



DALE CARNEGIE®
TRAINING

卡耐基经典成功学

How to Jump Start
Your (Next) Career



职场晋升 的秘诀

(美) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie) / 著

(美) 戴尔·卡耐基联合公司 (Dale Carnegie & Associates, Inc.) / 编 李媛 / 译

官方正版授权 融入最新咨询案例和成熟培训经验



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS



DALE CARNEGIE®
TRAINING

卡耐基经典成功学

职场晋升 的秘诀



(美) 戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie) / 著

(美) 戴尔·卡耐基联合公司 (Dale Carnegie & Associates, Inc.) / 编

李媛 / 译



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

职场晋升的秘诀 / (美) 卡耐基著; 美国卡耐基联合公司编; 李媛译. —北京: 中国电力出版社, 2015.1

(卡耐基经典成功学)

书名原文: How to jump start your (next) career

ISBN 978-7-5123-6678-7

I . ①职… II . ①卡… ②美… ③李… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 250441 号

© Dale Carnegie & Associates, JMW Group, Inc. Larchmont, New York, USA. Rights licensed exclusively by JMW Group, Inc., through Chengdu Rightol Media & Advertisement Co., Chengdu (copyright@rightol.com).

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街 19 号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑: 高竞男

责任校对: 王小鹏 责任印制: 赵磊

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2015 年 1 月第 1 版·2015 年 1 月北京第 1 次印刷

880mm × 1230mm 32 开本·10.125 印张·199 千字

定价: 32.00 元

敬告读者

本书封底贴有防伪标签, 刮开涂层可查询真伪

本书如有印装质量问题, 我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

“卡耐基经典成功学”

——基于卡耐基的人生哲学、处世智慧、职场技巧

本书主要为你解决：

- ◎提高职场竞争力的途径有哪些？
- ◎晋升需要哪些必要条件和准备工作？
- ◎晋升会令你得到什么和失去什么？
- ◎职位变动后一系列的场面变化如何应对？
- ……

本书如何为你解决：

- ◎戴尔·卡耐基经典理念的完整再现
- ◎由卡耐基亲创公司 Dale Carnegie & Associates, Inc. 最新授权
- ◎融入官方最新咨询案例和成熟培训经验，更符合现代人需求
- ◎五大主题：职场晋升准备、升职通用技能、公司内部晋升、公司外部晋升、转行与转型

真心希望你通过阅读此书，改善工作方法，提高生活质量，赢得成功人生，收获智慧与幸福。

前言

对于大多数人来说,除了家庭,最重要的便是工作。无论我们是普通工人、公司职员、销售代表、内科医生、小企业主,还是工程师或大学教授,工作都是占据我们时间最多的那部分。

在选择职业之前,一些人仅仅是详细了解了工作职责,而另一些人则经过了系统的学习和培训,当然,也有一些人进入某个领域纯粹是机缘巧合。在谈到自己的职业选择时,人们的感受也大不相同,有些人饱含热爱,有些人充满厌恶,有些人隐忍而不快乐。

很多人把当前的职位视为职场晋升阶梯中的一级台阶——通过一级一级向上走,迈向更高的位置,于是他们勤勤恳恳地学习所需的知识和技能,以期有朝一日得到提升;也有一部分人对自己目前的工作甚为满意,则无需处心积虑谋求升迁。尽管本书面向的是前一种读者,然而后者的那种怡然自乐、专注于本职工作的态度也是为我们所认同的。

其实对于某些工作来讲,晋升也许意味着我们将失去那些我们曾经极度热爱的东西。

玛西曾是纽约一所公立学校的社会学老师,于2010年获得了“全纽约市高中最佳教师”的称号。有人鼓励她去竞选校长助理,可她拒绝了,她说:“我的强项和乐趣就是与学生打交道,对于行政事务没什么兴趣。”在之后的日子里,玛西从未因这一决定而后悔过。相反,她现在还享受着每天与学生相处的快乐时光。

有些人往往很期待能够在岗位上有所提升，然而当他真正走上管理岗位后，却会发现那时的他根本不快乐。因为他真正热爱的其实是在自己的专业领域内工作，而晋升之后，便再也没有这样的机会了。

查尔斯·凯特灵便是这样一种人。他曾发明过电点火系统和其他十几种产品，并因此被提拔为通用公司副总裁。然而，功成名就的他在管理岗位上却丝毫没有成就感，于是他要求回到可以令他专注发挥自身创造能力的岗位上去。

如果我们真心期待自己能在职场有所突破，那就需要搞清楚自己的目标职位属于哪一类型。职场上通常有两条晋升之路：一是管理，就是管人、管流程；二是做普通员工，不必承担监管的责任，但需要处理许多行政事务。

本书将会在前两章讨论如何为职场晋升做足准备。无论是走管理者的路线，还是走普通员工的路线，我们都要培养自己的职业素养，在上级、下属和同事面前塑造出职业形象；此外，还要打造个人品牌，因为这是我们区别于甚至优于其他竞争者的法宝。

以下内容囊括了管理岗位必备的、最为重要的几项通用能力，本书正文部分将有详细阐述。

- ◎人员管理技巧：如何了解并激励员工
- ◎流程管理技巧：如何进行计划制定、授权、时间管理
- ◎公众演讲技巧：如何酝酿并呈现有效的演讲
- ◎写作技巧：如何进行公文、备忘录、报告及电子邮件的写作

除职场晋升的准备工作之外，本书还将讨论职场晋升涉及的几个必要步骤。

◎公司内部晋升的步骤：

分析机遇→展示自我→内部转岗→实现晋升

◎寻找新工作所需的资源：

招聘中介，猎头公司，职业咨询师，人脉网络

◎寻找新工作所需的技能：

如何设计及运用简历

如何在面试中进行自我推销

如何进行中期职场转型

如何判断与取舍

如何开启新的职业

职场晋升无疑会带给我们丰厚的回报，也会带给我们激动人心的经历。晋升不仅能够使我们在经济方面踏上一个新的台阶，我们在公司和人际中的地位也会随之提升。更为重要的是，我们在工作中能够获得更强的成就感。虽然深知在通向这一目标的路途上困难重重，但只要我们是发自内心地期待自己能够在目标领域中脱颖而出，并且愿意为此付出努力，那么我们便会发现所做的一切都是值得的。

目录

前言 1

01 晋升准备——塑造职业形象 001

02 晋升准备——打造个人品牌 029

03 晋升必备技能——人员管理 059

04 晋升必备技能——流程管理 085

05 晋升必备技能——公共演讲 123

06 晋升必备技能——书面沟通 151

07	公司内部晋升	177
08	公司外部晋升——跳槽的渠道	213
09	公司外部晋升——新工作简历及面试	241
10	转型、转行和创业	271
	附录一 戴尔·卡耐基简介	303
	附录二 戴尔·卡耐基联合公司简介	306
	附录三 亚瑟·R. 佩尔简介	308
	附录四 戴尔·卡耐基原则	310

01

晋升准备

——塑造职业形象

无论命运之门多么狭窄，
也无论将承受怎样的惩罚，
我，是我命运的主宰。
我，是我灵魂的统帅。

——威廉·欧内斯特·亨里

莎士比亚曾讲过一句话：“有些人生来伟大，有些人成就伟大，有些人的伟大则是上天强加给他们的。”事实上，我们中大多数人的成功既非天生也非受人眷顾、推脱不得，而是经过认真规划、努力付出、全心投入后才获得的。要想成就一番事业，靠不得别人，只有靠自己。因此，我们必须从职业开启之时就牢牢把握主动权，决不松懈。

通往成功道路的第一步，就是要塑造成功的个人形象，这种形象要彰显出我们决胜职场的坚定决心。个人形象的塑造是我们向外界传递关于自我的信息并为外界所接收的过程。成功的个人形象会通过我们的一言一行来传递，它是帮助我们在群体中脱颖而出的秘诀，能够让人印象深刻。我们往往都想要成为问题的终结者、团队的佼佼者或是有策略的变革推动者，也都想展现出得体、专业且友善的自己。然而，这样的理想形象一定是个人气质的真实外显，无法刻意伪装。

增强自信

在塑造和保持这种个人形象的过程中有一个重要的因素，那就是自信。“自信”这一概念包含以下几个方面。

自我接受

自我接受是一种能力，这种能力让我们既能接受自己是普通人这一现实，同时又能看到自身的优势。事实上，正是这些优势，包括我们的过人之处、优秀素质与性格特征，造就了我们与他人的不同。只有我们关注到自身的优势，自信与自尊才能够得到提高。然而，人们却常常忽略了这一点，总是慨叹自己不如别人。这种消极态度不会带来什么好的结果。因此，我们必须帮助自己，同时也帮助他人去看到自身的闪光点。

你要想象一下自己成功是什么样子，然后，你要牢牢记住这个形象，把它刻在心里。永远记住你成功的画面，不要让它在你的心中褪去，因为你的潜意识中会努力向你刻画的方向发展。千万不要在想象中为自己构筑障碍。

——诺曼·文森特·皮尔

自我尊重

做到自我尊重，关键在于能够看到自己过去的成功，尊重自己取得的成绩。可事实上，我们更容易徘徊在自己失败的地方，别人也常会急不可耐地指出我们的不足之处。然而，只要我们尝试去关注自身成功的方面，那么我们的态度和思维就会随之转变，自信也会油然而生。

一个能够有效树立自尊的方法就是建立成功档案。成功档案可以是一张列表，用来供我们记录成长过程中所取得的各种成就。创建列表之初也许很难，但只要坚持做下去，就可以看到列表在一点一点地增长，我们的自尊与自信也会油然而生。

我们也可以做一个文件夹，把与成功有关的记录和象征物存放进去。它们可以是老师表扬你家庭作业做得优秀的一段评语，或是老板对你的工作贡献给予肯定的一封备忘录，或是客户赞扬你优质服务的一封电邮，也可以是某个组织认可你志愿服务的一封感谢信，凡此种种。

另外，我们还可以创建日志，记录所有自己引以为豪的成绩。每当我们情绪不振或力不从心时，可以读读这些记录，提醒自己：既然过去成功过，那么现在仍然可以再获成功。

自我对话

每个人都会与自己对话，对话的内容无非是反复肯定、否定、肯定、肯定对自己的看法。如果我们能够运用这些方法，那么自我对话的内容就会变得积极、乐观且有据可依，极具说服力。我们为自己提供的证据越有力度，传达给自己的信息就越真实有效，据此建立起的信念也就越坚定。我们可以通过这种积极的自我对话，重新把握住我们应当最终掌控也是唯一能掌控的东西——我们的思想。

敢于冒险

冒险可以增强自信。当我们面对新体验时，不要把它们看作是“非赢即输”的考验，而要把它当做是一次学习的机会，这样才能看到新机遇，从而提升自尊与自信。如果对输赢看得过重，只会限制自身的发展，而且会给自己加深一种错误的认知——认为每次到来的机遇都预示着失败。

第一印象

事实上，第一印象最为深刻持久。人类是极度视觉的动物，我们给他人留下的印象中有一多半基于其对我们外在的观察，因此良好的个人形象至关

重要。

外表得体

人们往往先从封面去判断一本书是否值得阅读，所以我们留给他人的印象也在很大程度上会受到外表的影响。这并不是说我们要像阿多尼斯^①或维纳斯^②那样美得让人震撼，但至少应该保持干净整洁、衣着得体。

无论我们是与能主导自己命运的公司高层初次见面，还是去参加新工作的面试，我们的外表都会起到很大的作用，它既能制约我们的发展，也能为我们带来机会。这种外表，包括服饰、发型、整洁度、仪态等，都会大大地影响我们留给别人的第一印象。

那么，如何做到在与人初次握手之前，就能让自己的外表为第一印象加分呢？

首先要选择稳妥的服装。关于着装有一个非常简单的原则，就是保守着装总不会错。因为奇装异服只会把别人的注意力从穿衣人本身转移到衣服上去，这是我们一定要避免的。另外还要保证衣着入时，避免自己显得格格不入。

其次要避免邋遢。除了衣着，也要注意其他一些能够反映个人整洁度的

-
- ① 阿多尼斯：希腊神话中的美神，传说其俊美精致的外表可令世间万物失色，且容颜不老，曾令爱神一见倾心。——编者注
 - ② 维纳斯：罗马神话中爱与美的女神，有着最完美的身材和样貌，被认为是女性美的最高象征。——编者注

细节，如整齐的头发、锃亮的皮鞋、精致的妆容等，这些是别人在与我们见面之初便能轻易观察到的，无论他（她）是否出于刻意。邋遢的形象是非常可怕的，脏兮兮的指甲、未刮净的腋毛、磨毛的袖口、乱糟糟的头发和胡茬、磨破的皮鞋等都是在向人宣称自己是个粗枝大叶且品味极差的人。

另外衣着要适应场合。

有一名刚毕业的大学生曾在参加医院研究所研究助理工作面试时穿着露脚面的凉拖，面试的上级拒绝了。后来当这位大学生的推荐人问及原因时，上级答道，这位应聘者穿着人字拖参加面试的，恐怕她不能以认真的态度对待工作。

再次要自我评判。带有批判性的自我评价可以帮助我们纠正错误，避免出丑。具体来讲，我们应该在与人会面之前尤其是初次见面之前，站在镜子前仔细审视自己的外表，也可以让请成功人士给我们的外在做些评价。其实很多人都非常愿意帮我们有针对性地分析将要见面的人或要面试公司的类型，并据此为我们的外表提出建议。

最后要观察所在公司成功人士的穿着。因为工种不同、行业不同，我们对着装和发型是否恰当的定义也不相同，要结合实际情况分析。比如在时尚界工作的男女们就必须拥有对最新时尚潮流的敏锐嗅觉，并且能在穿衣搭配上融入这些时尚元素；在娱乐界工作的人们则一般穿着较随意，发型也是经常变换的。举个例子，如果一位平面设计师穿运动衣参加商务会议也许无可厚非，但是同样的状况若发生在一位银行家身上，这样的穿着就不合时宜了。

平易近人

当你走进一间坐满了公司经理、客户或同事的房间时，里面每个人本能的反应都是在判断这位走入屋子的人是否容易接近。如果答案是肯定的，我们就能够与其轻松自在地打开对话、与他交朋友，甚至可以建立长期的联系；但如果答案是否定的，那么双方便不可能产生什么真挚而有意义的对话，我们也就丧失了这次建立人脉关系的机会。

想象一下，如果对方身上发出一个看不见的讯号——让你感觉自己很重要，那么你一定会喜欢与他交流的。所以，我们也要学会时时与人传递出这种讯号，这样不仅能销售成功，我们的人生亦能成功。

——玫琳凯·艾施

通话对第一印象的影响

当我们第一次联系他人的时候，比如潜在的客户，比如未来的老板，再比如应聘我们部门或小组职位的人或是政府机构的职员，通常都是通过电话的方式进行的。这时，我们在电话里的形象便会影响到对方如何看待我们，