

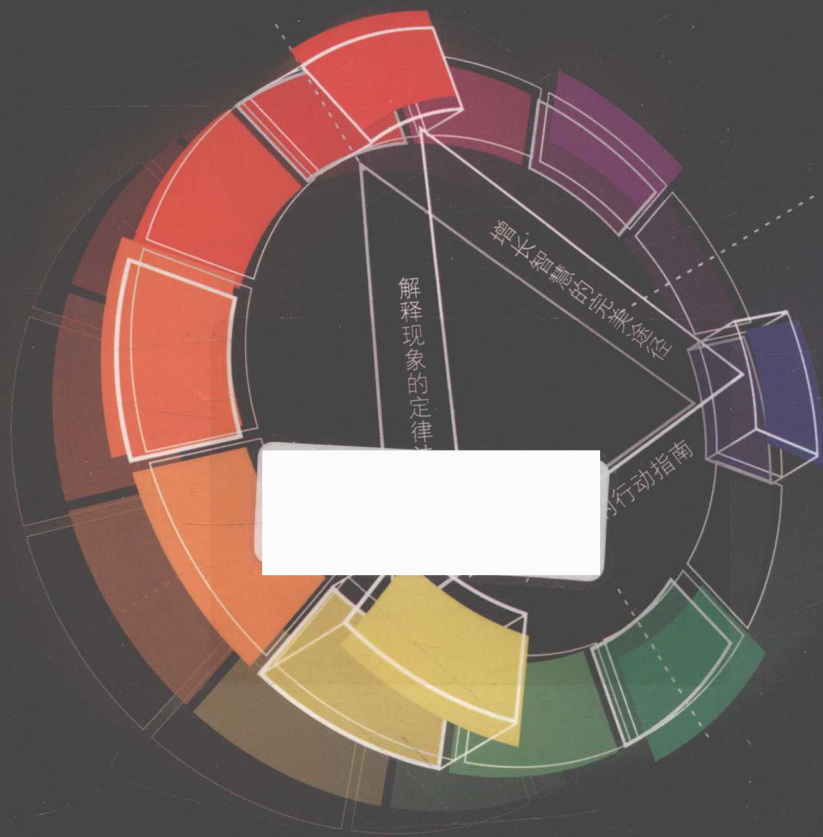
墨菲定律

不可不知的黄金法则和生存定律

Murphy's Law

阳知行 编著

你遇到的问题，就隐藏在这本实用、有趣、奇异的心理学书籍里



中国商业出版社

墨菲定律

阳知行 编著

常州大学图书馆
藏书章

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

墨菲定律 / 阳知行编著. —北京: 中国商业出版社,
2017. 6

ISBN 978-7-5044-9913-4

I. ①墨… II. ①阳… III. ①成功心理—研究
IV. ①B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 137200 号

责任编辑: 武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www. c-book. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店经销

香河利华文化发展有限公司

★ ★ ★ ★ ★

710×1000 毫米 1/16 19 印张 340 千字

2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

定价: 48.00 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

前言

当今是信息化高度发达的时代，机遇与挑战随时摆在我们面前、竞争与压力让我们无暇顾及自己的内心、成功与失败随时随刻都在上演着欢笑与泪水。在这个关系着个人命运与前程的社会大舞台中，许多人都在忙于应付或疲于奔波，非但没有把自己想做的事情做好，反而把自己折腾得满身疲惫。究其原因，主要在于我们不懂自己的心理、对方的心理、组织的心理和社会的心理。

人类每向前迈进一步，无论是个人心理还是社会心理等，都在潜移默化中随之变化。然而，作为个体而言，很多人却不知道心理对个人的影响有多么的重要。当然，作为一门学问，心理学日益被重视起来，心理学家为我们总结出了许多心理定律、心理效应及心理法则。这些定律、效应、法则、理论，是建立在科学的基础上，对人的社会活动具有积极的作用。正确掌握这些定律、效应、法则、理论，可以帮助我们提高工作效率，积攒更多的人脉，提高生活的品质。因此，要想让自己过得更好，让自己的梦想在残酷的现实中心中绽放，必须要用这些心理学定律、效应、法则、理论来指导我们。

谈及这些心理学定律、效应、法则、理论，用“神奇”进行赞誉，没有一点过分之处。例如“木桶理论”，很多人认为发挥自己的长处和优势，就能够实现自己的梦想，就可以过上自己想要的生活。这一认知没有错误并值得赞扬，问题是每一个人都有所长有所不长，也就是说，没有十全十美的人，有长处必然有短处，有优点必然有缺点。如果一味地加强自己的优势和长处，却不顾及自己的

劣势和缺点，这样的话，很难抵达成功的彼岸。“木桶理论”讲的是，一只沿口不齐的木桶，盛水的多少，不在于木桶上最长的那块木板，而在于最短的那块木板。要想提高水桶的整体容量，不是去加长最长的那块木板，而是要下功夫依次补齐最短的木板。所以，“木桶理论”提醒我们：要认识到自己的短板，及时克服掉，变劣势为优势，才能趋于完美。“罗密欧与朱丽叶效应”提醒我们：当爱情遇上阻力，就会产生“不和谐”、“不稳定”的状态。于是，情侣为了改变这种难受的状态，就会拼命反抗、克服困难来使爱情恢复到“和谐”和“稳定”的状态。奥卡姆剃刀定律告诉我们：在处理事情时，一定要把握事情的主流、目标，解决根本问题，顺其自然，不把事情复杂化，这样就可以把事情处理好。“名片效应”提醒我们：在人际交往过程中，就像是给出一张名片一样，把自己介绍给对方。凡此种种，无不给我们的工作、生活、学习，带来诸多的帮助和有益的指导。

本书分十个部分，从不同的方面，介绍定律、效应、法则、理论的神奇之处。例如“强化内心：做坚不可摧的自己”一章中，就是讲如何利用定律、效应、法则、理论等来强化我们的内心，因为人生就是一场单程的旅行，当环境不能改变时，当命运不能逃避时，当生活需要勇气时，当我们为自己选择好方向时，我们需要一颗强大的内心。“励志成功：让梦想在人生的舞台上绽放”一章中，告诉我们在实现梦想的过程中，如何走得更稳，更容易取得成功。“职场启示：有些规则你必须明白”一章中，告诉我们身在职场，每一步都不好走，都需要智慧地付出。

有理由相信，读者阅读此书后，人生从此不再迷茫、意志变得更加坚定、梦想就在眼前绽放。因为他（读者）从书中获得力量，这种力量从自我认识、自我管理、自我突破开始，继而辐射到生活的方方面面，自然也就提高了生存的品质和生命的质量。这样的人，不需要他人的鞭策与监督，成功便会主动找上门。

第一章

自我认识：剖析人性中的优点与缺点

苏东坡效应：若想驾驭人生，先认清自己 / 002

暗示效应：当心被催眠成“不行”的人 / 004

木桶理论：找出自己的短板，变劣势为优势 / 006

隧道视野效应：站得高看得远，瞄得准走得稳 / 008

定型化效应：不做刻板、偏见的人 / 011

锚定效应：不让额外信息影响个人生活 / 012

布里丹毛驴效应：不要让自己变成一头“蠢驴” / 014

从众心理：随大流难以坚持己见 / 016

道德许可效应：提高自控力，才不会纵容自己 / 019

破窗效应：千万不要捅破第一个窗户 / 021

去他的效应：面对诱惑，一定要守住底线 / 022

权威效应：不被权威所左右 / 025

- 杜根定律：自信比什么都重要 / 030
- 特里法则：正视错误，内心才能更强大 / 033
- 绝境定律：让潜能爆发出来 / 035
- 冰激凌哲学：在逆境中绽放崭新的自己 / 037
- 跨栏定律：把挑战困境看成一种享受 / 039
- 韦奇定律：培养意志力，让内心更加强悍 / 041
- 鲑鱼效应：在危机中激发自己的斗志 / 044
- 海格力斯效应：宽容是一种发自内心的力量 / 046
- 酸葡萄效应：拥有乐观，人生才会快意 / 049
- 思维定势效应：摆脱传统思维，彻底解放内心 / 052
- 曼狄诺定律：再苦再累也要面带微笑 / 054
- 坚定定律：激发自我的驱动力 / 056

- 手表效应：给自己一个明确的目标 / 060
- 马太效应：一次成功决定一生的命运 / 063
- 蘑菇定律：忍受平庸，才能拥抱成功 / 064
- 不值得定律：不值得做的事情不要做 / 066
- 墨菲定律：在错误中成长，直到走向成功 / 068
- 临界点效应：成功就是再坚持那么一点点 / 070
- 罗伯特定理：放弃什么都可以，但不能放弃梦想 / 072
- 蜕皮效应：不断超越自己 / 075
- 跳蚤效应：不要为自己的人生设限 / 077
- 普瑞马克定律：行事果绝不拖延 / 079
- 蝴蝶效应：最有效的防御是未雨绸缪 / 081
- 青蛙法则：经历的挫折越多，距离成功就越近 / 084

路西法效应：失控的角色扮演 / 088

皮格马利翁效应：要想使唤人就得学这个 / 089

群体效应：唤醒心中的怪兽 / 091

肥皂水效应：这样批评不会得罪人 / 094

登门槛效应：你是受害者，也是同谋 / 095

录音带效应：因为看不见，所以残忍 / 097

贝勃定律：在优厚条件下，让对方接受剩余部分 / 099

鸟笼效应：用给予对方的方式让对方就范 / 101

启动效应：周围的信息能控制你的行动 / 102

首因效应：第一印象很重要 / 106

晕轮效应：克服人际交往中的认知障碍 / 108

冷热水效应：把握对方心目中的那杆秤 / 110

情绪定律：用好心情感染身边人 / 112

囚徒困境：不做愚蠢的人 / 114

名片效应：把对方变成“自己人” / 115

邻里效应：有事没事多走动 / 117

阿伦森效应：有点小缺点比完美更可爱 / 119

刺猬法则：人与人之间保持适当的距离 / 122

投射效应：任何时候都不要以己度人 / 124

互惠原理：使其回报人情 / 127

反射法则：你想要人怎样对你，就怎样对人 / 130

瀑布心理效应：说话要有分寸 / 131

人际相似效应：教你如何跟别人套近乎 / 133

近因效应：前功一朝化烟云 / 135

亲和效应：广结人缘的最佳途径 / 137

141

第六章

管控情绪：让自己时刻保持最佳状态

猫踢效应：时刻控制好自己的情绪 / 142

道森定律：焦虑程度影响活动效率 / 144

空虚效应：努力的人，内心永远不会空虚 / 146

心理摆效应：做情绪的主人 / 148

齐加尼克效应：让行动有条不紊的智慧 / 151

野马效应：不被愤怒牵着鼻子走 / 153

延迟满足效应：惊奇过度，人容易冲动和失控 / 156

漏斗效应：嫉妒是心灵的杂草，一定要根除 / 159

恐惧效应：认识根本，从此不再害怕 / 161

165

第七章

职场启示：有些规则你必须明白

布利斯定律：计划使工作高效推进 / 166

结伴效应：让你不自觉提高工作效率的原因 / 167

热炉效应：上司的面子，员工伤不起 / 169

雷斯托夫效应：角落里变成“焦点” / 172

猎鹿效应：合作才能双赢 / 174

天花板现象：为什么女高层总是那么少 / 176

费斯诺定理：少一些夸夸其谈，多一些踏实行动 / 178

250 定律：每一位顾客身后站着 250 名新顾客 / 179

犬獒效应：不要逃避竞争 / 181

帕金森定律：时间是奢侈品，每一秒钟都要珍惜 / 182

竞争优势效应：发现和利用自身优势 / 185

艾奇布恩定理：企业并非做得越大越好 / 188

普希尔定律：正确决策，速度是关键 / 191

奥卡姆剃刀定律：顺其自然，不把事情复杂化 / 193

麦克莱兰定律：权力分享，创造价值 / 196

蓝斯登定律：给员工创造快乐的工作环境 / 199

洛伯定理：善于利用每一位员工的优点 / 202

彼得定律：给予优秀员工晋升的机会 / 205

蓝伯格定理：在压力中提高自己，才能不断发展壮大 / 208

吉宁定理：真正的错误是怕犯错误 / 211

路径思维定律：避免路径依赖产生的负面影响 / 214

巴菲特定律：创新才能获得更多的机遇 / 217

卡贝定律：该放弃的一定要放弃 / 221

哈默定律：世上没有坏买卖 / 224

酒与污水定律：对待“害群之马”绝不手软 / 226

特雷默定律：企业中没有无用的人才 / 230

狄德罗效应：高级睡袍绑架了谁 / 236

瓦伦达效应：为什么不祥的预感很容易成真 / 238

顺序效应：顺序不同，感受不同 / 239

黑暗效应：为什么酒吧里的灯光都很昏暗 / 241

安慰剂效应：安慰不只是安慰 / 242

维特效应：揭秘自杀岛的传说 / 244

责任分散效应：对着一群人求救，得不到救援 / 246

凡勃伦效应：每个人都无法逃脱名牌情结 / 248

鸵鸟效应：一味逃避真能带来安全吗 / 250

角色效应：正确进行角色定位 / 251

蔡氏效应：实现目标的好帮手 / 253

卢维斯定理：谦虚的人更受欢迎 / 255

塔西罗效应：诚信乃立身之本 / 257

适者生存法则：善变，才能应万变 / 261

267

第十章

幸福法则：以爱的名义把这层面纱揭开

博萨德法则：距离越远，爱情越浅 / 268

罗密欧与朱丽叶效应：爱情有一张伪面具 / 269

毛毛虫效应：让你的梦中情人变成你的毛毛虫 / 271

示弱效应：爱情里没有对错输赢 / 273

“皮肤饥饿”现象：别让爱人太“饥渴” / 274

马斯洛理论：夫妻双方也需彼此尊重 / 276

互补定律：找爱人，就要找个“互补”的 / 278

彼得·潘综合征：丈夫为什么长不大 / 281

磨合效应：通过磨合才能更加协调契合 / 283

榜样效应：孝顺父母等于给自己存了份“养老保险” / 284

禁果效应：打破神秘感，合理引导才有效 / 286

超限效应：批评一次就好，唠唠叨叨只会过犹不及 / 287

幸福递减定律：财富越多，幸福越少吗 / 290

第一章

自我认识：剖析人性中的优点与缺点

我们经常会说：“人贵有自知之明。”但事实上，真正能做到自知的人却寥寥无几。这是由于盲目和未知的存在，导致人们虽然每天都与自己相处，但是其实并不是十分了解自己，这便需要我们审视自己、剖析自己、分析自己，继而提升自己，做最好的自己。

苏东坡效应：若想驾驭人生，先认清自己

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，这出自北宋诗人苏东坡笔下的两句诗，既包含了对人生的探讨，也是对自我认识的一个美丽注释。古往今来，人们最难认清的是自己，就像身居山中，难以看到山的真实面目。这种难以认清自我的现象在心理学上被称为“苏东坡效应”。

“自我认识”是指以自我作为认识对象，是个体对自己的认识，它属于社会认识的一部分。自我既是认识的主体，也是认识的客体。其认识的主要对象包括自己的个性心理及相应的行为表现。自我认识是在交往过程中随着他人的认识而形成和发展的。对自我认识和对他人认识二者紧密联系、相辅相成，对他人认识越深刻、全面，对自我认识就会越随之而发展。

自我认识对自身行为有重要调节作用。正确的自我认识会使一个人在群体中的行为得体；相反，一个缺乏自知之明的人常常会在人际交往中遭到各种不应有的挫折。

有一位呆衙役，没有什么才干，加上上了年纪，记性不好，常常丢三落四，虽说办事还算认真，但仍然经常把上级吩咐的事情搞得一团糟。

一次，需要押送一个重罪和尚，将他刺配边疆，因为实在腾不出人手来，县衙老爷只得差这位呆衙役前去押送。临行时老爷对他吩咐道：“这和尚是犯了重罪的要犯，刺配边疆，永不返回原籍，只是你一定要押送到目的地，并且一路小心，不得让他在路上跑了。若是跑了和尚，你不但衙役做不成，说不定还得去蹲监牢哦。”“请大老爷放心！”呆衙役拍着自己的胸脯说道：“我自有锦囊妙计看牢他！”

呆衙役的锦囊妙计是什么呢？原来他把一路随身带的东西和人都编成顺口溜，一上路后，他嘴里就嘟嘟囔囔念个不停，心里想这样一来所有的东西就都会记住，不会丢失了。

路上，和尚听他嘴里不停地念什么，开始以为呆衙役皈依佛门，口诵佛经，后来仔细一听，才知道呆衙役念的是：“雨伞、包裹、和尚、我”。和尚暗自好

笑道：“真是个呆子！”心里面就盘算着逃跑计划。

走了一天路，天黑下来时，他们到路边的一家旅店求宿。和尚摸出了几两银子说：“我请客。”于是让店家去弄了些酒来。当几大碗酒肉上桌时，那呆衙役早已垂涎三尺了。他口里说道：“惭愧，惭愧！”但手里的筷子已把肉送到了嘴边。就这样大吃大喝直到夜阑人静的午夜。只见那倒霉的呆衙役已被和尚灌了个烂醉如泥，呼呼大睡。

那和尚见时机来了，从呆衙役身上偷来钥匙，解开枷锁，并取出快刀，把呆衙役的头发剃得精光，又将枷锁套在呆衙役脖子上，然后跳窗逃跑了。

第二天日上三竿，呆衙役才清醒过来，迷迷糊糊中还记得自己身边的东西，于是两手不停摸索，左手抓着了雨伞，右手挽住了包裹，睁开眼四下张望，发现和尚不见了。“哎呀！这可如何是好？”想着想着，他额上冷汗也出来了，腿也软了，头也耷拉下来了。突然，他两眼盯住了自己脖子上套着的枷锁，“咦，这不是和尚的东西吗？”他心里一亮，伸手又摸了摸枷锁上自己那光溜溜的头，顿时喜上眉梢，“谢天谢地，和尚还在。”

他高兴地在屋子里转了好几个圈。忽然又停了下来，好像又遇上了什么解不开的事，两眉紧蹙自言自语地说道：“奇怪，奇怪，和尚倒还在这里，可我又到哪里去了呢？”

这个呆衙役愚蠢到连自己和别人都分不清了。当然，这是个夸张的寓言故事，生活中除了精神不正常的人，不太可能有糊涂到如此地步的衙役。但要提防自己犯以五十步笑百步的错误，以保证自己在任何时候都有清醒的头脑。

我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，就有人问自己了，谁都没能得出令人满意的答案，但人类从来没有停止过对自我的追问。

认识自己，心理学上叫自我知觉。心理学研究表明，认为自己是怎样的人，比自己实际是怎样的人更为重要。自我认识正确，就能在心理上控制自己，使自己的行为恰到好处；否则，就像盲人骑瞎马，不清楚自己的思想、行为到底该往哪个方向发展，必然处处碰钉子、犯错误。

真正做到正确认识自己，是一件很难的事情。在日常生活中，人不可能时刻反省自己，也不可能总把自己放在局外来观察自己。正因为是这样的原因，人需要借助外界信息来认识自己。但是，基于外界的复杂多变，人在认识自我的过程中很容易受到外界信息的暗示和干扰，往往不能客观地、真实地认识自己。通常情况下，不是抬高了自我就是过低估计了自己。正所谓：“旁观者清，当局者迷。”因此，不仅中国有“人贵有自知之明”的名言，古希腊著名哲学家苏格拉

底也说过类似的名言：“认识你自己。”在日常生活中，我们可以通过以下几种途径来实现对自我的正确认识。

1. 学会面对自己，经常自我审视

要敢于面对自己，经常对自己在生活和工作中的表现进行评价与总结，进步之处要继续保持，不足之处要及时改善，了解自己在群体中所处位置的变化等等。这些都是自我审视、自我提高的常用方式。

2. 善于收集信息，培养敏锐的判断力

从周围世界获取有关自我的信息，可以有效避免由主观意识所带来的偏差。例如，收集身边的人对自己的态度、评价来了解自我，认识自我。此外，还可以根据自己的实际情况，寻找各方面相当的人与之比较，发现自己的优势与缺陷。通过这些方式，可以培养自我判断的能力，帮助我们客观地认识自己。生活中，有些人会故意诱发和猎取自己期望的评价，而不在乎这些评价的真实性，这种做法不利于正确地认识自己，是非常不可取的。

3. 在成功和失败中认识自己

从成功和失败的事件中，我们可以获得宝贵的经验和教训，为了解自己的个性与能力提供准确的信息。越是在成功的高峰和失败的低谷，越能反映一个人的真实性格。因此，想要正确地认识自己，就要在成功与失败中不断地去了解和发现。

4. 寻求专业机构的帮助

如今，许多相关的机构会提供性格、能力、职业倾向等方面的测试，他们会对测试的结果进行详细分析，可以为个人正确地认识自我提供有效的帮助。

暗示效应：当心被催眠成“不行”的人

“暗示效应”是指在没有对抗的条件下，用含蓄、抽象的方式，诱导他人的心理，对其行为产生影响。被诱导的人，按照一定的方法或行动，接受某种观点或意见，使其思想、行为与暗示者期望的目标相符合。

有位心理学家为了证明暗示效应对人所产生的影响，他在课堂给学生做了一个有趣的演示。这位心理学家先让助手在每位学生面前摆一个空杯子，接着用水壶把白开水倒入每位学生面前的空杯子中。助手逐一完成后，心理学家对学生说：“同学们，你们面前杯子里装的是白开水，请你们喝下去。”

同学们喝下去后，心理学家又让助手拿出一个水壶，再把水壶中的水倒入同学们面前的空杯子中，说：“同学们，刚才倒入你们面前杯子中的水，是来自法国3000米高山上的矿泉水，请你们品尝一下，水是不是有一股甘甜味儿。”

同学们喝下这杯水，有的点头说是有一股甘甜味。

最后，这位心理学家对学生说：“这两杯水都是白开水，并且是来自于同一个锅煮开的水。”这就是暗示效应带给人们的奇妙错觉。

暗示效应的产生是因为人的潜意识里有对事物的看法，当人们进行语言、行为上的暗示时，人们就会将潜意识的看法和他人的暗示联系起来，并形成反应。在上面那个实验里，水壶和矿泉水就是符合人们日常认知的一种图像暗示。于是，当心理学家用语言进行暗示的时候，人们就会根据这个先入为主的印象形成错觉。

同样的道理，如果你身边充满了苛刻、尖酸的人，他们习惯用负面的词语来评价你，每天都对你说“怎么这么简单的事情，你都办不好”，“你是笨蛋吗？怎么脑袋这么蠢”，“你怎么这么差劲呢”……过了一段时间后，你会发现自己渐渐被他人催眠成一个“不行”的人。

为什么会有这样的情况出现呢？心理学家对此进行了深入的研究，结果发现意志力越差，越不自信的人，越会受到他人暗示的影响。换句话说，当一个人非常自信，意志力非常坚定，那么即使别人对他进行消极的、负面的暗示，他仍会笑着开玩笑回击。

如果自己不幸被别人暗示成一个“不行”的人，那该怎么办呢？方法很简单，依靠暗示效应，你就可以把自己暗示成一个“行”的人。

在第二次世界大战期间，美国由于兵力不足，临时决定组织关押在监狱里的犯人到前线作战。为此，美国政府还派遣了心理专家对犯人进行战前的心理辅导，希望这些犯人能以最佳的状态奔赴前线。

心理专家对监狱里的犯人做了为期三个月的心理辅导。在训练期间，心理专家要求犯人每天给自己最亲的人写一封信。但是，这封信的内容是由心理专家统一拟定的。主要内容是犯人在监狱里的良好表现、改过自新的欲望、如何进步、有着怎样的奋战欲望，等等。心理专家要求每个犯人都要认真抄写，并亲自邮寄这封信。

三个月后，这批犯人被送到前线支援美军。这时，心理专家又要求他们每天晚上为最亲的人写信。信的内容也是由心理专家指定的，主要是讲述他们在战场上如何英姿飒爽，如何服从纪律，如何英勇杀敌……

结果，不久后，这批犯人在战场上的表现丝毫不逊色于正规军人。他们在战斗中的表现都正如他们在信中写的那样：服从指挥、勇敢奋战。

不断地对自己进行积极的心理暗示，人们就会向积极的方向走。

每个人都会有这样的经历：早晨醒来的那一刻，如果对自己暗示说“我很困，我还需要再睡一会儿”，那么就会感觉非常疲惫并且不想起床。相反，尽管非常困，却对自己暗示说“我还年轻，睡五小时就够了，我会精力充沛的”，那么往往可以打起精神起床，而这一天也会是精力充沛的。这就是因为自我暗示而产生的截然不同的效果。

木桶理论：找出自己的短板，变劣势为优势

一只沿口不齐的木桶，盛水的多少，不在于木桶上最长的那块木板，而在于最短的那块木板。要想提高水桶的整体容量，不是去加长最长的那块木板，而是要下功夫依次补齐最短的木板。这就是“木桶理论”，也叫“木桶定律”。我们每个人都有自己的优点，同时也有自己的短板，当认识到自己的短板时，要及时克服掉，变劣势为优势，才能趋于完美。

莫里哀和伏尔泰都曾从事过律师这一职业，但二人均发现自己不适合做律师，于是便及时进入其他行业，后来莫里哀成为伟大的文学家，伏尔泰成为杰出的资产阶级启蒙家。

作家斯贝克的人生刚开始时，并没有意识到自己在文学创作上有天赋，为了寻找适合自己发展的职业，曾经改行好几次。斯贝克身高近两米，基于身高的条件，最初时打篮球，是当地篮球队的一名队员。由于球技一般，加之年龄渐渐增长，他发现自己不适合继续打篮球了，便改行当画家。他的绘画技巧并没有过人之处，在他给报刊绘一些插画的过程中，偶尔写一些短文，没想到这些短文受到编辑的赏识，自此他发现自己有写作方面的才能，继而走上了文学创作的这条道路。

达尔文不喜欢数学、医学，一旦触摸到植物，便能引发出他的极大兴趣，最终写出《物种起源》，成为进化论的奠基人。如果达尔文不从事植物研究，继续活在数学或医学领域里，就不会有伟大的成就。对于达尔文而言，数学、医学就是他的劣势，而植物学才是他的优势，能让他在植物王国，最大限度地将自己的智慧发挥出来。