

动物的从众是一种本能反应,也是出于进化上的需要。那么,作为高等动物的人为什么也会有从众心理?在现实生活中,从众现象往往令人啼笑皆非,这是否意味着,为了避免出丑,我们应该彻底抛弃这种心理?

□ 本版主笔 快报记者 钟晓敏 王凡

从众心理 为啥长盛不衰



“谣盐”期间,市民争相排队购买食盐 资料图片

》人为什么要“随大流” 为了应付压力?

大街上有人吵架,别人去围观,自己也会伸长脖子往里看……在日常生活中,人的行为会不自觉地受他人的影响。南京脑科医院医学心理科博士林万贵说,人的这种行为趋同,就是从众行为。通俗地解释,就是人云亦云,随大流;大家都这么认为,我也就这么认为;大家都这么做,我也就跟着这么做。

那么,究竟是什么驱使人从众的呢?林万贵通过一个案例,来解释其中的根源。美国心理学家阿希做过一个实验:要大家做一个非常容易的判断——比较线段的长度。不过,参与实验的6名大学生中,有5个是“托”,他们与阿希串通好了,故意异口同声说出一个错误答案。于是,另外一名大学生就迷惑了,不知道是该

相信自己的眼力,还是说出一个和其他人一样,但心里又认为不正确的答案。这个实验找不同的人重复做了很多次,得出的结论是,平均有33%的人判断是从众的,有76%的人至少做了一次从众的判断,而在正常的情况下,人们判断错的可能性还不到1%。

林万贵介绍,这个心理学测试说明,人会屈从于很多人的压力,而选择一个错误的答案。在灾难面前,人特别想了解在给定情境下正确的反应方式,这时偏离集体产生的压力会更大,所以一般人从众表现会更突出。于是,就有了非典时期抢购板蓝根、甲流来袭抢购大蒜、日本地震之后上演的抢盐风波等事件,这都是人们对恐惧心理采取的行为。

为了免遭抛弃?

林万贵说,从众还有一个重要原因是,害怕自己脱离了多数人对己不利。正所谓“人怕出名猪怕壮”、“枪打出头鸟”,这些谚语提醒人们,如果你偏离群体过多,你卓尔不群,就会面临群体强人的压力乃至严厉制裁。对于同多数人保持一致的人,其他人的反应是喜欢、接受和优待。对于个别离群之马,人们大多数情况下,会显示出厌恶、拒绝,有时甚至要整治一下。

美国霍桑工厂的实验很好地说明了这一点:工人们对自己

每天的工作量都有一个标准,完成这些工作量后,就会明显地松弛下来。因为任何人超额完成都可能使管理人员提高定额,所以,没有任何人去打破日常标准。这样,一个人干得太多,就等于冒犯了众人;但干得太少,又有“磨洋工”的嫌疑。因此,任何人干得太多或者太少都会被提醒,而任何一个人冒犯了众人,都有可能被抛弃。为了免遭抛弃,人们就不会去“冒天下之大不韪”,而只会采取“随大流”的做法。

适应社会、适应生存的必要方式?

有的人对“从众”持否定态度。南京大学社会心理学博士陈昌凯认为,从众具有两重性:消极的一面是抑制个性发展,束缚思维,扼杀创造力,使人变得无主见和墨守陈规;但也有积极的一面,即有助于学习他人的智慧经验,扩大视野,克服固执己见、盲目自信,修正自己的思维方式,减少不必要的烦恼如误会等。

相比较而言,陈昌凯认为从

众的积极性一面更大。他说,社会需要有共同的语言、共同的价值观,以及比较一致的行为方式,这样才有利于社会功能的执行及社会文化的延续。比如遵纪守法、尊老爱幼,等等。也只有这样,人与人之间才能顺利进行交往,社会才能正常运转。

陈昌凯说,从众也是一个人适应社会、适应生存的必要方式。任何一个处于社会环境的人,都可能遭遇各种各样的情景,而由于知识有限、阅历不足,我们不可能具备处理任何事物的能力。这个时候,理性地选择从众行为是非常重要的,这是在最大程度上使自己迅速适应未知世界的最有效方式。

不仅如此,在客观存在的公理与事实面前,有时我们也不得不“从众”。比如,在日常交往中,点头意味着肯定,摇头意味着否定,而这种肯定与否定的表示法在印度一些地方恰恰相反。当你到该地时,若不“入乡随俗”,往往寸步难行。



心理学家认为,从众也是一个人适应社会、适应生存的必要方式 资料图片

》什么人喜欢从众

女人更爱随大流?

在抢盐风波中,还存在这样一个现象:有人买了一辈子都吃不完的盐,也有人一袋没买。仔细留心一下,我们不难发现,有的人很容易从众,也有人不太轻易从众。

那么,究竟什么样的人更容易从众?有人会下意识地按性别上来区分,认为女人比较感性,更容易从众。比如,在商场打

折促销时,女人会冲动消费,买回一堆衣物,有些甚至是自己并不需要的。陈昌凯表示,其实男人也容易冲动消费,只是在购买的商品类别上,与女人有区别,男人一般青睐高技术、新发明的产品,而女人在服装鞋帽上很难克制自己的购物欲望。

陈昌凯介绍,很多心理专家还做过相关试验,早期试验很多

都证明女人比男人更容易从众。不过,进一步的研究指出,过去的试验得出女人更容易从众的结论,是因为试验材料大多数是男人熟悉的,比如政治、球赛等等,这在客观上影响了结论。而换成了有利于女性的试验材料,如烹饪、服装等,男人和女人都表现出较高的从众倾向,比例差别很小。

知识面窄的人更爱随大流?

陈昌凯认为,一个人是否容易从众与他本人的知识面关系很大。一个人,知识越全面,经验越丰富,就越不容易从众。比如,让一名设计师与一群教师讨论教育问题,他往往不会反对教师们的意见,因为他对这个问题不甚了解;而如果是讨论

家装问题,他往往会反对教师们的一致意见,因为他在这方面有丰富的知识经验。这些资本都让他充满自信,他会倾向于把自己看成是群体中的专家而不愿从众。

陈昌凯说,一个人的个性特征也与从众行为密切相关。智力

高的人,掌握的信息比较多,思维灵活,自信心较强,不容易发生从众行为,而智力低的人则容易从众。有较高社会赞誉需要的人,特别重视别人的评价,希望得到他人的赞誉,较易从众。性格软弱、暗示性强的人也容易表现出从众倾向。

东方人比西方人更爱随大流?

其实,从众行为并不是中国特有的现象。放眼世界,各个国家都存在。日本大地震引发了空前的核泄漏危机,加上有关核辐射物质正飘向太平洋的报道层出不穷,美国西海岸的居民们同样坐立不安。于是防毒面具、碘化钾药片等辐射保护产品瞬间脱销,人们的疯狂行为更像是在为一场核战争做准备。

不过,不可否认的是,由于文化背景不同,不同民族的人从众程度存在差异。著名心理学家米格莱姆曾经对法国和挪威的大学生进行了对比研究,他发现挪威人比法国人更趋于从众。他认为部分原因可能是法国文化鼓励独立和个性,而挪威文化则鼓励忠诚于集体,重视社会责任。后来

也有一些研究发现,在不同的文化和社会背景下,人们所表现出的从众行为是有差异的,说明文化差异对从众现象确实存在影响。

“东方人喜欢中庸,讲究以和为贵,而西方人喜欢标新立异。”陈昌凯认为,这种文化差异表现到行为上的差别是,东方人更容易从众。

》职场实战

领导为什么喜欢捣乱的“鲶鱼”

我们了解人的从众心理,并恰当地处理其行为,也是很有意义的。职场中,很多领导都是利用下属和同事的从众心理来提升自己的影响力。

林万贵博士提及,比如公司开讨论会说某个项目,当前面一些有威望的人说完观点之后,后面的人即使意见不同也很难再坚持己见,会选择从众,一些会议上的表决,也会出现看到别人举手再举手,少数跟随多数的现象。

著名的“鲶鱼效应”其实也跟领导者运用从众心理有关。“鲶鱼效应”说的是渔民为了保证沙丁鱼不因窒息而死亡,在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以鱼为主要食物的鲶鱼,鲶鱼进入鱼槽后,由于环境陌生,便四处游动。沙丁鱼见了鲶鱼十分紧张,左冲右突,四处躲避,加速游动。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解



在装满沙丁鱼的鱼槽里放上一条鲶鱼,沙丁鱼的生存能力就会大大提高了。 资料图片

了,沙丁鱼也就不会死了。放到职场而言,就是领导者把那些富有朝气、思维敏捷的“鲶鱼”引入职工队伍中甚至管理层,给那些固步自封、因循守旧的懒惰员工和官僚带来竞争压

力,才能唤起“沙丁鱼”们的生存意识和竞争求胜之心。“沙丁鱼”们为什么会改头换面?很重要的一个原因就是从众心理在起作用。当你看到周围的“沙丁鱼”都奋发起来,你也不能停步不前。