

文史博览

古人怎么解决心理问题?

陆翔

人的情绪变化容易诱发疾病,而良好的情绪又有利于疾病的康复,这就是我们通常所说的“心病还须心药医”。中医认为,人生病的基本原因有外感和内伤两大类。内伤主要是七情的急剧变化引起的,这七情分别是喜、怒、忧、思、悲、恐、惊。而金元四大家之一的张从正特别重视七情在发病中的作用,还擅长使用情志疗法治疗疾病。

张从正最擅长的是情志相胜法,也称以情胜情法。他运用以喜胜悲法,治愈了一例因悲伤过度而心下结块的病人。张从正发现患者是因大悲而致发病。《内经》有“忧则气结,喜则百脉舒和”及“喜胜悲”的观点。依照中医理论,喜为心之志,悲为肺之志,心属火,肺属金,火能克金,所以喜可以胜悲。张从正以《内经》理论为指导,以喜胜悲,使悲消则气散而痛止病愈。

张从正还擅长用行为疗法来治疗心理疾病。这种治法类似于现代的系统脱敏疗法。《内经》云:“惊者平之。平者,常也。平常见之必不惊。”让患者习惯各种声音,就不会再被惊吓到了。之后,疗效非常好,“是夜使人击其门窗,自夕达曙……一二日虽闻雷亦不惊。”患者的心理疾患被治愈了。张从正将《内经》“惊者平之”的理论运用到实践中,“使其习见习闻则不惊矣。”

张从正还擅长在针灸治疗的同时,采用心理疗法配合,以增强治疗效果。如“余尝以针下之时使杂舞,忽鼓鼓应之,以治人之忧而心痛者”,转移病人的注意力,情志疗法于针法并用,使得治疗的效果更加明显。

古希腊医学之父希波克拉底曾有一句名言:“医生有三件法宝,第一是语言,第二是药物,第三是手术刀。”医学能做到的,是“有时去治愈,常常去帮助,总是去安慰”。张从正也是这样,擅长用语言去改变患者的精神和生理状态,甚至治愈疾病。



茶坊,喝茶的风气深入底层社会。但普通人还是承担不起每日烧开水煮茶的燃料成本,他们只能在特别需要的情况下,从茶贩手中买些茶水来喝。到了清代,“戒饮凉水以防坏腹”的中土风俗,仍只存在于上层社会,多数底层民众继续喝凉水。当然,如果水太脏,古人也会做一些有限的处理,让生水稍微干净些……当然,同一时期的欧洲情况并没有比我国更好。有学者认为,古代中国比欧洲大型传染病肆虐带来的困扰要少,就是因为中国的饮茶文化和粪便处理比欧洲同时期更好,更注重卫生。

“不啻煮羹,长年惟吃冷菜”,即使来了尊贵的客人,“便与空饼、冷菜”,作为招待的佳肴。这些底层人,热饭热菜都吃不上,自然别提烧开水来喝了。这也是为何缺柴少薪成为历代文人哀叹民生之艰主题的重要缘故。唐代诗人孟郊在《苦寒吟》中哀叹“敲石不得火,壮阴夺正阳”;北宋诗人赵鼎买不起柴,只好“毁车充薪”,把家里的车拆散生火来做饭;南宋诗人韩流,“家贫无人去拾柴”,只好在寒冬里咬紧牙关发抖;元曲《朝天子·客况》里,穷人家柴薪不够,只能听凭冷雨寒风摧折……宋元时期,情况稍微有些好转,这个时候出现了独立运营的茶肆、茶楼、

史话

古人喝开水吗?

张朝元

木炭在古时是烧火做饭的最佳燃料。但这不是每个人都用得起的。因为其价格特别昂贵,一般只有皇宫、官府及富贵人家才用得起。

自古宫廷和政府部门都有煤炭制度保障。唐朝的“木炭使”、宋朝的“柴炭局”、明朝的“惜薪司”、清朝的“柴炭处”等,均下辖柴炭厂、山林及专属的樵夫,负责为宫廷和政府部门采办燃料、制作木炭。而普通老百姓,绝对没有这样的待遇,要想用木炭来烧火做饭,那简直是不可想象的。

煤进入日常生活,始见于北宋的东京汴梁,当时称为“石炭”。那个时期的煤由政府实施管控统一售卖。比如,宋徽宗时,“官卖石炭增二十余场”,朝廷大获其利。这种专卖政策,往往导致煤价高昂,民众无法购煤用于生活。

木炭价格昂贵,煤炭又在政府的管控当中。于是乎,老百姓想要烧开水便成了一种奢望。宋真宗大中祥符五年冬天,开封城“民间乏炭,其价甚贵,每秤可及二百文”(十五斤为一秤,可供参考的一个物价标准;大中祥符元年,北宋襄、许、荆南、夔、峡等地的麦子是12文一斗,大米是30文一斗)。眼见民众实在冬天熬不下去了,政府才将自己控制的木炭拿出来用最低价投放到市场上,结果民众蜂拥抢购,发生踩踏致死的惨事。

既然普通民众烧不起炭,煤也买不到,那只能烧秸秆和杂草这些“薪柴”了。遗憾的是,薪柴虽然是很低端的烧火燃料,但缺少柴薪却是古人的生活常态。比如,唐武宗时期,日本僧人圆仁来华,他见到山东一带普通百姓,因为燃料匮

时事聚焦

28821206

责任编辑/美术编辑:肖星平 校对:杨 卓

运输线上的背架连

本地特稿

言克敏

谁是我们最可爱的人?我们的部队,我们的战士!我们的中国人民志愿军!

抗美援朝战场上,他们凭着一颗赤诚的爱国心,凭着勇敢和无畏,战胜了武器装备、军事实力、综合国力远远高于我们的美帝国主义侵略者。今天我们为您讲述抗美援朝战场运输线上背架连的感人故事。

1953年3月,我团开赴朝鲜前线后,为了适应战斗的需要,增编两个连:一个担架连和一个运输连。担架连的任务是“抢得下”,即抢救伤病员;运输连的任务是“送得上”,即保证前沿部队不缺粮、不缺弹药。担架连是连队的大哥部队,连队带担架建制移交我们的。运输连都是从各单位抽调来的。虽然一声令下,3天人就到齐,可是人来了,思想问题也来了。有的说:我到朝鲜来,是为了打美国鬼子,替中朝人民报仇,不是打麻袋的。有的说:我们是来打仗的,不是到后方来享安逸的。有的干脆直接找领导要求回战斗连队,不当这个运输兵。有的干部自己思想也不通,遇到这种情况就生硬地顶回去,说什么当运输兵咋的?运输兵不也是志愿军吗?不也是最可爱的人吗?这样,人是顶回去了,可思想问题并没有解决。一时间连队士气低落,干活没劲头。加之所谓运输连,实际一无车二无马,两手空空,运粮送弹药全靠肩挑背扛。时间长了,战士们肩膀磨破了,背也磨破了,还常常完不成任务。

团领导觉得这样下去不行,决定把担架连和运输连的指导员作个对调,一来为了交流干部;二来担架连的指导员官甲元同志过去也当过运输连的指导员,可以加强一下运输连的思想政治工作。正在这时,一名运输战士被炮弹炸成了重伤。营指导员站在受伤战士身旁,面对战士们说,有的同志说到运输连是享安逸来了。大家看,这里并不安逸,我们在封锁线下来回穿梭,时时刻刻可能受伤,甚至有牺牲的危险。同志们再互相看看,不是有的人肩膀磨破了,背磨破了吗?搞运输,特别是我们这种人力运输,绝对不是什么安逸的事,它同样是战斗,同样可以立功。在战场上,这种前线到后方,后方到前线的运输是绝对少不了的。大家知道,我们作战取得胜利,在很大程度上是取决于有一条摧不垮、炸不烂的钢铁运输线。说到运输线,同志们往往想到了铁道兵、汽车兵、工程兵,但是,请同志们注意,火车是离

不开铁轨的,汽车开不进交通沟的。火车、汽车把物资运到前线储备点,如果到不了战士的嘴里或手里,还是形不成实际的战斗力。因此,在这条钢铁运输线的末端,还有段必不可少的人力运输,我们一定要把这最后一段也变成钢铁运输线。

听着听着,不少战士泪眼朦胧了。联想到常常看到的粮袋上、弹药箱上的斑斑血迹,心情更加沉重,深深感到我们背运的这些物资是用鲜血换来的。我们只有安全快速地把物资送上前沿阵地的义务,绝无任何延误的理由。延误了就是犯罪,就对不起伤亡的战友,也有负前战友的嘱托。道理越讲越明,教育越来越深,战士们安心了,积极性、创造性也来了。有的同志建议进一步勘察道路——寻找安全运输的捷径;有的捉摸制作一种更适用的运输工具。

一天,班长从路过的朝鲜金大爷的背架上受到启发。他看到金大爷比我们背的还多,走的还快,便围着金大爷转开了,又摸又问。金大爷指着战士的背背带说:“衣个的(这个)不好!”又指着自己的背背带说:“衣个的(这个)朝思虑来达(好的意思)。”一班班长背背架试了试,果然不错,跑起来相当稳当轻快。金大爷看透了这一班班长的心思,就把背架送给了他。班长看到后也连声叫好,于是,领来木工工具,集合多少懂点木工活的战士,由一班班长负责,照猫画虎地干起来了。他们捡来炸断的树木,再伐一些灌木,锯的锯,凿的凿,好不热闹。很快由一班一架,到一人一架。于是,运输连便变成了背架连。背架连蜿蜒于前沿与二线的山谷交通沟之间,背的多了,走的快了,每天提前完成运送任务。前沿急盼中的战士们见了他们连声道谢,互相拥抱在一起。是的,现代战争是立体战争,简直分不出什么前方后方,某些时候,后方还会遇到更多的轰炸和炮击。现代战争是拼消耗的战争,没有一个完整的运输体系,是很难取得战争胜利的。几个月后,前线停战了,运输连的同志几经访问,找到了送背架的金大爷,把背架还给了他,还把连队自己制作的一大批背架送给他,请他转送给当地的朝鲜人民,用来背柴火和物资。有人说这不是送,而是还,是物归原主,因为这背架的原材料,本来就是朝鲜人民的。至于那灵活适用的背架,更是世代朝鲜人民的伟大创造。(本文转载自《株洲文史》第二十三辑)

读懂汽车出行新概念 来进博会就够了

进博会让我们的“朋友圈”扩大了

碳中和有哪些内涵?加热整合是什么意思?有来有往要如何实现?在第三届中国国际进口博览会汽车展区,这些问题都有答案。汽车业被誉为“工业的工业”,全球汽车产业链企业带着先进理念、创新产品参展第三届进博会,向庞大的中国市场亮出各自的家本领。

绿色环保篇——碳中和、氢燃料

纵观汽车展区,最大的亮点仍是“绿”,几乎所有的汽车厂商都带来最新的新能源车型。“跑车也能使用电池驱动?那燃油车未来还有没有市场?”观展者吴先生发出这样的疑问。

在大众汽车集团旗下的保时捷展台,一蓝一粉两辆颜色靓丽的电动跑车十分吸睛。预计到2025年,保时捷推出的每两台新车中,就有一辆由电力驱动。据悉,大众汽车集团在进博会上展示了8款纯电动车型,并宣布从2021年起在中国启动公益林项目,预计造林面积约4000万平方米,集团未来的发展目标是在2050年前实现碳中和,实现二氧化碳“零排放”。

大众汽车集团(中国)首席执行官冯思翰说:“中国在第75届联合国大会期间,提出努力争取2060年前实现碳中和。而我们集团的全球战略核心是共塑低碳未来,两者不谋而合,我们十分赞赏欢迎。”

除了电池驱动的新能源车型,氢燃料电池驱动的新能源车型也不少。其中现代汽车展出的一台氢燃料电池重卡,目前正在韩国等地的道路上行驶,这一使用氢燃料电池驱动的重卡安装了7个大型储氢罐,加氢时间需8分钟到20分钟,此前曾在中国首届“氢能”与燃料电池技术创新奖”评选中获奖。

坚持认定氢燃料电池是“终极能源”的丰田汽车更是展出多项氢燃料电池的技术和车型。尤其是在商用车领域,丰田展出了首辆在中国研发的氢燃料商用车——FCV柯斯达。

未来出行篇——自动驾驶、加热整合

自动驾驶是未来出行的重要关键词。沃尔沃汽车旗下的自动驾驶子公司Zenseact首次在中国亮相,现场展出了配备自动驾驶数据采集系统的测试车



11月6日,工作人员在进博会汽车展区保时捷展台维护展出的电动跑车。新华社记者 赵丁喆 摄

辆。相关软件将实现在高速公路行驶的高度自动驾驶功能。

科技企业小马智行则发布了标准化生产打造的新一代L4级别自动驾驶软硬件系统PonyAlpha X。工作人员介绍,该系统可以实现车身周围200米的感知范围,提升了车辆行驶时应对各类长尾场景的处理质量和反应速度。搭载该系统的车辆将在中国市场投入自动驾驶车队测试和服务。

当新能源汽车越来越普及,汽车加热技术也在迭代。德国零部件制造商伟巴斯特展出了针对电动车的加热整合解决方案。该方案可以极大地改善极寒地区的电动车续航里程降低、电池衰减严重的问题。加热系统在低温时为电池提供加热,让电池保持正常的工作温度来提升电池寿命并延长电动车的续航里程。

伟巴斯特中国区总裁严和宁表示,“我们在中国与客户更加紧密地合作,为消费者带来更多创新电动化、智能化的驾乘体验。”

双循环篇——有来有往、平台共享

特斯拉展台也是人头攒动。特斯拉今年的展品既有海外进口车型,也有在今年刚刚实现交付的中国制造特斯拉Model 3。上海超级工厂是特斯拉在美国以外的首个超级工厂,该厂制造的特斯拉整车更是在10月底首次实现出口欧洲。特斯拉

在中国已经实现了“有来有往”。特斯拉全球副总裁陶琳说:“欧洲是汽车产业最先进的地区之一,中国制造的车辆能够出口到欧洲市场,体现了中国在‘双循环’格局下的优势,既有庞大的内需,更有开放的实力。”

福特汽车已经连续三年参展进博会,福特不仅展出了可以为中国消费者提供定制化产品和服务的Mustang Mach-E车型,还积极参与中国的城市交通治理。首次在国内亮相的“智慧城市模拟平台”是福特自主研发的一整套先进软件,可通过城市交通系统的可视化和数据模拟,帮助管理者了解居民出行痛点,研究各种创新出行方案。

福特中国战略部副总裁芮仁康表示,公司希望分享在智慧出行、智能网联领域的经验和专长,与各方一起积极探索中国智慧交通生态系统的潜能,支持从传统城市向智慧城市转型和发展。

今年是其林首次参展进博会,展出了多项首发和前沿产品,比如采用实时监控和智能算法监控轮胎状态、为轮胎穿孔及时提供定制解决方案的智能自修复方案。

“无论是企业界还是社会各界,都亟需像进博会这样的平台来恢复经济、增强信心。”米其林中国区总裁韦书杰说,“中国最近提出的‘双循环’将为中国经济装配两个强大的引擎。我们期待通过这次参展,挖掘更多客户和终端消费者的需求。”

新华时评

『大家的市场』为全球提供更大机遇

新华社记者 王雨萧 桑彤

多家世界500强企业成为进博会“回头客”,有的展商坐20多个小时飞机、来回隔离28天也要“千辛万苦”赶来参加,有的展商来不及就派中国代表,派不了代表还有展商的微信、名片和视讯连线……疫情尚在全球肆虐,中国的进博会非但没有变“冷清”,还越办越“热闹”。全面扩大开放的中国,正致力成为“大家的市场”,为全球开放合作提供更大机遇。

热度彰显魅力。无论是老朋友,还是新面孔,归根结底,看中的都是中国市场的巨大潜力。在疫情全球蔓延的当下,中国经济率先复苏、实现转正,无疑为世界提供信心之源、构筑稳定之锚。中国有14亿人口、超过4亿的中等收入群体,预计未来10年累计商品进口额有望超过22万亿美元,外商当然明白,中国经济这片大海,蕴藏着多么大的商机与活力。

独木难成林,一花不是春。让中国市场变成“大家的市场”,还需要各国携起手来,共同扩大对外开放。当前,经济全球化遭遇逆流,单边主义、保护主义上升,更需要各国“携手”而不是“挥拳”,“拆墙”而不是“筑墙”。历史一次次证明,在全球性危机面前,没有谁能独善其身,关起门来搞自我封闭是行不通的,只有敞开门、拆掉墙,各方共同努力、提供更多互联互通的全球公共产品,让要素资源充分流动和共享,世界经济才能畅通循环、气血充盈。

中国“十四五”发展将昂首启程,构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局任务紧迫。迈向新征程,中国将坚定不移扩大开放,推动中国市场成为世界的市场、共享的市场、大家的市场,与各国共享发展红利,在开放中创造更大的机遇。

“灯塔”“橱窗”“大巴扎”……一千个人心中有一千个进博会,但公认的是,这是一个互利共赢的平台。记者在进博会上采访时,不少外商表示,进博会让他们的“朋友圈”扩大了。

一入进博成“网红”

“终于有场合要打领带了。”4日,准备出席第三届进博会开幕式的以色列人伊万在朋友圈写道,这是他自疫情暴发以来出席的为数不多的隆重场合,特意穿了件套三的羊毛西装。

去年,伊万所在的以色列科技企业沃特金首次参加进博会,展示了从空气中吸取水分并转换成清洁饮用水的“空气制水机”技术。在进博会开始前,他还曾一度主动邀请媒体采访他,但几天后,高曝光度让他成了第二届进博会的“网红”。第二届进博会闭幕后两个多月,这家以色列企业已在上交所签约落户。

“之前,公司与全球约30个国家有业务往来。”伊万说,通过进博会上的交流合作,如今,“我们的‘朋友圈’拓展到了80多个国家!”这位爱吃本帮菜的以色列小哥对记者说,他们已经签约了未来3年的进博会,并且打算把每年绝大部分的会展推广预算集中到进博会上来。

伊万现在常给他的以色列朋友分享他接受各种采访的视频,“他们都给我点赞,很多人也想来中国发展。”

三小时会八批客

“5日是开展第一天,上午不到3个小时的时间,我接待了来自政府、供应商、采购商、媒体在内的八批客人,与一家企业当场签约。”一直在展位接待访客的上好佳中国执行副总裁李培明,顾不上擦擦额头上的汗水。

疫情发生以来,上好佳在中国以外国家的业务几乎都处于半停滞状态,仅有中国市场销量稳步回升。来到进博会,交流合作的窗口

一下子打开了,这个来自菲律宾的企业家争分夺秒寻找商机。

李培明提到的签约方是一家从事食品自动化分选设备进口和自产的中国公司,来自江苏昆山。达成合作后,上好佳一条流水线可以减少设岗5名分拣工人,节省大量人力成本。“进博会让我们拥抱智能化高科技,也见证了从发现机遇遇到敲定合作只需一上午时间的‘中国奇迹’。”他说。

以前,上好佳的布展设计常突出“阳光、海浪、沙滩”等菲律宾元素,现在,本土化战略成为推进重点,今年的进博会展位造型是上海石库门。接待完访客,李培明打算自己也去逛逛各展馆,看看能不能碰到心仪的合作伙伴。“我的很多外国朋友都想来参加,他们很羡慕我能参会,一个西班牙朋友还专门发了朋友圈。”

洞见行业新趋势

“没有豆制品的味道,有肉的味道,而且看上去还有肉的纹理。”在食品及农产品展区,“植物肉”的展台前排起二三十人的试吃队伍,一位参观者这样形容用大豆蛋白、豌豆蛋白等制作的“植物肉”品尝体验。

在上届进博会留意到品质消费、健康消费、绿色消费等消费理念越来越普及,于是加紧了“植物肉”的研发步伐,今年,嘉吉集团在进博会上完成了“植物肉”产品的全球首秀。

“最近几乎每天晚上,我们集团都要召开跨国视频会议,很多员工对我们在中国市场的销量增长和行业发展趋势投来了羡慕的眼神。”陈冕说。

(均据新华社)