

日常生活中的心理学

PSYCHOLOGY

程秋平 编著

心理学的陷阱



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

日常生活中的心理学

心理学的陷阱

程秋平 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

在日常生活中,由于错误的想法或者偏激的观念,人们常常陷入自己构建的心理陷阱中,无法自拔。本书主要针对人们这些常见的心理陷阱,运用心理学的各种理论,从来源、成因、影响及应对策略等方面进行了解释和分析。为了避免读者陷入抽象的理论思维束缚中,笔者通过采用日常生活中常见的小故事,以及历史上经典的人物、故事情节等生动地对每一种心理学理论进行了通俗易懂的阐述。由故事引出效应,分析效应的背后动因和深陷效应中的人们行为,并提出借鉴与规避的策略,这是本书的主旨所在。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

心理学的陷阱 / 程秋平编著. —北京: 电子工业出版社, 2010.5
(日常生活中的心理学)
ISBN 978-7-121-10729-0

I. ①心… II. ①程… 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 070400 号

策划编辑: 刘宪兰 徐蔷薇

责任编辑: 史 涛

文字编辑: 徐蔷薇

印 刷: 北京机工印刷厂

装 订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 12.75 字数: 182 千字

印 次: 2010 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

为什么商品越贵我们越想买？为什么我们会一见钟情？为什么我们拥有的越多反而幸福感越少？为什么我们会盲目地成为从众？人的心理很难理解，同时又瞬息万变，但是在这些行为和心理的背后，其实是有规律可循的。从人们的认知行为模式、学习和生活习惯、情绪和情感的抒发、人格特质，再到人际交往、态度偏向、消费理念，以及团体组织的管理策略等，无不折射出人心理复杂奇妙的涟漪效应，不仅影响着自己的生活，有时候更能将人带入不能自拔的心理陷阱之中。

生活中的心理陷阱有很多，但由于篇幅有限，本书中涉及的仅为一百多种，其中不乏一些被人广为流传的经典效应，其影响深远，如蝴蝶效应、皮革玛丽翁效应、狄德罗效应等；有一些心理技巧已经得到了科学研究的论证，并广泛应用于企业和政府的日常管理中，使其绩效得到了很大的提升，如霍桑效应；还有一些颇为形象化的，启发意义颇大的，如酸葡萄效应、柠檬效应等；还有一些寓意颇为深刻的、令人醒悟的，如马蝇法则、登门槛效应等。

心理学的各种效应在人们日常生活中有很大的作用，更多的时候是在人们不觉察的情况下渗透进其心理行为活动中的。人们日常生活中的行为习惯、思想理念等都在不断改变，或许自己影响着他人，或许自己受着他人的影响，或许有时候人们是在自知的情况下接受，或许更多时候是人们无意识所为。由心理所产生的行为效应，给我们带来的不仅是语言上的感触，更重要的还是这些效应本身所蕴含的深刻内涵带给我们心灵上的撞击。

心理效应各有各的特点，在不同的领域中各自发挥着它们神奇的魅力。虽说心理效应司空见惯，但并不是每个人都真正能从生活中的小事看透其背后隐藏的心理真相。更多时候，人们把生活中发生的不大不小的事情看得如呼吸一样顺畅，

往往不会去剖析背后的为什么，于是导致错误不断发生，误解不断加强，最后陷入自己构建的心理陷阱之中。例如，谁都知道吃不到葡萄还硬说葡萄是酸的倔强，但却很少有人知道酸背后隐藏的其实是巨大的嫉妒，这就是酸葡萄效应。

生活中如呼吸一样顺畅或如白开水一样淡而无味的东西，往往是日常生活中不可或缺的。忽视它们，漠视它们，最后只会是疾病重生。心理效应从不同的角度可以分为很多类，其带来的效果有好有坏，对于普通大众来说，了解它们的作用机制及内在原理将会或多或少改变自己、提升自己。如果从一种纯学术的角度来探讨这些复杂的心理机制，人们感受更多的可能是枯燥，从而错失了了解自己、了解他人的一次机会。作者通过分析生活中一些常见的行为现象，运用专业的心理学知识，以轻松质朴的语言对其背后隐藏的动机和成因给予了解释，并提出了借鉴与规避的策略。书中所提到的众多经典案例绝对可以为读者带来不一样的新鲜感受。

很多时候人们的烦恼都来自于自己的内心，无法打开心结就无法拥有健康的心态。本书的内容不但具有哲理性，同时具有很强的实践性，如果你能在轻松愉悦的氛围中细细品味，一定会受益匪浅。希望本书在为你的个人生活带来无穷乐趣的同时，也可以让你远离心理陷阱的困扰。

本书是作者通过阅读大量书籍，认真细致地收集生活中的点滴精彩所做出来的成果。由于作者自身知识的限制，瑕疵之处敬请谅解。

本书主要由程秋平编著，其他参与编著的人员有王楠、黄宇梅、邓杨慧、张鹏鹏、庄树坤、杨飞、王海波、陈昀、曾苗苗、王倩等。在此对所有参与编著的作者表示感谢。

作者

2009年10月

目 录

第 1 章 欲望的黑洞	1
狄德罗效应：欲望从一件睡袍开始	2
蝴蝶效应：欲望迷失在漫天的翅膀之中	5
凡勃伦效应：越贵我们就越想拥有	9
幸福递减定律：拥有的越多你就越麻木	12
禁果效应：越神秘的东西人们探究的欲望就越强	16
花盆效应：温馨的小屋与广阔的天空	19
第 2 章 暗示带来的奇迹	23
罗森塔尔效应：其实事情的成败都把握在你自己的手里	24
暗示效应：巧妙地改变你的心意	28
戈培尔效应：重复带来的巨大力量	32
名片效应：用相似性原理来套近乎的技巧	34
坚信定律：坚信一定能成功	37
不值得定律：没有足够的重视就没有足够的成就	41
破窗理论：细节决定成败	44
第 3 章 利益冲突中的心理陷阱	47
登门槛效应：逐渐渗透终于完成了得寸进尺的计划	48

拆屋效应：漫天要价与心理预期	51
共生效应：公共利益的冲突	53
南风效应：温情可以感化别人	56
反馈效应：反馈有助于成长	59
边际效应：变递减为递增	62
250 定律：顾客就是上帝	65

第 4 章 情感危机的世界

首因效应：第一印象的效用	69
近因效应：从距离你最近的人开始	72
罗密欧与朱丽叶效应：反抗障碍的力量	74
吸引定律：气味相投就是缘	78
刺猬理论：亲密有间，疏而不远	80
情绪效应：你的情绪会影响别人对你的评价	83
美即好效应：人美不代表心美	86
卡贝定律：学会放弃也是很重要的	89

第 5 章 群体与从众的盲目

责任扩散效应：危机时的“群体冷漠”现象	93
华盛顿合作定律：团结一致渡难关	96
韦奇定律：坚信自己与承受压力哪个更艰难	99
从众效应：我们都是一拥而上	101
链状效应：近朱者赤，近墨者黑	104
鲶鱼效应：盲目的跟从会导致你的失败	107
攀比效应：没有比较就没有动力	109

毛毛虫效应：习惯带来的危机·····	112
路径依赖：习惯会禁锢你的头脑·····	114
第6章 关于偏见 ·····	118
光环效应：一叶障目，不见泰山·····	119
刻板效应：自我构建了一个一成不变的世界·····	122
角色效应：你是否真的明白自己在扮演什么角色·····	125
酸葡萄效应：自己得不到时的防御心理·····	127
甜柠檬效应：抛弃不掉的就都成好的了·····	130
投射效应：把自己的观念强加于他人的后果·····	132
彼得原理：适合某个位置的人不一定适合其他位置·····	135
第7章 心理负担 ·····	137
齐加尼克效应：无法完成工作造成的巨大压力·····	138
蔡戈尼效应：一日任务不完成，一日不解心头恨·····	141
奖惩效应：奖惩制度的合理性·····	143
超限效应：凡事要“适可而止”·····	146
詹森效应：关键时刻的“感冒”现象·····	148
半途效应：不放弃，不抛弃·····	151
瓦伦达效应：始终专注于自己的目标·····	154
第8章 心理博弈的陷阱 ·····	157
德西效应：外加报酬有时会降低人的内在动机·····	158
瓶颈效应：巧妙隐藏关键信息·····	160
马特莱法则：真理总是掌握在少数人手中·····	163



定位效应：习惯自己最熟悉的	165
酒与污水定律：谣言的力量不能忽视	167
手表效应：烦恼来自于选择	170
莫非定律：如果你觉得会做错，你就一定会做错	173
棘轮效应：欲望会越来越大	175

第9章 冲突与妥协

波克效应：有争论才有高论	180
波特定理：指责会在无形中扩大	182
特里法则：承认错误带来的附加值	185
奥卡姆剃刀定律：学会把事情变简单	188
马蝇法则：个性员工，个性对待	190

• PSYCHOLOGY

心理学的陷阱

第1章 欲望的黑洞

PSYCHOLOGY •

在日常生活中，我们总是要做出许许多多不同的行为判断。而我们的行为、决策与判断总是会受到我们无穷欲望的驱使。所以，我们不可能总是以一种超然的理性态度来看待一切。欲望让我们的认知能力变得狭隘、庸俗；欲望让我们无视、无畏自己理性声音的呼唤；欲望让我们彻底颠覆自己一直坚守的行为准则。所以，有时候我们总是无法做出令自己、令他人满意的答卷。

不满意，不是因为我们不够聪明，更多的时候是因为我们不了解自己，不了解自己的欲望如何驱使我们做出无法预测的变化，不了解欲望的神秘黑洞带给我们怎样大的冲击，不了解欲望的碰撞会如何放纵我们的行为。我们总是无法清晰认识自己，所以面对生活时我们总是感觉迷惑。孙子有云：知己知彼，百战不殆。如果一个人连自己都不了解，又如何能过更好的生活，做出最优的选择呢？了解自己，就要了解自己内心真正的渴望，了解这些渴望对我们行为决策的影响。

狄德罗效应：欲望从一件睡袍开始

我们都有过这样的体验：当我们买到一条漂亮蕾丝雪纺裙时，就会觉得自己旧的上衣与蕾丝裙不搭配。但是当买到新的可以与裙子搭配的上衣时，就又会觉得鞋子必须换，换了鞋子还要换发型、换装饰等，就这样一件件地买，一件件地换，直到筋疲力尽，还是无法满意。

再比如，当我们兴致高昂搬进期盼已久的新居之时，总是希望新的房子、新的装饰和新的心情相配套，难免要大肆修饰一番：铺上价格昂贵的大理石或木地板后，自然要以相一致的黑白木封墙，再配置上等红木的豪华家具，最后还要购买能够点缀整座房子之精华的顶级吊灯；除此之外，我们还要成套的与之相匹配的厨房、卫浴、书房、卧室，一切都是那么舒适和安逸。享受这样的住宅，显然我们更不能破衣烂衫，必定要有“拿得出手”的衣服与装饰品，于是我们就这样乐此不疲地更换下去。有的人甚至在自己飞黄腾达之后，有感自己的糟糠之妻难

以匹配自己显赫的身份与地位，就会弃之如敝屣。如今，包养情人的新闻并不少见，更为称奇的是，金屋藏娇的还不止一处，可见人之欲望，深不见底。

事实上，在当今的消费生活中，尤其是都市消费，市民们越来越注重各种消费品之间的搭配是否和谐统一。在服饰消费中，人们开始重视帽子、围巾、上衣、裤子、袜子、鞋子、首饰、手表等物品之间在色彩、款式上的相互搭配。在家居生活中，人们注重家具、灯具、厨具、地板、电器、艺术品和整体装修风格之间的和谐统一。在品味格调上，人们越来越倾向于高雅、精致的艺术享受，红酒、茶道、书法、收藏、古董等越来越吸引人们的目光。

国外学者把这种现象称为狄德罗效应或配套效应。狄德罗效应是一种常见的“愈得愈不足效应”，在没有得到某种东西时，心里很平稳，生活很稳定，而一旦得到了某种东西，反而开始不满足，外界的和心理的压力会使你不断地接受更多非必需的东西。追求一流的品味和格调，这本身没有什么不对，关键是你是否拥有炫耀的资本，你是否拥有填满无穷欲望的筹码。

狄德罗效应源于18世纪法国的一个哲学家丹尼斯·狄德罗。有一天，朋友送他一件质地精良、做工考究的睡袍，狄德罗非常喜欢。可他穿着华贵的睡袍在书房走来走去时，总觉得家具不是破旧不堪，就是风格不对，地毯的针脚也粗得吓人。于是，为了与睡袍配套，旧的东西先后更新，书房终于跟上了睡袍的档次，可他却觉得很不舒服，因为“自己居然被一件睡袍胁迫了”，就把这种感觉写成一篇文章叫《与旧睡袍别离之后的烦恼》。二百年后，美国哈佛大学经济学家朱丽叶·施罗尔在《过度消费的美国人》一书中，提出了一个新概念——狄德罗效应或配套效应，专指人们在拥有了一件新的物品后，不断配置与其相适应的物品，以达到心理上平衡的现象。

经济学上有一个与狄德罗效应类似的理论，那就是鸟笼定律。有一位经济学家比喻说：“如果给你一个鸟笼，并挂在你的房中，你大概就会买一只鸟。”因为别人走进来时很可能会问：“笼子里怎么没鸟？什么时候死的？”如果主人回答：

“我从未有过一只鸟。”对方很可能马上会问：“那你要一只空鸟笼子干吗？”主人会因此被弄得有些不安，似乎不买一只鸟就是有些不稳妥。为了让自己安心，也为了防止别人不停的询问，干脆买了一只鸟装进鸟笼里。经济学家解释说，这是因为买一只鸟比解释为什么有一只空鸟笼要简便得多。即使没有人来问，或者不需要加以解释，狄德罗效应也会造成人的一种心理上的压力，使其主动去买来一只鸟与笼子相配套。

事实上，狄德罗效应在我们中国人看来并不是什么新鲜事。《韩非子》里就讲了“纣为象箸”的故事：商王纣叫人做了一双象牙筷。他的叔父、首辅丞相箕子知道了十分担心，因为他知道，象牙筷肯定不会和土制的器皿一起使用，而是与用犀牛角和玉做的杯碗相配套，象牙筷和玉杯碗也不可能会用来盛普通的食物，而必然是珍馐美味。既然吃的是珍馐美味，就不会穿粗布短衣在茅屋下用餐，而是绫罗绸缎的衣服，高大堂皇的宫殿。箕子“畏其卒，故怖其始。”果然，纣不断放纵自己的欲望，给国家增添极大的花费，弄到最后国库空虚，民不聊生，五年后，商纣就像箕子预见的那样亡国了。

狄德罗效应是心理学上的一种病态效应，反映了人们内心永远不能填满的欲望黑洞。这种欲望造成的后果有时是非常严重的。

相信大家都不会忘记，2007年3月26日刘德华的女歌迷杨丽娟的父亲杨勤冀在香港跳海自杀一事。杨丽娟对刘德华的狂热痴迷充分地体现了狄德罗效应。以前，杨丽娟的唯一梦想是与刘德华近距离见一面，但真的近距离见了，她又不满，而是渴望与刘德华单独待上几分钟，一起唱唱歌、玩玩游戏。她说，如果能有这样的几分钟，她就心满意足了。相信，若刘德华真的满足了她这个要求，她可能会产生新的渴望。当她父亲为她自杀后，她居然这样说：“即使爸爸死我也不后悔，我不见到他我是不会走的。”

杨丽娟对刘德华的继续痴迷是她内心无法填满的欲望，从心理学角度来看，这是一种病态的不健康的心理需要。狄德罗效应在我们的生活中时常发生，尤其

是在消费和职场升迁时，我们会在不知不觉中发生这样的事：在得到某物之后还不断地追求与之“相配”的东西，反而越得到越不满足。

狄德罗效应给了人们一种启示：对于那些非必需的东西尽量不要。因为如果你接受了一件，那么你会想得到更多。朱丽叶·施罗尔认为，消除狄德罗效应的对策是立即终止攀升，非必需的尽量不要，推行以节制消费为主题的简单主义运动。大哲学家苏格拉底对摆脱狄德罗效应的摆布有他自己的处理方式，这里我们可以借鉴一下：

苏格拉底被自己的学生怂恿去闹市购物，学生本以为自己的老师面对这么多琳琅满目的物件时会满载而归。殊不知，苏格拉底空手而回，他是这样与自己的学生说的：“此行我的确有一个很大的收获，就是发现这个世界上原来有那么多我并不需要的东西。当我们为奢侈的生活而疲于奔波的时候，幸福的生活已经离我们越来越远了。幸福的生活往往很简单，如最好的房间，就是必需的物品一个也不少，没用的物品一个也不多。做人要知足，做事要知不足，做学问要不知足。”

狄德罗效应告诉我们一个道理，做人要学会知足，知足才会常乐。不管是都市消费还是人生选择，对于一些不必要的浮华的东西，我们要学会克制自己，做力所能及的事情，要崇尚节俭，知足常乐。

蝴蝶效应：欲望迷失在漫天的翅膀之中

21 世纪的三部影片《蝴蝶效应 1、2、3》吸引了众多的观众。影片的精彩、迷人之处除了导演在现实和过去的时空转变上的拍摄手法非常新颖之外，更震撼人心的莫过于男主人公埃文·泰瑞博每次真心甚至不惜牺牲健康想回到过去，其努力的结果却导致更大的悲剧这一扣人心弦的心理变化过程。

埃文·泰瑞博（艾什顿·库奇饰）从幼年开始就有心理学家不停记录他每日生活中的点点滴滴，一直到他进入大学，生活都没什么大风大浪。某天，他无意读到了那些记录中的一部分，于是那些已经被他自己埋葬在内心最深处许多年的黑暗记忆多年后再次被唤醒。这些记忆曾是改变他整个少年时代的不堪回首的往事。之后，他惊讶地发现自己可以通过这本写着当年记录的笔记本回到过去，并能够进入自己当年的身体，过去发生的一切都可以重新开始。他认为这些落满灰尘的笔记本可以让他从此摆脱所有不愉快的记忆。为了能顺利回到过去，改写历史，埃文·泰瑞博制定出无懈可击的计划，小心翼翼地执行。但等他回到现实后，却发现一切都已面目全非。他的行为已经造成了损失惨重的改变，而他最亲密的那些朋友的生活更是南辕北辙。特别是他的初恋女友凯勒·米勒（艾米·斯马特饰），由最初的女招待到学生会主席再到落魄吸毒者。这一切都让他难以接受。他与凯勒·米勒从小一起长大，可谓青梅竹马，在经历过长久的时间考验之后，发现彼此还是相爱。为了弥补自己的错误，他只好一次次地回到过去，但每次总有些小事件在他不注意时层出不穷地发生，之后引起一连串连锁反应，让他和他朋友们的生活更加彻头彻尾地改变。

他不惜牺牲身体健康，不顾一切地回到过去，力图改写历史，以为这样就可以治愈他受伤的记忆，让他和所爱的人们能从此之后幸福生活。他又一次次尝试，但他们的生活就像高速火车一般刹那间从山顶冲下，被搞得面目全非。埃文苦心想改造的一切最后都以意外收尾。

《蝴蝶效应》这部影片的灵感来源于著名的混沌理论——蝴蝶效应。蝴蝶效应是美国气象学家洛伦兹（Lorenz）于20世纪60年代初发现的。为了预报天气，他用计算机求解仿真地球大气的13个方程式，意图是利用计算机的高速运算来提高长期天气预报的准确性。在1963年的一次试验中，为了更细致地考察结果，他把一个中间解0.506取出，提高精度到0.506127再送回。而当他到咖啡馆喝了杯咖啡以后回来再看时竟大吃一

惊：本来很小的差异，结果却偏离了十万八千里！再次验算发现计算机并没有毛病，洛伦兹发现，由于误差会以指数形式增长，在这种情况下，一个微小的误差随着不断推移造成了巨大的后果。仿真地球大气的计算机程序，主要是通过图像来模拟气候的变化，这个巨大的误差让洛伦兹发现图像是混沌的，而且十分像一只蝴蝶张开的双翅，因而他形象地将这一现象称为蝴蝶效应。

20 世纪 70 年代，洛伦兹在美国科学发展学会上发表了题为《蝴蝶效应》的论文，提出这样的论断：在巴西一只蝴蝶翅膀的拍打能在美国得克萨斯州产生一个龙卷风。其原因在于：蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。他的演讲和结论给人们留下了极其深刻的印象。从此以后，蝴蝶效应不胫而走，名声远扬。

《蝴蝶效应》这部影片非常震撼地阐释了蝴蝶效应的科学内涵与哲学魅力。该效应的意思就是说一件表面上看来毫无关系、非常微小的事情，可能会带来巨大的改变。也就是说事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。蝴蝶效应能够横断各个专业，渗透各个领域，几乎可以说是“无处不在”。

这部电影的结局最为震撼，即埃文·泰瑞博最后一次看到的家庭电影是他的母亲即将产下他，而他用双手掐住了脐带，结束了自己刚要开始的生命，现实的生活中没有他，他所爱的人们都很幸福地活着。导演以悲剧的形式结束了这部影片。这样的悲剧结尾非常有震慑力，让人有剧烈的疼痛。

鲁迅先生曾经说过，“悲剧就是把有价值的东西撕碎了给别人看。”埃文·泰瑞博不停地在寻找解救自己也解救他人的方法，他不停地回到过去希望能通过他对当时某一个特定事件的改变，改写自己及其他人的命运。但是每一次当他想把

握命运时，最终还是被命运捉弄。他的父亲在临死前和他说过，“你不是救世主，不能扮演上帝的角色，你只能摧毁而不是改变别人的生活。”有人认为这是一部最适合给那些相信命运是注定的人来看，注定的，是无力更改的。这是一种令人悲观的看法，我并不认同。影片折射出的种种矛盾，让我们看到了改变的希望，其结果未必是注定的。细微之处足可影响甚至颠覆大局，这样的警示留给我们太多的思考。种种事件的碰撞和结合导致的是无法预测的命运趋势，没有什么注定的，也没有什么是必然的，一个结果的产生总有其原因所在，而一个人在可以预料到的结果发生之前试图改变发生条件，也就具有了改变结果的可能性。

蝴蝶效应在我们日常生活中无处不在。该效应通常用于在一定时段内难以预测的较复杂的混沌系统中。混沌是指发生在确定性系统中的貌似随机的不规则运动，一个确定性理论描述的系统，其行为却表现为不确定性即不可重复、不可预测。蝴蝶理论就是混沌理论，我们的生活、市场等确定性系统表现出的不确定性行为受到太多因素的影响，细节决定成败。要想系统运作，就要时刻提防细节的变化。今天的企业和市场的命运同样受蝴蝶效应的影响，因为消费者越来越相信感觉，品牌消费、购物环境、服务态度……这些无形的价值都成为他们选择的因素。所以，只要稍加留意，我们不难看到一些管理规范、运作良好的公司在理念中出现这样的句子：

“你一朝对客户不善，公司需要 10 倍甚至更多的努力去补救。”

“在客户眼里，你代表公司。”

可见，今天能够让企业命运发生改变的“蝴蝶”已变得越来越敏锐，越来越具体了。现实的竞争让商家不得不考虑影响发展的各种潜在因素。一个微小的不良机制，如果不加以及时地引导、调节，会给该企业甚至社会带来非常大的危害；一个微小的良好机制，只要正确指引，在时间的见证之下，就会产生轰动效应，创造神奇。