

人类在21世纪面临的最大挑战就是
“自我管理”，学会自我管理首先要明白“我是谁”。……而最重要也是最难的是“认识你自己”。

——彼得·德鲁克 现代管理学之父

David G. Myers

【美】戴维·迈尔斯 著
沈德灿 译

我们 都是自己的 陌生人



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

我们都是自己的陌生人

We are often strangers to ourselves

【美】戴维·迈尔斯 著

沈德灿 译



YZL10890113942

人民邮电出版社

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

我们都是自己的陌生人 / (美) 迈尔斯著; 沈德灿译.

- 北京: 人民邮电出版社, 2012.1

ISBN 978-7-115-27027-6

I. ①我… II. ①迈… ②沈… III. ①自我—研究 IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 243755 号

David G. Myers

Social Psychology, 8th Edition

ISBN 0-07-297751-5

Copyright © 2005 by McGraw-Hill Companies, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese Adaptation is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Posts & Telecom Press.

This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Posts & Telecom Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,

包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字改编版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区)销售。

版权 © 2012 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司和人民邮电出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2008-4538

我们都是自己的陌生人

◆ 著 [美] 戴维·迈尔斯

译者 沈德灿

策划 刘力 陆瑜

责任编辑 刘冰云

装帧设计 陶建胜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号 A 座

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

电话 (编辑部) 010-84937150 (市场部) 010-84937152

(教师服务中心) 010-84931276

北京京铁印务有限公司印刷

新华书店经销

◆ 开本: 880 × 1230 1/32

印张: 5

字数: 140 千字 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-27027-6/F

定价: 28.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010) 84937153

内容提要



“自我”是当代心理学研究中最为一个热门的主题，也是普通读者最感兴趣的话题之一。人们常常认为自己是最了解自己的人，可是殊不知，我们对于自己的感觉和预测经常是错误的，我们无意之间成了自己最熟悉的陌生人。人们最渴望认识的是自我，而最难认识的往往也是自我。

本书改编自戴维·迈尔斯的超级畅销书《社会心理学》。为了更贴近读者，让更多的人接触到优秀的心理学成果，我们剔除了原著中过于学术性的内容和元素，撷取了读者感兴趣的有意思的主题，分别从“自我概念”、“有意识的自我控制”、“自尊”、“自我服务偏见”、“自我表现”等五个方面，图文并茂地向读者展示了当今心理学家对于自我的科学认识。

本书献给每一个在人生中不断求索、奋进的人：知自己、靠自己、做自己！



认识你自己。

——古希腊著名箴言



“认识你自己”(γνώθι σεαυτόν)，是铭刻在希腊阿波罗神殿石柱上的著名箴言之一，一般认为出自苏格拉底，也有人认为出自比苏格拉底早一百多年的另一位古希腊哲学家泰勒斯。据记载，有人问泰勒斯：“世上何事最难？”泰勒斯回答说：“认识你自己。”进而又问：“世上何事最容易？”泰勒斯答道：“给别人提建议。”



知人者智也，自知者明也。

——中国古代哲学家老子《道德经》



老子，姓李名耳，又称老聃，春秋末年楚国人，道家学派创始人。据司马迁《史记》记载，孔子曾经向老子请教过礼的问题，孔子以“其犹龙乎”来赞叹老子的高深莫测。周衰落之际，老子辞官离去，经函谷关时，关令尹喜恳请他著书传世。于是老子写下了五千余言，这就是《道德经》。



目 录

引 言 9

1 自我概念：我是谁 17

无论我们这 80 年左右的人生中对世界做了些什么，无论我们如何推断和解释，无论我们怎样构想和创造，无论我们遇到和接纳过哪些人，这都由我们自己来选择。我们怎样才能准确地认识自己？是什么决定了我们的自我概念？

2 有意识的自我控制 65

一些研究发现，我们有意识的自我控制对我们的生活至关重要。这些研究给了我们一些怎样的观念和启迪呢？

3 自 尊 83

人们渴望自尊，它能激励人们不断迁善和成长。但是，自尊膨胀也有其阴暗的一面。

4 自我服务偏见 99

当我们加工和自我有关的信息时，会出现一种潜在的偏见。我们一边轻易地为自己的失败开脱，一边欣然接受成功的荣耀，在很多情况下，我们把自己看得比别人要好。这种自我美化的感觉使多数人陶醉于高自尊光明的一面，而只是偶尔会遭遇到其阴暗的一面。

5 自我表现 133

我们人类似乎不仅以自我美化的方式来认识自己，也同样以肯定自己的方式来向他人表现自己。那么，我们的“印象管理”策略是如何把我们引向虚伪的谦逊或自我挫败行为的呢？

作者后记 149

傲慢的危险与积极思维的力量 —— 一对相反的事实

编者后记 151



引言

有三样东西是无比坚硬的，钢铁、钻石以及认识自己。

——本杰明·富兰克林

如果你视力不好，你就得想办法解决。你可能会戴眼镜或如隐形眼镜。但如果你听力不好，你有四分之三的可能性不去理睬它，不会主动寻求佩戴助听器。我本人就是一个听力很差的人，因此常常为存在这种差异而困惑：为什么那些听力差的人，除非迫不得已，否则就不会要求佩戴“耳朵的眼镜”助听器呢？

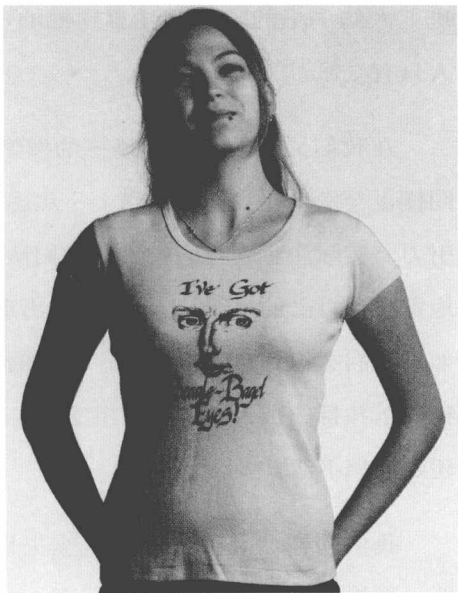
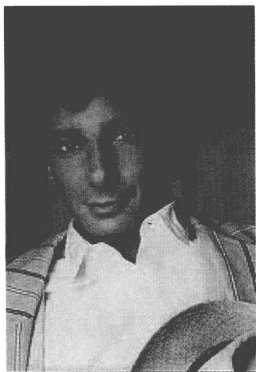
对于美国人来说，一部分原因在于助听器比较贵。但是在英国和澳大利亚，那里的国家健康系统提供免费的助听器，很

多可以通过助听器获得益处的人还是不去佩戴它。出于对自我形象的关注，人们把无数钱财都花在了染发、牙齿漂白和整容上，我们可能不想让任何人认为自己的听力有问题，或者自己变老了。

但是，其他人是否真的关心我的耳朵上有个什么小东西呢？还是他们一心只在想着自己，根本没有注意到我戴的那个小东西？交谈时，我的听力很差（不戴助听器）会不会比戴助听器更引人注意呢？

很显然，在我们的心中，自己比其他任何事更重要。我们以自我为中心，这样可能就太觉得自己惹人注目了。这种**焦点效应**意味着，人们往往会把自己看做一切的中心，并且直觉地高估别人对我们的关注度。

心理学家吉洛维奇等人证实了这种焦点效应的存在。他们让康奈尔大学的学生穿上 Barry Manilow 牌子的 T 恤，然后进入一个还有许多其他学生的房间，穿这种 T 恤的学生猜测，



巴瑞·曼尼洛 (Barry Manilow, 1943~), 美国 20 世纪 70~80 年代最具人气的创作型流行乐歌手, 素有“抒情天王”的美名。歌迷们就像喜爱他的歌一样, 也喜爱 Barry Manilow 牌的各式 T 恤衫。

——编者注

班上大约一半的同学会注意到他的 T 恤，而实际上注意到的人只有 23%。

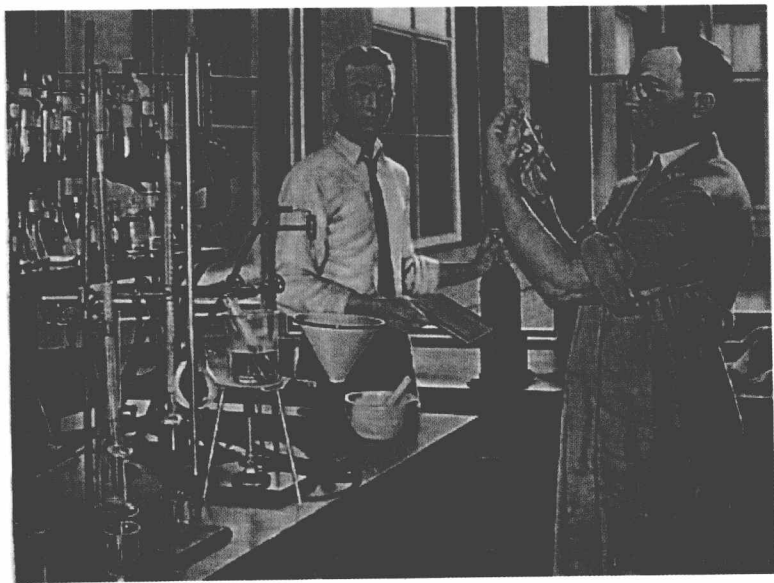
在我们另类的服装、糟糕的发型和助听器上出现的现象，同样也会发生在我们的情绪上：焦虑、愤怒、厌恶、谎言和吸引力。实际注意到我们的人比我们认为的要少。我们总能敏锐地觉察到自己的情绪，于是就常常出现透明度错觉。我们假设，如果我们意识到自己很快乐，我们的脸上就会清楚地表现出这种快乐并且使别人注意到。事实上，我们可能比自己意识到的还要模糊不清。

我们同样会高估自己的社交失误和公众心理疏忽的显著性。如果我们不小心触按了图书馆的警铃，或者自己是宴会上惟一个没有为主人准备礼物的客人，我们可能非常懊悔（“大家都以为我是一个怪人”）。但是研究发现，我们所受的烦恼，别人经常注意不到，即使注意到还可能很快就会忘记。其实别人并没有像我们自己那样注意我们。

这种焦点效应和与之相关的透明度错觉只是我们的自我感觉和我们的社会之间相互影响的两个例子，因为它们发生在我们的头脑和周围的世界中。下面还有更多的例子：

社会环境对自我觉知的影响。作为不同文化、种族、性别群体中的个体，我们可能会注意到自己和其他人的不同，以及他人对这些差异的反应。当我写下这些文字时，我的一个欧洲裔的美国朋友刚刚从尼泊尔回来，他告诉我当他在当地的一个乡下的村庄生活时，如何强烈地意识到自己是白人这一事实。巧了，一个小时后，一个非洲裔的美国朋友也告诉我，当她在非洲的时候，她是如何强烈地意识到自己是个美国人。

带有自利色彩的社会判断。人并不是完全客观的，并不能总是对事件做出冷静的判断。当亲密关系比如婚姻关系中出现问题时，个体通常会把责任更多地推到配偶身上。离婚的人很少责备他们自己。可是当工作、家庭甚至游戏中的情况好转或取得成果时，个体却往往会认为自己起了更重要的作用。为了获得奖金，科学家很少低估他们自己的贡献。1923年，班廷和麦克



班廷 (Frederick Grant Banting, 1891~1941), 加拿大生理学家。
麦克劳德 (John James Rickard Macleod, 1876~1935), 苏格兰生
理学家。1923 年, 班廷和麦克劳德因发现胰岛素而获得诺贝尔生理
学或医学奖。

——编者注

劳德因发现胰岛素而获得诺贝尔奖。班廷声称，作为实验室领导者的麦克劳德不但对研究没有帮助，更多的时候反而是障碍；麦克劳德则在有关该发现的演讲中直接省略了班廷的名字。

自我关注激发的社会行为。人类的行为往往带有一定的策略。为了给人留下好印象，人们经常为自己的外表感到头痛。（就算服装和小缺点并不像我们想象的那样会得到那么多关注，但对一个人的总体吸引力还是有一定影响的，正如我们看到的那样。）就像一位理智的政治家一样，我们同样关注其他人的行为和期望，并随之调整自己的行为。对自我形象的关注促使我们做出很多行为。

社会关系有助于我们界定自我。心理学家研究发现，在多变的关系中，我们的自我也不断变化。可能和母亲在一起时我们是一个样子，与朋友在一起时则是另外一个样子，而和老师在一起时又是另一个不同的样子。我们如何看待我们自己，与此刻我们在关系中的角色紧密相连。

上述例子表明，我们和他人之间的交往是双向的。我们对自己的想法和感觉会影响我们对事件的解释和回忆，也会影响对其他人的反应。而他人也有利于我们进行自我塑造。

正是基于以上这些理由，在当代的心理学研究中，“自我”成了最热门的一个主题。在 2009 年的《心理学摘要》中，有 6935 篇著作或论文的摘要中出现了“自我”这个词，这是 1970 年的 4 倍。我们的自我感觉组织着我们的思想、感情和行动。自我感觉使我们能够回忆过去，评估现在，规划未来，并因此做出适应性的行为。毫无疑问，正如心理学家利里和巴特莫尔指出的那样，人类比黑猩猩或原始人类（比如尼安德特人）更渴望认识我们自己。