

一個撕光小人書的人



父親很討厭我看小人書，說這是不務正業，影響學習。所以我是偷偷地買、偷偷地看。所有的小人書，我用一塊布包着，藏在一缸大麥的深處。裝大麥的缸比我的個頭還高。只有在確信無人的時候，我才会取出來，攤開，一本一本貪婪快活地翻看。大多數時候，上學前，或者放學回來，我站到凳子上，飛快地把手伸到麥子深處，摸到包裹了，隨便從里面抽一本，飛一般跑掉，躲到一邊慢慢地反復地看。每一本我都喜歡。

小學即將畢業，同班同學借了我一本小人書，我已經向他要了好幾回，他不肯還。終於在一天放學之後，我們打了起來。

我們在一塊麥地里扭打成一團，麥子一圈圈倒下，無數的麥粒被蹂躪進泥土。遠處同學的父親聞訊趕來的時候，同學正被我死死地壓在身下。他父親把我拎起來，給了我兩個耳光。我瘋了一樣朝他撲過去。他一只手揪住我，一只手去解我的皮帶，想脫下我的褲子，羞辱我。我兩只手死死地抓着皮帶。掙扎當中，他的手被我劣質皮帶的鐵皮龍頭劃破了，鮮血直流。

他一腳把我踢倒，捂着手，領着兒子朝我家走去。我絕望地坐在地上。我知道，我完了。從來，只要有人到我家去告狀，父親不管青紅皂白，總是狠狠地揍我，表明他不是一個“護短”的人。

天黑了。我剛進家門，就被父親一把揪住頭髮，在門上亂撞。我一聲不吭，倔強地站着，既不討饒，也不逃跑，只是因為疼痛和委屈，無法忍住眼淚。

父親突然放開我，跑進房間，幾乎一秒鐘後就拎了裝着小人書的包裹衝出來。他扯開包裹。我的心停止了跳動。

他把所有的小人書倒在地上，拿起一本，撕掉，再拿起一本，撕掉，嘴里朝我吼道：“我讓你不要學習！讓你看！讓你打架！”

從他撕掉第一本小人書時，我心底像有一根弦，突然就斷了，大腦一片空白。接着，像被涼水澆過，渾身冰冷。我聽不見父親在喊什麼。我抬起衣袖擦了擦眼淚，迷蒙的一切變得清晰了。一百多本小人書，變成了一地碎紙。

整整一個月，我不跟任何人說一句話，起床、吃飯、上學、放學、吃飯、睡覺。

那天放學回來，爺爺背對着我，坐在夕陽底下門檻外的小板凳上。在他的左腳邊，是一堆已經撕碎的小人書碎片，右邊是一盆糶糊。他的膝蓋上放着一塊木板，他把撕碎的小人書碎片在木板上拼好，然後用黏着糶糊的小紙條貼上。一頁一頁貼好之後，按頁碼排好，再用針線縫上。他已經做好了一本，他還在做着。我呆呆地站在他的身後。爺爺弓着腰，低着頭，拼着、貼着，用粗糙的手指細細地抹平，不肯留下一個皺褶。

“爺爺。”一個月來，我第一次開口說話。爺爺抬起頭，一臉慈愛地說：“放學啦！”

我沒有拿爺爺做好的小人書。我再也看不小人書了，小人書永遠離我而去。

作者:申賦漁

額外交費

我注意到一個現象：在房價相對較低的酒店上網，通常是免費的，而在那些房價較高的酒店，特別是一些五星級的酒店上網，有時需要額外支付費用。

我最近一次出差在意大利，住在米蘭一家著名的五星級酒店。在辦理入住手續的時候，服務生告訴我，如果在房間里使用筆記本電腦上網，每天需要多付 27 歐元（約合人民幣 210 元）；如果使用手機上網，則需要多付 9 歐元（約合人民幣 70 元）；如果使用多部設備上網，則需要按設備數量的增加付費。

這聽起來的確很不合理，我已經支付了高額的房費，卻還要為上網這樣的普通服務額外支付一筆費用。更何況上網設備對酒店來說屬於固定投入，多一個客人使用並不會增加酒店的成本。

既然如此，為什麼那么多的酒店還是會選擇上網單獨收費呢？這是一種偶然嗎？這種做法的背後，是否有消費行為學的規律在提供支持？

如果從“心理賬戶”的角度來考慮，這個問題就容易理解了。一般來說，入住豪華酒店屬於享樂消費。人們對於享樂消費的管控是比較松的，這就好比

在高檔的法國餐館吃一頓燭光晚餐，你不太可能介意一杯香檳有多貴，因為你在心理上已經為這筆花費做好了準備。

而如果入住的是經濟型酒店，這屬於實用消費。人們對於實用消費的管控都比較緊，一旦超出一定標準就不願意消費了。所以經濟型酒店如果對上網實行單

獨收費，很容易引起客人的不滿。於是，出現了以上有趣而矛盾的現象：豪華酒店讓你支付更高的價錢，到頭來卻對提供的各種服務單獨收費，比如早餐、上網、打印；經濟型酒店給你提供優惠的價格，又把很多服務都包括在內。歸根結底，這還是“心理賬戶”在發揮作用。

作者:鄭毓煌



朝三暮四的猴子可不傻

有 7 顆橡子，早上給猴子 3 顆，晚上給猴子 4 顆，猴子們很不開心；換一下，早上給 4 顆，晚上給 3 顆，猴子們就很高興。可換來換去都是 7 顆橡子，那幫猴子是不是傻呀？

不是，因為結果並不是唯一的衡量維度。同樣的結果，不同的過程，效果會大相逕庭。

兩個方案的差別到底在哪兒呢？舉個例子，一個好消息，一個壞消息，先聽哪個？好消息是你中了 500 萬元，壞消息是你昨天沒領，過期了。這和你壓根兒沒有中獎有區別嗎？

當然有。先聽壞消息，再聽好消息，你可能“哦”一聲就完事了；但先聽好消息，再聽壞消息，你一定會念念不忘，“這麼大的獎，差一點兒就是我的了”。看似都是零收益，但人類對收益和損失的敏感度不同，導致感受有天壤之別。那幫猴子也一樣，朝三暮四並不是笨，雖然總量都是 7 顆，但分配的方式不同，感受就完全不同。

這種細微的差別，在營銷中體現得淋漓盡致。比如，滿 1000 元減 200 元和滿 1000 元直接打 8 折不一樣，前者會讓人感覺白撿了 200 元；直接標價 699 元和原價 899 元但現價只要 699 元，後者會讓人感覺佔了便宜；商品 9.9 元包郵和商品免費但郵費 9.9 元，用戶的感受也完全不同。

因為價格決策是需要錨定的，我們並不知道這個東西到底值多少錢，它到底是貴還是便宜完全取決於我們的參照系是什麼。

比如一瓶礦泉水，有人賣 4 元，但馬路對面只賣 2 元。很多人會走到對面去買。如果是一台筆記本電腦，有人賣 15000 元，但馬路對面賣 14998 元，同樣是便宜 2 元，就很少有人為這 2 元專門走過去。

因為我們潛意識錨定的是市場價，就是大多數商家賣多少錢。同樣一瓶水，大家都賣 2 元，有人賣 4 元，價格就貴了 100%，不能接受。而如果是一台筆記本電腦，大家都賣 15000 元，有人賣 14998 元，僅僅便宜了 0.01%，那就可以忽略不計。

營銷研究的就是消費者的心理，就是這種“朝三暮四”的細微差異。猴子並不可笑，它們只是我們的影子。

文章來自《鶴老師說經濟》



真正的富養，是給孩子這 3 種安全感

作為心理諮詢師，林紫老師在保護好來訪者隱私的前提下，將他們的故事加工處理，運用專業的心理學知識梳理一遍，寫出《給孩子一生的安全感》。父母培養好孩子的安全感，便如同給孩子穿上“護身甲”，讓孩子勇往向前，暢然體驗人生的精彩。

一、建立安全型依戀模式，奠定安全感良好基礎

缺乏安全感的孩子，在種種創傷中逐漸心理扭曲，陷入深深的痛苦中。童年“得不到愛”的養育模式，讓孩子處於惶恐、擔憂之中。久而久之，他們產生“我沒有價值、我不配被愛”等錯誤信念，進一步加重了他們的不安全感。

心理學中，幼兒期的依戀模式決定一個人對自我形象和他人形象的認知，並深刻影響這成年後的人際和親密關係，某種程度上決定了孩子一生的生命品質。正如《給孩子一生的安全感》一書道：一份安全型依戀關係，是孩子建立好內在安全感最重要的基礎。而依戀關係的形成，隱藏在父母與孩子相處模式中。

當孩子建立好安全型依戀後，才能放心地探索外界，向前發展。

如何建立安全依戀模式呢？

1、安全穩定的依戀環境？雖然媽媽對安全依戀關係的建立至關重要，但孩子的其他主要照顧者要儘量保持穩定，少更換，家人之間需要互相包容和接納。

2、高質量的陪伴？父母需要情緒穩定，跟孩子建立良好的互動模式，對孩子感興趣的事物及時回應。？同時，父母需要持續對孩子的需求給予及時、恰當的滿足。忽而受到過分關注，忽而又被忽略需求，孩子會陷入焦慮不安中。

長期被忽視、需求得不到滿足，孩子則會用迴避型行為掩飾自己的情感需求。

二、善待孩子情緒記憶，增加人生幸福底色

假如孩子摔跤了，你會以怎樣的方式對待孩子呢？我們以媽媽為例，通常反應有這四類。

第一類媽媽：總是擔心孩子受傷，看到孩子摔倒，本能地高呼：“天啊，我的寶貝！快讓媽媽看看摔到哪里了？”

第二類媽媽：對孩子有些嚴厲，她期望孩子能不出差錯，非常順利地成長，她通常的反應是：“這麼大了，路都走不好！”

第三類媽媽：第一反應是對孩子以外的事物產生評價，對孩子情感情緒卻很冷漠，她可能會吼：“你看你！剛洗的衣服又弄髒了！你自己洗！”

第四類媽媽：是先仔細觀察孩子有沒有受傷，鼓勵的眼神看着孩子，待孩子重新站起來，拍拍衣服，若孩子收到驚嚇，會溫柔地安撫孩子。

媽媽的不同反應，會給孩子留下不同的情緒上的記憶。在孩子成長過程中，孩子很可能忘記很多細小瑣事，可這些事情所產生的情緒性記憶卻會長久地影響着孩子，甚至會決定他們成為父母的樣子。

林紫老師曾佈置一份作業：描述自己與媽媽的關係。？80%左右的爸媽想到最多的詞是：控制、情緒化、否定、做什麼都是錯……這類爸媽很不希望成為媽媽的樣子，可在對待孩子的方式上，又不知不覺地複製了媽媽的樣子。

有 5%左右的爸媽用很多正向溫暖的詞描述：安定、幸福、可依賴、信任、親情、責任、和



藹……？這類爸媽對生活、伴侶關係、孩子的滿意度都比較高，雖偶爾有情緒失控的時候，但依舊對自己和孩子充滿信心。正如林紫老師所強調的：“決定一個人一生幸福與否的，往往不是事件本身，而是伴隨事件所產生的情緒性記憶。”

與父母相處時情緒性記憶，如同一個烙印，深深地刻在孩子心靈中，影響着孩子一生的走向。

如何給孩子留下良好的情緒型記憶呢？

1、建立自我察覺？父母感覺到被孩子的某一表現或行為激怒時，很可能是當下的場景引發了童年不愉快的記憶。這時，父母試着使用“暫停技術”：“這可能時我自己的功課，與孩子無關。”？平靜後，父母更容易接納孩子的表現，終止家庭代際的傷害。

2、善待孩子的情緒性記憶？父母幫助孩子積累正向的情緒體驗，幫助他們在負性事件中產生正向的情緒性記憶。父母的關懷和溫暖是孩子最好的心靈良藥。面對孩子的求助，哪怕只是一個平和溫暖的“嗯”，也會成為孩子某些艱難時刻的支撐力量。

三、喚醒孩子內心勇氣，提陞心理彈性

林紫老師的女兒圓子換乳牙時，突然變得莫名的不安。她一會兒要媽抱，一會兒要媽媽唱“小時候的歌”，一會兒要軟軟的枕頭和小時

候的玩具。林紫老師知道，對孩子來說，換牙是自己經歷的第一件人生大事。

圓子是在“緬懷”過去，和自己的嬰幼兒期告別。於是，她抱着圓子輕柔地唱起兒歌，跟圓子講自己小時候換牙的經歷，肯定地告訴她換牙出點血“不會死”。接着，她鄭重地舉行一個小儀式：將掉下的乳牙消毒，用棉花和錫箔包好，放到盒子裏，寫上這顆牙萌出和掉落的時間。？圓子由恐懼和不安，漸漸轉為滿足和自豪。當孩子經歷“頭一次”時，父母給予有效的支持和引導，不僅能保護好孩子身心發展節奏，還能幫助他們心底生出勇氣來面對成長。勇氣是孩子相信自己是有力量的，是孩子經歷困難後的復原力，是對自己和他人都敬畏之心。

孩子的勇氣藏在與父母的互動方式里。孩子沮喪時，父母運用同理心，安慰孩子並給予支持；在孩子有微小進步時，父母及時認可孩子；在孩子面對較大失敗時，父母不拿孩子與他人比較，肯定孩子的努力付出……一個內心充滿勇氣的孩子，才有足夠的心理彈性應對人生困境。

如何激發孩子的勇氣，提陞心理彈性呢？

1、和孩子談談心，可以問問孩子覺得誰是最關心他的人，可以跟孩子探討：“有沒有經歷過爸爸媽媽不知道的困難和挫折？這些時候你都是怎麼過來的呢？”從中提取孩子已具備的“彈性小種子”，加以鼓勵和引導。

2、和孩子一起制定能力提陞計劃，並協助孩子一小步一小步地達成，讓孩子不斷獲得小小的成就感，積累勇氣。

3、培養孩子積極的自我觀念，與孩子開展“表揚與自我表揚”、“批評與自我批評”的遊戲，養成孩子“寵辱不驚”的心態。

4、引導孩子學會與他人溝通的技能、解決問題的能力。

5、培養孩子控制沖動和強烈情緒的力量，獲得情緒修復力。

節選自《帆書》