

何济 张方◎编著

YINGXIANG
RENLEI DE
ZHENLI

影响 人类的 真理

海天出版社

80/20法则/暗示效应/奥卡姆剃刀定律/巴纳姆效应/邦尼人力定律
贝勃规律/贝尔效应/彼得原理/弼马瘟效应/不值得定律
布里丹效应/蔡戈尼效应/拆屋效应/超限效应/刺猬法则
倒U形效应/狄罗德效应/蝴蝶效应/短缺元素定律/多米诺骨牌效应
俄狄普斯情结/饿鼠效应/功能固着心理/光环效应/滚雪球效应
海潮效应/海因里希法则/霍布森选择效应
霍桑效应/鱼缸法则/竞争优势效应
凯西定律/快鱼法则/懒蚁效应/零和游戏原理/路径依赖理论
罗密欧与朱丽叶效应/皮格马利翁效应/马太效应
门槛效应/米缸诱惑/摩尔定律/蘑菇定律
墨菲定律/木桶定律/南风效应
帕金森定律/帕金森时间定理
泡菜效应/培哥效应/破窗理论/齐加尼克效应/迁移效应/囚徒困境
权威效应/社会闲散效应/生命游戏定律/狮羊效应/手表定律
思维定势效应/酸葡萄心理
梭鱼效应/套裁效应/体貌效应/鲶鱼效应
投射作用/瓦伦达心态/温水效应/香蕉高度/小数法则
野马结局/3对1规律/印刻效应/优势效应/邮票效应/约翰逊效应
酝酿效应/责任分散效应
最大笨蛋理论/安慰剂效应

YINGXIANG
RENLEI DE
ZHENLI

影响 人类的 真理

青少年励志读物

ISBN 978-7-80697-933-4



9 787806 979334 >

定价：28.00元

何济 张方◎编著

YINGXIANG
RENLEI DE
ZHENLI

YINGXIANG
RENLEI DE
ZHENLI

影响 人类的 真理

海天出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

影响人类的真理 / 何济, 张方编著. —深圳: 海天出版社, 2007

ISBN 978-7-80697-933-4

I. 影… II. ①何… ②张… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第018497号

海天出版社

(深圳市彩田南路海天综合大厦 518033)

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

责任编辑: 蒋鸿雁 责任技编: 钟愉琼

责任校对: 万妮霞 封面设计: 王国宝

深圳市建融印刷包装有限公司印刷 海天出版社出版发行

2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 15

字数: 220千字 印数: 1-10,000册

定价: 28.00元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

1	80/20 法则	1
2	暗示效应	4
3	奥卡姆剃刀定律	7
4	巴纳姆效应	10
5	邦尼人力定律	13
6	贝勃规律	16
7	贝尔效应	19
8	彼得原理	22
9	弼马瘟效应	25
10	不值得定律	28
11	布里丹效应	31
12	蔡戈尼效应	34
13	拆屋效应	37
14	超限效应	40
15	刺猬法则	43
16	倒 U 形效应	46
17	狄罗德效应	49
18	蝴蝶效应	52
19	短缺元素定律	55
20	多米诺骨牌效应	58
21	俄狄普斯情结	61
22	饿鼠效应	64

23	功能固着心理	66
24	光环效应	69
25	滚雪球效应	72
26	海潮效应	75
27	海因里希法则	78
28	霍布森选择效应	81
29	霍桑效应	84
30	金鱼缸法则	87
31	竞争优势效应	90
32	凯西定律	93
33	快鱼法则	96
34	懒蚁效应	99
35	零和游戏原理	102
36	路径依赖理论	105
37	罗密欧与朱丽叶效应	108
38	皮格马利翁效应	111
39	马太效应	114
40	门槛效应	117
41	米缸诱惑	120
42	摩尔定律	123
43	蘑菇定律	126
44	墨菲定律	129

45	木桶定律	132
46	南风效应	135
47	帕金森定律	138
48	帕金森时间定理	140
49	泡菜效应	143
50	培哥效应	146
51	破窗理论	149
52	齐加尼克效应	152
53	迁移效应	155
54	囚徒困境	158
55	权威效应	161
56	社会闲散效应	164
57	生命游戏定律	167
58	狮羊效应	170
59	手表定律	173
60	思维定势效应	176
61	酸葡萄心理	179
62	梭鱼效应	182
63	套裁效应	185
64	体貌效应	188
65	鲑鱼效应	191
66	投射作用	194

67	瓦伦达心态	196
68	温水效应	199
69	香蕉高度	202
70	小数法则	205
71	野马结局	208
72	3 对 1 规律	211
73	印刻效应	213
74	优势效应	216
75	邮票效应	219
76	约翰逊效应	222
77	酝酿效应	225
78	责任分散效应	228
79	最大笨蛋理论	231
80	安慰剂效应	234

01

80/20 法则

影 • 响 • 人 • 类 • 的 • 真 • 理

80/20 法则是意大利“计量经济学之父”兼社会学家帕累托发现的。1897 年，帕累托研究英国人的财富变化和收益模式时，注意到一个有趣的对比：约 80% 的财富集中在 20% 的人手里，而 80% 的人只拥有 20% 的社会财富。

他经过进一步研究发现，几乎在社会生活的所有领域，原因和结果之间，努力和收获之间都普遍存在着不平衡的关系，亦即 80% 的结果归结于 20% 的原因，80% 的收获来自于 20% 的努力，由此衍生出著名的 80/20 法则，又被称作帕累托法则、最省力法则、不平衡法则。

这一法则指出了投入和产出之间、努力和报酬之间存在的
不平衡现象，反映了商业世界和人们的日常生活中无处不在的不平衡，这种不平衡时时刻刻影响着我们的生活和工作：

20%的产品和 20%的客户，涵盖了约 80%的营业额。

20%的产品和顾客，通常占企业 80%的获利。

20%的罪犯施行了所有罪行的 80%。

20%的司机引起 80%的交通事故。

20%的孩子，达到 80%的教育水准。

在家中，20%的地毯面积可能有 80%的磨损。80%的时间里，你穿的是你所有衣服的 20%。如果你有一只保安警报器，80%的错误警示是由 20%的原因造成。

80%的能源浪费在燃烧上，只有 20%可以传送给车辆。

世界上大约 80%的资源，是由世界上 20%的人口所耗尽的；

80%的世界财富为 20%的人所拥有；

在一个国家的医疗体系中，20%的人口与 20%的疾病，会消耗 80%的医疗资源……

种种事例表明 80/20 成了这种不平衡关系的简称，无时无刻不在影响着我们的生活。

80/20 法则启示我们每一个人：如果对于任何事物都平均平等地分析、处理和看待，那么我们就抓不住关键的少数。我们每天所做的事情中，大部分是价值相对较低的，只有一小部分时间比其余的多数时间更有价值。

千百年来，我们总是相信“付出总有回报”、“一分耕耘一分收获”，并把它们奉为圭臬。但是在现实生活中，当我们践行这一信条时，却根本无法得到如愿以偿的结果，往往是失望多于收获。

80/20 法则重新审视和解释这种不平衡，并且打破束缚已久的认知与常规，指出一条对时间等资源进行重新分配的道路，让我们真正明白“四两拨千金”的实用技巧，可以说是通向成功的一条捷径。

如果我们想发挥这一法则的最大效用，就应该马上对自己的做事原则进行彻底的反思和修正，首先必须找出那些能带来 80% 的效果，工作总量却仅占 20% 的关键工作，然后把自己的时间和精力投入到这 20% 的工作中。擒贼擒王，蛇打七寸，所表达的都是这个意思。在这里，修修补补或只做小幅度改善没有意义，只有彻底改变自己，才能超越事半功倍的追求，由此引发人生中最伟大的革命，甚至因此改变命运。

02

暗示效应

影 • 响 • 人 • 类 • 的 • 真 • 理

心理学中有一个十分重要的心理现象——暗示效应。暗示效应是最常见的一种心理现象，指在无对抗的条件下，用含蓄、抽象诱导的间接方法对人们的心理和行为产生影响，从而诱导人们按照一定的方法去行动或接受一定的意见，使其思想、行为与暗示者期望的目标相符合。俄国心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最简单、最典型的条件反射。

美国著名心理学家马丁·加拉德为了证实暗示作用对人的影响，曾作过这样一个著名的实验：

一个死囚犯蒙着双眼，被绑在床上，身上被放上了各种探测体温、血压、心电、脑电等仪器。法官来到床边宣布对他执行死刑，牧师也祝福他的灵魂早日升入天堂。这时，他被告知将用放血的方法致死。

随着法官的一声令下，早已准备好的一位助手走上前去，用一快小木片在他的手腕上划了一下，接着把事先准备好的一个水龙头打开，让它向床下的一个铜盆中滴水，发出叮咚的声音。

伴随着由快到慢的滴水节奏，死囚心里产生了极大的恐惧感，他感到自己的血正在一点点流失！各种探测仪器把死囚的生理变化记录下来：囚犯出现了典型的失血症状。

最后，那个死囚昏了过去。他并不是真的被执行了死刑，而是被一种死刑的情景暗示作用的结果。

这个实验十分形象地告诉我们，心理暗示对人身体的生理机能的影响有多大。这就启发我们在生活中多运用积极的心理暗示效应，而尽量避免消极的暗示效应。

美国有一个心理研究组织安排一些志愿人员，先测量了他们的握力平均为 101 磅，然后将他们催眠，暗示他们现在软弱无力浑身没劲。经过这样的催眠后，再测量他们的握力，发现他们的平均握力居然只有 60 磅了。在同样被催眠的情况下，如果给予他们一种完全相反的暗示，告诉他们每人都是大力士，强壮无比。如此之后，其平均握力竟可达到 140 磅。

有这样一个真实的故事。一对年轻夫妇驾车出游，在

经过一段弯路的时候，车翻进了沟里。妻子从车里爬出来，发现丈夫的腿不幸被压在了车底下，妻子不假思索地俯下身，猛地抬起车子一角，一把拉出了丈夫。

丈夫得救了，但妻子很多天一直在奇怪：我哪来那么大的力气把车子抬起来？

当人自认为是怎样时，他的神经系统便会传达一个不容置疑的指令，“命令”身体的生理机能发生相应的极大改变。就是说，消极的心理暗示会削弱甚至摧毁人的生命潜能，积极的心理暗示会最大限度地激发人的生命潜能，产生巨大的力量，从而创造奇迹。

03

奥卡姆剃刀定律

影 • 响 • 人 • 类 • 的 • 真 • 理

公元 14 世纪前期，一位哲学家出生于英国的奥卡姆，人们叫他“奥卡姆的威廉”。他曾在巴黎大学和牛津大学学习，知识渊博，能言善辩。由于他发表的言论有许多与当时的罗马教廷不合，因此被囚禁在法国的监狱。

在狱中过了四五年，他跑到巴伐利亚去找那里的王爷，他给王爷讲了一句很有名的话：“你用剑保护我，我用笔保护你。”被正在和教廷闹别扭的王爷收容下来。随后他开始著书立说。他对无休无止的关于“共相”、“本质”之类的争吵感到厌倦，主张唯名论，只承认确实存在

的东西，认为那些空洞无物的普遍性要领都是无用的累赘，应当被无情地“剃除”。他主张“当你有两个处于竞争地位的理论能得出同样的结论，那么简单的那个更好。”因为他是英国奥卡姆人，人们就把这句名言称为“奥卡姆剃刀”。

后来科学家厄恩斯特·马赫将奥卡姆剃刀理论表述为：“科学家应该使用最简单的手段达到他们的结论，并排除一切不能被认识到的事物”，也就是所谓的“思维经济原则”。大科学家牛顿的表达是：“简单的事情考虑得很复杂，可以发现新领域，把复杂的现象看得很简单，可以发现新规律。”除了这两种，后来的人们又从不同的角度发展这一原理，总结出如下结论：

如果你有两个原理，它们都能解释观测到的事实，那么你应该使用简单的那个，直到发现更多的证据。

对于现象最简单的解释往往比复杂的解释更正确。

如果你有两个类似的解决方案，选择最简单的。

需要最少假设的解释最有可能是正确的。

所有上述的结论归结为一句简洁的话，那就是：让事情保持简单！这句话把奥卡姆剃刀定律引入生活中的各个领域，并使之演化为简单与复杂定律：把事情变复杂很简单，把事情变简单很复杂。事情总是朝着复杂的方向发展，复杂会造成浪费，而效能则来自于单纯。

在科学上，或许这种简单化的倾向是不适用的，因为它不能取代洞察力、逻辑和科学方法，也永远不能依靠它创造或者维护一个理论。作为正确性的判别方法，只有逻

辑上的连贯性和实验的证据才是绝对的。

对于奥卡姆剃刀理论最精辟的描述来自爱因斯坦，他本身也是一位格言大师，他警告说：“万事万物应该尽量简单，而不是更简单。”

这句话将奥卡姆剃刀定律变成了一种强有力的生活哲学：在我们做过的事情中可能绝大部分是毫无意义的，真正有效的活动通常隐含于繁杂的事物中。它要求我们在处理事情时，要把握事情的主要实质，找到关键的部分，去掉多余的活动，解决最根本的问题，特别是要顺应自然，不要把事情人为地复杂化，这样才能把事情处理好。