



## 点 滴

## 自以为是的的生活

□ 村上春树

有一种人缺乏内在的曲折和烦恼,却因而得以走过令人惊叹的、富有技巧性的人生。

他们为了让率真的自己能与周遭扭曲的世界相互妥协生存下去,或多或少会被要求作出各自的调整。但大体而言,运用了多少繁杂的技巧来打发每一天,其本人对此并无察觉。他们坚信,自己无论何时何地都是以自然的方式坦率而非精于算计地生活着。

当他们猛然发觉自己所作所为的人工性或者叫非自然性的时候,事态就会迎来时而悲伤欲绝、时而兴高采烈的局面。当然,到死为止没有察觉,或者即便知道了也无从感觉,承受如此恩惠的还确实大有人在。

——摘自《读者》

## 假 石

□ 尤 今

朋友请人设计庭院,完工之后,邀我去看。

小桥流水固然精致,可是,嶙峋巨石更得我心。

朋友笑道:“假的。”

嘿,那石,居然是赝品?

原来,工人把陈旧的报纸揉成一团一团,塞进大大的袋子里,然后,在袋子外面涂上一层厚厚的石灰,再髹上一层接近石头原色的漆,便大功告成了。

噫,大模大样,原来是虚张声势啊。

朋友笑道:“以假乱真呢!”得意之色,溢于言表。

见石非石,我嗒然若丧。

一年之后,朋友投诉:“巨石”惨遭白蚁啃啮,面目全非。说时摩拳擦掌,无比愤慨。

我呢,哑然失笑。

嘿,肚里没料的、狐假虎威的、鱼目混珠的,通通经不起考验。

朋友自欺欺人,难辞其咎。

——摘自《今晚报》



## 人 生

## 恐惧别“预支”

□ 鲍海英

美国海豹突击队队员马库斯写过一本回忆录,叫《孤独的幸存者》,书中详细记录了海豹突击队员的受训内容。

你可以想象,那种高强度的“痛苦式”训练,考验的不光是体能,更是考验你承受痛苦的能力。这种痛苦式训练,时刻会把人逼到崩溃的边缘。对此,教官又制订了一个比较人性化的规则。他们在训练场上挂着一口大钟,如果哪个学员觉得无法忍受这训练中的痛苦,只要你去敲响这口钟,你就随时可以收拾行李回家,绝不阻拦。作为血气方刚的男子汉,虽然大家都把敲钟视为奇耻大辱,但钟声依然每天都会响起,每天都有人离开训练场。

可细心的马库斯发现了一个奇怪的现象,就是那口钟,总是在夜晚时被人敲响,而在艰苦训练的白天,从没有人去敲过。也就是说,队员们放弃训练的念头,

是在晚间休息时产生的,而训练时他们很少会有这样的想法。马库斯百思不解,为什么他们能忍受白天的艰苦训练,而在晚上最轻松的时候反而决定放弃?最后,还是教官帮助马库斯解开了心中的困惑。教官说:“他们没有专心投入当天的训练,总是在担心明天能不能熬过去,情不自禁陷入到对未来的恐惧之中,越想越害怕,于是放弃了。”因此,在海豹突击队队员训练时,教官总会提醒学员:“千万不要预支你的恐惧,否则你就会放大还没有到来的痛苦!并影响你的计划、打算和未来。要关注眼前,坚持完成当天的任务就是成功。”

“千万不要预支你的恐惧,否则你就会放大还没有到来的痛苦!”教官的话,对那些总是想象明天会有更大痛苦的人来说,颇具启迪。

在我居住的小区里,有两个身患淋



巴癌的老人老张和老李,诊断报告出来后,两人对待癌症的态度大不同。老张整天一副无所谓的样子,即使去医院放疗、化疗,也是快快乐乐的样子,一点不知道为明天担心。老李呢,每次去医院时,总是想象着明天的化疗,会比今天更痛苦。因此,他一直活在想象的痛苦中,总是担心自己受不了治疗的苦,有时干脆不愿配合医生治疗。结果呢,没两年,老李就离开了人世。而老张呢,至今还神采奕奕地活着。

人们常说,癌症多是被吓死的,看来此话不假。如果依据美国海豹突击队教官的理论,有些癌症病人的死,要归罪于他们预支了对死亡的恐惧,并将明天的痛苦无限放大,他们为之惧怕,结果死亡提前来临,这个道理其实并不难懂,可现实生活中,人们仍是难以做到。

——摘自《青年文摘》

## 文 苑

## 剑与刀

□ 尤 今

在杂志上读及了一则寓意深长的短文。

作者忆述,当年求学时,校园中两名老师留给学生截然不同的印象。甲凶巴巴的,纪律极严,课堂内鸦雀无声,课后作业数不胜数,学生们背地里喊她“母老虎”,谈起她时都咬牙切齿。乙呢,刚好相反,外号是“圣诞老人”,一迈入课堂,闲话一篓篓,功课半点无;在课堂内,人人谈笑风生,皆大欢喜。

现在,这位离开校园好几年的青年,以深思熟虑的冷静笔调写道:

“当年为我所痛恨的老师,给了我一把锋利的剑,使我进入武林后有了充分的自卫与攻击能力;那位大家都喜欢的老师呢,给我的却是一把玩具刀,当初爱不释手,然而,真正想用它而拉它出鞘时,却发现它一无是处!”

寥寥数语,醍醐灌顶。

许多当教师的,都有共同的经验,每每把作业分配给学生,他们都会如吞黄连,叫苦不迭:“哇!这么多!”

这个惊喊声,凝聚了无限的厌烦、无奈与不快。只是,他们没有想到,教师教导的,是整整五个班的学生,每班40人,每份作业一分配下去,教师便得苦苦地伏案改上两百份!

对于负责的教师来说,明明知道学生不喜欢额外的作业、明明知道学生痛恨如山的测验,当然,他们也清清楚楚地知道,多一份作业、多一份测验,也就意味着多一份辛苦、多一份操劳,可是,俯首为孺子牛的他们心甘情愿。

将一把把精心铸造的利剑送到一批批学生手上,安心地让他们去打天下。至于学生是不是心存感激,那是并不重要的。肯定的是,有一天,当莘莘学子扬起锋利的长剑而在空中划出一道道亮丽的虹光时,他们当能在灿烂的光影中看到老师欣慰的笑脸。

——摘自《意林》



## 标签效应

□ 神冈真司

当我们想得到他人友善的对待或更加热情的服务时,不要忘记我们自己也要亲切友善地对待他人,并牢记时刻为人服务的精神。这是因为,当一个人被亲切对待时,由于受到一种叫作“回报性原理”的心理作用的影响,也总会以亲切的态度来回应对方。当你接受了他人的礼物,就会想“总得回赠些什么”,这样的心理大家都有过吧。

但是,何时何地都对任何人都无差别地讲亲切的话,有时反而会被对方瞧不起。所以尺度很重要。

这里想告诉大家的是,可以通过语言上的亲切,来刺激对方的回报性心理。

甲方:“这个价格实在是有些高啊。您是想着我们一定会杀价,所以故意在我们的预算上提高一两成吗?”

乙方:“瞧您说的,这是绝对没有的事儿。我们是在原价的基础上,再认真算上各种合理的成本……”

甲方:“哎哟,好了好了,你就别说这些场面话了。如果一定要这么贵的话,我们下不了订单了。”

乙方:“就像我刚才说的,这已经是我们的最低价格了。如果无法成交的

话,那就算了。”

甲方:“啊?这……哎呀,我开玩笑的。好嘛好嘛,就这个价格吧。”

乙方:“谢谢。您总是这么亲切又通情达理,真是帮了我们大忙了。”

像这样的谈判场合,如果讨价还价的结果顺利地朝着乙方的目的进行,那么乙方就要不失时机地、自然不做作地表达自己的亲切和感谢。

例如,“您总是这么善解人意,快速做出决断,真是帮了我们大忙了”“感谢您这么快做出决定”,等等,对于这样一些很平常的场面话,无论在面谈时,还是线上对话中,都要养成随时能说出来的习惯。如此,就会发生奇迹。

对方会变得更加善解人意,能更快地做出决断,对人也会更加亲切。

这种变化被称作“标签效应”。当一直给对方贴上的好的标签时,对方也会无意识地采取符合这个标签的行动。比如,“你工作时真是手脚麻利啊”“你穿衣风格真不错”“你做的饭总是这么好吃”等,不断给对方一些这样的心理暗示,基于回报性原理,总有一天对方会有所回馈。

——摘自《读者》

## 生 活