



吴甘霖、邓小兰
工作素养书系

职场发展看 职商

吴甘霖 著

拥有职商者，在职场一日千里
不懂职商者，在职场寸步难行

《方法总比问题多》百万畅销作者
经典力作全新升级

挖掘、分享国家电网、海尔、华为、格力等知名企业
优秀、共通的员工文化



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

吴甘霖、邓小兰
工作素养书系

职场发展看 职商

吴甘霖 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

本书从什么是职商,为什么职商决定职场发展,一流员工应具备哪些职业素养,以及如何快速培养职商等方面系统阐述了职场中人怎样塑造关键职业素养、开启职业智慧。本书是全面提升工作素养的行动指南,适合企业员工、中基层管理者共同阅读。

图书在版编目(CIP)数据

职场发展看职商 / 吴甘霖著. — 北京: 中国电力出版社, 2014.9

(吴甘霖、邓小兰工作素养书系)

ISBN 978-7-5123-6152-2

I. ①职… II. ①吴… III. ①职业-应用心理学-通俗读物
IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第144542号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑: 石薇

责任校对: 朱丽芳 责任印制: 赵磊

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2014年9月第1版·2014年9月北京第1次印刷

700mm×1000mm 16开本·13印张·123千字

定价: 30.00元

敬告读者

本书封底贴有防伪标签,刮开涂层可查询真伪

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

掌握职场发展的“金钥匙”

每个职场人士,都希望能在职场中拥有令自己发展更好的“钥匙”。有的人重视文凭,有的人重视技能,也有的人更在乎有背景的“关系”。

但是,据我多年在职场的亲身体验和从事职场培训时对众多职场人士的研究,我深深感到:

对大多数人而言,上述那些都不是最重要的东西。只有“职商”,即包括职业素养与职业智慧的“职业智商”,才是每个人职场发展的根本。

我对“职商”的思考,始于多年以前。当时,我出版了职场畅销书《方法总比问题多》。在谈到该书为什么畅销时,读者们纷纷反映,最关键的是它探讨了一流员工的一项非常重要的职业素养:“不找借口找方法,方法总比问题多。”不少读者还希望我将一流员工的整体职业素养进行系统研究,于是,我尝试写作并出版了《一生成就看职商》。该书也有不错的反应,不少著名企业集团,纷纷把这本书作为员工入门和企业文化建设的培训读本。

多年后,我再次发现,“职商”不仅没有过时,而且还越来越重要。

因为在职场中，我们还是经常看到这样一些人：他们有能力却不愿意主动付出，忙忙碌碌却无法为单位创造理想的效益，有很好的学历却无法将知识“卖”个好价钱……缺乏“职商”的现象，几乎在每个单位都不同程度地存在着，这不仅妨碍个人的发展，而且也是让单位业绩受到不良影响的最重要的因素之一。

于是，我又改进了原来那本职商的作品，不再宽泛地去讲“一生”，而是仅仅聚焦于人在职场的发展，写成了这本《职场发展看职商》。

和原来那本书相比，我删除了有关创业的部分，也删除了一些不够典型和过时的内容，同时加入了中国人关首席谈判代表龙永图、从农民工到全国人大代表的朱雪芹等更典型的、更鲜活的内容，并在具体的做法和方法上也尽可能作了更新。我希望这样的改变能让当下的读者更爱看，也更能得到相关启迪。

该书分三单元，与《方法总比问题多》相比，更系统地阐述了一流员工的职业素养和智慧。

第一单元：为何“职商”决定职场发展与成就

在这一部分，我不仅现身说法地讲述了我如何从刚出校门时因为不适应社会几乎走上自杀道路，到提升“职商”后在职场快速发展的过程，同时总结了众多优秀人物的成功历史，明确提出无论是在应聘时，还是在工作岗位的不断发展中，“职商”都是一个人取胜的关键。

第二单元：一流员工的 10 大职业素养

我从敬业、发展、主动、责任、执行、品格、绩效、协作、智慧、形象等 10 个方面，对“职商”的内容进行了全面探究。可以说，掌握

了这 10 个方面，就基本上掌握了在职场发展的素养与智慧。

第三单元：如何快速让自己“职商”超群

从“职商”低到“职商”高是一个不断超越的过程，本单元从 4 个方面入手，让大家掌握快速提高“职商”的诀窍。

这些年来，我已出版了多部作品，我深深地感到，要让广大读者更好地接受自己，就必须努力做到既要有原创性，又要有吸引力，同时做到“好看”和“管用”。这其实是我多年来对自己的要求，也是在写作此书时格外注意的地方。在本书中，读者们应该能分享到一些让人难忘的故事和做法，同时也能分享到一些“大白话讲大道理”的理念，如“不怕起点低，就怕境界低”、“先让自己的付出超过报酬，然后报酬会超过你的付出”、“小事放光就是大事”、“会交才会通”等。希望我的探究和总结，能令读者有所借鉴。

正如有关人士指出的，不懂“职商”，在职场寸步难行；一懂“职商”，在职场一日千里。我深深地期望，不仅是关心自我发展的人应该重视“职商”，各单位和部门的领导，也要把提升团队成员的“职商”摆到突出位置！对于当今的岗位培训和职业教育，有不少单位往往只将它停留在对员工的技能培训上，其实，恰恰是有关“职商”的培养，应该是每个员工的入门课和必修课，是单位领导应该优先考虑的引导和教育员工的内容。因为，假如你能让自己的团队拥有了优秀的“职商”，便能加倍激发员工的胜任力、竞争力和创造力！

中国电力出版社的有关领导和编辑为本书的出版做了许多工作，

我的合作伙伴邓小兰老师为我在文字上进行了把关和润色，对此，我深表感谢！

希望我们都拥有职场发展的“金钥匙”，在各自的岗位上腾飞！

吴甘霖

目录

Contents



序言：掌握职场发展的“金钥匙”

第一单元 为何“职商”决定职场发展与成就 1

从自杀者到职场成功者的感悟 3

我如何在初入职时走上自杀道路 3

我如何被 300 个字改变命运 7

我如何在进入《中国青年报》后找到职场腾飞的关键 10

我自己当老总以后的感悟 13

应聘：成功跨越那道门 18

让素养帮你打赢第一仗 18

只有你对别人关心，别人才会对你关心 21

如果一件事值得你去做，就一定值得你去做好 23

暗“试”比明“试”更重要 26

一流素养能使你反败为胜 28

职商：职场发展的根本 31

比尔·盖茨：“一流员工的10大特征” 31

智慧高于知识，素养高于能力 34

大机会，往往从有素养的小处降临 37

今天多走几步路，明天翱翔在高空 41

错过台上一分钟，白费台下十年功 42

要坐金板凳，先坐冷板凳 46

第二单元 一流员工的10大职业素养 51

敬业：只有你善待岗位，岗位才能善待你 53

不怕起点低，就怕境界低 53

只有小演员，没有小角色 56

培养工作中的使命感 59

处处以专业的标准要求自己 60

“差不多”差多了 62

将简单的事做到最好 64

发展：与单位需求挂钩，才会一日千里 67

单位只为你的“使用价值”买单 67

个人发展要跟上单位发展的主旋律 69

是选择钱，还是选择路 71

别太在乎自己，地球不会因你而不转动 73

主动：从“要我做”到“我要做” 75

你是雇员，但你更是主人 75

你是下级，但你能影响上级 78

超越分内事，机会不请自来 81

先让自己的付出超过报酬，报酬才会超过你的付出 83

责任：会担当才会有大发展 85

担得起担子，看得淡面子，放得下架子 85

扩大“承担圈”，便放大了“成功圈” 88

“一脚油门，一脚牢门” 90

小事放光就是大事 92

活是给别人做的，更是给自己做的 94

执行：保证完成任务 98

不是做事，而是做成事 98

“烧开一壶水” 100

四个到位 101

告别“完满病” 103

品格：小胜凭智，大胜靠德 105

成为值得信赖的人 105

自我放纵无异于自我毁灭 107

越能经受考验，越能彰显品格 110

绩效：不重苦劳重功劳 113

穷忙、瞎忙是职场“大罪” 113

“老黄牛”也要插上绩效的翅膀 115

强化你的“结果导向” 116

优化你的工作方式 119

协作：在团队中实现最好的自我 123

没有人能独自成功 123

团队不是缩小了自我，而是放大了自我 126

会交才会通 128

学会适应团队，而不是让团队适应你个人 130

以一当十不难，难的是以十当一 133

智慧：有想法更要有办法 137

要努力地工作，也要聪明地工作 137

总有解决的办法 139

总有更多的办法 142

总有更好的办法 144

让创新智慧为你的发展提速 146

形象：你就是单位的品牌 149

“不要往自己喝水的井里吐痰” 149

单位提前，自我退后 152

你就是单位的“金字招牌” 154

第三单元 如何快速让自己“职商”超群 157

变“个体人”为“单位人” 159

不是所有才子的才干都值钱 159

早点上轨道，才跑得更远 162

要恃才助上，不要恃才傲上 165

让职业素养成为“第二天性” 169

“职业意识”创造的奇迹 169

形成“职业意焦” 171

用力工作只能做到称职，用心工作才能达到优秀 173

当情绪的主人，而不是让情绪当你的主人 175

打造自己的核心竞争力 179

加强学习，为你的发展投资 179

聪明的金子，要懂得在关键时刻发光 182

让优势越来越优 183

以空杯心态不断超越自我 186

你无法飞翔，是因为把自己看得太重 186

学会“时刻归零” 189

在反思与改变中超越自己 192

与无形的“长辫子”永别 194

第一单元

为何“职商”
决定职场
发展与成就

从自杀者到职场成功者的感悟

我如何在初入职场时走上自杀道路

“一个人要取得大成就，什么是最关键的因素？”

这个问题在我的一生中，曾出现过无数次。

刚参加工作时，我曾问过别人；做老总和培训师后，我又曾无数次被别人问到。

在人人都追求成功的时代，这个问题显得尤为重要，使我不得不对它认真思考，做出回答。

每次回答这个问题的时候，我总会想到比尔·盖茨、李嘉诚等著名人物的奋斗史，当然也有我身边一些普通人的成功经历，但我想得最多的还是自己的历程。

在我 20 多年的职业生涯中，经历过曲折甚至惨败，但最终还是取得了一些成绩，到底是什么推动我一步步走向成功呢？

回想当初自己走过的每一步，我深深感到：真正决定个人成败

的不在于能力、学识，甚至也不是理想，而是职商！职商才是成就一个人事业的关键。

职商是一个全新的概念，它的含义是：职场中的素养和智慧。

我们都知道有智商、情商、逆商，而职商作为一个新的概念，它有什么特定的价值？

很多人的经历告诉我们，一个人的成就基本上在工作中产生，因此，职业素养和智慧就显得至关重要。

换言之，一个人一生的成就，主要来自自己的职商，而我个人的经历更是说明了这一点。

我出生在一个贫穷的山村，经过努力考上了重点大学，并成为学校最优秀的学生之一。

在学校，我是班里发表文章最多的一个，还得过全校学生业余科研成果奖。毕业前夕，校长亲自为全校一批有才华的毕业生颁奖，其中就包括我。

毕业后，当别人都按照学校的分配去了各自的单位，我却反其道而行之——自己去找工作。就这样，我成了中国最早一批自己找工作的大学生中的一员。

当我走进武昌火车站，准备去长沙找工作时，昔日的同窗好友，一个分配到北京工作的同学前来送行，他有些伤感地看着我，很为我的前途担忧，而那时的我却是豪情万丈，在火车开出的那一刹那，我冲他挥了挥手，豪迈地说：“10 年后再见！”

但令我没想到的是，生活远远没有我想象的简单，很快，满腔

热血的我经受了巨大的震荡。

费尽求职的周折后，我终于敲开了一家著名省报的大门。然而，迎接我的，却是人生的第一记闷棒。

原以为凭自己的专业和学历，进了报社很快就会大展宏图。不料，领导却安排我和另外几个刚毕业的大学生去做校对，每天工作到凌晨2点。这和我当初的设想相差十万八千里，失落的心情可想而知，甚至认为领导看不起我们，情急之下，我们决定“罢工”。

虽然“罢工”取得了“成功”，我们被调到了采访部门，但却给领导留下了“不服管”的恶劣印象。

到了采访部门后不久，第二记闷棍紧接着就来了：重要的采访任务从来轮不到我们，我们接手的都是些小报道。

等到终于有机会采访重要新闻了，我所看到的，却又大多是平时不愿意看到的阴暗面。这与我在大学里想象的生活有着天壤之别，我的心灵受到了前所未有的强烈震撼。

后来报社虽然勉勉强强让我转了正，但那时的我，在同事和领导眼里已经成了一个大事做不成、小事不愿干的人。难道我真的是他们说的那样吗？我一度感到十分压抑。

我想辞职，但又不甘心，在大学里我发表了那么多文章，我的才华和能力受到那么多老师甚至校长的肯定，为什么在工作中却处处碰壁？

于是，我决定找社长谈谈。一天下班后，我带着自己的作品敲开了社长家的门，社长见到我很惊讶。我说明了拜访他的原因，激