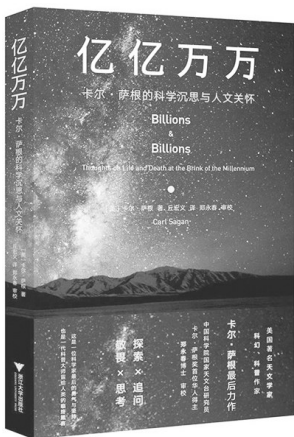


## 《亿亿万万:卡尔·萨根的科学沉思与人文关怀》

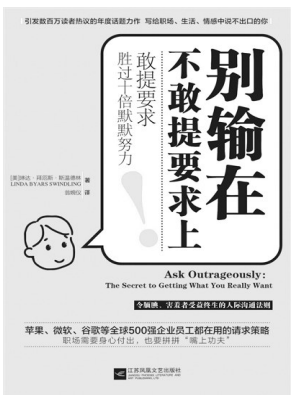
(美)卡尔·萨根 著



浙江大学出版社

## 《别输在不敢提要求上》

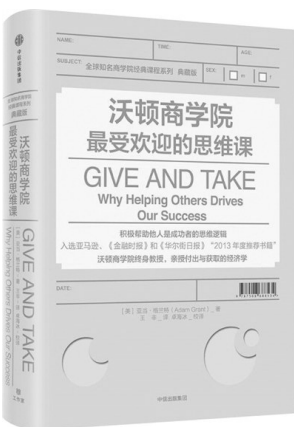
(美)琳达·拜厄斯·斯温德林 著



江苏凤凰文艺出版社

## 《沃顿商学院最受欢迎的思维课》

(美)亚当·格兰特 著



中信出版社

【本书推荐】▷▷

## 世界顶尖天文学家的最后遗言

英国皇家科学院有项传统,每年12月底都会举办科普讲座。这项活动从迈克尔·法拉第于1827年首次举办以来,除1939—1942年因战争被迫中断,迄今近200年,嘉宾皆为当世知名科学家,旨在寓教于乐,激发公众对科学的兴趣。

1977年,美国天文学家卡尔·萨根(1934—1996)带来了宇宙系列的六场讲座。这是一个很好的时机,因为前一年NASA的“海盗号”着陆器接触了火星表面,太阳系探索获得的这一里程碑成果受到了世人的特别关注。而萨根正是阐释这些成果的最佳人选。作为20世纪最知名的天文学传播者之一,萨根具有能言善道、化繁

为简的才能,可以将艰深的科学以通俗的方式表达出来,带动听众智识上的乐趣。

萨根的一生,非常辉煌。这位杰出的科学家、科普作家于1996年病逝。在最后的岁月,萨根仍然四处演讲、整理文稿,《亿亿万万:卡尔·萨根的科学沉思与人文关怀》就是他的遗作,包括了十九篇文章,内容涉及宇宙学、温室效应、环境保护、人口膨胀等方面。带着美好的留恋,带着满腔的忧思,萨根离开了人世,最后一部作品不是他最好的作品,不够系统,但我们依然能够捕捉、感知他的魅力。萨根的科普是怎样的风格呢?举个例子,该书第十章叫《一

片天空不见了》。标题就让人好奇,题词选用莎士比亚名剧《哈姆雷特》里的台词。喜欢星星的人,是不是都特别有诗意呢?至少萨根是这样的,他给科学披上轻纱,吸引了很多人的视线。

《亿亿万万:卡尔·萨根的科学沉思与人文关怀》实质上更聚焦科学哲学的探讨。由于科学进展之迅疾,科普作品经常面临时效的挑战,萨根这部20多年前的遗作也不例外。但是,并不是所有的科普作家都具有“历史感”,而萨根的历史感贯穿于他的所有作品,贯穿在他直至临终仍然对科学知识整体命运的关切里,极其鲜明浓郁,依然脉动不绝。

【本书推荐】▷▷

一直以来,我们推崇的是谦让、含蓄、内敛的品格。于是我们明明心里很想要某件东西或者达成某种愿望,但就是不愿说出口,要等对方像蛔虫一样想到你的想法,并给予你想要的,是类似于“天上掉馅饼”的奢望。美国演说家琳达·拜厄斯·斯温德林在她的新书《别输在不敢提要求上》就好好地分析了这种现象,并结合多年的调研验证,提出了行之有效的准则、策略和行动清单。

琳达在书中解决了两个问题:一个是为什么要提要求;另一个是如何提要求。在她看来,提要求不仅仅是为了满足

自身的诉求,而且是在证明自己的热情、表现自己的强势、建立信任、获得尊重等方面有所收获。因为我们不能保证每次要求都能够获得满足,但至少能够让对方展示自身的实力、想法,让对方意识到自己的存在,为后续继续提要求打下扎实的基础。其实,勇敢面对有可能被拒绝的尴尬,本身就是一种突破。

而如何提要求是有章可循的。琳达认为,在开始提要求之前,必须要做充分的准备,比如做一些练习来克服焦虑,在提要求之前了解对方喜欢什么样的表达方式等。一方面是

## 大胆说出你的请求

让自己变得自信、勇敢,另一方面是取得对方的信任和尊重,以便于沟通能够顺利地进行。

大胆请求,既是我们在默默付出后,对自己应得的回报的一种主动争取,也是为自己创造更多资源和机会的重要途径。它不是贪心,更不是滥求利益,因此我们提得心安理得,提得理直气壮!职场中你不比别人能力差,要想取得更好的平台和机会,你所需要做的就是好好揣摩本书中的请求策略和经典案例,然后大胆地说出你的请求!

【本书推荐】▷▷

## 做一个懂得取舍的善良人

要做出一个选择:究竟是尽可能多地索取价值,还是不计回报地贡献价值?格兰特按照人们在工作 and 人际交往中的行为模式,将人划分为三类:付出者、互利者和获取者。获取者只关注谋求利益,互利者愿意等价交换可预期的好处,而付出者则是不同寻常的一类人:他们乐于分享,不求回报。

格兰特称,本书希望传达这样一种观点——我们通常低估了付出者的成就。尽管许多人称他们为“笨蛋”或“垫脚石”,但他们实际上能够取得巨大的成功。众多研究案例表明,“付出”这种行为要比大多数人所想象的更加强大,而且风险较小。研究案例中,许多成功的付出者,他们有不同的职业,包括咨询顾问、律师、医生、工程师、销售人员、作家、企业家、会计、教师、理财顾问、体育主管。他们并没有像许多人设想的那样,先获得成功,再回馈社会。他们的经历告诉我们,正是那些将付

出放在首位的人,在未来才有可能取得成功。

这样的观点,会不会遭遇人们的不以为然——有点唱高调。其实,格兰特还有另一套补充说明。

格兰特表示,大多数人认为自利和利他是相反的两极。但是,在他关于工作人群动机的研究中,他持续地发现,自利和利他是各自独立的动机:人们可以同时拥有这两种动机。正如比尔·盖茨在世界经济论坛上提出的:“世界上有两种伟大的人性力量:关心自己和关心他人。”那些被这两种“混合动机引擎”驱动的人,最容易取得成功。

当然,缺乏自我保护本能的无私付出很容易变得令人难以承受。利他且自利则意味着,愿意付出比你得到的更多的东西,但是仍然把握着你自己的利益,使用它们作为指引,来选择何时、何地、如何和对谁付出。



《烧烤怪谈》

蔡必贵 著

江苏凤凰文艺出版社

“悬疑脑洞小说首席代言人”蔡必贵(鬼叔)2019年的全新科幻悬疑小说《烧烤怪谈》日前出版,本书记录了25位食客在烧烤店讲述的匪夷所思的事件,作者力图通过挖掘掩埋在谎言之下的真相,探究人性。

食客的故事中暗藏谎言,读者需要结合作者对食客的外貌描述以及文中细节,破解谎言,才能挖掘故事真相。每篇故事的最后,作者会讲述自己对该篇故事的解析,读者可以与自己的猜测进行对照,增添了本书的趣味性。



《迁徙记》

安宁 著

作家出版社

首届华语青年作家奖、冰心散文奖获得者——作家安宁七年倾心之作《迁徙记》,具有鲜明的地域特色,沿着作家迁徙的足迹,从安静田园,到青葱校园,再到广袤草原。本书全面收录了安宁的散文精品,包括获得首届华语青年作家奖的散文《走亲戚》和“乡村三部曲”中的散文佳作,以及正在创作中的系列校园散文新作。

(本版综合)