



平步青云·沟通巧技能系列

晋升沟通巧技能

刘平青 等 著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



平步青云·沟通巧技能系列

北京理工大学“双一流”引导专项经费资助项目

0712.11

43

晋升沟通巧技能

刘平青 等 著



RFID

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书强调实用性、系统性和趣味性,从巧技能的角度介绍晋升沟通,旨在帮助读者提升沟通水平,实现职场晋升。全书共分4章:第一章晋升是个技术活儿,介绍了职场晋升的规律,以及沟通巧技能在晋升中的重要作用;第二章至第四章分别从晋升前、晋升中、晋升后介绍了沟通巧技能在整个晋升系统中的运用,每个章节又强调了自我沟通、亲密沟通、向上沟通、外部沟通等方面的细节。

本书是组织晋升领域不可多得的精品著作,可作为沟通类、管理类课程的培训教材,也可供想提高沟通水平的读者阅读参考。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

晋升沟通巧技能 / 刘平青等著. — 北京: 电子工业出版社, 2017.6
ISBN 978-7-121-31778-1

I. ①晋… II. ①刘… III. ①人际关系学 IV. ①C912.11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 123898 号

策划编辑: 王二华

责任编辑: 王二华

特约编辑: 赵翠芝 贺云飞

印 刷: 三河市华成印务有限公司

装 订: 三河市华成印务有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

开 本: 880×1230 1/32 印张: 6.5 字数: 170 千字

版 次: 2017 年 6 月第 1 版

印 次: 2017 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。
若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888,
88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件
至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: (010) 88254532。

前言

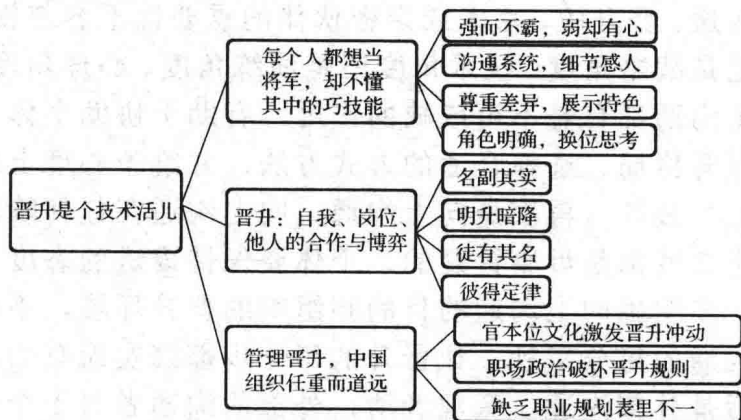
您想获得提升或认可吗？

您正在为即将到来的竞聘而焦虑吗？

您想了解组织中的“晋升逻辑”吗？

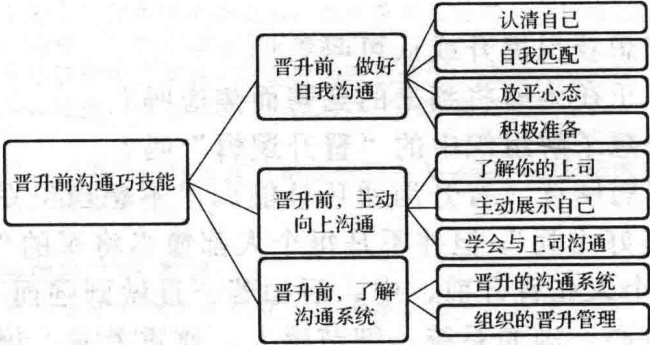
请您阅读《晋升沟通巧技能》。“不想当将军的士兵不是好士兵”，但并不是每个人都懂当将军的“巧技能”，个人在晋升前、中、后如若一直做到强而不霸、弱却有心，沟通系统、细节感人，尊重差异、展示特色，角色明确、换位思考，晋升之途会更加顺利。

晋升是个技术活儿。进入组织，我们就要明白这一点：



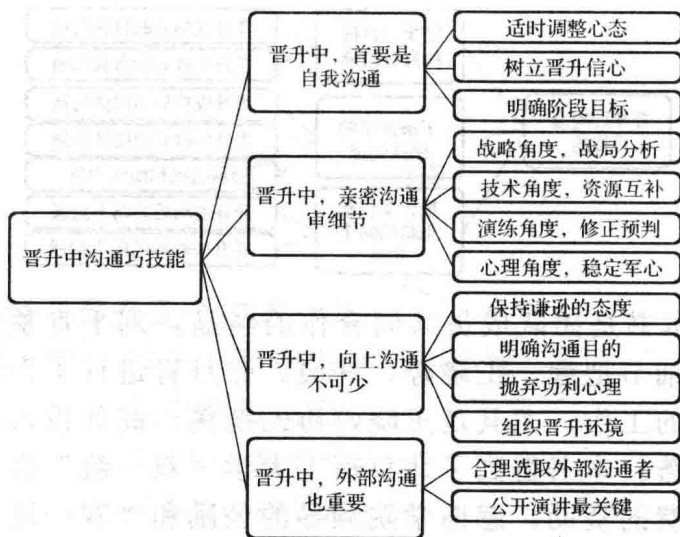
晋升前的巧技能：一是做好自我沟通。既积极准备也放平心态，主动争取。二是主动向上沟通。主

动了解上司、积极展示自己、学会与上司沟通，让上司了解、赏识进而重视自己。三是了解沟通系统，组织也需要为个体晋升提供更加公正、透明的管理体系。



在晋升中的巧技能：首先仍是自我沟通。通过自己与自己对话，调整心态、树立晋升信心、明确阶段目标来进行自我消化，将压力转化为动力。其次是亲密沟通。晋升中，家人或亲密伙伴的重要性不容忽视，无论是战略角度、技术角度还是演练角度、心理角度，亲密沟通都有着不可或缺的作用，有助于协助个体分析晋升格局、选择合适的方式方法，并给予心理上的安慰与鼓舞。再次是向上沟通。向上沟通在任何阶段的重要性都是毋庸置疑的，个体要保持谦逊的态度，进一步明确向上沟通的目的和组织的晋升环境，不浪费沟通的每分每秒，让晋升的每一步都踏实而有力。最后是外部沟通。旁观者清，外部的沟通者对于个体在实用性、精神性上的支持作用，犹如“高人指点”，让局中人豁然开朗。

IV 晋升沟通巧技能



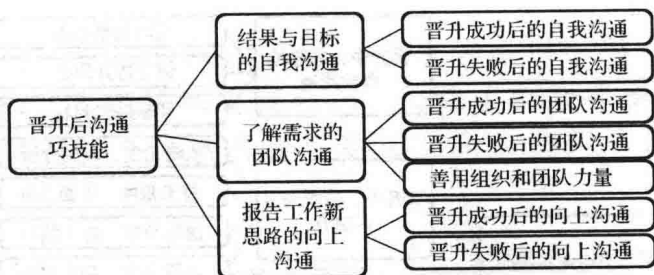
晋升成功之后，是不是大功告成、高枕无忧了呢？

晋升失利之后，是不是找领导抱怨、离职解恨呢？

晋升作为一种竞争，定会有成功也会有失败。而无论是成功还是失败，都需要在之后进行自我沟通，成功了需要做到强而不霸，失败了也要弱却有心，总结经验教训，切不可抱怨生事。

晋升后，团队沟通不可少。无论是晋升成功还是晋升失败，都要真心感谢团队。晋升成功后，还需真心倾听团队、下属的想法，不可感觉高人一等，进行强迫式的命令。

晋升后，还需要及时向上沟通，明确沟通的目的、选择合理的沟通方式、报告工作的新思路。晋升失败后，要学会调适自我情绪，保持开放的心态，积极听取领导的反馈，并转化为日后工作的新动力，为新的晋升机会做好准备。



本书是团队成员共同合作的结晶。刘平青整体构思和细节把握，王晓婷、许爽、张丹青进行了大量有价值的工作，尤其是王晓婷协助统稿，高效投入，成效显著。本书得到了北京理工大学“双一流”引导专项经费的资助。感谢学院领导的鼓励和“双一流”建设经费的资助！感谢每位读者及众多的支持者！

刘平青
于北京

目 录

第一章 晋升是个技术活儿	1
第一节 每个人都想当将军却不懂 其中的巧技能	3
一、强而不霸，弱却有心	4
二、沟通系统，细节感人	12
三、尊重差异，展示特色	20
四、角色明确，换位思考	23
第二节 晋升：自我、岗位、他人的 合作与博弈	29
一、名副其实	34
二、明升暗降	36
三、徒有其名	39
四、彼得定律	41
第三节 管理晋升，中国组织可谓 任重而道远	43
一、官本位文化激发晋升冲动	43
二、职场政治破坏晋升规则	46
三、缺乏职业规划，表里不一	51
第二章 晋升前沟通巧技能	61
第一节 晋升前，做好自我沟通	63
一、认清自己	63

二、自我匹配	65
三、放平心态	67
四、积极准备	69
第二节 晋升前, 主动向上沟通	71
一、了解你的上司	71
二、主动展示自己	74
三、学会与上司沟通	77
第三节 晋升前, 了解沟通系统	84
一、晋升的沟通系统	84
二、组织的晋升管理	86
第三章 晋升中沟通巧技能	103
第一节 晋升中, 首要是自我沟通	105
一、适时调整心态	105
二、树立晋升信心	107
三、明确阶段目标	111
第二节 晋升中, 亲密沟通审细节	112
一、战略角度, 战局分析	114
二、技术角度, 资源互补	116
三、演练角度, 修正预判	118
四、心理角度, 稳定军心	118
第三节 晋升中, 向上沟通不可少	121
一、保持谦逊的态度	121
二、明确沟通目的	124
三、抛弃功利心理	126
四、组织晋升环境	127
第四节 晋升中, 外部沟通也重要	129

一、外部沟通者的类别	129
二、合理选取外部沟通者	132
三、形成良好的互动机制	133
第五节 晋升中, 公开演讲最关键	135
一、一份优秀的演讲稿	135
二、优秀的演讲台风	142
三、服装仪容锦上添花	145
第四章 晋升后沟通巧技能	147
第一节 晋升环节后, 结果与目标	
进行自我沟通	149
一、晋升成功后的自我沟通	149
二、晋升失败后的自我沟通	155
第二节 晋升环节后, 通过团队	
沟通来了解需求	161
一、晋升成功后的团队沟通	161
二、晋升失败后的团队沟通	169
三、善用组织和团队力量	173
第三节 晋升环节后, 向上沟通	
报告新工作思路	177
一、晋升成功后的向上沟通	177
二、晋升失败后的向上沟通	183
参考文献	191

第一章

晋升是个技术活儿



第一节 每个人都想当将军 却不懂其中的巧技能

俗话说“不想当将军的士兵不是好士兵”，每个人都渴望实现从士兵到将军的晋升。但晋升过程却不简单，有的时候苦干的不如巧干的，干的不如看的，看的不如捣蛋的，晋升上去的不一定是能力强的，原地踏步的不一定是低能的。这些“尴尬”的局面在组织中或多或少地存在着，这都说明我们虽有晋升的愿望，但却缺乏晋升的巧技能。

晋升，强调个人在组织中从低级别向高级别的升迁。这种上升，既可以是显性可见的也可以是隐性增强的。一方面，岗位调整、行政级别和学术职称的提升，都是切实可见的显性晋升；另一方面，个人专业能力的提高、个人品牌的提升、职场威信的增强，虽不能看得见摸得着，但也确实反映了个人自我的成长和在组织中地位的上升，因而也属于晋升的范畴。晋升，即是岗位、事、人之间的协调统一。因而获得晋升不仅需要寻找合适的岗位、提升做事能力、处理好职场政治，同时还需要巧妙地把握三者关系的平衡，在此基础上，了解和适应中国组织的规则。软硬实力相结合，巧技能助推晋升也便水到渠成。

一、强而不霸，弱却有心

组织是两个及以上的人存在的地方，这就会形成强弱之分。强者掌握资源、制定规则、控制局面，弱者则处于相对被动的地位，对于组织只能服从遵守。但强弱也是一种相对关系，正所谓“三十年河东，三十年河西”，当强者因称霸而分崩离析时，弱者因用心而厚积薄发时，强弱关系也会发生倒置，因而关键在于处理好强者和弱者的关系，强而不霸，弱却有心。

在组织里，一个人想要获得晋升，就需要修炼自己的心性，正所谓“无能之人输在懒，有能之人输在傲”，只有保持“强而不霸，弱却有心”的状态，提高自身能力、磨炼谦和态度，才能处理好事与人的关系，在晋升中抢占先机。



【案例 1-1(1)】

冯仑眼中的李嘉诚：创造自我，追求无我

长江 CEO 班有 30 多个同学，包括马云、郭广昌、牛根生等国内大家认为很了不起的人。有一次，班上组织我们去香港见一次李嘉诚，他可谓华人世界的超级大哥了。没见面之前，我心里有个情景假定，比如约会衣服要穿整齐等。

当时我就想：见老大哥相当于见领导，一般我们见这种人，可能第一，见不到大哥先见到椅子、沙发；第二，伟大的人来了，我们发名片人家不会发名片；

第三，人家跟你握手，然后你站着听讲话，就像我们被接见，在人民大会堂听讲话我们鼓掌就完了；最后吃饭肯定有主桌，大哥在那坐一下，吃两筷子说忙先走了；然后我们很激动回来写感想……

结果这次见面完全颠覆了之前的想法。

首先电梯一开，长江顶楼，70多岁的大哥站着跟我们握手，这样的开场很不一样，我有点愣。

其次，一见面大哥先发名片，这个也很诧异，而且发名片还给你递过来一个盘子，递盘子干吗？抓阄，盘子里有号，拿名片顺便抓个号，这个号决定你吃饭的时候坐哪桌，避免到时候我们这些同学为谁坐1号桌、谁坐2号桌心里有想法。后来才知道，照相也根据这个号，站哪儿就是哪儿。我觉得挺好，大家避免尴尬。

站好之后我们小人物的能力出现了，我们就鼓掌希望大哥讲话，大哥说没准备讲话，但这时候大哥不讲我们小人物角色演不下去，所以必须让他讲，这个经历经常有，最后大哥说，我没有准备，我只讲八个字，叫做“创造自我，追求无我”。

这一听大哥读书很多，学历不高读书很多，讲的都是哲学，“创造自我，追求无我”，讲完了普通话又用广东话讲一遍，之后发现还有老外用英文再讲一遍，就讲这八个字，讲完了让我们体会这话里的深意。

什么叫追求自我？你在芸芸众生中，把自己越做越强大，自我膨胀，超越别人，这个过程就容易给别人以压力。

因为你强大了以后很强势，就像你老站着，别人

蹲着，别人就不舒服。所以你要追求无我，让自己化解在芸芸众生中，不要让别人感觉到你的压力。

一方面创造自我，一方面让自己回归于平淡，让自己舒服也不给大家制造压力。

听完讲话我们开始鼓掌，然后开始吃饭。我运气不错，抽到了跟大哥一桌，我当时想，和大哥挺近的，这样吃饭可以多聊一会儿，所以开始没着急说话，没想到吃十几分钟的时候大哥站起来说抱歉要到那边坐一下。

这时我们才发现，四张桌子，每个桌子都多放了一副碗筷，他每个桌子都坐。一个小时的吃饭时间，他四个桌子轮流坐，而且几乎都是15分钟，到这时，大家都被大哥周到和细致的安排感动了。

大哥大概每个桌子转完基本也就结束了，结束之后他没先走，逐一跟大家握手，在场的每个人都要握到，墙角站着一服务员，大哥专门跑到那和他握手。这时候我想起看过他的一个演讲，问他们有没有关于这个的书，当时没准备，他交代下面一下，结果下车的时候那个书就送到我手里了。整个过程让我们每个人都很舒服。

这就是大哥之所以成为大哥的原因，这就是他的软实力。他具有一种看不到的能力，这个能力是尊重，用他的话说就是追求无我，他让每个人都感觉很舒服。

后来我跟我们班班长提到这事，他说老先生因为做人周到真诚，很多人到了香港都愿意和他做生意。

所以，你让别人舒服的程度，决定了你的高度。

(资料来源：笔者根据相关资料整理)



【案例 1-1(2)】

杜月笙的为人之道

1910年，上海青帮过年。老大黄金荣发赏钱给手下小兄弟。领到赏钱，小兄弟们开心得不得了。只有一个领了两千大洋就冲了出去。黄金荣觉得奇怪，便对心腹说：“出去看看，小赤佬到哪里去了？”这个小兄弟坐摆渡过江来到陆家嘴，下船后一直往前跑，跑到金桥这个地方，就把黄老板的赏钱全部分给了底下弟兄。心腹给黄金荣报告：“这小子把钱赏给了小兄弟。”黄金荣惊叹：“恐怕我死以后，黄浦滩就是他的了。”这小子，便是杜月笙。黄金荣说得没错，只是他没想到，自己还没死，黄浦滩就是杜月笙的了。两千大洋，在当时的上海，足以买下豪宅，但杜月笙竟一分不留地分给了底下弟兄。“要想当大哥，一定得有大格局”。“做事看能力，做人看格局”。正是因为这份大格局，让杜月笙对待手下的兄弟是关怀备至，而这也让他集了顾嘉棠、高鑫宝等一帮替他卖命的生死弟兄。

(资料来源：笔者根据相关资料整理)

无论是李嘉诚还是杜月笙，他们都属于“强而不霸”，懂得考虑他人的感受、尊重他人的利益，因而更能得到部下和员工的信赖和拥护。同样，在职场晋升中尊重对方、让对方感觉舒服也许会带给自己意想不到的回报。那些你曾经以为的小人物，谁也不敢保证