

那些排挤别人的人,到底什么心理

□S. 西尔维希耶

有句俗语叫“枪打出头鸟”,许多人对此深以为然,觉得太优秀就终将被诋毁。在现实社会中,事实真的是这样吗?人们是否真的更乐于看那些优秀者出丑?最近,科学家们做了一些研究,结论是:嘿,还真是这么回事!

越是能力不行,越爱抱团排挤人

明尼苏达大学助理教授伊丽莎白·坎贝尔(Elizabeth Campbell)、马里兰大学教授廖卉等人对台湾地区105个美发沙龙中的350个理发师做调查后发现,那些表现优秀的理发师总免不了遭受同行苛刻对待和被排挤的命运。

在研究者眼中,美发沙龙代表了一种很普遍的合作形式。在这样的工作环境中,理发师既必须独立工作,同时也必须分工合作来完成任务。这样,对美发沙龙的研究将有助于人们理解社会中类似这种“工作组”式团队的合作方式。

伊丽莎白发现,理发师倾向于对那些水平较差的同事比较宽容,而对行业中的佼佼者则极为苛刻和严格。有趣的是,在越是合作性强的理发师团队中,这样的倾向越明显。看起来,“排挤优秀者”反倒还使其余人更为团结呢。

排挤你,是为了保护我自己

早在2010年,圣路易斯华盛顿大学的拉马尔·皮尔斯(Lamar Pierce)和弗朗西斯卡·基诺(Francesca Gino)做了这样一个调查,他们观察汽车的质检员也有类似的“双重标准”。他们要做的是检测汽车的排放数据并判断是否合格。

拉马尔发现,这种本来非黑即白的问题,也能引起质检员的“区别对待”——他发现,质检员对收入与自己类似的群体会格外“宽容”,让他们的车有机会勉强过关。而面对富裕阶层的车辆,他们会表现得格外严苛。

对于拉马尔的研究来说,质检员对豪车消费者的嫉妒和对普通车消费者的共情,是他们行为最显而易见的解释。人们同情那些在顺位上与自己相仿的群体,又对那些占有更多社会资源的人充满嫉恨。

不过,这却不太容易解释伊丽莎白对理发师行业的研究——你也许有理由嫉妒那些表现出色的同事,可同情那些好吃懒做的同事?没门儿。更何况,他们的业绩可是能影响到你的薪水呢。

那么为什么在与拉马尔实验不同的场景里,人们出现了类似的反应?为了进一步阐释这类人群的心理动机,伊丽莎白团队在完成对美发沙龙的调查后,又在美国进行了另一项实验。这项涵盖284个商业团队的实验中,团队成员将在特定任务中与研究人员派出的“使者”——一个电脑伪装成的员工——来进行竞争。不用说,人们很难竞争过这个特殊的员工。那么,他们会做何反应呢?伊丽莎白发现,当他们必须要胜过电脑才能拿到好处时,他们对这位“员工”嫉妒和排挤就出现了。而如果大家一起合作也能拿到很不错的奖励,人们反倒会欢迎这位未曾谋面的“优秀员工”。

据此,伊丽莎白提出了一个新的假设,它事关资源分配:在一个资源有限的竞争环境中,那些工作更为出色的人们会有机会获取最多的资源,而这会显著限制落后者的生活水平。为了保护自己的利益,落后者必须结成同盟,通过一些

“盘外招”来对强者加以限制,最终使得大家获得的利益妥协到一个双方都可以接受的点。

不要小瞧这些排挤,后果很严重

永远不要低估这些产生于群体内部的不和谐音符。科学家发现,当群体内嫉妒情绪蔓延开来后,整个团队都会受到不利的影响。嫉妒情绪会显著降低整个团队——包括那些优秀者——的工作表现,会造成更多的员工缺勤,也会使得员工必须花费额外的时间应对社交带来的困扰。它还会从内部瓦解团队,最终造成更深远的影响。

而对于群体中的个体来说,嫉妒情绪也绝对无益于身心健康。

根据研究表明,对于那些人们编造出来诋毁优秀者的事情,怀有嫉妒心的人们会比常人记得更牢。而这种异常出色的记忆力,要归功于他们对优秀者的关注。这种额外的关注会消耗人们本来就十分有限的认知资源,一方面会造成人们的记忆偏差,另一方面也会损害人们在“正经事”上的表现。

我们能改变它吗?

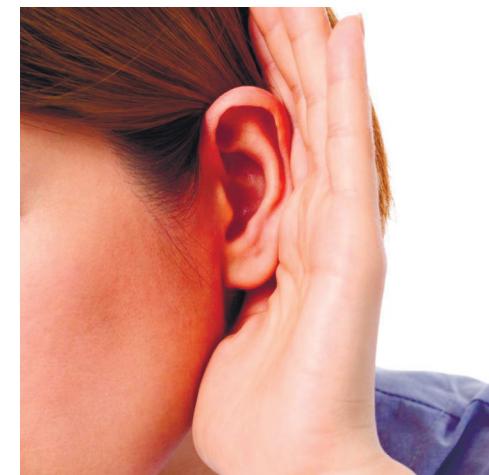
被嫉妒者:如果你是团队中的明星人物,你应当意识到自己早晚将会受到嫉妒。所以当这件事情真的发生了,不要太感到意外和手足无措。与其反复追问“他们为什么一定要恨我”,不如采取一些切实可行的解决方案。如果你相信伊丽莎白的假说,那么,不妨试着采用更多合作的方式来与大家实现共赢。如果人们在与你的合作中得到了更多的利益,大多数人不会介意你拿得更多的。

嫉妒他人者:而如果你不幸是那个对团队中的领头羊怀有无限敌意的后进生,那也许你应当好好反思自己了——不只是自己为什么工作能力那么有限,更重要的是,你应当意识到这种负面情绪不仅不会有任何意义,还会进一步损害你的工作能力。尝试与强者合作,远离自己的负面情绪,都会比不停地八卦和诋毁带给你更多的益处。

管理者:最后,如果你是公司或团队的管理者。当你意识到团队中出现了这样的情绪,你应当考虑的要更多。

你已经为那些优秀的员工提供了更好的报酬,自然会有更高的期望。而如果他们受限于同事的压力而束手束脚不能完全发挥,那就构成了资源的浪费。为此,雇主有必要采取措施,制定一系列规则来保护优秀员工是一种方式。而更聪明的做法是,雇主需要让那些落后的员工意识到,比起一味地排挤和限制,与优秀者合作分享更有助于提高自己的资源获取能力。建立一种良性的互动,对于双方都会有很大的好处。

而更关键的是,你应当在很早的时候意识到这种问题——当人们开始孤立你的员工,当他们开始出现更多不必要的不满和争执时,你就应当采取措施。如果放任自流,就不要奇怪为什么你的团队迅速分崩离析咯。



熬夜可能引起耳聋

□邸宣

28岁的刘女士,一个月前突然出现耳鸣、听力下降,且有耳胀满感,本以为是工作压力大上火了,但经过一段时间的休息症状仍然不见好转。到医院一查,结果竟患上了突发性耳聋,且主要诱因就是:熬夜!刘女士恍然大悟,原来熬夜不止会脱发,还能导致耳聋。

还不止于此,熬不完的夜、刷不完的剧、放不下的手机、加不完的班儿、躲不掉的酒局饭局……你的生活有没有被这些“不完”所占领?快改改,因为这些生活方式,正在让“突聋”向你逼近。

这些就是“突聋”的主要诱因

突发性聋是突然发生的,患者往往快速起病,可在数分钟、数小时或3天以内出现症状。其表现为一侧或双侧耳发生的主观感受到的听力障碍,常伴有耳鸣、眩晕、耳闷胀感。

突发性聋的病因和病理生理机制尚未完全明确,常见的病因包括:血管性疾病、病毒感染、自身免疫性疾病、传染性疾病、肿瘤等。一般认为,精神紧张、压力大、情绪波动、生活不规律、睡眠障碍等可能是突聋的主要诱因。案例中刘女士工作压力大,经常熬夜,是发生突聋的主要诱因。

拖延医治或致永久性失聪

不同患者有不同程度的听力恢复。听力损失的程度越重,预后越差。如果及时发现并治疗,可以加速患者的听力恢复,改善生活质量。因此,出现耳聋、耳鸣、眩晕、耳胀满感或阻塞感等症状要及时就诊,切勿拖延。错过最佳治疗时间可能导致永久性耳聋。

那最佳治疗时间是什么时候?开始治疗的时间越早,预后越好。听力自发性改善最多的是在发病最初的两周内,后期恢复的也有,但极少。与此相同,在最初的两周内,药物治疗能让听力有最大程度的恢复,而在以后的4到6周几乎无效。

医生给出三个治疗建议

突聋要怎么治疗?3周以内的突聋急性发作期,多为内耳血管病变,根据病情,治疗方案不完全相同。疗程中如果听力完全恢复可以考虑停药。

对于药物治疗效果不佳的患者,可视情况延长治疗时间,或可考虑高压氧治疗作为补救性措施。对于最终治疗效果不佳者待听力稳定后,可根据听力损失程度,选用助听器或人工耳蜗等听觉辅助装置。

让“耳根清净”的5个良方

摘掉耳机。长时间佩戴和大音量播放都可能影响听力。

调整作息和心态。经常熬夜,过度劳累,以及心理压力大,有可能诱发多种疾病。保持良好的生活规律和稳定的心态,可以帮助我们避免很多麻烦。

当心耳毒性药物。有的药物有耳毒性,切勿自己随便用药,用药前咨询医生或药师。

保持耳道干净卫生。掏耳屎时要小心翼翼,避免力量过大。

远离嘈杂和喧嚣的场所。长时间处于嘈杂环境,对听力和精神都会有不良影响。如果无法避免,可以考虑适当佩戴耳塞等隔音措施。



谣言也能止于高情商者

□平原

网络让信息的传播更加快捷和便利,而社交媒体凭借新闻和信息的快速更新将之发挥至极致。来自信息内容供应商的新帖子相互竞争,乃至诞生“UC震惊体”等取标题方式。它们迅速抓住人们的眼球,获取浏览量。因此,情感突出的内容更可能吸引用户兴趣。考虑到用户注意力的短暂集中,虚假信息的提供者会倾向于证实用户的观点。

他们在事实中插入一段带有偏见、完全捏造的内容。与真实新闻相比,虚假内容吸引了人们的注意力,并迅速传播,而且这些内容通常使用充满情感色彩的语言。

研究表明,这种情绪化的内容可能是阻碍社交媒体用户对核心信息进行批判性评估的关键因素之一。然而,一种被称为“情绪智力”(EQ,也就是“情商”的心理学概念)可以削弱这种效应。情商高的人应该更善于理解和调节自己的情绪,并且更不会受到社交媒体上新闻的情绪内容影响。因此,在一项研究中,斯特拉斯克莱德大学的一个团队评估了“表现出较高情绪智力水平的个体能否更好地检测和抛弃虚假新闻内

容”,研究结果发表在了《公共科学图书馆·综合》杂志上。

结果表明,高情商的人更不容易受到“假新闻”的影响。该研究邀请参与者在社交媒体上阅读一系列新闻,判断这些新闻是真实的还是虚构的,并简要描述作出判断的原因。研究人员还要求他们完成一项测试,以“测量”他们的情绪。

此外,研究人员就每条新闻的真实性问了一些问题,发现那些能正确识别新闻真假的人在情商测试中得分更高。在正确的身份认同和教育程度之间也存在类似的正相关性。

先前有研究表明,人们可以通过训练来提高自己的情商。这将有助于人们更准确地辨别哪些新闻是可靠的,哪些新闻是误导性的。重要的是,这个研究结果表明,假新闻检测得分的个体差异与整体情绪智力的个体差异存在关联。也就是说,情感上更敏锐的个体不太可能轻信假新闻。

这一发现支持了这样一种观点,即高情商的人更有可能看穿虚假新闻的套路——充满情感的内容,从而对新闻内容可能的真实性进行更有效的批判性评估。