

莫问来日方长 只愿乘风破浪

人生志



《读者·原创版》编辑部 主编

我们都会和昨天的自己告别，为过去画一个句号。
新生活的号角在远处吹响，背上行囊，过好当下，不再为回忆慨叹惋惜。

敦煌文艺出版社

读者

五|四|年

Original
readers' edition

精华文章荟萃

莫问来日方长 只愿乘风破浪

读
·
后
记

目 录

第一辑 朝圣者的背影

002. 不怕麻烦，才能拥有高配人生 [艾小羊]
008. 店主自留款 [柴岚绮]
013. 被伪装的问题 [封 林]
017. 我不愿意 [周 正 张丽洁]
022. 不评价别人的生活，是一个人最基本的修养 [谢可慧]
029. 用数学方法治疗选择恐惧症 [谌思宇]
034. 粉饰痛苦的心理防御机制 [封 林]
039. 朝圣者的背影 [胡 玥]
045. 向往“坏女人” [曾 颖]
050. 取舍困难症 [封 林]
053. 那些能干的人们 [柴岚绮]
057. 食在大不列颠 [林诗涵]
062. 被害妄想 [宫学萍]

第二辑

你有多忙，
就有多贵



066. 假如上司不喜欢你 [谢可慧]
072. 无处可逃 [王 飞]
076. 为什么不好惹的人，反而更受欢迎 [谢可慧]
082. 做性格分析师最有意思的是什么 [彭 萦]
087. 心灵的斤两 [王 伟]
090. 你有多忙，就有多贵 [艾小羊]
096. 当美味杀掉无味 [李丹崖]
099. 在没有客厅的房子里 [昆 鸟]
107. 自己的房子 [闫 红]
111. 自讨苦吃的心理动因 [封 林]
115. 穷游那点事儿 [关 念]



- 122. 如何对待我们留不住的人 [周 珣]
- 129. 黑暗中发光的总是那些开心的人 [草 威]
- 132. 孩子，当你遇到危险 [潘采夫 李江南]
- 138. 到美国后彻底颠覆的概念 [心路独舞]
- 144. 洞烛幽微，才能洞若观火 [李丹崖]
- 147. 拾“破烂” [任盈盈]
- 155. 大错铸成 [姜钦峰]
- 162. 社交网络让人更自恋？ [亚尼内·杰拉斯 吉 禾]
- 167. 通向奥斯维辛之路 [格桑亚西]
- 177. 巨匠与杰作 [姜钦峰]
- 185. 多见人，少交友 [艾小羊]

第四辑
美好的浪费

192. 健康和开心的秘诀 [心路独舞]
195. 无限的不确定 [流 沙]
199. 宋朝马屁学 [晏建怀]
203. 美好的浪费 [艾小羊]
209. 生一场拉响身体警报的病，是福气 [林特特]
216. 前世今生 [姜钦峰]
224. 没有意义，只有刺激 [草 威]
227. 小 雨 [秋 子]
234. 看得见风景的房间 [任盈盈]
242. 老包和他的咖啡馆 [江小财]
250. 有好的分寸，才有好的感情 [周 珣]
257. 花间小令 [丁立梅]



第一辑

朝圣者的背影

不怕麻烦，才能拥有高配人生

文_艾小羊

你看到在朋友圈晒照的，看不到熬夜做攻略的

柚子去过很多国家，墨西哥自驾、芬兰住冰屋、巴厘岛潜水……她像一本活的旅行指南，跟她在一起很长见识。

很多姑娘都想做有见识的人，不可否认，旅行是特别好的增长见识的机会。然而去同一个地方，跟团游所获得的知识与见识，与像柚子这样精研攻略，自己规划旅游线路，连只有当地人知道的老灯塔，都能被她从谷歌地图上找出来，是完全不一样的。

跟团游，我们只是带上放松的心情，往往根本记不住玩了什么。而柚子，是从决定了去哪儿的那一刻起，就开始一场漫长的学习与探索。她的每一次旅行，都是密集的技能短训班。通常提前半年确定旅行线路，着手准备。订最便宜的机票，最有特色的民宿酒店，了解目的地的风土人情，考虑如何最大限度地利用目的地的资源，丰富自己的人生体验。比如去法国参加一个糕点短训班，去巴厘岛考潜水证，去日本学园艺。

有一次我去找柚子，她正在抢半年后的特价机票、预约米其林三星餐厅。通过各种软件进行比对，像搞科研一样。我不禁感叹，你可真不怕麻烦啊。她说，当然了，怕麻烦什么事儿都干不好。

工作狂与生活狂有同样的内涵

我身边有另外的朋友，逃离北上广，去云南追求品质生活。我问她是不是没事儿就发呆，她说我每天都很忙。

她租的房子就是普通民居，天空很蓝，但房子很破。每天她都琢磨怎样让房子看上去更像她自己的。光是一扇木门，她就涂了五遍油漆，最后终于达到自己想要的颜色。这还不够。她找来木器、漆器工艺书，对照着，拿细砂纸慢慢打磨，硬是把一扇涂完油漆不到半年的门，做旧成了历经几十年风雨的样子，特别有

味道。

她还在房前屋后种了香草，自己做纯露、手工皂，承包了一片差点被荒废的苹果园，希望等香草漫山、苹果成熟的时候，就能站着把钱赚了。

我去小住，发现她已经完全变了一个人，皮肤黑身材好精神爽。她以前是个工作狂，现在变成了生活狂。

“来云南，本来是想过悠闲的生活。不过，跟悠闲相比，我更喜欢现在的状态，自愿学习、愉悦身心、日有所得。”她说。

好的生活，从来不能怕麻烦

今年我自己也规划了一个旅游线路。说实话，很多次都想放弃，因为实在太麻烦了。但柚子一直鼓励我，她说，我能做到的事，你一定也能。

跌跌撞撞地一路逼自己走过来，回头去看，发现不知不觉已经在一个之前完全不熟悉的领域成了半个专家。

台湾演员张震，拍《赤壁》熟读三国，拍《深海寻人》考了潜水执照，拍完《一代宗师》，拿了全国武术八级拳的一等奖。我相信他做这些，不仅仅是为了演好角色，而是他对于自己的规划，就是不断开拓知识边界，增长见识。他所理解的品质生活，也一定不是待在家里喝杯速溶咖啡，而是即使待在家里喝咖啡，

也要了解咖啡豆的产地，不同品种咖啡的口感区别，不同水温、萃取方式，对于咖啡的影响。

品质生活是建立在知识的拓展、复杂的学习基础上，而不是靠钱堆出来的。

同样是带孩子去高级餐厅吃饭，有人跟孩子强调的是这份烤牛排比一般馆子贵10倍，这个果汁比依云水还贵。孩子能明白的品质生活，就是花钱。

另外一些家长却事先做足功课。不提价格，而是告诉孩子，这个酒店的装修配色，高级在哪里；有哪些具有高科技含量的装饰与服务；哪一片海域出产的生蚝可以做刺身；什么纬度的水果最甜。这样一顿饭吃下来，孩子所理解的品质生活，与审美、知识积累、努力、敏锐的感知有关。

见识是被勤奋养大的

我们说到高品质的生活、有见识的姑娘，很容易只看到结果。

一个人，有出众的红酒知识、园艺知识，懂茶道、香道，很会玩，知道自己要什么，于是我们说，哇，这个人活得好有品质，我想过他那样的生活。可是，无论你有多少钱，这样的生活都不是摆在你面前，拿来即可的，而是靠积极拓展知识边

界得来。

我所见到的有见识的人，没有一个是怕麻烦的人。生活品质很高的人，也没有一个是懒人。无论增长见识，还是追求生活品质，都需要花费精力与气力，拼的是谁钻研得更深。那些怕麻烦的人，其实他们所能享受的只能是自己的懒散。

工作做不好的人，当了全职太太照样不合格；连玩都不会的人，工作其实也很难做好。

那些能把一辈子过成几辈子的人，没有一个真正的懒人。

是不断探索的激情，造就了有见识的人、高品质的生活。世界上所有你看着很好的东西，背后都藏着用心与热爱。

好的生活，从来不能怕麻烦。活着就是一件麻烦的事，只有不怕麻烦的人，最终才能战胜生活的琐碎，成为它的主人。

店主自留款

文_柴岚绮

打算买电视机，我和丈夫走进本地最大的电器城。在一个口碑不错的品牌专柜前驻足，拿着遥控器正和别人说话的专柜营业员看到我们，立马大步奔来说：“你们先看，我马上就过来给你们介绍。”

我们被一个打着“特价”牌子的电视机吸引了：原价1万多，现价4999元。我和丈夫对视了一眼，确定自己没有看错。

那个营业员已经敏捷地走过来了，她身材高大，稍有点口音，反而增加了实诚感。

“你们是看上这台了吗？”她拍拍那台特价电视机，吃惊又

会意的样子。

“这台原价1万多，现在做样机处理，所以一下便宜下来了。”她解释，又压低了声音，“不瞒你们说，我自己也看中了这台呢。我有私心，把别的电视都开着展示，就这台没开。”她冲我们挤挤眼。

果然，这个小展厅里，几乎所有电视都同步播放着芭蕾舞的画面，色彩艳丽。独独这台，屏幕是黑着的。

“这样啊……”我和丈夫再次对视，觉得今天出现了走狗屎运的征兆。

“我打开，你们感受下画面，这个牌子的画质绝对是一流的。”她打开开关，按下遥控器，芭蕾舞立即从里面蹦出来了。

“我家刚装修好。”她转向我们，带着一种特别遗憾的表情，“客厅就差一台电视机了。”

“那怎么不把这台买回家呢？既然又好又便宜。”我问，带着最后一丝疑虑。

“没有钱啊，装修花钱太厉害了。”她叹气。关于装修费用，我深表赞同，几乎同时深深地点了点头。

接下来，她开票，我丈夫去埋单。我忽然发现，这家电器城里，其他的品牌我们都还没有看呢。

回家路上，我对丈夫说：“夺人所爱啊，把人家藏了这么久想留给自家用的电视机搬我们家来了。”

过了几天，电视机送货安装，等一切就绪，忽然发现，遥控器对电视机没有作用。我打电话给那个营业员，她在电话里讲了半天，发现她所说的遥控器和我手里拿的，压根儿是两种样式。

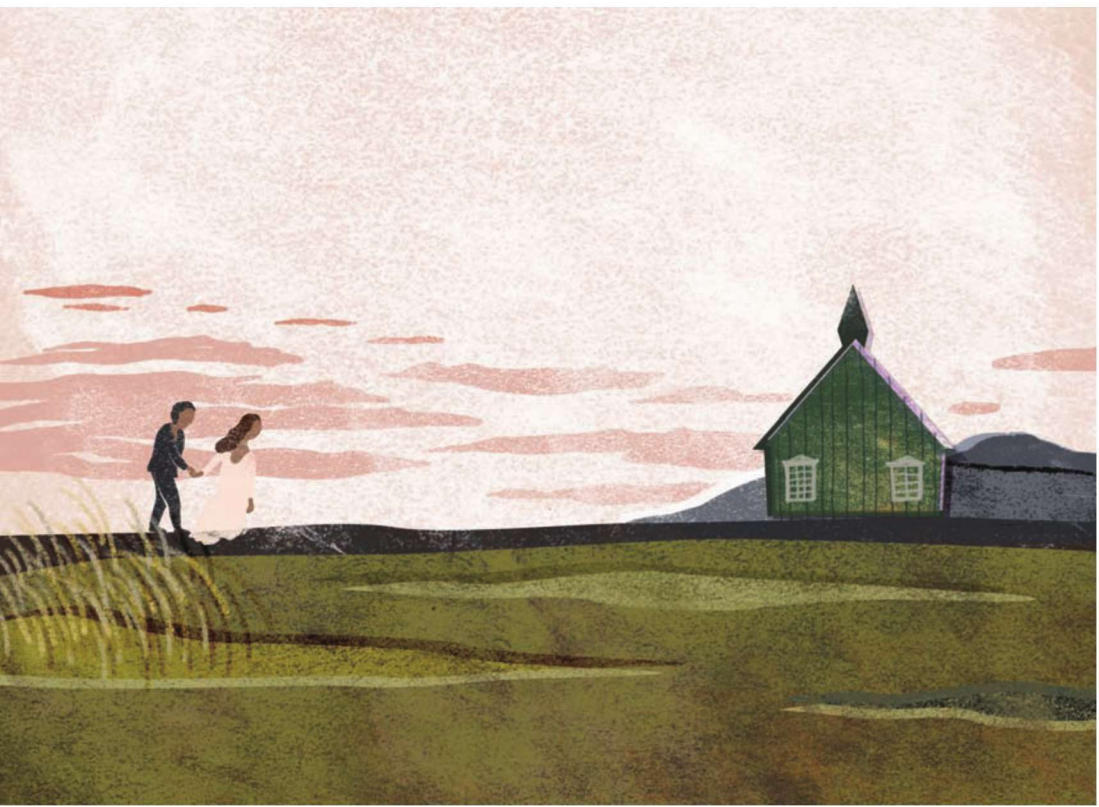
“坏了，遥控器搞错了！”她反应过来，“你哪天顺路来换一下可以吗？我实在是太忙，走不开，要不然就给你送去了。”

于是，又一个周六，我们特地跑去换遥控器。她正给一对夫妻介绍电视机：“本来这台机子我是想给自己家留下的，要不是手头没钱……”

我和丈夫对视下，默默笑了。

好像忽然之间，营销的秘诀变成了“我自己也用的”，再没有比这句话更有说服力的了。有的文艺范儿淘宝小店里卖的衣服，介绍里总有这么一句：店主自留款。五个字，简洁有力，是“打动心灵”的营销方式。这些标明“自留款”的店铺有的是惯性的推销手段，卖一次是一次，不在乎是否有回头生意。但也有真实的，因为这世上总有一些认真做生意的人，是真这么想以及这么做的。

比如，我知道一家淘宝店，专门定制实木家居用品，等待的周期长得让人抓狂，且都不便宜，但是好评如潮。我在他家买了好几块实木砧板——每一款都是不同的造型，不同的纹路。后来，无意中看到他家老板的一个访谈，里面说他的设计理念就是按照自己要用的样式去设计和制作。



我相信他的话，因为我觉得他是个有理想的人。

我还有一个女友，在家待烦了，决定白手起家做小饭桌。收了二十多个小学生，每周去批发市场采购大批肉菜。买肉的时候，因为数量不少，卖肉的一下猜中了她的职业，眨眨眼，神秘地暗示：“有便宜的肉，在里面，要吗？”她坚定地摇摇头：“我自己的孩子也在小饭桌一起吃的。”那个卖肉小贩一下住了嘴。

这也是一种特别的“店主自留款”方式吧，只是，我担忧的是，并不是所有的人，都肯拒绝这样的暗示。