

舒大丰◎著

禁忌与成功篇

做人做事 心理咨询 全书

JINJIYUCHENGGONG

养性：做人的12条简单法则



如果斤斤计较，处处与人发生摩擦，那么即使他本领再高，也往往壮志难酬；如果过于八面玲珑、圆滑虚伪，总是想让别人吃亏，自己占便宜，则必将众叛亲离、形影相吊。

百花洲文艺出版社

养性：做人的12条简单法则

如果斤斤计较，处处与人发生摩擦，那么即使他本领再高，也往往壮志难酬；如果过于八面玲珑，圆滑虚伪，总是想让别人吃亏，自己占便宜，则必将众叛亲离，形影相吊。

YANGXING ZUORENDE 12TIAO JIANDANFAZE



ISBN 7-80647-920-1



9 787806 479209 >

ISBN 7-80647-920-1/1·575

定价119.20元

(共四册每册定价29.80元)

养性：做人的 12 条简单法则

做人做事心理咨询全书

(禁忌与成功篇)

舒大丰 著



百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

养性:做人的12条简单法则/舒大丰.著 —南昌.

百花洲文艺出版社,2005

ISBN7-80647-920-1

I.养... II.舒... III.散文-作品集-中国-当代

IV.I267

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第132350号

做人做事心理咨询全书
养性:做人的12条简单法则
舒大丰 著

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路310号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:各地新华书店

印 刷:北京兴达印刷有限公司

版 次:2006年11月第1版第一次印刷

开 本:787毫米×1092毫米 1/16

字 数:200万

印 张:72.875

ISBN 7-80647-920-1/I·575

定 价:119.20元(共4册,每册定价29.80元)



第一章 做人做事的禁忌心理咨询 1

为什么做人不要冷漠孤傲	2
为什么做人不要高高至上	4
为什么做人不要得意忘形	5
为什么做人不要唯利是图	8
为什么做人不能浑浑噩噩	9
为什么做人不要太自私	11
为什么做人不要太计较	13
为什么做人不要落井下石	15
为什么做人不能没有主见	16
为什么做人不要强出头	17
为什么不要跟高手低	18
为什么别滥当“老好人”	20
为什么别搞歪门邪道	21
为什么不要沉溺于空想之中	23
为什么别让自己活得太累	25
为什么身正不怕影子歪	26
为什么不向无能为力低头	27
为什么做事不要急于求成	29
为什么做事不能没有计划	30



为什么做事切忌分散精力	32
为什么敷衍了事成不了大事	34
为什么不带着怒气做任何事	36
为什么不要为了炫耀而冒险	37
为什么做事不惧权威	38

第二章 待人处世的禁忌心理咨询

为什么手中有权也要有品格	40
为什么有文品也要有人品	41
为什么不要占有他人的功劳	42
为什么不要为别人的成就生气	43
为什么不与同事争权夺利	43
为什么不要害怕当众出丑	46
为什么不要过分依赖他人	47
为什么你争我抢只能两败俱伤	50
为什么吃亏才能占大便宜	52
为什么犹豫不决害人害己	53
为什么处事不要太认真	55
为什么不挡别人的财路	57
为什么不要尝试“玩阴”	58
为什么谁都不可小觑	60
为什么冤家宜解不宜结	62
为什么不要迷信经验	66
为什么不要把节约当做吝啬	67
为什么忌一条道走到黑	68

第三章 社交礼仪的禁忌心理咨询

为什么千万别忘记他人的名字	72
为什么永远只与成功者为伍	76
为什么对好朋友也要客气有礼	77

为什么一定要感谢别人的支持	78
为什么不要盲目和别人攀比	80
为什么不把对手看成眼中钉	81
为什么不做老板的“密友”	82
为什么给人好处别张扬	83
为什么不要对人太好了	85
为什么不要窥视朋友隐私	86
为什么不要疏远落魄的朋友	87
为什么不要出卖朋友	89
为什么不要太相信朋友	90
为什么借朋友钱不如给钱	92
为什么不招惹小人	93
为什么不要侵犯别人的“领地”	94
如何小心突然升温的友情	96
如何躲避别人的陷阱	97
你要小心应对的几种人	99

第四章 说话办事的禁忌心理咨询

为什么说话要选择对象	102
为什么人多的场合少说话	102
为什么逢人只说三分话	104
为什么恶言恶语伤害人	105
为什么不说别人不感兴趣的话	107
为什么要坚持在背后说别人的好话	109
为什么不要翻人家的污点	111
为什么不要取笑别人的弱点或缺点	112
为什么说实话比说谎言更伤人	113
为什么不自吹自擂或口若悬河	116
为什么说话不能说得太绝	119
为什么不要将自己的意见强加于人	120
为什么不要在失意者面前谈得意事	122
为什么认错就能平息争论	123



为什么不要为自己的错误做任何辩解 124
 为什么不要负面回应批评 126

第五章 职场竞争的禁忌心理咨询 129

为什么千万不要入错行 130
 为什么不要刻意寻找上班族的天堂 131
 为什么职场竞争须谨慎设防 133
 为什么没有兴趣的事不要碰 135
 为什么不要缺乏敬业精神 137
 为什么不要有怀才不遇的想法 138
 为什么不要在工作上被人看不起 140
 为什么不要当众指责你的主管 142
 为什么尽职尽责切忌混水摸鱼 143
 为什么不拿薪水而工作 145
 为什么对工作切勿草率行事 147
 为什么不把坏情绪带进工作中 150
 为什么不轻视“卑微”的工作 152
 为什么不要拒绝有难度的工作 154
 为什么不要在工作期间公私不分 155
 为什么莫泄露公司的机密 156
 为什么不把职场上的开除太当回事 157
 为什么做工作不要破罐子破摔 159
 为什么转行风险别轻易跳槽 161

第六章 经商致富的禁忌心理咨询 163

为什么做生意先做人 164
 为什么经商不要太精明 165
 为什么经商赚钱不要心急 167
 为什么不贪图眼前利益 168
 为什么少与朋友做买卖 170

为什么经商不要往人多的地方挤	172
为什么资金少也能得到财富	174
为什么竞争并非“你死我活”	175
为什么名牌绝对不可能无限延伸	177
为什么做生意不能一次赚足	179
为什么放弃小利也能赚大钱	180
为什么敢冒风险能赚大钱	182
为什么商场有陷阱粗心大意要不得	185
为什么贪小便宜吃大亏	186
为什么销售切忌一轰散沙	188
为什么底牌不要亮得太早	190
为什么不要偷税、漏税	191
为什么借钱容易还钱难	192

第七章 恋爱婚姻的禁忌心理咨询

初恋少女须知	194
如何冷静地对待失恋	197
为什么男女恋爱要讲条件	199
为什么不要为情自毁	202
为什么不要为爱所累	203
为什么要求男人发誓的女人会变心	205
为什么女人不要把男人看得太紧	206
如何掌握二十种不能嫁的男人	207
男人要远离哪九种女人	210
男人要哪六种女人要当心	211
为什么男人总在乎女人的过去	213
为什么男人都爱“喜新厌旧”	215
女人如何挑战成功男人的爱情	216
为什么夫妻间需要保守的秘密	219
爱打老婆的有哪四类男人	221
为什么恩爱夫妻也要亲密有间	223
为什么夫妻之间相争无输赢	225
为什么夫妻之间不要乱猜疑	229



如何理智面对配偶的不忠行为	232
如何逢场作戏小心美人计	233

第八章 精神情绪的禁忌心理咨询

为什么不能经常感到生活空虚	236
为什么不能总是逃避现实	240
为什么不能常感到无奈	242
为什么不能经常有挫折感	243
为什么不能总有畏难情绪	244
为什么不能工作中总有抵触上级的情绪	247
为什么不能总想嘲笑他人	251
为什么不能经常情绪消沉	252
为什么不能抽烟解闷	257
为什么不能喝酒浇愁	259
为什么不能失败后不振作	262
为什么不能一碰到不如意的事情就悲观	263
为什么不能心理总是不能放弃对别人的成见	265
为什么不能总是对某些事看不惯	267
为什么不能总是在说过了做过了以后感到后悔	268
为什么不能总是放不下旧时的仇恨	269

禁忌与成功篇

做人做事心理咨询全书

第一章

做人做事的禁忌心理咨询





为什么做人不要冷漠孤傲

一个人要想孤立自己并不难，只要自视高人一等就足以奏效。昂起高傲的头，感觉上固然有些飘飘然，但从此也不再为人所看重、所欣赏、所亲近，这种受自傲心理所累的人同受自卑心理所困的人在与社会的融合方面，结果是一样的，都不会获得好的结局。所以，要想从高傲自大的误区中走出来，就必须首先学会真诚地关心别人。

这也是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘诀之一。罗斯福是个使仆人都喜爱他的人，他的黑人男仆詹姆斯·阿默斯就曾写过一本关于他的书，取名《西奥多·罗斯福——他仆人的英雄》，阿默斯在书中写了这样一段富有启发性的话：

“我妻子有一次问总统关于鹌鸟的事，因为她从未见过鹌鸟，于是总统详细地描述了一番。不久后的一天，我们小屋里的电话铃响了。我妻子拿起电话，才知道是总统本人打来的，他特意来告诉她，我们屋子窗口外面正好有一只鹌鸟，如果她往外看，就能看到。罗斯福时常做这类小事。每次他经过我们的小屋，如果看不到我们，他就会轻轻地叫着‘鸣、鸣、鸣，安妮！’或‘鸣、鸣，詹姆斯！’。这是他表示友好的一种招呼习惯。”

仆人怎能不喜欢一个像他这样的人呢？

有一天，卸任后的罗斯福到白宫去。不巧的是，塔夫脱总统和夫人都不在。这时，他那种真诚对待身份卑微的人的态度完全体现出来了：他同所有的白宫旧仆人打招呼，而且能叫出每个人的名字，连厨房里的姑娘也不例外。

当他见到厨房的阿丽丝时，问她是否还烘制玉米面包。阿丽丝回答，她有时为其他仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“他们的口味太差了，”罗斯福颇为不平，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。”

阿丽丝端出一块玉米面包放在盘子上给他，他一面吃着一面向办公室走去，经过园丁和工人的身旁时，还不断跟他们打招呼……

“他对待每一个人，还和以前一样。”仆人们互相低声讨论着。而一名

叫艾克·胡佛的仆人眼中含泪地说：“这是近两年来我们唯一的愉快日子，我们任何人都不愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。”

可见，大人物之所以成为大人物，就是因为他们永远不会受到孤立。

另外，对别人的事情感兴趣才能使别人对自己感兴趣。正是由于这样的性格，使得查尔斯·伊里特博士成为有史以来最成功的一位大学校长。他从南北战争结束后到第一次世界大战前五年，一直担任哈佛大学校长。下面是伊里特博士做人做事的一个例子：

有一天，一个名叫克立顿的学生到校长室去借 50 美元的学生贷款。这笔贷款被批准了。“当我万分感激地致了谢，正要离去时，”克立顿自己叙述道，“伊里特校长说：‘请再坐会儿。然后他对我说：‘听说你在自己的房里亲自做饭吃，只要你所吃的食物适当、分量足够，我并不认为这是坏事。我念大学时也这样做。你做过牛肉狮子头吗？如果把牛肉煮烂，就是一道好菜，我当年就是这样做的。然后他就耐心地教我怎样做牛肉狮子头吃。’”

一个人真诚地对别人感兴趣的话，即使是极为忙碌，也可以表达关心，使人获得帮助。

还有一位大人物更具传奇色彩：

法国的巴黎是一座美丽的花园城市，花园城市的美丽离不开园丁的辛勤劳动。同时巴黎也以它的美丽和古老的欧洲文明迎接着来自世界各地的游客。

一天，一位美国的阔太太来到这座城市游览。她在林荫道和草坪中散步时，忽然看见一个老头儿正在花坛里浇水。他是那样内行，那样勤恳，他那一丝不苟的姿态，足以证明他是个上等的园丁。美国阔太太有一座私人花园，她想，这位法国老头儿真是百里挑一的好园丁。在美国恐怕出高价也很难找到，现在既然有幸碰上了，为什么不带他到美国去呢？

于是她问那位老头儿，愿不愿意赴美国去做她的园丁，她可以给他高于法国三倍的工资，还可以负担他的旅费。为了说服老头儿，她又把美国吹嘘了一番，仿佛那儿遍地是黄金，外人去了人人都能发财。

“夫人，”老头儿很有礼貌地回答说，“真是不巧得很，我还有另外一个职务在身，一时离不开巴黎。”

“你统统辞掉吧！这些，我都会给你补偿的。你除了园丁，还兼职干什么工作呢？是兼营副业？是送牛奶还是养鸡？”

“都不是，”老头儿微笑着说，“我希望人们下次不要再选我，我就好来接受你给的美差了。”

“选你做什么呀？”



“选我当……”

“你是……”

“我就是安里，我这个园丁兼着法国总统。”

这些伟大的人物用自己的行动表示了，他们从未把自己同普通人区别开来，他们都是下意识、不自觉地就把自己的言行定格在做人做事上了，他们堪称是有品德的人。

为什么做人不要高高至上

安东尼·罗宾谈起华人首富李嘉诚时说：“他有很多的哲理性的语言，我都非常喜欢。有一次，有人问李泽楷，他父亲教了他一些怎样成功赚钱的秘诀。李泽楷说父亲没有教要不是赚钱的方法，只教了他做人处世的道理。李嘉诚这样跟李泽楷说，假如他和别人合作，假如他7分合理，8分也可以，那李家拿6分就可以了。”

也就是说：他让别人多赚2分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿6分，但现在多了一百个人，他现在多拿多少分？假如拿8分的话，100个会变成5个，结果是亏是赚可想而知。在台湾有一个建筑公司的老板，他从一亿资产到一百亿台币的资产。他是怎么创业成功的？他在别家做总经理的时候，对老板说，假如他要成功的话，他希望他成功。他给他看一则报道，这则报道就是报道李嘉诚，然后在上面写着：“7分合理，8分也可以，那我只拿6分。”同一套李嘉诚哲学，用在不同的人身上，之后他也从一个小员工成为价值25亿人民币的董事长。

所以，罗宾和任何人合作，一定用这样的思考模式，因此他的合作伙伴越来越多。比如，他在台湾刚开始演讲的时候，“有一个经纪人，他有买房子还贷款的压力，而我没有什么压力，但给他的抽成不够，没有办法付贷款。为了帮他付清贷款，我给他额外的提成。我的另一个合伙人，他也有很多合伙人，但他什么都不懂，我还得教，结果我和他对开分。为了帮助他消除他的生活压力，我愿意多牺牲二十个点。”

罗宾认为，天下没有卖不掉的产品，只有不会卖的人。假如今天所有

的事情都只是利益因素,或只要产品好就卖得出去的话,那天下就不需要任何营销人员了。在任何产品的营销中,人是最大的差异。比如迈克,他是一家信封公司的老板。有一次,他去拜访一个顾客,那个经理一看他就说:“迈克先生,你不要来了。我知道你很有名,我知道你很成功,很有钱,但我们公司绝对不可能和你下信封的订单,因为我们公司的老板和另一信封老板是25年的深交,我们25年以前就和他交易。你也不用再来拜访我,因为有43家信封公司的老板曾拜访过我三年。所以,迈克先生我建议你不要浪费时间。”

但迈克先生没有放弃,他有的是办法,独特的方法就是永远先为别人的利益着想。有一次,他发现这家公司采购经理的儿子很喜欢打冰上曲棍球,他又知道他儿子的崇拜偶像是洛杉矶一个退休的全世界最伟大的球星。后来,他发现这个经理的儿子出车祸住在医院,这时,迈克觉得机会来了。他去买了一根曲棍球杆让球星签名送给这个人的儿子。他来到医院,孩子的父亲还没有到医院,他的儿子问他是谁,他说他是迈克,是给他送礼物的。他问为什么给他送礼物?因为他知道他喜欢曲棍球,也崇拜这个球星,这是一根他亲自签名的曲棍球杆。不可思议,这个小孩兴奋得脚也不疼了,要下床来,这时迈克说他的工作结束了。

结果,他的父亲来医院发现他的儿子整个人都变了,本来垂头丧气,面无表情,现在好兴奋。他问儿子怎么回事,他说刚才有一个叫迈克的人送给他一根曲棍球杆,还有球星签名。

结果是可想而知,这个采购经理和迈克签了400万美金的订单。信封是便宜的东西,他竟下了这么大的订单。

显然,成功有不同的方法,有不同的思维模式。世界上没有卖不掉的产品,只有不会卖的人,关键看你会不会转变一下思想,先想想别人。

为什么做人不要得意忘形

社会有时也像武侠小说中的江湖,既充满情义也充满险恶,在其中生活的人稍有不慎就会折戟沉沙。当一个人在社会上取得了一定的名利后,不妨为自己多敲敲警钟,自己的言行是否脱离大众,掂量掂量自己的



能力和身份是否相符。如果反差过大，你一定要谨言慎行，须知“爬得高，跌得重”决不是一句戏言。

自古仕途多诡谲，所以古人以为身在官场，要有一颗淡薄利欲的心。利欲之心人皆有之，问题是要能进行自控，不要让利欲熏心而不断膨胀，到了接近极限的时候，要能把握住分寸，跳得出这个圈子，不要为了一时的利欲之争而舍弃一切。

怎样才能淡化自己的欲望呢？中国有一句俗语叫“知足常乐”，佛教的理想是“少欲知足”，孟子有一句话叫“养心莫善于寡欲”，他还说：“其为人也寡欲，虽不存焉者寡矣；其为人也多欲，虽有存焉者寡矣。”欲少则仁心存，欲多则仁心亡，说明了欲与仁之间的关系。

人生在世，除了生存的欲望以外，人还有各种各样的欲望，自我实现就是其中之一。欲望在一定程度上是促进社会发展的动力，可是，欲望是无止境的，如果欲望太强烈，就会造成痛苦和不幸，这种例子不胜枚举。因此，会做人做事者应该尽力克制自己过高的欲望，培养清心寡欲、知足常乐的生活态度。

《菜根谭》中说：“爵位不宜太盛，太盛则危；能事不宜尽华，尽华则衰；行道不宜过高，过高则谤兴而毁灭。”意即官爵不必达到最高的地步，否则就容易陷入危险的境地；自己得意之事也不可过度兴盛，否则就会转为衰退；言行不要过于清高，否则就会招来诽谤或攻击。这是一种做人的美德和处世的智慧。孔子曾说过“过犹不及”，即是儒家的“中庸”。“人生太闲，则别念穷生；太忙，则真性不现。故君子不可不报身心之忧，亦不可不耽风月之趣。”

同理，在追求快乐的时候，也不要忘记“乐极生悲”这句话，适可而止才能享受真正的快乐。大凡美味佳肴吃多了就如同吃药一样，吃得太多反而伤身；令人愉快的事追求太过就可能致败身丧德，能够控制分寸才是恰到好处。

“宾朋云集，剧饮淋漓乐矣，俄尔漏尽烛残，香消茗冷，不觉反而呕吐，令人索然无味。天下事率类此，奈何不早回头也。”痛饮狂欢固然快乐，但是等到曲终人散，夜深烛残的时候，一个人而对杯盘狼藉必然会兴尽悲来，感到人生索然无味。天下事人多如此，为什么不及早醒悟呢？

所谓“花看半开，酒饮微醉，此中大有佳趣。若至烂漫酩酊，便成恶境矣。履盈满者，宜思之。”意即赏花的最佳时刻是含苞待放之时，喝酒则是在半醉时的感觉最佳，凡事只达七八分处才有佳趣产生，人生又何尝不是如此呢？

禹作敏作为当年中华第一村大邱庄的村长,在他艰辛的努力奋斗下,大邱庄从最贫穷的村变成了拥有4个集团公司、几十亿资产的富裕村。禹作敏作为村支部书记、创业的带头人,享受一定的待遇或者兼任相应的职务是合情合理的。但他太不知收敛了,坐着奔驰600四处炫耀,甚至外国的访问团到庄外,都要改换成大邱庄的车队进庄。

作为农民出身的禹作敏本来不习惯系皮带,但他为了在社会上显示自己的身份,系的是价值二万元的鳄鱼皮带,吸香烟时要由小姐点燃,送到他的嘴里。

一次到北京开会,休会的闲暇时间,他带人到商场转悠,摸着一个高级写字台向服务人员问价钱,服务人员见他一脸的农民相便带有蔑视的语气说:"告诉你也买不起,二万多元。"为了显示自己的身份,他买下了写字台,却扔在了地窖里。

禹作敏常常为了显示社会地位,前庭摆着豪华宴席,而自己躲在后庭吃大葱沾大酱,不是他舍不得,是他吃不惯那些山珍海味。不但在生活上他显示张扬,在外也与人叫劲,最后大邱庄内出了命案,禹作敏终于落得个被判处20年徒刑的下场,从不可一世的显赫位置上一下子跌了下来。

今天的人们如此,古人也有同样的历史教训。

汉武帝时,霍去病、霍光兄弟担任大将军,成了朝廷中得势的大臣。武帝死后,霍光执掌大权多年,辅佐汉昭帝,拥立汉宣帝,成为几朝重臣。朝廷上下从人对他敬畏三分。

汉宣帝登基后,为了报答霍光拥立自己做皇帝的大恩大德,竟然放手让霍光一人执掌朝政,并赐给霍光家族许多特权,从而打开了霍光骄奢的口子。霍光一家骄横奢侈不可一世,茂陵人徐福曾经指出:"霍氏必亡,凡奢侈无度,必然傲慢不逊;傲慢不逊,必然冒犯主上,冒犯主上就是大道不道。身居高位的人,必然会受到别人的嫉恨,霍氏一家长期把持朝政,遭到很多人的嫉恨;众人嫉恨,又做出大逆不道之事,怎么可能不灭亡呢?"徐福对霍氏的提醒,说的再清楚不过了,身居高位者,权势这样大,又好揽权弄权,就必然排斥异己,一切活动都是为了自己的权力,这样就会深受同僚及下属的嫉恨,何况又独揽朝政,傲下侮上?所以霍氏必亡。后来,霍光病故,汉宣帝才亲自执政。这时霍家的人不甘心交出大权,霍光的妻子和儿子们密谋策划,妄图废掉皇帝,重温朝政完全由霍家执掌的美梦。由于阴谋败露,终至霍氏全族被杀。

得意不可忘形,暂时还没有碰壁的"得意"者,是不是应该调整调整自己的处世姿态了呢?