

逻辑思考 的艺术

为什么我们越想得到的越得不到

THE ART OF
LOGICAL THINKING

利昂 / 著



为什么聪明人也犯傻？

教你用心理学的角度解析逻辑思维，帮你解决生活中的烦恼难题
教你像心理学家一样思考，有逻辑地看懂人生世事

中国华侨出版社

· 014035478

逻辑思考 的艺术

为什么我们越想得到的越得不到

THE ART OF
LOGICAL THINKING

利昂 / 著

B80-49
09



北航

C1722852

中国华侨出版社

B80-49
09

图书在版编目(CIP)数据

逻辑思考的艺术：为什么我们越想得到的越得不到 / 利昂著. — 北京：中国华侨出版社，2014. 1

ISBN 978-7-5113-4418-2

I. ①逻… II. ①利… III. ①逻辑思维—通俗读物 IV. ①B804.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第024677号

●逻辑思考的艺术：为什么我们越想得到的越得不到

著 者 / 利 昂

责任编辑 / 文 慧

责任校对 / 志 刚

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/32 印张 / 7.5 字数 / 180千字

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4418-2

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言



在日常生活中，我们很容易按照自己的想法生活，几乎不会去思考自己为什么会以这样或那样的思维去考虑一件事情，而总是会习惯性地忽略一些重要的东西，而被忽略的东西往往决定了事情的结果。当我们在结果面前唉声叹气或者怨天尤人的时候，我们甚至都没有发现，其实真正的元凶并不在别处，它就隐藏在你的大脑里。

大脑是人类最精密的器官之一，但同样也有各种各样让人困惑的“思维”。思维错误、认知陷阱好像天生与人类为伴，细究起来无处不在，不经意之时又无迹可寻。很多时候，人们往往为思维错误所累，于是，就会出现以下纠结：

为什么我们常常不相信自己会犯错？

为什么美女和帅哥比普通人的机会要多些？

为什么女人的心思最难猜？

为什么自己的好总被别人遗忘？

为什么功成名就的时候反而遭到解雇？

为什么越是熟悉的人越看不懂？

为什么好女人有时会错过好姻缘？

为什么权威预测有时候并不权威？

.....

这些问题在你的身上发生过吗？如果其中有一个回答是“YES”，那么这本书就是你应该读的。

实际上，在我们的生活中，有很多事情我们想不到，主要是因为我们思考问题时运用了错误的逻辑，所以思维才会出现盲点，这些盲点与性别、年龄、智力、教育程度或者其他的因素无关。

许多思维盲区是我们自己都意识不到的，马克·吐温曾说：“真正造成伤害的，不是我不知道的事，而是所有我已知道的事都是不真实的。”也就是说我们以为自己了解但实际却是错误的观念，这会给我们造成很大伤害。

难道我们注定要戴着无形的“有色眼镜”看世界吗？不，我们可以拒绝思考被污染，那怎么样才能做到呢？我们先来分析一下思维出现误区的原因。

◎很多时候，我们以自身固有的经验来判断一件事情。因为以前的经验已经被证明是正确的，当我们遇到类似的问题或表面看起来相同的问题，就会不由自主地依据自己的经验作出判断。过去经验的积累导致了我們思维上的一种定势。所以有些成功的人士越加相信过去的经验，就越容

易固执地认为自己是正确的。有一句话说得好：“过去的经验既是我们的财富，其实某种程度上又是我们的包袱。”

◎我们还会不自觉地陷入迷信的陷阱。比如，迷信权威、迷信书本。迷信会让人耳目失聪，对周围事物不敏感。迷信会愚弄人们，使人们思考问题头脑简单或对事物的性质得出错误认识。

◎没有批判地学习，没有自己的主见，这也是思维出错的一个重要原因。这就好比海绵吸水那样，无论是红颜色的水还是黑颜色的水都吸进去了，就不能形成自己独特的风格。所以，我们应当切忌没有批判地学习。当知识积累到一定程度，学习就应该有主见，有自己的观点和看法。否则，学来的东西就是一盘散沙，一无是处。除此之外，世界观、知识背景和生活环境都会影响到人们对事物的态度和思维方式。

一个人的思维如果被禁锢，就会想当然地认为事情会顺着自己想的方向发展，殊不知，到最后才发现错得离谱。而当思维一旦插上翅膀，任何事情都会迎刃而解。

因此，我们在思考问题时，不要一味地按照惯性思维决定自己的行为，更不要死钻牛角尖。要从多个角度看问题，打破自己固有的思维模式，这样才会有突破，才会让自己清晰思考。

本书中，以我们都曾亲身经历过的生活小事为例，用心理学的知识和

模式分析了思维被禁锢的原因，以及提出了让自己不烦恼的思维方式，从而纠正了思维上的偏见，使读者更清楚地了解自己。当明白了错误的思维是如何发生以后，我们就有可能远离思维陷阱，就会犯错更少，从而能够理性思考，作出睿智的选择，就能离成功更近。

因此，清晰思考对我们来说尤为重要，它能帮助我们辨别那些伪专家与骗子不科学的说法，也能让我们免于陷入荒谬的困境或上当受骗。清晰思考不仅是一种有用的能力，它也是智者的明灯，可以指引我们朝着正确的方向前行。读完本书，您就可以从心理学的视角分析种种事情，进行清晰而客观的思考，您就能更辩证地看待人生，您之前的身心疲惫将会被愉悦所代替。

目录



第一章 我们并不聪明

——为什么我们越自以为精明，做事越离谱？

为什么我们常常不相信自己会犯错	002
为什么我们常常犯自己不想犯的错	005
为什么只买一件衣服就意味着要买一身行头	009
为什么不能相信家里书多的孩子就会读书	012
为什么教训孩子会使孩子越来越笨	015
为什么不要轻信“必经痛苦”之类的话	019
为什么越没问题时越要小心谨慎	022
趣味测试	024

第二章 失控的命运

——为什么有人总是幸运，有人总是倒霉？

为什么美女和帅哥要比普通人更容易接近成功	028
为什么地铁车厢内靠边的座椅更受欢迎	031
为什么伤害一个人就等于伤害许多人	034
为什么要增加自己的曝光率	037
为什么越是满怀期望，越容易失望	041
如何在无成本投入的情况下赚到钱	044
趣味测试	047

第三章 人际交往的悖论

——为什么越渴望被人重视，却越容易被人忽视？

为什么同样一句话可以说出不同的效果	050
为什么适当与异性搭配工作会更有效率	052
为什么女人的心思最难猜	056
为什么提要求的时候一定要先了解对方	058
为什么总感觉别人对自己不够好	061
为什么对再熟悉的人也要说声“谢谢你”	064
为什么别人对你的赞美眉头紧蹙	067
趣味测试	070

第四章 看不到的盲区

——为什么大家都觉得好的事情，你也常会犯错误？

为什么口口相传的也不可靠	074
为什么权威预测有时候也并不是那么准确	077
为什么“走霉运”的说法只是一种谬论	080
为什么不要相信“女人应全身心投入家庭”	083
为什么别人喜欢的东西也常被认为我会喜欢	085
为什么有时候人多未必办成事	089
为什么有时大家会一致作出错误的决定	093
趣味测试	096

第五章 你所不了解的职场

——为什么想要得到老板赏识，却被认为不忠实？

什么有才能的人未必会升职	100
--------------	-----

为什么有些看起来叛逆的人更合老板心意	103
为什么公司陷入困境时你仍要相信老板	107
为什么耐心劝导他不如称赞他的竞争者	110
为什么付出100%的努力也未必得到想要的结果	113
为什么老板会喜欢这样的人	116
为什么老板不喜欢情绪化的员工	119
趣味测试	122

第六章 容易受伤的爱情

——为什么想要一份持久的爱，却只是三秒的热恋？

为什么恩爱的夫妻时间久了也会吵架	126
为什么好女人也会错过好姻缘	129
为什么有些人相爱以后就会束缚对方的自由	134
为什么不要相信爱情故事就一定会有好结局	136
为什么有时我们被欺骗也感到很开心	139
为什么越是熟悉的人越是看不懂	142
趣味测试	145

第七章 不理性的消费

——为什么越想省钱，花的钱却越多？

“数量有限”的东西真的值得购买吗	150
为什么我们不能相信“一分钱一分货”	154
为什么我们会深陷于小成本投入的东西	157
为什么我们试过衣服后一般就会买下来	162
为什么我们不能相信“积分换购”	165
为什么推销员说出产品缺陷时，我们也须谨慎	168

为什么我们不要购买包装过于精美的产品	172
为什么我们常常买一些自己并不需要的产品	175
为什么有更多的选择并不是一件幸福的事	178
为什么广告宣传会让我们消费	181
为什么要忽略讨人喜欢的推销员	184
为什么我们常常会错误评估一件商品的价值	187
趣味测试	191

第八章 鱼和熊掌的取舍

——为什么总有我们得不到的东西？

为什么东西到手后我们还是不满意	196
为什么自欺欺人会让我们麻痹	199
为什么我们煞费苦心的结果常常是白忙活	202
为什么别人常常和我们关注同一件东西	205
为什么朋友成为上司后，关系反而变得疏远了	208
为什么要根据对方的兴趣实施奖励	211
其实我们追求的并不是幸福	215
为什么追求完美的人与爱情渐行渐远	218
趣味测试	221

启示 被诅咒的潘多拉 225



第一章

我们并不聪明

——为什么我们越自以为
精明，做事越离谱？

走向疯狂的第一步就是自以为聪明。

——费尔南多·德·罗哈斯



为什么我们常常不相信自己会犯错

读者来信：有一天，朋友让我帮忙买彩票，我帮他选了数字，他却说我选的数字肯定不会中奖，他本想自己选。而事实上他每次自己买的彩票都没有中过，为什么他认为不是自己亲自选择的就不会中奖呢？

Leon解疑：这可能是由于日常生活中他的主要行为都能靠自己的努力和训练加以控制，所以就将这种意识错误地推及所有事，他认为亲自选择数字能在某种程度上影响那些球，能为自己带来好的运气。

在日常生活中，有的事情明明是偶然的，但人们往往觉得凭自己的能力可以掌控一切，为什么人们会这样认为呢？我们先来看看下面这个小故事：

美国有一家投资公司，发行了一批头奖300万美元的彩票。然后，按照每张彩票1美元的价格卖给自己的职工。其中，一半彩票是职工自己挑选的，剩下的彩票则是卖票人随机挑选的。过了几天，抽奖的日期到了，这家投资公司专门派调查人员找到那些买彩票的人，他们对买彩票的人说自己的朋友想买彩票，希望买彩票的人可以将之前买到的彩票转让出来。他们会以多高的价格来出售自己的彩票呢？

最后的结果是：并非亲自挑选彩票的人平均每张彩票的售价是2美元，而自己挑选彩票的人平均每张彩票的售价则是8美元。为什么会有如此大的差别呢？原因就在于，自己选彩票的人相信自己的中奖率一定会比并非自己挑选的人的几率要高。

其实，这是一种控制错觉。那什么是控制错觉呢？控制错觉是指相信我们能够控制或影响某种我们客观上无法控制或影响的事物的倾向。比如，对于买彩票等非常偶然的事件，人们以为自己的能力可以支配，但客观上来讲，偶然性的事件是受到概率支配的。比如，你掷硬币100次，正面和反面的概率一定都非常接近50次。但是哪一次是正面，哪一次是背面，是偶然的，无法控制的。

现在，我们回到买彩票那个例子。实际上，无论是自己买还是别人给你买，从概率上看，中奖的可能性是完全一样的。尽管从理论上人们都明白这一点，但在实际操作中，我们往往还是认为自己“精心挑选”的彩票更有可能中大奖。这可能是由于日常生活中的主要行为都能靠我们的努力和训练加以控制，所以就将这种意识错误地推及所有事，包括那些偶然性事件。

心理学家曾做过这样一个实验：

他们找来一些大学生，给他们一些钱，让他们来做掷骰子的赌博游戏。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？因为他们都觉得靠自己的努力能使骰子按自己的意愿转动。实际上，这只是人们的错觉而已，根本没有任何逻辑上的依据。明白了控制错觉定律，我们就会懂得为何赌博游戏会让不少人倾家荡产也难以自拔。

一位美国科学家调查人们对噪音的痛苦承受程度，他将人们关在A音



响室和B音响室里，不断提高音量，直到受试者表示拒绝。这两个音响室一模一样，唯一不同的是，B音响室的墙上有个红色的紧急按钮。结果发现，B音响室里的人们承受噪音能力明显要比A音响室的人们大得多。可事实是，那个紧急按钮只是一个摆设，根本不管用。错觉本身足够提高人们承受痛苦的极限。

实际生活中，人们很容易产生各种各样的控制错觉。比如，有的电梯里的“开门、关门”按钮也是不起任何作用的，它们与电梯控制器其实并不相连。科学里称它们为“安慰按钮”。又如，大办公室里的空调温度调节开关，有人觉得温度高，另一些人觉得温度低。工程师经常接到人们的投诉。为了减少投诉数量，聪明的工程师利用控制错觉，在每一层楼都安装一个假的温度调节按钮。这样一来，接到投诉的数量明显减少了。

了解了控制错觉，你控制了自己的生活吗？虽然日常生活中的主要行为都是通过我们自身的努力和训练来加以操控的，但是，并非所有的事情我们都能操控，如果我们错误地认为自己能够操控一切事情，就很可能由自信变为自负。所以，我们一定要看清楚事情的真相，不能被控制错觉所控制，更不能因此而迷失自我。

温馨提示

许多事情是偶然的，是我们无法控制的，而我们却错误地以为，对一切事情都可以通过努力加以掌控，其实这是一种执拗的控制错觉。

为什么我们常常犯自己不想犯的错

读者来信：我做部门主管有好多年了，阅人无数，在用人方面也有丰富的经验，基本上不会看错人，但是，我前阵子却放弃了一个本来可以为公司创造巨大利润的年轻人。以为自己不会犯这样的错误，可是却偏偏就这样错过了一个人才，这究竟是因为什么呢？

Leon解疑：要正确判断一个人，不能只停留在固有的经验上，因为任何事物都是发展变化的。过去经验的积累导致了我们在思维上的一种定势。所以越是成功的人士越会相信过去的经验，就越容易固执地认为自己是正确的。

在生活中，你有没有这样的经历：明明自己平时很擅长、很有把握的一件事，有时候也会事与愿违，出现失误，为什么会这样呢？

我们先来看下面的一则小故事：

初来公司应聘时，郭明凯只拿了一张很单薄的简历。他的简历实在无法引人注意，只有一张纸，简单叙述了一下对行业的理解，说了说自己的决心。

看完他的简历，又看到郭明凯一脸的谦和，没有丝毫的锐气和精明，于是人事部决定放弃他。可是不巧的是，人事部招聘来的几个业务员，面试时



虽然都滔滔不绝、口若悬河，但刚工作一周，就不堪压力悄悄地走了。可公司又急需业务人员，在无奈之下，人事部只好给郭明凯打了电话。

李子文是业务部的主管，做业务十多年了，看到郭明凯的时候，他的心马上就沉了下去。李子文简单问了几个问题，他发现郭明凯问一句说一句，然后就一声不吭坐在那里，这是做业务员最忌讳的。接触过后，他断定郭明凯不适合做这个工作，于是打算暂时先让他工作个把月，等有了合适的业务员再定。

他把郭明凯安排到推销部门，去推销公司新代理的一款管理软件。李子文明白市场上同类软件多如牛毛，市场压力很大，这也是导致前几个业务员不辞而别的原因。公司能提供的只有一本厚厚的电信黄页，但上面的电话多是人事部或前台，所有接电话的人一听是推销软件的人员，马上“咔”的一声就挂了，这让很多业务员望而却步。

为了打开市场，李子文召集业务人员开了一个小会，征集大家的意见，郭明凯说：“不如就按黄页上的地址去找客户，说不定会有收获。”大家对此都不置可否，但郭明凯还是坚持去跑业务了。一个月过去了，业务员们的情绪越来越低，除了郭明凯之外，没有人再出去跑业务了。就在李子文发愁的时候，郭明凯带回了第一单生意。

那个客户是开发区的一家制造公司，新投产的一条生产线正好需要公司的产品。虽然郭明凯出单了，但李子文还是觉得他不成熟，认为他只不过运气好。他觉得自己不会看错人，就算目前取得了成绩，还应该再观察一段时间。所以，李子文还是迟迟没有给郭明凯转正。

终于有一天，也就是这个客户对郭明凯抛出了橄榄枝，高薪聘用他做业务，而他也欣然前往。仅仅半年的时间，郭明凯就帮助那家制造公司获得了巨大的利润，这让李子文后悔不已。