

看到人心深处

● 120个有趣故事告诉你
真实人性

王溢嘉 著

KANDAO RENXIN SHENCHU

洞悉人性，你就能看清潜藏在人们行为背后的动机，预知你的言行带来的反应与后果，在人际的迷宫中自由穿行



新华出版社

看到人心深处

● 120个有趣故事告诉你
真实人性

王溢嘉 著



KANDAO RENXIN SHENCHU



新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

看到人心深处：120 个有趣故事告诉你真实人性/王溢嘉著. —北京：新华出版社，2008. 10

ISBN 978 - 7 - 5011 - 8515 - 3

I. 看… II. 王… III. 人生—通俗读物

IV. B82—061

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 146892 号

看到人心深处

作 者：王溢嘉

责任编辑：黄绪国

封面设计：李尘工作室

出版发行：新华出版社

地 址：北京石景山区京原路 8 号

网 址：<http://www.xinhupub.com>

<http://press.xinhuanet.com>

邮 编：100040

经 销：新华书店

印 刷：北京新魏印刷厂

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：17

字 数：180 千字

版 次：2008 年 10 月第一版

印 次：2008 年 10 月第一次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5011 - 8515 - 3

定 价：29.00 元

本社购书热线：(010) 63077122 中国新闻书店电话：(010) 63072012

图书如有印装问题，请与印刷厂联系调换 电话：(010) 89201322

序 言

认识自己, 了解他人的新视窗

本书是由我在《南方都市报》的每日专栏《人性探微》结集而成。在报纸刊登时,因限于篇幅,每篇只有700字,如今出书,为了使论述更周严,每篇扩增为900字。

很多人都说:“人在江湖,身不由己。”什么是“江湖”?它其实是“社会”的古典说法。那为什么会“身不由己”呢?因为大家认为置身于社会中,就会受到各种人情义理、礼法规范的羁绊,不得不衡量许多前因后果、利害得失,而让人言不由衷、行不合意,做出自觉不想做或让别人感到讶异的事来。但这似乎太抬举“江湖”了。其实,一个人在某个社会情境下会有什么反应,主要根据他的思想、情绪、态度、经验、期待去从事判断、拟定策略、作出选择,而这一系列的过程,通常称为“人性的表现”。换句话说,“江湖”只是我们展现“人性”的场所,一个人会有什么表现和反应,主要并非“为人所役使”或“为事所役使”,而是出于自己的“人性反应”。

观察是了解人性的不二法门。“江湖”非常辽阔,人性也非常多样,为了让读者能做较有系统的了解,我将观察人性的社会情境分为十大类(自我认知、解读他人、生命辩解、社会竞逐、说服策略、团体压力、利益得失等等),每类再细分为十二个子题,

每个子题都提供两种观察：一是观照中国某一特殊个人（譬如古代的李世民、苏东坡，现代的徐志摩、公交车乘客，小说里的林黛玉、韦小宝）在某个特殊情境中的个别反应；一是介绍西方心理学界对人们在该特殊情境中最常见反应的研究成果；每篇都以“为什么”来提出并回答各种相关问题。这样兼容并蓄，除了希望扩大视野、增加阅读乐趣外，更在强调“人同此心，心同此理”，大多数人性表现都是没有中西分别的，是古今相互辉映的。

透过这些社会万花筒，大家将看到各种可贵的、可敬的、可怜的、可怕的、可笑的、可取的人性。洞悉这些人性，不仅是为了了解别人，更是为了认识自己；就像江湖险恶般，在层层剖析下，大家可能会发现，很多所谓的“人性”其实都建立在错觉和幻象之上，这可能是人性最大的特征，也是它的盲点和弱点。但说这些，并不是要教大家如何利用它们来为自己“谋福利”，而是希望读者能因了解而省悟，挣脱这些“人性枷锁”，在重新踏入江湖时，不再受它们的束缚和肆虐。

最后，非常感谢来自台湾的友人、远流博识网（北京）文化公司总经理吴兴文先生，在我到大陆以文会友时，他为我指点江山，引介我在广西师大出版社出版拙作，并到《南方都市报》撰写专栏；同时感谢《南方都市报》副刊提供园地以及每日专栏版聂蔚女士的费心编辑。更感谢策划本书出版的北京爱知堂文化传播公司总经理崔正山先生，他不只策划了六七本拙著在大陆出版，数年前他那一通打到台北的热忱电话，更开启了我到大陆以文会友的奇妙旅程。饮水思源，我深深感谢并祝福他们。

王溢嘉

2008年4月

目录

001 序言 认识自己，了解他人的新视窗

001 自我认知里的人性

- 君子自重：李鸿章为什么去拜访俾斯麦？ / 003
- 天鹅效应：隋文帝为什么立杨广为太子？ / 005
- 本位主义：魏征为什么说守成比创业难？ / 007
- 归因有别：崇祯皇帝为什么在煤山上吊？ / 009
- 匹配理论：武大郎为什么会死于非命？ / 011
- 自我调控1：王安石为什么坚持变法却不洗脸？ / 013
- 自我调控2：洪承畴为什么会变节投降？ / 015
- 和而不同：张爱玲为什么落落寡合？ / 017
- 自我反省：王阳明为什么说舜是不孝子？ / 019
- 谁与争锋：孔子为什么赞赏荣启期？ / 021
- 界定自我：欧阳锋为什么问“我是谁”？ / 023
- 展现真我：陶渊明为什么要辞官归田？ / 025

027 解读他人时的人性

- 投射作用：林黛玉为什么会猜忌他人？ / 029
- 归因谬误：演潘金莲为什么永不超生？ / 031
- 事出有因：孙子荆为什么在灵堂上学驴叫？ / 033
- 先入为主：孔子为什么感叹看错人？ / 035



- 先验印象：楚留香为什么是个鬼灵精？ / 037
- 顺序效应：庄子的猴子为什么转怒为喜？ / 039
- 体谅作用：管仲为什么说知我者鲍叔牙？ / 041
- 定式效应：张飞为什么不像书法家？ / 043
- 负面效应：屈原为什么写《离骚》？ / 045
- 自我兑现：刘秀为什么能成为天子？ / 047
- 立场问题：扬雄为什么说张仪、苏秦是诈人？ / 049
- 泾渭合流：苏曼殊为什么不守清规戒律？ / 051

053

生命辩解下的人性

- 生命的自主：东方不败为什么喜欢绣花？ / 055
- 建设性错觉：阿Q为什么总是能得胜？ / 057
- 自我辩护：徐志摩为什么和张幼仪离婚？ / 059
- 鱼与熊掌：林徽因为什么选择嫁给梁思成？ / 061
- 认知失调：李白为什么说爱酒不愧天？ / 063
- 替罪羔羊：华人移民为什么是半人半魔？ / 065
- 防卫性归因：贾谊为什么写《过秦论》？ / 067
- 黄巢效应：洪秀全为什么要造反？ / 069
- 代价作用：康有为为什么坚持维新保皇？ / 071
- 偏执的意念：汉武帝为什么对长生术执迷不悟？ / 073
- 诱惑洗礼：顾炎武为什么不齿钱谦益？ / 075
- 歧路亡羊：项羽为什么不想东山再起？ / 077

079

社会竞逐中的人性

- 光环效应：王衍为什么能误尽天下苍生？ / 081
- 天生倒霉：状元为什么会变成榜眼？ / 083
- 美丽暗影：赵飞燕姐妹为什么被称为祸水？ / 085
- 人要衣装：赵匡胤为什么需要黄袍加身？ / 087

- 服饰策略：辜鸿铭为什么穿马褂留辫子？ / 089
- 不同流俗：王羲之为什么东床坦腹？ / 091
- 女性打扮：秋瑾为什么喜欢穿男装？ / 093
- 媒体效应：袁世凯为什么想当皇帝？ / 095
- 宣传有术：陈子昂为什么当众摔琴？ / 097
- 影像分微：于丹的书为什么会如此热卖？ / 099
- 马太效应：替关公刮骨疗毒的为什么是华佗？ / 101
- 芝麻开门：姜太公钓鱼为什么离水三尺？ / 103

105 人情好恶里的人性

- 投其所好：奕訢为什么能成为咸丰皇帝？ / 107
- 马屁分野：薛宝钗为什么能讨贾母欢心？ / 109
- 批评有理：李宗吾为什么要南怀瑾骂他？ / 111
- 增减效应：解缙的祝寿联为什么受人喜爱？ / 113
- 物以类聚：崔沆为什么喜欢崔灏？ / 115
- 同中有异：唐太宗为什么说宇文是小人？ / 117
- 失态效应：谢安为什么能让人更加喜欢？ / 119
- 反败为胜：唐德宗为什么要下诏罪己？ / 121
- 礼尚往来：少年包拯为什么不进富翁家？ / 123
- 自我揭露：韦小宝为什么能让人剖腹相见？ / 125
- 边际效益：司马光为什么推荐刘器之当官？ / 127
- 得失皆宜：曾国藩为什么相信天命？ / 129

131 说服策略里的人性

- 投桃报李：慈禧太后为什么爱打麻将？ / 133
- 爱屋及乌：宋江为什么夜访李师师？ / 135
- 师出有名：苏东坡为什么在殿试时作假？ / 137
- 换位思考：利玛窦为什么要改变世界地图？ / 139

- 自己人效应：触蓍为什么能说服赵太后？ / 141
- 调和效应：鲁迅为什么说拆掉屋顶？ / 143
- 得寸进尺：黄石公为什么能让张良替他穿鞋？ / 145
- 低球策略：袭人为什么能让宝玉听她规劝？ / 147
- 片面之词：鲁肃为什么能说服孙权不降曹？ / 149
- 动之以情：体彩为什么登报急寻中奖者？ / 151
- 危言耸听：郑袖为什么会救张仪？ / 153
- 心理反动：周瑜为什么要与曹操决一死战？ / 155

157 团体压力下的人性

- 准则的形成：何春蕤为什么高喊“我要性高潮”？ / 159
- 从众行为：表决为什么要用举手方式？ / 161
- 冒险偏移：李世民为什么发动玄武门之变？ / 163
- 众口铄金：曾参的母亲为什么相信儿子杀人？ / 165
- 服从权威：赵高为什么能指鹿为马？ / 167
- 符号关系：曹操为什么迎汉献帝到许昌？ / 169
- 团体迷思：惠施为什么说异议被堵塞？ / 171
- 异端崛起：陈胜为什么需要吴广？ / 173
- 同仇敌忾：圆明园为什么会被烧？ / 175
- 社会刺激：王军霞为什么能一马当先？ / 177
- 共犯结构：王伦为什么要林冲献上一个人头？ / 179
- 决策参与：完颜阿骨打为什么能以寡击众？ / 181

183 情绪起伏时的人性

- 相濡以沫：伍子胥为什么喜欢与伯嚭为伴？ / 185
- 火上加油：祢衡击鼓骂曹为什么越骂越火？ / 187
- 嫉恨根源：杨修为什么会惹来杀身之祸？ / 189
- 禁果效应：贾宝玉为什么爱读《西厢记》？ / 191

- 爱憎有别：卫灵公为什么改变对弥子瑕的看法？ / 193
- 习得性无助：李斯为什么不再为自己伸冤？ / 195
- 情绪认知：王旦为什么能对寇准宽宏大量？ / 197
- 嫉妒纹理：秦桧为什么给皇后送错鱼？ / 199
- 补偿心理：老百姓为什么要齐桓公再丢脸？ / 201
- 预知效应：纪晓岚为什么要测字算命？ / 203
- 生理回馈：弥勒佛为什么笑口常开？ / 205
- 信念作用：狄青为什么用铜钱占卜？ / 207

209 利益得失中的人性

- 沉没的代价：诸葛亮为什么六出祁山？ / 211
- 需求的层次：李自成为什么会禁淫杀？ / 213
- 博弈分配：窃贼为什么发生内讧？ / 215
- 囚徒困境 1：三亚市为什么对黑心店挂牌示众？ / 217
- 囚徒困境 2：胡雪岩为什么以戒欺为店训？ / 219
- 选择的诡异：这个试吃摊为什么生意好？ / 221
- 得失与冒险：寇准为什么拿宋真宗孤注一掷？ / 223
- 德西效应：陈轸为什么劝昭阳不要画蛇添足？ / 225
- 己利利人：台湾为什么有那么多“功德会”？ / 227
- 因果错觉：曹彬为什么要延缓处罚？ / 229
- 心理免疫：吕惠卿为什么无法感动宋哲宗？ / 231
- 口是心非：叶公为什么看到龙会吓得半死？ / 233

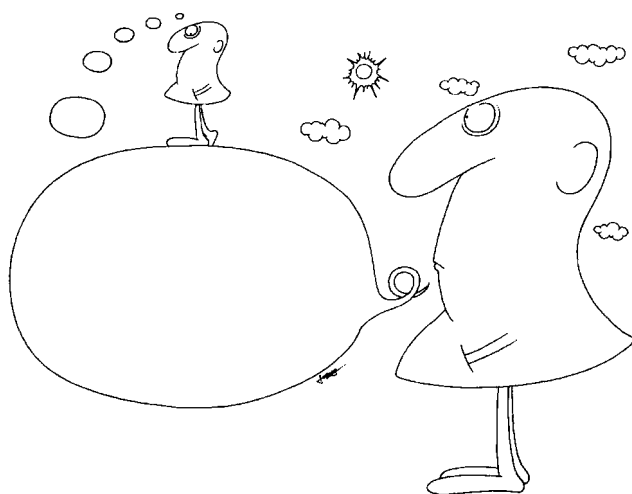
235 水泥丛林里的人性

- 稀释作用：公交车乘客为什么袖手旁观？ / 237
- 社会惰化：滥竽为什么能充数？ / 239
- 匿名效应 1：戴帽子进银行为什么被打？ / 241
- 匿名效应 2：王语嫣为什么会向段誉吐露心事？ / 243

- 公共财悲剧：雷峰塔为什么会倒塌？ / 245
- 破窗效应：禁倒垃圾牌下为什么堆满垃圾？ / 247
- 二手资料效应：曹操为什么变成了大白脸？ / 249
- 烫火炉原则：王熙凤为什么严惩宁国府仆妇？ / 251
- 权力效应：朱元璋为什么会诛杀功臣？ / 253
- 虚实相乱：秦王为什么驱逐公孙衍？ / 255
- 族群偏见：河南人为什么背负“骗子”的恶名？ / 257
- 音乐效应：超市为什么播放慢节奏音乐？ / 259

自我认知里的

人性



大多数人都喜欢高估自己

君子自重：

李鸿章为什么去拜访俾斯麦？

苏格拉底说：“认识你自己。”第一个要认识的就是被你高估的自己。

甲午战争后，北洋大臣李鸿章奉命出使西洋五国，其间有一个非常重要的私人行程，就是去拜访德国前首相俾斯麦。在抵达俄国时，他就写信给俾斯麦，表示“仰慕毕王（毕士麦相王，即俾斯麦）声名三十余年”；在到德国拜会过德皇之后，即专程到汉堡附近去见俾斯麦。李鸿章向他请教变革与强国之道，也彼此发了一些“被小人掣肘”的牢骚，两人惺惺相惜，相谈甚欢，最后还拍照留念。

凡事必有因，李鸿章会这样做，跟他的一个看法有关。人活在世上，最重要的一个看法是：“我怎么看我自己？”也就是自我评价。李鸿章是一个极具争议性的人物，但不管说他“卖国求荣”或“力挽狂澜”、“昏庸无能”或“雄才大略”，这些都是别人的看法，重要的是李鸿章怎么看自己？答案就在他专程去拜访俾斯麦这件事里。在李鸿章因参与剿平太平天国和捻军建立功勋，出

任要职后，就有西方的外交官称许他是“东方的俾斯麦”，从他出使欧洲时给俾斯麦的信、拜访俾斯麦时谈话的内容以及两人的合照等，我们更可以说，“东方的俾斯麦”就是李鸿章的自我评价。

自我评价就是“给自己打分数”，研究显示，大多数人都喜欢高估自己。有个实验说：心理学家找来二十五个彼此都有相当了解的熟人，请他们根据文雅、幽默、聪明、社交能力、卫生、魅力、自大、势利、粗鲁这九个项目，给每个人（包括自己）排名次。结果显示，每个人都高估了自己的优点，也低估了自己的缺点，差别的只是程度而已。譬如有一人将自己的文雅程度评为第一名，但其他二十四个人对他文雅程度的评价却名列第二十几名（平均）。还有一个人对自己聪明和魅力的品评都比别人所给的名次提前了六名，而对自己势利、自大和粗鲁程度的品评却比别人所给的名次后退了六名。

传闻李鸿章在见了俾斯麦后，曾得意地说有人称他是“东方的俾斯麦”，但俾斯麦听后却微笑回答可没有人说他是“欧洲的李鸿章”。这个传闻不仅讽刺，而且无情地点出了李鸿章把自己看成“东方的俾斯麦”，显然是高估了自己。

君子自重。每个人都应该要有正面的自我评价，但每个人也应该知道，那跟别人给你的评价有很大的落差。

天鹅效应：

隋文帝为什么立杨广为太子？

自己的鹅，都是天鹅。自己所具备的特点，“就是”最有价值的，也是成就事情最重要的条件。

隋炀帝杨广荒淫无道，是历史上有名的昏君。但他在还没被立为太子前，给人的印象却是一个不近女色、生活简朴的人。他父亲隋文帝杨坚本来已立长子杨勇为太子，但因见杨勇多女宠，生活奢靡，所以毅然将他废黜，改立次子杨广为太子，谁知道杨广在当了皇帝后竟完全变了样。

姑不论杨广以前是否“装模作样”，重点是隋文帝为什么会改立他为太子？答案很简单，因为隋文帝杨坚本人就是个不近女色、生活简朴的人，他把自己的这种特质视为做一个好皇帝的重要条件。

多数人在评价自己时，除了会高估自己的优点、低估自己的缺点外，还会认为自己所具备的优点、能力或特质是特别珍贵、特别有价值的。譬如要成为一个杰出的大学生须具备什么条件呢？

在学术方面，可能有数理逻辑、语文能力、创造力、分析能力等；在个人特质方面，可能有勤勉、合群、开朗、博爱等；条件很多，人言人殊，难有定论。心理学家邓宁做过一个实验：请一群大学生根据一份调查表评估各种条件的重要性，然后又请他们顺便评估一下自己在这些条件中的表现。结果显示，大部分的学生都认为他们在学术能力及个人特质方面最优异的项目，就是成为一个杰出大学生最重要的条件。

英国有句谚语说：“自己的鹅，都是天鹅。”类似中国古人所说的“家有敝帚，享之千金”。多数人都会认为自己所具备的特点“就是”成就某些事情最重要的条件，这种“天鹅效应”一再出现于我们对很多事情的看法中，譬如问开车的人：“行车安全最重要的条件是什么？”研究显示，认为自己开车很谨慎的驾驶员会说是“谨慎”，但认为自己开车技术很好的驾驶员则会说是“技术”。

这其实是另一种形式的自我高估和自我取悦。当然，认为自己的鹅都是“天鹅”，总比认为都是“呆头鹅”要来得好。但隋文帝杨坚的经验却也提醒我们，如果太看重自己所具备的特点，而以它们来作为评鉴他人的唯一标准，那可能就会犯下致命的错误。