

如何提高自己的能力？

如何能够快速地晋升？

初入社会必知的 88个 潜规则

『一本给年轻人看的有关成长、进步的励志书』

辛月◎编著



人活一世为的是什？当然是成功了，那就要知道成功的潜规则，
它会告诉你以怎样的精神状态向成功进发。

初入社会必知 的88个 潜规则

图书在版编目 (CIP) 数据

初入社会必知的 88 个潜规则/辛月编著. —北京: 新世界出版社, 2009. 9

ISBN 978 - 7 - 5104 - 0578 - 5

I. 初… II. 辛… 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 (2009) 第 169132 号

初入社会必知的 88 个潜规则

作者: 辛 月

责任编辑: 梁小玲 崔 菲

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newword-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市华晨印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710mm × 1000mm 1/16

字数: 321 千字 印张: 20

版次: 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 0578 - 5

定价: 39.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

大多数人认识和熟悉“潜规则”，都是从网络对娱乐圈潜规则的揭露开始的。“潜规则”，从字面上看是规则的一种，但是是潜在水下的。实际上“潜规则”是相对于“元规则”、“明规则”而言的。顾名思义，就是看不见的、明文没有规定的、约定成俗的，但是却又是广泛认同的、实际起作用的、人们必须“遵循”的一种规则。创造“潜规则”这一概念的吴思先生说，所谓的“潜规则”，便是“隐藏在正式规则之下，却在实际上支配着中国社会运行的规矩”。

现在，我们对“潜规则”已经有了一个大概的认识。偏激地说：就是不成文的见不得光的一些暗箱操作的规定和原则。它最早产生与人们的贪婪和私欲并且随着时代的前进不断发展壮大，滋生繁衍，如今已经无孔不入地渗入到社会上的各行各业中。细数七十二行当，现在哪一个行当没有自己的潜规则？

面对“潜规则”，有些人正义凛然，揭竿而起；有些人事不关己，对错不究，闲看天边云卷云舒；也有些人坚决拥护，孜孜不倦，乐此不疲。所谓江湖风云就是息久必闹，闹久必息，一切风轻云淡后很多事物本来是什么终究还会是什么。对“潜规则”言，不排除其有合理的地方，那么，

就让合理的地方“露出表面”，大家共同遵守就是了，不要让合理的和不合理的都“潜”下去。对于初入社会的人来说，在应对潜规则上首先要认识那些必须要知道的“潜规则”。

人活一世为的是什么？当然是成功了，那就要知道成功的潜规则，它会告诉你以怎样的精神状态、怎样的前进道路向成功进发。

初入社会第一个要接触的是什么？当然是职场，那就要知道职场潜规则，从中你可以知道如何顺利拓展自己的人脉，如何提高自己的能力？如何能够快速的晋升？

进入社会要经常与陌生人打交道，如何在打交道的过程中游刃有余？那就要知道人性潜规则和求人潜规则。它们会告诉你，如何作为一个“老练的新手”去办事、做事。

想必早在大学的时候就已经对理财小试牛刀了吧？赔了还是赚了？现如今有了自己的积蓄更要在理财上大下功夫了。股市潜规则会告诉你如何保护好在自己的资金安全。

社会是一个网络，如何在最短的时间内建立自己的人脉网络？赶快学学人脉潜规则，编织最具价值的关系网。

怀揣着创业梦想吗？那就要深谙创业、营销及商道潜规则。它们都是帮助你增加创业成功胜算的法宝。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。

有了事业、有了梦想，还要追求甜美的爱情。恋爱潜规则让你更加懂得爱情，更加珍惜爱情，也更加理性地去对待爱情。

总之，潜规则对于一个初入社会的人来说是一个系统的知识体系，需要耐心、用心、细心的学习，而这本书可以帮助你尽快掌握那神秘的潜规则。

目 录

前 言	1
第一章 成功潜规则——辉煌人生的第一课	1
1. 成功评判员只衡量生命的宽度	3
2. 郁郁寡欢的人是成功的排斥对象	6
3. 有个性的人在任何舞台上都是亮点	10
4. 信念的感召力不亚于权威	13
5. 回馈潜规则，赚得人心的极好方法	17
6. 风雨兼程，你会邂逅最美丽的风景	22
7. 给贪婪划界，不要把灵魂出卖给它	25
8. 放弃是种智慧，错过好的还有更好的等着你	29
9. 变革法则，创新要由内而外地进行	32
第二章 职场潜规则——最实用的事业哲学	35
10. 职场人脉，表面“风平浪静”，实则“危机四伏”	37
11. 会议法则，说自己该说的话	41
12. 晋升潜规则，让老板看见你在做事	44

13. 编织同事网，职场与工作不是等价的	48
14. 鸡尾酒会法则，应酬是初入职场的必修课	51
15. 时间，初学者最应投入的资本	54
16. 称呼潜规则，储存每一张名片的内容	57
17. 靠山法则，给自己找个落脚的地儿	60
18. 用80%的时间思考，20%的时间做事	63
第三章 求人潜规则——屡试不爽的攻心计	67
19. 铺开人际网，最大限度地利用可用资源	69
20. 关系要去攀才会有	72
21. 有“礼”走遍天下，空手多吃闭门羹	76
22. 人人都爱赞美话，颐指气使求人难	79
23. 时机潜规则，在对方同情心泛起之时插针	83
24. 礼多人不怪，伸手不打笑脸人	86
25. 亮出你的实力，富人爱买潜力股	89
26. 央求不行，放点儿狠话试试	92
第四章 人性潜规则——所向披靡的制胜策	95
27. 先声夺人，才能反客为主	97
28. 买不起面子，就买厚脸皮	100
29. 每个人都有弱点，要善于给对方制造精神恐慌	104
30. 谈判潜规则，步步紧逼，当仁不让	107
31. 利用恐惧心理，杀鸡儆猴	110
32. 利用人性感性面，做个“弱者”赚取同情	113
33. 浑水不摸鱼，旁观者自清	116

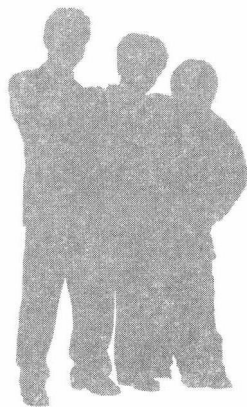
34. 生存法则，守好隐私，不要轻易吐露心声	119
35. 宁可得罪君子不可得罪小人	122
第五章 股市潜规则——叱咤风云的必杀技	125
36. 摆脱懵懂局面，做好赢的准备	127
37. 五种错误的选股方法	131
38. 见好就收，别让贪心吸光你的财产	135
39. 擦亮眼睛，严防黑心股	138
40. 摒弃跟风心态，寻找适合自己的交易风格	141
41. 谨慎下注，为交易做计划，按计划做交易	144
42. 读懂变幻莫测的股市经，做能屈能伸的交易人	148
43. 与股神巴菲特的对话	151
第六章 人脉潜规则——编织最具价值的关系网	155
44. 世界上最脆弱的也许是人脉	157
45. 保持警惕，伸出的不都是援手	160
46. 真诚待人，人脉或许会更糟	164
47. 弄请求助的代价，世上没有免费的午餐	167
48. “无能之人”往往是最受欢迎的	171
49. 即使是乞丐，也不能轻易得罪	174
50. 积极参加培训的大多是为了扩大“人脉圈”	177
51. 是友是敌往往取决于利	180
52. 不要伤心，你不是第一个被挚友出卖的人	183
第七章 营销潜规则——谋时谋势的商品战	187
53. 探秘消费规则，获得一双必胜的战略眼	189

54. 切准脉搏，收缴“战利品”	192
55. 推销守则，准确诊断，对症下药	195
56. 在战略指引下构建战术系统	199
57. 抢占最优地盘，创造机会模式	202
58. 全面法则，撒粗网，细捞鱼	204
59. 谋势总原则：想顾客之所想，及对手之难及	208
60. 发展规则，站稳脚跟后立即更新换代	212
61. 速战速决，别给顾客留下思考余地	215
第八章 创业潜规则——将自己的企业做大做强	219
62. 做好心理准备，下定决心吃苦三十年	221
63. 挫折是创业者的家常便饭	225
64. 生存规则，小公司的战略就是要活下来	228
65. 胆量规则，破釜沉舟是创业者的必备素质	231
66. 团队规则，凝聚力就是竞争力	234
67. 激发组织激情比个人能干更重要	238
68. 向行业老大敬礼，警惕被大鱼吃掉	241
69. 警惕合作陷阱，输掉什么都不能输了控制权	244
70. 没有创意，只能永远做小企业	247
第九章 商道潜规则——尔虞我诈的竞技场	251
71. 人性素描，无利不图，无商不奸	253
72. 商界只有伙伴，没有朋友	256
73. 守住信誉资本，咸鱼终会翻身	259
74. 统筹兼顾，商业巨无霸都是千手观音	262

75. 破烂王的商道，人弃我取，垃圾堆的黄金淘不尽	265
76. 风险换来的不一定是回报，也可能是欠条	268
77. 商海茫茫，资金商人不一定是实力商人	271
78. 商品规则，传单有时比包装更有效	274
79. 收起你的冲动，真正的冒险都具有理性的一面	277
第十章 恋爱潜规则——不可不读的情感诗	281
80. 爱情的诗篇，需要你用心灵去谱写	283
81. 既然敢爱，就要敢表达爱	286
82. 脚踩两条船，最终比翻船	290
83. 迁就是爱情的红线，将两个人牢牢绑住	293
84. 问问自己，你是要面子还是要爱情	296
85. 你已经长大，请丢掉童话般的爱情幻想	299
86. 有创意的浪漫不是用金钱堆出来的	302
87. 左端事业，右端爱情，生活的天平你到底调好没有	305
88. 先成家后立业还是先立业后成家	308

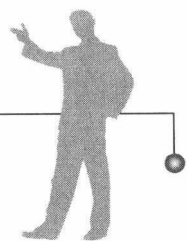
第一章 成功潜规则

——辉煌人生的第一课



每个初入社会的人都是踌躇满志，准备大干一场。那么就必须要知道关于成功的潜规则。生命是有限的，应该用热情去维护、浇灌自己的生命之花。不要因生活中小小的不如意就私下扭曲生命的辉煌，更不能轻言放弃生命的脉搏。当你发现自己所承担的社会角色有高低之分时，你也要快乐、勇敢，不要因为职业的低微而轻视自己，不要因为小小的不如意就自卑自弃，更不要因为生活中出现的某种负面的小插曲而暗淡生命。要坚信自己是一个有个性的人，有自己的生存智慧，在得失之间善待人生，在创新之间成就自己。

1. 成功评判员只衡量 生命的宽度



古时候，一位深受大马士革的苏丹疼爱的青年来到他的宫殿。年轻人情绪异常激动：“大人，请您把城里最快的骏马借给我骑。我需要立刻飞往巴格达。”苏丹问他：“去巴格达是为了什么？”“大人，刚才我路过宫廷花园，死神正好伫立其中。他看见我便伸出手来，似乎是有意威胁我。我不该再浪费时间，必须赶紧逃走，躲避他。”年轻人得到了苏丹的准许，骑着骏马飞奔而去。他离开之后，苏丹愤愤地走出宫殿，发现死神仍然站立在花园中央：“你为什么威胁我疼爱的俊才？”

死神一头雾水：“我可以向您保证，我并非有意威胁他。我只是见他还在这里，不禁吃了一惊，举起手来……因为上天安排我们今晚要在巴格达相见。”

一个命中注定的故事，这就像裴多菲说的：“生命的长短要用时间来计算。”生命的长度是有限的，即使秦始皇倾尽全国之力也无法找到可以长生不老的灵丹妙药去延长自己的生命，哪怕只是一天。

一位得了绝症的人在得知自己的病情后，全身心地投入到关心他人的公益事业中，他曾经这样说：“我不能决定生命的长度，却可以决定生命的宽度。”毫无疑问，生命是有长度的，这一点任何人都无法改变，无法决定生命的长度。但我们可以做的是将自己的生命宽度不断延展，进而提



高自己生命的品质，增加自己生命的内涵，提升自己生命的价值！

是呀，生命是有限的，这是不争的事实。不过，不能因为生命的有限就悲观叹息，古往今来，凡是被历史铭记的、纪念的、景仰的、赞叹的、歌颂的、学习的人，都不是因为他们活得长，而是因为他们活得好。说的就是生命的宽度，也可以叫做高度。有的人具有很高品质的生命质量，实现了自我；有的人却一辈子浑浑噩噩，稀里糊涂。明确地说，所谓生命的长度就是每个人活着的年龄，大多数是以年度为计算标准的。生命的宽度就是人们所说的人生价值，或者就是追求一种精神上的最大满足，包括幸福感、快乐感、满足感……生命的长度我们是无法延长的，但值得庆幸的是我们可以拓展生命的宽度。

生命的长度不仅仅属于我们自己，但是宽度却是属于我们自己的，强者宽，弱者窄。生命的长度有限，但宽度却可以无限，可以无限的宽也可以无限的窄。无论是生理年龄的增长还是心理年龄的增长，有谁会愿意以如此狭窄的生命宽度走过每一分每一秒，最终达到固有的生命长度的终点？因此，要想成就自己就要努力延展自己生命的宽度。

著名的人本主义心理学创始人之一的亚伯拉罕·马斯洛的“需要层次论”已经不再为人们所陌生。马斯洛是一个智商高达194的天才，28岁即获得博士学位，曾任美国人格与社会心理学会主席和美国心理学会主席。20世纪，弗洛伊德开创了精神分析学派，对人类的思想具有颠覆性的影响。弗洛伊德成为最有名的心理学家，《梦的解析》是其最有名的心理学著作。不过可惜的是，弗洛伊德的思想建立在他与他的病人的交往经验上，所以他的学说是悲观的，有学者评论说，“在弗洛伊德看来，人是被本能挫败的动物。”

而马斯洛则不同，他将心理学置于阳光明媚的空间之下。他所关心和

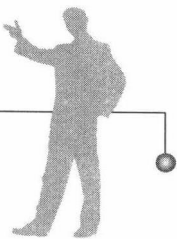
研究的问题是成功的人为什么成功，健康的人为什么健康。他的大量研究，都是关于健康人的，所以很阳光。而他最大的成就，就是把哲学家尼采的名言——“成为你自己！”转变成了需要层次论，告诉人们什么叫成功，什么叫健全。马斯洛开创的人本主义心理学，使心理学不仅成为一个真正的人文科学，并且极大地扩展了心理学的应用范围，更加贴近并服务于人们的日常生活，而不是治疗室和实验室里的玩意。他告诉人们：成功并不只是某个名词，而是一种自身的感受，是能使自己很愉悦的感受。

需求层次理论可以这样形象的比喻：正如每个人一生的原点都是出生，方向是向上的，就像一个坐标，是关于生命质量的指标。每个人都可以在自己生命的坐标上标注5个刻度，从下到上分别为生存、安全、归属和爱、受人尊重、自我实现，这些就构成了一个人生命的宽度。

每个人活着，都不仅仅是活着，首先，要活得下去，有吃有喝有地方住，这是生存需要。其次，要活得塌实，这是安全需要。然后呢，谁也不能一个人孤苦伶仃地活着，有在乎自己的人和自己在乎的人。有亲人、家庭、朋友，需要亲情、友情和爱情，这些都是对爱的需求。不过仅有这些还不够，那就是还要争取别人的尊重。谁都不希望自己是无足轻重、无人理睬的小角色，大家都希望别人尊重自己。尊重是一种混合了尊敬、爱与关怀、钦佩等等很高境界的生命体验，不是简单的顺从或者关心。受人尊重，意味着自己对别人有价值，意味着自己做人很成功。能够争取到别人的尊重，实现自我的价值的人生就是成功的人生。

每个人的生命都是十分短暂和变幻莫测的，谁都不能保证今晚平平安安回到家，明天早上还能正正常常去上班或者去旅行，所以我们每个人都应该学会珍惜，学会充分利用生命的价值。对于每个人来说，生命都是一个旅程，如果能够乘兴而行，不管路途多么遥远，都是成功的人生。

2. 郁郁寡欢的人是成功的排斥对象



“性格决定命运”，这已经不仅仅是一句名言了，而是为众多实践证明了的真理。人们常见的性格类型莫过于郁郁寡欢型和开朗奔放型两种，不用理证，想象自己平时愿意与前者接触还是与后者交往？当然是后者。开朗奔放的人往往有很好的的人际关系，这些关系也就是他取得成功的基石，郁郁寡欢的人则往往在构建和谐的人际关系上不尽如人意，进而影响自己的成功。

家喻户晓的林黛玉被称为“中国古代文学作品中哭得最美的女子”。她出身于姑苏钟鼎世家，书香之族，出身可谓既有“钟鼎之家”的尊贵，又不乏“书香之族”的高雅。黛玉从小聪明清秀，与诗书为伴。母亲去世后黛玉进京，与宝玉一同深得贾母关爱。不久父亲病故，她便长住贾府，逐渐与宝玉相知相爱。虽然她是寄人篱下的孤儿，但她生性孤傲，天真率直，和宝玉同为封建社会的叛逆者，有着共同理想和志趣，真心相爱，但她的生命却郁郁而终。

要说林黛玉的自身条件，可以说是无人比拟。她首先是个内慧外秀的女性，“两弯似蹙非蹙罥烟眉，一双似泣非泣含露目。态生两靥之愁，娇袭一身之病。泪光点点，娇喘微微。闲静时如姣花照水，行动处似弱柳扶

风。心较比干多一窍，病如西子胜三分。”这首词中尽现了她迷离、梦幻、病态、柔弱、动静交融的美丽和气质，这是一种脱俗的美和媚。她还有着才学横溢和浓郁的诗人气质。她在贾府众多美女中脱颖而出，成为宝玉心中的最爱，老太太对其也是宠爱有加，但她为什么在与宝玉的爱情竞争中败下阵来呢？从“心较比干多一窍，病如西子胜三分”的词句中我们看到或者想到了一个天生丽质的才女；从“尔今死去侬收葬，未卜侬身何日葬”的诗句中我们又看出了什么呢？一个郁郁寡欢的人。这导致了她的最终泪干而逝、香消玉殒的命运结局。而与之相反，宝玉的性格却深得众人喜爱，也为自己赢得爱情奠定了基础。

可以说林黛玉的悲剧不仅仅是历史造成的，她自身的性格即使是置身现代社会也不会得到成功、快乐或者说幸福。

赵承辉这个名字曾经“红极一时”，他是美国弗吉尼亚理工大学英语专业四年级的本科生。在一个飘着雪花、冷风依然让人倍感寒意的初春早晨，他用短短两个多小时的时间，在自己的校园里上演了那一幕骇人听闻的惨剧：赵承辉在宿舍楼和教学楼疯狂扫射，夺走32条无辜生命，最后饮弹自尽。这起美国史上最严重的枪击案给人们心灵上留下的创伤恐怕很难在短时间内愈合。究竟是什么原因促使一个学生滥杀无辜呢？是个人精神出现问题？是仇富心理作祟？还是女友移情别恋引发不满？这些我们暂且都不去讨论，就赵承辉的性格来看，他是一个什么样的人呢？

据老师和同学回忆：赵成辉是个平时郁郁寡欢、不合群的人。曾经多次表现出不正常的思维和举动。1992年他从韩国来到美国，而后在华盛顿郊区长大，他父母都是一家洗衣店工作人员。特殊的背景造成了他郁郁寡欢的性格，从而悲观地看待世界，最终对他人、对自己、对社会都造成了无法弥补的伤害。