

揭开一段家史谜团 引发一阵寻根热潮

央视《客从何处来》荧屏热播

央视一套大型明星寻根真人秀节目《客从何处来》，邀名人嘉宾探索家史，以个人历史串起大时代变迁，既有纪录性、揭秘性，又有历史感、人文感。

真相令人震惊

第一集的嘉宾是易中天。一天，易中天在传真机上看到一份文件，这是一份死亡名单，死者全部姓易，最大的71岁，最小的1岁，死期定格在1939年9月23日。这份文件告诉易中天：“这里面全部是你的亲人，他们分属于100个家庭，同一个家族，在同一时刻死亡，你想知道原因吗？”于是，易中天出发了，开始了他《客从何处来》寻踪拍摄。

在历史研究人员的帮助下，“死亡名单之谜”终于渐渐揭开。这一天，侵华日军偷袭洞庭湖东岸的湖南营田镇，短短一天多时间，无数百姓被日军杀害、被飞机炸死，几乎户户遭殃，易家四百多人遇难。

作为历史学者，易中天首次面对了自己从未知晓的家族秘密，他完全被发生在抗战中的这一家族惨案所震惊，也解开了为何他家“幸免于难”

的疑问。原来，易中天家在日军空袭前幸运地逃离了，他的二爷爷易甲鹏曾在日本陆军士官学校学过军事知识，看到日军登陆前发的信号弹，便赶紧叫醒熟睡的家人，用箩筐挑着两个幼子带着全家往外跑，走不到十里，身后便已火光冲天。

过程动人心魄

影视明星陈冲6岁时，外公张昌绍就自杀离世了，她对外公的了解非常模糊甚至有点灰暗：药理学专家、曾留学哈佛、剑桥，归国后致力于医学研究……她对外公的了解几乎都来自“百度百科”。奇怪的是，外公18岁到22岁这4年的记录竟是空白，而外公之死也成了她心中的谜。过去，她从来不敢问外婆、妈妈这事。

带着这一疑问，她去苏州找到了外公当年读书的学校，发现外公是位热血革命青年、学生运动领袖。作为学生代表，他曾来沪声援“五卅运动”，也曾联合同学将拒绝公开学校财务的校长告上法庭。他还是苏州共青团组织的一位责任人，国民党发动“四·一二”反革命政变时他险些遇害。于是，他就有了这4年的隐姓埋名。

这完全颠覆了陈冲原先对外公沉默寡言、不问世事，还有点书呆子气的印象。这样的经历，当然使他无法承受在“文革”中受到的无端诬陷。理想破灭后，外公在自杀前的遗书中写下：“宁愿轻于鸿毛的死，不愿轻于鸿毛的生。”陈冲在含泪寻踪中，终于找到了外公的精神追求。

家史引发思考

在人们印象中，三代以上往往不知家史。《客从何处来》通过对历史的追踪，通过泛黄的档案，通过专家的解读，解开的远不是一个简单谜团，而是复杂丰富的家族密码。

易中天寻根还发现，自己太爷爷与晚清名臣郭嵩焘、二爷爷与民国总统黎元洪、妈妈与民国总理熊希龄等竟有这样那样的关系。易中天称，没想到他通过节目寻根发现了很多家族秘密，自己家族与国家民族的命运息息相关。这一点，影视明星陈冲、央视主持人阿丘等参与节目的嘉宾都有同感，这些在历史洪流中早已消失、跌宕起伏的个体命运，恢复了应有的历史文化价值。

首席记者 俞亮鑫

“五月天”连续九年香港开唱



「五月天」正在演唱

“亚洲天团”五月天今年在飞越了英国、法国、荷兰、美国及加拿大举办世界巡回演唱会，绕了大半个地球拓展华语音乐的版图后，谨守每年与香港歌迷一期一会的“五月之约”连续第九年于5月22日起在香港红磡体育馆举办7场演唱会。演唱会上，五月天再度出现“惊人之举”，耗资50万港币打造“未来飞象”，从红磡屋顶飞降登场，五月天成军15周年的纪念公仔“步步想象”也在香港首度公开。

演唱会以五月天第8张专辑中的一支《第二人生》揭开序幕，带全场歌迷一起进入时光机，《你不是真正的快乐》《最重要的的小事》……一路回到第一张专辑的《志明与春娇》，8首歌每一首都代表了各个时期的五月天。这里不得不提这场和香港歌迷已经维持长达九年之久的“五月之约”，阿信说：“有人曾经说要找五月天有时候不

是那么容易，包括我们自己的朋友、家人、爸妈都不知道五月天在地球的哪个角落、哪个城市唱着演唱会，但是大家都很清楚，每年的五月，五月天就在香港！”

此外，五月天还选唱了曾经在五月天于香港的首场演唱会上担任嘉宾的前辈“校长”谭咏麟的经典歌曲《爱情陷阱》及香港乐坛巨星许冠杰的《浪子心声》两首粤语歌，还刻意将《生存以上生活以下》这首歌中原为台北捷运声的衬乐换改为香港地铁的声音，感谢九年来不忘约定、把五月天当成家人的香港歌迷。

5月26日的安可部分，也许是休息了一天保存了足够的战斗力，五月天一共返场三次，让歌迷大为惊喜。乱弹阿翔作为特别嘉宾也在安可部分登场。他笑称自己是音乐最年轻的小师弟，期待将来有人可以叫他一身师哥。 本报记者 王剑虹

期望此前没有看过《功甫帖》的专家能够仔细研究一下原作

刘益谦撰文作回应“出来说几句”

本报讯（记者 乐梦融）本报前日文娱新闻版刊登《杨丹霞：〈功甫帖〉是开门假的东西》一文后，藏家刘益谦昨下午撰文《我所知道的杨丹霞》回应。他称，杨丹霞描述的《功甫帖》购藏经过，多有不实之辞，因而有必要出来说几句。

刘益谦在文中声称，他与杨丹霞是认识十几年的“点头之交”，不会委托藏家颜明去询问杨丹霞等博物馆专家的意见。刘之所以会致电杨，是因为《功甫帖》引起争议之初很迷茫。“一方面除了发表声明呼吁让争论回归学术回归理性，以便对《功甫帖》有客观公正的判断；另一方面我也期望此前没有看过《功甫帖》原作的专家能够仔细研究一

下原作，给我具体的建议。”

刘益谦也提到了元旦时打给杨丹霞3700秒的那个电话。他写道：“我给杨丹霞打电话，问她对《功甫帖》的看法，她说不看好，问她为什么不看好，她又说不出具体的理由，只是劝我退货。我说我已经请故宫的权威老专家看过原作了，他认为是真迹，想请她也看看原作，哪怕她同意上博专家的‘双勾廓填’说，也可以写文章说明为什么是‘双勾廓填’。”

在刘益谦看来，杨丹霞抛出了“开门假”的论调是“欺天下无人的傲慢态度”。他写道，“上博专家钟银兰、凌利中为了证明《功甫帖》是‘双勾廓填’，用了近万言的文字。当‘双勾廓填’遭到体无

完肤的批驳时，他们又用了数万字来改口论证《功甫帖》是所谓的‘摹本’。杨女士的一句‘开门假’等于把真伪双方都同时绕了进去。在古玩行、在拍卖行、在私下交流时，‘开门假’或许是一种痛快的表达方式，但是在学术论辩时，‘开门假’就成了很不严肃的信口开河。杨女士自视甚高，在微博中把所有非博物馆人士的文章都视作没有学术规范的野狐禅。既然穿马甲骂人的事迹已然败露，既然如杨女士所说从此不必在意与我的所谓约定，那么我们就有理由期盼杨女士能够以其高超的学术水准做出对《功甫帖》令人信服的学术文章。是‘双勾廓填’，还是其他的作伪方法？我们期待着您的高论。”

《后会无期》对决《小时代3》 韩寒郭敬明暑期档狭路相逢

本报北京今日电（驻京记者 陶禹舟）韩寒自编自导的电影处女作《后会无期》昨日宣布将于7月24日上映，与郭敬明《小时代3》的上映日期只隔一周。在发布会上，韩寒感谢徐峥、赵薇以及郭敬明为跨界导演铺平了道路，并现场戏仿郭敬明的语气，回应称暑期档“大家都能得到自己的结果”。

韩寒坦言，从作家到赛车手，再到电影导演三重身份的转换，代表了自己不同时期的兴趣与追求。“作家和赛车手我做得都还算不错，至于导演，我现在还不知道，但这是我30岁以前的梦想，至少现在我还是

很有热情的。”他还表示，自己电影梦想得以实现，要感谢徐峥、赵薇等跨界导演用其成功为后来者铺平道路。“我知道你们会问郭敬明，对，我也要感谢他。”韩寒补充说。

《后会无期》的上映日期仅比《小时代3》晚一周，韩寒与郭敬明这对文坛上的对手注定要在影坛一决高下。郭敬明说：“我的电影在7月17日上映。已经拍到第三部了，很感谢粉丝们的支持，相信到时候排片也会创造新高。我觉得现在市场空间很大，不同类型的电影都能有展现的机会，相信大家都能得到想要的结果。”

立服务标杆 国美“端午家电盛宴” 低价开席

端午佳节来临，为了回馈中城消费者长久以来对国美的支持和厚爱，上海国美将献上一场浓情、实惠的“端午家电团购盛宴”。

在本次端午“盛宴”中，上海国美针对消费者需求，重点推出大量新品家电和节能环保家电。面对空调旺季市场，国美加大特价空调和冰箱的采购量，以“冰冻”低价为消费者提前带去夏日的清凉。

据悉，今年空调销售呈现持续增长的趋势，为了更好地服务今年的端午市场，国美已提前推出节能空调补贴优惠，并通过与供应商

的联合合作，为中城消费者带来真正正的价格优惠。

浓情端午，低价团圆盛宴

此次端午恰逢世界杯赛事热播，消费者对彩电需求猛增，对此国美推出大屏彩电特惠月活动，国美联合三星、夏普、海信、康佳等众多品牌集中让利，为消费者带来更多大牌特价机型。此次彩电特惠月活动，购55英寸以上4K电视即可获得32英寸液晶电视一台，足以体现出上海国美此次端午促销力度之大。

据悉国美已提前推出新一轮节能空调补贴计划，首批补贴涉及格力、美的、海尔等15个品牌和352款型号商品，购买节能空调最高可享受500元补贴。此外，电风扇、空气净化器、净水器等商品均有大幅降价。

此外，在端午期间，上海国美针对端午出游的消费者推出旅游装备专场特惠，上千款数码相机、智能手机、电脑、摄像机等产品集中上架，集体让利。活动期间，国美联合佳能、HTC、三星、惠普等IT巨头推出各类特色活动，优惠力

度喜人。

国美中兴签署战略合作协议 年销售规模将达10亿元

日前，国美电器与中兴通讯股份有限公司签署战略合作协议，确定从2014年6月1日起为期一年的时间内，持续提升中兴手机差异化商品在国美手机品类的销售占比。今年下半年，国美定制的多款中兴4G手机将陆续上市，与国美极信移动转售业务形成配套资源。通过深度合作，中兴手机在国美将实现年销售收入10亿元。

据悉，在此次合作中，国美将根据线上线下用户的不同购买需求，在未来一年推出多款包销定制的中兴4G手机产品，在确保国美低价优势的同时，也让消费者充分体会到4G网络带来的急速上网体验。

业内人士分析，通过与中兴、联想、华为等国内知名企业签署战略合作协议，推出包销定制的差异化产品，并进行新品首发销售，国美正通过供应链优势稳固其在3C数码品类的市场地位。