

小心!
你的心维
被污染了!

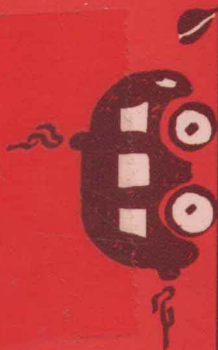
让你更好地认识自己，更深刻地认识他人

清醒思考的艺术

你最好让别人去犯的100种思维错误

The Art of Clear Thinking

文德/编著



中国华侨出版社



清醒思考的艺术

你最好让别人去犯的 100 种思维错误

文德 编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

清醒思考的艺术/文德编著.—北京:中国华侨出版社,2013.10

ISBN 978-7-5113-4143-3

I.①清… II.①文… III.①思维形式—研究 IV.①B804

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 241131 号

清醒思考的艺术

编 著:文 德

出 版 人:方 鸣

责任编辑:子 墨

封面设计:李艾红

文字编辑:胡宝林

图文制作:北京东方视点数据技术有限公司

经 销:新华书店

开 本:720mm×1000mm 1/16 印张:24.5 字数:340千字

印 刷:北京中创彩色印刷有限公司

版 次:2013年12月第1版 2013年12月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5113-4143-3

定 价:29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发行部:(010)58815875 传真:(010)58815857

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。



注意观察生活的人，一定会发现生活中存在许许多多不可思议的现象，自认为“理性”的人往往做着“傻瓜”的事，而他们自己还蒙在鼓里。比如：为什么我们会爱屋及乌？为什么越是被禁止的东西越容易刺激人们的逆反心理？为什么人们只认第一，无视第二？为什么越怕犯错却偏偏会犯错？为什么我们高估我们的学识要比低估我们的学识频繁得多？为什么失去某种东西的危险要比获得某种东西的前景更能促使我们加快速度？为什么人多不一定力量就大？为什么我们会在超市里疯抢自己不需要的东西？你以为商品物美价廉就一定会占到便宜吗？为什么别人的选择会影响我们的偏好？为什么商品卖得越贵越有人买？有些是我们司空见惯却无法合理解释的；有些是我们认为理所应当，但深究起来却又觉得有奇异之处的；还有一些则是从发生伊始就让我们充满疑惑的。所有这一切都在告诉我们：我们的思维并不天然就是清醒的，“糊涂”并不“难得”，很可能是我们思维的常态。

我们可以尝试一下这样的场景：你闭上双眼，伸出两手呈平行状，掌心向上摊平。然后，你被告知，你的左手放了一个铁球，右手牵着一个气球，铁球越来越重，气球越来越轻……在这样的语言引导下，睁开眼睛后，你会惊奇地发现本来持平的双手已经发生了变化：左手明显比右手低。原来，我们在不知不觉中已经被“沉重的铁球”和“轻盈的气球”所影响了。那么，这是为什么呢？因为当我们被语言告知左右手承受不同重量物件的时候，就已经被别人做了心理暗示。我们的大脑是有记忆的，它回忆起我们的身体承受“铁球”和“气球”的不同质感，并向其发送了相应的信息：铁球重，我们的手会被压下沉；气球轻飘，手应该向上浮。这样，我

们就在别人的“诱导”下，成为了“被操纵的对象”——我们被自己的思维习惯欺骗，犯了迷糊！

在我们的日常生活中还有更多匪夷所思的事情发生，只是我们都缺乏探测和发现的雷达，以至于忽略了自身和生活的许多有趣之处。我们的生活似乎处处充满谜团，而我们的一生似乎也总是犯一些这样那样的思维错误。其实，这些思维错误的背后隐藏着让我们大吃一惊的真相。为了让人们更好地了解这些思维错误背后隐藏的深层秘密，了解人是如何思考、如何表达、如何行动、如何感受的，从而对人性有更深刻的洞察，更加清楚地认识自我，发现潜藏在内心深处的自己，发现自身某些不理性、不正确的思维方式，且学会自我调节、改正，塑造正确的思维习惯，避免不当的行为引起他人的反感和误解，从而让自己更受欢迎，让人生更加顺利，我们特编写了这本《清醒思考的艺术》。

本书通过大量案例和实验解读日常生活中存在的种种思维错误背后的秘密所在，剖析了那些不易察觉的非理性思维，诠释了生活的本质与真相，并为读者提供了相应的应对措施，从而帮助你更好地了解自己、读懂他人、透视社会，做到“见怪不怪”，“以怪制怪”，化生活的“非常态”为“常态”，更好地驾驭学习、工作、生活。借助本书你将会发现：只有了解人类的天性，才能够用更合理的方式对待别人；懂得合理对待别人的人，才能取得更大的成功。有关思维错误的知识可以让我们更平静、更审慎：我能够及时发现自己的思维陷阱，并在它们造成重大损害之前予以避免。而当别人行为不理智时，我可以胸有成竹地面对他们——甚至也许更具优势。



1	晕轮效应	001
	不要像看“日晕”一样看世界	
2	控制错觉	004
	你实际控制的少于你以为的	
3	权威偏误	007
	你为什么该藐视权威	
4	情绪偏误	010
	情绪失衡时，请不要作决定	
5	禁果效应	013
	越“禁”越“禁不掉”的心理	
6	眼不见为净	016
	只要看不见，就是干净的	
7	虚假同感偏差	020
	“以己度人”未必可靠	
8	自利偏误	024
	你为什么从不自责	

9	艾森豪威尔法则	027
	为什么你的效率如此低	
10	墨菲定律	031
	为什么对错误的避免不能心存侥幸	
11	刻板效应	035
	别让记忆中的刻板挡住你的人脉	
12	杰奎斯法则	038
	不要试图一口气吃成胖子	
13	首因偏误	041
	先入为主的第一印象	
14	投射效应	045
	你为什么认为别人与你有相同的特性	
15	鸟笼效应	049
	埋头苦干要远离引人联想的“鸟笼”	
16	破窗效应	054
	为什么不能纵容小缺陷的存在	
17	煮蛙效应	058
	为什么大祸临头你却浑然不觉	
18	公地悲剧	062
	为什么理性的人不去诉诸理性	

- 19 马太效应 066
你为什么没有成为富人
- 20 凡勃伦效应 069
为什么有些人只买贵的，不买对的
- 21 首位偏误 073
为什么“首位”具有决定权
- 22 忽视机会成本 077
你失去的或许更多
- 23 羊群效应 081
别被潮流牵着鼻子走
- 24 皮尔斯定理 086
意识到无知，是知道的开始
- 25 纠缠于沉没成本 089
你为什么应该忽视过去
- 26 最大笨蛋 094
你会成为那个最大的傻瓜吗
- 27 规避损失 098
为什么失去的 100 元会多于得到的 100 元
- 28 配套心理 103
有一种诱惑叫“配套”
- 29 确认偏误 107
为什么你会以偏概全

30	啤酒效应	111
	信号在传递过程中被无限放大或缩小	
31	蝴蝶效应	115
	忽略小错误的代价	
32	囚徒困境	120
	信息不足，决策就会迷惘	
33	沉锚效应	126
	为什么第一信息至关重要	
34	逆向选择	131
	为什么你选择的并不是最好的	
35	冰山理论	135
	实际存在的很多，而我们可见的太少	
36	霍布森选择错觉	139
	让人无可奈何的“假选择”	
37	传播扭曲	144
	信息传播的链条越长，信息越失真	
38	阿罗定理	147
	少数服从多数不一定是民主	
39	彼得原理	152
	为什么每个职位都被不能胜任的人占据	

- 40 预测的错觉 157
水晶球如何歪曲了你的目光
- 41 二八法则 161
请不要捡了芝麻丢了西瓜
- 42 苛希纳定律 166
用人之妙不在多，而在精
- 43 公平理论 169
绝对公平是乌托邦
- 44 艾奇布恩定理 173
不要把摊子铺得过大
- 45 故事偏误 178
为什么就连真实的故事也是骗局
- 46 古狄逊定理 186
聪明主管和笨主管的距离
- 47 拜伦法则 190
你不必自己把信送给“加西亚”
- 48 内卷化 195
你为什么会原地踏步
- 49 社会性懈怠 199
团队为什么会使人懒惰
- 50 木桶定律 202
抓最“长”的，不如抓最“短”的

51	登门槛效应	206
	为什么你不能指望事情一蹴而就	
52	野马结局	210
	实际情况远没有你想象的那么糟	
53	错误归因	216
	为什么你总可以找到失败的借口	
54	态度偏误	222
	为什么你做不好简单的事情	
55	王安论断	225
	为什么不能万事三思而后行	
56	相关定律	228
	为什么不必死盯着某个困难不放	
57	奥卡姆剃刀	231
	如无必要，勿增实体	
58	布利斯定理	235
	凡事预则立，不预则废	
59	古德曼定律	238
	没有倾听，就没有沟通	
60	海格力斯效应	242
	冤冤相报不如以德报怨	

- 61 鲁尼恩定律 245
为什么快不一定赢慢，强不一定赢弱
- 62 华盛顿合作定律 250
团队合作不是简单的人力相加
- 63 南风法则 253
管理，温暖胜于严寒
- 64 零和游戏 256
你的“得”建立在别人的“失”之上吗？
- 65 超限效应 260
再美妙的赞扬，久了也会腻
- 66 德西效应 266
可以用奖励，但不可滥用奖励
- 67 布里丹毛驴效应 269
真爱一个人，就不要优柔寡断
- 68 麦穗理论 273
不求最好的，但求最适合
- 69 米格—25 效应 277
牌不在好坏，关键看你怎么打
- 70 边际递减 283
投入与付出未必成正比
- 71 比较优势 288
你不必样样比别人强

- 72 尼伦伯格原则** 294
“损人利己”不如“利人利己”
- 73 多米诺骨牌** 300
莫让一次失败套走你所有的财富
- 74 钻石与水悖论** 306
为什么没用的钻石比有用的水贵
- 75 感觉偏误** 310
为什么你不能迷信感觉
- 76 吉尔伯特定律** 315
如何让人心甘情愿为你做事
- 77 詹森效应** 318
用平常心对待得失
- 78 幸福偏误** 322
为什么你感觉不幸福
- 79 峰终定律** 327
为什么星巴克的店员会对你微笑目送
- 80 恶魔效应** 329
为什么你会把有缺点的人妖魔化
- 81 自我参照** 331
为什么你记住的总是与自己关系密切

- 82 功能固着 333
为什么你没有想到灯泡也可以当容器
- 83 联想偏误 335
为什么经验有时让人变蠢
- 84 睡眠效应 337
为什么你不能匆忙下结论
- 85 心理定式 339
请不要撞了南墙不回头
- 86 懒蚂蚁效应 342
为什么勤奋的人未必成功
- 87 事后诸葛亮偏误 344
为什么你应该写日记
- 88 跳蚤效应 346
你其实可以跳得更高
- 89 信念偏见 348
为什么你只看见你想看见的
- 90 叠加偏误 350
为什么坏事变成了好事
- 91 自我选择偏误 352
为什么你会一条路走到黑
- 92 自我服务偏差 354
成功归己，失败归人

93	猴子理论	356
	“传统”还应该固守吗?	
94	路径依赖	358
	为什么马屁股决定轨道的宽度	
95	禀赋效应	361
	请不要死抱着某种东西不放	
96	节俭悖论	363
	为什么节俭也是一种罪恶	
97	“没想到”偏误	365
	为什么你不敢相信的事情偏偏发生了	
98	复利效应	367
	为什么成功在久不在速	
99	框架效应	369
	同样的事情因表述不同而产生完全不同的结果	
100	布里特定律	371
	为什么酒香也怕巷子深	

1. 晕轮效应

不要像看“日晕”一样看世界

【思维模式】晕轮效应，又称“光环效应”，由美国心理学家凯利提出，指人们看问题时，像日晕一样，由一个中心点逐步向外扩散成越来越大的圆圈，是一种在突出这一晕轮或光环的影响下而产生的以点带面、以偏概全的社会心理效应。

为什么我们会“爱屋及乌”

中国有句古话叫“爱屋及乌”，意思是如果爱一个人，连他家屋上的乌鸦都会喜爱。要知道，依我国传统文化，乌鸦是“不祥之鸟”，那么，为什么还会有“爱屋及乌”的现象呢？

其实，这就是晕轮效应的典型表现。无论在人际交往，还是认识事物时，人们常从对方所具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个完整的印象，即根据最少量的情况对别人或其他事物做出全面的结论。这实际上个人主观推断泛化和扩张的结果。在晕轮效应影响下，一个人或事物的优点或缺点一旦变为光圈被扩大，其缺点或优点也就隐退到光圈的背后，被别人视而不见了。

下面，我们来看看博达列夫实验，亦证明同样的道理。

苏联学者博达列夫曾做过一个有趣的实验：在课堂上，他向两批学生出示同一张照片，告诉第一批学生这是一名罪犯，因杀人而入狱；告诉另一批学生这是一个物理学家，曾得过诺贝尔物理学奖。然后，他要求学生根据其形象描述其可能具有的性格。结果，第一批学生的评价都是贬义的，而第二批几乎全是赞美的。

再有，中国民间有句俗语：“情人眼里出西施”，说的是为爱慕之情所迷惑，觉得所爱女子无处不美。黄庭坚的诗“草茅多奇士，蓬荜有秀色。西施逐人眼，称心最相得”，便是由这句古话而来的。情人在相恋的时候，很难找到对方的缺点，认为他（她）的一切都是好的，做的事都是对的，就连别人认为是缺点的地方，在双方看来也是无所谓的。这也是晕轮效应的表现。

心理学家认为，这种效应是由知觉者的情感引起的、对他人的一种主观倾向。由于我们在知觉他人时有一种情感效应，我们对他人的评价就容易出现偏差。这一偏差表现为当某人或某物被我们赋予了一个肯定的、令我们喜欢的特征之后，那么这个人就可能被我们赋予许多其他好的特征。反之，如果某人或某物存在某些不良的特征，那么，我们会认为他其他的一切都是坏的。后者被称为“坏光环效应”，也被形象地叫做“扫帚星效应”。正所谓“一好百好，一恶百恶”，在生活中，“晕轮效应”与“扫帚星效应”经常发生，这些都是人类一种奇妙的内心反应。

理性人生，辩证对待心中的“光环”

客观上讲，晕轮效应是一把双刃剑，在实际应用中，我们要辩证地对待这顶“光环”。

既然我们知道晕轮效应是一种以偏赅全的评价倾向，是个人主观推断泛化和扩张的结果。那么，在实际生活中，我们就要注意在评价自己的时候，要实事求是，考虑全面。当别人称赞你的时候，要保持头脑冷静，知道自己还有不足之处；当别人贬低你的时候，也不要自暴自弃，要知道自己还有可取之处，真实客观地看待自己，避免出现以偏赅全而导致的错误。

同时，我们可以利用晕轮效应为自己创造有利条件。下面，我们先来看一下麦哲伦是如何利用晕轮效应成功地获得西班牙国王卡洛尔罗斯的帮助的。

在哥伦布航海成功后，为表明自己与投机者或骗子不同，麦哲伦在觐见国王时特地邀请了当时著名的地理学家路易·帕雷伊洛同往。帕雷伊洛将地球仪摆在国王面前，历数了麦哲伦航海的必要性及种种好处。结果，卡洛尔罗斯国王果然被说服了，麦哲伦成功地得到资助，进行了环绕地球一周的航行。然而，在麦哲伦等人结束航海后，人们发现了他对世界地理的认识及他所计算的经纬度有诸多偏差。