

团结改变世界

(三)

情 境 论

边羊

公众号：边羊

邮箱：bianyang2025@163.com

情境论

《情随境转》

家徒四壁之窘境，难脱悲戚之感；
他人生活之困顿，不免恻隐之心；
观互帮互助之善举，众皆争相效仿；
见欺男霸女之恶行，金刚怒目峥嵘；
太平清明之盛世，人人皆为良善；
动荡不安之乱世，人或沦为恶鬼；
赏大江大河之奔涌，胸怀豪气干云；
读千古动人之诗篇，头脑演绎风流画卷。

生而为人，必以眼耳鼻舌身意，
承接世间万物之投射，掀起喜怒哀惧爱恶欲之心潮。
菩萨或可波澜不惊，凡夫只能随波浮沉。

《境因情生》

敬佛时高呼保佑，贬佛时口出恶声，佛自冷眼旁观；
许诺时山盟海誓，毁诺时别有苦衷，山海岿然不动；
得意时满座君子，失意时遍地小人，得失自是人常；
喜善时颂于鬼神，羞恶时愧于祖宗，善恶何须天定；

温馨提示：亲爱的读者，阅读此文时，请暂时放下意识、潜意识、认知、心理、人性、自由意志、动机、性格、态度、信仰、文化、利益、道德、经验、知识等等既有观念，防止造成错乱和干扰。

不引入这些概念，是因为本文不研究“什么影响人的行为”，而是直达本质，研究“什么决定人的行为”，故而需要找到更底层、更有决定性的答案。

如果存在这个答案，是否意味着，不需要引入新的概念，便足以解释、预测、乃至改造人的行为？

带着这个问题，我们一起走进《情境论》。

一、觉知情境

觉知情境，是理解本文的基础，所以放在了情境定义之前。如果无法做到对情境的觉知，可能会认为本文的定义和规律缺乏严密的逻辑支撑，简单问题复杂化。而如果真正觉知了情境，就会意识到，本文所有内容，是对这个事物特点、性质、作用和运动规律的描述，而非自说自话的定义和发明。

情境，就像空气一样，虽然时刻伴随人的左右，发挥隐蔽而关键的作用，却看不见，也摸不着。空气尚可以通过风、呼吸、燃烧等现象，让人们意识到它的存在，那么，情境怎么让人们理解它的存在呢？唯有**静观觉察**，即静下心来，抛除杂念，放下既有的逻辑和概念，从最本来处着眼观察。

通过以下时间线描述和归纳，将它从人类普遍行为现象之中，抽象出来。

考上心仪大学->**开心**->脸上展现笑容->朋友观察到，也很**开心**->祝福->**更开心**->笑容更盛->落榜的同学看到，**羡慕和嫉妒**->略带违心地祝贺->**意识到自己有些得意忘形**->收敛笑容->**暗自开心**->安慰对方两句->感觉气氛有些**尴尬**->找个理由迅速离开->小插曲并没有打扰这份**开心**，很快抛之脑后->脚步轻快，去与家人分享……

在工作中被人欺负->**一肚子火气**->回家安静待着->**消化火气中**->配偶回来，发现躺平，心里**不爽**->随口抱怨两句->**更不开心**->略带火气顶了一句->配偶心想“还敢顶嘴”，**火气**

腾地上来->数落没有眼力见，喋喋不休->心更烦了，又不想吵架->转身进入房间，反锁门->配偶更上头，心想“什么态度”->大声嚷嚷，声色俱厉->心想“忍无可忍，无需再忍”->开门，开吵->逐步升级，两败俱伤……

失恋，分手->悲伤->落泪哭泣->朋友觉得需要安慰->安慰->悲伤缓解一点->接受朋友建议，吃点东西->心态好转->发现前任送的摆件，回想当时场景->怀念->想到再也不会会有那个场景了->悲伤->想到对方分手时的绝情->生气，绝望->将摆件摔碎->惋惜，难受，悲伤->哭泣->一段时间内，循环往复……

以上三个时间线案例，无论是喜悦、痛苦还是悲伤，都反映了一个每时每刻都在发生的循环结构，如下图所示。

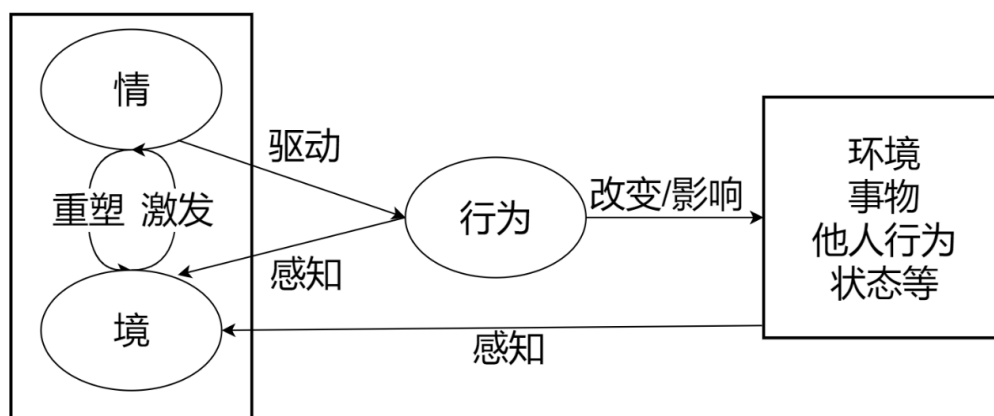


图1 “情—境—行为”循环图

一些事件、环境和行为被人感知到，而成为心中的“境”（心境），“境”的变化激发了“情”的波动，外在表现上，“情”的波动驱动行为的发生，内在活动中，“情”与“境”

相互影响变化，如此循环往复。暂且忽略掉外在现象的影响，只观察人内心活动的变化：境-情-境-情-境-情-境-情-境-情-境……循环波动，不断演进。

“情”与“境”两者联动，“情”的波动影响着“境”的投射，“境”的变化影响“情”的波动，便形成一种特殊的存在——“情境”。

单纯的“情”，是人心的自然波动，如果不与“境”相结合，则随机变化，难以长久。比如悲伤，需要导致悲伤的场景历历在目，才会一直悲伤；比如喜悦，需要促进喜悦的经历频频在脑海浮现，喜悦才会持续存在。倘若导致悲伤或者喜悦的“境”消失了，“情”也会很快消失或者转化。

单纯的“境”，是通过感官向内心的自然投射，如果不与“情”相结合，则不具备驱动行为的动力。比如沉浸在思考或游戏之中，对于旁边的美女视而不见，自然就是“不解风情”；比如面对他人痛苦，感同身受的人往往会提供力所能及的帮助，没有情感波动的人往往视若无睹；比如日落，对于一些人、一些时候来说，日落就日落，不影响手头的东西，但如果加入了喜怒哀惧爱恶欲，日落便被赋予了意义，成为影响行为的力量。

觉知情境，最重要的就是，感知到这种“情因境转，境因情生”的波动变化。意识到它们一直存在，伴随左右，而又循环不息。这种转化相生的过程虽时刻进行，却十分迅速

而隐蔽，需要敏锐的观察，才能捕捉每时每刻的细微变化。

所以，觉察情境的第一个对象，往往总是自己。他人的情境只能间接观察和反推，而自身情境则是时时刻刻都可以捕捉的对象。通过对自身的情境的持续觉察，发现规律，可以逐渐拓展到他人或群体情境的规律。

二、情境的概念

（一）情境的定义

在词典中，“情境”的含义有二：在一定时间内各种情况的相对的或结合的境况；情景，境地。

这两个含义相对空泛而没有指向，更注重外在、表层、静态的状况。本文的情境对其细化改造，更偏向内在、本质、动态的波动变化。

在科学中，力是一种特殊的“客观存在”。力并不是一个具体实在的物体，而是物体之间的相互作用。由于它的作用太过于普遍，人们将其提炼出来，变成一个特殊的“客观存在”。然后，综合无数人的研究总结，经大科学家牛顿之手，完成了经典力学理论的构建。

在人心中，同样如此，情境也是根据客观存在，提炼出的特殊的“客观存在”。第一，人的身体、头脑、感官和功能客观存在；第二，人所处的环境客观存在；第三，人的情感客观存在。

这三种客观存在，相互影响，相互作用，抽象出一个特殊的“客观存在”——情境。

情境分为情与境两种要素。情指的是人的情感、情绪等，就是每时每刻在人心中泛起波动的喜、怒、哀、惧、爱、恶、欲、孤独、焦虑、好奇、愉悦、乏味、内疚、遗憾、绝望、无奈、无聊、尴尬、不满、警惕、厌倦、平淡、羞耻、吃惊、

冷漠、空虚等。

境，与心境含义接近，并非外部环境，而是指所有事物、环境与行为等，通过感官在人内心的投射。

所谓**投射**，就类似于用光源照射物体，在地面形成的影子。人的感官，眼耳鼻舌身意，就是不同位置、不同“颜色”的光源；在心中形成的色声香味触法等像，就类似物体的影子。不同的像，在情的影响下，进行排列、组合、缩减、扩大、显现、隐藏等操作，就形成了“境”。

之所以用“投射”而不用“感知”，是要包含**被动性**。用光源照射物体会形成影子，这个规律不以人的意志为转移；同样，用感官接收事物的投射，而形成像，也是不以人的意志为转移的规律。人的意志可以决定的是，如何运用投射而成的像来构造“境”，这就是情对境的重塑作用。

人们往往有种错觉，觉得认识世界是一个主动的过程，所谓“认知”等概念，就是基于这样一种错觉而建立。而实际上，被动投射才是最主要，而且影响深远的。在认识世界、认识人的行为过程中，如果忽略了这种被动性，就会缺少极为重要的一大块拼图。

每时每刻，情与境都相互结合作用，形成一个波动的结合体——情境。这是一个可以被观察、觉知、探索和证伪的，“客观存在”的对象。于是，图 1 变换为如下图 2:

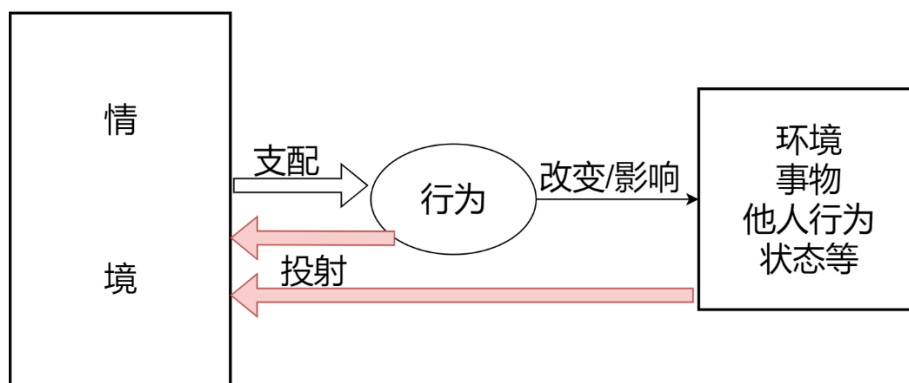


图2 “情境-行为”循环图

图2使用“情境”这个整体概念，替代图1中“情”与“境”相互影响相互作用的循环过程，是将其看作一个整体的事物存在，研究这个整体事物的性质特点和运动规律。

情境虽然由“情”和“境”两部分组成，却拥有作为整体所独有的性质和特点，与“情”和“境”已经没有本质联系。单独地研究“情”或者“境”，都解决不了“情境”所能解决的问题。

就像 **NaCl**，虽然由 **Na** 和 **Cl** 两种元素组成，却是与两者截然不同的性质。研究 **Na**，能解决 **Na** 的问题，研究 **Cl**，能解决 **Cl** 的问题。但是，无论对这两者如何研究，都解决不了 **NaCl** 的问题。这就是为何要另起炉灶，构建情境理论的原因。

在任何一个时间点，截取一个切面，情与境都相互交融，形成一幅思维中的“画面”，叫做“瞬时情境”；也可以根据一定的主题，截取一段情与境的波动过程，比如失恋悲伤，

比如春风得意，比如争吵不休，称为“主题情境”；还可以将一定条件下，许多人相似的情境放在一起，比如共同劳动，比如听演唱会，比如探讨一个问题，统称为“群体情境”。

（二）推导群体情境

简单介绍一下，从个体情境到群体情境的推导过程。

两个人相处时，每个人的行为不仅会投射到自己内心，也会投射到对方内心，其情境和行为的相互影响，如下图 3 所示：

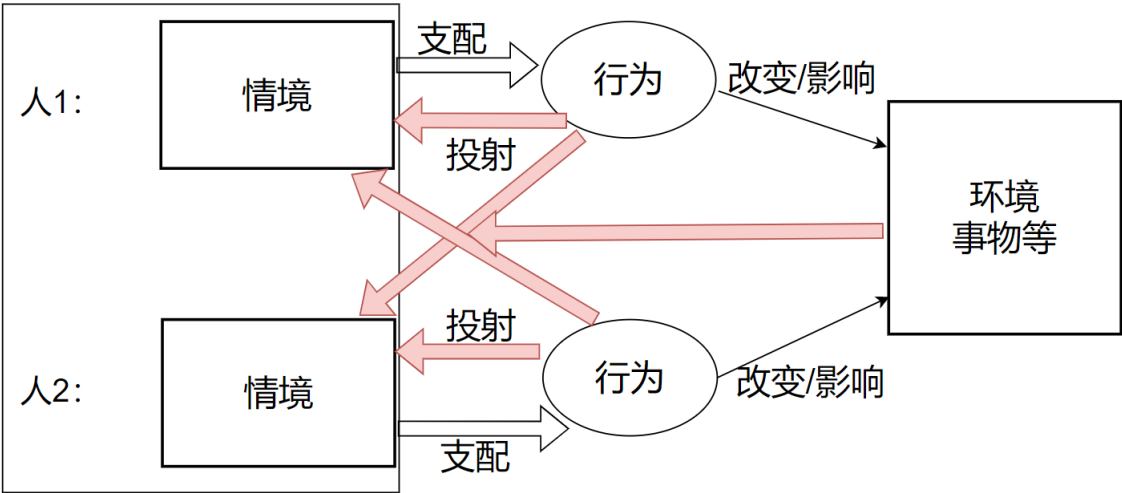


图 3 二人情境-行为循环图

二人情境如此，多人情境是否就能以此类推？并不能简单类推。这是由于人的感官功能所限，接受投射也有限度。

环境要素简单、人数较少时，感官功能冗余，对方的一举一动，都可以尽收眼底。而在环境事物复杂、人的行为较多时，超出感官功能上限，就不会将每个人一举一动都进行精确的投射，而是形成一个整体印象，比如嘈杂、热闹、宁

静、混乱、有序等等。

若多个个体的情境相同、相似或互补，可以将其合并成一个共同情境、合成情境、相类情境等群体情境，如下图 4 所示：

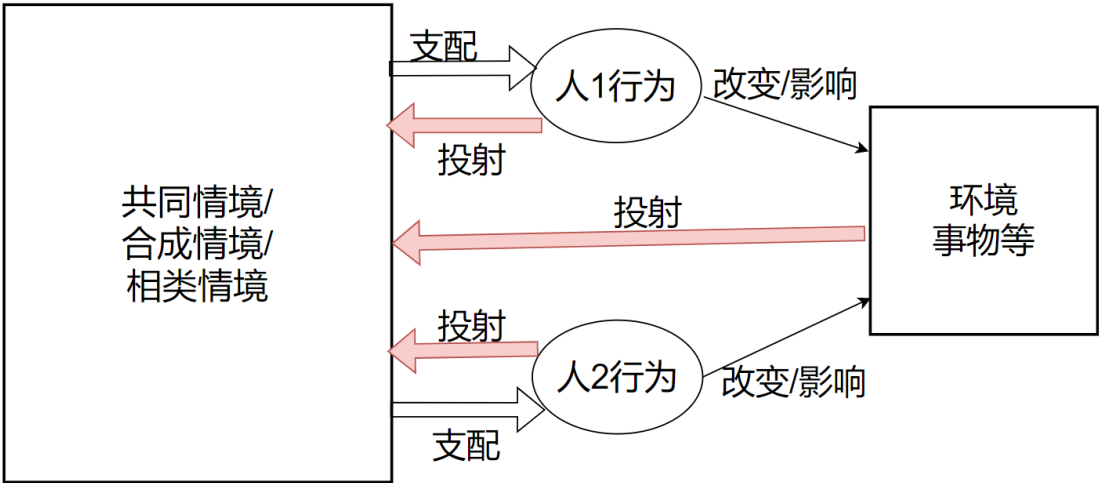


图 4 群体情境-个人行为

对这几种群体情境分别解释，并举例如下：

共同情境：完全相同的情境，驱动人们执行相同的动作。例如跳广场舞，伴随着相同的音乐翩翩起舞；军训中，根据教官的指令做相同的动作。

合成情境：由不同的分情境结合而成的完整情境，驱动人们去做分工不同的动作。例如流水线上，不同环节的人做不同的动作，相同环节的人做相同的动作，而后各个环节合并起来，组成了整个产品生产线。

相类情境：不同时空、无相互关联的同一情境下，驱动人们执行相同的动作。比如“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺”，

不同时代的人读到这句诗词，都会勾起相似的情思；“一方有难，八方支援”，看到同胞受难，无数人不需要商量，根据自身情况纷纷解囊相助。

将不同个体的相同、相似或相关的行为，合并简化，如下图所示：

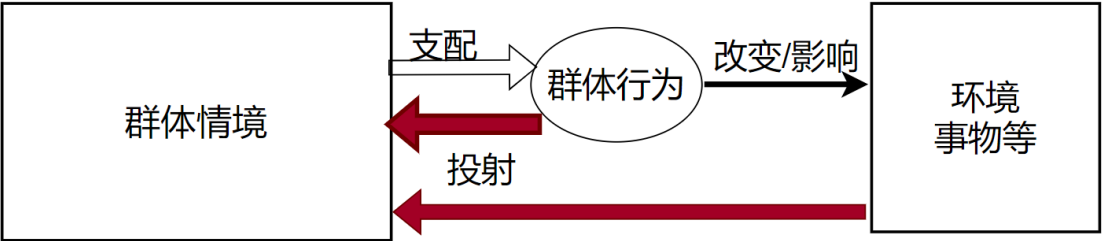


图 5 群体情境-群体行为

关于群体情境的例子有很多：两个人组成期待未来幸福的家庭，三五个人表演的妙趣横生的小品，八九个人因追逐利益而结合的犯罪团伙，十几个人在广场上伴随音乐翩翩起舞，几十个孩子聚合成自豪的“我们班”，成百上千人共同沉浸于一场小型比赛或音乐会，成千上万网友基于共同的关切掀起舆论的浪潮，数万将士在一声令下加入激烈的战斗，千千万万人基于共同的信念建设一个美好的国家……

在个体与群体之间，其情境、行为也互相影响，群体相对强力影响个体，而个体相对微弱影响群体。如下图 6 所示：

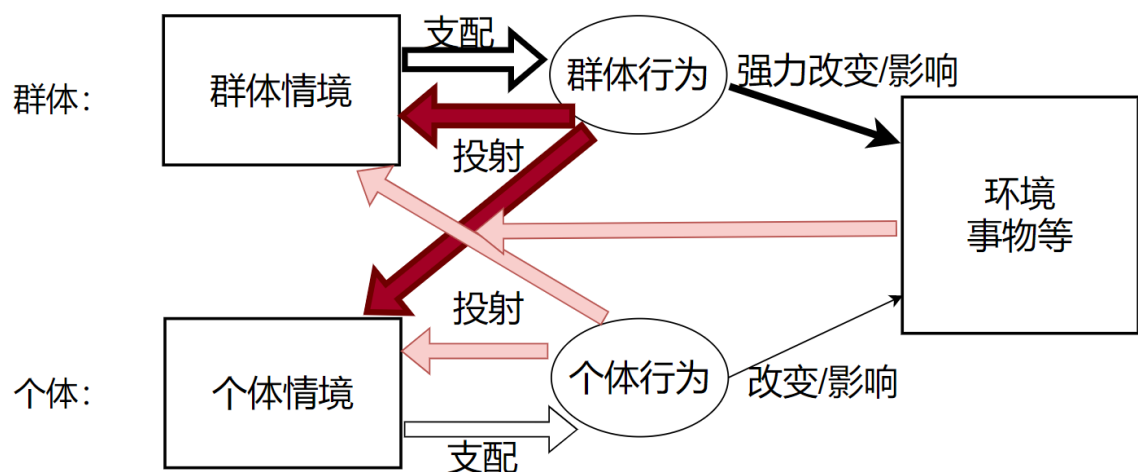


图 6 个体与群体情境行为的相互影响

(三) 情境决定行为

人处在不同的情境中，会在不知不觉间受到情境的作用。

强大的情境使人顺从或者效仿，弱小的情境引人同情或者欺侮，暴虐的情境使人逃离或者反抗，和顺的情境使人安宁和亲近，互相指责的情境人人都争论不休，互相激励的情境人人都成长壮大，开放包容的情境人们思想活跃敢想敢干，封闭压抑的情境人们思想保守畏首畏尾。

情境对行为的这种影响，类似于电磁场的作用：变化的电场产生磁场，变化的磁场产生电场，两者互为因果，形成电磁场，电磁场对进入其中的带电物体产生力的作用。

那么同理，变化的情场产生境场，变化的境场又产生情场，两者互为因果，形成**情境场**，对进入其中的人产生类似于力的作用效果。

看到美丽的风景，人们会“情不自禁”地“脱口而出”

古人歌颂大好河山的绝妙诗词；多年夙愿得偿，人们会激动到“喜极而泣”；为了获得报酬和晋升，人们日复一日地做着不喜欢的工作；警察探案时，常常强调“作案动机”，没有动机的作案视为不可能；路见不平，古代侠客想都没想，一声怒吼，拔刀相助；面对巨额财富，良善之人尚且“鬼迷心窍”；佛家常说“一念成魔”，高官落马时常讲“一念之差”……

看似着了魔般被他物所控，实际上，这才是推动人类行为的真正逻辑。

只要这么一个情境概念，就可以解释人的绝大部分行为吗？答案是肯定的。很多行为看似复杂，其中的逻辑恰恰是简单而朴素的。

万事万物通过投射，进入内心而成为境，与情相互作用与结合，形成情境，继而推动人进行相应的行为，去改造事物，也就是改造世界。任何时间，任何行为，情境都发挥着隐秘而稳定的作用，最初效果或许微不足道，长久积累的结果却足够显著。

每个人，无时无刻不处在彼此交叠的情境场中，无形无质，却生其力，何去何从，由心而定。

三、情境的规律

通过对情境运动特点的持续观察、梳理和归纳，形成了以下十大定律：

（一）惯性定律

一切个体和群体，行为将延续现有模式，除非受到新情境作用而改变这种模式。

举例：睡眠状态下，人体遵循生物钟规律（如呼吸、心跳），外部情境作用近乎消失，于是人保持静止；封闭部落长期维持传统耕作方式，直到外来技术打破情境平衡；传统制造业会沿用污染工艺，直到环保政策强制改变，才会调整生产工艺。人处在打球的情境中，会一直持续，直到饥饿、劳累、有要事处理、他人喊话等新情境，打破这种持续状态。

（二）支配定律

一切个体和群体，在受到情境作用且不抵消时，根据情境作用方向发生行动。

人的行为受到情境的支配，人是情境的执行者。

举例：欢声笑语的情境使人洋溢笑容；失恋悲伤的情境使人流泪不止；激昂音乐的情境催人奋进；士气低落的情境让人垂头丧气；受惊吓的情境让人慌不择路；被激怒的情境让人面容扭曲，声色俱厉。

举例：在机场安检区，严肃的氛围，加上前面人的示范，于是自动整理随身物品；直播间中，看到“最后三件”的宣

传，担心再不买就买不到了，于是抢着买单，冲动消费。

推论 2.1 一致（差异）定律：在相同情境的作用下，人的情绪和行为表现为一致性。在不同情境的作用下，人的情绪和行为变为差异性。

情境会天然的划分内与外。统一的情境会使人们思想一致、行为相似，展现出秩序感，与未经情境“梳理”过的世界有着明显差异。情境内的我们如此相似，情境外的他们如此不同。

举例：在教堂礼拜诵经时，许多信徒在同一段落低头祷告；在图书馆读书时，安静的气氛让每个进入的人轻手轻脚，放低音量；沉浸于同一场球赛时，随着选手的进球而一起欢呼；没有处在以上情境中时，行为动作则表现为差异性。

推论 2.2 同化（异化）定律：在情境的长久持续作用下，人被情境所同化，思想和行为符合情境特征，成为情境的代言人。“同化”于情境，而“异化”于其他人。

举例：通过军事训练，让个体差异很大的新兵，形成服从意识、团队意识和标准化动作，而让原来圈子的人觉得“像变了一个人”；在职场文化情境的影响下，新员工在几个月内，就会逐渐接受公司价值观，而异化于原社交圈；在学术圈必须使用学科术语和模板套路的要求下，原本兴趣各异、表达多样的博士生呈现高度相似的话语模式，面向公众科普时，难以用通俗语言解释专业概念。

（三）生命定律

情境具有从萌芽到壮大再到消亡的生命周期。

情境生命量=参与人数×情感强度×持续时间

小到个人脑海中一闪而过的念头、坚持终身的信仰，中到许多人共同进行的事业、舆论的热潮，大到王朝兴衰、宗教起落、经济周期等，都是情境的产生、壮大、消亡等生命周期过程在时间轴上的展开。

举例：元宇宙概念炒作，从技术萌芽，到资本热捧，到泡沫破裂；广场舞群体代际，从 60 后主导，到 70 后加入，到 80 后 90 后的断层；网红奶茶店的排队热潮，有 3 个月萌芽，有 3 个月巅峰，然后又经过 6 个月逐渐衰退。

推论 3.1 供养定律：情境的存续需要时间、精力和情感等资源的供养。扩大供养，情境壮大。失去供养，情境萎缩。

举例：神明的意志需要虔诚的传教士弘扬，帝王的正统需要庄严的礼法和大儒的辩经，资本的扩张需要法律的保障和经济学家的理论支持，消费主义的神话需要铺天盖地的广告宣传。而失去供养之后，这些情境同样会迅速萎缩。

举例：网络热搜话题，通过投入推广流量，调动用户情绪，创作相关视频等进行供养，保持热度不减；断供之后，话题热度很快衰减，被新的热点所取代。和发小的友情，经常联系、见面、互相帮忙的话，可以一直保持较铁的关系；三年不联系的话，再见面就只剩下尴尬了。

举例：因失恋而伤心时，对过往的每一次回忆，都在增大延长这种伤心情境。只有慢慢放弃回忆，在时间中消磨，供养其他情境，才能走出伤心情境。

（四）能量定律

情境蕴含的能量大小，与其持续时间、参与人数、变化幅度等正相关。

情境能量=Σ(个人情感投入度×行为改变幅度×持续时间)

情境能量代表对人的行为和现实世界做功的潜能。情境能量越高，对人的行为和世界改变程度影响越大。反之，情境能量越低，对人的行为和世界改变程度影响越小。一个情境改变人的行为，就是对人的思想和行为持续做功的过程。一个情境改变世界，就是对世界持续做功的过程。

举例：世界杯期间啤酒销量激增，全球数亿人关注，持续 30 天，情感共鸣导致啤酒消耗量剧增；一个普通的表情包被 2 亿网友使用，梗文化流行 8 个月，登上官方媒体和电视台，短时间内就爆发出惊人的能量；明星塌房，数千万粉丝集体脱粉，热搜霸榜 7 天+余波持续半年，从顶流变成素人，代言费归零，品牌方索赔，负面情境的能量同样显著。

（五）价值定律

情境的价值，取决于其在人心中的重要程度。事物的价值，取决于其在不同情境中重要程度的总和。

$V = \sum (S_i \times W_i)$ ，S=情境强度，W=该情境权重

举例：对死亡的恐惧占据全身心时，人们愿意拿全部财产来换取生命。当这种恐惧不复存在时，财产的价值又让他们反悔之前的承诺。

推论 5.1：价值随情境变化而变化。

举例：沙漠中的水更贵重；众人争抢的事物更珍贵；爱的人比普通人更重要；感情浓烈时以为情比金坚，感情淡漠时觉得一文不值。

举例：钻石在婚礼场景溢价三倍以上，此时，情感价值 > 使用价值；学区房价格严重扭曲，反映了教育焦虑价值 > 居住价值；演唱会门票黄牛价差，体现了现场体验价值 > 票面价格。

推论 5.2：价格，是情境价值的体现。

举例：买卖双方讨价还价，就是在压低或提高商品在彼此情境中的重要性。交易之所以能完成，是因为双方都感觉“赚到”；反之，交易失败的原因在于，双方都认为“亏了”。

推论 5.3：群体情境的价值，取决于该情境在每个个体心目中价值的总和。

畅销书籍的价值可能只在当代风靡一时，时过境迁后，往往价值流失；而流传至今的经典作品，价值也会随着读者的数量和喜好而波动，但始终保留着基本的情境价值。

（六）投射定律

个体通过将他人情境投射至自身以实现认知共情，此过

程伴随信息失真。

投射失真度 = $\frac{|\text{自我经验库} \cap \text{他人情境要素}|}{|\text{他人情境要素总量}|}$

解释：人理解环境，是环境通过感官系统投射到内心。同样，人理解他人，也是将他人情境投射到自身情境中。

举例：草木皆兵；杯弓蛇影；狐假虎威。

举例：疫情期间，西方媒体用个体主义来投射集体主义，对中国动态清零政策严重误读，反之亦然。经济学家用理性模型来描述市场中人的行为，往往忽视非理性激情要素，所发挥的重要作用。

推论 6.1 不理解定律：理解是相对的，不理解是绝对的。投射过程，必然造成信息的损失、变形、创新等改变。

举例：鸡同鸭讲；对牛弹琴；传统的父母不理解，子女为何不听管教；新时代的子代也不理解，父母为何总用“落后的观念”约束自己。在一个心中的波澜壮阔，在另一个心中不过是鸡毛蒜皮。

推论 6.2 沟通定律：可以通过持续不断地彼此投射，让人与人之间的理解程度加深。

举例：由于没有切身体验，男性难以理解产后抑郁，但通过沟通，可以产生体谅。国家之间通过建立交流机制，加深彼此了解，用外交博弈替代军事斗争，防止战略误判。

（七）表达定律

情境的表达，受到客观条件制约。通过调整条件，所有情境都有表达的可能性。

表达函数： $E=K \times (\text{动机强度}/\text{抑制成本})$ ， K 为情境传导系数

将人们内心世界的情境在现实世界展现和付诸行动，称为情境的表达过程。情境表达所需要的条件不满足时，情境不会表达；条件满足时，情境才可能表达。正在表达的情境，称为显情境；已表达过或未表达的情境，称为隐情境。

举例：网络空间的匿名制，让很多键盘侠无所顾忌，释放了攻击性；日本压抑的职场文化，让人们不敢在职场表达，而是开发出可以隔离表达的“居酒屋发泄文化”；00后整顿职场，反映了经济下行期，就业压力降低表达成本。

举例：经过专业训练的警察通常不会随便笑的，除非好笑到忍不住。仇恨或抱怨的情境也会被有心人利用，以促进情境表达，来谋取利益。

（八）存储定律

情境会被记忆存储起来，待时机合适时再次表达。

记忆强度=原始情境能量×回忆频次×情绪唤醒度

举例：对方的不好，会被“隐形小本本”记录下来，方便下次吵架的时候，翻旧账。悲伤失意的情境反复出现，可以将人困在抑郁之中。吃亏上当的情境，会在下一次做决策时出现，避免犯上一次同样的错误。人们对品牌的忠诚度，

反映了正向体验的累积存储。

推论 8.1 因果定律：不适合立即表达的情境，通过记忆方式存储，待条件允许时，进行延迟表达。

举例：受到他人恩惠时，心怀感激，有当场回报的倾向。但无法对等地回报时，就会用语言表达，“滴水之恩，当涌泉相报”，将回报的情境延迟到将来的某个时刻。

举例：受到他人攻击时，血气上涌，有立马回击的冲动。但意识到对方势大，不可力敌，只能压抑冲动，暗自告诉自己“君子报仇，十年不晚。”

因此，不是不表达，而是待表达，不是有因无果，而是有因待有果。只不过，由于时间的推移，这种果情境的表达，也许已经发生了很多变化。

（九）叠加定律

个体行为是多个情境共同作用的结果。

应用：使用“情境叠加法”分析人的多动机行为。每一份动机单独来看，可能驱动不了某个行为，但叠加起来，却可以促使人执行该行为。或者，每一份动机都可以驱动某个行为，叠加起来，可以促使人更加紧迫地执行该行为。

叠加公式：行为概率 $=1-\prod(1-P_i)$ ， P_i 为各情境驱动概率

举例：人之所以要赚钱，是因为每个情境都与金钱挂钩。可能是体弱多病的家人、嗷嗷待哺的孩子，可能是价值体现的方式，可能是负债的压力，可能是渴望已久的某件事物，

当然，更有可能综而有之。每一个情境的叠加，都增加了人赚钱的紧迫感，从而不知疲倦地去奔忙。

举例：人们的购房决策，受到居住需求、投资焦虑、婚姻压力、攀比心理等因素的共同影响。年轻人躺平的现状，反映了在高房价、内卷职场、消费主义陷阱、存在主义危机等情况下，无奈的选择。医美热的兴起，叠加了容貌焦虑、分期付款、技术成熟、社交媒介宣传种草等因素的共同影响。

推论 9.1 例外定律：如果相同情境下有人执行了例外行为，说明此人正受到其他情境的作用。

举例：如果在“向左走”情境作用下，某个人没有发生如期的行为，那就说明，该情境被某种未发觉的情境所抵消。如果在“向左走”情境作用下，某个人向右移动，那就说明，他受到了相反情境的强力作用。

（十）传染定律

情境通过语言、动作、微表情等信号在群体中扩散，形成行为趋同。

举例：踩踏事件中的恐慌扩散；短视频平台挑战赛传播；办公室摸鱼文化蔓延；遇到困难时，当一个人开始努力改变现状，慢慢的，所有人都会加入其中；彼此不认识的圈子中，一个人开始微笑，慢慢的，所有人都会对彼此微笑；他人需要帮助时，一个人主动伸出援手，大家都会加入一起帮忙，反之，大家都冷眼旁观时，有心帮忙的人也会踌躇不前（似

乎有些矛盾，这是度的把握，请自行体会）。

举例：一个家庭中，遇到问题，父母双方总是互相指责争吵的话，也会传染给子女。等子女长大后，同样会声色俱厉地指责父母，以及他人。于是，争吵情境作用下的所有人，都做着相同的动作：搜肠刮肚地挖掘对方的微小错误，语气尖锐地攻击着对方的软肋，嘴硬地表示对方在说谎和夸大其词，列举之前对方对自己的好不过是伪装，不断地引入其他人的话语来证明对方是个混蛋，一副了然表情地表示你们果然是一伙的（一致性定律）……

以上便是情境十大定律了，这不是圆满，而是新的开始。作为决定人绝大多数行为的因素，仅仅十条不足以描述其全貌。个人的表达、思考和实践都是有限的，更多人的表达、思考和实践才是无穷的。

四、情境规律的应用

情境理论的建立，为一些重要问题提供了全新的解答。

（一）情境理论有什么作用？

观察人，解释人，预测人，改造人。

首先，情境建立了一个“在人之外观察人”的全新视角，摆脱“人”的中心认知。以人为中心，所有事物包括人，存在的价值不过是为人的欲望服务；将人移除中心舞台，人真正的价值才开始显现。就像是，“日心说”比“地心说”，更能摆正地球的位置。越是在不同的情境下观察人，就越能感受到，人是情境动物，稳固的人性几乎站不住脚。

其次，人的行为虽然千变万化，林林总总，但基本都在十大定律所能解释的范畴内。而且，这种解释工具更底层，更简单，也更方便人们掌握。

然后，十大定律也能对人的行为形成有效的预测和指导。比如一个人，在某个情境中做了某个行为，那么，下一次处在相同情境下，依然会做该行为，除非情境发生了变化。比如，多数人在某个情境中做了相同的行为，那么一个新人在该情境下，也大概率做相同行为。如果要改变这种行为，就需要对情境进行改造（**支配定律**）。

最后，涉及到改造人，很多人认为“不可能”。我的回答是，完全可能。情境不变，则人不变，情境变了，则人也就变了（**支配定律**）。当然，对于情境的改造，并不是说几句正

确或者有道理的话，提一些简单的要求，就能实现。需要持续对其做功，越坚固的情境，改造时需要的能量越大，需要做的功越多。但掌握规律和正确方法后，可以逐步实现。（能量定律）

（二）与现有理论的关系？

多有借鉴，但核心理论上，属于另起炉灶，切入视角完全不同。

很多理论的出发点，或理解人，或教育人，或启发人，或解释人，或安抚人，或治疗人。本论的切入点明确而直接，用动态的观点，研究什么决定人，怎样分析和改造人，然后去分析和改造世界。

（三）可以解释人的所有行为吗？

情境理论的解释力，主要集中在与环境和他人的互动方面，而对于生物本能、先天倾向、病理现象和随机现象等，则不具备直接解释能力。

但是，这些解释不了的行为现象，其过程和结果，也会映射到情境之中，参与情境的构建，从而反过来影响这些行为现象本身。

比如，饿了要吃饭，是生物本能，但什么时候吃，吃什么，与谁一起吃，却取决于具体的情境。比如，灵感迸发，或许是随机的，但迸发后的灵感如何演变成作品，也要与具体的情境结合。再比如，许多精神疾病或许是病理性的，但

这种情形会激发其他人的情境反映，比如怜悯、同情、厌烦等，也会反作用于患者自身。

故而，对于普通而正常的人们来说，情境理论的解释范围，可以涵盖绝大部分的行为。

（四）是决定论吗？

不是。情境论坚持的原则是，在任何情境下，人都有主观能动性。

虽然列举了十大定律，似乎人的所有行为都“被决定”了。确实，当人没有自己的主观能动性，没有对情境的觉察，那么就会受到情境的驱使，执行情境的安排，从而“被决定”。

但是，当人能够觉察情境的作用，运用正确有效的方法（比如**供养定律**）去改造情境，就可以实现对行为的改变，而“不被决定”。

所以，运用情境理论的工具，可以逐步改造人，却做不到控制人。而且，这种改造大多是基于自我改造的方式来实现，需要让人们意识到，改造自身对自己有好处，人们才会自发地去做。

（五）性善论 or 性恶论？

善与恶是一种道德评判。情境理论，作为一种试图描述客观规律的理论，无善无恶，无利无弊，非心非物，非空非色，追求一种本来。

在情境论的视角中，没有坏人和反动派，也没有纯粹的

好人，只有情境的执行者。善的情境下，坏人可能被感化；恶的情境下，善人也难独善其身。善的情境遵循规律，恶的情境同样遵循规律。

当然，在掌握这种规律之后，人们可以根据自身的喜好或道德标准，运用规律去追求更真、更善、更美的事物。

（六）人是什么？世界是什么？

人是情境的执行者，在情境的驱动下行动。人也是情境的建设者，通过自身的行为、思想、情感去调整情境的形态。

静态来看，世界由无数人组成的复合系统，根据复杂多样的规则而组织成一个整体；动态来看，世界是一个超大超复杂的情境系统，表达在现实之中，每时每刻都在变化自身的形态。

所有人，无论什么地方，无论什么党派，无论什么职位，无论什么观点，都在为这个情境系统的运转提供养分，也都被这个系统驱动去做出相应的行为。当世界整体堕落，人人都是坏人；当我们将世界推向更加美好的情境，每个人都是好人。

如果没有人，世界根据客观规律运行，亘古不变。

如果有了人，却没有情境的作用，那么人也不过是一种由本能驱动的动物而已，吃喝拉撒，生老病死。世界也不会发生显著变化（**惯性定律**）。

只有觉醒了情境，人类才拥有了推动世界改变的力量。

最初的变化或许微不足道，几千年的积累堪称改天换地（**生命定律**）。披荆斩棘，风餐露宿，逢山开路，遇水架桥，人类就是在坚持不懈、团结一致地构建情境、实现情境的过程中，完成了整个族群的集体爬升（**表达定律**）。从一个极为普通的物种，成长为万物之灵，地球的主人。

（七）人能否掌握自己的命运？

可以。规律说白了，就是一种工具，科学规律如此，情境规律也如此，而人最擅长的就是运用工具。在任何时候，人都有主观能动性，去研究规律、掌握规律和运用规律，实现对自身的改造，对周围环境的改造，乃至对世界的改造。

掌握命运的能力=规律本身的能量*对规律的运用程度

（八）人怎样过好这一生？

“过好这一生”是一个主观的标准。

如果以大众的标准为标准，那么，“过好这一生”的概率是极低的。因为这个标准是根据大众整体的情况来制定，而不是根据我们自身的情况来制定。达到它的标准就可以心满意足了？或者达不到它的标准就可以自暴自弃了？

如果以自己的标准为标准，那么，这个问题可以转化为，“你选择用怎样的情境贯彻一生？”答案需要自己去求解。

通常而言，贯彻一生的情境，最好是高能量和高价值的。能量高意味着可以更多地改变周围环境，而少被环境所改变；价值高意味着容易得到他人的认可，而形成良好的人际关系

和成就感。低能量且低价值的情境，比如怨天尤人、好吃懒做等，应当尽量避免。有的情境能量较高但价值较低，比如舆论浪潮、冲动投资等；有的情境价值较高但能量较低，比如空想理论、学习知识等，根据自己实际情况和需要进行选择和调节。

总之，就是不断去追求更高价值和更高能量的情境，调节自身的生命状态。（**能量定律/价值定律**）

（九）遇到困境时，要怎样做？

根据表达定律，解决困境的核心思路，不是将困境中的每个难题都圆满解决，而是将困难情境，从显情境转化为隐情境。即，通过调整自身的行为，让新的、积极的情境去取代困难情境。

首先，对困境进行分解。

属于不可抗力、无法改变的部分，只能调整自己的心态，去逐步坦然接受（**惯性定律**）。

属于自己能够处理的部分，运用供养定律，扩大积极情境，消灭消极情境。比如约束思考，对积极的场景展开联想，一旦想到消极的部分立马转移思路，而不再展开；比如察觉和约束自己的语言，避免负面暗示，宁可不说，不能乱说；比如减少消极行为动作（哭泣、抱怨等），增加积极的行为动作（做件小事、运动、休息等），去提升自信和成就感（**叠加定律**）。

属于自己处理不了的部分，需要寻求他人的帮助。这就涉及到对他人情境的改造，这依然需要通过自己的行为来实现。

躺平摆烂，会引起他人束手旁观的情境（**能量定律**）；反复诉苦抱怨，会激发他人回避情境（**投射定律**）；困境中坚持自救，可以引起他人佩服和好感情境（**投射定律**）；明确需求+回报承诺，可以促进他人一起构建互助情境（**价值定律/因果定律**）……所以，根据自己的行为不同，得到的帮助也不同，落脚点还是在自己身上。

以上每一点做成，似乎都有困难。尤其是身处逆境之时，难以做到理性客观思考（**支配定律**）。但没关系，情境就是这样，慢效而坚定，每做成一点，就会有一份收获，积累起来，形成合力，一步一步地帮助自己离开困境（**叠加定律**）。

（十）可以使用同样的方式对待伤害自己的人吗？

首先，这是因果定律的体现，也是人之常情。当然有实施报复的权利和自由，只要能承担相应的人际、道德和法律后果即可。

不过，从传染定律的角度去看，实施报复的那一刻，这个名叫“彼此伤害”的传染病，就捕获了一个新的宿主。这也是坏人坏事，除了实际伤害之外，对这个世界造成的最恶劣影响：让各类“病菌”在人际的冤冤相报中，不断繁殖、传播、变异和壮大（**生命定律**）。

有些传染病是坏人陌生人带来的，有些则是好人亲人带来的。比如一个流行的概念“原生家庭”，很多人抱怨父母带给自己的负面影响，决心要如何如何回报父母，此刻，“原生家庭”就完成了传染的闭环。父母的“原生家庭”是谁呢？子女又要将“原生家庭”传递给谁呢？（**传染定律**）

对于传染病，有三条解决办法：控制传染源、切断传播途径、保护易感人群。每个人，都是传染源，也是传播途径，更是易感人群。

最后，要按照因果定律和人之常情去实施报复，还是根据传染定律去切断传播链条，是每个觉醒情境者都要面对的课题，取决于每个人自己的内心选择。

更多问题的解答，需要更多的好问题，和更多的思考和实践支撑。敬请期待！