

公開的羞辱

網絡暴力以一種最為直接的方式,讓我們意識到,網絡可以給你力量,也可以剝奪你的力量;網絡能夠給你聲音,也能夠剝奪你的聲音。

一個青春期的無知少年,可以成為“網暴”事件中戰鬥力超群的施害者,談笑間輕輕鬆鬆毀掉一個陌生人的生,然後全身而退,毫髮無傷;而一個人淪為“網暴”的對象,也許是真的犯了不可饒恕的惡行,也可能只是因為一個不幽默的笑話、一句不正確的評論。

正如英國記者喬恩·羅森所言,社交媒體時代,道德制裁的問題在於,行為的嚴重性與懲罰的野蠻性之間常常是斷裂的。他認為,羞恥是世界上最被低估的情感,而公開羞辱是一種威力無窮的工具。19世紀早期,這種古老的刑罰因為過於殘酷而被廢止,如今卻又在社交媒體時代大行其道。只不過,在社交媒體時代,所有的殺伐都發生在文字和圖片里,所有的羞辱都發生在隱形的眾目睽睽之下。

在“網暴”事件中,我們有很多問題可以問。比如,如何定義大眾正義的邊界?“網暴”者的動機是什麼?他們對於陌生人的如此強烈的惡意從何而來?社交媒體在其中扮演了什麼樣的角色?“沉默的大多數”在其中又扮演了什麼角色?

讓我們試着從“網暴”者的畫像入手,也許會有一些有趣的發現。

1,他們的現實生活與網絡生活之間有着

互聯網上,還能說清道理嗎?(上)

不可逾越的鴻溝。一個化名“原子”的男子,34歲,在一家大型互聯網公司做工程師,有父母妻兒,周末會開車帶家人去公園玩,不加班的時候,他親自下廚給家人做飯。但就是這樣一個人,上網後,會在社交媒體上的女生照片下留言“蕩婦”“殺豬盤”,以及更多帶有侮辱性的詞,然後十分滿意地下線。為什麼一個人會呈現出兩種完全不同的面孔?僅僅是因為網絡的匿名性讓他無所顧忌嗎?

2,他們的行為具有某種強烈的表演性。早在

半個多世紀之前,美國社會學家歐文·戈夫曼就在《日常生活中的自我呈現》一書中指出,整個社會就是一個大戲院,而我們每個人就是這個大舞臺上一個小小的表演者,我們戴上不同的面具,嘗試不同的身份,引導和控制他人對自己的印象,確立某種讓我們自我感覺良好的身

份。

社交媒體深刻地重塑了現代人構建身份和尋求社會認同的方式。首先,社交媒體給予我們極大的靈活性,使我們能呈現不同版本的自己。我們可以選擇性地分享關於自己的信息,也可以完全保持匿名。其次,社交媒體給予我們強大的工具,以監控別人對自己的看法。你在社交媒體上有多少粉絲,得到多少點贊,都與你的自我價值感息息相關。那麼,這些“網暴”



者在網絡上表現出來的冷酷、狂熱和固執,是否也是一場與身份相關的表演?他們是否在這種表演中找到了他們在現實生活中難以獲得的某種歸屬感和價值感?

3,他們有很強的道德優越感。一個人何以對自身的正義性如此深信不疑?這可能與某種

黑暗的人格特質或某些慘痛的過往經歷有關。心理學家認為,每一個羞辱別人的人,都親身體驗過被羞辱的滋味,所以會本能地用羞辱懲罰羞辱。在電影《致命禮物》中,杰森·貝特曼扮演一個成功人士,遇到高中時他欺凌過的同學。他的妻子發現後,質問他當年為什麼要折磨那個同學,他回答說:“我父親當年把我打得半死,我不也挺過來了,他為什麼不行?”

在現實生活中,道德優越感是一種很討人嫌的特質,但為什麼在社交媒體上卻似乎一呼百應?

按照美國心理學家莫莉·克羅凱特的說法,道德義憤的表達常常是雙向的。一個人在譴責他人的同時,也在宣示自己的美德、智慧和忠誠。不過,在現實生活中表達道德義憤,你需要計算一下成本和收益。這種計算能力是進化賦予我們的生存本能之一。而社交媒體所做的,是將表達道德義憤的成本降為零,而將收益調至最高——很多研究顯示,在社交媒體上,道德義憤是最能收穫點贊和分享的一種情緒。從行為主義的視角來看,長此以往,很容易形成一種心理上的正面強化,即極端者更容易走極端,時時以道德義憤博出位。所以,克羅凱特說:“如果道德義憤是火,那互聯網就是汽油桶。”

但是,我們是否應該將這些強烈的道德情感交付給算法,以及算法背後的商業力量?

作者:陳賽

未完待續

購物中的“反差效應”



假設你是一家服裝店的店員,一天一位男士來店里購物,他想買西裝上衣、襯衫和襪子,作為店員的你會怎樣向這位顧客推銷商品呢?

可能你會想:西裝上衣最貴,一上來就推銷西裝上衣,顧客可能會嫌貴離開,不如先

推銷襯衫吧。

其實這種想法是不對的,如果想提高銷售額,應該從貴的商品開始推銷。當顧客決定購買5萬日元的西裝上衣之後,就會感覺5000日元的襯衫很便宜,而500日元的襪子對此刻的他來說簡直像是白送的。

不知你有沒有留意到一件事:如果你去店里買外套,導購會說你里面的衣服和外套不搭,看不出外套的真實效果,然後會推薦給你一件內搭、一條褲子或者裙子,再給你搭配一雙鞋,請你全都穿上,再看看外套是否好看。這樣的結果是,在很貴的外套的陪襯下,你連外套一起買了很多件相對便宜但本來不需要的商品。

人類的這種認知傾向叫作“反差效應”。當第一個事物與第二個事物存在較大差距的時候,這種差距在人的心里會被進一步放大。舉個簡單的例子,在寒冬臘月,從暖氣房中來到室

外,人會感覺格外冷,就是因為室內外溫差太大。

很多房地產業務員、汽車銷售員就深諳人的這種認知傾向,所以在推銷的過程中常會有意製造反差,以此來激發顧客的購買慾望。比如,汽車銷售員一開始給顧客看一款很貴的汽車,然後再介紹一款便宜不少的汽車,顧客就會感覺後者很便宜,說不定還會當即購買一輛。

另外,當人們決定購買某個較貴的商品之後,會不假思索地順便購買很多比較便宜的商品,結果造成極大的浪費。

你有過類似的經歷嗎?尤其是在買車、買房之後。比如某人買了汽車這種大件商品之後,對於汽車的一些裝飾品、附屬配件都會覺得不貴,從而稀里糊塗地買了一大堆。買房之後更甚,裝飾品、傢具、電器……很多用不到的東西也一併買下來,心里還會想:反正大錢都花出去了,再花點小錢買這些也無所謂。

所以,如果你是店員,應該先從貴的商品開始推銷;如果你是顧客,應該先從便宜的商品選起,以避免不必要的浪費。

作者:(日)原田玲仁 郭勇譯

天空



每個人都處在人際關係的鏈條中。每個人既是受力者,也是發力者;每個人既是追隨者,也是引領者。能夠經常給我們以影響的,更多的不是那些偉人名人,因為他們離我們有些遙遠,不處於與我們相互啣接的某個環節,而身邊人則是與我們牽動相連的存在。因此,一個人即使再卑微,也會對周圍人產生影響。

所以,我們每個人都要注意自己的行為。

在19世紀的美國,有一個鞋匠的妻子,貧窮而又正直。她先是追隨在父親身後,又追隨在丈夫身後。她以為自己是個低到塵埃里的人,萬萬沒想到,竟也有個緊緊跟在她身後的追隨者。這位追隨者虔誠地說:“我的一切,都源于她。”這位追隨者就是她的兒子——對美國歷史產生巨大影響的林肯總統。

洛克菲勒:在任何時候衝動都是我們最大的敵人

美國第一位十億富豪與全球首富洛克菲勒寫給兒子的信共有38封,這些信真實記錄了洛克菲勒創造財富神話的種種業績。從這些信中我們不僅可以看到洛克菲勒優良的品德、卓越的經商才能,還可窺見一代巨富創造財富的謀略與秘密。

忍耐就是策略

親愛的約翰:

非常感謝你對我的信任,告訴我你退出花旗銀行董事會的事情。我當然理解你為什麼這樣做,你已經無法繼續忍受同仁們的某些做法,更不想繼續屈從於他們。

但是,你的決定是否明智,似乎還有待於時間來證實。理由很簡單,如果你不主動放棄花旗銀行董事的職位,而是選擇留在那里,或許你會得到更多。

我知道,屈從是思想的大敵,也是自由的獄吏。然而,對於一個胸懷大志的人而言,保持必要的屈從與忍耐,恰恰是一條屢試不爽的成功策略。追溯過往,曾經我忍耐過許多,也因忍耐得到過許多。

在我創業之初,由於資金缺乏,我的合夥人克拉克先生邀請他昔日同事加德納先生入夥,對此我舉雙手贊成,因為有了這位富人的加入,就意味着我們可以做我們想做、有能力做、只要有足夠資金就能做成的事情。

然而,出乎我意料的是,克拉克帶來了一個錢包的同時,卻送給了我一份屈辱,他們要把克拉克-洛克菲勒公司更名為克拉克-加德納公司,而他們將洛克菲勒的姓氏從公司名稱中抹去的理由是:加德納出身名門,他的姓氏能吸引更多的客戶。

這是一個大刺傷我尊嚴的理由!我憤怒啊!我同樣是合夥人,加德納帶來的只是他的一份資金而已,難道他出身貴族就可以剝奪我應得的名分嗎?但是,我忍下了,我告訴自己:你要控制住你自己,你要保持心態平靜,這只是開始,路還長着呢!

我故作鎮靜,裝作若無其事的樣子告訴克拉克:“這沒什麼。”事實上,這完全是謊言。想想看,一個遭受不公平、自尊心正受到傷害的人,他怎麼能有如此的寬容大度!但是,我用理性澆滅了我心頭燃燒着的熊熊怒火,因為我知道這會給我帶來好處。

忍耐不是盲目的容忍,你需要冷靜地考量情勢,要知道你的決定是否會偏離或加害你的目標。對克拉克大發雷霆不僅有失體面,更重要的是,它會給我們的合作製造裂痕,甚至招致一腳把我踢出去,讓我從頭再來的惡果。而團結則可以形成合力,讓我們的事業越做越大,我的個人力量和利益也必將隨之壯大。

我知道自己要到哪里去。在這之後我繼續一如既往,不知疲倦地熱情工作。到了第三個年頭,我就成功地那位極盡奢侈的加德納先生請出了公司,讓克拉克-洛克菲勒公司的牌子重新豎立起來!那時人們開始尊稱我為洛克菲勒先生,我已成為富人。

在我眼里忍耐並非忍氣吞聲,也絕非卑躬屈膝,忍耐是一種策略,同時也是一種性格磨練,它所孕育出的,是決勝之心。這是我與克拉克先生合作期間,得出的心得。

我崇尚平等,厭惡居高臨下發號施令。然而,克拉克先生在我面前卻總要擺出趾高氣揚的架勢,這令我非常反感。他似乎從不把

我放在眼里,把我視為目光短淺的小職員,甚至當面貶低我除了記賬和管錢之外一無所能,沒有他我更一文不值。這是公然的挑釁,我卻裝作充耳不聞,我知道自己尊重自己比什么都重要,但是,我在心里已經同他開戰,我一遍一遍地叮囑自己:超過他,你的強大是對

他最好的羞辱,是打在他臉上最響的耳光。結果正像你所知道的那樣,克拉克-洛克菲勒公司永遠成為了歷史,取代它的是洛克菲勒-安德魯斯公司,我就此搭上了成為億萬富翁的特快列車。能忍人所不能忍之觸忤,才能為人所不能為之事。

在任何時候衝動都是我們最大的敵人。如果忍耐能化解不該發生的衝突,這樣的忍耐永遠是值得的;但是,如果頑固地一意孤行,不但不能化解危機,還會帶來更大的災難。安德魯斯先生似乎並不明白這個道理。

安德魯斯先生是一個沒有商業頭腦卻自以為是的人,他缺乏成為偉大商人的雄心卻有着邪惡的偏見。這種人與我發生衝突毫不奇怪。

導致我們最終分道揚鑣的那場衝突,緣于公司發放股東的紅利。那一年我們干得不錯,賺了很多錢,可是不想把公司賺到的錢全都讓股東們拿回家,我希望能將其中的一半收益再投入到公司的經營中去。但安德魯斯堅決反對,這個自私自利的傢伙想把賺來的錢全分

了,甚至怒氣沖沖地威脅我說,他不想在公司繼續干下去了。我不能忍受任何阻止公司強大的想法,我只能向他攤牌,請他為他持有的股票開價,他說了一百萬,我說沒問題,第二天我就用一百萬買下了。

錢一到手,安德魯斯興奮極了,他自以為自己交了好運,認為他手里持有的股票根本不值一百萬。但他沒有想到,我很快一轉手就賺了三十萬。這事傳到他那里,他竟然罵我手段卑鄙。我不想因為區區三十萬就落得個卑鄙的名聲,就派人告訴他可以按原價收回。但懊惱中的安德魯斯拒絕了我的好意。事實上他拒絕的是一次成為全美巨富的機會,如果他把他價值一百萬的股票保留到今天,就會成為當年的千萬富翁。但為賭一時之氣,他喪失了終生再也抓不住的機會。

約翰,在這個世界上需要我們忍耐的人和事太多太多,而引誘我們感情用事的人和事也太多太多。所以,你要修煉自己管理情緒和控制感情的能力,要注意在做決策時不要受感情左右,而是完全根據需要來做決定,要永遠知道自己想要什麼。你還要知道,在機會的世界里,沒有太多的機會可以爭取,如果你真的想成功,你一定要掌握並保護自己的機會,更要設法搶奪別人的機會。

記住,要天天把忍耐帶在身上,它會給你帶來快樂、機會和成功。

愛你的父親

September 2, 1902

忍耐