

看不透打交道的人，做什么都不灵
摸不深世理，一辈子只能小作为

中国式处世 潜规则

ZHONGGUOSHI
CHUSHI
QIANGUIZE

罗林◎编著

中国商业出版社

中国式处世

Zhong Guo Shi Chu Shi Qian Gui Ze

潜规则

罗林◎编著

看不透打交道的人做什么都不灵
摸不深世理，一辈子只能小作为

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国式处世潜规则/罗林编著. —北京:中国商业出版社,2006.4

ISBN 7-5044-5583-0

I. 中... II. 罗... III. 人间交往-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第018385号

责任编辑:刘毕林

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市通堡印刷有限公司印刷

*

880×1230毫米 32开 11印张 250千字
2006年4月第1版 2006年4月第1次印刷

定价:23.80元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

什么叫潜规则？就是隐而不显，藏而不露，人人皆知又人人难做的处世之道。世上有许多事，可做不可说，又有许多事，可说不可做，还有许多事可说可做。那么怎么区分它们呢？

显然，凡是失败者，皆是做了不可做的事，这种不可做，一是因为你能力不足，掌握不了做事的机要，二是因为外界因素就根本不能做，你却贸然行事；相反，就可以试着去说去做。毫无疑问，潜规则是需要靠自己顿悟的，不是靠从别人嘴里说出来得到的，这就如同一个商家赚了大钱，你非要从他嘴里抠出如何做的，这岂不是“半个傻儿”吗？

很多事情总是有脉络可循的，它们在你的眼里，在你的心里，更在你与对方相互交往的学问中。我们看中以下几个带有普遍性的中国式处世潜规则：

一是怎样把难事说成的潜规则：说话是一门看不见的学问，越是看不见才越有味儿。不会用说话为自己开路，等于已经失去了成功的端点。因人说话，因事说话，把握好进退时机，明说与暗说交错，正说与反说并用，一切是为了让对方动心。千万不可只说自己，而不说别人，只说别人，又不说别人关心之处。有些事点明即可，有些事需要不停地说。这都是考验你是否会说话的潜规则。

二是把不同人变成为己所用的潜规则：没有人是与生俱来供你使用的，你千万不能等到用时，才与人打交道，做完事又一走了之。大多数人希望“长线发展”，这就好比你想要喝好茶水，就要学会泡功夫茶。不用之人，不一定将来没用，今天不用之人，不一定以后没大用，相信人皆可用，你又能善于为之，这样就有十几个你在帮你快速前行。因此，用人的潜规则不在于此时，而在于长久。

三是怎样把自己成功盘大的潜规则：做大自己是一门经营学问，更多的时候是谋事潜规则的一次次动作。你要能想到前头，做到妙处，既为人着想，也为自己铺路，不做表面光亮，内在空无的吹嘘者，而是要分清得失，用所能用，弃不能用之用，把自己变成谋略家，这样，成功的地盘就会在你脚下慢慢扩大。

本书想告诉各位有心的读者朋友：你是弱者，还是强者，有时不在于能力，而在于运作自己的潜规则，即理出人人共知的最大成功定律，仔细解读，从细节做起，切忌做那些他人难以接受的事。应当运用智慧和谋略，开通自己的一条成功处世之路，在潜规则的引导下越做越顺。

目 录

潜规一 不善知人，往往被拖得筋疲力尽

天下以知人为难，有些人看似易知，实则心比湖水还深；有些人看似难知，实则一眼就能察其心中秘密。不管哪种人，都需要你大知深知，万不可以表面取代内里，更不能被几句甜言蜜语让自己乐开了花，否则你必会被这些人拖得筋疲力尽。

- | | |
|----------------------|-----|
| 01. 人生一等事：学会与陌生人接近距离 | /2 |
| 02. 掌握“前台”与“后台”的关系 | /4 |
| 03. 最使人舒服的要诀：先抑实扬 | /6 |
| 04. 捧主角千万别冷落了陪客 | /8 |
| 05. 看准对方，让赞美一下见成效 | /11 |
| 06. 仔细体会说话中的“暗功” | /13 |

- | | |
|------------------|-----|
| 07. 善于满足对方的期望值 | /15 |
| 08. 切忌让心思暴露得清清楚楚 | /17 |
| 09. 把别人之嘴变成自己之嘴 | /19 |
| 10. 怎样相求发达了的老朋友 | /21 |

潜规二 盯住重点，照顾一片，把人际化为利器

做人做事不抓重点，等于瞎抓乱打，只抓重点，又会失去现在看似不是、而将来会成为关键的因素，因此，一定要学会“兼顾法”，猛攻重点，照顾一片，挖出你需要的人力资源。

- | | |
|----------------------|-----|
| 01. 结交一流人物才能让自己更强 | /26 |
| 02. 世路都藏在“关系”中 | /28 |
| 03. 平时一定要管理好你的朋友档案 | /31 |
| 04. 惟一出路：在危机里寻找时机 | /34 |
| 05. 放下架子是为了以后抬头 | /36 |
| 06. 踩到跳板，做事才灵验 | /38 |
| 07. 用心学会做人情的投资人 | /40 |
| 08. 借朋友钱不如给朋友钱 | /43 |
| 09. 从你的籍贯中找到成功点 | /45 |
| 10. 把宝压在一个人身上，等于死路一条 | /48 |

- | | |
|-------------------|-----|
| 11. 闲时结网急时用 | /50 |
| 12. 把人情做足，才更有后劲 | /52 |
| 13. 一个不能少：先求神，再谢神 | /54 |

潜规三 找准一两个管用的人，比什么都关键

什么样的人最管用？道理很简单，就是能帮你做成事情的有用人。一个人是否有用，有什么作用，全靠你自己去穿针引线；如果没有他们相助，你做事不但收效甚微，而且无捷径可走。这就是做事的痛苦。

- | | |
|---------------------|-----|
| 01. 看清楚谁是你真正的“贵人” | /60 |
| 02. 从流言蜚语中得到有用信息 | /63 |
| 03. 成事法则：低头拉车，抬头报喜 | /66 |
| 04. 一生都要领悟“恰到好处”四字诀 | /68 |
| 05. 一步一步垫高自己的成功点 | /71 |
| 06. 用自我贴金术赢得他人之心 | /73 |
| 07. 不管用的事，就可选择沉默 | /76 |
| 08. 让上司记得你的名字，是一等要事 | /79 |
| 09. “多请示”就是借助领导的影响力 | /82 |
| 10. 让你受益一生的办公室箴言 | /83 |
| 11. 天冷的时候再送出你的炭火 | /86 |

- 12. 别让教条约束了你的举动 /87
- 13. 讨人喜欢也是一种难得的本领 /89
- 14. 掌握“零成本”谋心术 /91

潜规四 顶不住委屈者，还能干什么大事

很多人碰到压到头顶的事，就缩起脖子以为自己
是世上最委屈的人。其实，人人皆有委屈，关键要看
谁能顶得住、站得久，离开这一点，谈什么成大事，
都是玩笑话！

- 01. 可以低头说话，伤不了你的尊严 /96
- 02. 有些希望是可以“泡”出来的 /98
- 03. 先缩着身子，再猛然起跳 /100
- 04. 不在对方的谩骂中失去方寸 /103
- 05. 用大度当众拥抱你的敌人 /106
- 06. 对恶人还须用硬功夫 /108
- 07. 不露声色是做事一大计 /110
- 08. 自己的孩子自己打 /113
- 09. 绝不能丢缠磨之道 /115
- 10. 冷板凳也有坐热的时候 /117
- 11. 在蠢钝里见大智慧 /120

12. 别把“孤傲”二字刻在脸上 /123

潜规五 “一根筋”最后会把自己憋得难喘气

做天下大小事，都离不开“活络”二字——攻不下这个山头，可以换个山头；爬不上去的树，可以借个梯子。“一根筋”者都是一些看似执着，实则是不懂策略的人。此为不明智之举。

01. 行事规则：捡他乐于做的说 /126
02. 既可以揣着明白，也可以揣着糊涂 /128
03. 别人时有不和，我该怎么办 /131
04. 坚决不可丢掉的“平衡点” /135
05. 以退为进是成大事的资本 /137
06. 替人受过要有底线 /140
07. 找准自己的点，不要越位行事 /142
08. 和朋友竞争更要防一手 /145
09. 不能忍得一时之气，只能干成一堆小事 /148
10. 让自己的才华如花半开最好 /151
11. 遇到上司错怪，更要冷静对待 /154
12. 不妨多学几套“隐身功” /158

潜规六 聪明人总能从对方身上“扣出”成功点

聪明是可以比较的，甲在乙面前聪明，不一定在丙面前聪明，因此要学会提升自己的“聪明指数”。聪明有什么好处？可以看着别人想着心中事，获得为己所用的“成功密码”。当然，这里讲的是大聪明，而非小聪明。

- | | |
|----------------------|------|
| 01. 从合作者着装中看出第一手资料 | /162 |
| 02. 从细微处摸透对方的底细 | /164 |
| 03. 要能及时找准对方的“调门” | /167 |
| 04. 要让他人乐于接起你的话题 | /171 |
| 05. 竞争中要从对手的缺点切入 | /173 |
| 06. 巧用人们自重的心理敲门 | /176 |
| 07. 对不同性格的人，必有不同应对之道 | /180 |
| 08. 给人找一个接受你主意的堂皇理由 | /183 |
| 09. 友情突然升温要小心 | /185 |
| 10. 把喜怒放在口袋里 | /187 |

潜规七 不抓细节的人，与莽汉狂干差不多

大多失败者都是低头苦干，不讲细节潜规则，而细节往往决定成败。其实，把问题想清、把事情做精，世上没有几件做不成的事。“莽汉做事法”时常存在于某些人身上，他们收到的结果就是狂干后的瘫倒。

01. 反话中含有真想法 /190
02. 周全做事，才能成就自己 /192
03. 体贴做人，才能超人一等 /195
04. 把优越感让给别人，你并不少什么 /198
05. 用细节赢得大家的尊重 /200
06. 在小事上求名，为大事作基础 /202
07. “自暴其丑”加强凝聚力 /205
08. 熟练使用“善意的谎言” /207
09. 为上司擦拭身上的泥点 /211
10. 成大事往往从小功夫开始 /213
11. 不在其位，不谋其政 /215
12. 不伤自己之道：快乐接受 /219
13. 争论只能获得口头的胜利 /221
14. 表面的名士风度，管不了大用 /224

潜规八 “留一手”有时比“露一招”更厉害

凡是喜欢争着露一招的人，一定不是功夫极深的人，犹如太极高手就是等对方出拳，自己则因势而动，一下擒住对手要害。这就是说，“留一手”是绝不可少的成事资本。

- | | |
|-----------------------|------|
| 01. 要让人顺从，就要给好处 | /230 |
| 02. 谨防背后的一把无形刀 | /234 |
| 03. 对小人要懂得怀柔之术 | /236 |
| 04. 两手原则：软硬兼施，再拉一把 | /238 |
| 05. 有城府就是心里要搁得住事 | /241 |
| 06. 感情是每个人的软肋 | /243 |
| 07. 即使你绝对正确，也要给人一个台阶下 | /246 |
| 08. 两难之境，把球踢回去 | /249 |
| 09. 破车揽载，只能压垮自己 | /252 |
| 10. 语重要害最关键 | /254 |
| 11. 世事无常，要合作但不要轻信 | /256 |
| 12. 多树敌就是给自己添堵 | /259 |

潜规九 一句好话一桶金，一句蠢话一个坑

人与人之间翻脸，大多因事不和，而事不和是因起初没说到位，或者说过了，或者说少了。因此，明白“一句好话一桶金，一句蠢话一个坑”，才是做人做事的第一步。

01. 迂回问话的技巧 /264
02. 消化不同类型的批评 /267
03. 给你的建议拌上糖 /270
04. 话里有话，让对方知难而退 /273
05. 疏导有方，救烈火需用细雨 /275
06. 化解冷遇的妙手 /277
07. 居上位时别忘了谦退 /280
08. 换一种方式说“不” /282
09. 模糊语言中的灵活机动性 /284
10. 帮人时也要给人面子 /286
11. 有“冤家”时须化解 /288
12. 一样的话两样说 /292
13. 在挫折中树立起自己的形象 /294
14. 低姿态是你成事的支点 /296
15. 用向他人求助的方式消除其警戒 /298

潜规十 不给人面子，自己活得更累

面子值钱吗？有时值钱，有时一钱不值！好面子是因为心里不自信，不愿丢面子是因为怕“跌份儿”。世上的这个道理很简单——你不给人面子，别人总是给你面子？其实，面子是一本经，读懂与读不懂是人生要事。

- | | |
|-------------------|------|
| 01. 批评也要让人体面地退却 | /302 |
| 02. 虚名常会误了一生 | /305 |
| 03. 可以直言，但应有分寸 | /307 |
| 04. 清理身边的“妒忌”地雷 | /310 |
| 05. 被聪明误，是自己害自己 | /313 |
| 06. 话说满，就没有退路 | /316 |
| 07. 让流言自己冷下去 | /318 |
| 08. 对于场面话别太较真了 | /320 |
| 09. 切忌过早卷入竞争 | /322 |
| 10. “上司不如你”时的职场准则 | /324 |
| 11. 对落水者不宜再逞凶 | /327 |
| 12. 欲取先予，放长线钓大鱼 | /329 |
| 13. 与人无过隙，才能更踏实 | /332 |

附 录 为人处世最有效的9条成功法则

潜规则一 不善知人，往往被拖得筋疲力尽



天下以知人为难，有些人看似易知，实则心比湖水还深；有些人看似难知，实则一眼就能察其心中秘密。不管哪种人，都需要你大知深知，万不可以表面取代内里，更不能被几句甜言蜜语让自己乐开了花，否则你必会被这些人拖得筋疲力尽。

01. 人生一等事：学会与陌生人接近距离

在许多大小事情中，与陌生人拉近距离，往往可以让你有所收获，甚至有人说：“陌生人是一生中最近的朋友！”当一个人特意要去结识一个陌生人时，可以通过多种渠道了解对方的“个人地图”：背景、经历、性格、喜恶、能力，在交往之中针对对方的特点有的放矢、应对有序，让对方走进你的“心理圈”。

与陌生人交往要尽最大可能突破彼此的心理戒备，设法给对方留下好感，让对方觉得你既有情有义，又有礼有信，最好还能让对方觉得你有用有利，有志有趣。这样的人，对方才可能愿意与之交往。应把握的分寸和方法如下：

在和对方正式交往之前，尽量对其职业、性格、兴趣爱好等有个全面的了解，以求交往的过程中投其所好，处好关系。

一次在李莲英的保荐下，醇王特地在宣武门内太平湖的府邸接见盛宣怀，向他垂询有关电报的事宜。盛宣怀以前没有见过醇王，但与醇王的门客“张师爷”过从甚密，从他那里了解到他两个方面的情况：一、醇王跟恭王不同，恭王认为中国要跟西洋学，醇王则不认为中国人比洋人差；二、醇王虽然好武，但自认为书读得不少，颇具文采。盛宣怀了解情况后，就到身为帝师的工部尚书那里抄了些醇王的诗稿，背熟了好几