



职场达人

笑傲职场

- 城邦出版集团CEO何飞鹏
- 宝来投信总经理刘宗圣
- 104人力银行行销总监邱文仁

联袂推荐

今天不知
明天后悔的
办公室求生术

72招

杨伟凯 著



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



笑傲 职场72招

杨伟凯 著

人民邮电出版社
北京

从“策略”着眼的职场指南

2010年5月，我接到出版社编辑的邀约，希望我能撰写一本与职场相关的书，原因是她在我的著作《进了外企再学英语》系列丛书的内容中，看到我除了谈如何学习英文，对于职场成功哲学也略有着墨。

我曾经写过很多书，大部分涉足的领域都和我的本业财务金融与投资理财专业相关，也曾经以自身的亲身经历分享上班族如何进外企学英文，出版了与职场英文相关的应用工具书。这一次我又因缘际会地尝试另一个新的领域：与职场成功相关的主题。

刚开始这个邀约令我踌躇不前，因为我深知，在职场上，比我有成就、比我资深的大有人在，拥有总经理或高级副总裁头衔的企业精英也不少，个人经历及职场成就并没有杰出到可以在“职场成功术”这个领域里班门弄斧。但几经出版社诚挚地邀约，期待我能分享在职场上的观察及心得，让初入职场的年轻读者从中吸取前人的经验，少走一些弯路。基于此点，驱使我着手整理多年来的职场经验。

市面上关于职场的书，大致可分为三类：第一类是以励志为主，鼓励上班族要把自己做大、天生我材必有用、坚持到底肯定会成功等。第二类就是教导上班族如何成功的工作技巧，例如项目管理、时间管理、绩效管理等。第三类是名人自传，在自传中阐述个人的人生哲学及工作哲学。

第一类励志的书，我觉得每位上班族都需要，在你遇上工作瓶颈、困难、倦怠及意志消沉时，几句鼓励的话，的确能适时发挥作用；第二类工作技巧的书，这就视个人工作所需；第三类自传的书，选择自己欣赏的成功人士的自传，可以作为自己职业目标的标杆对象，也可从中学习正确的观念及做法。这三类书在市场上已经很多了，而我想写一本与上述三类皆不同的书，我把它定

义为“职场策略”的书。

在职场上，多数人都是拼了命在工作，但为什么能当上高管或领取高薪的人却那么少？这绝对不是简单地用学历、智商或运气可以解释的，而这正是我撰写本书的目的。“职场策略”如果正确，职业中做对了几项重大决策，就能走得比别人轻松且更有成就。

本书和我过去所写的书有一个共通点，就是非常重视“实用性”。书中的建议都是我多年来的亲身经历及近身观察身边成功人士的职场成功经验，只要你能体会并吸取别人的经验，就可以帮你节省自己摸索的时间，同时也能帮助你在职场上早日成功，获得更好的回馈。

每个人对于职场的成功哲学都很主观，因为工作价值观不同，所处的工作环境及面对的人也都不同，因而会产生不同的见解。例如我的经验告诉我应该适当地转换工作跑道，但我想，肯定也有人可以证明，从头到尾都待在同一家企业，一样可以领取高薪、成就不凡。

职场上的任何建议，不一定能适用于所有人，因此，重点在于撷取对自己有用的建议，并付诸实行，这样就能看到效果。期待读者在读完本书之后，可以从中获得一些启发，如果书中建议的职场策略能对你的职业工作有所帮助，也就不枉费我写作此书的初衷。

在此，我要感谢在职场上曾经启发及协助我的主管及同事，是他们让我的职场之路走得比别人顺遂。此外，我还要特别感谢黄培源老师，他曾经是我的指导教授及主管，一直以来，也是我的职业导师，本书中很多想法及观念也是传承于黄老师。

新书付梓，接踵而来的是更多的社会责任，但如果此书的出版，能得到读者的共鸣，不只是鼓励了作者，也鼓励了别人，这就是一种成就，也是一种幸福，愿将此书与你分享。

杨伟凯

谨志于台北内湖

2010年8月30日

前言

职场如战场

职场如战场，工作就像战斗一样。相信在职场工作五年以上的上班族，对这句话必定是感同身受。“工作努力”只是在职场成功的必要条件，其他还包括具有清楚的职业目标，选对行业、企业及岗位，跟对老板，具有政治手腕，具有无可取代的专业能力，懂得自我学习及永葆职场竞争力等，这些都是不可或缺职场成功要素。

职业人生路漫漫，但必须步步为营，每一步都是为了累积自身的经验、竞争力及声誉。大家应为自己的职业负起更多的责任，不断地评估自己的优势与弱势，如同擘划战场制胜计划的军事指挥官一样，为自己的职业人生规划各阶段应达成的目标。有正确的职场策略，并且有计划地往职业目标迈进，才有机会在职场上脱颖而出。

从一开始制定职业目标就很重要。设定职业目标的目的，是希望能专注于一个目标，然后朝它迈进，否则没有目标就会像浮萍随波逐流，做一行怨一行，白费力气，付出的劳动与时间不能累积正向的工作经验，却又把力气花在达不到目标的工作上，工作也很难获得成就感。

有了职业目标，才会促使自己找寻达成目标的途径及方法，迫使自己不断前进、不断成长，循序渐进地为目标而努力，这样比较能在职场上有所成就。

俗话说：男怕入错行，女怕嫁错郎。“行业”是决定上班族在努力工作后，能得到多少回报的关键。很多人正是因为选对行业，一辈子不愁吃穿，也不会面临中年必须转业的问题。

行业选对了，其次是选对服务的企业及岗位。任何一家你曾待过的企业，都会烙印在你的简历上，它会跟着你一辈子。不论你的长期职业目标为何，至

少要待过一两家知名的大型企业，一方面可以美化自己的简历，一方面大企业各方面的制度与组织相对较为健全，可以从中学习宝贵的实务知识和经验。而选对岗位的目的在于能够发挥自己的所长，以期在这个行业及这家企业能有突出的表现。

职场环境是由人组成的，有人的地方就有江湖，就难免会有利益矛盾，上班族不得不学习如何运用政治手腕以趋吉避凶，保护自己，让自己的努力工作有所回报。

“做事 70 分，做人 90 分”，如何做好向上管理、如何适度地“逢迎拍马”、如何做好“表面功夫”、如何利用小团体的力量、如何打进核心权力圈等，都是上班族必须学习且熟稔的交际手腕。既然任何组织都会有“办公室政治”，与其逃避它，不如正视它，深入了解其运作原理，可以帮助自己在职场上走得更顺遂，达到事半功倍的效果。

每位职场成功人士都有其独到的策略及途径。根据个人在职场上的观察，能领取高薪的人不外乎是经由下列几条路径：第一是走业务路线，成为超级业务员；第二是走管理路线，成为高管；第三是走专业路线，成为某个领域无可替代的专家；第四是跟对老板，受到老板一路提携。

因此，如果你想升职、领取高薪，必须先评估自身的条件及专长，再决定自己要走哪条路径，接下来再去研究别人是如何成功的，不同路径的成功要素是什么？如此才能达到升职加薪的目标。

现今外在环境变化快速，想在一家企业终其一生到老，也不完全是自己所能决定的。因此，为了应对未来多变的经济及社会环境，每个人都应作好转换企业或转换行业的准备，随时注意同业竞争者的动态及其他行业的变化。再者，在同一家企业，不论多么优秀，岗位及工资的调整幅度都有限，因此，有目标地转换工作，有助于上班族迈向成功之路。

“转业”能否转得漂亮且顺利，取决于自身的职场竞争力，在长达二三十年的职业中，很难依靠一种技能就可行遍天下，过去时日累积的工作经验，对于明日的社会，可能是毫无价值的。换言之，如果不能与时俱进，拥有符合“未来需要”的新知识与新技能，就极有可能成为快速变化环境下的牺牲品。

“永葆职场竞争力”，景气好时，可以帮助自己升职加薪，景气不好时，可以帮助自己保住饭碗，这似乎已成为上班族的首要生存之道。时时观察周遭环境及消费行为的改变，思考什么是未来社会所需的职能，提早学习、提早准备，才能在日益竞争的职场中立于不败之地。

如果你是一个有职场竞争力的人，当失业率高升，炒人永远与你无关，不但如此，在企业节省开支的时候，你一人就可以发挥两三人的效益，肯定还会被高薪聘用，根本不怕找不到工作。

最后，我想再次强调，既然选择了当上班族这条职业道路，就不得不将大多数的时间投入工作，除了必须 work hard（努力工作），也要懂得 work smart（聪明工作），掌握职场的成功策略关键因素，让自己的努力有所回报，同时也可以工作得更愉快。

目 录

CONTENTS

自序 从“策略”着眼的职场指南/1

前言 职场如战场/3

第一套 制定职业目标/1

第1招 发掘自己的天赋/2

第2招 分清职业目标/5

第3招 根据目标作决策/8

第4招 根据兴趣及才能制定目标/10

第5招 朝着职业目标迈进/12

第6招 职业目标勿违背人生目标/14

第二套 慎选行业、企业及岗位/17

第7招 选对行业成功一半/18

第8招 避开热门已久的行业/20

第9招 选择新兴行业/22

第10招 挑选未来成长的行业/24

第11招 先进大企业充实简历/26

第12招 选择岗位要量才适性/29

第13招 喜欢自己的工作/31

第三套 “办公室政治”，非玩不可/33

第14招 深谙“办公室政治”/34

- 
- 第15招 做事70分，做人90分/35
 - 第16招 打进核心第一圈/37
 - 第17招 管好你的老板/39
 - 第18招 赢得老板信任三部曲/41
 - 第19招 向上管理的“十大天条”/45
 - 第20招 加入有力的小团体/49
 - 第21招 建立自己的葡萄藤/51
 - 第22招 别轻视小人物/53
 - 第23招 善用无声工具——email/55
 - 第24招 不要树立敌人/57
 - 第25招 “表面功夫”要兼顾/59
 - 第26招 “拍马逢迎”也要会/61
 - 第27招 接受“办公室政治”/63

第四套 升职加薪有一套/65

- 第28招 成为超级业务员/66
- 第29招 把自己当成业务人员/69
- 第30招 努力成为高管/71
- 第31招 先当老板的代理人/73
- 第32招 全力以赴/75
- 第33招 使命必达/77
- 第34招 “秀”出你的进取心/79
- 第35招 上了再准备，而不是准备好再上/81

目 录

CONTENTS

- 第36招 先做再要，而不是先要再做/83
- 第37招 抬头苦干，而不是埋头苦干/85
- 第38招 学会画大饼/87
- 第39招 抢没有人干过的事/89
- 第40招 保持被调动的弹性/91
- 第41招 掌握评断绩效的关键/93
- 第42招 跟对老板比把工作做好更重要/96
- 第43招 成为贵人想找的人/97
- 第44招 成为某个领域的专才/98
- 第45招 培养职场十年功/100

第五套 聪明地转换跑道/103

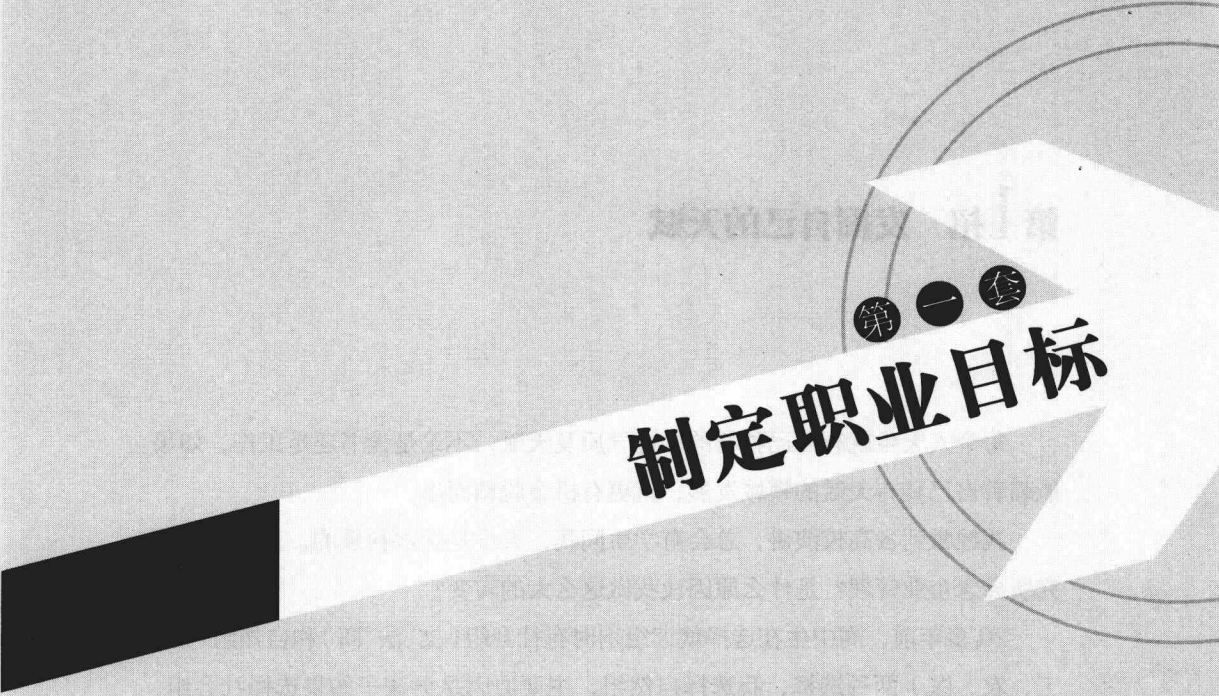
- 第46招 撑过三年再换工作/104
- 第47招 熬到好职称再跳槽/106
- 第48招 戏棚下站久就是你的/108
- 第49招 不要平行地移转/110
- 第50招 骑驴找马有必要/112
- 第51招 找算命者不如找职业导师/114
- 第52招 寻找人生中的智慧导师/116
- 第53招 差异分析决定是否换工作/118
- 第54招 写张漂亮的简历/120
- 第55招 面试肯定要充分准备/122
- 第56招 垫高自己的身价/124

- 第57招 利用人脉求职/126
- 第58招 求职不如养工作/128
- 第59招 登上猎头公司的口袋名单/130
- 第60招 四十岁后要不惑于职场/132

第六套 永葆职场竞争力/135

- 第61招 学习不停止/136
- 第62招 培养自学的能力/138
- 第63招 强化核心竞争力/140
- 第64招 培养“未来需要”的专长/142
- 第65招 当个好奇宝宝/144
- 第66招 聚焦学英文/146
- 第67招 执照有需要再考/148
- 第68招 培养国际观/150
- 第69招 念EMBA扩展人脉/151
- 第70招 创造第二份收入/154
- 第71招 预防中老龄失业/156
- 第72招 为职场下半场作准备/159

结论 做个快乐的上班族/161



第一套 制定职业目标

中外成功人士及学说都强调，迈向成功的第一步，就是制定明确的目标，不论是小时候升学考试还是及至长大就业或投资理财，都必须先设定目标，接下来再思考利用何种策略及以何种途径来达到目标。

但是，设定职业目标看似简单，其实是一个十分复杂的问题。因为过程中会有太多变量，以致无法达成原来设定的目标，或是因而发展出新的目标，有些人因此并不认同“职业是可以规划的”。

其实“设定职业目标”这种事，重点不在于可以或不可以，而是对上班族有没有帮助。我们周遭的很多成功人士，都拥有一个共同的特质，那就是他们很早就订下职业目标，然后非常专注地经营，由于提早准备且用全力做同一件事，即使不是该领域的第一名，至少也能排在前10%，这就是设定职业目标的好处。

我们无法掌控外在环境的变化，也无法预测在职业上会出现什么机遇与障碍，因此，一开始设定的目标也可能因而改变，但这无伤大雅，人本来就应该懂得随机应变。

不论你是学生或上班族，停下来思考一下自己的职业目标，而现在自己所处的位置及短期设定的目标是不是往职业目标迈进？是不是有助于达成职业目标？相信经过这样的掂量，可以分清很多问题，职业上很多决策也会变得简单多了。

第1招 发掘自己的天赋

每个人天生就有自己独特的个性气质及天赋，不论是读书还是工作，如果能朝着自己具有天赋的领域发展，就更有机会脱颖而出。

我经常到各高校演讲，总会有学生问我，大学是念水利系的，为什么在研究所会念企业管理？是什么原因让我做这么大的转变？

20多年前，高中生在选择就读组别时有社会组（文、法、商）和自然组（理、工、农、医）两种选择，我选择自然组，主要原因是男孩子如果选择社会组，会被同学笑话，而且念社会组必须死背地理及历史课本，当时认为既无聊且无法彰显自己的智商。

但是，自从选了自然组以后，我的学习成绩就非常普通。记得高三上学期期中考，数学考卷一发下来，坐在我旁边的同学就对我说：“一百了，一百了。”结果考完后公布成绩，他真的考100分。这位同学从不补习，上课也常在看小说，但数理成绩就是很好，而我这个有补习的人，却考不及格。

如果你选择自己不擅长的领域，就根本无法与别人竞争；反之，如果念自己有天分的领域，不但可以轻松自在，而且会更有自信，也愿意花更多时间，进入一个学习的正向循环。

当时我已经感觉到自己不适合念理工科，但转组兹事体大，只好硬着头皮继续念下去。参加了两次高考，才考上“成功大学水利暨海洋工程学系”，但我深知这是“硬读”来的。

西方的教育比较重视发掘学生的天分，像美国大学生在大一时，各种学院的科目至少都要修一科，借此了解自己的所长，大二才决定将来的主修科目。但是，中国却是在进大学前就得决定科系，试问高中生有几个了解大学的科系在念什么？将来毕业后要做什么？也难怪经济富裕的家庭，都将孩子送到国外受教育。

每个人都有自己与生俱来的长处，千万不要为了面子或理想去选择自己不适合的工作，不论你多努力、多有毅力，最终还是事倍功半，因为总有人事半功倍轻易就能赢过你，因此，选错路是很难在职场上脱颖而出的。

在中国社会，家境好的孩子，尤其是女儿，钢琴几乎都是必学的。曾为台湾首富的王永庆，女儿王雪红也是从小开始学钢琴，长大后还申请到美国柏克利音乐系就读，但她念了两周就放弃了，因为看到班上同学信手捻来就能弹奏或谱出一首优美的曲子，发现自己根本没有音乐天分，钢琴完全是硬练出来的。后来她就转到商学院，终于找到自己有天分的领域，在科技业开创了一片天地，她是台湾上市企业——威盛及宏达电的创始人，成就完全不亚于父亲王永庆。

从校园开始储备实力

设定职业目标，不能依靠想象，必须实际去了解那种工作在做什么、发展性如何、工作环境如何等，然后再想想，这是不是自己未来想要的工作类型。

进了成大水利系之后，我开始询问学长学姐及教授，念这个专业毕业后可以做什么，得到的答案都差不多：如果毕业后从事与本专业相关的工作，工作的地点不是深山，就是海边。我听完后就下定决心“转系”，因为我不想下半辈子都在深山或海边度过。

后来从大三、大四的学长那里得知，理工科系毕业可以转考企业管理研究所（即通称的 MBA），我就开始去旁听管理学院的课程。旁听了经济、企业管理等科目后，我发现自己对这些科目很有兴趣，因为这些知识和现实社会比较贴近，而且有些直接就可以运用在生活当中，这才是我想学的知识啊！

到社团先行体验

“坐而‘听’不如起而行”，从管理学院学习到的知识，也必须落实到实际生活，而在大学里，最好的实习场所就是“社团”。

社团就好像是一家企业的缩影，里面有社长（总经理）、副社长（总监）、企划组（营销部）、出纳组（财务部）、庶务组（行政部）等，虽然工作内容不

像企业那么复杂，但基本精神是相同的。

而且社团中有不同院系的人，各自有其擅长的领域，大家有不同的思考模式，这可以增加自己看待事物的深度与广度。再者，通过与不同人接触及团队合作，共同完成社团运作的经验，对日后进入社会也受用无穷。

当时我选择的社团是吉他社，目标就是要当社长。成大吉他社在我们那个年代就非常有名，我们同时期的社员，毕业后有几位继续走音乐这条路，在音乐圈的成就都不错，还出了个金曲奖最佳演奏专辑及最佳专辑制作人的得主董运昌，他是大我一届的学长。吉他社里面卧虎藏龙，很多人一进来就已经弹得非常好，因此，想靠吉他技巧出众而当选社长是很困难的，于是我就决定从自己的强项切入，那就是组织活动的能力。

在职场上也相同，当你发现自己在某些方面怎么拼也拼不过别人时，就要懂得避开，转而选择别人较弱或不擅长的方面。切记，你不可能每一个方面都比别人强，这时候你得把焦点放在具有比较优势的方面上，不断去强化这方面的能力，才有出头的机会。

于是我在大二就开始担任活动组组长，举凡迎新、送旧、演唱会及户外活动等，都是由我一手包办，如此才在社里渐渐崭露头角，大二结束时，就以众望所归之姿当选社长。

在经营社团那段时间，我和外面很多企业都有互动，包括做音响设备、开乐器行、筹办活动的企业等，有时还需要去外面找厂商拉广告，也曾和做音响企业的老板一起筹划开设民歌西餐厅，这都让我提早与社会接触，也因而累积了很多宝贵的经验。

想在职场上出类拔萃，光靠努力是不够的，重点是要做自己有天分的领域，只要做符合自己才能的工作，想做不好都很难。但是，很多人可能不知道自己的天分是什么。除了可以请教自己的良师益友或主管，最重要的就是需要不断地尝试。

第2招 分清职业目标

早在两千多年前，西方大思想家亚里士多德便曾写下成功的公式：“首先，要有一个明确可行的构想，也就是一个目标；其次，用任何可行的方法达到目标；第三则是努力向前，并调整所用的方法，直到成功。”

二三十年前，小学作文课必有“我的志愿”这个题目，当时多数男孩会以医生作为职业目标，而多数女生会想当老师，两者的社会地位都很高，医生可以救人且收入高，老师虽然工资普通，但“师者，传道、授业、解惑者也”，拥有至高无上的权威感，这两个职业都是同学们心目中最理想的职业。

东方的教育较为刻板，设定目标多以师长的期待为主，或是以别人的目标为目标；反之，美国开放式的教育，会让学童不设限地思考，因而能较早得知自己的志向。

长大以后，大家会发现，并不是每个男生都能当医生，每个女生都能当老师的，而且也不见得对这两个职业有兴趣，但是，多数人还是不知道自己要做什么，高考选填科系，也是依照分数高低填写下来，填中哪个科系就念哪个科系。

当我进入东海企业管理研究所就读时，当时的所长黄培源老师是教授财务管理的，但在第一堂课，他就花了整整一节课，和同学们讨论职业规划的问题，这是我第一次听到老师和学生谈论这个问题。

课堂上，他举了一个例子，说每年毕业前，学生们总会有不少疑问：“应该升学，还是就业？”“如果要念研究所，应该念同一科系呢？还是转系？”“如果要就业，应该担任公职？还是到民企上班？”“应该考国内研究所，还是到外国求学？”

遇上这一类的问题，他通常会反问学生：“你的职业目标是什么？”大部分学生听到这个问题都会愣住，不知道该如何回答。接下来他就举下列的例子引导大家思考。

当你走在路上，有个人过来问路：“先生／小姐，请问我应该怎么走？是直走，还是左转或右转？”你当然会反问：“你要去哪里？”如果对方回答：“不知道。”你应该是“白他一眼”，心里 OS（内心独白）：“神经病！”

同样，如果自己不知道职业目标为何，任何人也无法回答你的上述问题，或是回答：“都可以。”因为不知道目标，走哪条路都无所谓。因此，不论你现在处于职业中的哪一个阶段，都应该静下来问问自己：“我的职业目标是什么？”有了明确的目标，再寻找途径，努力朝自己的目标前进。

从逻辑思考中找目标

学过管理学的人都明了，学习经营管理主要是在学习逻辑思考。管理的思考逻辑有别于一般思考模式，后者是：凡事只问耕耘，不问收获，只要努力将事情做好，必然有所收获；但前者是，凡事在埋头苦干之前，先问清楚目标是什么。

有了目标之后，决策与行动才有依据，各种决策与行动的准则都必须以达成目标为依归。找出对达成目标有帮助的关键，就是所谓“对的事”，再全力以赴，可以大大地提高成功的概率且节省不必要浪费的资源。

在职场中，我也经常遇到同事或下属，在面临抉择时困扰不已。我也用同样的观念引导他们思考：自己的职场目标是什么？这个决定对职业目标的影响是什么？如果两个选择对职业目标的影响都很小，那么就无所谓，不必为此而困扰。

我在部门中培养干部时，下属是否有明确的职业目标，也是考虑因素之一。例如有位女性下属，平常表现良好，当部门中有经理的空缺时，我问她有没有兴趣，她毫不思考就点头，但是，当我继续问下去：“你的职业目标是什么？”“家庭和工作哪一个对你更重要？”她深入思考后决定放弃，因为她准备怀孕，生完小孩后，夫家也希望她专心带小孩。

刚开始她有点担心，这个决定会影响我对她的印象，但是，我告诉她：“清楚自己要什么最重要，如果勉强地接了这个岗位，之后因为工作压力大而无法受孕，届时家人无法谅解，逼你辞掉工作，而我又得重新找人及培训，对