

诗人拜伦说过：“当笑则笑，笑是一种廉价的良药。”研究人员发现这的确是事实，根本不夸张。

黛布拉被诊断患上了类风湿关节炎。她曾在给好友的信中谈到这种疾病带来的极度痛苦，那是一种任何药物都不能减轻的剧痛。她说：“有时我祈祷自己死去，因为我实在无法忍受。”但神奇的是，她用了两年半的时间就停用了大部分药物。要知道，当初她用量最高的时候曾达到每天21片。她向我讲述了成功减药的过程。

她说：“我去看一位医生，并从他的手里拿到了最重要的处方。我向他描述完病情，他什么也没说。我看着他走出诊室，在走廊来回踱步，似乎在沉思。”

过了一会儿，医生带着处方回来了。他告诉黛布拉，去找几部喜剧电影看，然后边看边笑即可。如果她不想大笑，那就微笑。如果她

不想微笑，只要她能面带笑容就是最大的进步。他说，笑会增加她大脑中内啡肽的分泌，帮助她缓解疼痛。换言之，就像人们说的那样，从假笑开始，直到你真的笑出来。

黛布拉按照医生的处方去做，能大笑就大笑，笑不出来时，她就微笑。有时，黛布拉不管自己是否想笑，都要笑。孩子们拿她的假笑

打趣，但她告诉他们，这将帮她摆脱痛苦。

令人惊讶的是，笑果然奏效了。当然，疼痛并没有消失，但随着时间的推移，疼痛变得可控了，黛布拉不再需要像过去那样全都依靠药物。

如今，黛布拉总是面带笑容。她说，要是每天不笑上几次，她都觉得不正常。

笑，的确是一种廉价的良药，也是任何人都能负担得起的处方。最重要的是，你现在就可以为这剂良药埋单。

## 浪漫的邂逅

编译/胡英

相伴58载的妻子过世后，80多岁的美国老人弗兰克终日郁郁寡欢。儿女担心父亲的健康状况，便安排他搬到其他州生活一段时间，换换心情。换了新环境后，弗兰克虽说不再睹物思人，但他仍然感到很孤独，渴望再找一个老伴儿共度余生。

秋日的一个午后，阳光明媚，弗兰克正在公园散步，无意中瞥见了一位满头银发的女士。她独自坐在长椅上，正专心致志地读着一本书。弗兰克顿时眼前一亮，在他看来，这位女士很有吸引力，虽然上了年纪，却依然散发着优雅端庄的气质。

他鼓起勇气走到那位女士面前，彬彬有礼地问道：“女士，打扰一下，请问我可以坐在这里吗？”

银发女士名叫劳拉，她抬起头，摘下老花镜，看到眼前站着一位仪表堂堂的白发绅士，便微笑着回答：“当然可以。”说完，她轻轻挪过去一些，让弗兰克坐下。

接下来的两个小时，他们俩一起坐在公园的长椅上，天南海北，谈天说地。两人惊奇地发现，他们来自同一地区，喜欢同样的爵士大乐队音乐，都喜欢喝咖啡，都曾经拥有长久美满的婚姻，却不幸地在同一年失去了老伴儿。更妙的是，两人对每件事的想法都基本一致。

最后，老先生清了清嗓子，羞怯地问：“女士，我可以问你两个问题吗？”

劳拉笑着答道：“当然可以了！”

老先生颤巍巍地从大衣口袋里掏出一块手帕摊开，放在劳拉面前的地上。他小心翼翼地蹲下，单膝跪地，温柔地凝视着她的双眼：“劳拉，今天能遇到你真好！我感觉我好像已经认识你一辈子了。你愿意嫁给我，做我的老伴儿吗？”

劳拉激动不已，连忙握住弗兰克的手说：“啊，我愿意！你简直就是我的开心果，我愿意嫁给你！”说完，她俯下身，在弗兰克的额头上印下轻轻一吻。

劳拉接着说：“刚才你说有两个问题要问我。第二个问题是什么？”

弗兰克突然感到大脑一片空白，半晌憋不出一句话。他挠着头，一脸茫然地看着劳拉说：“噢？我怎么会跪在这儿呢？”



## 笑是廉价的良药

编译/孙宝成



开栏的话：扎针，并非背后告状，而是当面“对峙”，要的就是中医号脉扎针那股“稳、准、狠”的劲儿。2025年，本版推出新栏目“扎了个针”，用辛辣讽刺的漫画和短文给某些社会现象以及人性的弱点扎扎针，让您感受疏通经络、扶正祛邪的效力。

## 纺线工

文、画/赵昆

前日友聚，识与不识，杂相坐之，觥筹交错。酒酣耳热之际，座上某壮汉，不知其来处，自称漳河翁，即席吟诗《纺线工》，仿白居易之《卖炭翁》。

上司几句话，员工三昼夜。  
乌眼望乌眼，相顾哑无言。  
上谕乱如麻，层层严相逼。  
腐线蛛网丝，欲织锦绣衣。  
线线纺线线，所求在天际。  
反反又复复，续织几个月。  
座上有泣者，风尘一小吏。



## 机会能从闲聊中获得

编译/邓笛

大多数人都尽量避免闲聊，认为闲聊不仅意味着浪费时间，还时常充斥着毫无意义的八卦。其实，闲聊也能成为一种社交润滑剂，甚至是一技之长。

我职业生涯中赚钱最多的几次机会，都是从闲聊中获得的。

前年秋天，我参加了佛罗里达州的一个电子商务会议，听了一些企业老板的经验分享，颇受启发。但是，我最大的收获来自与一位国际货运代理商的闲聊。起初，我们只是漫无目的地聊天，后来发现了我们之间的合作空间。原本的闲聊很快就变成关于航运物流、税费等一系列相关内容的商务对话。此后，我们多次合作，双方都获得了巨大利润。

值得注意的是，想要从闲聊中获得机会也需要技巧，关键要掌握以下3点：

### 1. 每个人最喜欢的话题都与自己有关

著名人际关系学专家戴尔·卡内基在其经典著作《如何赢得朋友及影响他人》中反复强调：“一般来说，人们喜欢谈论自己。”

“你是怎么做到的？”“你现在做的项目哪一个最能调动你的激情？”以我的经验，这些问题能让对话过渡到对方喜欢的话题上，让对方说出很多掏心窝子的话。

### 2. 好奇心驱动伟大的对话

一位新闻学教授说过：“每个人都有一些有趣的事情，记者的工作就是尝试着去发现。”每当我不知道该跟别人聊些什么的时候，就会想起这句话。

在不给对方带来困扰的前提下，我会询问他们的爱好、兴趣、习惯、宠物，有过什么独特经历和成就。一旦某

个话题有了进一步发展，我就尽力保持对话的“主动性”，并根据话题的发展情况提出后续问题，直到对话自然结束。一次好的对话，需要引导，以保证它对双方都有益，这是需要反复实践才能习得的技能。

### 3. 充分参与才能产生信任

“人有两只耳朵和一张嘴，我们要学会按比例使用。”这句话暗示了一个事实：好的沟通者一定是认真的听众。

你需要关注的并非自己要说什么，而是对方说了什么。毕竟，倾听能够让对方感受到你释放出的真诚和善意，交流也会自然产生。

如果能做到这3点，你一定能给对方留下好印象。这种好的感觉不仅能让对方记住你，也是产生信任的土壤和关系发展的基础。

如果你从不闲聊，你可能会失去很多机会。