊也就会不假思索地一哄而上，全然不顾前面是否有狼或者不远处是否有更好的草地。

人类和羊群有共同之处——喜欢盲从他人，用中国的古话讲叫做“人云亦云”，意思就是人们在某些时候，宁可相信群众的无知行为，也不敢相信自己的真知灼见。盲从他人虽然由多种原因造成，但是无论如何都是很悲哀的一种行为。

1. 羊群效应及演变 / 65
 2. 羊群效应是一种社会现象 / 66
 3. 获利的都是领头羊，跟风的都是牺牲品 / 68
 4. 数量的多少不能代表意见的对错 / 70
 5. 相信自己的判断，做一只有主见的“狼” / 71



第七章 多米诺效应：把隐患消灭在萌芽之中

“多米诺效应”是指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。人们有时候也把“多米诺效应”称为“多米诺效应”

“多米诺效应”的内涵与我国三国时期刘备的名言“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”有异曲同工之妙。这个效应告诉人们，一个不起眼的小缺陷可能会让你的一生暗淡无光；同样，一个小小的优点，只要懂得发挥，就能给你带来扭转败局的能量……

1. 多米诺效应及演变 / 77
2. 一个指头能推倒摩天大厦 / 78
3. 一个小人物引起的“战争” / 80
4. 要“防微杜渐”，不要“亡羊补牢” / 82
5. 利用多米诺效应扩大自己的价值 / 84

第八章 马太效应：贫者越贫，富者越富

好的会越来越好，坏的会越来越坏；多的会越来越多，少的会越来越少，这就是神奇的马太效应。

任何个人、群体或地区，一旦在某一个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种向心力，能积累更多的优势，拥有更多的机会，取得更大的成功和进步。而反之则会离心力越来越强，失去更多的机会。

这个效应看上去让人对生活绝望，“改变命运”这句话在这里好像显得苍白无力，但事实上，这正是一个教你如何真正改变命运的效应。

1. 马太效应及演变 / 89
2. 是什么造成了马太效应 / 91
3. 马太效应的负面作用 / 93
4. 领先一步是跑赢别人的关键 / 94

第九章 木桶定律：最长的不如最短的更重要

木桶定律又称短板理论、木桶短板管理理论，其核心内容为：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。

通过这个理论我们可以推理得出：每一个人都可能面临一个共同问题，即构成自己生存技能的“木板”是优劣不齐的，而劣势部分往往决定自己的水平。

1. 木桶定律及演变 / 99
2. 木桶定律与杜拉克原则 / 100
3. 别让自己的弱点成了累赘 / 101
4. 决定人生高度的六块“木板” / 102
5. “一招鲜，吃遍天”的时代已经过去 / 105

第十章 帕金森定律：高效率利用自己的时间

帕金森定律：一个效率低下的官员，可能有三条出路，第一是申请退职，把位子让给能干的人；二是让一位能干的人来协助自己工作；三是任用两个效率比自己更低的人当助手。

同样的工作，有些人需要一周的时间才能完成，而有些人只需要一天的时间就够了。差别就在于前者总是认为时间很充裕，因而放慢工作节奏；后者总是认为时间不够用，所以他能尽快处理完手中所有的工作。这就是效率带来的差别。

诺斯科特·帕金森告诉我们，人与人之间的差别，机构与机构之间的差别都是由效率带来的，因为别人用一年的时间就收获了你这辈子才能收获的成果。

1. 帕金森定律及演变 / 109
2. 别让效率拉大了你和别人的距离 / 111
3. 用一年的时间收获本该一生收获的“财富” / 113
4. 成功者善于利用时间，失败者总是得过且过 / 115
5. 提高效率等于延长生命 / 118



第十一章 鲇鱼效应：只有竞争才能发展

在一个鱼缸里，放上一条不同类的鱼，会让整个鱼缸的鱼都充满活力。因为这个异类会挑起“事端”，让整个鱼缸都充满不安的气氛，所以每条鱼都必须高度警惕。

我国古代文豪范仲淹曾说过：“生于忧患，死于安乐。”只有不断地竞争，才能不断地发展，如果安于现状，其结果是让现状也不存在。

鲇鱼效应也就是这个意思，一个异类，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……

1. 鲇鱼效应及演变 / 123
2. 竞争产生活力 / 125
3. 竞争让你充满斗志 / 127
4. 不要在竞争中文质彬彬 / 129
5. 感谢你的敌人，是他让你变得更强 / 130

第十二章 250定律：多铺路，少砌墙

250定律说的是每一位顾客身后，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。

中国有句话和这个定律的精髓不谋而合——“多铺路，少砌墙”，意思就是宁可多交一个朋友，也不要随便树立敌人。这句话可以作为我们人际交往中的原则。在实际生活中，我们必须认真对待身边的每一个朋友，因为每一个人的身后都有一个相对稳定的、数量不小的群体，得到和维护好和这个人的人际关系，也等于得到了这个人所拥有的人际关系的总和。

1. 250定律及演变 / 135
2. 珍视身边的每一个人 / 137
3. 人际关系中的口碑很重要 / 139
4. 妥善编织你的人际网 / 141
5. 多一个朋友就少一个敌人 / 142

第十三章 费斯诺定律：少说大话，多做实事

费斯诺定律认为，人有两只耳朵，却只有一张嘴巴，这就意味着人应该多听少讲。同样，人有两双手，十个指头，则意味着应该多做事，少浮夸。

中国有句古话叫“行胜于言”，它所体现的意思和费斯诺定律如出一辙，都是强调说和做的关系，说得过多了，说就会成为做的障碍。如果只顾着滔滔不绝、洋洋洒洒向别人显示自己的谈吐不凡，那么势必造成眼高手低、缺乏行动，更何况，言多必失！

1. 费斯诺定律及演变 / 147
2. 善听是金，能说是银 / 149
3. 鼓不敲不响，话不说不明 / 151
4. 说出来的都是空话，做出来的才是成绩 / 153
5. 不要像燕雀般“空言大志”，而要像老牛般“脚踏实地” / 155

第十四章 皮格马利翁效应：自信能创造奇迹

有人将皮格马利翁效应总结为：“说你行，你就行，不行也行；说不行，就不行，行也不行。”乍听起来像是笑谈，但仔细想想也不无道理。

如果一个人不断地接受来自自己或者别人“你不行”的暗示，或许有一天，你连自己本可以做好的事情也会搞砸；如果一个人不断地接受来自自己或者别人“你行”的暗示，或许有一天，你会取得自己想都不敢想的成就……

皮格马利翁效应讲的就是暗示的作用，如果你相信自己，你就容易成功；如果你不相信自己，就永远不可能成功。

1. 皮格马利翁效应及演变 / 159
2. 暗示是一种神奇的力量 / 161
3. 赞美具有“四两拨千斤”的力量 / 163
4. 自信是最好的自我暗示 / 165
5. 相信自己就是“救世主” / 166



第十五章 路径依赖法则：做正确的事比正确地做事更重要

路径依赖又译为路径依赖性，它的特定含义是指人类社会中的技术演进或制度变迁均有类似于物理学中的惯性，即一旦进入某一路径（无论是“好”还是“坏”），就可能对这种路径产生依赖。

你知道什么是沮丧吗？那就是当你花了一生的时间爬梯子并最终到达顶端的时候，却发现梯子架的并不是你想上的那堵墙。

对于我们每个人的人生而言也一样，做正确的事比正确地做事更重要，错误的事情做得越正确，离预想的目标就会越远。

1. 路径依赖法则及演变 / 171
2. 马屁股的宽度决定火箭推进器的宽度 / 173
3. 要尽量回避的“沉没成本” / 175
4. 最初的选择是人生的基石 / 176
5. 先做重要的事而不是急需要做的事 / 178

第十六章 零和游戏原理：竞争是生存的唯一手段

“零和游戏原理”指的是游戏者有输有赢，如果我们把获胜计算为得1分，而输的为-1分，那么，这两人得分之和就是： $1 + (-1) = 0$ 。也就是说，一方所赢的正是另一方所输的，游戏的总成绩永远是零。

“零和游戏原理”适用于世界的各个方面。这个世界其实就是一个封闭的系统，财富、资源、机遇都是有限的，个别人、个别地区和个别国家财富的增加必然意味着对其他人、其他地区 and 国家的掠夺，这是一个“邪恶进化论”式的弱肉强食的世界。

细化到每个具体的人来说，任何胜利者的光荣后面都隐藏着失败者的辛酸和苦涩……所以说竞争是这个世界的主题，也是人们生存的唯一手段。

1. 零和游戏原理及演变 / 183
2. 不在竞争中爆发就在竞争中死亡 / 185
3. 零和游戏理论与双赢模式 / 186
4. 关照别人就是关照自己 / 188

第十七章 破窗理论：塞翁失马，焉知非福

破窗理论是说假如小孩打破了窗户，必将导致破窗人更换玻璃，这样就会使安装玻璃的人和生产玻璃的人开工，从而推动社会就业。它是典型的“破坏创造财富”。

推崇这个理论并不是让人们去搞破坏，而是要告诉人们，凡事要从正面思考，就像有句话所说的“你对着镜子笑，它就对你笑；你对着镜子哭，它也会对你哭”。生活中的错误是难免的，与其唉声叹气、怨天尤人，还不如乐观向上地面对这些困难，更何况中国还有句古话“塞翁失马，焉知非福”呢！

1. 破窗理论及演变 / 193
2. 不打破原来的窗户，永远用不上新窗户 / 195
3. 积极乐观地看待这个世界 / 196
4. 及时修补破碎的玻璃 / 198
5. 抓住机遇的后脑勺 / 199

第十八章 手表定律：始终用一个标准去做事情

手表定律是指，一个人只有一块手表时，可以知道时间，当他同时拥有两块表时却无法确定时间。两块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。

世界上有千万种衡量事物的标准，如果反复用不同的标准来衡量一件事，最后会发现很多截然不同的结果；同样，如果用不同的标准来衡量一个人，最后也会得出不一样的答案……

这个定律的深层含义在于：每个人都不能同时挑选两种或两种以上的不同行为准则和价值观念，否则他的工作和生活必将陷入混乱。

1. 手表定律及演变 / 203
2. 太多的标准让你无所适从 / 205
3. 别让他人的观点影响你的决定 / 207
4. 没有正确的标准，只有适合自己的标准 / 209



第十九章 奥卡姆剃刀定律：抓住事物的关键因素

12 世纪，英国“奥卡姆的威廉”对无休无止的关于“共相”、“本质”之类的争吵感到厌倦，主张唯名论，只承认确实存在的东西，认为那些空洞无物的普遍性要领都是无用的累赘，应当被无情地“剃除”。他主张：“如无必要，勿增实体。”这就是常说的“奥卡姆剃刀”。

很多人整天像小蜜蜂一样勤勤恳恳、忙忙碌碌，但到头来收获却非常有限，为什么？

奥卡姆剃刀定律告诉我们，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，成功其实就是让复杂变得更加简单。

1. 奥卡姆剃刀定律及演变 / 213
2. 复杂会失去方向，简单能明确目标 / 215
3. 让事情变得简单会更有力量 / 217
4. 从复杂的“毛线团”中跳出来 / 219
5. 抓住事物的关键因素 / 221

第二十章 热炉法则：给自己的行为设置警戒线

热炉法则又称惩处法则，指的是当人用手去碰烧热的火炉时，就会受到“烫”的惩罚。人们通常将其引申到企业管理上，认为企业管理者应该为企业设置一个“火炉”（惩罚机制），这样才能避免员工犯错。

热炉法则是源自西方管理学的一个原则，它的实际指导意义在于有人在工作中违反了规章制度，就像去碰触一个烧红的火炉，一定要让他受到“烫”的处罚。对于我们普通人而言，也应该给自己设置一个“火炉”，给自己的行为设置一个警戒线，这样才能保证自己在激烈的职场竞争中赢得较高的评价。

1. 热炉法则原理及演变 / 227
2. “热炉”不会择人而烫 / 228
3. 不触“热炉”才能避免伤害 / 230

4. 把热炉放在合适的位置，不要让它成为摆设 / 231
5. 严格要求才能培养出高素质人才 / 233

第二十一章 华盛顿合作定律：不要把希望寄托在别人身上

华盛顿合作定律：在工作中，一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。

中国古代有个寓言故事，讲的是“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”的事情，华盛顿合作定律讲的也是这个道理，有些事情并不是人越多越好办，同时也告诉人们，无论什么时候都不要把希望寄托在别人身上。

1. 华盛顿合作定律及演变 / 237
2. 需要团队合作，但不能完全依靠团队合作 / 239
3. 在团队合作中，总是会遇到不公平的待遇 / 241
4. 1+1 不是什么时候都等于 2 / 243
5. 求人不如求己，提高单兵作战能力 / 245

第二十二章 彼得原理：找到适合自己的位置

彼得原理：在层级组织里，只要给任何人足够的时间，他们都会由原本能胜任的职位晋升到他无法胜任的职位。无论任何层级中的任何人，或迟或早都将出现同样的结果。

拿破仑说：“不想当将军的士兵不是一个好士兵。”然而彼得原理告诉我们，并不是每一个“士兵”都适合当“将军”。

你一定见过一个优秀的教授被提升为校长后却无法胜任；同样，很多在绿茵场上创造无数奇迹的球员在退役后却无论如何也做不好一个称职的教练。所以，并不是越高的职位越能体现自己的价值，每一个人都应该在这个社会上找到适合自己的位置。

1. 彼得原理及演变 / 249
2. 宁可做优秀的“士兵”，也不做窝囊的“将军” / 251
3. 不要做爬不到梯子尽头的“奴隶” / 252



4. 做适合自己的事比努力地做事更重要 / 254
5. 不要在一个不适合自己的位置上平庸地过一生 / 256

第二十三章 不值得定律：这个世界上没有不值得的事

不值得定律是指人们认为不值得的事情，就不值得做好。这是人们普遍的心理反映，人们往往会因为自己从事的是一份自认为不值得做的事情，就会对这件事保持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。这样一来，不仅成功率小，而且即使成功，也不会觉得有多大的成就感。

做人做事重在心态，心态不端正，能做好的事情也做不好。这个世界上的事情本来不能用“值得”或者“不值得”来衡量，但是由于每个人的价值观不同，让很中性的事情变得有了属性。

理解并发展这个定律可以得出，人们从事自己认为值得的事可能更容易成功！

1. 不值得定律及演变 / 263
2. 值不值得，关键看自己 / 264
3. 好心态是“不倒翁”脚下的磁铁 / 266
4. 积极的心态比卓越的能力更重要 / 268
5. 消极心态让你认为大部分事情不值得去做 / 270

第二十四章 酒与污水定律：一个坏习惯毁掉一个人

酒与污水定律是指，如果把一匙酒倒进一桶污水中，你得到的是一桶污水；如果把一匙污水倒进一桶酒中，你得到的还是一桶污水。

中国有句古话叫“一颗老鼠屎，坏掉一锅粥”，说的就是这个道理。也就是说，在大部分组织里，都存在几个难弄的人物，他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟。他们到处搬弄是非，传播流言，破坏组织内部的和谐。最糟糕的是，他们像果箱里的烂苹果，如果你不及时处理，就会迅速传染，把果箱里其他苹果也弄烂。所以说，对于我们个人而言，最好的办法就是敬而远之，不然你辛苦得来的成果会被他们瞬间破坏掉。

1. 酒与污水定律及演变 / 275
2. 要把“烂苹果”果断丢掉 / 277