

自序 一個很俗的問題：你幸福嗎？

這是一個探索心理學理論和提升幸福感之間能量連接的漫長過程，從和清華大學、中科院心理研究所等權威部門一起探討，到和明星嘉賓一起錄製心理互動訪談節目《幸福21問》，給她們做心理導師，我們一直在解鎖幸福，探究幸福，指導幸福，走進幸福。

我們給幸福提出了七個不同層次的又有關聯的關鍵詞：積極情緒、人際關係、投入、成就、意義、共生和能動。

我給這七個關鍵詞做了最簡單通俗的釋義。

積極情緒，就是當一件事情發生時，能夠用正念引領自己，這是具備情緒自我修復能力的關鍵。

人際關係，就是與人的交往順暢程度、舒服程度，也可以理解為情商的一個層面。

投入，就是專注度和注意力，是不是一生都在蜻蜓點水，是不是經常患得患失、南轅北轍。

成就，就是給自己的成績、回報、結果和導向。

意義，就是明確的動力和目標，個人對努力的評價。

共生，可以理解為與別人共同生存、協作、共贏的能力。

能動，就是你的掌控和管理訴求，你在團體中的引領和推進作用。

為生活做減法的柳岩，掌握選擇權的趙奕歡，努力做自己的劉芸，主動出擊的婁藝瀟，逆流而上的伊能靜，直面人生的張虹，愛我所愛的惠若琪；從她們身上，我們都看到了追求幸福的光。

我自己在心理學領域深耕了二十五年，從做傳統電台心理節目熱線主持人到成為自媒體的內容創作者，都在嘗試着用聲音或者文字的形式，陪伴、撫慰和治癒相信我的聽友和讀者。這些年的工作中，我發現一個共性，那就是不管處理哪一類問題，終極的目的都是提升我們對幸福的掌控能力。

我接待過上萬個心理諮詢案例，在他們哀怨的聲音和表達的焦慮中無不寫着大大的「不幸福」，而幸福又是一種個體的自我情緒感知能力。我甚至很長一段時間都在思考，幸福是個體的還是大眾的，幸福有沒有規律可循，是否有方法可以借鑑。

於是近些年，我把積累的所有案例加以整理篩選，從心理學各種效應角度去解讀和剖析，寫了這樣一本實用心理學意義上的提升幸福感的書。它不晦澀難懂，也不矯揉

造作，因為都來源於真實案例，有章可循。

其實做學問，不是為了庸俗地取悅自己或者故弄玄虛地樹立自己的行業地位，而是為了讓普羅大眾能直接收穫，為其所用。

這本書就是這樣，用最接地氣的案例和樸素的心理學效應，真實自然地走進你的生活，那些熟悉的語言和場景，你或許經歷過，或者正在經歷。

在這本書裏，我和你聊聊幸福。

就這樣。

北辰

註：柳岩，主持人、演員、歌手。趙奕歡，演員、歌手、模特兒、主持人。劉芸，演員。婁藝瀾，演員、歌手。伊能靜，歌手、演員。張虹，速度滑冰運動員。惠若琪，前中國女子排球運動員。

目錄

自序 一個很俗的問題：你幸福嗎？

第一章 情感篇

- 01 酸葡萄 + 甜檸檬效應：
得不到的未必好，相信你擁有的就是最好的 / 012
- 02 野馬效應：
導致失敗的往往不是問題，是面對問題的態度 / 020
- 03 定式效應：
告別刻板印象，撕下負面標籤 / 026
- 04 巴納姆效應：
警惕帶有普遍意義的「騙局」 / 033
- 05 習得性無助：
擁有弱者心態，永遠成不了強者 / 040

第二章 情商篇

- 06 禁果效應：
巧用「好奇害死貓」，制服逆反 / 050
- 07 拆屋效應：
學會把真正的訴求藏起來 / 057
- 08 霍桑效應：
有的問題和情緒，暴露了就有了答案 / 064
- 09 三文治效應：
麻煩把你的批評藏好了，別裝耿直男 / 071
- 10 過度理由效應：
你不是應該這樣，別人也不是就應該那樣 / 078

第三章 成長篇

- 11 墨菲定律：
你愈不想發生的事，往往愈會發生 / 088
- 12 因果定律：
對自己投資，是回報率最高的理財方式 / 096

第四章 教育篇

- 13 蝴蝶效應：
成功需要很長時間的努力，失敗卻只需要懈怠一瞬間 / 104
- 14 共生效應：
圈子和層級，決定你長成甚麼樣子，能走多遠 / 112
- 15 凡勃倫效應：
自我控股，給自己的人生標價 / 118
- 16 齊加尼克效應：
接受和接納，遠比抗拒幸福 / 130
- 17 羊群效應：
跟隨大多數，只能成為大多數 / 138
- 18 權威效應：
你的樣子，就是孩子的樣子 / 144
- 19 棘輪效應：
拒絕在慾望的泥潭裏不能自拔 / 150





第五章 社交篇

- 20 羅森塔爾效應：
被期待者更容易成功 / 158
- 21 烏籠效應：
成功的人都懂得屏蔽外界的干擾 / 168
- 22 上帝視角：
跳脫「當事人」身份，成功變形「旁觀者」 / 175
- 23 門檻效應：
如果進了門，離成功就不遠了 / 179
- 24 人際期望遞增效應：
是你的忍讓造成了別人的習以為常 / 186
- 25 淬火效應：
適度的降溫是處理關係的秘籍 / 192

第六章 勵志篇

- 26 木桶效應：
成功與否不取決於你的長處有多長，而是短處有多短 / 202
- 27 破窗效應：
有些事情一旦開始，便一發不可收拾 / 209
- 28 花盆效應：
不走出舒適區，永遠不知道外面更舒服 / 216
- 29 延遲滿足：
學會等待，才能看到花開 / 224
- 30 超限效應：
史上最毒「雞湯」——重要的事說三遍 / 232

01 得不到的未必好， 相信你擁有的就是最好的

心理學關鍵詞

酸葡萄 + 甜檸檬效應

《伊索寓言》中的「酸葡萄」故事廣為人知：狐狸想吃葡萄，但由於葡萄長得太高牠無法吃到，便說葡萄是酸的，沒甚麼好吃的。心理學上以此為例，把個體在追求某一目標失敗時為了沖淡自己內心的不安，而將目標貶低為「不值得」以自慰的現象稱為「酸葡萄機制」或「酸葡萄效應」。

與其相反，有的人得不到葡萄，而自己只有檸檬，就說檸檬是甜的。這種不說自己達不到的目標或得不到的東西不好，卻百般強調凡是自己認定的較低目標或自己有的東西都是好的，藉此減輕內心的失落和痛苦的心理現象，被稱為「甜檸檬機制」。

其實我們經常看到這些現象，在某種時候這樣做是具有積極作用的，能自我安慰和療愈，使自己滿足和樂觀。

你有沒有羨慕過別人的老公？

你有沒有欣賞過別人的孩子？

你有沒有覺得曾經和自己一樣平凡同學現在很風光？

我們總是習慣於把目光聚焦在我們沒有的東西，尤其是比我們好的一面上。

殊不知，人都喜歡曬自己光鮮艷麗的一面，比如自己過生日時老公給自己買的袋子、情人節送的花，而絕不會曬自己被家暴的瘀青和孩子不合格的成績單。

所以，沒得到的未必好，至少你的腦補對它過度解讀了，真相未必是那樣。

大家都有雞飛狗跳的時候，都有油鹽醬醋的瑣碎事，都有獨身飲泣的不堪。

作為諮詢師，我接觸到的最多的案例是涉及家庭情感問題的，而大多是不正確的對比下帶來的抱怨和不滿足情緒所致。

如果我們把家庭情感問題比喻為一個人的生理疾病，那麼我們想要挽救家庭，一定要有一個客觀且權威的診斷，比如哪裏出了問題，多大的問題？然後才制定或出具具體的治療方案，比如要花多少代價？結果是甚麼？

婚姻也一樣，如果宣判情感死亡，沒有挽救的必要，這當然不在我們的討論範圍之內，你直接去協議或者起訴離婚就好了。既然我們談到挽救或者修補，就必須具備兩個條件：第一，還有感情，只是溝通方式出了問題；第二，你不想離婚。

這就是我們處理任何親密關係問題，甚至是任何關係問題要做的基礎工作：有個清

晰的判定和診斷。

其實感情上出問題的大多數人成了酸葡萄效應的一個極端，那就是明明自己手裏有的是葡萄，卻偏偏認為外面的檸檬是甜的；或者因為沒有嘗過檸檬的滋味，對得不到的東西就充滿期待，躍躍欲試。

林女士最近就很焦慮，來找我諮詢問題的時候黑着眼圈——整夜睡不着。原因也不複雜：她的丈夫和初戀情人最近聯繫緊密。我後來通過和林女士的丈夫溝通得知：那是他大學的女友，兩人戀愛了兩年多，畢業時候因為異地，選擇了放棄，後來慢慢失去了聯繫。前陣子同學聚會她丈夫偶然得知，前女友一直單身，自己就開始自責，找到對方，從噓寒問暖開始到頻繁接觸，甚至關係曖昧，屢禁不止。

諮詢後，我判定這是一段完全可以挽回的婚姻，原因有四：

1. 實質性出軌行為；
2. 男人對妻子無原則上不滿意；
3. 男人錯誤地覺得對方單身自己有責任；
4. 男人從沒有過要放棄家庭或者背叛妻子的想法。

這就很有意思了。林女士始終不理解，既然他沒打算放棄家庭，為甚麼還要和前任藕斷絲連？

對初戀念念不忘

說到這裏我就要和大家分享一個觀點了：男人是多情而癡情的，女人是專情而絕情的。

這句話怎麼理解呢？男人看起來是花心大蘿蔔，比如看到美女，忍不住回頭多看幾眼，願意和美女多傾幾句，看似多情；而癡情則體現在分手後，大多數男人依然會給前任留一份惦念，或者至少依然和對方做朋友，期待聽到她的消息，甚至關鍵時候還會出手相助。

女人就不同了，輕易不會和人搭訕，認定一個人之後，就不會去理會別的異性，邊界感也比男性更強，這是專情的一面；而絕情就體現在分手後，大多數女人不會繼續選擇和前男友做朋友，果斷先將人拉進黑名單的大多是女人。

當然這是半開玩笑的一個觀點，但也不無道理，男人對待感情的心態可見一斑。

回到上述案例，林女士的先生就是有男人的上帝視角，覺得對方單身有自己的原因，這很自戀。事實上，其實你沒那麼優秀，對方也並非因你終身不嫁，你想太多了而已。林女士的丈夫也承認，自己確實對她有點兒動心，所以偶爾言語曖昧，關心過度。

這次林女士的婚姻其實有驚無險，調解後丈夫就懸崖勒馬了。

剛才我們也提到了酸葡萄效應，另外一個反向應用就是，擁有的東西，我們慢慢地就開始不珍惜了；而沒有得到的，我們總是下意識地用幻想構架它的美好。比如一個愛馬仕（Hermès）的手袋，在貨架上的永遠比被丟在自家儲物間裏的更吸引人。

我們為甚麼容易對初戀念念不忘呢？青澀時光裏的記憶很深刻，而且那時候大多數人是因為不太懂感情處理方式，或者因非感情因素遺憾地分開，所以遺憾就是癥結。人總是容易對遺憾的事情念念不忘。另外談戀愛時我們沒有煙火氣，而煙火氣恰恰是雙刃劍，既溫暖也平淡，戀愛是難忘和浪漫的，磨平了棱角的日常柴米油鹽生活，一定抵不過充滿浪漫幻想的愛情。我們接觸的感情危機，也有相當一部分是婚姻敗給了愛情的案例。

案例中林女士的丈夫最終是意識到了，就算和初戀女友在一起，始終也會淪為平淡的事實。

所以這裏我們必須提到婚姻的本質：

1. 持久的平靜和平淡。這一點毋庸置疑，沒有做好持久平淡的心理準備，我們就不適合走進婚姻。結婚後，我們沒有那麼多花前月下的時間和精力了，大多時候我們為生存奔波、為孩子和老人心力交瘁，這是常態，也是日子。

2. 排他性的，相對更小的異性交際圈。感情是排他的，婚姻更是；因為我們有了法律上的制約，也有了道德上的底線。所以婚姻是一個堡壘，外人不得擅闖；你待久了厭倦了也不能輕易出去，異性交際圈一定要保持邊界感。

3. 共度餘生的合夥人。這個觀點是最近幾年很流行的，我們此前也一直拿經營公司比擬婚姻，其實合夥人就意味着我們要有利益關係。感情貶值的婚姻是沒有出路的，現代婚姻模式是成長型的婚姻。

所以，當你意識到這幾個關鍵點所在，結婚才能是成熟的選擇。甘於和一個人平凡、安穩、相互支持地成長，並樂此不疲，這很難，但是你必須做到，否則不如單身。別耽誤自己也別坑害他人。

最後我要給出準確判定婚姻是否值得挽回的幾個基本條件：

1. 雙方有重歸於好的意願。感情是雙方面的事情，不管誰犯了錯或者迷失了，都不重要，願景很重要，雙方都想好，就一定有方法。

2. 彼此心結可抹去。無數案例證明，某一方一方面不想解體，一方面還不放棄過往對方存在的問題，這是相互折磨的悲劇，也就是假象原諒，實則在心裏銘記。

3. 依然有愛，有不捨——記住，這是基礎。沒有愛的婚姻再平靜也是一潭死水，會讓人慢慢枯萎。這裏我們說的是愛，你要確定不是習慣了和對方在一起而已，更

不是甚麼親情的感受。事實上我是特別反對愛情最終都變親情的理論的，那樣的婚姻沒人想要，否則你就直接和親人過一輩子得了。所以，長久的婚姻可以注入親情的成分，但親情絕不能是全部或者主體。

4. 有性的衝動和渴望，至少不排斥。 不管多大年紀了，記住，性都是夫妻感情最好的試金石；哪怕兩人相擁入眠，哪怕睡前親吻，這些愛意的表達就是婚姻延續的潤滑劑。法院判決離婚也有一個「分居」的要件，這就說明昨晚還享受魚水之歡的夫妻今天是不太可能離婚的。

今日作業

嘗試向對方說出他的五個優點，並且有理有據地去說明，表達感謝和愛。

死刑犯也有極其孝順的，是人都有優點，別讓瑣碎的生活、頻繁的爭執淹沒了你當初迷戀他、愛他的理由。

06 巧用「好奇害死貓」， 制服逆反

心理學關鍵詞

禁果效應

顧名思義，「禁果效應」指的是理由不充分的禁止，反而會激發人們更強烈的探究慾望。

就好像被禁食的果子特別甜，被禁止的事情偏有人去做，這就是禁果逆反效應。

在古希臘神話中，萬神之首宙斯有位侍女叫潘朵拉。有一次，宙斯派她去傳遞一個魔盒，並千叮嚀萬囑咐不能打開盒子。然而正是宙斯的告誡，激起了她不可遏制的好奇心和探究慾望，於是她不顧一切地打開魔盒；結果，盒子裏裝着的所有罪惡都跑到了人間。

其實，正是宙斯「禁止打開」的命令促使潘朵拉將盒子打開，這就是心理學上所說的「禁果效應」。

一九八八年，電影《寡婦村》在上映前貼出「兒童不宜」的告示，很多影院門口掛上了「未滿十八歲不得入內」的牌子。這恰恰激起了很多未成年人的極大興趣，大量觀眾懷着好奇心走進影院：愈不讓我看，愈要想方設法地看一下到底有甚麼。結果大家發現影片根本沒有出格的情節，於是媒體紛紛展開討論，該片因而成為中國內地影片拿分級當炒作手法的第一個案例。

《寡婦村》的炒作很好地說明了「禁果效應」的應用。

「禁果」的典故，講的是夏娃被神秘智慧樹上的禁果所吸引去偷吃，被貶到人間。這種被禁果所吸引的逆反心理現象，被稱作「禁果效應」。由於青少年處在特殊的發育期，好奇心強，逆反心理重，因此在他們身上常出現「禁果效應」。總是有父母來向我諮詢，說自己的女兒一直是個乖乖女，怎麼現在快要高考了戀愛、撒謊樣樣俱全！肯定是哪個男生把她給帶壞了！

也有年輕人來抱怨，說他們兩個人談得好好的，家長就在中間各種阻撓，說甚麼門不當戶不對，男的家裏條件不好怎麼怎麼的。愈是這樣，女方愈是覺得男朋友可憐，愈要反抗父母，甚至想過一定要和男朋友一起白手起家讓父母瞧瞧，沒錢也可以過得很好。

……

很多很多這樣的例子發生在我們周圍。事情最終的結果如何呢？

真正能最終走到一起而且過得還不錯的情侶其實很少，特別是在學生時期，畢竟學生時期戀愛的人，最終能夠不影響學習的沒有幾個。

青年時期談戀愛，因為父母百般阻撓，孩子光顧着和父母對着幹而沒有真正去了解對方是一個甚麼樣的人，在日後的婚姻中才了解對方的缺點和矛盾點要比談戀愛時期複雜得多。

這種反抗下的心理現象到底是甚麼？

這還是「禁果效應」。

所以，如果我們沒有充分的理由，而對事情簡單地禁止，那麼該事物就會對個體產生特別的吸引力。在之前的文章中我提到過逆反心理的其他兩類非常經典的效應，那就是超限逆反和自我價值保護逆反。

其實不僅僅是青春期的孩子，就算在成人世界裏也有逆反心理，那麼面對逆反心理，我們怎麼有效地進行溝通呢？

第一，超限逆反；也就是機體過度接受某種刺激後出現的逃避反應。

比如爸爸媽媽們喋喋不休地告訴孩子要好好學習，好好利用時間，但在這種勸導下，孩子的回饋大部分是：「唉，你不要再說了，好煩啊，我都知道了你還說！」

孩子依舊浪費時間，依舊玩手機不看書，這就是逃避的反應。

家長需要做的是，在你認為一個比較好的時間點裏和孩子單獨聊一聊：他眼中的自己現在是甚麼狀態，爸爸媽媽看到的又是甚麼狀態？如果他想要達到某個目標，需要做到哪些才會有機會？如果他繼續這樣渾渾噩噩地過下去，會有甚麼後果？

而對不好好學習的後果，家長可以舉更具體的例子讓孩子有感官對比。

談過之後，家長需要給孩子一個緩衝的時間讓他去制訂計劃，父母也需要計劃家裏要怎麼有效配合以達到這個學習氛圍，而不是完全讓孩子沒有一點空閒時間，看到孩子在休息就讓孩子抓緊時間學習。

第二，自我價值保護逆反；是說當外在的勸導或者影響威脅到人們的自我價值的時候，人們就會有意無意地進行自我價值保護。

舉例來說，父母當着外人的面直接批評孩子做得不對，那麼孩子的第一個想法是沒面子，而不是自己做錯了。

接下來孩子的思想和行為就會是：我排斥和你說話，你不尊重我。那麼他又怎麼可能聽父母的教導呢？！

所以你要想有效地說服別人，不管是孩子還是朋友、同事，就必須給別人留面子，在維護他們尊嚴的前提下來協商。

羅密歐、朱麗葉分別是兩個家族的人。羅密歐來自蒙太古家族，而朱麗葉來自凱普

萊特家族，這兩個家族可是世代為仇，老死不相往來，可來自蒙太古家族的羅密歐和凱普萊特家族的朱麗葉偏偏就相愛了。在兩個家族的百般阻撓下，兩人仍然相愛，為我們留下了一個非常美麗的爱情故事。

心理學家研究過這種現象：是不是家庭阻撓得愈狠，這兩個情人相愛得就愈深呢？

心理學家卡爾找了九十一對已經結婚的夫婦，這些夫婦都是家裏面的人非常反對他們結婚的，但是他們仍然結婚了。卡爾又找了四十九對還沒有結婚，但是已經戀愛了八至十個月的情侶，也是家裏面的人無比反對他們在一起的。

然後卡爾對他們進行觀察和測試，經過十個月，調研統計出數據，發現受家族裏面的人反對得愈狠的夫妻，到最後反而相愛得愈深。這就是「羅密歐與朱麗葉效應」。

所以啊，那些棒打鴛鴦的父母該思考一下了！

除了在教育領域，在營銷方面，「禁果效應」也是屢見不鮮。

禁果效應會加速訊息傳播

「禁果效應」是饑餓營銷的鼻祖：「禁果效應」會加速訊息的傳播。

據說馬鈴薯從美洲傳到法國的時候，法國的好多權威人士認為馬鈴薯對土壤不好，馬鈴薯就是鬼蘋果；所以老百姓人心惶惶，都不願意要馬鈴薯。而法國的農學家就得想

辦法，這麼好的食材，怎樣在法國進行推廣？農學家圈了一塊土地，並且與國王商量好，派衛隊把土地包圍起來，不讓別人知道在這裏面偷偷地種上了馬鈴薯。

老百姓就很好奇裏面是甚麼東西還得用國王的衛隊看守，防衛如此森嚴？

終於有一天衛隊撤走了，老百姓一看沒人趕快進去，弄了幾根馬鈴薯苗出來種到自己的地裏，看看這到底是甚麼好玩意兒。結果長大之後就是馬鈴薯。老百姓一吃發現特別好吃，於是紛紛種上了馬鈴薯。農學家和國王就是利用了「禁果效應」幫助馬鈴薯在法國推廣的。

當然，「禁果效應」也可以應用在不好的地方。

某些明星見新聞上好久沒有他的消息了，為了刷一下存在感，就刻意製造一個緋聞，然後故意被狗仔隊拍到。狗仔隊一拍，第二天的社交媒體上就會有一大堆消息，讀者就開始八卦了，都喜歡看看，娛樂一下。而這個明星遮遮掩掩故意不出來澄清事實，等到這個事件發酵到一定程度，才出來澄清一下。這個明星會因為曝光率獲得很大的收益，瞬間提高知名度。

「禁果效應」是客觀存在的一種心理現象，我們應該科學地去使用它，幫助自己和他人的成長，推動社會進步，這才是我們的意義所在；而不能拿它去愚弄大眾，這是不倡導的。

心理學關鍵詞

拆屋效應

你可能沒有想到，這個源於西方的心理學理論，這一次卻是我們的文學巨匠魯迅先生提出的。魯迅先生曾於一九二七年在〈無聲的中國〉一文中寫道：「中國人的性情總是喜歡調和、折中的，譬如你說，這屋子太暗，須在這裏開一個窗，大家一定不允許的。但如果你主張拆掉屋頂，他們就會來調和，願意開窗了。」這種先提出很大的要求，接着提出較小、較少的要求的現象，在心理學上被稱為「拆屋效應」。

07 學會把真正的訴求藏起來

人人都有逆反心理，你越是控制越是容易失控，只要是能放在桌面上談論的問題，就都可以解決，千萬別變成暗流湧動。

——北辰

今日作業

用「禁果效應」嘗試着去對屢教不改的孩子進行一次說服，比如他愛睡前吃糖，比如他不愛吃蔬菜。

13 成功需要很長時間的努力， 失敗卻只需要懈怠一瞬間

心理學關鍵詞

蝴蝶效應

二十世紀七十年代，美國一個名叫愛德華·羅倫茲（Edward Lorenz）的氣象學家在解釋空氣系統理論時說：亞馬遜雨林裏一隻蝴蝶的翅膀偶爾振動，兩週後就會在美國德薩斯州引起一場龍捲風。

原因在於：蝴蝶翅膀的運動，導致其身邊的空氣系統發生變化，並產生微弱的氣流，而微弱氣流的產生又會引起它四周的空氣或其他系統產生相應的變化，由此引起連鎖反應，最終導致其他系統的極大變化。

「蝴蝶效應」，指在一個動力系統中，初始條件下微小的變化能帶動整個系統長期的、巨大的連鎖反應。一個微小的變化能影響事物的長期發展。

我們先來聽一個故事：

有一天老張早上起床刷牙時，把他的手錶放在了洗手盆邊上。他的老婆怕手錶被淋濕了，就把手錶放在餐桌上。兒子起床去餐桌上拿麵包時，不小心把手錶碰到了地上，手錶摔壞了。

老張很喜歡這手錶，結果一看手錶摔壞了，很生氣，就打了兒子一頓，還罵了老婆一通。老婆不服氣，他倆大吵了一架，一氣之下，老張摔門而出，直接開車去了公司。快到公司時，他發現忘記帶公事包，裏面有今天要跟客戶提交的非常重要的文案。於是他趕緊回家去取公事包，結果老婆不在家，而他的鑰匙也忘在了家裏。

老張只好心急火燎地打電話讓老婆回來開門。老婆急急忙忙地趕回家，因為太着急，走台階時不小心把腳扭傷了。老婆乘的士把鑰匙送回來後，老張已經遲到了，客戶已經先走了。公司老闆打電話狠狠地批評了老張，並且扣除了他所有的年終獎。

老婆的腳受傷了，他不得不跟公司請假帶老婆去醫院治療，結果全勤獎也泡湯了。兒子今天要考試，因為早上被打了一頓，一天心情都不好，試卷沒怎麼寫就交了。學校老師打電話叫老張去談話。老張又要去醫院照顧妻子，又要去學校跟老師談話，還要寫檢討書給公司老闆道歉。

其實整個事情，手錶被摔壞只帶來了百分之十的損失，但因為這百分之十的損失不

斷地被他們的情緒放大，最後給他們造成了百分之九十的損失！

這就是「蝴蝶效應」的殺傷力。

這就是我們大多數人每天的常態，聽到這裏你應該會倒吸一口涼氣吧！

導致「蝴蝶效應」產生的真相是，沒有不好的事，只有不好的解釋。

事情本身傷不到你，你對事情的看法會傷到你！

我再講一個讓你震驚的故事，是德國一個著名的作家曾經寫過這樣一個故事，是關於他和他兒子的。

他說有一段時間，他特別煩躁、焦慮，感覺甚麼事都不順心，生活一塌糊塗。有一次他兒子考試回來，把卷子給他看了一下，考試沒及格，他當時氣得就想打他兒子一頓，但是因為忙着出去，所以瞪了他兒子一眼就走了。第二天，他無意中看到了他兒子寫的日記。日記是這麼寫的：「昨天我考試沒及格，回家時很害怕爸爸會打我，結果爸爸沒有打我，還很慈祥地看了我一眼，真開心我有個好爸爸。」

這個作家直接傻了，又往前翻兒子的日記，同時把自己寫的日記也找了出來。

兒子有一篇日記寫的是：「今天外面下着濛濛細雨，簡直太美了。」他又去看自己同一天寫的日記，自己寫的是：「今天是甚麼鬼天氣，老是下雨，簡直煩透了。」他又往前翻，有一篇，兒子寫的是：「隔壁湯姆叔叔拉的小提琴真好聽，音樂太美

妙了。」他又看自己同一天寫的：「這個該死的湯姆，拉的甚麼破小提琴，簡直太難聽了，今天真是煩透了。」

他忽然間明白了，他的生活中遭遇的所有不順心，源於他對任何小事都會產生負面情緒，從而產生了「蝴蝶效應」，導致其他事也變得糟糕。

「蝴蝶效應」無處不在！

被科學家用來形象說明混沌理論的「蝴蝶效應」，的確存在於我們人生歷程中的各個角落：一次大膽的嘗試、一個燦爛的微笑、一個習慣性的動作、一種積極的態度、一次真誠的服務，都可以觸發生命中意想不到的起點，它能帶來的遠遠不止一點點快樂和表面上的回報。

「蝴蝶效應」也存在於我們的組織與社會的各個角落：一個壞的微小的機制，如果不及時加以引導、調節，會給社會帶來非常大的危害，被戲稱為「龍捲風」或「風暴」；一個好的微小的機制，只要正確指引，經過一段時間的努力，將會產生轟動效應，或被稱為「革命」。

「蝴蝶效應」指一件事情的毫無關係、非常微小的改變，可能對事情帶來巨大的改變。此效應說明，事物發展的結果，對初始條件具有極為敏感的依賴性，初始條件的極小偏差，將會引起結果的極大差異。

我們總會後悔在房價低的時候沒有買房子，後悔年輕的時候沒有珍惜身體健康，後悔錯過了絕佳的選擇，後悔傷害了那些最親的人，後悔該做的事情沒有做。如果世上真有後悔藥，你會吃嗎？吃了事情會有改變嗎？也許你甚麼都不能改變。冥冥中一切自有安排，當下就是最好的安排。

人生的每一步都算數。你之所以成為現在的你，正是無數個過往的累加，開心的、不開心的、後悔的英明的、正的負的，都在其中。

將發展導向正軌

那怎麼才能通過「蝴蝶效應」，把事情的發展導向好的方向呢？

1. 做好你能做的所有細節；微小的動作，能改變我們的一生！亨利·福特（Henry Ford），福特汽車公司（Ford Motor Company）的創始人。他從大學畢業後，去汽車公司應聘，一同應聘的幾個人學歷都比他高，但是唯獨他被錄用了。因為在走進董事長的辦公室時，他把地上的一張廢紙扔進了垃圾簍。福特的這個不經意的動作，使他迅速開始了自己的輝煌之路，也使得福特汽車聞名全世界。其實這些看似偶然的事情，實則必然。

著名心理學家、哲學家威廉·詹姆士（William James）說過：「播下一個行動，你將收穫一種習慣；播下一種習慣，你將收穫一種性格；播下一種性格，你將收穫一種命運。」

2. 只做最重要的事情；分析事情歸屬，調整重心。我們每個人每天遇到的所有事情，基本上可以分為三種：自己的事、別人的事、老天爺的事！

比如，你需要去提交一個策劃案，那就是你自己的事。

比如，同事李姐的丈夫出軌，那就是別人的事。

比如，大街上到處在談論的世界末日，這就是老天爺的事。

人所有的煩惱都在於：不去做自己的事，總愛管別人的事，然後天天操心老天爺的事。你真正要做的是：做好自己的事，少管別人的事，接受老天爺的事。

如果你明白了這個道理，那你今天只需要做一件事：寫好你的策劃案。

3. 只做你能控制的事；接受並認同結果，不糾結過往，不空想未來。比如你需要緊急出差和客戶簽一份合同，儘管拼命趕時間，還是錯過了航班。那麼你能控制的就是接受錯過航班的現實，並且馬上想辦法改簽，和客戶做好溝通。

我們很多時候是在責怪自己怎麼會遲到，如果這樣，如果那樣，如果不這樣，會不會……還有，客戶會怎麼看我，老闆會怎麼看我，會有多大的麻煩、損失，萬一……考慮這些不是沒有價值，而是此時這些想法只會增加你的焦慮和煩惱，而對事情本

身毫無益處，也就是非你可以改變和控制的。所以，這些煩惱，毫無意義。對所有你不能控制的事，你只能做四件事：接受它，面對它，解決它，放下它！

4. 降低期望值：你所有的痛苦和煩惱，都是你的期望落空導致的。

舉個例子：戀愛時，他溫柔體貼，那麼你覺得這個男人應該會一直對你特別好，關心你，照顧你，幫你做家務，按時回家。明明說好了他負責賺錢養家，你負責貌美如花。結果婚後你發現這個男人回家就玩手机，還經常出去喝酒聚會，甚至徹夜不歸！最主要的是，他還花着你的錢，自己不求上進，收入可憐！！

你就會痛苦了，覺得這個男人當初騙了你，對吧？這就叫期望落空。期望落空的本質：你認為一切問題是別人造成的，認為全世界都辜負了你，都是別人傷害了你，這時你就陷入了受害者思維，所以你會痛苦、煩惱、暴躁。如果換一種思維，你認為你老公現在這樣對你，根本不全是他的錯，你也有很大責任，你就從受害者思維轉到了責任者思維，痛苦就不會那麼強烈了。

為甚麼自己有責任？很簡單，當初因為他很好你才嫁給他的吧？那怎麼他和你過日子他就變不好了呢？都說女人是學校，那麼你沒調教好，難道沒責任嗎？你可能會說自己遇到了渣男，那麼不還是怪你自己霧裏看花，沒有選清楚嗎？所以，每一件事情造成的結果，都是你反思自己的好機會。好事能讓你學到東西，壞事也能。

今日作業

列舉一個自己生活中的與「蝴蝶效應」有關的負面案例，想想情景再現重來一次後，你會怎麼做。

有的時候，導致負面結果的，不是事情的難易程度，也不是你的錯誤做法，是你看待事情本身的情緒和態度，這是決定性因素。

18 你的樣子， 就是孩子的樣子

心理學關鍵詞

權威效應

美國某心理學家曾做過一個有趣的試驗：在給大學心理系學生講課時，他對學生介紹說聘請到舉世聞名的化學家，化學家發現了一種新的化學物質，這種物質具有強烈的氣味，但對人體無害，在這裏只是想測一下大家的嗅覺。接着心理學家打開瓶蓋，過了一會兒，要求聞到氣味的同學舉手，不少同學舉了手。其實這個瓶子裏的東西只不過是蒸餾水，「化學家」是從外校請來的德語教師。這種接受所謂的名人的暗示，所產生的信服和盲從現象被稱為「權威效應」。從身邊的人迷信權威開始，圈層效應就出現了。

在小孩子的眼裏，父母就像是名人，像是權威；父母就是一代宗師，有力量又有辦法，無堅不摧，無所不能；所以我們會聽見很多小朋友說自己的爸爸是超人。當然也會有人說自己的媽媽是「吵人」，就是很吵的意思，說話很大聲，愛指責別人。

你看，這就是你們打造的自己的樣子。

孩子在最初對父母是言聽計從、盲目崇拜的，父母如何引領，他就去向哪裏。等孩子再長大一點兒，父母會發現孩子不聽話了，叛逆了，讓他往東他便往西了。這時候父母不要着急，應冷靜地想一下：你引領的方向確定是對的嗎？你說的話，給出的觀點、答案、方法確定站得住腳嗎？

我想起之前看過的一則新聞：一個孩子乘搭電梯的時候，一個飛腳把電梯門給踹飛了。事後，物業管理要求孩子的父母賠錢換電梯；孩子的媽媽竟把孩子踢電梯門的視頻發到了業主群裏，並表示：兒子都沒伸直腳門就飛了，這質量太差！大家都應該感謝她的兒子發現了安全隱患。

該樓的一位業主表示：「這小孩兒是我隔壁的，每天都要對着那門踢幾腳！我都說過好幾次了，他總對我說：『王叔叔，我又不是你的兒子，你管不着！』」

孩子是父母的內心狀態鏡像

無論孩子的行為在我們看來多麼荒謬，這都是孩子對周圍環境做出的一種受父母影響的反應。孩子的狀態往往是成年人內心狀態的鏡像，成年人內心是甚麼樣子，孩子就會是甚麼樣子。你接觸的環境圈層也決定了你的思維和行為。

家庭，就是孩子的第一個圈子。

就像那個踹飛電梯門的孩子，反觀他的父母，只知道指責別人，孩子只不過是有樣學樣而已。對孩子的全部教育，或者說百分之九十九的教育應歸結到榜樣的力量上，歸結到父母的生活態度和方式上。

有個朋友說，以前兒子很愛玩手機，自己想盡辦法也無濟於事。後來，她開了一個公眾號開始寫作，因為寫作，便拋開了手機開始看書。不久之後，她發現之前讓自己發愁的兒子玩手機的行為竟然漸漸減少了，兒子還學着她的樣子翻出了久違的繪本，讓她感慨不已。

最後北辰要告訴大家，為了成功地引領孩子，我們應該做甚麼。我在這裏給出幾個重要的引領方向：

1. 關於生活：你熱愛生活，孩子就會活得「熱氣騰騰」。你活得精緻整潔，孩子就生活習慣良好；你每天充實忙碌，孩子就興趣廣泛；你對着花鳥說話，孩子就充

滿愛心；你若糊弄生活，孩子就應付人生。

2. 關於性格：你脾氣不好，孩子就可能就有自虐或者暴力傾向。生活中很多脾氣暴躁、一點就燃的孩子，其父母的脾氣多半也不好。除了遺傳因素，孩子脾氣暴躁就是受父母的影響；所以，孩子就是父母的翻版。如果你不想孩子以後成為隨時可能被激怒的獅子，那就控制好脾氣，做個好榜樣。

3. 關於社交：你自私狹隘，孩子可能就不合群，長大以後容易孤僻。從小就喜歡搶別人東西的孩子，其父母也一定自私不講理；孩子可以強勢一次兩次，但總這麼強勢一定是父母驕縱出來的；從小就不懂禮貌，對長輩呼來喝去的人，其父母也一定對人不甚尊重；孩子小可以不知禮數，但父母總該知道制止和管教。

4. 關於成長：你愛學習，孩子自然喜歡讀書。讀書的意義是甚麼？這個問題，無數人問過，也有無數人回答。我始終相信，讀過的所有書都不會白讀，它總會在未來的某一個場合，幫助我表現得更出色。就像小時候，我們吃過很多食物，現在已經不記得吃過甚麼了；但可以肯定的是，它們中的一部分已經長成了我們的骨和肉。我們讀過的書，終將會成為我們的氣質和風骨。

5. 關於計劃：你自律、節制，孩子就會一生清晰。一個人不能自我管理，人生就不會更好。在這個崇尚名利和充滿誘惑的時代，甚麼該要，甚麼能要，甚麼有能力

得到，源於大家對自己的準確評估和人生計劃。沒有自律能力和人生規劃的孩子，很容易滑向慾望的深淵。家長教孩子自律，才是給孩子最大的自由。

6. 關於心態：你保持微笑，孩子就永遠陽光。生活是一面鏡子，你對它笑，它就對你笑；你對它哭，它也對你哭。微笑是成本最低的正能量武器，能強大自己，化解危機。

7. 關於責任：你善於做決定，孩子就不怕承擔。拒絕犯錯就是拒絕成長，一個人不要妄圖走捷徑，因為欠下的課，以後總是要補的。今天我們犯一些小錯誤、走一些彎路，正是為了避免以後犯大錯、走歧路。家長不要常批評孩子犯的錯，正確的引導方式是：找出如何避免下一次犯錯的方法。只有出了問題覺得沒有甚麼，自己才有辦法解決的孩子，才會勇於承擔責任。

8. 關於人品：你嚴格守時，孩子就願意付出。守時，最能看出一個人的教養。一個人對待時間的態度，對這個人的行為和選擇有着重大的影響。對孩子來說，守時代表着具備管理時間的能力，能有計劃、有責任心地學習和生活。培養孩子的共情能力，讓孩子做有溫度的人，這樣你才會得到溫暖。

9. 關於心理：你懂得拒絕，孩子就不會委曲求全。我們要學會拒絕，不願意就不要輕易答應。拒絕如同生存一樣是一種權利。讓孩子學會拒絕，先溫暖自己，再擁抱他人。

今日作業

說說自己和孩子擁有的共同習慣，至少好的兩件，壞的兩件，然後自我反省一下，哪些要發揚，哪些要擯棄。

教育不是讓孩子成為你要的樣子，而是成為他想成為的樣子。

自己勤奮，孩子就努力；自己活成一束光，孩子的內心就永遠明亮。

21 成功的人都懂得屏蔽外界的干擾

心理學關鍵詞

鳥籠效應

心理學家詹姆斯和好友物理學家卡爾森幾乎同時退休。一天兩人打賭。詹姆斯說：「Ego，我一定會讓你不久就養上一隻鳥。」卡爾森笑着搖頭：「我不信！因為我從來就沒想過要養一隻鳥。」

沒過幾天，恰逢卡爾森生日，詹姆斯送上了禮物——一個精緻的鳥籠。卡爾森笑納了：「我只當它是一件漂亮的工藝品。」從此以後，只要客人到訪，看見書桌旁那個空蕩蕩的鳥籠，幾乎無一例外地問：「教授，你養的鳥甚麼時候死了？」卡爾森只好一次次地向客人解釋：「我從來就沒有養過鳥。」

然而，這種回答每每換來的是客人困惑甚至有些不信任的目光。最後，出於無奈，卡爾森教授只好買了一隻鳥，詹姆斯的「鳥籠效應」奏效了。

我在很多城市的民政局婚姻登記處都有朋友任職，了解一些要結婚和離婚的大數據之類的，這裏我想說一個很有趣的事。我走訪發現，很多夫妻去離婚，義憤填膺，表現得很決絕；但是如果你稍微留意，問問他們到底為甚麼離婚，你會發現大多是因為一件很小的事情最後連帶出很大的情緒，惡語相向，其實離婚根本不是他們兩廂情願的。我曾經現場化解了很多這種尷尬，簡短地調解之後，兩人回家過日子去了。

這就告訴我們，其實我們在處理一些問題的時候，最後的結果往往並不是我們想要的，我們在發洩情緒的時候，逞一時之快，而往往忽略了我們要甚麼。

還有一些時候，我們被別人左右。比如你最近很享受單身的狀態，工作充實，閒暇旅行，生活被自己填滿，沒有談戀愛的想法。可是你的年齡不小了，於是飽受親友、同事關切的問候和嘮叨；於是有一天你不勝其煩，草草結婚應付了事。很顯然，不幸的概率太大了，因為這不是你想要的結果。

你會發現，「鳥籠效應」就是自己特別容易被他人的導向左右，而不是關注問題的關鍵所在，讓你誤入「圈套」，進入了一個完全背離初衷的錯誤軌道。

人最難擺脫的是無謂的煩惱。許多人不正是先在自己的心裏掛上一隻籠子或張開一隻袋囊，然後再不由自主地朝其中填一些東西嗎？

你看，偉大的物理學家在明知道事實的前提下，還是被左右，做出了一個和自己想

要的結果完全相反的決定。

「鳥籠效應」告訴我們：人們會在偶然獲得的一件原本不需要的物品的基礎上，繼續添加更多與之相關、而自己不需要東西。

「鳥籠效應」是人類最難擺脫的心理問題之一。當我們開始為某個可能到來的偶然事件感到焦慮時，我們幻想着自己能做些甚麼來緩解焦慮。

但實際上，我們的所作所為不但無法幫助我們擺脫焦慮，反而會讓我們越來越焦慮。我曾看過這樣一則寓言：

一個人走在路上，突然流起了鼻血，為了止血，他抬頭望天。

路過的人看見他在望天，以為天上有甚麼東西，於是停下腳步，跟着抬頭望天。

後來的人看見這兩個人在望天，生怕錯過甚麼，於是也加入進來。望天的隊伍越來越壯大。

流鼻血的人總算止住了血，低下頭發現很多人在望天，好奇地問他們：「你們在望甚麼？」

有人說：「天上有飛碟！」

有人說：「馬上要下雨了！」

還有人說：「天馬上要塌了！」

流鼻血的人大驚失色，繼續抬頭望天，不知道天上到底發生了甚麼，但害怕自己錯過甚麼。

沒有人知道其他人為甚麼要望天，但每個人都被大環境捆綁。他人的千篇一律的舉動，激發了我們與生俱來的恐懼感和焦慮感。

如何擺脫「鳥籠效應」？這需要我們嘗試着做三件事：

1. 羅列生活目標清單，並執行。「鳥籠」無處不在：我們買了一件短褲，就會想要再買一件配套的上衣；買了一件上衣，就會想要再買一條配套的褲子。到最後，我們花了更多的錢，卻買了自己並不算買的東西，感歎自己得不償失，同時思考起「更加有效」的做法。為甚麼我不能把要買的東西羅列成清單，每完成一樣就畫一個勾呢？一來，這可以讓我們掌握生活的主動權；二來，也便於我們複盤，反思自己做了多少和目標無關的事情。

2. 每天鼓勵自己，培養積極思維。我們很容易陷入一個謬誤：生活必須越來越好，才對得起自己的辛苦付出。

這種心態本質上是一種否定，「正因為我現在的生活不夠好，不夠安全，所以我需要更多更好的東西來填充它」。這是一種消極的生活方式，更加積極的做法，是看

清現在的生活雖然不夠好，依然值得熱愛。鼓勵自己珍惜當下，培養積極思維，比渴望擁有更好的生活能帶來更多的幸福感。而幸福感，才是對抗一切負面情緒的「特效藥」。

3. 設立軸心，避免多餘的行動。 避免被大環境影響最直接的方法，是給自己一個軸，自己圍繞着它旋轉，如同陀螺一樣，不偏離初心。行為心理學之父約翰·華生（John B. Watson）認為，人的一切外顯行為，都有一個心理動機。比如全職太太把家庭放在內心的第一位，一切和家庭無關的事情都顯得微不足道。這有一個好處是：即使遭遇「鳥籠」，也能優先照顧好家人，不被大環境捆綁。

預防「鳥籠效應」的不良影響有以下的方法：

1. 時常檢視自己潛意識中的「鳥籠」。 記下那些我們認為理所應當、本該如此的想法，然後回想這些想法是甚麼時候、怎樣產生的；理智思考造成自己有這種思維的事物是有效的嗎，值得信賴嗎？有事實依據嗎？

2. 明確他人「鳥籠效應」背後的內心需求，分清人際界限。 當你破除了自己身上的「鳥籠效應」，接下來要做的就是避免受別人的影響。人是具有社會性的生物，每個人與周圍的人都有着複雜的聯繫，很多時候因為周圍的人被植入了同一個「鳥籠」，而自己沒有被植入這種「鳥籠」，自己就會顯得異類。有很多人往往為了滿

足別人心中的「鳥籠」而選擇自己並不喜歡的生活方式。

規避「鳥籠效應」，我們怎麼能永遠以結果為導向去處理問題呢？

1. 不忘初心：這聽起來很耳熟吧？其實很不簡單，內涵深刻。初心其實就是我們開始想要的結果以及價值導向，但是我們很多時候走着走着就忘了，就偏離了軌道。溝通也一樣，比如開始只是想讓老公給自己買一個手袋，那麼你就應該盯着這個初心，向着這個結果去想辦法，說一切有利於這個結果的話。可是有的人在老公提出質疑的時候，馬上就沉不住氣，忽略了結果，開始怒對，這完了，肯定挑起戰爭啊！最後你都忽略了你為甚麼溝通，結果一定不是你想要的，甚至有的小夫妻就是因為這樣而去鬧離婚，因為你攻擊了對方的老人。

2. 咬住訴求：這也很容易理解。在溝通中，對方很可能在遇到難處和可以迴避的時候「打太極」，比如在職場上向老闆要求一些待遇的時候，或者在和家庭成員談判的時候，我們往往一疏忽就被對方轉移話題帶跑了。當你走出房間，結束溝通時才猛然發現，甚麼都沒有解決，根本不是你要的結果。所以，你一定要隨時保持清醒，咬住訴求不放。

3. 量化指標：不以結果為導向的溝通一般沒有實際執行標準，比如你的朋友如果說「好久不見，改天聚聚啊」，這種多半是不會在近期成行的。既然大家很久不見，

以後也會很久不見的。但是如果朋友說「明天下午六點半，灣仔六國飯店見」，那麼這就基本定了。

所以，以結果為導向的要點之一是：要商討出可以執行的、很具體的、量化的指標訊息。

今日作業

找出一件最近讓你比較焦慮不解的事情，試着按照結果導向的思路，在紙上寫出當下的情況和你要的結果，再試着思考哪些有效的方法可以為結果所用。

有句話說，一切不以結婚為目的的談戀愛都是耍流氓。雖然這話有些調侃的意思，但這就是以結果為導向。放下抱怨，想着我們要甚麼，當下做的事是為了結果服務嗎？

——北辰

22 跳脫「當事人」身份， 成功變形「旁觀者」

心理學關鍵詞

上帝視角

「上帝視角」乃敘述視角中第三人稱視角（第三人稱敘述）的別稱。

使用第三人稱敘述者如同無所不知的上帝，能夠以非現實的方式不受限制地描述任何事物，如在同一地點的不同時間點展開敘述，或是多個角色的心聲交替出現。其敘述方式由於沒有視角限制，又稱「上帝視角」。

29 學會等待， 才能看到花開

心理學關鍵詞

延遲滿足

發展心理學研究中有一個經典的試驗，稱為「延遲滿足」試驗。試驗者發給四歲被試兒童每人一顆好吃的軟糖，同時告訴孩子們：如果馬上吃，只能吃一顆；如果等二十分鐘後再吃，就可以吃兩顆。有的孩子急不可耐，馬上把糖吃掉了；另一些孩子則耐住性子，閉上眼睛或頭枕雙臂做睡覺狀，也有的孩子用自言自語或唱歌來轉移注意消磨時光以克制自己的欲望，從而獲得了更豐厚的報酬。

你有沒有這樣的時候：

感覺自己經常情緒失控，脾氣特別壞。

伴侶沒有按照你說的做，你馬上暴跳如雷。

你輔導孩子寫作業，被氣得抓狂怒吼。

沒評上優秀員工，你異常氣憤！

你可能會認為是自己個性的問題，太要求完美，追求極致。但也許是自己不夠有修養。

其實這裏面很可能暗藏着一個原生家庭的教育缺失的問題！

我們經常聽到類似的社會新聞：

九十後騎單車逆行，被交警攔下後，失控大哭。

十六歲孩子被母親訓斥後，跳樓身亡。

失控的背後，我們會說：壓力太大，人生不易。或者說：抗挫折教育不夠，現在的人太脆弱。

那麼這些問題的根源是甚麼呢？誰的生活容易？誰沒有一個「為我們好」、愛嘮叨的媽？

為甚麼其他人不會這樣，而你會崩潰？

成長教育體系中「延遲滿足」缺席。這就是罪魁禍首。

研究人員進行了跟蹤觀察，發現「延遲滿足」的試驗中，那些以堅忍的毅力獲得兩顆軟糖的孩子，長到上中學時表現出了較強的適應性、自信心和獨立自主精神；而那些經不住軟糖誘惑的孩子則往往屈服於壓力而逃避挑戰。在後來的幾十年的跟蹤觀察中，也證明那些有耐心等待吃兩顆糖的孩子，在事業上更容易獲得成功。

實驗證明：自我控制能力是個體在沒有外界監督的情況下，適當地控制、調節自己的行為，是抑制衝動、抵制誘惑、延遲滿足、堅持不懈地保證目標實現的一種綜合能力。

「延遲滿足」的作用不可小覷，因為在成年人的社會中，沒有人有必要去順從和滿足你的所有想法，你的想法更少有可能性。所以，如果你在原生家庭中習慣了立刻被滿足，那麼成年後的抗壓能力、抗挫折能力，甚至逆商會很低。

我們都知道，如果簡單來說，智商決定記憶力和學習能力，情商決定社交和溝通處事能力，那麼逆商就決定着你跌倒了是否能爬起來，包括爬起來的速度。

「延遲滿足」訓練具體怎麼做？

以日常為例，孩子說：「媽媽，我要吃蘋果。」

大多數媽媽可能會馬上給孩子削一個蘋果。這就錯了。

我們來看正確範例：「兒子，媽媽在忙，你等一下。你可不可以幫媽媽把垃圾倒掉？

回來你剛好就可以吃蘋果了。」

這個回答看起來很簡單，但是你讓孩子知道了兩件很重要的事情：

第一，學會等待。並不是他的所有要求都必須立刻被滿足。你讓他等待，是在訓練他的延遲滿足能力。

第二，利益交換。並不是他的所有要求都必須無條件滿足。這是成人世界的遊戲規則。

其實家長這樣做，也避免了孩子產生習以為常的想法，因為如果沒有以延遲滿足的方式訓練孩子，一旦他的要求沒有被立刻滿足，或者無條件滿足，孩子就會沮喪，甚至哭鬧。我們看到的在玩具櫃檯前滿地打滾的孩子、成年後經常情緒失控的人、前面開頭舉的例子，都有原生家庭的教育裏忽視延遲滿足訓練的影子。

在成年人的世界裏，那些年少時父母沒教育你的東西，社會一定會加倍教育你，讓你被動學習。

在日常的諮詢中，我也經常會碰到女性傾訴者抱怨自己的老公是巨嬰，自己任勞任怨，使得對方飯來張口、衣來伸手，不伺候到位就發脾氣。其實這是由於你平時對對方沒有進行「延遲滿足」教育，沒給他補上這一課。

使親密關係最穩定的因素就是成長，可以讓對方受益、成長，而絕對不是寵愛。

說到這裏你應該知道了「延遲滿足」的巨大貢獻。在人生漫長的旅程中，它就是支撐你的韌帶，你的耐力如何，全靠它了。

這裏必須提出一個觀點：任何知識的應用都要因人而異，活學活用。

除了活學活用，不歪曲和片段地理解，家長還要考慮孩子的個體情緒和心理差異。

對待寵而驕、蠻橫無理的孩子，訓練「延遲滿足」多多益善。

但是對本就怯懦或者自卑，很少敢於提要求的孩子，我們反而要「及時滿足」增加他們的自信，這時候被滿足就是力量，就是正確的做法。

所以，及時滿足和「延遲滿足」並不相悖，而是可以並用的學生關係，相輔相成。

比如你無禮，就需要「延遲滿足」，甚至拒絕滿足。

比如你優秀，為了支持鼓勵，作為獎賞，就可以及時滿足。

延遲滿足感，享受長期收益

亞馬遜 (Amazon) 創始人傑夫·貝佐斯 (Jeffrey Preston) 曾經說過這樣一段話：步入八十歲高齡時，我不會考慮為何在一九九四年的人生低谷時放棄了華爾街的優厚待遇，因為當你八十歲高齡時，你不會再擔心這些事情。與此同時，我會因為沒有親歷互聯網浪潮而感到後悔，因為那是一件具有革命性意義的事情。當我這樣思考問題時，就不難做出決定了。

這個決定，就是離開踏實穩定的工作崗位，獨立創辦世界上最大的網上零售店。

當時，很多人嘲笑他異想天開，居然放棄高薪和體面的工作，去挑戰一件不可能完成的事情。但目光長遠的他，看到了挑戰背後的機遇，默默耕耘多年，終於收穫了事業上的巨大成功。

只有願意為未來的結果忍受即時滿足感，為更好的發展而沉下心積累知識和經驗，才能享受到長期收益。

追逐眼前利益的人總是急於求成，不能耐下性子打磨自己，反倒會錯失真正的機會。延遲滿足感，才能擺脫平庸，那麼我們該如何延遲滿足感呢？

1. 與慾望保持距離。我們人類，曾經有兩種人：一種是採集食物的人，他今天餓了，一伸手夠到一個果子，當時就能快樂。但這種人最終被淘汰了。活下來的是我們這些不快樂、壓抑了慾望去種地的人。我們春天播種，等好幾個月，秋天才收穫，才能吃到東西，這就叫「延遲滿足」。

我們要學會「延遲滿足」，忍受一時的不快樂，才能收穫長久的歡喜。而延遲滿足、控制慾望最好的辦法，就是跟它保持一定的距離。

如果你沉迷睡前玩手機，可以將手機放到其他的房間，改成看書、聽音樂等。

如果你長期暴飲暴食，可以減少購買零食的次數，改成吃健康的水果蔬菜。

長此以往，終有一天你會獲得巨大改變。

2. 從小處做起，重在堅持。從小處做起——對很多人來說易如反掌——可以輕鬆收穫成就感，鼓舞自己，建立信心。同時，我們也能更加快速地適應新行為，促進認同，不斷堅持下去。

3. 設立合理目標，考慮長期成長。如果你一畢業就把目標定為購買一套房屋，把精力都花在這件事上面，那麼工作就會受很大影響，你的行為就會發生變化，你也會變得不願冒險。

愈是年輕的時候，自我成長愈重要，我們現在所追求的目標、付出的努力決定了我們未來的生活。如果太過計較一時的得失，只考慮當下的利益，不願長期發展，一直在原地踏步，最終會被別人遠遠地甩在身後。我們應該以更高的格局審視人生，經得住眼前的誘惑，做出更加長遠的規劃，並為目標持續努力。

首先，我們要面對問題並感受痛苦；然後，解決問題並享受更大的快樂。有延遲滿足感的人生先苦後甜，需要我們控制及時享樂的慾望，放棄唾手可得的快樂，付出成倍的時間和心血。但熬過這些之後，一路的疲憊都會煙消雲散，等待我們的，將是無邊無際的坦途。

今日作業

用延遲滿足的方法控制一下自己多年不能克服的慾望，比如不停地買衣服，比如酗酒。

願你不迷失在物慾橫流的世界之中，不論陷在舒適安逸的環境之中，而是拼盡全力掌控自己的人生。延遲滿足感，意味着不貪圖暫時的安逸，重新設置人生快樂與痛苦的次序。

——北辰