

成功人士

Your Guide To Career Success

职业生涯完全手册

——职场冒险家生存指南

THE CAREER ADVENTURER'S FIELDBOOK

[英] 斯蒂芬·库姆博 斯图加特·克雷纳 德新·第尔腊夫/著
李玉霞 赵淑芬 李实/译

伟大的冒险——从未标识的处女地开始
叩开大门迈出第一步
在工作的丛林中茁壮成长
审时度势把握时机
创造自由职业者的生活
退休后开始新的冒险

广东经济出版社

B848.4

92

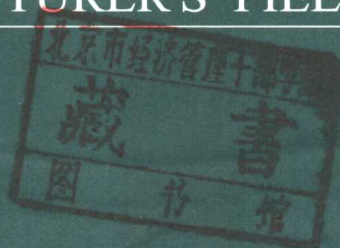
94052

YOUR GUIDE to CAREER SUCCESS

成功人士职业生涯 完全手册

职场冒险家生存指南

THE CAREER ADVENTURER'S FIELDBOOK



[英] 斯蒂芬·库姆博 斯徒亚特·克雷纳 德斯·第尔腊夫/著
李玉霞 赵淑芬 李实/译

—— 广东经济出版社 ——

图书在版编目 (CIP) 数据

成功人士职业生涯完全手册 / (英) 斯蒂芬·库姆博, 斯徒亚特·克雷纳, 德斯·第尔腊夫著; 李玉霞, 赵淑芬, 李实译. —广州: 广东经济出版社, 2003.6

ISBN 7-80677-427-0

I. 成… II. ①库…②克…③第…④李…⑤赵…⑥李…
III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 024046 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	22.25 1 插页
字数	365 000 字
版次	2003 年 6 月第 1 版
印次	2003 年 6 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80677-427-0/B·15
定价	29.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: {020} 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路邮局 29 号信箱 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心)

本社网址: www.sun-book.com

• 版权所有 翻印必究 •

鸣 谢

没有什么书是一个人单独劳动的结果,这本书更是集众人之努力而成。我们要感谢很多在我们撰写本书的过程中帮助过我们的人。感谢所有那些接受了我们的采访的人,感谢他们抽出自己宝贵的时间,为我们提供了珍贵的独到见解。感谢史蒂夫·菲茨杰拉德为我们在美国本土选择了极其出色的被采访者;感谢罗伯特·夏洛克和乔纳森·希尔,为我们提供了一个心理学的视角;当然,我们也感谢马克·理查德以及他们所有在 Capstone 出版公司的同事;没有他们的大力协助,本书就不可能出版。

受访者

莱斯里·L. 科索夫

头衔/职位: 办公行政主管
所在公司: 蒙顿产品 LLC 公司

赛蕾娜·威尔森

头衔/职位: 中东肚皮舞教练,公司业主
所在公司: 赛蕾娜工作室,赛蕾娜衣饰
地点: 纽约
网址: www.serenastudio.com

约翰·布鲁克斯

头衔/职位: 高级副总裁和经理——媒体业务
所在公司: 硅谷银行
所在行业: 商业银行业

乔伊斯·E. 巴利

头衔/职位: 公司创建人,董事长,CFO(首席搞笑官)
所在公司: Joymarc 企业
所在行业: 咨询/指导,职业演讲人,研讨会主持人,电视和广播名人

贝蒂·比安科尼

头衔/职位: 菜式设计,食谱开发,饮食专栏编辑
所在公司: 美味创新连锁店
地点: 新泽西州普兰费尔德
E-mail: betscooking@home.com

彼得·内维尔博士

头衔/职位: 动物行为学家
所在公司: 英国, 威尔特郡, 索尔兹伯里
E-mail: peter@pets.f9.co.uk
网址: www.pets.f9.co.uk

多纳·马丁

头衔/职位: 人力资源部资深副主任
所在公司: 福鼎制药公司
所在行业: 制药业

约翰·里斯

头衔/职位: 商业服务

菲奥纳·贝利

头衔/职位: 文化部门主管
所在公司: 安全方式股市上市公司
所在行业: 零售业

佛朗哥·萨玛

头衔/职位: 制片人/顾问
所在公司: 萨玛哥制片公司
所在行业: 娱乐业
地点: 加利福尼亚州, 西好莱坞

琼-佛朗索瓦·鲁默

头衔/职位: 商业发展部主任
所在公司: 福鼎制药股份有限公司
地点: 英国

远藤健一

头衔/职位: 太鼓艺术家
所在公司: Kendo 音乐公司
所在行业: 音乐

弗朗茨·兰德斯伯格

头衔/职位: 生物科技部人力资源处副主任
所在公司: 百特公司(欧洲)
所在行业: 医药

乔纳森·希尔

乔纳森·希尔博士拥有自己的心理咨询公司, 同时也在英国莱切斯特大学的应用心理学中心专门研究招聘面试的心理机制和实践活动。在那

以前,他担任过盖洛普公司伦敦办事处的研究主任。

马克·法希克

头衔/职位: 队长
所在公司: 加利福尼亚州巴萨德纳市,巴萨德纳市消防总队,
所在行业: 城市服务业

伊莱恩·所罗威

称号/职位: 业主
所在公司: 伊莱恩·所罗威公关公司
所在行业: 公关

约翰·哈迪

头衔/职位: 业主
所在公司: 插图橱柜公司(The Illustration Cupboard)
地点: 伦敦
网站: www.illustrationcupboard.com

苏茜·理查兹

头衔/职位: 产品开发者
所在公司: 西夫韦食品公司(Safeway)
地点: 英国

霍华德·斯通和马利嘉·斯通

职位/头衔: 创始人
所在公司: 太年轻所以不退休
地点: 纽约维霍肯
网站: www.2young2retire.com

目 录

引言	1
第一章:伟大的冒险——从你开始	1
1. 三思而后行	2
买一只鼓	3
亡羊补牢,永不为晚	4
2. 你是谁	9
追问,你将会有所发现	10
冒险 1	12
科学的应用	15
冒险 2	22
3. 技能分类	24
理解技能	24
冒险 3	27
4. 你看重什么价值	28
弄清价值的含义	28
冒险 4	31
5. 你喜欢做什么	33
弄清爱好的意义	33
冒险 5	36
追溯你经历的足迹	36
冒险 6	37
第二章:勘察与调研——标识未探索的处女地	43
1. 打造自己的大本营	43
计划再计划	44
不可一叶障目	45
2. 攀登自己的珠穆朗玛峰	49
适合你自己的公司	49
你需要知道什么——揭秘	50
冒险 7	53

3. 你做得得心应手吗	56
薪水	56
工作地点	57
声誉	58
企业文化问题	59
企业文化线索	64
内幕消息	65
4. 人际关系网络	68
你已经拥有的人际关系网络	74
冒险 8	76
专业的人际关系网络	77
影响力的网络	77
下一步:打探信息	80
冒险 9	82
撒大网,捞大鱼	83
5. 找工作的传统办法	88
快速浏览招聘广告	88
学会利用中介	89

第三章:叩开大门——迈出第一步

1. 简历的制作	95
叩开大门的简历	96
职场冒险家的简历	97
招聘者需要什么	98
写简历的准备工作	106
2. 求职信	110
如何写信	111
写信过程	113
3. 面试	116
面试方式	120
面试程序	121
面试全攻略	124
冒险 10	127
问恰当的问题	130
对面试官要投其所好	130

成功秘诀	135
4. 与评估中心过招,迎战心理测试	138
测试的种类	138
参加测试	139
集体评估	140
5. 我能挣多少	142
谈判技巧	146
原公司的挽留	149
录用通知	151
第四章:在工作的丛林中茁壮成长——如何笑对职场风云 ...	155
1. 在新岗位上安顿下来	155
领路人	156
最初的 100 天	157
2. 督导	166
为什么需要督导	167
督导都做什么	168
接受哪种督导	171
寻找一位督导	172
3. 办公室政治	178
对付办公室政治的策略	180
4. 与人融洽相处	183
与上司相处	184
与同事(以及其他所有人)相处	188
情感能力	190
5. 工作鉴定	191
帮助你自己	192
选好战斗武器	193
来自各方面的意见	193
6. 找好生活和工作之间的平衡	197
谨防劳累过度	198
改变观念	204
快乐的野营者	206
灵活的工作时间	208

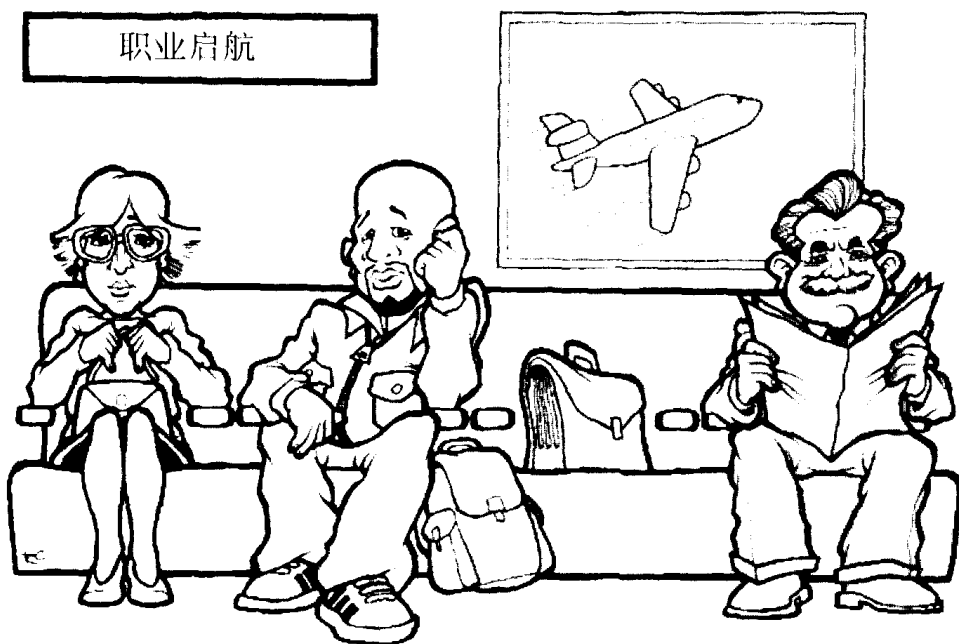
第五章:前进,继续前进——知道何时停留,何时说再见	217
1. 所有的改变	217
2. 审时度势	219
冒险 11	221
职业生涯中的改变	223
3. 终身学习	230
培训和教育	231
回到学校	232
4. 从舞台左侧退场	236
裁员的阴影	237
忍受无常	240
避开裁员大斧	240
留意缺口	241
如何应付公司裁员	242
失业后的生存法则	243
谋生之道	244
扩展关系网:你最好的办法	246
冒险 12	247
第六章:人迹罕至的路——过自由职业者的生活	255
1. 自由企业	256
自由职业者的兴起	256
SoHo,你呢	257
企业家榜样	259
经营有益的公司	260
2. 你有正确的原料吗	261
活力和热情	266
不止是金钱	266
抓住本质	267
技术最大化	268
屡败屡战	268
不断学习	269
人情味	269
3. 创立你的生意	275
成为自己经营的人有 7 个步骤	275

冒险 13	276
杰出企业家	283
冒险 14	289
4. 内部的企业家	294
内生企业	294
 第七章:谢幕——退休以后开始新的冒险	305
1. 终点站到了,请全体下车	306
不服输的银发人	307
2. 部分退休	309
3. 阶段退休	311
退休的迷信	312
冒险 15	316
4. 灰发人的力量	318
5. 享受老年生活	320
健康	322
6. 为退休所做的财务准备	325
退休计划	327
7. 你是什么样的人取决于你留下了什么	330
 后记	336

第一章

伟大的冒险

从你开始



理解和掌握职业始于自知之明

你是谁？

你怎么形容你自己？

你擅长什么？

你看重什么价值？

你喜欢做什么？

1. 三思而后行

现在,准备好要出发了吗? 前途一片灿烂,任君翱翔。惟一限制你的是自己的想象力。今天是万事开头难的第一天,而你,迫不及待地想要出发。你想动手把自己梦寐以求的职业变成现实。你想开始,想申请工作,敲开雇主的大门。你当然想。这太自然不过了。但是,请等一等。放轻松。我们职业生涯的第一步是思考。千里之行,始于你脑中。

你的职场历险始于几个简单的问题。事实上,是三个问题:我是谁? 我擅长做什么? 我这一生到底想做什么? 这样的起点实在太过显而易见,你很容易彻底忽略它们。但那样的话可就错了。很多人,大多数人,从不正视这些问题。即使那些表面无限风光的成功人士面对同样的问题时,也会振振有词地说他们从不考虑自己想从职业中得到什么。这个世界上到处都是怀着足球明星梦的主管,想成为脑科大夫的理发师,渴望翱翔蓝天当飞行员的会计师,或者是想成为芭蕾舞演员、伐木工人等诸如此类的人。他们想的从来都不是自己现在的职业。

这并不是说他们对过去的生活有什么不满意的,或者他们不该干眼下这一行。我只是试图说明人们还没有穷尽全力去探索可能的职业生涯,他们限制了自己选择职业的视野。也许你也是其中的一员。也许这就是为什么你现在还在这里观望的原因。或许你对以前的职业选择并不满意,想换一个方向前进。也许你在职业生涯中刚刚起步,又不想犯你父母亲曾犯过的错误。无论出于什么理由,你有机会观望全局。你必须观望全局。只有经过冷静思考你才能明确要选择哪条路、哪个方向。你现在花费的时间将为你节省将来的很多时间和麻烦。这里是你仔细阅读导航图的第一站。

这不是一次能够了断的事。在你的职场冒险过程中,你会反复不断地回到这里。你最看重的事情会改变。你仍然是你,但却是不一样的一个你,是经过了环境和阅历磨练的你。

这里是一个特殊的地方。一个你进行思索的地方。一个你能回来又重新开始的地方。一个最成功的职场冒险家经常惠顾的地方。他们回来审查自己的人生方向,计划下一步的行动,回顾他们已经经历的冒险。同样地,你不该害怕回到这个地方。

买一只鼓

职场冒险家的第一准则：

职场冒险家倾听他们内心深处的声音，随着自己击鼓的节奏前进。

职场冒险家头脑灵活，擅长变通。不怕变更。

了解自己，然后去冒险。查尔斯·汉迪，原来是一位石油公司经理，后来成为石油研究家，现在正享受着他的第三度职业辉煌——作为一名人民党社会哲学家。他自己的人生经历已经为本书提供了许多职业方面非凡的见解和哲思。

但是汉迪却花了多年的时间弄清楚他真正想要的是什么。直到1972年，他一直为壳牌国际石油公司工作，之后在伦敦商业学院任教，编写了一系列最畅销的教科书。但直到1987年，他的著作，《未来的工作》，才引起了公众的注意。在这本书中他提出了这样的观点，即，未来的公司是“四叶苜蓿形的立体交叉^①”机构（后来他又提出了“三叶苜蓿^②”机构的观点），在一个机构的复叶式中心有一个小小的核心，为外部的采办、承包商、顾问组及临时雇员所包围。这一观念在当时极为大胆，富有革命性；现在已经被证明是对未来的准确预测。汉迪同时还创造了“职业投资”这一术语。

“我在我的前半生，花费了很大的力气，想努力成为另一个人。在中学读书的时候，我想成为一个伟大的运动员；在大学里，我想成为一位备受尊敬的社会名流；大学毕业后，我努力做着成功的商人；再后来，我当上了一家企业的主管。但我很快就发现，在上述任何一种身份上我都不会成功。但这样的认知不会阻止我一试再试，同时我会对自己沮丧无比。问题就在于我努力成为另一个人，却忽略了我可能成为的那个人。那种观点在当时太骇人听闻，我根本连想都不敢想。我只是跟随时代的大潮和惯例，用金钱和地位来衡量成功，在别人已经界定好的社会阶梯上努力攀爬，在此过程中积累物质资料，建立人际关系，而没有努力去表达自己的想法和个性。”

① 译者注：苜蓿叶式立体交叉，通常指一种立体交叉的公路，两条高速公路的立体交叉道，一条穿过另一条，有一系列入口和出口坡道，与四叶苜蓿的外形相似，车辆在两条高速公路上均可驶入任一两个方向

② 译者注：三叶苜蓿，一种如三叶草或酸木的植物，生有三片小叶的复叶，被看作爱尔兰的国花。

汉迪总括了很多人的想法。即使那些表面上无限风光的成功人士也每每觉得在自己的生活中存在一种格格不入的安逸。在他们的内心深处,他们也许已经察觉到他们职业上的自我与真正的自我相差甚远。汉迪的聪明之处就在于他敢于面对这种成功背后的矛盾。你当然也能。

汉迪成功的职业生涯对全世界的职场冒险家而言都是一个莫大的激励。从中我们可以获得两条重要教训。第一条,我们必须诚实地面对自己以及自己真正想要做的事情。第二条,改变职业什么时候都不会嫌晚。

既然如此,为什么没有更多的人转而追求他们真正想要的职业抱负呢?原因有三。第一,大部分人并不了解他们真正想要的是什么。像汉迪曾经做的那样,他们选择了现成摆在他们面前的道路,或者采纳周围亲朋好友的意见。其次,那些知道他们想做什么职业的人往往不知道该如何实现他们的梦想。他们不做那种会挑战他们潜能的工作。年轻时,他们会做做样子,努力一把,但是不会很认真地严于律己,将自己的才智发挥出来。这样的话,即使他们还会怀着一些抱负,他们也会安心接受其他的安排。他们会觉得这一切不过都是成长的代价。要不,他们就会说服自己他们想追求的职业没有多少前途。这两个理由都可以成立,但是,怎么样考虑所有未来可能要走的道路还要取决于你自己。

这又涉及第三条原因:害怕失败。为了避免失败,很多人不会去追求他们真正想要做的事业。同理,他们不去努力实现梦想,而满足于其他更容易取得成就的职业。他们不自觉地应用了这样一种悖论,即,在那些自己并非真正喜爱的职业上失败,要远远好过在自己真正在意的事物上失败。这纯粹是无稽之谈。但是,坦率地说,很多人,只要他们能诚实地面对自己,就会发现他们在职业选择上应用的正是这样一条奇怪的逻辑。

对自己诚实就会获得一种解放,这也是开始真正的职场冒险的第一步。如果你确实心地澄明,知道自己要做的事情,那你就能够梦想成真。你就可以开始准备职场冒险的旅途中要用到的工具和技巧。也许有些人会说,啊,我不会开始太晚了吧。这么想就错了。放弃梦想比收拾好职场冒险之旅要用的行囊、一头扎进不可知的将来要用容易得多。没有人会说这事轻而易举。否则,那也不叫冒险了。

亡羊补牢,永不为晚

对职场冒险家来说,亡羊补牢,永不为晚。

历史上充斥着无数这样的故事：某某人由于刹那间的恍然大悟，改变了原本的就业方向，实现了真正的梦想。一个职场冒险家可以无数次改变自己前进的方向。

大卫·奥格威是一个很好的例子。奥格威最终还是找到了他表现得最出色的职业。但在这之前，他所经历的职业选择可以说是既曲折又漫长。从牛津大学毕业后，年轻的奥格威来到巴黎想一显身手。他在巴黎的辉煌饭店(Hotel Majestic)的厨房里工作。在厌倦了法国之后，他回到了英国，成为阿加炊具推销员。在一家名为马塔与克劳塔的广告公司蹉跎了一段时间后，他去了美国。在美国，他刚开始先是为乔治·盖洛普博士做民意测验。随后，在一种莫名魔力的召唤下，他到宾夕法尼亚州兰开斯特县^①的安曼教派^②社区种起烟草。最后，在1948年，奥格威开办了自己的广告公司。由于他非凡的广告文编写才华，他很快就在同行和客户中得到了认可，成为当时最杰出的广告商之一。在1975年退休前，他创办的奥格威与马塔广告公司已经发展成为年收入高达8亿美元的大企业。

雷·克洛克是另一位大器晚成的职场冒险者。他原本是一个颇为成功的、即使成就不是惊天动地的牛奶冰激凌搅拌机推销员，原本可以好好退休、安享晚年。但是在他走进一家小小的汉堡包店时，一切都改变了。这家汉堡包店位于加利福尼亚州的圣本纳蒂诺，为麦克唐纳兄弟所拥有。他在1954年偶然走进他们的这家店，结果引发了一场全球化的食品革命。克洛克的目光远远超过了圣本纳蒂诺这一小地方。他与麦克唐纳兄弟达成了一项协议，为新的麦当劳连锁店制定了一系列新规则，建立了一个运用特许经营权的庞大网络。

在1961年，他以210万美元的低价买进麦当劳连锁店的经营权。到1963年为止，他的公司已经创下了10亿个汉堡的惊人销售量，在全球开了500家连锁店。公司于1965年上市，到20世纪70年代，克洛克210万美元的投资已经变成了价值5亿美元的巨额财富。直到他1984年去世为止，麦当劳连锁店两个金色的弧形已经获得全球的认可，成为方便、便宜的快餐食品的象征。

山姆·沃尔顿，沃尔玛帝国的创建者，是另一位大器晚成的职场探险者。他一直到44岁才开第一家沃尔玛商店。他艰难地成长于经济衰退时期的美国中西部地区，后来为J·C·彭尼连锁店公司工作，一直到他向岳父

① 译者注：兰开斯特，美国宾夕法尼亚州东南部的一座城市。

② 译者注：安曼教派，17世纪晚期从门诺教派脱离出来的一个再洗礼派正统教派，现在主要存在于美国宾夕法尼亚州东南部。

借了 2.5 万美元,获得了本·富兰克林连锁店在阿肯色州的新港的特许经营权。第一家商店的经营失败后,他又开了一家,再失败,再开一家。不久他就有了自己固定的一小批特约经销商。为了更好地管理这些商店,他会乘坐一架老旧的飞机从一家零售商店到另一家零售商店这样挨个地视察。沃尔顿在 1962 年开了第一家沃尔玛商店,在 1964 年开了第二家。到 1987 年为止,他已经开了超过 1000 家。到他 1992 年去世时为止,沃尔顿创下了数以百万计的利润,建立了全球规模最大的零售商店之一。

当然,不是每个人都幸运地拥有大卫·奥格威、雷·克洛克、山姆·沃尔顿这样的创业才华。但是这些非凡的例子说明一个问题,即,职场冒险中,重要的不是何时开始,而是怎样结束。

