

美国嗅觉及味觉研究基金会对白领食品情调的调查报告

What is your Flavor Personality?

吃

食品

性格

定

[美] 阿兰·赫希 著

赵保国 译

吴汀 校译

QUIZ
ON
BACK!

© 国际文化出版公司
中国商业出版社

吃定 食品性格

[美] 阿兰·赫希 著
赵保国 译
吴 汀 校译

国际文化出版公司
中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

吃食品,定性格 / [美]赫希著;赵保国译. —北京:
国际文化出版公司,2003.1

ISBN 7-80173-157-3

I.吃... II.①赫... ②赵... III.饮食—卫生习惯
—关系—性格 IV.B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 000866 号

吃食品 定性格

著 者 阿兰·赫希

翻 译 赵保国

校 译 吴汀

责任编辑 李正堂

封面设计 肖莹

出 版 国际文化出版公司

发 行 国际文化出版公司

经 销 全国新华书店

排 版 润知工作室

印 刷 河北省固安县文史印刷厂

开 本 880×1230 32 开
13.75 印张 120 千字

版 次 2003 年 1 月第 1 版
2003 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1~3000 册

书 号 ISBN-7-80173-157-3/Z·031

定 价 22.00 元

国际文化出版公司地址

北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编 100013

电话:64271187 64279032

传真:84257656

E-mail:icpc@95777.com

(版权所有 翻印必究)

Foreword

序 言

谁曾料想：餐桌上的大蒜面包会使谈话进行得更愉快，某次“嘉多甜食”冷餐会或者午餐上的一道黄瓜沙拉，可以让你和女友度过一个赏心悦目的下午；想要寻找一个异性“冒险鬼”与你春风一度吗？那么，最好找喜欢吃辛辣食物和南瓜饼的男人！希望在这个过于疯狂的世界中让自己获得宁静吗？吃些香草或肉豆蔻油，但千万别放弃巧克力。

我们已经习惯于将注意力集中于我们周围的视听世界，并过于依赖逻辑的或通过听觉器官获得的信息——那些送到我们耳际的“音乐之声”，从昂贵的高保真音响设备里发出的天籁之音，或是电梯里的各种噪声。我们的外表、我们对别人的视觉印象、镜子、图像、《纽约时报》的时尚广告，吸引和刺激着我们的社会。至于嗅觉、气味，谁会更多地在意它们？除非它们浓烈得让人无法忽视。然而，还记得你最近一次在户外、林中或湖畔享受的清新空气的气味吗？

作为世间万物生灵中的一类，我们似乎已经淡忘了嗅觉在我们生活中所起的作用。对于美味珍馐，

我们朝思暮念,赞不绝口,食不厌精,但正如阿兰·赫希博士在这本不同寻常的书告诉我们的那样:90%的味道都是通过嗅觉传递的。

赫希博士是一位揭示嗅觉重要意义的开拓者。他希望这本书读来饶有兴味并富于启发性,这两点他都做到了。你是否知道,人的嗅觉神经直接将信息传递到人脑的情感控制区而无须通过我们的意识系统,也就是说,在我们根本没有意识到的情况下,我们实际上已经受到了气味的影响。说到信息素,我们知道,这种对人具有强烈吸引力的分泌物的气味,可以不必经过任何过程,而直接将信息传递到我们大脑的情感控制部位。换言之,对于听觉和视觉效果对我们的影响,我们已经了如指掌,殊不知,充斥在我们周围空气中的一些气味,还有我们根本闻不到的一些物质,它们对我们的影响却更为深远。我们的情绪、看法以及最亲密的关系,也许更受我们嗅觉的影响,而同时还一点不为我们所意识!

故此,赫希博士要我们思考一下,我们的食物偏好(嗅觉偏好)可能与我们的性格特点之间存在某些联系。本书充满了各种各样以食物为基础的“性格测试”。你是“土豆片性格”还是“椒盐卷饼性格”?对冰淇淋口味的喜好是否表明你属于何种性欲类型?听起来是否太离谱了?读完这本书,再自己作判断。苏格拉底曾告诫我们:“认识你自己”;阿兰·赫希在这句格言中又为我们增加了新内容:“认识你的鼻子”。我发觉“嗅知周围世界”是非常有趣的,特别是当你始终保持着开放的心态时。

亚马逊网五星级畅销书

www.amazon.com

我被这本书深深的吸引，在这本书里，我知道了四分之一的从事风险基金的专业人士都喜爱吃辛辣的食物。书中主张“我们对食物的选择能提供我们认识我们个性的见识……对食物的欲望是对感情的渴望……对食物的偏爱能够决定我们在家庭中的角色……”

波士顿管理顾问 Bali • Manilow

www.amazon.com 2002/6/31

这本书让我们知道人们90%以上的味觉实际是闻。在食品分类上也以章节的形式将其分开，冰淇淋风味、水果、香米和食盐分别代表人们不同的性格。代表色情的食物有汤、肉及巧克力。书里还测试了我们喜欢风险投入及吝啬的食物。使我第一次有了想试一试并享受某些人或事的愿望。

心理学家 Lenore Thomson

www.amazon.com 2002/8/19

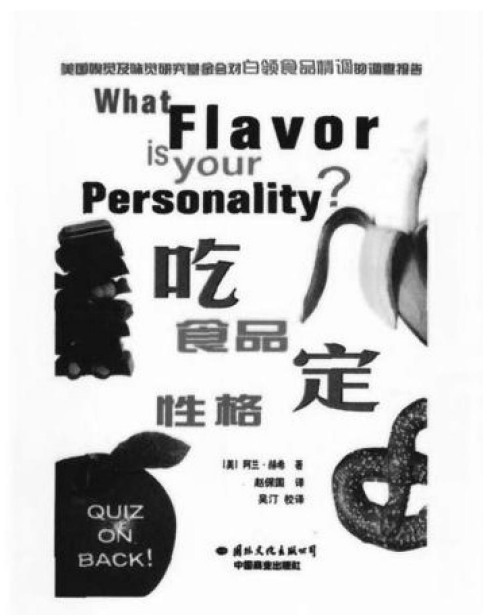
这本书让我们来到味觉的第一世界。是神经学家、教育界人士对人类味觉与嗅觉个案进行数十年研究的成果。作者在书中提出了许多有趣的现象：老师身上的香水味能够刺激学生的学习兴趣；男厨师希望食物的味道做得像自己的味觉；男人与女人有着不同的鼻子……等等。研究的大部分成果被Hirsch引用于书中，但我还有一点不明白，他是怎样将我和我的朋友们性格与关系通过对我们所爱好的食品分析出来并在书中一一阐述的。这本书真是有许多好谈的地方。

作者的朋友艾琳 • Berdon

www.amazon.com 2003/1/10

作者简介

阿兰·赫希(Alan Hirsch)，医学博士，是精神学和精神病学专家，专门研究治疗嗅觉和味觉失灵。他是“嗅觉及味觉研究治疗基金会”神经科主任。他曾多次在媒体上露面，展示他的研究成果，比如《早安美国》、《Oprah》、《CNN》、《星期六夜间直播》和《每晚报道》等。曾接受过媒体无数次专访，其中包括《纽约时报》、《全世界》、《红书》、《企业家》等数百家报刊、杂志、电视台和电台。他还著有《神奇的气味减肥》和《神奇的气味性爱》等著作。



图书策划：穆志山
责任编辑：李正堂
封面设计：肖莹

目录

Contents

第1章 性格主宰你的人生

学习读解性格/划分性格的另一种方式/是什么人吃什么/不仅是营养的需要和口腹之欲的享受…… 1

第2章 嗅觉之道

呼吸的通道/苹果、汽油和玫瑰/情感通道/作为早期报警系统的鼻子/为什么人的嗅觉被抑制住了…… 19

第3章 吃什么,是什么

性格测验并不新鲜/食品与成熟/快餐食品的性格测试/混合与搭配/做你爱做的/相关研究不止一种…… 51

第4章 冰淇淋与性格

冰淇淋性格/放在小碗里还是“火炬”中/冰淇淋与爱情“星象图”…… 69

第5章 水果与生命

水果与性格测试…… 79

第6章 香料、盐与你

香料与个性/盐和性格/我们得出了什么结论…… 85

第7章 昔日的甜蜜

什么是怀旧/把研究扩展到大街上/利用资讯/神圣的体验/你的选择,你的记忆…… 101

目录

Contents

第8章	驾驭餐桌	115
	大蒜面包与家庭和睦/大蒜使人兴奋/为什么要研究 家庭气氛和味道/想想未来……	
第9章	性感鼻子,性感食物	125
	食物、性及气味/测量男性的性欲/测量女性性欲/听 从性伴的意见/食物作为催欲剂(春药)……	
第10章	厨师的嗅觉总是最敏锐?	141
	这么好的嗅觉/逻辑绝非真理/诠释测验结果/清淡型 性格或辛辣型性格/他们符合我们的形象……	
第11章	性格与情绪	157
	利用气味改变心情/利用气味预防偏头痛/找到你自 己的减虑味/香水与心情/感到雄心勃勃吗? …	
第12章	神圣的巧克力	173
	喜怒无常巧克力/用巧克力自我治疗/巧克力的特 征/巧克力的质地与性格……	
第13章	口味爱好因人而异	183
	食物的政治性/不能为了生存就吃人/宗教和食物/梦 的信号/有些东西是不变的……	
第14章	食物态度调查	201

Chapter One

Your Personality Rules Your Life

第一章 性格主宰你的人生

告诉我你吃什么,我将说出你是什么样的人。

——布里亚·萨瓦兰
(法国著名美食家)

说到食物,我祖父的态度不容置疑:他从不尝试任何没吃过的新东西;不把东西掺在一起吃;他的西班牙煎蛋必须放在一只盘子里,土豆必须放在另一只盘子里;不管味道怎样,他都整勺地往食物上撒盐和胡椒,他相信那样对肠胃有好处;甜点是小男人吃的;吃饭时他不饮葡萄酒,而是大杯大杯地喝杜松子酒。

——伊莎贝尔·阿伦德

当

1999年接近尾声的时候,阿尔伯特·爱因斯坦被《时代》杂志选作“世纪人物”。这位物理学和数学方面的天才拓展了人类的思维,开辟了科学与技术的新领域,未来的人们将看到他为人类认识宇宙的本质所做出的重

1
第1章



大贡献。然而,爱因斯坦之所以被广泛接受,成为我们时代最具影响力的人物,并被《时代》杂志选作“世纪人物”,主要不是因为他的天才,而是因为他的个性。对于大多数人,包括爱因斯坦这样才华横溢的人,其生活的每一点成就,无论是辉煌的业绩还是微小的收获,更多地取决于人的个性,而不是其他任何单一的因素。

为了认识自己和他人,我们需要懂得一个概念,这就是我们称作“个性”的东西。给“个性”下定义从来也不是一件容易的事,更不要说揭示人的行为之谜和我们独特的性格与某些深藏其中的怪癖了。人们经常用不同的词语来描述一个人的性格,比如:攻击型或腼腆型,进取型或退却型,乐观型或悲观型等等,并且在人们做的每一件事情中试图发现证明这些性格的蛛丝马迹。别人也同样这样看待我们。我们的配偶、父母、兄弟姐妹及其他亲朋好友,从我们的择业倾向、兴趣爱好、喜欢的体育活动、家庭生活等方面解读我们个性的“密码”。其实我们的父母和爱人本身就最能反映我们的个性特征,并且左右着我们对情感生活的选择。

如果我们一次次犯同样的错误,那是因为我们没有认识和纠正性格中某些一再使我们重蹈覆辙的问题。

根据心理学的理论,一般认为一个人的性格很难改变。当然,我们可以尽量认识某人性格的特征,并在必要时对其行为做一定程度的修正,但人的基本性格很可能取决于基因中某些固有的因素,就像我们眼睛的颜色是不可改变的一样,有研究表明人的个性特征也具有先天性和不可改变的特

性。不管是否取决于基因,人的性格在七岁左右已基本形成,这一时期同时也是人的食物偏好及其他基本爱好形成的阶段。未来的职业和兴趣爱好的潜在特征在人生的早年就已经显现出来。低年级的老师经常可以发现有些学生从小就做事仔细、学习有耐心,而另一些学生虽能够快速地理解一些概念性的东西,但对于重复性的事情缺乏耐心。

尽管我们还不清楚,人类基本的性格特征在多大程度上是天生的,多大程度上又是受环境影响的,但我们知道性格与某些生理性因素相关。比如,当人的大脑中某区域受到损伤,与这一区域控制的相关功能就会受到影响。人们对于前脑叶白质切除术一直存有争议,因为它需要切断额前庭皮层的神经,大脑的损伤将导致病人的某些性格缺损,使他们变得迟钝和麻木。如果受到损害的大脑区域恰恰是控制人的情绪反应的部位,那么它就可能使病人对情绪失去判断和反应,这种损害非常严重,并将给正常的生活造成困难。

费纳斯·凯齐的病例非常著名。他曾是一个年轻的铁路工人,一次事故中被一根铁条从面颊斜穿进头部,造成小脑叶严重受损。即使凯齐能幸存下来,他也会丧失意识的。不可思议的是,出院时的凯齐已基本恢复“正常”——医学意义上的“正常”,除了那根铁钉仍然在他的脑子里以外。表面看凯齐一切正常:记忆仍然完整,思维仍然敏捷。但是在性格世界里,他已经成了另外一个人,不会思考未来,不能为将来做任何打算。凯齐还丧失了社交能力,分辨不清哪些场合可以说脏话,哪些场合不可以。凯齐曾经是一个主动进取、对未来充

满兴趣和热情的人,但事故之后,他失去了以往那种对生活的抱负与冲动。这个病例表明,人的性格会由于生理因素的影响而改变,它同时也再次证明,性格特征中确实存在某些生理成分。

双胞胎的研究也向我们表明,性格特征乃至择业倾向都具有先天性。对出生后就分离的双胞胎的研究,至少在某一方面为人们解开“先天重要于后天”之谜提供了相当的支持。它进一步证实,当我们呱呱坠地时,本性就已经基本注定了。诚然,环境将对我们的发展产生影响,它也会加强我们基因中的某些优势。有些研究发现,一对双胞胎,即使不在同一个家庭里长大,二人的食物偏好依然存在相似之处。所有这些都一定程度上说明,人的味觉倾向具有先天性。

L 学习解读性格

Learning to Read Personalities That Is

如果你懂得怎样“解读”人的性格,你的生活将会因此大受裨益。几乎所有的人都有过这样的经历,由于不善了解他人的性格而造成的麻烦。比如,不善识别潜在的麻烦制造者,这对坐办公室的人来说是一大缺陷。当今,差不多半数的婚姻都以离婚告终。如果他们知道如何更好地认识对方的性格,或许他们就能够避免许多不幸的发生。他们可以在开始就决定不结婚,或者努力接纳对方性格中与自己的不同点,而不是极力去改变对方性格中那些根深蒂固的东西。也有不少人善于“识别”人,只是他们把这种能力用错了地方。一个

典型的同性恋者能够从人群中一眼看出谁是他想要的“猎物”，性虐待狂可以嗅出一个女人是否胆怯柔弱，一旦遭遇强暴，是否缺乏反抗的自信。

另一方面，如果医师和大夫了解自己病人性格类型后面的深层根源，那么他们就能够给予病人更多的帮助。当医师了解他的某个病人是个独立、有主见的人，他便可能会采用某种更平等合作的方式与之交往，尤其在治疗方案的选择上尊重对方；而另一个病人依赖外在的权威，希望完全听命于大夫，这样的病人对哪种治疗方法更有效的问题基本不感兴趣。绝大多数大夫一定程度上都必须善于观察病人的不同性格特征，相反，如果他们不能根据病人不同的性格特征及时注意和调整自己的行为方式，就会对病人多有冒犯。

善于识别个性的能力在运动员行当具有更大的意义。比如长跑运动员，如果他们能够认识自己对手的性格特点，就可以有针对性地制订出自己的战略计划：是否保持在主要竞争对手之后，紧紧咬住，最后突然冲刺跑向终点；如果对手是那种一旦落后就容易泄气的人，那么，不妨从一开始就领先，始终压着对方跑。一对一的羽毛球赛更是一种运用“心理战”击败对手的比赛。篮球似乎不同，在很大程度上，与其说它是“斗智”的体育，不如说更像一场战争。

篮球明星迈克尔·乔丹的竞争意识众人皆知。乔丹个性中最大的特点是他的无以伦比的绝对自信，所有与他交过锋的运动员对他身上那种少有的必胜意识都留下了深刻印象。有关乔丹的各种故事流传很广，据说乔丹无论面对什么样的

第1章



竞争,下棋也好,扑克也好,高尔夫也好,他都一定要赢。因此,任何一个真正了解他性格的对手,明智的做法是,比赛中绝对不要表现出对乔丹的哪怕一丁点的轻视。不幸得很,许多处在那种年龄的毛头小伙子常常因为表现出对乔丹的不服而把他完全刺激起来。乔丹在比赛中不仅决意要证明对手的“错误”,而且同时还有点自我炫耀的意思。

解读他人的性格确实重要,但我们对孩子在这方面的教育却存在很大的空白,我们的教育体制没有教会孩子从小学习如何理解别人的性格,通常的教育与我们终其一生所需要的东西之间差距太大。以我自己为例,四年的拉丁文和大量精深的数学理论学习,对我的行医没有多少帮助。而我对周围人的情绪的敏锐洞察力,在我医治病人时却给了我极大的帮助,它对于我的成功的贡献远比拉丁文给予得多。

一个人的行为受性格而不是智力的影响和左右;而一个人的行为又极大地决定着他能否取得成功。班级里最聪明的孩子不一定是最可能获得成功的人,因为他们往往不会(或不愿)注意周围人的性格特征,并不断改进自己的行为方式以便最大限度地自我发挥。一流的推销商、教师、大夫、心理专家、经理、生意人、律师、政治家,他们取得很大成功正是因为他们善于观察和解读人的性格。诚然,我的意思不是说学会解读人的性格是为了便于更好地“控制”别人,但是,懂得人的性格能够帮助我们认识别人——哪些人可以交往,哪些人应该回避,同时也有助于我们选择朋友、妻子(丈夫)、情侣等。

在工作场所,这种能力有益于我们做出判断,知道如何与各种各样的人,诸如潜在的客户、病人、同事、老板或雇员等打交道。想要取胜,就要善于识别人的人格特征,这比思想上的深谋远虑或智商更重要。我们注意到,自己周围的人既没有表现出特别的聪明,也不是特别的知识渊博,却能成为公司的首领,这在于他能够启发和带领别人取得成功。这样的人很可能特别善于观察和抓住别人的性格特点,进而能够成为其他人的领导核心。

不少人认为,善于识别人的人格特征不是什么“正经”的能力,甚至带有某种“危险性”。而且,一般人都倾向于相信女人对情绪更敏感,因此也可能比男人更善于识别人的人格。别忘了,一般观点中对女人的这种能力并没有给予较高的评价。事实上,对“女性直觉”的评价往往比对“理性”的要低很多,而后者被认为与智力相联系,而且更多地是属于“男性”特有的品质。然而,随着女性不断地进入各个领域以及她们在对人的交往和交流中日益受到重视,这种情况正在逐渐得到改变。

A 划分性格的另一种方式 *nother Way to Classify Personalities*

目前,性格类型的划分方法有多种。比如,精神病学家和心理学家采用《精神病患者诊断与统计手册》。根据这个手册,我们可以将有些病患者划分为“分裂型人格”。有这种疾病的人在社会交往和与他人的关系中行为模式具有孤立的



倾向;而被诊断为“自恋型人格”的精神病人,其行为模式则表现为虚夸、自以为是和离不开别人的崇拜,同时兼有对别人冷漠、缺乏同情心等特点。

在心理分析中,我们很自然地根据求医者的治愈难度对其人格类型进行归类,以帮助他们调整自己的行为 and 更好地适应社会。其他分类法,比如“麦耶斯·布里格类型”,将人的性格分成内向型/外向型,思考型/感觉型,旨在帮助人们更好地了解自己和认识别人。在中东的苏非传统中还存在一种特别的分类方法,它根据人对世界的看法及应付生活的方式将人的性格分成九种类型。比如:“冒险型性格”是第七种,“完美型性格”为第一种,等等。

本书根据人对食物的不同倾向提出一种新的性格分类。如你所看到的,我们把人的性格划分为:土豆片或椒盐脆饼类型等;性格特征还可以从人们食盐的方式、对巧克力和水果的不同口味等方面进行划分。随着研究的深入,我们发现,人们往盘子里拿取什么样的食物是由生理、文化和性格等复杂因素综合决定的。

称某人是“椒盐脆饼性格”,听上去好像太琐碎和微不足道了,可是一旦我们能够具体描绘出这类性格的人各种特点,就不琐碎了。我们的研究发现,那些在快餐上爱吃椒盐脆饼的人,喜欢挑战和渴望新的事物。由于这种人对普通事务不感兴趣,因此,这类人在择业时最好把流水线工作或会计一类的职业排除在外。这类人适合短时性的,用不了很长时间就能完成的工作,比如外科护理可以立竿见影,而一项医