

即学即用

掌握「轻职场」概念，你才能玩转职场

吴静思

著



职场小白到职场精英的

31个通关密码

职场硬、软实力的深层剖析和修炼

长期、瓶颈期和疲惫期的应对技巧和生存方法

职场新人 通关密码

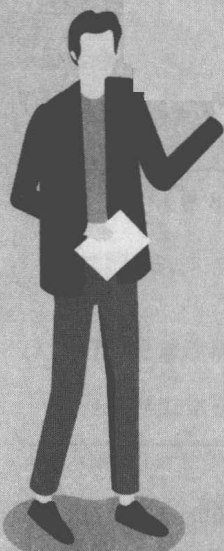


中国铁道出版社有限公司
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE CO., LTD.

即学即用

吴静思 著

职场新人 通关 密码



中国铁道出版社有限公司
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE CO., LTD.

图书在版编目 (CIP) 数据

即学即用：职场新人通关密码 / 吴静思著. —北京：

中国铁道出版社，2019. 4

ISBN 978-7-113-24883-3

I. ①即… II. ①吴… III. ①职业选择—通俗读物

IV. ①C913. 2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 196058 号

书 名：即学即用：职场新人通关密码
作 者：吴静思 著

策 划：巨 凤
责任编辑：苏 茜
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056

编辑助理：邹一丹

封面设计：MXK DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社有限公司 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)

印 刷：三河市宏盛印务有限公司

版 次：2019 年 4 月第 1 版 2019 年 4 月第 1 次印刷

开 本：700mm×1 000mm 1/16 印张：13.25 字数：200 千

书 号：ISBN 978-7-113-24883-3

定 价：49.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：(010) 51873174

打击盗版举报电话：(010) 51873659

新书简介与大纲

什么是“轻职场”？

1. 从读者群来说，“轻职场”是指三类人群：从高校即将毕业开始找工作的人、初入职场者、工作三年左右的职场人士。

2. 从风格上来说，“轻职场”是指读起来不严肃、不一本正经、不“装”的一本职场书籍。

3. 从内容上来说，“轻职场”涉及开始找工作、刚工作，以及开始工作一段时间后会遇到的所有问题，比如该选择一份什么样的工作、如何写简历和应对面试、求职时该有的心态、如何度过刚入职的适应期、如何正确对待第一份工作、沟通、学会求助与适当的拒绝、团队合作、工作效率与效果、思考力与执行力、工作中的创新、办公室斗争、薪资、如何看待老板、办公室恋情、职场情商、疲惫期、瓶颈期、领导力、跳槽的适当时机、重返深造等问题。

本书目标：

1. 帮助涉职未深的职场小白对可能遇到的基本职场问题给予解答。
2. 对工作五年内的职场人士下一步的职场计划和选择作出指导或建议。



有一天，我接到读者J的来信，是一位客户的母亲朱女士推荐来的。朱女士觉得她的孩子在我的帮助下做完个人成长规划咨询后受益颇多，所以推荐了好友的儿子J来向我咨询。J两年前从美国常春藤高校硕士毕业进入职场，两年期间算上实习一共换了四份工作，依旧不知道自己想做的工作是什么。

除此之外，J还对我讲述了目前自己工作第三年遇到的一些问题：汇报工作时无法让上司满意、团队合作和大家相处不好，以及总也实现不了的KPI（关键绩效指标）……总共8条，问我怎么办？我这才意识到，无论曾就读于多么著名的高校、在校期间多优秀、工作年限多长、阅读过市面上多少本形形色色的职场书，职场问题对每一位职场人而言始终如影随形。

作为一名个人成长和职业咨询师，在过去5年的工作中，我辅导过近600名高校学生和职场人士、为近千名客户提供过咨询服务、在上海各大高校、机构受邀举办过上百场的个人发展讲座和公开课，努力帮助大家解决个人发展中遭遇的形形色色的问题——从个人职业规划、自我认知到进入社会后软实力的技巧训练……为什么我不把这些鲜活的案例、思考问题的方式、解决问题的办法总结出来，为更多准职场人和职场人尽些绵薄之力呢？

机缘巧合，2015年来到美国后，我又收到了LinkedIn（领英中国）的邀请，希望我能成为他们的专栏作者，通过文章给更多职场人士提供一些帮助和建议。于是我开始在



LinkedIn 网站和微信公众号上定期发表职场和个人成长类的文章。几个月后，中国铁道出版社的编辑 Sophie 找到了我，希望我能够把更多自身辅导经历总结成书，让众多迷茫、困惑的求职者、工作者看到，于是便有了现在的这本书。

我见过国内顶尖高校的学霸在求职道路上无法获得心仪录取的痛苦，也见过普通学生对求职这件事陌生到极点又求助无门，还见过海外名校归来的学子们不知如何适应和迈出国内求职的第一步，更见过工作两三年、已入门的职场人士对未来职业生涯的迷茫和踌躇。

这些我过去真实接触、帮助、辅导过的学员在这本书中化作一个个鲜活的案例，从不同角度启发着我对职场、事业、工作、个人成长这些问题进行深入思考。让我能够同时从职场人和辅导者的双重角度阐述自己的见解。

为了写这本书，我重读了很多职场类书籍——从经典到畅销、从职业培训发展报告到我曾接触过的上百个案例，又访问了在国内和来美国之后的一些职场人士，最终书写成文。职场类的书籍多如牛毛、数不胜数，与其他同类书籍相比，这本书有何特色呢？

特色一：目标群非常清晰。

这本书的读者非常有针对性。很多职场书籍读者涵盖面很广，几乎针对所有职场人。但我们都知道，工作年限长短不同，遇到的问题、看法和需求也会不同，这些无法一概而论在一本书里全部解决。而这本书提倡的概念是“轻”职场，它包含两层意思：

1. 工龄“轻”。这本书不是写给“老油条”、“老司机”的，它更适合三类人群：毕业之际找工作的求职者、刚入职的职场小白、工作五年以下的职场人士。

2. 解决之道“轻”。与很多类似教科书、辅导书的职场书籍不同，它不是一本严肃甚至枯燥的读物。希望大家读这本书里的观点和方法时，感受是轻松的、操作是容易的。

特色二：大量实际案例现身说法，找到共鸣。

在阅读众多外国经典职场书籍中时最大的一个疑问就是，书里讲的很多东西与自己工作时的现实情况不符，可谓没有“中国特色”。

比如，一些书籍里提到高校学生毕业时会有很多职业服务（Career Service）机构去帮助大家做辅导，以及当你进入职场后也能通过付费咨询去解决自己的问题。但国内无论是高校还是社会都还没有达到这一点，导致大家平时不重视职业规划，毕业时临时抱佛脚，求职之路便走得一团乱麻；而对于已经成为职场人士的很多人来说，当他们在工作中遭遇难题时，更是求助无门，只能听“过来人”的一些经验之谈。再比如，国外的职场文化更倾

向于评估一个人未来的潜力来决定是否录用你或升职，但国内很多企业几乎只看你当下的业绩表现。

这些差异使得我们即便阅读过很多职场类书籍，依然不知道如何解决自己的难题。但这本书里出现的每个故事、案例都是真实发生在国内的，经历过求职和职场的人相信都会有身临其境的感觉。我希望大家能够更加接地气地去帮大家解答职场疑难杂症。

特色三：内容涵盖广泛。

主要体现在两点上：

1. 因为我曾在 Fortune500 外企和创业公司都就职过，职位从最底层的管理培训生到团队领导，不同的公司类型和职位类别我都体验过，所以你既能从这本书看到外企生存法则，也能读到想要投入当下火热的创业大军需要经历什么。

2. 涉及的问题覆盖面广。许多职场类书籍更偏重于用一套自己的理论教大家如何“打怪”升级一步步往上走，但现实是我们在升级的路上会遇到形形色色的问题，而这些问题很难用同样的方式去解决。

在这本书里，你可以看到一些比较“正经”的问题，比如关于升迁、沟通技巧、精英职业素养等，也会看到一些“不正经”的问题，比如：下班时间到了，明明没活干，可大家就是待着不走，装作一副很忙碌的样子在加班，这个时候你该怎么办？要不要做第一个吃螃蟹的人？

上面这些问题你有可能会遇到甚至正在经历，希望这本书能为你提供解决思路。

总之希望这本书能够帮“对的人”实现“对的目标”，即：

目标一：帮助职场小白们顺利度过初入职场时遭遇到的难题；对工作五年内的职场人士所遇到的“深度”职场问题提出我的建议。

目标二：你将学习一套处理职场问题的思维方式和解决方法。当你再次面对职场冲突，比如人际关系、利益纷争时，能以更成熟的心态和专业的技巧去处理这些问题，成为一名优秀职场人。此外，当个人利益与国家、社会利益发生冲突时，应以国家、社会利益为中心，不能只想着个人利益，而不顾国家、社会利益。

最后，我特别想要感谢以下亲人和朋友对我在成书过程中的帮助，只有经历过才知道要写成一本书有多难，没有你们，就不会有现在这本书。

首先感谢我的父母，飞过大半个地球、克服异乡孤独和语言障碍来到美国陪伴我，身

体力行支持我完成此书；

感谢编辑 Sophie，能够在芸芸写作者中发现我，让我有机会把过去的经历和思考展现给更多人；

感谢 LinkedIn（领英中国）的 Mei，让我结识了 LinkedIn 这样如此好的一个平台，让很多读者、编辑知道了我，这才有了我之后的每一步；

感谢我的好友欣旖，在构思此书时给了我各种真诚建议；

尤其感谢管管，写作途中很多次的卡壳如果没有你的鼓励和对我没来由的自信我可能很难坚持下来。

工作是一辈子的大事，它不仅涉及我们的生计，更与我们的自我价值、社会角色、身份认同和社会贡献有关。希望这本书里的每一个字都不辜负我亲爱的读者们的信任和期待，愿读过此书后大家的职场生涯不再迷茫。

吴静思

2018 年 3 月 13 日



1

人生第一份工作，应如何对待

- 初来乍到，一定要放低姿态，勇敢面对 /2
- 收获一份好工作，只需要 14 天 /8
- 给你一份好工作，你敢接么 /17
- 遇到一份不喜欢的工作，同样值得你全力以赴 /20
- 如何制作简历，看这一篇就够了 /26
- 做到这 3 点，面试官立刻被你征服 /35
- 选择工作最重要的标准是什么 /44

2

职场精英养成记

- “努力”在职场中重要吗 /52
- 讨厌的工作，我们如何靠它们“逆袭” /61
- 拖延症该怎么治 /68
- 对职场精英来说，思考力和行动力，哪个更重要 /75

3

职场中的表达方法

- 职场好印象：从好好说话开始 /86
- 学会说“不”是技巧，更是能力 /93
- 如何反馈才不被反感 /101
- 职场中，哪些说话方式一开口就讨喜 /107
- 工作中，有时你需要成为一名沉默者 /113

4 工作中的那些尴尬时刻

为什么升职加薪的不是你 /124

拿完年终奖就辞职，很划算吗 /135

与其讨好老板，不如亮出你的价值 /138

“不想上班”这种病，生个孩子就治好了 /141

我们为什么越来越能够接受加班这件事 /144

真“工作狂”都会享受工作的乐趣 /149

5 那些职场资深人士教我的事

结交 100 个牛人，不如学会他们身上这 4 个特质 /154

工作与生活的平衡，都是内心的权衡 /160

哈佛 MBA 毕业的领导教会我的领导力 /164

想要有大好前途，先得学会管理你的老板 /170

6 进入工作疲惫期，如何走出瓶颈

大多数人工作的努力程度，还没到谈合不合适的地步 /178

不要在工作中追求激情，它很脆弱，可能会让你一事无成 /183

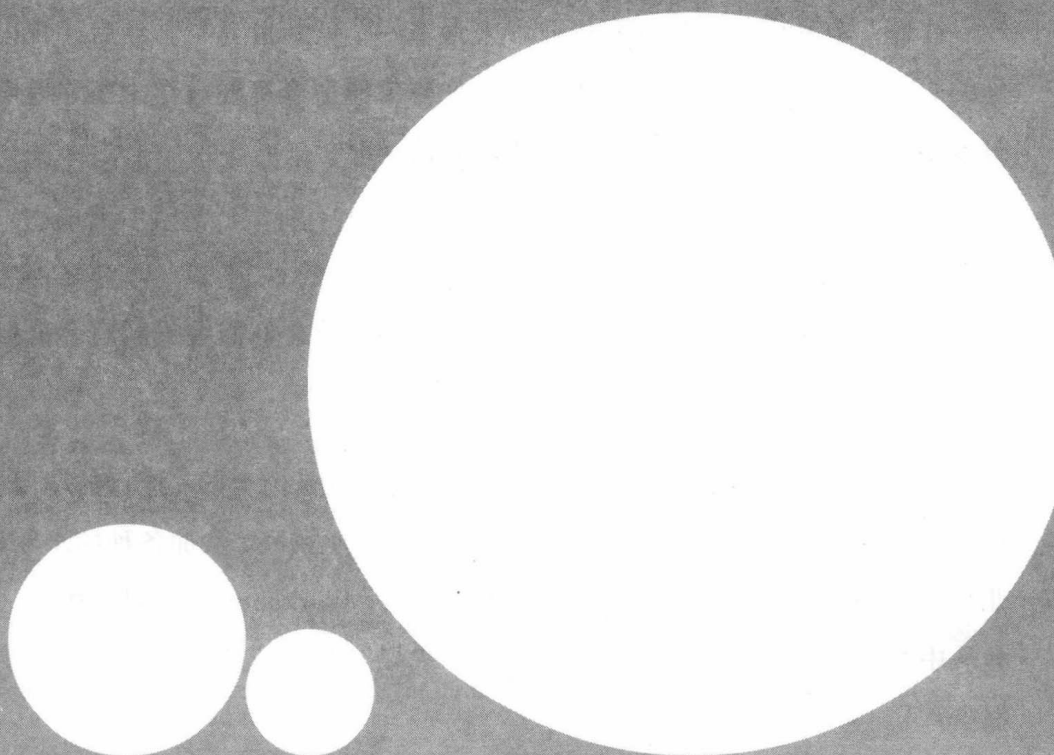
给你 200 万，你是付首付，还是出国读书 /188

现在的你，生活中是不是只剩下工作 /194

关于未来，比选错更糟糕的是不选 /199

第1章

人生第一份工作，应如何对待





初来乍到，一定要放低姿态，勇敢面对

开篇语

小呆即将从大学毕业，和很多求职的新手一样，现在他最大的两个问题是：迷茫和担心。关于求职，他看过和听过一些技巧介绍，但真轮到自己面对时，小呆还是无从下手。更重要的是，他内心有着一丝恐惧：我能找到理想的工作么？职场真的如传说中的那样恐怖么？从学校到职场这条路，到底多久才能走完？当我们踏上这条路时，第一件事需要做什么呢？

首先，恭喜你从大学顺利毕业，来到了一个“新世界”。然后，我得摸摸你的头，因为你憧憬的“新世界”并非你想象的那么有趣。作为在这里摸爬滚打多年的“老油条”，对你的到来深表同情。

这个“新世界”就是职场。

当然，现在的你还在“新世界”的边缘晃悠着，你需要找到这个世界的入口，进来后才能彻底成为这里的一员。

关于求职，相信你已经听过和看过太多，无论是经典的、流行的职场书籍，还是听师兄师姐们讲过的心得，又或者是咨询求职顾问，参加各种的求职课程。北京和上海这样的大城市就有不少这类 Career Workshop（求职工坊），你都会从中受益颇多。但真到要真枪实弹上“战场”时，迎接你的只有三个字“方恨少”！

求职是一件你永远会铭记在心的事，因为“工作”和婚姻类似，是一件几乎与我们朝夕相对、终身相伴的事。你会欢呼、沮丧、思考、纠结，每一种滋味你都有机会亲自品尝，然后才能笑看职场。

就拿我刚到美国时说英语这件事来说吧。首先要先纠正一个误区，不要以为到了美国英语就会变好，除非你真的刻意练习，否则在华人遍布地球每个角落的情况下，你提升的只能是方言。

我的英语不好，不好到第一句和别人说 Hello，第二句就想说 Bye Bye。刚来这里的时候，为了练口语没少干在马路上拉着陌生人聊天的事儿。比如有一次，从纽约州来了两位大叔，开了四小时的车到学校看球赛，我能拉着他们在图书馆门口胡扯十几分钟。这绝不是我英语有多厉害，而是对方有个对错误兼容度极高的大脑外加对肢体语言的充分理解。

再比如，我对某个专业感兴趣，就直接跑去找系主任请教申请流程和建议，自己“张牙舞爪”说了半天，然后系主任给我的第一条建议就是“You need try your best to improve your English（你需要好好提高你的英文）”。

最夸张的一次是我和保险公司交涉。我打电话问眼睛检查的事宜，自己听力确实不好加上对方语速又确实快，连说两遍我都没听懂。等我请对方第三次“Pardon（抱歉）”和“Speak slowly（请讲慢一些）”时，手机那头传来了一句我听得不能再明白的“Oh my god”，并且毫不掩饰自己不耐烦的情绪。我也不知道哪里来的歪脑筋，用中文把自己想问的问题说了一遍，电话那头懵了，回了句“What？”我又用中文重复了一遍问题，电话那头依然是“What？”然后我甩了句“English is my second language, if you can't understand Chinese, please be more patient for my English, thank you.（英语是我的第二语言，如果你听不懂中文，就请对我的英文多给点耐心，谢谢。）”最后，对方只好用一个个单词往外蹦的速度把我需要解答的问题回复了一遍。最终我解决了问题，得到了自己想要的答案。



我知道，因为自己的语言水平给别人造成麻烦，还要无耻要求别人，这不够厚道，但在你需要快速解决问题或达到目的的时候，矜持不能给你带来任何帮助。你要做的就是想方设法去解决问题，而豁得出去明显是最方便也是最有效的一种。放下矜持，豁得出去未必一定会给你带来好处，但至少你可以变得更勇敢。这个世界，勇者才能闯天涯。

有些朋友会说对你来说豁得出去这种事当然易如反掌，可对我来说就是办不到啊。好，我们就先来分析一下你为什么不能放下矜持豁出去。豁不出去通常有四点原因：

1. 想太多 & 自我设限

“这么做真的可行吗？”“这件事真的靠谱吗？”“我做了之后朋友会怎么看？”“还有其他的法子吗？”“我没经验啊？”“我怎么可能办得到？”……

不知道多少人就是在这样一系列的否定和质疑中停滞不前的。

多想一步、多思量一些是好习惯，但过度思考只会阻碍前进。除非你思考后能有万全之策，否则把 50% 甚至 70% 的空间留给行动远好于无止境的想。

2. 害怕承担不良后果或遭受责备

“我做砸了多没面子啊？”“别人会怎么看我？”“会被骂或者开除吧，那还是不要冒险了”……

每个人都想规避风险，待在舒适圈里可能是最安全的，但这也意味着你的进步只有那么多、空间只有那么大。作为成年人，成熟的标志之一就是勇于承担自己的错误。既然你能为小时候犯的错误道歉，为什么长大后反而惧怕低头呢？而且，有些后果真的是自己无法承担的吗？我相信，对于大部分普通人来说，说白了不过是太在意自己的颜面。

就拿女追男这事来举例吧。很多女生遇到心仪的男生不好意思行动，总觉得身为女孩儿应该矜持、骄傲。可是，你表白最坏的结果也不过就是被人拒绝。如果一个男生连你这个人都不在乎，又怎么会把你追求他、表白他这种被你看来很不淑女的行为深深印在脑海里呢？

没什么大不了的，你的心未必像你想的那么脆弱。

3. 缺少外部支持

NBA 明星斯蒂芬·库里曾全票当选常规赛 MVP（Most Valuable Player，最有价值球员），成为 NBA 历史上的第一人。可是，这位以三分球命中率极高而叱咤篮球界的“三分库”，却曾在一场比赛的前三节里九投三分球全失。逆袭发生在第四节比赛和加时赛中，库里的三分球七投五中，从而帮助勇士队再次获胜。排除库里自身心理素质和水平的因素，如果在他错失九次机会后，队友的伙伴选择不信任他而不再给他传球，那也就没有之后的七投五中和球队获胜了。

人类既伟大也渺小，伟大在于我们可以做成不少让自己想象不到的事；而渺小在于，我们的成功很难只留下自己的足迹。

4. 缺少阅历和积累

一个天天宅在宿舍打游戏的大二学生和一个已经做了三份实习的大二学生相比，我相信后者求职成功的概率一定比前者大。没有谁天生勇敢豁得出去，无非是做得多、见得多，在面对新事物的时候内心能够多一份淡定和输得起。

那我们如何才能豁得出去呢？针对上述四点原因，我概括出以下三种方法，希望能对求职中的你有一点儿帮助。

方法一，“思前想后”VS“最差结果”。

无论你多么纠结、多么害羞，只要能把“如果做砸了最坏的结果是什么”



这个问题考虑到就足够了。

简历投了如石沉大海，那就对心仪的公司“霸王面”，最差结果会怎么样呢？被 HR 当面拒绝？被保安轰出来？或者压根儿连公司大门都进不去？最差也就是这些了吧，会真正损失什么呢？无非也就是几分钟的脸红、心跳加速外加小沮丧，而且毛遂自荐不一直都算得上是美德嘛。

面试完一直等不到公司回复，给 HR 打一通电话或发一封邮件，你最大的损失也就是几毛钱话费、几分钟时间吧，并不会威胁到你的人身安全，更不会践踏到你的自尊心。知道结果比不知下文、如坐针毡要踏实吧。

衡量清楚“最差结果”，会有一种“不过如此”的顿悟感。既然自己输得起干吗不试一次呢？

方法二，终极法：“我做了，又会怎样？”

这一点看上去与第一点异曲同工，但过程更简单、行动也更决绝。你不需要去计算、衡量什么，只要一句简单的“是”或“否”就行了，所以更高效。

这是我最喜欢用的方法。每一次面临选择、难题或者让自己害怕的事情时，我都会用这个“终极法”。“我做了会死吗？”“不会！那就去做吧”能否猜到过程还是结果都不是最重要的，关键是，你得先开始。开始行动意味着让自己后悔的机会减少一半。

方法三，结伴而行。

如果你下了很大决心、做了很多计划、发了很多毒誓要减肥还是不奏效，那就试试找几个已经积极投入减肥大业的伙伴，让他们的精神和热情点燃你、带动你。

群体心理学研究已经证明，当个体的身份被隐藏，就会出现去个性化，并且当所在的群体越大时，去个性化程度就越大。所以，结伴而行会让你的目标更容易实现。

我的朋友 Frank 因为太内向而不知道如何迈出求职的第一步，所以参加了一个 Career Workshop（求职工坊），其中有一个项目是需要三四个人联合售书或募捐。这种事情在弗兰克的想象中难度堪比登天，要知道，他是那种在宿舍一整天都可以不和室友说一句话的人。

可在这个项目中，弗兰克所在的小组售书最终夺得了全工坊第一名，而弗兰克个人销售成绩更是位列全班第三。我惊讶地张着大嘴问弗兰克是怎么做到的，他说，和自己搭伙的那两个人在大学期间做过不少零售实习工作，特别能吆喝，自己被他们“传染”的，觉得“吆喝”是一件特别艺术的事情，那种与客户之间眼神的交流、言语之间你来我挡的互动，让他找到了玩竞技游戏的感觉（弗兰克是竞技游戏的狂热分子）。用他自己的话说就是“一下子上道儿了”。

当你发现对自己喊话、做内心建设丝毫无用，不要和自己较真儿，找一群更擅长做你不擅长事情的人带带你。

学会放下面子、学会不再轻易脸红、学会丢弃自己的玻璃心、学会少一点犹豫多一些勇敢，你会发现，求职的门槛儿原来并没有自己想象的那么高。

总结

