

規則

中的

規則

規則中的規則，既是大道理——道理中的道理，
更是大智慧——智慧中的智慧。

世間萬物的運行都遵循着一定的規則。

規則是在客觀存在的，
誰違背了規則，
誰就會受到懲罰。
看清隱藏在
社會生活背後的規則，
學會從規則中看透人心，
把握規則，
唯有直面規則，
發現并順應規則，
才能順風順水。
適應環境，
順勢而為，
是生存應遵循的規則；
打破常規，
出奇出新，
是競爭應遵循的規則；
遵循並改變內心的感受，
是獲得快樂與幸福的規則……
規則無處不在，
無處不有。
唯有直面規則，
發現并順應規則，
才能順風順水。



梁秀梅◎編著

金城出版社
GOLD WALL PRESS

规则中的规则

规则中的规则，既是大道理——道理中的道理，
更是大智慧——智慧中的智慧。

规则

图书在版编目(CIP)数据

规则中的规则/梁秀梅编著. —北京:金城出版社,
2011.3

ISBN 978-7-80251-861-2

I. ①规… II. ①梁… 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(2011)第 021577 号

Copyright©2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归金城出版社所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

规则中的规则

作 者 梁秀梅
责任编辑 雷燕青
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 15
字 数 220 千字
版 次 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷
印 刷 北京欣睿虹彩印刷有限公司
书 号 ISBN 978-7-80251-861-2
定 价 29.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013
发行部 (010) 84254364
编辑部 (010) 84250838
总编室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

天有日月星辰，地有江河湖海，一年有春夏秋冬，人生有生老病死。上到月的阴晴圆缺，下到人的悲欢离合，世间万物的运行都遵循着一定的规则。顺则昌，逆则亡。不管你承不承认，这些规则都是客观存在的，这些规则都在潜移默化地影响和改变着我们的人生。

一个生命从孕育到结束，整个过程都离不开规则的支配。于是，在我们生活的世界，规则被人类定义为反映客观事物本身及其发展过程的一种固有的、深藏于现象背后并决定或支配现象的东西。规则可以是以书面形式规定下来的成文条例，也可以是存在于人们口耳之间的约定俗成。它是千变万化的现实世界中相对静止的具有规律性的原则、本质。可以说，现代社会本身就是一个以规则为纽带而紧密联系在一起的高速度、高效率、高风险的社会。

这些规则是蕴含在社会生活中的。它们看不见，摸不着，却始终起着作用。这些规则在冥冥之中操纵着一切，没有人可以抗拒它。如果人们依照这些规则去做，就能够事半功倍、顺风顺水取得成功；如果人们不遵守这些规则，违背“天意”，就会受到惩罚，就会输得很惨。

规则存在于人生当中的每时每刻，它无所不在，就像一只无形而又巨大的手，将人们牢牢罩住，即便是孙悟空的七十二变外加筋斗云，也难以逃脱。有一位作家这样说道：“人一出生就沦陷了，沦陷在了各种各样的规则当中，情场的、职场的、商场的……面对生命的幻境，每个人在清醒的时候，都想挣脱，每用力挣扎一下，反而是陷得越深！无形的，有形的，看得见的，看不见的，尽是规则。”这无疑是对规则

的最好诠释。

违背规则，有如逆水行舟，阻碍重重，难以前行。在规则面前，人类的反抗永远是徒劳的，唯有直面规则，发现并顺应规则，才能顺水推舟或激流勇进。美国物理学家约瑟夫·福特说过：“上帝和整个宇宙玩骰子，但这些骰子是被动了手脚的，我们的主要目的是去了解它是怎样被动的手脚，以及如何认识和顺应这些规则，达到自己的目的。”

本书从认清真相、说话办事、人际交往、婚恋、职场、商场、赢得成功等七个方面入手，翔实地讲解了人生中的重要规则，着重分析了这些隐藏在社会生活背后的规则，教人们学会从规则中看透规则，把握规则。本书理论和事例相结合，通俗易懂，内容贴近生活和工作，具有很强的实用性。熟知这些规则，能够增强我们的智慧，这对于我们当下的生活和工作，有着重要的现实意义和指导意义。了解这些规则并懂得运用这些规则，能够让我们认清事物的本相，能够使我们的生活和工作顺风顺水。

目录

Contents

第一章 认清真相的规则

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，从而达到别人所不能到达的境界。

丛林规则：物竞天择，适者生存	2
标签规则：不要被标签所左右	4
阳光规则：遵循事物的规律，诱导强于压迫	6
蔡戈尼规则：只有适度才是最好的	9
破窗规则：千里之堤，溃于蚁穴	12
巴纳姆规则：认识你自己	15
逃避规则：最痛苦的事也是人生最重要的财富	18
迪斯规则：把握好现在是最重要的	20
杜根规则：成功属于有信心的人	23



羊群规则：凡事要有自己的判断	26
詹森规则：狭路相逢勇者胜	29
视网膜规则：首先要善待自己	32
踢猫规则：先反省自己的错误	34
野马规则：恐惧和焦虑可以起到和死神一样的作用	36
动机规则：不要只为奖励而努力	39

第二章 说话办事的规则

说话办事要讲究一定的技巧，才能达到事半功倍的效果。说话办事更要讲求规则，在规则中以不变应万变，才能让说者所向披靡，听者心悦诚服，这样办起事来才能无所不能，无往不胜。

保龄球规则：诚于嘉许，宽于称道	42
墨菲规则：上的山多终遇虎	44
印刻规则：宁做鸡头，不做凤尾	46
弗洛伊德口误规则：瞬间读懂你周围的人	49
白德巴规则：能管住自己的舌头是最好的美德	52
黄金分割规则：无处不在，无处不有	55
肥皂水规则：将批评夹在赞美中	58
毛毛虫规则：思路和办法要与时俱进	60
反馈规则：鼓励和批评一个都不能少	63
旁观者规则：打破“三个和尚没水吃”的困局	65
思维定式规则：人的思维空间是无限的	67
从众规则：做事要有主见，不盲目跟风	70
酝酿规则：踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫	73
阿伦森规则：善用褒贬，先贬后褒	75

第三章 人际交往的规则

多方位解读日常生活中的人际交往行为规则，全方面探索人际交往中的心理制胜策略，重新检视自己的成败与得失。这样，才能改变自己，提升自己，完善自己的人生。

蟑螂规则：己所不欲，勿施于人	78
首因规则：路遥知马力，日久见真心	81
美即好规则：一好俱好、一坏俱坏的盲点	84
150人规则：平衡的人际关系才会带给你幸福的生活	87
拆屋规则：不要只去拆屋，还要记得开天窗	89
近因规则：凡事在先，须加忍让	91
晕轮规则：不要让光环遮住你的双眼	93
多看规则：越看越喜欢，越熟悉的东西越喜欢	95
刻板规则：不要戴着有色眼镜去看人	97
厚脸皮规则：学会尊重身边的每一个人	100
同群规则：近朱者赤，近墨者黑	102
攀比规则：做人要善待自己，不用自我为难	104

第四章 婚恋中的规则

婚恋是一门艺术，更是一种技巧，因此，恋爱结婚也有一套不可违背的规则。掌握并懂得运用这种规则，才能使得有情人终成眷属，才能让夫妻间的幸福甜蜜细水长流，恩爱一生。

边际规则：并非越有钱越幸福	108
---------------------	-----

麦穗规则：要清楚什么是自己想要的	110
贝勃规则：理性地对待一切	112
姆佩巴规则：无论开始与结束，都要趁热而行	114
调味品规则：为爱情营造温馨的港湾	116
罗密欧与朱丽叶规则：不要强行禁止，而要循循善诱	119
移情规则：爱他，就要爱他周围的一切	122
刺猬规则：距离产生美	124

第五章 职场中的规则

职场是人生的演绎。因此，职场是残酷的，有时甚至是黑暗的，要想在其中生存发展，就需要深刻地解读它的游戏规则。只有悟透职场中的各种规则，才能在职场中处理好人际关系，才能顺风顺水。

德尼摩规则：选择最适合自己的位置	128
木桶规则：补上你的短板	130
鸟笼规则：及时清理虚设的岗位	132
热炉规则：适度运用惩罚制度	134
霍布森选择规则：打破思维的自我僵化，扩大选择的空间 ...	137
共生规则：你的单位是 $1+1>2$ 的组织吗	139
彼得规则：与其勉力支撑，不如找个游刃有余的岗位	141
自断经脉规则：成长永远比每个月拿多少钱重要	144
倒金字塔规则：自动自发是最好的管理	146
蘑菇管理规则：做人需要虚怀若谷	148
安泰规则：众人拾柴火焰高	150
强手规则：明智而果敢地运用权力	152
奥格威规则：善用强人，才能成就伟业	154
过度理由规则：激励是一种策略，更是一种艺术	157



第六章 商场中的规则

商场如战场，古人上战场，要遵循天时、地利、人和等自然规律，而如今要想雄霸商场，也需要遵循一定的自然法则。无规矩不成方圆，遵守规则才能成方成圆，才能运筹帷幄，做到百战而殆。

- 王永庆规则：赚钱要依赖别人，节省只取决于自己 160
- 沃尔森规则：知己知彼，百战不殆 163
- 冰淇淋规则：危机是困难，也是机会 165
- 快鱼规则：反应速度决定着企业的命运 167
- 零和游戏规则：双赢才是硬道理 169
- 卢浮宫名画规则：抓住离你最近的目标 171
- 蝴蝶规则：细节决定成败 173
- 路径依赖规则：少成若天性，习惯如自然 176
- 博傻规则：你可能做“最大的笨蛋” 179
- 棘轮规则：由俭入奢易，由奢入俭难 182
- 奥卡姆剃刀规则：把复杂的事情简单化 184
- 巴菲特规则：随大流是赚不到钱的 186

第七章 赢得成功的规则

“肯用心思考未来，抓重大趋势。预见未来，就是要怀疑一切，打破常规，看透现在，颠覆时代。”李嘉诚先生就是这样阐述规则在成功中的重大作用的——成功需要打破常规，并从打破的规则中抓住规则。

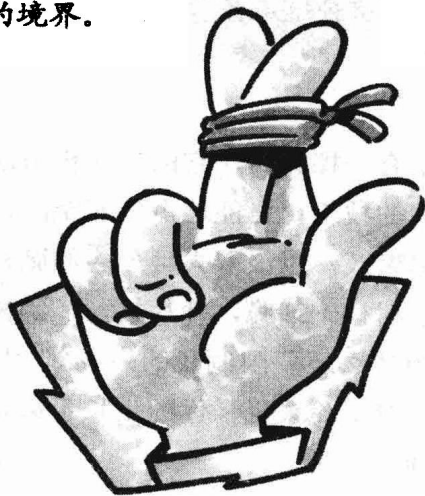
- 马太规则：强者愈强，弱者愈弱 190
- 皮格马利翁规则：说你行，你就行，不行也行 193

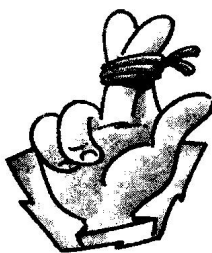
飞轮规则：成功离不开坚持不懈的努力	196
刺猬理念规则：专注自己的核心竞争能力	198
鲁尼恩规则：赛跑时快的不一定赢	200
跳蚤规则：目标决定你的人生	203
出丑规则：要不断超越自己，但不追求尽善尽美	207
手表规则：追求生命中的真正价值	210
青蛙规则：生于忧患，死于安乐	213
糖果规则：成功也许就在你即将放弃的那一刻	215
贝尔规则：有了成功的信心，成功就有了一半的把握	217
卡贝规则：学会了放弃，你也就学会了争取	220
森林规则：有竞争才有生命力	223
布利丹规则：鱼与熊掌不可兼得	225
瓦拉赫规则：寻找自己的智能强点	228

第一章

认清真相的规则

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，从而达到别人所不能到达的境界。





规则

规则

Cui ze zhong de Cui ze

丛林规则： 物竞天择，适者生存

丛林规则，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，丛林中的强弱位置也会随之发生改变。这个规则也适用于人类社会，大到国家间、政权间的竞争，小到企业间、人与人之间的竞争，都要遵循丛林规则。当然这种适用并非是机械的、刻板的、庸俗的。

丛林中有一棵大树，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，这就是丛林规则。”

自然界中存在丛林规则是必然的。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。俗语“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。

自然界中存在丛林规则是必然的，我们人类自然不能简单比照

这个规则，而应该对这个规则有更深层次的理解。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，丛林的规则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。”

从林中，不仅仅只有血淋淋的弱肉强食，还有互惠互利的合作。互惠互利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？”

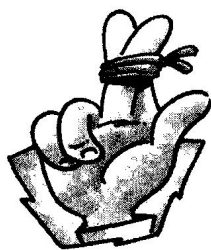
这就是丛林规则，丛林中的强弱位置不可能永远不变。你只有抓住一切机会，磨炼意志，锻炼身体，才能在竞争中获胜。丛林规则告诉我们，物竞天择，适者生存，不能适应环境，就只能被环境淘汰。强弱是可以逆转的，所以时刻要有危机意识。



第
三
章

认清真相的规则

Ren qing zhen xiang de gui ze



规则

Gui ze zhong de Gui ze

标签规则： 不要被标签所左右

当一个人被一种词语或名称贴上标签的时候，就会做出自我印象管理，使自己的行为与所贴的标签内容相一致。这种现象是由于贴上标签而引起的，故称为“标签规则”。心理学上也叫“暗示效应”。

心理学家克劳特在 1973 年做了一个实验。他要求人们为慈善事业做出捐献，然后根据他们是否有捐献，给予“慈善的”或“不慈善的”称号。另一些被试者则没有用标签法。后来再次要求他们做捐献的时候，标签就有了使他们以第一次的行为方式去行动的作用，也就是那些第一次捐了钱并被称为“慈善的”人，比那些没有标签的人捐得要多，而那些第一次没有捐钱而被称为“不慈善的”比没有标签的人贡献得更少。

但是，如果贴的标签不是正面的、积极的，那么被贴标签的人就可能朝与所贴标签内容相反的方向行动。心理学家斯弟尔在 1976 年对此做了一项研究。他给人们打电话，说他们参加了（或没有参加）某个团体，或者讲一些对那个团体不太好的话，然后要求这些人帮助那个团体。结果表明，消极的标签比积极的标签起了更大的作用，其原因大概是被测试者认为这种标签太不公正。因此，

他们想主持公道，并乐于帮助这个团体。

心理学认为，之所以会出现“标签规则”这种现象，主要是因为“标签”具有定性导向的作用，无论是“好”是“坏”，它对一个人的“个性意识的自我认同”都有强烈的影响作用。给一个人“贴标签”的结果，往往是使其向“标签”所喻示的方向发展。

在第二次世界大战期间，美国由于兵力不足，而战争又的确需要一批军人。于是，美国政府就决定组织关在监狱里的犯人上前线战斗。为此，美国政府特意派了几个心理学专家对犯人进行了战前的训练和动员，并随他们一起到前线作战。训练期间心理学专家们对他们没有过多地进行说教，而是特别强调犯人们每周给自己最亲的人写一封信。信的内容由心理学家统一拟定，叙述的是犯人在狱中的表现如何的好，如何地接受教育、改过自新等等。专家们要求犯人们认真抄写后寄给自己最亲爱的人。

三个月后，犯人们开赴前线，结果，这批犯人在战场上的表现比起正规军而言毫不逊色，他们在战斗中正如自己信中所说的那样服从指挥，那样勇敢拼搏。后来，心理学家就把这一现象称为“标签规则”。

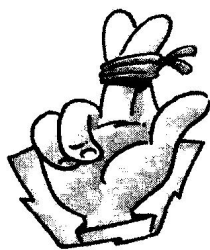
在标签规则中，如果贴的标签是反面的、消极的，那么被贴标签的人也可能由于觉得不公平而产生与所贴标签内容方向相反的行动，也就是说，“激将法”是可行的。但是，要负面的、消极的标签产生正面的效果需要两个条件：一是被贴标签者能够理解所贴标签是不是客观、公正的，二是被贴标签者的独立性比较强。

一个人的成长，不但受制于先天的遗传因素，更脱离不开后天环境的影响。在种种影响因素中，社会评价和心理暗示的作用非常之大。每个人的性格和行为变得跟他人对自己的评价越来越相像。我们要善于运用“标签规则”对人们的心理起到健康的引导作用，做一个健康、向上的人。



认清真相的规则

Ren qing zhen xiang de gui ze



规则

规则

Gui ze zhong de Gui ze

阳光规则： 遵循事物的规律，诱导强于压迫

我们把一盆花草放在暗室里，只有窗户能透射进来一点阳光，那么花草一准朝向阳光生长。我们把它称做自然界的“阳光规则”。

《伊索寓言》中有一则小故事是由自然现象引喻出来的：北风和太阳在争论谁的本领更大。吵得正起劲的时候，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。北风先呼呼地吼了一阵，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。北风用尽了力气，也没有办法叫那人把大衣脱掉。这时候，轮到太阳上场显本领了，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，觉得全身暖洋洋的，马上就脱掉了大衣。太阳越晒越猛，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”的这个故事，用两种截然相反的方式向我们揭示了人际互动中要求与需求之间的关系。这种现象被称为“阳光规则”。

大到对国家的治理，小到家庭内部的管理，无处不体现着阳光规则的影响。在此我们一起感受阳光规则在生活中的体现。