

一個賣紅酒的人

幾年前朋友過生日，我想送他一箱特別的紅酒。這種酒很偏門，想要的年份酒更少。最後，我在微信上加了一個酒商，成功買到了酒。從此，這個賣紅酒的人就一直待在我的好友列表里。

他並不和我說話，更不會主動問候。不過，他基本每天都會發來一張酒單，告訴我最近有什么酒到貨。這張酒單只有文字，沒有圖片，沒有表格，也沒有排版。我有點好奇，就一直沒有刪掉他，想看他在毫無回應的情況下能夠堅持多久。幾年時間轉瞬即逝，他到今天都還在。

要知道，搞互聯網的人都“有病”，我也不免受到傳染。看他這樣發酒單多年，我一度想打破緘默去聯繫他，告訴他，你發的這個酒單，用戶體驗很不好。首先，你應該做一點排版設計，把酒名、莊名、年份、單價分項列出。那么長的一張單子，讓人看起來多么吃力，你應該按照國別、產區、酒類做一下分類，加上小標題，做到一目瞭然。全篇文字對客戶來說，視覺壓力很大，你應該做成 H5 的形式，每款酒都配上圖，加上文字介紹，這樣也能鼓勵客戶嘗試一下別的酒，好增加一點復購和銷售量。

不過，人上了年紀後有一個好處，就是知道不要輕易開口。所以，我又看了幾年。他每天還是這麼發，沒有絲毫改變。今天，當收到他最新一期酒單時，我突然有所領悟，並為我之前沒有說話深感慶幸。

這樣一發就是五六年，說明他的生意做

得不錯，也說明他的方法是有效的。換句話說，他的客戶大概也不在意這一點用戶體驗。我當初去找他，是因為他那里有我找不到的酒。這是他的核心競爭力，只要這個競爭力還在，酒單的表現形式只是微不足道的細節。反過來說，如果他能做一張非常漂亮的酒單，他的客戶會因為酒單漂亮明晰而下單嗎？恐怕也不大可能。

我相信，他聘用一個美工或者編輯，每天為他出一篇圖文並茂的酒單，應該完全在成本預算之內。但是，這樣做只會



增加他日常工作的複雜程度。依照目前的方式，他一個人足矣——每天拿着到貨單錄入，然後群發。他不需要等待，不需要商討，也就沒有中間環節上各種可能出現的麻煩和錯誤，可以把更多的時間用在為客戶提供一對一服務，安排訂單和快遞上。他儘可能地保證了他的生意始終簡單，這一點讓人很欽佩，忍住不去增加一點花樣並不容易。

至於圖文模式，如今看來，我之所以會有這種想法，不過是因為我並非他的目標客戶。我需要紅酒知識和背景普及，而

他的其他客戶並不需要。對品酒愛好者而言，用手指滑動屏幕，快速瀏覽酒單，看有沒有自己心儀的酒反倒是更有效率的方式。如果他真的要提供圖文介紹，那就意味着購買者中有許多人並不懂酒，他就得額外增加許多介紹性的工作，耗費很多時間在一對一的交談上。而且，即便花了那么多時間，對方也未必能轉化為客戶。就像我一樣，買了一次之後就再也沒有買過(主要還是因為好酒太貴)。像現在這樣有一點門檻，反而篩選了客戶，保證來詢問的人基本都是有意購買的人。

我認為這是很棒的一堂課，儘管這位“老師”全程沒有說過一句話。事實上，我挺喜歡他的這種風格。逢年過節不會噓寒問暖，交流的時候也沒左一個“親”，右一個“呢”，只是確認數量、價格、到貨時間，然後收錢，始終保持“收錢辦事，你我不熟”的冷淡態度。在他身上，我看到了傳統生意的有趣之處：如果一個方法是有效的，那么它就是有效的。不需要來回折騰，把簡單流程搞得非常複雜。只要在這個市場上，自己能做到大多數人做不到的一點，憑藉這一點就可以持續經營下去。

反過來想，如果商家很熱情，做得面面俱到，是不是也說明瞭他們提供的服務和產品其實沒有那么大的價值，起碼没有什么獨特性。更不用說三個月改一次界面，一個月換一個圖標，估計那純粹就是為了刷業績而做的吧。

文章來源: 微信公眾號“槽邊往事”

自卑嗎？也許不是你的錯

自卑感来源于“比較”，在和別人的比較中，感到自己處處不如人，它是一種不能自助和軟弱的複雜情感。自卑的人無法通過自我的心理建設來表現出足夠的自信，往往會輕視自己。

你自卑嗎？這也許不是你的錯。

一、自卑情結，在童年埋下了根

自卑情結往往由嬰幼兒時期的無能狀態和對別人的依賴引起，許多自卑者，是由於父母過于嚴苛的教育而導致的。什么樣的教育和成長環境，才會孕育出孩子的自卑呢？

1. 經常打擊孩子

打擊式教育就像打碎一個玻璃瓶，即使可以用粘合膠縫補，但無論多久的時間，裂痕依然會存在。自己的孩子都看不到其閃光點，只會一味否定他，那么孩子又從何處樹立信心？

2. 有暴力傾向

這裏的暴力不管是夫妻之間，還是父母對孩子的暴力，都會讓孩子的人格產生變化。孩子長期處於恐懼之中，有着暴力留下的童年陰影，一想到便會不自覺的產生害怕情緒。

3. 很少陪伴孩子

父母陪伴太少，孩子會失去安全感，若是遇到自己難以處理或害怕的事情，沒有得到及時鼓勵和安慰，孩子就會變得膽小、懦弱，時間久了就會形成自卑心理。



4. 一刀切的節儉

有人認為孩子要“窮養”，讓他多吃苦，可現在已經不是人人窮苦的年代了，過于節儉，不捨得給孩子花錢，有可能讓孩子產生對金錢的過度渴望，從而走向一條錯誤的道路。

二、自卑的人，如何治愈自己？

自卑感是產生自我封閉心理的根源，這種嚴重的心理挫傷會隨著時間蔓延、擴散，從而產生錯誤的心理定勢，引出人際障礙和許多行為上的困擾，妨礙與人相處，如工作上的交

往、學習上的交流。這種病態心理如果不能及時回到正軌，可能會危害終身。

走出自卑心理的第一步，就是要學會更好地認識自己，瞭解自己。

1. 認知法

正確認識自卑，我們需要問自己：

為什麼會自卑？最開始導致自己自卑的事情是什么？一定要刨根問底。

我自卑什么？別人會怎么看？和他們確認，去面對自己的心理陰影。

問自己，自卑對自己的影響？

2. 環境感染

營造一個良好的外部環境，一個充滿友情的氛圍，選擇讓自己感到放鬆地朋友。在自己需要的時候，能有親人與朋友與自己及時進行感情上的溝通、生活上的幫助。

3. 鼓勵自己

善於運用表揚與肯定的方法樹立自己的自信心，若一件事感覺自己達成了目標，或表現得比以往好，要及時給予自己鼓勵。

自卑是一種普遍存在的事實，不是一種錯誤，需要靠成長去控制、去抵禦，很難完全消除。即便如此，我們也可以轉變一種活法，讓積極心理壓制消極心理，學會和自卑做朋友，接納真正的自己。

前幾天坐出租車，路上堵車，就和司機聊起了去年的疫情。司機師傅給我講了他的故事——他是一位退伍軍人，家里有一個兒子在念中學，正處於青春叛逆期。

因為當過軍人，他管教兒子的方式比較簡單粗暴。由於職業的關係，他也沒有多少時間陪家人，所以父子關係很不好。

去年疫情暴發後武漢封城，他就報名去社區當志願者，開車接送病人。

原因有三：第一，他是退伍軍人、共產黨員，危急時刻挺身而出一種本能；第二，封城以後出租車沒有生意，在家閒着也是閒着，不如給自己找點事做；第三，天天看到兒子在家里刷手機、打遊戲，不務正業，他很心煩，不如出去跑車。

那時正是疫情高峰期，他按照在部隊臨戰的慣例，寫了一封遺書，早上出門前交給兒子，說他接送病人去醫院是很兇險的事情，中招是難免的，要是他不幸去世了，就照着遺書辦理後事；如果過了這段時間他還活着，就把遺書燒了。說完他就出門跑車

聽來的故事

去了。

當天晚上他忙到 12 點才回家。到家後，他發現兒子一直孤零零地坐在客廳等他，見到他回來，“哇”的一聲就哭了出來。哭完，兒子問他，你遺書里面寫的是不是真的？他說，如果我死了，那里面寫的都是真的。

從此以後，他每天出門去當志願者，兒子都會提前為他泡好熱茶，讓他帶走。不論多晚，兒子一定要守到他回家才去睡覺。

疫情結束後，這位師傅獲得了政府頒發的戰疫紀念章。兒子看到後問他，能不能把這枚紀念章送給他。他就把紀念章給了兒子。他兒子把紀念章

挂在書包上，每天背着去上學。同學問起來，他非常自豪，說他爸爸是一個英雄。文:huyong



綠皮火車時代的燒雞

綠皮火車，這個在中國大地上逐漸消失的符號，其實一直藏在一代中國人的基因中。在過去幾十年漫長的歲月中，緩慢、擁擠、陌生又熟絡，種種氣味雜糅，充斥着五湖四海的口音，少不了啤酒與燒雞的綠皮車廂里，呈現着一幅真實中國的圖景。

攝影家王福春有一本影像集《火車上的中國人》，記錄了從 1987 年到 2000 年，十多年間綠皮火車里的人生百態。有時候我會翻出這本書看看。其實我小時候沒有太多機會坐綠皮火車出門遠行，那時候，綠皮火車代表着遠方。

許多人會懷念綠皮車廂里的食物。最常被人們提及的是燒雞，燒雞成為某種象徵。沒有在綠皮火車里吃過燒雞的人，不足以談論人生。

中國的“四大名雞”都與火車相關：溝幫子燻雞、德州扒雞、道口燒雞、符離集燒雞。從近代中國鐵路發展地圖上，就可以看到這“四只雞”與鐵路樞紐的關聯：

溝幫子在遼寧錦州，位於東北兩條重要鐵路的交會處：沈山鐵路（瀋陽—山海關）、溝海鐵路（溝幫子—海城）。

山東德州則在京滬鐵路（北京—上海）和京杭大運河的交會點上，無論是鐵路還是水路，德州都是必經之地。

安徽宿州符離集也是交通要道，同樣是京滬鐵路的樞紐。紀錄片導演陳曉卿就是符離集人，他從小吃着符離集燒雞長大。據他考據，符離集燒雞起源于抗日戰爭時期，距今不過幾十年。

道口則位於河南省安陽市滑縣，也是東西南北兩條鐵路交會之地。焦作煤礦外運需要經過道清鐵路，南北走向的京廣鐵

路也從此經過。

四只雞，與鐵路上的中國形成一種微妙的共振。在遙遠的 20 世紀七八十年代，坐火車出遠門，其身份與地位的象徵意義相當於如今坐飛機頭等艙。出一次遠門，可能要在綠皮車廂里搖晃幾天幾夜，在幾天幾夜中，吃喝拉撒必不可少。當時並沒有工業化的包裝食品，在路上除了攜帶的乾糧與茶葉蛋，最體面的食物就是火車在站台停靠時，蜂擁而上的小販賣賣的燒雞。

這燒雞在當時，不僅僅是一只雞。坐在侃侃的綠皮車廂里，周圍擠滿了人，眾目睽睽之下，你悠然自得，輕輕撕扯下一只油膩芬芳的雞腿。雞肉的香味如此出挑，原本的車廂里充盈着沉澱一氣的渾濁味道：炒貨味、人體味、花露水味、痱子粉味、尿騷味、放屁產生的硫化物味、幾個月沒有洗澡的腋窩味、飽嗝味、劣



質香煙味……渾濁氣味的交響樂中，忽然傳來一股明亮激越的燒雞的香味，如同在沉鬱的大提琴聲中飄來小提琴的歡快。這種香味沒有侵略性，

沉鬱、嫵媚，且持久。從雞皮、雞肉甚至雞骨頭的縫隙里，絲絲入扣地傳遞出來，經久不散。周遭人的眼神有意無意地盯着你，盯着你蠕動的嘴，盯着你手裏越來越少的燒雞，靜靜傾聽，似乎還有一陣陣從身邊傳來的腹腔“咕嚕咕嚕”蠕動的聲音、吞咽口水的聲音。此時還應該有一點酒，啤酒顯得豪邁，倒在一個搪瓷缸

子里，潔白的泡沫泛起一陣陣炫耀，仰脖一飲而盡。如果是悶熱的車廂，沒有冰箱，啤酒則顯得溫嫩，最好是白酒。倒出一小杯，白酒顛覆一切的香味，富有侵略性，如同挑釁，如同在絃樂之中加入一陣鼓點。喝酒時要含在口腔里，發出“嗞”的一

聲嘆息，緊接着是“叭”的一下吧唧嘴，此時意猶未盡，緊隨其後的是“哈”的一聲嘆息，猶如高潮退去，愛情凋落的感懷。“哈”的一聲，其實也是一個序幕，代表着下一個輪回。你的手繼續伸向那一只傳奇的燒雞，另外一只雞腿已經在靜靜等待……

它不僅僅是一只雞，還是社交聖物。漫長的綠皮車廂旅程，如果你是孤身一人，剛好對面坐着的是你不怎么煩的人，邀請他一起吃一只雞，你們將會成為無話不談的朋友。

在有限的記憶中，憑藉一只燒雞，我曾跟皮革廠的小老闆打得火熱。他告訴我不同皮質不同顏色的構成；跟帶着孩子去北京挑戰吉尼斯紀錄的父親談過話，他女兒可以不間斷地翻跟斗，在擁擠的車廂里也能給我們表演一下；跟秦皇島的酒吧女老闆約定有空去她的酒吧看表演；跟四川籍的姑娘眉來眼去，她要去成都做家政工作。只不過那時沒有微信，沒有“掃一掃”，甚至沒有手機。有的僅僅是燒雞，燒雞就是火車上的“戰鬥機”。

更久遠一些的記憶則是我第一次跟隨父親乘坐綠皮火車。車到一個小站，尚未進站，汽笛聲響，許多小販跟着沒有停穩的火車奔跑。他們拿着燒雞、礦泉水、茶葉蛋以及啤酒、火腿腸。父親跟我說：“你坐在這里別動，我去買一只燒雞。”

片刻他消失在人群中。我還瘦小，穿着媽媽織的毛衣，看護着行李架上的大包小包。第一次出門的我小心地等他回來，等待他手里提着一只油亮芬芳的燒雞回來。

那種感覺總是讓我想起朱自清的《背影》。他的父親對他說：“我買幾個橘子去。你就在此地，不要走動。”

作者：小寬