**2019年3月8日**

**演讲人：姚淦铭**

**讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。**

老子与百姓生活

目 录

老子与百姓生活 序言 3

老子与百姓生活1 老子其人 6

老子与百姓生活2 老子谈饮食之道 18

老子与百姓生活3 老子谈心理健康 32

老子与百姓生活4 老子谈成功之道 50

老子与百姓生活5 老子智慧与女性美 67

老子与百姓生活6 老子智慧与现代爱情婚姻 80

老子与百姓生活7 老子智慧与家庭和谐 94

老子与百姓生活8 老子智慧与现代式离婚 110

老子与百姓生活9 老子与人际关系的智慧 126

老子与百姓生活10 人际交往中的识人 140

老子与百姓生活11 人际交往中的定位 152

老子与百姓生活12 人际交往中的竞争 166

老子与百姓生活13 人际交往中的心灵淳朴 181

老子与百姓生活14 老子智慧与交往中的言说 195

老子与百姓生活15 老子智慧与交往中的聆听 215

老子与百姓生活16 老子谈“善”的智慧链 235

老子与百姓生活17 老子智慧校正“厚黑学” 255

老子与百姓生活18 人际交往中的智慧与境界 275

老子与百姓生活 后记 295

老子与百姓生活

姚淦铭

老子与百姓生活

姚淦铭

**老子与百姓生活 序言**

魏淑青：

当今社会正处于转型阶段，我们在制作电视节目时惊喜地发现，很多电视观众越来越热衷于中国传统文化，主要可以归结为两个方面：一方面，大家是想获得知识，陶冶情操，享受生活；另一方面，是想通过了解传统文化的精华，以更好地把握今天，展望明天。这更加坚定了我们《百家讲坛》坚持“让专家学者为百姓服务”的栏目宗旨，让更多的专家学者走出象牙之塔，走向人气指数最旺的民间，去为普通百姓服务。

江南大学古代文献研究所所长姚淦铭教授，就是这些从象牙之塔走出来的学者中的一位。

那么，应该让姚老师讲些什么呢？我们很多人都觉得，他长得挺“卡通”的，很有老子遗风，就让他讲《老子》吧（《老子》也叫《道德经》）-当然，这只是个玩笑。重要的是，他不仅对《老子》有比较深入系统的研究，同时他也有比较强的亲和力，这可能更为电视观众接受。

那么，《老子》又是一本怎样的书呢？我不妨在这里引用美国作家麦克·哈特说的一段话，他在《影响人类历史进程的100名人排行榜》中说道，在中国浩如烟海的书籍中，在国外被人广泛翻译和阅读的一本书就是在两千多年以前写成的《道德经》。在西方社会，《道德经》比儒家经典更受欢迎，至今少说也有40种译本。除《圣经》以外，任何书籍在数量上都无法与《道德经》相提并论！

我想，大概这也就是前几年《纽约时报》将老子列为古今十大作家之首的原因吧。但我们不禁要问，《老子》只有短短五千字，它涵盖了很多妙义，告诉了我们许多法则，内容几乎涉及到了当今社会的方方面面，它在国外名气又是那么大，却为什么不为我国的普通百姓所了解、所熟知、所运用呢？这固然有《老子》一书太艰深、太抽象等方面的原因，但毋庸置疑，也有传播方面的原因。那么，以“百家讲坛，坛坛都是好酒”为制作理念的《百家讲坛》栏目，如何做到“古为今用”，而且是为普通百姓所“用”呢？也就是说，我们应该如何将《老子》推向普通百姓，让他们看得进、听得懂、记得牢，并且能够灵活运用呢？这就要聚焦现代人的热点问题，深入浅出地把《老子》贴近现代百姓生活的智慧演绎出来。现代人需要什么，就讲什么-这似乎有实用主义的嫌疑，但我们主要是想强化《百家讲坛》栏目的“三贴近”，即贴近实际、贴近生活、贴近群众，努力为电视观众服务，最终为建设和谐社会贡献一份力量。比如，现代人处在紧张的生活节奏下，心理需要按摩，我们就让姚老师讲《老子与现代人的心理健康》；现代人关注身体健康，就讲《老子谈饮食之道》；现代人渴望成功，就讲《老子谈成功之道》；现代人在女性美、爱情、婚姻、家庭问题上有许多迷惘，就连续讲了用老子的智慧来看待这一切；现代人在竞争、职场、人际关系等方面有许多困惑，就又连续讲了老子智慧的一系列的解读和运用。如此等等，《百家讲坛》关于《老子》的演讲，就在这样的背景下产生出来。

姚老师用他诗化的语言、通俗的比喻，将老子的非凡智慧与百姓生活紧密地联系起来，巧妙地用老子的智慧为我们分析现代人存在的许多问题。他演讲生动深刻，脱口成章，循循善诱，春风化人，很受电视观众欢迎，觉得老子原来离我们这样近，老子的智慧原来是这么贴近我们百姓生活！

本书是姚老师在《百家讲坛》演讲的基础上，再加工而成。本书的特点一如演讲，将深刻的哲理，用通俗的语言浅显地写出来，人人可读，人人可懂，人人可用。一书在手，可以启发新知，可以滋生新智，可以与大智者老子促膝谈心，可以与他结伴同行，心中永远盈满智慧。

黑格尔说过：“对听众来说，演讲家的描述也不是为描述而描述，也只是一种手段，用来使听众达到一种信念，做出某一种决定，或采取某一种行动。”这本书收集的十八讲演讲词，是姚老师对《老子》多角度的描述，虽然受电视节目时间等条件的限制，还不能更多地解读老子的智慧，但是大家读了以后也许会在处理日常学习、工作、生活中，产生一种新的信念，做出一种新的决定，实施一种新的行动，从而不断走向深刻，这便是一种大收获了！这也是我们《百家讲坛》栏目全体同仁所期望的！

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2006年1月9日于北京

**老子与百姓生活1 老子其人**

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：老子是我国古代伟大的思想家。生活在春秋时期，楚国苦县人，他对后世的影响主要是一本叫《道德经》的著作。他开创了我国古代哲学思想的先河。有关老子本人的记载留下得不多，这给后人留下了很大的想象空间，有人把他神化，有人认为他就是太上老君，有关老子的传说不胜枚举，种种遐想赋予老子太多的神秘色彩。本讲展示了一个真实的老子。他的《道德经》不过五千言，却涵盖了很多妙义，告诉我们许多法则。几千年前过去了，老子和他的《道德经》一直活跃在我们身边，有关老子的话题一直研究不完，解释不尽,研究老子几乎成了一个世界性的话题。

全文：

老子和我们现代生活有关吗？老子他在哪儿呢？这个问题我曾经做了一个测试，我到苏州玄妙观，碰到三个天真活泼的孩子，一看太可爱了，我就测试一下。我说你们知道老子吗？他们说知道。当中一个男孩说了，他说老子就是我爸。还有一个男孩他说，老子不就是玄妙观当中的那个塑像吗？那个道士塑像吗？我会心一笑，一个小女孩嫣然一笑，她说不不不，“老子”是一本书，我爸的书桌上就有这本书。我笑了，老子不就是和我们三个现代孩子生活在一起嘛，而且这三个孩子心目当中有三个不同的老子。一，老子是我爸，二，老子是那个道士的塑像，三，老子是一本书。老子真的就在我们生活中，只不过我们和老子的那种接触，有时候零距离的接触，所以已经化到我们的血液当中去了，距离是零，所以我们反而觉察不到了。

我们在座的有的同志喜欢打太极拳，早晨到公园里面打太极拳，看到人家的动作软绵绵的，但是太极高手，一推手，可以把一个大汉掀翻在地。什么原理？老子说的，柔弱胜刚强。你看看，有的人喜欢下围棋，有的人喜欢练书法,书法家和围棋高手经常说一句话，叫知白守黑，谁说的？老子说的。什么叫知白守黑？写书法，黑的地方是字，白的地方也是字，写书法的人这么看。真正懂书法的人他眼睛一看，黑的地方是字，白的地方也是字，所以叫你守住黑要知道白，这样就达到一种高级层次。我看下围棋的也是，要知白守黑，这是什么道理？这就是立足一处，眼观全局，这是何等的境界。所以老子的智慧，熔化在你我中间，熔化在我们的生活当中，行动当中，理念当中，大到有所为有所不为，小到我们公园里打拳、下围棋都是这种，老子的智慧。

同志们如果到福建去，有个叫清源山，清源山有个老君岩，有个老子的石刻雕像，非常有名，有名在什么地方？这个雕像非常大，而且这个雕像非常卡通，怎么卡通法？就是他的两个耳朵特别大，同志们想一想，为什么老子的耳朵特别大呢？为什么？因为老子叫李耳，姓李，所以他的耳朵上必有特征，他的耳朵特别大。同志们我们来看一个汉字，圣人的圣，这是简化字，如果我们还原成繁体字的话，左边是一个耳朵的耳，圣人就和耳朵有关系。如果同志们对文字感兴趣，不仅是看简化字，而且看繁体字，再去看一个甲骨文更有意思了，在甲骨文上你看到什么呢？下面一个人，上面一个大耳朵，人上面一个大耳朵，这就是圣人的圣，在甲骨文当中，这个“圣”字还有个写法，一个人头上一个大耳朵，然后一个“口”，什么意思？就是古人把圣人的观念，看作不仅这个人的听力好，口才好，所以一个耳朵一个口，那么同志想想看，到后来慢慢演变了，这个人的听力又好，口才又好，这就引申到无所不通，无所不晓,无所不明，就变成了圣人了。所以圣人跟耳朵有关，老子就是个圣人，那么我们要问了，老子是不是真的耳朵很大呢？中国的文化不得了，不仅有动人的民间故事，而且有生动的神话，还有美妙的仙话。

老子的妈妈把老子生下来了，一看这个孩子很奇怪，怎么他的耳朵特别大,他老爸一看，这孩子的耳朵太大了，夫妻俩一商量，这个孩子给他起个什么名字？姓李叫李耳，今天我们现代人哪有给儿子起耳朵，脚什么的，没有的，都起个文绉绉的名字。因为古人很天真，这叫童心，这是人类的童年，所以很有意思，给儿子叫个李耳。所以同志们今后去看雕塑，去看画像，雕塑家雕塑的老子，或者画家画个老子，你看他耳朵特别大，这是一个特征，那么现在我们又一个问题来了。李耳，我懂了，老子叫李耳，请问为什么叫老子呢？同志们想想看，孔子因为他姓孔，叫孔子。孟子因为他姓孟，尊称他所以叫孟子。韩非子他姓韩，所以叫韩非子。荀子他姓荀所以叫做荀子。他姓李呀，为什么不叫李子要叫老子？问题来了，中国的文化太有意思了，为什么叫老子呢？据说这个孩子生下来爹妈一看，不仅耳朵大，而且好奇怪，他的眉毛是白的，他已经有胡须，也是白的，你看看生出来的儿子，眉毛是白的，还有胡须是白的，所以叫老子了。

还有我刚才讲了，有民间故事，有神话传说，有仙话，《史记正义》当中,他就有浪漫的说法，说什么呢？李母怀胎八十一栽，逍遥李树下，割左腋而生,很浪漫。老子的妈妈怀胎了，怀得好大很大，怀胎了多少，八十一年。这个婴儿在他的腹中八十一年，那天快要生了，他妈妈就来到李树下，八十一年的孩子怎么生法呢？她就割开自己的左腋，小孩子哇哇地生下来，你看看这不叫老子吗？他在妈妈那里已经八十一年了，生下来已经有八十一岁了。当然这是民间传说，这是神话，这是仙话，那么历史学家写的老子，应该怎么样呢？那么我们看看司马迁，司马迁这位大历史学家，花了18年的心血，写了52万字6千五百个字，给中国的哲学之父、智慧之父，写评传的话，很可怜，只写了450多个字。你看看，这么大的一部《史记》就写了450多个字，这么一个大的哲学家，为什么？没有办法，材料没有，材料不够，所以他很严谨。他怎么写的？他一开头写了27个字，他说：“老子者，楚苦县厉乡曲仁里人也，姓李氏，名耳，字聃，周守藏室之史也。”这27个字就介绍了他的籍贯，他的姓氏，他这样说,老子这个人啊，是楚国苦县，县名叫苦，曲仁里的人。他说姓李，名字叫耳，他的字叫聃，他的工作单位在周朝的守藏室之史，什么意思？就是周朝的皇家的国家的图书馆馆长，用今天我们学者的话来讲，就是收藏图书、保管图书的这样一个官员。那么有的学者说，他是国家图书馆馆长。那么照我的看法呢，还不仅是一个图书馆的馆长，他这个地方应该不仅有图书，而且有文物档案，而且有其他的东西，这就好像我们现在的国家图书馆还有国家博物馆，国家档案馆。我想这些东西结合在一起管理的这么一个馆长，这样一来，如果我们深层思考的话，我们就发现一个秘密，为什么他写了五千多个字？就成了中国的一大智慧经典？成了世界上的一大智慧，就五千来个字，为什么他有这么大的学问？为什么他的思想这么深刻？从他的职业上，从他的工作岗位上，我们可以找其中的秘密。你想想看，他做国家图书馆的馆长，做档案馆的馆长，做博物馆的馆长。一、他看到的东西远远不是我们一般人所能看到的，他看到的图书、看到的档案、看到的文物，当然大大超过一般人，一般人看不到。所以他不仅看到大量的东西，而且看到许多秘密的东西，甚至机密的东西。第二，我们可以想想看，他既然是那个时候国家图书馆的馆长，当时的一般人不能到那里去查图书的。你想想看，到他那里的人，必然是高层次的文化人，高层次的学者，他碰到的就是这些高层次的文化人，高层次的学者，经常进行交流，我们有句话，听人家一席话，胜读十年书。当然他的知识在无形当中丰富起来了,第三个，他这个职位在京城，他这个职位靠近王朝，是政权的中心。你想想看,他不仅能够知道大量的历史信息，而且能够和当时的皇朝的政权的核心，频繁接触，也就是他能够获取大量的王朝的时代信息。再加上老子的天分很聪明，悟性极高，你想想看，有这么的智慧，有这么的素质，又处在这么优越的条件下，当然灵性焕发，就会诞生中国的哲学之父和智慧之父，所以他是有来龙去脉的。

老子原来做国家图书馆馆长，周守藏者室也，后来又看王朝衰败得太厉害了。不想做了，不想做他就出走了，他要到哪里去呀，他要到秦国去，他要到西域去，要到秦国去，要到西域去。必定经过一个关口，叫函谷关，为什么叫函谷关呢？两面两山，对峙，中间一道又深又险的小路。所以这条路就像一个“函”字里一样，所以叫做函谷关，必定要经过这个关口。这一天，守关的长官是叫关令尹喜，又叫令尹喜，守关的长官，那天他到城头上暸望，一看不得了，空中飘过来一团紫气，一团紫气冉冉而来。关令尹很厉害，他眼睛一看说今天很妙，今天将会有圣人到来，然后他在关上远望，看见一个人，骑着一匹青牛慢慢来了，再一看牛背上的那个人，风度非凡。远得看不出，近的一看，这不就是当代最伟大的思想家、哲学家老子吗？高兴得不得了，老子来了，你看紫气飘来，老子来到。然后把他问他，你到哪里去？我要到秦国去，西域去,我呆不住了。不能，你要走的话，你非答应我个条件。老子说，答应你什么条件？他说，你看你这么一个大思想家，哲学家，你不给我们留一点著作，留一点文字下来。老子说不不不，不留。老子他不愿意留的，不留不留。关长嫣然一笑，你不留也好，我不给你签护照，不给你签证，不能过我的关，你非得留一点。所以这是个麻烦的事情，所以老子给他缠得没有办法，所以老子写下了这部天下奇书，叫《道德经》。老子为什么要写这本书呢？刚才我讲了，第一,你不写这个书，他不给你签证，不给你护照上签字，你不能出关，所以要出关得写。第二，关令尹一番话，老子很有触动，我一肚子学问，一肚子智慧，我为什么不做点好事，给后人留点遗产呢？那不就浪费掉了吗？第三，写著作也要有知音，关令尹就是个学术非常高，修养非常高的人。关令尹学识非常高，同志们想想看，飘过一段云气来，就知道贵人来了，我们也不知道叫紫气，也不叫紫气东来，也不叫贵人来。当然这尽管是传说，但是，关令尹是个非常有学问的人。这样一来，我碰到一个知音，我写出来的东西有人赏识，所以有这么几个原因，最后老子决定写了，所以老子花了好几天，写完了。一看，五千多个字，一分八十一章，分成为上下两篇。一篇叫《道经》，一篇叫《德经》,合起来叫《道德经》，我们简称为《老子》。写完以后，关令尹一看高兴得不得了，了不得，太美了。诗一样的语言，深刻的含义，太美妙了。关令尹笑了,他说老子，我这个关长不做了，我要跟你一起出走了。据说后来他这个关长不做了，跟老子一起去西域去。后来人们还看到他们两个人一起在流沙里面走。两个人都有学问，都是大学问家，而且都是长寿。

那么老子的《道德经》里面，到底讲了些什么智慧呢？我们翻开他的书，最先接触到的就是他的道，道路的道，最多接触的也是道。所以我们现代人如果是闻其道，得其道，行其道的话，那就能够把老子的智慧转化为我们的智慧,把古代人的大智慧转化成为我们现代人的智慧，这是一笔相当丰富的财富。

《老子》这个书当中，就五千多个字，讲到“道”的地方有七十多处。他是多么重视道，尽管道到底是什么？现在还有不断的争论，道到底是什么？但是有一个大家是共通的，道就是宇宙的本体，事物种种的玄妙，都是因为从道里边出来的。如果我们认识了道，知道了万物的玄妙，那你看我们活着是多么令人愉快的一个人生。那么道到底在哪里呢，道就在宇宙当中，就在茶杯里面,就在我的录音机里面，就在我的手表里面，天地当中。有道，一草一木有道，一器一皿当中有道。东郭子曾经问庄子，先生何为道？什么叫道？道在哪里？庄子嫣然一笑，无处不在，道在屎溺。这个话讲得很难听，道在哪里？道在屎溺，大便小便当中都有。我们乍一听，这个哲学家怎么讲得这么庸俗。不，深刻，无处不有。如果我们细细想想，难道大便小便当中没有道吗？医生拿你的大便小便一看，就看问题出来了，我们看清宫电影，太监老是拿着皇帝的大便要看，看看皇帝健康不健康，所以道在屎溺。多深刻，所以无处不在，所以《老子》是个智慧的书。他给人们诉说着道，辩论着道，就希望人们得道。如果你是搞政治的，你细细地读他的书，就可以学到好多的道。你搞经济的，你搞教育的，你要健身的，你要教育孩子等等，里面都充满着智慧的道，都能给你一种智慧的启迪。

今天，我们处在这么一个高速发展的时代，老子离我们几千年了，老子就和我们在一起，就能够越过这个时代的鸿沟和我们沟通。

首先我们看宗教界人士非常喜欢老子，1788年，两百多年之前，一位天主教的教士，传教士，他就把《老子》这本书带到了欧洲。从此《老子》两百多年以前，开始了在欧洲的国外的蔓延。有一个罗马的天主教教士，他是第一个用拉丁文来翻译老子的。我们特别要提到日本，日本人研究老子很厉害，我到日本去，他们研究老子很厉害。日本上世纪有一个首屈一指的禅学大师叫铃木大拙。同志们可以看看他的名字，铃木。日本人的，大拙，谁的？《老子》里的。他特别喜欢这个词，叫大巧若拙。所以你看他的名字上有个大拙，他对老子太喜欢了。他怎么喜欢？名字上叫铃木大拙。而且他怎么样呢？老子最讲究无，老子他喜欢无。他往往就拿起毛笔来写一个“无”字，挥笔而成。在写“无”字当中，表示对“无”的深深智慧的悟。这个人很长寿，有近一百岁，九十几岁的时候，还有飞机到处飞来飞去，到处做学术报告，他的学生就问他,先生你怎么这么健康？这么长寿？他笑笑说这就是无为。宗教界的人士喜欢老子，文学家也喜欢老子。你看1891年俄国的托尔斯泰，这么大的文学家。当时有一个彼得堡的出版家，跟他谈话，就问，他说你是这么一位大的文学家，请问你受世界上的哪些作家思想家影响大？托尔斯泰说，他说我受中国的孔子孟子影响很大，受老子的影响巨大。文学家真会说话，一个叫很大，一个叫巨大,只差一个字，很大、巨大，你看不同的影响突现出来了。

哲学家也喜欢老子，世界的哲学家也喜欢老子。黑格尔这么一个大哲学家,他就说了，他是老子的哲学不得了，和希腊的哲学一起，作为世界哲学的源头,你看看得多高啊。当代还有一个大哲学家，叫海德格尔。他这个思想和西方的那个传统不一样，但他和我们老子的思想传统倒很合拍。老子说 “有无相生，老子说有之以为利，无之以为用”，他看到老子这种思想很合拍，很感动。同志们，我们来举个例子，同学们看这个茶杯，茶杯里如果没有水。那么我们就要问大家了，茶杯里有东西吗？没有啊。我们的一般常识，老子来了不一样，老子说有。怎么没有？我看见有。大家不明白，这茶杯里明明是没有东西，怎么是有呢？老子说了，你倒上水不就有了吗？你装上盐不就有了吗？你放上糖不就有了吗？你放上其他东西不就有了吗？厉害，什么意思？正因为它是无，所以它能够有。同志们想想看，如果这是一个实心的东西，一个木疙瘩。你里面能放水吗？不能放水，同志们想想看，正因为我们的嘴巴是空的，是无，所以听完讲座，大家可以吃饭。饭可以进去呀，如果我们嘴巴是满的，是有的，怎么吃东西呀，所以这里有个大秘密，就是这个有。是隐蔽在这个无当中的，这就是哲学家的智慧和眼光。

所以这个“无”并不是真的“无”，而是有的“有”，这个“有”是隐蔽在里边的。同志们再想想看，我们墙上开一个窗，开一个洞，我们开这个洞以后，有没有，没有是空的，但是老子就发现这个智慧，无中有。如果我们整个房间一个窗子都没有，不闷死人吗？正因为无，开着窗洞，所以多舒服啊，空气流通，这不是有吗？这种思想给海德格尔一看，太吻合了，知音。所以他对老子那个思想，非常赞赏，非常合拍。他把老子的哲学开始用西方的文字来翻译了，经常琢磨。怎么把中国古典的话语用现代的西方的语言，不是马马虎虎翻过去了，他在办公室，他的书房里写了两句话，孰能浊以静之徐清？就是谁能够解释一下，太深刻了。谁能够把一个浑浊的东西，乱糟糟的东西，我能够把它沉静下来，慢慢地沉静沉静下来。谁又能够把一个死水一团一样的东西，把它掀动起来，使它生动活泼，谁能？这是老子的话，太深刻了。同志们想想这些智慧，一个单位，一个企业乱糟糟的，我去了，你去了。记得老子这两句话，这么浑浊的一个单位，我去了以后，把它慢慢地沉静沉静沉静下来，搞得好好的，福利上去了，大家很高兴。但是高兴的话，大家懒惰了，享福了，谁又能够把这个平静的环境再掀起生命的波浪，使它永远朝气蓬勃。所以你看这个哲学家，看到老子这两句充满哲理的话，怎么能够不激动，不感动，不冲动,所以，老子不仅和我们同在，而且老子和世界的人们同在。这一讲我就讲到这里，谢谢各位。

**老子与百姓生活2 老子谈饮食之道** (2014-07-23 20:27:36)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：老子饮食的智慧同样体现在他的《道德经》中。在书中，老子说：为腹不为目。就是不要贪求声色的悦目，只要填饱自己的肚子。但是就是在这看似简洁明快的文字背后，却隐含了一个个触目惊心的历史故事。用历史凝聚的饮食之道，在老子五千言的《道德经》中，还不止一处，身为国家收藏图书的官吏，老子阅读了大量的典籍，在浏览历史中，老子提出他饮食之道的又一点，五味令人口爽。就在中国的历史上，又有一个因为饮食的错乱，而酿成了苦果的例子，这又是一个怎样的历史故事呢？历史转化为智慧，智慧作用于生活，老子在历史中总结前人，警示后人。老子提出他饮食之道的“味无味”，谁能在鱼虾肉蟹，山珍海味中品出它的无味？谁又能在粗茶淡饭、苦瓜咸菜中品出它的有味来呢？历史上又有哪位人物真正做到了“味无味”呢？他又提出“甘其食”饮食之道，这是非常有智慧的养生之道。

全文：

现代人对健康是越来越重视了，所以我们有一个新的理念，叫健康是金。人活在世上，最后体会出来的最大的财富就是健康，所以健康是人生中间最重要的财富，也是成色最好的、最闪光的黄金。那么，我们想一想，人要健康，除了心态以外，还有一个就是饮食问题。老子活了160多岁，有的说，老子活了200多岁，他必定有他大的智慧，他的健康智慧，肯定是很杰出，包括他的饮食智慧。

今天我们先讲第一点，老子的饮食之道，为腹不为目。老子这个哲学家，中国的智慧之父，对于饮食他是琢磨得透而透、深而深。他对日常的饮食琢磨得很透很细。今天我们说明饮食之道，饮食之道，这有一个问题啊，为什么中国的这么多的文字，要拿出两个字来，一个是饮，一个是食，把它拼起来是饮食。表面上看很容易，其实这里面是中国文化的一个基因。同志们看，一个是饮，一个是食，拼起来就叫做饮食。所以中国古代人这个饮食缺一不可，是由两个元素构成。同志们如果想了，每天早晨大家要上班，匆匆忙忙，来不及吃了，一个手拿个面包，或者拿一个大饼，啃着就上班，按照古人的观点来说，你不是一顿正儿八经的一餐饭。因为你缺少一个东西，饮没有，你只有食，不是饮。如果你一面啃着一个面包，一面喝一个矿泉水，对了，饮食。不要小看这两个字，就是告诉你，中国古代饮食的一个结构，由两个元素组成，这两个元素当中，是中国饮食文化的一个基本结构，里边的道道太深太深了。老子就观察这些，普通的日常的东西，上升为他的饮食之道，上升为他的高级智慧，哲学思维。那么他的智慧从哪里来的？一个是从他现实的生活当中来的，比如烹煎一条鱼，还有一个智慧是从历史当中来的。人没有历史不会深刻，人不知道古代不会深刻，所以我们也讲，老子前面饮食的历史是促成他这种智慧的升华。

我们看看夏代的王是怎么吃的，夏王朝的最后一个亡国之君叫夏桀。大家知道，这个夏桀很荒芜，他不仅好美色，而且好饮食。当时，他有一个宠爱的妃子叫妹喜，这个妃子他非常喜欢，整日整夜地陪着她和她一起喝酒，她的话句句都听。那么这个喝酒就非常古怪，你看肉是山，肉堆成山，肉干，干的干肉挂起来就是一片树林。这个酒是怎么回事呢？整天喝酒，这个酒不是一杯一杯，也不是一瓶一瓶，也不是一瓮一瓮，干脆就在地上挖了一个酒池，大家喝,然后吃，大家吃，你看在肉山上，在肉干的林里，在酒池上，大家这么饮酒，你看看，怎么饮法？他不是一杯一杯吃的，叫牛饮，像条牛一样的饮。人就趴在那里咕咚咕咚地喝，这个牛饮多厉害，一喝要喝多少，不得了。当时记载叫做“一鼓而牛饮者三千人”，不得了啊不得了，他还搞比赛，一打鼓，大家，这批臣子，这批宫女们都冲到那个酒池边上去了。然后大家趴在那里牛饮，像牛一样饮，你看看还做比赛，比赛了以后，有的人喝醉酒，喝醉酒，扑通扑通都淹死在酒池里了，还有的人喝醉了酒，跌跌撞撞回去了，跑到水边上，淹死在水中间。腐败，腐败。历史很奇怪，所以历史学家往往说历史有惊人的相似处。到了商代，末代的君王又出来了，叫纣王，商纣王不仅是饮食腐败，同样是爱好美色。商纣王宠爱的妃子，大家知道叫妲己，也是为妲己之言听，妲己怎么说，我怎么做。妲己那样说我那样做，很奇怪也是肉的山，干肉的林，也是挖了酒器。哎呀，你看看，而且更荒诞，叫男女裸体，在里面跑来跑去跑，整夜畅饮，寻欢作乐，你看这个国家不要灭亡吗？老子对这些历史是非常刻骨铭心。老子在书里就这样说了，他说，如果哪一个朝代，朝廷上很肮脏，田地很荒芜，粮仓是空虚的，但是却有那么一帮人，穿着华丽的衣服，带着锋利的宝剑，美食吃不够，他说，如果这样的话那么就危险了，这批人就叫盗夸。什么叫盗夸？就是强盗头子，深刻。老子在书中又说了，老百姓为什么饥饿？老百姓为什么没有饭吃？是因为上面征收的税太多了。这样老子就把饮食的两面深刻地揭示出来，一方面花天酒地，不是一般的花天酒地，挖了酒池这样，一边是老百姓没有饭吃。所以老子对饮食之道是琢磨得透又透。正因为经过现实的观察，还经过历史的考察，所以老子提出一个理念，就是我们要讲的第一个标题，为腹不为目。他提出这个理念，圣人为腹不为目，什么叫为腹不为目呢?就是说腹是表示一个人的基本的生存条件和物质条件，下面我们来举个例子大家听听看。大家在大城市里面都有一个经验，什么经验？交20块钱，交30块钱,你可以进一个自助餐厅，然后那里面吃的东西那么多，东西随便你吃，老板很聪明啊，聪明在什么地方？我不会亏本，聪明在什么地方？每个人的肚子是有限的，24小时你吃不下的。饭你就吃个两斤够了，最多吃两斤，五斤吃不下的,牛肉吃两斤，三斤吃不下，再大的口量，腹有限。但是从来没有见到过这么一个商场，叫自助商场，什么叫自助商场？你比如说出三千元，三万元，进我这个商场，只要你眼睛看中哪样东西你就拿，那还得了啊，我一进去看到高档汽车我拿回去，眼睛看到什么东西就拿回去，眼睛看到什么，眼睛多厉害，眼睛说得不好听，是贪欲的。所以老子非常深刻，打了这么一个比方，叫为腹不为目，这是一个非常深刻的道理。但是如果不打这个比方的话，大家比较难懂。这样以来大家就懂了，眼睛是什么呢？无限的欲望，肚子只有这么一点容量，所以老子非常深刻，圣人的饮食之道是吃饱肚子，还有基本上不寒冷，有衣穿,行了。所以王弼他就注释，为腹是以物养己，深刻，什么叫为腹？就是把外部的事物来滋养自己的生命，为目是什么？是以物役己，把外面的事物来奴役自己。那就不对了，那就人变成物化了，人物化了，什么叫人物化了？你喜欢金钱被金钱物化了，你喜欢美色被美色物化了，你喜欢喝酒被酒物化了，这叫为目不叫为腹。所以老子非常深刻，首先一个饮食之道是什么呢？就是人要为腹,不要为目，吃饭是这样，饮食是这样。

下面我们就要进入第二点。

第二点，老子的饮食之道叫五味令人口爽，老子刚才讲了，圣人应该为腹不为目，也就是不要有贪欲，饮食也是这样，不要贪欲，接下来他跟讲了又一个深刻道理，就是五味令人口爽，什么叫做五味？五味就是酸味、苦、辛，咸,还有甘的味道，这叫五味，这个五味表示什么呢？不仅表示这五种东西，还表示调味出来的美味的食品。所以五味又指美食。什么叫口爽呢？口爽的爽就是差错，所以我们有一个成语叫毫厘不爽，毫厘不爽的“爽”就是差错的意思，就是一分一丝都不错，五味口爽就是美食吃得太多了，嘴巴，口感，口角发生错乱了，你辨不出美食的味道来了。老子这个智慧即来自于现实生活，又来自历史。下面我们就来举个现实生活当中的例子。

我们举一个南方人，再举一个北京人，南方人我们举上海人。一个上海人,如果天天去吃山珍海味，参加宴会，吃到最后，他都辨不出来了。这些山珍海味怎么没有味道了？相反上海人回去以后，几毛钱的咸菜，非常有味道，这叫五味令人口爽，发生错位。再举一个北京人，天天有饭局，天天去吃山珍海味,一家一家吃过来，吃到最后也五味令人口爽，吃不出味道来了。还是发现普通的炸酱面有味道，这不是我们现实生活中的经验吗？所以老子的智慧很深刻，从哪里来？就从人民大众生活的土壤当中滋生出来，升腾出来，升华出来，再从历史来看，我们就来看看老子那个春秋时代的饮食的情况。

在春秋时候有五霸，中间有一个非常有名的霸主叫齐桓公，这个人雄才大略，是个大政治家，他的得力助手就是管仲，管仲帮助他成立霸业。这个人不仅是一个伟大的政治家，而是一个极大的美食家。你看看，这个人什么美食都吃过了，吃到后来，五味口爽了，觉得今天的美食怎么没味道，昨天的美食也没有味道，明天再吃还是没味道。于是他就想了，他就对别人说，他说，都没味道，那个人就说，那你想吃什么？他说我想吃人肉，他想吃人肉，他想我不仅要吃人肉，我还要吃婴儿的肉，他不仅要吃婴儿的肉，而且要吃蒸婴儿的肉,不是水煮的，不是什么红烧的，不是的，要蒸的，原汁原味的。你看看，美食发展到这种地步，已经毒害了一个人的美好的心灵。这可怕。他说，“惟蒸婴儿之未尝”，吃到现在，只有蒸婴儿这道美食没有吃过。他说了，说了就有人拍马屁。哦，知道了，你想吃蒸婴儿，有办法。他的一个厨师叫易牙，易牙这个人，烹饪水平极其高，手段非常高明，哦，你要吃蒸婴儿，行，他回到家里,就把自己的婴儿杀掉了，杀了以后，他真的把自己的孩子蒸了送上去，送上去一吃，齐桓公一吃，美啊。其实并不一定美，是因为他从来没吃过，不，他觉得非常美，很高兴。你看看，美食如果把握得不好，不仅是毒害了人心，出了人命，而且种下了极大的灾祸，灾祸来了。管仲多聪明的政治家，他一看不对头，这个事情做得不对啊，后来管仲老了，临死了，临死了他要交代，他要跟齐桓公交代几句重要的话，我把这个国家和你两个人，治得好好的，死了以后不要出问题啊，他最后就讲了非常重要的话。他说齐桓公齐桓公，你得当心，我死了以后，你有四个小人千万不能用，千万不能用啊。齐桓公说哪四个小人?他说中间有一个人就叫易牙。齐桓公说怎么回事，他说你想想，人作为父母的,哪一个不喜欢自己的孩子？他竟然把自己的孩子杀了蒸了给你吃，讨你好，你想想看，他会真的爱您吗？齐桓公一想有道理啊，人人都爱自己的孩子，他把自己的孩子杀了来蒸给我吃，他会真的爱我吗？他说，你放心我记了。管仲一死，齐桓公头脑很清楚，他是一位伟大的政治人物，行，我记住他的话，按照你的既定方针办，就把这四个人包括易牙四个人罢了他们的官了，不做了，你们不做官。这不是蛮好吗，你看看，美食美食，饮食饮食，有时是非常麻烦的,时间一长，这个美食家熬不住了，为什么？易牙是他手下做饮食做得最好的人,易牙给他贬走了，不要他来了，手下没有一个人手艺比他高，所以他的菜、饭一吃没有味道，一吃没有味道，他就想这个人了，哎呀，少了个易牙不行啊，忘了，忘了，彻底忘了，忘了管仲的话。于是又把他叫回来了，没有你我不行,我这个饮食没有味道，然后把他叫来。以后不得了了，四个人勾结起来，四个人都回来了，勾结起来造反。造反了以后，不得了了，把这个齐桓公，关在一个小房子里，不让他出来，国家一片乱糟糟，这是一个美食家，是一个大政治家，是个春秋五霸的霸主。现在被关在小房子里面，要吃饭，没有吃，渴了要喝水，没有人给他送来。日子好难过，我在想，他在这个时候一定会反思人生的问题，一定会反思人生和饮食之道的问题。那个时候吃遍美食，蒸婴儿，今天要口饭都没有，要口水都没有。后来，有一个衷心耿耿的宫女，从一个小洞里爬进来，这个宫女是忠心耿耿的，爬进来以后好不容易给他弄的饭，弄来水给他喝，他当然很感动。然后告诉他，她说坏了，你启用的四个人已经把你的国家都分掉了，道路十天不通了，她说我是拼着命好不容易钻了个空子进来给你送饭。但是对不起了，这是你的最后一顿饭了，下面我没办法再来了。这个时候听到这儿，心如刀绞，他就怎么样？后来他就拿了一个头巾把自己蒙起来,自杀了。其实，也就是饿死了，历史，历史，历史，历史，历史就是最大的讽刺。你是这么一个美食家，最后就叫你饿死了，这多有意义啊。死了以后，大家不知道啊，死了以后过了好多好多天，发觉不对啊，这个房子里面爬出这么多小虫啊？蛆虫啊，不对，怎么爬出这么多，开房子进去一看，齐桓公死在那里，一代君王，一代大美食家，就是为了美食最后死的这么惨。同志们想想看,老子是周守藏者史也，他是非常熟悉历史的，这种历史，他怎么会不知道？这种历史他怎么会不感触？所以他对圣人提出来这样一个刚才的观点，叫为腹不为目，所以他提出这样的观点，叫五味令人口爽，不仅是口爽，把你的心灵都腐烂了。

所以你看，美好的饮食，审美的东西一旦变了味，那就是糟糕了，所以老子的五味令人口爽是如此智慧，生活、历史、历史、生活，出来了。

第三点是老子饮食之道味无味，味无味。老子说了，他说为无为，事无事,味无味，这是一种相当高级的人生智慧。干无为的事，做无事的事，体味无味的东西，饮食要做到味无味，下面我们来看看有几个层次，第一，味无味，什么叫味无味？味无味深刻啊。就是说，你要从没有味道的东西当中，饮食当中体味出它的有味来，体味出它的美味来，这就叫味无味。同志们看，我们吃的是素菜，咬的是菜根，但是我们要能从粗茶淡饭菜根当中品味出美来，品味出人生的安定，饮食的安静，提炼健康的理念，提炼出人生的恬淡的这种幸福，那多好。我并不是吃肉，我没有山珍海味，没有上高级餐馆，我就是吃我的粗茶淡饭，我就吃我的菜根，我照样能吃出我的一种心态来，我的幸福感来，我的愉快感来，我的安全感来，这是多大的智慧。第二个，什么叫味无味？我一定要吃菜根啊，我一定要吃粗茶淡饭，我条件好，我经济收入高。老子又深刻,深刻在什么地方？当你吃到有味道的东西，吃到美味的东西，你吃了以后要像无味一样。譬如说，你条件是好，你级别高，干部做得大，但是你吃有味的东西你要注意，你要味出它的无味来。什么叫无味？就是你不要老追求它，迷恋它，然后不断贪欲，今天换，明天换，今天美了明天还要美，后天更美，再后天还要美，不行。你吃到美食要适可而止，你还要体味不是美食的有味，然后达到一种饮食结构的平衡。如果吃得比较粗糙的食物，粗茶淡饭，老子还教你,你也不要不满足。你不要老羡慕人家高档的东西，这也叫味，所以是何等深刻,所以中国人有一句话，叫咬得菜根香，百事做得。所以穷人家的孩子你看看，他不是高干子弟？穷人家的孩子吃的是菜根，照样香，叫咬得菜根香，百事做得。什么叫百事？就是各种事我都可以做，深刻，智慧。

那么我们要看看，老子他本人的情况，当然书上记载的比较少，我们可以推理，老子是国家图书馆的馆长，同志们想想看，必定有许多高级宴会参加。这个推理可以推出来的，他既然是国家图书馆的馆长，他当然吃过很多美味的食物，他当然吃过很多高级的宴会。但是他就有这个心态，味无味，什么叫味无味？我是吃过好多高档的东西，但是我并不以为我吃过这些东西，就高人一等、贵人一等、富人一等，不，无味。我还是吃我的那个粗茶淡饭，注意，所以他能够活到160多岁或者说200多岁。我们再来看看另外一个圣人孔子，孔子这个饮食之道也是这样。孔子这个人，他吃饭可挑剔了。孔子这个人怎么吃饭挑剔？我们大家熟悉他两句话，食不厌精、脍不厌细，什么意思？我吃的饭，米要精了又精，精了又精，要精米，上等精米，我吃的肉要怎么样呢？要切得要细，还要细还要细，叫食不厌精、脍不厌细，还有好多讲究。你看看，不到吃饭的时候我不吃，一上来一看这个菜烧得烹饪不适当，我不吃。吃饭的时候没有肉酱调味我不吃，一上来一看，这碗肉怎么割得不方正呢？我不吃，再一看，这个肉哪里来的？街上肉店上买来的熟肉，我不吃。这个酒哪里来的？街上酒店里的，我不吃。哎呀，这也不吃，那也不吃，大家就说了，我们以为孔子都是圣人，经你这么一说怎么是个疙疙瘩瘩的人啊？不是，大智慧。什么大智慧？珍惜生命，保护生命，你想想看，熟肉店里的肉他能吃吗？可能有细菌肝炎啊，那个酒伪劣酒，工业酒精啊，举个例子，怎么吃啊？那么你看看，他为什么这个米要舂得又细，肉要切得又细，为什么？因为他是一个美学家，审美的，他讲究美食，他会品味美食。另外，为什么这个肉割得不正他不吃，因为他是讲“礼”的，你这个肉切得歪歪扭扭，不成体统，不合“礼”，所以我不吃。都有一些理念在此。这样一来，你看看我们印象当中孔子很注意卫生，很审美、很讲究礼，但是还要注意到，孔子有非常可爱的一点。孔子是怎么可爱呢？他说过，他说“饭素食，曲肱而枕之”，他说这是我的一大乐趣。什么意思？你别看我刚才跟你说的，这个也不吃，那个也不吃，什么也不吃，但是我能够吃素菜，吃粗食，就能够喝水，就好像他的学生一样，一点饭，一点水我照样吃得很开心，多伟大的人格，能上能下，能精能粗，能美能丑，这就是老子所说的味无味，吃到好的东西不露声色，吃到不好的东西照样很审美。

下面我们要讲第四点，老子说过一个著名的话，他说要甘其食，美其服，安其居，乐其俗，什么意思？尽管你这个地方很落后很小，但是你要认为你吃的东西是最美好的。尽管你穿的衣服很薄，但是你要认为你自己穿的衣服是最美的。尽管你居住的地方很简陋，但是你要认为你居住的地方是最好的，尽管你的风俗不大先进，但是你要认为你那里的风俗是最优等的。那么我们就抓住他一句话，叫甘其食，什么叫甘其食？就是认为我吃的东西是最美好的。为什么这么讲？今天大家要吃肉很方便了，古时候要吃肉不方便，所以做官的人叫什么呢？叫肉食者，今天我们叫当官的叫当官者，古代我们就叫肉食者，吃肉的人吃肉的人就是当官的人，当官的人就是吃肉的人。就是说一般的老百姓是吃不到肉的，平时是吃不到肉的，很少吃。那么老子就提出这样一个理念，尽管老百姓吃的东西很糟糕，但是你要有这样一个信念，你要这样审美的说，我吃的东西就是甘，甘就是美好。这可是了不起的信念。你看，他利用这句话提醒别人，别看你吃得是那么好，但是你要学会说不，就是你做官的人，生活条件非常好的人，你要学会对自己的饮食说不。什么意思？你不要留恋，你不要贪恋，你应该面对自己说不，你应该体会到粗茶淡饭的那种香味，那份安宁，那份对健康的留恋。中国的皇帝这么多，你看看，很可怜啊，我们的学者根据现有的资料，什么资料？就是皇帝有生年的，有卒年的，就有生死卒年，不是好统计他们的寿命吗？凡是皇帝有生卒年月的，找到209个人，中国的皇帝，就是有生年死年的，209个人把他的平均寿命统计一下，请问大家多少？太可怜了,如果知道这个数字大家都不愿意做皇帝了。39岁。你们看看，皇帝的寿命39岁,你们看看，为什么？吃得太好了。后宫的美色太多了，你看看。那么皇帝当中谁是冠军呢？谁是冠军呢？乾隆。乾隆皇帝是冠军，实岁，实足岁数是88，虚岁89，不得了啊，他执政60年啊，不得了啊，他经过4个朝代，不得了啊，他七代同堂啊，七代同堂啊。为什么人家平均寿命只有39岁，他能够做一个皇帝当中的长寿冠军？这不是偶然的。乾隆这个人就跟老子的饮食之道是相同的，你看，他不大吃荤菜，以素为主，味无味。五味令人口爽，为腹，为腹不为目。你看看，他完全可以天天吃山珍海味，但是他不，控制自己，以素为主。他可以喝天下最美的美酒，不，不不不，我恐之。他可以抽天下最美的香烟，当然那个时候不叫香烟，就是烟，他不抽，你看看，他多厉害啊。他吃，不吃太多的肉。他吃，不吃得太饱。他不抽烟，他不贪恋酒，再加上他的锻炼，再加上他其他一些非常注意的因素。你看，他夏天都不吃冰凉的水的。我们夏天刨冰,冷饮，他夏天都不大吃，非常注意，所以他成为中国的皇帝的冠军，难道容易吗？不容易，这中间就和老子的饮食之道相沟通，谢谢大家！

**老子与百姓生活3 老子谈心理健康** (2014-07-23 20:30:18)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：现代人碰到的问题很多、很复杂、很麻烦，很容易出现心理的问题,老子思想中的有关理论，是非常有帮助的。老子在对名声和生命的分析深刻极了：太爱名声，必定有大耗费；积累太多的财产，必然有大损失。如果知道满足，就不会受到屈辱；如果适可而止，就不会遭到危险。要体会老子的这种生存智慧，一个“虚”字，一个“静”字，必不可少。拥有能动，主动，灵动，你的生命的空间给扩展了，生命的容量给加大了。你的能量积住了，你当然能够神采焕发。老子教导人们，要重视生命，别轻易结束自己的生命。对于竞争,是不争；进击，是退守，但老子并不是教你一事无成，而是"无为无不为"，这是最后胜利的真谛。老子要让人们的心态永远地回到婴儿状态。人会老，但心理上永远不会老，这是一种修养。

全文：

现代人确实很幸福，衣、食、住、行都是现代化的。这种情形是老子那个时代做梦也想像不出来的。你看，老子当年出关的时候，骑的是一头青牛，一挪一挪的多老土啊，多慢！今天我们有飞机，有汽车，有轻轨，有地铁，他哪里想像得出来呀！再看老子写的《道德经》，好艰苦！用毛笔，然后在一个竹片、一个竹片上，一个字、一个字写，今天我们大家用电脑一弹而就。但是古代人是人，现代人也是人，古代人有七情六欲，现代人也有六欲七情。你看看,人性是相通的，所以现代人和古代人有好多共同的话题，不过现代人碰到的问题更复杂、更多、更麻烦。如果我们听一听老子的有关教导，会非常有价值。

老子教人们“知足不辱，知止不殆”

什么叫“知足不辱，知止不殆”？就是知道满足的就不受辱，知道适可而止的就不危险。说到这里，我有个问题大家可以来考虑，这是老子问的问题，老子问大家，他说，名声和生命哪一个更可爱啊？老子又问了，生命本身和钱财哪个更贵重啊？老子又问了，得到名和利，和失去生命哪个有害啊？人人都有答案。那么老子怎么说呢？老子说得深刻极了，你太爱名声，必定有大耗费;你积累太多的财产，你必然有大损失；如果你知道满足，你就不会受到屈辱；如果你适可而止，你就不会遭到危险；这样就可以保持长久。这是多么深刻的人生智慧！多么好的心理调节。

和珅，大家都知道，是个大贪官，材料也看得多了。那么我们来分析一下和珅的心理，分析一下和珅的人格问题。

首先，我们说，和珅这个名字起得好极了，他的名字起得美极了。和珅的“和”——你看看，多美呀，这是中国文化当中审美的一个字，叫“和”。你看，太和殿用的“和”吧；你看看和平，和和顺顺都用的“和”。所以“和”是中国文化当中一个非常审美的字眼。

再看那个珅字，什么偏旁？王字旁？不是王子旁，是玉字旁——中国人的人名上凡是有玉的都是审美的，林黛玉，贾宝玉，玉一样的人物。所以和珅这个名——“珅”是玉的名称。所以和珅是用了中国文化当中这两个美好的字眼构成这个名字——但这个人不好！那和珅这个名字呢？好。

和珅这个人有才能，并不是一点才能都没有，很有才能。举个例子，他精通好几个少数民族的文字，所以清政府要翻译文件，我这个要发到蒙古，我这个发到哪个族，他行，都是他翻译。和珅他是正红旗人，和珅他是从一个生员出身，然后世袭，然后做到乾隆的侍卫，然后做到户部侍郎，然后做到军机处大臣，然后做到文华殿大学士，然后做到一等公——一级一级上去，心理变化了，特别是晚年乾隆皇帝非常喜欢他，特别是乾隆皇帝跟他结成儿女亲家，更不得了！环境的变化。你看他不能“虚”，不能“静”，起了变化，所以他到处都要捞一把，否则心理不平衡。捞到什么程度？捞到各个地方给皇帝的贡品他都敢捞！据说，他捞了两千万两白银。两千万两白银是个什么概念呢？折合成今天的数字，是12亿元人民币，这个数字厉害呀——你看，贪得多厉害！

那么我们来分析他的心理状况。和珅贪污了这么多，他不害怕吗？不害怕,和珅，我怕什么！第一，我不怕，我这么大的官，谁碰得过我？第二，我跟皇帝是儿女亲家，我怕什么。第三，我这么多年培养了这么多党羽，我可以有密密麻麻的人际关系网，我怕什么？你们告到哪里，我都有关系。

正因为这种心理，人格的不健全，人格出了毛病，所以他不怕，贪得越来越多，越来越厉害。如果我们请老子来跟他分析，老子必然对和珅“嘿、嘿、嘿”冷笑三声，和珅，你不是说你权力高，没人碰得过你吗？那我跟你讲三句话。第一句话叫“天网恢恢，疏而不失”，你不是有人际关系网吗？这网很密吗？但是你别忘了，天网尽管这个网眼疏，却不能遗失，你这个人际关系网怎么能够敌得过法网这个网呢？果然，入网了。

老子要对他讲的第二句话说“金玉满堂，莫之能守。”历史上，你看，几千年大富大贵的人到最后守得住吗？守不住。守不住，哪里去了？财富都没有了。所以和珅，和珅，你要贪这么多的钱财你来干什么？有什么用？历史经验,守不住的。

第三句话，老子要冷笑一下，和珅啊，和珅，“富贵而骄，自遗其咎”——一个人富贵了，还要骄傲，还要跋扈，必然是自己给自己带来灾难，你发了财，你富贵，你不知道夹着尾巴做人，那你怎么会不自己招来灾祸呢！

我们为什么要分析和珅啊？我们不是作为一个历史的玩笑来说的，也不仅仅是讲了一个历史的故事，而是今天的许多贪官都有像和珅一样的心理毛病。其实，开始我们今天有的官员贪污，他开始刚出道的时候，也不敢贪的。你看看，有的人刚出来，人家送他一条香烟，不敢拿；送他一个电动剃须刀，不敢拿，有的是。但是，到后来地位变化了，拍马的人多了，溜须的人多了，地位升高了，心理不平衡了，心理出问题了。所以人格健康的问题，非常重要。所以我们如果用这些话教育这些贪官，应该说，能够挽救很多的人。

老子教人们“虚”、“静”的生存智慧

刚才我们讲了心理平衡的调节，首先你要爱惜生命，珍惜生命，保护生命;老子又教你第二招：“虚”、“静”。要品尝这种深层的智慧，一个“虚”字,一个“静”字。

大家可以来观察一个现象，同志们看，到了春天，树上的一片树叶长出一个芽来，一个小小的芽，然后几番春雨以后，这个芽慢慢长大，后来绿油油的一片树叶。秋天来了，变黄了；再深秋，风来了，叶叶飘零。飘到哪里去了？飘到地上去了，落叶归根。然后变成了泥土，然后回归了自然。

大家再看看，一个天真活泼的小孩，生下来，哇，哇，哇，哭，到人世来报到了，然后是灿烂的童年，然后是辉煌的青年，然后是成功的壮年，然后垂垂而老，然后告别人世，一抔黄土，然后复归自然，老子观察到了。

再来观察个现象，一个人生下来什么都没有，所以老百姓有句话“生不带来”，赤条条来，然后拼命地向外占有，从无到有；然后再占有，从小有到大有；然后再占有，从大有到富有；然后再占有，从富有到豪富，都是财产。但是又怎么样呢？最后人死了，你能够带去吗？所以，老百姓又有句话“死不带去”。所以老子说：“金玉满堂，莫之能守？”谁守得住！那么就有哲学来了,那么就有大智慧来了。

老子目光如炬，他一看，嫣然一笑！你看看，同志们一踏出这个演讲厅，外面纷纷攘攘，汽车，人来人往，世界纷纷攘攘，攘攘纷纷，纷纷扰扰，扰扰纷纷，我们看不到啊！老子一看，会心一笑，就在这个纷纷攘攘的背后有六个字对大家可以有非常大的警示作用——“致虚极，守静笃”。什么意思呢？其实就两个字，一个是“虚”，一个是“静”。人生在世，你要有心理健康，你要有一个美好的人格健康，你得首先懂这两个字。

“虚”是什么意思？“虚”就是空，空就是通，通就是灵，灵就能动，所以叫做虚空，所以叫做通灵，所以叫做灵动。当你的心虚了、空了、通了、灵了，你就灵动了，你就聪明了。

同志们想一想看，现在大家都有邮箱，这个邮箱当中，今天给你发来一个垃圾邮件，明天给你发来一个垃圾邮件，把你的邮箱都堆满了，你说说有什么用？心灵不就是一个邮箱吗？今天给你一个乱糟糟的刺激，明天给你一个什么信息，后天乱七八糟，都堆在你的心里面，这个叫滚滚红尘的尘埃，把你的心都污染了。所以，你这个心要虚，虚了以后最后就达到一个灵，灵了以后就动了,生命在灵动，不是妄动，不是乱动，不是骚动。你看看，还有一个，他教你“静”高级智慧。什么叫“静”？任凭你外面乱糟糟，任凭你外面红尘滚滚，我心不动，你外面的世界乱糟糟，非常地热闹，信息这么多，我胸中自有一块宁静的家园，我有一块宁静的圣地。你看，“静”是什么呀？“静”就是清，静了就能够清，清了就能够明，明了不就聪明了吗！

你看看，你这个心“虚”了能够灵动，你这个心“静”了，能够轻灵，能够清静，能够聪明。那你说说看，你这个心灵是多么的美好，不论外面是刮12级台风，不论外面怎样，我心不动，我永远能够抵抗你这个外来的东西。那么这能够救多少人的命啊！心理、人格的力量。你看看！但是这个不是容易做到的，所以他讲六个字，第一个“致虚极”，要达到一个极顶，虚的极顶。什么叫虚的极顶，就是不断地历练，达到一个高境界，不是虚一点、虚一时，而是整个全过程修炼到这个境界。境界是这样，要“守静笃”，要守住啊。“笃”是什么意思？“笃”就是实，所以就老老实实，叫厚笃，叫笃实，要踏踏实实地守住这个“静”。一个“虚”字，一个“静”字，可以清除掉我们心中的毒素，所以不仅可以排毒，还可以养颜，还可以养心，可以健康人格，可以长寿,长寿要有个心态，所以“致虚极，守静笃”。

诸葛亮是多么厉害的一个人！诸葛亮多厉害，他要教导孩子那要掏心窝，我肯定要把最好的一句话教导我的孩子。什么话？“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”我老子把掏心窝的话跟你讲，孩子，孩子，我不是教你发财，我不是教你做其他，我就教你两句：一个淡泊，一个就是宁静。你看一个“静”,一个“淡”。诸葛亮多厉害啊！他给儿子留下的就这么最重要的话，你要淡泊,淡泊明志；你要宁静，宁静致远。

我再举个例子，我们怎么能够品尝到老子跟我们讲的“虚”、“静”的深层的智慧呢？举个例子，同志们你们看，星期一到星期五匆匆忙忙上班，然后到办公室一坐，玻璃窗后面一坐，一坐下来什么东西要你办，什么信息，乱七八糟的，都集中到你这里来，好辛苦！一系列的问题，青年人有青年人的问题,中年人有中年人的问题，老年人有老年人的问题，一系列的问题纷至沓来。

现代人有一个词叫“忙”，“忙”成了现代人的一个关键词。忙，忙得不得了。一忙，你看看，怎么样？心灵上都是滚滚红尘，在你的心灵上。

双休日，节假日，带着家人或者跟朋友一起，当你脱离了尘世的滚滚喧嚣,当你来到了寂静的山坳，来到树林中，来到草地上，来到流水前，你听到的是美妙的流水声，你听到的是鸟声，你听到的是风声和树叶的对话声，你看到的是鸟的自由的飞翔，你看到的是鱼的自由地游动，你看到的是蜜蜂自由地在那里飞舞、采蜜。你想想看，你闻到的什么？是草香，是花香，是泥土的芬芳香,这时候你觉得心灵多舒服，多舒服，大自然太美了！你来的时候是心灵的疲惫,塞满了，到这里你觉得“虚”了，心灵空了，乱七八糟我都扔掉了，明天的报表我不管了，什么人事关系我都不管了，什么东西我都不管了。这时，你觉得舒服极了，哎呀，大自然这么美妙，这不就是“虚”、“静”的智慧，这不就是“虚”、“静”让你尝到的美果吗！

好，过了一、两天，大家说，我们现代人得挣钱啊，我得养家糊口，我还得买房、还得买车，我怎么能老蹲在你的深山老林里？这怎么行啊！我得回去,我得要上班。一回到城市里，一到玻璃窗后面，一到你的写字台前面，又来了——滚滚红尘又来了，心理又失落了。

那么现代人就提出问题，老子，老子，你教我们现代人怎么能够“虚”、“静”起来，不能啊，我们得挣钱，我们得养家糊口！怎么行？行！中国人有句话叫“大隐隐于市”，真正的隐者不是躲到深山老林里去，真正的隐者就能在王府井大街旁隐居，就能在大栅栏租个房子在那里。尽管是在闹市区，我照样能够隐居，照样能够红尘滚滚，我不沾边，这叫“大隐隐于市”。钱钟书不就是吗！不就在我们北京吗！你看看，不是在滚滚红尘当中吗！深刻！并不是教你到深山老林里去。所以这是一种心灵上的修炼的工夫，心灵上要“虚”，心灵上要“静”，心灵上去“致虚极”，心灵上去“守静笃”。你致虚了，你守静了，你就去掉了一种盲动，一种乱动，一种骚动。你换来的是一种什么？能动，主动，灵动，你的生命的空间给你扩展了，你的生命的容量给你加大了,你看看，你的能量积住了，你当然能够神采焕发。

老子教人们重生、贵生

老子教导人们，你要重视生命，你要宝贵生命，你要看重生命，你别轻而易举就结束自己的生命。凡是人们受到痛苦的时候，受到忧患的时候，凡是熟悉《老子》这本书的话，马上会想起一句话，老子在这个书中这么讲的，他说:“吾所以有大患者，为吾有身，及吾无身，吾有何患？”这句话怎么讲？就是人啊人，所以有忧愁，所以有劳苦，是因为我有一个身体在，假如等到我没有这个身体，我有什么痛苦！

如果熟悉《庄子》的人，一个人碰到忧愁、困难的时候，他马上会想起《庄子》里面的一句话，叫“大块载我以形，劳我以生。”深刻！什么意思？大地上载了我的形体，天地之间有了我的身体，忧愁、痛苦与生俱来。这两个哲学家，思想是一致的，老庄、老庄嘛！那么这两个思想家的思想是不是错误了？你说，痛苦啊，不能算完全错误。同志们想，人活着就得为活着去奋斗，你要去奋斗，你要活着，就不会一帆风顺。既然你要去奋斗不会一帆风顺，哪里会没有痛苦？哪里会没有忧愁？你有一个身体你要去奋斗，有皮肉之苦，有精神之苦，怎么会没有苦！你有一个身体，你才能感受到苦。这个桌子感受不了苦，这个杯子感受不了苦，这个手表感受不了苦，人有个身体感受到痛苦。深刻太深刻了！所以说我有大患，是因为我有这个身体，大块载我以形，是因为忧愁和劳苦与生俱来，但是不全面，它是片面地深刻。怎么叫不全面？人活着有幸福啊，人活着还有这么多的快乐啊！你没有讲啊，所以又对，又不对。

如果我们按照老子和庄子这个理念去推理，你不是说吗，我所有痛苦是因为我有身体在，那么请问老子、庄子，你自杀吧！你结束你的生命吧！你结束你的生命你就没有痛苦了，没有忧愁了。NO！NO！NO！庄子、老子不做这种傻事，庄子和老子是教人们重生，贵生，护生，爱生，珍惜生命，生命宝贵,如果按照他这个理念，他去照这个话去做的话，为什么他要活到160多岁或者活到200多岁啊？传说当中的。我认为，这个长寿并不一定不可能。今天根据世界卫生组织的预测，人就能活到160岁、170岁，当然要在特殊的情况下，人应该这个寿命，所以差一点的不到120岁，再差一点八、九十岁，应该能活到这个岁数,所以古人想出来说，他是活到160岁或者活到200多岁，可能有一点道理。当然并不一定长寿，就非常长寿。庄子活了多少岁？庄子活了83岁。他们两个都是长寿的，都是爱生、护生、重生，珍惜生命，保护生命。你看看，这就非常有意思了。一方面你自己在讲，人生有痛苦，一方面你又保护得这么好，心理平衡,平衡得这么好，活到160岁或者200多岁，活到83岁！当时的平均寿命很可怜呀，只有三、四十岁，那八十几岁绝对是高龄，孔子只有七十几岁。所以这里面有大智慧，大秘密，大窍门！

说到这里，我们要穿插一句话，提一个问题，大家可以想一想，是不是一个高智商的人，一个高学历的人，一个高学位的人，他的心理调节能力一定要比那个低学历的，低智商的，没有文化程度的来得好呢？不，不一定。

前几年，可能大家有的还清楚，有一个中国的留美博士他就在美国自杀了,当时舆论很轰动，报纸上报道很多。为什么？心理有毛病，心理不健康。当时中国驻纽约总领事馆的一个教育领事，管教领事，他就讲了话，这话讲得让人吃惊！他说，中国驻纽约总领事馆教育组管辖的美国东北地区十个州里面，中国的留学生自杀这种情况，每年不下七、八起。很厉害，都是高智商的人！美国哈佛大学新闻办公室主任他就讲了，哈佛大学学生的自杀率在全美国高校当中平均线以上，而外国的在哈佛大学的留学生，自杀率又更高。

这说明，现代人的心理健康问题是多么严重！这是非常有警示作用的。就是说，高智商、高知识的人，他的心理调控能力，并不一定很强，有时反而不及低智商、文化水平低的人。那么我们就要追问，为什么？为什么他们学问这么高，智商这么高，学历这么高，学位拿得高，他们的调控能力不行啊？因为:第一，正因为他们学习学得太多了，正因为学历太高了，正因为思考问题太复杂了，所以心理很浮躁；文化程度低的人，他考虑的问题比较简单，他文化程度一高，考虑的问题越复杂。你看看，社会的期待，家长的期待，单位的期待,都很高。我培养你，培养你这么高的学历，我对你的期待，当然回报要高了，压力很大。而且自己高学历、高水平的话，他自我膨胀更大。而且越是高层次,它竞争越厉害，笨人跟笨人竞争就这么个水平；聪明人跟聪明人竞争，更是一个高水平；天才跟天才竞争，那就更不得了。所以你看看，压力多大！这个压力，他又不会心理疏导，又不会找《老子》这个书来看看，听听《老子》的讲座。你看，他疏导不出来，往心里去——外面的层层压力都往心中去。最后怎么样？破裂，结束生命！可悲！这么辛辛苦苦培养起来，就这样一个结局！这是第一条——学历高的人，期望高，自我膨胀高，思想复杂，解不开疙瘩。

第二个方面，也有个小问题。我们从小学到中学，到大学，到研究生，你看我们基本上没有一门功课，是专门讲心理疏导的，没有啊，都是给你讲专业知识。你学工科的，我教你怎么设计；你学经济的，我教你怎么怎么办……你看，很少有门系统的课程来给你讲，碰到问题怎么来处理，碰到心理上的问题怎么来处理，竞争中失败了怎么样？你看，没有这个课程啊！都是讲一些知识的问题。所以，这个也带来了很多问题。那么今天的改革开放是一个太平盛世,形势很好，青年人你看没有人阻拦你，天高任鸟飞，你有本领你拿出来，你要上大学，你要读研究生，你要出国留学，你要做老总，你要怎么怎么创业，都可以——你有才能都可以。

但是，这里有一个问题，如果不教会人们，如果不引导人们心理健康的问题，照样还会出很多很多的矛盾。所以，我们现代人应该注意到，要有充分的心理上的训练和心理上的准备，有心理的健康，人格的健康，心理上的历练，人格健康的历练，你才能够应付外界的千变万化的竞争，迎接外面对你的尖锐的、重重的压力，你才能从容对付。如果你本身没有这个东西在里面，你受不了。譬如说，股票失败了，企业失败了，你跟他疏导，这有什么关系啊？失败了，再来吧！也许有时候一句话，就救了一个人的一条命。我们大家读读《老子》，老子怎么说，开通了，不用割腕了，29岁怕什么！我失败了我再来。所以心理的疏导，心理的健康，非常重要。这时候就要请一个高明的心理导师。

老子就是一位高明的心理导师，他也碰到许多问题，但是他活得这么长寿,你看看，老子生活得也不如意呀，生活得如意，他为什么国家图书馆馆长不做,要出关呢？庄子的生活状态比老子更不如。怎么不如？你起码还是个图书馆馆长，我还不如你呢！你看看，今天晚上要吃晚饭了，我米都没有呢，揭不开锅,还要去向人家借呢！你看一看，生活又是很穷苦。但是你看，他们的心态好，这就有大智慧、大本领、大技巧。你看看，我们现在一般听到的是什么？听到的教你功利；老子教你的什么？淡泊。我们现在一般听到的什么？竞争，竞争,再竞争；老子教你什么？不争。我们现在一般听到什么？进取；老子教你退守,我们现在一般听到的什么？扩张；老子教你收敛。但是同志们千万不要误会，老子教你淡泊，教你收敛，教你退让，并不是教你一事无成，而是“无为无不为”——最后胜利的是你！教你用“柔”的方法，用退让的方法来夺取最后的胜利。这是高级智慧呀。

含德厚者比于赤子

老子对于婴儿是太喜欢了，对于婴儿是琢磨得透了，《老子》的五十五章,如果同志们翻翻看，读起来就好像这个大哲学家，专门写给婴儿的一首抒情诗,哲学诗。

老子怎么写的呢？他说：“含德之厚，比于赤子，毒虫不蛰，猛兽不据，攫鸟不搏，骨弱筋柔而握固。未知牝牡之合而踆作，精之至也。终日号而不嗄,和之至也。”什么意思？他说，含德深厚的人，就像个婴儿，就像赤子，这个婴儿赤子不得了，他说，你看他躺在那里，毒虫来了，不咬这个孩子；你看，一匹野兽来了，它不去扎这个孩子，天上凶猛的鸟来了，看到这个小孩，它不用爪子去伤害他。他说，这个孩子，你看看，这个小孩子，骨头是这么地软弱,筋骨是这么地柔，但是那个小孩子握的拳头很紧很紧。再看看那个小孩子，一个男孩，他根本不知道男女之间的事情。但是你看他那个小小的根儿，翘得那么起，这是什么原因？这是精神的专一。“精之至”，这叫什么？叫 “和之至”，精气和和气，达到极点，这不是献给婴儿的诗篇吗？这是献给有德之人的那种美妙的哲学诗篇。

你看，小孩子整天哭，为什么喉咙不嘶哑？我们大人哭一下子嘶哑了，因为大人连讲几个小时就不行了，小孩子整天哭喉咙不哑，老子就发现，精气充足，所以人要向婴儿学习。所以老子这样说，认识这种道理的就称为“常”，认识这种常的就称为“明”，他说，纵欲贪生的就是不祥，任性使气的就是逞强，凡是事物你过于强壮了就衰老，所以，不符合道，不符合道的就会提早灭亡，或者死亡。

同志们可以想一想，在这一位哲学家的心里，始终有婴儿的形象在，他怎么能够不长寿啊！他怎么能够不长寿！心中永远有个婴儿的形象在，永远调节着自己的心理，永远平衡自己的心理，怎么会不长寿！当然，老子所说的婴儿,不是长大以后的孩子，老子说的婴儿是那个赤子，是刚生下来，那个小孩天真,不是幼儿园里的，是那个小孩。等到孩子慢慢长大了，来了，欲望来了，有的要这个，有的要当官，有的要美食，有的要发财，有的种种欲望来了。所以老子说，渐渐远离婴儿状态。

同志们想我们在座的人和我，都有一个婴儿状态，都有个天真烂漫的赤子状态，但是我们都被异化了，都慢慢地变得好像越来越聪明了，好像越来越纯洁了，但是我们每个人离婴儿的状态越来越远了。所以老子又是一个道道，要让我们的心态，我们心理永远地回去，回去，回去，回到婴儿状态。

年纪大的人，回到壮年、青年、童年，婴儿多美妙！那你会老吗？永远不会老，心理上永远不会老，永远平衡。所以有人就问了，我们能够回到那个婴儿状态吗？能啊，他老子这种智慧不是叫你机械地模仿，表面地模仿，而是一种修养，让你像婴儿这样的精气专一，像婴儿这样的精心励志，精力充沛，精气百炼，精神焕发，精彩无比。他叫你精之至，婴儿不是“精之至”吗？他叫你“和之至”，要怎么和呢？和光同尘，和气致祥，和平安祥，和谐平安，一切和谐，和和美美。所以一个是“精之至”，精神焕发；一个是“和之至”，一切平和、和美，那么你说，你这个心态怎么会不好呢！当外面种种纷至沓来的时候，冲击波很大的时候，你照样能够不慌不忙地应付。

老子与百姓生活4 老子谈成功之道 (2014-07-23 20:32:28)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：如果从某一个角度来看的话，《老子》是一本怎么样走向成功的书:一个人要想成功，首先必定要去找那一条走向成功的路；老子认为道这个东西是恍恍惚惚，但是里面有形象，有物体，有它的精神，还有它的规律；虽然老子提倡“无为而治”，但是把注意有为与无为的结合和老子的“无为而治”也是合拍的；老子让人们知道，人最容易忽略的，是因为想早早出名，想脱颖而出，因此过早地拔苗助长，而他认为要用一种“大器晚成”的思想来矫正自己的身心；老子思想当中的“柔”是很成功的，就是在柔弱的当中，找到一种成功的力量，水滴石穿就是这个道理；“功成身退”是老子成功论当中又一个智慧的亮点，另外有功不要居功自傲、摆老资格，这也能算是“功成身退”，人家也就尊重你了，并不是一定要隐居起来。

全文：

　　在人生的问题上，有一个永恒的话题就是爱情。大家可以想，成功是不是也是一个永恒的话题呢？

　　人人都想人生成功，哪一个人不想自己人生成功！自己发觉，我的人生不成功，大家很自然地会把这个希望寄托在孩子身上；当孩子第二代还是不成功,又很自然把它寄托在第三代身上。同志们想，人生成功的问题是一个世代延绵的问题，是一个永恒的话题。

　　清代的思想家魏源曾经说：“《老子》是一本救世的书。”他写的这本书叫《老子本义》。我想，如果换一个角度去看的话，《老子》其实是一本教人成功的书，教你怎么样子走向成功。我们经常说，一字值千金，《老子》这本书只有多少个字啊？五千多个字。正因为它难读，所以它不普及。但是这五千多个字，字字胜过千金！

　　恍恍惚惚的成功之路

　　一个人要想成功，首先必定要去找那一条走向成功的路。你一辈子找不到这条走向成功的路，那你就一辈子不能成功。所以要找这一条路，要找这条达到成功的路。

　　今天我们这句话，大家一定很熟悉，叫“男怕干错行，女怕嫁错郎”。这是我们老百姓的话，男的就怕行业选择错了，一辈子这个路没有走准，女的婚姻问题很重要，就怕嫁错了郎，郎一嫁错，婚姻失败。所以我们老百姓最关心的成功问题，这两句话当中就看出来一个通向成功的道路问题，千万不能“干错行”，千万不能“嫁错郎”，因为路不对，走坏了。所以中国人对道，对路的问题体会是深刻极了。同志们想想看，我们经常说人生有“白道”，有“黑道”，道啊。同志们你们看，我们叫“饮食之道”，叫“成功之道”，叫“茶道”，叫“棋道”，叫“剑道”，叫“长寿之道”等等，道啊，道就是路啊，路就是道啊。所以，要成功就要去找那条路，找那一条道，找到了那一条道，找到了那条路，你就开始往成功那个方向走去了。所以同志们想想看，为什么这本书叫《道德经》啊？《老子》叫《道德经》，就跟你讲里面的道，跟你讲里面的路，让你知道道，悟道，得道，行道，让你人生成功。所以这五千个字不得了，字字赛过千金。其实老子这个人是个天才，特别聪明，他把一个我们走路的一个实在性的道，升华成为一个抽象的、智慧的道，一个哲学的道，多高级！

　　老子说，“道，可道，非常道；名，可名，非常名。”道这个东西啊，不是可以用平常的话说出来的；道这个东西，如果用平常的话说出来，这就不是永恒不变的道了。同志们想想看，我们说出来的道，都是某一个具体的道，长寿之道——教你几个长寿的方法。你看看正是宇宙这个大道，我们说不出来啊,物理学家、天文学家等人还在研究，是说不出来的。凡是说出来的道，都是某一个具体的道。很深刻！所以“道，可道，非常道；名，可名，非常名。”你看，宇宙当中好多，我们还没给它命名啊，命名不了啊！多深刻！一字千金！所以讲得出来的不是那个常道，是一般的道。

　　下面我们再看，老子说了，道这个东西啊，它是恍恍惚惚的，惚惚恍恍的,模模糊糊的，糊糊模模的，看不清楚的，辨不明白的，晃来晃去的。但是那个东西有“象”在啊，那个东西有“物”在啊，那个东西有个“精”在啊，那个东西有个“信”在啊。什么东西啊？就是道这个东西是恍恍惚惚，但是确实存在，只不过我们看上去是模糊的，它里面有形象，有物体，有它的精神，还有它的规律。这个规律，而且是可以验证的。譬如说，我们要到月亮上去，今天当然我们已经登上去了。但是老子要登上去，那个时代登上去，但是他想像的就有这个道，恍恍惚惚的道，有一天我们发现了，给它命名了，然后我们造了某个东西登上去。你看，实在啊！

　　我们要到宇宙很远很远的地方去，我们现在恍恍惚惚啊。但是老子说，你不要看，恍恍惚惚，中间有啊，有东西在里面。是的，经过多少年以后，可能我们就发现了。所以老子讲得多哲学，多深刻！

　　那么老子就跟我们讲了讲一个什么东西呢？成功的路。你要成功，你要人生成功，也有这么一条路，但是这条路是恍恍惚惚的。但是这条恍恍惚惚的路是存在的，它是有“象”，有“物”，有“精”，有“信”的，可以找到的。所以大家要去找，要去找到这条恍恍惚惚的路，找到这条成功的路。那么我们现在联系一些家长了，我们一些家长都希望成功，希望自己的孩子成功，希望孙子这一辈成功，希望孙子的儿子成功，一代一代希望他们成功。哪个不想成功？这是正常的心理，但是我们学了《老子》就知道，哦，要儿子成功，要孙子成功，中间有一条恍恍惚惚的道，你得找准了。现在我们的家长，心是非常好，从星期一到星期天，七天时间都给孩子“充电”——都安排了弹钢琴、唱歌、舞蹈、外语，统统排满了，以为这是一条成功之道。

　　NO、NO、NO，不一定对啊。你看看，丁肇中就这么说过：“考试能拿第一名并不代表一切，因为考试是解决别人解决了的问题。”听到这句话，同志们回去，思想境界就高了，儿子没有考第一名，孙子没有考第一名，不要怪他，不要紧的，丁肇中都说：“我所认识的20世纪的物理学家、化学家，拿诺贝尔奖的，几乎没有在学校考第一名的，考最后一名的倒有几位。但这些人都能挑一个题目，根据客观情况，认定这是自己一辈子最重要的事情。为了这个,其余的东西都可以放在次要的位置。”

　　由此我们明白了这样的道理：第一，不要把小孩子星期一到星期天全部排满了，认为是成功之路；第二，小孩子不考第一名，要宽容，说不定大材，不一定考第一名。丁肇中就这么说的，成功之道确实是恍恍惚惚，模糊不清的。

　　杨振宁就这样说过，大学里有好多优秀的研究生，他们自己和老师都不能预测未来的成就有多大，可是二、三十年后，成就却可能有很大悬殊。事后一回想，成功的同学在当时不见得就比不成功者优秀许多。这其中的一个基本道理是，有人走对了路！

　　路，道路，这条路是多么重要！走对了路，他左右逢源；而有人走错了路,再努力也难以有大成就。深刻！同志们想想，就都是优秀的研究生和导师，他们自己都不知道。这个“不知道”就是老子说的成功之路恍恍惚惚，惚惚恍恍,不清楚。

　　那么我们要讲的，这样一来，不就没有希望了吗？不是。老子不是教导你嘛，那一个成功之路是在的，有的，问题是要不断地把握，调整，去寻觅这个成功之路。

　　下面我们就看一个例子。1997年诺贝尔物理学奖获得者朱棣文，他是一个美籍华人，祖籍是江苏太仓的，他也要走一条恍恍惚惚的成功之道，经过不断地努力，他悟出来了，这个悟悟得非常地巧妙，悟得出乎我们意料之外，就像老子从日常生活当中悟出来一样，他搞的是一个什么东西呢？是搞的一个激光的冷却和原子的捕捉技术。激光把它冷却下来，还有把原子要抓住，这样一种工作。他正因为这个工作的成功，获得了1997年的诺贝尔物理学奖。他这个灵感哪里来的？说来很奇怪，他在美国的纽约北部的一个大学里，那个地方很冷很冷，所以，大学生都要喝酒，为什么？喝酒抵抗寒冷。他突然就灵感来了。

　　你看，这些喝醉酒的酒鬼是怎么走路的？他是晃来晃去，恍恍惚惚，惚惚恍恍，模模糊糊，糊糊模模。但是其中有“象”，有“物”，有“精”，有“兴”啊，怎么回事啊？他总是往低的地方走，酒鬼总是往低的地方走，他不往高的地方走，他更不能往汽车顶上跳。哇，灵感来了。找到道了，悟到道了,他就想了，在那种激光束的，不同的激光一束一束打上去，不同的作用下，原子也是这样，就像喝醉酒的酒鬼一样往下走，往什么下走，往能阶、能量低的地方走，哇，有了，通了，明白了。怎么明白？你看，酒鬼他往底下走，不往上走，更不往汽车上走，那么我就在酒鬼往下走的地方，我挖一个洞，酒鬼不掉进去了吗？我不要挖在上面，我挖在下面，挖一个陷阱，酒鬼“扑通”掉下去了。那这个原子不是也可以这样吗？我就在各束的激光的作用下，原子不是往能量低的地方走吗，我就在下面设一个陷阱，好，给我逮住了。他这个灵感就从生活中间来，从酒鬼身上模模糊糊来，他成功了，他悟了道。多深刻！

　　有为与无为

　　老子讲“有为”之道，这一点好懂，“有为”有所作为。但是老子又强调“无为”。老子在三十七章中，他就说了“道无为而无不为”。“道无为”但是“无不为”。什么意思？道它永远是不乱动的，不妄为的。它好像在那里不动，其实它发挥了天大的作用。譬如，我们举个例子，有两个车轮子，它们当中是空的，这就是“道”。它不跟你说，它发挥了作用，于是我们可以插车轴,于是我们可以装车厢，于是我们可以滚动，于是我们可以坐人，于是我们可以装货。你看看，它不跟你说，它“无为”啊，它就两个空的。你看看，要你去利用它。所以“道无为而无不为”，多深刻！但是我们往往误解老子的话，而英国有一个哲人，这人很厉害，叫李约瑟。李约瑟就说了，中国人往往把老子这句话理解错了。无为是什么？并不是叫你一点都不为，“无为”是叫你不要违反自然的规律，不要乱来，要符合规律再去为，你就能够取得成功。

　　譬如，我们举个例子。2004年12月3号，陈省身——国际大数学家逝世。这个数学家活了93岁，他是一个特别完美的人生，告别人世，特别完美。他是国际大数学家，杨振宁说，他这个成就，国际上他这个领域可以排到第五个大人物。就在死之前的一个月，国际小行星联合会特地把发现的小行星用他的名字来命名，这多光荣啊！那么我们要问问，他这个成功也是成功在“有为”和“无为”。他是怎么有为的呢？他说，我一生当中只做一件事情，这件事情就是数学。我那个时候学体育跑不过男同学，别说跑不过男同学，连女同学也跑不过，所以搞体育不行。但是我听音乐呢，听不懂哪个曲子美，哪个曲子不美,所以搞音乐也不行。最后我选来选去只能搞数学。

　　第一，恍恍惚惚的路他找到了，你看，他有所为，有所不为，体育我不能为，音乐我没这个才能，我干数学这一行。选择对了，干数学。他从20多岁干数学，一直到93岁去世，他搞了70年的数学，专心致志。他说，我一生就干一件事情。他从中国到德国，从德国到美国，从美国再回中国。他说，我一生就干一件事情，就是数学，其他什么名，什么利，我统统不管。

　　我们再看，他晚年从美国到中国来，在哪里？在天津南开大学，他就给自己住的房子叫“宁园”，这个名字非常有意思，他这样说，这老先生说得很深刻，这晚年说的：“我一般不参加别的活动，只做我的数学。我现在这个住所叫宁园，就有这么个意思。一个人一生中的时间是一个常数，应该集中精力做好一件事。中国人浪费时间的事太多。”

　　陈省身先生对于名利看得极淡、极淡。2004年，他一次得奖，大家说说看,他得了多少钱啊？100万美元，陈省身非常地洒脱，这些钱对我没有用了，我要这些钱干什么？他都捐献了，捐献出去。他还有一种“不为”，这种“不为”非常深刻。

　　1982年，陈省身在美国加州大学伯克莱分校他建立了一个数学研究所，他出任第一任所长。他管理理念是什么呢？他管理理念非常有意思，我做所长，我要管好这个所，我怎么管？他就这样说了，他说：“办这个所最要紧的是，把有能力的数学家找在一起，找来之后就不要管了，让他们自己搞去……”这个理念就是“不为”啊。你看看，这种理念多超前！这种理念和老子是合拍的,老子是“无为而治”。自由——科学家研究一定要自由，自由才能研究出东西来。这是高级智慧，高级管理方法，

　　那么我们要说了，他又是怎么“有为”的呢？他说，数学嘛，好玩，玩啊,数学很美啊，很好玩。这位陈先生他也精通饮食之道，他说，这个东西就像炒木须肉，炒得多了，自然就熟悉了。深刻！这就是老子所说的“道之出口，淡乎其无味。”你看看，他讲出来的是大道，但是他嘴巴里讲出来的，是淡然无味的。但是什么？“视之不足见，听之不足闻，用之不足既。”你用，用不完,如果今天各位在座的你只要记住这一点，回去以后要让你的孩子成功，你千万注意一点，注意一点什么？要他爱好学习，愉快地学习，把学习当做一种玩，让他觉得学习我不是苦，学习我是玩，是一种审美，是一种审美的学习，你教育成功了。你看，这位大数学家，他的一个理念“玩”，“好玩”，“审美”,你看，多深刻！因为什么？你如果去玩了，你就不觉得痛苦，你就不觉得逼着我学，我越玩越有劲。为什么小孩子上网他不肯下来了，玩啊。他玩得饭都不想吃了，玩啊；玩到晚上睡觉都不爱睡，如果你引导他正当地学习也是玩，也是审美，必定成功，必定大成功，必定成大器。

　　大器晚成

　　同志们马上要回去吃饭了，碗，我们从来没有这么琢磨过。今天回去可以琢磨琢磨。现在我们来比较一下，你家里一个普通的饭碗，别的人家里一个玉的碗，哪一个碗做起来麻烦啊？一个玉的碗。那比如我们来说好了，一个纸杯,跟我现在不是一个纸杯，是一个玉雕的，你们说，哪个难做啊？当然这个纸杯容易啊，一下就做成了；那个玉做的杯子，要找这块玉，还要雕刻，这个玉怎么用，要一步一步雕刻，把它雕刻成。那么现在我不是做一个玉杯，我要做一个青铜大鼎。同志们想想看，要做个青铜大鼎，和那一个纸杯能比吗？和那一个小小的玉杯能比吗？不能比。所以越是大的东西，越是贵重的东西，它必然是“大器晚成”。这是第一层道。

　　我们再看第二层。我们来看这一个纸杯，你说，它里面有没有道啊？有啊,有道啊。但是我现在拿一个玉做的杯子，你说说，哪个道厉害啊？当然玉做的杯子那个道高级，厉害。为什么？它不仅有纸杯的道，它还有工艺，还有工艺的道，还有玉的道，还有其他的道。你看，这道存在的，比那个纸杯存在的道要高级得多，一比比下去了。如果现在是一个大鼎，青铜大鼎，请问三件东西,一个纸杯，一个玉杯，一个大青铜鼎，你说，哪个东西承载的道厉害啊？当然是青铜大鼎。为什么？古代的青铜大鼎，它占的什么道？不得了。中国古代的青铜大鼎，它是一个国家的政权的象征。你看，这个道多厉害！是一个王权的象征，是一个王朝的象征，是一个国家政权的象征。所以我们有个成语叫“问鼎中原”。为什么叫“问鼎中原”？因为这个鼎承载的道，是一个国家的道，一个政权的道，从来没有说“问杯中原”，也没有说“问碗中原”，为什么？那个杯子，那个碗，不值得问啊，要“问鼎中原”！这个鼎有大道。这个是第二层意思。所以你看看，“大器晚成”有多么深刻的含义。

　　那么现在我们又反过来讲，青年人听了不服气啊，不对，今天的时代竞争多激烈啊，我们一个一个等了老了，再“大器晚成”，不行，不对，老子讲得不对。你看，跑一百米的，跑跨栏的运动员，“大器晚成”怎么办？年龄过了跑不动了，不对不对。你看看，我们的科学家，自然科学家，二十几岁，三十几岁，到四十到时就要出成果了。如果成果不出来的话，可能一辈子就不行，怎么说是大器晚成？我们的企业家有很年轻的企业家，不对，老子这句话应该改叫“大器早成”，才符合我们今天的时代节拍。NO，错了。错在哪里？老子这么一个灵动的心灵，这么一个天才，他不知道你的心灵？他难道不懂得他那个时代也有好多的神童，也有很多脱颖而出的那种人才，他不是，他比你更高一个档次，他让你知道人最容易忽略的，是因为想早早出名，想脱颖而出，想及早地成功，极易成功。人的毛病在这儿。所以他叮嘱你，提醒你千万不要盲动，千万不要着急，千万不要早早地拔苗助长，自然而然让他“大器晚成”。这是很深刻的一点。难道不是吗？今天你看，有的人为了早早出名，早早成才,拔苗助长，结果弄得啼笑皆非。为什么历史上这么多神童，好多好多就没了呢?就是因为错在这个毛病上，想“大器早成”。但是我们不否定，“大器早成”确实应该，在今天这个时代当中，我们年轻人应该有一个“大器早成”的理念,但是还要用一个“大器晚成”来矫正自己，那才是聪明的。就是有一个“大器早成”这样一种志向，又有“大器晚成”这种准备，不断地矫正自己的心理，那就是厉害的人。

　　我们再说，都能“大器晚成”吗？都能“大器早成”吗？不是的。体育运动员，还有一些自然科学家能“大器早成”。但是有一些不能 “大器早成”，比如说，老练的政治家，他非要经过几十年的政治生涯的历练，才能够成为一个成熟的政治家，怎么能够“大器早成”啊？还有，老练的企业管理人才，他非要经过二、三十年的磨炼，他才能够胸有成竹，管好这个企业，怎么能够“大器早成”啊？还有那些艺术家，不经过一炉一炉的火的炼和烤，怎么能够“大器晚成”啊？

　　大家如果爱好书法，知道两种体，一种叫“颜体”，一种叫“柳体”，大家都知道。你学的哪一种体啊？我学的“柳体”。你学的哪一种？我学的“颜体”。什么叫“颜体”？颜真卿的体。我就分析过，颜真卿50岁的时候，这个面目，颜体的面目才刚刚露出一点苗头，要到50岁到65岁当中，他这个风格慢慢就成熟了。你看，50岁还刚露个头，50岁到65岁，他才将自己的“颜体”历练得形神兼备，趋于成熟。到65岁以后，不得了，怎么不得了，进入化境。他的“颜体”就把生命的哲学和书艺的哲学结合起来，一个是书艺的哲学，一个是生命的哲学，融化在一起。然后这棵生命之树上，书法之树上开出奇花异草出来。

　　以“柔”达到成功

　　老子很厉害，我们一般受的教育是什么？坚强，勇敢，前进，教你永远地前进，刚强。老子不是，老子叫你柔，老子叫你弱，老子叫你柔弱。老子说，《老子》五十二章说了“守柔曰强”，你守住柔弱，你就是刚强，多深刻！

　　老子还说“弱之胜强”，柔弱能胜过刚强。同志们注意了，就是在柔弱的当中，找到一种成功的力量。大家不是向往成功吗？成功要“贵柔”，要“守柔”，守住这个“柔”，要把这个“柔”看得很贵重，叫“贵柔”。“守柔”很重要。老子就跟我们讲了，不要怕自己柔弱，而使你自己守不住这个柔弱，你守着柔弱，永远有一种生命驱动你，你就会最后达到成功。所以如果我们能够正确运用“柔”的智慧的话，这是我们成功的一大秘诀。

　　同志们想想看，你看看，一个婴儿他为什么生机勃勃？“柔”，一个婴儿为什么生命力这么旺盛，“弱”，婴儿柔软极了。但是他的生命力是如此的旺盛。我们一个老年人，一个100岁的老年人，走路也走不动，为什么？骨头硬了，强硬了就开始没有生命力了。所以“柔”，无限的生机，无限的生命。难道不是吗？同志们想一想，大家有个体验，年纪越来越大，身上最坚硬的是牙齿啊，最柔软的是舌头。那么一比，就比出来了，年纪越来越大，牙齿动了，然后一个一个掉了，坚强的东西完了，牙齿都掉光了，舌头还是好好的，柔弱胜刚强啊，牙齿最刚强，都掉了，柔弱胜刚强。

　　我们再来看，海啸来了，狂风来了，大树刮走了，小草依然在那里。大树很刚强，刚强，吹掉了，小草依然在那里；强烈的大地震来了，摩天大楼倒塌了，小平房还在，柔弱胜刚强；水滴滴答答地不停地滴，水滴石穿；你看看，蝼蚁这么柔弱，可以把一个挡水的大堤坝蛀空；空气不动，空气最柔弱，空气的不动它的力量多大，可以把千年的铁柱锈掉；空气一流动，不得了，把大树都拔掉，最柔弱的东西，多厉害。所以老子这种慧心，这种聪明的智慧，感悟,慧眼，慧心，所以他强调，“柔”，“守柔”，“贵柔”——以柔克刚，柔中有刚，百炼成钢。

　　我们来看一个例子。凡是研究梁实秋的人，都要说到他这个美妙的故事，一段佳话，他就是以“柔”取胜。

　　从27岁开始，他就翻译莎士比亚的戏剧，用了整整37年，翻译完了，创造了一个生命的奇迹。当时他已经64岁了，他一个人把莎士比亚的全集从头至尾统统完成。梁实秋他一个人坚持下来，37年非常地艰苦。他有怨啊，他有恨啊,他怨的时候他说了：“一个星期校对10本莎氏稿子，可把我整垮了，几乎把我累死！”这是他怨。他恨啊，他恨的时候就这样说：“有时候我真恨莎士比亚,为什么要写这么多！”他恨，为什么写这么多！他有时候苦，他苦的时候就说:“译书之苦，不下于生孩子！”他发牢骚的时候曾经说：“我翻译莎氏，没有什么报酬可言，穷年累月，兀兀不休，期间很少得到鼓励。”你看，他恨，他怨，他苦，他发牢骚，但是他坚持下来了。这就是“柔”的力量。

　　功成身退

　　“功成身退”是老子成功论当中又一个智慧的亮点，是老子成功的智慧链上的一颗大宝珠！

　　老子说了：“功遂身退，天之道也”，也就是“功成身退，天之道也”。“功成身退”，这是天的道，人要符合天的道，功业已经成了，就引身后退，这是一种自然的规律。这又是从哪里来的？从现实，从历史来。

　　现实当中，同志们看，花开了，花结果了，也就退了。自然不就是这样吗!人也是这样，一代一代一代人，功成身退。如果同志们到无锡去看到茫茫太湖,心胸开阔。无锡有一处名胜叫蠡湖，蠡湖有一个花园叫蠡园，蠡园有个典故，“功成身退”的典故，那就是范蠡。

　　范蠡他帮助勾践政治成功以后，他就引身而退，“功成身退”，他就带着西施，两个人乘着一条船，太湖里摇啊，摇啊，摇啊，飘然而去，引身而退，“功成身退”。

　　历史上最不成功的人，可能韩信就是一个，韩信这么大的功劳，他舍不得“功成身退”，最后没有好结果，杀了，被杀了。

那么“功成身退”，我“功成身退”，我一定要到深山老林里去啊？我一定要到太湖上雇条船，漂呀，漂呀，漂呀，不是的。“功成身退”还有一种智慧，就是说，你有功你不要居功自傲啊，你不要摆老资格啊，你不要动不动就是我当初怎么样，我怎么有功劳，这也叫“功成身退”啊，人家也就尊重你了,你不要老是“老子天下第一”，我当年创业怎么样，这就不行。所以这种是高级的“功成身退”，并不是一定要隐居起来。

**老子与百姓生活5 老子智慧与女性美** (2014-07-23 20:36:23)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：云想衣裳花想容，男人爱美，女人更爱美，爱美是人的天性。人是上天最终极、最完美的造物，女人尤其如此，但是古今中外的哲人对女性的评价非常低，大哲学家亚里士多德说：女性是残缺不全的性别。叔本华嘲笑女人是长不大的孩子，而我国的大圣人孔子则说：唯女子与小人难养也。我们无法去深究他们说话的初衷，而我国的哲学之父老子对待女性与他们完全相反，他认为女性是大道之美，老子为什么这么歌颂女性呢？面对今天的女性，老子会开出了怎样的药方呢？《百家讲坛》带您一起走近老子，打开老子为您开出的永葆青春的美丽良方，塑造一个完美的您。

全文：

现在请大家看一个字，大家看看这是什么字，有的说春天的“春”，有的说女人的“女”，这个字有人认识了，这个就是“女”字。现在我再给大家看一个，你们看这是什么？这是“女”字，我们可以试想一下，这个女子实际上就是从这里来的，你看我们的金文当中，这个“女”字，她这个人是跪着的，跪着的，两个手是交叉在胸前，我们的古人怎么这个造字的？就是从女性的身体美上，女性的形体上发现的秘密。那我们就看这个画，同志们看，这是一个多么美妙的女性，你看高昂的头，微微抬起，很矜持。接下来是一个常常的颈子，然后一条线条下来是高挺的胸部，然后是弯弯的腰，然后是她的臀部，然后是她的大腿，然后是膝盖，然后是小腿，然后是她的脚腕。你看，一根线条把女性美妙的身体都勾画出来了，然后我们再看看她的两个手，是这么安详地自如地、美丽地放她在胸前。哦，同志们看了这个，再看古代这个字就知道，我们的古人是那么聪明，我们在造“女”字的时候，就根据这个美好的形体把它造出来了。

这个字还有一个妙处，同志们看，这个字，不仅表现她的形体美，而且表现了她的那种气质美，那种内在美还有那种深沉的美。难道不是吗，大家看那个高昂的头就是个精神，就是那个女性的那种精神美。然后你看看，她这么娴静地跪坐在那里，这个女孩子是什么女孩子呢？她不是像我们今天所说的，是一个动女，而是一个静女。她不是一个霹雳女，她是一个窈窕淑女。什么叫窈窕？窈窕就是体态美好叫窈窕，什么叫淑女？“淑”就是品德好，所以窈窕淑女这个概念就是说，身体很美，品德很好的这样一个女子。

老子跟我们讲了这句话，老子说了，“天下皆知，美之为美，斯恶已，天下皆知，善之为善，斯不善已，老子这个话是什么意思呢？老子这个话说，天下的人都知道什么是美的，也就知道什么是不美的，天下的人知道什么是善的,也就知道什么是不善的。正因为我们大家知道，女人的形体是美的，所以我们造了这么一个字，同志们可以想想看，我们男人的“男”字，是怎么造的？你看看，我们的男字是不审美的，上面是一个田，下面是一个力，是干苦力的。他是实用的，是挣钱的，古代就把这么一个窈窕的把这么一个淑女定格在这个字上，把我们古人的那种审美的东西，积淀在这个字上。

那么我们对女性的审美，古人对女性的审美，就放在窈窕淑女这个歌句上,难道不是吗？我们大家都知道《诗经》三百篇当中，第一篇叫《关雎》，《关雎》它怎么讲的？它说关关雎鸠，在河之洲，窈窕淑女，君子好逑。什么意思啊？太优美了。它里面是一种青春的旋律，同志们想，第一篇它就讲，关关鸣叫的雎鸠，你看多美好，它们就在河的绿洲上，在青草之中。你看看，关关鸣叫的雎鸠在一起，它说窈窕淑女是我们君子恋爱的好配偶，好对象，好朋友。所以这个话，我们中国人几千年深入人心，叫窈窕淑女，君子好逑。好逑，好配偶。那么我们大家就想了，为什么我们古代把女性的美定格在一个窈窕淑女的身上呢？窈窕淑女不得了，她是有二美，一形体美，二品德美，一外表美，二内在美，是内美和外美的结合。不仅如此，同志们想，你讨了个窈窕淑女，今天是你朋友，明天是你的好妻子，生了孩子是一个好母亲，跟这个女孩子长大了，变成一个婆太太了，变成一个祖母了，她又是一个好祖母。你看一代一代，所以窈窕淑女不仅是外美，不仅是内美，不仅是现在的美，还有将来的美,还有未来的美，不仅是你自己的美，夫妻之间的美，而且是一代有一代人的美,一代有一代人的幸福。所以我们就懂了，为什么古代对于女性的审美要定格在窈窕淑女这样的档次上。我们说我们处在一个改革开放的多元的社会当中，那么我们女性的美也是与时俱进的。古代的女人要化妆，苦啊，她拿什么化妆，她没有高科技，她是用米粉来化妆。你看，米粉来化装，一出汗多难过，用米粉，用铅粉来画眉，这个铅粉有毒的。今天我们的女性要高科技，来美化自己,与时俱进，所以现代女性充分地享受到现代的美，享受到现代美。

那么我们现在女性确实美得不得了，你看看，我们从头发开始，美发，美眉，眉毛要美叫美眉，鼻子低了叫隆鼻，嘴巴上涂口红，有的人还美牙齿，美齿，你看两个耳朵美不得了，带了好多东西，颈子里项链，然后隆胸，然后叫塑身，身体要塑，所以从头到脚，全部美化，如果给它用个成语，叫寸土不让,每个地方都不放过，现代化的美化。

所以我们在造字当中，我们在美化当中，都符合了老子所说的这样一个道理。所以我们女性美是理直气壮的，现代女性，这种与时俱进的美化，不仅女同志她自己看得惯，我们男同志也要看得惯，这是一种与时俱进的美化，是时代给与她们的一种恩惠，那个时代你想要都要不到，这是我们是一种开放的心态，以老子的道来指导我们这样一个新的理念。随便她去穿，随便她去打扮，都是可以接受的。

老子的第二个智慧跟我们讲了，人啊人，你不能欲望太大。人啊人，你不能欲望太过分，所以老子的一条智慧，三去，“去奢 去甚 去泰”。老子是中国的哲学之父，所以他对一个事物的两个方面看得清清楚楚，有美就有不美，有善就有不善，一个事物有这个一面，肯定有另一面，这两个面是相辅相成的，这两个面是可以转化的。所以美的东西弄得不好，就转变到丑的那里去。善的东西弄得不好，就变成不善的东西去，所以我们的女性要掌握这个智慧，现代的女性更要体会老子的这个智慧，现代女性太爱美，美的有时怎么样了？中了圈套，踏了地雷，地雷，跌入了陷阱，后悔莫及。

同志们看，今天为了美，我们大家都知道去整容，但是现在有问题了，许多小学的高年级、五六年级的，读初中的那些女孩子也进进出出美容院，你看看你这个年龄去整什么容啊，这是误区，我们看整容这个问题，我们果然有的人原来不大漂亮，经过整容漂亮了，而且变成了人工美女，但是我们也看到好多女性，经过整容以后，毁了自己的脸。所以我们的媒体报道，每一年当中，总有好多的女性的脸毁掉了。所以这几年加起来已经有几十万张脸毁掉了，现代女性特别讲究身体的形体美，甚至有这样一个口号，为了身体美要魔鬼身材,同志们想想，你是个人，但是希望魔鬼身材，也就是人不要做了，要做鬼，你看看，这个就有点过分了。所以我们的女孩子，为了身体的苗条，她宁肯吃一点一点东西，为了身体的苗条，她要吸脂，把脂肪吸掉。你看看，我们还有的要长高，那么人矮了，怎么去长高，就把骨头拉长，动手术把骨头拉长，把里面的韧带拉长，面对这样的现代女性追求美的那种情况，我们可以用老子来为她开解药，去甚，去奢，去泰。甚和泰是什么意思？甚就是厉害，就是你太厉害了，你太过分了，你要除去。泰，太过分，你爱美爱得太过分，你的行动出格了，你要除去。什么叫奢，奢就是奢华，奢侈。你爱美爱的太奢侈了，你是一种奢侈的美，奢华的美，那么你就去掉。我们来看看一种奢华的美，奢华的美历史上就有教训，叫楚王好细腰，宫中都饿死，有个楚王，这个楚王，他喜欢宫女们腰很细，苗条，那么皇上既然喜欢这样苗条的身材，那些宫中的女孩子纷纷节食，纷纷瘦身，那怎么行？最后宫中死了好多的女孩子，你看这种事过了分，这是一种奢华的美，这种是历史的教训。我们再看今天也是这样，好多人瘦身瘦出病来，好多人吸脂吸出病来，所以同志们有时过分地追求美，是要为美付出代价的。

那么我们的女性要问了，你教我们三去，那么我们怎么个美法？怎么个美法？老子有什么智慧？老子有啊，老子说了这么一个智慧，这个智慧，大美，真美。老子他这样说了，老子说，“人法地，地法天，天法道，道法自然”。深刻。同志们想想看，大地从来不说我自己是美的，但是大地上盛开鲜花，多美。当这批花凋谢了，另一批花又出来了，大地是如此美，人可以效仿它；所以人法地。地法天，天是那么美，同志们想，天从来不说我是美的，但是你看看，白天太阳、晚上月亮，然后晚上星罗棋布，多美啊。再看看，大道从来不说自己是美的，但是大道是如此美，自然从来不说自己是美的，但是自然是那么美，所以老子跟我们讲了，你爱美，你就取法地，取法天，取法道，就是自然而然，就这样一条美的道。我们往往有了年纪看，年轻人真好，多美啊，特别我们的女性，到了中年人，非常留恋青年，青年人非常留恋女孩的时候，女孩的时候多美，二十几岁老了，其实没老，到三十几岁自己老了，到四十几岁更老，不是，你如果知道了这个智慧以后你就知道了，人永远可以美丽，不一定要靠化妆品。因为人是自然而然的发展着，从女孩到青年，从青年到中年，从中年到老年你说哪一个阶段不可以美啊？都可以美，所以你掌握一点，就是任大道而行，处处有美，顺大道而行，时时有美，顺大道而行，有外美，顺大而行，有内美。你永远是美的，美掌握你手中。

难道不是吗？同志们想想看，你十七八岁，花一样，叫花季女孩，花季少女，到了30岁，皱纹爬上你的眼角，爬上眼角你就不美了吗？不，照样可以美,那是一种成熟的女性之美。你看看，你怀孕了，顶着一个大肚子，你不美了？美，二重美，你美，你的孩子在你的肚子里也美，不是更美？你到老年了就不美吗？美，是夕阳下的那种晚霞的美。怎么不美？人的每一个年龄段都可以。

老子对女性的赞美之意，女性不得了，是人类的本源，人类的本源。女性是道的体现者，老子不是讲道吗，女性就是大道的体现者。老子为什么对女性这么高的歌颂，是因为老子他讲的就是道，而女性就是符合这个道。同志们看看，女性哪里来的？人哪里来的？我们的人就是从道里面出来的。道生一，一生二，二生三，三生万物，都是道里面出来的。所以我们的人是从道里出来的,女性从道里出来的，男性也从道里出来的，但是女性从道里出来又不一样，她又变成一个道，你看一个女性可以生出两个来，生出三个来，生出四个来，生出千个来，生出万个来，生出千千万万，万万亿亿，你看女人厉害不厉害，不是人类的大门吗，不是人类的本源吗，不就是那个一吗？一，一生二，二生三,三生万物。所以老子怎么会不歌颂这个女性，他是站的那么高，许多哲学家都被他贬下去了，什么叫唯女人与小人难养也，女人是最高境界，一是道，多厉害，多了不起。

同志们想想看，我们很多女孩子骂男同志骂老公，怎么骂他们，男人真不是个东西，我们好多女同志骂男同志，男人真不是东西，这句话骂对了。男人真不是东西，因为他是人啊，所以你就不了解，琢磨不透他，所以，西方有一句话很深刻他说，人是一个谜，那么我们说，男人一个谜，女人也是一个谜，但是女人这个谜比男人这个谜更厉害，是谜中之谜。。

老子有这么一段话，老子说“谷神不死，是谓玄牝，玄牝之门，是谓天地根，绵绵若存，用之不勤”。这是什么意思？这是高级智慧。老子说了，天地万物的道永存不死，这就是微妙难知的母性，微妙难知的母性的产能，这就称为天地的根源，它连绵不断的存在，永远地发挥它无穷无尽的作用，太美妙，他里面跟我们讲到玄，也跟我们讲到母性的玄，也跟我们讲到女人的玄。同志们，你们可以掌握一个智慧，女人啊女人，你千万不要全部给你的老公解读完了，你千万不要我老婆就这么点东西，你看看，全部解读完了，你使你变成一本深刻的书，一本让你的老公，让你的朋友永远解读不完的书，怎么办？玄妙,有一种玄妙的感觉。同志们想想看，老子的《道德经》有多少字，只有5000个字，研究他的作品有几千种，有几千年了，到现在还解读不了。你如果变成这样一本书，多美妙，大家知道意大利有一个著名画家达·芬奇，达·芬奇他画了一幅画，大家都知道，《蒙娜丽莎》，画一个女人在那里笑，这幅画不得了,被人们称之为比真人还要真人。那么同志们看，大家都看过这幅画，她那种微笑就很神秘，神秘得怎么样，这幅画挂出来以后，一代一代人直到我们今天，这么多的人去参观，去看，解读不了她笑的后面到底是什么，她到底为什么这样笑，笑的内涵是什么？你想想看，多神秘，太玄妙了。

我不知道，我们在座的同志有没有知道，我们是不是有这样一个画家，把一个男性的美也画得这样玄妙，让全世界的人一代一代的人去看这幅画，也没有看出来。为什么这么笑？笑得这么不可了解，好像还没有。所以女性的玄妙比男性要厉害，因为这幅画就是，这个女性的笑，到现在破解不了。我们今后对你正在谈恋爱的人，对你的男朋友，已经有老公的对你的老公，我们要学会这样一种笑，什么样的笑？即不能冷笑，冷笑，不行，你老是对老公冷笑，老公说不要你了，老是一进门就是冷笑，怎么受得了，是不是？不能冷笑，你对老公傻笑行不行，那也不行，老公一见面，老是傻笑也不行，好像神经有毛病,那也不行。你看看你对老公微笑，老公吃力挣了钱回来，一进门，好温暖，一种微笑，但是你不能老是那种微笑，老公三个月接受你的微笑完全解读完了，就这么一点，微笑后面没有东西的，要学蒙娜丽莎的那种微笑，你看这种微笑多神秘，你说在微笑后面你老公还可以花心吗？还敢吗？不敢了，他微笑着，他微笑着他因为你知道他的事情，多么的神秘，你觉得是一种智慧的微笑，永远解不了谜语的微笑，你看看，所以女性要听我们老子的话，不要让男人全部读懂你，要带有一种神秘的美，玄妙的美，那美得多好。

那么女性是个谜，笑也是个谜，还有，同志们想想看，我们经常到马路上,到公园去，为什么老太太比老头多？为什么女的长寿，男的寿命比不上女的是个谜，是个谜，大家再想想看，为什么男的中风了，女的也中风了，男的得脑溢血、女的得脑溢血，男的死得多，女的脑溢血不死啊？她还在那里，十年八年还在那里，男的就死掉了，谜，是个谜。你看看，很多的谜，有人说，容易,女人胖女人的皮肤下面脂肪多，还有女人不大动，消耗能量少，男人辛苦，男人消耗得多，衰老得快，容易短寿命，容易抵抗力弱，那么我们科学研究就发现，男性一个X一个Y，染色体当中一个X一个Y，而女性两个X，X的体积要比Y的体积大，那么体积大，它里面的免疫机能要比Y厉害，所以女性防御能力要比男性厉害，当然还没有研究透，所以是谜，是人中之谜。所以我们女性在美化自己的时候不妨有一些玄妙之美，那是美的高级之美。

最后一点，我们要讲老子的第五个智慧。老子的第五个智慧是什么呢？是教我们女性学会这样一种美，什么美？柔静 处下之，我们刚才看了一个图画。你看，这个女性非常的柔静，出于下位，我们刚才讲了，老子对于女性的赞美,他不是肤浅的他是站在一个哲学的、历史的美学的高度，因为和他的道相应的,相联系的。女性就是道的体现，在老子的理念当中，道就是柔弱的，柔弱能够胜过刚强。道是出于下位的，正因为道是处于下位的，所以他能够雄健。老子说了，“静为躁君”，什么意思？静能够阻止急躁，急躁要受静来控制，那太美妙了，如果我们的女同志你想想看，你学了老子的那种美，柔静之美，你学了那种处下之美，那是一种大美，一种深沉的美，同志们，我们来看，老子说了，老子这样说，他说“天下之牝 ，天下之交也，牝常以静胜牡，以静为下”,这个话是什么意思？这个话就是说了，天下最雄健的人是谁？女人，不是男人,天下最雄健的人是女性，女性经常与柔弱战胜男性。是因为她是柔静的，因为她是居于下位，深刻，大家好好体会，很深刻，有一位女性，她曾经告诉一个思想家，伏尔泰，她说你知道吗？女人在什么时候最坚强最厉害，女性在用柔弱武装自己的时候最刚强，最坚强。哎呀，这个话我们开头想，为什么用柔弱武装自己最厉害，你想，一个年轻的妈妈，你想想看，她抱着一个小孩，当这个老虎要来吃小孩的时候，这个妈妈肯定做出的反应是怎么样？和老虎搏斗，如果一个爸爸抱着孩子，一看老虎来了，扔掉就跑了，妈妈就不会。再看我们农村里的，农村里我们经常看到一个寡妇拖着五六个小孩，一点点大，你看看,这个妈妈也不愿意再嫁人，她能够用柔弱的肩膀能够，把五个孩子都拉扯大，而且都让他们成才，我们换一个男性，老婆没有了，五个小孩跟着你，我想这个男同志，三个月都过不了。哎呀，你看那个女人，一个寡妇，带着七八个孩子，她能够不嫁男人，把几个小孩，统统培养成人，男人行吗？不行，很少，当然不是一个都没有，我想我可能我也做不到。这么多，五六个小孩怎么办？你看，女性的刚强多厉害。太厉害了。所以你看为什么我们女孩子有的离婚了,不结婚了，一辈子，很刚强，男性不行啊，离了婚又结了。所以老子深刻，大智慧。老子这样说了，女性看上去很刚强，但是有时很脆弱，举一个例子，有一个老板股票失败了，公司破产了，站在阳台上对老婆说我要跳楼了，这个老婆好厉害，坐在沙发里不动声色，跳也行，不跳也行，依我看就不要跳，输掉又有什么，跌倒可以爬起来，这个男子不跳了对啊，女子的力量柔弱胜刚强。还有我们经常看不起，女孩子只会哭，你不知道这是她的大智慧，什么大智慧?男人不掉眼泪，男人的眼泪往哪儿去，往心里去，往肚子里去，受不了就崩溃了，女人不得了，痛哭，痛哭，哭了一天一晚，第二天，眼泪一擦不哭了，勇敢前进。所以女人的眼泪是要发泄掉，而男人是吞下去，吞下去最后总要崩溃,所以女人厉害。从眼泪来说，女人是水做的，所以好多文学作品说女人是水做的，为什么是水做的，太厉害，就是老子的道，水啊，老子道的一个意向就是水，所以我最后要讲这么几句，所以我们一个女孩子，我们一个成熟的女性，能够接受老子的道，这种水就非常的美肯定一辈子你会幸福，肯定你那个老公不会甩掉，你放心好了，甩掉了来找姚老师。所以女人要像山泉、像瀑布、像大河、像江湖、像大海，这就是女性的大道之美，这就是我们现代女性除了外表的化妆，还有内在的美，还有一种深沉的美，还有一种永远的美。同志们想如果是这样一位女性你跟你的老公，跟你的朋友相处十年、二十年、三十年、五十年，他会说就这么两下子，已经审美疲劳了，你看看，他会说审美疲劳吗?他永远不说审美疲劳，他说这辈子审美不够，下辈子还要审美。谢谢大家。

老子与百姓生活6 老子智慧与现代爱情婚姻 (2014-07-23 20:37:51)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：爱情与婚姻是人类永远的话题。我们现代人因为真情相爱，得到幸福的人很多，但是用爱情做交易的也不少，一夜情、婚外恋、包二奶这种现代的流行词汇让人们不禁困惑，我们现代人究竟是怎么了？我们到底还有没有真正的爱情？还有没有真正的幸福婚姻？不同的心态，不同的文化氛围，打造出的是不同时代关于爱情婚姻的流行词汇，而隐藏在背后的则是现代人在爱情婚姻上的心浮气躁。而现代人的浮躁心理究竟有哪些具体的表现？对美色与物色的追求真的会让心变得发狂吗？我们应该如何让老子的智慧为这种浮躁的爱情观、婚姻观注入一股清冽的甘泉？2500多年前的老子又会如何帮我们现代人出谋划策呢？ 江南大学文学院教授、古代文献研究所所长姚淦铭做客《百家讲坛》，引领我们走近老子，倾听这位古人关于爱情婚姻的箴言警句。

全文：

现代爱情婚姻真是五光十色，真是五光十色。你看看，我们现代人的爱情婚姻是非常地多元开放。不要说别的，就从我们当今流行的一些词语当中，我们就看出来。我们来看看，我们现在流行些什么词呀？这些词汇上都表明我们现代人在爱情婚姻上浮躁的那种心理。我们大家可以看，早恋、泡妞、网恋、二奶、包二奶、包二爷、第三者、插足者、一夜情、婚外恋、黄昏恋、性骚扰梦中情人、中国式离婚，“只求曾经拥有，不求天长地久”，“男人有钱会变坏，女人变坏就有钱”……你看看，这些五花八门的现代词汇就把我们现代的爱情婚姻的这么一个心浮气躁的背景显露出来。我们再看看我们古代人在婚姻爱情上是怎么用词的呢？我们古代人在婚姻爱情上是这样教你的，终身大事、白头到老、天长地久、山盟海誓、举案齐眉、相敬如宾、结发夫妻，“糟糠之妻不下堂”，“在天愿作比翼鸟，在地愿为连理枝”……你看完全是两种不同的心态，是不同的文化氛围。一个要叫你“天长地久”，一个讲了“一夜情”,我们说做夫妻做夫妻是什么呢？一日夫妻百日恩，百日夫妻海样深，所以我们用这些词汇上就可以看出，现代人在现代爱情婚姻上的那种浮躁，那种心态。

老子智慧之一：五色令人目盲

老子对我们现代人的这种爱情婚姻的状态，同志们想想看，如果老子来了,他会怎么样？老子来了以后，他肯定要对我们劝说一番，语重心长。我想老子大概要跟我们讲的很重要的一句话，就是“五色令人目盲”。

什么意思？五色就是青、黄、赤、白、黑，泛指色彩缤纷。一个人，色彩缤纷就容易使眼睛看不清楚，看不明白。同志们，大家有一个体会，如果晚上你到歌厅里去，那种五颜六色的灯光在摇啊摇啊摇啊，你看得清楚吗？看不清楚。你长期在这样的环境下视力就下降，分辨能力就下降，所以叫“五色令人目盲”。老子就跟我们讲了，不要沉溺在欲望，沉溺在五色的美色之中。同志们，老子那个时候是反对打猎，他说“驰骋田猎，令人心发狂。”同志们想想看，驾着车、骑着马，去打猎，你经常打猎，经常打猎，把心都弄发狂了。同志们，今天我们有一些人对美色的追逐就好像打猎一样，叫猎色。老子就教导我们，打猎会使人心发狂，你对美色的追求如果像打猎一样，那你也会心发狂,也会出现心灵问题，也会带来疾病。

同志们想，在我们这样一个多元开放的文化背景下，声色犬马是远远地超过以往，远远超过以往。你看，人们对美色的追逐远远超过以往。难道不是吗?同志们想想看，现在到处是选美、比美，小到一个单位，到一个城市，中到一个“亚洲小姐”，再到一个“世界小姐”，你看看，这是有级别的美女，还有没有级别的在野美女，很多很多啊。所以你看看，这样的一种比美，这样的一种猎色，往往使得现代人像打猎一样心发狂。

在婚姻恋爱当中还有一色，第二色，这个第二色就是什么呢？财物之色。这个财物之色，你看看，票子——钱财，房子——别墅、洋房、房子，车子,

这也是色，这是物之色。对于姿色之美，爱美之心，人皆有之。不过，男人他比较重美色，而女人比较重物色，财产、房子、汽车等等。你看，女人对男人之色，她也讲究帅不帅、俊不俊，这个男孩帅不帅、俊不俊，但是可能更重要的，看重的另外一色，这一色就是这个男人有没有房子，有没有票子，有没有位子，有没有面子，看重这些东西。大家要当心，这些色都会使我们在谈恋爱,在找对象，在搞婚姻的时候目盲。

还有，因为多元开放，所以有形形色色的婚姻爱情理念，形形色色的婚姻爱情理念，也会使我们的眼睛目盲。难道不是吗？比如说，我们现在有个“一夜情”这样一个词语，这个词语其实就是一种行动，就是一种理念。我们再举个理念，叫“丁克”。年轻人都知道，我们稍微有点年纪的比较陌生。什么叫“丁克”？“丁克”是英文的一个译音，“丁克”是什么意思？就是男女两个人结婚了，有两份收入，不要孩子，叫“丁克家庭”。这也是个理念，这种理念是80年代流行于欧美的，到90年代，开始慢慢地到中国盛行起来。但是，好多人等到他过了一段的时间，他突然发现，不能“丁克”了，要生孩子，所以好多人他重新又要生孩子。 “丁克”的这种理念，把这种要再重新生孩子的人叫做什么？叫做“伪丁克”叫做“白丁”。“白丁”最有意思了，什么叫“白丁”？刘禹锡他写个名篇叫《陋室铭》，《陋室铭》当中有两句话，叫“谈笑有鸿儒，往来无白丁。”什么意思？就是我这里来的都是很有知识的人，没有一个普通的人，没有一个没知识的人，叫“白丁”。你看，“丁克族”的一个人就把这些开头要“丁克”，不要生孩子的，后来要孩子的，叫“白丁”。为什么叫“白丁”呢？叫白白丁克了一回，又不“丁克”了，这叫“白丁”。最厉害、最高级别的“丁克”叫什么呢？叫“丁狗”，为什么叫“丁狗”呢？为什么说是最高级别的呢？铁了心了，铁了心了，就是我这一辈子非得“丁克”到底，就不生小孩。人家生小孩，我养狗。你看人家养小孩我养狗，所以不叫“丁狗”吗？这是最高级别的死硬派。同志们想想看，这些理念，什么一夜情,什么第三者，什么丁克，都在无声无息地影响我们年轻一代的爱情观念、婚姻观念、家庭观念。这种形形色色也让我们什么呢？“五色令人目盲”。

所以，面对着今天对美色的追求，比以前更厉害；面对着今天对物色的追求，房子、票子、车子等等，也比以前更厉害；还有五颜六色的那种理念，所以老子叫大家警惕，特别叫我们年轻人警惕，“五色令人目盲”。年轻的朋友,记住这句话，是个大智慧。

老子智慧之二：知人者智，自知者明

老子说了，知道别人，你是智慧。你了解别人，你是智慧；你知道自己，了解自己，这是高明。同志们想，知道别人是智慧，知道自己是高明，合起来就是明智，你这个人很明智。多高级啊！同志们想想看，我们现在在座有很多年轻朋友，我们还有很多有一定社会经历，有丰富社会经历的人，我们的人到老了，有时候想想我这个一生吃亏在什么地方呢？吃亏的就是没有这两句话的智慧，不识人，一辈子就不识人，不知道这个人是好人，不知道哪个人是坏人,也不了解自己，上当受骗。所以好多人到老年回想，我这个一生为什么不顺？我这一生为什么事业不成功？我为什么在那里跌了一跤？那面掉入了人家的陷阱？就是少这两句话：第一，对人家不了解；第二，对自己不了解，所以上了人家的当，受了人家的骗。所以，我们现在年轻的朋友听这个讲座就记住这两句话，已经一辈子够用。“知人者智，自知者明”，明智。

要做到明智，是多么不容易啊！好，同志们想想看，如果你的爱情、你的婚姻当中能够做到明智，能够了解他人，也能够了解自己，那你的爱情，你的婚姻、你的家庭肯定是幸福美满的。同志们想想看，我们知道，旧社会不行的呀，你再了解没用，因为旧社会不是你自己做主的，叫“嫁鸡随鸡，嫁狗随狗,嫁给猴子满山转。”没有办法，你看，多苦恼。今天不同了，今天让你找对象,我们在座的都是找对象的，我们在座的年纪最大的也是找对象的，不是那这种挑方巾式的。你看，叫你找，给你自由，那你就得睁开眼睛去找。

同志们，我们来自生活，我们大家都有听到这样的事，夫妻两个人吵架，平民百姓很多，两个人怎么吵架的？两个人吵到最后，两个人就骂人了。男的说，呵，我瞎了眼睛，我鬼迷了心窍，才娶了你这么个女人。女的怎么说，嗨,不是你瞎了眼，是我真的瞎了眼，是我真的鬼迷了心窍，嫁给你这么个男人。太戏剧性了，两个人都说什么，都说自己瞎了眼；两个人都说什么，鬼迷了心窍。那么，请问，什么叫瞎了眼？瞎了眼就是盲目地在找啊！你当初为什么不瞎了眼呢？你张开眼睛找啊，当初你为什么又迷了心窍呢？所以你看看，老子给我们讲得多好啊！“五色令人目盲”。什么叫“目盲”？眼睛瞎了。所以找对象千万不能“五色令人目盲”，千万要睁开你的眼睛，要擦亮你的眼睛。

大家要问了，老子有没有具体的能够跟我们讲讲，怎么样才能擦了眼睛？怎么才能够“知人者智，自知者明”啊？有啊！老子教你四个字，老子说“涤除玄览”。“涤除”什么意思？就是洗涤啊，就是除去啊，就是洗涤、除去眼睛当中的灰尘，擦亮你的眼睛。什么叫“玄览”？“玄览”就是玄秘的洞察力,你要有一种玄妙的、深刻的洞察力。你要擦亮眼睛，你要有玄妙的洞察力。不过有的人说了，你这样说我们还是没有操作性，我们希望能够有一点操作性的,行，我就跟你讲操作性的。但是老子只是抽象地、概括地讲，我们有句话，叫做“英雄所见略同”。所以我这里把孔子的操作性的话跟大家介绍介绍，非常有用。

孔子很有意思，孔子一看自己的女儿长大了，要出嫁了，我来帮她找，一找，找了个什么呢？找了公冶长，是他的一个学生。然后对女儿说，女儿女儿,老爸给你找了个对象，这个对象不错，我看中了，不会让你上当的。那么公冶长是一个怎么样的人呢？公冶长是一个待过牢房的人。你看，判过刑的。孔子很智慧，你不要看他待过牢房，但是这个人的人品很好，学问很好，待牢房不是他个人的差错。所以，他要把这个学生作为自己的女婿。后来，他的侄女也要嫁人了，孔老先生非常有意思，又自己来选择了，又帮她选了一个自己的学生，叫南宫适，又帮她找一个。那么孔子是怎么来为女儿、为侄女选择对象的呢？《论语》当中没有直接讲，但是《论语》当中告诉我们怎么擦亮眼睛，怎么认识人。好，下面我们就看他的智慧。

孔子讲了，一是“视”，二是“观”，三是“察”，合起来就是“视”、“观”、“察”，那么“视”什么呢？“视其所以”，什么叫“视其所以”呢?第一条，很要紧，你要了解这个人，你就看这个人老是和哪一帮人在一起，厉害啊！第一条；第二条呢？“观其所由”，第二条就是观察那个人他为了达到某个目的，他采用了什么手段，什么方式，厉害啊！第三条，叫“察其所安”,什么叫“察其所安”呢？你就去考察这个人他的心安什么地方，他的心里在想什么，他安的什么心。这三条大家掌握了你要考察一个人，全部考察出来了。

我们举一个例子，女同胞要找男朋友，我不要看他其他，我先看他老是和哪一帮人在一起，你暗暗观察。你的这个男朋友如果老是和君子在一起，老是到这里来听讲座的，他会错吗？不会错，这样爱好学习的还会错吗？你那个男朋友如果老是去吃喝嫖赌的，犯忌了，千万不要。你看，孔子说了，和什么人在一起，你的男朋友老是去赌博的，你想想不危险吗？是不是？所以第一条厉害，看他和哪些人交朋友，和哪些人在一起，你经常看和不三不四的人在一起,你放心吗？你嫁给他放心吗？第二，“观其所由”。你观察你那个男朋友，你那个男朋友要达到某一个目的，他用了什么手段、什么方法。他为了一个正当的目的，他用了许多积极的方法，积极的手段，好，这个男人好，有本事。如果他是用了一个卑鄙的手段、卑鄙的方法去实现一个卑鄙的目的，这个人你千万不要嫁给他，太危险了，对吧？多深刻！第三，你跟他谈恋爱你观察，他的心里在想什么，他“所安”，“安”在哪里啊？他那个心安在哪里啊？是看重你的美丽呢，还是看重你的人品呢？倒过来，男的也是，我看看这个女孩子跟我谈，是看重我的人品呢，还是看重我的宝马？还是看重我的别墅啊？还是看重什么？“察其所安”。一“视”、二“观”、三“察”，“所以”、“所由”、“所安”，太厉害了，这是圣人教我们观察人的方法。

老子智慧之三：得一

老子给我们现代人一个智慧，第三条，就是爱情婚姻要“得一”。老子有这么一段话讲得非常精彩，老子说，“昔之得一者：天得一以清；地得一以宁;神得一以灵，谷得一以盈；万物得一以生；侯王得一以为天下贞。”老子这个话是什么意思？老子说，古往今来，凡是得一的人处处美妙。你看，天得一能够清，青天；地得一能够安宁；神得一能够灵验；山谷得一能够充盈；他说，万物得一能够生长；侯王得一能够做一个君王。同志们想，如果你的爱情得一,一定会成功的。“一”是什么东西？“一”就是老子所说的“道”,得了“一”得了这个“道”，就会完美。

在这个多元的社会、多元的爱情、多元的婚姻当中，同志们，往往产生很多泡沫爱情、泡沫婚姻、泡沫家庭，不仅是泡沫经济。一夜情不就是泡沫爱情吗？结了几个月的婚马上离了，那不是泡沫家庭吗？太多了，太多了，所以老子的智慧让我们在泡沫当中，让我们在多元当中，清醒地掌握这个“一”，多元当中掌握这个“一”，多厉害！多智慧！那么我们又要问了，请问，你说“得一”，那么我们问，婚姻的“一”是什么？婚姻怎么去“得一”？婚姻的“得一”就是爱情。因为爱情是婚姻的基础，所以首先得一，得爱情。

我们再追问，你说爱情的“得一”是什么？爱情的“得一”就是真情，要真情。因为真情相爱，才会情真意切，没有真情就是虚情假意的伪爱情、伪婚姻，泡沫爱情、泡沫婚姻。再追问下去，那么真情的“一”又是什么呢？真情的“一”就是一颗爱心。因为只有爱心的真爱，才会心爱，心与心不相爱，哪里还有什么真情。所以我们也叫爱情婚姻的“一”，讲到底，讲到“得一”，这个“一”就是爱情的“道”。你得到这个“一”，你的爱情美满，你的爱情就幸福，你的家庭就幸福。现在我们来看，如果两个人谈恋爱，有爱情，有婚姻，成立家庭，你得到了这个“一”，得到了这个爱情之道，你的爱情，你们两个人的天地，这个天怎么会不清啊？你们两个人拥有的天地，这个地怎么会不宁啊？你看得到了“一”，你爱情婚姻的天是清的，你的地是宁的，你是多么的美丽，多么的幸福。老子教导我们，得一，得道。

老子智慧之四：道生之，德畜之

老子教导我们，“道生之，德畜之”，“万物尊道而贵德”。这什么意思呢？这就是说，天下的万物都是由道生出来的，所以叫“道生之”，由道产生出来的。道分化成为万物，这就是叫德，道德的德，万物要靠内在的德性来畜养，万物都尊崇道，而贵重德，爱情和婚姻不也就是这样吗？就这六个字吗？我们现在来看。

人为什么在幼儿园里不谈恋爱啊？男孩、女孩为什么在小学里不谈恋爱啊?他不知道啊，人这个道，他还没有运动到那个一点，到谈恋爱的驿站啊！到了初中，到了高中，慢慢地成熟了，到了大学，完全成熟了，他需要谈恋爱了，这是人之道，所以道产生了恋爱，不是吗？恋爱由道产生出来的。恋爱由道产生出来以后，恋爱里面、爱情里面就有德，内在的德，那就是说既然产生了爱情，既然产生了婚姻，你就要用德去畜养它，培养它，培植它，让它成长，让它茁壮地成长。深刻！“道生之，德畜之。”

那么怎么用德来畜养呢？就要顺着婚姻内部的那种德性来畜养。要用心的爱，两颗心的爱去畜养它，“道生之，德畜之”。“德畜之”就要用心去畜养它，要用爱心，要用心爱，去蓄养你们的爱情。深刻！

我为了讲这个，我特地去看了一个电影，这个电影在座的大家可能看过，叫《我的野蛮女友》。我去看了，我平时看电影很少，我看了以后，一开头好不舒服，我的野蛮女友，一出来是一个非常美丽的女孩，女大学生，很漂亮、很靓，但是叫人很讨厌，这个女大学生一天到晚喝酒，喝得酩酊大醉，喝酒了以后在地铁当中呕吐，呕吐在人家的头上，人家是带个头套，然后那个人把头套拿下，一个光头，又吐在人家光头上面，你看看，受不了，还经常打人，为什么让人越看越喜欢她呢？发生转变了。开头我看了好恶心啊，这个漂亮女孩怎么这么恶心，后来越看越漂亮、越美丽，为什么？心太美，“道生之，德畜之”。为什么？原来这个漂亮的女孩看中了一个男孩，是一个大学生，两个人谈恋爱谈得非常地好，非常地真诚，“道生之”，用道德来畜养它。很不幸，这个男孩死掉了。死掉以后，这个女孩子把自己德培育出来的爱情永远不忘掉,所以她始终把那个男孩给她的一个项链挂在颈子上，心中永远是怀念着那个男孩。正在这个时候，又一个男孩闯进来了，这个男孩怎么闯进来的？她地铁当中发生危险，这个男孩救了她。不是一见钟情，慢慢地接触，接触以后，两个人产生感情，这个男孩跟她死的那个，心中已经死掉的那个长得一模一样，但是她发觉自己，这个女孩爱上这个新的男孩的时候，心中的那个男孩对她说，你不能爱他，你要爱我，你爱他，我就要妒忌，所以她对死掉的男人牢牢记在心里。所以她动不动就打那个男孩，惩罚这个男孩，还跟他恶作剧，怎么恶作剧呢？她不是穿一个高跟鞋吗？叫那个男孩，新谈恋爱的男孩穿她的高跟鞋，她在前面跑，叫那个男孩追她，你说不吃苦吗？还有，她明明知道这个男孩不会游泳，她说，我现在测试你一下，这个湖有多深，你帮我跳下去，这个男孩跳下去，她哈哈大笑。你看看，恶作剧捉弄人。但是，慢慢就弄清楚，为什么?就是因为她藏着一份真诚的爱情。到最后，终于转变了。当然她没有看过老子的这六个字，“道生之，德畜之”，但是符合了“道生之，德畜之”。她发觉不对，为什么不对呢？心中人死了，就让他死去吧！我还年轻，我总不能因为他一辈子耽误我的青春啊！“道生之”，道又生出来一段新的爱情，让我接受他吧。所以她想通了，想通以后把这个链条甩到河里，真诚地爱上了那个男孩,那个男孩发觉这个野蛮女友不野蛮，因为她心中藏着一段真诚的爱情，爱得如此深刻，爱得如此刻骨铭心。所以找到这样的女友，是多么的幸福。所以《我的野蛮女友》我也是从不开心看起，看到后面是真正感动，拍得太美妙。

最后讲几句话，老子的智慧是从生活中来的，当然我们可以用现实生活去验证，而更高层次的，同志们听了讲座以后，可以用老子的智慧来指导我们的生活，包括指导我们的爱情、婚姻问题，我们后面还要讲家庭的问题，还要讲现代式离婚的问题。谢谢大家！

**老子与百姓生活7 老子智慧与家庭和谐** (2014-07-23 20:39:43)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：现实生活告诉我们，处于恋爱时的人，热情洋溢，富于幻想，充满浪漫情调。但是婚后的家庭生活，却一下子显得非常实际，缺少太多的情趣，每天都要面对非常具体、琐碎，甚至令人心烦的柴、米、油、盐、酱、醋、茶……而更由于工作、学习等各方面的压力，很多人在结婚，建立家庭以后，以为“船到码头、车到站”，从此便可以高枕无忧了！于是便不再精心护理他们的爱情、婚姻，于是爱情开始滑坡，婚姻的温度开始降低，逐渐变冷，有的到后来就“结冰”了，就出问题了。要想解决这样的问题，不仅女人要“知其雄,守其雌”，男人也要“知其雄，守其雌”。那么，男人如何才能“知其雄”呢?如何才能抵御这些诱惑呢？我们从老子的 “不欲以静，天下自定”等哲思中，将会得到有益的启示。

全文：

 　我们由爱情进入婚姻，由婚姻进入家庭，应该是很辛苦，很幸福的。你看，两个人通过结婚成立个家庭，两个人就融为一体，这不是很美满吗？但是现实生活当中并不全部如此，因为我们经常看到，两个人闹了矛盾，分离了，解体了。那么这一讲，我们就来看一看，怎么运用老子的智慧把家庭搞得和和美美,和和谐谐？我们这一讲讲四点。

　　老子教你智慧一：负阴而抱阳，冲气以为和

　　同志们谈过恋爱，结过婚的人都知道，刚谈恋爱的时候是诗一样的，是浪漫的，就好像两只小鸟，在空中飞呀飞，飞呀飞，白云从身边飘过，那多么的浪漫，多么的美好！这个时候你的脚没有着地，但是两个人一结合，一结婚，成立了家庭的话，我们大家知道，夫妻双双两个脚开始落地了，着地了，从诗一样的生活进入到普普通通的日常生活。这个普普通通的日常生活——柴、米、油、盐非常地具体，非常地琐碎，而且还闹人。这是现实。那么，大家都卸了“妆”，都出现了一个本色的自我，开始一起生活，这是一个方面。另一个方面，夫妻俩结婚以后，会出现这样的问题。什么问题呢？就是建立了家庭以后,不再去护理这种爱情了。那么同志们想一想看，结婚以后你不再去护理你的爱情，你的爱情不要滑坡了吗？你这个爱情不就降温了吗？有时降温降到很厉害,降到零点，那就结冰了，那就出问题了——到最后两个人拜拜，离婚了。所以我们说，怎样把一个家庭搞得和谐，搞得和美，老子有大智慧。

　　老子说了这么一句话，老子说，“反者，道之动”。这个话好深刻啊！什么叫“反者道之动”？是两层意思，第一层意思，任何一个事物它都有另一面,有两个面，相反相成，这就是“反者道之动”的第一个层次；“反者道之动”的第二个层次是什么呢？就是任何东西它开始向前运动，运动，向前，向前，再向前，但是，到了一定的时候它要回来，回来，回来，再回来。你看看，道的规律，渐渐远去，慢慢回来，循环往复，这就是道的规律。

　　“反者道之动”这两个层次的含义，我们把它演绎到我们的现代的婚姻和家庭当中，我们可以得到两层智慧。同志们想想看，两层智慧的第一层智慧，就是老子的智慧提醒我们，我们是结婚了，我们是成家了，但是注意，爱情既完成了，还没有完成，相反相成。你要看到爱情已经完成了，告一个段落，但是你要看到这个段落的后面将是一条更长的路，这叫做“完成的爱”和“未完成的爱”。你还要看到，你要看到什么呢？爱的已经拥有，但是那未来的爱，你得去创造啊！你拥有了，已有的还不够，你得还要创造未来的爱！你得知道,你要总结过去，你们爱情的这段历程，然后你去斟酌，你要去琢磨，我们将要经历的这个爱情的历程，你看，结了婚以后这个路有多长！所以这是第一个层次，就要看到爱情这个东西，在结合了家庭以后，它还有相反相成的、运动的过程。

　　“反者道之动”的第二个层次是什么意思呢？当一个人的爱情由初恋到热恋，到结婚，到成家，渐渐渐渐远去，你两个人不相识，相识了，初恋了，热恋了，成家了……你看，越走越远，但是你不要忘了，老子跟你说，任何东西要努力地返回来。它是走远了，你要它一点一点地返回来。返回到什么？返回到爱情的根本上来。返回到爱情的根本上是什么东西呢？你想想看，你们初恋的时候是怎么谈恋爱的？一腔热情，一腔真心，一腔真情！那么你现在走得这么远了，成了家，你不能停下，返回，返回，返回到初恋的那种热情，那种真心，那种真诚上来，要把这种爱来浇灌你这棵爱情的大树。这是爱的根本，这就是你爱情大树的一个根，一个本，一个底。

　　同志们想想看，家庭不应该是爱情的终结，家庭应该是继续培养爱情的沃土，你要滋养它，你要蓄养它，你要培养它，要生养它，“四养”——你要不断地找到更新这种爱情新的驱动力。所以，你要防止这四个“化”——爱情到了成家以后往往有“四化”。哪个“四化”呢？就是爱情老化，爱情僵化了，爱情恶化了，爱情腐化了。那你想想看，你缺了这四个“养”，而得到四个“化”的话，那你不要出问题？所以老子说：“反者道之动。”让你返朴归真,回到这个根上来，这个根就叫做返朴归真。这个返朴归真的爱情与婚姻，它不是叫你去看好汽车，去看好洋房，去看好别墅，去看好钱财，而是要你回到那种真情，呵护你爱情的根本。所以同志们想想看，老子给我们一个很大的智慧,家庭不是爱情的终结，应该是“反者道之动”。

　　那么现在我们要问了，我们怎么样切实做到，爱情在家庭当中“反者道之动”呢？有办法。老子又教你智慧了。老子教你什么智慧呢？老子说：“万物负阴而抱阳，冲气以为和”——万物都是有一个阴，有一个阳，“负阴抱阳，冲气以为和”。那你看看，一个家庭不是万物当中的一个吗？万物，万物，家庭也是一物，那不是万物当中的一吗？既然万物是“负阴而抱阳”，你的家庭不也是阴、阳，不也是有一个阴，有一个阳吗？那不就是这样美妙的结构吗？男人——阳，女人——阴。阳在前，阴在后；阳主外，阴主内；一前一后，一外一里；一男一女，一阴一阳。多美好！美好在什么地方？阴阳的调和。所以老子说：“冲气以为和。”太美了，太深刻了！

　　什么叫“冲”？“冲”不是冲突，《说文解字》当中说，“冲”就是“涌摇”。什么叫“涌摇”？就是阴、阳两个东西，应该什么呢？确实有对抗，但是这不是不可调和的对抗，而要什么呢？而要融合，交融，会通，沟通，达到一个和谐。那是多么的美好！所以，阴、阳两气在涌动，在摇动，在相互地充分交流，融会贯通，达到一个“和”这样一个高的境界。你看，家庭当中，阴阳之合达到这样一个“和”的境界。那这个家庭是多么幸福！那不就是我们经常说的“家和万事兴”吗！

 老子教你智慧二：安其家，守其雌

　 老子有句话，六个字：“知其雄，守其雌”，厉害！叫“知雄守雌”。同志们，男性是阳，是雄，雄性啊；女性是阴，是雌。老子教你什么？知道雄，守住雌。如果你看，我们把雄琢磨得透了，我们把雌琢磨得透了，而且男、女都能够守住，这个雌的话，这个家庭百分之百地和谐。

　　有两个同志说了，什么叫“守住雌”呀？“守住雌”就是守住道，老子说的道。为什么“守住雌”就是守住道呢？因为道是尚柔的，因为道是尚弱的，因为道是尚不争的，因为道是尚谦退的，因为道是尚处下的。所以要守住雌，雌就表示柔弱，就表示道。

　　那么夫妻两个人既不知道雄，又不能守住雌的话，那么这个家庭怎么能够阴、阳调和？我们说，女性守雌这一点是太重要了。同志们，现在我们来看一个字。你们说，大家看看，这是一个什么字？上面是一个什么？房子，房子里面一个女人，安。你看看，我们中国人安全的安，你看看，这个字多好啊！同志们看，我们这个“安”字。我们就讲三个字：安，好，家。我们不是讲家庭吗？

　　第一个，安。你看看，房子里面一定要有一个什么？有一个女人。你有了房子，没有女人，怎么能够有个家啊？怎么算一个家？我是买了一套三室一厅的房子，里面没有个女人来，你说，怎么是安这个家？安，你再看看，这么好的一位女性，我们上次讲过了，窈窕淑女到你房子里来，你这个家还能不安吗?你看看，她规规矩矩跪着腿在那里，把护住你这个家，把你这个家安排得好好的，服服贴贴，你不安心吗？这是一个让人放心的女人，这是一个让一个家搞得安定的女人，这是一个多美好的女人，也是一个多美好的家庭！

　　现在我们再来看一个字。你们说，这又是一个什么字？“好”，那边的同志回答好极，就是一个“好”。同志们说，为什么这个字是“好”呀？一个是女子，还有一个是什么？孩子。你看看，我们古人的文字太美妙了了！什么叫“好”？一个女孩子生出个孩子来，这个孩子多天真呀，大大的头。为什么一个腿呀？孩子不会走路，包在包里不是一个腿吗？你看，两个小手，美极了！现在我来做个姿势，一个年轻的妈妈生了个孩子，你看，孩子多天真！对孩子说，妈妈来抱，哇！来了个阿姨，阿姨说，孩子，我来抱，哇！你看看，作为一个女人，和一个孩子在一起，就叫做“好”，太好了，美好了，造了这个“好”字。同志们想想看，安好家，少得了女人吗？少得了孩子吗？你看看，多大的智慧！

　　现在我们来看看，一个母亲，一个孩子，充满着欢笑，这个字是一个金文,金文前面是甲骨文，但是金文和甲骨文是有时间交叉的，这是个金文。这个金文让我们看到一个家庭的欢乐，那种家庭的阳光，那种家庭的美满。你看看，充满着母亲和孩子之间那种欢乐，那种阳光。所以我们说，要安好家，要使家庭美满，女人不能少，孩子不能不要。

　　我们上次讲过了，现在有一种叫“丁克家庭”，夫妻俩不要小孩。为什么呢？线条变化了，还有好累赘！忙个小孩怎么受得了，不自由！

　　现在请各位来做一个心理测试，我来出个题目，你们来填充。根据各位丰富的社会阅历，我们来做做填充看。现在我有这样一个题目，你说，一个没有孩子的妻子，等于什么？讨了个老婆，没有孩子，你说，这个老婆等于什么？大家肯定说，这个家庭不美满，不完满，不完善。

　　我现在跟大家讲，我们有个林语堂，一个作家，他是精通老子的智慧，他讲了句什么话？他非常幽默，他说：“在我看来，一个没有孩子的妻子就是情妇”。你看看，讨了一个老婆，如果这个老婆不生孩子的话，林语堂说了，就等于讨了一个情妇，娶了个情妇——那说明孩子是多么重要！对于女性来说。我们现在把这个话反过来讲，如果是有一个情妇，她生了个孩子，你说，等于什么？那么大家类推了。林语堂他这样说：“一个有孩子的情妇就是妻子，不管她们的法律地位如何”。深刻！虽然大家不一定接受，但是林语堂告诉我们,结了婚以后，一个女人生孩子是何等地重要！是构成和谐家庭的，一个重要的因素！

　　我们不是有首歌经常这样唱吗？我们的孩子这样唱，叫“有妈的孩子像个宝，没妈的孩子像棵草”。现在我要把它倒过来唱——同志们，如果倒过来唱,又是一个大智慧啊！倒过来唱怎么唱呢？“有孩子的妈妈像个宝，没孩子的老婆像棵草”危险啊！像棵草啊！为什么呢？因为大家要懂得，当夫妻两个当中有矛盾，有摩擦的时候，往往谁来黏合啊？孩子这头叫声妈，那头叫声爹，把两个手一拉，好了。所以，孩子是夫妻当中感情的黏合剂，是家庭阴、阳不平衡当中的一个重要的砝码。千万不要忘记，千万要重视。

　　下面我要讲第三个字，是个“家”字。“家”字是怎么写的？上面是个房子，下面是个什么字？下面是个“豕”，是猪。那你不觉得奇怪吗？房子里面住一头猪，怎么是个家啊？深刻！

　　深刻在什么地方？为什么房子里面住一头猪就是“家”？关于这个字，我们的古人太智慧，太深刻了。当然，关于这个字要说的话比较多，我就不多说了——文字学家现在还在争论这个字，还在争论到底怎么解释？我认为，有几点很重要：第一点，你要成个家，你必定有房子，所以有个房子；第二，你成个家总要有一点家产，所以猪就表示家庭财产的一个概念；第三，农村当中，我们大家知道，前面是人住的房子，后面就是猪圈，或者前面是猪圈，后面就是人住的房子——你看，人和猪住在一起的呀；第四个，很重要，同志们想想看，我们的女同志生起来，基本上是一个，双胞胎已经很少了，三胞、胎四胞胎就更少了。猪是怎么生的？猪是一窝一窝地生的，有的猪厉害的，一生生三十个，三十个猪！所以我们的古人看到这儿，好羡慕啊！好欣赏啊！好审美啊!如果我们的人能够像猪一样一窝一窝地生，那我这个家庭不就人丁兴旺了吗？那这是多美妙的一个大家庭啊！

　　同志们注意，这是我们古人的一种生殖崇拜，是一种非常好的审美的心理,一点都没有贬低我们的女同志，没有，不是瞧不起，而是一种赞赏的，欣赏的心情。

　　在《诗经》当中，有一首诗叫什么呢？叫《桃夭》。《桃夭》写得太美了!你看看，一个女人对一个家庭是这么地重要！《诗经》是这样说的，新娘啊，新娘，你来到了我们家，你是那么的美丽啊，你是那么的健康啊，你美丽得就像盛开的桃花，你健康得就像桃花盛开。所以就叫“桃之夭夭，灼灼其华”，太美了，一个女性像桃花一样，第一层。

　　第二层，新娘啊，新娘，你嫁到我们男家来，你要把我们的男家搞得和和睦睦的——“宜其室家”，第二层。多美！

　　第三层，新娘啊，新娘，你今天是盛开的桃花，明天你将桃树上结满桃子,什么意思？给我们生孩子吧，生好多好多的孩子，就像你开过桃花一样，树上全部结了桃子，那多美啊！

　　再一层，新娘啊，新娘，你嫁到我们家，你要把我们家这棵大树搞得枝繁叶茂，把我们夫家这个大树搞得兴旺。你看看，这样的新娘是多么的美好！所以几千年来，当人们读到《桃夭》的时候，是那么赞美！太美了！

 我们江南有一句话，我不知道北京有没有这句话——江南有这句话，就是娶一个好媳妇，三代人都幸福！怎么三代人？第一，我娶个好老婆，我的幸福;我的子女的幸福，他有一个好妈妈，你看看！我的爸爸、妈妈的幸福，他们有一个好的媳妇。所以我说，不止三代，如果我有孙子呢，我上面还有祖父，四代、五代同堂的话，你看，娶一个好的媳妇，不仅是三代、四代、五代，都幸福。所以一个女性对家庭的和谐，是多么的重要，太重要了！

 老子教你智慧三：安其家，守其雄

　　老子曾说过：“知其雄，守其雌。”我们把它演绎过来，就可成为“安其家，知其雄”。我们主要对男性来说，刚才讲女性的，现在对男性来说说。家庭中的男性应该有男人的责任，女孩子往往选择对象，是看你有没有责任心，我要嫁给你，我得考验你一下，我嫁给你以后，你这个男人有没有责任心啊？女人最需要的男人有责任心，我嫁给你有一种安全感，否则我不安全。所以对男人来说，一定要有责任心，你要“知其雄”。

　　老子有没有智慧？有啊！老子是这样讲的：“居善地，心善渊，与善仁，言善信，政善治，事善能，动善时。”这就是“七善”，七个“善”。如果同志们找到老公——你的丈夫能够知道这七个“善”，让他做这七个“善”的话,那你将是得到了一个好的老公，一个幸福、美满、和谐的家庭。

　　下面我一个一个来讲，先讲第一个“善”。 第一个“善”是“居善地”。这个智慧很好，男人啊，男人，你要善于选择你安居的地方，这个多好！男人啊，男人，你最好的地方不是赌场，你最好的地方不是选择在舞厅，你最好的地方不是选择那些不三不四的地方，你最好的地方就是已经成立的家，这是你最好的地方。这是第一。第二，是什么呢？什么叫“居善地”呢？就是你最好的地方就是你的家，在你的家里还要找到你的位置，你的位置应该在下位。你不要动不动就居在你老婆的头上，你要谦虚，你要居在下位，你要谦虚地低位,你不要老在高处，你要学会处于下方，你让你老婆一步，不是很宽广吗？

　　第二个“善”是“心善渊”。这条智慧深刻！男人啊，男人，你要拒绝浅陋，你要拒绝平庸，你要善于让你的心灵，让你的智慧深沉，像深渊一样深沉,不可测量。你有了深渊一样的心胸、心智和心灵，那么你想想看，你的老婆还担心家庭不和谐？财富不增加？子女不成材？老人不幸福吗？

　　第三个“善”，第三个“善”智慧很高！是什么呢？“与善仁”，有的本子作“与善人”或者“与善信”。这就是说，人在交往当中要仁爱。那么什么意思？男人啊，男人，你不要老是把爱给别的女人啊！你把你的爱多给给你的家里，你的老婆，你的孩子，家里的老人吧！你看看，这是多好的男人啊！

　　下面我们讲第四个“善”，叫“言善信”，这个智慧很透彻。就是男人啊,男人，你说出来的话要算数啊，你要负责任啊，你要对你的承诺负责，你要对虚情假意说“不”，说“NO”。

　　第五个“善”，“政善治”，这条智慧很美！老子本来说，一个男人要善于治理政治，我们把它移用过来，一个男人要善于治理家政。一个男人非常能干，你看，把家里治理得服服贴贴，善于出主意，出点子，善于理财，善于处理家庭中间的矛盾、纠纷，把一个家庭搞得非常地和谐！你看看，生活得很好!这是多么美好的一个男人！

　　下面我们讲第六个“善”，是“事善能”，这条智慧很准！男人啊，男人,你要培养你的办事能力。我们好多女同志不满意自己的男人，为什么？你看，你太无能了，你是个窝囊废！你看，人家的男人多能干啊！看看你，窝囊废！什么事都不能干！所以男人一定要能干，所以叫“事善能”。所以男人的能干太重要了。

　　第七个“善”，是“动善时”。什么叫“动善时”呢？这条智慧高妙！我们说，行动善于抓住时机，这是一个成功男人的一个重要品质。所以在社会上,你要能够抓住时机，在家庭也要抓住时机，那你就是一个成功的男人！一个美好的老公！

 如果我们用这个“七善”经常跟我们的老公谈，我们的老公会变好啊，变得这么的七个“善”，那多好啊！同志们，如果听了讲座以后回去跟老公说，老公说，不得了啊！“士别三日，刮目相看”！你哪里学到“七善”这个理念?你可以嫣然一笑，从老子那里学来的。你看看！

 老子教你智慧四：不欲以静，家庭安定

　　在老子的哲思当中，我们可以延伸出好多家庭和谐的智慧。你看，我们现代人主要的问题——刺激太多，信息太多，红尘滚滚，引诱太多，物欲横流，人心躁动，这些东西往往要影响到我们家庭的不和谐，不美满。你看看，我们的家庭出问题，有很多的原因，但是往往有一个共同的原因，一个财，财产上,一个在美色上，一个在性方面，所以财、色、性的欲望往往使一个家庭破裂。譬如说，女的一方贪恋财产，男的一方贪恋美色，那完了，那麻烦了。所以你看看，男的看到妻子老了，看到人家年轻、美貌，心动了，危险来了！女的看到这个男的比我的老公票子多，房子好，车子好，动心了，麻烦了！所以我们有句话，叫“男人有钱就变坏，女人变坏就有钱”，不全面，但是有深刻的地方！这个话不全面，但是有它一定的道理。那么我们现代人怎么再来学习老子的智慧，能够把这种不和谐的东西把它排除掉呢？有，老子有智慧。

　　首先，老子对现代人的这种欲望的贪欲，他有告诫，他讲了这么一句话：“不欲以静，天下将自定”。深刻！什么意思？你不要在心中兴起欲望的贪求,这个欲望不要让它兴起来，那天下会自己安定下来。那么同志们想想，天下都能安定，我们一个小小的家庭那就更会安定下来。所以，“不欲以静，天下自定”，家庭也会自定。这是我们现代家庭一个值得重视的智慧。

　　那么我们要是再追问下去，请问什么样子才能“不欲以静”呢？我们来看看，现实生活当中，小两口结婚了，买了房子，欠了好多的债，还想买车子，还想干什么，缺少的钱——钱这个问题摆到家庭特别重要的地位，所以小两口就商量了，我们要为财、为钱奋斗，于是两个人讨论的就是钱啊，钱啊，财产,什么时候还了债，什么时候买个房子，什么时候怎么样怎么样……这是好事，不是不好事，但是有陷阱。陷阱是什么呢？你们两个人结婚天天谈的是钱，请问你们还有时间谈爱情吗？你们两个人天天想的都是钱啊、钱啊，脑筋当中就是个计算机，就是个算盘，你有什么工夫去谈爱情？你两个人都变成了挣钱的机器了，骨碌骨碌在转，你有什么时间？回家的时候累得不得了，脑筋当中还想到明天这个钱怎么去挣。请问，危险已经来了！

　　当两个人一心谋财，变成挣钱的机器的话，当两个人回到家累得要命的话,当两个人明天冲出去还是为钱而奋斗的话，那么已经没有时间沟通，已经懒得沟通，已经不需要沟通，那么那种破裂的萌芽危险已经隐伏在其中了！现实生活告诉我们，夫妻两个人往往在贫贱的时候，就没有地位，没有钱的时候过得很好，很团结；一旦有了钱，一旦富了一点，反而不好过了，反而闹矛盾，很多很多。你看看，夫妻两个贪钱，有的男的贪污，有的男的贪污是为什么呢？因为后面有一个贪污的，贪欲的女人啊，你看看，你这么一点工资还不贪污？还不捞一把？出问题了！所以男的不能贪欲美色、钱财，女的也不能贪，不能贪欲，那么家庭自定。

我们再要追问，老子有什么智慧，让我们能够不贪欲呢？老子讲了这么一句深刻的话：“镇之以无名之朴，夫将不欲。”深刻！这是什么呢？当你一种贪求的欲望慢慢地从心里滋长出来的话，你要想到道，你要想到道是真，道是朴的，用道的真和朴来压住它，镇住它，你成功了。这是多么好啊！那么家庭的道，什么叫“无名之朴”？拿个什么东西，这个道来压住它呢？老子跟你讲了一个理念，这个理念很简单，叫“知足者，富也”。一个家庭要知道知足，知足了就富有！同志们想想看，夫妻俩有一间房子住住，六、七十平方米，有个床睡睡，很健康，知足。老公看看老婆，这个老婆很健康，把我服侍得好好的，又跟我生了一个白胖胖的孩子，知足了，你不要老看着人家美丽——美丽要花代价的！所以财富要知足，美色也要知足，多好啊！你知足以后不就镇住那个欲望了吗？人家再漂亮的女人我不动心，人家的男人钞票，比我老公的多得多，我不动心，知足，镇住，家庭不是安定了吗？

**老子与百姓生活8 老子智慧与现代式离婚** (2014-07-23 20:41:26)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：世界太复杂，婚姻、家庭问题也太复杂，实在有点剪不断、理还乱,所以千百年来，人们在婚姻、家庭问题上能产生共鸣：“家家都有一本难念的经！”显而易见，婚姻、家庭是一本充满着许多问题的“经”。要想念好这本“经”，我们就得要解决存在的问题。那么，怎样才能解决这些问题呢？我们不妨来念一念另外一本“经”。这就是有着“智慧宝典”之称的《道德经》。《道德经》中有许多非常高妙的招术，可以用来解决我们现代婚姻、家庭中的很多问题。

全文：

　 世界太复杂了，爱情、婚姻、家庭的问题太复杂了，所以老百姓说得很好，有句话人人都知道，“家家都有一本难念的经”！一样，每一个婚姻后面都有一本难念的经！如果我们照这句话接着讲，如果家家都来念一本“经”——念一本什么“经”呢？念一本老子的《道德经》的话，那么我们就有智慧了。那么我们就可以用这个《道德经》，来对付那个家家都有一本难念的“经”了，用这个“经”对抗那个“经”，那我们的生活质量，我们的家庭质量，我们的爱情、婚姻的质量就会提高，所以这不是对我们现代人的一种贡献吗？

　　在今天，现代式离婚已经是滚滚红尘当中的一道“风景”，当然这个“风景”要打个引号。现代人心浮气躁，现代式婚姻，你说，怎么不心浮气躁？所以，离婚率居高不下，就是在这种心浮气躁下面出来的一种社会现象。我们说,老百姓的语言，老百姓用的词语，能够迅速地反映社会的时代的情况。

　　老子教你智慧一：万物并作，吾以观其复 。

　　我们现在举个例子，老百姓普通的问候，中国人是怎么问候的？中国人在很古很古以前，人们早晨碰到了，问候是怎么问候的？碰到是这样：“昨天晚上你遇到它了吗？”这个“蛇”字怎么写呢？就是一个“它”——这个“它”读tuo，“昨晚上你遇到它了吗？”为什么？当时的生活条件艰苦，杂草丛生，到处是毒蛇，所以人的安全最重要。所以早晨问话的时候是“你昨天晚上遇到它了吗”？这是问候。这个问候反映了当时的生活情况。

　　接下来，我们在座的年纪稍微大一点的都知道，中国人接下来就问什么啊?“你吃了吗？”外国人觉得不理解，中国人之间怎么老是问：“吃了吗？”因为这是中国的国情决定的。中国在长时间中，这么多的人要解决一个吃饭问题很困难。所以你看人们问话非常亲切。

　　到今天又有不同了，到今天你看老朋友好几年没有见面了，他问什么?“你离了没有？”还问：“你换了没有？”你看看，怎么几年不见，你离了没有？换了没有？还要问了：“你现在的夫人是第几任的夫人？”你看看！

　　当然，尽管这是不很普遍的现象，但是你看现代的问候语当中，古代、现代到今天，你看，在慢慢地变化！

　　有部《中国式离婚》的电视剧收视率很高。为什么这个电视剧收视率这么高？第一，反映了现代人的离婚的信息，贴近生活。还有一个什么道理？就是说，很多人希望要学一些知识，学一点智慧，怎么来处理现代人的婚姻的危机,来透视、分析现代式离婚这个问题。

　　那么我们要问了，你看老子这个《道德经》，怎么什么都有？是的，老子的《道德经》它是讲宇宙的道，讲人生的道，讲自然的道，讲人类的道。当然,它要讲道，它这个讲不是跟你说，离婚应该怎么怎么样，不是的；我们是从他的智慧当中，学过来，把它演绎过来。

　　现在我们来看看，首先，我们提这样一个问题，大家设想一下，如果老子活到我们现在这个时代，看到中国人现在是这么地离婚，动不动就离婚。你说,老子是摇头呢？唾骂呢？还是极力地批判呢？你们可以设想一下，当智者来到今天的话，看到这也离婚，那也离婚，他会有什么表情？

　　刚才有同志说，气疯了，他唾骂，摇头，批判。我想，老子是一个大智者,修养好极了，他会不动声色——在我想，他会不动声色，他不会去骂今天的人“大逆不道”。他会怎么样？你有心理问题，请坐下，咱们到柳树底下，在开着玫瑰花的地方谈一谈。然后老子笑眯眯地伸手，摘一朵玫瑰花闻闻味道，然后跟你讲他的“道”，讲他的“德”，讲他的《道德经》，哇！用我们今天时髦的话来讲，就让你喝了一碗“心灵鸡汤”。哦，你觉得，原来是这样。他的话的那种智慧的芳香和那一种拈花微笑，花的芳香一同侵入到我们现代人的心肺中间去了。那么老子有些什么智慧，可以帮助我们透视这些问题呢？

　　我们经常讲过这句话，世界是复杂的，有一生二，二生三，三生万物……所以变得越来越复杂，越来越多元化。老子大智慧，他教你这么一个智慧，叫“万物并作，吾以观其复”，深刻！你看看，你看看世界上万万千千，千千万万，万万亿亿，亿亿万万的事物不断地兴出来，冒出来——手机出来了，网恋出来了；有手机就有伪爱情，有网出来就有网恋。这么多事物出来了，你要怎么样？“吾以观其复”。

　　什么叫“吾以观其复”呢？就是说，东西长出来，就让它长出来吧！各种各样的东西长出来，你不要去反对它，你当心，它会按照道的发展，慢慢地，慢慢地回归。现在我们来看一个例子。“丁克”现象，美国也是个起源和流行的地方，但是正是老子所说的“万物并作，吾以观其复”，任何东西发展到一定阶段，当某一种契机产生的时候会回归，返回。中间一个事件，在座的都知道“9·11”。“9·11”事件以后，触动了美国人的灵魂。那个世贸大厦一下子垮下来，垮下来以后，可怜啊，死掉这么多的人！但是同志们触目惊心，还有数百具的尸体没人来认领啊！就躺在那里，没有一个亲戚来领，多可怜！这个事情强烈地刺激了美国人的心灵，数百个尸体没有一个亲人来认领！所以他们就反思了。你看看，这些人多可怜！活着的时候，为了自己的幸福，为了自己的工作，为了自己的时间，为了自己的金钱，他们不顾亲情，不过那种传统家庭生活。死了以后怎么样？没有一个人来收尸！好触动！好刺激！所以他们回归了。

　　他们怎么回归呢？他们感觉到有一种亲情的需要，有一种家庭的需要，有一种对传统家庭的回归。所以有这样一个现象，据说“9·11”以后，美国的青年人他们开始达到了一个结婚的和生育的高峰，出现一个结婚、生育的高峰！

　　那么“丁克”的家庭在美国比例最高的地方是硅谷——硅谷，大家都知道,那个地方的白领收入多高，工作狂，他不要孩子。经过“9·11”以后，很多人头脑清醒了，回归了，开始结婚要孩子了，而且他们很奇怪，觉得原来生个孩子是这么地美妙，这么地幸福。这是做“丁克”的人，不能体会到的！同志们想想看，老子嫣然一笑，“万物并作，吾以观其复。”

　　当下，中国的离婚现象越来越多，离婚率越来越高。我们懂了老子的智慧以后，我们可以完全以一种平静的心态来观看社会上这种现象。那么怎么样呢?就是说，这是一种自然的现象，是一个发展过程当中的一种自然的现象，你看人类社会不就这样吗？从什么呢？结婚——离婚——再结婚，每代都有，我们学了老子的智慧以后，就可以有一个平稳的观察的心态，一个平台。

　　老子教你智慧二：为之于未有，治之于未乱

　　老子说了：“其安易持，其未兆易谋，其脆易泮，其微易散，为之于未有,治之于未乱”。老子这个话是什么意思呢？就是凡是安定的状态下，容易保持稳定；还没有出现征兆的时候，容易谋划、解决问题；脆嫩的时候，容易把东西分解了；细微的东西容易把它离散了；要防备于事变还没有发生之前；要整治于祸乱还没有萌芽之时。你看看，我们非常地谨慎。所以婚姻你要当心，这个智慧可以活用到我们的现实生活当中来。

　　现在我们同志们看，当我们的爱已经不再存在，当两个人的爱的火焰快要熄灭的时候，当婚姻破裂的时候，这已经到了最坏了。但是同志们可以想一想,它总归有一个前因后果的，总归有一个慢慢渐变的过程，总归有一个由小到大,由轻到重，由朦胧到渐明的这样一个进程。老子的智慧教导我们，要及早地发现婚姻中的问题。

　　我们现在来看这样一个情况，我们今天破坏婚姻的，是婚姻当中有一个很重要的问题，叫“婚外恋”。“婚外恋”应该说是一个，破坏家庭很重要的、很关键的一个因素。作为夫妻双方都要敏感，为什么会发生了“婚外恋”？怎么发生的？

　　下面我们看，有几种情况，这个问题很复杂。但是我们可以稍微归纳出几种情况来。譬如说，有的家庭里，这个男的长时间得不到女性的关爱；倒过来讲，那个女性长时间得不到男性的关爱，感情上缺少关爱，感情危机出来了。这个时候，就很容易发生婚外恋，你不关爱我，我也不关爱你，那就麻烦了，时间一长，要出问题。

　　还有，老公在外面一个单位里跟一个女同事两个人一起工作，慢慢地什么?时间一长产生感情了，麻烦来了，容易婚外恋。当然，反过来，女的在一个单位里和某一个男的一起共事，一起搞事业，相处长了有了感情，有可能出现婚外恋。有的女的在家里太强了，男的小心眼，做小男人，他这种压抑的心态到外面去，也很容易搞婚外恋。

　　还有好色的，好财的，喜新厌旧的，有寻找刺激的，有满足欲望的等等，你看看，现在人的观念变得太厉害！所以婚外恋，现在是破坏家庭的一个重要的杀手。

　　那么现在是这样，现代生活当中有一个关键词，关键词就是“忙”，碰到的老兄忙，太忙，忙变成现代人的一个关键词。正因为男的在外面这么忙，女的在外面这么忙。忙到什么程度？忙到回到家里疲惫不堪，还有谁有心思谈情说爱啊？都老夫老妻谈什么情，说什么爱！这样一来出问题了，缺乏感情的沟通。所以《中国式离婚》当中有一条教训，就是男、女双方缺少沟通，缺少沟通就产生隔阂，产生隔阂就容易积怨成灾，那就危险了。所以家庭当中，再累,再忙不要忘了跟你的老公沟通，不要忘了跟你的老婆沟通，很重要！沟通、融通、会通。

　　那么老子是不是教我们一点方法呢？有。下面我讲几点，几个方法。第一个，老子说了：“敝则新。”美妙，深刻！你看看，怎么讲的？老子这一个是说的“敝”就是破旧，破旧的东西可以变成新的东西，那多好啊！给了我们一种希望，给了我们一种智慧，给了我们一种光明，让我们振奋起来！噢，原来爱情这个东西到了破败的边缘可以更新，那你得拿出你的智慧来，拿出你的真情来，拿出你的真爱来！你看看，你要用你的智慧，把本来将要破旧、快要破灭的可以更新，老子都这样说了，让这个爱情之树，重新长出绿叶来，重新生意盎然。

　　生活当中很多，夫妻两个人吵架了，后来想一想不应该吵，这夫妻两个人比吵架之前更要好了！夫妻反目，然后一旦融洽了，比原来更亲热了。在古罗马，有一个诗人，这个诗人叫奥维德，他写了一本经典著作，叫《爱经》——爱的经典，你看看。他观察一种东西有趣极了，他说，你看，你看，两个鸽子斗嘴，等到斗好，然后和解了，亲起嘴来不得了，比原来斗嘴之前更亲热了。你看看，鸽子都告诉人们“敝则新”——斗嘴之后再亲嘴，亲热极了！夫妻应该比鸽子更厉害吧，应该更有人情味！所以夫妻吵吵闹闹，磕磕绊绊，应该把它转化为感情的黏合剂。

　　现在我们讲第二个方法，老子教你:“曲则全，枉则直，洼则盈。”老子教导我们一个方法，非常地智慧，就是处理事情，你能够弯曲，弯曲，你就能够保全，要学会自己弯曲，弯曲，多厉害！老子还教导你，弯曲的东西能够伸长,多聪明！老子还教你要做低洼——低洼的东西能够盈满水啊！太智慧了！夫妻之间有吵，有磕磕绊绊，你要弯曲，你要弯曲你就能拉长，你要处在低洼，低洼就能够把感情的水盈满，和解了。他就告诉你，你要经得起弯曲，你要退一步，你要谦退，你要耻于下问，你要尊重对方，你要让他一些，你要放低姿态,重新沟通，让破旧变成新的。

　　大家都知道《围城》，你看看，方鸿渐跟孙柔嘉夫妻两个人吵架的时候，就好像两个人拉着绳子的一端，男的拉着这一端，女的拉着这一端，把绳子拉得紧紧的，要绷断了。但是那个女性很聪明，你看，夫妻两个吵得绳子要断了,这个女的主动弯曲下来，往前走两步，这个绳子怎么样？不绷紧了，婚姻不断了，多智慧的女性！我不让它绷断。然后什么呢？她还有一招，你这个男性发脾气，我不跟你讲话，一声都不讲，不跟你斗嘴，等到你火气过了，好了。你看看，所以要学会弯曲，学会低洼，学会柔美，这个不是化解我们家庭矛盾的一招吗？当然反过来，男性一样，你正在发火，我不响了，我外面去跑一趟，回来好了。所以，这个都是老子的智慧，教我们处下，教我们谦退，叫我们让老婆一步，让老公一步。

　　第三个方法，老子很智慧，教我们：“不自见，故明；不自是，故彰。”深刻！这个什么意思呢？就是老公啊，老公，你要知道，你不要去家里老摆出一副老公的样子来，你不要自已觉得很高大。老婆啊，老婆，你不要在家里显出你老是很强悍的样子。所以老子说：不自见，不自己显现反而会显明；不自以为是，反而彰显。你看，男女双方都不要自以为是，都要看到我很能干，男的说，我很能干，但是缺掉那一半，不行；女的也说，我很能干，但是缺掉男方那一半也不行。那么这就变成——叫“缺一不可”，非得两个合起来，那么这个家庭不破裂了。

　　第四个方法，第四个方法是什么呢？叫“不自伐，故有功；不自衿，故长”。这个“伐”不是“讨伐”，这个“伐”是“夸耀”。我们有的男子汉在外面很辛苦，回来要在老婆面前夸耀一番。你看，当家的男人多辛苦，你看我赚了多少钱，对这个家庭作出多少贡献啊！这个叫“自我夸耀”。老子说，不要自我夸耀！老婆回来，你看，我又要外面，又要里面，你知道我多辛苦！不要夸耀！老子说，男的不要夸耀我的功劳，女的也不要夸耀我的辛苦。那么你想想看，双方都不夸耀，一个是我争了多少钱，我多么苦；一个是我带孩子，家务多少活，非得要一决雌雄，一比高下，一争高低的话，矛盾来了。大家都不夸耀，不决雌雄，不争高下，那不很好吗？老子的智慧。

　　你看看，老子还教你这样的智慧，叫“燕处超然”。老子跟你说得很深刻:“甚爱必大费”，你对于一个东西，爱得太厉害了必定有大消费。难道不是吗?你爱财爱得太厉害，必然带来不好的后果；你爱美色爱得太爱太爱，一样会带来不好的东西。所以老子很智慧，一个人不能“甚爱”，“甚爱”就是爱得太厉害。爱这个东西爱得太厉害，你必定要这个上面跌跤犯大错，要“大费”。

　　老子又说了：“难得之货令人行妨”，很难得到的东西，你要去得到它，一定对你的行为带来危害。同志们想想看，我们好多的皇帝，古代的皇帝。拼命追求一个倾城倾国之貌，结果这个国家都灭了。好多老板非得找一个最漂亮的人，最后一塌糊涂。贪财的这样，贪色的这样，贪权利的也是这样，都是这样——“甚爱必大费”，“难得之货令人行妨”。太深刻！

你看看，我们在看《中国式离婚》，那个女主角她一天到晚想的什么？叫“望夫成龙”，我这个男人怎么这么窝囊啊！凭你这个本事，地位还可以上升,钱挣得多啊！恨铁不成钢。你看看，“望夫要成龙”，恨铁不成钢！那么再看看，孩子钢琴要学得怎么样。这都是欲望！“甚爱比大费”，“难得之货令人行妨”。结果真是这样，这个女主角身体疲劳，感情疲劳，心灵疲劳。你看，疲惫不堪。所以，我们看看，老子的话太深刻，在几千年前讲的，几千年以后照样管用。我们再来说说看《围城》，《围城》大家看电视的话，一开头，轮船上，方鸿渐从国外回来，有个叫鲍小姐，两个人就在轮船上发生了一夜情。你知道，方鸿渐是终身遗憾，终身后悔，我怎么和这个女人发生了一夜情呢？错了。你看看，是一夜情，可是终身烙在心理上的那种耻辱，那种烙印，终身难去。相反，有个唐晓芙，她没有跟他发生一夜情，但是那种纯洁的爱情，使他刻骨铭心，一辈子都记住。所以，同志们看看，一定要注意选择。

　　老子教你智慧三：慎终如始，无败事

　　老子说：“慎终如始，无败事。”这个教导非常厉害，如果我们的婚姻已经到了离婚的边缘，非离不可，我们就说叫“婚姻的失败”。已经失败一次了,那么我们如果用老子的话，我们的婚姻为什么失败？那么就是这四个字—“慎终如始”这四个字没有做到，一开头就是不慎重的婚姻，不慎重，没有好好地找啊！没有睁开眼睛找，没有用心去找，找出来的对象，那么你说，怎么会不失败呢？

　　我们用老子的话我们就觉醒了，我的婚姻已经失败了一次，那么对于离婚这个事情，我要慎终如始，我要小心一点，再也不能第二次失败。那就是我要小心翼翼地，处理这个事情，该不该离？怎么离？所以我们说，我们往往是在婚姻的问题上不谨慎，不是从头到尾始终谨慎，所以我们跌了跤。我们往往是一见钟情，坐坐火车，两个人认识，一见钟情；什么地方一见，一见钟情。一见钟情是不是能够永远钟情呢？不见得。为什么一见钟情不能永远钟情呢？因为爱情、婚姻太复杂了，一见两个人谈得拢，你就知道对方的成长背景吗？不了解；你能知道他的成长背景，不了解；你能知道他的家庭背景吧？不太了解;你能够知道他生活的社会背景吗？不太了解。你还有能力知道他的文化背景吗?不太了解；你还知道他在想着什么方式，在追逐什么方式吗？不知道；更重要,他的伦理的观念，他的教养啊，他的审美趣味，你了解吗？不了解。你一见钟情怎么会了解这么多的情况？不了解。既然不了解，就不大可能永远钟情，永久钟情！那么你匆匆忙忙谈恋爱，匆匆忙忙结婚，不是不慎重吗？不慎重，不就要遭受一次失败吗？所以老子是一个很洒脱的人，很潇洒的。但是老子又是一个，非常严谨的人，一步一步，都是非常仔细，非常谨慎的。

　　当两个人结婚的时候，两个人各自带着各自的个性，带着自己的文化背景家庭背景、自己的生活方式。夫妻，夫妻，就是磨合，有的不要紧，两个人磨合了，时间一长磨合好了。但是有的问题磨合不了，他这种生活理念，你那种生活理念，风马牛不相及。他那种生活方式，你那种生活方式，风马牛不相及,几十年磨合不了，实在过不下去，就想到离婚了。那么就整个离婚的过程中，就是要记住老子的话，一次已经失败，离婚，一定要把这个事情办好，不要再失败。那么怎么办呢？“慎终如始”，从头至尾这个过程，都要小心翼翼。譬如，你要考虑离婚的成本很大。离婚的成本怎么大法？不仅是你的经济问题，房子，经济，还有你的精力，要离一次婚，精力要消耗多少啊！要离一次婚你的时间要消耗多少？你的情感要消耗多少？你在公众当中，单位当中的形象，你考虑了吗？离婚带来很多麻烦的事情，有感情上的折腾，有财产上的重新分割，还有一个头痛的问题，孩子的归属问题，谁抚养？抚养费怎么办？这些问题我们都要一个一个谨慎地对待。

　　离婚对于孩子带来很大的心灵刺激，对下一代是非常不利的。现在我们就来看看，一个中学生——我看到这样一篇作文很感动，就讲她爸爸、妈妈离婚了。这个中学生这样写，我看了很感动，这个女中学生她说：“原来我爸爸就是我家的太阳，我妈妈就是我家天上的月亮，我就是欢乐地飞翔于天地当中的一只愉快的小鸟，我爸爸是一座青山，我妈妈是绕着青山的一条河流，我就是山水之间的一棵葱绿的小树。后来，爸爸妈妈闹矛盾，越来越厉害，后来离婚了。于是，太阳失色，月亮无光，青山塌了，河水枯了，我哭了。我生命的小鸟飞向哪里？我生命的小树还能葱绿吗？”

　　你看看，一个家庭破散给小孩子的心灵是如何地痛苦！所以我们单亲子女有一个问题，出问题的比较多，很多的都是心理上的问题。唉呀，我看了，好伤心好伤心，父母的离异对幼小的心灵上，打上了这么深的烙印！这种烙印可能是一辈子的。

　　老子有一个智慧，一个什么智慧呢？叫“为无为，事无事，味无味”。深刻！你看看，就那离婚当中也无为，要体味那个已经没有味道的“味无味”的婚姻，怎么办？分开——不是离婚，你去住一个地方，我住一个地方，冷处理,大家住上一个月、两个月，一年、半年，大家静下心来，细细回味一下，我们是怎么初恋的？我们怎么结婚的？我们怎么养育孩子的？我们怎么共同创造财富的？为什么我们今天走到要分手这一步？两个人在一起斗，等到分开以后，慢慢地把几年，或者十几年的工夫一回想，豁然开朗，不能离了，不离了。你看，我们走过的路这么不容易，坎坎坷坷，我们过来了，现在我们有了家，有了孩子，总有这么一个家庭，我们还离什么？这叫“为无为”，尽管是无为，可能把你的婚姻给救了，很多人都是这样，冷静了一段，想通了，和好。

最后，老子还教你一条大智慧，这条大智慧“道法自然”，应用到婚姻上来，就是顺其自然，离就离吧。一切顺其自然，因为道就是顺其自然，当你一切方法想过了，爱情再也不能恢复，那就怎么样？顺其自然，离就离吧。我们老百姓有句话讲得非常智慧，叫“强扭的瓜不甜”，是不是？所以婚姻已经走到头，非分手不可了，那就顺应大道吧，大道就是自然而然，那就分手吧，那就拜拜。

**老子与百姓生活9 老子与人际关系的智慧** (2014-07-23 20:43:00)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：人生就如一个舞台，无论是生旦净末丑，还是红脸、黑脸，要博得人们的喝彩，就要找准自己的位置。人际交往也是如此。不过在人与人的交往中，很多人总是找不好自己的位置，颐指气使、飞扬跋扈，如此多的形容词使得这些人成为失败者。怎样才能在人际交往中找准自己的位置，使自己成为受欢迎的人呢？早在两千五百多年前，一位智者用他充满智慧的五千言，道出了赢得人们尊敬的秘诀。

全文：

 　说到老子的智慧和人际关系，大家就马上想到一个问题，什么问题呢 ？老子不是说“小国寡民”。老子不是说“临国相望，鸡犬之声相闻，老死不相往来”。那你看看，他不是讲“老死不相往来 ”，他不是淡化取消这种人际关系吗？不是的，我们现代人对“小国寡民”，一个国家要小，一个国家里的人口要少，我们不能接受，现代人不能接受，还有，你要叫大家，你看，你这个国家的，鸡的叫，狗的吠。我的国家的鸡叫狗吠，彼此都听见，但是两个国家老百姓，到老死不相往来，断交了，我们也不能接受，那么照这样说，老子还有人际交往的智慧吗？有，而且老子的人际交往的智慧 太深刻了，太厉害了，大家可以想一想，一个人活在世上，就开始处在一个复杂的人际关系网当中，一生下来就开始了，最后随着你的不断成长小学中学大学工作 。然后慢慢的担任各种职务，是你亲手在编织着一个越来越庞大的关系网，这个关系网，我们好像不觉得，细细地一想真不地了，这个关系网太大了，太复杂了。

 　这我们就想起了老子的一句名言 老子这样说的，天网恢恢，疏而不失 下在我们要到，最熟悉的一句就是说,“法网恢恢疏而不漏”。其实这是一种智慧的演绎，法网其实是 天网当中的一部分，它不是整个部分，老子是整个天网，法网是整个天网上的一部分，那么我们也可以，做一种智慧的演绎,人际交往，人际关系之网，也是老子说的天网上的一部分，这个人际关系之网，也是“天网恢恢 疏而不失”。什么意思 ？人一生下来，就在这个网中。这个人际关系之网“无处不在，无远不及”。你不管到什么地方，你就在这个网当中。没有一个人能够从这个网中漏出去。也没有一个人能避开这个人际关系之网。同志们看看，有的人在家里夫妻关系处理不好，孩子关系处理不好，好痛苦啊！这个关系处理不好，那我去上班一到单位里，和领导关系处理不好,和同事关系处理不好，好痛苦啊！那我就去找朋友，就和朋友的关系 ，又是紧绷绷的，没有一个人谈谈心，你看看，这样的人际关系搞的一团糟，所以他说，活得真累，好苦啊！什么原因？就是你没有好好地懂得，没有好好地去研究，人际关系问题 。

 　看来人活在世上确实没有办法摆脱人际关系，但我们是否可以淡化人际关系呢？比如，我们可以狠练本领，较好地掌握专业技能，做起事情来响当当地，让人无可挑剔，这样 是否可以少爱，人际关系的影响呢？在这方面“中国哲学之父 ”老子，又是怎样看的呢 ？他在《道德经》中说 ，道者，万物之奥,善人之宝。究竟是什么意思 ？它对我们处理好人际关系是否有着某种帮助呢？老子教导我们交际之道是个宝，是人生的一个宝，你要把这个人际交往人际关系这个道的宝，你要紧紧地把握住。

　　老子说，道者，万物之奥，善人之宝。究竟是什么意思 ？道就是万物的奥秘，就是万物的玄妙，就是万物的主宰，所以要把握这个宝，这个宝是我们的一个宝贝，人生的一个宝贝，关于这，这个“奥”字，有不同的解释，有的认为是奥秘，玄妙；有的人认为奥妙是主宰；有的人认为 这个“奥”是庇荫；什么叫庇荫，把阳光遮住，把阳光遮住是什么意思 引申出来，就是保护你。但是我们贯通起来讲，一个意思 , “道 ”既是万物的玄妙，又是主宰,又是能够保护你的，所以我们要掌握，人际关系之道的这个人生之宝。

 　我们来看看美国有一个大教育家叫卡耐基，其实智慧不分中外，不分古今 ,都是相通的，卡耐基他就非常重视人际关系这个宝，他就说了人际关系是成功的最重要的因素 。你看他发现了，一个人活在世上，人际关系是成功的最重要的因素，他甚至还算出来一个比例来，他有个数字比例，这个数字比例说一个人事业的成功，只有15%是靠专业技术，而85%是靠人际关系，处事技巧。我们中国人啊非常有意思，大家可以想一下，我们中国人把专业技术叫做本事，叫做本领，为什么叫做本事叫做本领，都有一个“本” 啊！这就是人生立足在世,吃饭的根本，根基，基础。在我们中国人讲究这个 “本领”但是卡耐基说专业技术只占15%，人际关系占到85%，那么我们就想，就是说对这个比例，这个数字到底恰当不恰当，我们可以做自己的判断，这个比例是不是正确，但是从总的来看，卡耐基给我们一个深刻的提醒，就是人活在世上要成功，人际关系占到一个非常重要的关系 。

　　历史上大家都知道，有两个著名的历史人物，一个是刘邦一个是项羽。这两个，大家最熟悉不过了，刘邦和项羽争夺天下，最后刘邦成功地做了皇帝，项羽这么强，这么能干，最后失败了，什么原因？原因很多，今天我要讲的，就专门从人际关系的能力上来分析，他们成功和失败的原因。项羽失败了，最后自杀于乌江，为什么？人际关系处理得一团糟，刘邦能够从弱变强，最后做天下的皇帝 ,是因为他人际关系处理得非常巧妙 ,我们看 ,从打仗上来说 ,项羽非常地勇敢，军事实力非常地强，根本不是你刘邦所能比拟的，那比不上，绝对比不上为什么他失败，教训很深刻，人际关系不会处理，不仅是不会处理，比起刘邦来那差远了，所以当然是刘邦胜利，我们就来解剖一点，刘邦项羽大家都对一个人，对谁？对韩信，同是对韩信这个人什么态度？不就是一比较，就比较出来了吗？现在我们来看看，韩信是谁的人，韩信原来是项羽手下的人，韩信是真心投靠你项羽，为你出谋 策划，希望你，得到重用，希望你成功，但是项羽这个人他不会用人，你看，给他出了主意他不用，韩信很伤心，韩信很伤心，伤心了怎么办？那我走啊！我逃跑啊！所以韩信看到，刘邦进入了蜀以后，他就从项羽那里逃跑了，跑到哪里去了，跑到刘邦那里去了，去投奔刘邦了，一个人才流失了，刘邦得到韩信以后，也没有重用他，所以韩信又很伤心 ,因为特意从那边逃出来投奔你，希望你重用我，你也不重用我，那我再逃啊！所以他又逃掉了，但是有一个人，萧何，萧何在跟韩信的接触当中，发现韩信是个人才，不仅是个人才，而且是个奇才，用上了他，不得了，所以我们大家知道，中国人有一个成语，叫萧何月下追韩信，他月下去追，非要把这个人才追回来，追回来了，追回来以后，他就劝刘邦，你得重用他。刘邦说我看在你老朋友的面上，萧何是他的老朋友，给他封一个将领，那就不错啦！给他封个将领，萧何笑了笑，不行啊！你知道韩信是什么人吗？你给他封个将领，认为就能够满足他了吗？不行的，刘邦说，那这样我就给他封个大将军，萧何一笑说，也不行，他说，大王，你这个人很傲慢，你不大讲礼节，韩信这个人，不是一般的人，韩信这个人是奇才，你给他封个大将军，然后你像小孩子一样，呼来呼去的，那不行的，他人格上受不了，你留不住他的，那么刘邦说，那该怎么办啊？萧何说，你得郑重其事，你应该有一个仪式，你应该筑一个坛，正式在公开场合，封他为大将军。刘邦这个人就很厉害，你有好的建议。他都听 ,他一步一步听了，先封了一个将领，再封一个大将军，然后再封一个什么呢？拜一个坛，正式授仪式给韩信，如果我们到汉中去旅游的话，我们可以看到汉中市的南郊有两个土坛，一南一北，南边的坛前立有石碑，上面书写着八个大字，“汉大将韩信拜将”，这就是当年刘邦封韩信的拜将坛遗址，根据史料记载刘邦采纳萧何的建议，特地选了黄道吉日，设了坛场，拜韩信为大将军，而且相见很晚，对他言听计从，一句话，刘邦为韩信提供了一座蔚为壮观的人生舞台，任其自由驰骋，从此，韩信的雄才大略，才得以施展 。

 　一方面 ,项羽不重用他 ,一方面 ,刘邦是这么重用他 ,而且筑了一个坛 ,专门把他封为大将军 ,所以韩信忠心耿耿 ,为刘邦出力 ,得到了一个大人才 ,韩信果然不负重望 ,他帮助刘邦 ,突出汉中的重围 ,杀向东方 ,夺取天下 ,韩信立了 ,多大的功劳 ,你看 ,项羽多可惜 ,失掉了一个人才 ,所以说 ,项羽和刘邦 ,对待韩信的态度上 ,就可以看到 ,事业的成功和人际关系是多么的重要 。

　　我们可以分析一下，用卡耐基刚才那个数字分析一下，卡耐基说了一个人的成功，15%是专业技术，你看看，如果从专业技术来说，刘邦的专业技术，军事专业技术，可能就是15% ，远远不及项羽，项羽太强大了，但是如果从人际关系这个比例来讲，那么项羽可能只有15%，而刘邦可以达到85%，所以正是卡耐基说的，15%的专业技术，取得最后的胜利，所以这个例子非常深刻。

　　我们再来看，韩信投奔了刘邦以后，就分析了，分析了谁，倒过来分析项羽这个人的 ,人际关系处理上的一些弊病，他对刘邦说了四点，他说，刘邦啊！项羽这个人际关系处理太差了，项羽这个人很英勇，非常地威风凛凛，到什么程度，项羽一发怒，一骂人的话，许多人都要吓退，害怕，但是他有个致命的弱点，他不能任用有才能的将军，他不能处理好这个人际关系，所以他的英勇,是一个人的英勇，同志们想，一个人的英勇能够夺天下吗？不能，你想想看，我们一个企业只有一个总经理的智慧，能够取得胜利吗？不能，所以项羽，第一层人际关系没有处理好。

　　第二，项羽这个人非常有气概，一方面威风凛凛，是个伟丈夫，一方面他非常地仁慈，非常地有礼节，说话很温和，而且很有意思，如果哪个部下生了病，他就怎么样，他就会流着眼泪，然后把自己吃的饮食，分给伤病员吃，但是他有一个致命的弱点，他就是凡是谁打仗有了功劳，应该封给他爵位的时候,看，他把图章都刻好了，图章上的字都刻好了，可以封给人家，他就拿在手里,啊摸啊摸啊，舍不得给人家，结果把上面的棱角都磨光了，还是舍不得给人家,以，韩信说了，这是妇人的仁慈。第二点关系没处理好。

 　第三，项羽得了关中以后，错误地选择，他把都城选在彭城，还有一个呢，跟义帝违反了规定的条约。

　　这样一来，没有跟诸侯的关系处理好，没有跟义帝的关系处理好，这一层人际关系又搞糟了，失掉了民心，这是第三。

　　第四点，项羽的军队每到一个地方，他就是破坏，摧残，摧毁，所以老百姓都恨他，都怨他，老百姓都不愿意归顺他，所以这一层关系又搞糟了。那么大家想想看，项羽这四方面的人际关系都搞糟了，搞得一塌糊涂，那么他的危机早已埋伏在那里了。韩信就对刘邦说了，项羽是这样做把人际关系搞得一塌糊涂，如果你反其道而行之，把这些人际关系处理好，那么，项羽的强大很快变成弱小，而你的弱小很快就变为强大，最后得天下的肯定是你刘邦，分析得多好。

　　各位，历史有时不都是过去时，只要我们现代的认真去读历史，把历史作为我们现代人的一面镜子，历史就不是过去式，而是现在时。当下时，都是对我们今天人有用的。如果我们的总经理，如果我们的老板，如果我们的官员，你看，看看刘邦，看看项羽，对人际关系怎么处理，如果受到启发的话，那么他的公司，他的企业，他的单位都会发达起来，这是现实意义。

　　人和人的交际之道，需要有个修养，需要有个修行，需要一个休闲，一句话，需要历练。老子说，修之于身，其德乃真。什么意思？你用道来修身，那么最后你的德就达到一个真，达到了一个真诚，达到了一个纯真，那你的人格就会提升，境界就会提升。现实生活当中告诉我们，一个人，可以在一夜之间暴发，成为暴发户，那是啊，你回去以后，跟你说，中彩票了，中奖金了，那50万，100万，一下子暴富了，明天你上班不得了，百万富翁，这个叫一夜暴富,但是知识和修养，知识和人的素质它没有暴发户的，哪里说我今天不识字，明天我一下子就变成了一个博士，硕士，不会的。所以，这个东西，人的素质，人的品格，人的学识，包括人际关系的那种本领，都要经过历练的，不是一个晚上，一天两天能够暴富的。下面我们就来看看一种历练的例子。

　　我们大家知道，有个名人叫张良，张良是刘邦手下一个重要的人物，他的人际关系的处理给我们很多的启发，他本来是韩国人，他的父亲上面有五代人都做过韩国的丞相，名门之后，但是，秦国把韩国灭掉以后，他就把家里的家产都卖掉了，卖掉了干什么？报仇，我要报仇。怎么报仇？寻找刺客，他好不容易找到个刺客，两个人拿着120斤的大锤子，等秦始皇的车来了刺杀他，结果没有击中，没有击中他就逃命，一逃逃到下邳，逃到江苏去了。逃到江苏去以后，他就隐居起来，等待机会再起来。

　　有一天，他到桥上去，看到一个老人坐在桥上，这个老人看到张良来了以后，就把自己的鞋子脱下来，往桥下一扔，然后对张良说，小子，你帮我去把鞋子捡上来。张良血气方刚，怎么你命令我去捡鞋子，我揍你，后来一想，是个老人，行行行，他就把鞋子捡上来，捡上来老头子很不客气，小子，帮我穿上，张良听了他的话，把这个鞋子给老人穿上了，穿上了以后，这个老人就对他说了，他说，小子可教也，你这个小青年还可以教的，他笑了一笑说，五天以后早点来，我们在桥上碰头。然后这个老头子就走了。张良这个人很聪明啊,非常人行动者，必是非常之人，如果这个人的举动和一般人不一样你要当心，这个人可不是一般的人，所以各位在社交场合，在外面碰到非常人，要当心了,呀，他想今天这个人不是一般人，所以他就呆呆地望着那个老人的背影在观察,么人，这个老头子走啊走，走了大概一里路，回过来了，又回过来了，回过来就跟他讲了话，就是说，你要五天以后来找我。

　　五天过去了，张良没有忘记，他要去看一看到底是什么神仙，到底是哪路人物，所以他一早就去了，天拂晓就去了，结果跑到桥说一看，老人早在那里,人光火了，小子，你怎么迟到了，今天不跟你谈了，五天以后再碰头，五天以后早点来，别再耽搁了，别再迟到了，老头走了。张良觉得很奇怪，所以，过了五天，张良等到鸡叫头遍，鸡要叫好几遍，鸡叫头遍就马上匆匆忙忙赶起来,去一看，又迟到了，那个老头又在桥上，老头又把他骂了一顿，小伙子怎么搞的，又迟到了，再给你个机会，五天以后早点来，千万早一点。张良很聪明，此非常人也。

　　所以过了五天哪一天，张良不敢贪睡了，半夜就来了，他不等鸡叫了，半夜就来了，跑到桥上一看，还好，老头没有来，但是过了一会老头就来了，你看，老头来得多早，老头这下满意了，笑嘻嘻的，老头说好，来了，我给你一本书，给他一本太公兵法，好好地学习，学习了以后，可以做帝王之师。张良很高兴，同志们，你看，两个人的交际关系发生了多长时间？一个月不到，15天左右，考验他，锻炼他。

　　这个故事很有内涵，这个人是什么呢？有人把他叫黄石公，这本书叫太公兵法是本奇书，那么我们就不去研究这本书和这个人了，我们就看看人际关系的问题，那个老人，他觉得张良这个人才能够了，本领够了，就是度量够不够啊，做大事要度量大，小鸡肚肠怎么做大事业，所以我要锻炼你，要培养你，要锤炼你。

　　举个例子，譬如说，韩信攻下了齐国以后，韩信就提出个要求，就是要立他为假齐王。什么叫假齐王呢？就是我攻下齐国，你要让我做一个代理齐望，刘邦当时的处境很不好，被项羽包围作荥阳这个地方，我这么艰苦地打仗，你还要我立你代理齐王，心中发火，正要发火的时候，张良一看，苗头不对，就用脚踩踩刘邦，都是聪明人啊，这个脚踩踩刘邦，刘邦马上就懂了，而且，张良在他耳边讲了几句轻声的话，意思是什么呢？你不能这个样子拒绝，如果拒绝的话，韩信一变心，你完了，所以，刘邦这个人马上随机应变，他说了一句话非常有意思，他说，大丈夫定诸侯，即为真王耳，何以假为，大丈夫你已经打下了这个地方，为什么要做一个代理的王？就封你一个真的王，随机应变，你看，张良起了一个重要的作用，那么你看看，挽救了这个局势。那么苏东坡说了，从这个细节当中就可以看出，刘邦的人际关系的处理，境界还不够，还不能忍，而张良已经炉火纯青。确实，张良的人际关系处理是非常高明，非常有境界，他往往能从人际关系入手，帮助刘邦解决了许多疑难的问题，下面我们举个例子。

　　刘邦过去天下以后，他碰到一个非常棘手的问题，天下打下来了，这么多的功臣，怎么去封啊？都是打下赫赫战功的，你说让我怎么去封？这是个难题,所以刘邦有一次在洛阳的宫殿，一个空中阁道上走，他突然发现，这几天怎么这些将领们老坐在沙地上议论，他说议论什么我听不见，不知道啊，张良在边上说了，张良这个人很厉害，实话实说，不跟你来虚的，他说你知道他们在议论什么吗？他们想造反。刘邦一听，不禁要想了，怎么他们想造反呢？他说天下刚平定，怎么要造反呢？张良说，陛下，你就靠这些人打下天下的，你现在做了天子，你现在封的人是什么人？你现在分封的人都是你身边的老朋友，像箫何，曹参，这些人还没有轮到，封到。还有一个，你干了什么？你做了皇帝以后，凡是对你有意见的人，一件大的，你把这些人都杀了，那你想一想看，这一批将领第一分封到现在没有轮到，还有可能被杀头的危险，所以他们在商量怎么样子造反啊。刘邦一听，太吓人了，他害怕了，他说那怎么办？张良一笑，没问题，我来帮你想办法，这个想办法，就从人际关系入手了。刘邦说什么办法，张良说，我先问你，你脑筋当中想一想，所有的这些将领当中，这些官员当中，你对谁最恨，而且大家要知道，你对这个人最恨，就是公众舆论都知道，皇上对谁最恨，他说有一个人，这个人叫雍齿，雍齿这个人为什么对他恨呢？他老侮辱我，不给我面子，老侮辱我，我对他恨死了，他说，我早就想把他宰掉，想把他弄掉，但是因为他功劳很大，我还不好下手。哎呀，来了，张良说，有办法了，他说，你就把雍齿这个人，第一个封赏，刘邦说，行啊，那么他就马上召集宴会，把雍齿这个人封赏，这个一封赏，不得了，大家都想了，人人都知道，刘邦对雍齿是最恨的，恨不得早点把他除掉，但是现在雍齿这样的人都封了，我们还要担心什么？我们就不要担心杀头了，另外一方面，马上落实抓行动，叫丞相等人赶快去制定政策，把这些人都封赏，你看，就这么一个简单的人际关系，你看，刘邦和雍齿是一个死结，人际关系死结，张良就帮他解开这个死结，然后整个人际关系全盘皆活，所以人际关系是何等地重要，这叫四两拨千斤。

今天这一讲就讲到这里，谢谢各位。

**老子与百姓生活10 人际交往中的识人** (2014-07-23 20:46:12)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：自古以来，人与人的交往，首要问题就是要识人。了解人如同看书识字，读懂了才知道自己该怎样去相处。然而人心难测，即便是神机妙算的诸葛亮，在识人上也栽过跟头，任用了自以为是的马谡，结果统一中原的宏志付之东流。那么，怎样去认识一个人？究竟有什么秘诀可以用来解读人的心思？两千五百多年来一直被人们尊为智者的老子，他的识人之道又是什么呢？江南大学文学院教授、古代文献研究所所长姚淦铭做客《百家讲坛》，引领我们走近老子，倾听这位古人关于识人的箴言警句。

全文：

人和人的交往，中间有个非常重要的问题，就是认识人。这个认识人包括两个方面，一个方面就是了解别人，一个方面就是要了解自我合起来就叫识人,那么我们老百姓的谚语很深刻，我们老百姓有这么一句谚语，说不识字，好吃饭，不识人，没饭吃。一个人和在世上，如果不识字，总可以找到吃饭的饭碗,但是一个人活在世上如果不认识人的话就很危险，很麻烦。我们的企业家还有这么一句话，用错人，有业等于无业。如果一个企业家，一个老板，一个领导人，用错了人，你有事业，将可能变成没有事业，可见，识人是何等地重要。

老子说，知人者智，就是说，认识别人，这是一种智慧，是一种机智，既然是智，就有一个智商的问题，你把认识人作为一种智慧，那就有个智商，既然是智商，那就有一个智商高，智商中，智商低的问题。我们现在来看看，认识别人，智商高的人可以怎么样。

我们大家知道，历史上有一个亡国之君，商纣王。商纣王是亡国之君大家知道，商纣王的下面也一个非常贤能的大臣，叫箕子，这个人认识人的能力太强了，智商太高了，是一个典型。箕子有一次在边上看，商纣王今天吃饭怎么用了一双象牙的筷子呢？心里咯噔一下，糟糕了，他开始用上一双象牙的筷子,这是一个细节，但是他从这个细节上面看到了一连串的变化，将要发生的变化,你今天用上一双象牙筷子，明天你陶器的餐具你就不想用了。大家想，一面是一双象牙筷子，一面是一个陶器罐子，那相配吗？不相配。所以，一旦商纣王用上了这双象牙筷子，引发出来的将是这个陶器罐子他不想用了，陶器餐具不想用了。又来了，如果陶器罐子不想用，他就得用什么啊？他就得用犀牛角做的杯子，用玉石做的杯子。哎呀，不得了了，你用上了犀牛角做的杯子，玉石做的杯子，那么你还吃那个豆吗？还吃那个普通的藿一样的素菜吗？你不想吃了。那你商纣王就想吃什么呀？你商纣王就想吃山珍海味，当时要吃牦牛，要吃大象，要吃豹子胎，哎呀，不得了，这样下去怎么不得了，你就不会满足，那么接下去，接下去，再接下去，一个国家就完蛋了。

同志们想，他是从一个细节上，一个筷子上能够看到透视这个人，这个智慧是何等的高。所以他说，我看到了这个结果的害怕，所以我害怕这个开始，很智慧啊。我从这个细节上看到那个结果很害怕，所以看到这个开头是非常地可怕。果然不出所料，五年以后不像样子，商纣王你看看他造着肉的林，肉一块块放在那里，就像树林一样，他喝的酒是挖了酒池，叫肉林酒池，他酿酒的酒糟可以堆成山，果然没有多久，商朝就灭亡了，这是一个大政治家的眼光，识人，从一个象牙筷子上，一连串的变化，都给他看到了，预测到了，多么厉害。

刚才我讲的这个大政治家，是个杰出的大政治家，他识人这么高的本领，普通人有没有？有。我们知道，齐国历史上有一个名人，这个名人是诸葛亮的精神偶像，是谁呢？管仲。

诸葛亮年纪轻轻的时候，就把管仲作为心目中的理想人物，我要学管仲，管仲这个人是个大政治家，他帮助齐桓公能够称霸天下，多聪明啊。有一次管仲和齐桓公两个人在商量军事问题，它这个附近，齐国这一带只有一个国家没打掉，没有服贴，叫苢国，他说我们要把它打掉，那么两个人是秘密商量的，只有两个人商量这个军事秘密，人家都不知道，哎，奇怪了，没有多久，这个消息就露出去了，下面都在纷纷传着，我们要去打苢国了。这个消息反馈过来,齐桓公和管仲都大吃一惊，说了，你对外面讲过吗？没有，对方问了，管仲你对外面讲过？也没有，这是军事秘密，怎么可以讲呢？我们两个人讲的话，我们两个人从来没有讲过，外面怎么会知道呢？想来想去想不出来。后来，管仲一想，不对，肯定是我们齐国有一个人，特别高明的人，我们还不知道，有个非常非常聪明的人，我们两个人都不知道。那么大家就想想看，怎么一个人排来排去排不出来？齐桓公他就想，他说我想起一个人，这个人不知道是不是。管仲说你说说看，他说有一天我们两个人在台上讲话，台上讲话，我看到下面有一个人，这个人是服役的，服役的我们今天讲就是打工的了，一个打工的人,他手拿着一个木棒槌，我看到他走过我们台下停了下来，朝我们好像看了一会儿，然后走掉了，要么就是这个人，管仲一想，有可能。他说，我们去找吧，找了好长时间，把这个打工的服役的人找到了。就问他了，我们要打苢国的军事秘密，是不是你透露的？这个人很直，直言不讳，说，是我说的。两个人大吃一惊。就说了，你怎么会知道我们要去打苢国的？你说说看。这个打工的人,服役的他就说，他说君子有三种脸色，都要表现出来。

第一种，听音乐的时候，脸上有一种喜悦的样子，君子在听音乐的时候，脸上有一种颜色，是一种喜悦的样子，他说，第二种就是家里有丧事的样子，脸上显示了一种凄苦的神色，第三种脸色就是打仗，心里想着打仗的时候，脸上会露出愤怒的脸色，非常严肃的脸色，他说那天，我正好从台下经过，你们俩在台上讲话，我偶然听到两个字，苢国，后来我一看你们的脸色都很严肃，都很愤怒，要打仗了，后来我一看你们两个人用手指指，指的就是苢国的方向,我根据你们的脸色，根据你们讲话讲到一个地名苢国，根据你们手指的方向，我回去一琢磨，我就说了，我们齐国要打仗了，要去打哪一个？苢国，为什么呢？我一想边上这些小诸侯国家当中，其他国家都降服了，就一个国家，苢国没有降服，许多的因素凑合起来，你们必然去打苢国，太聪明了。管仲和齐桓公都很佩服，从内心佩服。

大家想一想，你们说，把这个服役的人怎么处置？他透露了军事秘密，很大度，这两个人很大度，你是个非常有智慧的人，非但没有因为他透露军事秘密而处罚他，而且给他奖赏，奖励。从这个故事就国家我们什么呢？就是识人,这个智商高的和低的相差太大了。那么从这个故事当中，我们可以有几点对我们有启发，今后我们去识人，有几点启发。

第一个，老子说，知人者智，交往当中一定要认识别人，这是一种智慧，是一种积极，而且这里面有智商，所以你要努力提高这种智商。第二，你要认识人，有时候要通过一些细节，你要善于观察一些细节，善于观察一些人家疏忽的地方，把它串联起来，你就可以解读出那个人来，而且能够解读那个人在想什么，想干什么，干了以后会怎么样。第三，老子的话很简单，就是说，知人者智，但是，就这几个字，是老子对于历史的经验的总结，对他现实生活中的总结，你看，直到我们今天，直到我们的子孙后代，这几个字都有用，就叫知人者智，它不会过时。

刚才那个好像离我们远一点，我们再来看一个近一点的故事。我们来看，我们大家知道，山西人做生意很厉害，叫晋商，晋商的名气响得不得了以前，他做生意厉害，他有一条很重要，你想，他都是大票号，大商行，成把成把的钱财，要经过人的手，你这个不识人，不用好人，那就要出大问题，搞经济的,所以，晋商这个识人很有一套。他有几个字非常地厉害。

第一个字，叫远。第二个字，叫近，第三个字，叫容易的易，第四个字，叫繁琐的繁，第五个字叫危险的危，第六个字，是卒，还有一个字是杂，等等,就这么几个字，提供你一种考察人的视角，你从这几个方面去汇集，去立体交叉观察一个人，这个人就给你考验出来了，是一个什么样子的人，举个例子。

平时你去考虑，考验一个人，要用一个人，第一个就是远，就是你派他到老远的地方去，比如说，我派你到深圳去出差，你自己一个出差，我就要考察你在深圳一个人怎么表现的，就是远，这个叫远距离考察。还有你就安排在我身边，这叫近距离神牌，我安排你身边你是怎么表现的，考察出来。然后怎么样，我让你做容易的事情什么表现，反过来，我让你做繁琐的事情你怎么表现,然后我碰到危险的事情，我交给你去办理，你怎么去处理，然后我触到突然的事情让你去处理，你怎么处理，然后我把乱七八糟的事情都交给你去考验，你怎么处理？等等等等，这几个字就把一个人考验出了，认识出了，这是晋商的厉害，晋商的智慧。

那么，晋商的本领哪里来的？这个智慧哪里来的？中国传统文化来的。所以中国传统文化是个宝，里面有很多的宝藏没有开发出来，那么晋商这几个字,到底具体从哪里来的呢？具体从庄子里来的，庄子里面有一个《列御冦》当中,就有九征，九征就是九个字，从九个方面去认识一个人，考察一个人。

庄子的《列御冦》当中，是这样写到，君子远使之，而观其忠，近使之，而观其敬，反使之，而观其能，卒然问焉，而观其知，急与之期，而观其信，委之以财，而观其仁，告之以危，而观其节，醉之以酒而观其则，杂之以处，而观其色，九征至，不肖人得矣。太美了，我解释一下大致意思。考察一个人,九条，什么九条呢？第一，到远的地方去，派他去，看看他是不是忠诚我，忠诚企业，忠诚老板，忠诚人民。第二，就把他安排在近旁，看看他的态度，是不是庄重，是不是严肃，不要拍马溜须，是不是庄重。让他干繁琐的事情，观察他的才能，突然向他发问，观察他的知识，还有给他紧急的期限，来考察他的信用，把钱财委托让他去处理，观察他的仁义，告诉他有危险的事情，看看他处理事情的一个节奏，还有让他喝醉了酒，看看他是不是失态，多厉害。喝醉了酒都能考察一个人，还有一个是什么呢？用混杂的事情，来让他去办理，看看他的色态怎么样，九条东西观察考证下来，他说不贤能的人，马上就区别出来了。所以我们如果和山西人，和晋商考察人几个字联系起来，就是从中国传统文化出来的，这个没有过时，如果我们今天用这九条去考察人，那就像一面镜子，一下子就照出来。

老子教导我们，自知者明，人际交往是双方的事情，只有了解别人不行，还要了解自己，为什么用个明？这个明用得好极了，明是什么？明是亮，不是暗，明是一种明白，一种聪明，一种精明。同志们想，我们不用镜子的话，你看，我看我的头顶看不到，我看我的后背看不到，好多地方我自己看不到自己,为什么？因为眼睛长在我的脸上，我看你们看得到，我看自己看不到，这叫什么？每个人都有盲区。所以，有时候我们比较的话，要了解别人还比较容易，要了解自我不容易。好多人际关系没有处理好，细细想一想，倒不是别人的事情，而是自己不了解自己。

好，我们来看一下，有的人能够了解自己，达到一种明，而且很厉害，我们再来举刘邦的例子。

刘邦这个人很厉害，刘邦他夺取天下以后，他开了一次会，设宴，喝酒，开了一次会，提了一个问题考考群臣，他说我刘邦夺了天下，你们大家总结一下经验，我刘邦为什么能够夺取天下，你们给我总结一下。当时有两个大臣先说，一个叫高起，一个叫王陵，就来总结，这两个人说话，很有技巧，先说不好的，他们怎么说呢？他说，陛下，你为人傲慢无礼，你往往轻视别人，戏弄别人，侮辱别人，他说项羽这个人，他为人仁厚，爱护别人，这个表面上一听,你不是在批评我吗？说项羽好，刘邦不好，不是。重要的话在后面，然后话一转就来了，他说你跟项羽不一样，你派人去攻打城池的时候，把攻下来的地方就封给别人了，这是你能够和天下人共同享受利益的美德，项羽不是这个样子,他说项羽妒贤疾能，对立有功劳的人，他是怎么样呢，他要加以陷害，有贤才的人他就猜疑，所以你看，他取得了胜利以后，他不给别人好处，这就是为什么你能够打败项羽，为什么你能够得天下的原因。表面上很深刻，但是刘邦笑笑说，哎，你们只知其一，不知其二。这说明刘邦的知人和知己都超出一般人之上，刘邦说了一番话，非常深刻。刘邦说，你们只知道其一不知道其二，他下面就做了一个比较。他说，在帷幄当中，运筹策划，能够决胜于千里之外的,他说我不如张良，自知之明，你别看我做皇上，但是这个方面，我不如张良，他说了，镇守国家，安抚百姓，供给粮食，保证军粮这个方面，我不及箫何，在统领百万大军，作战必胜，攻城必克，我不如韩信，这三位当中都是人中豪杰，我能够任用他们，这就是我之所以夺取天下的原因，这就是刘邦的高明之处，他能够知人，更能够知己。运筹帷幄，我不如张良，搞后勤供给军粮的我不及箫何，统领百万大军在前线作战的，我不及韩信，但是我能够用他们。如果项羽他绝不会说这样的话，所以刘邦有自知之明，这就很深刻地总结了项羽失败的原因和自己成功的原因。项羽也有人才，范增就是个人才，但是，范增这个人才项羽他不能用，还有韩信，本来就是项羽手下的人才，他跑到我这里来了，一比较就知道了。一比较，人际关系起多大的作用，一比较，人际关系中的认识他人和认识自己，是多么地重要。

老子说了，知人者智，自知者明，他把这两个话是连在一起的，这个连在一起就是一个大智慧，也就是要辩证地对待。如果只知道对方，不知道自己，如果只知道自己不知道对方，那么你这个人际交往不会成功，或者说不会取得很好的成功。如果两个辩证处理了，那你就是非常好的。同志们，我们古代的经典，老子是一个智慧之师，智慧之书，还有一本叫孙子兵法。

孙子兵法当中和老子的智慧是沟通的，他讲了一句话，大家都熟悉，叫知己知彼，百战不殆，打仗也就是人际关系，知道自己，知道对方，百战不殆，就是百战不危险，不危险就是仗仗胜利，百战百胜。那么如果我们反过来讲，把它割断起来讲，只知道自己，不了解对方，或者只知道对方不了解自己，那么这个后果就叫亦胜亦负。什么叫亦胜亦负，各占50%，那就打起仗来，我赢,你输，你赢，我输，各占50%。那么说到底，如果是既不知道自己，又不知道对方两面打仗，那么你说怎么样，叫每战必殆。什么叫每战必殆？打一次败一次，你看看，层次太好了，知己知彼，百战百胜，知己不知彼，知彼不知己，50%，不知己不知彼，每战必败，人际关系也是一样。

那么我们再来说说箫何。箫何是大功臣，箫何多厉害，箫何是刘邦的一个助手，被刘邦看做左右手，多重要，箫何这个人对人际关系认识人那是太深刻了，刘邦还没有发迹的时候，做平民的时候，做亭长的时候，他就观察到了，这个人将来不得了，所以他处处保护他，处处帮他忙，后来出了好多的功劳，刘邦把他封为相国。那么箫何本来是什么呢？是一个沛县的功曹掾，管法律文书的，同志们想，他关法律文书，当然对人际关系琢磨得透了，你看他和韩信的关系处理也很有意思。我们中国人有句话，叫成也箫何，败也箫何，深刻在哪里呢？深刻在他能够看到人际关系在不断变化，要在变化当中去把握人际关系，成也萧何，那个时候他跟箫何是朋友，要用他，败也箫何，你看看，吕后要杀韩信的时候，谁出的主意？箫何出的主意。我追你是把你追回来，是我，封你大将军我出了力了，但是最后杀了你是我的厉害，所以我们经常有句话，叫没有永远的朋友，也没有永远的敌人。所以，人际关系在不断地变化当中的,我们要学会在变化当中去把握、认识、处理人际关系。这是箫何的厉害。所以箫何他对人际关系琢磨得透了，他是当成学问来研究，来处理的。尽管这样，还遇到很多麻烦，你看看，他跟刘邦的关系这么好，还遇到麻烦。

刘邦在外面打仗，平定了陈豨的叛乱以后，听到韩信已经被杀了，心里蛮高兴，但是他也有点感情的，他接下来一个什么行动呢？箫何留在后方，他拜箫何为相国，而且加封给他五千户，而且给他一个特别的卫队，我给你个卫队,这个卫队有五百个兵，而且还有一个都尉指挥他们，这不得了了，你看，又封你相国，又给你加了五千户，而且给你五百人的卫队，还有一个人帮你统领着,哎呀，大家都来贺喜，有一个人出来说话了，这个人叫召平，他出来说话了，一针见血，他就说，箫何啊箫何，你的祸害开始了。箫何说怎么祸害开始了？他说，你怎么不想想，皇帝在外面吃辛吃苦地打仗，你留守关中，一点危险都没有，你想想，他为什么给你加封？为什么？这是因为韩信在京城谋反，刘邦开始怀疑你啦，麻烦啦，他已经怀疑你。那么他就问，那我怎么办？他说有办法，他说你，坚决地把这些东西都推辞掉，不要，你不要这些，而且还要怎么,把自己家里的家产捐献出来，捐献给军队，做军队的费用，这样刘邦这个皇上就高兴了，这样就不会怀疑你了。箫何一听，你看看，发现自己的盲区，人家不指点他不知道，他马上自知之明，对，你说得对，我照你的办，照他的一样样办，照他办了以后怎么样？他和刘邦的关系慢慢就缓和了，否则很危险。所以，箫何他很懂得在变化当中把握人际关系，所以，同志们可以想想看，人际交往当中，要了解别人，不容易，但是要了解自己，更不容易。而老子教我们把两者辩证地统一起来，既了解别人，又了解自己，这就是你的聪明，这就是你的明智，这就会使你成功。

**老子与百姓生活11 人际交往中的定位** (2014-07-23 20:48:26)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：人生就如一个舞台，无论是生旦净末丑，还是红脸、黑脸，要博得人们的喝彩，就要找准自己的位置。人际交往也是如此。不过在人与人的交往中，很多人总是找不好自己的位置，颐指气使、飞扬跋扈，如此多的形容词使得这些人成为失败者。怎样才能在人际交往中找准自己的位置，使自己成为受欢迎的人呢？早在两千五百多年前，一位智者用他充满智慧的五千言，道出了赢得人们尊敬的秘诀。江南大学文学院教授、古代文献研究所所长姚淦铭做客《百家讲坛》，引领我们走近老子，倾听老子的为人之道——处下。

全文：

　　认识人，认识他人，认识自我，交往的时候就有一个定位的问题，定位定位，把自己放在哪个位置上，把别人放在哪个位置上，这样就确定了一个人际交往的坐标，定位的内容很多，今天我们主要讲一个老子的智慧在定位中的处下。

　　在我们一般的理念当中，贵是上位，贱是下位，高是上位，低是下位，老子是什么理念呢？老子就讲究人际关系中的处下。他的理念就是说，贵要以贱为根本，高要以下为根基，这叫处下，处下处下，就是要处在下方，处在下层,处在下位。那么为什么要这样呢？我们经常说，老子教我们成功，怎么成功？成功就要掌握这个道，就要遵循这个道，这个道是怎么回事呢？道的一个根本特征，就是道是处下的，所以你要掌握人际交往这个道，那么你就要往道的方向去努力，就要处下，这就符合道了。

 　现在我们看个例子，在古代，最高级别的人是什么？最高级别的人就是王,是侯，那么这个王和侯，老子就发现了，王和侯，他们有个自称的名字，这些自称的名字当中，大可以研究，这个自称的名字当中，就是有一个处下的这么一个深刻的含义，就是提醒他们，我是王，我是侯，但是，在人际交往当中，要处下位。老子说，贵以贱为本，高以下为基，是以侯王自谓孤，寡不谷，此其以贱为为邪，非邪，故之数舆无舆，不欲琭琭如玉，珞珞如石。

　　这个意思有不同的解释，我的看法大概是这样。就是说，老子是这样说的,贵的东西要以贱为根本，高的东西要以下为根基，因此啊，古代的王啊，古代的侯啊，他们都自称什么？自称孤，自称寡，自称不谷，为什么这样呢？这就表明以贱为根本。难道不是这样吗？所以，最好的赞美其实是不用赞美，所以,他说不要显示你的一个像玉一样的光彩，你不要显示，而宁可是什么呢？像石头一样素白无华。同志们可以想一想，以往我们看电视都知道，寡人，孤家寡人，为什么叫孤家寡人？孤就是少，寡也是少，它有两个含义，孤单寡人就是说，我是一个孤独的人，我是一个孤僻的人，第一。第二，孤和寡，我是一个缺少德行的人，我是一个缺少善心的人，这个叫自我谦虚，自己处下。

　　那么什么道理呢？我是一个孤独的人，你们大臣们，官员们，人民们都来拥护我，爱护我，帮助我吧。第二层意思什么啊？我是一个缺德的人，缺少德行的人，缺少善心的人，那么你们大臣们，你们百姓们都来辅佐我，都来帮助我，都来为我出主意吧，所以他叫孤家寡人有含义的，就是一个处下的理念。

　　那么楚国的王还有一个名称，自称叫不谷，稻谷的谷，这个谷什么意思？善。什么叫不谷？不善，也就是说，你别看我做王做侯了，我是一个不善的人,我是一个不好的人，这是自谦，我是一个不谷的人，不好的人，希望臣子们，希望人民们，都来帮助我，都来辅助我，把我们的国家搞好。所以，同志们看,古代一个小小的称谓当中，都含有深刻的道理。这个道理就是什么？这个道理就是老子说的，贵以贱为本，高以下为基。如果你真的做到这一点，那么你的高位就不会给人家推翻了，你就不会给人家颠覆了，你就可以永远这个样子了

　　大家也许想，这个理念离我们现代人太遥远，孤家寡人，不谷，这个理念和我们现代人太遥远，其实这个理念和我们很近很近，就是这个血脉流通下来,我们是不知道，正因为和它距离太近了，所以我们有时感觉不出来，我们举个例子。

　　今天的市场经济当中，我们大家最熟悉不过这么几句话了，第一，市场是后面有一只看不见的手，大家最熟悉的。还有一句什么话呢？叫消费者至上，叫顾客是上帝，这个话最熟悉了。什么叫消费者至上？我是厂家，我是企业家,消费者在至高无上的地位，我怎么样处下，你在上，什么叫顾客是上帝？就是顾客你是上帝，我是你的臣仆，我处下，你看看，这个理念不就是古代相通的?把自己处在下位。但是，现实生活当中，不都是这样的。理念是理念，现实生活当中，并不是这样。同志们看看，今天我们大家都知道，有一些商家，把消费者至上，顾客是上帝，作为句空洞的口号，他并不是真正的处下，如果真的处下那就成功了，他既然是作为一个口号，表面上是这样，心里怎么想呢？谁看到上帝了？谁是顾客是上帝？消费者是至高无上？要是上帝，我商家才是上帝，我才是至高无上，而你们仅不过是任人宰割的羔羊。所以，就有了大头奶粉，吃了奶粉，小孩子的头大了，还有酒精白酒，工业酒精白酒，吃了酒精中毒，他就没有去实现这个理念。

　　再看我们现实生活当中，我们交处，我们交处如果是平等的地位，大家觉得很可亲，如果你的上司，你的老板是颐指气使，老是拿脸色给人家看，照老子的说法，你这个老板应该处下，处在群众的下面，他不是，他处上，那么你想想看，你就失掉了一个基础，为什么？贵以贱为本，高以下为基。人际关系搞不好，你的事业也搞不好。

 　有一位智慧者说了三个动作，给我印象很深。他说，比如说你是一个上级,或者你跟同事之间，三个动作就把人际关系搞好了。怎么三个动作？第一个叫弯下腰，第二个动作叫蹲下来，第三个动作叫坐下来。那不是平起平坐了吗？如果你单位里的领导跟你弯下腰，跟你蹲下来，跟你平起平坐，你看大家多自由，谈得多好，同事之间也是这样，那你叫尊重对方，尊重对方以后，回敬你的也是尊重你，你尊重别人，别人也就尊重你，平等待人，这就处理好了人际关系，特别是上下级的关系。

　　处下是一种人际关系的处理方法，不是叫你无能，处下里面好多的内涵，譬如我们举个例子，同志们经常看电视长跑，有一些运动员老是跑第一个，到最后给人家落下来了，开头马拉松赛跑跑第一个，有的人很聪明，我不跑第一个，我一直跟在人家的后面，等到最后几圈，我一下子冲上去，得了第一，你看，先处下。还有一个，我们现实中经常看到打拳，会打拳的有一些人，不先打第一个拳，为什么？试探，让你先打第一拳，你先打第一拳，我就掌握了你的拳路，你的招数我就摸清了，我就知道信息了，然后我后发制人。所以，处下里面很多道道。

　　美国的通用汽车公司的前总裁叫杰克·韦尔奇。这个人很厉害，在他这个公司领导20年，每一年的平均递增率25%，不简单啊，每一年都有25%的递增率,你说多大的本领，但是他的管理理念非常有意思。

　　第一，处下，以下为上。第二，他的管理理念叫管理得越少越好，这都是老子的理念。他怎么管理越少越好，怎么处下呢？他往往不坐在总裁办公室里,他走下去，到下面去世界各个分公司去调查、研究、开座谈会，和中层的和底层的人接触，发现人才，发现思路多好。我们有的总裁老坐在办公室里，高高在上，他不，那么我们就研究研究，这个人的来历了。他的这种处下，他的这种管理越少越好的理念怎么回事呢？我们发现一个秘密。这个总裁有一个什么经历呢？从小这个总裁口吃，什么叫口吃呢？结巴。说话不行的，他爸爸妈妈就想了，这个孩子口吃，结巴怎么办呢？今后工作怎么办？给他想了一个工作,叫球童。什么叫球童呢？就是孩子小的时候让他干一个事情，什么事情，到高尔夫球场上，帮人家捡球，人家一杆，球跑得老远，然后他跑过去把球捡回来,为什么？因为他不善于说话，捡球这个活不用说话，他从小做这个事情。在高尔夫球场上，当然好多人都非常有修养的，但是也有一些玩高尔夫球的人，有点什么呢，有点瞧不起人，颐指气使，傲慢不逊，这些人当然小部分人，对这个小孩深深地刺激，烙在心里，原来底层的人是这样，上层的人是这样，刺激了他。刺激了他以后这个孩子就怎么样呢，发奋学习，我要处上，发奋学习，努力学习，功课上去了，成绩一上去，他不就处上了？处上了以后他去求职，一求职，通用公司录用了，通用公司录用以后，一进去当然他也处下，他不会一下子升很高的职位，处下，处下他就脑筋非常清楚，我嘴巴讲话不行，我处下，我安心这个工作，下位的就下位，但是我怎么样，我嘴巴不行我就少讲话,多做事情，凡是交给我的事情，我都尽量做好，话少说，事多做，这个一做，做出成绩来了，做出成绩人家都不是瞎子，这个小青年工作做得这么好，话而且不多，一步一步提升，往上了，提升为通用公司的总裁，多了不起。所以他做了通用公司的总裁以后，他老想着处下，老想着下方，高以下为基，贵以贱为本，所以，他要走出去。

　　同志们可以从这个事例当中，处下，去帮人家捡球，然后想处上，学习成绩好，学习成绩好进了通用公司处下，在通用公司我少说话多做事情，处上，处上，然后达到总裁，到了总裁，还想着处下，走出总裁办公室去办公，调查,研究，发现人才，设想发展的思路。所以，处下这种理念，帮助我们在人际交往当中，帮助我们事业的发展，非常有用。

　　人际交往当中的处下，它还有一个大智慧，就是说，你一个人是不能打天下的，你要做一番事业的话，你得一帮人，同志们想想，一个家庭还有两三个人，你要跟你的老婆搞好关系，跟孩子，你这个家庭才好，你不要说做一个大事业了，所以，一个人是不行的一个人的智慧不行的，你要用人，用人特别要讲究处下，所以，老子说了一句名言，老子说，善用人者为之下，就是善于用别人的人，你要处在下位，因为你得依靠别人，你得依靠别人，你的事业才做得大，你越要把事业做得大，你用的人要越多，而且用的人水平越高，你越要处下，处在对方的下位，对人谦卑，对人尊重，否则谁愿意听你。

　　我们来看看，刘备是一个杰出的典型，三顾茅庐是刘备把那一种处下的本领发挥到一个极致，炉火纯青。第一次他带着关公、张飞去看诸葛亮，张飞是怎么说的？因为没有看到张飞说了，他说，既然看不到，那咱们自个儿回去算了。三国演义写得好，好在什么地方呢？就是他说话当中把每个人的性格表现出来，张飞他说，既然看不到咱们就回去，后面没有后话的，再来看不来看，他没有，也就是我不来看了，为什么要看诸葛亮？咱们就回去吧。刘备怎么说的？功夫，修养，刘备说，不，再等待片刻。刘备很有耐心，不，再等待片刻,关公怎么说的？关公说，倒不如暂时先回去，再派个人来探望，你看关公，他留一个后路，张飞后路不留的，所以这三句话表示了三种人际关系处理的档次,张飞最差，关公其次，刘备最高。这是第一次。

　　第二次是风雪交加，刘备又要去看诸葛亮，这好像老天在考验他们，看看三个人的表现也不同的。张飞最有意见，张飞怎么说的？天寒地冻，打仗尚且都停了，难道还要去跑这么远看一个没有用的人吗？他认为诸葛亮没有用的人,仗都不打了，这么远还要跑回去看这么一个人，他说，倒不如先回新野去避避风雪吧。刘备高水平，他说风雨交加好，风雨交加什么不好，冷是冷一点，道路不好走，但是我正要让诸葛亮看看我的诚心，这个人就聪明。

　　第三次转眼冬天过去了，到了春天，春天以后刘备就想了，我要更敬重，第一个占卜，卜一个良辰吉日，很诚心吧，第二，我要斋戒，然后三个人又去,当时张飞和关公都不愿意去，我们已经去过两次没有碰到，很有意见，就拦住刘备不让去，刘备说不行，你看看，我占了良辰吉日，我斋戒了一定要去看，张飞说得更没有水平了，张飞说，你不用去我一根麻绳把他绑过来，去什么，我一根麻绳就绑过来了，这就是张飞的水平。

　　最后终于见到了诸葛亮，一番隆中对，让刘备心里一亮，眼睛一明，豁然开朗，你看看这个政治蓝图，所以你看他通过处下，获得了这么一个大人才，合算啊。那么他就诸葛亮，我们一起回去吧，一起到新野去，诸葛亮不愿意，他说我愿意住在这个地方，种种田，读读书，他不去，刘备运用处下的方法，刘备就哭了，哭得很伤心，哭的时候拿个袖子掩着哭，这一哭，你看袖子湿了,眼泪掉下来，这里也湿了，你说看了不感动人吗？如果我们看了也感动，这个老总这么来请你，还在哭，那跟你走吧。诸葛亮被感动了，感动了就出山了，一出山不得了，三分天下。所以同志们看看，刘备正像老子说的，善用人者为之下，刘备就是在处下当中生存，处下当中交友，处下当中斡旋，处下当中寻找合作的伙伴，处下当中发展自己的事业，处下是何等的重要。

　　光有处下的理念那是不够的，懂了是不够的，处下还有一个修养，处下它有个修行，你懂得处下的理念已经不容易了，但是你要把处下的理念去实践那就更难。但是有的人做得很好，有的人知道也做不好，我们来看看做得好的。

　　我们大家都知道一个爱因斯坦，多大的科学家，爱因斯坦太厉害了，但是他很善于处下。爱因斯坦有个邻居，这个邻居有一个小姑娘，这个小姑娘十一二岁，天真活泼，她知道邻居有一个大数学家，所以她放了学经常拿自己的作业去请教爱因斯坦，爱因斯坦也很高兴，每次都教她怎么做，这个小孩的妈妈发现了，觉得不太礼貌，所以她跟孩子说，你怎么回事？她说，我早听说在112号住着一个大数学家，所以我经常不懂的东西去请教他，他说这个人好极了，我凡是有困难他都帮我解决，而且都讲得清清楚楚，所以我经常去找他，她妈妈说，你太冒失了，人家时间这么紧，你怎么可以这样呢？这个妈妈赶忙到爱因斯坦家里向他道歉，她说实在对不起，我女儿不懂道理。爱因斯坦这么一个大科学家，说了一番这样的话，他说没关系，他说我从十几岁的女孩身上，学到的东西比我教给她的东西多得多。你看，没有水平的人讲得出这样的话吗？讲不出来。那我在想，是真的大科学家从一个小女孩身上学得多，还是小女孩跟他学得多？这是一种谦虚的说法，这种处下已经养成他一种素质了。

　　我们再来看美国的总统林肯。林肯在竞选第16届总统的时候很穷，穷到什么程度？你去竞选要坐一个专车，专列，他没钱，他就买普通的票坐车，那么经竞选到一个地方，朋友帮的忙，去借一辆耕地用的马拉的车，然后，林肯就在马车上向大家进行演说。他讲得非常有意思，他说，有人写信问我，林肯，你有多少财产？我说我有一位妻子和一个儿子都是我的无价之宝。他说，此外我还租用了一个办公室，里面有一张桌子，有三把椅子，靠墙还有一个大书架,这个书架上的书，都值得每个人一读，我本人他说又穷又瘦，我的脸袋很大，我不会发福，他说，我实在没什么可依靠的，我唯一依靠的就是你们，说得太美妙了，太美了，坐在马车上给人家演说，拉选民，就是说，我根本没有财产,你看我长相，又穷又瘦，我不会发福，我靠的就是你们。等到他做了总统，住到了白宫，环绕他的人不得了，很多啊，这个白宫环绕林肯总统的有两个特点,第一个特点，这批人极端地聪明，白宫里的人，你说不聪明。第二个特点，这些人是极端地自我，聪明自我到什么程度？根本不把总统放在眼里，都觉得我比你优越，林肯怎么办？林肯就厉害，林肯他就处下，你们聪明，你们比我能干那我就听你们的意见，吸取你们的建议，然后大家达成一个什么呢，双赢。所以你看看，林垦给我们一个启示，你要用人你得处下，千万要处下。

　　我们呢，再来举一个例子。大家知道我们近代受到毛泽东、邓小平表扬的一个大资本家，你们知道吗？叫荣德生。荣德生可能大家不知道，但是荣毅仁大家知道，荣毅仁原来是国家副主席，荣德生就是荣毅仁的父亲，是江南大学的创办者。

　　荣德生是这么一个大资本家，荣德生他怎么教导自己的儿子的？荣毅仁在1985年回忆他的老爸，荣毅仁说，他在上海读大学的时候，每到寒假、暑假，他父亲要叫他到工厂里去，到他开的一个叫茂新厂里去体验生活，茂新面粉厂去体验生活，学习管理的知识，接触工人师傅，培养他的事业心，他有时还要特地跑到厂里自己去察看，荣毅仁有没有到厂里，这种培养，就让他训练处下,这个处下，荣毅仁就说了，1985年他回忆的时候，就讲了，这种经历使我有机会接触到工人师傅，学习管理经验，对我以后的人生道理上起了很有益的作用,大家想想，一个高层领导人物，如果没有一个处下的经历，处下的理念，处下的智慧，他怎么能够去做一个高层领导人，这是他父亲，把他培养出来。所以我们今天的企业家，我们的老总，我们的干部，也要有一种处下的理念，处下的经历，处下的智慧。

　　我们再说，荣德生他本人是一个大资本家，富有得不得了，刚才我们说，他教儿子处下，他自己怎么处下的呢？他创办了江南大学，他能够请到一流的教授到他这个大学里任教，他用的方法就是处下。他怎么处下？第一，名教授到我江南大学任教，我给你高出其他学校的高工资，这个让大家实惠。第二，我感情上跟你们沟通，不简单，我们举个例子。

　　如果同志们到无锡去旅游的话，有一条巷子叫荣巷，为什么叫荣巷？就是整个这条巷子都是他们荣家的住宅，他为了要办好这个江南大学，把这个地方就让给江南大学的老师住，他怎么样让老师住呢？他把自己的一套房子，最好的房子，上面是住的教授，底下是住的他和夫人，而且他怎么处下？他每个星期六到城的中心，中心他还有房子，跑到这个房子，然后吃过晚饭，他总要上楼跟钱穆先生谈上两个小时，交谈，谈心，或者钱穆到楼下和他交谈两个小时,他和国学大师谈心，和那些教授谈心，钱穆是怎么认为的？他是个大资本家，但是他就好像一个不识字的人一样，讲起话来直来直去，没有一点交际场上的话，也没有知识分子的假斯文，所以都是讲的真话，实话，掏肺腑的话，所以非常使人感动，他不仅把自己的房子让给教授，而且大家到无锡去，有个叫梅园，梅花的梅，梅园现在是公园，原来是荣家的私家公园，他全部对无锡的市民开放，不管你们什么时候进去，我从来不卖门票的，这是我私人花园，你们都可以去玩，这个多大气度。

处下，处在人民之下，处在老师之下，而且里面一栋栋小别墅，都让给老师们，职工们住，这种处下影响他的儿子，就是原国家副主席荣毅仁。荣毅仁的家在上海，他做过江南大学的教务委员会的主任委员，他也处下，他尊重老师，他怎么尊重老师？每个学期开学的时候，他要把领导，一些教授，请到上海家里，开家庭宴会，开家庭宴会让大家提意见，这个学校怎么办，这个学校怎么弄，你看可以自由地发挥自己的意见，进行沟通，这是处下。我就联想到我们今天的企业，事业，高校，我们的领导都叫政策留人，叫感情留人，如果我们从荣德生那里，荣毅仁那里也学习一下怎么处下的，那么我们可能会留住很多的人才。

**老子与百姓生活12 人际交往中的竞争** (2014-07-23 20:50:23)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：现代社会做任何事都存在竞争，而且竞争的势头愈演愈烈。怎样做才能在竞争中立于不败之地呢？这确实是一门高深的学问。其实，早在两千五百多年前，中国哲学之父老子就在他的“奇书宝典”《道德经》中，为我们道出了应对竞争的绝招，就是“不争”。可是，在竞争激烈的当代社会中，不去争又怎么能取得成功呢？争与不争之间，到底有什么奥妙和玄机呢？

全文：

　　大家都知道，今天我们每一个人都处在一个竞争的环境当中，你一张开眼睛，一听广播，一看电视，到处都是竞争，所以，人人脑筋当中绷紧了一根竞争的弦，竞争使人类进步，使人类社会进步，但是怎么个竞争法呢？这里面就大有智慧，这就让我们来听听老子的智慧，怎么在竞争当中学会智慧，怎么在竞争当中不争，怎么在不争当中又能取得竞争的胜利，这就是他的智慧，我们大家来听一听。下面我就讲第一条。

　　第一条，老子的指挥，竞争中的不争。大家要问了，竞争中的不争，那就说明老子那个时候到底有没有竞争？有，老子那个时候也有竞争，老子时代竞争也很激烈，国家和国家之间的斗争，你看看，高层领导和下层人之间的矛盾,官员和官员之间的矛盾，官员和百姓之间的矛盾，名啊，利啊这些东西有，到处都有竞争，老子那个时代也有竞争。老子对历史、对现实有一个深刻的认识,他就研究这些问题，思考这些问题，我怎么来处理这些问题，庄子的书里就写了，有竞有争，他开始把竞争两个字连用了叫有竞有争，所以，庄子的书里就出现了竞争两个字。那么老子就想了，有争，就要有辩，所以我们有一个词叫争辩，有争就有论，所以我们有一个词叫争论，有争就有斗，所以我们有一个词叫争夺，又叫斗争，有争就有战，所以我们有个词叫战争。你看看，这个竞争，竞争，就有一系列东西出来。老子思考怎么处理，怎么智慧地去处理，智慧地去把握人类的这种竞争的问题，这种争斗的问题，这种争论的问题，这种争辩的问题，这种战争的问题。

　　那么老子他怎么想的呢？老子的一切思想，他是从一个最高的道来的，他有一个总体思想，我看看天道怎么样，再看看人世这个道怎么处理，争是人世这个道，天道他发觉了，天道这个东西，它是有利于人而从来害人，不害万物,同志们你看，我们举个例子，这个水好好的它不犯你，你看，洗澡用水，喝水用水，这个水灌溉农田，这个水滋养万物，这个水滋养人民，水就是道的体现,它不害人，但是问题是这样，你破坏了生态它就要报复你一下，它平时不害你,老子一想，天之道，它从来不跟别人争，而人之道就是要争，所以，老子讲了这么一句名言，老子说了，天之道，利而不害，圣人之道，为而不争。第一句话讲天道，天道是有利万物，它不害万物，那么我们的人道，就要去学那个天道，人道也应该效法这个天道，就是不要争。

　　下面我们就来看一个例子。我们大家知道，和我们北京人非常有关的一位老作家沈从文，沈从文出生在湘西凤凰城，这个地方靠近贵州了，所以叫边城,边城就是偏僻的地方，15岁去当兵，当了五年兵，20岁的沈从文来到我们北京,他开始了文学的创作，这以后的20年当中，人生辉煌，创作了好多的作品，比如边城，湘行散记等等，使他一下子红了，走红了文坛，但是我们知道，近代现代文坛上不平静，争论，争斗，争辩很多，沈从文他采取什么态度？他采取不介入的态度，采取一个中立的态度，采取一个超然的态度，人家争我不争，有很多人批评他，批判他，很多都是他的同事和朋友批评他，批判他，但是沈从文我不争，我不放在心上。厉害的是什么呢？沈从文不仅是不争，他到最后采取一个态度，我不仅不争，我退出，退出什么？退出他心爱的文学创作的队伍和园地，他推出了。用今天的话讲，就是出局了，你出局了。

　　解放以后，50年代初，沈从文就到革命大学学习，后来到四川参加土改，后来他到历史博物馆，到历史博物馆干什么呢？管理文物，写写目录，贴贴标签。大家可以想一想，如果是我，如果是你，你已经是一个成就非常大的文学家，名声这么大，就在四五十岁这个巅峰时间，文学创作的巅峰时间，突然一下子出局了，去干什么？到博物馆，到研究所，抄抄目录，贴贴标签，做最普通不过的事情，你有什么感受？我有什么感受？但是沈从文很超脱，他不争，超然，了不起。这个胸怀了不起，他深刻地懂得这么一个道理，不争未必不好,去跟人家争未必是好。塞翁失马，焉知非福。

　　同志们，其实他不争就是他说的，他不是一种消极的退，他其实有两条智慧的路线，确定他人生的两条智慧的路线，这是我给他分析的，他看清了形势,他看清了形势以后，他就想，我不争，我不跟你们争，你们不是批判我吗？批评我吗？我这个形势也不适合再写了，我不跟你们争，我退出，我转移，我选择，我到另外一个地方去，你们不想和我争，我也不想和你们争的地方去，你们不会和我争，这是第一个，不争的路线。

　　第二个他智慧。第二条路线是什么呢？我退出，我转移，我要健康地选择我的一条发展的道路，重新发展的道路。这个重新发展的道路，使得我能够再度成功，所以他把这种叫做健康的选择。沈从文曾经这样说过，像我这样的人,到了历史博物馆，去抄抄资料，贴贴标签，就等于废物了，沈从文说我不这样看，他看自己不这样看，他说我认为这正是个机会，什么机会？我可以接触六千年的中国伟大的文明，这些文物，我可以天天接触到，我有机会，那我就有一个条件去研究它们，你看这不是机会吗？这不是坏事变好事吗？所以我们说,上帝是一扇门关了，一扇门开了，所以人无论在什么时候都要想得通。所以，沈从文他不争，很符合老子的理念，我不争当中我要成功，这就是他的智慧。他还说，这是我一个健康的选择。这个词用得妙。为什么叫一种健康的选择呢?我把它分析为两点。

　　第一点，同志们都有经验，特点有一点年龄的人都看到文化大革命以及各种运动，你看，争，争了以后就会斗，斗了以后往往要失去理智，争斗往往要失去理智，一失去理智以后，心里就不健康，人格就不会健康，最后有的人忏悔，我以前做得不对，有的人觉得我浪费了时间，这一段干的都是无用的事情,而沈从文就利用这段时间，出了一批成果，结结实实，你看看，他不争带来了成功，所以他说，我是做了一次成功的健康的选择，这是第一。

 　第二我们说说看，沈从文活到多少岁？沈从文活了80多岁，为什么？心态好，所以叫健康的选择，我不卷在那个圈子里面天天斗啊，争啊，吵啊，你想想，争斗吵心里烦不烦？回到家里不安定，到了单位不安定，我脱离了，我潇洒了，所以他的心态很好，这不是健康的选择吗？我的心理健康了，我的生理健康了，我的命长寿了，他不是吗？又长寿又出了成果，难道不是正是他说的一种健康的选择吗？他选择了什么？不争，退出，重新找一条路去发展，这就是沈从文的智慧，而这个智慧正暗合了老子的理念，不争。

 　下面我们讲老子的第二条智慧。

 　老子的第二条智慧就是说，不争而善胜。老子教你不争，但是不是教你失败，老子教你不争，而是要教你失败，教你成功，这就是老子的厉害。我们来举一个例子，一个普通人的例子。

　　清代有一个人叫钱泳，这个钱泳写过一本书，叫《履园丛话》，《履园丛话》当中记了一个非常有意思的人物，我讲给大家听，和我们北京有关的，是我们北京的一个裁缝，裁缝就是给人家做衣服的，叫成衣匠。这个成衣匠非常有意思，名气很大，他名气怎么？一步步大起来，你到我铺子里做衣服，请进吧，态度很好，然后这个裁缝，给你量身材，你这里多宽，这里多宽，都给量好，身高都量好，这都是很普通的裁缝应该这样，这是基本功，不稀奇。接下来就要问你，先生，或者小姐，今年多您大年龄？人家说，你做衣服就做衣服,问我年龄干什么？他要问，特别我们今天的女孩子不许人家问年龄的，所以我们有句话，千问，万问，不该问女孩子的年龄，裁缝要问，多大年龄你得告诉他。等到问了年龄以后，他还要问，裁缝说，请你告诉我，你的脾气是怎么样的，你的性格是怎么样的，你还是比较急躁的性格，还是比较温和的性格，大家想想，你找这个裁缝烦不烦？做衣服就做衣服，你还问这些干什么？裁缝说你不要怕麻烦，你告诉我，对你做衣服有好处，然后，大家把这个告诉他，我是急性子的，有人说裁缝，我是慢性子的，裁缝说，行，我都记住了。裁缝又问了，请问先生，你考了举人了吗？人家说，好烦啊，怎么又问，查户口一下,正好没有，没有，有的人如果考中举人了，裁缝还要问，请问先生，你是什么年龄段考取举人的？你是年纪轻的时候考取举人的还是年龄比较大考取举人的,人家说，你这个裁缝太罗嗦了，太烦人了，不知道，就是裁缝的本领，裁缝的服务质量，裁缝的高水平就在这里。

 　 等到这个衣服做完了给你一穿上，百分之百的满意啊，男男女女，老老少少，只要他做出来的衣服人家都满意，人家就要问了，裁缝，我想不通，现在我可以问了，量身材，量长短，当然不用说了，现在我有一个问题，你为什么要问我的年龄啊？裁缝说，当然要问你的年龄，我还要问你的性格，你想想看,以前做的衣服比较长，不像我们现在的西装都是短的，都是长衫、长袍之类的,他说你想想看，如果你年纪是轻的，好动，如果你性子是急的，好动，如果你是年龄比较大的，不好动，如果你是慢性子的，也不好动，那么你想想看，这个衣服不要有区别吗？年纪轻的人好动，我的衣服做得过长了，那不要跌跤吗?一动就要跌跤了，所以，年纪轻的人，性子急的人，我的衣服要有意做得短一点，使你行动起来方便，相反，你行动比较缓慢，年龄比较大的，我的衣服可以适当给你做得长一点，很合适。人家又问了，为什么你要问我中举人是什么时候？裁缝说，这有道理，年纪轻的考中举人不得了，走在马路上，肚子凸出来的，挺胸凸肚，裁缝说，我裁衣服得考虑进去，你是挺胸凸肚，我前面的衣服要给你做得长一点，后面的可以短一点，相反你看，一个六七十岁的人考中举人，威风不起来了，背弯下来了，所以我前面给你做得短一点，后面长一点,裁缝都是道。这位裁缝这么讲究质量，他的名声传出去，成为北京城立一个有名的裁缝，甚至作家把他记录下来，一直到今天21世纪，我还在这里讲呢。

　　那么我就想了，这个裁缝他没有采取什么手段，竞争，好，你也做裁缝，我也做裁缝，我就拆你的台，挖你的墙角，说你的坏话，这个叫低级竞争。还有一个，我怎么办呢？我偷工减料，针线应该密的稀一点，然后拿掉你的布，你的料子好我拿掉一点，这个叫没道德。裁缝他是我不跟隔壁的争，跟那边的裁缝争，我靠我的质量争，我跟自己争，我在质量上争过别人，我还怕竞争不过别人吗？所以，裁缝的理念，很和老子的理念符合，和自己争，提高自己的竞争能力，然后不争之中去取得成功。所以你看，这么一个普通人，如果我们学会哲学，学过一种思想再去看这个问题，就看出里面的道道来。如果我们和老子的理念一挂起钩来，就可以理解老子的那种思想。《老子》只有五千来个字，我们很多人到新华书店去买一本，不大看得懂。为什么？太深奥了。所以,老子的书，你看，历经几千年，出来上千多本书，你说你的，他说他的，我们有句话叫诗无达诂，它就像一首诗一样，没有正确的一个解释，你可以这样解释，他可以那样解释，所以我们有时候读老子的书，找一些平常的例子，把它贯通起来，豁然开朗，原来如此。

　　大家说，你刚才说来说去，还要请你说说和我们当前的市场经济、商品经济能不能挂点钩，行，我们就说说，老子的智慧，怎么用到我们现在竞争的市场经济、商品经济的理念上来，我们试着来分析分析。

　今天关于现代市场竞争的理念，学者有很多的研究，我看了一些书，主要有五个方面。第一个方面，商品市场，市场经济第一个理念，叫优者生存，劣者淘汰。第一个理念是收益的最大最小原则。什么意思呢？要支出的成本要少，收回的利益要大。第三，竞争要有一个公平合法的原则，第四，还要有时间性的问题，时效性的问题。第五个，今天的竞争还讲究一个信息性的原则，等等,现在我有通过解剖一个小故事，我们看看怎么用老子的理念分析这个故事，和我们现代市场经济的五个原则挂起钩来。

　　在美国，有这么一个农场主，这个农场主，他种的作物特别好，他边上的那些邻居种的那些都没有他好，好到什么程度？好到这个农场主，他有一个农业会，农会经常年年要评比，评比他每年总是拿第一，他的作物种得特别好，他年年拿第一，年年拿第一以后，他得了奖以后，有一个很奇怪的做法，我得了奖，就把今年最好的品种送给大家，送给这个邻居，那个邻居，我的好种子都送给人家，我们不好理解。你得了第一，你的品种应该保密，应该不给人家,你为什么把这些最好的品种送给人家？让人家也去种，你不是傻瓜吗？人家不要追上来吗？这个人是太高明了，太像老子的智慧。当然他不一定读过老子，但是，老子的智慧是相通的，是人类的智慧，从人类的智慧当中结晶出来的。

　　大家觉得很疑问，你明年不危险了吗？人家都拿了你的种子，你明年不是有危险了吗？这个农场主潇洒得不得了，这个农场主他说出一番道理非常感动人，他这样说，他说你想想看，我种的这块田地就在这个里面，边上是邻居的,这边是邻居种的，那边也是邻居的，他说，风一吹，他们的作物的花粉都吹到我的田里来了，今天刮这个风吹过来了，那天刮那个风吹到我这里，我这个花粉是哪里来的？是邻居家的农田里面传授到我这里的，你们想想，我把好的种子给他们，他们的庄稼好了，他们的花粉好了，他们飘过来的花粉到我田里来也是好的花粉，我的作物不是更好了吗？如果我的是好的，他们是差的，那么,他们飘过的花粉都是比较差的话，我的不要受影响吗？好聪明，太聪明。

 　第二，他说，我得了奖我不能松懈，不能放松自己，就等于他们在鞭策我,让我迎头再上，督促我进步，所以，农场主的这两个理念是好极了，他说，第一，我给他们好，他们回报我好，第二，他们好督促我进步，所以，我有很大的发展的空间，有他们给我驱动。

　　同志们想，这个理念是多么美好，这个农场主是处在激烈的竞争当中，每年的农会要评比，他不是要竞争吗？但是他这个竞争，已经属于高水平，不是技术层面上的，也不是生产层面上的，已经作为一种艺术性，审美性的竞争。所以，一个人如果是为职业活着，为技术活着，那还缺少一点，如果一个人把你的职业审美化，如果一个人把你的职业艺术化，那你这个人生就非常美妙。你想想，你的职业变成一种审美，你的职业变成一种艺术的生活，职业，生活,艺术，审美都融化在一起，那你想想，你的人生多美妙，所以，这个农场主的竞争，已经不是一种普通的竞争，技术层面上，生产层面上，它已经是一种审美的竞争，一种高层次的一种艺术的竞争。

 　 现在我们就把这个故事根据刚才五大原则，我们来分析一下。我们刚才说,现代竞争的理念第一个是什么，叫优者生存，劣者淘汰，这个农场主给我们什么启发呢？第一，他当然是优者，他当然是适者，他不会淘汰，他年年第一，他不会淘汰，但是，同志们想想看，我是优者，我是胜者，但我绝不去挤压别人，这个就是老子所说的一个不争之德，这是个德行问题，是一个人的品行问题，是人的道德问题，我胜了不要去挤垮人家，所以今天我们一句话叫双赢，所以我们今天还有一句话，同行未必是冤家，同行为什么一定要冤家呢？同行可以互补，联合起来不是力量更大吗？他就是这种理念。

　　下面我们讲第二个现代理念，是最小的耗费，最大的利益。这就叫做最小最大原则。那么我们说，这个农场主，他把自己的好品种给人，不心疼吗？不,其实这里暗合了一个最大最小的原则。同志们想想看，我给人家一点种子，这个是极其微薄的，你有多少钱，我给你点种子，给他点种子，你们给我钱也好,不给也好，这个是微乎其微的，是不是，一点种子，我是一个农场主也不在乎这点种子，所以他成本很小，但是收的利益很大，你的庄稼种好了，他种好了,你最好的花粉，风一刮到我田里来了，我不就是最大的受益者吗？所以这就是最大最小的原则，成本很小，但是我的花粉授的是最好的，最优秀的那不是我获利了吗？这不是最小的投入，最大的收入吗？好聪明。

 　所以老子又有一句话，叫夫唯不争，故无尤，所以没有故事。同志们想想,如果这个农场主非常吝啬，一根毛都不肯拔的，人家不要眼红啊，到这里来破坏一下，那里给你捣乱一下，这个损失就大了，当然这个是我们演绎的说法。

　　第三条，第三个我们现在的竞争理念叫什么呢？叫要公平又要合法，那个农场主的竞争，当然是合法的，这个不要说的。那么公平呢？他不仅做得很好,而且做得很有境界。什么叫很有境界？你想，我年年得第一，你越来越不行，那有什么意思？我是九段棋手，你是一段棋手，我跟你下棋还有什么意思？就没有意思了。所以我要提高你的品位，比如说，我是九段，你是七段八段，我们下起来多好，如果你也是九段，更好，我们更来竞争，更促进我的努力，鞭策我的前进，这是一种驱动力，所以他已经从高境界，高层次来看待公平的问题，这是一个境界问题。所以，这就是老子说的叫做无为无不为。下面我们看第四个现代竞争的理念，我们来分析。

　　第四个现代竞争的理念，一个时间观念。今天的人好讲时间，时间就是金钱，所以绷得紧得不得了，人千万不能绷得太紧了，人绷得太紧不要断掉吗？所以同志们千万不要，时间就是金钱，得分析。你休息也是金钱，你身体好了不是金钱吗？所以大家都要学会分析，智慧地去分析。第四个竞争理念，时间的观念，效能的观念，其实这个农场主很懂得这一点，同志们，大家如果细细地一想就来了，如果我要开发一个新产品的话，我一个人去试验的话，我得要多少精力，多少时间，现在我把这些种子都交给邻居们，这么多人都在实验，你想想看，不就等于缩短了我的研究时间了吗？我一个人的研究时间，都分散开来给他们大家一起去研究了，这个时间效益不是很高明？很高级吗？所以这又是聪明的一招。所以，老子有句话，叫无执故无失，非常符合老子的理念。

 　下面我们看今天人的第五个竞争理念就是信息就是资源，就是竞争的资源,所以很讲究信息，信息要保密，商业信息要保密，这是对的，不错，那么这个农场主是怎么处理的呢？好像他很傻，我最好的种子给了你，不是把信息送给你吗？你不傻吗？不，很聪明。为什么？他需要获得新的信息。比如说，这块地你种了以后，你这块地是高的你种，这块地是低，这块是潮的，他这块地是干涸的，你们都种，种了我的种子以后，你们就把信息反馈给我了，我种的是什么结果，产量是多少，你种的什么情况，他种的什么情况，信息全部反馈给我了，我不就有信息源了吗？他很聪明。所以，表面上好像我这个信息都给了大家，但是，大家反馈给我的信息就更多，我可以综合这些信息，开创我的品种，提高我的产量，所以这又是老子的一句话，叫不争而善胜。

大家想想看，这个农场主，他并不一定知道老子，可能读过，也可能没有读过，但是我刚才讲过了，这种理念和老子的理念是暗合，暗中相通的，这就叫做人类的智慧。所以我们就知道了，我们是处在一个竞争的时代，我们千万不能把这个弦绷得太紧，发条上得太紧，我们要学会竞争中的不争，不争中的胜利，现在我们的竞争，往往只看到优胜劣汰，只看到你死我活，还有什么呢?残酷竞争，还有什么大鱼吃小鱼，鱼吃虾米，今天还有一句话，叫快鱼吃慢鱼,这个鱼游得快，把慢的鱼吃掉，慢鱼吃什么？吃更慢的鱼，比速度。所以，充满着硝烟味，可是，我们在竞争当中可千万不要忘掉，我们还有一个崇高理想,走共同富裕的道路，这个不要忘了，所以我们要看到竞争，要看到竞争中间的和谐，要看到和谐中的竞争，要看到竞争中的不争，要在不争当中取得胜利，谢谢大家。

**老子与百姓生活13 人际交往中的心灵淳朴** (2014-07-23 20:52:39)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：时至今日，老子的思想依旧备受推崇，历经两千多年，老子智慧为什么还能够长盛不衰？老子哲学思想的精髓究竟在哪里？现代人又该如何去领悟其中的教益呢？道家鼻祖老子却极力推崇，为人忠厚、处事坦诚，在现代人看来，老子的思想早就老化了，可奇怪的是，许多成功的商人却对老子哲学顶礼膜拜，其中的奥妙在哪里呢？

全文：

　　最近，我听到两个新闻，很受刺激。第一个新闻，是一个小学毕业生，给别人的留言他是这么些的，他说，祝你今后开宝马，住洋楼，吃海鲜，娶美女,包二奶，夜夜做新郎。这是一个小学生的毕业生，大家可以想想看，怎么评论,这是一个新闻。还有第二个新闻，是一个城市对中学生进行问卷调查，中间有一个题目是这样的，在当今社会当中，你觉得作为老实人吃亏还是做老实人不吃亏？结果，有90%以上的中学生回答，当今社会做老实人吃亏。这两条新闻使我感受很深，对这两条新闻的具体评论，各位心中都会有，就不必我说了，我就想到一个总的问题，就是今天我们的少年，今天我们的青年，今天我们许许多多人，在人际的交往当中，有一个心灵的向度问题，往什么方向去引导，往什么方向去发展，所以这一讲我就讲老子的智慧和心灵淳朴的问题。

　　第一点，我要讲的，老子的教导，处厚不居薄。因为我刚才讲了，对中学生有个问卷，我在讲演的时候，就设想一下，我也出个问卷，当然不用大家回答，大家可以心里来回答，我出了这样几个问题，大家可以说，愿意还是不愿意。第一，你愿意和不诚实的人交朋友吗？第二，你愿意跟没有信用的人做生意吗？第三，你愿意在一个无赖的老板下面干活吗？第四，愿意娶一个不忠诚的老婆吗？第五，你愿意嫁给一个骗子吗？各人都有答案，我们是现在是一个开放的多元的社会，每个人可以有自己的选择，但是我觉得，总有一个心灵总的向度问题，老子是怎么教导我们的呢？老子对这些问题当然不是现代人，他那个时候对这些问题，他都考虑。老子有一个总的观点，大丈夫处其厚而不居其薄。首先，小人不说，社会上有好多小人，老子说，作为一个大丈夫，应该怎么样，应该处在厚的地位，应该处在厚的地方，什么是厚？忠厚，什么是薄,淳厚，什么是厚，敦厚，什么是厚，厚实，大丈夫就要处在这样的交际地位，不要处在薄的地方，什么薄？薄就是不讲信用，薄就是不诚心，就是不厚道，就是刻薄，所以你看看，老子就说了，大丈夫要处在厚的地方，不要处在薄的地方，所以人要有一个心灵向度的问题。

　　我们有的人想，我绝不是一个小人，但是要做个大丈夫还有点距离，不要紧，人是有一个方向，有一个目标，只要我们大家都朝着大丈夫这个方向，这个理想目标去奋斗，我们的人生，我们的人格档次就会逐渐逐渐地提高。

　　这个话影响很深，但是这个话绝不是全部真理，为什么不睁开眼睛看看，我们好多大商业家，大企业家，大成功人士，他们就是照老子的话做的，就是大丈夫处其厚，不居其薄。难道不是吗？我们来举两个例子。

　　比如说我们大家都熟悉的李嘉诚。李嘉诚什么人？李嘉诚是香港的巨商，李嘉诚六次在全世界的华人评比当中，他是首富，八次连任香港的港商首席超人，李嘉诚一辈子他创造了不少的商业的神话，丰富的商业经验，他觉得一个人，就要厚道，厚道了以黑，生意才会做好，做大，他很幽默地说，我这个人其实不是做生意的料，我不会骗人，你看看，不做奸商，不骗人，生意做得特别好。现在我们用老子的观点来分析一下李嘉诚成功，李嘉诚做生意的道道，人际交往的道道。中间有几点非常重要。

　　第一点，李嘉诚特别提到了这样一个意思，你要和别人做生意，你要懂这一点，生意是别人给你的，这句话讲得太好了，大家想想看，你和人家做生意,为什么他这个生意不给他，也不给他，也不给他，要给你呢？因为他相信你才给你，如果你一次去骗了人家，你想想看，有好多人都等在他那里，他为什么一定要给你？所以，李嘉诚体会得很深，你对人是不是要厚道，厚道以后，生意人家才给你，妙极了，所以，李嘉诚说，你要做生意，要知道生意是别人给你的，你得学会和别人沟通。还有一句话太重要了，你要让别人喜欢你。别人如果不喜欢你，别人讨厌你，别人烦你，别人会把生意给你吗？不会。所以，我们有的人往往做生意，叫一锤子买卖，就是做一次人家不跟你做了，这是第一条，很重要。

　　第二条呢，李嘉诚讲得非常透彻，我们人有一个缺点，我昨天讲过，不知道自知之明，在人际交往中，总以为自己聪明，你笨，总以为自己聪明，自己了不起，李嘉诚说了句什么话呢？他说，世间每一个人都是精明的，好极了，只要智商不出问题，每个人的智力差不多，你不要把人家看扁了，把人家看笨了，特别是做生意的人更精明，更聪明，更高明，你不要把人家看扁了，只以为自己聪明，那你就错了。说得太好了。既然世界上的每一个人都是精明的、高明的，你想想你怎么去骗人家？你以为你骗了人家不知道，你骗人家第一次不知道，第二次，第三次，不来往，不跟你做生意，所以，老子说的处其厚是多么地重要，太重要了。李嘉诚都是从内心的体会说出来的。

　　第三，李嘉诚作为一个大商业家，他的眼光看得远了，他看到世界的经济全球化，而且看到金融的风暴经常要发生，那么怎么办？他说，要经常地提防,怎么提防？靠两个字，信义。信义两个字为什么深刻呢？因为变化的是商业，不变化的是人际交往当中的诚信，不一样的商业，可是要有一样的诚信。商业在变化，不变的是我的信义，你相信我，我相信你我们重新再来，不就是不失败了吗？说得太好了，这就是老子说的还是那一点，要处其厚，不能居其薄，居其薄，风暴一来都刮倒了，人家都断绝关系了，生意完了。

　　第四点，他说到，他妈妈给他的灌输，他妈妈很苦，李嘉诚的爸爸很早就死掉了，他妈妈把几个小孩带大不容易，这个妈妈非常贤惠，妈妈给他们讲什么？要好好做人，要守信用，要交好朋友，那么你看，李嘉诚从他妈妈那里得到这样良好的教育，李嘉诚又把这一套教给他的两个儿子，他说我平常跟我儿子讲什么呢？他说，99.9%讲的是做人的问题，而不是跟你们讲做生意的问题，不是讲奸商的问题，要学会做人，要厚道。做生意人，千万不能做奸商，要靠信义。

 　下面讲第二点，老子的智慧，处实不居华。什么叫处实不居华呢？就是说,在人际交往当中，你要处在实处，不要虚浮，不要虚华，不要浮华，教导我们要在实处，要搞那些虚华的东西，浮华的东西。同志们，大家可以设想这样的场面，英国的戴安娜大家知道吧，那么现在我来出这样一个问题，查尔斯王子第一次邀请戴安娜到皇宫里去吃午饭，你们大家想像一下，是什么镜头。你看查尔斯王子就跟她说，戴安娜，今天到我家里，到我皇宫里去吃午饭，戴安娜脑筋当中想像了一幅什么图画？我现在想像，我就帮戴安娜想像，好光荣啊，王子请我去吃午饭，到皇宫里吃午饭，肯定是高级的餐厅，高级的餐具，吃的东西不用说了，山珍海味，我从来没有看到过的，可能同志们也这样想像，不是我这样想像，戴安娜就是这么想像。可是出乎所料，戴安娜吃中饭的时候，呆了，怎么搞的，这是请我吃午饭？查尔斯王子端上来一碗东西，这碗东西是昨天隔夜吃剩的，昨天晚上吃剩的，然后厨房里热了一下端上来，吃吧。戴安娜心中，咯噔一下，怎么回事，瞧不起我，怎么让我吃这个东西，她当时没有表态，很有修养的，没有表态，这个问题放在心里。事后熟悉了，她就问王室人员，我第一次来吃午饭怎么回事，把隔夜的饭菜，热了一下让我吃，这是怎么一回事，人家说，小姐，你可千万别误会，这是我们通常的做法，一点都没有轻视你的地方。戴安娜明白了，原来如此，我以为瞧低我。你看看，我们知道，他们那里就是这样。

　　还有一个王室人员，安娜公主，安娜公主他们家里有一道名菜叫什么呢？叫牧羊人之髀，这道名菜是什么？这道名菜就是今天晚上吃剩的羊肉，然后把这个羊肉做成馅，做成烤饼，拿上来再吃，这个最好的一道菜，叫牧羊人之髀,原来如此。你看，不讲虚华，不讲浮华，我们就看到，原来王室人员当中，人际交往当中，有时候出于我们想像，也是朴实无华。所以，老子非常强调人际关系当中，不要交往得虚华、浮华，要实。老子说，处其实而不居其华，这就是人际交往当中又一个智慧。这里要讲两个字，一个实是什么，实就是果实，果实就是实的，所以叫果实，就要在实处。华是什么意思？华就是花，鲜花都是虚的，都是空的，果实要实，人际交往中要强调实而不要浮华、虚华。

　　我们经常说，老实人不吃亏，老实人为什么不吃亏？老实人就在实处。我昨天还讲了一个山西商人很厉害，山西商人门槛那么精，但是，你们去看，山西商人门匾上，有的人这样写，学会吃亏，奇怪了，他的门匾上就写着，学会吃亏，吃亏还要学？教你做生意，学会吃亏，大道理。我们只知道吃亏不好，我们也知道吃小亏占大便宜，山西商人厉害，他教你，学会吃亏，吃亏还要去学，吃亏里面大有道理。所以，同志们，不要看看今天我吃亏了，谁知道不是好事？今天我吃了大亏了，谁知道不是给你大福？所以都要有辩证。你看，山西人门槛那么精，他门匾上提示自己，学会吃亏，很有意思。

　　老子曾经有这样一个理念，这个理念，在书上不大好懂，老子说，人类社会在发展当中出现这样一个现象，原来是道，后来道没有了，剩了个德，后来德没有了，剩了个仁，后来仁发展发展也没有了，剩了个义后来义也没有了，发展了礼节的礼，这么一步步来，道丢掉有个德，德丢掉有个仁，仁丢掉有个义，义丢掉了有个礼。所以我们经常讲，礼尚往来，来而不往非礼也，老子把这个礼看做花，不是实的东西，再回到我们现实当中来，我们看。

 　我们现实当中，同志们，我们看到这么多了，你看，人来人往忙得不得了,八月半了，大家送月饼，春节送什么东西，祝寿送什么蛋糕，忙得不得了，好的人情，送礼，但是如果只有表面的这种礼，而把里面的道德、仁义都抽掉的话，那么，这个礼，你说还有多大意思？这个礼就薄了，薄得一层皮了，就是说，里面的东西全部没有了，所以我们要有礼，但是礼的里面，要有很多的内涵，那就要实。我们再看看，我们好多腐败分子，贪污分子都是在哪里打开缺口的呢？礼上，给你送礼，里面放了多少钱，给你怎么样的礼，最后腐败了。所以老子的话不是没有道理，所以我们还有一句话，叫君子之交淡如水，有的人，天天请客吃饭，天天送礼，你说烦不烦？烦。所以老子说，人际交往要重视实，不要浮华，不要虚浮，不要虚夸，很有道理。

 　下面我们反过来看一看，那些交往当中讲究虚华、浮华的人，我们来讲两个。西晋的时候，也一个叫石崇，石崇这个人，奢华极了，他很有钱，他这个钱哪里来呢？他做过荆州刺史，那么地方是交通要道，所以，商人经过的时候,他都要扣钱，所以一下子就暴富了，很有钱，家里富有得不得了，他经常跟人家比富，我富，谁来跟我比富，当时有个王恺也很富，两个人要斗富，好，说好哪一天我们斗富。皇帝叫做晋武帝，是王恺的外孙，你们要斗富，皇帝说，把我一棵树给他，什么树？珊瑚树。这个珊瑚树二尺多高，世上少见，二尺多高的珊瑚树，而且树干都很漂亮，皇帝想了，我这个树给你，你去比富，肯定能够把石崇比下去，王恺心里也很高兴，我有了这棵树还怕比不过他吗？拿过去比了。拿过去一比，那个石崇也不想，他就拿了一把铁如意，对着珊瑚树扑通扑通地去打，打得纷纷散，王恺不要跳起来，这是无价之宝，你怎么打得纷纷散，马上大声斥责，石崇笑了一下，你别急，我赔给你，这个王恺心里想，你能赔得出来吗？这是皇帝给我的二尺多高的珊瑚树，你能赔得出来吗？来了,下面的人一棵一棵地搬出来，不要说两尺了，三尺高的，四尺高的都有，还有像他这个二尺高的好多棵了，王恺一看，服了，开了眼界，服了。所以你看看,他认为自己富，人家比他还要富，但是，结果怎么样呢？结果就是老子说的话,金玉满堂，莫之能守。最后，这个石崇参加了一个八王之乱，最后性命都丢了,你说要这些珊瑚树干什么？所以，老子的话，金玉满堂，莫之守，你看，斗富的人没有好下场。

　　我们再来看一看，历史不停止，比阔绰的人，今天我们还有，斗富比阔的人还很多，到北魏的时候有一个河间王叫元琛，这个人富得不得了，这个人的钱财太多太多，多到什么程度？他家里的井栏是用玉石做的，这个井当中吊水的罐子是金子做的，这个绳子用什么，用金子的绳子编起来的，你看，吊水的罐子是金子的，绳子要多少金子，家里不得了，金银，不要说了，玛瑙，水晶,珊瑚，多得不得了啊，还有什么，歌女，舞女，名马，还有好多东西，都是我们中原没有的，从哪里来的？西域来的，进口来的，仓库里是不得了，不要细说了。他还喜欢露富，喜欢摆富，所以他叫皇室里官员们来参观，大家不参观,知道他很富，一参观都傻了眼了，这么富啊，从来没有看到过，这么富，元琛非常骄傲，你们不是说，西晋时候有一个石崇很富吗？他说我要说一句话，他说，不恨我不见石崇，而恨石崇不见我，好骄傲，什么意思？我不恨，我看不见前面富的人，而可能是底下有灵的话，已经死掉的那个石崇他倒在地下怨恨,我怎么没有活着的元琛那么富，你看，非常骄傲。有好结果吗？没有，又是老子的话，金玉满堂，莫之能守，到最后怎么样呢？到最后有个叫河阴之役，一场战乱，一场战斗，这些贵族、王室统统都歼灭了，他们原来的豪宅都变了庙宇，全部为零。

 　下面我们讲第三条智慧。老子智慧，淳朴的回报。老子说，不自见，故明,不自是，故彰，不自伐，故有功，不自矜，故长。我解释一下什么意思。老子说，一个人不要自我表现，所以就高明；一个人不要自以为是，所以能彰显；一个人不要自我夸耀，所以就会有功；一个人不要自我骄傲，所以能够长久，这个叫四个不自。大家可以想一想，我们可以回答一个问题了，我们说，老实人不吃亏，那这就是不吃亏的一个原因，你不会吃亏，老子都说了，你不要表现自己，不要自以为是，你不要骄傲，不要夸耀，你看，都回报你了，所以老实人不吃亏，哲学家给我们点明了其中一个道理。所以我刚才讲了，我们的好多的商人，他只知道一个理念，我今天做商人了，我就要奸，无商不奸，错了,我们有好多好多商人不奸，你为什么不站在他巨人的肩膀上，不去总结他的经验，不把生意做得更大更好，而一定要奸呢？下面我们看，我来讲一个故事，这个故事我看了以后很感动。

　　我们有点年龄的人可能都知道这个店，近现代有一个百年老店叫绸缎店，名字叫瑞蚨祥，大家都知道，这个瑞蚨祥非常有名，它是山东章丘一个姓孟的人家开的，然后到清末民国的时候，很发达，非常发达，它是山东的，在我们北京有分店，在天津有分店，在沈阳有分店，在汉口有分店，在哈尔滨有分店,在烟台有分店，都有分店，生意做得火红极了。它的一个经营之道和老子一个理念非常相近，就是大丈夫处其厚而不居其薄，处其实而不居其华。同志们来看看，他是怎么样子做的。

　　第一个层次，做商人的最基本的层次就是诚实，他怎么诚实的呢？第一，货真价实不用说了，童叟无欺不用谈了，服务周到不用提了，这个都是最低层次的，但是你看我们到21世纪，这个最低层次的一个商人要求有的还做不到。我们来看，他显示的厚度，他显示的实度，听了很有启发。生意要做得好，丝绸生意要做得好，进货要进得好，哪里去进？苏州，到苏州去进货，苏州的丝绸好，当然杭州的也好，到南方一带去进货，他就抓住这个货源，苏州有一个丝绸店，跟他的关系非常好，但是有一年出了问题，有一年质量没有把好关，结果把绸缎送到他那里，老板一看不行不行，质量太次了，我不要。我这个不能卖出去，我卖出去我的生意不行了，苏州这个工厂里的老板就跟他说，求求你买下了，如果你不买下的话，我的工厂就倒闭了，很多工人就失业了，瑞蚨祥的老板说，我不能买，我买了以后怎么去卖给人家？不就失掉信誉了，苏州的老板求他，无论如何要救一下，以后我记住了，质量问题记得，这么多的人要没有饭吃了，求你了。好，这个时候，他的人道主义来了，瑞蚨祥的老板一想，那我就救他一次吧，所以他是做了亏本生意，把这批绸缎买进来，救了这个工厂，苏州这个工厂从此以后狠抓质量，反而把以后两个人的关系搞得很好,这个还不算数，有一个细节，今天我们好多书都写，细节决定成败，有一个细节，这个细节太感人了。

　　八国联军打到我们北京，当然我们都没有看到过，在座的年龄最高的可能也没有看到过，八国联军打到我们北京把它烧了，烧了以后，北京这个瑞蚨祥的分店也烧掉了，店一烧掉问题来了，账本都烧掉了，账本都烧掉就出现一个问题了，里面钱财进出怎么样了？老板动脑筋，这个事情该怎么处理？如果小小心音的话，奸商的话，处理就是另外一个点子，这个人很忠厚，很老实，就是老子说的，居其厚，居其实，他公布两条，第一条，凡是你们拿得出证据来的，我瑞蚨祥欠你的钱，你拿证据，我都还给你，尽管我这里已经没有凭据了,只要我欠人家的都还给你，反过来，人家欠我瑞蚨祥的，单子已经烧掉了，你的债在我这里烧掉，我不要你还，多气派，我欠人家的，我全部还人家，人家欠我的，因为没有凭据了，不用你还，当然你要还也可以，我不要你还，这个广告一贴出去，轰动了，同志们想，在这个兵荒马乱之中，还有这么一个店的老板，是这么守信用，欠别人的钱我全部还，别人欠我的钱可以不还，这个一进一出要相差多少？这个告示一贴出去，借他钱的人感动了，瑞蚨祥还他钱的人也感动了，整个社会感动了，有些外国人也感动了，外国商人也感动了，所以我刚才讲一点，吃亏有时就是福。来了，怎么来的呢？他生意大提高，瑞蚨祥瑞蚨祥，好讲信用，好讲信用，就在社会上传开了，商人信誉一将，生意纷纷而来，财源滚滚。英国人跟他做生意，日本人跟他做生意，荷兰人跟他做生意，那个时候叫洋行，洋布，洋商都交给他卖，瑞蚨祥可以赚三成利益，但是外国的老板因为相信他，他说我们相信你，你只要交一成定金，也不怕你赖掉,但是你可以收入三分的收益，这个很优惠了，为什么？就是相信他。结果吃亏转变成为一种福分，所以，老子他讲了，大丈夫要处其厚，而不居其薄，处其实，而不居其华，这是何等地警醒人们。

 　最后祝大家人生成功。

**老子与百姓生活14 老子智慧与交往中的言说** (2014-07-23 21:09:01)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

全文：

　　人际交往中说话的重要性，人人都知道。数千年来中国人对于说话是琢磨得又深又透了，比如汉语关于“话”的词语就特别多：“真话”、“实话”、“好话”、“坏话”、“大话”、“空话”、“套话”、“谎话”、“脏话”、“屁话”等等。汉语中有关的谚语、成语也很多：“话里有话”、“实话实说”、“打小报告”、“酒入舌出”、“言多必失”、“多吃一口饭，少说一句话”、“病从口入，话从口出”、“话不投机，半句多”、“听君一席话，胜读十年书”等等，留下了无数的谆谆教导。老子是个大哲人，他也有许多智慧是与交往中的言说有关的，不妨解读一番，以飨今人。

　　美言可以市尊

　　老子说：“美言可以市尊，美行可以加人。”（第62章），王弼本作：“美言可以市，尊行可以加人。”此文传写多有不同，学者多据《淮南子·人间训》、《道应训》的引文加以改正。“市”，本是指买卖，这里指取得。奚侗说：“'市'当训'取'。《国语·齐语》：'市践鬻贵。'高注：'市，取也。'”“此言美言可以取人尊敬”。吴澄有个注释说：“申言善人之宝，善人以道取重于人，嘉言可爱，如美物之可以鬻卖。卓行可宗，高出众人之上。”老子这句话的意思是说，美好的言语可取得别人尊重，美好的行为可以被人看重。

　　我们从人际交往来看，美好的言语，确实可以让人敬重。这就是“善人之宝”，善人的一个法宝。善人因为有道而被人看重，所以他说出来的“美言”、“嘉言”也使人可爱，也使人敬重。

　　我来讲个魏征的“美言可以市尊”的例子。魏征（580－643）是一个敢于向唐太宗李世民进谏的人，他的“美言”不仅博得了当时人的尊重，而且也博得了一代代后人的敬重。

　　先来看他有什么“美言”。他写了一篇奏章，被称为《谏太宗十思疏》，向唐太宗李世民提出“十思”的建议，虽然已经过去了这么多年，但是今天读来还是那么有意义，启发人。这“十思”是：

　　一思，看到心爱的东西，“思知足以自戒”。

　　二思，要大兴土木等，“思知止以安人”。

　　三思，地位高有危险，“思谦冲而自牧”。

　　四思，害怕自满自封，“思江海下百川”。

　　五思，喜好玩乐，“思三驱以为度”。

　　六思，担心自己懈怠，“思慎始而敬终”。

　　七思，忧虑视听被闭塞，“思虚心以纳下”。

　　八思，害怕谗言邪恶，“思正身以黜恶”。

　　九思，赏恩别人，“思无因喜以谬赏”。

　　十思，惩罚别人，“思无以怒而滥刑”。

　　我想今人好好体味一番，必定从中也会汲取智慧，在人际交往中更上一个层次。这就是一种美言。魏征向唐太宗进谏还有一篇美文，叫《十渐不克终疏》。贞观十三年，魏征看到太宗近来颇好奢侈放纵，恐怕他不能坚持简约到底，就上了奏章。他向唐太宗指出有十个方面“渐不克终”，渐就是渐渐，克就是能够，也就是原来做得不错的，现在时间一长，渐渐不能坚持到底了，所以要提醒一下了。唐太宗这十个方面的“渐不克终”是：

　　求马市珍，这是清静寡欲之心渐不克终一。

　　轻用民力，这是节俭爱人之心渐不克终二。

　　纵欲拒谏，这是损己利人之心渐不克终三。

　　远君子近小人，这是慎习与善良之心渐不克终四。

　　爱好奢侈，这是淳朴之心渐不克终五。

　　批评表扬不慎重，这是任用贤人之心渐不克终六。

　　爱好驰骋打猎，这是警戒玩乐之心渐不克终七。

　　上下有矛盾，这是要求上下团结之心渐不克终八。

　　乐极志满，这是谦虚谨慎之心渐不克终九。

　　民生有灾，这是防灾勤政之心渐不克终十。

　　这就是“十渐不克终”。据说唐太宗看过以后很感叹，说：“人臣事主，顺旨甚易，忤情尤难，公作朕耳目股肱，常论思献纳。朕今闻过能改，庶几克终善事。若违此言，更何颜与公相见，复欲何方以理天下？自得公疏，反复研寻，深觉词强理直，遂列为屏障，朝夕瞻仰。又录付史司，冀千载之下，识君臣之义。乃赐征黄金十斤，厩马二匹。”（《贞观政要》）唐太宗不仅感动了，赏赐了，而且写在屏障上，朝夕可以看到，提醒自己，又录下来存档，成为历史文献，教育后代。确实，“十渐不克终”和“十思”是吻合的，这两者虽然是针对唐太宗来说的，但是细细想来，一直到现在还是有阅读的价值，对于每一个领导者、每一个现代的企业家来说，不就是这样吗？

　　魏征的“美言可以市尊”，当时就感动过好多人。比如，唐朝的长乐公主将要下嫁，唐太宗特别喜欢这个女儿，因为她是皇后亲生的，于是就下令给有关官吏，她的嫁妆要隆重，是永嘉公主的一倍。永嘉公主是长乐公主的姑妈。

　　魏征觉得这种做法不妥当，直言进谏。他用东汉明帝刘庄，即光武帝刘秀封赏自己儿子的事来作比较。魏征说：“当年汉明帝要封赏自己的皇子，说'我的皇子哪能同先帝的皇子相比！'敕令都只封给先帝光武帝的皇子楚王刘英、淮阳王刘延封地的一半。如今你给公主的陪嫁，是给她姑妈陪嫁的一倍，恐怕和汉明帝的意思不一样吧!”唐太宗认为他说得对。入后宮告诉了皇后，皇后赞叹地说：“臣妾多次见陛下称赞、看重魏征，不知是什么缘故。现在看他援引礼义来抑制皇上的私情，才知道他真是社稷之臣啊!臣妾与陛下结为夫妇，多承陛下的恩礼，但每次提什么建议，还都要察看一下陛下的脸色，不敢轻易冒犯陛下的威严，何况他是处在人臣的疏远的地位，却能如此直言诤谏，陛下不能不听从。”皇后比较了自己和魏征，认识到魏征美言之所以美，一是说话有道理，二是敢于冒犯皇帝的威严，三是没有私心，全为了社稷之大业。

　　再说唐太宗能有这样的气度，真是很不容易了，不过有时候魏征当面强谏，还弄得唐太宗下不了台，唐太宗也很受不了。有一次唐太宗退朝回宫，生气地说：“总有一天我要杀了这个乡下人。”长孙皇后很少见到他发这么大的脾气，问要杀了谁。唐太宗说：“还不就是那个魏征，总是在朝堂上当众羞辱我，叫我实在忍受不了！”皇后听了，也不表态，马上退回内室，穿戴好一套朝见的礼服站在庭堂上，唐太宗吃惊地问：“这是干什么？”皇后说：“臣妾听说，如果君主贤明，那么臣下就正直。如今魏征很正直，正是因为陛下贤明的缘故，臣妾怎能不庆贺呢!”这又是长孙皇后的一番美言，唐太宗的满腔怒火被这“及时雨”一样的美言浇灭了。他转而高兴起来了。

　　后来魏征死了，唐太宗很伤心，亲自为他写了墓碑的碑文，还说了一番美言，流传于世：“用铜做镜子，可以整理衣帽；用历史做镜子，可以知道兴亡的道理；用人做镜子，可以知道自己的过失。我经常用这三面镜子来检查自己的得失。如今魏征去世了，我就少了一面镜子啊！”由魏征的美言，引出了唐太宗的美言，引出了像长孙皇后那样的美言，也对引出一个唐朝的繁荣局面起到了某些作用，这就是后来历史学家称赞的“贞观之治”。这里可以看到老子说的“美言可以市尊”，是可以怎样地“美”，怎样地“市”，怎样地“尊”了！

　　知者不言，言者不知

　　在人际交往的言说中，老子还说了一条智慧：“知者不言，言者不知。”（第56章）

　　这里的意思是，知道的人不言说，言说的人不知道。关于这一段话，也有一些不同看法，一是“知”当作为“智”来讲，比如唐代陆德明《经典释文》说：“'知'者，或并云'智'。”二是有的本子就作“智者不言，言者不智”。三是“言”字，又有人认为不是指一般的言说，而是声教政令，如蒋锡昌说：“是'言'乃政教号令，非言语之意也。”我觉得有相通的地方，因为“知者”与“智者”，一般的言说与特殊的言说如“政教号令”等，都是可以由此及彼的。

　　再说“知者不言，言者不知”的智慧演绎起来，非常的美富。从生活中来看，就处处可见，可运用。

　　一种情况是知道说不出而不言说，那么相反把说不出的东西还要说出来，那就是“言者不知”了。比如老子说的：“道可道，非常道；名可名，非常名。”（第1章）意思是，可以言说的道，就不是“常道”；可以说出来的“名”就不是“常名”。那么这也就是说，“常道”与“常名”想要说而说不出来啊。这好像不好懂，其实也容易理解，比如莽莽苍天，漫漫宇宙，我们在地球上，也到了月亮上，但是还有那么多的星球，人们能说得出那里的“道”来吗？说得出那里的“名”来吗？《庄子·天道》、《庄子·知北逰》都讲到过老子的那种道理。《庄子·知北逰》就说：“辩不若默，道不可闻”；“道不可见，见而非也；道不可言，言而非也”；“至言去言，至为无为”。

　　另一种是知道可以说出来而不说，相反的是不知道不可以说而说出来。

　　这里面也有很多的内涵，比如我们有个成语叫“不言而喻”，那就是“知者不言”了。对一个人熟悉了，不用说话，一个眼神，一个动作就知道是什么意思了。

　　再比如在一个特定的形势、场合、背景下，尽管你都知道，但是不该说的就不说，说了反而不如不说的好，甚至还会带来祸害，那你就来个“知者不言”，那真是“智者不言”了。历史与现实生活中很多人就是不能把握这一点，不看对象，不看场合，有啥说啥，给自己带来很多的麻烦，甚至一生的后悔。这种“言者不知”，又真是“言者不智”了。这样的例子难道还少见吗？

　　再一种情况，是如老子说的“行不言之教”。在人际交往中，老子说：“是以圣人处无为之事，行不言之教。”（第2章）这是说，圣人用无为来处理事情，用不言来施行教化。圣人当然是知者、智者，因此他们是知者不言、智者不言，而且行不言之教。这就是不发号施令，而是以行动说话，因势利导，潜移默化。相反，很多人不是这样。

　　我们简单地分析了道理后，再来用一些实例解读。

　　春秋时候，齐国的齐景公喜欢射鸟，他让一个叫烛邹的人看管那些捕捉来的鸟，可是一不小心，那些鸟却飞走了。齐景公很生气，命令官吏杀掉烛邹。

　　晏子是齐国的国相，知道了这事就对齐景公说：“烛邹有三条罪状，请让我当面向他一一指出罪状，然后杀他。”

　　齐景公说：“可以。”

　　于是就把烛邹叫来，当着齐景公的面列数烛邹的罪状。

　　晏子说：“烛邹，你为我们齐王看管鸟却让鸟飞了，这是罪状之一。因为这事，使我们齐王为了鸟而杀了人，这是罪状之二。因为这事，使各国诸侯听到这件事，认为我们齐王看重鸟而轻视了人，这是罪状之三。”

　　晏子列数烛邹罪状之后，请求杀掉烛邹。齐景公说：“不要杀了，我听从你的指教。”

　　这就表现出晏子说话的智慧了，知者、智者知道应该不说什么和说什么，先说什么和后说什么，表面上说什么和深里说什么。晏子说话的目的很明确，一是要救人，一是要教化齐王。但是，他很智慧，这不能直接说，直接说那就不吻合，而是触逆那个氛围、那种场合，可能适得其反。于是他顺着说，“烛邹，你为我们齐王看管鸟却让鸟飞了，这是罪状”，晏子在怪罪烛邹失职，这一点不错，双方都能接受。这样就让齐景公能够有一个沟通的平台，否则直接批评的话，可能给齐景公火上浇油了。

　　但是，接下来是智者之言了，烛邹你“使得齐王为了鸟而杀了人”，由此及彼，批评齐景公不该重鸟轻人而随便杀人，那就点出一个齐王在滥杀无辜的大问题了。晏子说话开始由顺而逆了，直刺齐王的错误。然后加大逆势的力量，如果这种舆论一旦造成“国际影响”的话，那损失就大了，不是几只鸟所能比拟得了的。晏子最后又智慧地把逆势的力量推到极至，即请求齐景公杀了烛邹，反而迫使景公不杀烛邹，而且深受教育。大家也可以从中再体味一下老子的这一名言。

　　再看晏子又如何“行不言之教”的。比如晏子虽然是大国国相，但齐景公一次到他家里去，就亲眼看到吃的是糙米、三只鸟雀、五个鸡蛋，再加上一些青菜。这倒不是临时做给别人看的，平常就是这样。又比如齐景公看到晏子的老婆又老又丑，就要把自己年轻漂亮的女儿出嫁给他，结果晏子谢绝了。

　　晏子一次出门时，他车夫的妻子从门缝里偷偷地观察，看到自己丈夫坐在车蓬下面，用鞭子赶着驾车的四匹马，很是得意洋洋。等车夫回到家里，妻子说要跟他分离，车夫觉得很奇怪，好好地为什么要分离。妻子说：“晏子长不满六尺，身为国相，名显诸侯，刚才我看到，他在车上深入思考，常降低自己的身份对人谦下。再看你身高八尺，是为人驾马车的，然而自以为满足，因此我想离开你。”后来那车夫就像变了一个人，变得非常谦虚。晏子用自己的行为感化了别人，“行不言之教”能到这样的程度，令人钦佩。

　　我们再来看“知者不言，言者不知”的另外一些情况。大家都喜欢《红楼梦》，我也来说说，就从这个角度来分析一个例子，这也是在生活中常见的。

　　大家一定还记得，贾宝玉和林黛玉最后一次相见的情况吧。那一段在第九十六回“瞒消息凤姐设奇谋，泄机关颦儿迷本性”，写得很美啊，读了真让人回肠荡气！国学大师王国维怎么评论的？他说是《红楼梦》中“最壮美者之一例”！

　　那天黛玉早饭后到贾母那里去，路上想起来忘了带手绢，就叫紫鹃回去拿，自己一个人走着。走到沁芳桥那边的山石后面，就是同宝玉一起葬过花的地方，忽然听到一个人在哭，一看是个浓眉大眼的丫头在哭。黛玉原来以为丫头有什么说不出的心事，而到这里来发泄发泄的，一看这样的丫头，好笑了起来，“这种蠢货有什么情种”。

　　这个丫头原来就是贾母屋里的“傻大姐”。傻大姐说：“林姑娘你评评这个理。他们说话我又不知道，我就说错了一句话，我姐姐也不犯打我呀。”

　　林黛玉问：“为什么呢？”

　　傻大姐说：“为什么呢，就是为我们宝二爷娶宝姑娘的事情。”

　　这还了得，黛玉听了“如同一个疾雷，心头乱跳”！经过黛玉的追问，这丫头把“老太太和太太、二奶奶”的“机密情报”全讲了出来：一是让宝玉与宝姑娘赶快结婚，可以冲喜；二是赶快把黛玉嫁出去。黛玉听呆了，那个傻大姐却还在滔滔不绝地说着自己挨打的事，还说：“林姑娘，你说我这话害着珍珠姐姐什么了吗？他走过来就打了我一个嘴巴，说我混说，不遵上头的话，撵我出去，我知道上头为什么不叫言语呢，你们又没告诉我，就打我。”

　　黛玉此时是油儿酱儿糖儿醋儿倒在一处，甜苦酸咸，说不出什么味道来了。然后路都不认识了，脚像踩在棉花上。紫鹃来了，一看不对劲了，知道受了刺激，问她：“姑娘怎么又回去？是要往哪里去？”黛玉说：“我问问宝玉去！”于是紫鹃搀扶她去见宝玉。但是很担心，那一个已经是疯疯傻傻，这一个又是恍恍惚惚，一时说出些不大体统的话来，那时如何是好？

　　黛玉一进门看到宝玉在那里坐着，也不起来让坐，只瞅着嘻嘻地傻笑。黛玉自己坐下，却也瞅着宝玉笑。两个人也不问好，也不说话，也无推让，只管对着脸傻笑起来。旁边的人没有办法。

　　忽然听到黛玉说道：“宝玉，你为什么病了？”

　　宝玉笑道：“我为林姑娘病了。”

　　袭人和紫鹃两人吓得面目改色，连忙用言语来打岔。以后两个人不再说话，只是傻笑起来。

　　最后紫鹃一看赶快结束这个尴尬的场面吧，说：“姑娘回家去歇歇罢。”黛玉说道：“可不是，我这就是回去的时候儿了。”说着，便回身笑着出来，自己却走得比往常飞快，离潇湘馆门口不远，紫鹃说：“阿弥陀佛，可到了家了！”只这一句话没说完，只见黛玉身子往前一栽，哇的一声，一口血直吐出来。

　　我读了以后真感动，所以又想起了王国维说过的一句名言：“《红楼梦》者，可谓悲剧中之悲剧也。”

　　那么用老子“知者不言，言者不知”的理念来看，很有意思。

　　一是，大家看，别的丫头知道不能讲出去的事情，都不讲，这是“知者不言”。傻大姐不知道其中的道理而说了出去，而且面对不该言说的人言说，这是“言者不知”，所以她就叫“傻大姐”！《红楼梦》上说这叫“混说”、“混说话”，那就得挨打了。作者安排一个绝顶聪明的林黛玉从一个最笨的“傻大姐”口中知道了实际情况，这是何等地巧妙，何等地意味深长！世界上有“知者不言”的，也有“言者不知”的，不这样的话，哪来世界的丰富和复杂？人就生活在这样丰富和复杂的世界里，不过选择可以由自己做出。

　　二是，黛玉与宝玉最后一次见面，两个人只各说了一句话，而且环绕着一个“病”字，一问一答，简单得不能再简单了。这不就是作者“知者不言”的妙笔？此为一层。黛玉的心病只一句问话就全传达出来了：“宝玉，你为什么病了？”宝玉的心病也只要一句话就表达出来了：“我为林姑娘病了。”你病了，我也病了；我为你病了，你也为我病了；我的心病需要你的心药来医治，你的心病需要我的心药来医治；那么这就是两病变成了一病，两颗心变成了心连心了。既然如此，“知者不言，言者不知”，还需要长篇大论吗？要是作者来个长篇抒情，浩浩荡荡，那倒反而败笔了！因为这是符合黛玉与宝玉的人物性格逻辑的选择，是“心病”中的“知者不言”，如做长篇铺叙则是“言者不知”了！-大家想想，以上的这些情况生活中不会少见吧！

　　道之出口，淡乎无味

　　老子说过：“道之出口，淡乎其无味。”（第35章）这是说，“道”从口中说出来，是平淡无味的。因为道本身是表现素与朴、平与淡的特点的。我们经常说：真理是简单的。我们还说：真理是朴素的。这就是里面的道理。

　　如果我们从人际交往方面来演绎，那么有时候也就是这样，用“淡乎其无味”的语言表达很深刻的道理。这在日常生活中是常见常闻的。

　　我再来说一个外国的事例。

　　上个世纪70年代，有个美国记者写了一篇新闻《基辛格和芬克斯》，（转见张掌然编著《交际艺术品评》，华中理工大学出版社）引起人们很大的兴趣，今天我们用老子的“道之出口，淡乎其无味”的理念来解读，还是很有味道。

　　芬克斯是一个西餐酒吧的名称，在宗教圣地耶路撒冷。这个酒吧起先是由英国人开的，有意思的是，虽然经历了半个多世纪以上的岁月，但是里面的陈设基本上都保持原貌。酒吧很小，30平方米左右，只有一个柜台，五张桌子。然而，这里却成了来耶路撒冷的各国记者们喜欢来的地方。当时的老板叫罗斯恰尔斯，是个德国犹太人，1948年他买下了这个酒吧。

　　当年基辛格为了中东和平来到耶路撒冷时，他也想去这个酒吧。他亲自打电话到芬克斯预约，接电话的是老板罗斯恰尔斯。罗斯恰尔斯当然很客气地答应了预约，但是接下来基辛格的条件是：“我有10个随从，他们也将和我前往贵店，到时希望谢绝其他顾客。”基辛格可能认为，这个要求绝对能够接受，因为自己是大人物，对方也就是一个酒吧的小老板，而且自己去了那酒吧，无形中不是提高了它的形象了吗？

　　但是基辛格万万没有想到，对方竟然对他说“不”！老板罗斯恰尔斯说：“您能光顾本店，我感到莫大的荣幸。但是，因此而谢绝其他客人，实难从命。他们都是老熟客，也就是支撑着这个店的人，绝不能因为您的缘故把他们拒之门外。”据说，基辛格听了大骂出口，并挂断了电话。

　　不过，基辛格真不愧为伟大人物，第二天傍晚又打电话过去，首先对自己昨天的非礼表示道歉，然后说这一次只有3个随从，只订1桌，而且不必谢绝其他客人。这对基辛格来说，是最大的让步了。但是，结果又令基辛格大为失望。

　　老板回答说：“非常感谢您的诚意，但是我还是不能接受您明天的预约。”

　　基辛格起先大惑不解，说：“为什么？”

　　“因为明天是星期六，本店的例休日。”

　　“但是，我后天就要离开此地，你不能为我破一次例吗？”

　　“那不行。作为犹太人后裔的您也应该知道：对我们犹太人来说，星期六是一个神圣的日子，在星期六营业，是对神的亵渎。”

　　据说，基辛格听完以后，什么也没说，就挂断了电话。

　　这一则新闻被美国记者知道后，写成文章，经过渲染，芬克斯的知名度当然也被提高了，曾经连续3年被美国《新闻周刊》杂志选入世界最佳酒吧的前15名之内。

　　这里可以妙悟到，芬克斯西餐酒吧老板说的话，就像“道之出口，淡乎其无味”。他说的话来自四个方面的“道”，这是很不容易的了。虽然就这么简单的对话，但是在“淡乎其无味”中却是大有味。一是老板遵循了商业之道，来的都是客，面对顾客人人平等，一视同仁。二是遵循了交友之道，不能因为来了新贵客，而伤害了老顾客、老朋友，而且这些人正如他所说的是常客，是支撑着这个店的人，绝不能拒之于门外。三是遵循了人格之道，在大人物面前，依然我行我素，人格独立，没有卑躬屈膝、低头哈腰。四是遵循了自己的宗教之道，不能够破例在神圣的日子里营业，接待客人。我们看到，这与老子的话道理暗合，这种“淡乎其无味”的话，也就是老子说的“美言”，来自“道”的美言，从而也成为了这个老板的“宝”。“美言可以市尊”从而让芬克斯这个酒吧的名称响遍天下。

　　这里也可以体会到，老子的一些智慧与古今中外都可以相沟通的。我们再举一个外国的例子。

　　大家都知道英国的温斯顿·丘吉尔（1874－1965）。他是英国的大政治家、作家。第二次世界大战爆发后，他于1940年出任首相，领导英国人民对德作战，一直到胜利。他还勤奋地从事历史著述，比如写了《第二次世界大战回忆录》和《马拉坎特远征史》等，1953年获诺贝尔文学奖。

　　在1940年，他出任首相后的首次演讲，我读了以后，就觉得有些像老子所说的那种“道之出口，淡乎其无味”的情况。当时正是法西斯德国大肆进攻欧洲各国并连连顺利的时候，英国情势很危急。他的演讲有三个特点：

　　一是，演讲很短，他的首次演讲短到翻译成汉语，1300个字还不到。为什么这样短？丘吉尔说：“在这危急存亡之际，如果我今天没有向下院做长篇演说，我希望能够得到你们的宽恕。”当时是紧迫的非常时期，他们“正处在历史上一次最伟大的战争的初期阶段”，“正在挪威和荷兰的许多地方进行战斗”，“必须在地中海地区做好准备，空战仍在继续，众多的战务工作必须在国内完成”，因此只能长话短说了。

　　二是，演讲出“大道”。虽然短，但是他讲出了“大道”。他分析了当时的形势是，“摆在我们面前的，是一场极为痛苦的严峻的考验。在我们面前，有许多许多漫长的斗争和苦难的岁月”。他指出的政策是，“用我们的能力，用上帝所给予的全部力量，在海上、陆地和空中进行战争，同一个在人类黑暗悲惨的罪恶史上所从未有过的穷凶极恶的暴政进行战争”。他又指出了政府的目标是，“用一个词来回答：胜利-不惜一切代价去赢得胜利；无论多么可怕，也要赢得胜利。无论道路多么遥远和艰难，也要赢得胜利。因为没有胜利，就不能生存。”“没有胜利，就没有英帝国的存在，就没有英帝国所代表的一切，就没有促使人类朝着自己目标奋勇前进这一世代相传的强烈欲望和动力”。我们一般人想，你这个首相的演讲好像很空洞啊，就是战争和胜利，也不讲讲具体的施政纲领，也没有国计民生的远景规划和承诺。这是实话实说。

　　三是，丘吉尔自己的表态是，“正如我曾对参加现届政府的成员所说的那样，我要向下院说：'我没有什么可以奉献，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水'”。他说得很坦诚，奉献的四样东西几乎人人都有，谁没有热血、辛劳、眼泪和汗水？但是要把自己的热血、辛劳、眼泪和汗水奉献给自己的国家和人民，那就不是每个人都能做得到的了。而且巧妙的是，正因为每个人都有这四样东西，那么我可以，你也可以，我们大家都可以做出奉献，奉献给国家！这不是说的“大道”吗？这不就是展示了一个可以信赖的政府、一个可以信赖的首相吗？这就是，大道淡说了，大道出口好像淡而无味了。

　　我们再看生活中的丘吉尔，也往往是大道淡说。我看到一个材料，是讲他的为子为夫之道的。（王政挺主编《中外公关艺术漫言》，东方出版社）26岁的丘吉尔在父亲去世5年后，作为伦敦《晨邮报》的记者，结束了对南非战场的报道回到英国，惊异地发现自己46岁的母亲准备嫁人了，而且是嫁给比母亲小20岁，和自己同龄的全国驰名的运动健将韦斯特。这也许是任何人都难以接受的事情。

　　但是，丘吉尔设身处地为母亲想了之后，从内心表示了理解。他对母亲说：“妈妈，儿子给你的爱再深挚也难以弥补你感情生活的需要。妈妈，结婚吧!但是，妈妈，现在和他的年龄差距可能是无所谓的。46岁的妈妈还像26岁一样漂亮。等再过15年呢，那时会发生危机．妈妈，我不愿你再遭遇任何不幸!”-我读了以后觉得丘吉尔处理得很好。他懂得婚姻之道、感情生活之道、为子之道，因此他一是同意他妈妈的选择，二是规劝他妈妈的选择。

　　可是，丘吉尔的母亲也是一个极有主见的人，她说：“我想晚年毕竟是晚年，我不愿为晚年而牺牲我可能享受幸福的中年!”

　　丘吉尔握住母亲的手，深情地说：“祝愿妈妈中年幸福，晚年也幸福!”-我想，丘吉尔果然睿智，作为儿子的丘吉尔把妈妈的生命分成两个段落，一是祝愿她中年幸福，二是校正她不要不顾晚年幸福而短见，于是又特地祝愿她晚年也能幸福!

　　妈妈再婚后，和韦斯特度过了十几年欢乐的时光。但是，丘吉尔的担心也逐渐成为事实。40岁的韦斯特经常独自外出不归．当丘吉尔的母亲主动提出分手后又回到儿子的家里时，丘吉尔和弟弟簇拥着她，亲吻着自己的妈妈，抽泣着喊道：“妈妈!妈妈！回来了！回来了！全家欢迎你！”-读到这里我很感动！一是，作为一个儿子真情流露。二是，丘吉尔早就意料到了今天的结局，但是他不是抱怨妈妈，不再提当年的话，这是一种宽容。另外他祝愿过妈妈晚年也能幸福，他将去帮助她一起实现这种幸福。

　　丘吉尔的母亲是在67岁逝世的。弥留之际，她没有遗嘱，只自豪地说了一句话：“我为英国留下一个丘吉尔！这是我一生的价值。”-诚哉斯言！这是我的第一时间的读后感。

　　但是，丘吉尔自己也经历了非同寻常的婚姻。当年，丘吉尔与克莱曼蒂娜新婚之初便发誓：“今生不当首相就当作家。”为了实现自己的理想，丘吉尔工作与社交十分忙碌，疏淡了与妻子的关系。克莱曼蒂娜忍受不了孤独，厌倦了，最后选择单独旅行，想离开恰特韦尔庄园，到远远的地方去。在庆祝了丘吉尔的60岁生日之后，47岁的她独自踏上了3万海里的旅程。旅行中，克莱曼蒂娜结识了一个40岁的非常风趣而漂亮的艺术家。从此，他们在旅途之中再也没有分离。

　　但是，丘吉尔不愧是丘吉尔!他原谅了自已的妻子。他也试图理解妻子的内心世界，尽管这很困难。一封他给妻子的信这样写道：“多年来我深知自己在感情上对你负债……一笔难以估算的巨额债务!我默默地祈祷在我有生之年将竭尽一切给你幸福和安全，在拼搏中让你舒悦!”另一方面，克莱曼蒂娜毕竟是一位善良、热情和有正义感的女性。她承认做丘吉尔的妻子不容易，但是还是以极其顽强的自制力来适应丘吉尔。她的座右铭是：丘吉尔保卫英国，我要保卫他！

我读了这一个很生动的材料后，掩卷默思，这又是一个动人的爱情故事。他和她都曾经偏离过正常的爱情之道，最后又各自自我校正，重新返回到他俩的道上来。当重新返回到道上来之后，重新用出自道的言语来沟通时，又是“道之出口，淡乎其无味”的情况了。

**老子与百姓生活15 老子智慧与交往中的聆听** (2014-07-23 21:16:11)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

全文：

　　人际交往中说话很重要，聆听也很重要，中国文化中关于聆听的智慧是非常多而且美妙的，名言警句络绎不绝，熠熠生辉。其中老子关于聆听的智慧又如一颗毫光熠熠的宝石，值得解读欣赏。

　　信言不美，美言不信

　　老子说：“信言不美，美言不信。”（第81章）我们读到此言，觉得老子的这个话好像和上面说的“美言可以市尊”有矛盾，但是细察文意，他是针对两种不同的情况来说的。

　　这里的“信言”，是指真实的话、朴素的话；“美言”，是指华美的话、伪饰的话。“信言”、“美言”是处在对立中的，那么可以推知此“美”是指一种不真实的虚美、矫饰之美，而不是“美言可以市尊”中那种真美的“美言”，两者有不同的涵义。

　　我们读老子的书，有时觉得不好懂，前后好像有矛盾，其中往往就因为不了解他这种用字的现象，即使是同一字，但是有时在书中表示不同的意思。比如钱钟书就指出过：《老子》第72章“'夫唯不厌，是以不厌。'按此又一字双关两意，上'厌'乃厌（餍）足之'厌'，与'狎'字对，下'厌'乃厌恶之'厌'”，“涉笔成趣，以文为戏，词人之所惯为”。（《管锥编》）我们了解了这一点，再读《老子》，许多地方就可以知其然与所以然了。

　　老子说：“信言不美，美言不信。”这和我们现代人并不绝缘，在现实生活中，我们常常碰到。有的人说话，说得天花乱坠，很动听，很华美，但是到头来是让你上当受骗。因为他不伪装得美一些，怎么会打动你，让你上钩啊！所以“不信”的话经过外表“包装”变成的“美言”，不就是“美言不信”了吗？相反“信言”是真实的、素朴的，不用“包装”，它往往没有那种外表的美，这就是“信言不美”了。

　　历史上这种情况就没有断绝过，老子的这种智慧，是从生活、历史中总结出来的，又可以验证生活和历史的。比如汉代陆贾在《新语》中说过：“谗夫似贤，美言似信；听之者惑，观之者冥。”这样的例子还少吗？

　　大家都知道战国时候齐国有个叫邹忌的故事，也许一笑了之，但是我们再用老子的理念来解读一番，或许就可以较深地领会为什么“美言不信”了。

　　齐相邹忌不仅身高八尺，而且长得很帅，一次在要上朝时候，他照着镜子问夫人：“我和城北的徐公谁美？”徐公是当时公认的美男子。

　　夫人回答说：“当然我的老公美，徐公怎么比得上你！”这就似老子所谓的“美言”，一般人爱听，但是邹忌觉得有点不可信。这就是邹忌的厉害，他面对“美言”能动动脑筋。《战国策》上就是这样写的：“忌不自信。”

　　邹忌就再问小老婆：“我和徐公谁美？”其妾说：“徐公怎么比得上你美啊！”这还是“美言”，真是异口同声的“美言”了。

　　第二天有个客人来了，邹忌再问客人：“我和徐公谁美？”客人说：“徐公比不上你美！”

　　凑巧了，过了一天徐公来了，邹忌仔仔细细地审视他，自以为不如他，再用镜子看自己，发觉远比不上他。

　　邹忌是一个著名的政治家，他开始考虑，这是为什么。夜深人静，他“寝而思之”，发现其中的道道了。我们也来分析一下，确实这种“美言”有不少内涵。

　　一是，听到人家的“美言”并非就是真言、信言，要考虑可信否、真实否。不管是面对亲近自己的人，还是面对别人，都应该如此。再说，面对一个人的“美言”应当如此，而面对众口一词的“美言”也应当如此，比如邹忌听到的是三个人共同的“美言”，也不一定是信言，也不要盲目地就信以为真。

　　二是，“美言”是动听悦耳，听了让人舒服，但是在“美言”的后面往往有动机，有一种利益关系的驱动力。比如，邹忌知道：妻子“美言”我，是出于爱我；妾“美言”我，是害怕我；客人“美言”我，是有求于我。一个人要能够洞悉“美言”深层的、背后的东西。

　　三是，“美言”容易蒙蔽人，就要实际地考察一番。邹忌自己看到了徐公，才知道怎么回事了，否则就蒙在鼓里。大家想想，如果我们不是把这个故事看作“搞笑”的话，那么其中涵义颇深。

　　四是，邹忌果然不愧为一个著名的政治家，他又由此及彼，由近及远，由小及大，想到了政治，想到了国家大事，那么是不是也这样呢？于是入朝来见齐威王田齐时，他就讲了这回事情，开导齐威王。

　　邹忌说：“我确实知道自己远比不上徐公之美，但是因为妻子爱我，妾又怕我，客有求于我，所以他们称赞我比徐公美。如今齐国地方千里，是有一百二十个城邑的大国，宫里的女人都爱君王，朝廷群臣都害怕君王，由此可见，君王被人蒙蔽得一定更加厉害了。”这一番话，我们看来真叫丝丝入扣。

　　邹忌用心思考过了，有人爱我而我受到蒙蔽，那么爱你齐王的人更多了，你齐王受的蒙蔽更大；有人怕我而我受到蒙蔽，那么怕你的人更多，你受到的蒙蔽也更大；有人有求于我而我受到蒙蔽，那么有求于你的人更多，你受到的蒙蔽就更大了。这种内在的逻辑，很有力量啊！

　　齐威王是一个很善于聆听的人，他不是一个耳朵进一个耳朵出，也不是王顾左右而言它。他听出了其中的道道，被触动了，因此称赞说：“善！”很明显，邹忌的这番话不是悦耳的“美言”，因为这不是溜须拍马、歌功颂德的话，而是进谏、批评、开导的话。但这又确实是“信言”，是由邹忌的“美言不信”引出来的这一番“不美”的“信言”。齐威王必定听出来“信言不美”，这才是真正的美言，所以齐威王欣赏地说出一个“善”字来。

　　再说，可贵的是齐威王不仅聆听出这是美言、美言中的美道，而且去践行美言、美道。齐威王就下诏令：“从今以后，群臣官吏百姓，能够当面指出我的过错的，可以得到上等赏赐；上书进谏我的，可以得到中等赏赐；能在公众场合批评我的，可以得到下等赏赐。”我们设想一下，一个人用一个锐利的东西，当着你的面扎下去，你是什么感觉？这不就是“面刺”吗？现在得“上赏”一等奖的是“面刺”，也就是这种批评指责，丝毫不留情面，就像锐利的东西当面扎进去；挑你的错误、缺点、毛病，一个普通的人也受不了，一个高高在上的国君能接受下来，这应该说是很不容易了。

　　这个诏令刚一公布，大家想怎么样啊，很有意思，经过了三个阶段。

　　第一阶段是，“群臣进谏，门庭若市”。这个场面今天的人设想一下，依然生动如画啊。你来了，我也来了，他也来了，纷纷前来提意见、熙熙攘攘上门来批评的，就像赶集市那样。这种批评和提意见非但不被拒之门外，而且有奖，用奖励来刺激、拉动“面刺”。一个国君能够这样广开言路，这样虚心接受批评，这样诚心接受监督，怎么不让一代一代的人感叹啊！我们也许不太在意，原来大家熟悉的这个成语“门庭若市”，就是从这里来的。另一方面也说明齐威王的问题、朝廷的问题还真不少。齐威王先前听到的大都是悦耳的“美言”，但是“美言不信”，受了极大的蒙蔽；当他真正听到了“面刺”之言、“进谏”之言、“谤议”之言，虽然不悦耳动听，但是“信言不美”，使得自己眼明心亮，从蒙着的鼓里走出来。

　　第二个阶段，起变化了。《战国策》上写道，“数月之后，时时而间进”。这就是说几个月以后，不再像前一阵“门庭若市”那样了，虽然还是有人来提意见，但是已经是断断续续的了。

　　第三阶段，又有变化了。就是一年后，“虽欲言，无可进者”，想要进言的人已经没有什么可以批评的了，要献给朝廷的意见都说得差不多了。

　　大家要问了，那么带来了什么结果呢？当时的燕国、赵国、韩国、魏国等了解到这个信息后，都纷纷派出使者到齐国来朝贡，《战国策》上说：“此所谓战胜于朝廷。”这一概括就是又一句美言，分析它的意思确实是很美妙：这就叫做不用兴师动众地出兵去战胜他国，在朝廷内已经战胜他国了。

　　如果我们读了《战国策》的材料，再来对照一下《史记》上的记载，我们就更加清楚了。当初齐威王继位时，韩国、赵国、魏国曾经趁齐国办丧事时发动进攻。另外齐威王继位后，曾经有九年时间自己不理国事，只是让卿大夫去管理，结果可想而知了。诸侯国都来讨伐，齐国的人民不得安宁。你想，官员老百姓当然有一肚子的意见啊！所以为什么上面说到刚提意见的时候会“门庭若市”了。

　　再说齐威王也确实想整顿一下，他也确实是战国时期一个很有作为的诸侯王。他考察官员就很重视聆听，从中发现问题。比如齐威王听到自己的左右都常常向他赞扬阿城的大夫，说他是地方官员中最好的，而天天诽谤即墨大夫，说他是最坏的。齐威王听到这些报告后，没有轻信，而是派出得力的人员去实地调查。结果是即墨（今山东平度县东南）这地方治理得好好的，一是田地得到开发，二是百姓生活丰衣足食，三是官府没有积压的公事。齐威王明白了之所以即墨大夫遭受到诽谤，是因为他不会奉承我左右的人，所以没有人赞扬他，在我面前替他说好话。于是齐威王在明察之后，召见即墨大夫，表扬了他，并封给即墨大夫万户食邑。

　　相反，他派人实地考察下来，阿城（今山东阳谷县东北）这地方治理得一塌糊涂，田地荒芜，老百姓贫苦。从前赵国攻占了一个城邑，作为大夫不去救援；卫国攻占一个薛陵，作为大夫也竟然不知道。齐威王明白了，之所以阿城大夫能享盛誉，是因为他用重金贿赂了自己的左右，从而得到了不断的赞誉，有人不断地在我面前说他的好话。齐威王很果断，他也召见了阿城大夫，当天就把他烹杀了，并将自己左右曾经吹捧过阿城大夫的人也一起烹杀了。

　　齐威王的行为使得齐国上下人人不敢文过饰非，努力竭尽忠诚，齐国治理得很好。据说其他诸侯国有二十多年不敢侵犯齐国。

　　轻诺必寡信

　　在人际交往中，往往要表态，要许诺，要发誓，还有要签合同，订条约等。中国人有句话：“说话算数。”我们在这些方面要重视自己的承诺。

　　我们在成语中对于不守信用，说话不算数的，叫“出尔反尔”。相反，也有个成语，叫“一诺千金”，这本来是说汉代有个叫季布的人非常重视承诺，所以当时楚国人有句谚语：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”意思是说，季布的诺言非常讲信用。后来李白有首诗里说：“一诺许他人，千金双错刀。”这就成了“一诺千金”了。（李白《叙旧赠江阳宰陆调》）

　　有时候人们的承诺让人感动数千年。比如，曾参的妻子有一天要到集市去，孩子哭闹着要跟妈妈一起去。她就哄孩子：“别去了，妈妈回来后，杀猪给你吃！”孩子当然很高兴，不闹了，等着吃肉。因为当时要吃上肉，不像现在这么容易，一般人家是难得能吃上肉的。她从集市回来时，看到曾参正准备杀猪呢，就不让杀，说：“我是哄哄孩子的，说着玩玩的。”曾参很严肃地说：“不能和孩子这样说着玩，孩子很单纯，他们学父母的样子。现在你承诺了杀猪，如果欺骗了他，这就是等于教他们骗人。你骗他，将来他就骗你，这样的话，孩子还能教育好吗？”为了承诺，曾参还是把猪杀了，这就是说话算数，你想在孩子心中父母显得多么可敬可爱！相反，你舍不得这头猪，也许不知道以后会带来多少的损失呢！

　　再比如，那种真正的爱情承诺也可以馨香远播数千年而不衰，魅力无穷。郭茂倩《乐府诗集·鼓吹曲词》中有《上邪》一篇，一位女子对爱情发出这样的承诺：

　　上邪！我欲与君相知，长命无绝衰。山无陵，江水为竭，冬雷震震，夏雨雪，天地合，乃敢与君绝。

　　这个女人发誓承诺，说：上天啊！我想要和你长相知相爱，使得两人永不断绝长相守。除非是山塌了头，除非是江河干枯了水，除非是冬天打起了雷，除非是夏天下起了雪，除非是天地相合，那么才敢和你断绝啊！明代胡应麟称为“短篇中的神品”，依我看是爱情承诺中的杰作。在直白中发誓，在发誓中表现出真实的承诺！

　　这就使得我们想起了老子教大家的一条智慧：“夫轻诺必寡信。”（第63章）轻，是轻易的意思；寡，是少的意思。老子说，凡是轻易承诺的，那么必定是缺少信用的。这里可以两面来读解：一是一个人轻易承诺，那么也许他是一种缺少诚心的承诺，这种承诺的本身也就是缺少信用的。二是一个人轻易承诺，别人看到他不能实现承诺，那么也会对他失去信任了。如果大家回顾一下自己身边的或是别人的情况，我们会发觉确实是这样的。

　　为什么“轻诺必寡信”？这里的原因也很复杂，大约有三种情况是常见的。其一，本来是骗子一类的人物的“轻诺”，那么怎么会不“寡信”？今天我们看得多了，有些广告上的承诺，不就是这样出来的吗？比如还有网恋上的“轻诺”，不是使得许多人上当受骗吗？

　　其二，那个人倒不是骗子一类的人，但也不是一个老实人，做人不踏实，说话不踏实，浮夸得很，当然也会不踏实地承诺、允诺别人，当然也会“轻诺必寡信”。

　　其三，人还可以，但是碰到一件事情，或许没有认真地考虑一番，就匆匆忙忙许诺了别人，结果自己后来又不能兑现。当然还有其他的原因，不细说了。

　　既然生活中有“轻诺必寡信”的情况，那么我们在聆听别人的承诺时，就得好好辨辨味道了，要能及时听出承诺中的“轻”来，要推测一下是否“寡信”。否则有时候给你带来麻烦，有时候甚至带来很大的损失。但是聆听者要听出其中的信息来，还真是不容易，有时十分明智的人，也会上当被蒙。

　　我们来看一个例子，诸葛亮一生谨慎，但是曾经犯过一个大的错误，就是丢失了街亭。他犯错误的原因之一，就是听信了别人的“轻诺”，没有解读出其中的“寡信”来。

　　街亭这个地方很重要，是交通之要塞，是兵家之要地，它是通向汉中的要道。这个地方又称街泉亭，《汉语大词典》说在今天甘肃庄浪县东南。这个地方的失掉，使得他首出祁山的兴师北伐失败了。

　　当时魏文帝已经死了，是曹丕的儿子曹叡为魏明帝，诸葛亮想趁这个机会北伐，平定中原，实现毕生的愿望。诸葛亮采用声东击西的方法，叫赵云、邓芝驻扎在箕谷，有意显露其主力在东边，迷惑对方。实际上诸葛亮从西边打出了祁山，并且节节胜利，占领了天水、南安、安定三个郡。

　　此后魏国大将张郃前来救援天水。诸葛亮料定张郃必定会夺取街亭这个地方，得派一个能干的将军去把守街亭。派谁呢？诸葛亮问帐下：来者“必取街亭，断吾咽喉之路也，谁可去守”？马谡抢着说自己愿意去。这是马谡的“轻诺”。

　　下面是《三国演义》中的一段对话，看看是怎样说话，怎样听话的。

　　诸葛亮说：“街亭虽然小可之地，干系有泰山之重。倘街亭有失，吾大军皆休矣。汝虽深通谋略，此地奈无城郭，又无险阻，所守极难。”诸葛亮很谨慎地在思考：一是这个地方有关全局，一是这个地方很难守，一是马谡确实深通谋略，但他能行吗？

　　马谡说；“某自幼历学到今，岂不知兵法也？量一街亭，不能守之，要某何用耶？”这里已经可以听出来，马谡看重了自己从小到今熟读兵法的一面，却看轻了街亭在全局中的定位。他根本没有把诸葛亮的话听进去，而是再一次在“轻诺”。

　　诸葛亮又说：“街亭正北，吾之咽喉，若咽喉断绝，吾岂能生也？街亭一失，蜀兵休矣！况司马懿非等闲之辈；更有先锋张郃之勇，智谋过人，乃魏之名将也，恐汝不能敌之。”诸葛亮应当听出来马谡是在“轻诺”，所以他会接着往深里分析形势，一是深入讲街亭的重要性与战略上的地位，一是指出敌人的厉害。听得出来，诸葛亮已经在马谡的“轻诺”上，打了个问号。

　　但是，马谡说：“休道司马懿、张郃，便是曹叡亲来，有何惧哉！若有差失，乞斩全家！”此再听马谡的轻狂之言，已经认识是一个轻狂之徒了，他的承诺当然是“轻诺必寡信”了。然而，诸葛亮没有马上否决，带着疑问，追问马谡。

　　诸葛亮说：“军中无戏言！”

　　马谡说：“愿立军令状！”马谡这又是在“轻诺”，最后他的头颅就这么轻易地没有了。

　　诸葛亮大约被他的态度打动了，也许太相信军法的作用，相信了马谡的“轻诺”。他亲自选定了马谡去把守，但还是有点不放心，又派王平去辅助。诸葛亮知道王平素来谨慎，但还是连连叮嘱他：“戒之！戒之！”要他小心慎守此地，扎寨应该当道之处，使得敌兵不能偷过。诸葛亮还要求他安营扎寨后，马上画地图送过来。

　　诸葛亮心很细，想想还是不放心，就又派高翔去驻扎街亭东北的列柳城，街亭如果有危险可以引兵救助。等高翔出发后，诸葛亮还是不放心，又让魏延再带领一支军队到街亭的后边去，可以接应。这可以看到，诸葛亮用兵是多么谨慎！可惜的是这次他没有能谨慎地否决马谡的“轻诺”，而酿出一场惨败。

　　再说马谡到了那里，看了地形后，非但不遵照诸葛亮的话办，还嘲笑诸葛亮太多心了。马谡没有守信用，这不就应了老子的“夫轻诺必寡信”的话了吗？他认为应该扎营在山上的树林里，等敌军来了，可以冲下来，一下子就杀败他们。因为他观察到这里的地势险要，敌军不一定敢来；另外即使来了，自己也可以从隐蔽的山上冲下来，这就合了兵法上所说的“凭高视下，势如破竹”。王平倒是牢牢记住诸葛亮的话，建议还是要当道安营扎寨，这样子的话，就算敌军有十万人也过不去。另外他看到如果敌军来了，包围住这座山，断了汲水之道，那就不战自乱了。但是马谡就是不听，他对王平说：你不要乱说了，如果真的断了汲水之道的话，那兵法上有句话，“置之死地而后生”，那么就会以一当十地死战。我一向熟读兵书，深通谋略，“丞相诸事尚问于吾，汝何等之人，安敢阻耶”？王平身为副手拗不过主将，于是要求分一部分军队另外扎营，可以相互有个照应。

　　张郃果然如诸葛亮说的不愧为名将，来了一看，马上找到了对方的漏洞，下令把马谡驻扎的山头包围了起来，断了山上的水源。山上的士兵没水不行啊，于是不打自乱。虽然马谡最后冲出了重围，但是损失惨重。王平也敌不过张郃，几路人马都救助不了，结果就把一个好端端的街亭丢失了。

　　我们就用老子的理念来分析一番。这不就是不听取正确的话的后果吗！马谡两次不能听取正确的意见，一次是诸葛亮对他的叮咛，一次是王平的正确规劝。

　　当时诸葛亮驻扎在西县，今天甘肃天水市的西南，先前看到王平画过来的地图，就知道坏事了，等到听到街亭失守，心痛这次北伐已经是大势所去，于是赶快撤军，回到汉中。结果魏军又把天水、南安、安定三个郡夺了过去。接下来是打了败仗的马谡回来见诸葛亮，又有一段对话，写得很有意思。

　　诸葛亮变色说：“汝自幼饱读兵书，熟谙战策。吾累次叮咛告诫，以街亭是吾根本。汝以全家之命，领此重任，今复如何？”

　　马谡说：“某因魏兵势大，不能抵挡，当致如此。”面对失败，还在推卸自己的责任，完全忘记了自己的承诺。如果我们把马谡前面的话对照一下，就更知道当初马谡是何等地“轻诺”、“寡信”了。

　　诸葛亮说：“乱道！汝若听王平之言，岂有此祸？”然后按照军法要斩首。

　　马谡这时哭着说：“丞相视某如子，某以丞相如父。某之死罪实已难逃，愿丞相思舜帝当日乃殛鲧用禹之义，使某虽死，无恨于黄壤之下也。”

　　此后虽然蒋琬正巧赶来，想要救马谡，但是为了严肃军法，诸葛亮还是挥泪斩了马谡。马谡被斩后，诸葛亮还在痛哭不已，蒋琬就问了：丞相你已经正了军法，为什么还要这么痛哭？

　　诸葛亮说：“吾非为马谡而痛。谡与吾义同父子，今违令斩之，又何悔焉？吾想先帝在白帝城临危之时，曾嘱吾曰：'马谡言过其实，不可大用。'今果应此言。乃恨己之不明，追思先帝之言，因此大痛也！”

　　原来如此！诸葛亮在反思过程中，想起刘备叮嘱自己的话，现在刘备对马谡的评价应证了。诸葛亮后悔自己不能像刘备那样知马谡其人，不能听从刘备临死的叮嘱，结果坏了大事。当然难过得痛苦不已了。此后诸葛亮上表，要求自贬丞相之职，请求降低三级。刘禅考虑再三，最后同意了，降为右将军，但还是执掌丞相的职权。

　　这一历史事件的解读，对今天的人来说还可以有哪些启示呢？

　　1．一个人，特别是有职、有权的领导应该注意考察别人的承诺，要辨别出“轻诺必寡信”的情况来，否则可能对个人、事业带来不利。

　　2．要考察一个人的承诺，不要单凭自己的经验去判断，还要听听别人的看法。诸葛亮就是只凭自己对马谡的好感，比如知道他熟读兵书，有不错的谋略，经常和自己讨论过问题，而忘记了刘备的话。

　　3．既然对别人要辨别出“轻诺必寡信”，那么自己必须是重信用、重承诺。诸葛亮最后要挥泪斩马谡时，蒋琬求情说：“昔楚杀得臣，而文公喜。今天下未定，而戮智谋之臣，岂不可惜？”诸葛亮很清醒，流着泪说：“昔孙武能制胜于天下者，用法明也。今四海分争，干戈交接，若复废法，何以讨贼耶？合当斩之！”诸葛亮重视当初的承诺，按照军法从事，没有留下再一次的过错。

　　闻道的层级

　　老子在聆听中还教给我们一个大智慧，当注意聆听道，不要错过了那个道。

　　老子说：“上士闻道，勤而行之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之。不笑不足以为道。”（第41章）这是老子对人们聆听“道”时的不同反应所做出的概括。老子说，上等的士人聆听到了道，就勤奋地去实行。中等的士人聆听到了道，有时想起，有时忘了。下等的士人聆听到了道，是大加讥笑；不笑就不足以为道了。

　　真的是这样吗？我一直在现实生活中寻找这样的例子来印证。有一次无意的一件事情，让我触悟了。

　　一天我上完课回家，走在夕阳中的林荫道上，很惬意，一个小女孩蹦蹦跳跳地从后面走过来。这是一个非常天真烂漫的小女孩，红扑扑的脸，头上扎了好几个辫子，背着书包回家，充满童趣。我就问她，读几年级了。小女孩很爽快，说，二年级了。

　　我说：“看你样子很聪明啊。”

　　她自傲地说：“那当然！”

　　我说：“那好，我给你做个题目，愿意吗？”

　　她说：“行。”

　　我说：“17加14等于多少？”

　　她噗哧一笑，脱口而出：“那太简单了，等于31。”

　　我说：“你真的好聪明啊！”

　　她两眼放光，很得意，说：“难道不是吗？”

　　我说：“再做一个，3减去2等于多少？”

　　她的眼光轻蔑地瞟了我一眼，说：“嗨，这样的题目还让我做，我读幼儿园的弟弟都会做呢！”

　　我说：“行，咱们做最后一道，2减去3等于多少？”

　　我一看小女孩子眼珠转了几转，涨红了脸，一下子又哈哈大笑，嘲笑我说：“你水平真的很差，题目越出越容易，最后都出错了！2怎么可以减3呢？”

　　我笑了，当然小女孩不能读懂我笑中的含义，因为我突然心中一亮，无意中又进一步读懂了老子的话了。负数这个道道，对于一个小学生来说不就是这样“下士闻道，大笑之，不笑不足以为道”吗？我再想，其实天底下好多的道道，对于我来说不就像这位小学生一样吗？不知道其中的奥秘，而聆听到后的表现是“大笑之”。啊，原来好多时候自己就在“下士闻道”的情况上!我再想，啊，原来不仅是我，许多的人、一代一代的人中这样的“下士闻道”真的不会少，那么我们是不是可以提升自己的档次，比如能“中士闻道”，再至于“上士闻道”呢？

　　说到这里，我想起了老子的又一段语重心长的话：

　　吾言甚易知，甚易行。天下莫能知，莫能行。言有宗，事有君。夫唯无知，是以不我知。知我者希，则我者贵。是以圣人被褐而怀玉。（第70章）

　　老子感叹地说，我说的话很容易知晓，很容易实行；但是天下的人都不能知晓，不能实行。我的言说是有宗旨的，事理是有根据的。但是因为人们无知，所以不能了解我。了解我的人越少，效法我的也就显得难能可贵了。因此圣人身上穿着粗衣服，而怀里怀着宝玉。

　　这段话，也有不同的解读。比如有人就这样解读其中的内容的：我的言论很容易了解，很容易实行，可是天下没人能了解，没人能实行。我的言论是有宗旨的，我所讲的事理是有纲领的，因为人们无知，所以不了解我。了解我的人越少，要加害于我的人都是贵人，我是很危险的，只好把我的珍贵的学说藏在肚里，装哑巴，装傻瓜了。因此圣人身上穿着粗衣，而怀里却怀着美玉，我也向圣人学习吧！（高亨著，华钟彦校《老子注释》，河南人民出版社）

　　关于这段话的文意，大家可以自由去进一步理解。我倒是想起另一个问题，可以想一想世界上古今中外有无数杰出的思想家、科学家，他们用自己的心血研究出许许多多的道，有社会的、人生的、自然的、科学的等等，而有时候我们后人却不了解，有时候忽略了，有时候遗忘了，有时候还错误地批判了，也许历史上好多杰出的人就像老子说的在感叹“知我者希”呢？比如老子的道讲了几千年了，有好多晶莹剔透的智慧美玉在那里，可是还是不为广大的民众所知道，“知我者希”依旧如此。这或许可以说是智慧在感叹了！

最后我又想起西方哲人歌德的话：“思想家最精美的成就是理解所能理解的东西，同时默默地尊重不能理解的东西。”思想家尚且如此，何况我们一般人了。因此，我们应该从下士做起，而向上士的目标努力，多聆听道，聆听古今中外的大哲人从杰出的头脑中产生出来的道，那么我们的人生、事业，就会走进充满智慧的阳光之域，奇花异葩任你欣赏采撷了。

**老子与百姓生活16 老子谈“善”的智慧链** (2014-07-23 21:23:15)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

内容简介：讲到人际交往，中国人最讲究“与人为善”了，中国人讲究人际交往中的“善”，这其中也有老子的智慧积淀在其中。老子在人际交往中最讲究“善”的智慧了，在这方面有相当多的论述。如果把这些智慧串连起来，就是老子留给我们的人际交往中“善”的智慧链，对于现代交际非常有价值。这里我谈四个问题。我们的观众一定很熟悉老子说过这样的话：“天下皆知美之为美，斯恶已；皆知善之为善，斯不善已。”（第2章）“已”字，有的本子作“矣”，“已”通“矣”；恶，指丑。这是说，天下的人都知道美之所以为美,那么也就知道丑了；都知道善之所以为善，那么也就知道不善了。老子揭示了两大问题：一是美和丑（恶）的问题，美是正面，丑（恶）是反面；一是善和不善的问题，善是正面，不善是反面。但是两者又是互相依存的，没有一方，也就没有另外的一方。　　确实，在老子看来人际交往中有道，有大道。那个道、大道中很关键的一个方面就是“善”。老子很喜欢讲这个“善”字，《老子》一书中，我们随便翻看一下就会发现，老子好多地方都用“善”这个字。

全文：

　　讲到人际交往，中国人最讲究“与人为善”了，中国人讲究人际交往中的“善”，这其中也有老子的智慧积淀在其中。老子在人际交往中最讲究“善”的智慧了，在这方面有相当多的论述。如果把这些智慧串连起来，就是老子留给我们的人际交往中“善”的智慧链，对于现代交际非常有价值。这里我谈四个问题。

 　一、“善”字智慧果

 　我们的观众一定很熟悉老子说过这样的话：“天下皆知美之为美，斯恶已;皆知善之为善，斯不善已。”（第2章）“已”字，有的本子作“矣”，“已”通“矣”；恶，指丑。这是说，天下的人都知道美之所以为美，那么也就知道丑了；都知道善之所以为善，那么也就知道不善了。老子揭示了两大问题：一是美和丑（恶）的问题，美是正面，丑（恶）是反面；一是善和不善的问题，善是正面，不善是反面。但是两者又是互相依存的，没有一方，也就没有另外的一方。

 　确实，在老子看来人际交往中有道，有大道。那个道、大道中很关键的一个方面就是“善”。老子很喜欢讲这个“善”字，《老子》一书中，我们随便翻看一下就会发现，老子好多地方都用“善”这个字。

 　那么什么是“善”？中国的文化很厉害很深厚，以前大学问家都讲究读书先从认识字开始，大家说这不是废话吗？不是，这里的道道很深，这不是像小孩子那样认字，而是深刻地了解这个字的结构来历，文化的内涵，以及它的历史积淀。

 　《老子》只有五千字，但是“善”这个字以及“善”的理念，在书中频频出现，这就该引起我们的充分注意了。那么“善”字里有什么道道？我们先来看这个字的结构。“善”这个字的上面是一个“羊”字，有“羊”在，就大有文章了。这是为什么？

 　中国人对于羊十分审美，羊被看作吉祥的、美好的。大家可以想想有羊的字，比如“美”字，一想就出来了，字里不就是有羊嘛！美和羊就有关系。不过很有争论，有的说是“羊、大”为美，有的说是“羊、人”为美等，但是我想有一点是可以确定的，先民对羊的审美是其中一个很关键的构成要素。

 　 你看，羊的样子特别温顺，羊的颜色特别洁白，羊特别能够合群。所以那个“群”字里就有羊，就这样根据羊的特性造出来的。狗就不行，所以有句话叫“狗咬狗”，人们从来不说“羊咬羊”，所以“独”字就是根据狗的特性造出来的，不就是用上了那个反犬旁了吗？你看汉字里面的学问还真得很多！

 　 大家再想一想，羊的肉特别鲜美，一说到吃火锅，涮羊肉，大家嘴里就会有美滋滋的味道。另外，羊的皮可以御寒，还有它的毛有用，现在大家都穿羊毛衫。还有啊，我们的古人真了不起，观察、联想特别有意思，小羊羔吃奶的时候是跪着吃妈妈的奶的。人们一看，心里很触动，这多孝顺，多有情意，多有道义啊！这里的内涵太深长了，所以大家想那个“义”字，繁体字作“义”里面有“羊”啊！人们常常说“狼子野心”，从来不说“羊子野心”，就是羊没有野心，而是善良之心啊！

 　 我们的祖先发现羊不仅有外美，还有内美，就把羊看作吉祥物，看作有仁有礼、有义、有美的吉祥物。你看，汉代的字典《说文解字》上就这么讲的：“善，吉也。”善就是吉利，就是吉祥。一到羊年，大家写贺辞“吉祥”，有的人写成“吉祥”，没错！相反显得很有文化底蕴，因为我们的祖先就这样写的，因为“羊”字也用为吉祥的“祥”字！

 　 所以“善”，有吉祥的意思，还有妥善、好好的意思，有成功、成事的意思，还有善良、品德好的意思，还有善于的意思，等等。

　　我们会豁然开朗了，明白为什么老子特别喜欢用“善”字，为什么老子讲人际关系时处处强调“善”。我们可以初步体会到：呵，老子是让我们在交往中处处能够善于处理人际关系，处处要用“善”去处理人际关系，要善始还要善终，最后要在人际关系的处理上获得“善”的结果，那就是吉利，吉祥，大吉大利啊！当然这是初尝老子的智慧果，下面还要深入地谈。

 　 二、处理关系重视“善”

 　 我们现在来看看《老子》说的“善”的理念，解读一下其中的智慧。我们这里选择几条重要的说说。

 　 第一条，人际交往要从善出发。老子教导人们，天下“皆知善之为善，斯不善已”。(第2章)在善与不善上面，老子当然要人们追求的是正面。老子说的是很有哲理的，无论在历史还是现实生活中人际交往就是这样，除了智力上有障碍的，人人都不会太傻，都分得清什么是善的、什么是不善的。因此在人际交往中，人啊人你不要自作聪明，使坏，作弄人，骗人，害人，损人，因为对方就算是最笨的人上过几次当，受过几次骗，都会觉醒过来，因此在人际交往中你一定要从“善”出发。比如大家知道的那个《卖拐》的小品引人大笑，大笑以后，还可以反思一番。先是巧舌如簧地卖了拐，再是天花乱坠地卖了轮椅，再到后来行骗就麻烦了，因为人都不是傻子，而你要骗人又得挖空心思，还只是为了那么一点蝇头小利，那活得多累，多没有意义啊。这个小品很有生活气息，今天类似这样的“不善”之事、“不善”之人太多了。这个小品也很耐看，因为在深层就有人际交往的一些道道在启发你。你再看商家们，有卖大头奶粉的，有卖死母猪肉的，有卖死母猪肉做的肉松的，还有卖含苏丹红调料的，等等。你自己以为高明，善于“骗”，但是“不善”终究会被识破。在商家与顾客的人际交往上，你的“不善”必定会被识破的，会应验老子的话，天下都会知道什么是“不善”，到时候就是恶有恶报了。

 　第二条，人际交往要善于付出。老子说：“夫唯道善贷且成。”(第41章)“贷”就是施予、给予；“善贷”就是善于施予、给予。“成”就是成就,这是老子的大智慧，人际交往之道也要善于施予，善于付出，善于成就别人，因为道就是善于施予而成就万物的。当然在成就别人的同时，也成就了自己。今天我们说人际交往中的双赢，就是这一理念与智慧的延伸。帛书乙本作“夫唯道善始且善成”，如果照这样来解读，那么我们又可以学到人际关系的又一智慧,即与他人交往中要“善始且善成”。

 　第三条，人际交往要善言、行、数、闭、结。在《老子》第27章中，老子说了很多的“善”，如果我们能悉心体会，巧妙运用到人际交往中去，是可以增加很多的智慧的。老子说：“善言，无瑕谪。”（第27章）谪，是指责、指摘的意思。这是说，人际交往中要善于说话，没有差错让别人指责。这句话也有人认为要善于“行不言之教”。老子说：“善行，无辙迹。”（第27章）这是说，善于走路的，不留下痕迹。这可能包含有古人对于行走的一种理想。有个古代例子，《庄子》里传说他能乘风而行，“泠然善也，旬有五日而后反”,十五天后回来。这不是“善行，无辙迹”了吗？今天我们实现了，大家坐飞机不就是这样的情况吗？如果我们演绎开去，那么在人际交往中也要善于处于无阻无碍中，就像乘风而行，飘然洒，不留下败迹。比如我们要攻打一个城市，把人际关系搞好了，双方和谐了，不开炮打仗了，那个城市完好无损地解放了,不就是“善行，无辙迹”？老子又说：“善数，不用筹策。”（第27章）老子说，善于计算的，不用筹码。难道不是吗？在人际交往中，有的东西不是筹策能算得清楚的，比如友谊、恩情、亲情你能用计算机算得出来吗？只有心,才算得明白。老子说：“善闭，无关楗而不可开。”（第27章）这是说，善于关闭的，没有用门闩，却谁也打不开。你看，比如今天宾馆里的自动大门，人来了就开，人走了就关，不用门闩，关得紧紧的，不就是这样吗？当然这大约是老子当时想象不出来的。如果演绎至人际关系的紧密上来，那就像这样，虽看不到像门闩一样的东西，但是别人开不了，拆不开。老子又说：“善结，无绳约而不可解。”（第27章）老子说，善于打结的，没有用绳索，却谁都解不开。人与人之间的亲密关系，没有一条有形的绳子来拴在一起，但是让别人怎么也解不开来。当然，这是我自己的一些体会和演绎，各人还可以有各人的会心之处。

 　第四条，要“袭明”，善救人、救物。细心的人会发现，这些都是《老子》第27章里的话。这一章特别有意思，都是讲的“善”。最后老子又说了一段话，精辟得很：“是以圣人常善救人，故无弃人；常善救物，故无弃物。是谓袭明。故善人者，不善人之师；不善人者，善人之资。不贵其师，不爱其资,虽智大迷，是谓要妙。”(第27章)老子说，因此，圣人总是常常善于救助人，而不抛弃别人；常常善于救助万物，所以不废弃万物。这就是“袭明”。什么叫“袭明”？解读者说法不一，有的说“袭”是承袭，有保持或含藏的意思,“明”是指了解道的智慧。“袭明”就是含藏着“明”，翻译成“保持明境”(陈鼓应著《老子注译及评介》)有的说“袭”是二重的意思，“袭明”是两方面光明。我认为，“袭明”可以解读为承袭道而带来的明智、智慧。大家觉得，这是太理想化了，当今还有这样的人吗？其实当代依然很多。我从媒体的报道中就获得很多这方面的信息，比如遇到天灾大家就纷纷慷慨解囊，比如有的人真诚地帮助患了艾滋病的孩子上学读书，有的自己收入不高但收养了许多孤儿，等等。

 　我们再来举个当代人的例子，今天大家如果到许多学校去，常看到以田家炳先生（1919－）的名字来命名的大楼、活动中心等。这是怎么回事呢？田家炳是香港著名的实业家，是田氏化工厂有限公司、田氏塑胶厂有限公司的董事长，还是著名的大慈善家。他干实业以“德、诚、信”为本，取得了大成就，被称誉为“香港人造革大王”，拥有实力雄厚的“田氏王国”。他的人生也是积小善而至于大善的大成功，称誉为当代的大慈善家。我们如果用老子“善”的理念来解读，那么很有启发。田家炳在积累了大量财富以后，于1982年在香港注册“田家炳基金会”，拿出自己全部资产的80％，累计捐出资金超过10亿元，致力于推动中国的教育、医疗、卫生、文娱、交通等公益事业。比如他十分关心中国的教育事业，他说，“一个国家一个社会能繁荣昌盛，先进的科学是最大的推动力，而科技的进步，实有赖于普及教育。”在香港，以他的名字命名的幼儿园、小学、中学、青少年活动中心多所，香港大学、香港中文大学香港教育学院、香港科技大学、香港岭南学院他都曾有巨额捐款。在台湾，他捐出5000万设立“田家炳文教基金会”，推动当地文化教育事业。在英国伦敦剑桥东亚科学历史图书馆，他捐赠200万港币兴建田家炳堂。在中国大陆的各省市、自治区均有独资和捐资襄建的项目。这对于一个人来说是多么不容易！

 　老子说：“夫唯道善贷且成。”(第41章)大家想，田家炳不就是遵循“善”道而行吗？不就是从“善”出发，而达到“成”的吗？不正因为有一颗善心，便有如此多的善举吗？在如此多的善举中，他又善于一次一次付出，而且是巨额付出，但是他却深刻地体味到“施比受更有福”。

　　他的一些细节也感动人，其子田定说：“我爸爸非常克己，生活简单得令人难以置信，他对物质不但不追求，甚至还刻意防止物质对他的引诱。”据说每月用钱不超过三千，这在香港是低限生活了。一双皮鞋穿了十年，袜子补了又补。1997年受到亚洲金融风暴的冲击以后，为了信守捐资助学的诺言，不顾香港地产低潮，毅然将自己居住了37年的花园洋房，以5600万元卖掉，而转租了130平方米的公寓房。田家炳先生说：“这5600万元的买价，足以资助20所中学,看到一幢幢教学大楼的兴建，听到万千学子的朗朗悦耳的读书声，我觉得经济效益应比自己住好上几十倍，精神上的享受也比物质上的享受要好得多。”从这些细节中，我们又可以读到他的诸多的“善”。

 　 一是，听到他的言说，马上可以知道这是“善言”。他还说过与实践过自己和前人的许多人生的“美言”、“善言”，比如“宁可实而不华，切忌华而不实”；“善欲人见，不是真善；恶恐人知，便是大恶”；“留财于子孙不如积德于子孙”等。

 　 二是，看到上面他善行中的一连串数字，比如80％、10亿元、5000万、5600万等等，表明他在办慈善事业上的“善数”，正如老子说的：“善数，不用筹策”（第27章）了。因为这些统计数字后面，是难以用古代的筹策或今天的计算机来统计的，比如他付出的爱心、心血、精力，再比如这些慈善事业给多少人带来多大的幸福，又怎么能用数字说明得了呢？

 　三是，他这样心系公益慈善事业，也正是老子说的“善结，无绳约而不可解”了。没有约定，没有契约，但是他把自己的善心、情感联系在这一慈善事业上，几十年来系结得越来越紧密，不可解开了。“取之于社会，用之于社会”，这一取一用，一来一去，在互动中联动，虽然没有“绳结”可寻，但是这个“善结”是不可解了。

 　 四是，归根结底，他是一个善人。田家炳对于国际小行星命名中心将紫金山天文台发现的2886号小行星命名为田家炳星，多家大学授予他荣誉博士学位,聘为荣誉教授，获得众多城市授予的荣誉市民称号，英国女皇颁赐MBE勋章等等殊荣，都看得很淡。他常常这样说：“社会是由无数小我组成的、我们日常生活所需要的衣食住行，都有赖于社会上各阶层人士分工合作共同提供。我的涓涓贡献，只是稍尽回馈社会之责任而已。”在淡淡的话语中，有着令人值得回味的东西。

 　大家可以体会这些当代人的事例，再深入地回味老子的这些关于人际交往的“善”的道理，必定会让自己的心灵充满智慧的光辉！

 　三、人际交往中的两类人

 　人际交往就是人和人的交往交际，人有各种各样的人。老子很智慧，他纲举目张，把人分为两类：一是“善人”，一是“不善人”。这很有意思，社会上这么多的形形色色的人，各种职业的人，不同档次的人，都被他纳入这种两分法之中。这是一种智慧，即是把复杂的问题简单化，将繁复的现象来个返朴归真。我们知道孩子喜欢问这个人是好人，还是坏人。大人往往不以为然，认为不成熟，看问题太简单了。其实，孩子的问题不简单，他们抓住了根本。现实生活中的例子很多，一个单位的领导、同事换单位了，走了，大家想念他就会说：他是个好人。大家把其它许许多多的情况都省略了，就归结为个“好”字，一句话“好人”。相反，那个人干了很多不好的事情，大家心里恨他怨他,就会说：他呀，他不是个人！-你看他不仅不是个好人，甚至连做人都不配，那么是什么呀？是骗子，是棍子，是恶棍，尽使坏！一句话是坏人！

 　事实上，我们对一个人的评价，最后还是落实到这一点上。我们的古人还很有意思，人死了要根据他生前的品行给他起个谥号，大都很严肃，并不像以后的人，人反正已经死了都说好话了。比如有表扬的，历史上叫“文”“武”什么的，比如汉代的文、景、武帝都是褒扬的，是“善”的。当然还有表示同情的，如哀帝啦，等等。另外像灵帝、炀帝等都是批评的，是“不善”的。你看，这就是“善”与“不善”的区别。

　　这样一来人际关系就变得很清晰了，根据老子的智慧来推论，那么有三种交往：一是善人与善人之间的交往，一是不善人与不善人之间的交往，一是善人与不善人之间的交往。“善”与“不善”天下人自有标准的，天下人都会知道的，那么“善”与“不善”天下也自有标准的，天下人也都是明白的。

 　 我们举个日常生活的例子，今天老百姓对于看病很有意见，对于药的价格很有意见。有记者去暗地里调查几个大城市的医药情况，比如一个普通的喉咙疼、头痛的感冒，普通的药能解决，有的大医院却要给你开出一大堆药，高的要300多元，还给你配藏药、进口药什么的，还不一定解决问题。但是也有医生很好，低的只要15元钱的药，嘱咐你多喝些开水就解决问题了。现在有的医院医生拿回扣、拿红包，专门等着“宰病人”。再比如说，可以用B超解决问题的，为了赚钱要你去做CT；有的可以不开刀，为了赚钱，为了练一练手术刀，就来个切除。你说这是善心、善举吗？你说老百姓是傻子？不，人人都心知肚明，哪个医生是“善人”，哪个医生是“不善”之人，老百姓心里清楚得很。这不就是老子说的天下“皆知善之为善，斯不善已”。你看，“不善”之举是老百姓一眼就看得清楚的，就像看得清什么是“善”一样。有一位著名老中医曾经给他的学生写了16个字勉励：“儿女心情，英雄肝胆，神仙手眼，菩萨心肠。”我觉得很有触动。最后说的就是一个“善”字，对于病人要有“善”心,像所谓的“菩萨心肠”那样。

 　那么在人际交往中怎样处理这些关系呢？老子的教导有几点：

　　1、怎样看善与恶的距离？老子说：“善之去恶，相去若何？”(第20章)帛书本、傅奕本“善”字作“美”。这里老子提出一个非常有意思的问题“善”离开“恶”相去多少距离相去多远？这里的思维空间很大。“善”离开“恶”相去的距离有时看很大，一个善人与恶人，一件善事与一件恶事，相去太大太遥远了。但是，世界上善恶也是相对的，可以转化的，本是“善”可以转变为“恶”,“善者”可以转化为“不善者”。相反，也是这样。据有关方面统计，目前全国有105万人在吸毒，而其中20岁－40岁的青年人占70％，这是触目惊心的！其实他们由“善”而至于“不善”，有时就是一念之差，一步之遥，一举之错！又比如今天的某些干部，原先本是好好的干部，后来腐败了，转为“不善者”了，也往往是因为人生路上一次失足，而带来的是千古之恨啊！反过来也是这样不善的人也可以变为善人，这也有无数的例子。另外，善与不善的关系也挺复杂，比如善人中往往有一些不善的东西，而不善人中往往也有些善的东西。

　　2、怎样对待人际交往中的两类人？老子说：“善者，吾善之；不善者，吾亦善之，德善。”（第49章）这是说，善的人我以善来对待他；不善的人我也以善来对待他；这样做了就可以“德善”。什么叫“德善”？这里的“德”就是“得”；“德善”就是得到了善，得到了善，那不就是人心向善了吗？善人的人心更向善了，不善人的人心也向善了，人人都得善了，都得道了，这不就是人际交往的大成功？难道不是吗？就是牢房中的“不善者”，今天我们的警察还在循循善诱地对他们“亦善之”，就是像老子所说的用善来对待他们，希望将他们重新改造为“善人”。

　　3、老子说：“善人者，不善人之师；不善人者，善人之资。”（第27章）这真是千年不变的经典。前半句话“善人者，不善人之师”好懂，就是善人可以做不善人的老师。

 　我们解读了一番老子的理念后，再来用事例来体会一下。明太祖朱元璋大家都知道，他有个马皇后，是朱元璋的结发妻子。马皇后聪明贤惠，心地慈善,性格坚强，是朱元璋的得力助手。她做皇后后，心中有个榜样在，那就是唐朝的长孙皇后，这就是善人榜样的魅力了。公元1380年，丞相胡惟庸被告发叛国谋反，朱元璋就把胡惟庸全家满门抄斩，还追查同，株连文武官员15000多人。当时他又怀疑到一个著名的人物宋濂。宋濂（1310－1381），浦江（今属浙江）人，在开国初期，朱元璋重用过他，当过太子的老师，官至翰林学士承旨知制诰，主修过《元史》。但是这一次查出来，宋濂的孙子宋慎也与胡惟庸有关系,因此朱元璋就把早已告老还乡的宋濂从家乡抓了回来，要处死他。马皇后很善良，她向朱元璋讲了两点：一是宋濂是太子的老师，就是普通老百姓家里对孩子的老师都是敬重的；二是，他早已告老还乡，怎么会知道孙子的事情。朱元璋没有答应她的求情。那天朱元璋用餐，发觉马皇后不太对劲，问她是不是身体不好，马皇后说：“宋濂先生快要死了，我心里难过，在为他祈福呢。”朱元璋这下被感动了，赦免宋濂死罪，全家充军茂州（今天的四川茂县），宋濂后来死在路途上了。其实朱元璋对宋濂其人心里是很清楚的，他俩相处过很多年，认为宋濂说话做事谨慎，是个贤人。比如有一天上朝，朱元璋突然问他：昨天晚上干什么了？宋濂说：在家里和几个朋友喝酒。朱元璋很满意他没有欺骗自己，因为昨天晚上朱元璋已经派人监视侦查过了。但是虽然善良的马皇后救了宋濂一命，但是救不了更多的功臣的命。1390年，朱元璋又追查胡惟庸案,杀了第一号开国功臣太师李善长和他一家，1393年又杀了凉国公蓝玉，这两次大案还杀了数万受牵连的人。所以有的历史学家说：这样一来几乎把朝廷的功臣杀个精光，明太祖的专制与残暴在历史上也就出了名了。虽然马皇后不能全部校正朱元璋的“不善”，但是还是起了一些作用。

 　一日，马皇后问太祖：“如今天下民众安定吗？”太祖说：“这不是你所该问的事。”马皇后说：“陛下为天下人之父，我愧为天下人之母，子女的生活安定与否，为什么不能过问？”碰上干旱之年，马皇后就常率领宫人吃蔬菜,帮助祈祷。年成不好，就安排吃麦饭和野菜。太祖有时告诉她，救济灾民的事,马皇后说：“救济灾民，不如平时让他们预先做好积蓄的准备。”奏事官员散朝后，一起在朝廷吃饭，马皇后命令太监取来饮食亲自品尝，味道不美，就对太祖说；“帝王自己的奉养要薄，而供养贤臣应该厚。”太祖为此告诫光禄寺的官员，光禄寺是专门负责办朝廷祭祀、宴饮所用食品的官署。太祖到太学视察回来，马皇后问有多少学生，太祖说：“数千人。”马皇后说：“人才众多了。诸生有官府供给粮食，他们的妻子孩子靠谁供给呢？”于是设立红板仓，积蓄粮食赏赐给他们的家属。太学生家里供给粮食就从马皇后开始。诸位将领攻下元朝都城，俘获宝玉，献至皇帝。马皇后说：“元朝有这些宝玉而不能守住，我想是帝王应该自有宝贝吧。”太祖说：“我知道皇后说的是得到贤臣才是真正的宝贝吧。”马皇后拜谢说：“确实像陛下所说。我同陛下起于贫贱中,到今日，常恐怕骄纵生于奢侈，危亡起于细微。所以希望得到贤人共同治理天下。”又说：“法律屡次更改必定会遭到破坏，法律破坏了，那么奸邪就会产生。百姓常担忧必定是为贫困，百姓贫困则祸乱就产生。”太祖感叹地说：'这是极有道理的话啊。"

　　洪武十五年（1382）八月马皇后卧病，群臣请求为她祈祷，寻求良医。马皇后对太祖说：“死生是命中注定的，祈祷有何益呢？再说医生怎么能使要死的人活过来，假使服药没有效果，这不就因我的缘故而怪罪各位医生了吗。”病危时，太祖问还有什么话要说，马皇后说：“希望陛下求贤纳谏，慎终如始,子孙都贤惠，臣子和百姓安居乐业而已。”

 　这些片断让我们看到，就在朱元璋和马皇后之间就有复杂的“善”与“不善”的问题。在这对“患难夫妻”中间，真让人感叹老子所说的“善之去恶，相去若何”啊！而马皇后对于朱元璋，又正如老子说的那样，是“善者，吾善之；不善者，吾亦善之，德善”了。

 　四、“善”的智慧链

 　老子说：“道者，万物之奥。善人之宝，不善人之所保。”（第62章）这一条让我们再次聆听到“道”的重要、“道”的宝贵。人立足于世上要寻找“万物之奥”的“道”，人生之“道”,成功之“道”,还有人际交往之之“道”这是“善人之宝”，是善人的珍宝；又是“不善人之所保”，就是不善人也应当保持着道。

 　关于道是“不善人之所保”，我们也来举个例子。无锡边上有一个有名的地方，叫宜兴，出过很多的人才，比如现代大画家就有吴大羽、尹瘦石、徐悲鸿、吴冠中、钱松嵒等人。宜兴在西晋时候称为义兴阳。那时有一个人叫周处（？―297），其父曾为吴国大将，官任鄱阳太守，勤政爱民，百姓拥戴。但是其父早亡，母亲管不了他，年轻时凶蛮强横，任侠使气，成为乡里的祸害。当时有歌谣：“江中蛟，南山虎，三害最烈是周处。”有人劝说周处去杀虎斩蛟,目的希望减少祸害。他先上山除了猛虎，又下河去斩蛟龙，蛟龙在水中或浮出水面，或沉入水底，行进数十里，周处一直和它厮杀在一起；过了三天三夜，乡里人都认为周处已经死了，就互相祝贺。没有想到，周处竟然杀了蛟龙，出现了。他听到乡里人这样祝贺，才明白自己是怎样一个“不善”之人了，想到要改过自新。于是他就自己去吴郡，就是现在的苏州，向当时负有盛名的陆机陆云求教，下决心痛改前非，重新做人。陆机不在，碰到了陆云，周处就把自己的情况讲给他听，并担心自己“欲自修改，而年已蹉跎，终无所成”。经过教育改过，后来周处终于官至朝廷，做过新平太守，迁御史丞等，政绩显著，博得民众好评。

 　如果用老子的理念来解读，那么周处因为早年时父亲已去世，母亲又管不住他，所以没有正确的“道”来指导他的人生之路，最后成为地方“三害”之首。他的人际关系处理得一塌糊涂，民众欲其死之而后快。这是人“无道”所带来的恶果。后来他明白了“无道”的危害，便去“寻道”，去向“有道”的陆机、陆云“学道”，最后“得道”，成就一个善人。老子说：“道者，万物之奥，善人之宝，不善人之所保。”不是很深刻吗？

 　老子谈“善”的还很多，比如：

　　1．“盖闻善摄生者，陆行不遇兕虎，入军不被甲兵；兕无所投其角，虎无所措其爪，兵无所容其刃。夫何故？以其无死地。”（第50章）这是讲“善摄生者”的情况。

　　2．“善建者不拔，善抱者不，子孙以祭祀不辍。”（第54章）这是说，善于建树的人，建树的东西就不会被拔除掉；善于抱持的人，抱持的东西就不会落掉。子孙遵循了这种道理，那么祭祀就会代代不中断。

　　3．“善者不辩，辩者不善。”（第81章）这是讲如何看待交往中的论辩、争辩、狡辩等等，以及辩与不辩中的善和不善。

　　4．“善为士者，不武；善战者，不怒；善胜敌者，不与；善用人者，为之下。是谓不争之德，是谓用人之力，是谓配天古之极。”（第68章）这是讲怎样善为士，善战，善用人。

　　5．“天之道，不争而善胜，不言而善应，不召而自来，然而善谋。天网恢恢，疏而不失。”（第73章）这是讲大家怎样善胜，善应，善谋。

　　你看，《老子》一书就五千来个字，提到了多少“善”字啊。我们把这些“善”的智慧总结一下，那么在人际交往中，老子教导我们有这么一条“善”字智慧链：自己先要做个善人，然后行为要善，言语要善，交往要善，与善人交往要善，与不善人交往也要善。这细说又有要善数、善闭、善结，要善用人救人、救物，要善谋、善战、善胜等等，而一切的一切又在于善为道。再做核心概括，就是这样的智慧链：善为道-善为人-善交往-善成功。有了这样的智慧链，你必定事业成功、人生成功，因为你遵循的是“道”！

**老子与百姓生活17 老子智慧校正“厚黑学”** (2014-07-23 21:24:44)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

全文：

　　我们在上一讲谈了人际交往中的“善”的问题，这一讲我们来讨论相反的一个问题，就是人际交往中的“厚黑学”问题。这厚黑学到底行不行，要不要，我们也用老子的智慧来剖视一二。

　　什么是“厚黑学”

　　现在一些人群很重视人际交往，有的人为了升官，为了发财，为了其它种种目的在钻研人际交往之道，但是又不是正儿八经地研究学习正道，而是喜欢“厚黑学”等，但是也不是真正地了解“厚黑学”，因此反而走了邪道，不仅没有利，反而对人有害。

　　那么什么是“厚黑学”呢？

　　“厚黑学”是李宗吾先生（1879－1944）提出来的。他是四川富顺人。早年进成都高等学堂学习数理，曾经加入过同盟会。民国初年，担任过省审计院的科长、官产清理处的处长，后来又做过富顺县中、绵阳省中的校长以及省里的督学和四川大学的教授。

　　1912年，32岁的李宗吾在成都《公论日报》发表“厚黑学”，引起轰动。几十年过去了，一直到今天这一著作，还在再版重印，还是很畅销。

　　“厚黑学”的主要内容，就是处世处事处理人际关系脸皮要厚、心要黑，一个是“厚”，一个是“黑”，再加上个“学”，那就是“厚黑学”了。

　　比如李宗吾分析曹操说，三国的英雄，首推曹操，他的成功，他的特长，“全在心黑”。他杀了吕伯奢，杀了孔融，又杀了杨修，再杀了董承、伏完，还杀了皇后与皇子，悍然不顾，并且明目张胆地说：“宁我负人，毋人负我。”心黑真是达到了极点。李宗吾说“有了这样本事，当然称为一世之雄了”。

　　再比如他分析刘备，他的特长是“全在于脸皮厚”；刘备依靠曹操，依靠吕布，依靠孙权，依靠袁绍，东窜西走，寄人篱下，恬不为耻，而且平生善于哭。做《三国演义》的人，更把他写得惟妙惟肖，遇到不能解决的事情，对人痛哭一场，立即转败为胜，所以俗语有说：“刘备的江山，是哭出来的。”这也是一个有本事的英雄。李宗吾说：刘备和曹操，可以称为双绝。当看到他们煮酒论英雄时，一个心最黑，一个脸皮最厚，两人相对，你无奈我何，我无奈你何，环顾袁本初诸位人物，卑卑不足道了，所以曹操说：“天下英雄，惟使君与操耳。”再比如刘邦的成功，则是得力于他的“厚黑兼全”。如此等等，据说把“厚黑学”学深学透了，就能“混”出个人样来，这样才能“混”出个人生成功来。

　　李宗吾的“厚黑学”发表后，有人就指责这种学问是教唆。李宗吾有个自辩：他的“厚黑学”是“为了讽刺社会，让那些污吏劣绅”不敢“做出狼心狗肺事情”；是“基于厚黑哲理，来改良政治经济外交与大学制等等”。比如“日本以厚字来，我以黑字应之；日本以黑字来，我以厚字应之”，这叫“厚黑救国”。

　　因此，我想，读李宗吾的《厚黑学》要整体地去把握它，要有分析，有批判，有主心骨，不能人云亦云；比如要了解他当时所处的历史、社会、文化的背景，作者的写作心态以及他的理念指向。我们不要一看就学习在交际中要脸皮厚、心要黑，还有，可以加上去的，比如“手要辣”、“无毒不丈夫”等等啊！比如，李宗吾就说：“用厚黑以图谋一己之私利，越厚黑，人格越卑污；用厚黑以图众人之公利，越厚黑，人格越高尚。”这就是不能忽略的观点，还有他的有些出发点以及其学理的解说，也不是全无道理的。

　　我在这里不去整体分析评价李宗吾的《厚黑学》这本书，比如评价一个历史人物就这样简单吗？真的像李宗吾先生说的“一部二十四史，可一以贯之：'厚黑而已'”？“一部廿四史中的英雄豪杰，其成功秘诀，不外面厚心黑四个字”吗？如果这样的话，那么我们历史学成了什么“学”了？我们的历史学家又成了什么“家”了？

　　然而有一些人对于“厚黑学”没有正确的认识，盲目地去学、去搞那套“厚黑学”，而且只是从表面上去学脸皮厚、心黑，用来处理人际关系。我们就从这方面来校正一番。

　　比如现在常见媒体报导，目前干部队伍中一定程度上存在着跑官、要官、买官、卖官的现象，不少干部认为领导职务晋升机制不健全，对于正当晋升缺乏安全感，因此有许多怪现象，有迷信风水、官运，热衷于研究“厚黑学”等升官秘笈的，有费尽心机编织关系网的等。还有那些商家也有在研究“厚黑学”的，目的就是多赚些黑心钱。

　　这些情况，大家都听得不少了，因此我们要用《老子》的智慧来解析一下，惊醒一下世人。

　　一个历史典型

　　要说袁世凯，人人都知道，他是个窃国大盗，在人际关系的处理上他可以说是一个绝妙的“厚黑学”典型。

　　他能够从河南项城袁家寨的一个无赖恶少一步一步混到“大总统”、最后还当上了“皇帝”，如果在人际关系的处理上没有一套本领，那可能吗？袁世凯如果从“厚黑学”上来说，那么他应当是顶尖“高手”了。

　　袁世凯从小不好好读书，但是他先跟随在南京做官的继父袁保庆，后来又跟从到北京做官的堂叔袁保恒，从他们那里听到学到不少做官、贪污腐败的本领，学到了官场的“厚黑学”，这就启了蒙，进了门了。

　　后来袁世凯从了军，并且跟随淮军统领吴长庆到了朝鲜。为了整肃军纪，更为了显示自己的能耐，袁世凯用自己的权力曾经把抢老百姓鸡鸭的几个士兵杀了。人人都震惊他的心狠手辣！

　　后来为了向上爬，他又投靠淮军头子直隶总督北洋大臣李鸿章，投其所好，溜须拍马。后来又为了往上爬，又投靠荣禄，他惯于不断找靠山，换靠山。

　　据说北洋军除了袁世凯以外，谁都无法驾驭。这是为什么？其中一个原因，他很会看风使舵处理人际关系，他又会面厚、心黑、手辣地处理人际关系。他是从天津附近的新农镇“小站练兵”后发迹，并飞黄腾达的，最后做到“大总统”。他把一套处理人际关系的办法研究得很透很透。他特别懂得投其所好、见风使舵、两面三刀、小恩小惠、威胁利诱等等交际之道、驭人之道。

　　你看他，攀上李鸿章、攀上荣禄，后来又投机变法，参加强学会，还称康有为为“大哥”。当时有慈禧一派的“后党”，又有光绪一派的“帝党”，袁世凯兼顾两处的交往，脚踩两条船。到后来他背叛了出卖了康有为那些同党，染红了自己的顶子。其实袁世凯还不仅脚踩两条船，还和洋人拉好关系，作为自己的后台。袁世凯能上上下下“处理好”关系。我们再来粗粗地梳理一下。

　　首先，他能“处理好”与慈禧以及高官的高层关系。比如就在慈禧太后逃亡之中，袁世凯还给她送去20万两白银和大批绸缎食物，孝敬西太后。荣禄死后，他又高攀庆亲王，第一次出手就是一张10万两的银票，后来每个月给他送银票，因此他要办什么事情，只要对庆亲王一说，没有办不成的。

　　其次，他能“处理好”与他手下一些重要将领的关系。比如他对于“北洋三杰”的段祺瑞、冯国璋、王士珍，以及曹锟、张作霖的关系处理等都有一套办法。袁世凯的女儿曾经回忆，当时任师长的张作霖从东北到京城来谒见袁世凯，那时袁世凯的办公室里陈列着四块打簧金表。在谈话中间，袁世凯发现张作霖老是去注视离他身边很近的这四块打簧金表。袁世凯一看，心领神会，马上就送给了张作霖。这仅是一个细节，但是可以想到袁世凯的作为。

　　还有袁世凯为了控制冯国璋，就把自己的女家庭教师介绍给他。冯国璋与这位家庭教师结婚后，他的一言一行都被这位夫人密报给袁世凯，冯国璋一直到死都不知道这回事。所以冯国璋有个绰号叫“糊涂将军”，一点也没有委屈他。

　　再次，袁世凯能“处理好”与最底层的军队士兵的关系。一是谁不听他命令的就杀谁，谁当逃兵的抓回来以后就集合全体官兵当场杀头。二是谁听话，有功就赏官，奖钱。

　　每天早上出操，长官问：“咱们吃谁的饭？”

　　士兵齐声喊叫：“吃袁宫保（世凯）的饭！”

　　长官又问：“咱们应当替谁出力？”

　　士兵又齐声喊叫：“替袁宫保出力！”

　　据说在北洋军各营盘里供养着他的长生牌位，在相当于现在的每个班里，都供有他的肖像，朝夕焚香跪拜。所以士兵“但知道有袁宫保，而不知有朝廷”。

　　袁世凯的人际关系处理，如果和“厚黑学”一对照，那真是对上谱了，而且做到了极致。他用人际关系的“厚黑学”爬上了“大总统”的宝座。

　　但是袁世凯的“厚黑学”并不能蒙骗天下所有的人，当他面对真正的善人时就行不通了。比如袁世凯任临时大总统时，他还想用这种拉拢人、驾驭人的“厚黑学”去笼络当时很有威望的宋教仁。

　　袁世凯有一天看到来访的在唐绍仪内阁担任农林总长的宋教仁，穿着的是旧西装。袁世凯很敏感，马上注意到这一细节，他问：“你的衣服穿了多少年啦？”

　　宋教仁不在意地说：“还是当学生时买的，已经有十几年了吧。”

　　袁世凯果然厉害，他派人暗中量到了宋教仁的体型尺码，暗中给宋教仁定做了一套西装，送给宋教仁，真的非常合身。袁世凯还送给宋教仁一本交通银行的五十万元的支票，由他日常使用。结果宋教仁也很厉害，他把西装留下了，把五十万元退还去，并写了一封信，大意是说：对于你的衣服的赠送，铭感肺腑。这是长者的赐给，我不敢推辞。只是你惠赠的五十万元，我实在不敢接受。我将来退居下来，边耕种边读书，有钱也没有什么用处。原来的支票完璧奉还，希望你谅解。

　　宋教仁不吃袁世凯的那一套，袁世凯碰了钉子。袁世凯看到宋教仁这样一个有理想，有操守，软硬兼施都行不通的人，一旦当上了内阁总理那就麻烦了。于是袁世凯的下一步选择，必定会在脸皮厚、心里黑这条“厚黑学”的路上继续走下去。结果就是这样，大家知道，最后宋教仁被刺杀了。

　　这里还有一段插曲，说明袁世凯处理人际关系的心狠手辣。他把刺杀宋教仁的任务交给警察头子赵秉钧，又由赵找到上海大流氓应桂馨，又由兵痞武士英去刺杀。后来内幕暴露出来后，袁世凯为了灭口，先派人毒死了武士英，又再次灭口暗杀了应桂馨，后来第三次灭口是对赵秉钧的。赵秉钧突然“食物中毒”，七窍流血而死。大家看看，袁世凯就这么厚黑狠毒！

　　但是袁世凯玩弄的“厚黑学”是要付出代价的，当全国人民明白真相后，也看清了袁世凯的狰狞面目，于是有了孙中山的“二次革命”、云南护国军起义等反袁倒袁的运动。最后在众叛亲离中，结束了他的“厚黑学”的人生。

　　袁世凯用人际关系的“厚黑学”爬上了“大总统”的宝座，还想做皇帝。但是，这样的“厚黑学”的高手，最后怎样了？还不是失败了，成为了不齿于人类的“窃国大盗”？

　　为什么？因为正如老子说的，天下的人都会知道什么是善的，也知道什么是不善的。不善的人最后，有不善之报。结果大家都知道，一折“称帝丑剧”、一场“皇帝美梦”使得袁世凯遗臭万年，永远被钉在历史的耻辱柱子上了。

　　为什么“善有善报，恶有恶报”？有人说，这没有科学道理。其实，这里有道理，你作恶太多，你的对立面太多，你的敌人太多，人家不报复你吗？你还有好日子过吗？比如就讲一点，心理学家研究作恶的人，他有种负罪感，日子不好过。

　　我们来分析，像袁世凯每天这样处心积虑地作恶，害别人，骗别人，心里绷得紧紧的。特别到后来，全国一片讨袁声，自己的后院也起火了。他自己也知道手上沾满了鲜血，在倒行逆施。他恐惧、害怕，神经质、心理扭曲，惊慌失措、心神不定，忧心忡忡、晚上失眠。比如他听到街上喊着卖“元宵”，触痛了他的神经，认为是“袁消”，于是下令，不准叫元宵，要叫汤圆。他白天喜怒无常，晚上睡觉，听到一点点老鼠的声音，就闹着说有刺客。最后就在这样极度的情绪漩涡中一命呜呼了！

　　对“厚黑学”说“不”

　　看了袁世凯的人际交往，我们会想起来，有句关于人际交往中“善”的名言，是我们百姓最熟悉的，就是“积善之家，必有余庆”。这句话，历史悠久了，是《周易·坤》里的话。余庆，就是先代遗留下来的恩泽。意思是，多行善举使得这样的人家的后代必有福分。你看“行善”多好！还有一句话是对着说的，不过不太普及，那就是针对“积善余庆”反过来说，就是“积恶余殃”，积恶会给后代留下祸殃。

　　《周易》之后，老子又提倡了那么多的关于“善”的理念，我们可以感觉到，《老子》的理念也是从中华的优秀文化的传承中一路下来的，而且又是光大拓展了。

　　《老子》之后还有许多关于善的理念，比如大家熟悉的一句，是“善有善报，恶有恶报”，这句是从佛经《璎珞经》上来的。这也教导大家要善。

　　一直到今天，我们中国人大都知道这样的一句深入人心的话：“善有善报，恶有恶报；不是不报，时间未到；时间一到，一切会报。”中华民族善的理念一直在传承着。大家还往往用这样的话来观察一些人生中的因果关系。这就是善的理念有深厚的历史血脉，断不了，也不能断！

　　我们再回过来看《老子》，通过前面的讲座已经知道在短短的五千言的《老子》中，老子常常讲“善”，讲“慈”，阐扬“善”、“慈”的理念，指点人们在交往中的“善的智慧链”，还向人们指出“上善若水”的高境界。

　　他是要人们在人际交往中做善人，做慈爱之人，做上善之人，走这样的“道”，要做一个这样的得道的人。他要提升我们的人际关系的境界，人生的境界。《老子》是对“厚黑学”说“不”的。

　　历史上曾经有一些人认为，《老子》一书给人们带来许多负面影响，好像《老子》中有教人们怎样搞阴谋诡计的。我读《老子》，没有这个感觉，老子明明白白要人们走正道，要遵循道，达到成功，因此我们不能委曲、冤枉了《老子》。当然《老子》书中，也教你许多处事交往的技巧，但出发点是“善”而不是“恶”，教你好而不是教你坏，包括教你怎样对付敌人等。当然一些人利用《老子》的某些智慧，嫁接到他们的“不善”的行为中去，那是另外一种性质的问题了，不能怪罪于《老子》的。如果不信，再看下文。老子说：

　　使我介然有知，行于大道，唯施是畏。大道甚夷，而人好径。朝甚除，田甚芜，仓甚虚；服文彩，带利剑，厌饮食，财货有余；是谓盗夸，非道也哉。（第53章）

　　我们先把文字说一下。介然，有不同的解释，如智慧、微小、确实等，我依照智慧的意思来解读。施，是斜、邪的意思。夷，就是平坦。径，指小路、斜路。除，解释也颇多，如整洁、颓败、脏污等，我取脏污一说。厌，吃饱喝足。盗夸，指大盗，强盗头子。另外“而人好径”，王弼本作“而民好径”。此从“人”，不从“民”。

　　这话的大体意思是：如果使我聪明有智慧的话，就要走在大道正道上，就怕走上邪路。但是尽管大道很平坦，然而有些人还是喜欢走小路、抄近路。你看那朝廷多么肮脏，田地多么荒芜，仓库多么空虚，但是那些人还穿着华丽的衣服，佩带着锋利的宝剑，吃足了美味，财货足足有余，这就是强盗头子，不符合大道！

　　老子的这段话，说得好极了！如果对照袁世凯，那真是太吻合了，袁世凯不就像老子唾骂的“盗夸”，就是强盗头子吗？袁世凯一生就是专门走歪门邪道，不肯走正道大道。当时民不聊生，他为了当皇帝还把各地商人存在交通银行里的“爱国储蓄金”，挪用来作为自己登极的活动经费。据说就他坐的那只御座龙椅就花去40万，他的那件龙袍，编织有金丝，镶嵌有珍珠，价值80万。他那戴的帽子，就叫平天冠，中间有一颗珍珠是无价之宝。根据上海《申报》揭露，袁世凯复辟帝制耗费的总款额，达6亿之多！大家想想，这不就是老子所说的“盗夸”吗？

　　那么老子会赞成这位“厚黑学”的顶级高手袁世凯吗？如果老子能看到袁世凯的话，必然会轻蔑地对他说：“不！”

　　老子说：“不知常，狂作，凶。”（第16章）你不懂得“常”，也就不懂得社会的、人际的永恒法则，而在那里“狂作”，也就是狂乱地妄动，那么就是“凶”，其结果必定凶险。

　　老子又教导我们：“是以大丈夫处其厚，而不居其薄。”（第38章）这是说，大丈夫要处于忠信丰厚的环境，而不处身于忠信稀薄的环境。

　　有袁世凯这样的反面典型，有《老子》的这些谆谆教导，我们的一些还想搞“厚黑学”的人也应该清醒一下了。

　　你再看李宗吾说的“厚黑学”中有“求官六字真言”叫“空、贡、冲、捧、恐、送”，袁世凯全用上了。

　　一是“空”，用今天的话来说就是不务正业，那么就抓紧一切时间去跑官要官。

　　二是“贡”，四川话的“贡”就是找关系钻营的意思，有洞要钻，无洞也要钻。

　　三是“冲”，四川话的“冲”，就是吹、吹牛。

　　四是“捧”，就是拍马捧场。

　　五是“恐”，就是威胁。

　　六是“送”，就是送礼。

　　“厚黑学”中还有“做官六字真言”叫“空、恭、绷、凶、聋、弄”，袁世凯也全用上了，也做到了极致。大体说来：

　　“空”，就是处理事务空，表态左右摇摆。

　　“恭”，就是卑躬屈节，胁肩谄笑。

　　“绷”，就是对下属摆架子，不可侵犯。

　　“凶”，不顾民众死活。

　　“聋”，就是对他人的批评诋毁装聋作哑。

　　“弄”，就是想办法弄钱，发财。

　　大家想想，官员能这样吗？能这样去学“厚黑学”吗？这样搞“厚黑学”的官员还能让他当吗？还有，这样的“厚黑学”官员，最后一定是会失败的，只要看看“厚黑学”的顶级高手袁世凯的下场就知道了！

　　当然，除了这种理念上去开导他们不要去搞“厚黑学”外，我们也认为，有的专家提出的有关建议是有道理的，即是要加强领导职务正当晋升的信用机制建设：比如建立体现民主法治精神和市场经济本质要求的契约型信用机制；比如消除领导者个人垄断性的用人权，完善正当晋升的民主机制；比如建立正当晋升的利益机制，等等。这样形成走正道的正向的合力了。

　　当然还有想搞“厚黑学”来发财的人，也要好好反思一下，真正生意做大做强，都不是靠“厚黑学”来的，是要靠走正道争取过来的。那些贪污发财、走私发财、贩毒发财，歪门邪道发财的，不知道有多少人已经纷纷跌进了老子说的恢恢天网，而且这张恢恢天网还在那里张着，那些人想想，会有安全感吗？

　　莫教心田荒芜

　　讲到这里，我想起除了官场、商场、职场或多或少地存在着“厚黑学”的现象外，那么社会重要群体的青少年学生，怎样呢？为什么会写出前面讲到的那种小学生留言，为什么中学生这么多的人认为当老实人吃亏。如果这样发展下去，那么不也就是心要黑，脸皮要厚，手要辣了吗？他们的心田不就会荒芜了吗？

　　如果我们的青少年，这些未来的希望是这样一种理念，那么将来怎么办呢？他们为什么会有这种理念的啊？其实也不能全怪罪他们，因为今天的诚信社会还没有很好地建立起来，还有很多的不完善。不说别的，就说自行车的问题就是一个例子，家家被偷掉自行车的真是司空见惯了。你想，中学生每天都会看到听到，身边的以及媒体报道的老实人吃亏，不老实人占便宜，贪官、奸商发财致富的事，那种信息真是太多了！你说，我们再不加以有力的正面的引导，青少年怎么不会有这样的选项？这样的选项还是一般的情况，更有甚者媒体常有报道学生行凶、甚至杀人，有杀父母、同学、老师等的。这离开“厚黑”还远吗？为此，我们是否也可以用老子的智慧来校正那种不可忽视的“厚黑学”的苗头呢？

　　再来讲一个当代人的故事，这本来是一个真实故事，现在又改编为一个电视连续剧《派克手枪》。这是一部以美国校园为背景，描写中国留学生的事业与爱情，讲述留学生解决灵魂安置问题的电视剧。

　　电视故事说，有一位青年人叫鲁杭，28岁，曾是国内大学中难得的“李政道奖学金”获得者，并因此赴美留学，成为美国一位天体物理学家的得意门生。因为自身很优秀，所以从小到大都体验着一帆风顺的人生。因为全身心钻研学问，所以跟社会接触很少，不谙人情世故，缺少变通。

　　这时另外一个人，叫石耕雨，也来到了美国这所大学留学，而且是同一个导师。他与鲁杭同样年轻而优秀。石耕雨出身贫微，在极端贫困的环境下长大，完全靠自己的聪慧，一步步坚韧地走过来，考入名牌大学，又以全额奖学金赴美。特殊的经历使他在为人处世上多了一份老练，圆滑和变通。

　　他们在国内原来是室友，睡过一张床；共同发表过论文；联手反驳过教授；在一起哭过、醉过。他们都获得“李政道奖学金”赴美留学。可是，命运却让他们在世界上竞争最激烈的地方再次相遇，于是在新的社会、文化背景下竞争激烈起来了。

　　晚到的石耕雨为了追赶鲁杭的步伐，坚信物竞天择，适者生存的人生信条，认为凡事只要想获得就要拼命去获取！鲁杭本来就是专业知识很优秀，但是人际关系处理不行，这一下来了个石耕雨，更加搞得一团糟了。

　　1．鲁杭没有处理好与导师的关系，有了矛盾不会化解，再因为石耕雨的介入进来，搞了些不正当的动作，矛盾更深了。最后导师没有让他通过博士论文。这给了鲁杭沉重的打击。

　　2．他的女朋友亚平，一个美丽、高贵、学舞蹈艺术的女孩，他们相恋多年，但是俩人性格上有冲突。石耕雨就乘机介入进来，使得鲁杭和亚平分手，石耕雨和亚平相恋。这是给鲁杭的又一沉重的打击。然而，石耕雨后来又因为家乡未婚妻、一位县委书记的女儿要来美国，就和亚平分了手。亚平受不了了，最后决定嫁给一个美国的性变态的教授，后来又受不了了，自杀了。这是给仍然爱着她的鲁杭的再一沉重打击！

　　3．鲁杭和同学石耕雨有矛盾。开始鲁杭热情地迎接石耕雨来美国，为他接风，把他介绍给有关的人士。但是石耕雨按照自己的轨道前行，曾用小手段欺骗了导师，却博得了欢心，同时搞乱了鲁杭与导师的关系。石耕雨对鲁杭施加了一次又一次的伤害与攫取，甚至不择手段，从鲁杭的手里抢走了爱情、事业和学术地位。原本笼罩在鲁杭身上的光环，被石耕雨一圈一圈地夺去。这些一次又一次无情地打击着鲁杭！

　　从小到大都享受着一帆风顺人生的鲁杭，经历了博士论文答辩被驳回、深爱的女友亚平自杀，他的心理天平彻底地失去了平衡。这个曾经是校园里的优秀人才拿着派克式左轮手枪，走进了物理系，他将枪口对准了那些伤害过他的人棗石耕雨、导师、性变态的教授，把他们一一杀死了，然后自己结束了生命。

　　我读这个故事，很有一些感触，想用老子的人际交往的理念来分析一下。

　　一是，感觉到被看作优秀人才的鲁杭、石耕雨，其实心田中有一半是荒芜的。他们专业知识水平很高，但是他们缺少有关人际关系的良好的教育。他们的心田可以说是良莠不齐，心田的一半是长着专业知识的“良”，“良苗”；另一半却是长着“莠”，类似谷子中的野草，即没有正确的交际、处事、处世之道。我们传统的东西，有许多是很有价值的，是几千年来的智慧的结晶，但是现在的学校以要考试的知识为重，以分数为重，以升学率为重，学校没有好好讲过这些东西。这就使得学生不是空白，就是让社会上负面的东西趁虚而入，这就是让“莠”占据了心田了。

　　编剧的人描写鲁杭是一个外形阳光而健康、硬朗而帅气，眼神却常常交替着清澈与迷茫，脸上总带着孩子气的童真顽劣。他聪明过人、本性善良，然而却性格偏执、暴烈、爱恨分明。他该出手时拔刀相助，该缠绵时怜香惜玉，袒露的心地、无遮拦的性格、玻璃般透明的行为方式，却是最容易惹人嫉妒、遭人暗算的。他在复杂的人情世故中渐渐失去了内心的平衡，最终导致崩溃。我说，这就是心田荒芜的必然结果了。

　　二是，比如说如果鲁杭、石耕雨学过老子的书，就有专业知识以外的人生智慧，他们或许可以比较从容地面对复杂的人事世事。

　　从鲁杭来说，老子教你认识人，那么就会辨别出石耕雨、导师是什么样子的人，你始终有清醒的认识，可以主动地驾驭这种关系。曾经有朋友提醒他要注意石耕雨，不要不设防，但是他无知。如果老子来了，就教你，不可轻“敌”，“轻敌几丧吾宝”，最后那不就是把“宝”都丧失了。

　　老子还教你，不该走极端，杀人是万万不可以的。老子说：“常有司杀者杀。夫代司杀者杀，是谓代大匠。夫代大匠者，希有不伤其手矣。”（第74章）司杀者，是负责杀人的人；斲，是砍伐。这意思是说，通常有负责杀人的人去杀。代替这样的人去杀，那就好比代替木匠大师傅去干砍削的活。要是代替木匠大师傅去干砍削活的话，那么很少有不伤了自己手的。这种智慧演绎过来，那么如果别人做得不对，触犯了法律，该判死罪的话，应该由司法部门“司杀者杀”，你不该去“代大匠斲”，如果你“代大匠者，希有不伤其手矣”。现在你鲁杭的对立面石耕雨、导师等人，都不是发展到该杀的地步，你却去做了一个不该做的“代大匠斲者”，你自己触犯了法律，那不是“伤其手”的问题了，下场也可知了。

　　从石耕雨来说，老子的智慧教导人要“善”，不要“恶”、“丑”、“贪欲”。老子教导人们：“是以大丈夫处其厚，而不居其薄。”（第38章）你想成功、超越别人，那就得走正道，合理地竞争，智慧地不争。但是，石耕雨不这样做，结果也应验了老子的话，老子说：“不知常，狂作，凶。”（第16章）其结果不就是这样吗？

三是，据说最近有一项对全国1.4万名大学生的调查显示，高校大学生心理素质总体上是良好的、积极的，但有7.89％的学生有严重的心理健康问题，17%的学生存在着负面心理情绪；大学生因心理疾病退学的，占退学总人数的54.4%；大学生心理障碍的发生率呈上升趋势。关心、解决大学生，当然还有中小学生的心理健康也显得很紧迫。今天有心理医生，有丰富的心理学研究成果，条件很好，但也不要忘记还有中国传统的智慧，比如老子的大智慧，依然是宝刀未老，可试锋芒。

**老子与百姓生活18 人际交往中的智慧与境界** (2014-07-23 21:25:01)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

演讲人：姚淦明

讲师简介：江南大学文学院教授、古代文献研究所所长。专著有：《王国维文献学研究》、编校《王国维文集》(四卷本)、《汉字与书法文化》、《汉字心理学》、《哲思众妙门——老子今读》、《礼记译注》、《趣谈中国摩崖石刻》等，已发表160多篇文献学、语言文字学等学术论文。曾获国家图书奖。

全文：

　　老子在人际交往方面有许多理念、技巧、智慧，这里我们来谈谈交往的境界问题，做一次认识上的升华。

　　技巧与境界

　　人际交往有个技巧问题，但是更有个境界问题。老子教导人们在人际交往中、在人生的成功方面有一种大境界，一种理想的大境界，我们可以体味老子的教导，去自觉地追求这样的理想境界。

　　先来出个自由想象题目：如果你的孩子踢足球，不小心把人家的玻璃窗打碎了，作为父母的你该怎么处理人际关系？

　　我们设想有很多方法，在现实生活中也常看到，比如：

　　1．可能在没人看见的情况下，叫自己的孩子不声张，就算了。

　　2．让他不承认，或者用种种借口抵赖。

　　3．帮孩子一起向别人吵闹。

　　4．让孩子承认错误，父母掏钱买一块赔人家。

　　如此等等，一块玻璃窗是很小的事情，但是上面的处理，大家一看立刻就分出水平来。

　　美国前总统里根在幼年就发生过这样的往事。他在11岁的时候，踢足球不小心打碎了邻居家的玻璃。人家要索赔12.5美元，这些钱当时可以买125只鸡蛋,里根向父亲承认错误后，父亲让他对自己的过失负责。他为难地说：“我没有钱赔人家。”父亲说：“这12.5美元借给你，一年后还我。”从此他开始了艰苦的打工生活，经过半年的努力，还清了这笔欠父亲的钱。里根后来回忆这件事时，说：通过劳动来承担过失，使我懂得了什么叫责任。这种对过失的负责，使人一辈子刻骨铭心，对培养健全人格和成就大事业所起的作用是不可估量的。（朱瑞芬《人生智慧海》，百花文艺出版社）这里的人际关系有父亲与孩子、孩子与他人、父亲与他人的三种关系，我想里根父亲的做法不是简单的一个处理的技巧问题了，而是在后面有一个境界问题了。惟其不是一个小技巧，而是后面连着的是境界，所以产生出来作用和影响就大而深远。我第一次读到这个故事后，同样也使得我刻骨铭心！

　　我们再看看，当今的一些导向以及容易让人进入的误区。今天人们很重视人际交往的问题，但是有许多的讨论、研究、对策、导向，往往只是停留在一些小技巧方面。比如要处理好人际交往，有许多诀窍教你，我们来看一些内容:

　　1．人际交往中目光要善良。于是有人就设计这样的练习，比如每天让你对着镜子看自己的目光，把自己的目光练习得善良起来。

　　2．关系平衡无近疏。比如同办公室有好几个人，在交往中要尽量保持平衡,不要对一些人特别亲近，对一些人特别疏远。

　　3．嘴上便宜占不得。有人喜欢开别人的玩笑，但是绝对不肯最后自己吃亏；有的人喜欢争辩，但是绝对不肯服输，有理无理最后都要自己占个上风。

　　4．同事的隐私不打听。如果喜欢打听，那么即使本来没有什么目的，但是同事也会讨厌你，就会处处提防着你。

5．不够时尚，宁愿简朴。你的穿着没有条件赶时尚，那就简朴一些吧！

6．把还没有出口的“不”改成：“这需要时间”、“再考虑考虑”等等。

7．说话的时候常用“我们”开头。

　　8．经常保持笑容，使人家有好感。

比如笑，要微笑得让同伴心情舒畅，就好像和善、亲和写在自己的脸上。比如要你多说“请”字。有人说，这个词将尊重和友善融为一体，这是一把为你开通条条大路的钥匙，它的魔力甚至超过那句出名的“芝麻、开门”。（【德】斯蒂芬·F·格罗斯《关系智商》，岑颖寅、覃红波译，上海远东出版社）

没错，这些做法当然在处理人际交往中是有益的，确实也是有利于人际关系的。那么如果我们请老子来评说，或者我们自己稍微往深里想一想，我们发现这仅是“末”而不是“本”。老子或许会莞而一笑，说仅有这些还是不够的,因为还没有达到处理人际关系的那种境界，或许只是一种表层的东西罢了。

　　细细想想也是，有的人见了人总是面带三分笑，但是相处的时间长了，人们给他的评语是“笑面虎”。有的人表面上是善良得很，样子善良，目光善良,言语善良，但是全是伪装出来的，最后人们的评价是“披着羊皮的狼”。再比如大家可能碰到的马路上的伪劣产品的推销员或骗子，一个个笑容满面，善良兮兮的，亲热地叫着先生、小姐，大爷、大娘，结果狠狠宰你一刀没商量。这些就是属于“另类”的了。所以人际关系它有个表层的技巧问题，更有个深层的境界问题。

　　首先，在人际交往中和善的目光、善良的言语、慈祥的微笑，等等，只有当它们是真实地流露、自然显示出来的时候，这才是有魅力的。它们不应当是贴上去的，而是自身生发出来的。你对着镜子再练习和善的目光，你和人握手再亲热，你老是对着别人保持笑容，但是如果是装出来的，那是“作秀”,“作秀”不是真秀。

　　我们来看看国画大师齐白石的“二笑”，他在《印说》一文中这样说过：“予之刻印，少时即刻意古人篆法，然后即追求刻字之解义，不为摹、作、削所害，虚掷精神。人誉之，一笑；人骂之，一笑。”这种笑，就不是技巧问题了，大约是对着镜子也训练不出来的，而是从修炼的境界中生发出来的。誉之由人，骂之由人；誉之，我对人一笑了之；骂之，我也一笑了之。人际关系就在一笑中进行，我行我素，自定方向，终成大器。

　　因此，要真正使得自己有人际交往的魅力、技巧，获得成功，那首先要从人自身的内里生发出来。因此首先你要学会做个真正的人！中国人厉害啊，你学手艺，高明的师傅对你说：学手艺先学做人！你学唱歌舞蹈，优秀的老师对你说，学艺先学做人！你读硕士博士，优秀的导师对你说：求学先学做人！为什么各行各业他们异口同声教导，先学做人？因为这是本，是根本，首先要务本，而手艺、艺术、学问相对来说是“末”，不能舍本求末，否则在这条路上你走不了，走不远，走不成功。那师傅、老师不是白教了吗？

　　因此人际交往中，要紧的也是人的品格、道德、素养、境界等等，这些是深在的“根”。如果没有根，没有来自深层的驱动力，就没有恒久的魅力、鲜活的生命力，就没有真花的色泽与馨香，那些花就都跟纸扎的一样了。根正了,那么枝叶就繁茂，有了这个根本，自然也就生发出美好的人际关系来了，技巧这一个东西一指点就通了。

是的，老子说：“古之善为道者，微妙玄通，深不可识。”（第15章）王弼本作“古之善为士者”，此不从。在人际交往中，老子教导你，要学做人，而且还要努力去做一个“善为道”的人。老子又说：“故建言有之：明道若昧,进道若退，夷道若颣。上德若谷，大白若辱，广德若不足，建德若偷，质真若渝。大方无隅，大器晚成，大音希声，大象无形。道隐无名。”（第41章）这就是“善为道”的那种“微妙玄通，深不可识”的情况。我们也许达不到这种高境界，但是只要努力去做，去修养，那么我们的人际交往中也就既有很好的技巧，又超越这一层面，自由地成功地进行交际了。

大巧若拙，大辩若讷　　在人际交往中，要有智慧，这是大家都知道的，但是智慧也还有个境界问题，就不是人人都明白的了。

　　老子说：“大巧若拙，大辩若讷。”（第45章）这是说，最巧妙的就像笨拙的样子，最有辩才的就像口讷的样子。人际交往中，一个人能够这样就是境界了，而且是大境界了。

　　我们大家知道有个成语“大智若愚”或“大智如愚”，是苏东坡说的。他就是从“大巧若拙”中再生出来的。他读书很厉害，很善于体会先哲的思想，比如他在《贺欧阳少师致仕启》说：“大勇若怯，大智如愚，至贵无轩冕而荣,至仁不导引而寿。”这就是老子那种“正言若反”的表达方法。

　　老子的理念真刺激人，大巧要若拙，大辩要若讷，大智慧要“若愚”，这种思维、理念一般人接受不了。但是，有人就是这样做的，而且古今中外都有这样的人，老子所说并非虚言。

　　古代希腊的哲人苏格拉底（公元前469－公元前399），是柏拉图的老师。他这样聪明，但常常自称一无所知。有一次他的朋友到神庙去祈求阿波罗的神谕,询问是否有人比苏格拉底更聪明？回答说“没有”。

　　苏格拉底听到这个神谕后，很是困惑，因为他总认为自己缺乏智慧，不聪明。于是他去访问了许多人们公认的智者，有政治家、文学家、能工巧匠等，他们都认为自己聪明绝伦，无所不懂。通过交谈，苏格拉底发现他们虽然懂得一些事情，但并不精通，对一些事情只是一知半解。经过反复思考，他终于明白，阿波罗神谕所以说他聪明，就是指他有自知之明。神谕的含义是：只有像苏格拉底那样深感自己无知的人，才是真正有智慧的人。从此以后，他就以具有“自知其无知”的智慧而自豪。

我们还都知道老子的名言“知人者智，自知者明”，那么苏格拉底这种以具有“自知其无知”的智慧而自豪，不就是一种“大巧若拙”、“大辩若讷”的境界了吗？确实“大智若愚”是“若愚”，并不是真的愚笨，好像愚蠢，好像傻瓜一个，其实是一个大智慧的人，而且也只有大智者才能做到“若愚”。

有时历史真是很好的教科书，我们来想一想，曹操手下的杨修是多聪明的一个人才，但是他最后死得很惨。为什么？他是很有智慧，但是不会“大智若愚”、“大辩若讷”，他还没有修炼到这个境界。比如《三国演义》中描写他一次又一次在曹操面前表现自己的聪明，但是不知道曹操一次一次在忌恨他，终于下了要除掉他的决心。你想，跟曹操这个妒忌心特别厉害的人交往，怎么能用这样的方法呢？这不是聪明反被聪明误了吗？

　　大巧若拙、大辩若讷、大智若愚，这里面的内涵太丰富了。一个人可以利用这种别人以为他“笨拙”、“愚蠢”来完成在“智慧”、“巧妙”的情况下不容易办成的事情。比如说，你太聪明了、太精明了，别人防着你，你要了解一些真实情况就不太容易。你如果是高官，或是高级管理者，那么在人际交往中大巧若拙、大智若愚有时给你很大的帮助。我们来举个例子。

　　春秋时代的楚庄王（公元前613－公元前591在位）很厉害啊，最后成为霸主。可是，他开始上台时没有像我们普通人所设想的那样，上任先来放三把火,不要说三把，他一把火也没有。他执政三年中没有发过政令，也没有治理过国家大事，看上去尽是不干正事。

　　他的负责主持军事的右司马着急啦，有一次在边上侍侯，终于忍不住了，要规劝楚庄王。他很会说话,他说：“有一只鸟停在南方的一座山上，三年啦，不展翅飞翔，也一声不叫，默默无声。请问这种鸟叫什么鸟？”。

　　楚庄王说：“那只鸟三年不展翅飞翔，是用这段时间生长羽毛翅膀；不飞也不叫，是用这段时间观察民众的办事原则。你别看他没有飞，一旦飞起来必定会冲天而去，一旦鸣叫起来必定惊人。你放心吧！我知道这件事了！”大家知道，这就是成语“一飞冲天”、“一鸣惊人”的来历。

　　过了半年，楚庄王就亲自听政，废除了十件旧事，兴办了九件新事，诛罚了五个大臣，提拔了六个隐士，国家治理得非常好。后来国力大盛，又有个成语“问鼎中原”，说的就是他。他进攻陆浑之戎，陈兵周郊，派人去问象征天子权威的九鼎的轻重。后来有许多国家，像鲁、宋、郑、陈等国归附楚国，他成了霸主。我们可以进行丰富的联想，老子是楚国人啊，莫非楚国的国君楚庄王和老子的智慧之间有某种深刻的联系？你看楚庄王做事怎么这样像老子所主张的那样啊。我们也用老子的智慧来解读分析一番。

　　一是，楚庄王颇像老子说的“大巧若拙”。明明是个治国的高明国君，但是他不表现出来，显得很不能干、很不会执政，急坏了他的臣子。但是他一切都弄明白了后，所采取的行动就击中要害。他改革内政，除旧布新，惩罚坏人,启用人才，还兴修水利。他真是该出手时就出手，风风火火闯天下。他果然飞了起来，而且飞得那么高，飞到春秋霸主的高度。他果然一鸣惊人，而且响当当地定格在中国的历史上。

　　二是，他真像老子所说的，最贵重的器物最后制造成，最好的音乐很少奏出声音来。他三年不声不响，却全在那里默察静观，考察调查，研究楚国的国情、政事、官吏、民心，还有整个天下的形势与自己的路线，然后就能一锤定音。这就是老子说的“大器晚成”、“大音希声”、“大言不辩”、“大辩若讷”的境界了。

　　大巧若拙、大智若愚有时就是这样厉害！现在书法很重视，是中国文化的瑰宝，有个常识大家都知道。比如说，你写的是颜体还是柳体啊。“颜体”就是颜真卿所创的一体，“柳体”就是柳公权所创的一体，有意思的是这两位大书法家在人际交往中都有“大巧若拙”、“大智若愚”的本领、修养。

　　颜真卿（709－785）是个多厉害的人啊，他不仅是个大书法家，也是个杰出的政治家，在政治上就有一种洞察几微的敏感。当初安禄山起兵谋反，才开始露出苗头的时候，颜真卿就警惕了，并且做出了相应的准备。他就在自己的守城，高筑城，深挖沟，收揽丁壮，积储粮草，加以防备。然而不露声色，表面上每天和宾客在河里湖上泛泛舟，饮饮酒，不问时事。颜真卿管理的平原郡是属于安禄山管辖的地方，就在安禄山的眼皮子底下，安禄山当然时时警惕，时常派密探暗察。但是，颜真卿是大巧若拙、大智若愚啊，密探只看到他的“拙”、他的“愚”，不知道他是“若拙”、“若愚”，更不知道他是“大巧”、“大智”，当然也就不知道他在积极备战，预防着安禄山的谋反。密探屡次回来报告说，没事，一介书生，不用担心。安禄山也就真的放心了。

喜剧性的事情终于发生了，天宝十四年安禄山谋反，一下子，河朔地方的许多城纷纷被安禄山先后攻下了，只有颜真卿把守的平原城因为早做准备没有被攻下。颜真卿派出一名官员快马奔赴京城报告。有意思的是，京城里的皇帝玄宗被当时安禄山的谋反搞得伤心至极，正对着大臣们叹息；“唉，河北有二十四个郡，难道竟然没有一个忠臣吗？”巧啦，就在这时候，颜真卿派出的一名官员赶到，他的报告使得玄宗皇帝极其兴奋，兴奋得就像给他打了一针兴奋剂。唐玄宗环视左右，半是感慨，半是赞叹地说：“我不知道颜真卿是怎样一个人，而所作所为竟然是这样一个颜真卿！”大家想一想，颜真卿的大巧若拙大智若愚还有这样的妙用！

　　不过生活中也很有趣味，有时大智者也真有糊涂的时候。爱因斯坦一生最后的住所是在普林斯顿高级研究所，有一天研究所办公室的电话响了，电话里有一个人在问：“请问我能否跟主任谈话？”

　　当时一位女秘书告诉他，主任不在，那个人又问：“那么你能否告诉我，爱因斯坦博士住在哪里？”

　　秘书说，她不能奉告，因为要尊重爱因斯坦博士的意愿，他不愿意自己的住所受到打扰。

　　这时候电话里的声音降得很低很低，说：“请你不要告诉任何人，我就是爱因斯坦博士，我正要回家，可是忘记了自己住在哪里了。”这大约是真的有些糊涂了。这就是大师的“难得糊涂”了。

大成若缺，上善若水

有关人生、人际交往，老子还指出这样的境界：“大成若缺”，“上善若水”。

第一，我们先说“大成若缺”的境界。

老子说：“大成若缺，其用不弊。大盈若冲，其用不穷。”（第45章）这是说，最圆成的就好像有缺损的那样，但是它的作用不会弊败；最冲盈的就好像有空虚的那样，但是它的作用不会穷尽。

　　我们来举一个大家比较熟悉的例子来解读。清代康熙年间有个官员叫张英（1637－1708），字敦复，号东圃，安徽桐城人，康熙时的进士，官至文华殿大学士兼礼部尚书，人们也称他为宰相。一天家乡送了一封急信到北京，张英一看，原来是老家的邻居叶家想要侵占张家宅子边上的地皮筑墙，两家争地不休。家里人希望他出面，干预对方的行为。张英真是俗话说的“宰相肚里能撑船”了，没有用权势压人，而是给家里寄了一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨。长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”家里人看到这诗后，就照着做了，当即拆墙退让三尺。对方一看这样子，也深受感动，也后退了三尺为谢。于是今天安徽桐城西后街便有了个“六尺巷”，至今犹存，一边就是“宰相府”的张氏宅，一边就是邻居叶氏宅。

　　不简单的是张英家出了两个宰相，父子宰相，张英的第三个儿子张廷玉也是宰相。俗称“大小宰相”、“父子宰相”。张廷玉（1672－1755），康熙进士，历经康熙朝、雍正朝、乾隆朝，三朝居官五十年，官至保和殿大学士、军机大臣，加太保，深受信用，这就很不容易了。张英的其他孩子，如长子张廷瓒、五子张廷瑑都很有出息。

　　这就引起我们的兴趣来解读：张家为什么能退让三尺？为什么出现这么多的人才？为什么父子能相继为宰相？为什么在官场险恶、伴君如伴虎、一朝天子一朝臣的文化背景、生存环境下，一个人可以为官三朝五十年而不倒？

如果我们用老子的智慧来解读，那么他们就像老子说的能够“处下”,“不争”,“淡泊”等等；而再往深层看，他们大约就在努力学习、实践老子所说的“大成若缺，其用不弊；大盈若冲，其用不穷”的境界了。

一是，张英做到宰相，当然是“大成”、“大盈”，他儿子做到宰相又是“大成”、“大盈”，其他儿子都很有出息，也是“大成”、“大盈”。这不太招人耳目了吗？我们不是有句话叫“树大招风”吗？所以他们更要注意“若缺”“若冲”了，与其被动地招来损失与灾祸，倒不如自己先来个有所“缺”有所“冲”（虚空）吧。我们可以设想一下，如果张家用权势压人，一定要跟邻居争个你死我活的话，那么舆论就可能对张家大不利了，消息传出去，名誉损失就划不来了。

　　二是，他们不是口头上说说，而是有实际行动，退让三尺就是行动。我还看到一个很令人佩服的故事，那是到了第三代张廷玉的儿子也很有出息，殿试考得第一甲第三名，这就是探花了。张廷玉很厉害，就跪在雍正皇帝面前要求把自己的儿子降级，雍正开头不同意，说：“此前我并不知道是你的儿子，我是公正选拔人才。”张廷玉接着说了一番很得体、很让人感动的话：“天下人才众多，三年才轮到一次殿试，都希望登上榜首。我已经身居高位了，如今我的儿子再占了这个位子，那就挤塞了天下寒士进阶之位了，心里实在觉得不安。”雍正也被感动了，就同意了，把他的儿子降为三甲第一名。这是多么不容易做到的事！

三是，正因为“大成若缺”，所以回报的是“其用不弊”；正因为是“大盈若冲”，所以回报的是“其用不穷”。这种交际的理念、技巧、境界传递了下去，坚持了下来，张家不就是在“若缺”、“若冲”中获得了家族生命的张力，动力了吗？所以这个家族会这么兴旺，又这么令人深思。

四是，他们都有很好的文化修养，张英先后担任《一统志》、《渊鉴类函》、《政治典训》的总裁，还著有《周易衷论》等。张廷玉也作出重要的贡献，《明史》就在他任总裁时完成的，还著作《传经堂集》。他们熟悉中国的国情、政情、民情，也熟悉中国的传统典籍，他们的交际的智慧与境界又和这些分不开的。

第二，我们再说“上善若水”的境界。

　　下面我们要转换一下，讲老子的另一个智慧，也是另一种境界。我们讲过人际交往的一条智慧就是要“善”，那么“善”的最高境界是什么？老子说是“上善若水”。这又是怎么回事呢？

　　老子心中有一个重要的意象那就是水，因为水就像“道”那样。老子说：“上善若水。”（第8章）什么叫“上善”？“上善”就是最高级的善，就是最高层次的善、就是最高境界的善。这里其实包括行为和结局，包括原因和结果,你有最高级的行动，最高层次、最高境界的行动，那么你也就会获得由这种行为带来的相应的最高级的成功，最高层次、最高境界的成功。

　　老子智慧地说：“水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。”（第8章）水给万物带来利益，但是它不与万物去争利，这一点我们大家都知道。你看，它养活人、动物、庄稼等等，水自己向人、动物、庄稼收取什么好处？没有啊！那么，老子说的水“处众人之所恶”什么意思？就是人人还瞧不起它，以为水处在人人都厌恶的低下潮湿的地方，人人不都说“水往地处流，人往高处走”吗？

　　老子把水当做“道”的意象，“道”的象征，实在是非常地形象和深刻！在人际交往中，我们如果像水那样，那么你就会像水一样滋润别人，有利于他们，又不和别人争名争利。水流到方的容器中就方，水流到圆的容器中就圆；你方我也方，你圆我也圆。这就是得道，得人际交往的大道了。当然这是“上善”之人，又是“上善”的交际境界了。

　　如果把这一理念细化了，那么老子又说了“水德”的七种情况，可以用来解读那些“上善”之人的。这“七善”我们在前面的讲座中点了一下，现在再往深里说说。

　　一是，要像水那样地善于定位。我们演绎一下，就是在人际交往中你要把自己的定位选择好，处于“善地”，选择妥善的地方，选择能成功的地方。那你就想想水吧，不去与其它的相争，别的尽争高处，水就处在低处、下处、别人瞧不起的地方，但是水最后会获取成功！

　　二是，要像水那样善于静而深。人际交往要心中善于静默深邃，就像水一样。你看那蓄满水的深渊，表面上不动声色，但是静默之中，那样地深不可测,水中有潜伏的蛟龙，有深渊中的宝珠。

　　三是，要像水那样善于仁与爱。水总是施予的、贡献的，而且它是兼爱的,又是不索取的。不因为你是大树我多给你一点，你是小草就少给你一点，不因为你是可爱的熊猫多给你一点，你是一条凶恶的豺狼就不给你水喝；而且它只是给予你，而不希望索取，水又是无私的。这启发人们在人际交往中要肯施予,真诚贡献，要兼爱，不自私。

　　四是，要像水那样善于言而有信。在人际交往中，讲话一定要守信用，而且还要善于讲话，还包括有时候能善于不讲话。说话，这就要像水一样，有堵有止，有开有流，该怎么样子，就怎么样子，有信用。水该流淌的时候，可以潺潺地诉说；它洋溢的时候，可以涛声挟着风声；但是它静默时，可以一点声音都没有，一言不发。

　　五是，要像水那样善于无为与有为。比如善于治理政事，就像水那样清静无为，但是一切处理得滋滋润润。比如像水那样清静无为，却可以荡涤一切污秽而有为。人际交往也可以这样来处理关系，处理各种事务。

六是，要像水那样善于发挥能力。水最善于发挥自己的才能，它可以滋养生命，它可以滋养植物，它给人们洗涤，发电，运输、航行、生产等等，这些都离不开水。水的作用真是太大了，人际交往也要向“事善能”的方向努力。

七是，要像水那样善于行止有时。大家看啊，水不动时就像一面镜子，那么它会把春花、夏云、秋月、冬雪，四季的变化都默默地收在它的镜子里。水在流动时，那么无论在哪个时间，它都会随顺天时而变化。比如冬天寒冷了就随时而变化结冰吧；到春天暖和了就融化吧，流淌吧，带着那一片片飘来的桃花，流啊流，多诗意啊。又比如水前进中，遇到小凹就填满它，再向前流；遇到有阻止的障碍物就绕过去，遇到断崖就飞瀑下去，遇到峡谷就穿过去，如此等等，这不就是水能“动善时”吗？

　　《庄子·天下篇》中就这样评说道家之学：“其动若水，其静若镜，其应若响。”司马迁评论道家之学是：“与时迁徙，应物变化。”人在交际中，在人生旅途中，如果也这样，那不是太妙了吗？

　　我们再往深里思考，“上善若水”，那么天下的水太多了，若水是像哪种水啊？是绵绵的雨水，还是深沉的井水？是河中的流水，还是溪中的溪流？因为它们也给人们带来利益，也有它的道道在，老子就说过：“知其雄，守其雌,为天下溪。为天下溪，常德不离。”（第28章）老子说：知道自己是雄健的，但甘于处于雌弱的地位，做天下的溪涧。做天下的溪涧，那么原来有的德性就不会离散。当然“若水”，更可以是长江之水，是黄河之水，是太湖之水。但是，这些水，是不是就是老子“上善若水”的最高境界呢？

　　我想，老子心目中的最高理想状态的水，也许不是这些，他心中于水的意象最钟情、最向往、最审美、最欣赏的也许就是大海、是一望无际的大海，是波澜壮阔的大海！这也许就是俗话说的“曾经沧海难为水”了，有大海在，那些水就显得等而下之了。

　　老子在第66章中这样说道，又不仅是说，而且是热情洋溢地赞美：“江海所以能为百谷王者，以其善下之，故能为百谷王。”这里的“江海”，我想主要偏在“海”上。这里还有“百谷王”的“王”字。这大海不就是老子的最高的“上善若水”的境界和意象吗？

　　江、河它们都能处于下方，不仅是能处于下方，而且是善于处在下方的下方。这怎么讲？你看比如长江、黄河，它们处于下方，所以吸纳百川。但是他们只是百川灌河啊，而大海又处于长江、黄河之下，处在所有的河流之下，所以长江趋归大海，黄河趋归大海，所以才会万川归海呀！一个是“百川灌河”,一个是“万川归海”；一个是处下，一个是处于下方之下方；一个是“善”，一个不言而喻，就是“上善”了。“上善”之大海最善于广泛地吸纳，不拒绝地吸纳，不选择地吸纳，不间断地吸纳，一句话这就是善于处下，善于吸纳！一个最关键的字是“善”，最最关键的一个词就是“上善”！

老子的思想庄子领会得最深了，老子关于海只说了一句“江海所以能为百谷王者，以其善下之，故能为百谷王。”庄子敏感的心灵完全与老子心心相印,他就发挥了老子的理念，写出了一则美妙的散文，在《庄子·秋水》“百川灌河”的一段中，有着很深很美的哲理。为了方便，我简略地用白话讲一下：

秋天来了，涨水了，许许多多河流的水都流到黄河里来了，于是黄河之水浩浩荡荡。黄河之神河伯欣然自喜，以为自己太美了，天下的美都在自己这儿了。等到黄河之水流到大海时，发现自己的水根本不能和无穷尽的大海来比，于是“望洋兴叹”，既感叹又惭愧。这时北海的海神若，说出一番话：井中之蛙不可以和它谈论海，因为它受到它所居住的空间局限；只生存在夏天的虫子不可以和它谈论冰，因为它受到它所生存的时间局限；孤陋寡闻的人不可以和它谈论道，因为它受到它所接受的教育的局限。

　　海神若又说：我大海从来不自夸自耀，因为大海在天地之间，那就像小石头、小树木在大山那样。就算是所有的大海加在一起，在天下也不过是几个小小的蚂蚁穴那样。再说就是一个国家在天下，也不过就像一粒米和一个大仓库相比吧。

　　庄子发展了老子的理念，这点我们有机会以后再谈。这番话也真叫发人深省啊！现在我们可以知道老子心目中的大海是何等地美妙！这就是老子心中的理想之意象，因为它象征着道。

　　一个人站在大海的面前，自己会觉得它是那么地大，那么地有力量、那么地辽阔瑰丽、磅礴大气。这时候就是没有人来考问你，你自己反过来也会觉得站在大海面前的自己是那么地渺小、狭窄、浅陋。

　　这时候你会明白，你不用和它争了，你是争不过它的，你是战胜不了它的!-大家想啊，大海主动和你争了吗？没有啊！但是它让对手不战而败，自己是不战而胜！这就是“道”、“道”的魅力、“道”的力量！如果人际交往中有这样的道，像大海那样，这不就是高境界吗？

　　大海它处下，而且处在最下，这是道的象征之一！

　　大海无为，但是无不为，这是道的象征之二！

　　大海又“为而不争”，（第81章）这是道的象征之三！

　　大海是“不争而善胜”，（第73章）这是道的象征之四！

　　大海是“弱之胜强，柔之胜刚”，（第78章）这是道的象征之五！

大海“以其终不自为大，故能成其大”，（第34章）这是道的象征之六！

大海深不可测，玄妙奥秘，这是道的象征之七！

这里海阔天高，这里聚合着能量、力量、度量，这里“上善若水”！让我们现代人在人生之路途中时常想想大海吧！

**老子与百姓生活 后记** (2014-07-23 22:04:54)转载▼

标签： 老子与百姓生活 百家讲坛 文化 分类： 百家讲坛

　人生者，人之生也，因此重在生，贵在生，然而惟有“道生之，德畜之”才能使得生而真，真而美，美而善。老子的《道德经》就是让每一个人能够人生成功的经典。经典的力量在于生命力的浩然沛然，经万劫而不覆，历久远而弥新。

　　数千年来，人们对《老子》的钟情倾倒，就在于《老子》一书别具魅力。这短短的五千言中留下了那么多的谜，又因其众多的谜而令人们着迷，令古今中外许多人欲破译谜。这本身就有一种巨大的召唤性的吸引力。数千年来不知道有多少人孜孜不倦地读《老》，解《老》，喻《老》，悟《老》，用《老》，留下了一斛又一斛的思想的珍珠，数以千计的与解读《老子》有关的著作就是一个明证。

　　考证老子其人其书之谜，是一个研究方向，特别是考古的新发现对于这些谜的破解显得特别有吸引力。另外，诠释老子的智慧也是一种探索方向。我想到的是，是否可以就今天的新时期，发挥《老子》的作用，通过媒体的演讲，让老子的智慧和观众、和千千万万的百姓沟通，将其文化的、智慧的琼浆玉液直接灌溉人们的心田，滋润人们的血脉，澡雪听众的精神，丰美听众的灵魂，从而转换生成为新的现代心智。这是我很感兴趣的地方。

　　王国维曾说：“我中国真正之哲学，不可云不始于老子也。”《老子》是哲学书，当然也就比较难读些；《老子》又是中国哲学的元典，那就更难读些。《老子》又是用诗的语言来写成的，是一首五千言的哲学诗，极其精练地表达了复杂深奥的意蕴，但是又十分模糊。董仲舒曾云：“诗无达诂。”这也许也能启发我们，为什么专家说解《老子》会众说纷纭，大约也就有这个道理在。所以，我们读《老子》的感觉，就不像读《论语》那种“对话体”轻松，容易理解，好读懂。对于一般的现代人来说，要亲近《老子》一书还是不太容易，这里我们的学者就有用武之地。我想，今天许多学者都可以仁者见仁、智者见智地为人们进行一番现代解读，读者需要他们，人们需要他们。

　　现代人生活在21世纪，有的人认为，自己是新人类或新新人类，生存的理念好像和数千年前的旧理念完全不搭界，往往怀疑像老子、孔子这样的人还能指导今人的生存智慧？这不是有点风马牛不相及吗？然而，面对21世纪，人们还会将《老子》作为解决新世纪人类各种问题的睿智之书。比如，我通过讲座后发现，有许多观众从对于老子原本不太了解，到了知道是怎么回事，又进而喜爱上《老子》一书了，自己还去慢慢研究、琢磨，再渐渐用老子的智慧来指导自己的工作、生活了。这也从一个侧面说明现代人还需要《老子》，《老子》不仅是对于专家学者有吸引力，同样也被其他许多人士喜爱上了。

　　其实，古今中外的人生，当然有其变化的部分，但是还有其相对不变的东西，因为都是“人之生”嘛，因此，还是有许多可以沟通的地方。古今如此，中外亦然。那么老子教导人们如何生存的道和智慧，当然也有其一定的作用了。其实，《老子》早就踏出国门，受到世界各地人们的欢迎，它确实是世界文化中的一部奇书宝典。

　　试看，《老子》的一些经典语句在百姓中广泛传播，深入人心，足具张力，而且形成了民族文化心理的部分内核。《老子》作为中国文化的经典杰作，它的生命力就在于每一个时代都可以给予人们新的触发、新的启示，从而延续着经典的生命。《老子》虽老，然而老而不朽，且永垂不朽。当然社会不断地发展，新事物不断地出现，新理念不断地涌流，《老子》一书中的内容、理念也不是可以全盘照搬的。因此，我们既要吸纳老子的智慧，还要广纳其他的智慧，这样可以不偏颇，可以智慧地取舍，互补、互动式地前行。

　　《老子》要讲的东西太多，我在《百家讲坛》演讲时，曾努力想开出一份美富的“心灵的菜单”，希望在有限的时间内为观众每次提供一碗心灵的鸡汤，或一盏文化的香茗，或一杯精神的奶酪，或一道智慧的醍醐。但是学识有囿，能力有限，时间有定，虽心向往之，未必能实现。此为一种遗憾！

　　我在《百家讲坛》演讲，博受来自观众的动力，他们热情地写信、打电话给我，反馈信息，鞭策讲演者，还有探讨问题的，这是何等有情有力的推动！令我感动的人和事很多，一位北京的著名老科学家，是研究森林昆虫学专家，他87岁高龄了，还爱上了《老子》的讲座，专门写信给我，令我很感动。还有一对夫妻白天要上班，看不到央视《老子》讲座，夫妻俩相守到晚上0点10分重播时再看，这怎能不叫人感动！还有许多干部、记者、编辑、老总、工人、大中学生，都纷纷来信来电。有的还采访发文，有的出光盘，这些都成了我继续前行的驱动力，这些深情厚意都珍藏在我的心里了！借此机会也谢谢大家了，也乞求大家谅解我不能一一回信。我又不禁想起，上世纪末我曾在日本大阪一所大学里做过一次老子的学术讲座。我当时出了两个题目，一是汉字文化，一是老子。他们马上选择了老子，我心头一热，日本人这么喜欢老子！等到演讲完毕，深受他们的欢迎，我心头又一热，原来中外的现代人都需要老子！

　　我演讲《老子》与写论文不同，也和给大学生讲课不同，《百家讲坛》要求通俗易懂，贴近百姓的生活，因此要换一种思路，换一种讲的方式。比如，因为观众等原因，不能过多地讲到学术上的不同的争鸣，有时不能过多地说明不同版本、出土资料的文字词句的异文问题等等。这要在一次次的演讲中琢磨个道道出来，这对于我来说是一种新的锻炼、新的挑战。我要感谢《百家讲坛》的领导和编导给了我热诚的指导和帮助，使我学到了许多东西。

　　特别要提到的是，在我这个讲演者的后面还有许多幕后的故事、幕后的辛勤、幕后的智慧、幕后的声音。这是来自深层的强大的驱动力。孟庆吉先生与我初次相见在梁溪，然后热忱相邀做王国维学术的讲演等。他有非常敏锐的感触，能很快地发现问题，提出问题。我时得其助，深受其益。还有张长虹女士，在编导中常以女性的特有的细腻，深入捕捉讲演的要点，善编善辑善导，频添亮点。还有王晓、高虹、吴林等诸位先生都给予了热忱的帮助。在此深表谢忱！

　　我还要特别感谢张佳彬先生，他任我节目的主要编导，在与张先生的联系中，受益颇多。他精熟古典文学，有很深的造诣。他很热情，很仔细，不放过一个细节，查漏补阙，还提供许多建议和例证。在此深表衷心的感谢！

　　在这些辛勤的编导后面，我曾接触到制作人万卫先生、策划解如光先生，交谈中均感到他们的博雅上善、心智开阔，以及他们对栏目发展的邃密构拟与高瞻远瞩，所谈往往微言深义，深中肯綮，而且诚挚关爱每一个讲演者。

　　特别要感谢魏淑青主任，感谢她在繁忙的行政工作中，关心本书的出版，拨冗撰写了序言，在此表示衷心的敬意与谢忱！

　　当第一次走进《百家讲坛》栏目的办公地时，我就被眼前那忙忙碌碌、热情洋溢、友好拼搏、朝气蓬勃的年轻群体所感动，这就是他们带领下的团队！在观看《百家讲坛》的每一期节目时，也许是不会知道这背后有这样一个可爱的群体，是他们付出了巨大的辛劳与智慧！我经常这样想，演讲者是一度创造，而他们为演讲做出了二度创造！在《百家讲坛》演讲者的声音中含有他们的不发出的声音，但是可以用心来倾听到的百慧千智的妙谭！老子说：“大音希声。”其是之谓也！

　　我还要深深感谢央视《百家讲坛》与中国民主法制出版社，还有编辑，在一个很短的时间内就精心组织出版了本书，其中的心智和精力的付出是可想而知了。

　　另外，为了保留演讲的特点与风格，以便更能贴近大众，本书写作采用了“话本形式”，即是口语化、直白道来，这与我平时的写作风格完全不同，也是笔者的尝试。同时希望读者，批评指正，纠吾之过，补吾所阙，匡吾不逮，以明日之我，更新今日之我！

 姚淦铭

 西太湖花园

 2005年11月8日