

手機為什麼讓人停不下來

我打開微信,原本只是想消磨幾分鐘,可是當過去了一個小時之後,我發現我的手指仍然在手機屏幕上滑動。在過去,人們瀏覽網頁時需要點擊翻頁並且等候片刻才能進入下一頁,然而現在所有的應用軟件,無論是微信、微博還是抖音都不是這樣的。無論何時,只要你瀏覽到頁面的底端,下一頁的內容就會自動加載,用戶可以不停歇地一口氣向上滑動手指出來瀏覽信息。

這樣做使得產品的操作更為簡單,同時也讓你胃口變大,你原來準備看10分鐘的信息,結果不知不覺看了一兩個小時。

康奈爾大學的布萊恩·文森克教授是一位行為心理學家,他主持了一項設計巧妙的研究,發現了一些影響我們飲食方式的微妙因素。

文森克首先給一群美國大學生看了一個裝有18盎司(1盎司約為30毫升)番茄湯的碗,他問學生:“如果讓你們午飯時喝這碗湯,你

們何時會不想再喝了?”81%的人給了一個視覺參考點,比如“碗空了我就不喝了”或“我會喝半碗”。只有19%的人說他們覺得飽了或不餓時就不想再喝了。

接下來,文森克為實驗設計了一套特殊的裝置,他在服務員通常放置湯碗的地方鑽了一個洞,然後又在每一個湯碗的碗底鑽了一個洞,在碗里插入一根管子,管子的另一端連着一鍋熱湯,可以讓湯一點點地添進碗中,又能讓喝湯的人渾然不覺。

文森克招募了62名食客,用普通湯碗喝湯的人喝了大約9盎司的湯,而使用無底碗的人則喝了又喝,當文森克叫停的時候有人仍然在喝。這些人評價此湯時說:“很不錯,喝得相當飽了。”事實上,他們喝的湯比用普通碗的食客多了3倍。

沒錯,當我們在那些電子產品上瀏覽信息和看視頻時,就像在用那個“無底”的湯碗喝湯,在這個永遠不見底的閱讀界面中,我們無法停下來。

這些科技產品提供了各種新奇的信息和畫面,人們在期待獎勵時,大腦中多巴胺的分泌量會急劇上升。人們會因此進入一種專注狀態,大腦中負責理性與判斷的部分被抑制,而負責需要與慾望的部分被激活。於是大腦被各種未知的新奇事物所吸引,不停地發出“我還要”的信號,我們的手指也就不由自主地往上翻閱了。

每條新信息都會帶給我們一些心理上的



小意外。多巴胺之所以會獎勵意外,這是我們在狩獵時代的產物。它鼓勵我們發現新的狩獵技巧,尋找新的食物,適應新的環境,從而增加我們的生存概率。我們在不知不覺中常常會刷一整天的手機,不得不承認,我們對這個不見底的湯碗已經上癮了。(作者:岑嶸)



價格。因為房主對他的房子有一種特殊的感情。他認為可能的買方應該一同支付這份情感的價值——這自然是荒謬的。

查理·芒格是沃倫·巴菲特的合夥人和摯友,一次親身經歷讓他瞭解了稟賦效應。年輕時,人家提供給他一個利潤特別豐厚的投資機會,只

可惜他當時手里沒有流動資金。若要進行新投資,必須賣掉他的股份,但他沒有這麼做。稟賦效應阻止了他。芒格就這樣與一筆500多萬美元的豐厚利潤失之交臂。

讓我們放棄比讓我們囤積難得多。這不僅解釋了為什麼我們會在房子里堆滿廢物,也說明瞭為什麼郵票、手錶或藝術品的愛好者很少將他們的收藏拿出來交換或出售。

令人吃驚的是,稟賦效應不僅神化了我們已經擁有的財產,甚至神化了我們可能會擁有的財產。佳士得和蘇富比這樣的拍賣公司就以此為生。誰參與出價到最後,誰就感覺這件藝術品可能會屬於他了。相應地,該物品對買主就具有了額外的價值。他突然願意支付比他原打算出價更高的價格,退出競價則會被當成損失——這顯然不理性。因此,在大型拍賣會上,經常會出現“贏家的詛咒”:拍賣的贏家反而是經濟上的輸家,因為他出價過高。

應聘一份工作沒有成功,你會很失望。如果你知道,你一直堅持到最終環節,然後被拒絕了,你的失望還要大得多——這是沒有道理的。因為你要麼成功,要麼不成功,其他的一切都無關緊要。結論:請不要死抱著某種東西不放,請將你擁有的視作上天臨時交給你的。要知道,你擁有的一切隨時有可能被拿走。(作者:羅爾夫·多貝里)

稟賦效應

一輛寶馬車正在二手車商的停車場上閃閃發光。雖然它已經行駛了一些里程,但看起來完好無損。我只是覺得5萬歐元貴得離譜。我對二手車稍有瞭解,在我眼里它最多值4萬歐元。可賣方不讓步。當他一星期後打電話給我,說我可以以4萬歐元的價格買到那輛車時,我當場同意了。第二天,我在一家加油站停車加油,加油站老闆與我搭訕,要用5.3萬歐元買我的車。我謝絕了。直到開車回家時我才認識到,我的行為多么不理智。某種在我眼里最多值4萬歐元的東西,轉到我手里後,價值一下子就達到5.3萬歐元,我卻沒有馬上賣掉它。這背後的思維錯誤是:稟賦效應。我們感覺我們擁有的東西比我們沒擁有的更有價值。換句話說:當我們出售某物時,我們要求的錢多於我們自己願意為它支付的錢。

心理學家丹·艾瑞里做過這樣一個試驗。他將一場重要的籃球比賽的門票抽籤分給他的學生們,隨後問每個沒有得到票的學生,願意花多少錢買一張票。大多數人的出價在170美元左右。然後他問那些抽到了票的學生,願意以多少錢出售他們的票,他們給出的平均售價為2400美元。我們擁有某種東西的事實顯然賦予了這種東西額外的價值。

稟賦效应在房地產市場上表現得很明顯。賣方總是將他們的房價估計得高於市場

投資情緒

有一次,我跟一位女企業家見面。

一看到她放在桌子上的手機,我的眼睛就再也離不開了。她的手機殼光彩奪目,通體裝飾著水鑽。以前我也見過鑲嵌水鑽的手機殼,但是這麼閃爍耀眼的還是第一次見。不但閃亮,還很有高級感,一看就不是廉價的貨品。

於是,我說:“這個手機殼,不便宜呢。”

她說:“花了2萬日元。貴是貴了一點兒,但是每次看到它心情都特別好。”

那個時候,我就明白了這位女企業家成功的理由。那就是她懂得“浪費”和“投資”。

金錢的使用,分為“消費”“浪費”“投資”3種。“消費”是滿足居住、飲食等生活的必要花費;“浪費”就是無端的花費;“投資”是為將來而使用的金錢,儲蓄,能帶來資產增值的本金、買書的花費,都算投資。

要想實現財務自由,就需要增加“投資”

的比例。但是有時候,不好區分“浪費”和“投資”。同樣是餐飲費,花在夜店就是“浪費”,能夠增加人脈的聚餐就屬於“投資”。

實際上,能夠在花錢的時候意識到是在“浪費”還是在“投資”,就已經具備成為富人的條件了。

花2萬日元裝飾手機的人極少吧。至少對我來說,根本不會想到花這麼多錢來裝飾我的手機殼。

另外,這麼閃耀的手機殼,也容易給人以低劣、沒品位的壞印象。多數人都會把這件事歸結到“浪費”的行列中去。

但是,也可以從完全不同的角度去看。如果一看到這個手機殼,就心情舒暢、幹勁十足,那麼對她而言,這個手機殼就不算昂貴。反過來說,讓自己每天精神飽滿,2萬日元還算便宜。

此外,每個與她見面的人,大概都會感嘆這個別具一格的手機殼。這就成為話題,一下子打開了談話的局面,拉近了雙方的距離。從這個角度來說,對這個女企業家而言,2萬日元的手機殼確實確實是一筆“投資”。

(〔日〕田口智隆)

自我攻擊

“得到”公司的後臺有個軟件叫“混沌猴”,之所以起這個名字,是基于它的工作原理。

“混沌猴”每天的工作就是快速隨機點擊“得到”App的所有按鈕,像一隻上躡下跳、毫無章法的猴子那樣,給系統製造各種混亂,直到把軟件搞崩潰。然後它會自動生成系統故障報告,發送給程序員,程序員第二天上班時就會根據報告內容修補漏洞,完善系統。

無獨有偶,阿里巴巴公司也有類似舉措。他們專門組建了一支藍軍程序員隊伍,日常工作就是想盡一切辦法攻擊自家公司的系統,找到問題,然後修復。

無論“得到”還是阿里巴巴,他們系統中存在的漏洞,如果自己不及時發現,那麼一定會被別人發現。被用戶發現,遠不如自己發現,

然後自我修復。

這就是通過刻意自我攻擊的演練,在周而復始的“自我攻擊—發現漏洞—修補完善”中,不斷提高內部系統的穩定性與體驗感。

每個人做事,都應如此。要在別人攻擊你之前,演練自我攻擊,然後修復並自我完善,這樣別人可攻擊你的機會就大大減少,這本身也是一種持續進步的方式。

(文章來源:微信公眾號“粥左羅”)



會休息的人才會成功

·艾瑪·塞帕拉到斯坦福大學任教的第一年,就驚訝地發現,這所集中了美國乃至全世界精英學生的名校,有著極高的自殺率。後來,她的同事卡羅爾提到一個說法,叫“斯坦福鴨子綜合徵”:斯坦福的學生們就像是浮在水上的鴨子,從水面上看,鴨子平平靜靜,水面波瀾不驚,然而水下暗流洶湧——鴨子要不停地用腳蹼劃水,一刻不能停歇,才能保證自身在水面上繼續優雅地移動。這些將優秀變成習慣的學生,往往面臨著嚴重的心理危機。

只有努力奮鬥方能獲得成功,這是斯坦福學生的信條,也是硅谷科技新貴的信條。然而,一刻不停地追逐成功,就能夠實現我們的目標嗎?艾瑪·塞帕拉認為,傳統成功理論總是要求人們更努力、更刻苦、更專注,這些被廣為接受的理論塑造出一批又一批的“工作狂”,但極少有人去思考這些說法是否真的合理。

根據多年的觀察,艾瑪·塞帕拉總結出6條最常見的“成功謬論”:1.你要比別人做更多事;2.你要忍受壓力和苦難;3.你要不惜一切代價地堅持工作;4.你要專注于特定的領域,成為專家;5.你要嚴格要求自己,將長處發揮到極致;6.你要專注于自己,把個人利益放在首位。

在她看來,這些謬論都在鼓勵我們為了長期成功而犧牲短期幸福,不斷地施加壓力,散播焦慮,實際上卻讓我們距離未來的成功越來越遠。

類似的說法在中國也十分盛行,微信朋友圈內許多關於工作的爆款文章背後

都存在類似的邏輯,強調“比你優秀的人還在努力”,又或者是以各種方式來散播焦慮。如今,由於手機等智能設備的發展,工作與休息的界限越來越模糊,人們經常在下班後還在不停地回復工作信息,又或者不斷地給自己施壓,承擔超額的任務。

實際上,這種“超額努力”和“散播焦慮”的行為方式之所以會流行,都有其心理學理論支持。首先,心理學中有“預期快樂”的說法,也就是說人們在追逐自己想要的東西時會感到快樂,而在追逐成功的路上更是如此。工作會上癮,成功也會上癮,我們往往會夸大未來目標的價值,從而投入過多的精力來工作。其次,科學研究表明,我們的大腦對負面信息的關注程度會高於正面信息,從而保證了人類的進化,這就是為什麼焦慮感更容易廣泛傳播。可是,人們不斷地設立目標,就一定能實現美好未來嗎?不斷地接受



壓力,就一定能產生動力嗎?

“我在斯坦福大學和耶魯大學教授快樂心理學課程,也經常受邀給企業高管和政府人員做講座。在授課過程中我發現,名校學生和企業高管面臨着同樣的問題,他們無法平衡自己的生活,經常感到焦慮,無法真正放鬆下來。”艾瑪·塞帕拉在接受採訪時說,“高效率地工作不是要透支自己,而是要學會聰明地工作。”

什麼叫“聰明地”工作?艾瑪·塞帕拉在書中總結了幾條簡單的方法:

1.活在當下;2.學會放鬆,減輕壓力;3.保持平靜,管理精力;4.學會“開散”,激發創造力;5.善待自己,反思學習;6.同情他人,相互支持。

“休息時就要遠離工作,不論是領導者還是員工,都應當認識到只有善待自己,才能獲得良好的工作狀態。”艾瑪·塞帕拉表示,如今人們所獲取的信息有64%都來自于手機等電子設備,而大多數應用軟件的

設計都是為了消耗用戶更多的時間和精力,這是非常糟糕的情況。“減少不必要的壓力,靜下心來,規劃好自己的工作與生活,通過適當的休息為自己充電,這才是成功的秘密。”

隨着研究的深入,艾瑪·塞帕拉發現,許多科學實驗及理論都證明,“快樂”與“成就”並不衝突,很多時候,什麼都不做,才能做得更多。例如,研究表明,創造性思維是默認神經網絡,只有在我們放鬆的時候才會被激活,因此,適當的放鬆反而有助於提高工作效率。

在IBM公司的一次全球CEO調查中,大部分人都認為,要想在當今複雜的商界屹立不倒,創造力比嚴謹性、管理能力、紀律性、洞察力,甚至誠信更重要。“會休閒的人才更有創造力,興趣廣泛的人常有新想法。聰明的領導者都知道,有創造力的員工是最有價值的。”艾瑪·塞帕拉認為,年輕人更應該早意識到勞逸結合的重要性,學會“創造性地開散”。在她看來,現在的年輕人其實更能接受並實現“聰明地工作”“快樂地成功”的目標,他們在學校中就應該學會勞逸結合,最大限度地保留創造力。

關於此前引發熱議的“996”工作制,艾瑪·塞帕拉認為,這種類似於軍事管理的模式在特定情況下確實有一定作用,但絕不是長久之計。“有遠見的領導者都知道,如果要想留住員工,並讓他們發揮出最大的價值,就應當給他們足夠的空間。”(作者:白杏珏)