

【人生悟语】

与身体的一场对话

□钟倩

持续的牙疼令我寝食难安,尤其是夜半时分,牙疼变本加厉,我就像咆哮的小兽。不得不去医院问诊,照例是拍片、检查,躺在诊室的治疗床上,护士给戴上专门的避光镜,张大嘴巴的刹那,我瞬间觉得,面对的是陌生的世界,从未有过的紧张与忐忑。残根、深龋、牙髓、医生边检查,边让助手记录,我已经对自己的病情心中有数:疼到极致是信号,疼本身就是一种预警,你咋不长记性呢?这就是惩罚。

我的脑海中萦绕着拍片时的场景。穿上防辐射衣服,我轻轻咬住仪器上的一个小凹槽,只听“咔嚓”一声,门关上了,也将嘈杂的世界关在了门外。在里面的这一分钟里,我微闭着眼睛,就像过了一个小时,机器隆隆地转动,心却静得出奇,似乎能听见滴答的声响。后来,我才顿悟,那是与身体的一场隐秘而动人的对话。

依稀记得,儿时第一次看牙,是上小学三年级时,放了暑假,姑姑带着我去医院,白色的墙壁、浓烈的消毒水使我生厌,进去不到一分钟,医生就让我出来了,只觉得口腔里多了个碘酒棉球,其他的我没敢问。走廊连椅上等候半小时后,医生出来,讶异地问道:“你们怎么还没走?已经拔完了,可以走了。”我被姑姑数落一顿,又为医生“一点没有感觉就拔完了”的高超技术而叹服。回到家后麻药劲儿下去,才隐隐作痛。那个时候,我根本不懂得,拔掉的不只是一颗牙,还有那颗牙勾连的童年记忆,眨眼间,都没了。

二十多年后,也就是在去年冬天,被牙疼困扰的我进了医院。女医生和蔼而利落,耐心地检查、问诊,拿出治疗方案,有颗牙要做根管治疗,俗称“杀神经”。那个过程令我刻骨铭心,拍片、麻醉、钻牙、去腐、钻管、冲洗、封冠……治疗椅上的我乖巧得像个孩子,灯光投射过来,嘴巴张大,我的心里却一片黑暗,是来自未知的恐惧,还是自我的怯懦,我说不清楚。当根管钻发出“吱吱吱”的刺耳尖声,我仿佛听到体内回响的声音,“你对我好,我也会对你好,不要小看我,我也是有体温、有性格的。”打磨牙齿的时候,女医生多次举起镜子,让我照照,以修复到美观、满意。那一刻,我才知道,勇气这个东西已经被我用完,不是让疼痛给赶跑,是自己被另一个“自我”打败。第二次去治疗的时候,充填根管,女医生满脸耐心地嘱咐我:“牙疼是不可逆的,疼了就得赶快治,不能一味忍着。这个牙疼不是靠意志力就能解决的。”我使劲点点头,又问了几个问题。

一颗坏牙,就像精神世界的一个黑洞,就像内心深处一个伤口,叫我看到自己的狭隘和不堪,也终于有机会停下来跟自己的身体对话,聆听体内的信息,并慢慢理解村上春树的教诲:“身体是每个人的神殿,不管里面供奉的是什么,都应该好好保持它的强韧、美丽和清洁。一个好的身体,就应该是一种信仰,可以帮助我们更加清醒地审视自己。”正如周晓枫在新书《有候鸟》中的精妙之语:“我的齿痕就是我的路,经由拒绝,经由牙的切肤之痛,那些我们吃过的食物,吃过的亏,吃过的经验、真理、教训和秘密……它们搅拌在一起,被缓慢消化,继而组成个人秘而不宣的成长通道。”

“对不起,我的牙!”这天医生看完后,我走出诊室,在心里小声说道,又不禁一脸苦笑。

你亏欠的,早晚都要还,这是颠扑不破的至理。“齿落竟何悲,不落亦何喜。但愿不肿痛,叫号动邻里。”在尚未亏欠之前,在牙好无损、吃吗吗香之时,还是经常多与自己的身体对话。因为,你的身体里面蕴藏着全部的生命哲学,还有你将要走的路。

城市笔记

【都市随想】

□刘峻岐

刚过去的周末赶上了双十一,自2009年开始,连续8年午夜时分开启的买买买狂欢,似乎已经变成了潜意识的一个开关,每到深秋之时,便会自动开启消费的荷尔蒙。而且你会发现,一旦买买买的闸门打开,一会儿天猫会送你一张抵扣券,一会儿又推荐给你一款“你可能喜欢”的关联商品,让你剁手的欲望像溃堤的洪水不可遏制。

美国哈佛大学经济学家朱丽叶·施罗尔在《过度消费的美国人》一书中,提出过一个“狄德罗效应”的理论,援引的是200余年前法国启蒙哲学宗师丹尼斯·狄德罗的一件轶事:话说狄德罗某日收到一件质地精良、做工考究的睡袍,他穿着新睡袍在书房里走来走去,总觉得家里的家具风格老旧,地毯的针脚粗鄙,配不上身上雍容华贵的睡袍。于是,狄德罗一通买买买,把家里重新装修了一遍,终于跟上了睡袍的档次,可这时候他心里却不舒服了,因为他发现自己居然“被一件睡袍胁迫了”。以至于他写了一篇文章《与

【生活方式】

□魏震

此“装”非彼“装”,说的是装修。总听人说装修苦,家装烦。我劝邻居们:这又不是给隔壁老王家干的,将来入住的除了自己,就是至爱的亲人,有什么烦的?纵然这装修事一万件,可干一件就少一件。再者,一张白纸铺在了眼前,未来的家是中性的美、古典仕女还是野兽派,全由自己说了算,这种一朝权在手的会,作为普通人的你我,一辈子能赶上几回?所以啊,就且装且乐吧。

现代装修就是一部生活的百科全书+艺术宝典,不仅涉及美学,还有建筑学、材料学、运筹学、智能化等各门类的科学呢。选择极大丰富的年代,“坑”也遍地都是。形势所迫,倒逼业主学习成长。

深知自己根基浅、底子薄,一买房,我就入了业主群,投靠了组织。群里一帮子理科男、理科女、技术控加品牌专家,我等“小白”在旁边听着,时而恍然大悟,时而醍醐灌顶,各种后怕把自己整得一愣一愣的。

每晚临睡前,都要把“群文件”从头到尾学习一遍,精华部分还要复制到记事本里。从买房到收房这段刻苦的旁听生涯,除了攀上几位大咖导师,结下了深厚的情谊,更弥补了自己知识结构上的诸多不足,填充了学校教育的种种缺失。仅仅装个房子,就生生把自己培养成了上通天“网”,下晓地“暖”的人才,不亦值乎?

其实,天上地下这些学习,说得技术点是追求性价比,说人话就是为

【职场故事】

□小V

最近几个月,我团队里有几个同事辞职了,他们都是平时跟我很亲近的同事,帮我做了很多项目,非常辛苦。他们对我说,辞职并不是对团队有意见,而是有了更好的机会、更好的选择。他们提出辞职的时候,我心里经历了很多波动。刚开始的时候,我很担心,是不是因为我作为一个团队的负责人做得不够好,是不是他们对我失望了?后来我又有些生气,我们一起工作那么久,彼此信任,辞职了才通知我,多年的感情呢?我的心不会痛吗?

等我冷静下来,我就在思考:在职场里,负责人和团队究竟是什么关系?我们应该如何相处呢?如果想喂别人一碗鸡汤的话,我会说是家人。各处都在推行家文化,团队是一家人,彼此帮助、扶持、理解、容忍。但真的是家人吗?我们坦白说吧,肯

如何拒绝“狄德罗的睡衣”

旧睡袍别离之后的烦恼)来反思。

这是不是很像我们在双十一停不下来的剁手冲动?施罗尔教授用这件事,来提醒身处消费时代的我们,在拥有了一件新物品后,总倾向于不断配置与其相适应的物品,以达到心理上的平衡。所以,不被双十一的冲动剁手所裹挟,最好的抵御就是不接受那件“睡衣”。

回想一下你的衣柜,有多少衣服是冲着打折促销的名目买下的?又有多少衣服是你跟朋友逛街,看着别人大包小袋购买,自己不愿意空手而归勉强买来的?就因为看到打折,看到别人也在买便跟风,以后还要花费更多时间来思考:“我为什么要买它?”“以后什么场合能用到它?”这岂不是浪费更多的时间和感情?

但如何去抵御我们心底强大的贪婪好利的本性呢?下面这个案例研究,也许能帮到你:2012年美国西北大学的一项研究发现,当人们减少每天闲暇时间的久坐时,他们每日的脂肪摄入量也减少了。即使参

加试验者没有被明确告知要低脂饮食,但由于他们减少了久坐沙发边看电视边吃零食的时间,他们的饮食习惯也附带改善了。

一个习惯影响另一个习惯,就像一个多米诺骨牌击倒另一个。没错,这就是行为心理学中另一个理念“多米诺效应”:我们的行为往往是相互关联的,当你改变一种行为时,其他行为也会随之改变。

就像买衣服这件事,你只要想一想自己可能此生都没有机会参加奥斯卡颁奖礼,那你就不会对橱窗里贵气逼人的黑晚礼服动心;或者,你知道家门口都是石子路,你就不会执念于11厘米的细跟靴。勉强穿上不适合的衣服,不光自己的身体知道,别人看你脸上的表情,也能知道。

其实多米诺效应也好,狄德罗效应也罢,都是岁月借由消费在考验我们的人性:你有没有学会妥协。而所谓理性消费,无非是跟岁月谈妥条件,大家皆大欢喜。

“装”得不亦乐乎



了省钱。“只买贵的、不买对的”之流,是不需要做此功课的。但有些时候,省钱比挣钱还有成就感呢!

说到这里,就得鸣谢万能的某宝了。保守地说,水泥、沙子除外,某宝完全可以从头到尾拼成一个宜家风格的新家。我个人比较“奇葩”的经历,除了通过网店添置安装了所有的吊灯,还网购了几块老磨盘,摆作门前的步石。有小钱可省,不亦乐乎?

基础装修都快完工了,我的一面背景墙的材料还没有着落。按设计师的想法,是选用一种水墨画纹理的青石,呼应新中式风格。可到市场一看,但凡能看出些意味的石材,成本都远超预算。

去补购瓷砖时,无意中把我的

困境说给店员听。一向不作声的老板在旁边听到,掏出手机翻了半天,走过来问我:“这种瓷砖行不行?”这是老板年前去广州参加行业博览会时拍下的。眼下国内瓷砖印刷技术几可达到乱真的程度,难得的是,这种水墨画的风格尽管小众,居然让老板留心拍了下来。

一个不起眼小店铺的老板,目光却也一直紧盯着行业的前沿,每年几次自费去广东等地考察。再往深里聊,彼此对新中式喜爱,乃至对传统老物件的寻觅,竟然心有戚戚!真是每个行业都有认真做事的人,装个房子也能碰到知己,岂不快哉?

退一万步说,房价高企在前,能有套房可装,您就偷着乐吧!

我们彼此亏欠吗

定不是,我们内心都知道不是,因为我们对自己会不要求回报地付出,但是对同事不会。

那么,是朋友吗?我们在工作朝夕相处彼此了解,非工作时间也经常一起吃饭或者聊天。是的,也许关系很好,但是我们不会给朋友打绩效考核的成绩,也不会给朋友确定年度工资水平。所以同事既不是家人,也不是朋友,就是同事。只不过关系好的同事和关系不好的同事。关系好的同事会更加偏向朋友的属性,关系不好的同事则更加偏向陌生人的属性。

既然是同事,那同事就没有义务白给你帮忙或者一切从你的利益出发,接受了这一点,我们在职场中就会不那么纠结。既然是同事,那就有工作上的契约,团队负责人应该尽全力为大家争取利益并且给予项

目上的支持与关怀,团队同事在这个过程中一起努力协作不掉链子。不要扯“我对你这么好你怎么对我不好”,负责人对团队好是应当的,而团队做好自己的本职工作也是应当的。

从一定程度上说,团队负责人应该对团队的未来负责,但团队成员不用对他的未来负责,他们只需要对自己的未来负责。当然,所谓对自己的未来负责,也包括对这份工作负责,对自己的职业生涯负责。如果你能对得起自己的这份工作,你就对得起自己团队的负责人了。

所以,如果有好的团队成员遇到更好的工作机会,团队负责人除了会挽留以外,更应该从他们本身去分析这个机会是否适合他们,是否是一个值得去尝试的机会,然后为他们的成长骄傲。