

生活是 最好的修行

办公室里的修行课

喻凡 | 著



所有的烦都是心烦，所有的累都是心累。
遇到了烦累读一段，马上找到解决之道。

用佛学解开办公室烦恼
学会职场上的修行之道

最难治的病是心病，最有用的药是修行



佛学应用心理咨询师
国家心理咨询师



中国轻工业出版社

全国百佳图书出版单位

生活是 最好的修行

办公室里的修行课

喻凡 | 著



 中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

生活是最好的修行: 办公室里的修行课 / 喻凡著.

—北京: 中国轻工业出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5019-9708-4

I. ①生… II. ①喻… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 055197 号

责任编辑: 王巧丽 张盟初

策划编辑: 王巧丽 责任终审: 劳国强 封面设计: 尚书堂

版式设计: 尚籍设计 责任校对: 李靖 责任监印: 马金路

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街6号, 邮编: 100740)

印刷: 北京中创彩色印刷有限公司

经销: 各地新华书店

版次: 2014年6月第1版第1次印刷

开本: 720 × 1000 1/16 印张: 14

字数: 165千字

书号: ISBN 978-7-5019-9708-4 定价: 32.80元

邮购电话: 010-65241695 传真: 65128352

发行电话: 010-85119835 85119793 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社邮购联系调换

131337Y2X101ZBW

前言

最难治的病是心病，最伟大的医生是佛陀

在佛经上记载这样一个故事：有一天，心向自己提出抗议，说：“你每天清晨起床，我这颗心就为你睁开眼睛，观看浮生百态；你想穿衣，我就为你穿衣避寒；你想漱洗沐浴，我就帮助你宽衣解带。我们的关系如同唇齿一般的密切，凡事你应该和我有个商量，但是一旦要学道，你却背个臭皮囊东奔西跑，忙碌向外攀缘寻找，而不知道内求于我，其实你所要追寻的道并不在别的地方，道就在自己的心里啊！”有一句佛偈说得好：“佛在灵山莫远求，灵山只在汝心头，人人有个灵山塔，好向灵山塔下修。”我们的心是一座充满宝藏的灵山，储藏无比丰富的资源，而众生愚痴，不知道开采自性的宝藏，反而舍本逐末，向外寻找宝物。如何将心加以疏通，或者巧妙地表达出来，不至于蕴积成病，是一种艺术，也是一种智慧。每一种心识的生起都有它的原因，但是我们总是将我们的心与外界分开，认为心是心，事物是事物，产生了二元对待，于是便有了种种执着。在我们的观念中，物是物，我是我，物我之间的关系是对立的，有时甚至是不能相融的。通常我们认为心识的产生是因为外界的作用，认识的产生是因为物质的作用。从佛法的立场来看，心识的产生是因为各种条件的汇合，所以心识是缘起的。

心理学是一门以研究人类精神生活为对象的学科，其源头包括医学、哲学、科学、宗教学、教育学、社会学等，后来也被应用于各种

学科、事业之中。今日社会中，举凡教育、工业、商业、医学、军事、法律、政治、社会、科学、艺术、运动等，无一不与心理学有关，因此心理学的重要性也与日俱增。

心理学是观察意识形态的心理作用及行为模式，西方心理学家能研究人格的发展过程以及行为的潜在因素，但却无法做到人格的改造，因为它有一定的范围限度。

佛学对人类心理有充分的了解，并提供对症的治疗方法。如《华严经》云：“了达三界依心有，十二因缘亦复然，生死皆由心所作，心若灭者生死尽。”佛学对“心”的诠释，有诸多层次的分析说明，更用许多的譬喻来阐释我们的心，进而教导我们如何找心、安心、净心。由此，足见佛学心理学凌驾于西方心理学之上。

佛法是解脱人类痛苦的方法，从哪里下手呢？就是从心上下手。佛经上说：“一念迷，则是众生；一念觉，则是佛。”所以，佛法是以“心”为中心，而展开一系列的分析。

从心理学角度来说，佛法是最高的心理学，佛法从心理的分析，到心理的改造，都有详细的方法，现代心理学都没有分析得如此深刻、细致，因为佛学对心的分析是通过内省的方法，即就禅定的境界而得出的认识。现代心理学虽然也通过内省的方法，但它们只是通过对人的一种心理现象，进行分析，而得出认识。

本套书结合情感和职场的种种困惑介绍佛学对心理的分析，介绍一些众生的心病，而相应地提出一些药方，与大家共同分享佛法的智慧之光。

本套书将以佛学心理学为基础，跟大家一起探讨有关佛学对心理的分析，以及佛法改造心灵的方法，将佛学中有益的解决方法介绍给读者，希望对读者在情感和职场中出现的心理问题有所帮助。

目 录

第一章 职场新人：现实先行，理想依旧

- 1.眼高手低的职场新人，学历越高摔得越惨 / 2
- 2.没人看好我 / 6
- 3.学会和同事双向沟通，马上轻松搞定工作难题 / 11
- 4.举止穿着得体，给人良好印象 / 15
- 5.想要高薪水，得做高水准的事 / 20
- 6.本职工作不屑做，哪有基石往高走 / 24
- 7.羡慕别人创业？别人有苦不对你说 / 29
- 8.没有那么多办公室政治 / 34
- 9.世上没有完美的工作 / 38
- 10.工作排太满，越做越烦躁 / 41
- 11.丢掉胆怯和害羞，更快融入新集体 / 46
- 12.重要的不是在哪里办公，而是做什么 / 51
- 13.兴趣和工作，不是矛盾体 / 54

第二章 人际关系：退一步，放一下，距离摆中间

1. 面对过分无理要求，要学会拒绝 / 60
2. 反对声是对你的另一种帮助 / 64
3. 办公室的流言蜚语，你越辩，它越凶 / 68
4. 同事不谅解？用包容和坦诚化解 / 73
5. 同事变上司，保持点距离 / 78
6. 和同事住一起，给彼此留下空间 / 82
7. 跟同事攀比收入高低，受伤的始终是自己 / 87
8. 如何与喜欢打听隐私的同事相处 / 91
9. 如何对付难缠的客户 / 95
10. 给嘴巴安扇门，该关就要关 / 100

第三章 领导驾到：先以人待，后是领导

1. 不敢接近领导 / 104
2. 爱加班的领导 / 109
3. 职场边缘化 / 114
4. 色眯眯的男领导 / 119
5. “变态”女领导 / 124
6. 出尔反尔的领导 / 129
7. 画饼的领导 / 134
8. 被领导冤枉 / 140
9. 几个领导，该听谁的话 / 145

10. 怨恨领导没有用 / 150
11. 总对领导说“我没意见” / 156

第四章 办公室政治：读懂人心，防患未然

1. 当黑锅压上身，背还是不背？ / 162
2. 当办公室炮灰的烦恼 / 168
3. 职场没有绝对的公平 / 173
4. 多说好话，少批评 / 177
5. 被亲近的同事暗算 / 182

第五章 工作烦恼：一切问题都有方法

1. 职场中的“老茫忍” / 188
2. 办公室爱情 / 193
3. 该死的拖延症 / 197
4. 工作和家庭难兼顾 / 202
5. 职场中的个人习惯 / 207
6. 摆脱不了的“亚历山大” / 212

第一章

职场新人：现实先行，理想依旧

- 1.眼高手低的职场新人，学历越高摔得越惨
- 2.没人看好我
- 3.学会和同事双向沟通，马上轻松搞定工作难题
- 4.举止穿着得体，给人良好印象
- 5.想要高薪水，得做高水准的事
- 6.本职工作不屑做，哪有基石往高走
- 7.羡慕别人创业？别人有苦不对你说
- 8.没有那么多办公室政治
- 9.世上没有完美的工作
- 10.工作排太满，越做越烦躁
- 11.丢掉胆怯和害羞，更快融入新集体
- 12.重要的不是在哪里办公，而是做什么
- 13.兴趣和工作，不是矛盾体

1.眼高手低的职场新人，学历越高摔得越惨

+++++
+ 生活：找不到自我价值。
+ 修行：小事不愿做，大事难成就。
+++++

我第一次见到王明辉就感受到了他身上散发出的强烈的不满情绪。

“我是大学生！”这是在我们整个对话中出现次数最多的一句话。这句话在不同的语境中传递了不同的信息：

“他们让我做的事情太简单了，我是重点大学的毕业生！”这里的“我是大学生”表示他认为自己不受重视，自我价值没有得到认可。

“那些事情我之前又没做过，我是个大学生嘛，犯一两次错有什么不能原谅吗？”这里的“我是大学生”表示他依然把自己当成了学生，没有从校园“断奶”，在为自己犯下的错误找借口。

“我在学校一直都拿奖学金，是个优等生，可在公司得跟那些学历不高的人做一样的事。”这是严重的心理失衡，名校光环、老师给予他的青睐、同学对他的羡慕都变成了他的优越感，导致他认为自己高人一等，并觉得应该因此得到更好的对待。

“那些老同事也不多指点指点我。我是个刚毕业的大学生，什么都不懂。”他一直在被动等待别人的关怀，还没有意识到在职场不会有老师授课，一切学习都要主动。

我听完他的满腹牢骚，明白他的所有症结都在自我价值得不到体现上。他拿着名校毕业生的文凭，认为可以比普通大学的毕业生拥有更好的待遇，结果却一样都是从底层职位做起，大家又都站回到了同一起跑线。他不愿做那些看起来简单却琐碎的小事，认为那是浪费才

华和时间，可又没人分配大项目给他，于是形成了强烈的心理落差，导致情绪低落。但我没有直接指出他的心结，只问了他一个问题：“你们公司的清洁工作都在什么时候做吗？”

他迟疑了一下，摇了摇头：“我又不管这些事，我怎么知道？”

我笑了笑，继续说：“今天就这样，你把我问你的问题回去问问你的同事，多问几个人，下次告诉我结果。”

又一个周末，我再次见到了王明辉。他告诉我，他问了七个同事，其中四个是老同事，其余三个是跟他一起入职的新人，这些人中只有一个新人答不出来，其他人人都知道公司每周会请保洁人员为公司做两次清洁，而且都是下班后，一般的桌椅清洁和垃圾都是自己处理。

我点点头告诉他，老同事暂且不说，为什么同样是新人，那两位就知道公司什么时候做清洁，而你却不知道？是因为他们知道自己是谁，在哪里工作。知道自己是新人，所以姿态低，会主动询问或留意公司的一些琐事、小事；知道自己在哪里工作，是指他们知道自己的位置——基层，所以会关心小事。明白了这两点，就不会在一开始过高地估计自己的价值，不会专心盯着大事而忽视了小事。可事实上，小事也都是经验，处处有学习的机会。

说到这里，我想起了一则佛门故事。

有个刚刚受了沙弥戒的年轻和尚，一心想当受人敬仰的大法师。他每天看着师父坐在那里为众生传法，觉得威严无比，功德无限，心生向往，也想那样受人膜拜。有一天，他对师父说：“师父，我什么时候能像你一样，坐在高台上为众生做开示？”师父指着旁边的扫把和抹布说：“等你把地扫干净，把香台擦干净就可以了。”年轻和尚一听，非常高兴，这太容易了，于是立刻拿起扫把扫地。

第二天早课结束，年轻和尚对师父说：“师父你看，这香台一点灰尘都没有，地上也没有一根头发，算是干净了吧？”

师父摇摇头：“明天继续。”

隔天一早，年轻和尚又对师父说：“这次打扫比上次多花了一小时，你看干净了吗？”

师父还是摇摇头说：“明天继续。”

就这样过了一个月，年轻和尚每次都用心打扫，可师父每次都说“明天继续”。年轻和尚终于忍耐不住，把扫把和抹布扔到一旁，再也不打扫。

有一天，师父主动留下了年轻和尚，问：“这香台多久没擦？这地多久没扫？”年轻和尚气鼓鼓地说：“一个多星期了。”

师父又问：“为什么不打扫？”

年轻和尚说：“我是当大法师，不是来打杂的。师父你曾说我把打扫干净就能当大法师，可我把这里打扫得一尘不染，你却一直让我打杂。”

师父说：“你可知佛陀弟子中有一位周利盘陀伽尊者？这位尊者曾因愚钝而被家人嫌恶，后来他找到佛陀，问佛陀有没有变聪明的办法。佛陀只给了他一块布，让他擦鞋和打扫寺院。他每天都专心致志地擦鞋、扫地，终于有一天，他顿悟了：‘尘是执着，而非泥尘，智者弃之；垢是嗔恨，而非泥垢，智者弃之；尘垢是无明，此外无他；智者清除此污垢与障碍，即得解脱。’他也由此获得罗汉果。于是佛陀告诉信众，清扫可得五种功德：‘自心清净；令他心清净；诸天欢喜；植端正业；命终之后当生天上。’**你把打扫看成了小事，却没想到这其中蕴含的大功德，做不好连愚钝的人都不如。小事不愿做，还谈什么大事！**”

很多职场新人都是如此，眼高手低，觉得工作太简单，没有成就感，也不知道该从哪里着手，时间越久越压抑，越烦躁，这在心理学上被称为**适应性障碍**，是由一些错误的信念造成的，心理学上称之为

“情绪 ABC 理论”，A 是指 Activating Event（激发事件），可理解为事件开始；B 是 Belief（信念），可理解为事件起因；C 是 Consequence（后果），可理解为事件结果。ABC 理论可以简单解释为：**因为一些刺激性事件导致了负面后果，而原因就是错误的信念**（比如王明辉的优越感）。通常情况下，ABC 有三个特征：

（1）**“绝对化”的想法**。比如，他必须对我好，我应该受到这样的待遇。很多新人都有这样的想法，诸如“我应该做更重要的工作”之类。这种想法忽视了“事物一直处于变化中”这个客观真理，不可能永远是天之骄子，也不可能永远是乞丐，因此没有绝对和应该。

（2）**“总是”“一直”的想法**。把有时发生或暂时发生的事情概括为“总是”，比如失败过一两次就觉得自己总是失败，新人暂时做一些琐事就认为以后会一直这样。

（3）**“这是最坏的事”**。把发生过一次的坏事放大成最坏的事，比如失败一次就觉得以后再也不会成功，暂时做基层工作就认为永远得不到重用。

要破除这样的烦恼其实很简单。对一个职场新人来说，常思考以下几个问题就行。

你真的对自己的工作了如指掌吗？

你知道自己做的事情对公司有多大影响吗？

如果你犯错了，会对公司造成怎样的损失？

你做的小事真的是可有可无吗？

难道公司会花钱来让你做那些你看不上眼的琐碎事情吗？

学历和经验相比，哪个更加重要？

这是不是最糟糕的事情？

或者简单点来想，周利盘陀伽尊者是一个连阅读都成问题的人，他却能从小事中开悟，**可见再小的事、再简单的工作也处处藏着知识。**

2. 没人看好我

* 生活：前辈们看不起我，我觉得毫无尊严。 *
* 修行：不需别人看得起，只要自己看得起。 *

“我入职一个多月，情绪越来越低落，每天都很怕睡觉，因为很怕第二天起床去公司。我觉得自己很笨，一些很简单的问题，公司前辈告诉我很多遍，可还是记不住。现在我都不好意思再去问同样的问题了，可不问就会出错，以至于上司觉得我能力有问题。跟我一起入职的同事，他们见到领导都有说有笑，领导也常跟他们开玩笑，好像是老员工一样。可我不同，我混在同事中就跟透明人一样，领导见到我只会点点头。我越来越自卑，觉得大家都看不起我，我该怎么办？”

我每天都会收到几封类似这样的咨询邮件，大致概括一下，可分为两类：

- (1) 认为自己能力差，得不到尊重。
- (2) 认为公司老员工倚老卖老，看不起新人。

这种新人自卑感很普遍，不必感到惊慌。初入公司，很多人会觉得陌生，觉得所有老员工脸上都刻着几个字——“这是我的地盘”，因而有了被排挤的感觉。为了不给老员工以威胁感，顺利融入新团体，新人会选择收敛的态度工作，具体表现为不发表意见、随声附和、做事不敢做到最好、避免发挥优势。久而久之，就会形成畏首畏尾的职场形象，胆识和魄力也得到了压抑。在领导看来，这样的员工缺乏主见，没有工作能力，不值得培养。于是，一个“压抑—被轻视—更加压抑—更加不受重视”的恶性循环形成了。

其实，**人职的新人虽然需要谦卑，但更需要自信——自我肯定和自我鼓励。**佛教也一直在鼓励众生要有自信，相信自己通过修行可以获得更圆满的结局。有则故事十分有意思，我把它传给了许多发来咨询函的职场新人。

从前有个人特别穷，连住的地方都没有，常常遭人白眼，他自己过得很苦闷，想用死来寻求解脱。就在他准备跳河自尽的时候，有个和尚正好路过。穷人看到和尚，突然心生祥和，一时间忘了自杀这回事。他跪在和尚面前痛哭不已。

和尚问：“为什么哭？”

穷人说：“我活得一点尊严都没有，很想死。”

和尚说：“所以你刚刚站在河边是想跳下去吗？”

穷人说：“是的。”

和尚说：“佛门大戒就是杀生，自杀的人也是杀生，因为你的生命是父母给的，不完全属于你自己，你自杀就等于杀了父母的孩子。更何况自杀是带有嗔恨心的杀生，罪孽深重，死了也不能解脱，下一世也必然要受苦，而且是更深重的苦，比这一世还苦，你还是要自杀吗？”

穷人说：“我活着没有尊严。”

和尚看了看穷人，指着河滩说：“你看这河边有许多石头，你捡一块拿到集市上去卖吧。”

穷人一愣，不知道和尚是什么意思：“大师是什么意思？这些石头哪儿都有，谁会买呢？”

和尚说：“我没有让你卖出去，我只是让你拿着石头去市场坐着。记住，不管谁来问价，即使出再高的价，你都不能卖。过一阵子，你

到附近的寺庙找我。”

第二天，穷人拿着石头坐在市场。开始几天没人来看，过了几天，有人开始询价；又过了几天，有人开始出价，而且价格不菲，但穷人谨记和尚的话，始终没有把石头卖出去。

一个多星期后，穷人去找和尚。和尚这回让穷人拿着石头到金市上去卖，同样的要求，有人出再高的价也不卖。这次竟然有人出比黄金还高的价来买穷人的石头。

又过了一个多星期，穷人去找和尚。

和尚又说：“明天拿到珠宝市场去卖，还是跟以前一样，无论谁出再高的价都不卖。”

穷人拿着石头到了珠宝市场，此时他和他的石头已经小有名气，很多珠宝商都要买他的石头，可再高的价他都不卖。很快，各类市场都传出穷人有个无价宝的传言，所有人见到穷人都投以羡慕的眼光，有些功利的商人对他更是点头哈腰，送了他很多珍宝。

几天后，穷人找到了和尚。他很困惑，不明白一块石头怎么会卖出天价，而他怎么会一夜间变成了众人巴结的对象。

和尚说：“一块石头，你觉得随处可见，平平无奇，那它就不值钱。你觉得它是稀世珍宝，那就会卖出天价。**人也一样，有什么样的生活，取决于你如何看待自己。**”

穷人点点头。

和尚接着问：“你现在还觉得别人看不起你吗？”

穷人摇摇头。

和尚又说：“还觉得别人是不是看得起你这件事如此重要吗？”

穷人想了想，忽然想通了，他高兴地说：“别人尊重我，是被我的表象所骗。他们尊重的根本不存在，那就是块普通的石头啊。一切

都是空的。”

和尚笑着说：“这才是真正的解脱。别人是否看好你，又哪有那么重要呢？”

这正是我想传达给所有职场新人的信息：**不要依赖别人的肯定，否则容易形成“自卑情结”**。“自卑情结”这个概念是个体心理学的创始人、奥地利精神学家阿尔弗雷德·阿德勒（Alfred Adler, 1870-1937）提出的，他指出自卑情结源于婴幼儿时期对成年人的依赖。婴幼儿因为缺乏个人能力，所以生存全都依靠成年人。跟成年人相比，婴幼儿感到了自己的弱小，从而形成自卑心理。为了弥补自卑心理，婴幼儿会通过反抗、攻击等强烈的反应来表现自己的强大以及表达自己的需求。随着成长经历、家庭环境、学校环境等客观因素的变化，个体性格会有不同的发展，有人对自卑情结的克服比较擅长，容易获得成就；有人却无法克服自卑情结，从而导致生活交际的诸多不顺利。

自卑心理并不可怕，可以通过一些途径来解决，如下所述。

(1) **客观认识自己和别人**。发现自身优点，坦然接受自身缺点。同样，看到别人的长处，也要看到别人的短处。作为职场新人，不要只是仰望老员工，这样永远都会觉得有差距。要看到自身优点，并知道对方也有缺点，找回失去的平衡。

(2) **多做力所能及的事情，逐渐建立自信**。不要一开始就企盼有好的表现，就去挑战那些无法完成的任务，因为一旦失败，就会增加自己的挫败感。要从力所能及的事情做起，这样容易成功，容易得到自我肯定，增加愉悦度，建立信心。

(3) **努力地补偿**。这种补偿法在克服自卑情结中非常普遍，比如失聪的人视力很好，失明的人耳力很好，这是生理对缺陷的补偿。职