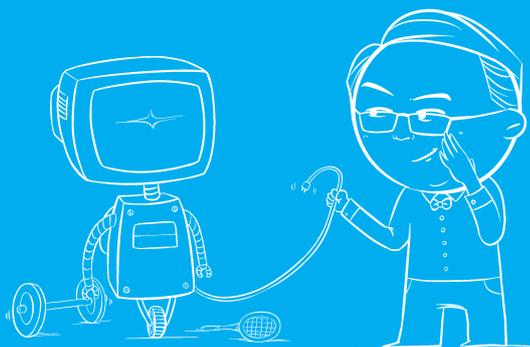


第一章

我为何看不懂你： 因为我们来自不同世界





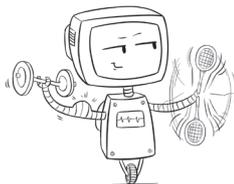
困惑：你行我也行？



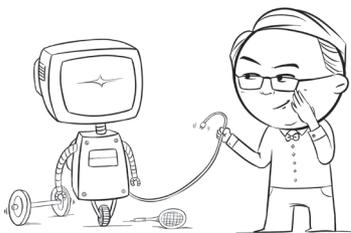
我行，可你真的行吗？

要认知世界，先要认知人。

因为现在我们身边的世界大多由“人”打造，当然不久的将来可能会变成机器人。



你们人类没有我快，没有我强，怎么打得过我？



对啊，可我只需要会拔插头就好。



机器人暂时无法取代人类的根本原因在于：

人类的算法（对世界的认知框架）在不断地自动升级，这种升级基于想象力，机器无法模拟；

人类具有敏感的体验，心灵的颤动无法用语言和逻辑去描述，人与人之间的沟通交流是温情脉脉的。

这也意味着，我们必须锻炼自己的敏感度，才能保持人类的先进性；我们越冰冷越机械，就越容易被取代。

那认知人，提升对人的敏感度，应该如何着手呢？

在读懂他人之前，我们可以先来看看自己是怎样的！

正如千万种颜色其实是由红、黄、蓝三原色调配而成的一样，我们千奇百怪的性格，其实只由女王D、段子手I、贤妻S和老干部C四种性格因子构成。

它们住在我们的心里，会呈现出不同的样子：

有时候它们是粗暴强硬的女王D、冲动善变的段子手I、委婉怕事的贤妻S和严肃苛求的老干部C；

有时候它们是果断实干的女王D、重情浪漫的段子手I、包容奉献的贤妻S和聪明谨慎的老干部C。

它们在我们生活里，是怎么发挥作用的呢？



女王D

传说中的暴君

月亮是我哒!



我们每个人都有强硬的一面，都有脾气上来的时候，说不定什么时候就会爆发，那时我们会非常直截了当地提要求——“一定要”“必须”，尤其在那些爱我们的人或者反抗我们的人面前。这时候我们很可能伤到他们，但我们并未察觉。

讲话直接，只要结果



有话快说，
别啰啰唆唆!



有时候我们很不耐烦，觉得对方在啰啰唆唆，好想吼一句：“有话就说，别啰啰唆唆！”

在这个时间就是金钱的现代社会，女王D说话的分量自然越来越重。在职场中，女王D的对事不对人，有时候能帮到我们，但很多时候却会害了我们。

希望掌控全局，害怕被利用

顺我者昌，
逆我者亡！



掌控宇宙

当D决定要干某事时，会有“顺我者昌，逆我者亡”的气势！

D型人的代表

盛大网络陈天桥在会议上经常说的话是：“谁反对谁滚蛋！”

格力董明珠说：“我永远是对的！”“领导不需要情绪管理。”



段子手

传说中的“大虾”

这姑娘比刚才那个好看，
可以救！



啊，
臭流氓！



你不觉得楼上那个
更像流氓吗？

我们都有豪情万丈的时候。路见不平拔刀相助的英雄可不一定都是为了救美，作崇的也不仅仅是雄性荷尔蒙。喜欢站出来说话，是因为勇气、人性的大爱，以及……是啦，我们不得不承认，还有小小的莽撞、浪漫和虚荣。



拥有肥皂剧一样的人生

亲爱的，你别走！



因为热爱生活，我们可能会宁愿活在想象中——你不是爱到可以为我去死吗，只要我也可以爱到为你去死，我们的爱情就可歌可泣。段子手I制造爱情传奇的惊人想象力，万世流传，这功力绝不是“盖”的。

我们心里的段子手I知道：爱上的并不是这个人，爱上的只是自己的想象。

希望做个“万人迷”，获得大家的认同

万人迷 ✦





有时候我们害怕上台，但有时候也害怕会被人遗忘。任何人都希望得到社会的认可，希望在同学聚会中被大家瞧得起。虽然别人的看法丝毫影响不了我们的物质环境，但段子手I却认为：最好随时都在闪光灯下，白里透红，与众不同。

I型人的代表

阿里巴巴的马云，不仅语出惊人，更曾以朋克造型出席公司年会，并表演节目。

贤妻S

传说中的“大长今”

贤妻大长今!



像《大长今》女主角那样吃苦耐劳、先人后己，是亚洲女性独有的贤良淑德。



沉默是金，在未明真相之前，围观或假装打酱油路过，应该是贤妻S给我们的好建议。只是过于小心，会让那些向你敞开心扉的人或唯恐天下不乱的捣蛋分子觉得很无趣。

喜欢说：随便啦，都好！

亲爱的，我们迷路了，以后只能吃牛粪了！



吃什么都好！

和朋友到外面吃饭，最经常点的一道菜就是“随便”。也许我们原本有要求，只是因为希望大家都满意，拿不定主意，所以心里的贤妻S脱口而出：“随便啦，都好！”

当然，这也是因为贤妻S真的觉得人生何处不“杯具”，忍耐才是王道。做“茶托”固然遭遇“杯具”，但挣扎着去抢“板凳”也好不到哪里去。

羡慕稳如泰山的生活

安稳，当只猫挺好的，吃睡吃睡吃……





一动不如一静，贤妻S在我们心中主管“安稳”这种需求。稳定性和归属感是贤妻S经常唠叨的话题之一，也是人类主动规避风险和获得生存空间的原始本能。

S型人的代表

腾讯的马化腾，始终坚持“老二战略”，连稍有创新意识的QQ秀当年都险些被他扔进了垃圾桶，要知道，QQ秀后来一度是腾讯的盈利大项目。

老干部C

传说中的“砖家”

回来，有个
标点错了！



要不要这么仔细啊！

我们尊重那些严谨的学者，因为他们“专业”。一个人的存在感，多少会和他在某领域的专业度挂钩，比如打王者荣耀



成为“王者”，也能因为“专业”而获得尊重。但对C而言，追求更“专业”，只是为了把事情做得更好。

无规矩不成方圆——世界是由程序组成的

秩序由老干部C一手掌握！



偶尔，我们会认真地思考这个世界的真相是什么，真理是什么。心里的C让我们深信也许这个世界就是由计算机程序组成的，就像《黑客帝国》一般，不符合逻辑的东西就是不合理，这就是我们所谓的**科学精神**。



追求完美，害怕批评，自己却喜欢鸡蛋里挑骨头

专业画家



每个人在某些事情上都有自己的标准。对别人要求高，对自己要求更高。鸡蛋里挑骨头的苛刻，大部分的人都不时为之。画家之于绘画，音乐家之于曲调，美食家之于食品……没有高要求，又哪来进步呢？做一件事情的心意和努力固然值得肯定，但只有质量过关，才经得起考究。

C型人的代表

海尔的张瑞敏，以追求品质而著称。海尔当年砸了76台冰箱的企业故事，一直流传至今；而他本人，也将这种严谨和标准化的企业精神贯彻到了海尔集团的每个角落。



女王▷



段子手|



贤妻S



老干部◁

或许你已经留意到，我对DISC（一种用来定义人类主要性格类别的行为学理论）四个因子分别加了一个“人设”。最近流行“人设”这个词，例如，御姐、精英、吃货、好爸爸等，当然还有我们这里用到的女王、段子手、贤妻、老干部……

另一个词也很流行，那就是“人设崩塌”，假如我们自己的内心不够强大，自身不够优秀，硬是扮演出来的形象，就会摇摇欲坠，经不起拷问。

所以，我们要不断搭建和夯实我们的认知框架，一起加油！



人设是为了达到戏剧化效果，将人进行的扁平化处理。最早扁平化处理人物形象的既不是日本的漫画，也不是我们娱乐圈的明星们，而是英国著名的文学家狄更斯（他的多部作品现在仍然被翻拍为影视剧，例如《雾都孤儿》《双城记》《远大前程》等）。他把笔下的人物只凸显一个性格因子来达到戏剧化的效果。可是，也有文学评论家质疑这些人物不真实，认为狄更斯的文学地位比不上雨果和巴尔扎克。

其实，我们都由四种性格因子组成，比例还不一样，每个人都是立体的，不是一个简单的人设。

狄更斯：我笔下的人物只有一个面，永远不会变化，足够戏剧化。



雨果：我笔下的人物有好多面，甚至充满矛盾和挣扎，这才是真实的人。



这个缤纷的世界是由不同性格的人组成的，并不是说这个世界上只有四种性格的人。每一个人身上都有DISC的四种因子，但所占的比例各不相同，就像三原色组成了色彩缤纷的世界，四种性格因子也组成了性格各异的个体。有时候精明，有时候糊涂，有时候热情，有时候冷漠。主导因子让我们拥有个性，辅助因子又让我们更灵活和具有活力。D的高效、I的激情、S的宽容和C的精细，让我们的生活更丰富、有趣。

场景1

如果在饭店吃饭时，发现菜里有只乌黑亮丽的大头苍蝇，你会有什么反应呢？

这是什么东西？



呦呦呦，大家快来看！
我点了一道菜，有只苍蝇来使坏；
这餐厅很失败，他们却说很可爱；
让他们经理出来，居然说他不在。
呦呦呦！你说奇怪不奇怪！





我才不要免费加菜！
还是换一家吧！



根据《消费者权益保
护法》……



对于饭菜里吃出苍蝇，不同人的反应是不一样的，即使同一个人，不同的时间、地点和心情，也会有不一样的反应：有时候会息事宁人，多一事不如少一事；有时候会大吵大闹，让围观群众给自己撑腰评理；有时候会一心想着在已经受损失的情况下将利益最大化，以及用原则和法律为自己找回公道；有时候会在狂怒中把餐厅领导揪出来，掀桌子泄愤之余，还要责任到人。

有趣的是，在不同的城市，我们的反应也会有变化。整个城市的环境氛围，这个地方人与人之间的互动习惯，会潜移默化地影响着我们的行为。具体来说，即使同样是在饭桌上发现了苍蝇，我们的反应有时候取决于我们有没有喝酒、和谁喝、喝多喝少，等等，而这些又取决于这个城市的社交习惯以及和你吃饭的人。



有句俗语叫“看菜吃饭”，意思是做人要灵活。即使处理类似的情景，我们也不能永远用一种方法。

小贴士：如果预测一个人的行为，仅仅是着眼于这个人本身，那么准确率必然会受到影响。这也是为什么我们强调在管理上建立体系比关注个体更重要。

场景2

要求伴侣陪自己去看《阿凡达》。



最后两张票，
便宜出售！

轻点……



我要去看
《阿凡达》！



太好了！
去看《阿凡达》喽！



真的不可以
去看吗？



《阿凡达》的历
史背景是……





女王D会直接明了地提出自己的要求，而且不会留下任何让你提出异议的机会。无论她有没有说出“必须”这两个字，你都知道这是“永远”的潜台词。

段子手I很擅长描绘，他那生动（甚至是言过其实）的描绘能令你身临其境，从而为可能的选择而心动不已。此外，他还会强调潮流性，向你施加群众压力（因为他自己很重视这一因素）。如果遭到拒绝，他还会用撒娇的方式来表达自己的坚持，让你心软。

贤妻S总是把自己的愿望变成问句表达出来，因为她害怕强迫别人。一旦别人拒绝，她也不会坚持，只能默默地向隅而泣。

老干部C提出要求时会充分阐明这个要求的合理性，并且喜欢用数据、对比以及专业权威来打动你。有理有据的说服本身就能让他很有成就感呢！

沟通有的时候像买卖：我们每天都在接受别人的观点，这是买；我们每天都在向别人表达自己的观点，这是卖。我们可以看到，不同的人在售自己观点的时候，都有着既定的习惯——也就是风格。有人买账，有人不买账，有时候是否成功真的就是看运气如何。但对待那些你一定要“销售”成功的对象——比如自己的老板，在你阐述自己的工作计划之前，最好想想他最喜欢哪种汇报方式，以便让自己的工作更有效率。