

就像孔子尚在陈邦，姜太公在渭水。他们韬光养晦，只是为等待时机，鱼跃龙门，行云布雨，福泽四方。

站在风口，猪都能飞起来；借力打力，凡夫也能大展宏图。

3

而修行

第二个人生真相：不要妄自尊大，也不妄自菲薄，认识你自己，是任何成功的开山之作。

将相本无种，男儿当自强。

像盗跖很坏，却是寿星；像颜回很善，却是短命；尧舜都是圣人，后代也有不肖子孙；瞎子蠢汉，儿子却位列三公；张良农民出身；萧何不过文书；晏子五短身材，其貌不扬，却奋斗到了齐国宰相；诸葛亮一介村夫，却成了大国军师；韩信是市井之徒，却封为汉朝元帅；

冯唐文韬武略，到老没混上一官半职；李广是神射手，却怀才不遇；霸王项羽很厉害，却乌江自刎；刘邦很弱小，却收获万里江山。

一个人，一种命运。就像花草树木，有的三两年就开花结果；有的半世纪方蓓蕾初绽。

很多时候，有的人满腹经纶，不一定状元及第；可能白发不第；有的人才疏学浅，却能春风得意。

这没有什么可比性，一根豆芽菜，一夜之间就能崭露头角；一棵万年松，百年风雨依然青翠欲滴。

4

第三个人生真相：明白了自然的底层逻辑，才能在现实中游刃有余。

蛟龙不得时，就得跟着鱼鳖虾蟹一块混日子；谦谦君子不得势，就得在齷齪小人手下熬日月；天不得时，混沌一片黯然无光；地不得时，草木凋敝一派苍黄；水不得时，咆哮冲突一泻汪洋；人不得时，空去白回苦苦奔忙……

吕蒙正现身说法，讲了自己的经历。

在他的年轻时代，时乖命蹇，落魄恹惶。在洛阳郊区，白天到庙里听书学道，晚上容身一座寒窑。食不果腹衣不蔽体，让无数人侧目而视，大家异口同声，说他下贱。

吕蒙正叹息道：不是我下贱，时也运也命也。后来，吕蒙正登科及第，春风得意，官做到了极品，位列三公，有权有势，威风八面，吃的是山珍海味，住的是花园别墅，穿的是绫罗锦缎，完全是鸟枪换炮的态势。

他身边人前呼后拥，犹如众星捧月，风光无限；在家里使奴唤婢，众人仰慕，个个笑脸相迎。大家一致认为吕蒙正是大富大贵之人。

他笑道：不是我贵，时也运也命也。

人活在世上，总会遇到这样或者那样的际遇，千万不要自暴自弃，只要定位好自己当下的处境，找准自己的人生方向，明确阶段性的目标，付出不亚于任何人的努力，所有的成功都会如期而至。获得人生的圆满，那仅仅只是一个时间问题。

《货殖列传》范蠡：聚敛财富的秘密是什么？

《货殖列传》很多人都看过，里面讲了汉朝之前很多成功的商业家，有代表意义的是商圣范蠡，辞官归隐，短短几年，成为商业巨头，三次聚敛千万财富并散去。

一，商圣范蠡的操作方式有什么特别？

商圣范蠡是文财神，大年初四，都会有大量的人去求财。只能说这些人没有深入去了解范蠡的成功之处，初四去求财是求不到的。

大部分人说，就是用了低买高卖，这是一个最基本的商业原理，范蠡采用的是经销商的模式，不生产产品，只收购销售。

还有人说，范蠡就是采用了薄利多销的原则，这也是一个最基本的商业原理，范蠡所针对的是贫苦的大众百姓，因此它的商品都是薄利多销的。

范蠡的经商模式很简单。

1，目标客户。所有的贫苦老百姓就是他的中端客户群体，他为这些老百姓们服务。

2，盈利方式。低价购入，高价卖出，赚取中间差，没有其他方式。

3，定价方式。采用薄利多销，不追求高价销售，只追求合理价格即可。也不追求过低价收购，要保证收购方有一定的利润。

从上述来看，范蠡的经营模式很简单，也没有什么出奇之处，和我们目前大部分的商业都差不多，没有什么闪光点。

二，问题来了，如此简单的商业模式，范蠡为什么在短短时间之内可以赚大量的财富？

《货殖列传》有这么一段话：昔者越王句践困于会稽之上，乃用范蠡、计然。计然曰：“知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观已。故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。”

这段话实际上只阐述了一个概念，就是规律。范蠡的老师计然（老子学生）深知天道运行规律，并且总结了农时的运行规律，流年是属鸡和属猴，则是丰收年。流年是属老鼠，属猪，则是大灾年。流年是属蛇，属马，则是干旱年。流年是属虎，属兔，则是饥荒年。

商圣范蠡说过一句话：时不至，不可强生。事不变，不可强成。此段话和上述一段根本含义都是一样。

就讲了一个：时。

范蠡经商的法宝就是这一个秘诀，他能够在最低价时买进，在最高价时出售，这就是对于时的掌控。

时机不到就只有等待。

范蠡从越国逃出来后，跑到了齐国（现在的山东），依海建屋，捕鱼晒盐为生。范蠡从事的主要是生活物质方面的商贸。

通过时间段的现象，确定哪种物资可以低价购买，哪种物资高价卖出？

实际上就是用了一个最简单的原理。人弃时我取，人取时我予。

真正的商业家，成功人士，都会把握风口，也就是时。

比如股票操作，20年的时间只有4波上涨机会，如果你看准其中的一次，一次下重注，就能让你一生衣食无忧。2015年，认识的一个绍兴朋友，在这一波上涨中赚了500万，基本上是小康生活了。

大部分失败的人，都是快进快出，天天操作，让自己那颗患得患失的心，天天紧张。

比如房产操作，2008年到2019年，房价都是快速上升的，2008年全球金融危机，这个时候房价是便宜的，现在房价非常之高，也就没有这个机会了。

任何事物都会有低有高，永远是在最低处买进，最高处抛售。核心的关键就是对于时机的把握。

曾经的亚洲首富李嘉诚，在 90 年代国内圈了很多土地，一直没有开发，20 年后将这些土地分别卖出，所赚取的金額就是几千亿。这就是对于时机的掌控。

三，最后总结一下。

范蠡所有的经商原则就只有一条：对于时机的把握。

时机的掌控是范蠡对于商品价格的直接体现，能够看到不同的时机下，该出手就出手，本质的还是遵循了天道规则。

时间不到，就不要去操作，等待机会，一战定乾坤，这才是所有的经商法宝。

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为

《道德经》：世间最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为。

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为有这样一句话，叫做：以不变应万变。

有的时候不主动出击，选择以静制动，反而是一种更好的策略。

就如同很多人年轻的时候总是毛毛糙糙，总以为自己能够以主观策略改变一切，但是真正成熟之后才明白，有的时候顺应自然和主动求变比起来，才是更高层的一个智慧，这也是我们今天所说的重点。

《道德经》“大成若缺”这一篇文章之中有这样一句话：大直若屈，大巧若拙，大辩若讷。

这句话的意思就是说：

笔直的东西好像有一些弯曲，最灵巧的人好像有一些笨拙，最善变的人好像是不善言辞，这不仅是一种胸怀，更是一种生存的技巧和策略。

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为

所谓“大巧若拙”，主要的特点就是展现出自己和谐木讷的样子，藏起自己的强硬与锋芒，这是十分睿智的一种处事方式和策略。

大巧若拙也是一种顺应自然的策略和智慧，藏起自己的锋芒，可以有效的保护自己。

正所谓说“木秀于林，而风必摧之”。

太过于崭露头角，不但达不到自己的目的，还因为常露锋芒而给自己招致祸端。

任何事物都有主观客观之间存在的矛盾关系，而遵循客观抛开主观，恰好是一种智慧，也能让自己更好的去成就自我。

而从另一个层面来看，大巧若拙可以一切顺应自然，抛开的自然是主观

有失偏颇的想法和成见，遵循的是事物客观存在的规律，这也是道家思想中无为的核心。

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为

古人云：能脱俗便是奇，不合污便是清。处巧若拙，处明若晦，处动若静。

这句话的意思就是说：

能够超脱世俗便是不凡，没有同流合污便是清高。处理巧妙的事情要用笨拙的方法，处于广众之中要善于掩盖锋芒；处于动荡的环境，要如同平静的环境一样。

世间最好的计谋，并非是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为。

越是机巧之事，越要保持一种简朴和笨拙，不可自以为是，不可过于小聪明，才能避免聪明反被聪明误的恶性结局。

越是在高处的事物越要谨慎小心，保持一种谦虚和低调，以免成为众矢之的。

越是处于被动和逆境的环境之中，就越要懂得遵守顺应自然的智慧，切记手忙脚乱，错上加错。

如果有一件事情超出你的能力范围之外，不懂得如何解决和发展，那就顺应自然，以静制动，一切自能化育。

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为

在《庄子》之中有这样一个故事：

有一天，纪渚子替周宣王饲养斗鸡，过了十来天，宣王问他：“鸡训好了吗？”

纪渚子说：“还没有呢，这鸡看起来凶神恶煞，目空一切，但是内在没有底气。”

又过了十来天，周宣王又问他，纪渚子又说：“还是不行，听到别的鸡叫声，见到鸡的影子还有反应。”

又过了十来天问他，他说：“还是不行，鸡的眼神还是凶神恶煞，怒气冲

冲。”

后来又过了一段时间，纪渚子主动告诉周宣王说：“现在可以了，有的时候鸡还会鸣叫，但是没有了好斗的表情，看起来像木头做的鸡一样，道德完美，其他的鸡见到这只鸡的时候，都不敢靠前掉头就跑了。”

道德经：最好的计谋，不是雄韬伟略的计策，而是顺应自然的无为

我们现在听到“呆若木鸡”的时候，都知道是一个贬义词，但是在最初，呆若木鸡不是一个贬义词，代表的是一种以静制动的智谋与策略。

静若处子，动如脱兔，这也是道家追求的修养境界。

以不变治万变，以静制动，这一种无知无觉，才是人生制胜的秘密武器，无好胜心则无所不胜，所向披靡。

《天道》：底层人拼命，中层人拼圈子，顶层人拼什么

电视剧《天道》里有一个情节，很值得我们反思：

格律诗公司被起诉，面临六百万赔偿金的时候，叶晓明等人着急忙慌提出退股。而肖亚文却在这个关头，提出购买格律诗的股份。

明明面对的是同一件事，但是，不同的人却做出截然相反的决定。

恰恰是因为他们的决定，叶晓明等人和肖亚文之间，划出一道很大的阶层鸿沟。前者一夜返贫，做回底层人。后者摇身一变，从底层跃升到中层。

《天道》里的人，每个人都很努力，想要突破自己的阶层。有的人拼了老命，却还是只能呆在井底。有的人从井底走了出来，趴在井沿看到天空广阔。

人到底怎样才能突破自己的阶层呢？

1、底层人拼命

我们绝大多数人其实和王庙村村民一样，农村出身，没有资源，没有钱，也没有什么过硬的本事。

比如，写字楼的普通白领、工厂上的流水线工人、外卖员、环卫工……像这类人都是**资源提供者。我们提供的是自己的时间和精力。**

怎么才能活得更好呢？

丁元英在王庙村跟村民开会的时候，说了一段话，极其精辟：“**生存法则很简单，就是忍人所不忍，能人所不能。忍是一条线，能是一条线，两者的间距就是生存机会。**”

想要活得好，就要做到两点：忍受别人忍不了的苦，把手头上的事情做漂亮。

有些人嘴上念念叨叨的，说想挣钱想挣钱，但是呢，为人很懒惰，干什么事都是“差不多就行”，这种人太爱惜自己了，一辈子都没有出头日。王庙村的村民，听了丁元英话，“别把自己太当人”，一家大小往死里干。最终用超乎想象的低成本，做出了高质量的音响。

吃苦耐劳，精工出细活，凭借这两种品质，村民们从贫困走向小康。村民的故事给我们什么启发呢？**如果我们没有好的出身，就得找一**

有前途的公司，做到丁元英说的“忍”和“能”，吃别人吃不了的苦，做事情比别人漂亮。长此以往，才能被领导看见，逐渐委以重任。

把活儿干好，成为领导的心腹，升职，这是从底层走向中层的重要通道。

2、中层人拼圈子

《天道》里的中层，典型代表就是，韩楚风的下属马主任，和丁元英的下属肖亚文。他们能够实现阶层跃迁，是因为他们都很善于向上社交。

很多人对“向上社交”的理解，就是请客吃饭，请牛人帮忙。这样的理解太浅，没有深入到本质层面。

成功的向上社交，秘诀在于——你自己能成为上位者的“价值提供者”。

丁元英为什么会选择肖亚文作为格律诗掌门人？为什么不是叶晓明、刘冰？

他需要一个为企业创造价值的人。

肖亚文免费给格律诗找仓库，免费给格律诗打赢了官司，欧阳雪原本要给她20万，她没拿。官司赢了之后，格律诗一战成名。从一家由农民组建起来的扶贫公司，摇身一变成为市值600万，足以和行业龙头乐圣公司合作的知名企业。

肖亚文用两次免费做事，拿到了入股格律诗的入场券。

反观叶晓明等人，对比非常明显。

叶晓明在企业面临危机时刻，甩手走人。刘冰，拿着丁元英给他的假文件，一心只想着怎么压榨企业的油水。

他们都是“索取者”，而不是“价值提供者”。

能成为中层的人都有非常精准的判断力，在机遇到来的时候，迅速出击。

就像肖亚文，在德国私募基金解散之后，为了和丁元英保留一丝联系，她自费飞德国，拜托芮小丹帮忙在古城找房子，关照丁元英。因为这份关照的人情，最终是算在她肖亚文的头上。

芮小丹问她为什么那么大费周章？

肖亚文说的一段话，非常关键：“认识这个人就是开了一扇窗户，就能看到不一样的东西，听到不一样的声音，能让你思考、觉悟，这已经够了。其它还有很多，比如机会、帮助，我不确定。这个在一般人看来可能不重要，但我知道这个人很重要。”

人与人之间，最大的差别就是认知。像丁元英这样的高手，能够掌握到一般人很难知道的信息，他们对信息的分析深度，对规律运行的走向判断，远非常人可比。

一个人永远不能赚到自己认知之外的钱。

除非你能链接认知水平远超于你的高人。融入他的圈子，成为他的人脉。

很多人把“人脉”等同于能帮助自己的高人。

这种理解是错误的。

我们应该问自己一句：我有什么价值，能够让高人出手帮我呢？

肖亚文之所以能得到丁元英的青睐，是因为肖亚文先为丁元英提供了帮助啊，她是丁元英的“价值提供者”。

中层人都明白的一条向上社交的法则：所谓人脉，不是能帮助我的人，而是我能帮助的人。

首先一定是自己要有价值，要有付出，才能和高人保持长久的链接。

3、顶层人拼系统

普通人赚钱，靠的是出卖自己的时间和精力。

顶层人赚钱，靠的是一个能够持续盈利的系统。他把整个系统想好了，再把合适的人放到系统里，让聪明的中层人，管理着一群出卖时间和精力的底层人，保证这个系统能够好好运转起来，他就能实现持续性挣钱。

丁元英组建格律诗公司，就是组建起一个持续盈利的系统。

勤奋忠诚的王庙村村民作为底层员工，王庙村作为免费厂房，丁元英那套40万的音响作为模板，打造仿品。解决了产品生产的问题。

利用柏林、伦敦、巴黎三个城市当托，让斯雷克公司当打手，让法院和媒体起哄，让伯爵公司落井下石。解决了营销宣传的问题。

和乐圣公司打官司，打赢了，乐圣被迫和格律诗合作。解决了销售渠道的问题。

叶晓明、刘冰等人退出格律诗，保留冯世杰，肖亚文当掌门，解决了高层人员去留的问题。

格律诗，就是一个非常完整的商业系统。一个能够持续赚钱的系统。

冯唐也提到类似的观点。很多人知道冯唐是小说家，却少有人知道他还是成功的企业家，关于企业经营，冯唐说过：

“百分之八十的时间是在思考、分析、制定各行各业和组织的战略：愿景是什么？使命是什么？价值观和初心是什么？中长期目标是什么？在什么地方竞争？商业模式是什么？在保持初心的前提下，如何挣钱、多挣钱、持续性地挣钱？核心组织是什么？如果没有，如何补充？需要哪些资源？如何去得到？”

高手组建起一个赚钱系统之后，他就财务自由了，因为他就算躺着睡觉，这个系统也会持续为他赚钱。

这就是高人的境界。高人看到的是系统，是战略，是格局。

《天道》这部剧，展现出各个阶层的人奋力向上挣扎的过程。每个人都能在剧中看到自己的影子。看到认知是如何影响一个人的决策，从而对人生产生巨大的影响。

《素书》在高位当鹰立如睡，虎行似病，在低谷，当潜居抱道， 难得糊涂

聪明有才的人比比皆是，但因为机关算尽太聪明，到头来，丢了卿卿小命的也不少。孟子曰：“大丈夫穷则独善其身，达则兼济天下”。为人处世是精明一点好，还是糊涂一点好呢？

《素书》相传为秦末黄石公（一个比鬼谷子还要神奇的人物）所作，全文 1336 字，包含了作者修身正己，为人处世，领导谋略，治国安邦的四大思想体系。被民间视为奇书，天书，也有人说素书是天下谋略第一奇书，谋略秘籍。素书的第一授予者是张良，张良在得到素书后，运用其中的智慧辅佐汉高祖刘邦定天下，于是后人称读《素书》“可为帝王师”，那么究竟有多神奇呢？

都说小谋谋事，中谋谋局，大谋谋人。这本书讲的正是经营人心，以人为本，素书通篇精简，字字珠玑，句句经典，哲学指导性非常接地气，与其说是天书，不如说是生活中的一些大道理，也是我们生活中常见也常需要自省的修为。素书还有一个非常实际的地方就是，它指出了世人应该避免的一些行事雷区，以及应对策略。今天，我们就开始逐一来学习素书的精髓，见识一下什么叫做真正的深谋远虑。能学到一二，将终身受益！

经典语录三十八：“以明示下者暗，故潜居抱道，以待其时”

这句话的意思是说：总是向别人显示自己的聪明才智，其实是愚蠢的行为；所以，当时机不对的时候，能够及时隐退，坚守正道，等待时机来临，便可一飞冲天。

家财八亿两，官至文华殿大学士的和珅，他很有才，也很有财，富可敌国。可是，因为他机关算尽太聪明，到头来，“百年原是梦，卅载枉劳神”，不仅八亿两入了国库，小命也丢了。为人处世可以聪明，但一定要把握度，否则倒霉的就是自己。

《红楼梦》中的王熙凤，何等的冰雪聪明，她八面玲珑，九面处世，她笑里藏刀，外柔内刚，表面向你微笑，心里却在给你下套子。看上她美色的贾瑞，被她的计策整的一缕孤魂上了青天；看上他老公的尤二姐

被她的两面三刀逼得吞金自尽。王熙凤有多大的能耐？荣、宁二府在她的整治下井然有序，秦可卿出殡这样的大事到了她手里简直就是小菜一碟。她能说会道，贾府上下无人不晓琏二奶奶。

凡事都要有一个度，王熙凤可以说是一个精明的过火的女人，她处处好强，事事争强好胜，到哪里都有她，什么事都想管，终于得罪了大太太，贾母去世后，她的靠山没了，最终丢了卿卿性命。这样精明的一个女人，下场如此悲惨，终究还是没有看透“难得糊涂”四个字的内涵。

为人处世，到底是精明一点好，还是糊涂一点好？各人有各人的看法，每个人都有不同的答案，黄石公在《素书》中就认为，做人还是糊涂一点好。当然这种糊涂并不是真的糊涂，而是大智若愚，大巧若拙。

虽然说人性都喜欢直接厚道的人，而讨厌投机取巧的人，但很多时候不懂机巧权变又难以处世，尤其是所处的环境并不如人意的时候。这个时候就应当“潜居抱道，以待其时”。

人们常说“机缘巧合”，“机缘”有，但是并没“巧合”之说，所有的巧合，只不过是韬光养晦之后的时机成熟，时机不成熟时，就应该等待，只要坚守意志，终有实现价值的一天。

战国的苏秦就是一个例子，跟随鬼谷学游说之术多年，当他拜别鬼谷下山后，为了求取功名，四处奔波，周游列国，向各国阐述自己的政治主张，但却屡屡碰壁，当时没有任何一个国君欣赏他。垂头丧气，落魄到回家后，嫂子连一顿饭都不想做给他吃。从此，苏秦振作精神，苦心攻读，头悬梁，锥刺股，终于在一年后，他看清了政治形势，第二次周游列国时，他说服了六国，合众抗秦，并被封为“纵约长”，做了六国的宰相，而当此时的苏秦衣锦还乡后，他的亲人一改往日态度，“四拜自跪而谢”

沉潜的日子就相当于长长的起跑线，能够让你飞得更高更远。所有的成就都不是一蹴而就的，只有静下心来日积月累地蓄积力量，才能在机遇到来时乘势而起。

所以，人在顺境，身处高位时应当“鹰立如睡，虎行似病”，聪明不露，才华不逞，方可负重远行。在逆境，低谷时应当做潜龙“潜居抱道，难得糊涂”，一朝时机成熟，便是飞龙在天。

《素书》可以解决人在社会中行走所遇到的几乎所有尺度问题。它能教你做到“随心所欲不逾矩”。

谋略奇书《素书》“恩义聚人，重禄养贤”，人才要深爱、厚养

古人云：“聚人必须恩义，养贤必以重禄。恩义聚人，遇危难舍命相报；重禄养贤，辄国事必行中正。”

朱元璋曾说：“予思英贤，犹如饥渴”真正爱惜人才的人，都会求贤若渴。历史上有很多求贤若渴的人物。一代枭雄曹操，为什么手下人才济济，还个个都誓死效忠，甘愿为其所用？

《素书》相传为秦末黄石公（一个比鬼谷子还要神奇的人物）所作，全文1336字，包含了作者修身正己，为人处世，领导谋略，治国安邦的四大思想体系。被民间视为奇书，天书，也有人说素书是天下谋略第一奇书，谋略秘籍。素书的第一授予者是张良，张良在得到素书后，运用其中的智慧辅佐汉高祖刘邦定天下，于是后人称读《素书》“可为帝王者师”，那么究竟有多神奇呢？

都说小谋谋事，中谋谋局，大谋谋人。这本书讲的正是经营人心，以人为本，素书通篇精简，字字珠玑，句句经典，哲学指导性非常接地气，与其说是天书，不如说是生活中的一些大道理，也是我们生活中常见也常需要自省的修为。素书还有一个非常实际的地方就是，它指出了世人应该避免的一些行事雷区，以及应对策略。今天，我们就开始逐一来学习素书的精髓，见识一下什么叫做真正的深谋远虑。能学到一二，将终身受益！

经典语录三十六：“爱人深者求贤急，乐得贤者养人厚”。

这句话的意思是说：爱惜别人的人，一定求才若渴，若已经得到贤才，则必定会不吝钱财，给予丰厚的待遇。

“上善若水”，水的最大长处是“善下之”，善下则百川汇集，曹操能成大事的条件之一，就是他有着“任天下之智力，争众才之归心”的博大胸怀。

曹操不仅唯才是举，而且还能礼贤下士，对真正的人才，他会真诚相待。荀彧就是一个例子。有一次，曹操前往泰山庙拜访高僧，请高僧向自己推荐几位贤能之才。高僧给了曹操一个小锦囊，告诉他若遇到一位胆敢辱骂他的人，及时打开锦囊便知道了。

后来曹操率大军攻入中原，所到之处，鸡犬不宁。进许昌后，曹操扎营于景福殿庙里面。曹操的弟弟曹仁淘气贪玩，带着士兵四下抢夺，弄得许昌百姓惶惶不安。这样几天后，四个城门上忽然贴出一张帖子，上边写着：“曹操到许昌，百姓遭了殃，若弃安抚事，汉朝难安邦。”落款是：“许昌荀彧。”曹操看到帖子后，无比气愤，正想下令捉拿这个胆大包天的人，猛然想起高僧给的锦囊，于是，曹操赶忙打开锦囊一看，只见上面写着这样一首诗：“开口就晌午，日落扁月上。十天头长草，或字三撇旁。才过昔子牙，谋深似子房。”很明显这是一首藏意诗。曹操忙着请来身边的诸位谋士，共同解读其中的含义，折腾了半天才明白六句诗中隐含了这样四个字“许昌荀彧”。曹操这才恍然大悟，急忙派人请荀彧到自己的帐中。

荀彧因为不满当朝昏庸无道，一直隐居于许昌，后来听说曹操有勇有谋，又爱惜人才，想投奔曹操，又不放心，于是写了这张帖子来试探一番，今天见曹操特意派人来请，心里高兴，但为了考察曹操是否真心，便故意拒门不出。这个时候刚好是寒冬腊月，天气寒冷，遭到拒绝后，曹操没有生气，反而不顾严寒，亲自拜访荀彧，但两次都败兴而归。曹操依旧没有生气，仍然耐心求访。

后来，曹操听说荀彧前往祖坟扫墓，于是备下厚礼，前往凭吊。曹操来到坟前，看见一个年轻少年，仪表堂堂，正专心致志阅读《孙子兵法》，头也不抬。忽然一阵风起，把书吹落在地，曹操急忙上前帮忙捡起来并恭恭敬敬地递上。对此，荀彧却置之不理，只大声喝问来者何人。曹操说：“我是曹孟德，今天特意来请荀公帮忙开创汉室江山。”没想到，荀彧却十分冷漠地回绝了曹操。曹操赔笑说：“久闻先生足智多谋，今日请不得先生，我不归。”荀彧又推说腿有毛病，行动不便。曹操便亲自牵来自己的马，扶荀彧骑上，迎入景福殿中。

面对一世枭雄曹操，旁人若敢忤逆，恐怕早已人头落地，可对于荀彧，曹操却能如此忍耐，可见他是多么求贤若渴，能如此礼贤下士。而只有真正爱惜人才的人，才能够做到礼贤下士，尊重人才，厚待人才。这就是为什么“天下忠正效实之士咸愿为曹操所用”的原因。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

《资政通鉴》说：

“择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从。”

一个人，想要走上坡路，就要选择友善的人交往，多读有益的书，多听取别人善意的劝告，多采取友善的行动。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

择善人而交

冯梦龙说：

“相识满天下，知心能几人？”

人的一生，来来往往，会遇到形形色色的人。

但在这些人中，能成为朋友的，却少之又少。

真正的朋友，不在相识时间的长短，而在三观相近、相知相惜。

春秋战国时期，孙臆和庞涓都是鬼谷子的徒弟，两人也因此成为朋友。

但庞涓性格急躁，还没学成，就急急下山，告别了师傅。

临走之际，庞涓对孙臆说：

“你放心，如果我被魏王重用，能建功立业，一定把你推荐给魏王，我们兄弟齐心合力辅佐魏王，共享荣华富贵。”

孙臆信了他的话，学成以后，就去投奔庞涓。

但鬼谷子劝他说，庞涓心胸狭窄，万不可深交。

孙臆却觉得自己和庞涓同门师兄弟一场，没有把老师的话放在心上。

见到庞涓后，庞涓表面欢喜，内心却嫉妒孙臆比自己厉害，怕孙臆抢了自己的风头。

没过多久，他就设计陷害了孙臆，最终导致孙臆被削去了膝盖骨。

孙臆这才知道，自己交友不慎，后悔不已。

有句话说：

“道不同，不相为谋。”

不是所有的人都能成为朋友，不是所有的人都值得你真心付出。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从
交朋友，一定要擦亮眼睛。

择善人而交，择君子而处，才能奇文共欣赏，疑义相与析。

就像杜甫和李白这一对忘年交。

尽管杜甫比李白小了整整 11 岁，但杜甫被李白的文采深深吸引，与李白一见如故。

而李白也欣赏这个年纪轻轻却文思敏捷的兄弟，两人共同切磋、共同进步。

尽管相处时间不长，但杜甫后来却写了大量纪念李白的诗，回忆这一段珍贵的友谊。

海内存知己，天涯若比邻。

值得相交的朋友，不在距离的远近，不在年龄的大小，而在是否知你、懂你、包容你。

与其把时间浪费在无效的社交上，不如把有限的时间和精力，留给真正的朋友。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

择善书而读

书海无涯，在我们身边，有许许多多的读物。

不同的书，反映的是不同的人生观、价值观、世界观。

读不好的书，会让我们急功近利、误入歧途；读好的书，却让我们开卷有益、获益无穷。

清朝初期的著名学者、史学家万斯同，小时候很顽皮，也不爱学习。

有一次，客人到他家去做客，结果他又开始调皮捣蛋。

客人委婉批评了他几句，万斯同恼了，一怒之下，就上前掀翻了客人的桌子。

他这种乖张的举动，惹得父亲大怒。

为了教育他，父亲把他关进了书房，从此不准他出书房半步。

无所事事的万斯同不能出去玩，觉的实在无聊透顶，看到书房里有很多书，就随手抓起几本看了起来。

这其中，就有一本陆羽的《茶经》。

里面写道：

“茶香宁静却可以致远，茶人淡泊却可以明志。”

读着读着，万斯同越来越上瘾。

他渐渐领悟到，人生如茶，只有经历沸水的冲泡，才能清香四溢。

从此，他爱上了读书。

哪怕后来父亲允许他出书房了，他仍然躲在书房里，如饥似渴地阅读。

在书香的滋润下，他也一改以往暴戾的脾气，变得像茶水一样，淡泊致远。

后来，学富五车的他，成为了著名学者，并参与了《二十四史》中《明史》的编修工作。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

莎士比亚说：

“生活里没有书籍，就好像没有阳光；智慧里没有书籍，就好像鸟儿没有翅膀。”

读一本好书，是一次精神的朝圣；读一本好书，是一次灵魂的洗礼。

当我们读书越多，读书越深，我们的眼界就会越来越宽阔，精神世界就会越来越丰富多彩，为人处世也会越来越通透豁达。

腹有诗书气自华。

读过的书，走过的路，终究会滋养我们的容颜、丰厚我们的底蕴。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

择善言而听

松下幸之助说：

“能虚心接受人家的意见，能虚心去请教他人，才能集思广益。”

面对他人的意见，如果我们善于倾听，我们就能有则改之、无则加勉。

宋朝有个武将叫狄青，由于从小家境贫寒，他没有读过多少书。

但他骁勇善战，立下了赫赫战功。

就在他风头无两之际，他的同仁范仲淹却给他送了一些书，并对他说：

“你虽然是一个武将，但你作为一个将领，如果不知道天下古今之事，那么就你只有匹夫之勇。”

狄青听了范仲淹的话，觉得很有道理。

此后的他，一有空闲，就静下心来认真阅读，研习古代兵法。

几年之后，他带兵大战，越发娴熟，而且各种兵法信手拈来，如入无人之境，成为百战不殆的常胜将军。

葛洪有言：

“劳谦虚己，则附之者众；骄傲倨傲，则去之者多。”

善于听取别人意见、谦虚谨慎的人，就会获得大家的帮助，赢得大家的认可。

而听不进别人意见的人，就可能在骄傲中毁了自己。

古训：择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从

战国时期，有位将军叫赵括。

他从小就在父亲的影响下学习兵法，自认为天下没有人能够比得上他的。

有一次，赵括要领兵出征。

但他母亲觉得他过于骄傲，只会纸上谈兵，不适合当将军，就坚决反对。

但赵括却觉得自己很能干，压根不把母亲的话听到耳朵里。

他母亲没奈何，只好去找赵王。

她对赵王说：

“我儿子自从当了将军，就盛气凌人，军队里没有人敢抬头看他，赏赐的