

《金科玉律全集》

图书基本信息

书名：《金科玉律全集》

13位ISBN编号：9787560960821

10位ISBN编号：7560960820

出版时间：2010-8

出版社：华中科技大学出版社

作者：牧之

页数：383

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

在复杂的社会现象中，隐藏着一些非常重要的社会规律和生活法则，他们是人类社会千百年思想和智慧的结晶，是哲学家、经济学家、心理学家的重大发现和研究成果。每个人最熟悉的人就是自己，然而对于熟悉的自己，我们也常常产生疑问：我究竟是怎样的？我是怎样的一个人？我的感觉从何而来？每个人都渴望洞悉自己广大而幽渺的内心世界，巴纳姆效应将帮助你解决这些问题，从而解开你心灵的面纱。与他人初次见面，给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这是首因效应在起作用，让你明白第一次“闪亮登场”的重要性。既学会了用第一时间成功推销自己，又学会了不被别人的“第一眼”所迷惑，从而明白了日久见人心的道理。有钱的人就越有钱，没钱的人越没钱，这种看似不平衡的现象，却暗合了二八法则：20%的人掌握着80%的财富。万事万物皆有其运行规律，财富也如此。遵循“二八法则”的企业在经营和管理中往往能抓住关键的少数顾客，精确定位，加强服务，达到事半功倍的效果。给予就会被给予，剥夺就会被剥夺；信任就会被信任，怀疑就会被怀疑；爱就会被爱，恨就会被恨。互惠关系定律让你明白：爱你的员工，他会百倍地爱你的企业。这些潜规则就是左右着我们人生的“金科玉律”、“黄金法则”，它们就如同一只只看不见的手，在冥冥之中拨弄着我们彼此的命运。了解它们，让我们从迷惘走向鉴定，从失败走向成功。美国哈佛大学的瓦伦特博士指出：“你可以承认乌云的存在，但别忘了乌云边缘的光明。”这句话告诉我们金科玉律在我们生活和工作的作用，了解它们，就能拨开乌云见到光明。

《金科玉律全集》

内容概要

《金科玉律全集》内容简介：每个人最熟悉的人就是自己，然而对于熟悉的自己，我们也常常产生疑问：我是怎样一个人？我的感觉从何而来？每个人都渴望洞悉自己广大而幽渺的内心世界，巴纳姆效应将帮助你解决这些问题，从而揭开你心灵的面纱。

与他人初次见面，给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这是首因效应在起作用，让你明白第一次“闪亮登场”的重要性。

有钱的人就越有钱，没钱的人越没钱，这看似一种典型的不平衡现象，却暗合了二八法则：20%的人掌握着80%的财富。万事万物皆有其运动规律，财富也如此。遵循“二八法则”的企业在经营和管理中往往能抓住关键的少数顾客，精确定位，加强服务，达到事半功倍的效果。

在复杂的社会现象中，隐藏着一些非常重要的社会规律和生活法则，他们是人类社会千百年思想和智慧的结晶，是哲学家、经济学家、心理学家的重大发现和研究成果。他们是不可不用的生存利器和成功方法。

运用规则成大事，掌握天机过生活。

《金科玉律全集》以通俗易懂和优美生动的文字向读者介绍了一百多条与我们的日常生活与工作息息相关的定律、效应和法则等金科玉律，每个定律由详尽的定律阐释、发人深思的启示、精彩的案例分析点评以及实用的管理方法组成，涉及内容之广，涵盖了个人成功与企业发展的方方面面，它如同为我们领航的灯塔，指引着我们前进的方向，引领我们走向成功。

书籍目录

前 言 / 1第一篇 社会法则——生活中的你我他巴纳姆效应：一顶戴在谁头上都合适的帽子 / 2一个人越了解自己，就越有力量 / 3正确地认识自我与经营自我 / 5彼得原理：找到适合自己的位置 / 7才能与职位要相称 / 8找到适合自己的岗位 / 9马太效应：贫者愈贫，富者愈富 / 11成功是成功之母 / 12不做“牧羊犬”，要做“领头羊” / 13蘑菇定律：别等环境来适应你 / 14不经历风雨怎么见彩虹，没有人随随便便成功 / 15顺利度过“蘑菇”时期的三大宝典 / 16零和游戏原理：与其两伤，不如双赢 / 17不要陷入害人害己的误区 / 18双赢带来的作用是什么 / 19社会促进效应：把他人的目光作为鞭策 / 21把别人的不满当成对自己最大的鼓励 / 22把竞争对手的发展作为自己企业的鞭策 / 23破窗效应：防微杜渐，防患于未然 / 24及时制止小的错误，防止出现大的错误 / 25反破窗效应：善小而为之，众为而势强 / 26防范破窗效应的方法 / 26传播扭曲效应：准确把握事态发展 / 28传播扭曲效应出现的原因 / 29成功永远不会属于随波逐流者 / 30旁观者效应：你不可逃避的社会责任 / 31相互合作，才有收获 / 33主动做事，是有责任心的表现 / 33

第二篇 成功法则——左右成败的潜规则詹森效应：心理素质决定成败 / 36战胜自己，就是战胜敌人 / 37良好的心态是成功的基础 / 38瓦伦达效应：怕输不会赢 / 39怕输的人不会赢 / 40贵在坚持，坚持就是胜利 / 41蝴蝶效应：关注细节的变化 / 42废纸“铺就”成功路 / 43注重细节，助你“敲开”成功之门 / 44木桶定律：找出人生“短板”，纠正人性弱点 / 46“短板”可以变成“长板” / 48发现自己有弱点就要勇于克服 / 49手表定律：要坚定一个目标，建立一个标准 / 50认准一个目标，坚持就是成功 / 51人生成功的关键就是确立目标 / 52二八法则：关键少数造就成功 / 53抓住主要的，得到最有效的 / 55重视人才是企业发展的关键 / 56温水煮青蛙效应：居安思危，处进思退 / 57谁动了我的奶酪 / 59有危机意识才能成功 / 59剃刀定律：把复杂事情简单化 / 60简单才是高效 / 62简单哪里来？简单从目标中来 / 62卡瑞尔公式：向最坏处着想，往好处努力 / 64困难面前绝不低头 / 65勇于面对挫折，才能走向成功 / 66

第三篇 社交法则——交往制胜的秘诀首因效应：留下最美的第一印象 / 70给别人留下美好的第一印象，助你成功 / 71求职应聘离不开良好的第一印象 / 72近因效应：利用“近因”创造良好形象 / 73用心交流，别因一时迷茫而断送友情 / 75给对方留下好印象，更有利于问题的解决 / 76刺猬法则：疏者密之，密者疏之 / 77领导者怎样与下属保持距离 / 78距离造成权威 / 78登门槛效应：找到成功之路的“台阶” / 80步步为营，走向成功 / 81分解目标，循序渐进 / 82晕轮效应：擦亮眼睛，切忌“爱屋及乌” / 83把握机会，增加自己的“光环” / 85暗示效应：让梦想成就精彩的自己 / 86通过暗示，更好地激励员工的积极性 / 88善于激励自己，走向成功的彼岸 / 88心理饱和现象：别太自我“苛求” / 90有效预防，避免心理饱和现象 / 91学会弯曲，给自己一些弹性空间 / 92冷热水效应：善于用不同的秤砣衡量事物 / 93灵活运用谈判技巧，变劣势为优势 / 95让员工获得“温水”，激起他们的工作热情 / 95南风效应：与人为善，以柔克刚 / 96和风潜入夜，温暖细无声 / 98讲究策略，征服人心 / 99印刻效应：宁做鸡头，不做凤尾 / 100先入为主，给消费者留下难以磨灭的印象 / 101想要拥有更多，就做第一 / 102

第四篇 快乐法则——左右心态的神奇力量墨菲定律：越害怕犯错，越可能出错 / 106凭着感觉走，降低事情的风险性 / 107充分准备是防止灾难的保障 / 108补偿作用：发掘优势，弥补不足 / 109这个世界总有你的位置 / 110尺有所短，寸有所长 / 111心理账户理论：找到理性消费的平衡点 / 112心理账户具有非替代性 / 113收入要一视同仁，做出一致决策 / 114右脑幸福定律：合理开发利用右脑 / 114右脑的功能主要有哪些 / 115如何开发右脑功能 / 116德西效应：奖励要讲究策略 / 118激励人心，把谢意送进心坎 / 120精神奖励比物质奖励更重要 / 121鸵鸟效应：临危不惧，才有奇迹 / 122主动出击是最好的防御 / 123临危更要不惧，逃避只能更糟 / 125潘多拉效应：做任何事都要给出理由 / 126通过“假禁”达到预期的目的 / 127戈培尔效应：坚信真理必定战胜谬误 / 129谨防暗示性语言带来的伤害 / 130巧妙运用心理暗示 / 131

第五篇 效率法则——事半功倍的窍门帕金森定律：每分每秒做最高生产力的事 / 134珍惜时间等于爱惜生命 / 135兵不在多而在精 / 136信息不对称理论：谁掌握了信息，谁就拥有了财富 / 137讲究策略，反败为胜 / 139充分掌握信息才能赢得财富 / 140不值得定律：合理运用资源和时间，把值得做的事做好 / 141不值得做的事情不要做 / 142值得做的事就要努力把它做好 / 143鲇鱼效应：活力来源于压力和挑战 / 144逆境锻炼意志 / 145“鲇鱼”型人才引进要合理 / 146搭便车理论：剔除组织中的“南郭先生” / 148消除组织中负面影响的“搭

便车”现象 / 149灵活运用“搭便车”的策略，借力发力 / 149倒金字塔效应：赋予员工权利 / 151倒金字塔效应产生的原因 / 152合理授权，更好地维护公司荣誉 / 153霍布森选择法则：懂得选择，学会放弃 / 154要用创新的思维来选择 / 155决策需要集思广益 / 156蔡加尼克效应：逆境中战胜自我 / 157在困难面前永不低头 / 159挣扎就是奋斗 / 160第六篇 生活法则——走向幸福的最佳方式皮格马利翁效应：要习惯给人戴高帽 / 164赞美能改变一个人的精神状态 / 165信任是激励的最好武器 / 166定型化效应：打破思维定势，接受新的事物 / 167凡事多想一步，就不会被“思维定势”套牢 / 168突破经验定势的防线 / 169踢猫效应：不做坏情绪的传递者 / 171把愤怒转化为动力 / 172学会控制自己的情绪 / 173阿伦森效应：善用褒贬，先贬后褒 / 174有效利用“奖励递减法”，达到预期目的 / 175讲究策略，达成愿望 / 175皮诺曹效应：拥有诚信才能拥有成功 / 176诚实让你拥有更多 / 178信誉是成功的基础 / 178鲶鱼效应：发挥好领头雁的作用 / 180不断创新，突破惯性思维 / 181好的领导者，应培养员工的创造力 / 182示范定律：以身作则，当好表率 / 184身教重于言教 / 185以身作则最具说服力 / 186己所不欲，勿施于人 / 187第七篇 财富法则——找到致富的捷径舍恩定理：只有信之不疑，才能持之以恒 / 190别低估自己的价值 / 191相信自己，在适当的时候坚持己见 / 192凡勃伦效应：抓住消费心理，掌握另类致富的策略 / 193满足消费者的感性需求，实现更好的赢利目的 / 194不断寻求新的经营策略，实现企业良好的发展 / 195快鱼法则：速度决定成败 / 196用速度获取成功 / 197赢在速度 / 198最大笨蛋理论：找准退出游戏的时机 / 199谁是最大赢家 / 201理性地消化风险隐患 / 202250定律：推销的最佳策略 / 203顾客就是上帝 / 204质量和服务是成功的法宝 / 205布里特定理：广告是销售的润滑剂 / 206广告是打开市场的一剂良药 / 208广告是提高商品知名度的有力武器 / 208阿尔巴德定理：满足顾客的需求是成功的保证 / 209你让顾客满意，顾客才能让你满意 / 210充分了解消费者的需求，才是企业制胜的法宝 / 211沃尔森法则：你得到多少，取决于你知道多少 / 213知己知彼，方能百战不殆 / 214把握每次成功的机会 / 215第八篇 领导法则——经营人心的根本所在比伦定律：失败也是一笔财富 / 218把失败写在背面 / 219没有天生的傻瓜 / 220杜根定律：一切胜利唯存于心 / 222相信自己，抖掉身上的“泥沙” / 223自信是抵达成功的船 / 224智猪博弈：“叫停”团队搭便车 / 226个体奖惩和团体奖惩互相结合 / 227企业领导要学会分工赋权 / 227印加效应：适当放权也是一种策略 / 229适当放权，使企业走出困境 / 231把握授权的原则 / 232金鱼缸法则：制度必须透明 / 234实实在在的成就是员工的原动力 / 236领导的建议能提高员工的工作效率 / 237懒蚂蚁效应：成为团队中不可缺少的人 / 238培养“懒蚂蚁”，更有利于企业的发展 / 240培养自己的能力，成为企业不可或缺的人才 / 241互惠关系定律：爱你的员工，他会百倍地爱上企业 / 242给予就会被给予 / 243爱别人就是爱自己 / 244酒与污水定律：及时清除烂苹果 / 246使“污水”净化，为我所用 / 247适当的激励，能使平庸变骨干 / 248霍桑实验：让下属畅所欲言 / 249聆听员工的心声 / 251企业如何营造良好的工作氛围 / 251第九篇 经营法则——发展与风险的博弈儒佛尔定律：有效预测是决策的前提 / 256依靠信息才能获得胜利 / 257有远见才能有成功 / 258布利丹效应：决策是管理的核心 / 259犹豫不决，只能一败涂地 / 261优柔寡断难成大器 / 262反刍效应：深思熟虑，只求完美 / 263反刍效应产生的主要原因 / 263领导者要有反省能力 / 264洛克定律：为自己制定有效目标 / 266有目标才有方向 / 268要及时调整目标与现实的关系 / 269目标置换效应：如何获得高水平的业绩 / 270如何避免发生“目标置换”的现象 / 271有效沟通是提高目标业绩的途径 / 272海因里希法则：成与败都是一种量的积累 / 274别让细节毁了你的管理 / 275失败也是一种成功 / 276里德定理：若要经久不衰，切勿经久不变 / 277换一个角度去思考，让不可能变可能 / 279领导者要打破传统思维，紧跟时代 / 280第十篇 沟通法则——口才才是你制胜的利器鲸鱼哲学：立即表扬别人 / 284对失败者的赞美能使他找回自信 / 285激励对方的同时也在激励自己 / 287丹纳法则：没有付出，哪有收获 / 288奖励的标准即是工作价值的心理标准 / 290奖励制度应建立在公平、公正基础上 / 291啤酒效应：有效沟通，把泡沫消灭于无形 / 292有效沟通是管理的最基本能力 / 294沟通贯穿企业管理的始终 / 295位差效应：没有平等就没有真正的交流 / 296平等沟通才有凝聚力 / 298提高组织沟通的四种方法 / 299马蝇效应：竞争是迈向成功的催化剂 / 300有竞争才有发展 / 302把对手当成前进的动力 / 303雷鲍夫法则：认识自己和尊重他人 / 304信任可以塑造更加健康的组织文化 / 305合作可以弥补能力不足 / 306特里法则：错误是成长的契机 / 307勇于承认错误是企业生存的法则 / 309知错能改，才利于事业的发展 / 310费斯诺定理：倾听是最好的沟通 / 311倾听让你得到意想不到的收获 / 313倾听来自各

方面的声音 / 313波特定理：不要总盯着下属的错误 / 315原谅，更能激发员工的奋进心 / 316领导者要有容人的雅量 / 317第十一篇 合作法则——1+1如何大于2囚徒困境：合作为基础，共赢为目标 / 320携手合作，共赴双赢 / 321团结一致，创造融洽的气氛 / 322华盛顿合作定律：让每个员工都成为“螃蟹” / 323任务明确，运营才能走上正轨 / 325通过分工合作，调动员工的积极性 / 326邦尼人力定律：协同合作，实现双赢 / 327团结合作，才有稳定生活 / 329加强合作，才能应对各种艰难险阻 / 330雁行理论：团队就是力量 / 331团队合作才能创造辉煌 / 333合作才能拥有胜利的果实 / 334史提尔定律：团队精神就是最大的财富 / 335合作是团队精神的灵魂 / 336团队的工作业绩大于个人业绩的简单之和 / 337苛希纳定律：用最少的人做最多的事 / 339组织“瘦身”，团队才更有效率与活力 / 340精简机构和人员是企业良好运作的根本 / 341飞轮效应：成功离不开坚持不懈的努力 / 342打好根基，让“飞轮”转起来 / 343坚定的行动，铸就成功的道路 / 344冰山理论：重视员工潜在能力的培养 / 345注重员工培训 / 347挖掘、诱发员工的潜能 / 348秃头论证：注重由量到质的变化 / 349财富要靠一点一滴的积累 / 351不要忽视渺小的价值 / 352犯人船理论：制度是成功的保证 / 353合理的制度是解决问题的关键 / 354抓住细节，完善制度，企业才能做大做强 / 355第十二篇 思考法则——思路决定出路多米诺效应：一荣俱荣，一损俱损 / 358注重细节才能更好地领导下属 / 359关注细节，防微杜渐 / 361约翰逊效应：保持一颗平常心 / 362心态如乐器，要学会调节 / 363集中精力，心无旁骛 / 364棘轮效应：掌握理财之道的奥妙 / 365养成良好的消费习惯 / 367珍惜每一分钱的用途 / 368路径依赖理论：好的开始是成功的一半 / 369成功者与失败者的区别 / 370选择正确的方向就是成功的开始 / 371“功能固着”心理：培养创新意识，挑战思维定式 / 372遇事要随机应变，思维灵活 / 373创新思维，让你少走弯路 / 374格雷欣法则：“劣币驱良币”的奇怪现象 / 376合理的薪酬制度是提升企业竞争力的关键 / 377良好的风气是防止“劣币驱逐良币”的保证 / 379韦奇定理：成见不可有，主见不可无 / 380不要被别人的观点所左右 / 381一直向前，不抛弃，不放弃 / 382

章节摘录

巴纳姆效应 —— 一顶戴在谁头上都合适的帽子 我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，人们就开始问自己。然而一直到今天人们都没有得出令人满意的答案。每个人最熟悉的人就是自己，然而对于熟悉的自己，我们也常常产生疑问：我究竟是怎样的？我是怎样的一人？我的感觉从何而来？每个人都渴望洞悉自己广大而幽渺的内心世界，本章将带领您一起认识自己，了解自己的感觉、记忆、思维、观察、联想、错觉等心理知识，解读自己的内心，解开自己心灵的面纱。人们容易相信笼统的概括，而不容易了解真正的自己。一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。巴纳姆效应说明：人们常犯的一个错误是，很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞，他仍然认为这反映了自己的人格面貌。曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生都认为这段话把自己概括得非常准确。让我们看看这段话是否适合我们呢？“你 very 需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。”这其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子，而太多的人爱把这顶帽子往自己头上戴。这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说的“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性大大增强，受暗示性也比平时更强。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微理解一些求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。让一个人水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；他的右手上绑了一块大石头，向下坠。三分钟以后，看他双手之间的差距，距离越大，则受暗示性越强。认识自己，心理学上叫自我知觉，是人了解自己的过程。在这个过程中，人容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。认识自己，心理学上叫自我知觉。认识自己是非常重要的，像老子说的：“知己者强。”一个人越了解自己，就越有力量，因为他知道怎样扬长避短，以及怎样最好地发挥出自己的潜力。但是认识自己是很难的。在日常生活中，人既不可能每时每刻都去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的位置来观察自己。正因为如此，个人便需要借助外界信息来认识自己。但由于外部世界的复杂多变，个人在认识自我时很容易受到外界信息的暗示，而不能正确地认知自己。看下面的这个小故事：从前，有个里长押送一个犯罪的和尚到边疆去服役。这个里长有点糊涂，记性也不大好，所以每天早晨他上路之前，都要先把所有重要的东西全部清点一遍。他先摸摸包袱，告诉自己：“包袱在。”又摸摸押解和尚的官府文书，告诉自己：“文书在。”然后他走过去摸摸和尚的光头和系在和尚身上的绳子，又说道：“和尚在。”最后摸摸自己的脑袋说：“我也在。”里长跟和尚在路上走了好几天了，每天早晨都这样清点一遍。有一天，狡猾的和尚想出了一个逃跑的好办法。晚上，他们在一家客栈里住了下来。吃晚饭的时候，和尚一个劲地给里长劝酒，把他灌醉，躺在床上睡着了。和尚去找了一把剃刀，把里长的头发剃光了，又解下自己身上的绳子系在里长身上，就逃跑了。第二天早晨，里长醒了，开始例行公事地清点。他摸摸包袱：“包袱在。”又摸摸文书：“文书在。”“和尚……噢，和尚呢？”里长大惊失色，但他忽然看见镜子里自己的光头，再摸摸身上系的绳子，就高兴了：“噢，和尚还在。”可是忽然又恐慌起来：“那么我哪儿去了呢？”这是个笑话，用来比喻人们有时候对自己不能有清醒的认识。那么人怎样才能真正地认识自己呢？这就需要人能经常仔细地反省自己，不受外界环境的左右。曾子说：“吾日三省吾身。”就是靠经常性的自我反省和思考，来了解自己的本性及其变化。别人的意见不是不能听，恰恰有时旁观者清，当局者迷，但是在听完别人的意见后，一定要进行自己的分析，也就是说，你永远不能把自己的脑子交给别人，永远要保持自己的清醒的独立的头脑。古希腊先哲告诫世人说：“认识你自己。”然而这

一告诫说起来容易，做起来却很难。在实际生活中，人们往往不是把自己看得太高了，就是过分地低估了自己。作为一个现代人，如果不能正确地认识自己，就很难在社会中找准自己的位置。认识自我，不仅要认识自己的先天素质，包括智能素质、心理素质、身体素质，还要认识自我所受的教育，以及在教育和实践过程中所形成的世界观和人生观、自我的思想品德，认识自己所掌握的科学知识、专业特长和技能等等。只有正确地认识自我，才能正确地评价自我。当你对自己有了一个全新的、客观的、正确的认识之后，还要与其他竞争者作一个比较，发现自己的长处与短处，这样，才会在生活和工作中找准自己的位置。正如尼采所说的：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”

美国心理学家乔和韩瑞提出的关于自我认识的窗口理论，被称为乔韩窗口理论。他们认为人对自己的认识是一个不断探索的过程。因为每个人的自我都有四部分：公开的自我、盲目的自我、秘密的自我和未知的自我。通过与他人分享秘密的自我、通过他人的反馈减少盲目的自我，人对自己的了解就会更多、更客观。那么如何认识自己呢？认识自我的渠道主要有三种。

一、从自己与他人的关系认识自己 与他人的交往，是个人获得自我认识的重要来源，他人是反映自我的镜子。从幼年到成年，我们从简单的家庭关系扩展到外面的友爱关系，进入社会又体会到复杂的社会人际关系。聪明而善于思考的人能从这些关系中用心向别人学习，获得足够的经验，然后按照自己的需要去规划自己的前途。但是，在与他人的关系中认识自己也要注意一些问题。

第一，跟别人比较的是我们做事的条件，还是我们做事的结果？比如有些大学生来大学学习，认为自己家庭条件和经济基础不如别人，一开始就把自己置于劣等地位，从而影响学习心态和情绪。其实我们应该比较的是大学毕业后各自所取得的成绩，而非在学校学习时所具备的物质条件；第二，跟他人比较的标准是可变的还是不可变的？经常有人认为自己不如他人，他们关注的常常只是身材相貌、家庭背景等不能改变的先天条件，对于大多数人来说这些条件是很难改变的，是没有实际比较意义的；第三，和什么样的人相比较？是与自己条件相类似的人，还是个人心目中的偶像抑或那些取得巨大成功的社会名人甚至不如自己的人？所以，确立合理的比较对象对自我的认识尤为重要。

二、从“我”与事的关系认识自我 从“我”与事的关系认识自己，即从做事的经验中了解自己。我们可以通过自己所做过的事，所取得的成果，所犯过的错误看到自己身上的优缺点。对那些聪明又善用智慧的人来说，成功、失败的经验都可以促使他们再成功，因为他们了解自己，有坚强的品格特征，又善于学习，因而可以避免重蹈失败的覆辙；而对于某些比较脆弱的人，因为只看到失败反映出的负面因素，而更使其失败，甚至陷入不断失败的恶性循环，这也是常见的现象。因为他们不能从失败中学到教训，改变策略追求成功，而且挫败后形成害怕失败的心理，不敢面对现实去应付困境或挑战，甚至失去许多取得成功的机会；而对于一些自大的人而言，成功反而可能成为失败之源。他们可能因为一时的成功便骄傲自大，以后做事便自不量力，往往遭受更多的失败。

三、从“我”与自己的关系中认识自我 从“我”与自己的关系中认识自我看似容易，其实做到这一点是非常困难的。我们可以从以下几个角度去试着认识自己。

第一，自己眼中的我。个人眼中观察到的客观的我，包括身体、容貌、性别、年龄、职业、性格、气质、能力等；第二，别人眼中的我。在与别人交往时，从别人对你的态度、情感反应而感觉到的我。不同关系的人，不同类型的人对自己的反应和评价是不同的，它是个人从多数人对自我的反应中归纳出的认识；第三，自己心中的我，也指自己对自己的期待，即理想中的我。

我们可以通过自己眼中的我，别人眼中的我，自己心中的我这三个我的比较分析来全面认识自己，进而完善自己。彼得原理——找到适合自己的位置 有句俗话说：“水往低处流，人往高处走”，这不仅代表现代人的心理状态，也是全人类心理的一种写照。彼得恰恰是针对人们这种心理发表了相反的看法，他认为职位的晋升并不完全代表价值的提高，有时反而有可能降低这个人的价值。

“每个组织都是由各种不同的职位、等级或阶层的排列所组成，每个人都隶属于其中的某个等级。在各种组织中，雇员总是趋向于晋升到其不称职的地位，其结果是，企业中的每个职位终将由不胜任的员工所占据。而最终造成组织的人浮于事，效率低下，给企业的发展造成重大影响。”

这就是美国学者劳伦斯·彼得在对组织中人员晋升的相关现象研究后，得出的一个结论，被称为彼得原理，有时也被称为向上爬的原理。彼得原理所提及的现象在现实生活中无处不在：一名称职的教授被提升为大学校长后，却无法胜任；一个优秀的运动员被提升为主管体育的官员，而无所作为。

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”。一个优秀的士兵或许更适合继续待在原来的位置上；一个出色的员工或许也不应该让他走上领导者的岗位。我国古人曾说：“君子所审者三，一曰德不当其位，二曰功不当其禄；三曰能不当其官；此三本者，治乱之原也。”由此可见，能当其位是任人的原则，是判断领

领导者任人是否正确的首要标准。领导者对人才的选用一定要量体裁衣，既不能让统御千军的将帅之才去做火头军，也不能让县衙之才去当宰相；既不能让温文尔雅坐谈天下大事的文官去战场上驰骋，也不能让叱咤风云、金戈铁马的武将成天待在宫廷内议事。而应该辨清各自得特长，派其到相应的地方或授予其相应的职位。不当其位，大材小用或者小材大用都是任人失败之处。不当其位，当然就无法发挥人才的长处，空得满腹经纶却无处施展；大材小用造成人才的极大浪费，必挫伤人才的积极性，使其远走高飞，另谋高就；小材大用只会把原来的局面越弄越糟，成为发展路上的绊脚石。

“用人必考其终，授任必求其当”古人已经给现代管理者们做出了楷模。狄仁杰就是一位善于任用人才的官吏。有一次，武则天要狄仁杰为她推荐人才，狄仁杰说：“荆州长史张柬之，虽然年老，但是一个当宰相的人才，用之必能有益于国家。”武则天当即下令张柬之为洛州司马。过了几天，武则天又要狄仁杰推荐人才，狄仁杰说：“我已经给你推荐了张柬之，但陛下不用。”武则天说：“已经提拔过了。”狄仁杰说：“臣荐的是做相国的，让他当司马，不能算用他。”武则天这才详细询问了张柬之的出身与才能，提升他为秩官侍郎，不久又拜为宰相。后来，在稳定唐朝的统治中，张柬之果然起了重要的作用。狄仁杰所坚持的用人之道，正是他善用人才的表现。善用人才，就是用人之长。作为领导者，应该把人才放到最适合他能力和特长的岗位上，最大限度地发挥作用。换句话讲，领导者给予人才的职务应该是最能刺激他发挥自己优势的职务。既不能大材小用，也不能小材大用，只有善用人才，才能更好地发挥他们的作用。

有这样一个故事：有一位学习很好的女孩，由于没考上大学，被安排在本村的小学教书。由于讲不清数学题，不到一周就被学生们轰下了讲台。母亲为她擦眼泪，安慰她说，满肚子的东西，有人倒得出来，有人倒不出来，没有必要为这个伤心，也许有更适合你的事等着你去做。后来，女儿外出打工。先后做过纺织工、市场协管员、出纳，但都半途而废。然而，当女儿每次沮丧地回来，母亲总安慰她，从没抱怨。三十岁时，女儿凭一点语言天赋，做了聋哑学校的辅导员。后来，她又开办了一家残障学校。再后来，她在许多城市开办了残障人用品连锁店，这时的她，已是一位拥有几千万资产的老板了。有一天，女儿问母亲，前些年她连连失败，自己都觉得前途渺茫的时候，是什么原因让母亲对自己有信心？母亲的回答朴素而简单。她说，一块地，不适合种麦子，可以试试种豆子；如果豆子也长不好的话，可以种瓜果；如果瓜果也不济的话，撒上一些荞麦种子一定能够开花。因为一块地，总会有一种种子适合它，也终会有属于它的一片收成。一块地，总会有一种种子适合它。每个人，在努力而未成功之前，都是在寻找属于自己的种子。每个人都有理想，那是我们成功的原动力。但理想要建立在自己实力的基础上，它是一种客观而长远的规划，首先就要了解自己适合做什么。公司在用人时，非常讲究“match”，例如宝洁的用人原则是：不一定是最优秀的，但一定是最适合宝洁的人。因此我们也要将自己的兴趣同本身的能力学术背景相结合，来综合评价一下自己，到底适合做什么？要具有全新的职业观念，追求自我价值的实现，抛弃传统的成功标准，善于利用有效的职业竞争来实现自己的商业价值和生活价值，绝对的事业成功不再是最大吸引力。但是，有些人对社会、对未来充满太多的幻想，认为自己能力超群，应该在跨国公司上班，凡此种种让他们形成了过于急功近利的个性，容易出现职业短视行为，因而四处碰壁。这个世界没有垃圾，只有放错位置的宝物；这个世界也没有真正的庸才，只有放错位置的人才。很多人努力工作，却依然平庸，不是他们能力有问题，而是他们做着不能完全发挥自己能力的事情——不适合自己的事情。身处适合自己的位置，才能让自己创造更高的价值。

马太效应——贫者愈贫，富者愈富。普通大众的金钱，通常通过某种形态聚集到少数人群手中，而这少数人群指的就是当今社会中的富者。越是有钱人越是会享受到更好的教育和发展机会，他们拥有的也就越多；而穷者则会由于经济原因，比富者更乏发展机遇，这就会导致富者越富，穷者越穷，久而久之他们之间的贫富差距就会不断增大。这看上去不符合平均主义思想，但却是竞争的规则。在《圣经·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。”于是国王奖励了他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。”于是国王便奖励了他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那锭银子赏给第一个仆人，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。”“马太效应”便出于此故事。1968年，美国科学史研究者罗伯特·默顿（Robert K. Merton）用几句话概括了这样一种社会现象：“对已有相当声誉的科学家做出的贡献所给予的荣誉越来越多，而对那些还未出名的科学家则不肯承认他

们的成绩。” 马太效应反映的就是“贫者愈贫，富者愈富”的社会现象。 在现实生活中、在经济领域里这种贫者越贫、富者越富的例子比比皆是，我们常常碰到。越是教授、专家，得到的科研经费、社会兼职越多，各种名目的评奖似乎就是为他们设立的；名声在外的人，会有更多抛头露面的机会，因此更加出名；在股市楼市狂潮中，最赚的总是庄家，最赔的总是散户；成绩好的学生容易受到老师的和同学们的欣赏和青睐，因此会更加努力学习，成绩也会越来越好，成绩差的学生在老师和同学面前抬不起头来，自卑导致更加厌恶学习，成绩也越来越差；许多残疾人就不了业，上不了学，上学和受教育对一般的孩子来说只不过是义务，必须接受的义务，可对许多残疾的孩子来说是梦想，而不是义务，先残疾，再失学，然后失业，最后失去生存能力，这些都是最明显的马太效应。

《金科玉律全集》

编辑推荐

当上帝给你关上一扇窗户的时候，肯定会给你打开另一扇窗户。这个世界、这个宇宙万事万物皆有规律，无论它是否被人类认识。了解它，掌握它，运用好它，你就可以了解纷繁复杂的世界背后的真相，找到属于自己的方向，管理好自己的人生。这些金科玉律就像人类智慧的一扇窗户，通过它们，你可以了解纷繁复杂的世界背后的真相。

智猪博弈 波特定理 霍桑实验 囚徒困境
鲸鱼哲学 雁行理论 丹纳法则 冰山理论 巴纳姆效应 旁观者效应 瓦伦达效应
登门槛效应 冷热水效应 潘多拉效应 定型化效应 皮诺曹效应 懒蚂蚁效应
蘑菇定律 木桶定律 手表定律 剃刀定律 墨菲定律 示范定律 250定律 比伦定律
彼得原理 二八法则 刺猬法则 舍恩定理

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：www.tushu000.com