

格商

头脑-心理-人格实力

• 石 勇 著 •

「世界如此险恶,你要内心强大」系列后
IMC心理学心法体系第一部震撼巨献



所有的失败,首先是头脑-心理-人格实力上的失败
所有的成功,首先是头脑-心理-人格实力上的成功

在这个时代,拼智商、情商已经不够,真正拼的是格商

IMC心理学心法体系
更新微信：2095857107

(内部资料，注意保护)

全文 18 万字

目录

第一章 中国社会各阶层内在实力配置规律

- 1、认知等级链~阶层等级链
- 2、第一原理
- 3、个人实力的公式
- 4、社会游戏规则几乎约束不到社会上层的身体，他们从来不是靠身体去博弈
- 5、对于精英来说，智商、情商只是起步价，最终拼的是格商
- 6、想像力限制了很多人的贫穷
- 7、用智商和情商去博弈，是中产阶层的根本特征
- 8、格商是社会下层、中产阶层进入社会上层的通行证
- 9、要变成什么人，就必须按什么人的方式来思考，来配置内在实力

第二章 格商为王

- 1、做小生意必须有经济思维，做中等生意必须有社会思维，而做大生意，必须有政治思维
- 2、在社会变化中，我们只能和食物链顶端的人拼智商，不要让认知把自己拉下
- 3、阶层的固化，某种程度上是通过智商、情商、格商的固化来维持的
- 4、他们总能在风险所累积的利益大到一定程度，并转化为危险之前，携带着利益微笑离场
- 5、总有一些黑天鹅，在不远处飞翔，可是，还没有人能看见它们
- 6、灰犀牛的数量，远远多于黑天鹅
- 7、所有的失败，首先是头脑-心理-人格实力上的失败，所有的成功，首先是头脑-心理-人格

实力上的成功

8、一个人如果直面自我和真相的能力都没有，从内在实力上来说，已经自我淘汰

9、低格商容易让人自我套牢

第三章 智商原理

1、头脑的惊人潜能

2、在智商不低于社会平均值时，人与人之间已不是智商上的区别，而是对头脑功能发挥得如何的区别

3、只要摆脱心理和环境的限制，屌丝就能逆袭，穷人就能突破阶层封锁，蚂蚁也能搬倒大象

4、几乎每一个精英几乎总有一个认知世界的框架

5、头脑不行，心理遭罪

6、影响认知的六大因素

7、智商的公式

8、经历本身根本不是什么财富，反思过的经历才叫财富

第四章 真相思维

1、我们头脑和内心里只让我们看到的东西

2、什么情况下发生了思维故障

3、大部分的判断是无知导致的

4、思维不同，到达的地方也不一样

5、最初的判断≠最终的结论

6、从心理动物到认知动物的进化

7、头脑-心理的同时运用，足以完爆头脑或心理的单一操作

- 8、很多话其实是心理语言
- 9、强大的情景想象能力
- 10、有些东西是想成的，但有些东西却是做成的
- 11、我总想把世界想得很简单，但它并不会照顾我的这么一点智商，按我的想象去运作
- 12、当一个人在心智上只是条件反射，那就危险了
- 13、简单的思维和复杂的世界
- 14、真相其实是自动向思维敞开的

第五章 对自我的五种武装

- 1、人的层次，说穿了就是他用来武装自我的东西的层次
- 2、我们会的东西如果谁都会，那就不会形成任何优势
- 3、别人不用太费劲就可以学到的东西，实在也不能拿来当成自己的优势
- 4、经验比知识厉害的地方在于：它比知识靠谱，因为经验经过了验证，它有一个自动对应情景的模式，而知识可没这个本事
- 5、内在实力可以强大到什么程度
- 6、这个社会往往是不公平的，但老天大致公平，而心理规律一定公平
- 7、你如果懂方法，心法，给你一点信息，一点知识，一点经验，你会破解、还原出背后很多真相，而如果不懂方法、心法，你知道的也就这点信息，这点知识，这点经验而已
- 8、精英和庸人的区别在哪里？在他们所掌握的一种知识，是否通向规律、方法、心法
- 9、学习的本质，并不在于你记住哪些知识，而在于它触发了你的思考
- 10、在思路上和牛人一起走，就把不是牛人的人甩开了

第六章 深度知识

- 1、一种知识越不能让你运用什么能力，你越没什么能力

2、顶尖的能力是如何被激发出来的

3、揭示规律的知识，不再仅仅是陈述一个事实，也不仅仅是对世界的表象作出一个解释，而是越过了表象，深入内部去探究规律，看它有什么奥秘，到底是怎么玩的

4、方法和套路

5、判断我们是不是外行的一个标准是：我们是不是懂某种方法

6、表象知识和深度知识

7、提供心法的知识，仅靠头脑“学”是学不到的，它还必须运用心理、人格的功能，去符合它的道，去悟透它

8、解决问题最好的方法是拥有解决问题的能力

9、一个人的智力结构、心理结构一旦获得突破，就会一日千里，最难的日子永远是在快要突破前的那段时间

第七章 情商原理

1、在心理这个神秘的地方，住着一个好像有点神秘的人

2、真自我和假自我之间是你死我活的阶级斗争

3、心理就相当于一个家，自我就相当于家里的主人，而情感情绪就相当于家里的东西，所以，情感情绪是自我的东西

4、人生的意义和幸福，其实无非就是能体验到，而且是非常充分、丰富地体验到尽可能多和质量高的自然情感。这就是人生的真谛

5、真自我和假自我都既要求生，也要生存得好

6、你跟一个人打交道，要和他在心理上走近，绝不能只是把他当成一个角色，而要迎合他的自我

7、很多时候，我们的情感并不是“纯”的

8、在大多数时候，我们只用真自我、假自我、角色中的一种是不够的，必须混合地使用它们中的两种或三种

9、以脑观脑，以心观心，以格（人格）观人，以脑-心-人格观天下

10、头脑无法理解心理世界的逻辑

11、演示一下IMC 心理学的方法论

12、心只要是纯净的，不受干扰的，它就能直观地体验、洞察到真相

13、情商的公式

第八章 天使：真自我

1、我们的人生有三条路

2、骗子骗傻子，利用的是他的自我欺骗；而骗子骗善良者，利用的是他的善良

3、谁要是能在全世界中找出这样的神人，我一定拜他为师

4、在心理上，我们极容易把面前的某个人，某群人，某件事，某个地方，当成整个世界

5、不符合头脑的逻辑，不符合常理的东西，一定符合心理逻辑

6、最开始出现的自我，一定是，也只是真自我

7、我们其实就是在吸收了有利于真自我成长的阳光雨露，而在心底里留下获取幸福的能力，并把我們变成了一种可以为自己感动，为自己感到骄傲的人

8、心灵的最初印记永远都洗不掉

9、你的性格是怎么长出来的

10、守住真自我即守住了所有可能性

第九章 恶魔：假自我

1、每一晚，我都觉得黑夜如此漫长

2、让爱我和我爱的人温暖，让恨我和我恨的人敬畏

3、不敢承担最坏的结果，也很难有最好的结果

4、无数人到现在为止痛苦的人生，窝囊的人生，就是从这里开始的

5、一个人永远逃不出他的内心

- 6、没有机会发泄害怕意味着，它杀伤内心的那些毒，堆在了内心里
- 7、玩一次心理保护，假自我就成长一次，而真自我就被压内心里不见阳光一次
- 8、对这个套，你有能力自己解开
- 9、真自我一个人就可以活得很好，但假自我在心理上不能独自存活
- 10、尊重一个人的真自我，可以成就一个人，而迎合、利用一个人的假自我，可以成就一门生意
- 11、有情感情绪反应，说明你的自我在动了
- 12、在面对博弈的人时，先跟真自我在一起，这是底盘，把底盘扎稳，再用真自我驱动假自我、角色去博弈

第十章 人格实力

- 1、如果没办法拼爹，还有一条路：拼贵人
- 2、一个人如何“靠自己”，靠自己的什么？
- 3、果你的人格实力不强，你可能并不明白，一个人在最艰难的日子里，他是靠什么撑过来的
- 4、是否有担当是检验一个男人的重要标准
- 5、人格有点像“脊梁骨”，打断了“脊梁骨”，人也就瘫痪了
- 6、通过出卖、扼杀真自我去获取利益，非常类似于一个人把自己阉割了进宫去当太监一样
- 7、当一个人被说成没有灵魂，如同行尸走肉，指的就是他的人格完蛋了，完全放弃了对自己存在的担当
- 8、人格是“character”，不是“personality”

第十一章 格商原理

- 1、试着对自己的人格实力评估一下
- 2、一眼看出哪些是垃圾知识

- 3、跟“担当”关的格商，是一个人主要的实力
- 4、如果你对真自我的担当都不如别人对假自我的担当，那还说什么？
- 5、格商陷阱

第十二章 自我撬动世界

- 1、只用角色不会入戏，但投入自我，则往往会
- 2、一种知识其实已经告诉我们，它是让我们找到心理上的感觉，还是得到能力的提升
- 3、你的自我，就是世界
- 4、判断一个人的层次最简单的一个方法
- 5、从极端自私的人到宗教圣徒之间，有一个清晰的链条
- 6、人类心理的规律，正是从这里破解开的
- 7、再挖下去，还有更多惊人的原理
- 8、别人只要认同你的自我，就很容易纳入你的自我
- 9、你需要在什么时候保持对一个人的心理防御，什么时候不需要拉开心理距离
- 10、如果世界很高档，自我可以认同；如果世界很低档，虚化处理
- 11、别人欺负你，是因为已经先设定了你是一个软弱可欺的人。别人尊重你，也是因为你的自我表现出来的东西，让别人设定了必须尊重你

第十三章 心理能量

- 1、一个人之所以被骗，是因为自己已经先骗了自己，而且在内心里其实渴望被骗
- 2、只有一个人的真自我强大了，才可能向智慧靠近，甚至向神靠近
- 3、“能量”是什么
- 4、心理能量是情绪、情感的最基本组成部分。心理能量强度越大，我们的情绪、情感就越强烈
- 5、心理能量是发生在心理结构里的一股有强弱特征的能量，它是有一个方向的

6、心理力量的公式

7、你的心理能量不够，就只能从头脑、人格、身体这几巨头那儿透支来。所以，一直打鸡血不仅杀伤心理结构，也会杀伤智商、人格、身体

8、用生命能量去“突破”，让人的生命成长，突破目前的状态

9、一个人生机勃发、创造性迭出、非常幸福、自我实现、实现了生命的潜能、对世界拥有无穷的信心、对世界充满了爱时，那正是生命能量的体现

10、是你们相互给予了对方以生命力。大家相互从对方身上汲取了生命的养料

11、心理保护是一架抽能量的永动机

第十四章 情绪控制方法

1、当一个人贪婪的时候，他也蓄积了恐慌

2、情绪的公式

3、情绪在一个人内心里的流动规律

4、为什么刘强东作为有能力的自卑型+表演型的代表，有强烈的价值观念，而且有时会以情绪表现出来，但马化腾，作为自卑型+温和型的杰出楷模，给人的感觉就是不会发脾气

5、要激活一位美女的心理倾向并不难

6、通过情绪认知一个人的内心世界

7、情绪相当于是情感外面的一层武装保护皮，又像是情感表现出来的一团火。它给予情感一种力量

8、因为屈服社会价值排序，也因为心理保护，人有着根深蒂固的奴性

9、心理能量的转移

10、我们如何进行情绪控制

第十五章 情感原理

1、有很多人是管理自己和别人情感的大师

- 2、他们从来不会愚蠢地去刺激人们的情绪，而是巧妙地、不动声色地激起人们的情感
- 3、我们会恨让我们痛苦的人，会爱让我们开心的人——很多时候，跟这个人是不是真对我们好，没有关系
- 4、为什么在这个看脸的社会里，“颜值就是正义”
- 5、为什么人最喜欢在道德问题上亢奋
- 6、人是最喜欢为自己的情感好恶找理由的动物
- 7、在没有被头脑搅浑，也没有被利益、需求污染的时候，我们的心灵是最纯净的，因此它可以洞察到什么
- 8、自然情感自带认知功能
- 9、做圣人，绝大部分人在心理上是要藏污纳垢的
- 10、你认为自己怎样，你认为自己对别人，别人对你怎样，你就会有怎样的情感
- 11、一个对人没多少感情的人是没有多少道德感的

第十六章 内心平静的方法

- 1、自我之间的战争
- 2、真自我和假自我是怎么干上的
- 3、真自我和假自我谁和谁更有实力？
- 4、假自我如果有马云这样的爸爸，真好
- 5、一个人没有内心的平静，他被搅得不得安宁，就是自我之间有冲突
- 6、解决心理问题是暴动，是真自我推翻假自我的暴动
- 7、当真自我很弱小的时候
- 8、保留假自我的目的，仅仅是为了必要或关键时刻利用它
- 9、保持心理结构的开放，是一种强大的能力

- 10、人世间最痛苦的事情，就是真自我与真自我的冲突，而且还无法调解
- 11、真自我和真自我如果有冲突，那首先是一个能力和技术问题
- 12、假自我和假自我是怎么也干起来的
- 13、如果走向了内心的道路，通向世界的道路，也就很清楚
- 14、神秘主义不过是她假自我的避难所，但并不能庇护它
- 15、一个人如果我感觉良好的话，无异于招供：他并没有头脑、心理上的真正实力
- 16、我们要获得内心宁静，有三个条件

第十七章 自我同一

- 1、无论是头脑、心理，还是人格、身体，都无法单打独斗
- 2、如果心理害怕了，头脑、人格、身体，会做些什么？
- 3、要停止心理保护，你必须用人格上
- 4、如果头脑、心理、人格、身体集体作战，相互配合支援，我们可能会很强大
- 5、本来就弱小的人格，沾上了心理的害怕、自卑之类病毒，更加不可能有力量
- 6、一个人一旦敢出卖他的真自我，他就不会有底线了
- 7、有些人“治疗”自己的心理扭曲，就是去伤害善良、老实、心理弱小的人
- 8、头脑、心理、人格、身体必须保持一种平衡协调
- 9、就像一块镜子，中国哲学是有一层雾，看上去很朦胧，而学术性的心理学则是镜面上打上了马赛克，不仅看不清楚，而且都看着头晕
- 10、自我同一性，谁跟谁同一？
- 11、如果头脑失去了话语权而被心理绑架
- 12、传说中的“被人卖了还帮人数钱”，首先其实是头脑被心理、人格卖了，去帮心理、人格干很愚蠢、可恶的活
- 13、大多数人，其头脑是没什么话语权的，话语权都在心理手里

14、在“自我-世界”中，在不需要撤掉的时候，头脑必须坚定地存在，必须让心理跟世界中间有一个隔离的安全地带。撤掉了这个隔离的安全地带，正是我们受伤，我们出这样那样的心理问题，或很奇怪的一个根源。

15、自我同一就是头脑有理解，心理有体验，人格有担当，身体有行动

第一章 中国社会各阶层内在实力配置规律

1、认知等级链~阶层等级链

在这个世界上有五种人。

第一种人是事情还没有发生，但他从蛛丝蚁迹中，已经看到了规律，看到了事情会在以后发生。

第二种人是事情还没发生，但已经有迹象快要发生，于是，被他捕捉到了。

第三种人是事情发生了，马上被他捕捉到。

第四种人是事情发生了，都被很多人知道了，他才知道。

第五种人是事情明明已经发生了，他还不相信，还看不到，还以为是别的事情，还不愿意承认。

好像比较抽象？那就请嘉宾上场演示一下吧。

他们分别是阿里巴巴快乐的青年马云；在风口里飞过的那头猪雷军；王宝强顺溜大兄弟；宅男李小六；城中村租房里的郑能量大哥。

马云先演示：“我，Jack 马，NO.1。20 多年前，在很多人还无法想象的时候，我就知道，未来是互联网的世界。我看到了，所以成了很多人的爸爸。哦，忘了说了，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是大多数人死在明天晚上，看不到后天的太阳！”

雷军先生接着上场：“不好意思，我，Second。互联网随时都在发展中释放出机会，这就是风口。创业要大成，一定要找到能让猪飞上天的台风口。勤奋、努力加坚持等等，这些只是成功的必要条件，最关键的是在对的时候做对的事情。”

王宝强大兄弟腼腆地说：“大家叫我傻根叫了三四年了。和马蓉离婚后大家改口了吧？我已经把自己看得很轻了，为什么还是不能和你一起飞翔？”

李小六睁着天真的双眼：“美国加息？那关我什么事啊？我还是赶快玩一下吃鸡游戏。”

郑能量大哥激动地表示：“房价调控好啊！支持！”

我想发表一下评论。

对郑大哥这第五种人，估计神仙对他都没办法了吧？

反正我没办法，你有办法你上，看你能不能叫醒一个在头脑、心理、人格上已经睡着了的人。

第四种人是平庸的人，头脑、心理的反应都相当迟钝。

第三种人算是聪明人，但主要是靠经验在玩。

第二种人相当聪明，除了经验，他也懂得一些分析世道人心的方法。

第一种人，则具有一套面对世界的认知框架，而且这套认知框架还相当厉害。像政治大佬、商业教父、思想大咖就属于这种人。

这五种人，在任何一个社会，都构成了一个认知等级链。

这个认知等级链，大致对应阶层等级链。

2、第一原理

“影响力教父”罗伯特·西奥迪尼在《先发影响力》中友情提醒：“最成功的作品总是以一个神秘的故事开头的。”

但我不喜欢编故事，而是喜欢直接。

下面请大家掏出小本本。

马云先生在这里，同样要当一回我们的特约嘉宾。

我要上头脑-心理-人格心理学 (Intelligence-Mentality-Character Psychology)，即 IMC 心理学) 的第一个公式了。这个公式也是第一原理。

请看马云的演示：他是人，是一种存在，有头脑的思考，有心理的感受，也有人格的担当，身体也在活动，手一舞一舞的。

于是，我们得出了一个公式：

人的存在=头脑+心理+人格+身体

要解释解释一下：头脑、心理、人格、身体这四巨头说的都是马云、你、我这种存在的功能。这四巨头是功能概念，不是实体概念。

在心理学中，尤其是在 IMC 心理学中，很多概念，比如自我、心理结构、人格、心理保护，指的都是功能。你把它理解为实体，就犯了美国哲学家赖尔所说的“范畴错误”了，这种错误的思维会把我们带到沟里。

功能是什么呢？就是要做功，还要消耗能量啊亲爱的。

比如你在朋友圈晒美食，一大堆点赞，你就像是在舞台上成了大家艳羡的主演，感觉是很不错的。这就说明你的自我做功了，消耗了心理能量来产生良好的自我感觉。

我们都知道，特约嘉宾马云先生是很厉害的。不厉害怎么可能做很多人的爸爸呢？要做别人的爸爸，别人的公公的人，都是有几下子的啦。

所以，头脑、心理、人格、身体，在社会的生存游戏中，还会变成个人实力。

好，头脑的功能，主要是智商 (IQ)。那智商就是一个实力概念。

心理的功能，主要是传说中的情商 (EQ)、《世界如此险恶，你要内心强大》系列所说的内心是否强大等。那情商、内心强大，就是实力。

人格的功能是我独家发现的格商 (Character Quotient，简称 CQ)。格商就是人格实力。

身体的功能有维持生命，行动，还有颜值、体商 (BQ) 等。

总结一下，我们可以发现：

智商~头脑实力

情商=一部分心理实力

格商=人格实力

体商（颜值）≈身体实力

在一个人身上，颜值、体商是“或（和）”的关系。这个“或（和）”是什么意思呢？是 A 或 B、A+B 的意思。比如吧，林黛玉妹妹颜值高，但身体很弱，所以体商低；姚明呢？体商绝对可以秒无数人，但颜值？……还是交给大家判断吧。而彭于晏则不仅颜值高，体商也高。

3、个人实力的公式

个人实力还可以有一个人民群众喜闻乐见的版本：

个人实力=智商+情商（内心强大）+格商+颜值（体商）

我们看一个人，是从头脑、心理、人格、身体着手的——头脑正常吧？心理有没有病啊？内心是否强大？人品如何？长得如何，身体好吗？当然，广大相亲群众看相亲对象不仅仅是看这些，还要看家庭背景，房车之类外在社会实力。

外在社会实力是相当重要的，不过，除非你是巴菲特所说的“幸运精子”，中了自然彩票，一出生就是王思聪，刘阿斗这类人物，可以天然拥有。最不济，也应该出身在广州的城中村里啊，一拆迁就变成土豪了。

所以包括我们的嘉宾马云，王思聪、刘阿斗等人的老爸“一个亿小目标”先生和刘皇叔在内，大多数人的奋斗之路都是一样的：先打造个人实力，然后用个人实力去兑换社会实力。

没有个人实力，那就只能等着中自然彩票和社会彩票。

自然彩票大家都明白。社会彩票是什么意思呢？意思其实是：在特定的社会时期中，你只要跟着社会红利走，白痴都能赚钱。比如，在过去房地产的“黄金十年”，你只要买房，到现在躺着都翻几倍了，并不需要智商上的技术含量。

这叫做赌国运。很多人稀里糊涂地赌对了，以致他们现在产生了一个幻觉：以为是因为自己聪明。

可是既然是彩票，那就意味着中的机会不多，也不可能运气一直都那么好。

一个人的实力，包括智商、情商（内心强大）、格商、体商（颜值）等个人实力，也包括有一个成功人士的爸和人家赢家的妈等社会实力，所以：

个人整体实力=个人实力+社会实力，或：

个人整体实力=内在实力+外在实力

我们要考察一个人的个人实力如何，会得到什么，会失去什么，就要看一看他的智商、情商（内心强大）、格商、颜值（体商）了。它们是个人的命运密码。

比如马云兄。少年时代，他的颜值好像不高，即使整容，估计上帝都无法把他整成吴彦祖、吴亦凡、鹿晗、TFboy 中的任一款。

有些自我感觉良好的人，于是很不友好地对他说：人丑，就多读书吧！

可是马兄弟读书的智商也不行。他成绩很差，每次考试都考不好。

比如，中考，他考了两次才考上高中；高考，第一次，数学只考了一分……

没办法了，他想去当保安，结果，因为人丑，居然没有拿到 offer。当保安也是要看脸的！

但他颜值（体商）吃亏，读书的智商也差强人意，情商、格商却甩了很多人的几条街；而在对高级智商的运用上（比如判断能力、预测能力），他同样让很多人望尘莫及。

有一句话叫做，上帝在为你关上一扇门时，也会为你打开一扇窗。人家马先生认知上的智商，以及情商、格商都超强啊，内心也相当强大。

他也知道自己体商（颜值）不行，这不，在成为全球知名人士后，都吆喝一帮人拍了一部电影《功守道》。在电影里，他打败了李连杰，现在体商很厉害啦。

说到格商，我有点激动，差点忘了，很多人还不知道它是什么呢。

这是我创造出来的一个概括人格实力的非常重要的概念，注意，从哲学-心理学上而言，最准确地对应的英文不是 Personality，而是 Character。像在美国的学校里评好学生，其中有一条就是要有 Character，要有好的担当、品德，但不要求有好的 Personality，脾气个性之类。

后面的章节我们再全面破译它。

4、社会游戏规则几乎约束不到社会上层的身体，他们从来不是靠身体去博弈

好，我估计你对 IMC 心理学的第一原理，以及智商、情商、格商、体商（颜值）有一个概念了。

然后，我们去看一下中国社会各阶层内在实力配置规律。

有人问了我这样一个问题：

“哎呀石老师，我怎么从没见过马云奔跑过呀？还有，你看那些富人中产，大都穿得比较考究，注重外表，说话时也极少有大嗓门咋咋呼呼的，但街头那些卖水果的、卖烧烤的、推三轮车的，标配打扮是一双拖鞋，一件五分短裤，一件松松垮垮的 T 恤，大多数男人还腆着个肚子，而且说话很粗鲁。心理学分析分析一下？”

从衣着服饰去分析阶层，这个活，很多年前写《格调》的保罗·福塞尔在美帝国主义已经干过啦。我就不去说了。

思想创造讲究发现别人没有发现过或没有能力发现的规律。

对呀，马云为什么没有奔跑呢？

我们来做一个思想实验：

假设只有五分钟，就要迟到了，而走路需要十分钟，你会不会急急忙忙地跑一下？

我不知道你的情况，就说我吧。我会条件反射地想奔跑。

不好意思，我暴露身份了，肯定不是这个总那个 CEO 这个局那个长之类人物。“迟到”会引发我可能被惩罚的恐惧，于是我必须驱动自己的身体去避免这样的后果。在奔跑过程中，我的西装随风飘散，神态慌张，姿态笨拙，汗水满面，实在是非常狼狈。

这说明，我的身份并不重要，在社会游戏规则上，没什么话语权。狼狈正好对应我的阶层身份。

可是马云会跑吗？你见过公司的 CEO、单位的李局奔跑吗？英国动物人类学家德斯蒙德·莫里斯在《人类动物园》也这样发问：“除了自愿参加锻炼外，你何曾见过总统或首相奔跑？”

肯定不会跑的。

一个人在社会价值排序上处于高位，就要配备得有威严、优雅、淡定、和蔼、坚毅这样的气质和神态。它们是一些传递出一个人的社会地位的信号。如果奔跑，慌慌张张的，大口喘着粗气，跟小人物有什么区别？他们也就被祛魅了。对于政治大佬们来说，这样搞只会让很多人在心理上对他不敬，将面临失去权力的风险。

上层人物不仅不会奔跑，而且就算彼此之间有争斗，也几乎不诉诸于语言暴力和身体暴力。你见过公司的高层内斗，会有人当面辱骂对方吗？他们会打起来吗？可是我们看一下社会底层，一言不合就骂起来，就打起来了，从语言的刺激到身体的开干，转换的速度非常快。

这说明，社会上层在博弈时，靠的是智商、情商、格商驱动下的社会游戏规则，几乎不靠自己的身体。

但社会底层，主要是靠自己的身体。

5、对于精英来说，智商、情商只是起步价，最终拼的是格商

打个广告。IMC 心理学有一个大神级的分析框架，后面有一章要讲，但我们先让它亮相

亮相，亲切友好地打声招呼。

这就是“自我-世界”方向性结构，简称“自我-世界”。

你有一个自我，这是常识；你的自我出现在世界面前，这也是常识。好，这两个常识一组合，画一张图，我们发现，你的存在，有了一个精彩的“自我-世界”。

在“自我-世界”结构中，有一个我们最需要的东西：把控感。

自我要把控面前的世界。

如果没有把控感，我们的存在，我们的生活，就感受不到确定性，感受不到有什么力量，就很焦虑，像神经紊乱一样的那种感觉。你如果对此没有概念，请想象一下事情一团乱麻，你焦头烂额时的那种状态。

在心理功能上，自我=人的存在=头脑+心理+人格+身体。

所以，这意味着我们要用头脑、心理、人格、身体去把控这个世界，获得确定性和力量感。当然不可能四巨头都厉害，但至少要有样拿得出手，才可能有把控感。

好，广告完毕，从广告里我观察到了一个规律：

从博弈方面来说，社会底层运用的主要是体商，拼的是身体，而越到高层，拼的越是格商。从最下层到最上层的阶层规律，大致对应于博弈时从体商，到智商，到情商，再到格商的规律。

当然啦，颜值是一个突变因素，在任何时候它都是稀缺资源。

关于体商，也有例外，比如运动员、健身教练，靠的就是体商，但他们从事的并不是生产劳动，对应的还是有闲阶层的趣味。

总的来说，**社会底层对体商最敏感，他们的博弈筹码，力量感的来源，主要是身体。**

而中产阶层对智商、情商最敏感，他们脱离了“身体博弈”的层次，玩知识和社会游戏规则了，但因为不是制订游戏规则的人，很多人博弈的筹码和力量感的来源，靠的主要还是智商、情商。

社会上层对格商最敏感，对于他们来说，智商、情商只是起步价了，拼的是格商。作为制订游戏规则的人，作为庄家，他们必须拥有强大的格商。

6、想像力限制了很多人的贫穷

分开来看一下。

社会底层面前是一个什么样的世界呢？是一个微观的世界。他们接触的人，更多是邻居张大妈、王二狗，单位的李老头，还有亲家、表哥、大舅。空闲的时候，有些人还喜欢看双击 666。

这个世界在他们面前具体而形象，就是那些人，那些事，那些建筑，那些山川河流。比较抽象的社会机制、人心规律等，很少在他们的视野之内。他们面对的是一个静态化的社会，即使它正在经历惊心动魄的演变，有些人也捕捉不到。

能捕捉到的，已经具备阶层逆袭的潜质了。

换句话说，社会底层对支配这个社会运转的游戏规则，相对缺乏认知，对宏观的社会演变，也所知不多。**贫穷限制了很多人的想像力。反过来想像力限制了很多人的贫穷。**

所以，我不得不说出一个残酷的事实：**由于社会底层所处的社会人际网络并不复杂，似乎不需要发展出一个复杂的认知模式（智商）和心理反应模式（情商），也不需要对公司的生存发展、国家民族命运问题等宏大的事务作出担当，发展出超强的格商。能让他们的自我，在这个世界面前找到确定性和力量感的，主要就是身体了。**

说到这里，我的心情很复杂。社会底层有两面性。

一方面，他们面前是一个具体、形象的世界，很天然，因此保持着用真自我去自然地对世界作出反应的模式，没有受到有闲阶层的那些趣味的污染，淳朴而善良。他们的情感是真诚的，相比之下，中上层社会就显得很虚伪。

当然，因为他们是用身体直接去对世界作出反应，而且需要体验到自己的存在感和力量感，可能在吃饭时的动作等不太“雅观”。但那只是不符合有闲阶层的那些“礼仪”而已。

可是另一方面，我们又不得不悲哀地感受到：在社会生存竞争和心理竞争残酷的时候，中上层社会的一些游戏规则也会传导到社会底层，并放大、扭曲，一些人的心理结构也会被破坏。这个时候，很多人在旅游中，在接触中就会发现，说社会底层淳朴善良可能是一种错觉。有些人，在伤害别人时，是没有心理障碍的，吃相相当难看。

我们可以看到，无论是头脑，还是心理，都很难让社会底层的自我出现在世界面前时，能够有把控感。而人格不具备认知功能，在头脑、心理没那么威武的情况下，也很难单打独斗，给他们确定性和力量感。并且，他们的人格，主要是对善良的担当，很难激发出对抽象宏观世界的担当。

所以，身体是社会底层显示存在感的重要方式，也是博弈的重要筹码。

7、用智商和情商去博弈，是中产阶层的根本特征

那么到中产阶层呢？

一般情况下中产阶层都受过一点良好的教育。比如说很多人都读过大学吧，就算没读过大学也拥有超强的天赋吧。否则要攀爬到中产阶层或保持阶层不下跌，还是有难度的。

这意味着，中产阶层和身处底层的劳动人民不同，已经不那么“原生态”了。他们是市场社会的产物，头脑上已经受过了认知上的一定训练，心理上，也受到商业社会的熏陶。比如小资、文青这样的群体就只可能出自中产阶层这个大群体，劳动人民哪里会像你们城里人这样玩啊。

同时，中产阶层的社会位置，是嵌在制度和市场利益结构里中间的那些层级，这个层级有两面性了。它既是一个微观世界，比如一个财务总监，在办公室里面面对的就是公司的 Jessica、Lucy，同时也面对一个宏观世界，公司随时都在受到宏观的政治经济的影响。

所以，中产阶层的世界里，并不仅仅有这个老板那个闺蜜，还有社会利益分配的游戏规则，很多人还会本能地关注宏观的政治社会经济变化。

在这个微观-宏观的世界，他们要进行把控，情商是没有太多意义的，主要就是靠智商和情商。

用智商和情商去博弈，是中产阶层的根本特征。

等等，格商呢？

以我的经验，不得不承认，整体上，中产阶层在格商上，跟社会上层是没法比的。如果我发现有人具有非常高的格商，我会判断他可能具备了突破阶层，进入上层社会的潜质。

限制中产阶层拥有高格商的一个背景是，在微观-宏观世界中，很多人不大跳得出微观世界的那些角度，没办法去把控和担当宏观世界的一些变化并布局。比如像高层一样思考的人就不多嘛。

另外，很多人在具备一定的智商、情商后，并没有想过在格商上进行突破。这就像一个超市收银员可能没想过要在认知能力上有突破一样。

这就是中产的死穴：格商是比社会底层高，但也不算高。很多人宁愿去信神秘主义，宁愿去信扯淡的国学，宁愿去养仁波钦，也不愿意正视自我进行突破性的担当。

8、格商是社会下层、中产阶层进入社会上层通行证

到社会上层这儿，风云突变，情况很不一样。

他们面对的，已经主要是一个宏观的世界了。无论是马云、任正非、扎克伯格，还是特朗普，他们要面对的是这个企业或国家的生存战略，社会的演变是怎么回事，整个世界向何处去这样一些问题。

就算在生活中，他们要见这个要见那个，都是很程式化的，更多是用角色打交道。比如任正非要在华为慰问一位员工，那都是有人安排好的。

社会上层更多面对的是一个宏观世界，这是什么意思呢？

意思是，他们是制订规则的人，是掌握趋势的人。社会底层更多是被规则剥夺，在游戏中是输家；中产阶层更多是利用别人制订好的规则规避风险或寻找获利机会的人；但社会上层是通过掌握、制订规则获利，是庄家。

庄家和在一边参与游戏的人当然是不一样的。

宏观的世界充满了高度的不确定性，而且“未来”这个东西，并不是预先摆在那儿等着我们过去，它是通过人们掌握的资源创造出来的。五年后是什么？十年后是什么？其实并没有谁真的可以说得清楚。当马云说未来如何如何时，他更多是想用他所能聚拢、掌握的资源去创造出来。

所以在这个充满不确定性的宏观世界中，智商、情商真不太够用了。

社会上层作为庄家，制订游戏规则，把握趋势，进行的思考很多都是战略性思考，一旦失败，后果严重。所以，对格商的要求非常高。像意志、担当、决断、领导力、行动力等都是必须的，如果没有这些东西根本就玩不下去。

格商可以说是社会上层的灵魂。

他们中很多人，往往是公众人物或理论上会成为公众人物。那就必须给人一种“高格商”的感觉。

所以马云怎么能跑呢？

所以，古斯塔夫·勒庞才在《乌合之众》里说，“群体因为夸大自己的感情，因此它只会被极端感情所打动。希望感动群体的演说家，必须出言不逊，信誓旦旦、夸大其辞、言之凿凿、不断重复、绝对不以说理的方式证明任何事情。”

玩出这种 Pose 的演说家，显示出强大的意志力，这正是格商高的一个标志。

我们前面引用过的德斯蒙德·莫里斯在《人类动物园》里，通过观察狒狒部落和人类社会的相同点，也发现，“……不能有任何的优柔寡断，这是领袖极其重要的品格。坚定不移、雷厉风行的决策，比正确的决策更加重要。许多强势领袖虽然决策错误却安然无恙，因为其决策风格干脆利落、坚定有力；相反，优柔寡断的领袖则难以安身。在理性时代，领袖统御的金科玉律令人不快却只好接受，这条定律是：至关重要是你的决策方式，而不是你做什么。”

莫里斯老师所讲的这种“坚定有力”，也恰恰是意志力、果断这些格商的表现。

一个格商不高的人是不可能成为领袖的。换句话说，**格商是社会下层、中产阶级进入社会上层的通行证。**

马云所说的“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是大多数人死在明天晚上，看不到后天的太阳！”其实是在说，格商低的人，在阶层攀升之路上已经淘汰了，不可能获得大突破的机会。

人类历史上，一个不变的规律是：从来都是格商高的人，统治格商低的人，对统治者的智商、情商、体商甚至可以不作要求，但必须具有一定的格商。只拥有体商，智商、情商一般的人，尤其对社会上层的高格商具有狂热的迷恋。

所以，大致而言，**社会权力支配的方向大概是：格商→智商、情商→体商。**

这和上、中、下的阶层分野，大体对应。

9、要变成什么人，就必须按什么人的方式来思考，来配置内在实力

到这里，我们可以看出，内在实力的配置规律，对社会底层非常不利。现在不是茹毛饮血的原始时代，而是人工智能快到来的社会，除非是做运动员，否则体商在社会利益的分配中是没什么话语权的。

那要突破阶层怎么办？

只能尽一切努力同时提升智商、情商和格商。而首先就要拿出格商，为自己担当。

我知道对很多人很难，尤其是有些人还被心理保护套住。

可是除了中彩票，真没有别的办法。世界可能残酷，但提升内在实力，对自己恰恰是一种最大的温柔。

中产阶级，无论是中产下层还是中产中上层，情商上可能比较厉害，但在智商的认知层面，其实是有盲点的，现有的认知模式并没有实现对宏观世界演变的把控，以及对看不见的社会人心规律的洞察。换句话讲在认知上并没有和社会上层同步，滞后很多。

同时，很多人比较精明，但也容易变成一种功利化思维，影响格商的提升。总之，要变成什么人，就必须按什么人的方式来思考，来配置内在实力。

训练

1、我们可以感觉到，一个非常聪明的年轻人，哪怕身处社会底层，但并不能小瞧他，我们认为他在以后突破阶层是迟早的事。这里运用的就是认知等级链约等于阶层等级链的原理。没有家庭背景的人，突破阶层主要就是靠提升认知（学校教育和社会上学习）来实现的。对此你还有什么感悟？

2、尝试评估一下个人实力？（颜值也算）

3、尝试自评一下自己的阶层，以及现在主要是运用了哪些个人实力，哪些方面需要强化？

4、可以从三个大的方面来评估自己的现状和未来的机会，第一是把控感，即头脑、心理上的认知实力；第二是担当，即人格的实力；第三是力量感，即头脑-心理-人格-身体的综合实力。这三个指标如何？然后，规划一下自己提升内在实力的具体方案。

5、无论是个人的未来，还是社会的未来，都不是预先摆在那儿等着过去的，而是现在的人，尤其是拥有强大个人和社会实力的人引导和利用资源创造出来看的。那么，我们的个人实力可以掌控哪些可以影响到未来的事态？我们该如何利用个人实力契入社会资源去创造个人的未来？

第二章 格商为王

1、做小生意必须有经济思维，做中等生意必须有社会思维，而做大生意，必须有政治思维

2017年11月，李嘉诚以402亿港元出售旗下地标商厦香港中环中心。

他彻底“清仓”，“跑”得坚决、果断。

我还记得，当我看到那条消息时，内心震撼不已。我明白，李嘉诚在认知等级链上，毫无疑问是一个处在顶端的人。

他是一个先知。

真正看到了未来的人，才拥有未来。

我想到了意大利政治哲学家马基雅维利的一句话：“君主必须是一只辨识陷阱的狐狸，同时又必须是一头使豺狼害怕的狮子。”

嘉诚兄不是狮子，但却是条狐狸。他一定明白：政治是最大的生意。

反过来，他肯定也清楚这一点：**做小生意必须有经济思维，做中等生意必须有社会思维，而做大生意，必须有政治思维。**

在几十年的富豪生涯中，李嘉诚早已形成了强大的直觉能力，像狐狸一样能预先嗅到风险和机会来临前的气味。

2、在社会变化中，我们只能和食物链顶端的人拼智商，不要让认知把自己拉下

我注意到，李嘉诚在给年轻人推荐书时，都是满满的励志鸡汤味。可是，他却非常熟悉一些哲学名著，比如柏拉图的《理想国》。

在《理想国》里，柏拉图推荐了他的一种创意：一个国家，谁是统治者，谁是被统治者，应该按照认知等级链来分。哲学家们，当然应该是统治者啦，套用陈胜吴广兄弟的革命口号就是“理想国，哲学王”。

这个“理想国”当然是有大漏洞的。它是一个严肃的玩笑。

但是，反向来看，其实相当深刻。

在一个理想或不理想的国家里，那些能够控制政治、社会、经济资源的人，对社会的谋划，肯定超前无数人的认知。往往是在很多人还不知道的时候，他们已经设计好了未来的面貌，一个新的利益分配格局，在他们的设计中露出模糊的轮廓了。于是，在反应的迟钝或对信号的错误解读中，很多人的命运已经注定。

比如从 2008 年到 2018 年中国的房地产。在这十年里，很多因为房价调控，而幻想着房价哪一天会降的人，因为认知上的重大错误，已经被嵌在了某个阶层的链条里。而其它一些或许认知上本身并不怎么样，但懂得跟随“先知”的人，因为多买了两套房，中了社会的彩票，收割了一定的社会红利，实现了阶层上的攀升。

所以我一直强烈建议，**无论站在阶层等级链顶端的人聪明不聪明，也无论你是否聪明，你都必须假定他们比你聪明，然后，你从他们的角度思考一下，就知道前面会是什么，就知道自己该怎么做了。**

没有办法，在社会变化中，我们只能和食物链顶端的人拼智商，不要让认知把自己拉下。甚至，我们的认知、行动，还要发生在社会变化的迹像已经明确显露之前。

3、阶层的固化，某种程度上是通过智商、情商、格商的固化来维持的

从 2018 年开始，社会在演化中有大变化了。我想简单描述一下最清晰的四个特征。

第一个特征：

- 中国社会已经从沉闷开始走向烦闷

我们形象地理解一下，沉闷是一个防御性的保守策略，“保住”现有的一切即可。就像是一个人被关在一间简陋的房子里，他可以装着是住在酒店里，只要有娱乐节目可看，他还是感觉自己岁月静好。只要在心理上否认现实即可，而这是很容易做到的。

但在这个过程中，社会利益结构的变化，慢慢让自己现有的一切都贬值，越来越被做空，比如通货膨胀就可以把存款慢慢稀释。所以它无法持续。

烦闷呢？他在这间房子里，事实上心神不宁，外面好像有很多风雨，而且不知要发生什么。他内心相当烦躁，没有安全感，想抓住什么，但似乎又抓不住。尽管还有很多娱乐节目，他也可以显得自己岁月静好，可是还是感觉自己的心理能量好像在压抑，越憋越大，而出口不知在哪。

一句话，他感觉必须有所行动，来保护自己的一切，来避免自己跌到阶层链条的下端，但是，失去了行动力的方向。

这说明什么？说明现有的智商、情商、格商都跟不上社会变化了，它们必须升级换代。

第二个特征：

- 阶层固化

这个特征我们太熟悉了，它是多年来持续的老大难问题。

但是，也没必要认为这有什么大不了的。因为它有了一些新在成因。**阶层的固化，已不仅仅是利益结构固化的问题了，已经转变成了智商、情商、格商的固化。在以后，阶层的固化，某种程度上是通过智商、情商、格商的固化来维持的。**

所以，突破阶层，同样需要智商、情商、格商有一个新的高级版本。

第三个特征：

- 社会呈现加速度裂变，科技、商业模式和人的心理需求结合，不断地对固有的利益结构进行颠覆和瓦解，形成新的“风口”

这个特征，恰恰是打破第三个特征的最大机会。毫无疑问，它对一个人的头脑-心理-人格实力的要求比以前更高。

第四个特征：

- 社会连接网络变化，个人日益成为主体

在古代，无论是手艺人还是农民，其实都是独立的经济主体，是以个人或家庭向社会提供服务的。工业化社会摧毁了这个社会机制，让大多数人都需要有一个机构或企业寄生，变成机构或企业的一个零件。但现在，社会连接网络日益去中心化，个人将重新变成一个独立的“企业”。就像一个医生、律师，可以不再是医院、律师事务所里的一个员工，靠自己就可以提供社会服务。

但这同样需要一个人的头脑-心理-人格实斩抬高一个层次。

总体上来看，**我们每个人的命运，受到个人实力、社会变化的影响越来越强。**

4、他们总能在风险所累积的利益大到一定程度，并转化为危险之前，携带着利益微笑离场

而这意味着，一个人需要通过头脑-心理-人格实力的提高，来消除“停滞”的成本和犯错的机率。在头脑-心理-人格实力上停滞，会被大踏步向前的社会主流利益结构远远甩开；犯错，则意味着走到了一个错误的方向。

米歇尔·渥克在其畅销书《灰犀牛：如何应对大概率危机》中郑重提醒：“一旦犯下了错，风险就会飙升，摆在我们面前的选项就不再是好和坏，而是糟糕、更糟糕，甚至是万劫不复”。

李嘉诚为什么极少犯错？

在他出售香港中环中心时，有人解释为是精明的商业伦理：不赚取最后一块铜板。

但我想说这种解释等于废话。它没有任何认知上扩展意义。

事实上，李嘉诚不赚取最后一块铜板，是在他的认知启动后，很高的格商约束了心理的贪婪。一般人是做不到的，而往往是被心理所套牢。在股市中，一个高位抛售、逃生的人，不仅配备有敏锐的头脑判断，也配备有较高的格商去阻止自己的犹豫和贪婪。他们总能在风险所累积的利益大到一定程度，并转化为危险之前，携带着利益微笑离场。

5、总有一些黑天鹅，在不远处飞翔，可是，还没有人能看到它们

我在2018年初读到《灰犀牛：如何应对大概率危机》时，发现它跟纳西姆·尼古拉斯·塔勒布所写的《黑天鹅》一样的套路。这两位针对某些政治、经济、军事、灾难、社会等现象，虽然分析得并不深刻，但提炼的概念堪称一流。

放眼看去，我们所生活的社会空间，现在遭遇了三重风险。

第一重风险是塔勒布所讲的“黑天鹅事件”。似乎总有一些黑天鹅，在不远处飞翔，可是，还没有人能看到它们。

黑天鹅事件具有几个特征：

- 概率很低
- 破坏力巨大
- 很难预测
- 难以防御

比如中国的雪灾、美国的 9.11 事件、泰坦尼克号沉没，就是很典型的黑天鹅事件。对这些发生后才反应过来的事件，你能有什么办法？

当然，办法是有的，因为有一些黑天鹅事件并不是真的黑天鹅事件，而是下面讲的“灰犀牛事件”，只是因为人们认知上、心理上、人格担当上的问题，在无动于衷中变成了黑天鹅事件。

很多事件的发生或不发生，有一部分原因是由人的内在实力造成的。

6、灰犀牛的数量，远远多于黑天鹅

第二重风险是渥克所说的“灰犀牛事件”。不错，灰犀牛一直存在，它们离我们并不远，可以看到它们的身影，但身影比较模糊，可能是真的灰犀牛，也可能只是幻觉。

灰犀牛事件的特征是：

- 概率很高
- 破坏力巨大
- 可以预测
- 可以防御

渥克认为，“一头灰犀牛就是指概率极大、冲击力极强的风险”。“危险的到来很少是出其不意的，总是事前发出各种各样的警示信息，让人识别，做好防范准备。可怜的是，这一次次的机会，都被错过了。于是，真正的危险就随之而来了。”

哪些事件算是灰犀牛事件？渥克说：

“灰犀牛事件是非常明显的而且很容易想象得到的事件。你无法狡辩说这只犀牛不存在，因为它的颜色不合乎常理：黑犀、白犀、苏门答腊犀、爪哇犀和印度犀，所有这些犀牛都属于灰犀牛。这些潜在的危险影响都是极其可怕的，不论是在政治领域、经济领域、环境领域、军事领域，还是人文领域。很多时候，我们都已经见过灰犀牛了，因为它曾经发生在我们身上，或者是其它人身上：一次市场的崩溃、一场战争、一次心脏病突发、一次飓风袭击。它在发起冲锋之前已经给我们发出警告。问题不是它是否会攻击而是何时发起攻击。”

不用多说了吧，中国的房地产，就是一头最典型的灰犀牛。另外，股市、环境灾害、阶层固化也是。

只是，灰犀牛事件是知道发生的概率很高，但不知道什么时候会发生。于是，在心理上造成了两个结果。

第一个结果是人失去了确定性。

第二个结果是很多人总有侥幸心理。在实际操作中，它们往往被假装认为离人们还很遥远，甚至“不会发生”。

灰犀牛的数量，远远多于黑天鹅。

黑天鹅事件和灰犀牛事件的风险都是社会性风险。我们只是可以在头脑-心理-人格上进行把控。

但第三重风险，来自于个人。

7、所有的失败，首先是头脑-心理-人格实力上的失败，所有的成功，首先是头脑-心理-人格实力上的成功

这就是自我套牢的风险。

有意思的是，灰犀牛事件的风险，恰恰是由无数个人自我套牢的风险所产生的。

个人自我套牢的风险是我的发现。多年的研究和观察，让我注意到，所有的失败，首先是头脑-心理-人格实力上的失败，所有的成功，首先是头脑-心理-人格实力上的成功。

失败的头脑-心理-人格实力，有一个经典的模式：它们相互干扰，相互挫败。

我想到了一件事，有人曾经问过我一个問題。我希望它原汁原味地呈现：

“老师，一个人活的太真实了，总是被周围的人算计（比如‘任劳任怨’接一些他人推给的工作）。想去回击与反抗，可又无法突破自己，觉得反抗是对他人的冒犯，该怎么改变？”

马上可以判断，这是一个善良、弱小的人。在社会利益食物链和心理食物链上，任人蚕食。

可是改变不是很简单吗？行动，去拒绝，去回击就行了！人是做成的，不是想成的。

但他不去行动，只是想从我这里得到方法。

所以事实上，他玩了一个偷换：把缺乏行动力、格商低的问题，变成了一个好像没有方法去改变、认知能力低的问题。这是在人格上不敢担当，不敢行动时，偷换了问题，好像变成了头脑上的问题。本来是人格不行的，他现在认为是头脑不行了。

在他这种情况下，如果说有什么“改变”的方法，那就是：马上行动，拒绝和回击，一秒都不要犹豫！

其实我们和他一样，最喜欢干这些事的。

我还记得很多年前我的一次可笑经历。当时买了一大堆书，发现像看天书一样，没几句深刻好懂的语句啊！于是特别后悔，深深地责怪了一下自己，搞得几天都很郁闷。

过了很久之后，我才明白，学知识是没有错的，这个世界上大概只有读书不是做亏本生意了。而一本书，哪怕只有一句话让我受用，其实也就够啦！我当时之所以怀疑自己那么蠢买了一堆书，不过是心理有焦虑，想尽可能占有既好懂似乎又有用的知识来治疗自己而已。书在心理上就像是一副药。没有这个效果，于是我便怀疑自己大脑有问题。

其实大脑哪有问题，有问题的是我的心理。我不敢面对自己的焦虑，便偷换成大脑的愚蠢，让它成了背锅侠。

问我问题的朋友是想让头脑来帮人格背锅，我是想让头脑来帮心理背锅。其实心理、人格也会帮别人背锅的。比如，老实人被欺负，他们便让人格出来背锅，说这都是因为善良。其实人格哪背得了那么重的锅啊！是头脑、心理、人格实力都不行，才被欺负好吧！善良是不能单打独斗的，得有能力保护自己。

8、一个人如果直面自我和真相的能力都没有，从内在实力上来说，已经自我淘汰

到这儿，我想再深刻一些。话说在很多人眼中，“深刻”好像都变成我的一个品牌了。虽然我希望还有别的标签，比如“好玩”。

首先我们可以看到有两个确定的事实：

A、他内心弱小

B、他人格很弱，格商不高

好，他不敢直面、承认这两个事实，不敢担当拒绝和回击别人所引发的可能后果。于是，在心理上、人格上就制造出了一个新的事实来挡子弹。这个新的事实是：

C、如果自己拒绝和回击，那是对别人的冒犯

这个事实，现在把他的懦弱（懦弱=心理上的弱小+人格上没有担当），修改成了高尚。就是说，让他不再体验到自己的懦弱，而是体验到拒绝和回击别人会有道德压力。

可是，这种自我欺骗，只能骗过头脑，骗不了内心，更没办法掩盖他真自我受伤这个事实。他在心理上仍然没办法生存。

于是，他又把问题进行了偷换，制造出了第二个事实，逃到了这个事实里面。它是：

D、我在头脑上好像不知道怎么去改变自己

也许他在头脑上确实不太有很强的认知能力，但拒绝、回击很复杂吗？

在这里，我们要请出 IMC 心理学人民的一位老朋友，著名的心理保护先生了。

不错，这整个过程，就是心理保护的运作。这个运作像圈套一样，消耗他的心理能量、生命能量，头脑失去判断力，心理更加弱小，人格更加没有担当，而社会处境上也没有什么改善。

这就是自我套牢的风险。

描述一下他自我套牢的链条，是这样的：

心理弱小、人格没有担当→绑架头脑→制造一些维护自己心理生存的事实→认知错误、没有行动力

心理保护的链条每运作一次，都会对头脑、心理、人格造成一次杀伤，进而，这种内在实力的弱化又恶化自己的社会处境。而翻盘，恰恰是从对自我的直面和担当开始。

个人自我套牢的风险有以下特征：

- 概率一般
- 对个人心理和社会处境影响很大
- 可以预知和分析，但当事人往往不愿意直面
- 可以防御，但当事人往往没能力和意愿这样做
- 可以消除，但当事人缺乏担当

个人自我套牢的风险，每时每刻都出现在个人的生活、学习、工作中，也现出在一些对命运影响很大的事件里：是否买房卖房，跟谁恋爱结婚，是否创业，选择什么样的人生方向.....

我曾经观察过几个人：一个职场小白领，一个中年妇女，两个大学生。我曾经把几篇写中国的经济形势，写中产阶层的焦虑的文章转给他们看。结果，我没有看到他们有什么兴趣，在他们的朋友圈里出现的，都是一些心灵鸡汤和商业鸡汤。

我明白了，他们要的只是一切有助于哄他们开心，让他们可以自我欺骗，而不是培养他们的头脑-心理-人格实力的东西。前者让他们处在廉价的“舒适区”里，而后者，虽然不一定反人性，但要动到固化的智商-情商-格商结构，或多或少都要经历过一点不舒服，才可能在实力的增强中体验到力量感。可是，他们连这这一小点努力都不愿意。

我一直认为，**敢直面真实的自我，是一个人的基本能力。一个人如果直面自我和真相的**

能力都没有，从内在实力上来说，已经自我淘汰。

9、低格商容易让人自我套牢

渥克对很多人自我套牢，然后坐等灰犀牛事件发生有生动的描述。她说：

“错误的思想动机和对个人利益的误判会极大地助长我们抗拒行动的自然天性。例如：银行家明明已经了解次贷危机的风险，却仍然不肯从这个充满风险的投资中收手；地方官员明明知道桥梁的状况已经非常糟糕，但却一再推迟危险时间；工头明明知道厂房的墙面上出现了巨大的裂缝，但仍然一如既往地专注于手上的生意，直到整个厂房彻底坍塌；监管和执行层面的人明明知道出纳、会计等的行为可疑，但仍然拒绝接受各种警报的提示；工程师明明知道一个劣质粗糙的 57 美分的燃火器是多么的危险，但仍然不去更换；由于企业的 CEO 对于颠覆性新技术的出现没做任何有效应对，在行业中本来处于领先地位的企业被新的技术和公司取代后，只能市场中勉强挣扎维持；企业或者国家的元老们，明明知道自己时日无多，是时候该让年轻一代接手了，但仍然宁愿将国家或企业引向毁灭，也不愿意放开手中的权力。”

这就非常值得探究了。

在这段描述了，这些人都是“明明了解”、“明明知道”，但就是不见有什么行动，坐等灾难性后果的发生。

这说明：

1、银行家啊，地方官员啊，工头啊，一直到企业或国家的元老们，这帮人智商上没问题；

2、但心理上有大问题，贪婪，懦弱，侥幸；

3、人格上也有大问题，对他们的假自我有担当，这方面格商确实强，但对真自我、对他人没有担当，没有行动力，格商又很弱。

4、

所以，头脑上“了解”、“知道”并没有什么用，心理、人格、身体没有配合，该发生的还是发生了，不该发生的也发生了。

渥克还注意到了灰犀牛事件的五个阶段：否认→得过且过→犹豫不决→惊恐→行动或崩溃。她感叹道：“拒绝承认明显的灾难威胁，本身就是灰犀牛理论所要探讨的现象之一。灰犀牛的出现，正是因为我们的忽视和拒绝，才最终演变成高概率事件。”

否认，并不仅仅是智商的缺席，首先就是因为缺乏格商。格商不起什么作用，一直持续到没办法了必须行动，或者崩溃的时刻。

渥克正确地看到：“人类本性、政府体制和社会体制都在力求维护现状以及人们对未来的

美好预期。正如我们已经看到的那样，‘否认’情绪是许多灾难之前和之后一种最普遍的现象。‘否认’，在一个人的头脑中存在就已经很危险了，如果在一群人的头脑中出现，那就是致命的。如果劝说一个人去预防潜在危机是一件很困难的事，那么劝说一群人的困难程度将会成倍增加。”

如我们在面前所讲的，在这个存在黑天鹅、灰犀牛、自我套牢的世界里，确实对人内在实力的要求已经抬高了一个层次。但只要发挥出格商的强大力量，“否认”就不可能发生，后面的链条就无法形成。在社会层面，很多严重的后果是可以避免的。

而在个人层面，格商是个人实力的内核，是获取幸福、成功的前提和最重要的实力。

格商为王。

训练

1、对“格商为王”你是怎么理解的？为何格商如此重要？

2、我们的思维方式、心理问题都可能将我们套牢，而格商正是跳出这个陷阱的第一步。对此你有什么经历和感悟吗？

3、套牢我们的还有这个社会的很多价值观念。大部分的价值观念，要么是既得利益者创造出来维护有利于他们的利益结构的，而你信奉这种价值观念，搞得和他们是一伙的，但在心理上和利益上都是受损者，处于价值观念所对应的利益食物链和心理食物链的下端。要么，这些价值观念是既失利益者自己创造出来麻醉自己的，在头脑-心理-人格-身体上的后果就是使自己固化在一个不利的位置。我就不举例了，这个光荣但不艰巨的任务交给你。你可以举出一两个这样的例子吗？

4、很多人只喜欢别人哄他开心，而哄的，往往是他的假自我。他缺乏直面自我和真相的格商。对此你有什么看法？

5、我们很难唤醒一个在头脑上装睡和在心理-人格上已经真睡了的人。这是现实。当你身边都是这样的人时，你如何界定自己在这个社会上的方向？

第三章 智商原理

1、头脑的惊人潜能

我在过去讲过内心强大的一个方法：用智力结构阻挡别人刺激你的信息，不让它直接伤到心理结构。翻译一下就是用头脑保护心理。

如果头脑不管用，我们心理上的麻烦，甚至人生的错误就来了。

有一个 IT 男曾经给我写过一封邮件，痛说周围的人多么的 low，如何对他指指点点说他坏话，连父母亲人的那个圈子也不断地给他施加压力。搞得好像他在“朋友圈”并没什么话语权，好像什么都要看人眼色，极易受人影响。为此他很压抑，干脆和很多 IT 男一样宅起来。躲着你们行了吗？

我回了他一句话：“你的头脑是不是只在搞 IT 时才管用？”

我的意思是：你之所以交出了心理的控制权，是因为你的头脑不管用啊——头脑都跑路了，那只能留下心理兄弟一望无边唱着歌，还有身边这条黄河！

苏格拉底说：“为什么要理睬‘大多数人’的看法呢？有理性的人的意见更值得考虑。”苏老师这句话，绝对是一句顶一万句。

我请他运用一下头脑思考：你“朋友圈”的那些人，在这个社会中是什么层次？他们能为你提供多少有益的启示？你为这些人的眼光而活，太不拿自己当回事啦。事实上，除了真正的朋友和父母之外，很多人其实是希望把你锁定在某种层次和处境上，这样他们才能找到和保持心理优势，因为在这个很 low 的层次里，你肯定玩不过他们！

我和他分享了一下，衡量一个人是否厉害，有三个指标：

- 你的智商是否高于所在环境的平均智商？
- 你在心理上是否超越于所在的环境，从而不被这个环境所影响和控制？
- 你在你的“朋友圈”，在你的周围环境里，是否有话语权，还是完全被人影响、打击、控制？

这三个指标，你是怎么一个情况？

恕我直言，如果一个人算是精英，那么，他的智商一定高于所在环境的平均智商，他的心理一定超越于所在的环境，他在朋友圈里也有话语权。而如果排除智商不论，一个人在心理上总是容易被人影响、打击，那么他其实在很多时候并没有发挥头脑、人格的功能。

你头脑的功能都没有发挥，如何去开掘它惊人的潜能？

2、在智商不低于社会平均值时，人与人之间已不是智商上的区别，而是对头脑功能发挥得如何的区别

我们设想一下：

假设马化腾和脸书的创始人扎克伯格谈判。马兄对扎兄提出的条件有不满意的地方，于是，他对扎克伯格说：“我方为了达成双方的合作和双赢已经作出了很大的让步，条件其实已经很优厚了。但当然，你们可以再考虑一下。期待我们尽快达成共识”。

马化腾提请扎克伯格“再考虑一下”，是在期待、敦请扎克伯格用什么去考虑，请他发挥什么功能？是头脑、心理、人格，还是身体？

这个回答应该不难吧？——头脑。

马化腾对扎克伯格说话，当然是对扎兄这个人说。但我们得敏锐地意识到，马总是对扎总的头脑在说，不是对他的心理、人格、身体在说。看到这一点非常非常重要！

有时候，当我们看到一个人，总是理解不了一件事时，或做错了一件什么事时，急了就会蹦出一句：“你能不能用点脑子？！”唉，没办法，人呐，急了之后呢，总会说真话，而且会说得非常具体！

人与人的一个区别，是思维的区别，尤其是在思维是细化的，还是模糊的区别！只是“马化腾对扎克伯格在说”，这种思维是模糊的，只有“马化腾是在对扎克伯格的头脑在说”这样的思维才是细化、清晰的。

模糊的思维不会提高我们的智商，但细化、清晰的思维则会。它们一旦运用，在效果上有巨大的区别。

不信？那我们就找一个题练练。

假设你是一个教练，你在训练一个孩子跑步。现在，离终点站还有 100 米。孩子大口喘着粗气，真的快跑不动了，想放弃停下来。你怎么对他说，让他坚持到终点？

我不知道你提供的是什么样的方案，我的是这样的：

我会对这个孩子说：“前面只有 100 米了，你一定行的！继续坚持，要相信自己！”

我用这个方案，训练过几个孩子，结果都一样：他们都坚持跑到了终点。

这个效果是怎么来的呢？

很简单：我告诉他只有 100 米，就是对他的头脑在说：不远了。他接收了这个信息，就会传导给心理，会感觉没那么远，那么难了。同时，我告诉他“你一定行的”，就是对他的心理在说，让他有了自信。我叫他“相信自己”，就是对他的人格在说，让他有勇气坚持。你看，头脑、心理、人格，都在撑着他的身体，跑到终点当然没有问题。

如果只是对他说：“快跑，你一定行的！”就只是对他的人格说话，让他用人格撑下去，效果会差很多。

人与人的区别，第一个就是头脑。有的人是天才，有的人智力上有缺陷。先天的东西，我们没有办法。但天才、智力上有缺陷的人只是极少数。我们大多数人在智力上差别并不大。但有的人就是愚蠢，而有的就很智慧；有的人的人生被套牢，有的人却能取得成功；有的人能突破几个阶层，有的人却一败涂地。

在这里，假定别的情况一样，谁的头脑功能发挥得好，谁就胜出。有时候，我们会看到，有些人智力并不低，但在某些事情上，表现得就像是一个智障。这是思维、经验值、心理人格等因素影响到了他头脑功能的正常发挥。我们也可以看到，智商是可以提升的，绝对可以！

3、只要摆脱心理和环境的限制，屌丝就能逆袭，穷人就能突破阶层封锁，蚂蚁也能搬倒大象！

根据我对中国社会各阶层的观察，有一个发现：

阶层越高，一个人头脑的功能发挥得越好。像马云、王健林、马化腾、任正非等人，拥有强大的自我，坚定自己的判断，很少被自己的心理套住，也不会轻易受到周围环境的影响。

注意，这不是聪明——你并不比他们笨，而是头脑的功能发挥得如何，能不能坚定地朝着一个目标，开掘出巨大的潜能。

与此相反，处在社会下层的人，他们的头脑往往被自己的一堆心理问题，具有迷惑性的社会现象，还有周围人的看法捆得死死的。比如，看到读大学找不到工作，马上就启动心理保护，信奉“读书无用论”了。

他们的心理，影响到了他们的头脑去看到：不读大学，连改变阶层命运的机会都没有。

中产阶层正如自己的阶层一样，在头脑功能的发挥上处在中间层次，他们能够看破一些迷惑性的社会现象，但并不一定能摆脱心理和周围环境的影响。

不过，中产阶层确实在思维上，真的甩了社会下层一条街。

比如，中产阶层要得到什么，知道自己要去投资，要去付出，因为他们预设了有些东西是有价值的。而有价值的这些东西是不会从天上掉下来的，也很难廉价地获取。要让这些东西对自己产生价值，前提是预设或承认它们有价值。如果不预设或承认它们有价值，只能说明自己没有价值识别眼光。而没有价值识别眼光，讲真，什么都不用说了。

以自己的学习或子女的教育为例。中产阶层非常清楚这是一种投资，是在放大自己或家庭的价值。

但社会下层，往往就是免费占便宜的心态，在超市前排队两个小时领到一瓶油都觉得自己占大发了，内心涌上一种快感。他们很少有“投资”的概念，很难去预设一些东西是有价

值的，缺乏价值识别眼光。所以即使免费或廉价地获取了某种知识，找的也更多是“学知识”的那种感觉。嗯，感觉是美好的。不过个人意见，发现知识的价值并把它发挥出来更美好。

这就是差距啊：中产阶层明白，要改变他们的自我和世界的关系，或改变自我，首先需要自我去付出。这是一种市场思维：交换和投资的思维。要“舍”才会“得”。但社会下层，则没有预设要去改变自我和世界的关系，他们舍不得这样做，而只是期待像彩票中奖一样地有奇迹发生，或占了一点便宜好像就非常满足了。这是一种“不改而获”的思维、期待别人当圣人的思维。

但我发现有些人真不明白，所以石老师要讲一讲“帮助”这回事。

从“帮助”来说，第一次，确实可能有人会免费帮助你，但这是依靠别人的同情心等高尚情操，相当于收别人的“圣人税”。

第二次呢，还可以伸手，但这时道德资源已经被透支了，别人帮助你不是因为同情了亲爱的，而是发现你烦赶紧打发你走。被帮助者收取的是自己的“乞丐税”。

第三次呢？

问题是还有第三次吗？第三次别人还会帮你吗？不存在的！

如果我帮助一个人，那么，我是希望对他产生内在价值和外在价值的。内在价值，就是增强他的格商，比如学会感恩，学会也会这样去善意对待这个世界；外在价值，则是确实可以改善他现在的生存处境或心理处境。

对我呢？尽管可能无法产生外在价值，但我也希望能产生内在价值，比如通过帮助他，我能感受到快乐，我这样做是值得的，如此，我也会提升自己的格商。

但如果他只是期待我当圣人，并从我当圣人中占便宜，那对他就不可能产生任何内在价值。而对我呢？也不会是一件很快乐的事情。

再说一句：我真的不认为无论一个人处在哪个阶层，他就是比别人聪明，别人就是比他笨。真正的要害在于：一个人被自己的心理，所在的环境给限制住了，影响到了头脑功能的正常甚至超常发挥。

但只要摆脱这些限制，屌丝就能逆袭，穷人就能突破阶层封锁，蚂蚁也能搬倒大象！

4、几乎每一个精英总有一个对世界的认知框架

说了那么多，头脑到底有哪些功能？我们需要问一问。

哲学上有一个原理，叫做“存在总是有理由的”。意思是一件事情的发生肯定存在一个理由；但这个理由并不就是对的。如果一个人干了一件坏事，然后以为找到了这么一个理由来为自己的行为辩护，那就出现智商故障了。它是暗示我们看到这一点：一件事情的发生总有

它发生的原因。

比如说一个土豪给网络女主播打赏 100 万，从表现上看，他的脑子确实烧坏了，但原因不是脑子烧坏，而是在一帮屌丝的围观中，他心理上很需要刷出“有钱就是任性”的存在感、价值感。心理上，100 万元买这种巅峰体验，对他来说，这一波就不亏。

这教给了我们一个什么样的思维？遇到一种现象，不要只是忙着给一个不着边际的结论（比如说土豪脑子烧坏了），而是要想一下“发生了什么？”

伟大领袖毛主席也教导我们说，世上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。

套一下，所以也不会无缘无故地有一个头脑！

它是用来干两件大事的。

第一件大事很简单：认知。

它让你知道 $1+1=2$ ，水是由氢原子和氧原子组成，前面有一辆路虎，有很多女人叫王思聪为“国民老公”，地球是绕着太阳转的，公务员在婚恋市场上挺有优势，你读的大学是 985，有一句顺口溜是“故人西辞富士康，为学技术到蓝翔，蓝翔毕业包分配，一看还是富士康”……

这件大事，是让你认知外部世界，以及内部世界——你自己。

有了这个认知，我们在这个世界中存在，才算是有了一个立足点，有了这个立足点，我们的存在才能进入世界的内部。砍掉这个立足点，我们绝对白痴。

所以有人说“什么都不想”，这怎么可能做得到？什么都不想，自动让头脑报废，砍掉自己的存在的重要部分，那是不可能的！

所以我们也总有话要对世界说。**不愿意开口对世界说话的人，是因为他的心理一直在对世界说话——头脑的功能已经交给心理代劳了。**

当我们说“思考”、“想一下”、“分析”、“判断”、“洞察”、“意识”、“考虑”、“盘算”、“权衡”……这些词时，说的都是头脑在干什么，是头脑在动。它们是头脑上的功能。

我无法想象，如果这件大事干不好，一个人聪明在哪，智商在哪？

所以请大家想一下，平时，你运用到了“分析”、“判断”、“洞察”、“权衡”这些功能吗？运用得如何？

很多人一定还记得我说过不要用“我觉得”句式。原因已解释过。现在再深入一下，是因为这个“觉得”，意味着头脑的功能发挥得不好，不得不依靠心理。不用“我觉得”，就是该头脑发挥的时候，你不要去依赖心理。你得先把头脑发挥好再说。

我还经常见到有明星和一些自我感觉良好的人喜欢用“然后”、“然后”的。他们都很装。

我们说过，装的背后是虚弱。他们在掩饰什么呢？

掩饰他们根本没有清晰的逻辑思维，不得不用“然后”、“然后”来构成描述的逻辑。

我发现所接触的很多精英都有一个思维习惯，认真地说一个观点、判断时，都会同时提供分析的思路，哪怕很简短。大家注意一下马云的那些讲话，洞察力相当强，按道理如果做到深刻，提供思路就不必了，但马云仍然提供有简短的分析表明这个洞察是怎么来的。

这说明什么？说明这些人在说话、想事情时，是自己的头脑独立地作出的，而且面对世界时有自己的一个认知框架。

都没有一个认知框架去看这个世界，我们什么时候能变得深刻啊？

5、头脑不行，心理遭罪

头脑要干的第二件大事，其实我在以前已经讲过了，那就是：保护我们的心理结构。

在这里还是重温一下。

比如有一天，你在公司里，听到了有一个同事在领导和别的同事面前说你的坏话，而你此前对 TA 似乎还不错，至少没有防御 TA。

在这种情况下，你肯定心理被打击到，受到伤害。这是跑不掉的。

你为什么受伤？因为，此前你对 TA 没有任何防御，既没想到 TA 是这种人，也没有主动去提防 TA 可能的打击。

换句话说，你完全没有运用头脑的能力，去预先就把 TA 刺激到你的信息拦截在心理结构之外。如果运用了呢？你知道 TA 是这种人了，那么，当 TA 说你坏话时，这个行为，就自动地被你的头脑解读，验证了你的判断，你会有一种智力和道德优势地“哈，果然玩这一手”。TA 说你坏话这个信息，也就不会打击到你的心理了。

头脑这位兄弟不行，心理妹妹肯定遭罪。

我们一定要做一个让心理享受头脑成果的人，而不是一个心理要为头脑埋单的人！

所以，头脑保护心理这件大事，必须干好。

我们再来重复一下头脑所要干的两件大事：认知；保护心理。这就像男人既要奋斗养家，也得保护好老婆呀！

其实还有另一件事，头脑也在干，那就是被心理控制，听心理的话，服务于心理的需要。

这有点类似于某些屌丝喜欢女神，但女神只是给他发好人卡，然后女神跟了高富帅，高

富帅玩一段时间后抛弃了女神，女神怀孕后又跑回来找屌丝说还是你最好，屌丝于是“喜当爹”了。不过当然啦，毕竟是女神，当然是选择原谅她啊。

我想说，有人要“喜当爹”那也没办法，但并不是他就应该去帮别人养孩子。头脑被心理控制确实也是事实，但这种事情并不是头脑应该干的。心理问题，还有很多错误的人生，皆由此而起。

6、影响认知的六大因素

现在，想象一下，如果我们在头脑上干不好认知与保护心理结构这两件大事，原因主要有哪些？

我认为有：

- 头脑没有经过训练。比如有的人思考和说话毫无逻辑，语言混乱，这个真的让人痛苦；
- 知识层次影响到了它；
- 经验影响到了它；
- 思维影响到了它；
- 心理影响到了它；
- 人格影响到了它。
-

经验需要每个人去实践。但破解思维、心理、人格对头脑的影响，是头脑-心理-人格心理学的一个绝杀。

总结一下，头脑的实力包括但不限于以下指标：

- 记忆能力
- 理解能力；
- 想象能力；
- 判断能力；
- 对信息的处理能力；
- 分析能力；
- 预测能力；
- 洞察能力；
- 把控能力。

7、智商的公式

我们可以看到，头脑的这些实力，都属于“智商”这个范畴。

但“智商”这个概念还是比较空。在很多人的理解中，读书考试厉害拿到了这个文凭那个

证书那个职称是智商高的一个重要指标。但如何解释大学教授、女博士被骗？如何解释有些专家其实智商还不如普通人？

来，我们就来看英国心理学家哈利·哈洛玩的一个所谓的“心理实验”。

这位哈洛虽说是心理学家，但并不是在真实的情境中研究人类的心理。事实上他研究的是猴子。他擅长拿猴子进行实验，然后用猴子来说明人类的心理（猴子的心理能说明人类的心理吗？）。在漫长的心理实验生涯中，他好像对印度的恒河猴很有兴趣，都不知折磨疯了多少只猴子。因此他获得了一个外号叫“猴子先生”。

猴子先生有一个实验是这样玩的：

有一天，他灵感爆发，在封闭的实验室里，用铁丝做了一个假的金属猴，山寨成母猴，想用来取代一群恒河猴宝宝的母亲，把它叫做“代母”，这个代母的胸前有一个可以提供奶水的装置；然后，他又用绒布做了另一个代母。于是，不具备辨识母亲的能力的恒河猴宝宝，在实验室里看到了两个“母亲”，一个可以 24 小时提供奶水，另一个柔软、温暖、可亲近。

实验的结果显示：在饥饿的时候，猴宝宝们跑到了铁丝代母那儿去喝奶水，而不饿的时候，则一直呆在绒布代母身边。

依据实验结果，再经过一番走流程的推敲，我们的猴子先生终于得出了一个无比重要的结论：猴宝宝需要的并不仅仅是猴妈妈的奶水，更需要温暖、关爱、跟母亲身体上的亲密联系；进而，人类当然也需要这些。

为了得出这个结论，猴子先生用绒布代母冒充母猴，导致这些猴宝宝在心理和社交方面出现了严重问题，长大后成为神经质和反社会的猴。

这个所谓的“心理实验”够残忍的。所以，看到这个故事，我愤怒了。

起码还在树上的时候，人类就已经知道，婴儿、幼儿离不开母亲，没有母亲照顾，他们在心理上会出现巨大残缺甚至死亡。几万年以来，这种经验经过正反验证早已形成了非常有效的正确知识，变成生活方式及对待婴儿、幼儿、儿童的模式。可以说一个人只要具备正常的智商，哪怕是个文盲，都懂得这样的知识。因为这是天性。

而对这样的知识，这样的天性，一个所谓的心理学家告诉我说你不懂？这还需要装模作样地用猴子做一个所谓的“心理实验”去证明，去摧残一群可怜的猴子？！

我当然知道要装科学，要玩所谓的“心理实验”，搞得很专业，是这些所谓“心理学家”获得知识-权力-利益的规定动作，是知识体制的某种游戏规则。这个世界是被很多有权力、资本、知识的人设计来这样运作而不是那样运作的，专家们玩的只是其中的一小部分。但连文盲都知道的东西还要去做“心理实验”（而且是拿猴子做），这个智商也被洗得降低到文盲以下了。

为什么会这样？我们得破解一下智商的原理。而要做的，就是把智商从模糊变具体，根

据后面我们要讲的分解思维，找出它的内容。

根据影响智商的那些因素，我列一个公式：

智商=智力×知识×思维×逻辑×心理人格的影响×经验值

8、经历本身根本不是什么财富，反思过的经历才叫财富

看到没有？一个人的智商，由六部分构成。

第一部分，智力，估计谁都没办法，那是“先天”的，一个很笨的人，无论多么努力，都没办法变成思想大咖、权力大咖或商业大咖，而有的人，确实有这天赋，你挡都挡不住。

第二部分，知识。一个人的知识层次肯定能够反映智商层次，这是一个赏识。但知识也有垃圾知识和能增强能力的知识之分，我们后面再用一章来讲。

第三部分，思维，有办法吗？有，谁都有办法。除非大脑已经被洗到成一根筋了。哈利·哈洛之所以在那个“心理实验”中看上去智商为零，就是他的思维是错的且相当固执——文盲都知道的东西都要去“证明”，幸好没有无聊到人类需要吃饭都要去做一个“实验”来证明。

第四部分，逻辑。不讲逻辑其实是很多人的一种集体偏好。以我对公共领域争论的观察为例，发现大部分都是从立场开始，到人身攻击结束。有些人在扣帽子方面早已经形成了条件反射。所有这些都表明了逻辑上的失败。至于“你和他讲道理，他和你耍流氓；你和他耍流氓，他和你讲法制；你和他讲法制，他和你讲政治……”，则已经是耍赖了。

以我多年的观察，发现很多人是没有“逻辑”这个概念的，他们的心智上听不懂这样的语言；但精英则在思考时体现出了一种逻辑性。越是智商低的人，越没有能力用逻辑去梳理一个混乱的世界。

我们对逻辑是有办法的。很多人不讲逻辑不过是几千年的传统影响，以及在读书阶段没有受过逻辑训练而已。

第五部分，心理人格的影响，用来说明那些被骗的富人再合适不过了。

我曾经看过一个 2017 年 6 月的新闻。深圳有个富婆，被一冒充乾隆皇帝的男子骗走了 222 万元，被一个冒充索罗斯弟子的男子骗走了 4000 万。

不得不承认，真是有钱！

剧情大概是这样：这位富婆想办一个村镇银行，经人介绍认识了自称金融大鳄索罗斯弟子的万健民。同时，这位万先生还介绍富婆认识了刘乾珍先生。刘先生呢，一副神秘的样子，说自己是乾隆皇帝，吃了长生不老药，活了 300 多岁，是全世界 27 个皇家家族之一，掌握着大清皇家的大量资产。

万健民呢，也谎称自己是万氏家族的第九代传人，只有通过他才能将皇家的钱解冻出来。于是，富婆便拿出了 200 多万元去“解冻”这个“皇家资产”，另外，他还被万健民以其它方式骗去了 4000 万。

富婆的老公发现好像有哪儿不对劲，他对“乾隆皇帝”刘乾珍先生说：“你说你活了几百岁？这不科学啊。”

看到这个新闻我有点天旋地转了——只是可以怀疑“乾隆皇帝”活了几百岁不科学吗？

富婆被骗，显然就是心理、人格出了问题：太贪婪想赚钱了吧？被自己的贪婪攫住，想不被骗都不行。

大家喜欢说的“以小人之心度君子之腹”也是心理人格影响智商的例子。一个人是小人，这种人格绑架了他的头脑，指挥他的头脑强行认为别人跟他一样是小人。

第六部分是经验值。就好像有的人游戏打怪有经验一样，在社会上经历的事也会积攒经验。

比如一个大学教授、一个博士，看上去会读书，似乎智商很高。但他们也被房产中介骗，也被人贩子给拐到山沟里。原因就是他们在这方面的社会经验值为零，也没有掌握任何洞察人心的能力。

我们伟大的祖国自古以来就有“吃一堑长一智”的传说。嗯。现在很多也喜欢说“经历就是财富”。嗯，有的人经验值高了，确实可以变得聪明，提高智商，但有的人，确实就是用一生，去付出沉重的代价，去懂得那些没多少用的“道理”。而我们知道，有些东西走错一步，很难扳回来。

但经历本身根本不是什么财富，反思过的经历才叫财富。很多人理解歪了。

而且经验本身是有很大的局限性的。只靠经验远远不够。如果两个人的条件一样，一个只有经验，一个有厉害的理论武装，我可以保证后者能够轻松完爆前者。

训练

1、你的存在=头脑+心理+人格+身体。你认为你哪一方面最强大？如果从个人实力上看，请给自己的智商、情商、格商、体商（颜值）排个序。

2、根据智商的公式——智商=智力×知识×思维×逻辑×心理人格的影响×经验值，请在三个维度上大致评估一下自己，你的智商是否高于所在环境的平均智商？

A、你所在的班级、公司、社区；

B、中国社会跟你同一个年代的人，比如在 80 后、90 后、00 后的群体里；
C、整个中国社会。

3、根据智商的公式，你认为自己智商的优势和短板各是什么？

4、一个厉害的人，总有一个对世界厉害的认知框架。你有吗？还是只是靠一些经验、本能、碎片化的知识去认知这个世界并作出反应？

5、头脑所要干的两件大事——认知世界和保护心理——，你平时分别干得如何？

第四章 真相思维

1、我们头脑和内心里只让我们看到的東西

有一天，古希腊哲学家第欧根尼躺在草地上，懒洋洋地晒太阳。第老师是“犬儒哲学”的开山鼻祖。

正好，这天亚历山大大帝闲得无聊，于是便去拜访第欧根尼老师，表示很关心学术工作者的工作生活。第老师是当时的“爱琴海学者”，列入了“十人计划”的。亚历山大大帝呢？应该在哲学上也有两下子，毕竟他是亚里士多德的学生。

于是他对第欧根尼说：“第老，您需要什么？我让人给您送来。”

但第欧根尼看都没看他一眼。一个声音沉闷地响起：“我希望你闪到一边去，不要遮住我的阳光。”

亚历山大压力山大。他后来对人说：“我 C！这 x 装的太酷了！如果我不是亚历山大，我一定要成为第欧根尼。”

这是一个很哲学的故事。可惜，看懂的人不多。

但有一个懂哲学的心理学家看懂了。她的名字叫埃伦·兰格。

比如她曾经举过这样的例子，大家请把自己试着代入进去，想象自己就是主人公。

假如现在是凌晨两点，你家的门铃突然响起。从睡梦中惊醒的你匆匆下楼，一探究竟。开门后你发现一个有钱人站在面前。他身着毛皮大衣，手上戴着两个钻戒，身后停着一辆劳斯莱斯。他为自己凌晨吵醒熟睡中的你表示歉意，但他正在参加一个寻宝游戏，而他的前妻是对手之一，所发以赢得这场比赛非常

重要。

他需要一块长 2.1 米、宽 0.9 米的木板。你能帮他这个忙吗？为了表示诚意，他愿意拿出 10000 美元来感谢你。你相信他所说的话都是真的。此人显然有能力兑现自己的诺言。但应该去哪里找这么一块木板呢？你首先想到的是堆木场，但你并不知道堆木场的主人是谁。实际上，你连堆木场的具体地址都不清楚。而且在这个时间，那里也不可能开门营业。你抓耳挠腮想了半天，但依然找不到可行的解决方案，于是不得不向对方说声抱歉，放弃了高额的奖金。

第二天，你去拜访一位朋友，他家旁边正好有人在盖房子。你的视线突然扫过一块尺寸完全一样的木板，这是一块还没有制作完成的门板。这时候你才意识到，自己完全可以在前一天晚上将自家的门板卸下来换取 10000 美元奖金。

“我当时怎么没想到呢？”你喃喃自语。之所以会这样是因为你家的门当时不是一块木板。“门”这个概念遮住了你的双眼，让你对唾手可得的这块符合规格的木板视而不见。

兰格老师真是个好心人，讲这么一个故事就为我们提醒一句：不要被概念遮住双眼啊，亲爱的！

2、什么情况下发生了思维故障

我有理由相信，如果兰格老师不提醒的话，很多人真的忘了一件很重要的事情耶。

这件重要的事情就是我们在头脑上认知这个世界，主要是通过概念去认知的。语言，文字，都运用到了概念哦。

比如石老师的名言警句“性格决定人生的动力，人格决定人生的方向”。“性格”、“人格”就是主要的概念。

几乎所有的哲学家都会告诉你：用概念去思维，是人智商突破的标志。所谓的“知识”，不过就是用逻辑、思维把语言-概念给编成一堆语言或文字而已啦。

如果我看一棵树，对它没有任何概念，我可以保证看到的只是出现在面前的那种好像比较高的植物而已。它只是一种形象，我只是具备好像动物都会的“形象思维”，大脑所起的作用不大。大家不信可以试一下，努力忘掉“树”这个概念，你就看着那棵植物，看你头脑的运作程度，显然，头脑没动多少嘛。

但有“树”这一概念就不一样了。我们用这个概念去看，世界就变了。

这意味着我好不容易进化到具备了传说中的“抽象思维”，大脑能够把握这个世界了，越过一棵树的形象，看到了它的功能、本质，还有和它同类的其它树。借助“树”这一概念，我离开了具体的这棵树也能思考，最终看到各种规律。

有时候想想还是挺佩服这种思维的。如果不会用概念抽象地认知这个世界的话，我们即

使已经不住在树上，大概也仍然在原始部落里发呆，抬眼看看天，世界一片迷幻。

当然，有时候能呆在原始部落也没什么不好。在看电影《赛德克·巴莱》时，我就很羡慕那种住在原始草棚的生活，那是人类的童真状态。如果没有战争，没有部族屠杀，其实那种生活是多么的美好。但这一切都不可能了，只能出现在我的梦中。人类用概念思考的智商的突破，永远地终结了天真。没有抽象思维，没有学会用概念去思考，哲学、心理学、苹果手机、移动互联网、人工智能、星巴克、北上广的 CBD、英雄联盟，王者荣耀.....根本就无法想象。

但用概念去思考也自带 Bug 和病毒。最典型的就是这个症状：头脑和心理只活在概念里，被概念挡住目光，不知道或忘记了现实。结果，很多人出现了智商故障。

意大利政治哲学家，同时也是超级智囊的马基雅维利说过一句话：“百分之九十的人学的百分之九十的知识是无用的”。一部分，指的就是只记住一堆语言-概念这种知识。

放眼看去，这种智商故障比较奇怪。

3、大部分的判断是无知导致的

马基雅维利还说过一句话：“大部分的判断是无知导致的。”

这句话就不全对了。

我想起了在研究心理、人格对头脑的影响那段时间的一件事。我收到很多来信或留言，其中不乏抱怨或说一些奇怪的事情。有一个留言，出自一位公务员之手。

他出身底层，在他所强调的一所“省重点”大学里读过研究生，经人介绍相亲，对方是一个在医院工作的女孩。他给我说，自己很犹豫是不是和女孩走下去，因为女孩的学历只是本科，文化低，以后生的小孩会不会很笨啊？

我差点晕倒——哇噻，原来一个人的智商还有这种操作！

等我稍微用头脑 hold 住一下心理的时候，投去迷惑的一眼：他不会读了个假研究生吧？

我严肃地批评了他：你说你不喜欢对方，你说你嫌这个条件那个条件不好也没问题，居然还嫌对方文化低（本科现在算文化低了吗？），担心生出的小孩会不会笨！真正该担心智商的是你！

以我的观察，这种人的情商、格商在不断地拆智商的台，智商已经固化了。其思维只适应于读书考试的学生时代。本来概念是用来认知世界的，但他只活在概念里。因此他只是在“研究生-本科”这样的等级概念里找点感觉，除了看到这两个概念，很难再看到别的东西。

我知道他为什么会出现这种智商故障。

第一个原因是他出身底层，自卑，也没什么能力，唯一能拿得出手的东西就是“研究生”、“公务员”这些标签，所以需要这些标签在心理上给自己壮胆，时不时地要强调一下。他好像是在说，自己这辈子最大的本事，大概就是还会考试，考上研究生和公务员了吧？

无法靠内心的价值感活着的人，一定要靠背后那些好像有力量或社会价值排序不低的东西来壮胆。

所以大家可以反推：如果你看到一个人经常强调或时不时提及他毕业于某某名校他家里又如何如何他同学他朋友他闺蜜如何如何有本事……请看到这一点：他在内心里并不自信。这些话属于对不自信的“语言疗法”，是给自己壮胆之用的。

自卑无能的人随时都在担心别人鄙视自己。所以这位靠“研究生”社排来给自己壮胆的青年很害怕沾上那些拉低他社排的符号，比如“本科”。而不想沾上，在心理上找的一个好像可以说服自己的借口就是相亲对象文化低，生的小孩会不会很笨。

看到没有？“生的小孩会不会很笨”是他在心理上的伟大发明创造，是一个自卑无能者治疗自己心理问题时留下的非物质文化遗产。他的智商层次，在这里没办法理解一个小孩子笨不笨跟哪些因素有关这个稍微有点难度的问题（真有难度吗？）。

第二个原因其实我在前面已经提示了：逻辑出问题；思维出问题。他活在概念里而不看现实的思维早已固化。因此智商也差不多固化了。

4、思维不同，到达的地方也不一样

人为什么出现智商故障而不自知？

以很久很久以前的“地心说”为例。大家站在地球上，看到的明明是太阳绕着地球转，有问题吗？是大家眼睛瞎了吗？没瞎吧。

但大家确实错了，而哥白尼老师对了。

大家错的原因就是思维只是站在地球上、固定于这一点去理解世界，去看地球和太阳的运动关系。但哥白尼在思维上假想自己跳出了地球之外去观察。这两种思维不是一个层次的。

以我漫长的研究和实践，需要承认一个一度让我困惑的事实：我们常常被很多东西，比如自己的心理，比如一些概念蒙蔽，甚至给带到沟里。但很多牛人甚少这样。而被蒙蔽和带到沟里的原因是：我们思维的层次太低了，甚至是错的。

所以，在犹豫很久之后，我下定了决心：必须把思维作为智商的一个重要内容来说一下。

西方谚语说：条条大路通罗马。思维也是在直达世界真相时，我们选择走哪一条道路。但思维不是条条大道通罗马，有的这样走可以走到罗马，但选择走另外的路，通向的就是巴

黎、柏林、维也纳，甚至大海边了。思维不同，到达地肯定不一样。

所以，思维错了，知识、经验的作用就会降低为零，在某种情境中，就会出现一桩桩智商事故。

这么说吧，如果人生是一场旅程，那么知识就是我们带着什么行走，人格、价值观、思维、逻辑决定了我们走哪一条路，原理、规律是我们根据什么可以看到什么，方法、心法是我们碰到了什么知道该怎么办。

5、最初的判断≠最终的结论

我想和大家分享第一种思维：分清楚什么是最初的判断和最终的结论。

2017年8月初，我邀请8个朋友做了一个反应性的研究。这些朋友的身份有学者、企业主、官员、记者，都属于这个社会看上去知识层次不低的。当然，我还找了两个在读的大学生——他们有一个神圣的任务，一边说出自己的判断，一边观察一下那些已经在社会中摸爬滚打多年的人的反应和他们的心智模式。

研究很简单（复杂的话就具有了控制性，就不自然了；而不自然就会失真，无法反映真相），我说出一个故事，问出一个问题，请他们作出判断。但当然，我开始没有告诉他们我要从这里揭示什么什么。

我动情地告诉他们，有这样一个故事：

她，美丽善良，是一个首富的女儿；他，帅气逼人，是首富资本帝国的一个普通员工。她牢牢地被他的帅气朴实吸引，他深深地为她的美丽善良动心。最终，两个年轻人在世俗的门户歧视中，坚守着爱情和信念，依靠强大的内心冲破重重阻力，终于幸福地生活在一起。

我采访他们，听到我讲述的这个动人爱情故事，想对此发表什么评论？我强调说这个故事是真实的。

他们的评论五花八门。有表示“艳羡”的，有表示“非常难得”的，有表示感动的，有认为是爱情的胜利的，有表示祝福的，也由人联想到了自己虽然门当户对但并不那么幸福的婚姻。以上都可以归结为“看好”这一类。当然也有人不看好，不过只有两个人，而且他们给出的理由也是“不门当户对”。

作为导演，在评论结束后，我进行了总结陈词。

我说童话故事只写到这里，接下来才是现实。

而大家的思维给我这种感觉：无论是看好还是不看好，只是对这件事作了一个“最初的判断”。而大家还误以为这是最终的结论。

大家的思维依据有两点非常清楚：

第一点是受童话故事影响，只看到了克服阻力“终于在一起”这个结果，并没有看到“终于在一起”之后会怎样，而从爱情、婚姻的实质上来说并不仅仅是“终于在一起”重要，更重要的是“在一起之后会如何”——这才是考验两个人在一起是否幸福的现实。不妨说，父母反对、世俗有门户之见，无论力量多么强大，都不是考验爱情和婚姻的最大现实。最大的现实其实是公主和穷小子在一起之后，他们在心理上如何相处。

因为很简单，在爱情之下，如果遭到父母和社会反对，他们可以结成心理上的同盟一起对抗外界压力，彼此的心理背景对生活的影响没那么大。但“终于在一起”之后，心理上“对外”的同盟不必要了。双方在心理背景上必然发生冲撞。所以，他们“终于在一起”时的那种幸福只是一个最初的判断，最终到底幸福不幸福还需要想象一下，这个才是最终的结论。依靠我们对心理逻辑的推理，完全可以推测出两个人的未来。

第二点是他们无论看好不看好，都离不开“门当户对”这个分析框架。看好的人认为超越了门当户对，不看好的人则认为不门当户对的不会幸福。但门当户对只是一个影响生活条件和个人素质、心理的外在因素，而且这种影响并不是普遍性的，幸福不幸福最终取决于两个人，而不是所谓的“门当户对”。门当户对的婚姻幸福的一大把，但不幸福的同样比比皆是。所以，“门当户对”仅仅是一个最初的判断，而不是最终的结论。

这个真实故事所对应的现实版本，是韩国三星集团“长公主”李富真和其保安前夫任佑宰从童话到狗血的人生纠葛。当初李富真冲破现实阻力嫁给了任佑宰，但她作为“女强人”和作为“自卑男”的任佑宰在心理上其实并没有太多的共同语言。最终，婚姻持续了 16 年后，李富真起诉离婚，任佑宰则索要 12 兆韩元（约 6 亿人民币）“分手费”。

据我的观察，我们在思维上，把最初的判断当成最终的结论几乎是一个普遍的现象。我们在很多事情上只看到了开始，只看到了表象，只看到了一步棋。但高手往往可以从开始看到结果，从表象看到内在规律，从一步棋中看到了后面的几步。

有时候把最初的判断当成最终的结论确实是没办法。我们有时候也不需要去搞得这么厉害这么深刻。但在一些关键的问题上，我认为还是需要这种思维的。我从下象棋中就有这个发现，我总是下不赢一个朋友，他从我的一步棋，总能算准我后面的几步是什么，而我对他下一步该怎么走完全不清楚。只是娱乐当然没有什么。但如果在人生中我的棋这么臭，那就需要反思了。

“最初的判断”对应的知识是表象知识，是用来照顾基本智商的。要真正进行认知，表象知识就不够用了，必须涉及到深度知识。我们后面用一章再来讲。

6、从心理动物到认知动物的进化

我想和大家分享的第二种思维是：分解性思维。

以“智商”为例。我做了一个实验性的调查，请五个参与的学生在听到、说到“智商”这个

词语（概念）时，讲清楚它是什么意思。

他们的描述是：

“我的邻居张莉同学是学霸，被哈佛录取了”；

“马云爸爸 1997 年时就看到了互联网的趋势”；

“我曾经看到有一个叫陈赫的明星说‘我是猪智商堪忧’。嗯，他好像是这样”；

“特朗普把政治当成一门生意来做，智商甩很多人几条街。我在想，怕不是这些人都跟在他身后吃屁咯”；

“我看到有房产中介忽悠一个从宝马上下来的女人，于是停下来观察了一下。中介居然对我会意地一笑。当时我在心里惊叫一声：我 C，这智商！”

描述得好像不错嘛！

但我问他们：你的爸爸，我的马兄弟马云先生 1997 年就看到了互联网的趋势，智商确实厉害，但如何解释他那么相信李一大师、王林大师？这个时候智商怎么样？惊不惊喜？

清华有个教授被骗了 1760 万，他是学霸中的学霸了，智商如何？意不意外？

显然，他们只是把“智商”更多地理解为是一种“智力”。但它显然只是智商的一个内容。他们没有把握到这个概念的丰富内容。它其实还是含混的。而概念在内容上是含混的，我们的思维层次 100%是比较低的。

所以要做的，就是对很多关键的概念，主要是名词进行分解，运用分解性思维来思考。

我根据分解性思维列出了智商的公式。有了这个公式，我们对什么是智商就一清二楚了，知道谁出现智商故障是哪方面出问题，也知道该从哪方面提高智商。

我看到有两个美国人曾经争论过什么是爱国。原因是美国人 A 对华尔街精英掠夺大众的财富表示强烈的谴责和极大的愤慨；然后美国人 B 就说他不爱国。大概就是这么搞起来的。

好吧。我们可以运用分解性思维，给美国人 B 列这样一个公式：

国家=人民+土地+政府

然后请问一下 B 人：为这块土地上的人民的权利和利益而呐喊都成不爱国了，那你所谓的爱国，爱的是谁？是不是应该像中国学习一下，树立人民利益高于一切的信念？

美国人 B 这种人其实最希望的就是让“国家”这个概念尽量含混。含混了，才可能出老千混水摸鱼。这大概是从全世界的很多统治精英那儿学来的。比如吧，无论是奥巴马还是特朗

普，在演讲时都会扯上“自由”、“历史”、“国家”、“人民”等大词。

这些大词都自带正义和情感。

一个自带正义和情感的词语是无敌的。

7、头脑-心理的同时运用，足以完爆头脑或心理的单一操作

在那个实验性调查中，我还问了参与的学生这样的问题：当听到“自由”“平等”之类概念时，第一反应是什么？脑海中出现了什么形象、图像、情境没有？

趁他们还没有给答案，我抓紧讲一下一种很厉害的思维：情境想象。

它是头脑-心理-人格心理学非常重要的一种能力。

我说的“非常重要”，翻译一下就是：如果不具备情境想象思维，估计也就是学一堆方便记忆和可以理解的知识了；

如果具备了情境想象思维呢？那就太好了！我表示亲切的慰问和衷心的感谢。

这意味着，我们已经不仅仅是在头脑上学知识啦，已经不仅仅是运用比较低档的记忆、理解能力来学知识啦；我们是同时运用头脑-心理在认知，所运用的能力还包括了想象、分析、预测、洞察。这是抽象认知和形象认知的综合运用。

头脑-心理的同时运用，足以完爆头脑或心理的单一操作。

8、很多话其实是心理语言

情境想象思维很容易。如果要见识一下，我就以简单的训练为例来讲一下它大概是什么样子。

看第一个例子：刘强东不准别人叫自己老婆章泽天女士为“奶茶妹妹”。

他在朋友圈里转发了刘夫人做公益的报道，先抒情，然后话锋一转：

“只有每个人都是公践行者才是真正的爱的源泉！只有每个人都有公平的教育和流动机会才是社会和谐！我老婆是最简单和富有善心的女人。这一点无数人不一定理解。但是任何人都有基本原则：以后任何人如果再在我面前提到奶茶妹妹四个字不要怪我不客气！因为我们讨厌这个称呼！”

说实话，我很能理解东哥。一个男人保护老婆，必须的。而且又不是王思聪，那么好网红这一口。

但原来奶茶妹妹不是网红吗？原来大家叫“奶茶妹妹”不是叫得好好的吗？怎么东哥现在在你上来脸一黑就不玩了？很多人表示不理解，很有情绪。

但我们进行情境想象，就可以理解刘强东。而且不仅理解，说不定还能看出点商业的道理。

想象一下：线下的朋友圈里，肯定有一些客户、朋友、下属当着刘强东的面喊“奶茶妹妹”，他应该已经忍很久了。作为一个男人，一个成功人士，谁喜欢别人叫自己的老婆为那个网红符号？这个符号已经跟屌丝的关注，跟戏谑联系在一起，很 low 了，明显会拉低京东老板夫人的身份。刘强东有没有别人从心理上消费自己老婆的感觉？所以他会不会有想发作的冲动？

更重要的是，“奶茶妹妹”早就需要转型了。连芙蓉奶姐姐当初都懂得这个道理，刘强东不可能不懂。如何转型呢？从网红转型为贵妇。所以章泽天做生意，做公益，这都是上层社会妇女的社会活动标准配置。这是京东在商业上的布局所要求的形象。

第二个例子：马云。

我记得在徐晓冬 KO 掉了雷公太极之后，喜欢玩太极的马云说了这番话：

“.....太极拳肯定是能打的。至少练过的人和没练过的人还是有所差别的.....在枪炮甚至导弹、核弹面前，一切武功‘同是天涯沦落人，相煎何太急？’”

嗯，我中华传统武术博大精深。但有些大师的武功也就拳打南山养老院，脚踢北海托儿的水平。

好吧，我们看一下马兄这位商业教父为什么要跳出来趟武术这个浑水。

因为他是太极的资深粉丝。他从小就看武侠小说，一直想象自己会变成一个大侠，到现在即使再有钱再成功也仍有这个梦，且时不时地以太极示人。所以徐晓冬秒杀雷公太极，在心理上还是会对马兄造成震撼的.....准确地说是可能在心理上受挫，没面子。所以作为心理相关方，他需要出来发表评论，让自己和别人去相信某一个事实。他的那些话，有些其实是心理语言。

9、强大的情景想象能力

我相信以上的两个训练不难。但我们稍微增加一点点难度。

比如：

如果在网上有人因为明星离婚而说：“再也不相信爱情了”。请问这人是什么人？

这里信息太少了，我们只是用头脑思考的话，判断得出来吗？判断不出来嘛。因为逻辑上，可能性太多了。也许 TA 是一个受过爱情伤害的大龄女青年；也许 TA 是一个对爱情有懵懂向往的小女生；也许 TA 是一个中年妇女；但也许 TA 就是一个抠脚大汉呢！

但我有办法。

所以我们在这里停留一下，我要讲一个很重要的知识点。我相信关键不关键的时刻你都能用上。

有这么一个春天的故事。

2017 年 3 月的一天（真搞忘记是哪一天了），某个 APP 在提示我，有一个问题问我。我掏出手机看了一下，提问者显示叫“鹿晗”，看上去是加 V 认证了。他的问题是“遇见不懂分寸、没有界限的人打扰到你们的生活，你们是如何应对的？”

我当时的第一反应是：这人是谁？是那个印象中好像被堵得出不了高铁站的小鲜肉吗？关于“鹿晗”，我能联想到的就这么多，他具体长什么样，我这个人脸盲，真不知道。

那么是不是他本人？

华人中叫“鹿晗”的应该有很多。包括王芳、李丽、张军、石勇，在路上走的话，也是一支很长的队伍。所以哪天你在某个新闻里看到石勇同志当了某某局长，某某书记，千万不要跑过来问我：“石老师，改行当官了啊？”

所以从逻辑可能性上来说，谁知道问我和其它专家问题（他用的是“你们”）的人是不是那个明星鹿晗呢！逻辑上，他可以是所有叫“鹿晗”的人中的任一个。

所以我们的方法是：第一，从情境上说有多少种可能。

显然，只有四种可能：

- 1、是明星鹿晗本人（他只是一个 IP，可以由他的团队运营）；
- 2、是另一个叫“鹿晗”但从事法律、财务、咨询等专业领域的人；
- 3、是有人冒充鹿晗并且骗过了 APP 工作人员；
- 5、是 APP 没有获得鹿晗授权而上来炒作。

到这一步，尽管 1 的可能性最大，2、3、4 的可能性最小，但在逻辑上，我们真的无法排除 2、3、4。因为，你的可能性最大，那也只是概率呀。

但让我们记住这个真相：逻辑可能性不等于就是事实。但如何排除这种可能性？如何准确地确定，哪一种可能性才是真相？靠逻辑分析本身排除不了其它的可能性选项。它已经走到头了。

所以我们有了第二步：请利益分析、心理分析、经验分析、现实验证、情境想象等出山帮忙。

比如，APP 经商方背后是一个大的商业公司，不可能冒法律风险在没有明星授权的情况下炒作，除非它疯了。所以排除 4。这个商业机构在认证上肯定是谨慎的，所以排除 2、3。

于是只剩下了 1。这个人百分之百是鹿晗这个 IP。

不知道是不是有点烧脑？但我还是要多一句嘴：我们可以用情境想象等办法来在各种逻辑可能性中找出真相，就像在一大堆网红脸中找出某个屌丝心中的女神。

所以运用情境想象的话，说“再也不相信爱情了”这句话本身信息量已经很大。

这个时候我们脑海里迅速回忆所看到的一幕幕现实，用心理体验一下那些关注明星、对爱情有向往但又被伤害的人们，发现其实是女人……她肯定谈过恋爱，否则不会说不相信爱情的……她仍期待爱情但害怕自己投入后又再次受伤，于是需要一个外在的理由来让自己说服自己去相信爱情还是不相信……明星离婚提供了一个不相信的理由……于是她终于把自己内心的活动给表达出来了。

而从这种纠结和对明星的关注上看，她不太可能超过 30 岁，不可能是社会精英，但也不可能是社会底层。她应该喜欢追逐时尚，喜欢关于明星的各种谈资。而这些人，更多是小资们……

这个训练就是这样。情境想象可以让我们从这一句话中，就像是看到了某个女生，体验到她内心的纠结，知道她处在大概一个什么样的社会位置。

10、有些东西是想成的，但有些东西却是做成的

好，在我们停留的这段时间，参与实验性调查的学生已经把答案给我了。

对于“自由”，他们脑海里想象到的是这样的画面：一个人在没有犯法和伤害别人时想干嘛就干嘛，比如王思聪换网红像换衣服一样；比如该同学今天下午去打球，明天去看电影……这些似乎都不碍别人的事。

至于“平等”，他们想象到的情境是这样的：在美国和欧洲，一大帮选民在给总统选举投票，每个人都是一票，好像人与人之间是平等的；但富二代们从一出生开始，因为属于巴菲特所说的“幸运精子”，中了自然的彩票，于是也换成了社会的彩票：受到最好的教育、入读名校、豪车美女，还有一大笔财产可以继承——他们的起点已经是很多人一生可能都走不到的终点，这好像是不平等的……

这种情境想象能力确实精彩。我感觉大家应该给一点掌声。

但我问：“怎么去实现自由？”

他们说：“我想干什么，去做就行啦！如果有人阻碍我，就运用讲理、道德、法律的手段去消除这种阻碍。”

我说：“换句话说，自由是一种状态，你要达到这种状态，去行动就行。而如果有人妨碍你达到这种状态，你就努力消除这种妨碍是不是？”

“对。”

“那怎么去实现平等？”

“如果大家在法律上权利不平等，修改法律；如果大家在起点上不平等，适当照顾弱者。”

“就是说，平等是一种关系对不对？要实现这种关系，是要调整可以影响到这种关系的法律、利益分配制度是不是？”

他们回答：“Yes, it is!”

到这里，我们转到了一个重要的思维。这个思维就是我们要确定一个概念的属性。所谓的属性就是它是一个什么样的概念？是表示状态吗？表示关系吗？表示机制吗？表示过程吗？表示功能吗？表示实体吗？表示情感情绪吗？表示性质吗？表示行动吗？表示……？

自由表示一种状态，平等表示一种关系，善良、公平、无耻表示一种性质，自我表示一种功能，心理保护表示一种机制……

千万不要小看这一点啊。很多人在智商上受到影响，跟对概念的属性压根就没有概念有关。

比如，在柏拉图的《美诺篇》中，有人弱弱对苏格拉底老师问了一句：“苏老师，美德能教吗？”

苏老师强强地回了两嘴：“这个……这个真没办法教。”

“为什么？”

苏老师揭露了天机：“因为美德是一种性质！性质不是教成的，是你去做成的！你只是知道一个好人是什么样的知识永远不可能成为一个好人，你要变成一个好人必须去做。”

这给我们的启发是：有些东西是可以去用头脑去学的，但有的东西必须运用内心去体验。不仅如此。有些东西必须靠人格去担当，甚至靠身体去行动。这就是我在本书后面要讲的心法的一个基础知识。

很多人可能对政治哲学不是很感兴趣。但关于“自由”与“平等”的争论，在世界范围内，

已经争了几百年了。在这里我想当一回皇帝新衣里的孩子，很天真地说：这是一个伪问题。

自由和平等冲突吗？或者说，冲突的是自由和平等吗？恐怕不是吧？

我们已经知道自由是一个状态概念，一个人就可以说他自由不自由了。但平等是一个关系概念，一个人能说他是平等的吗？不能。至少要两个人以上才能说大家平等不平等。

自由和平等都是非常重要的政治价值。好。既然是价值，那就意味着肯定在一个社会中会有很多人去抢。理论上，好像也承诺了谁都可以抢到，而且这两个价值都到手了。问题是这怎么可能呢？我们好像没见过谁都有钱而且大家钱一样多这样的动人场面。即使广州珠江新城的拆迁户，也不是所有人都能分到几套房子，分分钟变成千万富翁嘛。

所以必须给这些价值排个序：谁更重要？

很多人认为自由重要，要排在平等前面；另一些人认为平等重要，要排在自由前面。双方都很激动，所以打起来了。

我是一个拉架的，敢站出来拉架而不怕双方都伤到自己，自然有自己的道理。

以某个社会为例。在这个社会，有的人特别有钱，有的人特别穷。贫富悬殊啊，很不平等是不是？

于是平等主义者非常不爽了：这都是资本造的孽。他们温和的诉求是这些有钱人应该吐点钱出来补偿穷人；极端的诉求恐怕就是把这个资本给没收了。

但在这里，犯了下面要讲的一个思维错误：把这个世界看得太简单了。

比如吧，人家有钱，可能是有原罪的，可能是在利益分配规则中有话语权，但也可能是通过科技发明创造的，可能是合法经营辛苦赚来的。

而自由主义者同样不舒服了。凭什么要平等啊？人家辛苦赚钱，发挥聪明才智，而你则非常懒惰，就想不劳而获？

自由主义者先生同样在这里犯了思维简单化的错误：这个世界上是有些人比较懒，所以穷；但很多人穷可不是因为懒，事实上他们非常努力了，他们是因为在固化的阶层和利益结构中吃亏，社会游戏规则非常不利于自己。简单地把穷归结为懒是不负责任的，我们是要对此表示谴责和愤慨的。

如果要问一下我们的直觉，那就要承认：有时候，我们觉得不平等是错误的，因为你利用了有利于你的社会游戏规则，你有家庭背景，分到了大蛋糕，而这根本不是因为有多努力，这很不公平；但有时候，我们又觉得不平等是对的，凭什么一个努力的人，要跟一个懒惰的人分到的一样？努力有回报而懒惰没有，这样的世界才公平。

所以发现了没有？自由、平等有没有问题，必须要从性质上去看它在道德上是不是错误

的。假如这两位选手发生了所谓的冲突，那么它们自己无法证明谁对谁错，裁决大师另有他人，就是“公平”这位大咖。

11、我总想把世界想得很简单，但它并不会照顾我的这么一点智商，按我的想象去运作

在很多年前，当我读到美国哲学家赫伯特·马尔库塞的惊世之作《单向度的人》时，我震撼了。

尽管这本哲学书相当抽象晦涩，但我还是从这个镜子中照出了自己的样子：真的只是一个单向度的人。

我发现自己和很多人一样，缺乏了一种能力：应对这个复杂世界的能力。我们真的把这个世界想得太简单了。但这个世界如果这么简单就好了，问题是它不会照顾我们的这点智商，不是按我们的想象去运作的。

在那么多年来，我发现，当初我所认识的那些把世界想得很简单的人，习惯于从“单向度思维”去看待这个世界的人，大多数都很难有一个阶层上的突破。而那些我所接触的不这么简单地看世界的人，基本上都是权力精英、资本精英。

我很想探究为什么会这样。

12、当一个人在心智上只是条件反射，那就危险了

什么叫“单向度思维”呢？这个概念一看就是一副“哲学”的可恶嘴脸。

按我的理解，它大概是“不一根筋地看世界，不二元化思维地看世界，而是多维度地看世界”的意思。我想你懂的，不懂也装懂吧。

不过想了一下，我感觉还是举个例子好一些。

以“二元化思维”为例。

我们从小就听过很多故事。版本比较古老的有“狼外婆”、《格林童话》，版本较新的有在中产阶层鄙视链中排序较低的《喜羊羊和灰太狼》、排序较高的《探险活宝》之类，当然啦，像《阿凡达》等电影也是成人的童话故事。

所有这些故事的思维是一样的，都是好人坏人、正义邪恶，而主人公在经历一系列考验后，最终战胜了邪恶，正义得到了伸张。反正有点像过去屌丝的励志故事：努力奋斗，当上了CEO，迎娶白富美，走上人生巅峰。

不得不说，这些故事特别适合我们小时候的心智。我记得那时我养成了一种习惯：一看屏幕出现人物，就要去找谁是好人谁是坏蛋。而一般来说好人和坏蛋都自带颜值特征，好

人都是颜值指数较高的，而坏蛋肯定猥琐。看动画片也都是这样。

现在我们明白了，那时候的心智真没能力分辨更多东西，没办法认识世界的复杂。我们为了获得对这个世界的认知，以及保护自己，必须设定她是好人而他是坏人，于是有了一个“好人-坏人”的思维模式。用这个模式一套，像“正义-邪恶”、“黑-白”之类思维就跟着发生了，进驻了我们童年、少年的梦中。

“模式”是什么意思啊？我要解释解释下。

它的意思就是形成了一个条件反射：反正以后遇到很多人和很多现象就无意识地用它去套。比如，一个女人如果居然不爱没房没车的他，那绝对是拜金女啊！

本来一个人长大后，是可以摆脱二元化思维，不把这个世界想象得这么简单的。但问题是，如果从小学到大学长期听多了这类故事，或者现在又很需要一碗碗心灵鸡汤，很有可能心智也固化在小时候的阶段了。

13、简单的思维和复杂的世界

关于这个世界的复杂性，马尔库塞老师是这样提醒我们的：

“我们又一次面对发达工业文明的一个最令人烦恼的方面，即它不合理性中的合理性。”

这就是人和这个世界复杂的地方！一样东西，合理时，也有它的不合理之处；你说它不合理，它在某方面又是合理的。

以美国的警察为例。当发生像 1992 年四名警察殴打黑人罗德尼·金这种事时，大家都非常愤怒，看不到警察存在的合理性在哪，是对公民滥用暴力吗？但是，当治安案件发生，大家又感觉警察的存在太有必要了，太合理了。

造成这种“合理性中的不合理性”和“不合理性中的合理性”情况的，是因为警察一方面要提供一种公共产品：安全；但另一方面，他们又不是机器或圣人，也可能滥用权力。因为警察的存在有合理性，就看不到他们可能会滥用权力，或者因为他们可能滥用权力，就认为其存在没有必要，都是幼稚的心智才有的想法。一般老百姓可以这样想，但政治精英是不可能这样想的。

对官员有一个重要的考察指标：对复杂局面的驾驭能力。其实，资本精英，甚至技术精英，何尝不需要这样的能力？

马尔库塞老师主要是对资本主义表示不满。所以他在揭露当时的美国社会怎么玩时，也顺便把很多东西的复杂性揭发了：

“人们当真能对作为新闻与娱乐工具的大众传播媒介和作为灌输与操纵力量的大众传播媒介作出区分吗？当真能对制造公害的汽车和提供方便的汽车作出区分吗？当真能对实用

建筑的恐怖与舒适作出区分吗？当真能对为保卫国防和为公司营利的手段作出区分吗？当真能对提高生育率方面的私人乐趣和商业上、政治上的功用作出区分吗？”

我只能这样回答：“老师，不能。这需要一点智商。”

但问一句：我们能做到把媒介的灌输与操纵功能灭掉吗？能做到把汽车的制造公害灭掉吗？答案是可以，但除非是把媒介和汽车给消灭了。而把它们消灭了，也就没办法让它们提供新闻、娱乐、方便了吧？

所以没办法，我们必须学会与一个复杂的世界相处。

14、真相其实是自动向思维敞开的

直说了，用二元化思维等单向度思维去看这个世界，一个人其实只活在概念和他的自我世界里。他是在强迫这个世界适应他的智商。

我想用黑白思维来讲一下。有单向度思维的人，把世界简单化为不是黑就是白。但实际上，黑和白只是世界的两个极端状态，从白到黑有一片非常广阔的地带，白慢慢的变成灰，灰再慢慢变成黑，在这个过程当中有无数的节点，并不仅仅是白和黑这两个。但是在中间这片广阔地带，在用二元化思维来看世界的人眼中是不存在的。既然大脑适应不了这么复杂的现实，那就取消这个现实吧。

所以我观察到，这帮人最容易被政治、商业玩家们忽悠。而他们也是骗子的忠实客户。

还是揭发一下这个忽悠原理吧。

二元化思维作为低层次的智商，在现实中是不够用的。智商不够，对世界就没有真正的把控感、力量感。所以，需要弥补。而要弥补只会找心理、身体帮忙。所以你看这些人一般情况下只要煽动一下，情绪都不会太稳定，而且还伴随着各种动作。我们见过的反日游行中砸车的，平时在网上喷的，就是这些特殊的物种。这跟那些智商足以把控世界的人完全不一样，精英们心理上是不需要这么激动的，更不会靠身体动作去显示力量感。

有这么一帮客户存在，忽悠家们要做的事就很容易了：把这个世界就这么简单地处理成黑白分明，然后，用一些自带情感的大词煽动情绪。像“买x就是爱国”就是这种套路。爱国商人们还是非常了解一些人的智商的。

说到这儿，我真怕有的人被吓着了：你说这个世界复杂，那我们认知不是很有难度吗？这个请放心。小学生是觉得初中二元一次方程不会做，看高中化学公式更是像看天书。但一个人最好还是不固化在小学生的智商状态，还是具备高中的知识水平好些。**获取关于这个复杂世界的知识，并没有多少难度，真正重要的是具备一种高层次的思维。**

在后面，你就会看到，在厉害的思维下，这个世界其实很简单。事实上，我们对世界、人心越具备认知能力，这个世界越简单明白。

训练

- 1、如果说你容易把最初的判断当成最终的结论，你是否中枪？
- 2、你对“逻辑可能性”≠现实，是怎么理解的？你如果也遇到像我遇到鹿晗的经历，是怎么排除别的逻辑可能性，确认某一个事实的？
- 3、请按分解性思维，对“爱”进行分析。
- 4、我说“头脑-心理的同时运用，足以完爆头脑或心理的单一操作”。回忆一下，你是经常性头脑-心理同时运用吗？还是只是头脑、心理分析单打独斗？
- 5、你的情境想象能力如何？请想象一下韩国三星“长公主”李富真和其保安前夫任右宰，他们从开始相识相恋到结婚再到离婚，有什么样的变化？变化的轨迹是？所谓的“门当户对”的婚姻才靠谱这种说法本身靠不靠谱？如果靠谱是指哪些方面？不靠谱又是指哪些方面？为什么当童话破灭时，鼓吹“婚姻必须门当户对”的那些观念在人们心理上就获得了强大的说服力？

第五章 对自我的五种武装

1、人的层次，说穿了就是他用来武装自我的东西的层次

我有一次曾经和一位政治学教授吃饭。一顿闲扯后，他给我说了一个让人困惑的现象，说他在穷尽了“政治学”的分析角度后，还是想不明白为什么，想请我从“心理学”的角度接手，提供一个解释。

这是一个烫手山芋，但我还是接了。

他说，他给很多官员上过课，发现，有一种官员确实非常聪明（或者说精明），在人情世故等方面的老到让人叹服，他们绝对具备一个演员的良好自我修养。但是，他们有一个共同的特点，就是对“消息”之类很热衷。

教授当然明白中国的官场环境。可是，为什么这种官员那么依赖于“消息”呢，仅仅是因

为“消息”透露出了某些“真相”，消除“信息不对称”，可以让自己在博弈中获取优势（至少改变劣势）吗？

真巧，我所“出席”过的一些场合，不时地也发现有这类人，无论他的身份是什么。“信息”是他们感兴趣的东西，谁掌握了某些“信息”，好像谁就知道得挺多的，而且挺厉害。

我告诉教授：狄仁杰说了，这背后隐藏着一个天大的秘密。

2、我们会的东西如果谁都会，那就不会形成任何优势

人是扛着一个“自我”出现在世界面前的。对此，没有人提出反对意见吧？

没有就好。

其实有的话在哲学上就自己打脸了，呵呵。你提出反对意见恰恰证明你扛了“自我”出现在世界面前。法国哲学家笛卡尔老师证明“我思故我在”就是这样证明的。比如如果我说“人不能用语言思维”完全是自己掌嘴——因为当我这样说时，正是在运用语言思维！

这个叫“先验论证”，比较烧脑，再说就被带到哲学那边去了，不说了。

反正我们知道：我们的自我要在“自我-世界”结构中感受、洞察、分析、预测、把控这个世界的话，一定要装得有些内容，而且这些内容不能混沌一片。如果什么内容都没装，那就是天生的白痴了；如果内容混沌一片，那就像是精神病患者一样。

换句话说，头脑、心理都会穿上一些“衣服”，正如身体也要穿衣服一样。

头脑穿什么样的“衣服”呢？

强势插入一条广告：“衣服”是什么层次，头脑就是什么层次，人也就是什么层次。

第一个层次是动物就有的层次。一条狗看到你，可能会摇尾巴，或者对你狂吠；你曾经看到“国民公公”王健林说“小赚一个亿”；你还看到很多东西都涨价了。你所看到的这些东西，我们叫做“信息”。只要你的各种感官正常，你就能接收到这个信息，然后你去对世界作出各种反应。

很惭愧，头脑的第一个层次，就是信息。只要头脑感官正常，一个人就能接收和解读信息，哪怕他是文盲。这个谁都会，动物都会。

我一直感觉很多人好像忘了这一点：**我们会的东西如果谁都会，那就不会形成任何优势。**而我们会的动物也会，那更不值一提了。

3、别人不用太费劲就可以学到的东西，实在也不能拿来当成自己的优势

再次表示惭愧，第二个层次是知识。

信息不需要学，接收即可。但知识需要学，需要吸收。这也是很多自认为有点文化、读过点书的人自我感觉特别良好的原因，因为他们好像超越了文盲的那个只是接收信息的层次。

嗯嗯，还有一个原因。

信息只是对世界表象的一种呈现，这种呈现可能是真的，也可能是假的。但无论怎样，它确实只是呈现，没有解释。但知识不一样，知识已经是对世界的一种描述、一种解释。

所以，厉害了我的哥。

厉害在哪些方面呢？

比如，有知识，你好像就对某个方面熟悉了，把陌生变成了熟悉；比如，你可以解释一些东西；比如，你可以用来显示自己“有才”。于是，你面对这个世界，好像就有了一种把控感，有了一种优势。

可是知识毕竟层次不高。它的漏洞太多了。

最大的一个漏洞是，它只是对世界进行描述和解释，没有深入到这个世界内在的机制，或者说真相。第二个漏洞，所有的知识都是碎片化的，它只是东一榔头西一榔头，这里解释一下那里描述一下，超出范围就不管用，就对不上号啦。

这就是我们看到很多所谓有知识的人，更多时候只是用来装，用来在社会价值排序上获利，但创造性却不多的原因。

据相关观察，一个单位或公司中，真正有创造性的人只有 30%，另外 70%只能维持单位或公司的正常运转，而他们也不是没有“知识”。

只要一个人不是太笨太懒，要学知识也挺容易。尤其是现在，谁还找不到几本书看，找不到一个培训班学习啊？别人不用太费劲就可以学到的东西，实在也不能拿来当成自己的优势。

4、经验比知识厉害的地方在于：它比知识靠谱，因为经验经过了验证，它有一个自动对应情景的模式，而知识可没这个本事

头脑的第三个层次，不知你有没有想过？

它是经验。

不错，它比知识厉害。

凡是工科学生，而且是在工厂里实习过，或直接就在工厂里工作的工科学生都明白，无论在学校学到了多少知识，但在工厂里玩机器时，恐怕还得跟初中毕业的老师傅好好学习一段时间。知识可以让你插上翅膀，但你得先有经验！

甚至无论一个人的学科背景，考了公务员后进入政府机会，也会明白：自己所学的那一套知识，恐怕在工作中至少暂时还用不上，用得上的是先具备点为人处事的经验，谙熟单位在权力、利益上的规则。

经验比知识厉害的地方在于：它比知识靠谱，因为**经验经过了验证，它有一个自动对应情景的模式**，而知识可没这个本事。**只要条件没变，或者条件的变化不足以颠覆原来的运行机制，经验就相当管用。**

所以有些人喜欢倚老卖老，说“我吃过的盐都比你吃过的饭多”，强调经验让他在你面前有智力优势，进而在心理上碾压你。对这种人，我们就不倚小卖小，不跟他一般计较了。

在古代，因为是传统的农业社会，社会结构是静态的，没太多变化，所以经验相当靠谱。这意味着，老人比较靠谱。因为这种靠谱，他们对社会的整体福利贡献是很大的。而这种贡献让他们有较高的社会地位，挺有权威。不像现在，是坏人变老了。

在哲学上，有两派哲学家曾经有过精彩的对攻。一派叫“理性论”，代表人物有笛卡尔、斯宾诺莎、康德等，主要是法国和德国哲学家；另一派叫“经验论”，著名旗手是休谟、洛克等，主要是英国哲学家。

他们的对攻是这样：

理性论说：“人要获得对世界靠谱的知识，还是要靠理性啊，比如逻辑、数学的那些推理”。

经验论说：“你就扯吧，你的逻辑、数学只是推理的形式，没有感官获得的那些经验，内容呢？”

理性论说：“你能保证感官经验得到的那些认识不是假的么？靠谱吗？而且，你靠经验能看到的只是世界的表象，能看到背后、里面的真相吗？”

……

对于这种对攻，我必须出来打一下圆场，因为他们都有道理，但也只是各自强调了某一个方面。可是我们认知世界不只靠某一方面啊各位大佬！

从这里我们也可以看到，经验虽然厉害，但也有大漏洞。只要变化太快，情景就会被不断颠覆，那么，经验就不够用和不管用。你永远复制不了马云成功的经验，真的，因为你即使跟马云是同一个人，你所处的情景也不是他当初所处的情景了。

除了这个大漏洞，经验还有另一个弱点，就是它很有限，你无法用这个经验去应对别的事情，用跟这个人打交道的经验，去和另一个人打交道。而如果有些事情你好像从来没有经历过，那经验更是无从谈起。

正是如此，我发现了那些看起来精明老到，很会耍心机的人的 bug。他们很会玩人，伤害善良的人也很有一套，但他们靠的，其实就是两个武器而已：经验，经验中的套路；突破道德下限。如果要论博弈，他们并没有掌握我们后面要讲的两件最厉害的武器：方法和心法。

即使他们中有高手可以掌握方法，但永远也掌握不了心法。

因为他们不善良，不敢直面真自我，甚至出卖了真自我，破坏了“存在的规定性”，违背了存在的天条——道。心法不是别的，正是一种道。

也是从这里，我发现了善良可以战胜邪恶的秘诀：让善良者得到方法和心法的武装。

善良之所以屡屡被动挨打，是因为它一直在单打独斗。

但它本来不能单打独斗，必须依靠方法和心法来形成自己强大的防御自身和惩罚邪恶的能力。

我将在下一本书提供这样的心法。

5、内在实力可以强大到什么程度

到第四个层次之后，我发现，人的层次有了一个质的分水岭。

不知道你发现没有，无论是信息、知识还是经验，其实都属于“条件反射”——区别只是有的低级些，有的高级些而已。

信息的接收是经典的条件反射，这个不用多说——我们看到颜值高的女生就多看两眼，跟一只狗看到骨头就两眼放光没啥本质区别。

知识呢？看起来很高档，但知识也是学来的，你本人并没有太多的生产能力。你是先从外面去拿一种叫做“知识”的东西，装到你的头脑里，然后，外面又有一个东西，你就拿“知识”去套。这也是条件反射，只不过不是生理上的条件反射而已，加进了智力的因素。

经验呢？其实也是条件反射。只不过它已经变成了一种模式化、自动反应的这么一个东西了，你心理上需要依赖于它，所以它除了信息、知识的因素外，还加进了心理的因素。

不过到了方法这个层次，条件反射结束了。

嗯，头脑的第四个层次，就是方法。

方法厉害的地方在于：它能捕捉到内在的真相，或表象背后的真相。信息、知识、经验都可以骗人，但只要方法没错，想要骗人还是很难的。

方法为什么这么厉害呢？用哲学的话说（哲学的话一般都比较晦涩抽象哈），它是一种认知的“逻辑结构”，而这个“逻辑结构”，和世界的那个客观的“逻辑结构”，是可以对上号的。

既然能对上号，那就有很强的生产性了——你只要给我一点信息，我就可以从已知推测出未知。有时候分析一个人是什么样的人，他此刻的心理状态，他过去经历了什么，对于心理分析来说，只要一句话就够了，一句话的信息量其实已经相当大了。而警察在破案时，有时候也只需要一点蛛丝马迹。

方法的体系化、原理化，就是分析框架。我一直在说，我们要应对这个世界的变化，能够看清世道人心，社会走向，最好具备社会分析、政治经济分析、心理分析、历史分析等多种分析框架中的至少一种。它不像信息、知识、经验，不是谁都会的，而你会，就是你巨大的优势。

6、这个社会往往是不公平的，但老天大致公平，而心理规律一定公平

方法有没有漏洞呢？

肯定有的。它的漏洞是：你应对这个世界时，似乎需要很多方法，因为一种方法，超出自己的适用范围或领域就不管用了。可是你要我懂这么多方法，这怎么可能？

我想到了诸葛亮对姜维语重心长所说的那句话：“凡兵法韬略，说透了，不在术，而在道，在于阴阳变化，虚实奇正，术是表，道才是根本，你若悟透了，比学会上千种阵法更重要。”

诸葛丞相所说的“术”，所说的“阵法”，指的就是方法。而“道”，指的就是“心法”。

先强调一下，不是稻盛和夫先生所说的那个“心法”哈。绝不允许条件反射！

马谡自以为熟读兵书，因此自我感觉相当良好，结果失了街亭，使蜀军的北伐功亏一篑。他失败的原因就在于：不仅没有学到道，甚至方法都没有学到，而只是学到了兵法上的那些“知识”而已！

用一堆书本上的知识，来应对千变万化的战场，我也只能呵呵了。

我发现，自我感觉很良好的人，都是自以为懂得很多，却连方法的门都没摸到的人。而正因为无能，所以才需要用自我感觉良好来对自己和别人装 X。

纸上谈兵的赵括同学也是如此。他也以为，自己很懂兵法知识，于是就会打仗，而永远想不明白知识、方法、能力、道，是完全不同的概念。

诸葛丞相讲得很清楚了，术只是表，道才是根本。用我们的话说，**道是“元术”，方法，是从心法里面长出来的。学了一种方法，你也只会一样，但是懂心法，它可以长出无数种方**

法。

不用说，头脑的第五个层次，也是最高层次，就是心法。

这个心法，已经不仅仅存在于头脑了，而是同时也存在于心理、人格。事实上，没有得到心理、人格的支持，头脑是高级不到哪儿去的——千万别忘记了，如果我们心理有问题，人格有问题，会给头脑设置认知障碍的。

心法，指的是头脑、心理、人格之间，相互打通，相互促进，对这个世界有了开悟式、创造性体验的那种能力，那种存在状态。这是一种很高的境界。

它有两个层面。一个是“心”的意义上，比如珍视真自我，对世界友善，符合存在的规定性。另一个层面，是“法”，在“心”的基础上，对世界的运行规律、逻辑、机制，有一种洞察，而且能悟出方法来应对。

所以，尽管我们可能还没有悟出心法，但不用急，我们只要具备“心”这个层面，迟早也会具备“法”这个层面。

而在这里也揭示出：一个不具备“心”的层面的人，比如那些出卖真自我的人，是永远不可能悟出心法的。

这个社会往往是不公平的，但老天大致公平，而心理规律一定公平。这个法则适用在一切领域，在关于心法上也适用。

7、你如果懂方法，心法，给你一点信息，一点知识，一点经验，你会破解、还原出背后很多真相，而如果不懂方法、心法，你知道的也就这点信息，这点知识，这点经验而已。

讲到这里，你现在知道了教授所说的那种官员为什么对“信息”那么热衷的原因了吗？你知道为什么有很多人特别喜欢讲一些似乎别人不知道的“消息”来显示自己厉害了吗？

因为：

- 他们玩的就是信息、知识、经验，而不会方法，更不懂心法，层次并不咋地；
- 在知识、经验不管用的时候，他们只能靠信息；
- 在心理上，信息是他们获得安全感、对世界的把控感、心理优势的重要手段，相当于一根救命稻草，换句话说，它变成了一种心理上的需要；
- 心理上的这种需要，又把自己在头脑上锁定在了这样的层次。

尽管我似乎对方法、心法这两位表示赞赏，而对信息、知识、经验三位好像不那么表

扬，但需要强调的是，这只是在层次比较的意义上哈。我们在运用的时候，这五位都是需要的。这里的区别只是在于，你如果懂方法，心法，给你一点信息，一点知识，一点经验，你会破解、还原出背后很多真相，而如果不了解方法、心法，你知道的也就这点信息，这点知识，这点经验而已。

对于善良、坚守自我的人来说，普遍缺乏信息、经验这两种武器，大家挺不喜欢去打探什么“消息”，这样做好有德压力。至于在博弈中保护自己的经验，更是缺乏，而且在博弈时同样有道德压力和心理负担。所以，在不具备知识、方法、心法来保护自己的情况下，我们的善良、真自我，经常受伤。

它们是绝不能单打独斗的，而必须获得方法、心法的保护。

坚守真自我的人所缺乏的信息、经验武器，恰恰是那些容易出卖自我的人所擅长的。这些人打探“消息”，玩阴的，不会有什么心理压力，相反非常有快感。他们在经验上也非常老到。所以，仅仅是在消息、经验层面，坚守真自我的人根本不可能是他们的对手。

可是如果坚守真自我的人会方法、懂心法呢？局势就扭转过来了。

8、精英和庸人的区别在哪里？在他们所掌握的一种知识，是否通向规律、方法、心法。

到这里，你可能会问我：如何学方法、心法呢？

大家都很忙，所以，我就在这一章里，教一下大家如何学方法。而我们知道，要学东西，是从学“知识”开始的。如何学到一种厉害的知识，并且把知识转化为方法、能力呢？

我要直说了：大部分知识都是没什么卵用的——它们只是用来玩玩，或只是些花拳绣腿。

但还是有一些知识能变成我们的内功。

所以，前提是，必须打破自我感觉良好的心态。即使你拥有一种知识，而别人没有，请不要感到傲娇。正常人只要想学和有条件学，难度并不大。请记住：一个有知识的人和没知识的人的区别，从根本上不是精英和庸人的区别，即智力、心理特质的区别，而是“想不想学”、“学没学”的区别，即态度、条件的区别。

精英和庸人的区别在哪里？

在他们所掌握的一种知识，是否通向规律、方法、心法。

9、学习的本质，并不在于你记住哪些知识，而在于它触发了你的思考

很早我就发现了，有很多知识没用，是因为它们干的活，大多没啥技术含量。

我想讲一个故事。

多年前，我深受法兰克福学派的影响。这个学派，我就不科普了，反正出过霍克海默、阿多尔诺、弗洛姆、本雅明、马尔库塞、哈贝马斯等世界级思想家——哈贝马斯还是欧盟的国师。

头脑-心理-人格心理学，就是站在弗洛姆老师的肩膀上创造的。

法兰克福学派的旗手霍克海默和阿多尔诺两位老师合写有一本书叫《启蒙辩证法》，很经典。哲学嘛，尤其又是德国哲学，当然看着就像看天书。学哲学的同学对此一定有很深的体会。

不服的同学，可以找《启蒙辩证法》来挑战一下。

我很惭愧地承认，这本书的很多东西，到现在我全记不住了，而只记住了这句话：

“神话把非生命变成生命，启蒙则把生命变成非生命”。

这意味着，即使我曾经从这本书中学到知识，也全忘完了。只有这句话所携带的知识密码，还存在于我的头脑里、心里。

看到这句话，你有什么感觉，烧脑吧？它确实就像是神秘的符码。能理解这句话的同学，请举手！

本来我在惭愧之后，还想再自责一下的。但美国著名的政治哲学家 Michael Sandel 发话了，他说，“学习的本质，并不在于你记住哪些知识，而在于它触发了你的思考”。

桑德尔老师一言九鼎，说的没错，那就听他的。

10、在思路上和牛人一起走，就把不是牛人的人甩开了

从看《启蒙辩证法》的经历中，我得出了一个判断：一本书，只要有一句话让我受用，其实已经够了。它在我身上产生的价值，绝对超过书这一商品的价值，甚至远远超过。

如果很多话都对你有用，而且不是来哄你开心的，请相信我，它可能隐藏得有对你来说非常重要的方法和价值观（心法=方法+价值观）。这种书有必要当成“拳谱”来看待，我一般都是买两本甚至四五本，一本拿来反复看，还在上面写写画画，另外的先拿来收藏。

对我来说，《启蒙辩证法》不是拳谱。它是一个知识体系，是有必要知道一下的。但很多知识，最终还是没什么用。

这就像是我们在中学时代所学过的很多语文数学物理化学知识一样，如果你已经工作五年以上，那还记得多少东西呢？

我到现在仍然记得的“神话把非生命变成生命，启蒙则把生命变成非生命”这个知识，是用来干嘛的呢？

显然不是用来记住，然后让我在跟人聊天时装 X，搞得自己挺懂哲学，有思想啊。如果是这样，我就是一架浅薄的复读机，而且还不是步步高牌的。

向大家汇报，我是从中发现了一个理解现代世界的分析框架。

思路大概是这样：

神话啊？我马上想到了《西游记》、《牛郎织女》、《新白娘子传奇》之类的描述，脑海中出现了神神鬼鬼的那种情境，在这个神话世界里，孙悟空同学是从石头里蹦出来的，蛇是仙女，一棵树木也有生命。在这个情境想象中，我马上又想到了原始社会、传统社会，在那样的社会里，很多东西都有灵魂，甚至“万物有灵”，我们活在一个鬼神世界里。这不正是“把非生命变成生命”吗？

我看香港鬼片，一直觉得搞笑，丝毫不感受不到恐怖片能够吓我。在大城市的现代建筑里装神弄鬼，无论化妆和音效多么恐怖，灯一开，鬼在哪里？但是，如果是在农村的黑夜里，房子外面的一切影影绰绰，疾风一吹过，发出几声动物的怪叫，还是挺让人怕的。

这个区别，其实就是现代社会和传统社会的区别——后者在我们心中是一个鬼神世界，但前者早已不是。

现代社会被“祛魅”了，鬼神被驱散，让香港人拍的鬼片变成了娱乐恐怖片，这就是“启蒙”这位同学干的好事。

为什么要这样干？因为现代社会的一切，要通过科技理性的手段来管理、控制。而要管理、控制，就必须“客观化”、“对象化”，翻译一下就是把很多东西（包括人）变成一个“物”，这个物还可以用各种数值来标示。这就“把生命变成了非生命”。

弗洛姆老师在《健全的社会》这本书里揭露说，如果说一个人“值一百万美元”，就是不把他看成一个具体的人，而是把他当成一个抽象的东西，其本质可以用数字来表达。这么玩，我们根本体验不到这个人的幸福或痛苦，而只体验到他在社会价值排序上是让我们羡慕嫉妒恨还是有心理优势。

还记得我原来对社会价值排序的揭露吗——必须不把人当人，而当成物！

所以，这句话，已经不只是一种知识，同时，还是一种方法。

不错，霍老师、阿老师没有直接告诉我这个方法（这是他们非常不接地气的地方），但我的感悟是：看一本不是用来哄我开心的书，需要动点脑筋，跟上作者的思路。在思路上和牛人一起走，就把不是牛人的人甩开了。

训练

- 1、请客观评价一下自己。在本章开头关于五种人的描述中，你认为自己属于哪一种？
- 2、人类的知识分为三大领域：自然、社会、人心。你哪方面懂得更多？
- 3、为什么我们面对知识，不能自我感觉良好？为什么苏格拉底要强调“我所知道的就是我一无所知”？这是装 x 吗？
- 4、下面是不定项选择题。考一下你关于心理原理的一些知识。“射人先射马，擒贼先擒王”，利用了心理分析的什么原理？
 - A、利用了激发死亡恐惧，从而导致心理保护的原理。把马干掉，把贼首拿掉，就会在人、贼众心中产生死亡恐惧，导致他们的心理保护启动。而心理保护是靠假自我在玩，假自我是没有什么力量的，心理保护所产生的情感，恰恰也是恐惧。所以，只要“射人先射马，擒贼先擒王”，对方在心理上即已崩溃；
 - B、利用了破除掉对方的心理依恃，使对方迅速变得心理弱小的原理。骑士的勇猛，其心理依恃是有一匹马，贼众无所畏惧，是因为有老大。一旦干掉马，干掉老大，这个心理依恃就会被破除，就会把骑士、贼众还原成毫无力量的个体，他们马上就会被打回心理弱小的原形，充满了恐惧感；
 - C、利用了突破心理预设，进行心理震慑的原理。骑士之间对干，是冲着人来而不是先对马下手；一帮人对阵，一般情况下也是小弟先打，最后才轮到老大，这构成了一种心理预设，这个心理预设，对人的心理结构构成了一种保护，形成了一个缓冲，给他的安全感，以及对外界的反应留足了空间。但“射人先射马，擒贼先擒王”以突然的方式突破了这个预设，因此信息直接绕过智力结构，在心理结构上也没有缓冲的情况下直接击中人的心理结构，构成了巨大的心理震慑。这个心理震慑足以使人在智力、行为、心理上瘫痪，把人吓尿，吓傻。
 - D、不会，猜也没有意思，我投降。

第六章 深度知识

1、一种知识越不能让你运用什么能力，你越没什么能力

结合我们在前面关于自我的五种武装的理论，我想在哲学家们的传统分析基础上（比如非常烧脑的经验论/理性论、分析命题/综合命题之类），提出我的一些关于知识的框架，从功

能的角度对知识进行分类，看有没有什么深刻的智慧在里面。

第一类知识是提供信息。

这个类型的知识太多了。比如：

“苏格拉底是古希腊哲学家”；

“‘直男癌’和‘女权婊’是死对头”；

“女人质爱上绑匪是‘斯德哥尔摩综合症’”；

“马云说过一句话‘今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大多数人都死在明天晚上’”；

“特朗普是美国总统”；

.....

我们需要这类知识吗？

需要。

它的功能，是提供一种对事实的描述（无论真假）。这类东西知道多了，你跟别人打交道时说出来，就会被人认为“有才”。至少人家也会羡慕你：“你知道的还不少啊！”

但这类知识，只发挥了我們最基本的一种能力：正常接收信息的能力。维持它的功能，也只需要发挥我们头脑里的一种能力：记忆力。

我们在接收这类信息时，处于复读机状态，别人告诉我们是什么，好像就是什么，比如别人告诉我们，传说中的“直男癌”和神一样存在的“女权婊”是相爱相杀的对手哦，于是我们就“知道”原来有这么一回事啊（在这里，某些被扣上“直男癌”和“女权婊”帽子的男人女人在网上互喷，确实是真的）。

正因为这类知识的获得如此廉价和容易，我们在使用它们时也不需要发挥什么能力，所以，它们不会让我们变得厉害。

就我的经验观察，很多人所读的书，以及文章中，这类提供信息的知识占了很大的分量，文青-历史-科普类书籍多是提供这类知识。有些人所谓的“博学”、“有才”，指的就是他的头脑容量装了太多这类知识。有一句话叫做“百无一用是书生”，一定程度上，指控的也是书生学到的只是这类知识。

2、顶尖的能力是如何被激发出来的

来看第二种类型的知识：描述世界的表象。

如果说提供信息的知识是，别人告诉你是什么，好像就是什么，那么**描述世界表象的知识是：你根据那些知识看这个世界是什么，好像就是什么。**

我们不再是复读机了，接收这些知识后，我们变成了照相机，有些人还自带美颜功能。可是我们自拍出来的那张照片，无论是否美颜，毕竟不能代替真人。

网红们从照片和视频上看，都有一张女神一样的脸，可是当你看到她的素颜的时候，发现其实也就是个路人啊。当然，有一些人确实颜值挺高的。

所以表象，既可能是真相，也可能是假象。

描述表象的知识也非常多。比如：

“人是自私的”；

“海子因为精神分裂而自杀”；

“人性是恶的”；

“开车的人发怒是路怒症”；

“人是社会动物”；

“我性格内外”；

“他情感丰富”；

.....

不用说了，我们同样需要这类知识，因为它提供了一个结论（比如人是自私的），一种经验（比如人是恶的），一种解释（比如人开车发怒是有“路怒症”）。

看上去，这种知识肯定比只陈述一个事实的提供信息的知识要高档一点，至少在我们面对一个现象时，有了这种知识，马上就知道“原来是这样的啊”。

不过还是要弱弱地问一下，这种知识，运用了我们的什么能力？

除了正常接收信息的能力、记忆力外，只运用到了基本的理解能力。我们只要有理解“人是自私的”能力就行，如果没这种能力，那就没办法了。

可是谁不具备这样的理解能力呢？

说到这里，你还记得前面讲的“最初的判断”和“最终的结论”吗？最初的判断，就是这种描述表象的知识，简称表象知识，而最终的结论，就是后面要讲的揭示规律、提供方法、关于心法的知识，即深度知识。

我必须要说，**表象知识只是在认知上先应付一下，说穿了就是照顾这个社会除了白痴之外绝大多数人的基本智商的。因为这个社会，是存在认知等级的，如果要实现大规模的交流沟通，那所运用到的思维 and 知识，必须降低到文盲可以理解的层次。如果你用来认知这个世界的都是深度知识，很多人的理解能力就跟不上了，从社会运作的角度是不能这样玩的。**

所以，表象知识所代表的智商，必须位于社会平均智商之下。它提供了对世界表象的一种认知，满足“哦，原来是这么回事”的模糊感觉即可，带不出背后的真相或隐藏着的東西。它在内在逻辑上，本来就阻止你去深究。

以“人性是恶的”为例。这个社会存在很多恶的现象，月黑杀人夜，风高放火天，坑蒙拐骗，作奸犯科，算计伤害，歧视虐待，所有这些都是人干的，而且只要具备一定的条件，有些人就喜欢去干，挡都挡不住。

于是，我们在心理上就感受到了有些人满满的恶意。我们想知道他们为什么要这样干。但是，为什么这个人杀人放火，那个人歧视虐待，原因需要细细分析，涉及到心理动机、社会背景、个人情况等，是要费点功夫和杀死一些脑细胞的。最终我们可能发现，一个人的恶，可能跟万能的替罪羊“人性”先生没什么关系。

比如，哲学家阿伦特在研究纳粹德国那些服从命令屠杀犹太人的党卫军时，发现这些人并不是多么的坏，但他们在对权威的服务中，思考和良知麻痹，却可以干出毫无人性的罪行出来。阿伦特把这称之为“平庸的恶”。注意，她不把这叫做“人性的恶”。

事实上，在某些“服务窗口”里飞扬跋扈或挂着一张冷脸的公务员，也是“平庸的恶”的践行者。科层化的官僚机构都具有把人培养得对他人缺乏同情心和同理心的功能。而这些人，在家里，可能也是一个好像很有感情能力的好父亲、好女儿。他们的飞扬跋扈或那张冷脸，跟“人性”都没有什么关系。

可是这样思考多累啊！这超出很多人的理解能力了吧？

所以，从多数人的认知层次出发，必须给恶的那些现象一个解释，一个非常简单的解释，而且要归结于一个好像不变的东西上面。这样，人们才在心智上可以因为“知道”而把控这个世界，而且这种把控是“牢固”的。于是，“人性”这位先生，那只好委屈你了。因为只有你出马来承担恶的来源，大家才又懂又不累啊。这样一来，大家头脑上和心理上“知道”的感觉出来了，那就行啦，至于其它的，比如人性是个什么鬼，一个人对别人的歧视虐待到底跟人性有什么关系，这些在社会平均智商之上的问题就不用管了。

很有意思的是，“人性”真是个万能的收容所，除了“恶”、“善”，还有欲望、需要，形形色色的心理-行为，都可以说成是它。嗯，比如台湾励志大师刘墉老师，把嫉妒、偏好、心理竞争、虚荣……统统都说成是人性。没有能力解释，那就用“人性”来应付吧，很适合大家的心智，大家也喜欢。反正他们是要让大家喜欢，而不是要让大家提升什么认知能力。

刘老师辛苦了。

当然啦，“人性是恶的”之类，一眼看过去就知道是照顾位于社会平均线之下的人的智商的，所以现在某些专家为了显示自己厉害，引领认知的前沿，不能再这样玩。可是，他们确实又缺乏深度知识的思维和能力，怎么办？

很好办，用基因、激素、电化学反应这类高大上的东西，来代替“人性”啊。这不仅可以满足人“知道”的感觉，而且还可以让人有一种“知识”的感觉，好像自己一下子在认知上就比别人高了一个层次。

但其实，玩的套路跟“人性”一样，仍然是一种表象知识。而且，很多时候它是错误的或没什么用。

表象知识的一个根本特征是：它可以满足一个人“知道”什么的感觉，使他可以初步理解和应对这个世界，但它没什么用。因为它在这里，没有发挥人的任何分析能力、洞察能力、预测能力、创造能力。世界只是呈现出一个表象，但仍然是混沌不清的，背后隐藏的东西、原理、规律、机制都看不见。

所以，很遗憾，描述表象的知识同样没什么了不起的。

兴趣来了，我有一种把提供信息的知识，以及描述表象的知识一并揭开的冲动。

它们其实就是传说中的“碎片化知识”——或许还是虚假的碎片，比如“人是自私的”、“人性是恶的”、“海子因为精神分裂而自杀”就是错的，是依赖于经验、错误的知识体系所形成的错觉，而“开车的人发怒是路怒症”这种知识只是装“专业逼”吓唬人，没有任何意义，你开车时发怒是路怒症，我吃饭时发怒还是饭怒症呢！

碎片化的知识，即使是真的，也只是关于这个世界的一个碎片，我们要获得关于这个世界的大致图像，必须占有无尽多的知识，并且把这些碎片连起来。

可是，我们在这方面无论多么厉害，在知识的储存能力上都干不过计算机。不，都干不过手机。

赫拉克利特老师说，“博学并不能使人智慧”。他说话实际上已经非常客气了。

我的建议是，表象知识是远远不够的。一个人要超越社会平均智商的人，必须拥有深度知识，他的认知必须越过表象，去看到原理、规律、机制，必须形成方法和心法的概念。

按照认知等级链大约等于阶层等级链的公式，无法想象一个精英，居然只是用表象知识来认知这个世界。

3、揭示规律的知识，不再仅仅是陈述一个事实，也不仅仅是对世界的表象作出一个解

释，而是越过了表象，深入内部去探究规律，看它有什么奥秘，到底是怎么玩的。

有比提供信息、描述表象的知识厉害的知识，我把它叫“揭示规律”。

以刘强东和刘夫人奶茶妹妹为例。

提供信息的知识是“刘强东的老婆是奶茶妹妹”，它只陈述一个事实。描述表象的知识是“奶茶妹妹是为了钱嫁给刘强东的”——嗯，广大吃瓜群众对奶茶妹妹为什么嫁给刘强东作出了解释，根据某些经验，根据社会观念，也根据自己内心某些隐秘的东西。

但不好意思，这两类知识不怎么样。

所以我们最好越过表象。

揭示规律的知识是：“奶茶妹妹嫁给刘强东，是以情感为润滑剂的一种阶层资源交换，这种婚配属于一种‘阶层内婚’”——它以维护和扩大阶层优势为目的，但并不意味着就没有情感。

看着网络上的一些吃瓜群众，我实在忍不住想说，如果**就是认为当初人家奶茶妹妹只是为了钱，那你还是好好地吃瓜吧！**

揭示规律的知识相对不是太多，但还是有不少的。比如：

古斯塔夫·勒庞所说：“群体不善于推理，却急于行动”；

弗洛姆老师说：“施虐者需要他所统治的人，而且是非常需要，因为他的力量感是植根于统治他人这个事实的”；

赵汀阳老师：“‘青年’这一隐喻意味深长，它暗示现代以‘进步/落后’的技术指标替代了传统的‘好/坏’人性标准，以‘新/旧’时尚替代了传统的‘卓越/拙劣’品质标准.....”；

赫拉克利特老师说：“性格就是命运”、“人不能两次踏入同一条河流”；

石老师说：“变坏是从变蠢开始的，正如变蠢也从变坏开始”；

.....

揭示规律的知识，不再仅仅是陈述一个事实，也不仅仅是对世界的表象作出一个解释，而是越过了表象，深入内部去探究规律，看它有什么奥秘，到底是怎么玩的。

它要动用的，已不仅仅是我们正常接收信息的能力、记忆力、理解能力（以上是人就会），还要请这两位仁兄出马——它们是判断能力、想象能力。

换句话说，我们不能再是一架复读机了亲爱的！而是需要有创造性，要学会在别人给了我们这个揭示规律的知识后，运用判断能力、想象能力进行生产，生产出的东西，就是我们很厉害的知识！

4、方法和套路

我们再接着看一种非常厉害的知识：提供方法的知识。

石老师温馨提示：讲到方法，估计有点点烧脑。因为这个跟哲学有点关系了，实在没有办法，我又要把大家带到哲学的沟里。

我放眼望去，天地茫茫之间，古今变幻之道，关于方法的知识相对很少。而且，很多高人的方法也不是直接提供，没有搞出一个傻瓜式教程，一点都不善解人意。

不过找找还是有的。

比如：

精神分析的老祖宗弗洛伊德老师说，“把无意识召唤成为意识”；

哲学家笛卡尔老师说：“我思故我在”；

哲学家康德老师说：“要按照你同时认为也能成为普遍规律的准则去行动”（它不仅是一种方法，也是一种道）；

苏格拉底老师说：“一种东西到底是因为神喜欢它，所以它才是虔敬的，还是因为它本身就是虔敬的，所以神才喜欢它？”

老子说：“以身观身，以家观家，以乡观乡，以邦观邦，以天下观天下”。我把它运用在头脑-心理-人格心理学上，提炼出的方法论是：“以脑观脑，以心观心，以格（人格）观人，以脑-心-格观天下”；

思想家赵汀阳老师所说的“无立场方法”；

.....

按照前面我们已经有印象的分解性思维，我要列一个公式了：

方法=原理+分析思路+行动的程序

看到没有？方法就是由这三部分组成的。

不懂原理，很遗憾，我们是没办法提炼、创造方法或学会运用的；没有分析思路，那不

叫方法；不见操作，那方法也不知道在哪儿。

有人问我：“房地产限购限贷调控政策是不是运用了什么方法？明星炒作是不是背后有一套方法？”

我第一时间就条件反射了：这满满都是套路好不好。

套路的公式是：

套路=经验+分析思路+操作

嗯，套路跟方法的不同是，它不需要原理，只需要经验，它要原理干什么，留着过年啊？但方法没有原理就玩不下去了。

不过在停止了条件反射后，我还是清醒过来了。房地产和娱乐圈人士玩的那些不仅是满满的套路，同时也运用了方法。台前的人在表演时，背后可是有“智囊”的。

很简单，他们利用了人心的原理。以我对中国房地产的分析，价格在很大的因素上不仅仅是 M2 在支撑，也是人心的恐惧、贪婪、心理竞争在支撑。娱乐圈的炒作更是建立在对人情感情绪刺激的基础上。

我毕竟不是在写《房地产操纵心理分析报告》、《娱乐圈炒作心理分析报告》，让我们回来。

回来看一下这个重要的揭示：

如果说提供信息的知识是让一个人知道“有这么回事”，描述表象的知识是让他知道“看上去是什么”，揭示规律的知识是让他知道“它是怎么玩的”——它们仍然只是“知道”意义上的话，方法则是让他去具备“能力”和“改变”了——改变自己和外物。

这是一个质的分水岭。我们常说“知识能力”，“知识”，知道就行了，但“能力”需要方法。一个没有方法的人，无论知道了多少东西，在这个变幻的世界面前其实在心智上是紊乱的。要获得把控感，甚至为了获取利益，心智已经不够用，他可能会透支到自己的人格。

所以大家，当你看到一些有高学历，也非常精明的人，其实很坏时，不要吃惊。

因为在很多情况中，他的知识没什么用，能力又不够用，只能靠突破道德下限了。

所以，在发生逻辑上，变坏是从变蠢开始的（正如变蠢是从变坏开始）。苏格拉底所说的“无知即是恶”、“知识即是德性”正是看准了这一点。

关于这个原理我不讲了，大家有兴趣可以观察一下现实中和网络上的一些人，看他的一些维护邪恶的语言是不是很蠢；看一些蠢人，是不是很有攻击性。

5、判断我们是不是外行的一个标准是：我们是不是懂某种方法

下面我们挑战一下，就来解析一下这些方法。

我以弗洛伊德、笛卡尔、康德三位德高望重名动天下的老师为例。有的人，千万不要告诉我说你不知道他们哦。

我发现，一个人之所以有心理问题，是从他最初逃避他所害怕的自然情感，逃避内心感受开始的。那些跟自然情感联系在一起的负面的心理能量被他压抑进了内心最深处，成为一种毒，此后，毒靠心理保护这个机制越积越多。解决心理问题的第一步就是回到当初的情境，体验原来被压抑的自然情感，释放出它的心理能量，从而把毒排出去。

如果一个人已经回忆不起来他当初受伤时的情境，它变成了一种无意识了呢？弗洛伊德老师告诉我们：把它召唤出来呀，变成意识，赶紧！

我们回忆不起来过去，那就想办法让我们记得起来，或者，通过某种技术，在心理上把我们带回过去。

这些技术包括自由联想，包括催眠。它们就是把无意识召唤成为意识的方法。不会这些方法，仅仅知道“把无意识召唤为意识”之类的表达，这样的人知道的永远只是浅层次的知识，是完全的外行。

笛卡尔老师的“我思故我在”太有名了，所以即使一个人完全不懂哲学也应该知道（还不知道的赶快惭愧一下）。我们要获得关于世界的靠谱知识，必须基础牢靠，否则基础不牢地动山摇。所以要退回到一个确定无疑的起点，然后再从这里出发，一步一步走好了去推理、认知。这个确定无疑的起点就是“思”的那个“我”。笛师的这个是经典的哲学方法。

康德老师的那个“要按照你同时认为也能成为普遍规律的准则去行动”既有方法的层面，也有道的层面，这里先讲方法，后面再讲道。它非常晦涩，很不接地气，在这里康师要接受我们严肃的批评。

康师大概也知道了这一点，所以举了一个日常生活的例子想说明白。

6、表象知识和深度知识

这个例子是这样的：有一个人，身上没钱，陷入了困境，他想向朋友借钱。但他很清楚，自己并没有能力还别人的钱，可是，如果不作出一个承诺，在一定期限内偿还，别人不可能借钱给他，因为别人又不是做慈善。

对，我借钱给你，不是因为我欠你钱，而是在情感上我看重跟你的关系，不愿意看你陷入困境；而你开口找我借钱，也是因为你认为你的人品、我们情感上的关系作为信用的抵押，我会借给你。所以，不还钱就出老千了，搞得好像是我欠你的钱了。而且你的人品也就

破产，我们的情感关系也会在一夜之间不复存在。

所以康老师例子中的这个人，为了借到钱，作出了一个自己明知是不能兑现的，从而也是虚假的承诺，骗了别人。别人于是把钱借给了他。

现在要问的是，这样干地道吗？在道德上是对的吗？

如果他承认这是不地道的，是错的，那我们没什么好说的了，只能对他这种行为表示遗憾，不满，激动的可以表示强烈的谴责和极大的愤慨，被他的虚假承诺所骗而借钱给他的人，可以保留采取进一步行动的权利。

可是如果他从内心里就认为是对的呢？

好办，我们想一下，既然他从内心里认为就是对的，那也意味着，他只是为了自己的利益而不惜通过虚假的承诺损害别人，那么：

A、所有人同样也可以不顾情义，为了保障自己的利益而不借钱给他；

B、谁都可以玩这样的虚假承诺，于是，使得任何一种承诺都变得不可信，也变得不可能，不会有人相信他。

最终的结果就是：他根本就借不到钱，只能搬起石头砸自己的脚。

这个情况叫做“自我挫败”。

康老师把“你认为这样干是对的，那就希望所有人也这样干；你认为这样干是错的，那就希望没有人这样干”称为“普遍化检验”。

一种行为如果是道德的，它必然是能经得起普遍化检验的，如果一种行为是不道德的，必然经不起普遍化检验。这就是判断一种行为是不是道德的方法，所谓“要按照你同时认为也能成为普遍规律的准则去行动”。

孔子站在川上，在发出了“逝者如斯夫”的感慨后，赶紧补充说：“己所不欲，勿施于人！”

《圣经》也在那边应合：“爱邻如爱己！”

这既是道，也是关于方法的知识。

康老师把“你认为这样干是对的，那就希望所有人也这样干；你认为这样干是错的，那就希望没有人这样干”称为“普遍化检验”。

一种行为如果是道德的，它必然是能经得起普遍化检验的，如果一种行为是不道德的，必然经不起普遍化检验。这就是判断一种行为是不是道德的方法，所谓“要按照你同时认为也能成为普遍规律的准则去行动”。

我想我还是应该再补充一下。

比如我们有同情心，这个就是道德的。它经得起“普遍化检验”。大家如果都有同情心，那么，任何一个人有难，都可以得到帮助和救助。于是，你有同情心，就会得到好的回馈。

而如果我们恶意要去骗人，这个就是不道德的。它无法通过“普遍化检验”。你既然可以恶意地去骗别人，那所有人同样也可以，这样一来，也就没有什么真诚了，你还骗谁呢？毕竟，你想恶意骗别人，不过是在自己有恶意时，希望对方真诚，好让你处在一个有利的位置去行骗，但现在，所有人和你一样了，你没了任何优势。

7、提供得了心法的知识，仅靠头脑“学”是学不到的，它还必须运用心理、人格的功能，去符合它的道，去悟透它

还有关于心法的知识。

比如：

老子说：“道生一，一生二，二生三，三生万物”；

《孟子·尽心上》说：“人之所不学而能者，其良能也，所不虑而知者，其良知也。”王阳明把它概括、扩展为“致良知”；

弗洛姆老师说：“只有爱和创造性才能克服人与世界的分裂；

康德老师说：“人永远是目的，而不是手段”；

石勇老师说：“用人格担当起真实的自我，永远是解决心理问题、人生问题、博弈问题的第一步”；

.....

关于心法，后面还要详细地讲，在本章里我就不多说了。需要说的是，**一种知识无论是提供信息、描述表象，还是揭示规律、提供方法，更多地运用头脑的功能学习即可。但是，提供得了心法的知识，仅靠头脑“学”是学不到的，它还必须运用心理、人格、身体的功能，去符合它的道，去悟透它，去做成它。人格上不符合它的道的人，或者无法用心去悟的人，或者没有行动力的人，能学到的永远也只是表层的那种“知识”，而不可能悟出它的心法层面。**

8、解决问题最好的方法是拥有解决问题的能力

讲完了 IMC 心理学中跟头脑有关的知识论之后，我们要干一件事，把知识转化为能力。

知识不转化为能力，那就只能用来忘记，用来找感觉，用来装 X，无法提升我们的自我。

而知识要转化为能力其实也很容易。走好四步。

第一步，是知识的沉淀，沉淀成“知识背景”，即渗透到我们的心智结构里。

比如，我曾经在过去的一本书中讲过，我们分析所有与心理有关的问题的起点，就是“人一定要在心理上活下去”。人必须在心理上生存。

我只看见不想在生理上活着的人，而没有看见过不想在心理上活下去的人。如果说有谁就是要在心理上玩完，很抱歉，这纯属虚构。

好，对这个知识，我们记住了，搞懂了。但也只是运用了记忆能力、理解能力。这还不够，因为这两种能力还不能让知识沉淀成为知识背景，它只是在头脑的表层那里停留，没有跟经验、情景、别的东西产生联系。它仍然只是孤立的，没有跟我们的心智，我们的自我发生联系。

一种东西还只是我们头脑的一个“认知对象”，那很惭愧，它还不属于我们，因为没有内化。

这个时候怎么办？我们要运用别的能力，比如展开想象能力，判断能力，分析能力。

可以这样：

第一，问一下为什么？为什么人在心理上一定要生存？可以用它跟生理生存做一下对比。人都很怕死，但一个人如果极度痛苦，可能会自杀。为什么他为了解除痛苦可以不怕死了呢？而痛苦，就是对心理生存的巨大威胁。人们为什么害怕心理上活不下去，要更甚于害怕在生理上活不下去？

第二，去描述一下人在哪些情况下心理上会活不下去。我们需要把这个知识，即情境对应起来。比如，哦，有人骂了你，你不舒服，你有焦虑，你的不舒服和焦虑都是对心理生存的威胁。

这就是对知识的理由的询问，以及通过对应情境来沉淀。

第二步，就要运用了。

运用的话，同样是要找例子，讲故事，跟日常经验对上号。

比如，关于“心理保护”这个知识。它是意在保护我们的心理，有时候能保护到，但很多时候它不能保护到，而无论是否保护到，它的后果就是肯定要杀伤我们的头脑和内心，要付出这个代价。哪怕这个知识已经沉淀，没有运用的话，我们还是不能真正用它去看透一些事情。

那就举个例子吧。假设有一人，接到了一个电话，说他的父亲去世了。在一开始那一两秒钟内（有的可能要一分钟以上），他不敢相信，不能接受，吼出一句“不，你们在骗我！”他肯定知道这些人没有骗他。但为什么还要这样？

原因是，关于他父亲去世这样的一个信息，冲击力太大了，直接绕过他的头脑，击中他的心理结构，对他心理的打击很致命。心理是无法承受这样的打击的。所以，他必须运用心理保护这么一个机制来挡一下，延缓、减弱它的冲击力。

“你们在骗我”，不敢相信，不能接受，就是心理保护。有了这么一个保护，就把信息和心理给隔开了，信息就没有很严重地打击到心理结构。要等一小点时间，这个信息的冲击力减弱，而他也有了心理准备后，才会撤掉心理保护这个屏障，从而直面现实。

这是良性、必须的心理保护。但我们也看到，这是以杀伤头脑为代价的。那一刻，他的不敢相信，不能接受，在头脑上看上去智力是受到影响的——他必须去否认一个事实。

恶性的心理保护呢？对头脑、心理的杀伤力更大，甚至会杀伤人格。

经过这样的运用，**知识在沉淀之后，就变成了我们面对这个世界的一种很有效的思维模式，而这种思维模式很可能对应世界的真相。在认知上，我们显然不是用这个知识东一榔头那个知识西一榔头去套了。**

第三步，是在运用多了之后，我们的思维模式，可以根据我们所掌握的某些原理、知识，也就是形式+内容，去应对不同的情境，应对变幻的信息，也就形成了方法。

第四步，方法运用得熟了，分析能力、洞察能力、预测能力等都有所提升，也就形成了内在的能力。而一旦形成能力，自我也就提升了。**一个只掌握知识的人和一个通过知识形成了能力的人是不同的两个人。**

石老师一直在谆谆告诫：解决问题最好的方法是拥有解决问题的能力。

现在总结一下，**我们获得强大的能力的途径，就是从知识到运用，到思维，到方法，最终，到心法。**

我们可以判断一下，自己到了哪个层次？如果还没有到方法层次，我要学孙逸仙先生说一句：“革命尚未成功，同志仍须努力哦”。

9、一个人的智力结构、心理结构一旦获得突破，就会一日千里，最难的日子永远是在快要突破前的那段时间

知识只要肯付出去学，并不难。

在知识到能力的四步曲中，困难出现在知识到运用，以及到思维这两个阶段。

我知道在这两个阶段，有的人扛不住了。

扛不住可以理解。

因为一种知识如果你了解它，知道它，对你来说还是比较轻松的，你在跟别人说起的时候也非常舒服。

比如，你看一些原本是好人的人，在获得权力后，好像就变成了另一个人，他们面对那些可以用自己的权力支配的人，没有了尊重，没有了友善，有时会变得很冷漠、冷血。在一些有权力的部门，我偶尔会看到一些工作人员，会对来办事的人，摆出一副冷漠、鄙视的难看嘴脸，似乎他不是来提供服务的，而是来显示优越感的。

我们知道，这些人似乎也受过高等教育，可为什么在他那个位置上，就那么欠缺对人尊重这种教养呢？

有一种心理学知识告诉你这叫“路法西效应”——美国斯坦福大学著名的心理学家津巴多有一个心理实验，是让被招募的志愿者在一所模拟监狱中扮演囚犯和狱警，本来是定为两周的实验，没想到不到一半时间，“狱警”们就入戏了，对“囚犯”使劲折磨。津巴多据此写了一本书《路法西效应——好人是如何变成恶魔的》。这本书也是影片《监狱风云》的故事蓝本。

又比如，你看到某个国家的人对他们的统治者感动得哭了起来，你就说这些人得了“斯德哥尔摩症”。

怎么样？有没有一种“谈笑间，世间万物皆被我知道”的快感和知识的优越感？

不仅如此，你还有一种对世界的把控感，因为你都知道了嘛，都在你的意料之中似的。

可是，知识如果不只是描述、解释现象，而是拿来运用，并且，在运用中形成思维，情况就不一样了。

这个情况，就相当于你要从这个地方，走到另一个风景更好的地方，进入了一个隧道。隧道可能很长，也可能很短，但它是黑暗的。你要在黑暗中，独自摸索着往前走。

换句话说，当你要拿知识来运用时，头脑和心理的紊乱就出现了。因为，知识的缺陷全暴露出来了。

它的缺陷有：

A、不全面，或者说片面，只说到了世界的某一个侧面或内容，但别的侧面或内容呢？你其实还是陌生的；

B、只对应某个经验或情境。很多知识都是从某个经验、情境来得来的，它可以解释跟它相同或相似的经验或情境，可是，这个世界千变万化，你不一定可以用这些知识套得上；

C、教条，它只告诉你“是什么”，而不会告诉你“怎么做”。

所以，像赵括、马谡等熟读兵书的同学，在平时可以对兵法的知识说得滔滔不绝，一副运筹帷幄，决胜千里的架势。你要不服也只能干瞪眼，因为人家读过兵书啊。但真要打仗，要运用兵法的知识，他们就悲剧了。

因为，战场上的形势瞬息万变，兵法并没有告诉你会有什么变化，然后你又该怎么做，它应付不了那么多的变化。所以判断非常重要！而要判断，仅靠兵法上那点可怜的知识根本就不够！

所以，无法作出判断的无能之辈，唯一能做的，就是靠背兵法知识。

反过来你可以判断，那些以为自己很懂“知识”，洋洋自得，只靠“知识”去应付复杂局面的人，骨子里其实是无能的。

所以我说，我们的头脑、心理紊乱了，走到了一个要突破自我的黑暗隧道。“知识”的快感和优越感在这里消失了，我们的头脑、心理正在接受考验，所以，不会让人那么舒服。当然，如果你在这个过程中，心理上很淡定，头脑上有了突破，那也非常爽，这是一种自我成长意义上的爽，你体验到了自己的能力和创造的那种快感。

说穿了，**知识从运用到思维的阶段，是改变我们的智力结构、心理结构的重要阶段。如果智力结构、心理结构没有改变，我们学了一样东西，模模糊糊地感觉知道一些，但一遇到事，又感觉被打回了原形，还是不知道，还是不会。但其实已经是进步了，你不是真的被打回了原形，而是在自我提升时，它的螺旋形上升所给你造成的错觉。**

好，熬过了这个阶段，知识在运用中转化为思维之后，你摸到了方法，应对这个世界，也就相当于走到了隧道的出口。前面就是阳光了，你看到了更好的风景。你的能力，在此基础上，也就一日千里。

训练

1、梳理我们的知识库。在你所掌握的知识中，哪一种最多？提供信息？描述表象？揭示规律？方法？心法？哪一种你运用得最擅长？

2、“人性是恶的”。你是否赞同？理由？如果不赞同，理由？

3、从知识到能力，你有没有有意识地去训练？如果没有，我来讲个故事，然后你尝试训练一下？

这个故事是：

某一天，你明明看到前面有一只猫跑过去。你确信不是自己眼睛花了。千真万确有一只猫出现，然后在你眼前消失。但是，有 100 个人说，根本就没有猫，完全是你眼睛的问题。这个时候，我相信你会动摇，会怀疑或许真是自己看错了。

现在我们知道了一个知识：你感受到了 100:1 的心理压力，这种心理压力企图要在心理上说服你是你看错了。你的头脑感受到了这个压力，它的力量远没有心理受到的心理压力的力量大。于是，你自我怀疑了。

现在，我们需要把这个知识转化为你的能力，让你坚信你眼睛没有问题，真理掌握在少数人这一边。你如何来训练？

4、下面是一个不定项选择题。挑战一下自己？

三十六计中的以下计谋，都是利用了心理原理。其中，利用到了不确定性原理取胜的有：

- A、一个；
- B、两个；
- C、三个；
- D、四个；
- E、五个；
- F、六个；
- G、七个；
- H、八个；
- I、九个；
- K、十个

(1)、瞒天过海；(2)、声东击西；(3)、无中生有；(4)、暗渡陈仓；(5)、打草惊蛇；(6)、调虎离山；(7)、欲擒故纵；(8)、混水摸鱼；9、偷梁换柱；10、反间计。

5、你对“解决问题最好的方法是拥有解决问题的能力”是怎么理解的？

第七章 情商原理

1、在心理这个神秘的地方，住着一个好像有点神秘的人

从这里开始，我们的目光要转向一个神秘的地方了：心理。

就是传说中的“心里面”，“心理结构”，“内心”什么的。

它就像是一个密室，装得有很多东西。

这些东西的名字，叫做欲望、价值观、本能、性格、动机、情感、情绪、无意识，等等。

弗洛伊德老师、荣格老师等大师曾经揭秘过这间密室。不过，在他们那儿，这个房间还是比较杂乱。我过去也曾经打过手电筒照亮过它，并系统地整理了一遍。

在这个神秘的地方，住着一个好像有点神秘的人。

这个人很奇怪，有时候，是他自己跟世界打交道，而有时候，是他不敢和世界打交道，于是通过某个神秘的法术、咒语，召唤出了替身去跟世界打交道。就像当年的斯大林、希特勒等二战名人也有很多替身一样，有时候我们真的搞不清楚，到底看到的是本人，还是替身？

替身一旦被召唤出来，那就相当于引狼入室了，往往就会反客为主。他本人反而会被压抑进心理结构的黑暗角落里，失去和世界的联系，终日不见阳光。所以，在很多时候，你其实根本不知道你所体验的是替身，还是你本人，而是一概以为都是你本人。

无论是本人，还是替身，这个神秘的人每时每刻都跟我们在一起。幸福的是他，痛苦的是他，快乐的是他，孤独的，还是他。

你经常给自己打鸡血说，要坚守他，要超越他，要突破他。

在我们的生命中，我无法想象没有他的存在。

2、真自我和假自我之间是你死我活的阶级斗争

请问大家：

这个神秘人物叫什么？

替身叫什么？

法术、咒语又叫什么？

答案是：

神秘人物叫“自我”；

他=本人+替身；

本人叫“真自我”；

替身叫“假自我”；

法术、咒语叫“心理保护”。

斯大林、希特勒等人之所以需要一个替身，是防止被暗杀。这个替身确实可以保护大人

物们。

嗯，这个替身在过去是当“替死鬼”用的，现在变成了明星脸，是可以靠模仿赚大钱的。

真自我之所以通过心理保护要召唤出假自我来，也是在自己受到伤害后，要保护自己，防止继续受到伤害。但这种保护，是通过杀伤自己的方式来保护，属于饮鸩止渴的行为。

比如心理问题的本质，就是通过杀伤内心的方式来疗伤。

这个替身，“接班人”假自我同志，可不是什么“替死鬼”，绝对不是被人当枪使的角色，不是来挡子弹的。它更不是什么老实人，而是一位阴谋家，一出现就要抢班夺权。

3、心理就相当于一个家，自我就相当于家里的主人，而情感情绪就相当于家里的东西，所以，情感情绪是自我的东西

我们说破了：

心理结构的第一个重大功能，就是：让我们有一个自我。

这个自我，既可能是真自我，也可能是假自我。真自我、假自我可以在我们的内心里同时存在。

假如心理结构是一间房子的话，那是用来住人的，主人的名字，就叫自我。修起一间叫“心理结构”的房子，还是别墅，不用来住人就没意思了，又不是炒房摆在那等着升值。

有人曾经问过我：老师，心理、自我、情感情绪，它们之间是什么关系？

我的回答是：心理就相当于一个家，自我呢就相当于家里的主人，而情感情绪就相当于家里的东西，所以，情感情绪是自我的东西。

注意了，我相当于已经揭露：**只要你对一个人，一样东西有情感情绪，你就已经投入了自我——无论是真自我还是假自我！**

你有一种情感，比如你真的爱一个人，绝对是你的自我在爱啊！

更具体一点，是你的真自我在爱，你的爱是自然情感。

嗯，你可能还在比你有钱的人面前自卑。这个时候，是你的假自我在自卑，你的自卑就是传说中的心理保护……

——心理分析人民的老朋友，尊敬的心理保护先生，在这里又出现了！

既然心理保护先生都出现了，那这种自卑，就是心理保护所产生的情感。

4、人生的意义和幸福，其实无非就是能体验到，而且是非常充分、丰富地体验到尽可能多和质量高的自然情感。这就是人生的真谛

在这里，我必须说心理结构的第二个重大功能了，就是：让我们有情感情绪。

幸福，悲伤，快乐，恐惧，焦虑，迷茫，自卑，自豪，无聊.....都是情感情绪。

总有一些人说，某某高僧大师既不喜也不悲，心里特别特别的平静，意思是修炼到没有任何情感情绪的波动了。一听到这些话，我就有一种想笑的感觉。

说句实话，我真的无法想象一个已经没有了喜怒哀乐的人存在，那不是人，那已经是神了，或者，是白痴——白痴就是一个心理功能已经报废，其自我对世界已经没什么反应的人。

在特定时刻，控制情感情绪是没问题的，但不存在没有情感情绪这回事。

重要的是，什么样的情感？

在这里要说一个重大的原理啦。

有三种情感情绪。

第一种是自然情感。

我怕大家不知道自然情感是什么意思，吓得要赶紧举几个例子。

比如你真心爱一个人；

比如你爱你的家乡；

比如你在艰难中，有人帮你，你对他感恩；

比如你爱你的父母；比如你敬重正直的人；

比如你佩服有本事的人；

比如你看到善良弱小者你很同情；

比如你在一个美丽的风景区感受到那种美给你的触动；

比如你在一个充满爱的群体中有安全感；

比如你在阅读中所体验到的那种内在创造力；

.....

自然情感就是“非常自然的”情感。它是跟人性，跟道，跟自然，跟理性联系在一起的。

在这里我们突然发现，人性，道，自然，理性，也跟真自我联系在一起呀！

所以其实说破了，自然情感就是真自我所产生的情感。

解决心理问题，一个重要内容其实就是去体验、释放当初被压抑，已在内心变成一种毒的自然情感。

人生的意义和幸福，其实无非就是能体验到，而且是非常充分、丰富地体验到尽可能多和质量高的自然情感。这就是人生的真谛。

那些用假自我和世界打交道，已经无法体验到自然情感的人，无论在社会价值排序的意义上拥有多少，其实都是一个不幸福的人，内心会告诉他这是失败的。

说明一下：“自然情感”中的“情感”，包括了情感和情绪。只是为了表达方便，我不把“情绪”写出来，免得看着烦，大家说得也不轻松。

列一个公式是：

自然情感=真自我产生的情感

5、真自我和假自我都既要求生，也要生存得好

情感情绪是有“正”、“负”，有方向的，后面有一章我们专门讲情感情绪的本质和控制的技术、艺术，大家一定会打通自己情感情绪的任督二脉。这里先列出情感情绪的公式：

情绪=心理能量+方向+内容

情感=心理能量+方向+内容+价值观

注意，有方向，甚至有价值观。

正的情感，是那些让我们更舒服，更温暖，更有力量的情感，它可以让我们在心理上活得更好；而负的情感，则是杀伤我们的内心，让我们在心里生存上受到威胁的情感。

“正”的自然情感有喜悦，快乐，温暖，爱，友善，同情等。“负”的呢？有害怕，焦虑，愤怒，自卑，等等。

在这里，我要讲一下IMC心理学的两个公理了。它们是我们破解一切跟心理有关的问题，有关的现象——注意我说的是“一切”——的阿基米德点。

第一个公理：

- 人一定要在心理上求生，即心理生存

第二个公理：

- 人追求在心理上活得好，即心理舒服

在后面我们要讲到，心理的生存，就是自我的生存，是真自我或假自我的生存。

真自我既要求生，也要活得舒服。

假自我也同样。

好，我们接着看第二种情感：心理保护所产生的情感。

一玩心理保护，必然有假自我如影随形。心理保护所生产的情感，对应的是假自我，其实就是假自我产生的情感。

列一个公式：

心理保护产生的情感=假自我产生的情感

同样，心理保护产生的情感也有正、负。

像同情、爱、自卑、焦虑、恐惧，等等，如果是真自我产生的，那就是自然情感；如果是假自我产生的，那就是心理保护产生的情感。

大家可能一时反应不过来，我就举一个例子。

比如一个圣母（不是对母婊。圣母和圣母婊是两个物种的），像特雷莎修女那种，一见到很可怜的人，就很同情。这个就是自然情感。

但是，也有一些人，一看到那些残杀无辜者的人渣，似乎也显出一副可怜的样子，也赶快去同情，激动地呼喊着重要宽容这个人渣。这个，就不是圣母，而是圣母婊了。这种同情，只是假自我产生的，属于心理保护的情感。

因为，他们从人渣身上，看到了自己过去和现在的假自我。从受害者身上，则看到了自己过去已经被压抑、扼杀的真自我。所以他们很奇怪，对人渣很同情，要慷他人之慨去宽容人渣，但对无辜的受害者，却非常冷漠，就像不存在一样。

6、你跟一个人打交道，要和他心理上走近，绝不能只是把他当成一个角色，而要迎合他的自我

人的自我其实只是有两种情感的：自然情感、心理保护产生的情感。

它们都是真实的情感：你爱一个人的话，确实就是爱了；你屈服社会价值排序，在王思聪面前自卑，确实就是自卑了。

无论这个情感是真自我产生，还是假自我产生，绝对不是装出来的，你可以感受到自己很幸福，或者感受到自己很痛苦，内心里是有体验的，是真实的。

但在这个社会中，还有另一种情感，虽然它不是真实的，可也是客观存在的，而且还非常多，你在很多时候也搞不清楚它是真的还是假的。所以，为了认知方便，我必须补充一下说：我们还有第三种情感。

比如，在特朗普当选美国总统的时候，这个世界上有一些国家，其实并不喜欢特朗普，但发去了贺电，对他“表示祝贺”；

又比如，某一个大咖，在发表比较重要的讲话时，对他的员工“表示慰问和衷心的感谢”。

这些情感，是“表演”、“表示”出来的。

它们既不是自然情感，也不是在玩心理保护，一句话，不是真自我、假自我所产生。

那是什么产生？

准确地说，不是产生，而是有意识地去表演、表示，装，营造，搞得好像很有感情的样子。

能产生这种情感的，就是角色。这种情感的来源，就是一个人的角色扮演。

2017 年 1 月 9 日，马云在美国和特朗普见面，谈一桩小生意，承诺为美国创造 100 万个工作岗位。谈完后，他们在接受记者采访时，分别表达了对对方的感情，这种相互拍马，在轻松愉快的气氛中进行。

马云说特朗普：“敏锐而且思想开放”。潜台词是：佩服。

而特朗普说马云是“很出色的企业家，全球最好的企业家之一”。潜台词是：欣赏。

请不要告诉我，他们对对方的这种相互“赞赏”，完全是发自内心的。作为生意人，当然，也作为成功人士，他们更多是 hold 住真自我，用“假自我+角色”和对方打交道，这种情感，主要是角色制造出来的。

它们是客观存在的情感，但跟一个人的自我没有或没有太大关系。

表演，不一定是故意欺骗。可能只是在有些场合中，因为角色扮演，因为利益关系，

因为博弈的策略，一个人需要表现出某些情感。但又不能亮出真自我，也不能玩心理保护，所以，只能用这种表演性情感。

领导需要表现出对员工的“关心”，员工需要表现出对领导的“尊敬”；马云和特朗普需要表现对对方的“佩服”、“欣赏”；销售人员需要表现出对客户“重视”……

总结一下，人的情感分为三种：

第一种，自然情感，是真自我产生的，我们可以把它叫做真自我情感；

第二种，心理保护情感，是假自我产生的，我们把它叫假自我情感；

第三种，表演表示出来的情感，是角色产生的，我们可以把它叫做角色情感。

7、很多时候，我们的情感并不是“纯”的

把人的情感分为真自我情感、假自我情感、角色情感，是我的一大发现。我们可以由此去体验一下自己的情感是怎么产生的。也可以去判断一个人对你真心还是假意，有些感情是否该当真。所有情感背后的心理过程是什么。

但是，我还是要提醒一下，这么分只是理论分析的需要，不是说你此时面对某人的情感，就只是很纯的一种。它可能只有一种，但也可能是两种或三种的混合，而且在不同的人身上，在不同的时间，在不同的情境里，混合情感的比例并不一样。

以爱情为例。

如果是真的很疯狂的爱情，那么，你此时对你所爱的男或女生的情感，大概是 90% 的真自我情感+10%的角色情感——角色就是你是 TA 男朋友或女朋友。我们可以认为，在这种爱里，没有假自我情感，它的占比为 0。

但慢慢地，你们没那么疯狂了，开始考虑现实问题，比如房子车子双方父母的意见，还有自己和对方的未来，你们在未来家庭中的地位，比如谁做家务房子写谁的名字。这个时候，假自我冒出头了，你们有了不一样的想法，有了博弈，也可能发生过吵架。如果你们还很爱对方的话，那么这个时候，可能情感的比例是：70%真自我情感+15%假自我情感+15%角色情感。

显然，有了 15%的假自我情感，不能说你不再爱对方了。但你也知道，没有以前爱得那么深那么纯了。爱的程度的区别，其实就是真自我情感之外，所掺杂的假自我情感、角色情感程度的区别。

所以，聪明的女生问的问题并不仅仅是“你爱不爱我？”，而是“你爱我有多深？”

好，你们结婚了，要进行“磨合”，并且，激情消退，责任加深，传说中的爱情有的慢慢

转化为亲情。那就意味着，真自我情感的比例进一步下降，而假自我情感或角色情感可能会加深。也许比例是这样：50%真自我情感+20%假自我情感+30%角色情感。

像电视剧《人民的名义》，高育良书记对吴慧芬老师的情感，大致是 20%真自我情感+50%假自我情感+30%角色情感。而吴老师对高书记的情感，大致是 30%真自我情感+30%假自我情感+40%角色情感。

至于祈同伟厅长和梁璐，就不能说是爱情了。祈厅跪下向梁璐求婚，是在被现实残酷打击后对真自我的一次扼杀，对梁璐并无多少真自我的情感。所以，他对梁璐的情感大致是：5%真自我情感+80%假自我情感+15%角色情感。而梁璐对祈厅，可能是：20%真自我情感+60%假自我情感+20%角色情感。

以上这些比例，在不同的情境和时间，都会变的。

所以，聪明的女生，从来不会问“你爱不爱我？”这类傻问题，而是问“你爱我有多深？”因为，只有 5%的真自我情感，那也是爱啊亲爱的！

如果男生回答“我爱你像大海一样深”，我强烈建议你说不“我不是这个意思，我要的不是很空的文青的表述，我要的是你说真自我情感、假自我情感、角色情感各占多少比例”。哼哼，想用文青语言蒙混过关，没戏。

8、在大多数时候，我们只用真自我、假自我、角色中的一种是不够的，必须混合地使用它们中的两种或三种

我还想延伸一下提醒的是，当我们说，跟一个人打交道用真自我，用假自我，用角色时，并不仅仅意味着，只是在分别用真自我、假自我、角色中的一种。这只是个别情况、理想情况。

跟真爱的人相处时，是可以完全只用真自我。还要记住自己是他男朋友，表演、表示出很爱的样子，还要用假自我去玩，多没劲，根本就体验不到人类高级的自然情感。

跟一个和你玩心理竞争的人博弈，而对方实力不行时，用假自我也足够了。比如有个自我感觉良好的知识小青年鄙视你，你只要用社排的游戏规则陪他玩，抬出你的母校北大，就足以在心理上碾压他。

跟一个来视察指导工作的领导握手时，你用角色就行了。因为他对你的亲切慰问也是角色情感，而且，据我的观察，这些纯粹的角色情感的表达，像机器人所表达的情感一样，没有掺杂进任何自我的内容。

但这些，只是少数情况。

因为，真自我虽然太真心了，可是有一个问题，就是没有任何防御。而假自我呢？又太

假，一看就知道。角色，则像是机器人一样。

所以，在大多数时候，我们只用真自我、假自我、角色中的一种是不够的，必须混合地使用它们中的两种或三种，而且，混合的比例在不同的情境，不同的时间，甚至不同的时刻也不一样。

以同事关系为例。毫无疑问，肯定要用角色。但对于关系好的同事，也会同时用真自我，或许还有少量假自我。比例各不相同。比如，对于关系非常好的同事，有的人所用的比例如下：40%真自我+10%假自我+50%角色。

对于有利益竞争，大家相互也不舒服的同事，很多人都不会傻到去用真自我。有的人比例是：60%角色+40%假自我。

但在博弈中，尤其是碰到了高手时，以我的经验，在使用假自我、角色时，我强烈建议大家，不要拒绝使用真自我。

这些高手，无非就是两种人：出卖、扼杀真自我的，以及没有出卖、扼杀真自我的。

假设你碰到的是第一种。那对方能够用的就是假自我、角色。而且我相信，他们因为出卖、扼杀了真自我，假自我已经很强大，或者社排较高，或者经验老到，或者突破道德底线没有任何智障，而且智商肯定不低。在这种情况下，你如果不用真自我，实际上并不明智。毕竟，你有真自我，他没有，你可以对他形成 3: 2 的优势。

如何灵活地运用真自我、假自我、角色与之博弈？我想在讲心法时再讲。但原则是，你先用真自我站稳，然后，让它在里面，去驱动外面的假自我、角色。而在时机来临的时候，又需要亮出真自我，以便虚虚实实、实实虚虚，让对方既摸不清你的虚实，又能感受到你的力量（这种力量恰恰就是真自我在支撑）。

如果碰到的是第二种，对方也是一个有真自我的人，那形势确实是 3: 3。但是，非常有可能，当你运用真自我时，也能引起对方的共鸣，你们的博弈，有可能会因为这种共鸣而破解，相互妥协，甚至化敌为友。这样的例子俯拾皆是，我就不多讲了。

这里涉及到了一个重大的原理：你跟一个人打交道，要和他在心理上走近，绝不能只是把他当成一个角色，而要认同或迎合他的自我——无论是真自我还是假自我。要认同或迎合他的自我，你就得表现出对他的真自我或假自我的情感。

一个下属对领导吹牛拍马，拍的就是领导的自我（有真自我，也有假自我），在表现出来的情感中，让领导的自我很爽。而另一个下属，尽管努力工作，但没有对领导表现出什么情感，只是把领导当成一个角色去尊重，领导还是不会对他有什么亲近感。

反过来也是，一个领导、老板，要获得下属、员工的认同，就不能只是把自己当个领导、老板，也得亮出一下真自我或假自我，并且，去激发下属、员工的真自我或假自我。各种慰问关心，各种不拘一格，各种畅谈梦想，甚至讲个笑话，都会在保持权威的同时，让下属、员工感觉心理上拉近，产生认同——没有情感就谈不上认同。

9、以脑观脑，以心观心，以格（人格）观人，以脑-心-人格观天下

现在问一下：除了有一个自我，有情感情绪，心理结构还有别的重大功能吗？

有的。

它的第三个重大功能，叫做认知。

说到这里好像很奇怪，认知不是头脑的事吗？我们不是用头脑，去认知这个世界吗？

我想回答说，不，也有心理的事。

心理，也是可以认知世界的，尤其是认知人心！

因为，我们没有忘记，**IMC 心理学的方法论是：以脑观脑，以心观心，以格（人格）观人，以脑-心-人格观天下。**

请大家记住这个方法论，千万千万记住。

10、头脑无法理解心理世界的逻辑

我们面前，有三个世界。

第一个，是独立于我们之外的那个客观世界（在哲学家们眼中，其实也不客观）。比如那座山，那棵树，那个人，那种利益结构，无论我们喜欢不喜欢，想不想看，他们，它们，就在那。套用我小时学过的政治课中的一句话，这个客观世界的存在，是“不以人的意志为转移的”。

第二个世界，是头脑中的世界，或头脑所认知到的那个世界。

头脑认知到的那个世界，绝对是小于客观世界的。我们知道的東西，不过是这个世界上无数东西中的一个片段罢了。

第三个世界，是心理世界，或跟心理有关的那个外在的世界。

头脑是很大程度上是没办法认知心理世界的，它只能认知心理世界中的表象部分，因为：逻辑不同。

这么说吧，头脑遵循的，是常识，和理性的逻辑。心理呢？不是，它是另一套逻辑。我把它叫做心理逻辑。

对心理逻辑的发现和揭秘，绝对是心理学中开创性的大事件，我认为至少是我对心理学所作出的诸多贡献之一。用这把镜子一照，一个人的内心就透明了，一个人人生的心理历程，也清晰可见。在下一本书，我将详细地讲述。

关于头脑无法理解心理世界的逻辑，我在这里举一个例子。

比如我很幸福。你在头脑上，是没办法认知我的幸福的，你只能看到我那种样子，猜想我正处于幸福状态中。你可以思考分析，但思考分析半天，你还是不知道我的幸福到底是什么。你要知道，只能用心来感受、体验。

换句话说，你得“以心观心”，才能知道我的心理世界是什么。

在博弈中要看透他人心思，要洞察世道人心，只用头脑是不够的，甚至玩不下，必须头脑、心理并用。

一个心理专家，也必须用心去感受、体验有心理问题的人的痛苦。这是一种不能缺少的能力，叫“共情能力”。

等等，等等。

所以，要搞懂心理的那个世界，我们必须培养出心理上的各种强大能力。

11、演示一下 IMC 心理学的方法论

在这里，我要讲故事，介绍一下 IMC 心理学的方法论。

2017 年 2 月 15 日到 16 日，任正非跑到了华为在泰国、尼泊尔的代表处，去看望、慰问员工，并与尼泊尔代表处的员工座谈。

在此之前，2 月 13 日，有华为员工在内部论坛发帖，说华为将在中国区集中清理 34 岁以上的工程维护人员，研发部门开始集中清退 40 岁以上的员工。

随后多个 ID 出来证实。于是，外界热议华为“34 岁退休”现象。

很多人都知道，华为员工的工资非常高，普通员工年薪几十万是家常便饭。但他们工作的辛苦，也众所周知。

三四十岁就让人走人，好像很残酷，没有人情味，至少要给人家退休金嘛。

华为在几天之内，一直没有去回应这个热议。但任正非在与尼泊尔代表处的员工座谈时，发表了一番重要讲话，回应了。

任总是这样说的：

“网上传有员工 34 岁要退休，不知谁来给他们支付退休金？我们公司没有退休金，公司是替在职的员工买了社保、医保、意外伤害保险等。你的退休得合乎国家政策。你即使离职了，也得自己去缴费，否则就中断了，国家不承认，你以后就没有养老金了。当然你们也可以问西藏、玻利维亚、战乱、瘟疫……地区的英勇奋斗员工，征集他们愿不愿意为你们提供养老金，因为这些地区的奖金高。他们爬冰卧雪、含辛茹苦，可否分点给你。华为是没有钱的，大家不奋斗就垮了，不可能为不奋斗者支付什么。30 多岁年青力壮，不努力，光想躺在床上数钱，可能吗？”

现在，我们用方法论来看一下任正非这段话。

以脑观脑，就是用头脑去看一下任正非头脑的逻辑，他表达出来的意思。

他的意思是：我们不养白吃饭的人；自己有手有脚的，也应该自己去挣，别人没有欠你退休金！

为什么不养白吃饭的人？为什么他要说这段话？说这段话，背后还有什么意思？

这就需要“以脑观心”了。

“以脑观心”，就是我们用头脑去捕捉，一个人所说的话，他的行为，可能携带了一些心理的内容，有情感、情绪、价值观等在里面。

我们看一下这段话，发现，这段话不是干巴巴毫无感情色彩的话，而是有情感的，能看出价值观来，比如“征集他们愿不愿意为你们提供养老金”、“大家不奋斗就垮了”、“光想躺在床上数钱，可能吗？”……

头脑，可以捕捉到这些浅层的心理内容。

接着，我们“以心观心”。

一旦去心去“观”任正非，我们就可以感受到他那时的不爽，看到他清除掉“吃白饭”者的决心，体验到他对“吃白饭”的鄙视……

他所说的那些话，不过是心理内容的外露而已。

好，“以格（人格）观人”。

看得出来，任正在这段话后，对华为的竞争力，对华为的现状和未来有着足够的担当。没有担当就不会说这些话啦。无论怎么评价他，或许有人说他没有人情味，但这仍然是担当。

担当，是人格的一种实力。

再“以脑-心-格”观天下。

任正非的这段话背后，反映出不仅是在头脑上谋划华为的未来，心理上感受着华为的现状和想象未来，在人格上，也担起了华为的现状和未来。

这就是对方法论的简易解释。

12、心只要是纯净的，不受干扰的，它就能直观地体验、洞察到真相

现在总结一下。

心理结构的三大重要功能，就相当于心理结构要干三件大事。

第一件大事：有一个自我。这方面，绝大多数人都特别发达，或者他的真自我很强大，或者他的假自我很强大。当然，更多的人是假自我很强大。

真自我和假自我都很弱小的人有吗？有，你平时看到的那些畏畏缩缩，老实巴交的人就是。他们是这个世界上不起眼的人，也不敢起眼。

第一件大事，是人就干成了。是人就自动地有一个自我，不需要有任何努力。只有强大真自我才需要努力。

第二件大事，有情感情绪，绝大多数人都特别发达。我们的情感，无论是自然情感，还是心理保护的情感，都很丰富。另外，很多人也擅长玩虚假情感。一个已经没有感情的人，真自我和假自我都已经非常非常地衰弱了。

第三件大事，认知，本来是人都会干，但很多人干得不是特别理想。

现在，我们装学术一些。

心理结构所要干的第一件大事，是去确立一个自我，从而确立一个人的存在。这是发挥了存在的功能；

第二件大事，是去感受、体验、产生情感情绪，这是发挥了情感的功能；

第三件大事，是去捕捉、感受、体验、洞察、预测，这是发挥了认知的功能——心只要是纯净的，不受干扰的，它就能直观地体验、洞察到真相。

所以很多时候，第一直觉很靠谱，因为它是在心理最不受干扰的时候！

我想强调一下，从认知上说，最厉害的认知，是头脑+心理+身体。但因为绝大部分人身体的认知功能不行，那头脑+心理，还是可以做到的。

当然，很多人因为心理不纯净，扰乱了自己，认知会大打折扣。

头脑、心理（后面还要讲人格）的功能发挥得好，就会构成我们强大的实力。在我们没有社会上的实力的时候，拼的只能是这些实力。而即使我们有社会上的实力，这些实力也不可或缺。

心理上的实力包括但不限于下面这些指标：

- 体验能力；
- 共情能力；
- 应变能力；
- 情境代入能力；
- 想象能力；
- 释放、表达自然情感的能力；
- 表演能力；
- 洞察能力；
- 把控能力；
- 预测能力；
- 内心强大的各种能力。

13、情商的公式

讲到这儿，我们终于看到了这一点：心理的这些实力指标，有一些，就是传说中的“情商”（EQ）。

比如一个人有比较不错的体验能力、共情能力、应变能力、情境代入能力、表演能力、洞察能力、把控能力，看上去面带微笑，游刃有余，长袖善舞，我们就会在一边惊呼：“哇！情商好高耶！”

而对一些木讷的、不通人情世故的、一点也不会表演的、缺乏洞察能力的人……我们就感觉怎么这些人情商那么低！

但不是什么都是情商哦。

像内心强大的各种能力，释放、表达自然情感的能力，想象能力，预测能力，就跟情商扯不上边。换句话说，**情商只是心理实力的一部分，虽然是比较重要的部分**。一个人只是情商高，但内心并不强大，也没有释放、表达自然情感的能力.....那也不怎么样。

情商是个什么鬼呢？

我发现，跟很多概念一样，情商也被搞得云山雾罩，好像很神秘似的。人人都在说情商，但并不能准确地说出它的内容。就是鸡汤大师和情商大咖们也说不出个所以然。

我想到了一个人：马化腾。

马兄在讲到当初创业的艰难史时曾经深情回忆：“那时候要做到3万用户量，于是去学校一个个拉用户。凑到3万人可能要两年后，公司就死掉了。所以自己就去网上推广，最后用户量上来了，但还是没人聊天，我自己要陪聊，有时候还要换个头像，假扮女孩子，得显得社区很热闹嘛。”

一个男人要假扮女孩子陪聊，表演能力、反应能力、共情能力低，就是说，如果情商低，能行吗？

我在一个微信群里，看到了马兄的身影。而且，在某一个会议上，我和他还同时是服务组的成员。但大家没有交集的地方，所以就像我只是在静静地观察诸多政界、商界的成功人士那样，我也只是在作为一个观众观察、感受马兄的一切。

他给我的印象是，很温和，很宽厚，表演得很自然。翻译一下就是：情商很高。

既然情商这个概念很模糊，而模糊的思维只会让我们的头脑一团浆糊，那么我们就按照面对智商的那种破解，也把情商分解一下。

从当初假扮女孩陪人聊天就可以看得出来，马化腾先生具备表演能力。

他还知道一些人心和社会游戏规则，知道怎么才能让他陪聊的那个男人开心。

所以我们可以给情商列一个公式了：

情商=心理洞察力×（真自我+假自我+角色）表演能力×对社会游戏规则的了解×在情境中的反应能力

从这个公式中可以看出，一个人情商低，无非是心理洞察力差劲；真自我、假自我、角色的表演能力不行；对社会游戏规则不了解；在情境中反应能力太差。而情商高，则是这些方面都比较厉害。所以，要提高情商，无非是提高这些方面。

有很多人的情商是从家庭环境里习得的，像那些出身于上层的天潢贵胄就是如此。他们从小就被训练得适应那些社交场合，了解很多社会游戏规则，知道怎么举手投足，所以看上去游刃有余，而且很自然。有的人则是在成长过程中，在成功与失败的正反经验中了解社会

游戏规则，提高了自己的洞察能力、表演能力和情境应变能力，而且看上去也很自然了。但无论怎样，情商都是学出来、练出来的。

既然如此，提高情商，并不是什么难事。最关键的是了解世道人心。

训练

- 1、请评估一下自己的情商。如果你认为自己的情商还需要提高，从公式中看，你打算从哪方面进行提高？
- 2、你对自然情感是怎么理解的？平时有没有压抑过自然情感？
- 3、我们的根本方法论是“以脑观脑，以心观心，以格（人格）观人，以脑-心-人格观天下”。说说你的看法。
- 4、你如何理解心理结构的第三个重大功能：认知？平时，在用心理去体验、洞察、预测方面，你做得如何？
- 5、在本章所列出来的心理实力的那些指标，你具备哪些？

第八章 天使：真自我

1、我们的人生有三条路

我们要认识认识一下心理这个家的主人：自我。

首先是天然，而且正宗的主人：真自我。

美国有个社会学家，名叫库利，曾经把人类生命的历史比喻成一条河流。

这条河流从高山深谷里流出来。不知过了多久（也不长，几十万年吧），慢慢地，在河流边上，出现了一条路，开始很模糊，但逐渐清晰，后来成了一条公路。

库利老师解释说，这条河流，是我们的种族和遗传。而公路呢，则是社会和文化。

比如一个华裔美国人，从种族和遗传上说，他是从中国这条河流流出去的，所以仍然跟我们这些待在中国的人一样，还是黑头发黑眼睛黄皮肤，但是，由于他从小就在美国生活，讲的是英语，接受的是美国的教育和文化，他跟我们已经不是在一条公路上了。

库老师的这个故事挺有意思的。我们可以联想一下自己。

我发现，我们的人生，也有三条路。

一条是在地理空间中的移动。比如你在湖南出生，到了北京读大学，然后在上海工作。任正非在贵州出生，长大，在重庆读大学，后来又回到贵州工作，接着到了深圳创业成立华为。当然一个人也可能一辈子都待在他出生的地方，比如我们已经熟悉的德国哲学家康德老师。

另一条是我们从小开始，到现在变成了什么样的人，以后还会变成什么。

比如吧，小时候，你是一个天真的人，渴望人与人之间的友善。长大后，看到很多不公平的现象，你有了一种正义感。而现在呢，你还是你，但看问题跟过去不一样了。可是你也发现有的人变得非常固执，非常虚伪，或者非常精明。

20年前，小伙伴们好像没有太大的差别，但20年后大家再碰面，发现都变了，过去不过是一种回忆而已，大家只有忘记现在，而只活在回忆中，好像才有感情，关系才好，而一旦心理上活在现在，难免都有点隔膜。尤其是在一些同学群里，大家变得已经在思想观念上无法接受对方，有的人觉得没意思了，那就退群吧。

还有一条，是我们在社会阶层位置上的移动。有的人从一个平民子弟，通过努力变成了一个官员，或是变成了一个老板，他们在阶层上都实现了向上的攀爬。当然也有人一直停留在他出身的阶层里，比如父辈是工人，一个人仍然是工人。

在这三条路线图中，最能说明一个人是什么样的人的是第二条。第一条只是他人生之路的社会-地理空间的痕迹，第三条则只是他的社会身份。

我们是怎么变成这种人，而不是那种人呢？

答案的钥匙掌握在“自我”这位神秘人物手中。

2、骗子骗傻子，利用的是他的自我欺骗；而骗子骗善良者，利用的是他的善良

自我是怎么出现的呢？

哲学家卢梭和哲学家霍布斯这两位老师，也分别讲了两个故事。

卢梭的故事发生在《论人类不平等的起源和基础》这本书里，版本是这样的：

在人类的童年时代，即原始社会，大家处在一种自然状态中，没有固定的家庭生活，人人平等，友善和谐，没有财产，没有相互攻击和掠夺，没有压迫，没有欺骗，没有洗脑，当然也没有高富帅和穷矮挫。那时候，大家在树林里，饿了就去追逐野兽，或摘一下林中的野果，渴了就喝一下山泉，想搞娱乐活动就对着山大叫几声，或一堆人围着火跳舞。一切是多么的美好。

可是，这种美好的自然状态，被一些聪明人给破坏了。他们发现，很多东西自己是可以占起来的啊，为什么要和大家共享呢？

于是，美好的自然状态也就结束了。此后，人类走向了不平等，有了压迫、奴役……

卢梭因此仰天长叹：“谁第一个把一块土地圈起来并想到说：这是我的，而且找到一些头脑简单的人居然相信了他的话，谁就是文明社会的奠基者。”

这大概就是最初的忽悠。第一个把土地圈起来的人，算是人类的第一个成功人士。

他确实很会编故事。

只不过，这种忽悠不是骗子对傻子的忽悠，而是骗子对善良者的忽悠。骗子跟傻子其实是一类人，因为傻子也是个骗子。傻子被骗，是因为他已经先骗了自己。而善良者跟骗子不是一类人，他被骗仅仅是因为他对这个世界保持着天真友善，没有把人想得那么坏，因此没有防御。

换句话说，骗子骗傻子，利用的是他的自我欺骗；而骗子骗善良者，利用的是他的善良。这是有根本区别的。

所以，千万不要把善良者当成傻子！他只是还没有醒过来而已，一旦醒过来，情况就扭转了。但傻子习惯了自我欺骗，比如那些喜欢装X的，他根本就不会觉得自己傻，想不自我欺骗，除非他愿意去正视真实的自我。

卢老师还有一些惊世骇俗的言论，他说：“人的思考状态是一种反自然的状态，能思考的动物是一种堕落的动物。”

这非常像喜马拉雅山脉的神秘高僧或隐修者所说的话。他们对我们说，要发现真相，要爆发内在的潜能，要跟内在自我在一起，就不要思考，让头脑停止。

他们说的有某些道理。但对于一个要在社会生存发展的人来说，不让头脑思考等于在自我提升和阶层提升上自废武功。我们岂止是要思考，而且要爆发头脑最大的潜能。

霍布斯老师所讲故事发生在《利维坦》这本书里，他把人想得很坏，所以版本正好与卢梭老师的相反。

故事是这样的：在自然状态中，人与人之间相互猜疑，相互防御，有一样好东西，比如一只野兽，大家都要去抢。既然大家都相互防着，最好的防御就是进攻，于是总是有战争。自然状态就是“每个人对每个人的战争”，在这种状态中，人活得“孤独、贫困、卑污、残忍而短寿”。

这是一个让人恐怖的画面。目前在全世界，好像只有非洲的个别地方，比如索马里这样的地方，处于这种状态。

这两个版本，在人类的童年时代，哪个更真实一些呢？

我认为，它们都真实，但比例大致是 7: 3。卢老师所描述的占 7，霍老师的占 3。

原因很简单。在人类的童年时代，人的自我，第一本质不坏，第二，也不是一直有安全感而没有威胁。霍老师犯了一个很低级的错误，把现在一些人的坏，说成是因为人性如此，然后推演回自然状态，说那时候的人也如此。

3、谁要是能在全世界中找到这样的神人，我一定拜他为师

轮到我讲故事了，都等了一段时间了都。

我讲的是一个自我如何出现的故事。

有了以上的知识背景，大家就容易理解我所说的这一点了：**我们每个人的成长史，有点类似于，或者说重演我们的种族发生史。**

比如，我们的童年时代，有点像人类的原始社会时期，即卢梭老师、霍布斯老师所说的“自然状态”那个时候。我们在童年时代的天真，一如人类在原始时期的天真。我们在童时代怕鬼，怕大人瞪眼威胁我们，也像原始人在原始森林里害怕打雷和野兽的袭扰。

童年时代，家乡的山水山水，社区街道就是我们的整个世界，就像部落和那一片森林就是原始人的整个世界一样。

我们喜欢和小伙伴们玩，天真无邪，就像是卢梭老师所讲故事中原始人类的那种黄金时代的版本；我们也喜欢搞破坏，喜欢抢玩具，甚至打架，也有点霍布斯老师故事版本的影子。

谁在心理上都会经历过这个阶段。

在刚出生没多久的时候，我们什么都不知道，还没有自我意识。所以，无论一个人多么厉害，他绝对回忆不起两三岁以前的事情。谁要是能在全世界中找到这样的神人，我一定拜他为师。

那个时候，我们的头脑、心理、身体，从实体上来说已经有了（人格一直是一种功能，没有实体），但没有“智力结构”这种功能，也没有自我。这相当于，地基有了哈，房子也正在修，但还没有住人呢。

我把这个叫做“有实体，无功能”。

白痴和精神病人要么自我已经极度萎缩，要么自我已经混沌一片了，这其实就相当于，心理结构这所房子还摆在那，但已经没人住了，或者主人已经无法管理了，房子里面堆满灰尘和衰朽的家具，房前屋后也长满了杂草。

这个就是，实体还在，但功能已差不多报废。

两三岁之后，在我们的人生中，最为重要的事情出现：自我开始生长了！

这意味着，心理结构这所房子住人了，有了它的主人：自我。

4、在心理上，我们极容易把面前的某个人，某群人，某件事，某个地方，当成整个世界

当我们的自我开始睁开眼睛的时候，第一个看到的人，就是母亲。

母亲在那个时候，就是我们的整个世界。

于是，“自我-世界”这样一个方向性结构，随着自我的出现，也就形成了，因为世界早就存在那儿，就等着自我出现来和它玩呢。

只是，一开始，自我所面对的那个世界，只有母亲。

但我们也会慢慢长大，除了母亲之外，我们还看到了其它人，看到了家里的东西，看到了家周围的一切。

于是，在“自我-世界”这个结构中，自我所面对的那个世界，开始扩大。心理上是这样，眼睛所看到的，头脑所想到的，也是这样。

“世界”，有几个层面。我们在后面将讲到，第一个层面是我们自己。第二个层面是，某一个人就构成了我面前的世界；第三个层面，一群人、一个地方就构成了我面前的世界；第四个层面，某一个社会构成了我面前的世界；最后，我之外的一切，构成了我面前的世界。

但是，但是，请千万记住：终其一生，我们都会有这样的倾向，就是在心理上，极容易把我们面前的某个人，某群人，某件事，某个地方，当成整个世界！

比如，你爱的人离你而去，你不幸失恋了，于是，你的世界就塌了。因为 TA 在心理上，就是你的全部，你的整个世界。

但实际上，世界大着呢，TA 只是世界中的一个人，先走到了你的内心而已，也许还有

另外一个人，才真正适合你，是你要找的。

又比如，A 欺负你，B 欺负你，C 欺负你，竟然 D 这种人也要欺负你，于是，你便感受到，全世界都要欺负你！但其实，对你友好的多着呢，只是你没有注意，或者还没有遇到。

当然，如果 E 对你友善，F 对你友善，G 对你友善，H 对你友善，你在心理上，也会以为整个世界都对你友善。但情况不是这样的，很可能 I 对你就不友善！

5、不符合头脑的逻辑，不符合常理的东西，一定符合心理逻辑

我们为什么容易把某个人、某群人、某件事、某个地方当成整个世界？

这是因为：

第一，在“自我-世界”结构中，自我所碰到的人和事物是非常有限的，很容易就会把碰到的人和世界当成整个世界；

第二，自我的思考、推理，用的不是头脑的思维，而是心理思维，我们在后面的章节中所讲的“心理思维”，遵循的是心理逻辑。

比如，有一个人要“报复社会”，去幼儿园杀了孩子们。我们用“自我-世界”这个分析框架，以及心理逻辑，就可以解释他的行为，看到在他心理上发生了什么：

A、欺负他的人，在心理上是世界的一部分；

B、幼儿园的孩子，是世界的一部分；

$A=B$ ；

所以，砍幼儿园的孩子，好像就报复到了欺负他的人。

从头脑的逻辑上，是永远无法理解“报复社会”的人的这种推理的。不符合逻辑嘛。

可是不符合头脑的逻辑，不符合常理，就一定符合心理逻辑。

6、最开始出现的自我，一定是，也只是真自我

继续自我的故事。

这个出现的自我，真自我，肯定非常弱小（想象一下，一个小屁孩的自我能有多强大？），也非常的自然（那时候社会上的很多东西还没能影响到），就像猴子刚进化成人时一样，还只能“嗷嗷”叫。它保持着跟世界和谐的那种状态。

所以，在这里我们看到了一个重要的原理：**最开始出现的自我，一定是，也只是真自我！**

那个时候，假自我这位替身，还不知道在哪儿呢。

所以我想说，那些说人天生邪恶之类的话是很扯的。人的破坏性、攻击性，都是在后天生长出来的。那些说人天生邪恶的人，是因为根本搞不清楚一个人在婴儿-童年开始，他的破坏性是怎么形成的。如我们在前面讲表象知识所说的，这个有点复杂，于是一些人就用“天生”这个说法来打发了，而且还觉得自己掌握了什么解释权。

反正一说是“天生的”，就像说是本能，说是基因，说是激素一样，好像很有来头。而且自己也不用再去解释。

7、我们其实就是在吸收了有利于真自我成长的阳光雨露，而在心底里留下获取幸福的能力，并把我們变成了一种可以为自己感动，为自己感到骄傲的人

可是假自我不久之后也会出现。

我发现，人在社会中生活，假自我的出现几乎是一个宿命，尽管它的出现是偶然的，每个人都不一样。就像原始社会，终被瓦解一样，但在中国、欧洲、非洲、南美、东南亚、日本，它瓦解的时间和原因不同。

我回忆了一下，在8岁前，在真自我已经生长了几年后，我应该还没有出现假自我。

那意味着，在8岁前的那些岁月里，我的童年生活总体上是美好的，就像夏天的夜晚，看着萤火虫出没，这个世界笼罩在一片温馨的梦中。

在自我出现后，小时候我们看到、感受到的一切，全部堆到了我们的自我里面，它构成了我们自我生长的养料或是毒物，并最终，影响到了我们变成什么。

在很多个夜晚里，我总是偶然地会想到这样的问题：我们为什么会成为这种人，而不是那种人？为什么人与人之间不一样？这不是一件好像挺奇怪的事吗？

很重要的一个答案，是我们的自我最开始所看到、感受到的是什么。

我永远都会记得，大概是在4岁还是5岁的时候，我所看到的一个画面：

偶尔，有一两个家里遭灾的妇女，或者老年男人，来到我家门口，表情悲苦地来讨饭。每到这个时候，我母亲总是友善地微笑着，端出两碗米，充满同情地递给乞讨者，并且留他们吃饭。一个小男孩倚在门边，天真、好奇地目睹了这一切。

没有人会去想这个小男孩的心里发生了什么。但它确实发生了。

每次在脑海中，心底里重现这个画面，我都禁不住流泪。对于我来说，这是自我在成长中所感受到的世界的真实，是心灵的最初印记。

这种教育，胜过千言万语。

我们其实就是在吸收了有利于真自我成长的阳光雨露，而在心底里留下获取幸福的能力，并把我们变成了一种可以为自己感动，为自己感到骄傲的人。

对我影响最大的弗洛姆老师，之所以变成一个善良、理性的思想家，一个和平主义者，也是因为他心灵最初的印记。

他出生在一个正统的犹太人家庭，祖父外祖父都是犹太拉比，从小沉浸在《旧约》故事的氛围中，那种关于世界和平与爱的讲述深深地打动了他。他真实的自我，因为这样的养料，而深深地坚守着内心最宝贵的领域。

8、心灵的最初印记永远都洗不掉

心灵的最初印记永远都洗不掉。因为它最先进入心理这间密室，放在内心最深处，想要搬出来扔掉根本就不可能。

如果我们能在自我的成长之初，在心灵上烙下那些关于爱、关于友善、关于世界和平、关于勇敢、关于高贵的印记，这将是多么大的幸运！

而如果一开始进入我们的心灵的，是父母的暴力，是各种势利、粗痞的言行，是一张愁苦的脸，是别人对我们的恐吓，那，就不能说是幸运了。

我想说，这个**心灵的最初印记，不仅让自我成长，而且，也长出了性格。**

关于性格，因为有一本书要专门破解，所以，这里只是略提几句。

9、你的性格是怎么长出来的

性格是怎么形成的呢？

是这样：我们的心灵，最初有什么样的印记，大致就会形成自我应对世界的基本模式。慢慢地，外界的很多东西，不断地装进我们的心里，这个基本模式日益坚固——这就形成了比如自卑型、表演型、占有型这样的单一性格。但情况往往是，我们的自我，在继续成长中，除了基本模式之外，还有别的模式，所以会形成诸如“自卑型+表演型”这样的复合性格，这些复合性格，排在前面的是主性格，排在后面的是辅性格。

比如，我的一个朋友是“自卑型+表演型”性格。嗯，跟在我们这里友情客串出场了几次的马云兄的“表演型+自卑型”正好相反。

在这里，自卑型叫做主性格，表演型叫做辅性格。

这位朋友可能是这样成长的：

在他的幼儿期，在他的童年，没有谁去威胁他，也没有谁去和他抢什么玩具。他有一种安全感。他也不需要去占有，不需要去表演，不需要去攻击，不需要去炫耀。他感觉这个世界很友好，很神秘。不过他也想去搞懂它到底神秘在哪里。

这样一来，自卑型就长出来了。

一般来说，如果我们小时候，在家里很受父母的压制，一看到父母可能要发火就害怕；或者，家里条件较差，经常被小官二代富二代，或邻居鄙视来鄙视去；或者，自己长得丑，受到各种白眼和嘲笑；或者，小时喜欢思考自然、宇宙的秘密；或者，小时习惯了独来独往.....

如果是这样，你可以相信，你是典型的自卑型性格，或者，你的性格是复合性格，但自卑型是主性格。

还是说回我这位朋友。

他告诉我说：慢慢长大后，他看到了这个社会上的一些奇怪的现象，比如有一次在大街上，我看到有一个穿得很高贵的妇女，从车上下来，然后，她的旁边，是一位佝偻着腰，面容憔悴，背负重物的农村妇女。这一幕同样给他以强烈的冲击。他那时并不知道什么是“不平等”，但在幼小的心灵里，他认为人与人之间不应该是这样的。

另外，他也开始受到伤害，看到了各种欺侮、暴力。他的安全感慢慢被破坏掉了。他无法去适应人与人之间的那种虚伪和相互伤害。

自卑型继续生长。

表演型又是如何来的呢？

一开始是跟安全感缺失有关。童年的安全感被破坏掉后，他感受不到自己的存在，需要去刷存在感。接着，跟觉得自己聪明有关，不甘于默默无闻，缩在人群后面，而是想去证明自己。

表演型也因此而得到生长。

从自我出现时形成起，一直到十八九岁，他的性格的形成经历了漫长的岁月才变得稳固。在这个过程中，它不断加进很多东西，把很多东西沉淀。但它也不是一直稳固，而是也在变动之中，因为仍然会加进一些新的东西。

可是，**要想把最初的心灵印记给洗掉，不可能了，要想把性格的根掉除，同样不可能了！**
所以我说**主性格是无法改变的，我们的性格如果有问题，只能发展辅性格来减少或消除这类问题，除此之外，没有别的办法。**

性格让我们的自我，对这个世界有一股永不停歇的推力，无法停下来。

所以我说：性格决定人生的动力，人格决定人生的方向。

10、守住真自我即守住了所有可能性

如果没有被伤害，没有被压抑，没有被扭曲，我们的真自我，会汲取外界的阳光雨露，继续成长。

在我的成长过程中，有很多哺育我的真自我的阳光雨露。

比如，母亲的爱和信任；

比如，亲人的温暖；

比如，在艰难日子里，有贵人对我的欣赏和帮助；

比如，我发现社会不公平，对公平理念的呼唤和坚守；

比如，我阅读了弗洛姆，他对我的巨大震撼；

比如，在困境之中，我对自己信念的坚守，绝不动摇；

比如，在我帮助了别人后，一些人对我表示感谢；

比如，我在工作中的创造性；

比如，我对思想的创造；

.....

非常多。我的真自我的成长无法离开这些养料。

大家需要注意啦，正如我们从这里看到的，真自我并不只是有一个，从内容上，有无数个真自我。

想到我的亲人，我爱他们，这是真自我；

向曾经在人生道路上指引和鼓励过我的老师表示敬重和感谢，这是真自我；

回忆第一次阅读弗洛姆老师时的情境，我流泪了，这是真自我；

看到善良弱小者遭受苦难，我涌上了同情心，这是真自我；

看到社会不公平，我呼唤公平，揭露不公平的根源，这是真自我；

跟 IMP 心理社群的所有人在一起，我涌上幸福和温暖，这是真自我；

我愿意去创造人生的价值，这是真自我；

.....

当我这样时，我体验到的，是温暖，是幸福，是安全感，是内心的宁静，是力量，是创造，是内心里某种对的东西，是这个世界上某种神圣的东西，是这个社会中某种有价值的东西。即使外界的力量很强大，我感到无力，我仍然知道我这样是对的。

因为——再强调一下，**真自我是符合道，符合自然，符合道德，符合人性，符合理性的。**

从存在上，规定了，一个人应该这样。

训练

- 1、我说“心灵的最初印记”你同意吗？是否也有这方面的深刻体验？
- 2、你如何理解“存在的规定性”？
- 3、评估一下，你感觉你的真自我是不是强大？
- 4、对性格的形成过程，你有什么体验？
- 5、关于我们面前的“世界”的那几个层面，你有什么看法？

第九章 恶魔：假自我

1、每一晚，我都觉得黑夜如此漫长

在很小的时候，我经常一个人守着家里空荡荡的房子。白天还没有什么问题，但一到夜晚，外面天黑得伸手不见五指，树木在黑暗中影影绰绰，在风中不停摇曳，就像巨大的鬼影走来。而不远处，动物的怪叫不时响起。

每一晚，我都觉得黑夜如此漫长。

如果这个时候，有小偷进家偷东西呢？有拆迁队来呢？有强盗来呢？我一个小屁孩，如何去应付？

我们已经知道，我的害怕，是一种自然情感，而且是负的自然情感，它会杀伤内心。

杀伤内心，意味着，它会威胁我的心理生存。

因为自我是心理这个家的主人，所以我们通常说的“心理生存”，指的就是自我的生存，包括真自我的生存，也包括假自我的生存。在这里，是我的真自我的生存受到威胁。

2、让爱我和我爱的人温暖，让恨我和我恨的人敬畏

在我的记忆里，我有过天真烂漫的童年。真自我在白天时无忧无虑，但晚上有时候还是害怕的。

不过在8岁的时候，在心理结构出现了一个重大的事件：我遭受到了N次校园欺凌。

追根溯源，我发现我的假自我就是从那个时候长出来的。

在回忆的时候，我心中仍然隐藏不住对在校园里欺凌同学的小王八蛋们的鄙视。他们根本不知道他们的欺凌行为，在一个人的真自我很弱小的阶段，伤害一个人有多深。他们把恐惧植入到了一个人的内心深处，有的人甚至一辈子都无法把这种恐惧的毒给排出来。而这些小王八蛋们之所以喜欢这样干（可能还受到他们父母的纵容和老师的不重视），是因为他们没有体验过被人伤害的感觉，也没有尝到自己被惩罚的恐惧滋味。

很多人长大后为非作歹，是因为他们从来就没有为自己欺负别人、伤害别人而感到害怕。

有一刷屏了美国和微信朋友圈的演讲，引起了强烈的共鸣。在这里，我们停留一下，一起来学习。

2017年7月3日，美国历史上最年轻的最高法院首席大法官约翰·罗伯茨，在他儿子就读的新罕布什尔州卡迪根山中学初中毕业典礼上发表了一篇演讲。演讲完全反励志反鸡汤。标题就叫《I Wish You Bad Luck》：我祝你倒霉。

他说：

“通常，毕业典礼的演讲嘉宾都会祝你们好运并送上祝福。但我不会这样做。让我来告诉你为什么。”

“在未来的很多年中，我希望你被不公正地对待过，唯有如此，你才真正懂得公正的价值。”

“我希望你遭受背叛，唯有如此，你才能领导到忠诚之重要。”

“抱歉地说，我会祝福你感到孤独，唯有如此，你才不会把良朋益友视为人生中的理所当然。”

“我祝福你人生旅途中时常运气不佳，唯有如此，你才意识到概率和机遇在人生中扮演的角色，进而理解你的成功并不完全是命中注定，而别人的失败也不是天经地义。”

“当你失败的时候，时不时地，我希望你的对手会因为你的失败而幸灾乐祸，唯有如此，才能让你意识到有风度的竞争精神之重要。”

“我祝福你会被忽视，唯有如此，你才会意识到倾听他人的重要性。”

“我祝福你遭受切肤之痛，唯有如此，才能让你感同身受，从而对别人有同情的理解。”

.....

罗伯茨还说：

“毕业典礼的致辞者习惯给出很多建议.....最常见的建议是‘做自己’。但你得明白其中真意。如果你并非足够完美，就必须作出改变。这时，你就不能光想着做自己，必须不断自我完善。”

“别人说‘做自己’，是希望你抵制按他人意愿随波逐流的冲动。但如果连你都不知道自己要成为什么样的人，是不可能‘做自己’的，而如果不思考这些，你也不可能知道自己想成为什么样的人。”

罗兄已经说得非常清楚。对于很多人来说，虽然在头脑上理解一下别人的痛苦不难，但只有他遭受到痛苦，他才能知道自己所强加给别人的痛苦好不好受。换句话说，头脑对这帮人无济于事，只有让他在心理-人格层面遭受到了跟他伤害的人一样的处境，他才能真正明白哪些事情是该做的哪些不能做。

这又让我想到了一部日剧《女王的教室》，主演是天海祐希（Amami Yuki）。它也风靡日本，韩国人还翻拍了。

在班上，一群熊孩子在问美丽霸气的女教师各种问题。其中，一个男生问道：“好像听说，以前学校你班级的学生被你打了，是真的吗？”

女教师盯着男生：“是真的”。

男生问：“为什么这样做？”

女教师说：

“因为那孩子这样对我说：为什么不能杀人。这个孩子脑子好体育也好，身材也非常高大。班里的人都非常怕他。事实上他盯上的同学，一个个都被他欺负过，还有人因此自杀未遂。但是他毫不反省，而是这么说了：为什么不能杀人？他知道这个问题问出来的话，大人们也无法回答他。所以我回答了他，让他知

道了别人的痛楚。每一个人，和自己一样，都是活生生的人。不管是谁，都有你所不知道的了不起的人生。每个人都拥有的家庭，爱，梦想，希望，回忆，友情，任何人都没有权力剥夺。反之，谁都没有权力给予他人苦难、痛楚、悲伤，所以不能杀人！”

“你们也有可能犯错，所以希望你们铭记在心。犯了罪的人，一定会被捕。就算能脱出生天，一辈子也活在负罪感中……已经沒有一件开心的事了，到死也不能得到幸福。”

看到这里，我震撼了。这才是真正的教育！

在这个世界上，没有谁就应该被欺凌，被伤害。从心理规律上，从道的层面来说，那些践踏真自我、伤害他人者也永远地失去了内心的幸福。但对于心理-人格结构扭曲而听不懂这一套语言的人来说，让他遭受他所强加给别人的那些痛苦有时候也无济于事。B 被 A 歧视、欺侮，但 B 又去歧视、欺侮更弱小的 C，历史上和现实中这类事太多了，小到个体层面，大到族群。只有让一个人体验到要去伤害别人会面临一种恐惧，他才能约束一下自己。

我想和大家分享一句名言，一个姓石的男人说的：让爱和我爱的人温暖，让恨和我恨的人敬畏。

3、不敢承担最坏的结果，也很难有最好的结果

下面石老师要痛说一下被校园欺凌的悲惨往事了，有同情心的同学，尤其是美女们请准备好纸巾。

那是小学一年级的時候。

当时班上有一个小男生，长得比我高大强壮，而他家恰恰又在学校附近，在班里一副“老大”派头。

有一天，放学的时候，他堵在我面前，摆出一副凶狠的面孔勒索我，要我第二天拿糊风筝的纸来给他，否则就要打我。说着，还用手紧紧地抓住我的衣领，作挥拳欲打状。

天真无邪的我从未见过这么复杂的社会，这么有威胁的阵势，一瞬间就吓傻吓怕了。是真的害怕。

放学回家后，我是在害怕中度过的。那一晚，我没有被吓得怀疑人生，但童年的平静已经被打破。

第二天，我把纸拿来给了他。他得意地用手摸了一下我的脸。

此后，一见到他，我就害怕。而他则继续勒索。

大概过了半年之后，有一天不知是因为什么原因他又来威胁我，腆着一张无耻的脸在我面前晃。我不知从哪儿来的勇气和灵感，突然出手甩了他一巴掌！

奇迹出现了——挨了我一巴掌后，他哭了，显得惊吓无助。

我真的没有想到会是这个结果！这么一个可恶地摆出一副凶恶的样子威胁、勒索我的人，居然也如此虚弱！

马上，我体验到了一种力量感，压抑了半年多的害怕，痛快淋漓地发泄掉了。

现在回忆起来，我泪流满面。真的要感谢自己甩出去的这一巴掌，它简直就是“上帝之掌”，如果没有它，我的害怕所携带的那种毒，将进入我内心深处，我可能到现在还活在懦弱、恐惧之中。

因为那时年纪太小了，我已经无法澄清，自己为什么神奇地甩出去了这一巴掌。但我相信，那时候，在内心里，在一种无意识之中，我已经作好了承担最坏结果的准备。这个最坏结果就是被他报复，暴揍我一顿。

我作好了承担最坏结果的准备，但它并没有出现，而是出现了最好的结果——我没有因为一直压抑对他的恐惧，而让心理问题的种子在生根发芽后枝繁叶茂，在它还没有长多久的时候，我就把它从内心里铲除掉了。

所以，在这里我要多嘴说一句：我们有时候害怕这样害怕那样，那种坏的结果很多时候真的只是预先想象出来的。比如你要接触一个领导，但害怕自己言行失当，导致搞砸；比如有人欺负你，你害怕干不过他；比如你想创业，但害怕输得没有底裤……这种害怕，往往是我们自我弱小的产物。我们就是用害怕来吓唬自己，让自己呆在一个似乎安全的地方。

这个时候显然必须召唤出人格上的勇气来，问一下自己，即使最坏的结果出现，自己能不能承受？如果不能，那就再思考。如果能，那就义无反顾地干。

最后的真相会揭开：其实根本没有想象出来的那个最坏的结果。

最坏的结果其实是我们不敢去做，而任由自己在内心的挣扎中，让生活、存在慢慢变坏。

不敢承担最坏的结果，也很难有最好的结果。

4、无数人到现在为止痛苦的人生，窝囊的人生，就是从这里开始的

在我被那个可恶的男生威胁的时候，心理生存遭受威胁了，会怎么样呢？怎么办？

有两个正确的办法。

第一个办法是：唤起或释放另一种自然情感，来在心理上生存。

大家想一想，一个人以一副凶狠的表情，欺负我，勒索我，我幼小的心灵确实受到伤害，害怕他，害怕他很自然；但是，欺负、勒索人这种流氓人渣的行径是不对的是不是？

我们对这种行径，绝对不能仅仅是表示遗憾。甚至，我们还应该保留采取进一步行动的权利。

就是说，如果有人欺负我，我应该愤怒。太应该了！

愤怒是一种自然情感。如果在在那个时候愤怒，那么，害怕的那种心理能量，就被愤怒夺了过来，用来对外发泄，愤怒也就给予了我一种力量，我心理上就可以得到生存了。

问题在于，我做不到，也没这意识。

因为那时我太小了，既不知道要愤怒，要反抗，要教训他，同时，人格上也没有勇气这样做。我害怕自己愤怒了，是可以在心理上得到生存了，可是身体上要付出沉重代价。

所以我没有用这第一个办法，没有愤怒。

还有第二个办法。

这个办法是：不需要表现出愤怒，可以把愤怒装在内心里，保持情绪稳定，冷静地用头脑跟他玩，然后，跑去报告老师，让他接受惩罚。

这确实是一个很好的办法，也是我推荐大家在遇到很多麻烦时应该采用的办法。因为有的时候，愤怒是没有意义的。比如，有一些女生，被歹徒劫持，不是大喊大叫救命让歹徒在恐惧中发怒失控，而是冷静地智斗歹徒，最终使自己化险为夷。

可是这个办法是有前提的。

两个前提。

第一个前提：真自我强大；

第二个前提：头脑敏锐。

真自我强大意味着，你在心理上站稳了，遇到事情虽然瞬间也会害怕（这没办法），但真自我有力量去 hold 住自己的情绪，能马上冷静下来，你有勇气去寻找最能解决问题的办法。

而头脑敏锐意味着，你有能力通过洞察，发现对方的漏洞，找到办法。

但我当然都不具备这两个条件。这对一个 8 岁的孩子，又不是生而知之的天才，要求太高了。

既然无法使用这两个正确的办法，那我也就只能自动地使用另一个错误的办法了。

到这里，巨大的玄机出现了！

无数人到现在为止痛苦的人生，窝囊的人生，就是从这里开始的。

5、一个人永远逃不出他的内心

这个自动采用的错误的办法就是：我想逃掉我的害怕。

看上去很符合心理逻辑：

既然我不敢愤怒——不敢把害怕转化为愤怒；也无法冷静——无法把害怕 hold 住，用强大的真自我把它消解，那请问，如何处理“我害怕”这个问题？它可是威胁到了心理生存的。

威胁到心理生存意味着，是必须把它拿掉，我要从它那里逃出生天，无论是用什么办法！

我想逃掉害怕，意味着我的真自我不敢去体验害怕，我想把害怕和真自我隔离开来，就像关起了门，这样，害怕就不会杀伤我的真自我了。

可是，害怕明明就是我的真自我所产生的，除非逃出了真自我，否则，怎么可能逃出害怕？

想在心理上逃掉一样东西，想隔离一样东西，想压抑一样东西，想合理化一样东西，背后都是因为：我害怕这种东西。

所以，我想逃掉我的害怕，实际上是：

我害怕我的害怕。

请千万千万重视这个语句，算是我拜托了。

当我害怕我的害怕时，在内心里看似平淡无奇，但却惊心动魄。鉴于它是如此的重要，我必须细细地把它讲清楚。

6、没有机会发泄害怕意味着，它杀伤内心的那些毒，堆在了内心里

就像某一天晚上，小时候的我在家里，外面突然来了小偷、强盗，我吓尿了。

于是，我吓得躲在一边，战战兢兢地发出呼救：“我扛不住了，快有人来顶上……”

放心，在一片黑暗和虚无中，马上会有人睁开眼睛，以迅雷不及掩耳盗铃儿响丁当仁不让之势回答：“好嘞！”然后一脸奸笑。

当那个小王八蛋威胁我，我的真自我因为害怕想逃之后，马上出现了一个大麻烦：

在“自我-世界”结构中，因为我的真自我躲起来，这个结构要断了！

我们有时候喜欢说，“我懵子”。一个人如果“懵”，描述一下就是头脑、心理混沌了。而原理就是，在“自我-世界”结构中，“自我”瞬间功能失灵，白痴化，所以，这个结构瞬间崩掉，“世界”也一片混沌。

当然，只是瞬间崩掉，然后又瞬间好了。

真自我如果躲起来，“自我-世界结构”就会崩掉，那我就会成为白痴或精神病，显然，我还不至于。

所以，这个结构不允许崩掉，既然真自我逃了，那就必须有人顶上，才能维持“自我-世界”结构的存在，我，也才不变成白痴或精神病。

哪位英雄可以上？

再来看“我害怕我的害怕”。

大家已经知道，第二个“我”，是真自我，第二个“害怕”，是自然情感。

第一个“害怕”呢？

第一个“害怕”，干两件事：

A、逃，逃掉第二个“害怕”；

B、第二件，体验到它自己，就体验不到第二个“害怕”了！

请大家高度重视 B！如果能体验到第一个“害怕”，就体验不到第二个“害怕”，似乎也就逃掉了，我似乎和“害怕”这种自然情感隔离了。

所以，第一个“害怕”，是一种情感。

再看 A。逃，是一种心理机制。这个心理机制，就是心理分析人民的老朋友：心理保护。

心理保护在这里又出现了！

综合而言，第一个“害怕”，既是一种心理保护，又是一种情感。

什么样的情感？就是心理保护的情感。

第一个“我”，又是谁呢？

是它在产生心理保护的情感，那不用说了，它就是心理分析人民和人本主义人民的老朋友：假自我。

所以，真相出来了。

“我害怕我的害怕”，翻译一下就是：通过假自我产生害怕这种心理保护的情感，去代替真自我产生的害怕这种自然情感，来维护真自我的生存。

于是，在“心理”这个家里，真自我因为害怕，躲在了内心里，把控制权，拱手让给了假自我，让它去和小王八蛋打交道。

真自我所体验到的“害怕”这个自然情感，被压抑在内心里了，没有了机会体验，因此也没有机会发泄。没有机会发泄意味着，它杀伤内心的那些毒，堆在了内心里。

假自我出场了，它把“心理”这个家的控制权拿了过来，去和小王八蛋打交道。

而它和小王八蛋打交道的POSE，给定了就是第一个“害怕”，就是玩心理保护。

以后，我一见到小王八蛋，就会自动害怕，先害怕。因为这个假自我，正是产生于害怕他的情境中！

7、玩一次心理保护，假自我就成长一次，而真自我就被压内心里不见阳光一次

如果说，玩第一次心理保护，只是让假自我历史性地出场，只是把“害怕”这种自然情感的毒给堆在了内心，那么，玩第二次心理保护，情况就严重了，就开始把毒往内心里压一次。

因为心理保护就是一架“压毒机”。

以后，心理保护每玩一次，我们所体验到的比如害怕、自卑、焦虑等心理保护的情感就强化一次，原来被压抑的负面的自然情感，比如害怕、自卑、焦虑，它们的毒，就往内心里再压一次。如果压个几年十几年？

这就是假自我成长的原理！玩一次心理保护，假自我就成长一次，而真自我就被压内心里不见阳光一次！

这也是心理问题的原理！所有的心理问题，都是这样来的，都是这样变得严重的！

这也是心理扭曲、变态、人格分裂的原理！它们最初都是这样开始的！

一个有心理问题的人，是一个假自我已经很强大，心理保护已经很强化，而真自我已经很弱小的人。

解决心理问题的终极秘密就两个：

第一，把第一次被压抑的自然情感的毒，给排出来！这意味着，必须回到当初的情境，去体验那个被逃离，被压抑的自然情感。

当初无论我们多么害怕，多么自卑，都是永远逃不掉的，因为，没有谁可以逃出自己的内心。

用假自我来代替真自我，只是把真自我给压到内心深处，没有办法接触到外面的阳光雨露，让它成长，让它强大。用心理保护的情感来代替自然情感，也只是把当初本来要排出去的毒，压进了内心，成为我们痛苦的根源。

第二，让弱小的真自我成长。真自我不成长，即使毒排了出去，我们还是非常虚弱的，一不小心就被打回原型。解决心理问题的过程，就是一个让真自我强大的过程。

8、对这个套，你有能力自己解开

在被小王八蛋威胁的那天晚上，我回到家了。

没有谁知道，我自己也不知道，在被他威胁一通后，我的心理结构已经天翻地覆。假自我已经出现。

我是扛着假自我回家的，扛着害怕回家。

这个假自我，这个害怕，小王八蛋威胁我的那一切，就构成了我的心理背景。

所以，可以说，我是扛着这样的心理背景回家。

心理背景是一个很简单的概念，但在心理学上，具有重大的意义。我们的很多言行都受到自己心理背景的影响。

回家看到家人后，我不害怕了。这是因为，当时我只是压抑真自我，并不严重。我只是不敢用真自我去应对小混混，心理上还没有扩大到不敢用真自我去面对世界的地步。

当我放学回家时，看到母亲，看到熟悉的小伙伴，看到那些美丽的山水，就不害怕了，心里会感到很安全，很温暖，很友善。那是因为这种情境，是适合我的真自我生存，以及生存得更好的，所以我的真自我又出来了，我是用真自我和世界打交道。

但是，但是，害怕还在。我只要一想起小王八蛋，就害怕——尽管他没有站在一边，实际地威胁我。

这个害怕，就是假自我的害怕，是“先害怕”。

他利用我的害怕，好像上瘾了，从糊风筝的纸，到文具，到吃的，不断地勒索我，直到半年后，我对他那张无耻的脸挥出了“上帝之掌”，让这个游戏结束。

这一掌结束了我对真自我的压抑，结束了假自我的“成长”，结束了他欺负我的日子，也结束了毒堆在内心里摧残我的日子。在他的哭声中，我看到了他的虚弱，我体验到了真自我

的力量感，情感强烈地释放，把毒排出去了。

但这属于幸运。很多人并没有这样的幸运。我们变成了一个自卑的人，一个有强迫症的人，一个懦弱的人、一个抑郁的人、一个充满焦虑的人，一个胆小的人，一个平庸的人，就是被伤害，然后玩一系列心理保护来的。

这是一个自己和别人联合下的套。

不用依靠谁，你了解心理问题的原理后，完全有能力自己解开。

9、真自我一个人就可以活得很好，但假自我在心理上不能独自存活

我们曾经说过“存在的规定性”。规定了我们从一个小孩子开始，我们这一生的成长，应该是符合道，符合自然，符合道德，符合人性，符合理性的。

“自我成长”的意思，就是真自我的成长，而不是假自我的成长。

让假自我成长就走上歪路邪路了，同志们！

“存在的规定性”是弗洛姆老师所用的一个概念。大概是什么意思呢？

意思相当于：数学上，规定好了，0, 1, 2, 3, 4.....叫做自然数，也就是除负数外的所有整数。如果你是-1，那很抱歉，你不是自然数，不要厚着脸皮挤到自然数的人堆里滥竽充数。

对于一种存在，比如一个生物吧，规定好了，要有手有脚，有自我意识，有理性能力，那才叫做人。如果只是有手有脚，但自我意识很弱，也没有理性能力，可能也就是一只猴子，那还是不要跟人混在一起了。

我们作为人，从自我成长上，规定好了是应该这样去存在的：符合道，符合自然，符合道德，符合人性，符合理性。而不是应该去这样存在：违背道，违反自然，羞辱道德，践踏人性，背弃理性。

当然，一个人要违背存在的规定性，就是要去变成一个冷酷无情的人，一个伤害别人的人，一个人渣，一个无赖，我们也没有办法。但老天有一点办法：人在做，天在看。

即使老天没有办法，闭上了眼睛，心理规律也一定有办法。它随时都在睁开眼睛。它的办法就是：让一个人遭受真自我的追杀。

所有违背存在规定性的行为，就是在违背真自我，违背内心最深处的声音。它无一例外是假自我在做这样的事情。所以，假自我必然要把真自我给干掉。他必须使劲地压抑，使劲地扼杀真自我，使劲地合理化自己这样干是对的。

但可惜真自我永远杀不死，即使把它压到了内心最深处，声音已经相当微弱，它还在，还在追杀。

于是，违背存在规定性的人，靠一个假自我来跟世界玩的人，开始了一个噩梦：

第一，他这一生当中，所要干的很多事情，就是用来逃避内心的那个声音，逃避真自我的追杀。逃得没那么慌，那就是去装 x，但逃到哪儿都无济于事，因为——我们已经说过，一个人永远逃不出自己的内心；

第二，他的假自我，因为不是内心生长出来，而是心理保护的产物，无法独自存活，天然地被嵌进了一条心理食物链中。

在这个心理食物链中，如果你的假自我不如别人强大，比如你只是一个科长，但他是局长，你就会自卑、畏惧——假自我所处的位置决定了你心理上只能被人蹂躏。当然，如果你的假自我比较强大，在心理食物链中位置不错，比如情况倒过来了，你是局长，别人是科长，那你好像在心理上就可以吃掉别人，你也喜欢这样去吃。

所以当你只是一个屌丝的时候，不要问自己为什么在高富帅面前自卑这种问题了，你都扛着一个假自我出现在别人面前，自动地嵌入了有利于别人的那条心理食物链，无法挣脱出来，你最正确的姿态不是自卑，又是什么？！

如果你扛的是真自我，碰巧这个真自我又很强大，他有钱没钱，在心理上跟你有什么关系？

我还想揭破：如果一个人的假自我，是靠扼杀真自我出场表演的，那他更永无宁日，这个假自我更无法独自存活，要存活下去，他就必须对世界有一种攻击性。那些心理阴暗、心理扭曲的人，总是喜欢去窥私，去调戏，去侮辱，去伤害别人，就是这个原理。去攻击别人既是他们对心理扭曲的一种强化，又是对心理扭曲的一种变态治疗。

我想请大家高度注意这个原理：**真自我一个人就可以活得很好，但假自我在心理上不能独自存活！**

解释一下就是，真自我本身就有价值，可以在价值上自我肯定，但假自我跟心理保护联系在一起，本身没有价值，无法独自存活，必须从外界找活路。

记住这个原理，不仅在关键时刻会派上用场，而且平时都会非常有用。

10、尊重一个人的真自我，可以成就一个人，而迎合、利用一个人的假自我，可以成就一门生意

我们从电视剧中看到，坏人只要一出现，即使受到打击，也是不甘心退出舞台的。

如果没有受到打击呢？那就更加得瑟了。

坏人是违背、践踏道德、人性的人。

假自我是一个坏人，它违背、践踏了存在的规定性：道、自然、人性、道德、理性。

虽然“魔高一尺，道高一丈”，但很多时候，魔也会长得很高。

因为，它有非常良好的土壤，也有自己的雨水养料，在哺育它疯狂生长。

这个土壤，名叫“社会”。

还在小的时候，在我们眼中，这个社会很美好。后来，长大后，我们发现，童话故事可能是骗小孩子的，因为这个社会也有丑恶、冷酷的一面。而这“一面”，正是假自我的沃土。

具体地说，假自我的产生，有三个重要的推手。

第一个推手是伤害。比如一个人被威胁，被攻击，在家里被父母控制施虐得不到爱。

第二个推手是不合理欲望被放大。人的欲望有合理的，也有不合理的。如果不合理欲望得不到理性的约束，脱离了理性的轨道，就容易变成假自我。

比如某些熊孩子一直被溺爱，从未被教养，他们就以为天底下谁都是他们的父母，都应该溺爱他们，都可以为所欲为，因为他们的父母以为所有人都有义务像他们那样溺爱他们的孩子。这方面，基本上是没教养的父母才培养出某些孩子的假自我。

第三个推手是我们在过去讲内心强大原理时就非常熟悉的社会价值排序了。我把它的公式再抄一遍：社会价值排序=利益食物链+心理食物链+审美价值链。

关于这方面，自卑的、骄狂的、虚荣的同学我相信最有发言权。不过我同时建议，即使是一些职场精英、中产达人、上层人士，如果你感到焦虑、浮躁，是不是也有假自我，且是社会价值排序在心理上的忠实用户？

第四个推手，就是这个社会的一些错误、庸俗的价值观念，还有洗脑。

被俘获的我们，愚昧，偏执.....

大概就这四个推手。它使一个人发展出了强大的假自我，也使这个社会发展出了强大的假自我系统。后面我会揭示：尊重一个人的真自我，可以成就一个人，而利用一个人的假自我，可以成就一门生意。

11、有情感情绪反应，说明你的自我在动了

在一个人成长的过程中，除了真自我、假自我，还有一种东西也出现了。事实上，它一直就在。

它的名字叫做：角色。

在我当学生的时候，学生其实就是一个角色。在职场中，你是市场总监，他是主任科员，其实也是一个角色。

角色的意思是：它是社会身份所赋予的，但不是我的自我。既不是真自我，也不是假自我。

比如你是一个医生，面对病人，面对同事，就是你的角色。

可如果有人说医生收受红包，应该被鄙视，尽管不是说你，你马上情绪激动，那就它不仅是一个角色了，“医生”还变成了你的自我。如果只是一个角色，你会只把“医生”当成外在的一个东西，冷静地看人家说的有没有道理。有道理，承认存在这种现象；没道理，就劝告别人不要乱说，或驳斥别人的言论。当然，也可以不理睬。

有情感情绪反应，说明你的自我在动了！

看上去没有情感情绪反应，而只是漠然地不理睬呢？

不！冷漠、麻木之类，也是情感情绪！真正的没有情感情绪反应，是你很淡定，就像它没有发生一样。

所谓的角色，就是在一个社会结构中，根据先天的血缘关系，或者后天的社会安排，在权利-义务关系中，我们所获得的那个身份。

如果在政府机关，我是一个主任科员，就获得了一个角色：主任科员。面对来办事的广大人民群众，我获得了另一个角色：公务员。而面对处长，我又获得了另一个角色：下属。

回到家之后，面对父母呢？这些角色不复存在，只剩下了一个角色：儿子。

12、在面对博弈的人时，先跟真自我在一起，这是底盘，把底盘扎稳，再用真自我驱动假自我、角色去博弈

我们跟这个世界打交道，就是扛着真自我、假自我、角色去的。

或者，只是扛着真自我，或者，只是扛着假自我，或者，只是扛着角色，或者，也可以是它们三中的任意组合。

看到这点非常重要。我们的很多错误，很多问题，就是分不清在何时该扛真自我，何时该用假自我，何时该用角色，何时该用哪几种组合所造成的。

它隐藏得有一套神秘的方法，千变万化，由心而起。

但只有扎好马步，教你绝招，你才用得上啊，要不然也就是舞来舞去地模仿，花拳绣腿而已。徐晓冬 KO 雷公太极的事件还是让人获得启发的。如果都搞不清楚套路跟实力有

巨大区别，那就没意思了。

现在先提供几个原则：

第一个原则：在有安全感和信任感的前提下，用真自我。比如，面对亲人、朋友，就应该用真自我。对这些人都要玩假自我，或只是扮演一个角色，意思就不大了。用假自我和角色都体验不到自然情感。我们知道，人生的幸福，意义，无非就是能体验到丰富的正面的自然情感。

第二个原则：在面对博弈的人时，先跟真自我在一起，这是底盘，把底盘扎稳，再用真自我驱动假自我、角色去博弈，根据博弈过程中的实际情况，看什么时候用假自我，什么时候用角色，什么时候可以用真自我，真真假假，假假真真。这是心法层面的内容，但原则是这样。面对一个想在心理上、利益上打垮你的人，千万别傻傻地只是亮出真自我，那无异于在心理上自杀。

第三个原则：在职场中，尽可能扮演好自己的角色，而且，适当运用一下真自我、假自我，去让这个角色超常发挥。这也属于心法层面的内容，但原则是这样。

训练

1、我们每个人心中都有一个假自我。如果你感觉到自己的某个自我是假自我。是否愿意像我一样看一下它是怎么出现的？

2、我说“尊重一个人的真自我，可以成就一个人，而利用一个人的假自我，可以成就一门生意”。不知你如何理解？

3、真自我一个人就可以活得很好，但假自我在心理上不能独自存活。根据这个原理，你是否可以判断那些喜欢说人坏话的人是什么心理？

4、在博弈时，你有没有用真自我扎稳底盘？

5、在生活中面对一件事你有没有“先害怕”、“先焦虑”、“先紧张”的经历？如果有，你是否召唤出了真自我来让内心更强大？

第十章 人格实力

1、如果没办法拼爹，还有一条路：拼贵人

有时候，我们在人生中遇到一个贵人还是相当重要的。如果没办法拼爹，还有一条路：拼贵人。

明朝时万历年间的内阁首辅——相当于国务院总理的感觉——张居正，在 12 岁的时候，就遇到了贵人。

居正同志是一个很有名气的人。他那么有名，不是因为官当得大（官当得大的多了去了，但并没有让人记住几个），而是人很牛，没人可以无视他的存在。他是明朝 276 年中最有权力和能力的政治家，至少也排在前三。而且，他这个人无论是拼智商、情商、格商还是颜值，都把别人甩开了几条街。

但居正并非出生在富贵之家，相反，差不多相当于现在的中产下层或社会下层的上层——幸好不是最底层。他的先祖是明朝开国皇帝朱元璋手下的一个兵，帮朱家人卖命的；到了他的祖父这一代，又到荆州江陵县朱某某的辽王府里去当保安，继续帮朱家人看大门和打杂。这倒有点像现在的一些情况，比如某些人是某些明星的粉丝，而他们的孩子呢，又是星二代的粉丝。

居正的祖父当保安还是很尽职的。看来找年老一点的人当看大门的保安都有悠久的中华传统。但他的父亲张文明先生则不甘于命运，想通过科举来进行阶层逆袭。可是连考了七次乡试，次次落榜，成为笑谈，最终也只是个秀才。

而到张居正这一代，完全逆天了。他从小不仅是一枚小鲜肉，而且异常聪明，据并不是很靠谱的传说，他两岁时就能识字，五岁时入私塾读书，七岁时就对儒家经典有了自己的看法，十岁时就粗通六经大义，而且能写一些作文了。

他也并不是读死书，而是过目不忘，头脑清晰，反应敏捷。当时在湖广的荆州，靠朋友圈的口碑营销，很多人都知道居正同学神童一样的存在。

在这里要插一句，有的人读书、考试是学霸，那是因为他具有读书、考试的天赋和能力，不过除了读书和考试，恐怕别的并不擅长；他也只能读别人写的书，考别人出的试卷，自己要创造出什么，那就勉为其难了。换句话说，他成为学霸，是天赋、能力结构恰好契合读书而已。我们所看到的那些“百无一用是书生”和“书呆子”就是这种人。不是读书把他们读傻，而是他们只有读书的本事呀。

但有的人，他本身就是聪明，而且天赋、能力结构是多元的，有很强的创造性，读书考试这种事当然小菜一碟。张居正就是这种人。

12 岁那年的春天，居正小朋友在荆州府学的考试中中了秀才。他获得了知府李士翱的赏识，帮他把名字从“张白圭”改成了“张居正”。取一个好名字还是很重要的。比如在娱乐圈，“小宝”之类就不能跟“德华”款式相提并论，“二妮”就不可能比“冰冰”红。

这是张居正的第一个贵人。但一个非常重要的贵人，在他 12 岁那年的秋天，马上出现了。

2、一个人如何“靠自己”，靠自己的什么？

这个贵人叫顾璘，是当时的湖广巡抚。换算一下，差不多相当于现在的省长吧。

当时省政府有一个人出差到荆州，找人写诗，跑到了学校里。学校里的老师写了诗歌，让已中了秀才的张居正同学也写一首。这个人完成任务后，拿来让《湖北诗歌》的主编顾璘同志审阅。顾主编一看到张居正的诗歌，顿时大惊：“牛人啊！天才啊！”

于是他像是被一股神秘的力量驱动，坐不住了，一定要去看荆州张居正一眼，看到底是什么样的人。

一到荆州看到张居正，本来有领导风范的顾璘同志有点把持不住了：这位，不仅年轻、诗写得好，而且长得帅，还很有沉稳优雅的气质！

他给张居正出了一个上联：玉帝行师雷鼓旗云作队雨箭风刀。说：“你答”。

张居正马上回应：嫦娥织锦星经宿纬为梭天机地轴。

顾璘彻底明白了自己内心的直觉：“这以后绝对是一个出阁入相的人物！”于是他对张居正说：“土豪，哦不，居正同学，我们交个朋友吧！”

于是一个省长和一个出身中产下层的 12 岁孩子交了朋友。

时间过得很快。第二年，即张居正 13 岁那年，他要到武昌去参加考举人的乡试。离开之前，他的家人都准备好了庆功宴了，还有很多人过来攀附、祝贺。

这很正常，张居正考试估计就像玩一样。而且他还跟省部级领导顾璘同志是朋友。他不考上谁考上？而对此，一直很顺利的张居正也觉得中个举人是探囊取物。跟他相比，考了几十年中了一个举就发疯的范进同志，完全是另一个社会物种。

可是顾璘兄毕竟阅人无数。他有自己的想法。他可以把他的犀带当众解开给张居正表示极高的礼遇，他也知道张居正以后一定是个可以扭转乾坤的大人物，他当然更明白以张居正的考试水平中个举不在话下。但他很清楚：张居正这人太顺了。太顺了的人，容易骄狂轻浮，容易一遇到挫折就手足无措走极端，缺乏足够的担当。

换言之，他发现，张居正此时还缺了一样更重要的东西：人格实力。

他记起了孟子的那些经典励志语录“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志……”

于是他作出了一个决定：找湖北乡试的主考官冯御史同志交流一下。按制度规定他不能干涉科考，但一个地方行政长官关心教育工作、跟教育考试院的相关同志交流一下还是可以的嘛。这就是人治的制度环境的好处。领导的意志是可以贯彻在其它部门的具体行动中的，尽管制度规定你不可干预司法，干预考试录取。

他问冯御史：“张居正是不是人才？”

冯御史堆上谄笑：“您看上的人，那肯定是大才，大才”。他条件反射地想到了领导的用意：你录取张居正！

但顾璘脸上浮现出忧虑和沉思：“正因为是大才，所以太顺了不行，不足以担当天下。他需要一点挫折，需要历练……你懂的啦。”

但冯御史还是不懂，怀疑自己是不是听错了。直到再问，方才明白了。

于是，在那一年，张居正参加乡试时，其它考官都建议录取张居正，但冯御史决定：暂时让张居正落榜。

当然，以张居正的智商，下一次考试中举也不困难。15 岁的时候，他再度参加乡试，考了第一名：解元。而在 22 岁的时候，就中了进士，直接就是处级干部了。在那些年里，他终于尝到了挫折的滋味，学会在了在打击中进行担当、坚持，磨炼了意志，日益变成沉稳、坚毅，目光放得极为长远，具有了一种大格局。

很多年后，顾璘把自己当初的良苦用心告诉了张居正。张居正感动不已。他在一生中有三个贵人，除了帮他改名的荆州知府李士翱，顾璘，还有后来把他当接班人培养的徐阶（后面我们会讲到徐阶老师）。但是，张居正最有感情的，还是顾璘。

原因之一当然是顾璘在关键时候肯定了他弱小的真自我。但还有另一个原因：他知道是顾璘让自己在一种挫折的环境中，去修炼了一种此前不具备的实力：人格实力。没有这种实力，他恐怕很难成为人生赢家。

我把这种实力——人格实力，称之为格商。

一个人如果要“靠自己”，无非是靠自己的智商、情商、格商、体商（颜值）。而格商，在很多时候更具决定性。

3、果你的人格实力不强，你可能并不明白，一个人在最艰难的日子里，他是靠什么撑过来的

在讲格商之前，我们必须来认识一下人格。

我准备先引经据典。

引经据典有三个意思。

一是装 B，显示自己有知识，意思是自己的背诵能力还行，还是可以吓唬人的；

二是没本事直接说明、证明一个事情，所以要把大咖们拉出来，意思是我准备狐假虎威了，你如果佩服他那就赶快佩服我吧！

三是用来暗示，揭示某个重大的玄机，意思是我铺垫铺垫一下就要开始了，你作好心理准备。

石老师显然是第三种。

我引的这个经，是《周易》上的一句话：“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物”。

“自强不息，厚德载物”是清华大学的校训。

嗯嗯，清华哦。

君子，无论指的是什么，在这里，明显有人格担当的意思。没有人格担当，他既不可能“自强”，也不可能“厚德”。

我还想据一个典，一个小故事。

有一个男人，44岁时被单位开除，离婚，并且还被骗了200万。

看上去，他的悲惨遭遇让人想起了很多年前刘欢的那首歌：“昨天所有的荣誉，变成遥远的回忆，辛辛苦苦已度过半生，今夜又走进风雨”。我估计90后、00后没几人知道这首歌。那个时代已经像烟一样地散去了。

很多人因为那种遭遇，在社会底层中挣扎着老去。

但这个男人没有。

很多年以后，他所创立的公司成了中国最好的高科技民营企业，其年收入是阿里巴巴、腾讯、百度（所谓BAT）总和的两倍还多。

你一定知道这个男人叫任正非，这家公司叫华为了。

我们知道任正非的一些故事。人脉、政商资源是很重要的。但是我也相信，如果一个人的人格实力很弱，他可能并不明白，在最艰难的日子里，任正非是靠什么撑过来的。

4、是否有担当是检验一个男人的重要标准

我知道，说到人格，你脑海中浮现出来的，可能是“我以人格担保”、“人格高尚”之类。

估计有些知识小青年还会想到心理专家或精神病专家们所说的“自恋型人格障碍”、“反

社会人格障碍”之类。

好吧，我把我的一个调查结论公布一下。

我专门做了一个调查。结果显示，在 100 个人中，39 个人，即 39%的对人格的印象无外乎两点，要么跟“人品”、“道德”联系在一起，要么好像类似于“性格”。8 个人，即 8%的人想到了“反社会人格障碍”之类莫名其妙的心理学-精神病学术语。53 个人，即 53%的人想到了“担当”。

这 53 个人中的几个女生举了这样的例子：渣男没有担当！

渣男嘛，人格是很低劣的。

是否有担当确实是检验一个男人的重要标准。从调查上看，总体而言大家对“人格”的理解就是它的含义：担当、人品、品德……

但我也要发表措词严厉的声明，“人格”跟“性格”没有一点关系；至于“反社会人格障碍”这类术语，专家自己都讲不清楚是什么意思。等后面我和 IMC 的同学们梳理人格的英文用法时再详细讲。

我突然想到了一个革命英雄主义的故事。故事的主角叫邱少云。

革命战士邱少云同志，在朝鲜战场上，跟着潜伏部队一起潜伏。敌机向他们所在的潜伏区进行低空扫射，并投掷燃烧弹。大火蔓延到了少云同志身上，为了不暴露潜伏目标，他咬紧牙关，任凭烈火烧焦身体也一动不动。

少云同志的双手深深地插进泥土里，身体紧紧地贴着地面，直至生命最后一刻，壮烈牺牲。

大火烧焦了身体还能坚持不动，这其实已经达到生理极限了。是什么力量让少云同志坚持呢？

嗯，他有崇高、坚定的革命信念，这是标准答案。这个答案，可以得分。

但我们在这里又不是考中学政治课，而是研究人类的心理。

所以，我想把故事做成一道问答题。

我要问的是：是什么在支撑邱少云同志坚持呢？

头脑够吗？

身体够吗？

心理够吗（哪怕内心再强大）？

不够的。

支撑他的，是人格，是人格的力量。

是人格爆发出了头脑、心理、身体没有的潜能。

相似的故事还有很多。

比如，在电影电视剧中，我英勇的地下党被捕，被反动派严刑拷打，受尽酷刑，仍大无畏地抬着慷慨激昂的头，没有叛变和出卖革命同志。这同样是有人格的力量支撑。如果人格不行，一看到酷刑，早就吓尿叛变了；或者一看到美女，马上就扑过去。

5、人格有点像“脊梁骨”，打断了“脊梁骨”，人也就瘫痪了

那么人格到底是个什么东西？

在我关于“当我们说到人格时，你想到了什么？”的调查中，选“担当”的一个女生，给我讲了一个故事。

她在一家外企工作，过去谈了一个男朋友，颜值不低，这位帅哥很会哄女人开心，没有上进心，很喜欢到处玩，有时候旅游、购物的钱都要她出。对于他来说，能靠脸吃饭，为什么要靠努力吃饭啊？努力多辛苦啊！

这位女生不是拜金女，但是个“拜颜女”，颜值控，没那么“现实”（我不知道看重颜值不算“现实”，谁能回答我？），但随着年龄越来越大，也越来越没有安全感。

于是，经常要求她男朋友上进。

每当她有这样的要求，男朋友就和她吵架，甚至还动手打了她。

几年了，她的心也累了。分手时，她高颜值的男朋友还无耻地向她要了三万块钱。而她竟然也给了。

听到这里，我表示已经听不下去了。

“他就是一个没有任何担当的渣男！”女生脸上现出怨恨的表情。

我也同仇敌忾。是哦，这种男的多没担当！我承认有的男人确实可以靠脸吃饭，不过据我这位中国社会资深观察人士的观察，在社会利益结构上没有占到一个好位置的男人，到40岁以后，其实已经很难看了。那张脸能吃多少年？

马云帅吗？但起码很有气质吧？

或者说，如果马云是他的保安版本、民工版本，还有气质吗？

对一个男人来说，气质的前提是气势，而气势的前提又是实力！——无论是外在的实力还是内在的实力。

其次，这位帅哥，对他人也没有担当，起码没有努力去让一个女人看到跟你在一起的希望，让她有一点安全感。女人越老，对生活品质，对自己、家庭，在社会中能不能占据一个好位置的要求越高。因为阶层越低，越容易损伤到她们的气质容貌，她们在别人面前越没有心理优势。

这么一副没出息的样子，明显是人格实力不行。

他在人格上没有担起来，于是这个人，就像一滩烂泥一样，空有一副花架子。

人格，第一个含义，最重要的含义，就是对一个人存在的担当。

回忆一下我们关于人的存在的公式：人的存在=头脑+心理+人格+身体。

我们已经知道头脑是用来干嘛的，心理是用来干嘛的，身体是用来干嘛的，而人格，它的功能，就是把我们的存在给撑起来，给担当起来。它就像一根顶梁柱一样，没有它，我们这个“家”，也就垮了。

人格有点像“脊梁骨”，打断了“脊梁骨”，人也就瘫痪了。

6、通过出卖、扼杀真自我去获取利益，非常类似于一个人把自己阉割了进宫去当太监一样

在这个世界上，有渣男，有好男人；有好人，有坏人；有君子，有小人；有英雄，有懦夫……这些，都是从人格的角度去区分人。

好男人、好人、君子、英雄……都是担当起了自己的存在的人。

为什么要担当自己的存在？

还记得前面讲的“存在的规定性”吗？

这是一个关于我们存在的“天条”，规定了人的自我应该去成长，人应该符合人性，人应该用理性去驱散黑暗，人应该在精神上提升自己。而出卖自我是错误的，践踏人性是错误的，退化回动物是错误的……

具体地说，规定了你应该是进化的、成长的，应该是做一个自我成长的人，应该是做一个好人，应该是做一个发挥自身潜能和价值的人……

那么靠什么保证人符合存在的规定性？

靠人格。

存在的规定性，不是乱规定的，它也要一个配套的功能去保证。它是不可能乱“规定”的。一家公司，都要有规章制度嘛，规定了这样会获得奖励，那样会遭受惩罚。

人格这个功能，就是保证一个人，符合存在的规定性。

符合了这个规定性，一个人首先活得真实，能够有幸福，因为真自我能够成长，其次，具备了强大的人格实力，它会促进头脑实力和心理实力的发挥。

但一个人偏就不符合存在的规定性呢？比如他就是不思进取，就是出卖真自我，就是要堕落，就是要变成渣男，就是要变成坏人，行不行？

行。人类可能阻止不了他这样。

但别忘记了，“规章制度”也是有惩罚机制的。

谁来负责惩罚？

答案是：真自我。

一个不敢担当真自我，出卖真自我，扼杀真自我的人，一定会遭受真自我的追杀。

从心理层面来说，如我们在前面所分析的，我们的心理问题，正是从没有人格力量，去担当真自我开始的。

只是不敢担当，而没有出卖、扼杀真自我，那只是心理问题。

如果出卖、扼杀真自我了呢？

那不好意思，它已经是心理扭曲、心理变态了，内心永远不可能有平静。

无论一个人出卖、扼杀真自我获得了多少社会上的利益，我可以保证，他在心理上永远不可能幸福。

说到这儿，我也要承认一个可能不那么让人愉快的现实：社会的利益分配机制，确实在很大程度上，不利于真自我的生存，而有利于假我的生存。看一下很多单位、公司就知道了，有多少人敢亮出真心，有多少人不是戴着面具？又有多少人能守住尊严，守住良知的底线？

很多原本很真实的人发现，想要混得好，要想成功，不出卖、扼杀真自我去混，去逢迎，去争夺，很难获取利益、突破阶层呀！而原来的自己，确实太傻太天真了。

可是我想说，通过出卖、扼杀真自我去获取利益，非常类似于一个人把自己阉割了进宫去当太监，以便出人头地。像明朝明的大太监刘瑾、魏忠贤、冯保就是其中的优秀代表。作为太监中的成功人士，他们权倾一时，富可敌国，确实走通了这条路。

但别忘了，刘公公、魏公公、冯公公这类成功人士的名额很有限。占绝对多数的太监，不过是些倒尿壶扫地的角色，是生理、心理上的残次品。他们把自己阉了，这种巨大的风险投资其实是失败的。

跟这个一样，有些出卖、扼杀自我的人确实成功了，但更多的人，也只不过是人生和心理上的残次品。

从社会竞争力上说，出卖、扼杀真自我，确实会占据优势，但也只是在没有防御、没有能力的老实人面前占据优势。他们这样做，本身就永远失去了一个优势：头脑、心理、人格相互配合的那种超强能力。

还是那句话：社会可能是不公平的，老天或许也不那么公平，但心理规律一定公平。

7、当一个人被说成没有灵魂，如同行尸走肉，指的就是他的人格完蛋了，完全放弃了对自己存在的担当

我们已经知道：人格的第一个含义，就是担起我们的存在，让我们对自我负责，对自我的成长负责。

如果它担起了，那我们遇到困难，挑战，就会扛住，如果它耍赖不干了，我们只能一天天烂下去。当一个人被说成没有灵魂，如同行尸走肉，指的就是他的人格完蛋了，完全放弃了对自己存在的担当。

存在主义神学家蒂利希老师所说的“存在的勇气”，其实就是人格要有勇气，把存在给担起来。

可是，我们说一个人“人格高尚”、“人品好”、“是个好人”、“光明磊落”，又是什么意思？

莫那鲁道在台湾电影《赛德克·巴莱》中说：“如果你们的文明是让我们卑躬屈膝，那么我就让你们见识野蛮的骄傲”。这种对尊严的维护说的又是什么？

说的也是人格。

我们对自我有担当，人家可能觉得我们有上进心，够努力，有强大的意志力，够坚定而已。但如果我们对他人、社会有担当，比如讲诚信，比如为人正直，比如敬业，比如同情弱者，比如有正义感，比如见义勇为，比如敢维护尊严，那就有对人格的道德评价了，我们会说这个人是个好人，人格高尚，是个勇敢的人之类。

所以，**人格的第二个含义，就是在道德意义上对他人和社会的担当。**这说的是人格的社会功能。“人格高尚”之类，是对一个人对他人、社会担当的道德评价。

我经常看到很多人说人渣们活着其实只是在浪费粮食，说的就是人格低劣的人渣们活着不仅对他人和社会没用，反而有害——当然，这只是人民群众的道德激愤，不是说人渣们就没有“生命权”，就应该去死。

法律也是保护人渣的，甚至保护得还不错。

在这里要澄清一个概念。我们都经常说这个人人品好那个人人品不行。人品是什么？

我列一个公式就明白了。

人品≠对真对我的担当≠对假自我的担当=对跟他人社会有关的真自我的担当。

在《三国演义》里，刘备刘皇叔跟曹操曹阿瞒比家庭出身直接被碾压。比智商也不行。情商倒是可以打个平手，都是著名的表演艺术家、国家一级演员。比人格呢？

在对自我担当的层面，他们也差不多，创业时都绝不放弃，都懂得积累内在和外在的实力。但是在对他人和社会担当层面，曹兄就不如刘兄了。刘兄是以“仁义”作为招牌的，被曹军追杀时都要带着老百姓一起跑路。而且这不全是用假自我在演，是有真自我的成分的（那些认为刘兄完全是用假自我在演的人，自己恐怕就是这样的人吧？）。所以“仁义”构成了刘兄的软实力。诸葛亮、庞统、赵云这些人都不是傻子，跟着刘兄混，还是看重人品的。

可以说正是有人格上的强大号召力，刘兄才能从一个卖草鞋的屌丝创业成功。

但曹兄呢？并不重视这种实力。他直接就喊出了“宁可我负天下人，不可天下人负我”的口号。他连用情怀包装生意都不屑于做——“如果做君子的代价就是被凌辱，被践踏，被消灭，甚至被杀害的话，那我宁愿当一个可以实现自己抱负的奸雄。”

不过后来曹老板其实也悟到了人格实力的重要。在一次商务合作中，他对刘备说：“刘总啊，原来我以为，仁义就是仁义，岂有他哉，后来我明白了，仁义到了你这儿，就不光是世道人心啦。”

8、人格是“character”，不是“personality”

到这儿，我们要进行一个非常重要的知识上的澄清。

前面我已经说过，无论是按中文“人格”的意思，还是按头脑-心理-人格心理学中“人格”的含义，“人格”对应的英文词都是“character”，而不是“personality”。

但教科书心理学却把“personality”翻译成“人格”，一直沿用下来。这不仅是翻译错误，而且也没有正确地理解“personality”和“人格”的深刻含义。它虽然不像“孟修斯”、“常凯申”这

种出口转内销那样搞笑，可也造成了很多混乱。

比如，像“人格障碍”、“人格变态”、“人格心理学”这样的表达就让人不知所云。它们大概除了用来唬人没有别的功能了。

根据商务印书馆出版的《现代汉语词典》的解释，“人格”一词指“人的性格、气质、能力等特征的综合；人的道德品质，人作为权利义务主体的资格”。在中国人的生活中，“人格”这个词多用于第二个解释，即“人的道德品质”。例如，我们通常说，张三很有“人格担当”；李四“人格低劣”；王二麻子恩将仇报，“人格扭曲”。

即便在词典里，“人格”一词有“人的性格、气质”的意思，但在实际应用和日常生活语境中，“人格”被用得更多的，还是“人的道德品质”这层含义；而要表达“性格、气质”的意思，我们在生活中依然用的是“性格”、“个性”等词。

所以，人格的深刻内涵指的主要是跟“担当”、“品格”、“品德”有关的一些特征，而不可能去指“自我”、“个性”之类。

我们再来看一下“personality”这个词的英文释义。《牛津高阶英语词典》对“personality”的第一个解释是：the various aspects of a person's character that combine to make them different from other people，强调的是一个人与他人不同的“特质”、“个性”；在《剑桥高级英语词典》中的第一个解释是：the type of person you are, which is shown by the way you behave, feel and think，强调某人是这一类型的人（type of person），而不是那一类型的人，这种类型是由你的行为、感觉、思考（the way you behave, feel and think）的方式来界定的。

因此，在英文的语境里，personality 这一词的准确含义，用汉语来表达应该是“个性”、“人物类型”、“特征”，而不是“人格”。“Personality”之所被翻译成“人格”，其实是翻译者在翻译时出现了偏差（这在词典翻译中是很常见的），因为一般情况下，一个英文词，总要有一个对应的汉语词，而为了把“Personality”这个词与其他表示“类型”、“个性”的英文词（如 type of person）进行区分，则被翻译成了“人格”。

这是“personality”这个词在翻译成中文的过程中出现的偏差，它的真正含义是（人的）“个性”、“特征”、“类型”，也可以说成是“自我”，为的是与其他人进行区分，而不是中文语境里“人格”的意思。举例：Despite their different personalities, they became the best of friends。（朗文词典例句），意思是，虽然他们“个性”迥异，但他们成为了最好的朋友。

所以，莫名其妙的“人格障碍”、“人格变态”、“人格心理学”，其实是“个性（自我）障碍”、“个性（自我）变态”、“个性（自我）心理学”。但仍然让人云里雾里不知什么意思。

那么，有没有一个英文词汇，能够指代中文里的“人格”（担当、品格、品德等）呢？有，那就是 character 这个词。必须说明的是，“character”这个词的意思比较多，主要被翻译成“性格”、“角色”。但是，除了“性格”、“角色”，在《朗文当代英语词典》里，character 的意思还有：a combination of qualities such as courage, loyalty, and honesty that are admired and regarded as valuable（一个人不同品质的组合，包括勇气（担当）、忠诚、诚信等，这些品质都是珍贵品质）；

在《柯林斯高级英语学习词典》里，character 还有两个释义：

1、Your character is your personality, especially how reliable and honest you are. If someone is of good character, they are reliable and honest. If they are of bad character, they are unreliable and dishonest (主要用于描述一个人“值得信赖 (reliable)”、“诚信(honest)”的品质)；

2、If you say that someone has character, you mean that they have the ability to deal effectively with difficult, unpleasant, or dangerous situations (有高效应对困境、令人不愉快的事、危险境地的能力)。

因此，在英文语境里，“character”这个词才真正和中文语境里的“人格”一词相对应。相比“personality”这个词，“character”才真正承载了中文里“人格”一词所包含的对存在的担当的层面和道德层面，而“personality”并不具备“担当”、“品格”、“品德”的意思。只是，由于“character”还有“性格”“(戏剧、电影)角色”的意思，其“人格”的释义通常被人们忽略了。

在美国人的实际用法中，也从来不会去用“personality”指代跟担当、品格、品德有关的一些特征。用的都是“character”。

比如说一个人 personality 好，往往指的是这人好说话，脾气好，平易近人等。像“he has a good personality”，说的就是这人比较好相处。

但说一个人有 character，那就是有品格，有担当。学校里评好学生，其中有一条就是要 character，但不要求有好的 personality。美国的“五好学生”的标准是：Character(品格)，scholarship (学习)，leadership (领导)，citizenship (公民责任义务)，service (服务)。品格是排在首位的。强调的就是人格的重要性。学校里的老师还会专门讲解这五大标准中要以 character 为基础。

还有一句常用的话：“build character”。比方说，限制孩子花钱可以“build character”，指的就是培养品格。

所以，在 IMC 心理学中，我们用“character”一词来对应中文里的“人格”。相比“personality”一词，“character”更加准确，更加忠实于中文和英文，也更多符合哲学-心理学上的人格含义。

格商 (人格商数) 因此是 (Character Quotient, 简称 CQ)，而不是 (Personality Quotient, 简称 PQ)。

训练

1、对“社会可能是不公平的，老天或许也不那么公平，但心理规律一定公平”你如何理解？

2、我们一般讲的“看人品”只是指向了看一个人的道德品质，但事实上，深刻有智慧的人，也看到了一个人有没有对自我和他人进行担当。因为道德品质来源于一个人对自我和他人有没有担当。所以，我们还可有一个维度：看他对自我和他人担当的程度如何。这个维度，决定了一个人到底只是个好人，还是一个在未来可能有出息的人。你对此有何感想？

3、一些出卖、扼杀自我的人，或许会成功，但在心理、人格上留下了大漏洞。更多的人，不仅没成功，而且把自己弄成了心理上和人生的残次品。你见过这些人吗？

4、担当既有对真自我的担当，也有对假自我的担当。一个对他人的痛苦和社会不公不关心的人，却可能对他追求权力、金钱有很强的担当。我们对真自我的担当不能比这些人对假自我的担当还不行。评估一下你身边的人对真自我、假自我担当的程度。

5、仅仅做一个好人是不够的，那只发挥了人格实力中的一个基本层面。真正的担当，是做一个可以保护自我和跟自我有关的人的人。必须是善良+能力+格局。对此你有什么体会？

第十一章 格商原理

1、试着对自己的人格实力评估一下

按照分解思维列一个清单的话，人格主要有以下内容：

- 担当；
- 勇气；
- 意志；
- 善良；
- 爱；
- 直面自我；
- 诚实；
- 包容；
- 抱负；
- 格局；
- 尊严；
- 自我控制；
- 领导力；
- 决断力；

- 行动力
- 人格魅力

它们既是一个人的性格所具有的状态，同时，也是一种实力。对这种实力进行评估，就成了人格商数，我们所讲的格商（CQ）。

但这个评估只能是定性描述，根本没办法进行定量测量。谁如果说可以定量测量，一定是自己基本逻辑知识都不过关还要装专家忽悠人。因为人格是一种功能，又不是实体，哪有什么生理指标给你量！

我们说过，即使是心理，它明明是一种功能，虽然它有“物质基础”，但你量到的也只是一堆生理指标，跟心理没有什么关系。这是出老千的行为。我爱一个人深到什么程度你能给我一个可以用数字表示的指标吗？！

所以，我们只能评估，一个人的勇气如何？格局如何？领导力如何？担当如何？行动力如何？决断力如何？真没办法装神弄鬼地安一个数值出来，就像经济学家用一串数学公式来唬人一样，不过经济学都还是可以用数学来表达的，虽然跟现实没有什么关系。

2、一眼看出哪些是垃圾知识

在我创造出格商这个概念之前，已经有了一个概念，叫“抗挫折商”（Adversity Quotient，简称 AQ）。

它是美国职业培训师保罗·斯托茨在 1997 年所出版的《挫折商：变挫折为机会》一书里所提出的一个概念。大概意思是：很多人都经不起挫折啊！一遇到挫折他们就失去信心，一蹶不振啊！这就是“抗挫折商”太低了。很多人的失败就是这样来的。人应该提高“抗挫折商”，要有超越任何挫折的能力。

看到这个概念，我有两种感觉：

第一种是这完全是正确的废话。大家不知道？还用你来说？好像发现了天大的秘密似的。

第二种感觉是，这种“专家”的套路够 low 的。我索性给大家描述一下。斯托茨和其它人制造这类概念的思路是这样子的：

先观察一下社会、心理、行为现象→发现很多人抗挫折能力很低→因此他们在心理上、职业上、人生上出现各种问题甚至失败→从专家的角度需要找一个概念（如果还没有的话）进行描述并装模作样地解释，显示自己很懂而你们不懂→所以发明了“抗挫折商”这个概念。

看到没有？就这么简单！

这个思路完全可以如法炮制在其它概念、症状的创造上。他们都是这样玩的。

比如开车的都知道的“路怒症”：

观察一下，有很多人开车的时候遇到有人别车或打扰，怒火很大→目前还没有一个跟“症状”有关的概念专门用来描述、解释这种现象→于是造出“路怒症”这个概念来显示他们很懂而你们不懂→把跟开车发怒有关的那些表现都说成是“路怒症”的症状→在你开车发怒的时候，就用这个概念去套你的心理、行为→说你患了“路怒症”。

整个概念的工业流水线制作过程你看多轻松。

如果你不是开车发怒而是走路发怒呢？“路怒症”这个症状套不上了。不过也难不倒专家们，发明“走怒症”这个“症状”即可。反正，总有一款适合你。

如果我吃饭发怒呢？没关系，直接可以按照“抗挫折商”、“路怒症”之类的思路来造出概念，说我得了“饭怒症”。

我已经看到这类无能的忽悠很多年了。但发现，它们其实合乎很多人的胃口。

这两个原因。

原因一是专家们都是以“专业”甚至“科学”的面目出现的。他们的东西无论多么错误、低级，都打着“专业”甚至“科学”的名义，躲在“专业”、“科学”这两尊大神的后面。于是，“专业”、“科学”一直在透支自己的权威帮他们背书。

而我们呢？已经搞忘记了，不是他们的东西有价值，是“专业”、“科学”的招牌很有权威；当我们觉得好像他们说的有道理时，已经不知道不是他们说的有道理，而是“专业”、“科学”的招牌好像有道理——这里巧妙地利用了社会价值排序的原理。

在逻辑上，这叫“诉诸权威的谬误”。说得对不对不要紧，要紧的是必须拿权威去吓唬人，反正很管用，很多人吃的就是这一套。

原因二是大家习惯了用描述表象的知识去理解世界，对提供规律的知识兴趣没那么强。你没办法去解释开车发怒、出现挫折背后的心理，你也不习惯深刻去看自己和别人的内心。这多累呀！你需要的只是一个简单的描述和解释，最好是给你一个概念，让你“知道”。好，现在专家就给你一个这样的概念，拿走不谢！

所以在这种情况下，类似于“抗挫折商”这样的概念想不肤浅和流于表面都难。

我们的思路完全不同。我来演示一下：

经过观察和对人的存在的考察，发现了人格这个功能→这个功能可以列出一些内容→这些内容对于个人来说构成了内在的实力→可以对这些实力进行评估→格商→可以根据一个人的心理、行为表现来评估他的格商高低，并指出该如何提高格商。

从哲学和人文社会学科上说，创造概念必须谨慎。最好使用大家已经熟悉的概念。如果需要创造，那也必须是在某一重要的现象、原理、规律实在没有概念来描述、解释时才能创造。

而在创造时，必须遵循三个原则：

最大化的价值原则。就是你创造的这个概念，最好是像爱迪生发明了电灯，莱特兄弟发明了飞机，马丁·库珀发明了手机一样，是人类思想和科技上的重大突破。它是用来解释、探索一个全新的领域或注意到了大家原来没有注意到的重要东西。一点小事都要造一个概念出来，这毫无价值。

规律原则。就是你创造出来的这个概念要能揭示某些规律或原理，而不仅仅是表面泛泛描述。否则它并不会给人增长知识，只是多了一些标签而已。像“路怒症”就是这样。

总体性原则。你创造的这个概念要能解释一个领域中的同类型的现象或行为，具有总体性，而不是细分成一个一个。比如“智商”这个概念就非常好。但你不能再造出“考试商”、“学习商”、“创造商”之类概念来表示“智商”，或“智商”的某一方面，你只能说考试、学习、创造是“智商”不同方面的能力。

“抗挫折商”看来都不重视这三个原则。它本来只是格商中的一个内容，并不能称为“商”，而只能说是人的抗挫折能力。按照它的逻辑，是不是也可以造出“担当商”、“勇气商”、“决断商”、“善良商”、“行动力商”？它们看上去是不是也很高深莫测的样子呢？

说句实话，揭发这些有些吃力不讨好。我这么勇敢地站出来，只是想让一些人少灌些垃圾知识给我们而已。我都为自己的良苦用心感动了，感觉你也应该给我一点掌声。

3、跟“担当”关的格商，是一个人主要的实力

按规矩，智商、情商都有公式了，格商好意思没有一个是吗？

是的，我也感觉应该列出格商的公式来学习学习。

我们再考察一下人格的主要内容，发现是可以归类的。

一类属于“善”层面的，比如爱、善良、诚实；

一类属于“品格”层面，比如尊严、勇气、意志、包容、抱负、格局；

一类属于“担当”层面的，比如担当、直面自我、自我控制、领导力、决断力、行动力；

一类属于“魅力”，比如人格魅力。

所以，格商的公式是：

格商=爱的能力+善良力+诚实力+尊严力+勇气力+意志力+包容力+抱负+格局+担当力+直面自我的能力+自我控制力+领导力+决断力+行动力+人格魅力

嗯，很长。

另外，我居然也俗了一把，这个力那个力的。

在这里多两句嘴，免得有人问：“老师，‘真’不是头脑方面的吗？”

是的，“真”是头脑方面的，我们用头脑去认知世界，追求的就是“真”。可是“真”也是心理方面的，我们的真自我、自然情感就意味着“真”，我们用心理去认知世界也是“真”。“真”同时还是人格方面的内容，我们诚实、光明磊落、直面自我，也是用自己的人格去对世界和自己“真实”。

说上瘾了，嘴巴停不下来，我索性再插播一条广告。

到现在为止，我们对头脑、心理、人格的内容应该有所了解。某些“心理学”所讲的人的心理就是知、情、意，现在看来多么狭窄。仅仅一个心理，就不止“情”，还有“知”。而对于“意”来说，它在功能上不过是人格的一个小部分。

广告回来。

我要解释一下格商的长公式。

担当无疑是最具有决定性的。因为人首先是对自我的存在的担当，才可能谈得上别的。很难想象一个人都让自己变成一摊烂泥了，堕落或自我烂下去，他还能干出什么好事。

而且属于“担当”这个层面的那些内容，是一个人主要的实力。“品格”既是对自己，也是对别人。“善”主要是对别人，是人格的社会层面。“人格魅力”则是前面的那些实力的一个结果，虽然它本身也构成了实力。

4、如果你对真自我的担当都不如别人对假自我的担当，那还说什么？

我想重点关注一下我们可能会犯的一个思维错误：以为跟真自我在一起才叫担当，玩假自我的人好像就没有担当了。

不是这样的。在格商的意义，说一个人有担当，并不仅仅指他对真自我有担当，也可以指他对假自我有担当。并不是真自我我们才有担当。而在现实中我也发现，很多跟真自我在一起的人，他们的自我担当还不如玩假自我的精致利己主义者们。

比如，有一个人在职场中，就是想顺着权力阶梯往上爬，他就是想获得一种又有权力可以虐别人又有钱可以捞的快感。这毫无疑问是假自我。可是他为此而努力钻营了，有动力，

意志坚定，有行动力。这也是担当，是对假自我的担当。

我们把这个人叫做 A 先生。

A 先生有一个同事 B 先生。这位 B 先生为人真诚、善良、懦弱，是 A 先生往上爬的垫脚石。于是 A 伤害了 B，还一笑而过，A 爱的贪婪 B 爱的懦弱。

B 呢？懦弱的他对此只是感觉很受伤，在看清楚 A 的为人后也只是表示鄙视，并不敢得罪 A。他也只是沉溺在自己心理很受伤的情境中，并没有努力去变得内心强大，去在事业上有所上升。

在这种情况下，可以说 B 对他的真自我并没多少担当——他还不如 A 对假自我的担当。如果你对真自我的担当都不如别人对假自我的担当，那还说什么？

我之所以要重点关注这一点，是因为真自我在思维错误下，没有看清楚玩假自我的人，对假自我的担当，结果是让假自我变得很强大，足以碾压真自我。可是真自我呢？却没有让自己的真自我比别人的假自我更强大的意识。这也是在君子与小人、正义与邪恶斗时，君子、正义输掉的一个原因。如果我们在对真自我的担当上都不如假自我，沉溺在道德义愤和心理受伤中就是没足够的行动力，如何胜出？那还玩什么？

在这个世界上，有担当者总能成大事，无论是对真自我的担当还是假自我的担当皆是如此。希特勒和罗斯福，不过是相反的两个极端。而对真自我、假自我没担当的，终是平庸者，胆小懦弱的好人和喜欢耍无赖的市井小民，同样不过是相反的低级版本。

在格商的公式中，我发现，独属于真自我的，只有善良力、诚实力这两位。而勇气力、意志力、包容力、抱负、格局、担当力、直面自我的能力、自我控制力、领导力、决断力、行动力、人格魅力，其实是真自我、假自我都可以共享的。

所以，真自我同志们，在格商这个层面，我们并没有占据绝对优势啊。真自我要在格商上胜出，前提就是它必须强大。

5、格商陷阱

细说起来，格商可以在如下三个方面发挥重要作用。赫拉克利特老师说人是万物的尺度，这三个方面就是我们评估格商的尺度。

第一个方面是驱动、撑起真自我，让它有力量站出来，行动，强大。

比如我当年受到校园欺凌时，弱小的真自我被吓尿了，根本不敢站出来，只能任由那小王八蛋威胁。为什么不敢站出来？因为弱小的真自我没有力量。

这个时候如果有一个大人给我撑腰，对我说“不怕！”我想我的真自我会获得力量的，我不会怕他。

但这种事当时没有发生。

其实，并不需要有一个大人来帮忙。我内在不是有人格实力吗？人格可以帮弱小的真自我这个忙。

但在那个时候，人格可能比真自我还弱。它似乎还在睡觉，还没有任何实力，没办法撑真自我一把。

后来我灵感爆发，对他甩出了一巴“上帝之掌”，现在想起来应该是一直压抑的羞辱和怒火激活了人格，它醒过来并且获得了力量，所以驱动真自我作出行动。

在接触的大量有心理问题的人中，我发现他们受到打击、伤害、挫折、压抑时，都是第一时间人格的力量太弱，没有驱动弱小的真自我站出来面对，没有撑住真自我扛住，从而真自我扛不住之后玩了心理保护，心理的控制权交到假自我的手里。所以，解决心理问题第一步就是必须把人格给激活，让它站出来担当，这样真自我才有人帮着获得力量。否则，一切没戏。

同样，在人生中，无论是拥有什么梦想，还是遇到挫折打击，除非真自我很强大了，否则也需要人格的力量来帮一把。至于犯过错误，或一败涂地，更是必须召唤出人格来进行担当，直面自我。

人格一旦站出来撑住真自我，就会和真自我构成一种相互强化的关系：

人格撑住真自我→真自我有勇气，有力量→真自我强大→人格更强大→……

所以，一个人敢不敢直面自我，人格是不是站出来撑住真自我，决定了后面的一切。

如果人格没办法自动激活，也可以有意识地激活它。比如遇到困难时，告诉自己要“扛住”；如果自己有什么问题，提示自己要敢于直面……

反过来看，一个不敢直面自我的人，其人格力量是很弱小的，当然格商也很低。

如果一个人格商低又不敢直面自我，以我多年的观察和研究，我发现这类人最容易落入一个陷阱。我把它叫做“格商陷阱”。

如果一个人有如下表现，我真的怀疑他是否落入了人格陷阱：

答应自己和别人要做一件什么事，但一再拖着不做，给人一种言而无信的感觉；

碰到一点困难就畏首畏尾，不断地说服自己不要再继续，好像呆在原地才是安全的；

非常保守，在创业、选择职业等方面不敢冒一丝风险；

得过且过，不敢去对自己的生活前景有较高的要求；

不停地埋怨他人或自责，就是没有看到去改变自己的行动；

陷在心理保护的圈套中，心理问题一大堆，习惯性地要抓住一根救命稻草，但真要用行动去打破这个圈套却又害怕；

只想廉价地获得有价值的东西甚至免费占便宜；

用假自我去面对这个世界而且成为一种习惯；

没有自己独立的人格，习惯于依附到一些抽象的、有力量的实体上；

看不出对自我的坚守，活在别人的眼光和社会意见中；

在人生选择中，被动地随波逐流，对自己真正需要的是什么都没有自己的判断；

.....

人格发挥作用的第二个方面，是对真自我的坚守，是和真自我一起并肩作战，甚至在前面建立一个防御阵地。它让我们符合存在的规定性，没有在外在的伤害或利益诱惑中出卖、扼杀真自我。这是获得内心幸福的保证。

如果要去伤害一个无辜的人，然后可以去获得有诱惑力的利益，我相信，人格低劣的人肯定不会有任何心理障碍，赶紧就去伤害了。但是对于人格还行的人来说，是不会这样去做的，即使想去做也会有内心巨大的煎熬。因为他们知道：这样做是错的；不可以去伤害一个无辜的人，哪怕这样做对自己有很大的好处。

这种道德判断就是人格的力量。它让他们明白：自己的人格、真自我是比这些利益更宝贵的东西，无法出卖或扼杀。通过伤害一个无辜的人，无论获取多少利益，都是对自己的否定，都是人生的失败。

正是人格的这种存在，阻止了一个社会中很多人跟着别人一起变烂。它也让一个社会看起来还很有希望。而这样的人格和真自我，如果有实力，终会获得报偿。

第三个方面，人格是这样发挥作用的：

在我们运用人格的各种实力时，它就会在我们身上形成一种具有吸引力的气质。

比如一个人有担当，有勇气，善良，诚实，有格局，有抱负，给人的感觉是美好的，安全的，有力量的，代表了人类提升的那种希望和方向。我们会欣赏这种人，乐于接近这种人，如果他具有一定的社会身份和成就，我们会感觉他很有魅力。即使这种人暂时还处于困难之中，有机会看到他的某些层次较高者也会帮他，因为从存在的规定性上，人类对于美好希望的向往从未熄灭，帮这样的人，等于一个人在成就他的自我。

这就是人格对人的存在的一种魅化。它表明了一个人在存在的精神气质上应该是一个什么样的方向。

我们还可以用一个对比来说明这一点。

假如有两个人，一个是老实人，但萎靡不振，垂头丧气，没有什么担当；另一个是不老实的人，但对他的假自我很有担当，目标坚定，很有行动力。可以问一下自己：我们对老实人心里稍觉厌恶对不对？而对于不老实的人，尽管我们不会去给他点赞，但还是觉得他的担当是能震慑人的，好像有一种神秘的力量感，是不是？

所以，人格的实力，格商，我们只会低估，而并没有高估。在我的眼中，非要PK一下的话，格商比智商、情商、体商（颜值）都重要。它是出发点，又能让一个人走对路，而且走得如此之远。

正是在这个意义上，我说：性格决定人生的动力，人格决定人生的方向。

训练

- 1、说说你对人格的理解？
- 2、本章中所列出的人格的实力，评估一下，你具备哪些？
- 3、根据格商的公式，评估一下你是否格商爆表？如果还可以提高，你打算从哪些方面？
- 4、根据人品的公式，对一个人的人品你是否有一个很深的理解？
- 5、就我的观察和研究，政商精英们往往是格商很高的人。可以说很多时候拼的就是格商。不知你有没有相似的体验？

第十二章 自我撬动世界

- 1、只用角色不会入戏，但投入自我，则往往会

广州体育中心有一个很大的、适合跳舞的广场。我曾经在一些晚上混进广场舞大妈的革命队伍里和她们一起嗨。

作为一个资深卧底，我的出现负有双重使命：既是来健身的，也是来研究的。

我想发现是什么神秘的力量把她们“连接”在一起，让她们进入传说中的“舒适区”。

为此，我选择的不是小区里，而是最大的公共区域里的大妈。因为小区里的大妈，借助彼此的社交天赋，多多少少都知道你住在哪栋楼我家儿子又是干什么高尚职业，她们原本就是小区里的一个“共同体”。可是体育中心里的大妈们不是，她们从不同的地方过来，跳舞前不会有什么交流，而“舞会”结束后就各自离开。换句话说，她们只有“集会”，而没有“社交”，彼此是完全分离的社会原子，只是在那段跳舞时光才粘连起来。

我本来只想做一个参与式观察者的，只用角色进行参与，但是，当节奏感很强的音乐响起来，我发现我的自我也被带动起来参与了。一句话，我已经入戏。

在入戏状态中，我体验到了身体焕发出来的那种活力，以及因为融入一个群体，自我得到扩大后的那种强烈的快感。我似乎和大妈们一起站在了舞台中央，对面的正佳广场、天河城百货的五彩灯光，似乎就是舞台的布景，而周围走来走去的路人，当然就是我们的观众。

我很清楚，在入戏之前，我的自我只是我自己，面前具体的世界只是大妈们，走来走去的人，以及远处的建筑，虽然也是世界的一部分，但这个世界是虚化的，因此变成了背景。可是，当我入戏之后，我发现我面前的世界已经不是大妈们了，她们跟我已经是同一个“大我”，我们面前的具体的那个世界，是走来走去，在我们的想象中观赏我们的表演的人，不远处的建筑仍然因为虚化，只是舞台背景。

于是我突然体验到了：我的自我，在这种情境、氛围中，奇迹般地扩大了。

原来大妈们跳广场舞那么嗨，一个重要的原因是，她们在舒展身体时，体验到了自我扩大并向世界演出的那种感觉。这种感觉对于已经不像年轻人那样成为时尚中心的她们来说，实在是太重要了。她们通过广场舞重新找到了成为社会舞台主角的幸福。

我也注意到，在音乐放毕，换另一支曲子的那个空白时间，没有节奏，没有氛围，大妈们彼此之间马上变得好像很陌生，动作、姿态并不自然，从心理上来说，这是一段难熬的时间。显然，没有节奏、氛围，她们又被打回了原形。

这真有点像罗伯特·西奥迪尼在《先发影响力》里说的，“音乐集合了多种可辨识的规律性：节奏、韵律、强度、节拍和时间，因为拥有极为稀有的协同力量。听众可以很容易地在肌肉运动、感官、声音和情绪维度上彼此达成一致。这种一致状态带来了我们熟悉的联盟标志：自我与他人的融合，社会凝聚力，支持行为。”

但我感兴趣的，远不止于此。

2、一种知识其实已经告诉我们，它是让我们找到心理上的感觉，还是得到能力的提升

其实，广场舞大妈们没有音乐就跳不下去，双胞胎都喜欢穿得一模一样，在集会上，很多人都喊一样的口号，一个人最喜欢寻找别人和自己的共同点，从心理上来说，都是一些非常简单的现象。

我是一个喜欢从简单的现象去挖出具有震撼性规律的人，所以，我们继续。

还记得第一章的“自我-世界”广告吗？

当我出现在广场舞大妈们面前时，就是有一个自我出现在了世界面前。我和她们，有了一个“自我-世界”的方向性结构。这个方向性结构，在我们的自我对世界如何如何，或世界对我们的自我怎样怎样时，就构成了认知、感受、行动的框架。当我体验社会心理，思考中国的政治社会演变时，也是用自我去对世界作出反应，“自我-世界”正是我的体验和认知框架。

任何一栋建筑，都需要一个稳固的地基。“理论大厦”也一样，其地基就是公理。

比如，“两点之间直线最短”就是数学的一个公理。一种找不出公理，或公理有漏洞的理论，其实是有点让人怀疑的。比如经济学所假设的“理性经济人”就很可疑。一些经济学家也证明了，无论一人是不是“经济人”，恐怕并不像传说中那么“理性”。

没有公理的那些理论，比如实验心理学之类，你就是在学一堆碎片化的、常识类的所谓“知识”。你最多记住一些可以作为谈资的结论。因为没有思维、洞察、推理的过程，你不会从中得到训练，提升任何能力。它满足的只是感觉：好像占有了什么知识的感觉。

公理越直观，越简单，越符合奥卡姆剃刀原理，越好。从公理出发，可以推理出一个知识体系，发现无数规律。

IMC 心理学就是这样。我们的公理，除了前面讲的两个，还有一个：

- 心理生存
- 心理舒服
- 我们有一个自我，出现在世界面前，构成了“自我-世界”的方向性结构，即“自我-世界”

心理生存、心理舒服这两个公理，是发现人类心理规律的逻辑起点。而“自我-世界”这个公理，则是 IMC 心理学的根本方法论，是一个运用广泛的认知框架。它是照亮心理这个黑暗世界的一盏灯，自带 500 瓦的光环，哦不，功率。

在这一章，我想讲的就是这个。

说到这里，其实我还是有点担心你可能没有一个直观的印象。毕竟，“自我-世界”虽然简

单，但它属于一种哲学思维，感受不到，也看不到。我们一般来说较少去运用哲学思维。

这么说吧：

如果我们没有一个自我，那很抱歉，世界可能存在，但“自我-世界”不会存在。

我们没有一个自我吗？有的。所以，“自我-世界”存在。

如果我们有一个自我，但世界不存在，那么，“自我-世界”也不会存在。

世界不存在吗？存在的。所以“自我-世界”存在。

如果自我和世界之间混沌一片呢？“自我-世界”还存在吗？

只有精神病患者的自我和世界才会混沌一片，所以，对于正常人来说，“自我-世界”存在。

事实明摆着，只要我们用头脑思考，用心理体验，用人格担当，用身体行动，“自我-世界”的方向性结构就一直在。否则，你在哪儿，思考什么，体验什么，担当什么，对什么行动呀？“自我-世界”是我们发挥头脑、心理、人格、身体功能的基本配置。

我发现自己讲这么简单的问题都费了很大的劲。喝口茶歇歇。

3、你的自我，就是世界

现在来考察考察一下“自我-世界”的内容。不是说好的内容为王嘛。

自我，肯定包括真自我和假自我；同时，在这里也包括角色。

我曾经观察过，某些官员在接见一些人民群众时，他们的表情、动作、姿势都是标准的配置，是自动化运作的，并不带自我出场，属于典型的角色。但这个角色是用来应对世界的。所以，角色在“自我-世界”中也属于自我的内容。

换句话说你既可能用真自我去对世界作出反应，比如你对闺蜜掏心掏肺；但你也可能用假自我去玩，比如你装着很尊重某个你讨厌的人；你也可能在领导发表不重要讲话时，用角色礼貌性地鼓掌。

我们还说好“自我-世界”是一个方向性结构呢？

由“自我”和“世界”构成的这么一个结构，当然是有方向的。

你看着炒房者极度不爽，心理上的力的方向（这个时候是心理上的力），就是由你指向他，你的自我指向世界（炒房者），画一个示意图是：你→炒房者（自我→世界）。方向由你这边发出，你是主动者，而炒房者是承受者。

但如果有一个同事算计你呢？方向就变啦。变成了：你←同事（自我←世界）。在这个时候，同事是头脑上的力的发出者（这个时候是头脑上的力），你是承受者。

好，我们知道了自我有真自我、假自我、角色，知道了“方向性结构”有自我指向世界，也有世界指向自我，那“世界”又是怎么回事呢？

回忆一下，有“自我反思”这类词！我们有时候也会自恋，自我陶醉，或者自我指责！那就说明，在这个时候，我们的自我所指向的那个世界，他的名字叫自我。

所以，世界的第一个内容，是我们自己。

示意图是：自我→自我

现在假设，你在上班路上，自我感觉挺帅的，因为剪了一个时尚的新发型，然后走到了公司，看到有女同事对你神秘微笑，于是，你便猜想女同事的微笑是什么意思呢？

那么这个时候，你的“自我-世界”变了，从“自我-自我”变成了“自我-同事”。

所以，世界的第二个内容是：某一个人或某一件事，具体的某人某事。

你在公司继续。你发现有些人的眼神看你怪怪的，有想嘲笑、打击你的意思。你突然发现这些人不友好啊。这个时候，你面前的世界，不是某一个人了，而是一群人。

所以，“自我-世界”又变了，因为“世界”变了，变成了“自我-一群同事”。

这个时候，世界有了第三个内容：某些群体或事物。

下班走出公司，你看了一些公众号，发现有些在传播一件事情，歹徒抢劫妇女，但无人敢上去喝斥。你感受到这个社会已经变得很冷漠、懦弱，但人与人之间，平时又像狼一样。这个时候，你的头脑注意力、心理注意力，不是放在具体的哪个人，哪群人上，而是放在一个抽象的庞大人群或整个社会上。

“自我-世界”的内容因此也变了，变成了“自我-抽象的庞大人群或整个社会”。

这就是世界的第四个内容：抽象的庞大人群或整个社会。

到了这个层面，“世界”在你面前已经变抽象了，不再是具体的哪一个人或哪一群人了。

在晚上的时候，你女朋友，你女朋友的闺蜜，还有一群好哥们，都过来帮你庆生，他们唱着歌，把你捧在中心。那个情境里，你又感觉自己是世界上最幸福的人，觉得这个世界是多么的美好。

很好，“自我-世界”又变了，变成了“自我-自我之外的整个世界”。

世界的第五个内容，就是除了你之外的一切。

我们要总结总结一下。

在“自我-世界”这个方向性结构中，“自我”的内容有：

- 真自我
- 假自我
- 角色

“世界”的内容有：

- 自我，一个人自己
- 某一个人或某一件事
- 某些群体或事物
- 抽象的庞大人群或整个社会
- 自我之外的一切

4、判断一个人的层次最简单的一个方法

“自我”、“世界”的内容亮相后，很多东西的奥秘也就自然打开。

第一个奥秘，我们可以通过“自我-世界”，看一个人的自我被世界打击、压抑、挫败后，他的自我要获取生存，设定了世界是什么内容，他的自我是对什么内容作出反应。由此，我们可以判断出他的层次。

在这种情况下，从力的方向上来说，是“自我←世界”。好，自我设定世界是什么内容，首先就说明了这是一个什么样的自我；其次，这个自我对设定的世界作出什么反应，更说明其层次了。

比如中国古话说“冤有头，债有主”。翻译一下就是，在“自我-世界”中，欠了你钱的，对你的自我构成了打击、压抑、挫败的那个世界，应该是具体的某一个人。那些投资乐视血本无归的人，欠他们钱的，显然只是乐视这个机构和下周回国的贾跃亭先生，跟别人没有关系。“自我-世界”应该是“债权人-乐视（贾跃亭）”。他们应该找乐视，找贾跃亭，而不是找别人。

但如果有人情绪失控地在大街上大喊：“你们都欠我的！”、“所有人都骗了我！”，跑到商场里搬着货物说要用来抵债，那就不对了。他很可能会被人怀疑因为受到严重打击，精神出问题了。在“自我-世界”中，他的自我，所设定要作出反应的那个世界，已经从具体某人某事变成自我之外的一切了。

把“世界”的内容扩大，不仅可以看出一个人的精神问题，也能看出他的智商问题和素质问题。

像地域黑就是典型的智商出问题或（和）素质出问题的例子。

地域黑一般都有这样的套路：某个地方的人，比如x省人，可能出了几个坏蛋，你可能非常鄙视这些坏蛋。这很正常，也很正当。

可是，有人不这样干了，他们从这几个坏蛋是x省人这个标签出发，得出了x省所有人都是坏蛋的结论，在“自我-世界”中，把“世界”扩大化了。可是，这些坏蛋干坏事，来自于他们本人的素质，而不是因为x省人这个标签有神奇的魔力，谁沾上谁就肯定干坏事，就是坏蛋。其他人并不因为跟坏蛋有相同的x省人标签就要为他们背锅。否则，地域黑的玩家也是男人、女人，怎么不见自己为这些坏蛋因为也有男人、女人的标签，而为他们背锅呢？

不喜欢x省人是个人的偏好问题，每个人有自己的偏好是很正常的，跟智商和素质都无关。但要玩地域黑，玩歧视就不是了。

我讨厌地域黑的一个重要原因是：因为某几个坏人的恶行，就要冤枉、鄙视、歧视某一个地方的所有人，让他们无辜地为坏蛋们背锅，让他们承受不应得的道德上和其它方面的待遇，这于心何忍啊？

一个拥有良好素质的人，指责的显然是具体的坏蛋，而不会殃及到无辜的人。

当然，把“世界”的内容扩大，还有心理扭曲的问题。“报复社会”的人渣们在这一点表现得很明显。

比如我们在新闻里所看到的，有混得很失败的失意者，跑到幼儿园去对孩子们下手。对这种人渣，我们保持着愤怒和鄙视。我们预设，就算有人欺负你，那你也找欺负你的那些人去啊！我们预设了他的“自我-世界”方向性结构应该是“自我-具体某人某事”。

这是理性思维，是用大脑思考的。

可是“报复社会”的失意者大脑已经不管用。他认为打击、压抑、挫败他的自我的，是抽象的庞大人群或整个社会。孩子自然也是这个世界的一部分，那就相当于孩子也欺负到他，跟他有仇。所以，既然他惹不起强者，而“报复”孩子在心理上等于“报复”到了社会，那他就对孩子下手。

当一个人的自我，被世界所打击、压抑、挫败时，确实有时候很难理性地判断是自己导致的，是某一个人干的，是一群人对他都这样，还是整个社会，甚至他自我之外的一切都反对他。但如果都搞不清楚，那素质、正常的精神状态、智商、心理状态是吃干饭的？搞不清楚只能说明它们不行。

以上这些当然都是极端的、跟我们多数人无关的例子。但我们可能也会遇到。比如，被领导打击一下，显然不要认为天就塌下来了，不需要在“自我-世界”这个方向性结构中认为“世界”那一头挟带的冲击自我的力量多么强大，多么广泛，好像领导就代表了自我所面对的世界一样。没这么夸张的。那只是自我面前出现的一个人而已，而且还不是那么难打交道，或难以对付的一个人。

5、从极端自私的人到宗教圣徒之间，有一个清晰的链条

以上说的奥秘，总结一下就是，在“自我←世界”方向性结构中，当一个人遭受世界的打击、压抑、挫败时，自我的心理注意力，应该聚焦于“世界”的对应内容，不要扩大或缩小，谁打击、压抑、挫败你你找谁呀，不要大人欺负了你你就去打人家小孩。如果不能保持心理注意力的这种聚焦，说明自我是不行的，可以看出头脑、心理、人格的实力指标较差劲。

但还有一个奥秘，方向相反，是“自我→世界”，而且不是自我被世界所打击、压抑、挫败，而是自我主动建构和世界的关系。这个时候，自我怎样设定世界的内容，可以看出一个人的头脑-心理-人格实力，看出他的素质、担当、抱负、格局了。

比如，如果一个人的“自我-世界”内容只是“自我→自我”，他的心理注意力，只在自我上，我们可以发现，这是一个极端自私的人，他的世界只是自我，而不是别人。“世界”的内容不应该只是“自我”的，起码也要有“某一个人”、“某些群体”啊，他也应该对他的老婆孩子和父母有担当啊。

如果一个人的“自我→世界”，“世界”的内容不仅仅有自我，还有某一个人或某些群体，那么，我们不能说他自私了，而是一个很普通、正常的人。这样的人在社会中占了多数。他当然要保证自己的利益，但也懂得尊重别人的权益，看到有人遭受灾难，也会捐款。换句话说，他对别人还是有担当、同情的。

再提升一下，一个人的“自我→世界”，如果“世界”的内容除了他的自我、他人，还包括了这个社会呢？他的心理注意力，不仅仅是聚焦到自己和周围的人上，还聚焦到了国家民族的命运问题，聚焦到了社会的公平正义呢？这样的人，层次就突然高出一截了。他至少心理上强大很多，比别人具有担当和格局。传说中的“国家兴亡，匹夫有责”，以及“追求社会公平正义”，说的正是这种人。他们自我面前的世界，并不像普通人那样狭隘，他们想的并不只是自己和周围的人，还有天下。

最后，如果“自我→世界”中的“世界”，扩展到了“自我之外的一切”呢？这样的人，已经可以做哲学家、科学家或宗教圣徒了。也只有他们才有这样的层次和境界。

我们可以观察到，在“自我→世界”中，“世界”的内容越扩大，一个人的“自我→自我”内容越少，色彩越淡，即越不自私，越有担当和格局，因为心理注意力从自我聚焦到了他人、群体、社会、整个自我之外的一切上。一个人因此也越打开他的视野（头脑），强大他的内心（心理），扩展他的格局（人格）。

所以出现了一种极端情况，就是一个人的“自我→世界”中，“世界”的内容已经没有“自我”了，他变成了“毫不利己，专门利人”的雷锋同志。嗯，雷锋同志，还有很多宗教圣徒，比如德蕾莎修女，就是这样的。

我们总结一下，在“自我→世界”中：

只是“自我→自我”的，是极端自私的人，对他人毫无担当；

表现为“自我→自我（他人、群体）”的，是一个普通、正常的人，但谈不上有多大的抱负和格局；

表现为“自我→自我（他人、群体、社会）”的，从头脑-心理-人格实力上说，更多是精英阶层的配置；

表现为“自我→自我（他人、群体、社会、自我之外的一切）”的，这样的人已经可以做哲学家、科学家和宗教圣徒了。

而“世界”越扩大，一个人的自我越淡化成背景，所以，有的人的“自我→世界”，“世界”的内容只有自我之外的一切，而没有了自我。这样的人就是雷锋同志或宗教圣徒了。

6、人类心理的规律，正是从这里破解开的

我们已经说过“自我-世界”方向性结构是 IMC 心理学的一个公理，也是根本的方法论，是强大的认知框架。现在就来展开展开。

人类心理的规律，正是从这里破解开的。

“自我”在“世界”面前，谁都知道，是弱小的，至少一开始是弱小的。一个小孩出现在一堆陌生人面前，他很害怕。即使我们已经长大成人，面前这个社会，还是感到无力。走在高楼大厦下面，也感觉到渺小。

所以，“自我-世界”不是一个平衡的结构。

从这里，我们也看出了 IMC 心理学的另外两个公理：当自我被世界所压抑、打击、伤害时，我们在心理上难以生存；当没有被威胁到心理生存时，我们的自我想在世界上生活得舒服。

IMC 性格理论有一本书专门讲，但我可以在这里提一下，性格类型的划分，就是从这里来的。因为性格无非是最强大的心理动力，是在“自我-世界”方向性结构中，自我对世界的固定反应模式。

在“自我-世界”这个不平衡的方向性结构中，自我要在心理上生存，怎么办？

实际上有五种办法。

第一种办法是压抑自己，隐藏自己，不敢让自我在世界面前冒头，以逃避可能的打击。这就形成了自卑型。自卑型人民无论是哪种类型，当他成为所有人关注的中心时，一般都不太自在，好像有被他人目光吞没的危险，他的表演并不自然。但他们对世界却可以看得很透，所以，思想大师和科学大师们基本都出自于自卑型人民。

第二种办法是自我从世界那儿拿东西，来填充自己，自我占有世界的东西越多，好像就

越强大，越有心理优势。这种玩法就形成了占有型。占有型先生们的心理注意力，都在他们能从世界得到什么上。这个性格类型，几乎是商业大佬或市侩的优良土壤。

第三种办法是，自我凸显出来，把世界当成一个舞台，上去表演，在表演中，找到了价值感和心理优势。这就是表演型。表演型同志们都是些放得开的玩家，也是整合、吸纳资源的高手。政治大佬、商业大佬、明星多来自这个性格类型。

以上这三种办法是主流的玩法，他们在人群中占了绝对多数。在中国，自卑型人数最多，在美国，表演型最多，这背后是社会环境的影响。但无论怎样，这个世界就是由这三种性格类型的人玩的，其它性格类型更多只有看戏的份。

第四种办法，是自我打击、攻击这个世界，从打击、攻击中找到力量感和价值感。这是一种破坏性而不是建设性的玩法。所以这个性格类型的人数很少，而且没办法登上社会舞台上成为主角。

第五种办法是，自我跟世界拉开心理距离，不搞得那么紧张，从而可以让心理得到生存或生理得很好。这就形成了温和型。温和型的人都较为优雅和有好脾气。他们人数也不算少。但因为和世界保持心理距离，没有太多的创造性，也占有不多，也难以成为舞台的中心人物。

关于性格理论的原理，我暂时只能先讲到这儿。说明一下，性格的划分不是任意的，不是随便给你弄一个几号几号，黄色红色。它们根本算不上是一种有原理、规律支撑的理论，主要功能不过是用来娱乐一下，找一下感觉。因为它们缺乏一种自洽性的辩护：为什么是九型人格而不是八型、十型人格？为什么是黄色红色而不是白色灰色？不好意思，回答不了，因为压根不知道人的心理动力有什么样的规律，都不知道“自我-世界”方向性结构是个什么东西。

娱乐和找感觉的理论满足的只是人心理上的感觉，但却是没用的。而有用的理论，也可以照顾一下人在心理上的感觉，但它的有用，是建立在对人类心理规律认知的基础上。

7、再挖下去，还有更多惊人的原理

好，我们已经有了一个印象，在“自我-世界”这个不平衡的方向性结构中，自我要解决在世界面前得到生存，以及生存得更好的问题。

于是有了第一个方案：他希望从“世界”那边策反一些人过来，把一些人拉入自己的阵营，把一些东西变成自己的东西。因为人和东西越往自我这边跑，自我这边的力量就越强，世界那边的力量就越弱。

我没办法画一个动态的示意图，但还是很形象的。伟大领袖毛主席都说了，统战就是把自己的人搞得更多的，把敌人搞得少少的。自我天生就要统战。

如果世界太强，自我太弱，搞不了人和东西过不呢？那还有第二个方案：

识时务者为俊杰。

嗯，自我跑到世界那边去，变成它的一部分，变成它一伙的，这样，世界似乎也不会威胁到我自己了，而且，还可以获得因为自己和这个强大的世界是一伙的，自己也强大了的感觉。如果顺便还能欺负一下一些弱小的人，这种感觉就更爽了。

一个不变的规律是，越是弱小和一败涂地的自我，越喜欢把自己放入一个大我中。对于一些身处底层的垃圾人口来说，有一个强大的“国家”和“民族”来给自己壮胆，多威武雄壮啊，他们那个卑微和失败的自我就可以得到掩盖和否认了，比如当年纳粹德国鼓吹国家主义和种族主义的那帮人。

我所观察到的一些现象是，一个真正有能力的人，很少拿他毕业于什么学校，他老家出了什么著名人物来壮胆，但能力缺乏的人却喜欢这样干。原理是一样的。

再挖下去，还有更多惊人的原理。

下面来做一个思想实验。

假如我走在一条街上，前面出现了 10 个人，他们谈笑着，不时看我一眼，很明显是一伙的。而我，看到他们这阵势，有点紧张，心理上是防御的。万一他们要威胁我，要抢劫怎么办？

用“自我-世界”的公式套一下，这个时候，在我那儿，是“自我-这 10 个人”。道路，还有周边的建筑物，以及其它一切，是一个虚化的背景。

显然，自我和世界的力量对比是 1:10。

在他们走到我面前的时候，我突然从两个人的口中，听出了熟悉的口音——那不正是老乡吗？于是，我便问他们是不是某地方的人，他们回答说是，然后友好地问我在做什么。

好，我终于找到了和其中两个人的相似性。我感觉我的自我和他们有了共同点。这个时候，“自我-世界”的力量对比明显变了，变成了 3:8。而我的心理状态也变了，不再那么紧张和有防御心理了，虽然心里还是不安。

心理状态的这种改变，是因为自我的力量增强了，而世界可以威胁我的力量似乎减弱了。再接着，他们也介绍说，另外 8 个人也是老乡，这 8 个人也对我点头示意。

于是，力量对比又改变了，变成了什么呢？

变成了 11:0。

这个比例意味着，原本作为“世界”那一端的他们，已经融入到我的自我了，我的自我得到了扩展，“世界”对我的威胁已经消失了。当我的自我和那个可以威胁我的世界融在一起时，心理生存的问题解决了。甚至因为“老乡见老乡，两眼泪汪汪”的催情效应，我的自我生存得还相当好。

但“世界”变成了 0，是消失了吗？

没有消失。0 意味着自我面前的世界已经虚化了，成了抽象化的背景。一个虚化的世界，比如你的自我所面对的天地万物，当然是不会对你有威胁的。

我们看到，这 10 个人纳入到我的自我了，而这个自我，又重新有了一个“自我-世界”结构。新的这个“世界”，就是已经虚化的街道、建筑，以及远处包括人群在内的一切。想象一下，当我和这 10 个人在那儿站着聊天时，我们在心理上是有“大家是一伙”感觉的，街道、建筑，以及远处包括人群在内的一切是我们的背景，或我们面前的虚化了的世界。

强调一下，“自我-世界”方向性结构是动态的，在不同的情境中经常性地变化。自我、世界一会儿是这个内容，一会儿是那个内容，而世界有时实，有时虚。洞察到这一点太重要了。它是很多营销、说服、博弈的一个秘密。

8、别人只要认同你的自我，就很容易纳入你的自我

我们再进行第二个思想实验。

假设我走在小区花园的小路上，迎面走不了一个人。不远处，有一些老年人、妇女和小孩。

此时的“自我-世界”方向性结构是“自我-那个人”。的力量对比是 1:1。

我对这个人可以忽视，可以防御，可以干别的，但他确实是我自我之外的一个对象，是我的自我面前的具体的世界。

好，现在，他对我展开笑脸，友好地打招呼。请问，我的“自我-世界”的内容，变了没有？

变了。有了“我和他-我和他之外的一切”这样一个结构。他对我友好打招呼，让我在心理上认同了他。我在他面前感到放松、安全，尽管仍然有一点防御。

很好。这个时候，他向我提出了一个举手之劳的小请求，让我帮他照看一下他放在路边的一样东西，他很快就会回来拿。

我会不会愉快地答应？

显然会的。我实在没办法拒绝。

但如果他没有跟我友好地打招呼，而是直接上来就请我这样做呢？

我应该不会答应，即使答应也是迫于压力，但并不情愿。

原因很简单，当他和我友好地打招呼，就从“世界”纳入到我的自我里了（虽然纳入的程度很低）。我帮他，是在有安全感、认同感的背景中的举手之劳。因为在“自我-世界”中，他某种程度上已纳入到我的自我，我帮他不会有掏出我的自我给他的受损失的感觉。

但如果他没有和我打招呼，则他根本就不会被纳入到我的自我，而只是自我面前的一个具体的世界，而且是一个需要防御的世界。我对他并没有认同感。这个时候我帮他，实际上完全是在掏出自我给他，是有受损失的感觉的，所以哪怕真帮了，也不是很情愿。因为受损失的心理体验是实实在在的，骗不了自己。

9、你需要在什么时候保持对一个人的心理防御，什么时候不需要拉开心理距离

等等！我们要停一下，这个人仅仅跟我友好地打声招呼，某种程度上就纳入到我的自我里了？

是的。

这里的心理机制是什么？

心理机制是：他友好地对我打招呼→给了我一个他肯定、认同我的自我的信息→我对信息作出反应，认同了他→认同他，即把他纳入到了自我。

我们考察一下，哪些人，在哪些情境中，可以纳入我们的自我，并且大致如何量化。

一般情况下，亲人就是我们自我的一部分，而且在我们自我中，他们可以占到 70%以上的份量。如果是子女父母的关系，甚至可以占到 90%以上。

比如，我们看到，有的父母宁可自己没有吃的，也会把好吃的拿给自己的子女；他们宁可把自己的养老钱掏出来，也要给子女买房时付首付。这是因为，子女几乎就是他们全部的自我，他们拿好吃的给子女，拿首付给子女，不是拿给自我之外的“他人”、“世界”，不会有自我的受损。相反，他们在这个过程中感受到了自己对子女的爱，感受到了子女的幸福，自我得到了温暖和滋润，反而更充实了。

即使是兄弟姐妹的关系，彼此在对方自我那儿所占的份量，虽然不如父母子女高，但也可能达到 70%左右。所以，哥哥帮助弟弟，可以是无偿的，而且心里愿意。他就相当于掏出自我时，有 70 份仍然是掏给“自我”的，只有 30 份是掏给了“世界”。这 30 份当然会让他有自我受损的感觉，但他把它解读成了“责任”。

好朋友好闺蜜呢？彼此不可能在对方的自我中占那么多份量。但 20%以上还是没问题的。所以，你随便拿几百块钱让对方用不会有肉痛的感觉。可是，千元以上呢？恐怕就肉痛了。你要把自我掏出来，80%以上的份量是掏给“世界”，自我受损的感觉是强烈的。

所以在这里我要澄清一下，当我们说，我们把“世界”纳入了我们的自我，说的只是纳入进来成了自我的一部分，不是全部变成了我们的自我，或变成了我们自我的全部。每一个人，

每一种事物，在特定情境中，在我们的自我中所占的份量都不一样。只有我们自己，才在我们的自我中占 100% 的份量。

好，搞清楚这一点了，再来看一下那个向我友好打招呼的人。

可以确定，他在这个时候，因为对我友好，是对我的自我的肯定，我把他接纳到自我这里来，但他在我自我中所占的份量肯定是很少的，也许 1% 都不到。

那，我从自我里掏东西给他，仍然有一点是掏给自我的，但不能掏得太多了，不能超出他在我自我中所占的比例很多，否则我就会有自我受损的感觉了。要弥补这种感觉，我就必须把自己修炼成一个圣人，毫不利己专门利人不仅没有肉痛的感觉，而且还体验到自己特别高尚，找到了生命的意义和价值。但如果我没办法修炼成圣人，心里肯定是不舒服的。

幸好，他只是让我帮他照看一下东西而已，完全是举手之劳，我几乎不需要付出什么，不会有自我受损的感觉。

如果有自我受损的感觉，在我的内心里，就会产生“我凭什么要帮你？”的体验了。这句话其实是把对方完全看成是需要防御，需要拉开心理距离的“世界”了。

10、如果世界很高档，自我可以认同；如果世界很低档，虚化处理

现在，情况又变了，他不是请我帮他照看一下东西了，而是向我借 100 块钱。我会不会愉快地借他？

我的第一反应，肯定是内心里不愿意。

为什么呢？

我们已经看到，他在我的自我中所占的比例极低。而且，只是在这个情境中才有效，走过路过就消失了，就跟我再也没有什么关系。

这跟亲人、朋友等完全不同。亲人、有友等一直稳固地是我的自我（除非完全翻脸了），没有走过路过就消失的说法。

既然如此，他在我自我中的份量，似乎不足以让他开口借一百块钱吧？没有“熟”到这个地步吧？

所以，当他开口要借一百块钱时，我会有一种自我要损失什么的肉痛的感觉。

这种感觉，导致了我“自我-世界”内容的变化。

这个变化是，在肉痛的感觉中，我重新审视他了，于是，他又重新从我的自我里被剥离出来，被打回了原形，在我的自我中一点点份量都不占了，完全变成了我自我面前需要防御

的“世界”。我的自我跟这个世界，已经拉开更大的心理距离了。

所以，除非他让我相信，他借这一百块钱可以很快就还上我，不会我让冒风险，我才愿意说服自己，在“帮人一把”的道德安慰下，把钱借给他。

这个原理如此重要，我们可以提出以下的一些建议：

A、在和别人打交道时，要尽可能让自己从“世界”一方，变成对方的“自我”一方，要增益他的自我，在语言、表情、动作等方面。不要造成他的自我损失的效应。而要让他有自我增强的体验。这在表演、谈判、营销时尤其要如此，当然平时和人打交道更是了。这里的技术细节要根据情境来。但原理就是这个原理。

B、一定要评估好，你占对方的自我多少份量。要有自知之明。

评估好后，你才能把握好自己的行为，避免受伤，避免不切实际。这个评估，也包括你在对方那儿的自我的份量，是特定情境的，还是稳固的，还需要评估变化，等等。

C、如果对方对你有用或重要，尽可能维持 A 的情况。至少也要在自我-世界关系中，缩短自我-世界的心理距离。比如，过年过节发个红包问候之类。这就是把拉开了心理距离又拉回来。

D、要学会把跟你利益关系不大的“世界”虚化或抽象化。

不要把这些拉来成为前面具体的世界，没有任何意义。你的自我要放在一个更高层次的世界面前。

E、尽可能让自我在世界面前有点话语权或影响力，这样，才有利于你有力量把世界更多地拉来变成你的自我。

F、如果世界很高档，自我可以认同。如果世界很低档，虚化处理。

11、别人欺负你，是因为已经先设定了你是一个软弱可欺的人。别人尊重你，也是因为你的自我表现出来的东西，让别人设定了必须尊重你

“自我-世界”可讲的东西太多了，几天几夜也讲不完这个故事。我把它都融合在了 IMC 心理学的整个思维中。下面再讲一点有用的东西。

来考察两个人：一个慷慨的人，和一个自私的人。

慷慨的人，拿东西给别人时，在心理上没有多大障碍。他很愉快。

而自私的人，拿东西给别人，好像有重重心理障碍，他很不舒服，像要他的命一样。

嗯，我们已经知道，拿东西出去，就相当于在“自我-世界”方向性结构中，把自我的东西掏给世界。

那慷慨的人舍得拿出，而自私的人不舍得，是因为慷慨的人东西很多，拿也拿不完，而自私的人东西很少，拿出了就没有吗？

不是的，也许慷慨的人本身就是一个穷人，还住在共有产权的房子里，而自私的人则有几十套房呢。

让他们有所区别的，是心理上的东西，是“自我-世界”。

慷慨的人，他的自我，预设了和世界不是敌对关系，不是防御性的，而是敞开的。拿东西，就相当于对世界敞开了自我。其次，也许他内心并不强大，但自我不会感觉到没价值，不会感觉到匮乏。

而且，他的自我，可以源源不断地再生产，所以，不会感觉到从自我里掏东西出去，就掏空了，就匮乏了。

自私的人，恰恰相反。他的自我没办法再生产，只能不断地从外面搬东西进来，才能填满那些空虚的角落。

我们想一下，一个慷慨的人，大概不会信奉“人不为己，天诛地灭”之类价值观吗，他应该也不会去利用别人的善良或无知骗钱。另外，他心理上也不会以绞尽脑汁地占有什么作为人生的意义或价值。

所以，我们发现，一个人的头脑-心理-人格，已经设定了他的自我和世界的关系。慷慨的人，没有预设世界对他的自我是一种威胁。

但自私的人恰恰相反，他预设了世界对他的自我是一种威胁。他的自我拿东西出去，自我就被掏空了，而世界对他威胁的力量强大了。这会威胁到他的心理生存。

他们的内心语言是：本来我就防着你，你东西比我多我都怕你搞我，现在，要我拿东西给你？

好，我们有了一个杀着：从一个人的言行中，可以判断出他是以什么样的自我在玩，他的自我设定了他和世界（也包括你）是一种什么样的关系。

我们发现，在这个世界上，很多人的“自我-世界”是不同的。我们可以发现一些这样的对比人群：慷慨的人-自私的人、好人-坏人、内心强大的人-内心弱小的人、精英-庸众，等等。下面我以精英-庸众为列，看一下把他们区别开来的奥秘。

先考察一下“自我”这边：头脑、心理、人格、身体。

我们发现，在身体上，好像精英和庸众没办法区分。但在头脑上，精英绝对秒杀庸众。

心理上，精英往往也比庸众具有更强的实力。人格上呢，除了善良正直这些因素难以区别之外，在意志力行动力决断力等方面，精英也占据绝对优势。

“世界”那一边呢？精英对庸众，直接就构成碾压了，他们自我面前的世界，既宽广又有深度，而庸众眼前的世界，不过是一些狭隘的社会表层。

所以，精英和庸众在“自我-世界”上的不同，把他们区别开来，反之也如此。

我们可以得出一个结论：一个人的头脑、心理、人格实力不一样，他面前的世界，也不一样。有什么样的自我，就有什么样的世界。你的自我改变了，世界就改变了。

那世界如果改变，可以改变自我吗？理论上可以的，除非一个人的自我已经相当固化：智商固化、心理固化、人格固化，身体也缺乏行动。

根据这个原理，我们在改变人际关系上可以得到点智慧。

比如，别人怎样对你，是根据设定了你的自我是什么样子来对待的，你只要改变了这个自我，就改变了对你所设定的关系。

比如，别人欺负你，是因为已经先设定了你是一个软弱可欺的人。别人尊重你，也是因为你的自我表现出来的东西，让别人设定了必须尊重你。

又比如，父母不放心孩子去哪儿闯荡，那是因为设定了孩子的自我很弱，不具备独立性，不具备闯荡的能力。但如果孩子表现出了很强的独立性和能力，打破了父母的设定呢？也许就可以说服父母了。

圣母改造渣男，圣公改造傻 x，说实话都是站在“世界”这一边，想着要去修改渣男傻 x 的“自我-世界”结构，但“世界”太高估自己的能力了。这个结构很顽固，因为自我背后的头脑-心理-人格结构很顽固。而且，渣男傻 x 都是扛着假自我出现的。那就更不可能改变。

只有真自我出现，才是一切改变的起点。

训练

1、在“自我-世界”方向性结构中，“自我”有哪些内容？“世界”有哪些内容？

2、假如我们进入单位或公司，这个情境，我们首先应该亮出的是真自我，假自我，还是角色？为什么？

3、为什么在一些好朋友或亲人中，讲“这是你的权利那是我的自由”就没意思了？人和

人之间的契约关系，预设了是角色关系、真自我关系还是？

4、假设有一个青年，他的父母特别不放心他一个人出去闯荡，根据“自我-世界”原理，你给青年出一个点子，教他如何说服父母？

5、我们改变、提升了自我，面前的世界也就改变了，我们进入了一个比原来更高级的世界。而自我还是老样子，世界也不会改变，我们所感受到的一切只会重复、强化。所以，提升自我的层次和实力，是进入一个好环境的重要途径。对此你有什么切身感受吗？

第十三章 心理能量

1、一个人之所以被骗，是因为自己已经先骗了自己，而且在内心里其实渴望被骗

有一个场景，给我留下了深刻的印象。

2016年6月3日，北京通州一个豪华会议中心的宴会厅里，座无虚席。有一架摇臂摄像机在前场飞来飞去，舞台两侧摆放的十余台黑色音箱，发出蹦迪般的嘈杂声响。

台下聚集着近千名男女老少。

他们在这里干嘛呢？

其中占比最大的是一些装束精致、穿戴雍容的中年女性，她们大多家底殷实。

按照台上导师的说法，接下来的三天里，会员们将在这里链接到来自宇宙的能量。

“我们这是近千人的会场，所有的美好都通过频率的共振得以达成，你愿意吗？”盛典尚未正式开始，一男一女两名精神亢奋的主持人在台上高喊。

“我愿意！”台下的观众异口同声，声音响彻整个会场，“挥挥你的手！”背景音乐突然增高，每个人都开始变得亢奋，随着旋律摇摆着身体，高声欢呼。

主持人再次高喊，“让宇宙看到你的笑脸！保持着这种高频！”台下的欢呼声更高了。

一番互动结束，主持人请出一位“国际导师”，场面再一次陷入狂热，观众们有节奏的拍着手，纷纷扭头朝后看去。

一名三十多岁的短发女子精神抖擞的走向台前，四名着黑色西装的高大男子为她挡开拍照的人群，音响声提到最大，直刺耳膜，一切犹如一场明星亮相。

看到这样的高大上狂热场面，我好像来到了传销现场。

不过它是一场由一个叫“创造丰盛”的机构组织的“身心灵培训”。背后的大佬是张馨月，一位很神秘的女人。

我们亲爱的馨月老师拥有很多社会价值排序上亮闪闪的头衔，比如是“国际知名导师、教育家、牛津大学访问学者”。她曾在《创造丰盛》一书写道，“只要完全开启自己，连接宇宙的能量，就没有什么不能达成。”

嗯，宇宙能量，链接，好神秘，好时尚。

但记者和警方的调查总是要打一些人的脸：其实，这就是一次骗子对骗子的忽悠。

对，我说的是骗子忽悠骗子，而不是骗子忽悠傻子。

被身心灵鸡汤大师馨月老师们忽悠的，都是在多年的“打拼”中，不断地杀伤自己的心理结构，积累了大量负面的情感情绪的人。但他们一直只是在压抑，不敢也不肯去直面真实自我，而只是想让假自我得到抚慰，然后产生什么奇迹。

他们能做的事情，就是一直骗自己的内心。

所以，神秘主义就是他们的一副药。这些人之所以对神秘主义这么热衷，无非就是：一来显得社排高，符合身份认同，二来好像找到了可以把控命运的神秘力量。

馨月老师还说过一句话：“真正的快乐与幸福并不在于你到底拥有了多少，而在于你的内心能够容纳多少高贵而美妙的东西。”

怎么样？很有道理吧？很能产生共鸣吧？这句话一听好熟悉。如果我没有记错，很多鸡汤营销号，还有生活中的一些似乎很有生活智慧的人，也喜欢说这类话。

但请相信我，任何一个说这句话的人，都缺失了一种美德：对自己内心诚实。

我再说得狠一些，很多喝鸡汤装得很有智慧与世无争看淡名利岁月静好小确幸的人，都有一个共性：假。这些东西，只是对他们的势利精明的一种巧妙包装和掩饰而已。

这句有鸡汤特色的话有没有问题，对不对？可以说，一点问题都没有，非常对。但真正践行了这句话的人，是不可能去说的。因为它是内心很自然的状态，不需要去说——至少不会以这种口气去说！

去说，肯定有问题。

我们用内心去感受一下这句话，发现表达非常有问题，非常诡异。

它的功能其实就是两个——以预设或显示自己很有智慧的方式说给别人听；掩饰焦虑，麻醉一下自己。也就是说，就这句话的人，只是在去忽悠别人，或者强迫自己去相信！

骗局揭穿之前，馨月老师早就在国外了。她轻轻地来，轻轻地走，带走很多钱，不带走一片云彩。

她也没带走“宇宙能量”这类装神弄鬼的东西。

我要揭穿一下，越是装得神秘兮兮的东西，越有问题。因为它暴露了：

第一，宣扬这类东西的人自己都不懂！如果真懂，就不会搞得这么神秘。

第二，自己不懂还要去宣扬，而且玩得好像还比较高大上，无非就是利用别人的无知装神弄鬼。

经过长期的考察，我作出了决定，打算剥去“能量”的神秘外衣。

2、只有一个人的真自我强大了，才可能向智慧靠近，甚至向神靠近

在北京朝阳区传说流行 30 万仁波切的时候，我所认识的一个人，正是供养仁波切的一名金主。

这位朋友开有两家公司，称得上是人生赢家。

当然，人生赢家同志并不总是意气风发地做霸道总裁。他其实很焦虑。我发现，有时候他在情绪上都无法保持稳定。

我知道他的焦虑，毕竟，每天都要面对变幻莫测的市场和复杂的政商关系，这些东西都具有“不确定性”的特征，一个人很难在头脑、心理上有真正的把控感。

而且，我们懂的，在一个不是那么安全的环境里，一个人拥有越多，越害怕失去。这么说吧，当一个人好不容易拥有很多人羡慕的东西时，他内心深处的第一反应就是害怕失去，被打回原形。

所以，他找了仁波切。仁波切们还是有巨大市场需求的。30 万人投放到北京朝阳区市场上，不算多。我预计至少还需要 100 万仁波切投放到全国市场才能满足需求。

而且，有一定效果。每次，当仁波切给他讲人生智慧时，霸道总裁就放松了。

尽管在我看来，这种放松和他去找一个中医按摩的放松，并无区别。

另外，放松也没有持续多久，一回到公司，他就被打回了焦虑状态。

这有点像是弗洛伊德所讲的，一个人有心理问题，去找了心理医生，在心理咨询室里好像没什么问题了，可是，一回到“社会”，症状又重新出现。弗老师解释说，因为，社会是一个“致病情境”，就像有细菌的房间一样。

那些跑去终南山、西藏隐修的人，那些在寺庙里出家的和尚，不知道一回到社会，还能看淡金钱、酒肉吗？我对此很有兴趣，知道的请告诉我一下。

有一天，霸道总裁突然对我说：“你也信一下仁波切吧！”

我问：“我为什么要去信这个呢？”

他好像意识到了我的身份，说：“哦，也是”。

我确实不可能去信这些东西。因为我知道它是一副什么样的药。

信这类东西，是有一个要求的，就是一个人把自我交出去，把自己心理生存的话语权交出去。我无法想象，如果交出自我，是不是抽去了自己独立的存在。

而自我对于我来说才是最宝贵的东西，依靠自我，依靠理性，我就能独立地面对这个世界，在心理上很好地生活。为什么要去信？

人生赢家同学不懂，他之所以愿意去信仁波切，是因为他的真自我很弱，很累，很无力了，才去寻找一点“智慧”。在这个过程中，他的真自我没有一点成长，只是有个抚慰，得到放松而已。

可是，只有一个人的真自我强大了，才可能向智慧靠近，甚至向神靠近。

他的情绪无法保持稳定，他弥漫的焦虑，无不说明，一切都只是麻醉。

同时也说明，他无法控制自己身上的“能量”。

3、“能量”是什么

“能量”这词大家很熟——可以说是太熟悉了。

比如，正能量同志们都喜欢说“满满的正能量”；

比如，红牛的广告说，“你的能量超乎想象！”；

比如，前面所说的“身心灵”，你不神秘兮兮地说两句“宇宙能量”或其它“能量”，都不好

意思说自己是身心灵大师；

当然，还在初中学物理时，我们就学过“能量”了。

很有意思的是，有些人讲“能量”，但你永远不知道他讲的“能量”是个什么鬼。比如，某一位身心灵大师，一会儿把粒子的运动（扰动）称为是能量，一会儿把呼吸称为是能量，一会儿又把内心的某种神秘的动作也称为是能量，所有的这些“能量”，在他们那儿都是同一种东西，玄之又玄。这和医学的路径恰恰相反。医学是彻底消除神秘，身心灵则是完全制造神秘。

小学老师教育我们，要热爱科学！我们就返回初中时代，脑补一下能量的科学解释。
能量是物质运动的量化转换，它分很多，有热能、电能、机械能、原子能，等等。

为什么要有能量呢？是因为一种东西的存在，运动，要做功啊。而我们也清楚，能量是守恒的，既不会凭空产生，也不会凭空消失，它会转换。就像股市一夜之间“蒸发”了多少钱，其实钱并没有消失，只不过从你的口袋，装到了别人的口袋，你的财富转换成了别人的财富。

这个说的是物质，是物质运动时的能量，那么，人呢？人的存在呢？

4、心理能量是情绪、情感的最基本组成部分。心理能量强度越大，我们的情绪、情感就越强烈

我想象了一下，我曾经有过愤怒的时候。

那个时候，在我的心里，情绪无法保持稳定，剧烈起伏，身体也有点颤抖，好像有什么东西在涌动。

这个涌动的东西，肯定是能量。

好，我们把这个能量，称之为心理能量。

在这里，要提供一点知识了。

我愤怒的时候，就是心理能量在我的心理结构里被激发出来，充溢于心理结构，然后，在身体里流动。是有心理能量剧烈流动，我才可能情绪不稳定。

假如我虽然愤怒，但面对一个可以威胁我的人，我不敢愤怒了，我表示人民群众情绪稳定呢？这个时候，显然心理能量被我压抑了。它不流动，不沸腾，自然就撑不起我愤怒的情感情绪。

所以啊，如果没有心理能量撑着，愤怒、恐惧等情绪、情感根本不可能发生！

事实上，一切情绪、情感，都是在心理上“做功”，必须有心理能量撑着。换句话说，心

理能量是情绪、情感的最基本组成部分。心理能量强度越大，我们的情绪、情感就越强烈。

5、心理能量是发生在心理结构里的一股有强弱特征的能量，它是有一个方向的

我一直有一个特点：最怕别人不问我问题。比如在大学、政府部门搞讲座的时候，我多么渴望台下的莘莘学子、衮衮诸公们能有人开下贵口，问我哪怕一个问题啊！

没人问，我都不知道该去讲些什么，而只能按“我想我应该告诉大家这个原理”来。而有人问呢，我创造性的灵感就爆发了。

我怕别人没问我问题，就像湖南人辣不怕，四川重庆人不怕辣，而贵州人怕不辣！

幸好有人问过我这样一个问题！

他是这样问的：老师，既然情绪、情感都是有心理能量撑着，我们就假设你一会儿愤怒，一会儿悲伤，一会儿自信，一会儿焦虑，这些情绪情感都是 50 个单位的能量，可是我还是能感觉到，你愤怒时有劲，自信时有劲，悲伤和焦虑时却没劲呢？

是，我能迅速地在愤怒、悲伤、自信、焦虑之间穿行，我也真够可以的。

是啊，假如我愤怒的心理能量单位是 50，焦虑的心理能量单位也是 50，凭什么愤怒时我感觉有力量，焦虑时一点力量也没有呢？

对于这一点，我也曾经在幽幽暗暗反反复复中追问，现在，才知道这个平平淡淡的答案才是真。

这个答案就是：方向！

我们以前在讲内心强大原理时，好像说过，力的方向，决定了一个人的心理优势和劣势！

不错，当我出现在世界面前时，在“自我-世界”结构中，是有一个方向的。我愤怒，肯定是对谁，对什么事愤怒，心理能量是指向这个人，指向那件事的。

因为力是由我指向这个人，这件事，所以我感觉有力量啊。可是焦虑呢？没有方向了。心理能量只是无序地弥漫在我的心理结构，反过来淹没我，像溺水一样，所以感觉特别无力。

嗯，愤怒让我感觉有力量，是因为方向由我指向某个人某件事，心理能量可以倾泄出去。

恐惧呢？方向恰恰相反。比如，有人威胁我打我，力就是由他指向我，他的威胁，击中了我的心理结构。我的自我是被打击的一方，所产生的心理能量，方向指向的就是我的心理结构，心理被杀伤。

所以啊，我们可以看到，心理能量是发生在心理结构里的一股有强弱特征的能量，它是有一个方向的。就像水一样。在一个池子里，水这股巨大的能量，到底是往哪儿压啊？往这

边压，具备了一定强度，才能推开阀门呀。

请问，就算你有N个立方，也即M个能量的水，如果没有冲向阀门的方向，它推不开阀门吧？推不开阀门，不是这N个立方的水没有能量，而是没有力量。

6、心理力量的公式

还是过去。我印象中自己说过，一个人要在心理上得到改变，必须用认知携带情绪。对，就相当于，你携带一股巨大的心理能量，去冲击你原来顽固的心理结构，去冲击阻塞在你心理结构里的一些情结，冲垮了，把这些情结冲掉了，你就改变了，冲不垮，冲不掉，你还是只“知道”某个知识而已。

如果在冲的过程中，方向不对，那很抱歉，那是我认知错误。

能量不足呢？更不好意思，是我的态度有问题，人格担当不够。

所以，我们得出了一个公式：心理力量=心理能量+方向。

我们说自己有“无力感”，指的就是没有多少心理力量，心理一团糟，也影响到了身体，搞得身体也没什么劲。而当我们说感到内心强大时，就是有充分的力量感，而且这种力量感是自然的，不是靠头脑自我强迫或暗示而调动心理能量，充溢一小段时间的结果。头脑自我强迫或暗示而调动心理能量，就是俗称的打鸡血。成功学、忽悠特别喜欢玩这一套。它们玩的原理就是这样的。

7、你的心理能量不够，就只能从头脑、人格、身体这几巨头那儿透支来。所以，一直打鸡血不仅杀伤心理结构，也会杀伤智商、人格、身体

打鸡血不好吗？

是的，真不好。小打怡情，大打伤身，强打灰飞烟灭。

我们来看一个哲学的思想实验：

有这样一个机器，你钻进去之后，通过让你的身体连通各种神奇的电极，你产生了各种想要的快乐体验。比如：

你成功地扑倒了高富帅白富美；

你变成了马云的儿子和王思聪的老婆；

你看到了你恨的人倒霉；

你开着私人飞机周游世界；

你小赚了 100 个亿；

你像皇帝一样想要谁死谁就死；

你一会儿多地球飞到火星，一会儿又从火星飞到月亮；

.....

假定你就在这个机器里面生活一辈子，干不干？

我问了很多，他们都表示不干。你呢？

其实我这样都是修改了哲学家们的版本。他们的版本是：你在机器里面生活，尽管快乐无限，想要什么美妙的感觉都有，但你的身体因为在机器里面不运动，不见阳光，会臃肿衰老得极为难看.....

为什么他们不干脆呢？因为这种快乐的感觉太假了！它跟你真的泡上了你的女神，真的跟你成了王思聪的老婆，根本就是两回事。并不是你在过这种生活，你只是像机器人一样被加上了这种快乐的感觉而已。那绝对不是你的人生，只是机器和电极的人生，你不过是一个快乐感觉的“显示器”。

与其成为一个“显示器”，倒不如快乐有痛苦，有血有肉地生活。

道理也类似，一直打鸡血，希望、方向、目标是真实的吗？是你的吗？

不是的。那不是自然状态，只是鸡血状态。状态一消失，我们就会被打回原形了。

其实打回原形倒也罢了，关键是，后果很严重。

因为打鸡血，其实就是打心理能量，就是一个人大量消耗心理能量，去充溢在心理结构里。要进入亢奋状态，心理能量是不够的，还要从别的地方抽一部分来。

请记住能量守恒定律！

从哪些地方抽来？从头脑、人格、身体那儿抽来。

所以，一直打鸡血，不仅杀伤心理结构，也会杀伤智商、人格、身体——当然在这里主要是智商和身体。

所以我们发现，一个人的鸡血状态消失后，他会特别累，像生了一场病一样，坐在那儿傻傻的。这就是身体、头脑的能量被透支后的症状。

透支的都是什么能量呢？

8、用生命能量去“突破”，让人的生命成长，突破目前的状态

心理能量是心理结构里产生，用来维持心理结构运转的，无论是正常的运转还是不正常的运转。如果没有心理能量，一个人根本不可能产生任何情绪、情感，他不会有爱恨情仇，不会有喜悦悲伤，不会有焦虑迷茫，跟“植物人”估计也就差不多了。

我们的存在=头脑+心理+人格+身体，显然，除了心理能量，还有别的能量。

弗洛伊德在他的《文明与不满》这本神书中，讲过人类一件很无奈的事情。

他说，所谓的文明，是建立在对本能压抑的基础上的。

对于他的这个说法，我迅速地展开了想象。比如，文明可能就像是北上广深这样的城市，看上去非常光鲜，街道整洁有序，摩天大楼让人头晕，但它也只是用一层厚厚的水泥，把地球表面的泥土盖住而已嘛。这个地球表面的泥土，就是本能。

城市是建立在对地球表面覆盖的基础上的。

弗洛伊德所讲的那些本能，大部分都是人的生理-心理欲望中比较阴暗、龌龊、罪恶的东西，比如，一个人攻击性发作了，想打谁打谁；比如一个男人在路上看到有一个女人露出美腿，就想去强奸。

现在，我们想象一下，比如在印度的那些强奸案中，当一个人渣想去强奸妇女时，他肯定充溢了心理能量，心里特别想，但也肯定充溢了另外一种能量，生理上他想这样干。

这个能量，我们给它取个名字，叫“生理能量”。

我们的身体如果没有能量，能活吗？答案是不能。我们都说吃一块面包，吃一碗米饭有多少多少热量，为了减肥，应该吃低热量的食物。这个热量，就是身体所需要的能量，维持身体器官功能，比如维持血液循环，维持细胞新存代谢所需要的能量。没有这个能量，人体这架机器就停止运转了。

生理能量，存在于我们的人体内，它就是用来维持我们身体器官的功能的。

一个人连续饿了几天，可能是有生命危险的，而且，他看上去有气无力，没有什么情绪情感，形容枯槁，无精打采，意味着在饥饿时，生理能量没有得到外界的补充（食物和水），还会透支心理结构的心理能量.....

不！不仅是透支心理能量，还透支了另一种能量。

因为，生理能量只能撑得起一个人身体功能正常，有劲；心理能量只能撑得起一个人有情感情绪（可能比较强烈），是撑不起一个人的自信啊精气神啊活力四射创造力爆发之类的。

撑得起一个人这些东西的，是另一种能量。

我把这种能量，称之为“生命能量”。

在我们身上，同时存在生理能量、心理能量、生命能量这三种能量！生命能量存在于哪儿呢？在我们的头脑、心理、人格、身体的功能里。

看上去，生命能量容易和生理能量搞混。但我想问：你知道老虎和猫、龙和蛇的区别吗？维持生命，和感受到生命的美好，实现生命潜能，是完全不同的两回事。生理能量可以让一个人活着，但如果没有生命能量，这种活着就是行尸走肉。

生理能量、心理能量是在维持某个功能运转（生理结构和心理结构），而生命能量是“突破”，让你的生命成长，突破目前的状态，获得理想的那种状态。

所以，跟生物能量、心理能量一样，对生命能量，我们可以有一个大致的定义：用来激发生命的潜能，使人全方位成长、自我实现的能量。大致是这个意思。

9、一个人生机勃发、创造性迭出、非常幸福、自我实现、实现了生命的潜能、对世界拥有无穷的信心、对世界充满了爱时，那正是生命能量的体现

就生理能量、心理能量、生命能量来说，生理大能量大家能够理解，一点都不玄，因为可以进行测量，一想到吃东西面包有多少热量，苹果有多么热量就明白了。

心理能量呢？有点玄了。为什么玄呢？因为无法测量，你说你要装科学家，去测量一下我爱一个人，我恨一个人的能量指标，那很不好意思，你测量到的并不是心理能量的指标，而是生理能量的指标。换句话说，它根本就不可以从量上去测量，而只能从质上去描述！

这什么不能测量？因为碰到了悖论：你用仪器去测量任何心理和生命的指标，得到的，只能是生理的指标！这个指标跟心理和生命的指标没有一点关系。科学面对这个东西是无能为力的，而且应该谦虚点，承认它的边界和限度。如有谁要说可以测量到心理和生命的指标，我只能说他或者是个白痴，或者真的疯了。

而正因为不可测量，所以心理能量和生命能量，都被各路神秘主义大师搞得神乎其神。

问题是心理能量并不难理解。我们能感受到自己的情绪情感，感受到心理能量的存在。

生命能量呢？虽然相对来说神秘一点，但也不是无法理解。

想想你爱和被爱的时候，想想你们一群好朋友之间敞开内心，充分释放自然情感的时候，是不是感到温暖、有力、自信、幸福？是不是感到世界的美好？是不是感到人生的意义？是不是感到自我的成长？是不是有充分的生命力的释放？

有就对了。

当我们说一个人生机勃发、创造性迭出、非常幸福、自我实现、实现了生命的潜能、对世界拥有无穷的信心、对世界充满了爱时，那正是生命能量的体现。生理能量可干不了这个活，心理能量同样没这个本事。比起生命能量来，它们的层次都较Low。

身心灵大师们把“能量”搞得神秘莫测，其实就是把生理能量、心理能量、生命能量一锅煮，既分不清它们分别是什么，也弄不清楚它们之间的转化机制。你不知道他们在说什么，是因为他们自己都不知道在说些什么。而人家一玩神秘，以你的头脑、心理层次，你就觉得别人特有本事了。

10、是你们相互给予对方以生命力。大家相互从对方身上汲取了生命的养料

你应该问一问：我知道有这三种能量，好，我知道了这个知识，可是有什么用呢？

一种知识如果不能解释一些现象，不能指导人改变，那就是“有才”层次上的知识。

用来让人牛的知识，必须既要讲原理，又要有方法。

说起来，我们要做的事就两个词：解释；改变。对于生理能量、心理能量、生命能量，我们首先要知道它们到底怎么回事，其次，要学会控制、利用它们去解除心理痛苦，获得存在上的提升。

我们要做到的是：一，不让心理能量杀伤心理结构；二、不让心理能量透支生理能量、生命能量，而是要尽可能把生理能量、心理能量转化为生命能量。

回到打鸡血的例子。我们假设你被人忽悠去参加了一场成功学的培训。你特别的亢奋，似乎马上就可以年收入五百万，立即就可以在北京买一套房子，走上人生巅峰。

可是一段时间后，你发现，这也就是个梦想而已。你还得挤地铁，还得每天都想着要节省一点钱。鸡血消失后，你整个人精神也不好。

好，既然打鸡血的本质就是头脑调动心理能量所造成的心理上的假象，可为什么仍然感觉到信心百倍？为什么鸡血打完后，人垮下来，甚至在身体上、心理上情况更糟？

能量守恒定律和能量转换在这里派上用场了。

我想大家都有这个常识：如果我让医生在我的手臂里抽血，那么，不可能只是抽到手臂里的血，而身体其它地方的没有抽到。血是要从身体别的地方流来的。

成功学培训同样如此。当你用头脑去调动心理能量时，鸡血太足了，不可能只是消耗到心理结构的心理能量，生理能量和生命能量，也会被抽来消耗。注意，这不是它们正常的释放，是被透支过来救急的，是用来埋单的牺牲品。

所以它们不是在发挥它们正常的功能！

好了，被调动过来消耗的生命能量，让你觉得好有信心啊，好有希望啊！而被调动过来消耗的生理能量，则让你觉得浑身有劲。

这就是幻觉的真相。

但就完了吗？没有。它是有后果的，长期这样玩，还挺严重。

后果之一，是损害智商。

头脑这样调动心理能量，仅仅是为了让自己产生自信、希望，似乎哪一天就成功的心理幻觉，相当于把判断力给抵押了出去，要拉低智商；

后果之二，伤害心理、身体。

消耗生理能量和生命能量来制造这个幻觉，对于身体、心理结构、生命潜能，都是一种杀伤。

我们来个对比，看一下当你和一群好朋友敞开内心，充分释放自然情感的时候。

这个时候，你们有情感，所以，心理能量自然地释放，使心理结构很正常地发挥它的功能。不仅如此，你们还表现出了你们的生命能量，你们之间的关系，指向了彼此的爱，和相互肯定对方的成长。这样一种关系，相互肯定，通过心理结构这个中介，通过其中引发的情感，情感的心理能量，又转化成了你们的生命能量，充溢在头脑、心理、人格、身体等功能中，使你的整个存在显得具有生命力，存在的层次得到了提升。

是你们相互给予了对方以生命力。大家相互从对方身上汲取了生命的养料。

11、心理保护是一架抽能量的永动机

到这里，需要概括一些规律了。

先想一下：

在“自我-世界”中，当我扛着自我出现在别人面前的时候，如果别人是否定我，打击我，伤害我，那么，它们的打击、伤害，就会激起我的心理保护，我的心理保护会调动大量的生命能量，甚至生理能量，浪费在心理结构里，导致心理结构被杀伤，被破坏。这不是给我生命的养料，而是把我生命的养料夺走。

可以看到，**心理保护是一架抽能量的永动机，如果抽干了心理能量，又会抽生理能量、生命能量。**

所以必须让它停下来！

从这里，我们可以看到：

第一个规律：

从外界吸收到生命的养料（他人对我们的爱、肯定、关心、帮助，大家关系的融洽等等），通过我们的心理结构，转化成了生命能量。所以，当我们在融洽的氛围中，在释放自然情感的氛围中，在别人对我们自我价值的肯定中，我们总是感到那么有力，那么有信心，那么有价值，那么美好。

第二个规律：

如果外界不是对我们爱、肯定、关心、帮助，而是打击、伤害，那么，我们吸收到的，就不是养料了，而是对我们生命潜能的破坏。因为，这些信息，在刺激到我们的心理结构时，威胁到了我们的心理生存，我们在心理保护中，要调动大量的心理能量来维护心理生存，这会消耗我们的生命能量。

心理结构是能量争夺的主战场。

训练

1、一般情况下，人不是很喜欢思考。因为思考需要消耗能量，消耗能量是让人没那么爽的。人更喜欢的是用经验，固化的思维，以及心理去对外界作出反应。因为经验和固化的思维模式都不用消耗什么能量，而心理对外界作出反应则没有消耗能量，而是在释放或发泄，因此较为舒服。对此你有体验吗？

2、请你阐述一下干一碗心灵鸡汤的原理？

3、心理力量=心理能量+方向。结合你的自身经历，你对自己的“无力感”和“很有力量感”的感受是如何的？

4、回忆一下，你释放自然情感的时候，感觉如何？

5、根据个人经验，你的生命能量是很充溢还是会被心理能量、生理能量透支？在爱中、创造性工作中、旅游看到美景时，你有没有感觉生命能量让你获得非常美好的体验？

第十四章 情绪控制方法

1、当一个人贪婪的时候，他也蓄积了恐慌

我们经常听到“人民群众情绪稳定”这样的说法。嗯，我现在就表示情绪稳定。

情绪是个什么鬼，如何稳定呢？

在我的阅读记忆中，一直对几百年前荷兰的一场“郁金香风暴”感到震撼。

从 1634 年开始，荷兰这个国家百业荒废，做什么都不赚钱，于是有人嗅到了机会，炒作郁金香。开始时，这些人赚得盆满钵满。于是其它一些人看着赚钱这么容易，还做什么实业啊，真傻，赶快也来炒一把。他们也赚到了钱。于是，这些第一、第二梯队作为成功的示范，使得后知后觉者也发现自己不能傻了，也加入了进来。全国上下于是为之疯狂。

不仅仅是荷兰人民情绪无法保持稳定，欧洲其它国家的人也纷纷云集荷兰推波助澜。为了方便郁金香交易，人们干脆在阿姆斯特丹的证券交易所内开设了固定的交易市场。随后，在鹿特丹、莱顿等城市也开设了固定的郁金香交易场所。

关于这个疯狂，苏格兰历史学家查尔斯·麦凯给我们作了精彩的介绍。

“谁都相信，郁金香热将永远持续下去，世界各地的有钱人都会向荷兰发出订单，无论什么样的价格都会有人付帐。欧洲的财富正在向须得海岸集中，在受到如此恩惠的荷兰，贫困将会一去不复返。无论是贵族、市民、农民，还是工匠、船夫、随从、伙计，甚至是扫烟囱的工人和旧衣服店里的老妇，都加入了郁金香的投机。无论处在哪个阶层，人们都将财产变换成现金，投资于这种花卉……在没有交易所的小镇，大一点的酒吧就是进行郁金香交易的‘拍卖场’。酒吧既提供晚餐，同时也替客人确认交易。这样的晚餐会，有时会有二三百人出席。为了增加顾客的满足感，餐桌或者餐具柜上往往整齐地摆放着一排排大花瓶，里面插满了盛开的郁金香。”

按照财富洗劫原理，般工、随从、伙计这种社会底层都加入到了炒作，都变成了接盘侠，大佬们该带着大把的钱微笑着离场了吧？

这跟某国房地产的炒作狂热，真像。

到 1636 年，郁金香的价格已经涨到了骇人听闻的水平。以一种稀有品种“永远的奥古斯都”为例，这种郁金香在 1623 年时的价格为 1000 荷兰盾，到 1636 年便已涨到 5500 荷兰盾。1637 年 2 月，一枚“永远的奥古斯都”的售价曾高达 6700 荷兰盾。这一价钱，足以买下阿姆斯特丹运河边的一幢豪宅，或者购买 27 吨奶酪！嗯，千万别忘了，当时荷兰人的平均年收入只有 150 荷兰盾。

那个时候，一种“郁金香价格会永远涨下去”的预期已经形成。没人相信，这个泡沫会破灭。用经济学的说法，大家陷入了一种“博傻”的状态。所有人都相信，有人会比自己更傻，自己绝不是最后一个接盘侠。

但 1637 年 2 月 4 日，这一天，泡沫终于到头了。谁是傻子，时间终会证明。

突然有人大量抛售了！至今不知道是谁。原本一切都是正常地交易，人们仍然狂热，可是恐慌像瘟疫一样迅速蔓延。于是郁金香马上变成了一个火球，无人再敢接手。它的价格，于是暴跌不止。一星期后，郁金香的价格平均已经下跌了 90%，那些普通品种的郁金香更是几乎一文不值，甚至不如一只洋葱的售价。

于是很多人似乎突然清醒过来。可是一切都晚了。

几乎是在一夜之间，不知有多少人成为一文不名的穷光蛋，富有的商人，甚至贵族，纷纷破产。他们绝望地哀叫，可是怪谁呢？

郁金香泡沫的破灭，不仅把社会底层又抛回到了他们的阶层，把社会中上层的很多人打入了社会底层，而且，也让荷兰这个国家遭受重创。它原本是“海上马车夫”，一个很强大的殖民帝国，可是经过这次金融风暴，由盛转衰，从此一蹶不振，在世界经济和殖民的话语权，被英国所取代。

所有的泡沫，包括中国的房地产泡沫，利用的都是贪婪相互传染的原理；而泡沫破灭，利用的则是恐慌相互传染的原理。泡沫之所以会破灭，是因为当一个人在贪婪的时候，他其实也蓄积了恐慌。当贪婪到一定程度，有人抛出郁金香或房子，就会刺激出恐慌，泡沫就被刺破了。

不过，我们感兴趣的是，贪婪、恐慌这类情绪，到底由什么神秘的东西所构成？

2、情绪的公式

记忆是个好东西。我们恢复一下记忆：

有心理能量撑着，我们才有情感情绪。

这深刻地说明，心理能量越强，情感情绪自然也越强烈。

“情绪不稳定”，意味着心里憋着一团火，一团强烈的心理能量之火，它会提供足够的动力，驱动一个人好像要采取什么行动，可能意味着行为失控。而情绪稳定了，心理能量这团火就熄灭了。

在我的印象中，像台湾明星马景涛这种咆哮帝，每演一集电视都要咆哮一番，好像要向别人证明自己心理能量多么足一样。看韩国的战争片也是，主角都像心理结构打了鸡血一样

无法保持情绪稳定，搞得我随时担心他们会做出什么事来。

炒作郁金香的荷兰人民，像我国炒房子、炒股的人民一样，身上流动着贪婪和恐慌。贪婪是情感，我们下一章再讲。而恐慌呢，是如假包换的情绪。

恐慌这股心理能量，明显是有一个方向的，担心郁金香泡沫破灭啊，嗯，指向这里。另外，它也有一个内容，就是害怕郁金香泡沫破灭，自己血本无归。

所以，我发现了情绪的本质，它是由心理能量、内容、方向组成的。

列一个公式就是：

情绪=心理能量+内容+方向

从公式中可以看到，原来，保持情绪稳定，就是要么压抑你的心理能量，要么抹去你的内容，要么消除你的方向啊！

如何控制情绪呢？它也没什么神秘的，因为秘密全在这个公式中！等下我们再讲。

有人曾经问过我，既然心理力量=心理能量+方向，那是不是可以代入进去，情绪=心理力量+内容呢？

我的回答是：我们是在研究心理，不是在做数学运算！

3、情绪在一个人内心里的流动规律

当我在思考和实验，情绪到底是怎么来的时，突然想到了研究“乌合之众”的法国社会心理学家古斯塔夫·勒庞的一段话：

“群体表现出来的情感不管是好是坏，其突出的特点就是极为简单而夸张。在这方面，就像许多其它方面一样，群体中的个人类似于原始人，因为他不能作出细致的区别，他把事情视为一个整体，看不到它们的中间过渡状态。群体情绪的夸张也受到另一个事实的强化，即不管什么情感，一旦它表现出来，通过暗示和传染过程而非常迅速地传播，它所明确赞扬的目标就会力量大增。”

看到这里，我发现了一道门。

根据情绪的公式，有特定内容的一股心理能量，憋在心里多难受啊，肯定要找一個方向倾泄出去。在这个过程中，它肯定追求自己爽，而越简单越夸张，越爽。想想，当我们冲某一个人发火的时候，是不是挺爽的？

情绪只是找方向排泄心理能量，它又不是头脑，当然不能去区分事物。如果用头脑去干这件事，事实上，我们已经是正在用头脑控制情绪了。

情绪，说穿了，就是我们把一股有心理内容的心理能量给排泄出去，让自己爽；或者，方向不是对准别人，对准这个抽象的世界，而是对准自己，心理能量不是排泄出去，而恰恰是杀向我们的心理结构，那就是让自己不爽。愤怒是排向别人，而郁闷则是排向自己，焦虑呢？没什么地方排了，只是像水一样，没方向排出去，反过来淹没自己。

4、为什么刘强东作为有能力的自卑型+表演型的代表，有强烈的价值观念，而且有时会以情绪表现出来，但马化腾，作为自卑型+温和型的杰出楷模，给人的感觉就是不会发脾气

现在，我发现了情绪到底是怎么来的。

第一个来源，是性格。

我在北京三里屯的几个酒吧里，曾经做过一项参与式观察的研究。我想知道，在那个社会价值排序相对较高的人出没的地方，在人们需要显示自己很有文明，很有素养，比较绅士淑女的时候，有多少人能够不暴露自己的性格。

具体的操作是，我以一位朋友的“跟班”的身份，和他一起去与一些人社交，包括中国人、美国人、英国人。在他与人勾搭聊天的时候，我在一边坐着静静地倾听、观察。如果对方的反应，完全没有暴露出性格，我就在一边发出一些信息的刺激，看能不能激活他们的性格。

我们知道，性格虽然动力相当强大，但它平时是沉睡在内心里的。要激活它，有两种信息源。

一种是自然情境下的刺激。比如，一个屌丝，是自卑型性格，走在上海的陆家嘴，旁边一位白富美飘然而过，然后钻进一辆宝马绝尘而去。尽管白富美看都不会看他一眼（社会价值排序较高的美女要保持高傲，让自己体验到自己很高档，肯定要这样的，正如一些伪贵族，为了体验自己的高贵身份，不能把目光瞟向身边路过的清洁工、服务员一样，目光游移在这些人身上的不符合他们的自我认同），没有刺激到他，但他仍然在心里涌上了自卑这样的情感情绪。原因是：他看到白富美出现，本身就是对他的心理结构的刺激，他的性格瞬间激活。

性格被激活后，在心理结构会涌上心理能量，转化为情感情绪表现出来。这个屌丝的自卑，就是由自卑型性格被激活后产生的。

另一种，是人为刺激。比如，还是这位青年，有富二代骂了他“穷X”。这种具有羞辱性的人为刺激，会极大地激活性格，在心理结构产生非常强的心理能量，他不仅被激发自卑，更重要的是，所有的心理能量都会转化为愤怒。

按照一般的社交礼仪，一个人能很好地控制自己。在参与式观察中，我发现，在自然情境下，只有极少数城府很深的人能够在三十句话中，不暴露自己的性格，大多数人不到十句话，就暴露了。

比如，我看到有一个表演型的、开设得有移民中介机构的一位女士，说话时语气、动作都较夸张，而且表现出一种自己很懂中国和美国历史与现状的优越感，和害怕别人在这个社

交表演上，抢了自己主角位置的焦虑。

我还看到，有一位占有型性格的英国人，尽管一直表现得彬彬有礼，但仍然掩饰不住判断交谈者对自己有利还是无利的那种感觉，一旦交谈者似乎提供不了什么好处给他，就表现出一种轻微的不耐烦。

我有一个感慨：其实，研究一个人性格的激活程度，在自然情境之下就可以，都不需要人为的刺激。性格非常容易被激活，转化为情感情绪表现出来。反过来说，性格是情绪的一个重要来源。

所以我们发现，表演型的李敖喜欢骂人，情绪比较多，而他的前妻，胡茵梦女士，作为温和型的优秀代表，看上去温和得像一朵花。刘强东作为有能力的自卑型+表演型的代表，有强烈的价值观念，而且有时会以情绪表现出来，但马化腾，作为自卑型+温和型的杰出楷模，给人的感觉就是不会发脾气。

5、要激活一位美女的心理倾向并不难

我没有专门去研究心理倾向的被激活程度。在这里打个友情广告：心理倾向是我过去讲心理学方法的一本书的内容。

一个人固执，一个人很自恋，一个人城府很深，一个人很任性，一个人优柔寡断，一个人好胜心强，一个人性子急，一个人性子慢，一个人有暴力倾向，一个人是个虐待狂，一个人斤斤计较……这些都是心理倾向。

性格位于一个人的内心深处，而心理倾向没那么深。所以，既然性格在自然情境之下都能激活，那心理倾向就不用说了。

非常碰巧，也是在那次参与式观察的研究中，我发现了两个好玩的人，一个很自恋，一个则很任性。

自恋的是一个大龄女青年，看上去应该在 35 岁左右，从表情-心理上分析，我判断她不是已婚少妇。她和一个穿着考究、看样子很成功的男士坐在酒吧里，一边听着几个老外表演爵士乐，一边亲密地聊天。她有一个习惯性表情，总是嘟起嘴撒娇卖萌，同时流露出一种“姐就是高颜值”的自我体验。坐在他们旁边，我品着红酒，对这个习惯性表情印象深刻。

任性的是一个有点像是富二代的男青年。他和几个美女在一起，一个劲地在那儿指指点点，猛灌自己酒，然后要那几个美女“喝！你们都必须喝！”

他们的心理倾向，很自然地被激活，而且，很自然地表现成为情绪。

6、通过情绪认知一个人的内心世界

我想说，情绪的第三个来源，就是出自心理人民的老朋友，尊敬的心理保护先生之手。

心理保护作为一架抽能量的永动机，一启动，必然抽出来无数心理能量，必然表现为情感情绪。

写有《人类简史》这本书的尤瓦尔·赫拉利讲过一个故事。

欧洲中世纪时代。我们知道，那个时候，教会一统江湖，而且，还有贵族、骑士之类。骑士还挺喜欢决斗。

赫拉利老师说，那个时候的贵族既信奉天主教，又要遵守骑士精神。可是，天主教不鼓励私人之间为了面子打打杀杀吧？又不是像十字军东征那样，为了信仰，是消灭“异教徒”。

于是肯定有内心冲突。

好，现在一个贵族一天的故事如下：

早上，他上教堂，听着神父滔滔不绝地讲圣人一生的故事。神父会说：“虚荣，虚荣，一切都是虚荣。财富、色欲和荣誉都是极危险的引诱，你绝不可同流合污，而是要跟随耶稣的脚步。要像他一样谦和，要避免暴力和奢侈，而且如果有人打你的右脸，你就把左脸也转过去。”

这番布道，让贵族精神上受到了神圣的洗礼，赶快忏悔自己的“原罪”，所以在他从教堂里回家的时候，还充满内疚和谦和。

但一回到家，他就换上了最好的丝质衣服，前往领主的城堡里参加宴会。城堡里觥筹交错，饮酒如流水，游吟诗人歌咏着中世纪的爱情故事，而宾客聊着下流的笑话和血淋淋的战争情节。

嗯，说好的不要财富、色欲，说好的避免暴力和奢侈呢？

在高潮之际，贵族大声说：“一旦受辱，宁死不屈！如果有人竟敢质疑你的荣誉，就只有血能洗净这种侮辱。人生至乐，岂不是要让敌人闻风窜逃，让他们美丽的女儿在你脚下颤抖？”

哦，不是被人打了右脸，也把左脸伸过去么？不是要跟随耶稣的脚步么？还把让敌人闻风窜逃，让他们美丽的女儿在自己脚下颤抖当成人生至乐了！

我们可以看出这种内心的冲突有多强烈——其实已经强烈到人格分裂的地步了。

也可以看出，贵族先生们情绪多么激动。

这正是心理保护带来的。

听神圣的传教，他们压抑了自己内心的欲望，回家，露出了本来面目，但不符合宗教精神，会遭到谴责，心理上无法生存。于是，必须玩一个心理保护，证明自己这样是对的。具

体的办法，就是产生强烈的情绪，支撑自己要打打杀杀，要侮辱人家美丽女儿的那些宣言。越是情绪激动，越显得自己这样有力量，从而有理，也越能逃掉宗教精神的压力。

我发现，不仅中世纪的欧洲人，古代社会中很多地方的人，包括很多原始部落，还有中世纪及近现代的日本人，有时候也很情绪激动，动不动就把别人对自己的一点冒犯，视为奇耻大辱，上纲上线，一定要通过生死决斗来解决。心理保护真强。

7、情绪相当于是情感外面的一层武装保护皮，又像是情感表现出来的一团火。它给予情感一种力量

我反反复复地做了一些观察和研究，得出了一个结论，情绪还有一个来源，而且是重要的来源，就是情感。

没错，我们在表现出某种情感时，也伴随着情绪。

很有意思的是，我曾经在上海虹桥机场近距离观察过一帮明星的粉丝去“接机”，发现他们特别亢奋，幸福，眼神放出焦急地等待偶像出现的光芒。这种对偶像的“爱”，有着强烈的情绪。

事实上，情绪是用来增强情感的强度的。情感越强烈，情绪肯定也越强烈。

情绪相当于是情感外面的一层武装保护皮，又像是情感表现出来的一团火。它给予情感一种力量。

假如我们发现，一个小孩子很不听话，沉迷于游戏，发现某个闺蜜，居然爱上“渣男”，要去阻止他们这样做的话，必须首先在情感上、立场上和他们保持一致。如果站在对立面来阻止或劝说，只有一个可耻下场：无效。

原因很简单，因为我们首先碰触到的，并不是他们的情感，而是他们的情绪。你首先就会遭到他情绪的抗拒、反弹和漠然对待。

跟他们情感上、立场上保持一致，就可以让他们情绪的那团火给熄灭，不是对准你，而是自然熄灭。

通过表情能够感知到情感情绪。我想到了美国“占领华尔街”运动时的那些经典表情。

2011年9月17日，几万人突然出现在美国纽约曼哈顿上，他们拿着标语，喊着口号，抗议华尔街金融体系的贪婪和腐败。然后，这一运动向全美扩散，并在全球80多个国家的950多个城市引发反应。

这是：99%的人反对1%的人。

到2010年的时候，美国最富有的1%人口，已经拥有美国35%的财富，那些看上去“有

别墅有车有孩子有狗”的中产阶层，事实上已经灰头土脸了。那是华尔街金融大鳄们，当然，还有索罗斯、巴菲特等人的天下。

可是美国在立国之初就是一个中产阶层国家。在独立战争爆发前，木匠、商店主、农民的生活水平，比世界上其它任何地方都高。而在 20 世纪 40 年代到 70 年代，美国已是一个典型的中产阶层社会。是到 20 世纪 80 年代之后，社会不平等才加剧，直到 2011 年，直到现在。

我在看一档关于美国的印钞导致通货膨胀，稀释普通人财富的电视节目时，注意到了——一个经济学家的发言。他讲了他祖父的故事。

他祖父是一个高中生，做着技术类的蓝领工作，老婆不工作，生了八个子女，但在当时，他一个人的收入，就可以养活一家十口人。

现在呢？经济学家呵呵了一下：你根本无法想象一个人可以养活不工作的老婆和孩子。为了保持基本的、符合自己所在阶层的生活水准，有一点安全感，夫妇俩都必须工作！而如果继续通货膨胀，说不定夫妇工作都不够，还需要向银行借钱生活！

所以，在天堂和地狱的对比中，美国那些随时可能“下跌”的中产阶层，和社会底层上街了。

他们的脸上写满了愤怒，喊着“我们被出卖！”、“纳粹银行家！”、“我们代表社会的 99%，我们不再忍受那 1%的贪婪与腐败！”等口号，举着标语，向具体的，也是抽象的华尔街，及它代表的一切进行声讨。

这种愤怒，投射着内心的绝望、不满、对不公平的谴责、对掠夺者的愤恨，并释放为强烈的情绪。

8、因为屈服社会价值排序，也因为心理保护，人有着根深蒂固的奴性

了解了情绪的本质后，原理、知识可以派上用场了。

很多人一直问我一个问题：如何控制自己的情绪，增强“情绪管理能力”？尤其是在这些场合：

被人得罪时，你发火形象会受损，压抑自己又相当不爽；

被人挑衅时，你被挑动情绪，可能落入了一个圈套；

和客户谈判时；

和一些不友好的人博弈时；

被领导批评或被下属冒犯时；

要控制自己不能在亲人面前发火时；

.....

在关键时刻，如果我们无法控制、管理好自己的情绪，确实可能后果较严重。控制、管理好情绪，很多时候真的是在控制自己的命运，控制自己的人生。不能控制、管理自己情绪的人，迟早要被情绪害到。

古希腊哲学家苏格拉底有一个故事挺有意思的。众所周知他老婆脾气很暴，泼辣，当然也无知，头脑简单四肢发达。真不知道头脑、四肢都发达的苏老师是怎么找这样的人做老婆的。一点都不像现在的人，如果本科以上，肯定也要找一个读过大学的啊，这样才有“共同语言”。差距太大怎么会有“共同语言”呢？

但“共同语言”背后也有一个意思：无论大家有没有相似的家庭背景，起码以后有相似的发展前景，属于向前看的门当户对。

当然，苏老师的思想层次属于绝顶高手，也许他这种人，其实找一个博士和文盲区别并不大。谁都很难和他有共同语言，因此，实际上谁都可以和他有共同语言。所以找一个顾家的女人，让自己一天到晚在大街上和人辩论，岂不是更好？

但一个男人不管家里，即使不被认为是渣男，女人也会有意见。

有一天，苏老师刚一进家门，就被老婆一顿唠叨。他没有显示不舒服，而是继续做自己的事情。他老婆看他把自己当空气，一顿破口大骂。苏老师于是坐在一边抽起烟来。他老婆更加感觉这简直是在挑衅嘛，气不打一处来，端起一盆子水就是迎头一泼。

旁边有个邻居见了，挺不解，便问他：“刚才你老婆骂你，为何不还口了？”我们的苏格拉底不紧不慢的说：“我知道，一阵雷电之后就会有一场盆倾大雨的。”

这句话，被很多浅薄之徒说成是苏老师很幽默。其实，这句话就像凡高老师的画一样，只是戏耍傻x的随口一扯，发泄心理能量而已。而这个世界往往是，你越对傻x认真，越被他们无视和鄙视，而你把他们当傻x戏耍，他们反而很佩服你。因为屈服社会价值排序，也因为心理保护，人有着根深蒂固的奴性。

苏师在这里，实际上已经透露出了控制情感的具体方法。

9、心理能量的转移

再回忆一下我们的情绪公式：情绪=心理能量+心理内容+方向。

这意味着，控制、管理情绪，有三种方法。

一种是转移心理能量；

一种是修改心理内容；

还有一种，是改变情绪的方向。

当然，视具体的情况，也可以把这几种结合起综合运用。

明显可以看出，苏老师控制自己的情绪，采用的不是压抑心理能量的方法。他并没有压抑自己，而是转移了心理能量，他不去理睬老婆，而是去做别的事或抽烟，把心理能量往这些事上转移了。

可是我们很多人控制自己的情绪，无非就是强行压抑着不让自己发火，不让自己焦虑，不让自己郁闷……但请问一下，效果如何？

不让自己发火，当时或许可以做到，但随后也会不爽半天；不让自己焦虑，结果其实恰恰是更焦虑；不让自己郁闷，不仅还在郁闷，而且，甚至相当不舒服。

原因在于，压抑心理能量，等于让它往内心里逼了，或许可以控制情绪，但是，却有严重后果，会杀伤我们的内心。心理能量如果有毒，那么，它要么就排出去，要么暂时不排，先堆在那儿，也不能往内心里压。

同时，如果是博弈，这种控制情绪的方法，还把我们出卖了。因为你是强压心理能量的话，表情、眼神、身体等，都会有一个“动作”，这个“动作”肯定会被对方捕捉到。你的不爽，你的心理活动，也在对方的洞察之中。

我们向苏格拉底老师学习，进行心理能量转移，转换。

怎么转移、转换呢？我教大家一招。

现在设想你是一个企业高管，过上了典型中产阶层的生活，你做事认真，追求完美，不让自己有一丝懈怠，因为你过去就是这么做才获得这一切的，而维系你现在较高的生活质量，好像也要强迫自己不能停下来。而是，你的下属跟你有不同的心理背景、价值观念和生活目标，他们上班并不想那么累，对加班也很反感。

有一天，下班后，你在部门微信群里发了一个策划方案，要求下属抓紧时间完成。可是，没有人说什么。你点开微信群，看到有几个下属还在发朋友圈，晒他们的美食，于是你突然很生气很郁闷。你去点了一下赞，但也没人回你。

于是你更生气更郁闷了，还有一种焦虑从心底里袭上来。

这个时候如何控制、管理自己的情绪？

答案其实非常简单，去想一下，自己追求工作完美，不能让自己停下来，是不是背后有害怕失去手中所拥有的这一切的焦虑？那么，能不能把这股心理能量，转移到、转换成去体验、理解下属其实不想加班，不想让自己也那么累的心情上？能不能转移到、转换成头脑上去理解每个人的价值观念、生活目标都不一样，我们无法像要求自己那样去要求别人？

如果能够这样，其实生气、郁闷、焦虑就消失了。情绪也就得到很好的控制和管理。

在这个基础上，可以更一步，站在下属的立场上去考虑，拉近和他们的心理距离，灵活地调整工作计划。

10、我们如何进行情绪控制

苏老师控制、管理自己的情绪，除了转移、转换心理能量，事实上，也有修改心理内容和改变方向这样的辅助性动作。把老婆的发火“幽默”地解读为是“一阵雷电之后就会有一场盆倾大雨”，就修改心理内容了，心里就不再感受到是被老婆这样虐。而做别的事或抽烟，在转移、转换心理能量时，也改变了情绪的方向。

苏师确实不仅是哲学家，也是一个情绪管理大师。如果不是有这样的能力，他早被老婆虐残了。

我们如果不想被人虐，怎么办？

比如有一个公务员问了我这样一个问题，大家帮他出出主意：

“我经常在领导批评我的时候，无话可说，相当郁闷。过一会领导走了，我又能想起好多理由来应对，可惜领导又走了。每次都挺怪自己。怎么办？”

是啊，除了怪自己，好像没有谁可以怪的了。但为什么就必须沦落到只是在怪自己的层次呢？

我给他设想了几种方案：

第一种。一开始反应不过来，只能郁闷，说明头脑-心理很不敏锐，几乎是被动挨打，等郁闷在内心里弥漫，让自己的内心感到痛了，反应过来时，已经没机会了。好，那就不纠结了，记住这个教训。等下一次，头脑-心理就一定要敏锐了，在领导可能要对他说什么的情境中，用头脑，用心理洞察力去应对领导，这样就保护了心理结构，不会被掠起情绪。

具体是：事后，可以反思一下，是我哪儿工作做得不好？是哪儿没有符合领导的期待？或者，是不是领导就是找机会收拾我？一旦这样，我们就开始冷静下来，而不再郁闷了。原理就是：进入思考状态，我们就修改情绪的心理内容了！而且，心理能量已经被夺了过来，夺到了我们的反思中，我们对下一次的头脑-心理的防御中，我们对这一切的担当中。

为什么要反思一下？因为，我们受到的很多刺激，心理上激起的很多情绪，其实都需要头脑作出解释。我们的头脑不要轻易只是把受到的刺激看成是内容的全部真相。比如，

不要只是认为“领导批评我，我肯定要被整了……”

这种方案，没有否认郁闷这一事实，没有掩饰内心，但是，我们通过让头脑、心理、人格起作用，跳出了郁闷的那个心理情境，解套了。

第二种方案，是转移心理能量。郁闷还在，还堆在心里，可是，不要一直扛着，回到家的时候，可以去跑下步，打下球啊，哪怕是看一场电影也好。这样，在那些时间里，就跳出了郁闷的心理情境，把郁闷的心理能量给转移、转换了。

这种方案没有根本解决问题，因为第二天如果领导还批评，郁闷又被激活了。但它也没有恶化问题。

如果说它和第一种有什么区别的话，第一种是想通了，不郁闷了；第二种则是一回想起，就进入郁闷状态。

还有第三种、第四种、第五种方案。

第三种方案是，使劲打鸡血：“我不要郁闷！我要坚强！”

第四种方案是玩心理保护，玩成“先害怕”：“坏了，领导批评我，他要整我……我在公司里日子会很难过，升职加薪没指望了……”

第五种方案是玩心理保护把自己玩到变态，它有 A、B 两个版本。

A 是受虐狂版本：“领导不是在批评我，他是在关心我、重视我……我爱领导，我喜欢这样的批评……希望一直这样。”

B 是被害怕妄想狂版本：“领导批评我，下一次会不会升级成害我？……看到他的一个眼神，我都害怕。同事还在背后指指点点，他们也要害我……”

不知道你帮我们的公务员同志选哪一种方案？我认为，第一种方案是最好的方案，当然，第二种方案也可以作为辅助。至于第三、四、五种方案，还是算了吧，不用别人再动嘴，自己都把自己虐残了。

方法还有一些。但掌握了原理，剩下的就是做了。人是做成的，情绪控制、管理更是做成的。

训练

1、你管理、控制自己情绪的能力如何？假如你发火了，能在两秒之内消除怒火并且在表情上看不出来吗？

2、根据情绪的公式——情绪=心理能量+内容+方向，你对本章所讲的管理、控制情绪的方法在生气的时候运用一下？

3、关于情绪是由什么产生的原理，你有没有体验？

4、有人从不生气，你认为正常吗？

5、如何避免情绪杀伤内心，结合本章讲的原理，你有过什么样的体验？如果你哪天烦躁、生气，试一下把情绪无害地释放掉？

第十五章 情感原理

1、有很多人管理自己和别人情感的大师

2017年1月20日，在特朗普宣誓就任美国第45任总统时，我通过视频，结合他的经历，仔细地通过语言-表情-动作研究他的性格，并留意他的演讲内容。

我发现，特朗普先生是很典型的表演型性格，煽动力，让自己成为舞台主角的控场力相当强。而煽动力、控场力有一个秘密武器：通过让自己显得很有感情，刺激出观众的情感，在这个过程中，成为一个管理自己和别人情感的大师。

他的演讲，没有一句是分析的，没有一句进行了逻辑推理，全部是用抽象但很有文艺范的语言进行描述，绕过头脑，直奔观众内心而去。

比如：

“他们的成功不属于你们，他们的光荣与你们无关，他们在首都庆贺，但是全国各地奋斗的一个个家庭却在挣扎。那些都将得到改变，从此时此地开始。因为这一刻是你们的时刻，这一刻属于你们。”

“真正重要的不是谁在执掌我们的政府，而是我们的政府是否民有。2017年1月20日将再次成为人民变成国家主人的一天。”

“我们国家中被遗忘的男男女女将不会再被遗忘。所有人都将听取你们的声音。你们和千百万人一道投入这一历史性的运动中，而世界从未有此盛况。”

“我们今天聚集在这里，是为了发出新的法令，响彻每座城市，每个国都和每个权力殿堂。从今起，一

个新的愿景将领导这片土地。从今天起，只有美国第一，美国第一！”

.....

再翻看一下特朗普以前的竞选演说，以及奥巴马、小布什、克林顿等一千美国前总统的竞选演说、就职演讲，内容不同，但全部都是同样的套路。

其实“打动情感”也不是秘密武器了。至少，法国社会心理学家古斯塔夫·勒庞在一百多年前的 1895 年就深刻地揭示过。他说，“群体只知道简单而极端的情感”，所以，面对群体，不能用说理和论证，换句话说不能奔着群体的头脑而去。

用什么呢？用“光荣”、“国家”、“尊严”之类抽象的套话啊。这些套话具有神秘的、超自然的威力，绕过了头脑，而且能够唤起人们“潜意识中的抱负及其实现的希望”。情感大师们只要不断地渲染、重复和言之凿凿，就能获得在心理上说服人们的强烈效果。比如，特朗普就重复了“美国第一”一次。

2、他们从来不会愚蠢地去刺激人们的情绪，而是巧妙地、不动声色地激起人们的情感

无论是在政治，还是商业领域，无数的例子一次次地证明，一个人的成功，取决于他打动人心的能力。

而“打动人心”，翻译一下就是能不能激发别人的情感。高明的政治、商业大师都清楚，只是打动人的头脑是没什么卵用的，头脑倾向于去作出思考、分析，甚至有怀疑，会让人和他们保持心理上的距离。但打动情感，却能迅速地激发出人们的心理能量，获得认同，近乎本能地驱动人们的行为。

如果把“打动人心”翻译一下的话，我想说，它很大程度上是刺激心理结构，激发出人们的情感。

我观察过很多精明的商界精英。他们从来不会愚蠢地去刺激人们的情绪，而是巧妙地、不动声色地激起人们的情感。

而反观社会中下层，似乎缺乏这样的能力。他们往往刺激的是人们的情绪。

为什么打动头脑没什么用？我对这个问题想了很久，发现包括勒庞老师在内很多人的解释是不充分的。尤其是在读到德国社会学大师马克斯·韦伯，以及英国哲学家罗素老师想从学术界进入政界，却都遭到失败的故事时，更是产生了困惑。

现在我明白了。答案就在情感的本质中。

我们来进行一次想象。

假设你所在的单位，分配资金时，很多好好干活的人，得到的最少，而领导的亲信，并不好好干活，却得到最多——当然，如果有提拔的机会，那也是领导的亲信上。你是一个埋

头干活的老实人，得的很少，也没有机会升职加薪。

当这个残酷的真相，摆在你眼前时，你如果还有自然情感，肯定会不满、愤懑。

好，有领导看到你这样，会对你说：“不要有情绪！”

你肯定在心里想骂人：“我这叫情绪吗？或者，我只是有情绪吗？”

是的，看上去，你的不满、愤懑确实有情绪的成分。但你问一下自己的内心，发现绝对不是情绪化。有一个声音在告诉你，这不公平！

情绪是不可能感觉什么公平不公平的。所以，在这里，你发现不满、愤懑是一种情感，而情绪只是情感的表现。

公平不公平，属于一种价值观。

经济学的开山祖师，英国经济学家、道德哲学家亚当·斯密说，“情感或心理的感受，是各种行为产生的根源，也是品评整个行为的善恶最终必须倚赖的基础。”

如果我没有歪曲斯密老师的话，我可以这样解释说，善恶，也是要看好恶的。比如，你打一个小孩，让我感到恶心、反感、鄙视、愤怒，所以，我愿意认为这是错的。

那么，再推一步，就和我们的结论保持一致了：情感本身是有价值观的！

我们已经知道情绪的公式是：情绪=心理能量+心理内容+方向。于是，现在可以列出一个情感的公式了，情感=心理能量+心理内容+方向+价值观。

老实说，在多年的研究中，当我发现情感居然包含有价值观时，吓了一跳。我发现原有的一个世界颠覆了。而一个新的世界的真相，露出了轮廓。它可以解释太多的现象。

3、我们会恨让我们痛苦的人，会爱让我们开心的人——很多时候，跟这个人是不是真对我们好，没有关系

在观察、思考、实践之后，我找了5个志愿参与心理讨论的大学生，准备主动去验证一个心理规律。

对应的现象是：为什么一个人让你厌恶，就会认为他是坏的？或者，为什么一个人让你愉悦，你就认为他是好的？为什么在这个看脸的社会里，很多人会认为“颜值就是正义”？

从理论分析上，回答这个问题轻而易举，不用去忙活。可是那一次我心血来潮，我想让几个大学生亲身体验，用自己的内心来回答。

人到齐后，我告诉他们，我们来看两部电影，然后，由我来提问，把自己内心的真实感

受告诉我就行了。在我分析后，他们告诉我，对我的分析，头脑上有什么理解，心理上有什么体验。

我先放了一部电影《举起手来》，嗯，郭达、潘长江演的，比较搞笑的经典抗战剧（不知道可不可以叫做抗日神剧？）。他们5个人看得挺欢乐的。

看完之后，我问他们：“恨鬼子吗？”我要他们用内心的真实感受回答。

他们中，5个人全回答：“谈不上恨。”

我问为什么？他们回答：“觉得（剧中）鬼子挺蠢挺搞笑的。”

于是，我们看到了：如果一个人，哪怕他是一个坏人，能够给我们带来欢乐，引起了我们愉悦的情感，我们好像没那么恨他，不会认为他是一个坏人，至少认为他是坏人的程度不强。

我接着再放了一部《南京！南京！》。这下，他们都看得咬牙切齿，表情痛苦，于是，我只放了一半，就不再放了。

问题仍然是：“恨鬼子吗？”

“恨！”他们回答的时候，表情还没有摆脱痛苦。

同样，逻辑也很清楚：一个人如果制造了我们的痛苦，让我们在感情上厌恶、愤怒、羞辱，我们会恨他，会认为他就是一个坏人。

总结一下，我们会恨让我们痛苦的人，会爱让我们开心的人——很多时候，跟这个人是不是真对我们好，没有关系。

可是为什么会这样呢？

经过推理，我发现了两个链条，并一一向他们描述，问他们内心是不是这样。

4、为什么在这个看脸的社会里，“颜值就是正义”？

所有的情感情绪，都可以分为“正”的和“负”的（千万别联想到所谓的“正能量”）。

比如正的情感有：幸福、愉悦、崇拜、爱慕、喜欢……

正的情绪有：高兴、舒服……

正的意思，就是这些情感情绪，没有威胁到心理生存，而是让一个人在心理上活得更好。它们不是向内杀伤心理结构。

负的情感有：悲伤、耻辱、悲哀、恐惧.....

负的情绪有：焦虑、无聊、忧郁、暴躁.....

它们，威胁到了心理生存，其心理能量，杀伤了一个人的内心。

当然，还有一些亦正亦负的情感情绪，比如骄傲、愤怒.....

插入一个原理。我在读《疯传》这本书时，发现作者讲了一个有意思而且重要的现象：有些情感情绪，能唤醒或激活行动，比如“惊奇”这种情感情绪；而有些则会熄灭行动之火；有些情感情绪，它们对人的行动力的驱动则一般。

对这种现象，我迅速用心理原理进行了解释。

比如愤怒。这种情感情绪能迅速地唤醒和激活一个人的行动，在愤怒时，我们的心理能量一直在心理结构里沸腾，它想要找到力量感，而要找到力量感就不能压抑在内心，需要通过行动倾泄出去。所以它最能激发行动。

比如恐惧。当我们恐惧时，心理能量淹没内心，严重威胁心理生存，所以，需要有一种“反抗”来逃避、摆脱、消除恐惧。所以，它能激活出行动。

这也是我们在微信公众号里，那些引起愤怒和恐惧的文章转得非常多的原因。

可以把它们分为三类情感情绪：高行动力的情感情绪；行动力一般的情感情绪；低行动力的情感情绪。

高行动力的情感情绪有：愤怒、恐惧、惊奇、崇拜、认同、幽默、同情、兴奋.....

行动力一般的情感情绪有：自信、快乐、自卑、自负、空虚、孤独、无聊、骄傲.....

低行动力的情感情绪有：悲伤、麻木、满足、郁闷、受挫、无力、绝望.....

我们回来。

无论怎样，我们可以看出，正的情感，已经预设了，外界让你产生正的情感的人、物、事，是有正的价值。比如你爱一个人，这个人显然在你那儿很重要，是正的价值。你恨一个人，这个人在心理上也很重要（否则你会对他既不也不恨，在你内心里不会存在），但具有负的价值。

根据这个，我们来描述那两个链条。

一个链条是从情感体验到道德判断：

如果一个人让我们情感上愉悦→这意味着我们预设了他在心理上对我们有正的价值，至少负的价值有正的效用→所以他好像是个好人，至少可恶程度不强。

所以，为什么《举起手来》电影里的鬼子没那么让人恨？因为他们能哄观众开心呀。虽然大家在心理背景上，根据历史，肯定会恨侵略者的，他们在观众情感上的价值是负的，但在此时的心理情境中，他们对于我们的心理、情感来说，有正的效用呀。这种正的效用，虽然暂时不能压抑、否定掉他们所存在的负的价值，可至少也没那么可恶可恨了。于是，情感上的这种体验，就变成了道德上对于鬼子的判断。

而在电影《南京！南京！》中，鬼子凶残无比，丧失人性，而中国人无力抵抗，只是待宰的羔羊，这给了我们一种巨大的痛苦、愤怒和耻辱，侵略者对于我们心理、情感的价值是极大的负数。这种强烈的体验，变成了对鬼子的道德判断。

同样，为什么在这个看脸的社会里，“颜值就是正义”？

以一个故事为例。

2016年12月29日，在浙江丽水街头，一名疑似小三的年轻女子被原配当街抓到，随后就是一顿辱骂暴打，引数人围观。视频被上传网络后，引起吃瓜群众热议。就在大家怒斥小三破坏家庭应该打时，事情突然发生了转机，视频中小三由于太过于漂亮了，被称为“最美小三”，引发不少网友的同情。

当然，事后发现，吃瓜群众一般情况下总是容易被人操纵情感的。这位“最美小三”小姐，其实是个网红。该事件也纯属演戏炒作。而因为这个炒作，她摇身一变成了网络女主播，粉丝者众。

为什么这些人因为“小三”长得漂亮，就不问是非了，就站在她一边？他们显然在心理上发生了这个过程：

她长得漂亮→她让我看着舒服→她对我有正的价值，至少有正的效用→所以她不是一个坏人（即使破坏了家庭，那也是破坏人家的家庭，不是我的）。

你看，一个人长得漂亮，就可以通过激发别人正的情感，转化为正的道德判断。颜值经过心理机制的“处理”，变成了正义。

也难怪。在过去的一些电影电视中，导演总会安排一些长得丑，长得猥琐的人来演坏人。一个人只要长得贼眉鼠眼，在屏幕里一晃，观众一看，这个人绝对是混入我革命队伍里的特务。而在反动派的阵营里出现的帅哥、美女，嗯，不用说，绝对是打入敌人内部的我们的同志，至少这些人在以后会弃暗投明，选择站在人民这一边的。

跟颜值高的人比，颜值低的就惨了。

我一直认为“颜值”这个词真的很形象。它抹上了一层社会价值排序的油彩，符合这个社会排粉丝们的心智模式。一方面，它说明那张脸具有市场上的交换价值，另一方面，也说

明一个人的肉体组织形态、皮肤颜色等，在情感上是有正负价值的区分的。你说“长得漂亮长得丑陋”那只是审美，跟交换、情感无关。可要是说“高颜值低颜值”，那摆明了就不只是用来审美了。

所以，一个人颜值低的话，让人看着本来就不舒服，即使没有负的价值，可好像也没有正的效用。所以，他们被预设要老老实实、规规矩矩，因为不说你是个坏人都已经很客气了。如果他们长得丑居然还不老实，甚至还干坏事，那就千倍万倍地可恶，要被咬牙切齿地痛恨的。

5、为什么人最喜欢在道德问题上亢奋

从这个链条，我发现了一个残酷的事实。并且，突然记起了英国哲学家休谟所说过的一段话。我发现，某种程度上，他是对的。

这个事实是：**无数人认为一个人是好是坏的道德判断，其实是被情感所影响的。**

我观察到这个社会很多人面对一件事，很少有从理性的层面去作出反应，马上就会产生各种道德情感，或进行道德绑架，有的人还要抢占道德制高点。

这么干，其中的两个原因当然是：智商不够的人总是习惯以道德为武器；而且，道德是大众在博弈中的一个筹码，久而久之变成一种心智上的自动反应方式。但这两个解释都很表面化。

还有一个更深刻的原因，用我们关于情感的公式看一下就明白了。

情感=心理能量+内容+方向+价值观。

在一个压抑的社会里，大众最倾向于在某个情境中，找一个方向把心理能量给倾泄出去，这样会非常爽；而情感把价值观明显地表现出来，就会获得很大的力量。所以，大家的道德情感其实相当发达。

而根据自我同一性的原理，他们头脑上的理性判断，只是在心理这位领导的“要求”下，去找理由而已。心理要让头脑跟自己保持一致。

休谟的话是：“理性是且只应当是激情的奴隶，并且除了服从激情和为激情服务之外，不能扮演其他角色。”

理性当然可以扮演很多很多角色，要不然苹果手机怎么会被发明出来，移动互联网也不会出现，一种社会规律、心理规律也不可能被揭示出来，休谟老师自己更是不可能说出这番话了。另外，理性不仅可以干很多很多厉害的事情，也有本事去控制激情，让激情服务于自己，像 Facebook 的扎克伯格，就是一个可以控制自己的心理能量去创造的人。在这点上，我想说，休谟老师，您错了。

但您又对了，因为，对于很多人来说，理性确实是激情的奴隶。

因为比起强大的激情来，他们的理性太弱了。

在这里，“激情”不是只指一股表现得好像很激动的心理能量。它其实是指各种欲望，各种情感，比如爱、恨、恐惧、贪婪。

很多在股市被套牢，输得底裤都没有的人，就是典型的头脑在心理面前没有话语权，理性只是激情的奴隶。原理很简单：当贪婪、恐惧弥漫于他内心的时候，其力量太强大了；相比之下，他头脑的判断，力量非常弱小。当股市下跌的时候，尽管他的头脑可以作出一个判断——危险，但这个危险，还没有下跌到让他输掉底裤的地步，头脑的判断还没有得到事实的支持，所以相对于贪婪、恐惧的强大力量来说，几乎不会影响到他的行为。嗯，等到股市一泻千里，既成事实造成后，他可能捶胸顿足自己为什么当时不听一下头脑的。但一切已经晚了。

6、人是最喜欢为自己的情感好恶找理由的动物

前面描述了第一个链条，从情感体验到道德判断。第二个链条的路径是从情感体验到找理由、事实进行证明。这是心理要求头脑和自己保持一致的典型套路。

当我读到美国道德心理学家乔纳森·海特时，兴奋不已。他举了很多例子，有些还挺……恶心。所以我在这里就不引述了，只抄一下他的发现：“……这些受访对象在推理，绞尽脑汁地推理，但他们推理的目的不是探求真理，而是为了找理由来支持他们的情感反应。”

对，人是最喜欢为自己的情感好恶找理由的动物。很多理由，无论拙劣的还是精致的，无论是大白话还是要装学术腔，可能只是都没那么理性，是为了支持情感而编出来的。

我作了一次小范围的调查，调查者为 22-40 岁的人，男女都有，共 50 人。我想测试一下，人们对待同性恋的情感态度，和他们所找的理由之间，有什么关系。

50 人中，有 30 人明确表示不反对同性恋（看来社会是变得包容了）。他们的解释五花八门，但共同的意思是“那是别人的自由”。

我注意观察了他们的表情，以便捕捉到内心的活动。最终我发现，“那是别人的自由”有一个意思“跟我有什么关系？”

所以我再一一地问了这 30 人这个问题：“如果是你子女呢？”

他们中，明确表示无所谓的，迅速降低到 8 个人了，另外的 22 个人，表现出了强烈的言不由衷，10 人沉默，10 人表态“不允许”。

对于一开始就明确表态反对同性恋的 20 个人，我问了他们一个问题：“为什么要反对呢？人家好像没有妨碍你。”

然后他们找了各种各样的理由，比如“大家都搞同性恋，社会就完了”、“以后小孩还有没有完整的父母？”、“同性恋的家庭很不稳定”……

从表情中，我捕捉到，很显然，这些理由都掩饰了内心的一些东西。所以我再问了一下：“你是不是觉得同性恋恶心？”

“对，挺恶心”。20个人都这样回答。他们的表情，表现出了一种轻松。在我的引导下，他们可以袒露内心了。

好了，这才是反对同性恋的根本原因。真相不过是，同性恋引起他们情感上的厌恶，所以他们要反对，而找的理由，不过是让这种厌恶显得有道理而已。

是情感体验，引发了头脑这样的推理。

这是很简单的现象。普通人很多都是这样。但我想举一个很高深的例子，让我们学点知识，看一下那些著名的学者们，又能好到哪儿去。

在西方的政治哲学界，几百年来，一直有两派人在较量。一派我们可以叫做“消极自由”的大师，杰出楷模有波普尔、伯林等很多人。像美国的共和党就挺喜欢这些理论的。另一派，叫做“积极自由”的元老，优秀代表当然是卢梭、罗尔斯等人。他们分别有很多拥趸，相互争来争去，当然，大家都是用“学术”想证明自己对了，别人错了。

在这些争论中，加拿大的政治哲学家查尔斯·泰勒教授发现，“消极自由”的那帮人很不老实。

在这里，我们简单地来科普一下什么叫“消极自由”什么叫“积极自由”。

所谓“消极自由”就是：我走在街头，这是我的自由，不要有人管。所谓“积极自由”就是：我走在街头，想过马路对面去，过不了，政府得修一座天桥啊！

“消极自由”的粉丝们是怎么不老实的呢？泰勒教授用学术语言说：

“在讨论的过程中，人们非常容易盯住极端的观点，甚至是被漫画式地曲解的观点不放。积极自由的反对者总是把积极自由的极端变体加到积极自由的拥护者头上，但是这些消极自由的拥护者好像很愿意采用消极自由理论中最粗糙的版本……这就好像是一个人要从根本上砍断积极自由理论，为此即使付出缩小自己理论的范围这样的代价也在所不惜。”

泰勒老师的意思是：有一个人，为了干掉对手，必须要去黑对手，哪怕让自己显得像个“白痴”也在所不惜。

由于没必要详细地去交代争论背景和作长篇科普，泰勒这个话有点让人摸不着头脑，我就作一个比喻。

假设猫科动物和犬科动物打架。猫科是“积极自由”派吧，有凶猛的老虎，也有温柔的小

猫。犬科动物呢，是“消极自由”帮，有狼、狐狸，当然也有德国牧羊犬、中华田园犬，甚至很小的不咬人的宠物狗。犬科于是说猫科只是有老虎这些猛兽，为了显得对方很可恶，便说自己这一科只有狗，狼啊狐狸啊好像不属于它们一科的。嗯，大概就这意思。

泰勒老师只是描述出了“消极自由”的粉丝们这样干，而且说得一套一套，他只是分析头脑的推理，没有去分析人的内心。

事实上，他们之所以在头脑上有这样的推理，恰恰是来自于内心对“积极自由”理论背后的某些权力体系的厌恶和恐惧，比如像法国大革命时的那种恐怖，据说其权力机器的理论设计就是来自卢梭的学说。正因为厌恶和恐惧，他们就不管你实际上说了什么，有什么丰富的含义，情感上的反应，就会指挥头脑，一概认为你就是这种版本。而为了远离你，不跟你沾上一点共性，于是宁可缩小自己理论的范畴（就像为了避免自己沾上“凶猛”，把狼也开除出了犬科动物一样）。

于是，我看到一幅其实挺滑稽的画面，一群理论家，看似说得头头是道，其实，这些推理，不过是服务于情感的反应而已。这样的争论，跟权力者、商人、普通人的博弈好像并没有什么区别，不是为了寻找真理，而只是为了击败对方。

7、在没有被头脑搅浑，也没有被利益、需求污染的时候，我们的心灵是最纯净的，因此它可以洞察到什么

情感的威力，真不容小看。

如果你还记得的话，我们在前面讲过，心理有一大功能，就是认知。心理的认知，主要是通过直觉，通过情境联想，通过沉淀在内心里的经验，通过当下体验，通过对心理逻辑运作的洞察，通过情感来进行的。

是的，情感也有认知功能。

还是让乔纳森·海特先生来说说。他在《正义之心》这本书中，进行了非常有启发性的研究：

“……我的思考曾经被一个流行但无用的‘认知-情感’二分法牢牢束缚住了。我想要验证认知独立于情感发挥作用，在遭到反复失败之后，我开始认识到这种二分法根本讲不通。认知仅涉及信息处理，其中包括了高级认知（例如有意识的推理）和低级认知（例如视觉感知和记忆检索）。”

“对情感的定义则略为困难一些。长久以来，情感都被认为是静默的，发自内心的。但从 20 世纪 80 年代开始，科学家们逐渐认识到情感中充满了认知。情感是逐步出现的。它的第一步是，看看刚出现的某事物是促进还是障碍了你的目标，基于此对它进行评价，这样的评价正是一种信息处理，属于认知范畴。当某一评价过程侦测到特殊的输入类型时，它就会启动你头脑中的一系列变化，让你准备好作出恰当的反应。比如，如果你在一条幽暗的街道听到背后有人跑过来，你的恐惧系统便会侦测到威胁并触发你的交感神经系统，激活‘打还是跑’这一反应，加快心跳频率，放大瞳孔以助于接收更多信息。”

“情感并不是沉默无为的……情感也是一种信息处理。因此，把情感和认知分立起来，就像把雨和天气，汽车和轮子分立起来一样毫无意义。”

海特老师说得很棒。但所举的例子不行。

关于真自我的强大认知能力，我在下一本书将专门讲述。

8、自然情感自带认知功能

我想讲得再透一些。

为此，我想和大家进行一个思想实验。这个思想实验，我曾经和学头脑-心理-人格心理学的同学们做过。

我们训练的目的，是澄清内心、情感的混乱，让行动服从内心，而不是压抑内心，以及绑架头脑去骗自己，真正做到“无愧于心”。

一切的问题，都是从有愧于心开始的。

这个思想实验是这样的：

有一个少年，家里很穷，长的也是一副让人同情的样子，饱尝艰辛，让人感到辛酸，他吃饱饭没问题，但生活真的很困难。很多年后，他有出息了，变成了一个精明势利的小老板或小官僚，人不算多坏，但动辄鄙视、攻击穷人、弱者和善良的人，一副市侩相，傲慢无礼。

现在，你看到的是他少年时代那副可怜的样子，但一抬头，穿越时空，也看到了多年以后成为市侩的他。请问，你现在帮不帮他？

70个同学中，超过60个人都选择了不帮。原因是，少年的辛酸引起了他们的共情（这是一种宝贵的情感能力），他们同情，本想掏钱的，但一抬头，看到他的未来，共情消失了，同情也变成了厌恶。还要帮这位少年，他们感觉挺压抑、挺恶心。

他们本来想帮的，这是内心的声音；一抬头看到未来那张市侩的嘴脸时，不想帮了，这也是内心的声音。可是，不想帮，还是挺有压力，没那么理直气壮。为了解除这个压力，想帮，可又觉得违背内心，对不住自己。

我扮演了一个魔鬼的角色，告诉他们压力来自何处。因为，他们遭遇到了两个强有力的挑战：

第一个挑战是，有一个神秘的声音告诉他们，“你对得起自己的良心就行了，至于这个少年以后会成为什么，不是你应该去关心和控制的”。

第二个挑战是，“你应该帮！因为，你现在面对的，是一个可怜的孩子，不是以后那个

可恶的市侩!”

接着，我让第二个挑战发起了冲锋：“你不过是以这个可怜的孩子以后成为市侩作为借口，去否认自己的冷漠而已!”

这两个挑战，尤其是第二个挑战的冲锋一说出来，杀伤一大片。它们变成了心理上的一个套，套住了很多人。他们感觉压力加大。有的人开始动摇，甚至“叛变”原有的立场，去选择帮，以便去解开这个套。

他们启动了一个自我说服的机制，按照这两个挑战的内容去说服自己：“对啊，我帮人，对得起良心就行……我只是帮这个可怜的孩子，帮人就是帮人，没有权利要求被帮助的人以后怎样。”

我知道，无数人，包括“老好人”，包括“圣母婊”，就是这样被套住的。

我告诉大家，不想帮，是自然情感。而为了解除压力的想去帮，只是万恶的心理保护。

所以我让他们记住第一个原则：**只要你的情感是自然情感，符合内心深处的道德直觉，它就是没错的。**所以，不想帮，并没什么错!

之所以感觉有压力，是因为没有认知到那两个挑战是站不住脚的。有一个政治学家说，无知是要被人操纵的。同样，无知也是会给自己制造内心冲突，和屈服于外在压力的。

好，我再告诉他们，**只要你的感情是自然情感，因为感情是有认知功能的，那就意味着一定有一个正确的理性依据来为你辩护。等于自然情感自带一个理性的、正确的辩护理论。现在，就看你能不能找到这个理论，来揭穿那两个挑战的混乱和虚假。**

揭穿了，你就直理气壮，不可能被那个心理的套给套住。如果无法揭穿，那很可能会通过你企图解套的动作，真的被套住了。

很多混乱的观念都容易给我们在心理上下套，而它们没本事直接给我们下套，而是通过激起我们的心理保护，让我们自己被自己套住的。

所以，有了第二个原则：**在说服自己的时候，只要意识到是在外在压力中，压抑自己内心的自然情感，那就是在上套，不能这么干!**

9、做圣人，绝大部分人在心理上是要藏污纳垢的

我还让他们记住第三个原则：**你去帮一个人，是需要支付成本的。**

事实上我们干任何一件事，任何一种关系，都需要支付成本。不管这个成本是什么，金钱、情感、时间、精力、心理能量……

比如，有一个人得罪你，你包容了。看上去，他没有付出任何代价。

可是，那是因为，你已经用你的心情，用你和他在内心里变差的关系，去帮他买单了。

他的行为，消耗或透支的是你的心情，你们之间的关系。而这种心情、关系，显然是经不起这样一直消耗或透支的。

就像那句鸡汤所说的，你看上去岁月静好，那是因为有人替你负重前行。

所以，为什么两个人的关系，只要不长期联系，就会疏远？因为你们没有支付任何成本去维持这种关系。为什么两个人，在付出上不对等，最终关系也维持不下去？是因为其中的一方透支了更多的心情和感情，维持关系的情感实际上是减损的。

记住了这个原则后，让我们回到思想实验。

他们去帮这个以后是一个市侩的少年，是需要消耗钱、物之类的。但也有情感、价值观。这意味着什么？意味着它们不是不值钱的！

进而意味着，你帮一个人，是可以没有交换条件（比如不需要他感谢和回报），但不是没有任何前提或预设的！

这些预设是什么？

第一个预设，是他值得帮。这个“值得”不仅仅是符合条件，比如很穷遇到困难。更重要的是，我们对人品之类是有要求的。

第二个预设，我们支付成本去帮一个人，不是发神经，肯定要有点意义。

他们不想帮这个少年，恰恰就是在以后成为一个市侩，不符合这两个预设：帮他值得吗，有意义吗，让他以后成为一个鄙视穷人弱者善良者的市侩么？

如果扛不住那两个挑战的压力还是选择了帮，他们就会发现，自己其实是在压抑自己的恶心，去在心理上藏污纳垢，以向自己和别人去显示好像挺有道德。

这其实是在做圣人。而**做圣人，绝大部分人在心理上是要藏污纳垢的。**

可是，我劝告他们，没有圣人的心理修炼就不要做圣人，听从内心，怎么舒服怎么来。那就要找到自己情感的理性依据，驳倒那两个挑战。

第一个挑战很容易驳倒。我帮一个人，当然要关心他以后会成为什么，除非我不知道。因为，除非我非常无聊，只是拿帮人当开心，否则我得知自己的帮助，有没有效果，是不是有反效果！

一个想象就是：你有没有做过一些让你很后悔，很想骂自己傻 x 的事情？

如果有过后悔，那就意味着，如果再返回当初，我们绝不再做这类傻事！

同样，把情境移植一下，假如你现在面对的是这么一个可恶的市侩，他正在羞辱一个清洁工，回想你在他少年的时代，居然还帮过他，有没有打自己一耳光的冲动？

这意味着，我们在做一件事，在跟一个人打交道时，不是预设了一切都是静止的，我们会把这件事会如何，这个人会如何，变成我们去做这件事，去跟这个人打交道的一个决策背景或条件。

第二个挑战的特点是，把一个人分成现在和未来的两种不同的状态，好像这个少年和市侩不是一个人。

这违背自我同一性了。

而且我们想象一下，假如有一个传说中的“失足妇女”，用欺骗手段，找了一个老实人结婚。老实人在婚后发现她过去的光辉历史，于是心里有了疙瘩。有人就对老实人说：“那是她的过去！不是现在！爱她你就要爱她全部！”

这话是有点道理，老实人也感觉无法反驳。但请问，他心里就真能说服自己，没有疙瘩了吗？

划一个时间点，就像用一块布一样，就能把一个人的过去和现在隔开？弄成好像完全不同的两个人，然后别人也会认为这是完全不同的两个人？

第二个挑战就是这个逻辑。

但问一下，你能认为你现在帮的只是那个可怜的孩子，在你心里，他以后是市侩这个事实就消失了吗？

事实上，帮一个人，不仅是改善本人的生存处境，而且也有改善本人的道德处境和社会的道德处境的意思。这两个预设都意味着，帮人的道德义务是建立在他有权利去要求什么的基础上的。那个少年在以后成为一个市侩，实际上已经取消了别人帮助他的道德义务。

还帮他，除非你拿自己当圣人。可是不是所有人都有义务去做圣人。

还有一个问题，就是正义：凭什么你现在有点钱后就欺负人，你可怜的时候就要别人帮？凭什么好处都让你占了？而去做这样的一个人，是真的伟大，还是助纣为虐？

这就是我想说的，你厌恶以后的那副市侩嘴脸，不想帮那个少年，这是自然情感，而它的认知功能告诉你，这是对的。再强调一下就是：自然情感因为有认知功能，自带一套理性的辩护系统。我们要坚定内心，要让内心没有冲突，要让内心不受外在压力的奴役，就需要去找到这套辩护系统。即使暂时找不到，只是还没有能力找到而已，不是它不存在。

10、你认为自己怎样，你认为自己对别人，别人对你怎样，你就会有怎样的情感

我们已经知道有几类情感的划分。

第一类，就是我们在前面所讲过的，按情感的性质，可以分为三种：

自然情感；心理保护的情感；角色情感。

自然情感的认知功能，是准确的；心理保护的情感也有认知功能，但它本身就很假，所认知到的东西也是假的。角色情感，只是装有情感而已，并不真正进行认知。

第二类，就是在本章里所讲的，根据有没有威胁到心理生存，可以分为正的情感，负的情感，以及亦正亦负的情感。

第三类，同样是本章讲的，根据对行动力的唤醒、激活，可以分为高行动力的情感、一般行动力的情感、低行动力的情感。

现在问一下，情感是从哪儿来的？毕竟，在情绪那一章，我们知道了，情绪是从性格、心理化身、心理保护、情感那儿来的。但情感呢？

我想起了自己小时候的一件事。

应该是 10 岁左右，我在一个县城里，看到了一个对比性很强的画面。到现在我都还记得，可见不仅是头脑上、心理上“印象深刻”，我肯定在当时也产生了强烈的情感。

当时是这样的画面：

有一个农村妇女，满脸憔悴，愁苦，背着重物，佝偻着腰，艰难地走在狭窄的街上。她矮小的身材，因为重物的压迫，显得更矮，几乎要匍匐于地。她抬起头，左顾右盼，闪躲着与自己擦身而过的人和车辆，其眼神闪烁着挣扎在社会底层的劳动妇女的那种胆怯、自卑，看了让人心酸。

从她遭受生活摧残的面孔和粗糙的手看上去，她似乎已经有 40 多岁。但我想实际年龄应该小很多。一个社会中上层的女人，由于保养精致，举止优雅，看上去总会比实际年龄年轻很多；而中下层，尤其是社会底层的妇女，则天天为生活操心，更谈不上保养，且还风吹日晒，看上去就要比实际年龄老很多。这大概是一条规律。

对于一个 10 岁的男孩来说，看到这样一个苦难的妇女，心里就像看到了世界的某一个真相。

但没有对比好像就没有伤害。很快就有另一个画面出现，和它一起组成具有冲突性、刺激性的画面了。它编织了一种真实。

在农村妇女的身边，突然开来了一辆在当时比较豪华的小车，鸣着喇叭。她像受惊吓的小鸟，赶紧避开，同时还用惊惶的眼神回过头去看车子。这个时候，车子停下了，车门拉开，从里面走出来了一位衣着时尚、皮肤雪白、表情高冷傲慢的妇女。无法判断出实际年龄，但一看，就知道是当地县城的上流社会。

上流妇女身材曼妙修长，气质不凡。当她走过农村妇女身边时，产生了一种对比效果。这一对比效果，强烈地冲击到了我的心理结构。它像是把这个世界的真实面貌，复制到了我头脑-心理的认知图式中。

我确实震撼了，同样是女人，但在这个世界上，竟然可以如此不同。我发现，自己好像无法接受，这不应该。

我发现自己变成了一个难以认同社会不平等，痛恨强者欺负弱小的人。这在以后的岁月里当然屡屡碰壁，也受过一些似乎显得很可怜的人的伤害。但作为一种基本情感，还是保留了下来。我发现，要改变这种情感，很难。事实上，也没必要改变。

这种情感是怎么产生的？我发现，来自于我的自我，我和世界的关系，即“自我-世界”结构。

我们不妨回忆一下前面所讲过的：心理是一个家，自我是这个家的主人，而情感则是自我的东西。不错，情感就来自于自我，来自于“自我-世界”结构！你认为自己怎样，你认为自己对别人，别人对你怎样，你就会有怎样的情感。

11、一个对人没多少感情的人是没有多少道德感的

根据情感的公式：情感=心理能量+心理内容+方向+价值观。任何一种情感，背后都有一种价值观。这是我们解决各种情感问题，洞察世道人心的一个秘诀。

我们来做一个简单的阅读体验实验。

假设有这样两个男人：

A 男，很爱他的女友。但女友动作慢了，反应迟钝，他就会不耐烦地发火。

B 男，很爱他的女友。别人如果动作慢了，反应迟钝，他就会不耐烦地发火。可是，当女友这样时，他没有不耐烦，没有发火。

现在请问：A 男爱他的女友，这是真的还是假的？A、B 对女友的爱，哪一个更深？

根据我们讲过的情绪的原理，可以看到，A 男对女友不耐烦，B 男对别人不耐烦，可能是被激发到了性格或心理倾向，比如他们很可能是急性子。这是情绪，不是情感。所以，不能因为 A 男发火，就说他不爱女友。可能是爱的，也可能不爱。

但可以判断，B男对女友是爱的。而且，他爱女友的程度，肯定超过了A男爱女友的程度。因为这个时候，她在他心中的份量，压倒了性格、心理倾向的发作，但A男没有，女友在他心中的份量，不如性格、心理倾向发作的份量。

看出价值判断的活跃程度了吗？情感越强烈，意味着你对一个人的价值判断程度越强烈。对于B男来说，我们可以听一下他的心理语言：“这个女人在我的心中很重要，就像是我的生命一样，我可以为她而改变”。这就是我们常讲的，如果一个人真爱另一个人的话，是可以为他（她）而改变的。

没有这个价值判断，B男这位先生不可能对他的女友有那么深的情感。他对别人没有这样的情感，别人在他心中没那么重要，当然不耐烦了。

根据情感的公式，我们可以对很多情感进行洞察。

现在，还记得起我们在第二章所讲的分解思维吗？

如果还记得起。很好，假设你鄙视一个人吧，那么，可以把“鄙视”分解如下：

鄙视=一定强度的心理能量+鄙视的内容+鄙视谁+谁因为什么值得鄙视。

对“厌恶”、“爱”、“恨”之类情感，我们还可以如法炮制：

厌恶=一定强度的心理能量+厌恶的内容+厌恶谁+谁因为什么值得厌恶；

爱=一定强度的心理能量+爱的内容+爱谁+谁因为什么值得爱；

恨=一定强度的心理能量+恨的内容+恨谁+谁因为什么值得恨。

好，你说你爱谁，那么，请问，有没有一定强度的心理内容？还是心里毫无反应？心里毫无反应就别扯啦。爱，具体是？嗯，可能说不出来，但至少能说出一样东西，一样东西都说不出来，也别装啦。爱谁，这个不用说了吧？都没有一个对象，你还说爱？因为什么值得你爱？嗯，可能也说不出来，因为爱的是“全部”，他或她的整个存在，对你都有正的价值，但同样，起码也需要说出至少哪一点值得吧？一点都说不出来，哄谁呢？

训练

1、在生活中，当你对一个人或一样东西产生感情或有情感反应时，是否能体验出这是真自我情感、假自我情感、角色情感？

2、根据情感的公式——情感=心理能量+心理内容+方向+价值观，如果价值观很强烈，

是不是情感的强度越高？

3、情感是有认知功能的，你有没有这方面的体验？

4、自然情感不仅有认知功能，而且自带一套理性的辩护系统，对此你是怎么理解的？有没有进行过这方面的能力训练？

5、人们最喜欢进行道德判断，表现出很强烈的道德情感。请尝试观察一下生活中的人们，体验一下他们的心理活动。

第十六章 内心平静的方法

1、自我之间的战争

假自我不是个善茬。

它既然不能独自存活，在我们的内心世界里，就会惹是生非、寻衅滋事，倾向于把真自我给干掉。

我们经常看到一些人，不嘲讽别人，不暗算别人，不攻击别人，他好像就不舒服。对这种人，你可以作出两个 200% 正确的判断：

他们扛着一个假自我；

他们心理上活不下去。

假自我活不下去，就要找一个活法。嘲讽、暗算、攻击别人，就是让假自我借助攻击，有了一点优势。

嗯，有了一点心理优势，他们才能活下去。

这是他的假自我，想要去干掉别人的真自我或假自我。

而假自我在他的内心里，首先就想干掉真自我。

这意味着，他会有自我冲突，假自我和真自我的冲突。它们之间会有战争。鹿死谁手？那就要看各自的实力了。

除了假自我和真自我会打架，真自我和真自我也会有冲突，而假自我与假自我之间，同样会火拼。

这三种冲突，就是传说中的“自我冲突”。

如果相信我的话，我们最好养成这种思维：一说“自我冲突”，不要像某些没水平的心理学家，以及文青思维那样把“自我”一锅煮，得问谁和谁冲突？说“自我憎恨”，也得问“谁恨谁啊？”

因为，不同的情况，真的很不一样的。

一旦有这些冲突，我们的内心世界就不可能平静。

大家想一下，一个打仗的地方，无论是内战，还是抵抗外国侵略，有和平吗？恐怕到处是断垣残壁。

2、真自我和假自我是怎么干上的

一步一步来吧。

先看一下真自我和假自我是怎么干上的。

有人列了一个真自我和假自我冲突的故事。

嗯，这个故事有点经典。

有一个农村出身的职场小鲜肉，在上海一家大公司里工作，大家都有小资情调，都是社会价值排序的忠实粉丝。这个白领的父母从农村跑到魔都他公司的门口来看他。同事问他这两位老人是谁啊？鲜肉同学不敢承认是自己的父母，怕被同事鄙视，连忙说是“老乡！老乡！”。

那一刻，父母愣住了。

事后鲜肉在心里骂自己：“你还是人吗？！”

确实不是人。

在这个故事中，鲜肉屈服社排的那个自我是假自我，这使得他不敢在同事面前承认是自己的父母。而还有点良心的那个自我，是真自我。他骂自己，就是真自我在谴责假自我。

大家可以看到，这个假自我挺可恶的，我们必须表示鄙视和唾弃。

3、真自我和假自我谁和谁更有实力？

回忆一下“自我-世界”的公理和方法论。

所谓的白痴，就是“自我”这个功能基本不存在，像我们在前面讲的，有“心理”这么一个家，但没有主人，房子就像根本没人住。

没有“自我”，只有一个“世界”，那有什么用？“自我-世界”就崩溃了，一个人也就不知道“世界”是什么样，不会对“世界”作出什么反应。

而精神病患者，就是“自我”混沌一片，“心理”这个房子虽然有人住，但主人都疯疯癫癫的样子，房子会乱得一塌糊涂。

所以，“自我”和“世界”无限接近，没有距离，“自我-世界”也崩溃了，“世界”就是“自我”所感受到的那种样子。

在这里，我要建议大家，当我们说自我时，还是要分清楚，是真自我，还是假自我？是哪一个真自我？又是哪一个假自我？

像这位小鲜肉同学，当他面对自己的同事，自己的父母时，用的是假自我，内容是“假自我-世界”。

哪一个假自我呢？哦，是屈服社会价值排序的那个假自我。

这个假自我，很有实力，所以，在“自我-世界”中，获得了话语权，把真自我给压抑、扼杀了，真自我被他隔离了，不让他面对世界。

4、假自我如果有马云这样的爸爸，真好

鲜肉同学的真自我，在同事面前，在父母面前，没有机会出现。

嗯，让别人知道这是自己的父母，他就感觉低贱了，脸上就无兴了，那个屈服社排的假自我就无法活了。

估计他爸爸是马云，他的假自我才能活得相当好。

唉，怪不得马云兄被很多人称为“爸爸”，国民爸爸。

假自我有这样一位爸爸，真好。

可惜鲜肉同学假自我的爸爸只是农民。

所以，怎么能认父母呢？

他把承认事实、尊重父母这类理性和人性的真自我，压抑、扼杀了。

可是石老师不是一直在强调真自我是杀不死的吗？

是的。真自我永远杀不死，套用德国哲学家黑格尔老师的一句话，这是“绝对规律”。真自我遵循“杀不死”这样的游戏。

原因是什么？很简单，因为我们是人。

只要一个人是一个人，他可以没有道德，没有理性，但起码他是自然的产物。在他三岁前，自然的东西已经在他的心灵深处烙下了最初的印痕，我们在面前讲过，这些心灵的最初印记永远抹不去。

杀不死的真自我会跑到哪儿去？

唯一的去处，就是内心深处，可能还是比较黑暗的地方。按精神分析老祖宗弗洛伊德的说法，还跑到了无意识。

但无论跑到哪儿，有一点是不变的：真自我仍然在内心里存在。

它存在，就会发出自己的声音！

哪怕声音很微弱。

鲜肉同学对真自我还不算是痛下杀手，所以，它的声音还很大，在事后，对他那个屈服社排的假自我，进行了强烈的谴责。

如果说，“自我-世界”结构，是一个人扛着什么样的自我，去和世界玩的话，那么，他还要跟自己玩。

鲜肉同学在同事、父母面前可耻地不认父母后，还得面对自己。

我们既跟世界玩，也跟自己玩。

我知道很多人根本不敢面对自己，不敢独处，不敢跟自己玩，而是千方百计要逃避，因为太焦虑，太孤独，甚至害怕，跟自己在一起，他不堪忍受。

焦虑，孤独，害怕，你只是想逃掉，它们还在。我们说过，人永远逃不出自己的内心。

5、一个人没有内心的平静，他被搅得不得安宁，就是自我之间有冲突

我们要揭示一个重大的玄机了。

在生活中，我们见过太多两面三刀，虚伪无耻，冷漠无情的人，这些人永远戴着假面具（假面具=假自我，或假面具=假自我+角色）。毫无疑问，他们是扛着一个假自我出现在世界面前的，而且经常这样。

不要说他们对别人要装 x，面对自己的内心，都不会诚实。

可以说，这是一群扼杀了真自我的人。

但我们说过真自我杀不死。

所以，说这些人“扼杀”真自我，第一个意思，是说他们心理上有或一直有这样一个动作、倾向；第二，是他们确实扼杀了真自我，虽然杀伤力只是把真自我驱赶到内心的黑暗深处，不让它有机会接触世界，不让它见光。

当他们出现在别人，在世界面前时，相当于，开始由假自我高呼“让我上！”，把真自我残忍地推到一边，不让它有和世界接触的机会。久而久之，真自我已经和世界隔离。

所以，我们可以说，在“自我-世界”中，他的真自我被干掉了。出现的总是假自我了嘛。

可是，在“自我-自我”，真自我永远不死。

它会谴责，会报复一个人的。很多做了坏事的人不敢面对自己，就是害怕这样的真自我。

先记住“自我-自我”这样一个结构很重要。一个人没有内心的平静，他被搅得不得安宁，就是自我之间有冲突。

精神分析学家霍妮老师讲过内心冲突的理论，但讲得很晦涩。其实，内心冲突，就是自我和自我之间的冲突。

6、解决心理问题是暴动，是真自我推翻假自我的暴动

我们说过假自不是个善茬。事实上，它就是个李鬼。

李逵看李鬼装得可怜，因为自己实力强大，倒是可以放李鬼一马，但李鬼是不会感恩的。在《水浒传》中，李鬼同学想干掉李逵。

假自我也倾向于干掉真自我。

它们之间的矛盾，不属于人民内部矛盾，而是敌我矛盾，是你死我活的阶级斗争。

从前面一章的分析中我们可以看到，假自我最开始出现时，本来是要来解救真自我的，结果，却是让真自我一直被压抑，甚至被扼杀。

看上去，假自我是猪一样的队友？

不，根本就不是队友！

假自我本质上就是一头披着羊皮的狼，是敌人打入我方内部的特工，是要篡位夺权的野心家。真自我病急乱投医，引狼入室，错把假自我当成了革命同志、亲密的战友和兄弟。

所以，我们解决心理问题，像伟大领袖毛主席所说的，不是请客吃饭，不是做文章，不是绘画绣花，不能那样雅致，那样从容不迫，文质彬彬，那样温良恭俭让。解决心理问题是暴动，是真自我推翻假自我的暴动。

7、当真自我很弱小的时候

关于假自我的出现，我曾经讲了一个小故事，没有展开，现在来圆一下。

再抄袭一下这个故事：

在很小的时候，我经常一个人守着家里空荡荡的房子。白天还没有什么问题，但一到夜晚，外面天黑得伸手不见五指，树木在黑暗中影影绰绰，在风中不停摇曳，就像巨大的鬼影走来。而不远处，动物的怪叫不时响起。

每一晚，我都觉得黑夜如此漫长。

如果这个时候，有小偷进家偷东西呢？有拆迁队来呢？有强盗来呢？我一个小屁孩，如何去应付？

这个小屁孩就是自我。

嗯，有小偷、拆迁队、强盗来，真自我吓尿了，不敢露面，于是在瑟瑟发抖中发出呼救。

在黑暗中的假自我于是睁开了眼睛，阴险地笑着：“好嘞！我来咯！”

于是，由他去应付小偷们。

我们已经看到，假自我绝对不会和真自我一起守家，他会把真自我关在黑暗的房间里，然后让自己成为这个家的主人。

我有一个学生，对此作了精彩的补充，我想和大家分享一下：

他说：

“假自我是狼外婆，是余则成，是披着羊皮的狼，是小偷安插的潜伏在我党机要部门的

敌特，是卧底……真自我却把他当成了兄弟、战友、革命同志。假自我‘同志’一次又一次的吞噬、侵害、破坏真自我的财产、利益、原则，真自我站在一旁看着假自我进进出出、忙里忙外，以为找到了一位共御外侮的同志，还忙不迭的端茶送水、嘘寒问暖。假自我阴暗的内心充满了胜利者的得意、惬意无比，窃喜爽快，望着真自我暗自骂道‘傻×……’嘴角露出一丝冷笑。”

“真自我一定多少会感到些许不舒服或者不自在，此时就必须对假自我这位所谓的同志进行重新审视了：他是怎么来的？对其进行背景审查，确定他的真实身份。确定了他的敌特身份后，引入内室，唤出人格和头脑两位兄弟齐心协力逮住假自我，一顿毒暴打……”

嗯，解决心理问题，必须这样对待假自我“同志”。

8、保留假自我的目的，仅仅是为了必要或关键时刻利用它

于是有一个重大问题，我们是不是需要对假自我斩尽杀绝，保持真自我的纯粹性？

回答是：首先不需要。

中医的理论告诉我们，我们的身体这里长了一个瘤那里长了一个疱，只要没有恶性病变，不需要切掉，它没有扩散，不会影响到机体功能。只要它“睡着”就行。

同样，假自我虽然也是心理上的一种“毒”，但只要它一直睡觉，那也不用管它。

用原理来讲一下就是，如果假自我睡着了，意味着我们在“自我—世界”结构中，不是用假自我来和世界打交道，没有体验到它。

同样，在“自我-自我”结构中，也不是用假自我来和自己打交道。

不体验到它，它就相当于不存在，对我们没有影响。

只有在解决心理问题这件事情上，才需要对假自我斩尽杀绝。因为很简单，解决心理问题，就是打破心理保护，让引发心理问题的那个假自我在内心无法存活的过程。

自我成长是不是需要对假自我斩尽杀绝？

我们再强调一下：**自我成长，指的是真自我的成长，千万不要让假自我也成长了！**

我认为在这件事上，是不需要这样做的，让假自我在那儿睡着，不干扰到真自我的成长就行。当然，如果假自我太强大，那首先不对付它，真自我根本没机会成长。

比如一个人，一见到有钱人就自卑，一见到领导就害怕。我只能说他的假自我真的太强大了。这个时候，要让自己的真自我成长，在有钱人、领导面前波澜不惊，而且在心理上还能掌控和他们的交往，那确实对假自我绝不能客气。

除了解决心理问题必须对假自我斩尽杀绝，在自我成长上视情况可以这样做，在其它情况不需要。

我们只需要让假自我睡着就行。

而平时让假自我睡着，自然不是做慈善，而是为了在必要、关键的时候，把它唤醒，然后让真自我控制它，去陪世界玩。

所以，其次，我们还需要保留假自我。

保留它，是为了利用它。

我们生活在一个现实的世界里，这个世界有时候并不友好，充满了各种博弈、阴谋、残酷。没办法，有心理竞争，有利益争夺，甚至有人为了自己开心，也可以伤害别人。

这是一个傻白甜们难以应付的世界。越是在利益竞争大的单位、公司里，一个人越要装，越要带着面具。所以，如果我们只有真自我，如果只是带着真自我出现在别人面前，那真的太天真了，只能在心理和利益上被屠杀。

所以，假自我、角色在这个时候，就可以派上用场。一是用来保护我们，二是用来博弈。再说一次，保留假自我，是为了去利用它。

但这种利用，当然是有前提的，就是真自我足够强大，在心理的家里能够稳固地掌握控制权，假自我只能乖乖地在一边听话，翻不起什么风浪。如果假自我比真自我还要强大，那说保留假自我以便利用它，就是一个笑话。

9、保持心理结构的开放，是一种强大的能力

第三，就有点无奈了。

我们不仅是不需要对假自我斩尽杀绝，事实上，即使想斩尽杀绝，也做不到。

原因很简单：我们的心理结构，是向外开放的。今天这个人说的话会让你高兴，明天那个人的话会让你不爽，你的自我，要么在吸收养料，要么在吸收毒物，每天都会这样。

那不开放了，关闭了，玩孤僻沉默寡言之类行不行？

不行！因为还在社会中生活，根本就关不死，总会受到刺激。

那如果一个人撤了，在这个世界上，只跟自己玩了，把心理结构给封闭了，跑到深山去隐居，能不能完全干掉假自我？

我只能说，理论上有这个可能。不过这样退出了社会的人，不仅是假自我退化，真自我

也退化了。

那些渡过了“存在主义之河”的人，比如得道高僧们呢？

我同样也只能说理论上有这个可能，理论上。

其实，为什么要封闭心理结构，封闭自我呢？怕什么？一封闭，真自我就缺少阳光雨露成长了，然后真自我、假自我就在内心里折腾。

这就像中国在“文化大革命”时候一样。

一个社会是不能这样的，因为封闭会形成内耗，会衰败。所以必须改革开放。

保持心理结构的开放，让真自我只能有阳光雨露成长得更强大，是一种可贵的能力。

10、人世间最痛苦的事情，就是真自我与真自我的冲突，而且还无法调解

我们来看一下真自我和真自我的冲突。

像“落水，救妈还是救老婆”这种例子，是最经典的真自我与真自我的冲突了。

老妈、老婆这“二老”，都是一个男人所爱的人。这种爱，是真自我在爱，是自然情感。

所以出这个题的女人，就是要考察：你更爱哪一个？翻译一下就是，你的真自我认为哪个更有份量？

一个真自我，和另一个真自我，本身是不会冲突的。但是，在一些情境中，技术上产生了冲突。

像救妈还是救老婆这个，就是给定一个情境，营造它们的冲突，逼迫一个男人作出非此即彼的选择，即两个真自我，你只能保一个。

再也没有比这种问题更让人痛苦了，因为你必须牺牲其中一个真自我，而这个真自我你无比看重。

所以，我们不得不揭开这个事实：人世间最痛苦的事情，就是真自我与真自我的冲突，而且还无法调解。像救妈还是救老婆这种事情，无论是救谁，一个男人一辈子都会生活在巨大的心理负疚中。

当你为了一个爱的人，不得不与另一个爱的人分开，这种痛苦，只有当事人才知道。旁边人永远体验不到的。

没有爱的恋情，分开后就像没有发生过什么事一样，因为真自我并不投入。没有多少爱的恋爱，分开后，一段时间就可以疗伤，因为真自我投入不多。可是，完全投入了真自我的

恋情，一旦分开，时间永远无法疗伤，一辈子都会有痛感，因为真自我一直在，因此一直痛。

大家可能还是不太明白真自我和真自我的冲突？

好吧，我再举两个同学提供的两个例子。

比如，一个人决定每天早起，结果坚持没多久又开始睡懒觉，于是恨自己无担当、无毅力。这就是真自我之间的冲突，真自我恨真自我。

又比如，一个人认为领导也是普通人，没啥好可怕的，可真见着了，又怕惹领导不高兴，于是又战战兢兢去讨好领导。过后他又恨自己，说自己没点屁用，连见个面都顶不住。这是真自我恨真自我——恨真自我太弱，被假自我夺了控制权。

11、真自我和真自我如果有冲突，那首先是一个能力和技术问题

真自我和假自我是敌我矛盾，彼此只要一相见，就会发生战争，除非真自我已经取胜，假自我变乖。它们本身就有冲突。

但真自我和真自我有矛盾只是人民内部矛盾，它们本身不会冲突。像我们前面讲的，冲突是情境导致的，是技术性导致的。

所以严格来讲，真自我的冲突，本身不会产生心理问题。

但我在多年对心理问题的考察中发现，很多人的心理问题，恰恰是真自我与真自我的冲突导致的。

他们不会处理这种冲突，形成了这样的结果。

我愿意在这里提供一些解决真自我之间冲突的办法。

确定几个原则：

A、当真自我产生冲突的时候，我们要想着只是能力和技术层面的问题，要用能力在技术层面去解决。

比如，你爱一个女生或男生，但父母不接受。父母给你的意思就是让你在和他们和恋人中作出选择。于是你感觉到真自我和真自我强烈的冲突。

这种情况下，很多人都选择了听父母的话，和恋人分手。因为似乎更不能和父母翻脸，而和恋人嘛，好像是可以分手的。

如果压根就没那么爱对方，我无话可说——说破了吧，凡是因为父母的原因导致分手的，爱对方都不会深到什么程度。可是如果真的非常爱对方，就只能分手吗？就无解了吗？

不是这样的。

首先可以显示自己的独立，表明自己掌握恋爱、婚姻话语权的态度，真诚地向父母敞开自我，说这是自己一辈子的幸福，获得他们的理解和支持。

如果他们不愿意理解和支持，那大家就进入了博弈状态，不排除他们还会寻死觅活之类来逼迫你。但也只是装装样子。你要做的，就是继续坚定你的态度，同时去软化、感化他们。

如果还没有效果呢？有人选择了这样一招：可以断绝关系，也要和恋人在一起。

当然，最后，父母没办法了，都会认的。

我不建议到这一步，因为在前面，你能力、技术上就可以解决这类问题。而即使真到了这一步，那又怎样？父母并不会失去，而恋人则可能永远地失去了。

B、即使留下了遗憾，也只是暂时的，仍只是能力和技术层面的问题，总会解决的。

比如，我很喜欢旅游，特别想去瑞士，可是我现在没钱啊，我也很忙啊，我要做我喜欢的工作。我为自己现在不能去瑞士而很遗憾。像这种自我冲突，就属于能力、技术层面可以弥补的冲突。一方很重要，很紧张，我就先满足这一方，另一方暂时先放一放，等以后有能力了，再去满足。

C、即使确实没有办法解决真自我和真自我的冲突，也无法弥补，我们会愧疚，会自责，会体验到自己真的无力。这是自然情感。但我们可以用人格去担当。还是不会有什么心理问题产生的。

12、假自我和假自我是怎么也干起来的

讲一下假自我和假自我的冲突。

假自我和假自我之间的冲突属于“敌人内部矛盾”。它们本身不会冲突，都是一伙的嘛。但在情境上，在最有利于假自我的生存、“发展”上，也会冲突。

比如，吕布是“三姓家奴”，自己有个爹，然后，认丁原为爹，再后来，又认董卓为爹，把丁原杀了，最后，为了美女貂蝉，把他的董卓给杀了。

除了本姓吕是吕布的真自我外，认丁原为爹和认董卓为爹，都是他的假自我。

我们可以看到，在原来真自我和假自我冲突时，假自我是占了上风的，所以吕布为了利益，可以认爹。这特别像现在很多女明星认干爹。

但在两个假自我产生冲突时，最有利于假自我本身生存、“发展”的那个假自我胜了。董卓能给吕布更大的利益，所以他把丁原干掉了。

那么，他想得到貂蝉，这个是真自我还是假自我？

毫无疑问也是假自我，为了美色，跟为了利益一样，都不是真自我干的事。

这个假自我更厉害，所以他又把董卓给干掉了。

到最后，他还想投曹操，估计也就差认爹了，但非常不幸，刘备同志破坏了这一计划。

我们可以看到，假自我对真自我不客气，对自己的同伙，另一个假自我，也不会手软。

假自我之间如果发生冲突，无论谁干掉谁，都是在心理保护上，在扼杀真自我上往前走了一步，有的人甚至无法回头。

比如一些人渣，杀了一个人，就会产生一种“杀一个也是杀，杀两个也是杀”的想法。我们能看到这些人渣，心理扭曲到了什么程度。

所以在这里，我们要讲几个原理：

- 真自我和假自我冲突，如果真自我胜，那么，没有什么问题，人得到成长，变得强大；如果假自我胜，那么，会有轻微或严重的心理问题。如果假自我不仅干掉真自我，还干掉了人格，那么，一定心理扭曲或变态。
- 真自我和真自我冲突，如果暂时无法满足一方，或牺牲了一方，那么，会有痛苦。处理不好，会有心理问题。
- 假自我和假自我冲突，轻微的，会强化心理问题，重一点的，会心理扭曲或变态。

13、如果走向了内心的道路，通向世界的道路，也就很清楚

美国精神分析学家阿尔诺·格鲁恩是一个水平非常高的人。

格鲁恩老师发现，社会上很多人根本就没有同情心，因为在他们身上，有一种东西叫“自我憎恨”。比如吧，一个人小时候想玩，但父母强迫他听话，不听就打，于是，他害怕了，便强迫自己听话。他恨当初那个不听话的自己，因为只要这个自己存在，就会有被打骂的危险，就会害怕。他在扼杀这个自己时，对这个自己也没有一点同情。所以他看到那些可怜的人，被伤害的人，就像看到了当初那个现在已经害怕和没有一点感情的自己。

格鲁恩老师的这个发现，不仅可以解释为什么有的人没有同情心，还可以揭开“圣母婊”这个群体是怎么形成的。后面我再来干这件事情。

要说一下，格鲁恩老师和很多心理学家一样，并不知道自我可以分为真自我、假自我，而且还有一个角色。所以，他也无法深入揭示某些心理上的原理。

我现在只是借用这个“自我憎恨”，来演示一下“谁对谁如何”这个原理。

我们平时在生活中，可能肯定自己、给自己点赞，也可能对自己不满，指责自己，埋怨自己，甚至憎恨自己，那么，是谁对谁这样？搞清楚这个问题，我们就通向了内心的道路。通向了内心的道路，通向世界的道路，也就很清楚。

从真自我与真自我、真自我与假自我、假自我与假自我三种冲突中可以看到，在“自我-自我”结构中，有四种“谁对谁这样”。

第一种，是真自我对真自我。比如真自我肯定真自我，真自我恨真自我。

所谓的“恨铁不成钢”，就是真自我恨真自我为什么没出息。

第二种，是真自我对假自我。

比如，一个人虚荣，屈服社会价值排序，他感觉好笑，好想打一下自己的脸，就是真自我恨假自我。

第三种，是假自我对真自我。

比如，小明同学在中学读书，出身于中产下层，身边的同学都是富二代、官二代，穿的都是名牌，小明屈服社会价值排序，在他们面前自卑，恨父母为什么没出息。

命苦怨父母的，都是假自我恨真自我的系列。

第四种，是假自我对假自我。

比如，一个“绿茶婊”，跟一个有钱的丑男，但过一段时间后，又有一个更有钱更帅的富二代钓她，于是她便恨自己，以前眼睛瞎了，怎么会跟那个丑男？

我无法再举例子了，如果大家有对自己的不满，埋怨，憎恨，有对别人的不满，埋怨，憎恨之类，分析一下，是“谁对谁？”，那一定能够触摸到内心的真相。

14、神秘主义不过是她假自我的避难所，但不能庇护它

现在我们来看一下内心平静的原理。很多人都想内心得到平静，那么如何得到呢？

我认识一个人，是个国企高管，是个美女，不咄咄逼人，倒是很文艺。

一般来说，中产中层以上的人，已经不喜欢鸡汤了，据他们说，这有点跌份，和自己的“智商”、地位不符。

因为喜欢鸡汤的，很多都是在社会利益结构中，甚至在文化层次上，并没有占到一个好位置的人。他们要靠鸡汤来抚慰自己的焦虑，也阻止自己去提升对世界的洞察。总之，得

到抚慰，麻醉一下，最符合中下层社会的心智特征。

对这个观点，我不发表评论。

我好奇的是，美女高管不喜欢鸡汤，喜欢什么呢？

她告诉我，她喜欢神秘主义，灵修，去终南山“隐居”一小段时间什么的。

那一刻，我陷入了深深的思考。

她是用真自我去信奉神秘主义吗？

不是。真自我本身就可以独自生存，不需要逃到神秘主义那儿。

我能捕捉到她背后深刻的不安全感和焦虑，有这种不安全感和焦虑的，正是假自我。

这个假自我，需要有神秘的力量罩着它，似乎才能给它安全感，消除它的焦虑。这个神秘的力量，正是神秘主义。

神秘主义给了她内心平静了吗？

她脸上的焦虑告诉我，没有。

真相不过是：她的假自我无法活下去，又不敢直面真自我，于是，借助逃到神秘主义那儿，换一种活法而已。

神秘主义不过是她假自我的避难所，但不能庇护它。

我在以后破解心理问题的一本书将讲到，我们有这个症状那个症状，比如有强迫症时，不停地洗手，它属于对强迫症的一种“行为疗法”，但这种“行为疗法”，恰恰又维持、强化了强迫症。

逃到神秘主义那儿治疗不安全感 and 焦虑也一样，表面上似乎舒服一点了，但在内心深处，是更加的不安全和焦虑。

原因是什么呢？

15、一个人如果我感觉良好的话，无异于招供：他并没有头脑、心理上的真正实力

我先插个广告，说一下自我感觉良好的人。

这个世界，有很多自我感觉良好的人。我原来对自我感觉良好的定义是：一个人对自己装 B。

所谓自我感觉良好，就是假自我感觉良好。

假自我之所以感觉良好，像我们说过的，它本身没有价值，无法自我肯定，需要靠有良好的感觉，并对外界显示来谋生。

所以凡是自我感觉良好的人，都有“求关注”的意思。他没有观众，就找不到感觉。

大家以后凡是碰到自我感觉良好的人，请马上作出判断：这个人并没有头脑、心理上的真正实力。

因为一个头脑、心理上有真正实力的人，心里不会虚，不会焦虑，不需要感觉良好。这是真自我的状态。真自我是不装的。

只有真自我不行，而假自我又要活下去，要找到有价值的感觉，才需要自我感觉良好。

16、我们要获得内心宁静，有三个条件

好，广告回来。

什么是内心的平静？

一个人如果是用假自我跟世界玩，永远不可能有内心的平静。

这个假自我必须不断地去催眠，去麻醉，去获得安慰，去合理化，去自我欺骗，去攻击。他永远就在焦虑中，不过是在以恶化问题的方式来解决这个问题。

那么，有真自我，就内心平静了吗？

回答是：不一定。

一个用真自我跟世界打交道的人，如果要内心平静，有三个条件。

第一个条件，他的真自我，没有遇到伤害，无论这个真自我是强大还是弱小。比如在我们小的时候，天真无邪，没有被伤害，我们是很有安全感很温暖的。

又比如，一个住在偏远农村的穷人，只要没有人伤害他，他过日出而作日落而息的日子，内心也是平静的。

第二个条件，一个真自我与另一个真自我之间不冲突。前面讲过，我们最大的痛苦其实就是真自我与真自我的冲突，而且还无法调解。像“救妈还是救老婆”这种情况，妈和老婆都是我们真自我的一部分，但冲突了，内心是不可能平静的。

第三个条件，真自我强大，足以抵御伤害。真自我强大就是内心强大，一个内心强大的人，是可以让内心平静的。

这三个条件中，美女高管一个都没有满足。

所以，她真要获得内心的平静，第一件要做的事就是，不要逃离自己的内心，让神秘主义去庇护假自我。假自我再有安慰，再有神秘的力量罩着，再强大，也跟内心平静没有一点关系，因为跟真自我没有一点关系。

第二件事，是直面自己的真自我。

第三件事，是让真自我强大。

训练

1、想象一下自己最近的一次内心冲突。判断一下，你是哪个自我和哪个自我之间发生了冲突？

2、评估一下，你内心平静的程度如何？如果不让你满意，根据我们的原理，你打算从哪方面提高？

3、为什么一定要让真自我在心理这个家掌控话语权？你有没有这方面的体验？

4、一个社会的游戏规则有时候是这样玩的。为了维护社会经济结构的运转，它需要培养我们的某种社会性格，比如必须遵守纪律，必须有时间概念；它也需要消耗我们的身体和心理能量。同时，为了维持这个社会经济结构的运转，它还需要一种动力支持，比如不断地给我们打成功学鸡血。但这样仍然不够，我们会很累，心理也会需要一些安慰、发泄。于是，就形成了一个市场。娱乐、鸡汤、神秘主义就是用来帮被压抑、被透支的心理收拾残局的，满足它们的需要。对此，你有没有过体验？

5、你对获得内心平静的几个条件是怎么理解的？

第十七章 自我同一

1、无论是头脑、心理，还是人格、身体，都无法单打独斗

我还是要不厌其烦地问：还记得 IMC 心理学第一个重要的公式吗？

人的存在=头脑+心理+人格+身体

从公式可以看到，头脑、心理、人格、身体是一体的。它们只是我们身上的不同功能而已。

这意味着，遇到什么事，谁也不能当缩头乌龟，撂了挑子，或是帮倒忙。否则，必出问题。

而在很多时候，无论是头脑、心理，还是人格、身体，都无法单打独斗。单打独斗，也必会带来严重后果。

仔细想一想：你是怎么变成现在这个样子的？而你身边的人，为什么是那个样子？

这是有来由的。

这个来由就是：我们从小到现在，所经历的很多事件中，头脑、心理、人格、身体，是怎么作出反应的？它们是怎么回事，就决定了我们现在是什么。而现在遇到事它们又作出什么反应，决定了我们未来是什么样子。

下面我们把马云兄请出来，亲切地演示一下。马老板是会给我这个面子的。

而且他那么有名，大家都挺有兴趣。如果让一个屌丝上来演示，谁看啊，我相信很多人马上转过脸去。

2、如果心理害怕了，头脑、人格、身体，会做些什么？

我们知道，马云小时候遭受过校园欺凌。

假设是这样：

马云读初中时，有一天放学了，走出校门口不远，到一个小巷里，遇到了几个社会上的小流氓，拿着刀堵住他，威胁说让他交保护费，赶快掏钱出来，否则就要打他，让他“死啦死啦的”。

在那种情境中，马云同学有点害怕。

他又不是特殊材料制成的，一个矮小的少年，面对几个拿刀的小流氓，害怕很正常。

我们已经知道，这种害怕是自然情感。

然后呢？然后，就有了几种情况。

马云出现在这几个小流氓面前，是扛着头脑、心理、人格、身体出现的。现在，已知心理这位兄弟害怕了，可是还有头脑、人格、身体呢，它们会做什么？

3、要停止心理保护，你必须用人格上

第一种情况，马云同学虽然害怕，但很快也愤怒了：我氧化钙！居然敢抢我！于是，勇斗小流氓，打不赢也要打。结果，小流氓被他吓跑了；当然也有可能，小流氓把他暴打一顿。

我们来看看，显然，在这种情况下，马云的心理受苦了，感到害怕。可是，它并没有单打独斗，因为人格、身体都没有怂，跳出来支援受苦受难的心理同志了。尤其是人格，反应很大，因为它有非常强烈的是非对错和捍卫自我的基本价值观。

本来在那儿害怕的心理兄弟，一看到人格、身体跳出来支援了，就不怕了，害怕变成了愤怒。

假如要作一个比喻的话，马兄的这个壮举，有点类似于日本帝国主义侵略中国时，八百壮士、狼牙山五壮士的那种英雄主义行为，知道打不赢也要打，绝不退缩，哪怕自己变成烈士。

有过反抗小流氓经验的同学都清楚，以后再遇到小流氓，遇到有人威胁自己，根本就不会怕。碰到困难、挑战之类，也不会退缩。这是因为，经历过这类事，害怕已经不是心理的第一反应了。更何况，人格并没有袖手旁观。

我所假设的第一种情况，正符合马云的真实。当年，他遇到校园欺凌，正是这样反抗的。这实际上在心理上、人格上是他的宝贵财富。在以后，他创业的艰难时期，在他去推销时，在他给十八罗汉打鸡血时，都可以看出他的这种自信和胆子。

马云对我说：你可真了解我！

而很多人就不行了。他们连跟别人打交道都不敢，去推销一个东西都放不开手脚，遇到一件小事都慌。

这说明什么？说明有的同学以前，或许是在小的时候，肯定被家里人或外人压抑、伤害过啊，而且，害怕，不敢反抗，一直压抑自己，带着这么一个心理背景走到了现在。

大家注意一下，在这第一种情况，马云兄虽然被威胁，被打，但心理是没有受伤的。他只是身体受伤。

因为，在他的心理害怕的时候，人格、身体已经站出来保护心理兄弟了！心理已经不是在那儿孤立无援地瑟瑟发抖，而是在人格、身体的帮忙中变得愤怒，体验到了力量。另外，在反抗中，挡子弹的也已经是身体，而不再是心理。

在这种情况下，虽然害怕，但人格、身体站出来了，马兄没有玩心理保护，没有产生任何心理问题。

所以我反复打这个广告：要解决心理问题，第一步，就必须先斩断心理保护的链条，而要斩断心理保护的链条，你必须用人格去砍，别的是砍不动的。头脑只是指挥人格去砍，它本身没有这个力量。

广告回来看一下。在这种情况下，马云的心理没有受伤，但身体可能受伤了。所以，这不是可以复制的事件。我是不建议在身体有被伤害的危险时蛮干的。

4、如果头脑、心理、人格、身体集体作战，相互配合支援，我们可能会很强大

于是有了第二种情况。仍然是假设。

这种情况下，马云兄害怕之后，人格、头脑、身体都站出来帮忙了。人格的价值观很强烈，有足够的担当，其力量对心理提供了强大的支持，让他从害怕变为愤怒。但头脑站出来后，让他压抑了愤怒而变得冷静，没有采取身体的反抗，而是在思考如何保护自己，又能惩罚这几个小流氓。

嗯，小流氓们很强大，这就不能硬碰，而需要跟他们玩点博弈。

马兄弟可以这样伪装自己：

一看到这几个小流氓，他马上知道了他们要抢自己，于是，冷静一下之后，喊了他们一声：“大哥，你们太辛苦了，我好崇拜你们！我身上还有这些钱，全部孝敬你们！”

一边说，马云一边把身上的钱掏了出来。

小流氓们一看，凶神恶煞的面孔变得奸笑，走过去一把把钱抢了过来，对马云说：“你还算懂事！哈哈！”

马云赶紧谄笑一下：“那是，那是！”

那几个小流氓满足地准备走，突然来个“猛回头”警告：“别报警哈！否则……”他们眼睛一瞪。

马云一见，马上说：“还有很多学生有钱，大哥，要不，我做你们的内应，明天把他们引到这里来……”

小流氓：“哈哈，懂事！给你两块钱买汽水喝！”

第二天，警察出现，把小流氓当场抓获。然后，警察叔叔表扬了马云同学。

嗯，这是我瞎编的，目的只是用来说明原理。老实说，让一个初中生来和小流氓这样博弈有点难度。但我们从一些新闻报道中偶尔可以看到，是有人采取过类似策略的。比如，一个女生被歹徒劫持，通过斗智，终于让警察抓获了歹徒，而自己毫发无损。

还是以日本鬼子侵略中国为例，我认为这种情况非常类似于我英勇的八路军特工或也算英勇的国军特工人员跟敌人的周旋。

我们可以看到，它属于头脑、心理、人格、身体集体作战，相互配合支援。这是一个不低的境界。

5、本来就弱小的人格，沾上了心理的害怕、自卑之类病毒，更加不可能有力量

回看一下八年抗战，我们发现，既有英勇作战的军人，有乔装打扮的特工，可是也有汉奸和良民啊！

凭直觉，我们可以知道，英勇作战的军人和特工，心理还是正常的，可是汉奸和良民，让我们感觉到要么心理扭曲，要么心理也太懦弱了。

事实也是如此。在假设的第一和第二种情况，马云同学的心理都没有受伤。或者，人格和身体保护了心理；或者，头脑、人格保护了心理。一个人的心理被头脑、人格保护，或者身体帮挡了子弹，确实没必要去玩心理保护，去产生心理问题或变得心理扭曲了。

可是还有第三种情况。同样只是假设。

这种情况是马云害怕后，心理一个人在那儿承受，孤立无援，头脑太紊乱，人格太弱小，都不顶用，身体因为没有心理、头脑、人格驱动，也无法站出来。它只是感受到心理的害怕而发抖。

于是，这种我瞎编的情境出现了：

马兄弟在害怕之中，乖乖地掏钱出来给小流氓。小流氓一把抢走，用刀指着他说“不准报警！”然后扬长而去。小巷里，剩下马云一人在那体验恐惧和耻辱。他恨小流氓，但不敢去跟任何人说，害怕遭到小流氓的报复。

以后，他只要一见到小流氓，就害怕得要命。

慢慢地，发展到见到长得凶的，说话横的，长得比自己高大的，权力比自己大的，他都怕。一见到就先害怕。

久而久之，他就变成了一个胆小懦弱的人。

当然，马云会给我发一封邮件进行严正交涉，强调：我绝不是这种情况，你别乱说！

我是瞎编的没有说你是啊，只是在假设。可是，虽然不是你的情况，却是其它一些人的情况！

这种情况，像极了抗战时无数的顺民、良民。当然，也像极了专制统治下顺从的民众。

他们心理弱小，他们人格卑微，只能屈从，通过屈从，来换取身体上的安全。

当然，他们只是顺民、良民，并没有卖身投靠。因为他们还保持有这样的判断：日本鬼子是坏的；专制统治是恶的。

而且，他们在内心里，仍然保持着对日本鬼子和专制统治的恨。这种恨，是自然情感，它虽然被压抑，可是，没有变质，还存在于内心。

用一句话说，他们虽然人格不行，但还是保持着基本的价值观，有是非判断的能力。

我一直认为，这种情况真的很可怜，很窝囊，可是这就是人类社会的一个现实。

在一般情况下，只要屈从，似乎也可以换取安全，但这样一来等于完全解除了自己的武装而任人宰割。日本鬼子面对良民并不会心慈手软。历史上的专制统治好像也没有仁慈到哪儿去。

我们已经知道了这类人在人格上不行，不敢站出来。因此，心理为了自保，只能玩心理保护，只能产生心理问题，只能是更加害怕。

嗯，良民一见到日本鬼子就会害怕。专制统治下的臣民，一见到官，也会本能地害怕。

仅仅有心理问题吗？他们仅仅是害怕吗？我们太天真了！

以我多年来关于解决心理问题的经验，发现要让一些人拿出人格来直面他真实的自我，去行动，非常之难！他的人格好像完全没有了什么力量，叫也叫不动。这只能有一种解释：他有的可不仅仅是心理问题，人格事实上也被心理问题给摧残了。

真相就是如此，他心理上的害怕、自卑等等，会渗透到人格结构那儿，让原本就没有什么力量的人格，受到心理病毒的感染，进一步地弱小，卑微，甚至卑琐。

他本来只是害怕的，但害怕多了，渗透到人格结构，就变成了懦弱、胆怯。他本来只是自卑的，但长期自卑，就变成了卑琐。

本来就弱小的人格，沾上了心理的害怕、自卑之类病毒，更加不可能有力量。

一句话就是：他的心理问题，容易恶化成人格问题！关于这一点，我以后在破解心理问题的一本书再讲。

在这里要提示一下：害怕是一个心理上的概念，而懦弱、胆怯是一个心理-人格的概念。至于卑琐，更多地是一个人格上的概念了。

6、一个人一旦敢出卖他的真自我，他就不会有底线了

嗯，还有另一种情况。

弗洛伊德等人，曾经探讨过一种独特的心理物种：受虐狂。

我们从“斯德哥尔摩症”这类“心理学知识”中也发现，有时候，人质会爱上绑匪啊！一个经常被男人控制的女人也可以爱上这个男人啊，正如专制社会中的臣民，其实也很爱皇帝爱朝廷的！

当然，是在绑匪、男人、皇权保持着对人质、女人、臣民的暴力优势时才爱，如果绑匪被抓了，如果男人突然像猫一样温柔了，如果皇权垮了，那人质、女人、臣民就不爱了，可能还会恨得咬牙切齿——因为不再让他们害怕了，可以不用害怕了！

按弗洛姆老师的解释，受虐狂是把自己在心理上，寄生于施虐狂的人。他们在心理上是一种共生关系。

顺民、良民只是害怕。但如果他们往前走一大步，在人格上突变，也就变成了汉奸。

当一个人只是有强迫症焦虑症抑郁症之类心理问题时，人格还没有问题，可是，如果心理问题严重，病毒就会感染到人格。如果感染超过一定限度，人的心理就会变得阴暗了。

心理阴暗，就属于心理-人格问题。再往前走一大步，就变成了人格问题。像很多“报复社会”的人，原本是有心理问题的人，这些心理问题沉积了漫长的时间，变成心理阴暗，到后来变成人格问题，终于变成“报复社会”的行动。

心理阴暗，是心理问题和人格问题的分水岭。

现在说第四种情况，它是第三种情况的人格突变版。

我们已经知道，在我瞎编的第三种情况中，马云同学在几个小流氓面前害怕了，心理一个人扛着害怕，头脑、人格都在一边当缩头乌龟。于是，他只能玩心理保护，屈服。

因为人格突变了，所以，在这种情况下，不是马云了，是牛云。

好，牛云同学不仅仅是人格弱小，而且，人格也挺垃圾的，他属于有奶就是娘的那种人，没有是非对错的基本价值观。跟第一种、第二种、第三种情况，都完全不一样了。

那在这个时候，就不仅仅是屈服了。

因为，会发生两件对牛云会成为什么人影响重大的心理事件。

第一件事是，牛云会这样用头脑想：

“我 X！人家几位大哥收我保护费，太正常啦！谁叫人家是有拳头有刀的大哥呢。我应该交给他们，而如果我能和这些大哥一起混，那也是一件很拉风的事情。”

嗯，大家看到，牛云的头脑跳出来了，可是，这不是来帮忙的，而是在帮倒忙。

在后面我会讲，头脑这样子跳出来，其实是听心理的话，服务于心理的。它恰恰是一种心理保护。就是：他强迫自己在头脑上，去合理化几个小流氓对自己心理上的伤害。于是，他感觉到小流氓好像就不是在伤害他了，至少，看上去自己不需要强行压抑痛苦和耻辱了。

第二件事是，他会这样想：

“小流氓们抢我，我本来应该恨小流氓啊。但我哪里敢恨他们！一恨他们我就会感受到自己的窝囊、耻辱、痛苦和无力。不，不干这种傻事，我不能恨他们。而压抑我对他们的恨，同样痛苦。必须有一个恨的对象！恨我自己吗？不行！那恨谁呢？哦，对了！反正我又没有基本的是非，恨同样弱小的学生啊！对！恨他们，把恨指向他们，我就忘记被小流氓抢劫欺侮的处境了！我还显得跟小流氓是一伙的，分沾了他们拉风的感觉！哈哈，就这样干！”

于是，经过心理上的这两个事件，牛云同学，也就在心理-人格上，进化成了帮凶。

他可能在帮小流氓去抢劫学生上会变得很积极地做内应。

就像日本鬼子打进来时，原来的一些人渣、无赖，纷纷当汉奸了。至少也要混一个伪军，一个夜袭队当当。

这些人甚至比日本鬼子还要恨中国人。因为他们一来必须通过恨中国人，才显得自己当汉奸是合理的；二来嘛，必须把日本鬼子欺负他们，这种恨，全算到中国人头上。

我知道，不会有人跟牛云同学对号入座的。但是，这个社会，属于这种情况的，恐怕也有，甚至不少哦。

一个为了利益扼杀真自我的人，一个为了利益，没有底线地算计别人的人，一个心理扭曲、攻击性强的人，都属于这种情况。讲真，如果一个人预设他的自我很烂，因此随时可以出卖、扼杀，他是不会有底线的。

7、有些人“治疗”自己的心理扭曲，就是去伤害善良、老实、心理弱小的人

以上的这四种情况都告诉我们：

头脑、心理、人格、身体，每一位都无法单打独斗，尤其是心理。

我们已经知道，心理是自我的家，装得有情感情绪，如果我们很爽，那是它体验的，但如果被伤害，也是它来担。它就是一个藏污纳垢之地，有什么焦虑、恐惧、屈辱、窝囊，全堆到它那儿。所以，面对世界，它很需要头脑、人格的保护和支援。

我以前说过，一个人内心强大，肯定头脑、人格也很有实力。智商、格商都不行，还说自己内心强大，那就是阿 Q 同学了。

我也看到很多人说内心强大就是阿 Q。这些人之所以这样，是因为他们以为，内心强大跟头脑、人格没关系，就是一个人在心理上给自己打鸡血说：“我强大了！我强大了！”这种因为自己内心弱小也不敢让自己变强大，就用自己低层次的认知怀疑一切的心智模式，我是没办法的。上帝都没办法。

现在来总结一下。

在存在的四巨头中，身体可以锻炼提升体商，可以提升气质从而提升颜值（当然整容是另外一回事，我不去评价）。它对我们是什么样的人是有很大影响的：就是别人第一眼看到的我们的样子！

而从内在来说，头脑、心理、人格决定了我们是什么样的人。

第一种情况，心理有难时，人格、身体能够站出来，这样的人不会产生心理问题。他会有勇气，有担当，有自信。

第二种情况，一个人也不会产生心理问题，他内心是自信的，对世界有一种把控感。

第三种情况，心理一个人在那儿孤立无援，人格、头脑弱爆了，不好意思，必然会产生心理问题。而且，如果这类事当时对心理的冲击太大，还经常受这样的伤害，那肯定会变成一个懦弱的人，一个自卑的人。

头脑、人格对心理的苦难都袖手旁观，心理不买单，谁买？

第四种情况，一个人注定心理扭曲。这类人确实可能会伤害别人，会获取利益，但代价也是惨重的，就是这辈子再无幸福和内心平静而言。

但让我非常痛恨的是，这类人一旦出卖真自我，造成心理扭曲，就会去恨别人，不算计、攻击别人，他们就不舒服。换句话说，他们把对别人的算计、攻击，当成了对自己心理扭曲的“治疗”。

他们伤害到的，是这个社会中善良、老实、心理弱小的人。

于是，情况看上去就特别扎眼：他们是以给善良的人制造伤害和心理问题的方式，来“治疗”自己的心理扭曲。

而这种“治疗”，当然不是真正的治疗（真正的治疗得有人格担当，释放被压抑的自然情感，找回真自我并让它强大，而这类人已经很难回头了），而只是继续玩心理保护让自己在心理上活下去，或活得有变态的快感。每“治疗”一次，就强化他们的心理扭曲一次。

善良、老实、心理弱小的人呢？好像特别害怕这类人，不敢跟这类人斗。他们只能去承受这些心理扭曲者的伤害，搞得好像自己有义务去支持、配合这些心理扭曲者的“治疗”，去让他们把自己整出心理问题一样。

这特别的不公平！特别的可恶！

再看一下这四种情况，我看到了一个规律：头脑、心理、人格，不仅需要协同作战，而且，头脑、心理，在很多时候，是一定会拉别人和自己一起战斗的。

从好的方面来说，比如心理需要头脑、人格的支援。从坏的方面来说，心理为了活下去，会剥夺头脑的话语权，指挥头脑干活，把它绑入自己的战车。人格呢？也会。

这就涉及到了自我同一性理论。

8、头脑、心理、人格、身体必须保持一种平衡协调

为了方便大家的理解，我随便举几个例子。

比如，当我们骂一个心理阴暗的人恶意揣测别人心思时，说他“以小人之心度君子之腹”。

另外的一个表达是：“你自己是一个下作的人，以为别人也跟你一样下作！”

对啊，为什么一个人是小人，一个人下作，就以为别人也是小人，也下作呢？

原理其实就是自我同一性：他自己是小人，为人下作，人格上是这类人，那他对别人的认知、想象，不能跟自己的人格有冲突，要保持一致，所以，人格就会绑架头脑、心理，强迫自己去认为别人也是跟他一样的人。

如果头脑、心理的认知，跟他的人格有冲突，那他就被撕裂了，这种情况是必须尽量避免的。

背后就是这个规律：**头脑、心理、人格、身体（在这里同样不讲身体），都是我们的存在功能，属于大的“自我”，必须保持一种平衡协调，否则，不利于生存——生理生存和心理生存。**即使有冲突，一个往这边跑，另一个往那边跑，那也要拉回来，大致保持方向一致，即保持“自我同一”。

这个规律非常重要。从这一点开始，很多原来困惑大家的现象都可以得到解释。

9、就像一块镜子，中国哲学是有一层雾，看上去很朦胧，而学术性的心理学则是镜面上打上了马赛克，不仅看不清楚，而且都看着头晕

我还是先介绍一下自我同一性理论吧。

这是心理学的一个主流概念，目前大家你说你的，我说我的，互不认账，而且搞得相当抽象晦涩，远离广大人民群众。

这个概念是美国精神分析学家埃里克森（嗯，是精神分析流派的）发明的。他既然拥有发明权，显然也拥有最初的解释权。

他是这样解释的：

1、个体性

这个意思，相当于我们所讲的，得有一个“自我”啊，“自我”都没有还同一什么呢。这个“自我”，就是一个独立的个体。

2、整体性和整合感

意思是，有了一个“自我”，因为它的内容很多，不能搞混乱，所以要整合，形成一个清晰的“我”，否则，无数个“我”在那跳来跳去，你打我我打你，就人格错乱，人格分裂之类了。

传说中的“人格分裂”、“多重人格”，就是这些“我”都你不服我我不服你，跳来跳去，打来打去。

3、一致性和连续性

意思是过去的我，和现在的我，肯定是一个人，也是一直连续的。我不可能对另一个人说，昨天我偷了他的东西，但今天的我已经不是昨天的我了，所以你去找昨天的那个人，不要找今天的我。

4、社会团结感

关于这些，埃老师和其它人的解释其实都相当学术或者装学术 x，让人云山雾罩。所以我只能帮他翻译翻译。

意思大概是：你看好多女生都看韩剧，我要跟她们保持一致，我也去看啊！

或者，你看好多人在那儿围观，不知发生了什么，我也伸长脖子去瞧瞧。

总之，大家怎么干，我也怎么干。如果大家都怎么干了而我不怎么干，好像挺有压力。就像假如大家都捐款，你一个人在那儿不捐，好像不合适吧？

这样一来，就可以整合大家的社会行为和心理特征了，所以看起来挺“团结”的样子。其实，可以用一个词来概括自我同一性的这个内容，就是社会认同。

罗伯特·西奥迪尼在他的经典畅销书《影响力》中，就专门讲了认同这个心理影响（不如说是操纵）的原理。它就包含两个意思：自己和自己同一，前后一致；自己和别人同一，保持和别人一致。

在这里要强调一下，埃老师在这里的“自我”概念，是从精神分析的老祖宗弗洛伊德的“本我-自我-超我”理论里来的。然后，他加了很多东西，几乎囊括了跟“我”有关的一切，炼制成了“自我”。

等于从弗老师这座矿山拿出点矿，经过物理-化学的方法，炼制成一个叫“自我”的矿石。可是，他这个“自我”太抽象了，不分真自我、假自我。自我同一性，谁跟谁同一？他没有说。

其次，这种论述高度抽象，很模糊，不具备哲学分析的那种明晰思维，有点像中国哲学。不过，中国哲学是审美似的模糊，而学术性的心理学是抽象的模糊。

就像一块镜子，中国哲学是有一层雾，看上去很朦胧，而学术性的心理学则是镜面上打上了马赛克，不仅看不清楚，而且都看着头晕。

10、自我同一，谁跟谁同一？

自我同一性是一个非常有价值的概念，可惜的是，以往，它漏掉了太多宝贝。

我想让它在我们的手中大放异彩。

埃里克森老师发明这个术语，其实就相当于在一座山上，发现了矿藏，然后，挖出了点煤。

但其实下面还有矿，金矿。

现在，我们在煤老板埃老师的基础上，继续挖。

细细一想，我发现，自我同一性包括的内容很多。

第一个内容，比如前面所举的“以小人之心度君子之腹”，一个的人格是什么，就要绑架头脑、心理跟它保持一致。

又比如，我说：“前面有一个人！”我的头脑，也要强迫心理相信，前面真的有一人，否则我就被打脸了。

这个内容就是：头脑、心理、人格（也包括身体）保持同一。

第二个内容：假设一个人屈服社会价值排序，昨天，看到一个亿万富翁，心里自卑羡慕不已，今天，看到同学发大财了，会怎样？

显然也会自卑羡慕（还有过去流行的嫉妒恨!）。

这也是自我同一性，这个人昨天跟今天同一，过去和现在同一。

第三个内容：自我同一性，谁跟谁同一啊？

嗯，真自我跟真自我同一。你始终相信，正义必能战胜邪恶。也有假自我跟假自我同一，他，跟人打交道，总是很虚伪。

第四个内容：你一个月前对领导的指示不敢违抗，现在对领导的指示同样没有违抗，角色扮演上始终同一。

第五个内容，就是社会认同的那种，人家看韩剧，你也看，你的行动、心理特征跟别人的行动、心理特征同一。

这五个内容，最重要的是，我们要研究头脑、心理、人格保持平衡的机制，以及真自我与真自我、假自我与假自我的同一。

如果说，我们的存在是一个“组织”的话，那么，有时候，头脑、心理、人格可能都会扮演领导，要作出一个决策，然后，其它人就要听话。

以“以小人之心度君子之腹”为例。

这个时候，人格是领导，代表了“组织”。它要指挥头脑、心理去认为别人所做的事并不高尚，动机就是自私。但头脑可能发现，没有啊，人家是在做公益啊！这个时候，人格作为领导，是不允许头脑有独立作出判断的话语权的。它要求头脑“讲政治”，可以“保留意见”，但要从“大局”着想，“服从组织决定”。

下面我们根据自我同一性这个规律，去看一下我们会变成什么。

嗯，既有好的方面，也有坏的方面。先说坏的方面吧。

11、如果头脑失去了话语权而被心理绑架

第一个坏的方面是：

头脑可能被心理绑架，失去话语权；

心理可能被头脑绑架，失去话语权；

人格可能被头脑、心理绑架，失去话语权；

头脑、心理可能被人格绑架，失去话语权。

讲个我印象极为深刻的故事。我的亲身经历。

在读初中二年级的时候，我算是班上的风云人物。有一个女生喜欢我，开始是偶尔痴情地把目光投注到我身上，很快又把目光撤回。一个学期之后，她估计鼓起了勇气（这就是我们传说中的拿出了人格上的担当），给我写了一封情书。

我在书桌上吃惊地看到了这封信。我并不知道是什么，打开一看后心里颤抖了：激动，而又害怕。

这并不是因为我期待的那一天终于来临了。

我激动是因为一种对爱情的朦胧向往（那时候是个骚年嘛），害怕则是如果跟她谈恋爱，一来别人会背后指指点点，暴露在所有人的目光下，二来怕影响学习。所以，在纠结了一天，我最后假装什么都不知道，什么也没有发生，好像我从来没有收到那封信。

我是没有事，但她却有事了。

她受到了刺激。很快，就跟班里的一个学渣谈恋爱了。有意思的是，这个学渣恰好是我的仇人，曾经和班上另一个学渣结盟与我打过一架。而我和他的结仇历史更悠久，从小学就开始了。

呵呵！

在她和学渣谈“恋爱”的那段时间里，我经常能感受到她对我怨恨而挑衅的目光，也看到了学渣因为得意，都显得不好意思的奸笑。

我非常无语，但也感到苦笑：以这种方式报复我，我没有欠你什么吧？而且，以自我作贱的方式报复我，真的很有意思吗？

他们的“恋情”维持了大概两三月就结束了（能维持久就怪了）。不错，她只要能在心理上感觉到已经报复我，“恋爱”就该结束了。

在过去，我无法解释女生的行为。现在，我已经知道为什么了。

我们来看一下：

A、她喜欢我，有没有错？

显然是没错的。这是她的自然情感，她有追求我的权利。这很正当，不丢人。当然，你非要拿中学生不允许谈恋爱的这个规定说事，我也无话可说。

B、我拒绝她，有没有错？

显然，我没有爱上她，不想和她谈恋爱，这也是我的自然情感，我有这个权利。我好像真的没有因为她追求我，然后就必须答应义务。

好，用大脑想一想，我和她都没错。A 和 B 其实是两个正当的事件，是不冲突的。

既然不冲突，那她最正确的姿势就是：追我，我答应了，那太好了；如果不答应呢，也不至于生气，去和学渣谈“恋爱”报复我，最多难受一下，这事也就过去了。

展开一下就是：她喜欢我时，应该是心理有话语权，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢，有时候都不需要去找理由（需要去找理由的，往往是爱得并不清楚和坚定）。但是，在追我的时候呢？应该是头脑有话语权啊！我又没有义务一定要满足你答应你。

但情况不是这样子的。我们可以看到，她的头脑一直没有话语权，完全是听心理的话。所以，在她的心理上，B 是错的，因为我的拒绝威胁到了她的心理生存。

她在心理上其实预设了：我喜欢你，投入了自我，追你，你就得答应，否则我心理受挫，无法生存；

我拒绝后，她在心理上接着推理：不答应是吧？我恨你！既然你这样让我痛苦，我要报复你！你不跟我，照样有人跟我，而且是你的仇人！气死你！我还要给你一个道德压力！我跟这样一个学渣谈恋爱，都是因为你！

头脑如果失去了话语权，被心理绑架，服从心理的需要，一个人在干这些事时，确实是阻挡不了的。

12、传说中的“被人卖了还帮人数钱”，首先其实是头脑被心理、人格卖了，去帮心理、人格干很愚蠢、可恶的活

像我的初中同学这种，在以后的人生道路中，如果不再干傻事，必须重新把头脑的话语权夺回来，而不是像心理动物一样，被心理这个“领导”所绑架。

头脑在这个时候才应该是领导！

我们说过，头脑只要两件事干得不好，心理，甚至人生，一定出问题。

一件是，它太弱，没有话语权，面对外界的伤害，建构不起一个强大的防御阵地保护心

理；

另一件是，心理为了生存，抢夺了头脑的话语权，使得头脑所想的那些东西，是为心理服务的。换句话说，头脑的那些想法，其实只是一种心理保护。我们把它叫做“合理化”。

比如，你去找一个人帮忙，别人没有时间和能力帮你，于是，你就认为别人很冷漠无情，然后在心里恨恨地骂一句。嗯，好像别人就欠你一个忙，不还你，就特别可恶似的，肯定就是非常的冷漠无情。

在这个过程中，你只是预设了别人应该帮你，单方面跟别人签订了一个心理契约，又何曾理解一下别人的苦衷，又何曾想过别人有能力不到的地方？别人不帮你，好像撕毁了你单方面签订的心理契约，让你心理生存受到威胁，于是就冷漠无情了。可是，这个冷漠无情，这种可恶的嘴脸，不是心理指挥你的头脑去强行认为的吗？

在日常生活中，在我们的一生中，心理其实指挥头脑不知干了多少活，呵呵。

我知道有这样一个故事，一个少妇怀疑其老公出轨。于是，到处跟踪，寻找证据，找了很久没有找到。但是，她仍然不相信，有一天，看到她老公和一个女的一起吃饭，于是马上去捉奸，结果，这个女的不过是她老公的同事。只是同事！

这同样是头脑没有话语权，全听心理的话。

一个女人怀疑老公出轨，正常吗？我认为，是正常的。她怀疑，然后去找证据，你不能说她有病。

可是在她这里呢？不是有了怀疑之后，通过头脑去独立判断，而是在怀疑之后，怨恨、恐惧这样的情绪表示很不稳定，威胁心理生存，使她必须玩一个心理保护，认定老公已经出轨。然后，她要做的，就是去找证据证实而已。在这里，头脑已经没有什么话语权了，只是在听心理的指挥去干活。

以上这些，头脑替心理所干的那些活，好像都能够理解。

但在很多时候，心理指挥头脑所干的活，其实是脏活，还让头脑显得极愚蠢。

比如吧，曾经很轰动的王宝强“离婚事件”。王宝强顺溜兄弟指控他老婆“校花”马蓉出轨，给他戴绿帽子，还把钱都转移了。于是，网上广大人民群众群情激愤，纷纷辱骂马蓉，还说要给王宝强捐款。后来，王宝强在处理与马蓉的财产纠纷时曝出有九套房，在美国都有豪宅，还有一大堆奢侈品。于是，事情就很有意思了，一个连房都买不起的屌丝，要去给一个有九套房的亿万富翁捐款。这确实是很高尚的情操。

还有更伟大、高尚的，被人卖了还帮人数钱的。我就不说了。

对了，传说中的“被人卖了还帮人数钱”，首先其实是头脑被心理、人格卖了，去帮心理、人格干很愚蠢、可恶的活。

13、大多数人，其头脑是没什么话语权的，话语权都在心理手里

说到这里请允许我发表一下感慨。

放眼古今中外，无数人其实活在一个头脑没有话语权的世界里。从古希腊哲学家柏拉图所说的那些“洞穴人”，到古罗马帝国的民众，到中世纪狂热的宗教徒，到资本主义的辩护者，到法国政治心理学家勒庞笔下的“乌合之众”，到淘宝上的“剁手党”，到网红们和营销公号的粉丝，到关注明星的吃瓜群众……漫山遍野，无边无际。

有时候我在想这样一个问题：为什么任何一个社会，都有一个阶层上的等级结构，少数人居于顶端，大部分人居于中下端？为什么在社会价值排序中，排在上面的总是少数人，大多数人明明在这场游戏中只能输掉，但还是很亢奋地参与这场游戏？

标准的答案如下：

第一个，这是“结构性”地决定的。一个单位只能有一个老大，一场比赛只能有一个冠军，一个社会也只能有少数人居于顶端，这个和个人本事没有关系，而和结构有关，结构就决定了这个等级。

第二个，跟利益分配游戏规则有关。任何一个社会，稀缺资源本来就不多，竞争的结果，只能是少数人掌握着制订、影响利益分配游戏规则的权力，大多数人只有看戏的份。这些权力也可以改变，但仍然只是少数人能够获得。

除了这两个标准答案，我还发现，其实还跟每个人头脑、心理、人格上的实力，以及它们之间的相互关系有关。精英的头脑、心理、人格上的实力，确实要比很多人厉害，他们头脑、心理、人格上的关系，也比很多人好。好像头脑、心理、人格上的实力，以及它们的关系，就决定了有些人是精英，有些人只能是屌丝。

在这个世界上，有很多人并不具备自我教育的能力。甚至，他们也没有价值识别的眼光，不敢去面对真相，有人要教他们走出黑暗，他们还会掐死这个人。两千多年前，柏拉图在《理想国》这本书中，已经把这一点讲透了。

很多成功人士深谙这个道理：大多数人，其头脑是没什么话语权的，话语权都在心理手里，所以，哄心理开心就行了。

14、在“自我-世界”中，在不需要撤掉的时候，头脑必须坚定地存在，必须让心理跟世界中间有一个隔离的安全地带

到这儿，让我们再深刻一点。

我想根据“自我-世界”，画出一张我们扛着头脑、心理、人格、身体出现在世界面前的基本图式。因为，在整体上，自我=我们的存在=头脑+心理+人格+身体。

同样，我在这里忽略了身体。

基本图式是这样的：

人格-心理-头脑⇌世界

解释一下这个图，我们跟世界打交道时，人格作为支撑，一般情况下不跟外界有接触。它是支撑我们的身体、心理、头脑去和世界打交道。心理、头脑跟世界直接接触，或者感受，或者认知。

因为心理没有防御外界伤害的功能，所以，它不能冲在头脑前面，而应该由头脑在前面，形成一个在外界面前的防御阵地，如果有人放冷枪的话，负责帮它挡一下子弹。

人格、心理、头脑和世界之间是双箭头，意思是你可以观察、思考、感受、刺激、担当外界，如果外界是一个人，那他也可以这样对你。力的指向在很多时候是相互的，你指向别人，别人也指向你。

好，现在，假如有这样一种情况，你要学一门知识，那意味着肯定是头脑要掌握话语权，心理、人格可以只是辅助，或者不需要起什么作用，那它们就会虚化，或者不出现。

图式变成了这样：

人格-心理-头脑⇌世界

或者这样：

头脑⇌世界

现在，又是另一种情况，你处在了人生的低谷之中，或者因为创业遭受了很大打击，那人格就会表示，它要站出来扛住。于是，心理、头脑可以只是辅助，或不需要起什么作用。

图式变成了这样：

人格-心理-头脑⇌世界

或者这样：

人格⇌世界

情况很多，比如还有这种情况，你下班了，回家温暖的家，和家人在一起，这个时候，主要是体验爱，体验自然情感，头脑、人格可以只是辅助，或不需要起什么作用，人格不用激活，而头脑这个防御阵地也可以撤了。图式变成了这样：

人格-心理-头脑⇌世界

或者这样：

心理⇌世界。

我特别想再强调一下，虽然我们出现在世界面前，尤其是跟人打交道时，在很多情况下，必须头脑、心理，甚至包括人格都一起参与，但毕竟心理没有自我保护能力，所以，在“自我-世界”中，在不需要撤掉的时候，头脑必须坚定地存在，必须让心理跟世界中间有一个隔离的安全地带。撤掉了这个隔离的安全地带，正是我们受伤，我们出这样那样的心理问题，或很奇怪的一个根源。

只有在下面的情况中，我们可以撤掉，而且应该撤掉。

A、世界非常安全；

B、世界是一个养料源；

C、世界跟心理的直接接触是一种意义或价值。

在亲人，在好朋友面前，我们是很安全的，而且大家的相处，还要玩智商，就没意思了。

当我们可以从一个人那儿感受到爱，感受到价值的时候，还在用头脑去应付，还不敢把内心敞开，仍然让心理跟世界隔离，这不仅是没意思，而且是愚蠢的行为。说到底还是害怕，害怕到让自我去吸收阳光雨露以更好地成长都不敢。而说句实话，人生的一个重要意义，无非就是有幸福感，成长感，内心不敢敞开，体验不到自然情感，也就无幸福、成长可言。

以上的这几种情况，还在让心理龟缩在头脑后面鬼鬼祟祟的，就是关在小黑屋了。

我们讲一个人“心理阴暗”，其实就是心理一直躲在头脑后面鬼鬼祟祟的，探头探脑想玩小动作。当然，只是善良弱小的人不是这样，他们是心理缩成一团，有点害怕地躲在头脑后面，不敢往外看。

15、自我同一就是头脑有理解，心理有体验，人格有担当，身体有行动

到这里我需要总结一下自我同一性理论了。

总结的时候我发现，其实很简单啊。无非就是头脑、心理、人格、身体在有利于真自我的成长这一崇高信念下，同一成一个“自我”。这样，我们下一章所要讲的心理能量、生命能量就会聚焦到某一个点上，带来幸福感和认知上、心理上、人格上，甚至人生上的重大突破。

如果头脑、心理、人格、身体无法同一，而是相互冲突，就会发生一些不太愉快的事情。

比如，头脑无视心理的意愿，指挥心理要如何如何。这就对心理构成了压抑。像我明明

讨厌一个人，看到他就像吃了一只苍蝇，可是为了利益或礼貌我还装得好像很尊敬他，这就是以牺牲心理为代价的。我的心理能量、生命能量会消耗在帮心理“疗伤”上。

又比如，心理无视头脑的基本话语权和判断，为了自己的生存，强迫头脑去认定一个事实。这不仅让头脑变蠢，也会毒害到心理和人格。英国作家奥威尔在《动物庄园》里，讲了一群动物：猪是统治者，狗是打手，像马、羊、鸡这些都是劳动者。什么好处都被猪们攫取了，比如牛奶、苹果只有猪能享受。可是马、羊、鸡们相信，猪是为了庄园里大家的福祉，才去吃喝这些它们原本并不喜欢的东西的。这就是奴性的基本表现。

在这种情况下，一个人的心理能量、生命能量会消耗在维护心理生存上。他没有多少能量可以用来在智商、情商、格商、体商（颜值）上提升自己。

根据这个原理，我们可以理解什么叫“知行合一”了。

张居正张大人曾经在《答罗近溪宛陵尹》中说：“圣人能以天下为一家，中国为一人，非意之也，必洞于其情，辟于其义，明于其分，达于其患，然后能为之。人情物理不悉，便是学问不透。”

我一眼就发现了这里的关键语句：“人情物理不悉，便是学问不透”。给张大人翻译一下就是“如果你对社会游戏规则、世道人心的那些东西，对事物的道理、规律都不了解，就算你看上去有学问的样子，其实也根本不懂”。

张大人这句话，尤其可以用来形象那些“知识装 x 犯”。他们好像会背诵，会鹦鹉学舌地说出一些所谓的“知识”、“学问”。但这些东西最多装在他们的智力结构的层面。他们只是“知道”，但并没有“明白”。

按照我们在前面的知识划分，提供信息的知识、描述表象的知识，确实头脑中知道一下即可（知道一下的另一个意思是它也很容易忘记。比如我就记不住我以前看过的一些书的很多内容了），但揭示规律的知识、提供方法的知识、关于心法的知识，只是“知道”是根本不够的，实际上等于不知道。

这么说吧，像“人要内心强大必须训练自己头脑的理性能力，强大他的真自我”这样的知识，只是知道的话，那什么用也没有，一个人还是没有体验，也没有变得内心强大，只会复述一下而已。他要明白这个知识，靠头脑不够了，还必须靠心理去体验、靠人格去担当、靠身体去行动。

自我同一可以表述为：头脑有理解，心理有体验，人格有担当，身体有行动。

训练

- 1、看完本章后，你有没有发现，自己也有头脑被心理绑架的情况？

- 2、你的头脑、心理、人格、身体一般情况下是各自作战，相互配合，还是相互拆台？
- 3、你变成现在这样的人，你认为跟你的头脑、心理、人格、身体在一些影响很大的事件中的表现有什么关系？
- 4、对我们所讲的“头脑有理解，心理有体验，人格有担当，身体有行动”你有什么体验？
- 5、如果我们的自我能够保证真正的同一性，能量就会用在让自我强大上。对此你有没有体验？

