

隐蔽的人性

行为背后的人性秘密

孙科炎 程丽平 著



中国电力出版社

CHINA ELECTRIC POWER PRESS

隐蔽的人性

行为背后的人性秘密

孙科炎 程丽平 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

本书以人性心理为研究对象,以大量的心理学实验和日常生活中的现象、案例为切入点深入浅出地剖析了有关人性的各种话题,共分为十章,包括自我认知、社会信念、服从与从众、利己主义、偏见等十个主题。本书的写作目的是为读者提供一条自我了解、自我认知以及发展良性人际关系的途径,也可以将本书看成是一部社会心理学研究历程中关于人性问题的浓缩之作,适合于对人性问题感兴趣的读者阅读。

图书在版编目(CIP)数据

隐蔽的人性:行为背后的人性秘密/孙科炎,程丽平著.
北京:中国电力出版社,2011.3
ISBN 978-7-5123-1420-7

I. ①隐… II. ①孙… ②程… III. ①个性心理学—研究
IV. ①B848

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第030464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·6印张·145千字

定价:28.00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

前言

由于工作的原因，我一直希望有一本既简单易懂又系统的人性心理学著作，可以使工作和生活上有需要或者感兴趣的朋友，快速地了解关于人之本性的种种解释。但是，这方面的著作确实太少，几近于无，只能从各种心理学著作中零星地、粗略地加以了解。

所以，我不得不依靠自己浅薄的知识，自己动手写这样一本书。

我的初衷是希望将人性心理学的研究成果更通俗，更真实地贴近我们的生活，让读者能够更深刻地加以理解，但同时也更系统更全面。

当我写完这本书的时候，我意识到这是一个冒险的尝试。

讨论到人性，你可能会自然而然地想到这样的问题——“人性本善”还是“人性本恶”？人是利己的，还是利他的？人是理性的，还是感性的？这些问题一直以来都是哲学家苦苦思考的问题，而且从来没有形成一致的答案。我不是研究人性的哲学家，但我知道：几乎毫无例外地，人性中的每一个看似简单的问题，实际上充满了复杂的对立统一关系——这是哲学观点。

敬请读者理解，这本书并不打算对那些尚没有定论的问题强行做出哲学上的人性定义——试图作出这种定义在我看来是徒劳无益的。尽管这些问题很重要，尽管对这些问题确凿无疑的解答，可能是你感兴趣的，可能是你看到这本书时的第一反应。但是，我们也许可以选

择另一种视角来讨论人性，这个视角就是：心理学。

某种程度上，心理学对人性的研究并不是寻找人性的终极答案，它更侧重于从人之种种行为出发，对产生这种行为的内在心理活动进行描述；或者反过来，内在心理活动会产生什么样的特定行为。简而言之，心理学对人性的研究一直以来就是从“特定行为”与“特定心理”之间的“关系”入手的，本书也是以这种“关系”为主要脉络加以展开的。

生活中充满了这种“关系”。

就在不久前，我看到一则新闻，一个老太太被卡在马路的护栏中动弹不得，竟然无一人施以援手，最终死去。相关评论大都是抨击马路过客如何冷漠，社会道德如何败坏。

这些评论正确吗？只是举手之劳，并不损害自身的任何利益，人们为什么还是没有帮助这位老太太？我们不能想当然地认为人们道德败坏——至少心理学家不是这样认为的。

一个同类的事例发生在纽约。一位酒吧经理在凌晨遇刺，38位邻居中的大部分人听到了他刺耳的求救声，但无一人施救。当时社会评论一致认为那些邻居道德败坏，但社会心理学家拉塔奈和达利正是从这个现象出发开始探究人们行为的内因——这就是心理学研究史上经典的“旁观者效应”的起源——人们并非是道德败坏，也许是没有注意到，也许是希望别人能够提供帮助，而不是自己。

事实上，人们在现实生活中那些习以为常的行为，其背后很可能是深层次的人性因素在驱动。那些看似合理的解释也可能只是某些想当然的谬论。

每一件事都有因由，每一种行为都可能是内在人性的反射。本书试图将各种行为背后的内在因由揭示出来，使读者了解自己和他人的各种行为与心理活动之间的关系。知其然，也知其所以然。

有些人可能会问：对人性“知其然，也知其所以然”有什么意义吗？这是个现实的问题，人们毕竟不想去浪费时间读一本无关紧要的书。我的解答是这样的：一个管理者如果不知道员工为什么会表现出某种行为，他就无法进行恰当的管理；一个销售员如果不知道客户在什么情况下会采用什么样的行为或者客户的行为表明什么样的心理，他就无法完成成功的销售；一个家长，如果不能了解孩子为什么会说谎，那么他也无法教育好孩子……人性是行为产生的根源所在，人们的每一种行为态度都有人性上的因由，只有知道这些行为的背后是什么、为什么是这样，才能选择更好的行为方略。

最后，祝愿读者朋友在这本书中找到自己想要的东西！学识有限，书中难免有不足之处，诚望您提出宝贵的意见。

作 者

2011年11月于北京

目 录

前言

第一章 他人就是地狱.....	1
谁是世界的焦点	2
自我感觉是最重要的	4
每个人的水平都高吗	6
自尊者的真实心理	8
自我服务倾向	10
虚假的两种可能性	12
伪装的谦逊	14
小结：来自他人的恐惧	17
第二章 因无知而坚持.....	19
这不是我的错	20
混乱不清的逻辑	22
刻薄的双重标准	24
选择性注意	26
预先判断原理	28
过度自信倾向	31
在错误中坚持	33
小结：不要愚弄自己	35

第三章 不道德的世界..... 37

烟草商的解释	38
道德面具下的表现	40
斯坦福监狱实验	41
行为决定态度定律	44
不愉快的体验	45
道德沦丧的终止	47
小结：和谐的真谛	49

第四章 群体癡病症..... 51

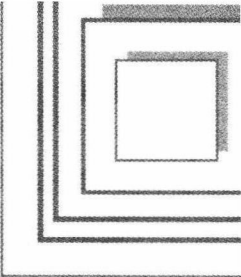
歌剧院的掌声	52
合乎情理的软弱	55
谢里夫规范实验	57
对自我意志的践踏	59
与众不同的代价	61
米尔格拉姆实验	64
群体的释放效应	66
情境的力量	69
小结：对盲从的抵制	71

第五章 天真害死猫..... 73

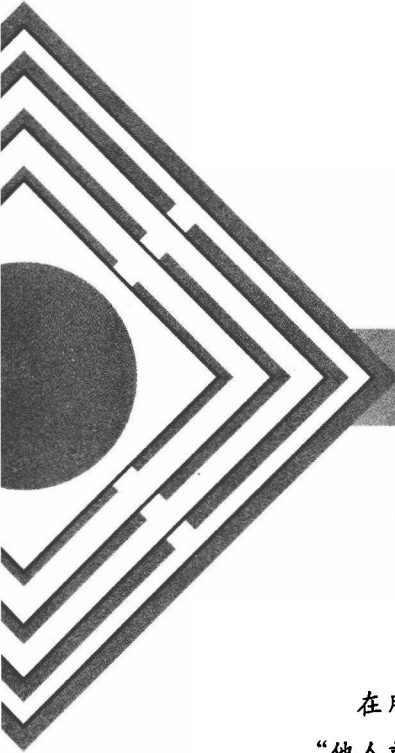
被认可的灌输	74
说服者的圈套	76
都是偏好惹的祸	78
情绪胜于理智	80
可疑的反对者	82
大脑的欺骗性	84
媒体无处不在	87
小结：记住自己的立场	89

第六章 多数派暴力	91
拥挤现象	92
活在他人阴影里	94
群体性懈怠	96
谁在搭便车	99
去个体化研究	101
野蛮的团伙	103
群体极化实验	105
少数派的影响	107
小结：洞察一致性陷阱	108
 第七章 敌意的偏见	 111
谁会喜欢异类？	112
历史的阵痛	114
仁慈和敌意	115
不平等的合理化	118
无辜的替罪羊	120
群体的排他性	121
外群体同质效应	124
无奈的公正世界	126
小结：公正有多难	128
 第八章 残忍背后的兽性	 129
与生俱来的本能	130
挫折引起攻击	131
相对剥夺之感	134
疼痛—攻击反应	135
班杜拉地发现	138
攻击性唤醒	140

强暴谬论	142
美好世界的阴影	144
小结：不安宁的世界	146
第九章 情感的互换	147
被排斥的创伤	148
理想与现实	149
曝光效应	151
外表匹配现象	153
爱是一种回报	155
亲密中的公平	157
扔掉各自的面具	159
想象中的不足	161
小结：用心照顾爱情	163
第十章 善行的背后	165
正义的荣耀墙	166
隐蔽的利己主义	167
互惠的预期	170
脆弱的共情诱因	171
参考他人行为	173
旁观者效应	175
相似性偏爱	177
利他并非无私的	178
小结：助人者助己	180
后记	181



第一章



他人就是地狱

直面你的局限性吧！毫无疑问，他们是属于你的。

——理查德·巴赫

在所有关于自我与他人的论断中，萨特那句“他人就是地狱”可能是最惊世骇俗的表述，而且被各种有关人性讨论者拿来支持自己的观点。但是，我们同时也会通过对自身内心的反思，产生这样的困惑：这样的观点是正确的吗？或者说，人性是这样极端的吗？

谁是世界的焦点

人们总认为自己是中心，事实总是过高地估计他人对自己的关注度。

下面这些“事件”可能是生活中让人惊心的噩梦——我们称之为“事件”，是因为这些事情时刻影响着我们对自身行为的评价，并可能持久地决定我们随后产生的行为和态度：

- (1) 和初次见面的人一起用餐，你不小心把酒杯打翻；
- (2) 在夹菜的过程中出现了失误，该送到嘴里的菜意外地掉在桌上；
- (3) 在所有人都愉快交流的时候，不小心说了一句很不得体的话

导致冷场。

当类似的“事件”发生时——尽管看起来可能是些小事，但是人们的第一反应仍然表现出较强烈的尴尬心理，在潜意识里认为别人都在看自己的笑话。很多人都会有这样的感觉，即使不那么强烈也会觉得不好意思，接下来的一举一动会变得小心翼翼。这是很正常的现象，因为我们总想给人留个好印象。当一件糟糕的事情发生的时候，我们总是会敏感地意识到这种不利之处，然后要么在心理上让自己承受压力，要么在后期的行动中倾向于谨慎和保守。

问题是，别人是否真的对我们如此关注？是否真的如自己所想的那样，人人都在关注着自己？也许，那只是我们想象中的虚幻场景？

最先揭示这个问题的是心理学家基洛维奇。在一次有针对性的心理学实验中，他挑选了一批康奈尔大学的学生作为被试，然后让他们穿上印有歌手巴瑞·曼尼洛头像的T恤分别进入各自的教室。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。但是，最后的结果却让人意想不到，只有23%的人注意到了这一点。这个实验说明，我们总认为别人对我们倍加注意，但实际上并非如此。由此可见，对



自我的感觉的确占据了我们的内心世界的重要位置，我们往往会不自觉地放大别人对我们的关注程度，这种对自我的专注使我们始终处于高估自己突出程度的心理状态中。

这显然会引发错误的判断。社会心理学家戴维·迈尔斯是一个听力较差的人，他关注到的现象引人深思：当视力不好的时候，很多人会自然而然地选择配戴眼镜，但是如果是听力不好，四分之三的人不会采取任何行动，即四分之三的人不会考虑戴助听器——除非他们迫不得已。合理的假想是，这些人不考虑配戴助听器是因为顾及到自我的形象。人们可以把无数的金钱花在染发、整形或牙齿漂白上，却选择拒绝戴助听器，避免让任何人认识到自己的听力有问题或者变老了。

但是，如同基洛维奇的实验一样，我们可能过高地估计了别人对我们的关注度。那些听你说话的人，也许根本不会注意塞在你耳中的那个仪器，或者因为听力较差，不戴助听器反而更容易引起他人注意？

这说明一个简单的事实：在我们的心中，自己总是最关键、最重要的，自己就是整个饭桌或者群体的中心——正是因为自己是如此的突出，所以我们时刻希望运用自身的影响力改变或者纠正某些事情，决定或选择自己的某种行为。这种心理上根深蒂固的天然倾向性，不仅会影响我们的行为举止，也同样会影响我们对情绪的选择，比如倾向于焦虑、愤怒、厌恶等。

我们通常会认为我们生气的时候，别人可能会减少唠叨，我们高兴的时候别人可能也会感受到强烈的快乐……但事实是，关注我们的人比我们想象中的要少得多，我们的痛苦别人可能会忽视，我们的某次失礼，别人可能已经遗忘。

个人心理上之所以表现出这样的天然特性，是因为一种“透明度错觉”——我们假设自己身处于一个透明的环境中，自身的一切优

点、缺点都会经受他人透明而且事无巨细的审视。但是，“透明度错觉”背后仍然是我们人性中固有的特征在起作用：人们会不自觉地认为自己就是那个最受关注的人，是人际交往中的核心焦点。最终，当人们真正意识到自己并不是那个人时，他可能要么因感觉失落而表现出冷淡，要么因感觉受忽视而表现出愤怒。

自我感觉是最重要的

永远不存在理性与客观，包括对待自己！

在与己有关的所有情境中，人们总是过高地估计他人对自己的关注度，认为自己是一切事物的中心。这是否表明我们对事物的评价也是依赖于自我的感觉，而不是客观的事实？比如，我们所表现出来的愉快、兴奋、沮丧以及痛苦，是否在相当程度上表明的是个人的感觉，而非基于客观的事实？

心理学的研究对这些问题给出了确凿无疑的答案：我们内心所依赖的其实是一种感觉经验系统，即使会受到他人评价的影响，但最终起决定作用的还是自身的感觉。也就是说，我们依赖自身的感觉经验系统做出评价，而这种评价很大程度上并非客观事实。我们认为某件事做得很糟糕，这其实只是我们的感觉而已，因为在他人看来可能已经是很有水准的表现；又或者我们认为别人理应赞同我们的观点，这也只不过是自我感觉理应如此而已，实际上他人可能持相反的观点。

无论是我们自己感觉应如此，还是他人感觉应如何，但可以发现，我们依赖的是我们自己的感觉，他人依赖的是他人自己的感觉，即各自跟着自己的感觉走。



这个答案看起来简单，它的背后却有着非常隐秘的心理因素。心理学的研究证实，我们内心中存在一个自我图式。自我图式是我们内心中存在的一个心理模板——集合各种感觉经验的一幅画像。它就像一个自动雷达系统一样，扫描我们生活中的一切事物，对那些与图式一致的信息我们会保持高度的关注和认同，而对那些与图式不一致的信息我们会忽视或者保持低注意力，也包括抵触。

自我图式正是我们作出反应或者评价的内在标准——这一点在心理学上被称之为“自我参照效应”，指的是当某种信息与自我有关时，我们会开始对它快速地加工、回忆和反应。比如提出一个特定的词——“外向”，这个词既可以形容自己，也可以形容他人。但是，在心理学的测试中，当我们把“外向”这个词与自己联系起来时，我们对这个词的理解更准确、更生动；同样，如果要理解某篇小说中的主人公的形象，我们通常会让这个形象与自己对比，这样理解得更深、记得更牢。另外，还有一些我们生活中的常见事件：我们在谈话时，听到自己的名字，反应更敏锐；我们在讨论完一件事情之后对自己有关的事情记忆得更准确等。这些不是因为别的原因，恰是因为我们内在的自我参照效应，我们天然存在的认知上的特性——或多或少也是一种局限性。

这种自我参照效应时刻在发生作用。从本质上看，这种自我参照效应是基于“自我”的感觉经验系统，而不是客观。因此，对生活中那些固执、偏激的观点以及其他与自身设想不符的行为与观点，我们也许需要保持一份乐观和宽容——我们自己也同样如此。

社会心理学家查尔斯·库利在这个问题上走得更远，他认为我们不仅对外界事物的评价总是主观的，对自身的评价也总是主观的。其原因在于，我们自身的自我参照图式是变化不定的，受到各种因素的影响，比如个人扮演的社会角色、和别人的比较、过去的成功和失败

以及他人对我们的评价等。

另外，库利强调他人的、外界的评价对个人感觉经验系统的影响。他的一个鲜明观点是——我们的内在感觉经验系统，一方面是建立在他人的（外在的）评价之上的，另一方面我们判断这种外在的评价，也是从我们的感觉出发的——是我们认为他们会怎么评价我们，而不是他们实际上如何评价我们。例如，别人说“你成功了”，但我们自身感觉并不成功，纵然别人怎么说，我们内心的反应也不会倾向于成功。

我们天然地依照感觉行事——即使是在客观面前，人们也是先把客观纳入自己的感觉，然后按照自己的感觉作出选择。所以，当某个人号称自身绝对是按照理性原则或客观态度处理某件事物时，大部分时候正是一句掩饰非理性和非客观性的谎言。

每个人的水平都高吗

人们总是会认为自己比别人道德水平更高、更有能力。

面对成功或失败，我们会寻求对自己更有利的解释。同样的道理，当我们与他人作比较时，我们也会寻求对自己有利的解释，正如戴夫·巴里所说的：“无论年龄、性别、信仰、经济地位或者种族背景多么的不同，有一件东西却是每个人都有的，那就是在每个人的内心深处都相信，我们要比普通入强。”

当人们用非常有创意的方法解决了一项难题时，人们会感觉自己是天才，会认为自己比周围的普通人聪明；而一旦他人超过自己时，人们最常用的“借口”是把对方看成天才，语气中的酸味隐隐若现。尽管这样的说辞，给自己保留了余地，但是的确确的事实是——人



们认为自己才是更好的。

我们经常听到这样的话，没有人了解我，只有我了解我自己。喊出这样的声音，我们的心灵想说明什么，难道仅仅是他人的不了解吗？我们会给他人了解自己的机会吗，会让多少人了解自己呢？这些问题，无一不在折射我们的内心——我们自己更了解自己。还有很多人认为他人比自己傻多了，更不用期望能了解自己了。其实，人们忽略了这句话的另一个意思：自己也傻，只不过和他人相比，认为自己好很多。

这就是人们的自我认知吗？有研究表明，面对大多数社会赞许性和主观性的东西，大多数人认为自己肯定不是普通众数中的一员，而是比平均水平更高的人。

这样的例子比比皆是：大多数生意人都认为自己比一般的生意人更有道德，然而我们脑子里也有这样的一句话出现：无奸不成商。当然这只是固有观念，不一定完全正确。也有调查显示，当给自己的道德水平打分时，有50%的人所打的分数超过了90分，只有10%的人认为自己在70分以下。还有这样的一句话：宁做鸡头不做凤尾，从心理学的角度来理解，更是形象地说明人们认为自己比一般人的水平好多了。看到这里，怎么感觉人们在自欺欺人呢？

其实相对于客观行为的评价标准，这些主观范畴的评价更会引发人们的这种意识——我比他人的水平高，因为这些主观的范畴为我们的说辞留下了改变的余地。例如，在评价自己的亲和力时，很少有人给自己的打分低于中等水平；在团队合作水平上，也很少有人说自己不善于与他人合作。

在戴维·迈尔斯的研究中，82.9万名高中高年级的学生在“与人相处能力”这一主观而赞许性的维度上的自评分数均高于平均值，更让人惊叹的是，有60%的人认为自己在前10%，有25%的人认为自己是最优秀的1%！