

人性原来如此癫狂

影响人类生活的
20条人性原理

孙科炎 孙东风 著

有趣、深刻，影响人类社会发 展进程的人性密码

焦点效应 自私假设 有限理性 前景理论 情性定律 自我效能感
反事实思维 从众效应 信念固着 过度合理化 意志强度定理
归因谬误 旁观者效应 刻板效应 替罪羊效应 囚徒困境
镜像知觉 利群偏差 群体极化 少数派影响



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

人性原来

如此

癫狂

孙科炎 孙东风 著

影响人类生活的
20条人性原理



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

这是一本对人性心理进行批判性反思的图书，集合了人性心理学和社会心理学中的20条重要研究成果，通过对生活中各种习以为常的现象的解读，道出了人性的复杂与混乱，旨在通过详细解读人性的本质人性中的深层问题，给读者提供一条自我了解、自我认知、灵活把握人性规律的途径。本书共分20章，包括焦点效应、自私假设、有限理性、前景理论、惰性定律、自我效能感、反事实思维等20条人性原理，浓缩了社会心理学研究历程中关于人性的相关问题。

图书在版编目（CIP）数据

人性，原来如此癫狂：影响人类生活的20条人性原理/孙科炎，孙东风著.
北京：中国电力出版社，2012.3
ISBN 978-7-5123-2758-0

I ①人… II ①孙… ②孙… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第033046号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑：张 燕

责任校对：黄 蓓 责任印制：邹树群

北京盛通印刷股份有限公司印刷·各地新华书店经售

2012年5月第1版·2012年5月北京第1次印刷

880mm×1230mm 32开本·9.125印张·217千字

定价：32.00元

敬 告 读 者

本书封面贴有防伪标签，加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换

版 权 专 有 翻 印 必 究

目 录

前言

第一章 焦点效应.....	1
吉洛维奇的实验	2
透明度错觉	3
认识自己有多难	4
自己总是最关键的	5
自我参照效应	7
人不为己，天诛地灭吗	8
功劳归自己，问题归别人	9
每个人都比别人优秀吗	11
香烟杀不死你吗	12
我们被自己欺骗了	14
悲观有时也是一种力量	15
第二章 自私假设.....	17
经济学的基石	18
自私的基因	20
他人就是地狱	21
狂抢玉米棒子	22
“联姻”计谋	23

神奇的告示牌	25
人性的原动力	26
第三章 有限理性	29
纯粹理性存在吗	30
理性与感性的交锋	31
专家是可信的吗	32
好心情效应	34
恐惧下的理性	35
说服中的“单双面”	36
第一次和最后一次	38
为什么要一步一步来	40
一场认知的战争	41
商业奇谋：配套效应	42
第四章 前景理论	45
行为源自于心理预期	46
二鸟在林不如一鸟在手	47
意外之财，不算财	48
赌徒永远口袋空空	49
人人怕风险，人人都是冒险家	51
我们是最幸运的那个人吗	53
在少的物品上花更多钱	54
宁为玉碎，不为瓦全	56
怎样公布好消息和坏消息	57
你心中的幸福是什么	59
第五章 惰性定律	61
懒惰也可以是致命的	62

大自然是超级楷模	64
最少运动原理	65
可以懒时，不会不懒	66
勤劳无益时，不会不懒	68
不能懒时，会想懒办法	70
那些懒人，那点懒事	71
懒惰也可以改变世界	72

第六章 自我效能感..... 75

班杜拉发现	76
越轨行为的警报器	77
失败的人更失败	78
破解“失败魔咒”	79
心理治疗的秘密	81
成功的人更成功	82
走路的速度加快25%	84
对的时间，做对的事	85
成功的因子——我能行	87
每个人都需要成功的榜样	88

第七章 反事实思维..... 91

为什么“如果”这么多	92
想象中的“事实模拟”	93
我们曾错过了什么	94
失败者的精神圣药	96
倒霉，还是幸运	97
越接近成功，越是痛苦	99
在可能的假设中学会成长	100
大脑中假想的成功示范	101

对成功可能性的反思	102
为下一次成功做好准备	103

第八章 从众效应..... 105

我们倾向于服从吗	106
从众，是软弱还是成熟	107
巴菲特的忠告	108
我们时刻都在接受规范	110
群体压力的无形控制	111
让我们电击别人吧	112
特立独行为何是一种美	115

第九章 信念固着..... 117

固执己见是天性吗	118
先入为主乃人性必然	120
越是否定，就越肯定	121
为错误找证据	122
过度自信酿造的灾难	124
成熟对我们撒了谎	125
不要试图改变别人的观点	127
对相反的观点作出解释	128

第十章 过度合理化..... 131

无偿更好，给钱反而罢工	132
从合理到不合理的演化	133
理由充分和理由过度	134
好心不一定有好报	136
“天价薪酬”的误区	137

实施零成本激励模式	138
职位工资转变为职能工资	140
放手，请赐予自由	141

第十一章 意志强度定理..... 143

人与动物的区别	144
我们为什么要努力	145
越肯定，越努力	146
越重视，越努力	147
游走在大与小之间	149
吃不到的葡萄是酸的吗	150
效用递减规律	150
金钱不是万能的	152
信守你的承诺	153
知足者常乐	154
切勿夜郎自大	155

第十二章 归因谬误..... 157

道不清的因与果	158
不同归因，不同命运	159
夫妻冷战背后的秘密	160
大男人常犯的错误	162
迟到是因为塞车吗	163
伙伴的谦恭只是性格软弱吗	164
越聪明的人越容易犯错	165
对他人严厉，对自己宽容	167
我们的观点随时在变化	168
聚焦观点偏见	169
预设立场未必是件好事	170

第十三章 旁观者效应..... 173

38名冷血看客	174
我们都是旁观者	175
反正谁也不认识谁	176
龙多不下雨	177
人盯人战术	178
到底发生了什么	179
该出手时就出手	181
你会发邮件吗	182
玩转办公室会议	183

第十四章 刻板效应..... 185

刘备的“慧眼”	186
美女也愁嫁	187
新奇的考试规律	188
你戴“有色眼镜”吗	189
直觉也不可靠	190
耳听为虚，眼见也不一定为实	192
公认可参考，但要经过检验	193
打造最佳第一印象	194
品牌宣传如何做	196
打破旧有思维习惯	197
推开这扇门，你就会成功	198

第十五章 替罪羊效应..... 201

从《圣经》说起	202
谁是家庭问题的替罪羊	203
警惕你的“替罪羊”迷局	204
成本法则+零和博弈=替罪羊效应	206

不要让学生为自己“背黑锅”	207
多一手准备，少一点麻烦	208

第十六章 囚徒困境..... 211

合作，还是背叛	212
美苏的军备竞赛	213
商家的价格大战	214
公共品的悲剧	215
不可遵守的爱情誓言	216
怎样拥有天长地久的爱情	217
激励优秀，淘汰低效	219
伍子胥的智谋	220

第十七章 镜像知觉..... 223

我们都是透过镜子看自己	224
说你行，你就行	225
如何精确预测一个人的表现	226
别人真的这样看我们吗	227
他真是这样的人	229
你眼中的我就是我眼中的你	230
从改变自己开始	231
适当做出让步	232
摆脱简单化思维	233

第十八章 利群偏差..... 235

人人都会维护群体吗	236
根叔一席给力话	237
家丑只能自家人说	238
“我们”和“他们”	239

社会比较和自尊	240
只需一点点借口	242
少数派的自我维护	243
老鹰和响尾蛇的争斗	244
集体行为	246
语言性群体间偏差	247
第十九章 群体极化	249
莎士比亚的诠释	250
冒险的更冒险	251
谨慎的更谨慎	253
极端是怎样炼成的	254
是否你也“移情别恋”	255
网络中的群体	256
别做它的帮凶	258
愚蠢的模仿	259
是成就而非问题	260
华盛顿的行为哲学	261
第二十章 少数派影响	265
奇异的反转测试	266
一个人也能影响世界	267
一致性	268
自信	269
叛离	271
两种不同的领导	272
里根总统的魔术	274
后记	277



第一章

焦点效应

人们总是认为，自己是一切的中心，是所有情境中的焦点。这其实是一种不可靠的错觉，根植于本性之中，所酿成的误判常常会让人付出难以承受的代价。

吉洛维奇的实验

心理学家吉洛维奇曾做过一个有趣的实验，他让某大学的学生穿上一件名牌T恤进入教室。穿T恤的学生事先估计会有大约一半的同学注意到他的T恤。但结果却出乎意料——只有23%的人注意到。

吉洛维奇的这一实验是为了验证焦点效应。

当你某天回到家中照镜子的时候，发现自己的头发凌乱不堪，你心里怎么想？“糟糕，难怪刚才走在路上旁人都用异样的眼光看我！他们一定认为我是一个不注重形象的人。”还是无所谓地将此事抛之脑后？

在不小心说错了一句话之后，你是否会一直耿耿于怀，不断地埋怨自己的失误，揣测别人对你的评价？

以上情况在正常的情境中，会导致个人产生紧张、沮丧等一系列心理上的变化。这就是典型的焦点效应所提示的人性特征：人们往往会不自觉地放大别人对自己的关注程度，总觉得自己是人们视线的焦点，自己的一举一动都在别人的视野中，从而高估自身一举一动产生的影响力。

心理学家曾对听力衰退的人进行过一次调查。他们发现，如果不是由于年老的原因，大部分人（占被调查人数的四分之三）除非迫不得已都不会戴上助听器——即使助听器能够明显地改善他们的听力。这是什么原因呢？心理学家在随后的调查中发现，那些不愿戴助听器的人，只不过不想让旁人觉得自己的听力有问题而已。

但真正的问题是其他人是否会像我们想象中的那样关注我们耳朵

上戴的助听器呢？实际上，没有多少人会注意我们耳朵上的那个小东西，而且跟别人对话时，听力差（不戴助听器）很可能比戴助听器更引人关注。

对这些问题所展开的研究，最终都指明人性中存在焦点效应。它使人们高估别人对自己的关注度，同时也由此引发了一系列误判。

透明度错觉

这种焦点效应会同时出现在生活的各个方面，包括我们的情绪体验，例如我们的喜怒哀乐。我们会想当然地认为在自己悲伤、快乐时候，他人会注意到，并表现出较一致的情感回应。

这实际上是一种透明度错觉——我们错误地认为自己就像生活在透明的鱼缸中，时刻受到他人的审视。

有位女职员，工作时总觉得自己无论做什么，别人都会看在眼里；无论自己说什么，包括给朋友打电话，别人都会听得见。她每天做任何事情都小心翼翼，神经也总是高度紧绷。

不久因为性格不合，她和男朋友分手了。她以为自己失恋的事同事们都知道——因为她抽泣着在电话里恶狠狠地跟男朋友说话。

在一次公司的聚会上，她喝了些酒后忍不住地哭了起来，在座的同事面面相觑，感觉莫名其妙。这时她才发现，原来同事们并不像自己所想象的那样时时、处处地观察着她！是自己太多心了。

有透明度错觉心理的人，总是习惯性地做自我审查，对自己的情

绪、认知和行为的察觉度很高。他们害怕在众人面前出错或发生尴尬的事情，以为别人会把这些牢记；他们以为自己的任何心思都会被别人了解，以为自己所做的一切都会被注意到。

透明度错觉加剧了人们心理上的不安或紧张。

一位心理咨询师曾接受过许多大学生的咨询，他发现80%的大学生都提到了自信心不足的问题——当众讲话的时候特别紧张，课堂上不敢回答问题。

心理咨询师认为，这是因为他们太看重别人对自己的评价，太关注自己的言谈举止的影响力。过于担心在讲话或回答问题时犯错误，反而会使思维受到严重的干扰并产生紧张。

认识自己有多难

焦点效应和透明度错觉表明我们在主观上对自己的认识与客观的现实相差甚远。这让我们对自己的认识，总是建立在某种虚假的想象之上，而且这种想象大部分时候都是由外界对我们的态度和评价引发的。

试想我们是如何判断自己身体的高矮、智商的高低、财富的多寡的呢？

我们借助外界的信息、周围的人认识自己，由此我们树立了比较的标准。在进行比较后，我们知道了美与丑、大与小、成熟与幼稚、优势与弱点、失败与成功。

我们的生活围绕社会比较而进行。但是因为比较，我们有了无尽的烦恼。



当别人的收入、地位高于我们时，我们也会相应地提高自己的评判标准；

在获得别人的认同时，我们会把它当做别人对自己的积极评价；

当别人称赞我们勤快时，我们会觉得很高兴，并会把这种观念植入大脑，融入到自己以后的行为中去。

我们每个人都把别人当作镜子来认识自己。更关键的问题是，不是别人如何评价我们，而是我们“觉得”别人如何评价我们。这里的关键是“觉得”二字，也许外界的评价并非我们自己想象中的那样好或那么糟糕，但只要我们“觉得”如此，我们仍会依此行动。这样看来，我们难以正确地认识自己，已有的认识常常是不可靠的。

曾有人问古希腊哲学家泰勒斯“何事最难为？”他回答说：“认识你自己！”

是的，人类的历史是一部不断认识自己的历史。不同时期，不同阶段，人对自己的认识都不一样。我们现在去看以往对自己的认识时就会发现，其中少不了荒诞不经之处。

自己总是最关键的

进一步了解焦点效应就会发现，这一效应深刻地显现出人性中一个根深蒂固的特性：自我中心主义，即以自己为中心解释世界和处理事情。

譬如，跟朋友闲谈时，我们会很自然地将话题引到自己身上来；在看一张合影时，每个人基本上都会第一时间用眼光扫描自己的位置，首先找到的也都是自己。

人们总是自我组织自己的思想、感情和行动，认为“我”才是根本，并因此做出相应的行为。在心理学研究中，“自我”是最热门的主题之一，在现实生活中，人们也是以“自我”贯穿始终。

第61届奥斯卡最佳影片《雨人》中有下边这样一段对话。

雷蒙旁若无人地上了车。

苏珊娜：“这是我男朋友的车。”

雷蒙：“是我的，我爸让我在车道上慢慢开。我很会开车。”

苏珊娜：“你确定开过这部车？”

雷蒙：“上周我开时，里程表只有28里，不该超过28里的。”

（查理下楼）

苏珊娜：“我男朋友来了。”

雷蒙：“但今天是周一，我总是周六开车，从未在周一开过。”

查理：“他是谁？”

苏珊娜：“他自己跳上车的。”

查理对雷蒙：“你可以下车了。”

雷蒙：“我很会开车。每周六我爸让我在车道上慢慢开，那时座位是棕色的。”

查理：“你认识这部车？”

雷蒙：“当然，那是1949年的别克敞篷车，我爸让我在车道上开，但不是周一，绝对不是周一。”

看完后，你是否觉得很疑惑？对话极不流畅！

是的，因为雷蒙始终用自己的方式叙述自己要说的话，对于他人的提问和对话似乎没有丝毫地回应。换句话说，雷蒙无论在什么情况下都生活在自己的个人世界里。而剧中的另外两个人除了非常气恼雷