



点滴

自以为是的生活

□ 村上春树

有一种人缺乏内在的曲折和烦忧，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，每份作业一一分配下去，教师便得苦苦地伏案改上两百份！

对于负责任的教师来说，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容。

——摘自《意林》



标签效应

□ 神冈真司

话，那就算是吧。”

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灵暗示，基于回报性原理，总有一天对方会有所回馈。

——摘自《读者》

■ 赐稿邮箱：dtwbzj@163.com ■