

# 生活中十个重要的心理模型

【新華網】編者按：自然選擇、勢能，還有復利這幾個概念聽上去都不陌生，但你是否想過：這些概念其實並不祇是存在于書本，而是可以真切得解釋我們生活中所發生的事情，可以為你所用。為什麼酒店的床單一般都是白色的？為什麼人人都想生活在一個沒有污染的環境，但改善環境污染的效果依然甚微？本文接下來所探討的十個心理模型就可以解答這些問題。原文作者 Scott Young，標題“The 10 Most Useful Mental Models”。

所謂心理模型也是在現實中會反復出現的一種模型。一旦識別到它的存在，你就會發現它時不時就會跳出來。如果能夠了解這些心理模型的存在和運作模式，那你無論是自己，還是對我們生活的這個世界都會有更為深刻的認知。

以下便是對我個人影響最為深刻的十個心理模型：

## 1、邊際成本和邊際效益

我們平時往往習慣于去看平均值，但實際上真正起作用的是邊際值。

經濟學家喜歡談論邊際變化，也就是再做一次所需要付出的成本。最重要的一點是我們要知道做某件事的成本幾乎沒有一成不變的。

邊際效益存在遞減規律，當消費者消費某一物品的總數量越來越多時，其新增加的最後一單位物品的消費所獲得的效用（即邊際效用）通常會呈現越來越少的現象（遞減）。例如，吃第二十塊蛋糕所帶給你的滿足感絕對比不上吃第一塊蛋糕時的滿足感。邊際成本通常也會下降，例如寫第二十篇論文肯定要比寫第一篇論文容易一些，因為熟能生巧。

我們普遍容易犯的錯誤就是總是考慮平均值，我們總是看過去的數值，而不去想接下來的邊際成本和邊際效益。

## 2. 自然選擇

達爾文不祇是解釋了物種的起源，他也向我們展示了如何有章可循得去生成一些有益的複雜機制。

你祇需要忠實得復制那些盡可能少有錯誤的東西，並且復制的東西要有益于其自身的生存。這不僅適用於生活，也適用於想法、技術和傳統。

了解自然選擇可以讓你看透很多事情。自然選擇的規律可以解釋為什麼疾病會隨着感染人數的增多而降低致命性，它也可以說明為什麼借助于社交媒體傳播的新聞會激起最強烈的反響。我們甚至可以在自然選擇的基礎之上稍作調整，就可以解釋文化是怎樣隨着時間的推移而發展變化。

## 3. 信號傳遞

為什麼酒店的床上用品都是白顏色的？為什麼我們花很多錢去買藥却沒有將這筆錢用在預防上？為什麼大多數人更在意的是自己是否有證書而不是教育的過程？答案就在于信號傳遞效果。

信號傳遞是通過採取顯眼的行動來達到改變其他人想法的效果。因為欺騙隨時都有可能存在，信號傳遞可以讓信號接收人有了一個選擇的理由，降低自己被欺騙的可能性。例如，酒店的床單通常是白色的，因為白色最不耐臟，祇要有任何的污漬很明顯就能看到。對於非常看重衛生的房客來說，白色的床單就是最有力的證明。

我們往往會對信號傳遞的效果產生質疑，因為好像給人的感覺不是那麼切實。但這背後其實是心理學在發揮作用，我們的大多數行為都可以朝着信號傳遞的效果來進行優化，而不必僅僅追求直接的目的。

## 4、勢能

物體會下落。勢能這一物理概念是對高度的擴展，高空中的球存在重力勢能，鬆開手，它就會自然下落。

電壓也被稱為電勢差，有電壓才會形成電流。高電壓就像是位于高空中的球，它會想要下降到低勢能的位置。為一臺機器設置出電勢差，就能促成機器的正常運行。

勢能這一概念並不是僅僅對於物理學有用。機器學習會用到梯度下降這一方法，背後其實就是基于這樣一個事實，小球從山頂滾下，初始速度很慢，但在加速度作用下速率會迅速大幅增加。對於這一現象其實我會聯想到關於習慣的一些問題，我也經常會跟別人說我認為我們的許多習慣可能就是亞穩狀態，因為總是存在從高處往低處走的這種勢能，所以很少有習慣能一直持續下去。

## 5、復利

指數級增長雖然少見，但威力巨大。復利能否發生作用其實取決于在你所擁有的事物基礎上實現了多高的增長率。金錢存在復利效應，因為你所擁有的每一分錢都可以為你帶來利息，實現利滾利的效果。就如同你對折一張紙，然後對折，再對折，如此重復四十多次，這時候紙的厚度是多少？你可能根本想不到，這時候的厚度相當於地球到月球的距離。這就是復利的魔力。

但並不是每一個人都擁有這種指數級增長的復利思維，如何讓復利效果為自己所用？或許你可以嘗試了解一下這個問題。

## 6、貝葉斯法則

假設你是一位醫生，你需要診斷面前的患者是否患有一種罕見病。得這種病的幾率是萬分之一，而判定是否得這種病的那項醫學檢測出錯的幾率是百分之一。此時，你面前就有一位患者，手裏拿着他剛剛得到的報告，上面寫着：檢測結果呈陽性。那問題來了，這位患者患這種罕見病的可能性有多大？

你可能會說可能性為 99%，確實許多人都會給出這個答案，包括大多數的醫生也會這麼想，但事實上他們都錯了！他們錯了因為他們沒有學會去應用貝葉斯法則。每當我們面對新

的信息，例如面對新的測試結果，我們都需要將這些新信息嵌入到我們已有的背景信息中，而不是孤立的去看待它。

我們可以分析一下，如果有 10000 個人進行了這項醫學檢測，那平均來說沒有得這種病的人應該是 9999 人，但因為測試結果存在 1% 的誤差，所以在這其中有 9899 個人的檢測結果呈陰性，101 個人的結果呈“陽性”，但其實真正的病人祇有 1 位。也就是說，前文我們所說的 99% 的正確性最終會提示出 99% 的錯誤病例！

## 7、“共同知識”

這裏所說的“共同知識”（common knowledge）也就是人人都知道的東西，但却不是常識。因為它的概念還不止于此，它也是我們每個人都認為其他所有人都知道的東西。甚至，每個人都認為其他所有人都知道我們每個人都知道這些東西。如此重復，一直重復，就是我們口中所說的“共同知識”。

《皇帝的新裝》其實就是關於共同知識這一概念最強有力的一種諷刺和質疑。皇帝赤身裸體，每個人都知道事實就是如此，但這不是一個“共同知識”。于是，每個人都配合着他的說法，表現得好像皇帝身上穿的確實是一件華美的禮服一樣。最終還是一位無辜幼童說出了每個人心中都有，却没有說出的話。

理解共同知識這一心理模型很重要，因為你可以圍繞任意一點來形成穩固的看法。例如，金錢之所以有價值就是因為每個人都贊同它具有價值。如果金錢的價值不是“共同知識”，那也就無法發揮金錢的作用了。

## 8、反饋

反饋其實是更廣泛層次的一種系統思維模式。系統思維適用於神經科學、分子生物學、政治和經濟學等等。因為複雜的行為一般是由許多抽象的信息流所共同形成的，因此僅僅分析其中的某個環節或者說部分根本無法達到預測效果。

反饋有兩種形式：正反饋和負反饋。負反饋是輸出抑制自身輸入，系統輸出與目標誤差減小，系統趨于穩定。正反饋是指輸出放大輸入，結果就是系統震蕩，放大控制作用。

我們的許多行為都是由負反饋所控制。例如，感到餓了，吃東西，然後就沒那麼餓了。工作很努力，感到很滿足，然後休息一下。但也有一些循環是正反饋的作用，例如成功可以讓你更有自信，從而實現更大的成功。恐懼可能會讓你逃避，又進一步加重焦慮。知道哪一點會為你帶來很大的改變至關重要。

## 9、激勵因素

假設我們的奧運會增加了一項新賽事，前半程是百米短跑，後半程是選美比賽。那你可以想象得到，無論他們跑得有多快，最終獲勝的都是長的最好看的人。

如果真有這樣的賽事，相信參賽者會將大部分的訓練時間用在化妝和髮型設計上，幾乎不會花時間去練習跑步，這個應該不難想象吧？

我舉得這個例子聽上去很極端，你可能會說現實中根本就不會有這樣的比賽。但不可否認，類似的情況却真實存在。我們會用科研成果去評價一位教授，而不是看他的教學能力。所以，你會發現即便是頂尖學府，許多教授講起課來也會讓你昏昏欲睡，毫無生動性，毫無感染力。

了解這種心理模型之後我們可以反向推理。看到一種行為，一種現象，我們可以反向推理，猜想導致這種行為，這種現象的激勵因素是什麼？那我們又該如何去利用這一反向推理呢？那就是在最開始的時候就注意到激勵因素，去鑒別這種激勵因素的合理性，從而可以避免浪費時間、精力去達成最後根本不重要的結果。

## 10、納什均衡

以約翰·納什的名字來命名的納什均衡是博弈論的一個重要概念，達到這一均衡狀態下，無論其他玩家的策略如何改變都不會使你的收益變差。也就是說納什均衡是一個相當穩定的點，你知道其他人在做什麼，你也這樣做就可以，沒有必要去改變策略，也能實現自己的收益。而與此相對的就是你改變自己的策略，讓自己的策略與他人不同，結果就是可能影響別人的收益。

囚徒困境就是一個典型的例子。如果你招供，但對方不招供，那你可以立即無罪釋放，對方將被判刑十年。如果兩人都招供，將都被判刑兩年。如果兩人都都不招供，則判刑最輕，祇有半年。問題在于你無法確定對方是選擇招供還是不招供，那在這種情況下，從各自利益出發，無論對方選擇什麼，你最好的選擇就是招供。這種情況就被成為納什均衡。

了解了納什均衡這一現象的存在，我們就可以理解為什麼每個人都同意，但要促成社會變革依然舉步維艱。污染環境要比不污染環境容易，而污染環境的後果又是所有人共同承擔，那納什均衡效果下每個人都會更容易做出污染環境的舉動。這是不可否認的一個事實，雖然每個人都想要生活在一個沒有污染的環境當中。

## 心理模型的價值所在

僅僅知道這些心理模型的存在遠遠不夠，要想真正地讓這些心理模型為你所用，就需要更深層次的挖掘，獲取他們真正的價值所在。你需要在不同的情景下，去審視這一個個心理模型，探究他們的適用性，知道他們如何才會發揮作用。

如果有一種不可名狀的抽象感覺一次又一次的出現，但你也無法用這些心理模型去解釋，那這也許是提醒你，有一個隱藏的心理模型正等待你去解鎖。



## 少年兴则中国兴

## 少年强则中国强

爱国守法

明礼诚信

团结友善