

松弛感四则

万维钢·精英日课 6（年度日更）

这一讲咱们聊点轻松的话题。我最近看到几个研究，都跟日常工作和生活有关，有的印证了我们专栏近期的一些知识点，有的可能会给你新的启发。它们共同的特点是不较劲、不焦虑、也不励志，而且会让你发现事情比想象的要容易一点。希望这些新知能在这个炎热的夏天让你有一点松弛感。

我们讲四个新知。



第一个是用幽默的方式自我吹嘘。

可能你要去求职面试，可能你的创业公司正在争取投资。我们这个时代需要你宣扬自己的成绩，说说你有什么过人之处，你能给人家带来什么前景——说白了就是你得自我吹嘘一番。这有点尴尬，因为大家都知道自我吹嘘是不好的。无论是中国文化还是西方文化，人们都不太喜欢夸夸其谈的人。你不想做那样的人。

可是谦虚低调似乎已经变得不合时宜，我们专栏也说过，要想争取权力，就得会自我吹嘘才行。

问题是怎么吹。

2023 年的一期《人格与社会心理学公报》上有篇论文 [1]，提出一个特别好的方法，叫做「幽默的自我吹嘘」，研究者为此还专门发明了一个英文词，叫「humorbragging」。什么意思呢？我说两个论文里的例子。

比如你在应聘一个销售代表职位。普通的自我宣扬是这样的：“我是一个积极进取、注重细节的销售代表，有丰富的经验和良好的人际交往能力，我会全心全意为贵公司的目标服务。”

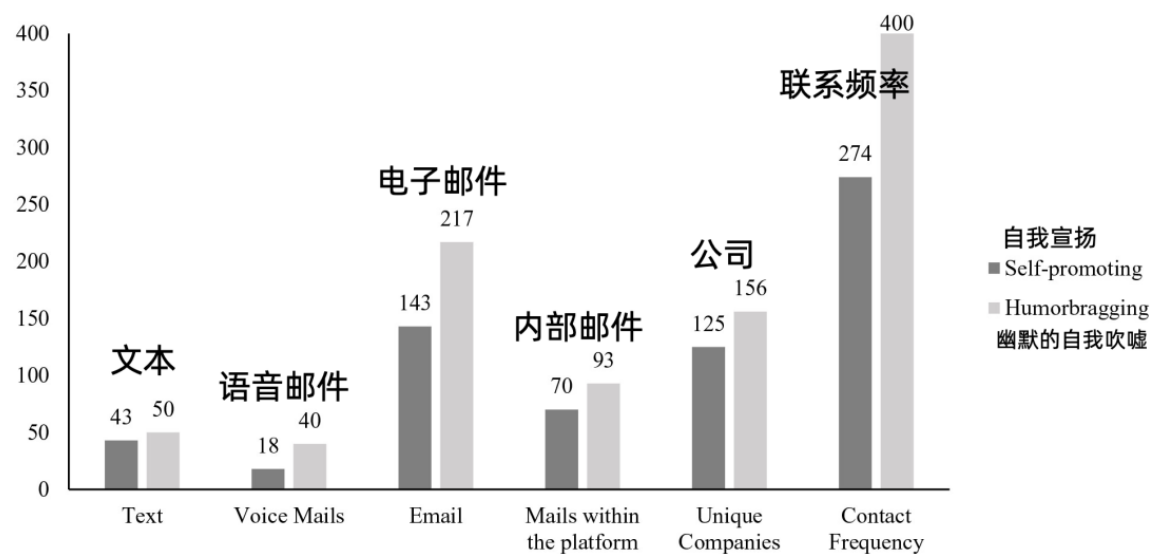
幽默的自我吹嘘，则是表达了前面那些意思之后，再加一句玩笑：“我非常擅长把咖啡因的输入转化为生产力的输出。您提供的咖啡越多，我的产出就越大。”

这句话没有任何新信息，但是你体会一下它的作用。

再比如说，一个蛋糕店的服务员介绍自己的工作。普通的自我宣扬是：“有一次，我为一个五岁小男孩做生日蛋糕。我偶然听说他是个足球迷，就把蛋糕做成了足球。他的父母非常高兴，给了我一大笔小费，是我们店有史以来最大的一笔。”

幽默的自我吹嘘，则是加一句：“我很高兴，因为我只需要把蛋糕做成足球，不用真的去踢足球！”

找到感觉没有？研究结果表明，不论是用电子邮件、书信还是面对面接触，幽默的自我吹嘘都比单纯的自我宣扬效果要好得多，都更能吸引面试官的注意力，更容易拿到投资人的投资。



研究者证明，幽默法之所以这么有效，是因为第一，它让你表现得更温和，不那么傲慢；第二，它显得你更有能力——毕竟幽默说明智力过剩。

所以，哪怕是求职和求投资这种事关安身立命的场合，你也要放松一点，别那么咄咄逼人，容易把人吓着。还记得我们讲亚当斯的《心智重构》时说过吗？松弛感最能让你受欢迎。

但是请注意，幽默不能乱用，一定要与自我吹嘘相结合。研究表明，用幽默自我贬低、戏弄别人或者搞讽刺，在这种场合都会给你减分。

当仁不让的时候，自我吹嘘是零阶道理——使用幽默只是为了让你的吹嘘更容易被接受而已。

记住这个词：**humorbragging**。如果记不住，你可以想想王朔早年的一本小说叫《我是你爸爸》，其中有一句话很好地总结了这个心法：

「以自我调侃开始，以自我吹捧收场。」

小说里，这招一出立即就收获了两位中年女性的芳心。



第二个新知跟谈恋爱有关系，研究如何提高对方对你们这段关系的满意度。

其实 **humorbragging** 谈恋爱也能用上，但主要用于相亲，第一次见面，你给人留个好印象，争取被录取。而我下面要说的这个研究关心的是后来的相处。假设你正处于一段浪漫关系之中，请问以下两个局面之中，你觉得哪个会让你对这个关系的满意度更高？

第一个是你了解对方。这个人你是知根知底，让你很有安全感，你充分掌握 **ta** 的性格特点，能猜到 **ta** 喜欢什么不喜欢什么，完全拿捏。

第二个是，**ta** 了解你。

请问你更喜欢哪个，是你懂的，还是懂你的？

《实验社会心理学杂志》上的一篇新论文 [2]，综述了多项研究，答案非常清楚：懂你的人，会给你更高的关系满意度。

因为如果你感受到对方很懂你，你就会觉得对方很支持你。

我们专栏多次讲过的沃顿商学院教授亚当·格兰特（**Adam Grant**），在推特上提到这篇论文，他给了一句特别精彩的总结 [3]：

「有趣很好，感兴趣更好。」



你越表现出对你的另一半感兴趣，你在 **ta** 眼中的吸引力就越高。

现实是，每个人都觉得别人不够了解自己。

我看论文里有个小知识很有意思。有个现象叫「**洞察力不对称错觉**（the illusion of asymmetric insight）」，也就是每个人都觉得自己对别人的了解，胜过别人对自己的了解。

比如你和你的大学室友。研究者给你一份问卷调查，说你有没有把握，说你的室友在这几个事情上会如何表现？你会说你很有把握，因为你完全了

解室友 —— 但是你认为你的室友不够了解你。每个人都这样认为，所以这肯定是个错觉，正如不可能每个人都比对方长得高。

那为何会有这个错觉呢？我猜想，是因为每个人都觉得自己是复杂的，别人是简单的 [4]。每个人都认为自己应该拥有更多的被了解。

而且不仅限于浪漫关系。那篇论文里还列举了一些研究，比如说在职场中，如果你的老板和你的同事们很了解你，你就会感觉很好，觉得自己不是工具人；在学校里，如果学生很了解老师，老师就会有更多的幸福感。

这些研究告诉我们，人们有多么渴望被人了解 —— 正如人们渴望被赞美。而我们专栏一再讲，赞美和了解别人是最简单的事情！

你只要真诚地提问，让人讲讲 **ta** 自己的事情，然后用心倾听，就足够了。

一切落实到感觉上：只要让对方有被了解*感*就好，你不需要真的去做很多调研。



而且有时候做调研反而不美，这就引出了我们的第三个新知，关于群体智慧。

「群体智慧（**Wisdom of Crowds**）」这个说法你可能很熟悉。一个经典的例子是比如说这有一罐豆子，让大家都看一看，各自估算其中有多少个豆子。每个人说一个数，这些数字大相径庭，但如果你把所有人的答案放在一起，取个平均值，你会发现那个值很接近真实数字。

我们以前讲过，这是因为群体判断的多样性能降低预测的方差 [5]。

这个要点是，要发挥群体智慧，一定要确保投票之前大家不要互相影响，每个人必须独立做判断。如果不讲决策卫生，大家互相影响，那就会造成羊群效应（**herding**），被从众心理主导，那就不是群体智慧而是群体愚蠢了。

我要说的这个研究 [6]，则是看人们被公共信息影响，会怎样。

有个专门以众包的形式预测上市公司盈利情况的平台，叫 **Estimize.com**。比如苹果公司快要发布上季度财报了，财报会强烈影响股价，所以你想提前知道财报中苹果的盈利情况。可能每个人都掌握一点小道消息，或者有自己的判断方法，平台的作用就是把大家的意见综合在一起，给个预测。

研究者使用这个平台的数据，观察用户都是如何报数的。结合用户在平台上浏览相关资料的情况，研究者把用户分为两类 ——

- 第一类用户不怎么调研公共信息，主要根据自己知道或者道听途说的消息，凭感觉猜一个数字报上去；
- 第二类用户则做了大量调研，阅读了很多相关的文章，仔细分析之后提供一个数字。

你猜哪类用户对预测结果的贡献更大呢？是那些不做调研的人。

因为他们是根据自己的私人信息做预测。这些私人信息肯定不准确，有的可以说很离谱。也许你是这家公司的供应商，从他们从你这里的进货情况做出的判断。这很片面，因为人家也许有好几个供应商 —— 但是这样的信息平均起来，就是群体的智慧。

那些做了大量调研的人，因为受到公共信息的影响，往往会忽略自己的私人信息。结果就出现一个有意思的局面：这些人个人的预测准确性提高了 —— 但是他们作为一个整体的预测水平反而下降了。

私人信息可能有人高估有人低估，但是取平均互相抵消，结果还是很能说明问题；而公共信息，因为大家都看同样的几篇文章，容易出现系统性的高估或者低估，就导致整体预测有一个系统性的偏差。

所以，不要小看自己的私人信息和切身感觉。那只是管中窥豹，但那是新鲜的有效数据。

如果隔壁二大爷问你中国经济现在怎么样，你大可引用专家的说法，那最可能是对的，而且最能体现自己的知识面 —— 但如果是总理问你，你只说自家店铺的经营情况，就对人家最有帮助。

知识不总是有用的。

✱

第四个新知是知识有时候有坏处。

你注意到没有，那些最顶尖的运动员，退役后往往并没有成为优秀的教练；而那些特别出色的教练，他们自己并不是特别出色的运动员。似乎对于体育运动来说，教和练是两码事。

有一项研究 [7] 正好验证了这一点。研究者找来一群高尔夫球手进行训练，教他们一个特殊的推杆方法。训练结束后，球手被分成了两组：一组要用语言描述刚才学会的那个推杆动作是怎么做的，总结几个技术要领；另一组却是随便聊了点别的话题。

然后研究者再让这些球员重做那个推杆动作。

结果是，对高水平球员来说，之前对那个动作的讨论和总结，不但没有提高他们的水平，反而显著降低了他们对该动作的掌握程度。他们的表现明显不如谈论其他话题的那一组好。

你应该能理解这是为什么。我们讲《智能简史》这本书的时候说了，对动作的计划和控制是由大脑的前运动皮层、运动皮层和基底神经节完成的——这些区域并不处理、也不需要语言。运动依赖的是与运动相关的神经网络，而不是语言表达。

把运动语言化、理性化，反而干扰了对运动的处理。

这也是「直觉高于逻辑」[8]。

如果是学习科学知识，你可能听说过「费曼学习法」，也就是为了更好地掌握知识，你可以把它总结出来，讲给别人听。如果你能教会别人，那就说明你自己也过关了，教有利于学。但显然费曼学习法并不适用于体育。

运动员玩的是另一股劲儿。那是一种难以言说的、直觉上的把握，而不是一个个知识点。

※

四个新知讲完，我们有什么启发呢？

温和轻松的争取，效果总是最好；

真诚但不费力的关心，最能打动心房；

拥有本地知识，就无需在意记者说啥；

直觉上的掌握，胜过滔滔不绝的一课。

来点松弛感，别紧张。举重若轻是最好的。



《万维钢·精英日课6》
帮你和全球精英大脑同步

版权归得到App所有, 未经许可不得转载

科学作家
万维钢

注释

- [1] Pai, J., Chou, E. Y., & Halevy, N. (2023). The Humor Advantage: Humorous Bragging Benefits Job Candidates and Entrepreneurs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 0(0).
<https://doi.org/10.1177/01461672231214462>
- [2] Schroeder, J., & Fishbach, A. (2024). Feeling known predicts relationship satisfaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 111, 1–15. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2023.104559>
- [3] <https://x.com/adammgrant/status/1757790567906345462>
- [4] 科学思考者 6: 我们是复杂的, 他们是简单的
- [5] 《多样性红利》1: “多样性”到底好在哪?
- [6] Zhi Da, Xing Huang (2019) Harnessing the Wisdom of Crowds. *Management Science* 66(5):1847-1867.
<https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3294>
- [7] Flegal KE, Anderson MC. Overthinking skilled motor performance: or why those who teach can't do. *Psychon Bull Rev*. 2008 Oct;15(5):927-32. doi: 10.3758/PBR.15.5.927. PMID: 18926983.
- [8] AI 专题 17: 直觉高于逻辑

划重点

四个有松弛感的新知：

- 1.用幽默的方式自我吹嘘，以自我调侃开始，以自我吹捧收场。
- 2.你越表现出对 **ta** 感兴趣，你在 **ta** 眼中的吸引力就越高。
- 3.有时候私人信息和切身感觉比综合调研的公共信息更有效、预测准确性更高。
- 4.知识有时候有坏处。对于体育运动来说，把运动语言化、理性化，反而干扰了对运动的处理。