

改变人一生的

Zhi hui shu xi **智慧书系**

汲取生活智慧

浓缩人生哲理

掌握成功之道

改变人生命运

人一生要掌握的

生活法则

远方出版社

改变人一生的

Zhi hui shu xi **智慧书系**

汲取生活智慧

浓缩人生哲理

掌握成功之道

改变人生命运

人一生要掌握的

生活法则

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

人一生要掌握的生活法则/冯强编. —呼和浩特:远方出版社,2007.5

(改变人一生的智慧书系)

ISBN 978-7-80723-231-5

I. 人… II. 冯 III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 066135 号

书 名:人一生要掌握的生活法则

主 编:冯 强

责任编辑:王 福 刘卫伟

装帧设计:三石工作室

出版发行:远方出版社

社 址:呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话:0471-4919981(发行部)

邮 编:010010

经 销:全国新华书店

印 刷:北京一鑫印务有限公司

开 本:720×980mm 1/16

字 数:4160 千字

印 张:208

版 次:2007 年·6 月第 1 版

印 次:2007 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1—3000

标准书号:ISBN 978-7-80723-231-5

定 价:980.00 元

远方版图书,版权所有,侵权必究

前 言

追本溯源、谈古论今，智慧就在我们身边。

如果有人问你，人一生要养成什么样的习惯、人一生要规避什么样的人、人一生要懂得哪些个商务礼仪、人一生要解决哪些关键问题、人一生要掌握哪些生活法则、人一生要注意的哪些细节、人一生要懂得的哪些人生哲理……这些问题你是否想过？这些都是说大不大，说小不小的问题，但很少有人去关注，因为这些知识都是零散的。但无论其影响大小，有趣的永远是其背后的历史和故事！为此，我们将那些读者可能感兴趣的、有意思的常识编辑成册，以管中窥豹。

本系列以丰富的知识，娓娓讲述各类事物的精彩历史，集知识性、趣味性、科学性于一体，内容包括中外古今，涵盖面广。本书即可以开拓视野，升华境界，丰富知识结构，又可以给人生活提示。既是一本知识储备辞典，又是生活之余的休闲。内容丰富、精彩、实用。是一套不可不读的智慧书系。

在选编的过程中，我们查阅了大量的相关资料。由于我们的水平有限，可能还有很多知识点，我们没有搜集到，而且内容来源借鉴不同报章、不同版本的书籍，其观点难免带有特定时期。因此，看本书时应抱着参考的态度来阅读其中一些内容，错误和不当之处仍在所难免，恳请读者批评指正。

本书编者

2007年6月

目 录

一、马太效应	1
二、蘑菇定律	8
三、酒与污水定律	15
四、华盛顿合作定律	22
五、彼得原理	28
六、皮格马利翁效应	34
七、破窗理论	43
八、木桶定律	49
九、鲇鱼效应	56
十、帕金森定律	63
十一、蝴蝶效应	70
十二、光环效应	77
十三、墨菲定律	84
十四、羊群效应	92
十五、多米诺效应	100
十六、霍桑效应	106
十七、分粥效应	112
十八、出其不意效应	118
十九、小鞋效应	124
二十、节俭悖论	131

二十一、路径依赖	138
二十二、丛林法则	144
二十三、戈培尔效应	151
二十四、青蛙法则	158
二十五、存肢效应	165
二十六、香肠法则	172
二十七、心理账户理论	178
二十八、沉锚效应	186
二十九、格雷欣法则	194

一、马太效应

来自《马太福音》的金科玉律

《新约·马太福音》中有这样一个故事：一个国王远行前，交给三个仆人每人一锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”国王回来时，第一个仆人说：“主人，你交给我的一锭银子，我已赚了10锭。”于是国王奖励他10座城邑。第二个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我已赚了5锭。”于是国王奖励了他5座城邑。第三个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。”于是国王命令将第三个仆人的一锭银子也赏给第一个仆人，并且说：“凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

故事的寓意很简单，就是让富有者更加富有，让贫穷者更加贫穷。

开始人们并不知道这其中的道理，甚至还感到有些莫名其妙，“贫者越贫，富者越富”，简直是强盗逻辑。直到20世纪60年代，著名的社会学家罗伯特·莫顿首次将这种现象归纳为“马太效应”的时候，人们才从莫名其妙中惊醒：原来任何个体、群体或地区，一旦在某一方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就有更多的机会取得更大的进步和成功。

从这个时候开始，人们才学会如何利用马太效应，谋求利益最大化。

认识马太效应

名声在外的人，更容易出名；富人本来资源已经很丰富，但是他还会享有更多的金钱、荣誉和更高的地位，穷人的所有本来就不多，却还要变得一无所有；大企业可以尽情地推广自己的产品，而小企业只能在夹缝中生存……

马太效应竟有如此威力，它产生的根源到底是什么呢？

——优势造就马太效应

体形庞大的动物随时都可能对其他弱小的生物造成威胁；

容貌漂亮的人，更容易引人注意，讨人喜欢，还会赢得更多的机会；

朋友多的人，更有可能结交更多的人；

投资回报率相同的时候，本钱比别人多十倍的人，收益也肯定比别人多十倍；

在赌场上，一个人本钱越多，赢钱的几率就越大；

实力雄厚的企业，就可以在行业内担当领头羊，制定行业标准，号令天下，而弱小者是绝对奈何不了它的；

大个子的人走一步相当于小个子走三步；

大企业不发展则已，一发展就能将小企业远远地甩在后面；

发达国家和地区经济增长两个百分点相当于经济落后国家和地区增长几十个百分点；

一个公司，如果在市场早期就能够提供比对手优良 10% 的产品，则可能得到 100% 的市场占有率。

……

这就是优势。优势，不言而喻，指的就是能压倒对手的有利形势。

优势能造就马太效应，是因为拥有庞大的规模和丰富的资源就意味着拥有更强的抗风险能力和更大的发展潜力；有优势就能领先，就能拥有巨大的

先发优势，就能抢占先机，抢占先机就等于成功了一半。

——人的心理作用

或许是出于信任感，抑或是出于人们的从众心理，凡是业绩好、发展健康、资金雄厚的企业，越容易融来资金，吸引来优秀的人才；而效益差、管理不善、捉襟见肘的公司，则会出现人才大量流失的现象；从熟悉的品牌转向陌生品牌，尤其还要增加成本时，用户多半会望而却步；知名品牌总是会吸引更多的顾客；当第一和第二并列时，人们总会更多地关注第一。

这就是人的心理在马太效应中发挥的作用。这也是不容忽视的一个原因。

都是马太效应惹的“祸”

马太效应是个很残酷的效应，由于累积和机会的作怪，才使富者越富，穷者越穷；强者越强，弱者越弱。

微软在互联网时代的垄断地位就是马太效应一手造成的。微软掌握了个人电脑市场的先机后，不论是 DOS 系统，还是 Windows 系统，90% 以上的市场份额都收入了微软的囊中，为它积累了巨大的财富和信誉，形成了今天微软垄断互联网时代的局面。其结果自然是一家欢乐多家愁，影响力不大的产品，即使性能再优秀，也无法与之抗衡；绝大多数硬件、软件开发商都必须开发和微软兼容的产品或系统，否则就是自绝于天下，自寻死路。

马太效应在企业产品品牌竞争中的作用也是不可小觑的。企业的某一品牌形象一经确立，其产品的价值和知名度就会随之飙升，用户或消费者就会把青睐的目光投射到它们身上。比如说，一名顾客要购买一台新电脑。他已经将选择范围缩小到了各方面情况类似的两种产品上，一台标价 7000 元，另一台只要 6000 元。可是结果却大出人的意料，他竟然买下了 7000 元的那一款，原因就是价高的那台是知名品牌，而另一台却名不见经传。消费者宁可多花 1000 元（也不是小数目），也不愿意冒险去买“杂牌货”。这就是品牌形象的优势。

马太效应不仅存在于经济领域，几乎存在于社会生活的各个角落中。从20世纪90年代起，西方尤其是美国文化批评的术语就一直充斥着人们的视听。它们的频频出现和显而易见的影响早已抹去了这些术语本身所蕴涵的矛盾与偏见。这不能不说马太效应已经在文化话语领域发生了作用，甚至于已然使相当一部分人认为这世界再无客观标准可言了。

马太效应也是文学作品和新闻报道的一种通病：当一个人优秀到一定程度后，人们就会觉得他的“伟大”是与生俱来的，他的缺点也就不成其为缺点了，甚至还把一些和他们本人毫不相关的功绩、品德拐弯抹角地冠在了他们的头上，以达到锦上添花、皆大欢喜的效果。难怪王选教授在区别名人与凡人时会有这样的戏言：“名人用过的东西是文物，凡人用过的东西就是废物；名人做过的错事叫名人轶事，凡人做错事叫犯傻；名人喝酒叫豪饮，凡人就叫贪杯；名人老了称呼变成王老，凡人老了就只能叫老王。”

教育教学中是否也存在“马太效应”？答案是肯定的。

如果哪个学生赢得了老师的喜欢，上课时老师就会总让他发言，有了缺点毛病老师也不予以批评指出，或只轻描淡写地说几句，班里的荣誉也总少不了他；而调皮捣蛋学习又差的学生，老师则另眼看待，上课很少让他发言，他的缺点毛病一刻也逃不过老师的眼睛，并还要经受严厉的批评。

教育教学质量好的学校和教师自然就有挑选学生的主动权。学校因为教学质量好而成为重点校，教师的教学质量高，他的班级就成为重点班，好的学苗就会自然而然地集中在重点校、重点班。大学就更是这样，清华、北大、复旦等校的学生绝对是全国范围内的出类拔萃的高材生。

同样，学校和好教师的关系也是这样。哪个学校的管理水平高，办学质量好，就容易招聘到好教师，并且好教师还会越来越多。相反，各方面条件都不好的学校，就等于和好教师绝缘了，甚至于现有的好教师也会慢慢流失，另攀高枝了。

跟经济学的马太效应不同的是，爱情中的马太效应则并不简单地是拿情感做成本，越滚越多，而是呈现出这样的态势：家庭、背景、学历等成了衡量婚姻的标准；有钱人找有钱人，于是变得更加有钱；没钱的甚至找不到自己的另一半，即使他们之间有一份真挚的感情；女孩要求男方有房有车有票子，如果没有，或许大多是一个无言的结局。所谓的爱情早已成了物质的副

产品，可有可无，王子找灰姑娘只是一个童话而已。

从人生这个大角度来说，也存在着残酷的马太效应。先从学习成绩看，成绩好的学生不但能考上好高中，还会考上好大学；成绩差的学生自然上不了什么好高中，继而也就考不上什么好大学。考上好大学的和考不上好大学的，结果自然也不相同，前者是一好百好，后者是一步赶不上步步赶不上，将来毕业求职也会受到影响。再从性格看，有自信的人和没自信的人，结果也不一样。前者敢争天下先，不但获得的机会比别人多，还会不断获得新的成功，处境自然越来越好。后者处处退缩，不但捞不着什么好处，慢慢地还会变得自卑、自闭、自暴自弃，处境也就越来越差。

争做通吃天下的赢家

既然这是一个精英者的时代，自然人们的眼里只有第一没有第二，既然只有赢家才能制定游戏规则，那我们只好想尽一切办法争做第一，让马太效应在自己身上发挥效力了。

——睁大眼睛选择

抱定目标，坚持不懈，这是很让人敬重的举动。因为，只要坚持一下，成功就会不请自来。可是，世事偏偏就那么难以预料，好多事情就不是像你想象的那么简单，有的时候，一味地苦撑下去，很可能就会陷入破产的困境当中。否则，就不会有“不要一条道跑到黑”、“选择不对，努力白费”、“选择永远大于努力”这样的忠告了。

所以，在选择阶段一定要睁大眼睛。俗语说得好，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，如果一个人正在做一件与自己的性情不合的事情，想必他也不会有什么激情，更不会投入全部的精力和热情，也就谈不上发挥潜力，早获成功了。

——改变游戏规则，不和强者站在同一条起跑线上

马太效应的一个内涵就是一个人或者是一个企业，一旦在某一领域落

后，就很难在这个领域赶上或者超过领先者。这听起来很可怕，难道落后就意味着失去一切机会吗？

当然不是，如果你选择差异性竞争策略，就等于改变了游戏规则，那么孰胜孰败可就难以预料了。海尔公司刚刚在中国家电行业崛起的时候，并不具备任何胜出的优势。好在海尔能及时放弃和同行业企业之间的价格战，致力于提高企业的核心竞争力。当其他品牌清醒过来时，海尔和它们已经不在同一条起跑线上了。那些品牌已经无力再和海尔进行竞争了。

美国西南航空公司成立的时候，市场竞争非常激烈。为了与竞争对手形成差别，它的定位是为那些繁忙的商人提供城际交通，而且思路也异乎寻常：重新定义飞机。不将飞机当作一个豪华的旅行航空器，仅是看作一个跟乘汽车一样的简单交通工具。结果西南航空在同业中脱颖而出，很快就成长为美国最有活力的航空公司。

——超越竞争，赢得竞争

面对残酷的竞争，只有超越竞争，才能真正赢得竞争。所谓超越竞争，就是要不断创新突破，力求远远领先于竞争对手，使对手很难赶上。英特尔公司在研制 286 和 586 芯片时，遭到了许多竞争者的仿制。面对这种情况，英特尔公司从 486 开始，扩大产品线，使得模仿者无从效仿。如今，英特尔公司更推出奔腾系列新产品，给竞争者设置了难以逾越的门槛。

——抢占先机，出奇制胜

许多创业者都想在激烈的市场竞争中赢得第一桶金，这就要求创业者不但要有敏锐的眼光，还要有抢占先机的能力。

1992 年，吴江涛怀揣 2000 美元去非洲大陆闯世界，发现非洲的某些国家和地区并非人们想象的那样落后，在商业上大有可为。他根据自己的发现，决定抢占先机，做津巴布韦和中国之间的双向贸易。他把中国的商品贩运到津巴布韦，把津巴布韦的石雕等艺术品贩运到中国，他赚得了宝贵的第一桶金。几年间就成为津巴布韦最成功的商人。



——树立品牌意识，制造光环效应

知名品牌因为名气大，自然会被戴上光环，并因此吸引更多的资源——人才、资金、市场份额等等。但是，制造品牌效应也是一个循序渐进的过程，并要力争达到品牌与公司形象相互促进、相互推动，效应叠加，共同提升。品牌的马太效应谕示我们，品牌就是生产力，品种就是竞争力。

不论是对于企业，还是个人，马太效应告诉我们，在激烈的竞争中，要想保持优势，必须加速发展，让我们变得足够强大。如果能在某个方面处于领先地位，即使得到的回报与别人相同，也比弱小者更容易获取更多的收益。而如果没有实力在某个领域领跑的话，就要不停地改变环境。但是，不管怎样都不能停止、等待、观望和固守，因为别人正在觊觎你的成果。

市场不相信眼泪，好好地武装自己，力争让马太效应在你身上发挥正面效力吧，否则马太效应的副作用——苦难欺负弱者，会让你更加头疼。



二、蘑菇定律

蘑菇的待遇

了解蘑菇的人都知道，在它们长到足够大之前，是很不容易被发现的，人们经常会把垃圾、污水、粪便等倾倒在它们的头上。这一时期的蘑菇由于本身能力不足，再遭此待遇，得不到阳光的呵护，只好躲在阴暗的角落自生自灭了。

这种现象在自然界中是再平常不过的，如果没有这样的经历，蘑菇也就不能成其为蘑菇了。

就是这再自然不过的现象，引起了有心人的联想，他们发现：初入职场者因为特长没有显现出来，往往被安排在不受重视的部门干跑腿打杂的工作，就像蘑菇总是被置于阴暗的角落；他们要受到无端的批评和指责，代人受过，就像蘑菇总是莫名其妙地被浇上一头大粪，他们得不到必要的指导，提携，就像蘑菇一样，只能自生自灭。

这些有心人就是上个世纪 70 年代的一批年轻的电脑程序员，他们藉由自身的经历突发奇想编写了“蘑菇定律”。“蘑菇定律”中充满了他们的自嘲，也有些许自豪。

但是他们用以自娱自乐的蘑菇定律，却引起了人们的关注。

初识“蘑菇定律”的人们，尤其是那些初出道者，大为惊喜，他们对自

己曾经的和正在经历的待遇有了正确的认识，他们有了自嘲、自慰的理由，他们心态平和了：蘑菇经历未尝不是一件好事，它是人才蜕壳羽化前的磨练，对人的意志和耐力的培养有促进作用。

心态平和之后，人们又开始了理智的思考：

尽管蘑菇的经历不可避免，但蘑菇存在先天不足，如果长得太慢和缺乏主动，就会在长大之前被疯长的野草遮盖，从而丧失了继续成长的机会；基因本来很好的蘑菇，如果一钻出土就碰上石头，再得不到帮助，其结果必然是夭折。

想到这儿，人们不禁提出两个问题：

是不是可以尽可能地缩短做蘑菇的时间？

怎样通过自己的努力，使做蘑菇的待遇变得好一些？

通过研究，人们发现要缩短蘑菇生涯，并不是不可能的，重要的是怎么认识并尽快改变自己。

赶走心中的那匹马

要解决上述问题，正确的心态是很重要的。达尔文说得好：要想改变环境，必须先适应环境。也许你有这样或那样的弱势，没有名校文凭，不是热门专业，没关系，只要你有良好的心态，积聚能量，一样可以抓住机会成功实现鲤鱼出龙门的那一跃。

许桂英中专毕业后，因为不能正视就业市场，很长时间没找到好工作。经历坎坷之后，她决定从勤杂工做起，一步一步改变自己的命运。清洁、会务、收发报刊，她什么都做，并且一干就是五六年。工作之余，她还不忘记学习，厚积薄发，不但通过自学考试拿到了本科文凭，还在 60 多名竞争者中脱颖而出，考中了国家公务员。

许桂英的经历确实能鼓舞士气，可是现实的遭遇却又让人备感失望。比如，在招聘会上，刚毕业的大学生好不容易鼓足了勇气，来到一家公司的展位前，刚要开口，就听负责招聘的人说：“刚毕业的吧，对不起，我们不招应届毕业生。”

招聘单位的行为似乎是太武断、太浅薄了，应届毕业生中难道就没有人才了？事实实在让这些年轻人灰心丧气。

其实，情况并不是从一开始就这样，好多单位原本对应届毕业生也是充满热情的，可是大学生们在实际工作中的表现却让他们大失所望，不得不做出这样绝情的决定。

那么大学生们到底做了什么让这些招聘单位丧失信心的事情了？

首先是好高骛远，眼高手低。

刚刚踏入社会的大学生，因为没有工作经验，理所当然地只能从事最简单的工作，从最底层做起，从低工资开始，可偏偏有些人对自己的期望很高，认为自己是大学毕业生就应该得到重用，就应该拿高工资，得到丰厚的待遇。所以，当他们遭遇到蘑菇境遇后，就会觉得委屈，先是发牢骚，抱怨，接着是对工作采取应付的态度，敷衍了事，再接下来就是丧失信心，萎靡不振，破罐子破摔。换句话说，如果给了他们重要岗位、重要的工作，他们能担当得了吗？

这些人由于心态不对，大事做不了，小事不愿意做，又要拿高薪，所以，用好高骛远、眼高手低来形容他们的表现真是再恰当不过了。也是因为这一点，才破坏了应届毕业生在招聘单位心目中的美好形象。

因此，刚步入社会的青年人真的有必要好好思量一番了。对于他们来说，当务之急就是消除不切实际的想法，端正心态，踏踏实实地从基础做起。试问哪一个成功的人不是一步一步从低起点做到高起点的？

其次，棱角太过分明，总是以自我为中心。

大学生，尤其是那些名牌大学的学生，向来以“天之骄子”自居，言必曰“我认为如何如何”。这些人平时多半都会把头扬得高高的，听不进别人的建议、意见，更听不进批评。但是，他们忘了，不管是什么学历，不管出自哪个望门名校，他们自身都存在着弱项，也是他们必须面对的弱点，那就是经验不足，所以，他们必须从最基础做起，也必须有勇气面对在工作中犯的错误。其实这并不是问外，只要能正确认识，犯错，纠错，改错，只能让他们越来越进步，直至走得更高、更远。可现在的问题是，他们没有这样广阔的胸襟，他们拒绝别人的批评，哪怕是帮助，他们受不得这样的“委屈”，他们应对这一问题的方法，不是谦虚好学，而是“跳槽”，一走了之。

再次，没有感恩之心，只有自私心理。

大学生之所以会呈现这样的状况，也是自私心理在作怪。他们只想自己能得到什么，而不去想能为公司创造什么。试想，作为一个刚步入社会的新人，对公司、对业务毫不熟悉，别说为公司创造利润了，这时候的他们尚需要公司花费人力、物力、时间去培养，他们不但不应该苛求什么，还应该心存感激才对，他们应该感激公司给他们提供了一个学习、进步的机会。

看来，初出茅庐者有必要在自己的灵魂深处进行一场革命，端正心态，赶走心中那匹为祸之马。“一周要求转正，一个月要求加薪，一年要求晋升”的心态是要不得的。

依靠自己破茧成蝶

一天傍晚，一只蝴蝶把裹在体外的茧拱破一个小口，然后艰难地将身体从那个小口中一点一点地挣扎出来。这一举动恰好被一个路人看见了，他就好奇地在这只茧旁边蹲了下来。

蝴蝶挣扎得很痛苦，好像已经使尽了力气也没有什么效果。这个人有点不忍心了，就想：“我为什么不帮他一把呢。”于是，他小心翼翼地用剪刀将茧破开。蝴蝶一下子就挣脱出来了。

可是，这只蝴蝶却很让这个帮忙的人失望，它不但身体小得可怜，翅膀也不是像其他蝴蝶那样张开的，而是紧紧地贴着小肚子，一点都没有蝴蝶的样子。这个人又想：“是不是蝴蝶也跟小孩一样，刚生下来时都很丑陋，过一段时间就好看了。”这个人就继续蹲在那儿，等着它张开翅膀，变成一只美丽的蝴蝶。

一个小时过去了，这只蝴蝶的身体依然萎缩着，翅膀依然干瘪地贴在肚子上。它只是在地上爬着，根本就没有想飞起来的迹象。

这个人失望地摇摇头走了。

懂得生物学的人应该知道这是怎么回事——蝴蝶要想成为蝴蝶，必须要凭自己的努力从茧上的小口中挣扎而出，只有这样，体液才会被从身体挤压到翅膀里，然后，它才能有力量振翅高飞。这是上天的安排。