用生活的点点滴滴反映文化本质

□ 刘聪

《生活十讲》源自蒋勋广播节目“文化广场”，谈一些与文化相关的现象。这个节目跨越十年，风靡台湾，曾抚慰了无数寂寞而困顿的心灵，并荣获金钟奖。

蒋勋认为，文化往往不是呈现在上层的文化礼教中，却点点滴滴渗透在不知不觉的行为之中。全书内容悲悯却不忧伤，寥寥数语，掷地有声。蒋勋坦然温柔的文字，称出生活本来的重量，更引领我们看见自己。在百转千回的人生旅程中，寻得一片自心的清明。

美学大师蒋勋，文笔清丽流畅，说理明白无碍，兼具感性与理性之美。近年专注两岸美学教育推广，他认为：“美之于自己，就像是一种信仰一样，而我用布道的心情传播对美的感动。”

谈生活无疑是一个太宽泛的话题。我们只能从心出发，去探寻那种美好的可能性。蒋勋的这本《生活十讲》，在广阔的生活中选取了十个侧面，借用生活中的点点滴滴，反映文化的本质。他似乎是在同阅读者聊天，讲一些故事，说一段自白，不知不觉间就让是非分明地道出来，而那又的的确确是经得起推敲的，因为那一路我们都是参与其间的，尤其那种对于生命的关怀，尤为动人。

旧有的社会转型、伦理道德重建，在这种情况下，人的物化、官学的限制、信仰的缺失和急功近利，似乎都不可避免，新的价值、官学、伦理和信仰亟待建立。在这个经济发展日新月异的时代，文学刊物却日益萎靡，我们需要文学，去体味生命的过程。中国社会很早就进入了理性时代，而神话的缺失，却过早带走了我们的童年和想象力。爱是一生的功课，如果可以真正诚实地面对问题，就不会有那么多情与欲的挣扎。“忙”即是心的死亡。在越来越匆忙的生活中，要学会停下脚步，享受绿色和有机的生活。由此我们可以重拾生活的信仰。

一个唯利是图的社会，每个人都会在物化自己与他人的过程中成为受害者。蒋勋认为：当今是一个富裕的时代，商业的富裕提供了物质上的满足，我们很容易得到想要的东西，一双鞋子、一件衣服，甚至一个人，拿钱就可以买到了。可是中间有一个东西，在容易购买、容易贩卖的过程中，遗失掉了，这个遗失的部分恐怕就是目前最大的难题。“难”绝对是生命中幸福的开始，“容易”绝不是该庆幸的事。

要让下一代有气节，也要有性情，要理性，也要有幻想，一个多元的人才是完满健全的。信仰里面最可贵的就是一个自我反省的过程，也就是认识自己有多贪心、有多赖皮、有多恐惧。知道了以后，再回到现世里，在做人处事上都会有一些不同，平常的咄咄逼人可能会收敛一点点，平常的予取予求可能会稍微少一点点，其实只是平衡而已。

有自信的人，充满富足的感觉，总是很安分地——做自己。

真正的爱是智慧，是正确地对待爱与自己。我们常听到:“我在这个世界上只爱你一个人”，这是一句美丽的话，也是一句可怕的话。这样的爱在年少时期，或许可以存在，因为那时候我们对爱情还有很多狂妄的想象，可是当你成熟了之后，就会知道这种爱是危险的，是会压碎一个人的，当三千宠爱只集于一身的时候，最后一定是一个巨大的悲剧。

《生活十讲》
蒋勋 著
长江文艺出版社

慢煮生活

□ 华语

2017年，是一代“生活家”汪曾祺逝世20周年，作为纪念，北京时代华语国际传媒股份有限公司特推出散文精选精装收藏本《慢煮生活》。本书精选汪曾祺先生38篇代表作品，收录《五味》《昆明的雨》《人间草木》《星斗其文，赤子其人》等家喻户晓的名篇，新增《猫》《一技》《名优逸事》《和尚》《一辈古人》等罕见内容，特别收录了汪曾祺本人的书画作品。跟随大师独具灵性的文字，领悟达观诗意的生活之境。

纪念汪曾祺最好的方式，就是阅读他的文字。汪曾祺，当代作家、散文家、戏剧家，京派作家的代表人物。师从沈从文，被誉为“抒情的人道主义者，中国最后一个纯粹的文人，中国最后一个士大夫”。他的文字冲淡、日常，于世俗中描写精致，于平和中透露趣味，于安稳中洋溢热情，行文凝练，悠久绵长，包裹着一种时光积淀后的文人气，多次入选中小学教材，《端午的鸭蛋》一篇更是脍炙人口，成为无数读者的童年回忆。鹦鹉史航甚至评价他说“这世间可爱的老头儿很多，但可爱成汪曾祺这样的，却不常见。”

2017年，是汪老逝世20周年，秉承着他“对画，对文学”皆“疏朗清淡”的宗旨，《慢煮生活》精选了38篇代表作，作为纪念散文集隆重推出。炎炎夏日，何妨用一场尽心的阅读，来表达对汪老的怀念。

我们有过各种创伤，但我们今天应该快活。《慢煮生活》中，处处流露着生活的诗意，一花一叶皆有情，一茶一饭过一生，这些鲜活生动的文字，就像一个天真的孩子，无论在何时、何地，受过何种创伤，都永远不消沉沮丧，无机心，少俗虑，让人感受到勃勃生机。

先生经历过无数的磨难和挫折，遭受过各种不公的待遇，但是人生的大起大落、坎坷多难，并没有磨灭他对生活的乐趣。相反，他常常在兴起之时，“随意画两笔，所画多是‘芳春’——对生活的喜悦”。这种信念，透过书本，源源不断地展现在读者面前，促使我们在碌碌中放慢节奏，在这场文字构造的清净地里，重新寻得了内心渴求的宁静与诗意。

如果你很辛苦，很累了，不妨坐下来歇一会儿，喝一杯不凉不烫的清茶，读一点汪曾祺的作品。

《慢煮生活》
汪曾祺 著
江苏凤凰文艺出版社

人类进化史中的两性博弈

□ 禾刀

围绕“爱情是什么”的千古命题，无论是古希腊的大哲还是历代文豪均莫衷一是。越是没有标准答案，越会吸引人们趋之若鹜。爱情是人类永不过时也永不凋谢的话题，古今中外，各色爱情故事卷帙浩繁但依然赚足了读者眼球，每时每刻，总有新鲜的爱情故事喷涌出笼，且层出不穷。

史钧的《爱情简史:人类进化史中的两性博弈》透过现象看本质，开篇便一针见血地指出，“这是由男人和女人组成的世界，所有的爱情故事都不过是男人和女人博弈的前奏，全部社会现象都是男人和女人博弈的结果”。史钧进一步指出，“相伴一生都只是婚姻的副作用，交配生子才是婚姻的核心任务”。言外之意，爱情的本质就是交配权博弈，只不过被人们赋予了丰富的人文内涵，使得原始的生殖问题变得更加婉转隐讳，甚至成为展示情商的游戏。

史钧的文字细腻优美极富风趣，是带着浓郁人文风格的科普作品。事实上，爱情只是本书的一个引子。顺着这条吸人眼球的线索，史钧从恋爱博弈出发，一路探讨了信息、处女、婚姻、夫妻、妻妾、共妻、哺乳、年龄、寿命、暴力、同性恋爱、光棍等13个关乎男女双方的博弈话题。在史钧笔下，男女之间无处不充满博弈，有的博弈是外在直接的，比如过去就有决斗，有的则是隐性的，如同一杯甘甜的美酒，需要细加品尝才能感知其中美味。

既然男女博弈的宿命无以改变，那么作为一个物种的不断繁衍，博弈之间就必须架起足以凝聚双方的桥梁，所以“合作是男女博弈的前提，只有合作才有继续博弈的可能”。而实现合作，意味男女双方“在考虑自己利益的同时也考虑对方利益，这才是男女博弈的精髓”。人类之所以区别于大自然界的其它动物，一个很重要原因就在于人类具有同理心，懂得放下私利寻找合作的重要性。在《未来简史》一书中，历史学家尤瓦尔·赫拉利就曾指出，正是因为懂得合作的重要性，原本在身体方面并不占据绝对优势的人类，最终得以超越诸多大型猛兽，成为地球上的唯一主宰者。

合作重要，志同道合也重要，但事实上很难找到两个审美情趣绝对相同的人。所谓两厢情愿、情投意合，最终能够百头偕老的，很少彼此真就百分百的满意，只不过双方深黯妥协的艺术——“婚姻是一个妥协系统，大家走到一起为的是组建家庭，而不是构筑小型拳击场”。也就是说，那些为人称道的美满婚姻并非就没有博弈，只不过双方更善于妥协。妥协是一种心照不宣的默契，否则，妥协就可能沦为一边倒的力量失衡，婚前可能表现为生殖暴力，婚后则可能成为关系破裂的伏笔。

不难看出，博弈虽然是男女生活的“主旋律”，但只有合作才是推动人类文明不断进步的基础。正因如此，史钧不忘忠告：“所有的男女都应该首先展示善意，然后表现宽容”。爱情，本质上就是一种善。

《爱情简史:人类进化史中的两性博弈》
史钧 著
中国致公出版社

让群主成为一种职业

□ 刘怡丹

如今很多人在运营社群：建一个微信群，发发小广告，便说我在做社群；搞一个主题沙龙，问题还没探讨几个就四处兜售自家产品，便说我在做社群；聚了一帮人，一起读读书，然后推荐自己的文章与公众号，便说我在做社群…….

大部分人涌向社群，其实仅仅是想把社群当作一个营销渠道，玩的是所谓的社群营销，严重偏离了社群的本质。《社群媒体》一书，重点介绍了社群媒体的内容生产、传播、运营和商业化，并通过详实的案例，告诉广大自媒体人和社群主，如何打造自己的社群媒体。

社群媒体运营路径和逻辑。在所有的运营分支中，社区或社群的运营是比较独特的，因为它们的运营需要同时考虑“关系”和“内容”，其生长和壮大也存在一套自己较为独特的逻辑，当社区中的多元化关系链被建立后，社区具备了“自生长”的能力，在社区的社规内，大家交流互通，具有较强的平台黏性。在此产品形态中，也需正视，所有社区和产品都有自己的生命周期，这是不可改变的，需要与时俱进，需要推陈出新。

伴随着微信在“连接一切”的道路上强势推进，作为一种有效地将人进行组织连接的方式，社群便应声而起，并越来越被重视。社群商业和社群经济、社群广告、社群电商、社群收费已被众多的社群主运用在自己的变现道路上。

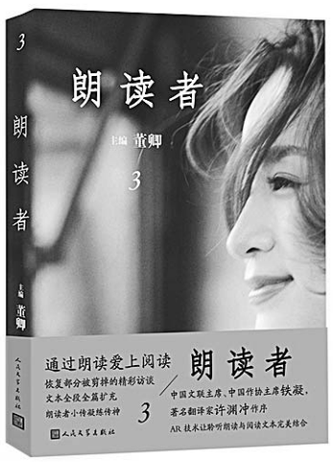
社群电商是社群经济的重要表现形式，是传统电商和移动电商的一个深化延伸，它是一种商业意识形态的觉醒，是社群经济线上的表现形式，从某种意义上来说，社群电商是一套客户管理体系，通过客户的社群化充分激活企业的沉淀客户，它抛弃了传统的客户管理方式，将每一个单独的客户通过社交网络工具进行社群化改造，利用社会化媒体工具充分调动社群成员的活跃度和传播力。基于用户与用户之间关系架构的社群电商，不仅具备传统电商和媒体属性平台，也具备传统电商和媒体属性平台所拥有的流量和价格，并且独具信用和经验这两个当下乃至未来会成为主导的商业密码。社群电商模型不仅适用于传统电商，也适用于移动电商，甚至它还适用于仅仅通过社交工具进行销售的微商。

社群媒体商业化:平台付费。比如自媒体“剽悍一只猫”，此社群的意义在于:打开你的视野，见识生活的更多可能性;在社群中遇到很多贵人,这些人对你帮助会非常大;能获得很多突破自我的机会。并确立了“读好书、见牛人、起而行、专业一”的社群价值观。为了找到群主想要的人，达到学习效果,该群设立了严格的社群门槛。杜绝“伸手党”等闲杂人员。用一句话来解释就是“情商过关的优秀的陌生人”。

《社群媒体》从媒体角度看社群，是社群思维在具体维度上的很好展现。如果你想做好社群，如果你认同社群的美好未来，想抓住这大风口，那么应当尽早摈弃简单、单一的做法，走社群媒体的道路。我们认为，社群媒体才是社群的未来之路。

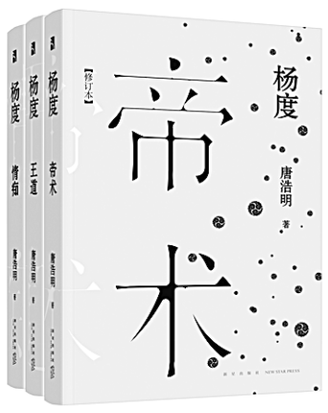
《社群媒体》
崔义超 著
机械工业出版社

■ 新书导读



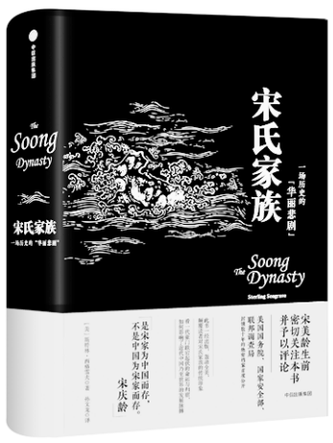
《朗读者》
董卿 主编
人民文学出版社

著名翻译家、北京大学教授许渊冲先生在序言中写道：“《朗读者》选择的文本大多是经典之作。该书的出版，以一种新的形式把高质量的经典作品又传递给新的青年一代，让我国的文化传承生生不息。”



《杨度》
唐浩明 著
新星出版社

唐浩明以史为鉴，以人书史，围绕杨度复杂的人生轨迹和思想脉络，编织穿插王闿运、梁启超、蔡锷、孙中山、严复等众多时代人物的言行踪迹，再现了在20世纪风云变幻格局下的中国救国之路。



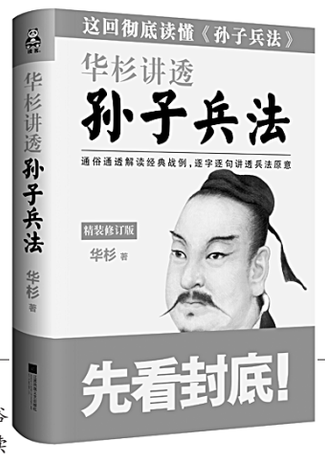
《宋氏家族》
[美] 斯特林·西格雷夫 著
中信出版社

全书以宋氏家族的故事为主轴，通过描写家族成员的性格及归宿，展现了从辛亥革命至抗日战争的那段影响中国命运的篇章。在西格雷夫笔下，一个个历史的真实面孔跃然纸上。

■ 速读

华杉详解《孙子兵法》

□ 王敏 整理



通俗通透解读经典战例，逐字逐句讲透兵法原意。释读2000多年来被大众误解的兵法原意!

谋攻，最好是不用攻，不攻而下

谋攻篇：孙子曰：凡用兵之法，全国为上，破国次之；全军为上，破军次之；全旅为上，破旅次之；全卒为上，破卒次之；全伍为上，破伍次之。是故百战百胜，非善之善者也。不战而屈人之兵，善之善者也。

华杉详解:《孙子兵法》第一篇讲计，第二篇讲野战，第三篇就讲攻城。这是次序。李筌注解说:“合阵为战，围城曰攻。”所以这篇在《作战篇》之后。曹操注解说:“欲攻敌，必先谋。”

谋什么呢？王皙注解说：“谋攻敌之利害，当全策以取之，不锐于伐兵、攻城也。”

还是谋利害关系，趋利避害。打仗不是为了杀敌，因为杀敌要付出代价，杀敌一千，自伤八百。最好是不战而屈人之兵，晓之以利害，让他投降，全城全人全财全货的尽归于我。这就是孙子的“求全”思想。

全国为上，破国次之。曹操注解说：“兴师深入长驱，距其城郭，绝其内外，敌举国来服为上。以兵击破，败而得之，其次也。”把敌人围起来，让他绝望，认清形势，投降，那是最好不过。他若作困兽之斗，我们攻城击破他，那就要付出代价，得到的也不是全城，而是一个破城。更何况，战场上什么都可能发生，不一定能胜利。

曹操伐江南，刘琮投降，曹操就得了荆州，还得了蔡瑁、张允的水军。这是全国为上。之后孙权不降，就有了赤壁之战，曹操大败，从此再未能进军吴国。楚汉相争，刘邦派郦食其，说降了齐国，这是全国为上。

齐王田广降了汉王。郦食其向齐王保证说：“如果汉军来攻，您就把我扔锅里煮了！”自己留下做人质，每天与齐王置酒高会。齐王也听郦食其的，撤除了齐国守备。

没想到韩信听说郦食其凭三寸不烂之舌，就说降了庞大的齐国，功劳比他还大！为了抢功劳，韩信按谋士蒯通之计，突然发兵攻打齐军。齐国没有防备，被韩信一鼓而下。齐王以为是郦食其出卖了自己，把他扔锅里活活煮死了。齐王自己，也在其后的战乱中被杀。

韩信是不是不懂全国为上的道理呢？当然不是，他在之前取燕国，就是挟虏魏王豹、擒夏说、斩成安君的兵威，用广武君计，派一个使臣，拿一封信，说降了燕国。

齐国也降了，但不是降的他，是别的同事说下来的，他便要打，要“破国次之”。他把已经属于刘邦的齐国打下来，杀掉的齐军，也是已经属于刘邦的兵马，再转头要挟刘邦封他为齐王。可以说，这时候韩信就已经埋下他之后的杀身灭族之祸了。

王夫之说韩信死得不冤，因为他不是真心地忠诚于刘邦，而是随时和刘邦讲斤两，要条件。

王夫之评论说:“毒天下而以自毒者，其唯贪功之人乎！郦生说下齐，齐已受命，而汉东北之虑纾，项羽右臂之援绝矣。黥布，盗也，一从汉背楚而终不可叛。况诸田之耿介，可以保其安枕于汉也亡疑。乃韩信一启贪功之心，从蒯彻之说，疾击已降，而郦生烹；历下之军，喋血盈野，诸田卒以殄其宗。惨矣哉！贪功之念发于隐微，而血已漂橹也。”

王夫之说，齐国是讲忠义的实在人，降了就是降了，绝无二心。韩信为了抢功劳，挥师击降，害得郦生被烹，田氏灭宗，血流成河，他真是阴毒之人。

所以韩信死得不冤，齐王田广和郦食其，才是真的冤啊！

全军为上，破军次之；全旅为上，破旅次之；全卒为上，破卒次之；全伍为上，破伍次之。

这是战斗编制，“军”，是一万二千五百人，“旅”，是五百人，“卒”，一百人，伍，是最小战斗单位，五个人。这就是说，不管到哪一级，一国、一军、一旅、一卒、一伍，都要求全，以不战而胜之为妙。

所以百战百胜不是什么好事。用李克对魏文侯的话来说:“数胜必亡”。为什么呢，每一次战胜都有代价，有消耗。百战则民疲，百胜则主骄。你又疲惫又骄傲，对方则憋足了劲要雪耻，可能下一仗就翻盘了。再说了，都百战百胜了，还在打，可见这胜的质量不高，没解决问题。

所以，不战而屈人之兵，是“善之善者也”，传檄而定，写封告示就平定了。次之呢，也要一战而定，打一仗就解决问题。百战百胜，那本身就是问题。

上兵伐谋，就是要破坏敌方的计谋

原文：故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵。

华杉详解:“上兵伐谋”，不是说打仗要用计谋，是说要破坏敌方的计谋。计谋双方都有，双方都是谋定而后动，把敌方的谋伐掉，他就动不了了。

最典型的战例是东汉时寇恂讨伐高峻。高峻派他的谋士皇甫文做使者来谒见。寇恂二话不说就把他杀了，给高峻送去一封信，说你的军师无礼，已经斩了。你要投降就赶快，不投降就固守吧！高峻即日就开城投降了。

诸将看不懂，问寇恂：这两国交兵，不斩来使。为什么这还没开战，您斩了他的使臣，他却连滚带爬地投降了呢？

寇恂说，这皇甫文，是高峻的军师，是他的主心骨。高峻派他来，就是来查探虚实，回去定计决策的。“留之，则文得其计；杀之，则峻亡其胆。”放他回去，他就能给高峻定计；把他杀了，高峻就没了主意，也没了胆量。这就叫上兵伐谋！

寇恂的案例，是一个极端案例，直接把主谋杀掉了。一般情况下可没这样的机会，还是注意分析判断，破坏敌方计谋。

第二个案例是“折冲樽俎”的典故。折冲，是古代一种战车，叫折冲骑，阻挡对方冲锋，对方冲过来，挡住他，就像把刀折断一样，折断他的冲锋。樽俎，是酒器。折冲樽俎，指不用武力而在酒席谈判中制敌取胜。讲的是春秋齐国晏婴的故事。

晋平公想攻打齐国，派范昭为使去刺探。齐景公设宴招待。酒至半酣，范昭对齐景公说：“想讨您杯中酒喝行不？”景公说：“这有何不可！来人，把我杯中酒倒给客人。”

范昭一口干了景公的酒，下人正要给双方斟酒，晏子却喝道:“且慢!给国君换一个新杯子!”

范昭不高兴，佯醉起舞，又对太师说:“我想跳支舞，能为我奏成周之乐吗?”太师冷冷地说:“这个我们没人会奏。”把范昭给气走了。

酒宴毕，齐景公问：“今天你们怎么回事，这大国使者，来观摩我们的政治，你们惹他生气，有什么好处呢？不是惹麻烦吗？”

晏子说：“就是给他观政嘛。您看这范昭，绝非不懂礼貌之人，是故意要跟我们挑事。君臣有别，要国君杯里的酒，就是挑衅试探。所以我给您换一个杯子，不跟他喝一个杯中的酒，乱了尊卑。”

太师说：“成周之乐，是天子之乐，不是人臣能舞的，当然不能给他奏。”

范昭回到晋国，汇报晋平公说:“齐不可伐。我想侮辱他的国君，被晏子识破了。想犯乱他的礼仪，又被太师识破了。齐国有贤臣啊!”

孔子赞叹这件事说：“不越樽俎之间，而折冲于千里之外，晏子之谓也。”举杯谈笑间，就伐掉了晋攻齐之谋，退了千里之外的敌军。这就是“上兵伐谋”。

第三个案例是春秋时秦伐晋。晋将赵盾领军拒敌，上军佐臾骈说：“秦军远来，不能持久，我们深沟高垒把他耗走就行了。”

秦军战也不得，退也不能。秦伯问士会怎么办。士会说：“这一定是臾骈的主意。不过晋军中还有一将叫赵穿，是赵盾的堂侄，又是晋君的女婿，此人不懂军事，恃宠而骄，好勇而狂，而且他最不服的就是臾骈当了上军佐。咱们去骚扰赵穿的部队，他肯定会出战。”

依计而行，骚扰赵穿。赵穿追出来没追上，回去大怒，说:“裹粮坐甲，就是为了杀敌。敌人来了不打，这是要干什么呢?!”手下人说，这是在等待时机。赵穿说:“我不管他们有什么谋，他们不打，我自己打!”于是率本部出战。赵盾听说赵穿冲出去了，拿他没办法，还得救他，只得全军出动，跟秦军大战一日，不分胜负。

寇恂之伐谋，直接把敌军主谋杀掉了。晏子之伐谋，是伐掉了敌人未成之谋。士会之伐谋，是破了敌人已成之计。这三个案例，都是“上兵伐谋”的典型案例。

《华杉讲透〈孙子兵法〉》
华杉 著
江苏凤凰文艺出版社