

无论哪个面具下的你，都很美好
每个人都是一座孤岛，但心在同一片海洋

一本从社会性探讨人性的心理学读本

居群动物

陆志伟 著

一本正经又有趣的社会心理学



居群动物

陆志伟 著

一本正经又有趣的社会心理学

图书在版编目 (CIP) 数据

群居动物：一本正经又有趣的社会心理学 / 陆志伟著. --北京：
新世界出版社，2017.3

ISBN 978-7-5104-6073-9

I. ①群… II. ①陆… III. ①社会心理学—通俗读物
IV. ①C912.6-0

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第302102号

群居动物：一本正经又有趣的社会心理学

作 者：陆志伟

责任编辑：张杰楠

责任校对：宣 慧

责任印制：李一鸣 黄厚清

出版发行：新世界出版社

社 址：北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部：(010) 6899 5968 (010) 6899 8705 (传真)

总编室：(010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.nwp.com.cn>

版权部：+8610 6899 6306

版权部电子信箱：nwpcd@sina.com

印 刷：北京中印联印务有限公司

经 销：新华书店

开 本：710mm × 1000mm 1/16

字 数：230千字 印张：14.5

版 次：2017年3月第1版 2017年3月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5104-6073-9

定 价：32.80元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

前言

Preface

为什么有人可以既残酷又温柔？为什么我们会情不自禁地跟随众人做出匪夷所思的事？为什么明明很聪明的人会做出愚蠢的决定？为什么当他人落难时，围观的人越多，帮助的人反而越少？

.....

这些问题在人类社会发展初期还只是天方夜谭，但今日早已渗入每个人心中。

6500万年前，世界进入哺乳类、爬虫类和鸟类的时代。体形巨大的恐龙灭绝，而相对来说势单力薄的人类却在群居中学会分工合作，体力和智力不断得到提升，逐渐成为地球上不可忽视的势力。我们可能很难想象，人类最早的祖先是如何在阴冷潮湿的山洞中度过漫漫长夜，如何以集体智慧战胜体形体力数倍于己的凶猛野兽，又如何一步步垦田狩猎，获取保持温暖的珍贵食物……

如今的我们，对这一切都感到遥远而陌生。当我们抱怨社会种种不公和差异时，不妨将自我投射到荒莽浩渺的远古时代：人类在生存困境中倾力协作，逐渐在荒蛮寂静中走出一派生机来，这种故事可能比任何热血动漫都能触动人心。

人类物质社会的日新月异令人赞叹不已，可在这其中的人类心理变化却常常被忽视、遗忘。

美国心理学家戴维·迈尔斯的《社会心理学》中译版序言曾如是说：“社会心理学是研究我们如何创造和改变环境，环境又如何反过来塑造我们的性格、影响我们行为的科学。”

如果你对人类、对自身有着旺盛的好奇心和不竭的探索动力，那么本

书将是一个满足你好奇心的不错的选择。

这是一本社会心理学通俗读本，全书上半部分从社会心理学的基础理论展开，逐步剖析自我和群体间千丝万缕的联系，并在众多的关系牵连中，选取代表性和趣味性兼具的内容，如直觉、偏见、角色扮演、从众心理、归属感等进行介绍。在后半部分，本书着重从应用角度诠释如何利用社会心理学灵活处理好职场、婚恋、家庭等方面的人际关系，并与自然生态、文化、法律、道德等客观环境和谐共处。

社会心理学门槛低但又玄妙幽深，本书未必能将它的精彩一一道尽，但我们愿做一个有趣的导引者，带你走马观花，激发你对人类社会和心理更加深入地进行思考。

为了适应信息爆炸时代的阅读习惯，我们只选择社会心理学中相对具有代表性的案例和内容，拆分成小节，方便读者消化吸收。

只愿你在本书中得你所爱，有所触动，读懂自己，看懂他人。

目录

Contents

第一章

人人都是社会性动物——认识你置身的世界

什么是社会心理学——一门和我们的生活息息相关的学问	001
社会心理学研究什么——个体和群体的社会行为	003
社交让我们进化——社会人的客观存在	005
每个人都有自己的价值观——社会人心理形成因素	008
社会是一张复杂的网——人人都要懂点儿社会心理学	010

第二章

先学会自私，再变成大人——自我概念

为什么“狼孩”的回归路无比艰辛——人之初的思考	013
你是不是很在意别人的评价——镜像自我	015
嗟来之食真的不能吃吗——自尊	017
剥夺你的不是别人，而是自己——自我妨碍	019

第三章

你敢于表现自己吗——自我展示与控制

看破面试官的小九九——印象管理 022

你会让人“一见钟情”吗——首因效应 024

为什么有人越挫越勇，有人越挫越灰——习得性无助 026

气场从自信中来——自我效能 028

第四章

你的直觉靠谱吗——社会信念与判断

如何保持内心的敏锐——代表性直觉 031

谁看透了玫瑰色的你——基本归因错误 033

谁是你生活的船长——权威效应 036

艰难的路未必尽是正途——信念固着 038

第五章

被戳穿的行为艺术——偏见

我很优秀，你只是运气好——自我服务偏见 041

现在的年轻人怎么总是不懂事——刻板印象 043

世人偏爱马后炮——事后聪明式偏见 045

谁说“胖子”就不可爱了——偏见和歧视 047

第六章

潜意识中你扮演了谁——角色定位与扮演

奥巴马，是总统也是父亲——角色扮演	051
男人，夹在婆媳间的“三明治”——角色冲突	053
“过家家”中你扮演谁——角色借用	055
能“变形”的才是狠角色——角色互换	058
从工作狂到过劳死，罪源只是钱吗——角色超载	060

第七章

你被大众愚弄了吗——从众

明知有错，为什么还去执行——服从	063
成功，可以被复制吗——信息影响	065
是谁引爆了群体的热情——一致性引发从众	068
停不下来的赶时髦，随风跟到夜郎西——流行引发从众	070
疯狂的郁金香——群体妄想	072

第八章

我们的决定被谁“捆绑”了——群体影响

一群人PK一个人——社会懈怠	075
谁在主导幸运的转盘——社会干扰与社会助长	077
正确的决策来自群体吗——群体决策	080
竞争与合作的悖论——互惠原理	082

第九章

每个人的行为都源于一个想法——行为和态度

何以宣泄，唯有裸奔吗——态度影响行为 085

你对了，社会就对了——态度和吸引 087

“知己”是怎么回事——相似性 089

你为表里如一牺牲了什么——承诺一致性 091

第十章

人怎样才能找到自己想做的事——归属需求

逃离北上广？你怕了吗——认同危机 094

你不是宅，而是没遇到让你“夺门而出”的人——缺失社会交流 097

“谢谢”只是一句礼貌用语吗——感恩淡薄 099

我们就是全部的意义吗——集体主义 101

每个人都是不可或缺的——归属需要 104

第十一章

朋友圈里有朋友吗——群体之间

给亲人留个温暖的距离——亲缘选择 107

为什么说“远亲不如近邻”——地缘关系 110

同行只能成为冤家吗——业缘关系 112

第十二章

越联系，越孤独吗——人际关系融合

会说话也是一种生产力——讨好 115

抓住身边的快乐——幽默效应 118

蹬鼻子上脸也能心想事成吗——进门槛效应 121

体验你心，一如我心——共情 123

一回生，二回熟，三回就是朋友了——曝光效应 125

第十三章

稳定的爱情一定曾经不稳定——两性沟通与差异

自我认同，与性别无关——性别 128

男女搭配，干活不累——互补性原则 130

人人都在为赞美奋斗——沟通 131

家庭暴力，有话为啥不能好好说——攻击行为 134

第十四章

恋爱，不适合一本正经地谈——恋爱关系

初恋为何让我们念念不忘——恋旧心理 137

死了都要爱，至于吗——激情之爱 139

为什么“我爱你，与你无关”——无偿之爱 141

对不起，我现在的体质不适合恋爱——自感心理 144

第十五章

把婚姻当作生活的调味品——婚姻家庭

能生为何丁克——无子女婚姻 147

“家有儿女”，能重组幸福家庭吗——再婚家庭 150

被诅咒的“七年之痒”——厌倦心理 152

出轨的一方，该不该得到原谅——伴侣之爱 155

第十六章

如何找到你喜欢的工作——职业进化与社会助长

小心邻桌那条“三八线”——豪猪法则 158

如何度过逆袭前的漫漫长夜——蘑菇定律 160

跳槽：死路还是出路——职业流动 163

你能看多远就能走多远——目标规划 165

第十七章

真正的管理者总是假装不管你——管理双赢

管理者：你的决策值亿元——管理决策 168

如何带团队内耗最少——个体冲突与整体协作 170

做一个激励型管理者——鲇鱼效应 172

为何心理暗示总能一决胜负——暗示效应 175

第十八章

为何你总是被情感驱动而消费——说服的商用

让对方先开口更容易成交——谈判艺术	178
如何打开双赢的局面——正和博弈	181
让不好意思创造价值——留面子效应	184

第十九章

改变你身处的文化——社会心理学与文化

山寨更容易被接受吗——亚文化	187
“60后”爸爸为什么和“90后”孩子交流难——文化堕距	189
留学生的阵痛，艰难的文化适应之旅——文化震撼	192
有谁在和我们一起读《论语》——文化共同体	194

第二十章

为什么我们对孩子比自己还苛刻——社会心理学与教育

单亲，不是孩子的错——谁在关爱我们的孩子	196
留守儿童，被遗忘的成长——谁在影响、关爱我们的孩子	198
鼓励，带来勇气还是娇气——要鼓励我们的孩子	200

第二十一章

呵护我们所处的生态圈——社会心理学与环境发展

公共资源的囚徒困境——公地悲剧 203

你我连梦想都是差异巨大的——城市化 205

谁来为我们的慢性咽炎埋单——空气污染 208

为了最爱的海鲜——治理海洋污染 210

第二十二章

没有规矩不成方圆——社会心理学与社会约束

为什么每天很多人起大早去天安门看升旗——国家荣誉 212

全民时代的罪与罚——法律规范 214

看不同的风景，接受不一样的人——风俗习惯 215

你有多久没给爸妈打电话了——家庭责任 218

第一章

人人都是社会性动物——认识你置身的世界

什么是社会心理学——一门和我们的生活息息相关的学问

有一个人白天在大街上跑，另外一个人看到了，也跟着跑……令人难以置信的是，最后整条街的人都在跟着一起跑，场面相当壮观，但除了第一个人，谁都不知道自己奔跑的真正理由。

为了追求一致性或者迫于群体压力，人们可能遵循错误的社会信念或盲目从众。在这种情况下，我们该如何处理群体对个人的误导？

从早年的《我爱我家》到近年的《爱情公寓》，情景喜剧都颇受欢迎。剧情中出现笑点或者吐槽时，就会出现一阵旁白式的笑声，它的潜台词是“这个地方该笑了”。很多时候，有些情节的确有趣，我们随之大笑，但是，即便对于一些无聊甚至发闷的桥段，我们也会不自觉地跟着笑出来。

人都有独立思维能力，但为什么总是受到周围环境的影响？处在大环境中，我们该如何让事情向积极的一面发展？

研究人们如何认知社会、认识他人、影响他人、处理与他人的关系以及社会环境如何影响个人的学科，就是社会心理学（Social Psychology）——一门和我们息息相关的学问。

当你精心地准备一次重要的工作面试时，会背诵自我介绍和以往的工作经历；会让理发店内最好的发型师给你理头；会把西装熨烫平整，把皮包擦得很干净；会比约定时间早到半个小时，并提前把手机调到静音。面试时，你诚恳地与面试官握手并保持微笑，在面试过程中让自己看起来

精力充沛且沉稳可靠，尽管你平时和朋友在一起时总是一副吊儿郎当的样子。

在社会交往中，我们总是想要控制别人对自己的印象。这种行为的基本目标是构建与他人的交往，从而获得理想结果。比如，就面试而言，你的目标就是要获得这份工作，由于你的“自我表达”的成功，面试官也不会有意识地进行印象管理，而是会将注意力转移到面试情境中。而你在整个面试过程中所呈现出来的心理行为，以及由此产生的影响，都是社会心理学的一部分。

又如，当我们为一次约会而特意洗车，或者牢记在工作中不能吃零食时，都是在控制自己的外在行为以建立我们希望留给他人的印象。

在社会交往中，人们总是非常注重自我形象的建立。通常情况下，人们对“我真的很不错”这一观点深信不疑，但有时连续的挫折会让人们感到无助并形成自我妨碍，直到有一天在各种因素的共同作用下，人们终于发挥出自己的能力，找回了自尊。不过，在这之前我们仍然会告诉自己：

“我的失败只是一时的，而别人失败是因为他们真的不行。”

尽管我们尽力把最美好的一面“表演”给别人，用各种理由来解释自己的行为，但事实上，我们看待别人的“表演”往往没那么宽容。

你看到一个不如你的人在你之前涨了工资买了房，就会心生妒意，因为你有“刻板印象”，受社会影响，你对那个人的看法已经定型；当你看到一个衣冠不整的人时，你不会考虑他刚从人满为患的公交车里挤出来，而会把他当成一个邋遢的人，“首因效应”让你只关注对人的第一印象；当你听到一个以前的同学酒后驾车出了事故时，可能会想“我早就知道，他那么爱喝酒肯定会出这种事”，这些都源于你的“事后聪明式偏见”……

不管我们戴着怎样的眼镜看别人，我们都和别人息息相关，我们用自己的态度和行为影响着别人的同时，也被别人的态度和行为影响。自我和别人形成群体，于是，个体与个体、个体与群体的关系又成了一门学问。

为了和大家一样，人们不停地赶时髦，相信专家和权威人士的话就是“真理”，认为大家都在做的事就是正确的。于是，别人报考计算机专业你也跟着报，别人开网店挣了钱你也跟着开，别人“双十一”剁手你也跟着剁。你盲目地跟风从众，被一致性和权威性“控制”而不自知。之所以

会这样，是因为你害怕被团队孤立。

你发现在一个团队中，少数人总是要服从多数人的意见；你发现大家一起做决策的时候，总是做出相对个体决策更保守或更冒险的极端决策；你发现有亲缘或是地缘关系的人更亲近；你发现原来有业缘的同行不一定是冤家；你发现美丽的售货小姐在用“留面子效应”忽悠你；你发现原来可以用“进门槛效应”促使他人满足你的要求；你发现你的领导在用“暗示效应”让你和同事们工作更加卖命……

生活中，为了事情向积极的方向发展，我们学会用赞美的方式去讨好别人，说别人爱听的话、做别人爱做的事以求亲近；我们遵守社会规范不横穿马路，承担自己的社会责任……在工作中，我们与合作伙伴互惠互利，做办公室里的“蘑菇”养精蓄锐；我们注意同事间的距离以保持办公室和谐，努力改善我们的态度和行为来促进健康的生活方式……了解了这些知识，我们就会发现这个社会原来很美好。

社会心理学，绝不是空洞的理论说教，它能够解析社会焦点事件和发生在我们身边的大小事件。专业的社会心理学研究视角让我们明白——我们的世界，原来如此。

社会心理学研究什么——个体和群体的社会行为

人类潜能开发专家葛兰·道门说：“每个正常的婴儿，出生时都具有像莎士比亚、莫扎特、爱迪生、爱因斯坦那样的潜能，聪明和愚笨都是环境的产物。”这反映的是社会环境对个人有着深远的影响。

安徒生的童年是在丹麦一个叫奥塞登的小镇上度过的，他家境贫困，父亲是穷鞋匠，母亲是洗衣妇，祖母有时甚至要去讨饭来补贴生活。他家周围住着很多地主和贵族，因为富有，这些人便觉得自己高人一等。他们讨厌穷人，不允许自己家的孩子与安徒生一块儿玩耍，安徒生的童年孤独而寂寞。父亲担心这样的环境对安徒生的成长不利，但是他从来没有在孩

子面前流露出自己的这种焦虑情绪，反而轻松地对安徒生说：“孩子，爸爸来陪你玩吧！”父亲陪安徒生做各种游戏，闲暇时还讲《一千零一夜》等故事给他听。虽然童年没有玩伴，但有了父亲的陪伴，安徒生的内心也充满了阳光和快乐。

除了家庭环境会对孩子产生潜移默化的影响以外，居住环境也会对孩子的成长产生影响，古代“孟母三迁”故事中孟母三次搬家，就是为了给孟子选择一个良好的成长环境。

同样，社会环境也深深影响着个人群体。当很多人在一起进行讨论时，人们可能违背自己的意愿做出妥协——要么少数服从多数，要么服从专家的权威意见，但讨论的结果未必是正确的。群体成员一起做决策，也很可能产生群体极端化，人们会倾向于做出更冒险或者更保守的决定，这是因为当很多人在一起时，风险被分担，虽然有可能人多力量大、众志成城，但有时也会产生相互依赖和推诿的现象，导致“三个和尚没水喝”。

可见，个体与群体的社会行为都受到社会环境的影响。

个体与群体的态度和行为在社会环境的影响下会发生变化，变化后产生的结果又反作用于社会环境，映射出人们玄妙的社会心理。

比如要说服他人，为了达到同样的效果，采用的说服方法可以截然不同，而看似相同的结果也可能有本质上的不同。

“进门槛效应”是美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟于1966年在做无压力屈从进门槛技术的现场实验时提出的，是指一个人一旦接受了他人的一个微不足道的要求后，为了避免认知上的不协调，或想给他人留下前后一致的印象，就容易接受对方更多的要求。“进门槛效应”启示我们，应当采用循序渐进的方法向他人提出要求，事先应对他人的心理承受能力认真分析、考虑，不能一下子向别人提出过高的要求，否则就会事倍功半。

与之相反，在生活中，一个人提出一个大要求后再提出一个同类性质的小要求，那么这个小要求就有可能被对方轻易地接受。这一现象与“进门槛效应”恰好相反，因而人们称其为“反进门槛效应”，也叫留面子效应。“反进门槛效应”与心理反差的错觉效应密不可分。一般来说，大要求与小要求会引起心理反差，要求之间的差距越大，其心理反差就越大，