



# 人們無法想象沒見過的東西

象,也無法脫離既有的事物和理論基礎。

關於這種說法,我們可以回顧一下自己看過的科幻電影,里面的外星人是不是都很像人類?即便不像人類,也總能在地球生物中找到他們的影子,比如螃蟹、八爪魚、螳螂等。雖然披着科幻的外衣,但人們對外星人形象的想象和中國人對龍的想象沒有太大區別,都是對人們看到過的形象進行變形、組裝。

很多人都對未來的書籍形式做過預測,但現在看來,幾乎沒有人預測準確。愛迪生曾認為,未來的書本由鍍製成。在愛迪生看來,與紙相比,鍍製使書更加便宜,書頁更加結實、柔軟。後來又有人認為微縮膠捲會是存儲海量文字

的絕佳載體,可直到大容量磁盤和便攜式閱讀器出現之前,幾乎沒有人認為未來的書會存儲在磁盤上,人們會用液晶屏或者電子墨水屏閱讀。

19世紀時,還有人認為,21世紀的學校老師都不用教書了,只需要把書全部丟到一台機器里面,學生戴上耳機就可以聽到所有教材的內容。現在看來,這種想法和用電腦學習十分相似。

19世紀的人根本無法想象計算機和網絡世界是什麼樣,因此,當時的很多科幻作品在今天看來有着十足的“蒸汽朋克感”——可能有各種能上天入地的自動機器,其動力都來自蒸汽機,沒有基於計算機的人工智能和互聯網。

讓百年之前的人們準確預測現代生活有些勉為其難了,把時間縮短到10年呢?比爾·蓋茨之前也沒有預見到現在移動互聯網可以如此深刻地改變人們的生活和思維方式。

對未來的預測一方面容易“預測不到”,另

一方面也容易“預測過頭”。19世紀時,有人認為21世紀的消防員可以飛在天上滅火,可21世紀已經過去快20年了,我們並沒有見到漫天飛翔的消防員。愛迪生也曾經認為,20世紀中葉以後,各種金屬傢俱會取代木質傢俱成為主流。可事實上,金屬傢俱從來就沒能成為主流,而木材仍然是製作傢俱的主流,甚至在可預見的很長一段時間內,木質傢俱仍將是主流。

我們往往會因為科技的飛速發展而產生一種錯覺,似乎我們馬上就可以進入科幻小說所描寫的未來世界。可現實是,可控核聚變到現在為止仍然沒有任何可以商用的跡象,能源問題仍然是制約人類發展的重大障礙,傳統計算機技術已經遇到了瓶頸,人類仍然無法到達火星,人類壽命仍然沒有大幅度延長,癌症仍然沒有被攻克……

我們知道,世界上有無數優秀的人才在努力解決這些困擾人類發展的難題,但我們不知道那些難題什麼時候才能被解決。如果讓我們預言100年之後的人類社會,我們也只能像19世紀的人那樣胡亂猜測,甚至對10年之後的世界,我們也無法做出準確預測。

## TOP1:特殊待遇

孩子在家庭中的地位高人一等,處處特殊照顧,如吃“獨食”,好的食品放在他面前供他一人享用;做“獨生”,爺爺奶奶可以不過生日,孩子過生日得買大蛋糕,送禮物……這樣的孩子自感特殊,習慣於高人一等,必然變得自私,有同情心,不會關心他人。

## TOP2:過分注意

一家人時刻關照他,陪伴他。過年過節,親戚朋友來了往往嘻笑逗引沒完,有時候大人坐一圈把他圍在中心,一再歡迎孩子表演節目,掌聲不斷。這樣的孩子自認為自己是中心,確實變成“小太陽”了。家人都要圍着他轉,並且一天到晚不得安寧,注意力極其分散,“人來瘋”也特別嚴重,甚至客人來了鬧得沒法談話。

## TOP3:輕易滿足

孩子要什麼就給什麼。有的父母還給幼兒和小學生很多零花錢,孩子的滿足就更輕易了。這種孩子必然養成不珍惜物品、講究物質享受、浪費金錢和不體貼他人的壞性格,並且毫無忍耐和吃苦精神。

## TOP4:生活懶散

允許孩子飲食起居、玩耍學習沒有規律,要怎樣就怎樣,睡懶覺,不吃飯,白天游蕩蕩,晚上看電視到深夜等。這樣的孩子長大後缺乏

# 慣子如殺子!十大慣子特徵

上進心、好奇心,做人得過且過,做事心猿意馬,有始無終。

## TOP5:祈求央告

例如邊哄邊求孩子吃飯睡覺,答應給孩子講3個故事才把飯吃完。孩子的心理是,你越央求他,他越扭捏作態,不但不能明辨是非,培養不出責任心和落落大方的性格,而且教育的威信也喪失殆盡。

## TOP6:包辦代替

我曾問一些媽媽,要不要孩子勞動,有的竟說:“我疼都來不及,還忍心讓孩子勞動?”也有說:“叫‘小東西’做事更麻煩,還不如我幫他做了。”所以三四歲的孩子



還要喂飯,還不會穿衣,五六歲的孩子還不做任何家務事,不懂得勞動的愉快和幫助父母減輕負擔的責任,這樣包辦下去,必然失去一個勤勞、善良、富有同情心的能幹、上進的孩子。這決不是聳人聽聞。

## TOP7:大驚小怪

本來“初生牛犢不怕虎”,孩子不怕水,不怕黑,不怕摔跤,不怕病痛。摔跤以後往往自己不聲不響爬起來繼續玩。後來為什麼有的孩子膽小愛哭了呢?那往往是父母和祖父母造成的,孩子有病痛時表現驚慌失措,

嬌慣的最終結果是孩子不讓父母離開一步。這些孩子就打下懦弱的烙印了。

## TOP8:剝奪獨立

為了絕對安全,父母不讓孩子走出家門,也不許他和別的小朋友玩。更有甚者,有的孩子成了“小尾巴”,時刻不能離開父母或老人一步,摟抱著睡,偎依著坐,歇在背上走;含在嘴里怕融化,吐出來怕飛走。這樣的孩子會變得膽小無能,喪失自信,養成依賴心理,還往往成爲“把門虎”,在家里橫行霸道,到外面膽小如鼠,造成嚴重性格缺陷。

## TOP9:害怕哭鬧

由於從小遷就孩子,孩子在不順心時以哭鬧、睡地、不吃飯來要挾父母。溺愛的父母就只好哄騙、投降、依從、遷就。害怕孩子哭鬧的父母是無能的父母;打罵爸媽的孩子會變成無情的逆子,在性格中播下了自私、無情、任性和缺乏自製力的種子。

## TOP10:當面袒護

有時爸爸管孩子,媽媽護著:“不要太嚴了,他還小呢。”有的父母教孩子,奶奶會站出來說話:“你們不能要求太急,他大了自然會好;你們小的時候,還遠遠沒有他好呢!”這樣的孩子當然是“教不了”啦!因為他全無是非觀念,而且時時有“保護傘”和“避難所”,其後果不僅孩子性格扭曲,有時還會造成家庭不睦。

## 01

我也不知道“人脈”這個詞,是哪一年發明出來的,是誰造出來的。

唯一感覺到的是,這詞誤導了很多年輕人。許多人年紀輕輕,一沒本事,二不勤奮,就開始急著搭人脈了。好像人脈一搭成,就天下無敵唯我獨尊了。

在他們的觀念里,人脈搭得好,朋友少不了,一副牛哄哄的樣子。似乎別人只要一收他的名片,就普天之下皆我老友了。

比如某個夜晚,銷售部的小王,又要出去吃飯喝酒外加吹牛:

“你知道不,那個誰誰誰,大牛啊!是我朋友!”

“什麼?你不信?人兒就在我微信好友列表里,不信你自己過來瞅瞅。”

“跟他也挺熟,經常在朋友圈里互動來著。”

他所說的互動,就是給人家朋友圈里點個贊。這牛人的微信是怎麼來的呢?公司出錢請了這牛人來公司半天,開個小講座。結束時,一大堆人掛在講桌前面要求加微信好友,那牛人也沒辦法,盛情難卻,腆臉地拿出手機來,讓大家掃一掃。

然後就沒有然後了。

對普通人來說其實是這樣的,行業頂尖的牛人,他們的微信加或者不加沒有多大區別,只是能看到其動態而已,功能就跟微博似的。

你要和他們發兩條消息,基本是不回的。原因很簡單,給牛人發消息的人很多,牛人精力有限。牛人不是淘寶客服,他自己有很多事情要干。其次,牛人的時間很寶貴,通常不會用這時間和你聊天扯淡,從詩詞歌賦聊到人生哲學。

如果牛人真的經常回復你,有3種可能:

- 1、你本身也是個牛人,在行業金字塔里處在中上層的位置;
- 2、牛人可能喜歡你,所以才願意花時間;
- 3、牛人是爾康,你是晴格格。

## 02

我以前大學是個文藝小青年,整天寫小說,寫詩歌投稿。

記得很清楚,那會兒到處搜編輯的郵箱海投,投了100個里面只有1個編輯會回復,內容還是:

“您的稿件本編輯部已經收到,會在審稿完畢後予以回信。”

後來我等了半個學期也沒等到回復的郵件,才知道是中了編輯部的套路。

我心里還是不服,那時候聽了很多勵志雞湯,還聽了些名人的成長故事。

比如某明星未成名前經常拿著作品去唱片公司堵製作人,製作人沒有辦法,但是聽了他的作品以後,深深地爲其才華折服,於是決定爲他出唱片。

我聽了很興奮,直接坐動車去北京,找到那家雜誌社,在樓下堵編輯。結果人家壓根不鳥我。

# 對不起,你交的人脈都沒啥用

我還提前印了一盒名片,編輯的確收下了,但再也沒有然後了。

這盒名片我也沒浪費,從那以後,我奔走于各種讀書論壇、書展簽售、傳媒講堂,急著廣交人脈。

## 最後得出兩個結論:

比我牛很多的人,一般都沒時間鳥我;接受我名片的牛人,日後也都不會與我有過多往來。

現在想想,我那時候就跟傻子似的。

也讓我聯想到,現在很多年輕人,過于迷信人脈。把自己打扮成大人模樣,穿著不合身的西裝。皮鞋是找親爹借的,公文包是淘寶上39塊錢買的商務款,以此模樣游走在各種社交場合。

他們寄希望于每一個收下名片的牛人,都能成爲自己的有效人脈。

可實際情況是,你和這位牛人,這輩子恐怕都不會再有任何交集。

## 03

我有個建議:從現在開始,別再跪舔牛人,專注做自己的事比什麼都重要。

別妄圖把牛人納入到自己的圈子里。你沒有意識到,你和牛人的距離到底有多遠。

一般而言,兩個人想要彼此互爲夥伴關係,有兩個重要因素:

價值吸引

很多人沒有意識到,社會的發展速率在增加。社會近乎冷酷,所以運轉得更爲高效。

你一定想問,什麼是冷酷?因爲個人價值成爲了人才市場最值錢的“通貨”。

你若是沒有價值,抱歉,我真的沒空搭理你。你若有價值,很好,今晚我甚至會邀請你和我一起共進晚餐。我們小到可以聊生活瑣事,大到可以聊行業趨勢。很多年輕人急著去結交人脈,他們沒明白一件事:人脈這種東西,本應是水到渠成的自然產物,不是強求所能得來的。

## 行業位置

你若是默在一個傳統意義上的大公司里,會發現剛進公司的小白,基本都是底層的首陀羅。中上游的管理層,是代表特權階級的婆羅

門。一個基本的現實情況是:小白只可能和小白交朋友,老闆只和老闆談笑風生。

現實的公司體制之下,霸道總裁絕不會愛上女清潔工。因爲只有在兩個人的行業位置處在一致的情況下,才可能聊得開(包括資源、市場、人才、投資),包括深入交談各種合作的可能性。這也是人際關係里的“對位原則”。

這個不用腦子,用腳想想也知道。假如我是個大公司里HR部門里的小助理,見到老闆,能談什麼?我不可能和老闆談論打印機卡紙的時候要怎麼辦,或者公司飲水機壞了應該打哪一個報修電話吧……

對位原則也適用於跨行業交流,很多娛樂圈明星也有商人好友。即使你在不同的行業,只要你在某個行業做到了一定的高度,行業間的人脈圈就已經打開,不再閉合。

就像趙薇和馬雲是朋友,馬雲和王中軍是朋友,王中軍和馮小剛是朋友……

## 04

我一直有個觀點,不要去試圖認識牛人,要讓牛人來認識你。

你就算能加到李開復、比爾蓋茨這些人的微信又如何,你覺得他們會跟你聊天嗎?你有底氣和他們聊天嗎?還是你覺得你能直接得益於他們的幫助,和他們聊投資聊市場,從宇宙大爆炸聊到人工智能……

先緩緩,別做夢。

的確,你可能覺得這個社會功利、現實、不近人情。

就像我在大學時期發出的怒吼一樣:“靠,那群編輯都是豬頭三!簡直瞧不起人!”

但等你真正成爲社會的中堅力量,你就會發現“價值交換”是一件永遠正確的事情。也是人類永遠不會拒絕的事情。

社會不寬容新人嗎?是的,社會對新人來說,充滿着永久的敵意。但社會從來不辜負努力並且勤奮的年輕人。

最後我想再分享一個真實的案例,關於我自己的:

幾年前我剛畢業,一心想進入影視行業。但我既不是專業院校出身,也沒有拿得出手的作品,只有一股熱情。我找到一家影視公司的項目總監,他是個光頭。我遞給他我的名片,告訴他:“請讓我加入,哪怕沒有工資我也願意。”

光頭把我名片丟掉了,說了句:“不收。”

然後我失望,失望過後是痛心,而後發誓要努力。這幾年,我拼命看電影,拉片子,分析劇本,搞劇本創作,終於在國內的幾個編劇大賽里嶄露頭角。

在作品獲得名次後,直接讓我認識了一群業內的前輩,我的幾個劇本也賣出了影視版權。

某一日,我看見有人加我微信好友,備註是某影視公司項目總監,計劃買我某個劇本的版權。通過後,我看了看頭像,那人就是兩年前拒絕我的那個光頭總監。

這件事讓我感到世界是如此奇妙,也讓我開始認同那句話:“社會終究是充滿敵意的,但它從來不會辜負真正努力著的年輕人。”

