



——拯救系列——

社交网络

谭一平 作品

The Social

NETWORK

现代职场 风云变幻

社交网络 错综复杂

**工作努力，苦于无人赏识
默默无闻，无法脱颖而出**

香港专业秘书学会中国地区首席培训师**谭一平**

教你积累职场人脉，让你万事俱备，又有东风！

社交网络

NETWORK

THE SOCIAL



谭一平 作品

图书在版编目 (CIP) 数据

社交网络 / 谭一平著 ; 一南京: 江苏文艺出版社,
2011.7
ISBN 978-7-5399-4300-8

I. ①社… II. ①谭… III. ①人群关系论 (管理学) -
通俗造物 IV. ①C93-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 030585 号

书 名	社交网络
著 者	谭一平
责任编辑	姚 丽 赵 阳
责任校对	吴雪枝
责任监制	卞宁坚 江伟明
出版发行	凤凰出版传媒集团 江苏文艺出版社 http://www.jswenyi.com
集团网址	凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
照 排	江苏凤凰制版有限公司
印 刷	江苏凤凰通达印刷有限公司
经 销	江苏省新华发行集团有限公司
开 本	890×1240 毫米 1/32
字 数	100 千
印 张	6
版 次	2011 年 7 月第 1 版, 2011 年 7 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978-7-5399-4300-8
定 价	25.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

【序】

比尔·盖茨的第一桶金

本书的书名叫《社交网络》。社交网络归根结底也即是人脉的相互作用。那么，人脉到底有什么样的力量呢？

为了帮助读者快速了解这个问题，我只好先在这里讲一个已经老掉牙的小故事：

比尔·盖茨从大学辍学之后，在自家的车库里开发出一种新的电脑软件。产品是出来了，可卖给谁呢？搞研发比尔·盖茨是个天才，但搞销售他算不上天才（至少当时不是）。正当他发愁的时候，作为 IBM 董事会的董事，比尔·盖茨的母亲把他介绍给了 IBM 的董事长。于是，在他 20 岁时的时候，他与当时世界上最大的电脑公司——IBM 签订了第一份合同。也就是这个合同，奠定了他成为世界首富的基础！

这就是人脉的力量！这就是社交网络的作用！

也许有读者会问：“我既没有比尔·盖茨那样的天赋，更没有比尔·

盖茨那样的好母亲，那我该怎样建立自己的社交网络呢？”

这些是大多数读者翻阅本书的最初目的，也是白领们普遍关心的问题，而回答读者的这个问题，正是我写作本书的主要目的。本书的目标读者是职场的普通白领，特别是刚进入职场的新人，因此，本书主要是介绍如何建立职场人脉。所谓职场人脉是指为职业发展而在职场建立的人脉，所以，它与血缘人脉、地缘人脉等有一定的区别。

在现代这个商业信息社会中，建立职场人脉的过程实质上就是一种交易的过程。所以，要建立起自己的职场人脉，你就必须具备可用来交换的筹码。作为普通白领，你唯一可用来交换的筹码就是你的工作业绩，因此，建立职场人脉可以说是一项系统工程：你必须先做好本职工作，并将自己的工作业绩“包装”成个人的品牌，通过自己的核心朋友圈将它传播出去，让公司内外那些需要像你这样人才的人知道和了解你的个人品牌，并最终推荐你或提拔你，你通过这种机会实现职业的跨越式发展。

因此，我希望读者阅读本书后，不单单是了解职场人脉的意义，更重要的是能根据自己的实际情况，有计划有步骤地去建立起有实际价值的职场人脉，而不是幻想一蹴而就甚至天上掉馅饼。建立职场上的社交

网络需要交换名片，需要一起喝酒唱歌，但仅靠这些传统手段已很难建立起有实用价值的职场人脉了。更新建立社交网络的理念和手段，这是本书与同类书籍（包括各种秘笈）的不同之处。

如果本书能给读者带来一些启迪，那本人将欣慰之极！

谭一平

二〇一一年四月于北京

CONTENTS 【目录】

◆序◆ 比尔·盖茨的第一桶金/001

Part 1

山雨欲来风满楼

——白领为什么要建立职场人脉

不打无准备之仗/002

好莱坞时代已悄悄来临/006

肥水也流外人田/011

王婆卖瓜需要人夸/015

一个好汉要三个帮/019

“海龟”变成了“海带” /022

Part 2

江山代有人材出

——白领为什么要建立个人品牌

无心插柳柳成荫/028

超市里的价格标签/033

“我是谭一平！” /040

不做光说不练的天桥把式/046

玉须琢磨才成器/050

在什么山上唱什么歌/053

酒好也怕巷子深/056

会当凌绝顶 一览众山小/060

Part 3

职场弱者无人脉

——为什么建立职场人脉需要有实力做后盾

天下没有免费的午餐/066

先付出后索取/072

“样板工程”是硬道理/076

章子怡是哪个单位的？/081

千里之行 始于足下/087

人贵有自知之明/091

条条道路通罗马/097

鸡鸣狗盗难成器/100

Part 4

花花轿儿人抬人

——如何扩展自己的核心朋友圈

众人拾柴火焰高/106

志同道合同闯职场/109

道不同不相为谋/113

不欢迎“我只是来学习的”/116

三人行必有我师/119

桥归桥路归路/123

结交新友不如关注老友/127

Part 5

让自己的品牌高高飘扬

——如何让别人了解自己的个人品牌

把自己广而告之/132

回归常识是正道/135

我的博客我做主/141

“关键词”是关键/146

己所不欲 勿施于人/150

桃李不言 下自成蹊/153

金碑银碑不如口碑/157

Part 6

扶摇直上如鲲鹏

——如何利用职场人脉实现职业跨越式发展

好风凭借力 送我上青云/162

机不可失 时不再来/165

人生能有几回搏/169

喝水不忘挖井人/172

增加人生的选择/175

而今迈步从头越/179

Part 1

山雨欲来风满楼

——白领为什么要建立职场人脉

- ▶ 不打无准备之仗
- ▶ 好莱坞时代已悄悄来临
- ▶ 肥水也流外人田
- ▶ 王婆卖瓜需要人夸
- ▶ 一个好汉要三个帮
- ▶ “海龟”变成了“海带”

不打无准备之仗

说现代职场是“山雨欲来风满楼”，并非危言耸听！如果你仔细观察，就会发现企业面临的生存环境越来越复杂，它们的寿命越来越短。

小孙是我的一个学员，他从北京某名牌大学毕业后，一直就在某家业界很有名的 IT 企业工作。由于他奋斗目标明确，加上吃苦耐劳，只用了不到五年的时间就当上了公司市场部的经理。就是上个月，还有好几家猎头公司向他伸出橄榄枝，把他作为它们重点跟踪对象，他自己的感觉顿时轻飘飘起来，沉浸在未来一片光明的前景之中……但是公司前天用快刀斩乱

麻的方式裁员。那天上午，他突然被叫到会议室，平时私交不错的人力资源部经理面无表情地说：“公司因业务调整的需要，必须即时解除与你的劳动合同，所有的材料和文件都已备好，你只需在上面签字就行了。”所有被裁员工事先都不知情，在面谈之前，公司都已经办完一切手续，等他们被叫到会议室的同时，公司邮箱、人力地图、IC卡全部被注销。他们被要求在两小时内交接完毕，离开公司。

现在怎么办？小孙感到自己叫天天不应，叫地地不灵！

随着市场化和国际化的深入，企业的生存环境正在不断发生变化。由于竞争越来越激烈，企业倒闭（或被兼并）已是正常现象。昨天晚上华尔街的金融巨鳄轰然倒下，今天早晨你们家胡同口的小饭店悄然关门歇业……白领们手中的“饭碗”越来越像是玻璃制成的易碎品。

由于现在企业的寿命越来越短，所以，白领在同一个企业工作的时间也越来越短。即使是那些现在看起来坚如磐石的垄断型国企，也可能会因为政策和市场环境因素的变化，而出现裁员的现象。

因为企业的生存环境发生了变化，所以员工的生存环境也

自然在发生变化。现在的白领再也不可能像自己的父辈们那样在一个企业从一而终。因此，每个白领都必须有强烈的主人翁意识和责任感，自己对自己的未来负责。

即使你现在工作兢兢业业，能力出众，而且能与同事们和谐相处，同事们对你的评价也不错，可你所在的企业一旦倒闭，那你的这一切就有可能在一夜之间化为乌有。当你到人才市场上再去找工作时，对方很难承认它们，因为它们的价值无法显现出来。

因此，作为现代白领，你不能只仅仅依靠自己公司生存，你不仅要在自己公司内部“吃得开”——努力工作并具备良好的人际关系——而且公司外部也要“吃得开”。这样，当你一旦遇到困难，或你希望得到某个职业发展机会时，至少能有三个以上的朋友会主动向你伸出援助之手。因此，在平时我们就需要注意构筑自己的职场人脉。职场如战场，不能打无准备之仗。用句老话说就是“平时不烧香，临时抱佛脚”。

在人们的传统观念中，所谓人脉就是在工作中认识交换名片后，能一起喝酒唱歌长期交往的朋友。这种人脉的确对我们的工作很有帮助，但在今后只有这样的人脉还远远不够了。新

型的职场人脉要求双方在工作中能相互帮助，实现共同成长。要建立起这种关系，双方就要经常交换信息，相互提供“机会”，而这一切又必须是建立在利益交换的基础上的，而且是对等的。只有等价交换，这种关系才能持久。

由于企业本身越来越靠不住，所以，依靠企业招牌建立起来的人脉的含金量也将越来越低。因此，作为白领，我们从现在起就要养成靠自己个人能力去建立职场人脉的习惯。如果你拥有良好的职场人脉，那在你需要机会的时候，你的朋友就会想起你：“上次张三帮了我不少忙，那就推荐张三去李四那里试试吧，现在李四正要找销售部经理！”

我们的人脉不会随着自己工龄的增长而增长，所以，我们必须主动地去为自己建立职场人脉网。只要拥有了良好的职场人脉，当好机会出现时，你的朋友就会想起你进而推荐你，你职业发展的机会就会自己到来。

好莱坞时代已悄悄来临

企业外部的生存环境在发生剧烈的变化，与此同时，企业的运营方式也在发生深刻的变化，而这种变化对白领的职场人脉提出了更高的要求。

前些天，我的一个老乡来我家聊天。闲聊时，我问他工作忙不忙，他说自己不忙，辞职了，正赋闲在家。我知道他原来所在的公司在国内 IT 界是赫赫有名的，于是便问他为什么辞职。他说他其实算不上那个公司的正式员工，所以也谈不上什么“辞职”。原来，他们所在的那个公司承揽了某银行的一个大型项目后，因客户特殊的需求，该公司现有技术力量无法胜

任，于是临时招聘了十几个人进入项目组，我这个老乡就是其中之一。项目实施一年多结束了，所以我这老乡也自然“辞职”了。

我问他没有工作了，心里紧不紧张，他说习惯了，如果没有这种自由，他反而不习惯。

我问他下一步打算怎么办，他说等新的公司的新项目。

“你没有公司，新项目从哪里来？”

他笑着告诉我，他们那十几个人是一个特殊的团队，不仅在技术上各有“绝活”，而且大多都有自己的“门路”。现在他们表面看上去赋闲在家，实际上都在利用自己的资源找项目。如果谁找到了项目，那他就“揭竿而起”，把十几个兄弟召集起来，成立以自己为中心的项目组（当然，根据用户的需求对人员有所调整），所以我这朋友从不担心自己的工作。研究生毕业后北漂四五年了，基本上就是这么过来的。

他这种生存方式让我有些惊讶，但后来仔细一想，这也没什么好奇怪的。北京那么多艺人，不都是以这样的方式在生存吗？整个好莱坞不早就用这种模式在运作吗？

可以说，我们的企业正在好莱坞化，好莱坞时代已悄悄来

临。好莱坞的某个老板一旦准备拍摄某部电影，他就会根据剧本的需要去临时物色演员，成立剧组。戏拍完之后，剧组解散。这就是好莱坞企业的运作模式。现在所谓的企业好莱坞化，就是企业的组织形态开始从“固定型组织”向“项目型组织”转变。比如，现在企业大多数是根据功能设置各种部门，如销售部、市场部等，它们都比较固定。在这种结构中，企业很清楚生产什么产品能获得利润，因此，所有的员工都有固定的工作，只要每一个员工做好自己的本职工作就行。

但“项目型组织”则不这样，它是根据客户需求或项目需要来成立“项目组”；项目组是通过自荐或者他荐的方式组成的拥有相应专业能力的团队。这种项目组是有期限的，项目完成后它就解散。现在不止在影视行业，IT 行业、广告行业等新兴产业中有许多企业都在以这种方式运营。

企业的运营方式开始好莱坞化，是为了满足客户的个性化需求和降低企业的运营成本。由于信息化的推进，客户需求个性化越来越明显。因此，商品及服务的消费周期越来越短，这就要求企业在生产中实现多品种、少批量，只有这样，才能真正满足顾客的需求，在竞争中取胜。这就导致了企业为了长期