



跳进「社会地位」的兔子洞

领域	世界是如何运转的
# 字数	10877
中英文对照	跳进「社会地位」的兔子洞

参考推荐：

我们在聊社会地位的时候，到底在聊些什么？本文作者 Kevin Smiler 给了一个很全面的回答。

社会地位有两种类型，一种是基于恐惧和强迫的支配地位。另一种则由他人尊敬的而来的声望地位。支配地位很容易理解，这是丛林法则的极致体现，但是声望地位呢？

要想了解声望背后的原因，就要了解我们为什么会尊敬敬佩别人。因为声望与尊敬敬佩是直接相关的，可以说没有敬佩和尊敬，就没有声望。

作者认为我们之所以敬佩他人，是因为我们认为这些人展现出了对团队有益的特质或行为，我们更愿意这些人成为我们的盟友，这是一种社会策略。

其中有一处非常精辟的表达，

声望地位是“公众对你所拥有的资产的了解，如果你愿意，这些资产可以让你帮助他人。

看完本文，我脑海中很多模糊的理解清晰了一大截，遂推荐之。

全文：

“在这之后”，《黑客帝国》中的莫菲斯（Morpheus）对尼奥（Neo）说，“就没有回头路了”。

（译者注：这段话借用了电影《黑客帝国》中莫菲斯向尼奥提出的选择，象征着面对真相与维持现状之间的抉择。蓝色药丸代表回到现实，继续生活在自己选择相信的世界里，不追求真相；红色药丸则代表选择了解隐藏的真相，即使这真相可能颠覆你的世界观。）

吞下蓝色药丸——故事就此结束，你将在床上醒来，继续沉浸在自己选择相信的世界里。吞下红色药丸——便决定留在这片奇幻之地，我将带你一探兔子洞（rabbit hole）的深邃奥秘。

（译者注：“rabbit hole”通常用于比喻深入探究某个复杂且引人入胜的主题或活动，使人感觉就像掉入了一个充满未知的黑洞。这个短语来源于《爱丽丝梦游仙境》，描述的是爱丽丝跟随一只兔子而意外进入了一个奇妙世界的经历。）

今天，我为你递上一枚红色药丸（在某种意义上）：**一篇揭示社会地位（social status）真相的文章**。虽然，我不敢说你们读了它就“没有回头路”（no turning back）了——但我确实深入探索了这个兔子洞，它确实像人们所说的那样深不可测。

（译者注：“no turning back”来自电影《黑客帝国》，当莫菲斯对尼奥说这句话时，是在描述尼奥即将面临的抉择——继续生活在一个虚幻的世界里不了解真相（蓝色药丸），或是选择揭开真相，了解现实世界的真相（红色药丸），这个选择一旦做出，就没办法撤回了。这个概念后来被广泛引用，用来形容当人们面临重大决策时，一旦选择，就必须承担所有后果，无法回到选择之前的状态。）

如果你决定与我同行（提示：本文篇幅较长），在这篇文章的最后，你将掌握我所知道的关于社会地位的大多数关键信息。我们本可以从更广阔、更实用的视角来探讨社会地位，**但今天，我们选择一探到底，挖掘社会地位理论及其进化的根源。**

请允许我简单介绍一下情况。

在研究人类的特定行为模式，尤其是社会行为时，借鉴动物世界中的相似行为往往颇有裨益。这种做法在理论上行得通：毕竟人类也是动物，我们与其他所有生命形态一样，均由那些不可抗拒的自然力量雕琢而成。

然而，我们又是这个地球上最聪明的物种，这意味着我们远超其他物种的能力极限。那么，研究其他物种的价值何在？我们不是已经在很大程度上超越自身的生物属性了吗？

问题在于：尽管我们能够表现出无数种个体行为，但实际上，我们的行为模式还是受到了许多法则制约——特别是经济学和博弈论。

因此，虽然我们的身体能够通过翻滚而不是走路来移动，但这种方式极其浪费能量，不够经济，因此我们不会将其潜移默化成习惯。

同理，我们（理论上）可以同意永不互相使用武器对抗——但这在博弈论中并非均衡状态，因为首先使用暴力威胁的恶棍将迅速在所有人中占据优势。在一个全体放下武装的和平世界里，有枪就是王者。

因此，**一种行为模式想要在某个群体中出现并持续存在，它就必须在经济上产生效益，并且在博弈中达到均衡，即具备可行性。**

所以，尽管人类在身体和智力上可以展现出很多极其个性化的行为，但实际上能够在社会中稳定存在并且经济上可行的行为模式是少的多的。

因此，当大自然通过自然选择在其他物种的本能行为中筛选出许多这样的可行模式时，我们并不应感到惊讶。这些模式就像存在于外部世界中的永恒柏拉图形式，只待被发现——或在我们这个案例中，被重新发现。

现在，我们说到哪儿了？对了，社会地位。3... 2...1....，兔子洞，探秘开始。

支配

社会地位在非人物种中，最清晰的类比是支配等级制度。这一制度在鸡、黑猩猩和狼中尤为著名，但也存在于包括鱼类以及昆虫在内的许多其他社会性物种中。

在某些情况下，这种支配等级是线性的，阿尔法支配贝塔，贝塔支配伽马，依此类推。例如，在鸡的啄序中，高级个体对低级个体具有支配地位。在其他时候，它们更像是专制统治，即一个独裁的阿尔法支配群体中的所有其他成员。

不管怎样，支配的逻辑是相当明了的。通过对弱小者的欺凌，强者能够为自己夺取更多更优质的食物、配偶、领地及其他资源。虽然偶尔这种行为会演变为明目张胆的暴力，但在大多数情况下，弱者会选择主动让步，避免与强者正面冲突。

换言之，哪里有支配（dominance），哪里就有顺从（submission）。



在我们自身的行为及社会架构中，支配（及顺从）的现象显而易见。军队或许是其中最为鲜明的例子，这是一个等级森严的支配体系，不服从会立即受到惩罚——从做俯卧撑到被监禁，甚至因为逃跑而被执行死刑。

然而，在人类社会中，支配并不总是这么严格，威胁也不总是肉体的。比如在现代职场中，老板对员工的支配可能更多依赖于社交威胁（例如公开羞辱）和经济威胁（例如解雇），而非直接的暴力。

但仅靠支配现象还不足以解释人类关于社会地位的行为多样性。在人类社会中，“社会地位”并不是个单一现象，而是一个具有双重性质的概念。

支配 VS. 声望

要理解社会地位的本质，首先要学会区分其两种（且仅有两种）主要形式：支配和声望（prestige）。正如一篇研究论文所述，这是通往社会顶层的“两条路径”。

如果说支配是我们通过恐吓他人而获得的地位，那么声望就是我们通过做出了不起的事情，拥有引人瞩目的特质或技能获得的那种地位。

校园霸凌就是单纯支配的典型。它并不引人敬佩，它只是有咄咄逼人的攻击性。

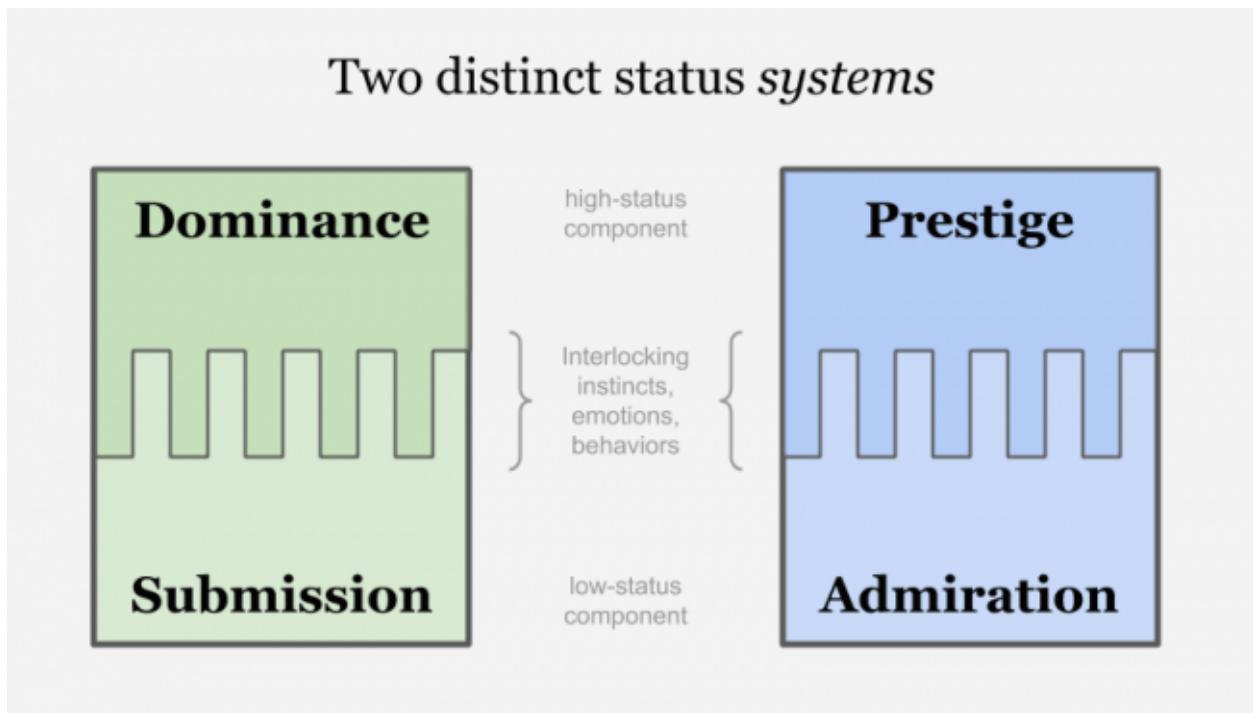
而斯蒂芬·霍金（Stephen Hawking）和马拉拉·优素福扎伊（Malala Yousafzai，2014年诺贝尔和平奖获得者）则是声望的典型代表。我们对他们的态度是出于敬畏和尊重，而不是因为他们会对我们造成威胁。

当然，这两种地位形态可以同时并存于一身。例如，史蒂夫·乔布斯，他既聪明又有魅力，同时也是对员工臭名昭著的暴君。

问题的关键在于，支配和声望这两种地位是可以区分的，而且从分析来看，它们是截然不同的。它们是社会地位的两种柏拉图理想形态。

把这两种地位视为不同的系统可能有助于理解，每个系统都包含高地位和低地位两个部分。

支配与顺从（Dominance & Submission）是一对互补关系（由相互关联的本能、情感和行为组成），而声望与敬佩（Prestige & Admiration）则是另一对互补关系。它们是两枚硬币的四个面：

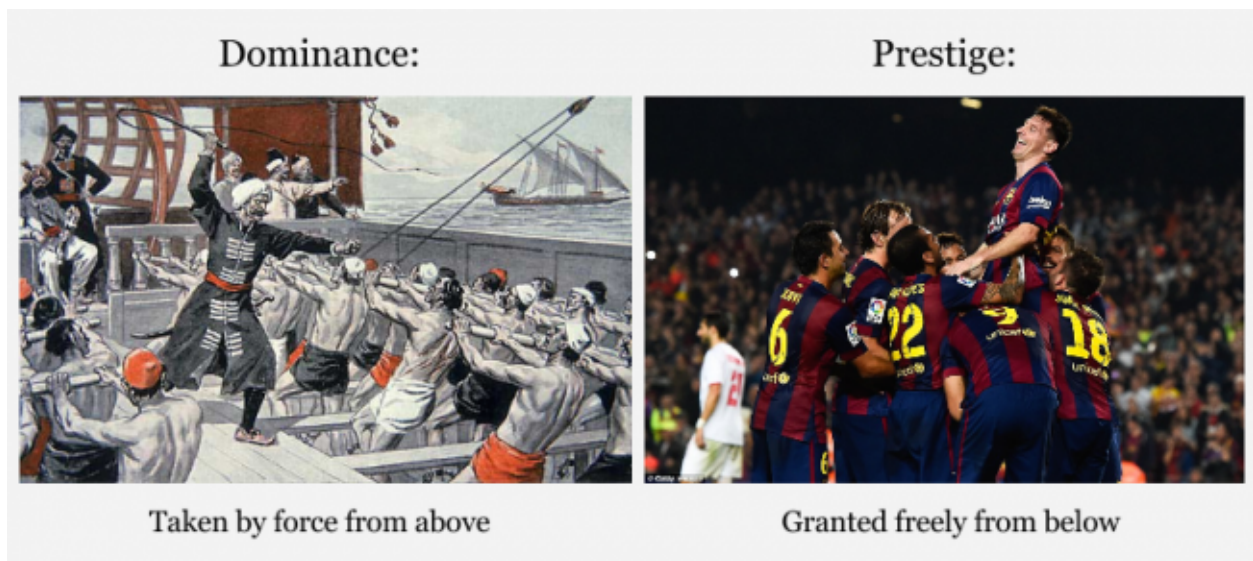


你也可以将其视为两种不同的关系：前者是支配者和服从者之间的关系，后者是名人和崇拜者之间的关系。

支配系统和声望系统至少有一个共同点：拥有高地位就意味着拥有特权（无论是哪种形式）。除此之外，这两个系统几乎是完全相反的：

- **逃避与接近 (Avoidance vs. approach)**。支配通过激发恐惧和其他避让性本能来施加影响，使得地位较低的个体倾向于回避那些具有支配地位的人。而声望则激发赞赏及其他迎合性本能，驱使低地位者主动寻求有声望者的陪伴，并乐于与他们相处。
- **夺取与给予 (Taking vs. giving)**。支配地位的利益是由高地位者通过强制手段夺取的。相对地，声望所带来的利益则是由低地位者自愿赠与的。
- **期望与感恩 (Entitlement vs. gratitude)**。支配性的个体期望他人的服从，认为这是他们的天赋权利。而具有声望的个体在接受别人的敬意时，通常会表现出极度的谦逊。艺术家在掌声中鞠躬，奥斯卡获奖者会热情地感谢支持者。接受庆祝的普通人，

如在生日派对上，通常会不好意思地脸红并尴尬地笑。如果不这么做——而是表现出对赞赏的期待感——可能会失去支持者的心。



支配和声望甚至会造成不同模式的注视和眼神接触。如果你一直在纠结为什么社会地位能够改变人们的眼神交流——这是一个让我困惑了很多年的问题——不必再纳闷了。答案就在这里：

- 在受到支配控制的环境中，盯着某人被视为一种威胁，一种挑衅对方的行为。因此，支配者有权随意注视任何人，而顺从者则必须避免直视支配者。当支配者和顺从者有眼神接触时，顺从者必须先移开视线；如果继续盯着看，就会被视为一种直接的挑战。现在，顺从者无法完全避免与支配者的目光接触——他们需要留意支配者的一举一动，比如为了逃离他的领域，所以他们转而采取一种秘密且迅速的“偷看”方式。**你可以把信息看作是支配者试图独占的重要资源。**他会观察并掌握群体中其他成员的信息，同时尽力隐藏自己的信息，防止别人了解。
- 另一方面，在受到声望控制的环境中，注视被视为一种礼物；注视一个人就是提升他的地位。在声望的情境中，高地位个体享受着众人的瞩目，而低地位个体则很容易被忽视。在这种情况下，**注意力（而非信息）是关键资源。**有声望的人争抢注意力

（“看我！”），而钦佩者则通过“付出”注意力来满足这一需求，就像他们自由而快乐地支付任何其他商品或服务一样。

当然，在大部分人际互动中，支配与声望的因素是交织在一起的，这就要求目光交流能够灵活适应。

比如，在一场小型员工会议上，CEO 很可能同时具备支配和声望地位，所以，她的员工需要根据不同的情境来调整他们的注视和眼神交流方式。

当她发言时，通过隐含地要求他人注视她来展现她的声望，而员工们也不得不直视她以表示顺从。

然而，当她停止发言时，员工们可能会将她视为一个权威人物，采取一种较为隐蔽、顺从者特有的偷看行为，他们不想侵犯领导的隐私，但同时又希望能够观察并评估她的反应。

声望的演变

讲到这里，我希望大家已经对支配与声望之间的差异有了清晰的认识。接下来，我们将更深入地探索兔子洞，研究声望系统的进化和起源。换言之，声望在我们的祖先生活中扮演了什么角色？（进一步说，它对我们今天的生活又有何影响？）

不幸的是，与支配的逻辑相比，声望的逻辑要复杂得多，不那么直观。实际上，这个问题相当混乱，如果我们不仔细留意，很容易就会错过重点。

因此，我希望你能从这篇文章中获得最关键的启示如下：

要了解支配，我们需要观察高地位的行为模式。然而，要了解声望，我们则应该关注低地位者的行为。

你可能会觉得这与直觉相悖（我第一次听到这句话时也是如此）。在我看来，社会地位的核心意义在于努力上进，从而享受到各种好处。确实，从系统内个人的角度来看，这是绝对的重点。但对于我们这些试图从外部去理解这个系统是如何运作的人来说，就完全搞错重点了。

想一想构建声望系统的两种基本本能或行为。对于地位较高的一方，存在着追求声望的行为：即努力给他人留下深刻的印象。而对于地位较低的一方，则表现为钦佩：向那些拥有声望的人表示祝贺或巴结，亦即表达尊敬。需要注意的是，这里提到的“钦佩”并非仅仅是一种远距离的、被动的尊重。它要求你主动向那些有声望的人表达敬意：例如给他们让座、请他们喝酒、主动为他们与你的兄弟姐妹牵线搭桥等等。

现在，这两种行为——追求声望和表示钦佩——哪一种更为关键？换种方式来问：这两种行为中，哪一个本身具有独立的意义，即使没有另一个存在？正如威尔·罗杰斯（**Will Rogers**）所言：“我们不可能都成为英雄，因为总得有人站在路边，为经过的英雄鼓掌。”换言之，如果没有人准备好并愿意为你鼓掌，那么追求声望就失去了意义；没有了钦佩，声望也就无从谈起。另一方面，即便是那些不主动追求钦佩的人，只要他们给人留下深刻印象，钦佩本身也是有意义的。

因此，关键在于钦佩，而不是追求声望。所以，我们需要探究的核心问题是，人们为什么会自发地钦佩（敬重和尊敬）那些有声望的人。换言之：

做一个钦佩者有什么好处？

对于这个问题，我了解到两种解释。第一种由约瑟夫·亨里奇（Joseph Henrich）和弗朗西斯科·吉尔·怀特（Francisco Gil-White）在他们广受引用的论文《声望的进化起源》

（*Evolutionary origins of prestige*）中提出，这是一个流行的观点，但我认为它存在一些缺陷——更别说这种解释对我们人类来说可能过于自恭自赏。

第二种由阿莫茨·扎哈维（Amotz Zahavi）在《残缺原则》（*The Handicap Principle*）一书中阐述，而近期被低估的杰作，也就是路易·德萨莱斯（Jean-Louis Dessalles）在《我们为

什么要说话（Why We Talk）》一书的最后一章中提到的观点，同样采纳了这种解释。这可能是一种更加愤世嫉俗的看法，但却是我遇到的最有说服力的论点之一。

Henrich 关于钦佩的解答

亨里奇和吉尔·怀特首先指出，地位较低的钦佩者会被地位高、享有声望的上司所吸引，渴望能够花更多时间与他们相处，**因此，他们的钦佩行为就像是一种贿赂。**

换言之，**钦佩者实际上是在奉承。**我知道这听起来可能有些刺耳，但我依然坚持这一点。他们通过向名人表达敬意来争取与之接触的机会。他们可能会送给他礼物（不管大小），为他办事，支持他面对冲突，在配偶选择上听从他，或者其他各种方式。或者，他们可能仅仅通过在群体中赞美他来讨好他。正如我们所见，这些都是拥有高声望能够带来的好处。

那么，钦佩者能从中获得什么好处呢？亨里奇和吉尔·怀特认为，钦佩者希望能从他们所钦佩的人那里学习到一些东西。

首先，名人往往具有令人印象深刻的能力，这些是钦佩者希望掌握的技能——例如篮球技巧、数学推理或演技方法。（在我们的祖先时代）可能是狩猎、烹饪、制作工具或区分哪些食物可以吃哪些不能吃的的能力。由于人类主要通过观察和模仿来学习，因此，他们需要花时间近距离地观察和模仿他们想要学习的技能和行为。

这个观点让人联想到师傅与徒弟之间的关系。徒弟（即钦佩者）需要投入大量时间来观察师傅，从而学习必要的技能。而师傅也愿意忍耐甚至指导徒弟，前提是徒弟能让这份付出变得值得。

现在，这种对钦佩的解释显然是合情合理的。它解释了名人与其地位较低的钦佩者之间大部分关系的特点。更重要的是，它为那些巴结名人的钦佩者提供了一个利己的动机。

然而，也有一些困惑让我感到不安。例如：

- 我们可以自由地尊重和欣赏别人，即使我们并不想向他们学习。例如，我很欣赏梅丽尔·斯特里普（Meryl Streep），尽管我根本不在乎如何学会表演。我对成就卓著的雕塑家、大提琴家、芭蕾舞演员、登山家和战争英雄也怀有同样的敬意——这种敬意远远超过了我在这些领域的学习欲望。
- 我们可以尊重和钦佩别人，即使他们的技能不如我们，即使我们不可能从他们身上学到东西。例如，国际象棋卫冕冠军马格努斯·卡尔森（Magnus Carlsen）就不得不钦佩任何达到大师级水平的人。这是一个理所当然的令人印象深刻的壮举——即使他自己的壮举和技巧更令人印象深刻。他的钦佩会反映在他的行为上：他对大师会比对街上随便一个笨蛋更礼貌、更恭敬。
- 我们尊重和钦佩别人，即使是那些无法学习的技能——比如智商、美貌、力量或原始的运动能力。

最后，如果钦佩的动机是求知欲，那么教师就会成为社会上有声望的人。但事实并非如此。例如，研究型教授比教学型教授更受尊重，我们（普通大众）更关心谁获得了菲尔兹奖或各种诺贝尔奖，而不是谁获得了年度教师奖。

也许有人会说，我们被设计来钦佩他人，不仅仅是为了今天向他们学习，更是为了将来有一天有可能向他们学习。我想这是有可能的，但自然选择似乎过于草率。我们太随意地表达敬意，而不考虑我们最终是否能学到东西。如果我们的本能能更有针对性一些——如果我们只向那些能在特定时刻教我们特定技能的人表示敬意——我们就能以很小的代价获得类似的学习优势。

所有这些都有力地说明，钦佩的根源并不在于学习。

Zahavi 和 Dessalles 对赞美的理解

与亨里希（Henrich）的观点不同，他认为声望是我们人类独有的，扎哈维（Zahavi）和德萨勒斯（Dessalles）在动物中找到了类似现象，其中阿拉伯鸫鹛（译注：一种鸟类）的例子尤为引人注目。



阿拉伯鸫鹛是一种棕色小鸟，生活在西奈沙漠和阿拉伯半岛的干旱灌木丛中。它一生中大部分时间都生活在由 3 到 20 个成员组成的小群体中。这些群体在一个公共巢中产卵，并保卫着由树木和灌木组成的小领地，这些树木和灌木为它们提供了必要的安全保障，使其免遭掠食者的攻击。

当阿拉伯鸫鹛作为群体的一部分生活时，它们的生活会相当不错。但是，一旦被群体驱逐，这些鸟儿的生存前景就会变得相当严峻。这些失去领地的鸟儿经常被其他地域的同伴驱赶，并被迫面对开放的危险环境，它们往往会成为鹰、隼等猛禽的猎物。所以，身处群体之中的重要性不言而喻。（请记住这点，它接下来非常关键。）

在群体中，阿拉伯鸬鹚建立了一套线性且严格的等级制度，形成了明确的啄食顺序。在冲突发生时，成年雄鸟无一例外地凌驾于成年雌鸟之上。大多数情况下，雄鸟间和雌鸟间也会各自竞争。偶尔，相邻等级的两只鸬鹚会爆发剧烈冲突，这通常发生在最高等级的两只雄鸟或两只雌鸟之间。这种场面堪比狂野西部的对决，仿佛一只鸬鹚对另一只宣告：“这个地方不够我们俩同时存在。”这样的对决总会导致一方的死亡或被永久驱逐。

不过，大多数时候，它们之间相处得很融洽。事实上，为了群体的利益，它们会花很多精力积极地互相帮助和承担风险。例如，它们经常会把食物捐给其他成员，或者捐给集体的雏鸟。它们还会攻击闯入群体领地的外来阿拉伯鸬鹚和掠食者，为保护其他人的安全而承担个人风险。其中一项特别有用的活动是“站岗”，即一只阿拉伯鸬鹚站在树顶放哨，在其他同类觅食时紧密观察捕食者。站岗的阿拉伯鸬鹚不仅放弃了食物，还承担了被鹰或隼类捕食的更大风险。

乐于助人、勇敢、英雄主义：这些鸟儿看起来就像标准的童子军（Boy Scouts）。至少表面上是这样。

但现在事情开始变得古怪。阿拉伯鸬鹚不仅仅是被动地或偶尔地互相帮助。相反，它们还为了能获得帮助彼此的机会而激烈竞争。

与为自己争夺更多食物和更好栖息地的鸡不同，鸬鹚们竞争的目的是奉献食物给他人，甚至选择更差的栖息地以显示其乐于助人。它们每一只都力图超越彼此，展现更大的互助精神。在这场竞争中，地位较高的鸬鹚通常占据优势，它们利用自身的支配地位阻碍低级别鸬鹚的助人行为。特别是等级相近的鸬鹚之间，竞争尤为激烈，比如第一名与第二名之间的竞争激烈度，远超过与第三名的竞争。雌性之间也存在着相似的竞争格局。

下面是一些阿拉伯鸬鹚竞相表演的活动：

- **互喂食物。**比如，群体中的雄性头鸟可能会捉来一只昆虫，试图强行喂给雄性第二名。但后者往往会反抗并拒绝，哪怕是处于饥饿状态。如果低等级的鸬鹚尝试给更高等级的鸬鹚喂食，它很可能会因此而受到攻击。

- **为集体雏鸟提供食物。**在这个过程中，鹁鸪们会互相竞争，有时甚至尝试阻止其他鸟喂养幼鸟。
- **围攻天敌或对抗外来的鹁鸪。**同样，高等级的鹁鸪在这些对抗活动中争先恐后，力求超越其他一般的鹁鸪。然而，值得注意的是，在只有一只雄性的群体中，他通常会放松，并让雌性完成大部分的围攻任务。似乎在不需要彰显实力的竞争者面前，他就缺乏展现帮助性的动力。
- **站岗。**当次级雄鸟负责站岗时，群体中的头鸟往往会飞扑上去，强行将次级雄鸟推开，占据其岗位。反之，当次级雄鸟想替换头鸟站岗时，他不能采取强制手段。相反，他会坚持在旁边等待，不断表示愿意接替，直到头鸟同意让位。
- **睡在最脆弱的地方。**鹁鸪们并排睡在同一树枝上，而行列两端暴露的位置是最为危险的，最易遭捕食者伏击的地方。而这两个位置，通常是由群体中的头鸟和次级雄鸟占据。

（希望这种场景对你来说开始有些熟悉了。我们在人类社会中也观察到类似的竞争行为，比如两位朋友在晚餐时抢着付账）

那么问题来了：这一切究竟是怎么回事？为何鹁鸪们展现出如此强烈的互助欲望？

一个简单的解释可能是，它们只是在做对群体有益的事——群体的成功意味着每个成员都会受益。但这种直截了当的利他行为在自然界实际上是不存在的。这种行为在博弈论中并不稳定，原因在于“搭便车”问题。而且，值得注意的是，鹁鸪积极地干扰竞争对手的帮助行为。如果它们的最终目标是群体的利益，那么干扰他人的行为完全是自相矛盾的。

因此，自然选择的逻辑迫使我们思考：“单个鹁鸪有什么自私的动机去帮助其他同类呢？”

一言以蔽之，答案就是声望。这是一种与鹁鸪的支配等级制度并存的第二种社会地位形式——一种“信用”，反映了每个个体为鹁鸪群体所做的好事。因此，当两个鹁鸪竞争站岗时，他们实际上是在自私地争夺在群体中的声望。

激烈的竞争突然变得有意义了。

但是，就像我们的物种一样，鹁鸪也是如此：**没有钦佩，声望就毫无意义**。如果其他鹁鸪不愿意服从和尊重有声望的人，鹁鸪就不会有争夺声望的动力。

但其他的鹁鸪是愿意对具有声望的个体表达敬意的，这主要体现在两个方面。首先是交配的机会。鹁鸪总是尝试干扰其竞争对手的交配过程，然而，当一只鹁鸪拥有较高声望时，其它个体对其的干扰会减少。对于雄性而言，这就意味着更多的交配机会；而对于雌性，则意味着能更早地获得交配机会，这为其后代在共享巢穴中争取到了先机。

高声望的另一个好处是降低了被挑战的风险。鹁鸪的声望越高，它的对手越不可能发起挑战——哪怕对手有获胜的大好机会

这引出了我们讨论的核心问题：为什么其他鹁鸪会自发地向声望高的个体让步？简单来说，就是因为高声望的鹁鸪对群体有益，保留它们对整个群体是有好处的。这也是其他鹁鸪出于自身利益向拥有高声望个体让步的原因。

思考这两个场景：

- 初出茅庐的次级雄鸟是否应该向首领发起挑战？如果首领的声望很高，次级雄性可能会这样思考：“我确实有很大的胜算。但另一方面，这位领导一直表现不错。他为我提供食物，协助保护领地，并且在饥饿时也会站岗。也许我应该等到明年再挑战他。目前在这样一个强大的团队里做副手也还不错。”如果这位雄性首领的声望不高（不那么乐于助人），那么次级雄性可能会更加迫切地想要在决斗中碰碰运气。
- 雄性首领应不应该允许次级雄性进行交配？如果次级雄性享有较高声望，雄性首领可能会这样考虑：“这位成员对我非常有帮助。他协助喂食雏鸟，很多都是我的后代，他也是一名强悍勇猛的战士。如果我不让他满意，他可能会选择离群，或者在迫不得已时挑战我（而他很可能会败北）。给他一些让步，以保留他这一团队的重要成员，

要比冒失去他的风险要好。”如果这位次级雄性的声望不高，雄性首领则可能更愿意冒着失去他的风险，也不允许他参与团队的繁衍成果。

很明显，这些决策既复杂又多面，但竞争对手的声望是一个关键要素，它通常会微妙地影响决策，让那些具有较高声望的个体得到偏好。

换言之，当鸬鹚展现出足够的价值时，其他个体为了自己的利益会选择去巴结或尊重那个拟鸬鹚（通过回避冲突和减少对其交配企图干扰），从而保持其在群体中的快乐状态。

一句话：追求声望和表达敬意（顺从）是相互补充的团队本能。它们促使鸬鹚保持与群体的联系，确保群体成员的幸福，并获取群体繁殖成果中更大的份额。

人类的声望

这段对鸬鹚声望体系的解读，你可能觉得似曾相识，因为它与我们人类的声望体系有着惊人的相似之处；这两种体系都是从同一个理念原型派生出来的。

一旦你掌握了寻找声望的方法，同时也能辨识出停止把声望与支配混同的重要性，你就会意识到声望无所不在。让我们来看几个具体的例子：

- 粉丝和随行人员对明星的追捧。
- 古罗马的赞助制度，即地位高的赞助人与其各种谄媚客户之间的关系。
- 过去的国王亲自率领部队上战场。更普遍地说：贵族义务。
- 仆人式领导。几乎所有领导方式都是建立在声望之上的。领导力实际上并非核心，真正的起点是追随者的存在。我们之所以自愿追随领导者，是因为这样做往往能带来益

处；站在他们这边是有好处的。那些只用权威统治、一味施用棍棒而不是胡萝卜的领导者，会发现他们的努力处处受挫，他们的命令在背后总是遭到忽视。这种方式或许适用于简单明了、易于衡量的任务，但在追求更开放、更有挑战的目标时就显得力不从心。对比一下呼叫中心和软件开发团队的文化，差异显而易见。

关键是，我们希望与那些做好事的人成为朋友、盟友和队友。为了自身的利益，我们必须培养与这些人的关系，而我们的部分做法就是向他们致以敬意，并给予他们声望。

不过，从更广泛的意义上讲，我们不仅钦佩那些真正为队友做好事的人，也钦佩那些展现出做好事潜能的人，即那些展现出有用技能的人。例如，在一所好大学里取得全优成绩的学生，就是在向未来的雇主宣传他的价值，他的声望使他在就业市场上备受青睐。招聘经理会主动向他抛出橄榄枝，并给予他各种优待（更高的起薪、更多的时间做出决定），而这些都是那些表现不佳的同学所没有的。

一如既往，平克（Pinker）给出了一个清晰的定义。他说，**声望地位是“公众对你所拥有的资产的了解，如果你愿意，这些资产可以让你帮助他人”**。换句话说，**声望反映了你作为队友的价值，无论是实际价值还是潜在价值**。

这段对声望的阐释提供了一个新视角，解决了亨里希的模仿学习理论所难以应对的众多疑惑。它告诉我们，为何我们会敬佩那些技能不如我们的人——例如，为何一位招聘经理会特别重视成绩优秀的学生。它揭示了我们为何会钦佩那些我们并非想要学习技能的人——因为我们想要他们成为我们的伙伴。更深层次地，它解释了我们为何会对那些不可教授或学习的技能表示敬佩。举个例子，与那些强壮或美丽的人结交朋友对我们有益，哪怕这些特质我们无法获得。

因此，无论在鸚鵡还是在人类中，钦佩与追求声望都是团队合作的本能。这两种行为都是为了在现实或潜在的盟友中赢得好感。钦佩者尝试与某个特定的人建立良好关系，而寻求声望的人则努力吸引更广大的受众。但他们的最终目标相同：从团队合作中获得更多成果。

这正是那股魔力，那份特殊的调味料——它是推动合作精神发动机的关键因素。

而伦理学的黄金法则给我们指出了方向：

己所不欲，勿施于人。

但在政治领域，另一条黄金法则为我们的物种带来了巨大的繁荣，那就是：

尊敬那些能成为良好盟友的人。

这一政治法则与伦理规则截然不同，伦理规则需要我们学习并接受，因为它有些违背我们的本能。而政治法则则是与生俱来的，它根植于我们的本性深处，我们遵循它毫不费力，因为尊敬潜在的团队成员对我们自身有利，特别是当他们有能力或可能带来帮助时。我们每个人在某种程度上都是巴结者——而这，对于那些评估此事的人来说，实际上是件好事。

正如斯科特·亚当斯最近所说：

我很享受被人尊敬，尤其是当我做了一些有价值的事情时。我认为他人的好评是驱动我的动力之一，这是完全正当的。让世界变得更好，并享受他人对这份努力的赞赏，难道不是对所有人都有利的交易吗？如果你为这个世界做出了贡献，我会尊敬你，希望你能享受这种感觉。这种认可或许会激励你继续做更多的好事。

在这种观点下，金钱被视为声望地位的实体化、有形的、强有力的表现。举个例子，我们通过为他人提供有价值的服务或产品来获得金钱，这一过程与地位的获得有着异曲同工之

妙。事实上，金钱和地位在我们大脑中是由相同的区域来处理的。金钱能够极为有效地促进合作，这一事实强有力地证明了声望地位在此领域潜藏的巨大潜能。

在兔子洞中越陷越深

如果你以为这个话题已经一探到底，我必须告诉你，实际上还有更多未被探索的深层内容。不过，这可能不是每个人都感兴趣，所以，我尽量长话短说。

在这一点上，我们要问的主要问题是为什么声望地位在我们这个物种（而不是其他类人猿）中如此引人注目？

此刻，我们需要深入探讨的关键问题是：为什么声望地位在我们人类的发展历程中，会如此引人注目（而不是在其它任何大型灵长类动物中呢）？

对于声望地位在人类中的显著发展，有两种理论解释：

1. 一种来自E.O.威尔逊，他认为关键在于我们的祖先生活在需要集体防守的半永久性“大本营”中。像蚂蚁、蜜蜂、白蚁和鼯鼠这样的社会性生物都有各自称之为家的固定场所——不管是群落、蜂巢还是巢穴，这种结构是群体级合作进化的基础条件。换言之，生态环境促使我们的祖先形成了更强烈的合作动机。
2. 另一种解释来源于德萨莱斯，借鉴了克里斯托弗·博姆的理论，他认为，当我们的祖先开始使用工具作为武器，原有的统治体系就崩溃了。作为霸主，其最大的问题是树敌过多。如果你是一只黑猩猩，可能只需要防御低等级对手的攻击。但作为一只地位显赫的智人，你甚至需要在睡梦中警惕被尖锐的石头或棍棒所伤。在我们的祖先之中，那些以暴力统治的霸主很快就会遭到报复，除非他们能通过大量积累声望来平衡他们的统治地位，在此过程中赢得更多的朋友和盟友。
3. 当然，这两种说法并不矛盾，所以也许两者都有，但更有可能是一个因素大于另一个因素。我更倾向于德萨莱斯（Dessalles）的说法，因为他强调的是群体内部的竞争，但你可能会有不同的看法。

进一步阅读：

- 我整理了一些关于这篇论文的补充思考——那些未被纳入正文的“碎片”。
- 克里斯托弗·博姆（Christopher Boehm），《森林中的等级制度（*Hierarchy in the Forest*）》。从人类学角度对狩猎者社会中的统治权（特别是禁止支配权）进行了深入探讨。
- 让·路易·德萨勒（Jean-Louis Dessalles），《我们为什么说话（*Why We Talk*）》。特别是关于语言政治起源的第 17 章--这是我读过的所有书中最突出、最有针对性的一章。
- 阿莫茨·扎哈维（Amotz Zahavi），《残缺原则（*The Handicap Principle*）》。自 1970 年以来，扎哈维一直在研究阿拉伯鸺（与特拉维夫大学的鸟类学家团队合作）。他最出名的可能是“残障原理”，几乎所有有趣的动物行为都是基于这一原理。但我认为他也是第一个提出“声望地位”这一概念的学者。我从第 12 章中获取了有关阿拉伯鸺的大部分信息，您可以在线阅读其中的大部分内容。它非常容易阅读。

尾注：

[1]没有直接的利他主义。群居昆虫是一个值得注意的例外。但它们的遗传诱因与鸟类和哺乳动物不同。

[2] 交配机会。请注意，交配的机会并不是阿拉伯鸺竞争向他人赠予的资源之一。食物？当然。时间和能量？没问题。安全？可以。但性太过珍贵了。在这里，也许比任何其他地方都更加生动地展示了自然选择的逻辑。

[3] 阿拉伯鸺顺从的原因。阿拉伯鸺之所以对那些拥有高声望的个体顺从还有另一个原因。声望充当了适应性展示，展现了个体的健康、活力和力量，因此也显示了一个人潜在的支配能力。（整天放弃食物和抵抗蛇的攻击并不容易。）根据这一逻辑，声望因而充当了一种间接的恐吓形式。但重要的是——这并不能解释为什么阿拉伯鸺通过进行有益的、亲社会的活动来证明自己的适应性，而不是仅仅通过吸气从而发出响亮的噪音。这也

绝对无法解释它们为什么要喂食对手。这绝对不能解释为什么它们会喂养它们的对手。因此，寻求声望的目标必须超出证明个体支配能力的范畴。

本文由参考答案策展推荐。

「参考答案」是一项为终身学习者打造的内容策展编辑服务，专注分享更具长期价值的内容，希望成为读者的优质信息捕手。

欢迎在小红书/即刻/微信搜索「参考答案Answers」，了解更多内容。

本内容仅供学习交流，非商业使用，版权归原作者所有。

@参考编辑部 @March 21, 2024 喜欢+1