



COMPENDIO DI

BLINK

**Il Potere Di Pensare
Senza Pensare**

Collective work

Compendio Di Blink

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51381428
Compendio di Blink: Il Potere Di Pensare Senza Pensare:
ISBN 9788835403005

Аннотация

Blink: il potere di pensare senza pensare di Malcolm Gladwell – Riepilogo del libro – Readtrepreneur (Dichiarazione di non responsabilità: questo NON è il libro originale, ma un sommario non ufficiale.) Hai vissuto quei momenti in cui conosci solo qualcosa, ma non riesci mai a spiegare come sei venuto a saperlo? Malcolm Gladwell esplora il nostro comportamento nel prendere decisioni in un batter d'occhio che è non è così semplice come seguire il tuo istinto. Blink ci rivela perché il dividere "senzioni sottili", rispetto a molte informazioni su un argomento, può essere il metodo più efficace per dare buoni giudizi. (Nota: questo sommario è interamente scritto e pubblicato da Readtrepreneur Non è in alcun modo affiliato all'autore originale) "Un processo decisionale veramente efficace si basa su un equilibrio tra pensiero deliberato e istintivo". – Malcolm Gladwell Esamineremo alcuni dei grandi fallimenti e successi che si sono verificati usando il pensiero istintivo e capiremo perché alcune persone sono eccellenti responsabili delle decisioni, mentre altre sono terribili. Con Blink, capiremo i fattori che contano che ci aiuteranno a prendere le migliori decisioni possibili e ad esprimere giudizi rapidi. P.S.

Veramente avvincente e stimolante, saremo un passo avanti verso la comprensione dei nostri cervelli complessi e del processo decisionale. Il tempo per pensare è finito! È Tempo di agire! Scorri verso l'alto ora e fai clic sul pulsante "Acquista ora con 1 clic" per avere subito una copia a portata di mano! Perché scegliere noi, imprenditore? – Sintesi della massima qualità – Offre una conoscenza straordinaria – Aggiornamento straordinario – Disclaimer chiaro e conciso ancora una volta: questo libro è pensato per una grande compagnia del libro originale o semplicemente per ottenere l'essenza del libro originale.

Содержание

IL LIBRO IN UNO SGUARDO	8
BONUS GRATUITI	10
LA TEORIA DELLE FETTE SOTTILI	11
LA PORTA CHIUSA	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Compendio di Blink: Il Potere Di Pensare Senza Pensare

COMPENDIO DI BLINK

IL POTERE DI PENSARE SENZA PENSARE

READTREPREENEUR PUBLISHING

Traduzione di

FATIMA IMMACOLATA PRETTA

Testo Copyright © 2020 Readtrepreneur

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questa guida può essere riprodotta in qualsiasi forma senza autorizzazione scritta dell'editore, tranne nel caso di brevi citazioni incorporate in articoli o recensioni.

Note legali e liberatoria

Le informazioni contenute in questo libro non sono progettate per sostituire o sostituire qualsiasi forma di medicina o consulenza medica professionale ma sono state fornite esclusivamente a scopo educativo e di intrattenimento.

Le informazioni contenute in questo libro sono state raccolte da fonti ritenute affidabili ed è esatto al meglio delle conoscenze dell'autore; tuttavia, l'autore non può garantirne l'accuratezza e la validità e non può essere ritenuto responsabile per eventuali errori o omissioni. Vengono periodicamente apportate modifiche a questo libro. È necessario consultare il proprio medico o ottenere una consulenza medica professionale prima di utilizzare uno qualsiasi dei rimedi suggeriti, tecniche o informazioni in questo libro. Le immagini utilizzate in questo libro non sono le stesse di quelle del libro reale. Questa è un'entità totalmente separata e diversa da quella del libro originale intitolato: "Blink"

Quando si utilizzano le informazioni contenute in questo libro, l'utente accetta di tenere indenne l'Autore da e contro eventuali danni, costi e spese, comprese eventuali spese legali potenzialmente derivanti dall'applicazione di una

qualsiasi delle informazioni fornite da questa guida. Il presente disconoscimento si applica a qualsiasi danno o lesione causati dall'uso e dall'applicazione, direttamente o indirettamente, di qualsiasi consiglio o informazione presentata, sia per violazione del contratto, illecito, negligenza, lesioni personali, intenti penali o in qualsiasi altra causa di azione .

Accetti tutti i rischi derivanti dall'uso delle informazioni presentate in questo libro. È necessario consultare un medico professionista al fine di assicurarsi che sia in grado e in buona salute abbastanza per partecipare a questo programma.



[Creato con Vellum](#)

IL LIBRO IN UNO SGUARDO

Questo libro è un riassunto e un'analisi di Malcolm Gladwell intitolato *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*. Queste pagine tratteranno i punti principali che l'autore espone, tra cui il taglio sottile, i pregiudizi subconsci, le decisioni rapide, la lettura di segnali facciali e l'utilizzo del subconscio adattivo.

Il capitolo 1 illustra il lavoro di John Gottman e la sua ricerca sulla lettura di segnali subliminali. Il capitolo introduce anche altre personalità per dimostrare questo punto e altre questioni coinvolte.

Il capitolo 2 tratta dell'inconscio adattivo e usa le abilità del famoso allenatore sportivo Vic Braden come un esempio. Qui, Gladwell sottolinea che chiunque può imparare a usare il proprio inconscio adattivo a proprio vantaggio.

Il capitolo 3 esamina i fatti sul perché il bigottismo e gli stereotipi sociali sono così difficili da contrastare. L'autore discute anche un esempio di come un uomo ha superato questi pregiudizi e stereotipi naturali e non ha lasciato che appannasse la sua naturale capacità di giudizio.

Il capitolo 4 discute l'equilibrio tra decisioni razionali e informate, oltre a prendere decisioni basate sull'intuizione. Sottolinea inoltre quante, troppe, informazioni possono interferire con le proprie capacità.

Il capitolo 5 tratta i pro e i contro dei sondaggi e di come

gli esseri umani a volte non sappiano davvero cosa vogliono. Si avvale di numerosi esempi, tra cui la carriera del musicista Kenna, Coca Cola e Pepsi e i registri delle vendite della sedia Aeron.

Il capitolo 6 inizia con una tragedia: quella della morte di un Amadou Diallo e dei poliziotti che lo hanno ucciso. Gladwell sottolinea che a volte possiamo perdere la lettura di segnali facciali che possono essere causati da situazioni di forte stress. Discute anche dei modi in cui si può superare un giudizio così offuscato.

Questi sono solo alcuni dei punti che verranno trattati in questo libro.

BONUS GRATUITI

P.S. vogliamo darti qualcosa in più!

Qui a Readtrepreneur Publishing, vogliamo superare le aspettative dei nostri lettori. Ecco l'accordo, ti forniremo un riepilogo PDF estremamente condensato del libro che hai appena letto e molto altro ...

Qual è il trucco? Dobbiamo fidarci di te e per poterlo fare, dobbiamo fidarci del nostro lettore per mantenere questo bonus per se. Perché? Perché non vogliamo che le persone ottengano i nostri riepiloghi PDF esclusivi anche senza acquistare i nostri libri stessi. Non etico, vero?

Ok. Siete pronti?

Innanzitutto, ricorda che il tuo libro è in codice: "READ14".

Successivamente, visita questo link: <http://bit.ly/exclusivepdfs>

Tutto il resto sarà chiaro solo dopo aver visitato: <http://bit.ly/exclusivepdfs>.

Speriamo che apprezzerai i nostri bonus gratuiti tanto quanto ci è piaciuto prepararli per te!

LA TEORIA DELLE FETTE SOTTILI

Malcolm Gladwell inizia il primo capitolo del suo libro raccontando la storia di John Gottman, che funge praticamente da sfondo perfetto per il libro. Gottman, uno psicologo di professione, ha ricevuto la visita di una giovane coppia, che l'autore nasconde sotto gli pseudonimi Bill e Susan.

L'intera visita è stata filmata e si compone di una breve conversazione tra la coppia. Nel frattempo, la coppia stava avendo quello che sembrava niente di più che una normale conversazione, ma era legata a macchine che misuravano la frequenza cardiaca e il livello di sudorazione.

La registrazione è durata solo 15 minuti. I due stavano parlando di una cosa banale: i cani. Tutto sembrava ordinario in apparenza, ma quei 15 minuti erano abbastanza rivelatori. Ciò ha effettivamente aiutato Gottman a prevedere con una precisione del 90% se questa coppia avrebbe divorziato o no nei prossimi anni.

La ricerca di Gottman

John Gottman ha già registrato migliaia di altre coppie prima di Bill e Susan. Facevano tutti parte del suo studio per quanto riguarda il modo in cui le coppie interagiscono. Oltre a registrare l'intero avanti e indietro della coppia, ha correlato le informazioni

con la frequenza cardiaca di ciascun partecipante e i livelli di sudorazione.

Gottman credeva di poter misurare brevi momenti in cui la coppia aveva avuto un certo grado di conflitto. Ha anche tenuto conto delle espressioni facciali delle persone che interagivano. In soli 15 minuti di dati e analisi inquietanti, Gottman è stato in grado di dire se la coppia registrata sarebbe rimasta sposata nei prossimi 15 anni – è quanto questo fosse accurato.

Questo metodo, secondo Gladwell, è un buon esempio di "taglio sottile". Questo è uno dei temi chiave del libro di Gladwell. Il taglio sottile è il metodo con cui l'inconscio di un essere umano avrà un senso del mondo che lo circonda.

Ciò implica l'assunto che l'intuizione sia qualcosa di empirico, qualcosa che puoi misurare. Ricorda che i giudizi improvvisi non devono tenere conto di ogni prova. Hai solo bisogno di una "fetta sottile" delle prove per esprimere il tuo giudizio e rimarrai sorpreso da quanto puoi essere preciso.

Come fa Gottman

Sebbene Gladwell sottolinei di solito nel Capitolo 1 che gli esperti e quelli con l'addestramento necessario sono forse gli unici in grado di eseguire affettature sottili, va notato che proprio alla fine del capitolo, inserisce un piccolo dettaglio – che chiunque può effettivamente farlo (non bene come Gottman), ma in una certa misura, che può diventare abbastanza utile. Chiunque può fare il taglio sottile, dal momento che tutti lo fanno fin dal primo giorno.

Ecco alcune delle cose che Gottman è stato in grado di osservare durante la conversazione filmata tra Bill e Susan. Gottman sostiene che ci sono modi subliminali su come discutono le coppie. Non è sempre uno scontro diretto, e ciò che di solito è nascosto è la cosa che dice di più.

Ad esempio, Bill sembrerebbe rispondere affermativamente, sembrando essere d'accordo con Susan. Tuttavia, dopo essere stato d'accordo con lei, avrebbe scritto un "ma" nelle sue dichiarazioni, contraddicendo così efficacemente ciò che lei diceva. Questo è solo uno dei tanti piccoli modi in cui le persone mostrano il loro disprezzo. Trovare questi piccoli ma apparentemente insignificanti dettagli è al centro della questione.

Non sono solo le parole che le persone usano a regalarle. Un altro modo è attraverso il linguaggio del corpo; ergo, la videocassetta. Gottman osservava non solo le parole usate da ciascun partecipante nelle sue interviste, ma controllava anche come esprimessero queste parole. Non è solo il tono, intendiamoci. Ciò che stava effettivamente cercando erano forme specifiche del linguaggio del corpo. Nel caso di Susan, ci sono state diverse volte in cui ha alzato gli occhi quando ha sottolineato un punto o lo ha fatto anche quando Bill ha detto certe cose.

Un esempio è stato quando Bill le ha chiesto di dargli credito per quel tempo in cui si è preso cura del loro cane. Non solo non gli ha dato credito per questo, ma ha anche alzato gli occhi, il che era abbastanza eloquente.

Inoltre, c'erano altre azioni che mancavano in quella che immagineresti essere una coppia amorevole. Non ci sono state azioni che hanno mostrato un grado di rinforzo positivo. Susan non annuì mai, sorrise, né diede nessuna delle azioni che si potrebbero definire positive.

Agli occhi dei non addestrati, questa era solo una coppia che parlava di cani, niente di più. Se sapessi esattamente cosa cercare, vedresti che questa era una coppia che aveva molte tensioni nel loro matrimonio. Gottman avrebbe poi concluso che questa coppia un giorno avrebbe divorziato.

Segni, stecche e motivi

Potresti non essere bravo come Gottman, ma capire comunque i segni. Gottman era alla ricerca di tecniche di rinforzo da applicare, segnali facciali, schemi e altri segnali sottili che altrimenti ti perderesti. Da notare che Gottman non è stato il primo a utilizzare questa metodologia. Sembrerebbe che questa tecnica, o strategia, sia stata implementata durante la seconda guerra mondiale.

A quei tempi, il personale dell'intelligence britannica l'avrebbe voluto ma è arrivato alle emittenti tedesche. L'obiettivo non era quello di decodificare il messaggio che stavano trasmettendo. Quello che stavano facendo era determinare schemi distintivi mentre i codici venivano trasmessi.

Non avevano bisogno di decodificare il messaggio. Tutto quello che dovevano fare era identificare chi stava parlando. Queste spie britanniche hanno acquisito tanta familiarità con i

pugni di diverse emittenti che hanno potuto dire chi fosse e dove si trovavano, almeno in Europa.

La stessa cosa vale per le coppie sposate, secondo Gottman. Le coppie hanno mostrato determinati schemi vocali e schemi nel loro comportamento. Questi schemi di interazione, noti anche come "pugni", sarebbero la tua luce guida.

Nella sua pratica, Gottman in realtà cerca quattro indicatori, o punti problematici, in qualsiasi conversazione. Includono quanto segue:

- Il disprezzo
- Critica
- Ostruzionismo
- Difesa

Tutti e quattro questi predittori o segni sono ovviamente negativi, ma Gottman ne cercava solo uno con un intento particolare: il disprezzo. Questo è l'indicatore che dice se la coppia durerà. Ora, perché?

Gladwell spiega che il disprezzo è uno degli stili di conversazione che può rivelare problemi profondi in qualsiasi relazione. Tuttavia, potresti dire che il muro di pietra, le critiche e la difesa rivelano anche alcuni problemi e problemi di relazione, giusto? Ciò che è stato osservato finora è che, sicuramente, i partner che mostrano disprezzo sono negativi, ma questo è uno dei problemi o segni rivelatori che non durano così a lungo.

Il potere di brevi valutazioni rapide

Analizzare una sottile porzione di prove, secondo Gladwell,

è molto meglio che ottenere molti dati o informazioni sugli argomenti osservati. Perché? Immediatamente, rimuove ogni preconcetto o nozione preconcetta che uno potrebbe già avere.

Esistono ricerche e prove psicologiche che confermano e suggeriscono questa conclusione. L'esempio, presentato nel capitolo 1, è quello di uno psicologo che ha chiesto a persone diverse di valutare la personalità di diversi studenti semplicemente osservando le loro stanze da letto.

Sia agli amici che agli estranei è stato chiesto di indovinare le personalità degli studenti. Indovina chi ha effettuato le valutazioni più accurate? Erano gli estranei che non sapevano nulla degli studenti. Gli amici intimi degli studenti valutati avevano già un'idea preconcetta, che offuscava il loro giudizio. Tuttavia, lo sconosciuto può fare una valutazione piuttosto accurata con pochissimi dati coinvolti – nel caso di questo esperimento, solo informazioni che potrebbero essere raccolte dagli spazi di vita dello studente.

Questo è uno dei motivi per cui l'affettatura sottile è così efficace. In pratica, aggira la tendenza della mente umana a stereotipare le cose. Ad esempio, Gladwell presenta l'immagine di un calciatore muscoloso. Non puoi giudicare accuratamente il QI dell'uomo in quel momento e lì a causa del solito pregiudizio che abbiamo a causa dello stereotipo preconcetto che abbiamo già fatto per gli atleti della stessa fascia.

Porta via le nozioni preconcette e gli stereotipi e controlla l'enorme collezione di libri che ha nella sua stanza. Chi

avrebbe mai pensato che appartenessero tutti a un atleta muscoloso? Questi sono i "pugni" del comportamento che possono essere trovati all'interno del corpo studentesco. Ci sono pugni di comportamento che possono darci spunti conclusivi sulla personalità di persone di diversa estrazione, e il taglio sottile è uno strumento notevole che ti guiderà.

La nozione di "taglio sottile", per quanto nuova possa sembrare, non è in realtà un'idea inedita. È interessante che il concetto possa essere trovato in una varietà di professioni. Ad esempio, il concetto – o la pratica – di affettare sottili è evidente anche nell'esercito francese, che chiamano il "potere dello sguardo". Ci si aspetta che un generale di quell'esercito sia in grado di giudicare la giusta strategia con un solo sguardo allo stato dell'attuale campo di battaglia.

In un'altra occasione, Brian Grazer ha raccontato la storia del suo primo incontro con il giovane Tom Hanks. In quel breve incontro, in pochi secondi, Grazer fu in grado di dire che un giorno Hanks sarebbe diventato grande nell'industria cinematografica.

Questo è il potere del taglio sottile. Non è solo per esperti.

LA PORTA CHIUSA

Cos'è la porta chiusa? Lo scoprirai dopo essere arrivato alla fine del secondo capitolo. Malcolm Gladwell inizia il secondo capitolo del suo libro con quello che sembra essere un metodo comune che userebbe per introdurre alcuni concetti nella sua scrittura. Comincia con un nuovo esempio di una persona che mostra i poteri della mente inconscia.

Tuttavia, il punto che sta sottolineando in questo capitolo non è lo stesso che stava sollevando nel capitolo precedente. Il focus di questo è su quella porta chiusa: perché è bloccata e perché dovrebbe essere tenuta chiusa verrà data risposta a tempo debito.

I poteri della mente intuitiva

Gladwell ci presenta uno dei migliori allenatori di tennis al mondo: Vic Braden. Braden è noto per essere in grado di dire quando un giocatore di tennis commetterà un doppio errore. Un doppio errore nel tennis significa che un giocatore non riesce a servire la palla per iniziare il gioco due volte di seguito. Puoi dire che la sua capacità di prevederlo è così sorprendente che ha sempre ragione su 20 previsioni su 20.

Quindi, perché Braden è in grado di farlo con tale precisione? La risposta che Gladwell ci fornisce è che Vic Braden è ben in contatto con il suo inconscio adattivo. In un battito di ciglia, può usare il taglio sottile per valutare in un attimo se un giocatore

raddoppierà la colpa o meno.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.