

秦陵地宫猜想 ②

秦始皇遗体是否保护完好?

◆ 郭志坤

保护完好的理由

秦始皇遗体是否保护完好,引出两种截然不同的看法。持“始皇遗体已腐烂”看法者认为:秦陵地宫虽然没有被盗空,但是秦始皇只剩下一把尸骨了。其理由是秦始皇死在出巡途中,而且正值酷暑,遗体不易保护;当时“尸体”未运多远,便发出了熏人的腥味,为了防止腥味扩散,走漏“风声”,赵高、胡亥立即派人捕捞了一筐筐鲍鱼,将腐臭的鲍鱼与“尸体”放在一起以乱其臭。

这些说法似乎并非空穴来风,因为《史记·秦始皇本纪》是这样说的:“棺载辒辌车中……会暑,上辒车臭,乃诏从官令车载一石鲍鱼,以乱其臭。”不过这里只说到“臭”,并没有说明是秦始皇的遗体腐烂所发出的尸臭,所用鲍鱼“以乱其臭”,必有蹊跷,当作别论。按常理说,秦始皇的遗体不至于腐烂到如此地步,对此,后世学者一直持有不同看法。

持“始皇遗体完好”看法者认为,就当时的防腐水平以及秦始皇至尊的身份而言,始皇死后乃至入葬时的遗体是保护完好的。此说,20世纪70年初更加盛行。因为1972年在长沙马王堆发现西汉辛追遗体形体完整,全身润泽,皮肤仍有弹性,关节还可以活动。这是震惊世界首例历史悠久的湿尸。

考古学家、历史学家很自然联想到秦始皇遗体的保存。中南大学马王堆汉墓文物保护中心主任、博士生导师罗学港教授认为,单从遗体保护技术来讲,相距秦代不足百年的西汉女尸能够很好地保护下来,秦代也应具备保护遗体的防腐技术。

从地点来说,秦始皇病死在沙丘平台(今河北广宗县西北)。这里的七月(丙寅日)天气还是比较凉爽的,不像今人所想象的那么酷热难熬。从乘舆的设备来说,秦始皇的遗体放在辒辌车里,即有窗牖的车,闭之则温,开之则凉。从秦始皇自身的条件来说,他是去海滨



■ 秦始皇安躺地宫模拟图 劳夫 绘制

寻找长生不死之药的路途中有所不适,也吃了不少所谓的“长生不死之药”,这些中药虽不能救命,但能杀菌,这对遗体的保护也能起作用。

这里还有两点不可忽视的:一是死亡之地,二是死亡时身边的人。

死亡之地在沙丘。沙丘乃商代后期商王的离宫所在。商纣王“以酒为池,悬肉为林”的地方即在此。战国时,沙丘成为赵国名城,著名的沙丘宫就在这里,自然也成了秦始皇的离宫。应该说,其生活设施乃至必要的治疗药物是具备的。御医在始皇病危时,必施丹药之方。在古代中国,方士炼丹,吹嘘水银“久服神仙不死”。炼丹术是人们追求长生的主要方式之一,也许秦始皇幻想长寿,竟然服食多量丹药;而炼出的丹药,本身都含有汞等对人体有毒有害的物质,只是当时人们意识不到罢了,但是汞对于身体有伤害作用的同时,对细菌却有杀灭作用。所以,虽然始皇生前以及病危时大量服用丹药没有治效,身后却阴差阳错,丹药的毒性使得他的遗体得以防腐而可能长久保存下来。

再说,秦王朝的核心高官胡亥、李斯、赵高个个都在场。丞相李斯掌握朝廷大权,赵高

是始皇贴身宦官,胡亥是典型的孝子。始皇身边还有一位重要人物,那就是医术高超的御医夏无且,面对突发事件,他自会运用当时所掌握的杀菌防腐手段。

始皇暴病而亡,他们甚为担心,“恐诸公子及天下有变”,便当机立断,决定“秘之,不发丧”。这是出于当时的形势所决定的一策。

接着,最为重要的是竭尽全力保存好遗体,以免失孝、生变。孟子说:“孝子之至,莫大乎尊亲。”亲人死后,即对亲人的尸体视为活人,也谓“事死为生”。所以说,保存好遗体是孝道的重要表现。

水银也是那个时代常用的防腐剂

其实,古代社会有不少很好的保存尸体的经验和方法。鲁迅先生还说到使遗体不烂的办法,那就是“屍塞”。何谓“屍塞”?即古时人死后常用小型的玉、石等塞在死者的口、耳、鼻、肛门等处,“屍塞,就是古人大殓的时候塞在屁股眼里的”(见《彷徨·离婚》),据称如此可以防腐不烂。又古人大殓时,常用水银粉涂在尸体上,以保持长久不朽。鲁迅先生所言“屍塞”以及用水银粉涂在尸体上,这是常用法。

有的专家认为,秦始皇死后,初采降温之法,寻得水银之后再将其遗体“洁身”,以多层丝绸包扎起来,再浸泡在水银棺之中。如此想象,不是没有道理。因为始皇死在沙丘行宫,经一番处理后再入棺。入了棺之后才如《史记·秦始皇本纪》所言:“棺载辒辌车中。”

若是秦始皇遗体在途中就开始腐烂,尸体运回咸阳等不到处理恐怕早已面目全非了。这样的情况发生在当时天下独尊的始皇身上,自然是不允许、也是不可能的。

其实,水银也是那个时代常用的防腐剂,炼丹术所生成的水银,是金属物质却呈液体状态,圆转流动,容易挥发,显得与寻常物质相异。怪异现象使得古人感到神奇,因此炼丹家一直想利用这些物质制成具有神奇效用的

“还丹”,又称“神丹”。《抱朴子·金丹》说:“神丹既成,不但长生,又可以作黄金。”就是说,这种“神丹”是兼有使人“长生”和“点铁成金”作用的万应灵丹。

自古炼丹和医药有着密切的关系,炼丹家往往都兼通医药,许多医家也兼通炼丹,如东汉的《神农本草经》是现存最古的本草学著作,人们视之为医家的书。此书把丹砂列为上品第一,把炼丹所用的四十多味金石药分别列入上、中、下三品,而且明确说划分等级的标准是“上药令人身安、命延、升天、神仙……”这就颇有炼丹术的意味。整天拿着药囊的御医夏无且应该是掌握这些医技的。

最令人神往的就是“不败朽”,盖因水银有杀毒灭菌之效,故谓“金性不败朽,胡为万物宝”(《周易参同契》)。炼丹家认为服用金银矿物等“不败朽”的东西,可以使人的血肉之躯也同样“不败朽”。因此,他们不仅要设法服用这些东西,还要用人工方法炼制药用的金、银。包括秦始皇在内的许多帝王将相豪门贵族都招炼丹家替他们炼金。

当时正值暑天,把始皇遗体保护好,也是为臣者当务之急的大事、难事。不过,保护遗体的办法在古代流传多种。那时就出现“水银浸泡”办法了,别说至尊之始皇帝,就是春秋战国的贵族墓冢,以“水银为池”并不鲜见。由此推测,秦始皇的遗体也是“水银浸泡”;死亡入棺直至于地宫入葬,皆为水银浸泡。

根据何在?依上文所述,可概括三点:(1)秦始皇时代的贵族墓冢都使用水银等“不败朽”之药了;(2)秦王朝高官李斯、赵高、胡亥以及医术高超的御医夏无且在场;(3)如今在秦始皇陵地宫里测有大量的水银。

2003年,中国考古队再次利用地球物理勘察技术,对秦始皇陵进行了无损勘查。经过周密分析,陕西考古研究所研究员王学理推论,地宫中的水银正如司马迁所描绘的那样:以百川、江河、大海为蓝本。保守的估计至少有100吨的水银。据推测:巴郡应是古时丹砂的最大供应地,同时,巴郡又是距离咸阳最近的一个丹砂产地,秦陵地宫的水银很可能是由巴郡一个叫清的寡妇提供的。巴郡的寡妇清经营丹砂水银,支持了秦始皇遗体保护完好的看法。至于将鲍鱼放在尸体一起,看来主要不是为了“以乱其臭”,而是一种乱人耳目的障眼术。

近日,25家品牌建材商联合发布《家装诚信建材档案》后,立即受到消费者的追捧,不仅因为“诚信价”极具市场价格优势,作为牵头的波涛装饰是上海市今年5月消保委公布的六大《装潢指引》企业之一,它公开承诺若有问题甘愿受罚,对发现问题者还会给予奖励。

家装公司和建材商也纷纷对照其《诚信建材档案》展开自身调整。业内人士预计,占据家装总成本60%-70%的建材正走向透明化和规范化。

家装“诚信价”引发连锁反响

背景:8月11日,由市消保委公布的六家上海《装潢指引》企业之一的波涛装饰联合25家品牌建材商共同发布“《家装诚信建材档案》,公布近4000种常用建材的品质、相关参数以及敏感的价格因素,作为发布方的波涛装饰是上海仅有的几家年产过亿的装潢公司,全国家装优秀企业,它以其自身实力和品质承诺其价格为“诚信价”。

家装“潜规则”损害了消费者的利益

家装市场存在的“潜规则”很多家装公司是心知肚明,甚至成为他们谋取利益的有效手段。而更多消费者成为了其中的受害者。

案例一:

熊先生在购买建材前,往往先打听什么品牌的产品质量好,然后才慕名前去购买,但是还是出现了不少问题。自己当时看中的是某品牌柚木地板,结果拿回来色差、等级都有很大出入,后来与销售商多次协商才得到更换。自己定做的移门,在很多结合处都暴露着锋利的金属毛刺,很容易伤人,熊先生不明白为什么自己看中的东西和拿过来的有那么大区别。

潜规则揭密:偷梁换柱,看的是好的,拿来的是差的。

案例二:

刚刚在真北路装修好房屋的消

费者胡先生反映,他于今年2月在某建材市场订购了香耐系列T9807天然石材,支付订金400元。但安装时发现该产品实际为假冒的伪劣产品。经调解,最终经营者退还订金400元,并加倍赔偿消费者1000元。

潜规则揭密:不法商家用的是以次充好的技法。

波涛装饰工程部于信说:“一些不法商家为谋取高额利润,故意混淆相近、相似的产品名称,以假乱真,以次充好。如实木地板板材就有通用名、别名、市场名等,有一种市场名为‘钢柏木’的地板板材,其别名还有‘南洋红木’、‘金不换’等。正因为一种产品多个名称,消费者一时难以搞清楚,给了不法经营者以可乘之机。有些经营者故意把山桦木称为‘红桦’,把桦木称为‘樱桃木’。其实,这些不同的木材在品质上差别很大,偷梁换柱败絮其中。”

“家装诚信建材档案”受到名品建材商欢迎

有人形容说,买建材就犹如踏入雷区,什么以次充优、短尺缺寸、用相近名称的材料冒名代替贵重材料,真假货混杂出售等,稍不小心就容易掉进不法之商设置的陷阱中。有了《家装诚信建材档案》后,建材的各种数据一目了然。

洁具究竟什么价?地板各种型号市场价应该是多少……波涛装饰

联合科勒、大自然地板、特地陶瓷等25家品牌建材企业正式推出《家装诚信建材档案》,公布了近4000种建材的诚信市场透明价,这在全国尚属首例。今后,消费者只要一查档案,就可做到心中有数。波涛装饰董事长谈治华说:“《诚信建材档案》是向消费者展示波涛的所用建材诚信承诺,一些知名品牌建材商得知这一消息,纷纷加入其中,并主动公布自己建材相关资料,这其中包括品牌、质量等级以及敏感的价格等要素。”

科勒上海地区经销商钱经理说:“波涛装饰作为一个年产值过亿元的装潢企业来说,任何一个建材商都是非常看重的,波涛装饰敢于把自己的建材价格完全公布在于它的规模优势,从而达到了成本领先。消费者到建材市场上购物,完全是单个的个体,很难从建材商那里得到价格优势,而科勒每年向波涛提供产品都是按批量进行的,从而决定了它给消费者的价格优势。另一方面,产品的质量由波涛为消费者把关,省去了消费者的担忧。”

特地陶瓷的乔钧认为:“‘诚信建材档案’的建立增加了与消费者互动的平台,加强了与消费者相互间的互信,特地陶瓷会在未来提供更多的产品加入到这个阵营中来。”

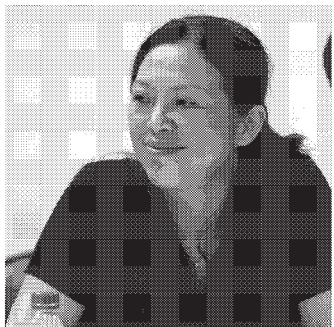
得知波涛装饰发布“诚信建材档案”的消息后,很多知名品牌建材也要加入,作为上海消保委发布

的六大《装潢指引》企业之一,波涛装饰总经理钱程飞说:“《诚信建材档案》是对社会的一种承诺,从某种程度上,波涛装饰起到了一个替消费者把关的角色,有了问题波涛就要负责,因此,当初有40多家品牌要加入,但我们只有选择了25家,也是要对消费者负责。波涛装饰坚信自己有能力履行自己的承诺,也希望波涛能够得到全社会的监督,而且加盟诚信建材档案的品牌会越来越多。”

阻击“潜规则”还消费者“知情权”

面对当前的装潢行业,上海市家庭装饰装修行业协会郑祥均说:“家装行业经过这几年发生了很大的变化,但是还存在很多问题。一是投诉还是居高不下;二是马路游击队到处飞;三是虚假广告在误导消费者;四是使用的材料很多是伪劣的,没有达到国家标准。我们每年在统计消费者关心的问题,2005年讲到建材,2006年又讲的建材,这说明建材市场有一些不规范的地方,有一些消费者不放心在这里,潜规则还相当存在。”

《家装诚信建材档案》公布的牌多为老百姓经常使用的优质、实惠的建材品牌,小到木线条,大到电器卫浴等,近4000种产品的品质、规格、价格等资料。“公布,就代表着一种承诺,波涛为此也承



■波涛装饰工程管理处处长于信表示:《诚信建材档案》要越办越好

受着很大压力,但波涛具有自己的优势,有能力完成自己的承诺。”波涛工程部于信说。

现在,波涛装饰经过十几年的发展,已初步形成了建材工厂、装潢公司、建材卖场三位一体的发展模式,其“正三角”发展模式在上海装潢行业中还是首例,以装潢公司为中心,下连工厂,上接市场,大大减少了中间环节,这种成本领先的发展模式使波涛成为在上海为数不多的年产值突破亿元的装潢公司。通过这种模式,消费者的装潢费用降低了,装潢时间也缩短了。本来需要二个月的工程,一个月就可以完工。而上海市精神文明委员会陆建设评价说:“诚信问题仍然是困扰装潢行业在市场发展取信于民的实质性问题,波涛公司在这方面做了一个非常好的开头,建立这么一个‘家装诚信建材档案’,就是把上游的材料商和下游装修公司两方面结合起来,另外搭建一个诚信的平台,这个平台是透明的平台,这一本东西很透明,非常好,老百姓拿到这么一个菜单式样的档案对于整个建材、品牌一目了然,心中有数,透明度非常高,消费者的知情权得到了保障。”

诚信装潢热线电话
021-51575203