



旁观德国开学季

谢飞

错峰放假、仪式感和入学彩袋是德国开学季最有特点的内容。错峰放假主要是为了避免全国统一放假给公共交通及旅游目的地造成过大负担。注重仪式感则是因为幼升小标志着孩子从此告别了幼年生活，步入了另一段人生旅程。至于入学彩袋堪称德国小学生圈子里“内卷”最严重的领域，大部分德国家长都会和孩子一起亲手设计并制作彩袋，如果彩袋受到瞩目，孩子会特别自豪。

9月1日，是国内学生开学的日子。但在德国，却没有统一的开学时间。因为在德国，教育政策属各个联邦州自治管理，每个州在课程设置、教学安排等方面有着各自不同的规定。

为避免全国统一放假给公共交通及旅游目的地造成过大的负担，1964年，各州文化主管部门共同签署《汉堡条约》。自此，德国开始执行分批次错峰放假。

为了公平，全德16个联邦州按地域分为5组，轮流错峰放假，每次“打头阵”的州都不一样。最早的州通常6月下旬就放假了，大约7月底已经开始新学期的准备工作了。而此时，有的州才刚刚开始放假。

有意思的是，德国各联邦州还会提前4年至5年就在文化部长联席会议上制定假期安排，这也非常符合德国人爱制定计划的性格特点。

除了错峰放假之外，仪式感也是德国开学季不得不提的一件事。

幼升小在德国人心中是极为隆重的，父母、祖辈都特别上心，因为它标志着孩子们幼年生活的结束，步入小学就是步入了人生的另一段旅程。德国小学一年级的开学典礼一般安排在周六，以方便父母、祖辈以及其他亲戚一起参加。为参加孩子的入学典礼，家长虽然不一定专门购置新衣，但精心打扮一番是必不可缺的。有的父母还会提前预订餐厅或是准备丰盛的食物，庆祝子女终于成长为小学生了。

提前买好一个心仪又实用的书包也是仪式感的一部分。不少德国家长会为子女上幼儿园最后一年时就提前准备好上小学用的书包，一些幼儿园还会专门邀请小学老师或教育专家来讲授如何挑选书包，为此甚至诞生了一个专有名词，叫作“书包节”。通常来说，父母们会和孩子们一起认真挑选书包，个中原因除了对仪式感的尊重之外，还有不会经常更换书包的因素。毕竟，在德国小学生中，一个书包用上四五年是常有的事。

因为这个原因，德国书包产业极为发达。在这里，一个相对不错的书包的售价通常高达200欧元（约合人民币1600元左右）。这样的书包特别符合人体工程学，能够减少对脊柱的压力，同时还会按照规定装饰有大面积反光材料，以确保学生安全。在德国，经常能看到一年级的学生背

着一个与自己的身形完全不相称的大书包，却感觉不到很吃力，这主要归功于书包的设计。

入学彩袋也是德国开学季的一道风景。在德国，如果看到抱着大大的硬壳礼袋的小朋友，那一定是今年刚刚上小学的

新生。德国入学彩袋的传统可以追溯到1810年。当时流行一个说法：老师家的院子里有一棵神奇的彩袋树，到小孩该上学的时候就会结出很多彩袋。以前，家长会在入学彩袋里放入玩具、糖果等，让孩子觉得上学是一件开心又甜蜜的事。现在，入学彩袋的内容越来越丰富了，不仅有文具、书籍，还有游戏机等，五花八门。

大部分德国家长都会和孩子一起亲手设计并制作这个彩袋。彩袋要做得大而漂亮，毕竟，这是孩子们步入人生新阶段的重要标志之一。以至于有不少家长笑谈，入学彩袋已经成了德国小学生圈子里“内卷”最严重的领域，球类主题、超级英雄主题、宠物主题、公主风、摇滚风……如果自己的彩袋受到瞩目，绝对会让这名小学生特别自豪。

刚刚升入小学的孩子会想家，也会

面对一大堆新的问题和烦恼。不过，可能是文化差异的原因，不少德国人更希望锻炼孩子们独立生活和解决问题的能力，所以对孩子们的“帮助”很少。在德国的大街上，经常能看到很多年龄非常小的学生自己上下学，在校内校外遇到问题时也多自己解决，家长介入得比较少。

不过，今年的情况比较特殊。新冠肺炎疫情暴发以来，德国学校的安排被彻底打乱，学生的生活也与往年大不一样。从去年3月份全面停课，到去年圣诞节后的网课教学，再到今年夏季德国联邦政府和各州教育主管部门尽一切努力维持正常的线下教学活动，学校和学生都经历了很多。鉴于目前绝大多数小学生尚未接种疫苗，学校必须安排每周至少两次快速检测。同时，卫生防疫部门还要求学校在上课时必须保持空气流通。所以，前段时间天气还很冷的时候，经常能看到小孩子穿着大棉袄，坐在大敞着窗子的教室里上课的景象。

很多人认为，疫情对不少学生的成绩产生了负面影响。其实不然。最近的一项调查显示，网课教学使不少学生特别是低年级学生的成绩有所提高。分析认为，最主要的原因可能是学生在家学习，家长也居家办公，家长有更多的时间陪伴、监督学生完成功课。就此，有教育专家指出，低年级学生自主学习的意愿和自觉性相对较低，家长的帮助对孩子成绩的提高有积极作用。

非洲丽人爱假发

田士达

爱美的非洲姑娘们很舍得在头发上花钱，但相比去发廊“捋饬”半天，如今的她们更喜欢佩戴方便、造型多变的假发。非洲假发市场的消费频率高、消费周期短，有一定经济能力的非洲女性会长期、高频地购买假发制品。中国企业设计和制造的各种颜色、各种造型的假发，不断引领着非洲的时尚潮流，成为非洲国家街头一道亮丽的风景。

黑的、灰的、红的、黄的，长的、短的，直的、卷的……走在非洲国家的大街上，你很难不被姑娘们各式各样的发型所吸引。一打听才知道，原来她们戴的大都是从中国进口的假发！

由于气候和生理原因，非洲裔的发质普遍干燥，稍长一点就会打卷或脱落，很难打理，需要经常到发廊做造型。爱美的非洲姑娘们很舍得在头发上花钱，但相比去发廊“捋饬”半天，如今的她们更喜欢佩戴方便、造型多变的假发。

很多人认为，不戴假发出门，就像不化妆出门一样，总觉得差了点什么。而且，买上一两顶假发也能够省下几个月去发廊美发的开销。

中国是全球假发制造和出口大国，全

球大约八成的假发是中国制造的。来自中国海关的统计数据显示，近几年中国发制品出口额一直维持在30亿美元以上。北美、非洲是中国假发制品前两大出口目的地，占中国发制品出口总额的75%左右，其中北美约占38%、非洲约占37%。

北美是全球最大的发制品消费市场，这主要是因为美国非洲裔较多，消费能力较强。尤其是这两年，中国假发制品在跨境电商平台的助力下，逐渐受到美国非洲裔人群的欢迎。非洲是全球第二大发制品消费市场。随着当地居民生活水平的提高以及互联网、电商的普及，非洲发制品市场潜力正在得到释放，有望赶超北美市场。

登录速卖通网站，首页上就有许多种类的假发产品推荐。搜索关键词“假发

套”，能够找到超过3000种产品。销量较多的假发套价位普遍在100美元至200美元之间。可见，在“她经济”浪潮下，全球爱美女性的消费力正在爆发。

假发技术哪家强？中国河南看许昌。相传，早在明朝嘉靖年间，许昌人就开始制作唱戏用的假发道具。到了清朝光绪年间，许昌商人白锡和与德国商人亨特合伙做生意。白锡和动员大家走街串巷收购头发，亨特则拿出德国制造的缝衣针与村民交换，然后将头发稍作加工，高价卖到欧洲。

如今，河南产发制品约占中国发制品出口总额的50%左右。而许昌的假发产业也从原发集散地转型为加工厂，拥有了自主设计和自主品牌，逐渐做大做强。许昌也因此获得了“世界假发之都”的美誉。

上世纪90年代创办的瑞贝卡公司现已成为全球高端假发行业领军企业。资料显示，瑞贝卡公司已在非洲设立5家销售型分公司、3家生产型分公司，业务遍布东非、西非和南部非洲多国。制作难度较低的平价产品由非洲分公司自主生产和销售，工艺复杂的高端产品则由中国母公司生产后销往非洲。

非洲假发市场的产品消费频率高，消费周期也较短，有一定经济能力的非洲女性会长期、高频地购买假发制品。中国企业设计和制造的各种颜色、各种造型的假发，不断引领着非洲的时尚潮流，成为非洲国家街头一道亮丽的风景。

新冠肺炎疫情期间，中国假发制造企业的原发收购和成品出口业务都受到了一定影响。不过，全球爱美的姑娘“买买买”力度不减，整个行业依旧保持上扬趋势。

看来，脱发的烦恼，哪国人都有的。下次，见到非洲裔姑娘顶着漂亮的头发时，别忘了夸一夸她！没准，你们之间“秃然”就有了共同语言呢……

悦读

选择越多 未必越好

彭凯平

我们在日常生活中经常会遇到类似的情况：选哪只股票，选择哪一位追求者作为人生伴侣……在选择过程中，你会面对很多你并不想要或者令你判断不清的信息、建议、想法、观点等。所有那些不同的信息、建议、想法和观点，都有可能成为“噪声”。

很多时候，这些噪声看上去像是无关紧要的背景信息，于是被我们自己，乃至大量专业学者所忽视。但它没有逃过著名心理学家和诺贝尔经济学奖得主丹尼尔·卡尼曼、前麦肯锡合伙人和管理学教授奥利维耶·西博尼，以及法学家和行为经济学家卡斯·R·桑斯坦的眼睛。他们决定将噪声作为影响人类判断的一个重大问题来讨论。于是，我们有幸看到他们的讨论成果，即《噪声》一书的问世。

这本书是对噪声这一人类判断陷阱进行的一次系统而深入的剖析。在这本书中，作者融合了故事、研究和统计数据，提出了一个令人信服的观点，即噪声也会造成与偏差同等严重的损害。

作者认为，错误是一种系统误差，通常出现在个人判断中。但是，我们不能以特定的判断来识别噪声。噪声是随机分布的，我们必须在研究一系列判断后通过统计的方法才能确定。

卡尼曼在书中介绍了商业、医学和司法领域中的几个令人信服案例，其中指纹鉴定案例让我印象深刻。同一个鉴定人员在不同时间居然对同一枚指纹给出了不同的鉴定结果。如果鉴定人员只有指纹可以查看，没有关于该案例的其他信息，那他每一次判断基本是一致的。但研究发现，如果不仅有指纹，还有其他信息，那么每一次鉴定结果就可能有所不同。这个案例的启示是：我们在制定决策时，维护至关重要信息、排除非关键信息非常必要。

书中讨论了许多不同类型的噪声，不过最重要的讨论还是关于系统噪声的。系统产生噪声的部分原因是，不同专业人员应用的标准不同。另一个原因是，随着时间的推移，相同的专业人员在不同的时间有可能应用不一致的标准。

特别令我高兴的是，书中谈到了那些能够抑制系统噪声的人具有的特征：他们往往思维更加积极开放，会不断寻找和学习新的信息，并不断更新自己的信念和看法。这恰恰就是我经常提到的具有积极开放性思维的人。

作者建议，为了减少决策过程中的噪声，最好先要求多人做出独立判断，然后再把他们聚集在一起解决分歧。另外，作者还解释了对直觉和特殊偏好进行限制的指导原则，并强调，长期以来人们都知道如何利用这些准则减少偏差，因此也足够睿智，能够知道如何用这些准则减少噪声。为此，他们提供了一个关于招聘的有趣案例，来敦促组织使用结构化而不是非结构化的方式来面试员工。事实上，大多数面试官都喜欢随意地向求职者提出他们本身最喜欢的问题。但强有力的证据表明，当多个面试官每人按相同的顺序提出相同的问题时，他们所选定的应聘者的工作绩效会更好。

综合各项研究，作者认为，组织可以通过任命一名“决策观察者”来解决噪声和偏差问题。这个观察者的职责是负责跟踪和指导互动的领导者或专家。但作者不建议决策观察者用冗长的问题清单的方式不厌其烦地进行问卷调查，而建议以观察与记录为主。

由此看来，知道得越多，未必越好；想法越多，未必越好；选择越多，也未必越好。因为，在噪声的影响下，它们反而可能成为人们做出正确判断和决策的障碍。所以“听人劝，吃饱饭”有可能是错的！

（作者系清华大学社会科学学院院长）

本版编辑 韩叙 美编 高妍