

列举99%的人都会犯的思维错误，一一道破生活背后的真相

思考的质量决定生活的质量，学会思考，生活越来越美好

清醒思考，明智生活，做迷茫时代的明白人

The Art of Living

叶舟 著



or



What's
your choice?

生活的艺术

打造美好人生的

55个

思考工具

什么关系越亲密，越容易受到伤害？

为什么没压力忐忑不安，有压力反而有安全感？

为什么你越是逃避痛苦，痛苦越是追着你不放？

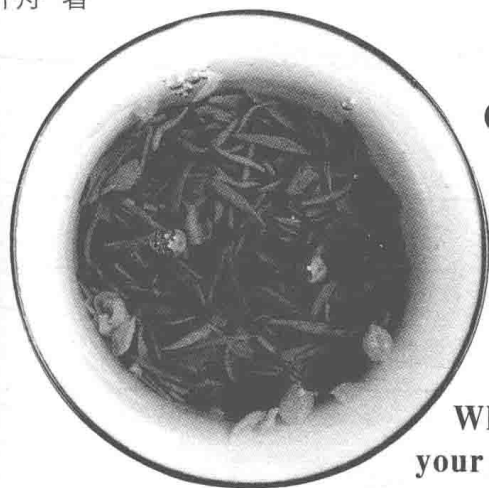
为什么期望越大失望越大，期望越小惊喜越大？

让我们迷茫的不是生活，而是我们的思考角度。

台海出版社

The Art of Living

叶舟 著



or



What's
your choice?

生活的艺术

打造美好人生的
55个
思考工具

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

生活的艺术 / 叶舟著. — 北京 : 台海出版社,
2018.9

ISBN 978-7-5168-2100-8

I. ①生… II. ①叶… III. ①人生哲学 IV.

①B821

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第205526号

生活的艺术

著 者：叶 舟

责任编辑：员晓博

装帧设计：李爱雪

版式设计：阎万霞

责任印制：蔡 旭

出版发行：台海出版社

地 址：北京市东城区景山东街20号 邮政编码：100009

电 话：010-64041652 (发行、邮购)

传 真：010-84045799 (总编室)

网 址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail：thcbs@126.com

经 销：全国各地新华书店

印 刷：北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：880mm × 1280mm 1/32

字 数：170千字 印 张：6.5

版 次：2018年12月第1版 印 次：2018年12月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5168-2100-8

定 价：32.00元

版权所有 翻印必究



前言

preface

我们每天都在生活。然而，如何生活，如何让生活按自己设想的模式去发展，如何以最好的方式创造最好的生活，如何在迷雾重重的生活中活出一个如意的人生，你想清楚了吗？

生活中，我们常常为诸多复杂的问题和难题烦恼不已，为找不到高效地解决问题的思维方式而自责、灰心。面对一大堆接踵而至、新鲜奇异的生活难题，我们不是被动地应付，就是选择了逃避，显得力不从心，无能为力。有人感叹生活不易、生活维艰，有人抱怨生活处处在欺骗自己、为难自己，有人责备人心不古、人事复杂……

其实，并非生活处处为难你，不是生活欺骗了你，也不是人际关系如何复杂，而是你没有去思考生活，还不懂得如何借助和运用思考工具去解决生活中的难题。

有时，生活中让你愁眉不展、百般纠结的问题，只要你用心思考一下，深入探究其中的本质，就完全可以找到一种行之有效的解决方法，事情就会向着有利的一面发展，就会出现一种截然不同的境况——

各种压力压得你身心俱疲、难以招架，你又无法逃避压力，而如果你把压力当作朋友，与压力友好相处，那么压力是不是就不那么可怕了，转而变成动力了？

对人要以诚相待，但是如果你的真情告白、坦率无忌给对方造成了伤害，说一句“谎言”为什么不可？

对手会和你“作对”，可谓是你的“心腹大患”，如果你选择和对手针锋相对，结局可能是两败俱伤，但如果你以对手为师，从对手身上学习他们的强项，弥补自己的不足，那么你是不是变强大了，你也就能战胜对手了？如此，对手又何尝不是你的“好朋友”呢？

痛苦和不幸已经发生，如果你为之所困，就会越陷越深，而如果你坦然以对，往好处多想一想，说不定事情就有转机，迎来“柳暗花明又一村”的明媚风光！

有道是，“思路决定出路”，没错，人与人之间的差异，每个人生活状态的差异，就是思维方式的差异造成的。思维的格局决定生活的格局，懂不懂思考、能不能思考、会不会思考，最终决定着人们生活状态的优劣和生活质量的层次。生活是活出来的，更是思考出来的。

“他山之石，可以攻玉”，在人类生活中隐藏着各种各样神奇的操控、指引生活方向和人们行为的定律、效应、法则等。它们是一把把开启生活之门的钥匙，能帮助我们打开一个个新的天地，让我们从纷乱的生活表象中看到其本质，然后顺势而为，收到事半功倍之效；它们是一盏盏照亮人生的明灯，指引我们在生活迷雾中摸索前行，少走弯路、少受挫折。学习和借鉴这些高效的思维工具，

是提高我们思考能力、抵达美好生活殿堂的一个有效捷径。

本书小中见大，包罗万象，以显微镜般的观察聚焦人们生活的重大环节，总结出了55个强大的思考工具，包含人性、情绪、心态、得失、说话、沟通、形象、交际、学习、爱情、婚姻、消费等方面，用耳目一新的观点、打破常规的看待生活的方式，教你打破思考的局限，克服思考的障碍，学会创造性、批判性地思考问题并有效地解决生活中的问题，从而传达给读者这样一个重要的理念——生活是一门需要思考并且可以习得的艺术。

生活给了我们很多难题，让我们学会了如何思考，也让我们懂得了如何生活。掌握正确的思考方法，你就是生活的大赢家！

目 录

contents

- 1 偶尔出点“丑”，会让你显得更加可爱 001
出丑效应：平庸者难受人倾慕，完美者难讨人喜欢
- 2 不要轻易捅破“窗户纸”，以免自己失望 005
卢兹比萨饼效应：唯有出乎意料，才能喜出望外
- 3 “9·11”之后，人们为什么对“11”特别敏感 007
鸡尾酒会效应：你总是听到你想听到的
- 4 处境没有那么糟，是你自己想得太糟糕 010
情绪ABC理论：好情绪与坏情绪由自己决定
- 5 为什么你总是“伤”得不行 014
习得性无助：你不行，是你习惯了不行
- 6 心态是你发给未来的一张订单 017
安慰剂效应：自我安慰是一帖镇痛药
- 7 你越是逃避痛苦，痛苦越是追着你不放 021
眼不见为净定律：自欺欺人的障眼法
- 8 愤怒止于智者，幸福源于平和 025
踢猫效应：为什么你总会伤害爱你的人

- 9 不去想任何坏的事，就会发生好的事 028
自我暗示：为何置身废弃的铁轨也会被“压死”
- 10 你该如何用失意补偿得意，用得意补偿失意 031
心理代偿：失之东隅，收之桑榆
- 11 别让自我宽恕成为自我犯错的放纵 035
自我宽恕定律：自己的错误总是可以原谅的
- 12 你为何总把功劳归于自己，把错误推给人家 039
自我服务偏见：和别人相比，我对自己没偏见
- 13 为什么明知自己说错了，却还是将错就错 043
合法化效应：公开的观点更难以改变
- 14 你没有自己想象的那么“高大上” 046
焦点效应：把自己视为世界的中心
- 15 “先小人后君子”，丑话赶在前头说 049
蛋糕博弈：一块蛋糕怎样分大家才满意
- 16 你在超市结账时，用不着费劲去找最短的队排 053
纳什均衡：如何赚得最多，如何亏得最少
- 17 “见过你”就是“喜欢你” 057
多看效应：日久生情的心理学效应
- 18 为什么暗恋者通常借助烛光晚餐示爱 060
黑暗效应：人约黄昏后，月上柳梢头
- 19 欲得心上人的芳心，先让心上人心跳 063
吊桥效应：危险情境可以促进爱情升华

- 20 娶美女还是娶丑女，你要三思而后行 066
两性嫉妒：男人的寿命与妻子美貌程度成反比
- 21 无关痛痒的废话有助于浸润亲密关系 069
调味品效应：废话是婚姻最好的“味精”
- 22 别人怎么看你并不重要，重要的是你怎么看自己 072
标签效应：被“标签”出来的英雄
- 23 相似的态度有助于建立优质的人际关系 075
名片效应：酒鬼为什么爱和酒鬼喝酒聊天
- 24 说你行你就行，说你不行你就不行 078
皮格马利翁效应：热切的期望可以化腐朽为神奇
- 25 你越是好强逞能，越是显示自己的无能 082
塔马拉效应：善藏者人不可知，能知者人无以藏
- 26 为何有压力你反而会活得更舒适 086
压力效应：适度压力有利于保持最佳状态
- 27 你希望别人怎样待你，你就怎样待别人 089
镜子效应：你对别人好，别人也会对你好
- 28 要想别人对你好，你先要对自己好 092
视网膜效应：孕妇的眼里只有孕妇
- 29 你把对方当成你自己，对方就会把自己当成你 094
自己人效应：是自己人，什么都好说
- 30 如何把“反对者”变成你的“同意者” 098
改宗效应：先反对后同意的积极效用

- 31 多一点遮掩，多一点神秘，多一点美好 100
禁果效应：被诱惑的亚当和夏娃
- 32 你真的对自己了如指掌吗 105
周哈里窗：到底有几个“我”
- 33 为什么戴人格面具的人更受欢迎 109
人格面具：“虚伪”是社会对人的必然要求
- 34 如果开诚布公会造成伤害，你为什么不选择谎言 112
谎言的正面力量：谎言是人生一剂滋养品
- 35 为什么说学习程度以150%为最佳 116
过度学习效应：寻找最经济的学习方法
- 36 最会休息的人，怎么成了最不会工作的人 120
月曜效应：一到星期一上班就提不起神
- 37 你和别人不要靠得太近，也不要离得太远 123
刺猬法则：亲密过头会被“刺伤”
- 38 你要么把自己想得太糟，要么把自己想得太好 127
卢维斯定理：谦虚是完全不想自己
- 39 给予就会被给予，剥夺就会被剥夺 132
互惠定律：三分交际七分情，你来我往换人情
- 40 7秒钟让你的印象在他人心中定格 136
首因效应：第一印象占据着主导地位
- 41 两性在一起比同性在一起有更多美妙 139
异性定律：男女搭配，干活不累

- 42 你所谓的“非不能也”，是“不为也” 143
心理疲劳：比尔·盖茨为何不知疲倦
- 43 期望越大失望越大，期望越小惊喜越大 148
詹森效应：将现有的困境无限放大
- 44 世界没有我们想象的那么大 151
熟人链效应：你的世界没有陌生人
- 45 控制好你的激情，不要让它“喷薄而出” 155
倒U形假说：半兴奋状态才是最佳状态
- 46 做事之前请认真考虑好是否值得去做 158
不值得定律：值得或不值得，因你而不同
- 47 别让你的头脑成为别人踩踏的“跑马场” 162
邻里效应：我们总是易受邻近的人感染
- 48 为何你不应该排斥对手，而应该感谢对手 166
对手的价值：对手是你生命的推手
- 49 为别人着想，就是为你自己着想 169
换位思考：站在别人的立场看问题
- 50 说话犹如打靶，要做到有的放矢 173
飞去来器效应：受众不是被动的“枪靶”
- 51 见好就收，谨防你的好意成恶意 178
超限效应：犯一次错，只批评一次
- 52 适时关闭你嘴上的“小喇叭” 181
斯坦纳定理：说的愈少，听到的就愈多

53 一句话能让人笑，一句话也能让人跳 186

瀑布心理效应：说者无意，听者有心

54 要想对方接受你的忠告，先要赞扬其优点 189

肥皂水效应：将批评夹在赞美中

55 未学会放弃之前，你很难懂得什么是争取 192

卡贝定律：放弃有时比争取更有意义

I

偶尔出点“丑”，会让你显得更加可爱

出丑效应：平庸者难受人倾慕，完美者难讨人喜欢

美国社会心理学家艾略特·阿伦森曾做过这样一个试验。

他把四段情节类似的访谈录像分别放给他准备要测试的对象：在第一段录像里接受主持人访谈的是个非常优秀的成功人士，他在自己所从事的领域里取得了很辉煌的成就，在接受主持人采访时，他的态度非常自然，谈吐不俗，表现得非常有自信，没有一点羞涩的表情，他的精彩表现不时地赢得台下观众的阵阵掌声；第二段录像中接受主持人访谈的也是个非常优秀的成功人士，不过他在台上的表现略有些羞涩，在主持人向观众介绍他所取得的成就时，他表现得非常紧张，竟把桌上的咖啡杯碰倒了，咖啡还将主持人的裤子淋湿了；第三段录像中接受主持人访谈的是个非常普通的人，他不像上面两位成功人士那样有着不俗的成绩，整个采访过程中，他虽然不太紧张，但也没有什么吸引人的发言，一点也不出彩；第四段录像中接受主持人访谈的也是个很普通的人，在采访的过程中，他表现得非常紧张，和第二段录像中

的先生一样，他也把身边的咖啡杯弄倒了，淋湿了主持人的衣服。当教授向他的测试对象放完这四段录像后，让他们从上面的这四个人中选出一位他们最喜欢的和一位他们最不喜欢的。

想知道测试的结果吗？最不受测试者们喜欢的当然是第四段录像中的那位先生了，几乎所有的被测试者都选择了他，可奇怪的是，测试者们最喜欢的不是第一段录像中的那位成功人士，而是第二段录像中打翻了咖啡杯的那位先生，有95%的测试者选择了他。

前面这个实验，我们看到了心理学里著名的“出丑效应”。

“出丑效应”，又叫“仰巴脚效应”，是指才能平庸者固然不会受人倾慕，而全然无缺点的人，也未必讨人喜欢。意指精明的人无意中犯点小错误，反而成为其优点，让人更加喜爱他。

对于那些获得过突出成就的人来说，一些微小的失误比如打翻咖啡杯这样的细节，不仅不会影响人们对他的好感，相反，还会让人们从心里感觉到他很真诚，值得信任。而如果一个人表现得完美无缺，我们从外面看不到他的任何缺点，反而会让人觉得不够真实，恰恰会降低他在别人心目中的信任度，因为一个人不可能是没有任何缺点的，尽管别人不知道，他心里对自己的缺点也可能是心知肚明的。

生活中有不少比较优秀而精明的人。其实，这种优秀往往是外在的表演，这样就未必讨人喜欢了。因为一般人与完美无缺的人交往时，总难免因己不如人而感到惴惴不安。最讨人喜欢的是那些精明而小有缺点的人，比如学生眼中的老师、办事员眼中的领导、老百姓眼中的大官等。这些貌似优秀的人在不经意中犯个小错误，不仅是瑕不掩瑜，反而更使人觉得他具有和别人一样会犯错的缺点，就因为他显露出平凡的一面而使周围的人都感到了安全。

俗话说“金无足赤，人无完人”，人都难免出丑犯错。当某些人的表现完美无缺时，一般人就会感到他不够真实，难以亲近。和优秀的人在一起，普通人往往认为己不如人而感到惴惴不安。这样失衡的人际关系是难以保持长久的，因为它很可能导致一方生活在自卑和压抑之中。被认为杰出或优秀的人偶尔出丑，不但不会影响他的人际吸引力，反而会让他更具人格魅力！

人们还是会更喜欢优秀且真诚、值得信任的人，如果一位一直令人尊敬的企业领袖人物当众犯了一点小错误，想想如果你是他公司的下属，你会感觉如何，会因为这个小失误而对他的印象大打折扣吗？当然这一切发生的首要条件就是这个人本身非常优秀和值得尊敬，他至少应该留给别人非常好的第一印象，否则就会适得其反。管理者们如果想让员工更加崇拜你，并非要高高在上做个完美无缺的人，有时犯点无伤大雅的小错误反而更可爱，会让员工更加喜欢你、更加信任你。

值得提出的是，出丑效应并不是让人故意出丑来哗众取宠，而是倡导人不过分追求完美，在不慎犯错的时候能够用一颗平常心接纳自己。

2

不要轻易捅破“窗户纸”，以免自己失望

卢兹比萨饼效应：唯有出乎意料，才能喜出望外

意大利的卢兹并不是一位非常著名的心理学者，他只写过一本自传式心理学阐述性作品，将自己的经历与一些心理学观点结合起来。这本形象而有趣的小册子里，提到卢兹儿时的一件事：

卢兹的母亲擅长烹制比萨饼。卢兹家境并不富裕，经常出现在饭桌上的是蔬菜比萨饼。但不定时的，卢兹盘子里的那块比萨饼下，会出现美味的腌肉，这是母亲偷偷留给卢兹的。卢兹回忆说那块薄薄的腌肉让平淡的童年充满期望和惊喜。

卢兹根据这个回忆，在自己开的餐厅内对顾客进行了一次不动声色的试验。卢兹在每份比萨饼里面都藏了一张写着祝福的话的纸条，几乎所有的顾客都表现出惊喜，没有人质疑这张纸的卫生状况，而这种内藏了祝福话语纸条的比萨饼被称为“卢兹比萨饼”，并成为一道意式文化大餐。