

2

误区二:只有爱,没有放手



《好品格决定好未来》

◆出版社:中国轻工业出版社
◆作者:江晖

单纯的知识累积和技能训练并不能给孩子带来长久的成功和辉煌的人生。本书提及的关键品格能力,颠覆传统教育以学业成绩为指标的评量方式,并切实找到方法让父母借由培养孩子的品格力来成就孩子一生的成功。

独立与自主力的缺乏是今天家长的首要忧虑,独立性更是家长认为能帮助孩子拥有成功人生的第一要素。

暑假时,妈妈和米米一起去儿童体验城,米米对美术室表现出极大兴趣,她蹦蹦跳跳进去学画画,按照儿童体验城的规则为了让小朋友能独立体验项目,培养独立能力,家长不能入内。

没一会儿,米米心思就不在画纸上了,她向外张望,搜寻妈妈的位置,确定妈妈是否在门外。突然米米再一抬头,妈妈竟然不见了!她马上扔掉画笔,放声大哭。儿童体验城的辅导员只能耐心地哄着米米,当妈妈急急忙忙跑过来时,米米已经把嗓子哭哑了。原来妈妈只是感到口渴,去买了一瓶水而已。妈妈只好又哄又抱,米米才渐渐平息下来。

没有妈妈陪,米米会哭;妈妈没有满足米米的要求,米米还是会哭,每一次妥协的都是妈妈。米米妈妈说米米是公主,7

岁的她,衣服脏了不晓得换下来,写作业的铅笔断了,都要第一时间喊妈妈。但这个公主病,正是妈妈不舍得让米米干这干那的后果。

如何管教家中的小公主与小王子,已经成为当代父母的头号焦虑。爱是一切关系的源头,但仅仅有爱是不够的。只有爱而没有放手,会让孩子缺乏责任感与独立性。

小测试:
你的小孩是不是已经患上“被宠溺儿童症”?

1. 他们已经有了很多东西,仍索求无度,想要更多。
2. 他们相信,自己和成人有同样的权利,但是还没有准备好接受长大该有的责任。
3. 他们被高度保护与关爱,却仍然不快乐,焦虑、愤怒。
4. 他们不会自己做出选择,下雨不知道带伞,天冷不知道加衣。

如果有一半以上符合,那么遗憾地告诉你,你已经晋升为

“宠父母”了。从孩子出生那一刻起,父母的操心永无止境,想给孩子最好的,真想拿一把大铲子,把孩子成长路上所有的荆棘都铲平。可是你明明给了孩子全部的爱,为他遮风挡雨,他却“不领情”,时不时发个小脾气。你不明白问题出在哪里,只好无奈地说:“你真是我甜蜜的负担。”问题的根本在于:你的爱,已经泛滥成灾,冲垮了孩子独立成长的堤坝。

米米的例子,在儿童体验城的辅导员看来并非个例:“许多家长非常不理解为什么在‘儿童体验城’里,家长不能代替孩子排队,当孩子去做项目体验时,家长不能进入场馆,只能等候。家长经常问,孩子找他们怎么办,有危险怎么办。许多家长在提出这样疑问的时候,不知道他们的爱完全让孩子丧失了培养独立性的机会。”

笑笑是个被宠溺的惯宝宝,没有自主性去学习,妈妈做专职陪读孩子依然成绩倒数,而笑笑

的爸爸就采取了和笑笑妈妈相反的态度,让笑笑把学习当成自己的事情,主动争取好成绩。

刚上一年级的时,每天早晨,笑笑妈妈几次催她起床,她总哼哼唧唧:“再睡一会儿。”如果真迟到了,她又会抱怨父母不把她拽起来,害得她被老师批评,被同学嘲笑。笑笑爸爸决心换个办法,他告诉笑笑:“上学是你自己的事情。从明天开始,你判断该几点起床,你就调好闹钟。如果闹钟响了你还赖被窝,你就赖吧,一切后果自负!”父亲心中有数:孩子跟父母撒娇,在老师、同学那里还是很在意自己形象的。果然,第二天早上闹钟一响,女儿腾地跳下床来。从那时起,女儿早晨起床再也不用催了。从此笑笑也把学习慢慢当成自己的事情,她开始对自己的成绩负责,不用父母陪读也能努力学习。

亲子小游戏推荐:

独立上学一天(10岁小朋友)。独自乘坐交通工具(5岁以上儿童)。在家长陪同但不干涉的前提下,给小朋友拿10元钱,从指定起点搭乘交通工具到指定目的地。

现在只剩下了最后一个问题。日本方面会不会受刺激?但走到这一步,双方已经撕破脸皮上法院了,还顾及什么刺激不刺激的。

再者说,你不理苏联也不行啊。你不理它,它连自己的“满洲权益”也可以不管,听任关东军打过来,就知道一个劲地装傻,结果弄得小日本在东北更加肆无忌惮,想怎么来就怎么来。如此发展下去,两个家伙合起来欺负中国人都有可能。

决策层已经下定决心,但外交这个东西要成事,还需要一点特别的智慧和契机。比如我们熟知的乒乓外交,据说事情非常偶然。当时世界乒乓球锦标赛正在日本举办,美国和中国都参加了。

与中国比起来,美国的乒乓球水平自然是不高,不过他们的娱乐精神向来出类拔萃,赢了固然可喜,输了也是一副兴高采烈的样子。有一个美国队员要从训练馆去体育馆比赛,可是当时没班车了,这时正好有一辆小轿车开过来,他就上去搭了顺风车。令他大吃一惊的是,上去以后才发现这是一个中国代表团的,里面全是中国人。更令他诧异的是,这些中国人对他非常友好,其中一个运动员不仅主动向他打

中苏复交

招呼,还把一幅精美的杭州织锦送给他做礼物。

这个运动员就是中国乒乓坛的传奇人物——庄则栋。由此开始,中美关系实现了历史性的突破,被称之为“小球转动了大球”。

我没有接触过有关中美建交当事人的回忆录,不知道当时的真实情况究竟如何。不过就这个“巧遇”的段子,你就是打死我,我也不相信这是纯粹的巧合。因为你要知道那是什么时候,人人避美唯恐不及,出了国也一样,而且事情哪有这么巧,正好车子捎上了美国老外,又正好庄则栋身上藏着一块织锦——织锦并不是手帕,也不属于日本特产,他天天放兜里干吗?

况且庄则栋再能耐,他也不会或者说不敢随随便便和一不认识的美佬搭讪并且赠送礼物,要知道国家队也是有组织纪律的,这么多人看见了,不怕回去被当成“里通外国”或者“涉外间谍”的活典型?

倒是那老外运动员真是巧了。因为庄则栋送他礼物后,他摸遍了全身,找不出合适的东西

来送。后来还是去商店买了件衣服才算还了这个人情。

所以在某些事情上,契机是一定有的,但要让小球真正具备转动大球的能量,没有一点智慧和必要的准备是肯定不行的。中苏复交的契机出现在国联召开的国际裁军会议上。

会议在日内瓦召开。热闹是足够热闹,一下子来了63个国家,连美国、苏联这样的非成员国也来了。来了之后各国提裁军方案,可提来提去都是要对别人动刀子,轮到自己就没一个痛快的。所以会开了5个月,争来争去,大家除提高了扯皮兼扯淡的水平外,还一点结果没有。

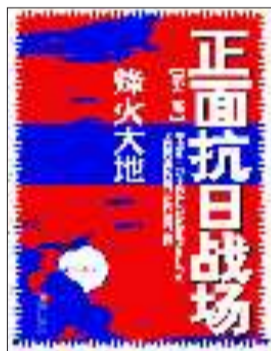
中国参加会议的代表是颜惠庆,鉴于本国差劲的武器装备,他也只有旁边听听的份儿,反正要裁也裁不到中国人头上——你总不能把汉阳造当大规模杀伤性武器予以销毁吧。这课听得实在兴味索然,颜惠庆就跟旁边的苏联政府外交委员会主席李维诺夫在下面说悄悄话。就在这次谈话中,两人找到了共同话题,那就是两国对复交都很感兴趣。

中国方面害怕苏联到最后索性跟日本人站一堆去,而苏联方面既抽不出精力来管远东的事,又不甘心它在东北的利益白白受损,所以双方都希望把距离拉得更近一点。有了愿望,下面的事情就好办了。一个小小的乒乓球都能支起两个大国的外交,那能想出来的办法岂不是太多?

一切都在悄悄地进行之中。1932年12月12日,各国都听到了一个令他们吃惊的消息:中苏复交了。一天之内,复交手续全部办完,十分的麻利,效果也立竿见影。第二天,日本就作出反应,干脆利落地正式拒绝了此前苏联反复提出的一个建议——缔结日苏互不侵犯条约。还互不侵犯呢,原来你一直偷偷地跟中国搞在一起,想忽悠我。以后再不上你的当了。

日本国内舆论也忙开了,反苏这杆旗又被举了起来,外务省发表声明,表示“深深忧虑”。看到日本“忧虑”,老蒋自然高兴了,亲者痛仇者快嘛,看来中苏复交这步棋是走对了。在呼朋唤友方面,日本似乎又输了一把。

25



《正面抗日战场(二)》

◆出版社:武汉出版社
◆作者:关河五十州

本书以全新的视角纯民间讲述中国正面抗日战场战史,全书以皇姑屯事件和“九一八”事变为发端,以东北沦陷为起点,再现抗战历史背景下,中国社会、军队、人民难以忘怀的风云往事及正面抗日战场上的分离角斗、血雨腥风。

23

成功的秘诀:“四快五保”



《中国,少了一味药》

◆出版社:中国和平出版社
◆作者:慕容雪村

本书是作家慕容雪村继《成都,今夜请将我遗忘》后的又一力作,也是他的首部纪实文学作品。慕容雪村记录了23天的卧底传销经历,旨在揭示黑暗传销世界的无知与疯狂。

这节课主要讲授成功的秘诀,简称“四快五保”,因为行业是新兴的,特殊的行业,所以规则也十分诡异,作为新人,要想尽快成功,只有四条道路可循:高起点跑得快、听话跑得快、谦虚跑得快、想得简单跑得快,此之谓“四快”。

我对前三条没什么意见,唯独不理解为什么想得简单反而跑得快。龙总耐心开导:“比如两个人跑步,发令枪一响,你想也不想,‘嗖’的一下冲了出去,你肯定是冠军啊。要是你东想西想,人家都冲刺了,你还没挪窝呢,那你还比个什么呀?”

我反驳:“你说的是体育竞赛,几分钟就比完了,可咱们干的是行业,那可是长期工程,有许多具体工作,如果不用心思考,怎么能干得好?”

龙总淡定地一笑:“干工程是吧?我干过工程!比如咱们俩一起卖砖,啊不对,比如咱们俩一起卖西瓜,说好了六点钟一起出发,到时候我开车走了,你还在那里东想西想:万一天下雨怎么办?万一西

瓜坏了怎么办?你这不耽误事吗?”我如雷轰顶,立马开窍:“我懂了,就是要集中精力,不能有太多顾虑。”龙总微笑着揶揄我的智商:“你看看,这么简单一个问题,我要是不举例子,你就是听不懂!”嫂子也是一脸欣慰的笑。

传销团伙中少见正常,多见荒谬,而最荒谬的就是要求成员放弃思考。和所有的愚民统治一样,他们痛恨智慧,仇视一切聪明的脑袋,只要求成员忠诚,决不鼓励独立思考。为达到这一目的,他们禁止一切外来消息,禁止读书,禁止看报,禁止收听广播,先把人变成聋子和瞎子,然后篡改历史,捏造事实,伪造圣贤之言,把荒谬的说教,邪恶的理论一条条灌输到成员脑中。任何事情都只有一个答案,一种声音,成员必须无条件接受、无条件服从,决不允许持有自己的观点,更不允许质疑和反对。

这是最简单的道理:如果有人极力拉拢你,却又要求你别想太多,甚至要求你放弃思考,那么他一定是想骗你。聪明的人自己思考,愚蠢的人让别人替他思考。忠

诚可敬,愚忠可怜。这也是传销骗局屡屡得手的原因:因为愚忠,所以老实;因为不善思考,所以轻信谎言。

“四快”之后,继之以“五保”,这是指行业的五大保障:团结、自律、节俭、复制、学习。从文法上根本讲不通,这五个词分属不同的类别,词性不同,词义也不同,很难想象有人会把它们归为一类。和所有不伦不类的传销口号一样,这“五保”同样经不起推敲,比如“节俭”包含于“自律”,“复制”等同于“学习”,“五保”只能算“三保”。但龙总不这么想,他语重心长地告诉我:“这五大保障特别好,真的,只要你能做到这五条,一定会成功!”

讲完“四快五保”,龙总问我对行业还有哪些困惑,我又提起“黄金点”,问他三千八是怎么变成五十万的,龙总开始扯淡:“这个账特别复杂,告诉你你也听不懂。”

我坚持:“好歹我也上过大学,学过几天高数,你说吧,我尽量理解。”他摇头:“跟你说了特别复杂,你就别问了!”

我有点生气,说:“这又不是什

么高深的数学问题,不就是加减乘除吗?哪有那么复杂?你尽管说,我就不信我听不懂!”

他一敲桌子:“好!那我考你个问题:我做黄金点,我的下属也做黄金点,你说我能赚多少钱?”

我说我记不清那个提成比例了,你把《业务洽谈》拿来,我马上算给你看。他不拿,还是那句话:“我做黄金点,我下属做黄金点,你说我能赚多少钱?”接着我们拉起锯来,我让他拿《业务洽谈》,或者直接告诉我提成比例,他不干,一个劲儿地让我算账,还藐视我:“我说这账复杂吧,说你算不过来你就是算不过来!”

争执了几个回合,我实在忍不住了,啪地一拍桌子:“这不是欺负我吗?把《业务洽谈》拿来,不就他妈这么一笔小账吗,我要是算不出来,我把脑袋割给你!”

传销者为蛊惑人心,经常会编造各种各样的数据,他们号称有七百万人都在干这所谓的“连锁销售”,遍布二百二十多个城市,城市之间还搞评比,上饶分舵高居全国第四。这些肯定是谎言,可他们大多数都信以为真。公正地评价,我所在的这个团伙不算什么正规组织,更像是一个临时拼凑起来的野鸡班子。