

我的小腿很粗,毫不誇張,比大腿還粗。

起初,只是母親經常開玩笑似的對我說:“你的小腿怎么这么粗? 看起來比大腿還粗,簡直就是大象腿。”

那時,我尚不明事理,夏天喜歡穿裙子去學校。我知道班上的幾個女生热衷于聚眾談論別人,話題無非是誰發育得比較快、誰家生活條件差……也許初中的女孩子還不明白,那些言語是這世間最鋒利的刀。

有一天,一個女生故意湊近我,她的目光久久停留在我的小腿上。我突然感到很羞耻,像裸露着全身,感到無地自容。

過了許久,她的目光終於移開了,我清楚地聽見她對其他女生說話的聲音:“她的小腿真的那么粗,太不協調了吧。”這一次,我成了她們議論的對象。我慌亂地逃離,自卑的種子霎時間破土而出。

從此以後,我不再穿裙子,也不再穿短褲。無論夏日多么炎熱,我都始終穿着一條寬鬆的牛仔褲,那仿佛是我的遮羞布,包裹着我的腿,也包裹着我最後一絲自尊。

常有人問我:“你不熱嗎?”

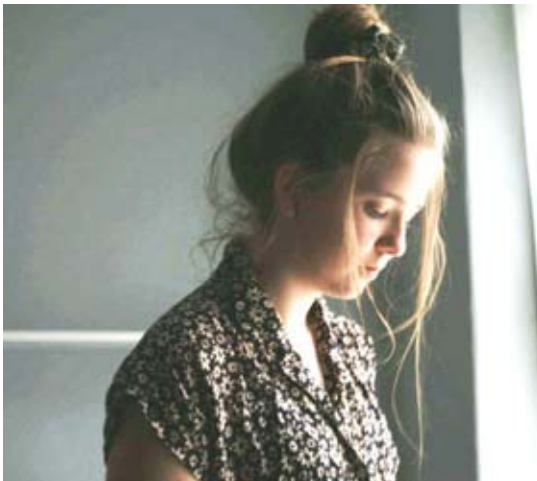
我總是笑笑,說:“不熱。”不是不熱,而是

我和自卑抗爭的那些年

比起在衆人面前撕開血淋淋的傷疤,我寧願把自己捂得汗流浹背。

我艷羨那些身材纖細的女生,姘娜娉婷,美得不可方物。但我知道,我永遠也變不成她們的樣子,陪伴我的只有我的大粗腿。它們掐滅了我的愛美之心,讓我躲在不透風的長褲里面自卑地生活,小心翼翼地呵護着我的自尊。

室友推薦一條短裙給我,我說我腿粗,不



想穿裙子。她完全不相信,甚至還與我賭了一杯奶茶。顯然,我贏了。

周末,我們一同逛商場,她非常喜歡一條寬鬆的背帶褲,便拉着我一同試。我先換完,在鏡子面前等她,她換完以後也來到鏡子前。她盯着鏡子里的自己看了許久,又看了看我,然後換下了

那條褲子。她沒有買那條褲子,我問她爲什么,她無奈地搖頭道:“這種褲子只有個子高的人才能穿,你剛剛看到我們兩個的對比了嗎?沒

辦法,身高是原罪。”

我一時語塞,在我眼里,身高從來都不重要,只要身材纖細便可以了,身高的缺陷可以通過體形彌補。我以爲,只有像我這種腿粗的人才會被徹底打敗,無可拯救,卻沒想到,在別人眼中,身高竟也能成爲挑選衣物的困擾。

但仔細想想,我以爲身高不足爲慮,不過是因為我個子高罷了;我也曾不理解爲什么會有人被膚色偏黑困擾,這也不過是因為我沒有這樣的煩惱罷了。我之所以將所有注意力放在腿上,是因為這是我特有的困擾,是我自卑的來源。

可是,這個世界上,有多少人是對自己絕對滿意的呢?幾乎每個人都對自身的現狀感到困惑,也許是膚色、身高、體重這些身體因素,也許是出身、財富這些外部因素。

我們都艷羨別人,殊不知與此同時,我們也會被別人深深艷羨。

我又開始穿裙子了。

不會再有人不友好地故意盯着我看,原來束縛了我這麼多年的自卑,在外人眼里根本不足爲道。

作者:九予城

掙1億就願意躺下嗎



如果掙到1億,你願意躺下嗎?這個問題的關鍵是,這一大筆錢是怎么來的?1.意外橫財,比如中彩票,祖宅拆遷補償。2.靠自己本事賺的,做生意或者創業。第一種情況不可複製,而第二種情況可以繼續重複下去,區別就在這兒。

假如你中彩票賺了1億,雖然一下子有了很多錢,但你這個人的職業價值依然是月薪族四五千的水平,在這種情況下,你是否繼續努力無關大局,躺就躺了。

假如你是靠自己本事賺到1億,那你的能力價值起碼也是月流水百萬級的水平,這個時候你繼續努力就有意義,也許幾年後會有2億、3億、4億。由於人對財富的慾望會不斷膨脹,因此那些億萬富豪很少會在壯年期就放棄奮鬥。另外還有一點重要區別。

普通人掙錢的過程往往不快樂,在職場處於底層,壓力大,工作沒有成就感。所以一旦有足夠的財富,第一反應就是,老子不上班了!

而靠自己本事掙到1億的人,本身就已經處於職場食物鏈的頂端,他們的工作雖然也有壓力,但掌握在手里的更多是財力和權力,他們上班其實是一種享受。不然大家想想,爲什么李嘉誠和巴菲特90歲的時候還在工作?

所以,窮人工作是沒辦法,有條件就不干了;大佬工作是真好玩,玩得動就繼續玩。

其實,一個人的奮鬥積極性和他有多少錢無關,只要在工作中不斷收到正反饋,就會一直保持上進。相反,如果曾經體驗過高收入,之後遭遇挫折,收入暴跌,這種重大負反饋可能會讓人喪失斗志。

比如你以前生意興旺,一年賺1000萬,後來行業受衝擊,一年利潤只剩10萬~20萬,很多人在遭遇這種打擊後便會一蹶不振,破罐子破摔。人生最難走的都是下坡路。

有很多特殊的吃“青春飯”的職業,比如職業運動員、演藝人員等,都是30歲前收入高於常人,30歲後逐漸下滑,甚至失業。這些人里不會理財的,很容易財務崩潰,中年晚年淒慘度日。而即便這些人會理財,這種收入越來越少的人生體驗也很不好。

所以,月薪族說自己有幾千萬、幾億就不干了,是真心話。老闆們有幾億還接着上班,也不是貪得無厭。位置不同,想法就不同。

文章來源:微信公眾號“招財大牛貓”

普通人中有20%的人會經常拖延,但也有一部分人不僅無法忍受拖延,還喜歡早早完成任務。這叫作提前症。有提前症的人通常會在一件事情的截止日期到來之前就早早地把這件事解決了,因為他們無法忍受一件事情一直拖着不做。

有科學家設計了實驗來研究提前症的心理根源。參與實驗的大學生需要穿過一段長長的通道。在穿越通道的過程中,通道的左邊和右邊各有一個重量相同的小桶,但兩個桶到終點的距離不一樣。實驗參與者需要在穿過通道的過程中,任選一個桶並提著它走到終點。

結果很有意思。有“提前症”的大學生看到第一個桶時,便會直接提起來一路拎到終點,而不是去提第二個桶,即使第二個桶距離終點更近,提起來也更省力。

爲什么有“提前症”的人寧願選擇更費力的做法呢?科學家在研究結束之後,詢問了這群似乎做出“不理性”選擇的大學生。他們的回答十分接近:因為先拎起桶就可以先減



提前癡

輕思想負擔,無須再想着拎桶這件事。對他們而言,身體負擔不像思想負擔那么令人難以忍受。所以,提前症“患者”之所以選擇不拖延,甚至早早地把事情做完,是因為他們無法忍受滯留在大腦中的思想負擔。

作者:姚乃琳

什麼是好規則

孩子們玩足球,球要是被踢飛了,應該誰去撿?

最簡單的答案,當然就是誰把球踢飛了誰去撿。

但是,後來出現了一個新規則:誰離球最近誰去撿。道理很簡單:都是在玩嘛,那么斤斤計較干什么?離球最近的人去撿,效率最高。

但如果有人故意把球踢飛,逼對方去撿球,消耗對方的體力呢?

那就只好再加一條規則:如果誰故意把球踢飛,他不僅得自己去撿球,還得做五個俯臥撐作爲懲罰。

那怎么判斷他是不是故意把球踢飛的呢?

只能再加上更複雜的規則。

這時候再回頭一看,其實還是最早那個誰把球踢飛誰去撿的規則最簡單、有效。所以,即使在一個遊戲里面,也要保持規則的簡單性。

沒有最好的規則,但往往越複雜的規則,就是越壞的規則。

作者:羅振宇

何爲心理免疫

芳芳小學畢業了,爸爸到學校去接她,當父女倆走出校門時,校門外賣零食小吃的張師傅吃驚地問:“您女兒在這兒讀小學啊?”“是呀,在這兒讀小學六年都畢業了。”芳芳爸爸回答說。“那我怎么從來沒見過您女兒來買零食?您看現在的孩子們誰不吃零食?我那兩個兒子每天吃太多零食,到吃飯時可費勁了。請問您是怎么教孩子的?”旁邊的一位家長也揶揄說:“現在的孩子愛吃零食,不好好吃飯,太讓我們煩惱了。”

原來,芳芳的爸爸媽媽自孩子兩三歲開始,遇到電視上播放飲食健康節目,特別是小孩子因過多吃零食而造成營養不良,發育不正常的事例,就和孩子一起看節目,並給芳芳講述過多吃零食的危害。媽媽還給芳芳講述了他們鄰居的一個孩子,因為吃了很多街上小攤販賣的零食,先是感染性腹瀉、嘔吐,後來轉變成很嚴重的病症。爸爸也時常給孩子講述他見到的很多孩子因為過多吃零食,不好好吃飯而導致四肢無力、面黃肌瘦的例子。芳芳爸爸媽媽的做法就是心理免疫,也正是心理免疫讓芳芳養成了很少吃零食的習慣。

所謂心理免疫,就是在嬰幼兒剛聽懂大人話時開始,父母、長輩對孩子所接觸到的電腦、電影、電視、手機、畫刊,以及接觸到的人們的行爲,在孩子面前認真地講解和評說,告訴孩子哪些行爲是對的,哪些行爲是錯誤的,給孩子一個起始的、最初的是非標準。對那些勤勞勇敢、助人爲樂、刻苦學習、孝老敬親、禮貌待人等優秀行爲,就告訴孩子“這人真是好樣的”“真可敬”“就這樣做”,並豎起拇指熱情讚揚;而對那些損人利己、懶惰膽怯、好逸惡勞、賣國求榮、虐待老人等惡劣行爲和不良習慣,就告訴孩子“真可惡”“真可恨”“這很不好”,並表現出厭惡、鄙視的表情,在孩子幼小的心靈上打下最初的是非印記。

心理免疫的理論依據

兒童種牛痘疫苗可以預防天花病;吃糖丸可以預防脊髓灰質炎疾病的發生……在生理上可以通過接種疫苗預防疾病,在兒童心理上也可以通過心理免疫減少不良信息的侵害。

爲什么心理免疫能發揮讓孩子遠離錯誤、邪惡事物,發揮心理防禦的作用?

生理學研究表明,人的大腦具有先入爲主的特徵。

嬰幼兒總是像海綿汲水一樣,不加選擇的、大量地汲取外界信息,吸收的信息刺激不僅促進了大腦的發育,也“刻印”在大腦結構中,成爲大腦的一部分。不論是好或是壞的信息,只要搶先輸入大腦,而且在大腦皮層上形成神經聯繫之後,其痕迹就“先入爲主”地佔據在大腦皮層

神奇的“心理免疫”



上,別的類似信息再難入內形成痕迹。

心理學認爲,在人們對事物的認知過程中,通過自身接觸,能使人形成對該事物的第一印象。解釋第一印象的是首因效應,對事物第一印象一旦形成就不易改變,不易被說服,在以後的社會實踐中就按此印象去觀察判斷事物。父母在嬰幼

兒面前對優秀的行爲表示夸獎和稱讚,對惡劣行爲表示厭惡和唾棄,這在孩子心中形成第一印象,這種第一印象一旦形成,以後就不易改變。正是人腦先入爲主和第一印象的特徵,使得嬰幼兒心理免疫發揮了重大作用。

父母是孩子出生後最先接觸的人,是哺養他的人,父母的話在嬰幼兒心目

中是神聖的,會印記在孩子幼小的心靈中。父母對小孩子接觸的事和人進行講解、評說,就會在孩子心理上起到免疫作用。

心理免疫勢在必行

嬰幼兒在生理髮育的同時,心理上也通過吸收外界信息刺激大腦發育。他們對外界信息的無意識吸收是不分是非、不辨真偽、不論善惡的,全部吸收進

人大腦,並成爲大腦的組成部分,進而形成自己的精神世界。

當代世界進入信息時代,各種信息通過電視、手機、電腦等媒體以最快的速度 and 最生動的方式進入人們的視野,影響着人們的精神世界,特別是求知慾、好奇心極盛的孩子。在人們接觸的信息中,各種價值觀、人生觀、世界觀泥沙俱下,魚龍混雜,一些腐朽、沒落、庸俗、低級趣味的信息時時影響着孩子們,給他們精神世界的形成以重大影響。這種現實下,孩子們特別是嬰幼兒的心理免疫就顯得十分重要且勢在必行。

家庭教育家陳鶴琴先生在他所著的《家庭教育》一書中提出:“別人做好的事情或壞的事情的時候,做父母的應當以辭色來表示讚許或不讚許的意願給小孩子聽,給小孩子看。小孩子生來是無知無識的。善惡是非的種種觀念要慢慢兒在後天形成。他怎樣會辨別善惡是非呢?其道很多,但平時做父母的對於善惡是非顯出一種態度,而小孩子聽了看了無形中受着影響的,也是一個方法。”

心理學研究表明,個人的認知是經過選擇後組成的。人們對某事物是親近,還是疏遠,是仿效學習,還是排斥、抵制,是由自己原來的心理定式即自己的善惡、是非標準來選擇決定的。而人們的心理定式,善惡是非標準,是由先前獲取的經驗信息積累起來的。嬰幼兒時期父母對不同事物的態度和評價,在孩子心理定式形成中起着基礎性作用,築起一道學習真善美,抵制假惡醜的心理防線。

有人擔心嬰幼兒可能聽不懂大人對影視和他人的議論評說,其實這是不瞭解嬰幼兒,就是幾個月的小嬰兒也有情景領悟的特有功能,只要是在嬰幼兒面前議論評價他看到的事物,他就能聽懂大人的話,這就是情景領悟的能力。再者,模仿是嬰幼兒學習的基本方法,父母長輩對人們的各種行爲,表示不同的態度,也爲孩子提供模仿對象。通過模仿,孩子就會學習真善美行爲,厭惡假惡醜行爲,這就真正發揮了心理免疫的作用。

爲了孩子健康成長,父母長輩務必注重對孩子的心理免疫。

作者:范樹懷