

青年人
生存智慧
丛书

一生中应该记住的 8大忌讳

成功做人，有效做事的人生经验
本书将引导你一步步走向成功

做人做事只有掌握了窍门，才能得心应手、无往不利
能者明白如何做事，智者懂得怎样做人

Shengcun zhihui Congshu

如果你不懂得人生中的8大“忌讳”之道，那么你就会四处碰壁，达不到应有的效果，这不仅影响到你人际关系的和谐程度，还会影响到自身事业的发展。

董志龙 编著



华龄出版社

青年人
生存智慧
★丛书★

一生中应该记住的 8大忌讳

董志龙 编著

Shengcun zhihui Congshu



華齡出版社

责任编辑:高志红

装帧设计:高 杰

图书在版编目(CIP)数据

一生中应该记住的 8 大忌讳/董志龙编著. —北京:
华龄出版社, 2006.11

(青年人生存智慧丛书)

ISBN 7-80178-417-0

I. 一... II. 董... III. 人生哲学-青年读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 135131 号

书 名:一生中应该记住的 8 大忌讳

作 者:董志龙 编著

出版发行:华龄出版社

印 刷:北京世纪雨田印刷有限公司

版 次:2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

开 本:787×1092 毫米 1/16 印 张:55

字 数:760 千字 印 数:1~5000 册

定 价:100 元(全 4 册)

地 址:北京西城区鼓楼西大街 41 号

邮 编:100009

电 话:84044445(发行部)

传 真:84039173



作者简介:

董志龙，男，浙江东阳人，1966年8月28日出生，现任人民日报社中国经济周刊中国经济论坛秘书长。

发表及出版主要作品有：《中国专家人名辞典》、《中外名人辞典》、《世界优秀华人论文选》、

《世界优秀华人大辞典》、《中国党政经济文献》、《感动中国——人民公仆》、《中国式领导》、

《中国式员工》。散文《还我一份宁静》获作协优秀奖，散文《缘》获全国佳作奖，学术论文《构筑中国特色的精神文明》选入《中国精神文明建设指导》一书。

1997年获国务院、新闻出版署、文化部、全国政协等十一部委颁发的“精神文明建设贡献奖”。



责任编辑：高志红

封面设计：红十月设计室 RED OCTOBER STUDIO
hongshiyue@vip.sina.com

前言

我的一位亲戚年轻漂亮，善于交际，精通文秘工作，被破格提拔为副处长。她为人坦率没有心计，也无暇去防范身边一些小人的算计自己。因此，常常遭人暗算。比如，前不久，女领导干部进行竞争上岗考核，她大显身手，取得卓越的成绩，本来很有希望入选。就在这个关键时刻，谣言四起，说她与领导有染，而且传得有鼻子有眼，气得她跳楼自杀，结果酿成了“香消玉殒”的悲剧。

最近，网上有一条新闻：一位积极工作不找借口的敬业人，将要晋升加薪，却在黑夜中遭小人暗算，左右眼失明，失去他热爱的工作。每当谈起这件事，他气愤地说：“小人虽然锒铛入狱，可我成了残疾人了。不恨天，不恨地，只恨身边的小人太猖狂，太恶毒呀！”

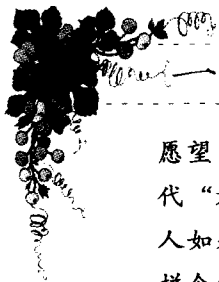
在我们周围，类似这样的例子屡见不鲜，无怪乎人们整天高呼：

做人难！做人人都喜欢的人更难！

做事难！做人人都欢迎的事更难！

做人做事，如果斤斤计较、处处与人发生摩擦，那么即使他本领再高，也往往会壮志难酬；如果过于八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，则必将众叛亲离、形影相吊。因此，做人做事，必须能屈能伸，可方可圆，外表大度圆融，内心见棱见角，二者相辅相成，缺一不可。

涉世未深的年轻人未经社会的打磨，总会呈现出个性的棱角，容易碰壁，为了减少前进中的阻力，为了集中精力去实现自己的理想和



愿望，必要时，我们应该做出某种让步或妥协，即用“圆”的方法去取代“方”的精神。人生就像舟行于江河，处处有风浪，有阻力，而一个人如果时时事事以“方”处之，竭尽全力与阻力相较量、相抵抗，甚至拼个你死我活，这样做的结果，一来精力难以承受，二来树敌太多。

做事是一个人赖以生存的根本，竞争已成为现代人无法逃避的现实。实际上，正像万事万物自有其规律一样，做事本身就是一种对人性和事理把握的过程。做事，如果撇开单独的技术层面的话，适应环境、与人沟通应该是一个人成功的关键因素。戴尔·卡耐基曾说：一个人的成功，85%取决于他的人际关系，15%是靠其个人的技能。效率已越来越成为衡量个人、组织乃至国家发展的重要标志。做事的机敏自是融于一个人把握环境、掌握效率、理顺人际关系的过程之中。

《一生中应该拥有的8大博弈》、《一生中应该记住的8大忌讳》、《一生中应该具备的8大心机》、《一生中必须走出的8大误区》丛书内容丰富、理论精辟、案例生动、取材广泛，涉及到做人的各个方面，既有我们日常生活中经常遇到的现象，也有大量发人深醒的古今中外故事、寓言，使读者能够轻轻松松领悟做人的一些智慧，成为一个更加全面发展的人才。相信如果读者朋友能够认真潜读本书，一定能从中受益，一定能够领悟和把握做人的精髓，一定能够掌握做人做事的智慧，在经济上取得财富，在事业上获得成功，在爱情上走向甜蜜，在人生中找到幸福，在社会这个大舞台上实现自己完美的人生，在人生成功做人做事。

做人是一门学问，更是一门高深的艺术，许多人甚至用尽毕生之力也未必能看破其中的真谛。君不见，多少人聪明反被聪明误，忙忙碌碌一生却一无所有；多少人才华横溢，却毕生坎坷，郁郁而不得志。

我们都是凡夫俗子，并非先知先觉的圣人，每个人都有迷茫和绝望的时候，每个人都有在十字路口徘徊而无法抉择的时候，如果只凭自己在黑暗中摸索，很多人就会在原地打转，永远走不出生命的怪圈。如同夜空中的北斗星能为人们指明方向一样，本套丛书一定会给你迷茫的心灵带来安慰，给你的命运带来变化。

天下任何事都是靠人去做，事做得好坏，人才是起决定性作用的。学会了怎么做人，还有什么事不能做。



目 录

第一章 做人的忌讳

忌高高在上	002
忌骄傲自满	003
忌冷漠孤傲	004
忌得意忘形	006
忌唯利是图	009
忌浑浑噩噩	010
忌太自私	012
忌太计较	014
忌落井下石	015
忌没有主见	016
忌指手画脚不干实事	018
忌滥当“老好人”	021
忌搞歪门邪道	022
忌钻牛角尖	024
忌厌弃自己	025
忌沉湎于空想之中	027



一生中应该记住的 8大忌讳



忌杞人忧天	029
忌活得太累	031
忌胆小怕事	032

第二章 做事的忌讳

忌做事浮躁	036
忌做事急于求成	038
忌做事没有计划	039
忌做事没有耐心	041
忌小题大做	043
忌做事分散精力	044
忌做事敷衍了事	046

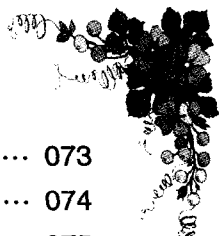
第三章 处世的忌讳

忌死要面子	050
忌怕当众出丑	051
忌盲从和过分依赖他人	053
忌你争我抢	055
忌过于固执	057
忌“好汉不吃眼前亏”	059
忌“好马不吃回头草”	060
忌犹豫不决害人害己	062
忌迷信经验	064
忌掩饰错误	065
忌一条道走到黑	068

第四章 婚恋的忌讳

忌为情自毁	072
-------------	-----





男人忌信要求自己发誓的女人	073
女人忌把男人看得太紧	074
女人忌嫁二十种男人	075
男人忌娶九种女人	079
男人当心六种女人	080
忌误解男人“喜新厌旧”	082
忌用暴力解决家庭矛盾	083
夫妻忌“亲密无间”	085
夫妻忌争输赢	087
夫妻忌乱猜疑	091
夫妻忌唠叨吵闹	094

第五章 经商的忌讳

忌过于精明	100
忌心急	102
忌盲目投资	104
忌贪图眼前利益	106
忌与朋友做买卖	109
忌因循守旧	111
忌忽视市场的“冷门”	113
忌舍不得战略性放弃小利	115
忌不敢“冒风险”	117
忌粗心大意	120
忌贪小便宜	122
销售忌一盘散沙	123
忌面对失败不理智	126
忌偷税、漏税	127





第六章 职场的忌讳

忌入错行	130
忌职场竞争不设防	132
忌不讲究职业信誉	133
忌缺乏敬业精神	135
忌不争取应得的利益	137
忌混水摸鱼	140
忌只为薪水而工作	142
忌草率行事	144
忌把坏情绪带进工作中	147
忌轻视“卑微”的工作	149
忌忽视健康	151
忌过于看重“被开除”	153
忌做工作破罐子破摔	155
忌轻易跳槽	157

第七章 说话的忌讳

忌说话不选择对象	162
忌说话不看场合乱发言	163
忌恶言恶语伤害人	165
忌说别人不感兴趣的话	167
忌言而无信	170
忌一味说实话	171
忌自吹自擂或口若悬河	174
忌话说得太绝	176
忌没有勇气说“不”	178
忌将自己的意见强加于人	179
忌在失意者面前谈得意事	181



第八章 社交的忌讳

忌忘记别人的名字	184
忌把对手看成眼中钉	187
忌做老板的“密友”	188
忌不懂得应酬送礼	189
忌不会运用客套	190
小心突然升温的友情	192
忌交朋友不能利益均衡	193
忌分不清工作与友情的关系	195
忌太在乎别人的攻击	196
忌纠错过于直接	198
忌打人打脸伤人伤心	200
忌贬损他人抬高自己	204
忌招惹小人	207

前言

一生中应该记住的8大忌讳

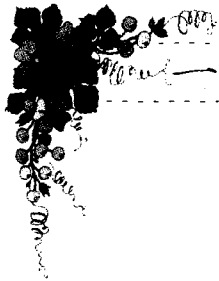
一生中应该记住的 8 大忌讳



第一章

做人的忌讳





忌高高在上

做人处事，如果仅考虑自己的利益，而不顾及别人的感受，路难免会越走越窄。假如你想着别人所需要的，放下架子做人，脚下的路自然会平坦开阔。

华人首富李嘉诚曾说过很多既耐人寻味又富有哲理的话。一次，当有人问起李泽楷父亲是否教了他怎样赚钱的方法时，李泽楷却回答没有，只是为人处世的道理而已。李嘉诚这样跟他讲，“假如和别人合作，如果拿 7 分合理，8 分也可以，那李家拿 6 分就足够了。”

道理就是，让别人多赚 2 分。当每个人都知道，和李嘉诚合作会占到便宜时，越来越多的人都愿意和他合作。表面上看，只拿了 6 分，人却多了很多，现在他多拿多少分？如果是拿 8 分，合作的人越来越少，亏与赚是可想而知的。台湾有一家建筑公司的老板，当他从一万台币资产发展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，他希望自己成功。他给老板看了一则报道，这则报道就是报道李嘉诚的，然后上面写着：“7 分合理，8 分也可以，那我只拿 6 分。”同一套李嘉诚哲学，使他从小员工成为价值 25 亿人民币的董事长。

有意和别人合作，用这样的思考模式，你的合作伙伴会越来越多。因为你的合伙人很看重自己的利益，何不让他心满意足呢？

你相信吗？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。比如一家信封公司的老板迈克，他在发展新的客户时，那个经理一见到他就说：“迈克先生，我知道你的信誉，你的实力，但我们公司不可能和你下订单，因为我们老板和另一信封公司的老板是 25 年的至交，早在 25 年前我们就和他有交易。你也不用在我这儿浪费时间，因为已经有 43 家信封公司的老板曾坚持过三年都没结果。”

迈克的方法是先替别人着想，而且永不放弃。经过方方面面的探查，他发现这家公司采购经理的儿子对打冰上曲棍球非常着迷，又打听到洛杉矶一个已退休的世界球星是他儿子的崇拜偶像。当因车祸这个经理的儿子住院时，迈克觉得有机会了。他去买了一根非常名贵的曲棍球杆让那位世界球星签名并送给经理的儿子。经理的儿子问他姓名，他说是迈克，是专门给他送礼物的。可想而知这个小孩兴奋得要下床来，脚也不疼了，这时迈克觉得他的工作完成了。

结果，父亲来医院看那垂头丧气、面无表情的儿子时，突然发现情况变了。神采奕奕的儿子告诉他刚才有一个叫迈克的人送他一根非常特殊的曲棍球杆，那上面有他渴盼已久的球星签名。

最后，这位采购经理和迈克签了 400 万美金的信封订单。对于便宜的信封来说，这是一个么大的订单！

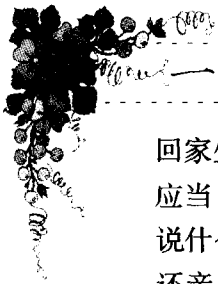
显然，成功有不同的方法，有不同的思维模式。世界上没有卖不掉的产品，只有不会卖的人，关键看你会不会转变一下思想，先想想别人。

忌骄傲自满

做人还是要谦逊一些，不可骄傲自满，有了成绩便不可一视，眼中容不得任何人，这往往成为人们攻击的对象，所以还是低调一些好。

在历史上居功不自傲的人有之，为明朝的创建立下赫赫战功的徐达就是其中之一。

朱元璋信任徐达，还将自己的次女许配给他，但徐达做人仍非常谨慎。每年徐达初春挂帅出征，暮冬还朝。还朝后即刻将帅印交还，



回家生活过得非常俭朴。照常理，这样一位叱咤风云般的人物，理所应当“享受荣华富贵”。朱元璋也在私下把自己旧宅邸赐给他，可徐达说什么都不肯接受。于是朱元璋请徐达到这个府邸饮酒，将徐达灌醉，还亲自将其抬至床上睡下。半夜酒醒后徐达问周围的人。当得知所在之地是朱元璋旧邸时，大惊，跳下床，俯地自称死罪。朱元璋看到他如此谦恭，十分高兴，就命在旧邸前修建一所新宅第，门前立有牌坊，亲书“大功”于其上。

徐达不但功高不骄，还好学不倦、严于律己。每次出征他都会携带一些书籍，偶有余暇便认真研读，掌握了深厚的军事理论。因此临阵指挥，往往每战必胜，且进退自如，料敌如神。

徐达虽然身为统帅，却能时时与士兵同甘共苦。遇到士兵未饱，他决不先饮食；扎营未定，他决不先进帐休息；遇士卒伤残，他总是亲自慰问，想法治疗。如有士卒牺牲，他更是筹棺木葬之。将士对他有的只是感激和尊敬。

对于享受奢华生活，徐达平生无此嗜好。朱元璋赐给他一块沙洲，由于正处在田地水路必经之地，他家臣因此而擅自谋利，徐达得知，立即严惩家臣并将沙洲上缴官府。

徐达做人低调，不论有多大贡献，不邀功，不请赏，视己如平常，因为他懂得在做人的时候，不管官位多大，才能多大，不自傲才会得善终。

徐达公元 1385 年病逝于南京。当时朱元璋悲恸不已，为之辍朝，追封他为中山王，将其肖像列在功臣庙中第一位，称为“开国功臣第一”。

徐达谨慎而又厚重的一生，与他有功不骄，小便宜不沾有莫大关系，所以才能留名青史，才没有落得“狡兔死，走狗烹”的下场。

忌冷漠孤傲

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。

这也是美国前总统西奥多·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。他的一位黑人男仆詹姆斯·阿默斯就曾写过一本关于他的书，取名《西奥多·罗斯福——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。……”

地位底下的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，塔夫脱总统和夫人们都不在。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。

……

“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，我们任何人都愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。”

罗斯福总统赢得了人们的尊重。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。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。

同普通人在一起聊天谈心，对大人物来说其实是件很快乐的事情，他会变得更热情，更有活力。

还有一位大人物的故事更具传奇色彩：

法国的巴黎，一座世界著名的花园城市，每天，都有辛勤的园丁来维护花园城市的美丽。同时巴黎还以它的古老的欧洲文明吸引着八方来客。

有一天，一位美国的贵妇来到巴黎游览。她在美丽的林荫道上散

