活在自己的環境裏

很多年前,北京故宮旁邊的四合院里有一棟房子挂着“待出售”的牌子。那是一棟可以看見故宮角樓的小房子。不久之後,這棟小房子被文化名人梁冬的一位朋友買了下來。有一天,這位朋友手持一個非常漂亮的建築模型,欣喜地告訴梁冬:“我請來日本著名建築師隈研吾先生幫我設計這棟小房子,不久之後,這個模型就要成爲現實了。”

一段時間之後,樑冬果然看到一個獨特的設計:隈研吾給那棟小房子創造了一些獨特的角度,讓光線射進狹小的空間內,其中,留出的一扇窗完美地把故宮角樓收納進來,讓屋內的人賞心悅目。朋友說,隈研吾設計完這件作品之後也十分滿意。

又過了一段時間,梁冬再次經過那棟小房子時,發現房子的優美意境早已不復存在,取而代之的是各種凌亂的畫面——門口挂着很多供遊人拍照留念的書包、水壺,以及帽子;房子內部擺放着國內景區常見的廉價木質梳子;地上則鋪着跟這個建築風格完全不搭調、奇形怪狀且布滿灰塵的紅色地毯。

看着這棟小房子從無主時的“荒蕪”到被名家青睞時的“美好”,再到沒落時售賣小商品的“潦倒”,梁冬感嘅萬千。巧的是,梁冬在不久之後去日本東京採訪了隈研吾。在採訪快結束時,梁冬提起故宮邊上那棟小房子的現狀。他本以爲隈研吾聽後會傷感,沒想到,隈研吾十分平靜地說道:“這樣一棟小房子,它‘修行’了很長時間,終于可以被設計成一副很美的樣子,但它仍然逃脫不了周遭‘朋友’和‘鄰居’對它的影響。但是,如果你將這棟房子和它旁邊的商鋪連在一起看,就會覺得它們才是一個和諧的整體。所以,儘管我很喜歡這件作品,但我知道,這就是建築生命的一部分——每個建築都有它需要融入的環境。”

聽到這番話,梁冬一下子釋然:生命總在不斷變化,當你無法掌控一些事情時,不如順其自然。故宮邊上的那棟小房子,不管是“荒蕪”“美好”,還是“潦倒”,都始終活在自己的環境里。

作者:張珠容

不確定性及我們的生活態度

當下,人們擔心經濟下行,擔心中美之間關係緊張,甚至擔心可能發生第三次世界大戰,焦慮的情緒似乎無處不在。

然而,經濟學版的“不確定性原理”提醒我們,未來未必像我們所擔憂的那樣。這使得我們可以儘可能地選擇更樂觀、更豁達的人生態度。

爲什么經濟學堅持唯一確定的就是不確定這一思想呢?經濟學又是如何論證市場的不確定性的呢?

經濟學家常常將市場比作一片汪洋大海,充滿了漣漪、波瀾和不確定性。經濟學家約翰·梅納德·凱恩斯有句名言:“我們唯一能夠確定的事情就是我們都將死去。”他的意思是,除了死亡,一切都是不確定的。

經濟學觀察市場不確定性的一個典型範例就是所謂的“蝴蝶效應”。“蝴蝶效應”表明,小範圍的事件或微小的變化可能會在複雜的系統中引發巨大的波動,就像一只蝴蝶在亞馬孫雨林扇動翅膀最終可能導致全球氣候的微妙變化一樣。既然市場中微小的變化可能引發深遠的影響,那我們又怎能確定未來一定是好還是不好呢?當然不能。

經濟學認爲,不確定性源于信息不對稱、外部因素的干擾、心理因素和技術進步等多種因素。

首先,信息不對稱是市場不確定性的根本原因之一。市場參與者之間存在不平衡的信息分配,其中一些人可能擁有更多的信息,而其他人則可能知之甚少。這種信息不對稱導致市場參與者做出不完全或不準確的決策,從而增加了市場的不確定性。

其次,外部衝擊也是導致市場不確定性的重要因素。自然災害、政治事件、國際關係等因素都可以在短期內改變市場的狀態,這種不可預測性增加了市場的不確定性,從而使市場變得難以預測。

此外,心理因素在市場中也扮演着重要角色。恐懼、貪婪和群體行爲等情感因素可以導致市場的波動和不穩定性。這種情感因素使市場充滿了不確定性,因爲人們的情緒往往難以預測和測量。

最後,市場中的技術變革和創新也增加了不確定性。新技術的出現和市場的變革可以迅速改變行業格局,這種不確定性激勵企業不斷創新,但也使市場的發展充滿了不確定性。

另外,信息不對稱、外部因素的干擾、心理因素和技術變革等多種因素還會交織在一起,這就使得市場更加充滿了不確定性。

然而,這種不確定性並不意味着未來一定是負面的。市場中的波動和變化也意味着機會和希望,意味着你所想象的最壞的結果不會眞的發生。

對焦慮的人們來說,經濟學對不確定性的信仰提供了一種視角。它提醒我們,儘管當前的情況可能令人擔憂,但未來其實有無限的可能性。因此,與其沉溺于過度的、不理性的焦慮之中,不如選擇樂觀和達觀的生活態度。

曾有一位智者告訴年輕人:“生活就像一場賭局,我們不斷地下注,但結果充滿了不確定性。”這個年輕人遲疑地問:“那我該如何下注,才能確保最終勝利呢?”智者微笑着回答:“你無法確保勝利,但你可以選擇在下注時相信你將勝利。”

這看起來有點可笑,然而在不確定性的世界中,選擇樂觀和達觀的態度並不是一種盲目的樂觀主義,而是一種理性的決策。它讓我們更好地應對不確定性,更好地適應變化,同時也能夠更好地發現和抓住機會,還讓我們遠離悲觀和焦慮所帶來的疾病、死亡等風險。

一句話,我們無法預測未來,但可以積極面對挑戰,相信未來的各種可能性,並在不確定性中尋找希望和機會,這正是當下可以借鑒的經濟學的生活哲學。

作者:趙曉

輪回之境

說到輪回,我們最先想到的是樹木的年輪。各種樹木,以多姿多彩的年輪,一圈套一圈,年復一年自內拓展,向外推進,生出了一幅幅美妙的畫卷。輪回的年輪,斑斕的年輪,蕩人心魂的年輪,攝人心魄的年輪,分明是時間的印記,生命的痕迹,生活的圖景。

時間在輪回。時時刻刻、分分秒秒,滴答有聲,由起點到終點,由終點到起點,畫着永遠的圓,從不間斷,永不停歇。日升日落、月圓月缺之間,輪回的時間在明明滅滅中流過,我們感受着陽光的溫和與熱毒,也看到了月色的皎潔與慘淡。只要我們還在塵世之間,就得在時間輪回的桎梏里,永無休止地游弋。

萬物在輪回。日月經天,江河行地,盛衰枯榮,去留聚散,一幕幕的風雨陰晴,一幕幕的歡喜哀愁,總在輪回上演。潮有潮起潮落,雲有雲聚雲散,花有花開花謝,草有草長草枯……塵世間的一切,都順應着時間之手的安排。興衰成敗,在強大與弱小之間輪回;離合去留,在動物與植物之間輪回。

生活在輪回。我們每天重複着自己的生活,從一個早晨到另一個早晨,從一個年頭到另一個年頭,從此地到彼地,從彼地到此地,從心靈到物質,從物質到心靈,永不懈怠地勞心勞力,奔波忙碌。在輪回之境里我們心懷夢想,在一個又一個嶄新目標的引領下掙扎沉浮,從年輕到年老。直到有一天,我們回首往事,會驀然發現,生活其實就是一個輪回,一個人生活的一輩子,不過是從起點出發,走了一圈,又回到了起點。時光的年輪,總在不知不覺間爲生活畫上了一個圈。

塵世之間,生生死死,起起落落,輪回不斷。在輪回之境中,有幸福和痛苦,有甜蜜和憂傷,有眞有假,有美有醜,有善有惡。但無論如何,所有的一切,都會在流轉中超越,在經歷後回歸。在有與無之間,在明與暗之間,在成與敗之間,在得與失之間,在理想與現實之間,我們的前世今生,我們的靈魂,總是在輪回中得到拷問和升華。

站在人類歷史發展的角度,輪回是合理的,它的合理性在于,輪回不是簡單地回到過去,而是螺旋式地往復,遞進式地延伸。這樣的輪回,讓事與情有了嚼頭,讓愛與恨有了意味。

作者:程應峰

熱衷“抬杠”爲哪般

下班後,和朋友L約在一家餐廳吃飯。等待十分鐘後,L風塵僕僕來赴約,剛一落座就氣喘吁吁地對我說:“眞是不可理喻,世界上怎么會有這么不可理喻的人!”

我問:“什么事給你氣成這樣?”

L說:“新來的同事是個杠精,簡直無法交流。”

細問來龍去脈,原來是L的部門來了位新同事,領導讓L帶新同事熟悉一下業務。於是,L就發現這位新同事特別喜歡抬杠。明明他才是新來的,是對公司和部門不熟悉的那個,卻總是反駁L說的話,“不對”“不是”“我認爲”是他的口頭禪。

“無論我說什么,他都會第一時間提出反對意見,對我說的話進行全盤的否定。最離譜的是,有時候他連我的觀點和邏輯都沒有聽清楚,就迫不及待開始反駁我了,眞是不可理喻!”L對他這種抬杠的行爲非常不滿,兩人鬧了些不愉快。

飯間,L疑惑地問我:“我發現他都是爲了反對我而反對我。我眞不明白,他爲什么不願意和別人好好溝通,非要抬杠呢?”

一,抬杠背後的心理秘密

1 渴望認同

很多人喜歡通過反駁他人來證明自己的觀點,以此獲得別人的認同和關注。

人們內心有獲得他人認可的需要。從進化心理學角度理解,這種需要可認爲是對群體歸屬的追求和被拋棄的恐懼。馬斯洛的需求層次理論中,尊重的需求就很好地說明瞭人們對於群體認可的需要。

渴望認同是一種正常的現象,但有部分人對被認同的渴望要更強烈。這樣的人往往存在感較低,缺乏自信甚至自卑,但內心深處又渴望受到關注、認可和讚美,所以就只能試圖通過反駁他人、抬杠的表現方式來吸引大家的注意力。他們認爲只有通過表達自己的不同觀點,才能讓別人認識到自己的存在和價值。

進一步說,反駁、抬杠的行爲其實是被壓抑在無意識中的自卑,是一種對自卑的強烈冲動的反應。這在心理學中,也被稱爲是一種心理防禦體系。

這種心理防禦就體現在,越缺什么就越愛表現什么。即越缺乏自信,越想通過反駁壓制他人獲得所謂的“被認可”,進而顯示出自己的自信。

2 對抗型人格

《我們內心的衝突》一書里說:“擁有對抗型人格的人,會不惜一切代價對抗他人,直至佔據絕對上風。”

一方面,他們對待任何人都會持有一種攻擊態度,喜歡言語勝人,對誰都不贊同,並以此樹立自己的優越感;另一方面,你越是反擊、爭論,這種對抗型人格的人就越會不斷地反駁和否定你。

3 發泄情緒

人們發泄情緒的方向和方式各有不同。

榮格將人的性格分爲內傾型和外傾型,其中,外傾型性格的人會將自己的情緒向外釋放和表達,向外發泄情緒又以抬杠、反駁他人爲最容易和成本最低的方式。他們的目標,是通過反駁和抬杠來轉移工作和生活中的苦悶、委屈、憤懣、壓抑等。

因此,愛抬杠之人的目標可能壓根就不是就事論事,而是通過與別人抬杠這個渠道來排解內心積壓的負性情緒。

二,生活中遇到“杠精”,該怎么應對?

1 儘量避免爭論

和“杠精”處處較勁,那么你必然會在與他們喋喋不休的爭執中疲憊不堪。

爭贏了,他們可能會記恨你,然後在別的問題、別的事情上繼續反駁你;爭輸了,他們可能會瞧不起你,甚至變本加厲地貶低你,否定你。

要知道,跟這些人過不去,就是跟自己過不去。不與他們錙銖必較,選擇敬而遠之,不失爲一種好的選擇,這不是認輸認慫,而是爲了放過自己。遠離“杠精”,儘量避免和他們進行無謂的爭論,你才有更多時間和精力經營自己的生活。

2 必須爭論時,守住自己的底線

正如上文所說,應對“杠精”最好的辦法就是儘量避免與他們爭論,避免被拉入無意義的爭執漩渦中,消耗自己的能量。但如果因爲種種原因,必須要與他們接觸時,我們把握好以下兩個原則即可:

底線被挑釁,要有力反駁

如果是一般問題或者觀點,爲了防止把時間和精力都浪費在無休止的爭論中,我們可以適當讓步,先一步結束交流;但如果自己的底線被挑釁,那么就要有力地反駁他們。而且要儘量做到一次反駁到位,不給他們繼續爭論的機會,讓他們對這件事印象深刻,達到下次再碰見這件事不願意甚至不敢挑釁的效果。

保持冷靜,不要隨着“杠精”的思路走

與“杠精”爭論時,儘量讓自己在整個過程中保持冷靜。他們想要在言語上壓制你,就會不斷輸出自己的論點論據,試圖打亂你的思路。在此過程中一定要冷靜處之,堅持自己的立場和觀點,不要跟着他們的思路走。

你也要避免與他們置氣,你越是生氣,就越是讓他們開心。相反,你越是冷靜、鎮定,在意識到自己的無聊和無趣之後,他們大多就會知難而退。你越是積極回應,對方就越是反應激烈,因爲他們渴望引起別人的注意。

3 嘗試接納對方的不一樣

當我們理解了“杠精”背後的心理秘密,知道原來他們當中有一部分是害怕不被注意、害怕不被理解、害怕不被重視,對於他們爲什么會做出如此行爲,是不是感到有點釋然呢?

一個人不會無緣無故成爲“杠精”,我們要避免對這些人過度概括化,不要因爲他們的這一個缺點就將整個人概括否定。

作者:張佳琳