

心理学与洞察力

Psychology & Insight

西武
著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

心理学与洞察力

Psychology & Insight

西武
著



哈尔滨出版社

HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与洞察力 / 西武著. — 哈尔滨 : 哈尔滨出版社, 2017.9

ISBN 978-7-5484-3445-0

I. ①心… II. ①西… III. ①心理学 - 通俗读物
IV. ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 117897 号

书 名: 心理学与洞察力

作 者: 西 武 著

责任编辑: 马丽颖 王 丹

责任审校: 李 战

封面设计: 主语设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路 738 号 9 号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E - mail: hrbcbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 16 字数: 220 千字

版 次: 2017 年 9 月第 1 版

印 次: 2017 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-3445-0

定 价: 39.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

在纷繁的社会中，人们往往不愿袒露自己，而将真实的内心掩藏在深处。但是，人们的真实意图总是在不经意间流露于举手投足间，外溢于神态、表情中。

洞察力是人们对相互关系的犀利观察，对行为动机的透彻分析，对大众心理的快速判断，它是一种心灵的能力，一种智慧的体现。洞察力就是用心理学的原理对个人认知、情感、行为的动机与相互关系进行深入分析。然而关于洞察力的培养方法和学习方式，你却知之甚少。

本书将严谨的理论和生动的案例相结合，揭示洞察力的重要性，让你明白提高洞察力不仅能提高你看人、识人的能力，还能使你变得睿智、严谨，发现别人难以发现的东西。

序言

看过《福尔摩斯探案全集》中《血字的研究》这一部分的朋友，不知还记不记得有这样一段：一个逻辑学家不需亲眼见到或者听说过大西洋和尼亚加拉瀑布，他能从一滴水上推测出它们有可能存在。所以整个生活就是一根巨大的链条，只要见到其中的一环，整个链条的情况就可推想出来了。推断和分析的科学也像其他技艺一样，只有经过长期和耐心的钻研才能掌握；有的人即使尽其毕生精力，也未必能够达到登峰造极的地步。

初学的人，在着手研究极其困难的有关事物的精神和心理方面的问题以前，不妨先从解决较浅显的问题入手。

比如遇到了一个人，瞬间就要辨识出这人的经历和职业。这样的锻炼，看起来好像幼稚无聊，但却能够使一个人的观察能力变得敏锐起来，并能够教会人们应该从哪里观察，应该观察些什么。一个人的手指甲，衣袖，靴子，裤子的膝盖部分，大拇指与食指之间的茧子，表情，衬衣袖口，等等，无论哪一点，都能明白地显露出他的职业来。如果把这些情形联系起来，还不能使案件的调查人恍然大悟，那几乎是难以想象的事了。在《福尔摩斯探案全集》中，华生是一个经常出现的人物，通过与华生的第一次见面，福尔摩斯迅速地推断出华生是从阿富汗来的军医：“我当时一看就知道你是从阿富汗来的。由于长久以来的习惯，一系列的思索飞也

似的掠过我的脑际，因此在我得出结论时，竟未觉察得出结论所经的步骤。但是，这中间是有着一定的步骤的。在你这件事上，我的推理过程是这样的：‘这位先生，具有医务工作者的风度，但却是一副军人气概，那么，显见他是个军医。他的脸色黝黑，但是，从他手腕的皮肤黑白分明看来，这并不是他原来的肤色，因此，他刚从热带回来。他面容憔悴，这就清楚地说明他是久病初愈而又历尽了艰苦。他左臂受过伤，现在做动作还有些僵硬。试问，一个英国的军医在热带地方历尽艰苦，并且臂部负过伤，他能在什么地方呢？自然只有在阿富汗了。’”福尔摩斯的故事虽然是虚构的，但真正的观察高手，他们的观察力，他们的洞察力，与柯南道尔笔下福尔摩斯的分析和推理是异曲同工的。他们都能从别人不注意的很小的事物中快速破译对方的心理密码。用心理学的视角来归纳总结行为背后的心理秘密。他们会注意对方的为人所疏忽的“特征”，从而获得重要的情报，譬如，从对方的右手中指上有老茧，指头上沾有墨水，衣服的肘部磨得油光，推测该人从事案头工作；对方右肩下垂而且身上发出消毒药水的气味，则揣测该人是牙医……

洞察力对于一个人来说是非常重要的。敏锐的洞察力可以使我们避免被表面现象迷惑，而真正地看到事物的本质和变化的趋势。洞察力，可以使一个人变得更加睿智、严谨，发现其他人所不能发现的东西。洞察力的敏锐程度决定了从一个人身上得到的信息的多寡。

如果你从现在开始锻炼你的观察力，提高你的洞察力，你也可以成为生活中的福尔摩斯！

第一章 洞察力就是透过现象看本质

一滴水发现大西洋 / 003

洞察力是一种大智慧 / 007

眼光：管宁“割席断交” / 011

你只是在看，我却是在观察 / 015

阅读一个人，就像阅读一本书 / 020

第二章 脸上的表情，天上的云彩

笑脸未必就是高兴 / 025

“存乎人者，莫良于眸子” / 029

笑容演绎心灵风景 / 033

舌头也是一种语言 / 036

你的眉毛会跳舞 / 039

第三章 对于不说话的人，穿着是一种语言

衣服 / 045

领带 / 047

提包 / 049

鞋子 / 051

化妆 / 053

手表 / 054

墨镜 / 056

第四章 语言是思想的外衣

闲谈中找真相 / 059

善于捕捉“弦外之音” / 063

龙生九子各有所好 / 067

肢体语言不会说谎 / 071

做个真诚的倾听者 / 074

为他人着想也是一种本领 / 078

第五章 有时需要“一问一答”

如何正确地提出你的问题 / 083

你因为什么而离开？ / 088

这个事情，该怎么办？ / 090

李开复的“五分钟” / 093

司马绍的“远近”之辩 / 097

第六章 为什么说细节决定命运

细微处泄天机 / 101

手语 / 103

足语 / 106

坐姿 / 108

走姿 / 112

站姿 / 114

睡姿 / 116

握手 / 118

签名 / 120

第七章 有时需要“投石问路”

“一双筷子” / 125

危难面前见才器 / 128

酒是掀开面具的手 / 131

小时不偷针，长大不偷金 / 134

轻诺必寡信 / 136

英雄“得过”美人关 / 138

亲和力不在语言 / 140

远使之而观其忠 / 143

第八章 习惯是人的第二天性

能花钱也要会花钱 / 149

你喜欢坐什么位置？ / 151

你喜欢看什么电视？ / 153

你身上的香水味 / 154

整理一下你的办公桌吧 / 156

顺便整理一下你的文件 / 158

第九章 爱好不会说谎

爱好变成嗜好 / 163

卧室的装饰 / 165

阅读的喜好 / 167

音乐的喜好 / 169

舞蹈的喜好 / 171

你喜欢的旅游方式 / 173

你喜欢的电视节目 / 175

画出你自己 / 177

你收藏了什么？ / 179

你喜欢什么宠物？ / 182

第十章 观察其内在本质，也要发现其细微变化

福尔摩斯如何辨别一个人的职业 / 187

压力大的时候，你紧张吗？ / 189

每日的 25 次谎言 / 192

孩子为什么喜欢搞笑？ / 196

他（她）喜欢你 / 198

第十一章 这些时候你要多注意

李克先生的洞察术 / 203

“共生效应”与“人以群分” / 205

“管鲍之交”也要举人为正 / 207

有福要同享 / 209

有难要同当 / 212

第十二章 如何锻炼我们自身的洞察力

不要只看表面 / 217

发现“精英” / 220

人云亦云的心理 / 223

曾国藩也有“爱美之心” / 225

全面地看人 / 227

违背常理之事不可信 / 230

第十三章 留一份神秘给自己

福特：要想事有所成，必先“不动声色” / 237

呆若木鸡，引而不发 / 239

真功夫不可告人，自有其理由 / 241

留一份神秘给自己 / 244

第一章

洞察力就是透过现象看本质

无论在什么时候，在什么地方，只要你和别人有接触，有效的洞察力就能提高你的生活质量，让你成为生活的大赢家。

一滴水发现大西洋

医学院一年级的学生排队走进阶梯教室，上王教授的人体生理课。王教授是这所大学资历最老的教授，颇有声望，因纪律严明而让学生又敬又怕。所以当他右手拿着包走进来时，阶梯教室里鸦雀无声。

王教授走上讲台，从他的医用包里取出一个装有黄色液体的量杯，放到面前的讲桌上，然后说：“今天我想和你们讨论一个话题，”他的声音带点儿火药味，“我听到一个传闻，说我对你们这些学生太严格，作业布置得太难，让你们花的时间又太多。”

王教授停顿了一下，观察他面前阶梯座位上学生们的表情。“好吧，让我告诉你们。”他严厉地说，“你们真是不知道你们现在有多轻松！我上医学院的时候，做的事跟你们一样多，花的时间也和你们一样多，况且我们那会儿还没有这些奢侈的仪器，也没有现代的实验室，而这些东西你们现在已经是习以为常了。举个例子来说吧，你们怎么检验糖尿病？”

坐在第四排的一个女生回答说：“可以先采集尿样，然后送去化验室化验。”

“可以，”王教授回答说，“然后呢？”

“然后拿回化验单，根据化验结果决定如何治疗。”

“没错。”王教授大声说道，“然而，在我们那个年代还没有这些装备

精良的化验室，也没有诊断室。很多时候我们必须自己动手化验，没有任何人帮忙。比方说，你知道我是怎么化验糖尿病的吗？”

女生迷茫地摇了摇头说：“不知道。”

“我来告诉你我是怎么化验的：用嘴尝。”

这下女生难以置信地摇了摇头。

“没错！”王教授断言道，“如果尿样是甜的，那么病人就有问题。”他拿起讲桌上那个装满黄色液体的量杯继续说：“这是我从化验室拿来的尿样，你们知道不，我可从来都没有丧失诊断的能力。”王教授一边说着，一边用他的手指蘸了点儿尿样，然后用舌头舔了舔。

“太恶心了！”这个女生大声说道，其他同学类似的反应也表明，这个女生并不是唯一一个觉得恶心的人。

“嘿，至少不是糖尿病。”王教授说道，一边还从实验工作服的口袋里抽出手帕，将手指擦干净。但这一举动看来并没有让那些目睹这一“诊断”的学生停止骚动，他们不停地窃窃私语，直到王教授命令他们安静他们才有所收敛。

“我想，现在你们有些人一定在纳闷儿为什么我要做这样一个示范。”他把量杯放回讲桌继续说道，“其实有两个原因。第一，我想提醒你们，医学院从来都不是个让人轻松的地方。要是你们没法承受这种压力，现在你们就该离开这个教室。那么，作为一个一直提醒你们学医有多难的人，我想让你们每一个人都到讲台上来，按照我刚才做的再做一遍。”他轻轻敲打着装满尿液的量杯说：“我想让你们尝尝学医究竟可以苦涩到什么程度。”

王教授说完，没有一个学生离开座位。

“来啊！现在可不是你们害羞的时候。”

还是没人动。

“那么，不如来点儿刺激说服你们。”王教授提议说，“你们必须过了

这关，才能继续你们的学业。所以，如果你们不照我说的做，我就马上给你们不及格，你们也好早日离开医学院。”

这么一说，看似起了效果。学生们不情愿地磨蹭到讲台上，紧张不安的情绪显而易见。他们将手指伸进量杯，尝了尿样，然后立马冲到洗手间，之后才回到自己的座位上。

等每个人都回到教室后，王教授又开始说：“做这个示范还有第二个原因，和之前的原因同样重要，甚至更为重要。”话说到一半，他把量杯放回医用袋里，又继续强调刚才话。“尿样诊断示范的第二个原因，是让你们明白在进行医务工作时观察的重要性。也许某天你们在为病人做检查的时候，从他们嘴里说出的是一回事，而他们的肢体语言告诉你的却是另一回事。如果你仔细观察他们，也许你就能发觉不对劲的地方，并且在考虑多方面讯息的基础上，做出准确的诊断。”

“那观察到底有多重要？”王教授说最后一句话的时候，一不小心露出了一丝微笑，“如果你们刚才仔细观察我的动作，你们会发现蘸了尿液的是我的食指，而我舔的却是我的中指！”

故事很幽默，意义却很深刻：观察，对于如何阅人，如何成功地察言观色来说的确非常重要。

问题在于，大多数人一辈子只会看，却看不出真正的门道。也就是说，他们只是尽最小的努力去观察，周遭的一切只是从他们的眼前一晃而过。这样的人并不留心世界的细微变化，也不可能感知丰富多彩的生活画卷，更不用说能够分辨蘸上尿液的是中指还是食指。

这些没有观察能力的人所缺乏的东西，用飞行员的行话来说，就是“环境感”，即一种每时每刻都知道自己身在何处的方位感。这些人对于周围的环境没有明确的概念。让他们走进一个挤满人的陌生房间，给他们一次机会环顾四周，然后要求他们闭上眼睛，说出看到的東西。也许你会怀疑，没有导盲犬，他们怎么可能走得出来这个房间？

这些人就是那些对生活的细微变化熟视无睹的人。

“我妻子刚提出了离婚。我从来没发觉她有这样的打算。”

“我儿子嗑药已经有五年了，之前我却一点儿也不知道。”

“我和这家伙争执不下，这畜生不知怎么给了我一拳，我看都没看见。”

诸如此类的话，就是出自那些从来不知该如何有效观察的人之口。其实这种无能也不足为奇。毕竟从小到大，没人教过我们该如何进行观察。我们所接受的教育，无论是小学、高中还是大学，都没有设置教人观察的课程。我们的课堂上也从来没有出现“王教授”。如果你自学学会观察的本领，那么你是幸运的。如果不是，那你这一辈子要错过多少可以帮助你达到目的的有用信息，数量多到让你难以置信！

成功地读人——学习非语言行为、解码行为背后的心理秘密和利用非语言行为来预测人们的行动——是一件值得你花时间的事情，也会对你所付出的精力给予丰厚的回报。

希望大家都能够像柯南道尔说的那样，通过对自己敏锐的洞察力，准确的判断力的培养，从一滴水上推测出大西洋的存在，从生活中的一个小环节，推测出整个生活链条的情况。