

<<59秒>>

#### 图书基本信息

书名：<<59秒>>

13位ISBN编号：9787203064411

10位ISBN编号：7203064417

出版时间：2009-12

出版时间：山西人民出版社发行部

作者：（英）理查德·怀斯曼

页数：266

译者：冯杨

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：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

《59秒》为你揭晓：

- 为什么偶尔让自己出个小丑，会使你变得更讨人喜欢？
- 为什么面试时先摆出弱点，就很有可能说服别人给你一份工作？
- 为什么在钱包里放婴儿的照片，钱包丢失后被送回来的几率高达35%？
- 为什么通过手臂的轻轻触碰就可以吸引异性？
- 为什么电子邮件可以明显降低你受骗的可能性？
- 为什么用牙齿咬住一支铅笔就能让你感觉更快乐？
- 为什么越表扬孩子越不努力，越禁止做的事情孩子越想做？
- 为什么只要想象一下健身房就能让自己保持身材？

<<59秒>>

## 作者简介

理查德·怀斯曼 (Richard Wiseman)，英国著名的大众心理学教授，致力于以科学方法研究人们日常生活中看似无法用理性理解的行为。他是爱丁堡大学的心理学博士，并获剑桥三一学院Perrott-Warrick奖学金，目前负责英国贺福郡大学心理系的一个研究机构。他在直觉、欺骗、运气、幽默和超自然等领域的研究享誉国际。

怀斯曼教授是英国各大报刊杂志最常引用的心理学家。许多世界级顶尖科学期刊报导过他的研究；更多国际媒体如《时代杂志》、《每日电讯报》及《卫报》对他都有专题介绍。他接受过数百个广播与电视节目专访，经常与各界名人合作，在BBC等著名媒体上进行以成千上万人为对象的大规模实验。他的实验还登上过著名的金氏记录。

著有《怪咖心理学》(QUIRKOLOGY)等畅销书，其拥趸遍布全球各个国家。

## 书籍目录

引言快乐：事业和生活中的原动力 钱真的能买到快乐——但要看你买的是什么 别指望用倾诉来减轻你的痛苦 “面包房现象”的提示 为什么用牙齿咬住一支铅笔能让你感觉更快乐？

说服：面试和社交中的影响力 成功面试中的一个神秘因素 如何处理你简历中的薄弱环节？  
出一两个小丑来改善你的社交生活 怎样提高丢失的钱包被送回来的几率？  
用你的宠物青蛙来说服别人魅力：恋爱和约会中的吸引力 为什么你不该欲擒故纵？  
最有效的搭讪技巧——轻轻碰触异性的手臂 在过山车上约会的秘密 和男人聊一聊比萨饼配料决策：对社会和谎言的判断力 为什么两个头脑不如一个头脑？  
30秒学会讨价还价的策略 用字谜游戏做决策 电子邮件可以明显降低你受骗的可能性 如何辨识那些正在对你撒谎的人？

性格：对自己和他人的洞察力 为什么不能相信笔迹学？  
食指和无名指长度之比的秘密 怎样从一个人的宠物和上床睡觉的时间来洞察其性格？

压力：对焦虑和重压的抵抗力 为什么踢打和尖叫毫无作用？  
怎样在数秒钟内减少你的怨气？  
祈祷、古典音乐、日光浴和大笑的妙用 结交四条腿的朋友 用心理暗示的方法降血压激励：对目标和未来的控制力 “以名人做榜样”的骗局 为什么最好把你的目标公诸于众？  
给自己一个小奖励 避免成为超过20%拖沓人群 如何用瘦杯、小碗和镜子来控制饮食？

婚姻：家庭和夫妻间的粘合力 “积极倾听”的危险 为什么维可牢尼龙搭扣可以让夫妻合而为一？  
解读被女人认为最浪漫的十种行为 为什么语言比行动更重要？  
一张照片能改变一切教养：养育和教育里的平衡力 “莫扎特效应”的神话 怎样为宝宝取个好名字？  
预测孩子命运的棉花糖 为什么要表扬孩子的努力而非能力？

创意：工作和生活中的创造力 打破“头脑风暴”的创新神话 创造力和无意识之间的通道 如何只看一眼现代艺术品就唤醒你内在的达·芬奇？  
你只需躺下来，就能增加10%的创意 在书桌上放一盆绿色植物结语 苏菲的答案：在59秒内改变生活的十个秘诀

## 章节摘录

霍斯坦因花了好几年时间系统地研究了影响钱包归还率的因素。

在一次研究中，霍斯坦因想了解：如果归还钱包的行为能够激发人们积极的而不是消极的感觉，这是否会让人们更乐于归还钱包。

{39}和霍斯坦因的其他许多实验一样，这一实验制造了一种假象，就是让捡到钱包的人以为这个钱包不是第一次被弄丢，而是第二次被弄丢了。

这个假象就是：钱包的主人把钱包弄丢了，有人捡到了它，贴上一张便条后将它放进一个信封里，准备寄还给钱包主人；然而，在去邮局的路上，这个捡到钱包的好心人不小心把信封弄丢了，结果导致钱包第二次遗失。

对此毫不知情的实验参与者捡到了这个还没有封口的信封，发现了里面装着的钱包以及贴在上面的便条，然后要决定是否将信封寄还给原主人。

在贴在钱包上的便条中，其中一半都写着积极的语言，比如“……能帮助你很高兴……这根本没有给我带来什么麻烦”，而另一半便条上则写着消极的语言，比如“……我还得费力把钱包寄回给你，希望你明白这给我造成的麻烦”。

结果，不同的语言表达给人们的行为带来了完全不同的影响——贴有积极便条的钱包大约有40%被归还，而贴有消极便条的钱包只有12%被归还。

尽管霍斯坦因的发现非常有趣，但我自己没法永远在自己的钱包上贴着一张读起来令人愉悦的便条。可惜，很多关于丢失钱包的心理学研究都有这个毛病：研究结果在理论上是可行的，但就是不太实用。

那么，应该在钱包里放些什么才最有用呢？

为此，我向很多朋友咨询了意见，并得到了各种各样的回答，比如他们建议在钱包里放一张照片，照片上可以是一个婴儿、一只宠物狗或者其他表明钱包主人是一个好人的东西。

为了确认哪一条建议最有效，我花时间进行了一项霍斯坦因后续研究。

我买了240个钱包，在所有钱包里我都放进同样的日常用品，包括购物彩券、优惠购物券、假的名片等等。

接着，我选取了四张照片，每40个钱包里放同一张照片，这些照片的内容分别是一个微笑的婴儿、一只可爱的宠物狗、一个快乐的家庭和一对恩爱的老夫妻。

另外40个钱包则装进一张卡片，卡片上注明钱包主人最近刚刚给慈善机构捐了款，最后40个钱包则作为对照组，什么额外的东西也没装。

以上的照片、卡片都装在钱包里很显眼的塑料膜后面，一打开钱包就能看见。

所有这些钱包都在几个星期内被悄悄地扔在人来人往的大街上，当然被扔的地点离邮箱有一定距离，也远离了垃圾箱、呕吐物和狗的粪便。

在一周之内，52%的钱包都得以归还，并呈现出清晰的分布。

在归还的钱包中，只有6%来自对照组，8%是装着卡片的钱包，分别装着一对老夫妇照片、一只宠物狗照片、一个快乐家庭照片的钱包被归还得较多，其所占比例分别为11%、19%和21%。

而被归还得最多的则是装着微笑婴儿照片的钱包，其所占比例为35%。

为什么婴儿的照片起了这么大的作用？

答案深深地隐藏在我们的进化史当中。

牛津大学的大脑扫描科学家们最近发现，当人们观看婴儿脸照片或成人脸照片时，其大脑内部会产生不一样的活动。

{40}尽管所有这些照片都照得很迷人，但是在看到照片上婴儿的脸时，位于双眼背后的大脑区域（通常称为“前额脑区”）在七分之一秒内就开始了活动，而在看到成人的脸时却没有活动。

这个反应发生得非常快，以至于没法有意识地加以控制，而这个产生活动的大脑区域正与人们接受美好事物（比如得到一块巧克力或者中彩票）时的活动区域一致。

很多科学家认为这个“哇，婴儿”反应已经历了数千年的进化，它使人喜欢因而愿意帮助弱小稚嫩的婴儿，从而保证了人类的世代生存和繁衍。

<<59秒>>

其他一些研究表明，这种关心的态度不仅使人想帮助婴儿，而且想帮助任何需要帮助的人。由此看来，那些捡到钱包的人一打开钱包看见一张婴儿的照片，就会情不自禁地在前额脑区产生反应，于是，在短短数秒内，人类几千年来进化机制被启动了，并使他们变得更快乐、更关心他人，从而提高了返还钱包的几率。

不论给出什么样的解释，我们可以看到一条清晰的信息，那就是：如果你想提高钱包在遗失后被归还的几率，那就找一张最可爱的、笑得最灿烂的婴儿照片，并把它放在钱包里最显眼的位置。

## 编辑推荐

一门迅速改变生活的新科学。

全球18个国家和地区同步面世：英国亚马逊网站心理励志类图书第一名。

金石堂书店、诚品书店新书热销榜。

集半世纪心理研究成果，超越卡耐基的成功学说。

用数百个科学实验，戳穿“心灵鸡汤”式的励志谎言。

金钱和快乐 伊利诺伊大学的艾德·戴纳及其同事在一个研究中发现，即使是在《福布斯》杂志上排名前100位的富豪，也只比普通美国人快乐一点点。所有心理学研究都得出一个结论：当人们已经能够支付生活必需品的时候，收入的增加并不会明显地带来快乐的增加。

如何让你讨人喜欢 富兰克林把他的成功归结为一条简单的原则：“曾经帮过你一次的人，会比那些你帮助的人更愿意再帮你一次忙。”换句话说，要想让某个人喜欢你，那就请他帮你一个忙吧！

说服力 不论是服装、谈话、背景、年龄、宗教、政治还是吸烟喝酒的习惯、食物偏好、观点、个性或者身体语言等方面的相似，人们通常都喜欢与自己相似的人，并且觉得他们比其他人更具说服力。

触碰的魔力 轻轻触碰他人的上臂会使对方更容易同意你的请求，因为这种轻轻的触碰会被潜意识地看作你比他们地位高的信号。

在实验中，轻轻的触碰可以使夜总会里接受男士跳舞邀请的女士增加20%，还会使大街上愿意留下自己电话号码的女士增加10%。

钱包里的婴儿照片 在钱包里放一张微笑着的婴儿照片，可以使你的钱包在丢失之后被还回来的几率提高30%，婴儿的大眼睛和小鼻子会激发出人们体内深藏着的进化机制，导致人们变得更加关心体贴，从而增加了他们返还钱包的几率。

夫妻间的五比一 心理学家约翰·古特曼花了三十年时间来研究预测促使夫妻关系稳定或破裂的关键因素。

他发现，要建立成功的婚姻关系，积极评论对消极评论的比率应该是五比一左右，也就是说，在夫妻之间，需要五个赞赏才能消解一个批评所带来的伤害。

<<59秒>>

#### 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:<http://www.tushu007.com>