



Zuo Ge Wu Di Xiao Bai Ling

做个无敌小白领

让你少奋斗**10**年的职场秘籍

● 从生涩到成熟，由平凡到卓越的蜕变可能会有些茫然，那么别着急，让我们一步步打造自己的职业理想。

● 成功从来都不是偶然的，它需要努力，需要智慧，需要全力地拼搏。成功也是有捷径的，在矛盾与协作、问题与机遇同在的职场，找对方法，便有可能让你少奋斗10年，大踏步地向梦想迈进。

超值
畅销版

中国妇女出版社



做个无敌小白领

让你少奋斗**10**年的职场秘籍

池雨秋◎编著

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做个无敌小白领：让你少奋斗10年的职场秘籍 /
池雨秋编著. — 北京：中国妇女出版社，2011.6

ISBN 978-7-5127-0215-8

I. ①做… II. ①池… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 067798 号

做个无敌小白领：让你少奋斗10年的职场秘籍

编 著：池雨秋

责任编辑：晓 春

封面设计：天之赋设计室

责任印刷：王卫东

出 版：中国妇女出版社出版发行

地 址：北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码：100010

电 话：(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)

网 址：www.womenbooks.com.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：三河市祥达印装厂

开 本：170×240 1/16

印 张：13

字 数：170 千字

版 次：2011 年 6 月第 1 版

印 次：2011 年 6 月第 1 次

书 号：ISBN 978-7-5127-0215-8

定 价：23.80 元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误，请与发行部联系)

前言

Preface



成功从来都不是偶然的，它需要努力，需要智慧，需要全力地拼搏。成功也是有捷径的，在矛盾与协作、问题与机遇同在的职场，找对方法，便有可能让你少奋斗10年，大踏步地向梦想迈进。

总之，成功离不开现实的历练，在历练中学着做“懂事的人”，为自己争取“进步”的机会，完成你在职场的华丽转身。作为一个职场新人，对于从生涩到成熟，由平凡到卓越的蜕变可能会有些茫然，那么，别着急，让我们一步步打造自己的职业理想。

进入职场，首先要有好的定位和规划。定位准确，你就能抵抗外界的干扰，就不会轻易地放弃。定位准确，你就会让合适的用人单位招聘你，让你得到上司栽培，或者让你的所有关系帮助你。定位不准，就好像是游移的目标，无法凝聚我们的信心和勇气。

有了一个好的定位，更要有一个好的规划。

身在职场，就像是加入了一场马拉松比赛，刚开始跑太快未必是好事。如何控制你的速度和节奏，第一个跑到终点，才是关键。所以，要懂得将长期目标与短期目标结合起来，循序渐进地去实现。要懂得付出，懂得主动，懂得适应，专注地把精力、时间、资源都用到有价值的事情之中。只有在适合自己的岗位上，才能找到属于自己的那片天空。在工作中，培养严谨的工作作风，把工作中的点点滴滴都做到了，做好了，才能把工作做到极致，由点及面、由浅到深。在这个过程中，一定要把自己的心态摆正，要有一种积极的态度，自动自发地工作，如此，赏识你的人会不请自来。

职场是一个丛林，你不仅需要生存，而且需要繁荣，如何有效地学习，补充不足或者提升强项，就成为了自我职业发展道路中最为重要的环节。在不断的学习中及时地进行总结有助于理性思考，找出不足与努力的方向，非常有助于职场人工作的开展和自身的进步。

职场也是一个战场，看不见硝烟，却总是暗潮涌动。懂得承担责任，与团队协作，会使自己变得更有战斗力和竞争力。毕竟，如今的社会，已经不是那个完全靠自己独自打拼的时代，需要拿出实际行动，不断地释放自己的潜在才能，为团队做切切实实的事情，有协作精神，便会得到团队的容纳和回报。

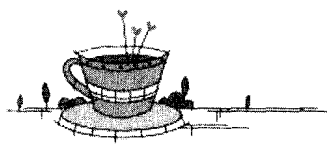
同时，职场也是一个复杂的名利场，这就需要我们学会适当地保护自己，不要陷入种种是非，尊重公司的每一个人，保持适当的距离。明白做事先做人的潜规则，只有亲和融洽的人际关系，和睦相处的工作环境，才能成为获取他人信任与好感的途径，才能成为成就自己事业的阶梯。

美国斯坦福大学研究发现，亿万富翁赚得的财富，仅12.5%来自于他们掌握的知识和经验，而87.5%来自于他们拥有的人脉关系。人脉，是一个人通往财富与成功的入门券。在建立、经营和拓展你的人脉资源过程中，要注意人脉的深度、广度和关联度。不仅要会建立经营自己的人脉资

源，还要学会灵活运用公司所提供的各种职业发展资源，让这些资源活动起来，少的变成多的，单薄的变成厚重的，借此打造可持续发展的职业生涯，成为职业高手。

职场的行进之路固然辛苦，有失意和烦恼，但也伴着一路收获，在一个笨手笨脚的毛毛虫蜕变成蝶的时候，回头再看，再多的付出都值得。本书的目的是帮助职场菜鸟成功地过渡到无敌小白领，实现华丽的转身，使你在成功路上走得更快更远。

职场菜鸟的飞升不是梦，愿我们的每一步付出，都带来丰厚的回报。



第一章 <<<

有规划的职场，教菜鸟如何展翅飞翔

——无敌小白领之职场规划：短期目标要现实，长期目标要明确

做好定位，无惧职场第一步.....	/003
菜鸟阶段，你需要一个具体的目标.....	/007
实现理想没有捷径，你需要“拼一下”的态度.....	/011
懂得坚持，善于选择.....	/014
调整心情，无惧职业瓶颈期.....	/018
你的价值取决于你的“使用价值”	/022
学会与你的直接主管“类型匹配”	/025
头脑发达，身心更要健康.....	/029
测一测你的抗压能力.....	/032

第二章 <<<

职业选择有技巧，职场发展有捷径

——无敌小白领之职场的选择与放弃：

男女都怕入错行，职业选择需要有一双慧眼

- 概率胜出法：未来最有竞争力的10大职业...../035
- 挖掘血型与气质中的职业潜力...../039
- 自我推销，活用“抢眼胜出法”...../044
- 打造优势竞争力，做广不如做精...../047
- 做个有心人，让自己与众不同...../051
- 做鸡头还是凤尾，要符合你的能力与个性...../054
- 培养良好的工作习惯...../057
- 要上位先布局，职场发展离不开人脉支撑...../061
- 事业上，挖一口属于自己的井...../064

第三章 <<<

能力的培养，炼就的是行走职场的一身钢筋铁骨

——无敌小白领之职场能力培养：

为职场人士量身定制的“职场不败十大能力”

- 成功决策的能力...../071
- 有效的执行力...../075
- 解决问题的能力...../078
- 掌控时间、提高效率的能力...../082
- 独立工作、团队协作的能力...../086
- 不断学习和自我完善的能力...../090
- 随时调整心态和环境适应能力...../094

承担责任的能力.....	098
人际沟通及交往的能力.....	103
整合你所能掌握的职业资源的能力.....	108

第四章 <<<

能干还要会说，职场不需要默默无闻， 需要的是光荣绽放

——无敌小白领之职场口才价值：让自己的每次精彩表现都能有价值体现

如何与领导说话.....	113
学会适当说“NO”	117
有问题，第一时间与老板沟通.....	121
倾听也是一种优雅谈吐.....	124
拒绝上司，注意维护他的权威.....	128
点到为止，“暗示”胜于“明示”	132
保持适当的幽默.....	135
以请教的方式提建议.....	138

第五章 <<<

职场如战场，瞅不见的是硝烟，看得到的是胜负

——无敌小白领之职场规则：

有“潜”就有“显”，只要是规则，就该玩得转，说得清

做人守规矩，别把制度不当回事.....	143
与领导交往讲技巧.....	147

态度也要“职业”，不要苛求百分百的公平.....	152
不软不硬，应对办公室性骚扰.....	155
掌握“说”与“不说”的分寸，职场切忌“大嘴巴”	159
尊重每一个人，无论他是“鲨鱼”还是“虾米”	163
明白什么时候拿同事当自己人，什么时候保持距离.....	166
上下有别，越级行事是大忌.....	169
部门外部人脉不可忽视.....	172

第六章 <<<

职场的最高境界，有“钱”也有“前”

——从无敌小白领到无敌金领：从历练到辉煌，完成职场的华美转身

让老板知道你的理想，别让老板看到你的野心.....	177
一次只能坐一张椅子，目标太多等于没有目标.....	180
具备高潜力人才特征，永不满足现状并积极进取.....	183
争取进入“核心部门”，杜绝被优化掉的危险.....	186
要争取利益，更要为自己争取“进步”的机会.....	188
有独门武器，成为公司不可取代的人.....	192
未雨绸缪，与猎头公司相处的法则.....	195

第一章

有规划的职场， 教菜鸟如何展翅飞翔

无敌小白领之职场规划： 短期目标要现实，长期目标要明确

苏联教育家维果茨基曾提出“最近发展区”理论：人有两种水平，一种是现实的及实际具有的水平，叫做现实水平；一种是在别人的引导下所达到的水平，叫做潜在水平。在现实水平和潜在水平之间存在一定的空间，这个空间就是最近发展区。人们形象地把它称为“能跳一跳，摘到桃子”的空间。从白领到金领，需要一个长期的蜕变，那么，职场菜鸟们，在每一个成长阶段，都需要给自己确立一个可以摘到“桃子”的短期目标。

做好定位，无惧职场第一步

七月，是成熟的季节，也是收获的季节。新的一批大学生毕业生走上工作岗位，开始一段不一样的人生道路。走进社会，进入职场，对于一直困在象牙塔里的学生们来讲，虽然很期待，但也充满了畏惧。严峻的就业形势、被妖魔化的职场环境，还有强大的工作压力，对于初出茅庐的职场新人来讲，都是极大的挑战，但只要勇敢地迈出第一步，便会为自己的职场生涯获得一份宝贵的经验。千里之行，始于足下，长期目标要明确，短期目标要现实。但无论是长期目标还是短期目标，都要建立在对自己的明确定位基础之上，即职业定位。

职业定位往往是职场人士的一大盲点，在某管理顾问公司的案例当中，70%的职场人士都有职业定位的困惑。具体来说分为三种情况，一是职场新人不知道自己适合干什么。二是有初步工作经验的人（2~5年）发现现有的工作不适合自己的个性或者不符合自己的兴趣，想转行却又不知道往哪里转。三是有较长时间工作经验的人（6~10年）在频繁的跳槽中丧失了方向。从持续性职业发展的角度来看，职业发展过程是行业经验积累的过程，而行业经验的积累则关涉到高端职业发展方向。因此准确的职业定位关乎一个人的职业前途，职业定位不正确，会让你付出巨大的时间



做个**无敌**小白领 ——让你少奋斗10年的**职场**秘籍

成本和机会成本。

那些定位错误的人，缺乏对自我的准确认识，或目标过高，或方向错误，有很大的盲目性。往往费尽九牛二虎之力，终于得以进入某家公司，干了几个月，却后悔莫及，转而又心生跳槽之念。这种跳槽的危害性相当大。从职业发展来看，使职业积累断层，缺乏连续性，跳来跳去，除了跳槽经验，什么职业资本都没有，最后连跳的实力都没了。跳槽是最劳民伤财的事情，自己把自己给推向残酷、激烈竞争的人才市场，赔了夫人又折兵。

那么应该如何准确进行职业定位？如何避免职业定位陷阱呢？

定位有两层含义：一、确定自己是谁，适合做什么工作；二、告诉别人你是谁，你能够帮助公司做什么。同样是宝洁公司出品的洗发香波，海飞丝定位于“去头屑”，飘柔的定位是“柔顺头发”，潘婷则定位于“营养头发”。不同的定位主要来自商家对于市场需求的理解，同时来自产品内在的品质。求职者在定位的时候首先要明确自己有哪些特点，然后把最适合公司需求的特点着重表现出来。

给自己定位，一定要对自己有一个客观的评估。这种自我评估包括准确评价自己的技能、专长、经历方面的优势。当然，准职场新人的经历可能会欠缺，但是技能、专长一定要心中有数。如果要创业，则需要考虑目标客户、市场定位、资金、商业模式等多方面因素。

有了对自己的技能、专长的客观评价，你就容易明白自己的兴趣点是什么，搞清楚自己将来想要从事什么职业、适合从事什么职业、具有何种职业能力及职业倾向，为自己定好位，确立发展方向，并在实践中随时修正改进，完善发展目标，那么不管是就业，还是创业，都将会事半功倍。

在求职过程中，定位是求职的基础。如果没有合适的定位，很难在竞争中获得自己的位置。定位准确，事半功倍；定位不准确，事倍功半。认识自己容易，但看出哪些职业有发展空间是需要做大量功课的：面上的、

点上的，都要关心。面上，是要看社会需要；点上，是要看行业趋势。确定这些，要多浏览信息、广结良师益友，同时，要有决断力。

用人公司的面试官最不喜欢的求职者有两种：第一种是“只要公司要我，让我干什么都行”的人；第二种是要高职位、高薪水，但是能力和岗位需求明显有差异的人。对于第一种连自己是谁、想干什么都不知道的学生，用人公司不会愿意要，哪怕你的学习成绩非常好；而第二种，对于知道自己是谁，但是不符合企业要求的毕业生，公司也不会要。

明确了定位，根据自身的兴趣、特点，给自己做一个有中长期目标的职业规划。比如多少年能够自己创业开公司或者几年成为一个职业经理人等。并让自己的职业目标与生活目标相一致，将自己定位在一个最能发挥自身特长的位置上，追求最佳职业生涯，最大限度地实现自我价值。

接着，要有的放矢地选择工作，一定是要与自己长远目标有关系的。第一份工作即使不是最好的公司，但一定要与自己的长远目标有所关联，要谨慎地选择第一个东家。

第一份工作是自己职业目标的切入点，选择的职位要尽可能地符合自己的能力、知识结构、习惯等，这样，你在这个岗位上就能够很快脱颖而出，发展机会就会比别人多，空间比别人大。不要墨守成规，要敢于尝试，敢于冒险。即使遇到失败，也并不可怕，只要能从中总结经验，吸取教训，都是在为自己的职业生涯积累经验。

对于能一下子找到了自己心仪工作的人来讲，无疑是一件幸运的事，可以找到施展才华的空间，可以趁着年轻，施展所有的才情与热情，好好地拼一把。但是并不是所有的人都有这么好的机会，据调查研究显示，只有不到20%的人对自己的第一份工作很满意。

赵佳在大学毕业时，到一家公立学校应聘当老师，但是由于种种原因，最终落选。她非常沮丧，为了得到这份工作，她几乎动用了家里全部



做个**无敌**小白领

——让你少奋斗10年的**职场秘籍**

的关系，投入了所有的精力，成绩优异的她本来是抱有很大胜算的。

虽然心有不甘，但是赵佳很快从消极的心态恢复过来，她非常明确自己的职业规划，即在大学里当一名传道授业的老师。为了积累经验，她又转战到另外一家公立学校当外聘老师，虽然工资少，相关的福利待遇也没有，却足够自己生存。她一丝不苟地完成自己的授课任务，并利用学校的资源静下心来学习，学习如何将自己的课上得生动有趣，同时补充自己知识上的漏洞。人际关系、职场礼仪、办公室职场潜规则这些也需要她一一体会。她决定用一年的时间完成自己的“原始积累”。

同时，赵佳还积极地关注一些高校的用人信息，一一投去简历，或是主动上门毛遂自荐。功夫不负有心人，她的努力得到了回报，终于接到了一所高校的offer。那家高校看重的刚好是她在当外聘老师时的经历，她在试讲时，谈吐自然，节奏适度，这与她一年的“原始积累”不无关系。

每一个人，都要经历菜鸟新人的阶段，这个阶段是最令人苦恼的。但是只要心里的目标明确，日子就会过得有滋有味，有奔头。万事开头难，但只要将难关突破，便成功了一半。即使工作卑微，岗位平凡，只要埋头苦干，兢兢业业，必能干出一番大事业。哪怕你起初仅仅是一只职场菜鸟，正确评估自己的能力，合理定位自己的位置，肯定自己的优点，承认自己的缺点，摆正心态，不自傲，不自卑，坦然面对自己的成败，坚定信念，你终究也会随着个人的努力与经验的积累，变身成为具有某种范儿的职场达人。

菜鸟阶段，你需要一个具体的目标

拿破仑·希尔在《思考与致富》一书中写道：“一个人做什么事情都要有一个明确的目标，有了明确的目标便会有奋斗的方向。”

目标是人生的指南针，指引着我们前进的步伐。人生没有目标，就好比一艘没有方向的油轮，在燃尽油料之后终归无法抵达彼岸。目标就是构筑成功的砖石。目标使我们产生积极性。给自己定目标，有两方面的作用：一是我们努力有依据；二是对我们有鞭策。

无论生活或者工作，人们都必须有一个目标。没有切实可行的目标做驱动力，人们是很容易对现状妥协的。渴望成功的人应当养成确立目标的习惯，调整自己的步伐，向成功冲刺。

同时，当你规划自己的职业发展时，千万别低估了制定可测目标的重要性。目标是你一个看得见的靶子。这就是说，你的目标必须是具体的、看得见的。有些人也有自己奋斗的目标，但是他的目标是模糊的、泛泛的、不具体的，因而也是难以把握的。这样的目标形同虚设。

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。