# 十分钟就能学会并可以终生受用的技能?

谭兵 (bingtan72@gmail.com)

2017年3月18日



# Contents

Chapter 1	申请篇	Page 3
1.1 为什么你没通过我的好友申请		
Chapter 2	工作	Page 5
CHAPTER 3	学习	Page 6
Chapter 4	生活	Page 7
Chapter 5	社交	Page 8
		1 uge 0
Chapter 6	购物	Page 9
CHAPTER 0	עדניא	1 age 9
Chapter 7	搜索	Daga 10
CHAPTER /	]文杀	Page 10
	\A <del>\c</del> \c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c\c	D
CHAPTER 8	>> ◇ 年□ ↑□	Dage 10

# 1.1 为什么你没通过我的好友申请

- 1. 人们倾向于记住最先发生的事情和最后发生的事情。中间的事情记不清楚。 所以,如果你要做自我介绍的话,最好做第一个或者最后一个。面试的时候, 也是一样的。
- 2. <mark>如果你在酒吧或者前台工作,在你身后放一面镜子</mark>。这样的话,当顾客发脾气的时候,就能从镜子里看到自己的丑恶嘴脸。一面镜子可以显著降低他们 无理取闹的概率。
- 3. 报价之后,不再说话。如果你是做销售工作的,这项技巧很有用。在其他领域,这项技巧也很有用。我之前干过一份工作,是在一家体育馆卖会员卡。有个老家伙就是这么指导我的,他说,一旦你和顾客寒暄完毕,报出了你的价格。从此时开始,先开口的那个就输了。看起来好像毫无根据,但确实是这个样子的。通常会有很长时间的尴尬沉默,但是,最终,顾客会买的。
- 4. 如果你问了别人一个问题,然后他们回答了一半,你等着,他们会说完的。 只要等着,保持眼神接触,最终,他们会开口讲完的。
- 5. <mark>公开讲话或者蹦极之前这种会紧张的时刻,嚼口香糖就好了</mark>。据说是因为人 类在危险的时候会自动停止咀嚼(吃东西),所以吃东西的时候就是安全的, 大脑就是这么告诉你的。反正这招对我很管用。
- 6. <mark>人们最终记住的不是你说过的话</mark>,而是你让他们产生的感觉。几乎所有的人都喜欢谈论自己的事情,所以,多问问题。
- 7. 当你学习新东西的时候,尝试着教给朋友们,或者让他们问你相关的问题。 如果你能教给人一杯水,你自己一定会有一桶水。
- 8. 如果你看到某人时,很开心,溢于言表的开心,那么他们以后看到你也会手舞足蹈的。第一次也许不是这样,但第二次一定是。
- 9. **身体对压力的反应——呼吸加速,心跳加快——和鼓起勇气时的反应是一样的**。所以是好是歹,全在你一念之间。反正你的身体已经都准备好了,你看着办吧。
- 10. 注意别人的脚。当你加入别人的谈话时,发现别人只是把上半身转过来了, 脚还是维持原来的方向,那就说明他们不欢迎你的加入。类似的,你和你的 同事谈话时,你觉得他在专心和你谈话,他的身体也面向你,但他的脚却不 是朝向你的,他可能早就已经受不了这场谈话了。

8

4

5

- 1. 装出牛逼的样子, 直到你做到了; 信心比知道更重要。别被任何人吓住, 生 活不易,全靠演技,那些吓你的人也在演戏。
- 2. 你假装成什么样子,你最终就会成为什么样子。装逼得逼,求仁成仁,念念 不忘,必有回响。
- 3. 虽然不是要你去吓人,但如果你一定要厚颜无耻的盯着某人,视线聚集在他 的两只眼睛中间,等着他们害羞。如果他们移开视线,他们就不会再看着你。 这个时候, 你就可以肆无忌惮的盯着他们的眼睛了。至少有 45 秒的时间哦。
- 4. 建立人际网络。成为朋友们的信息源,当然,他们也会是你的信息源。和前 同事一起喝杯酒吧,也是好的。
- 5. 如果你前面的车子慢的像是老爷爷在开,你恨不得杀了他。假装他真的是你 的亲爷爷。然后你的怒气就全消了。
- 6. 站得直。不许没精打采,不许手插兜,头要高高抬起。不要觉得这是陈词滥 调。你自己会因此觉得很好,而且周围的人也会感受到你的自信。
- 7. 不要说"我觉得"、"我认为",除非真的有必要。这些词语会让你和自信无 缘,对你可没什么好处。
- 8. 焦虑的时候,收拾一下家里或者工作桌。你会比之前更开心、更有感觉。
- 9. 第一次饭,第一支酒,你请。你都不知道你自己会因此而自我感觉良好多久。
- 10. 为人父母者请注意:给孩子们选择的权利,让他们认为自己掌控自己的生 活。比如我想让孩子自己穿鞋的时候,我会问他"你是想穿那双星星的,还 是鲨鱼的?"。值得注意的是,这招对成年人也管用。
- 11. 态度决定行动,可是行动也决定态度。就像我以前的一个老师说的那样: 你 可以因为高兴而跳起舞来,也可以故意跳起舞来让自己高兴。
- 12. 一群人在大笑的时候,人们会立刻看向这群人里最亲近的人。
- 13. 如果你想和某人建立密切的关系,或者获得某人的信任,学习他的身体的姿 势。如果他翘起二郎腿,你也翘起来。如果他斜靠在椅背上,你也斜靠在椅 背上,如果他身体前倾,你也身体前倾。模仿身体姿势,是一种下意识的信 任对方和自在的表现。如果你在胸前交叉双臂时发现某人随即也这么做了, 恭喜你,你又迷住了一个人。
- 14. 本杰明·富兰克林效应。在学生时代, 找女生借铅笔、借笔记、求她帮你补 习功课,比起借给她东西、帮她补习功课,女生更容易爱上找她借铅笔的那 个穷/笨小子。调情的时候这也很有用,比如(开玩笑似的)让女孩请你喝支 酒。这可是一石三鸟的事情: 你得到了好处; 她会下意识的更喜欢你; 将来 她接受你的"帮助"也会更加没有负担。

- 1. 当你准备演讲的时候,永远在桌子上放一瓶水。当你突然想不起来该说啥的时候,喝口水。听众不会感到任何异常的。
- 2. 在电器商店里找不到人为你讲解么? 那就站在最贵的电视机前,盯着价格标签看。马上会有人屁颠屁颠地出现的。
- 3. 怀疑有人在跟踪你的车? 那就来四个右转弯吧! 这样,你的行驶路线可以形成一个圈。如果那个家伙还在,那他肯定在跟踪你。
- 4. 如果你害怕有人会偷走你的蓝色钢笔,就给它安上一个红色的笔帽,因为没有人会偷一支红色的钢笔的。
- 5. 如果你在公众场合被发现做了一件令人尴尬的事情,没关系,就说你在玩"真心话大冒险"。
- 6. 15 分钟的大笑, 等同于 30 分钟的仰卧起坐。
- 7. 在商店里,最便宜的东西不是在最上面的货架,就是在最下面的货架,而不会在眼睛的水平线上。
- 8. 当你保存你的 ppt 时,用后缀.pps 或.ppsx,那样的话,打开时会直接进入幻灯片播放模式。不仅节省时间,还看起来十分专业。啊,这个技巧 10 秒钟就可以学会了哦\*(亲测有效)\*

# Proposition 1 (生活情调)

以下行为你\*只需要花3秒钟\*,但你一定会爱上它的!

步骤 1: 把你的手机从口袋里掏出;

步骤 2: 录下你眼前的一个很短的瞬间;

步骤 3:每天重复;

步骤 4: 把你每天录下的东西剪辑成 1 秒, 并把它们接在一起。

这样的话,每年的年终,你可以看到一个大约6分钟的录像,它是你当年生活的浓缩。时间机器并不存在,但这个方法是最好的替代品。每一秒的播放,都会让你的记忆闪回到你年轻时的那一瞬间,它记录了你在世界留下的印痕。

你会记得你在沙滩上的性感瞬间,会记得那个除了吃方便面以外无事可做的百 无聊赖的日子,或者在雨后那一轮美丽的彩虹。

所有的东西,都最生动而真实地展现出来了。

#### Proposition 2 (生活情调)

这更像是一条忠告: \*晚上,请把你的汽车钥匙放在床边。\*如果你听到房外有喧闹声,或者有人试图有人进入你的房间,马上按下你汽车的报警按钮。警报会响起,直到你关闭按钮或者汽车没电。 当汽车警报响起时,如果有人尝试阅入你的房间。他绝对不敢逗阅。因为过不

当汽车警报响起时,如果有人尝试闯入你的房间,他绝对不敢逗留,因为过不了多久,大部分邻居都会出来看到底发生了什么。有时候,这个小技巧会拯救一条生命,或者一个潜在的性犯罪。

- 1. 需要记住在离家之前必须带的东西? 把它放在鞋子里, 你肯定不会忘记穿鞋的。
- 2. 无法确定自己是否饿了?问一下自己是否需要一个苹果。如果答案是"不",那么你可能不是饿了,而是无聊了。
- 3. 避免用 very 这个单词。这大概是英语中最被滥用的单词,因为 very 用于强调动词、形容词和副词都是很方便的。但是,用一个单词来清晰地表达你的想法,会让你显得更聪明哦!
- 4. 在你孩子还小的时候,给他们创建一个 email 的账号,坚持给那个账号发送 图片和任何有价值的东西。等他们长大后,告诉他们 email 账号的密码,他 们一定会很喜欢的。
- 5. 如果你感觉到有类似于灰尘的东西在你眼睛里,那就这样做:\*向下看,睁大眼睛,不断眨眼。\*另外,如果那玩意儿顽固不化,那就移动你的眼球:朝着你感觉痛的位置的反方向移动。所以如果是顶部感到痛,那就按照上面的步骤做,不过要把你的眼球底部移动。

# Proposition 3 (追狗狗)

4

8

6

如果你和小狗狗散步时,她跑开了,千万别吼完她后追她,她会觉得这是世界上最好玩的游戏……嗯,追狗愉快!你应该欢快地叫道:"嘿,欢欢,你抓不到我!"然后像个疯狂的傻逼一样往另一个方向跑去,你的小狗狗会觉得你很享受这种感觉,然后在你的背后追你。然后,一旦她重新来到了你的背后,不要责骂她的淘气。如果你这么做了,她会以为你觉得她不该回来,而不是不该擅自跑远,这样的话,下次她跑远的时候就更不愿意回来了。你应该对她的归来表示友好

#### Proposition 4 (缓解压力)

\*感到压力太大?这种感觉让你无法学习和工作?或者感到自己的头快炸了?或者你感到自己能力不够,快要放弃了? \* 试试这些:

切断你的网络连接。

- \* 穿上你的跑鞋, 戴上耳机放着你最喜欢、最有节奏感的音乐, 立刻、马上去跑步。跑得越快越好, 越远越好。
- \*如果你不能出去跑步,做10个俯卧撑、10个仰卧起坐、10个深蹲,然后再一个地方踱步一分钟,再做一组。
- \* 洗个痛快澡。
- \*为自己做一杯热咖啡。
- \* 听一些软软的音乐。
- \*啊,压力融化了哟!

这并不是从网上复制下来的。这是一个被尝试和测试过的方法,能很快冷静下来。

#### Proposition 5 (西餐礼仪)

当我是个孩子的时候,餐桌礼仪让我感到很迷惑。我不知道在吃饭的时候用哪个手该做什么。后来,我发现了一个小技巧。左 (Left,4 个字母) 手边放 4 个字母的东西——叉子 (fork);右 (Right,5 个字母) 手边放 5 个字母的东西——调羹 (spoon),刀 (knife),玻璃杯 (glass)

# Proposition 6 (购物须知)

如果你要去购物商场或者超市,千万不要\*空腹\*去。而是,先吃点东西,然后再去。理由是,当你满足了你的胃,你的精神也会得到满足,这将防止你去买一些你并不需要的东西。你将会买那些需要的商品,因为你已经感觉良好了。我曾经试过很多次,每当我和我的女朋友要去商场前,我更倾向于先去餐馆。(哭)

6

8

5

# Proposition 7 (苏格拉底的"三过滤")

在古希腊,一天某人遇到了伟大的哲学家苏格拉底,他问道"你知道我从朋友那里听到了什么吗?"

- "先等一会儿", 苏格拉底答道, "在你告诉我任何事情之前, 我需要你通过一个小小的测试。它叫做'三过滤'测试。"
- "三过滤?"
- "是的," 苏格拉底答道,"在你告诉我关于你朋友的事情之前,最好等一下,然 后过滤一下你说的东西。所以我叫它三过滤测试。
- "第一个过滤器是\*真实(Truth)\*。你是否确定你要告诉我的东西是真的吗?" "并不。"那人说,"事实上我只是从朋友那里听说并且……"
- "好的," 苏格拉底说,"所以你并不知道那是否正确。接下来是第二个过滤器,叫做\*善意(Goodness)\*,你要告诉我的关于你朋友的事情是好事吗?" "不,与之相反……"
- "所以," 苏格拉底继续道,"你将告诉我一些关于他的坏消息,但你不能保证它 是正确的。
- "你将继续你的测试,因为还有一个过滤器呢,它叫\*有用(Usefulness)\*。你要告诉我的关于你朋友的事情对我有用吗?"
- "不,我想不是。"
- "好了," 苏格拉底继续说道,"\*如果你要告诉我的东西既不一定真实,也不是好消息,甚至都没用,那你TMD 究竟为何要告诉我?\*"

#### Proposition 8 (女性合乘修正)

在IRCTC (印度铁路) 坐车时,我总是预定两个座位,并在几天以后取消其中一个。一个座位用我的名字,另一个座位用一个 (假的) 女孩名字,这样的话,另一个座位最终也会是女乘客。这就是IRCTC 算法工作的方式,我们称其为女性合乘修正 (female co-passenger hack)。