

揭露成功真相 讲透游戏规则

内容最全面 技巧最丰富 道理最深刻

潜规则是隐蔽的、看不见摸不着的，
知其者避其凶猛，明哲自保；善用者进退自如，游刃有余。



人生成功 潜规则 大全集

锦时华年 编著



潜规则是一只看不见的手，是躲在幕后的操纵者，任谁都看不见也摸不着。虽然它没有浮出水面，却暗流汹涌，力大无穷。对于潜规则而言，无视它，就如同盲人涉险，看不见哪里是险滩、陷阱，不知道哪里是行为的禁区；读懂它，就意味着洞悉了社会和人性的奥秘，明白了进退自如的处世哲学。

中国华侨出版社

人生 成功潜规则 大全集

锦时华年 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生成功潜规则大全集/锦时华年编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010. 3

ISBN 978-7-5113-0275-5

I. ①人… II. ①锦… III. ①成功心理学-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 038179 号

人生成功潜规则大全集

编 著: 锦时华年

责任编辑: 文 琦

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 郭永林

美术编辑: 马文武

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 44 字数: 750 千字

印 刷: 廊坊市兰新雅彩色印刷有限公司

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0275-5

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E - mail: oveaschin@sina.com

PREFACE

前言

生活中我们经常会遇到诸如此类的问题：平时待你如亲友的人，在利益面前忽然与你形同水火、陌如路人；好不容易熬到了升迁的机会，却被别人捷足先登；平日里真诚待人、老实做事，却还是被小人暗算……面对种种困境，你需要悟透一些“潜规则”。

说到“潜规则”，我们不妨先从汉字造字上，以说文解字的方式来解释一下“规则”这两个字。“规”，是一个设定半径和范围的工具。把它拿到我们社会学的领域里边来，实际上讲的是我们人的行为的半径和范围。一个人到底划多大的半径，然后在多大的范围之内来做这个事情，这就是规。“则”这个字，字形左边是一个宝贝的贝，右边是一个刀字，实际上指的是一种利益分配。“则”这个字，在造字之初多少与货币的分割有关系，实际上也就是说，是一个利益的分配原则。

在“规则”前面再加上一个“潜”的话，实际上在表明所有参与“潜规则”这个游戏的人，都在一个特定的历史弈局里，无非都在考虑如何从这个半径范围跳到那个半径范围，把自己的半径扩张，把别人的半径缩小，最后在这个行为和过程中，达成一个既定的利益分配规则。由于人类的许多活动都直接和间接地与“利益分配规则”有着不可分割的关系，我们在说“潜规则”的时候，其实是放到整个历史背景中来谈的。换一种说法就是，“潜规则”是一种人类自身活动伴随着历史演变发展而出现的产物。

说起来，“潜规则”一词，最早是历史学者吴思先生提出来的概念。吴思先生认为，在规则的生成过程中，由于人与人之间的某些关系带有隐蔽的特性，渐渐地就会演变出了与正式制度和规则相对局的一个“联盟”。也就是说，历史上上演的许多“潜规则”，和正史中所宣扬的“显规则”，有着很大的区别。既然是一个潜在的利益分配规则，隐蔽本身就是一种策略，也正是因为这种隐蔽性，使潜规则甚至比光明正大的显规则具有更强的支配力。

当然，这是上升到理论探讨的层面上来谈的，浅显地去理解，“潜规则”是一种至高的生存方略，是一种用晦如明的智慧，是一种掌控主动的手段，是一种进退自如的规则，是一种灵活变通的处世策略，是一种危机关头迅速应变的机变之道，是一种运筹帷幄的不变法则，是一种获得一生成就的成功心法……

综观中国历史，大凡能成就伟业者，无不是深谙“潜规则”之人。要知道，在险象丛生的人性丛林，为了保全自己，为了取得人生的辉煌，为了在复杂的人事中游刃有余，为了在危难来临时能做到机智应对……就必须深谙“潜规则”，并圆熟地运用！任何对潜规则采取漠视态度的人，注定要湮没在复杂的生存环境之中。惟有真正知晓“潜规则”的智者，方能从容应对人生的风雨和挑战，无论在何种境遇中都能做到轻松自如，且将胜券牢牢握于掌中！

要知道，无论是在漫长的中国历史中，还是在如今的现实生活中，每一个人都要面对生存游戏的挑战。人生犹如一场没有硝烟的征战，需要的不仅仅是勇气和力量，智慧永远是我们取得胜利的不二法门。特别是竞争日益激烈的今天，我们从未如此需要一种智慧的点拨。

弗兰西斯·培根曾说过，数学使人精密，哲学使人深刻，伦理学使人有修养，读史使人明智。读懂历史，我们就能学到成功者的谋略；以史为鉴，方可做出明智的抉择和决策。在浩如烟海的历史智慧中畅游，相信我们会满载而归！

一位哲人说，历史其实是一部脍炙人口的寓言，这里隐藏着丰富的智慧，值得我们咀嚼回味。对此，巴尔扎克也如是说：“一个能从历史中学得做事策略的人，才是一个力量无边的人。”

世事沧桑，风云变幻，经数千年历史淘洗下来的“潜规则”却历久弥新，依然适用于波诡云谲的时代，依然适用于当代每一位想要获得成功的人士！

狡诈者轻鄙史事，愚鲁者淡漠史事！从中外历史潜规则中，我们可以获得智慧的灵悟。《人生成功潜规则大全集》以中外历史故事为底料，采取经典故事加精彩释评的方式，为立志成为成功人士的读者们量身打造了这一历史生存游戏的典范读本，是为人处世、修身自警、决胜职场、变得智慧练达的最佳指南。在独到阐释“潜规则”的同时，将可读性、趣味性、思想性、哲理性、知识性等融为一炉，让读者在融会贯通之后获得成就大事的心法。

值得一提的是，《人生成功潜规则大全集》并非刻意地彰显历史长河中污浊的一面。恰恰相反，显示污浊是为了让读者以史为鉴，激浊扬清！书写“潜规则”，实际上会让读者更加明白自己的使命，懂得回避一些不良的人与事，正直地独立于天地之间！正如美籍华人刘墉先生在《我不是教你诈》一书中所说，了解人性中较为晦暗的一面，是为了让我们学会如何克服自己的弱点，更加完善。同样，了解历史中潜藏着的潜在规则，有利于读者在工作中克服自身弱点的侵袭，及外在环境的负面影响，将工作做得更好。由此，我们在尽力演绎“潜规则”的同时，极力规避一些会引起负面思考的事例和道理，适当地加进了一些较为贴近读者的关于历史“显规则”内容，为每位读者提供更完备、更丰美的历史智慧的盛宴！

开卷有益，相信每位读者都会读有所获！

CONTENTS 目录

上卷

决胜于人性丛林的生存潜规则



第一篇 韬晦之道：人人都应懂得的潜规则

第一章 韬光养晦，伺机而发 /3

- 置身暗处，以观全局 /3
- 个性不可随意张扬 /4
- 以逸待劳，择时而动 /5
- 平易近人，积聚人气 /5
- 炫耀易遭嫉 /6
- 厚积才能薄发 /7
- 不露声色，不惹祸端 /8
- 让敌人轻看，让自己安全 /8
- 虽然居功，不可自傲 /9
- 暂时的隐匿，只为日后的崛起 /10

第二章 处心谋晦，脱颖而出 /11

- 麻痹对手，抢得先机 /11
- 审时度势，把握良机 /12
- 一石三鸟，摆脱困境 /13
- 巧言保护自己的利益 /14
- 不露声色地把危机消弥于无形 /15
- 纲举目张，执本末从 /16
- 找最佳的角度解决难题 /16

第三章 用晦如明，趋利避害 /17

- 假戏真做，相时而动 /17
- 过犹不及 /19
- 贫贱之交不可忘，强者更要“谦” /20
- 故作不知，欲擒故纵 /21
- 保持不前不后的最佳位置 /21

伪装自己，克敌制胜 /22
攻人以谋不以利，用兵斗智不斗多 /23
笑骂帮腔，屈身求全 /24
诈后复归中正 /25



第二篇 外圆内方：最精妙的生存之道

第一章 刚柔并济，顺势而为 /27

顺应形势，保全自我 /27
到哪山唱哪歌，见什么人说什么话 /28
高调做事，低调做人 /29
看破别人的心思也不要点破 /30
学会控制你的聪明 /31
与他人分享名利 /32
自圆其说，自得其利 /33
使一部分人满意就够了 /33

第二章 圆融处世，余留分寸 /34

既然不能反抗，那就顺其自然吧 /34
牢骚太盛惹祸上身 /35
轻诺者，必寡信 /36
万事不可做绝，要预留后路 /37
诙谐应对他人过错 /37
话不可说满，说满则溢 /38
别去计较非原则性问题 /39
同谁都能和睦相处 /39
到什么庙里烧什么香 /40



第三篇 驾驭进退：该低头的时候绝不抬头， 该抬头的时候绝不犹豫

第一章 掌握主动，赢得先机 /42

杀鸡儆猴，震慑人心 /42
激励士气，哀兵必胜 /43
隔岸观火，坐收渔翁之利 /44
不该仁义时就要果断出击 /45
将欲擒之，先予纵之 /45
抓刀要抓刀柄，制人要拿把柄 /46
先下手为强，后下手遭殃 /47
“炒作”得体，事半功倍 /48
毛遂自荐，“秀”出自己 /49
收放结合，才能把人牢牢制住 /50



摸透底细，该出手时再出手 /52

第二章 势头不妙，该退就退 /53

后退一步是为了前进一步 /53

绕个弯，便是曲径通幽 /53

功成名就，适时全身而退 /54

别做他人的替罪羊 /55

弃暗投明，禽择良木而栖 /56

从后退中赢得进攻的时间 /57

懂得后退，避开阻力 /58

再退一步，做个旁观者 /59

好汉不吃眼前亏 /60

凡事适可而止 /60

后退时也要看清道路 /62

第三章 顺应天道，进退自如 /62

功高震主，让名远害 /62

飞鸟尽，良弓藏 /64

有进亦有退，方为成事之道 /65

放长线，钓大鱼 /66

与人无争，无人能与之争 /67

退而不隐，强而不显 /68

知止是一种人生智慧 /68

退避三舍，后发制人 /70

平时多烧香 /71

得饶人时就饶人 /72



第四篇 低调做人：放低姿态，给自己着点“保护色”

第一章 地低成海，人低成王 /74

为人低调好处多 /74

爬得越高则可能跌得越重 /75

不争者得天下 /76

学会坐冷板凳 /77

谦逊的人最高贵 /77

懂得自嘲可以赢得更多 /79

示弱不是无能 /79

强出头者往往会被石头砸了脚 /80

聪明人绝对不说自己聪明 /80

第二章 能屈能伸，以忍求安 /81

人在屋檐下，不得不低头 /81

今日忍得换来明日翻身 /82

生气不如争气，翻脸不如翻身 /83

- “自污”以求安 /84
- 做个“弹簧人” /85
- 与人抬杠伤人不利己 /86
- 忍人所不能忍之气，做人所不能做之事 /86
- 将刚直不阿和委曲求全结合起来 /87
- 留得青山在，不怕没柴烧 /88

第三章 保全自我，难得糊涂 /89

- 大事精明，小事尽可装糊涂 /89
- “嘻哈”风格，掩藏真实观点 /90
- 会避世，不如会避事 /91
- 聪明反被聪明误，枉送了卿卿性命 /92
- 隔岸观火，远离派系纷争 /92
- 出头的椽子先烂 /93
- 糊涂下面掩藏清醒 /93
- 乐于成全别人 /94
- 大度能防天下人 /95



第五篇 懂得变通：开辟人生新局面

第一章 以变应变，上乘变术 /97

- 根据事情的变化采取不同的行动 /97
- 办事不要走极端 /98
- 出牌就要不按理 /99
- 此路不通，另寻他路 /100
- 换个思路，垃圾变美金 /101
- 拨开迷雾，找寻阳光 /101
- “除了妻儿，一切都要变” /102
- 计划赶不上变化 /103
- 以己变应万变 /104
- 变麻烦为机会 /105

第二章 危机面前，应变有道 /106

- 缜密推理，摆脱困境 /106
- 隐藏自我，无为之为 /107
- 随机转变，化险为夷 /108
- 加之不怒，猝然不惊 /109
- 临危不乱，以“诈”取胜 /110
- 善意欺骗，化险为夷 /111

第三章 细节变通，以小谋大 /112

- 细微之处，扭转乾坤 /112
- 做有心人，偶然中有必然 /113
- 眼光敏锐，抓住瞬间灵感 /114

- 突破小事，顺藤摸瓜 /115
留心细节，成功之源 /116
感悟细小，体味生活暖流 /117
着手细节，收获成功 /118



第六篇 度心之术:成功之法,运用之妙,全然在乎“心”

第一章 人之相知，贵在知心 /120

- 得民心者得天下 /120
民心所向，善用者王 /121
彰显“君子之德”，最大化影响力 /122
让人心服，而非征服 /122
别在道义上失去正义的力量 /123
以己之长，攻人之短 /125

第二章 无微不至，网聚人心 /126

- 不可操之过急 /126
让对方做主角 /126
学会在背后说人的好话 /127
情义情结，网住人心 /128
为他人鼓掌，为对手叫好 /129
说得好不如哭得妙 /130
适时暴露自己的缺点或弱点 /131
让别人得意，让自己满意 /132
竞争是最好的挑战自我的方式 /134
对事无情，对人有义 /135
附和地倾听，博取对方欢心 /136
不要吝于赞美他人 /137



第七篇 做局之道：生存和发展斗争中特有的艺术

第一章 开局之需，扑朔迷离 /138

- 施“迷雾”，“棋”死回生 /138
忍辱只为东山再起 /140
煮酒论英雄，急智补破绽 /142
和局假象下的攻守战略 /144
险象环生的“诈降局” /145

第二章 对局之争，占据先机 /147

- 同室操戈，相煎何急 /147
找到“线头”，方可打开“死结” /148
取走“不倒翁”身上的“磁铁” /149
“楚汉相争”，一车未动已成胜局 /151



权力和平移交的典范 /152

第三章 控局之道，唯我独尊 /154

七擒七纵的反复较量 /154

“禅让”的另一种表现形式 /156

文字也可能招来杀身之祸 /157

进攻是最好的防守 /159

帝王逻辑的潜规则 /161

第四章 死局盘活，当弃则弃 /163

死局中逃出生天的独子 /163

名与命，孰重孰轻 /165

牺牲帝王权威的一纸诏书 /166

舍卒保车，“智囊”成“弃子” /168

一场自导自演的“弃卒戏” /170

机关算尽，终为他人作嫁衣 /171



第八篇 厚黑规则：千古不传的成功秘诀

第一章 厚黑之至，天下无敌 /174

“我从来也没有被侮辱过” /174

眼见未必为实 /175

聪明别被聪明误 /176

“三军之事莫亲于间” /178

瞅准时机“趁火打劫” /179

无招胜有招，打破常规，不循章法 /180

入其乡则媚其俗 /180

在将计就计中捞好处 /182

第二章 借力打力，坐收渔利 /184

尽量利用十根筷子的力量 /184

两国交兵，利用来使 /185

善于利用名人效应 /186

花明天的钱办今天的事，花别人的钱办自己的事 /187

同窗之谊可珍惜 /188

利用熟人步入坦途 /189

给人生路，就是给自己活路 /190

第三章 亦真亦假，神妙难测 /190

透露虚假信息蒙蔽对手 /190

乱其心智，不战而屈人之兵 /191

英雄善造时势 /192

以假目标吸引对方“火力” /193

实施“苦肉计”，麻痹对方 /195

伪装出一种动机 /196

善于隐藏自己的观点 /197
实则虚之，别让别人看透你 /198

第四章 洞悉人性，利用短处 /199

“谎言重复千遍就成了真理” /199
让外来和尚压倒本地和尚 /200
“顺毛摸”的潜艺术 /201
明白“人心都是肉长的” /203
见招不拆，对方就没了脾气 /205
宽容不是无原则的忍让 /205
欲除之，必先骄之 /206
把握讲话对象的心理 /208



第九篇 权谋之道：至关重要的生存筹码

第一章 多谋易胜，少算易失 /210

灵活应变，全面兼顾 /210
以其人之道，还治其人之身 /211
逢人只说三分话 /212
一张一弛，文武之道 /212
背靠大树好乘凉 /213
示强以弱，示弱以强 /214
摸透底细，伸手不打笑脸人 /215

第二章 因势利导，权宜应变 /216

“第三派”万万做不得 /216
认清谁才是“大老板” /217
单打独斗无异于自取灭亡 /218
脚踏两船，谋取最大利益 /218
利益交换，清楚自己的可用之处 /219

第三章 精于权变，化解急情 /220

用“声色犬马”分散其精力 /220
以彼之道，还施彼身 /221
疲劳对方，自己则以逸待劳 /223
用假信息牵着对方鼻子走 /224
不给小人使坏的机会 /225
跟人玩玩语言游戏 /226
适当运用“反间计” /228
不存“妇人之仁” /229
把热红薯扔给对方 /230



第十篇 博弈规则，助你成功

第一章 博弈中的生存大智慧 /232

囚徒困境：生存就要比对手跑得快 /232

枪手博弈：夹缝中的生存策略 /233

猎鹿博弈：必要时候，需要与狼共舞 /234

思维博弈：时刻保持对风险的“痛觉” /235

第二章 人生，就是一场利益的博弈 /236

纳什均衡：让自己利益最优化 /236

智猪博弈：有一种策略叫做“借” /237

信息博弈：找出隐匿信息，摆脱逆向选择漩涡 /238

斗鸡博弈：剑走偏锋，迂回取胜 /239

酒吧博弈：冷门其实不冷 /240

选择智慧：先吃“好苹果”，降低选择的机会成本 /241

下卷

成功者的智慧大点拨



第十一篇 人脉角逐：没有永远的朋友，只有永远的立场

第一章 投资人情，受益无穷 /245

雪中送炭，收获多多 /245

善意的欺骗不叫欺骗 /245

不媚高，不贱低 /246

得饶人处且饶人 /247

学会在背后夸赞别人 /247

功夫要下在平时 /248

让别人感到自己很重要 /248

第二章 经营好你的人脉存折 /249

三教九流皆可交 /249

朋友的朋友也是朋友 /251

巧用他人力量 /251

跳出单一的交际圈 /252

常来常往，常聚常新 /253

平时留下人情债，求人办事顺利 /254

维护别人的自尊心 /255



- 记住别人的姓名 /256
婉转拒绝，巧妙说“不” /256
天下没有谁帮谁是理所当然的 /257
无论事成与否都要记得感谢对方 /258
不要在别人身上吹毛求疵 /259

第三章 步出人脉经营的围墙 /261

- 投其所好，才能“正中下怀” /261
与朋友交往也应掌握“火候” /262
交往要保持适度的弹性 /263
理智对待“批评” /264
让别人分享你的荣誉 /265
得理饶人，化敌为友 /266
小人物的作用莫忽视 /267
出桶的螃蟹惹众怒 /268
不揽自己没能力或办不好的事 /269
烤火不要烫了手 /270
过河拆桥要不得 /270



第十二篇 求人办事：只关注结果，不在乎手段

第一章 情意绵绵，打动对方 /272

- 糖衣炮弹，威力无穷 /272
学会套近乎，拉近彼此的距离 /273
赠人玫瑰，手有余香 /274
激起对方的心理共鸣 /275
步步为营，登入对方心境 /276

第二章 这样说服最有效 /277

- 请将不如激将 /277
必要时不妨走“曲线求国”之路 /279
旁敲侧击引人上钩 /280
扯上关系就是胜利 /281
假做真时真亦假 /282
创造条件，让他人主动成全自己 /284

第三章 成功办事就这几招 /285

- 只要功夫深，铁杵磨成针 /285
学会利用各方的互补性需求 /286
迂回进取，搞定对方身边人 /287
投其所好，寻求感情共鸣 /288
用第三方威势来拔高自己 /288
给一己之利一个堂皇的理由 /289



第十三篇 公关应酬：就要做得滴水不漏

第一章 一半的奇迹由口才创造 /291

- 巧说话，学绕弯 /291
- 将心比心，启发对方 /292
- 巧舌如簧，机智妙答 /293
- 借题发挥，顺理成章 /294
- 先承后转，巧妙说服 /296
- 学会自嘲，妙语解困 /296
- 欲擒故纵，引人就范 /297
- 投其所好，出其不意 /299
- 金蝉脱壳，暗度陈仓 /300
- 圆场名嘴，激活僵局 /301
- 此时无声，胜似有声 /302
- 勇于认错，化开矛盾 /303

第二章 祸从口出，管好自己的嘴 /304

- 别让手机成为手雷 /304
- 永远不和别人作无谓的争论 /305
- 吐苦水，别找公司里的人 /306
- 一句随意的笑话也可能让你置身险境 /307
- 给人好处也别到处张扬 /308
- 先自责可以避免大的冲突 /310
- 对自己的职业规划守口如瓶 /311
- 适当地保留自己的秘密 /312
- 不轻易责备别人 /313
- 该含糊时就含糊 /314
- 不谈论隐私 /315
- 不要在别人的伤口上撒盐 /316
- 不提自己不光彩的过去 /317

第三章 小心，那些防不胜防的人和事 /319

- 防人之心不可无 /319
- 一万次小心，也可能有一次不小心 /320
- 与笑里藏刀的人保持安全距离 /321
- 别轻易相信表面上油光鲜亮的人 /322
- 虚虚实实应对流言 /323
- 近朱者赤，近墨者黑 /324
- 同事之间竞争也要多长个心眼 /325
- 突然出现的阔朋友未必真关心你 /326
- 有相同经历未必是同道中人 /327
- 小人离间会让你死得不明不白 /328
- 观其行，察其言，才敢与君交 /330



与特别能忍让的人交往须谨慎 /331

是非的浑水蹚不得 /332



第十四篇 职场生存：玩转办公室政治中的智慧

第一章 别陷入求职怪圈 /334

求职之绝招：胆大心细脸皮厚 /334

了解你要应聘的公司 /335

求职就是求偶 /335

没有无缘无故的提问 /336

面试时要有“眼色” /337

说“我”还是“我们” /337

第二章 学会与上司相处的诀窍 /338

时刻记住自己的身份，切忌越俎代庖 /338

越什么也别越权 /340

别当众指责你的上司 /341

远离上司的私生活 /342

代上司受过是一门学问 /343

别同上司身边的“红人”争道 /344

做个“拾遗补缺”的下属 /345

别让上司靠边站 /346

与上司关系再好，也要保持距离 /347

职场会守拙 /349

让上司注意到自己 /350

任何时候都要有备用方案 /350

消除上司对自己的误解 /351

第三章 悟透职场玄机，有所为，有所不为 /353

避免矛盾，喜恶有常 /353

把握尺度，做到公事公办 /354

仅有能力未必升迁 /355

水往低处流，人往高处走 /356

适度暴露你的缺点也是智慧 /357

不要挑战公司文化 /358

形象礼仪别忽视 /358

同事关系的最佳距离 /359

在同事面前不宜过度表现自我 /360

第四章 管理者的灰色智慧 /361

胡萝卜加大棒 /361

“同甘共苦”增强凝聚力 /362

上司屈尊降贵，下属甘效犬马之劳 /364

礼贤下士，尊重人才 /365



不要做“亲爱的”上司 /366

要在下属之间搞平衡 /368



第十五篇 情爱密码：解读中国式情爱心理

第一章 婚姻很远，暧昧很近 /371

不随便提及私人情感话题 /371

别踩办公室恋情这颗“雷” /372

同事之间不宜交换以往的情事 /373

女性要撑起本能的保护伞 /374

不与异性上司有“过密”的交往 /375

第二章 爱情需要巧劲儿 /376

爱情要学会“乘人之危” /376

爱到深处不妨“趁火打劫” /377

用细微之处博取好感 /378

“坏”男人的魅力何在 /378

学会说甜言蜜语 /380

偏偏不说“我爱你” /380

爱他，该出手时就出手 /381

不要让对方完全掌握你的一切 /382

爱情面前，保持清醒的头脑 /382

第三章 将婚姻当做一所完善自己的学校 /383

喋喋不休会将丈夫推出婚姻的围城 /383

小事情会将婚姻压碎 /385

不猜疑另一半 /386

欣赏你的爱人 /387

不挑剔另一半 /388

警惕第四类情感 /389

婚姻也有最佳距离 /390

改变对伴侣的消极看法 /391



第十六篇 生意场上：成为财富博弈中的赢家

第一章 成功创业必须悟透的规则 /393

钟情于金钱，才会有所作为 /393

立志在我，成事在人 /394

创业要学会借钱生钱 /395

通过为他省钱，赚走他身上的钱 /396

从对手的忽略中赚取你的超额利润 /397

妙用“高价”，让对方乐呵呵当“冤大头” /398

要赢，就不按常规出牌 /399