

见划设计专家，新东方创始人之一，畅销书《仙人指路》作者 **徐小平** 作序

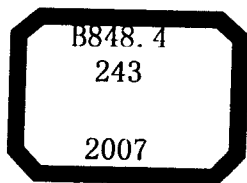
白领 是怎样炼成的

360度全方位打造你的高薪生涯

◎ 卞秉彬 著



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS



白领是怎样炼成的

卞秉彬 著



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

白领是怎样炼成的 / 卞秉彬著. —北京: 北京师范大学出版社, 2006.12

ISBN 978-7-303-08331-2

I. 白... II. 卞... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第141389号

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn

北京新街口外大街19号

邮政编码: 100875

出版人: 赖德胜

印刷: 北京新丰印刷厂

经销: 全国新华书店

开本: 170mm × 240mm

印张: 9

字数: 115千字

版次: 2007年1月第1版第1次印刷

定价: 25.00元

责任编辑: 小雅 金蕾 责任印制: 董本刚

版权所有 侵权必究

联系本书编辑部: river@bnup.com.cn

编辑部电话: 010-62117193

发行部电话: 010-58808015 010-62117192

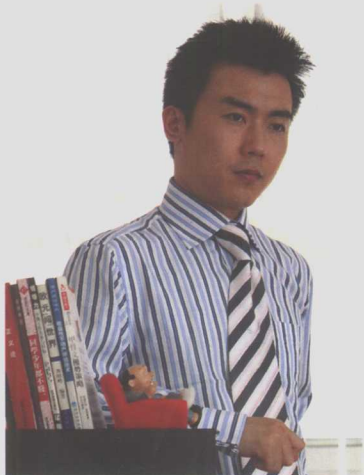
本书如有印装问题, 请联系我们调换; 读者朋友有任何
见教, 也请不吝垂询。



面对复杂的职场规则，初入职场的年轻气盛是否已消失无踪？不论是诱惑还是追求，频繁跳槽后是否已筋疲力尽？在猎头的电话面前，在获得上司的认可之后，在面对同事的晋升之时，在面临镀金的抉择之余，你是否曾经认真地为自己的职业生涯进行过规划？你又是否从长远的方向考虑过自己职业生涯的可持续发展？

这是一本精心编写的职场指南，里面是来自一线职业顾问对于实际案例的点评和指导，你会从中找到自己，找到那份似曾相识的职业困惑，当然，更多的是启迪和收获。





卞秉彬先生，CHR可锐职业顾问事业集团创始人，率先将职业顾问理念引进中国，在长达10年的人力资源管理咨询工作中积累了丰富的实践经验。现任多家企业的常年顾问并在知名媒体开设职业咨询专栏，曾接受中央电视台、北京电视台、上海东方卫视等全国多家电视台的专访。

更多精彩阅读

《三国职场人生》	25.00元
《为成功而打扮》	28.00元
《全新思维》	32.00元
《前程密码》	36.00元
《咖啡：一种从容和谐的职场智慧》	16.80元
《团队的力量：合作铸就成功》	26.00元
《九步成为演讲高手》	25.00元
《办公室心理学》	42.00元



京师锐文
RIVER BOOKS

阅读商业智慧 品味精彩生活
www.rbooks.com.cn

封面设计 **artrv** 润和佳艺 | 李运星
www.artrv.com

序

当代中国青年在其学校经历中，普遍缺乏关于生涯规划与就业指导方面的基本教育。

我在新东方的咨询经历中，每天也面对无数迷茫的中国大学生与职场新人，从他们的挣扎中，我痛感由于就业意识、就业知识的匮乏，带给了许多人精神上的苦闷、生活上的贫困以及人生奋斗道路上的不幸。

本书正是切中了“如何跳槽、加薪、升职”这样一些最刺痛现代人神经的敏感话题，给那些在今日商业社会中追求成功的职业白领一些实用的职业思考方法与技术指导，有助于他们在人生的关键性选择中，避免职业发展的盲目性。

职业咨询这一概念在国内才刚刚开始受到关注，其实它在国外已经是相当发达的产业。在职业咨询产业化方面，卞秉彬先生及他的可锐公司可说是引潮流之先，是我敬佩的第一批吃螃蟹者。我注意到可锐公司曾经遭到媒体的负面报道，但我更敬佩地看到，卞秉彬先生没有被一次两次的挫折击倒，反而以更加积极主动的姿态，继续从事他信仰的咨询事业。我相信他会越做越好，也相信越来越多渴望职业发展的年轻人，能够从他的咨询中获益。卞秉彬先生在自己“职业”发展上的执著坚韧和锲而不舍的精神，本身就是一个极好的案例，

本书内有丰富翔实的案例以及细致的指导分析，这些都是可锐公司多年咨询实践的宝贵结晶。现在汇成这本著作，让更多读者获益，我对他们表示祝贺。希望本书能够帮助更多的人思考自身职业发展的一些关键性问题，也希望本书能促成更多有志者，投身于职业咨询这一具有广

阔空间的行业领域。富国强民的梦想，也在于每个国人都能更好地安居乐业！一份适合自己的职业规划，将能引领我们走过一个完美的职业生涯。

徐小平

目 录

CONTENTS

第一章 Design——新概念炼成白领新型态 / 1

一、白领新型态 360° 大分析 / 2

- 老虎型白领——盘踞职场
- 红木型白领——走俏中层经理人市场
- 乞丐型白领——巧妙变通得高职
- “支票”型白领——烫手高薪慎着拿
- “内衣”型白领——大力扩展外部机遇
- 孔雀型白领——窜红职场
- 职业机器人——职场新一族

二、资格与资质——炼成白领的导火线 / 27

- 区分“资格”与“资质”，撑起杆来跳更远
- 如何加强“资格”与“资质”的助燃力
- 职场修炼，充电你选对了吗
- 把职场投机变职场投资
- 三类投资是烧钱

三、用优势资源做燃料，炼成成功白领 / 47

- 挖掘政治潜力，公司高管稳中求生
- 处理职业危机，主管轻松晋升高层

- 利用“商人品质”，职场权贵巧夺高薪
 - 巧用牛刀，中层管理者决胜名利场
 - 年轻白领如何掘出黄金时代
 - 资深白领如何守住白金时代
-

第二章 National——本土资源锻炼成功白领 / 71

- 本土“年轻知本家”变成高薪人
 - 认清自我，留守变飞升
 - 海外取经不成佛，回归本土做行家
 - 不做“海带”，“海龟”如何变新贵？
-

第三章 Action——炼成白领的三大行动法宝 / 81

一、知己知彼，百战不殆 / 82

- 剖析高端招聘密码，抢夺优先权
- 三只慧眼“看透”职场，跳出火坑上高职
- 看企业多样衡量标准，强占高薪阵地

二、巧取豪夺，决胜高薪 / 93

- “体验式”销售自己，成本最低，美誉度最高
- 抢位三招踢爆薪资极限
- 甩掉“出走”恶习令身价高涨
- 突破大龄障碍 薪资轻松三级跳

三、兵不厌诈，跳向高槽 / 108

- 障碍式转型让绝路岗位回春
- 抓住职场三大软肋，四两拨千斤
- 增加“经验值”，冲破障碍拿高薪
- “犹豫型”跳槽者，三招决断取高薪
- “闪电型”跳槽
- 扭转职业“下坡路”，利用“专业持续能力”跳槽
- “犯规型”人才正当红
- 珍视“最后一桶金”

第一章 Design——新概念炼成白领新型态

什么样的人立足什么样的社会位置，你是白领吗？在白领的世界里能成就你的人生梦想吗？如何才能成为白领呢？被誉为中国职业顾问第一人的卞秉彬先生用多年从事职业顾问时遇到的生动的职场案例告诉你所有的秘密。

一、白领新型态 360° 大分析

人说“少年不识愁滋味，为赋新辞强说愁”，少年时光便在自己欣赏与自我怜悯中度过。而今在职场打拼，经历生活的洗礼，才知道什么是真正的“愁”以及所谓的“人生百态”。职场中遭遇的酸甜苦辣，早已不是语言能够说得清楚。然而对生活的执着追求依然鼓舞着人们不懈奋斗。作为高品质生活的有效载体——职业，让无数人“竞折腰”。如果要想玩转职场，成功荣升为高级白领，就有必要先来了解一下职场中各种不同类型的白领。

拥有权威和表现力的“老虎”，骄傲自负的“孔雀”，拿着高薪却前途叵测的“支票”，在家庭、朋友、工作等多重生活主题中游刃有余、典雅稳重的“红木”，专业技术过硬却不愿意抛头露面转型管理的“内衣”，对职责范围内事物犹如机器人得到指令反应的“职业机器人”……

无论是谁，他们都在职场这个大观园中扮演着重要的角色，你是哪一种类型？你又想成为哪一类型呢？让我们透过这一幅职场众生相来了解他们的存在。

老虎型白领——盘踞职场

他们拥有着强大的影响力；他们交游广阔，一呼百应；从来不会有什么事情能够难得住他们，困难横亘在前就跨过去；对他们来说，职场就如手中玩转的地球仪，指向哪里就转到哪里。他们是职场中耀眼的明星——老虎型白领。

他们依靠培养出的权威、较强的表现力以及出色的沟通能力迅速地建立起稳定的人际关系网络，在职场中脱颖而出，向着领导者的方向发展，成为职场中的领袖。

老虎型白领的特点：

自信、敢于冒险、性格强势、积极主动、善于领导与控制……

案例：

Daniel, 26岁，当年在校内的时候就是风云人物。除了成绩优秀之外，还在于他有极强的号召力。如果谁需要帮忙，他都会热情地给予帮助，于是还在学校时，他身后就拥有了大批的追随者。毕业后选择到一家知名的汽车企业做销售工作，一年以后，他就为公司创造了丰厚的利润，并且成为销售主管。当他得知现任经理将要调职的时候，意识到展现自己的时机来了。于是勇于接受挑战，良好的人际关系以及自身的人脉等都帮助他抓住了机会，成功获得销售经理的职位，成为公司内最年轻的管理人员。

案例关键词：年轻、优秀、主动、升迁快

看到年轻的Daniel仿佛是轻而易举地就获得了这样的成就，不免让人心动。当然，老虎明星并不是简简单单就可以炼就的。以下几点必不可少：

专业技术和能力的修炼

专业知识、人格性情、判断力、责任心与创造力……想要成为一名出色的领导者就需要多方面的综合素质。专业技术能力作为这一切的基石更是促使着职业人不断地修炼与促进。管理、决策、社交等方面的知识以及由此产生的各种组织、运作能力和解决问题的能力，给想成为出色领导者的职业人士提出了更高的要求。

不断地学习汲取是获得这些的关键。想拥有广博的知识和才能，就

必须培养出自己的学习兴趣,加强自身的理论修养。同时更为重要的是能够将理论与实际有效地联合起来,能够实际的运用是根本。这样的例子有很多。有的人不顾自身的实际情况和需要,看到社会上有什么培训班很火爆,就人云亦云也抢着报,最终毫无收益,还得不偿失。

沟通的主动与积极

作为领导者,除了职位所赋予的权力之外,人格魅力的彰显更能够获得别人的拥戴,而且人格魅力所赋予的权力相较于权力本身效果更为持久。可以想象一下,当一件事情需要团队的协作来完成,一种方法是依靠权力将任务布置下去,一点点地确认进展,追问结果;另一种方法是由于领导者的魅力让团队能够积极主动地完成。那么同样的事情,得到的结果可能就会产生差别。

另外,人们总是乐意把领导自己的权力交给自己认为有能力、能够信赖的人,这就需要领导者培养与积淀人格魅力,从而打动他人。那么,你如何传达这样的信息,赢得他们的信任呢?沟通!

如果有能力而不为他人所知,实际效用就等于零。同样,有能力但不能够得到他人的信任与支持,那么再高的能力依然无法将你推上职业生涯的顶峰。这就需要积极主动与他人沟通,将自己“推销”出去。同时,沟通并不仅仅表现在语言上,对于职业人而言,也需要学会用行动来沟通。例如帮助他人来解决难题;护卫别人的权益等,这些行动的沟通往往比语言沟通更具有说服力。

行动表现力的扩张

如果你有扎实的执行能力,但是一味埋头苦干就是无法让人感觉到,那么努力锻炼你的“重建现场”的叙事功能,以强有力的行动表现来达到在人们记忆中的扩张。

要成为领导者,证明自己的领导能力,重点不是要你讲在什么时候

做了什么，有多少人能够证明。而是如何通过你做的事情来影响别人，如何真正带动团队发展，实现团队的远景等。这些都需要落实在实际的工作中，以行动实现的效果来渗入别人的大脑，以行动来证明自己的能力，从而使得他人能够轻而易举地理解并认同你的经验与成绩，也会很快地建立起对你的信任。

立足大局，占据核心

一般情况下，公司战略目标决定了整个企业的前途命运。是否能够参与到其中来，将直接影响你在公司中的地位以及晋升的速度。参入到企业的核心，才能变成真正意义上的重要人物，成为不可替代的人。

老虎型白领因其个人出色的表现力和在工作中培养的主动性、洞察力，善于抓住机遇，也总是能够巧妙跨越障碍，主动出击。当核心出现空档，他们就会立即迎上，把握住机会，加入到核心阵营中。而一些职场人习惯被动地等待伯乐的挖掘，把目标定位于眼前的一亩三分地上，以为做好眼前的事就足够，其他的顺其自然，看起来似乎是很有道理，实际上是自己缺少发现的眼光以及不自信等等。就这样在等待中将机遇推之门外。

点评：

未来是一个个人品牌的社会，在职场中想要获得长足的发展，仅仅有工作能力是远远不够的，要善于使用政治手段，使周边的一切资源为自己所用，成功打造黄金的个人品牌，这样才能够成为职场中永远的明星。

老虎型白领已然不是许多人通常理解的一种“工作狂”的概念，他们的成功包含着许多科学的成分和因素。中低层人员做事，高层“做人”，老虎型白领深谙“做人”的道理。他们善于利用职场政治的积极作用，让自己积累的资本获得升值，打造出了个人黄金品牌，也抬高了身价。

红木型白领——走俏中层经理人市场

红木型白领现在已是新兴女性经理人的代言词。所谓红木型白领,就如同红木家具般为家具中的珍藏极品,高贵典雅,实用大方。红木型白领最大的特色在于她们是因为成功平衡了生活和工作的矛盾,从而在职业之路上越来越顺畅。就如同古老的红木,由曾经的珍藏极品,进化到现代家具的高贵典雅,兼具实用功能,所以她们非但没有被市场淘汰,反而成为职场新一族。她们成功经营家庭,同时享受工作,她们集合了管理者才能和女性的所有特质。她们是懂得利用自己优势的群体,做事柔韧,公关能力强,具有多重角色的胜任力和感悟力。所以在中层管理者中红木型白领竞争力大增,受到越来越多企业高管的青睐。

红木型白领的工作理念是工作并快乐着。她们是成功的管理者,更是成功的合作伙伴、朋友、上司。红木型白领之所以能够取得这样的成绩,主要是注重培养自身职商。职商和智商完全是两回事,高智商的职业人可能并不会得到很好的工作和持续的发展,但是高职商的职业人权变能力和职业成熟度更高。作为“新新职业人”,红木型白领的职商高于一般人,她们完美地将自我个性和气质融入了职业需求之中,从简单工作的束缚中走出来,发挥自己的女性特质,推动工作的开展。

多项数据显示,红木型白领是经验丰富的中层管理者,又同时利用女性特有的性别优势,在企业中起到的核心凝聚作用越来越大。

其优势主要体现在两个方面,既有作为女性独有的知性美,又兼具作为职业人的权变、管理协调能力。下面讲述的是两个红木型白领在职场中如何游刃有余发挥女性优势的故事。

案例:

知性美带来巨额定单

Katherine是一家德国国家俱企业的中国执行董事,年薪至少50万。大

学毕业后就进入外企工作，在外企学到了很多规范化的东西，比如说为体现顾客是上帝，整齐的套装都是必备的，以此尊重顾客的视觉，给人留下美好的印象，是必备功课之一。**Katherine**注重职业形象就从那时候开始的，这一点在工作中起到的作用，让她自己都觉得很惊讶。

在一次大型派对中，她独特的着装就引起了一位女士的注意，两人在愉快的交谈之后，成为不错的朋友，后来**Katherine**才知道，原来，这位女士是一家跨国公司的设计师。**Katherine**后来邀请她参加北京新家俱展会，这位女士及其朋友，成为了展会上的亮点，不但下了巨额订单，还在其朋友圈子里造成了很大的影响。

后来**Katherine**说，在职业化的路上，我希望永远保持自己的美丽，这也代表了公司的形象。在这些中层经理人中，典雅有魅力的经理人，更会受到客户和下属的推崇，除了工作之外，她们的知性美更能够提升公司的影响，甚至增加了企业宣传的亮点。

成熟职商推动合作

Kate是一家外企的高级主管，年薪30万。她所在的公司，在业务上多与一些国有改制企业打交道，对方企业作为合作中的“甲方”，时常摆些姿态，而且员工也还多保留着“大锅饭”意识，所以双方在合作过程中，无论在效率上还是在沟通中都存在很多障碍。公司里的很多同事一直在抱怨对方的工作模式，不断用负面情绪表现合作的艰难。实际上，这样的情绪对于工作的开展是完全无济于事的，于是很多人便不理会对方的态度，坚持按照自己一贯的工作模式和作风做事，然而最后结果也不如人意。

Kate作为公司高级主管，一方面要平息内部人的怨气，一方面要转变对方的态度，做不好的话，两方面的人都会抱怨她，但是，她充分运用性别的优势和管理手腕，“先攘外后安内”，事情最终圆满解决，双方还因为她的积极协调，尽释前嫌。