

<<黄金法则全集>>

图书基本信息

书名：<<黄金法则全集>>

13位ISBN编号：9787563516070

10位ISBN编号：7563516077

出版时间：2008-7

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：秭睿

页数：238

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<黄金法则全集>>

内容概要

本书收录了181条与我们日常生活与工作息息相关的定律、效应和法则，是迄今最为完整的权威版本。

这些法则都是经济学家、社会学家和心理学家经过长期研究和实践的成果总结，内容涉及之广泛，几乎涵盖了个人成功与企业发展的各个方面。

本书收集的法则如同人类智慧的一扇扇窗户，更好似为我们人生之旅领航的灯塔。透过他们，我们可以了解纷繁复杂世界背后的真相，在迷失或者困惑之际，能够尽快找到属于自己的方向和前进的动力。

<<黄金法则全集>>

书籍目录

1 黄金法则之心态篇1.卡瑞尔公式：解除烦恼的万灵方案你的心可以构筑一个地狱，更能够缔造一处天堂2.酸葡萄效应：走好心灵的平衡木提高你的快乐商数3.野马的结局：别让恶劣情绪毁了你坏脾气是一种奢侈品4.塞里格曼效应：永远对绝望说“不”只要自己不跪着，没有人会比你高5.沉没成本：放弃，是勇气更是智慧坚持到底不一定就能胜利6.踢猫效应：不做情绪的污染源我的心情，我做主7.比林定律：学会拒绝，生活可以更轻松说“不”是一种艺术，更是一种权利8.史华兹论断：幸与不幸，存乎一心幸福就在你的手心里9.痛苦如盐：心宽天地阔苦痛的深浅取决于心的大小10.跷跷板互惠原则：互利互助才能皆大欢喜人生不是一场独舞2 黄金法则之成长篇11.印刻效应：先入易为主慎重选择追随者12.俄狄普斯情结：心理健康的一道坎人生路上的另类考验13.“延迟满足”效应：等待是人生的必修课忍耐是成熟与健康的标志14.定位效应：清楚自己的角色找到正确的位置很重要15.蜕皮效应：成长就是不断地超越自我远离舒适区16.篮球架原理：人生是场马拉松抢快，不一定就赢17.蘑菇定律：守得云开见日出有价值才有机会18.巴纳姆效应：自信才能不迷信有主见才能无偏见19.蔡戈尼效应：掌控生活与工作的平衡和谐的才是成熟的20.萨盖定律：目标太多等于没有目标确定来自唯一21.反馈效应：反省是成长的加速器自省是一种重要的修养22.柴斯特菲尔德名言：谦虚才能更快地进步海纳百川皆因地势低23.“饿老鼠、饱老鼠”效应：因为有限所以珍贵生命是用来珍视的不是用来挥霍的24.比伦定律：什么都不做才不会出错失败是一种财富25.特里法则：错误是成长的契机任何改正都是进步26.猴子的教训：该放手时就放手贪婪是最大的祸端27.“路径依赖”理论：选择比努力更重要最初的决定就是最后的归宿28.自我选择效应：自己的人生由自己决定99.9%都是选择3 黄金法则之生活篇29.墨菲定律：不要奢求尽善尽美做最坏的打算，争取最好的结果30.社会促进效应：竞争和期待催生优秀他人的目光是最好的鞭策31.刻板印象：心存偏见有碍交际不要戴有色眼镜看人32.“登门槛”效应：因势利导才能趁势而上追求一步到位往往寸步难行33.“留面子”效应：以退为进直达目的后退是为了更好地前进34.旁观者效应：附和他人就失去了自己敢作敢为，勇于担当35.囚徒困境：合作比竞争得到的更多共赢才是真的赢36.异性效应：人际交往中的双刃剑善用你的性别资本37.贝勃定律：感官世界的有趣现象强烈的初始刺激可钝化感受力38.坐向效应：增进交流的秘密面对面是更好的沟通39.黑暗效应：让彼此走得更近如何打开对方的心门40.三对一法则：人多，不一定就力量大影响力与人数不成正比41.三分之一效应：第一不一定就好选择中要注意的心理效应42.第三者效应：借用旁观者的威力巧借人力，趁势而上43.“心理账户”效应：影响消费决策的无形之手理性消费应该避免的误区4 黄金法则之处世篇44.首因效应：打开交际之门的钥匙珍惜第一次见面的机会45.近因效应：维系感情的最佳纽带最清晰的不是最正确的46.猩猩实验：生活就是一面镜子你想人家怎样待你，你就怎样待人47.自己人效应：增强影响力的秘密武器如何让自己更受欢迎48.过渡理由效应：归因不同，感受也不同给“爱”多一些理由49.史崔维兹定理：世界因真诚而可爱施比受有福50.反哺效应：吸引良性的互动小心交往中的“归去来”51.南风效应：没人能拒绝温暖的力量以柔克刚是最高智慧52.阿伦森效应：人际交往中的先抑后扬巧用人际增值妙招53.饥饿效应：“相见恨晚”的奥秘因为陌生所以美好54.破窗效应：不拘小节难成大器细节成就人生55.鸟笼逻辑：不要轻视“秩序”和“规则”按牌理出牌但不囿于陈规56.晕轮效应：人际交往中的别样迷思心存偏见岂能识人知性57.零和游戏：利己不，必非得损人与其两败俱伤，不若争取双赢58.卢维斯定理：真正的谦虚是“忘我”自负者目中无人.谦逊者目中无己59.刺猬法则：亲密无间才是交际之道仆人眼中没有伟人60.磨合效应：人际相处的大智慧完美的契合来自必要的割舍61.冷热水效应：满意度与期望值成反比学会调控他人的心理期待62.幸福递减律：“吃不饱”也许更受用你的幸福味蕾够灵敏吗?63.机会成本：每一次选择都是有代价的是机会更是考验64.埃托沙狼的智慧：最安全的往往最危险陷阱有时会穿上机会的外衣5 黄金法则之口才篇65.费斯诺定理：倾听是最好的恭维少说多听才是沟通高手66.超限效应：语言贵精不贵多只有口才最差的人才会喋喋不休67.避雷针效应：善疏则通，能导必安灯不点不亮.话不说不明68.“一滴蜜”原则：更好地化解争端 赢得争论的秘诀是避免争论69.尼伦伯格原则：谈判的目的不是取胜而是成功总想自己得势.往往与人势不两立70.奥狄恩法则：谈判是一种妥协的艺术每一次让步都要有回报71.欧弗斯托原则：这样劝说才有效认同先行，说服在后72.波特定理：批评要适度更要适量指摘太多只会招致反感73.沟通的位差效应：信任增进交流没有平等就没有真正的沟通74.霍桑效应：情绪的安全阀牢骚也是一种有益的

<<黄金法则全集>>

沟通6 黄金法则之纠错篇75.约翰逊效应：平常心是获胜的关键去除牵绊你才能飞得更高76.棘轮效应：消费水平能进不能退的奥秘由俭入奢易，由奢入俭难77.“功能固着”心理效应：不要囿于旧经验学会因地制宜地思考问题78.格雷欣法则：“劣胜优汰”的奇怪现象“优”未必能“胜”79.投射效应：以己推人误会叠出不要以己之心度人之腹80.定势效应：思维活动中的陷阱聪明常被聪明误81.“罗密欧与朱丽叶”效应：越说越不服欲擒何妨先纵82.从众效应：有主见才会有决断飞蓬随风皆因无根83.狄德罗效应：消费中的红舞鞋给欲望加个框84.韦奇定理：忠于自己的选择摇摆不定只会一无所成85.威克效应：多一种尝试多一种机会随机应变才有出路86.约拿情结：惧怕成功就是拒绝成长勇于承担，抓住机会87.跳蚤效应：你能跳多高，就要跳多高顶破头上的“天花板”88.章鱼的故事：堡垒最易从内部攻破越强大的人越容易被自己打倒7 黄金法则之效率篇89.二八定律：关键的少数决定着结果用最少的精力做最有效的事90.布利斯定理：决策的浪费是最大的浪费事前想清楚，事中不折腾91.“不值得”定律：值得做才能好好做把精力花在最有价值的事情上92.帕金森时间定律：有紧迫感才有效率时间是海绵里的水93.过度学习效应：最经济有效的学习方法提高效率的最佳途径94.艾维·李启示：要事第一紧迫的不等于重要的95.“5W2H”原则：做事条理化的最佳工具决策之前必须考虑的7个问题96.逆势操作：逆水行舟只为省时让时间增值的处事高招97.效率的潮水现象：找到你的最佳状态把握生命节律，关注能量曲线98.雷巴柯夫箴言：高效人士的时间观念光阴偏爱珍惜他的人8 国黄金法则之成功篇99.冰淇淋哲学：逆境让我们更强大没有磨砺何来锋利100.毛毛虫效应：方向决定成果低头赶路更要抬头看路101.卡贝定理：放弃是为了更好地拥有敝帚自珍只能裹足不前102.布里丹毛驴效应：做决定的大忌决策之害，犹豫最大103.马太效应：发挥优势最重要赢在起点才能赢得更多104.杜根定律：先有相信然后才有奇迹信心引爆生命的核能105.杜利奥定理：热情是成功的动力源热忱是吸引一切美好事物的磁石106.托利得定理：兼容并包更益于决策多听方能不偏信107.青蛙法则：警惕生活中的“温吞水”太过安逸就是危机的开始108.奥卡姆剃刀定律：简单的才是有效的效率的真谛就是化繁为简109.迁移效应：提高学习效率的秘密一种省时省力的学习方法110.培哥效应：善用联想。成为记忆天才提高记忆力的魔棒111.自我参照效应：原来可以这样学学习一定有方法112.格瑞斯特定理：如何完成任务的学问行动让梦想照见现实113.海因里希法则：成与败都是一种量的积累成败是可以预测的114.吉格勒定理：成功不是先天注定的人不养不成材115.犬獒效应：强者是锻造的结果不能逆境飞扬，就只能灰土满面116.韦特莱法则：成功没有想象的那么难事因难能所以可贵117.沸腾效应：成功取决于最后的一跃临门一脚至关重要118.懒蚂蚁效应：成为不可替代的人价值决定位置119.跨栏定律：希望在，出路就在总有一扇门是为你敞开的120.临界点效应：跨过去就是柳暗花明成功就是再坚持一点点121.德鲁克原则：补不足莫如奉有余教兔子快跑，不要让猪唱歌9 黄金法则之财富篇122.长尾效应：小利润营造大市场最大的财富孕育自最小的销售123.沃尔森法则：抢占商机的不二法门得到多少取决于你知道多少124.舍恩定理：财富源于痴迷的状态专注的力量125.快鱼法则：速度比实力更重要信息社会的赢家铁律126.凡勃伦效应：不买最好，只买最贵商战中的另类致富效应127.最大笨蛋理论：找准退出游戏的时机你的利润来自比你笨的人128.巴菲特财富心经：找到少有人走的路资本博弈。往往是出奇才能制胜129.250定律：善用顾客的杠杆原理一流的企业卖服务130.王永庆法则：节流和开源一样重要会花钱是一种大智慧131.啤酒效应：沟通减少泡沫信息准确才能决策正确132.王安论断：宁有过错，不可错过先开枪，后瞄准133.布里特定理：宣传也是一种销售货好更要宣传巧134.阿尔巴德定理：顾客需求是制胜之本利润来自需求10 黄金法则之管理篇135.多米诺效应：堵住小漏洞，防止大祸端照看好组织运营中的第一张牌136.霍布森选择效应：有自由才有选择“一刀切”只会扼杀创造性137.陀螺原理：有速度才有生存时间就是金钱，效率就是生命138.弗里施定理：真正让“上帝”满意的玄机先有员工舒心才有客户满意139.蝴蝶效应：大处着眼更要小处留神细节决定成败140.罗杰斯论断：及时预见企业的冬天居安思危，才能掌控命运141.吉尔伯特法则：学会柔怀管理感情投资是最划算的投资142.皮尔斯定律：注重接班人的培养后继有人才能后路无忧143.达维多定律：有超越才有新生被动淘汰不如主动创新144.苛希纳定律：人多生闲。闲多生事龙多不下雨，人多瞎捣乱145.巨人的影子：勇于正视自己的不足出色的领导者绝不护短146.曲突徙薪：防患于未然才是真正的治理预防胜于挽救147.酒和污水定律：破坏总比建设更容易不要小视组织中的“烂苹果”148.木桶定律：劣势决定生死留神组织中的软肋149.鱼缸理论：倾听顾客的声音伟大的公司创造市场150.艾奇布恩定理：摊子太大就会守不住规模与效益不总是成正比151.安泰效应：依

<<黄金法则全集>>

托团队的力量不要让自己成为无源之水152.大拇指定律：找到投资回报中的领头羊风险投资只有两成胜算153.贝尔效应：企业登上顶峰的阶梯为人才创造脱颖而出的机会154.领头雁的启示：胆识与智慧的化身管理者决定企业的航向155.例外原则：只对要事负责好舵手的工作原则11 黄金法则之人才篇156.玉山法则：企业与个人的双赢之道谋求组织与个体的和谐发展157.泡菜效应：人是环境之子管人不如管环境158.留白效应：给员工一点自由和宽松管理要留有余地，不要穷追不舍159.马蝇效应：有刺激才不敢懈怠巧妙激发员工的进取心160.热炉规则：有法可依。
有法必依留心惩戒制度的“四性”原则161.洛克忠告：简则易循。
严则必行没有规矩不成事，规矩多了更不成162.禁果效应：不要人为屏蔽有效信息纸总是包不住火的163.拜伦法则：合理授权是管理的基础大胆放权才是聪明的领导164.古狄逊定理：管理的关键是抓大放小累坏了的主管是最差劲的主管165.螃蟹效应：合作不是简单的力气相加有分工才有协作166.彼得原理：量材而用才能人尽其用别把升迁当奖励167.海潮效应：如何筑巢引凤彰显企业实力不可忽视对人才的吸引168.韦尔奇原则：我的工作就是选人称职的领导必定是出色的伯乐169.德尼摩定律：金子放错地方就是垃圾给员工配备合适的跑鞋170.奥格尔威法则：善用人者得天下一流的团队聚集一流的人才171.雷尼尔效应：金钱买不来忠诚薪资吸引人才，但不一定能留住人才172.“米格-25”效应：整体优化是关键最优的管理就是最佳的人才整合173.赫勒法则：激励比监督更有效如何让员工更有积极性174.皮格马利翁效应：一切皆有可能积极的期待可以创造奇迹175.横山法则：最有效的管理是自我管理自动自发才更有效176.智猪博弈：小心团队中搭便车的员工不劳而获是企业的灾难177.倒U形假说：压力适当才是动力气球吹到刚刚好178.布兰查德定律：给员工明确的工作目标清晰的指令有助于提高效益179.亚佛斯德原则：最高妙的激励方式抓住需求便可有效激励180.鲑鱼效应：活力缘于竞争对手是成功的催化剂181.能力相关定律：有挑战才有成长压力是创造力的酵母

<<黄金法则全集>>

章节摘录

1 卡瑞尔公式：解除烦恼的万灵方案 你的心可以构筑一个地狱。
更能够缔造一处天堂 威利·卡瑞尔年轻时曾是纽约水牛钢铁公司的一名工程师。

“当我还是个小小伙子的时候，”卡瑞尔先生说。

“有一天。

我到一家玻璃公司去安装瓦斯清洁机。

这是一种清洁瓦斯的新方法。

通过瓦斯清洁机，可以更快、更省力地清除瓦斯中的杂质。

使瓦斯燃烧时不会伤到机器的引擎。

这种方法在以往的试用中收到了很好的效果。

“然而，在这家玻璃公司安装的时候，我却遇到了许多没有料到的困难。

虽然经过一番努力，机器勉强可以使用了。

但却远远没有达到我们承诺的质量。

那种懊恼的心情，我到现在依然记得很清楚，那感觉好像有人在我头上重重地打了一拳。

我的胃和整个肚子都扭痛起来，烦恼、焦虑噬咬着我的心，有好长一段时间让我彻夜不眠。

“后来，我意识到一直这样烦恼焦虑下去，并不能解决问题。

于是，我试着想办法来摆脱这种让人发疯的烦恼，发现效果很显著。

这个消除烦恼、抓住快乐的方法，任何人都可以使用，非常简单。

可以分三个步骤—— “第一步：冷静下来，问我自己，如果失败，可能发生的最坏情况是什么？——我会坐牢？

会被枪毙？

丢掉差事？

让老板赔得血本无归？

“第二步：找出可能发生的最坏情况后，我试着让自己接受它。

我对自己说，坐牢和被枪毙是不可能的。

但我有可能会因此丢掉差事。

那我可以另找一份差事；让老板赔得血本无归也不至于，至多让他们赔上两万块钱。

“第三步：当我把‘可能丢掉差事’和‘可能让老板赔上两万块钱’的最坏情况接受下来之后，就平静地把时间和精力用来试着改善那种最坏的情况。

“我开始集中精力，一遍一遍地做试验。

最后终于找到了解决的办法。

这个办法不但没有让我的老板赔上两万块钱，反而让公司赚了几倍的利润，最重要的是，我找到了让自己摆脱烦恼，迅速快乐起来的方法……” 一点感悟 快乐是一种习惯，忧伤也是一种习惯，而习惯是可以养成。

也是可以摒弃的。

行为心理学研究表明：21天以上的重复会形成习惯；90天的重复会形成稳定的习惯。

而种下一个行动便会收获一种习惯。

种下一种习惯便会收获一种性格，种下一种性格便会收获一种命运。

所以。

让我们试着学习卡瑞尔的快乐公式，慢慢置换那些如影随形的烦恼和焦虑吧。

你会发现：我们的心可，以构筑一个地狱，更能够缔造一处天堂。

2 酸葡萄效应：走好心灵的平衡木 提高你的快乐商数 饿了两天没吃到一点儿东西的小狐狸，没精打采地在四处找吃的。

看到前方不远处的葡萄架上，挂着好多沉甸甸、水莹莹的葡萄串。

小狐狸的眼睛一亮，来了精神。

可是葡萄架太高了，任凭小狐狸怎么上蹿下跳，就是够不着，累得它精疲力竭地趴在地上喘着粗气。

<<黄金法则全集>>

微风吹来。

葡萄叶在风中“沙沙”作响，好像在嘲笑它一样。

小狐狸气得直想把葡萄根给拔掉。

但是过了一会儿，它又笑了起来，安慰自己说：“那葡萄一定还没熟呢，要不然早就掉下来了，生葡萄肯定又酸又涩，吃到肚子里不闹病才怪呢！”

哼，这种酸葡萄，饿死我也不吃！

” 于是。

小狐狸饿着肚子。

高高兴兴地接着找吃的去了。

一点感悟 固有许多文章曾借用故事中小狐狸的“酸葡萄”心理，来讽刺那些在困难面前无所作为、自欺欺人的人。

其实。

如果我们能够换个角度看问题，就会发现小狐狸实际是个很聪明的家伙：既然已经确认“吃不上葡萄”是个无法改变的事实，不妨就明智地放弃“葡萄”。

甩掉失落与懊恼的心理包袱，轻松快乐地重新上路。

开始新的寻找！

如果说快乐也有商数的话，“酸葡萄”心理何尝不是一种高水平的快乐商数？

！

而这。

也暗合了心理学上的一种理论。

专家们把这种“寻找自己时呼出的“气水”沉淀后则呈白色；悔恨时呼出的“气水”沉淀后则呈现更为浑浊的蛋白色；更为重要的发现是，试验者生气时呼出的“生气水”沉淀后呈现紫色，把这种紫色的“生气水”注射在大白鼠身上几分钟后，大白鼠就死了。

这个试验又一次证实，生气对人体的危害是极大的。

通过实验，专家得出结论：当人们因为情绪波动，产生消极悲伤的情感，并超过正常的生理限度时，就会造成重要的生理机能失调，导致疾病的发生。

更为让人触目惊心的例子是：恶劣的情绪不但对人体有害，盛怒有时还能使人暴毙。

发生在动物界的“野马与吸血蝠现象”就十分真实地反映了这一点。

在非洲草原上。

有一种不起眼的动物叫吸血蝙蝠，是野马的天敌。

它们在攻击野马时，常附在马腿上，用锋利的牙齿极敏捷地刺破野马的皮肤。

然后用尖尖的嘴吸血。

野马受到这种攻击后，马上开始蹦跳、狂奔。

但却总是无法摆脱这种蝙蝠。

蝙蝠从容不迫地吸附在野马身上。

落在野马头上，直到吃饱吸足，才满意地飞去。

而野马常常在暴怒、狂奔、流血中无可奈何地死去。

动物学家在分析这一问题时。

一致认为吸血蝙蝠所吸的血量是微不足道的，远不会致野马于死地。

对野马来说，剧烈的情绪反应，才是导致死亡的真正原因。

由此看来，对于那些“肝火旺盛”、动辄怒发冲冠的人来说，“野马的结局”也许是最好的警示。

一点感悟 著名心理学家阿尔伯特·艾里斯说过两句被后人奉为经典的话：“人不是为事情困扰着，而是被对这件事的看法困扰着。”

” “情绪是由人的思维、人的信念所引起的。

所以每个人都要对自己的情绪负责。

” 基于这样的认识。

<<黄金法则全集>>

我们从“野马结局”中可以得出这样结论： 第一：情绪是有成本的。

第二：情绪是我们自身选择的结果。

外在事物并不能伤害我们。

倒是我们自己对这些事物的信念与态度让我们自己受到了伤害。

所以。

如果我们不能很好地管理我们的情绪。

将它操控在良性运行的状态下。

那么我们就得做好准备——准备支付恶劣情绪所造成的巨大成本。

这成本有时会是我们的的人际和谐。

有时会是我们的身心健康。

有时甚至还会是我们的身家性命！

4 塞里格曼效应：永远对绝望说“不” 只要自己不跪着。

没有人会比你高 1975年。

美国心理学家塞里格曼以狗为对象做了下列一组实验。

程序一：把一条狗放进一个笼子里。

锁住笼门。

使狗无法轻易从笼子里逃出来。

而笼子里装有电击装置。

通过这一装置给狗施加电击，电击的强度刚好能够引起狗的痛苦，但不会使狗毙命或受伤。

塞里格曼发现，这只狗在一开始被电击时。

拼命地挣扎。

想逃出这个笼子，但经过再三的努力，它发现无法逃脱后，挣扎的强度就逐渐降低了。

程序二：把这只受过电击的狗放进另一个笼子。

这个笼子由两部分构成。

中间用隔板隔开，隔板的高度是狗可以轻易跳过去的。

隔板的一边有电击，另一边没有电击。

实验者发现。

这只曾受过电击的狗除了在头半分钟惊恐一阵子之外，此后一直卧倒在地。

绝望地忍受着电击的痛苦。

根本不去尝试有无逃脱的可能。

程序三：把没有经受过电击实验的狗直接放进有隔板的笼子里。

发现这些狗全部都能逃脱电击之苦。

轻而易举地从有电击的一边跳到安全的另一边。

塞里格曼把上述实验中。

狗的绝望心理称之为“习得性无助”。

在现实生活中。

那些长期经历失败的儿童，久病缠身的患者，无依无靠的老人。

他们身上常常会出现“习得性无助”的特征：当一个人发现无论他如何努力，无论他干什么，都以失败而告终时，他就会觉得自己控制不了整个局面，于是，他的精神支柱就会瓦解。

斗志也随之丧失。

最终就会放弃所有努力，真的陷入绝望。

因“习得性无助”而产生的绝望、抑郁和意志消沉。

是许多心理和行为问题产生的根源。

塞里格曼为了找到防止“习得性无助”产生的办法，经过进一步的研究，又重新设计了一个实验。

让狗在接受“无法摆脱的电击”实验之前。

先学会如何逃脱电击之苦。

方法是先把它们放到可以躲避电击的那个笼子里，当它们接受电击时，只需轻轻一跳，就可以免受电

<<黄金法则全集>>

击的痛苦。

等到狗学会能轻易地从笼子的一边跳到另一边时，再让它们参与第一个实验。

结果发现。

这些狗们就不太容易陷入“习得性无助”的境地。

在对人类的观察实验中，心理学家也得到了类似的结果。

一点感悟 细心观察，我们会发现：正如实验中那条绝望的狗一样，如果一个人总是在一项工作上失败。

他就会在这项工作上放弃努力。

甚至还会因此对自身产生怀疑。

觉得自己“这也不行，那也不行”。

无法救药。

而事实上，此时此刻的我们并不是“真的不行”。

而是陷入了“习得性无助”的心理状态中。

这种心理让人们自设樊篱。

把失败的原因归结为自身不可改变的因素，放弃继续尝试的勇气和信心。

破罐子破摔。

比如，认为学习成绩差是因为自己智力不好，失恋是因为自己本身就令人讨厌等。

所以要想让自己远离绝望。

我们必须学会客观理性地为我们的成功和失败找到正确的归因。

让消极和宿命论的想法统统去见鬼！

5 沉没成本：放弃。

是勇气更是智慧 坚持到底不一定就能胜利 我国后汉时期有一位叫孟敏的人，有一天。

不小心把一口瓦锅掉在地上摔碎了。

眼见那锅摔成碎片。

孟敏却“不顾而去”，丝毫没有表现出惋惜和后悔的样子。

旁边有个叫郭泰的人，对孟敏的举动很是不解，“遂问其意”。

孟敏答道：“甑已破矣，视之何益？”

（锅已经破了。

后悔又有什么用？

） 后人便以“堕甑不顾”来奉劝世人要向孟敏学习，“事成过去。

追悔无益”。

“堕甑不顾”的故事实际上说的是一个“沉没成本”的问题。

所谓“沉没成本”。

指的是我们每采取一次行动。

每做出一次选择，总要付出相应的成本，可能是人力、物力、时间、精力，乃至情感。

其中有些投入发生之后，无论如何也无法收回时，这种投入就成了“沉没成本”。

比如，在“堕甑不顾”的故事中。

摔成碎片的瓦锅就是孟敏无论如何也无法收回的“沉没成本”。

而如果孟敏此时再对着这一“沉没成本”发一阵呆。

叹一会儿气，甚至郁郁不乐好几天，那么他就又投入了时间、精力和情感，这时候，他的“沉没成本”就不单单是瓦锅。

还有他后来在发呆、叹气时所花的时间和精力，还可能是几天来的好心情。

类似的例子还有：晚饭结束的时候，本来你已经吃得很饱了，可是看着桌上剩了一半的饭菜。

你觉得如果把它们留到明天肯定会坏掉。

太可惜了。

于是你选择了宁可让自己的肠胃受罪，也要把它们全部吃掉。

结果因为吃得过饱，使得自己一个晚上没有睡好，第二天还得跑到医院去看医生。

<<黄金法则全集>>

这样一来，最初的“沉没成本”就由原来的一碗剩菜。

滚雪球似地加入了你的一夜好睡眠，肠胃健康还有医药费。

一点感悟“沉没成本”的存在，使人们在作选择时不能理性地放弃。

坚守着“沉没成本”不放的人，就算明明白白地知道自己之前做错了，他们也会寻找各种理由，试图通过“把事情继续做完”的方式挽回“沉没成本”。

就像有人攥着一跌再跌的股票就是不抛，生怕有一天股市反弹自己会后悔一样。

既成的事实是已经沉没掉的，而未来的时间和机会才是可以创造无限价值的。

对那些无力改变、也无法改变的不愉快，我们要有“输得起”的心态。

学会分清哪些事情可以执著一念，哪些事情不必钻牛角尖，惟其如此，我们才可以轻装上阵。

获得人生的快乐。

“沉没成本”在企业里的例子也有很多。

比如：许多公司在明知项目前景不好的情况下，依然勉强维持该项目，原因仅仅是因为在此项目上已经投入了大量的成本”殊不知，世间的事情。

并不是只要坚持到底就一定会胜利。

为了追回“沉没成本”而继续追加投资，却常常导致更多的损失。

6 踢猫效应：不做情绪的污染源 我的心情，我作主 心理学上有一个著名的“踢猫效应”。

即：人的不满情绪和糟糕心情，一般会沿着等级和强弱组成的社会关系链条依次传递。

由金字塔尖一直扩散到最底层，无处发泄的最弱小的那一个元素，则成为最终的受害者。

举个例子来说：某公司的老总一大早因和老婆吵架，负气上班，坐到办公室里还余怒未消。

恰好有位业务主管要汇报工作，老总极不耐烦地说：“这点事自己都解决不了。

我要你们干吗？”

” 这位主管碰了一鼻子灰，悻悻地回到了办公室。

这时，主管手下的一位办公室主任有事要请示他，主管极不耐烦地说：“这种事情还来找我解决？

你们自己怎么不多动动脑子？

自己想辙去！

” 这位办公室主任碰了钉子，感觉很沮丧。

下班回到家刚坐下，儿子想问他数学题，他气呼呼地说：“就你事儿多，一边儿去！

叫我清静会儿！

” 儿子被爸爸的无名火搞得很郁闷，正要灰溜溜地走开，却被自己一向很宠爱的小猫绊了一下。

儿子正窝着火气没处发，冲着小猫就是一脚，“讨厌，没见我心烦吗？

叫什么叫？

一边去！

” 一点感悟 生活中类似“踢猫效应”的现象时有发生。

现代社会中。

工作与生活的压力越来越大，竞争越来越激烈。

这种紧张很容易导致人们情绪的不稳定，一点不如意就会使自己烦恼、愤怒起来，如果不能及时调整这种消极因素带给自己的负面影响，就会身不由己地加入到“踢猫”的队伍当中——被别人“踢”和去“踢”别人。

记得一位哲人说过：“你每发怒一分钟，便失去了六十秒的幸福。

” 想想看，是发怒重要，还是我们的幸福更重要？

生活中有许多事情我们是无力改变的，唯一能改变的是我们自己的心情。

是快乐无比，还是愤怒无比，都在你的一念之间。

编辑推荐

从最富哲理的法则中，汲取最有价值的智慧。

万事万物皆有规律，顺之则成，逆之则败。

——作者题记 谁掌握了这些规律，谁就能了解自然和社会，进而把握人生和命运；谁能用心体会这些自然规则、社会真理，并仔细分析现象背后的原因与本质，谁就能以四两拔千斤之势，获得巨大的成功。

而将这些生活与工作无中处不在的潜规则置若妄闻的人，即便是奋发图强，用心进取，往往也会事半功半，甚至身陷樊笼，始终无法摆脱困境。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>