

<<亲密>>

图书基本信息

<<亲密>>

前言

结语 将一切凝聚 我们的家庭相册中有这样一张照片：罗姆是个蹒跚学步的小孩，而欧里才刚能站直。欧里留有一头金色的头发，坐在一堆营火前——正视着前方——而罗姆穿着灯芯绒喇叭裤，从侧面靠近欧里，在他脸颊上留下了大大的一吻。

我们并没被要求在镜头前摆拍。这张照片抓拍到了我们玩耍时的样子，记录了我们成长过程中形成的亲密关系。这并不是说我们从不争吵或打架，我们跟所有的兄弟姐妹一样会发生争执。不过当纷争解决时——在我们最终决定谁该拿最后一块糖或是该轮到谁倒垃圾后——我们仍会相互支持。

这种联系伴随着我们一生。迄今为止，只要对于一个决定拿不定主意——例如定什么度假套餐，采用什么家庭理财方案，或是选择什么共同基金——我们都会求助于对方。

或许是因为在一起待久了，或者是因为我们思维相似，反正我们对那种联系有了依赖性。

这就是起初激发我们对人际关系和投缘现象感兴趣的東西。当然，我们面临一个难题，那就是没有大学有这样一个系可让我们联系、索求信息；关于这一话题，没有会议可让我们参加。

但是正如我们所看到的，我们与他人、与周围世界投缘的方式是人类状态中如此重要的一部分，它在各种领域都会以这样或那样的方式出现：从浪漫的爱情到公司项目小组，从分析神经学方面的大脑活动模式到弄清完全陌生人之间的关系动态。

我们想弄清楚快速亲密感的构成因素——让人们投缘，或者使人们在某一特定活动中充满活力的因素是什么。

这些活动的范围十分广泛，从写小说到玩乐器，从发现自身在临时拼凑的篮球赛中处于“巅峰状态”到在一次浪漫晚餐中凝视着妻子的双眸，感觉就像两人初次相遇。

让我们感觉完全融入周围世界的是什么呢？

我们所进行的研究中，最有价值的部分就是听到那些投缘的人们故事。

你可以看到他们眼中的激动，听到他们讲述自己故事时嗓音的变化。

从某种程度上说，我们一直在努力理解我们成年生活大部分时间——从罗姆对神奇经历的研究到欧里参与斯坦福大学“情感外露”团队——投缘的经历。

我们已经从许多不同的角度探讨了投缘现象：投缘时所发生的事，形成快速关系的方式，以及多年以后这些联系能够影响我们随后经历和关系的原因。

在探讨之旅即将结束时，我们选取了投缘的主要方面进行概括说明。

1. 神奇的事。

开始，我们对人们和他人或活动投缘时所体验到的愉悦感觉，以及当时大脑的快感中枢反馈的方式进行探究。

的确，很多被采访者都认为投缘有一种神奇的特性。

很多人认为这种时刻只会偶然发生。

我们意识不到自己具有在生活中帮助形成或创建这种时刻的能力。

2. 示弱能够产生令人惊奇的力量。

大多数人不愿敞开心扉，向他人披露自己的个人信息。

我们担心会带给人困窘、不够专业或者过于情绪化的印象。

但是如果我们甘愿冒险显得脆弱，就能加强关系的质量，加大和他人建立联系的可能性。

我们的语言互动大多发生在业务层面（只传达基本信息的层面），因此总是错失在联系性、情感性层面交流的机会。

密切注意我们交流的方式，即可加深我们向他人敞开心扉、与之充分交流的程度，从而愿意与他人有更全面的接触。

<<亲密>>

3. 几英尺就能造成巨大差异。

简言之，在决定我们最可能和谁合得来的问题上，能够有面对面接触的机会也要非常重要。在对高效率的要求和多重任务感到无奈的情况下，人们倾向于避免碰面或是面对面交流。但是我们没有考虑到，这样会让我们错失和共事的人更接近的机会。

4. 共鸣引起共鸣。

流畅感——处于巅峰状态的体验——以及临场感帮助我们建立共鸣感，这是一种能够吸引到他人的特性。

我们应该努力全身心留意身边的人，更关注他们所说所为，态度和需求。

接近他们时，掌握他们的情绪温度。

5. 相似性很重要；数量胜过质量。

同姓、同一天生日、住在同一地区，或是同样有罕见的指纹其实都不重要——相似性有助于创造一种将人们凝聚在一起的内群体态势。

越能专注于和他人共有的相似性，则合得来的可能性越大。

在试图和那些看似和我们非常不同的人交流时，这一点尤其有用。

如果他来自于不同的文化背景，或是不同的职业、产业，那么聚焦于你们相似的方面——音乐、体育、幽默感，这样你们更可能创建一种联系。

6. 周围环境有助于增进亲密感。

某些环境和状况能够培养快速亲密感。

共同克服挑战或逆境能够促进或鼓励两人成为好友，成为一个共同社群的一份子就具有这种作用。

7. 人际磁场。

正如我们所看到的，有些人就是天然更易于和他人投缘。

自我掌控能力强的人能本能地改变自己的情绪，以适应、迎合他人的情绪。

我们能从他们身上学到什么？

你越能意识到他人的心态、态度和情绪，则和他们建立联系的可能性越大。

8. 快速亲密感能激发最佳的自我。

和投缘的人相处能激发出我们更佳的表现。

我们会感觉更舒适，更愿意呈现自我，袒露心扉，能用一种健康的方式表达自己的意见。

快速亲密感的神奇不一定要由机会或缘分决定。

如我们所看到的，我们能够增加与工作、同事、潜在的恋人以及周围世界契合的时刻。

这样做时，那种联系会变得，嗯，非常神奇。

它能改变关系的本质——不只是那一刻，而是恒久地改变。

它能帮助我们实现最佳的自我。

<<亲密>>

内容概要

打开《亲密：瞬间吸引的隐秘力量》，你将经历一场引人入胜的心灵探索之旅。作者提出了一个核心问题：是什么使我们与别人瞬间产生深切的感情，或马上完全沉浸在某种活动中？

其中又蕴藏着多么惊人的能量？

这问题的答案关涉每一个人的幸福，会吸引广泛的阅读兴趣。

作者把心理学的最新成果巧妙地融入各种各样或新颖，或动人的真实故事当中，包括一见钟情的企业高管如何从谈论苏格拉底开始，迅速确定恋爱关系；谈判专家如何在几个小时之内感动绑架人质的凶残罪犯；斯坦福学生组成的神秘“情感外露小组”内部发生了什么……读者将跟随作者在广阔的人生场景中穿梭，体味当事人一生中的颠峰情感体验；并目睹作者如何利用最新的心理学研究成果对精心组织的案例进行鞭辟入里的分析。

在这些深刻见解的关照之下，人生故事的来龙去脉逐渐清晰，我们开始理解“投缘”的发生并非偶然，并明白为什么人际吸引会对人生产生根本性的影响。

<<亲密>>

作者简介

书籍目录

第一章 发现神奇 第二章 示弱的人质谈判者和亲密催化剂 第三章 接近性的力量 第四章 一切配合默契时 第五章 相似性的吸引力 第六章 营火、战斗以及南森的客厅：环境的作用 第七章 万人迷 第八章 个人提升 结语 将一切凝聚 鸣谢

<<亲密>>

章节摘录

版权页：第一章发现神奇 保罗坐在帕萨迪纳市一家酒店的泳池边，打算做一件冲动的事，尽管“冲动”是按照他的标准定义的。

南加州的晚风已起。

虽然保罗和那个坐在对面游泳池边桌旁女人两天前才相识，但能听得到两人谈话的人，都会认为他们是老相识。

从环球旅行，到20世纪70年代的反战运动，再到苏格拉底哲学，两人天南海北，什么都聊，轻松随意。

女的叫娜迪亚，眉清目秀，一看就来自地中海沿岸，一头乌黑发亮的头发特别惹眼；保罗则具有典型美国人的健硕体格。

他们看上去就像天生一对。

看起来他们交流得非常默契，这一刻，他们为童年糗事放声大笑；下一刻，他们就能领会对方还没说完的话。

如果两个人之间也有协同效应，那么在他们之间就是如此。

表面上看，没人会猜测这两人其实是公事会晤。

当时，保罗正负责一个150亿美元的项目，对科罗拉多的一个核武器装备进行净化。

为写好提案企划书，保罗已从世界各地征集了专家。

这一小组借用了帕萨迪纳的一栋办公大楼。

工作强度很大，全日无休。

保罗的任务就是确保这些为数众多的工作人员团结合作。

不过他已经习惯于这种强度。

作为一名前特种部队军官，他接受过瞬间做出抉择的训练，而且具有让人自然而然响应的那种特性——他是一名天生的领导者。

在交谈中，他专心地倾听着对方的一字一句，很显然，他听得很认真，心无旁骛。

每天早上8点15分，保罗将小组中的高层人员召集起来，向他们简短介绍当天的策略部署。

不过，几天前的会议已有所不同。

从一开始，保罗就敏锐地察觉到小组的新成员娜迪亚。

“我当时就想，那人是谁啊？”

他发觉自己立刻就被她所吸引。

然而，娜迪亚最初对保罗的反应截然不同。

那是她就职的第一天，她在巴黎的休假被骤然缩短，以便她能飞往帕萨迪纳，接替该项目的首席运营官职位。

如果这还不足以破坏掉她的情绪，那么保罗在会议期间发表的某一言论——她听得更莫名其妙——使其情绪变得更糟。

“我说自从柏拉图、亚里士多德和苏格拉底时期，人们之间的关系方面就没什么变化。”

他回忆道，“但我甚至不记得因何而说起了。”

会议即将结束时，保罗站在小组面前，透过眼角，注意到一张折好的便条正被一个接一个地传送过来。

当他继续发言时，便条终于传到他手上。

他打开便条，读出第一行：“我完全不同意你的说法。”

这一涂鸦式的随笔占满了一整页，但是没有署名。

他抬起头，看写便条者的人是否点头示意，但只看到一些茫然的眼神。

不过，在会议结束后，其他工作人员陆续退出会场时，娜迪亚走向了保罗。

娜迪亚回想：“当时我们还未正式会面，我只是写给他一张纸条，上面写‘我不同意你的说法；主仆关系的改变和男女之间的关系如何说呢？’”

从那以后，社会已发生了很大的进步。

<<亲密>>

你怎么能说出那种话呢？

我想和你讨论讨论。

’” 保罗并没进行辩解，反倒颇感兴趣。

“我也想和你继续谈一下。

”他告诉她。

“随时奉陪。

”她反击道。

12个小时后，他们坐在了游泳池边。

他们本来打算不仅要利用这段时间解决掉这一争论，还要深入研究一些工作方面的重要问题。

然而，在谈话期间，有关工作的话题一直没出现。

快天亮时，两人交流的程度已相当深入。

“我们就以仍陷入困局作为结束？

”保罗意识到两人还未触及工作话题，于是向娜迪亚问道。

“是的。

”娜迪亚简短回道。

她清楚地意识到，从一开始，两人之间的关系就有些特别。

“在他说起关于柏拉图和亚里士多德的那些言论时，”她告诉我们，“我就知道。

生活中，我们所珍惜的是如此相似，虽然我们所想的都是些微不足道的事。

谁会做出那种惊人之举，在战略会议上提起柏拉图和亚里士多德呢？

我的意思是说，在场的人对于柏拉图和希腊人会知道些什么，或是对他们关心呢？

他就有勇气表现不同。

”原计划要做的工作一点没有着落，两人约定次日夜晚仍在游泳池边见面，于是发生了开头的那一幕。

保罗看着娜迪亚，问道：“如果我跟你说，我爱你，想娶你，你会怎么说？

”娜迪亚回道：“这是个假设，还是在求婚？

”保罗说：“明天拭目以待吧。

”此处先按下暂停键。

首先，值得注意的是，保罗和娜迪亚都已不是受亢奋激素驱使的青少年了，他们是老练的商务专员。

和我们大多数人一样，当他们遇到陌生人时，第一时间都会相互打量，找寻聊天的话题。

你来自哪里？

你做什么工作？

尽管如此，跟某些人，我们却一见如故。

可能我们具有同样的幽默感，或者钦佩彼此的品性或激情。

或者我们要时感受到，和对方相处时，我们可以做自己，轻松自如。

一切都那么美好，我们志趣相投，两人很快熟悉起来，在一起时非常舒服。

谈话轻松进行，没有令人尴尬的停顿或局促不安。

本质上，我们很投缘。

本书就是关于这些神奇的时刻——我们在生活中跟某人一见“倾心”。

在这样的时刻，我们全神贯注，感觉和某人、某地或某种活动之间有一种天然的吸引和联系。

简单说来，“投缘”可定义为与他人或是与周围世界的一种直接、深刻且有意义的联系。

对大部分人来说，跟一个陌生人相处时真正感到舒服，通常需要数周或数月的时间。

我们得获得他人的信任，反之亦然。

我们需要找到一种共同语言，理解彼此的话中之意，编织一条感情纽带。

但有时候，这一过程得以加速完成，关系似乎瞬间魔术般地确立完毕。

这种瞬间的深刻关系不限于爱情，朋友之间同样可以产生这种深厚且有意义的亲密感，而且可从发生在意想不到的地方。

<<亲密>>

<<亲密>>

后记

结语 将一切凝聚我们的家庭相册中有这样一张照片：罗姆是个蹒跚学步的小孩，而欧里才刚能站直。欧里留有一头金色的头发，坐在一堆营火前——正视着前方——而罗姆穿着灯芯绒喇叭裤，从侧面靠近欧里，在他脸颊上留下了大大的一吻。

我们并没被要求在镜头前摆拍。

这张照片抓拍到了我们玩耍时的样子，记录了我们成长过程中形成的亲密关系。

这并不是说我们从不争吵或打架，我们跟所有的兄弟姐妹一样会发生争执。

不过当纷争解决时——在我们最终决定谁该拿最后一块糖或是该轮到谁倒垃圾后——我们仍会相互支持。

这种联系伴随着我们一生。

迄今为止，只要对于一个决定拿不定主意——例如定什么度假套餐，采用什么家庭理财方案，或是选择什么共同基金——我们都会求助于对方。

或许是因为在一起待久了，或者是因为我们思维相似，反正我们对那种联系有了依赖性。

这就是起初激发我们对人际关系和投缘现象感兴趣的東西。

当然，我们面临一个难题，那就是没有大学有这样一个系可让我们联系、索求信息；关于这一话题，没有会议可让我们参加。

但是正如我们所看到的，我们与他人、与周围世界投缘的方式是人类状态中如此重要的一部分，它在各种领域都会以这样或那样的方式出现：从浪漫的爱情到公司项目小组，从分析神经学方面的大脑活动模式到弄清完全陌生人之间的关系动态。

我们想弄清楚快速亲密感的构成因素——让人们投缘，或者使人们在某一特定活动中充满活力的因素是什么。

这些活动的范围十分广泛，从写小说到玩乐器，从发现自身在临时拼凑的篮球赛中处于“巅峰状态”到在一次浪漫晚餐中凝视着妻子的双眸，感觉就像两人初次相遇。

让我们感觉完全融入周围世界的是什么呢？

我们所进行的研究中，最有价值的部分就是听到那些投缘的人们的故事。

你可以看到他们眼中的激动，听到他们讲述自己故事时嗓音的变化。

从某种程度上说，我们一直在努力理解我们成年生活大部分时间——从罗姆对神奇经历的研究到欧里参与斯坦福大学“情感外露”团队——投缘的经历。

我们已经从许多不同的角度探讨了投缘现象：投缘时所发生的事，形成快速关系的方式，以及多年以后这些联系能够影响我们随后经历和关系的原因。

在探讨之旅即将结束时，我们选取了投缘的主要方面进行概括说明。

1. 神奇的事。

开始，我们对人们和他人或活动投缘时所体验到的愉悦感觉，以及当时大脑的快感中枢反馈的方式进行探究。

的确，很多被采访者都认为投缘有一种神奇的特性。

很多人认为这种时刻只会偶然发生。

我们意识不到自己具有在生活中帮助形成或创建这种时刻的能力。

2. 示弱能够产生令人惊奇的力量。

大多数人不愿敞开心扉，向他人披露自己的个人信息。

我们担心会带给人困窘、不够专业或者过于情绪化的印象。

但是如果我们甘愿冒险显得脆弱，就能加强关系的质量，加大和他人建立联系的可能性。

我们的语言互动大多发生在业务层面（只传达基本信息的层面），因此总是错失在联系性、情感性层面交流的机会。

密切注意我们交流的方式，即可加深我们向他人敞开心扉、与之充分交流的程度，从而愿意与他人有更全面的接触。

3. 几英尺就能造成巨大差异。

<<亲密>>

简言之，在决定我们最可能和谁合得来的问题上，能够有面对面接触的机会也要非常重要。在对高效率的要求和多重任务感到无奈的情况下，人们倾向于避免碰面或是面对面交流。但是我们没有考虑到，这样会让我们错失和共事的人更接近的机会。

4. 共鸣引起共鸣。

流畅感——处于巅峰状态的体验——以及临场感帮助我们建立共鸣感，这是一种能够吸引到他人的特性。

我们应该努力全身心留意身边的人，更关注他们所说所为，态度和需求。

接近他们时，掌握他们的情绪温度。

5. 相似性很重要；数量胜过质量。

同姓、同一天生日、住在同一地区，或是同样有罕见的指纹其实都不重要——相似性有助于创造一种将人们凝聚在一起的内群体态势。

越能专注于和他人共有的相似性，则合得来的可能性越大。

在试图和那些看似和我们非常不同的人交流时，这一点尤其有用。

如果他来自于不同的文化背景，或是不同的职业、产业，那么聚焦于你们相似的方面——音乐、体育、幽默感，这样你们更可能创建一种联系。

6. 周围环境有助于增进亲密感。

某些环境和状况能够培养快速亲密感。

共同克服挑战或逆境能够促进或鼓励两人成为好友，成为一个共同社群的一份子就具有这种作用。

7. 人际磁场。

正如我们所看到的，有些人就是天然更易于和他人投缘。

自我掌控能力强的人能本能地改变自己的情绪，以适应、迎合他人的情绪。

我们能从他们身上学到什么？

你越能意识到他人的心态、态度和情绪，则和他们建立联系的可能性越大。

8. 快速亲密感能激发最佳的自我。

和投缘的人相处能激发出我们更佳的表现。

我们会感觉更舒适，更愿意呈现自我，袒露心扉，能用一种健康的方式表达自己的意见。

快速亲密感的神奇不一定要由机会或缘分决定。

如我们所看到的，我们能够增加与工作、同事、潜在的恋人以及周围世界契合的时刻。

这样做时，那种联系会变得，嗯，非常神奇。

它能改变关系的本质——不只是那一刻，而是恒久地改变。

它能帮助我们实现最佳的自我。

<<亲密>>

媒体关注与评论

关于人类心理动机研究的令人震撼的新书，让我们重新关注长久以来被忽视的非理性因素和逻辑

。——《纽约时报》 《亲密》是一本独一无二又极为耐读的书，帮助我们发现人们行为的隐秘驱动力量。

——《财富》

编辑推荐

《亲密:瞬间吸引的隐秘力量》编辑推荐：积极心理学的另类研究，泄露投缘背后的天机！

原来麦克风的发明，玛雅文字的破译，都与投缘密不可分！

投缘——最普遍的人生经历，最神奇的心灵感应。

知名心理学家、畅销书作家布莱福曼倾注数年心力，深入探究“投缘”这一人人都会经历，但少有人了解的积极情感体验，完成了继《摇摆》后，社会心理学的又一杰作！

<<亲密>>

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>