

★黄亚明专栏 时尚旧影

日高房里学围棋

五代后蜀花蕊夫人有《宫词》：“日高房里学围棋，等候官家未出时。为赌金钱争路数，专忧女伴怪来迟。”这说明弈棋是古代女性闲暇活动之一。所谓“文房四艺”，即琴、棋、书、画，它不仅是古代士人的雅好，也是仕女的心头好和必备的文化修养。

按照这个标准，民国和1980年代女文青比较接近古代仕女。古代青楼女子，比现在什么夜总会也高雅多了，操琴、弈棋、习书、绘画，顺便玩玩诗词歌赋，相当于今天的研究生学历。

女子弈棋这个事，起码要有钱有闲的中产之家，或者是老鸨发现了某潜力股，于是先期投资，为干女儿请美术、书法、音乐、舞蹈、棋艺、国语等家教，然后待价而沽，最好多钓几个金龟客。

史载第一位女棋手是娄逞。《南史·崔慧景传副传》中说，

姿逞是浙江东阳女子，知围棋，解文义，后来易服女扮男装，以切磋棋艺与文学，交游于公卿间，居然官至扬州议曹从事，大有不让须眉之势。可惜后来被小人识破真相，遂打小报告给宋明帝，被撤职遣送回乡，留下了一段格外的遗憾。

汉代宫中盛行围棋。《西京杂记》记载，每年八月四日，戚夫人总要陪高祖刘邦下几盘围棋。不知从啥时起，八月四日下围棋成了汉宫风俗。晋人干宝在其《搜神记》中说，这天下棋，赢家可以终年有福，输家可能遭疾病之灾，要免除灾难，唯一的办法是取一缕发丝，面朝北辰星，乞求保佑。上行下效，汉代朝野皆下围棋大有可能。

《红楼梦》里的妙玉，应该是古代棋力最强的MM。第八十回，妙玉低着头问惜春：“你这个

‘畸角儿’不要了么？”惜春道：“怎么不要？你那里头都是死儿子，我怕什么。”妙玉：“且别说满话，试试看。”惜春：“我便打了起来，看你怎么样？”妙玉却微微笑着，把边上子一接，却搭转一吃，把惜春的一个角儿都打起来了，笑着说：“这叫做‘倒脱靴势’。”能实战运用倒脱靴杀棋，妙玉的棋艺恐怕不亚于业余五段。

史上最有情趣的围棋美女名叫秋芙。她丈夫蒋坦在《秋灯琐忆》中说，秋芙好棋，但水平不高，却缠着要下。下不赢就胡搅蛮缠。这种闺中对弈情景，不输沈三白和芸娘的风流。《秋灯琐忆》所述的是蒋坦夫妇一生中最美好的日子，可惜成书不久，秋芙即病故，而蒋坦不久亦死于战乱。蒋坦幸福的记忆就永远在秋芙面对棋盘、拈子微笑的瞬间停住了。

★李开周专栏 住在民国

老郑州的贫民窟

十年以前，我大学刚毕业，收入很少，买不起房子，为了省钱，在郑州北郊庙李村租了一个小小的标准间。村民们为了多挣租金，用土地补偿款和低息贷款盖了一幢又一幢劣质筒子楼，楼层很高，楼间距很近，搞得五层以下暗无天日，见不到一点儿阳光。

我在顶层住，阳光还是有的，但是没有电梯。晚上下班回来，楼梯间黑黢黢的，你得使劲咳嗽一声，房东装的声控灯才会亮起来。爬到第二层，灯灭了，还得再咳嗽一声，如此这般爬到我住的七楼，中途得咳嗽好几回，不明白内情的朋友还以为我得了哮喘。后来我嫌这样爬楼太累，从立交桥玩具摊买了一面铜锣，每爬一层就哐的一声敲一下锣，状如耍猴，又滑稽又凄惨。

现代中国不流行“贫民窟”这个词儿，但是现在回想起来，那时候我住的其实就是贫民窟。或者也可以这样说，那时候整个庙李村就是一座大型贫民窟，贫民窟里住满了农民工、大学生以及各种各样来路不明的低收入群体。没有人愿意在贫民窟租房，只是我们收入太低，租不起大房子，即使租得起也不愿租，因为我们还要攒钱买房，攒钱养家，攒钱实现自己的理想，不能把所有积蓄都花到一套租来的房子上面。

民国郑州也有贫民窟，1928年郑州市政府出版的《郑州市政月刊》记载：“本市金水河一带有许多的席棚，均系贫民住家，不但市面上不美观，并且有很多危险，一遇火警便烧得干干净净，又要延烧别人家的房屋。倘到

下雪的那一天，或者是阴雨连绵的日子，这些席棚是会倒塌的。杜岭、五里堡等处也有这样的席棚，许多贫民一家两代或一家三代人都在这样的蜗居里过生活。”

在整个民国，每座城市都有一些贫民窟，一座城市越发达越繁荣，贫民窟也就越多。例如上世纪三十年代的上海市区，全市三百多万人，其中一百五十万人在垃圾场上和臭水河边安家，他们搭建的简易窝棚跟旁边不远处的洋房大厦形成强烈的反差。在某些高高在上的肉食者看来，这些窝棚是大城市的毒瘤，是必须尽快拆除的对象，但是对广大盼不到廉租房和经适房的穷人来讲，它们却是解决居住问题的唯一途径，是汨渡高价时代的一根救命稻草。

★寇研专栏 研外之意

相濡以沫里的隐私

有一点毋庸置疑，“隐私”意识是伴随着个体逐渐增强的自我意识出现的。“隐私”是块自留地，意味着界限。这界限在生人、普通朋友之间，还容易树立。家庭内，比如父母与孩子之间，因为强势方和弱势方是明摆着的，所以至少也会在表面维护“隐私”的尊严。当孩子模仿电视剧台词指责当妈的：“你偷看我日记就是侵犯隐私”，当妈的尽管决定下次偷看时要更加小心才是，还是会满脸堆笑：“妈不对，行了吧！”

难度大的，是在婚姻里。说夫妻双方有各自的隐私权利，就像说人生来平等一样，使人感觉特别自尊，但一旦要落到实处，总也步履维艰。如果一方说“这是我的隐私”，就相当于自己动手建一堵墙，把那个人推开。据说，中

国90%的已婚女性会“查看”丈夫的手机，这90%的丈夫最后是怎么缴械投降的，可以设想一下这个情景。

“你怎么看我手机？”“我看看怎么啦？”“你这种做法不对。”妻子倏地从沙发站起，慢悠悠摘掉脸上的面膜，定定地看丈夫的眼睛几秒，然后甩脸甩调地说：“没干坏事，干吗心虚呀！”丈夫：“我不心虚，这是我的权利。”妻子：“不心虚，怎么怕我看？”丈夫：“我干吗心虚，我又没怎么样？”妻子：“那怎么怕我看？”丈夫：“我不是怕，我是……”“还是心虚！”……

心不虚心能自证吗？怕是不能。再说妻子“心不虚心，就别怕我看”的逻辑倒也特别符合我们的思维方式，所谓“不做亏心事，别怕鬼叫门”。婚姻里“隐私”的微

妙在于，你不能明目张胆对对方宣布“这是我的隐私！”而是要春风化雨，使那个人自己能意识到，哦，这是他的隐私。弗洛伊德的本我、自我、超我以后，好像是个正常人都得有点隐私，但在中国式婚姻里，“尊重隐私”往往只是喊喊口号而已，中国样板婚姻，更倡导相濡以沫，“你中有我，我中有你”。

这样一来，关心丈夫思想动态、查看手机似乎也就顺理成章了。我倒也不是为那90%的已婚女性的丈夫抱不平，只是侵犯就是侵犯，你摆明就是要看，要侵犯，那也行，但别盛气凌人地报以“不心虚，就别怕我看”的架势，因为心不虚心，终究无法自证。但，也不能因为不能自证“心不虚心”，就因此证明了“心虚”。

★王国华专栏 野史新说

针要命，针保命

南宋祝穆所著《方輿胜览》中有一个著名的故事：“李白读书象耳山中，学业未成，即弃去。过是溪(磨针溪)，逢老媪方磨铁杵，问之，曰，欲作针。太白感其意，还卒業”。此为“只要功夫深，铁杵磨成针”的来历。那么，老太太磨的是什么针呢？绣花针？似乎不太可能，那么细的玩意儿，针易磨，针眼儿却不容易凿。技术难度大。也许老太太磨的是针灸用的针？当然，我没在河边碰到过老太太，不解详情，自己瞎琢磨而已。我主要是想谈谈针灸，针灸用的针根本没“眼儿”，磨一磨没准儿还真成了。

其实，上古时代用的“针”并不是用铁磨出来的，而是石头磨的。周密在《齐东野语》中记载，“古人以石为针，必不用铁。”隋代医家全元起认为：“砭石者，是古外治之法……古来未能铸铁，故用石为针，故命之针石。”许慎在《说文解字》中提到“砭”字，解释为“以石刺病也”。种种迹象表明，针灸在我国由来已久，起码在制铁技术产生之前。后来有了铁，砭石才退出历史舞台。周密语：“古者针砭之妙，真有起死之功。盖脉络之会，汤液所不及者，中其俞穴，其效如神”。

唐太宗李世民的妻子长孙皇后，到了预产期时遭遇难产。太医李洞玄把完脉说，孩子的小手在里面握住母亲的心，所以不产。太宗问，这如何是好？李洞玄答，留子母不全，

母全资子公司。长孙皇后在旁边搭腔说，“留子，帝业永昌”。于是太医隔着肚皮扎了一针。皇后产下一子后丧生，而这个儿子手上自此留下一个很浓的瘢痕。此子名李治，乃后来的唐高宗，即娶了武则天并将其立为皇后的那位。

北宋官员李行简有个外甥女(简称为甲女)，先嫁给葛氏男子。未及夫死，改嫁给朱训。有一段时间，甲女忽然得病，类似中风。乡医曹居白看完说，这是邪病，可治。于是用针刺其足外踝上二寸许。大约一盏茶的工夫，甲女忽做惊醒状，大声说病好了。原来，她经常梦到前夫引领着她穿行在山林中，荆棘遍地，夫妻二人步履蹒跚，被刺得鲜血淋漓。刚才她恍恍惚惚又睡了过去，又梦到这一场景。她眼看着前夫被扎了一下，自己赶紧跑了回来。这位曹大夫微微一笑说，我刚才刺的是“八邪穴”。

现在看来，胎儿居然手握母心，针灸可以扎到那手，甚至还能治鬼，基本属于无稽之谈。不过疗效应该是有的，否则后世不会前赴后继地使用这一古老手法。估计在当时的语境下，用如此简单的语言解释，比较通俗易懂，真的给患者讲科学知识，人家也不一定听得懂。

总之吧，针砭其实是治病，病人都应理解。但有的病人讳疾忌医，一听针砭就火冒三丈，那是他自己活该找死，谁也没办法。

白象的娱乐营销：一招“隔山打牛”的营销硬功

在前有堵截后有追兵的情况下，白象再次打响品牌新品——大骨面，并改变当下“两分天下”的方便面格局。他是如何做到的？据了解，白象再次发功使出自己惯用的“娱乐营销掌”来一招“隔山打牛”！

2011年，白象就曾借助安徽卫视的《美人天下》大幅提升品牌知名度。据调查显示，品牌认知度上升10%，更多的90后群体借此剧认识了白象，实现了品牌年轻化；参与《快乐女声》中“女声学院”单元，收视率火爆也让白象当年大赚。

2012年，白象相继赞助湖南卫视两部热剧《另一种灿烂生活》和《加油妈妈》，剧中都将“白象面馆”实体店植入其中，品牌得到充分曝光，更是引起网友热议，对于白象在剧中的深度植入，网友纷纷吐槽：“地球人已经无法阻止白象了！”

白象的每一掌都讲究有针对性和第一掌就打响河南都市频道新推出的节目《我是大赢家》这座“山”上。《我是大赢

家》属于适合全家一起收看的“八点档”节目，面向的受众主要集中在河南地区，且以普通老百姓为主，而这一群体与白象大骨面上市初期的目标群体十分吻合。

与此同时，为迅速打开河南年轻消费者市场，白象独家冠名在郑州大学举办的“打鱼音乐节”。音乐节上，通过与年轻人“零距离”接触，让他们更加认可白象这一品牌。

白象并不单纯只会“娱乐营销掌”，在赞助《我是大赢家》播出期间，举行河南地区的线下试吃、促销活动，在贴近消费者的同时，保持了大骨面持续热销。

据悉，大骨面从7月下旬上市以来，在河南最大商超系统内，从最初日均销量0.3万元，不到四个月的时间实现了日均销量9.7万元，增长30余倍。截至11月11日，大骨面的日均销量是其他量大品牌的7倍，改变了河南方便面行业的市场格局。