

【中国文化史上石破天惊的传世奇书】

做学问要又红又钻，做人要够厚够黑

石破天惊的成功学巨著，无往不胜的成事之宝典

<下卷>

厚

黑

学

大全集

石伟坤 / 主编

《厚黑学》被誉为“民国第一奇书”

近年来更被视为一部不可多得的“成功学”巨著

厚黑学就像一把为人处世的利刃，是一套极有实用价值的学说

厚黑学是当今社会上每个人都必须知道的学问，无论你是领导、商人或普通人



厚

黑

学



大全集

石伟坤 主编

〈下卷〉

下卷目录

第六编 活学活用厚黑学

第一章 为人处世厚黑学	393
厚黑学是一种通赢的智慧	393
睁大眼睛寻找贵人	395
广结人缘事竟成	396
心胸广阔,宽容为本	398
与人为善,亲疏有度	399
量宽福厚,器小禄薄	402
得饶人处且饶人	404
人心莫测,处世难	405
害人之心不可有,防人之心不可无	407
利用感情投资	408
给人一个帮你的理由	409
第二章 职场厚黑学	412
造势是胜出的关键	412
背靠大树好乘凉	413
体会上意,顺时应变	415
不要使自己的光芒太耀眼	416
切忌抢上司的风头	417
睁一只眼闭一只眼	420
不动声色打打太极	421
同事相处要多个心眼	424
以公服人,以平对事	426
让人一步,宽宏大量	427
团队精神,最要提倡	429
善意的欺骗有时是必要的	430

保全上司面子方能提升职位	432
用你的“厚脸”为下属遮风避雨	433
为公利必须厚脸去私	434
厚脸并不意味着要打“痞子腔”	435
厚待贤良才能成功	436
要学会屈一伸万	436
操之过急只会自断前程	437
好枪不打出头鸟	438
第三章 经营厚黑学	439
诚信是经营中的最“厚”法则	439
弱肉强食是市场的最高法则	440
要做生意先做人	441
投资留有余地	443
薄利也能厚谋	444
慎重选择合作伙伴	445
正确对待利益分配	447
胆识、才气、运气是成功的法宝	448
冒最大的险,赚最多的钱	449
企业发展,以人为本	450
万事拜托,学会感恩	451
君子爱财,取之有道	451
不赊不欠,薄利多销	453
先夺后予,体贴人心	454
稳做生意,细水长流	455
产业报国,服务社会	456
以德报怨,赢得顾客	457
处处留心,以寻商机	459
企业决策,当断就断	460
融资借欺,巧渡难关	460
人情送匹马,买卖不让针	462
落后就是耻辱	464
追求利润最大化	465
勇争第一,才能永葆活力	467

第四章 官场厚黑学	468
实力至上,权力不相信眼泪	468
实现野心也要“名正言顺”	470
内外兼修,争做完人	471
打一巴掌揉三揉	472
先扮“黑脸”,再扮“红脸”	473
容人并适当制约	474
慎用“妇人之仁”,去身后之忧	474
杀鸡儆猴	475
做领导立威的九大原则	476
把握时机巧进退	479
小心谨慎,防人暗算	481
小不忍则乱大谋	482
屡败屡战方能成大器	483
不要揭开你的面纱	484
韬光养晦以屈求伸	485
做领导要远安逸戒嗜欲	488
逆境不馁顺境不骄	488
不得有傲气,但不可无傲骨	489
前功不应抵后过	490
以赏代罚可出勇者	491
犯法当罚必须重罚	492
如何掌握赏与罚两大法宝	493
擅用赏罚者必有厚报	494
第五章 口才厚黑学	497
善辩之术	497
数据也能唬人	497
魔力语言	498
话中有话	499
拒绝别人有窍门	500
正话反说	501
旁敲侧击点到为止	503
又打又拉,唱好红白脸	505

放长线钓大鱼	506
以黑制黑,巧设圈套请君入瓮	508
嬉笑怒骂暗表心意	510
笑语寓讽,语中带刺	512
道歉要不妨“厚”	514
抓住要害一举制胜	516
多听少说以黑制黑	518
见什么人说什么话	520
学会拐弯儿说“不”	521
不逞口舌之利	522
以威胁对付威胁	523
央求不如婉求	524
话不在多,全在点儿上	525
先顺人以求人顺我	527
说话上忍让,行动上准备	528
编织善意的谎言	529
第六章 推销厚黑学	530
不惧拒绝	530
小小技巧赚大钱	531
坐得住冷板凳	531
主动示弱	532
使用策略	532
从众效应	533
一见钟情	534
无理要求有“理”	534
第七章 人情世故厚黑学	535
善于领会上司的真实意图	535
忠诚比能力更重要	536
永远不要盖过上司的光芒	538
在领导面前不妨装装“嫩”	539
精习“求官六字真言”	541
与同事相处要多个心眼	542
新官上任要确立自己的威严	544

识人在先,善用在后	545
唯才是举,要猛兽不要病猫	547
管理是授权与控制的艺术	548
既要正激励,也要负激励	550
表扬不可滥用,滥用必损威严	551
厚黑取人的五大绝招	552
任何时候都不要轻视对手	553
把握主动权,制人而不制于人	554
巧施烟幕弹迷惑对方	555
选择对手的薄弱环节作为突破口	557
保持饥饿感,看到机会就出手	558
在混乱中保持冷静	560
深藏不露才能防不胜防	561
苦练内功,增厚自己实力	562
堂堂之阵与出奇制胜	563
擒贼先擒王,釜底抽薪	565
对竞争对手不能心慈手软	566
不利形势下的生存之道	567
做大做强的秘密是坚强和专注	568
追随成功者,少走弯路	570
品牌与形象是企业的灵魂	571
真正的奥秘在于满足顾客需要	573
赢家通吃,兼并不能留情	574
三十六计乃是商战心法	576
咬紧对手的弱点不放	578
以快打慢,先人一步占市场	579
攫取利润的厚黑营销法	581
商场陷阱多,要时刻提防上当受骗	582
韬光养晦以待最佳时机	584
打造尊贵与完美形象	585
设法保持别人对你的依赖	587
制造追随者,凝聚力量	588
将功劳记在自己名下	590

以利益相诱而不是空言请求	591
权力需要神秘莫测的氛围	592
当谋权的道路遭遇道德与荣辱	594
认清你的朋友和敌人	595
坚决彻底根除敌人	597
舆论高调和行动审慎	598
留点缺点,不可过于完美	600
牢记“空”字诀,软磨硬泡	601
甜言蜜语:永不过时的情场法宝	603
舍得花钱投资,大施恩惠	604
第八章 情场厚黑学	605
花样翻新,浪漫与惊喜不断	605
花言巧语展望美好未来	606
读透男(女)人心,击中软肋	607
胆大心黑,花开堪折直须折	608
眼泪攻势与苦肉计	609
不到山穷水尽绝不撒手	610
缠而不赖“泡蘑菇”	611
顺着哄着捧着	612
对方喜欢什么你就给什么	613
不吝赞美不惜吹捧	614
难言之事巧开口	615
第九章 低调隐忍厚黑学	617
忍是天下人修养的第一功	617
做事有显有藏	618
低调才能保全自己	619
退一寸,进一尺	621
特殊时期要低头	622
性有巧拙,可以伏藏	623
懂得忍让才能成大事	625
善用色变来保护自己	626
不做出头鸟	627
临危隐退	628

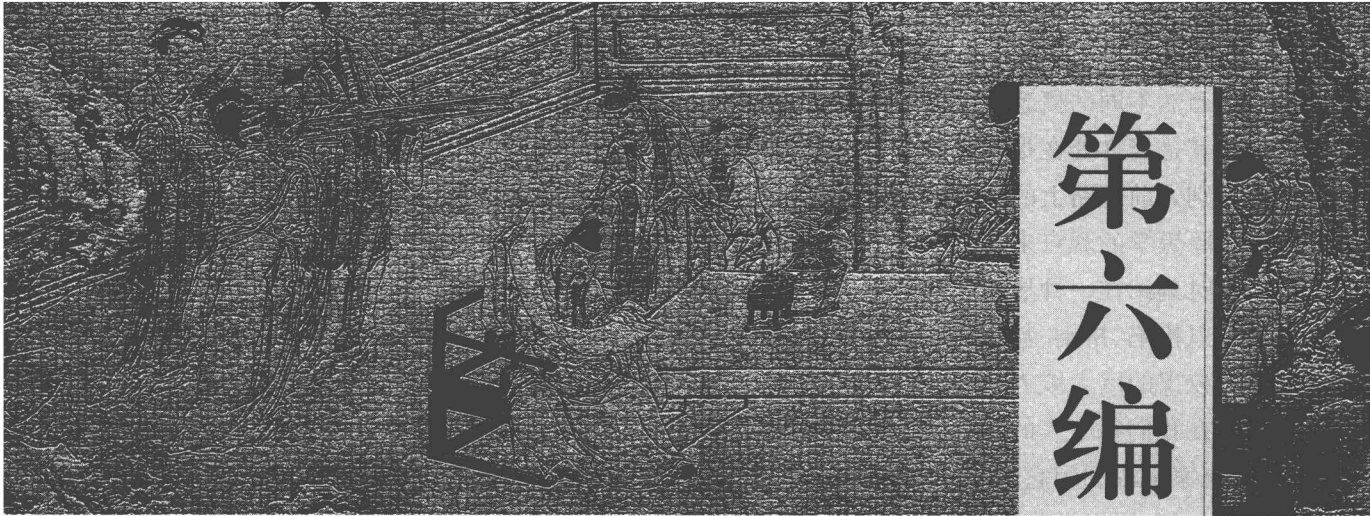
能屈能伸	629
打掉牙和血吞	630
夹起尾巴做人	631
藏好自己的底牌	632
委屈方能求全	633
宰相肚里能撑船	634
权利是争取来的	635
保全自己先保全实力	636
隐忍不争也堪称大丈夫	637
忍之妙用,隐晦待机	638
忍一时风平浪静,退一步海阔天空	639
忍一时之愤,成千秋霸业	640
忍小节,成大事	640
能忍者,事竟成	641
为人处世忍为先	642
卧薪尝胆,再创辉煌	642
人在矮檐下,怎能不低头	643
懂得尊重上司	644
斩断情缘,忍痛割爱	644
适度地把自己伪装起来	645
第十章 难得糊涂厚黑学	646
做个糊涂的精明人	646
装聋作哑息事宁人	647
卖傻装憨	649
巧把糊涂当聪明	650
不显露自己的聪明	651
身处夹缝,委曲求全	652
把装傻当做解脱之法	653
揣着明白装糊涂	654
以愚对智,以拙对巧	655
不妨来一招“糊涂”法	656
难得糊涂与糊涂难得	657
要学会急流勇退	658

当差时必须厚脸办事	659
该糊涂就糊涂	661
第十一章 交友厚黑学	662
求人办事,厚颜弃面	662
能伸能屈,求人不难	663
求人做事,难得糊涂	665
厚黑求人,办事十一招	667
黑脸无情,当断则断	669
敢于拒绝,勇于说“不”	670
黑脸无情,拒绝有术	670
拒绝的艺术	672
恰当把握,拒绝时间	672
拒绝理由,说得充分	673
说服对方,支持自己	674
糊涂中屈,糊涂中伸	675
能屈能伸,做成大事	677
以弱示众,转弱为强	678
“借梯上楼”,好办事情	678
结党成网,路路相通	679
通过拜访,求人办事	681
委婉办事,方法可寻	682
借用假象,办事成功	683
巧借名人支持自己	684
利用情感化解矛盾	685
利用同学情义办事	686
办成大事,要“泡蘑菇”	686
成大事不拘小节	687
安分守己,兢兢业业	692
让人一步,捧人一把	693
善意“假话”,捧人良方	694
投其所好,曲意捧人	696
多给他人戴顶“高帽”	697
起死回生,捧人有术	697

厚道捧人,合作者众	698
捧高他人,“贬低”自己	698
捧人时机,恰到好处	699
既打又哄,宽严得体	700
软硬兼施,赏罚分明	701
厚黑待下,五大法宝	701
驾驭下属,恰当施舍	703
严格要求,减少错误	705
“搭桥”牵线,做好媒介	706
体贴下属,临危不乱	707
注重细节,恩威并施	709
注意分寸,亲疏得当	710
大智若愚,甘为迟钝	711
完美之余,稍留瑕疵	713
不卑不亢,冷静理智	714
危急时刻,大显身手	715
逢迎取巧,忍亦有度	716
旁敲侧击,隔山震虎	718
厚而无形,择友要慎	719
静观其变,上上之策	720
交友之道,重在交心	722
宽容是宝,友多路广	725
识友妙招,烈火炼金	727
以柔克刚,以退为进	731
坦然应对,寻机再战	732
三十六计,走为上计	733
东挡西杀,各个击破	734
后发制人,弱者不弱	734
随机应变,相机行事	735
心地要辣,行事要猛	736
先声夺人,先发制人	737

第七编 曾国藩官场厚黑镜鉴

第一章 为官要知为政之体	739
深明大义,晓明大体	739
做仁爱的好官	740
“任”字当头躬身入局	745
挺膺负责,成事可冀	747
精诚所至,金石为开	749
忠诚体国,以为天下	750
第二章 为官要知为人之道	752
做清醒之人,自省己过	752
雕琢性情,锻造气质	754
廉而不欺,立身之本	756
改过迁善,而后兴家	757
义字当先,自有生者强	759
第三章 为官要懂处世之法	761
静观风云,洞察秋毫	761
高标处世,低调做人	763
争心不可过重	765
大是大非面前的权变之策	767
不拘泥于全国化的规则与方法	769
第四章 为官要善用人之术	771
知人用人,扬长避短	771
将人才放在正确的位置上	773
借人之才为才,用人之力为力	775
用人不疑,疑人不用	777



第六编

活学活用厚黑学

第一章 为人处世厚黑学

厚黑学是一种通赢的智慧

翻开历史,我们可以看到,那些成就一番大业的,往往都是一些厚黑之辈。项羽绝对是盖世英雄,力能扛鼎,带兵打仗也天下无敌,但是他偏偏脸皮不如刘邦厚,心肠不如刘邦黑,最后落得个兵败自杀、身死乌江的悲惨下场;诸葛亮堪称天下无双的奇才,但是遇到了司马懿这样的厚黑高手,也只能多次北伐无功而返,最后病死军中……历史给我们留下无数遗憾,许多人之所以没有成功,不是因为沒有才能,而是因为不够厚黑。实际上,无论在古代还是现代,无论在哪个领域,你都需要运用厚黑的智慧和手段去将某些阻力清除,才能达到目的。正因为如此,厚黑教主李宗吾说:“古今成功的英雄,没有一个不是面厚心黑的。”厚黑,正是成功者们都具有的共同特质。

厚黑是一种必要的生存和竞争的技能。成大事者,在必要的时候,就要不拘小节,不能顾虑太多,尤其不能为世俗的道德清规所束缚。历史的经验是,在每次竞争的时候,结果往往是那些脸皮厚一点、手段黑一点的人获胜。很多人在总结自己失败的原因的时候,常常后悔自己当初脸皮不够厚、心不够硬,但是失败就是失败了,后悔已经来不及了。厚黑学并不是要我们学会如何去厚颜无耻、心狠手辣地干坏事,它只是现实中一种必要的手段或方式而已,对错不在于手段本身,而在于人用它来干什么。尽管有时候,厚黑和卑鄙可能很接近,但是从本质上而言,它们

是两种迥然不同的概念。厚黑学是助你在各个方面都成功的智慧,而不是“小人”的可耻的标签。尤其是当你处在很多竞争者都在运用厚黑之道的环境中时,你要是不懂厚黑的话,就难免会成为别人前进路上的踏脚石;要想成功,你就只能比别人将厚黑学运用得更多更好。

用厚黑学的观点来看,人生处处都是战场,我们时刻都面临着挑战。无论我们承认与否,每个人都时刻站在一种战斗序列当中,每一件事情都处在明争暗斗之中,稍一疏忽就会被人运用权谋加以构陷、挤倒,甚至消灭。身处这样的险恶环境,只有充分运用厚黑智慧,才可以发挥我们自己权谋的巨大威力,让我们在竞争中处于不败之地。实际上,厚黑这种智慧如同一把利刃,它隐藏在我们每个人的手里,在必要的时候,它就亮出耀眼的刀锋。政治家可以利用它纵横捭阖,军事家可以利用它运筹帷幄,商人靠它发财致富,读书人靠它出人头地……因此,无论我们的身份如何,厚黑学都是我们所必须知道的学问。

如果你是一个领导者,你就必须妥善地处理好你所管理的事务,让自己的管理发挥最大的作用。但是,很多人都知道,要做到这一点,是何等之难。但厚黑学却能够让管理变得很轻松。你必须学会运用背靠大树、不耻下问、忍辱负重的坚忍术,杀一儆百、以毒攻毒、制面无私、除恶务尽等立威术,以及忍与伸、捧与杀、沉与浮、赏与罚的对抗术;在未看清是非曲直之前,不妨先装装糊涂,而不可装聪明轻举妄动;在某些特定的场合,出于对全局的考虑,需要使用一点模糊的领导术,面对危难则要能屈能伸,能柔能刚,亦宽亦严,亦恩亦威,这样方显领导本色,也才能真正树立自己的权威。只有运用这些厚黑术,你管辖范围内的人才会服从你,才会更加敬重你,你也才会成为一个富有魅力的领导人。

如果你是一个商人,你就必须在经商方面有自己的一套手段,才不会被竞争激烈的商场中被对手打倒。自古商场如战场,胜者为王败者为寇。现代商战中竞争更为残忍和激烈,要想在角逐中获胜,并永远立于不败之地,就必须懂得现代商战中的经营之道、运作之术、制胜之法,而这些方法都与厚黑学有不可分割的关系。纵观古今中外成功的商人和企业家经营谋略,无不渗透着厚黑的辩证哲学。比如,经商要同时学会使用“软”、“硬”两手:守业、合作、谋利、分享成果时,需要“软”道;创业、投资、竞争、垄断、兼并时,则离不开“硬”术。守业需要耐心,与人合作讲求诚信,谋求利益应取放有度,赢得客户更要懂得让利于人……这些厚黑学智慧在经商方面的运用,告诉你一种崭新的经营智慧。

即使仅仅是作为普通人,我们也同样需要学会用厚黑学中的学问来指导我们处世做人。人生在世,每时每刻都不离开与人打交道,而待人处世的方法则尤其不可忽视。世事如井,我们必须先探得其中深浅,才能达到如鱼得水的境地。尤其当身处世事变迁的社会中,世事纷繁、人心险恶,为人处世举步维艰,要做到让自己的人生更为完美就越是困难。这个时候,就需要我们运用厚黑智慧,让自己的脸皮变得再厚一点、心再黑一点,真正做到“左右逢源”、“八面玲珑”、“随机应变”,所谓“世事洞明皆学问,人情练达即文章”,只有充分运用厚黑智慧,才能获得成功。

此外,厚黑学在我们的职场事业中,甚至在情场上也都大有作用,可以说,它早就是,甚至以后也还将是一种真正通赢的智慧。厚黑学就是这样一门精妙的智慧:它让我们真正发现并掌握自己的命运,寻找到自己的人生之路,进而实现自己的理想。

睁大眼睛寻找贵人

胡雪岩是晚清混乱局势中红极一时的红顶商人。纵观胡雪岩的一生,其成功之处归结为精于厚黑上。他能在乱世之中,方圆皆用,刚柔并济,懂得如何积累人脉资源,并利用它为自己的商业经营铺路。

胡雪岩自幼家境贫穷,从小就被迫外出谋生。在商贾云集的杭州信和钱庄当学徒。做学徒的日子非常清苦,但胡雪岩干活从不吝惜体力,而且从不跟师兄弟们计较,从扫地、擦桌到沏茶、倒水,甚至连洗刷便壶之类一般人都不愿意干的差事他也争着干。再加上他生得眉清目秀,又绝顶聪明,能言会道,人缘也好,所以在钱庄内,从柜上师傅到普通伙计都十分喜欢他。

一次,胡雪岩在一个酒馆,看见掌柜正在驱赶一个落魄书生,便上前探问原因。原来那书生身无分文却还想喝酒,因此掌柜不允。他当即替那书生付清所欠的酒钱,并要了几个小菜与那位书生一同小酌,席间才知道,落魄书生叫王有龄,福州人氏。王有龄的父亲是个候补道,分发浙江,在杭州住了许多年,一直没有担任过什么实职,最后在杭州郁郁而终。王有龄的父亲在临死前,见儿子科考无望,于是变卖了一些值钱的东西,为儿子捐了一个“盐大使”的官衔。可是为了安葬老父,王有龄已倾其所有,没钱再去打点官府,只落得整日饮酒消愁,流落街头。胡雪岩听后,隐隐觉得王有龄确有做官的机缘,只是目前无人相助。他心中一动,便问:“公子有何打算?”

王有龄仰天叹道:“胡贤弟有所不知,捐官只是捐一个虚衔,凭一张吏部发给的‘执照’取得某一类官员的资格。如果想补缺,必须进京打点吏部,称为‘投供’,然后才能抽签分发到某一省去候补。眼下自己无钱进京投供,哪有机会补缺?只是这进京打点一趟,少说得要四五百两银子,愚兄哪儿来那么多钱?”

胡雪岩不动声色地问:“倘若王公子有了500两银子,一定能做这个实职吗?”

王有龄道:“不瞒胡贤弟,家父生前学生何桂清正由户部员外郎放江苏学政,最近因公务路过杭州,有他相助,我想做这个官不成问题。”

胡雪岩听后也不再隐瞒心中想法,当即掏出一张500两的银票放在了王有龄的手中。又端起一杯酒道:“听公子一席话,对公子英雄落难之遭遇深表同情,今日萍水相逢,算是前生有缘。来,干了这一杯。”

王有龄与胡雪岩举杯一饮而尽,这一饮正是胡雪岩日后事业的转机。胡雪岩回到钱庄,把自己将500两银票资助了他人的事禀告了钱庄老板,同时表示自己会努力偿还这笔挪用的“公款”。钱庄老板虽然心有不满,但念胡雪岩助人心切,且颇有办事能力,也就作罢。后来,王有龄果然成为朝廷要员。在他的一路关照下,胡雪岩不但还了欠钱庄老板的500两银子,还很快地独立开店经营生意并不断地将生意做大。

晚清时期,衣食丰裕的五口之家一年的花费也不过百十两银子。若按今天的物价计算,500两银子相当于人民币近10万元。对于一个店铺伙计而言,这些挪用的银子也许要用其半生的心血来偿还。然而,别人觉得是不可思议的事,胡雪岩却果敢地做了。目光远大的他用惊世骇俗的投资,为自己修筑了一条平步青云的商路。

人生在世,谁都希望结识一些能够呼风唤雨的贵人。但因大多数贵人身居要位,炙手可热,

凡人要想结识他们简直难于上青天。这时,我们不妨学学胡雪岩:识贵人于落难之时。如果你认为对方是个落难贵人,就应及时结识,多多交往。或者乘机进以忠告,指出其所有的缺失,勉励其改过行善。如果自己有能力和能力,更应给予适当的协助,甚至施予物质上的救济。而物质上的救济,不要等他开口,应随时取得主动。有时对方虽很急着要,却又不肯对你直言,或故意表示无此急需。你如得知情形,更应尽力帮忙,并且不能有丝毫得意的样子,一面使他感觉受之有愧,一面又使他有知己之感。寸金之遇,一饭之恩,都可以使他终生铭记。日后如有所需,他必奋身图报。即使你无所需,他日否极泰来,他也绝不会忘了你这个知己。

广结人缘事竟成

1. 好的人缘是成功的前提

中国人成功靠人缘。没有好的人缘,不知要失去多少成功的机会、干多少事倍功半的事情。缘是一根无形的磁力线,彼此的情,全赖缘才得以相通。联结人缘,必有主动的一方。你取得主动的地位,你就是有结缘的方法,别人的情,就会向你播撒。建立了大家对你的人缘,人人都愿意为你所用,你才能成为无往而不胜、所求无不遂愿的会办事能办事的人。

2. 善结师缘,有助进步

许多人认为依靠自己学习、读书,很难进步。但如亲近贤能的师友,彼此探讨学习君子之道,可以养成高贵的人格,在处世待人接物上,就没有不周之处。古人有欲成大志者,必先拜访名师,求师的目的是为了养成高贵的人格,使人际交往做到有礼有节、周到圆满,有利于自己人生的进步。

3. 乐于倾听,善于倾听

世界上不存在全知全能的人。因此,倾听别人的意见和建议,集合众智,就成为人生中必不可少的内容。既然自己并非万能,不可能知晓一切事物,就需要用别人的忠告来弥补自己的不足。要结好人缘就要培养乐于倾听、善于倾听的谦虚心胸。无论在哪一个时代,每个人都需要用谦虚的心胸来注意倾听别人的意见。如此,则人人都会视你为知己。

4. 有道君子善择良缘

有道的君子,居家必选择风俗淳厚的乡里,出外交游必亲近学博行洁的贤士。环境对人的发展影响极大,昔日孟母择邻三迁,实有必要。

5. 宽容大度,理解体谅

俗语说“千人千面”,而人心的差异和区别,则又胜过人的面孔。所以凡事要尊重别人的特点,不应该以自己的标准去评价别人,衡量一切,应该多为他人着想,凡事忍让,尊重他人的存在价值,彼此和睦相处。唯有如此,个人的智慧、潜能,才能得到真正的发挥,交际范围才会越来越广。

6. 融会贯通,左右逢源

对世间人情进行细微观察,将所学彻底融会贯通,便能灵活运用于世间各种情态,使人格亦可达于真善美的完美境界。长此以往定能有益于处世能力的提升,使自己的人际关系左右逢源。

7. 摒除私欲,不图私利

为了求生存,人们难免有私心或私欲,完全没有私心的境界,只有圣人才能达到,一般人是无法企及的。但是,我们在处理日常生活中的各种事物时,千万不能使自己成为私心、私利或私欲的奴隶。这是因为私心本来是出于私欲和私利而考虑的,实际上往往事与愿违,私心过重的人最后总是自食恶果。

8. 保持热情,洞察世事

目光短浅,只盯着眼前,常会失去结交君子的机会,只有把目光放远,才能于纷繁中看出事物的规律,进而才能得到别人的真正友情。善于对事物进行全面细致的观察,会激起你对人的热情,增加对社会的了解,培养出远大的眼光及洞察世事的能力。

9. 识破虚假,看清真貌

看人要看到真实的人,要多听其言、察其色,不要主观。观察事物,要看清它们的真实面貌。这样,无论是对己对人,还是对事对物,就会有正确的判断,而正确的判断又必须以明察秋毫为前提。如今社会上的种种龌龊冲突,就是因为有些人缺乏率直的心胸,对人和事物的观察有误所致。

10. 明辨好坏,认清价值

作为朋友,对于别人的好建议,会有三种截然不同的态度:一是以感谢的心情接受,进而实行;二是意见相反,并不接受;三是断然拒绝,并怀疑别人的好意。而后两种都是对朋友有害的,处世时最好做到能分清什么是好、什么是坏,又能用感谢的心情接受别人的好意见。这样,对个人有益,给予朋友的是愉快。

11. 心存仁厚,博爱互助

当今世界,看别人洋相的人多,幸灾乐祸的人多,真心诚意帮助别人的人少。其实,世间不仅人人需要帮助,人性中也有帮助别人的天性。要广结人缘,就要无私、平和地看待一切人和事物,就要怀有爱心和恻隐之心,互相尊重,互相爱护,互相帮助。如此,你的爱心和恻隐之心,就会像泉水一样涌流出来,朋友就会越来越多,人缘也会越来越好。

12. 遇事冷静,泰然处世

许多人失去朋友,常是因为遇事脾气火爆,引起争吵而导致关系破裂的。从这个角度来看,处世中的冷静十分重要。过去,身经沙场的人,都经过历战争的紧张和激烈,在那种生死关头,要保持头脑冷静确实不易。现代生活中,虽然已经很少战争,但造成紧张的情形还是多之又多;培养沉着冷静、泰然处世的风范,进而能用冷静的态度观察和判断一切事物,仍然十分必要。一个人之所以失去冷静,是因为心中有杂念,如果能做到冷静、无私,那么处世就十分圆满了。

13. 虚心求教,随时反省

生活当中,处处都有学习的机会,关键看你能否有虚心求教的态度。如果有了这种态度,在平常空泛的谈话中,也可以得到一些知识和经验。如果没有这种虚心求教的态度,就不会随时随地反省、检讨自己,总结自己的经验教训,也不能发现别人的长处,更会失去良师益友。

14. 积极灵活,随机应变

人生难免坎坷和挫折,一些人遭逢此种境遇,往往一蹶不振,甚至就此了却生命。这种固执、不变通的心态,不可能拥有机动灵活的心胸。只有临危不乱,随机应变,及时调整自己的看法和做法,无论失败和打击有多大,都能重整旗鼓、从头再来。