

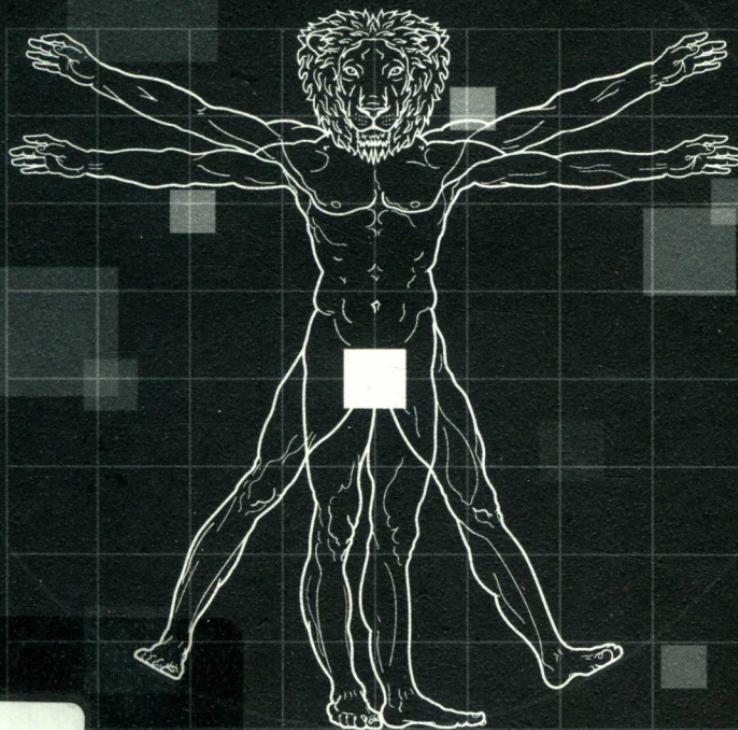
# 情商的迷思

一种动物精神的导论

The Myth of Emotional Intelligence

An Introduction of Animal Spirits

丁健雄著



APTIME

时代出版传媒股份有限公司  
安徽文艺出版社

# 情商的迷思

一种动物精神的导论

丁健雄 著

QINGSHANG DE MISI  
YIZHONG DONGWU JINGSHEN DE DAOLUN



时代出版传媒股份有限公司  
安徽文艺出版社

## 图书在版编目（CIP）数据

情商的迷思：一种动物精神的导论/丁健雄著. —合肥：  
安徽文艺出版社, 2019. 1

ISBN 978-7-5396-6562-7

I. ①情… II. ①丁… III. ①情商—研究 IV. ①B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 015457 号

出版人：朱寒冬

责任编辑：刘 畅 张 磊 装帧设计：邵 定 徐 睿

---

出版发行：时代出版传媒股份有限公司 [www.press-mart.com](http://www.press-mart.com)  
安徽文艺出版社 [www.awpub.com](http://www.awpub.com)

地 址：合肥市翡翠路 1118 号 邮政编码：230071

营 销 部：(0551)63533889

印 制：安徽新华印刷股份有限公司 (0551)65859551

---

开本：787×1092 1/32 印张：5.875 字数：120 千字

版次：2019 年 1 月第 1 版 2019 年 1 月第 1 次印刷

定价：48.00 元（精装）

---

（如发现印装质量问题，影响阅读，请与出版社联系调换）

版权所有，侵权必究

献给那些给予我启蒙与灵感的人  
和三年的政治、经济、哲学(PPE)时光

## 前　　言

我猜挺多作者写起前言都乐在其中，毕竟这是作者为数不多的在一本里能撇开一种特定的姿态，神色轻松地叨唠两句的部分。前言或许也是阅读体验最好的部分，因为作者终于肯开口“说人话”，甚至“说得人民群众都笑起来”。尽管这种好感转瞬即逝。

我还记得初中一日傍晚，时值盛夏，天空的湖蓝色阴沉下来，家不远处的夜市刚刚噪起来。我实在无心解面前这群怎么也解不开的数学题，顺手合上《奥林匹克讲义》，穿堂风又把它吹开。我开始百无聊赖地翻这本书，灯光嗡嗡打在前言上。前言里的作者好像脱胎换骨，他不再百般刁难，转而坦言对“数学焦虑”的谅解，又说看似深奥和复杂的数学本质常常简单而又直接，就像华贵的宝石，在朴素的衬托下最显华丽。你可以说惊喜就是生活中没用的东西，比如不长粮食的峭壁，比如碧波倒影，但这段文字却清新扑面而来。很遗憾的是，也不知道是作者因

为这种简洁美而舍弃翔实的解释，还是我自身天赋平平，我再也没体会过前言中的数学之美。但另一方面，我一直还挺惦念这段富有人文气息的文字，而且在那之后我对数学也另眼相看，我觉得数学可以是艺术，数学爱好者可能是诗人。

后来我养成了看书先看前言的习惯，时间充裕的话。很多作者喜欢在前言讲一个自己童年的故事，或是一段轶事，即使这个故事不能免俗，这段轶事并不好笑。但这不妨碍我阅读前言的兴趣，一来，觉得作者笨拙地讨好读者的样子很好笑，二来，这也能提醒我，即使书的内容再艰涩，写书的也是一个鲜活的灵魂，即使并不那么有趣。我觉得类似前言这种鲜活的语言，不论是接地气的论调，还是掰开来揉碎了的叨唠，对传递思想都非常有帮助。它有助于打破一种交流和认知上的隔膜，也能营造一种轻松的氛围。因此这也是我在这本书里会一以贯之的语言：鲜活的、最好也能是有趣的（希望如此）。

到现在还没说这是一本关于什么的书，书名也奇奇怪怪。这本书围绕情商展开，具体来说，我尝试给“情商”铺垫一个哲学基础，尝试整合“作为一种被严格定义概念的情商”“一种唯心的、非理性主义的认识论”和“一种情感主义伦理学”（主旨）。之所以拖到现在才明示本书的核心内容，是因为情商这个概念，

在当代的语境下，被赋予了争议的标签，而有些标签难逃功利世俗。因为迎合了某种群体的焦虑，这些标签在一些人群中被趋之若鹜，又极大满足了信息商业化的需要。但另一方面，这种标签又使得另一群人嗤之以鼻。这群人中一部分对人性富有洞见，因而不能免俗的信息难入他们的法眼。另一部分人，即本书的受众，即使对情商这一概念本身心怀好奇，但碍于其被俗化的标签，也难免敬而远之了。我曾经想过为“情商”择一替身，诸如“情感能力”，以便打消一些读者先入为主的认知，但因为“情商”使用起来太过方便，且其本身也无过，遂作罢。这也是我将一段和本书内容不那么有关的文字置于前言之首的原因，希望一段“无关紧要”的描写能冲减对“情商”先入为主和不免油腻的认知。

另一方面，我在书名中使用“动物精神”，毕竟是书名，抽象一点也无所谓。“动物精神”描述了我对情商的感知，之所以是感知而不是认识，说明它并不准确。但这并不影响这种形容的价值，比如它的画面感，比如它在直觉上的张力。至于这种直觉的内涵是什么，在本书第二章中，将会有一个答案。而这种带有直觉主义色彩的描述，也将是本书在认识论上选择的立场。换言之，我倾向于认同，在某些时候，直觉认知比经验和逻辑，更容

易使人对一些抽象事物产生认识或共鸣。当然也正因为这种直觉主义的定调，使我将本书定位为“导论”。从这个角度来说，如果把有些作品比作“大餐”，这本书更像是“餐前酒”：如果这本书能使读者在直觉层面上，对人的行为模式以及情商这一概念，有启发性的认识，这本书的目的也就达到了。至于需要经验和理性发挥作用的内容，就留给那些在读完本书后留有共鸣的读者，自己日后摸索吧。

这本书也难免要探入其他人文领域。这并不意味着书中的内容会像民间科学和神棍所鼓吹的那套一般，成胡吃海喝状。相反，我所接受的学术训练，如果让我真切认识到什么的话，就是任何在人文领域的讨论，都必须在一种文化框架下进行，而这种框架必然是不同学科间交互状的。即使聚焦到情商这一概念，这一点仍然适用。心理学巨擘、耶鲁大学校长 Salovey 曾强调人文学科（包括哲学、社会学、艺术等）的浸染能够极大帮助个体处理不确定性，理解错综复杂的环境，并与他人产生共鸣，因而对情商的培养至关重要。上文所提到的“动物精神”便是一例。“动物精神”出自人类历史上最伟大的经济学家（私以为）凯恩斯的著作《通论》。（虽然我没啃下原著，这也没什么好惭愧的，自凯恩斯之后的经济学界，即使是那些巨擘也不敢妄言

自己读懂了《通论》)。这一概念凝练了凯恩斯对人性和市场制度的洞见,成为能与马克思“剩余价值”理论相匹敌,解释经济危机的利器。这种凭借在人文领域深厚积淀形成的思想,而与充满不确定性的市场及其参与者博弈的过程,无疑是情商至高的展现。

我十分清楚,直到现在我对本书的核心概念“情商”仅做了蜻蜓点水,并没有慷慨地赋予“情商”一个定义,甚至连具象的描述都没有。如果读者足够细心的话,我在上一段最后,将“情商”描述为一种博弈。博弈涉及对自我行为策略的认识与控制,以及对他人行为策略的识别和影响,在这里情商将被定义为一种“对情感信息接收、处理和输出的能力”。我将在第一章对这一论点进行详尽的论述。鉴于本书若干章节内在联动的特征,在第一章中,我才会把整本书的架构(结构)铺展开来,并对章节间的关联性加以阐明。从这种意义上来说,本书的第一章将类似一个展开版的前言,只不过相较于前言,第一章将聚焦在“情商”这一概念上。

最后,关于我为什么动笔写这本书。在还没有工作的年纪,我就幻想有朝一日赋闲下来,做自己想做的事情,比如写一本书。在那时我会有足够的时间,也有足够的沉淀和素材。我也

能有足够的平和的心态去面对作品的非议，或者写作的失败。但我又实在无法忍受那些鲜活的思考和语言，隐匿在被阳光长时间炽烈照耀，但雨露迟迟没有到来的干渴焦躁的草丛，在脑海中画地为牢，又呼之欲出。也不愿去设想，这种兴奋磨成心头一道坎，一边一片绿意，一边一片荒芜。与其叶公好龙，一延再延，不如现在动笔，把六便士放一放，抬头看会儿月亮。

2018年除夕

写于伦敦

# 目 录

前言 / 1

第一章 情商的迷思 / 1

    1.1 从这里说起 / 1

    1.2 情商的迷思 / 10

    1.3 作为“智性”的情商 / 18

第二章 动物精神 / 29

    2.1 动物精神 / 29

    2.2 哲学的故事 / 36

    2.3 颓 / 48

    2.4 不理性的力量 / 54

第三章 共情 / 69

    3.1 风雪夜归人 / 69

    3.2 思考题 / 72

- 3.3 人性：大卫·休谟和他的情感主义伦理学 / 75
- 3.4 同情：亚当·斯密和他的《道德情操论》 / 80
- 3.5 恻隐：儒家之“仁” / 88

#### 第四章 读心 / 98

- 4.1 六感 / 98
- 4.2 读心（上）（理论说） / 103
- 4.3 读心（中）（模拟说/共情说） / 106
- 4.4 读心（下）（综合说） / 113

#### 第五章 同情的基因 / 137

- 5.1 演化 / 137
- 5.2 镜像 / 141
- 5.3 模仿 / 147
- 5.4 异常 / 153

#### 第六章 一种人文素养 / 159

- 6.1 成其为人 / 159
- 6.2 人文情商 / 166

#### 后记 / 174

# 第一章 情商的迷思

情商,在一种反智主义的时代背景下,像巴比伦塔一样,似乎成了一切不是智商,但对成功有正面影响的因素的杂烩。

——我

## 1.1 从这里说起

窗户蒙上一层水雾,模糊了窗外挤在街上挪不动路的车辆和黑压压一片来接小孩放学的家长。上午最后一节课上课铃打完,也到了沿街小饭馆起灶的时候。教室里暖气烧得噼啪作响,被加热的空气里掺着沿街小饭馆劣质油烟的味道,重油重盐。

王老师正在讲课,她尽职尽责尽可能地多说,可说得越多,能得到的听众就越少。她瞄了一眼教室,五六十人的课堂,认真听的只有几位,还是那种每个字都听得见,却一句话也不懂的。

王老师是我初中的语文老师，年过半百的女士，清汤挂面的短发，身材瘦小。王老师从来不跟我们发脾气，三年下来，她的课早有一套不成文的约定。课听也可，不听也可，看书也可，小憩也可，只是不许大声说话，提怪问题。双方都清楚，彼此只不过是在履行各自毫不相干的义务。我考我的升学考，她领她的柴薪银。

下课前十五分钟，王老师拍了拍手上的粉笔灰：“今天到谁演讲了？”

多亏了“演讲”，王老师的课终于和素质教育挂上钩。每到有领导视察，她都会钦点“腹有诗书气自华”的课代表准备一篇立意高远、辞藻华丽的演讲作为保留节目。其他时候，按学号轮，只要题材不反动，她都会说好。

“是我。”我抄起抽屉里那本《人性的弱点》就往讲台上走。那会儿街面上特流行这类题材。书店里畅销书架上十本有八本都是类似《人性的弱点》《让你受欢迎的××个诀窍》的书，剩下多半是关于养生和排毒的。

“大家好，我今天和大家分享一则《倾听的艺术》。”

“美国内战情况最黑暗的时候，林肯写了封信给一位老朋友，请他来华盛顿讨论关于解放黑奴的问题。林肯滔滔不绝地

把这项行动赞成和反对的理由以及社会上的评价都加以研讨，老朋友在一旁静静地听着。这样谈了几小时后，林肯和这位邻居老朋友握手道别，送他离开白宫。林肯并没有征求这位老朋友的意见，所有的话都是他自己说的，而他说出这番话后，心里似乎舒畅多了。这位老朋友后来这样说：‘林肯跟我谈过这些话后，他的心情舒畅了不少。’是的，林肯不需要这位老朋友的建议，他眼前所需的是有一个倾听的人，借以发泄他心里的苦闷。当我们在苦闷、困难的时候也有这样的需要！所以，你如果要别人喜欢你，第四项原则是：做一个善于静听的人，鼓励别人多谈谈他们自己。”

讲完之后正好打下课铃，是《土耳其进行曲》。老师一如既往带头鼓掌，同学们鼓掌、收拾东西、张牙舞爪，尽可能地闹大动静，宣示对片刻“放风”的主权。沸沸扬扬里，教室里充满了快活的空气。

“大家喜欢这个故事。”我想。

午饭的时候多给自己加了一块鸡排。

老实说，我那时候还挺信卡耐基那一套的，不过，有时也会有疑惑，比如这个故事里，卡耐基一个做演讲的，上哪去追索百

年前林肯和一个连名字都叫不上来的“老朋友”的故事？就算历史上有证可寻，卡耐基他老人家怎么就能拍着胸脯说，林肯先生“只需要一个能倾听他心中苦闷的人”，凭什么就不能是“林肯先生觉得面前的‘老朋友’并不能给自己什么建议，只好礼貌地把他请出白宫”？尽管如此，我还是虚心在校园生活中践行这些“谆谆教诲”，并一度自我感觉良好。

那时候，这种感觉良好，不论是在“演讲”后还是生活中，都有挺大的认知偏差。我的初中作为一个小社会还是很有代表性的：线性的生活，目的只有一个——好好学习，提高成绩。就像小庙，清茶淡饭，板鞋破钵，清规戒律，晚睡早起，甚至发型都很相似，只为悟得大道，修得正果。如果六根不净，四大不空，那注定是要在魔道中轮回，看不破人我两忘，得不到涅槃超脱。这里，交际也好情商也罢，既无从谈起，也无处稽考，毕竟大多提升情商的尝试，在这种环境下都罕有有效的反馈，而你也不能否认尝试做一个人情精明的小和尚是不太受待见的，除非熬成了老方丈，屁股决定脑袋，免不了沾一沾滚滚红尘。

高中不一样了。

我的高中还是兼有人文情怀和烟火气息的。国庆节一场雨

雾之后，青灰的墙外，枣红的屋顶下，满地的梧桐落叶，掩不住的民国气息。放学铃响后，学生汹涌而出奔向后门口的小吃街，还有小情侣淹没在人群中，狭窄的街道溢满油香和少年心气，枝繁叶茂，万物生长。这种雾气和烟火气恰到好处的比例，是其他学校无法相提并论的，比如隔壁那所驰名中外的学校，身后成了城市里酒精和计生用品消费最多的天堂。

这种烟火气当然不限于后门的小吃街。更多元的生活维度，更广泛的交往空间和更大的自由度，遇见烟火气一点就燃，燃成一种“剑与斗篷”般的“戏剧冲突”。这并不意味着假仙假怪地把生活酿成一出戏；相反，你不能否认人类在漫长的演化过程中，与广袤无垠的自然和形形色色的同类，产生了千头万绪、错综复杂的冲突。这种冲突未必非要是“与天斗、与人斗”，它也可以小到尘埃里，如高尔基所言，是一种个体之间的性格信仰、精神世界的不合，是鲜明性格的冲突。

这种冲突在一个高度线性化的环境下可以被掩盖（比如我小庙一样的初中），但是当（而且是不可避免地）探入更深层次的社会互动的时候，这种性格和精神的“冲突”必然不是居庙堂之高、处江湖之远的，它是无处不在的。

至于我，高中老师眼中的“好孩子”，偶尔马失前蹄，被一语