

即学即用的 88条 心理法则

宇琦/郝晶 编著

即学即用的 88条心理法则

宇琦/郝晶 编著

 中国友谊出版公司

图书在版编目 (C I P) 数据

即学即用的 88 条心理法则 / 宇琦编著. -- 北京 :

中国友谊出版公司, 2011. 6

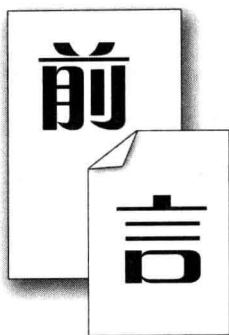
ISBN 978-7-5057-2851-6

I. ①即… II. ①宇… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 235463 号

书名	即学即用的 88 条心理法则
编著	宇琦
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京建泰印刷有限公司
规格	710x1020 毫米 16 开 18.25 印张 312 千字
版次	2011 年 6 月第 1 版
印次	2011 年 6 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2851-6
定价	35.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676



法则，意为准则，规则，规律。从字面意思我们就可以知道，法则
是人们处世的基本准则，做事的一般规则，也是蕴含于事情进展之中的
客观规律。它来自于大量的客观事实，众多的现象中，人们从中将其提炼
出来，为我所用。心理法则正是人们在内心深处应坚守的相应法则。

弱肉强食，适者生存，这是丛林法则，但人们也常将其用在社会生活
中。因为，社会跟大自然一样，充满着竞争，弱小者通常就是受害者，失
败者。在森林里，狮子老虎是强者，也是最大的成功者；在社会中，商界
精英，成功人士，就是最大的狮子老虎。成功者除了让人羡慕外，更重要
的是摆脱了一定的威胁，可以更好地生存，生活。因此，所有人都在努力
进取，实现自我，想尽办法去追求财富，实现成功。

然而，追求成功的信念并不一定能带来乐观的现实。冷酷的现实通常
会将美好的理想击得粉碎。我们更容易看到工作中的默默无闻者，生活中
的辛苦平凡者，甚至也常会看到那些经历了失败的打击，一蹶不振、毫无
斗志者，他们在碌碌无为中让自己越陷越深。美好的理想不一定带来美好
的现实，但总有成功者从人群中站出。这是为什么？为什么他们能取得成
功？在成功的道路上，我们要怎么走？在社会的森林里，我们要怎么生存？



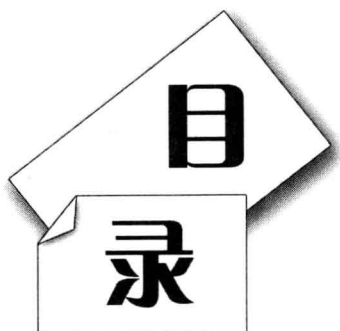
我们需要更好地规避风险，寻觅机会，让自己变得更强。在社会的洪流中，当一个人知道自己要抓取什么，站在哪里时，他就比别人多了份依靠，多了份踏实。不盲目、不沉沦，只是消极地拒绝，信赖、依靠和行动则是积极地拥有。我们需要抓取和站立的便是人生的心理法则。正是有了它们，在面对困难时，我们才能比他人多了份信念和方法；在面对平淡时，比他人多了份忍耐和享受；在面对成功时，比他人多了份喜悦和清醒。

做人，做事；工作，生活；理财，创业；爱情，事业……每一个领域都是不同的舞台，都需要我们上演自己的精彩。不同的舞台对我们提出了不同的要求，而法则正好是我们可以依托的规矩，可以掌控的方法，可以实践的原理。例如，在做人上，深信法则就是一个必备的心理法则。面对未来，每个人都不能确定。但面对这种不确定，我们可以确定：相信自己可以成功。不相信明天的人，明天的太阳对他没有意义；而相信明天的人，他会把握好现在的每一刻，迎接明天的到来。说到底，相信是一种积极的心态，深信可以产生一种积极的力量，它会调动你所有的力量去接近自己的理想，为理想创造更大的机会和可能。

所有的心理法则都可以让我们更好地做好自己。我们从众多的人生法则中提炼出88个最经典的心理法则，旨在跟更多人一起，学会做一个积极的人，交到最真诚最有价值的朋友，学会做事，更好地做人，让自己的财富像滚雪球一样成长，在职场上做最好的自己等等。这88个心理法则都是具体可行的。它们可以给人一种积极向上的情绪，也可以让人获得具体的方法，并能指导实践。这就是心理法则的积极意义和价值所在。

在浮躁的社会中，我们必须站得住才不会轻易跌倒。即使跌倒了也要有站起的力量；我们必须抓住更加持久，更加简单和深刻的道理才能让自己对抗浮躁和喧嚣，让自己的成功更踏实，更长远。这88个人生心理法则正是最基本的，也是必备的，有了它们，可以让我们走得更好。





第一章 人生的真相不过如此：

处世识人不可不知的心理法则 /1

- 1、深信法则：相信是收获的种子 /2
- 2、当下法则：把握好最重要的现在 /6
- 3、应得法则：应得到的一定会得到 /9
- 4、错误法则：把错误当成宝贵的教训 /12
- 5、吉格勒定理：站得高才能走得远 /15
- 6、相关法则：事情处于相互联系之中 /19
- 7、古特雷定理：实现一个目标就能实现更多的目标 /21
- 8、利益法则：追逐更长远的利益 /24

第二章 成功跟着你的习惯走：

让你离成功更近一步的心理法则 /27

- 9、除草法则：专注于内心最重要的 /28



- 10、惯性法则：让优秀的习惯成就人生 /31
- 11、破窗法则：小缺点会毁了大事情 /34
- 12、羊群效应法则：盲目从众让你离成功更远 /36
- 13、王安法则：犹豫不决是成功的大敌 /39
- 14、皮格马利翁效应：你会得到你期待的 /42
- 15、专一法则：“狗熊掰棒子”注定没结果 /45
- 16、重复法则：把简单的事情重复做好就是成功 /48

第三章 人缘决定你的成功高度：交往中必须看透的心理法则 /51

- 17、80/20 法则：找到最有用的大多数 /52
- 18、不图报法则：施恩不图报，回报自然到 /55
- 19、宽恕原则：跟别人过不去也是跟自己过不去 /58
- 20、晕轮效应：别模糊了自己的双眼 /61
- 21、蜕皮法则：让自己先成为优秀的人 /64
- 22、托利得法则：得理就可以饶人 /67
- 23、近因效应：学会给人最新的精彩 /70
- 24、吸引力法则：物以类聚，人以群分 /73

第四章 你要理财还是“被理财”： 让财富增值的心理法则 /77



- 25、九一法则：有点儿钱才会有更多的钱 /78
- 26、理财法则：财富就像雪球，不滚就不会大 /81
- 27、投资法则：把鸡蛋放在不同的篮子里 /84
- 28、野心法则：不贪财，但不能没有赚钱的野心 /86
- 29、头脑法则：头脑可以创造财富 /89
- 30、节约法则：珍惜金钱才能用好金钱 /92
- 31、借用法则：学会借用才能借鸡生蛋 /95
- 32、选择法则：让自己有积极的财富观念 /98

第五章 做事就是在做人：

成功取决于是否会做事 /101

- 33、因果法则：任何事情都有因都有果 /102
- 34、情绪法则：不要做情绪的奴隶 /105
- 35、蝴蝶效应法则：不要忽视细小的变化 /108
- 36、放松法则：心放松，则一切都好说 /111
- 37、福克兰法则：学会以不变应万变 /114
- 38、小池法则：井底之蛙永远也成不了更



大的事 /117

39、专精法则：有了金刚钻，揽得瓷器活 /120

40、行动法则：行动大于思想 /123

第六章 比“杜拉拉”还笑到最后：

胜出职场丛林的心理法则 /127

41、变脸法则：上班族要学会扮演不同的角色 /128

42、尴尬法则：干得巧才能干得好 /131

43、加班法则：加班不能加压 /134

44、新官法则：新官的三把火不能随便烧 /137

45、关系法则：关系也是生产力 /140

46、竞争法则：在职场中实力是最佳的武器 /143

47、忌讳法则：办公室里掌握说话的分寸 /146

48、归因法则：学会让金子早点发光 /149

第七章 团队是另一个博弈场：

合作共事中的心理法则 /153

49、手表定理：“两套标准”让你失去标准 /154

50、权威法则：信“权威”但不能盲目相信 /157



- 51、彼得原理：找到适合自己的位置 /160
- 52、华盛顿合作定律：让人力发挥出最高的效率 /163
- 53、邦尼人力法则：窝里斗是最大的消耗 /166
- 54、酒与污水法则：别让污水毁了好酒 /169
- 55、木桶法则：整体实力的高低取决于最短的木板 /172
- 56、奥卡姆剃刀法则：简单清晰胜过复杂模糊 /175

第八章 比尔·盖茨也是从小老板起家的： 经商赚钱做生意的心理法则 /179

- 57、多米诺法则：防范第一个倒下的多米诺骨牌 /180
- 58、快鱼法则：快一点能收获更多 /183
- 59、累积法则：冰冻三尺非一日之寒 /186
- 60、蓝斯登法则：快乐的工作环境让员工更有效率 /189
- 61、长尾理论：别只迷信“畅销货” /192
- 62、懒蚂蚁效应：再懒也不能懒于思考 /196
- 63、马蝇效应：竞争会让你更有活力 /199



64、马太效应：当一个通吃的赢家 /202

第九章 挖到人生的第一桶金：

创业并不那么艰难 /205

65、奥格尔维法则：让能力更强的人为我所用 /206

66、表率效应：身体力行起到表率作用 /209

67、史提尔定律：团结可以创造巨大的价值 /212

68、失败定律：成功是比失败多站起来了一次 /215

69、赫勒法则：时刻反省要求自己 /218

70、卢维斯定理：谦虚才能更好地进步 /221

71、间接定律：给予就是获得 /224

72、德尼摩定律：在合适的位置上才能创造最大的价值 /228

第十章 谈恋爱不懂点心眼可不行：

浓情蜜意中必须看透的心理法则 /231

73、观看法则：恋爱中学会观察 /232

74、逆反法则：美女不一定爱帅男 /235

75、光环法则：慢慢接受对方的不完美 /238

76、求爱法则：求爱有勇气也要会技巧 /241

77、初恋法则：走好初恋这一步 /244

78、热恋法则：男女有别，热恋时也是如



此 /247

79、酸葡萄法则：丢开葡萄，开心上路 /250

80、一见钟情法则：学会利用第一印象 /254

第十一章 幸福可以像花儿一样：

快乐生活的法则 /257

81、幸福法则：幸福是点滴积累而成的 /258

82、分水岭法则：婚姻是座分水岭 /261

83、糊涂法则：婚后学会适度糊涂 /264

84、争吵法则：吵架也能促进感情 /267

85、成功背后法则：隐藏在幕后的悲欢离合 /271

86、平衡法则：宽容让生活保持平衡 /274

87、换位法则：换位思考更好地理解对方 /277

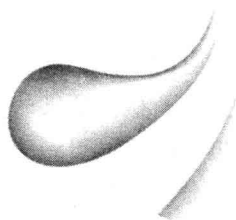
88、坦诚法则：别把自己封闭起来 /280





第一章 人生的真相不过如此： 处世识人不可不知的心理法则

在我们追求成功之前，一定要问问自己究竟是“想成功”还是“要成功”还是“一定会成功”。不同的设问可以给人丰富的思考。人生并不复杂，成功和失败，平淡与辉煌，付出与收获，我们的世界也许就是这样简单。一个人在20岁后，就不允许自己再糊涂。我们必须从简单和精确中找到力量，深信法则、当下法则、应得法则、错误法则、吉格勒定理、相关法则、古特雷定理和利益法则，它们可以让我们更好地把握人生，实现自己的理想。



1、深信法则：

相信是收获的种子

人们常说，信则有，不信则无。一个人如果真正深信某件事会发生，它一定会发生在这个人身上，这就是深信的力量。所以，在成功的路上，如何看待自己，别人的眼光和评价并不重要，重要的是自己要相信自己。哪怕身边的人都充满怀疑和鄙夷，你依然要坚信自己，因为深信孕育着成功。

人如果真正深信某件事会发生，这件事就一定会发生在这个人身上。在运动场上，“深信自己会打破纪录”并“想象自己已打破纪录”往往是运动员打破世界纪录的重要手段。在人生的舞台上，我们也需要这样的深信。

一个人如果深信积极意义的事件一定会发生在自己身上，就会努力创造相应的条件。想要成功，就会努力创造成功的条件，辛勤地付出，长久地坚持，积极意义的事件就会如期而至。深信自己会遭遇不幸，对前途充满担忧的人，得到的往往也是更大的不幸和忧愁。一位癌症患者如果深信自己命不久矣，这个人就在让自己以更快的速度进入自己掘好的坟墓中。

用有力的信念，取代无力的信念，是命运修造的原则。用消极的信念，代替积极的信念，是自设障碍的开始。由此看来，有好的信念是一种福，想给自己种福，必须建立有力的、积极的信念。

自信是成功者最基本的条件之一。它肯定了自身的价值，肯定了当下的自己，并对明天充满信心和期待。它是激励人们达到所希望目标的积极态度。相信自己，坚信自己肯定能取得成功，那么就一定可以取得成功。

罗马尼亚有史以来最伟大的足球运动员哈吉，他以让人神魂颠倒的左脚而在世界足坛声名远播，其实他上学的时候就深信自己能赢得足球比赛，这种初期征兆后来证明了他的成功。哈吉的大学班主任约克翰回忆到：“哈吉的双眼——总是很自信的眼神——在足球比赛中他痛恨失败……”。



相信自己，怀有坚定的信念并为之积极奋斗的人往往身心健康、充满活力，他们内心都有着一个神奇的座右铭——信念。他们解决问题时，总是全力以赴，遇到困难时不畏缩、不恐惧，即使稍感不安，也能自我超越。因为他们坚定信念，并积极努力地实现目标，所以他们必将获得成功，最终成为让人敬畏的胜利者。

美国麻省理工学院教授林吉内维尔相信：只有信而不疑，才能开花结果。“思想一旦落到真正相信它、对它着迷的人手里，就能开花结果。”人类的不幸在于它是一种脆弱的动物，人类的幸运在于它可以运用思想和信念让自己强大起来。每一个新思想常常为创业者带来巨大的物质财富，创业者的成功证明了新思想的伟大力量。我们可以看到，成功的创业者身上总是充满着自信，他们真正相信新的思想并积极将其转化为物质力量。全球资料目录软件“雅虎”（YAHOO）的开发者杨致远创造的雅虎神话就是坚信新思想，并为之努力拼搏获得成功的生动事例。

1993年底，正在美国斯坦福大学电机研究所攻读电机工程博士学位的杨致远迷上了全球网络，有此共同嗜好的还有他的同学兼好友大卫·费洛。他们发现，国际网络范围极为广泛，但要想找一个题目往往要耗费很长时间。如果能发明一套搜寻软件，对查询结果进行分门别类组织就会方便得多。志趣相投的他们因此建立了网络工作室，决心共同开发出这种搜寻工具。

研究过程中，他们每天只休息几小时，专心于新工具的开发设计。这种前无古人的发明研究第一年未果的状况让两人不寒而栗，但艰难的工作并未阻挡他们继续研究，他们坚信这一工作的巨大价值，决心克服困难进行下去。第二年，杨致远开发出了一种全球资料目录软件，并为它取名“雅虎”（YAHOO），他将这个目录软件放在了自己的主页上，访问者络绎不绝。众多网友纷纷进入斯坦福大学电机系的工作站，要求能够使用这套软件。

看到这项发明如此大受欢迎，杨致远萌生了要寻找投资者的设想。他与费洛合计后，两人开始积极活动，为这项新发明寻找投资商，决心将这项发明推向市场。

国际购物网络的创始人，硅谷成功的企业家亚当斯对这一新产品很感兴趣，提出不但帮助“雅虎”出世，还要将“雅虎”推荐给硅谷的一家风险投资公司，并由这家公司帮助“雅虎”计划

上市。创建伊始，“雅虎”每周用户就多达七千万个，每日为软件增加的新目录就达两百多条。由于它的检索系统实在方便，前景被普遍看好，广告收入也不断增多。结果，雅虎上市就一鸣惊人，风头大出。

在总结自己成功的创业经历时，杨致远兴奋地说：“只要有好的 Idea，就不要放弃，注以恒心和毅力，这样就有可能成功，坚信新思想并为之努力就什么事都可能发生。”

对雅虎的发展有决定性影响的另一位重量级人物孙正义，也正是有着对“好的 Idea”深信不疑，才创造了将雅虎从一个大学生网站资料手册发展成为国际大型网络公司的奇迹，并使它在全球数十个国家和地区里，牢牢占据着“第一门户”的特殊位置。

孙正义对网络的钟情达到了“痴迷”的程度，他曾说“上网是一天中最重要的事情”。孙正义坚持认为“互联网是历史上最重要的一个发明，比汽车、电话、电视的发明还要重要”；他认定网络是未来经济的主要增长点，它能够给自己带来巨大的财富。

当有人向他介绍雅虎的一些情况后，孙正义马上对这家由 5 名学生创立起来的不起眼的小公司产生了兴趣。与杨致远等人的谈话只进行了半个小时，孙正义便决定先后以 36 亿美元投资雅虎公司。正当几乎所有的人都认为他疯了的时候，1996 年，雅虎公司在纳斯达克挂牌上市。雅虎股价高举高打，孙正义卖掉了手中一小部分股票，就换回了 45 亿美元。

杨致远和孙正义让互联网创造了奇迹。他们的成功有一个共同点，就是看到了互联网的巨大发展远景和海量价值，而且把这种思想坚持下来并投之于实践。正是这种对好的 Idea 的坚持，成就了杨致远和孙正义的事业！

相信自己，坚信好的思想，仅仅有这些还不能到达成功的彼岸，因为成功还需要超越自我。奥运会夺冠的运动员正是有效地运用了这副神奇的工具，达到了自我超越并超越对手的目标。

自欧文斯 1936 年创下 10.03 秒的百米赛纪录后，医学界的权威们断言，人类的肌肉纤维所承载的运动极限不会超过每秒 10



米。然而，美国选手吉·海因斯并不这样认为，他相信自己可以创造奇迹，挑战每秒10米的理论。

1968年，在墨西哥奥运会的百米赛道上，美国选手吉·海因斯撞线后，指示灯立刻打出9.95秒的字样，全场轰动，这是人类第一次在百米赛道上突破10秒大关。海因斯也摊开双手自言自语说了一句话，这一情景通过电视向全世界转播，可是由于当时他身边没有话筒，谁也不知道他到底说了什么。

十六年后，在洛杉矶奥运会上，一个记者采访海因斯，问他到底说了什么话？

海因斯想了想笑着说：“我说，上帝啊，那扇门原来虚掩着！”谜底揭开后，海因斯又继续说：“自欧文斯1936年创下10.03秒的百米赛纪录后，医学界的权威们断言，人类的肌肉纤维所承载的运动极限不会超过每秒10米。大家都相信这一说法，但我想即使无法突破10秒，我也应该跑出10.01秒的成绩。于是，我每天都以自己最快的速度跑50公里。当我在墨西哥奥运会上看到自己9.95秒的纪录后，我惊呆了，原来10秒内跑完100米这扇门不是紧锁着的，它是虚掩着。”

为什么在吉·海因斯取得突破性进展之前无人做到，而后却有那么多跟着成功了呢？可以看出，信念创造了奇迹！在此之前，大多数人还不敢相信，不愿相信，未能对自己完全地自信。真正能坚信自己能够成就伟业的，还只是少数人，即那些能够登上金字塔顶端的成功人士。仔细研究成功者自信的由来，我们发现，信念并不需要任何理由和条件，信念是一种心态，一种选择。成功的人，总是先有执着不变的信念，然后就有奇迹一步步向他们走去，而不成功的人，总是在看到了结果之后才去相信“信念”这样的事实。而当困难和挑战再次来临时，也许他们还不会深信自己。

不相信就等于放弃，等于不给自己成功的机会！那些软弱无力、犹豫不决、凡事总是指望别人的人，正如莎士比亚所说，他们永远也无法体会自信者身上散发出的那种光芒。

成功人士相信自己一定能成功，并积极创造条件去成功。他们在面临困难的挑战时不会找任何借口逃避，而是会在第一时间告诉自己：“我一定做得到，我相信自己。”

