

心理学懂得少没关系，想快速入门，看这本书足矣！

心理学新法则

西武◎著

简单易懂 科学实用 精准高效

政治圈、商业圈、金融圈塔尖人物的成功秘笈
社交、职场、经管、金融、教育等领域不可不知的101条人生法则

山东文艺出版社

心理学新法则

西武◎著

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学新法则 / 西武著. — 济南: 山东文艺出版社, 2016.9

ISBN 978-7-5329-5272-4

I. ①心… II. ①西… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第162286号

心理学新法则

西武 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司

出版发行 山东文艺出版社

社 址 山东省济南市英雄山路189号

邮 编 250002

网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531—82098776 (总编室)

0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京嘉业印刷厂

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 7.5

字 数 145千

版 次 2016年9月第1版

印 次 2016年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5329-5272-4

定 价 29.80 元

版权专有, 侵权必究。

序言

我有一个朋友做事仔细，工作认真，但是工作了好几年，一直没有得到晋升。在一次聚会中，朋友向我抱怨起这件事情。看他为此事闷闷不乐，我也想要帮助他，便问道：

“你在工作中有什么不足吗？虽然我知道你是一个踏实认真的人，但人总是有缺点的，说不定被忽视了的缺点正是影响你升职的原因。”

朋友想了想，觉得我说的有道理，便同我探讨起他在工作中遇到的困难和自身存在的问题。“我觉得我最大的问题，可能是工作效率太低了。虽然我也努力工作着，但不知道为什么似乎总是比其他人慢一点，所有的‘慢一点’加起

来，就变得慢了很多。”

“你听说过‘帕金森时间定律’吗？”听了朋友的话，我不禁说道，“如果你给自己安排了充裕的时间，你便会放慢节奏以使用掉所有分配的时间，这样的结果就是，工作会自动地膨胀并占满所有可用的时间，工作效率自然不会很高。要想成为一名高效人士，你就必须为每一项任务规定完成的最后期限才行。”

朋友接受了我的说法，尽量提高工作的效率，结果没过多久果然升职了。

升职后朋友请我吃饭，我应约前往，却见他又是一副心事重重的样子。询问后才知道，晋升之后的朋友又有了新的困扰：“我自己的工作效率提高了，但是工作并不是由我一个人完成的。尤其现在晋升了管理职位，很多工作都要进行协调部署。问题是我觉得手下的人员已经足够多了，为什么每项工作需要的时间没有减少，工作成本反而增加了呢？”

于是我向朋友解释：“也许正是因为人太多了。西方管理学中有个著名的‘苛希纳定律’，就是说明这个问题的：如果实际管理人员比最佳人数多两倍，工作时间就要多两倍，工作成本就要多4倍；如果实际管理人员比最佳人员多3倍，工作时间就要多3倍，工作成本就要多6倍……这样下来，工作时间不减反增，工作效率当然就不行了。”

朋友听了我的解释十分满意，便问我还知道多少类似的法则。于是我将自己所知道的都告诉他，一口气介绍了南风法则、蘑菇定律、跷跷板互惠原则等十几个著名定律。

“如果能够早点知道这些道理的话，我的命运一定就完全不一样了。”对于朋友如此的感叹，我不禁重新思考起这些法则的意义。

假如能够让更多人知道这些前人积累下来的智慧宝藏，是否就能使得更多人改变自己的命运呢？因此我把这些定律、效应和法则以故事的形式汇成一本书，希望可以给读者带来帮助和启发。

目录

CONTENTS

1 霍布森选择效应	001
2 旁观者效应	003
3 刺猬法则	005
4 投射效应	007
5 定式效应	010
6 留面子效应	013
7 刻板印象	016
8 登门槛效应	018
9 杠杆原理	021
10 第一印象效应	024
11 竞争优势效应	026
12 过渡理由效应	028

13	从众效应	030
14	外在理由效应	032
15	零和游戏原理	034
16	不值得定律	036
17	鸟笼逻辑	038
18	破窗效应	040
19	帕金森定律	042
20	酒与污水定律	044
21	霍桑效应	046
22	最大笨蛋理论	048
23	跷跷板互惠原则	050
24	塞里格曼效应	052
25	毛毛虫效应	055
26	威克效应	057
27	跳蚤效应	060
28	青蛙效应	063
29	贪婪的猴子	065
30	不可替代的懒蚂蚁	067

31	野马和血蝙蝠	069
32	饿老鼠、饱老鼠	071
33	章鱼的故事	073
34	猴子与岗位	075
35	跨栏定律	077
36	1/3效应	079
37	饥饿效应	081
38	莫非定律	083
39	幸福递减律	086
40	机会成本	088
41	蔡戈尼效应	090
42	帕金森时间定律	093
43	韦奇定律	095
44	鲑鱼效应	097
45	犬葬效应	099
46	大拇指定律	101
47	权威暗示效应	103
48	马蝇效应	106

49	牢骚效应	109
50	定位效应	111
51	蓝斯登原则	113
52	倒U形假说	115
53	避雷针效应	117
54	巴纳姆效应	119
55	扣帽子效应	121
56	光环效应	123
57	吉格勒定理	125
58	印刻效应	127
59	异性效应	129
60	波特定律	131
61	鲑鱼效应	133
62	首因效应	135
63	近因效应	137
64	皮格马利翁效应	139
65	蘑菇定律	141
66	蝴蝶效应	143

67	华盛顿合作定律	145
68	狗鱼效应	147
69	路径依赖	149
70	冷热水效应	152
71	不妨试一试	155
72	心灵馨香	157
73	亲和效应	160
74	乌鸦搬家	162
75	雷尼尔效应	164
76	南风法则	167
77	热炉规则	169
78	手表定律	171
79	托利得定理	173
80	二八定律	176
81	马太效应	179
82	彼德原理	182
83	木桶定律	185
84	250定律	187

85	罗密欧与朱丽叶效应	189
86	多米诺效应	191
87	奥卡姆剃刀	193
88	沉没成本	196
89	苛希纳定律	199
90	达维多定律	202
91	杜拉克原则	204
92	啤酒效应	206
93	培哥效应	209
94	延迟满足	211
95	富翁和狼	213
96	犹太人的“宇宙法则”	215
97	临界点效应	217
98	奥格尔维定律	219
99	需求层次理论	221
100	卢维斯定理	223
101	卡瑞尔公式	225

1 霍布森选择效应

英国剑桥商人霍布森在贩马时，喜欢把所有马匹都放出来供顾客挑选，但他会附加一个条件：只允许顾客挑选最靠近门边的那匹马。显然，这种附加条件实际上就等于告诉顾客没有选择。这种没有选择余地的所谓选择，被人们讥讽为“霍布森选择效应”。

在我们的管理工作中，有很多现象与“霍布森选择效应”相类似。比如，有些公司的管理者口头上说要听取下属的意见，发挥群众的创造性，但在对重大问题进行民主决策时，往往是下属们还没有开口，或者虽然提出了意见，但还没来得及进行充分的研究讨论，自己就定调拍板了。

又如，有的管理者在给部属布置工作时，本可以交代完任务就放心地让下属去干了，但他并不放心，总是要求下属应该如何去做。如果发现部属在具体工作中稍有一点自己的想法，没有完全按照他的思路去做，就很不高兴，甚至“不换脑筋就换人”。

社会心理学家指出：谁如果陷入“霍布森选择效应”的困境，谁就无法进行创造性的学习、工作和生活。

道理很简单：好与坏、优与劣，都是在对比选择中产生的，只有拟出一定数量和质量的方案供对比选择，判断才可能合理。如果一种判断只需要说“是”或“非”的话，这能算是判断吗？只有在许多可供对比选择的方案中进行研究，并能够在充分了解的基础上判断，才能称得上科学准确的判断。

因此，没有选择余地的“选择”就等于无法判断，就等于扼杀创造。

2 旁观者效应

1964年3月，在纽约的克尤公园发生了一起震惊全美的谋杀案。一位年轻的酒吧女经理在凌晨3点回家的途中，被一个杀人狂杀死。这名男子作案时间长达半个小时，当时，在公园附近公寓里的住户中有38人看到或听到女经理被刺的情况和反复的呼叫声，但没有一个人下来救她，也没有一个人及时打电话报警。事后，美国大小媒体同声谴责纽约人的人性异化与情感冷漠。

然而，两位年轻的心理学家——巴利与拉塔内并没有认同这些说法。对于旁观者们的无动于衷，他们认为还有更好的解释。为了验证自己的假设，他们进行了一项试验。他们

让72名不知真相的参与者，以一对一和四对一两种方式，与一假扮癫痫病的“患者”保持距离，使用对讲机通话。在交谈过程中，当那个假病人大呼救命时，事后的统计数据出现了很有意思的一幕：在一对一通话的那组中，有85%的人冲出工作间去报告有人发病；而在四个人同时听到假病人呼救的那组，只有31%的人采取了行动！

这样，人们就对克尤公园的现象有了令人信服的社会心理学解释，两位心理学家把它叫作“旁观者介入紧急事态的社会抑制”，简单地说就是“旁观者效应”。他们认为：“正是因为有一种紧急事件中有其他的目击者在场，才使得每一位旁观者都无动于衷，旁观者更多的可能是在观察其他旁观者的反应，因此世人不能主观地判断这些人存在病态的性格缺陷。”

如此一来，就不难解释为什么旁观者众多却“见死不救”的事件会频频发生了。这种社会现象产生的原因之一就在于“旁观者效应”，而仅仅把其归结为世态炎凉、人心不古的社会风气或旁观者集体性格缺陷是片面的、孤立的，也是不科学的。

3 刺猬法则

为了研究刺猬在寒冷冬天的生活习性，生物学家做了这样一个实验：他们把十几只刺猬放到户外的空地上。这些刺猬被冻得浑身发抖，为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，而互相靠拢后，又因为忍受不了彼此身上的长刺，很快就又各自分开了。

可天气实在太冷了，它们又靠在一起取暖。然而，靠在一起时的刺痛使它们不得不再度分开。挨得太近，身上会被刺痛；离得太远，又冻得难受。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断地在受冻与受刺之间挣扎。最后，刺猬们终于找到了一个适中的距离，既可以相互取暖，又不至于