



若疑惑
请模仿?

模仿
的科学
与艺术

窃

I'll Have
What She's
Having

Mapping Social
Behavior



〔英〕亚历克斯·本特利 〔英〕马克·伊尔斯 〔美〕迈克尔·奥布莱恩 著

何亚婧 译

清华大学出版社

窃言盗行

模仿的科学和艺术

I'll Have What She's Having

Mapping Social Behavior

[英] 亚历克斯·本特利

[英] 马克·伊尔斯

著

[美] 迈克尔·奥布莱恩

何亚婧

译



清华大学出版社

北京

I'll Have What She's Having: Mapping Social Behavior by Alex Bentley, Mark Earls, and Michael J. O'Brien

ISBN: 978-0-262-01615-5

Copyright © 2011 by Massachusetts Institute of Technology

Simplified Chinese edition copyright © 2013 by Tsinghua University Press and Beijing Guokr Interactive Technology Media Co., Ltd

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2013-0836

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

窃言盗行: 模仿的科学和艺术/(英)本特利(Bentley, A.), (英)伊尔斯(Earls, M.), (美)奥布莱恩(O'Brien, M. J.)著;何亚婧译. --北京: 清华大学出版社, 2013. 2

书名原文: I'll have what she's having: mapping social behavior

ISBN 978-7-302-31164-5

I. ①窃… II. ①本… ②伊… ③奥… ④何… III. ①社会行为学—通俗读物
IV. ①C912.68-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第317526号

责任编辑: 宋成斌 王 华

装帧设计: 于 芳

责任校对: 刘玉霞

责任印制: 宋 林

出版发行: 清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦A座 邮 编: 100084

社总机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者: 北京亿浓世纪彩色印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 148mm×210mm 印 张: 5.75 字 数: 93千字

版 次: 2013年2月第1版 印 次: 2013年2月第1次印刷

定 价: 25.00元

产品编号: 049097-01

序

在我们今天身处的复杂世界中，简单是一种理想的境界，尤其是在世界经济动荡不安的时候。亚历克斯·本特利、马克·伊尔斯与迈克尔·奥布莱恩的观点因此尤为重要。他们认为，保障我们文明延续的方法其实很简单，即模仿他人。这意味着我们一点也不用担心，因为总有人会想出解决问题的办法，然后大家只要照抄就行。

不过，对于各种类型的模仿行为，他们这部作品又是怎么说的呢？比如我们知道的一些负面的模仿行为，例如学术抄袭和侵犯知识产权，用作者的话来说，我们会对这类“传播创新”的方式进行严厉的惩罚。我们的社会中存在着一种对公平和正义的渴求，我们会用道德来评判哪种创新方式是合适的。因此，要催生创新和本书中描述的“社会学习”，就更加复杂了。

本书所述的研究可能会引发你的思考。你的文化，无论是工作环境、整个国家的文化，还是独特的家庭氛围，对分享（或隐藏）有怎样的偏好呢？如果创新真的像本书作者们所称的那样，一小部分是好点子，而一大部分是放出好点子让大家照抄的话，那么你可能会重新考虑，是否还要抓住“你的东西”不放，是不是更应该放手，让好点子传播开去。这不是很简单吗？哦，对了，千万别对你的知识产权律师这么说（笑而不语）。

前田约翰（John Maeda）

在凯兹熟食店里

罗伯·莱纳（Rob Reiner）1989年的电影《当哈利遇见莎莉》（*When Harry Met Sally*）现在看来异常浪漫。这个曼哈顿中产阶级爱情和友情的故事，既有跌宕起伏的情节，又有深刻的寓意。片中哈利（比利·克里斯托）和莎莉（梅格·瑞恩）相遇、相恋，然后又相遇（作为朋友），最后，这对有情人当然终成眷属。片中有一个桥段算是爱情喜剧的经典。两人坐在曼哈顿下东区的一家熟食店里，话题转到了女性性高潮上。哈利对莎莉说，从来没有女人对他假装过高潮。莎莉问，你怎么知道？哈利自信满满地说，我就是知道。然后莎莉就向他——以及整个熟食店的客人——展示了这种自信是多么盲目。

之后发生的事与本书的主题密切相关：邻桌的一位女士，我们通常礼貌地把她们称为“有一定年龄的女性”，对侍者说，“我要她点的菜”。就是这么一个简单的句子，而“她点的菜”正反映了人类惊人的社会学习能力。我们一直在学习周围的人、周围人的周围的人，以及那



些无论从时间还是空间上都离我们更远的人，那些我们从来没有见过或者已经逝去的人。这本书讲的正是“她点的菜”：从个人到社区到社会，社会学习是怎样从各个层面影响人类行为的。不了解“她点的菜”的重要性，就无法全面了解人类行为。

我们显然不是第一批以人类行为为题写书的作者。从19世纪加布里埃尔·塔尔德（Gabriele Tarde）所著的《模仿律》（*The Laws of Imitation*），到20世纪30年代戴尔·卡内基（Dale Carnegie）的《人性的弱点》（*How to Win Friends and Influence People*），再到马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）的《引爆点》（*The Tipping Point*）以及理查德·泰勒（Richard Thaler）与卡斯·桑斯坦（Cass Sunstein）合著的《助推》（*Nudge*），我们了解自身的渴望是永无止境的。我们总是希望有更多简单易懂的文章来解释我们的行为，而政客、决策制定者和商业领袖又特别希望我们能够按他们的意愿行事。

每当我们试图塑造人们的行为时，都会发现要带来改变是多么困难，即便是像iPod这类光鲜亮丽、广为人知的高科技产品，其大部分广告宣传活动也无法吸引公众的注意力；公司一般很难改变雇员的行为；民主政府也很难改变公民的行为。大把大把的钞票（我们的退休金……）被用于企业并购，而并购之后，股票价值却由于两家公司的员工无法和平相处而大幅缩水。从全球金融危机到全球气候变暖，我们面临的许多挑战既是技术问题也是社会问题：我们需要更好地了解人类作为集体是怎样行动的。

之前研究的缺陷部分是源于启蒙运动和古典经济学理论，这种理论的集中体现——“理性选择”（rational-choice）模型往往更像一个美好的幻想，而不是真正的现实。新“行为经济学”之所以深受政治家喜爱，就是因为它指出，我们远非理性的主体，能够思考并以最有利于我们的方式行动，其实大多数时候我们都会犯错，或者做出毫无理性的行

为。我们的大脑中充满了各种偏见和错误，而且大脑十分懒惰，喜欢找捷径——如果我们的大脑还在思考的话。

行为经济学家为完善我们对人类行为的了解作出了重要贡献，演化心理学也是如此。这种心理学研究的是人类大脑是怎样适应我们今天的生活的。要知道，我们的大脑从生理上来说本是为了适应历史上一个非常不同的时期——更新世，这一点可以解释一些现象，只要在纽约拥堵的街上或者伦敦的酒吧中待上半个小时，就能瞥见人们“穴居人”的本性。同样，我们之所以嗜食过甜或过油的食物，也正是因为这是我们祖先所寻求的食品。

不过，无论是行为经济学还是演化心理学，这两种补充性的视角都没有触及最根本的问题。两种学说都没有承认这样一个事实：人首先是社会性的动物。是的，我们可能不勤于思考，是的，我们的大脑可能还停留在更新世。但是，我们从更新世起所取得的大部分成功都是由于我们与他

人共同生活，我们能够互相学习、互相影响，而这一切都如此自然，我们几乎对此毫无察觉。我们利用别人的大脑代替自己思考，在别人的大脑中储存有关世界的知识；我们的一切行为与知识几乎都与过去和现在几十亿人所分享的知识有关。要理解人类行为，就必须从“我”的尺度上升到“我们”的尺度。

为什么这一点如此重要呢？从哲学的角度来讲，就像史迪芬·平克（Steven Pinker）在《白板》（*Blank Slate*）中所说的，从错误的人类行为假设出发开展工作，对企业、政治和学术都是有害的。从实际的角度来说，越来越多的人彼此沟通，互相学习，人们的生活中也充满了各种选择，这使得我们拥有了丰富的社会遗产，而这种社会遗产正是现代人类社会的基石。

四个世纪前，一些天文爱好者的发现改变了我们对宇宙和人类在宇宙中位置的看法。现在，随着利用手机、社交网络平台和互联网的社交

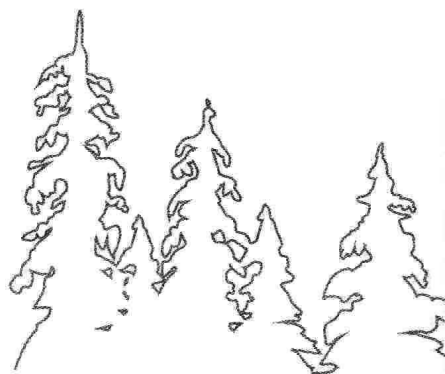
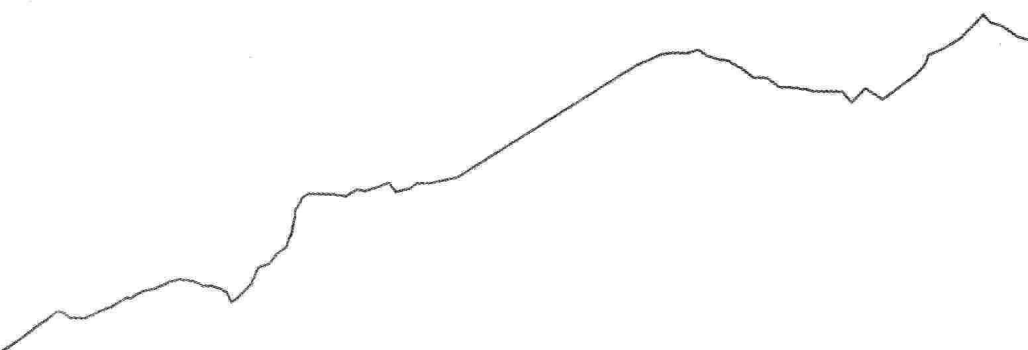
媒体日渐流行，有关人的社会影响与文化演进的研究呈爆炸性增长，我们认为，一场类似的变革可能正在发生。本书尝试将所有这些因素结合起来，描绘一幅新的人类行为图景，书中既引用了实验研究的结果，也采用了实际生活的例子，并且还根据不同的话题选择了不同的视角；我们的尺度从单独行动的个体，扩大到在双人组合或小组中互相影响的人，再到更大的群体所特有的复杂行为；随着尺度的放大，我们分别考虑了思想、行为和社会现象；我们使用了文化演进（cultural evolution）理论中“景观”（landscape）的概念，先用更加稳定、平滑，更具可预见性的社会景观分析个人行为，再用更加不规则、不可预见，并且充满变化的社会景观研究群体。但无论在何种尺度，贯穿一切的主线仍然是我们向同伴学习的能力：点“她（或者他）点的菜”。

这不仅仅是机械的描述或者枯燥的理论，我们的目标是为你提供一张实用的地图，帮助你理解复杂的人类行为，如果你雄心勃勃要改



变这些行为的话，我们也希望你成功的几率。书中的某些内容对于社会科学学者可能并不陌生，但我们所尝试的是进行一次新颖而实用的总结，在此过程中也赞叹这一课题的简洁性和影响力。

我们想借此机会感谢麻省理工学院出版社（MIT Press）总编辑鲍勃·普瑞尔（Bob Prior）对本书的大力支持。事实上，是鲍勃第一个建议我们写这本书。我们还想感谢前田约翰，他主持出版了麻省理工学院出版社的“设计、科技、商业与生活”丛书，他所著的《简单法则》（*The Laws of Simplicity*）不仅给了我们许多灵感，还为我们组织内容、突出重点提供了有益的指导。最后，我们还要感谢梅洛狄·盖伦（Melody Galen）为本书制图，感谢麻省理工学院出版社的苏珊·伯克利（Susan Buckley）给我们提出了许多珍贵的编写建议；也感谢莱弗休姆信托基金会（Leverhulme Trust）为杜伦大学（Durham University）“引爆点计划”（Tipping Points project）提供资助，这一项目引发了一些我们共同关注的话题。



目录

第一章 走出丛林 ①

《花花公子》与更新世 / 4

成林的树木：事情社会性的一面 / 11

树形思考 / 14

第二章 游戏规则 ②

第三章 会模仿的大脑， 社会性的思维 ③

人多真的力量大 / 36

为什么模仿？ / 39

社会性大脑：树状结构 / 42

社会性思维与集体记忆 / 46

第四章 大规模社会学习 ④

社会传播的模式 / 57

有人要用“更不细致的”吗？ / 62

为什么“冷聚变”与众不同？ / 66

点子和病毒 / 70

听过这个名字吗？ / 74

传统 / 79



第五章 瀑布效应 85

- 出人意料的瀑布效应 / 88
- “影响”的瀑布效应 / 89
- 动态环境 / 91
- 事情变得复杂起来 / 93
- 当幂律也出现瀑布效应 / 97
- 雪崩与野火 / 99
- 高度联系网络的瀑布效应 / 103
- 树，还是树 / 106
- 瀑布效应的教训 / 108

第六章 若疑惑，请模仿 111

- 扩大博弈 / 115
- 长尾 / 117
- 模仿者 / 121
- 针对性模仿 / 124
- 非针对性模仿 / 128
- 人们如何模仿？ / 133

第七章 绘制集体行为的地图 139

- 四象限地图 / 143
- 西北象限：个人面临不同选项 / 144
- 西南象限：个人面临许多相似的选项 / 146
- 东北象限：互动人群面临不同选项 / 148
- 东南象限：互动人群面临相似的选项 / 151
- “她点的菜”的时代 / 153
- 回到熟食店 / 157

参考文献 159

走出 丛林

第一章



作家和文学批评家苏珊·桑塔格（Susan Sontag）曾经说，科幻故事讲述的其实并不是科学。硬科幻作家菲利普·狄克（Philip K. Dick）也指出，科幻文学来源于 17 世纪的旅行和探险故事。我们倒是感觉阿瑟·克拉克（Arthur C. Clarke）的说法更准确。据说，他曾说，科幻讲述的是我们自己，更确切地讲，是我们对自己的看法。毫无疑问，史上最伟大的科幻作品之一——吉恩·罗登贝瑞（Gene Roddenberry）的《星际迷航》（*Star Trek*），正像它的作者所构想的那样，既是一个“星际篷车队”的故事，也是一个人类伦理道德的故事。

在每一部《星际迷航》的故事背后都隐藏着同一个发人深省的问题：人性到底是什么？在最早的电视剧系列中，戏剧化的张力通常来