

衣錦夜行

程毅南

NACL: 2

目录

[关于本书](#)

[序](#)

[作者序](#)

[社会心理学](#)

[贫富有差异](#)

[不理性的道德](#)

[有区别，非歧视](#)

[种族歧视的定义](#)

[虚荣本能](#)

[自恋「魅」力](#)

[大世界压力](#)

[发展心理学](#)

[小小恶魔](#)

[孩子们都疯掉了](#)

[利己、利他](#)

[智力起跑线](#)

[认知心理学](#)

[饥饿被营销](#)

[故意装睡的真相](#)

[脑残粉的心理基础](#)

[喜欢没道理](#)

[公正世界假设](#)
[盗梦空间](#)
[一见你就笑](#)
[乐观世界](#)

关于本书

《衣锦夜行——知乎程毅南自选集》/程毅南

出品人 周源

编辑 湖玛

设计 崔骏

策划 成远

联系我们 weekly@zhihu.com

本电子书版权为北京智者天下科技有限公司所有，未经书面授权，不得在任何地区以任何方式反编译或节录本书内容。

ZHI-BN:9-0002-0000140410-1

DNA-BN : ECFD-N000000670002

最后修订：2014 年 04 月 11 日

出版：浙江出版集团数字传媒有限公司

浙江 杭州 体育场路 347 号

互联网出版许可证：新出网证（浙）字 10 号

电子邮箱：service@bookdna.net

网址：www.bookdna.net

本书电子版如有错讹，祈识者指正，以便新版修订。

Zhejiang Publishing United Group Media
CO., LTD, 2013

No.347 Tiyyuchang Road, Hangzhou 310006
P.R.C.

service@bookdna.net
www.bookdna.net

序

「盐」系列电子书出版序

知乎创始人 周源

我们和这个世界，有一种天然的媒介，那就是存在于我们大脑里，碎片的，没有分享的信息。如果有某种方式把每个人的知识、经验和见解都汇集起来，会不会像几百年前的地理大发现，让我们有机会在一个新的、无限延伸的坐标系里，发现源源不断的新大陆？

这个问题，令人兴奋。知乎从创立至今，诞生了一种新的知识生产方式，对世界的提问和回答，像是对一个无序的世界进行了一次重构——把彼此大脑里没有分享过的知识、经验和见解搬上了互联网，组成了一个全新的网络。而那些最有知识、经验和见解的人，是他们为这个世界定下了基调。

你看到的这本书，是一本集结成册的新大陆，它诞生于又一位发现新大陆的人。

作者序 衣锦夜行

程毅南

程毅南，男，1991 年出生于北京，毕业于美国 University of Illinois at Urbana-Champaign，经济学和心理学双专业。现在在北京做投资。

我 2012 年下半年来知乎的时候，知乎的心理学基本是一片荒原，加「心理学」标签的，要么是个人情感困惑，要么是问抖腿/挤痘痘/摸鼻子体现了什么性格……可能这是你心中的心理学，但绝不是我心中的心理学。这，不，科，学！于是，凭着自己学术圈浸淫出来的专业知识、平时科普积累下来的文笔经验，以及一点点悬壶济世、经世济民的情怀，在这片荒原之上，铤子里拔高个，居然也让我闯出了一片天地，时至今日写下了四百多个答案，共计几十万字。

当然，这本书没有几十万字，却都可谓精华中的精华（我向来就是以干货为主嘛）。它们探讨

的，都是大家平日司空见惯、却鲜有人深入思考的现象。我希望通过带入心理学的视角与思路，帮大家更深入地理解世界的运行规律、理解人与人之间相互作用的方式、理解一个人的发展与成长。当然，无论世界还是自己，都还有太多未知，但我希望大家领悟了这些思路后，能得以「衣锦夜行」——用精巧的智识去探索蒙眬的世界，并照亮自己。

当然，「衣锦夜行」还有另一层含义——若没有知乎，我们恐怕还都是一个个怀揣着智识却无处散播的人。感谢知乎，让衣锦夜行的越来越少，也让衣锦夜行的人越来越多。

社会心理学

衣錦夜行

与其让人乐观，相信成功的可能性存在，不如让他动起来，自己去找寻可能性。如果他找到了，便会乐观

贫富有差异

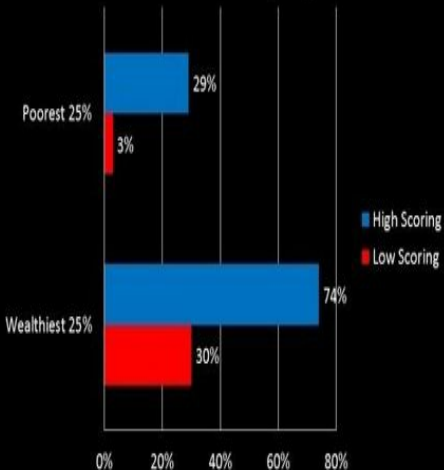
贫富人家的孩子思维方式上有差异吗？

穷人和富人（家的孩子）的确存在思考方式、价值观、社会认知等方面的差异，但这未必是差距。

首先提供一组数据。

Facing Social Class

Percent Students Earn College Degrees

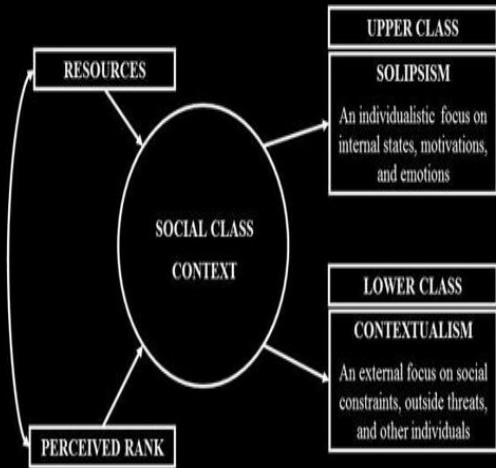


这组数据显示的是，在美国，穷人家的孩子（收入排名在底部的 25%）和富人家的孩子（收入排名在顶部的 25%）获得大学学位的情况。其中，条条的长度代表获得大学学位的比例，蓝条代表高中学习成绩好的，而红条代表高中学习成绩不好的。如你所见，富人家的孩子，如果他学习成绩好，那么他很有可能会上大学，并获得学位（74%）；而穷人家的孩子，虽然他学习成绩好，但获得大学学位的机会，居然和那些笨蛋富人孩子们差不多高，只有不到 30%。可以说，富人孩子更有机会展示他们的能力，而穷人孩子则更容易被埋没。注意，这还是在标榜「机会均等」并且有大量奖学金机会的美国。

穷人孩子的数据为什么这么低呢？美国大学学费很贵，普通的州立大学要一年一万美元以上，而私立大学则动辄五万美元以上，穷人家负担不起。并且，作为家中的成年子嗣，他们可能会更多地被要求去挣钱养家，或者抽出更多时间照顾自己的弟弟妹妹，这样的情况在中国也很常见。而富人家的孩子不用考虑这些，只要他们愿意，就可以选择自己喜欢的发展道路。

有鉴于此，社会学教授 Kraus 提出一个社会学模型，来解释社会阶层对人生活方式的影响。

A Theory of Social Class (Kraus et al., 2012)



从左到右解释这幅图。资源 (resource) 和公认的社会地位 (perceived rank) 决定了这个人所在的社会阶层/阶级 (social class context)，而社会阶层和阶级决定了你的思想方式：

- 对于处在上层的人 (upper class)，他们的思考方式更倾向于以自我为中心，或唯我主义 (solipsism)，他们更注重自己的状态、自己的愿望、自己的感情，以满足自己的动机为主要考虑。
- 对于处在下层的人 (lower class)，他们的思考方式更注重周围环境，或环境决定论 (contextualism)，他们更关心外界因素，如社会约束 (法律法规道德)、外在隐患和威胁、其他的个体。他们做事情时更偏向于考虑对自己以外人的影响。

这个理论获得了很多证据的支持，比如：（这里的穷和富是相对的，如果非要给个标准，穷泛指工薪阶层以下，富泛指中产及中产阶级以上）

- 穷人对外界威胁更敏感，容易受到来自外界的压力；富人更重视自我表现和与众不同，更重视做好自己，有时候为了追求一点点提升不惜代价（当然，这些代价可能在他们看来没什么）。
 - 我有一个高富帅同学，有一天因为面试要买一套西装，于是去买了。先看上一套 1500 刀的西装，试了下不错，正想买下来，突然发现边上有一套好看一点点的西装（据他后来说，他真的觉得只是好看一点点），价值 4500 刀，试了一下觉得效果确实不错，就眉头也不皱一下地买下来了。此高富帅并不装逼，为人大方，我很尊重他，平时也看不出来他有钱，只是一到这种时候，立马就能看出来。
- 根据同卵、异卵双胞胎的基因研究，影响富人家庭小孩智力的因素中，基因成分占 70%，而影响穷人家庭小孩智力的因素中，基因只占 10%。
 - 这个数据如何理解？出生在富人家庭

中，你可以更方便地做自己，而不会受到什么约束或要求，因此你的基因很大程度上就决定了你的发展；而穷人家的孩子受到了很多外在的约束和要求，要么不得不依靠勤奋来谋求发展以弥补基因上的劣势，要么良好的基因受到环境的限制而无法表现出来，因此环境影响比基因影响大。

- 在父母教育方面，穷人家的父母经常会问孩子：跟其他小朋友玩得好不好，有没有朋友，在学校有没有听话——他们更重视孩子对规则的遵守、对环境的适应；富人家的父母经常会问孩子：这个问题你怎么看，你有什么想法——他们更重视孩子的智力成长和主见。（这点上中国人可能更偏「穷」一些，因为我们的文化就是比较注重他人的感受，不过，你也会发现一些很富裕的中国家庭符合这一特性）
- 在情感判断方面，穷人对别人的感情更敏感，在判断他人感情方面更准确，而富人家的孩子则在判断别人感情状态方面比较差，有时候不能理解别人为什么不开心。
- 在解释一件事的原因时，穷人更注重外在原

因（环境因素，客观因素），富人更注重内在原因（自身因素，主观因素）。

- 在社交中，穷人更友善，更重视互惠，尤其是惠及他人，而富人更重视关系间的公平，一物换一物。
- 在道德判断方面，穷人比较注重安全和纯洁，而富人则更重视公平和选择。
 - 一个比较有趣的例子，描述两件事，一件事是一个人抓了一只鸡（真的鸡，家禽），并且干了这只鸡；另一件事是，这个人，把美国国旗撕下来（这是在美国），并用它清理厕所。如果问穷人和富人对这个人的评价，穷人的反应偏向于：这个人该被严惩（恶心，侮辱国家）；富人的反应偏向于：他没有伤害其他人，这是他的选择，他愿意这么做，别人管不了（选择和公平）。
- 在婚姻上（这是一个意大利的研究），穷人离婚的三个主因是：家庭经济状况不稳定、家庭经济拮据、家庭暴力；而富人离婚的三个主因是：对方不能满足我、对方不让我成为我自己、对方跟我没有共同爱好。

所以，我们可以大致总结一下，穷人和富人（家的孩子）的思想差异（不能说「差距」，因为并非一个绝对好一个绝对坏）存在，主要来自唯我主义倾向和环境决定倾向间的差别（注意，这种差别不是绝对的，而是说这两个群体间相对而言）。

最后，富人虽然更自主、更自由一些，但穷人关心他人、对环境敏感的倾向也不错，有时候很有帮助（虽然有时候是负担）。我觉得作为父母呢，肯定是要努力奋斗赚钱，提供给孩子更大、更自由的发展空间，帮助他们发展自己的兴趣和喜好，提升他们的内在价值，但同时也要提醒他们尊重他人，爱护他人，不要为富不仁。

补充两个注意事项：

1. 逻辑上的因果关系是：资源+地位 → 阶级 → 思想/心态。这个因果关系不能反过来。

2. 这个理论和这个逻辑关系，以及理论中对阶级的定义，为了方便讨论，都做了一定的简化。这

个讨论的角度也绝不是全面的，并没有囊括所有的情况和影响。但核心思想是，阶级环境的差别会造成思考方式不同。

2013-05-03

不理性的道德

一对亲兄妹在做好安全措施的情况下，可以发生性关系吗？

首先，提问者开篇谈到的这个故事，并非是哲学家为民众调查而讲的故事，而是社会心理学家 Jonathan Haidt 在 2001 年时，为了研究人类道德判断的机制而设计的一个故事。我讲讲这个研究的过程和发现，你就明白了。

引用一遍故事原文：

Mark 和 Julie 是亲兄妹。有一次他们在大学的假期里结伴去法国玩，一夜，在一个海滨的小木屋中，他们觉得在此良辰美景之下尝试一次 make love 会非常有趣。妹妹吃了避孕药，哥哥为了安全起见也戴了避孕套。做爱之后，他们都感觉非常好，但同时也决定以后不会再这样做，并且将这次做爱作为一个永远的秘密，这个秘密也使兄妹俩的关系更紧密了。
(Haidt, 2001)

Haidt 大神发现，大多数人读到这个故事时，第一反应都是认为这件事（兄妹乱伦）是不对的、不道德的，但当狡猾的心理学家提示他们，这次行为既不涉及近亲生育（做了足够的安全措施），也没有伤害家庭感情（兄妹关系更亲密了），而且是属于两个相似社会经验人的共同选择（不存在父女、母子等更不平衡的关系）时，大多数人只能懊恼地看着研究者说：「我不知道，但我认为这就是错的。」

因此，Haidt 推断出，人们在做道德判断时，往往并非根据理性判断，而是出于自动的直觉反应，Haidt 称之为 **social intuition**。这种直觉反应来自社会环境日积月累的熏陶，人可以直接判断行为的正确与否，而不会去分析行为背后的原因和细节。因此，道德判断更多时候是基于感性和直觉，而非理性。

回到这个问题上来，如果真的要「一对亲兄妹在做好安全措施的情况下可以发生性关系吗？」当做一个哲学问题，那么题目本身就没有完全正确的答案了。根据每个人自身的道德标准，认为可

以或者认为不可以都有道理。Haidt 认为，道德判断的结果，主要受两个动机的影响：

1. 维护与他人的关系。你判断一件事是否道德，会受到周遭其他人观点的影响，而你所持有的观点也会影响到其他人对你的看法，进而影响你的社会地位。具体到这个问题，如果你发现，赞同「兄妹可以做爱」可能会导致别人认为你是个恶心的人，那你就可能会否定这个行为。维护与他人的关系这个动机在日常生活中会相当常见，因为你基本清楚在你所处的社会框架下，什么样的行为会被提倡，什么样的行为会被唾弃，所以这个判断会非常迅速，以至于在第一时间盖住你的理性判断。

2. 维护自身连贯的世界观和价值观。你判断一件事是否道德，还取决于一直以来认为自己是怎样的一个人。如果你认为，我绝对不会做出这件事，这不符合我的价值观，我不是这样的人，那么这件事对你来说就是错的。再进一步，如果你认为，你的价值观是你在这个世界上生存的必要法则，违反这个法则就是违反你对世界的认知，那么你也会认为这件事是错的。相反，如果你本身很习惯于这个行为，并且经常做，那么这个行为并不与自身价值

观和世界观冲突，就不会自然而然地对此产生反对感。因此，这个动机，也是出于感性上的连贯性，而并非理性推断。

所以结论是，这件事到底对不对，可以不可以，完全取决于你所处的社会环境，以及你是怎样一个人。在不违法的情况下，其他人也无权干涉你的道德判断。那如果自身判断和环境共识冲突了咋办？当然，自身价值观也常常来源于环境，来源于你的成长经历和你受到的教育。不过如果真的冲突了，这时候就要用到理智了，你就要开始和自己讲道理、和别人讲道理了。这就不细讲了。

Reference :

Haidt, J. (2001). "The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment." *Psychological Review*, 108, 814-834.

(<http://www3.nd.edu/~wcarbona/Haidt%202014-01-23>)

2014-01-23

有区别，非歧视

美国人对留美的学生究竟有何真实看法，留美学生是否会受到区别对待？成为美国公民的华裔在美国又遭受何等对待？

不说歧视啦，区别对待是一定会有的。（请注意区分「歧视」和「区别对待」这两个概念）

举个例子，真实发生的哦。本校校园招聘会，一白人男生与招聘负责人谈笑风生，聊体育聊棒球，相谈甚欢，HR 很高兴地收下了他的简历，并当场表示可以给予实习机会，而他的简历，GPA 是 3.0。而一般亚洲人（Asian）的待遇是，送上自己的简历后，HR 一扫，「嗯？GPA 3.89？你为什么不是 4.0？」潜台词：「你可是个 Asian 啊，Asian 的 GPA 都应该是 4.0，你的 4.0 呢？**你什么素质？**」

什么叫刻板印象（stereotype）呢？这就是刻板印象：根据你的身份（性别，肤色，口音等等），推断你的特性。乡土化一点的例子，就比如

我们经常说南方人小气，北方人大气，南方人细致，北方人豪放等等。在国外，也是如此，比如法国人懒，俄国人凶，德国人严谨，美国人自视甚高等等。具体到留学生在国外的境遇，这主要是因为和外国人长得明显不一样，所以外国人只要看一眼就在意识上自动给你贴了一个亚洲人的标签。

在美国校园中，对于 Asian 的刻板印象，就是学霸，每一个 Asian 都应该是学霸，你比我考得高并不是因为你聪明，只是因为你是 Asian 你是学霸。附带的刻板印象还有，Asian 数学好，Asian 理工好，Asian 口语不行，Asian 写作不行，Asian 学文科一定很菜，等等。就连一个教我一门文学类写作课的教授都曾在一次论文讲评中说道：「我原以为班上的两个外国学生可能写作会差一些，后来发现不是这么回事儿，人家写得好着呢，你们这群美国孩子的语法倒是要好好改进改进 blablabla.....」这就反映出，人家看到你，第一印象，就包含了很多你的「种族特性」，而这些特性，未必是你真正具有的，你不仅被人「一眼看穿」，还很可能是被「一眼看错」。我大四的时候各项语言能力已经很强了，可是学校办公室的人遇到我的时候，一看我是外国人，还是会语速特别慢

地跟我说话，生怕我听不懂。当然，我知道她这样是善意的表现，因为很多留学生她要是说快了就真的听不懂了，因此这种待遇在大多数情况下是有益的。但不论怎么说，因为我长了一张亚洲脸，我就被区别对待了。只是，这不是歧视，我没有受到伤害。

我之前就读的 UIUC 是一所公立大学，有四万多人，这里当然不像那种只有几千人、而且「贵族」孩子居多的私立大学，我们这边其实就是一个未来美国白领阶层社会的缩影，家庭条件和种族分布相对广泛均衡，穷的也有，富的也有，不过都是来接受高等教育的，未来都是社会精英（好吧，我也知道很多人精英不了）。在我们学校四万多人里，韩国人两三千，中国人两三千，印度人也得有几千，再加上其他的「少数民族」，可能有不到一万的国际生，而非常有趣的一点是：

美国人跟美国人玩；
中国人跟中国人玩；
韩国人跟韩国人玩；
印度人跟印度人玩；
ABC 跟 ABC 玩（American Born Chinese，

在美国出生的中国人)；

ABK 跟 ABK 玩 (在美国出生的韩国人)。

有没有交叉玩的？有，少。少得很。

什么意思？因为文化背景不同，在一个人数较多的社会环境中，人们会自动按照种族和文化背景进行自我隔离，更愿意（如果不是仅仅）同自己熟悉的文化环境的人交往。这个现象叫做 self-segregation，是社会学上经常会探讨到的题目。这不仅发生在校园，也发生在职场、社区、官场、公共交通、旅游景点和大街小巷上。

这一切，都因为，你长得和别人不一样。

为什么我们的大脑会出现「刻板印象」这种机制呢？简化认知，方便归纳。把具有某一特征的人或物归纳出一个特点，这样以后遇到一个类似的之后，就省得一个一个重新认识了。比如，看到老虎，你就想到它会咬人，你可能都不会考虑到它只是一只动物园老虎，懒得连眼皮都不愿抬一下；再比如，你晚上在大街上看到黑人，会本能地躲一下，你根本不管他是揣着手枪还是振动棒。一般来说，刻板印象其实是很有效率、很节省意识资源

的一个认知体系，但造成的一个结果就是，我们会因为外观不同而被直接冠以各种特点。

所以，你说已经入籍的华裔会受到怎样的待遇？一样的嘛，因为人家第一印象看不到你的国籍，只能看到你的脸，因此你给人的第一印象一定是个标准的东亚人，这虽然不一定直接造成歧视，但在他心里，你确实和他的美国小伙伴不同。后来，可能随着相处时间增加，你的印象会得到美化或者恶化，这取决于你真正是一个怎样的人，但是，你的熟人圈就这么一点点，你每走到一个新环境，不剥下这层皮，就永远都会被区别对待。

最后，请亲爱的读者们分清「是这样的」和「应该是这样的」的区别。本文介绍的是「是这样的」，并讨论了「为什么会这样」，这并不代表作者本人认为「应该是这样的」，这是一个政治问题，而我在此并不准备表明政治立场。

分清「is」和「should」，是讨论社会问题的基本原则。

种族歧视的定义

「因为黑人犯罪率高，所以黑人来了要把包盯紧点」是种族歧视吗？

其实，你所描述的行为应该算做「区别对待」。「区别对待」是指人们根据不同情况作出不同反应的现象，是人类非常正常的一种依据经验进行判断的行为模式。具体到这个事儿，就是根据对方所具有的或可能具有的特性（黑人盗窃率高），而采取特定的行为（防范）。在没有对对方实施违法行为（如语言攻击、不平等待遇或其他对当事人造成身心伤害的行为）的情况下，都属于「区别对待」。就好比女孩子在夜里不敢单独出门，你能说女孩子「歧视」黑夜吗？显然不能这么说。

其实我们可以把「歧视」看成「区别对待」的一种恶性极端情况。

比如说你店里来了个黑人，你就想：「我靠，黑人，会不会偷我东西？」然后就跟黑人说：「不好意思，我们打烊了」。但是这个黑人出门时，进

来一个白人，你没有把他赶走，那这个黑人一看，肯定就说你歧视：「你凭什么因为我是黑人就把我赶走？我还什么都没干呢！」这个就是歧视了。但是如果你看到黑人进来，叮嘱伙计看紧点，没有任何言语或行为上的冒犯，也没有损害一个守法黑人的任何权益，法律上讲就不叫歧视。

上面说的是在法律上需要靠事实来界定，那么没有发生切实行为的心理状态该如何界定和区分呢？其实这个很难界定。举个例子：黑人在大学中学习成绩普遍不如亚裔和白人，这个是有切实的统计依据。老师如果出于这个结果，认为对黑人学生应当给予更多关照和辅导，这就叫区别对待，兴许还是有益的；如果老师就此认为黑人都是傻逼、智商低、好吃懒做，且只要是皮肤黑就人人如此，就缺乏根据了。虽然统计数据中证明他们成绩低，但你不确定成绩低的原因是因为「智商低」、「好吃懒做」，还是因为他们从小受的教育质量不高，或他们的生活环境不好。一个统计事实，并不必然指向某一个原因，也并不必然指向某一个态度。因此根据种族区别而作出对对方品性的推断，并且根据肤色一概而论，不考虑个体差异，就是歧视了。

但现实生活中，你其实很难区分自己的一个想法是「歧视」还是「区别对待」，比如老师对一个黑人学生，倾注了很大心血去辅导，你能保证这个老师脑袋里面没有「黑人孩子不太聪明，所以我要更认真去教」这样的概念吗？很难说。所以我们最好还是用行为来界定，心理上的界定确实比较难说。

2013-08-16

虚荣本能

人为什么会有虚荣心？

为何人会当众吹牛？

为何奢侈品会大行其道？

为何苹果产品永远买不够？

为何有车有房结婚不慌？

走进××栏目，带你探索人类虚荣心的奥秘！

呃，正题开始。

虚荣心这种东西，人类很难祛除。世上芸芸众生，多多少少都有点虚荣心，就算出了家的和尚，人家叫他一声「大师」，他也会喜笑颜开，至少表情会比被叫「秃驴」的时候好看一点。那么既然这是一个全人类的现象，那就只能从人类的层面来分析了。

我们都知道，人与人之间各有各的不同，有些特点是大家公认的优点，比如，友善、聪明、有钱等等。这些特点，有的可以帮助我们交到朋友，有的可以帮助我们获得赏识，有的可以让我们找到合

适的伴侣/炮友。但是，如果一个人赤条条地站在这里，很多优点你是无法直接观测到的。也就是说，优点存在于人的身上，但只有表现出来，让人发现了，才能成为大家所认为的、你所具有的「优点」，你才具有竞争优势。

也就是说，你不仅要有优点，而且你需要展现出来。延伸一点说，如果你没有优点，你也可以装出来。

有鉴于此，心理学家 Geoffrey Miller 提出，每个个体与他人竞争，不仅是内在实力上的竞争，也在通过向周围人发出「我很牛逼」的信号来竞争。这些「我很牛逼」的信号，可以让人们了解到「我」作为朋友、伴侣，以及合作者的质量和价值。现实社会中，营销、广告、孔雀开屏、夜莺歌唱等等都是这种竞争策略的体现。

看起来很美好对不对。但是，发信号是要付出代价的。

中国官方传奇雷锋叔叔为什么能获得「乐于助人」的称号？因为他付出了自己大量的时间和精力

帮助别人，大家交口称赞，才得到了史诗般的地位。再比如，你要是想当干爹，就得买辆好车，这样停在大学门口才有小姑娘跟你搭讪，买个夏利，谁理你！就算是「纯洁」的三好学生，那也是用成绩堆出来的啊，要是不花时间学习，不认真答题，在试卷上写一个「老子都会，就是不乐意写」，那就是搬砖的命了。

正因为展示自己的优点是有代价的，所以人们不能无限地发信号，这不仅浪费时间、浪费精力，还浪费钱。在你不断地通过展示消耗自己时，你很有可能会失去你本来的优势。所以我们讲究理智消费，就是说要把好钢用在刀刃上，没必要的东西咱不比。但有的人无法控制自己的这种本能（这确实可以算成一种本能），一定要外化自己的强大，不论什么都要比，不论什么都要比别人强，得个奖要show 遍半个北京城，这就叫虚荣，甚至是神经病。你以为别人在乎吗？其实现实生活中，大多数人都不在乎，你强不强，跟我有什么关系？所以一来，好钢用在刀刃上，二来，选对展示对象，你不可能让所有人都喜欢你，找到你在意的人，努力保持好形象，成功几率才大。这也是专一的优势。

所以，适当地展示一下自己的优点，还是很有益处的。玩过了，就是虚荣了。

2013-01-26

自恋「魅」力

过于自负 / 自恋的人获得的机会会多于同等能力或稍强于他的人吗？

社会心理学上说，我们在遇到一个可能会和我们发生关系的人时，会下意识地做出两方面的评估：

1. 此人的意图（intention）：他会跟我合作/互利共赢，还是想要伤害我？
2. 此人的能力（competence）：他有能力实现他的意图吗？

在这两条中，隐含着这样一个关系：只有当一个人能力强的时候，他的意图才有意义。换言之，一个弱者，不值得强者侧目。因此，一个人能力强弱，往往成为初次见面首先被关心的问题。强者（无论真的强还是假的强）的意图更受关注，也就更容易受到重视，甚至信任。

研究显示（Anderson et al., 2001），当一组

人初次见面形成团队时，「外向」这个性格特点往往更能影响领导权的归属。外向并不意味着能力强，但外向的人往往看起来比较自信，因此会比较容易被认为有能力（perceived competence）——但不一定是真的有能力。与之相关联的三个能增加被认知的能力（perceived competence）的行为有：

- 发言时间更长；
- 肯定语气（言之凿凿）；
- 提供切题的信息。

其中，较长的发言时间和言之凿凿更体现自信，而切题的信息部分反映实力（有可能只是略微知晓，但没有深度）。也就是说，在初次见面的时候，自信往往会使人对你的能力有正面评价，而自负则可能使人高估你的能力。

有些「声势浩大」的自恋者（aka「装逼犯」），往往更喜欢吸引别人注意，以此来凸显自己。自恋、自负的人，往往喜欢搞一个大新闻，吸引别人的注意力。在 Chatterjee & Hambrick 2007 年对企业 CEO 们的研究中，他们发现，公

司收购案的金额大小与收购方 CEO 的自恋程度正相关，但 CEO 的自恋程度与公司的业绩并无明显关系。也就是说，自恋的 CEO 更喜欢在收购案中弄出一个大数字，上头版头条，但这种收购不一定会对公司有帮助。

有研究显示，自恋甚至对团队表现有害。在一项研究中（Nevicka et al., 2011），研究人员让一个小组的成员分别与一个专家对谈，这个专家会给大家一些共有信息，同时也给每一个人一些独有信息。研究人员发现，自恋的人较少会与组员分享信息，因此自恋者的同伴往往得到的信息较少，在随后的团队表现中成绩不好。为什么自恋的人较少分享信息呢？心理学家认为，自恋者希望通过减少信息分享，增加自己在关键时刻的独特性、权威性，以此来获取控制权。与上一段结合，他们这种行事方式，往往导致更激进的行动方针，从而给团队造成更大风险。

总而言之，过度自信者（自恋者、装逼者）往往会被误认为更有能力，他们引人注目、摆弄权谋，因此有时能在一开始获得更多的机会和权力。但若从长远来看，随着周围人对这个人能力了解的

加深，他的「魅力」所带来的影响会下降，而他真正的能力就会越来越多地决定他的口碑。因此，当我们初遇一个人，且以后有可能和他继续合作的时候（比如在面试的时候），最好着重于调查更能体现其实际能力的方面（比如数学考试成绩、过往真实的销售业绩等真实客观的数据），有条件的话，还可以询问他以前的同事或同学，而不要被表面的「魅力」所迷惑。

2013-11-05

大世界压力

是什么原因，导致「性别认同危机 (gender identity crisis)」？

1. 媒体的扩散效应

媒体在近一百年来的飞速发展，让很多罕见的人和事得到了广泛传播。200 年前，你最多只能接触到 200 个人的生活信息，现在你可以毫不费力地接触到接近千万量级的个人信息。在这千万个个人信息中，因为少见的、特殊的事情更容易引起你关注，也更容易被媒体报道，所以一些少见的社会现象「变得」常见。这其实是一种错觉，很大程度是媒体造成的扩散效应。而人类又是敏感的动物，在自身立场不坚定的情况下，看到周围这么多稀奇古怪的事，有时候就容易发生奇奇怪怪的事，比如：

2. 扩散效应带来的互相认同

「太好了，原来不止我一个人有这种想法

啊。」

加深了原有的想法的认同感。

3. 扩散效应带来的尝鲜/寻求刺激

「穿姐姐的衣服似乎很有趣的样子.....」

4. 尝鲜后傻傻分不清/误将自己一时尝鲜的刺激感当成自己的性别认同

「我居然穿了姐姐的衣服还很开心的样子，看来我是本质上是个女人啊.....这可怎么办！」
然后跳到第二步。

5. 现代科技的发达让变性成为可能

彻底改变了生理结构，完成从「认知失调/偏差/改变」到「确实改变」的过程。

DaDa~

没什么大不了的，明白这些人是少数人，然后

不论他们怎么样都不会影响你的性别认知、性取向和生理特征，就行了。

补充一下扩散效应对人类认知与情绪的影响。

另一个比较常见的问题，也有扩散效应的因素——为什么现在生活比以前好了，我却感觉不到幸福？

简单说，环境变化的速度远大于人类认知功能与结构的变化。人类在更广阔的环境中依然进行无休止的比较，增大了每个个体的竞争压力。

人类对社交信号敏感，这种敏感来源于群居动物千百万年来，与同类互动所产生的趋利避害。同类之间通过相互比较，可以清晰地意识到自己在族群中的地位、功能、竞争优劣势，以及应得的奖励。能意识到自己在族群中的位置的个体，可以更好地生存；对社交信号更敏感的个体，可以在群体中更好地趋利避害。因此随着人类的进化，人类对各种社交信号越来越敏感，负责处理相关社交信号的大脑部位也越来越大。可以说，人类的进化，也伴随着个体社交功能的不断进化。

但这种进化显然慢于近百年来世界的变化。

从前，当我们还是猿类的时候，一生也许只会接触到 50-100 只同类，对你来说重要的可能只有 10 只。判断好他们的情绪、分清楚他们的强弱，与他们进行相对和谐的社交……搞定这 10 个人，生活 so easy。

在公元 1800 年以前，信息相对闭塞，在「新闻基本靠嘴、邮件基本靠腿」的情况下，平常人能接触到的信息，也就是周围一二百人的圈子。比如，你是个木匠，与你有竞争关系的同行，顶多是这一城一镇中的十来个木匠，你的客户也无外乎这一城一镇的百十户居民，你的配偶来源，也不过是这一亩三分地儿的百十个姑娘。因此，你可以相对容易地成为这一片儿最帅的小伙子，最好的木匠，最强的土豪，反正这个时代的人，一辈子也就见过万把个人。天高皇帝远，生活在身边。世界还是很小。

然而，近一百年来，随着传媒业和交通的不断发展，世界各地的人都栩栩如生地来到了你面前。

你发现，你的同行成千上万，竞争压力陡升；你可能的配偶也有成千上万，但你需要与之竞争的人也变得越来越多，随着姑娘们接触面的变广，她们的择偶标准已经从「村中有田」变成了「在大城市中有车有房，父母双亡」了，于是你有了更多的竞争压力；铺天盖地的广告上的模特、来自世界各地的成功人士，通过新闻、网络、微博挤进你的视野，让你觉得，我他妈真的是又丑又失败，压力持续增加。

世界变化得太快，以至于我们敏感的认知系统，渐渐无法承受如此之多的竞争和压力。这套系统，在千百年前的时候，只需要应付一两百人的社交空间，如今，面对的却是整个世界，而且还是来自这个世界最闪亮的那一群人。我们不断地与他们比较，就不断地发现我们不够好，于是生活压力越来越大，烦恼越来越多。然而我们又不能不比较，活得封闭又自我的人，往往最早被社会淘汰；不懂与人沟通、体谅他人的人，马上会被别人嫌弃……每个人面临的选择都更多，但反过来每个人脱颖而出的难度都更大。也许我们感到压力大是因为我们变得不容易满足，但是，各方面的竞争确实也变得更激烈了，我们不满足，使因为我们通过比较发现

自己好像确实不怎么样。

我们如何应对这样的世界呢？在认知上，应当更好地调节自己的比较对象和范围。诚然，现今，从事任何一个行业，都有成千上万的同行，so what？美国的水管工又不会跑到你面前，直接把你的生意抢走……电视广告中的美女那么多，哪一个会来到你的生活，抢走你暗恋的、隔壁家的那个普普通通的「男神」呢？现代人不够快乐，往往是因为同过于遥远的竞争对手比较，而过分地提高了对自己的要求。那些人确实比你牛逼，但与他们比较没有意义。我们的认知系统要求我们对出现在眼前的竞争对手敏感，但同时，我们的智慧也应该意识到，这种敏感并不是一直都有意义的，要放松，要专注于自己的生活。那些懂得专注于自己的生活的人，往往过得更幸福，而那些惶惶不可终日地进行比较的人，往往活得更累、压力更大。

2012-12-17

发展心理学

衣錦夜行

与其让人乐观，相信成功的可能性存在，不如让他动起来，自己去找寻可能性。如果他找到了，便会乐观

小小恶魔

幼龄儿童诬陷异性成年人对其实施过猥亵的心理动机是什么？

小孩子不但在文学作品中是不可完全信任的叙述者，在一些发达国家（至少是美国）小孩子证言的可靠性也越来越受到质疑。

在一个比较夸张的案例中，一个小男孩描述出「爷爷将我囚禁在笼子中，往我身上涂满巧克力，并舔干净」这样的事，而法庭与陪审团居然轻易地相信了他，并宣判爷爷有罪。而后续调查发现爷爷根本不具备实施这一整套「犯罪」的动机、时间和器具，爷爷此时已经蒙受不白之冤近 6 年。随着这样的案例越来越多，近年来，美国的儿童心理学专家们也开始呼吁，对孩童的证言持谨慎态度。

原因有三：

1. 小孩极容易受大人的影响与暗示，容易屈服于大人的立场。

2. 小孩子不容易束缚住自己的表现欲，为了引人注目会编造夸张的故事，来引起大人和周遭伙伴的注意。

3. 小孩子道德观念脆弱/不成熟，有时候不能明辨是非，不懂得说谎的利害关系。

当然，并不是所有孩子都这么「熊」，不同的家庭条件下，上述三点表现程度的轻重也会有所不同。比如说，如果父母经常对孩子不闻不问，孩子说谎的能力就会较强，会经常用说谎的方式糊弄大人，而大人不追究的态度又会加重这种表现。

从法律的角度讲，面对小孩子，采集证言的过程应当非常谨慎。对小孩子的访谈要注意以下几点：

1. 不能问引导性问题（比如，不可以问：「你爷爷昨天下午摸你了吗？」 正确的问法是：「你昨天下午跟谁在一起玩？」）

2. 询问清楚这是想象的场景还是真实的场景，对明显不合常理的地方需要温柔质疑。

3. 尽可能排除父母事前对孩子施加的影响（要问：「你爸妈有跟你说过什么吗？」或「他们怎么看待爷爷？」）

4. 不要逼迫孩子做出回答（「到底是还是不是？」「你必须回答我，不然就不让你回家吃饭！」）

5. 更不要有意引导他回答某个答案（「你一定知道你爷爷有罪，你为什么就是不肯告诉我？」）

我不想在这里讨论人性本善/人性本恶的哲学问题，也不是在暗示经常出现的未成年人被侵犯报道很有可能是欺诈。我只是想说，如果真的要保证对社会的每一员公平公正，首先问询人员要足够专业，其次孩子的证言不完全可靠，一定要有证据。

小孩子确实不完全可信，而且比起大人来说，也更容易出问题。

2014-01-23

孩子们都疯掉了 为什么（中国）父母往往不同意子女 去旅游和冒险？

其实，全世界的父母都觉得自己的孩子疯掉了。

一项心理学研究表明，青少年对自身需要承担的责任的意识，要弱于父母期待其负起的责任，造成这种现象的原因是，青少年不负责任的行为带来的后果，往往要由父母承担。这不论是在中国、在美国、在意大利，甚至在火星都是差不多的。所以如果父母认为子女「不知道自己在干什么」，「幼稚」，「可笑」，是不会同意子女随心所欲的。我在美国上学的时候，就曾听美国同学说某人的车被父母没收了，因为他一个月内三次酒驾。

人类的性格随着年龄增长有相对统一的变化，与这个问题相关的有两条：

1. 人越老，越不开放；

2. 人越老，越严谨。

这两点都促成了父母相对于我们年轻一代（尤其是高中、大学这个年纪）更保守，更不愿意接受新思想、新观点、新的生活方式。所以这是一个由于年龄产生的必然现象，不仅仅局限于中国。

相比起美国的父母而言，中国的父母在面对孩子的个人选择时会更保守些，这一是有文化因素，二是有社会经济因素。

从文化因素上讲，中国文化中的家庭观念更重些，子女远游对于安土重迁的传统中国人来讲是个不小的心理负担。另外，子女的冒险、尝鲜行为往往意味着标新立异，这与「合群」这个集体文化中的传统观念又有偏差，所以往往会受到父母的阻挠。

从社会经济因素上讲，中国很多家庭是独生子女家庭，无论儿子女儿都只有这一个，你玩大了全家就都玩大了，所以父母不希望你从事高风险的职业和人生道路，希望你具有稳定的工作和技能，比如医生、工程师、会计这些掌握所谓「实际技能」

的专业和工作，而反感孩子从事艺术、体育，甚至心理学这些稍纵即逝、大而不专的职业。而在西方，孩子多，父母相对就挑剔得少。我接触的一个美国家庭，三个孩子，老三离婚两次，现在跟一个女人乱搞，这家大人都不是特别操心，因为老大老二靠谱。

除了计划生育外，另一个原因就是中国目前经济还不是非常发达，职业的选择和多样性还得不到足够的发展和认可，很多职业会被老一辈视为「没什么用」，「赚不了钱」。还有一个是社会保障制度不够健全，这一方面造成了子女和父母的养老压力大，一方面造成了职业选择更趋向于福利好的稳定的工作。

其实所有这些东西，都是说，父母希望你更靠谱。如果你对你的生活有把握，而且有客观现实支撑你「有把握」（比如不能光说自己「能」找到工作，还要真的「找到了」实习并且表现不错，有被单位留用的可能，而且待遇和稳定性都不错，这时候父母就不会唠叨了）。如果你八字还没一撇，光棍三十年女朋友都没谈一个，那父母只能张罗一个或者几个「合适」的人推给你了，也不管你喜不喜

欢了，为啥？因为觉得你自己的「感情」和「爱情」不靠谱。

很多小孩儿谈恋爱，也经常被父母干涉，就是因为说出来的话不靠谱。我经常被父母的同事拉去吃饭，劝说他们的小孩别谈恋爱什么的，有次遇到个初中小孩跟我说什么「我现在能赚钱养家，养大自己的孩子」，我听了都吓尿了。这话你敢信？你觉得这恋爱能靠谱？靠谱就怪了.....但是，有时候也能碰到很成熟、考虑得很周全的孩子，那我也会私下跟父母说「我觉得这孩子挺靠谱的啊，为什么不谈恋爱」这样的话（当然表面上还是要大义凛然地跟孩子说什么「学习为重啊」这类屁话）。

所以不管怎么说，正常的父母，只要你靠谱，是不会特别管着你的，一定是有什么事他们觉得不靠谱才不放心，把事情反复解释清楚，阻力就会慢慢减小。

2012-10-24

利己、利他

这个关于分配财富的博弈论模型试验有什么心理学解释？

问题补充：给红方 100 美元，他可以选择分一部分给蓝方。比如说，红方想自己留 70，给蓝方 30。所以他跟蓝方七三开。然后控制权转给蓝方，蓝方说：「我接受。」这样他就能拿到钱，或者蓝方可以说：「我拒绝。」这样两人就什么也拿不到。所以，这样一来，一个理性选择的经济学家会说，只要不是十零开，你都应该接受。但人们会怎么做呢？当八二开以上的时候，人们的选择都没有差别，在八二开的时候，选择接受的概率就跟抛硬币一样了。

是贪婪吗？还是觉得不公平而已？

事实上，的确有心理学家做过这个实验，行为经济学家也做过这个实验。但有很多信息需要补充！

当时他们用的是 20 美元来做实验。发现：

1. 大于 15（红）：5（蓝）的方案几乎都被拒绝了。
2. 10：10 被提出的次数最多，也最容易被接受。
3. 小于 5（红）：15（蓝）的方案也被大量拒绝。

这个实验结果被反复在多个国家验证。

这些实验是对理想博弈论模型的一个补充，或者说为世人提供了一个对世界的、不同于经济学家的认知角度。人们在日常生活中参与博弈，并不只是靠理性。就算在「非常理性」且数额很大的各种金融交易中，人们的行为也不是纯理性的。影响经济决策的因素，从来也不只有理性。

在这个实验中，比较明显的是一种「公平」的概念，即「你如果给我很少的钱，那就是不公平，我就宁为玉碎不为瓦全了」。而不那么明显但更重要的则是一个「尊严」的概念：你给我少了是不尊重我，你给我多了也是看不起我。尤其是后者，也

就是实验发现 3 中出现的现象，更值得人们讨论，因为这完全违反了所谓的人的「贪婪的本性」。

事实上，尊严问题在日常经济生活中也经常出现，很多人在经济活动中并非单纯逐利，而是追寻一种个人价值的肯定，因此任何否定其个人价值、个人尊严的行为，不论是否获利，都有可能受到其严重反感，虽然不能说一定导致交易不能完成，但这是一个非常有影响力的因素。大至企业并购，小至日常百货促销，企业决策者、公司管理者、广告和营销人员都需要注意这一点。

再进一步，为什么 10 : 10 是最多被提出、也是最多被接受的方案呢？这是因为两个人贪婪的相互平衡？还是因为人类本身有一种人与人之间的平衡观念？还是因为，人类的本性趋向互助？

答案很有可能是人类互助的「本性」。

从进化心理学的角度讲，人类在漫长的进化中其实有很多不同的生存策略，比如各自为营，或者结合成小组、团体来活动。小组和团体的合作比起单兵作战显然有优势。因为人类中不存在全能的上

帝，个体有一定优势就有一定劣势，组成团体后，自己用优势能力为团体服务，而团体则补充他劣势的能力。这种互帮互助的策略，使采取这种策略的人群更容易生存下去，并繁衍后代（退一万步说，你也需要在一个有其他人类的地方才能遇到异性.....）。而单兵作战的人，则更容易受到野兽袭击，在追击猎物途中无人供给食物和水，受伤时无人照料，导致采取这种策略的人死亡率较大，更不容易繁衍后代。

所以，互帮互助（或者说与人合作、与人为善）这种策略在长期的进化竞争中更好地繁衍了子孙，并将这种策略传承下去，成为了大多数人所采用的策略。这也是为什么世界上的大多数文化、社会也都鼓励这种「见面分一半」的行为。我们不希望被人看成不友好、不合作的人，希望被看成友善、诚实、有爱心的人。这既有社会原因，也有生物原因。

那你可能又要问了，那些不合作、欺骗、剥削合作伙伴、利用别人善心的人，他们从哪来的呢？一方面有教育和社会的原因，另一方面也有基因的原因。如果大多数人都善良且乐于帮助，那么有些

人就可以利用别人的善良来钻空子、大量谋利、大量剥削其他人。因此，这些人虽然是少数，但在某些情况下依然是成功的生存策略，因而就得以获取资源并繁衍下去，在人类基因池中保留了这部分基因。

这也映照了经典博弈论中不少博弈模型，即在某些情况下，不合作变成了最佳策略。所以经济学和心理学虽然在结论上会相互矛盾，其实探究结论背后的原因时，你会发现它们是相互映照、互为补充的。

很多人科普读物没读好，或者在快媒体时代标题读太多，因此产生了一个误区：「从基因和进化心理学的角度来说，一切行为都是利己的。」这是一个非常严重的误区。

首先，用进化心理学来解释行为，实在是太过于形而上学了（过于追求事物或现象的根本原理）。行为背后先有动机和情绪，然后有周遭环境的影响，然后有性格、有世界观、有早期教育、有文化观念、有社会观念、有时代影响……这一串原因链的末端，最后的最后，才是所有人类共有的、

从亿万年来进化过来的一些心理特征（进化心理学分析的东西）。从这一点上讲，进化心理学决不能被首先用来分析个体行为，适用于个体行为的是性格和环境诱因；而在分析一个群体的行为时，进化心理学也不是首先适用的，社会心理学更适合；在分析全人类的某种行为时，才可以适当使用进化心理学。

那你要问了，当一个人做出利他举动时，从「进化心理学」角度上讲，这不也是有利于自己的生存和繁衍，最终也是利己的吗？

两点：

1. 某个现象背后并不一定有一个「根本原因」，探求「根本原因」有时候是没有意义的。

比如街边发生一起车祸，一个汽车闯红灯撞到一个行人，为什么发生了这样的事呢？因为司机赶时间。为什么司机赶时间呢？因为他要迟到了。为什么他要迟到了就闯红灯，而不是等红灯呢？因为他有侥幸心理。为什么他有侥幸心理呢？因为他贪小便宜。为什么他贪小便宜呢？因为他一直都贪小

便宜没有惹过祸。为什么他没有惹过祸呢？因为从小他妈妈/老师/小伙伴如何如何如何。为什么他.....因为人类想生存下去都要利己。为什么人类要利己？因为人类进化 blablabla.....为什么人类要进化？为什么人类要生存？.....为什么宇宙要存在.....什么是存在.....存在的意义.....意义的意义.....

不觉得扯到人类进化的时候就已经有点太远了
吗？

2. 就算你真的勉强说到某个根本原因了，行为和现象发生的时候，人家根本就没这么想！我上阳台浇个花，你要还往利己扯，不觉得「利己」这二字简直概括得跟什么都没说一样吗？

2013-09-12

智力起跑线

人的智力是天生的吗？

智力有天生因素，但天生的基因因素，占不到 25%。也就是说，两个同卵双胞胎，他们的现在的智力表现中，只有 25%是在生出来的时候决定的，其他的，都是后天培养、层层放大的。

有一个惟妙惟肖的比喻，这样说的：你无法测量一个人天生的智力，就像你无法测量一株稻子天生的高度一样。

稻子有天生的高度吗？没有。所有稻子都是吸收了水和养分才能长高的。诚然，有些品种的稻子确实平均比较高，但如果没有水和养分，任何一株稻子都无法长高。基因的优良固然重要，但生长发育的环境同样也是重中之重。

文艺一点的说法：Intelligence is similar to flowers: you need a promising seed, a resourceful environment, a passionate

gardener, numerous fertilizers, and the luck of avoiding flood or tornado, and only then you can get a breathtaking blossom.

回到人类智力，什么东西影响了智力的发展呢？

1. 营养

不言而喻。

2. 早期父母的影响

近年来心理学界普遍认为，如果父母与孩子建立一个安全的依恋关系，有助于孩子身心发育。就智力而言，安全的依恋关系可以使孩子信任你，在你的陪伴下敢于探索世界和新知，这些早期的积累和探索对其日后发育是有很多积极影响的。随后，父母也会极大地影响孩子语言的学习。语言能力的快速发展对随后的智力发育显然是有积极作用的。

3. 幼儿园、小学教育质量

多项试验证明，幼儿园和小学的老师对孩子的语言、智力影响很大。比如说，喜欢用复杂句式的小学老师，他们的学生语言能力更高。在与其他小孩的接触中，孩子也会发展理解他人想法的能力，并进一步提升自己的沟通能力。这种理解他人想法的能力，也是智力中非常重要的部分。无法理解他人想法和意图的孩子，一般来说也有严重的智力障碍。

关于父母沟通方式对孩子语言能力的影响，《爸爸去哪儿》中林志颖和 Kimi 的沟通就很典型。林志颖的沟通方式非常简单，经常以简单疑问句「酷不酷啊」来和 Kimi 交流，因此 Kimi 的语言能力在几个孩子中是最差的，因为他受到的语言锻炼太少，这和他爸爸（也许还有妈妈和保姆）过于简单的沟通方式是分不开的。

除了语言外，小时的算术训练，也会加速大脑的发育。当然，方式要恰当，要循序渐进，因材施教，要切记的一点是，笨孩子其实很少，大部分「笨蛋」都是因为老师不会教。

早期语言能力、数学能力和人际交往能力发展很好的孩子，会在接下来与同学的交往中获得更多的赞赏，得到更多的锻炼机会，老师也会更偏爱他们，在叫他们回答问题时会有意多问些，这使他们在早期积累的优势进一步扩大。注意，这种优势的层层积累、层层放大是伴随着整个成长过程的，像滚雪球一样，越滚越大。这就造成了一个普遍现象：孩子进小学之前，感觉都差不多，高中一毕业，差异明显。但你如果只观察你的高中同学，恐怕你就会认为，这种差异是天生的。其实天生的差异并没有那么大，而是被层层放大的。

4. 自控能力

小孩所处的环境对自身影响当然很大，但小孩自身的性格也极其关键，其中最关键的，就是自控能力。自控能力是预测一个人成年时的智力水平的最好标杆，甚至也是预测长大之后犯罪/违法行为的标杆。自控能力强的孩子，在学习中比较认真，也比较容易集中精神，按时完成作业，听老师话也比较讨人喜欢，这样的孩子，学习成绩会比较好，小学成绩好，进个好中学，中学成绩好，进个好大学，然后不断地放大优势。

自控能力的形成有很多因素，一部分也是先天的，另一部分与父母在幼时的行为管教有关。如果父母更多地采取温柔但严格，奖惩分明但讲道理的方式进行教育（而不是打骂或者过度放纵），那么孩子会更早地「懂事」，也就能更严格地要求自己，在做完该做的事前不会开小差。

说完了智力差异的成因，那么回来看智商测试。现在的智商测试到底测的是什麼，是「纯智力」，还是加上了很多方法、经验、知识的智力？

不是纯智力，是后者。如果你小学的时候就博览群书，做过很多智力题，看过很多成型的解决问题的方法，尽管你可能在「纯智力」上不如某些懒惰但聪明的孩子，你依然有可能测出很高的智商，因为无论智商测验多么抽象，只要你接触的解题思路和方法足够多，就没有题目可以难倒你，你的「智商」测出来就是很高。

那么你会问，智商测验还有意义么？有。因为，我们需要智力和所谓的「高智商」，从某种意义上讲，就是希望能有效地解决问题，而如果你见

多识广，知识丰富，你也基本上会是一个解决问题的好手，测出来的智商不会低。相反，如果「纯智力」很高，但没什么知识和经验，遇到棘手的问题也会无从下手。这就是说，学习，尤其是学习解决问题的方法和思路，可以提高「智商」；然后，拓宽知识面可以使你解决问题的方法和思路得到更多应用，也可以提高「智商」。

总之，智力的确有一部分是天生的，但是学习和积累经验对智力的提升也是非常有帮助的。既然天生的东西你改变不了，就在后天多努力吧！

那又有人问了（真的，知乎上真的有人继续追问的），人到中年后，智力还有没有可能上升，我已经二十多岁了是不是已经过了黄金年龄了？再努力是不是没用了？

还是有用的。有一种说法，说「因为脑细胞数量在二十岁以后就开始下降了，所以人的智力在二十岁以后就下降了」。错了，脑细胞数量下降未必表示所有功能都减弱。事实上，脑细胞在人的一生中都在不断死亡和新生，二十岁之后脑细胞死亡速率大于产生速率，所以脑细胞的总数在下降。可

是，这是因为大脑在不断地使不常用的能力退化，而将有限的资源（新生细胞）补充给经常使用的能力，使这些能力得到加强。比如，如果你经常使用计算的能力，那么你这个能力不会在二十岁之后下降，反而会随着时间的推移逐步变强，直到六十岁的时候，因为细胞死亡速率过快，所以人的整体能力都不可避免地下降。在六十岁之前，如果你经常训练某种能力，比如联想、分析、推理、计算、空间构思、艺术灵感等等，它们一定是会不断变强的。

另外就是，任何所谓「智力」，都脱不开经验和知识，没有这些干货，智力无从发挥。就好比，虽然你语言逻辑很好，但词汇量很差，那就写不出好东西。人在成年以后，随着知识和经验的积累，原有的能力可以发挥的余地更大，因而在你富有经验和知识的领域，你一定会变得更强大，所以即使不考虑智力因素，成年之后不断接触新东西，拓展和巩固知识面，人也会变得很强。

2013-02-15

认知心理学

衣錦夜行

与其让人乐观，相信成功的可能性存在，不如让他动起来，自己去找寻可能性。如果他找到了，便会乐观

饥饿被营销

饥饿营销对消费者有什么影响？买到商品的消费者是否会更忠诚？

饥饿营销有几种常见的形式，不过万变不离其宗，核心就是消费者非常难以买到这件商品，要么要等很久，要么要做出一些高难度动作（比如瞬间抢购）。一些采取饥饿营销战略的消费品公司，经常会有十分忠实的消费者，比如小米。虽然消费者的忠诚不只是来源于饥饿营销，但饥饿营销的确有它独特的作用。

饥饿营销制造了一种认知失调。

你一旦开始排队，或者为了抢到一个手机执著地守候，疯狂地刷新页面，你就会慢慢发觉自己有点傻逼。你大概会这么想：「我费这么半天劲，就为了买一个两千块的手机，我难道不是傻逼？」为了消除这种傻逼感觉，你会说服自己：「嗯，这么做是值得的，因为这个产品很好，而且我只用刷一会儿/等个把月，就能用到一款超值的产品了！」

而且在今后使用这个产品的时候，你还会不断地暗示自己：「这个产品是我千辛万苦换来的，所以这个东西一定值得！」也就是说，通过一个艰难困苦的销售过程，给简单的产品销售附加了一个「魔咒」，它让消费者开始自我说服，告诉自己买到产品的收获足以超越艰难困苦的过程，而这无形中帮助品牌和产品树立形象。

（如果你买不到，被迫去线下买了一个更高价格的，这时候也是相似的过程：「正因为这个产品好，所以我需要花高价，我不是傻逼。」）

用心理学解释的话，饥饿营销就是利用人们说服自己、平复自己心中认知失调（即 cognitive dissonance）的认知功能。在这个例子中，认知失调就是「我排大队抢购，我是傻逼吗？」平复的过程就是告诉自己「这个产品很好，所以我需要买得这么艰辛，我不是傻逼。」

现实中存在与之类似的心理学实验（感兴趣的可以 google 「Induced-compliance paradigm」，1959 年的实验）。大致上说，就是找一群人来实验室做心理实验，只告诉他们这是一

个测试认知的实验，但不告诉他们具体是什么。等到「小白鼠」们来了才知道，原来就是把几块积木放在特定的凹槽里，重复一小时……（很无聊）等他做完，老教授要求「小白鼠」对下一个要来做实验的人（一个内应，一般由教授手下的 PhD 扮演）说谎，说这个实验非常有意思。为了让「小白鼠」说谎，心理学家会随机给他 20 美元或 1 美元（「20 美元组」和「1 美元组」是进行对比的两个组，各有几十号「小白鼠」。ps: 1959 年 20 美元还是挺多钱的）。最后发现，获得 1 美元的「小白鼠」往往比获得 20 美元的「小白鼠」说谎说得更认真，而且他们自己也更倾向于认为这个实验真的很有意思，也就是说，获得回报少的，反而更加爱岗敬业！

这是为什么呢？获得 1 美元的人，平复了认知失调；而获得 20 美元的人，因为报酬足够多，没有产生认知失调，就没有自我说服。

获得 1 美元的人会觉得：「靠，老子花一小时，做这么无聊的事，就得到 1 美元，我真是傻逼。」然后就会想：「不对，我不是傻逼，这个事儿还是挺有意思的，不然我为什么会花一小时，才

为了 1 美元呢？我根本就不是为了 1 美元，而是因为活动真的很有趣！」而拿到 20 美元的人，往往因为奖励过大而认为：「我说谎就是为了 20 美元，不给我这个钱，我才不会说谎呢！」因此就更不可能觉得这个活动多有意义。活动傻逼奖励又少，反而激起人们自我说服的过程；而奖励多，反而就缺乏自我说服的过程，人们会将自己的行为归因于奖励，而不是事件本身的意义。

平复认知失调过程中的自我说服，有非常广泛的应用，比如：

1. 一对历经磨难而没有分开的情侣，往往有更深的感情，因为他们经历那么多艰难困苦都没有分开，双方在这个过程中都经历了大量自我说服的过程，不断说服自己对方真的是我命中唯一，所以我经历了这么多磨难还依然跟对方在一起。（其实是一个从结果推原因的过程。当然，这只是一部分原因，他们肯定也有在一开始就认定了对方，所以也不断努力不分开。这两个过程是同时存在的。）

2. 教育。从教育的长远效果来讲，用大量奖励来激励小孩做事情，不如用微小奖励来激励小孩做

事情。用大量奖励，小孩子会觉得：「我是为了奖励才做这件事！」而用微量奖励，小孩子会觉得：「我这样做是因为这件事是正确的，才不是为了奖励呢！」而教育，长远的目标是让孩子修身明理，学会自制，而不是有好处就上没好处就躲。因此，微小奖励的效果更好。

最后提醒一点：想利用这个效应，一定要让对方做完这件事，因为这是一个让人从自己的行为推自己的态度的过程，或者说，有了结果才会去推原因。如果没有结果，就不会有原因。比如，洒脱阔绰的汉子们真的不在乎小米，就要买 iPhone，那你就无法让他自我说服认为小米好，对吧？同理，历经磨难的情侣，万一在磨难之中分手了，也不会存在自我说服。（所以，女孩子一定要切记，不要为了「证明真爱」而过度折腾别人，人家很可能扭头就跑了）

活学活用一下：「这么长的文章老子都看完了！这文章肯定很好，我要点赞！」

p.s. 其实「认知失调」听起来是一件很恐怖类似骂人的话，但在日常生活中很常见，不必大惊小

怪.....

2013-10-14

故意装睡的真相

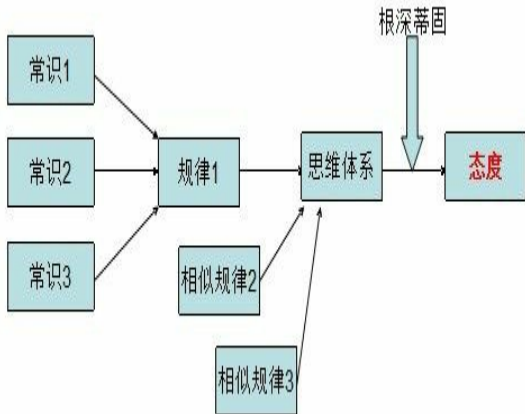
为什么当人们有机会接触到事实真相时，很多人却仍旧选择相信既已接受的「事实」？

Confirmation bias 是一个好的切入点，而 confirmation bias 延伸出来的，是人类的思维的整体性。一个「真相」所否定的仅仅是一件事，一般来说无法撼动对某一事物的整体认知。举个例子，一件城管打人的事被证为谣传，可人们只是耸耸肩说，反正城管总归要打人的。同理，一个好医生、一次成功的手术，也无法挽救当前人们对医生的整体不信任。

人们选择相信或不相信一件事，往往是基于一个整体的判断。简单来说就是，用自己的思维方式，判断这件事是不是符合自己的常识，如果符合就信，如果不符合就不信。因此，你要想让某个广泛被误解的真相获得昭雪，一定要从系统上、根基上进行说服，而这就意味着让一个人放弃一整套知识、逻辑，及其长期衍生出来的态度。这是非常难

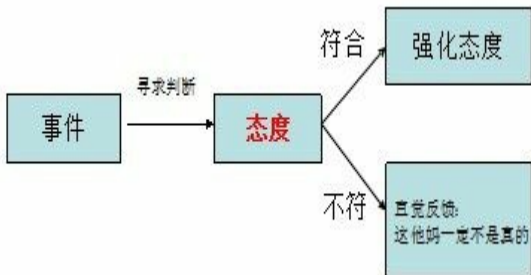
的。

介绍一下人类形成思维体系的流程。（正是因为有这样一个流程，人类得以归纳一些自然规律，为自己的认知和生活做出指导）



简图 1：常识→态度的转变

有了态度后，判断一个问题变得非常简单：



简图 2：有了态度后对问题的判断

当然，如果你足够爱思考、足够理性，可能会在不符合态度的时候，思考一下，是不是自己的思维体系出问题了，是不是自己之前认知的规律有问题，有什么例外自己没考虑到，例外又有什么规律，等等，但这些都十分耗费精力。我们大部分人在被否认的时候，直觉就是：

你 TMD 在逗我？

这也最终造成了「人以群分」的现象。如果两个人的认知存在系统性的差异（所具有的常识内容、逻辑体系、惯用思考角度、自然判断倾向等都不同），就是所谓的立场不同。如果你判断出，一个人跟你在某个问题上的认知差异，仅仅是最终观点上的差异，或者说仅仅是表达方式上的差异，这两种差异很快就能达成共识；但如果是立场上的差异，你想要说服他，就要先抵抗住他的敌意，再顶着敌意拆解他的思维方法，提出他在规律（1 至正无穷）上的认知漏洞，指出他常识（1 至正无穷）上的漏洞和错误，并确保他不会在中途走人、骂街、拍桌子、打人等等。也许你们在生活中都这样徒劳过，而回顾中国近代史，在「立场问题」上一贯的处理方式告诉我们：

不存在理性可以接受的、短期内解决立场问题的方式。

所以，遇到立场问题，果断道不同不相为谋吧。

2013-12-20

脑残粉的心理基础

心理学上如何解释「脑残粉」现象？

我觉得首先是心理学上的光环效应，即认为某一个人有一个优点，他就有很多其他优点（往往是他本身不具备的），甚至成为一个完美的人。

比如，A 有一些优点（比如学习很好），我们在看他时，有时候会不由自主地在主观上对他进行美化，将他的优点扩散，比如从「学习好」扩散到「聪明」、「帅/美」、「沉稳」、「有领导力」、「人品好」、「有智慧」、「是个好朋友」等等。虽然这其中有些东西可能跟「学习好」有点相关，但诸如「人品好」和「有领导力」其实和「学习好」完全不是一回事，但我们常常会发现这样的现象，比如一个孩子学习好，我们会误认为他德智体美劳全面发展了。还有，比如班长常常是班里学习最好的人，虽然他未必是个称职的班长。这就是光环效应带来的误区。

我自己光环效应的亲身体验是，我是《哲学

帖》作者张明明的「脑残粉」（戏称而已），张明明《哲学帖》写得特别好，文笔和内容都令我十分钦佩，于是我认为张明明一定是个智慧、温柔、善良的大美女。虽然我完全没见过她本人，完全没跟她说过话，但仅仅看了她几个帖子，就对她产生了非常多的主观正面评价，而这些很可能是完全没有根据的。

另一个助长脑残粉现象的，就是证实偏见（confirmation bias），即人会不由自主地寻找支持自己观点的证据，而忽视那些对自己观点不利的证据。如果你认为一个人很完美，你会不由自主地发现他还有很多其他完美的地方，而忽视了他很多不那么厉害的地方。他说的话，你一旦认为他说的是对的，你也会找支持他的论点，而忽视了那些相反的意见和风险。比如，某人今天说「人多力量大」，你就会想，「是呀是呀，人多当然力量大！」而忽视了人口太多也是一种负担。

光环效应和证实偏见两者叠加，会让一个偶像在粉丝心中（主观上）越来越完美，变成一个「说什么都对，做什么都好」的人，反过来说，你便成了他的「脑残粉」。不过，这和受过高等教育、是

不是会理性思考没什么关系。因为人一旦有了立场，一旦在主观上确定了自己喜欢还是讨厌某个人或东西，那么所谓的理性思考和知识，大多数时候就只会为这种感情服务，而很难站在感情和立场相反的方向。所以最安全、最不会被洗脑的方式是，没有立场。心中没有正确和错误、好和坏，无论谁、无论什么东西，都按照「事物的两面性」来「辩证」地看，将任何优点和缺点都一分为二地分析……这样的确是够理智了。

但没有立场的人又很可怕，因为这意味着这个人不仅没有所谓「错误的是非观」，也没有「正确的是非观」。如果无法去喜欢一件事、一个人，无法把全身的激情投入到一件很可能没有收获的事上，无法为自己坚信的东西而「盲目」奋斗一下，我想，这样的人生恐怕也很可惜。

我们大家都是正常人，多多少少会受自己感情左右，会因为光环效应和证实偏见产生一些误区，很可能会变成某人的脑残粉……但这又怎么样呢？Why so serious? 陆琪、郭敬明、韩寒、罗永浩、都敏俊这些人，又不是希特勒，至于上纲上线到所谓「丧失理智」，「是非观扭曲」的道德大棒上

吗？

所以我觉得，我们既不要没有立场，也不要立场太坚定。人心中需要有些价值观，有些是非和善恶，然后，以开放的心态看所有新鲜事物和信息。

在需要理性的时候保持理性，在不需要理性的时候，感性一点又何妨呢？

2012-12-31

喜欢没道理

喜欢一样东西一定能找到真正的原因吗？

对这个问题，我的回答是，不一定。

有个很有名的心理学实验，分享给大家。一群人随机分成两组，一组人让他们先写写自己喜欢现在的男/女朋友的原因，然后给自己喜欢男/女朋友的程度打分（1-10分）；另一组人则直接打分，不思考理由。半年之后的跟踪调查发现，前一组想过理由的人，他们基于「理性思考」的打分完全不能预测他们现在的感情状况，而后一组没有想过理由就打分的人，他们的打分则可以很好地预测他们现在是否还在一起——打分高的人，仍旧在一起甚至已经结婚的比例很高。

这个实验如何解读呢？心理学家们指出，人的情感，或者说，「喜欢」这种感觉其实是很复杂的。如果用理性去解析感情的原因、理由或者成分，只能从这种复杂的东西中摘出来些细枝末节，

而很难真正把握这种感觉的全貌和实质。因而，用理性去分析感情，往往肤浅、偏激、没头没脑。所以，基于这种残缺认知下的人际关系，就很难长久。

那你说，会不会是因为还不够理性，没分析到点上，才导致「肤浅、偏激、没头没脑」呢？那我就来详细说一说，到底「足够理性」需要什么。本来还不想把这个事说这么细，但总有死理性派质疑我，我不爽就要放大招了。所以.....以下内容有风险，阅读后如果有不适请及时删除此书.....

原来作者本人年少轻狂的时候，曾在网上指点江山，大放厥词。后来在世博会排队时，跟我爸「高谈阔论」之时，前面正好是一中宣部老干部，听我说得幼稚可笑，便悉心教导，云：「说话和写文章，有三个元素要把握好——立场、观点、方法。」老干部不愧是老干部，这话非常有道理。立场，是你要表达的大致态度；观点，是你支持立场的道理；而方法，则是你讲道理的方式。从此受益无穷。

后来我发现，人的很多想法和行为也都是如

此。具体到「喜欢」这个现象上，喜欢或不喜欢就是「立场」，喜欢或不喜欢的原因就是「观点」，「方法」我先不明说，到后面大家就明白了。

我们知道，理性地写文章做论证，不仅要陈述正面观点，也要陈述反面观点，并且把反面观点驳倒，这才是高质量的论证。那，「理性派」们在思考自己为什么喜欢一个人的时候，我想你们也需要思考一下，为什么自己可以不喜欢这个人，但却没有不喜欢？（如果你经历过分手、离婚、朋友绝交，你会发现，这种思考显得，莫名其妙地很有意义）

在你思考前，先普及一个常识：人所具有的并非绝对的优点和缺点，而是特点。同样一个特点，在不同的人眼中，有可能是缺点，也有可能是优点，还有可能是极为珍贵的闪光点。同样说口才好，「伶牙俐齿」是褒义词，「油嘴滑舌」就有点贬义了；「温柔顺从」听着不错，「没主见」就不太好听了；「自信」不错，「自恋自负」就成了缺点……原来，所谓的「理性」不仅需要我们先想好喜欢「什么」，还要思考喜欢「多少」，更加致命的是，「什么」和「多少」还需要组合——有的人

「什么都好」，但你就是不喜欢；有的人优缺点鲜明，却在你记忆中挥之不去；有的人为你做了完美的表白，你却十动然拒——表白固然感人，但这个人你不喜欢。

大自然的哲学是互通的。就像化学反应方程式一样，有时候，并不是你把所有反应物都放在那儿，反应就自然进行了，不是的。你需要考虑浓度、剂量、反应条件，有时候还需要催化剂，而有的时候催化剂不同，发生的反应也不同。人与人相处，除了两个人都是怎么样的人之外，他们俩所处的环境、相遇的时机、各自所处的角色和身份等等都会是影响因素，而这些，又是我们经常忽视的。

因此，要做到「足够理性」，你就要思考，你到底喜欢对方的什么？喜欢多少？变成什么样你就不喜欢了？这个特点什么情况下是优点，什么情况下是缺点？跟现在的你是不是合适？跟以后的你是不是合适？对方会不会变？你又会不会变？你变了对方变了，你还会不会喜欢对方，对方还会不会喜欢你？会不会有人比对方更合适？……如果这还不够纠结，不妨想想这个场景：你希望你的女友温柔一点，她变得温柔了，你把她甩了，临了说了一

句，你变了，你不是原来的你了。

这不是坑爹吗！

为什么涉及喜欢不喜欢的时候，想要足够理性，就会如此纠结？因为你既不够了解你自己，也不够了解对方！你并不知道自己到底喜欢什么，喜欢多少，这世界上还有没有更适合你的，因此你无法做到**完全信息博弈**。当然，你可以花足够多的时间收集信息以便决策，且不说有多难，单说收集「足够多」的信息需要的时间，这，有个头吗？什么是「足够多」呢？所以，明白死理性派 forever alone 的段子都是怎么来的没？

说了这么多，我想你应该明白了。你喜欢的不是一堆理由，不是细枝末节，而是一个活生生的人，一个整体，一个印象。你的喜欢是一个「立场」，而立场的作用是，当你喜欢时，观点和方法都为立场服务，「抠门」变成了「节俭」，「麻木」变成了「镇定」，而当你不喜欢时，就都反了过来。立场和情感本身就是思考的一部分，是大脑正常运作中不可缺少的要素之一。人的认知和判断绝大多数情况都受到情绪和感情影响，因此感情本

身就是你喜欢一个东西的「真正原因」的一部分。再进一步，人真实存在，世界也真实存在，但同时受制于你的理解和认知，你认识的世界和我认识的世界是不一样的，这一点，我希望大家都能理解。

所以，爱一个人需要理由吗？不需要吗？需要吗？真的需要吗？

答：不需要。如果要让我给一个期限，我愿意说：我想做你的脑残粉，不论你说什么、做什么、变成什么样，我都喜欢。这就是我的立场，没有理由。

感人吗？虽然略显极端，其实我喜欢的人在我心中也有很多优点，我自己能说清楚我喜欢她的很多地方，但我同样知道，有很多地方我说不清楚，但我就是喜欢她。喜欢可以有理由，但并不真的需要理由。

2014-03-29

公正世界假设

为什么人们对复仇的故事很感兴趣？

我认为，人们对复仇的喜好，大致来源于一种非常广泛的认知倾向：**公正世界假设/公正世界谬误（just-world hypothesis / just-world fallacy）**：

一个人的所作所为会给他带来公正的结果；他做好事就有好报，做坏事就有恶报，一报还一报。不是不报，时候未到。持有这种假设的人，往往会将事情的结果归因于道德层面上的公平，即由简单的道德判断决定「好报」或「恶报」。

（发现没有，文化之间的相似性，很多时候来源于人类的某些共性）

人类为什么会有这样的假设呢？社会心理学家 Melvin Lerner（最先研究这个现象的心理学家）提出，正常人在生活中需要维持一个良好的自我感觉，保持乐观积极的心态。但正常人又常常会看到

身边的人遭遇不幸，新闻媒体快速发展后，各种各样的事故越来越多，遭遇不幸的人也越来越多。可是，这样的事虽然很多，但大多数人的生活并没有陷入抑郁或恐慌。我们能多多少少地保持稳定的心态，原因便在于我们都多多少少持有「世界/上帝/大自然是公平的」这个假设，认为**这些人之所以遭受不幸，一定是因为他们做了什么错事。**

因此，网络上也好、闲谈中也好，常常会出现怪罪受害人的情况，比如「你之所以被强奸，是因为你长得漂亮穿得少大晚上还光着大腿上街」。这种想法或归因方式，往往是偏激的、缺乏正义感的、不人道的、政治不正确的（所以强烈建议大家不要表达出这种看法），但乍一看又有一定合理性，更重要的是，它对我们自己的内心起到了安慰作用：**只要我不做这样的事，只要我不是他这样的人，我就不会遭到这种不幸。**因为有着这样的信念，大多数人得以保持乐观，相信自己掌握着某种幸福生活的方法，掌握着自己的人生脉络，维持现在的行为习惯，便不会被某些（有原因的）意外打击致死。

具体到复仇情结，我觉得，正是因为复仇情结

符合了人们的公正世界假设（你做了这样的事，所以被这样报复），安慰了人们「**恶有恶报，善有善终**」的愿望，所以人们才会对这个题材偏爱有加。群众喜闻乐见的文学作品《呼啸山庄》中的复仇者、男主人公 Heathcliff 的境遇得到了很多人的同情。为什么呢？很多读者认为，Heathcliff 之所以「丧心病狂」地报复，是因为 Hindley 和 Edgar 对他不公正的待遇，而二人被 Heathcliff「折磨致死」也是他们罪有应得。

最后需要再次重申的是，公正世界假设虽然可以自我安慰，也可以解释一些事情的一部分原因，但这个假设其实并不一定「公正」。谴责强奸的受害者「长得漂亮」、「穿得少」是一件很荒谬的事，因为受害者并没有犯法，长相和穿着也是人家的自由，而犯罪者的邪恶行为才是悲剧发生的主因。公正世界假设有时候可以解释一部分问题，我们的犯罪专家也总是教育我们夜晚不要出门，但请一定不要把这当成是犯罪发生的主因。

2013-08-13

盜夢空間

心理暗示真的能导致杀人吗？

问题补充：「比如在 24 帧一秒的电影视频里每秒的最后，就是在第 25 帧的位置，插入一个一帧的画面，整部电影插入四五个，都写着「我要杀了我的家人」，人的视线只能捕捉 24 帧的内容，但是大脑却能在人的无意识下记录 25 帧的内容，这样的片子看个几遍，就会产生想法，会在恍惚间下意识地杀掉自己的亲人。」

这种事真的会发生吗？

用非专业人士可以看得懂的话来说，心理暗示分「强暗示」和「弱暗示」。强暗示有可能会影响一些重大选择，而弱暗示则对人的正常认知和行为没有太大影响。

「强暗示」其实就是你们通常理解的「暗示」，即，我给你一堆信息，然后你能感受到这些

信息（知道自己看见、听见、触摸到、闻到、尝到什么了），并用自己的逻辑来组织信息，很可能会得到一个观点或一个看法。换句话说，这种暗示的效果，你自己可以意识得到，或者说，它会出现你的意识中。

比如说：

隔壁老王有个怪癖，总喜欢穿着内裤出现在我家衣柜里，每次都把我妻子吓得不敢说话。我一直很讨厌他。可有一次我在外出差，我儿子出车祸，我妻子一个电话，老王就过去给我儿子输血。我很感动。很多人其实还是很可爱的。

你大概意识到了什么，对吧？

「弱暗示」则是说，我给你展示的信息，你意识不到，但这个信息会进入你的潜意识，有可能会对你产生一些影响。

人的五官每天接收很多信息，但最终反映到我

们的意识和想法中的只是很小一部分，因为我们的意识资源是非常有限的，需要分配给重要的事情。因此，信息是否能被意识到，这取决于信息的显著程度，和你的注意力分配。

比如你在看电视的时候，也许余光会看到有只小强在爬来爬去，但因为你的注意力全在电视节目上，所以就没有意识到小强，但小强的图像会进入你的潜意识中（很有可能过一会儿就忘记了）。可如果你正在家里向世界上生命力最顽强的物种宣战，拿着喷雾剂四处乱转，可能这时候电视里说啥你根本没意识到，你眼里只有那只小强。但假如同时，你的老婆在一旁大喊大叫（强度高的信息），说你找什么小强啊先给我修电脑，那你的注意力就会被分散。

心理学家做实验的时候，会用一些小技巧来制造弱暗示，用来影响一些选择偏好。比较常用的就是题主提到的这种，在电影中插入一些肉眼无法观察到、但确实存在的信息，比如每秒插入一帧画面。这种影响虽然存在，但影响幅度非常小。我印象中，有一个例子是，在电影中不断插入「看完电影去买爆米花」这句话（可以想象成一种植入广

告)，结果被植入广告组只比普通电影观众多买了一点点爆米花而已。而且，很多类似手法的弱暗示，根本没法做到统计学显著，因此类似的实验常以失败告终。

究其原因，大概有以下几点：

1. 弱暗示太弱了，无法影响确定的偏好（比如说，我是一个很顽固的「看完电影了还买什么爆米花」的人，你的暗示太弱了根本没法影响我）；

2. 信息留存在潜意识中的时间长短有限，一定时间过后也会被忘却；

3. 弱暗示也极易受到其他信息干扰，如边上美女的香水味促使我回想到一名使用同款香水的女性朋友，谁还在乎什么爆米花啊。

因此，弱暗示要想达到显著效果，需要一些前提：

1. 你所暗示的东西，不能与被暗示的人的意识

差别过大。比如，暗示别人去杀人，对于一个守法公民来说，就非常难。你可以暗示一些无关紧要的东西。比如在电影里插入好多一帧的画面，上书「朱莉嘴好大」，然后之后再问「安吉丽娜·朱莉和茱莉亚·罗伯茨谁的嘴更大？」像这种无关价值观、不会对现实造成影响、甚至有人都没听说过的东西，比较好做到弱暗示。

2. 你所暗示的东西，最好马上能影响到选择偏好。

3. 严格控制暗示环境，尽量屏蔽掉其他信息干扰（话说，既然如此，为啥不直接播放一部洗脑宣传片呢.....）

如你所见，这很难的。大多数能做成的弱暗示，基本上也都是在一个比较封闭的心理学实验室中，而且，最后结果虽然统计学显著，但影响幅度有限。比如本来大家都是中立的，影响过后，55%的人觉得安吉丽娜·朱莉的嘴更大一些。So 他妈 what 呢.....

不过，各国政府还是禁止了在电影中使用弱暗

示植入广告。主要还是因为，被影响到的人有可能不知道自己被影响到了。这一方面侵犯了知情权，涉及欺诈，另一方面，从道德上讲争议也很大。

p.s.: 再举一个强暗示的例子：看过本题后，请问安吉丽娜·朱莉和茱莉亚·罗伯茨，谁的嘴更大？

2014-03-16

一见你就笑

为什么人越想忍住笑却越想笑？

这涉及一个更大的问题——如何控制情感？

摆在你面前的大致上有三条路：

1. 压制这种情感；
2. 重新理解、改变这种情感的含义，进而达到控制其影响的作用；
3. 分心。

各种各样的研究，包括认知心理学研究、大脑神经分析研究、性格心理学研究、对抑郁症和焦虑症的临床心理学研究，都找到了统一的结果，那就是：控制情感的方式中，1 最没用，2 最有用。

在一项 Denkova 和 Dolcos 在 2012 年提出的研究中（当然，也是基于很多前人的结果的），人遇到一个负面感情（先说负面感情吧），如果对负面感情采取压制，反而会增加记忆中负面记忆的比

例，并且造成接下来心情很差。心情很差的时候人又容易想起负面的东西，于是情绪越来越差，造成恶性循环。这是因为，你在压制一个东西的时候，不可避免地要反复面对它，如果没有很好的处理它的方式，压制只不过是反复消耗你的精神能量而已。当你精神能量消耗得太多时，你便没有办法再处理它了。（想想那些你某天有重要的事情，头一天晚上却在床上想着：「妈的，睡不着了，我完了。」于是你真的一晚上没有睡着的经历吧）

尝试采用压制的方式来处理负面感情，进而不得不反复咀嚼这些负面的东西，从而使负面记忆在意识中越积越多，这个过程被认为是产生抑郁症的一个原因。同时，研究者也发现，女性比男性更普遍地采用压制来控制情绪，而女性比男性患抑郁症的概率高 1 倍。收效甚微的压制策略是造成这种结果的原因之一。

而相对的，如果能重新理解感情的含义，赋予一个负面感情积极的意义和解释，则可以有效改善情绪，使人更乐观，更能把注意力集中在正面的事情上。这也是男性普遍采用的控制情感的方式。举个例子，比如我上次神经药理学的考试考了 36 分

（满分 100，平均分 70），我重新理解这件事的方式是：1. 这部分课我因为其他事情没有好好学，不怪我笨；2. 这部分课最难，平均分最低，我几乎没怎么复习还答对 36 分（好吧，有一点点是蒙的），就这样还有十几个人跟我差不多分，我真是天才；3. 这门课的 4 次考试中，成绩最低的那一次可以不算（就是这次了），所以这次对我来说没什么损失，只要以后学好就可以。这样一想，虽然是考砸了，但这件事对我来说已经基本没有消极的意义了，甚至还有一点点积极的意义。虽然这看起来像是自己哄自己开心，但事实上是非常有效、而且长期有效的情绪管理方式，比借酒浇愁好多了。

简言之，就是把一件不好的事，归因于外在的（不怪我）、偶然的（小概率事件）、特殊的（情况太复杂）原因，而不是归因于自我的（我笨）、持续的（我一直很笨）、普遍的原因（我干什么都笨），这样有助于情绪控制。

同样，在对抑郁症患者进行治疗时，北美医生普遍采用的 CBT（认知行为疗法）也是基于这一原理，帮助抑郁症患者从积极的方向理解事物，产生积极的情感。

两种性格倾向与抑郁症的关系也佐证了上述说法。较外向的人（extraversion），由于会更多地把注意力放在那些可以产生兴奋、产生刺激、产生乐趣的体验上，因而在关于自己的记忆中正面的东西占多数；而较神经质的人（neuroticism），则会反复咀嚼负面的体验，进而使负面记忆充斥着自己的大脑。尝试压制某种情感，就不得不反复面对它。如果你反复面对的是积极的东西，好了，你会越来越开心；如果你反复面对的是消极的东西，对不起，你会越来越消极。

因此，在文章末尾，给出控制情感的两个方式，一个快餐一点，一个慢一点难一点但更有效。

快餐：不去想这件事，把注意力投到别的地方去。这样可以暂时地控制情绪，但以后想起来还是会有相同的体会。

大餐：尝试重新理解这个情感的含义，赋予它其他的解释。一旦改变了这件事的意义，它的效果就是相对长久的了。

当然，遇到开心的事，我觉得大家都不会主动把这件事变成一件伤心事，所以如果你想忍住笑，还是努力分散自己的注意力吧。

2013-05-03

乐观世界

怎样做能让一个不乐观的人变得乐观？

（坑爹寺）

小圆：大师，乐观是什么？

大师：毒药。

小圆：那为何世人多尚乐观？

大师：世人傻逼。

小圆：何以解毒？

大师：唯有抑郁。

小圆：大师，这不太合适吧，你是坑爹呢，是坑爹呢，还是坑爹呢？

大师：年轻人，图样，Too Naive！根据能量守恒定理，世间有多少正能量就有多少负能量，因果业报环环相扣，你在此处开心，必有一人在别处伤心，你这一世乐达，必有一人一世苦悲。释迦牟尼正是在菩提树下挨饿后，才参悟此道，决意承担世间所有疾苦，为了让世界充满爱，开挂把自己调成

负无穷，终于走上了拯救世界的不归路.....佛家悲，悲在怜悯，悲在树洞做得好，悲在你跟老子吐槽的时候老子收钱。懂了吗？

小圆：纳尼.....

大师：用我们的悲来吸收这世上多余的幸福，让世界变得有序，让痛苦与幸福的混沌完结，终结熵增加的定律，让世界回归本源，九九归一！

小圆：大师，你.....

大师：来吧，我看你好像有慧根的样子，跟我签订契约，成为魔法少女，呃不，得道高僧吧！

小圆：.....糊你熊脸了啊！

所以说（嗯？因为呢？），乐观和悲观是两种世界观，所谓世界观，就是看待事物的方法。人看待事物的方法千差万别。而且，我们很难说，某一个人脑袋中的某样东西就是绝对正确的。事物客观存在，但在我们大脑中，是主观的。

就比如，狄仁杰为什么要问元芳这厮怎么看呢？狄仁杰在乎元芳怎么看吗？不，狄仁杰不在乎。他要元芳先说，是为了让元芳这厮铺垫自己，不然体现不出来自己的高端和牛逼。所以你看狄阁老笑呵呵的，但他的优越感是绝对存在的吗？不是。他是比出来的。他一比，就觉得自己很高端，他也相信别人觉得他很高端，所以他很开心。

所以，乐观这东西，是你信，你就开心，你不信，你自然不开心。李元芳要不是一脸萌呆样，马屁拍得噼里啪啦响，阁老能信吗？要是李元芳足够腹黑，转眼一刀给狄仁杰抹了，狄仁杰死前肯定要睁大眼睛说：「元芳！你！怎么会是你？！呃……」（死了）所以你看，乐不乐，能不能乐得出来，关键在于你信什么。

那你就要问了，信乐观好，还是信悲观好？有些心理学家提出，乐观的人不过是有「积极错觉」（positive illusion）而已，而悲观的人才是掌握真相——「悲观现实」（depressive realism）——的人。

有个心理学实验，找了一群轻度抑郁的人和一群正常人，将他们混合，然后分成好几组做话题讨论，然后再让他们根据自己的表现给自己打分。另外，实验者们也把讨论过程录像，并找了一堆场外观众给每个人打分，结果你猜怎么着？「正常人」给自己的打分普遍虚高，而轻度抑郁的人给自己的打分跟中立观众的差不多。[1]

这个实验暗示了，不少正常人对自己的认知是不现实的，或者甚至可以说，他们用积极错觉将自己保护在残酷的现实之外了。那么如果略有抑郁的人才是掌握事实真相的一小撮，我们为什么要强迫他们「乐观」呢？我们为什么要满怀希望地期待着明天呢？我们怎么知道我们所谓的乐观，不过是自己骗自己呢？

乐观还常常伴随着控制力幻觉：正常（和乐观的人）会觉得自己能控制很多事情。比如考好了就想着「这是努力复习带来好成绩啊。」可是考好了毕业了去投简历，都没人回信，马上就一落千丈，觉得「再怎么学也没用，还是干爹靠谱」。而轻度抑郁的人因为平时就不觉得自己特牛逼，对自己的能力有比较清醒的认识，所以在失败时对自己能力

的认知也没什么变化。[2]

所以不乐观就不好吗？不是。不乐观有时候更能认清现实。乐观的人也需要不乐观，需要在失败的时候认清现实，需要拥抱痛苦、拥抱失落，需要认识到有些事情是自己控制不了的。盲目乐观有时候是毁灭性的。日本人也曾叫嚣「三个月灭亡中国」，还偷袭了珍珠港，可而后不也是陷入了人民战争的汪洋大海不能自拔了么？

乐观是有风险的，让一个不乐观的人乐观，他就会面临失去他一直以来评估自己、评估周围风险和机会的能力的风险。如果你要让他相信他具有他没有的能力，他能控制他不能控制的东西，他比他想象得还优秀，那你最好证明给他看，不然，你怎么知道，这种正向幻觉对他一定好呢？

我们这些乐观的人，不过只是相信自己的强力，相信自己的光明未来。然而，我们很可能只是一个普通得不能再普通的凡人，很可能只会拥有一个平凡的人生。也许未来，这些幻觉会在一个一个失败面前粉碎，但至少我们真的试过。于是我们之中的少数人成功了，因为有些东西，如果你不相

信、不去反复试验就永远不能成功。乐观其实只是一种若有若无的可能性，如果什么都不做，这个可能性就不存在。所以与其让人乐观、相信这种可能性存在，不如让他动起来，自己去找寻可能性。

如果他找到了，便会乐观。

Reference

1. Lewinsohn, P. M., Mischel, W., Chaplin, W., & Barton, R. (1980). Social competence and depression: The role of illusory self-perceptions. *Journal of Abnormal Psychology*, 89(2), 203-212.

2. Alloy, L. B., & Abramson, L. Y. (1982). Learned helplessness, depression, and the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(6), 1114-1126.

2012-10-21