

格子间

人脉术

初涉职场的
9条军规



古墨清◎编著

出来混
迟早都是
要学的

史上最犀利的一本人际关系书，就是要逼迫你，
把你逼到墙角，让你无路可走，你才会想起这本书里说的话，原来都是对的！



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>



现代职场，格子间把人与人象征性地隔开了，但是人际关系仍然还在，职场军规仍然还在。初涉职场的你如何处理格子间的人际关系，决定了你在职场走得能有多远。

本书不为你工作能力，但是却能提高你的职场人气；本书不为教会你专业知识，却能教会你受益一生的人脉常识。本书所强调的九条职场军规，从九个方面帮你打造最牢固的人际关系，编织最强势的人脉网。





格子间

人脉术

初涉职场 的 9条军规

古墨清◎编著



 华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>
中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

格子间人脉术 / 古墨清 编著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5609-7934-2

I. 格… II. 古… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第086057号

格子间人脉术

古墨清 编著

责任编辑: 孙 倩

封面设计: 黑米粒书装

责任校对: 高竞男

责任监印: 张正林

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 81321915 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 12

字 数: 180千字

版 次: 2013年3月第1版第1次印刷

定 价: 26.00元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前言

这不是秘密：人际关系影响你在职场走多远



进入职场的每个人，都免不了要跟人打交道，除非你在一个只有一个人的地方工作。正是因为我们要跟人打交道，人际关系有多广，就决定了我们在职场能走多远。这就是现代人脉及人际关系越来越受到重视的原因。卡耐基曾经说过：“专业知识在一个人成功的作用中只占15%，而其余的则全部取决于人脉。”曾任美国总统的罗斯福也说过：“成功的第一要素是懂得如何经营好人脉。”在职场中，我们不能停止同人打交道，我们努力地将我们的同事、我们的上司、我们的客户变成我们的朋友，多结交一个朋友就是多一条路，而多一条路，就能让你离成功近一点更近一点。与同事关系融洽，你就能顺心顺利，即便是工作上遇到了挫折，也有人帮助你脱离困境；如果和同事关系糟糕，那么很不幸，你将在职场上体验到什么叫做孤立。同事，是你走出校门以后最重要的人脉网络。善待同事，就可以让自己在职场上受人欢迎。为了获得更大的发展，除了身边的小圈子以外，我们还应该广泛地拓展人脉网络。不论是通过朋友介绍朋友，还是主动地接近那些成功人士，只要是对你能有帮助的贵人，都应该纳入自己的人脉网络中来。这样积累的时间一长，你的人脉就十分可观了。可以说，人脉资源越丰富，赚钱的门路就越多；你的人脉档次越

格子间人脉术

高，你的财富就来得越快。从自己积累的人脉资源中寻找商机，把人脉转化成财脉，何愁不财源滚滚呢？

可是，人脉的维系是一个很重要的问题，有些人只重视拓展人脉关系，可在维护上却十分大意，往往轻易地将好不容易积累的宝贵资源又丢掉，这是令人十分可惜的。在人脉的维护上，我们应该向蜘蛛学习。蜘蛛总是精心地修补自己的网，因为这是它捕捉飞虫的工具。如果我们把人脉提到关系我们能否生存下去的高度，自然就会用心去维护了。开发人脉为人们提供了这样的可能：既让你结识他人，也让他人认识你。当彼此间得以相互了解的时候，就可能结出甜美的果实，增进彼此的友谊和获得发展的机遇。有很多人不是没有想法，可要把想法转化成财富，就需要各种各样的资源。没有人脉，资源不会自己长腿跑过来。只有那些已经掌握了充分的人脉关系的人才能将机会抓住，而那些平时不重视人脉积累的人只能望洋兴叹。人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。从表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有出色的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，你的出击就一定会完美无缺、百发百中！人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，并充分利用人脉，才可为事业的成功开拓宽广的道路。这些道理可以用一句话来概括：人脉就是一张终生存折！

目录



第一条 别以为有能力就够了，这样想你就OUT了

你可以相信上帝，但千万别指望他
别搞笑了，这年头仅有奋斗是不够的
不要想着自己还年轻，三十岁就已经很老了
先做关系再做事，人脉不好难成器
自己没本事，莫怪他人不重视
人脉才是最硬的靠山，不想成功都难

第二条 你是谁并不重要，重要的是你跟谁在一起

单打独斗想成功，简直是做梦
没有帮手，你再牛也是一只“蜗牛”
如果你融入不了圈子，最后会发现自己没有了位子
永远不要忽视领导身边的“红人”
别以为前辈是过去式，再瘦的骆驼也比马大
“不倒翁”身后都有一个“后台”，结交他

第三条 如果成不了主角，就努力做一个好配角

别以为主角才有限额，配角也是
尊重上司，给自己的职位增加提升的筹码
同事提拔了，忘掉你们以前的亲密关系
跟上司抢风头？你可以等着被辞退了
工作时不能滴水不漏，给上司一个发挥的空间

与上司的意见相左时，服从他
维护上司的尊严，上司也会维护你的利益

第四条 喝咖啡味道可以苦一点，说话时嘴巴必须甜一点

口下留情才能脚下有路
不把别人逼到死角，兔子急了也会咬人
说好场面话，成为“万人迷”
说话多绕个弯子，办事少碰些钉子
恭维话也要着调，不着边际惹人恼
尴尬时刻别慌神，自嘲让你得人心
把批评别人的话做成“三明治”
做人不能太实在，谎话也要说一点

第五条 别以为出头很好玩，下一个被敲的就是你

没有谁是不可或缺的，低调一点没坏处
个性只能留给自己，在他人面前要小心藏起
清高其实一点都不高明，谦虚让你更有人缘
锋芒就像底片，外露越多损失越大
竞短争长两败俱伤，成全他人天宽地广
争功变友为敌，揽过化敌为友

第六条 不会拒绝累死你，不善拒绝冤枉死你

要主宰自己的人生，必须具备拒绝的能力
缺乏自信的人总为拒绝别人而不安
想做老好人的结果就是里外不是人
拒绝必须果断，不给对方留下遐想空间
拒绝对方的一个要求，但满足他的另一个要求

第七条 满足对方的需求，对方也会满足你的要求

想钓到鱼就要知道鱼爱吃什么

午餐不会免费，享用前请付出劳动或money

礼可以不在多，但必须要有

让对方得到应有的尊重

平时感情多投资，求人不会难张口

奉承对方要自然，再提要求就不难

把优越感送给别人，把方便留给自己

第八条 吃得了亏才会不吃亏，放得下面子才不会丢面子

面子不是人给的，必须自己去争

做人一定要吃得了亏

没吃过亏就等于没下足本

会做生意的总是多给客户半两秤

不怕被利用，就怕没有用

斤斤计较让你掉价，宽宏大度提升身价

第九条 不要挑战潜规则，否则你会搞得很难堪

不要把自己推到大家的对立面

世上没有绝对的公平，学会接受现实

领导对你友善是管理，别妄想跟他成哥们

想讨好所有人，最终会被所有人抛弃

只要是墙就会通风，坚决不在背后议论他人

即使成不了朋友，也不能成为敌人

可以看不起小人，但一定不要得罪他

第一条

别以为有能力就够了， 这样想你就OUT了

雨季的一天，下着瓢泼大雨。一个男人在屋檐下躲雨，看见一位禅师打着雨伞走过来，大声喊道：“禅师，度我一程如何？”

禅师看了一眼求助的男人，说道：“我在雨里，你躲在屋檐下，何必要我度你呢？”

听禅师这么说，男人立刻冲到雨中：“现在我也在雨中了，应该可以度我了吧？”

禅师说：“我也在雨中，你也在雨中。我没有淋雨是因为我撑了雨伞，你挨雨淋了是因为你没有带伞。准确地说，不是我度你，而是我的伞度我。如果要度，不必找我，请你去找自己的伞。”

这个人浑身都湿透了，生气地说：“不愿意度我就直说，何必绕这么大的圈子。我看你不是‘普度众生’而是‘专度自己’！”

禅师听了没有生气，心平气和地说：“想要不淋雨，就要自己找一把伞。这些天来天天在下雨，下雨天出门不带伞，只想着别人肯定会带伞，理所当然地认为会有带伞的人来为你遮挡风雨，所以才会挨雨淋。别人的伞不大，自己也要靠这把伞来遮挡，你凭什么要拿伞的人来照顾你呢？”

是啊，人生漫漫，除了我们自己，能指望谁来度我们呢？



你可以相信上帝，但千万别指望他

现在，有很多人是“成年型的儿童”，无论是工作还是学习，都自动自发地将自己变成被人关照的对象。有的年轻人，初入职场，无论是工作流程还是人情世故，无论是见老板还是应对客户，什么都想有个师傅“指点”，从而一劳永逸。有的人甚至希望有个上帝，手指一挥（点石成金）便处处风和日丽。遗憾的是，人生是阳光灿烂和风雨交加轮换的过程，每个人都难以避开自己不喜欢的风风雨雨。想要不淋雨，就得自己有雨伞，而不能指望别人肯定会带伞，没有人理所当然地为你挡风遮雨，你不带雨伞的结果就是挨雨淋。也就是说，你可以相信上帝，但千万不要指望他。

从法律意义上讲，无论是职场新鲜人，还是职场老江湖，你都是一个自由人。自由，意味着没有人能随便约束你的行动，也意味着没有人有照顾你的义务，毕竟你不是带着奶嘴的婴儿。即使有人能帮助你，也绝对不可能替代你去承受风风雨雨。你不能指望你有个李刚的爸爸帮你搞定一份世界五百强企业的工作，你也不能指望发了财的同学帮你在四环内买一套房子，你不能指望你工作得如鱼得水的同事帮你承担老板的责骂，你也不能指望被炒鱿鱼的时候所有的人都帮你去求情，你不能指望别人帮你承担生病的痛楚，你也不能指望别人帮你分担失恋的难过……认真想一想，谁能让我们一生依靠？谁能帮我们一直挡风遮雨？哪里去找那可凭借力的好风，送我们直上青云？在风雨交加的人生中照顾好自己就不容易，谁还有暇他顾？

这个社会有多么现实？骨肉兄弟尚且能为锱铢之利反目成仇，你还能指望谁？在这个社会上，你不要指望任何人。上帝心情好的时候，偶尔会让守株待兔成为可能，但若是你天天守着木桩子等着别的兔子主动撞上门来也未免太

过天真。有的人抱怨生不逢时，有的人抱怨怀才不遇，有的人抱怨没有达官贵人提携帮助，有的人抱怨自己不是富二代、官二代。尽管伯乐是真实存在的，尽管同一水平线上的人也开始混得风生水起，尽管别人都有贵人相助，可为什么你没有呢？那是因为你将自己的希望放到别人的手里。记住，这个世界上也许有一个人可以指望，有一个人值得看好，有一个人值得你去相信，有一个人值得你去等待，那个人不叫耶和華，那个人就是你自己。

可以很残忍地说，这个社会，每个人都看重现实，想要在职场上混得一帆风顺，你就要表现出你的超凡能力，你的王者之风，而不是期待着有谁能帮助你。要知道，对于别人来说，你跟路人甲没有什么不同。人们总是喜欢那些马上就可以拥有、马上就可以感受的东西，而不是那些八字没一撇的、虚无缥缈的，甚至连你自己都不敢肯定的东西。生活不是童话，不是你困难的时候，嗖的一声，出现一个精灵仙子灯神，说我能满足你三个愿望。人生不过是一次期货，对于我们每一个人来说，都要对自己有希望、对自己有信心、对自己有耐心；而对别人来讲，没有任何人愿意等待你、帮助你。在每一个“别人心中”，都是“没有期货，只要现货”。

若男刚进入公司，很是踌躇满志，她幻想着一朝闻名天下知，可遗憾的是始终没有遇到合适的机会，她只是一个普通的职员。在这个数百人的大公司里，经理甚至连她叫什么都不知道，要想出头，谈何容易。时间太瘦，指缝太宽，转眼间若男就用掉了半年的时间。眼看着自己的同学在亲戚的帮助下个个飞黄腾达，或者有人转眼就被提拔，青云直上，不禁感慨，为什么自己就没有贵人相助呢？难道要去潭柘寺烧香拜佛，祈求早日能碰上慧眼识人的伯乐？若男心思活络，想到了“撑杆跳”。她知道总经理在十六楼上班，每天都会八点左右乘坐电梯。这时，员工往往避之唯恐不及，若男却认为这是个机会。所以，每天八点左右若男都在电梯旁边窥伺守株待兔的机会，发现总经理乘坐电梯的时候，立刻也冲进电梯里。

偌大的空间中只有两个人面面相觑，若男便打开话头，说些股票，聊聊工作，言谈间流露出对工作现状不如意的抱怨。总经理也饶有兴致地听着，偶尔答话。就在若男以为自己已经跟总经理关系不错的时候，却接到了辞退通知。辞退的原因很简单，总经理认为若男不安心本职工作。

若男摆了一道乌龙给自己，她将升迁的希望寄托在同总经理搞好关系上，可总经理凭什么要提拔本职工作尚且做不好的她呢？难道就因为你抱怨你不满意你的工作你的老板就要给你升职？恐怕慈善家的心肠也不会这样柔软！

破除自我设置的藩篱

事实上，生老病死，旦夕祸福，这些都不是我们所能控制的，我们唯一能够控制的就是我们自己。大家对于生活，都是摸着石头过河。所以，千万不要指望别人会无条件地帮助你、提携你、帮你善后、帮你发展。我们势单力薄，只有靠自己不断的努力，把握我们能把握的一切，承担起自己照顾自己的责任，承担起自己应该承担的人生的风险。你的人生旅途上最重要的资源，就是你的大脑，你的身体，你的五脏六腑。这些都属于你，都由你掌握。所以，要破除自己设置的藩篱，抛弃想要依靠别人的想法。

迅速做强引人注目

西方有一句俗话：“上帝从不偏心，我们是用同样的黏土捏成的。”既然是用同样的黏土捏成的，就没有人会无条件地帮助你，没有人会将自己的价值不菲的“帮助”投资到前途未卜的你身上。所以，你要利用你的资源你的优点，迅速在自己的领域做强，让别人看见你的价值。大家都知道，赛马的时候，每个人都愿意押最健壮的马匹。也就是说，当你在职场的竞技场上赛出自己的最高水平的时候，你的伯乐，你的贵人，就会像精灵和仙子或者灯神一样出现，哪怕到时候你已经不需要他们了。



小课堂

凡事过犹不及。过分依赖，就丧失了自我、成为别人的寄生。这样对别人来说是负担，对自己而言就会少了很多人生的经历。因此，把命运交给别人来主宰，是多么悲哀。要避免过分依赖别人，首先，就要爱自己，因为爱自己就会有兴趣了解自己，就会逐渐增加自信，自信了还会那么依赖别人吗？其次，让自己的生活充实起来，有自己的事情去做，自己就会觉得自己很有用，尤其被别人认可和欣赏的时候，更会对生活充满信心。这样一来，就不会再过度依赖别人了。

别搞笑了，这年头仅有奋斗是不够的

很多年轻人一入职场，立刻选择变身黄牛勇士，埋头苦干，恨不能为工作呕心沥血。但是，抛头颅洒热血地苦干一年多，才发现自己不仅原地踏步，老板赏识、加薪、升职……一切的一切也都还遥遥无期。要知道，这个年头，如果你以为只靠奋斗就能成功，我可以毫不犹豫地告诉你，你的观点跟你的行为一样OUT了。

不知道从什么时候起，酒香不怕巷子深就成了明日黄花，你埋头苦干的下场极有可能跟默默无闻殊途同归。就像俗话说的那样，光说不练假把式，可光做不说那是傻把式。职场如江湖，你什么时候看见一个人默默奋斗就一定能成为绝顶高手？如果你用独孤求败来驳斥我，说独孤求败就是默默奋斗终有大成，那你往求败前面看，“独孤”二字有没有让寒气从你尾椎骨一气呵成到你的脖后？

大家都是看着《西游记》长大的，有没有过这样的疑惑：孙悟空作为取经小组的核心员工，能力超群，可以说是空前绝后，但为什么领导唐三藏不喜

欢他，而去喜欢那个又懒又馋又笨又丑的猪八戒呢？生活中也有领导像唐三藏一样，就是不喜欢那些埋头苦干、有高度事业心和强烈责任感的员工，难道领导也像唐僧一样“肉眼凡胎”？

经济不景气，很多公司都开始裁员。苗苗认为自己可以高枕无忧，因为她可是公司中埋头苦干的一个标杆，再怎么裁员都不会裁员到她的头上来的。可是，裁员的名单一出来，苗苗就傻了眼，不仅榜上有名，而且还是第一个。这让苗苗很疑惑，是不是搞错了呢。她立刻冲到经理办公室去问经理，经理说：没有错，裁的就是你啊。苗苗很委屈，大声问道：我比别人都更认真努力工作，不迟到，不早退，为什么先要裁掉我。经理苦笑着回答，正是因为你埋头苦干，所以我们才要裁掉你啊。因为你每次只会完成我们交代的任务，从来不发表任何意见，而且你只知道埋头苦干，与同事沟通不够，没有沟通能力，没有领导能力，没有团队合作能力，不裁你裁谁呢？

苗苗的奋斗给苗苗带来了一个月的遣散费，以及又要找工作的坏心情。看到这里，你还坚持你的成功非要靠“奋斗”么？那么我们，还要靠什么呢？

综合技能的培训让你离成功近点近点再近点

懂一门技术就可以赚钱。当然，如果你所谓的成功就是局限在“老婆孩子热炕头”的层次，去蓝翔随便选一门手艺就能做到了，但想要获得真正意义上的成功，你就需要多项的综合技术。例如，赵本山如果当他的二人转演员和小品演员，他肯定是“小品王”，但绝对不会成为演艺圈的“吸金王”。赵本山掌握了二人转这门“核心技术”，还在此基础上，发展了收徒传技的“教学艺术”，学得了管理演员的“管理技术和领导技术”，以及用电视剧宣传二人转的“产品推广技术”。所以，想要成功，就要对自己进行综合技能的培训。只懂得自己的专业知识已远远不能满足用人单位的需要，必须熟练掌握英语技能、计算机技能、演讲技能、沟通技能、销售技能等多种综合技

第一条>>>别以为有能力就够了，这样想你就OUT了

能，才能成为抢手的“金领”。一招鲜，吃遍天，可能发生在信息和技术发展都不迅猛的“史前”。如果现在你还抱着这个看法不撒手的话，被淘汰只是时间早晚的问题。

过硬的心理素质让你既不会碰壁也不会面壁

现在的年轻人很多是“草莓族”，获得这个称谓的大多是1980年后出生的年轻人。他们尽管表面看起来光鲜亮丽，却承受不了挫折，一碰就烂，不仅没有团队合作精神，主动性和积极性均有欠缺。尤其是团队精神的欠缺和抗打击能力的缺乏，使他们大多是宁愿面壁，不肯碰壁，一碰就碎。所以，做人一定要有过硬的心理素质。事实上，“老子天下第一”这种恃才傲物的心态让人丧失了可持续学习的能力。要知道，才华不仅不是永恒的，而且是容易贬值的。

学会推销自己就能找到自己的市场

肯德基的汉堡是世界上最好的汉堡吗？狗不理的包子真的是包子的集大成者吗？当然不是，但是，我们一提起汉堡肯定想起肯德基，那是因为肯德基不仅专心做好汉堡包，还会推销汉堡包。也许肯德基不能做出最好的汉堡包，但他们能够在做出一般水平的汉堡包的前提下，做最好的销售和发送工作。很多大学生埋头苦读四年甚至七年，在自己的专业方面造诣很深，但始终不会“销售自己”、“发送自己”，不会雕琢简历，不会准备面试，不会打磨语言，不会设计形象。再好的产品，也离不开良好的销售渠道。否则，只能是生产者对着自己的产品孤芳自赏。

搭建人脉就是搭建钱脉

没有孙海平的刘翔会成为今天的刘翔么？没有陈凯歌的周迅会成为今天的周迅么？良好的人际关系是成功人士成功的重要因素，就像成功学的鼻祖戴尔·卡耐基说的那样：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群

及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可以为事业的成功开拓宽广的道路。缺乏非凡的交际能力，则免不了处处碰壁。在各种关系盘根错节的中国，人脉更加重要。如果你想获得成功，就要建立自己的人脉资源网。人脉之重，在于你飞黄腾达时，有人为你锦上添花；当你有事需要帮忙的时候，有人为你两肋插刀；当你落魄的时候，有人为你雪中送炭……如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，三教九流你都能左右逢源，你就是在玩社会，而不是在混社会。

坚定的信念助你成功

美国的潜能大师安东尼说过：“对人影响最大的是信念。”信念不断地把信息传递给大脑和神经系统，造成期望的结果。即便成功是个矜持的女子，也禁不住你持之以恒的追求。

人生的法则就是信念的法则，信念是一个人走向成功持久的原动力，信念是一个人的生命支柱，缺乏信念的人如同一堆皮囊，生命的第一要领就是信念。“没有比情更长的路，没有比心更高的山。”信念是产生强大行动力的第一助推力，是成功的基石。



虽然有人说人脉就是钱脉，但新入职场的年轻人也不要将自己的所有收入都投入到“人脉建设”的工程中来。理财专家认为，建立“人脉”不一定非要采取请客吃饭的方式，和朋友、同事在平时的生活、工作中多做些交流，同样可以建立很好的人际关系，也更能够促进彼此的了解。对于年轻人来说，建立“人脉”对工作固然有很大的帮助，但选择合理的方式更为重要。