

职场
ZHI CHANG SHENG ZHI JI
升职记



猎头公司CEO的21个忠告

什么样的人

宋成魏 / 编著 SHEN ME YAN QI YE YONG BU FANG QI

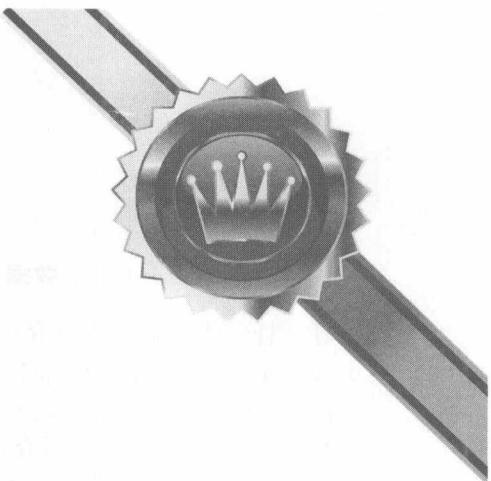
企业永不放弃

这是一部**透析职场**生存法则的深度教材
21个忠告，帮你解决现实的**职场难题**！

什么样的人企业永不放弃：猎头公司CEO的21个忠告

这是一艘驶向辉煌事业的顺风之舟；
21个思路，带你踏入职业人生的至高境界！





猎头公司CEO的21个忠告

什么样的人

企业永不放弃

宋成魏 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

什么样的人企业永不放弃：猎头公司 CEO 的 21 个忠告/
宋成魏编著. —北京：企业管理出版社，2010. 1

ISBN 978 - 7 - 80255 - 347 - 7

I . ①什… II . ①宋… III . ①企业—职工—修养
IV. ①F272. 92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 216143 号

书 名：什么样的人企业永不放弃：猎头公司 CEO 的 21 个忠告
作 者：宋成魏
责任编辑：逢 春
书 号：ISBN978 - 7 - 80255 - 347 - 7
出版发行：企业管理出版社
地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100048
网 址：<http://www.emph.cn>
电 话：出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷：北京东海印刷有限公司
经 销：新华书店
规 格：170 毫米×240 毫米 16 开本 16 印张 220 千字
版 次：2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷
定 价：30.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

经济危机让 2009 年的职场响起一片唏嘘之声，被裁员者不在少数，工资缩水者也大有人在，很多打工者内心开始恐慌不定：说不定什么时候，倒霉的人就变成了自己。但是，总有那么一批人，无论形势多么严峻，他们总能够稳坐山头，薪水不但没降低，反而又上了一个台阶！危机在他们面前竟然变成机会！这其中到底有何奥秘？为何企业对他们如此执着？

“冰冻三尺，非一日之寒；为山九仞，岂一日之功”。成功的职场人所锻造的一身本领不是一时炼就的，对于职场新鲜人来说，在前辈身上有很多的东西值得去学习。从最初的职业生涯规划意识，到具体的职位选择，以及在企业中遇到的各种情况的解决方法，再到人脉积累、团队精神和职业思维，这些实际上形成了一个完整的系统，最终决定了一个人的职场命运！

所以，不要抱怨为何你是那个被踢出去的人！要学会反思自己每一步的选择和行为，如果你对行业领域有足够丰厚的知识，如果你对项目有着出色的执行力，如果你待人宽容，有着出色的人际关系，那么，你不可能是那个可有可无的员工。抱怨是一个恶性循环，越是抱怨便越难以提升自己，因为你总是看到外部的弊端，而不能发现自己的不足，如此便越得不到重视，更何谈让企业对你不放弃？

工资有高低，职位有上下，但职业本身是平等的，俗话说“适合的就是最好的”，因此，对自己的定位不要依照大众的倾向，而要选

择真正适合自己的位置。大多数人认为很棒的职业，你未必就能做好，赶鸭子上架绝非提升自己能力的捷径，很多时候还会适得其反。但适合并不等于依照自我情绪和兴趣来判断职业，一旦把你的兴趣变成职业，你对待兴趣的态度就要发生转变，甚至变成无法再让你感到愉悦的东西。

事情的结果往往取决于我们的心态，我们每个人都将成为自己想象中的人，因此，不要把未来的自己设计成懦夫，而要成为百战不惊的勇士，无论面对多么残酷的竞争环境，都要做那个始终坚持到最后的人！记住：唯有你不放弃自己，你才不会被企业乃至这个世界放弃！

编 者

目 录

Part 1 选择工作就是选择身份——
职场 Freshman 必知规则

001 企业名气就是你在职场挖到的第一桶金

2

- 做鸡头还是凤尾？面对选择，建议你选择名企的五大理由
- 如何让企业名气提升你初入职场的个人价值
- 第一步迈向何处决定了你日后的职业走向

6

9

002 不要让学历成为你职业选择中最大的牵绊

14

18

21

- 要做学历的主人而非附属，懂得平衡学历与能力的关系
- 假如你不是名校高材生，学会为你的职业寻找另外的砝码
- 总有一个企业不用学历来筛选人才

003 让诚信与忠实在你入职最具分量的敲门砖

- | | |
|-----------------------|----|
| · 忠实是所有个人要素中企业最看重的一项 | 26 |
| · 得到老板的信任,比得到能力的褒奖更重要 | 29 |
| · 充分展示你专业经验的五个行为 | 33 |

004 切勿纸上谈兵,做务实的解决问题型人才

- | | |
|------------------------|----|
| · 切莫高谈阔论,不做企业最忌讳的人 | 38 |
| · 老板看的是结果而非过程,所以执行力最重要 | 41 |
| · 目标不是承诺,切勿轻易夸下海口 | 45 |

005 要回报需先付出,选择名企与高薪要舍得成本

- | | |
|----------------------------------|----|
| · 时间成本:如果你只想朝九晚五,那不要选择名企高薪职位 | 50 |
| · 精力成本:选择名企高薪,你必须放弃与家人的朝朝暮暮 | 53 |
| · 心血成本:你必须把公司的事真正当成自己的事业,付出全部的心血 | 57 |

006 频繁跳槽只有一个结果:一事无成

- | | |
|----------------------------------|----|
| · 频繁跳槽只能说明你有问题,而非企业有问题 | 62 |
| · 千万不要让你的简历有一长串公司名称,那将是职业生涯最大的灾难 | 65 |
| · 哪些情况下离职才是最好的职业选择 | 69 |

007 女性:正视你的性别劣势,展示你优于男同事的能力

- | | |
|------------------------|----|
| · 女性的劣势是先天的,但不是绝对的 | 74 |
| · 初入职场的女性如何成功开启自己的职业生涯 | 78 |
| · 用效益让公司看重你的职位而非性别 | 82 |

Part 2 人际关系决定你的职业前途—— 最牛猎头教你晋升秘诀

008 进入目标公司只是第一步,你必须清晰规划 你的职业生涯

- 88 · 拟定你自我提升的时间表,提升职位从提升能力开始
- 92 · 重视你的私人“一五计划”,三步迈开人生辉煌
- 96 · 职业生涯规划中的五个容易走进的误区

009 第一准则:绝对不能与上司处于对立状态

- 101 · 与上司相处过程中,你最容易踩到的十一颗地雷
- 109 · 切莫功高盖主,要永远记住级别的差异

010 时刻将你的团队合作精神摆在人们面前

- 113 · 从来不存在一个人能够做好的事业
- 116 · 表现一个人团队精神的九种行为
- 121 · 建设有效率团队的三大法则

011 向能力靠近,让自己成为高层领导最熟悉的员工

- 125 · 磨砺你的眼睛,只有跟对人,才能走对路
- 128 · 告别默默无闻,不张扬,但要让有任用权的人看到你的成绩
- 131 · 你应该多做事,但不要白做事

012 充分利用好非办公时间的各种聚会活动

- 136 · 抓住并主动制造大小聚会,全面拓展你的职场人际
- 139 · 最容易让你形象损毁的 10 件小事
- 143 · 不要乱拍马屁,要让你的评价在领导面前有分量、有价值

013 与同事相处的第一要则：只能严以律己， 务必宽以待人

- 放宽自己、严求他人,这是所有人际矛盾的源头 147
- 不要挑剔你的上司或者下属,真正的威严来自宽宏 150
- 平等不是对谁都一样,挑选属于你自己的小团体 154

014 为你的升职铺好全面的人际网,不打无准备之仗

- 准备你的头脑,有领导的思想是职位提升的前提 158
- 始终如一,低调做人,切莫居功自傲、颐指气使 161
- 测量一下你的领导力有多强 165

Part 3 刷新你的职业思维—— 成为企业永远青睐的人

015 热情与激情是你自己职业生涯的原动力

- “和尚撞钟”的办公状态之六大害处 170
- 自我放弃是难以被赏识的根本原因 173
- 如果你对自己的工作难以提神,必须反省你的选择 176

016 想总裁想的事,做总裁做的事,才能成为总裁

- 工龄只是时间长度,并不真正代表你经验的深浅 181
- 从思维到行动,总裁与普通员工有哪些不同 184
- 职责决定级别:你做了经理的工作,就不会始终停留在职工地位 187

		017 把自己打造成一个独特品牌,你的价值由你自己来创造
191		· 个人形象是一道绝对不可掉以轻心的题目
194		· 你要成为你所选择领域里的实战专家,不要现需现学
198		· 创新思维,为公司提供有价值的创新战略
		018 你可以不是销售员,但你一定要具有营销思维
202		· 营销意识是一个企业生存与发展的核动力
205		· 懂得更好营销产品的人才会懂得更好营销自己
209		· 切勿坐在领导的椅子上不动,靠近客户才有更大的发展空间
		019 正视公司人员变动阶段,寻找职位契机
213		· 公司变动,不要人心惶惶,而应去寻找站得更稳的机会
216		· 不要只看自己职位低,而应该看到广阔的上升空间
220		· 裁员并不代表灾难,相反却代表新的转折
		020 把沟通当作重要技术,一定要熟稔于心
224		· 事在人为,企业的核心是人与人的关系
227		· 沟通到位,才有人愿意为你踏实做事
231		· 与上下级沟通中最忌讳的 10 件事
		021 要理解办公室政治,常识高于知识
235		· 对于办公室政治,理解但绝不曲解,要树立正义感
239		· 要想做成一件事,不能光依赖专业知识,常识更具力量
242		· 懂得欣赏周围所有的人,你才可能成为人上人

Part 1

选择工作就是选择身修——职场 Freshman 必知规则

- 001 企业名气就是你在职场挖到的第一桶金
- 002 不要让学历成为你职业选择中最大的牵绊
- 003 让诚信与忠实成为你入职最具分量的敲门砖
- 004 切勿纸上谈兵，做务实的解决问题型人才
- 005 要回报需先付出，选择名企与高薪要舍得成本
- 006 频繁跳槽只有一个结果：一事无成
- 007 女性：正视你的性别劣势，展示你优于男同事的能力

001 企业名气就是你在职场挖到的第一桶金

· 做鸡头还是凤尾？面对选择，建议你选择名企的五大理由

很多刚刚踏入工作岗位的人都会面临这样的选择：大企业 + 低薪水 VS 小公司 + 相对高薪。进入大公司很可能只是一个低层职员，而去小公司可能开始就是主管职位，手下有一个或者两个人管。

面对这种情况，对两种选择人们有着各自的分析，很多人会说：大企业虽然名声大，但水太深，人才太多，你的才华往往如石沉大海，很难得到发挥；大企业机构复杂，不容易相处，并且初到岗位很难得到重视，等等。但有一个事实我们不能否认：做鸡头做得再成功，也只能是一只鸡，而如果你做了凤尾，绝对有机会某一天也成为凤凰头！

理由一：大企业无论在管理模式还是业务流程方面都是一棵成熟的大树，靠上它，你能得到的绝不仅仅是薪水，更多的是全面的企业经验！

有句话说得很好：三流企业做事，二流企业做市，一流企业做势。

这个分流并不是好坏之分，而是企业的不同发展阶段与形式，一流的企业当然是最成熟的阶段，一流的名企拥有自己独立的“势”，拥有压倒一切竞争对手的气势，并且引领行业发展的趋势，拥有最坚实的创新队伍。这些是名企最大的优势。

以世界著名的国际性大公司宝洁为例，不仅其产品畅销全世界，其管理方法也成为业界的标杆。上世纪 30 年代，宝洁发展了“品牌

管理”的概念，培养出一批杰出的企业管理人才，曾长期被视为美国商界的黄埔军校——通用电气公司的 CEO 伊梅尔特、3M 公司的 CEO 麦克·纳尼、eBay 的 CEO 玛格丽特·惠特曼和微软的 CEO 巴尔默等人均出自宝洁。

理由二：大企业的企业文化更具典型性，你能够得到最先进的培训机会，这对你的职业发展来说是最宝贵的财富。

先进的大公司都十分重视建设公司的人才库，甚至会早早地为一些关键性职位制定接班计划，以免在最后一刻才采取行动，造成不必要的损失。例如法国液气公司，每隔一年半就要对其“战略职位”进行综合考察，并会排列出 6 人作为接班人。而 DRH 公司的做法则是刚刚任命了一个人，就要考虑接替他的人选。埃索公司，在 2 万名职工中确定了大约 200 个关键职位，并逐个对其作了接班安排。实践证明，这种提前准备的做法是很有道理的，因为根据人员流动原则，领导职务每 4 年至 5 年就要更换岗位。

成为大公司的储备人才，你能得到意想不到的收获，你所经历的培训是无数小公司不可能具备的历练，并且，在名企经历的培训日后几乎会被所有的企业认可。

以 IBM 为例，有人称 IBM 的新员工培训是“魔鬼训练营”，因为培训过程非常艰辛。除行政管理类人员只有为期两周的培训外，IBM 所有销售、市场和服务部门的员工全部要经过三个月的“魔鬼”训练，内容包括：了解 IBM 内部工作方式，了解自己的部门职能；了解 IBM 的产品和服务；专注于销售和市场，以模拟实践的形式学习 IBM 怎样做生意，以及团队工作和沟通技能、表达技巧等。这期间，十多种考试像跨栏一样需要新员工跨越，包括：做讲演，笔试产品性能，练习扮演客户和销售市场角色等。全部考试合格，才可成为 IBM 的一

名新员工，有自己正式的职务和责任。

经历了这些，无论你是否最终被名企聘用，所学习的东西都受用无穷。

理由三：名企人才的确众多，在逼迫你提高竞争力的同时，也为你准备了优于一般公司的人脉资源。

通用公司欧洲人力资源部负责人迈克·汉利说：“今天，企业的价值取决于它的人才。我们的优势在于很早就明白了这一点。”迈克尔·佩奇公司经理亨利·迪蒙也认为：我们已进入人才时代。人们看到，随着新兴企业的建立，必须有一个好的领导班子。

小庙容纳小沙弥，大庙容纳大和尚，名企的人才的确让很多小公司难以望其项背，很多人由于这个原因而对进入名企产生恐惧，认为竞争压力过于巨大。然而，你首先应该看到的不是压力的负面，而应该看到那个环境为你准备的人脉资源。

人脉之所以能够成为资源，不在于你认识多少人，而在于你认识什么人。有句职场秘诀说得很棒：一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。

对于个人来说，专业是手上拿的基本工具，而人脉则是秘密武器，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获而已，很难有大的飞跃。但若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍收获。想要事半功倍，必须在人身上下功夫。

理由四：名企拥有宏大的立场，能够帮你拓展专业领域的视野，越是国际性的公司越具有高层次的效应，站在峰顶才能尽览全貌！

大企业拥有独立的企业文化，一部成熟的企业文化能够让你看到世界性的行业全貌，极大开拓你的视野，避免小家子气，锻炼你的思维使其有高度也有深度。

很多人对惠普公司的经营哲学十分钦佩——“你就是公司”。有人曾去美国惠普公司的一家工厂参观，见有位工人在车间作业，热得满头大汗，当问他“为什么电风扇不朝人吹而朝着机器吹”的时候，这位工人回答道：“机器要保持清洁，避免蒙上灰尘而弄坏，所以要朝机器吹。”

如此一件小事，充分显示了大企业的大风范，以及大企业员工对企业的关怀程度。日本日立公司更是把“开拓精神”写进公司文化标语，鼓励全体员工共同面对行业竞争，站在整个行业的高度来发展公司的事业。

理由五：大企业运营基础雄厚，较不容易出现倒闭的风险，更有利 于你做长期的职业生涯规划。

从市场角度来看，小企业由于资金与管理等相对不够成熟，所面临的市场风险明显高于大企业，所谓“瘦死的骆驼比马大”就是这个道理。很多初入职场的年轻人认为小企业容易上手，自己容易被发现并重用，却没有看到小企业的风险，尤其是处于创业期的小公司。除了上述优势，更大的劣势在于你也初出茅庐，如果在最开始所接受的就不是成熟的训练模式，将会影响到你以后的职业思维。并且小公司十分容易在坚持一段时间后发生破产，你一年的时间实际上随着混沌的做事方式而付诸东流。

如果一个企业没有足够的资金取得必要的资源和专业人才，无论大小，这个企业领导人的愿景无疑就变成海市蜃楼。不能实现执行的设想是一个企业最悲哀的事，而小企业则十分容易面临这样的问题，有时候领导者发现了大的机会，但由于船小而根本没能力抓到大鱼，只能望鱼兴叹而已。跟随小公司，慢慢就会影响到你对行业的判断力以及信心。

• 如何让企业名气提升你初入职场的个人价值

走品牌路线的企业深谙品牌效应的功力，懂得通过打造品牌而扩大公司资源。一个强大的公司品牌能够给公司创造巨大的价值，能够以更灵活和高效的方式来组织企业内外部的资源和能力。提到国内外的名企，不论哪个行业，我们心中可以立即罗列出一排名称：微软、Google、雅虎、IBM、苹果、联想、惠普、索尼、松下、东芝、日立、宝洁、通用、诺基亚、摩托罗拉……世界五百强乃至中国企业五百强，个个都有一条自己的品牌建设之路。

达沃斯世界经济论坛曾经发布过这样一组调查数据：59% 的 CEO 认为公司品牌会对资本市场产生 40% 的影响，而 77% 的 CEO 认为品牌对股价的影响已经变得越来越重要。2008 年，世界十大市场研究公司之一明略行也曾发布调查结果，全球百强品牌的股票组合，其总体市场表现是标准普尔 500 指数的 5 倍，这充分证明了强大的公司品牌完全能够使公司获得可满足且可持续的公司价值。

公司品牌通过精心设计和有效贯彻自己的品牌识别与价值主张，能够让客户认识和明确与公司发生交易和建立关系将获得何种期望利益和心理满足。同样的道理，你应该学会利用你的公司的名气来提升自己的个人价值，在你与客户或者朋友圈交往的过程中，应该充分意识到，你所属的公司能够带给交往对象什么样的心理期待。

那么，如何让企业的名气和你的个人价值很好地成为一体？这是一个初入职场的人需要认真思考的问题。

第一，定位好自己在公司的职务，这样也就定位好了自己关系网的起点。

角色定位这个概念不是只有高管才需要考虑的，哪怕你初入公司

只是一个最底层的小职员，也应该懂得对自己进行角色定位。

角色定位是这样的概念：认清自己的位置、认清自己位置的职责、认清竞争者的位置，正视自己、正视市场，不自欺欺人、狂妄自大，要以强烈的职业意识给自己的事业以及未来确定一个角色。

你应该首先明白一个前提，公司再大都只是一个基础，也都是由每一件小事构成的，因此，绝对要管理好自己的思维，理性地面对自己的职位。假如你只是一个小小的办公室成员，你也应该认清自己的任务内容，理顺与上级之间的关系，看清自己的竞争对手都有哪些，大致处于什么水平。这是你升职最基本的前提，而如果你仅仅以进入IBM那样的公司为骄傲，而荒废了业务和下一步的准备，那你即将面临的，无疑只能是挫败。名企不是铁饭碗，进得去的确是值得庆幸的事，但名企业同样是铁打的营盘流水的兵，人才流动也是很正常且频繁的，你必须得把握住机会，就从你踏入名企的那一天起。

第二，树立好资源意识，让公司的资源在你手中活起来，让客户、兄弟公司认识你。

名企最大的资源就是它的合作伙伴和客户，这些合作伙伴也都是很不凡的公司，利用你的职位去认识他们，并从长久的利益合作角度深入交往，展示你最干练的一面，这样积攒下的资源将使你日后的职业生涯受用无穷。

新东方总裁俞敏洪曾在对全体员工的演讲中说过这样一段话：

资源能够帮助你取得竞争优势，不管你拥有什么资源，只要你在某个领域做得比别人好，你就有了竞争优势，哪怕打扫卫生都能取得竞争优势。如果你打扫的任何一个楼道，任何一间教室，任何一个厕所都比别人扫得干净，你就再也不会面临被解聘或者被开除的危险，单位会把更多的厕所，更多的楼道给你打扫，并且给你加更多的工