

从蓝领到金领

职场晋升1001妙招

戴维·E·瑞 著

丁超 译

中国商业出版社

序 言

不管你从事什么职业，你的成功总是要看你在自己的升职路上走得有多远，因为在这点上没有别人能帮上你的忙。

《从蓝领到金领：职场晋升1001妙招》展现了任何人，从普通职员到企业主管，他们如何通过作出成功的展示，成功地与群体沟通，发展出成功的企划小组来使自己得到晋升。这本书也包含了上百种让自己得到升职的技巧，它们将有利于把你的工作送上捷径。这本简洁的、指引性的参考书，不仅让你拥有阅读的趣味，而且包含了上百个真实的生活故事，它们涵盖了所有的决定性的升职攻略，包括：

动员你的一切力量迈向成功。
为了得到提升到处推销你的主意。
激发每个人的潜力，包括你自己。
把权力和影响联系起来。
沟通时力图建立起战略性的联系。
和成功者一起来推销你的主意。
越过一切障碍来设计你的道路。

在这本寻求升职结果的书里面，我会告诉你需要了解的升职的一切，也将会告知你要去避免的一切错误，还有就是

在一个充满商业气氛的环境里，你可以直接应用的所有升职的策略。你将会被推到一系列具有挑战性的位置上去，在那里，你将有机会运用所有合理的手段，它们可以让你真正地得到职位上的提升。

介 绍

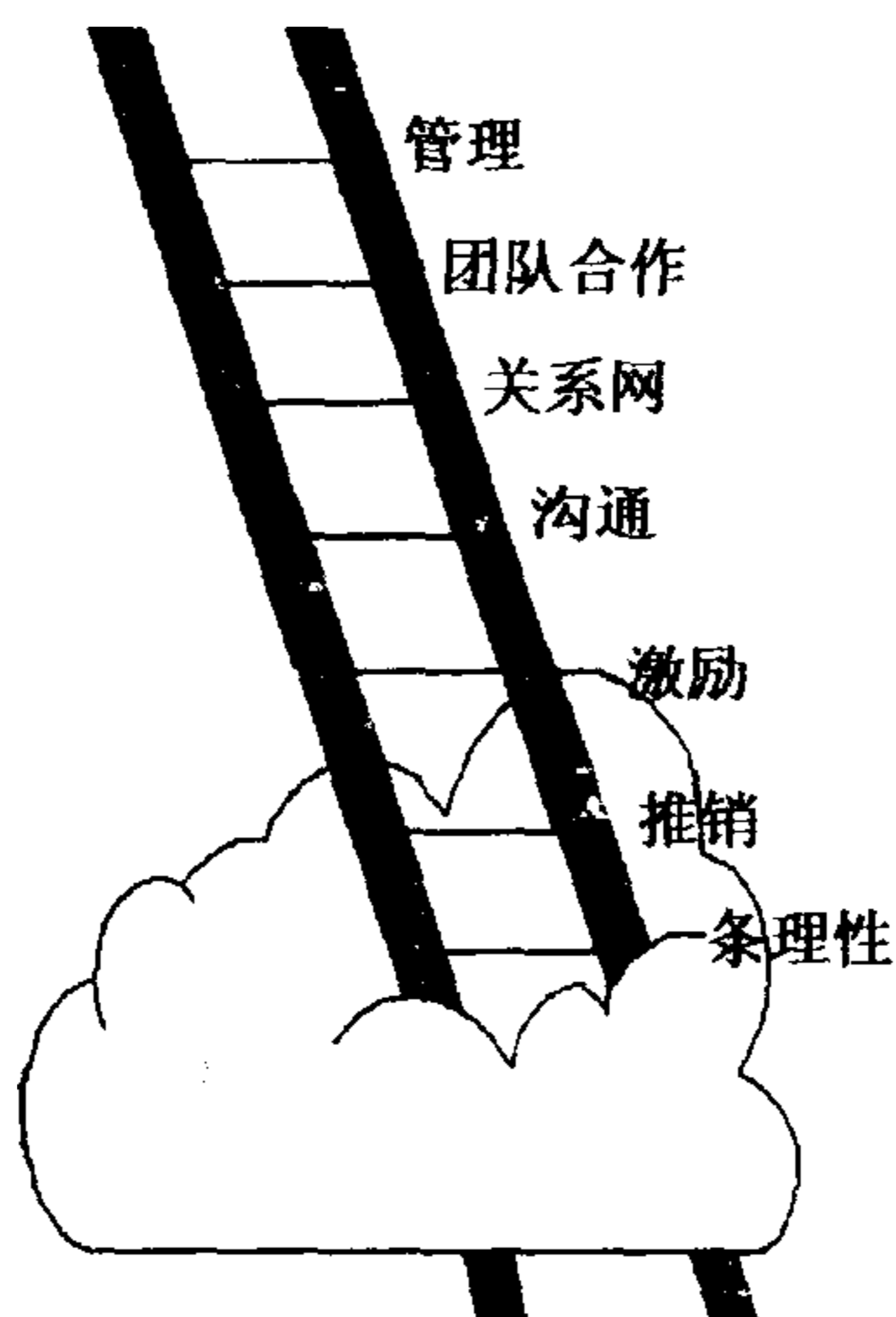
晋升是一种挑战

怎么做意味着你将升职？升职的这种竞争值得你去花费精力吗？雇员们常常陷进公司的团体游戏中，在那里其他人已经设置了整个工作的速度，并且制定了工作进程的快慢。相反的，玩自我提高的游戏会给你带来许多的乐趣，因为你自己控制了工作的速度，并且可以决定采取什么样的举动，来让自己在周围的人群中脱颖而出。如果你做得很好，你将会变成一个成功者，并能够沿着成功的道路一直走下去。

让我们看看吧，商业不过是一种游戏，为了在竞争中独占鳌头，权力和影响力都是需要的。竞争的目的非常简单：决定你在团体阶梯上想去的位置，然后尽力到达那儿。开展这种竞争，有一些人是为了钱，一些人是为了工作上的保证，其他人是为了得到认可或者其他的个人目标。当你进入升职竞争的时候，并且很想赢得胜利的话，你需要做出迅速、复杂的举动。

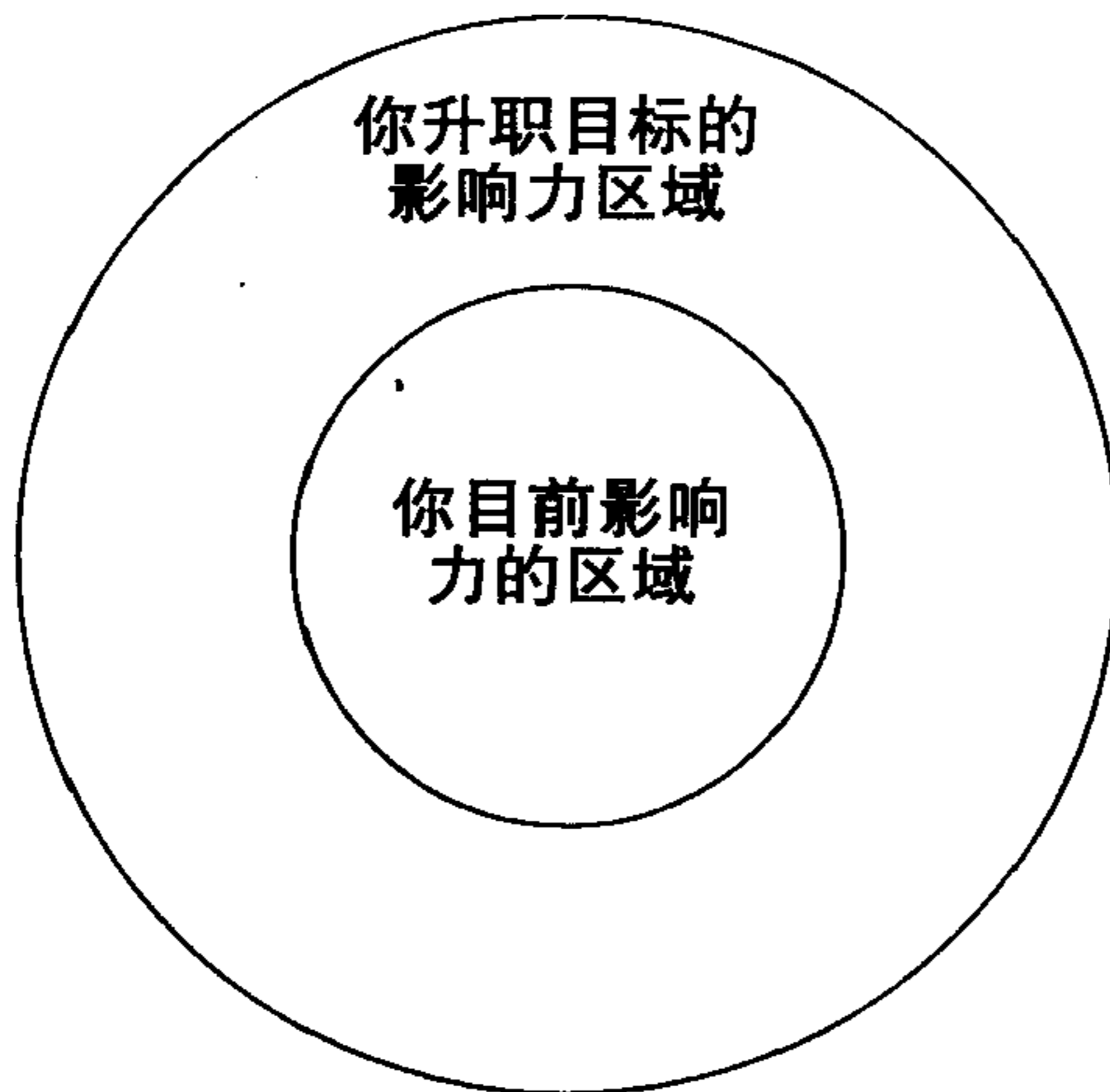
为了成功地进行升职上的竞争，你必须首先了解这种竞争怎么玩，什么样的技巧和策略会把你引向成功。明白这些将会使你的举动变得纯粹，干净。现在让我们来看看怎么玩：有七种让你升职的基本法则，你为了取得胜利必须掌握

它们。像梯子上的横阶一样，一旦你已经踏上其中的一层，你就会往上爬向梯子上更高的一层。虽然每一种原则都是独立而且各有区别的，但是它们实际上是彼此影响，形成了一种内聚性的、相互影响的关系，如果恰当运用，你将会达到这架梯子的顶峰，在那个地方你会实现甚至超越你做过的最有野心的升职梦想。



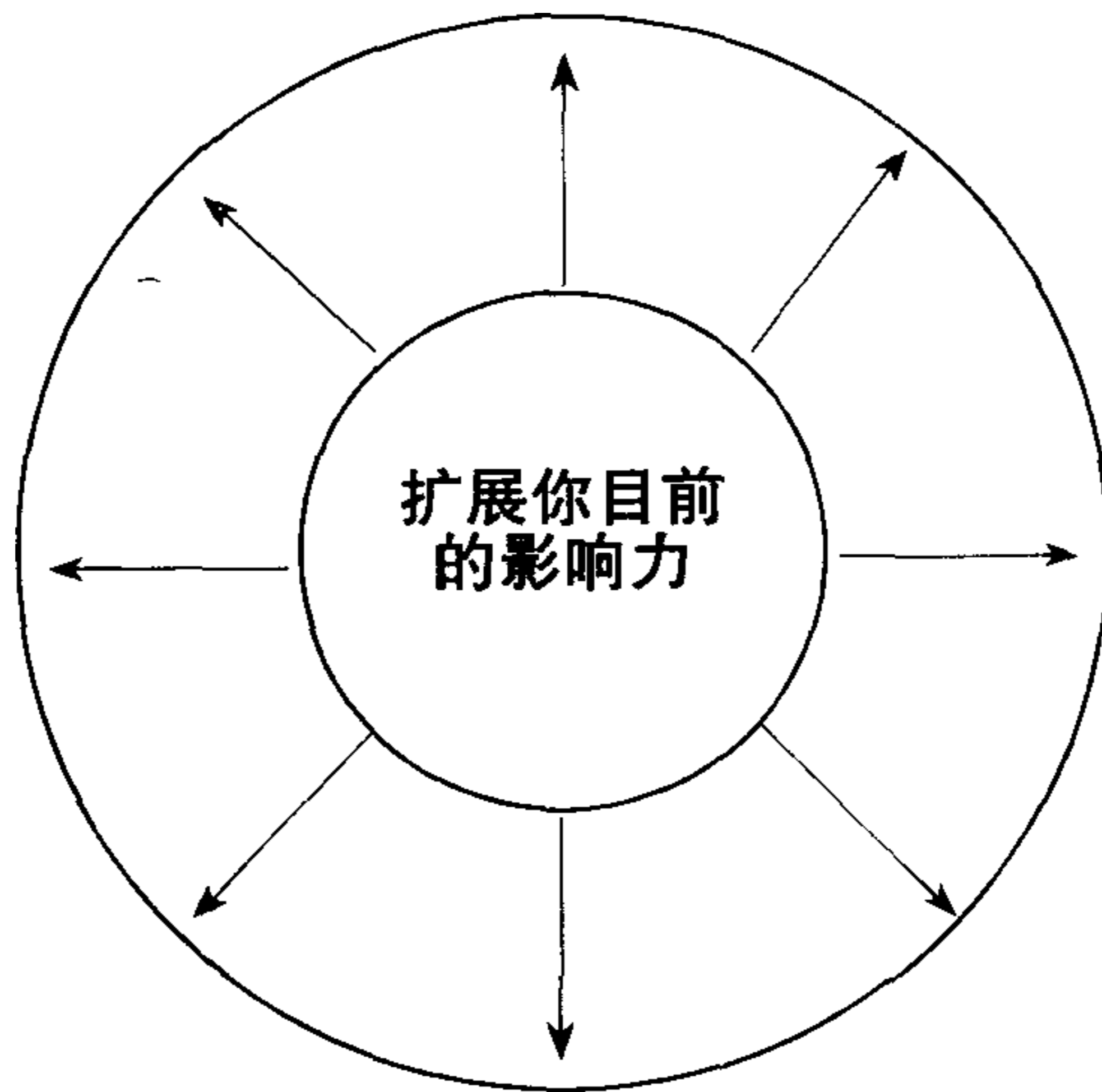
如果这些“法则”被恰当地运用，它们将会帮助你显著地扩展你的影响力，并且使你得到提升。就像那句古老的谚语所说：“重要的不是你懂得多少，而是你认识谁。”今天这句话仍然部分正确，但是，随着过去十几年以来公司机构的改变，工作重点向生产力上的转移，上面的谚语已经有所改变。在熟人能够帮助你以前，他必须要相信你的能力，并且证明你拥有的能力不是一种自夸。下面的图解告诉你上面的七种法则和你的社交圈子，或者是你认识的人之间如何互起作

用的。



图中的外面的那个圆圈代表了你的最高目标，你的正在攀登的“梯子”上的最高处，也就是你一直梦寐以求达到的那个职位。当你对升职游戏玩得更加熟练的时候，这个圆圈是会变化的。里面的那个小圆圈代表了你目前在你的组织中影响力的级别，当你开始扩展你在组织中的影响力的时候，那个内部的小圆圈也就同样开始扩大，直到它最后能够接触到外面那个大圆圈上。这时，你就已经达到了你的升职目标。下一页的图解将会告知你如何去做就可以扩展上面图中的那个小圆。

你可以利用书中说到的七条法则中的每一条，来扩展你目前的影响力范围。如果运用恰当，每一条法则都能扩大你在你所处的组织中的影响。下面我就来讲解这些原则是如何运作的。首先你需要确立你的升职策略，让它们适合你的主要的计划。在第一、二、三、四章中，我会告诉你怎么去做，使你知道如何在任何局面下推销自己，同时使自己保持高度



的个人进取心。进取意识就是一种催化剂，它让你在群体阶层上越爬越高。你也需要知道如何用清楚的、简洁的言辞来表达你的意见（第五章），同时你也将学会如何召开一个例外的会议，或者做一次特别的陈述抓住听众们的注意力和赢取他们的尊敬。你需要积极地动用你的关系网，以此来赢得关键的决策制定者的注意，我会在第六章中对此有所涉猎。另外，你是一个成功的运作团队的人吗？如果你想得到升职，你最好能做到这一点，所以你一定要读第七章。又因为你肯定会在升职的道路上遇到一些麻烦的人和事，我将会在第八章告知你如何越过种种障碍来开辟自己的道路。

虽然我意识到，任何买这本书的人肯定会对我说的七条法则原来就有所了解，但我只是想告诉你如何能把这七条法则发挥到极致，我也想让你理解如何让每一条升职法则适合于你自己。

在第一章里，你将获得一个可以进行自我测试的机会，以此你能确定自己升职素质上的强项和弱点。如果你需要

帮助，我将会告诉你本书会把你带往何处，也将告诉你如何接近这本充满“向前进”想法的小图书馆。我甚至已经用符号标出了一些特别的段落，让它们变得更加突出。它们是：



“帮助”：这个符号后面的信息可以帮助你进一步理解这一节里出现的问题和解决方法。它可能提醒你去参考这本书里的其他章节，也可能给你提供了有用的暗示，或者为解决一些复杂的问题，向你指出了这本书以外的其他阅读材料。



“警告”：这个符号提醒你对这一节中的关键问题给以特别的关注。如果某些关键环节被忽略了，或者被不恰当地处置了，“警告”将会提醒你避开那些潜在的陷阱。



“提醒”：这个符号建议了一些可选择的其他解决方案。这也是我的方法，就是对那些复杂的问题尽可能提供更多一些可选择的策略。

因为《从蓝领到金领：职场晋升1001妙招》中的很多方法能够应用在许多不同背景中去，你可以不断地参照它们来找到最适合你目前需要的策略。它们提供的引导将会带领你达到生活和工作上的最大成功，祝你好运！

INTRO- DUCTION

作者简介

戴维·E·瑞,是一个成功的企业家,他的公司“Computech”(计算机技术)在五年中资产从零升到了1.75亿美元。他曾经在许多著名的企业,包括IBM这样的公司担任过高层主管。他也是《激励你的组织、团队和你自己的方法》和《节省、增长和投资你的钱的方法》的作者。

责任编辑 陈朝阳

1001 WAYS TOGETHER PROMOTED

新理念书系

由新理念迈向成功!

- ① 《超级客户服务》
一劳永逸的获利之道
- ② 《从蓝领到金领》
职场晋升 1001 妙招
- ③ 《设定更高的目标》
生活和事业更上层楼的思维创新
- ④ 《你的潜在力量》
关于成功的 71 次演讲
- ⑤ 《303 个营销技巧》
和顶级专家分享营销智慧

封面设计：李妍坤

目 录

| | |
|------------------|--------|
| 序 言..... | (1) |
| 介 绍 晋升是一种挑战..... | (1) |
| 1 你的升职计划..... | (1) |
| 你想达到什么？..... | (2) |
| 7种升职原则..... | (4) |
| 做个测试..... | (6) |
| 你如何计分？..... | (18) |
| 放大你的强项..... | (22) |
| 制定竞争计划..... | (26) |
| 开始“本垒打”..... | (31) |
| 执行你的计划..... | (33) |
| 2 有条理地规划自我..... | (35) |
| 为何条理性至关重要？..... | (36) |
| 带着目标开始..... | (37) |
| 接受你有条理的任务..... | (39) |
| 竭尽所能，做到最好..... | (41) |
| 发掘你所有的潜能..... | (43) |

| | |
|---------------------|--------|
| 积极地考虑一切..... | (47) |
| 保持你最优先做的事情..... | (48) |
| 不要忽视周围的境况..... | (50) |
| 保持“ 尽善尽美 ” 的作风..... | (51) |
| 依赖你的直觉..... | (53) |
| 找到美好的前景..... | (55) |
| 制定一个长远的计划..... | (56) |
| 保护你的声望..... | (57) |
| 学会热爱自己的错误..... | (59) |
| 大胆地去想..... | (62) |
| 永不言弃..... | (64) |
| 做一个探求者..... | (66) |
| 热情一点..... | (67) |
| 尝试不是机会的机会..... | (69) |
| 在批评找到你之前先发现它..... | (71) |
| 为了胜利去战斗..... | (72) |
| 热爱正在做的事情..... | (74) |
| | |
| 3 推销你自己..... | (79) |
| | |
| 漂亮地推销你自己..... | (80) |
| 知道如何回答大问题..... | (81) |
| 发展个人自信..... | (83) |
| 通过谈判得到你想要得到的..... | (84) |
| 玩能力推销的游戏..... | (86) |
| 运用成功的推销策略..... | (89) |
| 留下深刻的第一印象..... | (94) |

| | | |
|---|--------------------|---------|
| | 明白如何兜售主意..... | (96) |
| | 正确提问..... | (98) |
| | 给你做的每件事情增加价值..... | (101) |
| | 运用你的想像力..... | (103) |
| | 看和听都很重要..... | (105) |
| | 不要太有压力..... | (107) |
| | 掌握说服技巧..... | (109) |
| 4 | 自我激励..... | (113) |
| | 保持进取心的六个方法..... | (114) |
| | 永远像成功者那样思考..... | (116) |
| | 成为一个企业家..... | (119) |
| | 为自己做出承诺..... | (122) |
| | 相信自己..... | (123) |
| | 使用肯定性思维的力量..... | (126) |
| | 下决心做每一件事..... | (127) |
| | 等待你的最好一击..... | (129) |
| | 鼓励人们听你说话..... | (130) |
| | 战胜恐惧..... | (134) |
| 5 | 利用权威和影响力来与人沟通..... | (139) |
| | 卓有成效的交流能带来什么..... | (142) |
| | 谁是听众..... | (144) |
| | 了解如何利用电话..... | (146) |
| | 把傲慢留给自己..... | (151) |

| | |
|--------------------|---------|
| 用心与人交流..... | (154) |
| 保持会议气氛活跃..... | (156) |
| 为即将到来的会议做个一览表..... | (158) |
| 用讲故事的方式与人交流..... | (160) |
| 成为一个表演者..... | (162) |
| 利用E-mail的作用..... | (164) |
| 笼络和吸引你的听众..... | (166) |
| 消除导致交流不充分的原因..... | (169) |
| 让演讲更为杰出..... | (171) |
| 精神百倍..... | (173) |
| 注意视觉效果..... | (176) |

6 关系网助你进入高层..... (179)

| | |
|---------------------|---------|
| 什么是关系网..... | (180) |
| 自然的体系..... | (181) |
| 关系网是如何形成的..... | (183) |
| 发展你的关系..... | (186) |
| 你的十大法宝..... | (188) |
| 保持文化上的协调..... | (190) |
| 让你的回答充满热情..... | (191) |
| 建立关系网要避免的12个错误..... | (193) |
| 保持接触..... | (196) |
| 永远保持积极态度..... | (198) |
| 巧用时机建立关系网..... | (201) |
| 成为一个别人都需要的人..... | (205) |

| | | |
|---|--------------------|---------|
| 7 | 通过团队走向成功..... | (209) |
| | 团队合作处理事情..... | (210) |
| | 做一个积极的贡献者..... | (212) |
| | 你无知，那又怎么样..... | (214) |
| | 和好好先生合作..... | (216) |
| | 避免与悲观主义者打交道..... | (218) |
| | 成为一个团队的领导者..... | (220) |
| | 建立一支令人敬畏的团队..... | (224) |
| | 让你的队员们充满动力..... | (226) |
| | 加入合作组织..... | (227) |
| | 天就要塌下来了！..... | (230) |
| | 让团队发挥最大的作用..... | (232) |
| | 导致团队对你厌烦的十种情况..... | (235) |
| 8 | 通过雷区开拓道路..... | (237) |
| | 领导的演变..... | (238) |
| | 成为卓越的领导者..... | (240) |
| | 为傻瓜工作..... | (243) |
| | 控制暗箭伤人者..... | (246) |
| | 为无能的老板工作..... | (248) |
| | 如何与主管面谈..... | (252) |
| | 应付集体面谈..... | (254) |
| | 应付消防队员型的人..... | (255) |
| | 控制冲突..... | (257) |

| | |
|----------------|---------|
| 欢迎所有的新建议..... | (259) |
| 知道怎样说“是” | (261) |
| 忍受批评..... | (262) |
| 对付失败..... | (264) |
| 接纳变化..... | (265) |
| 结束终结者..... | (266) |
| 向狙击者开战..... | (269) |
| 提防无所不知的人..... | (272) |
| 尽可能地委派一切..... | (274) |
| 求稳..... | (276) |

| | |
|--------------|---------|
| 9 概要和结论..... | (281) |
|--------------|---------|