



華人家長口中孩子的領導才能

二女夏日社區游泳隊來一新助教。是華人二代,高二,非常 nice 的一個女生。有一姐,今年剛考完大學,秋季去上大學。父母為其出全額。這在華人圈很正常。

因游泳時間周一至周五五分二個年齡組,從八點到十點。幾周來都見其父母輪流請假來接那女。

一日,問其母,你大女去外打工了嗎?為什麼她不接送妹妹?母道:每晚睡晚起。怎能叫動她!只好我夫妻自個從單位溜號。哈,那你們不是準備付你女全費讀書嗎?為何不藉口從那扣,算你們雇她接送,不也可行?答,不可行!兩碼事!又道:大女挺優秀,有不錯的 leadership 能力!無語!

哈,什麼領導能力,連為自家做貢獻的奉獻精神都沒有,還怎為大眾服務。不禁想道,這又是一個偏面理解解鄰導能力的華人家長。

在美, leadership 的培養源于責任感,學校所見覺大部分有領導能力或有成就的初,高中生,都對家庭及社區有很強的責任感及奉獻精神。這點恐怕華人家長們真該好好去觀察一下,再下結論。這 leader 的培養可不是一句空話,那學生得具備不錯的中國以前所提倡的雷鋒之類精神。實不是好培養的,得有大公無私之心。哈,怎麼老美也有這一套。事實上,眼見為實,所見有領導才能的學生,還真是精神可佳,總先有他人,後有自我。所以,別不現實了,家長們,連自個家庭成員都不想照顧的孩子,哪還有什麼領導才能,不要整日掛這些詞在嘴邊,被人笑話。很多家長還忙著找班補習這個領導才能,簡直成了笑話。還不如讓孩子們先學會對家庭有責任感,再去自食其力掙些靈花錢且學些社會經驗來得實在!省些老子娘的錢才是光榮之事!

世界上的“騙術”其實都不高明,只是人們太喜歡“看上去很美”的東西罷了,所以很容易就陷入了用表面完美裝飾的“陷阱”里

經濟學家做了這樣一個實驗:在一家超市里擺放了幾十套價廉物美的餐具,每套餐具包括:8個菜碟,8個湯碗和8個點心碟,共24件,每件都完好無損。在另一家超市也擺放了幾十套餐具,其中每套40件,其中24件和剛剛提到的完全相同,而且完好無損。另外這套餐具中還有8個杯子和8個茶托,其中2個杯子和7個茶托都已經破損了。

實驗結果表明,放在第一家超市里的餐具銷售很好,一周內全部賣出,每套售價是33美元;而放在第二家超市里的銷售情況很不理想,一周只賣出3套,儘管每套只按處理價24美元銷售。雖然第二套餐具比第一套多出了6個好的杯子和1個好的茶托,而且支付的錢也更少,但人們仍表現冷淡。

這個實驗表明,人們在做決策時,並不會計算一個物品的真正價值,而是用某種比較容易評價的線索來判斷。在上



述實驗中,兩套餐具中的物件數量多少,如果不互相比較是很難引起注意的,但是整套餐具到底完好無缺還是已經破損卻很容易判斷。此時,人們要求被選擇對象的“完整性”成為主導心理需求,儘管這實際上並不划算。

人們的這種缺乏理性的決策,常常被商家利用,他們會通過讓商品“看上去很美”來達到利潤最大化。有一個典型的例子是,某些化妝品的瓶子很大,但瓶底很厚。一個更“巧妙”的做法是,某超市發現一批茶杯在搬運過程中有些杯蓋損壞了,經理就叫員工把所有的杯蓋拿下,只將杯子擺在貨架上,後來這些茶杯銷路很好,而且是按原價出售的。原因很簡單,顧客誤以為這些杯子本來就沒有蓋子,因此這些曾經“破損”過的杯子現在在顧客眼中仍舊是“完好”的。 驍飛

看上去很美

德國漫畫家卜勞恩的一幅畫:一只鳥在忘情地唱歌,一只很兇的貓卻不允許它唱歌,但小鳥沒有理睬,一直唱歌。這只貓悄悄溜到唱歌的小鳥身後,一口把它吞到肚里去了。接下來,我們在這幅畫上看到:這只小鳥從貓的屁股里鑽出頭來,它的嘴巴依然在唱歌。

這幅看似誇張的畫,表達了一種高品質的精神要求。這只小鳥內心里有一首歌,它必須把這首歌唱出來。

心理學家克雷格在存在主義心理學大會上演講時問了一個問題:小鳥為什麼要唱歌?

聽眾給出各種各樣的答案。

最後克雷格自問自答道:“小鳥為什麼要唱歌?因為它有一首歌。”

克雷格的問答不是“腦筋急轉彎”,其中有很深的“存在”意味。所謂“存在”,就是關注人生最根本的方面,如:一個生命為什麼存在?對於小鳥來說,它存在的意義就是唱歌。而對於人來說也一樣,生命的意義就在于唱自己的歌。

狼爸爸

有一次我和妻子一起去學校參加家長會。這天,學校請了一位從事兒童輔導的心理學專家來給家長們講課。有一個學生家長(是一位爸爸)向心理老師講了一件讓他很生氣的事情。原來,就在他來參加家長會之前,他在女兒抽屜的最底層發現一幅漫畫,看到這幅漫畫,爸爸氣得沒有辦法,就跑到學校來,要去找女兒算賬。

心理老師問明瞭緣由:原來,這位爸爸為

了讓女兒學好鋼琴,每次都站在女兒面前看着她彈琴,對女兒要求十分嚴格,自己也不辭辛苦,覺得這是為了女兒好。然而,女兒卻畫了這樣一幅畫——畫中,一只小羊在那里彈琴,一匹老狼站在小羊旁邊;小羊顯得可憐巴巴,老狼卻是青面獠牙,舌頭伸得長長的,惡狠狠地盯着彈琴的小羊……

心理老師看了這幅畫反而笑了,他對這位爸爸說:“在你女兒放學之前,你趕快回家,把這幅畫放回原來的地方,原封不動,就像一切都沒有發生一樣……”

聽了心理老師的話,這位父親十分驚訝,

小鳥為什麼歌唱

一臉惶惑。

心理老師對這位爸爸說的一句話給我留下很深的印象:每一個人都需要一個“出口”呀。

現在,想起這句話,我便想到了“小鳥為什麼要唱歌”。

不許唱歌

顯然,這個小女孩內心里有苦惱,她感到壓抑,就用這種隱秘的方式把情緒表達出來了。如果沒有這個出口,那壓抑的情緒會累積起來,可能在某一天,會以更為激烈甚至極端的方式爆發出來。

許多人有各種類型的心理困難,其根源往往在于,受到太多壓抑,卻沒有表達的渠道。為了滿足別人的期待,為了實現某一個目標,他變得越來越強求自己,越來越違背自己,以至於變得像一只不能唱歌的小鳥。



太有啟發了,美國貴族高中的三堂課

第一課:不想變窮人就先認識貧困

美國為什麼與眾不同?請看看美國教育的一角。無論是父母,還是正在成長的年輕人,建議都看看下面的文章。

我父親是義烏從事小商品交易的老闆,身家千萬。

初中快畢業時,父母決定送我去美國華盛頓的貢薩加私立高中。這是一所有着近200年歷史的頂級貴族學校,來這就讀的學生非富即貴,說起來,父母算是用心良苦。為了能與“國際接軌”,出國前,他們把我送去學打高爾夫、苦練馬術、高薪聘請獲過獎的跳舞達人教授交際舞、街舞……

開學第一天,我帶着一種炫富比貴的心態,穿着頂級名牌服裝,開着名貴跑車來到學校。

“嗨,你是從中國來的吧?”兩個男孩主動走上來與我打招呼。“是啊,你們好!”我以為將結識兩個新朋友。沒想到,其中一個男孩狂笑着對夥伴叫道:“我贏了!”另一個則冷着臉摸出本支票夾,刷刷寫下一串數字交給對方。獲勝的傢伙不無得意地念叨着:“中國的有錢人都喜歡擺闊,你連這都不知道?”

隨後我鬱悶地找到了第一堂課社會學所在的教室。走進喧鬧的階梯教室,一眼就看到剛剛拿我開涮的兩個美國小子,他們沖我露出壞笑。點名的時候,我特意記住了他們名字:加里斯和巴克。

意外的,社會學老師曼利先生在點完名後,直接叫我們去操場集合,那里停着一輛大客車。

在行駛了40多分鐘後,車子在一處掛着“無家可歸者救濟中心”牌子的大門前停了下來。曼利先生和藹地說:“能來貢薩加上學,說明你們都家境殷實。可誰能告訴我,你們對社會最欠缺的認識是什麼?”大家面面相覷,一臉的茫然。我看看車下那塊牌子,突然心中一動,答道:“應該是貧窮。”

曼利先生贊賞地點點頭說:“沒錯,富有的出身決定了你們容易片面地認識現

實社會,我的責任就是將你們的認知補充完整。”眼前出現的一幕還是讓我震驚不已。寬敞如機場候機室的大廳里,一張挨一張整齊地放着數百張行軍床。上面或坐或臥着一個個要么愁容滿面、要么表情漠然的流浪者。

我的服務對象是一個衣着比較整潔,看上去挺和善的老人。他直盯着我沒頭沒腦地問道:“你認識我嗎?”

老人俯身從床下摸出兩張舊報紙遞給我。上面的頭版頭條有一張放大的照片,里面那個笑得意氣風發的人看着有些眼熟,我草草讀了一遍,是篇對商界傳奇人物布隆格的專訪。

“這就是我。”老人用手指敲着照片蒼涼地說,“我曾經富得流油,但揮霍、離婚和投資破產讓我如今不名一文。”我不禁心頭一顫:財富如流水,稍不謹慎,它就可能一滴不剩。

第二課:為他人是一種商機

貢薩加有條很特別的校訓:做為了他人的人。由於與生俱來的優越感,貢薩加的富二代們多少有自我的性格。我與加里斯和巴克的矛盾尤為突出。

我在球隊里打的是後衛,而加里斯打中鋒。在訓練中,我們之間最經常發生的摩擦就是,我把本該傳給加里斯的球傳給了其他人,而他在我受到阻擊的時候故意拖延救援……教練馬尼看在眼里,找我們談過幾次話,我們兩人都不同地否認與對方有矛盾,並且找種種理由來推脫。

轉眼迎來了校際籃球聯賽。我以為深知我與加里斯矛盾的馬尼會有意在比賽中將我們分開,誰知比賽一開始,他就讓我們同時上了場。我決定暫時將個人恩怨放在一邊,以大局為重。顯然加里斯和我想到了一起,我們之間配合得前所未有的默契。到第三

節結束,我們領先了對手10分,如果不出意外,勝利非我們莫屬。但此時,我的心理開始有些失衡。

第四節比賽開始了,我開始有意避免讓加里斯得分。當我驚覺不妙想扭轉時,為時已晚,最終我們以一分之差敗北。看到隊友們鄙夷的目光,我真恨不得找個地縫鑽進去。

教練馬尼卻沒說什麼,只是叮囑大家做好準備,迎接下一場比賽。我以為自己只能在場邊坐冷板凳了。卻不想兩天後的比賽,馬尼又在首輪把我和加里斯同時派上了場。

那一刻,我真是感激涕零,徹底拋棄了心中的私欲。最終經過艱苦的激戰,我們隊以微弱的優勢戰勝了強勁的對手。比賽結束後,加里斯突然走過來,用少有的誠懇語氣說:“嘿,夥計,下午一起去游泳啊?”我用力點點頭說:“好啊。”

“嘿,孩子們,祝賀你們終於開始理解我們的校訓了。”馬尼教練不知從什麼地方冒了出來,高興地拍着我們的肩膀說,“知道嗎?要想成功,首先你得學會理解他人,在成就別人的同時也成就了自己。”

第三課:如何靠自己成為有錢人

一入學,學校就為所有學生建立了虛擬的個人賬戶,每個人都獲得一定數額的校內虛擬貨幣做啓動資金。此後,我們要做的就是怎麼利用這筆錢創造出更多的財富。

每個月末,學校在盤點每名學生的個人資產後,會推出財富排行榜,公佈當月名列前十的“富翁”和倒數十名的“窮人”。

拿到啓動資金,我猶豫了很久都不知該做什麼。於是打電話向老爸求助。老爸也很躊躇,說國情不同。最後建議我把錢存銀行,穩穩當當地拿利息,因為

有投資就有失敗,只要有同學投資失敗了,我就排在他前面了。我覺得此法甚妙,將虛擬貨幣存進了校內銀行。然而,我低估了那些富二代的賺錢本事,月排行榜出來後,我竟然排在了倒數第一名。

接下來,我開始試着拿這些錢去投資。在嘗試分析了每只股票的優劣後,我將所有資金都押在了一只名為“魔幻信息”的股票上。這次我的眼光比較準,當月獲得了近五個點的回報率。儘管月末我仍不幸進入了窮人排行榜中,但名次提前了三位。不管怎麼說,算是有了一些進步。

為了躋身于“富人”行列,我開始利用課餘時間拼命惡補各種金融知識。這時,加里斯向我提出建議:“要想成為真正的富翁,不能只把錢拿去炒股押別人的成敗,應該有自己的實體。”

他的話讓我豁然開朗。可是賣些什麼好呢?最終,我把目標商品定位在具有中國特色的各種民族工藝品上,價格也決定走高端路線。不出所料,這些有着獨特中國民族風情的工藝品在學生中大受歡迎,我的資產在當月就翻了兩番。隨後,我的“中國工藝”公司在校園中成立,並在一年後成功“上市”,成功沖入“富翁”行列。

轉眼,畢業的日子到了,此時我已經收到幾所常春藤大學的人學通知。一天母親打來電話,哭着告訴我,由於投資失誤,爸爸的資產在還清銀行借款後大幅縮水,以後我可能還需要打工補貼學費。如此噩訊,如果放在三年前,我一定會視同世界末日,但現在,貢薩加的教育磨練了我的意志,我相信憑藉自己的能力同樣可以取得成功。

家庭的變故讓我對貢薩加的“富二代”教育有了更深刻的體悟:財富並不會理所當然地延續,金錢的世界充滿變數,要想立于不敗之地,就要懂得居安思危,讓自己的內心強大,這樣才能永遠駕馭金錢,而不是被金錢左右命運。

