

孙 和 ©编著

让你从平凡走向卓越的实用规则
最完美的员工培训读本



BUJINSHENG
LAIZHAOWO

不 晋 升

来找我

- 告诉你最简单的职场晋升方法
- 告诉你领导最喜欢怎样的员工



北京工业大学出版社

不晋升

来找我

孙 和 ©编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

不晋升来找我/孙和编著.—北京:北京工业大学出版社,
2009.11

ISBN 978-7-5639-2199-7

I.不… II.孙… 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 (2009) 第 190327 号

不晋升来找我

编 著:孙 和

责任编辑:陶国庆

封面设计:创品牌工作室

出版发行:北京工业大学出版社

地 址:北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码:100124

电 话:010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱:bgdcbsfxb@163.net

承印单位:九洲财鑫印刷有限公司

经销单位:全国各地新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:17

字 数:257 千字

版 次:2009 年 11 月第 1 版

印 次:2009 年 11 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-5639-2199-7

定 价:28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误,请寄回本社调换

前言

Preface

在职场中，每个人都非常希望成为单位不可或缺的员工，成为上司最欣赏的得力干将。其实，要做到这一点并不是什么困难的事，因为这不需要具备超高的智商和圆滑的处世技巧。无论是谁，只要忠诚于自己的本职工作，对工作始终充满热情，踏踏实实、尽职尽责、积极主动地去工作，能不安于现状，打造出无人替代的个人品牌，就能在日益激烈的职场竞争中取胜，成为一个让上司倍加青睐的优秀员工。

然而，现实职场中的不确定因素太多，许多情况是让人难以预料的。人，除了极少数是天才之外，大多数人的禀赋都相差无几。那么，在同样的工作环境里，为什么有人能从众多的竞争对手中脱颖而出、创造出非凡的业绩，有的人却一直在原地踏步、碌碌无为，工作总是不见起色呢？

在单位里，每一位职工都希望得到既发挥自己的特长、待遇又高的工作。然而，在实际工作中这样两全其美的好事确实很难如愿。一个人从大学毕业到成为白领，需要有一个过程，这个过程的长与短，要看他如何为自己定位。加薪、晋级既要看他的能力和努力程度，又要看上司对他所做的工作的认可度，还要看竞争环境对他是否有利，他的人缘如何。凡此种不确定因素，都会影响一个人在职场中的成功。

单位聘请员工是为了让他们为单位创造效益的，在聘任之前就已经给他们定位了，他们能不能给单位创造效益，能创造多少效益，单位都



已了解了一个大概。如果他不能为单位创造效益，即使他仪表堂堂、才华横溢，也会被拒之门外；即使他已经进了单位，上司也会叫他哪里来的回哪儿去。因此，不要抱怨“怀才不遇”，也不要抱怨当领导的太“黑”，因为企业是创造利润的机器，没有效益它就会破产，如果它不“唯利是图”就失去了存在的意义，因此，它“黑”是理所当然的。

正是因为企业的竞争，才造成了职场中人们相互倾轧的现象。为了在社会上生存，人们受经济利益的驱使，都不愿意失去自己的工作，都希望得到领导的赏识而提取加薪。但是“僧多粥少”，工作的岗位是有限的，升职加薪的机会更少，因此就产生了同事之间的竞争，有竞争就有胜负，如果自己输了，最好不要责怪别人，谁叫自己不如人呢！

当然，如果认为自己在各方面都比别人强，别人加薪了而自己没加；别人晋级了而自己没晋级，那就应该好好地分析，如果确实不是自己的错，就要大胆地找领导谈，不要不好意思，也不要吞吞吐吐。自己应该得到的东西就一定要努力争取得到，这是自己的合法权利。在观察社会中，人们要学会捍卫自己的合法权益。在某些单位，有些事情自己不去说、不去争，领导是不会主动为他考虑的。对于一些关系切身利益的问题，单位员工应该“主动”一点。编者编写这本《不晋升来找我》的目的，就是想告诉身在职场的人们，怎样做才能使自己不断地创“薪”，稳步地晋级。

在一个单位中，不管是“新”员工还是“老”员工，都有他们应得的相关利益，而这些利益都必须通过员工自身的努力才能获得。希望本书能够对职场中的新、老员工实现自己的理想，达成自己的目标有所帮助。

目录

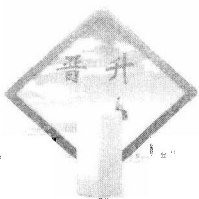
Contents

第一章 新人期即为晋升作足准备

- 职场新人的“薪”事 / 3
- 职场新人拿高薪的三大理由 / 4
- 职场新人拿高薪的七大秘诀 / 6
- 善于选择薪资理想的单位 / 8
- 职场新人如何与人谈“薪” / 9
- 卖得起价才是硬道理 / 14
- 高薪是因为“物有所值” / 15
- 失败丰富走向成功的经验 / 17
- 能为企业带来丰厚的利润 / 18

第二章 工作力求高效高质

- 发挥自己独特的潜力 / 23
- 做最擅长做的事 / 25
- 做事不要畏首畏尾 / 28



- 做事情要雷厉风行 / 31
- 有条不紊地开展工作 / 33
- 善于利用现代办公工具 / 35
- 给自己最大的工作空间 / 38
- 建立高效有序的办公环境 / 39
- 找出行动的准确方向 / 42
- 善于提出合理化建议 / 43
- 专心做事，避免浮躁 / 47
- 多而不专，一事难成 / 49
- “专”才有高质工作 / 53
- 做事要有条理 / 54

第三章 不要只把自己当个打工仔

- 工作不仅仅是为了钱 / 59
- 对工作要有明确的价值取向 / 61
- 像上司那样去思考问题 / 63
- 把单位的事当成自家的事 / 65
- 认真负责地对待工作 / 66
- 珍惜岗位，热爱自己的职业 / 68
- 永远是在为自己工作 / 69
- 敬重每一份工作 / 71
- 不要轻视薪水微薄的工作 / 73
- 对工作要永远充满激情 / 75
- 做一名最出色的洗马桶者 / 77
- 不要被他人的观点所束缚 / 78
- 打工仔只是起点不是终点 / 81
- 没有谁是天生的好球手 / 83

全力以赴做好每一天的工作	/ 84
和优秀的人士在一起	/ 86
挑战自我, 承担责任	/ 90
自信独立, 不随波逐流	/ 91
敢于显示自己很重要	/ 93

第四章 远离单位裁员名单

千万不能只知道抱怨上司	/ 99
永远不要敷衍自己的工作	/ 100
保持严谨认真的做事习惯	/ 101
自主地做好手中的工作	/ 103
踏踏实实地做好本职工作	/ 105
丢掉工作散漫的坏习惯	/ 107
不要让浮躁的性格困扰自己	/ 108
不推诿, 勇于承担责任	/ 110
无论如何都不要拖延工作	/ 112
糊弄工作只能是糊弄自己	/ 114
逊色的工作只会淘汰自己	/ 116
千万别丢掉“得宠”之资	/ 118
“一步登天”只会摔疼自己	/ 120
别让“差不多”贻误了自己	/ 122
五十亿分之一的差错也不行	/ 124

第五章 拿捏好与上司的相处之道

不要做上司的“心腹”	/ 129
------------	-------



- 适时恰当地赞美上司 / 132
- 和上司面对面地接触 / 136
- 主动和上司保持联系 / 137
- 用“心机”接近上司 / 139
- 有效地和上司沟通 / 141
- 和上司进行沟通的方法 / 144
- 把话说到上司的心坎里 / 146
- 巧妙地领导拾遗补缺 / 147
- 工作中勤于请示汇报 / 151
- 用成功赢得上司的信任 / 153
- 工作中不要冲撞上司 / 155
- 处理好同上司之间的分歧 / 157
- 正确对待上司的批评 / 159
- 要善于服从自己的上司 / 161
- 正确化解来自上司的压力 / 163
- 用智慧应对各类糊涂上司 / 165
- 与“鬼”上司相处有技巧 / 167
- 与异性上司的相处之道 / 174

第六章 竞争有规则 胜出有原则

- 职场新人的胜出之道 / 179
- 敢于亮出自己的“锋芒” / 180
- 露出来的能力才是实的 / 183
- 表现实力要专注于工作 / 185
- 用技巧彰显自己的成绩 / 187
- 多干实事为自己赢得加分 / 189
- 首先做好每一件小事 / 191

又好又快地完成任务 /	194
踏踏实实做事最易胜出 /	195
要力求超越领导的期望 /	198
竞争中“出奇”最易制胜 /	199
工作的责任感应发自内心 /	200
经验是胜出的宝贵资本 /	202
工作友谊有助于职场胜出 /	203
认真的态度为自己留住工作 /	206
无对手是竞争的最高境界 /	207

第七章 主动出击 打破晋升困局

及时主动地解决问题 /	211
勇敢地迎接工作的挑战 /	214
怀才不遇时会做自我推销 /	215
用耐心把冷板凳坐热 /	218
“薪”情不佳时要去“争” /	220
用恰当的方式消除上司的误解 /	221
主动向上司提出晋升的要求 /	224
机会是靠自己争取来的 /	225
巧妙说服上司为自己加薪 /	226
五个技巧让自己顺利晋升 /	228
在枯燥的工作中寻找机会 /	230
在突破困局中求得晋升 /	231
勇于面对晋升失利的困局 /	233



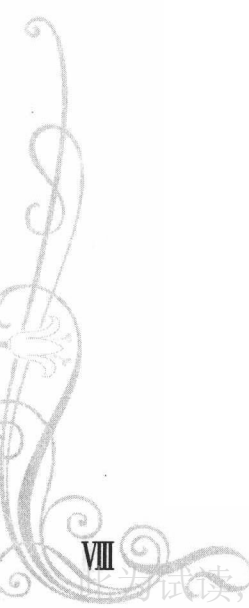
不
晋升

来找我

BUJINSHENG LAIZHAOWO

第八章 我加薪 我晋升 我无愧

- 要做上司最得力的助手 / 237
- 要学会与上司同甘共苦 / 238
- 以上司的心态对待工作 / 241
- 做一只“奔跑的鸭子” / 242
- 让敬业精神再强一些 / 244
- 要再多做一些 / 246
- 力求做到最好 / 248
- 不要推卸自己应负的责任 / 249
- 百分之百地完成自己的工作 / 250
- 比别人更主动地承担责任 / 252
- 选择最好的工作态度 / 254
- 把敬业当成一种习惯 / 255
- 要比别人做得更完美 / 256



第一章



新人期即为晋升作足准备

从大学毕业到成为白领，需要一个过程，这个过程的长与短关键在于人们如何为自己定位。在过去的计划经济条件下，国家对人才“统购包销”，大学毕业生统一由国家分配，根本不存在找工作难的问题。但现实的市场经济条件下，形成了物竞天择、优胜劣汰的人才市场，人才流动，双方选择，有了一张大学文凭也很难做到前程无忧，大学生就业成为一个严峻的社会问题。大学生如何择业，如何在职场竞争中脱颖而出，成就事业，实现个人价值，关键在于他们如何正确认识自己，给自己一个正确的定位。

所谓定位，就是社会定位、职业定位。定位决定价值，卖东西首先要市场定位，角度准了才好卖，才能卖得好价钱。择业也一样，想要找个好工作，又要拿高薪，那就必须为自己找个好理由。





职场新人的“薪”事

现代人向“钱”看，职场新人亦然。不过由于经验少、能力低，职场新人想要一举高薪致富或是年薪百万，往往不很容易，因此难免产生难解的“薪”结，连带影响自己继续从事这份工作的信心。

“薪”结之一是落差大。职场新人在还是学生身份时，总是怀抱着理想，希望薪水高、收入好，然而在进入职场后，必须先从基层做起，实际薪水就可能与期望的薪水相差甚远。这种落差就容易使得职场新人气志沮丧，对工作不甚起劲。

“薪”结之二是比上不足。6月份才毕业的曾先生目前在某家媒体上班，现在的月薪有3.2万元，虽然还算满意，但和同事比较，即使做同样的事情，别人的薪水比自己多了两万多，因此心里感到相当不平衡。

“薪”结之三是实际薪水与想象薪水有差距。在面试之时，应聘者由于不好意思开口问薪水多少，担心影响录取与否，因此只凭着“单位不会亏待员工的”一句话，就进入单位工作。然而发薪水时发觉薪水与自己想象的有段差距，难免对单位产生怨恨。

对此，某大学学生辅导中心专任讲师宁老师表示，根据以往辅导过的案例，社会职场新人常对薪水感到不满意，是因为每一个人总想找份“钱多事少离家近”的工作，但机会不是每个人都有，有的人一旦未得到这样的工作，多多少少都有可能对薪水感到不满意。

有人认为，上一辈的人苦干实干，毫无怨言；现代年轻人自我意识太强，觉得在工作上不能委屈了自己，不但对薪水低的工作不屑一顾，而且就算找到了工作，又会觉得薪水太低，或者感觉没有受到重用，往往熬不住，跳槽换工作的频率也就相对提高了许多。



对于“薪”情不好的职场新人，除非单位要求不合理，自己感觉上了“贼船”，无须在乎薪水的多寡。相反的，趁此机会多加学习才是最重要的事情，提高业务技能，学到的本领都是自己的，做好职场竞争的能力储备。

职场新人初入职场所应该学习的是工作经验、人际关系以及做事的方法，无须急功近利，不必在乎薪水多寡。等到自己的综合能力提高了，才有可能进一步跟单位要求更高的薪水。



职场新人拿高薪的三大理由

高薪，犹如红宝石，红得诱人。每个在职场拼搏的人，都希望能拿到高薪，但成就高薪的能有多少人？不要怪命运，不要怨上天，只能怪自己没有成就高薪的方法和技巧。职业顾问认为：核心竞争力与职位的契合度，是一个人成就高薪的关键所在。

要素一：技能、专长、经历与职位要求的契合度

公司市场部要提拔一名“市场主管”，经过层层筛选，SISI 和 JOE 成为最后竞争者。她们平时的工作态度、工作能力和工作成绩都很突出，各方面情况综合下来，实在难分伯仲。但总有一个要提拔，另一个被淘汰。一周后，SISI 成了市场部的新任主管。

SISI 在公司任职的时间比 JOE 短，JOE 作为公司元老级人物，理当稳坐主管职位，对于竞争失败，JOE 是有疑问的。在一个偶然的会下，JOE 才得知，自己的工作并没有什么问题，关键在于 SISI 拥有更强的核心竞争力——SISI 曾长时间服务于同行业的某 500 强企业的市场部，其工作能力深受该公司领导层的好评。在短短一年中，SISI 庞大的客户源使得公司效益稳步上升。这下，JOE 心服口服了。

职业顾问指出：一个人的技能、专长、经历就是他的核心竞争力，

它是成就职业人高薪的关键所在。普通职员的水薪与“主管经理”的水有很大的差异，但没必要因此心理不平衡，因为普通职员对该职位的把握程度远远不及主管经理，无论是业务技能、专长，还是工作经历，都有很大差距。一分耕耘，一分收获。业务不好，拿不到高薪，是天经地义的事。

要素二：专业资质和等级与职业要求的契合度

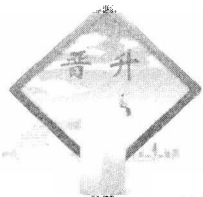
张冠不能李戴，即使一个人拿出一大堆“资格证书”，如果与他的实际能力不相匹配，那也只是一堆白纸而已。下面案例中的 JESSY 就深受其苦。

JESSY 在一家普通的外资企业做财务，朝九晚五之余，他还自费报名参加这个培训、那个考试。虽然自己可支配的休闲时间少了，但是看到一张张敲了红章的 PASS，JESSY 幸福极了。原来，JESSY 一直想跳槽到某“知名外企”做 OL，大学毕业那会儿就曾试图去应聘，却因“缺乏工作经验”而被婉拒。但是，进入该企业始终是 JESSY 的奋斗目标。可是当 JESSY 带着 4 年工作经验和一大堆资格证书再次去应聘时，仍旧被婉拒。JESSY 非常不解。

JESSY 的失误在于盲目地追求资格证书的“量”而忽视了其“质”的关键性。他的那堆“资格证书”可谓五花八门，样样俱全，如关于电脑软件的、网页制作的、日语、英语……甚至连曾经火爆的“物流职业资格证书”都有。职业顾问认为：资格证书不必追求“量”，而是越“专”越好。当一个人确定要走怎样的职业道路后，就要开始积累这方面的职业含金量。面对同等条件的两个人才，招聘单位一定会青睐于拥有“专业资格证书”或者“含金量高的 PASS”的人才。如果简单地认为资格证书越多越好，什么都去学、去考，不仅浪费了时间和精力，而且对于职业生涯作用微乎其微。花时间去针对性地学点东西，考出一些资格证书，对职业生涯也许可以起到举足轻重的作用。

要素三：综合素质与职业要求的契合度

综合素质，包括学历等级、语言能力、沟通能力、电脑技术能力、



英语能力、演讲能力以及职业性格等等。综合素质都能在职业人的日常工作中体现出来的，如果素质出众，将直接提升他的工作成绩。比如：一个销售人员如果没有良好的表达能力和外向的性格，相信他的销售业绩一定很差；一个秘书如果没有良好的英语能力、文字能力和电脑操作能力，相信外资企业的大门决不会向她敞开……

你也想成就高薪吗？你是否具备了成就高薪的三大要素呢？职业顾问告诉你，其实每个人都可以成就高薪，只要你认真规划职业生涯，增强适合职位的核心竞争力，就一定能到达职业生涯的高峰。



职场新人拿高薪的七大秘诀

职场新人会常常因为不知如何提高自己的薪酬而烦恼，不知道如何与单位谈判，不敢“厚着脸皮”提出自己的薪金要求。相关专家在此告诉应聘的七大秘诀，帮助应聘者得到应得的薪酬。

1. 了解同行业薪酬的平均水平

“知彼知己，百战不殆。”当应聘者想要提高自己的薪资时，最好是通过朋友、网站等渠道事先了解其他同行的薪资情况。当自己掌握了同行业薪酬的平均水平时，就可以比较客观地为自己争取到应有的薪金待遇。

2. 赢得未来单位的心

想获得高的薪酬，最重要的就是说服用人单位，让他们明白在自己身上花的每一分钱都是值得的。因此在面试前一定要作好充分的准备，表现出自己的能力，给对方留下深刻印象，这时再提出自己的薪酬要求，对方往往会作出让步。

3. 先让对方开口

当面试时，招聘单位问应聘者对工资有何要求时，记住要让对方先告知他们的薪酬标准大概是多少。因为每个用人单位对可聘用人员的薪