

业务做不开? 看职场“微信大咖” 怎样变出好人脉



今日女报/凤凰网记者 李旦
都说“朋友多了路好走”，可是朋友从哪里来呢？很多人毕业很多年，社交圈依旧只停留在读书期间那几个老同学之间，这显然会让你的职场之路越走越窄。QQ、微博、微信……这些社交工具，你也可能一直在玩，可就是玩不出人脉资源。这是为什么呢？那人家的人脉“资源”是怎么来的呢？今天我们邀请到了“混迹”于朋友圈、QQ群等的“社交达人”，他们会告诉你，不是你的资源不够，而是你手头上握有大把资源却视而不见。



职场课堂

“邂逅老板”系列之二——

跟老板出差的车上， 你该说点啥

上一期我们邀请到了爱尔眼科集团人力资源总监王丽华讲解电梯里如何跟领导相处的问题，这一期她将继续为我们解答出差途中怎么跟老板交流这个话题。



和老板在出差途中如何沟通，这也是大多数职场人会遇到的问题，处理得好，你很有可能从此遇上转机，处理不当也可能从此被打入“冷宫”。

很多老板在挑选出差对象的时候就已经有所考虑，于他们来说，也许这就是对该员工的一次检验。就我个人而言，在出差途中是比较喜欢安静的，因为经常要出差，精神状态相对来说是比较疲惫的，特别是有时候一下车就要去处理事情，所以我希望能在车上多休息一会儿。一般来说，很多的领导都是这种状况，所以奉劝各位跟老板出差路上，在你决定开口之前，一定要先看一下老板的状态。

有一次我的一个下属和我出差，那个下属是属于话比较多的那一种，不知是想表现自己还是想活跃一下气氛，她一上车就开始说个不停。其实，我那个时候已经累了，开了一个上午的会，中午还要出差去外地处理事情，自然希望在车上睡一会儿。她说了一个话题，我没怎么吱声，只是礼貌性的回答了一句，没想到她却越说越来劲，听得我真的是一个头两个大。

如果老板的状态还比较好，而且他表现出聊天的欲望，那你就大可以放心地和老板聊天，那至于聊什么，也是有讲究的。首先一定要分场合，如果司机是本单位的，那还好说，如果司机不是的，那要注意有些话能说不说，因为你不能保证司机听了这些话不会外传，尤其是涉及到公司机密和老板个人隐私的事情。

如果出差途中时间比较长，你可以就一些工作上的问题和老板进行深入的探讨，这样既避免了找话题的尴尬，也能让老板更了解你一些。你可以就老板的一些做法、决定等提出疑问，详细地询问老板为什么会是这样的一个解决问题的思路。

既然是出差，那肯定就是要去办事的，作为下属，如果你对这次出差的目的、安排等还不是很清楚，那在车子里这几个小时就是一个很好的机会，你可以问问老板哪些地方是要注意的，清楚了这些整个出差你就心里有数了。

还有，出差途中一定要注意安全问题，这个问题不仅是司机的事情，也是你作为下属的事情。如果是长途出差，最好在上车的时候建议老板坐司机后面的那个位置，因为那个位置是相对来说比较安全的。可能很多的老板习惯了相对来说比较宽阔的副驾驶座，但你可以适当地提醒老板那个位置不太安全。

估计很多人会把出差途中当做表现自己的机会，如果你也这么想，那我就忍不住告诉你——想错了。和老板出差是了解老板的思维方式做事风格的一个最好的场合，你可以近距离地观察到老板的一举一动。如果你只顾着怎么样变着法子让老板知道你做了什么事情，反而是浪费了机会。我是很反感这样的下属的，一有机会就狠狠的替自己脸上贴金。其实我想说，老板不是傻子，你的那点小心思他又怎么会不知道呢？

他建了8个QQ群之后

“我现在至少每天会花16个小时来玩微信，几乎是每时每刻都在玩，我的微信粉丝已经有2000多人。”优树是专门从事营销策划的，和12年前刚入行时不同的是，现在的优树的很多业务都是微友介绍的。“我现在的朋友圈里有好多是处级干部和资产过亿的老板，而且与这些人基本都有过私底下的交往。”

“你是怎么和这些人认识的？”面对今日女报/凤凰网记者的提问，优树很神秘地笑了笑，他说：“这就说来话长，还得从七八年前的QQ群说起。”优树的第一份工作是在广告公司任职，于是，他就建了一个“长沙策划与设计圈”的QQ群。

在优树看来，QQ群最重要的是要讲规则，他也设计了自己的规则：超过一个月不讲话的坚决踢；发广告的坚决踢；有意引导话题往专业问题方面讨论；线上、线下相结合。“我觉得要想把这些线上的资源发展成线下的资源，那就必须要有实质性的接触。”优树告诉今日女报/凤凰网记者，他会专门组织专业分享会，就一个特定的话题大伙一起讨论，同时也会邀请一些行业内优秀的人讲课。

正是因为优树的这些措施，他的“长沙策划与设计圈”QQ群从1个迅速发展到了8个，总共有一千多个网友。在这8个群里面，还有一个专门的VIP群，里面全是广告公司和一些大企业的老板。

“为什么这些大老板愿意加入到你这个无名小卒建的群里面来？”“很简单，因为我懂得怎么做社交。”在优树的概念里，任何社交圈都是一个微社会，所以做社交就必须要与利益挂钩。

“在我的群里，只要是

涉及到营销策划的就没有搞不定的，这些相关联的业务在群里都能找到相应的人做。2009年，我初步统计了一下，在群里谈成的项目就有近万个。”这8个QQ群每天都是非常活跃的，优树在群里也有很高的威望，大家如果有业务上的往来想要找人也都会跟优树先沟通一番。

“我对群里的人心里都基本有数，所以如果你要过来问我谁靠谱不，我一般都会给出我的建议，而且有时候碰到不靠谱的人，我也会提醒他的合作伙

伴。”就这样，优树通过QQ群积累了一大帮的人脉资源。2008年，优树辞职开始自己单干，他告诉今日女报/凤凰网记者，自己的业务大部分是来自于群里，很多的老板经过群里的介绍会主动找上来。宁乡的灰汤温泉是优树印象较为深刻的一个项目，广告公司也是通过网友介绍找到了优树。

在QQ群的基础上，去年年底优树开始把自己的阵地转移到微信，很多的老朋友听说他开始做微信营销便纷纷主动加他。今日女报/凤凰网记者浏览优树的朋友圈，看到很多内容都是推荐优秀策划人、项目合作等。

如今，优树利用微信平台“卖”起了土鸡蛋，据说生意还不错，微友也很给力，微信平台几万元的销量不到一个月就轻松实现了。

校友微信群，他的职场“帮手”

“我以前还真没有想到微信居然有这么大的号召力，简直就是开辟了我职业的第二春。”这是暨南大学的校友黄俊杰和今日女报/凤凰网记者聊天时说的第一句话。一说到微信社交，这个微信“发烧友”的话匣子就打开了。他建立的暨南大学北京校友群成功实现了从“线上”到“线下”的转变，黄俊杰也压根都没有想到，当初的一个小念头现在居然让他“业务”不断。

2013年年初，黄俊杰开始有了玩微信社交的想法，但考虑到自己人脉资源有

限，他决定先从自己已有的资源——校友做起。黄俊杰先通过各种途径在暨南大学的班级群、学院群、在暨南大学的各地老乡群等发布建立微信群的信息，但开始并没有太多人加入。后来，黄俊杰决定改变策略，他把在北京的校友聚集起来，搞了一些联谊的活动，并把这些活动及时发布到各个群，然后再利用这些参加了活动的人去进行推广。

这一招效果还不错，黄俊杰很快就把北京的那一批人首先聚集起来，微信群里一下子就达到了近40人。“把这些人的信息统一收集起来后，我

才发现原来校友中有很多在各个行业发展得很好的。”于是，黄俊杰首先对这些人进行公关。“校友圈最大的好处就是会基于校友之间最基本的信任和好感，这就给公关工作扫除了很多障碍。”黄俊杰经常会在微信群里引导大家聊天，内容既包括母校的一些最新动态，也包括各行各业的各种信息，其中还有一些求职应聘的信息。

