

<<与爱因斯坦月球漫步>>

图书基本信息

<<与爱因斯坦月球漫步>>

前言

公元前5世纪的一天，人们在一座坍塌的宴客厅废墟上费力地搜寻着亲人们的遗物——一枚戒指或者一双拖鞋，好辨认出亲人们的遗体，然后妥善地安葬。

几分钟前，希腊诗人西蒙尼戴斯（Simonides of Ceos）站在这座宴客厅里，朗诵一首诗歌赞美塞萨里亚的贵族斯科帕斯（Scopas）。

朗诵过后，他刚坐到自己的座位上，就有人拍了拍他的肩膀，说有两个人正在外面焦急地等他，要告诉他一些事情。

于是，他站起来向外面走去。

就在他的脚刚刚踏出门外的那一刹那，宴会厅的屋顶就轰的一声塌了下来。

一时间，大理石碎片四处乱飞，灰尘弥漫。

在这场灾难中，西蒙尼戴斯是唯一的幸存者。

西蒙尼戴斯看着眼前的一片瓦砾，几分钟之前大家的笑闹声仿佛还回荡在耳边，转瞬之间却是一片死寂，烟尘滚滚。

赶来救援的人们在废墟中疯狂地挖掘着，挖出的尸体大多血肉模糊，难以辨认。

大家都不确定被压在下面的人是谁。

这样的不幸一个接一个。

就在这时，一件极不寻常的事情发生了，它足以永久性地改变人们的记忆方式。

西蒙尼戴斯站在废墟前，闭上眼睛，对身边的混乱充耳不闻，在脑海中开始让时间倒流。

他的眼前出现了这样的画面——成堆的大理石碎块慢慢升起，还原成了一根根柱子；散乱的碎片在空中重新组合起来；碎瓷片又还原成一只只盘碗；七零八散的木头碎片也重新变回了桌子；宴客厅里的宾客们对即将到来的灾难毫不知情：斯科帕斯在桌前大笑，坐在他对面的诗人把盘中剩下的菜肴裹在一片面包里，一位贵族在傻乐。

西蒙尼戴斯扭头看向窗户外面，两名信使正骑着马赶过来，好像要告诉他什么重要的事情。

然后，他睁开眼睛，拉起一个个已近疯狂的搜寻者，小心地踩着瓦砾，把他们带到亲人们生前所在的位置。

据传说，就在那一刻，记忆术诞生了。

<<与爱因斯坦月球漫步>>

内容概要

对普通人来说，要回想起那些已忘却的事情，每年要花费40天的时间。

乔舒亚·福尔也是这样一名普通人。

在“与爱因斯坦一起漫步月球”这副夸张甚至怪诞图像的启迪下，这个普通人经过一年的记忆力训练后，参加了美国记忆力锦标赛并一举夺冠。

在世界顶级记忆力大师的指导下，他学习了一些古代的记忆术。

西塞罗曾经利用这些记忆术记忆他的演讲内容，中世纪的学者们也利用过它们来记忆书籍。

福尔发现，通过这些已被人类遗忘的记忆术，可以在很大程度上提高自己的记忆力。

福尔着魔似地混迹于一群古怪的属于亚文化群体的记忆力选手中间。

他学会了那种能够唤起想象力和决断力的记忆术，同时他的经历也证明了记忆并不意味着死记硬背。

PAO记忆系统可以把数字转化为富有想象力但却非常夸张怪异的图像，记忆宫殿可以把记忆存储在各个房间里。

通过学习这样的记忆术，福尔向世人证明，记忆力比赛并不仅仅是对人类记忆力的考试，更代表了一种坚持不懈和努力创新的精神。

在“与爱因斯坦一起漫步月球”这个夸张甚至怪诞图像的启迪下，这个普通人经过一年的记忆力训练后，参加了美国记忆力锦标赛并一举夺冠。

通过引用一些尖端领域的科学研究、记忆历史追溯和脑力运动领域令人佩服的技能，以及自己一年来记忆力训练方法的总结，福尔使我们对记忆力有了全新理解和认识，提供了各种实用的记忆技巧。更为重要的是，他也使我们意识到，每个普通人都拥有记忆天赋，只要通过有心训练，他的超级记忆力完全可以被复制；只不过在很久以前，这种天赋已经被人遗忘……

<<与爱因斯坦月球漫步>>

作者简介

乔舒亚·福尔 (Joshua Foer) , 《国家地理》杂志、《时尚先生》杂志、《石板》杂志、《纽约时报》、《华盛顿邮报》撰稿人。
美国记忆力锦标赛冠军、世界记忆力锦标赛第13名。
美国记忆力第一人。

<<与爱因斯坦月球漫步>>

书籍目录

- 第1章 天才难觅
- 第2章 记得太多东西的人
- 第3章 高手中的高手
- 第4章 世界上最健忘的人
- 第5章 记忆宫殿
- 第6章 怎样记住一首诗
- 第7章 记忆的终结
- 第8章 瓶颈期
- 第9章 有才能的十分之一
- 第10章 我们中间的小雨人
- 第11章 美国记忆力锦标赛
- 后记
- 致谢

<<与爱因斯坦月球漫步>>

章节摘录

版权页：“蒙混”也都是“善事”恐怕读《与爱因斯坦月球漫步：美国记忆力冠军教你记忆一切》的各位，都是非常善良的人吧。

通常我们上学时，老师都教育我们“要成为一个诚实的人”，因此，我们大部分人可能对“蒙混”一词怀有一种罪恶感和犹豫。

但是，蒙混真的全部都是恶吗？

当然不是。

正如“必需的恶”这个词所说的，在这个世界上，有很多时候我们必须以恶制恶。

对于生活在这个不是吃掉别人，就是被别人吃掉的残酷竞争的社会里的各位来说，我们应该首先对自己说：少许的蒙混恐怕正是所谓的“必需的恶”，因此根本不能算做恶。

在东南亚我们很容易打出一杆进洞。

为什么呢？

因为球不是由抢先到达的球童用脚踢进洞的，就是他私自放进去的。

球童们为什么要做这些事情呢？

因为打出一杆进洞的顾客通常都会庆贺一下给些小费。

为了让顾客多给小费，球童们努力地“量产”一杆进洞。

去东南亚打高尔夫时，我注意到球童当中男性居多，他们都是一家之主，必须担负起赚钱养家的责任。

为了多赚钱，不得不耍些“小手段”。

另外，许多在这里打高尔夫的人，大部分也是有生以来第一次打出一杆进洞，因此都会很大方地给球童一些小费。

结果自然双方都很高兴。

因此，我认为球童们耍的小手段一点都不坏。

我知道“高尔夫是绅士的运动”、“运动场上必须公平”等意见一直是作为信条被人们所信奉的。

当然，我也不能否认。

但如果认为这些信条在任何时候、任何地点都必须遵守的话，这个理解就有一些偏差了。

虽说耍些小手段让对方开心是一种欺骗，但绝对可以说是“善意”的。

乔治城大学的迈克尔教授对13 000人进行了匿名调查，他的报告中的数据显示，即使发现了职场里有人行为不当，或者其行为违反了法律，也几乎没有人有勇气站出来对这些人的行为进行阻止。

如果其他人没有出面干涉，个人的正义感就无法发挥作用。

就算老员工工作偷懒，跑到外面的咖啡馆去喝茶，如果你特意去向上司汇报这件事的话，你恐怕只会招来公司周围同事的讨厌。

如果你外出办事正好碰到了在外面怠工的老员工，你也不要摆出一副大义凛然的态度，而应该面带微笑，向他眨眨眼睛，这反而会抬高别人对你评价。

不必强求“言行一致”所说的话与所做的事一致，我们称之为“言行一致”。

如果一个人随意更改发言，做的事情与其所说的不一致，这样的人非常令人讨厌。

荷兰莱顿大学的鲁斯冯克教授的实验也证明，言行不一的人，非常惹人厌烦。

但是，要让人言行一致，实际上也是件非常困难的事情。

如果自己说过的话，都必须去兑现的话，这是非常令人痛苦的事。

如果必须遵守约定的话，那么为了不让人抓住话柄，最好什么话都不要说了。

因此，让我们换一个角度来思考。

也就是说，我们应该放轻松，不必强求一定要“言行一致”。

我们可以把“言行一致”当做我们一生所追求的梦想，但不要把它当做现实社会中应该遵守的准则。

虽然我曾在编辑面前说过“我可是全心全意来写这本叩响人类灵魂的书的，敬请期待”之类的话，但现实却是我手里的稿件满目疮痍，到处是需要填补的空白。

虽然我也想对编辑说“真是对不起……”，但是我与生俱来就不具备什么文采，所以一边应付着编辑

<<与爱因斯坦月球漫步>>

，一边抓紧时间赶稿，截稿日期一天一天地向我逼近。

虽然我这种行为算做完全的言行不一致，但要是说这种言行不一致至今引起过什么问题的话，我的回答是通常不会引起什么问题。

无论我的稿件如何糟糕，但编辑几乎从来没有在我的稿件上批注“请把这里稍微修改一下”。

因此，我发现就算自己偷工减料，别人似乎也不太能察觉。

我们经常能看到上司一脸严肃地盯着正前方，而事实上他却是在烦恼中午应该吃什么。

大部分情况下，自己偷懒不会被周围的人发现，因此大家可以放宽心。

我们不必害怕言行不一致。

因为我们是人不是神，所以，我们说的话与做的事稍有不一致，偶尔食言，这才像个“人”，不可能每一件事都做得那么尽善尽美。

善用肢体语言有的人做几个动作，比说话还要有说服力。

如果我们掌握了动作的技巧，你会发现，这比磨练自己的说话能力更能使你得到许多好处。

就拿送客人去坐电梯这件事来说，你只要稍微走得比客人快一小步，先去按下电梯的按键，就这么一个细微的动作，都会让你的客人感到高兴。

因为就凭这一点，他就能体会到你对他的重视。

在客人进电梯时，你轻轻扶住电梯门的这一个简单的动作，都会打动对方。

这些动作都会让对方深刻地体会到你周到的礼节。

当我们的客人坐上出租车，无意识地转身向车后看的时候，突然发现送他的人还在原地目送他。

当然，在待人接物上，我们很少有人能做到这一步。

我们当中很多人嘴上都说得很漂亮，但很少有人能够真正付诸行动。

因此，只要我们好好地锻炼自己的“行动力”，就一定能成为受人欢迎的人。

当一个人所说的话与所做的事不一致时，通常我们会更加重视其所做的事。

比如，一个人嘴上说“我喜欢兔子”，给却不给兔子喂食，并虐待兔子，我们会得出“这个人根本就不喜欢兔子”的推论。

因此，与语言相比，行为具有更强的影响力。

有这样一种上司，他说话刻薄，经常会向部下发火。

但是，如果这种上司是为了部下好而多管闲事的话，部下一定会感激他的。

因此，行为当中有时也会体现出温情。

最终，重要的不是你说了什么，而是你都做了些什么。

因此，用行动来说话，也就是说，善用肢体语言，是非常重要的。

在别人说话的时候，你点头示意也是一种行动。

你点头的动作是在告诉对方“我在认真听你说话”。

加拿大渥太华大学的保罗？

辛格尔博士的研究显示，在谈话中，如果说话方没有看到听话方点头示意的话，说话方对于听话方的厌恶感，就会比看到听话方点头时高出15%。

如果听话方忘记点头的话，说话方就会认为“你这个家伙根本就没有在听我说话”。

当上司一边巡视办公室，一边问“谁能帮我把这份资料送到A公司去”时，恐怕大家都会赶紧把头埋下，但这个时候如果只有你率先举起手说“让我去吧”，你一定会得到上司的欢心。

这是非常好的行动力训练方式。

别人叫你的名字时，要将“整个身体”都转过去行动的关键是，做任何事情，动作幅度都要“大”。

因为你的行动是做给别人看的，动作幅度太小，就很难引起别人的注意，达到你的目的。

比如，别人叫你的名字时，你只回答一个“是”是不够的。

我们暂且不去讨论不看对方的情况，这个时候你如果只是脸转向叫你的人，这个动作仍然做得不到位。

正确的做法应当是把整个身体都转向那个叫你的人，使你们两人正面相对。

这样，叫你的人也会感到非常愉快。

当我们特意去叫别人时，如果那个人的反应很冷淡，或者爱理不理的话，我们的自尊心会受到很大的

<<与爱因斯坦月球漫步>>

伤害。

己所不欲，勿施于人，所以我们应该把整个身体都转向叫我们的人。

加利福尼亚大学的阿尔伯特？

麦拉宾博士说，当我们讨厌的人站在我们面前时，我们不会与其正面对峙，而是将身体往旁边错开，或者身体向后仰，用身体表明“我讨厌你”。

这些动作也许只是人的下意识行为，但是，当别人叫你的时候，如果你没有把整个身体都转向对方的话，对方有可能误认为你讨厌他。

虽然你完全没有这个意思，但你的行为却能给对方如此感受。

两个人面对面说话时，如果对方将身体向后仰，或者对我们爱理不睬的话，我们的心情一定很糟。

因为我们很清楚对方没有在认真对待我们。

恐怕各位读者遇到这样的情况时，心情也不会很好吧。

因此，如果这样的事情发生在我们身上的话，我们不应该再把这种不快转给别人。

不能嫌麻烦而不把整个身体转向对方。

千万不要认为一个小动作无关紧要。

就算别人打断了你的工作，你仍然要好好地转向对方，问他：“有什么事吗？”

这样对方也会感到高兴。

无精打采、不怎么活动身体的人，会给对方留下不好的印象。

因此，我们将整个身体转向叫我们的人，会给人精神饱满、富有活力的好印象。

当别人叫你时，立刻停下自己手中的事情，起身面对叫你的人。

这一连串动作越是迅捷，越能让对方为你的完美应对而感到佩服。

行动如果不做得夸张一点，就没有意义了。

我希望大家了解，当你的身体做了那些看似不必要的动作后，你的行动才开始奏效。

如果被人误解了，就让他继续误解下去对于我个人的魅力，我给自己打60分。

这个分数不好也不坏。

但是，偶尔有些人会给我的魅力打一个非常高的分数，说我“非常酷”。

这种说法或许是在奉承我吧。

还有，对于我的智商，我个人认为也只能算是一般，但竟然还有人认为我是个非常有学问的人。

这恐怕是他高看我的缘故吧。

我想我们的读者当中肯定也有一部分人，有过不知道为什么被别人高看的经历，尽管他们自己根本就不这么认为。

无论是电脑知识、英语会话能力，还是语言表达能力，我们应该很少能碰到对我们的能力估计过高的人。

在这种时候，既然对方好心好意地抬举我们，那就让他继续误解下去吧。

我就是这么做的。

你不用特意去否定他的说法，只需要微微歪着脑袋，默默地朝他微笑就可以了。

当有人对我说“内藤先生，听说您的书卖得很好”的时候，如果事实上我的书一本也没卖出去的话，我只能否定他说：“没有，一本也没卖出去。”

但是，这个时候如果我什么也不说，只是微笑着看着对方的话，这就会给对方造成我是一个“畅销书作家”的印象，那结果会怎么样呢？

我本人对他的看法既不表示肯定，也不表示否定，而对方看到我的微笑，更坚定了他自己的看法，因而他的误解就更深了。

他的这种误解越深越好。

特别是这种令人高兴的误解，我非常欢迎。

当别人问我“某某课长是不是很受女性的欢迎”时，我认为最好什么也别提，只对他微笑就好。

就算那位课长非常不受欢迎，只要我不说，对方也不会知道。

另外，沉默还能给人谦虚的印象。

亚利桑那州立大学的W？

<<与爱因斯坦月球漫步>>

沃辛斯卡博士说，一个人如果说一些过于自满的话，会遭到别人的厌恶。

该博士的实验表明，如果一个人因为擅长某事而表现出骄傲的情绪，对方对他的好感度要比他表现出谦虚态度时低19%。

当别人表扬你很受欢迎的时候，如果你开玩笑似的骄傲地回答“是的，我真的很受欢迎”，会显得很不成熟。

话虽如此，但对方的这种误解是种好意，你特意去否定他的说法，又感觉像个傻瓜。

所以，什么也不说是最好的解决方法。

如果你什么也没说，就算对方知道了真相，也不会有什么问题的。

因为是对方自己误解了，是对方的判断失误。

对方自己要这么想，你一点错也没有。

当别人不是很正确地看待我们的时候，我们保持微笑，这是最高明的应对方法。

不要理会高层的理想论，要听你直属上司的话经营者和管理层中，了解基层工作的人很少。

他们都待在远离基层的“天国”，所以根本就不了解基层工作的辛苦和困难。

就算他们中的一部分人以前知道，但等走上领导岗位以后，就把过去的辛苦和困难忘得干干净净。

因此，高层管理者往往都会有想方设法把自己的理想强加于工作之上的倾向。

这些高层管理者只要一听说是在欧美最近流行的经营理论，也不考虑适合不适合日本的文化，马上就想要将这些理论引进公司。

经营者们向新进的员工们宣读的是他们崇高的理想。

“比起公司的利益，我们更应该考虑整个地球的利益！”

“就算我们亏一点，也要给客户真正让他们满意的服务！”

”这些完全就是他们的理想论。

现实中我们不能接受他们的这些论点。

这些高层管理者的话只能听一半，真正重要的还是应当向自己的顶头上司学习。

正确的做法是，眼睛只要盯着直属上司就行了，高层管理者的话基本上可以当做“胡说八道”，可以置之不理。

因为即使高层管理者说了类似于“就算我们亏一点也不要紧”之类的话，只要你在工作实践中真正出现类似情况，上司对你的评价就会变差。

因此，最明智的做法还是忠实地执行上司“无论如何要提高利润”的命令。

大部分高层领导的想法，通常都与基层工作者的想法不一样。

对此，俄亥俄州立大学的史蒂芬·

卡尔博士给予了实证。

史蒂芬博士对某制造工厂和保险公司的职员分别提出了以下问题：“对于‘成为唯命是从的人，对老板绝对服从’的说法，你的认同感有多少？”

”认同这个说法的管理人员为0。

高层人士认为成为唯命是从的人是不可能存在的。

但是，下面的职员怎么说呢？

有37%的人赞成这种说法。

这些人都是现实主义者，他们清楚地认识到，“如果不成为唯命是从的人，就会挨老板骂”。

无论高层管理者怎么说，我们只要听直属上司的话就好了。

另外，如果高层领导的命令与直属上司的命令有所冲突，最好执行直属上司的命令。

因为掌握着你的生杀大权的不是经营者，而是与你朝夕相处的顶头上司。

所以，最好能与他和睦相处。

最近，随着电子邮件的普及，越过自己的顶头上司，而直接和上司的上司相互联系的不懂规矩的人越来越多。

他们这样的举动，只会给自己的顶头上司脸上抹黑。

因此，请各位注意，绝对不要作出和他们同样的事情。

不要说破坏周围气氛的话当我们在餐馆用餐时，即使端上来的菜非常难吃，简直没法儿吃，我们也不

<<与爱因斯坦月球漫步>>

要说“这家店的菜真难吃”、“我再也不会来了”之类的话。

因为听到你说这些话，正在隔壁桌用餐的人也会感到自己的菜不好吃了。

确实，我们拥有坦率说出自己感想的权利。

但是，因为别人也在用餐，所以，类似于“难吃”、“恶心”这样的话，至少应该忍到出了餐馆以后再说。

这是一种礼仪。

虽然你换了新工作，但最好不要说过去公司的坏话。

当你大声宣布“这样的公司没有前途”时，你有没有想过，今后还将在这个公司继续工作的员工们会怎么想？

你换了份新工作，但你的这种说法一定会让其他留下来继续工作的员工感到不愉快。

这个例子告诉我们，绝对不要说那些让周围的人感到不愉快的话。

为什么呢？

因为你的话会破坏听话人的心情。

马歇尔大学的M？

林德博格博士说，他人的发言对我们的影响很大。

M？

林德博格博士在一个废弃的电影院里，提前在地上撒上湿润的砂土，在里面做了这样一个实验。

伪装成实验对象的人，在剧场里散布“一到了这里面，就感觉很不舒服”之类的话，于是真正的实验对象也逐渐开始出现不舒服的症状。

这些实验对象实际上是受到了那个伪装者的影响。

在公共汽车上，如果一个人因不舒服而呕吐的话，周围人的心情也会变糟。

坏心情是会传染的。

公司里的气氛也是一样的。

如果一个人在那里抱怨说“太热了，简直没法儿工作”，或者“我真不想工作了”之类的话，周围的人也会受其影响，工作时变得无精打采。

所以，我们要远离这些说话消极、说不出好话的人。

如果你一天到晚都在抱怨，就会暴露你对自己的工作一点都不感兴趣。

因此，为了掩盖自己的无聊，最好停止你的抱怨，说一些类似于“这个工作真有意思”之类积极的话。

当你说出积极的话时，周围的人也会得到正面的影响。

既然无论怎样都会给周围带来影响，当然是正面影响优于负面影响。

带来正面影响的人，必然会受人喜欢，得到好的评价。

就算不理解，也要摆出理解了的姿态在这个世界上，每个人都有自己的想法。

许多人的想法连他们自己都无法理解。

当我们遇到与我们想法不一样的人时，自然而然就会显示出生理上的抗拒。

这是一种无意识的反感。

比方说，一个从来没有去过风月场所，认为那种地方很肮脏的人，根本无法喜欢上一个毫无顾忌、公开表示自己喜欢去那种地方的人。

这是因为两个人的意见无法相容。

但是，如果照这样说的话，人们的交际范围会越来越窄，人的气量也会变小。

一个胸襟开阔的人，就算对方的想法与自己稍有不同，也会赏识对方，这才算是一个有气量的人。

这样的人即使遇见了与自己想法完全不同的人，也会平静地表示理解对方的想法。

听了对方的话，即使自己不能理解，最好也要对对方说一句：“原来你是这样想的。”

为什么要这样做呢？

因为这样做可以使你的心胸变得宽阔，还能使你成为一个受人喜欢的人。

加利福尼亚大学的卡尔？

史尼德博士以小学三年级到六年级的76名学生为对象，做了一项关于“什么样的孩子受人喜欢”的研

<<与爱因斯坦月球漫步>>

究。

研究的结果是，有“共鸣感”的孩子最受欢迎。

越是能够站在别人的立场上替别人着想，表示理解对方想法的孩子，越受大家的欢迎。

话虽如此，但这种“共鸣感”不是用普通方法就可以锻炼出来的。

因为“共鸣感”这种能力不是想练就可以练的。

但是装出自己拥有“共鸣感能力”，谁都能做到。

因为无论别人说什么，你只需要说一声“确实如此”，表示赞同对方即可。

当然，这样做并不能真正锻炼我们的共鸣感，但却能够向别人显示我们具有可以理解他们想法的“共鸣感能力”。

我们看一下下面的对话。

“抽烟的男人意志力薄弱，全都是些没用的家伙。”

” “ 嗯，确实如此。”

” “ 要说工作效率，我觉得晚上效率要比白天高。”

” “ 嗯，这种意见我也听别人说过。”

” 无论对方跟我们说什么，只要你说出“确实如此”之类表示接受对方想法的话，你就已经向成为一个受人喜欢的人迈出了第一步。

当你不再半开玩笑地反对对方的意见，并且无论对方说什么你都能表示接受的时候，你就能深刻地感觉到自己就像脱胎换骨了，变得更加成熟。

如果没有证据，就假装什么都不知道假设你在外面拈花惹草或者有外遇的事情被你的恋人或妻子发现了，即使抵赖的可能性只有1%，也要坚持说“没有这回事”，这是你对于希望相信你的对方的一种同情。

即使你和别人在床上被抓了现形，你也可以假装什么都不知道。

在法庭上，只要没有客观的证据，就不可能败诉。

通常情况下，即使对方搜集了许多相关证据，如果证据“缺少客观性”，也会判得很轻。

在日常生活中就更是如此。

大多数事情如果没有证据，假装什么都不知道，总有办法蒙混过去。

其实工作也是这样的。

如果只是嘴上答应了对对方，之后无论对方说什么，大致都能用以下的方式严词拒绝。

“我不记得说过这话！”

” “ 我当时不是这个意思！”

” “ 也许我说过，但不是像你这样说的！”

” 如果像上面那样说的话，就可以抵赖到底。

犹他州立大学的琼？

赛特博士说，一个人如果没有客观证据摆在他的面前，他是根本不会动摇的。

因此没有证据的言论和主张，根本没有一点儿说服力。

对于对方的主张，如果没有“证据”的话，就最好假装什么都不知道。

无论对方说什么，只要你说“请拿出证据来”，就能结束对话。

听了你的话，对方会变得一声不吭。

幸运的是，目前日本不太喜欢类似于合同的东西。

即使在工作时，很多工作也只是简单地口头答应就完成了。

因此，大多数情况下是没有证据可言的，所以请记住，这个时候任何事情都可以抵赖。

我曾经听一些编辑说，一些作家过了交稿期限，还脸不红、心不跳地坚持说：“我不记得我们有这样的约定。”

”真不敢相信世上还有这种能让编辑哭泣的蛮横作家（当然，这种事情我可做不出来）。

那么，当对方掌握了有我们署名的笔记、我们写的邮件或者说谈话内容的录音等客观性较高的证据时，我们该怎么做呢？

这个时候，就不要去耍拙劣的小伎俩，而要坦诚地直接向对方道歉，这才是最好的解决方法。

<<与爱因斯坦月球漫步>>

对于应该隐藏的东西，“不隐藏”反而是一种解决方法有的公司明文规定“上班时间严禁吃东西”。

话虽如此，但是，当手里没有工作，而肚子开始饿起来的时候该怎么办？

当然是违反规则，偷偷地吃点东西，那么，应该怎样做才不会被发现呢？

恐怕大家都会想到，在办公桌的抽屉里放些点心，等饿的时候偷偷地拿出来吃。

这并不是最好的方法。

为什么呢？

因为你悄悄打开抽屉从里面拿点心出来吃的动作，在办公室里反而格外显眼。

那么我会怎么做呢？

我恐怕会大大方方、若无其事地把点心和果汁放在办公桌上。

这种光明正大的做法反而是一种掩饰。

埃德加？

爱伦？

坡在《被盗的信》《与爱因斯坦月球漫步:美国记忆力冠军教你记忆一切》中写道，故意把必须隐藏的东西若无其事地摆出来，反而是种让其不被别人发觉的隐藏技巧。

而事实上也正如他所说的，你光明正大地做事，至少其他人不会觉得你的行为有任何异常。

如果把应该对外保密的文件随意放在桌面上，谁都不会有兴趣去看。

这是为什么呢？

因为所有人都认为，真正重要的文件应该存放在保险柜里，而“不可能放在这种地方”。

因此，不想让别人看到的東西，有时候故意放在显眼的地方，也是一种解决方法。

我们经常会把衬衣扣子扣错一颗，或者忘记拉上裤子的拉链。

但是，如果本人没有察觉，如平常一样活动的话，周围的人也不会注意到这些细节。

然而，如果本人先察觉到这些小失误，想要偷偷地拉上裤子的拉链，这时，个人的那种欲盖弥彰的动作，反而会引起周围人的注意。

因为这时你的行为看起来已经不那么自然了。

人们想隐藏自己缺点的时候，这个技巧也非常有用。

“我可是个花心的男人。

”“我有些抠门儿。

”“我真的很内向。

”与其把自己的这些缺点隐藏起来，还不如干脆说出来。

大多数情况下，大大方方说出自己的缺点，反而比想方设法掩盖更能很好地伪装自己。

我也经常发表这样的言论：“虽然我是个作家，但是我觉得自己根本没有这方面的才能。

”最令我感到不可思议的是，每当我像这样暴露自己的秘密的时候，很多编辑都认为我太过于谦虚了，他们通常会对我说：“您又说这种话……”。

其实，我真的没有什么文采。

有时候，把应该隐藏的东西暴露出来也是一种好方法。

<<与爱因斯坦月球漫步>>

后记

肯尼·莱斯说：“祝贺乔舒亚·福尔！这次他有的是内容可写了，是不是？他参加比赛的初衷只是为了试试自己的记忆力能达到什么样的程度，但是他回家的时候，已经成为大赛的冠军！” HDNet电视台的记者罗恩·克鲁克走上台，手里拿着麦克风，要对我作赛后采访，他说：“乔舒亚，你是第一次参加记忆力大赛的新手，但是你的成绩真是不俗。

以前，你也关注这项赛事，对它作过几次报道。

那么，这种经历对你今天成功获得大赛冠军有什么重要的影响吗？”我说：“应该是很重要的。但是，我为参加大赛所做的记忆练习更加重要。

” “这么说，你的记忆训练今天明显是见效了。

你很有希望成为世界记忆力冠军。

” 我还没想过这个问题。

对我来说，这个想法太不现实了。

“你观看过世界记忆力锦标赛，也作为记者报道过比赛。

这个经历能不能帮助你夺取世界冠军呢？”我笑了，说：“说实话，我认为我根本不可能夺得世界记忆力冠军。

参加比赛的选手在30秒内就能记住一副扑克牌，他们真的是外星人。

” “我确信，你是美国人的希望。

我们希望有一天能够夺得世界冠军。

你看，夺取美国橄榄球超级碗冠军的球队会大喊：‘我要去迪士尼！’那你夺得美国记忆力锦标赛冠军，你会说……”他把麦克风放在我面前，等着我回答。

我猜，应该回答“我要去吉隆坡”，或者说“我要去迪士尼”？我有点儿蒙了，而且感觉非常疲惫。

众多摄像机在我前面旋转，我说：“呃，我不知道。

”我有点儿不知所措，然后说：“我想，我要回家。

”我从舞台上下来后，立即跑到最近的一部付费电话旁，给埃德打电话。

当时，澳大利亚正是中午，他应该站在一个板球场上，用他的话说，正在参加一项带有“实验性的哲学”研究。

“埃德，是我，乔舒亚……” “得冠军了吗？”这句话从他嘴里以极快的速度蹦出来，让我感觉他一上午都在等我的电话。

“得了。

”他低吼一声，然后说：“太牛了！你这家伙，真是不错，干得漂亮！你知道你的夺冠意味着什么吧？

毫无疑问，你现在是全美国智商最高的人！”第二天上午，出于好奇心，我登录大赛网站，查看公告栏，想确认一下比赛的总分公布出来没有。

也想看看，有没有欧洲人对一位新手获得美国记忆力大赛冠军这件事发表什么看法。

关于这次比赛，本已经写了一篇长达15页的报告。

在报告的最后，有几句话是关于冠军的，他这样写道：“我对他的记忆过程印象很深刻。

他的训练时间很短，但是或许他已经把美国记忆力锦标赛的参赛选手的水平提高到了一个新的水平。

他从欧洲学到了记忆术，也曾经观摩过在欧洲举办的比赛。

<<与爱因斯坦月球漫步>>

媒体关注与评论

<<与爱因斯坦月球漫步>>

编辑推荐

<<与爱因斯坦月球漫步>>

名人推荐

<<与爱因斯坦月球漫步>>

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>