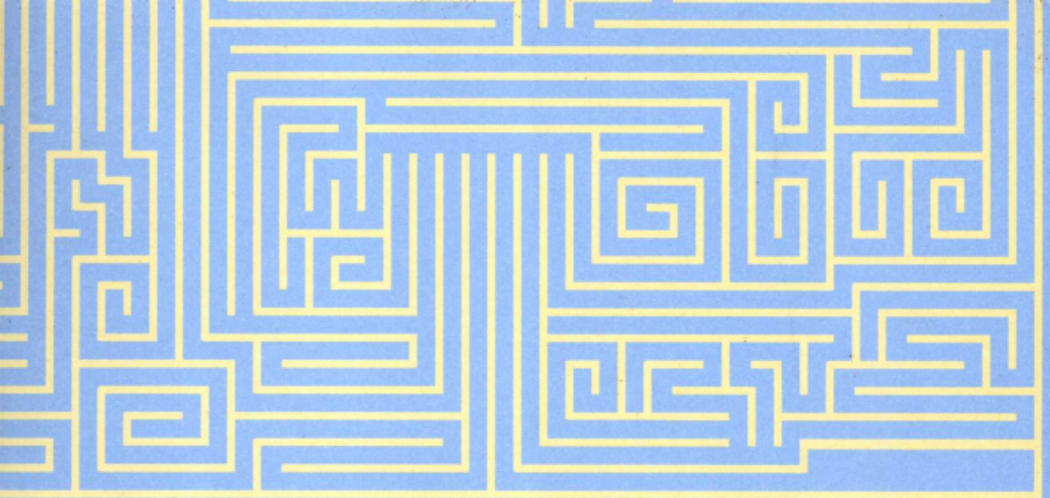
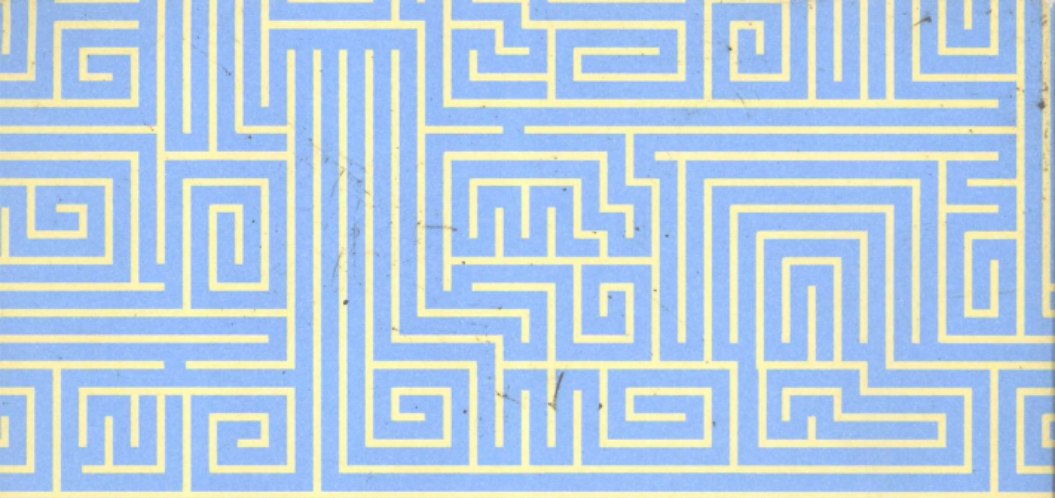




活得輕鬆 的心理法則

王春永 編著



生活為何越來越複雜？
總是怕什麼來什麼？
怎樣讓我們感覺更幸福？
如何在最短時間內消除煩惱？

本書介紹的60個著名心理法則，或許能為你解答這些問題，讓你可以更好地調整自我，改變成見，活得輕鬆。

HK\$ 65.00

ISBN 978-962-04-2809-8



9 789620 428098



聯合出版集團



三聯書店(香港)有限公司

www.jointpublishing.com

活得輕鬆 的心理法則

王春永 編著

三聯書店（香港）有限公司

目錄

自我法則

- | | | |
|-------------|-----------------|-----|
| 1. 霍桑效應 | 我們為什麼喜歡“傾吐苦水”？ | 006 |
| 2. 狄德羅效應 | 我們的生活為什麼越來越複雜？ | 010 |
| 3. 視網膜效應 | 我們為什麼會鑽牛角尖？ | 014 |
| 4. 習得性無助行為 | 我們為什麼會屈服於失敗？ | 019 |
| 5. 軟糖實驗 | 人越聰明就越會成功嗎？ | 023 |
| 6. 葉克斯—道森定律 | 我們為什麼會臨場發揮失常？ | 027 |
| 7. 心理賬戶 | 同樣的錢為什麼花起來感覺不同？ | 031 |
| 8. 直覺決策 | 我們為什麼會“看走了眼”？ | 035 |
| 9. 卡尼曼風險定律 | 我們的決策為什麼會自相矛盾？ | 039 |
| 10. 小數法則 | 從一斑真的可以窺見全豹嗎？ | 043 |
| 11. 補償作用 | 我們應該怎樣看待自己的弱點？ | 047 |
| 12. 醞釀效應 | 靈感為什麼會不期而至？ | 051 |
| 13. 情緒效應 | 孩子為什麼會被毒死？ | 055 |
| 14. 吞鈎現象 | 我們是怎樣被魚鈎鈎住的？ | 060 |
| 15. 培哥效應 | 怎樣記住圓周率？ | 064 |

社會法則

- | | | |
|--------------|-------------------|-----|
| 16. 最大笨蛋理論 | 總經理為什麼自願讓人看屁股？ | 070 |
| 17. 墨菲定律 | 出現意外的機率有多大？ | 075 |
| 18. 潘多拉效應 | 為什麼越是得不到的東西越想得到？ | 079 |
| 19. 路徑依賴 | 我們何以會一條道跑到黑？ | 083 |
| 20. 邊際效益遞減效應 | 山珍海味何以不如剩菜好吃？ | 086 |
| 21. 德西效應 | 為什麼有些獎勵反而讓人不積極了？ | 089 |
| 22. 沉默的螺旋 | 我們為什麼無法獨持己見？ | 094 |
| 23. 社會促進效應 | 為什麼有人到場我們會更努力？ | 098 |
| 24. 安慰劑效應 | “假藥”為什麼也能治病？ | 102 |
| 25. 羊群效應 | 隨大流就能保證不挨揍嗎？ | 106 |
| 26. 右腦幸福定律 | 聽音樂為什麼能讓我們更幸福？ | 110 |
| 27. 史華茲論斷 | 為什麼怕什麼來什麼？ | 114 |
| 28. 多米諾效應 | 一顆馬釘為什麼會導致失去整個王國？ | 118 |
| 29. 外部效應 | 怎樣取得共贏的結果？ | 122 |
| 30. 零和遊戲原理 | 怎樣走出有你沒我的世界？ | 126 |

成功法則

- | | | |
|-------------|------------------|-----|
| 31. 睡眠效應 | 如何才能避免衝動決策？ | 132 |
| 32. 費邊戰術 | 一錘子買賣為什麼容易失敗？ | 136 |
| 33. 馬太效應 | 人為什麼會貧富分化？ | 140 |
| 34. 卡瑞爾公式 | 如何在最短時間內消除煩惱？ | 144 |
| 35. 馬蠅效應 | 為什麼要容納身邊的刺兒頭？ | 149 |
| 36. 手錶定律 | 兩隻手錶為什麼會讓我們無所適從？ | 153 |
| 37. 棋盤效應 | 日積月累的力量有多大？ | 157 |
| 38. PMA黃金定律 | 心態是如何影響我們的生活？ | 161 |
| 39. 奧卡姆剃刀定律 | 為什麼說簡單就是美？ | 165 |
| 40. 權變理論 | 蜜蜂為什麼會撞死？ | 169 |
| 41. 鱷魚法則 | 萬一鱷魚咬住你的腳應該怎麼辦？ | 173 |
| 42. 駝峰效應 | 為了前進為什麼要先後退？ | 177 |
| 43. 萊斯托夫效應 | 穿一件紅衣服對你有何好處？ | 181 |
| 44. 帕累托法則 | 一分辛苦一分收穫嗎？ | 185 |
| 45. 暗示效應 | 世界上有多少人是被嚇死的？ | 189 |

交際法則

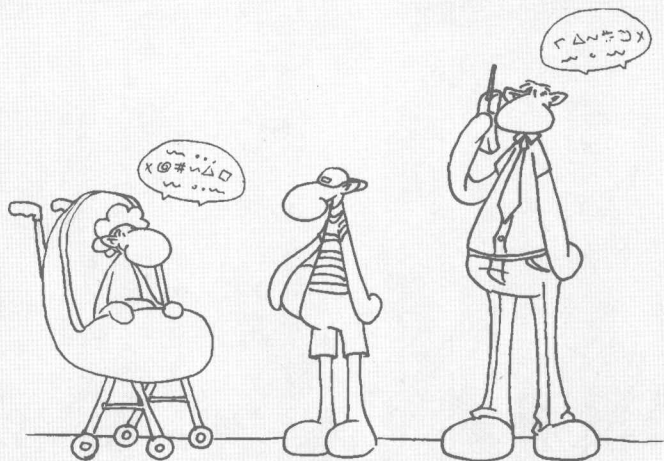
- | | | |
|------------|------------------|-----|
| 46. 羅森塔爾效應 | “說你行，你就行”是怎樣發生的？ | 196 |
| 47. 反饋效應 | 怎樣才能輕鬆提高人的積極性？ | 200 |
| 48. 標籤效應 | 假作真時真亦假？ | 204 |
| 49. 豪豬法則 | 什麼樣的距離讓我們彼此最舒服？ | 208 |
| 50. 心理飽和現象 | 真的是禮多人不怪嗎？ | 212 |
| 51. 門檻效應 | 怎樣提要求才不會被拒絕？ | 216 |
| 52. 南風效應 | 南風為什麼比北風更有力？ | 220 |
| 53. 首因效應 | 第一印象為什麼特別重要？ | 224 |
| 54. 近因效應 | 怎樣才能與熟人增進關係？ | 228 |
| 55. 暈輪效應 | 為什麼說情人眼裏出西施？ | 232 |
| 56. 自己人效應 | 怎樣才能被當成自己人？ | 236 |
| 57. 阿倫森效應 | 人們為什麼喜歡被先貶後褒？ | 241 |
| 58. 韋伯定律 | 怎樣漲價才會讓顧客接受？ | 245 |
| 59. 參照點理論 | 少發獎金怎樣才能不被抵制？ | 249 |
| 60. 出醜效應 | 近乎完美的人為什麼並不可愛？ | 254 |



自我法則

1 霍桑效應

我們為什麼喜歡“傾吐苦水”？



當人們受到關注，不良情緒得到宣洩時，學習和交往的效率就會大大增加。

美國哈佛大學教授梅奧

1927年，一群衣冠楚楚的人來到美國芝加哥郊外的霍桑工廠，開始進行一項長達數年的秘密行動。

這是一家專門為美國電報電話公司生產和供應電信設備的企業，有着比較完善的娛樂設施、醫療制度和養老金制度等，但工人們仍情緒低落，生產狀況也很不理想。

這次秘密行動就是試圖通過試驗來找出其中的原因。行動的主持人美國哈佛大學教授喬治·艾頓·梅奧和助手們，在兩年多的時間裏逐一找工人個別談話兩萬餘人次。在談話過程中，他們態度和善，耐心地傾聽着工人對廠方的各種意見和不滿。

讓人始料不及的是，這一談話試驗收到了意想不到的結果：工廠的產值大幅度提高。

從1924年到1932年，霍桑實驗持續了9年。1933年，梅奧出版了《工業文明中的社會問題》，對實驗進行了總結：影響生產效率的根本因素不是工作條件，而是工人自身。

由於長期以來工人對工廠的各種管理制度和方法有諸多不滿，無處發洩，“談話實驗”使他們的這些不滿都發洩出來，並意識到自己“被關注”，是一個重要的存在，因而懷有歸屬感，從而助長了他們完成任務的觀念。

當人受到關注，不良情緒得到宣洩時，學習和交往的效率就會大大增加。社會心理學家將這種奇妙的現象稱為“霍桑效應”。下面這個故事就是“霍桑效應”的體現。

一天深夜，一位醫生突然接到一個陌生婦女打來的電話，對方的第一句話就是：“我恨透他了！”

“他是誰？”醫生問。

“他是我的丈夫！”

醫生感到突然，於是禮貌地告訴她：“你打錯電話了。”

但是，這位婦女好像沒聽見似的，繼續說個不停：“我一天到晚在別墅裏照顧四個小孩，他還以為我在家裏享福。有時候我想出去散散心，他卻不肯，而他自己天天晚上出去，說是有應酬，誰會相信……”

儘管這中間醫生一再打斷她的話，告訴她，他並不認識她，但是她還是堅持把自己的話說完。最後，她對這位素不相識的醫生說：

“您當然不認識我，可是這些話已被我壓了多時，現在我終於說了出來，我舒服多了，謝謝您，對不起，打攪您了。”

事實上正如霍桑實驗所反映出的：人並不是如有些學者認為的那樣只是孤立的、只知掙錢的經濟動物，而是處於一定社會關係中的群體成員，個人的物質利益在調動工作積極性上只具有次要的意義，群體間良好的人際關係才是調動工作積極性的決定性因素。

對人來說，無論物質條件是如何優越，情緒的壓抑都會造成人從心靈深處與外界日益隔絕，精神憂鬱孤獨、苦悶和窒息；一旦控制不住就會衝破心理堤壩，使人顯現一種變態的行為，甚至精神失常。

目前，世界各國的管理者和醫生都已經認識到了這一點，除了通

過人際交流來幫助人們宣洩情緒以外，還採用了一些行之有效的新方法。

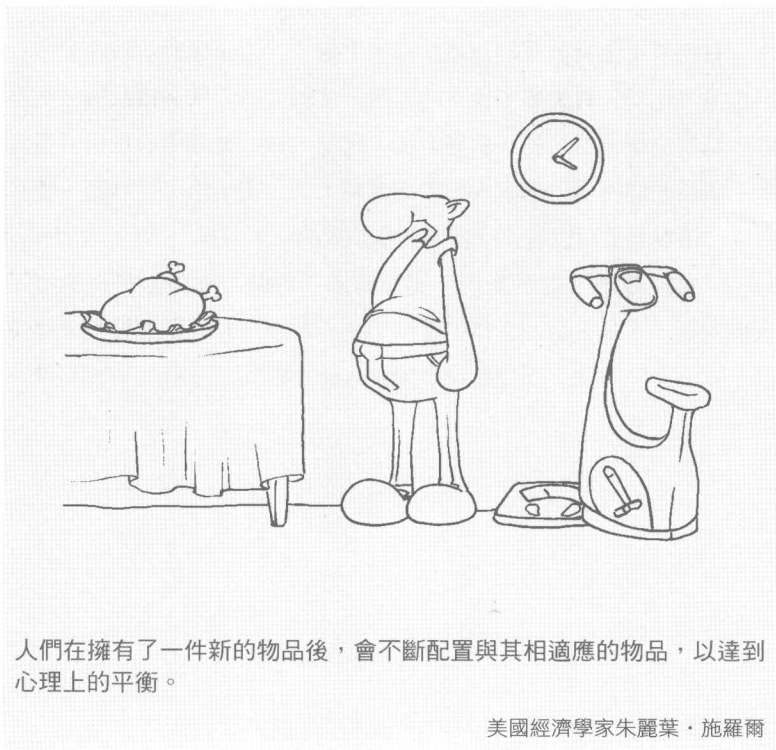
在美國和法國，近幾年來也誕生了各種“出氣中心”，專為在現實生活中受了冤屈而想發洩的人服務。有的醫生則用發洩療法治療某類病人，即醫生讓許多病人坐在一起，讓大家毫無顧忌地“吐苦水”，發怨氣，把鬱積心中的苦惱情緒一古腦兒“吐”出來。

在巴黎有上百個運動消氣中心，主辦人大都是運動心理專業的行家裏手，他們針對失業等諸多問題所造成的人們心情鬱積狀態，認為運動是解決這一問題的一個好方法。因此，每個運動中心均有專業教練用語言開導後，再指導人們如何大喊大叫，扭毛巾，打枕頭，捶沙發等。這實際上可以看作一項運動量頗大的“消氣操”。

“霍桑效應”提示我們：男兒有淚不輕彈，實際上是一種很不人道的要求。在生活、工作中遇到不稱心的事情時，不需要對情緒採取一味壓抑的辦法，而是要適度向家人、朋友傾訴或找個方式發洩一番。

2 狄德羅效應

我們的生活為什麼越來越複雜？



人們在擁有了一件新的物品後，會不斷配置與其相適應的物品，以達到心理上的平衡。

美國經濟學家朱麗葉·施羅爾

丹尼斯·狄德羅是18世紀法國著名哲學家。

一天，朋友送給狄德羅一件質地精良、做工考究、圖案高雅的酒紅色睡袍，狄德羅非常喜歡。可他穿着華貴的睡袍在家裏尋找感覺，卻突然發現家具的風格不對，地毯的針腳也粗得嚇人。

於是，為了與睡袍配套，哲學家先後把舊的東西都更新了一遍，終於使書房配上了睡袍的檔次。可他想來想去，最終卻覺得極不舒服，因為“自己居然被一件睡袍脅迫了”。

後來，狄德羅把這種感覺寫成一篇文章，題目是《與舊睡袍離別的痛苦》，描述這種因為外物影響而使生活變得越來越複雜的感受。

200年後，美國哈佛大學經濟學家朱麗葉·施羅爾在《過度消費的美國人》一書中，把這種現象稱做“狄德羅效應”，亦可稱做“配套效應”：人們在擁有了一件新的物品後，會不斷配置與其相適應的物品，以達到心理上的平衡。

實際上，在經濟學上還有一個與此類似的描述，那就是烏籠定律。

如果給你一個烏籠，並掛在你房中，你就一定會買一隻鳥。因為別人走進來時就問：“你的鳥什麼時候死了？”如果主人回答：“我從未有過一隻鳥。”對方馬上會問：“你要一隻空烏籠子幹嘛？”主人會因此被弄得心神不安，似乎也感覺不買一隻鳥是不是有些不正常，為了讓自己安心，也不再讓人不停地詢問，乾脆買了一隻鳥裝進了烏籠裏。

經濟學家解釋這一現象時說，這是因為去買一隻鳥比解釋為什麼

他有一隻空鳥籠要簡便得多。這是一方面的原因，另一方面，即使沒有人來問，或者不需要加以解釋，“狄德羅效應”也會造成人的一種心理上的壓力，使其主動去買來一隻鳥與籠子相配套。

無論是鳥籠定律還是狄德羅效應，都可以給我們一種啓示：對於那些不需要的東西，千萬別要。因為如果你接受了一件，那麼社會和心理上的壓力會讓你不斷地接受更多不需要的東西。在《聖經》中，保羅曾經說“一點麵酵能使全團麵都發起來”說的就是這種現象。

有一次，幾位弟子慫恿大哲學家蘇格拉底去熱鬧的集市逛一逛，學生們七嘴八舌地說：“那兒賣的東西非常多！舉凡食、衣、住、行各方面都有，而且還有很多好聽的、好看的和好玩的新鮮玩藝兒，您如果去了，保證會滿載而歸的！”

蘇格拉底接受了學生的建議而去逛集市。第二天，蘇格拉底一進課堂，學生們立刻要他談談市場之行有什麼收穫。蘇格拉底頓了一下說道：“此行我有一個很大的收穫，就是發現這個世界上原來有那麼多我並不需要的東西。”

在我們的生活中，有太多我們並不需要，但是卻能對我們造成困擾的東西。

慾望越多所需要的東西越多，這種經驗用不着到集市上我們就能體驗到。不斷地擁有配套的東西，感覺是很愉快的，但後果卻可能並不美妙，因為我們僅僅顧着配套而忽略了自己的初衷。“好馬配好

鞍”的道理很好懂，但經不住推敲，因為好鞍容易配，再配上好騎手和好的跑馬場恐怕很難，那就是一種痛苦。

對此，也許我們應該深思一下蘇格拉底在上面的故事中所揭示的：只有我們自己的生活簡單了，才會成為自己的主人。

3 視網膜效應

我們為什麼會鑽牛角尖？

