

人性潜规则II

参透人情世故的交际法则

· 黄亚男◎著 ·

潜规则的背后是人情，人情在实际生活中左右着人的行为
洞悉社会需要一双慧眼，更需要老辣的处世经验



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS



人性潜规则II

参透人情世故的交际法则

· 黄亚男◎著 ·



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

人性潜规则II: 参透人情世故的交际法则 / 黄亚男
著. --北京: 北京航空航天大学出版社, 2012.3
ISBN 978-7-5124-0712-1

I. ①人… II. ①黄… 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 (2012) 第016436号

版权所有, 侵权必究。

人性潜规则II: 参透人情世故的交际法则

黄亚男 著

责任编辑: 杨 青

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号 (邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010) 82317024 传真: (010) 82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010) 82316936

三河市汇鑫印务有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700 × 960 1/16 印张: 12.25 字数: 205 千字

2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5124-0712-1 定价: 27.00 元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题, 请与本社发行部联系调换。联系电话 (010) 82317024

20几岁，我们需要做什么

20几岁的年轻人刚刚走出象牙塔，面对外面风云变幻的世界，既感到新鲜好奇，又不得不接受来自现实生活的残酷考验。如何走好未来的路，这是摆在每个年轻人面前的难题，需要认真思考，谨慎抉择。

或许你认为，自己还年轻，有大把时间可以思考，不需要给自己太大压力。然而，岁月如梭，就在你享受当下，过着“知足常乐”的生活时，成功可能正在渐渐离你远去。这个世界上，流逝最快的是时间，而最短暂的，则是我们的生命。应该如何以最好的方式经营自己的生命，是每一个人不得不面对的课题。

非洲有一个部落，婴儿刚生下来就“获得”60岁的寿命。从60岁算起，随着婴儿长大，以后逐年递减，直到零岁。人生大事都得在这60年内完成，此后的岁月便颐养天年了。

好独特的计岁方法，人生不过是我们从上苍手中“借来”的一段岁月，过一年“还”一岁，直至生命终止。可惜我们常会产生这样一种错觉：日子还长着呢！于是，我们懒惰、懈怠、怯懦……无论做错什么，我们都可以原谅自己，因为来日方长，任何事放到明天都不迟。

但终有一日，当死亡的阴影笼罩我们时，我们才悚然而惊：糟了，总以为将来的日子还很长，怎么死亡说来就来了？那些未尽的责任怎么办？那些未了的心愿怎么办？那些未实现的诺言怎么办……可面对死亡通知书，人们只能踏上那条不归路。追悔也罢，遗憾也罢，那个早已写好的结局无人能够更改。面对即将到来的死神，也许人们会在迷迷糊糊中想起“譬如朝露，去日苦多”的感叹，想起“少壮不努力，老大徒伤悲”的教诲，可一切都悔之晚矣。

生命既是借来的一段光阴，当然是过一天少一天了。而面对自己日渐减少的寿命，谁又能无动于衷呢？那个倒着计岁的非洲部落，他们的人生智慧真是令人

惊叹。

每过一分钟，我们便会失去生命中的一分钟。

有人算过这样一笔账：假如人能活 70 岁，每天睡觉 8 小时，那么 70 年会睡掉 204400 小时，合 8517 天，为 23 年零 4 个月。这样，人还剩下 46 年零 8 个月的时间。此外，闲聊、看病等时间，再加上退休后不工作的时间，约合 36 年零 2 个月。如此算来，一个人活到 70 岁，自己只有 10 年零 6 个月的时间可以用来做些事，更何况并不是人人都能活到 70 岁……

这样想来，你是否也体会到了一种紧迫感？生命的短暂往往出人意料，我们都明白这个道理，然而却甚少有人能够对此有真切的体会。或许由于遗忘，或许由于疏忽，或许由于麻木，我们往往天真地认为日子还长着，许多事情都可以留待以后，然而，一旦你开始意识到生命的紧迫，往往已然错失了一大段宝贵的时光。

在这个世界上只有两种人，一种人将梦想变成了现实，另一种人则将梦想带进了坟墓。如果你希望成为前者，那么请珍惜现在的时光。常言道“三十而立”，如果没有三十岁前的拼搏与积极进取，何来立身、立业？

20 几岁的年轻人要走好人生的第一步，就必须确立一个明确的目标。没有明确目标的人生，或目标不断飘移的人生，所得到的结局往往不会太美好。在你 20 几岁的时候，你应该朝着确切的目标行动了，这样做，才会有成功的希望。

为此，本书着重从人脉、说话技巧、求人办事、低调做人等方面，为年轻人提供了为人处世时应通晓的人生经验。希望看了这本书的人能摆脱人性的弱点，了解人性中的潜规则，清醒明白地生活，自觉地控制自己的步伐，成为自己命运的主人，在成功的道路上加速前进。

最后，还要感谢张彩娟、董亚伟、白少芹、张艳娇、李晓红、温超、马敏、郝军师、杨国生、王红涛、沙京田、郝海平等，没有他们的帮助，就不会有这本书的顺利出版。

目 录

c o n t e n t s

20几岁如何为人，决定30几岁能否成事

成功是良好的为人与处世的完美结合	002
只有在交往中才能逐渐发现自我	004
明白“大家要互相帮衬”的道理	007
结交多少人就能成就多少事	009
再忙也要给自己留出思考的时间	012

提高个人修养，让他人对你产生好感

花点心思打扮，因为大多数人喜欢以貌取人	016
抓紧时间和精力，强化自己的影响力	018
关注细节，从细微处体现自己的礼仪修养	021
你尊重别人，别人才会尊重你	023
不要对别人的秘密产生“好奇心”	026

先处理心情再处理事情，处世要有好心态

年轻时可以没资本没经验，但不能没热情	030
你要是消极，没有人能让你积极起来	032
想成为哪种人就要具备哪种人的心态	035
心急吃不了热豆腐，要稳定自己的情绪	037
遇到挫折，心中默念明天又是新的一天	040

为人低调，学会以低就高的做人艺术

聪明人从不炫耀自己的才能	044
自嘲能为你赢得更大的荣耀	046
要敢于说出自己的不足	048
真正有本事的人是不易骄傲的	050
避免出风头，以防别人趁机攻击你	053

做事留余地，让你的人生峰回路转

不做自己没有能力办或办不好的事	056
风光不可占尽，宜分他人一杯羹	058
不因偶尔的过错就丧失对朋友的信任	061
拒绝他人时要照顾他的自尊心	064
做事露点破绽，留下化解尴尬的机会	066

灵活应变，在关键问题上懂得“取舍”

宁得罪君子，不得罪小人	070
走自己的路，不背着别人的眼光上阵	072
关乎原则当断则断，要做到黑脸无情	075
别急于做大事，先努力做小事	078
在自己熟悉的行当里竭尽心智	080

广交朋友，积累自己的人脉资源

克服恐惧心，不放过任何一个交友机会	084
学会给予6次，收受4次的“6对4法则”	087
收获人心，锦上添花不如雪中送炭	090
增强自己的实力，让更多的贵人认识你	092

随心随性，结识一个陌生人就是结交一个社会圈	094
-----------------------------	-----

学会用人情话拉动人性之弦

你说什么样的话，你就是什么样的人	098
多讲真话，你就会拥有对方的真心	100
适当地“自我暴露”，加深彼此亲密程度	103
了解对方，多谈他的得意之事	105
说话别像网球发射机，只顾发射没有感情	107

一分钟读心术，瞬间读懂他人心

由身姿读懂他人的内心世界	112
相由心生，观察外表看透对方	114
通过说话方式推断他的习性	117
观察日常习惯探知他人的真实心声	120
根据“细节”去断定他人的交往特点	122

交往中不可不防的五种人

能忍则忍，避开小人的正面攻击	128
装聋作哑，与“笑面虎”打太极	131
闭紧嘴巴，不让大嘴巴的人知道你的秘密	133
低调行事，避免成为嫉妒者眼中的靶子	136
留有一手，不对忘恩负义者掏心掏肺	139

20几岁要懂得的办事谋略

心气再高，也要放低自己	144
利用身边熟人的力量办事	147

找好理由，没有好借口不登三宝殿	149
办事离不开应酬，会“打点”为最佳境界	152
求人办事要把握好分寸	154

20几岁，明白什么是爱

缘分不可强求，是散是聚都应随缘	160
别把感情浪费在不合适自己的人身上	162
别把对方的爱视为理所当然，爱需要相互付出	164
卸下伪装，为爱人展示最真实的自己	166
给深爱的人最大空间和自由	169

不拘小节，精彩生活“糊涂”过

世上无公平可言，学会坦然接受现实	174
过去事已成往事，未来不必预思量	176
改变不了环境，就试着改变自己	178
宽容些，不把别人的冒犯放在心上	181
“老实”做人，但要有底线与原则	183

20几岁如何为人， 决定30几岁能否成事

成功是良好的为人与处世的完美结合
只有在交往中才能逐渐发现自我
明白“大家要互相帮衬”的道理
结交多少人就能成就多少事
再忙也要给自己留出思考的时间

成功是良好的为人与处世的完美结合

我们生活的社会就像一个由人组成的巨大的关系网，在其中生存，不得不牵涉到许许多多的人际关系。在自古以来重视人情的中国，更是如此。

许多外国人或许会被中国的人情关系绕得晕头转向，正所谓“关系千万重”，“关系”这简简单单的两个字，实际上是一门很大的学问。有些人或许会列举出重视人情关系的社会的千百种弊端，但是不得不承认的是，这是文化传统使然。掌握了人情关系这门学问，你便熟谙了人事，好好地利用它，必能在职场和生活中游刃有余。

小陈是一个大专学校的毕业生，刚来单位的时候，大家都对她不以为然。因为她个性大大咧咧，又不会打扮自己，还时不时地犯点小错误。连她的主管都说，这孩子脑袋不灵光。

可是才过了一年，小陈就被提拔了两次，和她同时进公司的小李很不服气。他这一年来做事勤快，还带头攻克了不少难关，要说提拔怎么也该先轮到他啊。他走进了人事部的办公室，向人事部主任提出疑问。

人事部主任看出了小李的不满，就对他说：“你们都说小陈不够资格，但是我却要说她很优秀。虽然她大大咧咧的，做事也不够细心，但是她活泼开朗，常常会主动帮同事们的忙，和单位里的老前辈们也很聊得来。小陈还很年轻，工作上难免欠缺经验，但是这些都可以日后学习，她和大家相处得融洽和愉快，却是很多同龄人所无法做到的。”

许多人或许会觉得小陈能得到提拔不过是运气好罢了，还有人会因为她的“不劳而获”而感到愤愤不平。事实上，尽管现在许多人都喜欢拿能力说事，但还是不得不承认，处理好人际关系，也是一种重要的能力，而这种能力的重要性，或许要远胜于单纯的专业技能。毕竟，对于大多数的职业，我们都免不了要和人打交道，

即使仅仅是面对着机器，究其根源也是要为人服务的。所以，对于“人”的观察和体会，将是每个人终其一生的事业。

有一次，小张独自一人坐火车到外地旅游，漫漫旅途百无聊赖，小张便和座位对面的一位姓陈的先生聊了起来。他们从旅行谈到生活，又从生活谈到工作，很是投机。这位陈先生是一位白手起家的商人，以前他在的单位不景气，就自己出来闯荡，现在已经小有成就了，在A市开了一家建材公司。

火车到站后，两人握手告别，并相互交换了名片。几个月后，小张已经快把这件事忘掉了，就在这时，他接到了陈先生打来的电话。原来陈先生的公司正打算在小张所在的B城设立一个办事机构，陈先生觉得小张值得信赖，便邀请他担任办事处的主管。小张当时在工作上不怎么顺心，正打算跳槽换一份工作，这个邀请自然让他十分惊喜，他便欣然答应了。

后来，这对偶然相识的旅伴，成了很好的工作伙伴。

一次偶然的相遇，一次意外的结识，却使小张获得了巨大的机遇，这是他未曾想过的，而正是这次机遇，彻底改变了小张的人生轨迹。

平日里，我们如若多与人交往，多结识新的朋友，即使不会有立竿见影的效果。但往往在你意料不到的时候，就会有意外的收获。正所谓见面三分情，即时只有过一面之缘，即便只不过是点头之交，如果日后有事需要对方的支援，也会方便许多。如果我们平日里不慢慢地积累人际关系，不有意识地去扩大自己的交际圈，那么困难来临时，往往会显得势单力孤，只能一个人暗自垂泪了。

毕竟，每一个人的能力都是有限的，孤军奋战，很容易陷入僵局，如果能够得到他人的帮助，走出困境的几率就会大许多。

美国的石油大亨洛克菲勒曾经说过：“与太阳底下所有的能力相比，我更关注的是与人交往的能力，我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获得与人相处的本领。”毫无疑问，良好的人际关系和强大的人脉积累在洛克菲勒的辉煌事业中扮演了无可替代的重要角色。

成功是每个人所追求的，然而纵观历史上成功人士的人生经历就可以清楚地发现，成功所需要的不仅仅是强大的个人能力，还需要良好的为人处世之道作为坚强的后盾。两者是缺一不可的。

不可不知的秘密

曾有社会学家对美国商界的高层管理人士进行过专门的研究和调查，试图探究他们成功的奥秘。调查人员发现，这些高层管理者具有以下共同的特点：

- 1、乐观开朗，善于并乐于与人相处。
- 2、工作中平均有4/5的时间花在处理人际关系上。
- 3、善于积累人脉，经常参加公共活动。
- 4、具有良好的决断能力，面对人事纠葛不会优柔寡断。
- 5、具有良好的口碑和较高的人格魅力。
- 6、较少亲历亲为，善于统筹分配。
- 7、赏罚兼备，善于调动员工的积极性。
- 8、能够较好地处理家庭关系。

只有在交往中才能逐渐发现自我

很多人都希望自己能拥有许多朋友，因为有了朋友，快乐的时候可以一起分享，受挫的时候能够共同分担，有了朋友，也将不再孤单。然而很多时候，我们感觉到自己和他人之间有某种难以打破的隔膜，尽管友善地交往，却无法真正地敞开心扉。甚至在交往的过程中，更多的时候是在相互试探，谁也不愿，或不敢首先袒露自己的胸怀。

有人说这个世界正变得越来越复杂，其中很重要的一点，就表现在人心的隔膜上。我们都在强调沟通的重要性，恰恰是因为沟通已经变得越来越难。然而不管是什么原因使得人们之间有了越来越多的提防，越来越少的信任，我们仍然不得不承认，只有敞开心扉，才能获得真正的友谊。

心理学家研究发现：良好的人际关系，是在人们的自我暴露中逐步发展起来的。自我暴露越多，信任感就越深，隔膜也就越容易打破。自我暴露的过程，同时也是对他人信赖和接纳的过程。在对方面前展露了真正的自我，就像发出了一则信号，告诉他我已经把你当成了朋友。而当对方接收到了这个信号，如果他也有同样的意愿，他就会拿出同样的坦诚来加以回应。慢慢地，你们将加深对对方的了解，在这个过程中逐渐建立起深厚的友谊。

冉冉和真真认识两年多了，她们最初是在一次朋友的聚会上相遇的，最开始只是碰面打个招呼，寒暄几句，并没有太多的交流。有一天，冉冉下了晚自习，独自一人走过昏暗的校园里，突然看见前面有一个熟悉的身影，是真真。当真真抬起头，冉冉才发现她的脸上满是泪水，冉冉觉得很尴尬，不知道自己的这个招呼打的是否太冒昧了。她们一路默默地走着，突然间，真真开始慢慢地述说自己的伤心事。渐渐地，尴尬的气氛消失了，冉冉觉得自己已经融入了真真的情绪中。现在，冉冉和真真已经成了无话不谈的好朋友，如果不是那次意外的相遇使她们打开心扉，那么很可能直到现在，她们也不过是泛泛之交。

其实，我们在面对陌生人的时候，都是心有设防的，这是人自我保护的一种本能反应。因为我们会担心受伤害，害怕被欺骗，或者怀疑自己抛出的友谊的橄榄枝是否会被接纳。自我暴露得越多，可能受到的伤害就越大。所以，我们面对陌生人、普通熟人和亲密的朋友，自我暴露无论是在广度上还是在深度上都有着明显的差异。对于陌生人，我们可能只是作礼貌性的寒暄，或者说所谓的“外交辞令”，对于普通熟人，我们可能会话家常，聊聊近况。而对于亲密的朋友，我们会述说自己的心里话，把最为切身的感受向对方倾诉，同对方分享。这正是所谓的亲疏有别。

那么，自我暴露到底有哪些层次呢？心理学家认为，自我暴露大体上可以分为三个层次：第一层是兴趣爱好，诸如饮食、消遣等，是一些最为表层的东西；第二层是内心感受，比方说对某人的评价，对时政的观点，对某种事物的态度等，在这个层次上，人们开始触及内心的真实感触；第三层，也是最深的一层，是对自身的判断和评价。比方说自己的人际关系，家庭状况，情绪反应，以及缺点和不足。这一层面上的东西，由于对自己进行了深入的解构和剖析，通常来说如果不是在充满

信任感的情况下，人们是不愿意轻易暴露的。因为这些所谓的隐私，同时也是自己最为脆弱的地方，如若遇人不淑，很可能因此而受到伤害。

当然，自我暴露是一个顺其自然的过程，我们大可不必为了拉近关系而将内心的秘密统统倒出，自然也不可以太过刻意地去要求对方向自己完全地吐露他的私密，即使他是无话不谈的朋友、最为亲密的爱人，因为每个人的内心深处都有一块柔软而脆弱的地方，不愿意向他人提及，也不愿意被他人触碰。人生而是一种脆弱而敏感的动物，每个人或多或少都会希望拥有一定的独立空间，作为自己的秘密花园，拒绝他人的来访。

了解了自我暴露的层次，就能够更好地判断他人到底在多大的程度上接纳和信赖了自己，了解自己同他人的关系到底密切到了何种程度，从而也就能够更有分寸地交往，更为舒适地交流。了解了自我暴露，也就了解了交往的奥秘。

不可不知的秘密

西方心理学家克林格曾进行过一项生活调查，他站在路口问过往行人：“什么使你的生活富有意义？”几乎所有被访问者都回答是亲密的人际关系。如果恋人、朋友、亲人、同事的关系良好，那么就会感到生活幸福且富有意义。反之，则感到生活烦闷，缺少前进的动力。也就是说，一个人的生活是否幸福取决于他同别人的关系是否良好。

许多社会学家和心理学家展开的多项调查研究还发现，心态开放的人往往更容易交到朋友，这其实和自我暴露有着密切的关系。拥有一个开放心态的人，往往更愿意向他人暴露自己，而人们同样也更加愿意对其进行自我暴露。相反，内心比较封闭的人，常常会牢牢锁住自己的心扉，不会轻易地进行自我暴露，同样也更难以得到他人的回应。因此，人们只有在交往中才能发现自我，获得生活的幸福感。

明白“大家要互相帮衬”的道理

过去，我们曾经崇尚个人英雄主义，幻想着有一个旷世英豪，可以救大众于危难之中。

然而不知是由于时代的改变，还是我们渐渐地意识到并没有这样的单凭个人之力就能取得旷世伟业的英雄人物存在，这个社会越来越注重团队合作的力量。有时候与他人合作的能力的重要性，更甚于个人的技艺和才能。

事实上，尽管每一个都是一个独立的个体，但是每个人，又同样生活在众多人群的包围中。有了众人的支持，能够少走不少的弯路，集众人之力，总好过一个人埋头苦干。

“一个木头三个桩，一个好汉三个帮”，讲的也是这个道理。任何人，即便再优秀，再有才干，都是势单力孤的，如果没有大伙儿的帮衬，要做成大事恐怕比登天还难。

这个道理不仅蕴含在老祖先传下来的谚语中，还隐藏在大自然之中。

每当秋天来临，我们抬头望天，就可以看到大雁一会儿排成“一”字形，一会儿排成“人”字形，成群地往南迁徙。

大雁之所以如此变换队形，是因为这是它们长期进化过程中形成的最省力的迁徙方式。当它们排成这样的队形，每一只大雁都会因为前一只大雁而减小飞行时的空气阻力。它们变换队形，不时更换排头雁，整个队伍便可以大大降低消耗的能量，并比单独飞行时增加近70%的距离。

我们偶尔会听到孤雁的哀号，那是因为它们一旦脱离了团队，单独飞行，成功迁徙的几率就会大大降低。不仅凭它们的个人之力无法实现那么长距离的飞行，当它们遇到天敌，便也失去了同伴的保护，生还的几率就更小了。

正是由于大雁的团结和协作，齐整的雁群才能越过万水千山，完成漫长的旅行而最终回到它们的栖息地。

人和大雁一样，是一种群居动物。如果离开人群，即便得以生存，也不可能健康成长。狼孩从小被母狼抚养长大，虽然练就了健健的身体，却无法像正常人一样思考和交流，从小失去了人类的抚育和帮助，便丧失了健康成长的空间和可能。鲁滨逊也是一样的。他离开了人类社会，离群索居，慢慢地就丧失了正常生活的能力，无法适应现代人的生存法则。

作为现代社会的一员，我们从中所吸取的教训，就是不应该闭门造车，而应当多与人们接触，在社会和他人的帮助下成就自己，追逐梦想。

青年演员汤姆英俊潇洒、风流倜傥，不仅拥有很高的音乐天赋，还具有很好的演技。可是在事业上他还刚刚起步，在荧幕上也才崭露头角。很多行内人士都对他十分看好，许多人建议他找个公关公司，好好地包装一下自己。他知道对自己所从事的职业来说，包装和宣传是提高知名度的重要途径，这不仅可以让更多的公众认识他，还可以为他的演艺事业带来更多的机会。可是他同样清楚的是，目前的自己并没有足够的资金聘请专业的公关团队。

在一次活动上，汤姆偶然碰到了露西。露西是一家公关公司的经理，和汤姆一样，她的事业也才刚刚起步，还未得到业内的认可，许多比较有名的演员也都不愿意和他们合作。他们在交谈中得知了对方所面临的问题，也交换了各自的看法，两人一拍即合，决定联手合作。就这样，露西为汤姆成立了公关团队，而汤姆也自然成为了露西的代言人。他们密切合作，慢慢地，汤姆具有了越来越高的知名度，而露西的公司也逐步得到了业内的认可。他们相互帮衬着对方的事业，自身也获得了良好的发展。现在，汤姆已经是一个著名的影星，而露西的公关公司也开始发展壮大。

如果汤姆没有遇上露西，他可能直到现在还是一个无名小卒，如果露西没有遇到汤姆，她的公关公司，很可能已经在市场的大潮中被淘汰出局。正是因为他们俩互帮互助，优势互补，精诚合作，才能够成就对方，同时也成就了自己。

努力去拓宽你的交际范围，开拓你的人脉吧，因为在现代社会，没有任何一个人能够单凭一己之力获得成功。