

身在职场，你也想和老板夫人做闺蜜？

职场课堂

人脉往往是用来吹嘘的

文 / 涛翎狮龙

曾听到这样一个段子：市政协会散会，几个身价十亿的老板去打牌。某超市连锁企业的老板提出来一起玩。煤老板们面面相觑，最后还是首富张嘴说话了：“我们哥几个一起玩，是因为我们都有产业，你一个开小卖店的跟着我们凑什么热闹？”然后在凛冽的秋风中，超市企业老板悻悻地回家了……

某哥经常炫耀他跟某女神关系多熟悉多熟悉，讲述他们一起社会实践的点点滴滴，还把对方设置为特别好友，描述很是亲密。我们都觉得“哇塞，好牛的感觉。”只是我们从来没有见过此女神和他网络上有过互动。我们平时出来吃饭，K歌都希望此哥能够安排这位女神出席一下，让我们一起认识认识。但是也从来没有邀请过。后来我终于在网上见到了女神给这哥们的一次回复：请你以后不要再骚扰我……

“人脉”云云，不外如是。真正跟你铁的就那么几个老兄弟。而让很多人引以为荣的在课堂、开会、饭局、酒桌等等社交场所开拓的各种“人脉”，一般都是不靠谱的。在没有感情基础的前提下，人脉不人脉，全拼综合实力。对于弱小者来说，一些所谓人脉，看似全线飘红，实则虚假繁荣。

所以，决定你有效人脉的不是你接触范围的广袤与否，而是你自身的实力水平。你认识多少人没有意义，能号召多少人才有意义。不是说我每天又认识了谁，跟某某名人一起吃了一顿饭，哪个女神把微信号给了我我就和他们建立了友谊关系或者形成了新的人脉资源。问题的关键是我自己是否有足够的能力和水平与他们站在同一个高，即便是不同的领域，也可以肩膀对着肩膀来对话——他是投行总裁，我是政府副市长，他是大学副院长，我是电影大导演等等。如果你是一个普通白领，上午围观了成龙新片发布会现场，下午旁听了马斯金的制度经济学，晚上买票参加了李泽楷的慈善晚宴，又能怎么样呢？即便是你四处交朋友，发微博向世界描述你和成龙，马斯金，李泽楷等等多么多么熟悉，但又有什么意义呢？你向成龙要签名成龙保安依旧会拦住你，马斯金也不会给你写推荐信，李泽楷也不会跟你合伙做生意。

所以，对于我们广大底层打工仔来说，盲目的“拓展人脉”，游走在各种“社交场合”，加入各种“微信群聊”的意义真心不大，其效果远远没有集中精力让自己成长起来更有效。比起四处给人溜须拍马，处心积虑经营一些吹弹可破甚至虚无缥缈的“人脉”，倒不如自己成为牛人中的一份子或者起码与牛人所处的水平更接近来得更实惠。

“交际花”们错把“认识”等同于“认可”，错将手机通讯录等同于“及时雨”。喝出胰腺炎换来的“朋友”，未必比得上几篇SCI的效力；有微信群里生龙活虎的精神头，不如用来琢磨琢磨让自己资产升值。殊不知，草率的结交唯有脆弱的关系，所谓的“人脉”不过是呵呵一声。今天还一起喝的五迷三道一起称兄道弟，第二天公上交上打个照面心里在想：“这孙子谁啊？哪见过。”当某交际花为多参加了一次舞会又扫了几个牛人的二维码而沾沾自喜的时候，牛人正走在“更牛的路上”即“甩开交际花的路上”。

岭深常得蛟龙在，梧高自有凤凰栖。只要不断进步，每个人自然就会有一批志同道合的真朋友结识，也会拓展和聚集一些可以发挥实际作用的“人脉”。大家现在充实自我都还来不及，何必急于拓展所谓“人脉”。毕竟，五十元的人民币设计的再好看，也不如一百元招人喜欢。

今日女报 / 凤网记者 李旦

有句烂大街的话，你一定不陌生：职场学就是关系学。往大里说，人的一生其实也都在干同一件事：跟各种人发生各种关系。比如，如果一心想往上爬，你一定想方设法去跟领导搞好关系。但是，不久你就会发现，搞关系并不容易，尤其是跟领导。道理很简单，你会的别人也会。

这就不难理解，为什么很多人为此大费周章了。作为女人，你不妨留意一下，经常单位同事约老板夫人买菜、做美容、逛街……如同闺蜜似的。没错，你猜得还真对，很可能这就是一种搞关系的手段。你也许马上想到了可以效仿，那么，问题来了，这种方法真的可行？

人物连线

她经常约的竟然是老板夫人

“黄姐，我们什么时候体验一下那个最新的美容疗法呀，我都跟老板约好了，绝对给我们五星级的VIP服务。”贺小媛（化名）现在已经是公司的财务主管了，同事们对她的升职一直都有点琢磨不透，只知道她最近在办公室里频繁地打电话约人逛街、做美容，这不，又开始约上了吗？

黄姐，其实同事的同事都见过，只是不知道她的名字罢了，而她就是贺小媛升职的关键人物——老板夫人。有一次和老板出差办事，老板落东西在家里了，贺小媛也就因此有这机会进了一回老板的家门。说到这里，就不得不提一下，这个机会是多么的难得，因为老板从来不带下属回家，甚至是告知他们自己的住宅地址。

一走进老板家，聪明机灵的贺小媛对于在家当全职太太的夫人自然是各种讨好，虽然是短暂地停留，但她却发现，老板夫人的朋友似乎并不多，平时的社交应该也不是很广。“因为，我一直在问我们老板什么时候回来陪她去画展。”看领导没有回复她，贺小媛为了化解尴尬，就提了一句，有个朋友就是做这方面的，也很懂行，如果可以，到时候可以叫她去看。黄姐一听就还蛮高兴的，双方互留了电话。

以前一直想着怎么和老板搞好关系的贺小媛，突然有了新的想法：老板夫人不就是绝好的机会吗？于是，她出差回来后赶紧做功课，天天和做画展的朋友泡在一起。一个星期后，贺小媛觉得时机成熟了，就把老板夫人约了出来。

自然，三个人第一次见面相谈甚欢，尤其是画展的那个朋友把老板夫人“照顾”得特别开心。有了第一次的好基础，接下来的事情也就好办多了，贺小媛开始了她的下一步策略——为老板夫人定制私人化的服务。因为在

第一次见面聊天的过程中，她发现，老板夫人其实有点深居简出，平时不是很喜欢出门。所以，为了顺着老板夫人的性格走，贺小媛特意把美容师请到了老板家里。两个女人，喝着醇香的咖啡、听着舒缓的音乐，再加上私人定制的美容服务，最重要的是还有人陪着聊天，这样的好事，自然是谁都喜欢的。

除了美容外，因为老板夫人喜欢插花，还报了班，为了跟上节奏，贺小媛偷偷地查到了那家店，她自己也去报了名。“我怕跟得太紧会让人觉得我居心不良，所以就只好制造了几次巧合。”贺小媛说，老板夫人是个典型的性情中人，虽然朋友不多，但能称得上朋友的都至少是十年以上的交情了，所以她不敢太冒昧。

虽然，关系处得不错了，不过，贺小媛却从来不和老板夫人讲工作上的事情。不过，她平时会有意无意地跟老板夫人显示一下她的专业水准，还有她的理财方法。

至于老板，他自然是知道贺小媛和自己老婆的关系的，不过，他也不说什么，毕竟多了一个陪夫人的人，对老板来说又何尝不是好事呢。而且，她还发现，那段时间出差，老板比较喜欢带上她了，以前这样的机会从来都是属于财务主管的。

以前一直想着怎么和老板搞好关系的贺小媛，突然有了新的想法：老板夫人不就是绝好的机会吗？于是，她出差回来后赶紧做功课，天天和做画展的朋友泡在一起。一个星期后，贺小媛觉得时机成熟了，就把老板夫人约了出来。

和夫人成闺蜜，这几点你得注意

其实，和老板夫人搞好关系这样的套路，很多人都想过，只是未必就对每个人都管用。时机、尺度、方法等等，这些都很重要，不是每一个老板夫人都能轻轻松松被你“搞定”的，也不是每一个老板夫人都吃你的这一套的。而且，有时候分寸把握不好，还会适得其反。给你几个建议，但是千万记住这不是职场厚黑学哦。

1 读懂她的“情绪密码”。其实，在很多的老板夫人那里，老公公司里聪明能干的女下属对她来说是一种无形的威胁，很多人对于这一类人也会有种莫名的反感。所以，如果你有幸能和老板夫人一起共进晚餐或者是参加晚会，一定要记住，千万不能盖过她的风头。夫人的“情绪密码”其实是害怕不被重视的感觉。所以，恰当的夸奖、贴心的服务是和夫人拉近距离的第一步。接下来的事情就是女人都懂的，逛街、吃饭、美容，这些反而是比较容易的。

2 通风报信助她“旺夫”。每一个夫人都希望能够掌握老公在公司的情况，虽然不说全部，但至少也得有个大概。自然，从老公嘴里是套不到话的，那这就是你的机会了。时不时的跟夫人通报老板的情况，但注意得掌握分寸，可不是什么都能跟夫人讲的，报喜不报忧是起码原则。

3 为老板和夫人制造舒适的气氛。和夫人关系搞好了以后，很多事情也就自然而然来了，比如结婚纪念日、生日、情人节等，在老板需要挑礼物的时候，说不定他就会想起你，并找你做参谋，毕竟你是夫人的闺蜜，女人对于女人的爱好肯定是比男人要了解得多。能够挑选上夫人满意的礼物，他们夫妻关系甜蜜幸福的时候，自然是不会忘了你的功劳的。

链接

商人“傍官”谋利：爱搞夫人外交

夫人外交，即老板的妻子主动结交领导干部的妻子，采取家庭聚会、相约美容、购物、健身、旅游，逢年过节送红包，趁孩子生日、升学送礼物等多种方式，通过一点一滴的人情渗透，拉近与领导干部的距离，从而谋取利益。

如上海检察院反贪局办理的区体育局计财科科长张某受贿案中，主要行贿人之一的承包商傅某就是通过“夫人外交”搭路子的。2009年2月，张某的妻子杨某接受傅某付费的香港、澳门游，其间收受傅某妻子朱某送的价值20300港元的Cartier钻戒一枚。2010年至2012年，张某分4次收受傅某现金14万元。

来源：中国广播网

