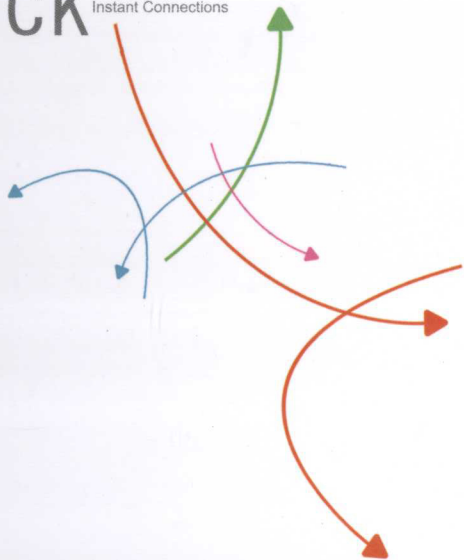


CLICK The Magic of
Instant Connections



瞬间吸引的隐秘力量

[美] 奥瑞·布莱福曼 罗姆·布莱福曼◎著
康林花◎译

亲密

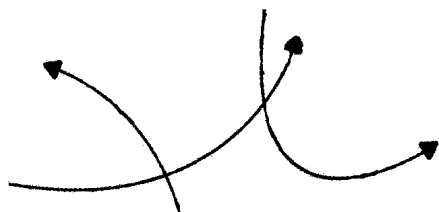


中信出版社·CHINACITICPRESS

CLICK
The Magic of
Instant Connections

瞬间吸引的隐秘力量 **亲 密**

【美】奥瑞·布莱福曼 罗姆·布莱福曼 著
康林花 译



图书在版编目 (CIP) 数据

亲密：瞬间吸引的隐秘力量 / (美) 布莱福曼, (美) 布莱福曼著; 康林花译 — 北京: 中信出版社, 2013.2

书名原文: Click: The Magic of Instant Connections

ISBN 978-7-5086-3765-5

I. ①亲… II. ①布… ②布… ③康 III. ①心理交往 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 298209 号

Click: The Magic of Instant Connections by Ori Brafman and Rom Brafman

Copyright © 2010 by Ori Brafman and Rom Brafman

Chinese simplified characters copyright © 2013 by China CITIC Press

Published by arrangement with International Creative Management, Inc.

Through Bardon-Chinese Media Agency Taiwan

ALL RIGHTS RESERVED.

本书仅限在中国大陆地区发行销售

亲密：瞬间吸引的隐秘力量

著 者：[美] 奥瑞·布莱福曼 [美] 罗姆·布莱福曼

译 者：康林花

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者：北京画中画印刷有限公司

开 本：880mm×1230mm 1/32

印 张：7.25 字 数：100 千字

版 次：2013 年 2 月第 1 版

印 次：2013 年 2 月第 1 次印刷

京权图字：01-2011-4626

广告经营许可证：京朝工商广字第 8087 号

书 号：978-7-5086-3765-5 / F · 2801

定 价：32.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

投稿邮箱：author@citicpub.com



第一章

001 发现神奇

第二章

029 示弱的人质谈判者和亲密催化剂

第三章

061 接近性的力量

第四章

093 一切配合默契时

第五章

121 相似性的吸引力

第六章

143 营火、战斗以及南森的客厅：环境的作用

第七章

169 万人迷

第八章

191 个人提升

结 语

213 将一切凝聚

221 鸣 谢

第一章
发现神奇

Click
The Magic of
Instant Connections

保罗坐在帕萨迪纳市一家酒店的游泳池边，打算做一件哪怕他自己看来也算是“冲动”的事。

南加州的晚风已起。保罗和一个女人面对面地坐在游泳池边的一张桌子旁。虽然他们两天前才认识，但能听得到两人谈话的人，都会认为他们相识已久。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，开怀畅聊，彼此都感觉轻松随意。

这个名叫娜迪亚的女子眉清目秀，头发乌黑亮丽，一看就是来自地中海沿岸的美人；保罗则具有典型美国人的

长相和健硕体格。他们看上去就像天生一对。他们似乎交流得非常默契：这一刻，他们为童年糗事放声大笑；下一秒，他们就接上了对方还没说完的话。如果两个人之间也有“协同效应”^①，那么在他们之间就是如此。

乍看过去，没人会想到他们其实是公事会晤。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清理。为写好项目执行方案，保罗已从世界各地征集了专家，项目组成员当时都集中在帕萨迪纳的一栋写字楼里办公。工作强度很大，办公室一周七天，每天二十四小时开放。

保罗的任务是统筹进度，确保项目组的各个部分相互协作。他已经习惯于这种工作强度。作为一名前特种部队军官，他早已练就了快速决策的本领，而且他是一名天生的领导者，具有让人自然而然响应的人格魅力。在与人交谈时，他往往会专心倾听对方的每句话，全神贯注，心无旁骛。

每天早上8点15分，保罗都会将项目组中的高层人员

① 协同效应（synergy）通常指企业经营的各环节相互协调，以有效利用资源的一种方式。——编者注

召集起来，向他们简短介绍当天的策略部署。但从几天前的会议开始，保罗的感觉已有所不同。起初，保罗敏锐地发现了小组的新成员娜迪亚。“我当时就想，她是谁？”他发觉自己立刻就被她吸引住了。然而，娜迪亚最初对保罗的看法却截然不同。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，那么保罗在会上发表的一席言论——她听得莫名其妙——彻底倒了她的胃口。

“我当时说自从柏拉图、亚里士多德和苏格拉底时期，人们之间的关系几乎没什么变化。”他回忆道，“但我甚至不记得因何而说起了。”

几分钟后，站在小组成员面前的保罗透过眼角的余光注意到一张折好的纸条正被一个接一个地传送过来。当他继续发言时，纸条终于传到他手上。他打开后看到第一行写着：“我完全不同意你的说法。”潦草的字迹占满了一整页，但是没有署名。他抬起头，想看写纸条的人是否点头示意，但只看到一些茫然的眼神。在会议结束后，其他工作人员陆续走出会场后，娜迪亚才走向了保罗。

娜迪亚回忆道：“之前我们从未见过面，我只是写给他一张纸条：‘我不同意你的说法；主奴关系的改变和男女之间关系的变化难道不算吗？从古希腊到现在，社会已经取得了很大进步。你怎么能做出那种评论呢？我想和你讨论讨论。’”

保罗并没有产生防御心理，反倒颇感兴趣。“我也想和你接着谈谈。”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。”娜迪亚简短地答道。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，“我就知道了这一点。生活中，我们所珍惜的东西是如此相似，其他

琐碎的方面也是如此。谁会如此无畏，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，谁会关心他们呢？他就是敢于与众不同。”

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。重要的一刻来临了。保罗看着娜迪亚问：“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，他们都是老练的商务主管。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。或者我们霎时感受到和对方相处时，我们可以做自己，我们觉得轻松自在。一切都那么美好，我们志趣相投，似乎瞬间就熟悉起来，在一起时非常舒服。谈话进行得非常轻松，没有

令人尴尬的停顿，也没有局促不安。本质上，我们很投缘。

本书探索了这些神奇的时刻——我们在生活中跟某人瞬间投缘的宝贵经历。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共鸣和关联。

简单说来，“投缘”可定义为自我与他人或与周围世界之间建立的一种即时、深刻且有意义的联系。对大多数人来说，要跟新认识的人相处时真正感到舒服，通常需要好几个星期，甚至好几个月。我们需要获得他人的信任，反之亦然。我们需要找到共同语言，理解彼此的言外之意，结成一条感情纽带。但有时候，这一过程会大大加速，关系似乎瞬间就魔术般地牢固确立了。

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，而且可以发生在意想不到的地方。

吉姆·韦斯特 (Jim West) 和格哈德·塞斯勒 (Gerhard Sessler) 两人都是物理学家，在贝尔实验室初次相遇后一见钟情，这种瞬间形成的深刻关系彻底改变了他们的职业生涯。但如果你回到 1959 年，看到初次相遇的这两人，一

定会惊讶于他们之间明显的差异。

吉姆是非洲裔美国人，身材瘦长，大萧条时期成长于弗吉尼亚州，从小就学会巧妙利用手边的资源，应对困难的局面。“作为一个黑人，”他回想道，“我上的是隔离式学校。但是我很幸运，因为老师们都很好。”

这些老师，以及他的家人、朋友和邻居都看到了这个男孩的与众不同。如他哥哥所说，他是那种手里总拿着一把螺丝刀或某种工具的孩子，他不是在拆祖父的手表，就是在重装一个老式电子管收音机。吉姆十几岁时就决定利用他对修理的爱好，在物理学界施展天分。他的父亲很关心，将他介绍给物理、化学专业的三位黑人博士。吉姆回忆道：“当时，他们能找到的最好的工作就是在邮局上班。所以，（我父亲也坚持要）我以此为最终目标。”

但是，吉姆多年来坚持不懈，最终在贝尔实验室找到一份工作。对于一名技术人员来说，这不亚于在迪士尼乐园工作。“它是美国最好的研究所。”吉姆解释道，“全世界的人都梦想在那儿工作。”

工作的第一天，他分到一间办公室，隔壁是另一名新成员格哈德·塞斯勒。她有一头运动型短发，服装极为讲

究，给吉姆一种自然而有教养的温馨感。当吉姆在美国南方长大时，格哈德在“二战”前的德国成长。“战争爆发时，我只有八岁。”格哈德回忆道，“频繁的空袭，战争的氛围——那真是段艰难的岁月。”

1959年，一个来自南方的非裔美国人与一个德国移民共事，实属不寻常，但他们一见如故。即使格哈德的德国口音让身为美国人的吉姆很难听懂，但从一开始，他们就投入到有关于物理和生命的长时间讨论当中。正如格哈德所说：“一开始，我就注意到吉姆求知欲很强，思维敏锐——他总是在探索新的事物。我很快就被这一点所吸引。”

“我们两个都是新人。”吉姆回忆道，“作为未被充分代表的少数群体中的一分子，会觉得非常孤独。但是和格哈德在一起时，我知道我能做自己。可以这么说，我们一见如故。”

他们用了数小时讨论自然世界的科学和理论，越聊越投机。在某次热烈的谈话当中，两人想出了一个绝妙的点子，这个点子最终引向了声学历史上最伟大的成就之一：现代麦克风的发明。

将吉姆·格哈德的故事与保罗·娜迪亚的相比较，我们可看到两种迥然不同的关系。但是，如果仔细思考这两段关系的形成过程，会发现两者的轨迹其实是相似的。

两者都是以我们所说的快速亲密感（quick-set intimacy）作为开始。在其他场合，“快速”或“即刻”这种词听起来未必是褒义的（想想速溶咖啡或速冻食品吧）。但就人际关系而论，由快速亲密感而形成的纽带往往牢固得令人吃惊，甚至能够使一段关系保持终生。在探究投缘的过程中，我们会对形成快速亲密感的不同因素进行研究。当我们最初对他人感兴趣时，会发生什么？为什么我们与一些人“投缘”，与其他人则不然？为什么那些时刻使我们觉得不仅与那个人，而且与周围一切的联系都更为充分？是否存在某种方式，可助长或是积极创造出那种瞬间亲密感？

当我们跟某人志趣相投时——无论它是浪漫爱情，还是在聚会上跟新朋友之间产生的深厚友情，抑或是和同事建立的特殊交情——我们生活会随之发生重大改变。首先，志趣相投会滋生出一种独特的、欣喜若狂的状态，我们称之为“魔力”。其次，它从根本上改变了这段关系的本质。

最后，它可以提升我们自身的能力。

我们来看一下，当快速亲密感发生时，实际上发生了什么。保罗记得和娜迪亚初次相见的那一刻，觉得她有一种不可抗拒的吸引力。娜迪亚的表述稍有不同，她感觉到一种瞬间的舒适，以及一种奇妙的强烈感情。“吸引力实在是神奇。”保罗和娜迪亚从不轻率地使用“神奇”之类的词语——你该记得，保罗原本是一名军官，娜迪亚则是在核能工程领域获得学位的高级管理人员。

而那两位贝尔实验室的物理学家也表达了一种类似的强烈感情。“不知为何，从一开始，”格哈德回忆道，“我们就心心相印，相互理解，对彼此非常欣赏。”

大多数人在生活中的某个时刻都体验过这种神奇时刻，但很难明确表达出来。当你下次又神奇地遇到某个一见相投的人时，留意一下自己当时的感受——痴迷，激动，甚至狂喜。我们会觉得更有活力，更为充实，心思更集中于当下，与他人，周围环境，还有我们自己有了更加充分的接触。

神经学家们决定设法探究一见钟情背后的生物学因素。这些研究者四处搜寻那些自认为正“陷入爱河”的人，