

·中国智慧第一书——人世间最浅显平实而又最深邃奥妙的生存哲学·

受益一生的智慧箴言：

老人言

张旭◎编著

古圣先贤名言精粹，儒释道思想精华辑录

王阳明、曾国藩、净空法师、南怀瑾、柏杨、林语堂等“老人”最智慧的金玉良言



台海出版社

受益一生的智慧箴言：

老人言

张旭◎编著

❖ 古圣先贤名言精粹，儒释道思想精华辑录 ❖



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

受益一生的智慧箴言:老人言 / 张旭编著.——北京:
台海出版社,2013.9

ISBN 978-7-5168-0283-0

I. ①受… II. ①张… III. ①人生哲学-通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 211140号

受益一生的智慧箴言:老人言

编 著:张 旭

责任编辑:王 品

装帧设计:吴小敏

版式设计:通联图文

责任校对:李书秀

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:210千字 印 张:17

版 次:2013年10月第1版 印 次:2013年10月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0283-0

定 价:35.00元

版权所有 翻印必究



前言

听得老人言,前程在眼前

每一个长者,都是一座人生的金矿。

于年轻朋友而言,那些因为青春而贫乏的东西,他们却十分富有,如经验、阅历、知识等。除了这些感悟性、教育性的东西,诸如那些更实在的东西,如权力、金钱、影响、人际关系等,他们一样富有。

和长者交朋友,向长者求教,便能够向他们学习到这些人生知识,获得他们的提携,以及得到其他社会生活方面的好处。如楚汉之争时的张良,就是得到了黄石公的真传,才能够腹藏兵机,运筹帷幄,辅助刘邦制胜天下的。

老人的老,不光体现在年龄的增长,更体现在智慧的累积,经验的老道,洞察世事的深刻。很多时候,时间本身就是一种资本。经历的事多,走过的路多,吃过的盐多,也就相当于在这个世界接受过的历练多,对这个世界的认识就深刻,看人就能看到骨子里去。世间上的道理,最平实的即是最伟大的,最伟大的必然是平实的。

在人的一生中,青年朋友往往受到阅历、经验、知识、时事的限制,很容易囿于某种情结而做出蠢事、错事来。例如,为一点恋情自杀,为一点钱财毁名,为一点义气丧身……这时如果能得到长者的帮助,那就太好了。他们能以过来人的身份现身说法,以他们达观人生的境界来化解你的偏执,让你茅塞顿开,闯过那些激流险滩。

高新技术已经能够复制细胞,如果能够复制经验,复制智慧,那该多好呀!把一个聪明而有见识的人的大脑和胸怀拷贝进你的脑中和心中,你将多么省事和受用啊!



这听起来有点像科幻小说,不太容易做到。但殊不知,向长者学习,就接近了这种“智慧复制”。本书收录的这些老人言好比陈年佳酿,历久弥新,阐述的是这些流传千年的岁月精华,令人受益一生的人生哲理。相信能为今天的人们在修身养性、为人处世方面提供有益的借鉴和启示。用心去体会这些智慧,我们就能够从中吸取营养。



目

录

第一章 吃点亏,吃点苦,傻点笨点也是福——老人论做人 1

在老人眼里,能吃亏是做人的一种境界,能吃苦是处世的一种睿智。而傻一点、笨一点,能让人们觉得他有度量而加以敬重。这样的人,他们的人际关系自然就比别人好。

- 宁叫钱吃亏,不叫人吃亏——能吃亏是做人的一种境界 1
- 树活一张皮,人活一张脸——没什么不能没面子 4
- 吃得苦中苦,方为人上人——可以被消灭,不能被打败 8
- 人情留一线,日后好相见——凡事不可以做绝 14
- 穷莫失志,富莫癫狂——低调做人,平和做事 17
- 福不可享尽,势不可用尽——得意也不能忘形 24

第二章 不怕百事不利,就怕灰心丧气——老人看志向 28

人生在世,除了需要空气、食物、水和阳光之外,还需要有信念和梦想。

远大的志向是催促我们向前的动力,也是生命中最重要激励因子。

小志小成,大志大成——让远大的目标为人生导航	28
不怕山高,就怕脚软——尽可能从生活中删去“不可能”	31
谷要自长,人要自强——不接受他人的施舍,不等待命运的馈赠	34
天无一月雨,人无一世穷——转机总会出现	36
大胆天下能得,小心寸步难行——冒险是强者的必由之路	39
留得青山在,不怕没柴烧——能积弱,才能图强	43
愁人苦夜长,志士惜日短——财富都是时间堆积出来的	46

第三章 宁肯给君子提鞋,不肯和小人同财——老人论交友

54

人,有好坏之分,朋友,亦有可交不可交之理。在你的一生中,特别是在你为成功而奋斗之初,你可能更需要寻找朋友,但是,你要注意,你所处的环境和结交的朋友,对你的一生会产生很大的影响。可以说,有怎样的朋友就会有怎样的命运,所以选择朋友一定要慎重。

学好三年,学坏三天——时刻反省自己	54
拿得起,放得下——如何适应人际关系的变化	57
好话不背人,背人没好话——人后只说好不说坏	60
大树下面好乘凉——贵人扶一步,相当于自己走百步	65
人往高处走,水往低处流——结交比你优秀的人	68
黄金千两容易得,知心一个也难求——交友贵在真诚	72

第四章 三百六十行,行行出状元——老人看成功

78

生活中,只会盲从他人,不懂得另辟蹊径者,将很难赢得成功和荣耀。要知道“条条大路通罗马”。成功没有标准,找对自己的位置,就是成功的人生。



尺有所短,寸有所长——在适合自己的位置上做事情	78
月缺不改光,箭折不改钢——将劣势转化为优势	84
千里之行,始于足下——从细节做起	88
一心想赶两只兔,反而落得两手空——专注是成功的要素	92
积钱不如教子,闲坐不如看书——保持求知若渴的学习力	96
业无贵贱,事在人为——态度决定高度	98

第五章 天不生无用之人,地不长无名之草——老人教你激发潜能

106

冬去春来,花草尚且能为世界呈现一片好颜色,鸟虫也能贡献几句动听的歌。人活于世,如果没有任何追求,没有做一些有意义的事,那他即使活过百岁,也像一天也没有活过。

“雁过留声,人过留名”。激发自己的潜能,做一个有追求的人,为自己的人生也留下浓墨重彩的一笔吧!

不怕学问浅,就怕志气短——你肯定自己,他人才会肯定你	106
饿出来的聪明,穷出来的智慧——压力是“潜能之母”	111
只要自己上进,不怕人家看轻——面对质疑,自己的路要自己走 ...	116
人有恒心万事成,人无恒心万事崩——毅力可以移山也可以填海 ...	120
没有跨不过的坎,没有过不去的沟——把挫折踩在脚下	123
千学不如一看,千看不如一练——行动起来	126
一次上当,两次明亮——同一个地方不宜跌倒两次	131

第六章 行点善、积点德、心里常念弥勒佛——老人话处世 ... 134

人生在世,免不了要和别人相处,由于每个人的文化水平、工作、生活、性格爱好不同,相处久了,难免会发生磕磕碰碰和矛盾冲突,严重破坏了人际关系,给生活增添了不少麻烦。

其实,这些矛盾只是些小矛盾,只要有一方豁达一些,大度一些,该宽容的宽容,该忘记的忘记,问题就会迎刃而解,干戈会化为玉帛。

- 退一步海阔天空,忍一时风平浪静——宽容是人生必修课 134
- 赠人玫瑰,手留余香——今天你成他人之幸福,明天他人成你之幸福 ... 138
- 滴水之恩,当涌泉相报——学会感恩和珍惜 142
- 良药苦口利于病,忠言逆耳利于行——要勇于接受批评 147
- 穷巷追狗,巷穷狗咬人——得理也要让人 151
- 一正压百邪,少见必多怪——做人要有原则 155
- 当着矮人,莫说短话——话到嘴边绕三圈 159

第七章 刻薄不赚钱,忠厚不蚀市——老人话财富 166

俗话说:“富人先富心。”大多数人失败并非由于才智平庸,也不是因为时运不济,而是由于在事业长跑中没有保持一种健康的心态,使得自己最终无法触摸到成功的终点线。与其说他们是在与别人的竞争中失利,不如说他们输给了自己不成熟的处世心态。

- 卖得回头笑,不请还自到——顾客好才是真的好 166
- 有山必有路,有水必有渡——迂回应变,达到目标 170
- 三分掌柜,七分伙计——良好的合作会使人如虎添翼 176
- 人怕引诱,塘怕渗透——耐得住寂寞,经得起诱惑 181



一日不作，一日不食——别为自己的懒惰找借口	184
水退石头在，好人说不坏——流言止于智者	186
十个指头还不一般齐——不要去苛求绝对的公平	189

第八章 夫妻爱、子女孝、家和比啥都重要——老人话家庭 ... 192

如果一家和不了，没有相互依靠，这个家庭就会四分五裂，走向衰亡。所以，一个家庭的兴旺离不开和谐，离不开相互依靠。家庭的和谐，唯一道路就是互相尊重、互相礼让、互相感恩、良好沟通、互相理解，达成共识。如果一个人能做到这样，这个人就会缘分遍天下；如果他做不到，连家人都和不了，到社会上就会处处遇障碍。

苗好一半谷，妻好一半福——贤妻是家庭的主心骨	192
激烈夫妻难到头，冷热夫妻水长流——习惯才是爱的最高境界	198
天上下雨地下流，两口子吵架不记仇——恩爱是“吵”出来的	206
贫贱夫妻百事哀——会挣钱，还要会攒钱	210
婆媳亲，赛黄金——将心比心化解婆媳矛盾	216
吃不穷，穿不穷，算计不到一世穷——培养财商很重要	223
远亲不如近邻——保持邻里和谐	225

第九章 不要攀，不要比，不要自己气自己——老人看幸福 230

幸福不是完美或永恒，它只是内心对生命流转的感受和领悟；幸福很简单，它不仅留存于他人给自己的关爱与恩惠中，同样也积存在我们自己的爱心与真诚里；幸福很简单，简单得在它来到我们身边的时候，或许我们根本没有察觉。

要得到幸福与快乐，其实很简单。少一些欲望与杂念，多一份淡泊与从容，人生就会变得亮丽起来。



莫生气,气下病来无人替——管理好自己的情绪	230
货比货得扔,人比人得死——走出嫉妒的怪圈	233
笑一笑,十年少——时刻保持微笑	238
知足得安宁,贪心招祸患——学会修剪自己的欲望	243
大事要清楚,小事要糊涂——不妨睁只眼闭只眼	251
得之我幸,失之我命——学会取舍,看淡得失	255

第一章

吃点亏,吃点苦,傻点笨点也是福

——老人论做人



在老人眼里,能吃亏是做人的一种境界,吃苦是处世的一种睿智。而傻一点、笨一点,能让人们觉得他有度量而加以敬重。这样的人,他们的人际关系自然就比别人好。

宁叫钱吃亏,不叫人吃亏

——能吃亏是做人的一种境界

老人们都说:“宁叫钱吃亏,不叫人吃亏。”“吃亏”也许是指物质上的损失,但是一个人的幸福与否,却往往取决于他的心境如何。如果我们用外在的东西换来了心灵上的平和,那无疑是获得了人生的幸福,这是很值得的。

吃亏和受益是一种互为存在、互为结果的东西

广场的长椅上坐着两位年轻的母亲,正幸福地在谈论着各自的孩子,一个说:“我那宝贝特聪明,在哪儿都不吃亏,我一旦买回他不喜欢吃的零食,他总要带到幼儿园去,与其他的小朋友交换些他喜欢吃的零食,吃不完就藏在书包

里，回家后还向我们炫耀。”另一个说：“我家那宝宝也是，以前在幼儿园常被小朋友欺负，每天都哭着回家，但他吃过亏之后，每天都在他爸爸身上操练，现在在幼儿园，可只有他欺负别人的份儿。”

有一个老太太在她们旁边的垃圾桶里“淘宝”。听到她俩的谈话后，插话说：“我那俩儿子小时候跟你们的小孩儿很相像。”两位妈妈一脸的唐突，但听到老太太在讲儿子的话题，便饶有兴致地问：“那现在你的儿子怎么样了？为何你落到要靠拣垃圾为生？”

老太太叹道：“就是因为他们俩太聪明，小儿子不愿吃亏，打了人后坐牢去了。大儿子不愿吃亏，他家里有钱，可就是一个子儿也不给我。”

吃什么都成，就是不能吃亏。在如今这个开始正视利益的时代，“我绝不能吃一点亏”成了许多人坚信的理念。于情于理，于公于私，追求个人利益的最大化都无可厚非。但是，绞尽脑汁地多占便宜，避免吃亏，就能找到幸福，走向成功吗？恐怕不一定。

太小气、爱占便宜的人一般都没有什么朋友。因为跟这样的人相处，你总觉得他在占自己的便宜。而那些大方的人，常常目光远大，懂得“有付出才有得到”的道理。

刘邦与项羽“楚汉之争”的初期，刘邦兵疲马弱，屡战屡败，与项羽的正面交锋无一不吃亏，却总能在一次次吃亏后重振旗鼓，笼络民心，只图一击制敌。而楚霸王占尽上风，却被一次次小便宜冲昏了头脑，愈发骄狂，破城必屠，逐渐众叛亲离。果然，垓下一败，这位常胜将军便无力回天，只得自刎了事。得天下的，竟是那个处处吃亏的刘邦。

吃亏是一种投资，刘邦就深谙这个道理。一时的失败算得了什么，那些只不过是最后的胜利作的铺垫罢了。志向远大的人，断不会为蝇头小利争破头皮，也不会因为吃了些小亏而耿耿于怀。

两个人相处，如果一个人从来不吃亏，只知道占便宜，到最后，他很可能成为一个吃大亏的人。

在人生的历程中，吃亏和受益是一种互为存在、互为结果的东西。一个人不能事事只想着受益，有些事情即使当时反映出来是受益了，最终导致的结果仍有可能是吃亏；我们更不能时时怕吃亏，有些事情当时可能是吃亏了，但事

后仍有可能会出现一个受益的结果。无论哪一个人,无论哪一件事,没有永远的受益,也没有永远的吃亏。

生意可以没有,人情一定要赚

“吃亏”有两种,一种是主动吃亏,一种是被动吃亏。

“被动吃亏”是指在未被告知的情形下,突然被分派了一个自己并不十分愿意做的工作,或是工作量突然增加。碰到这种情形,如果发现没有抗拒的余地,那更应该“愉快”地接下来。也许你不太情愿,但形势如此,也只好用“吃亏就是占便宜”来自我宽慰,要不然还能怎么办呢?至于有没有“便宜”可占,那是很难说的,因为那些“亏”有可能是对你的试验,考验你的心志和能力。姑且不论是否“重用”,在“吃亏”的状态下,磨炼出了耐性,这对日后做事肯定是有帮助的。

“主动吃亏”指的是主动去争取“吃亏”的机会。这种机会是指那些没有人愿意做的事,或困难的事、报酬少的事。这些事因为无便宜可占,因此大部分人不是拒绝就是不情愿。但做这些事却对我们人际关系的提升有很大帮助。最重要的是,什么事都做,正可以磨炼人的做事能力和耐力,不但懂得比别人多,也进步得比别人快。这是无形资产,绝不是用钱买得到的。“主动吃亏”是积累工作经验、提高做事能力、扩张人际网络最好的方法。

香港富商李嘉诚曾经对他的儿子李泽楷说:和别人合作,假如你拿七分合理,八分也可以,那么拿六分就够了。

李嘉诚就是告诫儿子,他的主动吃亏可以让更多的人愿意和他合作。

你想想看,虽然他只拿了六分,但是多了100个合作人,他现在能拿多少个六分?假如拿八分的话,100个人会变成5个人,结果是亏是赚,可想而知。

李嘉诚一生与很多人有过长期或短期的合作,合作的时候,他总愿意自己少分一点,如果生意做得不理想,他什么也不要了,甘愿自己吃亏。这种风度是种气量。

也正是这种风度和气量,才使人乐于和他合作,他的生意也就越做越大。所以李嘉诚的成功更得力于他的恰到好处的处世交友经验。生意没了,人情却

可以赚“一大把”。日后的合作，也会自然而然，顺理成章。

老人智慧箴言：

有人说：一个人的心胸有多大，他做成的事业就有多大。的确有理！只要我们留心一下历史中和身边的人，就不难发现，凡那些取得了巨大成就者，尤其是那些有杰出成就的人，无一不是胸怀宽广、能吃亏的人。敢于和勇于吃亏的人，才会赢得更多，才会有一份平和、快乐的心境，以后的路才会更顺畅。相反，再看看我们身边那些一生无所作为、无所建树的人，大多是心胸狭窄、斤斤计较、不肯吃亏之辈。

吃亏者，能让人们觉得他有度量而加以敬重。这样，吃亏者的人际关系自然就比别人好。当他遇到困难时，别人也乐于向他伸出援救之手；当他干事业时，别人也肯对他给予支持、给予帮助。他的事业自然就容易获得成功。

树活一张皮，人活一张脸 ——没什么不能没面子

俗话说：“树要皮，人要脸。”可见中国人对“面子”看得非常重要。生活中也许没有很大的“人情”，但是也别小看这些积少成多的“面子”。

给人留面子，也是给自己铺后路

汉王四年，韩信平定了齐国，齐国人蒯通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯；相你的‘背’，却是个大富大贵之人。当时，刘、项二王的命运都悬在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下。以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。”



韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能为个人利益而背信弃义。”

我们姑且不论刘邦以后处死了韩信，但就人情世故而言，刘邦很成功，他能令韩信在有背叛之心时产生了愧疚，不忍去做。

通晓人情，从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。如果你爱面子，那你就不要伤别人面子；你要尊重，就不能不尊重别人。“只许州官放火，不许百姓点灯”，像这样的事，也不是没有人做。

项羽就是其中之一。他虽然有“霸王”的美称，却只有霸者的习气，没有王者的风范。他自己想称王，却想不到手下的弟兄也想做官。该赐爵的时候，爵印就在他手里，棱角都磨损了，可是他还是舍不得颁发下去。

因此，与其说项羽败给了刘邦，还不如说他输给了人情。

某个乡镇企业家，因与地方上的一位知名作家结怨而心烦，多次央求地方上有名望的人士出来调解。对方有点文人脾气，软硬不吃，就是不给面子。

后来他的表弟来探亲，主动提出来化解这段恩怨。表弟亲自上门拜访作家，做了大量的说服工作，好不容易使作家同意和解。按常理，表弟此时不负人托，完成这一化解恩怨的任务，可以走人了。可他还有高人一着的棋，有更巧妙的处理方法。他对那位作家说：“这件事，听说过去有许多本地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可，而没能达成协议。这次我很幸运，你也很给我面子，让我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心。我毕竟只是一个外乡人，在本地人出面不能解决这个问题，由我这个外地人来完成和解，未免使本地那些有名望的人感到丢面子。”接着他进一步说：“这件事这么办。请你再帮我一次，从表面上要做到让人以为我出面没有解决问题。等明天我离开此地，本地的一些名人还会上门，请你把面子给他们，算作是他们完成此一个美举吧，拜托了。”那位作家非但没有生气，反倒觉得这人真的是一个很替别人着想的人，本来对和解还有几分勉强，这么一来，便心甘情愿了。后来，作家还把这件事写成文章发表在杂志上，这件事很快传开了，那位表弟因此获得了单位领导的器重。

由此可见，给人留足面子，也就是为自己铺好人脉的基础。

当你对朋友的所作所为有意见时，劝诫的时候，也要给朋友面子。你总得先说，“你的某某事做得挺棒，效果、反应都不错”，然后，你再用“就是”、“但是”、“不过”等来做文章。每个人都明白，这些词语后面的才是真正要说的话，但前面的话一定要说，因为它不是假话，也不是废话，而是为营造一种和谐气氛的客气话。直来直去的语言会扫了对方的面子，让对方对你产生反感。所以，委婉的话少不了。如果你不能用心良苦为朋友着想，保全朋友的面子，那么朋友脸上挂不住了，自己也会弄得不好意思。

巧打圆场，让双方都有面子

因为人人都要维护自己的面子，所以往往在社会交往中会发生这样的事，两个争执的人常会找到第三方，比如你，来评理，让你给他们分个高下。

这时，为了你们的友谊不受伤害，你就需要让他们平息纷争，能解决了问题最好，不能解决实际的问题，至少也要给足双方面子，不能厚此薄彼，这就是“打圆场”。“打圆场”运用得好，可以融洽气氛、联络感情、消除误会、缓和矛盾、平息事端，还有利于应付尴尬、打破僵局、解决问题。因此，“打圆场”是人际交往中人们必须具备的一种社交技能。

A和B同在办公室工作。一次，A去市府听报告，B不知道，因此对A很有意见，B当面质问A为什么不告诉他听报告的信息，两人因此而大吵起来。这时候部门领导了解吵架的原因后，对B说：“听报告没有通知你，这不是A的错，是我没有要他通知你，因为你们两人有一个人去听报告就行了。你如果有意见就对我提吧，不要责怪A啊。”B听后，觉得自己错了，于是主动向A致歉。部门领导又对A说：“B是把你当好朋友，所以才这样有什么跟你说什么，发火也不掩饰，要是换了别人，当面不说，暗地里整你不是更不好吗？”A听了，觉得B脾气是不好，但是为人却很坦白，有什么说什么，反倒放下心里的石头了，于是大方地接受B的道歉，他们又和好如初。而那位部门主任在他们心里的地位更是大大提高了，A和B都觉得这个领导值得信赖，有亲和力。

无论做什么事情都有诀窍，打圆场也有打圆场的学问。归纳起来，主要有