



完美职业 量身打造

【美】罗丝·乌舍尔夫(Roz Usheroff) 著
朱童 等译

CUSTOMIZE
YOUR CAREER

本年度
最个性化的
职业咨询图书！
送给自己和亲友的
最好礼物！

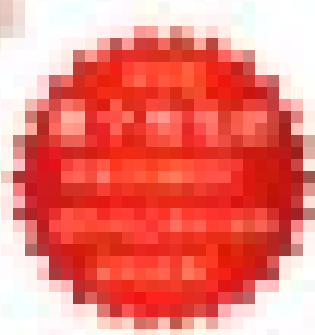


中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn



职业生涯规划
CAREER PLANNING

CUSTOMIZE
YOUR CAREER



中国美术学院
CHINA ACADEMY OF ARTS



完美职业 量身自造

【美】罗丝·乌舍尔夫(Roz Usheroff)著
朱童等译

Roz Usheroff: Customize Your Career: how to develop a winning strategy
to move up, move ahead, or move on.

ISBN: 0-07-142279-X

English-language edition copyright © 2003 by Roz Usheroff.

Chinese (simplified characters only) edition copyright © 2004 by China
WaterPower Press/Beijing Multi-Channel Electronic Information Co., Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED.

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2004-3860

图书在版编目 (CIP) 数据

完美职业 量身自造 / (美) 乌舍尔夫 (Usheroff, R.) 著; 朱
童等译. —北京: 中国水利水电出版社, 2004.7

(职业顾问系列)

ISBN: 7-5084-2218-X

I. 完... II. ①乌...②朱... III. 职业选择—通俗读物

IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 064257 号

书 名	完美职业 量身自造
作 者	[美] 罗丝·乌舍尔夫 (Roz Usheroff) 著
译 者	朱 童 等译
出版 发行	中国水利水电出版社 (北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 63202266 (总机)、68331835 (营销中心) 82562819 (万水)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京市天竺颖华印刷厂
规 格	787mm×1092mm 16 开本 12.5 印张 110 千字
版 次	2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷
定 价	25.00 元

凡购买我社图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社营销中心负责调换
版权所有·侵权必究

前言

尼多·R·库贝恩

Great Harvest Bread 公司总裁

美国演讲家协会创始人

在人生的“市场”上，价格或许是由卖主设定的，但价值却永远是由买主来决定的。有人说价值存在于旁观者眼中；也有人认为，在缺少价值解说者的情况下，一切都会退化为价格。从根本上说，我们应该首先把目光聚焦在价值的形成和诠释上面。当一件东西具有私人性质时，它就会变得重要。而价值永远是私人性质的，对它的衡量，取决于我们每个人接受它时，它所具有的优点、效用和益处。

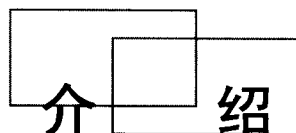
如果你希望在事业和生活中功成名就，就选择做一个有价值的人吧！发展个人的力量，让你配备那些必备的工具，以便在我们这个日新月异的世界里进行竞争和合作。你所经历的一切进步都是变革的结果。不幸的是，对胆怯者来说，变革是令人惊恐的，对安逸者来说，变革是构成威胁的，然而，对自信者来说，变革就是机遇。

本书中所写的一切都是与自信心有关。罗斯·乌舍尔夫是我的朋友和同事，她在本书中收集了关于自信心这一资源的一切窍门和策略，在

你锻炼个人力量、提高价值，以及实现梦想和目标时，它们会派上用场。许多年来，罗丝出色地帮助了成千上万名领导者和他们的团队，使其得到个人和职业上的发展进步。她的学生往往变得更有创造力，更有说服力，表现得更为出色。罗丝完全是一位学习促进者，她真正关心听众和读者。她的目标在于培育读者的头脑，正如她同时也在教化我们的灵魂一样。

生活中充满了选择。我们选择通过学会张开臂膀和尝试新的冒险来拓宽眼界；我们选择把时间投资在那些用榜样和模范教育我们的英雄、楷模和导师身上；我们选择使明天变得比今天更好。而今，罗丝·乌舍尔夫给了我们一个更好的机会：选择超越平庸的成就，超越单调的创新，超越刻板的教育，超越单纯快乐的充实。阅读这本书是为了学习，学习它是为了卓越，参考它是为了总是出类拔萃。

尼多·R·库贝恩是 Great Harvest Bread 公司的总裁（该公司在美国 38 个州拥有 200 家商店）以及美国演讲家协会（the National Speakers Association）的创始人。他是一位国际知名的演说家、作家和顾问。他目前居住在北卡罗莱那州的高点市。你可以通过 nido@nidoqubein.com 与他联系。



不稳定时期的一种策略

你的公司与另一家公司合并了，冗余的岗位将被削减。你能保住自己的工作吗？由于正在努力进行大幅度的开支缩减，你最大的客户缩小了规模。作为一名顾问，你的业务能继续下去吗？

公司员工、行政人员，或者企业家，每个人都在商业世界中寻找着安全保障。问题在于大多数人都到错误的地方去寻求安全，他们相信自己的命运掌握在“其他人”手中。在动荡不定的时代，你面对的诱惑是试图“紧紧攥住”已有的工作，当解雇期使你周围的人数剧减时，尽量避免引人注目。你希望客户肯定自己的价值，但是又希望待在那些有权决定削减什么岗位的人的“雷达探测范围之外”。你不断转换内心的焦点，试图弄清楚俗话说的“风向”。你沉浸在对制造谣言者和泼凉水者的揣测忖度之中。你觉得未来并不是由自己来决定的。

然而，事实上，无论在良好还是恶劣的经济环境中，你才是自己最

好的资产，你自己才是举足轻重的人力资本。无论是在向公司阶梯的下一个层次攀登，还是跳槽去开创自己的事业，你最好的工具就是自己的资源。

通过“量身打造你的职业”，你按照计划来作出选择和决定，使你的事业道路变得个性化。你不是总能让事业、经济或生活中的每件事尽在掌握之中。然而，如果你把越多的精力集中在真正想得到的结果上，你实现它的机会就越大。在这个量身打造的过程中，你从目前的状态退后一步，判断自己的处境，并决定是否需要进行转变。这种周期性的重新调整使你能够在目前处境和期待目的地之间画出一条行动路线。年复一年，你的目标发生了转移，而你的优先次序也发生了改变。这没关系。通过量身打造职业，你会永远掌握自己的旅途，无论是沿着原来的道路前进还是计划一条崭新的行程。

和以往相比，今天一个人的真正力量更应该来源于其内在品质。为了在动荡不定的商业时期得到幸存和繁荣，你必须依靠自己的承受力——正直、可靠、力量和专业能力——来采取行动。

或许对很多职业人员来说，把目光投向内心而不是把注意力集中在外部是一个戏剧性的转变，他们相信沟通网络和“巨头工作午餐会”会自动保障他们的职业前途。然而，那些通过在“正确的地方”留下“正确的名字”就能吸引老板的注意力，或是给客户留下印象的日子已经一去不复返了。外部装饰和地位意识不能帮助你穿过下一次约会的大门。对成功而言，没有终南捷径。

在今天的商业环境下，没有人能够成为企业中的变色龙，因为你认为发生了的事情却试图变成另一种东西。你必须能够改变自己以保持稳定。但你不能掩盖或隐藏自己的真实面貌。如果你这样做的话，就会面临自毁前程的危险。

当你量身打造职业时，你会找到机会证明你的领导能力和提高自己的专业知识水平。这会使你在潜在的客户和雇主面前变得更加受欢迎。你有意地对自己和自己的名誉进行投资，这不仅是为了现在，也是为了将来。

在更深层次上，通过量身打造职业，你就为自己和未来担负起了责任。你再也不把自己看作一个经济事件或工作事件的“受害者”了。此外，你不仅会认识到你给商业世界带来的价值，还会认识到你所做工作的意义和目标。为了得到相互的支持和利益，你努力提高与他人的关系。抱着这种观点，你获得了一种内在的决心和一种增强了的价值感，它们会帮助你在职业生涯遭遇挑战时维持下去。

量身打造职业是至关重要的。在今天这个动荡不定的经济时期，只有不超过 10% 的企业工作岗位是安全的。但是，即使你失去了工作或最大的客户，你也没必要从“最初的起点”开始。你对自己的天赋才华、专业知识和领导能力的认识，使你能够继续推销自己——并增强你的自尊。这样，就像俗话说的那样，失去的工作岗位或顾问合同就变成了——一扇在窗子打开之前关闭的大门。

量身打造的过程建立在真实性基础上。这就意味着你必须诚实地对待自己的价值观、信仰和目标。这是我在过去 20 年中传授给公司执行官、中层管理者和员工们的策略的核心所在。如果违背了自己的真心，你可能会获得短期回报，但是它们并不会真正令人满意。更重要的是，虚假的行为或装模作样的做法会让你的处境岌岌可危。其他人会觉得你并不坦诚，甚至更糟的是，不值得信任。名誉一旦丧失，就很难重新获得了。

为了有效地量身打造职业，你必须习惯于进行自我夸耀。这对许多人来讲常常是个困难的概念，他们不希望被看作为了领先他人而“故意

卖弄”，或是试图让自己看上去感觉不错。然而，自我夸耀并不意味着自我吹嘘。真正的自我夸耀是做你最擅长的事情，并在你身边最近的工作圈子里（顾客、同事和上司）和一个更广泛的职业圈子里推销那些本领。自我夸耀并不意味着站在街头演讲台上声称你是多么伟大。相反，它是一种看待你自己并采取相应行动的方式。它的最终目的是获得成功的机会，过一种充实的生活，以及为别人带来变化。

所有这些都开始于你对自己是什么样的人和有哪些与众不同作出客观评价。对那些有 20 年或更多经验的职业人员和刚毕业的大学生们，这是一样重要的。对自我的推销并不会在你得到了一份工作或一个客户的时候就停止。它是一个持续不断的过程，鼓励你抛弃那些传统的工作安全理念。相信“如果我做到了别人期待的事情，我明天就会有工作”的想法不再正确了。即便是资深的员工、管理人员和执行官，也必须掩饰他们的“资格态度”，它的意思是“如果我长时间工作并完成任务，我就有资格得到晋升”。你也不能认为今天拥有的客户在明天会自然而然地伴你左右。无论是公司员工还是外部顾问，你都必须对你为公司或客户带来的有附加价值的服务进行检验。你必须像一个企业家一样担负职责，不断地推销自己和你的专业能力。没有人能享受这种奢侈，把他（或她）的职位看成是理所当然的。

在这本书里，我们将探讨若干种用来量身打造职业的策略。这一过程开始于一份个人使命宣言，然后通过一个对你的资本进行组织和充分运用的策略来付诸实践。你会学到如何发现自己创意的“知识资本”，如何树立一个职业形象，如何熟练地使用非语言沟通手段，如何提高交流沟通的本领，如何更善于处理与性别相关的问题，如何掌握商务礼仪知识，以及如何通过你的领导能力来激励他人。

这一技巧适用于所有的职业人士，因为它涵盖了五类不同的听众：

- 希望在公司同事和高层管理者，以及公司外顾客和同行心目中出类拔萃的企业行政人员；
- 一直在推销自己的思想和服务，却由于满负荷的工作压力或者单一行业中对专业能力的束缚，无法使自己满足的企业家们；
- 在若干年之后——通常在一个雇主手下——突然开始寻找新工作的“处于转型期”的员工们；
- 致力于鼓励团队成员在公司内和顾客面前推销自己的高级行政人员和公司领导者；
- 必须用教育背景、热切心情和职业道德来使自己与众不同的刚毕业的大学生们。

你很可能发现自己属于职业人群的这几个部分之一——无论你的个人情况如何。或许你希望在人到中年时进行事业上的转变，或者你希望保住现在的职位。你可能是一个老练的职业人员，经常努力提升自己；或者，你可能是一个出生在婴儿潮时期的人，而你提前退休的计划在最近的股票市场滑坡中土崩瓦解。

尽管今天的商业社会充满了挑战，在一个富有竞争性的工作环境中出类拔萃将是你成功之路的开端。你必须有能力掌握自己的生活 and 事业。对自己的真实面貌、力量和天赋的充分了解，以及对你的欣赏态度，能够使你制定计划——来前进、领先或继续前行。

译者序

今日职场，动荡频仍。有的人在波涛中无所适从，有的人在风浪中岿然不动，有的人在旁人的目光中忐忑不安，有的人在自身的宁定中稳操胜券。无论是初出茅庐的大学毕业生，还是久经考验的职场老手；无论是但求谋生的普通职员，还是雄心勃勃的业界领袖，每个人都面对着至关重要的选择：是揣测风向、跟随潮流、亦步亦趋，还是修炼自我、掌握命运、打造事业？罗丝·乌舍尔夫女士的这本书为我们提供了答案。

罗丝·乌舍尔夫女士是美国一位资深的沟通和形象咨询顾问，她在几十年的职业生涯中接待了无数面对挑战、挫折和变动的顾客，为他们分析局面、出谋划策、指点迷津，并根据自己多年来的心血和经验写成本书，使远在世界各地的人们能跨越空间的阻隔，从中受益。

本书包含了十个章节的内容，循序渐进地阐述了“量身打造你的职业”这一过程中面临的种种问题，并一一提供了相应的对策。首先，在第一章里，作者强调了你的真正实力并非取决于旁人的外在看法，而是

来源于你的内在，来源于你的内心信仰和核心价值，并且鼓励你根据自身的特点和目标制定个人的使命宣言。在第二章里，作者对如何制定你的个人策略给出了一系列建议，包括内省评估、市场调查、寻求反馈、巩固名声等等，其中尤为重要的一个步骤是进行自我的内省评估，作者提供了若干相对的类型供你参考，从而帮助你进行更为精确的自我定位，并且从个人实际出发制定策略。

接下来的三个章节分别对你自身的一些重要方面进行了探讨。第三章集中阐述了你的知识资本，深入挖掘了你所具备的能力和优势，帮助你把视线和力量汇聚到自己独树一帜、出类拔萃的特殊能力上面，鼓励你围绕自身知识资本的核心来率性发展。第四章讨论的则是职业形象的重要性，无论你的衣着打扮还是气质风范，其主要功能都是传递你的信心和智慧，替你塑造良好的形象。在第五章中强调的则是各种无声语言的作用，指出了在无声语言的表达、接收和阐释方面需要注意的种种问题，并帮助你对自己表达出来的肢体语言进行深刻的反思和精心的调整。

后面的四章关注的是你在人际网络当中扮演的角色。第六章谈到了如何建立你的职业圈子，它不但提供了诸多处理人际关系的技巧和窍门，还自出机杼地把个人在群体当中的表现划分为主人和客人两种类型，通过鲜明的对照凸显了在人际交往中占据主导地位和采取主动态度的优势所在。第七章讨论的是我们每个人都心存忐忑的演讲问题，从听众、环境、演说内容、演说方式、演说时间和演说心理等各个方面对你进行详尽细致的指导，使你能够在讲台上从容不迫、挥洒自如。第八章涉及的性别话题，讲述了工作中的男人和女人在心理、行为、言谈、态度上的种种不同，通过对比分析扫除了许多两性之间的沟通误区，为两性之间互相理解和互相学习提供了良好的条件。第九章用

专门的一个章节着重介绍了有关业务礼仪的实用知识，详尽阐述了日常工作和宴会场合中有可能出现的一系列理解问题，并提供了许多宝贵的经验和窍门。

在最后一个章节里，作者以“新型 IQ——你的鼓舞智商”为标题，讲述了如何提高使自己 and 他人获得快乐的激励才能，本章提出了三条基本原则：采取一种服务的态度；在你日常所做的事情中找出意义；在困境面前表现出收放自如的精神恢复力。通过对这些原则进行阐述，你的一切努力和热情将对他人产生积极的影响，并因此升华到更高的境界。

总之，本书对于一切面对动荡的职场人士来说，都是一套实用的锦囊妙方，由于作者有着丰富的实践经验，其参考价值不可低估。

本书由朱童主译，其他参与翻译工作的人员有：池欣阳、董晓楠、金月、李春城、刘珂、刘艳华、隋欣、苏欣、王冠、王泽亮、吴迪、于果、张磊、张力群等，在此表示衷心的感谢！

译者 朱童

2004 年 7 月

目 录

第 1 章 个人使命宣言1

你拥有哪种独一无二的天赋和才能？你希望如何使用它们来实现怎样的目标？在事业的每一级台阶上，我们都应该对自己有清楚的认识，并把行动建立在这一基础之上。

第 2 章 制定成功策略17

了解了自己现在所处的位置，确立了正确的前进方向，就是你向着目标制定成功路线图的时候了。当你的目光超出了一个狭隘的、自我施加的限制范围，能够对你所有的一切和你能够实现的一切高瞻远瞩时，你面前的机会和可能性就随之拓宽了。

第 3 章 知识资本31

用片刻时间思索一下你过去的职业生涯。是什么使你事业成功？每个人都拥有知识资本——天生的才能、学到的技术、专业的学识等等。正如你的知识资本使你取得了过去的成功一样，它也将保证你在未来功成名就。通过评估你的目前职位、发展你的知识资本，美好的前程将向你展开。

第 4 章 传递信心和智慧 47

你的职业形象有如一本书的封面，吸引着人们的注意；你的外表有如一张名片，邀请他人来认识和了解你。自信、谨慎和整洁的外表，能够对你所拥有以及你希望向他人展现的见解、专业技能和商业智慧进行补充。

第 5 章 掌握无声语言65

人们往往过于专注于内容，而忽略了影响他们传达的信息的其他因素。结果是，也许你有最好的主意、最聪明的想法和最新颖的建议，然而它们却与你的非语言表达方式自相矛盾，或者被它掩盖。

第6章 建立你的职业圈子 83

建立和保持你的职业网络能够帮助你接触那些你一无所知的机会。它还会帮助你在潜在的事业灾难中受到最小冲击。

第7章 演讲——与你的听众沟通 107

大多数人因公开讲话而感到恐惧和不安。然而，那些沟通交流方面的大师级人物学会了超越他们对于展现良好形象的肤浅恐惧。他们知道自己要与人分享的信息是重要的。

第8章 性别讨论：工作中的男性和女性 131

男性和女性在沟通方式上的差别意味着我们可以从彼此那里学到很多东西。理解了这一点，你就可以极大地提高自己与他人成功沟通的能力，也能够商业世界中应对自如、游刃有余了。

第9章 丰富你的业务礼仪实用知识 147

你可能会在一次慈善性质的高尔夫球比赛或是一个同行聚集的鸡尾酒招待会上遇到你的下一个重要联系人。提高你的业务礼仪实用知识，会使你在走进一间全是陌生人的屋子或是突然发现自己站在董事会主席旁时充满信心。

第10章 新型IQ——你的鼓舞智商 165

如果你仅仅用得到的薪水来衡量工作的话，你就永远不会“知足”。然而，如果你用你每天引起的变化来衡量工作的话，那么没有任何一笔钱能够买到你内心的富足感。鼓舞智商能让你从情感的泥潭中爬出来，拭去身上的泥污，继续前行。

后记 181

第 1 章

个人使命宣言

想像在一间挤得水泄不通的电梯里，你被淹没在人群中。正当电梯门合拢时，又有两个人挤了进来。你认出他们是跟你在业务上打过交道的人（你可以把他们想像成同事、客户、下属或者上司）。你能够看到他们，而他们对你却毫无觉察——电梯里实在是太拥挤了。你在无意之中听到他们正在谈论你。那么现在，扪心自问：在你的想像中，关于你，他们会说些什么？

你想像中的谈论所反映出来的，正是在你心目中别人对你所持的看法。你也许认为下属们会把你看成一个处事公允、广纳建议的人，或者他们会觉得你无法接近。你希望上司能够对你的贡献表示认可，但你无从证实这一点。你乐于认为客户们把你提供的服务看作是独一无二的，但你从来没有跟他们探讨过这个问题。你希望同事们把你看成团队中颇有价值的一员，但除了开例行会议之外，你跟他们疏于沟通。

你的看法——不论它们是什么——或许是百分之百正确无误的，或许是十分荒谬、离题万里的。它们所反映的，可能是你的希望，也可能是你心底最深处的恐惧。无论是哪一种情形，你对于其他人如何