

忘掉那些潜规则吧

决定你职场命运的其实是正确的处事原则

Mc  
Graw  
Hill

Education

Career Warfare

10 Rules for Building Your

Successful Brand on the

Business Battlefield

凭什么

升职

初入职场  
必须懂得的10大显规则

[美] 大卫·达勒桑德罗◎著

张浩飞◎译



新华出版社



# 凭什么 升职

入职  
必须懂得的10大**显规则**

[美] 大卫·达勒桑德罗◎著  
张浩飞◎译

新 华 出 版 社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

凭什么升职: 初入职场必须懂得的 10 大显规则 / (美) 达勒桑德罗著; 张浩飞译  
北京: 新华出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5011-9038-6

I. ①凭… II. ①达… ②张… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 212626 号

著作权合同登记号: 01-2009-5452

Copyright©2008 by David D'Alessandro

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Xinhua Publish House. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.  
Copyright©2010 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Xinhua Publish House.

## 凭什么升职: 初入职场必须懂得的 10 大显规则

---

作 者: [美]大卫·达勒桑德罗

译 者: 张浩飞

选题策划: 黄绪国

责任编辑: 张 敬

封面设计: 李尘工作室

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

照 排: 新华出版社照排中心

印 刷: 北京新魏印刷厂

开 本: 720 毫米 × 960 毫米 1/16

印 张: 14

字 数: 150 千字

版 次: 2010 年 1 月第一版

印 次: 2010 年 1 月北京第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-9038-6

定 价: 28.00 元

---

本温馨提示: 本社“新华版短信书友会”新书直订 发短信至: 13651277005

本社图书策划中心诚征品位畅销选题 发邮件至: xhchzx@163.com

购书热线: 010-63077122 中国新闻书店购书热线: 010-63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换: 010-63073969

---

## 序 言

---

事业上真正的考验从来都不会和你预想的一样。

让我告诉你我在职场中遇到的一个决定性的时刻吧。那时我 30 岁，第一次在我今天为之工作的公司董事会作报告。我原来的公司最近刚刚并入这家公司，所以对于他们的管理层来说我是个不折不扣的新人——或者更像一个被征服的国家的奴隶代表。然而最终是我领导了关于合并后的公司该如何命名的讨论。

要知道为了这次报告我足足准备了几个星期的时间，因为以前的我从来没有在这样的高级别管理层面前发表过讲话。

这是一群咄咄逼人的听众。董事长曾在中铸电影公司（Central Casting）高层任职。让我们称他为“雷吉（Reggie）”吧。雷吉懂得做一个 CEO 要用到的所有手势，包括他要解雇你时会作出的挥手动作。人们几乎从不走近他，他们总是跟在他后面走。他无论走到哪里身后总会跟着一群看上去很凶恶的家伙，充当他的“打手”。这些人围着会议圆桌坐下，极像电影《至尊神探》里面的一撮恶棍——CFO（首席财务官）的脸上挂着一丝冷笑，再一眼看上去又有点儿像被装进可乐瓶里的梭鱼，仿佛露出温暖而友好的表情。

我深吸了一口气，打算开始我的报告，这时董事长对我说：

“难道以……咭唔有银过素你……系个引银组目……连亲银吗?”

我一下子被问蒙了。

我自以为准备得万无一失。我预料到了所有的情况，当然，除了最重要的一点：公司的董事会选择在午餐结束后立刻召开的真正原因是，午餐上一般都会有酒水供应。因此午餐后会议开始的时候正是雷吉很放松、准备享用几颗巧克力薄荷糖的时候。他会舒服地坐在会议室里，面前摆上一盒薄荷糖。

他会和别人一起分享吗？不，他只会一颗接一颗地往自己的大嘴巴里送。

随着方形的薄荷糖一点点融化在他的嘴巴里直至变成糖水，然后一滴滴慢慢地流进他的嗓子深处，房间里的其他人要做的就是屏住呼吸等待他把那块糖吃完。因为在他吃完以前，没有人可以理解他说的话的意思，一个字也不明白。事实上，他自己给自己找来这样不必要的麻烦，每次会议也会因为他的薄荷糖而不得不花费原计划 3 倍的时间。每个人都装作没有注意到这件事。

但是我以前从来没有参加过这样的董事会，所以我在那样的情况下根本不知道该怎么继续下去。“很抱歉，先生，”我说道，“我没听懂你的意思。”

“难道以……咭唔有银过素你……系个引银组目……连亲银吗？”他又说了一遍。

我的上司和他的下属都坐在房间的后面，听到这儿他们开始拼命忍住不让自己笑出声来。但是对我来说，这是我职业生涯中一个决定性的时刻。董事会上董事长在我发言之前问我话。而我却不知道他在说什么。

“抱歉，先生，您的意思是？”我说。这时他开始有些要发火了。但就在一块薄荷糖被吃掉而他还没有往嘴里塞下一个的时

候，我的好机会来了。

“难道以前没有人告诉过你，”他说道，事实上是对我大声地喊道，“你是一个引人注目的年轻人吗？”

要是我的上司和同事们这时候是在剧院最高楼的座位坐着的话，我想他们早就笑得从椅子上摔下来了。“至尊神探”式的恶棍们坐在桌子的另一边，保持着他们一贯的恶狠狠的表情。他们忽然发现从午餐时就坐在他们面前的上司发出的信号忽然变得难以解读。哇，那信号里得包含多少复杂的数字。多有趣啊！

对我来说，我终于听懂了他说的每一个字，但是我还是确信自己听错了他的话。

“对不起，我还是没听明白。”我再一次这么说道。

“我只说最后一遍，”因为对我的厌烦，他的脸开始发红，“难道以前没有人告诉过你，你是一个引人注目的年轻人吗？”

我犹豫了一会儿，感觉自己像是正在收听紧急情况广播系统的一则通知。一阵警报声在我头脑里剧烈地响起来，天上仿佛有个声音在说：“这是一个考验。”

我想：“这就是一个考验——但不是来自董事长的考验，因为他不过是个疯子罢了。这是来自周围人的考验。”

实际上，周围人期待的心情和纳斯卡车赛（NASCAR）上的观众残忍地期待着看到一场车祸是一样的。我知道对我来说向他们表现出自己的素质以及避免说蠢话是很重要的。但是有人跟我说过我很引人注目吗？

“非常感谢您的话，”我很有礼貌地对董事长说，“不过从来没有人在这种场合跟我说过类似的话。”

雷吉似乎对我的回答很满意。对在场的其他人来说，它的效果就是区分出了谁更成熟、谁更幼稚。那些“打手”们一页一页

## 凭什么升职

初入职场必须懂得的 10 大显规则

地接收来自上司的信息，他们还不至于愚蠢到嘲笑自己的上司。不少董事会成员的岁数已经很大了，他们对还有地方可以穿着自己的西装表现出自己的风度感到高兴。另一边，坐在剧场最高楼座位的“男孩子们”终于高兴得彻底崩溃了。房间的后面传来阵阵竭力强忍的笑声。

作为报告人，我很受打击。经过了刚开始的一场闹剧之后，我的报告彻底遭到了冷场，15 分钟或者 20 分钟的演讲提不起场上任何人的兴趣，对他们来说更像是噪音。就在报告结束的时候，董事长又说道：“法……唔……得里……可士……曾……么样？”

再一次的，没有人清楚他说的是是什么。直到最后他把薄荷糖吃完了，我们才知道他和妻子上周末去南卡罗来纳州旅游的时候见到一个名叫“法德里克斯”的公司。

“你们知道吗？”他若有所思地说，“那个名字让我着迷。或许我们应该考虑买下那个名叫‘法德里克斯’的公司，然后给我们自己的公司命名为‘法德里克斯’。”

我们是一家金融服务公司。为了符合我们商务上尊贵的高端定位，我们在公司名称的研究上花费了几万美元，在名称设计上的花费更是高达数十万美元。现在董事长觉得我们应该叫“法德里克斯”。

会议终于结束了。而此时我心中所想的是，马上回家，坐进温暖的浴缸，然后割腕自杀算了。我觉得自己今天在董事会的表现简直就是一场自毁前程的灾难。其实并不是这样的。反倒是我最开始的直觉是对的。这确实是一场重要的考验——我顺利地通过了它。

雷吉这个人的确很古怪。但是如果我对他表现出不满和恶意，那么受损的将是我的声誉，而不是他的。他的权力比我要大

得多。他的古怪行为在工作中早就成为一种为人接受的方式，退一步讲，即使别人不接受，他们以后还可以选择把他赶出公司。但是对我来说，如果当时我表现得不礼貌、大发脾气或者因为他喋喋不休的胡话而放弃继续作报告，很有可能我就彻底丧失了在这家公司升职的机会——因为那样做的话，在别人眼里我就是——一个不能经受不利环境考验的废物。幸运的是我保持了冷静。几周以后，人们开始祝贺我成功地应付了董事长的刁难。

事实表明这件事成了我升职的捷径。正常情况下，要想引起公司高层管理者的注意可能要花上好几年的时间。但是就在那10分钟的时间里，我从一个无名小卒成为高层领导的心腹都知道的人物——并且他们都知道我是个不容小觑的人物。就在那一个特别的时刻我结识了更多的大人物，甚至比我想象中可能结识的还要多。

这就是那个重要的时刻，我走进会议室那一刻还在想着自己的演讲质量会决定别人对自己的看法，但是经历此事之后我开始明白我怎样对待自己才是真正起作用的关键，因为正是那样做我才建立了声望。

我讲述这段经历就是想告诉你，真正的职场就是这样的。

我们当中的绝大多数人都相信，如果按照父母劝告的那样——努力工作、礼貌待人、仪容整洁——我们就可以得到所有成功的机会。这些事确实是我们都需要做的，你可

努力工作完成任务是必要的。但它们无法使你从同事中间脱颖而出。

可能会说它们是什么职业都需要的最低要求。但是就这些事情本身来说，它们不能使你从你的同事中间脱颖而出，也不能使你得到和领导单独面谈的机会。

## 凭什么升职

初入职场必须懂得的 10 大显规则

事实上，你可能犯了一个最大的错误，那就是你觉得公司都很理性，成功会理性地一天天向你靠近，仅仅通过你的工作的良好表现、对待别人的彬彬有礼以及你得体的着装。

其实公司是不理性的，不比俄亥俄州的一般小村镇要理性多少。企业就像是一个统管生产和销售全部过程的村子，像地图上的任何一个地方一样充满了反常、轻率以及琐碎。

像很多村子一样，公司也会有村长，有规划委员会，也有醉酒的村民——很可能不止一个。

像小村子一样，公司里也充满了流言飞语、阴谋诡计以及趣闻逸事。

就像在小村子里没有人可以避免形成某种特定的口碑一样，公司里也没有人可以避免获得某种特定的名声。

在小村子里，食物、救济金等丰厚机会在发放时总是选择那些作出“努力争取”样子的人。换句话说，工作并不总是轮到那些简历上写得很好的人。

那么究竟是什么把杰出的人才从一群在职业道路上一直埋头苦干的人中间区分出来的呢？根据我的经验，是你在人群中获得的名声。

绝大多数公司就像一个小村子。对你来说最重要的是你在人群中有什么样的名声。

公司里每个人的表现都不断地受到来自上司、客户、厂商、同事、下属以及其他一些很重要的人的观察和评价。每一天，通过你在与别人打交道过程中所作出的每一个点点滴滴的举动，这群人中间会有一些人形成对你的某些看法。

职场是一个很小的世界，每个人都在互相交流着。你的上司

们互相交流，你的客户们互相交流，你的厂商们互相交流，你的同事们互相交流，还有你的下属们也互相交流，那些重要的其他人也在互相交流。他们会讨论作为一个独来独往的销售员，你是始终活在自我的世界还是把 CEO 放在了最高处。通过成百上千次交流形成上千条看法，最终产生了对于你是怎样一个人这个问题的一致意见。

这种一致意见可以有很多不同的叫法：它是你的个人声望，公众形象，群众传闻或者你的性格。尽管作为一个几十年来一直帮助公司建立声望的市场营销人员，我可能有一定的个人偏好，但是我还是喜欢把它称之为“个人品牌”。不过无论你叫它什么，最重要的是，这种一致的意见决定了你是征服这个村子，还是被它打败。

不相信我说的话吗？那么让我们来看看自我推广能够获得多大的成功。我参加过上千场会议，每一场都有一些人的前途被改变。可能会让你感到很吃惊的是，这些会议作出这些决定的时候并没有参照每个人的功劳排名表。

另一件可能会让你感到吃惊的事是，处在某个位置上、有足够能力改变你的职业生涯的那个人，一直以来根本没怎么考虑过你。我敢保证他们考虑你的时间只有你考虑自己所花时间的千分之一。

最重要的是，你的个人品牌决定了你是征服这个村子，还是被它打败。

相反的是，关乎你未来的那些决定很可能是在一些很随便的场合作出的，在一些人——甚至是一个人——发表了关于你的看法之后。这很像一场罗夏墨迹测试（一种人格测验方法，通过向被试者呈现墨渍偶然形成的图案，让被试者看后并说出由此所联

## 凭什么升职

初入职场必须懂得的 10 大显规则

想到的东西，然后将这些反应进行分类记录，加以分析，进而对被试者人格的各种特征进行诊断)。当有人提到你的名字时，他会想到什么呢？是午餐要吃花生酱和香肠，还是一个拥有独特的商业眼光的员工？

有人会说：“她思维敏捷，但是没人愿意和她共事。”或者“他的才能并不出众，但是他很忠诚，也懂得怎样激励身边的人。”或者甚至是，“上周董事会上董事长夸他聪明的时候他显得有些焦躁。”你可以从中得到你渴求的机会——或许不能。

升职的决定常常是在随意的场合作出的，别人当时对你下意识的看法决定了它。

如果你一直工作到 65 岁，你可能会遇到 5 到 6 次这样的重要时刻，它们将决定你多年来付出的汗水

得到怎样的回报。

也许机会之门是窄的，但是在利害攸关的时刻作出的选择可以永远改变你的人生道路。在那样的时刻，别人一个下意识的评价对你的职业生涯来说其意义就远大于你个人档案里长篇大论的表现评语。所以你最好对那样的时刻作好准备。

当然，你必须先要努力工作。那是前提。

你必须取得一些实在的成绩，才会有希望找到工作、合伙人乃至得到风险投资。企业很重视可衡量的结果。但是你取得那些结果的方式可以使你得以进入更高的层次。

决定性的因素往往是不可衡量的质量，对企业来说它和数字一样重要。我指的是个人的质量，比如诚实、专注、无畏、积极大胆或者带给下属工作乐趣的天赋。换句话说，是你在上千次处理事务中表现出的性格塑造了你的个人品牌，进而导致别人给你或者不给你机会。

企业非常注重一个人的性格，因为他们认为一个人性格的好坏直接关系到他能否很好地完成一件工作。他们也很清楚如果给一个

不诚实的人或者缺乏决断力的人升职，企业品牌很可能在挫折中被毁。

你所表现出来的性格决定了你能否得到你想要的晋升。

事实上，对一个企业来说，一个重要雇员的声誉受损可能导致的经济后果是毁灭性的。以玛莎·斯图尔特（Martha Stewart）的股票交易丑闻为例，2002 年斯图尔特因为英克隆（ImClone）生物科技公司股票内部交易的指控受到调查的消息曝光，该公司的创始人是她的一位朋友，随后她受到司法指控并最终被判 5 个月监禁。在当时许许多多的企业丑闻当中，这起丑闻以它的纯粹性而显得尤其突出。斯图尔特的英克隆交易案和她自己的事业——玛莎·斯图尔特生活全媒体公司——没有任何联系。这是一场纯粹的个人名誉丑闻。

尽管如此，丑闻对斯图尔特个人品牌的打击还是迅速地波及了她的公司品牌。英克隆内部交易调查的消息

聪明的企业总会千方百计的选择那些可以增强而不是削弱公司声望的员工。

曝光以后，斯图尔特的公司股票价格在短短两个月的时间内跌幅超过 50%，公司利润也大幅下滑。有迹象表明斯图尔特这次在个人投资中企图投机取巧的行为导致了众多投资商、广告主以及客户对她的公司失去信任，并且这种不信任是没有任何原因的不信任。大型企业因其内部少数人的错误判断而经受巨大损失的类似的例子数不胜数。

聪明的企业总会千方百计地选择那些可以增强而不是削弱公

## 凭什么升职

初入职场必须懂得的 10 大显规则

司声望的员工。如今，当看到类似于世通公司（WorldCom）、泰科电子（Tyco）、安然公司（Enron）以及艾德尔菲通信公司（Adelphia）这样的大企业的高层管理者因个人声誉受损而深陷泥潭进而使他们的企业遭到连累，即使是不那么聪明的企业也开始清楚雇用和提升名声有争议的人所付出的代价是他们无法承受的。

这就意味着对你的职业生涯来说你要做的一件很重要的事便是为个人的良好声誉打基础，这样下次公司高层一定会考虑你这个人，并且会很好地考虑你这个人。

对你的职业生涯来说你要做的一件很重要的事便是为个人的良好声誉打基础。

当然，要建立一个优秀的个人品牌做起来要比说难得多。那常常更像是一场激烈的战斗。你需要不断地与

冷漠、敌意、怯懦，有时甚至是与掌握你事业发展或倒退大权的上司的吃薄荷糖的蠢习惯作战。

同时你还需要战胜自己的冲动性举动。如果你一不小心在鸡尾酒会上衣着邋遢、口出狂言，这样会对自己的个人品牌造成不好的影响。也很可能无意之间你就对自己职业生涯中的重要时刻视而不见、坐失良机。我们很容易就会忘记好的个人品牌经常是通过一砖一瓦、日复一日的努力才建立的——每一次与业内人士的交流沟通都可能给你的个人品牌带来改变，可能变得更好，也可能变得更坏。

有时你可能会在诱惑面前失去自我约束，采取一些投机取巧的手段。但是几年后你才会发现这样的选择使你损失了一切。建立一个良好的个人品牌是一件很辛苦的事，保持它更加不易。

总的来说，职场上最困难的战斗是你与自己的战斗，而你需要不断奋斗来给这个世界更多的理由给予你积极的评价。我写这本书就是为了帮助那些不甘于现状的人们能够在这些战斗中取胜，使他们获得足够的声望以进入他们期望的更高层次。

上本书《品牌战》完成以后，我很自然地想到这本书。在上本书里我阐述了任何企业要想建立良好的公众形象要注意的一些原则。和《品牌战》一书一样，这本书不是学术性的专题著作，充满各种由科学研究得到的复杂理论。这是一本从30年来商业实践中得来的经验之书。书里的法则就是我自己的法则，是我通过多年的观察得到的——有时是无比钦佩的，有时是强烈怀疑的——观察那些渴望在事业上取得成功的人真实的所作所为得到的。

当然，你可能会对此感到好奇：我写这本书是因为我在自己的个人品牌建设上做得完美无瑕吗？

绝对不是。这些年来我犯过很多错，也有过一些负面的新闻报道。幸运的是，它们还没有严重到足以让我失去当恒康金融服务公司 CEO 的机会，也没有严重到让麦格劳·希尔出版社拒绝出版我的书的程度。我希望因为自己有着切实的亲身经历，我可以给你提供如何建立个人品牌的完整概念，帮助你在事业上建立并保持良好的个人声誉。

我曾亲眼见到太多本来很有天赋有能力的男人和女人们虚度了自己的职业生涯，因为他们要么太固执己见、高傲自大，要么没能恰当地将自己的品质展现给上司，要么就是不知道在普通的星期一早上好好对待接待人员有多么重要。我不忍看到大好的天分被浪费，所以我希望你可以明白每天你所说的每一句话、所做的每一件事都在建立着一件至关重要的东西。

## 凭什么升职

初入职场必须懂得的 10 大显规则

---

那就是你的个人品牌，它直接决定你会成为这个小村子的村长——或者只是村里的一个傻瓜。我写这本书是让你确信，与你形影不离的个人品牌是你自己创立的，如果你把握得住每次机会的话。

# 目 录

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 序 言： .....            | 1  |
| 显规则 1：告别狭隘的短视         |    |
| 不要自以为是 .....          | 2  |
| 引起他人注意 .....          | 7  |
| 成为性能良好的产品 .....       | 12 |
| 把熊带回家，才算有本事 .....     | 14 |
| 要像华盛顿，做事要诚实 .....     | 15 |
| 沉默带来好声望 .....         | 18 |
| 做人要像联邦快递，时刻信守承诺 ..... | 21 |
| 做个好教练，激励好球员 .....     | 23 |
| 显规则 2：老板：你个人品牌的共同缔造者  |    |
| 老板需要忠诚 .....          | 30 |
| 老板需要好建议 .....         | 32 |
| 谄媚派：不要助纣为虐 .....      | 32 |
| 反对派：别那么刻薄 .....       | 35 |
| 中间派：不卑不亢，恰到好处 .....   | 37 |

|                   |    |
|-------------------|----|
| 老板需要你维护他的威望 ..... | 40 |
| 你想从老板那得到什么? ..... | 42 |

### 显规则 3：看清你的老板

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 家长型老板：别做长不大的孩子 .....        | 46 |
| 战友型老板：难能可贵的好领导 .....        | 49 |
| 无能型老板：更是对自己的锻炼 .....        | 51 |
| 无赖型老板：千万别把个人品牌和他的混在一起 ..... | 54 |
| 自私型老板：敬而远之是最好的选择 .....      | 57 |
| 怯懦型老板：只在否定你的观点时勇敢 .....     | 59 |
| “百事通”型老板：他（她）不相信你有想法 .....  | 60 |
| 权力平衡：即使你的权力不大，但你也有 .....    | 63 |
| 你有拒绝登上“泰坦尼克号”的权力 .....      | 63 |
| 你能从中获得妙计 .....              | 64 |
| 多与高职位的人交朋友 .....            | 64 |
| 风水轮流转，一时的委屈可以忍受 .....       | 68 |

### 显规则 4：入乡要随俗，职场也一样

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 首先，不要让自己陷入尴尬的境地 ..... | 73 |
| 别在礼仪方面出丑 .....        | 75 |
| 别对不了解的人乱加猜测 .....     | 79 |
| 谨慎对待职场上的娱乐场合 .....    | 81 |
| 保留个人隐私 .....          | 85 |
| 婚姻不是恋爱，要严肃对待 .....    | 87 |
| 忍耐是一种美德 .....         | 92 |

### 显规则 5：该放手时就放手

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 家族企业：机会永远轮不到你 ..... | 96  |
| 帮派企业：最好另谋高就 .....   | 100 |