



交际、读心
领域
经典力作

臧 否◎著

洞悉人性

掌握人际交往中的主导权

让你成为人际交往中名副其实的赢家

上当受骗的总是你？受人摆布的也是你？频频吃亏的还是你？

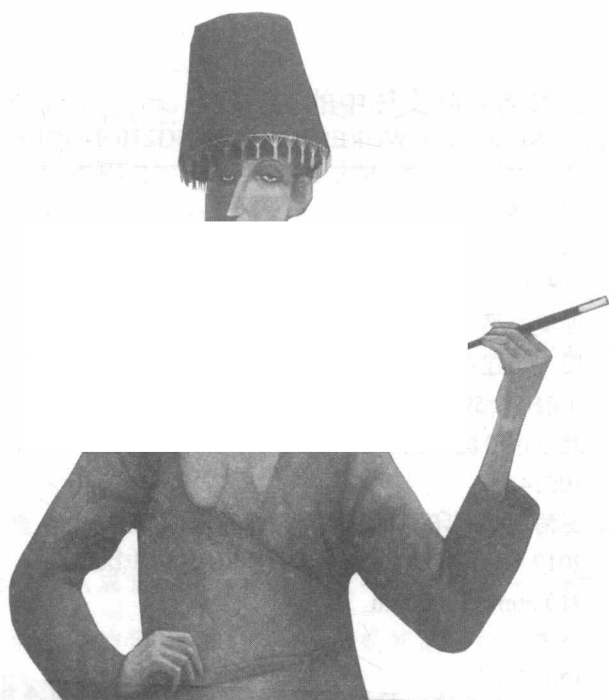
面对复杂的人际关系、社会套路，一招一式教你轻松搞定！

民主与建设出版社

洞悉人性

掌握人际交往中的主导权

臧否◎著



民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

洞悉人性：掌握人际交往中的主导权 / 臧否著 . --

北京：民主与建设出版社，2017.10

ISBN 978-7-5139-1692-9

I . ①洞… II . ①臧… III . ①人际关系—社会心理学—通俗读物 IV . ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 220161 号

© 民主与建设出版社，2017

洞悉人性：掌握人际交往中的主导权

DONGXIRENXING ZHANGWORENJIJIAOWANGZHONGDEZHUDAOQUAN

出 版 人	许久文
著 者	臧 否
责任编辑	刘树民
封面设计	仙境书品
出版发行	民主与建设出版社有限责任公司
电 话	(010) 59417747 59419778
社 址	北京市海淀区西三环中路 10 号望海楼 E 座 7 层
邮 编	100142
印 刷	三河市华润印刷有限公司
版 次	2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷
开 本	710 mm × 1000 mm 1/16
印 张	15.5
字 数	120 千字
书 号	ISBN 978-7-5139-1692-9
定 价	36.00 元

注：如有印、装质量问题，请与出版社联系。

前言 聪明的动物还是愚笨的动物

诺贝尔奖得主、奥地利动物学家洛伦兹曾经做过一个实验。他将灰雁的蛋分为两组，一组由母雁孵化，一组放在孵化箱中，人工孵化。结果，小灰雁出生后，由孵化箱中孵化出的，将洛伦兹当成了自己的母亲，洛伦兹走到哪里，它们就跟到哪里；而由母雁孵化的，则是把母雁当成自己的母亲。

洛伦兹将两组小灰雁混在一起，扣在一只箱子的下面，提起箱子后，小灰雁会自动分成两组。由孵化箱孵化的那一组自动跑向洛伦兹，另一组则跑向母雁。

这一行为的机理是这样的：灰雁有一种本能反应，它们出生后，会将看到的第一个会动的物体认成自己的母亲，且这一印象终其一生都不会改变。不管那个物体是它们真正的母亲，还是一个人或其他动物，甚至仅仅是一个会动的机器，灰雁都会坚定地跟随一生。洛伦兹将这一行为起名为“印随行为”。

地中海的意大利岛屿撒丁岛上，生长着很多镜兰。这是一种美丽的植物，

却也是一种极爱“撒谎”的植物。镜兰的花朵无论外形还是气味跟雌性黄蜂都非常相像。就是凭着这一点，镜兰引得无数的雄性黄蜂前来，在不同的镜兰花朵上滞留，帮助镜兰传粉，从而使得镜兰可以有效繁殖下去。

其实不光是镜兰，很大一部分兰花，都具有类似的行为。它们依靠“骗术”，利用其他动物的本能为自己服务。

兰花的利用方式，非常高明。据研究，很大一部分兰花是没有花蜜的，因此当雄蜂兴冲冲地冲向兰花，满心欢喜地认为可以跟自己心爱的“伴侣”交配时，会发现，不仅没有“伴侣”，甚至连自己喜欢的蜜都没有。于是，雄蜂多半会气急败坏，从而相对远离这一区域。

科学家给出的解释是，这是兰花的策略。如果有蜜，那么雄蜂就会长时间停留，这其实对兰花是不利的。因为从兰花的角度出发，雄蜂花在采蜜上的时间越多，为兰花工作的时间就越短。而且，如果雄蜂能够采到蜜，多半会在兰花附近欢快地飞来飞去。这样就增大了兰花近亲授粉的概率，对兰花极为不利。而让雄蜂彻底上当，变得气急败坏后，雄蜂一般都会飞向相对较远的地方，去往与这些兰花亲缘较远的兰花植株，然后再上一次当，并通过这次上当帮助兰花完成授粉。这样大大减少了兰花近亲授粉的机会，对兰花绝对大大有利。生物学家将兰花的这种生存策略称为“不完美植物拟态”。

以人类的视角来看，小灰雁堪称蠢傻。兰花则是大大的精明，而总是上当的黄蜂，就是彻底的笨蛋了。因为，它一直被动，始终被兰花掌控着，兰花使用“欺骗”的手段牢牢控制着它的行为。

其实，这都是生物进化中形成的本能，于其本身的生存是有利的。比如小灰雁，它的这种本能虽然有错认的可能，但是概率极小。而这种本能却可以让刚出生、还没有半点防御能力的小灰雁，更容易寻找到庇佑自己的强大力量，即它们真正的母亲。因此总体来看，利大于弊。

人们之所以会认为其有些蠢傻可爱，就是因为我们在局外，以一种上

帝视角，从掌握着全部信息的角度，解读着它们的行为。

这并不能说明我们人类更高明，只是角度的不同，所产生的错误认知而已。

我们本身不是上帝，我们也无法掌握所有的信息，更多时候，我们不是在局外观望，而是身处局内的迷茫者。事实上，在大多数情况下，我们都是掌握着残缺信息的黄蜂，一直被别人控制着。而别人利用的，就是我们身上的诸多类似于小灰雁的“印随行为”一样的生物本能。

我们一直被各种各样的因素、各种各样的人所控制着。按照他们的意愿，去做些于他们有利的事情。然而，由于自身的本能反应和信息的残缺不全，我们却从未发现，还以为那是我们自己想要去做的。其实不然，生活中，我们更多的时候其实扮演的是雄性黄蜂的角色。努力为别人奔忙着，不断地落入别人为我们设置的种种陷阱，被人控制着我们的思维和行为。

虽然操控者的手段往往非常隐秘，却也并非无迹可寻。其利用的，就是人类的种种下意识反应。关于人类的诸多下意识反应，心理学家们早有研究。本书列举了这些下意识反应中比较常见、比较典型的，让读者可以清晰地看到，自己都在哪些方面存在哪些容易被操控的下意识反应，同时，分析了这些下意识反应背后的原理是什么，也给出了克服这些下意识反应的方法。我们做这些，目的就是帮助读者朋友最大可能地减少被操控。

让读者们能够从书中得到益处，是我的希望，也是我的荣幸。

目 录

CONTENTS

前言 聪明的动物还是愚笨的动物 / 1

第一章 懦弱是种病 / 001

不是别人更强，而是自己太弱 / 002

给自己的付出标个价格 / 008

何为懦弱 / 014

拒绝，是对自己最好的保护 / 019

第二章 越舒服，越要警惕 / 023

夸你是为了利用你 / 024

要警惕特别合自己胃口的人 / 029

一个人突然变“好”了，往往隐藏着“阴谋” / 034

像锻炼肌肉一样去锻炼大脑 / 040

第三章 感觉最不可靠 / 045

热衷于理性的人，常会上当 / 046

你觉得好的，未必就是真正好的 / 052

第一眼就觉得可信的人，其实未必可信 / 057

第十一次刷牙 / 063

第四章 人人都是“巴甫洛夫的狗” / 069

先从认识巴甫洛夫开始 / 070

相对于上帝，我们更愿意服从于恐惧 / 075

永别了，巴甫洛夫 / 081

第五章 别人并不可怕 / 087

想好了很多种拒绝的借口，但面对面的时候还是答应了 / 088

活出自己，而不是活在别人的希望里 / 094

他更牛？那是因为他付出的时候你没看到 / 100

第六章 相信直觉的结果往往是被骗 / 105

不要帮别人欺骗自己 / 106

买真酒，不买假酒 / 111

权威也会说谎 / 116

第七章 责任是一种担当，也是操控别人的手段 / 123

警惕他人转嫁责任 / 124

不要被人牵着鼻子走 / 129

即使你对，也会让你觉得你错了 / 134

为什么我们会服从于责任 / 140

第八章 我们购买时，到底是在购买什么 / 145

为什么恐惧也会形成营销 / 146

买产品，不买意义 / 152

让你兴奋是为了让你掏钱 / 157

守住自己的“鸟笼” / 162

第九章 摆脱“松毛虫法则” / 169

人人都说好的未必就好 / 170

我们以为的，其实是别人让我们以为的 / 176

不知不觉喜欢你 / 182

别让情绪影响了判断 / 187

第十章 不要迷恋“我们” / 193

夏令营中的孩子 / 194

不要让假想敌影响到自己 / 200

别听人怎么说，要看人怎么做 / 204

虚荣者最容易被控制 / 210

第十一章 认清自己，摆脱控制 / 217

孩子应该像父母还是应该像邻居 / 218

如何改变孤僻的性格 / 223

为什么你不敢去拒绝 / 228

我们想要的，一定会实现 / 233

洞悉人性：掌握人际交往中的主导权

C1

第一章

懦弱是种病

不是别人更强，而是自己太弱

无意识跟从是一种心理障碍，多是因为个人内心太过封闭，在成长期的时候个人意志未得到发展。这样的人，常常会怀疑自己，将别人或者说别人的意见看得比自己和自己的意见更重要。于是，他们成了一种应声虫，别人说什么，就信什么。当自己和他人的意见发生冲突的时候，其做法不是去分析两种意见的彼此优劣，而是下意识否定自己去迎合别人。

从某种程度上讲，深度无意识跟从者，是没有自我的。

现实生活中，达到心理障碍的人很少，但有类似行为的却很多。有些人永远都是跟随者，有些人则可以轻松让人跟随。之所以如此，不仅是因为有太多人的自我得不到完全释放，更多时候是因为那些被跟随者总是有能够让人轻易跟随的手段。他们不经意间就可以控制别人。

我们先从一个案例谈起。

保罗是名资深心理治疗师，他曾在自己的著作中记述过一个类似的

案例。

案例的主角是一个中年男子。

据保罗介绍，这个男人算不上特别优秀，但也有些成绩。他有一家不大的公司，收入还不错，而且自身学历等也都说得过去。

不过他却极度自卑，总是觉得自己处处不如别人，最后变得畏畏缩缩，开始有些交流障碍了。

经过一系列接触，保罗发现，这个人之所以如此，就在于他有一个强势的妻子。

其实，他妻子并不很优秀，从事业上讲，甚至可以说有些差。她也有工作，但收入不高，更重要的是，她总是因为喜欢干涉同事，而导致自己人缘很差。公司内基本没有人愿意与她来往。因此她虽然在公司工作了很久，依然是一个普通的职员。

可以说，她在处理人际关系上并不成功。但她却有一个既有能耐又能被牢牢控制的丈夫。她用的方法很简单，就是不断打击他。

她其实一直在享受凭借自己能力获得不到的生活条件，但她却总是不满足，总是不断给他提出更多的要求，让他去完成。如果他做不到，她就不停打击他，说他能力差，说他不能够给自己的家庭创造更多的幸福。

他在妻子不断的否定当中，努力工作，然而依然得不到妻子的认可。最终，他开始怀疑自己，于是竟然真的觉得自己很差，从而开始变得内向，不愿与人交往，觉得自己是一个彻头彻尾的失败者。最后，竟然严重到需要心理干预的地步。

这个案例中的女人就是被迫随者的典型，男人则慢慢变成了追随者。

女人的手段其实很简单，就是否定别人，树立自己。

这是极为常见的做法，却也是极为有效的做法。当然，这对夫妻之间的交流是无意识的，他们的问题出在性格上，女人并不是有意识去控制男人。这点从女人的同事关系处理上就能看出来，如果她真有手段，同事关系就不至于那么差了。

但生活中，却有很多有意识的操控者。

有些人仿佛天生就具有领袖气质，总是能够让人跟随他。如果深入观察就会发现，其实他们使用的手段跟那位妻子的手段相同：否定别人，树立自己。

综观那些看起来天生具有领袖气质的人，会发现一个共同点——强势。他们的强势不仅在于不容许别人否定，更在于敢于或经常在自己并不了解的领域中下一个确定性的结论。

人的知识总是有限的，两个人聊天时，所谈论的问题，也大多是两个人都不很了解，或都一知半解的问题。这时候，如果一个人总是给出强势的确定结论，那么对方就会开始怀疑自己之前的了解，从而认定他面前这个强势的家伙是真正的专家。不知不觉中，他就会主动放低身段，去敬佩甚至崇拜对方。

之所以如此，在于人们的本性。

从进化心理学角度讲，人是天生厌恶冲突的。

人类祖先所处的环境并不友好，面对身边那些尖嘴獠牙的野兽，人类想要生存，必须结群。这时候，环境会对人类进行一个筛选。热衷于结群的都生存了下来，喜欢单干的，往往会被野兽们杀死。这样，倾向于结群的基因就得到了保存和发展。

这就决定了人们的一个心理特征，太多人天生恐惧“冲突”，我们不愿与别人发生矛盾，而总是想要找一个折中点，达到两者的和解。

想要达到和解有两种办法，一是其中一个退一步，二是两者各退半步。两者各退半步的，平安相处。一个退一个不退的，则变成了追随者与被迫追随者的关系。

那些领袖，靠的就是在不断冲突中让人不断退步。从这次别人的让步中，获得一个追随者，从第二次别人的让步中又获得一个追随者。于是，他身边就有了跟从者。当他有一定跟从者的时候，就会形成一个压力场，让后来者天生怀疑自己是错的，而这个人是对的，因为他身后站着更多人。于是，被迫追随者的拥趸群就这样形成了。在这个过程中，不是没有人敢于反抗他，而是敢于反抗的都被他放弃了。他在筛选，永远跟那些服从自己的交往，不服从自己的则马上断绝关系。

这就是被迫追随者们的手段，这种手段跟案例中的那个妻子所做的一样。通过自己的确定让不确定的人们信赖自己，然后通过更多的不确定来逐步瓦解对方的信心，建立自己的权威。

所以，如果是一个聪明人，当他看到某个人在自己面前侃侃而谈的时候，就要学会去分析、去分辨，这个人是真的行家，还是一个逐步在建立自己权威地位的操控者。

能够分辨出这点，可以获得更多的自由，不能够分辨出这点，便难以摆脱被操控的命运。

然而，分析能力虽然很重要，另一种能力却更重要，那就是自信心。

人们之所以服从于被迫追随者，不仅在于被迫追随者提供了一种强势的“权威”，更在于追随者本身早已认定自己不具有掌握权威的能力。

每个人内心深处都会有些许的自我怀疑，这份自我怀疑被人放大了。因此，另一种方式就是建立起这种强大的信心，这样才能够抵抗与生俱来的害怕“冲突”。

在这方面，心理学的一个著名的效应，或许可以给人以启迪。那就是“瓦拉赫效应”。

奥托·瓦拉赫是诺贝尔化学奖的获得者，他的成功过程极富传奇色彩。瓦拉赫小时候并不出众，读中学的时候，他的父母为他选择了将来的发展方向，让他去学习文学。可是，一学期过后，老师给他的评语是：“瓦拉赫很刻苦，但有些拘泥，很难成为文学之材。”父母无法，让他改去学习油画，然而瓦拉赫既不懂得构图，也不会润色，结果成绩倒数第一。面对如此笨拙的学生，绝大多数老师都觉得，这是一个不可塑之材。不过化学老师却有不同看法，他觉得瓦拉赫身上那种一丝不苟的精神，正是化学实验所必需的，如果学习化学，瓦拉赫应该很合适。于是他建议瓦拉赫的父母，让瓦拉赫学习化学。

没想到，瓦拉赫的天分竟然瞬间被激发了出来，他很快就成了班上人人羡慕的天才。他最终也确实在化学方面取得了巨大的成就。

心理学家们根据瓦拉赫的经历总结出了“瓦拉赫效应”，即：人的发展是不均衡的，在某些方面强，在某些方面弱，只有找到自己强的方向，才能够有所成就。

不过从追随和被追随的角度讲，那些被追随者就相当于瓦拉赫的老师们，他们不断用瓦拉赫的某些不足来否定瓦拉赫，打击他的信心，从而改变他，让他变成一个追随者。

聪明人要自己去做瓦拉赫的化学老师，坚信自己在某一方面强的，

有天赋的。

这不是自欺欺人，而是让自己的心不至于低下去。不低下去，就不会变成盲目的追随者，自然就可以少受很多操控。