

# 《眨眼之间》

## 图书基本信息

# 《眨眼之间》

## 内容概要

不管是一拍脑袋做出的决定，还是脱口而出的想法，都不是随机事件。不管是快速约会的一见钟情，还是头脑发热的浪漫，都不是年轻气盛。我们在一眨眼之间做出的决定，比三思而后行，或许更具大师级的水准。只是，直觉背后的内涵，远比表象来得深刻。

生活中的决策无论好坏，我们到底是如何做成的？为什么有些人的决策能力令人称绝？在本书中，格拉德威尔阐述并解答了这些问题。他通过多样化的个案，诸如快速约会的过程、流行音乐的运作以及无辜黑人遭警方枪杀的疑案，彰显了一项重大发现：人们在一眨眼间做出的决策，其内涵远比表相来得复杂。

格拉德威尔援引心理学的最新研究成果，证实了影响决策优劣的关键，并不在于我们能够快速处理多少信息，而是在于我们全神贯注的专注力。格拉德威尔在各个例证之间纵横挥洒，再度展现了他的精湛才华。他告诉我们在家庭关系、职业生涯到日常生活中，如何成为更成功的决策者。本书将令你有柳暗花明之感，从而改变许多成见与做法，更让你对“直觉思维”的了解迈入新的境界。

# 《眨眼之间》

## 作者简介

## 《眨眼之间》

### 精彩短评

- 17.揭示了一个事实，但那又怎样？
- 2.讲了跟没讲一样
- 3.里面的举例很生动也很好玩，最关键的是还提出了可行的方法
- 4.依旧是很基础的理论~
- 5.典型美式畅销书，一页纸能写清楚的东西非得凑一本书。
- 6.人们眨眼之间的决定，其内涵远比表象来得复杂，直觉的背后大脑有一套复杂的神秘机制。适应性潜意识观点有趣，有本书叫《弗洛伊德的近视眼：适应性潜意识是如何影响我们的生活》
- 7.在某一个领域成为专家，再忘记一切，回归直觉，相信眨眼之间的判断。既要掌握主动权，也要失控。
- 8.书的观点很不错，但读起来挺枯燥的，简单的道理，插入很多很长的故事，就这样为了凑成一本书。总体来说，感觉该书的条理性不是很好。
- 9.读不惯读不惯。  
直觉当然重要，但也不能只凭直觉。  
要提高直觉的准确力，当然得提升专注力。  
简单的道理，硬被整糊涂了。
- 10.有趣的一本书人的决定在一瞬间其实已经发生
- 11.薄片分析法。快速决断常常又会带来错误，例如以貌取人。例如通过现场盲测的结果实际上不代表用户真正的偏好。  
冷静判断，不要太快。两个人不如一个人执勤，一个人会更稳当。
- 12.总体还是有点启发，文中举例稍微有点冗长。决策靠理性也要靠直觉，且要化繁为简，找到重点问题；决策力来源于经验和历练，薄片分析法的基础也是建立在充分的经验上。文中提到信息越多反而会最终决策的正确性和时效性，提到要主动权也要失控、充分的放权，这些都要整体在掌控范围内，发挥最佳效果的做法，感觉不能成为一种通常一般性的做法。
13. 2016.5  
喜欢中信的纸张印刷，当然马尔科姆的书还是一如既往的有意思，每次都是抓住某一点写透。真心觉得瞬间对某些事情的判断是很准的，但是正式因为还是有很大概率出错，特别是没有训练过的话，所以很多时候不敢相信自己的直觉。
14. 其实这本书只是一个现象的描述 鼓励依靠直觉 就我个人来看 理性最终是会包含直觉的 只是现在可能还没有这个能力
15. 印象最深的是时间压迫之下忽略全局，做出错误决定的过程。但是整本书让我很困惑的是，从整篇文章考虑，很难总结出做正确决策的规律，练习与模拟是一种方式，但是又怎么能保证模拟的时候大方向还是对的？Gladwell 是在用薄片分析法在写作。读完想吃了顿吉野家。额。
16. 一个个小故事一个个小实验，读起来轻松诙谐又长了不少小知识，从心里学，社会学，医学，美术，军事经典引入论据
17. Intuition counts
18. 当你过份依赖大数据给你的信息时，你往往忘记了这些信息的可靠性，少了用直觉判断的本能。
19. 马尔科姆的书总让我觉得有不可思议的实用性，他每本书基本都在用一百来页的纸张阐述着同一个道理，就像考前刷题一样，同一个观点一直出现就会自然而然的让你对它印象深刻。
20. 就像我领导告诉我的那句话，她从来不相信任何一句不经意的玩笑话背后没有思考。
21. 叙事略啰嗦，但是很多心理学实验得出的结论还是有趣而实用的。
22. 赞
23. 值得一读，蔑视会带来严重的后果
24. 看完了整个系列的人，真的无言以对。
25. 讲了潜意识，和马尔科姆其他书一样，故事有新颖的一面，但是废话很多。无聊的时候可以看看。
26. 主要讲了潜意识判断，将心理学中的一些结论包装了下，初看有深度，但不成系统，重复较多，

## 《眨眼之间》

不用这么多篇幅也可以讲完。

27、虽然做了不少标记，但实际上只读前半部分即可。

28、读完了格拉德维尔的这一系列，求同存异之余，颇有启发。

29、整本书逻辑混乱缺乏条理，以几个案例的详述解释了“直觉思维”，是典型的马尔科姆式样的书籍。核心的观念是直觉，尤其是第一映像的重要性和普遍性，以及如何减少或利用直觉思维上的错误。我更喜欢该书中对于潜意识的描述，即潜意识是我们所见所闻的一种映射。我觉得这解释了直觉判断正确与否的深层次原因。直觉判断正确的，即潜意识发挥了正面的作用，可以简单理解为个体过往经历中所接收到的信息是正确、专业、全面等积极的，以促使他养成了对该事物准确判断的潜意识或直觉思维的能力；直觉判断错误的，有一个原因是个体潜意识出了问题，即过往经历、认知等带来了个体局限性，而这种局限性最有可能在我们仅凭直觉进行思维的时候产生作用。最后我想说，一定不能放过那些使我们眼前一亮的，因为这里面一定有什么原因促使我们在一刹那间被吸引到了。

30、16年5月1-2日

31、纠结要不要看下去。

32、不知道是不是因为翻译的原因，感觉有点读不进去

33、2015年2月读过。直觉背后的内涵，远比表象来得深刻。

34、另一个角度看问题，这个作者的视角确实与众不同。又在阅读中发现几本好书，顺藤摸瓜法……哈哈！欠债太多，先把列表读完再说吧！

35、反复练习，直到相信直觉的力量

36、先入之见是死亡之吻，你必须对每一个人都展现出自己最好的一面。……即兴表演和打篮球时一回事，培养当即决断力的唯一途径是通过大量高系统性的重复训练。……运动中存在着一种自然连贯的无法言喻的东西，很容易受到破坏。顿悟并不是一只安住于脑中的灯泡，而是一盏一吹即灭的风中残烛。……随着掌握的信息越多，判断的自信也在攀升，但是准确率完全脱节。……瞬间决断之所以在瞬间做出，是由于其既简洁又明了，所以要化繁为简，一旦你面临的选择太多，超出潜意识可以应付的范围，你的思路就会受到阻碍。……有时候一小口的饮料尝起来不错，但喝下一整瓶却不然，所以很多现场盲测和回家后慢慢品尝的结果经常大相径庭。……自我分析会妨碍和摧毁人们的洞察力，甚至会混淆我们的理解能力。比如，我们不擅于解释自己对于果酱的感受。

37、作者是个会讲故事的人 但本书并未提到什么训练可使潜意识更可靠的方法 作者更关注实例与现象而非方法

38、很有趣，知识性趣味性很强。

39、薄片分析法和潜意识可能导致的错误的一些例子，我们以为客观的判断并不一定真客观

40、读过思考快与慢才来读的它，觉得观点表述不够清晰，前三部分的介绍和后三部分的介绍有重合，但是仍然讲述了薄片理论的主要观念，优点，局限，

41、道理没讲透

42、small things listen to your head , big things listen to your heart.

43、观察力 洞察力 瞬间决策力 非常不错的一本书

44、怎样才能相信自己的直觉并以此作出决策？格拉德维尔认为，通过不断地学习练习，让自己成为该领域的专家，形成可靠的潜意识，这时候你的瞬间决断往往正确率很高。主题由一个个故事串联起来，内容很浅显，读起来很快，适合茶余饭后。

45、专门买过，角度很好

46、一句话说清楚的事，硬生生整了一本书。这要是感情的话，直接蔑视你。薄片理论！

47、想说什么但是不清晰，调理结构感觉还是乱了点，读完之后还是觉得收获不大。举例很多，小故事很多，支撑论点也不算有太大问题，但是结论提炼的依旧模棱两可没有切实的解决方案。

48、不如以前的好看了

49、书看得不是很仔细，粗略的翻了一下。我现在对绝对的畅销小说也有点看不下去了。真的有一种叶子可以说明的道理，非得写一本书的感觉。

直觉用来判断，有的时候是很准的，就是通过一些细节的观察发现了一些，大脑，深处，给了一些惯性思考。

有太多因素干扰你的时候，条件式的判断是不准的。

# 《眨眼之间》

- 1、开始是想读《逆转》，可是图书馆找不到。同作者搜索只有这一本可以借到。Malcolm没有让我失望，实际上看得根本停不下来。作者是讲故事的高手，每个章节都会以一个悬念故事开头，让读者带着问号“这是为什么呢”迫不及待往下读，跟看美剧差不多。在我看来，本书说了三个点。1.直觉是有效的。书中有很多故事说明潜意识直觉对快速决策的重要性。比如只需要两秒钟时间，对一个老师讲课能力的判断，跟用一个学期的时间差不多。潜意识以我们说不清道不明的方式运作，在特定场景比如瞬息万变的战场，依靠直觉作出快速决策非常重要。2.直觉需要训练。然而直觉并非天生的，为什么专家的直觉比一般人靠谱，就是出于长期的训练。对于通过表情判断对方是否撒谎，普通人跟乱猜差不多，而专家准确率却可以达到90%以上。3.多余信息对于准确判断有害。只把握核心信息，通常训练可以很好发挥直觉的作用。可很多情况我们都会受到多余信息的迷惑产生偏见，比如包装居然能影响产品口味，比如对于女性或者黑人的刻板印象影响对其音乐技能的评分。作为商家，可以利用这一点重视包装和广告的效用；作为评委，可以采用幕布盲测去除偏见的影响。最后，我特别留意了本书的封面设计是否让我眨眼之间对本书作出值得阅读的判断。答案是不大可能。虽然“不假思索的决断力”翻译得很准确，可是丧失了原题thinking without thinking的吸引力。（让我想到“比更大还更大”）反而是背后的中信出版社和Malcolm的名牌效应更能吸引读者。
- 2、看到关于“薄片分析”一章，我就看不下去了，因为这里出现了一个不符合逻辑的推论：如果你需要判断一个医生被投诉的可能性，你有两种选择：第一种是研究该医生的简历、行医记录等document；另一种是偷听该医生和他的病人的对话。根据薄片分析理论，书中认为采取第二种选择就可以得出较准确的结论。然而，我们认真想一下：什么是薄片分析？我印象中书中并没有给出严格的定义。根据前文的描述，我的理解是通过分析某一事物或事件的关键点，而不需要分析该事物或事件的所有相关信息，即可得出较为准确的判断的方法。为了方便阐述，可以理解为即与“全盘分析”相对。根据上面的定义，全盘分析和薄片分析均能获得较准确的判断，只是薄片分析能够更节约资源，这也是前面作者提到判断夫妻未来是否会离婚时采用的逻辑。回到上面医生的例子，看一下逻辑混乱在哪里：一、通过选择一得到的信息是医生的行医技术水平；选择二得到的信息更多是医生待人接物的素养。选择二的信息并不包含于选择一中，说明选择二并不是从选择一（全盘信息）中提取的部分信息（薄片信息），因此，不符合薄片分析的前提（全盘信息的关键提取）。二、即使通过全盘分析选择一也无法得出医生是否容易被投诉的判断。后文提到，医生被投诉很多时候是“态度问题”，而不是“医术问题”，有一些医术有问题的医生或医疗技术人员，如果和病人关系很好，依然不会受到投诉。综合上面两点，我认为作者写这书时候逻辑不够严密，也无意再往下看了。当然，如果“薄片分析”的定义不是如此，可能这个故事也会说得过去，但是前面关于“离婚分析”的例子又说不过去啦！如果真有意了解潜意识决策相关的知识，建议看看Daniel Kahneman写的Thinking, Fast and Slow。
- 3、全书读完之后，觉得写得非常好。这种写作方式，就是通过不同的行业的事情，来说明同一个问题。这样的话，就能覆盖到最为广泛的阅读人群，每一个人人都能从中找到共鸣的地方。书中列举的很多现象，都是读者广为熟知的，但是，经过作者的解读，发现背后都有逻辑关联。能在眨眼之间就能做出判断，这个是高手中的高手，有这样的直觉，是来自大量的实践产生的，这样的技能无论在哪个行业都需要。
- 4、刚才吃饭，我偷听了邻座夫妻的谈话。我判断：1、他们会离婚，2、男的最近感冒比较多。听起来信口开河，但我的判断相当靠谱，通过几分钟的偷听，我对他们婚姻关系的了解可能超过他们的密友，甚至超过他们自己。这就是《眨眼之间》企图揭示的奥秘——直觉的力量。一、潜意识秘密直觉是一种发生在潜意识里的东西，这里的潜意识不是弗洛伊德那套云里雾里的东西，而是所谓「适应性潜意识」，就是大脑中负责瞬间决断的部分。大脑将很大一部分高端又复杂的工作交给潜意识，从而达到运转的最优模式。你可以将它想象成一架先进的无人驾驶飞机，无需或只需少量「意识」的指令，它就能自动飞行。举个例子，上下楼梯是相当复杂的动作，你需要协调身体的各部分肌肉来保持平衡，但我们做起来轻而易举，因为潜意识帮你完成了那些复杂的协调。有时候你啪啦啪啦地下楼，突然意识到刚下过雨的台阶可能有点滑，你放慢了速度，意识开始介入，然后呢，你发现你刚才行云流水的节奏没了，你越专注动作就越别扭。潜意识就像你内心世界的仆人，小心照料你思维中的细枝末节，确保你能随机应变，腾出空间将注意力集中在亟待处理的问题上。但我们从来只给仆人干粗活累活

，比如上下楼梯这种事，如果涉及到伴侣挑选、投资买卖，我们总以为理性分析、深思熟虑才是正道。这，可不一定。索罗斯的儿子曾说他老子会正襟危坐，用高深理论解释他英明决策背后的原因。但在他看来，这里面至少一半是胡说八道。索罗斯之所以无往不利，是因为每当危机来临，他的背就会一阵阵钻心地痛，促使他改变策略。很不幸，我没索罗斯的钱，却有他的背痛，并且我的背痛什么也预示不了。因为我的直觉，是女人的直觉。二、女人的直觉对不起女人，其实我想说的是未经训练的直觉。这种直觉基本上是偏见的收容所。比如我见到新疆人会捂紧口袋、看到丑女撒娇会觉得恶心、买到日本产的衣服会感觉质量真好……美国男性平均身高175cm，但《财富》五百强公司的CEO平均身高是183cm；所有美国男性中身高超过183cm的只有14.5%，但在《财富》五百强中，这个数字是58%。用格拉德威尔的话说：「我们被高个子迷得神魂颠倒了。」这就是所谓内隐联想。我把小偷和新疆人挂钩了，把撒娇特权赋予了美女，把高质量和日本划等号了……美国人把高大和能力强等同了。格拉德威尔在做种族测试时，也会自然而然地将邪恶归于黑人，而将精彩划给白人。测试结果是：对白人具有中等程度的习惯性偏向。但是，格拉德威尔可是半个黑人。我们脑子里的偏见强大到超出我们的想象。我们的潜意识受环境影响的程度，也同样超乎想象。考试前，如果需要填写种族，黑人的表现就会变差；做智力测试前，一组学生想象自己是教授，另一组想象自己是足球流氓，教授组成绩会更好……信不信由你。那怎么训练直觉呢？怎么让它跳出偏见模式，让它不受环境左右，让它成为我们发家致富的利器？很可惜，格拉德威尔在书里只是零零散散说了些，不成体系，所以以下基本上是我自己的总结提炼。三、直觉训练1、删繁就简很多时候，妨碍我们英明决策的原因不是我们的信息太少，而是太多了。回到本文开头的例子，我的判断不需要了解这对夫妻从相识相知相恋到结婚的全过程、不需要知道女人现在还戴着热恋时男人送的项链、更不需要看他们打一场乒乓球……这些只会妨碍干扰我的判断。我只需要听到他们吃饭时的争论，从中抽出关键要素，就足够对他们的婚姻状况做出薄片分析。那什么是关键要素呢？2、专业知识两个人充满负面情绪的争论，不一定会导致离婚。但某些负面情绪会，比如蔑视。我听到了女人对男人的蔑视。这不仅预示着婚姻危机，受到蔑视的一方产生的压力甚至会削弱免疫力，导致男人频繁感冒。因为我学习了戈特曼博士情绪代码的知识。换一个更平常的例子。很多吃货得意地声称能喝出百事可乐和可口可乐的区别，现在换一种玩法——三角测试，就是喝出三杯可乐中与其他两杯不同的那杯。这种测试的难度在于，你需要描述并牢记第一二杯的味道，然后将转瞬即逝的感官知觉转化为长久记忆，要做到这点，你必须了解形容味道的专有词汇。但大多数吃货不具备这种知识，所以书中记录的一次千人测试，准确率是1/3。是的，跟猜一样。因此，专业知识就好比潜意识这台强劲计算机的软件。软件差劲，硬件再强也无济于事。3、抵抗语言屏蔽先来做个脑筋急转弯。父子两人遭遇严重车祸，父亲身亡，儿子被送到急救室。医生看见男孩儿，大惊失色：这是我儿子啊。请问医生是谁？答案，医生是孩子他妈。直觉有强大的力量，不过一旦你试图分析直觉，一旦你把它诉诸语言，你可能会屏蔽洞察。是的，这条跟上一条矛盾。举例说明，你应该能在人群中认出早上送快递的小哥，虽然他是新来的，但如果给你纸笔让你把他描述出来，穿什么衣服留什么发型，再让你辨认，你可能就不行了。因为视觉记忆被语言记忆取代，而语言是抽象又俗套的。像奥威尔说的：「在散文中，一个人能做的最坏的事，就是向词语投降。当你在思考一件具体的事物时，词语不参与你的思考，但当你想把它描述出来时，就要绞尽脑汁搜索一个词语。当你思考一个抽象的事物时，会更倾向于一开始就使用词语，除非你有意识地努力防止它。现有的词语将会不断涌现，代替你的大脑工作，甚至模糊或改变你原来的意思。也许尽可能长时间地扔掉词语，通过感觉和图像来传达你的意思会更好。」4、改变经验去除偏见，除了理性的努力，还得改变环境和经验。比如我在印度新德里的清真寺，跟新疆维吾尔人阿吉有过一个小时的交谈。如今在上海碰到陌生新疆人，也不会立刻把他视为嫌疑小偷。5、自我暗示既然潜意识容易被环境左右，为什么不用积极的环境去影响它。每天定时想象自己聪明、勇敢、英俊、万人迷……你终究会变成你想要的样子。哈哈，至少是离愚蠢、猥琐、丑陋、人人嫌更远一点吧。6、熟能生巧跟所有事情一样，想进步就得多练习。去用直觉思考吧。



# 《眨眼之间》

## 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](http://www.tushu111.com)