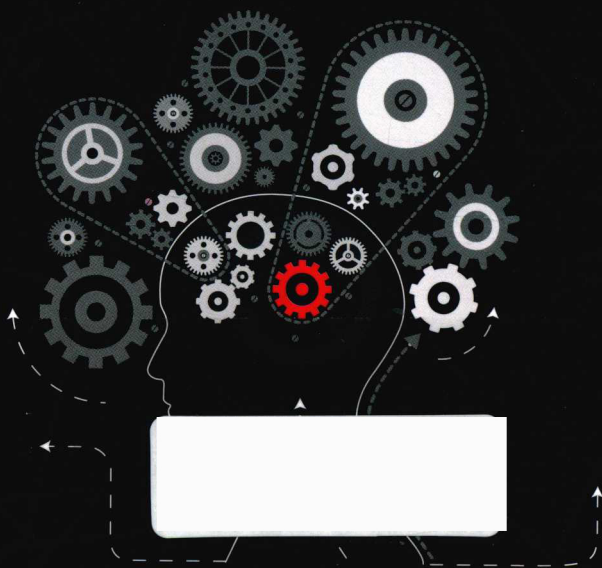


所有的事都会比你预计的时间长
如果你担心某种情况发生，那么它就更有可能发生

墨菲定律

Murphy's Law

华生◎著



风靡世界的超级经典实用案例
如果事情有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生。



中国致公出版社
China Zhigong Press

墨菲定律

Murphy's Law

华生◎著



图书在版编目(CIP)数据

墨菲定律 / 华生著. -- 北京: 中国致公出版社,
2017

ISBN 978-7-5145-1053-9

I. ①墨… II. ①华… 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(2017)第152726号

墨菲定律

华生著

责任编辑: 尤敏 卜艳明

责任印制: 岳珍

出版发行:  中国致公出版社

地址: 北京市海淀区翠微路2号院科贸楼

邮编: 100036

电话: 010-85869872(发行部)

经销: 全国新华书店

印刷: 三河市金泰源印务有限公司

开本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 16.5

字数: 242千字

版次: 2017年9月第1版 2017年9月第1次印刷

定价: 39.80元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

第一篇 社会法则——生活中的你我他

- 一、巴纳姆效应：一顶戴在谁头上都合适的帽子 // 002
- 二、彼得原理：找到适合自己的位置 // 004
- 三、马太效应：多的越多，少的越少 // 006
- 四、蘑菇定律：先当“小苗”才能做“大树” // 009
- 五、零和游戏原理：社会竞争是生存的唯一手段 // 012
- 六、囚徒困境：彼此合作，才能利益最大化 // 013
- 七、社会促进效应：有他人参与，才能更好地激发能力 // 016
- 八、破窗效应：勿以善小而不为，勿以恶小而为之 // 018
- 九、传播扭曲效应：保持清醒头脑，谣言止于智者 // 020
- 十、旁观者效应：责任分散会带来集体冷漠 // 022

第二篇 成功法则——左右成败的潜规则

- 一、詹森效应：心理素质决定成败 // 028
- 二、瓦伦达现象：越担心失败就越容易失败 // 029
- 三、蝴蝶效应：关注细节的变化 // 031
- 四、木桶定律：找出人生的“短板”，纠正人性的弱点 // 035
- 五、手表定律：坚定一个目标，建立一个标准 // 037

- 六、帕累托法则：80%的结果是由20%的变量产生 // 038
- 七、温水煮蛙效应：生于忧患，死于安乐 // 040
- 八、剃刀定律：用较少的东西，同样能做最好的事情 // 042
- 九、卡瑞尔公式：心理上的平静能顶住最坏的境遇 // 046
- 十、凯西定律：如果事物朝好的方面发展，它一定会这样 // 048

第三篇 社交法则——交往制胜的秘诀

- 一、刺猬法则：给他人留空间，也给自己留空间 // 052
- 二、登门槛效应：得寸进尺，层层递进 // 053
- 三、近因效应：留一个“光明的尾巴” // 056
- 四、晕轮效应：人们见到的，正是他们知道的 // 057
- 五、暗示效应：好心境是自己创造的 // 060
- 六、心理饱和现象：极度厌倦时，尽量放松下来 // 062
- 七、冷热水效应：想体现热水的效果，先上一杯冷水 // 064
- 八、南风效应：温暖胜于严寒，关心胜于批评 // 066
- 九、印刻效应：承认第一，却无视第二 // 067
- 十、首因效应：第一印象非常重要，它是交往的开始 // 068

第四篇 快乐法则——左右心态的神奇力量

- 一、墨菲定律：担心某种情况发生，它多半会发生 // 072
- 二、补偿作用：投我以桃，报之以李 // 074
- 三、罗森塔尔效应：智商和能力可以通过外力“激活” // 076
- 四、心理账户理论：丢100元的痛苦比得100元的高兴更强烈 // 077
- 五、右脑幸福定律：左脑使人上进，右脑使人幸福 // 079
- 六、德西效应：一味地奖励，就会使人把奖励当成目的 // 080

七、鸵鸟效应：面对危机，主动出击是最好的防御 // 082

八、潘多拉效应：不禁不为，越禁越为 // 085

九、戈培尔效应：谎言重复一百次就会成为真理 // 086

第五篇 效率法则——事半功倍 的窍门

一、帕金森定律：工作越少，下属越多 // 090

二、二八法则：20%的人占有80%的社会财富 // 092

三、信息不对称定理：拥有的信息越多，对你越有利 // 094

四、不值得定律：不值得做的事情，就不容易做好 // 096

五、鲑鱼效应：组织里加入新人，就会带来竞争 // 098

六、路径依赖法则：一旦进入某一路径，就会对其产生依赖 // 100

七、搭便车理论：在队伍里滥竽充数，报酬却与别人一样多 // 102

八、倒金字塔效应：员工受到重视，效率才会提高 // 103

九、霍布森选择法则：看似有很多选择，其实只有唯一选项 // 106

十、蔡加尼克效应：越是得不到的东西，越觉得宝贵 // 108

第六篇 家庭法则——走向幸福的生活方式

一、皮革马立翁效应：人的情感和观念会受别人潜意识影响 // 112

二、霍桑实验：与命运争吵的人，永远无法了解自己 // 114

三、节俭悖论：节省1元钱就等于净赚1元钱 // 118

四、定型化效应：刻板印象一经形成，就很难改变 // 120

五、踢猫效应：坏情绪都是发泄给比自己弱的人 // 123

六、阿伦森效应：人们总是喜欢喜欢自己的人 // 125

七、匹诺曹效应：当人撒谎时，体温就会升高 // 127

八、鲑鱼效应：领导者的优秀与否，关乎着企业发展 // 128

九、示范定律：教育就是以身示范 // 131

第七篇 财富法则——找到致富的捷径

- 一、长尾效应：许多的小市场，聚合成一个大市场 // 134
- 二、舍恩定理：怀有坚强信念的人，最容易成为胜利者 // 136
- 三、凡勃伦效应：总有人只买贵的，不买对的 // 142
- 四、快鱼法则：市场竞争不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼 // 144
- 五、最大笨蛋理论：投机的关键是判断有无比你更大的笨蛋 // 145
- 六、250定律：每个人的身后都约有250名亲友 // 147
- 七、啤酒效应：信息不对称，容易造成市场“泡沫” // 148
- 八、布里特定理：要把产品推而广之，就要先广而告之 // 151
- 九、阿尔巴德定理：满足别人的需求，你就成功了 // 153
- 十、沃尔森法则：把信息和情报放在第一位，金钱就会滚滚而来 // 155

第八篇 领导法则——经营人心的根本所在

- 一、比伦定律：经历的错误越多，人越能进步 // 160
- 二、杜根定律：胜利迟早都属于有信心的人 // 161
- 三、智猪博弈：作为弱者，要学会搭便车 // 165
- 四、印加效应：当权力完全统一时，安全从此丧失 // 166
- 五、金鱼缸法则：高透明度的民主管理，可以预防不正之风 // 169
- 六、懒蚂蚁效应：勤者有勤者的作用，懒者有懒者的用途 // 171
- 七、酒与污水定律：警惕团体内部的“害群之马” // 173

第九篇 经营法则——发展与风险的博弈

- 一、儒佛尔定律：有效预测是英明决策的前提 // 176
- 二、布里丹毛驴的选择：挑来挑去，容易挑花眼 // 178
- 三、卡蒂埃定律：如果只剩一条路可走，这条路往往是死胡同 // 180
- 四、反刍效应：尽善尽美来自于不断地批判和反思 // 181
- 五、洛克定律：制定一个“跳一跳，够得着”的目标 // 182
- 六、目标置换效应：过分地关注细节而失去了前进的目标 // 184
- 七、海因里希法则：把事故消灭在萌芽状态 // 186
- 八、里德定理：现在的一切不会永远存在下去 // 188

第十篇 沟通法则——口才才是你制胜的利器

- 一、鲸鱼哲学：注意力像阳光，关注越多成长越快 // 192
- 二、丹纳法则：不隐过，少过；能赏功，多功 // 195
- 三、位差效应：先平等，后沟通 // 197
- 四、马蝇效应：懒马被马蝇叮咬，也会飞快奔跑 // 198
- 五、雷鲍夫法则：认识自己和尊重他人 // 201
- 六、特里法则：承认错误并不是丢脸的事 // 205
- 七、费斯诺定理：多听少说，是一个成熟的人最基本的素质 // 207
- 八、波特定理：过于在乎自己的错误，就会失去尝试的勇气 // 209
- 九、“一滴蜜糖”原则：人生终将坠落，不如享受当下的快乐 // 212

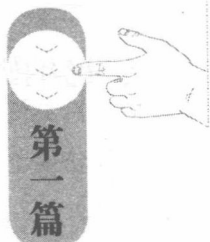
第十一篇 合作法则——1+1 如何大于 2

- 一、华盛顿合作定律：一个和尚挑水吃，三个和尚没水吃 // 216
- 二、邦尼人力定律：人与人的合作不是简单的相加 // 218

- 三、雁行理论：众人拾柴火焰高 // 219
- 四、史提尔定律：合作是一切团体繁荣的根本 // 222
- 五、苛希纳定律：用人在于精，而不在于多 // 224
- 六、飞轮效应：清晰的思路和坚定的行动是成功的不二法门 // 225
- 七、冰山理论：人的言行举止，大部分是由潜意识控制的 // 227
- 八、秃头论证：秃头是从第一根头发掉落开始的 // 228
- 九、犯人船理论：坏制度能使好人做坏事，好制度能使坏人做好事 // 230
- 十、潘恩定理：失去了规矩的约束，人就会变成脱缰的野马 // 232

第十二篇 思考法则——思路决定出路

- 一、多米诺效应：不要忽视一个小的破坏性质的力量 // 238
- 二、约翰逊效应：平时表现再良好，心理素质差同样会失败 // 239
- 三、棘轮效应：进入一个怪圈，弄不好就是“不归路” // 241
- 四、“功能固着”心理效应：随机应变，锻炼思维的灵活性 // 243
- 五、格雷欣法则：劣币驱逐良币，盗版驱逐正版 // 245
- 六、韦奇定理：过多地听取别人的观点，会导致自己的思维混乱 // 248
- 七、跳蚤效应：有什么样的目标就有什么样的人生 // 249
- 八、威克塞尔效应：谁在左右你的银行存款 // 252
- 九、威克效应：突破思维的定势 // 253



第一篇

社会法则

——生活中的你我他

一、巴纳姆效应：一顶戴在谁头上都合适的帽子

我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，人们就开始问自己，然而到如今人们都没有得出满意的答案。

每个人最熟悉的人就是自己，然而对于熟悉的自己，我们也常常产生疑问：我究竟是怎样的？我是怎样的一个人？我的感觉从何而来？

每个人都渴望洞悉自己广大而幽渺的内心世界，本章将带领您一起认识自己，了解自己的感觉、记忆、思维、观察、联想、错觉等心理知识，解读自己的内心，解开自己心灵的面纱。

人们容易相信笼统的概括，而不容易了解真正的自己。一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

巴纳姆效应说明：人们常犯的一个错误是很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合自己。即使这种描述十分空洞，他仍然认为这种描述反映了自己的人格面貌。

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话把自己概括得非常准确。让我们

看看这段话是否适合我们呢？

“你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据证明是对的你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的某些抱负往往很不现实。”

这其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子，而太多的人爱把这顶帽子往自己头上戴。这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教算命先生后都认为算命先生说的“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活会失去控制感，于是，安全感也会受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

让一个人水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；他的右手上绑了一块大石头，在向下坠。三分钟以后，看他双手之间的差距，距离越大，则受暗示性越强。

认识自己，心理学上叫自我知觉，是个人了解自己的过程。在这个过程中，人更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察。正因为如此，个人便需要借助外界信息来认识自己。个

人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，从而常常不能正确地知觉自己。

二、彼得原理：找到适合自己的位置

我们总能发现这样的现象：一旦员工在低一级职位上干得很好，组织就会将其提升到较高级的职位上来，一直将员工提升到一个他所不能胜任的职位上之后，组织才会停止对他的晋升。结果本来可以在低一级职位施展才华的人，却不得不处在一个自己不能胜任，但是级别较高的职位上，并且要在这个职位上一直耗到退休。这种状况就是彼得原理的典型体现，这对于员工和组织双方来说，都没有好处。

晋升，作为一种鼓励、奖励的手段非常普遍。然而，一些无意或“无能”的人，由于在工作中做出了成绩，被提到了高位；所面对的却可能是他们不能胜任的工作，就像爬上了一个架错墙的梯子顶端，其中滋味只有当事人知道。

对于一个员工来说，他的表现是否优秀，往往是相对于他的职位而言。过高的晋升，只会让他从优秀走向不优秀，甚至是艰难。

下面是彼得博士的研究资料中的一个典型案例。

杰克在汽车维修厂是一名热忱又聪明的学徒，不久他被聘为正式的机械师。在这个职位上他表现杰出，不但能诊断汽车的疑难杂病，还能不厌其烦地加以修复，于是他又被提升为该维修厂的领班。

然而，在担任领班之后，他原先对机械的热爱和追求完美的性格反而成为他的缺点。因为不管维修厂的业务多么忙碌，他还是会承揽任何他觉得有趣的工作。

他总是说：“我们总得把事情做好嘛！”而他一旦工作起来，干不到完全满意绝不轻易罢手。他事事干预，极少坐在他的办公室。他常常亲自动手修理拆卸下来的引擎，而让原本从事那件工作的人呆站在一旁，并且他不会给其他工人指派新的任务。结果维修厂里总是推着做不完的工作，交货时间也经常延误。杰克完全不了解，一般顾客并不在乎车子是否修得尽善尽美，他们只希望能如期取回车子。杰克也不了解，大部分工人对薪资比对引擎的兴趣还要浓厚。

因此，杰克对他的顾客和部属都不能应对得宜。从前他是一位能干的机械师，现在却成为了不能胜任的领班。

像杰克这样被提拔，许多领导者都认为这是天经地义的，是对员工工作表现的一种肯定。因为大多数公司一直把工资、奖金、头衔、提拔跟员工的表现和职业阶层挂钩，所处的阶层越高，工资就越高，额外津贴就越丰厚，头衔也越大。虽然这种出发点是好的，但结果却把每个员工都引到十分尴尬的境地。

明智的领导者，一定要懂得把下属安排到一个合适的位置，安排到一个能让他们发挥出优秀水平的位置，而不是通过一味地提拔奖励，让他们最终迷失甚至颓废在无尽的晋升阶梯中。

彼得原理告诉我们，在任何层级组织里，每一个人都将晋升到他不能胜任的阶层。换句话说，一个人，无论你有多大的聪明才智，也无论你怎么努力进取，总会有一个你干不了的位置在等着你，并且你一定会达到那个位置。

例如，一个优秀的主治医生被提升为行政主任后无所作为，一位优秀的研究员被提升为研究院院长后无所事事，一位熟练的高级技工被提升为经理人员后束手无策……这些彼得原理陷阱，主要是由企业的不恰当的激励机制和人员的晋升机制所产生。那么，我们应该如何去避开这些陷阱呢？这就要求企业必须改革人员的晋升机制和激励机制。

三、马太效应：多的越多，少的越少

假如你手里有一张足够大的白纸，请你把它折叠51次。想象一下，它会有多高？1米？2米？其实，这个厚度超过了地球和太阳之间的距离！财富与之类似，不用心去投贷，它不过是将51张白纸简单叠存一起而已；但如果我们用心去规划投资，它就像被不断折叠51次的那张白纸，越积越高，高到超乎我们的想象。

马太效应，是指好的愈好，坏的愈坏，多的愈多，少的愈少的一种现象。即**两极分化现象**。这个名词来自于圣经《新约·马太福音》中的一则寓言。

1968年，美国科学史研究者罗伯特·莫顿提出这个术语用以概括一种社会心理现象：“相对于那些不知名的研究者，声名显赫的科学家通常得到更多的声望即使他们的成就是相似的。同样地，在同一个项目上，声誉通常给予那些已经出名的研究者。例如，一个奖项几乎总是授予最资深的研究者，即使所有工作都是一个研究生完成的。”此术语后为经济学界所借用，反映贫者愈贫，富者愈富，赢家通吃的经济学中收入分配不公的现象。

其实，根据马太效应，我们的收益是具有倍增效应的。你的收益越高，就越有机会获得更高的收益。

从积极的方面来说，一个人只要努力，让自己变强，就会在变强的过程中受到鼓舞，从而越来越强。从消极的方面来说，这社会上大多数人并不具有足以变强的毅力，马太效应就会成为逃避现实拒绝努力的借口。态度积极主动执着那么你就获得了精神或物质的财富，获得财富后你的态度更加强化了你的积极主动，如此循环，你才能把马太效应的正效果发挥到极致。

一位著名的成功学讲师应邀去某培训中心演讲，双方商定讲师的酬金最多300美元。在那个时候，这笔数目并不算少。

这是一场规模盛大的演讲会，参加的人员很多。这位讲师的演讲非常成功，受到了大家的热烈欢迎。同时，他也因此结交了更多的成功学人士，感觉受益匪浅。

演讲结束后，他谢绝了培训中心给他的报酬并高兴地说：“在这几天中，我的受益绝不是这几百美元所能买到的，我得到的东西，早已远远超出了报酬的价值。”

培训中心的领导很受感动，把这个讲师拒收酬金的事告诉了培训中心的所有学员，他说：“这个讲师能够深深体会到他在其他方面的收获远远大于他的酬金，这说明了他对成功学的研究达到了很高水平。像他这样的讲师才称得上是真正意义上的成功学大师，因为他已经深深领会了成功的要素和成功的意义，那么他宣传的成功学一定很具实用性，也是可行的。阅读他所著的成功学书籍，一定会得到真实的成功启迪。”

于是，培训中心的学员们纷纷购买了讲师所著的成功学书籍和录像带等产品。

后来，培训中心又把这位讲师拒收酬金的事，写成激励短文挂在培训中心的阅览室里，参加培训的各期学员也都纷纷购买他的书籍和产品，使他的书籍再版了几次，总数超过了百万册。这样，仅在售书方面，讲师的收入就不是一个小数目了。

通过这个故事，我们不难发现，领悟了马太效应，对于我们获得更高的收益非常有帮助。

现实生活中，人人都希望自己富裕起来。那么，我们不能只看眼前的既得利益，应该把目光放得更远一些，看到马太效应的增值效果，让眼前的收益不断增值，这就好比前面将一张纸折叠51次那样，通过不断累加，你的收益便会越来越多。

在古代的巴比伦城里有位名叫亚凯德的犹太人，因为金钱太多闻名遐迩，而使他如此出名的另一原因，就是他慷慨好施对慈善捐款毫不吝啬。他对家人宽大为怀，自己用钱也很大度，但是他每年的收入仍大大超过支出。

他童年时代的一些老朋友常来看他，他们说：“亚凯德，你比我们幸运多啦。我们大伙勉强糊口的时候，你已成为巴比伦的第一富翁，你能穿着最精致的服装，享用最珍贵的食物。如果我们能让家人穿着可以见人的衣服，吃着可口的食品，我们就心满意足了。

“然而幼年时代，我们大家都是平等的，我们都向同一老师求学，玩相同的游戏，那时无论在读书方面或在游戏方面，你都和我们一样，毫无出众之处。幼年时代过去以后你依然和我们一样，大家都是同等的诚实公民。然而现在，你成了亿万富翁，我们却不得不终日为了家人的温饱而四处奔走。

“根据我们的观察，你并不比我们辛苦，你做工的忠诚程度也未超过我们。那么，为什么多变的命运之神偏偏让你享尽一切荣华富贵，却不给我们丝毫的福气呢？”

亚凯德于是对他们说：“童年以后，你们之所以没有得到优渥的生活，是因为要么你们没有学到发财方法，要么没有实行发财方法。你们忘记了：财富好像一棵大树，它是从一粒小小的种子发育而成的。金钱就是种子，你越勤奋栽培，它就长得越快。”

钱是可以生钱的，你只有懂得了马太效应，大胆地使用你的金钱去投资，才能成为一个真正富有的人。下面我们再看一则类似的小故事。

布拉德和克里斯是一对非常要好的同学，他们毕业后到同一家公司上班。在公司里他们担任的职位、领取的薪水也都一样。此外，两个人都非常节俭，因此每个人每年都能攒下一笔钱。