

人性丛林潜规则

阐释潜规则的智慧读本 · 铸就成功者的处世典范

“潜规则”是一种至高的生存方略，是一种用晦如明的智慧，是一种人生掌控主动的手段，是一种进退自如的规则，是一种处世方圆的策略，是一种危机关头迅速应变的机变之道，是一种获得一生成就的成功心法……

瑞麟 欧阳勇富 编著



中国时代经济出版社
China Modern Economic Publishing House

人性丛林潜规则

阐释潜规则的智慧读本 · 铸就成功者的处世典范

瑞麟 · 欧阳勇富

编著

 中国时代经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性丛林潜规则 / 瑞麟, 欧阳勇富编著. — 北京: 中国时代经济出版社, 2007.1

ISBN 978-7-80221-222-0

I. 人... II. ①瑞... ②欧... III. 人性—通俗读物 IV. B82-061

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 141787 号

人性 丛林 潜规则

瑞麟
欧阳勇富
编著

出版者	中国时代经济出版社
地址	北京市东城区东四十条 24 号 青蓝大厦东办公区 11 层
邮政编码	100007
电话	(010) 68320825 (发行部) (010) 88361317 (邮购)
传真	(010) 68320634
发行	各地新华书店
印刷	北京嘉恒彩色印刷有限责任公司
开本	787×1092 1/16
版次	2007 年 1 月第 1 版
印次	2007 年 1 月第 1 次印刷
印张	13
字数	185 千字
印数	1~8000 册
定价	25.00 元
书号	ISBN 978-7-80221-222-0

版权所有 侵权必究

前言

人是一种复杂的动物，有时候知道如何趋利避害，有时候却是任性胡为，重蹈人生的覆辙。人既不是全知全能的上帝，也不是毫无情感的机器，每一个人内心存在着双重性格，这呈现了人性的复杂，以及应对人性的艰难。有些时候为了成事求全或者是为了某种目的，自己退缩一点，保留一点，都是人生进退的必要。

做一个成功的人，需要洞悉人性，把握人性丛林中的潜规则，善于用最能赢得人心的方式去处理人际关系，把各种难以调节的事情处理得圆满融洽：在身陷低迷之时，懂得委曲求全，弹性制胜；与人交往之时，懂得乐善好施，人情制胜；个人应世时，懂得虚怀若谷，境界制胜；自我完善时，懂得以静制动，诚信制胜；顺应世风时，懂得方圆之道，练达制胜。

人生就如游戏场，本身就是一种博弈，潜规则就是你的底牌。不懂潜规则之人要么就是外行，要么就是赌徒。外行总是抱怨自己的底牌不够多，三下两下就把自己的底牌给出光了，然后无奈地做一个看客；赌徒则心存侥幸风光一时，最终的结果还是血本无归。唯有智慧之人，始终牢牢把握自己手中的底牌，防患于未然，所以总能笑到最后。

悟懂潜规则，在体会客观世界的复杂与难缠的同时，保持处世应对进退的敏感和弹性，避免无谓的轻狂和躁进，圆融之中显厚道，糊涂之中藏精明，掌控于心，游刃有余。

荀子说：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”

可见天下事大都可为，在本书中，你会学到如何在最佳时机找到自己的出头术，同时一步步走得更加高明；如何在复杂的人际关系中，让自己变得轻松有余、得心应手；如何眼观六路、耳听八方，增强自己的应变能力；如何防范因自己不慎失手……找到隐藏其中的潜规则，你就不会



陷入人生的败局。

潜规则是做人的一种智慧和方式，更准确地说是人的一种生存状态，是一种掌控人生的手段，是一种处世方圆的策略，是获得一生成就的成功心法。

本书将人性丛林中一些蕴涵着潜规则的内容凸显出来，把人生中的智慧挖掘出来，在演绎潜规则的同时，极力规避一些负面影响，力求给读者以积极的人生思考和启迪。

把握人性丛林中的潜规则，你可以发现有时候换一种角度来分析人生，考虑问题，你的眼界会为之大开。当你重新去观察现实、审视人生的时候，你会注意到很多以往没有注意过的内容，还会找到一种新的思路，去帮助你更好地做出人生策略的选择。

编者

2006年11月



【目录】

前言

第一章 占据主动 掌控命运

- 先声夺人 反客为主 / 2
- 制造精神恐慌 玩的就是心跳 / 4
- 当仁不让也是一种高明 / 6
- 收放自如 把对手控制在你的手中 / 8
- 出其不意 攻其不备 / 10
- 杀鸡儆猴 震慑人心 / 12
- 抓住别人的把柄是关键 / 14
- 步步紧逼 把握主动 / 16
- 瞒天过海 造就不透风的墙 / 18

第二章 绝境中弱者的突围

- 浑水不摸鱼 旁观者自清 / 22
- 无能之能可闯天下 / 24
- 以情动人 善打感情牌 / 26
- 让对手窝里斗 / 28
- 对自己的老底要有所保留 / 30
- 宁可得罪君子 不可得罪小人 / 32
- 把谎言说成真理 / 34
- 厚脸皮也是一种资本 / 36

第三章 利益争夺中的进退

- 出手要快 看人要准 / 40



不在其位 不谋其政 / 42
以退为进 曲线成事 / 44
不与人共富贵 / 46
实现野心要名正言顺 / 48
利用别人的风头让自己出风头 / 50
别让小人拿你当枪使 / 52
全身而退 找好自己的替罪羊 / 54

第四章 屈伸韬略 用晦如明

过分就是过火 / 58
强者也要装脚痛 / 60
故作不知 欲擒故纵 / 62
韬晦养身 伺机夺权 / 64
百忍方能成真金 / 68
阴术阳取 善于暗中下工夫 / 70
伪装自己 克敌制胜 / 72
以弱示强 以愚困智 / 74
笑骂帮腔 屈身求全 / 76
假戏真做 相对而动 / 78

第五章 洞悉方圆 圆润通达

见人说人话 见鬼说鬼话 / 82
在明处吃亏 在暗中得福 / 84
为绝后患 不要情面 / 86
小事糊涂 大事精明 / 88
看破别人的心思也不要点破 / 90
人在屋檐下 怎能不低头 / 92
自圆其说 自得其利 / 94
假扮受害 反戈一击 / 96



第六章 智慧对弈的生存筹码

- 灵活应变 全面兼顾 / 100
以其人之道 还治其人之身 / 102
隔岸观火 不战而屈人之兵 / 104
逢人只说三分话 / 106
做人不能太单纯 / 108
重视小人物的作用 / 110
摸透底细 伸手不打笑脸人 / 112
背靠大树好乘凉 / 114

第七章 人生中的加减法

- 防人之心不可无 / 118
知彼重于知己 / 120
红脸白脸唱双簧 / 122
走为上计 好汉不吃眼前亏 / 124
不该仁义的时候就该下狠手 / 126
谦让也是一种武器 / 128
深藏不露 不可藏过头 / 130
内外兼收才是成事之本 / 132
主动结交成功者 少走弯路 / 134
乘虚而入 正中下怀 / 136
有所问 有所不问 / 138

第八章 人舍我取的财富“潜规则”

- 人情也是一笔生意投资 / 142
放下面子 赚回银子 / 144
吃得眼前亏也是福 / 146
平时冷庙烧香 急时能抱佛脚 / 148
投其所好 放长线钓大鱼 / 150
- 

舍得孩子套住狼 / 152

第九章 游刃丛林 玩转办公室政治

迎难而上 喜恶有常 / 156

适当地向上司邀功请赏 / 158

把握尺度 公事公办 / 160

“养虎”不可为患 / 162

弃暗投明 禽择良木而栖 / 164

好马也吃回头草 / 166

适度暴露你的缺点也是优点 / 168

顾全面子 给人铺台阶 / 170

面子问题不容商量 / 172

做墙头草并不是你的错 / 174

第十章 搞定人心就这几招

拉拢人心不可操之过急 / 178

学会在背后说别人的好话 / 180

给人一份情 让人还上一辈子 / 182

情义情结 网住人心 / 184

说得好不如哭得妙 / 186

让人心服才是真正的征服 / 188

请将不如激将 / 190

对事无情 对人有义 / 192

用你的口抓住别人的心 / 194

让别人得意 让自己满意 / 196

后 记 / 199



第一章

占
据
主
动

掌
控
命
运

活着就是赤裸裸的对抗，像一场没有硝烟的征战，谁
能将主动权控制在手中，谁就能赢得制胜的先机，掌
握自己的命运。

先声夺人 反客为主

人总是欺软怕硬的，遇到弱小的一方总是喜欢以强欺弱，非得把对方逼到无路可退的境地。这是人的一种劣根性。如果你居于弱势地位，当对方不肯轻易顺从你的意见，甚至显示出一种居高临下的姿态时，可以开始一上来就以“恐吓”压制住对方，从而让对方屈从和改变主意，反客为主，占据你的主动地位。

《三国演义》中讲到，曹操率领大军南征，刘备败退，无力反击，大有坐以待毙之势。以刘备单独的力量，绝对无法与曹操的势力相抗衡，解决的办法只有一个，就是与江东的孙权联手。此时，诸葛亮自愿出使到江东做说客，他并不是像一般人那样低声下气地求孙权，却采用“反客为主”的方法，表现出一副强硬的态度，硬是激发了孙权的自尊心。

当时，东吴孙权自恃拥有江东全土和十万精兵，又有长江天堑作为天然屏障，大有坐观江北各路诸侯恶斗的态势。他断定诸葛亮此来是做说客，采取了一种居高临下的姿态等待着诸葛亮的哀求。

不想诸葛亮见到孙权，开门见山地说道：“现在正值天下大乱之际，将军你举兵江东，我主刘备募兵汉南，同时和曹操争夺天下。但是，曹操几乎将天下完全平定了，现在正进军荆州，名震天下，各路英雄尽被其所网罗，因而造成我主刘备今日之败退，将军你是否也要权衡自己的力量，以处置目前的情势？如果贵国的军势足以与曹军相抗衡，则应尽快与曹军断交才好。”

诸葛亮只字不提联吴抗曹的请求，他知道孙权绝不会轻易投降，屈居曹操之下。

孙权听完诸葛亮一席话，虽然不高兴，但不露声色，反问道：“照你的说法，刘备为何不向曹操投降呢？”



诸葛亮针对孙权的质问，答道：“你知道齐王田横的故事吗？他忠义可嘉，为了不服侍二主，在汉高祖招降时不愿称臣而自我了断，更何况我主刘皇叔乃堂堂汉室之后。钦慕刘皇叔之英迈资质，而投到他旗下的优秀人才不计其数，不论事成或不成，都只能说是天意，怎可向曹贼投降？”

虽然孙权决定和刘备联手，但面对着曹操八十万大军的势力，心里还存在不少疑惑——诸葛亮看出这一点，进一步采用分析事实的方法说服孙权。

“曹操大军长途远征，这是兵家大忌。他为追赶我军，轻骑兵一整夜急行三百余里，已是‘强弩之末’。且曹军多系北方人，不习水性，不惯水战。再则荆州新失，城中百姓为曹操所胁，绝不会心悦诚服。现在假如将军的精兵能和我们并肩作战，定能打败曹军。曹军北退，自然形成三分天下的局面，这是难得的机会。”

于是，孙权遂同意诸葛亮提出的孙刘联手抗曹的主张，这才有后来举世闻名的赤壁之战。诸葛亮真不愧为求人高手。

点破潜规则

活着就是一种对抗，如果你不想被对方压倒，那你就得先声夺人，反客为主，时刻占据上风才能赢。



制造精神恐慌 玩的就是心跳

人是需要精神支柱的，如果意志崩溃了，再刚强的人，也抵御不了精神的打击，抓住了这一攻击点，也就是掌握了人的最薄弱环节。了解别人的内心想法，也是必不可少的，如果把别人的潜在意图都一一点明，谁都会心惊肉跳，不敢妄动了。抓住了人性的弱点，这就是你的优势。

唐玄宗靠“政变”上台，他先后诛灭韦党和太平公主，所以当上皇帝后也很不安心。

宰相姚崇一日和玄宗闲谈，说起内患之事，姚崇叹息说：“我朝屡有内部变乱，实由人心散乱、不惧皇威所致。陛下若不整治人心，使人不敢心起妄念，朝廷就难保久安啊。”

玄宗颌首说：“内乱重生，致使大唐危机重重，朕定要设法根绝。依你之见，朕该有何动作？”

姚崇进言说：“防患于未然，必早作预见，惩人于未动之时。即使小题目大做，也要造成震慑他人的效果，促人不起异念，自敛谨慎。这就需要陛下割舍情感，痛下重手了。”玄宗示意已知，微微一笑。

不久，玄宗在骊山阅兵式上，以军容不整为由，判功臣兵部尚书郭元振死罪。大臣纷纷进谏说：

“郭元振乃当世名将，更在诛灭太平公主过程中功不可没。如此功臣今犯小过，陛下不念旧情就治他死罪，有损陛下贤德之名。”

玄宗厉声痛斥进谏之人说：

“有功必赏，有罪必惩，此乃治国之道，尔等竟替罪臣求情责朕，莫非尔等要造反不成？”

玄宗这般严责，吓得群臣再不敢说话。最后，玄宗虽免郭元振一死，



却还是把他流放新州。

宰相刘幽求也是大功臣，他一贯和武党抗争，除灭韦党和太平公主，他也参与谋划，其功非小。玄宗因为一件小事就将他罢相，还告之说：“百官之首当为百官作则，故朕对你要求甚严，也是正常之举。”

刘幽求十分不满，背后常发牢骚说：“皇上现在不念恩义，判若两人，他不该如此待我啊。我为他出生入死，谁知却落得个这样下场！”

玄宗闻知马上又下旨把他贬为睦州刺史，他还对群臣激愤地说：“天下多乱，朕当严治臣子，此朕之职也。刘幽求以功和朕对抗，口出不逊，这便是大罪。朕若徇私枉法，反让人有了造反的口实，朕怎会做此蠢事呢？”

一次，同为朝廷功臣的钟绍京在面见玄宗时，无故竟被玄宗训斥说：“你为朝廷户部尚书，议事之时却不发一言，可是失职？难道你不顾朝廷安危，要明哲保身吗？”

钟绍京脸色惨变，直呼有罪。事后，姚崇有些不忍，他对玄宗说：“陛下的目的已然达到。钟绍京无端被责，臣以为过于唐突，似可不必。”

玄宗说：“朕依你之法，方有此举，你不该出言反对吧？”

姚崇又欲启齿，玄宗却摆手阻止了他：“不过朕也想过，这些功臣都几经政变，实为政变的行家里手，如不把他们慑服，谁保他们日后不变心呢？朕折辱他们，也是让群臣心悸，只思自保。”玄宗把钟绍京降为太子詹事，后贬为绵州刺史，接着又贬为果州尉。

后来，功臣王琚、魏知古、崔日用一一被贬，朝中再无人敢以功臣自居。群臣整日战战兢兢，玄宗这才罢手。

点破潜规则

让人的精神恐惧，任何人都会屈服于你。因为制造精神恐慌，造就一种恐怖气氛，在人人自危的环境下，每个人总是本能地加倍小心。



当仁不让也是一种高明

“谦让”并不是一味讲退让、忍让，在道德信条中，“谦让”是指在名利、权位上的让，谓之“君子不争”。而在原则问题上，在展露自己才华的场所，高明的人又很推崇“当仁不让”。

古代推崇的竞争是雍容大度、自信自强、公平的竞争，在该争的时候，是不必谦让的。孔子还对他的学生说过，“当仁，不让于师”。虽说礼尚辞让，但在为仁这样的事上，则要勇往当之，无所辞让，即使在老师面前也一样。

历史上“何为复让”的故事，讲的就是当仁不让的道理。晋人王述被调任尚书令，朝廷的任命一到，王述就即刻赴任。王述的儿子得知后，对父亲说：“您应该谦让一下，把职位让给杜许吧。”王述反问儿子：“你说我能胜任这个职务吗？”儿子回答：“您非常合适，但是能谦让一下总还是好些吧，至少在礼俗上也应该谦让一下呀！”王述摇着头，不无感慨地说：“你既然认为我能够胜任尚书令一职，为什么又要我谦让呢？别人都说你将来会胜过我，我看你到底还是不如我啊！”王述本是个“安贫守约，不求闻达，性沉静”的人，但在国家需要自己承担重任时，却勇当不让，他并不是追逐名利，而是一种责任感和自信的表现，因而在历史上一直被人们所称道。

职场中，每个人都在为自己的利益考虑，都在追求晋升以获得更多的利益，所以在关键时候还要有“心计”地主动请缨、当仁不让。

张文在厂里一干就是四年，自认工作态度还行，也没有犯过任何过错，可是老板却对此视若无睹。她觉得自身价值得不到提升，心有不甘却不敢当面跟老板提。虽然，她曾多次在工作总结会上暗示过老板，但老板对此却无动于衷。最后，她还是鼓足勇气，向老板提出了加薪要求。没想



到的是，老板在观察她工作几周后终于给她加薪了。

属于自己的权益，还得靠自己主动争取。而不光自己的权益，有些晋升机会也是可以靠自己争取来的。当你能正确地估价自己的分量时，不妨主动请缨，采取“当仁不让”的积极争取策略。

比如说，当你了解到某一职位或更高职位出现空缺而自己完全有能力胜任这一职位时，保持沉默，绝非良策，而是要学会争取，主动出击，把自己的想法或请求告诉上级，这样往往能让你如愿以偿，战国时期赵国的毛遂、秦王嬴政时的甘罗已为我们提供了最好的证明。而过分的谦让只会堵死你的晋升之路。

在一家财务公司工作两年后，王萍获悉自己将接任客户服务经理。然而，她没有得到该职位最有油水的工作——为新客户设计培训教学材料。这一工作由她的新上司负责。

但新上司没时间自己动手设计，王萍于是毛遂自荐。她对新上司说：“我富有创意，又有设计和写作经验，你就等着瞧我的吧！”不到三个月，宜暗则暗，宜迁则迁，这要根据周围的环境因素而定。

点破潜规则

当仁不让，得到你所得到的东西，这本是理所当然的事情，过分地谦让反而让你显得虚伪。



收放自如 把对手控制在你的手中

一张一弛，文武之道。在做人做事方面，只有懂得收放自如的人，才能将主动权稳固地把握在自己手中。当然，要善于把握人心，懂得收放分寸。

刘秀当上东汉开国皇帝后，有一段时间很是忧郁。群臣见皇帝不开心，一时议论纷纷，不明所以。

一日，刘秀的宠妃见他有忧，怯生生地进言说：“陛下愁眉不展，妾深为焦虑，妾能为陛下分忧吗？”

刘秀苦笑一声，怅怅道：“朕忧心国事，你何能分忧？俗话说，治天下当用治天下匠，朕是忧心朝中功臣武将虽多，但治天下匠的文士太少了，这种状况不改变，怎么行呢？”

宠妃于是建议说：“天下不乏文人大儒，陛下只要下诏查问、寻访，终有所获的。”

刘秀深以为然，于是派人多方访求，重礼征聘。不久，卓茂、伏湛等名儒就相继入朝，刘秀这才高兴起来。

刘秀任命卓茂做太傅，封他为褒德侯，食两千户的租税，并赏赐他几杖车马、一套衣服、丝绵五百斤。后来，又让卓茂的长子卓戎做了太中大夫，次子卓崇做了中郎，给事黄门。

伏湛是著名的儒生和西汉的旧臣，刘秀任命他为尚书，让他掌管制定朝廷的制度。

卓茂和伏湛深感刘秀的大恩，他们曾对刘秀推辞说：“我们不过是一介书生，为汉室的建立未立寸功，陛下这般重用我们，只怕功臣勋将不服，于陛下不利。为了朝廷的大计，陛下还是降低我们的官位为好，我们无论身任何职，都会为陛下誓死效命的。”

