

洞悉心里隐藏的玄机——实现自己的人生蓝图



刘丹丹 编著

改变你一生的 15个心理学定律

必须掌握的心理定律，改变你人生的奇妙之选……

学习巴菲特、比尔·盖茨、乔布斯、王石、马云
的成功心理经验，下一个成功者就是你！

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



刘丹丹 编著

改变你一生的 15个心理学定律



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

人们常常抱怨自己没有成功，那么为什么没有成功？又该如何走向成功？本书从改变人生最重要的 15 个心理学定律入手，通过我们身边最有趣、最常见、最真实的案例来揭示走向成功的秘密。

有人总结说，成功人士必须具备以下 3 点：对自己有一个清晰的定位；积极主动地面对生活；顺畅的人际关系。具备这 3 点，才能达到自己的目标。并从自己状态、行为态度和为人处世等方面来帮你制订行之有效的规划，从而带领你走向成功。

图书在版编目（CIP）数据

改变你一生的 15 个心理学定律/刘丹丹编著. —北京：中国铁道出版社，2011.7
ISBN 978-7-113-12407-6

I. ①改… II. ①刘… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 257636 号

书 名：改变你一生的 15 个心理学定律
作 者：刘丹丹 编著

责任编辑：苏 茜 刘 伟
编辑助理：张 丹 王 佩
封面设计：张 丽
责任印制：李 佳

读者热线电话：400-668-0820
封面制作：郑少云

出版发行：中国铁道出版社（北京市宣武区右安门西街 8 号 邮政编码：100054）
印 刷：三河兴达印务有限公司
版 次：2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷
开 本：880mm×1 230mm 1/32 印张：7.375 字数：202 千
书 号：ISBN 978-7-113-12407-6
定 价：29.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社发行部联系调换。



善用心理学，共渡成功之船

记得是两年前的一次会议之后，一个自称“小陈”的年轻人急切地拦住了我，说他“吃苦是绝对不怕的”，可是多年的拼搏，却“始终游离在成功之外”，因而希望能过从我这里获得一点成功的秘笈。轻轻喟叹一声，我已近知天命之年，受过万余日子的磨砺和捶打，个中滋味，岂是短短几句话的“秘笈”可以概括的呢？

正搜索枯肠之际，背后传来一个沉静的声音：“用兵之道，攻心为上！”我们一起回过头来，看到一个文静的女子正朝我们微微笑着，她像武侠小说人物一样抱拳为礼道：“我叫刘丹丹，冒昧打搅！但我以为，成功绝对离不开心理学的运用。”

后成为朋友。又一年，其给我送来一份手稿说“这是我研究心理学的一点小小心得，希望能够得到指正！”

这手稿正是《改变你一生的15个心理学定律》，我看着标题不由莞尔：这话是不是说得太满了？带点好奇地继续翻阅下去，竟很快被内容吸引住了。书中整整齐齐地列出多条严谨又实用的心理学定律，可以看出，其显然钻研了大量的心理学资料，再加上一些日常生活中事例的运用，精确地诠释了在追求成功的路上常见的障碍，并指明藉以成功的有力武器。

虽然是大量理论知识的罗列，却不带一点学究气，文中深入浅出地将身边发生的种种故事娓娓道来，行文流畅，一气呵成。很多地方说得恳切又真实，虽无华丽的词藻，但着实触动了我的心，过去的一幕幕遭遇竟然又重新涌到了我的眼前，我赞许地叫道：“年过知非啊！若是我当初也有这样的现成教材，岂不是大幸！”

听我这样称赞，小女也迫不及待地翻看起来，没多久便惊喜地叫道：“啊，原来是这么回事！……”继而又征询小刘道：“姐姐，这书先借给

我看吧，看完就还给你。”

看着小女欣喜的表情，我知道这本书道出了年轻人的心思，向她祝贺成功。同时向她提出建议，希望她能够将这份珍贵的研究成果付梓刊发，若那些在成功路上蹒跚摸索的人能够由此获得有益的指导和借鉴，岂不善莫大焉！

欣闻该稿在原稿的基础上进行了大幅修缮，将于近日由中国铁道出版社出版，刘求我写序。由于本人名气有限，但既然相求，就草写几句，算是一个有幸先睹该书的人的一点感悟吧！

吴茂盛于京

2011年4月



成就心想事成的自己

如果有人告诉你，心想事成的能力是个人所能掌控的，万事如意的结局是你自己所能把握的，你是不是感觉很不可思议？

也许你会说，那是黄粱美梦、痴心妄想；也许你会不屑一顾地把它当成一句玩笑话，一笑而过；也许你根本就不会理会这种说法，因为在你看来这只是子虚乌有的事情。

不过，今天我们要告诉你，这不是白日梦，也不是安慰人的慰藉话，更不是子虚乌有的事情，而是真正存在的客观事实。下面是部分读者对这本书的简单评价。

告诉自己你能行，不行也行；怀疑自己不行，行也不行。这是无聊的绕口令游戏吗？当然不是，这就是本书坚信定律告诉我们的人生大道理。

——著名诗人、词作家毛梦溪

成功一定有原因，成功一定有方法。原因是什么？方法是什么？读这本书，你能从中找到答案。本书 15 条心理学定律，条条说到了我的心坎里。

——湖南省消防总队读者李荣

心理学的魔力就在于，你看不到它，但如果你掌握了它，就可以有效地改变自己，心想事成。

——深圳吕艳

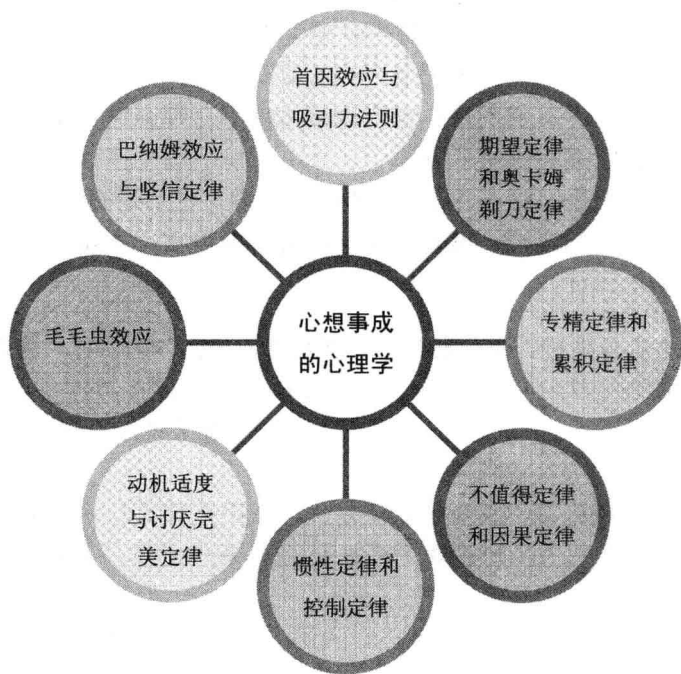
那么，什么东西有如此魔力？什么力量可以架起心想事成这种看似看不见摸不着的东西呢？它便是掌控行为的心理学。

正如太阳的东升西落、春夏秋冬的四季更替都是有内在规律一样，人类

的心灵深处也有着同样的规律。现实生活中，大部分人之所以一直碌碌无为，或所期盼的事情难以完成，是因为很少有人懂得利用心理规律。

大千世界中看似难以掌控的规律，却契合了心理学中一个又一个效应（定律），它们像一种无形的引力，在这个多姿多彩的生活中不停地发挥魔力，左右着人们的生活。只要掌握好这些心理规律，并将其扬长避短地灵活运用，便能让你一帆风顺地实现心中的愿望。

如何掌握心理学的规律？怎样让自己心想事成、梦想成真？这就是本书要介绍的内容。



本书每个章节结合相应的定律，列举出与生活息息相关的案例，这些都将指引你走向成功，并在后面说明应该注意的心理以及行为，旨在让人们通过自身的内在心理去指导自己，用行动去开启梦想的大门，进而心想事成，走入璀璨的人生。

目 录




第 1 章	首因效应 第一印象是未来交往的基础 1
	抓住最初见面的几分钟 3
	得体的仪表比华美的名片更有用 4
	用内在品质为自己的第一印象加分 7
	用些妙招有助于给别人留下深刻印象 10
	老眼光看人，迟早会落伍 13
第 2 章	吸引力法则 想要的和不想要的，都围着你转 17
	吸引力法则 19
	你会吸引所有与你同质的事物 21
	首先要知道，你到底想要什么 23
	增加有用的财富与经验 25
	放弃你不需要的东西 27
	做最好的自己，增强正面的吸引力 29
第 3 章	动机适度定律 动机太强，事情反而做不好 32
	手握得太紧，里面的东西很难被留住 34
	心态放平了，你的行动才能做到四平八稳 36
	动机要适度，太强太弱都会导致失败 39
	必要的时候要主动放弃，放开手或许会收获更多 42
	动机表现太强烈，容易遭到人们的逆反 44
第 4 章	讨厌完美定律 有点小缺点反而比完美更惹人喜欢 48
	接受不完美的自己，对生活别太强求 50
	辩证地看待你的缺点与不足 52
	“水至清则无鱼”，太完美会令你没有朋友 56
	在适当的时候合理暴露自己的缺点 58

第 5 章	巴纳姆效应 拿别人做镜子，你永远看不清自己的真模样 62
	人贵在自知，难在自知..... 64
	勇于面对最真实的自己..... 67
	搜集充分信息，做出明智判断..... 69
	与合适的人比较，找准自己的位置..... 71
	每一份阅历都可以成为说真话的“魔镜”..... 74
第 6 章	坚信定律 若你坚信梦想会实现，那它终究会实现 78
	总想坏事，坏事就会出现..... 80
	想到好事，才能有好事发生..... 82
	好事坏事都会出现，要看好的方面..... 85
	坚信自己，不轻易放弃..... 87
	坚定信念者掌控命运，放弃信念者受制于命运..... 89
第 7 章	不值得定律 别在你确定不值得的事情上浪费时间 92
	做自己认为值得做的事情..... 94
	做感兴趣的事情，才更有动力..... 97
	做出符合自身价值观与能力特点的选择..... 100
	既然做出了选择，就要让这种选择更有价值..... 102
	事情无尊卑，关键看态度..... 105
第 8 章	期望定律 有渴望成功的梦想，成功才会如期到来 108
	做望远镜，别做显微镜..... 110
	梦想就像发动机..... 112
	努力犹如车轮子..... 114
	“着眼”目标，“着手”行动..... 117
第 9 章	毛毛虫效应 低头赶路，更要抬头看路 120
	方向决定成果，朝错误的方向付出越多失去也越多..... 122
	固守和盲从看似稳妥，实则暗藏风险..... 125
	一条路走不通，就要勇敢开拓一条新路..... 128
	自己就是一座宝藏，不要盲目跟着别人走..... 131

第 10 章	奥卡姆剃刀定律 把事情变复杂很简单, 把事情变简单 135
	很复杂 135
	效能来自于尽可能的简单化..... 137
	处理问题的关键是要抓住实质..... 139
	及时剔除头脑中的“不良种子”..... 142
第 11 章	专精定律 成为别人无法替代的专业人士 145
	一口非但吃不胖, 反而会把人噎着..... 147
	一生做好一件事, 胜过浅尝辄止百件事..... 149
	心无旁骛, 干一行, 专一行..... 152
	如果戒不掉浮躁, 那么就戒掉了完美和成功..... 155
	把美好的事情做到更好..... 158
第 12 章	累积定律 所有的大事都由无数的小事累积而成 162
	抓住空闲, 累积成功..... 164
	做好每一天应该做的事..... 166
	坚持做好每一件小事..... 169
	失败同样可以累积为成功..... 171
	勿以恶小而为之, 不好的东西同样会累积..... 174
第 13 章	惯性定律 命运经常被习惯主宰, 好习惯决定好人生 177
	成功是一种习惯, 失败也是一种习惯..... 179
	确定你的理想状态, 并保持这种状态..... 182
	成功者找方法, 失败者找借口..... 185
	当思想和行为一致时, 可以产生强大的力量..... 187
	即使决定做跟随者, 也要选准引路人..... 190
第 14 章	控制定律 该克制的时候克制一点, 最终你会得到更多 194
	做思想的主人, 不做思想的奴隶..... 196
	将不好的情绪点控制在最小范围内..... 199
	面对诱惑, 最有力的控制是你自己..... 201
	坚决克制一切不利于你的行为..... 204

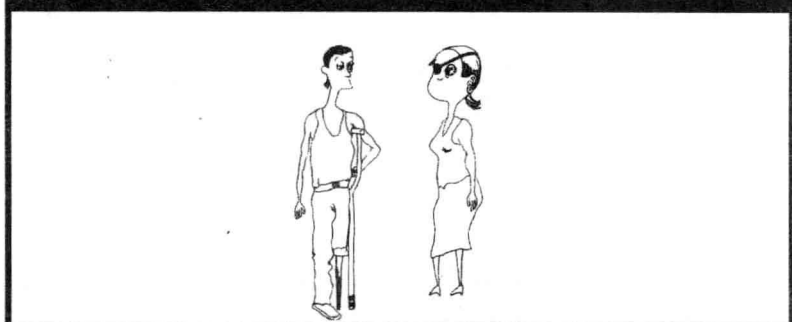
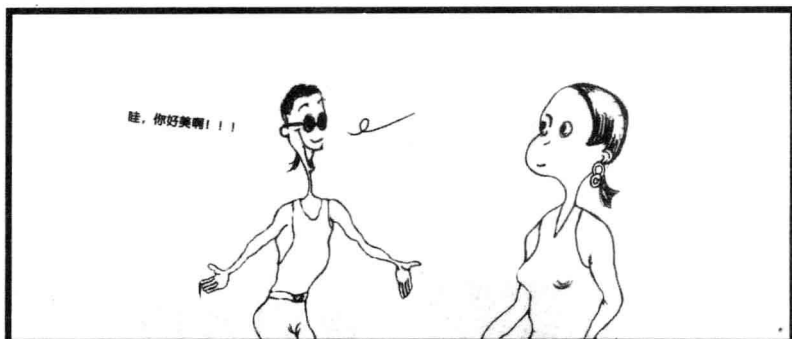
第 15 章	因果定律 如果你没播下良种，就不要期待结出好果	208
	报怨境遇不佳之前，先想想原因	210
	付出得少就不要期盼得到许多	213
	任何一种结果的出现，都不是偶然的	216
	如果你改变思维，你就会改变生活	218
	如果你以成功者的方式做事，那你就会成为成功者	221



第 1 章 首因效应

第一印象是未来交往的基础

- ◆ 抓住最初见面的几分钟
- ◆ 得体的仪表比华美的名片更有用
- ◆ 用内在品质为自己的第一印象加分
- ◆ 用些妙招有助于给别人留下深刻印象
- ◆ 老眼光看人，迟早会落伍





抓住最初见面的几分钟

第一印象是难以改变的，因此，在与别人的初次交往时，一定要注意给他人留下美好的印象。



——心理学物语

1. 每个人都有的第一次

生活中，你是否有这样的经历：某个人看上去很不顺眼，尽管你们并没有什么过深的交往，对他的人品也不甚了解；某个人相貌平平，漂亮的女孩却和他一见钟情……

两个素不相识的人，第一次见面时，内心总会有意无意地产生一种感觉：这个人是善良的、温柔的；那个人是凶狠的、奸猾的……可能只是刹那间的一闪而过，但却让人记忆深刻。

虽然是一种常见的生活现象，却能反映出第一印象的重要性。有句谚语将其形容得惟妙惟肖：第一印象永远不可能有第二次机会。

利用好“首因效应”，抓住见面时的几分钟，这就要求人们要准备充分，从细节处入手。在与他人相见时，创造出一种热情、真诚的氛围，给人留下令人亲近的印象，有利于拉近彼此间的距离。

2. 第一印象决定未来发展

装修房子时，客厅的装修是房子装修中的重中之重，因为客厅是自己及朋友们进房间时第一眼看到的地方。客厅墙壁的颜色、房间内的明亮度、装饰的格调，给人的第一印象也会完全不同。

人们的这种心理倾向，不仅表现在房子的装修中，也表现在与人相识的短时间内。第一印象产生的感觉，被心理学家命名为首因效应。它告诉人们：生活中要善于抓住最初见面的几分钟，并要在几分钟内给人留下良好的印象，这对日后的交往会产生很大影响，甚至关乎于未来的深入交往。

小王临近毕业时，去一家外企面试。面试当天，前去应聘的人很多，面试房间外的门口排着长长的队伍，小张只是其中普通的一位。既没有出色的长相，也没有令人自豪的学校。望着其他仪表堂堂的高学历应聘者，他开始打起了退堂鼓，但内心深处又会时刻提醒自己，即使不成功也要尝试。

终于轮到他了，他走进应聘房间，进门后轻轻地关上门，当面试官示意让他坐下时，他面带微笑，礼貌地向面试官点了点头，面试官见状，也微笑着回敬了他。

就是这几秒钟的微笑点头动作，再加上他的专业知识，给面试官留下了深刻的第一印象，最终他获得了该公司的职位。



智慧小语：

印象好了，会有亲近、友好之感，有利于日后的交往；印象不好，会有讨厌、鄙视之感，会在无形中阻碍彼此的进一步交往。

得体的仪表比华美的名片更有用

人与人接触的过程中，外表会最先被他人看到，仪表得体，举止大方，易于给他人留下良好的第一印象。



—— 心理学物语

1. 得体的仪表胜过华美的名片

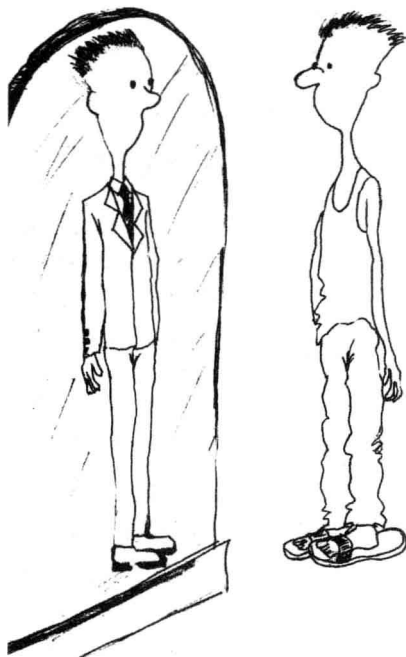
美国大都会保险公司副总经理曾问销售之父原一平：“您认为拜访客户之前，最重要的工作是什么？”

原一平认真地回答说：“照镜子。”

“照镜子？”原一平的答案令对方感到吃惊。

“是的。”原一平再次认真地给予肯定，“你面对镜子与面对客户的道

理是相同的。因为，当人站在镜子前面时，会不停地调整自己的形象，把自己磨炼得无懈可击，进而将自己的仪容仪表调整到一个最佳的状态，呈现给客户。”



原一平的话表明：照镜子能够锻炼自己的言谈举止，并能将恰当得体的仪表呈现给客户。其实，不止推销工作，在任何时候与人相识、相知的过程中，仪容仪表都起着重要作用，相比比华美的名片更具说服力。

销售界曾流行过一句话：成为一流销售员的基本条件，便是从仪表修饰做起。道理很简单，人与人接触的过程中，外表会最先呈现给他人，仪表得体，举止大方，易于给他人留下良好的第一印象。

2. 用良好的仪表取得他人的信赖

任何人与对方初次相识时，如果不修边幅，对方可能会不愿与你做进一步的交往。正如人们买东西时，首先看到和感兴趣的是那些漂亮的商品

一样，人的外表也是使其感兴趣的“形象代言”。美国优秀的销售大师法兰克·贝格也曾说过：一个人的外表魅力可以让其处处受欢迎，不修边幅的人，在给他人留下第一印象时就失去了主动。

炎热的午后，办公室的同事们刚要午休。这时，办公室的门“当当”的响了几声，伴随着请进的声音，一位漂亮的女士走进了办公室，合体的穿着打扮，淡淡的妆容，给人以知性、优雅的印象，紧接着她微笑着问道：“女士，需要化妆品吗？”办公室几位女同事对视了一下，摇摇头，示意没有人需要。

她还是面带微笑地说道“没关系，如果你们对皮肤护理有什么需要了解的我也可以向我咨询。”这时一位女同事走过来说：“你的皮肤这么好，仪表气质也都这么出众，一进门就给我留下了深刻印象，你就给我讲讲皮肤护理吧！我也挺想了解皮肤护理知识。”

于是，推销化妆品的女士开始给女同事介绍起皮肤护理的基本知识，讲解完之后，并成功地向对方推销出一款化妆品。临走时，还递给女同事一张自己的名片，并说如果日后你的朋友有需要的话，可以打电话给我。”

3. 外表是我们的第一张牌

推销女士能够得到女同事的信赖，并成功地进行推销，和仪容仪表给对方留下的深刻印象有着至关重要的关系。虽然人们常说着装打扮不是万能的，但装扮不得体，仪表失态、举止失礼都是万万不行的。

穿着得体，言谈举止优雅、合乎礼节，不仅自己的信心会大增，还会给他人留下优雅、识大体的良好印象，进而让对方刮目相看，并愿意与你做进一步的交往。

4. 初次见面难免以貌取人

在此强调一点，这里讲的仪容仪表不局限于人们的穿着打扮，更多的是建立在穿着打扮基础之上的仪表修饰得体，言辞幽默不俗，态度谦逊祥