

—实用性最强的速读原创图文书—

漫话为人处世

你生活中的 “潜规则”

凤凰动漫 席杰 赵蕊 陶丽娜 编著

让人们通过书中的故事
感悟三分处世 七分为人
的道理。



最具“故事性”、最具“指

“国产”指导书

本书就是这样一本指导人们如何为人处世的秘籍！

它围绕日常生活中人们所忽视的常见行为，抽丝剥茧地讲解
各种潜在规律，并通过四格漫画的形式进行演绎和诠释。

97个生活“潜规则”：解析生活中的规律，指导人们为人处世。

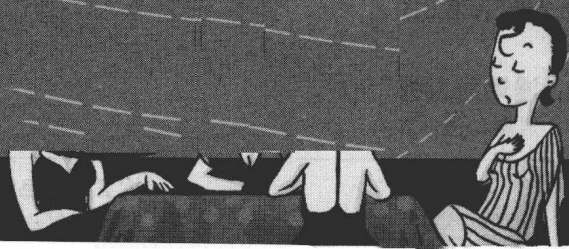
194则四格漫画故事：趣味描述常见现象，直观表述晦涩原理。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

漫话为人处世

你生活中的 “潜规则”

凤凰动漫 席杰 赵蕊 陶丽娜 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书所说的“潜规则”没有负面的含义，指存在于现实生活中，得到广大民众默认的生存、生活方式。在真实的生活之中，这些潜在的规则起到巨大的作用，虽然看不见、摸不着，却实实在在支配着生活的运行。

本书围绕生活中大家所关心的各种领域，抽丝剥茧地讲解各种潜规则，并通过四格漫画的形式进行演绎和诠释，其中包括：人与人交往的尺度、利益是潜规则的衡量标准、隐藏与展示的玄机、面子是重要的组成部分、反常行为的正常心理、从众的巨大力量、影响力与光环、心理暗示的潜在规则、爱与被爱的规则和健康心态的构建法则等内容。

本书内容凝练实用、生动有趣，同时形式新颖别致，让青年朋友在愉悦的阅读之中，会心的微笑之中，不知不觉地领悟到生活中的行为规则。

图书在版编目（CIP）数据

漫话为人处世：你生活中的“潜规则” / 席杰，赵蕊，
陶丽娜编著. —北京：中国铁道出版社，2011.4
ISBN 978-7-113-12291-1

I. ①漫… II. ①席… ②赵… ③陶… III. ①人生哲
学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 240666 号

书 名：漫话为人处世：你生活中的“潜规则”

作 者：凤凰动漫 席 杰 赵 蕊 陶丽娜 编著

责任编辑：苏 茜

读者热线电话：400-668-0820

编辑助理：马洪霞 王 佩

封面设计：张 丽

责任印制：李 佳

出版发行：中国铁道出版社（北京市宣武区右安门西街8号 邮政编码：100054）

印 刷：三河市兴达印务有限公司

版 次：2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

开 本：880mm×1230mm 1/24 印张：9.335 字数：122千

印 数：6 000册

书 号：ISBN 978-7-113-12291-1

定 价：32.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社发行部联系调换。

“潜规则”虽然不显示在五光十色的生活之中，但是却支配着生活的方方面面，让整个生活按照一定的规律发展和运行。

遵循这些“潜规则”的人可以在生活中如鱼得水，顺水顺风，而违反这些“潜规则”的人却常常遭遇坎坷，举步维艰。

很多人被生活本身绚丽的色彩所迷惑，并不清楚自己失败的原因，也不知道自己之所以步履艰难的关键是不了解生活的“潜规则”。

本书的目的

本书的目的就是向大家介绍并解释这些“潜规则”，让大家能够在生活中少走弯路。本书为让大家可以更容易地掌握“潜规则”，采用图文结合的方式进行讲解。通过简单直接而且凝练有趣的内容，让大家能够对各种“潜规则”有一个整体的、深入的和生动的了解，并给出若干非常实用而又简洁的指导，让大家在学习的时候能够有实际的收获。同时使用四格漫画的形式对“潜规则”的内涵和外延进行生动有趣的演绎和诠释，让大家在会心一笑的同时收获到终生受益的知识。

为让大家能够迅速抓住各种“潜规则”的本质，本书采用“水中淘金”的方法，对生活中包罗万象的“潜规则”进行抽丝剥茧的解析，并用最少的文字将其阐述清楚。广大的读者可以从本书中轻松愉快地获取最有用的生活指导，并在首肯内容的同时开心一笑。

本书主要内容

本书由人与人交往的尺度开始写起，讲解人与人之间的利益冲突、隐藏与展示的玄机 and 面子在生活中的潜在作用，同时阐述反常行为背后的潜在秘密、从众的巨大力量、影响力对人对行为的影响和心理暗示的潜在规则，以及爱情中

的“潜规则”和健康心态的构建法则等内容。

对整个生活中的各种“潜规则”由外及内地、致广大而尽精微地进行总结和阐述，让广大读者对生活中的“潜规则”有一个理性而全面的了解。

编者的忠告

生活本身就是一种博弈，“潜规则”就是这个博弈的内在规律。不懂“潜规则”的人就是生活的外行。有些人总是抱怨自己的生活多么艰难，世界多么不公平。其实他们不了解，之所以他们的人生会如此，是因为他们没有按照规则出牌。

悟通“潜规则”，你就会如同庖丁解牛一样，在纷繁复杂的生活中游刃有余，你的人生也会从此立于不败之地。

编 者

2011年1月

第 1 章 人与人交往的尺度

人际距离是指个体之间在进行交往时所保持的距离。心理学家认为，任何一个人在自己的周围都有一个自我空间。

1.1 信任不能脱离利益而存在	2
1.2 你怎么待别人，别人怎么待你	4
1.3 了解说“不”与说“是”的时机	6
1.4 不要轻易地将“心”交给别人	8
1.5 学会为你周边的人定位	10
1.6 什么时候应该得寸进尺	12
1.7 应该和哪些人保持一定的距离	14
1.8 不可不有的防人之心	16
1.9 任何人之间都是有距离的	18
1.10 会交际的富兰克林	20

第 2 章 利益是“潜规则”的衡量标准

社会学家霍曼斯指出，人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程。这种交换与市场上在买卖关系中发生的交换不完全一样，它不仅物质品的交换，同时还包括非物质品，如感情、信息、服务等方面的交换。

2.1 付出与回报平衡决定你的心情	22
2.2 利益可以获取帮助和关心	24
2.3 有时为得到利益必须先失去	26
2.4 二桃杀三士的心理危机	28
2.5 择偶标准中透露的玄机	30
2.6 一条绳上两只蚂蚱的悲剧	32
2.7 利益的博弈：关于奖励的问题	34
2.8 为什么骗术总有人上当	36

2.9 关于借钱的“潜规则”	38
2.10 成功人士的秘密法则	40
2.11 冰岛的“利益观”	42

第3章 隐藏与展示的玄机

心理学家认为，欲望是个体对已定目标的强烈追求。表现欲望有时并不利于目标的达成，相反，适当地隐藏却是一种有效的自我保护策略。

3.1 不要伤害他人自尊	44
3.2 暴露“弱点”，麻痹对方	46
3.3 隐藏自己的王牌，做致命一击	48
3.4 隐藏欲望，学会迂回行动	50
3.5 在机会面前一定要积极主动	52
3.6 领导面前表现要注意尺度	54
3.7 装傻也是一种智慧	56
3.8 展示自己的强大让别人服从你	58
3.9 大智若愚	60

第4章 面子是重要的组成部分

面子是每个社会成员意欲为自己挣得在众前的个人形象。面子分为消极面子和积极面子。消极面子指不希望别人将思想、行为等强加于自己，而自己的思想、行为也不受他人的干涉。积极面子是指别人对自己的思想、行为等的认可、赞同或者干涉。

4.1 面子对大家很重要	62
4.2 用面子可以换取利益	64
4.3 保全别人面子也是一种智慧	66
4.4 学会运用面子的技巧	68
4.5 争面子与“不要脸”	70
4.6 不怕失败的人，成功概率更大	72

4.7 女人面子的“潜规则”	74
4.8 男人面子的“潜规则”	76
4.9 面子带来的内耗和疲劳	78
4.10 面子带来了竞争的提高	80
4.11 中国人的面子问题	82

第5章 反常行为的正常心理

5.1 “诱饵效应”是商家的销售诡计之一	84
5.2 供求关系的谬误	86
5.3 为什么免费的东西花钱更多	88
5.4 为什么干活不拿钱反而高兴	90
5.5 驾驶事故的干预措施	92
5.6 为什么想做的事情却总做不到	94
5.7 为什么多种选择使人迷失目标	96
5.8 神秘的安慰疗法	98
5.9 不诚实行为的诱惑	100
5.10 为什么险境更容易产生恋情	102
5.11 心理障碍的产生规则	104
5.12 商场促销的内幕	106

第6章 从众的巨大力量

从众指个人观念与行为由于群体的引导或压力，而向与多数人相一致的方向变化的现象。

6.1 从众效应：盲从带来的利益	108
6.2 群众行为带来的压力	110
6.3 舆论的力量很强大	112
6.4 没有目标的人会采取什么行动	114
6.5 社会奖赏的力量	116

6.6	为什么你会熟视无睹.....	118
6.7	为什么群众不救落水者.....	120
6.8	预测从众的因素.....	122
6.9	大众心理的连锁反应.....	124
6.10	流行是怎么流行的.....	126
6.11	愚蠢的从众者.....	128

第7章 影响力与光环

“光环效应”由美国心理学家凯利提出，是指个体在人际知觉中所形成的以点概面或以偏概全的主观印象。而现实生活中，我们常见到的爱屋及乌、名人现象、偶像崇拜等就是“光环效应”最典型的例子。

7.1	为什么便宜商品提价反而抢手.....	130
7.2	经销商卖车后建议顾客买配件.....	132
7.3	无法拒绝自己不喜欢的要求.....	134
7.4	权威下的行为.....	136
7.5	影响的阴暗面.....	138
7.6	影响力的法则.....	140
7.7	光环效应：盲目的崇拜与服从.....	142
7.8	名人广告的影响.....	144
7.9	成功者的经验可靠吗.....	146
7.10	学会使用影响力.....	148
7.11	最有影响力的年轻人：克里斯托弗·普尔.....	150

第8章 心理暗示的潜在规则

心理暗示是指人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受这种信息，从而做出相应反应的一种心理现象。

8.1	自我暗示造成的伤害.....	152
8.2	广告中的心理暗示.....	154

8.3 介绍中的心理暗示	156
8.4 心理暗示可以助人成功	158
8.5 诱导切忌过于明显	160
8.6 成功的形象会让人更容易成功	162
8.7 秘密的心理暗示法则	164
8.8 心理暗示有时候比明示有效	166
8.9 错误的心理暗示	168
8.10 九头牛	170

第9章 爱与被爱的规则

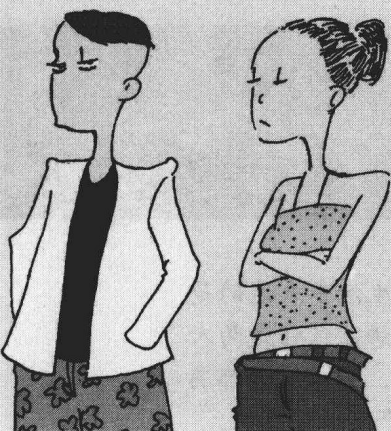
爱情的一个基本的、核心的倾向是奉献。衡量一个人对某异性有无爱情,爱情的强度如何,可以通过“是否发自内心地愿意帮助所爱的人做他所期望的任何事情”这一指标来衡量。

9.1 独占心理带来的冲突	172
9.2 好感的互惠性和反馈性	174
9.3 相似性和好感的平衡理论	176
9.4 恋爱中的“潜规则”	178
9.5 恋人也得遵守对话四原则	180
9.6 男爱美人,女爱金钱	182
9.7 爱情需要唯一且永恒的誓言	184
9.8 付出太多反而失去爱	186
9.9 恋爱关系中的投资和回报规则	188
9.10 失恋后的感情状态和行为方式	190
9.11 傻瓜们的爱情	192

第10章 健康心态的构建法则

社会心理学认为心态平衡是心理健康的理想状态,是指人在遇到干扰时能长期保持稳定心态的状态。

10.1	保持乐观是健康的先决条件	194
10.2	压力是心理疾病的罪魁祸首	196
10.3	情绪宣泄出来才能健康	198
10.4	宽恕是心理健康的维生素	200
10.5	心态失衡，健康也会失衡	202
10.6	封闭心理无法带来健康的人生	204
10.7	避免占有欲带来的危害	206
10.8	心态和身体是一致的	208
10.9	保持心理健康的七个技巧	210
10.10	好心情就是好人生	212



第1章 >>>>

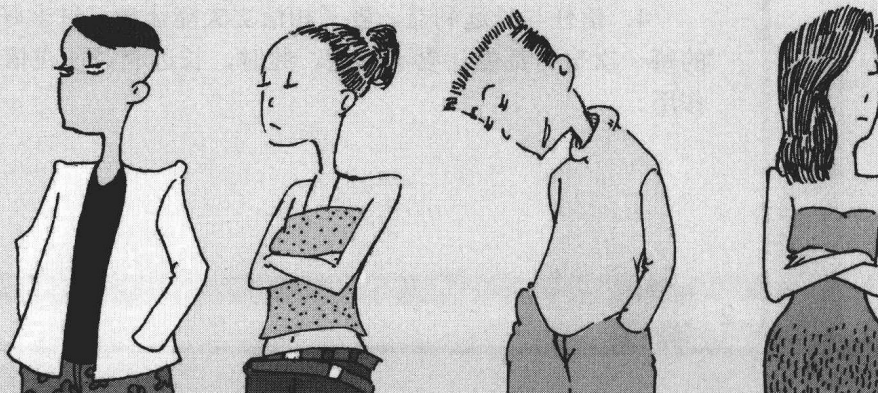
人与人交往的尺度

漫话为人处世

你生活中的『潜规则』

本章内容：

信任不能脱离利益而存在
你怎么待别人，别人怎么待你
了解说“不”与说“是”的时机
不要轻易地将“心”交给别人
学会为你周边的人定位
什么时候应该得寸进尺
应该和哪些人保持一定的距离
不可不有的防人之心
任何人之间都是有距离的



1.1 信任不能脱离利益而存在

人们常常会说某人“值得信任”，这里的“信任”在实际生活中表达的是一个人对别人的评价、肯定或认同。然而，从社会心理学角度讲，信任是两人之间的一种价值关系。这种价值关系体现了双方对利益的需要。如果双方都满足了彼此的利益需要，这种信任关系就能维持下去，相反就会产生信任危机。

《郁离子》中有这样一则故事：某商人过河时船沉了，正巧见一渔夫划船经过，便许诺说：“你如救我，我付你 100 两金子。”但是，当商人被救上岸以后，他只给渔夫 80 两金子。渔夫斥责商人言而无信，商人反说渔人贪婪。后来，这位商人又遇险，碰巧又遇到上次那位渔夫。渔夫不仅自己没有救他，反而说明缘由，劝说旁人也不要救他。结果，商人淹死河中。

试想，如果商人当时付 100 两金子，他与渔人之间的信任自然会得以维持，最后也不至于丢掉性命。信任是一种品德，但是人与人之间要保持信任关系须以满足双方的利益为前提。因此，判断是否继续信任他人的一个重要原则就是我们是否得到相应的利益。利益的形式各异，需要我们在生活中辨别清楚。

1. 信任与物质利益。上述故事中，渔人应得到的利益便是物质利益，这种利益显而易见，根据此利益很容易做出是否继续信任的判断。

2. 信任与精神利益。孩子答应妈妈会好好学习，并且期末成绩直线上升，此时，妈妈信任的回报便是精神上的满足。

3. 信任与即时利益。即每次信任之后都会产生一定的利益，这最利于信任关系的维持与增强。

4. 信任与长远利益。妻子相信丈夫能让自己过上好生活，然而并不是丈夫的每一次努力都能让妻子满意。此时，长远利益便在信任关系的维持中起重要作用。

信任与利益挂钩，有的人只能承受5000元的信任！

信任离不开利益，吝啬有的时候会妨碍信任哦！



1.2 你怎么对别人，别人怎么对你

态度指一个人对待他人的一种驱动力。心理学研究表明，不同的态度将产生不同的驱动作用，从而导致不同的结果。在人际互动中，人们都有保持心理平衡的需要，你怎么对待别人，别人自然就怎么对待你。如果你事先对他人有一些消极的看法，那么，这些看法势必会流露出来，对方觉察到你发出的信息后，也会作出相应的反应。

有位心理学家做过这样的实验：将 6 个人分成两组，每组 3 个人。两组人员分别同一位女士打电话。但是事前告诉第一组的人说：对方是一个呆板、枯燥、冷酷和乏味的人；告诉第二组的人说：对方是一个活泼、开朗、热情和有趣的人。

结果发现，第一组的人与对方的交谈很短也很不顺利，甚至其中有一名组员差点和对方起了争执，而第二组的每个人都与对方谈得很投机，通话时间也比第一组的时间长。

在人际互动中，人们都有保持心理平衡的需要。你怎么看别人，别人就怎么看你。所以，想要获得对方好的态度，不妨自己首先表现出好的态度。

1. 对对方所讲话题感兴趣。如果你确实对对方的话题不感兴趣，那么不妨试着慢慢引出双方都感兴趣的话题。

2. 注意自己讲话的语调。升调表示很乐意进行这次谈话，因此在谈话中应有意识地多使用升调，以活跃谈话气氛。

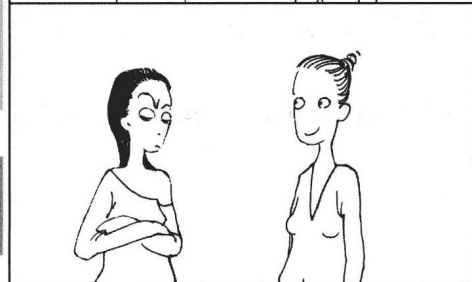
3. 注视对方。谈话期间，对对方的注视应集中在额头和双肩这一区域内，以表达对对方的尊敬。

4. 避免不好的身体姿势。身体后倾，说明不赞同对方的说法；打哈欠、伸懒腰说明已厌倦了谈话内容，这些姿势在谈话中需要有意识地控制。

5. 丰富自己的面部表情。表情丰富，表明你对谈话很投入，从而激发对方更多的情绪表达。

你对别人的态度决定别人对你的态度！

你怎么看别人，别人怎么看你！



1.3 了解说“不”与说“是”的时机

心理学家认为，个体在人际交往中不会说“不”、不懂得合理拒绝别人其实是心理脆弱的一种表现。他们在拒绝别人方面存在心理障碍，常常会因为担心拒绝会伤害对方或碍于情面来成全别人委屈自己，这样不仅对其心理施加了不必要的压力，更有甚者会演变成精神疾病。

小木是一家公司的白领，刚去时为了和同事搞好关系，所以常常主动帮助同事，对别人的要求也是一口答应。时间长了，与同事的关系确实处得不错，但却遇到另一难题——同事什么事都找她。答应吧，自己忙得焦头烂额，不答应吧，又怕伤了和气，小木还为此焦虑了很长时间，最终还是不知所措。

现实生活中，很多人也遭遇过像小木这样的烦恼和困惑。心理专家分析认为，人际交往过程需要欣然接受，但也少不了理智拒绝，自信、果敢的人在委婉拒绝别人的同时不仅赢得了尊敬，还树立了个性。

然而，如何委婉拒绝别人的不合理要求呢？我们可以尝试用下面的几个方法：

方法1，含蓄暗示说“不”。在拒绝时尽量避免直接说“不”，比较好的方法就是通过暗示的方式提醒对方自己恐怕帮不上忙。

方法2，寻找借口说“不”。对于碍于情面不能马上拒绝的事情，可以寻找一些借口，比如：我最近要出差，可能没时间！

方法3，巧设难题说“不”。将自己现状告诉对方，让他了解自己现存的困难，知难而退。

方法4，转移视线说“不”。对于自己不擅长的事情可以推到别人身上，比如：这个忙，小张能力比我强，他能行。

方法5，提供建议说“不”。通过提供一些建设性的建议来婉转拒绝，比如：这件事情，你没必要求助，完全可以这样子……。