

敲酒桶与叩诊方法的发明

中医看病采用望闻问切“四诊”，即望面色、察舌唇，闻气味和声音，问病情和号脉。西医也有“四诊”：视诊、触诊、叩诊和听诊。叩诊主要用于探查胸部和腹部的某些病变，其方法是左手中指贴在病人的胸膛或腹壁；用右手中指去叩击左手中指，根据发出的回音来判断有无异常，并由此对某些疾病做出诊断。

这叩诊方法的发明，却跟敲击酒桶有关。18世纪，奥地利医生奥恩布鲁格(Auenbrugger L. 1722-1809)，小时候在父亲的酒店里做学徒，看到父亲经常用手指敲击盛酒的木桶，根据声音推测桶内的酒还剩多少。这样做既方便，又可以防止打

桶盖酒会挥发掉，这个方法他一直记在脑子里。

后来，他从维也纳医学院毕业后，进入维也纳医院工作。一天，奥恩布鲁格医生对一具老年男尸进行解剖。患者生前胸痛、发热、呼吸因困难、咳嗽，在还未完全诊断清楚时就死了。当时尚未发明X线，医生们希望尸解能明确诊断。尸体胸部被打开，一股淡黄色的液体从切开处流出，系胸腔积液。奥恩布鲁格想，为什么胸腔积液在死者生前不能被发现？怎样才能发现呢？

他不禁想起了经营酒业的父亲，用手指敲击酒桶来估计酒桶内酒量多少的方法。他想，这种敲击法不

是可以借用来诊断胸腔积液吗？于是，他选择正常人及疑有胸腔积液的病人进行叩诊，结果发出的声音迥然不同。以后又对患者尸体抽液前后用叩诊进行对比研究。当他积累了相当的经验之后，于1761年发表了专著《新的诊断法》，正式提出了叩诊法。专著发表后，受到了守旧医生们的反对与讽刺，以致叩诊法被埋没了47年。

直到1808年，也就是奥恩布鲁格逝世的前一年，一位颇受法国皇帝拿破仑赏识的法国名医柯尔维萨才重新将此问题推向医学界，以后才逐渐被人们接受，并普及于世。

1838年，维也纳医生斯科达又在奥恩布鲁格的四指叩诊法的基础上，创造了用自己左手手指的背部作为叩诊板，用右手中指进行叩诊。这种方法一直使用至今，已成为每个医生的基本功。

摘自《知识窗》

坐你车还赚你钱

头回去科罗拉多时，有一天搭朋友的车去办事。快到高速公路入口的时候，我发现公路边站着几个人，高举右手，伸出大拇指，显然是要搭顺风车的意思。这在美国并不少见，但奇怪的是好几辆车排队停在他们旁边，驾车者俯身跟司机商量了几句，然后或点头上车，或摇摇头向下一辆车走去，同时他们身后不时有车争先恐后地排上来，那踊跃的架势倒像是抢拉客的出租车。

我暗自吃惊，美国西部的百姓助人为乐也用不着这么心急吧！要说他们是想靠脚儿赚点外快，却也不像。一来，在美国搭顺风车很少有人付钱；二来，那些车不是宝马就是奔驰，开车的人也不会在乎几个小钱。实在太怪了！

来不及细看，车已经开上了高速，虽说高速两面各有四条车道，但往丹佛开的车非常少，又赶上早晨高峰时段，堵车严重。我们在最里面的车道，虽然比另外三条车道顺畅得多，但也是走走停停，把我急出满头汗。一着

急，就把刚才汽车排队等人坐的事儿给忘了。下午回来，还要走同一条高速，我们在入口附近的加油站加油。不远的地方，又有几个人举着手截车，要拉他们的车仍然络绎不绝。

我想起早上的怪事，忍不住向朋友打听。“这些人坐车不但不交钱，反而要开车的给他们劳务费。你看，现在商量的就是司机应付多少钱。”我一听，更惊讶了，哪有坐车不买票还赚钱的道理？朋友看我一头雾水便继续解释道：“他们都是职业乘客，专门为司机提供乘车服务。美国不少塞车严重的道路都设有HOV（多乘客车辆专用通道），比如我们早上走的最里面那条车道，因为车少就不像普通车道堵得那么厉害。但想用HOV，你车里至少要坐两个人……”

我这才恍然大悟，原来有钱的车主想省时间，但车里只有一个人不能用HOV，于是就花钱雇一个乘客充数。原本开设HOV的目的是鼓励美国人多用公共交通工具或者合伙驾车，从而节约能源，减少污染，但少数人却本末倒置，花钱去雇乘客。也有人借机发财，干起了收费乘客的行当。听朋友说“有偿乘客”的报酬是按时间算的，大概每小时8美元左右，是份相当不错的工作呢！”

摘自《世界新闻报》

一牙还两牙

苏丹的哈林一天夜里被查尔和沙夏联手袭击，哈林被打掉了一颗门牙。之后，哈林在法庭上拒绝原谅被告，也不肯接受金钱作为赔偿，他坚持袭击者也必须受到同样的伤害，于是，法官判处两被告各拔掉一颗牙，且不准使用麻醉药。

戴眼罩 体会做盲人

1998年10月15日，美国佛罗里达州15岁的少年钱伯斯和几位朋友开车在奥兰多市兜风，高兴之余向车窗外扔酒瓶，刚好砸到另一辆车上30岁的德国女游客哈特曼，造成她左眼失明，右眼视力减退。法官除判钱伯斯赔偿2万4千美元外，还判罚钱伯斯在一年内的刑期内必须戴上眼罩，以亲身体会盲人的痛苦。

摘自《幽默与笑话》

在韩国花20元买塑料袋

一天和同伴去首尔一家超市买东西，结账时收银员问我：“请问您需要塑料袋吗？”我不假思索地回答：“是的。”收银员麻利地为我把购买的物品装入塑料袋中，然后说：“除了购买商品的金額之外，您还要付额外的20元韩币。”习惯了在国内超市购物后手中拎着大大小小的无数塑料袋的我，实在难以想象在韩国居然还要为此付款。看着周围的当地人，买的東西几乎都直接拿在手中，有人还使用旧的塑料袋来装物品。

此后，在其他超市或者化妆品专卖店，我都发现类似的情况。一位韩国志愿者告诉我，在韩国，无论政府还是市民都具有很强的环保意识，百姓购物后一般都是用自己的布袋或纸袋装东西，或者将已有的塑料袋反复使用；商家也通过有偿提供购物袋来鼓励市民重复使用购物袋，以降低白色污

染。

我感到很惭愧。自己常常自称环保主义者，也明明知道塑料袋已经成为城市垃圾中最难处理的钉子，却依然毫无觉悟的随心所欲的使用着各种品质不同、颜色各异的塑料袋，从而制造出大量塑料垃圾。

几日后，我们恰好去参观世界杯公园——一个建立在垃圾场上的公园。有一个小游戏吸引了我：纸、布、塑料袋、矿泉水瓶、橡胶制品、钢铁制品等不同材料的垃圾一次摆放在展台上，展台上是一个显示屏，参观者可以通过电子按钮选择一种垃圾，然后猜测这种垃圾在自然界完全降解需要的时间，并通过电子按钮输入到显示屏上，最后，电脑公布正确答案，来裁定这场猜测游戏的输赢。

我选择塑料袋作为游戏对象。但是输入时间时，我犹豫了，我记得塑料制品完全降解需要很长时间，但是到底是多久？10年？20年？50年？永远？……我几次修改，终于承认自己是那个彻底的伪环保主义者。答案公布，正确答案是100年。

这次，我相信自己永远都不会忘记这个数字了。

摘自《女士》

在非洲大草原上有一种鸟，叫做**槲鸡**。这种似鸟又似鸡的动物奔跑速度非常快，它每秒钟可以跨出20步，时速达40公里。正是槲鸡的这种善于奔跑的能力，使它获得了“Roadrunner”的雅号，翻译成中文就是“马路奔跑者”或“跑路者”。连著名的NBA球队圣安东尼奥马刺队的前身——得克萨斯槲鸡队，也借助了槲鸡善于奔跑的美称。

槲鸡属杂食类动物，常常捕捉草原上的蚂蚱等小型昆虫为食，有时为了抢夺食物也与出没于草原上的蛇类

槲鸡捕食

在静静的草原上，经常可以见到槲鸡追赶野兔的场面，形成了“鸟虫赛跑”的奇特景象：灌木旁、草丛中，槲鸡在后奋力猛追，紧紧跟随；野兔在前，慌不择路，横冲直撞，惊醒和抖落了栖息在草叶和灌木上的昆虫，使它们四处飞散。槲鸡不时放慢追赶的脚步，去啄食飞来飞去的昆虫。原来，这是槲鸡获取食物的一种手段。虽然它经常追逐野兔，但从不会伤害它们，只是借助它们逃窜的力量，惊起静态中的昆虫，完成自己的捕食。

摘自《知识窗》

到顾客发薪的日子，才上门收取米款。

王永庆送米也有一绝。他送米不是送到门口就算，而是每次都帮顾客倒进米缸里。遇到米缸里还有米，他会把米倒出来，先将米缸刷干净，再把新米倒进去，将旧米放在上面。

王永庆15岁小学毕业后，到一家小米店学徒。第二年，他用父亲借来的200元钱自己开了一家小米店，开始卖米挣钱。

当时的大米加工技术比较落后，出售的大米经常混杂着米糠、沙粒和小石头，买卖双方都见怪不怪。王永庆和一般的米店不同，每次都要把米中的杂物拣干净了才拿出来卖。因为这一举动，他的米卖得特别快。

王永庆卖米包送。在送米上门的时候，他还备了厚厚的记事本记录下顾客家里有多少人、一个月吃多少米、何时发薪等，估计顾客米快吃完了就打电话问要不要送米，

不要学王永庆卖米

因为这样一来，旧米就不会因存放过久而变质。

后来，王永庆由一个米店伙计摇身一变为“塑胶大王”，他卖米的故事，也就成了“细节决定成败”的范例。

在一场MBA课上，我又一次听到了这个故

事。但是，这次的主题却不是：不要学王永庆卖米，他的昨天不能教会你在今天成功。

主讲老师说：现在卖米，米中无杂物、送米上门是最基础的售后服务，是理所当然，做到了没人感激，没做到就是服务不

……一句话，如果今天的你和几十年前的王永庆一样卖米，你还认为自己有多智慧多出色的话，你就是天底下最大的傻瓜！

“这么说来，名人故事对我们毫无用处？”台下有人问。

“当然有用处啊。首先，故事为我们取消了一个错误答案；再就是，它在提醒我们在很多年前就已经有人走到这一步了，今天我们要成功，必须比名人优秀，比故事中的名人想得更多，走得更远，做得更绝。”

主讲在黑板上写下一个大大的惊叹号，结束了讲课。

惊叹号之后，是台下学生经久不息的掌声。

摘自《深圳青年》

特别开心

小姨子的肚子刚开始显山露水，关于孩子生出来叫什么，以及谁来带等问题就提上了议事日程。连襟小子专程跑来找我：“哥，您给我出个主意好不好？我妈说老于家的后代自然归于老于家命名，咱妈说姓既然跟爷爷家保持了一致，名就该由她家定才公平，双方都不让步，你说我该怎么办呢？”

我哈哈大笑：“那就生对双胞胎，谁都不得罪。”小子连连作揖：“您就别别风凉话了，还是赶紧想个两全其美的办法吧，既让我爸妈满意，又让咱妈高兴。”

咱妈主意没有，重点子还是不缺的。我说：“市场经济条件下嘛，用市场的眼光加经济的手段，还

有什么事情解决不了呢？你把孩子的冠名权拿出来拍卖，就是最公开、公平、公正的方式了。”

小子有点犹豫：“这好吗？利用老人的爱心来刮他们的地皮，我有点于心不忍啊。”

这种道貌岸然的问

冠名权

题自然也难不倒我：“你把拍卖改成为孩子献爱心，把横征暴敛改成给孩子募集教育基金，不就可以理直气壮光明正大地进行了吗？”

小子回家后果说：“孩子叫什么还是让我丈母娘说了算吧，他们愿意出

2000块奶粉钱。”于妈妈说：“我出4000块。”小子去给丈母娘说了，丈母娘冷笑一声说：“我出6000块！”

小子跑来跟我说了两老太太竞价的过程，然后说：“多谢您啊，让我也有这么一天，日收入过了

反应过来：“起了名字大家都叫，凭什么咱得出这么多钱啊？”丈母娘被一语惊醒也傻了眼：“是啊，名字这东西也没有什么专利权，咱咱叫不许他们叫的。”看大家都在抢着吃后悔药，老太太冷笑一声：“都别着急，看我想个啥办法，便宜了它们。”

我将信将疑，可有一天小子突然非要请我吃饭，说又凭空多赚了2000元：“咱爸也真够幽默的，愣是给小子起了个‘棒棒’的名字，说是贱名好养活。这样一来，可把我爸我妈气坏了，一想到自己的孙子要被人‘棒棒棒棒’地喊个不停，心脏就犯绞痛，最后毅然决定出8000元钱夺回了冠名权。”

摘自《广州日报》

让号声不再哀伤

只有那把小号。他吹响小号，号声凄婉哀凉。

有一天，他走到一个国家，国王听见了他的号声，派人把他唤来，问他：“你的号声为什么这样哀伤？”

号手把自己的故事讲给国王听，国王听了非常同情他……

看到这儿我就要放下了，我猜，那也是个老掉牙

的故事，接下来无非是国王很喜欢这个年轻的号手，而他也表现出不俗的才智，于是国王把女儿嫁给了他，最后呢？肯定是他与公主白头偕老，过着幸福的生活。

妻子说不，你往下看：国王于是请国人都来听号手讲他自己的故事，并听那号声中的哀伤。日复一日，年轻人不断地讲，人们不断

这样，不知从什么时候起，他的号声已不再那么低沉、凄凉，又不知从什么时候起，那号声开始变得欢快、嘹亮、生机勃勃了。故事就这么结束了。

就这么结束了？

对，结束了，当意识到已经结束了的时候，突然间我热泪盈眶。摘自《大洋网》

杯子，还是湖泊

一位年老的印度大师问道：“什么味道？”

“很新鲜。”弟子答道。

“你尝到咸味了吗？”大师问。

“没有。”年轻人答道。

这时，大师对弟子说道：“生命中的痛苦就像是盐，不多，也不少。我们在生活中遇到的痛苦就这么多。但是，我们体验到的痛苦却取决于它盛放在多大的容器中。”

所以，当你处于痛苦时，你只要开阔你的胸怀……不要做一只杯子，而要做一湖泊。摘自《网络》

周末陪北京的收藏家老贾来到古董一条街。我们一连逛了十几家古董店，最后，来到了街口的一家。一进门，老贾顿时来了精神，仿佛换了个人一样。老贾迅速地用眼角扫了一圈，告诉我：“这家的东西都是行货，几乎没有赝品。”

“老板，这个卖多少钱？”老贾顺手拿起了一个青花花瓶。

“1万元，这可是明朝的好东西。”

“1万元？我没听错吧？”老贾惊讶地睁大了眼睛。

“您嫌贵啊？那您说个价吧！”

“老板，不是嫌贵，是您的价太便宜了！我师傅刚买了一个一模一样的青花花瓶，花了32万呢！我不收藏青花花瓶，所以就把实话告诉您吧；这不是一般的青花花瓶，这是明成祖结婚时用的，一共只生产了10只，上面都有编号……”

“真的？真的啊？”老板听了激动得满脸通红，连忙泡茶、递烟。老贾顺手又拿起一个青花碗，“这个多少钱？”

“本来卖3500元的，您要是买，5折！”老板忙不迭地献殷勤。

“3500？不会吧……”“怎么，您嫌贵？那您说多少？”

“你看着这青花碗，本来是供在圆明园的，后来给八国联军抢走了。上个月和这一样的一只青花碗在英国拍出了6万英镑。您难道没看新闻？”

老板听了此话，兴奋得双手颤抖，接过青花碗仔细端详着。

没用一个小时，老贾就把这一

屋子古董的价格翻了50倍以上。老板又是感激，又是激动，包了几个玉器，死乞白赖地塞到老贾的手里；“送给您，就算我的一点心意，谢谢您的指点！”

出了门，我拉了一把手：“真有的！空手套白狼，凭着几句奉承话就骗了这么多玉器！”老贾看了我一眼，冷冷地说道：“几个玉器算什么，我才看不上呢！我明年这时候带钱再来这家店，把这儿的東西都买下来，他的东西确实不错。”

我调侃：“就你那实力，能买下他的东西？”

老贾笑了：“放心，一会儿他按照我说的把东西乱涨价，肯定一件也卖不出去；这里房租水电那么贵，估计他很难坚持一年。明年倒闭关门的时候，咱就等着便宜货吧！”

摘自《文化博览》

生意

