

王婆卖瓜 卖的到底是什么瓜

最近，开封的“王婆”火遍大江南北，但在大家的印象中，还有另外一位“王婆”非常有名，那就是卖瓜的“王婆”。历史上真的有这么一个人吗？

“王婆卖瓜”来自于一个民间故事。据说王婆不是一位女性，而是一位名叫王坡的男子，但是因为做事婆婆妈妈，所以被取了个绰号——王婆。王坡的老家在今天的甘肃一带。他非常擅长种瓜，以此为生。后来家乡发生了战乱，王坡只得离开家乡，辗转来到了河南。王坡种的瓜叫做胡瓜，虽然很甜，但因为粗糙的外表，生意并不好。他很是着急，于是每天在路边使劲吆喝，让大家免费品尝自己的瓜。

那么，如果按照故事里所说，王坡卖的是什么瓜呢？

答案是哈密瓜。

哈密瓜是甜瓜的一种，属厚皮种类。先秦古籍中有不少提到“瓜”的记载，如《诗经》中的“七月食瓜”“投我以木瓜”，还有《论语·阳货》中“吾岂匏瓜也哉，焉能系而不食”等。“七月食瓜”的瓜其实就是甜瓜，也被称为“甘瓜”“香瓜”。马王堆汉墓女尸辛追体内、海昏侯墓主人刘贺体内，都有发现这种甜瓜子，甚至还有学者推测辛追正是死于吃瓜引起的急病。

新疆地区早就有种植甜瓜的记载。晋人王嘉《拾遗记》记载说：“汉明帝阴贵人梦食瓜甚美，时炖煌献异瓜种，名穹隆。”今人认为穹窿是维吾尔语甜瓜的读音，汉语显然是形容瓜大无比。所谓瓜州，地名首见于《左传》，汉时于其地设敦煌郡，包括今甘肃西部、新疆东部广大地区。隋朝正式于此设瓜州，后改名沙州，分设西州等，顾名思义，应是以沙地适宜产瓜，且由来已久。传说这一带瓜极大，“狐食其瓜，不见首尾”。这样硕大的甜瓜绝非中土常见的薄皮品种，应是后世西域常见记载的厚皮种系。

耶律楚材诗
称今乌兹别克

斯坦撒马尔罕一线“甘瓜如马首，大者狐可藏”。马可·波罗在此也记载：“撒普尔干百物皆富，尤出世界最良之甜瓜。居民切瓜作条，在太阳下曝晒，既干食之，其甜如蜜。”所说应即今哈密瓜之类。考古发现，新疆晋、唐墓葬中都出现有甜瓜种子与干燥果皮。

哈密瓜定名和广为人知始于清康熙年间。清苏尔德《乾隆回疆志》：“自康熙年间哈密投诚，此瓜始入中国，谓之哈密瓜。彼时皆视为珍品，价颇贵。及平定回疆以来，哈密迤西处处皆有。”所说哈密投诚，指哈密王捕获噶尔丹的儿子，改辙更张效忠清廷，时间在康熙三十六年（1697）。此后不久哈密地方首领开始向清廷贡瓜，遂有哈密之名。最迟康熙三十八年春皇帝南巡，即以哈密瓜干赐近臣张玉书。此后西域少数民族相继归顺，新疆政局愈益稳定，汉回维蒙各族深入交流，贡瓜成为年例。

结合故事中王坡来自新疆、甘肃一带且种的瓜因瓜皮粗糙不被中原人接受，可以推测，这位“自卖自夸”的“王婆”卖的正是哈密瓜。

据《北京青年报》



长见识

站立办公好处多

美国梅奥诊所的预防心脏病学家发现，包括走步机、踏步机或站立式办公桌在内的活动式办公，都能在不降低工作表现的情况下，成功地减少久坐时间和改善工作时的心理认知功能。

长时间坐着（无论是工作还是在家里）会增加一个人患上可预防的慢性疾病的风险。这一新发现表明，将运动与办公室工作相结合是可行的，既能改善认知表现，又对整体健康有益。

研究人员选取了44名平均年龄为35岁的参与者，要求他们参加一项随机临床试验，在4个不同的办公室环境中对他们进行了连续4天的评估。办公室环境在第一天设置为固定或坐着的办公位，随后3天是按照随机顺序安排活动式办公（站立式办公桌、走步机或踏步机）。研究人员根据11项评估（包括推理、短期记忆和注意力等）分析了参与者的神经认知功能，并通过在线打字速度测试和其他测试来评估他们的精细动作技能。

分析结果显示，当参与者活动式办公时，他们的神经认知功能要么改善，要么保持不变，打字速度只是稍微慢了一点。然而，他们打字的准确性并未受到影响。此外，与坐着工作相比，使用站立式办公桌、走步机和踏步机时的推理能力得分有所提高。

发表在《美国心脏协会杂志》上的这项研究成果认为，对心血管健康来说，久坐的危害如同吸烟。在现实的工作环境中，可以采用边移动身体边工作的方式，这样做既能保持工作效率，又能提高精神敏锐度。这一方法还可以用来预防和治疗肥胖症、心血管疾病和糖尿病。

据《北京青年报》

为什么“显眼包”越来越受欢迎？

虽然“显眼包”和“显眼包”发音类似，意思却不一样。“显眼包”常做出一些超出常规的行为，他们往往具备让人不得不多看两眼，甚至成为众人瞩目的焦点的特质。这类人不怕出洋相，行为夸张又搞笑，自带“社牛”属性的他们能给人带来一些快乐。

“显眼包”的行为符合“出丑效应”

网络流行词“显眼包”，即外在形象或性格特征引人注目的人。原本，“显眼包”多少带有一点“嫌弃”的意味。但如今，“显眼包”的褒扬意味明显，“嫌弃”的意味已经逐渐消解。称某人为“显眼包”，不仅在于其表面“爱出风头”，更在于其内在的活力外溢，既可爱有趣，又能够营造欢乐气氛。当下的“显眼包”因“与众不同”而大受欢迎，这是人们对个性化、多元化表达的认同。

为什么“显眼包”越来越受欢迎？这可以用心理学来解释。“显眼包”的行为特点符合“仰八脚效应”，也就是“出丑效应”。这种效应指出，精明的人无意中犯点小错误，反而更使人觉得他具有和别人一样会犯错的缺点，反而成为其优点，让人更加喜爱他。

此效应最早由美国社会心理学家艾略特·阿伦森提出，他曾做过这样一个试验，试验中分别挑选两名成功人士与两名普通人接受主持人访谈，并向测试对象播放这四段访谈录像。

第一段录像中的成功人士于访谈中讲了其在所从事的领域里面取得了很辉煌的成就并表现得非常有自信，没有一点羞涩的表情。

第二段录像中的成功人士在台上的表现略有些羞涩，在主持人向观众介绍他所取得的成就时，他表现

得非常紧张，竟把桌上的咖啡杯碰倒了，咖啡还将主持人的裤子弄湿了；

第三段录像中的普通人在整个采访过程中虽然不太紧张，但也没有什么吸引人的发言；

第四段录像中的普通人，在采访的过程中表现得非常紧张，和第二段录像中的人一样，也把身边的咖啡杯碰倒了，弄湿了主持人的衣服。

然后，他请测试对象选择最喜欢的演讲者。奇怪的是，测试者们最喜欢的不是第一段录像中的那位完美优秀的成功人士，最喜欢的是第二段录像中打翻了咖啡杯的那位，有95%的测试者选择了他。

这是因为太完美的人会让人产生距离感和疏离感，而一些小瑕疵则会增加人们的亲和力，拉近彼此的距离。

让孩子成为快乐“显眼包”

在生活中，拥有显眼特质的人通常会在社交场合中做出非常活泼、搞笑的行为。他们勇于表达自己，拥有自信和独特的魅力。

这种社交魅力不仅仅是一种表面的现象，更是一种内心的力量。在保持自信的同时，不去过分在意他人目光，同时保持良好的社交心态，面对困难和挫折都有足够的心理韧性。

想一想，在对孩子的日常教育中，大多数父母望子成龙、望女成凤，希望自己的孩子完美无缺，于是，总是对孩子要求过高，以至于孩子不是在享受学习、享受亲情友情、享受快乐，而是在应付学习、遗失友谊、遗失快乐。

最后，我们会发现，孩子在各项成绩越来越出色的过程中，可能也遗失了一些快乐的心态。

完美会让孩子脱离人群、喘不过气来，而完整才

能给予孩子充分、多元化的发展，让孩子获得越来越强大的内心。自我接纳水平较高的儿童更容易实现自我认同和自我表达，从而更容易实现积极的情感和行为调节。这种自我认同的发展，对于孩子的成长和发展至关重要。

其实，相比完美无缺，我们更希望孩子拥有积极、良好的情绪，在成长过程中健康、充实，快乐每一天。

不论是有什么样的小缺点，犯了什么样的小错误，我们能做的就是引导孩子学会接纳自己的不完美，允许孩子有逐步成长的空间。

但值得一提的是，“出丑效应”并不是让人故意出丑来哗众取宠，而是倡导人不过分追求优秀，在不慎犯错的时候能够用一颗平常心接纳自己。

“显眼包”正是通过自身的行为特点，巧妙地运用了心理学原理，从而赢得大众的喜爱。“显眼包”爆火网络，也证明大家越来越乐意成为关注焦点，不惧他人目光。

据数字北京科学中心公众号

