

# 日本学者如何探析阳明学的流变

□ 林颐

客观性，这是以朱熹为代表的宋代理学的生长背景；然而有明一代的世俗化倾向与宋代思想背离，明人渴求在自然性情中追求充满生机的生命，更关注个体的地位和内在体验，这就是王阳明所倡导的心学兴起的背景。

王阳明是心学的集大成者，但这个理论的奠基人是陆九渊，且经过明代学者陈献章的发挥。冈田将其上溯到孟子，使得学术体系的形成过程更加完善，他还重点剖析了“朱陆同异论”。“朱陆之争”看起来是由“为学之方”即修养方法上的分歧引起的，但实际上却涉及对“穷理尽性”这一理学主题的不同理解。朱熹认为天下之物莫不有理，因而须“格物”以“穷理”；陆九渊则认为朱熹是将心与理分割开来，他提出：“宇宙便是吾心，吾心便是宇宙。”主张“心即理”，故毋须在“心”外去“格物”以“致知”，只要直指本心，就可穷

理尽性。王阳明的心学体系由三个依次提出相互联系的命题构成，即“心即理”、“知行合一”与“致良知”。如果说前两者是其体系的思想基础和立言宗旨，那么“致良知”就是贯穿其全部学说的中心观念。这也是冯友兰的观点。冯先生在《中国哲学简史》中记载了王阳明捉贼放贼的一则笔记，其用意就是说明心学对禅宗顿悟法的吸收，王阳明认为，人人都可成圣，他需要做的就是将自己的良知付诸实践。这个观点对后世影响很大，曾国藩、蒋介石等都以此立身并训导下属，教育家陶行知将德育放在教育的首位。

而从冈田本人来说，他原本学习西方哲学，因为对西哲的空谈感到厌倦方才转向阳明学，他所代表的日本九州学派正是以践行闻名、倡导哲学走入现实的流派。

## 坐拥书城意未足

□ 胡艳丽

季老除了继承太老师、老师对考据的认真传统之外，也将这一认真做学问的态度，扩展到了文章态度上。他主张“没有新意，不要写文章”，这种新意除了如牛顿式的昼思夜想而后灵感突现，以及时代时局变换生活所赐外，更多的还要在“杂志缝”里找，即多读读别人发表的文章，从观点中激发观点，从见识中引见识，举一反三，而后形成学术生生不息的循环进步。

即使是写散文，季老也不赞同那种不构思不推敲信笔由缰式的写法，散文绝非越散越好，随笔也并非随便而写，在写作内容上他认为当以“真情”为主，真即真实，谢绝假大空，情即抒情，避免平铺直叙。比如《史记》中的许多《列传》，在叙事之间洋溢着悲愤之情，苏东坡的《范增论》文采斐然，情感蕴含于字里行间，五四以后的“鲁迅沉郁雄浑、冰心灵秀玲珑、朱自清淳朴淡泊、沈从文轻灵美妙”，他们的散文既不“散”，也不“随”，相反在结构以及遣词造句方面都是颇费思量。

在书中的很多文章中，季老都反复强调文

现成派强调“当下现成”，视工夫为主体之障碍而加以抛弃，并直接把吾心的自然流行当做本体与性命，这一派后来因过于任情纵性而引致明末之颓废而饱受诟病；归寂派倾向于理学初期周敦颐的“主静”和“主寂”说，是受到佛教禅宗思想影响最深的一派；修证派强调要善于体认“本体即工夫，工夫即本体”的精神实质，在哲学思想上有接近宋代理学的倾向，因而不适合时代发展而式微。三派学说相互“打擂台”，促进了学派的革新和创见，而内江也消耗了阳明学的发展动力。而从阳明学整体流派来看，它的产生也是对程朱理学的瓦解。历史向来就是在这样的瓦解与重构之中默然前行。

《王阳明与明末儒学》  
【日】冈田武彦 著  
重庆出版集团

章要“惨淡经营”，就尽享誉世界的《蒙田随笔》，在他眼中也是思想深刻而艺术性不足，并将蒙田归入到哲学家、思想家之列，而非散文家。这是季老的一家之谈，读者自可见仁见智，但那份认真、严谨的文章态度，却值得尊重。

世界上经典优秀散文，多是作家煞费苦心之作，虽然读起来如行云流水，自然天成，但实际上每篇作品背后，都蕴藏着文者的一片匠心。回忆起年初读季老《风在树林里走：诗境自然》中的文章，他笔下的一山一石一寺，都如同花草树木一般，是从大地上长出来，从泥土里生出来，即使是灵性飘逸也不失与大地千丝万缕的联系。他笔下翻转的句止是自然风景，分明是自己的天真意趣，半生情怀。

坐拥书城意味足，慢慢品味老先生的诗人灵性、赤子情怀，受益良多。

《坐拥书城意未足》  
季羨林 著  
鹭江出版社

## 在悲剧的底色中寻找诗意的人生

□ 禾刀

部分。

林语堂曾经写过一篇文章《人生的爱好者：陶渊明》，文中对陶渊明的野外桃源式生活推崇备至。许多人对陶渊明的了解，离不开《桃花源记》。林语堂对野外桃源生活方式的赞美与羡慕，自然是对所处时代不满的投射，毕竟那个时代战火连绵，民不聊生。虽然他极力倡导开发个人的生活乐趣，但他不可能无视整个社会的普遍现实，毕竟并不是每个人都能像他这样悠闲地追求生活乐趣。或者说，只有在温饱问题不再是头等大事时，人们才有选择更多生活方式的可能。

在王兆胜看来，林语堂对陶渊明的羡慕之情，“不仅不是避世，而且是更为热爱人生的表示。陶渊明是一个和谐者，而不是一个叛逆者”。言外之意，林语堂虽羡慕陶渊明，但他没有选择逃避现实，他的最大特点在于，能够立足当下，并积极改造现实。想想也不难理解，一个人如果不能够坦然面对现实，总是怨天尤人，无法在现实中发现生活的亮点，再蔚

蓝的天空也会被心灵的雾霾所笼罩。

对传统文化愈是坚守，往往意味对非传统文化愈可能大加排斥。“以闲适为格调”的林语堂对快节奏的美式生活同样不感冒。在林语堂看来，“讲求效率、讲求准时，希望事业成功，似乎是美国的三大恶习”。有趣的是，当年他把《生活的艺术》推向美国读者，并引起强烈反响。而“罗斯福新政”在社会福利方面的改革，恰像是对林语堂备加指责的严苛分工的一次制度性松绑，这无异于对林语堂闲适生活理念的巧合呼应。

林语堂虽热衷传统文化，但未因传统文化而固步自封。他幻想“把两千年前的老子与美国的福特氏（汽车大王）拉在一个房间之内，而让他们畅谈心曲——共同讨论货币的价值和人生的价值”。看似调侃，这何不是林语堂诗意人生态度的一次不经意流露呢！

《闲话林语堂》  
王兆胜 著  
中国人民大学出版社



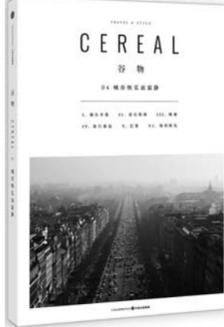
《叶甫盖尼·奥涅金》  
【俄】亚历山大·普希金 著  
广西师范大学出版社

此次推出的是冯春全新修订版译本，采用原书著名的“奥涅金体”的韵律格式翻译，可谓原汁原味，从而也有别于其他译本。以小精装的形式呈现。内容厚重，装帧典雅，值得收藏。



《阿尔法的迷宫》  
王稼骏 著  
新星出版社

阿尔法的世界，一个由超级计算机里的大脑相连，所有的人、事物乃至思想，看起来、听起来、感觉起来都和现实世界一模一样，而在这个空间里所发生的事，会反映出大脑中储存的记忆和潜意识。一种全新的刑侦手段由此诞生，通过阿尔法的世界连接犯罪嫌疑人和警察的大脑，便可获知隐藏的犯罪事实。



《城市恢弘而寂静》  
英国Cereal编辑部  
新生活出版社

《谷物》系列之四。建筑设计、咖啡文化、辉煌历史以及人文遗迹……这一次，远方的城市向你敞开它闪闪发光的内里，带你触摸它的灵魂。

### 速读

## 原来是蜥蜴脑左右了人们的决定

□ 张辛新 整理

的事儿都会让他们在父母手下再生活好长一段时间。

说到青少年，我自己家就有一群半大小子。他们住在大卧室，冬天有电暖壁板，夏天有窗式空调。因此电表走得有点快。这让我们两口子不太高兴。因为这样一来，冬天温度稍低一点，或夏天温度稍高一点，他们就会受不了。我们跟他们讲过节约能源，保护环境的问题，但对这些想改变他们愿望的劝导，他们往往是左耳朵进，右耳朵出。

于是我们决定向他们表明，如果他们能给我们想要的东西，那么他们就能得到自己想要的东西。电力公司给我们的电费单上记录了每月的耗电量和每度电的电价。我很容易就能算出来如果他们的耗电量 and 去年持平的话，能省下来多少电费。我们告诉孩子们，如果他们用电能省着点的话，那么省下来的电费归他们自己。他们的零用钱从来就不多，因此这对他们来说也是个不小的数目。我们希望的是减少用电量，要是他们能帮我们做到这一点，那么他们也能得到自己希望的零花钱。我们并没有改变他们想把暖气和空调开得很足的愿望，我们只是告诉他们如何通过省来电来得到更多零花钱。这令他们的行为大为改观。从那之后，房间里冬天多了一丝凉意，夏天多了一点热度。而孩子们依然欢天喜地。

### 消费者选择试验

蒂娜·格美特博士是（宾夕法尼亚大学）沃顿商学院风险管理与决策过程研究中心的博士后研究员。她致力于研究环境因素与决策者的价值观对决策的影响。她与她的同事们在《国家科学与学术学报》发表的一篇报告也说明了

实现而非改变愿望的重要性。在格美特为该研究而开展的一项实验中，消费者被要求作出一个选择。他们要么选择更贵的节能荧光灯，要么选择便宜但不节能的传统灯泡。在传统灯泡没有贴任何环保标识的情况下，保守派人士与自由派人士选择更贵的节能灯的几率相等。但增加了“保护环境”的标识之后，保守派人士选择节能灯的几率出现下降。但这一标识对自由派人士没有影响。这一结果让专家们感到困惑。为什么单单增加一个标识就会降低节能灯对保守派人士的吸引力？为什么增加环保标识并不能增加节能灯对自由派人士的吸引力？尽管令人困惑，但这一结果与N.H.安德森就人们如何形成评价所作的研究相符。诺曼·H·安德森是圣迭戈加州大学的终身荣誉教授。他花了很多时间研究人们如何综合自己获知的信息来形成正面或负面评价。他因为对信息综合理论的发展而广受赞誉。安德森教授发现，当人们综合已有信息作出判断的时候，他们不做加法，而是求平均数。

节能对所有消费者而言都是一个良好的奖赏。如果把奖赏程度从1到10打分的话，它也许可以得8分。因此当节能是唯一奖赏的时候，所有消费者选择节能灯的几率是相等的。

但对保守派人士来说，保护环境并非一个可信的奖赏，在奖赏程度上也许只占2分。人们在形成判断时不做加法，而是求平均数。8加2的平均数是5。因此增加了环保标识之后，保守派人士选择节能灯的几率便开始降低。而事实也正是如此。

保护环境对自由派人士而言是个可信的奖赏，假设在奖赏程度上占8分。但人们在作判断时不做加法，而是求平均数。8加8的平均数还是8。因此即使增加了环保标识，自由派人士选择节能灯的几率也不会更高。事实也正是如

此。

每个人都会被节能的奖赏所打动。有些人相信节能有助于保护环境，这也是他们选择节能灯的理由。我们可以尝试去改变保守派人士的态度，让他们为环保而选择节能灯。但这种尝试很可能只会浪费时间。如果想让大家都选择节能灯，节能才是说服他们的正确方式。

### 小恩小惠不管用

在实现而非改变他人愿望的重要性上，格美特等人的实验提供了一个关键例证。

无论谁的谈话对象是一位朋友，一个委员会，一个家长会还是某类社会群体，请谈他们想要的东西，只谈他们想要的东西，并告诉他们该如何获得它。

现在，我们已经知道我们同别人谈论他们现有的愿望。但人们有很多愿望。我们该如何从他们所有的愿望中选择一个予以奖赏呢？我们最常犯的一个错误就是从小处着想。

“不要许以小恩小惠。”小小的恩惠无法令人热血沸腾。

从你建议的行为中，人们最希望得到的是什么？是省下10美分，还是被当成一个更聪明的人？是想从一袋苹果中获得比一袋薯条更多的营养，还是想拥有更健康的子女？是想保持地板清洁，还是想让朋友们羡慕不已？

有些愿望是所有人共有的。针对大多数人都想要的东西作出许诺。被人普遍追求的东西更有力量。如果一项奖赏只针对少数群体，那么即便对这一少数群体而言，它往往也没什么吸引力。

老年人士常常搞不懂如何使用新式手机。为了吸引老年人话，你可以对他们承诺说你提



供的手机简单而易用。但更好的承诺则是，你的手机不仅简单易用，还能让他们像大家一样去沟通和影响世界。这种掌控感就是给他们的奖赏。而你推荐的手机简单易用，能为他们体验这种掌控感提供更好的机会。简单易用不应成为奖赏，而应该是广告人员所说的“支持点”。

支持点就是让你的奖赏看起来更为可信的东西。支持点就人们在实现愿望时，选择你所建议的路径的理由。

被多数人所追求的东西往往更具吸引力。不要被目标人群在愿望上的细微差异分散注意力。不同人所期待的奖赏并不一致，但他们愿望的相似性总大于差异性。

市场人员很喜欢作市场细分研究。细分研究将人群分为不同的小组，每组人对品牌的期待都略有不同。遗憾的是，细分研究夸大了人们在愿望上的差异，忽略了他们愿望的共同性。结果，市场人员往往会只见树木，不见森林。

《蜥蜴脑法则》  
吉姆·柯明斯 著  
九州出版社

### 内在的蜥蜴

“这个世界上影响别人的唯一方式是与人谈论他们想要的东西，并告诉他们如何得到它。”戴尔·卡耐基对如何“如何获得友谊及影响他人”了然于心。

但我们内在的蜥蜴对改变自己的愿望可没什么兴趣。成功的说服者们也不会尝试去改变别人的愿望。他们向内在的蜥蜴展示了一个更有效的方法。他们教它去实现已有的愿望。我们内在的蜥蜴追逐自己的愿望。如果能向它指明实现这一愿望的路径，你就能说服它。我们应该努力将我们所建议的选项或行为与实现说服目标的愿望，帮他们获得的奖赏联系起来。我们设置的奖赏一定得是我们的说服目标已经在盘算的东西。因此，我们需要分析一下说服目标的愿望与我们建议的行为所能带来的后果之间有多少重合度。

在选择汽车时，男性寻求的是更多刺激。而女性，尤其是妈妈们，更看重安全性。因此，男性对沃尔沃汽车的兴趣就不如女性那么大。向男性客户销售沃尔沃汽车不能靠改变他们的态度。我们不能让男士们相信他们自己需要的是安全而不是刺激。

青少年们想获得独立及不受大人管束的自由。而学校给他们的东西与他们所渴望的东西刚好相反。难怪青少年们都想着辍学。把青少年留在学校的方法不是改变他们的愿望，而是告诉他们有更好的方式达成他们的愿望。这个更好的方式就是毕业。毕业是获得他们所渴望的独立自由的最佳方式。任何对他们毕业不利