

原来如此

01

雪糕为什么会冒气？

雪糕冒气是因为外界空气中有许多看不见的水汽。当这些水汽碰到很冷的雪糕时，遇冷就液化成雾滴包围在雪糕周围，看上去似乎是雪糕在“冒气”一样。

网红的冒烟冰淇淋能够吃在嘴里冒气，是因为它里面含有液氮。液氮是液态的氮气，惰性气体，无毒、无色、无腐蚀性，不可燃，温度非常低。如果液氮接触到空气，就会变成白雾状，这也是冒烟冰淇淋为什么会冒烟的主要原因。

氮气遇热会极速蒸发，而我们嘴巴的温度对于液氮来说就是高温了，所以冒烟冰淇淋吃到嘴巴里会冒气。这就显得它非常好玩神奇并且吸引人，深受人们欢迎，也就成了网红冰淇淋。

02

世界上有“夏眠”的动物吗？

生活在非洲和南美洲河流、湖泊中的肺鱼，在炎夏酷暑的旱季，河水或湖水干涸时，便一头钻进淤泥里，将身体缩成一团，尾巴快弯到头部为止。

肺鱼的表皮能渗出一层黏液，使自己的身体和淤泥隔开。嘴的四角也由这种黏液结成一个带小孔的圆形漏斗。依靠这个小孔，肺鱼用“肺”进行呼吸。肺鱼一睡就长达三四个月，直到雨季才苏醒过来。

除此之外，北美洲的花栗鼠以及马达加斯加的箭猪、南非西部的野兔等许多动物都有夏眠的习惯。

03

你我闻到的气味为啥不同？

我们的鼻子中大约有 600 万个嗅觉感受器，分为 400 种不同的类型。每种气味分子会激活几种不同类型的感受器，同一感受器也会被几种不同的气味分子激活。

感受器被激活后，向大脑传递气味信息，大脑翻译出这些信息，人们就闻到了成千上万种气味。

嗅觉的工作原理是相同的，那么每个人遭遇相同的气味分子时闻到的气味也是相同的吗？

事实并非如此。

2015 年，以色列魏茨曼科学研究所的科学家就曾提出，每个人都拥有自己独一无二的“嗅觉指纹”，即人们在识别气味时，存在或大或小的差异，这取决于人们嗅觉基因和嗅觉感受器的相似程度。科学家甚至提出，嗅觉的差异也能作为“身份证”，仅根据人们对 34 种气味的评价就能识别地球上 70 亿人。

这似乎解释了有些人喜欢“怪味”的原因。虽然我们确实接收了相同的气味分子，但这些分子在我们的鼻子和大脑中碰撞出的化学反应却各不相同。这就能解释为什么人们对榴莲的评价天差地别了。

04

被蚊子叮咬是因为血型的关系吗？

不是的。

传说中 O 型血的人容易被蚊子叮咬，但实际上，可能是因为你的基础代谢率高，或者穿了深色的衣物。

因为蚊子是通过人体散发的气味和呼出的二氧化碳来进行定位的，而且蚊子偏好深色。被蚊子叮咬跟是不是 O 型血没什么关系。

据“数字北京科学中心”

为什么一些人爱

“聊八卦”

在英国中世纪，说人闲话可是违反法律的。过分爱说闲话的人会受到非常严厉的惩罚，有时会被戴上一个铁面具，面具上有扎嘴巴的尖刺。讨厌流言闲话，是几乎所有文化的共识。在绝大多数群体中，“某人爱八卦”是一种负面评价。

不过心理学家们很喜欢和人们的常识对着干。在他们眼中，闲言碎语对于人类社会可是大有裨益。



古时乱说他人闲话者会被戴上这种面具

A

为什么一些人爱“聊八卦”

提到流言，牛津大学一位进化心理学理论专家认为，人与人之间聊八卦就像猩猩之间互相抚摸梳理毛发一样，是一种社会交往的工具，帮助我们获取那些没有机会面对面交流的人的信息。闲言碎语可以让人追踪社会网络中发生的事情，同时强化说八卦和听八卦的两人之间的关系。

此外，八卦也让听者了解被谈论的那个人，并让二者能有效地加强联系。

进化心理学的观点听起来好像很有道理。他们还提出：男性之所以喜欢胸部丰满、臀部圆润的女性，是因为这类身材的女性通常好生养。不过，此类观点有什么证据可以证明呢？

通常，进化心理学研究者用跨种族的研究来证明他们的理论。如果是随着人类进化而出现的心理现象，不出意外的话，不同文化、不同风俗习惯的民族应该都有相类似的心理现象。

他们常用的方法是：跑到地球的某个边远角落，观察某个原始部落的人们。从进化心理学的角度来看，这些部落群体的发展程度可以比拟人类群体几万年前的情况。

如果研究者发现，部落的人们也有这种身材偏好，那么就可以说明这种心理现象是进化而来的，绝非媒体传播等现代社会因素造成。

古今中外，流言八卦几乎是全人类的共同兴趣。无论是哪个时代和国家，关于名流的八卦书刊总是最畅销的。这种跨种族、跨文化的普遍现象为流言的进化理论提供了一定的证据，暗示了它的进化作用。



B

八卦好说不好听

按照进化心理学的观点，八卦的作用之一就是分享信息，可是为什么多数八卦都是负面的呢？这些负面信息对人类有什么不一样的意义吗？

2011 年，研究人员通过“双眼竞争任务”实验，证明了这些社交中流传的负面信息的积极

意义。研究人员给参与实验的人提供消极、积极或者中性面孔的照片。结果发现，表达消极社会信息的面孔（如愤怒、伤心等），比表达积极或中性信息的面孔更占优势，即被实验者会先看到消极的面孔。这说明，在信息加工时，负面的

1.一起八卦才够铁

2007 年，研究人员对某大学四年级女生的日常聊天进行录像观察，试图了解她们人际流言的特点。

结果发现，流言是女生之间人际互动、表达友情的重要途径，越受欢迎的女生传播流言的频率越高、话语评论性越强，流言的频率与友情质量正相关——也就是说，八卦得越多，关系越好。

2.流言八卦是一种亲社会行为

2011 年，研究人员随机选中一些参与者做了个小游戏。游戏中有“观察者”“投资者”和“受托人”。“投资者”一开始会得到 10 美元，他决定投资多少钱给“受托人”（“投资”会有 3 倍

“聊八卦”的作用

的收益），而“受托人”则决定是否与“投资人”共享经济成果、怎么分配。整个过程“观察者”旁观。

在游戏中，“观察者”看到，“投资者”投资 10 美元给“受托人”，但是“受托人”并没有和“投资人”分享 30 美元，而是全部放进了自己的腰包。

每轮游戏结束后，研究人员都会要求“观察者”给下一轮的游戏参与者写点留言。96% 的参与者都说了那个不道德的“受托人”的闲话。

作为一个社会团

C

“聊八卦”的风险

尽管人类社会如此需要闲言碎语，但奇怪的是，人们普遍对爱八卦的人没什么好感。2003 年，马里兰大学研究人员的实验就试图解释这个现象。

研究人员将参与者分成两人一组，组员可能是陌生人，也可能是朋友。助理将两人带进一个独立的房间后离开。此时，其中一人开始讲述关于这个助理的八卦——这是研究者事先串通好的，连八

卦的内容也是事先定好的。

结果，在事后的调查中，研究者们发现，无论是正面的还是负面的八卦，无论说者与听者的关系如何（朋友还是陌生人），每一个听者都认为八卦者的可信程度降低了：“他太不靠谱了，容易根据不可靠的信息来判断他人。”当然，传播负面八卦的人收到的评价会更低。

有趣的是，来自朋

友的八卦并不影响听者对朋友的喜爱，被试者并没有因为自己的朋友传播了一次流言而讨厌他。

研究者对此解释为：虽然流言有诸多积极作用，但是由于动机的复杂性（表达愤怒、嫉妒等），它的真实性确实值得怀疑，因此，任何人在我们面前八卦，都让我们感觉这个人不可靠。

据《新发现》