



不被印象所定格 摆脱印象的束缚 跳出印象的圈套

陆明◎编著

别让印象骗了你 (上)

Did not let the impore sion deceive you

人人相处时，
初次见面时对方的仪表、
风度所给我们的最初印象往往形成日后交往时的依据。
人不可以跌倒在“第一印象”上，
我们必须具有看透对手的本领，
学会从观察细节识人，
从细节上把人看透，
看到表象下的本质，
才能避免印象下的欺骗。



不被印象所定格 摆脱印象的束缚 跳出印象的圈套

陆明◎编著

别让印象骗了你 (上)

Did not let the impore sion deceive you

人人相处时，
初次见面时对方的仪表、
风度所给我们的最初印象往往形成日后交往时的依据。
人不可以跌倒在“第一印象”上，
我们必须具有看透对手的本领，
学会从观察细节识人

图书在版编目(CIP)数据

别让印象骗了你/陆明编著. —北京:西苑出版社, 2010. 11
ISBN 978-7-80210-232-3

I. 别… II. 陆… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1
—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 087041 号

别让印象骗了你(上册)

编 著 陆 明

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号

邮政编码:100143

电 话:010-88624971

传 真:010-88637120

网 址 www.xycbs.com

E-mail: xycbs8@126.com

印 刷 北京昌平新兴胶印厂

经 销 全国新华书店

开 本 850×1168mm 1/32

字 数 204 千字

印 张 13.5

版 次 2010 年 11 月第 3 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-232-3

定 价 89.50 元(全 3 册)

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。不识庐山真面目，只缘身在此山中。”世上事物千万，由于所处的位置不同，得到的认识和观点也不尽相同。识人也是如此。在这个瞬息万变的社会中，最难琢磨和最难看透的当属人心。因为在人际交往中，人们往往会被他人的第一印象所蒙蔽。

“第一印象”，在心理学上是一种先入为主的现象。是指人们在初次交往时，各自给对方留下的形象特征。当“先入为主”的“第一印象”一旦形成，就等于给这个人贴上一个标签，如果对一个人第一印象好，就会乐意与之接触，并能很快地取得相互间的沟通，甚至“一见钟情”、“一

见如故”；反之，就会产生反感，即使以后因各种原因与之接触，也会很冷淡，甚至“告吹”。因此，人们就常被“第一印象”所定格，从而以偏概全，一叶障目，看到的仅仅是记忆中自己相信和感兴趣的部分。如此，就会使人陷入“表面”的认识之中，甚至被一些伪装的假象所迷惑。

虽然“路遥知马力，日久见人心”，但人们还会陷入“第一印象”的误区中。《三国演义》中，“凤雏”庞统准备效力东吴，于是去面见孙权，孙权看到庞统相貌丑陋，心中先有几分不喜；又见其傲慢无理，便将这位奇才拒之门外。子羽曾是孔子的学生，第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，于是对他的态度很冷淡，视为“不堪造就”。后来，子羽离鲁南游，讲授儒学，终有所成。孔子知道后，深为后悔地发出了“以貌取人，失之子羽”的感慨。

古人云：“事之至难，莫如知人；事之至大，亦莫如知人。”孔子之所以“冷漠”子羽，也正是由于第一次见子羽时，“其貌不扬”的印象太深，而“看走了眼”。可见第一印象的影响之大！

因此，抛开“第一印象”的束缚，与人相处



前言

时，从言谈、举止中窥探他人；从为人处世中，洞悉他人内心深处的玄机；跳出“第一印象”的“圈套”，不要被“印象”欺骗，练就一双识人的“慧眼”，才能真正地看透一个人，在纷繁复杂的环境中轻松自如地驾驭人生，在人生的旅途中如鱼得水！

《别让印象骗了你》一书，将告诉你不要被“第一印象”的表面假象欺骗，抛开“第一印象”的束缚，练就一双识人的“慧眼”，别让印象骗了你！本书内容广泛，条理清晰，它让你在轻松阅读的同时，能借鉴有益的人生经验与技巧！相信，本书会是你在人生旅途中游刃有余的理想读本！

目 录

上篇 定格“第一印象”，你 可能被表面的假象欺骗

第一印象，是在和不熟悉的社会知觉对象第一次接触后形成的印象。人的第一印象往往容易出问题，特别是在归纳问题时，印象错误的直接原因是先入为主的锚定心理，为什么会出现这种心理？原因是人们有服从第一印象或服从权威的心理。再加上思维懒惰是不少人的惯常心理，得出的第一印象就很可能与客观真相有差距，甚至还很可能被表面的假象欺骗。

第1章 一旦抛下“锚”，“船”

就漂不远了 (3)

“良好的开端是成功的一半。”人际交往的开端——第一印象，同样会决定一个人的交往“命运”。成语“先入为主”就是对第一印象所起作用的最好概括。在心理学上有一种锚定理论，说的就是这种先入为主的现象。

一、感性的认识阶段 (3)

二、可怕的心理定式 (11)

三、以“貌”取人，谬以千里 (26)

四、以“学历”聘人，扼杀

多少人才 (34)

五、看不清、看不准，因为你戴着

“有色眼镜” (44)

第2章 一叶障目，你看到的只是表面 ... (54)

一片树叶挡住了眼睛，连面前高大的泰山都看不见。一叶障目，只能看到事情的表面，就犹如坐井观天的青蛙，看不到外面的广阔天空。只有看到表象

下的本质，才能避免印象的欺骗。	
一、盲目服从权威	(54)
二、大家说好就是好	(58)
三、“一见如故”未必真朋友	(63)
四、免费午餐可能是诱饵	(68)
五、朋友的“真诚”之中也有虚伪 ...	(79)
六、“挥泪大减价”的背后	(88)
七、眼见非为实，耳听非为实	(99)
 第3章 别让印象毁了成功的机会	(106)
 当“先入为主”的“第一印象”一 经形成，就等于给被观察对象——人或 事物贴上了一个标签，这时我们就难免 不形成偏见。生活中，当我们循着偏见 之路前行的时候，机会往往会被我们拒 之千里之外。	
一、机会往往青睐“第一印象”	(106)
二、“自以为是”只会葬送 成功的机会	(116)
三、不要成为“大观者”， 要注重细节	(125)

上 篇

定格“第一印象”，你 可能被表面的假象欺骗

第一印象，是在和不熟悉的社
会知觉对象第一次接触后形
成的印象。人的第一印象往往容易出问题，特别是在归纳问题时，印象错误的直接原因是先入为主的锚定心理，为什么会出现这种心理？原因是人们有服从第一印象或服从权威的心理。再加上思维懒惰是不少人的惯常心理，得出的第一印象就很可能与客观真相有差距，甚至还很可能被表面的假象欺骗。

第1章 一旦抛下“锚”， “船”就漂不远了

“良好的开端是成功的一半。”人际交往的开端——第一印象，同样会决定一个人的交往“命运”。成语“先入为主”就是对第一印象所起作用的最好概括。在心理学上有一种锚定理论，说的就是这种先入为主的现象。

一、感性的认识阶段

大家都知道，人们的认识来源于实践。然

而，人的认识又是怎样在实践中产生和发展起来的呢？认识不是一下子就产生的，而是要经历一个逐步形成、完善和发展的过程。只有经历了这些过程，认识才是完整的。

举例来说明，人们对地球引力的认识就是如此。很久很久以前，人们就看到苹果从树上掉下来，而不是飞上天；将一块石头向上抛，它又必然降落到地面上。若干世纪以来，这种现象已被人们无数次地看到。然而，这到底是何种原因造成的呢？原因隐藏在事物现象背后，人们是看不到的。人们为寻找到答案，于是开始探索、研究。牛顿在前人研究成果的基础上，经过长期的实验和艰苦的努力，终于找到了隐藏在这一现象背后的原因，就是地球引力的结果。万有引力定律就是在这种状况下发现的。

从这个事例我们知道，人们对事物现象的认识是逐渐形成的。刚开始是观察到事物的种种现象，对事物现象有一个简单的认识，然后对这种现象进行研究、探索，最终认识到事物的本质和规律。这个对事物现象认识的过程，我们把它叫做感性认识，而对事物的本质和规律的认识叫做理性认识。人们的认识就是由感性认识上升到理

性认识而逐步形成的。

在日常生活和工作中，人们不可避免地要接触一些新人和新事，通过直接接触和交往对他们产生认识。就一般情况而言，这个认识是这样的过程：如与一个陌生人接触，首先得到的是关于他的身材容貌、穿戴打扮、举止神态、说话声调等印象的认识，这种初步的对其外部特征了解的认识，就是我们所说的感性认识，感性认识是认识的初级阶段。

在与这位陌生人接触一段时间后，了解到他的生活、工作和学习等方面的情况，各种印象越积越多，经过头脑思考，对这个人的生活态度、性格特点、思想品质、知识才能、为人处世等方面产生一些看法，这种进一步的了解和认识，我们把它称之为理性认识。

生活中，不管是对哪些事物，人们认识事物的过程都是这样：由实践到认识。首先是在实践的基础上产生感性认识，然后经过分析思考，能动地上升为理性认识。

那么，感性认识的具体概念是什么呢？感性认识，就是人们在实践中凭借感官，与事物直接接触所获得的对表面现象的认识，它是认识的初

级阶段。如我们初次与人交往而产生的关于这个人的身高、长相、穿戴等表面特征的认识，就属于感性认识。感性认识包括相互联系、循序渐进的三种形式：感觉、知觉和表象。

1. 感觉，是指人们对事物的最初反映，是主体的感官对内外环境适宜刺激物的反映形式。它所反映的是事物表面的个别属性，是由感官、脑的相应部位和介于其间的传导神经组成的分析器系统协同活动的产物。感觉因分析器不同，我们可以将其分为视觉、听觉、嗅觉、味觉、机体觉等多种不同种类。感觉是外部刺激力，包括人的机体本身的某些物质过程，向意识的最初转化。比如，我们凭视觉看到梨是黄色的，触觉摸到它是硬的，味觉尝到它是甜的等；你第一次与小张见面，看见他个子高大，浓眉大眼，身体结实，穿戴朴素，这就是通过眼睛看到的对小张的外表形象的具体印象，这就是我们所说的感觉。

2. 知觉，是指人们对客观事物表面现象或外部联系的综合反映，它为主体提供客观对象的整体映像。例如，把梨的颜色、形状、大小、硬度、滋味等各种不同的感觉综合在一块儿，便形成梨这个整体的形象；你进一步和小张接触，看

到小张的身材容貌、穿戴打扮、举止神态，和小张握手，感到他的手刚劲有力，和小张谈话，听到他说话慢条斯理。这些感觉综合起来，在你的脑子里就有了小张这个人的整体形象。这就是知觉。在这里需要说明的是，知觉并不是感觉的简单总和，它是主体依据以往的经验 and 知识对感觉所提供的各种特征和外部联系分析和综合的产物。知觉已经显示出事物的主要外部特征，以及现象的各要素之间的整体联系。主体进行新的概括、形成表象的基础，这是知觉的整体性结构。

3. 表象，是指曾经作用于感官事物的外部形象在人的意识中的保存、再现或重组。根据性质的不同，表象可分为两种，一种是记忆表象，又称再现性表象，一种是想象表象，又称预见性表象；按照概括的程度不同，可分为个别表象和一般表象。表象不是知觉形象的简单重复，它再现的不是客观事物的全部联系和特性，而仅仅是那些最有代表性的、对人的实践活动起最重要作用的特征。

相信大家都听过或看过“望梅止渴”的故事，这个故事讲的就是这个道理。有一年夏天，曹操率领部队去讨伐张绣，天气热得出奇，骄阳

别让印象骗了你

似火，天上一丝云彩也没有，部队在弯弯曲曲的山道上行走，两边密密的树木和被阳光晒得滚烫的山石，让人透不过气来。到了中午时分，士兵的衣服都湿透了，行军的速度也慢了下来，有些士兵甚至晕倒在路边。

看到这种情况，曹操担心贻误战机，心里非常着急。可是，眼下几万人马连水都喝不上，又怎么能加快速度呢？他立刻叫来向导，悄悄问他：“这附近可有水源？”向导摇摇头说：“泉水在山谷的那一边，要绕道过去还有很远的路程。”曹操想了一下说：“不行，时间来不及。”他看了看前边的树林，沉思了一会儿，对向导说：“你什么也别说，我来想办法。”他知道此刻即使下命令要求部队加快速度也无济于事。脑筋一转，办法来了，他一夹马肚子，快速赶到队伍前面，用马鞭指着前方说：“士兵们，我知道前面有一大片梅林，那里的梅子又大又好吃，我们快点赶路，绕过这个山丘就到梅林了！”士兵们一听，仿佛梅子已经吃到了嘴里，立刻精神大振，不由得提高了行进速度。

在这里，曹操的话之所以能使士兵达到止渴的效果，就是因为士兵们听到曹操的话，回忆起