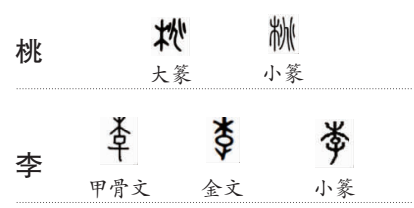




徐凯：
台州学院副教授
中文系主任



“桃李”芬芳



□叶 娇

每到一年的毕业季，伴随着桃子、李子的阵阵清香，总会不自禁地想起“桃李满天下”这个词，“满天下”容易理解，可“桃李”为什么会喻指成才的学生或优秀的人才呢？

“桃李”一词典出《韩诗外传·卷七》：“夫春树桃李，夏得阴其下，秋得食其实。”说的是战国时期，魏文侯在位时有个臣子叫子质，因获罪被免职罢官，曾受他培养和荐举的人个个避而不见，也没人帮助他，他只得离开魏国向北逃亡。遇到赵简子，子质大发牢骚，抱怨自己过去培养的人在危难时非但不肯帮他，还落井下石，发誓从今以后再也不培养人才。简子听后劝解子质说：“你错了。如果春天种的是桃树、李树，夏天就可以在树荫下乘凉，秋天就可以采食它们的果实。但如果春天种的是蒺藜，夏天不但不能采它的叶子，到秋天还会长出刺来。由此看来，得到什么结果在于栽种什么树。现在问题出在你所栽培的人身上，看来你所栽培的人，都不是正直的人。所以君子培养人才，就像种树一样，一定要先有所选择，然后再培植！”

简子的话无疑是充满睿智的，他以树喻人，婉转地批评子质错在选人不当。此后，人们便把培养人才叫做“树人”，如“十年树木，百年树人”；把提拔培养的优秀人才叫做“桃李”。狄仁杰在唐高宗和武则天时期掌相印三十余年，先后举荐将相多人，颇多一时俊彦，门生故吏更是遍布天下，因此有人恭维狄仁杰道：“天下桃李，悉在公门矣！”成语“公门桃李”即缘于此。在白居易的《春和令公绿野堂种花》诗中，则明确出现了“桃李满天下”的句子：“令公桃李满天下，何用堂前更种花。”后来，人们又逐渐地将所栽培的后辈、门生都称为“桃李”，于是在今天，“桃李”已扩大为广义的学生。“桃李满天下”往往用来称赞老教育工作者：“桃李春风”，比喻学生受到良师的谆谆教诲；“桃李门墙”，喻指生徒众多的师门；“桃李之教”，喻指明师的教诲指点。

桃树李树能开花结果，喻指培养出来的学生和后辈顺理成章，当然二者连用还可指其他美好的事物。最著名的莫过于汉朝伟大史学家司马迁称赞飞将军李广的名句“桃李不言，下自成蹊”。意思是，桃李有着芬芳的花朵，甜美的果实，虽然它们不会说话，但仍会吸引人们到树下赏花尝果，以至树下都走出一条小路，李广将军就是以他的真诚和高尚的品格赢得了人们的崇敬；后用以比喻实至名归，尚事实，不尚虚名。还如“桃夭李艳”，以桃李盛开，泛指春日美景；“桃李争妍”，以桃花李花的竞相开放，形容春光艳丽；“李白桃红”，指春天美好宜人的景色。此外，“艳如桃李”（容颜像成熟的桃李那样娇艳）、“桃李精神”（形容妖艳娇媚的神态）、“方桃譬李”（形容姿质之美犹如桃李一般）、“桃羞李让”（桃和李都感到羞愧，只好退让。形容女子比花还要艳丽动人）更是以桃李的连用称赞女子容貌之美。

桃李之花虽美，花期却短暂，不禁风雨，不免在给人带来美好、艳丽的同时，却又引发对春景短暂、韶华易逝的悠悠感伤。“南园桃李花落尽，春风寂寞摇空枝”（唐·杨凌《句》），“城中桃李须臾尽，争似垂杨无限时”（唐·刘禹锡《杨柳枝词》），“可怜杨柳伤心树，可怜桃李断肠花”（唐·刘希夷《公子行》），无不借桃李抒写着伤春的哀愁。到“洛阳城东桃李花，飞来飞去落谁家”（唐·刘希夷《代悲白头翁》），诗人更是径以桃李花比作红颜女子，感叹青春如桃李花一样，虽艳丽夺目，但转瞬即逝，青春一过，前途更是不堪设想，那种无法主宰自己命运的无奈与伤悲正如桃李花之随风飞扬。因此诗人们不时地发出“愿君学长松，慎勿作桃李”（唐·李白《赠韦侍御黄裳其一》）、“迎风桃李颜难驻，耐雪松篁味转长”（明·瞿世祖《咏梅呈牧师》）的感慨。

桃李连用的例子还有不少。如“李代桃僵”，原指李树代替桃树而死，比喻兄弟互相爱护互相帮助，后转用以比喻以此代彼或替人受过。“桃伤李仆”，比喻兄弟休戚与共。“投桃报李”，意思是他送给我桃儿，我以李子回赠，比喻友好往来或互赠礼物。“城中桃李”，借城里的桃李花，虽艳丽一时，却很快凋谢，比喻小人暂时得志。“凡桃俗李”，比喻庸俗的人或平常的事物。“桃李年”，桃李花争艳的年纪，比喻女子的青春时期。

桃李频频连用，自然是因为桃李具有较多的相似性，它们都于春日开花、夏日有果，花开茂密、色泽鲜艳。不过，相较而言，桃在中国文化中的象征比附意义却比李要丰富得多，仙桃祝寿、桃木辟邪、桃汤养生、人面桃花、世外桃源、桃园结义等种种意象无不昭示着国人对桃的痴迷与喜爱。



徒步3小时后，我们开始在雪上行走，这个时候就能明显感觉到登山鞋与普通鞋的不同之处，穿着登山鞋既防滑又轻松。

越往上山势越陡，可转弯向上的地方偏偏都很窄，旁边还是大斜坡，一不小心脚一打滑就会滚下去，总之很惊险，得小心翼翼地爬。然而，这还算是相对安全的地方。

我们继续往上爬了一阵子，来到一小块平地上，向导让我们停下来整顿衣服，并教授我们如何使用登山镐，告知我们在身体下滑时要及时减慢速度尽量停下来等注意事项。随后，我们拿出背了一路的冰爪鞋，把它穿在登山鞋的外面。冰爪鞋的鞋底是沿着鞋的轮廓伸出来的一个个“爪子”，每走一步都能让脚牢牢地抓到雪地里，所以行走时稳固许多，再也不怕滑了，而且在登更高更陡的雪坡时抓地力也更好了。唯一让我觉得不好的是，冰爪鞋非常重，因为它除了捆绑的带子以外其他的都是金属。

冰爪鞋的绑法很讲究，一根长长的带子要从哪里穿过，从哪里绕出去再从哪里扣起来，多出的部分塞到哪里……这些都来不得半点马虎。我们在向导的一步一教下绑好鞋带，确保它已经牢固地贴合着我们的登山鞋。所有都准备好后，我们继续出发。接下来走的都是有坡度的雪山，踩起来脚会滑下去，因此走起来更为费力。而穿上冰爪鞋后，向导要求我们要像鸭子一样走路，就是脚要抬高，平移着向前走，这个姿势只有走过的人才知道有多累。

海拔越来越高，温度骤降，乌云遮住了太阳，上午的大晴天渐渐变成了阴冷的阴天。瞬间变大的风夹杂着雪砸在脸上，真疼，还直直地从耳朵里面灌进去，连周围人说话的声音都听不见。我们赶紧把手套、帽子等装备都戴上，拍照的念头更是烟消云散。

被陡坡、风雪虐过后，我们来到了两座山之间的平地上。这块平地又平又大，四周都是山尖，风比山脊小得多，向导说没有雪的时候他们会在这里踢球。穿过这块空地，我们就要翻越最高的山顶了。



朋友的女儿朵儿3周岁，刚入幼儿园。朵儿向来粘人，平日在家寸步不离人，初入学时，每天一靠近教室便哭闹着搂着妈妈的脖子不撒手，花好大力气才能被老师哄带骗地安慰妥当。

午餐时分，粘人的朵儿又想起了妈妈，眼泪汪汪地闹脾气不肯吃饭，生活老师见安慰不行便“威胁”道：“你再不吃饭，我就让妈妈走得远远的，让你再也看不到她。”为了见到妈妈，朵儿是米饭夹着眼泪解决了这顿不愉快的中餐。

当天晚上，熟睡的朵儿在梦中大喊：“妈妈，别走掉，别走掉。”事后，朵儿妈妈从朵儿嘴里套出了“日有所思，夜有所梦”的原因，看来是老师那句话让朵儿伤心了。

“妈妈你不要离开我”、“妈妈你要第一个来接我”，每天分别时，朵儿总是反复要求。为了消除朵儿心里的恐惧感，朵儿妈妈在接下来的好几天，都以“妈妈不会离开你”来修复这道伤口。

在责怪这位老师口不择言的同时，作为家长的我们也时常会冒出类似的口头禅，“你再不来，我就要走了”，或是“你不吃，我就吃掉了”，诸如此类的“你不怎么样，我就怎么样”的威胁论调比比皆是。当然，家长偏好使用这般威胁口吻，是因为大部分时候能起到效果，能见到孩子立马转头扁着嘴跑向家长。然而，家长们可曾想过，“身在曹营心在汉”对于孩子来说很揪心。

前段时间，我在超市里见到一位家长身心俱疲地朝着他儿子喊：“快回来，你的推车被人抢了。”儿子听闻，飞一般地往回跑，仔细确认了



徒步汤加里罗（四）

□Alice



山顶很难爬，坡很陡，我从来没有这样用脚爬过山，所以一口气爬了几步后，我就不得不停下来歇一歇，但又不敢休息太久，只能再咬咬牙坚持着。爬到了一个相对平稳的山脊上面，左边是雪坡，右边地势如断崖，风肆无忌惮地吹，向导得喊着跟我们说话才能听得清。我个子小，好几次脚站立不稳，差点被风吹倒，不知是哪个朋友在后面扶了我好几次，虽然我顾不上回头看，但心里还是非常感动的。只要翻越山顶，前方等着我们的就是漂亮得像玛瑙一样的湖。



威胁“后遗症”

□叫偶 Mili 麻麻

推车里所有的零食后才放心地说：“还好还好，没被抢走。”其实这辆推车根本没人要推走，稳稳当地停在旁边，或许只有“被抢”才能唤回跑远了儿子。

一次次这般论调，会在孩子的潜意识里种下抢与被抢的自私感和侵占感，或是会牢牢地守好自己的东西，绝不与他人分享。

我想，比威胁更重要的是，应该告诉孩子不能这么做的原因。如果这个妈妈说，你这样在超市里乱跑，可能会因为个子矮而被高大的推车撞倒，也可能会在人群中走丢而找不到妈妈，无论发生哪一种情况，家人会着急，而你会受伤，两败俱伤的事是最不划算的。

记得前段时间我带 Mili 去摘火龙果，大夏天，大棚里的温度热得她满头大汗，直嚷着要出棚。我就借机告诉 Mili，得到火龙果是需要付出辛勤劳动的，同样农民伯伯在种田时也是那么热，那么辛苦，还要天天都在大太阳底下干活，如果我们吃饭时浪费了米饭、蔬菜，是最不应该的。

在后来多次这样的劝导下，Mili 开始慢慢懂得了《悯农》这首诗的含义，而不是停留在只会背的初级程度。到现在，如果 Mili 在吃饭时确实吃不下了，我就要求她一定要说“吃饱了”，绝不是因为允许浪费而去浪费食物。

或许没有了威胁的语言，多一份解释，孩子会打从心底里接受“你要怎么样，不能怎么样”的告诫。



心理学上的十大效应(六)

名片效应——相似感会快速拉近双方距离

所谓名片效应指的是在人与人的交际中，如果表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距离，更愿同你接近，结成良好的人际关系。这个效应由苏联心理学专家纳季拉什维利提出。

恰当地使用“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立，掌握“心理名片”的应用艺术，对人际交往以及处理人际关系都具有很大的实用价值。

有一个有趣的社会心理实验：在一个试验中，首先让被试者看很多人的照片，有的照片让被试者看了 25 次之多，有些则只让他们看一两次。然后，让被试者说说他们比较喜欢哪个人，结果，被试者都会比较喜欢照片出现次数最多的那个人。