

### 10个你想不到的“人类本性”

- 1. 与往事似曾相识** 科学家解释说,人的“记忆混合”会引发似曾相识的感觉,即人的某种感觉与某个真实的记忆联系在一起。
- 2. 有孩子的人更压抑** 抚养孩子不仅会掏干你的钱包,还会影响好心情。无论男女,做父母要比没有孩子的人更压抑。原因是,父母要担心孩子的健康和经济状况。
- 3. 已婚者更富有** 研究发现,婚姻会使人更富有,婚后家庭财产会以年均4%的增长率狂飙,这是因为婚后夫妇工作时候更有效率,再加上两人住在一起使住房支出直线下降,从而使收入不断增加。
- 4. 两性情感有差异** 两性负责处理感情的大脑区域——杏仁核,同大脑其他部位的连接不同。女性杏仁核,与使人体处理压力反应、影响感情的视丘下部和下皮层有关;而男人的杏仁核则和负责视觉和动作的大脑区域“交谈”。
- 5. 房间明亮人更聪明** 让更多的光线照进办公室或房间,可使思维更敏捷,还能让昏昏欲睡毛病远离我们。
- 6. 女人其实也好“色”** 让一个女人看一幅色情图160毫秒她们的大脑便会处于高速运转状态。研究显示,色情图片可使女人的神经元

细胞活跃,其兴奋程度比男人高许多。

7.“性感”广告未必管用 处于大学年龄段的女人看到光彩夺目的性感女郎广告画面时,她们会感到非常无聊,而对一些健康向上的模特照片的反应却不同。

8. 男人智商比女人高 一位科学家宣称,男人比女人更聪明。研究人员在对学习能力倾向进行测试后发现,男人的智商比女人高。

9. 办公室变成战场 办公室和很多健康问题有联系,这包括由于恃强凌弱现象而造成的工作压力问题,30%的雇员都面临这样的问题。

10. 想到钱使人更自私 研究显示,仅仅是想到钱,就可能使人变得自私,从而导致帮助他人的次数减少,而且人还会变得更喜欢单打独斗。

摘自《时报参考》

### 小纽扣击败拿破仑

法国皇帝拿破仑是一位传奇人物,他戎马一生,征战南北,战绩非凡,创造了许多以少胜多、至今仍被各国军校奉为经典的著名战例。然而,1812年的一场失踪案却改变了他的命运:他苦心经营的法兰西大帝国自此分崩离析,最后自己也在圣赫勒拿岛的流放生活中抑郁而终。

那场失踪案的情况是这样的:1812年5月,战绩辉煌的拿破仑带领60万大军离开巴黎,浩浩荡荡,远征俄罗斯。法军的战术的确高明,炮火异常猛烈,在俄罗斯境内长驱直入,短短几个月,就直捣莫斯科城。在法国军队入城之前,俄罗斯军队就已经在市中心燃起熊熊大火,烧毁了四分之三的莫斯科城,6000多幢房屋化为灰

烬——俄罗斯沙皇亚历山大采取了对拿破仑的“焦土”策略,使远离本土的法军陷入粮荒之中,找不到草料,大批法国军马死亡,许多大炮因无马匹驮运不得不毁弃。

雪上加霜的事情发生了:冬天已至,寒冷的空气夹着暴雪呼啸而来,给拿破仑大军带来了致命的威胁。温度很快下降到零下二十摄氏度的,拿破仑命人取出崭新的大衣,这是为俄罗斯之行专门定做的厚厚的大衣,士兵们穿上大衣,却怎么也找不到纽扣来扣上大衣。所有的大衣都被取出,却没有一件是有纽扣的。

招来所有的后勤人员,都说大衣上原本是有纽扣的,却不知为何都不见了。军中顿时一阵骚乱:难道俄罗斯人竟能在神不知鬼不觉

的情况下剪掉所有的大衣纽扣?拿破仑仔细查看,只是发现存放大衣的地方有一堆灰色粉末,其他则毫无线索。

狂风夹杂着暴雪径直灌入失去纽扣的大衣内,士兵们又冷又饿,就这样,在军心慌乱、饥寒交迫之下,1812年冬天,拿破仑大军被迫从莫斯科撤退,沿途大批士兵被活活冻死,最后60万大军只剩下了不到1万人。

这次失败的远征留给历史一谜团:拿破仑大军的衣服纽扣为什么会不知不觉间一下子失踪了呢?

科学家研究发现,这起失踪案与严寒和一些灰色的粉末有关。原来,拿破仑征俄大军的大衣上,采用的都是锡制纽扣,常温下,锡是比较坚硬、呈银白色光泽的金属,但在寒冷的天气里,锡制纽扣却会发生变化,变成灰色粉末状。由于衣服上没有纽扣,数十万拿破仑大军在寒风暴雪中如同披着斗篷,无法保暖,许多人被活活冻死。

摘自《开心趣味百科》

### 快乐生活语录

晚上别提伤心事。难过的事留到白天再说,也就不算什么了。

成绩单上只要不是零就好了。1分2分的,加在一起,分数就不少啦!

活着很有意思。与其讲究外表,不如从内在下工夫。

让人察觉不到的体贴,才是真正的体贴、真正的关切。

时钟反着走,人们会觉得钟坏了而扔掉。人也不要老回顾过去,要一直向前走!

这世上满是生了病还不想死的人,自杀未免太奢侈了。

游泳不是靠泳裤,靠的是实力。

穷有两种:穷得消极和穷得开明。我们家是穷得开明,而且和由富变穷的人家不一样,不用担心,要有自信,因为我们家世代都是穷人。

人要时刻怀抱梦想!没实现也没关系,毕竟只是梦想嘛。

聪明人、笨人、有钱人、穷人,过了50年,都一样是50岁。

摘自《齐鲁晚报》

2003年,徐育宏在108国道旁开了一家北方饭店。原以为靠近国道,会有许多过路司机停下来吃饭。谁知3个月过去了,生意还是冷冷清清,徐育宏实在想不出什么招来,就决定春节后将饭店转让出去。

一天,饭店来了两位客人,付账时说:“老板,我们是做楼吊运生意的,我留些名片给你,麻烦你给来吃饭的客人介绍,生意做成了,我们付给你中介费。”徐育宏心想,这还不是小事一桩。于是,为让客人都能看到,他将名片贴到了墙上。

北方饭店打出了自己的特色。冲着这面“名片墙”,越来越多的人成了饭店的常客。

“名片墙”这种新颖的广告形式吸引了越来越多的顾客,饭店的生意日益红火,收到的名片也越来越多,到2004年10月,北方饭店已经收到了6000多张名片。徐育宏在欣喜的同时,也感到有些苦恼,这么多名片,怎样才能全部贴到墙上呢?徐育宏自己动手制作了一面100多平方米的移动式“名片墙”,将部分客户的名片进行分类,并粘到一张板子上,然后放到饭店

### 名片墙

说来也巧,几天后,一位客人来吃饭时见到了这张名片,竟十分高兴,原来他早就想买这种楼吊运车,但一直不知道在哪里可以买到。他抄下了名片上的地址和电话号码,一笔生意就这样做成了,徐育宏也因此获得了300元的中介费。

渐渐地,北方饭店墙上的名片贴得越来越多了,来来往往的生意人也都跟着将自己的名片贴在墙上,希望借此拓展自己的客源。一天,徐育宏看着被名片贴得花花绿绿的墙壁,突然想,既然大家这么喜欢将名片贴在墙上,何不干脆专门设一面“名片墙”呢?此举果然使

门口展示。这些名片都是每星期更换一次,这样一来,每张名片都可以得到展示,而且,饭店门口的移动式“名片墙”吸引了更多的路人,一时间,北方饭店名声大噪。

为了方便顾客,徐育宏专门腾出了一套桌椅,配置了纸和笔,供那些抄名片的客人使用。他还将饭店的办公电话搬到了前台,做起了公用电话业务,这样顾客能够随时用电话和名片的主人联系。

在“名片墙”推出的一年半时间里,北方饭店的业务量节节攀升,生意最好的时候,一天内顾客达到500多人。 摘自《商界》

### 车窗外的黑影

天很热,车里很闷,我随手摇下了车窗。忽然,一个黑影出现在车窗旁,我一个激灵,没等反应过来,那个人就把手伸了过来。

“你想干什么?”我惊恐地问。

“借支烟抽!”那人沉闷地说,并向车里看了一眼,我和小王同时看到了他苍白的脸上显眼的刀疤。

小王示意我给他,暗中却加大了油门,转速表直升到了三千,但是车子依然一动不动。这时,那个男子又一次出现在我们车窗外,左手用力地敲着我们的窗子,右手分明还拿着一把铁锹。看来真被我们猜中了,真是遇上劫路的了。准是他看见我俩赤手空拳,又都喝得醉醺醺的,所以就起了歹心……看来无论如何今天我是逃不脱了,我俩懊丧地想。

无奈,我又一次打开车门,拉着哭腔说:“你到底要干什么?我们……”

没等我说完,那个男人便挥舞着手里的铁锹说:“我是想谢谢你们借给我香烟和火,看见你们的车一直在泥坑里打滑,我想问问你们需不需要帮忙呢?”

摘自《时文博览》

么?”

“再借个火!”那个男人还是面无表情地说道。我赶忙递出了打火机,并说了句不用还了,又急忙关上了窗子。

小王又一次暗暗地加大了油门,转速表直升到了三千,但是车子依然一动不动。这时,那个男子又一次出现在我们车窗外,左手用力地敲着我们的窗子,右手分明还拿着一把铁锹。看来真被我们猜中了,真是遇上劫路的了。准是他看见我俩赤手空拳,又都喝得醉醺醺的,所以就起了歹心……看来无论如何今天我是逃不脱了,我俩懊丧地想。

无奈,我又一次打开车门,拉着哭腔说:“你到底要干什么?我们……”

没等我说完,那个男人便挥舞着手里的铁锹说:“我是想谢谢你们借给我香烟和火,看见你们的车一直在泥坑里打滑,我想问问你们需不需要帮忙呢?”

摘自《时文博览》

### 碗中的金币

乔治是一个喜欢开玩笑的庄园主。圣诞节前夕,他觉得应该给予兢兢业业的管家以嘉奖。于是,他拍着管家杰克的肩膀说:“这里有四大碗粥,我在其中一碗的碗底放了两枚金币,但你需要把碗中的粥全部喝光才能得到金币,亲爱的杰克,看看你的运气怎么样。”

杰克非常渴望得到金币,但是他不确定究竟哪个碗里放有金币,就犹豫着把第一碗里的粥喝了一部分;忽然觉得金币应该在第二个碗里,于是他他又去喝了一半第二碗的粥;但是心里还是不甘心,便把第三碗的粥又喝了一部分;最后又改变了主意,第四碗粥又被他艰难的喝了一半。这时候,杰克感到自己的胃里再也装不下任何东西了。

结果他一枚金币也没得到。

其实,乔治在每碗粥的碗底都放了两枚金币,他只要随便喝掉一碗美味的粥,都会得到梦寐以求的金币。

浅尝辄止常常会致使我们失去唾手可得的成功。 摘自《苍梧晚报》

## 特别开心

### 温暖的误会

他是到城里寻梦来的,现在,梦碎了,他手头的工作,是给一家文选公司挂横幅,每月工资500元,这些钱只够维持生存。

他需要钱,每次看到老板从客户手中接过钱,慢慢地放进抽屉时,他的心就会狂跳。

这是一个十分危险的信号,但他无法控制自己,他需要钱给乡下的妻子,需要钱给双亲治病。

他是一个善良而本分的人,他在罪恶和善良之间挣扎,异常痛苦。只要一个小小的念头,就可以把他送上完全不同的道路。

这一天,他又看到老板把一大笔钱放进抽屉里。老板抬头看到他时,大声吼道:“还不干活去。”

他的恶念突然间产生了。他想

让这个胖胖的城里人受到惩罚,他把牙咬得紧紧的。他觉得这个世界上除了亲人,再没有一个人会对他好。他准备当天晚上动手。

他拿着横幅走出公司,他要继续干活,他要让老板完全觉察不出他有任何变化。横幅需要挂在一幢高楼上,高楼有十层,他必须在天黑之前全部挂好。

不知什么时候,有人走上楼顶,那是一个中年男人。中年男人和蔼可亲,对他说:“兄弟,你有什么想不开的?”

在城里,从来没有人唤过他一声“兄弟”。他呆在那里。

中年人说:“你有什么困难,看我能否帮你解决。”

他更加奇怪了。

中年人说:“人这一生不容易,不要轻易寻短见,你有父母,有兄弟姐妹,你这样做,他们会很伤心……”

他突然觉得中年人完全误会他了。他低下头,吃惊地发现,楼下密密麻麻地站满了人,还有许多人在撒气垫。

他呆住了。

中年人伸出手,眼里充满怜爱,他说:“兄弟,你过来,看我能不能帮你。”

他突然明白了。他说:“我不是要寻短见,我正打算挂广告横幅。”

中年人很愕然,随即笑了。他拿出手机,说:“是个民工,在挂横幅,不是自杀。”

中年人回过头对他说:“一定要注意安全,你这样,把大家都惹坏了。”

他被中年人带下楼的时候,一直在流泪。他想给家里人打个电话,告诉家人,他在城里真的好好的。

摘自《江门日报》

1981年,戴安娜与英国王子查尔斯举行结婚大典的消息一传出,世界各地有两百多万人赶到英国,想一饱眼福。伦敦各大厂家纷纷抢购抓商机,大批生产纪念品,而劳伦尔公司表面上却无动于衷。

婚典这一天,5公里长的伦敦大街上,人山人海。突然,数千名儿童从街道两旁冲出来,在人群背后叫卖:

“请用望远镜观看盛典,1英镑一个。”

### 做最重要的事

“有了望远镜,戴安娜和王子就在你眼前。”

人们蜂拥抢购。这是劳伦尔公司生产的简易望远镜,当天,他们净赚八十万英镑。

事后,劳伦尔总裁说:“到盛典现场的人,固然要买纪念品,最重要的是,他们要看王子与王妃,我们就做这方面的产品。”

在纷繁世界中,我们应该理顺思路,做最重要的事情。

摘自《今晚报》

### 吃出美味来

神农架生活着珍稀的金丝猴,但是,这里冬季漫长,从每年11月到第二年4月,森林中的树枝、松萝等,都结上冰凌,致使食物短缺,动物们度日维艰,有的幼猴因饥饿而死。近年来,每到冬季来临,人们就到高山上投放食物,供金丝猴取食。

金丝猴的嗅觉特别敏锐,它们生性多疑,对人类有根深蒂固的敌意。它们一旦嗅出人的气味,宁可饿肚子,也不会品尝。如何消除金丝猴的戒心,无疑是一道难题。

后来,人们在投放食物时,想到了便于携带的苹果。人们爬上大树,将树上的小枝条削断,再插上苹果,从表面上看,那些苹果都结在树上。但是,高山上的金丝猴根本不认识这种突然冒出来的果实,投放的苹果都烂掉了。

接下来,科考队员想出一个

办法,在苹果外面包上一层金丝猴爱吃的松萝。可是,金丝猴只将外面的松萝吃掉,对里面的苹果仍不闻不问。尽管如此,人们仍然日复一年地坚持投放苹果。

终于,有一只小猴在吃完裹在苹果外面的松萝之后,对苹果发生了兴趣,它拿起那只苹果,咬了一口后,又将苹果扔掉了。小猴也许感到苹果的味道不错,过了一天,它跑过来,捡起地上的苹果又啃了两口,再过一天,才将苹果吃完。

小猴的行为感染了别的小猴,一些年轻而好奇的金丝猴也拿起苹果来啃,后来,老金丝猴也开始吃苹果了。从此,取食苹果的金丝猴群落,都安然度过了冬季。

突破思维障碍的,不是那些生活阅历丰富的老猴,而是一只懵懵懂懂的小猴,这一点,很值得人们玩味。 摘自《金丝猴部落》

### 信守承诺

美国有一个小学校长,为激励全校学生的读书热情,公开打赌:如果学生们在11月9日前读书15万页,他在9日那天爬行上班。

全校师生刻苦读书,终于在11月9日前读完了15万页书。有学生打电话问校长说话算不算数,校长回答:“当然!等着瞧吧。”

11月9日早晨7点校长果真四肢着地开始爬行上班。为了安全和不影响交通,他不在公路上爬,而是在路边的草地上爬。过往汽车向他鸣笛致敬,有的学生索性也和校长一起爬。

经过3个小时的爬行,校长磨破了5副手套,护膝也磨破了,但他终于到了学校,全校师生夹道欢迎自己心爱的校长。当校长从地上站起来时,孩子们蜂拥而上,抱他,吻他……

摘自《天津日报》

“在我苍凉的晚年,真正陪伴我的是我的这位学生。就算我的儿子爱我,说在嘴里,挂在心上,却伸不出手来,那真爱也成了假爱。相反的我,我这位学生实实在在我帮我十几年,连句怨言都没有,就算他对我的感情是假的,也应该算

和收藏而来的,而老人总是这样回答:我当然知道,我又不是傻子!是的,在爱的面前,谁都不是傻子。老人死后,律师宣读了老人留下的遗嘱。遗嘱中,老人把大半的收藏都赠给了那位学生。

是啊,用口表白,用心

### 爱之真谛

是真爱……”这是一位老人的遗嘱。老人生前收藏了许多价值连城的古董。老伴早死,留下三个儿子,长大后先后都出国了,所幸还有个学生,细心地照料伺候他。儿子们经常从国外打电话回来,叮嘱老人小心被那个学生骗了,说那个学生是冲着他的钱

挂念,这些都是爱的表达方式。但是,如果这些都不能落实到行动上,哪怕你说得再甜,挂念得再深,这样的爱也只能是海市蜃楼而已。说难听点,是好看不用。爱的关键,不仅要挂在嘴上挂在心上,还要你伸出一双温暖的手!

摘自《书报文摘》

### 幸福的价值

一天,罗伯特来到老朋友鲍勃的住处,见鲍勃一个人坐在新买的房子里对着一张报纸发呆,于是便问:“鲍勃,你不是说要去钓鱼吗?为什么不准备渔具,却在这里发呆呢?”鲍勃见了手拿渔具风尘仆仆赶来约他去钓鱼的罗伯特,一脸惊讶地说:“罗伯特,你可真是好兴致呀,都什么时候了,你还有心情去钓鱼,你没看到今天的报纸上说,现在不但新墨西哥州的房子在跌价,就连整个美国的房价都跌跌了吗?”

罗伯特不明白地问:“这,跟钓鱼有什么关系?”

鲍勃摊了摊双手说:“我真是搞不懂你!怎么没有关系?我刚刚花高价买了一套房,房价便跌了下来,哪还有心思去钓鱼啊!”

罗伯特依然不解地问:“难道你在做房地产生意?”

鲍勃说:“不,我没有做房地产生意。但是,你想想,原来我住在一栋价值30万美元的房子里,一夜之间,我却住到了一栋价值20万美元的房子里了,你难道不觉得我很亏吗?”罗伯特突然觉得鲍勃的话很有道理,于是也心事重重起来,因为他也花30万美元在新墨西哥州买了一栋跟鲍勃一样的房子,可是现在

它却只值20万美元了。

整整一个星期,两人愁得茶饭不思,更别说到钓鱼了。

又一天,罗伯特突然接到鲍勃的电话:“嗨,老伙计,我们去钓鱼吧。”

罗伯特说:“你不是说,房价跌了,你没心情去钓鱼了吗?”

鲍勃神秘地在电话里笑了笑说:“告诉你一个好消息,报纸上说,现在的房价又涨了,像我们那样的房子现在要35万美元才买得到呢。”

罗伯特听了高兴得跳了起来:“真的,这么说,我们现在住在价值35万美元的房子里,我们可真幸福啊!”

鲍勃说:“是的,老伙计,我们真的很幸福,难道我们现在不应该去钓鱼吗?”

一旦给幸福贴上了标价,那么幸福便会像市场上的商品一样,时涨时跌。 摘自《中外故事》