

《思维病毒》

图书基本信息

书名：《思维病毒》

13位ISBN编号：978721306018X

出版时间：2014-4

作者：理查德·布罗迪

页数：264

译者：叶俭慧

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《思维病毒》

内容概要

为什么我们会受到媒体的影响，变得支持某一种言论以及某一个公众人物？为什么我们会受到可口可乐和百事可乐广告的影响，潜意识中对其他可乐品牌say no？为什么很多人会加入传销组织，固执地认为这个组织可以让其飞黄腾达？为什么很多人加入某种邪教，宁愿为之放弃自己生存的权利？为什么说“男人来自金星，女人来自火星”？经过科学研究证明，这一切行为的背后原来都源于模因正在潜移默化地发挥作用。

模因是一种以人类思维为传播媒介的复制因子。事实上，所有模因都在竞相争夺我们的思维领地，它们组合成各式各样的“思维病毒”，不断侵蚀着我们的大脑，让我们的思维失去方向。

在人类文化中，最普遍流行的正是那些最擅长复制的模因组成的“思维病毒”。而人类世界中到处都充斥着“思维病毒”，既有自然产生的“文化病毒”，也有人为制造的“设计病毒”。在本书中，理查德·布罗迪将首度揭秘文化、性、传销、邪教、赌博、电视、广告等蛊惑人心的本质，深入洞悉“思维病毒”的设计原理，并提出“好的设计病毒，有利于提高人类生活质量”的观点。

事实上，若想真正摆脱“思维病毒”的操纵，我们必须有意识地选择合适的模因，指导自己的行为或向他人传播，彻底实现在工作与生活中的思维自由。

Word之父、国际畅销书作家理查德·布罗迪继全球畅销书《让一切释然》（Getting Past OK）后的又一颠覆之作。无论是对政府、企业、传媒行业，还是对想要克服模因传播的本能以及改变自己与他人思维、行为的一般人来说，都十分有借鉴意义。

国内顶尖传媒人、模因学研究所所长以及国际知名畅销书作家重磅推荐：中国第一职场节目《非你莫属》资深电视制片人刘爽，模因学研究所所长伊兰·莫里茨，畅销书《当下的冲击》作者道格拉斯·洛西科夫，畅销书《销售圣经》作者杰弗里·吉特默，畅销书《说服你其实很简单》作者凯文·霍根，联袂推荐。

《思维病毒》

作者简介

理查德·布罗迪

1977年进入哈佛大学，学习应用数学和计算机科学，中途退学。

比尔·盖茨的得力助手，Microsoft Word之父，也是Microsoft Access的主要开发者。

模因学国际权威，创建了学习与认知的“学习金字塔”模型。

追求幸福的“职业扑克牌玩家”，在玩牌的过程中，发现了很多影响我们正确决策的非理性模因。

《思维病毒》

书籍目录

目录

引言 思维的危机

模因学告诉我们，我们的很多思想，都是因为受到“思维病毒”感染所致。“思维病毒”一经产生，就会迅速进化，并影响越来越多的人。它们会一点一滴地侵蚀人们的大脑，让我们的思维失去方向，让我们感到迷茫，甚至绝望。有意识传播你认为重要和正确的思想，是抵抗“思维病毒”的最好方法。

范式转变

思维病毒——人类的潜在威胁

我能帮你“完善自我”

01 模因

著名生物学家理查德·道金斯（Richard Dawkins）首次提出的模因概念，深受认知科学家侯世达（Douglas Hostadter）和丹尼尔·丹尼特（Daniel Dennett）的喜爱。对模因的定义，可以从生物学、心理学和认知学三个角度进行。对模因理论的理解，是一种被称为“元模因”的模因。“好模因”仅意味着它们在人群中具有很强的传播性。

模因是什么

元模因

“好模因”与思维病毒

02 思维与行为

人类的行为，要么来自人的本能，要么就是规划的结果。我们可以有意识地去克服这些本能，朝着幸福的方向前进。不管我们是否意识到，特征模因、联想模因、策略模因都正在统治着我们的生活。所有的模因都在竞相争夺你的思维领地，影响和改变你的认知和注意力，并潜移默化地影响你的行为。

直觉与规划

特征模因

策略模因

联想模因

你的个人规划

03 病毒

一切擅长渗透、复制、发布指令和传播的事物，都可称为病毒。人类世界到处都充斥着思维病毒，既有自然产生的“文化病毒”，也有人为制造的“设计病毒”。信息便捷的现代社会，更为思维病毒提供了越来越舒适的生存环境。文化的进化，已从传统模式转变为以模因学和思维病毒为主的新模式。

什么是病毒

哪些因素成就了强大的病毒

思维

04 进化

没有哪一个科学理论能够和进化论一样：既家喻户晓，又充满争议。进化需要两件宝贝：复制，一定程度的忠诚；创新，一定程度的变革。“适者生存”，意味着善于复制的生物更适宜生存。从遗传学的角度来看，人类活着就是为了复制更多的基因，因为进化总是服务于自私的复制因子。

复制

适应性

自私的基因
物种的进化

05 模因的进化

模因是一种以人类思维为复制媒介的复制因子。人类文化中最普遍流行的，正是最擅长复制的那些模因。模因进化速度极快，语言的出现又进一步推动了模因的进化历程。从长远来看，模因的进化未必一定有利于我们的生存。先进的文化，往往来自低人口增长人群。

模因的进化
沟通的进化
模因进化的未来

06 性——一切进化之本

模因进化由人类本身的遗传倾向所决定，反过来又影响着人类的性行为。男性天生就喜欢凭借力量与权力来征服女性，他们最关注权力、地位和机会之窗。女人天生就喜欢通过测试来判定对方对自己是真情还是假意，她们最关注安全、可靠和投资。

性的进化
男人来自火星，女人来自金星
性按钮

07 生存与恐惧

模因和人类本能共同导致了恐惧的产生。我们不仅仅关注着自身的安危，同时也关注身边与我们拥有共同基因的人。赌徒之所以去赌博，源于他们错误本能的诱惑，他们会高估小事件发生的概率。大多数的迷信，都建立在“廉价保险”这一模因基础上。

恐惧的进化
恐惧与亲情
赌博心理学
迷信

08 我们是如何被操纵的

模因未经许可就能闯入我们的思维，并在不知不觉的情况下影响我们的生活。模因感染有三种方式，分别是驯化、利用认知失调和特洛伊木马。如果你的某种信念满足渗透、自我复制和自我传播这三个条件，那么你就被思维病毒感染了。

驯化
认知失调
特洛伊木马
思维病毒

09 文化病毒

新型广告的威力更大，“喝可口可乐，世界更美好”就是最好的例子。电视节目正朝着多模因的方向发展。真理并不主宰模因的选择；星座理论要比量子力学传播得更好；基本粒子并没有跟生日联系在一起。只有成功的思维病毒才能成为胜利者，传递自私的模因。

广告
电视节目
新闻

10 宗教模因学

那些长盛不衰的宗教模因都是进化而来的。宗教就是由多种模因集合而成的文化病毒，它们进化的目标只是想成为更有效的模因。没有什么宗教是绝对真理，它们都是模因的变体。策略模因“让你的人生拥有目标”，是宗教运行的关键。

宗教起源

绝对真理是一个陷阱

宗教模因

11 设计病毒

将来，很多人类文化将被利益病毒和权力病毒所吞噬。只要有巧妙的外壳，人们就可以将任何意图加于某种设计病毒上。好的设计病毒，应该有利于提高人类的生活质量。让人们远离思维病毒的病毒，也许是一种不错的设计病毒。

传销——一种利益病毒

邪教——一种权力病毒

病毒的外壳

结 语 如何实现思维自由

模因不会主动朝着有利于我们生存的方向发展，利益病毒和权力病毒是人生中的主要陷阱。若想跃居到“学习金字塔”的第三层次，人们必须围绕成就感和生活乐趣设定人生目标，有意识地选择合适的模因，指导自己的行为或向他人传播，彻底实现思维自由。

人生目标

“学习金字塔”模型

教育模式的巨变，一切以“人生目标”为准

译者后记 与思想共存

精彩短评

- 1、 #模因meme
- 2、 传播学
- 3、 好像没学到什么.....
- 4、 请审慎地看待这一切信息!
- 5、 文不对题
- 6、 word之父的大作 还不错 换个角度看问题
- 7、 excuse me ?
- 8、 1525
- 9、 Memes ~迷因围绕成就感和生活乐趣设定人生目标，有意识地选择合适的模因，指导自己的行为或向他人传播，彻底实现思维自由。
- 10、 当当 还没有看出好
- 11、 模因分成三大类：特征模因，用于区别事物；策略模因，是关于起因和结果的思维；联想模因，即对生活中每个事物的态度。所有动物都具备4项基本驱动力：战斗、逃离、觅食和交配。事实上，若要为战斗、逃离、觅食和交配这4个驱动力凭借随之而来的特殊感觉取名的话，那就分别是：愤怒、恐惧、饥饿和性欲。学习金字塔模型:金字塔第一层次是与生俱来的遗传技能。通过喜欢、厌恶、饥饿、生气、恐惧和性欲，是不需要后天的学习就拥有的生存技能。所有传统教育，从护士院校到博士生论文，都试图将人们从第一层次转变出来。所有的学科，后天技能和学习领域组成了第二层次。读、写和算属于这一层次，更不用说电脑程序、政治学、心理学和宗教了。在第三层次中，你会有一个人生目标，并且将其视为人生的最高准则。
- 12、 同类型书籍中废话比较少，干货比较多的。
- 13、 印象不深，感觉是个噱头...几乎没啥有用的...
- 14、 这是我遇到的最强悍的思维病毒之一，我将穷极一生成为他的传播者。
- 15、 ——如何把一本学科导论（设）写（计）成粗（触）浅（碰）混（按）杂（钮）的（文）畅（化）销（病）书（毒）。
- 16、 就那么回事吧.....
- 17、 WORD之父写的模因学导论 经典的不是原创，原创的不是经典就算了，还夹杂一些伪科学，真的不适合了解模因学
- 18、 模因解释一切思想传播的东西，比盖亚学说不能让人信服。
- 19、 看看

1、《思维病毒》【美】理查德·布罗迪；浙江人民出版社；ISBN：978-7-213-06018-2；简介：从一个全新的角度阐述人类社会的各种现象，来表达思维对人类的影响。01 模因=模因和模因学=模因这个概念是牛津大学的生物学家理查德·道金斯在他1976年出版的《自私的基因》（The Selfish Gene）一书中首次提出的。自此，这个概念就反复被道金斯及其他进化生物学家提及，心理学家亨利·普罗特金、认知学家侯世达和丹尼尔·丹尼特等人也非常青睐这个概念，并致力于将这一新的思维意识模型创新性地应用在生物学、心理学以及哲学领域。目前，人类科学及文化领域正在上演着一场价值观体系的变革，而模因占据了核心地位。在这种新的价值观体系下，我们摒弃了以往从个人和社会角度去思考问题的习惯，转而采用模因的全新视角去审视文化的进化。或许你会问，为什么要从这一混乱而隐晦的视角去思索人生呢？那么我告诉你，就像探险家们发现地球是圆的而不是平的，以及天文学家否认“地心学说”一样——模因学具有长远而深刻的意义。当你找到一种能够更好地阐释世界运行规律的模型，你就能完成更多雄伟的事情！这个模型就是模因或者模因学。=模因是什么=1-生物学定义：模因是文化传播和模仿的基本单元。根据这一定义，可以推论出，所有被我们称为“文化”的东西，都是由无数细小的、相互竞争的模因组成。与遗传基因通过精子或卵子传递给子孙后代类似，模因可以以相同的方式在人类大脑之间交相传递。其中哪些最深入人心的模因，将在众多模因中脱颖而出，彰显卓越，从而主导人类的活动和创造，最终影响当代文明。在一定程度上，这种生物学定义还是比较令人满意的，因为它将各种复杂的文化现象化繁为简，分门别类，将之简化成具体的、便于分析的模块，使我们很容易了解各种模因之间是如何相互影响及进化的。然而，令人遗憾的是，生物学定义没能很好地解释为什么有的模因能够广为流传，有的则不然。2-心理学定义：模因是一种类似遗传基因的、文化传承的基本单元，它是人类知识和学问的内在表现。在此定义下，模因只存在于人类的大脑，而不存在于外在的文化现象和文化活动中。毕竟，不同的模因是通过人的大脑完成碰撞、冲击、竞争的历程的。根据心理学的这一定义，一个女人的大脑里可能会有这样一种模因——“留心当前的时尚款式对我有好处”；同时，她头脑中还有另一种模因——“穿着时尚的女人可以引领时尚潮流”；而第三种模因便是——“我要引领时尚潮流”。于是，在这三种模因的共同作用下，便有了这个女人追随时尚的举动。而当足够多的模因作用于足够多的女人时，又会产生另外一种模因——“短裙就是时尚”。就这样，在不同模因的交汇处，新的模因便诞生了！根据这种定义来看，模因对人类行为产生的影响就如同遗传基因对人体的作用——内在认知决定外在表现。代表内在认知的模因与外界环境共同作用，决定了人们的外在行为表现以及诸如服饰、建筑等文明的诞生。这种基于心理学的模因定义有利于理解人们的行为。然而，要成为一个完善的认知进化理论，它还存在着某些问题。因为，这一理论将人类思维作为研究中心，但并不是所有的文化知识都贮藏于人类大脑中。请试想一下，当人们与其他形式的知识相互交流时，如地理学、遗传学、天文学等，模因又是如何影响各自的文化和行为的呢？3-认知学定义：模因就是一种思想，一种由许多独立、可记忆的单元构成的复杂思想，这种思想的传播媒介就是模因的客观表现。这一认知学定义为我们提供了一种通过模因观察世界万物的视角。那么，现在要注意“自我创造”这一词语了，我们知道有一些想法是无论如何都无法进行自我创造的，就像摆在桌子上的筷子，它们是不会自己站起来跳舞的。这种定义仅仅是一种科学模型，除此之外，如你所见，我们周围可以用来解释说明“模因”的模型非常多。这一认知学定义使我们能够像私人侦探那样拿着放大镜去追踪某些特定的模因，仔细观察，看看那些由模因引起的各种“跟风模仿”到底如何影响着人们的行为，再看看人们是怎样传播它的，它和相互竞争的模因之间存在哪些异同。最后，再看看模因的什么特质使其在“占领人们思维”的竞争中更胜一筹。这个定义存在着一个潜在的缺陷，就是对于“媒介”这个词语的应用。在模因的生物学定义中，生物体本身就是DNA传播的“媒介”，而在此定义下，模因传播的“媒介”并不是具体的事物，而是很含糊的。毕竟，大多数模因的传播并不像模仿一种韵律或是注意到车子有没有刹车装置那样简单。4-专业定义：模因是存储于人类大脑的信息单元，通过自我复制进行传播。根据这个定义，我们就能回答“打哈欠是不是一个模因？”——当然不是。打哈欠是一种行为，而且据我所知，它与人类的精神世界毫不相干。但有时打哈欠似乎也会进行自我复制，但那更像是一种不可靠的无线电传播——看见别人打哈欠，自己也打了一个。这个过程没有信息的复制和传递，因为当人们跟风打哈欠时，它们的内在思想并没有因此发生任何改变。那么，贝多芬第五交响曲中最著名的乐旨“ta-tata-TUM”又是不是模因呢答案是肯定的，因为它存在于我的大脑里，同时也存在于查尔斯和库斯尼克的大脑里，若将它传递于你，你也会被感

染。=元模因=《思维病毒》汇集了关于模因的各种观点。当你阅读并理解它的时候，你在脑海里形成的关于模因理论的理解，同样是一种模因，我们称之为元模因。在以后的日子里，如果你写了一本关于模因的书，或者是告诉某人关于模因学的一些知识，甚至只是将你阅读《思维病毒》时的笔记转借给他人，使他阅读并理解，那么，在这些行为发生的同时，你大脑里的元模因就正在悄然复制。模因学只是一种科学模型，是研究事物的一种方法，它将各种思维(也就是模因)看成是一个个独立的整体，并研究它们在大脑里的竞争过程。如果这种思维是有害的，模因便成为了思维病毒的一部分，而模因学则为我们展示了与这种思维病毒作斗争的方法。如果你对世界的认知和古希腊人一样，认为世界是有土、气、水和火四大元素构成的，那么你也可能会花费大量的时间来钻研如何把铅转化成金；如果你认为世间万物都是由不可分割的难以改变的原子构成，那么你可能就会去研究原子能和原子弹。我们看世界的方法(大脑中的模因)，使我们的人生之路从此大不相同。这就是元模因十分重要的原因。当然，你也可以无视模因学，简简单单地走完一生，就像古希腊人临死时都不知道元素这一概念一样。但是，从钢铁到电脑芯片，我们周围的一切都与元素息息相关。同样的，模因学将开启解决世界难题的大门，如消除世界饥荒、防止人权侵犯、保证每个孩子接受教育和追求幸福的机会。目前，这对我们来说都是不可能实现的，但是模因学却给我们带来了无限的可能性。这些社会问题都是大家不愿意看到的，但它们并没有因此离我们远去。这是一场持久而极富感染性的文化瘟疫，它们还在不断地四处散播。模因学将这些问题定义为思维病毒，开创性地赋予我们足够强大的武器去消灭它们。=“好模因”与思维病毒=当我谈及一个好的或者成功的模因时，并不意味着这个模因是有利于人类的，而是指这种思想或信念在人群中具有很强的传播性。有的模因传播方式简单易懂，有的则很复杂，具有杂乱无序的因果链效应。在这杂乱无序中偶尔也会出现稳定的因果链，即世间万物给人们带来特定的模因，而这些模因最终将影响其宿主的行为，使得某些事物得以复制和传播，这些事物就是思维病毒。思维病毒通过模因影响人类，而这些模因又反过来影响人类的行为，帮助病毒实现复制和永存。模因最有趣的一点在于，不管是对是错，它都是构建人类思维最基本的要素。模因学是关于模因的一系列理论，它与所有科学一样，是为了帮助你了解和掌控宇宙的某个方面。请记住，我从未说过：“模因学是世间万物的运作方式”。和所有科学一样，模因学不是真理，只是一个科学模型。你一旦深信模因就是真理，那么你就丧失了自主选择模因的权利，就会变得更容易受到思维病毒的感染。

02 思维与行为=直觉与规划=人类是自然界的产物，存在着某些特定的倾向。这些倾向支持着人类的生存与繁衍，如性欲、呼吸、吃饭、睡觉等。科学家们为这些倾向起了很多不同的名字，而用一个词来概括，就是“本能”。不幸的是，人类的本能是根据生存原则从远古进化而来的，它并没有考虑到我们目前的生活环境。在现代社会，史前的那些本能已经不再适用，这就好比一只鹿面对迎面而来的车前灯会惊慌失措、无法动弹一样。所幸，人类能够有意识地去克服这些本能，朝着幸福的方向前进。事实上，所有不是出于本能的行为都是规划的结果。比如你去大学接受再教育，就是一组“深造有助于日后成功”模因规划的结果。通过上大学，你会拥有从非本能出发的思想和行为。人类大脑里大多数的模因都是在毫无意识的情况下获得的，它们只是影响你，使你按照它们的规划生活。这样的规划包括：·你生长的宗教(或无神论)环境；·你父母在处理人际关系方面的榜样；·你看到的电视节目和商业广告。现实生活中有多少种类型的模因呢？我把模因分为三大类：特征模因，用于区别事物；策略模因，是关于起因和结果的思维；联想模因，即对生活中每个事物的态度。不同等级的模因借助不同的方式影响着人们。=特征模因=宇宙包罗万象，我们平时所谈论的事物，都只是一个纯粹的概念，是一系列由人类创造的模因，所有的概念都是由模因构成的。例如，美国只是一个国家的概念，实际上我们将那片领土划分成50个个体——这也是模因概念。同样，地球也是一个人类创造的特征模因——这样可以方便我们将人类生活的区域与宇宙的其他区域区分开来。对于宇宙而言，这些都是它的组成部分。那么，我们来看看这个问题：你也是一个人为创造的特征模因，是为了方便谈论宇宙中用小锤子捶打会有痛感的区域。对宇宙而言，并不存在着“你”或者人类、长颈鹿、太阳系或者其它星系，这一切都是人为创造的特征模因。还有一点，我前面提到的都是关于实物和概念之间的特征模因。宇宙中并不存在“概念”这个事物。我之所以抛出“特征模因”这个概念是为了我们在谈论模因学更加方便。特征也是一种模因，它们是借助归类或者标记区分世界的方法。当你创造了一个特征时，你在获得某些东西的同时，也失去了其他的一些东西。了解操纵自己的特征模因和明白特征模因都是人为创造出来的，这对你非常有用。特征是规划人们行为的一类模因。在法国，接受过法语教育的人(被法语模因操纵的人)与没有接触过法语的人的行为方式是完全不同的——前者能够理解那些后者看来只是“噪音”的语言。深受可口可乐特征影响的人们总是更愿意选择可口可乐，而不是其它品

牌的可乐。因为，他们的大脑会很自然地识别那些熟悉的带有白色条纹的红色易拉罐，而其他品牌的可乐却不享有这个特权，因为她的大脑里没有这些品牌的特征模因。广告商、政客以及任何一个想要从你身上获得金钱或者支持的人，都希望用某种特征操纵你，并理解你看待世界所采用的特征，这样他们便可以利用这些特征。=策略模因=另一种形式的模因就是策略，一种获得成功的不确定性规则，它能告诉你，在遇到某种情况时应该怎么做才能达到希望的结果。例如，当你开车时，你就拥有了一整套与驾驶有关的特征模因：交通信号灯、限速、路标等等。同时，你还拥有一整套策略模因用来指导你的驾驶行为。·当你想右转时遇到红灯，你就必须先停车，然后再右转；·当你来到四向停车路口时，你就必须等前面的车子都开走了，才能继续行驶；·当你遇到交通圆盘时，你就必须按照逆时针的方向行驶；·当你看到警察时，你就得减速行驶。这些策略模因可以帮助你避免交通事故，安全到达目的地，或者避免被开罚单。可见，这些策略模因每天都在悄然工作着。国外的交通圆盘对于一直习惯于逆向行驶的驾驶员来说不太方便，因为必须下意识地更改一些已知的策略。当你看到四辆车同时到达四向停车路口时，你会领悟到人们的策略模因同时失效后的行为是如此不可思议。未来是不可预见的，因此策略模因并非指导行为的绝对真理。特定的行为带来特定的结果，所有的策略模因都只是粗略的估计，它们是基于“有行必有果”的理念。策略模因时关于因果的思维。当你被策略模因操纵时，你在潜意识中会觉得某种行为将带来相应的结果，某种行为可能会导致一系列事件的发生，从而将策略模因传递给他人。随着世界日益变化和你的改变与成长，起因与结果之间的关系也发生了改变。例如，有些人可能在5岁时就学会了很多人交际的策略，而成年后这些策略模因往往不再那么奏效了。例如，一个两岁的孩子可能会拥有吃奶的策略模因，30年以后，那个两岁的孩子已经变成了32岁的青年，从事着一份他自己并不十分满意的工作，而他可能还保留着两岁时形成的策略模因。然而，在新的环境下，吃奶已经不再像幼年时那样能带给他满足感了。作为成年人，我们比两岁的时候更有能力和手段去影响他人。但问题在于，我们的大脑里充斥着大量陈旧的策略模因，仍有一大群成年人还保留着无意识地吃奶、发怒、喃喃细语和微笑等行为，但这些已经不能够有效地满足我们了。我们常常意识不到自己已经被策略模因操纵了，这些模因常常使我们丧失效率。理解自身携带的模因将赋予我们力量去选择适当的模因，充分利用我们大脑。=联想模因=第三种模因是联想，与你大脑里的两个或者更多的模因相互关联。例如，如果我闻到一股木榴油的气味，我就可以确定它是木榴油，因为我有木榴油的特征模因——我将它与童年时期的一段波士顿海滨区的经历联系在了一起（一个很偶然的爸爸把我逮到了那里）。我喜欢那股味道，它使我回想起从前的快乐时光。如果广告商们知道我喜欢这股气味或者有更多的人喜欢它，我们很快就可以看到利用木榴油香气为度假地做宣传的广告了。换种说法就是，我对木榴油有着特殊的态度。对工作，对身边的人，对电视，对模因，乃至对所有的事物，我都有自己的态度。这些态度就是相互联系的模因，当你面对其中一个时，你就面对了其他。广告商们才没有耐心等待你发展自己的联想模因，他们总是在这之前，通过电视影响你：·棒球、热狗、苹果派和雪佛兰汽车；·性感男人和无糖可乐；·性感女友和啤酒；·性感女人和电脑、汽车、园林工具、风扇皮带……联想模因影响你的行为。如果联想模因导致你某种行为的改变，那么思考潜在的模因才有意义，看看你的行为转变是否有可能将这种联想传递给他人。如果你在看棒球比赛时说：“Ken Griffey, Jr.开了一辆雪佛兰轿车，你知道吗？”而此时，你就是在将联想模因传递给他人。联想是模因之间的纽带。当你被一个联想模因操纵时，一个事物会引发你对其他事物的看法或感受，这就影响了你的行为，并最终将模因传递到了其他人的大脑中。联想模因是很微妙的，它们的使用可以很隐蔽。异教徒用联想模因操纵其成员，将美好的感受和接受教化联系在一起。人们很快就会相信，他们的生活质量，甚至生存都仰赖于异教，因此对异教感激涕零。=操纵的后果=模因能够并且确实在统治着你的生活，程度之深可能是你无法意识到的。模因如何支配人类？最直接的方法就是通过法律和社会习俗。文明是一把双刃剑。如果没有千万种大小思维达成的共识，我们所建立的复杂社会很快就会分裂瓦解。试想一下，如果我们中的大部分人都都不认同财产私有制、合同、交通信号灯的意义或者银行储蓄行为等模因，那么我们的生活将变成什么样。被社会广泛认同的模因数不胜数，它们将对我们的生活产生巨大的影响。模因之中不能都以好坏来衡量，例如人类的性角色，我们要知道的就是它们都是人为的、人造的，而且在很多情况下是不由人的意识选择的。大多数模因就如同20世纪以前的性角色，只是进化的结果，却缺乏人类严正的拷问。当然，质疑社会规范毫无意义。在历史上，有很多关于专制社会下浑噩生活的描述，而改变这些制度又极其困难。我们有可能改变构成社会的统治模因，但由于思维病毒传播思想的方式，我们很难直接实现。=同侪压力=在同一群体中，相互联系的人们都会遭受同侪压力——一种迫使你跟从群体中其他成员行事或思考规则的压力。

戒酒者往往需要断绝与酒友的联系，因为他们需要逃脱群聚拼酒的压力，他们参加嗜酒者互戒协会，使自己承受来自其他戒酒者的正面压力。当人们被具有强大的新模因文化感染时，就陷入了两难境界。要么你就改变想法，屈服于同侪压力，接受新模因；要么你就断然拒绝，随之而来的是周围人异样的眼光，他们认为你肯定是疯了或者思想不成熟，或许你也是这样看待他们的，那就不需要安慰了。

=你的个人规划=思维病毒向你的大脑里填充模因——思想、态度和信仰，使你的现实生活与你所期待的生活出现差距。自身携带的模因通过自我实现的预言来影响你的未来。预期总是更易于实现。如果一个孩子的父母从小就告诉她：她是一个能干的人，做什么事情都会成功，那么，她就被灌输了成功的模因；而如果一个孩子从小就生活在城市的贫民区，没有父母，看到的只有失败和绝望，那么，他就很可能被失败的模因操纵。思维病毒常常把一些自我毁坏的想法填入我们的大脑，使我们无法充分利用人生。除了操纵未来，我们体内的特征模因形成了一道过滤外界信息的思维滤纸，人们时时刻刻都在利用感官感受外界的点点滴滴。我们接收什么信息，过滤出什么信息，潜意识早已根据自身的特征模因替我们做了主。大脑里的特征模因决定了你所接受的信息，这常常使事实在你眼中呈现出不同的外在。绝大多数人不会有意识地训练自己的思维，去获得对自己有益的信息，以致将选择机会拱手让给思维病毒。学会过滤信息，实现思维自由，这是一个艰难而漫长的过程。每当学会了一个新的单词，你是否会突然觉得它随处可见？其实，这些单词一直都在那里，你只是没有注意罢了，因为你的大脑里没有它的特征模因。而当你开始使用这个新单词或者告诉你的朋友这种情况是多么神奇时，那么，你就把此模因传递给了他人。世界充满了利用思维病毒传播的模因，所有的模因都在竞相争夺你思维的领地——认知和注意力。它们并不关心你的安乐，反而会增加你的困惑，阻碍你实现自我。对待过去的态度同样影响着你的生活。目前，在美国有种趋势，越来越多的人把自己的过去贴上残酷、不公平或者被忽视的标签，认为自己是“受害者”。虽然这种观点很常见，但把自己看成是自身历史受害者的人常常会继续遭受情感上的痛苦和无助。让人们学会自立自强的一个好办法就是训练人们为自己的人生负责，包括曾经不公平的事情和受伤害的事情。当人们的看法很难改变——被模因操纵时，常常会陷入短暂的痛苦和沮丧中，随之而来的则是一种释怀和通往幸福之路的感悟。=真实的陷阱=任何主张正确与否取决于你思考时的前提条件，即你思考这个问题时使用的特征模因。或许，你通过常识认为太阳是东升西落，那么这是绝对正确的吗？或许更准确的答案是地球围绕着太阳运转。但这又是事实吗？宇宙中的任何事物在一定程度上都受到其他事物的影响。那么，永久性问题的答案又是否为永久的真理呢？死了以后还存在其他形式的生命吗？这取决于你对生命、死亡……甚至存在的解释！纠结于某个问题却没有考虑它的前提条件是什么，这是一件很危险的事情。每当你获得了一组新的特征模因，你就拥有了一整套新的哲学观。给模因标上“真理”的标记，然后收藏于大脑之中，这将减弱你自主选择模因的能力。一旦某种权威使你相信某件事情是真实的、正确的，或者你必须去做的，你就被有效地操纵了。如果你已经意识到世上没有绝对的真理，因为任何模因的真理都依存于它所处的环境，那么你就拥有了抵制思维病毒感染的最强有力武器。当生活受到思维病毒感染时，我们是可以利用自身的模因程序重新编排自己的行为。一些思维病毒在你信仰的沃土上茁壮成长，在你看来，它们所携带的模因就是真理，人们会像保护生命一样保护自身的模因。这里是思维病毒的天堂——它们利用你的智力和解决问题的能力实现自身的永存。学习和成长是改变我们信仰体系的唯一途径，主要是改变我们体内的模因程序。然而，矛盾的是，我们常常会不由自主地牢牢抓住这些程序，仿佛清除它就会清除我们其他的模因。国家、企业、组织等这些文化机构仅仅只是文化进化的结果，它们在进化的过程中利用了一切可以利用的资源。当你选择了它，你就对它产生了敬畏之情。每当人们对生活失去方向而愿意服从指挥时，文化机构便迅速壮大，并成功掌控人们，不过很少有机构可以让普通大众自主选择，而通过自利模因操纵人们的机构才是赢取胜利的机构。使用自利模因操纵人们的文化机构实际上就是一种思维病毒。根据新的模因学范例，思维是直觉和模因程序综合作用的结果。你可以有意识地选择模因程序实现你思想上或者生活中的目标。那些不懂得模因学且被模因操纵的人们将一生平淡，随波逐流。

03病毒病毒存在于三类空间中。第一类空间是生物、有机体……人类、植物和动物；第二类空间是人类发明的计算机、网络、数据和程序世界；第三类空间也就是这本书的主题：思维、文化、思想。=什么是病毒=病毒不仅仅是一个寄生虫、侵入者或者不受遏制的复制因子，而是同时囊括了所有这三样。病毒一刻不停地利用外界的一切环境资源进行自我复制。变异是复制过程中发生的错误。变异带来的是错误或者先进将不再是源生物精确的复制因子。病毒不会改变细胞DNA的复制方法，它只是将新的信息植入细胞的复制因子系，或者取代细胞原有的部分信息。那么当细胞包含了这些新信息，将会发生怎样的变化呢？有以下三种可能：·细胞的其他部分不理解

《思维病毒》

新信息，以至于信息的作用被大大削弱，并导致与它有关的工作效率降低；·从某些例子来看，新信息有可能会迷惑或者破坏细胞的工作，导致细胞瘫痪（从病毒的角度来看，这项功能是有利的）；·赋予细胞一些新的功能或者新的抵御机制，新信息或许就可以改善细胞的功能。=遵循命令=让我们看看生物病毒和计算机病毒的共同点：·一些外来事物注入了这个环境；·在这个环境下发生了复制行为；·在这个环境下存在着某种指令；·外来病毒不断复制，发出新的指令，并进入新的环境，使得这个过程周而复始。=哪些因素成就了强大的病毒=病毒终身的使命就是传播。我们之所以对病毒感兴趣是因为它们可以渗透、复制、发布命令以及传播，特别是传播，它是宇宙中一种强大的力量。一种事物一旦被释放出来，不用借助创造者的力量就可以自动运行，传播到世界的每一个角落，这是何等的诱人，让人兴奋甚至恐惧。=思维=人类的大脑不仅擅长复制信息，并且擅长遵循指令。请记住病毒的4个特质：侵入、复制、发布指令以及传播。人类的思维是思维病毒繁衍的沃土，或许这个想法听起来有些恐怖。人类是如此善于学习新的想法和信息，以致思维病毒可以轻易地侵入我们的大脑。通过人与人之间的沟通，实现自我复制，而沟通是人类越来越擅长的一种本领。思维病毒将新模因注入我们的大脑，借此发布指令，影响我们的行为。当这一连串的新行为映入他人的脑海时，病毒就实现了传播。从流行时尚到异教，思维病毒充斥着人类世界的方方面面。思维病毒可以是任何文化的一部分，与人们密切联系，使之改变思想和行为，并最终增强或扩充这部分文化。此刻，我想介绍一下自然产生的思维病毒和人为制造的思维病毒之间的区别。我把自然产生的思维病毒称为“文化病毒”，而将人为制造的病毒称为“设计病毒”。通常一个设计病毒需要经过缜密的计算，它利用一系列模因影响人们，并四处传播。设计病毒和文化病毒同样都能够阻碍你追求幸福的脚步，虽然对于很多人来说，由自然环境造成的生活沮丧比被某些人利用感觉要好一些。但事实上，除了感觉上的差异，这两种思维病毒的效果是一样的：你已经不知不觉地将自己的一部分精力投入到了思维病毒的事业之中。模因学为探索人类思维与社会、文化运作提供了一个崭新的视角。不要把文化的发展看成是思想和新发现的结果，而应将它看成是一个模因池，在那里我们的思维逐步形成，并借助各种力量进行传播，其中也包括思维病毒。

04 进化=进化与一致性=从广义上来说，进化只是简单代表了事物会随时间发生变化。当周边环境改变，一些善于适应环境和自我复制的事物也会随即变化，而其余的则未发生改变。我们把善于适应环境、具有极强复制能力的事物称为复制因子。世界上现存有两种最有趣的复制因子：基因（自然界生物最基本的复制因子）和模因（思维世界最基本的复制因子），称其有趣是因为它们与人类有关，且具备最快的进化速度。=适应性=如果复制因子只产生了一个或两个拷贝，那么就没有研究进化的必要了。我们关心那些具有足够忠诚度的复制过程，新产生的拷贝成为了新一代的复制因子，使得这种生产模式呈现指数级增长的趋势。我们所说的“最适者生存”，是指善于复制的生物更适宜生存，因为它们能自我复制。进化的适宜度是指被复制的可能性，适宜度越高意味着被复制的概率越大。在进化模型中，“适宜”意味着没有什么能够超越它，这里不包含力量、敏捷、长寿或者超乎寻常的智慧。如果一个复制因子适宜生存，那就说明它善于复制，仅此而已。=进化究竟是朝着什么方向发展的=遗传进化有利于最适宜生存的DNA的复制，我所说的“最适宜”是指最善于复制。因此只要我们都是DNA的“好士兵”，保持繁殖和扩张，遗传进化将会朝着有利于我们的方向前进。但进化同样有利于数量远胜于人类的昆虫，当然还有病毒，病毒善于为自己找到任何具有复制机制的宿主，如人类。不管是人类胜利，还是昆虫或病毒，都仅仅充当着进化这本大书的参考目录。DNA才是进化的主角，我们只是简单地参与其中罢了。=进化，并非工程=从DNA的角度来看，实现自我复制是人类存在的唯一目的。DNA之间不存在为争夺食物或者配偶的肉搏战，我们关注着它们所有的竞争，因此自然界就无法鼓动DNA清除其多余的“行李”。DNA就在小小的细胞核、小小的细胞、小小的个体中安然地存在着，除了人类，人类似乎达到了进化历程中的新阶段，将它们短暂的一生都用于寻找适合的配偶上，以使自己的DNA实现自我复制。=物种的进化=进化总是服务于自私的复制因子。通常，一个动物的生存和繁衍与复制因子的复制和传播是一致的，但当两者之间发生冲突时，复制因子总是获胜方。=一个时代的结束=在这以前的几千年，DNA一直是宇宙存储和复制信息最重要的方式。这也是每当我们涉及进化问题就不得不提及DNA的原因，即进化就是复制信息，而地球上几乎所有的信息都存储在DNA中。现在我们拥有了存储信息的新媒介——一种复制、变异和繁衍远远快于DNA的媒介。这个媒介是如此的高效，每天，甚至每小时都有新的复制因子被创造、验证和广泛传播。相对于我们无从感知的DNA，这一新媒介对于我们的日常生活更加有意义、更加重要。那么，这个新的、适宜生存的、多产的进化媒介叫什么名字？它就是思维，而思维在我们大脑进化过程中的复制因子就是模因。

05 模因的进化人类的大脑一旦进化到能够接收、存储、修改以及交流思想的程度时，文化

进化所需要的特殊环境便意外地形成了，它拥有两个特征：复制与创新。当人类大脑在DNA宿主（也就是我们自身）生存繁衍过程中所起的作用越来越大时，它就自然而然地被推到了进化的聚光灯下。用进化理论全新阐释人类思维不仅是除细胞进化理论应用外的另一个舞台，更是一个精彩的展示平台，因为人类思维具有更强、更快的进化能力。生物学驱使我们的大脑拥有思维，但新兴的模因学在人类观念、社会和文化方面的推动力量要胜过生物学力量千万倍。因此，模因进化的能量是不容置疑的。模因是一种以人类大脑为复制媒介的复制因子。模因的进化得益于人类大脑对思想、行为、曲调、形状、结构等方面极强的模仿和创新。=自私的模因=进化机制本身并没有目的，它只是复制因子，是为获得有效的复制途径而展开的一场无情的斗争。如果我们将决定思维的DNA链称为密涅瓦，那么从密涅瓦的角度来看，我们大脑存在的意义就是确保密涅瓦的安全并使它得以复制。而从人类的视角来看，密涅瓦存在的意义就是赋予我们思维。角度尤其重要。=模因的观点=除了动物文化，人类文化的每一个部分，甚至可能包括动物文化都是模因进化的产物。通常，最流行的观点就是那些最容易传播的观点；最流行的艺术则是那些带有最适宜模因的艺术。电视是模因进化的大熔炉，那些缺少收视率的表演或者口碑很快就会消亡，取而代之的是无尽的模仿与变异。而那些关于经营理念、理财方法和自身完善的理念会日益流行，并非是因为它们最适合你，而是因为它们最善于传播。这两者偶尔会息息相关，但通常不是。是什么使模因擅长传播呢？我们有诸如演讲、写作、肢体语言、模仿、电视等传播模因的方法。但是为何某些模因，如一些负面新闻，会很快传播开来、人尽皆知？而某些模因，如一些不流行的电视节目，就会很快消亡？如果追溯到遗传进化被认为是比模因进化对人脑影响更大的时代，追溯到自然选择被认为是挑选聪明大脑DNA的时代，通过探索模因的起源，我们或许可以从中得到这个问题的答案。=人类大脑存在的目的=最初，我们认为人类大脑存在的唯一目的是协助自身DNA的不断复制。生存是人类复制DNA的主要办法，与拥有尽可能多相同DNA的异性结合，生育尽可能多的孩子，并继续繁衍。我们大脑最初存在的目的有以下一种或几种。· 提高生存概率，直至繁衍，甚至更长寿；· 繁衍尽可能多的后代；· 提高与优异异性结合的概率。换句话说，大脑使人类的四大动物基本生存驱动力更具有优势，动物学家们喜欢用四个“F”概括这四个驱动力：fighting——战斗、fleeing——逃离、feeding——觅食和finding——交配。在进化赋予人类意识以前，已经有很多大脑机制为了这几个驱动力运作。我们拥有和动物相同的大脑机制：恐惧、发送和接收语言与视觉信息、记忆、归属团队的本能。所有这些机制都有助于DNA的复制。=沟通的进化=在动物进化过程中，具备卓越信息沟通能力的物种常常能够更好地生存和繁衍。大脑可以帮助我们更好地复制思想，这些思想包括：策略模因、特征模因和联想模因。强调复制在人类文化和个体知识进化过程中的作用并不简单。如果我们的没有复制思想的功能，那么我们每个人都只能局限于个人一生所能直接获取的知识当中。改善沟通有两种基本方法：提高说话声音和近距离倾听。我们希望通过自然选择挑选出那些能言善辩、外貌姣好或者是具有更主动性观念的动物，而不再是羞涩地站在原地等待他的真命天子的到来。但是要理解为什么“自私”的选择总是倾向于告诉人们危险或者食物的方位，还是有一定难度的。当我们意识到“说话”这个模因是发言者与倾听者共有时，它才有了意义。记住，遗传进化选择的对象是基因，而不是人类个体。从倾听的角度上说，自然选择青睐于能够筛选出那些放弃一切，将注意力关注在可能被忽略的重要信息的动物上。从基因的角度来看，重要的信息能够保护并增加基因的复制，包括危险、食物以及交配。沟通进化是为了更好地交流有关危险、食物以及交配方面的信息。因此，作为动物进化产物的我们，常常会发现自己更愿意谈论或者关注有关危险、食物和性方面的话题。=模因的起源=对于具有沟通能力的人类而言，哪些初始模因对人们的生存和繁衍有着极其重要的意义？我们可以猜想一下。危机。通过警示危险的存在，迅速蔓延的恐惧感能够挽救很多生命。任务。共享任务，譬如防御敌人、建造房屋或寻找食物等，能够帮助人们在逆境或资源短缺时期存活下去。难题。明确局势，如食物短缺和竞争伴侣等，这些难题的解决使我们更强大。危险。尤其是关于潜在危险的认识，即使不是立即出现的危险，也是有价值的。机会。某种对进化中的人类有潜在利益的奖励。让我们快速反省一下是否将太多的交流空间用于关注危机、食物或性有关的话题上：浏览一下电视频道，翻几页今天的报纸，便不得而知了。正如我所说的，美国畅销书榜上，惊悚小说和爱情小说总是能占据一席之地，而非虚构类的则主要是关于致命疾病、性生活技巧、美食与政治危机之类的话题。当然偶尔也会出现有关自我完善的书籍，它带给人们希望之光。我认为《医生建议的快速瘦身饮食方法》这本书仅仅凭借书名中所包含的模因，其销量绝对能超百万。由你信任的人来解决因食物造成的性感危机是一个多么奇妙的想法啊！=按下心灵按钮=所有动物都具备四项基本驱动力：战斗、逃离、觅食和交配。因此，除了关注危险，食物与性之外，人类大脑生来就有两种应对危险的

办法——食物和性各一种。这些驱动力通过激活大脑的相应部分起作用，若不进行有意识地干预，它们将驱使我们本能地满足自我的需求。即使我们有意识地去避免这种冲动，我们的内心都能极其容易地感觉到它们的暗潮涌动。事实上，若要为战斗、逃离、觅食和交配这四个驱动力凭借随之而来的特殊感觉取名的话，那就分别是：愤怒、恐惧、饥饿和性欲。这四种感觉与我们的大脑直接相关，即便是受过文明洗礼的我们还是一次又一次地被人或事“按下心灵的按钮”——被某些基本的语言或行为触动心弦。这四者具有同样强大的推动力。当“心灵的按钮”被触碰时，作为文明人类的我们当然可以控制自己的情绪和行为，但却很难不去关注它发生了什么。哪里有关注，哪里就有模因。在思维病毒的研究中，我们首先要考虑的是哪些情况能够推动我们按下一个或者多个心灵按钮，即愤怒、恐惧、饥饿和性欲，以此吸引我们的注意力。但作为有意识的人类，在经过大脑的充分思考后，我们可以选择不花费自己宝贵的时间在注意力上。=意识=最初，意识被认为和大脑的其他机制一样，是为了帮助我们在生存和繁衍的过程中不断复制DNA。那么，意识在这个过程中起了怎样的作用呢？·在寻找食物及自我防范时加强人与人之间的交流合作；·为未来制定计划；·解决问题的能力使寻找食物与配偶变得容易；·强大的认知世界的能力有助于我们在生活的各个方面取得成功。理解大脑最关注的事情对于我们的生存和繁衍十分重要，因为人类的思维总是会不自觉地倾向于这些。=二级按钮=遗传进化将止步于上述这四个基本的生存驱动力吗？不，进化一直在如火如荼地进行着。我们的大脑一直在生产数不尽的二级按钮，使我们不仅能够更好地生存和繁衍，同时也使四个一级按钮的需求得到很好的满足。下面是一部分人拥有的二级按钮，它们是模因可以利用的一切机会。归属感。与众不同。关爱。认同感。服从权威。二级驱动力的工作模式与基本驱动力相似，当你遵循这些驱动力去做事情时，就会有一种和愉悦的感觉，反之，感觉会很糟糕。我们会很自然地去关注那些能够按下我们心灵按钮的模因，因为这就是我们的本性。正是由于我们对此类模因的特别关注，使得它们更容易被复制，并渗透进我们的文化中。那些能按下我们基本心灵按钮和二级心灵按钮的模因比其他模因更加占据进化的优势，即使其他模因更有利于提升我们的生活质量。请记住，自然选择只会关注复制的数量，人生的质量与之无关。=更多适宜生存的模因=除了一直与我们同在的生存型模因，还有一些其他类别的模因，它们对人类的生存似乎没有多大的影响，但具备高效传播的特性。下面是一些“适宜模因”，它们是“传播模因”这一观点的变异体。传统。将过去所做或信仰的事物自动传承下来的策略模因，与传统的好坏与否，重要与否都不想干。福音主义。福音主义经常与使命模因结合在一起，因而更具有威力。福音主义告诉我们“要全力以赴地传播这个模因”。信仰。质疑。熟悉。理解。=陈旧的大脑，崭新的世界=大脑进化也不是为了理解自己，而是为了更出色地完成特定的任务。人们耗费了过多的精力用大脑理解社会而不是自己！=模因进化的未来=与人类所经历的遗传进化相比，模因进化的速度如同闪电，毫无疑问，模因进化将占用人类越来越多的精神资源用于复制模因。我们不得不担心越来越多高效的思维病毒会将我们变成一群没有主见、不快乐的寄主，到了那时，人们将彻底沦为模因的奴隶。即使这些思维病毒会勉强让人类生存并交流，但它们并不会使我们生活幸福，甚至仅仅是远离痛苦。大多数的人将生活在孤独与绝望之中。06 性——一切进化之本=性的进化=DNA影响宿主成功交配的途径不计其数，最直接的一种就是无论如何要增强宿主对异性的吸引力，也就是“扬长避短”。一般来说，更有吸引力的个体能繁衍相对更多的后代，正因如此，我们希望所谓的“有吸引力”不仅仅是漂亮的外表，还包括能吸引异性的其他优秀品质。遗传基因进化的结果是个体进化得越来越性感。遗憾的是，适用于整个人类社会的真理不一定适用于个体。=性，早期=让我们想象一下远古时期的有性繁殖。雄性和雌性动物都是随机地进行交配的，它们只求方便。随着时间的推移，动物们不断进化，并开始有选择性地选择配偶——排除了那些石头、树木或其他物种，在自我复制方面更进了一步，可以说，它们拥有了一定的区分能力。就这样，进化持续进行着，那些更具有分辨力的雄性占据了生殖繁衍的优势，源源不断地向基因池注入它们的DNA复制品。我们必须牢记的是，性特征的进化完全不受计划或设计的影响，它是随机变异和自然选择相互作用的产物。进化过程中偶然出现的飞跃来自男女角色的设定，即性别差异。进化心理学告诉我们，在通常情况下，男女之间的驱动力和遗传倾向是有显著差异的。一旦这些差异变得墨守成规，且成为攻击个人的武器时，我们会给它一个不太友善的称呼——性别歧视。=重新回到性进化这一话题=为什么男性对等级关系（地位高低）如此着迷呢？最好的解释就是，它可以避免无休止的争斗，以确立对周边女性拥有交配权，而这种争斗对任何人而言都没有好处。=女性的教化作用=纵观历史，当男性将历史朝着扩张、征服及权利膨胀的方向推进时，女性就扮演起了所谓的教化的角色，争取安全和保障。这是由男女基因的不同特质决定的：男性基因催促宿主与尽可能多的异性交配，实现其不断复制的目的；而女性基因倾向于营造一

个适宜于孩子生存的安全有保障的环境。通过精心选择性伴侣，女性的基因能得到更大的利益。因此，进化赋予了女性选择配偶的权力。男性必须通过竞争赢得异性的青睐。女性对追求者的测试并不一定是有意识而为之的。这一切只是遗传进化的结果：偏爱进行此类测试的女性，他们的基因比其他女性的基因更成功地传承下来。此类基因一代接一代地传递下去，最终的结果就是，在与异性结合前，了解对方真正的意图让女性更有安全感。=欺骗=男性在性方面的欺骗行为，其收益与驱动力都远远大于女性。=进化的目的=在现实生活中，人们床第之欢后并不希望怀孕，不是吗？既然如此，我又怎么能大言不惭地说欺骗的目的就是为了拥有更多的孩子，从而制造出更多的麻烦呢？史前DNA的自然选择与人类有意识的自然选择是不同的。通过进化，在特定环境下对于外遇的一种潜在向往已经深深扎根于人们大脑之中——正是因为拥有这种倾向的先人们不断地交配、结合，才有了现在的我们。再不考虑道德标准、价值观或思想的情况下，我们依然会至死不渝地执行远古时期流传下来的行为模式，我们总是被某些其他人所吸引，然后神魂颠倒，坠入爱河。作为自然选择的产物，人类拥有不可思议的强烈性欲。=欺骗的进化历程=假扮角色是提高基因传递可能性的另一种方式。当周边存在着比你更有力量的男人时，你再假装强大就很困难，假扮丈夫或父亲的角色可以创造更多的生命。最常见的就是已婚男人假装单身，重新获得与异性结合的机会。而对于单身汉来说，惯用的伎俩则是允诺对方永恒的爱，但上完床之后就消失。当然，那些能够怀疑并察觉这些把戏的女性更有繁衍优势。就这样经历了亿万年的进化，玩了无数猫捉老鼠游戏的男女们将骗术与侦查术带进了一个又一个新的境界。=寻找适合的定位=如果所有人都拥有同样的交配策略，那么缺乏魅力的那部分人永远是输家，因为他们讲无法实现交配。因此某些追求者会因地制宜地采取利基战略，选择那些竞争少的异性，这些异性在一个较小的市场中占据了较大的份额。无论如何，利基战略增加了基因传递下去的可能性。=道德与伪善=在人类繁衍的游戏中，除了尽其所能地使宿主传宗接代，个体基因取胜的另一个途径就是阻碍其他个体的正常繁衍。早在模因理论出现之前，强壮的男性就凭借武力威慑其他男性，从而拥有更多的异性。而那些地位低下的男性，表面上对被强壮男性占有的异性毕恭毕敬，私底下却不放过任何一个与那些异性交配的机会，以此传递他们的DNA。在模因理论登上历史舞台后，男性的基因利益驱使其不断传播能减少其他男性性交机会的模因。与此相对，女性的基因利益则使提高追求者素质的模因广泛传播。而祖辈们的基因利益则是将“好好抚育后代”的模因传递下去，慢慢地，“性道德”这个概念便诞生了。可以这么说，性道德充当了性游戏中的“规则”。它属于策略模因的一种。它会压制你内心的欲望，告诉你与某些异性保持距离。当人们脑海里出现这些模因时，就会按性道德的要求行事。然而，遵守性道德维护的是人类基因的利益，而不是你个人基因的遗传利益。因此最佳自私基因的策略是：表明上大力宣扬性道德，而暗地里依旧不放过任何一个与异性交配的机会，这就从进化学的角度解释了虚伪。在现实中我们看到，大部分的虚伪总是与性有关，因为在每个人传播“拒绝性行为”的模因和出于自身利益忽略它们这对矛盾体总是同时存在的。=性按钮=让我们重温一下源自交配驱动力及其相关角色的心灵按钮。在以下6点中，前3个属于男性的基本按钮，后3个则是女性的基本按钮：· 权力· 地位· 机会之窗。尽可能抓住一切与异性交配的机会。· 安全· 可靠· 投资。女性偏爱那些肯为她们投资的人。=性之未来=人类利用一个小小的橡胶套就将整个遗传工程的进度打乱。我们想出了避孕的好办法，使得性行为不再是百万年前的那个基因的奖赏。但是我们内心深处还是将性行为等同于繁衍，这就是我们的性欲依旧如此强烈的原因。性驱动力复杂多变的进化带给了我们许多强有力的心灵按钮和趋向，思维病毒正是利用这些对人类进行干预和影响。人类的第二大驱动力是生存，地位仅此于性。07生存与恐惧=恐惧的进化=时光流逝，基因得以不断地进化，我们会发现自己拥有几种与危险相关的特殊感受。这种对于非特定危险的高度警觉便称为“焦虑”。源自古代的恐惧感通常与某种危险相关，使我们本能地想要避开。但如果取而代之的反应是坚持和斗争，那么我们会感到愤怒。通常，我们内心的感受是由多种具体的感觉交织而成的，包括紧张、担心、怀疑、惊慌等等。正如爱斯基摩人对雪的描述十分多样，与危险相关的词汇之所以如此丰富正说明了进化过程中的一个事实：危险这一概念是人们生活的核心内容之一。=恐惧与亲情=我们不仅仅关注自身安危，同时也关注身边与我们拥有共同基因的人们，也就是我们的亲人，如果不用耗费自己的生存成本，我们会很乐意去帮助他们。我们称这种观点为利他主义。以下是一些有关利他主义的模因按钮：· 帮助孩子。· 物以类聚。· 种族主义。· 精英主义。在每个族群中都有那么一群人坚信自己高人一等，应该拥有比别人更多的资源、特权或待遇，这种想法使他们在资源匮乏的时代更善于生存和繁衍。=赌博心理学=为什么人们明知家庭的重要性，还要违背家人的意愿去赌博呢？更重要的是，凭什么人们就认为自己可以利用他人偶然的错误押注而赢钱呢？秘密就在于赌徒的大脑中存有远古时代的本性，而

且在被故意设计后愚弄了他们，给了他们错误的指示，这些错误的本能有如下方面：·高估一些很难发生的事件的概率。·廉价保险。这意味着人们只要做一些小小的努力就能降低危险发生的概率，比如在睡觉前稍稍隐蔽一下洞口。·顺势而为。·逆势而为。·运气差时吝啬，运气好时阔绰。·靠运气。=都市传说=大部分人觉得神话、谚语、传说和口头传统之所以能流传下来，原因在于它们讲述的都是真理或者对人们的生活有特殊意义——经验教训或者前人的智慧结晶。但在了解模因学之后，你就会知道，所谓的故事、神话、生活的智慧都是一些优秀模因的携带者。让我们来看一些都市传说，这些传说不会因为众人的质疑而消失。这是什么原因呢？下面是一个例子：有一个男孩身患白血病，命在旦夕（危机）。去世之前，他希望自己能够凭借收集最多的明信片（表现自我）入选吉尼斯世界纪录（使命）。让我们一起帮助他达成这个心愿（扶助弱小），大家都寄一张明信片给他（低风险，高回报）。=迷信=大多数的迷信都建立在“廉价保险”这一模因的基础上。为了避免遇上黑猫，最简单的办法就是那一天乖乖地待在家里，或者在左肩撒点盐，记住必须是左肩，这样做，你就会认为自己上了“廉价保险”，就可以避开一些晦气。有些迷信包含了其他类型的模因，尤其是丰厚的犒赏。双骰儿赌徒想要一直做掷骰人直到赢得最后的奖赏，他们对每一次的随机胜利都倍感兴奋。运动员通常不会在比赛顺利时换内衣。相互告知危险这一遗传倾向早在远古时代就已经服务于人类了。这种机制一旦确立，就为个人迷信打开了通往人类大脑的大门，使其占据一席之地。生活中一个很大的危险在于人们不恰当地敬畏恐惧以及与之相关的模因，以使人们因恐惧做出错误的决定。在现实生活中，人类本能将恐惧扩大化，使自己常常错过了很多好机会。=重拾恐惧=只有当你用理智去面对恐惧，而不只是听从内心的感觉时，你才能战胜恐惧。整个思维过程大概是这样：现在我感受到了恐惧，是身体有危险吗？不，如果我在此刻听从了这种内心的感觉，并做出决定，这个决定往往是错误的。因此，我必须将恐惧抛诸脑后，扪心自问：“在这种形势下我对目的是什么？”而后才能做出有利于达成目标的决定，而不是仅仅本能地从恐惧中逃开。清晰的逻辑思维与有目标的坚持不懈是获得成功的关键。

08 我们是如何被操纵的=模因感染=新模因可以通过以下三种方式感染我们：第一种方式是驯化，可以通过重复来实现。第二种方式是认知失调。当事情无法用常理解释时，我们的大脑会努力想出解释它的理由。第三种是以特洛伊木马的形式利用人类的遗传按钮。众所周知，人类天生就特别关注某些事物，如危险警告、孩子的哭声和性诱惑。我们特别容易受那些能触及心灵按钮、吸引我们注意力的模因影响，并且，这些模因悄悄地与身边的其他模因相互勾结。=驯化=驯化，是通过不断重复以获得模因的最简单方式，这些模因并不涉及心灵按钮。心理学上的“驯化”常常意味着联想模因的植入。利用重复去创造策略模因也是有局限的，即动作驯化。动作驯化的一个经典例子就是教老鼠跑迷宫。刚开始时，老鼠只是到处乱窜，但不久它就会发现某个转角处藏着一块美味的奶酪，这就是奖赏。很快，老鼠会直奔奶酪，不再迷茫。除了让你学会追求幸福，动作驯化还有其他用途。无论何时你的某种行为带来了特定的奖赏，且具有重复性，那么你就正在被驯化。=认知失调=认知失调可以被用来创造新的模因，使你屈服或忠诚于任何创建这种不协调的权威。同行的欺压、新兵训练营和一些宗教或者精神准则都采用一系列的艰巨测试来考验人们，要求他们在释放压力之前表明忠心。而这样就在表达忠心和释放压力后的舒适感之间建立起了一种联想模因。由于认知失调，人们相信自己最终得到了有价值的东西，或者值得信仰的事物。但事实上，这一切的存在只是为了使那些折磨人的行为不再继续。关于人类动作驯化的一个很有趣的研究结果表明，偶尔的奖赏比经常的奖赏更有效，且产生了更为强大的模因，这或许是因为回扣奖赏使动作驯化拥有了认知失调的一面。因此，一个真正的模因操纵者多数情况下会扣下一些奖赏，即便这项工程完成得无懈可击，因为他知道这样会产生更强的效果。=特洛伊木马=特洛伊木马式操纵的运作原理就是把你的注意力吸引到某个模因上，然后使你沉溺于一连串与之相关的其他模因中。操纵模因的机理有很多种，其中一种就是特洛伊木马利用本能按钮吸引你的注意力，并使你沉溺于其他事项。最简单的按钮推动就是老生常谈的“美女销售”。特洛伊木马也同时利用了与学习或信仰有关的策略模因。例如，拥有策略模因“如果信任一个人，我就应该相信他说的话”的人，对来自他们所信任的人的新模因程序就特别敏感。如果你相信X所说的话，因为它是上帝的声音，在这里，X可以是一个人，一本书，甚至只是一次思维活动，你就很容易被其他也来自X的模因所操纵。一种最简单的操纵技术就是一个接一个频繁使用的模因，以增加可信度，这项技术被政客和讨厌的律师使用。例如，在以下几句话中，第一句话的可信度似乎超越了那些没有支持的言论：我们都渴望自由！我们都希望每个人都拥有民主！我们都希望每一个美国人都有追求美国梦的机会！还有，我们都希望拥有一个自由民主的国家的医疗保健体系。这可以延伸出联邦政府的医疗保健有必要进一步实现自由、民主或者美国梦，而这种并列句式似乎消除了人们对此言论的怀疑。

像这样可以起到操纵作用的语句是身心语言程序学的一种表现形式，嵌入或者打包的形式使人们对这些模因更加敏感。与此相关的一个身心语言程序学技术就是“锚定”——将一些形象、声音或者感觉注入一个不相关的想法。=销售与规划=提问是销售过程中的一种有效的嵌入形式。讨厌的律师会问目击者一些特殊的问题，用于证实他想要证实的观点，并尽可能地构架一个能证明自己观点的结构。一位法官不会容忍这样的问题：“你有没有看到那个令人作呕的被告鬼鬼祟祟地躲在灌木丛里，心里盘算着抢劫那间屋子？”房产销售人员被教导要尽可能多地使用“您”和“您的”这两个词语。你“您想上去看看您的卧室吗”他们问。通过如此简单的一个问题，他们就在你的大脑建立并强化了拥有这套房子的图像。这是在用一种联想模因影响你。向人们提出问题实际上是在人们大脑里建立或增强某种模因。提出足够的问题，可以转变一个人的信仰体系，直至影响他的行为。=创造价值=提高销售率的关键是找到顾客对你的商品的价值认同感，并加强他大脑里的这个模因。=成交：贵重的问题=销售的全部宗旨就是在顾客大脑里建立某种模因，也就是从小的方面操纵他人，那就让我们继续探索销售的方法。一个销售员最喜欢的模因当然是：“好的，我要买下它”。提出一个可以使模因最终创建的问题被称为“成交”。有多种不同的和隐蔽的方法可以实现成交，大体上分为三类：直接、嵌入和假设。所有的方法拥有相同的目标。就是在顾客脑海里创建起“yes”这个模因。直接成交包括对购买行为的正面要求，不管是试探性的还是对抗性的：·你有没有想过给其他人也买一本《思维病毒》看？·你愿意召集10个人，并警告他们思维病毒带来的危险吗？另一种使销售行为成功的方法就是利用嵌入式成交，这种嵌入式成交避开了顾客对于压力的感知，让他不觉得这种请求是针对他的：·当你阅读《思维病毒》时，你会想告诉每一个人！·有一对夫妻进来，妻子对丈夫说：“你应该给圣诞节花名册上的朋友每人寄一本《思维病毒》”。第三种使销售行为完美的办法是使用假设式成交。假设式成交假定顾客已经做出决定，销售人员已经使他的大脑受到欺骗，创建了“yes”模因：·你希望这些《思维病毒》是采用优先邮件，还是第四等寄书的邮资邮递？·你身边还有没有你想送他一本《思维病毒》的人吗？除了商品和服务之外，人们还利用各种成交方式去卖东西。我的一个朋友曾经是摩门教的传教士，他给我讲述了一次关于“禁戒人们”和“抛出贵重问题”的行动。在他的例子中，贵重问题是：“那么，你现在是愿意将耶稣作为你的救世主了？”比起给人们一个真空吸尘器，抛给人们一个充满模因的概念将给生活带来更大的影响。=融洽与镜像=相对于陌生人而言，你更有可能到朋友那里去买一个可疑模因，就像一辆似乎被使用过的汽车，对吗？一个优秀的销售员知道要尽可能地在你的脑海里建立起“伙伴”这一模因。人们熟知的建立信任、融洽的任意最基本技术就是镜像。镜像就是简单地模仿人们的身体语言。=自信游戏=善于建立即时信任和融洽的人常常玩着自信游戏。这个游戏先让你从他们那里获得自信，通过在你脑海里建立信任模因运作——我信任他们，然后再欺骗你。创建此类模因的办法有很多种：表现得很单纯，或者无辜、表面上看是毫无私心的行为，以及属于某个信誉良好的组织，但是最直接的办法就是让你觉得他们信任你。通过这种表面的信任，他们希望得到你的回报，然后拿到他们想要的东西。获得信任最有效的办法就是避开人们的怀疑，用新模因去操纵他们。09文化病毒复制因子将朝着什么方向进化呢？让我们来看看范式转变的关键：模因及其组成的概念和文化机构不会关注你我或者我们的孩子。在复制因子看来，我们只是它们自我复制的媒介。它们存在的目的并不是为了提高我们的生活质量或是帮助我们追求幸福生活，而是不惜任何代价地复制、传播、复制。所有的文化机构，不管它最初的设计理念或者意图是什么（如果有的话），都将朝着一个目标进化：实现自身的永恒。考虑到世界中资源十分有限和各种机构层出不穷的情况，在竞争中生存下来的机构必须越来越擅长生存。除了生存以外，任何耗费它们金钱和精力的事情，即使是为了它们最初的慈善目的，都将给他们的竞争对手提供一个打败自己的机会。10宗教模因学=绝对真理是一个陷阱=当世界还是简单且受到大自然主宰并充满奖赏和危险时，我们非常渴望了解周围的世界，这是非常有用的。然而，在充满模因的社会里，我们总是费尽心机地想让一些没有意义的事物变得有意义。我们之所以认为某些事物有意义，是因为我们的大脑总是和这些文化、心理或多或少地发生关联。因此我们花费大量的时间、财力和人力去理解和解决这些没有实际意义的问题。=宗教模因=传统。传统的传承并不是因为宗教是真理或是好的。事实恰恰相反，宗教之所以能够生存下去，一部分原因是因为宗教掺入了传统的成分。如果没有强有力的传统做后盾，宗教的生存机会会小很多。异教。作为传统的对立面，异教所对应的模因就像是病毒——与白细胞抗争、鉴别和抗击有感染性的新模因。福音传道。人们真诚地且带着很好的初衷去传播福音：“耶稣。科学论派、讨论会、美国的方式给我的生活带来了不可思议的变化，所以我要其他人都去享受这种快乐。”这种说法并不中肯。不考虑宗教对人们生活的影响，那些鼓励福音传道，甚至教唆人们去福音传道的机构有着模因

学上的优势，可见宗教的成功源自福音传道成为宗教教条的一部分。一个仅仅带给人们无穷乐趣却无法鼓励人们去福音传道的宗教是不成功的。意义。重复。安全。很多宗教都建立在恐惧的基础之上：害怕上帝愤怒，害怕在地狱中遭受煎熬，害怕被团体排斥。建立危险的假象，再提供一个安全避难所，是一个信仰体系最强有力的手段。以排斥为例，这个危险甚至不是假象：信仰阿门宗派的人活在被“规避”的恐惧中，否则余生就会被与他们息息相关的团体排斥在外。在宗教的整个信仰体系下，生存被认为是赎罪。危机。许多邪教，虽然在触碰有意义的心灵按钮方面不够强大，但在危机中得到了弥补。食物。盛宴和斋戒使得宗教如此吸引人。性。问题。这非常有害，但对于拉拢那些精明的、有文化的人却十分有效。统治。对于绝大多数男人而言，爬向统治地位的阶梯对于他们有着无法抗拒的吸引力，因为这在进化中常常与拥有多少女性相关。层次或等级观念甚至贯穿准宗教机构，如童子军或共济会。归属。大多数人都有一个引领他们归属某个团队的推动按钮。对许多孤独的人而言，这种模因足以使他们加入一些容易亲近的、经常举行例会的宗教。=为了上帝至高无上的荣誉=信仰上帝的原因是，当人们相信他们的人生拥有目标时，他们会努力去实现；否则，将不会。使人生拥有目标这一自我实现的策略模因是宗教运行的关键。现在，假使你不愿意为了拥有一个更为丰富多彩的人生而通通接纳这些神话故事，我也不会责怪你。但是也请你不要在你认为正确的世界运行方式下行动。我们的生活多多少少会存在些许错觉和自欺，或者这是你有意识地选取了某种合适的“错觉”来指引前进的方向。11 设计病毒=传销——一种利益病毒=在一个典型的金字塔计划中，它的组织结构图呈金字塔形状：顶层有1个人；在顶层下面有2个人；这2个人底下各有2个人，因此第三层一共有4个人；最后一层为上一层人数的两倍。在金字塔中位于顶端的参与者招募下层新的追随者，而位于最底层的8个位置是空的。金字塔的主人，也就是顶端人物，希望将空格填满。新的追随者为了入会需要缴纳1000美元的会费，那么在这笔酬金中，500美元直接到了金字塔中顶端参与者的口袋里，而另外500美元则到了该追随者的4位直接管辖者的口袋里。因此，你可以很快回笼你的资金，只需要招纳2位新的追随者。当八个名额满员后，顶端人物，从金字塔第四层结构人员那里早已拿回了之前投资的1000美元，并以4000美元的酬金光荣退休。而后，金字塔分裂成两部分，原本第二层的2位参与者跃居第一层，成为其下金字塔的主人，获得4000美元的酬金，就是这样的把戏！金字塔计划依赖于相同的按钮推动模因，庞兹骗局加入了强大的力量“福音主义”。由于众多感染者都在竭力地发展新会员，因此酬金并不需要和庞兹骗局中那样丰厚。与简单地吸引新的投资者不同，成千上万的人们在有意图地使用金字塔病毒感染人们。虽然，金字塔病毒的传播机制和庞兹骗局不同，但两个机构都因为同样的理由而土崩瓦解。依赖指数增长模式，机构很快就会被参与者高额的报酬压垮。金字塔的发起者只需要引14个人入局就可以赚取他的4000美元；当分裂成10个金字塔后，第八层的参与者需要招募14336名的新成员，总投资额1436000美元，才能获得他们的4000美元。当你看到“利益病毒”时，你是否会联想到安利？安利在扩散利益病毒方面做得非常成功，我们称之为多层次传销（multilevel marketing，以下简称MLM）。多层次传销不同于金字塔计划，并且是合法的。不同于以往买卖没有实际价值的会员资格，MLM开创了一种新的金字塔模式，他们买卖的是有价值的物品，并且只有得到公司的允许才能自行发展会员。上层从他们招募的下线的销售额中获得一定比例的提成。作为一个诚实的MLM商业运作模式，会员的报酬建立在其产品的销售额及其新招募的成员人数的基础之上。巨额的利益只赋予那些坚持不懈和具有极强推销能力的少数人，他们建立起了一个强大而成功的机构，他们的奖金源自手下加入成员时的额外花销。这是一个商机平等、适者生存的公司！比起组织结构相对不变的传统公司，MLM模式在道德上显得更加优越。在传统型的公司里，高层往往不容易变动，因为他们通过剥削底层员工获得巨额利益，而这些员工的晋升机会却相对很小。多层次传销是未来交易的一个趋势。就像传媒，为争取顾客群体而变得越来越昂贵、嘈杂和拥挤，通过多层次网络向顾客直接销售更为实惠的商品的模式变得越来越吸引人。=邪教，一种权力病毒=持续成长的财团有着强大的思维病毒，他们利用病毒的设计技术使自己越发强大。在自由的市场经济体系里，常常可以看到某些公司越来越善于利用模因去实现它们的经济目标。正如模因的进化一样，公司经济目标的实现并不需要任何人类的意识的参与。在崇尚协作的美国社会，越来越多的公司制定使命宣言，并要求雇员服从它。这些使命宣言常常是一些直接的、非胁迫性的价值观，如“质量承诺”和“顾客至上”等。制定使命宣言的目的是什么？这些使命宣言可以使每个公司成员朝着相同的方向努力，因此每一位员工的业绩都建立在他人的基础上。如果没有统一的目标，员工的工作目的就会不一致。员工们可能会发现自身的努力使别人的成果作废了，而不是在此基础上添砖加瓦。通过企业培训机制凝聚员工思想，能够帮助企业迅速发展。什么时候这个企业培训不再是单纯的培训，而变成支配、控制、洗脑？当你处于这种文化环境中

《思维病毒》

（或许是邪教，或许是社团），你就很难区分这个团体的使命是否是你人生最大的意义。另一种企业拴住人心的策略模因叫作“黄金手铐”，主要由经济奖励组成，通常以持有股票的形式让员工长期未公司服务。另外一种企业拴住人心的方法是利用入会时的严酷的考验使员工产生认知的偏差。加强入会时的严峻考验，如兄弟会的欺辱，会产生两种后果：或者新入会者不能忍受痛苦而选择离开，或者该组织的价值模因在新入会者的思想中被创建或增强。一旦入会，这些成员就会团结在一起，并产生一种非理性的归属感。如果没有先前的严酷考验，他们是不会产生这种感觉的。然而，很少的企业会采用这种欺凌的方式，它们通常会在你升迁之前、职位较低的一段时间里，交付给你一些比较棘手的工作，业内称为“历练”。这是一种很有效的洗脑方式，它会使你对目前工作的价值深信不疑。青少年帮派通常有一个设计重罪的入会仪式。此种入会仪式拥有双重的目的：一是通过操纵和洗脑使其认知发生改变；二是确保目无法制的黑帮文化在新入会者心中根深蒂固。当你成功地使人们忠于某种信仰，或者阻碍人们思维的转变，那么你就牢牢掌握了他的人生与精力。加上福音传教，这样你就创建了一种能够自我复制的权力病毒，可以利用他人的毕生精力实现你的终端目标。=生活质量病毒=将来，思维病毒会不断地自我繁殖。我个人最想看到的是有利于提高人类生活质量的病毒取得胜利，而帮助这类病毒获胜的方法有以下两个。·福音传教、福音传教，还是福音传教。当你遇到心仪的模因时，请自觉地传播他们。沉默是模因的死穴。·将有助于提高生活质量的模因与所有的按钮推动式模因相结合。你需要指出它们会给我们的孩子带来很大的帮助。提醒人们这是一个转折点。给他们带来食物！带来性！还有其他你拥有的东西。然而，自满是思维病毒世界里的致命弱点，因为你无时无刻不在与那些设计将我们带回原始时代的模因作斗争。

1、《思维病毒》的笔记-第1页

所有的动物4项基本推动力：愤怒、恐惧、饥饿和性欲。4项推动力实际上也是模因进化的元素。记得秦岭说过，做网站最赚钱是黄色网站和鬼故事。黄色网站是违法的，所以10多年前他就做了个有间鬼屋网站。现在看来食品和愤怒也是一个维度。新模因通常通过三种方式操纵我们：一驯化，譬如我们的政治教育，但在信息有点失效了，斯德哥尔摩症似乎也可以归入此类；二。认知失调，现在很多的电话诈骗归入之类。老人们被电话诈骗形成新的模因而无法自拔，其实就是利用恐惧；三。特洛伊木马。我们朋友微信圈的什么拯救小孩啊。作者否认模因是新瓶装旧酒，认为是颠覆性的思想，虽然几十年一直未在大众流行，就如地心说曾经的顽固一样，迟早会让大众接受的。但我似乎还没有接受模因该名字。是不是我避免思维病毒而实现思维自由呢：)

廉价保险是心理安慰，不赚白不赚

《思维病毒》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com