# 借助同乡会搭『人脉』

专业是刀柄，人脉是利刃。职场中人交际联络的渠道，大概是只嫌少不嫌多的。老乡会、同学会、校友会，对职场的有心人来说，都是拓展人脉的好机会。

俗话说，老乡见老乡，两眼泪汪汪。地域的接近，带来心理上的亲近，同乡间也许更容易打交道吧。你是否有意识地组织参加同乡间的活动？是否从中发掘了你需要的某种资源，或者遇到了职业发展中的“贵人”？

插图 镜任

## 校友会“各取所需”

小芬（国企文员）

我是大学毕业后留沪工作的新上海人。去年，家乡的高中迎来百年校庆，高中老师特意来沪，想召集学生届时回乡一聚。借此契机，几个被老师挑中担任联络员的积极分子，打算成立个校友会，我也是其中一个。

第一次聚餐来了不少人。年纪最长的是早已退休的一位老师，年龄最小的则是刚毕业考进上海某大学的一个小妹妹。看到这热闹的场面，几个学长心头一热，打算趁势成立校友会上海分会，大家定期聚会，甚至还发出倡议：每人交一笔固定会费，召集几个年龄都在30来岁的有车族，每月组织一次自驾出游。

后来又搞了几次活动，可参与的越来越少，只剩下几个热衷者。据我观察，这几位经常与大家主动联络的校友，都是吃“开口饭”的，分别在广告公司、地产开发商、汽车销售公司、二手房经纪公司工作；另外还有两位，就是年纪最长的退休老师和年龄最小的在校大学生，他们来，似乎主要是打听有没有返回家乡参加校庆的顺风车、或者有没有什么好的实习机会。而在政府机关、科研机构工作的校友，对联谊兴趣寥寥。

我负责同届校友的联络，我们这一届的人数是最多的。有一天，一个素不相识的师兄突然打电话给我，商量组织一次聚会，并制作一份详尽的通讯录。挂电话前，我随口问了一句，才知道这位师兄在一家小型基金公司工作。那时，股市还“熊”着呢，基金和股票，远不像如今这般火爆，估计这位师兄也有点“别有用心”。不过，几个月后，聚会还拖拖拉拉地没有组织起来，股市却已经快速启动了，基金一天申购量达到900亿元的神话也不绝于耳。这位师兄估计再也不需要靠同乡、校友来推销了，故而聚会和通讯录的事情也就没了音讯，从此再无电话。

参加校友会活动，让我真正看明白了一句话——“熙来攘往，皆为利也”。但愿这只是我小人之心的揣摩。

## 同乡会上遇到“贵人”

韩梅（银行客户经理）

我是一个普通的银行职员，每天上班干自己那点份内事，下班就回家伺候老公孩子。我平常不喜社交，好多同事聚会及同学聚会，我都以有事为由推掉了。

后来单位搞竞争上岗，老公鼓励我参加客户经理竞聘，没想到阴差阳错，竟然竞聘上了。这样一来，我的工作有了明显变化——以前每天存款取款，没什么压力；而今做客户经理，是要根据你管理的VIP客户的新增量以及存量客户的存款量等系列指标来考核的，简单点说，只要你管理的VIP客户越多，业绩肯定就越好。

可我的生活圈子小，人际关系更是简单得像白纸，朋友少得可怜，更别说有钱的朋友了。所以上任后，几乎有半年时间，我的业绩都是倒数第一，这还是在老公暗中相助下完成的。老公对我说，你得扩大自己的社交圈。

有一天，我的办公室来了两位不速之客，其实以前我也见过他们来银行办理业务，只是互不认识。坐定后，其中一位说：“小韩，听说你是四川阆中人？”我说，是呀，你们怎么知道？那人又说：“这你就别问了，何总你认识吧，他也是阆中人，今天晚上有一个同乡会，何总是会长，他叫我们来请你参加。”想起老公的话，我答应了。

两人走后，我才想起来，那位何总是一个百亿元项目的负责人。那晚的聚会上，我受到了热烈欢迎，并成了同乡会的新会员。在祝酒时，何总高举酒杯，对上百同乡说：“都说老乡见老乡，两眼泪汪汪，我们都是远离家乡在外打拼的人，有困难大家要相互帮助，我知道在座的有很多都是事业有成的人，社会圈子也广，以后，大家要把存在其他银行的钱、甚至家里的老窖，都搬到小韩那儿去！”

在大家的一片叫“好”声中，我感动得说不出一句话，从不喝酒的我，和着眼泪把那杯白酒一饮而尽。

从那以后，我的业绩开始突飞猛进，短短半年里，从倒数第一变成顺数第一，在我名下管理的VIP客户就达几百人，存款新增更是过亿元，而其中大部分都是我的老乡、还有老乡介绍来的熟人。

以前我一直认为，什么同学会同乡会，无非是你利用我我利用你。现在才体会到，正是这会那会，拉近了人与人之间的距离，使大家可以相互支持、相互帮助。

## 欢迎来帖

日前，美国总统布什在欢迎英国女王的致辞中因口误给女王“添寿”100多岁，虽然他马上向女王眨眼以示歉意，不过女王的面无表情让他尴尬不已。这则“失礼节”的小趣闻引来了许多职场白领的共鸣。据前程无忧一项调查显示：只有6.99%的受访者自称从没遭遇过礼仪尴尬。

虽然职场中人尽力有礼有节地处理各种关系，可在上司、客户面前“掉链子”的尴尬事还是时有发生。欢迎你来新民晚报《职场方圆》谈谈如何化解职场礼仪尴尬。

来稿请发E-MAIL：zcfy@wxjt.com.cn

电话：52921231

传真：52920613 52921705

（截稿时间：6月22日上午9时）

【下期话题】

**快乐工作指数**

## 一举多得的Party

仲杰（超市人力资源部主管）

从郊县来到市区，从学校进入职场，我经过不断的磨合，渐渐适应了环境。与大学同学相比，和单位里同事的交往，多了一份顾忌，少了一份亲切。

因此我无比怀念学校里的那些聚会活动——那时，我们这些来自祖国各地的新生刚放下行李住进宿舍，就有同学走进来，用乡音问：“有老家是××的吗？”大家自然而然就形成了一个圈子，互相关照。

毕业后，我仍然与老乡同学们保持着联系，大家定期组织个聚餐什么的。没有别的目的，排解乡愁而已。几年之后，一位同乡在公司里坐上了副总的位子，请客的时候，他说：“苟富贵，毋相忘！”从那时起，我多了一个想法：如果这家公司混得不如意，就找老乡去！后来，我们这个老乡同学会里，除了那个一年跳三次槽的家伙以外，大家都有了不同程度的升迁，虽然行业和岗位不同，但是真的做到了信息和经验共享、渠道与机会同在。

比如，同乡小B的公司需要招销售经理，他来宿舍找我时，恰好遇到我的同学小J，小J曾经在德资企业做过销售主管，两人一谈，感觉挺投机，小J最后真的去小B的公司任职了。还有一次，我要去一个人才招聘会设摊招聘员工，同乡小L说：“别去了，上次我们公司花了几千元，白打了水漂，不如去人才网站试试看，既省钱又高效。”我接受了他的建议，通过人才网站出色地完成了招聘任务。

如今的人，工作和生活都有圈子。有一位作家说：“朋友就是拿来用的。”多么现实而深刻啊！

## QQ上老乡帮我找工作

桂林山水（杂志编辑）

清不清，家乡水；亲不亲，家乡人。喝一个地方的水长大，人不亲水还亲呢。受一个地方的文化熏陶，性格虽然各异，文化却有着藕断丝连的联系。话间有了乡音，更是万分亲切了……这也许就是“老乡见老乡，两眼泪汪汪”的深层含意吧！

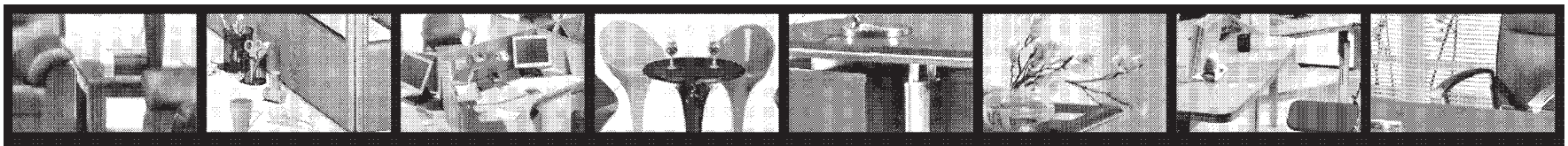
刚来上海，我租了间由厂房改造过来的小房间，邻居几乎全是安徽来的钟点工。今天听这个阿姨说，哪里哪里找我，可我忙不过来，你去吗？你去我就给你说一声！明天听那个阿姨说，唉呀我最近要回家了，你接我这个活吧？如果来了老乡找工作，就四五个人挤住一间十来平方米的小格子间，虽然空间逼仄，却都是和和美美的。面对这样的老乡情谊，除了羡慕，还有何话可说？

家乡在桂林，那儿的人们一般都去邻近的广东打工，在大上海我难得遇见一位老乡。后来在家乡的某网站上，看到桂林人在上海的QQ群，于是加入进去，才发现其实上海的桂林老乡也很多。自此每天挂在QQ上，和一群桂林老乡聊天吹牛，其乐融融。群里的老乡聚会月月不断，还有各种活动。因为囊中羞涩，我一次也没有参加过。有人在QQ上“质问”，我就说，兄弟找工作找得焦头烂额啊！有热心人问，学的是什么专业？给我好一番指教，之后还留下电话，说如果有机会，可以帮着介绍介绍。

原以为是客套话。那天突然接到老乡的电话，说某家杂志社招人，说他已经推荐了我，人家急着要人，然后告诉我那家杂志社的电话，让我赶紧联系。半信半疑地打了个电话过去，然后就面试，然后竟然就签了合同。

人说，专业是刀柄，人脉是利刃。又说，朋友多了路好走。端的不假！

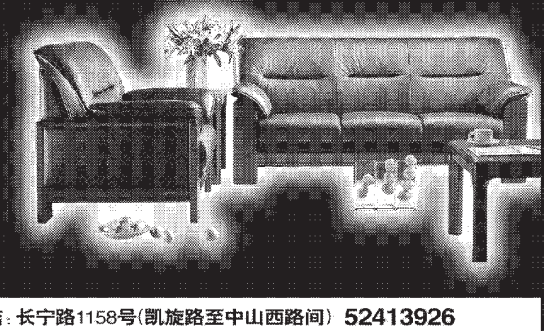
本版整理 施淑洪

金海马规模连锁领跑沪上

办公家具市场

办公家具一直占着金海马商场规划的超大份额，长年来高性价比、一应俱全已成了沪上办公人士的购买上选，已成为影响您办公生活的品牌产品，我们将不断在以前的优势上，增加新的亮点，为您提供更多的选择！



No.1 沪太路店：沪太路751号(延长路路口) 56549752 No.2 沪太路精品店：沪太路679号(洛川路路口) 56091453 No.3 长宁店：长宁路1158号(凯旋路至中山西路间) 52413926
No.4 南方商城店：沪闵路7388号(地铁莲花路站) 34126350 No.5 吴中路店：吴中路1245号(易初莲花超市对面) 64068958 No.6 闵行店：东川路2088号(沪闵路路口) 54731058
No.7 控江路店：鞍山路1号(控江路路口) 65048910 No.8 宝山店：淞兴西路188号 56846231 No.9 松江店：沪松路、沪杭高速旁(荣乐中路、沪松路口向北300米，广本4S店旁) 67741065