

依靠与人生篇

舒大丰◎著

# 做人做事 心理咨询 全书

YIKAOYURENSHENG

养性：做人的12条简单法则



生活中的每一个人都志在成功，并且不懈地追求着成功。而对困难与坎坷，大多数人都会抱着顽强、执著的态度迎难而上。

百花洲文艺出版社

# 养性：做人的12条简单法则

生活中的每一个人都志在成功，并且不懈地追求着成功。面对困难与坎坷，大多数人都会抱着顽强、执著的态度迎难而上。

## 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

## (依靠与人生篇)

舒大丰 著



**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.1267

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)

# 目录

## 第一章 依靠贵人出人头地心理咨询(1)

- (2) 如何寻找你的贵人
- (3) 如何依靠贵人金榜题名
- (5) 如何依靠贵人登上财富高峰
- (7) 如何依靠贵人从中受益
- (10) 如何依靠贵人得到权贵
- (13) 如何依靠贵人获取财富
- (15) 如何依靠贵人化险为夷
- (16) 如何依靠贵人出人头地
- (17) 如何依靠贵人成为一个将帅
- (18) 如何依靠贵人得到高级官员
- (19) 如何依靠贵人获得重用成为英雄
- (21) 如何依靠贵人亮出才十大展宏图
- (23) 如何依靠贵人斗志高昂夺取金牌
- (25) 如何依靠贵人得到一份工作
- (26) 如何依靠贵人不断增加薪水
- (27) 如何依靠贵人脚踏实地工作
- (28) 如何依靠贵人得到晋升
- (30) 如何依靠贵人让亲人得到释放
- (30) 如何依靠贵人将相和睦
- (31) 如何依靠贵人售书
- (32) 如何依靠贵人尽显所长
- (34) 如何依靠贵人赢得大生意

- (35) 如何依靠贵人推销产品
- (36) 如何依靠贵人拥有全球直销网络
- (38) 如何依靠贵人融资成为富豪
- (41) 如何依靠贵人成为优秀的企业家
- (44) 如何依靠贵人进步成长
- (46) 如何依靠贵人一天净赚二千万
- (47) 如何依靠贵人在竞争中受益盈利
- (49) 如何依靠贵人让艾滋病者得到治病
- (50) 如何依靠贵人脱胎换骨重新做人
- (50) 如何依靠贵人伸张正义
- (53) 如何依靠贵人让死者入土为安
- (55) 如何依靠贵人写遗书

## 第二章 依靠亲人安身立命心理咨询(57)

- (58) 如何依靠亲人长大成人
- (61) 如何依靠亲人立世成才
- (64) 如何依靠亲人走向成功
- (66) 如何依靠亲人登上王位
- (66) 为什么亲情支撑你的生命
- (69) 为什么亲情滋润你的成长
- (71) 为什么亲情伴随你的左右
- (74) 为什么亲人让你健康益寿
- (76) 为什么亲人让你暗淡的人生变得辉煌
- (78) 为什么亲人让你克服自己的坏脾气
- (79) 如何依靠亲人平息事端
- (80) 如何依靠亲人脱离危机
- (81) 如何依靠父亲创造财富
- (82) 如何依靠母亲打球必胜
- (83) 如何借用父亲的力量
- (84) 如何依靠兄弟促销
- (85) 为什么父亲是你人生伟大的靠山
- (87) 为什么母爱是你一生的财富
- (88) 为什么向父母诉说什么问题都能解决

- (90) 为什么爱在心的深处
- (90) 为什么一人得道,鸡犬升天

### **第三章 依靠朋友获取真情心理咨询(97)**

- (98) 为什么朋友是事业发展的动力
- (101) 为什么真心朋友是最大的财富
- (106) 如何和朋友保持经常的联系
- (107) 如何结交异性的朋友
- (109) 为什么患难之交才是真朋友
- (110) 如何接纳落难的英雄
- (112) 为什么朋友救急不救穷
- (114) 为什么朋友需要互相帮助
- (116) 如何把隐私告诉朋友
- (117) 如何依靠朋友在不幸当中找到出口
- (118) 如何依靠朋友取得巨大成就
- (120) 如何用客套话表达情感
- (121) 如何与不喜欢的人打交道
- (122) 为什么对朋友不能“过度投资”
- (123) 为什么要存一张“人脉存折”

### **第四章 依靠爱人美满婚姻心理咨询(125)**

- (126) 为什么爱人让你成为天才伟人
- (127) 为什么爱人是你得力的助手
- (133) 为什么爱人给你生命的温情
- (136) 为什么爱人让你走向成熟
- (138) 为什么爱人是你的幸福源泉
- (140) 为什么爱人是你永远恩师
- (145) 为什么爱人是你不间断的动力
- (148) 为什么爱人让你做出卓越的成绩
- (150) 为什么爱人是你的永久探望
- (151) 为什么爱人让你懂得爱的真谛
- (152) 为什么爱人是你一盏明亮的灯

- (153) 为什么爱人让你生死相依
- (154) 为什么爱人让你得到巨额财富
- (156) 为什么爱人让你青春永驻
- (158) 为什么爱人让你舒舒服服过日子
- (160) 为什么爱人让婚姻美满和家庭幸福
- (163) 为什么只有爱人能一直陪伴自己

### **第五章 依靠同仁成就伟业心理咨询(165)**

- (166) 什么叫共同做事的同仁
- (169) 为什么同仁的作用无处不在
- (174) 如何以心换心寻求同仁支持
- (177) 如何依靠同仁战胜困难
- (179) 如何依靠同仁推销获利
- (181) 如何依靠同仁开拓市场
- (184) 如何依靠同仁创造奇迹
- (186) 如何依靠同仁获取巨额
- (189) 如何依靠同仁抓住商机
- (190) 如何依靠同仁的执行力创造价值
- (193) 如何利用同事关系
- (195) 为什么同事让你认真钻研业务
- (196) 为什么同仁让你一举成名
- (197) 为什么同仁主动把荣誉让给你
- (198) 为什么同仁使你抗拒挫折获得财富

### **第六章 依靠老乡章过理关心理咨询(199)**

- (200) 为什么亲不亲故乡音
- (203) 如何寻找相连的裙带
- (205) 为什么老乡有共鸣的话题
- (208) 如何保守老乡的秘密
- (209) 为什么老乡是你进步的阶梯
- (210) 为什么老乡让你情操高尚
- (212) 如何依靠老乡追求事业获得成功
- (213) 如何借助老乡的力量推销自己

养性:做人的 12 条简单法则

- (214) 如何依靠老乡珍惜自己的生命
- (216) 如何依靠老乡活得轻松坚实
- (217) 如何依靠老乡度过难关
- (218) 如何依靠老乡成就大业

### **第七章 依靠敌人赢得胜利心理咨询(221)**

- (222) 如何把敌人当成靠山
- (226) 如何把“坏人”变成另类的贵人
- (228) 为什么对手让你才华出众
- (229) 为什么对手让你当上总统
- (230) 为什么对手让你成为伟大的总统
- (231) 为什么对手让你年龄老化的劣势变成优势
- (232) 如何让对手拥护自己参与竞选
- (233) 为什么对手让你展示最优秀的一面
- (234) 为什么对手让你得到最高的加薪幅度
- (235) 如何把敌人的嫉妒化作攀登成功的力量
- (237) 为什么敌人让你精益求精
- (238) 如何用对手的内部矛盾帮助自己
- (240) 如何借敌人的力量赢得最后的胜利

### **第八章 依靠众人取得成功心理咨询(243)**

- (244) 如何依靠众人获取权力
- (245) 如何先得人心而后得天下
- (249) 如何宽恕罪人赢得众人信任
- (251) 众人如何让你带着脚镣戴王冠
- (252) 为什么寻求众人支持才能站稳脚跟
- (255) 如何用众人的心愿瓦解对方阵营
- (258) 如何依靠众人敢立军令状
- (260) 如何依靠众人执行完成任务
- (262) 如何依靠众人成为大商人
- (263) 如何依靠众人成为品牌企业

## 目

## 录



- (266) 如何依靠众人成为巨富
- (269) 如何依靠众人走出困境
- (271) 如何依靠“第三者”发大财
- (272) 为什么枭雄还要众人扶
- (275) 为什么人才是领导的左右臂
- (278) 如何给众人创造施展的空间
- (280) 如何巧用众人的短处
- (282) 如何给人才表现的机会
- (284) 如何恩威并施地驭人
- (285) 如何调动众人的工作热情
- (291) 如何用竞争激发众人的积极性
- (292) 如何依靠众人成就伟业

# 依靠与人生篇

做人做事心理咨询全书

## 第一章

### 依靠贵人出人头地心理咨询



## 如何寻找你的贵人

在清政府的官场中,做官历来靠后台,走后门,求人写推荐信。无论什么人,只要有一封高官的推荐信,就可以如愿以偿地拜官做事了。军机大臣左宗棠的知己有个儿子,名叫黄兰阶,在福建候补知县多年也没有候到实缺。他见别人都有大官写的推荐信,想到父亲生前与左宗棠很要好,就跑到北京寻求左宗棠的帮助,可是左宗棠却从来不给人写推荐信,他说:“一个人只要有本事,自会有人用他。”一句话就将黄兰阶打发走了。黄兰阶没有得到帮助,又气又恨,离开左相府,就闲踱到琉璃厂看书画散心。忽然,他见到一个小店老板学写左宗棠字体,十分逼真,心中一动,想出一条妙计。他让店主写柄扇子,落了款,得意洋洋地摇回福州。

这天是参见总督的日子,黄兰阶手摇纸扇,径直走到总督堂上,总督见了很奇怪,问:“外面很热吗?都立秋了,老兄还拿扇子摇个不停。”

黄兰阶把扇子一晃:“不瞞大帅说,外边天气并不太热,只是这柄扇,是我此次进京左宗棠大人亲送的,所以舍不得放手。”

总督吃了一惊,心想:我以为这姓黄的没有后台,所以候补几年也没任命他实缺,不想他却有这么个大的后台。左宗棠天天跟皇上见面,他若恨我,只消在皇上面前说个一句半句,我可就吃不消了。总督要过黄兰阶扇子仔细察看,确系左宗棠笔迹,一点不差。他将扇子还与黄兰阶,闷闷不乐地回到后堂,找到师爷商议此事。第二天就给黄兰阶挂牌任了知县。

黄兰阶不几年就升到四品道台。总督一次进京,见了左宗棠,讨好地说:“宗棠大人故友之子黄兰阶,如今在敝省当了道台了。”

左宗棠笑道:“是嘛!那次他来找我,我就对他说:‘只要有本事,自有

识货人。’老兄就很识人才嘛。”

黄兰阶能够官拜道台,是以左宗棠这个大贵人为背景,让总督这个小一点的贵人给他升了官,实在是棋高一着的鬼点子。

我们暂且撇开清政府官场的腐败和黄兰阶欺世盗名的卑劣做法不谈,单从借力的角度来看,黄兰阶正是看准了清政府官场的特点而想出了求官的对策。真可谓对症下药“下药”,“药”到“病”除,达到了自己的目的。

在当今社会里,这种靠贵人之力而使自己的事业步步高升的现象同样值得我们借鉴。贵人的引荐和提拔往往就是一种强有力的敲门砖,能够为自己赢得机会和广阔的舞台,充分地释放自己的才华,做到“怀才有遇”,从而为自己进一步实现人生价值奠定基础。

## 如何依靠贵人金榜题名

“金榜题名时,洞房花烛夜,他乡遇故知,久旱逢甘露”乃人生四大喜事。虽然,金榜题名已不仅仅具有其初始的内涵,当今值得我们去争取的金榜实在太多了,都对我们的人生具有划时代的意义。现代人所要经历的考试名目繁多,其中不少与我们的人生、事业息息相关,如高考、考研、考博、公务员考试、注册会计师考试、律师资格认证考试等等,可以说每一次的榜上有名都意味着会给你的人生带来巨大的变化。自己的努力固然非常重要,但是如果得到名家师长的指点与帮助,会使得你在拥挤的考生大军中轻易取胜。

几年前,小张好不容易在县城找了一份工作,但由于工厂效益不好,加上人才竞争越来越激烈,只有大专文凭的小张很快就加入了待业队伍中。勤奋的小张立志通过考研来改变自己的命运,为了将来有一个好的出路,原来学工科的他毅然自学起管理专业,并报考了人民大学的MBA。但考试的结果让他心灰意冷。却也在情理之中。接下来他并没有放弃,接着

两年都失败了,总是一门专业科目差三五分。正在他懊恼无比的时候,他所报考专业的老师被小张这种坚持不懈的韧劲所感动,随即寄了几本参考书给小张,鼓励他好好读一下这些书,或许会有所突破。果然幸运很快来到了小张身边,在2000年的MBA考试中,他以优异的成绩被人民大学录取。目前,小张已经是广州一家外企的部门经理,年薪近10万。

像小张遇到的这位良师,就是他的“贵人”。类似的事情在你的生活中没有吗?仔细想想,在你成长的历程中,绝对不乏这样的热心人,不缺少在关键时刻给予你无私帮助的贵人。

王小姐参加了去年中央国家机关公务员考试,幸运地取得了现在这份待遇丰厚而且稳定的工作。与朋友谈起那段紧张的考试经历,王小姐兴奋地说是得到了贵人相助。当时,王小姐是北京一所大学应届毕业的研究生。在如今,人才竞争十分激烈,每年高校有几百万毕业生走向社会,就业压力相当大,即使是怀揣硕士学位的研究生,找到一份如意的工作也不是很容易。国家政府机构工作稳定,待遇也不错,这几年成为毕业生向往的地方,所以参加国家机关公务员资格考试的考生特别多,成为名副其实的千人挤过“独木桥”,有的岗位出现考生与职位名额之比是三百比一的现象,可见这类考试的热度。王小姐在其导师的推荐下报考了一个不错的职位,当然竞争也是非常激烈的,她取胜的关键在于得到了在国家政策研究机构工作的专家的帮助,从辅导考试到面试,王小姐都表现得非常出色,最后得到那块蛋糕也就顺理成章了。

在我们的生活当中,类似上述故事中的王小姐,找到直接或者间接的关键人物,可以使本来一筹莫展、百般无奈的你在激烈的竞争中出乎意料又轻而易举地获得胜利。在这样的过程中给你帮助的人能不算是你的贵人吗?抓住贵人的手,领你走上一段光明之路。

## 如何依靠贵人登上财富高峰

做官要有靠山,做生意也要有靠山。曾经红极一时、富甲一方的“红顶商人”胡雪岩,正是凭着背后强大的官场力量才得以财源滚滚,最终登上财富的高峰。

在封建社会里,士农工商的次序十分明显,商人在社会中处于最末流,这种体制严重影响了商人的发展。任何一个小官吏都可以利用其职务特权干预商人的活动。面对这样一种情况,商人要想把生意经营下去就必须有合适的策略。多数人会采取一种回避官府的消极应对措施,而另一类人,却设法与官吏阶层沟通,争取得到保护,从而获得更大的活动范围和经济利益。胡雪岩即是后一类人。

寻求官吏保护,首先要找到合适的人选。只有将目光放在有前途有希望的人身上,才能真正找到靠山。

王有龄在当时是一名候补官吏,打算北上“投资”加捐做官,可是他穷困潦倒,举目无亲,每天只能泡在茶馆里消磨时光,根本无钱“投供”,也就得不到做官的资格。

胡雪岩了解这些情况后,心头不由一亮,他看准眼前的王有龄决非等闲之辈,若助他进京“投供”,日后定有出头之日,能成为帮助自己事业腾飞的靠山。虽然胡雪岩当时还只是信和钱庄收账的小伙计,自己不名一文,但是他手里却正握着刚刚收上来的五百两银子,他擅作主张,没有将银子交给老板,而是决定在王有龄身上下注。当他将一张五百两的银票递到王有龄手中的时候,王有龄又惊又喜,感激涕零,将胡雪岩奉为自己的大恩人。有了这笔钱,王有龄第二天就启程北上了。

胡雪岩回到钱庄，老板知道他私挪钱庄款项后，盛怒之下将其扫地出门了，同行也不敢收留他，日子自然难熬。而这时王有龄却开始了他的鸿运，得到了一份掌管海上运粮的肥差。衣锦还乡后，几经周折也没有找到胡雪岩，而在一次闲游中却无意间见到了他。胡雪岩看到王有龄已身登宦门，心里的石头落了地，知道自己的付出终于要有回报了。

王有龄上任后，第一件事就是帮胡雪岩找回饭碗，洗刷名声。钱庄的同事也感到胡雪岩是个忠厚仁义之人，便愈发敬重他。自此，胡雪岩在钱庄业声誉大振，为他日后自己开钱庄打下了坚实的基础。

在王有龄的荫庇下，胡雪岩不再做钱庄的“小伙计”，而是自立门户，贩运粮食。他在官与商之间如鱼得水，游刃有余，自此走上了从商的坦途，事业日渐发达。

倚仗官势，胡雪岩在商界中的生意越做越大，萌发了开钱庄的念头。众所周知，没有雄厚的资本，钱庄当然开不起来，然而胡雪岩却在经济实力非常有限的情况下要做大生意。常人看来是痴人说梦的事，而对于有官势撑腰的胡雪岩来说却胸有成竹。他利用王有龄职务之便，代理海运公款汇划，为自己筹得了一笔款项，又赢得了声誉信用，创立了无形资产，可谓一举两得；同时，他还利用王有龄在官场的势力，代理公库，白借公家的银子开自己的钱庄。不到两年工夫，他的钱庄就轰轰烈烈地开张了。

随后，因为有王有龄这个官声好、升迁快的后台，胡雪岩发现自己面前突然铺开了一个新的世界。粮食的购办与转运，地方团练与军火费用，地方厘捐丝业，各方面的钱都往胡雪岩所办的钱庄里流了进来。他深谙官场势力对自己巨大的保护作用，因此他继续帮助那些有希望有前途的官员，巩固自己的地位；同时也迁就时局，不断寻找新的保护人，以求自身的发展。他乐此不疲地帮助左宗棠筹款购物，除了商业目的外，还为了通过支持左宗棠兴办洋务，成就功名，从而为自己在朝廷中找到一棵安身立命的大树，让自己减少风险，增加安全感。有了左宗棠这样一个大员做后盾，有了朝廷赏戴的红顶，赏穿的黄褂，天下人莫不以胡雪岩为天下一等的商人，莫不视胡雪岩的阜康招牌为一等的金字招牌。胡雪岩也敢放心地一次

吸存上百万的巨款，也可以非常硬气地与洋人抗衡。任何一个以本业为主，不能上传下达的商人都不敢像他这么做，可是胡雪岩统统做到了。

作为“红顶商人”的胡雪岩，其“红顶”很具象征意义，因为是朝廷赏发的，戴上它，意味着受到了皇帝的恩宠，也意味着他所从事的商业活动的合法性，同时，皇帝的至高无上也保证了胡雪岩的信誉，可谓一箭三雕。胡雪岩凭着这“红顶”，积累了万贯家资，成为显赫一时的巨贾。胡氏以其睿智的眼光，发现了靠山对于生意人的重要性，并一生致力于培植自己的官场靠山，踩着官场的阶梯，登上了财富的宝座。

当然，官、商合流违背政治原则和社会道德，而且倚官为势终究不稳定，肥缺人人想占，这就容易构成官场上勾心斗角、政情动荡，不利于社会的稳定与发展。但是胡雪岩用一生的经验所演绎的那句“做生意不能没有靠山”确实值得人们思索。

## 如何依靠贵人从中受益

历史上大部分有成就的人，或巨商、或大官，都要给自己找个贵人作依靠，并从中受益。而在现代社会，借贵人之光为自己宣传造势的手段，已被商业、文化、经济、政治、外交等领域广泛地运用着。尤其对于商家来说，若能给自己的产品找个特殊代言人，自然人气大升，销路广开。比如耐克鞋业与乔丹，健力宝集团与李宁，在“攀龙附凤”的过程中，产品本身自然也就身价大增了。

1989年夏，正当健力宝公司的事业发展如日中天时，世界体操王子李宁解甲退役，加盟健力宝公司，这一消息引起了社会的巨大震动。

健力宝公司的总经理李经纬与体操王子李宁，一个是优秀企业家，一