

解读人生◎洞悉手腕◎揭秘商规◎叩晓本质

潜规则

木山
编著

◎为人处世与经商必须遵守的隐性规则◎

真实世界中，很多“常识”的表象掩盖了事实的真相！
揭开包在真实世界外面的那层“面纱”，探索日常现象背后的
经商、处世之道！



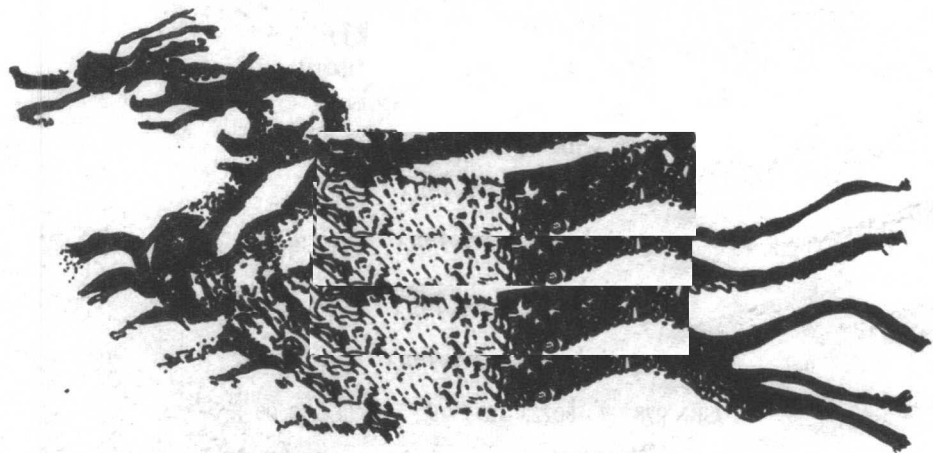
中国三峡出版社

解读人生◎洞悉手腕◎揭秘商规◎

潜规则

木山
编著

◎为人处世与经商必须遵守的隐性规则◎



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

潜规则：为人处事与经商必须遵守的隐性规则/木山编著.
—北京：中国三峡出版社，2007.7
ISBN 978 - 7 - 80223 - 379 - 9

I. 潜… II. 木… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 086890 号

中国三峡出版社出版发行
(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)
电话：(010) 52606692 52606693
<http://www.e-zgsx.com>
E-mail: sanxiaz@ sina.com

北京楠萍印刷有限公司印刷 新华书店经销
2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷
开本：787 × 1092 毫米 1/16 印张：18.5
字数：200 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 379 - 9 定价：30.00 元

前 言

世界上既没有离开现象而单独存在的本质，也没有脱离本质的纯粹的现象。现象下的本质才是人们想要看到的，才是这个世界最为真实的一面。

拿处世来说，人不可能个个都是圣贤，也并非个个都愚笨。人是世界上感情最复杂的动物，都有虚荣心，都想在事业上取得成功，在社会上占有一席之地。很多人都在为自己的人生目标努力奋斗着。可为什么有些人已经付出了很多，却回报甚少？为什么有些人既没学历，似乎又没能力，却能成为“人上人”呢？

现代社会有着其固有的、复杂的规则，没有经验就要吃亏，没有智慧难以生存。必须看得清楚，活得明白，懂得一些为人处世的艺术才能活得坦然。不愿意随时代发展改变自己的思想观念，只会吃更大的苦头。

举例来说，如今电视上、广播上，甚至大街小巷到处可见广告。一般人看来，广告起到的是一个广而告之的作用，让人们真真切切地了解到自家的产品是好的，能够使产品有更好的销路。殊不知，在广告的背后，还隐藏着许多其他的东西。

为了追求一时的利益，很多商家在广告中都喜欢用排序说明一切，认为排序的数字能够更具说服力。每每在岁末年初便打出市场销量总冠军的旗号，摆出这种阵势之后，往往都会吸引一大批不解实情的人的眼球。然而，商场上，在这些表象的背后，在那些数字的背后，到底有多少“水分”，谁又能说得清呢？

还有人世间的种种行为，在其表象之后，隐藏着多少不为人知

的另一面……

现实的竞争是残酷的，很多事情并不像我们肉眼所看到的表象一样简单，《潜规则——为人处世与经商必须遵守的隐性规则》将以独特的阐述方式向读者介绍一些可能有悖于传统经商、处世之道的观点。

本书的作者并非是戴着有色眼镜看世界。任何事物都是现象和本质的统一，现象是表面的，本质是内在的。现象和本质密切联系，不可分割。对很多问题，只要认真分析、慢慢推理，就能找到隐藏在表象背后的真实的答案。本书中讲的都是当今社会的现实，只不过有些是大多数人所看不到、想不到的。

我们生活在一个竞争时代，优胜劣汰适者生存。如果你一心只读“圣贤书”，两耳不闻“窗外事”，那么，可能你将一事无成。成大事，要懂经商、处世的潜规则。详细阅读此书，借给你一双慧眼，学会从多角度品味世界，品味人生。成就美好生活，提高生活质量和水平。这才是我们的最终目的。

那么，这本书不能错过。

目 录

处 世 篇

第一章 理念致胜：英雄狗熊，就在一念之间 (1)

1. 眼要看高，手要放低 (1)
2. 高智商不如高情商 (4)
3. 先告诉自己“我能”，然后“我才能” (6)
4. 找到可以“磁化”你的神秘力量 (8)
5. 思维的尺度决定人生的高度 (10)
6. 用什么样的心态对世界，就会感受什么样的世界 (12)

第二章 修炼心法：不算厚黑的“新版厚经” (17)

1. 处处考虑面子，将一事无成 (17)
2. 小事精明，易误大事 (19)
3. 别忘了留一个台阶给自己下 (21)

4. 收获之前先把学费交够 (23)
5. 忍是一种永不败北的策略 (26)
6. 不要成为“说话的巨人，行动的矮子” (30)
7. 当“老二”也有不少好处 (32)
8. 把聪明和弱点藏起来 (35)
9. 事成之前要不动声色 (38)
10. 假作真时真亦假 (42)
11. 耐心吃热豆腐 (44)

第三章 玄机重重：曲径通往成功路 (46)

1. 成功仅仅是因为能力强吗？ (46)
2. 成功真的是因为他付出的汗水多吗？ (50)
3. 成功仅是他的人际处得好吗？ (55)
4. 成功一定要靠不凡的外表吗？ (58)
5. 成功一定要拥有好口才吗？ (63)
6. 成功的人一定开名车、住豪宅吗？ (66)

第四章 慧眼观照：洞悉现象背后的“内幕” (69)

1. 吃亏一定是福吗？ (69)
2. 游手好闲也能成为“人上人”？ (72)
3. 贫穷也是一笔“财富” (75)
4. 真诚不等于实话实说 (78)
5. 退一步真的会海阔天空吗？ (83)

第五章 人孰无情：领悟情感背后的规则 (88)

1. 感情投资，一本万利 (88)



2. 淡化优势，淡化嫉妒	(94)
3. 他们走到一起并非爱情的力量	(95)
4. 装糊涂的女人实际更聪明	(99)
5. 酒桌上有真正的朋友吗？	(104)
6. 在“利”的天平上，友谊经得起称量吗？	(108)

第六章 肃杀无声：透析处世中隐藏的“杀机” (117)

1. 警惕成为被拆的“桥”	(117)
2. 每个人都更爱自己的面子	(120)
3. 透析人情诡道的背后	(125)
4. 笑脸相迎的背后可能是一张丑陋的脸	(128)
5. 示弱未必真弱	(130)
6. 乞丐并非都值得同情	(134)
7. 三十六计，“走”并非为上策	(139)

经 商 篇

第一章 商人之诡，无奇不有，人性中有“诈”的一面 ... (144)

1. 商人本性——唯利是图	(144)
2. 商业合作，双方真的都能得到利益吗？	(148)
3. 有精明头脑的商人就一定精明吗？	(153)
4. 嘴里说的赔本生意是真的吗？	(160)

5. 口里“飘花”，账上“落叶” (166)
6. 商家的广告真的是产品的象征吗？ (173)

第二章 商海茫茫，谁是金钱的主人？ (178)

1. 资金真的代表实力吗？ (178)
2. “空手套白狼”真的能实现吗？ (184)
3. 小开销影响大集团 (190)
4. 洞察商业动态，敢于行动赚大钱 (191)
5. 人弃我取，垃圾堆里也有黄金 (193)
6. 快人一步才有钱赚 (195)

第三章 商界繁华，这样的销售手段能赚钱吗？ (198)

1. 商家打折背后的猫腻 (198)
2. 产品的日期标签一定很准吗？ (207)
3. 外表精美的东西，真的优质吗？ (214)
4. 随赠的物品真的是免费送吗？ (220)
5. “东方不亮西方亮”一定能赢利吗？ (226)
6. 否定自己的产品真的是自断后路吗？ (230)
7. 把东西卖给“没有钱”的顾客，行得通吗？ (233)

第四章 商战如棋，不能用一只眼衡量商场的全局 ... (237)

1. 败者一定为寇，胜者一定为王吗？ (237)
2. 翘板过高，伤的只是对手吗？ (241)
3. 高风险一定会有高回报吗？ (246)
4. 繁荣背后暗藏危机 (250)
5. 看似无关的小事，是否会影响一整盘棋？ (253)

第五章 商场逐鹿，谁是真正的英雄？	(257)	目
1. 真正的冒险都具有理性的一面	(257)	录
2. 有思路就有出路	(258)	
3. 想进一步，先退一时	(260)	
4. 找有“金”处淘金	(263)	
5. 赚钱要靠“一点心”	(267)	
6. 善用对手智慧和力量	(269)	
7. 毛遂自荐，钱才会看到你	(271)	
第六章 经商至境，竞争中求共存	(274)	
1. 合作出共赢	(274)	
2. 给竞争对手留余地	(276)	
3. 商业相争，以“合”为贵	(279)	
4. 不舍小利，大利不来	(280)	
5. 有钱大家一起赚	(282)	



处 世 篇

第一章 理念致胜：英雄狗熊，就在一念之间

有什么样的心态，就会产生什么样的动机，从而有什么样的行为。只要稍加分析，就可以看到表象下的实质，找到现象发生的原因。

1. 眼要看高，手要放低

在一般人的眼中，“眼高手低”是一个贬义词，说的是一个人的眼光和标准虽然很高，说起来头头是道，一旦做起来就会发现实际能力很差，连最起码的要求都达不到。但是，这个词在今天已经有了新的含义，那就是：从高处着眼，从低处入手；从高标准出发，从最基础的工作做起。古往今来的成功者往往都是“眼高手低”之人。他们眼界高，视野开阔，志向远大，但是做事情来却甘于从底层做起，从基础做起，从细节做起，从自己做起。

米开朗琪罗的故事可以给我们一些启发。

米开朗琪罗是意大利著名的雕刻家和画家，文艺复兴时期和达·芬

奇、拉斐尔齐名。他的创作速度一向都很慢，因为他要花很多时间沉思、琢磨，不厌其烦地修改，力求作品的完美。

有一次，他的朋友来拜访，看到他还在为一件努力了很久的雕像作修饰，这位朋友毫不客气地指责他：“你太懒散了，这件作品的结构毫无进展，实在太不应该了。”米开朗琪罗解释说：“我花了许多时间在你没注意到的地方，例如，如何使这边的肌肉线条更逼真，如何让脸部的轮廓更柔和，甚至让他的双眼看起来更传神……”他的朋友不屑地说：“你说的这些都是细节问题啊！”这位艺术大师说：“不错，这些都是细节，但一件完美的作品，是由许多的细节组合而成的。”

艺术如此，生活也是如此。传世的艺术珍品必然是由最完美的细节组成，必然凝聚着艺术家一笔一刀的精心雕琢的心血；经典的建筑杰作必然是由最基础的地基开始构建，必然是设计师和建筑师一笔一画、一砖一瓦综合在一起的结晶。令人瞩目的伟大事业必然是从一点一滴的小事情入手，从最低的起点起步，最后达到光辉的顶峰。

世界上没有一步登天的好事。真的登上了天也一定得先把这一步分割成无数的细节、琐事，再加以统合，最后才能成功。天上不可能掉下馅饼，躲在家里睡大觉只能是一场黄粱美梦。功成名就的伟人和成功人士，之所以能站在人生的顶峰，不是因为他们理想多么伟大，不是因为他们规划得多么充分，而是他们能弯下腰拾起周围的细节、琐事，一件一件去完成。

现实生活中，理想远大的人比比皆是，他们当中许多人之所以没有成功是因为他们往往空有大志却不肯低下头、弯下腰，认真做好身边的小事。从本职工作做起，讲究的是一步一个脚印，踏实、不浮躁。

有一个男孩儿，他的父亲有一个很大的养鸡场，他的愿望是像父亲一样，成为养鸡场的场主。10岁的时候，父亲给了他50只鸡让他饲养。当然，这一切是有条件的，一是这些鸡都是父亲挑剩的劣质仔鸡，二是养鸡要自负盈亏。

男孩儿欣喜若狂，信心十足地开始了自己的第一次经营活动。由于对养鸡的事一窍不通，于是他便认真观察起来。通过观察鸡吃食的情



况，他渐渐发现一个问题，当一只笼里的鸡少一些的时候，小鸡吃得就多，长得就快，但是鸡太少的时候，又会浪费鸡舍和鸡饲料，所以必须掌握最佳的结合点。经过一段时间的摸索，男孩儿总结出每只鸡笼里养40只小鸡是最为合适的。

在男孩儿的精心饲养下，那些原本蹩脚的小鸡日渐改观、茁壮成长。当这些鸡开始产蛋的时候，每月卖鸡蛋的纯利达15美元，这在大萧条时期是一笔不小的收入。

后来，这些原本劣质的鸡雏的产蛋量远远超过了父亲的那些良种鸡。开始时，父亲不相信，当他亲眼看到男孩儿卖了鸡蛋拿到钱的时候，才不得不对孩子夸赞几句。

父亲对男孩的评价是：“能够注意到细小的环节，并且能够认真实施和改进。”

后来，父亲将一部分鸡场交给男孩儿管理经营。事实进一步证明了男孩儿的管理和销售能力，他管理的几个鸡场效益都超过了父亲。当男孩19岁的时候，父亲将整个家禽养殖场都交给了男孩儿。

这就是美国第四大家禽公司——伯杜饲养集团公司董事长弗兰克·伯杜的成长经历。伯杜在回顾自己童年时，他说：“注意事物的每一个细节，使我对整体事物的把握更加自信。我后来的一切智慧，无非是在这个基础上更加努力地思考而已。”

对于个人的发展，有野心是好事，但要防止“志存高远”变成“志大才疏、好高骛远”。

对于一个人、一个企业，成功不是偶然的，正是对一些小事的正确处理方式，昭示了成功的必然。这就要求我们必须具有一种锲而不舍的精神，一种坚持到底的信念，一种脚踏实地的务实态度，一种主动的、自发的责任心。

在生活中成就惊天动地的事业的机会并不多。成功者的共同点，就是能从基层做起，并且能够抓住生活中的细节，进而把自己从平庸的人群中分离出来。

2. 高智商不如高情商

山城里有一家纺织厂，经济效益不好，工厂决定让一批人下岗。在这一批下岗人员里有两位女性，她们都四十岁左右，一位是大学毕业生，工厂的工程师，另一位则是普通女工。就智商而论，这位工程师的智商无疑不低于那位普通工人。然而，她们对待下岗的心态却大不一样，而正是这种不同的心态决定了她们不同的命运。

高智商的女工程师下岗了！这成了全厂的一个热门话题，人们纷纷议论着、嘀咕着。女工程师对人生的这一变化深怀怨恨。她愤怒过，她骂过，她也争吵过，但都无济于事，因为下岗人员的数目还在不断增加，别的工程师也开始下岗了。然而，尽管如此，她的心里却仍不平衡，她始终觉得下岗是一件丢人的事。她的心态渐渐地由愤怒转化成了抱怨，又由抱怨转化成了内疚。她整天都闷闷不乐地待在家里，不愿出门见人，更没想到要重新开始自己的生活，孤独而忧郁的心态控制了她的一切，包括她的智商。她本来就血压高，身体弱，而她忧郁的心态又总是把自己的注意力集中到下岗这件事上。她内心一直都在拒绝这一变化，但这一变化又实实在在地摆在了面前，她无法解脱。没过多久，她就带着忧郁的心态和不低的智商孤寂地离开了人世。

另一位普通女工的心态却大不一样，她很快就从下岗的阴影里解脱了出来。她想别人既然能生活下去，自己就也能生活下去。她还萌生了一个信念——一定要比以前活得更好！从此以后，她的内心没有了抱怨和焦虑，她平心静气地接受了现实。说来也怪，平心静气的心态让她变得聪明了起来，她发现了自己以前从来没有认真注意过的长处，这就是她对烹饪非常内行。就这样，在亲戚朋友的支持下，她开起了一个小小的火锅店。由于她发挥了自己的长处，她经营的火锅店生意十分红火，仅一年多，她就还清了借款。现在她的火锅店的规模已扩大了几倍，成了山城里小有名气的餐馆，她自己也确实过上了比在工厂时更好的生



活。

一个是工程师，一个是普通女工，她们都曾面临着同样一个困境——下岗，但为什么她们的命运却迥然不同呢？原因就在于她们各自的心态不同。

女工程师的心态始终处在忧郁之中，这样的心态使得她对自己的人生不可能作出一个公正的评价，更不可能重新扬起生活的风帆。她完全全沉溺在自己孤独的内心之中。一个人一旦拥有了这样的心态，其智商就犹如明亮的镜子被蒙上了一层厚厚的灰土，根本就不可能映照万物。所以，尽管女工程师的智商不低，但在面对生活的变化时，她的心态却阻碍了其智商的发挥。不仅如此，她的心态还把她的智商引向了负面，使她的智商在埋怨和忧郁上发挥出了威力，换句话说，就是她的智商越高，她的报怨就越自以为在理，她的忧郁就越有分量。而与之相反，另一位普通女工的智商可能一般，但她平和的心态不仅使自己的智商得到了淋漓尽致的发挥，而且还决定了其性质是正面的积极的。所以，她获得了成功，过上了比以前更好的日子。

智商与心态之间的关系，就像是汽车发动机与方向盘的关系一样。发动机决定着汽车动力的大小，智商也决定着人能力的大小，但是方向盘却决定着动力的方向，同理，心态也决定着智商的方向。正如西方一位心理学家所说：心态是横在人生之路上的双向门，人们可以把它转到一边，进入成功，也可以把它转到另一边，进入失败。

所以，相比之下智商高不如心态好，只有好的心态才能调动智商，向着成功的方向迈进。

如同一枚硬币的两面，人生也有正面和背面。光明、希望、愉快、幸福……这是人生的正面；黑暗、绝望、忧愁、不幸……这是人生的背面。你选择哪一面？

有一位日本武士，叫信长。有一次面对实力比他的军队强十倍的敌人，他决心打赢这场硬仗，但他的部下却表示怀疑。

信长在带队前进的途中让大家在一座神社前停下。他对部下说：“让我们在神面前投硬币问卜。如果正面朝上，就表示我们会赢，否则

就是输，我们就撤退。”部下赞同了信长的提议。

信长进入神社，默默祷告了一会，然后当着众人的面投下一枚硬币。大家都睁大了眼睛看——正面朝上！大家欢呼起来，人人充满勇气和信心，恨不能马上就投入战斗。

最后，他们大获全胜。一位部下说：“感谢神的帮助。”

信长说道：“是你们自己打赢了战斗！”他拿出那枚问卜的硬币，硬币的两面都是正面！

这个故事告诉我们，你要想赢得人生，心态就不能总处在消极的状态，那只会使你沮丧、自卑、徒增烦恼，还会影响你的身心健康，结果，你的人生就可能被失败的阴影遮蔽了它本该有的光辉。

3. 先告诉自己“我能”，然后“我才能”

很多人之所以一辈子默默无闻，苦苦挣扎，从根本上讲，就是他们从心里害怕成功，因而不敢选择成功。

曾经有这么一个人，他的经济情况十分窘迫，他的太太也有很多委屈，说是不敢走出门外，因为没有一件像样的衣服。情况确实令人灰心。后来别人给了这对夫妇一本书，希望这本书能帮助他们改变某些想法。这位太太瞥了一眼说：“我不看这种东西，里面没什么可看的。”而丈夫却说：“我要看，你摆着吧。”结果，先生开始有了不同的想法，他展现出一种全新的生命力。不到一年的时间，这对夫妇就买了新房，家具全部更新，甚至还有钱买了一部新车。

人们并没有给这位先生任何金钱上的资助。当然，就他当时的情况来看，钱对他一定有用。然而，钱只能暂时助穷人一臂之力，关键是他引导到正确的道路上，使他能运用思想的力量来改善自己的经济状况。这也正是其他想提高自身经济能力的人所需要做的。如果不从根本想法上改变，我们永远别想改善现状。因此，我们要不断告诉自己：我一定能成功！



通常，我们每天听到的却是这样的话：“我很喜欢那个东西，但是我买不起。”没错，你是买不起，但不必挂在嘴上。如果你不断地说“我买不起”，那你一辈子就真的会这样“买不起”下去。应选择一个比较积极的想法。你应该说：“我会买的，我要得到这个东西。”当你在心中产生了“要得到”、“要买”的想法，你就同时有了期待，就在心里建立了希望。千万不要摧毁你的希望，一旦舍弃了希望，那么你也就把自己的生活引向了挫折与失望。

有一个一文不名的年轻人，他说：“总有一天，我要到欧洲去。”坐在旁边的朋友一听此话便笑了起来：“听，这是谁在讲话呀？”20年之后，那个年轻人果然带着妻子去了欧洲。当时他并没有说：“我想去欧洲，就怕我永远花不起这笔钱。”他心抱希望，希望就给了他动力，促使他为了要去欧洲而有所行动。假如他说“我花不起”，那么一切就会停顿，希望没有了，心智迟钝了，精神也丧失了，久而久之就会相信事情是不可能的。懂得运用“选择的威力”，则能带给我们希望、力量、勇气，使我们能够力行不辍，获取真正想得到的东西。

贝尔发明电话之前，“电话”本来只是他心里的一种想法；电灯在发明之前也只是爱迪生心中的一个想法。洛克菲勒在他还一文不名的时候曾说过：“有一天，我要变成百万富翁。”他果然实现了愿望。所以，应该了解：一切你想要得到的东西在还未实现之前，本来都只是一些想法。你的经济情况也一样，先要有想法，然后才会变成现实。想法改变了，外在改变也会随之而来。这是一条永远不变的法则！如果你经常说“我永远得不到”、“我注定是受穷的命”……那你就封闭了通往自谋幸福的路。只有不时进行选择性的思维，才会改变想法和现实，必要的时候，不妨运用一下想象力。你不会失望的，以前不敢奢望的好运会降临，生活会有转机，会出现一种崭新的面貌。

这种威力就是选择的能力，运用得法，将能使生活尽如人意，其效果屡试不爽。有一个年轻人，他有一条极其不寻常的经验：他发现每当他存足了2万块钱，就有事情来了，如一些小小的意外、不测的麻烦……总之，他的存款老是无法突破2万块钱。在此，我们敢说这个年轻