


改变人一生的智慧书系

不可不知的黄金法则和人生智慧，不可不用的生存利器和成功方法

世界上最神奇的 60个经典定律

翟文明 编著



 the 60
Amazing Laws
of World



NLIC 2970696960

人类社会千百年思想和智慧的结晶

哲学家、经济学家、社会学家、心理学家们的重大发现和研究成果

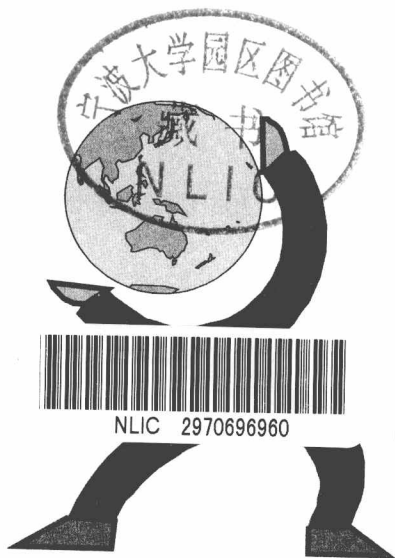
一些非常重要的社会规律和生活法则，隐藏在复杂的社会现象之中。懂得它们，会让你发现事物的真相，更深刻地认识社会和人性；掌握它们，把它们运用于工作和生活之中，会让你获得解决复杂和疑难问题的方法，提高生存能力。

华文出版社

改变人一生的智慧书系

世界上最神奇的 60个经典定律

翟文明 编著



华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界上最神奇的60个经典定律 / 翟文明编著. —北京:
华文出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5075-2814-5

I. ①世… II. ①翟… 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(2009)第161004号

书 名: 世界上最神奇的60个经典定律

标准书号: ISBN 978-7-5075-2814-5

作 者: 翟文明 编著

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 李艾红

文字编辑: 龚雪莲 潘 静

美术编辑: 滕 霞

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街305号8区2号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcb.com.cn>

电子信箱: hwcb@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

720mm × 1010mm 1/16 21印张 757千字

2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

定 价: 20.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

前言

PREFACE

世间有无数的经典定律，它们有如一双双看不见的手，引领着我们绕过人生海洋的暗礁，驶向成功的彼岸。

同自然界一样，社会生活中也存在着不以人的意志为转移的内在规律。这些规律，因其在特定的领域发挥着重要作用和极具应用性、实用性的特点，我们称之为经典定律。这些经典定律，隐藏在纷繁复杂的社会表象背后，很难为人们所察觉。它们支配着人类的行为，影响着社会发展的进程。千百年来，无数的哲学家、经济学家、社会学家、心理学家、管理学家通过深入的研究和反复的实践论证，把它们开掘出来，提炼出来。这些重大发现，有着极其珍贵的实用价值，它们为大千世界的芸芸众生打开了智慧之门。当我们理解和掌握这些经典定律后，不仅拥有了认识人性和社会的慧眼，更具有了解决实际问题、获取事业成功、改变人生命运的有力武器。

本书汇集了60个凝聚着人类智慧的经典定律，它们涵盖了社会生活的方方面面，广泛涉及政治、经济、企业经营、组织管理、教育、社会生活等诸多领域，从不同的角度深入到人类社会的最深处，揭示着社会和人性最本质的东西。它们有的是理性之光，能让我们洞察复杂社会表象背后的客观规律，破解百思不得其解的社会困局与人生困局，如帕金森定律、彼得原理、二八定律、木桶定律、路径依赖等；有的是智慧之镜，能让我们看清人性的弱点，理解人类诸多非理性行为的深刻原因，如华盛顿合作定律、破窗理论、羊群效应等；有的是实用的工具，能让我们合理安排自己的工作，轻松应对他人，解决复杂和疑难的问题，如奥卡姆剃刀定律、信息不对称、沉锚效应等。

这些经典定律风靡全世界，无论是做人还是做事，都是成功人士所必知的。学习、掌握和运用这些经典定律，我们便能：掌控自我，选择正确高效的发展之路，迈向成功；更深入地理解情感与婚姻的要义，缔造美满幸福的家庭；让自己的思想变得更加深刻，思维变得更加灵活，走向卓越；提高和扩大自己的影响力，成为精英或领袖；抓住人际交往的要诀，广交朋友，培养人脉；开拓市场，赢得商业机遇，赚取更多的利润；避免错误，摆脱逆境与困境，转败为胜……

这些神奇的定律、法则、原理和效应等，有着极为丰富深刻的思想内涵，闪烁着人类智慧的光芒，改变了无数人的命运，使他们获得了巨大的成功。让我们深入到书中，共同分享这些宝贵的人生智慧和精神财富，踏上成功之路。

目录

CONTENTS

1. 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；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……

来自《马太福音》的金科玉律	1
认识马太效应	1
都是马太效应惹的“祸”	2
争做通吃天下的赢家	4

2. 蘑菇定律

初入职场者，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。

蘑菇的待遇	6
赶走心中的那匹马	7
依靠自己破茧成蝶	8
走出蘑菇定律	9

3. 酒与污水定律

如果把一勺酒倒进一桶污水中，你得到的是一桶污水；如果把一勺污水倒进一桶酒中，你得到的还是一桶污水。这就是酒与污水定律。它极类似于中国的一句谚语：一条臭鱼坏了一锅汤，或一粒老鼠屎坏了一锅粥。

一条臭鱼坏了一锅汤	11
“野马”，还是“害群之马”	11
破坏者的嘴脸	12
拒腐防变	13
搅浑一潭水	15

4. 华盛顿合作定律

一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日；一个人一分钟可以挖一个洞，六十个人一秒种却挖不了一个洞。这在美国被称为“华盛顿合作定律”。人与人的合作不是简单的力气相加，其中还存在着一种很微妙、复杂的秩序关系。也可以说合作本身就蕴含着方向各异的各种力量，这些力量互相推动会事半功倍，互相抵制会事倍功半。

三个和尚的故事	16
解密华盛顿合作定律	16
明确责任，明确目标	17
把可怕的影响降到最低	18

5. 彼得原理

彼得原理的面世艰难曲折。首先是1960年9月，在美国联邦举办的一次研习上，彼得博士公开了他的发现，但是却遭到了与会者的敌意和嘲笑，《彼得原理》一书竟然遭到了14次退稿。没办法，他通过报纸、杂志向读者推介他的彼得原理。文章发表后，引起了读者的强烈反响。终于，有抵制不了诱惑的出版商将其出版，彼得原理才浮出水面。

艰难问世	21
彼得原理透视	22
摆脱彼得原理的怪圈	23
突破玻璃天花板	24

6. 皮格马利翁效应

每一个人都有可能成功，但是能不能成功，取决于周围的人能不能像对待成功人士那样爱他、期望他、教育他。

一个美丽的传说	26
自尊心和自信心是人的精神支柱	27
鼓励与赞美能使白痴变天才	29
不要只盯着别人的错误	30

7. 破窗理论

如果有人打坏了一栋建筑上的一块玻璃，这块破玻璃没有得到及时修复，别人就可能受到某些暗示性的纵容，去打碎更多的玻璃。破窗理论揭示了这样一个道理，即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。

两个破窗理论	33
环境的暗示和诱导	34
小题大做，无窗可补	35
维护制度，化解危机	36

8. 木桶定律

一个木桶由许多块木板组成，如果组成木桶的这些木板长短不一，那么这个木桶的最大容量并不取决于桶壁上最高的那块木板，而恰恰受制于桶壁上最短的那块木板的高度。

最长的受制于最短的	38
再强大的英雄也有弱点	39
让木桶尽可能地多装水	39
补齐个人短板	41

9. 鲇鱼效应

很久以前，以捕鱼为生的挪威人，在深海区发现了大量紧俏的沙丁鱼，但沙丁鱼离开深海就会死的难题让渔民们绞尽脑汁也无计可施。有一天，一个渔民无意中在放沙丁鱼的槽中放了几条鲇鱼，结果，沙丁鱼都活着上岸了……管理学家也意识到：引入竞争可以激活组织或集体的内部活力。

故事中的秘密	43
不知不觉断送一生	44
引进鲇鱼要讲究方法	45
不做休克鱼	46

10. 帕金森定律

一个不称职的官员，可以有三条出路：一是申请退位，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；三是任用两个水平比自己更低的人当助手。无疑，第三条路是其最佳选择。于是，两个平庸的助手分担了他的工作，减轻了他的负担。两个助手上行下效，再为自己找两个更加无能的助手。如此类推，就形成了一个机构臃肿、人浮于事、互相扯皮、效率低下的领导体系。

帕金森其人其事	48
低能领导低能	49
官僚主义和近亲繁殖	50
武大开店，择矮而用	51

11. 蝴蝶效应

一只蝴蝶在巴西扇动翅膀，有可能会在美国的得克萨斯引起一场飓风。在社会这个大系统中，看似微不足道的极小变化，却能以某种方式对社会产生微妙的影响，并且，大多数情况下我们不知道，也无法把握它的影响到底有多大。更可怕的是，在特定的环境里，这些力量所造成的影响还会无限度地被放大，直至影响整个社会系统的正常运行。

一个马掌钉	53
混沌无处不在	54
专注细节，永远别嫌小	55

蝴蝶效应与个人成长 57

12. 光环效应

情人眼里为什么出西施？名牌商品为什么令人爱不释手？权威人士的话为什么让人信服？……很多时候这都是“光环效应”的作用。

姆潘巴现象背后 59
情人眼里出西施 60
打造品牌，制造光环效应 61
小心光环负效应 62

13. 墨菲定律

如果坏事情有可能发生，不管这种可能性有多小，它总会发生，并引起最大可能的损失。

墨菲的一句玩笑话 64
一切与运气无关 65
不要为打翻的牛奶哭泣 65
不要害怕失败 67
在纠错中成长 68

14. 羊群效应

世界上有30%左右的人有从众心理，于是我们看到大量的从众现象和盲从行为存在于政治、经济和社会生活之中。

石油大亨和羊群 70
因何从众 71
突破、创新、抢占先机 72
不做待宰的羔羊 74

15. 多米诺效应

政治垮台、经济危机、军事溃败、企业猝死、瘟疫流行等等，都跟连锁反应有关，就像多米诺骨牌那样，一倒百倒。

神奇的一倒百倒 76
多米诺效应力大无比 77
谁推倒了“多米诺骨牌” 78
让崩塌的声音戛然而止 79

16. 霍桑效应

霍桑工厂的员工们带着极大的情绪从事生产, 工作状况很不理想。1924年11月, 美国国家研究委员会在该工厂进行了一个“谈话试验”。在谈话过程中, 专家被要求要耐心倾听工人对厂方的意见, 并做细致记录; 对工人的不满不能反驳。这一“谈话试验”收到了出乎意料的结果: 工厂的产量大幅提高……

霍桑工厂的“谈话试验”	81
切合潜在的心理特点	82
给自己一个发泄的机会	83
做一个优秀的倾听者	84

17. 分粥效应

从前, 庙里有7个和尚, 地位平等。他们想通过制度来解决每天的吃饭问题。大家尽其所能地发挥自己的才智, 尝试实行不同的方法, 经过多次磨合最终制定出了使每个成员都毫无怨言的制度, 每个人轮流主持分粥, 但是主持人要最后一个领粥。在这种制度下, 7只碗里的粥每次都是一样多……

今天谁分粥	86
制度的力量	87
借制度之力	88
让制度更精妙	89

18. 出其不意效应

在别人没有心理准备的情况下, 让他去做什么事, 他会很容易服从, 这就是“出其不意效应”, 也可称为“服从效应”。出其不意效应还表现在, 在别人根本没有心理准备的情况下, 突然地采取秘密、快速、大胆的行动, 就很容易达到目的。

举世震惊的9·11恐怖袭击	91
“权诈之兵”的精髓	92
出“奇”才能制胜	93
策划“出其不意”	94

19. 小鞋效应

人们将背地里打击报复或是利用权势让人难堪的做法, 叫做“穿小鞋”。现代社会的“穿小鞋”现象往往体现在工作环境中的上下级关系中。当下级给上级提负面意见或给上级以负面情绪刺激时, 往往会导致上级对下级实施程度不同的报复与惩处, 这种社会效应即为小鞋效应。

“美丽”的小鞋	96
宰相肚里能撑船	97
恰当处理与上司的关系	98
和“小鞋”说再见	99

20. 节俭悖论

这是一个蜜蜂王国的故事。一群蜜蜂为了追求豪华的生活，大肆挥霍，结果这个蜂群很快兴旺发达起来。而后来，由于这群蜜蜂改变了习惯，放弃了奢侈的生活，崇尚节俭，结果却导致了整个蜜蜂社会的衰败。“节俭不好，奢靡却有贡献”，这就是让人备感困惑的“节俭悖论”。

古老美德何以成为现代罪恶	101
财务安全与财务自由	102
节俭，积累创业资金的有效途径	103
追求“物有所值”	104

21. 路径依赖

你知道吗？美国航天飞机所用火箭推进器的宽度竟然是由两匹马屁股的宽度决定的。事物一旦进入某一路径，就可能对这种路径产生依赖。人们一旦做了某种选择，就再也不想离开既定的轨道，并愿意沿着这条路一直走下去。

由4英尺8.5英寸演绎出的路径依赖	106
自我强化和锁定效应	106
走上发展的“高速路”	108
选择喜欢的	109

22. 丛林法则

丛林法则告诉我们：弱肉强食，优胜劣汰；物竞天择，适者生存，不能适应环境，就只能被环境淘汰；同类竞争，异类共赢；强弱是可以逆转的，所以时刻要有危机意识。

弱肉强食，优胜劣汰	111
强者争霸天下	112
结盟也是智慧	113
谁说大局已定	114

23. 戈培尔效应

重复是一种力量，谎言重复一百次就会成为真理。

谎言重复一百次就会成为真理	116
何为心理暗示	117
让心理暗示为我所用	118
谣言不攻自破	119

24. 青蛙法则

青蛙法则给我们的启发是：“隐忍以行，将以有为也。”不管你在哪个行业，做什么样的事情，遇到困难和挫折时若没有耐心和毅力，是不会出人头地的。青蛙法则还有一层涵义，那就是：挫折其实是常态，顺利才是例外。只有意识到这一点，我们才会心甘情愿地“隐忍以行”。

挫折是常态	121
克服挫折带来的消极影响	122
换个角度看挫折	123
走出成功路	124

25. 存肢效应

一个健康人如果突然断了只胳膊，在相当长一段时间里，人的心理面对那空落的位置，都会有一种存在感和支配欲。在现实生活中存肢效应很常见，比如，刚退下来的领导因无法面对改变而心生失落感；失去老伴的老人因无法应付突如其来的空缺而孤独难耐……

突然的失去	126
坦然地面对失去	127
解脱执著，做命运的主宰	128
不失去希望就会大有作为	129

26. 香肠法则

对于和香肠一样的一切结果美好而过程糟糕的事物，大家只需注重结果。

只管享受美味好了	131
别苛求尽善尽美	131
拒绝接受不利信息	132
不要自寻烦恼	133

27. 心理账户理论

心理因素在决策过程中发挥着重要的、复杂的作用，使得人们往往走进非理性的误区。

萨勒教授的理论	136
不同出发点决定不同方案	137
读懂心理账户，让幸福指数最大化	138
别做正常的傻瓜	139

28. 沉锚效应

决策时,人的思维往往会被得到的第一信息所左右,第一信息会像沉入海底的锚一样,把你的思维固定在某处。在日常生活中,引发“沉锚”效应的因素很多,有时可能是同事无意中的一个意见,有时可能是晚报上的一个小数字……

怎样多卖出鸡蛋	142
第一印象与先入为主	142
破解沉锚效应	144
绕开沉锚陷阱	144
设定沉锚	146

29. 格雷欣法则

挤车的人不但能捷足先登,还能捞到个好位置,而按顺序上车的人要么上不去车,要么仅有一个立足之地;按资排辈的单位,熬年头的庸庸无为者充斥着每一个重要或不重要的岗位,而年富力强之人只好另谋高就;在排队买票时,加塞的、强行往前挤的人往往会买到或先买到票,按规矩排队的人要么买不到票,要么买不到想要的票……“劣币驱逐良币”的现象不仅存在于货币流通中,社会生活的方方面面也都存在着类似现象。

格雷欣的发现	148
劣币驱逐良币	148
为何是这个局面	150
遏止劣币驱逐良币	152

30. 信息不对称

信息不对称不仅仅存在于市场经济中,它几乎存在于现实生活的各个领域,股市、楼市、保险、贷款、人才市场、法律、招投标、谈判以及诈骗、腐败、偷工减料、虚假广告、假药品等等,都可以看到信息不对称的影子。

经济学爱情	154
阿克洛夫的贡献	155
斯宾塞的信号传递	156
善于甄别信息	157
掌握信息就是掌握财富	158

31. 霍布森选择法则

霍布森是做马匹生意的,他承诺:凡是买或租我的马的,只要开个价,就可以在马圈中任意挑选,但必须是能牵出圈门的马,牵不出去的不行。很显然,这是一个圈套,因为他的马圈的门很小,大马、肥马、好马根本就出不去,只有那些小马、瘦马、赖马才出得去。霍布森选择其实就等于告诉顾客不能挑选。

没有选择的选择	160
别让自己陷入绝境	160

破釜沉舟就能克敌制胜吗	162
创新思维, 善于选择	163

32. 鹬蚌效应

“鹬蚌相争, 渔翁得利”, 它告诉人们: 竞争是无可厚非的, 但是当竞争双方面对共同的敌人时, 要想办法看清和对付共同的敌人。

一则流传很久的寓言	165
鹬蚌相争, 渔翁得利	165
打破鹬蚌效应	166
善作渔翁	167

33. 定型化效应

“思维定势”多出现在成人身上, 因为人在成长的过程中, 不自觉地会受到周围环境的影响, 天长日久, 耳濡目染, 存在于世俗中的成规就会像一层密不透风的“茧”, 紧紧束缚着成人的思维。

什么是定型化效应	169
心理定势的影响有多大	170
打破定型化效应	172
你的看法决定他的人生	173

34. 鸵鸟效应

面对危机时, 不正视现实, 不主动出击, 一味采取回避的态度, 最终只会给自己造成重大损失。只有迅速采取行动, 果断承担责任, 才会把损失降到最小。

把头埋在沙子里的鸵鸟	175
临危更要不惧	175
变“危”为“机”, 化害为利	177
逃避责任就是放弃权利	178

35. 第二十二条军规

“第二十二条军规”其实就是形形色色的制度陷阱, 这种现象通常是在资源被强势一方垄断, 当事人双方信息严重不对称或权利不平等的环境下产生的。“第二十二条军规”极类似“霸王”条款, 比如在某些国家, 你要当医生就必须先获得从业资格, 而资格的认定条件却是“行医××年以上”。也就是说, 要取得从业资格必须先有从业经历, 可没有从业资格你却无法取得从业经历。真是让人无可奈何。

第二十二条军规	180
看开点儿, 困境即是赐予	181
实在不行, 以脚投票	182
换个舞台大展宏图	182

36. 潘朵拉效应

天父宙斯用泥土塑造了一个名叫“潘朵拉”的女人，把她嫁给普罗米修斯和他的弟弟共同为妻，还送给潘朵拉一个盒子，并吩咐只有在见到普罗米修斯的时候才能打开。在路上，潘朵拉对盒子发生了浓厚的兴趣并打开了它，暴力、瘟疫、贪婪等等宙斯对普罗米修斯的罪恶诅咒迅速化作一股青烟飘散到人间，里面除了看不见摸不着的希望，什么都没有留下。心理学上把潘朵拉想要打开盒子的心理解释为不禁不为、愈禁愈为，也叫“潘朵拉效应”或“禁果效应”。

魔盒的由来	184
顺则正，逆则反	184
好奇心是求异求新的内部动因	187
正确之时做正确之事	188

37. 囚徒困境

在现实生活中，处处都有囚徒困境：两个小朋友之间存在让步让对方分享自己玩具的博弈；男女之间谈恋爱存在谁先表白的博弈；老板与下属之间存在信任还是不信任的博弈；生意伙伴的合作存在守信和不守信的博弈；竞争对手之间存在降价和不降价的博弈；国家之间存在是要和平还是要战争的博弈……

结果最差的博弈	190
合作和背叛	191
不要让别人的态度决定你的行为	192
合作可以双赢，也可以制敌	193

38. 阿伦森效应

心理学家曾做过这样一个心理实验：让4组人对某人进行不同的评价，从而找出最佳效果的褒贬顺序。第一组始终对这个人赞扬有加，第二组始终对这个人贬损否定，第三组先褒后贬，第四组先贬后褒。对数十人做过此实验后，发现绝大部分人对第四组最有好感，而对第三组最为反感。阿伦森效应告诉人们：大多数人喜欢褒奖不断增加，批评不断减少。

有趣的小童心理	195
善用阿伦森效应	195
别被别人的好话套住	196
峰回路转，曲径通幽	197

39. 皮诺曹效应

皮诺曹一说谎，鼻子就会变长，他的鼻子成了诚实的象征，只要他的鼻子不变，任何人都愿意和他交易。用谎言处世，能获得暂时利益，但从长远看，必将失败。就像高山上的流水，落下来就再也没有升上去的机会。诚信是一种轮回，这一轮的行为，或者构成下一轮的信用代价，或者构成下一轮的信用财富，这种轮回是以诚信引导诚信，构成循环。因而，我们需要用诚信来搭建事业的基石，诚挚待人，这是成就事业的根本。

不能撒谎的皮诺曹	199
----------------	-----

你敢捡路边的钱包吗	200
失信就等于失去生存的机会	201
诚信是真正的宝贝	202

40. 倒金字塔效应

20世纪70年代末,瑞典的北欧航空公司总裁卡尔松通过实行一个与传统管理模式相悖的管理方法,即采用“倒金字塔”式的构架来进行现场管理,一举扭亏为盈。这一奇迹般的效果顿时在世界管理领域引起轰动,并被冠名为“倒金字塔效应”。

航空公司为什么能盈利	205
倾听最底层的声音	206
底层声音何以被阻断	207
如何赢得员工的心	208

41. 德西效应

当一个人进行一项愉快的活动时,给他提供奖励结果反而会减少这项活动对他内在的吸引力。在某些时候,当外加报酬和内感报酬兼得,不但不会使工作的动机力量倍增,积极性更高,反而其效果会降低,变成是二者之差,这就是著名的德西效应。“德西效应”的启示是:在生活中,培养个人积极主动、持之以恒的兴趣和坚韧不拔的意志,仅靠物质刺激远远不够。

美元的魅力有多大	211
培养情趣,获得乐趣	211
激励的原则	212
别让奖励变成惩罚	213

42. 猪大肠效应

如果人们看到猪大肠的真实状态,即便洗得再干净,恐怕也无人要吃了,这就是“猪大肠效应”。“猪大肠效应”告诉我们,要看行动,看本质,不能只看表面,不能只听对方说了什么。天天对你说好话的人,不一定是好人。天天对你说坏话的人,也不一定是坏人。

小狐狸的美丽爱情	215
练就一双火眼金睛	216
别埋没了人才	217
形象确实很重要	218

43. 手表定律

只有一只手表时,你可以确定是几点,拥有两只或两只以上的手表时,你就无法确定是几点;两只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。这就是著名的“手表定律”。

萨盖的手表定律	219
---------------	-----

根据你的价值观进行取舍	219
明确目标, 适时放弃	220
不受噪音干扰	222
不要让人无所适从	222

44. 二八定律

20%的人掌握世上80%的财富, 80%的人掌握世上20%的财富; 商家80%的销售额来自20%的商品, 80%的业务收入是由20%的客户创造的; 市场上80%的产品可能是由20%的企业生产的; 投资市场有20%的人赚钱, 就要有80%的人赔钱……

二八法则浮出水面	225
不平衡背后的黑手	226
不平衡法则赐予的人生智慧	227
企业经营管理的二八法则	228

45. 海洛因效应

成瘾是人类活动中既复杂又令人费解的一种行为方式, 每个人或多或少都有某类瘾, 健康的称之为嗜好, 例如运动、阅读、音乐艺术等; 损坏健康的包括赌瘾、烟瘾、酒瘾、毒瘾、药瘾等, 另外, 工作瘾、工作狂、上网瘾、游戏机瘾等对健康也是有害无益的。这些“瘾”除了会对健康造成伤害, 还会使人废寝忘食, 工作能力大减, 破坏正常的家庭人际关系, 增加经济负担, 甚至使人失去自主能力。

瘾症让你拿生命作赌注	231
为何成瘾	232
心中的顽石	232
改变习惯, 获得新生	234

46. 不值得定律

不值得做的事情, 就不值得做好。值得做的事情, 一定要做好。

不值得做和不值得做好	236
值得做的事就得把它做好	237
不值得做的事情不要做	237
培养和满足员工的成就感	239

47. 踢猫效应

发脾气是个坏习惯。当处于情绪低潮时, 不要迁怒于你周遭所有的人、事、物, 而要学会控制情绪。另外, 在现实生活中, 每个人都难免被别人“扔包袱”, 这时候, 你需要用平和的心态看待你的遭遇, 不要让别人的“包袱”变成自己的“包袱”, 特别是不要拿别人的过错来惩罚自己。

倒霉的猫	241
如何制怒	241