

# 为什么身体内寒凉却感到燥热

4



马悦凌 著  
江苏文艺出版社友情推荐

温度无处不在,时时刻刻影响着我们的日常生活,但对于大多数人来说,它只是一个气象学上的概念。在这本书里,专家带我们踏上神奇的生命探索之旅,去发现温度对生老病死的决定性作用,去运用温度来保证健康、应对疾病、提高我们的生活质量。

[上期回放]

受寒凉的途径来自生活中的各个方面:吃了太多寒凉的食物、药物;穿得太少太露;睡觉时露背、露膀子、露脚;空调温度调得过低等等。比较极端的一个例子是,有个癌症患者去世后,家人不能理解,说她身体一向不错,只是这一两年身体弱一些,怎么会突然得这么重的病?追究根本原因,居然是因为她两年前一次人流术后淋雨造成的。

健康宝典

每个人都有“上火”的经历,比如夏天天气炎热引起身体燥热,吃了上火的食物后口舌生疮、大便干结,还有肝火旺的人脾气急躁、内热大,久病之人“阴虚火旺”等。

中医将“火”分为实火和虚火,实火的治疗是用清热、降火的泻法,虚火则是用补法。

只要是实火,现在中医最常用的各种清热、解毒、降火的药和西医的消炎药都是对症的,连吃三天肯定降火。但是现在单纯有实火的人已是越来越少了,多数都是虚火。

《黄帝内经》里说:“今夫热病者,皆伤寒之类也……人之伤于寒也,则为病热。”这里指出了寒为热病之因。若寒邪过盛,身体内表现出的就是热症、热病,也就是说虚火实际上是由寒引起的。

为什么寒重反而会引火“上”呢?前面介绍过,身体内的寒重造成的直接后果就是伤肾,引起肾阳不足、肾气虚,造成各脏器功能下降,血液亏虚。肾在中医的五行中属水,水是灌溉、滋润全身的,当人体内这个水不足时,就如大地缺水一样,身体会干燥。脏器也是一样,每个脏器都需要工作、运动,这种运动如果缺少了水的滋润,就易摩擦生热。最典型的是肝脏,肝脏属木,最需要水的浇灌,而一旦缺水,肝燥、肝火就非常明显。如果给肝脏足够的水,让肝脏始终保持湿润的状态,它就不可能干燥,就不会有火。

还有头面部也是最容易上火的部分。因为肾主骨髓、主脑,肾阳不足、肾气虚时髓海就

空虚,远端的头部首先出现缺血,也就是“缺水”了,自然反应的就是干燥的症状,如眼睛干涩、口干、舌燥、咽干、咽痛等。再加上口腔、咽喉、鼻腔、耳朵又是暴露在空气中的器官,就容易受细菌的感染,当颈部及头面部的血液供应减少后,这里的免疫功能就下降,会出现各种不适,这样患鼻炎、咽炎、牙周炎、扁桃体炎、中耳炎的概率就会增加。又由于没有充足的血液供应,各种炎症很难治愈,就会反反复复发作,成为各种长期不愈的慢性病,如慢性鼻炎、慢性咽炎、慢性牙周炎、慢性中耳炎等。

当现代人不分季节大量误吃各种寒凉的瓜果蔬菜后,当人们在夏季长期使用空调后,当女士们为了显示身材尽量穿少衣服后,大量寒湿正悄然进入体内,自然肾火就越来越不足,虚火就越来越大。而目前普遍都采用泻火、清热、降火的寒凉药物进行治疗,这就使得寒上加寒、虚上加虚,越治火越大。

实际上,这是没有对症治疗。可如果要去掉身体内的寒湿,要补肾,用的都是温热的食物。温热疗法,这难道不是火上浇油吗?确实,有虚火的人普遍都存在“虚不受补”,但这种补不得的状况只是一种假象。

遇到火大的病人,如果用一般的推拿按摩方法疏通经络后,虚火仍很大,我就让他们用艾叶水泡脚,用大蒜敷脚心,或者吃生泥鳅降火。特别是吃几条生泥鳅后,他们身体内的虚火很快就能全部打掉。

身体内的假象去除后,呈现出来的就是一片寒凉,这时再用食疗补血、补肾,怎样吃都不会上火了。当血液很快补足,当身体不再受寒凉的侵袭后,你的肾阳之火、肾气就都在不断地充实。肾气充足,血液充足,身体自然就强壮起来,各种虚火自然消退,各种慢性炎症自然很容易治愈。

身体内寒湿重还极易造成经络不通,散热困难,容易感到闷热、燥热。与老人相比,孩子的经络通畅,散热快,因此孩子在夏天是最不怕热的,大热天里照样在太阳底下玩耍。而老人经络不通畅,不易出汗,热散不掉就闷在身体内,人就很难受、烦躁,只有吃了冰凉的食品才感觉体内舒畅些。当然这种经络不通引起的身体燥热已不止在老年人中出现了,现在的人们普遍贪凉,运动又少,自然就会造成血液流动的速度变慢、变缓,从而极易导致经络的淤堵,经络淤堵带给人的就是身体出现的各种疼痛,以及皮肤上长痘、长斑。看看周围的人,有几个能说自己很健康,从没有过腰酸背痛、腿痛胳膊痛的?再看看周围的皮肤,又有几个色泽明亮、富有弹性、不长斑、不长痘的?这些都是和长期贪凉有关的。

经常运动的人都有这样的体会,只要运动开了,出汗了,就会感到身体内的燥热自然消失了,浑身轻松了,心情舒畅了,这是因为运动后体温明显升高,血液循环加快,出汗在排出寒湿的同时也能带走了虚火,疏通经络。这就是

为什么多数运动员性格开朗的原因。运动后不郁闷了,再注意营养的补充,就不会患上抑郁症。

现在的人普遍贪凉,大量吃着寒凉的食物还觉得燥热,是肾气虚弱、经络不通造成的。燥热则会进一步贪凉,就更加重了血管、经络的收缩、淤堵,这样就进入了恶性循环的状态。

人要保持健康,最基本的需求就是:充足的血液、适宜的体温和畅通的经络。不论是生活在古代还是现在,不论是有钱人还是低收入人群,不论是高官还是平民百姓,也不论男女老少,身体对健康的需求都是一样的。

就如一棵树,不论它是生长在几千年前的古代,还是生长在现代;不论它是生长在皇宫,还是生长在野外,它生长的需求就是空气、阳光和水。这种生长、生存的基本需求不会因所处的环境不同而改变,也不会因朝代的变更而变化,更不会因为现代有了高速发展的科技,而让树对空气、阳光和水的需求发生改变。

人也是一样。几千年来,中医治病、防病的根本都是补足血液、疏通经络。我们现在所用的中医治病、防病的理论,食疗的方法和疏通经络的方法也都是几千年前古人给我们留下的。就如推拿、按摩、艾灸是依据古人发明的经络学说一样,食疗是依据古人为我们提供的各类食物的属性、功效、宜忌,来指导我们的一日三餐。

但是现代人与古代人的生存环境、生活条件已大大不同

了。古人遵循日出而作、日落而息的生活规律,这一点我们现代人是做不到了;古代的没有被污染的空气、水、食物,我们是享受不到了;古人各种繁重的体力劳动,现代人都用各种发明简化了,省力了。更让古人无法想象的是,现代食物极大丰富,各种工业化生产出的食品,各种反季节的食物,各种冰镇的食品、饮料,不分季节、不分区域地常年大量供应。古代物质匮乏,生活条件和卫生条件差,古人更易患营养不良和各种传染病。现代物质丰富,人们体力劳动也少,更多的应该是营养过剩。而现在的人们存在身体素质下降,体能下降,衰老提前的情况,各种疑难杂症频发,好像并不像是补过了头。

现代人患病的真正原因是由于空气、水、食品的污染,使我们体内的环境严重污染,导致经络不通畅,血管内杂质多。另外,人们身体内普遍寒湿重,使血管、经络不畅通,各脏器的代谢产物不能及时排出,进而堵塞血管和经络,形成恶性循环,于是各种“富贵病”和肿瘤

的发病率也越来越高。在我接触的病人中,可以说绝大部分的疾病都与体内寒湿重有直接的关系。现代人易患的各种疾病在治疗效果上总是不尽如人意,原因就是没有对症治疗。西医很少有哪个药物能去掉身体内的寒湿,而根据中医食物的属性,多吃温热的食物,多吃祛寒的食物,同时用艾熏、发汗的方法就可以直接祛除寒湿,具体的治病方法我在书中都有介绍。

# 离开食品公司后刘雪再次收留了我

8



沈坤 著  
华艺出版社友情推荐

因为和顶头上司有矛盾,我渐渐被同事孤立。为了彻底改变自己的处境,我不顾女朋友圆圆的坚决反对,去了一家保健品公司做销售员。进入销售行业后,我遇到了各式各样的诱惑,金钱、美女、地位……我疯狂地辗转其中,享受着不断涌来的新鲜刺激。

[上期回放]

一个周末,圆圆不在,我顺理成章地和刘雪发生了关系。此后,趁圆圆不在,我们经常约会。我发现,刘雪的合伙人阿美对我也有意思,我当然来者不拒,可惜一直没有合适的机会。我和阿秋,也因为赵林的出现,而变得关系格外紧密。圆圆察觉了这一切,终于有一天,她忍无可忍,叫我滚出来。离开阿秋和圆圆后,刘雪把我接到了她家。

商战小说

我毕竟是个闲不住的人,在刘雪家里呆了一个多月,总感觉自己闷得慌,老想着应该做点事。我毕竟算不上是落魄,只是我的女朋友不要我了而已。

我还是不断地思念圆圆,我知道自己是做得太过分了,如果圆圆能给我一次机会,我想我会努力改变自己的。但话又说回来,这能完全怪我吗?一个智慧超群的男人,就像一个美貌性感的女人,能不受环境的干扰吗?

圆圆的手机大都处于关机状态,偶尔一次接通了,却又被她立即挂断,随后任我怎么打她都不愿接听,或者干脆关机。

一天下午,我和刘雪去蛇口看望她的一个朋友,巧合的是,刘雪朋友的家离阿秋的房子不远,我推托去外面买盒香烟就走出了刘雪朋友的家,一个人慢慢散步到阿秋家附近,本以为能见到她,可是我在那里呆了一个小时,也没看见阿秋。几天后,我终于忍不住了,打电话到阿秋家里,是一个陌生的女人接的,我问她是谁,她说是阿秋家的保姆。我又问,除了阿秋,有没有一个叫圆圆的女人住在里面,她说没有,家里就她一个人。这个保姆也问了我很多问题,好像奇怪我怎么打这个电话找阿秋。她问我是谁,我支吾了一下,说是阿秋的朋友便挂了。此后又打了六七次,不是没人接,就是阿秋的保姆接的,一律不是阿秋的声音,也不是圆圆的声音。

正当认定圆圆和阿秋将

与我的生活再不可能发生任何联系时,阿秋却打来电话,问我是不是打她家的电话找她了。

“保姆告诉我,老有个自称是我好朋友的人打电话,我就猜到是你。”“你跑哪儿去了,怪想你的。”“得了吧你,圆圆呢?”“圆圆离开我了,你不是不知道。”“是吗?我也很久没有联系她了,听说她住在报社宿舍里……”“哦,我打了很多电话她不接,不知道她现在究竟怎么样?”“算了算了,不跟你扯皮了,我打电话是要告诉你,我结婚了。”

“阿秋,祝福你。”我放下电话,在心里默默祈祷。我还曾一度替她焦虑过,担心她跟圆圆之间的关系不好处理,还担心她不能找到自己的幸福,现在好了,她终于结婚了。

我经一个业内朋友的介绍,几乎不假思索地决定了去云南一家食品公司,以空降兵的形式进入企业管理层,主抓营销。刘雪也没挽留我。

但我做梦也没有想到,我所进入的这家食品公司,竟然是个半生不熟的夹生公司。半生不熟是我自己对这家上上下下有着近200号人的绿色生物食品有限公司的一个初步概括,主要是指公司具体运作的一种奇怪状态。譬如,张总经理虽然是一个有着国营厂长烙印的企业老板,但他的内心是有着想向现代化企业管理转化的欲望,在观念上也接受了现代企业的某些管理思想,尽管不能完全领悟,但他在各种场合满口“创新、团队、品牌”等新名词;除了张总

之外,其他部门的领导却依然停留在国营企业的大锅饭时代,对处于市场经济时期的企业运作不甚了了,整个公司缺乏一种活跃向上的氛围。

我开始几天几乎一直泡在市场上,带着一个叫李琼的内勤,大到沃尔玛、凯玛特这样跨国超级市场,小到社区小店以及街头夫妻店,一家一家地明察暗访,一个礼拜下来,两人简直累得够呛,晚上睡觉,双腿直发胀。累尽管累,但毕竟没有白跑,李琼记录了一些调查数据,了解了一些经销商情况。同时,我自己也在一个人的时候进行思索,并且找到了一些感觉。

周一上午是各部门的例会,我正式召开了第一次营销部会议,会上分析了公司面临的市场困境,同时也宣读了公司给予营销部的销售任务,从3月份开始,到明年春节,要完成5000万元的销售目标。因此,我确定了启动市场的营销战略,并将昆明市作为样板市场,重点投入力量进行操作。在企业内部的协调会上,我又提出了一些策略。我的全部提议都得到了张总及整个管理班子的支持,在张总的协调下,建议很快就得到了具体的落实。我快马加鞭,在条件具备之后,带领营销人员开始了市场攻略。

这样的销售形势持续了两个多月以后,整个昆明市场大大小小的各种零售终端都能见到这家公司生产的不同规格的核桃粉产品,而且电视台和各种报刊媒体上的产品广告与终端海报、POP以及产

品宣传单形成强烈的空中轰炸与地面结合的传播攻势,使得这个品牌在整个昆明地区家喻户晓,产品销量一路猛增。

由于受昆明市的影响,一些周边地区和临近省份的商家开始陆续有电话来找我,要求经销产品,我早就设计好下一步针对全国的招商计划。按照我对渠道招商的理解深度,我是不想再招省级总代理的,因为凭我的经验,省级总代理与二级城市的二级商关系都不太好,而且这些省级大户普遍都不能为下级渠道和终端提供完善的服务,所以我决定撇开大户,直接在地级城市招商,省级经销商只限制其做省会城市和所属郊区。由于准备充分和各项经销政策得体,面向全国的招商活动非常成功,全国各地的经销商云集昆明市。除了西藏、青海、内蒙古3个地方没有来经销商以外,其他地方的经销商几乎全部支付了保证金签订了经销协议。合同签订额达到了4000多万,几乎接近了一年的销售指标,这远远超出了我的预期。随着市场形势的好转,张总对我的态度也有了大大的转变。他把自己用的一辆本田雅阁小车让给我使用,自己情愿坐办公室的一辆旧桑塔纳车,我对此非常感激!

我这段时间简直就像个飞人,带着李琼一会儿北京,一会儿上海忙于落实各项工作。我清楚地记得,这是职业生涯中最投入的一次营销活动,我自己也不知道为什么这么玩命。我对李琼这个丫头

的了解很有限,有时候朦朦胧胧地感觉她跟杭州的王小颖特别像,有一次我差点对着她失声喊出小颖的名字,着实把我吓了一跳。

正当我情绪高涨,准备在全国市场大干一番的时候,张总却在一个晚上约见了,跟我面对面作了一次长谈。张总首先肯定了我这半年来突出的成就,然后说出了总公司的人事决定,总公司不同意出30万年薪请我作为职业经理人来当公司的营销总监,所以准备由总公司的营销总监来代替我的位置;至于这6个月来的薪水还是按原先约定的薪水标准支付给我。末了,张总表示对自己当初的承诺没有兑现而感到遗憾,并请求我原谅。

这个突如其来的决定使我感到十分的意外,我没有一点思想准备。同时,这个决定也令我感到愤怒,因为到现在这个关头,我关心的不是自己的薪水问题,而是由我辛苦打下的江山现在却要拱手出让,这使我内心感受到了失恋一样的痛苦。

我还是选择了回到深圳的刘雪这里。我在订机票前的一刹那,打了个电话给刘雪,告诉她我在昆明的情况,也告诉她,我不想再这么折腾了。刘雪开着她的白色本田,默默地把我从深圳机场接回了自己的家。一路上,我什么话也不说,只是呆呆地看着窗外的夜色。我把自己关在家里,什么事也不做,什么事也不想,彻彻底底地蒙头大睡了两天。