

大數有多大？
某知名周刊上有篇文章，呼籲大家不要在開車時給手機充電。文章說車上的電都是燃燒汽油而來的，這種發電模式太浪費了。有多浪費呢？美國人每年因為在車上給手機充電，總共多消耗了價值 2 億美元的石油！

2 億美元？這個數字很大嗎？美國開車的人差不多有 2 億，這相當於每人每年多花 1 美元。而這 1 美元可以讓人在車上給手機充電——不知道省去多少麻煩，這可能是你所花過的最值的 1 美元。

所以理解大數的一個好辦法是除以一個很大的基數。

跟我們日常生活關係更大的不是這些大數，而是小數。

風險都是小數。描述風險的科學辦法是給一個概率，可是我們很難形象地理解特別小的概率。

舉個例子，美國的託兒所有兩種，一種是在老師自己家辦的，學費比較便宜；另一種是正規託兒所，人手多，設施齊全。現在數據顯示，家庭託兒所中小孩因為事故死亡的概率是正規託兒所的 7 倍——那麼請問，如果你特別注重安全問題，是不是應該把孩子送到正規託兒所去呢？
像這種問題千萬不要只看倍數，一定要

看概率的絕對值。事實是，全美國每年死於家庭託兒所的孩子只有十幾個；與此同時，同樣年齡的孩子死於交通事故的數量是每年 79 個。那麼如果正規託兒所離家遠，家庭託兒所離家近的話，哪怕距離只相差 20%，如果只考慮安全因素，你就應該把孩子送到家庭託兒所去。

所以，不能一聽說有風險就臉色大變，得把各種風險放在一起比較才行。

交通再有風險，我們也不能不上街。與其擔心各種極小概率的危

小數陷阱



險，還不如把心思用在更重要的事情上。

美國給退休人員發放的社保基金有個漏洞。有的人已經去世了，但是家屬故意不報；也可能是系統有問題，致使他的銀行賬號還能收到社保福利款。據估計，每年因為這個漏洞，有 3100 萬美元的損失。那麼，是不是應該趕緊想辦法修補漏洞呢？有人做了一個計算——這 3100 萬美元，相當於美國每年發放社保基金總數的 0.004%。也就是說，社保基金發放的準確度高達 99.996%，這簡直是個完美的

系統！到了這種程度如果還想做得更完美一點，往往需要付出很高的行政成本——這個代價遠遠高於 3100 萬美元。

不看數量級，3100 萬美元是一筆巨款；一看數量級，這點損失不算什麼。做任何事情都有利有弊，很多情況下如果你做個計算，利弊還是很容易看出來的，而且經常是大級別的差異。

一件不值錢、不知道什麼時候才會用到的舊東西，值不值得保留在價值千萬元的房子里以備不時之需？為了把孩子考上重點大學的概率增大一點點，值不值得全家在一個狹小的學區房里擠上十幾年？

我們日常做判斷，主要用模式識別——東西有毒，第一反應就是不吃；事情有危險，第一反應就是不做。可是什麼叫有毒？有多大的危險？0.01%和 0.0001%的差別雖然巨大，但是對我們的心理衝擊是一樣的。

所以能夠不顧心理衝擊，堅決使用這種數量級思維，才是一種“大人物思維”。別人看 3000 萬美元很多，他看 3000 萬美元很少；別人認為這件事實在受不了，他對這件事根本不在乎。這種“大人有大量”不是裝出來的，也不是靠“養吾浩然正氣”養出來的，而是算出來的。

見識過，計算過，然後能做出理性決定，這才叫有膽有識。 作者：萬維鋼

購物中的比例偏見

在商場里賣電冰箱的朋友跟我說了一件令他鬱悶的事：他賣一款 1 萬元的高檔冰箱，為了促銷量，他打算附送一個 500 元的電飯煲。他本以為顧客會很高興，可顧客對贈品並不在意。為什麼？原來，在大多數顧客看來，一件 1 萬元的商品只送 500 元的贈品，太少了。我告訴他，這是因為顧客心里都有一個價值判斷邏輯，我們稱之為“比例偏見”。

這種比例偏見在日常消費中比比皆是。比如，我們在 A 商場看到一件漂亮衣服，售價是 100 元，剛想掏錢購買，一起逛街的朋友說，不遠的 B 商場正在搞活動，這件衣服只要 60 元。如果從 A 商場到 B 商場，步行只要 10 分鐘，我們多半會選擇步行去 B 商場購買，因為便宜了 40%。如果我們在 A 商場看到一



款心儀很久的名牌包，售價是 6600 元，正準備付款時，朋友說這款包在 B 商場只賣 6560 元，這時候我們會想，6600 元的東西，才便宜 40 元，算了吧，為這點錢跑一趟真不值得。

從上面的例子中，我們看到一個很有趣的現象：因為便宜了 40 元，我們願意花 10 分鐘去另一家店買衣服，卻不願意去另一家店買名牌包。同樣可以省 40 元，同樣是多花 10 分鐘的時間成本，可是為什麼第一次我們覺得 40 元很值得，第二次的 40 元反而不值得呢？這就是比例偏見。

很多人覺得把一件 20 元的商品還價到 15 元，比把一件 125 元的商品

還價到 120 元更有成就感。很多聰明的商家把這一消費心理運用到實際銷售中，從而實現了更大的利潤。

比如那款高檔冰箱，銷售方在意識到比例偏見後，改變了銷售策略。他們把價值 500 元的電飯煲變成另一種換購邏輯：顧客買了 1 萬元的冰箱後，只要加 1 元錢，就可以得到這款價值 500 元的電飯煲。這個邏輯看似跟前面沒有本質上的區別，但在消費者心中，比例發生了翻天覆地的變化。按照之前的銷售思路，消費者會拿 500 元的電飯煲和 1 萬元的冰箱做對比，優惠的比例是 5%；現在用 1 元錢來換購，消費者會用 1 元和 500 元做價值比較，成交的喜悅感就增強了。

同樣的邏輯還會出現在更多的商品銷售上。比如，電腦銷售員想促銷價值 200 元的 4G 內存條，顧客可能不想買，但如果他告訴顧客，一台 4G 內存的電腦賣 4800 元，一台 8G 內存的電腦賣 5000 元，顧客就會覺得電腦性能提陞了一倍，卻只需要多加 200 元。電腦銷售員給了客戶完全不一樣的感覺，這就是利用了比例偏見的邏輯。

不管是商家還是消費者，都應該瞭解一點消費心理學——商家知道如何讓消費者有更大的成交價值，而消費者知道自己是否在為並不實際的折扣買單。 文 鳳鳴山，圖 宋曉軍

我兒子七歲。有一天，他回家跟我說他們班新來了一位同學，這個小男生來自俄羅斯，很腼腆，一句英語都不會說。兒子跟我說這些的時候，神情很沮喪，他說他覺得這個俄羅斯男孩很孤獨。之後好幾天，兒子沒再提過這個男孩，我想，大概是他們的老師想出辦法幫他了吧。

大約過了三個星期，有一天，我進入兒子的房間，見他正在使用翻譯軟件，他將自己寫的英語用軟件翻譯成俄語。我問他時，他說這樣他就可以同那位俄羅斯男孩交流瞭，然後他再把俄羅斯男孩的回復用軟件翻譯成英語。這一切挺麻煩、挺艱難，七歲的兒子卻努力地在做。

兒子找到了一種方法來觸及俄羅斯男孩的心靈。兒子不希望他孤獨。兒子對自己所做的一切，只是輕描淡寫地說：“我正在給朋友寫張便條。”

這是我第一次看見兒子的心。我知道兒子的心已經長大，我很欣慰，我對兒子能成為什麼樣的人充滿希望。

作者：夏建清



兒子的心

父母牢記“三不慣兩不管”，孩子長大肯定有出息

曾聽過這樣一句話：每個人都能成為父母，但卻不是每個人都能勝任這一職位。

我們總是能挑出孩子各種問題，卻很少意識到，其實這些問題大部分都源自父母。

育兒專家李玫瑾曾說：“現在很多家長該管孩子的時候不管，不該管的時候卻使勁管。”

有的父母在教育上總是拎不清輕重，該管的不管，該放手的時候卻總是不依不饒，這樣對孩子的成長是非常不利的。

父母只有做好“三不慣兩不管”，孩子才能夠少走彎路，越來越有出息。

一、“不尊重人”不慣

當父母發現孩子有對人不尊重的行為時，必須及時糾正，對孩子進行嚴肅地批評教育，使孩子改正。如果父母對孩子的管教過於鬆懈，看到錯誤的行為只是一笑而過，孩子可能會形成許多不良習慣，危害終身。

在孩子不懂尊重人的時候，家長可以用三字真言：“清、示、樣”的方法引導孩子有禮貌。

清：清晰的語言。

就是提前用清晰的語言提前告訴孩子，等會會遇見什麼人，要怎麼說，怎麼做。

示：正確的示範。

家長要掌握正確規範的禮儀，才能不做出錯誤的示範。

樣：榜樣的力量。

孩子是父母的倒影，家長想讓孩子成為什麼樣的人，首先要成為那樣的人，給孩子做榜樣。

哲學家托馬斯·卡萊爾曾說過這樣一句話：禮貌比法律更強有力。沒禮貌會直接影響孩子的人際關係，會讓身邊的人對他產生厭惡之情，越來越疏遠。

禮貌是一個人最好的通行證。

二、“好吃懶做”不慣

很多家長還沒意識到“教孩子獨立”有多重要，還在以愛之名為孩子包辦一切。甚至還

傻傻地說“別的不用管，你好好學習就行了”，還以為“孩子長大自然就獨立了”。殊不知，父母太過溺愛，孩子必遭反噬。

父母會在無形中把孩子培養成一個“生活不能自理”的“巨嬰”。“巨嬰”們不懂感恩，漠視規則，更無法自力更生。

曾看過一部名為《世界再大大不過一碗番茄炒蛋》的視頻。

視頻中，有一位叫伊恩的中國留學生，因為朋友聚餐，需要每人做一道家鄉特色菜。伊恩便選擇了最簡單也最基礎的番茄炒蛋。

但即使是如此簡單的菜，伊恩還是不知道該先放番茄還是先放雞蛋。於是，他拿起手機向遠在大洋彼岸的父母求助。為了教會笨拙的兒子做番茄炒蛋，爸媽凌晨 4 點從被窩里爬起來，錄視頻直播教學。媽媽一邊炒菜一邊口述步驟，爸爸則負責錄視頻發消息。

經歷千辛萬苦，這道菜終於完成了。孩子做家務的能力強，那麼他的生活能力自然也就高，他獨立生活的能力就強。孩子最終會離開父母獨自生活，自理能力是孩子最基本的生存需要。不能養成孩子坐享其成的習慣，懶惰只能讓孩子一事無成。讓孩子“自己的事情自己做”，這簡單八個字，是父母對孩子最大的負責。

三、“撒潑耍賴”不慣

如果孩子任性的“撒潑耍賴”，父母絕對不能慣着，要知道孩子是很會蹬鼻子上臉的。

如果父母任由孩子發展下去，孩子只會越來越霸道，越來越無理取鬧，甚至還會被別人貼上“沒教養”的標籤。很多熊孩子就是被這樣慣壞的，而且在孩子小時候不管教，長大後你再想管就很難了。

當爸爸媽媽對孩子的任性要求，堅持原則態度堅決時，爺爺奶奶一般會出來幫孩子說話。這時父母一定要堅持住自己的原則，說服老人，跟你們堅持一個立場，或者不插手。否則，孩子就學會了“鑽空子”，這對家庭教育是百害而無一利的。

父母要從小就給孩子建立規則意識，讓孩子明白一些事情的底線。這樣當孩子在做事情或者是淘氣的時候就會有邊界感，而不會隨着自己的性子來，知道什麼事情是能做，什麼事情是不能做。

一、能承受的困難不要管

沒有誰的人生是一帆風順的，成長路上肯定會有大大小小的挫折，而有挫折不怕，怕的是孩子遇到挫折之後無法應對。對於小困難、小挫折，應該交給孩子自己解決，這樣才能培養孩子獨立解決問題的能力。

現在你總幫孩子解決問題，一旦未來孩子遇到困難就會依賴父母，無法自己完成。李玫瑾教授曾經分享過這樣一個案例：有一個 12 歲的孩子，平時驕橫任性，不聽家長的話。偶然一次被母親在一件小事上責罵幾句後，因為無法接受，竟然縱身一躍跳樓自殺了。小小年紀

做出這樣瘋狂的舉動，讓人既可惜又可嘆。

如果孩子承受能力太差，就會變得非常玻璃心，經受一點點挫折和打擊就會一蹶不振，甚至做出不可挽救的後果。

一個人面對挫折、面對負面情緒，能調整得越快，這個人成功的可能性越大。所以，挫折教育很重要，家長應該做一個引路人，讓孩子成長，讓他變成一個有責任、堅強的人。

二、能獨立的事不要管

弗蘭克·克拉克曾說：“家長可以傳授給孩子的最重要的一課是，如何離開父母獨立生存。”

父母都希望養出一個獨立自主的孩子，但是在孩子獨立的路上，父母往往是最大阻礙。

每個人都有惰性，特別是孩子。他若是一直在父母的庇護下，風吹不着、雨淋不着、衣來伸手、飯來張口，絕對不會自己獨立的。

當孩子承受的困難是孩子能夠接受的程度時，父母不要管。越早學會獨立成長，對孩子的將來是越有利的。

其實，孩子們也有自己的個性和想法，通過學習就有能力完成任務。父母要學會放手，不能過度控制和溺愛孩子。你無法保護孩子一輩子，那就在自己還能庇護孩子的時候，讓孩子獨立去面對一些事情吧。

別不把孩子的首次“獨立”當回事，父母的鼓勵與讚揚可以讓孩子有動力和信心繼續挑戰其它。孩子在自己做事的時候，家長不要在一旁指手畫腳，批評孩子做得不好，只要孩子願意動手，就要給予讚美和鼓勵。

在孩子第一次獨立完成一件事的時候，家長們應該及時發現並且夸夸孩子。要記住，孩子是獨立個體，在他們成長的道路上最需要的是指引而不是包辦。

有句家庭教育格言，非常有道理：“教育孩子需要一種綿力，要順應孩子的感覺與節奏，錯誤的教育方向與方式，孩子會把你撞飛。”