



ZHICHANG CHENGGONG ZHITONGCHE

姚宾宾 李建勇 编著

职场成功直通车



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

职场成功直通车

姚宾宾 李建勇 编著

五 盾 出 版 社

内 容 提 要

本书中每一条职场生存哲学都是作者结合职场成功者的工作经验,从几千条职场法则中总结而出。每一小节内容都罗列出实际可操作的方法,每一个案例都是职场上真实、典型、有据可依的。当你读懂这 72 条职场生存哲学,你就应该重新审视自己的言行和态度。当你对这些职场生存哲学运用自如时,你已经在激烈的职场竞争中脱颖而出,成为一名事业的成功者。

最强的职场规划,最实用的职场哲学,最好的职场生存经验,尽在本书。

图书在版编目(CIP)数据

职场成功直通车/姚宾宾,李建勇编著. -- 北京:金盾出版社,2011.1

ISBN 978-7-5082-6621-3

I. ①职… II. ①姚… ②李… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 178554 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京凌奇印刷有限责任公司

正文印刷:北京兴华印刷厂

装订:双峰印刷装订有限公司

各地新华书店经销

开本:880×1230 1/32 印张:8.625 字数:208 千字

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~8 000 册 定价:18.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前言

在竞争日益激烈的职场上，企业既不乏有才华的员工，也不缺少有能力的员工，唯独缺少受老板喜欢的优秀员工。可到底什么样的员工才能被列入优秀的范围？什么样的员工才能被老板所喜爱？什么样的员工才能受到同事们的欢迎？什么样的员工才能适应今天的职场生存？

我想在回答这些问题之前，有必要举个例子。譬如说：如果有人问目前什么病最常见？看广告啊，胃病和感冒药最多，所以这两种病最常见；如果有人问什么病最难治，还是看广告，胃病和感冒最难治。道理很简单，越是治不好的病，治疗这种病的药方就越多，而且都不能根治。如果看目前出版的书籍，你就会发现职场类的书非常之多，这是否意味着职场的毛病也最多，同时也意味着并没有找到有效的方法呢？答案自然是肯定的。

没有人能教会你怎样做人，孔子不行，培根也不行，尽管他们的书写得那么好，道理说得那么透彻，但我们都只能做事后诸葛亮，事非经过皆茫然，别人走过的弯路，无论别人如何提醒，我们似乎总是要不可避免地再走一次。职场也一样，无论有多少高人指点，一旦进入职场你还是要从头再来，该碰的钉子还要碰，该吃的苦头还要吃。这样说来那些所谓的职场书籍岂不是白费？事情也并不是这么简单的。

一个熟读《论语》、培根的人，在他走了弯路以后，他会突然

理解古人那些至理名言原来有着如此深刻的内涵，他会比一般的人有更深认识，有更深刻的理解，从而也会有更多的收获，从而也会比别人更加得成熟。同样在职场，一个经过训练的人，当他碰了钉子吃了苦头之后，自然有着另一番的感悟和见解。职场的教科书并不能避免你在职场碰钉子、吃苦头，但一本好的职场书籍可以使你在遭遇挫折后比别人更早觉悟，比别人更有见解，从而使你比别人更早地取得进步，这就是本书的作用。

基于这一点，本书并不像其他同类书籍那样过分地强调办公室中的技巧、明争暗斗的“办公室政治”，今天的职场已经全面进入软实力竞争的时代，比起权术和智谋，专业的职场人士更应该具备良好的人际交往、沟通协调能力，能够维护好与老板、同事和客户之间的关系，以及自我情绪可控制和自我管理。

作者结合多位职场成功者的工作经验，查阅了大量职场相关资料，从众多职场法则中挑出最具代表性的 72 条法则，每一条法则都给出具体的可行方法，实用性强。为了保证本书更具专业性，作者专门通过调查、采访职场规划人士和大型企业人力总监，搜集了大量典型、真实的案例，并对案例进行认真分析。书中语言通俗易懂，利于理解。整本书读下来，一个真实、复杂的职场就会展现在眼前，能引领读者更加深入地了解职场哲学，把握人生规划。

职场的问题就像是感冒，每个人都无法逃避，本书虽然不能根治感冒，但它可以告诉你怎样预防，可以让你的感冒比别人好得更快一点。在职场上，如果每一次挫折后，你都能比别人快一点康复，那么最终你会比别人强很多很多。

本书的目的是给职场上的有识之士指出一条走向优秀员工的道路,让每一位读者都找到自身的价值所在,从幼稚走向成熟,从平凡走向优秀,从优秀走向卓越。教会每一位读者职场生存之道,认真做人,和谐处世。无论是初入职场的新人,还是已经在职场上打拼很多年的老手,本书都适合你阅读,让你从中找到自己想要的东西。当你真正领会和掌握了书中的内容,你就找到了成为一个优秀的员工的金钥匙。

最后,谨愿此书中的 72 条职场生存哲学能够转化成你事业前进的动力,助你成长为符合当今职场需要的优秀员工,助你登上事业的顶峰。

目 录

第一章 孕育阶段：初入职场要“合群”

- 1. 一定要规划自己的职业生涯 1
- 2. 掌握丰富的知识 4
- 3. 掌握必要的工作技能 8
- 4. 薪水不是你选定工作的唯一指标 11
- 5. 团结合作，发挥团队优势 14
- 6. 努力提高工作的热忱 18

第二章 婴孩吃奶：老板就是上帝

- 7. 提升工作价值，让别人无法替代 22
- 8. 服从：执行力就是竞争力 25
- 9. 别擅自替上司做主张 29
- 10. 让上司知道你的付出 32
- 11. 在领导面前保持良好的心态 35
- 12. 养成主动汇报的习惯 39

- 13. 有效沟通保证高效执行 42
- 14. 不投机取巧,老板在与不在一个样 45

第三章 童年美梦:职场同事成朋友

- 15. 不要过分表现自己 50
- 16. 帮助别人就是帮助自己 53
- 17. 把时间用在刀刃上 57
- 18. 找到你的"贵人" 60
- 19. 做事不到位,不如不做 63
- 20. 赢取信赖就是赢取支持 67
- 21. 善于忍耐才是高明之举 70
- 22. 有了矛盾需及时化解 73
- 23. 请别人帮忙要软语相求 77

第四章 青春期萌芽:跟客户相处之道

- 24. 激起客户的好奇心 81
- 25. 与客户约见时确定好时间和地点 86
- 26. 利用好奇心,提高成交率 90
- 27. 谁都可能成为你的客户 95
- 28. 当面约见的注意事项 100
- 29. 对待客户要多一些赞美 104
- 30. 把善待客户落在实处 109

第五章 甜蜜恋爱：人在职场要懂“表现”

31. 礼仪做足，人缘才够	113
32. 创新：用创造性思维工作	116
33. 借口就是推卸责任	120
34. 激情是工作的灵魂	123
35. 小事也不可忽视细节	126
36. 好员工少不了责任感	130

第六章 婚姻初期：关系再好也莫丢原则

37. 老板篇：别对我太热情过火	134
38. 老板篇：开口加薪，理由要充分	138
39. 同事篇：金钱≠近前	142
40. 同事篇：同流+同心≠同污	145
41. 客户篇：请不要跨进别人的隐私禁区	148
42. 客户篇：莫把公司机密泄露出去	152

第七章 老夫老妻：彼此相互尊重

43. 拒绝优柔寡断	156
44. 给老板预留点指导空间	160
45. 今日事，今日毕	162



职场成功直通车

46. 永不背叛公司	166
47. 计划不完整,等于没计划	169
48. 做事要分轻重缓急	172
49. 主动做事,切莫被动应付	175

第八章 初为人母:要学会缓和自己的情绪

50. 抱怨只会误了你自己	179
51. 学会放下,快乐其实很简单	182
52. 职场中切忌好高骛远	186
53. 生气就是在和自己过不去	189
54. 宽恕别人就是释放自己	192
55. 遇事冷静别冲动	196
56. 弯一下腰就能进一道门	199

第九章 成就教子驯夫:当上主管

57. 妥善处理上下级矛盾	203
58. 和下属之间的沟通	207
59. 微笑,体现你的亲和力	210
60. 激励政策须有前瞻性	213
61. 多组织活动有利于稳定员工队伍	217
62. 私下批评与公开表扬	222
63. 发现优点,帮下属找到位置	225

第十章 美好黄昏梦：回味人生，良好心态

64. 拥有一颗感恩的心	229
65. 认真面对人生，奇迹就会发生	232
66. 让困境成为前进的垫脚石	236
67. 学会感激，赢得感激	239
68. 先栽树，后乘凉	243
69. 不计较一时的得失，才能成就大事业	247
70. 困境里同样蕴含着生机	251
71. 心烦意乱不如静下心来	255
72. 苦难不会持久，一切都会过去	259

第一章 孕育阶段： 初入职场要“合群”

1. 一定要规划自己的职业生涯

当今社会为我们提供了各种各样的行业和职位，所以充满了成才和发展的机会。但是由于竞争无处不在，且日趋激烈，这就使得现在的就业形势不容乐观。一方面是就业渠道越来越少，另一方面失业率又居高不下。

即将走向社会的朋友常常在找工作的过程中有很多苦恼：给人打工吧，不是学历不高，就是经验不足，常常会在各种机会面前无所适从；自己创业吧，又缺乏创业的资金和经验。已经工作了一段时间的朋友，有的觉得待遇和付出不成正比，很想换个工作。或者觉得现在的工作和当初的想象有很大出入，实在不适合自己等等。为什么会出现这些问题呢？这是因为，没有针对自己的优缺点和资源规划，好好规划自己的职业生涯。

所谓职业生涯规划，其实就是对自己今后人生之路的打算。比如，你打算将来要走一条什么样的道路，打算选择何种行业，实现何种目标，达到何种成就，让自己的生活达到什么水平的问题等等；还有就是自己如何最优地达到自己的目标。

难以想象，一个搞不清楚自己想从事什么职业，或者根本不

知道自己会做什么的人，会找到一个理想的职业。世界首富比尔·盖茨曾经说过这么一句名言：“知道自己究竟想做什么、知道自己究竟能做什么，是成功的两大关键。”所以，我们每个人都需要认真规划一下自己的职业生涯，把人生有限的时间和精力集中起来，为今后的事业发展做出全面、长远的打算。机会往往偏爱有准备的人，相信有一个好的职业生涯规划、并为未来的职业做出了准备的人，一定会比没有任何准备的人机会更多。

在进行职业生涯规划的时候，请务必现实一点，不要把目标定得过高，因为脱离实际的目标更容易让人灰心，更容易放弃。所以不要奢望自己能成为李嘉诚，也不要奢望自己成为比尔·盖茨，这样的人偌大的世界也就那么一两个。

规划你的职业生涯，不是要和谁比职业目标更高更大，而是应该从兴趣和爱好出发，学以致用，发挥自己的专长，从中找出一项自己喜欢并能带来满足感的工作，从而拥有一个充满生机且能得到最大收益的职业生涯。能够达到这个目标，其实就是最大的成功。只有对自己进行了正确的职业生涯规划的人，才能有自己努力的目标和方向，并充分开发自身的潜能，真正享受到你所从事的职业给你带来的人生愉悦和无限自豪。

那么，我们应该怎样进行职业生涯规划呢？

首先，要实事求是地了解你自己。

想要做好职业生涯规划，就必须正确了解自己，包括自己的家庭条件、健康状况、生活经历、兴趣、特长、知识水平、操作能力、智力、思维方式以及社会中的自我等内容，然后对自己做出正确评估：你最想做什么？你目前的能力能做什么？你具有哪些职业竞争能力？自己最擅长的专业技能是什么？什么职业是最

第一章 孕育阶段：初入职场要“合群”

适合你的？通过对自身条件的分析，每个人都会做出不同的选择。当然，选择最好的并不一定是合适的，选择合适的才是最好的。

只有正确地分析出自己适合干什么，才能找到最适合自己的专业。

其次，为自己规划切实可行的职业目标。

确立切实可行的职业目标是制定职业生涯规划的关键，而很多刚毕业的大学生都爱做梦。他们梦想能进入世界 500 强的公司工作，梦想成为撒贝宁、杨澜那样的主持人，觉得这才是他们向往的职业生涯……有梦想固然是好事，问题是粥少僧多，每年毕业的大学生成千上万，好的职位相比而言却只有几百个，而且从事这些职业所需要具备的综合能力不是只有兴趣和梦想就能干好的。俗话说得好：百鸟大林，不如一鸟在手。因此，不要为了面子而去追求那些好高骛远、不切实际的目标，而是要为自己规划一个切实可行的职业目标。

切实可行的职业目标应该是适合你的工作，能给你带来你想要的东西的工作，不要拿公司的大小、规模、外企还是国企以及是不是世界 500 强来衡量。赚钱少的工作，未必是没有前途的工作，赚钱多的工作，也未必就是好工作。你不先弄清楚你想要什么，你就永远也不会找到你所谓的好工作、好职业。当你有了一个切实可行的目标，这个目标就成为你的驱动力。

再次，要根据职业目标制定行动方案。

你认为你选择的职业能帮助你实现人生的最终目标吗？你选择的职业目标是和你的人生基本目标相一致的吗？

有效的职业生涯规划光有一个目标是不行的，你还需要为了实现目标而制定具体的可行性较强的行动方案。这个行动方案会

帮助你一步一步走向成功，实现目标。

如果你现在是一名推销员或者想从事这方面的工作，但你的10年规划或20年个人职业规划是希望成为一名高级营销师。那么，你需要解决以下几个问题：我需要营销专业哪些课程的培训和学习，达到怎样的经验水平才够资格做一名高级营销师？通往成功的道路上还有哪些阻碍我的因素需要我一一排除？目前工作的上司或者同事能否给予我专业方面的帮助？目前的公司对我最终成为高级营销师的可能性有多大？这些问题解决了，成功也就不远了。

最后，不要犹豫，请你立即开始行动。

行动，这是所有职业生涯规划中颇为关键的一个步骤。你不能仅沉迷于幻想，而要切实地开始行动。无论你是刚刚踏上职业征途的大学毕业生，还是想摆脱你现在工作的职场人，你都可以从现在开始进行你的职业生涯规划。只要你还没到“廉颇老矣，尚能饭否”的年龄，任何时候开始你的职业规划都不算晚。

如果说职业生涯的终极目标就是成功之树，而职业生涯规划就是通向成功的路。只要我们朝着目标坚持不懈地努力，哪怕路上有点坎坷，有点起伏，也一定能顺利摘取那棵树上的丰硕果实。

2. 掌握丰富的知识

当你刚踏入职场时，你也许会因自己口袋里那张含金量极高的学历证书而信心百倍，然而，实践很快就会告诉你，在职场中摸爬滚打，只有专业知识是远远不够的。扎实的专业知识固然很

第一章 孕育阶段：初入职场要“合群”

重要，可我们平常与客户之间有多少机会可以用到？和公司老板之间有多少机会可以交流到？当和年龄比你大很多的客户交流时，你是不是常因找不到共同感兴趣的话题而尴尬万分？身处职场，如果没有掌握丰富的知识，可以说是寸步难行。

小刘以优异的成绩从大学毕业后，应聘于一家企业。有一次，老板带着他去参加一个生意场上的宴会。席间，有家企业的老总得知小刘来自海南，就很随意地问了一句：“你们海南现在一共有多少人口？”小刘一愣，惊慌间他随口答了一句：“5000万左右”。那个老总笑了，然后又问：“你们省的省委书记是谁啊？”小刘噤了半天，只好老实回答说：“我不知道。”老总又说：“你们海南的四大菜很有名啊，有机会去品尝一下。”旁边有人接着问小刘：“海南四大菜都有什么？”小刘居然傻傻地说：“这，我还真不知道海南四大菜都有什么菜呢。”小刘没有注意到，他的老板脸色已变得很难看，小刘的无知简直太影响公司的企业形象了，太让他丢脸了。回到公司，老板马上就把小刘给辞退了，理由是小刘的知识面太窄，不能胜任现代职场的要求。

现在的市场竞争越来越激烈，职场对员工的要求也越来越高，如果你不努力掌握丰富的知识去拓展自己的知识面，就等于放弃了自己进步和成功的机会，对自己的从职之路是十分不利的。所以，一个人要想在职场上获得成功，就不能拘泥于自己的专业技术范围内，要不断地学习方方面面的知识，什么心理学、行为学、逻辑学，什么天文地理、人文科学，多方涉猎总是有好处的。每个人都有不同的爱好，当你掌握了丰富的知识，你的知识面就能帮助你与他人找到共同话题，有助于与他人建立亲密情感，从而有利于工作的开展。

要掌握丰富的知识，首先要培养自己对书籍、电视、广播、网络知识的兴趣，了解新近发生的、人们普遍关注的国内外重要新闻，或者行业系统内的新闻，增加和客户交流的谈资。当和别人聊天的时候，要大胆发表自己的见解，要学会聆听别人的见解，获得教益和新知识。久而久之，你的知识面就会很广，能够很娴熟地与客户谈他们感兴趣的话题，人际关系也就变得越来越好。

路鸣是一家保险公司的人寿保险营销员。由于工作性质所决定，他必须每天拜访不同的客户，与不同的客户打交道。由于客户的年龄、性别、工作经历、社会阅历、兴趣爱好、职位、知识水平等各方面的差异，为了能与客户有更多的共同语言，更好地驾驭保险营销工作，路鸣要求自己必须具备较为宽泛的知识面，通过各种渠道，利用各种方式，抓紧一切时间加强学习，以掌握更多的知识，更有利于自己在职场的发展。

有一次，路鸣要去拜访一位炒股的新客户，但是他对股票一窍不通。为了能够与这位新客户有更多的共同语言，一见面就给对方留下好感，在拜访这位新客户之前，路鸣专门恶补了一下与股票有关的知识与信息，了解了与股票有关的基本常识和常用专业名词术语。然后，路鸣信心十足地去拜访了这位客户。果然，客户一开始就与路鸣大谈股票，由于路鸣早有准备，所以胸有成竹，两人谈了许多与股票有关的话题，谈得十分投机，最后客户很爽快地签了单。

还有一次，路鸣去拜访一位新客户时，新客户本来对路鸣并不欢迎，借口要去建材市场买瓷砖装修房子，并不停地打电话询问别人什么样的瓷砖质量好。路鸣热情地说：“我父母在老家就是做建材生意的，耳濡目染，我对鉴定这个瓷砖的质量非常在行，