

一
分
钟
读
懂
一
个
心
理
学
常
识

我 们 都 是 自 己 的 陌 生 人

最神奇的 心理学 智慧合集

杜润瑶◎编著

人人都需要便捷的读心术和自愈术

这是一本帮助你实现心理健康、重拾生活幸福的趣味心理学读本



电子工业出版社

<http://www.pup.cn>

电子工业出版社

最神奇的 心理学 智慧合集

杜润瑶◎编著

人人都需要便捷的读心术和自愈术

这是一本帮助你实现心理健康、重拾生活幸福的趣味心理学读本

電子工業出版社·

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书通过对各种现实生活中存在的心理问题的发现、解决,揭示心理学中的各种定律和法则,使读者对心理学有一种大纲式的认识,也给处于现代社会快节奏生活中的人们提供一些心理自愈的方法和技巧。

本书与市场同类书籍相比,有一些与众不同之处,分别是:第一,角度非常全面,几乎囊括心理学的所有方面,包括成功、情绪、幸福、职场、管理、竞争、教育、情感,等等;第二,内容清晰凝练,同时还分有板块,思路观点一目了然;第三,语言风格清新有趣,集知识性与趣味性为一体,非常具有阅读性。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

最神奇的心理学智慧合集/杜润瑶编著. —北京:电子工业出版社, 2012.6
ISBN 978-7-121-17340-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 125205 号

责任编辑:刘 凡

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司
装 订:

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编:100036

开 本:787×1092 1/16 印张:24.75 字数:615 千字

印 次:2012 年 6 月第 1 次印刷

定 价:49.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

前言

现代社会竞争激烈，人们承受着工作、爱情、婚姻、人际等方方面面的压力。这些压力无处不在，而人又不是无心的钢铁之躯，人有情感，有喜怒哀乐，所以就会产生一些情绪上的波动。这些波动一旦产生，如果没有得到良好的宣泄和排解，就会使人产生心理问题，甚至造成严重的精神疾病，如抑郁症、精神分裂症等，损害人的健康，危及人的生命。

《最神奇的心理学智慧合集》就是针对大众的这种诉求，着眼于心理问题的发现和解决，总结一系列与心理学相关的定律和法则，为大家提供认识心理问题的渠道、解决问题的具体措施和方法，以舒缓人们的紧张、烦躁和焦虑，起到心理治疗的作用，使大家走出灰暗的心理，积极乐观地面对未来的挑战，赢得人生的精彩，享受生活的乐趣。

同市场上同类心理学书籍相比较，本书的创新度较高，主要表现在以下三个方面。

首先，创新在于角度的全面性。全书分为 22 章，分别从自我、成功、情绪、幸福、交际、方法、立志、职场、管理、竞争、教育、情感、生活、投资、营销等角度切入读者的需求，几乎囊括心理学的所有方面，可以满足上至老人、下至孩童的最广大的读者群了解心理学智慧的强烈愿望，同时适合现代生活的特点。

其次，创新在于内容的精华性。本书对心理学智慧的相关定律和效应进行了多角度的提炼，把经典的案例、精辟的论述、实用的措施全部呈献给读者，在新的思路和体系下解读最神奇的心理学智慧。

最后，创新在于体例的明了性。本书在小节的具体写作上，采用了心理事例和论述相结合的方式，分为四个板块——神奇定律、神奇魔力镜子、神奇魔法锦囊、神奇魔法链接。其中，第一板块是定律的提炼，第二板块是现象的展现，第三板块是现象的深层次解读并给出事务性的建议和具体解决措施，第四板块是相关的心理测试、定律引申。这样定律、现象、分析和解决方法以及相关知识相结合的写作模式，层次清楚，让读者一目了然，既清楚认识到问题的具体形态，又能获取解决的方法，很适合当下读者的快节奏汲取知识的阅读习惯，并带给读者良好的阅读感受。

编著者

目录

第一章 自我：从“心”开始，体验奇妙的自我世界	1
第一节 晕轮效应：人人心中都有一顶“光环”	2
第二节 控制错觉定律：我们能不“自信地犯错”吗	3
第三节 皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始	5
第四节 不值得定律：不一样的心态，不一样的选择	7
第五节 权威效应：掀开“机长综合征”的心理学面纱	9
第六节 跳蚤效应：用心唱响人生：“我要飞得更高”	10
=====	
第二章 成功：掌握“心法”才是真正的“方法”	14
第一节 王安论断：懂得当机立断的人才能不与机遇失之交臂	15
第二节 韦特莱法则：没有超人之想，何谈超人之举	18
第三节 洛克定律：确定的目标要“跳一跳，够得着”	19
第四节 相关定律：条条大路通罗马，万事万物有联系	22
第五节 基利定理：坦然面对失败才能成功	24
第六节 布利斯定理：事前想清楚，事中不磨工	26
第七节 吉格勒定理：起点高才能攀上高峰	27
第八节 奥卡姆剃刀定律：踢掉复杂，把握关键	31
第九节 木桶定律：克服人性“短板”，扫除成事暗礁	35
第十节 艾森豪威尔法则：做事分主次，才能见成效	37
第十一节 酝酿效应：顿悟，解决难题的金钥匙	41
=====	
第三章 情绪：心情，让一切皆有可能	44
第一节 情绪定律：打破情绪魔咒，把命运掌握在自己手中	45
第二节 情感宣泄定律：情感，需要一个畅通宣泄的渠道	48
=====	

第三节	禁果效应：巧妙播种“禁果”，收获甜蜜人生	50
第四节	情绪转移定律：积极调整情绪，治愈坏情绪那场心灵的“流感”	53
第五节	心理摆效应：守住理智，让心不再摇摆	56
=====		
第四章	交际：交“人”重在交“心”	58
第一节	古德曼定律：有了沉默，也许下一步就是沟通	59
第二节	首因效应：全力打造成功的第一印象	61
第三节	登门槛效应：精心计划，稳稳迈过对方兴趣及心情的“门槛”	64
第四节	投射效应：解开“以小人之心，度君子之腹”的心结	65
第五节	自我暴露定律：适当的自我暴露，让你的人际更加亲密	68
第六节	刺猬法则：与人相处，要保持适当距离	71
第七节	互惠定律：打通自私的关节，让给予和索取形成良性循环	73
第八节	换位思考定律：己所不欲，勿施于人	75
第九节	需求定律：以退为进，欲取先予	77
第十节	刻板效应：别让刻板给你的人脉戴上有色眼镜	79
=====		
第五章	方法：找到了心门，路就会短	81
第一节	横山法则：从“要我做”到“我要做”	82
第二节	表率效应：身教胜于言教，领导要以身作则	84
第三节	吉尔伯特定律：士为知己者死，女为悦己者容	86
第四节	参与定律：参与是成功的前奏	87
第五节	儒佛尔定律：有效预测，成就霸业	89
第六节	费斯法则：步步为营，切莫怜新弃旧	91
第七节	卡贝定律：放弃是一把另辟蹊径的创新钥匙	94
第八节	罗杰斯论断：未雨绸缪，在实践探索中提升预见力	96
=====		
第六章	立志：成功要从“心”开始	98
第一节	瓦拉赫效应：成功就要懂得承认缺憾并经营自己的长处	99
第二节	手表定律：一个明确的目标，指引奔跑的方向	100
第三节	心理暗示定律：积极的心理暗示，成就理想中的自己	103
第四节	墨菲定律：不存侥幸心理，学会与错误共生	104
第五节	马蝇效应：背点压力，跑得更快	106
=====		
第七章	职场：心灯有多闪亮，职场舞台就有多辉煌	109
第一节	金鱼缸法则：谨言慎行，稳做职场透明人	110
第二节	路径依赖法则：成功职场，要勇于打破“路径依赖”	112
=====		

第三节	蘑菇定律：职场新人，以智慧突破“蘑菇”境遇	115
第四节	鲁尼恩定律：气怕盛心怕满，要戒骄戒躁做笑到最后的大赢家	117
第五节	自信心定律：点亮心中的自信明灯，做职场冠军	119
第六节	趋同定律：爱好着老板的爱好	121
第七节	青蛙法则：带着危机前行，你的职场光芒永不褪色	122
第八节	要事第一定律：要事优先，效率第一	124
第九节	鸟笼效应：埋头苦干，远离让人欲罢不能的“鸟笼”	126
第十节	链状效应：潜伏在职场，想叹气时请微笑	128
第十一节	反馈效应：你的沉默，会让老板揪心	130
第十三节	拆屋效应：勇于担当，完成不可能完成的任务	132

第八章	管理：洞悉内心，卓越管理的金钥匙	134
第一节	破窗效应：一流管理，不可忽视“小问题”	135
第二节	80/20 法则：找到“关键”中的“关键”	137
第三节	华盛顿合作定律：合作，要让 1+1 大于 2	139
第四节	彼得原理：职位晋升不是爬不完的梯子	141
第五节	酒与污水定律：莫让“一条鱼坏了满锅汤”	143
第六节	雷尼尔效应：用温情留住你的员工	145
第七节	赫勒法则：有效监督是前进的助推器	148
第八节	帕金森定律：做一流上司，造就超一流下属	149

第九章	竞争：竞争与冲突下，心机决定结果	152
第一节	零和游戏定律：大家好你才能更好	153
第二节	波特法则：独一无二的定位成就独一无二的成功	155
第三节	权变理论：以变应变，才能赢得真精彩	156
第四节	达维多定律：及时创新，“不走寻常路”	158
第五节	枪手博弈：适者才有生存的权利	160
第六节	乔治定理：杰出的团队来源于顺畅的沟通	162
第七节	奥格威法则：善用牛人，成就事业	164
第八节	苛希纳定律：用人之妙在精，不在多	166
第九节	南风法则：管理，温暖远胜严寒	168
第十节	史密斯原则：在竞争中前行，在合作中双赢	171

第十章	教育：教出好孩子，重在天下父母“心”	174
第一节	热炉法则：玉不琢不成器，适度惩罚是孩子进步的阶梯	175
第二节	期望定律：每个孩子都可能是下一个“爱因斯坦”	176
第三节	超限效应：别让过度表扬“甜”倒孩子	178

第四节 蔡加尼克效应：调动孩子热情，让孩子念念不忘	181
第五节 心理疲劳定律：注意！孩子的心会累	182
第六节 动机适度定律：“减压”比“玩命学习”更重要	184
第七节 厚脸皮定律：再小的孩子也有权利获得他人的尊重	185
第八节 跨栏定律：不经历挫折，怎能见彩虹	187
第九节 情绪判断优先原则：先处理情绪，后处理事情	189
第十节 角色效应：孩子，应扮演他独有的角色	190
第十一节 詹森效应：教会孩子用平常心消融紧张	192

第十一章 恋爱：恋爱能否长久，心知道答案	195
第一节 皮格马利翁效应：爱的“皮格马利翁效应”，你懂吗	196
第二节 吸引力法则：爱情，吸引力在召唤	198
第三节 爱情里的麦穗理论：适合自己的就是最好的	200
第四节 冷热水效应：恋爱攻防之进退有度喜获邀约	201
第五节 虚入效应：爱就要不顾一切地“乘虚而入”	203
第六节 出丑效应：宅男宅女，宅在家的爱情	205
第七节 非理性定律：千万别做有恋人程序设定的“杀毒软件”	207
第八节 布里丹毛驴效应：爱情切勿优柔寡断	209
第九节 钥匙理论：真心交往才会有心的共鸣	211
第十节 相悦定律：喜欢是一个可逆的过程	213
第十一节 互补定律：互补，让我们彼此吸引	216

第十二章 情感：用心叩开情感世界的奇异之门	219
第一节 曝光效应：恰当“曝光”，拉近彼此关系	220
第二节 柯立芝效应：男人花心，本性使然	221
第三节 完美主义心理：为什么找个靠谱的男人那么难	223
第四节 潘金莲效应：丈夫出轨，都是“小三”惹的祸	224
第五节 奥赛罗效应：爱她，就让她走	226
第六节 视觉定律：女人远看才美，男人近看才懂	228
第七节 马斯洛需要层次理论：千万别把爱降级为最低需求	230
第八节 异性效应：蓝颜知己：男女之间不可或缺的第四类感情	232
第九节 增减效应：适度“增减”，让你赢得持久好感	233
第十节 瀑布心理效应：夫妻吵架，聪明女人不会这样说	235

第十三章 生活：叩开心门，幸福其实并不难	237
第一节 罗伯特定理：走出消极漩涡，不要成为自己的俘虏	238
第二节 警惕“配套效应”，别让无谓的“睡袍”左右你的幸福	240

第三节	古特雷定理：希望，使一切皆有可能	242
第四节	迪斯忠告：能活在当下是我们最重要的诉求	243
第五节	贝勃定律：珍惜的越多，真正拥有的也就越多	245
第六节	调味品效应：用浪漫来调剂生活	247
第七节	杜利奥定律：拥着热情跑进“快乐的城堡”	249
第八节	幸福递减定律：唯有知足方能笑口常开	251
第九节	因果定律：“种”下幸福，收获快乐	255
第十节	史华兹论断：脱掉“幸福”“不幸”的外衣	256
=====		
第十四章	投资：从“心”开始，体验奇妙的自我世界	260
第一节	多米诺骨牌效应：莫让一次失败套走你所有积蓄	261
第二节	马太效应：想方设法让自己越来越富	262
第三节	鳄鱼法则：放弃也是一种选择	264
第四节	羊群效应：赢在自己，做特立独行的投资者	267
=====		
第十五章	营销：赢取“卖”与“买”的心理双赢	270
第一节	蝴蝶效应：用“微小”的改变成就你的高收益	271
第二节	250定律：顾客就是上帝	272
第三节	凡勃伦效应：善于炒作，但不流于炒作	274
第四节	沉锚效应：弄清“沉锚效应”，让对方为你加价	276
第五节	名人效应：借名人之力扩大商品的知名度	278
=====		
第十六章	价值：“值不值”与“贵不贵”的心理较量	280
第一节	钻石与水悖论：商品价值取决于其稀缺程度	281
第二节	替代效应：“稀缺”才能“稀罕”	282
第三节	供需定律：玩转短缺与过剩的跷跷板	283
第四节	偏好理论：别样的偏好，别样的选择	285
第五节	吉芬反论：越是价格暴涨，越是需求旺盛	287
第六节	蛛网理论：跳不出的价格漩涡	288
=====		
第十七章	决策：决策像经济学家一样用心思考	290
第一节	前景理论：终结那种“患得患失”的纠结	291
第二节	机会成本：鱼和熊掌可不能兼得	293
第三节	最大笨蛋理论：不要成为投资界那个最大的傻瓜	294
第四节	沉没成本：如果不割舍已经失去的，就会失去更多	295
第五节	棘轮效应：有钱也要“打算”着花	297
第六节	长尾理论：今天的“冷门”也许会成为明天的“热门”	298
=====		

第十八章	信息：信息不懂信息的心，赶不上行市	301
第一节	沸腾效应：临门一脚左右全局	302
第二节	啤酒效应：信号在传递过程中的失真性	303
第三节	囚徒困境：信息不足，“囚徒”身陷迷雾	305
第四节	逆向选择：找出隐匿信息，摆脱逆向选择的漩涡	307
第五节	信息处理定律：不会处理信息的生存不自在	310
第六节	冰山理论：取其精华，学会高效搜集“冰山下”的隐藏信息	312
第七节	沃尔森法则：你知道多少决定你能得到多少	314
第八节	霍布森选择效应：让人无能为力的“假选择”	316
=====		
第十九章	效用：效用满意价值千金，效用因心而异	318
第一节	边际效益递减：投入与付出不一定成正比	319
第二节	米格—25 效应：一手烂牌也能打出好章法	321
第三节	搭便车效应：“空手套白狼”的多赢博弈智慧	323
第四节	人力资本理论：累积资本，提升自己的硬实力	325
=====		
第二十章	经营：经营拥有一颗让价值最大化的心	327
第一节	犯人船理论：制度胜于人治	328
第二节	分粥规则：自私与公平并驾齐驱	329
第三节	公平理论：绝对公平是永存于幻想的“乌托邦”	331
第四节	艾奇布恩定理：不要把摊子铺得过大，积微成巨才是王道	333
第五节	格乌司原理：在竞争中找对自己的“生态位”	335
第六节	诚信法则：贩卖诚信等于贩卖自己	338
第七节	鲑鱼效应：让外来“鲑鱼”催你“赶路”	339
第八节	古狄逊定理：聪明和笨的微距离	341
第九节	拜伦法则：铸造“罗文”，把信送给“加西亚”	343
第十节	X 效率理论：总有一个难以言说的“X”在起作用	345
=====		
第二十一章	赚钱：赚钱心思缜密才有富口袋	348
第一节	蜕皮效应：挑战极限，重塑自我	349
第二节	内卷化效应：不断创新，避免原地“内卷”	351
第三节	比较优势原理：把相对优势发挥到极致	353
第四节	尼伦伯格原则：谈判，“利人利己”优于“损人利己”	355
第五节	王永庆法则：财源靠开，富翁靠省	357
第六节	布里特定律：广而告之方能推而广之	358
第七节	阿尔巴德定理：从“埋头搞技术”到“抬头看需求”	360
第八节	雅格布斯定理：质量过硬，才能脚跟站稳	361
=====		

第二十二章	消费：消费消费有讲究，不用心则被消费	364
第一节	折扣效应：经得起低折扣的诱惑	365
第二节	收入效应：别让降价成为你购买的首要理由	367
第三节	庇古效应：摸清“消费——金融资产——物价”的连锁反应	369
第四节	选择性供给效应：“最低消费”不是消费最低	370
第五节	“她经济”效应：女人是鲜花，女人也会狠花	372
第六节	价格歧视效应：价格怎能“因人而异”	374
第七节	示范效应：适时用点“示范效应”，让顾客“疯抢”	376
第八节	奢侈品效应：享受有差别的生活要适度	377
=====		

第一章

自我

从“心”开始，体验奇妙的自我世界

“对于宇宙，我微不足道，可是对于我自己，我就是一切。”

——法国著名作家辛涅科尔

其实，人类的“自我”是一个非常奇妙的世界。大智若愚的人总喜欢玩笑地说自己笨，而真正愚蠢的人却又喜欢炫耀地说自己如何如何聪明。而且，当我们去做认为不值得去做的事情，为什么即使出色地完成也感觉不到成就感？当我们爱上一个人，为什么不仅会爱他（她）的优点，还会包容甚至爱上他（她）的缺点？当我们心情不好时，为什么看什么都会不顺眼……这一切，究竟是因为什么？

第一节

晕轮效应：人人心中都有一顶“光环”

【神奇定律】

晕轮效应，又称为光环效应，由美国心理学家凯利提出，是指人们看问题时，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，是一种突出在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。

【神奇魔力镜子】

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；告诉第二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他可能具有的性格。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。

【神奇魔法锦囊】

中国有句成语叫“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，依我国自古流传的迷信习俗，乌鸦是“不祥之鸟”，它落到谁家的屋上，谁家就要遭遇不幸。那么，为什么还会有“爱屋及乌”的现象发生呢？

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。它实际上是个人主观推断泛化和扩张的结果。在晕轮效应状态下，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的背后，被别人视而不见了。

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，我们会认为他的所有的一切都是坏的。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，这都是人类一种奇妙的内心反映。

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项“光环”。

既然我们知道晕轮效应是一种以偏概全的评价倾向，是个人主观推断泛化和扩张的结果。那么，在实际生活中就要注意在评价自己时，要实事求是，考虑全面。当别人称赞你时，要保持头脑冷静，知道自己的不足之处；当别人贬低你时，也不要自暴自弃，要知道

自己的可取之处，真实客观地看待自己，避免出现以偏概全而导致的错误。

正如著名文学家陀思妥耶夫斯基所言：“倘若你想征服全世界，你就得先征服自己。”请辩证地对待我们心中的“光环”，理性地走出精彩的人生！

【神奇魔法链接】测一测属于你的“光环”是什么

幻想你在遨游海底，遇到了美人鱼，她送给你一块绽放美丽光芒的宝石，你认为这块石头的光芒是什么颜色？（ ）

- A. 像红宝石一样鲜红的颜色
- B. 像黄水晶一样黄的颜色
- C. 像绿宝石一样翠绿的颜色
- D. 像紫水晶一样泛紫的颜色
- E. 像钻石一样透明的颜色
- F. 像珍珠一样雪白的颜色

测试结果

A. 你富有开拓精神，具有发明新事物的才能。如果你将那些新颖的点子付诸实际行动，很有可能成为伟大的发明家。

B. 你机智而富有知识，头脑聪明、反应迅速。你往往好奇心很强，若好好发挥往往能开创不错的事业，反之则可能会误入歧途。

C. 你拥有让身体变得健康的才能。你对身体的科学保养，令你在年龄很大时仍能保持令人羡慕的活力。

D. 你充满神秘感，常拥有比常人更为敏锐的第六感。若能充分利用自己的才能，你将取得相当不错的成就。

E. 你在潜意识中似乎梦想着发大财，不过，想把理想变为现实，你还要培养自己的淘金才能。

F. 你具备吸引旁人的特殊气质，拥有超强的人气。相信凭借你的优点，做事时一定可以左右逢源。

第二节 控制错觉定律：我们能不“自信地犯错”吗

【神奇定律】

控制错觉定律，是指由于人们平常的生活都可以用自己的能力来支配，所以把这种错觉扩展到偶然发生的事件上。

【神奇魔力镜子】

日本有一家保险公司发行了一批头奖高达 500 万美元的彩票，然后将这些彩票以每张

一美元的价格卖给自己的职工。其中，一半彩票是买主自己挑选的，另一半彩票则是卖票人挑选的。到了抽奖那天的早晨，公司专门派调查人员找那些买彩票的人，并对他们说自己的朋友想买彩票，希望他们能转让出来。那么，他们会以多少钱的价格来出售自己的彩票呢？

【神奇魔法锦囊】

心理学上的控制错觉定律，就是对于彩票等非常偶然的事件，人们也以为可以凭借自己的能力支配。但客观上来讲，偶然性的事件是受概率支配的。例如，扔硬币扔 1000 次，正面和反面的概率一定都非常接近 500。但是哪一次会是正面、哪一次是背面则是偶然的、不可预测的。

那么，回到前面买彩票那个例子。实际上，别人给你买和你自己买，从概率上看中奖的可能性是完全一样的。尽管从理论上讲人们都应该知道这个道理，可是到了实际操作中，大家往往还是认为自己“精心挑选”的彩票中奖的可能性更高一些。这可能是因为日常生活中的主要行为都能靠我们的努力和训练而加以控制，所以就错误地推及到所有事上，包括那些偶然事件。

心理学家曾做过这样一个实验：他们给大学生一些钱，让他们来玩掷骰子的赌博。结果发现，大多数学生都是在掷骰子之前下的赌注大。这是为什么呢？因为学生们都觉得在没有掷骰子之前，靠自己的努力能使骰子按自己的意愿转动。不过，这根本没有任何逻辑上的理由，只是人们的错觉而已。

了解了控制错觉定律，我们便不难理解为何赌博游戏会吸引很多人，甚至不少人为此倾家荡产也难以自拔。这些都需要我们在日常提高警惕。

关于错觉产生的原因虽然有多种解释，但迄今为止都不能完全令人满意。客观上，错觉的产生大多是在知觉对象所处的客观环境有了某种变化的情况下发生的；主观上，错觉的产生可能与过去经验、情绪以及各种感觉相互作用等因素有关。

同时，外在因素也会引起我们的错觉。曾有一个实验，分别从富裕家庭和贫困家庭挑选 10 个孩子，让他们估计从 1 分到 50 分（美元）硬币的大小。实验发现，来自贫困家庭的孩子比来自富裕家庭的孩子要高估硬币的大小，尤其是 5、10 和 25 分值的硬币。而当硬币不在眼前只靠记忆估测或者把硬币换成相同大小的硬纸板时，则高估情况会急速降低。这个实验形象地证实了在不同家庭环境中形成的态度和价值观对知觉有不可忽略的影响力。

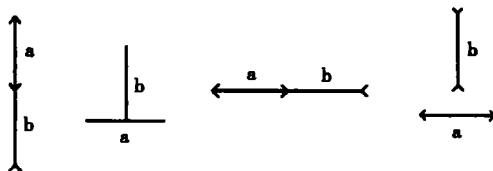
不过，错觉虽然奇怪，但不神秘，研究错觉的成因有助于揭示客观世界的规律。

一方面，可以通过控制消除错觉对人类实践活动的不利影响。

另一方面，我们还可以利用某些错觉为人类服务。建筑师和室内设计师常利用人们的错觉来创造空间中比其自身看起来更大或更小的物体。例如，一个较小的房间，如果墙壁涂上浅颜色，在屋中央使用一些较低的沙发、椅子和桌子，房间会看起来更宽敞。美国宇航局为航天项目工作的心理学家们设计太空舱内部的环境，使之在知觉上有一种愉快的感觉。电影院和剧场中的布景和光线方向也常被有意设计，以产生电影和舞台上的错觉。

【神奇魔法链接】测试你的错觉

你能准确分辨出下面四个图形中 a 与 b 两条线段哪条更长吗？



答案：a 与 b 两条线段一样长。

第三节 皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始

【神奇定律】

意识到自己的无知，才能进步。美国贝尔电话电报公司实验室著名科学家、“卫星通信之父”约翰·皮尔斯曾说过：“意识到无知才使我们充满活力。”人贵有自知之明，能看到自己的不足，才能弥补这一不足。

【神奇魔力镜子】

美国历史上颇有作为的总统林肯的父亲是一个目不识丁的木匠，母亲是一位平庸的家庭主妇。而他却有着超凡的文笔、极强的处理事务和管理的能力。更让人吃惊的是，他一生只在学校学习不满一年。那他是如何获得那些学识和能力的呢？原来，林肯从小就能看到自己的无知，无论是农夫、商人、律师还是村儒学究，他都能从其身上学到很多知识和道理。他说：“每个人都可能做我的教师。”正是这种态度，让他的知识不断积累，让他的能力不断增强，最终成为美国的总统。

【神奇魔法锦囊】

在古希腊雅典的一个神庙里有一道神谕，说世界上最聪明的人是苏格拉底。而苏格拉底却说：“我唯一知道的事，就是我什么也不知道。”之所以神说苏格拉底是世界上最聪明的人，是因为他意识到了自己的无知。天下最大的智慧就是能意识到自己的无知。

这个世界上从不缺少妄自尊大的人，而却缺少那些真正意识到自己无知的人。越是有智慧的人，就越能看到自己的无知。一个自以为无所不知的人，才是个真正一无所知的人。

为人应谦虚。而真正的谦虚，是在对自我进行清晰剖析后，意识到自己的无知而流露出来的真实态度，不是表面上做做样子而已。只有真正谦虚的人才会得到别人真诚的建议，帮助自己改正不足。

学海无涯，没有人是无所不知的。就连万能的上帝，也无法制造出让自己搬不动的石头。意识到自己的无知，并没有什么好丢脸的，这反而是促进自己弥补无知的前提。无论你的人生追求是什么、雄心壮志是什么，在达成这些之前，首先要做好自己。

古语云：“修身齐家治国平天下。”把修身放在最前面，就是因为这是后面几项的前提

和根本。只有先修好身，才可达到齐家、治国、平天下的目标。修身修什么？首先，要意识到自己的不足，然后不断地完善自己。其次，要意识到自己的无知，然后不断地去填补空白。如何修？就是要不断地自省，只有这样才能意识到自己的无知与不足。“慎独”讲的也是这个道理。

人说，活到老学到老，学无止境。不要让自大阻挡你前进的步伐。又有言曰：“大智若愚。”那些真正有大智慧的人，从不自以为是，而是处处都以“无知”的面目示人，能意识到自己的无知，谦虚待人，不耻下问。

【神奇魔法链接】测一测你有没有自省能力

最大的智慧就是能意识到自己的无知，人贵有自知之明，可人怎么能知道自己、能意识到自己的无知呢？那就要靠自省。古人云：“吾日三省吾身。”自知之明来源于自我修养和自我慎独。自省才能自制自律，自律才能自尊自重，自重才能自信自立。你有自知之明吗？你具备自我反省的能力吗？请做下面的测试。

当你在喜欢的异性面前，做了一件失败的事时，你有什么感觉（选出与你想法相近者）？（ ）

- A. 马上离开现场
- B. 觉得无所谓
- C. 依女友的情况道歉
- D. 恨不得一死

测试结果

A. 你是个不敢面对真实自我的人。你害怕看到自己的缺点，害怕知道自己是个不完美的人。对于缺点和不足，你没有足够的接受和应对能力。你宁愿逃避和自我欺骗，也不愿承认和面对真实的自己。其实，人无完人，有缺点有不足并不可怕，怕就怕不敢面对，这样你将永远也无法改掉这些缺点和弥补这些不足。所以，勇敢地面对自己吧。

B. 你是个会自我反省的人。你个性倔强，重视感情，敢于面对，敢作敢当。虽然有时会因为一时冲动而犯下一些错误，但你懂得自我反省，知道自己做错了。但是你虽然知错，却并不改错。你很少会向人道歉，觉得自己知错就好，对自己的缺点也很了解，却安于常态，不思改变。这样虽然知错却不改，对于进步是一点帮助也没有的。所以，还是赶快行动起来，知错也改错吧。

C. 你是个很有自省能力的人。你明白“人非圣贤，孰能无过”的道理，对于错误和缺点都看得很轻，认为犯错了就改正，有缺点就改掉。无论自己做了什么，自己是怎么样的，都敢于去面对，去认识。不仅懂得自省，而且懂得纠正。这样的你，会变得越来越“美”。

D. 你是个很不会自省的人。你不允许自己犯一点错，如果看到自己的缺点，你就会失去面对这个世界的所有勇气。自尊心太强，又是个自哀自怜的人。不管自己是个什么样的人，就那么懦弱又“要强”地活着。你怕自己被人看不起，怕被人批评，于是总是用极端的方法来解决。一点点污辱都有可能把你逼上绝路。不要害怕被批评，不要害怕别人看到自己的缺点。其实，批评是对你的一种帮助，要敢于承担错误、改正错误。不要太消极、太极端。