

好的关系 需要维护 亦需要筛选

与人相处,讲究交心,更讲究舒服。而人与人之间最舒服的状态,莫过于这三点。

1 不紧绷

人与人之间的相处,犹如只手握细沙:握得越紧流失越快,越是用力就离得越远。在任何一段关系中,最好的状态就是拥有松弛感,不紧绷、不拧巴。

东晋名士王徽之与好友戴逵之间的相交,便是如此。

据《世说新语》中记载,王徽之居于浙江山阴,戴逵住在相距百里之外的剡县。

一夜,大雪纷飞,天地皎洁,佳景正待与人赏。王徽之半夜醒来,见此美景,漫步徘徊、赏雪吟诗之际,突然想起好友戴逵。兴致忽起的王徽之,便叫上随从,也不顾天寒路遥,逆水行舟而上,前去戴逵所居之地。翌日,百里迢迢抵达戴家后,王徽之却未踏门而进,而是转身离去。随从不解,王徽之只答:“乘兴而行,兴尽而返,何必见戴?”戴逵知道后,也只笑道:“真乃知己本色也!”

《易经》上说:“同声相应,同气相求。”声音一致才能相互感应,气味相投才会彼此熟悉。

真正的好友,莫过于你懂我的奇奇怪怪,我懂你的可可爱爱。

2 不迎合

庄子说:“圣人之心若镜,不将不迎。”

与人相处,应当如镜。不迎合只相知,不讨好只相伴。

杨绛和钱钟书的爱情时常引人艳羡,他们也被人称为“文坛双剑”。两人志趣相投,才气相当。生活中能够相互欣赏,也会有共同语言,切实将琐碎的日常,过成了诗一般的模样。

一次,记者前往钱钟书家采访,见那几十平方的家里,陈设简单,除了书还是书。二人之间的生活平淡如水,常常是钱钟书伏案写作,杨绛在一旁缝补衣服或是看书。他们忙碌时互不干涉,闲暇时探讨学术、共话家常。

没有刻意迎合,更无需费力讨好,有的只是心与心之间的共鸣。

就像顾城笔下所描述的那样:“草在结它的种子,风在摇它的叶子,我们站着不说话,就十分美好。”

两个人之间的相处,应当是能量的互换加持,而非多余的累赘负担。不迎合、不讨好,相知相依过余生,便是人生的莫大幸事。

3 不敷衍

《增广贤文》有言:“酒逢知己饮,诗向会人吟。”甘甜的酒只与知己的人喝,交心的话得说给不敷衍的人听。

苏轼被贬黄州时,心志低沉,好友张怀民亦是不得志于此地。一日夜里,苏轼见窗外银光入户,月色正好,便欣然起行,前往好友张怀民的住处。本是夜深安睡之时,张怀民却称自己还未入榻,起身与苏轼同游承天寺。

面对苏轼的突然来访,张怀民并没有敷衍了事,而是与失眠的好友闲庭信步,相与赏月。两人从月下美景谈到未来宏图,从诗词歌赋聊到人生理想。在相互的真诚相待中,感情也愈发真挚浓厚,成为了一生的至交好友。

茶因不饮而凉,人因不惜而散。人与人之间的关系都是互相的,你待我如何,我便待你如何。

坦诚相待,真心以往,不敷衍不含糊,才是最暖己心。

作家苏岑说过:“跟谁舒服就和谁在一起,朋友也是。”世上没有统一的相处模式,没有已知的感情模板。全凭彼此相应、用心经营,方得轻松自在、久处不厌。

好的关系,需要维护,亦需要筛选。愿余生我们寻到知心好友,享受自在人生。

国文

典故里的“带货达人”

“带货”是近些年才火起来的一个新词,它特指明星、网红、社会名人等通过网络媒体对某一商品进行助销,继而引发大范围流行、热销的现象或行为。不过,“带货”可不是现代人的发明,其实古人早就在玩了,随便翻翻那些藏在史书里的典故,就能发现不少有温度的“带货达人”,他们不仅有着高超的“带货”技能,“目的”也远比现代人要来得单纯得多。



苏东坡

的商人,因无力偿还拖欠绢商的2万文钱,被告到了衙门上,这事正好让苏东坡给碰到了。东坡问,为什么不还债?扇商哭丧着脸说,不是不还,由于家中老父亲去世,办丧事等花光了积蓄,实在是有心无力。东坡又问,还有扇子么?扇商回答说还有20把。东坡笑道,你只管把扇子拿来,明天过来取钱就是了。扇商将信将疑地取了扇子交给东坡。当晚,东坡就着烛光,将这20把扇子全部题上了自己作的诗词,还配上了梅兰竹菊等插图。第二天一早,就将扇商与债主传了过来,对商人说,我为你还债的事,忙了大半夜,你现在就可以拿着这些扇子到街上叫卖,记住,1000文一把,不能多不能少,卖扇所得的钱,应该正好够你还债。

两人嘴上道谢,心里却在犯嘀咕——这事能成?谁知道刚走出府门,闻讯赶来的市民就将这些题有东坡居士诗画作品的扇子抢购一空,那些晚来一步的人,更是捶胸顿足,叹息不已。这件小事虽说是苏东坡一时兴起、随手而为之,却也从侧面证明了东坡先生的“带货”能力和号召力,比起现今那些拥有百万粉丝的大网红们,绝对是有过之而无不及。

巧合的是,一代“书圣”王羲之在离杭州不远的山阴县(今绍兴市)任职的时候,也曾即兴“带货”,以题字的方式,帮一个在桥上卖竹扇的老婆婆推销本来滞销的扇子。“书圣”带货的水平自然不同凡响,只是不轻易出手罢了。最终扇子全部以高价卖出,老人家大赚一笔,乐得眉开眼笑。本地人为了纪念王羲之的功劳,就将那座老婆婆卖扇的桥改称为“题扇桥”。

项伟

“洛阳纸贵”既是一个成语,也是一则典故,最早出自《晋书·左思传》,说是晋代的左思写成《三都赋》之后,因被人竞相传颂、抄写,导致洛阳当地的纸张脱销,价格暴涨。表面上看,这是一则富有文化气息的历史典故,实则背后藏着一个“带货”的小故事:出生于儒学世家的左思,从小就勤奋好学,曾耗时10年完成了《三都赋》,可是这部被后人奉为经典的名篇,在刚写成时却无人问津。原因也很简单,这位左思同学在当时既无名气,也无人脉,加上口齿笨拙、不善于推销自己,自然没人关注他了。

一个偶然的的机会,他认识了皇甫谧,一个在文艺界威望极高的学者,从此“命运的齿轮开始转动”。皇甫谧读了《三都赋》之后,大为赞赏,亲自为它作序,还向圈内同仁鼎力推荐。在他的力推之下,更多的人知道了《三都赋》,包括当时著名的文学家张载、刘逵等都先后为它作序或注释。就这样,在名人的“带货效应”及优秀的“宣传文案”(序)的帮助下,左思的《三都赋》名气越来越大,引得贵豪人家、文人骚客等竞相传写,以至于一度让洛阳的纸张都供不应求,价格居高不下。

《东坡诗话》里记录了一则“卖扇还债”的典故,充分体现了大宋顶流、一代文豪苏东坡的“带货”能力。话说东坡先生在杭州做官的时候,曾审过一则官司,一个卖绢扇



左思