

XinLi FaZe

拼搏时，安然面对大风大浪；

闲暇时，笑看花开花落，

它让你学会坦然面对人生。

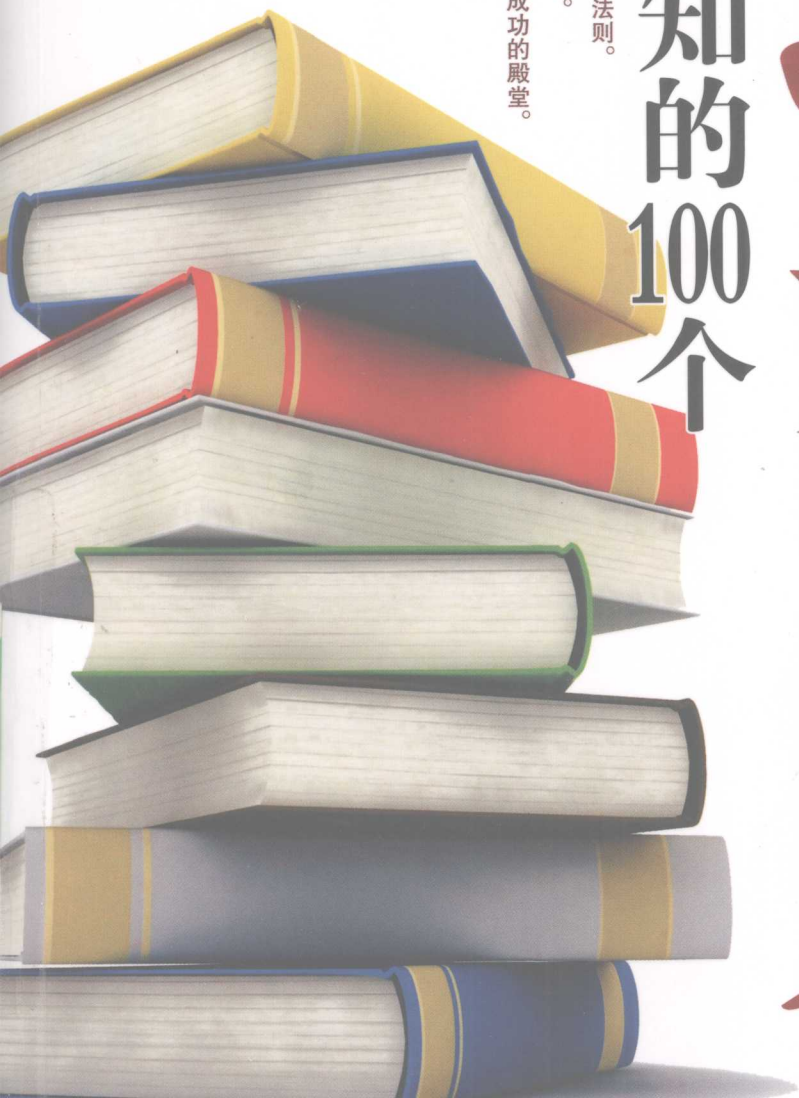
郝强◎编著



成功需要能力，成功需要智慧，智慧的宝典教你不可不知的法则。  
打开天眼，望见成功的奥秘和本质，触摸理想和希望的大门。  
『打蛇打七寸』，做事找窍门，100个心理法则引领你步入成功的殿堂。

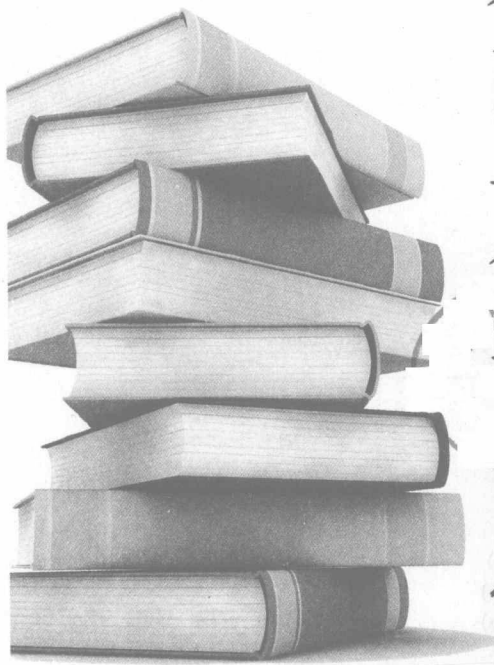
# 人生不可不知的100个

# 心理法则



XinLi FaZe

郝强◎编著



人生不可不知的  
100个

# 心理法则

新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

**图书在版编目 (CIP) 数据**

人生不可不知的 100 个心理法则/郝强编著. —北京:  
新世界出版社, 2009.5

ISBN 978 - 7 - 5104 - 0307 - 1

I. 人... II. 郝... III. 成功心理学 - 通俗读物  
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 060226 号

---

**人生不可不知的 100 个心理法则**

---

策划: 梁小玲

作者: 郝 强

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424    6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968    6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306    [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092    1/16

字数: 330 千字    印张: 20

版次: 2009 年 5 月第 1 版    2009 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 0307 - 1

定价: 39.00 元



人生可以没有很多东西，却唯独不能没有希望。有了希望就有了信心，有了信心，生命就生生不息！但在现实的重重困境中，奋斗多年却仍两手空空的人却忍不住沮丧叹息。

为什么别人的成功看来都那么容易？为什么你苦苦奋斗仍是两手空空？为什么你的努力总是没有相应的回报？是你的能力有问题？还是上苍就是不愿眷顾你？都不是。是你的策略出了问题。成功需要窍门，掌握了这些法则，你就会事半功倍，快马加鞭地奔向成功！

成功是用目标的阶梯搭就的。阿基米得说：“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”只有找到了成功的基点，才能建起你辉煌的人生大厦。技巧是效率和效能的最高表现。你要想获得成功，必须要明白并会运用一些工作和为人处世的技巧。

成功者有成功的法则，失败者有失败的借口。没有不梦想攀上人生巅峰的人，然而现实却是：很多人一生穷困潦倒，与财富无缘；很多人才智杰出，却仍是碌碌无为；很多人本该有大成，却只能有小获。他们缺少了什么？他们缺少成功的技巧和法则，缺少成功所应具备的人生态度、信心和目标。

很多人可能都身兼领导者和下属的双重身份。那么，怎样做一个能力突出、知人善任、体恤下属的领导；怎样做一个努力工作、办事效率高、深得领导赏识的下属。这其中，需要的不只是个人的能力，还有若干的技巧。

每个人都是这个社会的一分子，都生活在社会关系中，我们要跟他人打交道，自己和他人互为对方的人脉资源。人脉就是一座隐形的金矿。处理好人与人之间的关系，做起事来就会游刃有余。

人的潜力是无限的，就能挖掘出来多少能量。追求成功，享受成功的喜





悦和欢乐，但不要躺在昨天的成就上睡大觉，不断去超越，超越他人，超越自我，生命就在这一个又一个的超越中彰显出与众不同的色彩！

困难是有的，希望也一直在。

只要我们不懈去努力，再加上正确的方法和策略。就总有拨开乌云见彩虹的精彩。前进的路上有风风雨雨，但是别气馁。有一种成功源于坚持，坚持让每一个前进者的脚步迈得铿锵。人生之路本应如此，向着心中的目标不断迈进，尽管前路迢迢，风险重重，尽管暴暑寒冬，载饥载渴，当生命的灵魂历经沧桑，载满感悟，人生，总会在某一个时刻开满鲜花。

我们赞扬坚持不懈的努力，当我们看到阿甘轻快地奔跑在成功的大道上的时候，当我们看到许三多由一个“笨”士兵成长为优秀人才的时候，我们由衷地感到欣慰，并以此自勉。成功需要坚持，需要信心，成功也需要技巧。我们所有的努力不也都有一个目标吗？为了达到那个色彩斑斓的梦想，我们需要汗水和辛劳，我们同样需要技巧。

跟他人交流需要技巧，自己做事也需要技巧。要想做个聪明的人，做个成功的人，有你不可不知的法则。成功一定有方法，你也做得到！懂得了这些法则，你的努力就会有丰厚的回报，成功的梦想不再遥不可及。让我们早些打开智慧的天眼来看世界吧！





## 第一章 身为领导者不可不知的 10 个心理法则

作为领导者，不单单是自己有能力有魄力，还要有管理好下属的能力，这样才是成功的领导者，孤单英雄毕竟成不了大器。这就要求领导者要熟谙管理之道，把握好员工的心理，掌握好做事的技巧。如果这位领导极具个人魅力，为人亲和，体恤下属，能够跟员工平等沟通，真正交流。在做事时，能身先士卒，以身作则，给下属树立良好的榜样。且他又有远见，能制定企业的长远目标，并且带领大家为之不懈努力，相信能创造这样一种企业氛围的领导，一定是位好领导！

1. 领袖是成功的关键——鲰鱼效应 ..... ( 3 )
2. 身先士卒，树立榜样——表率效应 ..... ( 6 )
3. 企业的远景目标——“灯塔”效应 ..... ( 8 )
4. 成功人生要可亲——亲和效应 ..... (11)
5. 领导者知人善用——韦尔奇原则 ..... (13)
6. 节省的就是净赚的——王永庆法则 ..... (16)
7. 执行是唯一的准则——手表定律 ..... (19)
8. 保证纪律的权威性——热炉规则 ..... (22)
9. 柔能克刚——南风法则 ..... (25)
10. 平等才有真正的交流——沟通的位差效应 ..... (27)

## 第二章 人力资源管理不可不知的 10 个心理法则

人力资源管理，说白了就是把人当成一种资源，要使得众人的能力得到最大化的挖掘和利用，同时使用有效的管理手段，让这个团体成为最高效运转的团体。当然了，人才肯定是第一位的，认识到人才的作用，知人善用，剔除队伍中的害群之马，给员工以尊重；同时，要懂得怎样使得人才最优组合，让每个人的能力都得到最大程度的发挥，让这个团体成为一部在最佳状态下运转的机器。领导者掌握了这些管理法则，就会让自己的团队在高效和谐的环境中创造最大的财富。

11. 人才是企业之本——大荣原则 ..... (33)
12. 有压力才有动力——狗鱼效应 ..... (36)
13. 知道员工的真实需求——雷尼尔效应 ..... (39)
14. 剔除害群之马——酒与污水定律 ..... (42)
15. 员工好心情，做事高效率——蓝登斯原则 ..... (45)
16. 自觉的最有效管理——横山法则 ..... (47)
17. 分工明确，高效合作——华盛顿合作定律 ..... (50)
18. 敢用能人——奥格尔维定律 ..... (52)
19. 不要最多，只要最佳——苛希纳定律 ..... (55)
20. 亡羊补牢，及时补救——破窗效应 ..... (58)

## 第三章 提高工作效率不可不知的 10 个心理法则

在工作中，勤奋踏实的精神当然可贵，但是也要注意工作的方法，方法得当了，就能提高工作效率，起到事半功倍的作用。好的开端，是成功的一半，在开始的时候，下足工夫，做好充分准备，就更容易成功。当然，在工作中，也要时时调整自己的状态，在最高效的状态下去工作，为生命加快脚步，充分利用、高效利用每一分钟。

21. 正确选择即一半成功——“路径依赖”原理 ..... (63)
22. 三思而后行——布利斯定理 ..... (66)

- 23. 做好万全准备——定位定律 ..... (69)
- 24. 用 20% 的付出带来 80% 的收获——二八定律 ..... (72)
- 25. 半兴奋状态效率最高——倒 U 形假说 ..... (75)
- 26. 为生命加快脚步——帕金森时间定律 ..... (78)
- 27. 疏导, 化解隐患明患——避雷针效应 ..... (80)
- 28. 高效学习的秘诀——培哥效应 ..... (83)
- 29. 别把生命浪费在小事上——不值得定律 ..... (86)
- 30. 异性相吸, 事半功倍——异性效应 ..... (89)

#### 第四章 获得事业成功不可不知的 10 个心理法则

并不是所有有能力的人都会成功, 成功跟心态也有很大的关系。首先得自信自强, 坚韧坚强地为设定的目标去奋斗, 这样, 就能在困难面前保持信心, 不会退缩。人世中的许多事, 只要想做, 并相信自己能成功, 那么你就能做成。还要有开放的眼光, 宽容的心态, 在遇到机遇和挑战的时候, 能够全面、辩证地看问题, 赠人玫瑰, 手有余香, 给别人一条路, 也就是给自己一条路。有信心、有毅力, 再加上良好的心态, 相信机遇就在不远的前方!

- 31. 细节决定成败——蝴蝶效应 ..... (95)
- 32. 及时抛出烫手山芋——最大笨蛋理论 ..... (98)
- 33. 因为坚持, 所以成功——蔡戈尼效应 ..... (101)
- 34. 困难是造就强者的学校——犬獒效应 ..... (104)
- 35. 合作才能共赢——竞争优势效应 ..... (107)
- 36. 信息充分, 正确判断——啤酒效应 ..... (110)
- 37. 学会把复杂的事情做简单——奥卡姆剃刀定律 ..... (113)
- 38. 全面分析, 辩证看待——托利得定理 ..... (116)
- 39. 双赢, 皆大欢喜——跷跷板互惠原则 ..... (118)
- 40. 信心决定成败——杜根定律 ..... (121)

#### 第五章 赢得人际关系不可不知的 10 个心理法则

在生活中, 我们每个人都要学会与周围的人进行良好的沟



通，与周围的人们实现思想与感情的无障碍交流。只有如此，我们才能够为自己营造并且维系一个良好的人脉。营造和维系好人脉，是一门学问，也是一种艺术。人脉资源是一种潜在的财富。无数的实践证明：经营关系是很重要的，建立起利益联盟，让联盟内的生意伙伴的利益都获得均衡，是商场上有效的潜规则。古今中外，有很多成功人士正是借助别人的关系和能力，才顺利的攀上了成功的巅峰。

- 41. 合适的距离——刺猬法则 ..... (127)
- 42. 推己及人——投射效应 ..... (129)
- 43. 别让思维直来直往——定势效应 ..... (132)
- 44. 小事折射整个人——杠杆原理 ..... (135)
- 45. 展示最佳一面——第一印象效应 ..... (138)
- 46. 一个人影响 250 个人——250 定律 ..... (141)
- 47. 一次坏行为的作用无限大——多米诺效应 ..... (144)
- 48. 最近的决定——近因效应 ..... (147)
- 49. 人际交往具体问题具体分析——冷热水效应 ..... (149)
- 50. 爱屋及乌，以偏概全——光环效应 ..... (152)

## 第六章 感受幸福人生不可不知的 10 个心理法则

幸福不是你拥有多少财富或者有多么让人羡慕的社会地位，幸福就是一种心理状态和生活状态。现代社会，人们的生活节奏和步伐越来越快，要生存，每个人都要面对各种压力。有适当的危机意识当然是好事，它能鞭策我们时时进步，但是压力过大，幸福感就会减弱。因此，就得学会释放自己的压力，宣泄自己的情绪。不断地暗示自己“我能行”，“我可以”，心态积极乐观、用热情去面对前进路上所遇到的一切，“说我行，我就行，不行也行”，为理想矢志不渝、不轻言放弃，那么，你将会是成功的，你的人生也是幸福的。

- 51. 人的需要分层次——需求层次理论 ..... (157)
- 52. 要学会宣泄情绪——霍桑效应 ..... (160)

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 53. 新鲜的觉得好——饥饿效应 .....         | (163) |
| 54. 得到的越大, 幸福感越少——幸福递减定律 ..... | (166) |
| 55. 谦虚——卢维斯定理 .....            | (169) |
| 56. 热情决定成败——杜利奥定律 .....        | (171) |
| 57. 受到暗示的影响——扣帽子效应 .....       | (174) |
| 58. 积极暗示说你行你就行——皮格马利翁效应 .....  | (177) |
| 59. 抓住梦想不放弃——塞里格曼效应 .....      | (180) |
| 60. 温水青蛙, 居安思危——青蛙效应 .....     | (183) |

## 第七章 成功影响别人不可不知的 10 个心理法则

人是社会的动物, 每个人都不可避免地要跟其他人打交道, 这就要求一些技巧。在拜托别人帮忙的时候, 说话要委婉, 讲究策略, 让别人无法拒绝你, 且心甘情愿地帮忙。在一个团体中, 要认真对待他人的意见, 尤其是不满和牢骚, 虚心听取并吸收合理建议, 正确对待自己的错误, 对不足进行改正。如果两个人的工作能力相当, 一个很善于跟人打交道, 懂得说话的技巧和分寸, 另一个人不太懂技巧。那么, 过一段时间之后, 前者的成绩肯定会比后者突出。所以, 掌握一些能成功影响别人的心理法则是十分有必要的。

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| 61. 讲究说话策略——留面子效应 .....          | (187) |
| 62. 一步一步达到要求——登门槛效应 .....        | (190) |
| 63. 人们都有给事情找理由的习惯——过度理由效应 .....  | (192) |
| 64. 逆反心理, 理解与支持——罗密欧与朱丽叶效应 ..... | (195) |
| 65. 吸引别人参与, 得到支持——参与定律 .....     | (198) |
| 66. 承认自己错误赢得支持——特里法则 .....       | (201) |
| 67. 认真对待牢骚却总是正确的——牢骚效应 .....     | (204) |
| 68. 领先一步成功百分——保龄球效应 .....        | (207) |
| 69. 不间断地鼓励——阿伦森效应 .....          | (209) |
| 70. 巧妙暗示说服——巴纳姆效应 .....          | (212) |





## 第八章 不断超越自己不可不知的10个心理法则

在面对困难的时候，你会怎么办？是失望沮丧，还是在绝境中不绝望。在面对已经取得的成就时，你会怎么办，是安心地躺在昨天的成绩上睡大觉，还是保持清醒地头脑，不断追求进步和超越。一个成功人士，不管在失意时还是得意时，他都会找到属于自己的位置，发挥自身优势。遇到困难时，在困境中做积极的搏斗，寻找崛起的机会；在顺境中，他就在成功的基础上不断努力，争取“百尺竿头，更进一步”。“胜不骄，败不馁”，不断超越自己，挑战极限，走向成功的远方！

- 71. 找到你最合适的位置——德尼摩定律 ..... (217)
- 72. 各方面齐头并进——木桶定律 ..... (220)
- 73. 发挥长处，回避短处——杜拉克原则 ..... (223)
- 74. 不要放弃，跨过去——临界点效应 ..... (226)
- 75. 绝处逢生，寻找出路——卡瑞尔公式 ..... (229)
- 76. 在困境中崛起更强大——跨栏定律 ..... (232)
- 77. 适时放弃，收获更多——卡贝定理 ..... (234)
- 78. 两边的往往机会更多——1/3 效应 ..... (237)
- 79. 甘当人梯，默默奉献——贝尔效应 ..... (239)
- 80. 过去的成就不代表未来——彼得原理 ..... (242)

## 第九章 让生命与众不同不可不知的10个心理法则

每个人都是独一无二的，我们没有必要生活在他人看法的束缚下。别人做什么，我们就做什么，那我们就永远是庸庸碌碌人群中的一分子，要敢于开创新的天地，“走自己的路，让别人去说吧”。不能让他人成为束缚自己的枷锁，不盲从不随波逐流，突破惯性思维定式，走创新之路。创新是一个民族的灵魂，也是一个人成功必备的品质。“不走寻常路”，才能成为先驱，在新的领域中打造属于自己的一片天空。

- 81. 走自己的路，让别人说去吧——韦奇定律 ..... (247)



|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 82. 盲目则必盲从——权威暗示效应 .....       | (249) |
| 83. 没有余地的选择不能创新——霍布森选择效应 ..... | (252) |
| 84. 别让他人束缚自己——旁观者效应 .....      | (255) |
| 85. 不要盲从——从众效应 .....           | (258) |
| 86. 惯性思维定式——鸟笼逻辑 .....         | (261) |
| 87. 不走寻常路——毛毛虫效应 .....         | (264) |
| 88. 创新生命力——达维多夫定律 .....        | (267) |
| 89. 创新，走另一条路——威克效应 .....       | (270) |
| 90. 努力增值，才能得到承认——蘑菇定律 .....    | (273) |

## 第十章 创造人生辉煌不可不知的 10 个心理法则

在人生实践过程中，应该去追求有希望的目标。只要决心要办的事情，肯定能战胜困难，实现理想，达到目的！在实现理想的过程中，我们必须要学会超越，超越竞争者是一种能力，超越自己更是一种精神。人生是一条奔腾不息的河流，不会停止在某一阶段，客观存在需要不断超越，超越是升华。超越他人，超越自我，挑战极限，把眼光放长远。具有长远眼光的人更容易走向成功，他们凭着长远眼光，统筹安排各种资源，持续不断地调动自己的潜能，所以，他们能取得长远成功！

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 91. 志当高远——跳蚤效应 .....           | (279) |
| 92. 争做第一的学问——大拇指定律 .....       | (281) |
| 93. 气魄大方可成就大——吉格勒定理 .....      | (284) |
| 94. 只做第一不做第二——印刻效应 .....       | (287) |
| 95. 对手是最好的学习对象——“标杆管理”法则 ..... | (290) |
| 96. 不断否定并超越自己——达维多定律 .....     | (293) |
| 97. 越大获得越多——马太效应 .....         | (296) |
| 98. 不断超越以往的自己——蜕皮效应 .....      | (299) |
| 99. 站得更高才能看得更远——隧道视野效应 .....   | (301) |
| 100. 勇敢尝试，失败也是机会——比伦定律 .....   | (304) |



## 第一章

# 身为领导者不可不知的 10个心理法则

作为领导者，不单单是自己有能力有魄力，还要有管理好下属的能力，这样才是成功的领导者，孤单英雄毕竟成不了大器。这就要求领导者要熟谙管理之道，把握好员工的心理，掌握好做事的技巧。如果这位领导极具个人魅力，为人亲和，体恤下属，能够跟员工平等沟通，真正交流。在做事时，能身先士卒，以身作则，给下属树立良好的榜样。且他又有远见，能制定企业的长远目标，并且带领大家为之不懈努力，相信能创造这样一种企业氛围的领导，一定是位好领导！





## 1. 领袖是成功的关键

### ——鲰鱼效应

鲰鱼效应是由德国动物学家霍斯特首次提出来的。霍斯特在研究中发现了一种有趣的现象：有一种鱼叫做鲰鱼，它们个体弱小，难以抵御天敌的侵袭，也不容易找到能够舒适生活的环境，因而这种鱼常常群居，并以群体中的强健者为自然首领。首领游向哪里，其他的鲰鱼也跟随到哪里，鲰鱼群体就用集体的力量维持着种群生命的延续。

研究者们发现了这种有趣的现象，并震惊于鲰鱼个体们对于首领和群体的忠诚度，于是有人作了这样的实验：将一只首领鲰鱼位于脑后控制行为的部分割除，再将其放归鲰鱼群。割除部分神经的这条作为首领的鱼失去了自制力，行动也发生紊乱，但其他鲰鱼却仍像从前一样盲目追随。于是它们再也不能找到充足的食物，也不会躲避天敌的袭击。这就是鲰鱼效应。

有些人已经知晓“鲰鱼效应”，可很少有人能够深刻地领悟“鲰鱼效应”带给我们的启示！作为经理人能够从“鲰鱼效应”中得到哪些启示呢？

那就是企业、部门与团队以及任何组织，只要出现了问题，经理人应该承担不可推卸的责任。鲰鱼的首领行动紊乱导致整个鲰鱼群行动紊乱。同样，在一个企业或者组织中，只要经理人出现问题，那么整个企业或者组织也就不可避免地会出现问题。经理人就是一个企业的核心脊梁，必须为企业的发展承担责任。

经理人往往是团队中最后一个知悉问题的人，而且经理人所看到的一般只是一小部分而已。像冰山的一角，在水的上面，你看到的是冰山，但藏在水下的要大得多，通常都更具破坏性。如果经理人学会了承担责任，懂得企业或者组织出现问题就是自己的责任，经理人便会将眼光投向未来，这样的经理人才能够成功！

李世民大约享受十年左右的批评，因此，就成为历史上最杰出的帝王。有一次李世民坐在那里，一边坐着妃子，一边坐着王威。王威是李建成的下属，





李世民把李建成杀了以后当了皇帝，王威就跟随了李世民了。李世民坐在王威对面，对王威说：“丞相，你看见这个妃子了吗？她以前是庐江王的妻子，庐江王造反让她给杀了，庐江王真不是个好人，人家这个妃子在许配给庐江王之前已经嫁人家了，庐江王把她的老公杀掉，把她抢过来当自己的妻子。”说完了，王威起身来一拱手，说：“皇上英明，您说的太对了，我给您讲个故事。”

王威说，齐桓公驾车自助游的时候，到了一个地方叫郭国，他遇到郭国的一个老农。当时郭国已经灭亡，他问那个老农，郭国为什么会灭亡呢？老农回答，郭国之所以灭亡，是因为我们的国君向善，而勿恶。齐桓公没听明白，说你们的国君向善而勿恶，是个好国君呢，怎么国家还灭亡了呢？老农说，我们的国君向善而勿恶，但是却不行善而去恶。意思是说喜欢好的不喜欢不好的，但从来不干好事儿，不好的事儿他也不禁止，所以国家就灭亡了。这是说谁呢？

他明明是在说李世民，李世民听明白了，站起来说谢谢，叫人赏赐王威宰相，又叫人把这个女人送回家，送回他的家族里面去，爱许配给谁就许配给谁。

李世民之所以能成为中国历史上有名的君王，就在于他本人身上就有很多优点：宽容、善于纳谏、时时纠正提高自己。在这样明君的带领下，才能涌现出长孙无忌和“房谋杜断”这样的贤臣，领导的作用真是不容忽视！让我们再看一个李嘉诚的例子吧。

1950年，22岁的李嘉诚开始创业，投资创办塑胶厂。他取“长江不择细流，故能浩瀚千里”之意，将自己的工厂取名为“长江”。

创业之初，由于资金短缺，“长江”只能落户于离市中心较远的廉价厂房，购买欧美已经淘汰的旧设备进行生产。而李嘉诚本人也丝毫不像一个“老板”：他身兼数职，既是操作工，又是技师，还是设计员、推销员、采购员、会计师、出纳员等等；没有餐桌，他就与大家一起蹲在地上吃饭；没有像样的睡觉的地方，他就经常在仓库里过夜。用他自己的话说，是与员工“同甘共苦”。

1957年，李嘉诚想要学习一项极具发展前途的专利技术，他专门跑到意大利，应聘成为一家公司的小工，然后利用工作时间认真观察和学习工艺流程，还与一些技术人员打成一片，从他们那里获得重要的技术指导，甚至回国时还带回了一些样品！“长江”的员工们被老板的睿智折服了，也被他的精神打动了。于是“长江”开始利用这项技术主攻塑胶花市场，从此奠定了李嘉诚



在塑胶行业的龙头地位。

正是李嘉诚这种坚韧执著的品质，带领着全体员工走出了创业初期的困境，克服了发展过程中的障碍，最终成就了“长江”的辉煌。

这告诉我们经理人必须要有表率意识。表率，就是以身作则、率先垂范。经理人由于所负的责任和所处的位置，其一言一行常常处于下属员工视线之内，表率作用发挥得如何，至关重要。表率作用是一种自然影响力。它通过榜样的身教、品德的熏陶、情操的感染等潜移默化的作用，使员工自觉地产生敬佩与信赖，从而产生强大的凝聚力、向心力和感召力，进而形成巨大的战斗力。经理人只有加强表率作用，才能够带领好团队！

