

a mindstyle
business 与思想有关

社会认知神经科学奠基人
解读人类“社会脑”的权威之作

Social

**Why Our Brains
Are
Wired to Connect**

社交天性

人类社交的三大驱动力

[美] 马修·利伯曼 著
(Matthew D. Lieberman)
贾拥民 译

 浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

Why Our Brains
Are
Wired to Connect

Social

社交天性

人类社交的三大驱动力



图书在版编目 (CIP) 数据

社交天性：人类社交的三大驱动力 / (美) 利伯曼著；贾拥民译.
—杭州：浙江人民出版社，2016.6
ISBN 978-7-213-07286-4

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字：11-2014-283 号

I. ①社… II. ①利… ②贾… III. ①人的社会性—研究 IV. B038

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 080164 号

上架指导：认知神经科学 / 社交

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市盈科律师事务所 崔爽律师
张雅琴律师

社交天性：人类社交的三大驱动力

作 者：[美] 马修·利伯曼 著

译 者：贾拥民 译

出版发行：浙江人民出版社（杭州体育场路 347 号 邮编 310006）

市场部电话：（0571）85061682 85176516

集团网址：浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑：方 程

责任校对：张志疆 杨 帆

印 刷：北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本：720mm × 965 mm 1/16

印 张：22.25

字 数：31.3 万

插 页：4

版 次：2016 年 6 月第 1 版

印 次：2016 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-213-07286-4

定 价：69.90 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。



人类社交的三大驱动力

SOCCIAL

WHY OUR BRAINS ARE WIRED TO CONNECT

连接
Connection
(一种天生与他人相互连接的倾向, 发育期: 0~1岁)

失败

被人拒绝或排斥会引发真实的痛感

痛!

谩骂比拳头可能伤人更深

孩子为何依恋母亲

如何加强连接

学校: 关注学生对学校与班级的归属需求, 鼓励学生之间的有效互动

企业: 给予员工认可与公平, 高效领导者应更注重发展社交能力

个人: 拥有至少一位随时可以见到的好友、多参加志愿者活动、多进行慈善捐赠

成功

合作

心智解读
Mindreading
(在连接中理解他人的想法与感受的倾向, 发育期: 2~4岁)

两大工具

心智化系统

镜像系统

打牌次次都赢的三大秘诀

发款小赠品能激发捐赠行为

好销售共通之处是什么?

共情

协调
Harmonizing
(最终归属于社会与组织的倾向, 发育期: 11岁及以上)

广告是如何发挥影响力的?

人天生就易受他人影响

自我

商场的防盗绝招有哪些?

自我控制

自我控制的三种主要方式

自我控制能力强的人往往更成功

Social

社会认知神经科学奠基人

马修·利伯曼

Matthew D. Lieberman

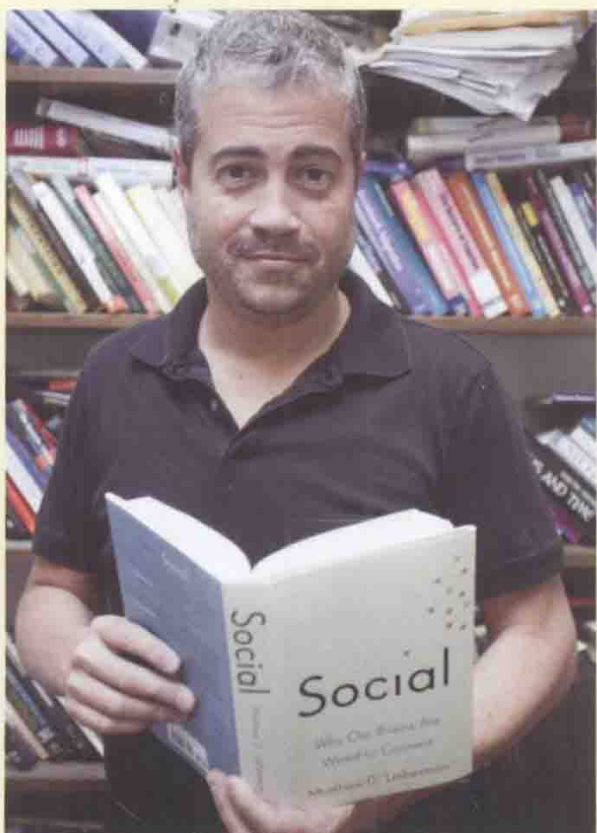
THE
GOLD SHIELD
FACULTY PRIZE
AN AWARD FOR
ACADEMIC EXCELLENCE
Matthew Dylan Lieberman
Professor of Psychology,
Psychiatry and
Behavioral Sciences
2011

从哲学走向社会心理学的新学科开拓者

利伯曼 1970 年 5 月 5 日出生于美国新泽西海岸的一个大家庭，在家中排行老三。自小丰富的学习经历为利伯曼之后的广泛兴趣打下了基础。他的小学一年级老师玛丽·奥斯汀（Mary Austin）曾与马丁·路德·金一同游行示威，还会在课后给学生们讲述自己参与人权运动的故事。对少年时的利伯曼影响最深远的莫过于家里书架上的一本本哲学著作——从柏拉图、亚里士多德，到尼采、萨特，哲学

首次让利伯曼认识到了一些宏大的主题，也从根本上影响着他的思维方式。正是对哲学的热爱，进入罗格斯大学就读本科的利伯曼选择了哲学和心理学双学位。但是，当时的心理学课程并未引起利伯曼的兴趣，反而是一门名为《心灵哲学》（*Philosophy of Mind*）的课程激发了利伯曼对人类思维和大脑的兴趣。而教授这门课程的老师正是在心灵哲学领域大名鼎鼎的史蒂芬·史迪奇（Stephen Stich）和杰瑞·福多（Jerry Fodor）。尽管深受哲学的影响，利伯曼却深刻地意识到自己在哲学领域的作为有限。之后，他将兴趣转向了社会心理学，并发表了一篇关于自我实现预言的荣誉论文。

1999 年，利伯曼在哈佛大学获得社会心理学博士学位。他师从著名社会心理学家丹尼尔·吉尔伯特（Daniel Gilbert），受到其社会认知双系统模型（*dual-process models*）的启发，利伯曼开始了对社会认知的神经系统研究。





荣誉满堂的社会认知神经科学奠基人

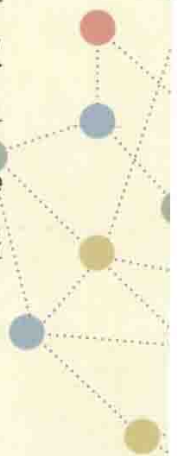
从哈佛毕业后，利伯曼来到加利福尼亚大学洛杉矶分校，成为该校的博士后研究员，并于 2000 年留校任教至今，成为该校心理学教授、社会认知神经科学实验室（SCN Lab）主任。

作为社会认知神经科学领域最重要的权威之一，利伯曼参与了这一新兴学科的创立。社会认知神经科学通过将神经心理学与神经影像技术相结合，研究社会认知问题。2007 年，利伯曼因对心理学的这一贡献获得了美国心理学会颁发的“杰出科学奖”，该奖项每两年颁发给一位杰出

的社会心理学家。

为了让大众更深刻地了解社会心理学和认知神经科学，利伯曼讲授加利福尼亚大学公开课《社会心理学》，其课程在 YouTube 上点击量达数万次。

研究之余，利伯曼最大的爱好便是写作，这也促使他创立了这一领域的权威杂志——《社会认知和情感神经科学》（*Social Cognitive and Affective Neuroscience*），并一直担任创始编辑至今。





将“社会脑”研究推向实际应用的第一人

随着互联网的发展，Facebook、Twitter 等社交网站的崛起引发了大众的广泛讨论，利伯曼利用 fMRI 技术探究人类“社会脑”的奥秘，第一次证明了社会痛苦等同于真实的身体疼痛，而人们对社交网络的热爱也有其神经学基础。这项研究结果发表在了《科学》杂志上，被引用达数千次。利伯曼利用 fMRI 等技术手段增进了人们对人类心理机制的理解，并在各大报刊杂志上发表了上百篇文章，主题包括心智化、说服、情绪管理、移情，等等。

利伯曼也非常关注学术研究对实际社会问题的解决，积极呼吁人们关注“社会脑”的重要性。在他看来，不论是商业组织还是教育机构，都忽略了人们对归属、社会交往的强烈需求，而满足这些最基本的需求有助于提高员工对组织的忠诚度和学生学习的积极性。

利伯曼在加利福尼亚大学洛杉矶分校读博士后时，遇到了自己现在的妻子娜奥米·艾森伯格（Naomi Eisenberger），同为心理学家的艾森伯格当时是该校泰勒实验室的研究生。之后，两人合作进行社会性研究，发表了十多篇关于社会排斥、社会痛苦的神经基础等主题的论文。他们育有一个儿子伊恩·詹姆斯（Ian James），现在全家生活在洛杉矶。

作者演讲洽谈，请联系

speech@cheerspublishing.com

更多相关资讯，请关注



湛庐文化微信订阅号

2006年，有两本重要的社会认知神经科学杂志创刊，年青的马修·利伯曼博士是其中一本的创刊主编。现在，利伯曼博士给我们带来了新的惊喜。在《社交天性》中，利伯曼博士从认知神经科学的角度，用深入浅出的文字向读者介绍了人类如何认识自我、理解他人、感知社会。针对社交生活的方方面面，从如何理解他人的思想和行为、如何与他人产生情感共鸣、如何与他人合作，到如何帮助孩子高效学习、如何激励员工努力工作，利伯曼博士都为我们提供了科学的解释和建议。

这是一本兼具科学性和通俗性的读物，读者不仅可以从书中了解研究者如何通过实证的方法研究人类社会行为的神经基础，还可以借助本书的内容帮助自己更为有效地与他人沟通，从事社交活动，更好地适应社交生活，进而获得更高的幸福感。

周晓林

北京大学心理学系教授

北京大学脑科学与认知科学中心主任

科学，有民间和学院两种风格。在学院派脑科学家中，马修·利伯曼是稳健派——不求标新立异但求正确表达。以稳健的学院派领袖身份为普通读者写作科普作品，他笔下的社会神经科学与社会行为解释具有最高的可靠性和最深思熟虑的科普性。

汪丁丁

北京大学国家发展研究院教授

科学是“真”，因为它的充分论证；科学是“美”，因为它严密的逻辑；科学是“善”，因为它与人性中美好的东西相契合。《社交天性》就是一本让人感受科学之“善”的经典之作！

叶航

浙江大学经济学系教授、博士生导师

浙江大学跨学科社会科学研究中心主任



各方赞誉

人类是最善于抱团合作的物种。与谁抱团、如何抱团以扩大合作这些话题历来令人着迷。《社交天性》描述了进化心理学、认知神经科学的研究成果，极好地揭示了人是如何开发其固有的人际互动潜能，来顺应扩大社会合作的需要和效益的。

孙涤

美国加州州立大学（长堤）商学院教授

我们人类这个物种有强烈的社交倾向，这一点人人皆知。但从这个基本事实出发，马修·利伯曼却开发出了一整座思想矿山。《社交天性》充满了令人惊喜的洞见，它们非常有价值，善用之，我们的生活将会变得更加美好。

罗伯特·西奥迪尼

亚利桑那州立大学心理学名誉教授，超级畅销书《影响力》作者

终于等到了！《社交天性》真的把人类的社会性变成了社会神经科学的研究对象。而且更加重要的是，无论是外行还是业内科学家，在阅读本书时，都可以享受到莫大的快乐。

罗宾·邓巴

人类学家，牛津大学进化心理学教授，“邓巴数”提出者

在《社交天性》这本引人入胜的书中，作为社会神经科学领域的领导者和开拓者之一，马修·利伯曼清晰地阐明了，我们的大脑为什么天生相互连接，这种连接对我们的思考、感觉和事业有什么影响以及这种影响为什么很重要。

沃尔特·米歇尔

哥伦比亚大学人文心理学尼文讲席教授，“棉花糖实验”设计者

《社交天性》是我一直期待的一本书。它出自社会神经科学领域最杰出、最有前瞻性的先驱马修·利伯曼之手，它告诉读者，我们人类为什么是相互连接的以及如何相互连接在一起的。这是一本光辉之作。

丹尼尔·吉尔伯特

哈佛大学心理学教授，畅销书《撞上幸福》作者

认知神经科学这个领域是在 19 世纪形成的，稍显奇怪的是，在最开始，它主要与关于人类大脑的语言功能的一系列发现相关。不过，没过多久，菲尼亚斯·盖奇这

个孤例出现在了研究者的视野中，从而预示了一个多世纪之后的社会认知神经科学的登场。作为社会认知神经科学的开拓者和领导者之一，马修·利伯曼在《社交天性》中全面地总结了这个领域的最新研究结果，并以生动活泼的笔触阐发了这个领域的重要发现对人类生活的意义。

安东尼奥·达马西奥

南加利福尼亚大学神经科学讲座教授，畅销书《笛卡尔的错误》作者

《社交天性》一书充满了令人惊奇的转折和洞见，其曲径通幽之美不亚于丹·布朗的小说（本书带给读者的阅读乐趣也不亚于后者）。本书揭示了我们人类这个物种取得成功的奥秘：我们的社交天性。本书解释了我们的社会性的起源和神经生物学基础，并阐述了这种天生的强大的社交能力对于我们日常生活的意义。

凯文·奥克斯纳

哥伦比亚大学心理学教授、社会认知神经科学实验室主任

《社交天性》一书表明，我们的大脑天生就是相互连接的，这种连接并非只是为了思考。作为社会认知神经科学的先驱，马修·利伯曼在书中解释了，为什么公平的味道就像巧克力、为什么心痛对人的伤害甚至可能超过头痛。他还告诉我们，应该怎样利用这些知识来改善我们的生活、学习和工作。

亚当·格兰特

沃顿商学院教授，畅销书《沃顿商学院最受欢迎的成功课》作者

这是我读过的有关人类自身天性的最引人入胜的一本书。毫不夸张地说，它真的改变了我看待世界的方式。

大卫·洛克

神经领导力研究所主任，畅销书《工作中的大脑》作者

《社交天性》把最生动的故事和最尖端的神经科学成果结合到了一起，有力地说明了人类是如何相互连接起来的。马修·利伯曼的思想极其引人入胜，而且他的文笔也非常流畅。所有致力于研究人类这种社会动物的特性、所有关注人类境况的人，都应该读一读这本书。

苏珊·菲斯克

普林斯顿大学心理学教授

《社交天性》这本书令人着迷。它文辞优美，为读者展示了关于人类的社会性和我们的大脑的一系列令人兴奋的最新成果。

雪莱·泰勒

加利福尼亚大学洛杉矶分校特聘教授，畅销书《抚育本能》作者

人类是精致的社会动物。《社交天性》是一本优雅的杰作，它令人信服地解释了人性为何如此，作者马修·利伯曼是全世界最权威的社会认知神经科学家之一，他的研究横跨多个最尖端、最前沿的学术领域，其中包括对灵长类动物的社会群体研究、对人类的爱和友谊的心理机制的研究、对同情和利他主义的大脑基础的研究，等等。这本迷人的著作必定会受到广大读者的喜爱，无论是没有任何相关专业知识的普通人，还是认知神经科学和社会心理学领域的专家、教授和学生，都能从中获益。

萨拉-杰妮·布莱克莫尔

伦敦大学学院教授

社会认知神经科学是一个新兴的领域，《社交天性》作者马修·利伯曼是这个领域的开拓者之一，他在书中回顾了关于人类各种天生的能力（如自我控制、心智解读、同情共感等）的最新研究成果，令人信服地解释了人类的大脑为什么是相互连接的。本书不仅是社会认知神经科学的极佳入门读物，还为我们如何过上更好的生活提供了非常实用的指南，因此我强烈推荐它。

托德·希瑟顿

达特茅斯学院讲席教授

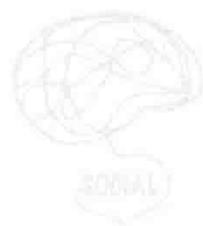
献给娜奥米和伊恩，
是他们让我知道了我的社会脑是什么样的。

被忽略的社交天性

几百年前，哲学家杰里米·边沁（Jeremy Bentham）曾经这样写道：“痛苦与快乐……支配着我们所有的举止、言行和思想。”毫无疑问，我们会沉迷于肉体上的快乐，同时也会努力避免肉体上的痛苦。但是，它们真能“支配我们所有的言行举止”吗？它们真的就是我们的一切吗？我认为它们远远没有我们通常所假设的那么有控制力。目前，规范社会运行的制度体系和激励机制与边沁所宣称的东西大体上是一致的，但它们却遗漏了人类行为背后的一些最深层次的动机。

通常被边沁以及其他人所忽略的是：以一定的兴趣为基础，每个人都天生与他人相互连接。对于人类来说，这种连接同肉体上所感受到的痛苦与快乐一样基本。我们天生就是爱社交的社会动物，被深层次的动机驱动着的我们喜欢与亲朋好友们待在一起。我们天生就充满好奇心，想知道他人的头脑中在想些什么。我们的价值观塑造了我们的身份认同感，而它又源于被称为“我们”的群体。然而，这种连接也会导致某些“奇怪”的行为，这些行为违背了我们对一个理性自利的行为人的预期；只有把社会属性视为回答“我们到底是谁”这个问题的出发点，这些“奇怪”的行为才会显得有意义。

在过去的 20 年里，我和我的同事建立了一门全新的学科：



前言

社会认知神经科学 (social cognitive neuroscience)。对于人类大脑是如何对社交圈做出反应这一问题，我们利用诸如功能性核磁共振成像技术 (简称 fMRI) 这样的工具，获得了一系列令人吃惊的发现——放在以前，这是绝不可能的。这些研究成果再一次证明了以下这个结论：我们的大脑天生就与他人相互连接。人类的社会心理一部分可以追溯到亿万年前最早的哺乳类动物时期，而余下的社会心理则是在最近才进化出来，而且很可能是人类独有的。理解这些心理机制如何驱动着我们的行为，对改善我们的个体生活和群体生活都至关重要。本书将详细阐述人类社会心理的神经机制，并阐明它们是如何在很大程度上塑造了我们的社交生活的。



扫码关注“庐客汇”，回复“社交天性”，
直达作者公开课精彩视频。



目录

各方赞誉 / I

前言 被忽略的社交天性 / VII



第一部分

大脑天生爱社交

01

“我们”到底是谁 ·003·

整个社会对个人的预期长久地忽略了我们的天性：我们本来是一枚方形（具备社交天性）的钉子，却身不由己地被固定在一个圆形（非社交性的环境）的孔中。

怎样选出一个总统

大脑中的“社交网络”

令人望而生畏的脑科学

02

大脑的“一生最爱” ·015·

大脑把几乎所有空闲时间都用于一件事情：思考他人以及他人与自己的关系。大脑不断回到这种活动上，完全是为了帮助我们成为极其复杂的社交圈里的专家。

默认网络，大脑中最活跃的神经网络

大脑“空闲”时做什么

为什么智商越高的人越不好相处

社会群体越大，越需要更大的大脑

找谁写推荐信比写了什么更重要



第二部分

人类社交的三大驱动力之一：连接

03

心痛不是矫情，是真痛！ ·041·

人对社交的需求甚至大于对食物和温暖的需求，不甚理想的社交关系给人带来的痛苦与真实的身体疼痛无异。

颠覆马斯洛需求理论

孩子为何依恋母亲

大脑中的警报系统

难过时服用两片阿司匹林吧

谩骂比拳头可能伤人更深

04

他人并没有你想的那么自私，合作才是人类天性 ·075·

相互合作本身就能激活大脑的奖赏系统，无论是否期望得到回报，帮助他人都会让我们体验到真正的快乐。