

心理学大全集

解读心理秘密



拓展自我认知

墨菲定律

二十世纪西方文化三大发现之一

宋犀堃 编著



成都地图出版社

中国科学院图书馆

中国科学院图书馆，地址：北京中关村东路291号，邮编：100041

电话：(010) 62786545

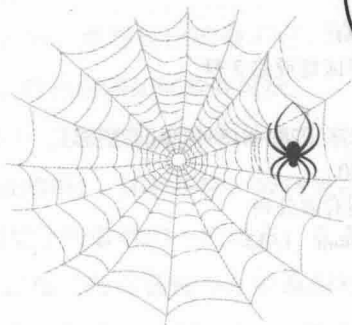
网址：http://www.cas.ac.cn

ISSN 1000-0712

心理学大全集

墨菲定律

宋犀堃 编著



图书在版编目(CIP)数据

墨菲定律 / 宋犀堃编著. -- 成都 : 成都地图出版社, 2019.3

(心理学大全集 ; 3)

ISBN 978-7-5557-1108-7

I. ①墨… II. ①宋… 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(2018)第 287494 号

编 著: 宋犀堃

责任编辑: 游世龙

封面设计: 松 雪

出版发行: 成都地图出版社

地 址: 成都市龙泉驿区建设路 2 号

邮政编码: 610100

电 话: 028 - 84884827 028 - 84884826(营销部)

传 真: 028 - 84884820

印 刷: 河北鹏润印刷有限公司

开 本: 880mm × 1270mm 1/32

印 张: 30

字 数: 600 千字

版 次: 2019 年 3 月第 1 版

印 次: 2019 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 150.00 元(全五册)

书 号: ISBN 978-7-5557-1108-7

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

前 言

为什么别人比我更成功？为什么别人的人际关系相处得那么好？为什么我总是暴躁不安？为什么我的小孩儿总是不听话？为什么我的工作总是不顺利？……

数不清的为什么，我们总是希望比别人更优秀、更幸福，却总是失望。于是，我们就将人生路上的一切不如意归咎于命运的不公平，埋怨自己的命不好，可是，却从未思考这一切的根源，自己应该如何改变现状。

你可能会问：这和墨菲定律有什么关系？成功不就是由运气和努力促成的吗？其实不然，成功是由真理和定律决定的。人类在历史上所取得的一切进步，在很大程度上正是由于正确并熟练运用了那些普遍存在的真理和定律而取得的。这些具有普遍意义的定律，使我们的生活成功而有意义。在这些定律里面，心理学作为影响人类方方面面的学科，不能不引起我们的重视。

本书将世界上最有用的心理学定律介绍于你。全书共分八章，借助众多与生活息息相关的案例系统地介绍了认知、

情绪、社交、人生、心态、职场、成功等方面的心理学定律，全面解析了心理学的各种效应、法则和定律，使心理学真正成为服务于大众的应用型科学。学习和利用书中的知识，一定有助于读者在人际交往和工作事业方面获得更大更好的成就。

每个看似诡异或者理所当然的现象背后，都蕴藏着有趣并十分有用的心理学现象，翻开本书，从充满趣味有用的心理学定律中紧紧地扼住命运的咽喉吧！

2018年8月

目 录

CONTENTS

第一章

苏东坡效应：自我认知，发现内心深处的自己

苏东坡效应：如何正确认识自我 / 002

巴纳姆效应：改变自己，重塑自我 / 008

从众效应：人云亦云，不如独立思考 / 013

鸟笼效应：先改变思维，再改变生活 / 021

第二章

踢猫效应：做情绪的主人，控制你的愤怒

踢猫效应：发怒之前先想想后果 / 028

心理摆效应：别让情绪随钟摆 / 039

杜利奥定律：保持积极乐观的心态 / 045

皮格马利翁效应：说我行，我就行 / 049

第三章

首因效应：人际交往中的心理学法则

首因效应：第一印象决定人际成败 / 056

刺猬法则：距离产生美 / 063

刻板效应：最不靠谱的“第零印象” / 067

第四章

墨菲定律：可能出错，就一定会出错

墨菲定律：错误是成功的垫脚石 / 072

非理性定律：人们更喜欢眼前的利益 / 080

达维多夫定律：做时代的开创者 / 084

毛毛虫效应：找到一条属于自己的路 / 088

第五章

马太效应：成功是成功之母

马太效应：强者越强，弱者越弱 / 094

安慰剂效应：暗示能带来积极的力量 / 099

马蝇效应：有压力才有动力 / 103

比伦定律：失败也是一种机会 / 108

第六章

约拿情结：从自我提升到自我突破

约拿情结：不仅害怕成功，也害怕失败 / 116

洛克定律：为自己制定目标 / 122

吉格定理：勤奋将天分变为了天才 / 128

杜根定律：自信才是硬道理 / 135

第七章

相悦定律：社交达人的心理学技巧

相悦定律：我喜欢你因为你喜欢我 / 144

布朗定律：找到打开心锁的钥匙 / 148

倾听定律：沟通一定是双向的 / 154

互补定律：双方互补才能使双方受益 / 161

第八章

糖果效应：控制自己，战胜诱惑

糖果效应：人生就是与诱惑作战的过程 / 168

幸福递减律：知足方可常乐 / 173

蔡戈尼效应：做事要有始有终的驱动力 / 180

苏东坡效应，是指人们在面对困境时，通过自我认知和内心深处的自我激励，从而克服困难、实现目标的一种心理现象。苏东坡在《赤壁赋》中写道：“惟江上之清风，与山间之明月，耳得之而为声，目遇之而成色，取之无禁，用之不竭，是造物者之无尽藏也，而吾与子共适之。”这段话体现了苏东坡在困境中依然保持乐观、豁达的心态，这种心态正是苏东坡效应的体现。

苏东坡效应的核心在于自我认知和内心深处的自我激励。苏东坡在困境中，通过自我认知，认识到自己的优势和劣势，从而调整心态，积极应对。同时，苏东坡通过内心深处的自我激励，激发自己的潜能，克服困难，实现目标。这种自我认知和自我激励的过程，正是苏东坡效应的关键。

苏东坡效应的核心在于自我认知和内心深处的自我激励。苏东坡在困境中，通过自我认知，认识到自己的优势和劣势，从而调整心态，积极应对。同时，苏东坡通过内心深处的自我激励，激发自己的潜能，克服困难，实现目标。这种自我认知和自我激励的过程，正是苏东坡效应的关键。

苏东坡效应：自我认知，发现内心深处的自己

苏东坡效应的核心在于自我认知和内心深处的自我激励。苏东坡在困境中，通过自我认知，认识到自己的优势和劣势，从而调整心态，积极应对。同时，苏东坡通过内心深处的自我激励，激发自己的潜能，克服困难，实现目标。这种自我认知和自我激励的过程，正是苏东坡效应的关键。

苏东坡效应：如何正确认识自我

“苏东坡效应”源于苏东坡的一句诗句：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”明明就站在山中，却偏偏不认识这座山头。社会心理学家将人们明明就拥有“自我”，却偏偏难以正确认识“自我”的心理现象称之为“苏东坡效应”。

古代，有一位解差押解着一位和尚前去京城。和尚是个聪明的人，一直都在想着逃跑的事。晚上的时候机会来了，在他们入住的店里，他将那位解差灌了个酩酊大醉，又借了店家的一把小刀，将解差的头发全剃光了，之后，他就一溜烟地逃跑了。这位解差半夜的时候醒了，一摸身边没了人，大吃一惊，要知道回去交不了差可是掉脑袋的事。他赶紧在黑夜里又仔细地找了一遍，继而摸到了自己的光头，紧张感一下子被惊喜替代了。解差长舒一口气说：“幸好和尚还在。”随之又非常迷惑地问

了句，“那我在那里？”

和尚只不过是把解差的头发剃光了，解差就误以为自己即是和尚，闹出不知“我在哪里”的笑话。虽然这仅是则笑话，但是生活中有不少人就像这位解差一样，对于“自我”这个就在自己手中的东西，往往难以正确认识。正因如此，人们才会发出“人贵有自知之明”的感慨。

生活中的大多数人很少能真正地去思考“我是谁”的问题。的确，对于这么一个看似无聊又无用的疑问，每个人都那么忙，有这工夫还不如去唱会儿歌、玩圈儿麻将、逛个街、听会儿音乐呢，这类的思考就留给那些“哲人”吧。可是真的如此吗？先看下面这个真实的案例吧。

20世纪初，美国有位著名的拉塞尔·康维尔牧师，他以“宝石的土地”为题在美国举行了盛大的巡回演讲。据说他的演讲多达6000多场，将整个美国人民的激情都带起来了。演讲的内容是从一个故事引起的：从前，印度有位富裕的农民，他为了寻找埋藏有宝石的土地，变卖了自己的家产，开始四处寻找这传说中的宝藏。几年以后，他终于因为穷困和疾病而死去。后来，有人从他卖出的自家的土地上发现了珍贵的宝石。

康维尔用这样一个真实的故事，并辅以大量的实例，就是想告诉每个听众，人们苦苦寻找的，往往是自己所拥有的，但是人们并不自知。

“我”就是这么一个陌生的朋友，虽然近似咫尺，看似熟悉，却常常令人疑惑。“我”是特殊的，是独一无二的。从心理学上而言，个体的自我有两个解释：广义而言，它是指一切个体能够叫作“我的”的总和。比如，我的身体、心情、父母、朋友、工作等等，通过“我的”的后缀，我们来确定对自己的存在的满足感；狭义自我，就是指自己对心理活动的感知和控制脑的机能活动，是我们心理的特殊形式。

现实生活中，人们为了同这个现实的世界保持一致性及和谐性，都在扮演着不同的角色。比如，在父母面前我们扮演孩子，在孩子面前我们又扮演父母，在领导面前我们扮演下属，在下属面前我们又是领导，在好朋友面前我们扮演着知己，而在陌生人之前我们又仅仅是一个路人甲。角色本身决定着扮演者的共同轮廓，但是由于“自我”的不同，同样一个角色也可能出现迥然不同的表现。显然，角色扮演者对自己非常重要，这也是人们通常使用的方法。

另外，苏东坡的诗句中还给我们提供了另外的方法——横看成岭侧成峰，远近高低各不同。克服“苏东坡效应”的办法，可以深入“此山中”探其幽微，也可跳出“此山中”一览全景。也就是说，认识自己要将微观和宏观这两个“视角”结合起来，方可全面。

“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”人是很难有自知之明的。假如既没有自知之明而又狂妄自大，就如一个人衣冠楚楚、彬彬有礼，一派绅士风度，却在屁股后面露出一条毛茸茸的尾巴，让大家忍不住发笑。事实上，这类笑话是

司空见惯的。

认识自己，就是发现另一个自己，发现假面具后面一个真实的自己，发现一个分裂自己的各个部分，发现自己的局部、偏见、愚昧、丑陋、冷漠、恐惧，发现自己的热情、灵感、勇气、创造力、想象力和独特个性。实际上，一个人多多少少是分裂的，在分裂的各个自我之间进行平等、理性的对话，也是一个人的内省过程，正是一个人的悟性从晦暗到敞亮的过程。正如真理越辩越明，在各个自我之间的诉说、解释、劝慰乃至激烈的辩论中，人心深处的仁爱、智慧和正义感就可能浮现。

善于认识自己的安提司泰尼看到铁被铁锈腐蚀掉，他评论说，嫉妒心强的人被自己的热情消耗掉了——他是在同自己的嫉妒谈话，对自己内心潜伏着的嫉妒做出严正警告。他常去规劝一些行为不轨的人，有人便责难他和恶人混在一起，他反驳道：医生总是同病人在一起，而自己并不感冒发烧——他是在同自己的德行和自信谈话。他认为，那些想不朽的人，必须忠实而公正地生活——他是在同自己的信念谈话。

一生与孤独为伴的哲学之父、后精神分析大师克尔凯郭尔，是位善于认识自己的人。他在世时，整个世界都不理解他，甚至敌视和厌弃他。他一方面向整个世界的虚伪和庸俗宣战；另一方面回到自己的内心，不厌其烦地同自己谈话。

他在短短的一生中写了1万多页日记，也就是说，他几乎天天在同自己谈话。然而，正是这个“真正的自修者”，这个与人类社会格格不入的“例外者”充满绝望和激情的自我

倾诉，许多年后成为震撼人类精神的伟大启示。

伟大的诗人都善于发现自己。因为只有善于发现自己，这些诗才更具真实性，更有穿透事物的尖锐性。

请看里尔克的最辉煌的作品是怎样写出来的：“不和任何人见面，除了对自己的内心说话之外，绝对不开口——这的确是我立下的誓言。”所谓“对自己的内心说话”，就是写诗，换一种说法，写诗就是诗人同自己谈话的一种方式。在同自己谈话的过程中，诗人把自己在生命冲突中体验到的种种图像精确地呈现出来，从而让我们看到了生存的陷阱、灵魂的锯齿、信念的血痕以及万物的疼痛。

诗人的声音必然是可靠的、真实的，摒除了所有虚伪、怯懦、狂妄和矫揉造作。世界上最感人的作品往往是作者的内心独白，比如里尔克的《杜伊诺哀歌》、卡夫卡的《城堡》和《变形记》、普鲁斯特的《追忆似水年华》、西蒙娜·薇依的《书简》等。

一个人如果认定自己是个有能力、有才华的人，那么他就会发挥出符合他这样认定的一切天赋；如果一个人认定自己是个笨蛋，是个窝囊废，那么他就不可能发挥出他实际存在着的潜能。一个人只要认定自己是个什么样的人，就要坚定不移地走下去，不管别人怎么看待和评论。

问题的关键在于，自己对自己的认定是否准确无误。如果自己的自我认定错了，那种错误的认定必将严重影响、困扰自己的一生。

人的自我认定是可以改变的，人生也会随着自我认定的改变而改变。当一个人不满意自己目前的状况时，就需要按

下述几个步骤重新改造自己。

第一步，找到你心目中的人生榜样，为自己树立人生目标。把你所希望的自我认定的条件写下来，而后认真思考：到底哪些人身上具有这些条件？自己是否可以效仿他们？设想自己已经融入了这一新的自我认定之中，在这一认定里的自己又该如何呼吸？如何走路？如何说话？如何思考？如何感受？

你如果想真正拓展自己的自我认定和人生，那么从此刻开始你就得下定决心想要成为什么样的人。你应回到孩提时代的心态，对未来满怀热望，列出成功人生所必须具备的各种特质。

第二步，列出你的行动方案，以便能够同这个新的人生角色相吻合。这时，你要思考怎样做才能实现自己的目标，你需要在人群中树立自己的全新形象，你要特别留意结交什么样的朋友，你的成功与你结交的朋友有很大的关系，要让你的新朋友强化而不是削弱你的自我认定。

第三步，你要每天提醒自己，不要让心中的目标淡化或者消失掉。这最后一步便是让你周围的人都知道你的这一新的自我认定，而更为重要的是要让你自己知道，你自己每天都要以这个新的自我认定来提醒、告诫、把握好自己。

确立新的自我认定后，不管周围的环境如何恶劣，周围的某些人如何嫉贤妒能，你都应该横下一条心，排除各种干扰，克服一切困难，全力实现自己所持守的价值与所做的美好之梦。

巴纳姆效应：改变自己，重塑自我

巴纳姆效应是由心理学家伯特伦·福勒于1948年通过试验证明的一种心理学现象，它主要表现为，每个人都会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞，但他仍然认为反映了自己的人格面貌。而要避免巴纳姆效应，就应客观真实地认识自己。

台湾亚都丽致饭店总裁严长寿曾经建议年轻人在考虑下一阶段要干什么时，首要之务就是先认识自己，尤其要有勇气去面对自己。在认识自己之后，接下来再认识职场，因为随时都有面临失业的一天，所以，每个人在职位上最大的保障就是随时要接受考验、挑战，保持进步。

为什么会有巴纳姆效应的产生？其本质就是大多数人没有客观地认识自己，让自己卷入了一个空洞的程式之中。能准确地剖析自己，给自己定位的人，往往也能把自己放在一个准确的位置上，在职场这个无形的战场中步步为营、势如破竹；而对自己的认知处于模糊阶段的人，往往更容易相信