



揭露历史真相 讲透游戏规则 参透成功秘诀

潜规则是一种至高的生存方略，是一种用晦如明的智慧，是一种掌控人生主动的技巧，是一种百战百胜的韬略计谋，是一种进退自如的处世哲学，是一种危机关头快速应变的机变之道，是一种获得人生成就的成功心法。

超值白金版

29.80

历史潜规则 大全集

刘爽◎编著

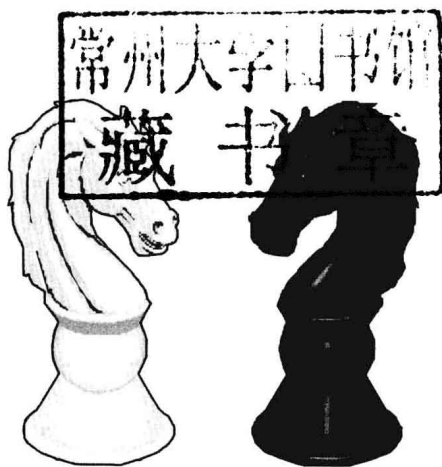


深谙历史潜规则，是成就伟业之本，是赢取成功心法
行走社会圆融通达的做人哲学 成大事者深藏不露的处世智慧

纵观中华上下五千年历史，大凡成就伟业者，无不是深谙历史潜规则之人。为了明哲保身，为了掌控主动，为了圆融处世，为了机巧应变，为了应付困境，都必须通晓“潜规则”，并能灵活运用，方能左右逢源、稳操胜券。

历史潜规则 大全集

刘爽 编著



图书在版编目(CIP)数据

历史潜规则大全集 / 刘爽编著. —北京: 中国画报出版社, 2011. 8

ISBN 978-7-5146-0220-3

I. ①历… II. ①刘… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 164103 号

历史潜规则大全集

出版人: 田 辉

编 著: 刘 爽

责任编辑: 齐丽华

封面设计: 李艾红

文字编辑: 张荣华

美术编辑: 张军莲

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-68469781 (发行部)
010-88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电子信箱: cpph1985@126.com

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

监 印: 敖 晔

开 本: 10 开 (1020mm × 1200mm)

印 张: 44

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5146-0220-3

定 价: 29.80 元

潜规则其实是相对“无规则”和“明规则”而言的。所谓潜规则，就是指看不见的、明文没有规定的，但又是被人们广泛认同、起实际作用的一种规则。这些规则是约定俗成的，是人们必须遵循的。

前言

PREFACE

当今社会人与人之间的交往越来越频繁，人际关系越来越复杂。如何在复杂的人际关系中游刃有余，获得人生的主动？借古鉴今，学习历史潜规则，掌握为人处世的技巧，有利于我们在竞争日益激烈的社会中立于不败之地，有利于更好地生存下去。没有人是一座孤岛，没有人能够脱离社会和群体独自存在。生活在这个纷繁的大千世界里，我们不可避免地需要和身边的人接触、打交道。每个人都希望自己能够在事业上大有成就，在生活上一帆风顺，拥有良好的人际关系和一定的社会声望，但事实上，有的人确实能够很好地处理这些问题，并且游刃有余、乐在其中，有的人却只能把事情搞得一团糟，其结果是庸庸碌碌，一事无成。这两类人的差距到底在哪里呢？智力因素和勤奋程度虽然起了一定的作用，但起决定作用的是他们是否了解生活中的潜规则，是否能灵活运用潜规则。

潜规则其实是相对“无规则”和“明规则”而言的。所谓潜规则，就是指看不见的、明文没有规定的，但又是被人们广泛认同、起实际作用的一种规则。潜规则是著名学者、中国“潜规则概念之父”吴思先生在《隐蔽的秩序：拆解历史弈局》一书中提出的著名概念。这些规则是约定俗成的，是人们必须遵循的。都说人是世界上最复杂的动物，即使是面对面，我们也不一定能够知晓对方心里到底在想些什么。每个人都不遗余力地为自己的人生目标努力奋斗着，但并不是只要努力就会成功。社会有其固有的、复杂的规则，没有经验就会吃亏，不懂规则就难以生存。只有看清楚形势，懂一些为人处世的艺术，才能活得明白、活得坦然。只有清楚地了解这个世界的潜规则，我们才能事半功倍，顺利获取成功。

很多人对于潜规则抱着一种仰望的态度，觉得它是聪明人才掌握得了的学问，深奥晦涩；还有的人对潜规则抱着鄙夷的态度，觉得按潜规则做事是圆滑世故的表现，违背道德准则。其实，这两种态度都不可取。我们应该摆正心态，用积极客观的心态来看待潜规则。因为这个世界纷繁莫测、鱼目混杂，我们只有充分了解存在于表象之后的事实真相，才能自如地应付各种棘手之事，在社交圈中左右逢源、应付自如。

潜规则所具有的神秘性和不公开性，我们或多或少都会对它抱着一定的窥探心理，而这本《历史潜规则大全集》就给了我们一个绝佳的机会，让我们揭下它神秘的面纱，一睹它的真实容颜。本书语言简洁易懂，形象生动，摆脱了其他类似书籍单纯说教、枯燥乏味的叙述形式，在讲述一个个历史小故事的同时展示了为人处世的艺术和成功生存的法则：脚踏两船有备无患，当仁不让也是一种高明，扯下面子该耍赖时就要耍赖，老好人也要绵里藏针，关系是攀出来的，弯腰有时比站直了更高，先把人看坏、再与人处好，夹起尾巴做人带着脑袋做事，这些观点犀利大胆，评析一针见血，寥寥数字就点出了我

们可能需要一辈子才能参透的道理……

书中的很多说法都打破了我们的常规思维,从全新的角度诠释为人处世的绝妙法则,处处透着哲思,处处闪烁智慧。本书从历史的视角告诉我们,适度妥协是一种智慧的“张扬”,“无为者”无所不为,而“潜行隐世”其实就是“伺机而动”。全书辩证的思维、犀利的论述、精妙的剖析,让我们可以从字里行间感受到智慧的交锋,领悟到为人处世的学问。本书不仅帮我们拨开层层迷雾,使我们看清历史的本质与真相,让我们可以用最少的时间和精力洞穿历史的内核,它还使尘封的历史复活,让我们在感受历史人物命运及日常生活细节的同时掌握潜规则,探索日常现象背后的为人之道、处事之法。

潜规则其实是相对“无规则”和“明规则”而言的。所谓潜规则，就是指看不见的、明文没有规定的，但又是被人们广泛认同、起实际作用的一种规则。这些规则是约定俗成的，是人们必须遵循的。

目录

CONTENTS

第一章 老实人总是在圈外	1
踏实人被爱，老实人被欺	1
几手准备，有备无患	2
不当糊涂的替罪羊	3
不要被表面的“真诚”所蒙蔽	3
开诚布公绝非上策	4
该“秀”自己时就别犹豫	5
“圆滑”是一种高效的变通	6
做好人，但不做滥好人	7
深藏不露，不可藏过头	8
让自己表现得有点城府	9
当仁不让也是一种高明	10
要做就做墙头草	11
新规划要紧随新变化	12
随心，而不任性	13
失意人前莫说得意话	14
机遇争取才会来	16
容忍一定要有限度	17
朋友也分“三六九等”	18
话多者往往先“死”	19
物质之欲最招祸	20
仁慈一定要用对地方	21
第二章 世界就是“以貌取人”	23
黑脸出场，红脸收场	23
说得好不如哭得妙	24
有实力就要展现出来	25
要苦干，更要让别人看见	26
树立不好惹的形象	27
“和”字能防天下人	28
不要“打肿脸充胖子”	30
不要随便发牢骚	31
以假“貌”示人，无往不利	32
苦得了自己才骗得了敌人	33
不露声色，不遭人疑	34

在“无知”中厚积，在良机下薄发	35
有思路，更要有眼界	36
表面现象别轻信	37
显眼的花草易摧折	38
装糊涂也要装得不露痕迹	39
不公平也要“心平”	39
莫侵犯他人的尊严	41
以貌识人，但不以貌取人	42
功利是伤人利器	43
反对的意见往往是忠言	44
场面话不可少	45
“人微言轻”就要适时“发威”	46
看人说话，量体裁衣	48
放下面子，获得利益	48
“示强以弱，示弱以强”的处世哲学	50

第三章 风风光光做老大，不如服服帖帖当老二 51

降低身份，抬高身价	51
未出头时，能而有度	52
“不争”是最大的“争”	53
热心肠贴冷脸的隐形收益	53
惹不起，还能躲得起	54
该“装孙子”时绝不要含糊	55
适时成全“老大”的好胜心	56
“老大”要防，“老二”难当	57
大树底下好乘凉	58
“近利”当前，更需“远虑”	59
弃智绝俗乃明哲保身之道	60
主动示弱，墙矮无人推	61
有功归上，有过归己	61
发泄不平也要审时度势	62
有时就当回“老二”	63
当当配角也无妨	64
做事留余地，得意时居安思危	65
鹰立如睡，虎行似病	66

第四章 在“和风细雨”中谋权 67

明处吃亏，暗处得益	67
不要“阴谋”，但要“阳谋”	69
“移花接木”总能显神通	70
善使富贵双刃剑	71
明里捧，暗里动	72

先下手为强，后下手遭殃	73
“潜行隐世”就是“伺机而动”	74
实现“野心”要待时而发	75
以逸待劳，择时而动	76
败而不馁，隐而不退	76
坐热“冷板凳”	77
韬光养晦，以守为攻	78
敌人“自弱”，我方自强	79
藏锋静若处子，出头动如脱兔	80
可以着急，但切不可浮躁	80
御敌完全可以不强硬	81
以不变应万变，万变不离其宗	82

第五章 做人不能太君子

84

不啃硬骨头，专拣脆骨嚼	84
说了不做，做了不说	85
扯下面子，该耍赖时就要赖	86
对手名不当罪，便添油加醋	86
“有所不为”的君子哲学	87
先声夺人，反客为主	88
险中求胜的“流氓路线”	89
不该仁义时就要果断出击	90
不姑息迁就，痛打落水狗	91
为绝后患，不留情面	92
该软时软，该逼时逼	93
软磨硬泡，不达目的不罢休	94
以逸待劳，转守为攻	94
放下脸面，该争取时就不要讲究	95
谁狠谁赢	95
以热报冷的求人法则	96
要让自己表现的“神秘”一点	97

第六章 前程是“借”出来的

99

朝中有人，凡事好商量	99
与带“圈”的人在一起	100
小人得防，更要会用	101
“君子”掠人之美	102
“寄生”于人也是一种借势智慧	103
看人要准，出手要快	104
厚脸皮能“借”来好前程	105
“朝”中有人好经商	106
“势”在人为，官在智借	107

借助成功者抬高身价	108
用强者的“醋意”捧起自己	109
“枕边风”吹出大威力	109
将计就计以自保	110
冷庙烧香，势头更旺	111
自己的过错让别人顶	112
在一个“靠山”上为所欲为就是自断后路	113
善于打“借”字牌	113
小人物也可能是你的“救命符”	114
借人之智是大智	115
好风凭借“势”，送我上青云	116
假手于人，借力用力	118
敌之敌，谓之友	119
不拘一格去借力	120

第七章 嘴上的一本账，心里一本账

明着认输，暗中较劲	122
谨慎“收声”，适时“出声”	123
诺言当慎说，不可死守	123
有时要说违心话，做违心事	124
外举就弃仇，内举不失亲	126
哭在心里，笑在脸上	127
老好人也要绵里藏针	128
“明修栈道，暗度陈仓”的奇效	129
见了“鬼”就不能说人话	130
愚憨有时也是一种大智慧	131
假意顺从，获得翻身机会	132
闲来莫论他人非	133
瞒天过海，掩人耳目	134
说得好唱得好未必是真心	135
曲意逢迎的事要做	137
透露的往往是假信息	138
弦外之音要细听	138

第八章 圆通而不圆滑

会避世，不如会避事	140
无需和小人划清界限	141
摸透底细，不能一味“公事公办”	142
“第二领导”要先重视	144
“说小话”是一种狡诈的处世策略	145
同谁都合得来	145
外圆内方，人生路宽	146

“墙头草”原则当活用	147
刚柔并济，高明的处世之道	148
正直而不固执	149
话不可说死，人不能做绝	150
懂得迂回之道，兼顾灵活性和原则性	151
绕圈办事，人好接受	152
“移花接木”也能显圆通	152
劝诫别人宜用隐语	154
恭维话要看人下菜碟	154
规则要守不宜破	155
智欲圆而行欲方	156
世事多变，人亦会变	157
精明过头，就是智慧不足	158
“一根筋”的人总吃亏	159

第九章 学“傻”比学“智”难

160

“低头”不傻，隐忍为高	160
以愚困智，减少聪明人的内耗	161
精打细算也要用对地方	162
适度妥协是一种智慧的“张扬”	163
忠言也要不逆耳	164
“无为者”无所不为	165
忍耐是一种弹性前进策略	166
该纵容时就纵容	167
自损折己，反而能幸存	168
枪打出头鸟，谦下示人不易被攻击	169
小事不妨糊涂，大事务必精明	170
自我“污染”平平安安	171
聪明不外显才是真聪明	172
装疯卖傻，劣势下的生存方略	173
不要显得过于完美	174
自恃清高必然导致迂腐	175
做人不能太较真	176
含糊是一种聪明的生存之道	177
藏巧守拙，用晦如明	177

第十章 取舍要干脆，进退要利索

179

上台是机会，下台是智慧	179
强在弱中取，进在退中求	180
以退为进，独辟蹊径的成功之法	182
功名宜求不宜贪	182
不要面子要实惠	183

适当的放弃反而是赢家	184
大舍大得，不舍不得	185
富贵如霜刃，切勿贪恋过炽	186
后退有时是向前	186
适时而止才能前进不停	187
“隐身”是种不退之退	188
该果断时就不要患得患失	189
出头后还要赶紧低头	190
大直若曲，明知故昧	192

第十一章 吃亏也是福 193

替别人着想，就是替自己打算	193
最大的危机就是最大的转机	194
吃下的是亏，得到的是福	195
忍得辱中辱，成得人上人	197
有时不妨拿自己开开玩笑	198
吃后退的亏，赚道义的福	198
最先吃亏的往往最后得大利	199
面子舍得给，才会赢得多	200
福祸皆在人怎么看	201
忍小失，才能有大得	202
贪婪是种罪	203
便宜好占，麻烦难收	204
让人为上，吃亏是福	205

第十二章 关系是攀出来的 206

把自己送上门	206
平时留下人情债，急时求人口好开	207
迂回进取，搞定对方身边人	208
谄媚，是谄媚者的通行证	209
给人戴高帽要有针对性	210
结交“直谏”的朋友	211
不得势的潜力股一定要交	212
潦倒英雄亦结交	213
早结网才能捕好鱼	215
朋友可多不可滥	216
利用同窗之谊好办事	217
少个冤家多条路	217
在坚持原则的前提下投其所好	218
有柔有刚，不可偏执一端	219
胆大才能攀得高	221
“钓人”还需用人“钩”	221

有“理”无“礼”事难成	222
赞扬的话说到人心底才有效	224
不记旧恶铸新情	225
同乡情谊可资利用	226
社交场上交友别“势利”	228

第十三章 能做事不如会做“势”

230

利用名人效应做大“势”	230
绝对不可与狼永远共舞	231
能造势还要会顺势	232
巧用“推”字诀	233
打造不可替代的声势	233
声势要虚张，危言宜耸听	234
抓“气”造“势”，搅浑水好摸鱼	235
做得好从说得好开始	236
“势利”未必是小人	237
用众人的智慧，成就自己的地位	238
没有实名就为自己制造虚名	239
欲擒故纵，制造虚势	239
胡萝卜加大棒交替运用	240
“打通关节”好成事	241
看得失，定“走势”	242
无“法”不“威”，新官上任要立威	244
吹出你的“锦绣前程”	245
先涨名气，才有人气	245
相互帮衬才能做大“势”	246
背后论人是种“失势”之举	247
场面话要说，但不能信	248
摆出“架子”，显示威势	249
想成功，先与成功者为伍	250
欲取之，先造势	251

第十四章 把握了人情才能把握住事情

253

会做事不如会来事	253
容人之过，得人心之	254
打击敌人不如争取敌人	255
把仁义道德拿来一用	256
及时向帮助你的人表达感谢	257
看破也不点破	258
要获得，先舍得	259
留人后路，筑己坦途	259
常放“人情债”，胜过高利贷	261

留有余地，留足人情	262
“撑感情”得人情	263
抓住别人“知恩图报”的心	264
当着矮子不说短话	265
背后说人不如明面指出	266
想办事情先让人欠你人情	266
给别人台阶就是给自己后路	267
透过“人之常情”识别忠佞	268
与人交往的禁忌——夸夸其谈	269
控制人情，要因人而异	270
人情透支要在危难之际	271

第十五章 弯腰有时比站直了更高 273

想当人才先当奴才	273
有时求胜不如求败	274
别人都站直时，你要弯腰	275
柔弱比刚强要持久	276
顺时务者为俊杰	277
卧薪尝胆只为日后扬眉吐气	278
生气不如争气，翻脸不如翻身	279
表现自己也要量力而行	279
屈身亦有“变”与“不变”	280
借话说话，顺水推舟	281
不张扬的才华才是真才华	282
霸业是“忍”出来的	283
动辄赌气无疑是自毁前程	284
不言大功，更受器重	285
认错才能“无错”	286
富贵之人没有骄矜的权利	287
树党抱团，冤冤相报何时了	288
“柔”但不“软”	289
让步才能进步	290
不争者胜天下	291

第十六章 控人是聪明，控心是高明 293

夺天下者必先夺人心	293
打蛇打七寸，主攻对方的要害	294
拉拢人心不可操之过急	294
扯后腿、拆后台也是一种操控谋略	295
慑其精神，制造集体恐慌	296
攻心，用仁慈比用武力更得力	297
控心有时也需“独断专行”	298

彰显“君子之德”，最大化影响力	299
收放自如，张弛有道	299
广施恩德，不战而屈人之心	301
攻心为上，攻城为下	302
说服时要把话说到人心底里	303
大羹有淡味，至宝有瑕疵	303
控人关键在会“用”人	304
阴术阳取收人心	305
笼络人心要在细节上下工夫	306
得理饶人更易征服人	307
情绪要发泄但不可乱发泄	308
读不懂人心处不了世	308
跟得上变化才能把握住机会	309
离间是种控制敌心的大智慧	310

第十七章 表面是公义，心里是利益 312

表面是公义，心里是谋利	312
生意场上“义在利先”	313
不义之财不可取	314
财富险中求，撞了南墙也不回头	314
空手套白狼是最高的天赋	315
现实面前要“利益”不要“理想”	316
耐心放长线，稳坐钓大鱼	317
回头草当吃则吃	318
化敌为友，互惠互利	318
利益胜于雄辩	319
人生在世，皆为利来皆为利往	320
为富不可不仁，为贵不可不义	321
免费的午餐别“看重”	322
朋友之力要大用	323
以智生财——有“财”更有“才”	324
“合于利而动”	324
“利”字面前，三“忍”而后行	325
赚钱从会花钱开始	326
生意场上交友需慎重	327
先给甜枣再下套	328
不为面子丢了“位子”	328
“商贵神速”，“狠”抓机会	329
与行情背道而驰	330
都知清廉好，就是金钱忘不了	331
戒骄戒奢，守本克欲	332

第十八章 用硬招掌权，靠软法管理 333

赏要赏得怦然心动，罚要罚得刻骨铭心	333
“身份”需要适当抬出来	334
初生牛犊要大用	335
好虎不得罪一群狼	336
用兵要狠，爱兵要深	337
有时要做铁腕人物	338
圆融处世，一举多得	340
事必躬亲，绝非高明之举	341
破釜沉舟，置之死地而后生	342
“没有架子”最让人心动	344
善用“欺骗”之举，巧引部属归心	344
“小人物”能起大作用	345
给小人机会就是给自己麻烦	346
心地宽容人聚拢	347
纲举目张，抓大而放小	348
欲擒故纵，不可操之过急	348
该软时软，当硬时硬	349
求贤者，谦恭大度得良才	350
给自己培养一群信徒	351
低姿态的领导更易受欢迎	352
“无为”和“有为”的转化	353
以下属制约下属	354
疑人不用，用人不疑	355
不玩身份，难以本分	357
提升你的精神感召力	357
领导者最应谨言慎行	358
“急功近利”的用人原则	359

第十九章 夹起尾巴做人，带着脑袋做事 361

在上级面前露些缺点	361
伴君如伴虎，永远不要替上司做主	362
权责之外少插手	363
“糖衣炮弹”百发百中	364
“批评”领导要果断，但要委婉	365
好话也要好好说	366
是才就不“傲物”	368
不露声色地给上司面子	368
领导的老底揭不得	369
把握时机，向领导“秀”出自己	371
好下属“尊而不谀”	372
居功不倨傲，功高不盖主	373