



## 古代戀人如何約會

在信息發達的當今社會，與戀人約會自然不是一件難事。可要是在交通和通訊都很落後的古代，為愛痴狂的男女們又會選擇怎樣的方式來約會呢？

古代戀人的相約，早在《詩經》中就有記述，《邶風·靜女》中寫道：“靜女其姝，俟我于城隅。愛而不見，搔首踟躕。靜女其娈，贻我彤管。彤管有輝，說怿女美。”這首詩意思是說：一對戀人相約在城角幽會，但是當那男子趕到時，那女子卻故意躲了起來，急得那男子“搔首踟躕”，那女子這才走出來，又贈給那男子一支杆身漆朱的筆，那男子不禁驚喜交集，本來這筆是平常之物，但因為是心上人送給自己的，所以他覺得真是分外美麗，不同尋常。這大概算是歷史上較為成功而浪漫的一次約會，約會的地點是在城隅，而約會的信物呢，就是一根普通的“彤管”。

當然，不是所有的約會都像靜女這般浪漫而有情調的，也不是所

有的男子都有好運遇到這樣嬌靜的女子。在春秋時期，就有一位痴情男，興高采烈去赴一場約會，結果不但等到花兒也謝了，最後還把自己的小命給賠上了。這個就是歷史上著名的“尾生抱柱”的典故，典出《莊子·盜跖》：“尾生與女子期于梁下，女子不來，水至不去，抱梁柱而死。”

其實，按照現代人的觀念來講，對於尾生這個人一點都不能理解，換句話說，他簡直就是一個傻子嘛！一方面，既然女方毀約在先，那麼當暴雨來臨之後，你完全可以跑回家嘛，何苦再等下去呢？另一方面，約會地點沒選好，啥地方不選，偏選到木橋邊相會，說明沒有預先踩好點，沒有絲毫的危機意識。由此可見，尾生的這場約會不是浪漫，而是悲壯，但也正因如此，尾生成爲了中國歷史上“守信”的代名詞。

而說到古代男女最經典的一次約會，莫過于張生與崔鶯鶯的“爬牆約會”了。《西廂記》中的這個故事經歷代文人的演繹，簡直可以稱作是少男少女的約會教科書了。《西廂記》故事，最早起源於唐代元稹的傳奇小說《鶯鶯傳》，敘述的是書生張君瑞和相國小姐崔鶯鶯邂逅、一見鍾情，經紅娘的幫助，爲爭取婚姻自主，敢於衝破禮教的禁錮而私下結合的愛情故事。故事中有一幕，張生與鶯鶯書信傳情，鶯鶯寫下一首暗示性極強的詩《明月三五夜》：“待月西廄下，迎風戶半開。拂墻花影動，疑是玉人來。”於是當晚，張生在後花園一聽到琴聲，便“狗急跳牆”翻牆而入，急欲成其好事，卻不想被端服肅面的鶯鶯斥責一通，張生失魂落魄，重又翻牆而去，爲此害病不淺。後來，在紅娘的幫助下，鶯鶯借探病爲名，到張生房中與他幽會終成好事。

話說紅娘當時還抱着一對“鶯鶯枕”送給崔鶯鶯與張生，書中寫道：“鶯鶯枕，翡翠衾，羞答答不肯把頭抬，弓鞋鳳頭窄，雲鬢墜金釵。”原來在古代，這“枕頭”便算得上是兩人愛情的信物了！（危笑天）

“假如人生只剩下一個月，我會……”對於45歲的電氣工程師程媛來說，這不是一個命題作文，而是她要面對的現實。

2011年4月13日，程媛被確診爲肺癌晚期，癌細胞已經向淋巴、腦部轉移，最多只能活一個月。

程媛對丈夫袁藝說：“老公，我想讓你和笑笑陪我一個月。你還記得我媽走時的事嗎？我衣不解帶地照顧了她兩個月，後來，她走了，我大病了一場。這些年來，雖然每當想起媽媽我依然心痛，可是，至少在孝順這件事上，我是心滿意足的。我也終於明白，其實，對於兒女來說，孝順不是義務，而是機會。我不希望將來有一天，笑笑爲沒有向自己的媽媽盡孝而遺憾終生。耽誤了學習，可以補回來。”

程媛把自己的病情告訴了女兒，女兒哭得泣不成聲，程媛拍拍她的後背：“笑笑，媽媽在這些日子里，可能會成爲你的負擔，比如，要讓你幫媽媽打止痛針，不分白天黑夜地讓你幫我按摩，以減輕疼痛，你得像個大人，處理很多突發狀況。告訴媽媽，你害怕嗎？願意嗎？”笑笑哭着點頭：“媽媽，我願意，這些年，你不就是這麼照顧我的嗎？”

這是女兒不曾說過的最爲成熟的一句話。程媛在倍感辛酸的同時，也爲特殊事件讓女兒提前長大，提前學會擔當而感到欣慰。

請假後的第一天早晨，笑笑在鬧鐘的提醒下起床，做了一頓難吃的早餐。程媛一邊吃一邊對笑笑說：“媽媽必須誠實地對你說，這頓早飯並不成功，粥太爛了，小菜又做得太鹹。可是，這有什么要緊呢？今天失敗了，明天就離成功不遠了。”

袁藝吃完飯去上班了，家里只剩下母女二人。程媛把一個月的生活費交到笑笑手里，對她說：“笑笑，這個家就交給你了。”笑笑鄭重地接過錢。笑笑要去買菜了，出門前，程媛叫住她，“記得帶環保袋，否則你又要多花錢買塑料袋。既不環保，又浪費。”

中午，笑笑在媽媽的指導下做飯。油熱了，她嚇得直想逃跑，程媛卻堵住廚房的門，對她說：“如果你跑了，油就會着火。人生的好多事，咱逃不了，都得面對。勇敢一些！”由於倒菜時的慌張，笑笑還是被油燙傷，程媛心疼地爲她抹蘆薈膠。看到媽媽不說話，笑笑知道媽媽心疼了。

中午吃完飯，笑笑收拾碗筷，看着女兒忙碌的身影，程媛把自己關在屋子裏，哭了。

每天下午一點半左右，程媛都會在疼痛中

在《怪誕行爲學》一書中有一個關於《經濟學人》訂閱的例子：

電子版：每年59美元；  
印刷版：每年125美元；  
電子版加印刷版套餐：每年125美元。

乍一看，既然後兩種方式價格一樣，當然會選擇套餐。可是別忘了，這正是在有59美元的電子版這一選項的前提下造成的效果。對比之下，花125美元就好像免費得了電子版，簡直是天上掉餡餅。《經濟學人》可真是營銷的高手。

不久前，我也被這樣的對比“利用”了一次。在Victoria's Secret網站上有個周末折扣，折扣是：滿100美元減15美元；滿150美元減30美元；滿250美元減75美元。我本來計劃買100美元左右的商品，可是一看這個折扣，心里就盤算着，還是多買50美元吧，也許還可以找朋友一起買到250美元，共享折扣

……於是，我開始一件件地挑，最後越買越多，購物籃里的商品價格加起來已經超過了250美元，卻哪一件都捨不得刪除。最後，一咬牙就花了250美元。其實，我明知道是商家故意提高折扣率，可還是成功地被左右了。

動到了隊伍的前端，前後的幾個人都實在不耐煩了，開始聊天。前面的美國人說，他從來沒有聽說過這個公司，後面的印度人也根本不清楚這個公司是幹嗎的。可我們依然站在隊伍里展望。這時候，一個公司代表談完的人走了出來，聳聳肩說，每次他問一些和招聘相關的問題時，公司代表就答非所問地扯一些完全無關的事情，最後實在忍無可忍，直接走了。這時候，還在隊伍中的我們都意識到自己中圈套了，這個公司的代表是在故意拉長和個人的交流時間，讓門前的隊伍顯得很長。

相比之下，旁邊蘋果公司的代表們都穿着高級的職業套裝，化着不濃不淡的職業妝，氣質非凡，相比之下，旁邊蘋果公司的代表們都穿着高級的職業套裝，化着不濃不淡的職業妝，氣質非凡，

相比之下，旁邊蘋果公司的代表們都穿着高級的職業套裝，化着不濃不淡的職業妝，氣質非凡，

相比之下，旁邊蘋果公司的代表們都穿着高級的職業套裝，化着