

山野青青蒿

■文/李书忠

“呦呦鹿鸣,食野之蒿”。女科学家屠呦呦从中医古籍里得到启发,通过对提取方法的改进,发现了中药青蒿的提取物有高效抑制疟原虫的成分。由于这一发现在全球范围内挽救了数以百万人的生命,为促进人类健康和减少病患痛苦做出了无法估量的贡献。因此,当之无愧地获得了世界级最高大奖——诺贝尔奖。

说起青蒿,也许很多人对它比较陌生,但是,对于我们这些从小在农村长大的人来说,它再普通不过了。每年春节过后,当冰雪还未完全融化,青蒿已经将积蓄了一冬的能量,悄悄地释放了,它像一位刚出生的娃娃,藏在冰凌的下面,沐浴着阵阵南来的春风,吮吸着土壤中的养分,饱吸着山野中回旋不尽的灵气,膨胀萌发着……

清晨,当你还披着棉衣,冒着料峭的春寒,走在乡间的小路、山野、沟渠边的时候,遍地的青蒿已经长出了三两匹鹅黄色叶蔓,虽然看上去它是那样的娇情,那样的小巧玲珑,那样的令人爱不释手,甚至让人恨不得趴在地上亲吻她那娇嫩的脸蛋。但是,它又那么不讲条件、顽强、倔强地与自然抗争。也许它是一种野草的缘故吧,好似命硬的孩子,不择土壤、不择地方的落地为安到处生长,有的甚至长在在了农家人居住房屋的瓦楞上、墙缝里、院

子里的甬道边。人走到那里,它就长在那里,人走不到的地方,它也占尽先机,在山岗、在田野、在河边,搏击风雨,以顽强的生命力和与众不同的生长方式,刺破青天般地显示自己的纯洁与傲骨,用它的挺秀、它的中虚、它的青翠,焕发出理式的光辉及人格化的精神。

青蒿是草却有别于草,经过一春、一夏的生长,一条主茎便从叶蔓中间蓬勃而出,随着主茎的不断长高,许多枝蔓便从茎秆上蓬蓬勃勃的疯长出来,似一棵小树青青翠翠的站立着,旺盛的青蒿能长到两米左右,茎秆可增长到鹌鹑蛋那么粗,弱小的也有六七公分那么高。说它是树,可不是树,立秋后,它那纵棱线型的叶子,由青逐渐地变黄,枝蔓上且挂满了密密麻麻圆形的果实,秋风一吹,果实及细小棱线型的叶子簌簌飒飒地飘落一地。霜降一过,青蒿的枝蔓及茎秆就全部枯萎了,如同田野里收过棒子的玉米秸,变成了一把没有半点生命力的秸禾。

青蒿味烈熏鼻,牛不吃,羊不啃,唯有人吃它。初冬过后,我的家乡鲁中山区一带,家家户户都有做豆豉的习惯,立秋时节,青蒿变黄,用镰刀将结有果实的青蒿收割起来,去其茎干,留其叶蔓,用麻绳集束成一把一把的,挂在墙面的背阴处晾干备用。做豆豉自然离不开豆子,要想做出美味可口的豆豉,一定要选用颗粒饱满、油光可鉴的当年新鲜黑豆作为佐料。黑豆放在开水锅里煮到八成熟后,就

赶紧起锅沥水,选一口陶瓷盆,盆底铺上一层晾干的青蒿叶,将黑豆均匀的盖在上面,然后,豆子上面再铺上一层青蒿叶。这样,一层黑豆、一层叶子,待覆盖到盆口时,用透明的塑料薄膜扎紧封口。半个多月后,豆子沤熟沤透,打开封口就会看到,黑黑的豆子上面长了一层白白的长毛,并且透着一股浓浓的青蒿香。

这仅仅是完成了做豆豉的半道工序,剩下的工序是将水肥辛辣的青皮萝卜切成三角形的薄片状,把沤熟裹着青蒿香的豆子与萝卜片盛在瓷缸中均匀的拌在一起,撒上花椒、细细的姜丝、细盐,形成我中有你、你中有我,黑、黄、红、白四色分明,微辣中挥发着淡淡的清香,看着眼馋,吃着流涎,特别的下饭,吃了用青蒿腌制的豆豉,既是再吃山珍海味也许没有胃口了。

青蒿叶不但能吃,而且它的茎秆还能用。记得小时候在村子里常见上了岁数的老人,就地取材截一拇指粗细的青蒿干,剥去外边的茎皮,用一根细铜条捅掉芯中的“木髓”,一头按上铜质的烟袋锅,一头按上玉质的白色烟嘴,长长的烟杆上挂着个精致的烟荷包,于是一件精美绝伦的艺术品,不经意间就形成了。据说,浓烈的旱烟在经过长长的青蒿秆道时,会与青蒿秆中的青蒿素产生理化作用,减少了焦油的含量,增强了旱烟的清香,烟杆越长清香味越浓。此说法是否有科学道理,无

从考证也没人做过实验,但我真真切切地见过,有的老人用得青蒿烟杆可达一米多长,他们借火点烟的时候,烟嘴对着烟嘴,两人间的距离足有两米多远,远远地看去,那架势就像两位太极高手你来我往,角力过招,更像两只争食的山羊,因一口美食争执不下,于是角对角、头碰头斗起狠来……

烟杆长,吸起来自然就特别的费力气,没有真功夫是用不了这种长烟杆的。邻居的孙大爷就用了这样一种青蒿茎做得长烟杆,如果别人递给他洋烟卷儿,他一般不接,随手会从背后抽出别在裤腰带上的长烟杆,把烟锅插在烟荷包里,挖来捣去地压满一烟锅旱烟说:“洋烟卷没劲,还是这个过瘾,来,点上……”这时,早有毛头小伙刺啦一下点燃火柴对着孙大爷的烟袋锅烧起来。只见他老人家微蹙着眉头,眯缝着双眼,两腮深深地凹陷下去,气沉丹田,猛吸一口气,烟锅里的火头倏地一亮,半分钟后,一股浓烟从孙大爷的鼻孔里徐徐喷出,犹如毒蛇吐信,嘶嘶有声。这时,他老人家才微微地睁开双眼,回味无穷、笑咪咪地说道:“过瘾呀过瘾,赛神仙呢!”

《神农本草经》曰:“草蒿,俗名黄蒿,味苦寒,生川泽。具有抗疟、抗菌、解热、免疫等作用。青蒿虽然浑身是宝,但是,它如同没人要的孩子,在山野田间,自生自灭,荣枯为柴、腐朽肥田。相信通过屠呦呦从青蒿中发现提取青蒿素后,草变宝的春天即将来临……

专注 走自己的路

■文/李克红

有一次,马云在北京和一群年轻创业者们做创业座谈,开场前,一个年轻人沮丧地来到马云身边问:“马云先生,我身边有很多人都成功了,他们有的做电商,有的搞养殖,有的开酒店,可为什么我却一事无成呢?”

马云笑笑说:“看着别人成功,心里很不是滋味吧?是不是又羡慕又嫉妒还想悄悄从他们身上学点什么?”

“是的,就是这样子,这个感觉不好,看着别人成功,我同样努力甚至比他们更努力,但成功就是不属于我,他们会做的事情其实我都懂,但事情在我手上却总是做不好,这到底是怎么回事呢?”年轻人有些难为情地说。

“不要去看别人的成功,只管做好你自己的事情就行了!别人的成功是别人用他们所擅长的方式做出来的,你要成功也必须是要用你所擅长的方式去创造!”马云还是笑笑说,“你现在要做的事情只有两件:第一是把你用来看别人的目光收回来,第二是把收回来的目光用来看自己的路!”

“把收回来的目光用来看自己的路?”年轻人若有所思地问。

“是的!假设你们都在各自的山路上行走,如果你总是看着别人是怎么走的,你不仅走不好路,而且随时都有可能摔下山去,所以你必须要把目光专注于自己面前的道路,只有这样你才能发现哪里有绊脚石,哪里有水沟,哪里有密林,哪里又是平坦无阻的,你用你最擅长的方式,踏踏实实地把所有障碍都克服掉,那么你前进的速度就会越来越快!”马云拍了拍年轻人的肩膀继续说,“你想,假如当年我也是一味地盯着别人的成功羡慕嫉妒恨,还会有后来的阿里巴巴吗?肯定不会有,因为那个时代根本没人做阿里巴巴!我今天的成就,就是我把目光和精力专注于自己面前的路而闯出来的。每个人都有自己的能力与擅长,你不需要暗暗和别人较劲,而应该去更大程度地发挥自己的所长。你永远要记住,只有把目光从别人的身上收回来,才能真正看清自己面前的路,这才是成功的第一步!”

马云的话音落下,不仅那个年轻人露出茅塞顿开般的笑容,在一边静静旁听的人也情不自禁地为马云这番妙论而鼓起了掌!

确实,诚如马云所说,在我们的生活中总有不少人喜欢盯着别人看,好像别人的成功就意味着他失败了,好像别人的失败就意味着他成功了,其实无论谁成功了都不要紧,只要你把目光和精力用来专注于走自己的路,失败终将会被你抛在身后,成功也终将会在前面向你招手。

逃离微信群

■文/李职贤

自从学会玩微信以后,通过同学、朋友或老乡的介绍,我先后加入了二十多个微信群,比如同学群、老乡群、文学群等等,我自己也成立了几个群,当起所谓的群主。然而,我很快发现,我好像被微信群绑架了。

每天早上刚睁开眼,首先打开微信群看一下,看看谁说了什么话,发表了什么图片或小视频,像老师检查学生作业一样,看完这个群,看那个群,顺便跟微友们互动一下,发一些有关问候的词语或图片,然后打开朋友圈,像太公分猪肉一样,给微友们发表的内容点个赞……一番忙碌下来,如黄金般宝贵的早上时间,如白驹过隙。接下来一整天,每隔半个小时或十几分钟甚至几分钟,就打开微信群看一下,跟微友们聊聊天,抢抢红包……

下班以后,同样利用一切可资利用的时间,跟微友们积极互动,睡觉前最后一次操作的软件肯定是微信。每逢节假日,出去吃点什么玩什么,总是第一时间拍成图片或小视频,发送到所有微信群,跟微友们分享,连走路也不忘玩微信。有一天忘了带手机,无法玩微信,总觉得生命中缺少了一件最重要的不可或缺的东西,整天魂不守舍,总是下意识地把手伸向口袋,摸一摸手机在不在。好不容易熬到了下班,回到家



里,第一时间打开微信,进入微信群,与其说像饥饿的人扑在面包上,不如说像毒瘾发作的瘾君子一眼看见白华华亮晶晶的毒品。

我知道,我彻底被微信绑架了,成了微信的奴隶,无论什么时候都离不开微信了,视力也越来越差,动辄头晕眼花。

天天沉迷于玩微信,影响了工作,疏远了亲情、同事和领导均啧有怨言。有一天,我的

一个哥们知道我这个情况后,严厉批评了我一顿:“究竟你在玩微信,还是微信在玩你?难道,家庭、工作和生活比玩微信还重要吗?”

从这天起,我退出了大部分微信群,解散了大部分微信群,只留下几个与工作和生活密切相关的微信群,从这天起,不再随便刷微信圈,不再盲目参与抢红包,不再乱转微友们的微信……总之,把微信当作亲朋

或同事沟通感情的普通通信工具好了。

记得微信创始人马化腾曾经劝诫微友们,以后别老玩微信刷朋友圈,省眼睛。的确,如果使用适度、得当,微信无疑是极好的网络通信工具,反之,如果过于沉迷其中,微信就是一个套,套住时间,套住自由,套住人生,陷入玩物丧志的窠臼,得不偿失矣。

说服力:让销售回归简单

(节选)

元。

在上面这个真实的故事中,哈特已经对戴尔的说服做好了防御准备,但戴尔还是用一个极其简单的理由把他说服了。这就告诉我们,要想快速引起他人的兴趣,最好的方法是说关于对方的话题。

关于对方的话题可以分为如下几类。

1.关于对方获得他人认可的程度

这类话题通常围绕着周围的人怎么看待或评价对方,比如“我听人说您油画十分在行”。这类话题反映了人对认同感的心理需求,当你说出这样的话时,对方通常会格外留意。上面的故事中,哈特就坦承自己最关心的事物正是自己,包括别人对自己的看法。

2.对方可以从中得到什么好处

趋利是人的天性,从这一天性出发,一个人最感兴趣的事情之一就是“利”,即某事能带给他的好处。

我还记得很多年前在街上发传单的经历。一般来说,如果我对行人这样说:“我们最近有某某活动,请您了解一下!”对方多数会不屑一顾。经过一次培训之后,我意识到我一直都做错了。因此再发传单的时候,我总是先想好一套说辞,说辞的核心就是用简短的话告诉对方可以从我们的活动中得到什么好处。举个例子来说,假设你的公司正在搞一个宣传广告,这项宣传是两种产品一起推出的,你就可以将其视为其中一款产品是免费的。这样一来,你就可以这样向行人介绍:“我们公司正在搞一个免费赠送洗发水的活动,欢迎您参加!”免费就是一种“好处”,是最能打动消费者的关键词之一。

我们可以留意公共场合中任意两个人的沟通,当一个人滔滔不绝地讲自己的事情的时候,另一个人通常会表现出疲惫懈怠的表情。这就表明了我们前面强调过的道理:如

果你谈论的话题与对方无关,对方就会失去与你交谈的兴趣。

当我们向别人提出某种要求时,被他人拒绝的情况是不可避免的,这时候说服对抗的就是他人的拒绝。那么,我们如何才能最大限度地降低他人拒绝我们的概率呢?

我们在说服别人帮忙时,要是能给出一个充分的理由,成功的概率会更大。比如我们在车站排队购票时,如果有人从后面挤上来说:“不好意思,我有急事,要赶时间,可以先让我到前面去吗?”绝大多数人都会点头答应。这种情况当然也在其他排队的场合经常发生。正常来说,先来的人没有义务给后来的人让位置,拒绝后来者插队的请求也是理所应当的,但是人们通常会拒绝有理由插队的人。由此看来,要想减少对方拒绝你的概率,一个明智的方法就是先给对方一个理由。

写到这里,我想起小时候的一件事。

那时我在读初中。我们班上有一个姓赵的男生,十多岁就长得人高马大,又经常与校外的小混混来往,迟到、早退、旷课是常有的事,还动不动就欺负同学,学校也拿他没办法。后来,一位姓孔的老师当了我们的班主任。

孔老师虽然年轻,但是很有想法。接手我们班之后,他很快就让赵同学当了班长。当时我们都不理解孔老师的做法,校长也为此找孔老师谈过话,孔老师仍然坚持自己的决定。所有人都没想到,赵同学竟然变了。自从当上班长之后,他几乎再也没有缺勤过,也不再欺负同学了,甚至还为了保护同学跟校外的小混混打过架,以至跟他们断绝了往来。他的成绩也有了很大的起色。现在,赵同学已经是一家大公司的老总了。

正常情况下,没有人会让一个劣迹斑斑的学生当班长,但是我们的孔老师却这么做

了,而他的做法也成就了一个企业家。他用一种出格的方法说服了赵同学改过自新,现在看来,这个方法奏效的关键就是,它充分满足了赵同学渴望被认可和尊重的心理,而这种满足甚至大大超出了赵同学的预期。

先给对方展示他想要的东西,再让他自己做决定。掌握了这一原则,你就能够有很大概率说服对方做他希望他做的事情。

比如,如果你想说服投资人为你的创业项目投资,就要向他展示你能为他赢得多少回报,而不是大谈自己的理想。如果你所展示的内容能够满足他的要求,就很有可能让他主动地投资给你。

拒绝是一门学问。在生活中,每个人都可能会拒绝别人,我们通常也不会太注意拒绝的方式。然而在说服中拒绝对方可不是一般的拒绝,稍有不慎就可能满盘皆输。比如在销售中对顾客的过分要求,如果贸然拒绝很可能让对方心生不快,那么能否成交就很难说了。

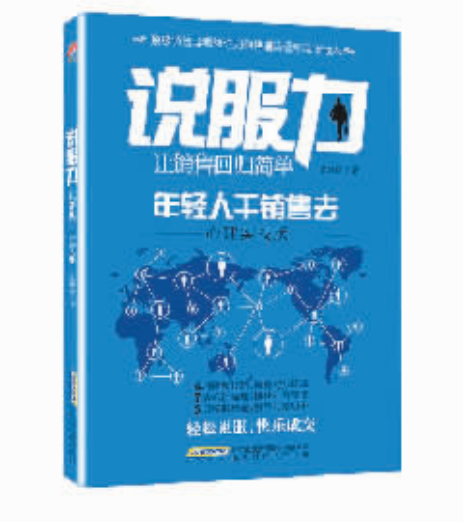
一般情况下,在说服中提出拒绝应该遵循的原则有如下几条。

1.千万不要说话含混

很多人在拒绝别人时会感到不好意思,所以不自觉地说话含混,导致对方的误会,进而怀疑其诚意。因此,我们在拒绝别人时千万不能说话含混,不管用了什么理由都应力求表达准确。准确的表达还会向对方传达一种意念,即你拒绝对方的理由是非常充分的,这样对方就更容易接受。

2.不伤害对方的自尊

不管哪一种拒绝,都会让对方处在“受害者”的地位,这时要想维持对方的好感,我们就要充分考虑对方心理承受能力,用同情的语调表达我们的拒绝。简单来说,就是确保不伤害对方的自尊。



■文建祥/著

在说服的五个步骤中,赢得对方好感是我们首先要做的工作,也是相当重要的工作,而引起对方的交谈兴趣就是营造好感的基石。

先来看看奥格威讲的另一个故事。

马克斯·哈特是一家公司的老板。有一天,他和他的广告经理乔治·戴尔就在某报纸刊登广告一事展开了争论。

哈特认为,人们都不愿意读篇幅过长的文字广告,因此公司完全没有必要花钱买下过多的报纸版面。戴尔则不以为然,说:“我和你赌10美元,我可以写满一整版的广告,而你会一字不漏地读完它!”

“不可能!”哈特摇摇头说,“连你自己都知道,那是不可能的!”

戴尔冷静地说:“我可以。”

“好吧,那你写一篇文章来证明给我看。”“用不着。我根本不必动笔写下一行正文来证明我的观点。”戴尔说,“我只要告诉你我的标题就可以了——这一页全是关于马克斯·哈特的!”

哈顿时愣住了,接着乖乖掏出了10美