

你不仅仅是你的工作

如何有效汇报

善用承诺

一句话概括个人品牌

让日历成为你的资源中心

为每一天定一个主题

学会缓解恐惧

你是一桩 独一无二的 生意

李东旭 / 著

You are

a Be a Big, Hairy, Audacious
Business of Your Own

Unique
Business

打造核心竞争力，经营好自己这桩独一无二的生意

知乎职场专栏作者、反鸡汤人士的职场干货集，总有一款适合你

机械工业出版社
China Machine Press

如何写好一封电子邮件

如何管理项目

寻找你的职场导师

快速阅读

如何自信演讲

承认你做不到

你是一桩 独一无二的 生意

李东旭 / 著

You are

a Be a Big, Hairry, Audacious
Business of Your Own

Unique
Business



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

你是一桩独一无二的生意 / 李东旭著. —北京: 机械工业出版社, 2016.4

ISBN 978-7-111-53114-2

I. 你… II. 李… III. 职业选择—通俗读物 IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 053406 号

本书面向初入职场的新人, 将笔墨集中在对职业发展最为重要的三个方面: 职业心态、核心技能和常用工具, 通过作者在“四大”高强度的工作环境中积累起来的职场经验, 以及从前辈的悉心教导和自身职业成长过程中提炼出的心得体会, 对各种或新颖或经典的工作方法和个人发展模型进行一次全新的解读, 以期从刚刚走出校园的年轻人的角度, 总结出社会新鲜人在一个迥然不同的职场天地里如何走好最初的关键几步, 把自己当作一桩独一无二的生意来用心经营。

你是一桩独一无二的生意

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 程 琨

责任校对: 殷 虹

印 刷: 北京诚信伟业印刷有限公司

版 次: 2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 170mm×242mm 1/16

印 张: 13.75

书 号: ISBN 978-7-111-53114-2

定 价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

华章经管
HZBOOKS | Economics Finance Business & Management





前言

初入职场的你，是否正经历着似乎是人生迄今为止最低潮的时期？生活的主题就是变化，所有事都在剧烈地变化着：完全不同于学校的游戏规则，复杂的人际关系，陌生的工作内容，全部都在短短几十天里一起涌进还并不安稳的后校园生活。眼前再也没有简单明了如“60分万岁，多一分浪费”一般的评价标准，不能再躲在书本和考试后面，而要以一个完整的社会人的面目接受周围人的检验。还没有人告诉你比赛规则，还没有做好起跑准备，发令枪已经响了。

这就是我在北京那个满街奥运的夏天刚刚开始第一份工作时，内心的真实写照。没有感到焦躁，没有感到不安，只是原本以为已经整装待发奔赴沙场，在最后一刻才发现自己其实是个掉队的小兵，一时不知所措。当通宵的工作成果得到的只是老板一句“这个东西应该用不了半个钟头吧”，这样的情绪达到了顶点。我不是绝顶聪明的奇人，但不至于蠢笨；我懂得付出才有收获，愿意任劳任怨；我明白自己没有关系也不能依靠运气，所以唯有努力成长培养实力才能在竞争中生存下去。这些道理都了解，但哪一个也帮不上忙。当时的我，最需要的只是有人给予些

许的指点，帮我完成由毕业生向合格职场新人的转变。

我想，这可能也是你所需要的。

这些年里，由北京到剑桥，由“小朋友”到“四大经理”，由天天向人汇报工作到成为别人的职场导师，每一年都在进步，每一步都在成长，每一次成长都对自己的能力和局限有更深刻的了解。即使没有得到指点，当年的不知所措也随着职业的发展变得烟消云散，成为朋友间的笑谈。这期间最为关键的转变，是我逐渐懂得，把自己当作一桩生意来看待，而不仅仅是一个在为别人而忙碌的打工者。看似心态上微不足道的调整，却使我看待工作的视角发生了翻天覆地的变化。我开始注意自己的言行和承诺，因为这代表了我这桩独一无二的生意所赖以生存的品牌和口碑；我开始思考如何有效地工作，用更少的成本做成更多的事情，从众多竞争对手中脱颖而出；我开始锻炼自己沟通和合作的能力，把同事、老板和客户都看作自己生意上的合作伙伴，用自己的拳头产品给他们留下深刻印象；我开始寻找自我提高的途径，划拨出固定的时间不断学习，就好像任何基业长青的生意都把研发新产品、新技术作为保持竞争力的手段一般。当然，这种转变是在一次次的错误和成长中逐渐领悟出来的，这当中走过的弯路，至今想来仍会唏嘘不已。

我希望，注定要跟我一样经历从毕业生到职场人转变的你，在这个过程中可以少一些迷茫，多一些视野；少一些痛苦，多一些自信。你终究还是会或多或少地经历这一试错的过程，但是至少你的手中可以有一张地图，告诉你哪里是必经的磨炼，哪里是路途的捷径，哪里是要躲避的险滩。这就是本书的唯一目的。

这本书分为侧重点各不相同的三个部分。任何一部分都可以单独拿

出来为你提供借鉴，而组合在一起，则能够给你提供职场新人在最初几年所需的大部分必要知识。

第1章“职业进阶心得”包含了三个对职业晋升极为重要的策略，它们是树立个人品牌，管理职场情绪，以及克服完美主义。这些方面来自我迄今为止职业生涯的切身体会，是形成“我是一桩独一无二的生意”的关键。

第2章“职场必备技能”讲解了职场新人最需要锻炼的四个基本能力，它们是演讲、汇报工作、管理项目以及组织会议。这些技能，在任何行业、任何岗位都适用，能使信任迅速脱颖而出，是最值得每个人花心思尽早习得的本领。

第3章“职场工具箱”与大家分享使用电子邮件、任务清单和行事历的良好习惯与有用窍门，对职场新人提升专业形象和工作效率将有很大帮助。同时，这一章也介绍了职场人加强自我成长、提高自我修养的手段和资源，不满足于朝九晚五、一成不变的工作和生活，对自己有更高要求的你，可以在这里找到方向，不断为自己这桩生意注入新的活力。

希望你像我一样享受职场带来的挑战，品尝工作中的成就感，成为一个优秀的职场达人。

目录



前言

第1章 职业进阶心得 / 1

树立个人品牌 / 2

为什么需要树立个人品牌 / 3

生意是生意，无关感情！？ || 你不仅仅是你的工作 || 这个世界又平又挤！

如何找到你的个人品牌 / 8

确定你的工作价值观 || 寻找你的热情所在 || 围绕工作价值观发现你的职场优势 || 一句话概括个人品牌

如何树立你的个人品牌 / 17

保持前后一致 || 善用承诺 || 给自己吹吹号角 || 找个职场导师

管理职场情绪 / 19

如何面对恐惧 / 20

重新认识恐惧 || 学会缓解恐惧

如何排解压力 / 23

承认你做不到 || 有些事情永远不会完成 || 优雅地说“不”

如何克服焦虑 / 27

将焦虑外在化 || 与职场导师或上司约谈 || 给自己放个假 || 调整工作模式

如何克制冲动 / 29

把握选择的权力 || 将冲动释放出来 || 反省自己

克服完美主义 / 33

S 君的故事 / 33

认识完美主义 / 34

完美主义要求“我”的完美 || 完美主义忽视大局

你的完美主义形态 / 37

完美主义倾向各有不同

追求完美的代价 / 39

失败是计划的一部分 / 40

1% 不完美 $\neq$ 100% 失败 || 凯文的逆袭

克制完美主义冲动的利器 / 42

80% 任务清单

第 2 章 职场必备技能 / 45

如何自信演讲 / 46

无与伦比的演讲 / 46

优秀演讲者的特质 || 演讲不依赖天赋 || 演讲能力提升个人形象

磨刀不误砍柴工 / 50

演讲的目的 || 认识你的听众 || 收集资料

演讲是只汉堡包 / 55

演讲主体 || 演讲的介绍 || 演讲的收尾

541 法则 / 69

视觉独占半边天 || 让倾听变成享受

如何克服紧张情绪 / 77

TED 演讲 / 82

讲故事的艺术 || 世界真奇妙 || 理智与情感

如何有效汇报 / 90

当我们汇报时我们汇报什么 / 90

封闭性答案 || 开放性答案

沟通中的信息不等现象 / 93

信息的不对称 || 人脑的不同构造

汇报时的金字塔原理 / 96

被忽视的好方法 || 信息的层次

如何管理项目 / 102

如何设定目标：三思而后“应” / 103

对项目目标的要求 || 控制项目目标的变动 || 使用控制变量法

如何制订计划 / 108

分解项目目标 || 配置项目资源 || 记录项目假设 ||
争取项目资源 || 制定项目进程 || 为计划添加缓冲

如何监督进程 / 122

管理项目成员 || 管理项目进度 || 预计实际工时
分析 || 应对项目延迟

如何总结成果 / 128

反思项目计划 || 评价项目成员表现 || 汇总未能预见
的问题

如何把会开好 / 132

无议程，不会议 / 132

会议议程起草人 || 准备会议议程的时间线 || 议程的

格式和内容 || 议程终稿的发送

好记性不如烂笔头 / 139

会议前 || 会议中 || 会议后

会议的延伸：行动 / 145

对会议各方的要求 || 会议行动点的注意事项

会议十诫 / 148

延迟会议的开始时间 || 缺乏明确的会议目标 || 太多信息，太多细节 || 把会议变成一言堂 || 会议行动不明确 || 不能准时抵达会场 || 毫无准备地出现在会场 || 收发邮件、接听电话 || 打断别人的发言 || 对凡事都评头论足

第3章 职场工具箱 / 155

办公工具 / 156

电子邮件 / 156

设置电子邮箱 || 电子邮箱使用习惯 || 如何写好一封电子邮件

任务清单 / 174

每天写下6个任务？ || 按重要性排序完成任务？ || 管理完整的任务清单

日程管理 / 185

让日历成为你的资源中心 || 日历保卫战 || 不要让日历喘不过气 || 为每天定一个主题 || 日历中的伤员筛选法

自我成长 / 193

在工作中成长 / 194

力透纸背 || 老杨的故事

寻找你的职场导师 / 197

职场导师的作用 || 什么样的职场导师适合你 || 如何找到职场导师

持续学习：唯一的捷径 / 202

快速阅读 || 没有砖瓦的大学 || TED 演讲：你有所不知的世界



第1章

职业进阶心得



不同职场环境中的职业晋阶路径千差万别，但其中总有一些万变不离其宗的方法。掌握这些方法，将使职场的最初几步走得更为顺畅，也为长远的发展奠定有力的基础。这一章所涵盖的三个职场心得，正是这些制胜因素中极其具有借鉴意义的策略。

作为职场新人，你是否问过自己：

- 如何才能了解自己的优势、建立在组织中不可被取代的位置？
- 如何应对外界刺激，展现成熟的一面？
- 如何识别并克服自己的完美主义倾向，始终把效率放在工作的第一位？

这一章将试图解答这些疑问，使职场新人将重要的职业晋阶策略掌握在手。首先，让我们从职场中的个人品牌说起。

树立个人品牌

什么是职场中的个人品牌？简单说，个人品牌是你为人所知的职场优势，它代表着你在特定的圈子里被大家所公认的工作特点和办事能力。个人品牌就是当一个人不在场时，别人对他的评价：

- 艾伦特别善于解决紧急的技术难题，什么问题只要交给他一定能得到妥善处理。
- 皮恩总是把客户要求放在第一位，没有一个客户与他打完交道不对他

竖大拇指的。

- 老段经手材料从来没有出过差错。
- 小赵思维活跃，点子特别多，把他找来讨论讨论肯定能找到一些新的思路。

这些话对你来说一定并不陌生。这些看似不经意的称赞，其实就是职场中各种形态的个人品牌。在一个工作节奏越发快速，耳边噪声越发吵闹的当今社会中，哪怕只是在一个很小的圈子中，要脱颖而出都变得越来越困难。而能够成功地树立起自己的个人品牌，将会给职场生涯带来长久的好处。

每个有心的职场人都应该拿出特别的精力，积极思考个人品牌对职业生涯的帮助，主动地发现自己与众不同的职场优势，定义自己的个人品牌，然后制订一系列计划将用心构建的形象根植于大家的脑海中，尽最大可能发挥个人品牌的效用，为职场生涯助力。

为什么需要树立个人品牌

个人品牌既能帮助你更有效地完成自己的工作，同时也是促进职业发展的有效工具，而当今社会诸多变化也更加要求对个人品牌的重视。

1. 生意是生意，无关感情！

这句出自电影《教父》中第二代教父迈克·柯里昂的著名台词经常被人用来证明，在生意场上不应该掺杂过多的个人感情。公事公办自然是不假的道理，但是如果把这样的逻辑套用在一切商业交往上，那么未免过于简单粗暴。实际上，人与人之间在商业交往中建立起来的相互了解、信任甚至好感，往往让业务层面上的关系更加坚固，给双方带来更多价值。而将合作关系“非人化”，大家仿佛都戴着一副面具按照规定剧本演出的交往，则常常

使关系变得十分脆弱。假如你能够在工作中树立个人品牌，以鲜明的形象与你的同事打交道，让你的老板和客户想到你时首先想到的是你作为一个鲜活的、有特点的人，而非你背后所代表的机构、组织或职位，那么建立在这样基础上的合作将会更有利于你的工作。

我熟识的一位咨询师朋友柯临的经历就很能证明这个道理。柯临的一家客户因为生产环节遇到困难临时更换运营总监，而运营总监这个职位恰恰是柯临跟这家客户打交道时的主要对手。新官上任三把火，运营总监位子还没坐热，就摆开架势大刀阔斧的削减开支，其中一个矛头就指向了柯临每年的咨询费。在费用上柯临并没有多少回旋余地，因此如果新总监预期减少的费用过于不切实际，柯临很可能就要放弃这桩生意。他将失去为这家他付出很多心血的公司继续带来改变的机会。此时，柯临得知新总监要到位于东南亚生产基地考察，而他恰好在前年代表这家公司访问过这个基地，于是提议陪同前往，以期能在旅行期间进一步解释咨询项目能够带来的价值。

果不其然，当两人从东南亚回来后，关于费用的问题迎刃而解，整体费用保持在了与以往相当的水平。

当我向他问起事情是如何产生这样戏剧性的变化时，他坦言，陪同新总监考察基地建立起了他与总监之间之前一直未曾建立起来的信任，在这种信任的基础上，他们在公司所面临的挑战以及柯临能为这样的挑战带来何种价值上做了十分深入的讨论。在这短短的三天行程中，柯临了解到新总监跟自己一样也是一位铁杆汽车迷。柯临没有端着咨询师所谓“专业人士”的架子，或者把自己放在有求于人的角色畏首畏尾，而是自然而然地与新总监交流着在汽车上的各种见解。由此，柯临在工作之外与新总监建立起更为轻松也更为深入的沟通。这种看似“不务正业”，完全随着性子的沟通，实际上在潜

移默化中使双方更进一步地了解了对方的思维习惯，比如对方是更重视整体还是细节，更看重确凿的事实还是个人的感受，更关注事物的功能还是功能背后所带来的实际好处，凡此种种，使得两人在对方面前都勾勒出更为完整的形象。因此，当话题涉及工作时，基于这种沟通所带来的了解，双方都能更加坦诚地谈论各自工作中的挑战和计划。通过这样的沟通，柯临更能理解这位新任总监坚持削减开销的举动，能够从他个人的角度看到最为棘手的问题，了解到他最为担心的关键点。由此，柯临提出了更具有针对性的解决方案，更加透明的项目管理进程监督机制，以及几乎完全颠覆以往的工作方式。这是他们从之前两人都没有意识到的角度找到对解决目前面临的棘手问题最有帮助的办法。柯临这种能够在深入了解实际情况后迅速做出改变以适应公司新情况的办事风格，赢得了这位新总监的信任，让他认为这样高度灵活的咨询服务不同于以往他所接触到的任何一位咨询师所带来的体验，最终认可柯临的报价物有所值。

柯临不仅没有躲在咨询师的面具后面以专家的姿态说服新任总监，也没有因为迫于生意的压力而卑躬屈膝、阿谀奉承。相反，他主动跳出工作为他设定的角色，展现出一个鲜活的个人形象，用心理解对方的处境并做出相应的调整，使他与合作伙伴结下了超出普通商业层面的工作关系，推动了任务的完成。

事实证明，人们总是选择与自己喜欢打交道的人共事，如果你的合作伙伴在自己的私人时间仍然愿意跟你出去喝一杯，聊聊天，那么你们合作成功的概率就会增加。

2. 你不仅仅是你的工作

树立个人品牌的另外一个作用，是把你从每天的工作中剥离出来，让你

从一个全新的角度看待自身从过去的工作学习中锻炼的能力，在业界已经获得的认可，以及未来发展的潜力。认识到自己的个人品牌的价值，可以让这些原本附着在你所做工作上的宝贵资源，为你的个人发展助力。

建立起个人品牌的你，会自然地把自己当作一桩独一无二的生意来经营，通过持续地精进自己的产品——你的技能和执行力，小心地呵护自己的口碑——你在别人眼中的形象，不断地提高自己的价值——你能够为他人带来的改变，来逐步建立自己的无形资产。只有这样，当你做出成绩时，人们才不再只是把它归功于你所在的职位或者你所服务的组织，而是无时无刻不把这些成绩与你本人联系在一起。

这就好像你在职场中的发展找到了根茎，随之而来的成绩与进步才能像树木般抽枝发芽，让你的职业发展有迹可循。否则，你在同事、上司的印象中永远只是庞大机器里的一颗锈铆钉，漫长流水线上的一个装配工，你的成就永远只能存在于当下，很快被人遗忘。

这样的转变将给你带来更多的职业发展机会。通过强化人们对“你”在整个工作流程中重要作用的印象，通过强调自己与众不同的职场优势，你将更容易从众多竞争者中脱颖而出。你不再仅仅是完成你的工作。工作成为你个人的渠道，通过漂亮地完成你的工作，你不断地为自己结识更广泛的客户群，获得更多的业界认可，并最终得到更好的发展机会。

3. 这个世界又平又挤！

《纽约时报》专栏作家弗里德曼对当今社会的这一观察，也为职场人敲响了警钟。这个世界已经变得扁平而拥挤。在这样剧烈变化的时代中，个人品牌不再只是锦上添花，而成为职场人的根本要求。造成这种结果的原因至少