

# 改善親子關係的十句話 美國人家庭觀念的精華(下)

7. "My kids are probably just average."  
(對自己說的:我的孩子或許很普通)

我們常聽美國小孩夸孩子特別出色,等。為了這樣的出色,美國一些中產家庭對孩子推得很厲害,不亞于虎媽,只不過可能他們是在體育方面推,而不像我們在文化課和音樂方面。據說美國小孩打棒球的時候,那些兒童棒球聯賽(Little League Baseball)能激發出孩子身上最優秀的東西,比如團隊協作和隊友之間的關愛,同樣也能激發出家長身上最壞的東西,因為家長求成心切,會催逼自己的孩子,甚至對其他孩子或者對方球隊話語粗魯。

但我也發現,大部分美國家長,在孩子失落的時候,對他們的平凡非常包容。沒有一個家長不希望自己的孩子出色,但有時候我們需要放鬆一些,允許孩子普通,這樣就更容易接受他們的方方面面,包括他們的挫折和失敗,這反而能拉近我們和孩子的關係。我們也能在孩子最脆弱時候去接受,關心他們。不要做勢利的爸爸媽媽,孩子有出息了才去關注他們。

8. "Let's create some memories."

(我們製造一些回憶吧)

美國家長非常重視給孩子創造一些未來能回憶的事件。這包括打破生活的常規,去別的地方度假。但這未必必要花錢。一些蓄意製造的親子機會,作用不比花錢度假小。中國家長和孩子的關係,比較"順其自然",但美國人強調一些有結構的活動。比如我記得我孩子上學的時候,學校安排 Doughnuts with Dad(和爸爸一起吃多納圈),Muffins with Moms(和媽媽一起吃松餅),Mom and Son Day(媽媽和兒子親子日),Dad and Daughter Party(爸爸和女兒親子日)這



法精彩的。

9. "I'll be there for you." (我會永遠做你靠山)

些活動。

有些活動還是頗有必要的,我發覺在不同的成長階段,有時候父母一方可能會和孩子疏遠,比如青春期的女兒,有時候會跟爸爸疏遠。這些刻意安排的活動,有助於讓這些關係更親密,也能創造留給未來的記憶。當然,記憶總是有好有壞,我們不能光當攝影師,還要學會當剪輯,把不好的地方給編輯掉。帶着垃圾往前走,生活是無

當小孩有所需要的時候,沒有什麼比父母親都不在、不管更無助的事了。父母不必任何時候都在孩子身邊圍繞着轉,有時候他們只需要沒油的時候,你像一加油站一樣,等在他們的下一個出口。幼子在,不遠游,能守護在孩子身邊,非常有必要。不要把自己的離開,說成是生活所逼的"無奈"。這樣的無奈其實比我們想像地要少得多,很多是個人選擇,我們歸結給外部原因,以求內心安寧而已。你真有心,總是有辦法。

10. "The particulars get us." (細節定成敗)

上述大道理可能大家都知道,你給孩子講的大道理孩子也知道。可是你要告訴他們:魔鬼在細節中。任何一件可能會影響親子關係的細節上,我們如果先別急着順着自己的性子和本能,而停下來想一想再說,再做,可能會好很多。孩子們也一樣,不要讓他們贏在道理,輸在實踐的細節上。

帶孩子成長大不易,珍惜吧。有朝一日,回頭的時候,你會發現,他們已經長大了,離開了,我們想影響他們,再無機會。

有個叫斯蒂夫·羅斯坦的銀行家在1987年的時候,花了25萬美元購買了一張美國航空公司無限次頭等艙機票。航空公司萬萬沒想到的是,這哥們兒坐飛機有癮,他最喜歡的事就是某個周末一大早醒來,坐早班機去底特律,然後租輛車去加拿大的安大略湖遊一團,買點特產,再坐下午的飛機回來和家人朋友吃晚飯。別人問時他就說:"我今天去了趟加拿大。"

20年的時間里,斯蒂夫乘坐飛機超過一萬次,光英國就去了500次,算一下賬,雖然這張票花了25萬美元購買,但是他消費了美國航空公司大概2100萬美元。終於,美國航空公司崩潰了,他們在2008年取消了斯蒂夫對機票的永久使用權。

這件事情也許不能怪航空公司事先沒有料到。《顯赫生活》是美國航空公司航班上提供的奢侈品季刊,該刊物的編輯就在評論中寫道:我們的報道對象是一些世界上最著名的人,在每次採訪中,這些富有魅力的名人都挑選了同一件終極奢侈品,那就是時間。錢不是問題,時間才是最寶貴的。

當航空公司出售這張無限次機票時,是出于這樣一種假設:能夠購買這張機票的人(比如銀行家),時間成本會很高。他們一般只會因為自己的需求,而不是為享

## 萬萬沒想到

樂無節制地飛行。漫無目的的飛行會讓銀行家損失更多(機會成本昂貴)。

美國經濟學家丹尼爾·哈莫米斯教授說過這樣一件事:他所在的大學舉辦了一場廣場聚會,當他路過此處時,學生提醒他,某個展台提供免費的冰激凌。教授有點心動,當來到展台前,他發現至少有20個人在排隊,並且隊伍移動的速度非常慢,教授馬上意識到,這裡的冰激凌表面上看起來是免費的,但是得到冰激凌的機會成本,也就是排隊所花費的時間成本是巨大的,因此他決定放棄領取冰激凌。他說,時間成本太昂貴,因此不適合去排隊。

經濟學家曾一度對一種現象非常費解,那就是:社會調查表明,有兩個孩子的母親工資收入普遍高於只有一個孩子的母親。他們設想了很多種可能性,比如家庭背景、教育程度等,最後發現原因很簡單,母親們之所以願意出來工作,是因為工作收入高於雇用保姆照顧孩子的支出。兩個孩子的家庭相對來說雇用保姆的費用更高,因此只有獲得更高的收入時,母親們才會出去工作。

電影《搖籃驚魂》中,一位女性感嘆道:"今日的女性不得不做幾件事:給家庭帶來每年5萬美元的收入……以及在自己家里做打麵糰。"許多婦女可能無法同時做好這些事情,因為擁有如此高收入的婦女一般沒有時間在家製作打麵糰,她最重要的資源即時間是稀缺的。選擇在家擀麵條的婦女一般不會有足夠多的機會在外掙得如此高的年收入。

但凡事都有例外,高薪的婦女也許擅長擀麵條,企業家喜歡做紅燒肉,而銀行家的愛好或許就是坐飛機浪費時間,畢竟,人不是經濟學運轉下的機器。



## 我是怎么讀書的

"我讀的最枯燥的書,對我的影響最大"

讀書有一個好處是鍛煉抽象思維能力。我們今天已進入讀圖時代,我們反復在問自己:讀書有什麼用?讀書是讀字啊,你要鍛煉你自己的抽象思維能力。人類文明之所以推進,是因為人類發明瞭文字。我們讀文字,即便是象形文字,也是在鍛煉抽象思維能力。所以讀文學書的時候,你的理解跟別人的理解可能完全不一樣。我們今天進入了一個全球化的信息時代,我們開始大量讀圖,大量讀圖是會限制一個人的抽象思維能力的,讀圖的危險逐漸向人類靠攏,但我們渾然不覺。今天純文字的書已經非常難賣了,包括我自己的書都拼命地往上配一些畫,來讓你理解它。抽象思維能力是我們人類幾千年來積攢的財富。我認爲我一生中讀的最枯燥的書,對我的影響最大;最有意思的書,對我的影響是適度的。因為有意思的書,你可能很少去想,越枯燥的書你想得就越多。我一直在說:"一個人怎么能夠在這大千世界、茫茫人海中多邁出一步呢?凡事多想一步,就容易獲得成功。"

讀書的三個階段:誦讀、學貫、涉獵

古人把讀書分爲三個階段。5歲到15歲是第一階段,叫"誦讀"——背下來就過關,不需要理解它。第二個階段是15歲到25歲。這個時期讀書非常重要,古人叫"學貫"。要知道文

理之間是有關聯的,要知道怎么去關聯所有的學科中有價值的東西,怎么在未來的生活中應用。這個時期,相當於我們今天的高中到碩士畢業的階段。最後一個階段是25歲到35歲,要做到兩個字"涉獵"。一定要讀不是你專業的書,什麼書都要讀。

人生的三個階段:趨利、趨名、趨靜

我們都很希望在生活中有所追求,我們希望生活能夠達到一個內心的標準。生活在這個社會中,趨利是人生的第一個目標。爲什麼要趨利呢?因爲你不想給這個社會增加負擔,你不是一個靠乞討爲生的人,不是一個靠救濟爲生的人,你要憑藉自己的努力在這個社會上生存,而且要生存得更好。所以只要在不違反法律和道德的前提下,趨利就是你人生的第一個階段。

當你趨利達到一定程度時候,你會開始趨名。這個趨名也不是要成爲名人,而是你要趨你自己的名聲,你會看重自己的名聲。比如我做這件事,我的同事怎么看我?我的家人怎么看我?我的朋友怎么看我?你會考慮爲這個名聲去做一些不道德的事是否值得,這是人生的第二個階段。

第三個階段,人生要趨靜,就是要趨向內心的安靜。我們生活在這個紛雜的社會中,每個人都有自己內心的焦躁和痛苦。我見過很多有錢人,生活非常痛苦,老想逃離現實。一些有巨額財產的人,因破產而跳樓自殺了,結果人家說他那賬面上還有好幾百萬美元呢。他有多少錢怎么還去自殺呢?就是因爲他不能承受這個落差。我們要有精神享受,這種精神享受,淺的是去看一場電影,聽一支歌,深的是去讀一部文學作品,感受文學作品帶來的愉悅。這種愉悅對於每個人來說都是不一樣的。(作者:馬未都)



臉書(Facebook)創辦人查克柏格日前宣佈,捐出他的99%臉書股票,按現在市值計算,值450億元。但始料不及的是,如此大好事,竟然立即挨外界批評謾罵,以致他數天之後不得不作澄清。

查克柏格捐身家挨罵,除了反映社會對「科技財富」反感外,批評者針對的是,他不設傳統的慈善基金會,改爲設立一家公司(稱「陳查克柏格計劃」),用來處理捐款,因此被批可用作公司避稅和投資牟利。他澄清說,日後他出售臉書股票,將套現所得撥入「陳查克柏格計劃」時,與其他人一樣,仍要繳資本增值稅,根本不可能避稅,另外投資所得仍全部用作捐款,所以也不會出現牟利情況。

從捐贈巨款還挨罵事件看,查克柏格改用新法處理捐款,是關鍵所在。爲什麼他要設立公司而不用基金會?他說,方便他和妻子落實理想,而落實理想的方法有二,一是直接將捐款分派出去,二是用捐款作投資。分派捐款是傳統手法,沒有人質疑,衆矢之的是「投資」;是甚麼樣的投資?他沒有說明。但這是關鍵中的關鍵,值得探究。

第一,改變世界。只有31歲的查克柏格,是千禧時代的代表人物,千禧時代喜歡以「改變世界」作爲人生目標。他說,他和妻子有三個改變世界的目標:教育、治病,以及讓世上更多人能用互聯網聯繫。如何達到這三目標?除了以傳統方法直接將捐款分派給慈善組織,就是投資。但什麼投資可達致改變世界的目標?

第二,投資初創公司。千禧世代想改變世界,表面看有點誇張,世界那麼容易被改變嗎?但事實是,如果他們只設計一個爲舊金山駕駛人找停車位的手機平台,算不上改變世界;但如果設計出像Uber那樣的叫車平台,就可在全球掀起一場交通革命,大大改變世界。如果他們只設計一個爲人在舊金山找出租公寓的平台,也不算怎麼改變世界;但如果設計出一個像Airbnb那樣爲人在全球各地找尋短期出租房間的平台,就掀起一場旅遊革命,大大改變世界。所以千禧時代的查克柏格要改變世界,最有效方法,就是投資初創公司。

第三,借鏡馬斯克。馬斯克是電子付帳公司



PayPal共同創辦人,這家公司于2002年被eBay並購,馬斯克分得1.65億元,他將這筆錢全部用來創辦和投資于三家公司,所以他現在是Tesla和SpaceX的執行長,又是SolarCity的董事長。三家公司都有改變世界的抱負,Tesla生產電動車,要以電動車取代汽油車;SolarCity是太陽能公司,現在是全美第二大太陽能電板安裝公司,要以清潔能源取代石油;SpaceX製作火箭和太空船,要在火星設立人類殖民地,衝破人類只能在地球生存的限制。查克柏格要改變世界,馬斯克的雄圖大志,是他的最佳借鏡。

第四,臉書的初創

## 改變世界 扎克伯格捐款玄機大

經驗。查克柏格要改變世界,臉書是最貼身的經驗。2004年夏天,他剛讀完哈佛第一年,從波士頓到硅谷,找到第一筆50萬元創投資金,於是臉書得以在硅谷落腳,展開十年來的發展。

硅谷的創投經驗,他最熟悉不過,他要改變世界,最直接方法,莫過於尋找有潛力改變世界的初創公司,透過投資,達成目標。

第五,落實三個目標。網上教育是未來發展方向,最具教育普及潛力;查克柏格要讓世界上所有小孩都有平等教育機會,推廣網上教育是最有效手段。他可以投資給推動網上教育的平台,達到普及教育的目標。治病方面,查克柏格捐過2500萬元對抗伊波拉病毒,他可投資給研究機構,專門研發對付阿茲海默和帕金森等疾病的方法。在讓更多人能透過網路聯繫方面,查克柏格已設立Internet.org網站,利用衛星傳訊技術,將互聯網帶到偏遠國家,這項計劃已起步,但還有很長的路要走,未來要作的投資十分巨大,「陳查克柏格計劃」可負責推動。

綜合而言,千禧時代人物行事方式與上一代不一樣,連捐款做慈善,也與蓋茲和巴菲特等別,他可以用投資初創公司,將創業家帶進他改變世界的事業。去年,Google創辦人佩吉接受電視媒體人羅斯(Charles Rose)訪問,羅斯問他是否願意簽署「捐款誓言」,捐出半數以上身家?佩吉回答說,他會捐出大部分身家,但不是將錢分派給慈善組織,他願意將錢全部送給馬斯克,因爲只有像馬斯克這樣有遠見的創業家,才能真正改變世界。