

共同富裕
文化先行

王阳明与草坪的情缘

林华

明嘉靖六年九月戊戌日(1527年10月18日,农历丁亥年庚戌月廿四),王阳明奉命出征广西平思田之乱的途中,路过常山白石草坪。因他已数次到过草坪,对草坪情有独钟。在草坪驿站用饭后又和往常一样,带领随从到村庄转悠,这是他的习惯,好似这里的每一个人都很亲切,每一条路都很熟悉,每一棵树都异常葱郁。

王阳明首先到他熟悉的林老先生家,70多岁的林老先生虽然拄着拐杖才可行走,但思路清晰,聪明睿智。两人心有灵犀,情投意合。

王阳明与林老先生交谈片刻后起身告辞,到村中闲逛。将到村庄中心时,忽闻前面嘈嘈杂杂,时而吹唇唱吼,热闹异常。便携随从快步行走。只见一宽敞的晒谷坪上众人围成一个大圆圈,场地中央两个年轻人在切磋武艺,看样子也就二十五六岁光景。两人拳来脚往,挥拳虎虎生风,踢腿力道勇猛。行家一眼就能看出,他们功夫深厚,身影敏捷,疾若闪电,既稳健又潇洒。其中一人使的是南拳,手像爪子似的,出拳如猛虎下山一般。另一人使的是内家拳,内家拳之行拳式即导气式,既内修经脉气血又外练肌肉骨骼皮毛,行拳讲究合规养生。

行家能看出,他们比的是技艺,讲究的是武德,凶猛中毫无杀气,进退中尽显敏捷。

原来这是草坪军营的军士长与村庄一年轻武师在切磋武功,友谊比武。

当年设“草坪军营”驻军防守,岁拨把总一员,管辖二塘。元、明皆驻军陆守。清雍正年间,隶球川汛。

元元贞二年(1296)开始,草坪军营有20多名兵士把守(相当于两个班),其中有位姓陆的军士长(相当于班长),武艺高强,力大无穷,他为人耿直,不善阿谀,又因性子倔强,得罪了上司,所以入伍8年仍是个小小的军士长,实是个怀才不遇的人才。

军营把总常借调外处,平常大多由陆姓军士长代管。因他习武出身,嗜好武学,并研读兵

法。他想,区区20多人,若真遇上强势贼寇,恐难应对。他认为若要长守久安,须发动百姓共同联防,选一些年轻力壮者加以训练,通过军民联防,提高整体实力,紧要时才能拉得出,打得胜。于是他找到村庄首领,说明自己的设想,并详述利害关系。村庄首领赞叹不已,心想,村庄里有一帮年轻人曾爱好武术,若同他们说明道理,估计定会赞同。

村庄首领同村里几位习武的年轻人说了后,好多人都很赞成,但有位徐姓青年说:“早闻他们军营里有位军士长武功高强,意欲与他切磋技艺,如果他赢了,就让他教我们,若是我赢了,就让我来教他们吧”。村庄首领将此意转告给陆姓军士长后,军士长说:“这个自然,这个自然,通过切磋,取长补短,然后提高我们的整体实力,增强防御力量”。

王阳明得知草坪军民联防,友谊比武,旨在提高联防实力,非常赞赏。

在他们比武结束时,村庄首领看到了王阳明,并为之热情打招呼。由于他认识王阳明,知道他是个了不起的人物,所以他请王阳明给大家讲讲心学和军事方面的事。

王阳明在战争中用了不少心学的智慧。他打过三次大胜利,善于发挥战争艺术,省钱省时省力,这与他提出的知行合一的思维方式是分不开的。

王阳明谦让了一会后,趁机向大家宣讲了怎样运用心学与军事相结合,以正义之师挫败一切与人民为敌的敌对势力。接着他结合亲身经历,向大家宣传了相关心学知识,令众人获益匪浅。

王阳明派到江西平定宁王叛乱的时候,他其实只是一个光杆司令,宁王却有6万兵马,结果呢,王阳明居然从无到有,组织了临时武装,临危不乱,奇计频出,使用了一系列的用间、用诈、布疑、伏击、袭击的先发制人之谋,最终绝对的劣势兵力,只用了短短四十多天,就平定了差点导致明武宗天下覆灭的宁王之乱。这充分说明,王阳明善将兵法与心学紧密地结合,对人性深刻的理解。王阳明说:“尽管皇上没有



下令平定宁王叛乱,但我当时没有考虑个人得失,一心救社稷于将倾、救民众于水火,应时而动而已。假如我当时只考虑个人得失,等皇上谕旨来后再出兵,那么就会错失良机,后果将不堪设想!”这不就是王阳明心中的良知吗?真正的铜墙铁壁不是城墙,而是人心。王阳明不愧为知行合一的大师。

尔后,在村庄首领的陪同下,王阳明走访了村里学校。该学校原先是私塾小学,是村庄几位富人私办的学校,主要由富人的子弟念书学文化。明弘治年间,为了培养人才,让更多的贫民子弟也能念书学习文化,由村庄首领出面与几位富人商量,扩大学校规模,凡村人子弟愿意念书的都可上学。作为老师却是求之不得的,因为若能教好数十个学生比教区几个学生更能发挥效率,更有成就感。最后定夺富人仍按原来出的钱不变,增加部分由其他念书孩子的家长摊派。

王阳明得知这一情况,表示首肯心折。并趁机向师生们讲述了相关理论,大致是:要分层次对学生进行美德教育,根据不同类型学生的思想基础,认识水平和行为差别,分成若干不同档次,因地制宜,因材施教,因势利导,有针对性地灌输不同的内容,提出不同的要求。品德较好而学习成绩较差的学生,要灌输那些“立志勤学,求索攻坚”的内容,启发他们刻苦学习,提高学习成绩;对那些成绩虽好,但孤高自傲的学生,要选择那些“谦虚谨慎,乐于助人”的典型事例教育他们养成谦虚礼貌、团结友爱的美德。对于哪些品学兼优或品学较差的学生,也要区别不同情况,有针对性地进行教育,使其在不同起点上各得其所地有所进步。

据说这次王阳明的草坪之行,对当地军民联防和美德教育有很大的启发。

怀念供销社火红的年代

老黄

走在故乡的街道上,沥青路面干净整洁,高悬的金字招牌一线排开,栩栩如生的墙绘一幅幅映入眼帘。在一段中心地带,同行的老乡谈论着往事“这里面原先是供销合作社,是经销糖烟酒,前面那一片是收购站、农资仓库……”一下子,把我的思绪拉回到曾经与供销社的交集之中。

供销社是计划经济时代的产物,它的主要功能是统购统销——从农民手中收购来农产品,又向农民销售生活用品和农机化肥等必需品。从建国之初到八九十年代的几十年时间里,我们农村哪家没有和供销社打过交道?或卖粮食、卖棉花;或买糖烟酒、买农资化肥。而我印象至深的记忆中有三件事,至今念之不去。

一次是买连环画的事。

当年,供销社的房子在当地算是最气派的,里面虽然没有充足的文艺书籍可选择,但连环画还是摆满了一大格店面。有好几次,上小学的我站在供销社柜台前面发呆,只能隔着玻璃,羡慕琳琅满目的连环画,真想买一册来看看。然而,摸摸口袋空空如也,哪里有钱呢?后来,看到供销社正在收购一种叫“望月砂”的中药,原来就是山上可以寻觅的野兔粪便。趁着傍晚放学时间,我把书包一放,就和本自然村的几个同学上山捡野兔屎。老家水库旁边的矮山上、山道旁、草丛中——往往有意想不到的收获。经过几天的努力,捡起了沉甸甸的一袋野兔屎,卖给供销社之后,终于把《孙悟空三打白骨精》等几册小人书买回了家。闻着连环画的书香,读着里面精彩的故事,当时的心情不亚于吃上了鸡腿。

还有一件是关于买酒的事。

我的父亲一生务农,因为患风湿性关节炎,从喝药酒开始爱上了喝酒,后来一天要两餐酒过瘾。在那物资匮乏的年代,别说家里没有多少钱买酒,就连去供销社打酒也是有限的,有时还要托关系才能买到酒喝。好像是1973年光景,举国开始赶“四化”抓生产的革命,农村的物资供应渐渐丰富起来。那是大年三十,听说供销社可以放开买黄酒了。老父亲高兴的不得了,他指派我提着两个热水瓶去供销社买酒。到了供销社门口,我一看惊呆了:几十米的走廊上早已挤满了提壶拿瓶来买酒的人群。我在神龙见首不见尾队伍中,忍冻挨饿一整天才买到了十斤黄酒。那年春节,老父亲终于可以开开心心喝酒了,一家人其乐融融。

再有就是到供销社买氨水那回,至今想来还心有余悸。

那时候农村刚刚实行生产责任制,我中学毕业就在农业生产上当做正劳力使用。那时的尿素、复合肥、碳酸氢铵等化肥十分紧俏,氨水作为给农作物增加营养的化肥却比较廉价普遍。每每大田插秧前,农人们都要挑一担齐腰高的空粪桶去供销社,买回满满一担氨水,挑到大田边,然后充水稀释泼向平展而有希望的水田里。那是一个夏日高温的午后,我到供销社的氨水池边去采购,水泥板刚刚掀开,刺鼻的氨水挥发的气味差点把我喷昏过去。我迷迷糊糊往氨水池中一看,黑黑咕隆咚的,那薄薄的水泥板面随时都有踩塌的危险。曾记得,生产队的小徐,有一次被氨水灼伤,休息了一个多月才得以恢复。我在氨水池边待了好一会,才回神过来,好在供销社营业员的帮助,我才踉踉跄跄地挑起一担上百斤的氨水往回走……

上世纪八十年代,改革开放的春风吹响了神州大地,国家大力发展市场经济,个体户如雨后春笋般地发展起来,农村代销店更是星罗棋布,连大山里的农民在家门口也能买盐、买酒、打酱油了。曾经天天见面的、遍布乡镇的、与老百姓有着千丝万缕联系的供销社渐渐式微。

一晃几十年过去了,如今网购、快递、连锁超市成了时髦的选择,人们似乎忘却了当年供销社的存在。但在过往几十年的大生产进程中,老百姓心里仍然忘不了供销社做过的贡献!

最近,从网络上得知,受多地发布供销社重建消息的影响,A股供销社概念股持续上扬。据报道:湖北恢复重建供销社1373个,基本覆盖全省乡镇;重庆农村综合服务社增至6120个;宁夏乡镇供销社覆盖率达92%。一曲供销社的振兴之歌在慢慢唱响……