

what it takes

当代女性如何在商界成功

美国炙手可热的企管顾问和公共演说家

艾米·亨利 [Amy Henry] 著

新华出版社



女总裁告诉你

《福布斯》封面人物、商界巨子唐纳德·特朗普作序推荐

WILL IT TAKE? 女总裁告诉你

《福布斯》封面人物、商界巨子唐纳德·特朗普作序推荐

当代女性如何在商界成功

艾米·亨利 [Amy Henry] 著 李俏梅 译

新华出版社

图书在版编目(C I P)数据

女总裁告诉你:当代女性如何在商界成功/(美)艾米·亨利著;李俏梅译.

—北京:新华出版社,2006.6 ISBN 7-5011-7525-X

I.女... II.①亨...②李... III.女性—商业经营—经验 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 058345 号

著作权合同登记号:图字:01-2005-3349 号

What It Takes

Copyright ©2004 by Amelia Henry.

Originally Published in the United States of America by

St. Martin's Press. This translated edition published by arrangement

with St. Martin's Press.

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字专有出版权属新华出版社

女总裁告诉你

[美]艾米·亨利 著

李俏梅 译

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路8号 邮编:100043)

新华出版社网址:<http://www.xinhuaapub.com>

中国新闻书店:(010) 63072012

新华书店经销

三河市华润印刷有限公司

880 毫米 × 1230 毫米 32 开 8.75 印张 20 万字

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第一次印刷

ISBN 7-5011-7525-X 定价:22.80 元

读者对本书的赞誉

(摘自亚马逊书店网站)

艾米·亨利的《女总裁告诉你》字字珠玑。……通过运用书中的技巧,我成了公司一个举足轻重的角色,并赢得了同事和上司的高度尊重。

对于事业刚起步的年轻女性来说,这是一本绝妙的好书。我极力推荐这本书

——S.米勒(S. Miller),弗吉尼亚

这是一本更适合女性的书。艾米坦率地谈论她的成功和失误,还有其他女性的成功和失误。许多故事妙趣横生,幽默动人。……艾米应对各种不同场合、处理各种不同关系的方法,对刚走出大学校园或者刚开始工作的年轻女性会有助益。

——劳拉·汉斯(Laura Hazen),密歇根州诺什维尔

这本书所传递的信息,积极而富于建设性,并且营造了一种自我授权的精神氛围。这些年里,我读了许多商业类书籍,并将这本书列为我津津有味地读过的最实用有力的书之一。

——基米·吉尔(Jimmy Gill),佛罗里达

尽管艾米·亨利才 30 岁,在男性主导的高技术行业,多年的营销和商业咨询树立了信誉,懂得了“成功的要求”,她年纪轻轻就展示了丰富的商界阅历。

——Bucktrout “HOH”,加利福尼亚州旧金山

我得承认,我通常不买在电视上看过的人写的书。不过,一些有关艾米成功的东西使得我想弄明白她是怎么做到的。她只大我两岁就取得了这么多骄人的成就。我真的是挺吃惊。我在目前的工作中运用了她建议的有些秘诀妙法,还真管用。

——凯丝(Kasey),加拿大安大略省多伦多

.....

艾米·亨利不仅仅凭借她在《学徒》节目中的经历,而且还得益于上电视之前的职业生涯和跟形形色色的女性打交道的经验。这本书让我觉得自己充满力量信心十足,而且准备走上前说出来。我真希望自己在进入职场前就读过这样的书。

——A.阿尔丝科韦蒂(A. Ahlschwede),得州圣安东尼奥

.....

这本书充满着“有些人”生而知之和认为是常识的东西。可有的人,比如像我,并不认为这是常识。我是男性,可我还没有精通在男人主宰的社会商业环境里相互影响的技巧。……因此,当我仅仅读了 1/5,就已经认为这本书里包含着大量有价值的信息。

——理查德·基利(Richard Giuly),佐治亚州亚特兰大

序 言

自从艾米·亨利与我在电视真人秀节目《学徒》(美国最有影响的真人秀节目——译者)中一起工作过之后,她的生活发生了巨大的改变。在参加《学徒》节目的面试之前,她已在高科技行业有过非常成功的职业生涯。那次面试是为了抓住一个影响终生的机遇——一个在特朗普集团直接为我工作、担任举足轻重的角色的机遇。

在《学徒》的真人秀中,我一直惊异地观察着她惊人的不败纪录——十连胜。她在哪个团队,哪个团队必胜。是艾米的领导才能,团队精神,积极的态度,还是她的职业道德在起作用?我认为这是许多特质的综合结果,那些特质显示了她强有力的商业头脑。她比其他女性参赛者更充分地展示了其智慧,因而成为在董事会会议室面对我的四位决赛选手之一。在《学徒》真人秀节目中,我一直称艾米是团队里“最有价值的球员”,因为每次我重组团队的时候,她总是第一轮被选中的人,而且是第一个被抢走的人,直到我对大家说,“够了!”她的竞争者们告诉我,艾米是他们团队第一想要的人,他们这样做只会使她更加熠熠闪光。我觉得他们这一招棋实在太糟了;如果我处在他们的境地,我绝不会那么做。



我必须承认，考虑到艾米过去在这个节目之外的成功经历，我对于她能在这个节目的竞争中脱颖而出，一点也不觉得诧异。在现实世界中，艾米合作、共事过的人，包括下至新创立的公司上至财富 500 强的大公司的客户、同事和管理人员，这样的工作经历，为她的胜出提供了技巧，打下了基础。

当艾米告诉我她正在写一本书的时候，我很高兴，她已经学到了我的第一条经商法则——告诉人们你的成功之处，否则他们永远不会知道。艾米还走得更远，她不仅想与人们分享成功的经验，也与大家分享失败的教训。商界生涯是不容易的，她的经验不仅有助于你获得应得的承认和应得的金钱，而且会有助于你明确目标、敢于表达、勇于冒险、担当领袖、赢得尊敬、目光远大。她甚至还会与你分享她在唐纳德·特朗普那里学到的一些真知灼见。

我想，艾米无论干什么都会成功。她聪明，有自制力，务实，美丽（无论是内在还是外在）。这个女人已无懈可击，我要说的是，她用我曾经评价她的话作为全书的主题一点没错：“艾米符合成功的要求。”

唐纳德·J. 特朗普

（特朗普集团董事长、《福布斯》封面人物）



致 谢

我想成为我心中理想的商界女性,在这个成长、而且在继续成长的过程中,许多的人给过我指导、点拨、教育、训练和扶持。我在萨柏瑞航空解决方案公司、第一商务公司、联合市场公司的同事和客户们,教会了我很多东西,我要感谢你们每一位。那些在过去成就我事业的每一个人,尽管在这里我不能一一列举名字,可是有几个人我想特别提到。

我要特别感谢我的家人和朋友,感谢他们始终不变的爱、他们的耐心和支持。感谢我的母亲,苏·拉什,是您教我要始终保持乐观、积极的生活态度,无论做什么事情都要一心一意地去实现它。是您教给了我积极进取、乐观向上的态度的真谛是什么。感谢我的父亲,鲍伯·拉什,感谢您教给了我做生意的基本知识。您造就了我的生意头脑,塑造了我的许多职业准则;您的教导促使我在事业上聚精会神,透彻地权衡所走的每一步——总是权衡风险与理由。感谢乔西·拉什,感谢你我是的弟弟,你始终不渝地激励着我。感谢我的妹妹,杰西卡·拉什,是你鼓励我始终保持真诚的自我,也是始终充满活力和积极进取的一个榜样。感谢我的祖母,乔·拉什,是她激励我要注意保持平衡和活力。还要感谢我的外祖母,黛茜·李·吉布斯,是她教我如

何成为一位独立的女性。

我要感谢《学徒》节目的角色导演罗伯·拉普兰特,感谢他从成千上万的申请者中挑中了我,而且力排众议提升我做他的制片人员。感谢马克·伯内特,他是《学徒》节目的幕后天才。还要感谢全体 MJP 的制片人员,感谢他们的辛勤工作和至善至美的敬业精神。感谢唐纳德·特朗普,感谢他把《学徒》带入生活,教给我许多在事业上取得成功的宝贵经验。

我要感谢我的经纪人,毛拉·泰特鲍默,是她的信任和坚持不懈才让我跨出大胆的一步,才有了这本书。感谢我的出版商,圣马丁出版社的萨莉·里查森,感谢她能倾听我的想法,并且说:“让我们现在就动手吧!”感谢我的责任编辑,妮科尔·阿吉里斯,感谢她给我提出了独一无二的反馈意见、指点和辅导。感谢爱斯卡达的劳拉,她总是一定要让我看起来最棒。感谢迈克尔·迪恩,感谢你的宽容和始终如一的支持。

我还要衷心感谢在这本书中跟我分享她们的见解和经历的每一位女性,感谢我的男性同事和经理们,本书中许多大胆的观点都源于他们。许多名字用了化名或者隐去了。

最后,我要感谢我的合作者,琼娜·高登,是你耐心细致、不辞辛苦地对我所写的每一个词进行修改,鼓励我大胆去想去看,有了你的帮助我的声音才有了生命。十分感谢你的智慧和才华。

001 序言 唐纳德.J. 特朗普**003 致谢****001 导言**

很久以前,男人写下了规则,制定了标准,这些规则 and 标准主宰着今天的商业环境。为了在这个依然是男人把持的商界取得成功,女人需要知道这些规则 and 标准,然后对其加以改造,以适应我们自己的精神、风格和个性。

011 第一章**宝贝儿,开发它:关系网的威力**

工作场所不是一个纯粹的能人的天下。换句话说,单单有业绩并不能保证你步步高升。要发展,不仅仅在于你的工作做得怎样,还要看你认识什么人,而且有什么人知道你所做的工作。

041 第二章**讲出来:表达自我的回报**

讲出来才能确保你的功绩归功于你。要是你不讲出来,也许永远也不会有人知道。并非所有的成绩都是惊天动地的。也有一些成绩,是微小的、正在进行的,你不但可以而且也应该巧妙地引起别人的注意。

089 第三章**走上前:拥抱挑战,勇于冒险**

当我告诉爸爸我打算辞职,他跟我说的第一句话是:“你疯了。”我确实是疯了!我知道自己是在冒大风险。可是我坚守自己的阵地。我说:“爸爸,如果我不去冒险,我怎么会知道是否有激动人心的机会出现?永远也不会知道。”

129 第四章**无遮无拦:职场的两性关系**

女性应该心安理得地表现得像个女人而不是男人,也就是利

用自己的女性资本取得对自己有利的结果。不过一定要清楚：在职场中利用性别并不意味着要有性恋行为。要了解男人们可能会怎么想，可是要把重点放在展示你的非外表的资本上——你的智力、经验和想法。

169 第五章

钱,钱,钱:拿你该得的

还是六岁的时候,我就为钱奔忙——不是为了花钱,而是为了赚钱,存钱。现实是,金钱属于那些想方设法、积极主动去追求它的人们。不幸的是,跟男人不一样,说到为自己争取利益,女性往往觉得特别不自在,甚至不应该。

199 第六章

会议室不相信眼泪:工作中的情绪

我要说的是,在公开场合,我只流露出我相信同事们会跟我相处愉快的情绪。这是在作假吗?绝不是!这是明智的做法。我相信自己善解人意,并且利用自己性格中的某些特点让别人觉得自在舒服。

285 第七章

让人认识你:得到认可的重要性

没有人会扛着事业的梯子送到你面前。要利用每一个意想不到的机会让自己在公司高层里有名。如果要树立你的职业形象,你必须露脸。你自己的事业要靠自己经营,但保持与上层的沟通是确保你发展的一个关键要素。

265 结语

我不希望你改变自己的本色。本书中的有些观点,即使好像跟你在工作中的为人风格大相径庭,也不要让那些不舒服的感觉使你先入为主。我讲这些技巧不是要你改变自我,而是恰恰相反。



导 言

多年来,人们总是告诉我,一谈到工作,我“不像个女人更像个男人”。我一直不知道,这是对我的夸奖还是贬损,不过我已经开始能理解同事们这样描述我是什么意思了。他们不是说我缺乏女人味——谢天谢地,我喜欢我金黄的染发、合体的衣服、时髦的高跟鞋和略带南方色彩的口音。他们的意思是我自信、果断、有毅力、坚强、固执、雄心勃勃——所有这些品质,传统上都是和商界男人,而不是商界女人联系在一起的。

男人和女人都需要这些品质才能出类拔萃。女性如果想要在事业上不断进步,就必须有进取心、自信、敢于表达,而且能为自己的成就而自豪。女性不必,我再重复一遍,是没有必要,非要像男人那样行事才能在商界取得成功,固有的女性特质,如善于倾听、注重人际关系的培养和善解人意,对于实现商业目标至关重要。可是为了竞争、壮大,我们必须将男性和女性的特点结合起来:既埋头苦干又果敢坚定、既美丽迷人又自信十足、既相信直觉又果断决绝。

我自己好冒险、善表达的能力,加之能与团队成员默契合作、没有狭隘的小家子气,不仅帮助我事业有成,也



我在男人占
统治地位的 IT
行业工作了 8
年

使我成为留在《学徒》节目中的最后四位选手之一。现在，我也希望你们能够事业如意。无论你是位职场新手，并且没有找到对你私授商界秘诀的导师，还是你已工作多年，可是在攀登事业的阶梯时麻烦不断，不能尽如人意，我相信这本书会告诉你一些新点子和策略，帮助你迈向成功。

仅有能力是不够的

作为在《学徒》节目中“站到最后的女人”，我没觉得有什么不自在——我习惯于做男人丛中惟一的女人。我在一个除了我都是男孩的邻里环境中长大。在研究生院，我周围全是男人。我在男人占统治地位的 IT 行业工作了 8 年，我干最近的一份工作的时候，我是那家 30 多人的公司中惟一一位全职的女雇员。参加《学徒》节目，实际上是我这些年来第一次与那么多女性一起共事。

每次真人秀节目后接受采访，人们都会问我是不是有一套成功的策略，我的回答总是“没有”。我不过是把自已的知识，和我多年来与男人们共事时观察到的、吸收并磨砺出的商业技巧结合起来。我还要再强调一遍，我不是说为了得到自己想要的工作，你必须表现得像个男人。我要说的是，很久以前，男人写下了规则，制定了标准，这些规则 and 标准主宰着今天的商业环境。为了在这个依然是



男人把持的商界取得成功，女人需要知道这些规则和标准，然后对其加以改造，以适应我们自己的精神、风格和个性。

我仍在自己的事业中不断发展，继续学习，在这个过程中，我的的确确了解了这一点：仅有能力是不够的。要想在今天的职场上不断进步，不单单要有智力、能吃苦耐劳和受过良好的教育，还必须：

- 同上司建立友好的关系；
- 说出你的需要和成就；
- 自告奋勇接受能显示你能力的挑战性工作；
- 充分利用而不是隐藏你的魅力和直觉；
- 珍视你的工作，要求你该得的薪酬；
- 让客观理智而不是情绪引导你的职场行为；
- 让别人了解你和你的成就。

我知道，你作为这本书的读者，有头脑，有职业道德，还有出类拔萃的愿望，而且我相信你有责任心，有专业知识，有能力。你现在需要的只是能帮助你在今天的职场蒸蒸日上的策略和具体技巧。尽管我告诉不了你如何去做自己具体的工作，可是我会传授你一些秘诀，你可以加以改进以适应自己的风格，并获得你从工作中想得到的东西，无论是一次提拔、更多的薪金、尊敬、新任



命,还是更大的机遇。

无论你想在工作中如何发展,都应该知道这一点:你能够驾驭自己的工作环境,避免被陈规老套、同事、经理,甚至恐惧、妒嫉和挫折感所控制。这本书中的建议和实例,不仅仅是来自我个人的经验,有的来自其他成功的职业女性和职场专家。我的目的就是帮助你以全新的、明智的视角看待自己的职场生涯,更加清楚地认识自己现在的工作行为,并对它们加以改进,这样,你也就能够在事业上不断发展。

成长

我生长在得克萨斯州阿林顿郊区的一个中产阶级环境里,那里住着许多人家,可是和我一个街区的孩子们都是男孩子——他们踢足球、玩捉迷藏、建堡垒、坐摩天轮。可是这并没有让我望而却步,至今我仿佛还能听到那些男孩的嘟囔:“噢,艾米也非要玩不可吗?”尽管我常常是最后一个被选入队的人,既没有那帮男孩那么强壮,也没有他们跑得快,可是我总是努力跟上他们,爬树、偷垒,一直玩到太阳落山,妈妈喊我回家吃饭。

现在想来,我那时的玩乐和学习,并不仅仅是在学习如何跟我那个街区的男孩们一起玩,我也是在学习怎

我的目的就是帮助你以全新的、明智的视角看待自己的职场生涯,更加清楚地认识自己现在的工作行为,并对它们加以改进



样同商界里的男孩们一起共事。那些儿时的游戏培养了我一种争强好胜的精神,让我理解了一个团队如何合作实现目标的不成文规则。我学会了为了自己要出头露面,学会了如何在赛场上与人拼搏,然后,在比赛之后又能与他们结伙成伴。我学会了在棒球三击不中被迫出局之后,当隔壁的男孩冲我喊“你真臭”时不掉眼泪。尽管我不是个优秀的运动员,可是我懂得了赢得胜利就是目标。随着年龄的增长,我的习惯没有改变,我争强好胜的劲头有增无减。

我在家门外显露出的自信,很大程度上源于家庭内的影响。我父亲打过两年的职业橄榄球,所以体育电视节目和体育话题伴随着我的成长过程。我母亲(她和父亲在大学三年级相识,大学毕业后结婚)是家里鼓舞士气的拉拉队长,她总是鼓励我和我的弟弟妹妹。可是我的父母对我并不强求。在学校,我争强好胜的性格似乎在自我燃烧,为了得到好成绩,我会用功学习。父母从未因为我得了几回B就责备我,可我为了得到连续4.0的平均分把自己整得够呛——我就是跟自己较劲,我要赢。

我以前知道的全职女性不多,除了我的一位祖母,她做过银行的副总裁。我母亲和我们街区的其他母亲都是家庭妇女。可是我的家庭给我灌输了强烈的职业精神。我父亲为政府工作了近30年,是烟酒枪支管理局的工作人



我迫不及待
要开始工作，在
大约六岁的时
候就“建立”了
自己的第一家
公司，那是一个
柠檬水摊，没
错，不过赚到了
钱

员，他为自己的工作身份、经济保障、工作与生活的协调而自豪。我母亲总是对我说，只要我愿意去努力就一定心想事成。我的另一位祖母曾做过教会办事处的执事，她回忆说我对金钱和成功的热衷始于很小的时候，并总是向我提起那次问过她的话：“奶奶，等我长大了，我能买下这座教堂吗？”

我迫不及待要开始工作，在大约六岁的时候就“建立”了自己的第一家公司，那是一个柠檬水摊，没错，不过赚到了钱。不久我又当起了临时保姆，大多数像我那个年纪的孩子自己还要人照看呢，我却散发了传单推销自己每小时两美元的保姆服务。我从得州农工大学毕业前，年年暑假都在工作：在棒球场卖节目单，当招待客人的女服务生，在一家体育俱乐部的前台工作，在一家屠宰场化验牛排，在一家糖果店卖巧克力和焦糖苹果，给一位婚礼摄影师当助手，在一家心理咨询所的办公室打杂，打电话推销百科全书，在美琳凯化妆品公司的办公室和彩瓦零售连锁店当实习生。我挣的每一分钱几乎都存了起来。大学毕业后，我在孟买公司的营销部找了份工作，接着又在得州基督教大学攻读工商管理硕士学位。等我拿到了 MBA，我早已踌躇满志，做好了踏入商界的准备。