

挣脱内心的困兽，解密你曾遭遇的思维定势与路径依赖

别让作祟的暗示绑架了你的行为

别让自利性倾向歪曲了你的理智

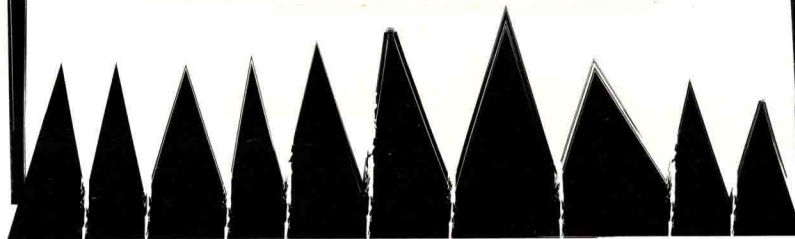
别让飙高的荷尔蒙左右了你的决策



狡猾的 心理学

左右你决策的58个心理学陷阱

隋岩◎著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

面对不确定的世界，人必须承认自己的有限和不足，你以为的不一定就是你以为的

狡猾的 心理学

左右你决策的
58个心理学陷阱

隋岩◎著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

狡猾的心理学 / 隋岩著. —北京: 中国法制出版社, 2016.11
(心理学世界)
ISBN 978-7-5093-8065-9

I. ①狡… II. ①隋… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第283805号

责任编辑: 郭会娟 (gina0214@126.com)

封面设计: 汪要军

狡猾的心理学

JIAOHUA DE XINLIXUE

著者 / 隋岩

经销 / 新华书店

印刷 / 北京海纳百川印刷有限公司

开本 / 710毫米×1000毫米 16开

版次 / 2017年1月第1版

印张 / 17 字数 / 258千

2017年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-8065-9

定价: 36.00元

值班电话: 010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66054911

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010-66032926)



第一章 01

别让大脑欺骗你——认知陷阱

愈得到愈不满足——狄德罗效应 / 002

小变化引出大麻烦——蝴蝶效应 / 005

不买最好，只买最贵——凡勃伦效应 / 010

温室中的花朵——花盆效应 / 014

$1+1>2$ ——共生效应 / 017

结果激励过程——反馈效应 / 022

皮格马利翁的爱——罗森塔尔效应 / 026

谎言重复一千遍就是真理——戈培尔效应 / 030

第二章 02

别让定势束缚你——思维陷阱

如果思维转个弯——思维定式 / 036

最合适的位置在哪里——德尼摩定律 / 041

人才也会放错地儿——彼得原理 / 045

小力量的大作为——多米诺骨牌效应 / 050

舍得舍得，有舍有得——卡贝定理 / 053

寻找下一个傻瓜——最大笨蛋理论 / 056

第三章 3

别让欲望迷惑你——动机陷阱

你想要的是什么——经典的二八定律 / 064

谁能为你负责——韦奇定律 / 068

讨厌什么来什么——墨菲定理 / 073

兴奋一半，过犹不及——倒 U 型假说 / 078

未完成状态——蔡戈尼效应 / 083

大鹏展翅，志在千里——吉格勒定律 / 089

积极与消极——PMA 黄金定律 / 093

智慧的闪光点——瓦拉赫效应 / 097

第四章 4

别让成功误导你——成就陷阱

内在动机哪去了——德西效应 / 104

莫让大脑成惯性——路径依赖 / 109

得不到的就不是好的——酸葡萄心理 / 115

己所不欲，勿施于人——投射效应 / 117

患得患失不可得——瓦伦达效应 / 121

人人爱听赞扬的话——阿伦森效应 / 125

由俭入奢易，由奢入俭难——棘轮效应 / 129

第五章 5

别让人际困扰你——社交陷阱

无摩擦便无磨合——波克效应 / 136

任何改正都是进步——特里法则 / 140

切莫认死理——刻板效应 / 146

不识庐山真面目——苏东坡效应 / 149

磁铁的吸引力——亲和效应 / 153

恐惧的便利之处——黑暗效应 / 158

第六章 06

别让荷尔蒙控制你——爱情陷阱

时间长了，爱没了——爱情边际效应 / 164

爱屋及乌不过是场错觉——晕轮效应 / 168

人群中多看了你一眼——首因效应 / 174

路遥知马力，日久见人心——近因效应 / 177

禁果格外甜——罗密欧与朱丽叶效应 / 182

好朋友亲密有间——刺猬理论 / 186

第七章 07

别让大多数胁迫你——群体陷阱

冷漠的陌生人——责任扩散 / 192

一粒老鼠屎坏了一锅粥——酒与污水定律 / 195

盲信必盲从——权威暗示效应 / 200

鱼无水，不成鱼——安泰效应 / 205

人云亦云的鹦鹉——从众效应 / 209

一步一步，步步为营——登门槛效应 / 213

第八章 08

别让权力麻醉你——职场陷阱之管理者

人多必闲，闲必生事——苛希纳定律 / 220

动物界的生存法则——懒蚂蚁的存在 / 224

制度面前人人平等——热炉法则 / 229

打破了第一块玻璃之后——破窗效应 / 233

温暖胜于严寒——南风效应 / 237

开诚布公管理法——金鱼缸效应 / 241

火车跑得快，全靠车头带——鲇鱼效应 / 245

第九章 39

别让饭碗罩住你——职场陷阱之员工

职场里的青蛙——生于忧患，死于安乐 / 250

找到你的短板——木桶理论 / 254

一次只能看一个时间——手表定律 / 258

胖子坐在窄凳上——定位效应 / 260



第一章

别让大脑欺骗你

——认知陷阱



愈得到愈不满足

——狄德罗效应

18 世纪，启蒙运动在欧洲开始兴起，法国是启蒙运动的中心。丹尼·狄德罗是启蒙运动的代表人物之一，他参与编撰了启蒙运动的重要成果《百科全书》，此外，他还是一个才华横溢的人，在艺术、文学、哲学等方面都有所建树，狄德罗效应正是以这位思想者的名字命名的。

有一天，狄德罗从朋友那里收到一件质地精良、做工考究的长袍，他非常喜欢这件新衣服，马上扔掉了旧的那件，穿上了新长袍。他对这件衣服爱不释手，每天穿着它在书房里工作。当他在书房里走来走去，思考着法国命运的时候，突然间，他发现书房里的桌子如此破烂，和他身上这件高贵典雅的长袍一点也不相称。

狄德罗命仆人去买一张新书桌，而且要和他的新长袍相配。新书桌置办完毕，狄德罗欣喜地看着书桌和身上的衣服，心里不禁感慨：“这样才合适嘛。”可是，他马上发现了新毛病——书房墙上的挂毯已经破旧不堪，而且针脚很粗，和新买的书桌也不相配。

这一次，狄德罗又命人买来了新挂毯，有新衣服、新书桌和新挂毯衬着，狄德罗书房里的其他东西瞬间黯然失色。椅子

和书桌不配套，雕像、书架、闹钟等摆设和整个房间的格调都不协调。狄德罗一次又一次命人购置新的物品，直到将书房里所有的旧物件都替换出去，终于，他拥有了一个崭新的书房。

这时，狄德罗才发现，最初的引子不过是一件长袍，因为一件衣服，原本没有更换家具想法的他竟然将书房彻底翻新了一遍，冥冥之中，他好像受到了新长袍的胁迫，长袍无形中操控了他的行为。思想家和普通人的不同之处在于，普通人遇到这样的事儿，想想就算了，第二天依旧为自己拥有了新书房而高兴。狄德罗则将这一经历写成了《丢掉旧长袍之后的烦恼》。他在文章中为自己丢弃了旧长袍感到懊恼，同时，他还将这种现象总结为“配套效应”。他觉得高雅、漂亮的长袍代表着富贵和品位，代表着更高的层次，应该和一切高档的东西配合起来，比如高档的书桌、做工精细的挂毯等。受配套效应的影响，人们在不知不觉中行动，让周围事物悄悄发生了变化。

狄德罗效应在生活中已经屡见不鲜。最典型的例子便是装修房子。买了一套新房子，100多平方米，宽敞明亮的卧室，还有一个采光良好、视野开阔的大阳台，为了配合房子的整体基调，就要大肆装修一番。或以红木色家私为主的典型美式风格，或以统一白色为色调的北欧风，或以少即是多为格调的田园风，总之就是要整体相配合，一草一木都不能掉了档次。每日进出这样的房子，必然不能衣衫褴褛、破烂不堪吧，要有与整个房子相称的衣服、鞋袜和首饰，如此下去，恐怕连糟糠之妻或贫贱之夫都要一并换掉了。

当然，并非所有受狄德罗效应影响的人都会走入这般极端的境

地。人们会在服饰搭配上、家具配置上追求和谐、配套，这是人们普遍的想法。聪明的商家看到了消费者的配套欲望，巧妙地利用狄德罗效应进行营销，往往取得了非常好的效果。

比如，销售员会特别强调商品和气质、档次之间的关系，“这款香水就是为了您这样的年轻白领女士设计的”，“只有这样的衣服才配得上您的气质”……源于此，世界知名的手表、汽车品牌都会宣传自己的产品是成功和社会地位的象征，著名的劳力士手表和宝马汽车都是如此。如果你是一位百万富翁，就要戴一块劳力士手表，以显气派；有了劳力士手表的人则会觉得，一般的车开起来配不上这块手表，开辆宝马才能更有面子。于是，狄德罗效应如此循环下去，直到事态发展到失控的地步。

在物质方面，人们会受到狄德罗效应的影响，一件一件地买东西，不停地消费，如果不加控制，就会陷入物质崇拜。可以说，狄德罗效应在经济领域的作用往往是负面的，但是放在文化领域，狄德罗效应则应该大力提倡。如果人们能将目前的知识看成一件高雅、漂亮的长袍，因为长袍的存在，觉得自己在其他方面的所学完全配不上，由此不断发现自己的无知，愈得到愈不满足，像摘葡萄一样，一串一串地摘取各方面的知识，定会学有所成。

如何摆脱狄德罗效应对行为的绑架呢？古希腊哲学家苏格拉底是这样做的。有一天，学生们建议苏格拉底到集市上逛一逛，因为集市非常热闹，有许多好吃的、好玩的东西，还有数不清的新鲜玩意儿。听学生们七嘴八舌地说着，苏格拉底决定到集市上看看。第二天，苏格拉底回到课堂，学生们就问他昨天的集市之行有什么收获。苏格拉底说：“我的最大收获，就是发现这个世界上原来有那么

多我不需要的东西。”由此可见，理性地分析自我需求，认清哪些是必需品，哪些是陪衬物，根据实际需求进行取舍，是摆脱这种行为绑架的可行办法。



小变化引出大麻烦

——蝴蝶效应

1963年，美国气象学家爱德华·罗伦兹在论文中分析了一种现象：一只海鸥扇动翅膀，可能引起天气变化。在后来的演讲和论文中，罗伦兹用蝴蝶代替了海鸥，他常常这样描述：一只生活在南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动一下翅膀，两周之后，可能引起美国德克萨斯州的一场龙卷风。这个现象就是“蝴蝶效应”。

蝴蝶扇动翅膀怎么会和龙卷风联系起来呢？这里面有一个连锁反应。蝴蝶扇动翅膀，导致身边的气流发生变化，虽然是微弱的气流，却能引起周围空气系统的相应变化，最终导致大范围的气流变化。当然，这不过是一种可能性。罗伦兹称之为“混沌学”，人们熟悉的“蝴蝶效应”是关于混沌学的一个比喻。简单来说，就是一个不起眼的小动作引起一连串的巨大反应。

蝴蝶效应一般出现在天气、股票市场的复杂变化中。对于比较复杂的、难以预测的系统，一开始的微小偏差，结果却会出现巨大的差异，如果差异越来越大，进入了难以控制的范围，就会产生巨大的破坏力。杀伤力极大的自然灾害、股票市场的崩盘，在实际发生之前，人们都忽略了一些不太明显的细微变化。

在心理学方面，蝴蝶效应用来指那些看似无关的微小事情，最终却导致了巨大的变化。比如小时候受到的心理刺激，长大后往往会被放大；偶然遭遇的一个不幸，经过发酵，可能引发严重的问题。电影《蝴蝶效应》系列对此做了精彩而生动的解释。

在《蝴蝶效应1》中，艾什顿·库奇饰演的埃文是一个平淡无奇的大学生，如果非要找出他和别人的不同，那就是从童年时代开始，心理学家就在记录他每日的生活。偶然的一天，埃文发现了心理医生的记录，并且唤醒了多年来沉睡在内心深处的记忆——一些改变了他少年时代的往事。

当埃文发现，他能通过童年时的笔记本回到过去，用现在的意识控制童年时的自己，埃文萌生了一个想法：何不改写历史，让现在的自己摆脱童年时那些不愉快的记忆呢？于是，埃文在现在和过去之间不停地穿越，一遍遍地回到过去，试图弥补小时候犯下的错误，可是他发现，每改变一件小事，一些事情往好的方向发展，同时会有另一些事情往坏的方向发展，情况变得非常糟糕。表面上，埃文得到了他想要的美满结果，可实际上他和家人、朋友的生活却发生了彻底的改变。

埃文一共穿越了8次，在同一个场景停留过2次。凯文想要救活初恋女友凯莉，于是回到过去，改变了凯莉被父亲猥亵的历史，结果，凯莉平安，灾难降临在另一个朋友汤米的身上；凯文试图拯救汤米，重新回到过去，最终因为自己失手，雷管爆炸，一对母女失去了生命。

在另外几次时间旅行中，埃文越发感到自己的无能为力。他想要从雷管爆炸中拯救那对母女，自己却失去了双手，当他觉得一切

都非常值得，即使失去双手也无所谓时，他的母亲却因为自己失去双手罹患肺癌……总的来说，埃文的每一次改变都让事情变得更加糟糕。不管他如何努力，他深爱的凯莉都没有过上幸福的生活。只有他胎死腹中，从来都不曾出生，悲剧才不会接连发生。

其实，任何人都没有能力改变过去，也不应该试图改变过去。正是因为无数件偶然的小事，才造就了我们现在的生活。当下的生活也是如此，今天的一个小动作，很可能改变未来的人生道路，就像在一个十字路口，向左拐可能遇到一个老朋友，向右拐或许遇到的是一辆超速行驶的汽车。每一个不起眼的选择都有着重大的意义。

徐朗最近走了霉运。所在团队用了好长时间跟的一个客户，最终被竞争对手抢走了订单，徐朗安慰了下属一番，到总裁办公室等着挨训。

“半个月时间，不短吧？我给了你足够的资金和人力支持，结果呢？你还是把订单搞丢了，徐朗，你想怎么解释？”

“对不起，薛总，我愿意承担一切责任。”

“承担责任就可以了吗？我要听你解释，这件事的来龙去脉是怎么回事儿，到底是哪里出了问题？”

“……”

被总裁训了半个小时，徐朗心里很恼火。回到家里，看见妻子窝在沙发上看电视，饭不做，地不扫，客厅乱得都没有地方落脚，果果（他们的宠物狗）将厨房翻得乱七八糟，徐朗放下公文包就开始发脾气。妻子无缘无故地挨了一顿训斥，一生气，摔门而去。



妻子在街上暴走，果果尾随其后，妻子叫果果回去，它偏不听，妻子更加生气，一脚踢过去，结果吓到了果果。果果一路狂奔，跑到了一位老太太的面前。果果在老太太面前“汪汪”地叫，吓得老太太一直向后退，不幸的是，老太太患有心脏病，被这只突然冲出来的小狗吓个半死，当场心脏病发作。妻子将老太太送到医院，遂给徐朗打电话，要他带着医药费赶到医院。徐朗更加郁闷了，“这破事儿，怎么还没完？”

小到人与人之间，大到组织与组织、国家与国家之间，难免因为某一个小细节引发大的震动。1969年，中美洲的洪都拉斯和萨尔瓦多为了争夺第九届世界杯决赛的入场券，从一开始就剑拔弩张，针锋相对，原本是球队之间的竞争，最终因为两国球迷大打出手，引发了政府之间的交战，历史上，这场战争则被称为“足球战争”。一件小事导致了兵戎相见、滥杀无辜，这到底是为什么呢？

1969年6月9日，洪都拉斯队和萨尔瓦多队在洪都拉斯首都特古西加尔波体育场举行第一场比赛，洪都拉斯队主场1:0获胜，结果惹火了萨尔瓦多的球迷。他们冲入场内，对洪都拉斯的队员大打出手，结果导致100多人受伤，一些球员被打得血流满面。与此同时，萨尔瓦多的一位18岁女球迷因伤心过度，开枪自杀，这件事被媒体炒作，用来攻击洪都拉斯政府。

6月15日，第二场比赛在萨尔瓦多进行，此时，萨尔瓦多的球迷已经陷入疯狂，洪都拉斯的国旗被换成了一块破布，洪都拉斯的国歌也受到侮辱。最终，萨尔瓦多以3:0获胜，赛后，

两国纷纷宣布进入备战状态。

决胜局比赛在墨西哥城举行，最终结果是萨尔瓦多队3:2淘汰洪都拉斯队，拿到了世界杯的入场券。赛后，洪都拉斯队的球迷拿着武器毒打、杀害侨居在洪都拉斯的萨尔瓦多人，老人、小孩、妇女，无一幸免。政府默认了球迷的暴行，当天驱逐了2万名萨尔瓦多侨民。

暴力事件愈演愈烈，两国政府宣布断绝外交关系。7月14日，萨尔瓦多开始向洪都拉斯发动武装入侵。萨尔瓦多先是空袭洪都拉斯，喷洒农药的农用飞机和教练机全部出动，一是为了先发制人，二是因为自身空军装备不如对方。其实，洪都拉斯的空军力量也很薄弱，飞机都是“二战”时的古董，但相比之下，还是强于萨尔瓦多。

空战打响后，两国在地面上开始交锋。洪都拉斯的陆军不怎么样，在边境地区放了几枪就逃跑了，萨尔瓦多军队长驱直入，可惜因为燃料、弹药等补给跟不上，没走多远就停下来了。4天后，也就是7月18日，当战争形势变得对洪都拉斯有利时，美洲国家开始组织调停，战争也结束了。

战争只持续了4天多，双方死亡人数却达到了3000人，而且大部分是平民，军备耗资以及损失共达5000万美元，6.13万的萨尔瓦多人被洪都拉斯政府驱逐出境。由于两国交战，中美洲共同市场陷入瘫痪，洪都拉斯和萨尔瓦多之间的贸易终止，边境关闭，虽然战事很快停止，双方却有10年时间中断了航空飞行。若不是3000多亡灵在不断提醒人们它的罪恶，这场荒唐的战争只会成为战争史上的笑料。



不买最好，只买最贵

——凡勃伦效应

“……什么叫成功人士，成功人士就是买什么东西都买贵的，不买最好的。所以，我们做房地产的口号就是：不求最好，但求最贵！”这是电影《大腕》中的一段经典台词。李成儒饰演的房地产商人不仅成功预测了未来10年的北京房价，还预测了10多年之后中国土豪们的消费心理：不买最好，只买最贵。

从上海南京路的路易威登品牌店仅仅开业5分钟就顾客爆满，到2014年4月北京车展上售出的5辆科尼赛克One:1超级跑车（售价约1亿元人民币），世界奢侈品品牌的老板们才发现：原来世界大户在中国。中国土豪们以“不买最好，只买最贵”的姿态行走世界，不过，土豪们的消费方式并不被人认可。

李莎在英国留学期间，曾经在英国的香奈儿店里工作过。当时的她只是一个出身工薪家庭、靠奖学金出国留学、需要打工贴补生活开支的穷学生，因此，她对中国游客那种土豪式的消费风格深感困惑。

因为是中国人的关系，从中国大陆过去的顾客都会觉得李莎非常亲切，咨询事宜都会找她。时间长了，李莎摸索出了一个规律，许多顾客进门不是先看商品，而是先问“哪个是这季的最新款”，不是先问“这个颜色适不适合我”，而是问“这是