

MURPHY'S LAW

墨菲定律

每天学点心理学

夏林◎编著

无处不在的定律，
让你全方位了解生活、了解世界、了解真相。



内 容 提 要

人类的日常生活与心理学紧密联系,一些生活状况直接或者间接地受心理效应的影响,或者不例外地符合某些心理定律。墨菲定律就是这样一种让人逃不开的心理学定律。

本书通过分析常见的生活现象,为读者揭示墨菲定律等诸多心理定律、心理效应的本质,让读者可以熟知并且掌握这些心理学知识,帮助读者在人生的博弈过程中过关斩将、让工作和生活更加轻松自如。

图书在版编目(CIP)数据

墨菲定律:每天学点心理学/夏林编著. —北京:
中国纺织出版社, 2019.5
ISBN 978-7-5180-5995-9

I. ①墨… II. ①夏… 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(2019)第047617号

责任编辑: 闫 星 特约编辑: 王佳新 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo. com/2119887771

北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销

2019年5月第1版第1次印刷

开本: 889×1230 1/32 印张: 6

字数: 170千字 定价: 39.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

我们所生活的世界，每天都在发生着变化，无论是大自然的变化，还是人自己身上的变化，都暗含着一定的规律，我们的生命就是遵循着这些规律。人们总是期盼着能够参透这些规律并使之为自己所用。所幸的是，确实有很多心理学家研究出了透过事物的表象看透其本质的方法，如果你有心了解这些内容，那么你或许可以利用这些神奇的定律和法则来驾驭你的人生，改变你的命运。

墨菲定律就是一个很典型的似乎掌控了人们生活的心理学效应。这种心理学效应不仅启示性很强，而且应用范围极其广泛。墨菲定律的内容非常简单，但是它就像是宴会上的不速来客，并不讨人喜欢，却也避之不开。比如：当你没有梳洗打扮出去时，越不想被某个人看见，就越可能和他相遇；当你觉得会下雨而天天带着伞的时候，并没有下过一次雨，而你刚把伞放在家里，雨就来了……为什么我们越担心的事越会发生？为什么生活中总会有这么多事与愿违的情况和啼笑皆非的事情呢？有没有什么办法可以避开墨菲定律的魔咒，可以让自己更高效地工作，更幸福地生活呢？很多问题，你还要到书中去找答案。

当然，人类社会是复杂的，因而所产生的的各种现象和与之对应的定律、规则也非常多，墨菲定律不过是其中之一。这些心



理学知识，无时不刻地影响着我们的生活，影响着我们的选择，我们必须了解它们、熟悉它们，才能使用它们，让它们为我们的生活而服务，而不是反过来受它们所支配。

学会识破并熟悉应对各种心理学问题，掌握快速了解他人、迅速赢得他人喜欢的方法，这些对于每个人来说都非常有必要。因此，本书作者介绍了墨菲定律等诸多经典的人生定律、法则、效应，在简单地介绍了每个定律或法则的来源和基本理论后，就如何运用其解释人生中的现象并指导我们的工作和生活等进行了重点阐述，并且将这些看似艰深、晦涩的定律、法则阐释得透彻明了，对人们正确理解人性、理解社会有着十分有益的启示。这是一部可以启迪智慧、改变命运的人生枕边书。

掌握这些定律，对于我们解决生活和工作中遇到的林林总总的问题，会有很大的帮助。希望每位读者朋友都能够看清真实的自己、拥有积极的力量、活出精彩的人生。

编著者

2019年4月

目 录

第01章	打破思维定式，了解心理定律	001
	了解墨菲定律，放松心态调整自己	002
	钥匙理论——四两也可拨千斤	004
	寻找心理共鸣，快速拉近双方关系	006
	非理性定律——巧用感情打动内心	009
	焦点效应——把主角让给别人，赢得更多胜算	011
第02章	细心观察，心理学无处不在	015
	相悦定律——用喜欢引起喜欢	016
	首因效应——让初见你的人也对你倾心	018
	近因效应——更多相处换来更多新印象	021
	费斯诺定理——听取别人的，说出自己的	023
第03章	言行谨慎，不要让自己陷入思维怪圈	027
	钓鱼效应——过于好奇使你更易上当	028
	联想过于简单是一种心理误区	030
	不随波逐流，不落入从众心理	032
	晕轮效应——不要被某一方面的特征所迷惑	034



不要因为他人的吹嘘引起嫉妒心	037
人言可畏，别让流言侵蚀内心	039
 第04章 循序渐进，潜移默化中影响对方内心	043
互补定律——性格互补的人相处更融洽	044
登门槛效应——由小渐大，才能逐渐施加影响	046
权威效应——利用名人名言让对方深信不疑	049
布朗定律——找到心锁，打开成果沟通的大门	051
邻里效应——近朱者赤近墨者黑	054
 第05章 动之以情，用真情实感获得对方支持	057
自己人效应——成为自己人，更易获得信任	058
点滴关心汇聚真情，积累情谊赢得真心	060
与其锦上添花，不如雪中送炭	063
成全别人的好事，让对方对你心存感激	065
牢骚效应——做好的倾听者， 让对方发泄出不满情绪	067
 第06章 心理暗示，唤醒沉睡的另一个自己	071
巴纳姆效应——客观真实地认识你自己	072
皮·格马利翁效应——如果你想飞， 就要相信自己能飞	074
韦奇定理——用心理暗示让对方动摇内心	077
多使用暗示之道，让自己占据心理优势	079



第07章 细心留意，巧用策略实现高效沟通.....083

投射效应——当对方与自己相像时，不妨推己及人... 084

反弹琵琶术——对有逆反心理的人要突破常规对待... 086

对待犹豫不决的人，不妨推他一把..... 089

对于贪心的人，学会跟他讨价还价..... 091

面对疑心重重的人，多给予其安全感..... 094

第08章 进退有度，留心为自己多创造一些出路.....097

过度理由效应——不给出足够的

外部理由可助你达成所愿..... 098

踢猫效应——别被坏情绪传染，保留一些理智..... 101

以退为进——当对方放松下来你反而能够掌握优势... 103

蓝斯登原则——没看清出路之前，别盲目跳进去..... 106

交往适度定律——对别人过度示好，

反而降低了自己的价值..... 108

蔡戈尼效应——找到正确的做事驱动力

而不是靠欲望维持..... 111

第09章 长于观察，发现自己的优势才能出招制胜.....115

手表定律——目标清晰明确，否则你将陷入混乱..... 116

奥卡姆剃刀定律——化繁为简，反而可以轻松自如... 118

霍布森选择效应——固定选择是圈套，

不如及时跳出来..... 121

人际吸引增减原则——让好感逐渐增加



你才能更受欢迎	123
反木桶原理——别盯着短板，用长处去做事	126
草船借箭——将他人射来的箭变成你的力量	129
第10章 迂回有道，以柔克刚拉进双方心理距离	131
托利得定理——用宽容之心对待不同的想法	132
南风效应——温暖比寒冷更容易让人接受	134
狄伦多定律——问题未发生前，先把矛盾消除	137
阿伦森效应——委婉周旋，让你更快得到所想	140
改宗效应——人们更喜爱那些在自己的 影响下改变观点的人	142
第11章 正能量，积极的心理暗示让你更受欢迎	145
威严效应——威严、少语、沉稳的人更容易被欣赏	146
贝勃定律——时机对了，小事也能变得很重要	148
条条是道，讲出道理更容易被人追随	151
激将效应——使点激将法让对方按你的想法去做	153
白璧微瑕效应——暴露一些小缺点让你更受欢迎	155
第12章 韬光养晦，耐心等待最佳成事时机	159
成大事者要有不动声色的能力	160
别太快透露目标，小心被反噬	162
禁果逆反心理——吊足胃口让事情更有吸引力	164

动机适度定律——别轻易暴露真实	
动机才能成就事业	166
遮蔽效应——别被一时的表现所蒙蔽	169
 第13章 眼光长远，心理学帮我们迎来更美好的未来	171
互惠关系定律——让对方得到足够好处， 关系才能长远	172
特里法则——不愿意承担责任的人， 也没有办法担当大任	174
路径依赖原理——让他人认同你， 他们才会一直追随你	177
友谊需要经营，别到用人时方想起来去联系	179
 参考文献	182

第01章



打破思维定式，了解心理定律

墨菲定律：每天读点心理学



了解墨菲定律，放松心态调整自己

“别跟傻瓜吵架，不然旁人会搞不清楚，到底谁是傻瓜。”生活中，这种思维模式并不少见，心理学上称它为“墨菲定律”。“墨菲定律”是一种心理学效应，是由爱德华·墨菲(Edward A. Murphy)提出的。它的原句是这样说的：如果有两种或两种以上的方式去做某件事情，而其中一种选择方式将导致灾难，则必定有人会做出这种选择。

因为“墨菲定律”在生活中发生的普遍性，人们因此对其进行多种了衍义，但究其根本，就是：

墨菲定理告诉我们，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。比如你兜里装着一张支票，生怕别人知道也生怕丢失，所以你每隔一段时间就会去用手摸兜，去查看支票是不是还在，于是你的规律性动作引起了小偷的注意，最终被小偷偷走了。即便没有被小偷偷走，那个总被你摸来摸去的兜也可能最终被磨破，支票就掉出去丢失了。

墨菲定理的适用范围非常广泛，它揭示了一种独特的社会及自然现象：越害怕发生的事情就越会发生，为什么？就因为害怕发生，所以会非常在意，注意力越集中，就越容易犯错误。它的



极端表述是：如果坏事有可能发生，不管这种可能性有多小，它总会发生，并造成最大可能的破坏。

比如：

我们开车的时候常常会发现：主路好像在堵车，选择走辅路吧，车刚开出去没多久又发现，原来辅路也堵车，而且主路现在不堵了。

大学上课的时候，老师几乎从来不点名，你也几乎从不逃课，但是刚好某一次被室友怂恿去做其他事，心想：好吧，应该不会那么倒霉吧，不会老师今天就点名吧？结果，真的，那天老师就破例点名了。

有的人平时出门包里都会放一把伞，某天看着天气不错，应该不会下雨，而且自己基本都在室内呆着，所以没带伞，结果，当天中午临时要出去给客户送资料，出门也刚刚好遇上下大雨。

墨菲定律的内容并不复杂，它告诉我们，容易犯错误是人类与生俱来的弱点，不论科技多发达，事故都会发生。而且我们解决问题的手段越高明，面临的麻烦就越严重。所以，我们在事前应该尽可能想得周到、全面一些，要学会接受错误，并不断从中吸取经验。而且，不要把注意力只放在不愿意接受的结果上面，而把出现概率相同的满意的结果视为理所当然而忽略掉。

所以，在了解了墨菲定律之后，我们不妨从一个全新的角度来看待事情：如果你心理总是想着坏的事情，它就会发生；如果你心理总是往好的方面想，那好事是不是也就随之而来了呢？坦然接受事实，放松心态调整自己，可能你就能扭转乾坤，转坏为好呢？！



钥匙理论——四两也可拨千斤

厚重的城门上挂着一把沉重的巨锁，锤子、铁棒和钢锯都想把它打开借以显示自己的神通。锤子使出浑身的力气从早砸到晚，只把锁砸出一道凹痕；铁棒撬来撬去只让锁变了形；钢锯使出了浑身解数，还是没把锁锯断。这时候，一把毫不起眼的钥匙走过来，“我来试试吧”，说着轻巧地钻进锁孔，门锁“咔嚓”一声应声而开。大家都很惊奇它是怎样做到的，钥匙只是轻柔答道“因为我最懂它的心”。

每个人对外界都充满警戒，就像心中有一把无形的大锁。只有懂得他们的心、理解他们的真实感受和需要，才能打开他们的心门、与他们顺畅地交流。懂一点儿心理学，在与人交往过程中恰当运用一些技巧，就能有四两拨千斤的效果；一味蛮干、真心直率地对待他人反而容易引起误会和反感。

人际关系不仅仅是单纯的朋友关系，其复杂程度不亚于战争。古人云“上兵伐谋”，意思是说上乘的兵法在于谋略。与人交往也一样，一味苦干实干、攻城略地倒不如懂得人心，善用谋略、巧用人心才能四两拨千斤，让自己的为人处世更加轻松自如。

古往今来，多少英雄都善于利用心理战术来打败敌人、收服人心、保全自己。诸葛亮在要塞失守后，利用司马懿的多疑，一曲琴音轻松退去几十万大军；曹操战胜袁绍之后，将暗中与之有书信往来的部下名单和信件付之一炬，轻松收服了无数谋士；古今一脉相承，抗日战争期间，春意盎然的四月天，我们的战士曾折下无数杏花趁暗夜悄悄放到日军身边，使他们想起远方家乡的



樱花、樱花下的家人，从而士气低迷、无心恋战。

可见，成就大事者无一不是深谙人心的，不仅在战场上是这样，在教学领域、营销领域、现代管理领域，在谈判桌上甚至酒会宴请场合中，巧用人心都能够得到更多人的关注和尊重，能够更轻松地完成目的。

德国著名的阿尔迪超市是当今世界上零售业商业巨头，他们仅仅是从一家小杂货店起家的。母亲从兄弟俩小时候便做着一件小事，就是卖邮票和信封：邮票是不赚钱的，免费的胶水一瓶的成本需要卖出500个信封才能赚回。兄弟俩起初不明白为什么，母亲告诉他们：“赚钱还要懂得‘赚’人心。如果一个人只看钱，他就看不到义，看不到别人的需要，心里也就自然失去了对别人的理解和尊重，有谁愿意和一个损人利己、不尊重人、不理解人的人做生意、打交道呢？”

秉持着母亲的教诲，他们开起了第一家超市，在写什么标语的问题上，兄弟俩一致否决了“本店有摄像头监控”“偷一罚十”等，而是尊重顾客的利益、尊严和感受，打出了这样的标语：“本店有摄像头，请您保持微笑，请您愉快购物！”这样的经营理念使得兄弟俩的生意越做越大。

赚钱也要赚人心，做大事做到最后也是要赢得人心。只看到最后的功利，再努力也只能“小有成就”，而那些最卓越的人往往最懂得人心、最懂得回报世人和赢得人心。给别人更多关心，关注别人的情绪和心理变化，才能够懂得人心，赢得更多友谊、认同和尊重，最终才能成就大事。嘘寒问暖、赞扬恭维只有恰到好处才能收到预想的效果，否则只能适得其反。懂一点儿心理学，懂得察言观色之术，才能巧用人心。



倾听他人谈话也是了解人心的关键，无论一个人的话有多少可信度，他的身体语言、神态是不会背叛他的真实想法的。学会仔细观察别人、认真倾听别人的谈话，不仅能够赢得他人的尊重和认同，也是了解一个人性格和心理的重要方法。掌握这种方法，就能够和所有人友好相处。

学会运用心理学就掌握了一把可以开启人心的钥匙，能准确把握他人的内心、知晓他人的需要，最终成就大业。

心理应用：

1. 与陌生人初次交往时，能在第一次谈话时打动对方的“心”，交往才能顺利继续下去。
2. 记住他人的名字，而且很轻易地叫出来，是给别人一个巧妙而有效的赞美。
3. 如果你真心关心对方，那么直接表达自己的关心比其他方法会更有效果。

寻找心理共鸣，快速拉近双方关系

瑞士心理学家卡尔·荣格曾说过：“事物本身如何并不重要，重要的是如何看待它们。”学会站在别人的角度看待问题，学会换位思考，才能达成彼此尊重和体谅，才能有更多宽容。这样说话、做事才能让人感觉舒服、愉悦，并直指人心。

受环境或者教育程度不同影响，每个人的思考方式和行为习惯是不同的。人们很难真正理解他人的感受，但至少可以做到以



一颗宽容的心去了解和关心他人。做事之前，设身处地为他人着想一番，做到“己所不欲，勿施于人”，多去理解他人的行为，将心比心自然就更容易受欢迎，也更容易成就大事。

记得以前在公共场合到处贴着“禁止吸烟，违者罚款”“禁止踩踏草坪，违者罚款”等类的标语，然而这些现依然屡禁不止、毫无收敛。后来根据心理学研究，人们设计“为了您和家人的健康，请不要吸烟”“小草正在生长，请不要打扰”等柔和、让人易接受的标语。这就是用了换位思考的心理策略——为了别人很少有人愿意改变自己的习惯，但为了自己每个人都愿意试试看。

日常生活中，我们不妨也试试这种方法，当一个人屡劝不听或者一件事屡禁不止的时候，不妨告诉他“某件事是为了你自己的权益着想”。设身处地为对方着想，才能够化干戈为玉帛，迅速消除矛盾和对抗情绪。冬天，大家在食堂吃饭，临窗的食客纷纷打开了窗户，但是排队打饭的人们却打起了寒战，双方怒目而视，谁都不肯让步。这时候，食堂的主管站出来劝道：“虽然吃饭时热一点儿，但如果打开窗户，冷风、热气一起灌到肚子里，肠胃会不舒服；再者刚刚出完汗，被冷风一吹很容易感冒的，大家都把窗户关上吧。”在这种为了自己好的劝导之下，大家纷纷关上了窗子，矛盾也很快消弭于无形。

汽车大王福特曾说过：“如果说成功有什么秘诀的话，那就是设身处地为他人着想，了解别人的态度和观点。这样不仅有利于彼此的沟通和理解，还可以更清楚了解对方的思维轨迹，从而有的放矢、击中要害。”

生活中难免会遇到矛盾和冲突，这时候换一种角度、换一种



思维，也许就会使误会与摩擦在转瞬间消融。当然，不仅仅是让自己站在他人的角度设身处地为他人着想，同样可以让对方站在我们的角度设身处地地着想一番。当你们之间的矛盾无法解决，或者观点、认识无法统一时，不妨用平和的态度问问对方：“如果您是，您会怎么做呢？”

一个创意广告进行了多次修改，仍然无法让客户满意，策划人带着疑问访问了客户：“如果您是策划人，觉得怎样才能让广告更令人满意呢？”客户果然提出了一套自己的想法，策划人根据他的想法另外做了一个方案，然后让他人判断哪个效果会好一些。结果，所有专业的广告人都认为策划的创意好，但所有的非专业人士都认为客户提出的方案更好。广告就是给大众看的，最终这一次的创意得到圆满解决。这个策划人还懂得了广告不仅要用专业眼光来看，而且要更注重大众感受，不久就因为其广告创意贴近大众心理而在广告界占据了一席之地。

可见，换位思考不仅仅能够促进人际关系的和谐，更能够开启成功之门，因为了解更多人的思考方式才能够有的放矢，了解更多想法才得到更多人认同的处世方式，自然会得到更多尊重，从而更加成功。

心理应用：

1.当沟通无效的时候，不妨问对方：“假如您站在我的位置，您会怎样处理呢？”

2.当两个人对一件事有不同的见解和做法时，不妨从对方的角度和利益出发说服他。这样要比直接说出自己的要求更容易被人接受。