

冷眼读人心

L e n g y a n D u R e n x i n

灵气做人 | 知人心方能处好世

韩 垒◎著

幽默亲和
冷眼看出人心缺陷
深入浅出
信手拈来处世箴言



冷眼读人心

Lengyan Du Renxin

韩垒◎著



 华中师范大学出版社

新出图证(鄂)字 10 号

图书在版编目(CIP)数据

冷眼读人心 / 韩垒著. — 武汉: 华中师范大学出版社, 2011.12

(Hold 心理系列)

ISBN 978-7-5622-5279-5

I. ①冷… II. ①韩… III. ①心理学 — 通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 245831 号

冷眼读人心

韩垒 著

总 策 划: 段仁国

责任编辑: 胡 维 郑 光

责任校对: 孙尔春

编 辑 室: 对外合作部

电 话: 027-67867370

出版发行:  华中师范大学出版社

选题策划: 北京快乐共享文化发展有限公司

电 话: 010-63703893

社 址: 湖北省武汉市珞喻路 152 号

邮 编: 430079

电 话: 027-67863040 (发行)

传 真: 027-67863291

网 址: <http://www.ccnu Press.com>

电子信箱: hscbs@public.wh.hb.cn

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

字 数: 240 千字

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17.5

版 次: 2012 年 3 月第 1 版

印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

欢迎上网查询、购书

敬告读者: 欢迎举报盗版, 请拨打举报电话 027-67861321

前言

人是一种非常复杂的动物，这种复杂来源于心。

人与周围世界的关系其实很简单，利益分配的复杂，致使人心险恶；能够将复杂变回原来的简单，又有了人心向善。人心其实很简单，在恶的轨迹上走一遍，旋即在善的道路上走一遭，这一遍一遭便点缀上了人心的劣迹与光辉。

人心，每天都被各种复杂的环境左右着、操控着。科学技术发展到今天，我们利用它几乎可以做到一切，比如可以准确地登上月球；可以超远距离发射火星车去观察火星……然而无论如何也无法知道下一刻会拥有怎样的心情。

说到底，科技掌控的是客观，是理性；而人，却是主观的感性的动物。主观与感性，虽然很难捉摸与掌控，但却能够适当为之。

人心也一样！

有时候，一个人可以一眼望到底，并不是因为他太过简单，不够深刻，而是因为他太过纯净。一个人，有至纯的灵魂，原本就是一种撼人心魄的深刻。这样的简单，让人敬仰。

人心，说到最后，简单得只有善恶两个字。但由于有了世俗的浮沉



与冷暖，简单的过程也随之变得跌宕起伏、纷繁复杂。

其实，人心无所谓善恶，就好比一把手枪，好好利用它，它会是维护自身安全的工具；利用不好，它则会变成杀人利器。

如何消灭向恶的心？又如何接近向善的心呢？

美国伟大的总统林肯说过：消灭敌人最好的办法是与敌人成为朋友。

向恶的人无须消灭，而是消除向恶的心，将之转化为向善的一面。

人心本无善恶，犹如一张白纸，是环境改变了它。向善还是向恶，决定于人生存的家庭与社会环境。

中国人很会造词，将向恶的原因归咎于穷，穷引发了太多的恶。穷凶极恶，穷极则凶恶。

圣人、伟人、凡人，有什么不同？

剥下外面的一层纱，每个人都是相似的肉身，只不过有的人愈是身经百战，愈是游刃有余；愈是历尽沧桑，愈是大彻大悟。



CONTENTS

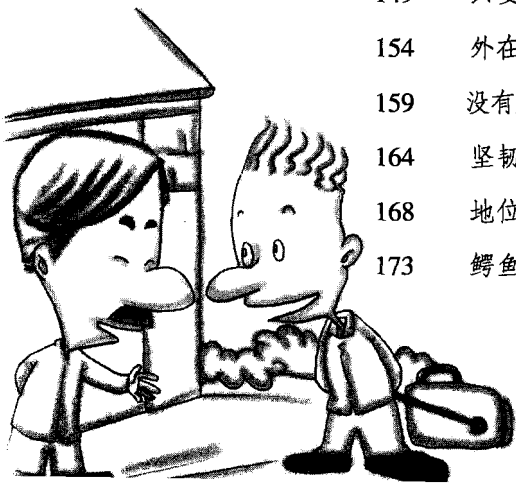
目录 冷眼读人心

- 001 每一张照片的背后，都隐藏着一个主角
- 006 拿望远镜看别人，拿放大镜看自己
- 011 “画饼”是高效的充饥手段
- 015 别踏入对方的气泡雷区
- 019 原装品具有看不见的含量
- 025 苹果并不一直都是甜的
- 030 一颗钉子也能毁灭一个国家
- 034 降低磁性才能稳住阵脚
- 039 黑暗中的蝙蝠最容易被擒住
- 042 低头的进程来自低头的艺术
- 046 见面时间长，不如见面次数多有效
- 050 唠叨是精神上的疲劳轰炸
- 056 称赞的背后，必有越加越多的赏赐
- 059 照相机的闪光灯不会回避小人物

- 064 破旧的窗户总是容易被人打破
069 凡真心容人者，没有不帮到自身的
074 “透视镜”是维系社会生活的“粘合剂”
079 一滴污水会污染整个海洋，整个海洋却无法洗净一滴水
083 窗口的玫瑰比虚无的玫瑰园更值得观赏
088 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步
093 消极的幻想很容易变成现实
097 有的，要加给他叫他多余；没有的，连他有的也要夺过来

- 101 毛衣本身不会附加任何的情感
106 只要自己不跪着，没有人会比你高
111 人是需要两条腿的独立支撑行走的
116 打一巴掌，再给一个甜枣
120 说出的话是横在面前的旗杆
124 一个有信心者所开发出的气力，大于 99 个只有兴致者
129 蘑菇并非一开始就是餐桌上的美味
134 垃圾是放错地方的资源

- 139 正视错误的人将得到错误以外的东西
144 一勺冰激凌能开启大脑中的潜规则
149 只要能在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的
154 外在压力增添时，就应加强内在的动力
159 没有用来激励尽力工作的赏赐，这只是被用来嘉奖工作的结果
164 坚韧是找到座位的一大要素
168 地位高的人声音都比较大
173 鳄鱼的强大攻击性来自即刻行动



- 178 世界上那些最容易的事情中，拖延时光最不费力
183 转动的铁轮推起来比较省力
188 狼吃掉猎物之前，并不知道猎物的味道
193 栏杆的高度决定跳跃的高度
197 零用钱可以凑成任何数目的金钱
202 环境不会转变，解决之道在于转变本身
207 旗子最能反映风的方向
213 嘴巴与眼睛的不同在于，嘴巴不需要保持张开的状态

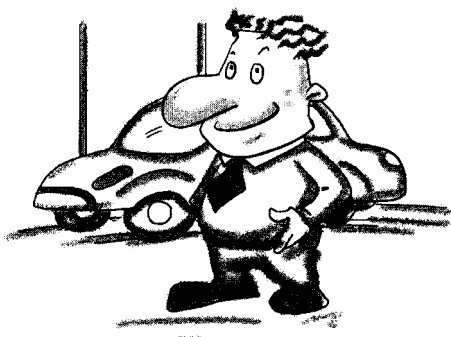


- 218 瀑布的声音只划过岩石，却让岩石受伤
223 抓住逆水而上的鱼更让人有成就感
227 用行为祈祷比用言语更能使上帝了解
232 工作来自儿时的游戏
238 给蒙上灰尘的诚信世界拍拍土
243 打开窗子才能有阳光照进来
247 难以下咽的面包夹带一块鸡肉就会变成可口的肯德基
252 在可承受的空间内，气球不该停止充气

- 256 镜子的表情由人来掌控
260 反复打磨才使石头具有切割力
265 潜意识中每个人都是老师的角色



每一张照片的背后，都隐藏着一个主角



◎ 你的脚底长有一颗幸运痣，全世界可能只有你一人知道，甚至你的妈妈对此也一无所知。

◎ 人类行为有一个绝对重要的定律，即你看不到你脸上的毛孔，别人即使看到了，也很快就会忘记。

◎ 集体合影的照片中，只有自己会对照片中的自己感兴趣。

大约两年前，刚买车的时候，非常兴奋。上班的时候，我郑重地把自己打扮了一番，目的就是让自己能够配得上那辆车。开车途中，我觉得所有的人都在关注我。走进公司的时候，我有种想吹口哨的冲动。

让我意外的是，大家都在忙各自的工作，似乎并没有注意到我是开车到公司的。

中午就餐的时候，依旧没有人对我的车发表任何观点，我沉不住气了，便引导他们谈论我的车。

一个关系不错的同事很意外，说：“你是开车过来的？我怎么没有注意到？”

另一个同事继续追问：“你什么时候买的车？”

这个世界上最不需要动脑筋的话就是实话，这句实话让我有点失落，不，应该是很强的挫败感。

人类行为有一个绝对重要的定律，如果我们遵守这个定律，几乎永远不会将自己的影响力估计错了。如果遵守了这个定律，我们就能够在任何社交场合中正确地认识自己的能力和影响力。但一旦破坏那个定律，在很短的时间内，我们就会出现很多心理问题。

这个定律是：你看不到你脸上的毛孔，别人即使看到了，也很快就会忘记。

心理学家基洛维奇曾做过这样一个实验：

让康奈尔大学的一个学生背上名牌包，然后进入教室。背名牌包的学生，在进入教室之前估计他的这个包会引起全班同学的轰动。但是，最后的结果却让人意想不到：班级里 26 个同学，只有 6 个人注意到这一点。

社交场合中，我们心中总认为别人对我们格外注意，但实际上并非如此。对自我的感觉占据了世界的重要位置，我们往往会不自觉地放大别人对我们的关注程度，而且通过自我的专注，我们会高估自己的突出程度。



集体合影的照片中，只有自己会对照片中的自己感兴趣。

打开一张集体合影的时候，几乎所有的人，第一眼都会去寻找照片中的自己，然后围绕着照片中的自己继续进行搜索。不仅如此，还会特别在意自己在照片中的位置、表情、穿着打扮等，同时照片中自己展示给别人的印象会较长时间地保留在自己的大脑中。

不仅仅是一次，无论何时打开照片，都会以自己为一个焦点，以此扩散开来，这种心理作用就是焦点效应。

心理学中的焦点效应是人的普遍心理，意思是说，把自己当作是一切的中心，世界在以自己为中心扩散开来。同时会不正确地看待外界对自己的关注，这种关注多半是高估了自己的影响力，这是心理学中所公认的一个事实——人都是以自我为中心的。

一个不争的事实是，几乎你遇见的所有人，都觉得在很多方面，他才是中心。

比如，面试一份你非常中意的工作，你会为自己该穿什么样的衣服，留什么样的发型，说什么样的话思考良久。和面试官见面的时候，你甚至会紧张得不知所措。

和初次见面的重要客户一起交谈，你甚至会考虑到自己的手该放在什么位置，会担心客户会怎么看你，自己的表现会不会影响到这一次的谈判，甚至会对某一次不自然的微笑耿耿于怀。

和心仪的对象第一次用餐时，如果不小心发生了计划之外的事情，那这件事情可能会让你铭记一年、三年、十年，甚至更长时间。

但令人痛心的是，这些你关注的事情，对方却根本没有记住。

你的脚底长有一颗幸运痣，全世界可能只有你一个人知道，甚至你的妈妈对此也一无所知。

焦点效应让很多人谈社交而色变。

比如，一些职场女性，每次上班前都要花好长的时间打扮自己，甚至一缕头发的位置都要反复打理，直到自己满意为止。在挑选衣服方

面，她会将自己的装束打扮搭配到自己认为满意为止。因为她觉得走进公司之后，所有人都会注视她，所以必须把自己打扮得漂漂亮亮的，给别人留一个好形象。

其实，这些都夸大了“自我中心”的效应。大家都是芸芸众生中的一员，不会有人注意到你这些细节的。如果让你现在回忆昨天和你在一起的人都说了哪些话，你有可能连对方一句完整的话都难以表述出来。但是如果让你复述你昨天的活动，你会说得非常详细。

了解了焦点效应还不是关键，关键是利用它。社交场合中，让对方在“焦点效应”的心理下，实现自己预期的目标。

一个保险推销员在向一个大客户推销保险时，推销陷入了僵局。客户已经出现不耐烦的情绪，保险推销员意识到自己这次又将无功而返。

这个时候，他发现客户身后的墙上挂着一张与美国总统布什合影的照片，照片上还有布什的签名。而且相片被裱了起来，看起来客户很珍惜这张照片。

在美国，总统经常会举办这类慈善晚宴，一些商业界的要人会被邀请参加。

在宴会上，如果捐助一定数目的慈善款，就有机会和总统合影。

于是保险推销员灵机一动找到了话题，问：“李总，你居然受到过美国总统的接见，在国内有机会和美国总统合影的可不多，这可是国内很多企业家梦寐以求的事情。”

客户一听，立刻谦虚地说道：“哪里，哪里，过奖了！这是我以前在美国……”对方于是讲起了自己的事。

要知道，这个社会上不知道有多少人，甚至已进入社会很久的老手，在焦点效应的心理下，都会不由自主地放下戒备之心。

最后，双方成功地谈成了这笔生意。

与别人交谈的过程中，很容易把话题引导到关于自己的事上来，并



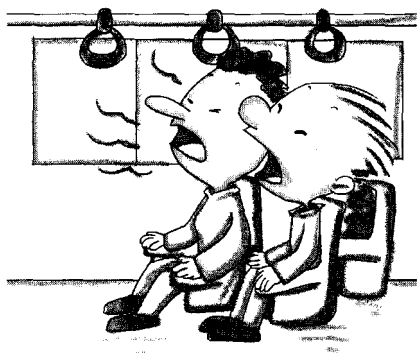
且时隔很久，都能清晰地记得谈论有关自己的内容。同样地，与别人交谈也是一样，没有谁愿意听有关别人的事，特别对于陌生人，通常认为是在浪费自己的时间，但对于有关自己的事，却非常有兴趣。

因此，在社交场合中，谈论时，应尽量以别人为中心，满足别人的“焦点心理”。满足了别人的心理，想实现自己的某种目的就会变得非常容易了。

其实，很多时候，这种“焦点效应”的心理是多余的，完全没有必要。大多数的人，都是属于“观众”的层次，公众人物毕竟很少，并不是那么受人关注。你偶尔的失误或许根本就没有人看到，即使看到了，也不会有人上升到舆论的高度。

不善于社交的人，总是“感到”在人群中大家都在关注自己。这些人会高估自己的社交失误和公众心理疏忽的明显度。如果我们在安静的环境中制造了噪音，我们可能会非常苦恼。但事实是，我们心理上的苦恼，别人不太可能会注意到，更可能很快会忘记。其实别人并没有像我们自己那样注意我们。因此，正确理解焦点效应有助于消除社交恐惧。

拿望远镜看别人，拿放大镜看自己



◎ 其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。

◎ 性感、漂亮的裙子，并非适合每一个爱美的女士。

◎ 你无法准确地说出你的无名指与食指哪个更长一些。

◎ 打哈欠是会传染的。



有一次出去旅游，是中午 12 点半的航班，这个时段是很多人的午休时间。百无聊赖，我拿出一本杂志消遣，看到杂志上有一句话：在公共汽车上，你会发现这样一种现象，一个人张大嘴打了个哈欠，他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。

我觉得很好玩，恰在此时，我自觉地打了一个哈欠，让我意外的是，身边的妻子和右边的一位男士，也不约而同地打起了哈欠。

我很吃惊：打哈欠是会传染的。

打哈欠的行为，心理学上叫自我知觉。在这个过程中，人非常容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

简单地说，医生站在病人床前，会给人一种压迫感；考试的时候，老师站在你身边，会让你觉得被人监视。

心理学家伯特伦·福勒曾做过这样一个实验：

他给不同血型的人做完多项人格调查表后，拿出两份结果，让不同血型的参加者判断哪一份更贴近自己的性格特征。事实上，一份是参加者自己对自己的测试结果，另一份是多数人回答的平均结果。参加者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

这就是巴纳姆心理效应。

社交场合中，更多的人更愿意相信一个笼统的、一般性的概念。即使这种描述都是笼统、概括的语言，他仍然坚持认为反映了自己的人格面貌。

这些笼统、概括的语言，其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子。只是，在你的潜意识里，这顶套在谁头上都合适的帽子，因为你的心理作用，成为了最适合你的帽子。

生活中，很多人爱好星座、血型、属相的命运及性格特点，很多人对照自己的血型、星座、属相，参照这些介绍后，都认为说得“很准”。其实，这些看到介绍的人，本身就有易受暗示的特点。比如，看到一把

椅子后，不会想到自己的屁股是否适合这把椅子的尺寸大小，而是以椅子的大小尺寸来衡量自己的屁股。即便是身体很胖，也会在潜意识里将自己的屁股尺寸缩小，以满足这把椅子。看到关于血型、属相、星座的介绍后，会将这些介绍融入到自己的性格中，即一大段无关痛痒的话中只要有一句切中你想表达的话，都会觉得说得“很准”。

这种“参照帽子去想象脑袋尺寸”的心理，让许多优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点容易被你视而不见。

最简单的事例是：看到一个女士穿着一件非常性感、漂亮的裙子，从你的面前走过。你会认真地记下这件裙子的颜色及样式，同时心中会考量这种裙子穿在你的身上，会不会一样的漂亮，甚至更漂亮。事实上，性感、漂亮的裙子，并非适合每一个爱美的女士。

再比如，一个打扮时髦却唯独臀部有一块“不和谐”的“景观”的女人从你面前走过，这里的不和谐可能是衣服上留下一块水印或者脏物，这最大的原因可能是疏忽。这个时候，你会情不自禁地摸摸自己屁股相同的部位，甚至会急切地找到一面镜子，求证自己衣服上有没有类似的不和谐的水印或者脏物。

事实情况是：其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。

人际交往中，避免巴纳姆效应，需要能够正确地认识自己、面对自己。

认识自己，不是了解自己的姓名、身高，而是了解深层次的真实的自己。不要很有胆量地拍拍胸脯，说：“我非常了解自己。”

如果这样的话，进行一个小小的测试：

闭上眼睛，回答“你的食指和无名指哪个更长？”

一个简单的生理结构的问题，居然有高达九成的人的回答是错误的。

你无法准确地说出你的无名指与食指哪个更长一些。

再进行一个情商测试题目：

当一个落水昏迷的女人被救起后，她醒来发现自己一丝不挂时，第



一个反应会是捂住什么？答案是尖叫一声，然后用双手捂住自己的眼睛。

认识自己、面对自己，从人心的角度上来说，不能认识自己，不敢面对自己，是将自己掩盖的心理。这种掩盖更多的是出于心理“缺陷”。就好比食指和无名指哪个更长，落水女人捂住眼睛，这两种结果实际上是一种心理上的“掩盖”。因此，要认识自己，面对自己。而要认识自己，首先就要正确地面对自己。

社交场合中，认识自己、面对自己，要具备收集信息的能力和敏锐的判断力。可喜的是，人天生就具有明智和审慎的判断力。判断力是一种需要在足够的信息基础上进行决策的能力，信息对于判断的支持作用不容忽视，没有一定程度的信息收集，很难做出明智的决断。

有句话说，“谎言说了三遍，就会变成真理”，只要你具备足够程度的信息收集，就能够揭穿谎言的真面目。比如，我们常听到“三个臭皮匠，赛过诸葛亮”这句话，初听到这句话时，会替诸葛亮惋惜，同时会感叹人多力量大，但只要具备较强的判断能力，你会知道：臭皮匠与诸葛亮之间不是简单的加法关系，臭皮匠永远都是臭皮匠，即便一千个臭皮匠，也无法赛过一个诸葛亮。

古语云：以人为镜，可以明得失。你可以通过与自己身边的人在各方面的比较，来认识自己。这里，比较的对象至关重要。在比较的时候，你不能拿自己的优点去比较别人的缺点，也不能拿自己的缺点去与别人的优点比较，如，你不能和光头比较谁的头发多，不能和美国总统比说普通话。要根据自己的实际情况，选择条件相当的人进行比较，找出自己在群体中的合适位置，这样认识自己，才比较客观。

同时，你可以通过决定命运的重大事件来认识自己、了解自己。“沧海横流，方显英雄本色”，在重大事件中获得的经验和教训可以提供了解自己个性、能力的信息，从中发现自己的长处和不足。越是在决定命运的关键时刻，越是能反映一个人的真实面目。