

# Murphy's Law

经典  
收藏版

## 墨菲定律

张文成 著

那些无处不在、左右你生活的心理学效应……  
别怀疑，这本书真的可以解释困扰你的人生问题。

古吴轩出版社

中国·苏州

经典  
收藏版

# 墨菲定律

## Murphy's Law

张文成 著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 ( CIP ) 数据

墨菲定律 / 张文成著. — 苏州: 古吴轩出版社,

2017.6

ISBN 978-7-5546-0949-1

I. ①墨… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 137259 号

责任编辑: 蒋丽华

见习编辑: 顾 熙

策 划: 张 历

装帧设计: 平 平

书 名: 墨菲定律

著 者: 张文成

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

Http://www.guwuxuancbs.com

电话: 0512-65233679

邮编: 215006

E-mail: gwxcbs@126.com

传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

开 本: 900 × 1270 1/32

印 张: 8.5

版 次: 2017年6月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0949-1

定 价: 32.80元

## 目录

### 第一章

#### 镜中我效应：突破思维界限，认识真正的自我

镜中我效应：“镜中我”与“真的我” / 002

自我服务偏见：我很优秀，而你只是运气好 / 005

沉锚效应：被沉锚带偏的“独立思考” / 009

瓦伦达效应：越在意的，就越容易失去 / 012

库里肖夫效应：眼中的世界，其实就是内心的世界 / 015

## 第二章

### 墨菲定律：如果有可能出错，就一定会出错

墨菲定律：唯有计划周全，方能避免失误 / 020

酝酿效应：“不思考”也是一种思考方式 / 023

控制错觉定律：相信直觉，但别迷信直觉 / 026

羊群效应：“从众”和“盲从”的临界点在哪里 / 029

巴纳姆效应：似是而非的“真理”一无是处 / 032

奥卡姆剃刀原则：砍掉一切烦琐的旁枝 / 036

## 第三章

### 踢猫效应：坏情绪会传染，但也可以被管理

踢猫效应：坏情绪的连锁反应 / 040

野马结局：愤怒是一种自我毁灭 / 043

海格力斯效应：无视仇恨，仇恨就会无视你 / 047

霍桑效应：适度发泄，才能轻装上阵 / 050

习得性无助：没有绝望的环境，只有绝望的心态 / 053

卡瑞尔公式：接受最坏的，追求最好的 / 056

## 第四章

### 约拿情结：从自我提升到自我突破

约拿情结：不仅害怕失败，也害怕成功 / 060

跳蚤效应：不要轻易给自己的人生设限 / 063

洛克定律：合理的目标才是合适的目标 / 066

瓦拉赫效应：补足短板，还是经营优势 / 069

内卷化效应：跑起来，别让生活原地打转 / 074

青蛙效应：无视危机才是真正的危机 / 077

## 第五章

### 马太效应：优秀源于一次次试错

马太效应：成功是成功之母 / 082

安慰剂效应：暗示能带来扭曲现实的力量 / 085

马蝇效应：如何把压力转化为动力 / 088

布里丹毛驴效应：选择之前不犹豫，选择之后不后悔 / 091

基利定理：成功的核心在于不被失败左右 / 094

贝尔纳效应：每一条路都必然通向一个终点 / 097

## 第六章

### 首因效应：人际交往中的心理学法则

首因效应：良好的第一印象是成功的一半 / 102

近因效应：留下最好的“最后印象” / 105

晕轮效应：别被“光环”迷了慧眼 / 108

刻板印象：最不靠谱的“第零印象” / 110

曼狄诺定律：不懂社交技巧？那就微笑吧 / 113

虚假同感偏差：换位思考，而不是以己度人 / 117

## 第七章

### 自重感效应：成为社交达人的心理学技巧

自重感效应：让人觉得自己重要，这很重要 / 122

相悦法则：我喜欢你因为你喜欢我 / 125

阿伦森效应：我们厌恶那些带给我挫败感的人 / 128

多看效应：提高曝光度，提升好感度 / 131

改宗效应：想讨人喜欢？那就反驳他吧 / 134

出丑效应：做别人眼中“不完美的人” / 137

## 第八章

### 路西法效应：所谓“心术”，不过是人性的博弈

路西法效应：好人真的好，坏人真的坏吗 / 142

米尔格伦实验：所谓“良知”，底线有多坚固 / 145

破解囚徒困境：引入反复博弈，化被动为主动 / 148

智猪博弈：多劳多得，少劳也不少得 / 152

斗鸡博弈：最坏的结果是两败俱伤 / 156

枪手博弈：决胜负不一定要靠实力 / 159

## 第九章

### 互惠法则：如何让他人对自己言听计从

互惠法则：说服力不是说出来的，而是做出来的 / 164

承诺一致性原理：让对方自己说服自己 / 167

登门槛效应：步步为营，走进对方内心 / 171

门面效应：用不可能完成的任务给对手下套 / 174

禁果效应：越“禁”越“诱惑” / 177

超限效应：越说服，越反感 / 181



## 第十章

### 凡勃伦效应：避开投资、消费中的种种陷阱

凡勃伦效应：揭穿价格的定位陷阱 / 186

吉芬之谜：透过价格迷雾看清供需本质 / 189

消费者剩余：买得值不值，自己说了算 / 193

稀缺效应：“稀缺”是刻意营造的心理压迫 / 196

折扣效应：被理性驱使的感性消费 / 200

博傻理论：蠢不可怕，别做最蠢的那个就行 / 203

## 第十一章

### 路径依赖法则：到底是做事重要，还是做人重要

路径依赖法则：“第一份工作”是成功的一半 / 208

蔡格尼克记忆效应：要做好一件事情的最好方法，就是立刻开始做 / 212

布利斯定理：计划越充分失败概率越小 / 215

权威效应：权威引出的决策的惰性 / 218

古德曼定律：没有恰当的沉默，就没有良好的沟通 / 221

工作成瘾综合征：“工作狂”是一种心理疾病 / 225

## 第十二章

### 彼得原理：把恰当的人放在恰当的位置上

彼得原理：给每个人找到合适的位置 / 230

德西效应：挖掘真正的“内部动机” / 233

不值得定律：“必须做”不如“值得做” / 236

雷尼尔效应：用“心”留人，胜过用“薪”留人 / 239

罗森塔尔效应：寄予什么样的期望，就会培养什么样的人 / 242

破窗效应：不要轻易打破任何一扇窗户 / 246

## 第十三章

### 史华兹论断：合适的选择，就是好的选择

史华兹论断：“幸福”与“不幸” / 250

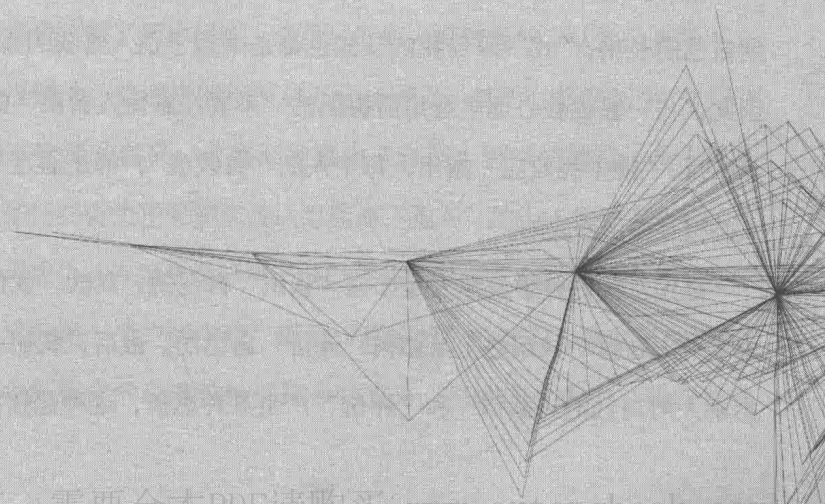
贝勃定律：幸福本质上是种“敏感度” / 253

狄德罗效应：幸福来自给生活做减法 / 256

鳄鱼法则：关键时刻的取舍之道 / 259

## 第一章

# 镜中我效应： 突破思维界限，认识真正的自我



## 镜中我效应：

### “镜中我”与“真的我”

“镜中我效应”，是1902年由美国社会学家查尔斯·霍顿·库利提出的，这个理论认为：“一个人的自我观念是在与其他人的交往中形成的，一个人对自己的认识是其他人对于自己看法的反映，他所具有的这种自我感觉，是由别人的思想、别人对于自己的态度所决定的。”

在《人类本性与社会秩序》一书中，库利做了一个形象的比喻：“每个人都是另一个人的一面镜子，反映着另一个过路者。”所以，这个理论又被称作“镜中我效应”。

顾名思义，“镜中我效应”的内涵是，就像我们只能从镜子里看到自己的长相，“我”对自我的认知也都是来源于别人对我的看法。因此，与一般社会心理学理论所提倡的“不要在意他人看法”的观点相反，“镜中我效应”指出，每个人的“自我观”，都是通过与他人的相互作用形成的。

首先，我们会想象他人是如何“认识”自己的。其次，我们会想象他人在这个认识之上是如何“评价”自己的。最后，我们会根据别人对自己的“认识”和“评价”产生某种感情，这种感情将主

导我们对自己的认知。

举个例子，“我”向慈善机构捐了五十元钱，然后，通过别人的种种评价和反应，去想象他们对“我”的认识——一个正在参与慈善活动的人。接着，通过他人的口头评论或者其他反馈渠道，“我”认为，他人对“我”的评价是“热心、善良的人”。

然后，“我”对这种认识和评价感到十分喜悦，并因此进一步认识了自己，相信自己确实是个热心、善良的人。之后，“我”也会继续以这种标准来要求自己——这就是一个人的自我观的形成过程。

相反，在同样的例子中，“我”向慈善机构捐了五十元钱，然后，“我”发现别人对“我”的评价是“一个假装热心于慈善事业的伪善之人”。这个评价会让“我”审视内心，相信自己参与慈善并不是因为伪善。于是，“我”会产生愤怒和排斥的情绪，同时，在这种情绪中也进一步认清自己——“我”绝不是一个伪善的人。

小说中常常会有这样的情节：一个无恶不作的人，仿佛心里住着魔鬼，骨子里流着邪恶的血液。某一天，他来到一个陌生的地方，在机缘巧合下做了某件好事，于是，所有人都赞扬他，认为他是圣人。

慢慢地，他也真的相信自己是个好人，然后，他开始用“好人”的标准来要求自己，也逐渐发掘出了自己人性中的善良。在小说最后，他往往会为了保护那些认为他是“圣人”的人，和过去邪恶的伙伴反目成仇，并用生命赎清了自己过往的罪孽，完完全全成了圣人。

这就是一个“镜中我”塑造“真的我”的过程，故事虽然俗套，可其中所蕴含的心理学依据却非常充分。在现实生活中，我常常

也会碰到类似的场景：

有一位女子抱着小孩儿上火车，车厢中早已坐满了人。其中，一个年轻人正躺在座椅上睡觉，一个人却占了两个座位。孩子哭闹着要坐，并用手指着那个年轻人。但是年轻人假装没听见，依旧躺着睡觉。这时，孩子的妈妈用安慰的口吻说：“这位叔叔太累了，让他睡一会儿吧，他睡醒了肯定会腾出座位来的。”

几分钟之后，那个年轻人睁开了眼，一副刚刚睡醒的样子，然后坐直了身子，把另一个座位让给了那个抱孩子的女子。

小孩子哭闹着要坐，年轻人不理不睬，妈妈的一句安慰之语却让年轻人客气地让座，这其中的奥妙就在于年轻人对自己的“自我评价”变了。

可想而知，一开始，年轻人对自己的认知是“我占着两个座位，你们能拿我怎样”的无赖心理。但是，当他听到那位女子对自己的评价后，他对自己的认知也悄然变成了：“我是一个通情达理的人，只是太累了，需要休息一会儿。”

他的“自我观”变化了，随即，其相应的行为也就跟着变化了。

可见，个体与社会如此相关，个体往往需要通过社会中其他人的评判，才能完成对自我的认知。

这一点告诉我们，我们是什么样的人，很多时候是由社会反馈决定的，别人认为我们是什么样的人，我们就可能成为什么样的人。

## 自我服务偏见： 我很优秀，而你只是运气好

澳大利亚的一位心理学家曾对任职于某家公司的经理级高管的自我认知度做过一个调查，结果发现，90%的高管对自己的成就评价超过对普通同事的评价。其中，86%的人对自己工作业绩的评价高于实际的平均水平，只有1%的人认为自己的业绩低于平均水平。

然后，心理学家虚构了一个全公司的平均奖金水平，让那些高管评价自己的报酬和能力关联，结果发现，当他们的奖金高于平均水平时，他们往往认为这是理所应得的——这是他们努力工作、成绩突出的合理报答。而当奖金明显低于平均水平时，他们往往觉得自己努力工作了却没有得到公平的待遇——总而言之，他们很少能坦然接受自己其实不如人的现实，并想办法改变；他们大都会怨天尤人，并找各种借口为自己开脱。

为什么会有这样的结果？是因为这家公司的高管都是自大狂吗？事实上，这其实是所有人的通病，在心理学上称为“自我服务偏见”。

美国心理学家戴维·迈尔斯在他的著作《社会心理学》中，对自我服务偏见定义：当我们加工和自我有关的信息时，会出现一种潜在的偏见。我们会一边轻易地为自己的失败开脱，一边则欣然地接受成功的赞誉。在很多情况下，我们认为自己比别人好。这种自我美化的感觉使多数人陶醉于自己优秀的一面，而只是偶尔瞥见其阴暗的一面。

通俗地说，这是人们在加工和自我有关的信息时，会出现的一种潜在的偏见。人们常常从好的方面来看待自己，当取得一些成功时，常常容易归因于自己，而做了错事之后，则怨天尤人，归因于外在因素，即把功劳归于自己，把错误推给别人。

比如，很多运动员在取得胜利后，一般会认为这是因为自身的努力，对于失败，则归咎于其他因素，如错误的暂停、不公平的判罚、对手过于强大、裁判吹黑哨……

在保险调查单上，出现了交通事故的司机们总是这样描述事故的原因：

“不知从哪里钻出来一辆车，撞了我一下就跑了。”

“我刚到十字路口，一个东西忽然出现，挡住了我的视线，以至于我没有看见别的车。”

“一个路人撞了我一下，就钻到我车轮下面去了。”

当公司利润增加时，很多CEO会把这个额外的收益归功于自己的管理能力，而当利润开始下滑时，他们则会想：究竟怎样才能让这些不争气的员工有点责任心呢？



甚至，在描述成功和失败时，我们所使用的主语都会发生一些变化，例如：

“我的历史考试考了个A。”

反之，一旦成绩不理想，则是：

“历史老师居然给了我一个C！”

加拿大的一些心理学家曾经研究过人们在婚姻生活中的自我服务偏见。

在一个全国性的调查中，他们发现，91%的妻子认为自己承担了大部分的食品采购工作，但只有76%的丈夫同意这一点。

其中，某个访谈案例提到，每天晚上，那位受访者和他的妻子都会把要洗的衣服随手丢到脏衣篮的外面。第二天早上，夫妻俩中的一个会把衣服拣起来放进篮子里。当妻子对丈夫说“这次该你去拣了”的时候，丈夫想的是“凭什么？十有八九都是我去拣的”。于是，他就质问妻子：“你觉得有多少次是你拣的？”“噢，”妻子答道，“差不多十有八九吧。”

这也是自我服务偏见的一种表现形式：在我们的记忆中，会不自觉地夸大对自己有利的信息，而忽略对自己不利的部分。所以，自我服务偏见又被称为“自利性偏见”。

正是因为如此，这种自我服务偏见很显然会造成许多人际冲突。在团队合作中，自我服务偏见会使合作中的人感觉是自己而不是其他合作者做出了主要贡献，在合作不顺利时倾向于批评合作者，这样很容易导致合作的终止。