

为何我们预测未来的感受是如此困难？

据报道，在当前这段时间，人们对疫情期间的“新常态”展开了许多讨论。不知有朝一日，当我们回到忙碌的办公室、或者去健身房和电影院时，会是什么感觉。有些人表示，他们已经想象不出自己还能做这些事情，更别提去拥挤的酒吧跳舞、或是拥抱和亲吻自己的朋友了。

但我们到底擅不擅长猜测自己未来的感受呢？答案是：“并不是很擅长。”这就意味着，对于自己的生活，我们并非总能做出最佳决策。

我们在预测自己未来的感受时，会自然而然地参考过去的经历。这是种不错的方法，但我们往往会侧重于回忆最近的几次经历。比方说，我们在想象明年坐火车出行时，我们不会重点回忆过去若干年间坐过的上百次火车，而是会忍不住回想起自己上一次坐火车的情景。如果你上次坐火车时，乘客们都戴着口罩、看上去一脸紧张，在我们想象未来的旅行时，脑海中就会忍不住出现这个画面，即使我们并不清楚口罩还要戴多长时间。

我们会下意识地将注意力集中在自己当前的感受上。当慢性头痛患者描述自己疼痛的程度时，他们的描述更容易受前一天的疼痛程度所影响。我们在思考事件时，我们的认知过程总倾向于极端化，即更注重“第一次”和“最近一次”。这种现象名叫“影响力偏差”(impact bias)。它还会导致我们倾

向于关注事件的主要特征。例如，假设我们要去乡下的一间小酒馆吃午饭，我们也许会想象自己坐在美丽的花园里，沐浴在温暖的阳光下，享用着美味的食物。相比之下，我们不太可能去想象前往这家酒馆的过程、在室外寻找空桌的经历、饿着肚子等上菜的烦躁心情、以及回家路上遇到堵车的可能性。

如果在我们的预期中，未来的某起事件是积极正面的，我们就更倾向于关注那些好的方面；而如果是消极负面的，我们就会忍不住去想那些不好的方面。例如，我们总觉得去看牙医的整个过程都充满了痛苦，但实际上，和接待员交谈、把外套挂起来、或是走出诊所这些行为都是中性的，最痛苦的时刻也许只会持续一小会儿。你可以从积极的角度来解读这种现象，这意味着事情并不像我们预期的那么糟糕，不过可能也没那么好就是了。

然而，“影响力偏差”可能会引导我们做出错误的决定。我们也许会以为，一份薪水丰厚的新工作会改变我们的生活。假如这份工作能让你不必再为金钱烦恼，那的确有这种可能，你的朋友们也会纷纷来恭喜你。但如果你本来就不愁钱花，还很喜欢你目前的工作，而且和同事们关系很好，换工作也许就不是最佳选择了。要迈出换工作这一步，你必须确定，多出来的这部分收入可以用在使你更快乐的事情上。

我们还容易高估自己未来的

情绪激烈程度。在一项研究中，一些大学生被要求预测自己学校的球队在下一场比赛中获胜或落败的话，自己会是什么心情。而过了几天后，再次被问起这个问题时，他们都表示自己高估了自己在球队获胜后的喜悦程度、或输球后的失望程度。这是因为，比赛当天还会发生其它事情，也会对他们的情绪造成正面或负面的影响。

但在同一项实验中，如果研究人员让受试者在进行预测之前，先描述一番自己生活中平常的一天是什么模样，他们的预测结果就会更加精确一些。

哪怕是比吃面条和赢球赛极端得多的事件，也会发生这种现象。对于足以改变人生的重要事件，我们也会高估自己喜悦或悲伤的程度。例如，就算是买彩票赢了大奖的人，也不会每时每刻都在开香槟庆祝、试驾跑车、或是带上所有朋友一起度假。在意外事故中不幸残疾的人也不会一直沉浸在震惊中、哀叹自己人生的巨变。

无论是中彩票还是出事故，人们在想象这两种情况时，通常都会将关注点放在事情刚发生时产生的震惊上，并默认这些感觉会一直持续下去。但人们忘记了自己是会不断适应和调整的。无论你在事情刚发生时感觉快乐还是绝望，这些感受都会随着时间的流逝逐渐消退。

总的来说，这是件好事。就像我们有生理上的免疫系统一样，心



理免疫系统也会保护我们。它会引导我们多注意极端情况，帮助我们做出保证自身安全的正确决策。但要记住，它也让我学会了不断适应，即使事情的发展不如预期所料，我们也能坚持下去。

对于生活中发生的大部分事件，我们都能较快地习惯它们，而且比我们可能以为的快得多。比如涨工资之后，你的喜悦之情用不了多久就会消退。

既然我们更容易关注极端的、第一次发生的、或近期经历的体验，并且这使得我们无法准确预判未来的感受，我们又怎样才能做出正确决策呢？

不妨咨询一下有过这类经验的人的观点，或是问问身边的人如何看待你面临的选择。因为在思考其他人的选择时，我们往往能看得更长远一些。但是一定要问对问题。不要问“我应该接这份新工

作吗？”而是问“如果我接了这份工作，你觉得我的日常生活会变得怎么样？”

例如，一项研究发现，长时间通勤与较差的心理健康状况之间存在关联，在已婚女性身上表现得尤为明显。如果你为了换了个大房子而搬到离上班地点较远的地方，你可能会多出一个空房间。但这个房间偶尔才会用到一次，通勤的痛苦却每天都要经历一番。而如果你先和朋友们聊一聊，他们也许就会指出这一点。

我们最近经历了许多个“第一次”。我们也许会重新回到办公室，也许还会坐飞机。心理学研究告诉我们，第一次的经历总是最奇怪的，尤其是刚开始的10分钟。但人类有着超乎寻常的适应能力，我们很快就会适应这些全新的生活方式。等我们第二次经历时，就不会再感到奇怪了。

当心！自制力也许会释放你的阴暗面

据报道，几年前，80名巴黎人得到了一次参加真人秀《极限区域》(La Zone Extrême)试播的机会。制作人在工作室里向各位参与者打过招呼之后，便让他们组成两人一组，一人扮演“提问者”，另一人扮演“竞答者”。

等到参与者登台、主持人向他们解释了规则之后，事情便变得阴暗起来。根据比赛规则，一旦竞答者回答错误，提问者就要用电击惩罚竞答者。并且每次都要提高电击强度，最高可达460伏，高达欧标插座电压的两倍。如果某对参与者成功挺过了27回合，就算作获胜。解释完规则后，竞答者便被带进了一个小房间，并被绑在一把椅子上，提问者则坐在舞台中央。随后游戏正式开始。

由于这只是试播，参与者们被告知，他们赢得比赛后并不会获得任何金钱奖励。但大多数提问者依然对竞答者实施了电击，即使在听到小房间中传出的痛苦尖叫之后，他们也没有停手。

幸好，这些惨叫声只是竞答者装出来的，他们并没有真的受到电击。提问者们就这样在不知情的情况下参与了一次精心设计的实验，帮助科学家研究不同性格对道德行为的影响。你也许会以为，最凶恶的提问者一定是个性格冲动、具有反社会人格的人，或者最起码也是个缺德的人。但法国科学家发现，事实情况刚好相反，愿意施加最强电击的参与者竟然是在道德感这一项上得分最高的人。这种性格特征往往与谨慎、自律等特性联系在一起。

“如果某人习惯了做一个和蔼顺服、行事有序、且能很好地融入社会的人，违背命令对他们而言就会更困难一些。”格勒诺布尔-阿尔卑斯大学行为学科学家劳伦·拜格(Laurent Beugue)指出。在上述情况下，这种性格就意味着这种人会更

愿意折磨他人。

除了这些发现之外，还有一系列新研究显示，具有高度自制力和自律性的人往往有着令人意想不到的阴暗面。这些研究可以帮助我们弄清，为何“模范市民”有时也会变成一条“毒蛇”。这也将帮助我们进一步理解职场及其它环境中的不道德行为。

克服冲动

几十年来，自制力一直被视作一种优势。自制力可以通过多种方式来评估，比如针对道德感(会考察个人对自律性和组织性的倾向)的调查问卷，以及针对自制力的实验(如著名的“棉花糖测试”)等等。

拥有高度自制力的人往往有更好的学习和工作表现，采用的生活方式更健康，暴食或滥用药物的概率更低，并且更喜欢锻炼身体。这类人拥有克服冲动的能力，这意味着他们很少会表现出攻击性或暴力倾向，也很少有犯罪记录。因此人们认为，自制力可以提升人们的道德水平。一些科学家甚至提出，自制力由所谓的“道德肌肉”构成，正是这种“道德肌肉”决定了我们遵循道德行事的能力。

不过，以色列 Bar-Ilan 大学的利亚德·乌兹尔(Liad Uziel)从几年前开始展开了一项研究，想弄清“情境”是否在决定自制力造成的结果中起到了重要作用。他猜测，自制力只是一件有用的工具，可以帮助人们达成任何目标，而这些目标可能有好有坏。在多数情况下，我们的社会规范会对合作者予以回馈，因此有高度自制力的人刚好符合这种期待。但如果我们对社会规范加以改变，这些人对待他人的方式就称不上无可指摘了。

为验证这一想法，乌兹尔开展了一项名叫“独裁者游戏”的标准心理学实验。在实验中，一名参与

者会得到一笔钱，并且可以与一名搭档分享。由于我们的社会规范鼓励与他人合作，人们一般都会表现得慷慨大方。“讲道理，他们没有理由和别人分享这笔钱。”乌兹尔解释道，“但参与者往往会分出三分之一给别人。”研究人员发现，如果有高度自制力的人担心别人会指责自己吝啬，就会表现得十分大方。然而，如果他们的行为是秘密进行的，无需担心他人的指责，他们反而会变得比自制力低的人自私得多，不愿帮助他人，一切以自身利益为上。在后面这种情况下，他们几乎私吞了全部钱财。

自制力较高的人似乎会更小心翼翼地选择表现出反社会行为的时机，以免被别人抓个现行。在美国西伊利诺伊大学的戴维·雷恩(David Lane)和同事们最近开展的一项研究中，他们询问了受试者是否有过不良行为、以及是否为自己的行为承受了后果。果不其然，他们发现自制力强的人更容易在做出危险驾驶和考试作弊等行为后逃避惩罚。他们似乎会仔细判断哪些行为是可以被社会规范所接受的，假如违反规范会影响自己的声誉，他们就会严格遵照规范行事。

处决机器

这些都是处于“灰色地带”的道德行为，但假如社会规范允许这样的行为存在，坚定的意志力就会为邪恶行为增添一臂之力。在一项可怕的研究中，澳大利亚新南威尔士大学心理学家托马斯·丹森(Thomas Denson)邀请了一些受试者来到实验室中，给他们分配了一项不同寻常的任务——把虫子填进一台咖啡研磨机里。受试者并不知道，这台研磨机经过了特殊设计，虫子其实在被磨碎之前都能爬出去。但在虫子爬行的过程中，研磨机还是会发出一种惨人的咯咯

吱吱声。受试者们被告知，这项实验的目的是为了更好地弄清“人类与动物之间特定的互动关系”。有了这个名义，这种行为从社会道义角度就更容易被受试者接受了。

研究发现，自制力的影响要取决于人们的道德责任感。如果某人特别重视自身行为的道德后果，那么自制力的高低对他们的行为并不会产生什么影响。他们也杀死了一定数量的虫子，但这类人即使有着更强的自制力，听从这种命令对他们而言也不是一件容易的事。不过对其他受试者而言，自制力越强，杀死的虫子数量就越多。他们似乎更热衷于执行科学家的指令，也更擅于压抑对这项任务的反感情绪，这使得他们变成了高效率的“杀手”。

前文提到的《极限区域》中的选手也表现出了十分相似的行为规律，只是规模比这项研究大得多。这项实验其实是受到了斯坦利·米尔格拉姆上世纪60年代开展的一系列极具争议性的实验的启发。在米尔格拉姆的实验中，他考察了受试者是否愿意以科学的名义，用电击来折磨他人。这些实验常被用来显示人们对权威的绝对顺从。但这些法国研究人员想弄清的是，究竟哪些类型的性格最容易听从这类指令。结果发现，拥有高度自制力的受试者在游戏中向搭档施加的电压高达100伏特以上。如此高的电压足以致人失语、意识丧失、甚至死亡。

有趣的是，除了高度自制力之外，高度的顺从性(一种希望取悦他人的个性)是唯一一种会强化这种残暴行为的性格。“这类人往往会对受害者施加更强的电击，可能是为了避免和节目制作人起冲突吧。”拜格表示，“他们想做一个靠谱的人，并且想一直维持这种人说。”

拜格的团队在论文中提出的

观点与20世纪哲学家汉娜·阿伦特对高层纳粹阿道夫·艾希曼的评估结论形成了对照。阿伦特提出了著名的“平庸之恶”，用来描述像艾希曼这样的普通人是如何犯下滔天罪行的。拜格的研究提出，导致人们做出不道德行为的特征也许不仅仅是“平庸的”，在其它情况下，也许反而是“招人喜爱的”。比方说，我们一般都会选择拥有高度道德感和顺从性的人作为自己的雇员或伴侣。

有毒的职场环境

拜格强调说，这项研究必须能够复制，我们才能对人类的的天性下定论。不知像高度自制力这样的特征能否帮助我们预测某人做出不道德行为的概率。如果能预测出这一点，还是很有意思的。

雷恩指出，这取决于社会规范的强弱。“我认为这些研究结果也可以普遍套用到其它行为上，只要人们能说服自己，这些事情不会对别人造成伤害，并且已经有人这么做了就行。”例如，有证据显示，道德感越强的人，偷税漏税的概率越大。在办公室里，“模范员工”也可能从公司小偷小窃，因为他们觉得“这点钱对公司无关紧要”。

乌兹尔还怀疑，当群体凝聚力开始瓦解时，有高度自制力的人更容易表现得冷漠无情，比如当他们的权力感或权威感受到威胁时，或觉得别人在与自己竞争时。他们可能会为了晋升，在背后捅你一刀，或是对上司大拍马屁，毫不在意自己的行为会对别人造成什么影响。

假如真相真是这样，我们也许该开始欣赏身边那些不怎么自律和顺从的人了。他们的不靠谱也许会让你恼火不已，但至少在《极限区域》这样的情境下，你还是会希望由他们来决定你的命运。