



这些道理，
没有人会告诉你……

应该懂点

潜规则

李问渠★编著

看透潜规则 思维更开阔
运用潜规则 开始好生活

★★★★★



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE



潜规则

不得不知的处世秘笈 不得不懂的生存法则

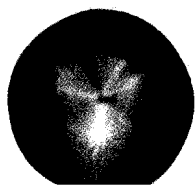
- ★ 你想让自己更有魅力吗？
 - ★ 你想挖掘人脉中的金矿吗？
 - ★ 你想让自己的事业更顺利吗？
 - ★ 你想让自己积累更多的财富吗？
 - ★ 你想让幸福永远在自己的左右吗？
- 懂点潜规则，你就能如愿以偿。**

ISBN 978-7-5430-5242-0



9 787543 052420 >

定价：29.80元



李问渠★编著

潜规则

 武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目 (CIP) 数据

应该懂点潜规则 / 李问渠编著. —武汉: 武汉出版社,
2010.9

ISBN 978-7-5430-5242-0

I. ①应… II. ①李… III. ①成功心理学 - 通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 147575 号

书名: 应该懂点潜规则

编 著: 李问渠

本书策划: 李异鸣

特约编辑: 李婷婷

责任编辑: 王冠含

装帧设计: 北京天行健设计

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编: 430015

电 话: (027)85606403 85600625

http: //www. whcbs. com E-mail: wuhanpress@126. com

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17.25 字 数: 268 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。



Foreword 前言

“潜规则”，是相对于“明规则”而言的。顾名思义，就是看不见的、没有明文规定的、约定俗成的，但是却又被广泛认同、实际起作用的，人们必须“遵循”的一种规则。与白纸黑字、公众认可的明规则不同，潜规则恰如摆不上桌面的小菜，从不会写在告示板上，但是在实际工作与生活中，它比明规则有着更旺盛的生命力。可以说，潜规则无处不在，无时不有，无事不有。

提到潜规则，也许很多人都会联想到“厚黑学”。“厚黑学”和“潜规则”的确有着千丝万缕的联系，但与本书所谈的“潜规则”并不相同。“厚黑学”讲究心黑、手狠、脸皮厚，注重心理的修为，注重手段的狠辣，遭人鄙弃，即使运用“厚黑”行事，嘴上也不能有“厚黑”。而我们所讲的“潜规则”则是人人必须知道的游戏规则，是帮你实现成功、幸福人生的处世哲学。懂得一些潜规则，你便能获得一种全新的感悟，也才会明白“别人为何要这样对待你，你又该怎样去对待别人”这个基本问题。即使是在日常的工作中，这些潜规则中所包含的道理也可以使你受益匪浅。

人性几千年都不曾改变，将来也不会有太大的改变。人性潜规则，揭示人的普遍心理特点，教你巧妙利用人性的优缺点；

社会就像一张网，唯有能驾驭人与人之间的各种关系，才能享受这张网所带来的便利。人际潜规则，帮你拨开层层迷雾，教你聪明做人，使你在社会人际交往中游刃有余，无往不利；

人脉是一笔潜在的财富，一种无形的资产。社交潜规则会帮你掌握打通你的人脉环节的正确方法，创建有效、丰富的人脉关系，收获理想的人生；

懂得说话的艺术，你会发现做什么事都会轻松很多。相反，话没说好，不但会得罪人，甚至还会引火烧身。把握说话潜规则，能让你的话语成为好用的敲门砖，成为百战百胜的利器，为你的成功助力；

职场是残酷的，某些时候甚至是黑暗的，要想在其中生存发展，必须深刻地解读它的游戏规则。职场潜规则，教你怎样做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场；

经商的人没有哪个不想挣钱致富，但机会并非垂青每一个人。只有有能力的人，悟透商道的人，才可以财丰钱足；经商潜规则，让你善于谋划，精于策略，在硝烟弥漫、鲜血飞溅的商场上异军突起，成功致富；

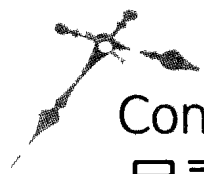
成功之路漫长遥远，单靠个人的努力是不够的。要想快速到达成功的彼岸，就要学会与人合作，学会借力做事。合作潜规则，让你学会巧妙地处理合作关系，充分发挥出1+1>2的力量；

营销是销售员与顾客之间的一场博弈，是心理与金钱的一场较量，营销潜规则让你深刻把握客户的心理，业绩一飞冲天；

恋爱是幸福的，婚姻是美好的，我们都希望自己的爱情甜甜蜜蜜，希望自己的婚姻天长地久，与爱人白头偕老。然而，美好的愿望不是空有一腔真情就能实现的，婚恋潜规则会教你如何经营感情，带你与爱人走向幸福的终点站；

如何做人，如何处世，不同的态度会带来不同的结果。态度潜规则，教你灵活为人处世，让你在坎坷的人生道路上从容地前进。

如果你能把本书所言融会贯通，为我所用，就一定能开拓思路、启迪智慧、增长才干，成为一个聪明的人，有智慧的人，尽享事业成功，人生幸福。



Contents 目录

第一章 巧妙利用人性的优缺点——人性潜规则

人的本性就是贪婪，学会利用这一工具	002
人人都爱听好话，真诚并不意味着要指责别人的缺点	005
别害怕丢面子，适时转变方向会少受点伤	008
不要想当然，你所给的也许并不是对方想要的	011
总会有人看你不顺眼的，无需为此伤神	014
钓鱼之前，先要准备美味的诱饵	017
没有人喜欢批评，但你要感激别人对你的批评	020
不管多好多坏，自己知道就够了	023
学会主动示弱，让别人放松警惕	026

第二章 一见面，就让别人喜欢你——人际潜规则

平时聪明做人，这是在为你的失意和失败买保险	030
向别人展示你的价值，会让你更受欢迎	033
送礼有学问，掌握“馈赠关系”	036
关系并非一劳永逸，要时时记得维系	039
尽力成为所在关系网络中的意见领袖	041
欠人和被欠都不会开心，朋友间最好没有债务	044
不要随意得罪人，即便是小人物	047

第三章 挖掘人脉中的金矿——社交潜规则

和你来往的人，决定你的地位和价值	052
关系决定成败，人脉就是命脉	055
不做壁花，你需要走动跟人接触	057
别因为过于关心利益而忘记仪态	060
鬼胎人人有，但脸上露出的只能是微笑	062
留三分余地，不是为别人，而是为自己	065
称呼是门学问，熟悉每一张名片的内容	068
是赞美还是吹捧，取决于你的态度和分寸	071
认清并结识真正的朋友，失意时才能峰回路转	074
学会饭桌交际术，掌握酒桌潜规则	077

第四章 开口就能攻占对方心理——说话潜规则

言多必失，不要轻易露底	082
不必处处追求精确，模糊性的语言妙处无穷	085
让你的不满成为秘密，让别人知道只会有害无益	089
把做错的事告诉一双错误的耳朵，是大错特错	091
免留把柄，自己的秘密不要轻易示人	093
脱口而出的激烈言词，伤人害己	095
口无遮拦会沉船，真话并不是什么时候都可以说	098
不对别人的是非价值判断，更要远离此种讨论	101
人们难以忍受身边人的发达，请别炫耀你的得意	103
君子绝交，不出恶声，别出口伤人	105
要猜透对方的意图，但别让他知道你“善解人意”	107

第五章 思路一通，事业马上成功——职场潜规则

每个组织几乎都有两套规则，找出那套实际使用的	110
多观察，多发现，让别人为你做“嫁衣”	113

默默无闻不可取，让老板看到你做的事情	117
不要抢上司的风头，那不能证明你比他强	120
尊重前辈，年轻人的成长要靠上一代的提携	123
大树底下好乘凉，你需要给自己找个靠山	126
不要吝惜赞美，背后鞠躬更有效	129
让你的用心变成领导的成就	132
即便功劳是你自己的，也不要独揽	135
职场并不仅是工作场合，要上下通融以减少阻力	137

第六章 在商战中克敌致富的秘诀——经商潜规则

挖掘信息，制定正确决策	142
致力于“专”“精”，才能迅速做大做强	146
财富不仅依靠资源，也依靠你心中的想法和观念	149
利益当然重要，但信誉更无价	152
商场凶险，不要盲目涉足不了解的领域	154
借“冕”播誉，巧妙利用名人效应	157
风险换来的不一定是回报，也可能是欠条	159
不断否定自我，站稳脚跟后立即更新换代	162
如果情况不对劲，当务之急是迅速撤离	164

第七章 发挥出1+1>2的力量——合作潜规则

分歧是合作的一大障碍，要懂得妥协让步	168
无利谁肯起大早，有指望分得好处的人才肯合作	171
现代社会，懂得合作才能更好地生存	174
掌握正确方法，跨部门合作并不难	177
你需要获取支持，所以要力争被众人理解	180
与强者合作，选择比努力更重要	182
免费的午餐不好吃，警惕援手的性质	184

防人之心不可无，小心被合作伙伴出卖	187
-------------------------	-----

第八章 让你的业绩一飞冲天——销售潜规则

拥有喜怒不形于色的情绪控制力	190
让客户多多参与，你才能多多销售	193
分清四位贵族，不同的顾客方法不同	196
利用浮动定价，先给冷水后上热水	200
避免口舌之争，把嘴上便宜让给顾客	203
摸清客户底牌，把握他的成交底线	206
用好你的老客户，从他那里挖掘金矿	208
不要只从陌生客户的拜访开始	211
哪怕这次交易不成，也要保持日常通话	214

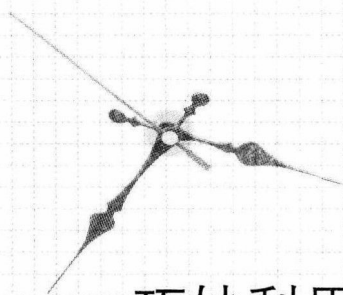
第九章 共同走向幸福的终点站——婚恋潜规则

敢爱，更要敢于表达，善于表达	218
爱是互动的，要让对方爱你，需自己可爱	220
相互尊重的重要一方面，是尊重对方的隐私	224
了解对方的真正需求，才是爱的表现	226
婚姻与事业，该如何取舍与平衡	229
没有人是上天的半成品，别试图改变你的伴侣	232
温情和金钱永远难以并存，夫妻间小心财务纠纷	236
幸福的婚姻需要经营，忍让和机智是关键	240

第十章 只有睿智的人才能生存——态度潜规则

伸手不打笑脸人，颐指气使求人难	244
学习是要加的，但骄傲一定要减	246
以退为进，眼光要放长远	249

任何时候都不能狂妄，态度谦和不会错	252
优柔寡断常误事，敏捷果断易成功	255
做事莫贪大，成功源于小事	258
做事要有所为有所不为，舍弃才能得到更多	261
做人最难掌握的是分寸，时刻提醒自己别过分	264



第一章

巧妙利用人性的优缺点 ——人性潜规则

在社会生活中，每个人都不是孤立存在的，需要与不同的人打交道。不论你办什么事，做哪方面的工作，都需要研究人的心理和行为，懂得人性。人性几千年都不曾改变，将来也不会有太大的改变，因此，掌握人性潜规则，巧妙利用人性的优缺点，你成功的概率会大大提升。

人的本性就是贪婪，学会利用这一工具

非洲有一个抓猴子的方法——把果子放在树洞里，树洞刚好能让猴子把手伸进去，但是猴子拿到果实之后就没办法拔出手来了。这时候，猎人赶过来，猴子仍然不放手，这样就被猎人逮到了。

我们也许会笑话猴子，其实人何尝不是那样呢？一位学者曾经说过，一个人的心脏只有拳头大小，但是，如果你把整个地球全部装进去，也装不满，还会有空隙。这句话形象地说明，人是非常贪婪的一种动物。

贪婪是人的本性，在追求财富的道路上，有多少精明人因为贪婪而被蒙蔽，深陷骗局。

麦道夫“黑洞”吞噬500亿美元的事件像惊悚连续剧一样，每隔几天就曝一个受害人。这个拥有近半个世纪“白璧无瑕”从业记录的“明星经纪人”，这个被视为“大慈善家、社会的支柱、代表华尔街品质”的纳斯达克前董事会主席，竟然行骗长达20年，行骗金额高达500亿美元，成为美国历史上数额最大的诈骗案。

麦道夫一直是与巴菲特齐名的“超五星级”举足轻重的金融人物。20年里，他公司名下的账户每个月能像时钟一样准时产生将近1%的收益，无论是牛市还是熊市。他本人也被称为“金融神话”。有人说：“麦道夫是犹太版的国库券。他是那么地安全。”“如果麦道夫是骗子，他将把全世界一半人拖下水。”

东窗事发后，人们才发现，此人的骗术一点儿也不高明，也无需若干精算师、博士用数学模块计算，它古老而常见，甚至连美国乡下的老婆婆都能一眼识破。

说白了，这个“庞氏骗局”就是“借钱还钱”，整个行骗过程并没有实质的利润产生，投资者的回报完全是由后来者的新资金及自己扩大再投资带来的。当投资者D投入资金后，他的钱被当作“利润”偿付给投资者A、B、C，而当投资者X、Y、Z被骗进来后，他们的钱又能用来偿付从投资者A到



投资者W。

这个简单的“拆东墙补西墙”的骗术骗过了美国、欧洲、日本等国的无数权贵，可见这个“不乱花钱、以乐善好施著称、跟邻居亲切地喊名字打招呼的和蔼可亲的胖子”是个心理高手。他以“神秘的魅力和排他的方式”来引诱受害者上钩。他把自己的投资策略冠以无人能懂的“分裂转换”，高深莫测得令所有人觉得有人生来就比自己知道得多。他还把他的圈子搞成排他性的“有钱人的俱乐部”，巧妙地将投资者的恐惧从担心亏钱转换成了担心在这场赚钱大戏中掉队。

说到底，麦道夫能用最古老的骗术一骗20年，无非是利用了人的贪婪。正如牛顿所说：“我可以计算天体运行的轨道，却无法计算人性的疯狂。”

是啊，财富造成的贪婪人，比贪婪造成的富人要多。在生活中，我们应尽量克制贪欲，以免中入机关。但对于这一人性弱点，如果我们能恰当利用，也会给我们带来帮助。

古时候，有个犹太商人来到一个市镇跑买卖。他打听到几天之后会有特别便宜的商品出售，就留在那里等大削价的日子到来。可是，他身边带了不少金币，当时又没有银行，随身携带又重又不方便，还很不安全。

于是，他一个人悄悄来到一个僻静之处，瞧瞧四周无人，就在地里挖了一个洞，把钱埋了起来。可是，等第二天他回到原地一看，却大吃一惊：钱不见了。他呆呆地站在那里，反复回忆。昨天确实没有人看到自己埋金币，为什么会不见了呢？他百思不得其解。就在这时，他无意中一抬头，发现远处有一间房子，房子的墙上有个洞，正对着他埋钱的地方。他突然想到，会不会是住在这房子里的人，正好从墙洞里看见自己埋钱，然后才挖走的呢？如果事情确实如此，怎样才能把钱要回来呢？

这个商人打定主意，来到屋前，看见住在里面的是一个男人。他客气地问道：“你住在城市里，头脑一定灵活。现在我有一件事要请教，不知行不行？”

那人一口答应道：“请尽管说。”

商人接着问道：“我是外乡人，特地到这里来办货，身上带了两个钱包，一个放了500个金币，另一个放了800个金币。我已经把小钱包悄悄埋在没人知道的地方。现在的问题是，这个大钱包是埋起来比较安全呢，还是交给能够信任的人保管比较安全？”

房子的主人回答说：“要是我处在你的位置的话，什么人我都不会信任。也许我会把大钱包同小钱包埋在一个地方。”

等商人一走，这个贪心不足的人马上拿出挖来的钱包，又把它埋在原来的地方。等他刚埋完离开，守候在不远处的商人便马上回来，挖出钱包——500个金币一个不少地回到了他手里。

这个商人确实手段高明。他知道，小偷之所以偷窃别人的东西，就是因为有一种贪得之心，而贪得之心自然是可得之物价值越大，心也越大的。所以，尽可以借其贪得之心，让他自己吐出已得之物，也算给他个教训。妙就妙在还请他自己出主意，自己交出来。这种摸透对手的心思，迷惑对手以达到自己目的的手段可谓出奇制胜。

将欲取之，必先与之，当你激发起人类占便宜的最大欲望时，就能够实现自己的目的。

所以说，在为人处世的时候不要贪婪，因为贪婪会给别人带来可乘之机；面对贪婪的人也不要害怕，只要你肯动脑筋，就能够找到对方的“软肋”，让对方为你所用。



人人都爱听好话，真诚并不意味着要指责别人的缺点

所谓真诚，基本要求是不说假话，而不是要你直言不讳地指出别人的所有缺点和不足。谁都喜欢听好话，这无疑是人的本性，那么在日常交往中，何不顺应这一本性，按照这一规则行事呢？

1887年3月8日，美国最伟大的牧师、演讲家亨利·华德比奇尔逝世。华德比奇尔影响力巨大，被世人评价为“改变了整个世界的人”。为了纪念他，一个演讲纪念大会将举行，莱曼·阿尔伯特应邀作一场演说。

为了表现出最佳状态，阿尔伯特把自己的演讲稿改了又写，写了又改。在作了严谨的润色后，他读给了妻子听，让她给点意见。

妻子感觉写得很不好，就像大部分写好的演讲稿一样。假如她不是一位聪明的女人，她可能就会说：“莱曼，你写得太糟糕啦，这样不行，你如果真的读了这样的稿子给听众，他们肯定都会睡着了。这听起来就像是一本百科全书。你都已经演讲这么多年了，怎么还会写成这样呢？天哪，你怎么不能像普通人那样说话呢？你难道不能表现得自然一些吗？如果你想自取其辱，就读这篇文章吧。”

但是，她没有这样说，她说：“莱曼，这篇演讲稿如果刊登在《北美评论》杂志上，将会是一篇极佳的文章。”

莱曼一听就明白了她的意思。她称赞了这篇演讲稿写得很好，但同时又很巧妙地暗示，要是把这篇讲稿用来演说，将不会有好的效果。于是，他把自己精心准备的原稿撕掉，重新准备了演讲内容。

在日常生活中，要想提醒一个人而又不伤感情，甚至让对方感激和更喜欢你，最有效的就是用赞美的方式，间接暗示对方，提醒其注意自己犯的错误。

这种运用迂回曲折的语言含蓄地表达本意的方法，就是我们熟悉的“委婉”。说话者故意说一些与本意相关或相似的话，以烘托本来要直说的意思。虽然委婉只是一种“治标剂”，但却是语言交际中的一种极其重要的缓冲，它会让原本可能困难的交往变得顺利起来，让听者在比较舒适的氛围中

领悟到本意。

请相信，这种含蓄、委婉的批评还可以让人更加爱戴你。

有一天，查尔斯·斯科尔特在他管理的钢铁厂进行巡视。当时是中午，他看见几位工人正在抽烟，而在他们的上方，正好有一块大牌子，上面写着“禁止吸烟”。如果你是斯科尔特，你会怎么做？会不会走上前去，指着那个大牌子说：“你们不识字吗？”

很多管理者会这样做的。但是，斯科尔特没有。他走向那些人，递给他们每人一根雪茄，然后说：“各位，如果你们可以到外面去抽这些雪茄，我将感激不尽。”这样一来，工人们立刻意识到自己违反了规定，同时，他们也更加敬重斯科尔特了。

如果你遇到了斯科尔特这样的总经理，看到你抽烟是违反了公司规定，却还送给你小礼物，并对你很有礼貌，让你受到尊重，你会不喜欢这样的人吗？

和这位总经理的批评比起来，林肯的批评同样委婉，却更为幽默，甚至具有视觉性，效果也是惊人的好。有一段时间，对于每天送到白宫办公桌上的那些冗长、复杂的官式报告，林肯感到非常厌倦。他决定提出反对意见，但他不会以那种平淡的语句来表示反对，而是以一种几乎不可能被人遗忘的图画式字句说出来：“当我派一个人出去买马的时候，”他说，“我并不希望这个人告诉我这匹马的尾巴有多少根毛。我只希望知道它的特点在哪里就可以了。”

相信听了这样的话，没有一个人会印象不深刻。按说，林肯完全有权力提出尖刻的批评，但他没有那么做，因为他明白有更好的解决方法。你明白这个规则了吗？

当面指责他人，只会造成对方的反感和反抗，而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则会受到爱戴和喜欢。

很多教别人说话技巧的人或者书都是这样说的：在开始批评别人之前，要先真诚地赞美对方，然后再接一句“但是”，再开始批评。举个例子，某家长为了改变自己孩子不专心学习的态度，以为这样说是最好的：“杰克，我们都以你为荣，你这个学期的成绩进步了，但是，如果你的数学更努力一点的话，就更好了。”

可能，杰克在听到“但是”之前，感觉会是很高兴的，而听到“但是”