

开篇词 | 职场是一场多维度的竞争

你好，我是陈军。

2008 年 3 月春节刚过，我在北京四环边租下了一间 6 平方米的筒子楼后，就投入找工作的人潮中，正式成为一名北漂。曾经满怀期冀在万千北漂大军中一展抱负，在北京占据一席之地。但是，由于对职场的模糊理解和错误决策，走了不少弯路，踩过了不少坑。

在历经多年的经验总结和学习、反思之后，我步入了一个全新的职业生涯阶段，并快速成长为一家金融科技公司的部门负责人，带领团队从 0 到 1 搭建了支撑千万级用户体量的运营体系，并取得了数千万的项目业绩。

种种坎坷，以及后期的逆转，我终于发现，职业道路的顺利与否，抛开职业抉择等因素，**就工作本身而言，并不在于简单重复地做单一维度的事，而是基于多维度的综合能力提升。**

比如，有些人做事勤快、专业能力也不错，但不善于表达自己，在晋升机会面前，往往会输给更善于展示成果的同事。现实很残酷，往往并不是只要努力工作，就必然得到领导的青睐，好的工作成果只是一个基础，在此基础之上，更多考验的是一个人的多维竞争力。

我这里说的**多维竞争力**，不是一个虚幻的概念，它至少包含三个方面的要素：工作思维、工作能力和人际关系。**说得直白一点，就是需要你：想得明白、干得出色，还要搞定人。**

工作思维：高质量的思考决定高品质的成果

职场中，为什么有的人能够当中高层，有的人只能当基础执行层？因为工作思维不同。

一个新产品立项时，基层员工考虑的往往是如何设计产品功能、如何获取用户等具体事情；业务负责人考虑的则是竞争对手如何反应、业务如何盈利、该配置多少人力和财力资源等相对宏观的事情；而企业负责人考虑的是这个业务到底值不值得做、有什么风险、什么情况继续投入、什么情况该果断放弃等决定业务命脉的相关决策。

如果说决策不同，是因为角色思考层次的差异。那么，下面的情况则完全是因为个人的思考水平决定的，很多时候，在同一件事情的思考上：

- 有的人几乎依靠直觉做事；
- 有的人完全凭借经验去解决问题；
- 而有的人则用思维工具来谋略筹划。

我曾经让两个同事去做同一件事情——调研 100 位用户在使用 App 时遇到什么问题？

同事 A 找开发人员调取了 100 个用户名单，开始逐个拨打电话。但同事 B 却迟迟不动。第二天 B 拿出了一份完整的调研方案，方案中不仅思考了调研的核心目的和方向，而且制定了调研策略和具体措施，以及调研的问题清单、用户选取的标准等。

这件事情的结果不用想都能预测到，B 产出的调研报告几乎秒杀了 A。因为他们最终的产出结果在开始思考时就决定了。A 依赖于既有的惯性和直觉在调研，B 则系统性地思考了调研的方案后才开始做。

如果你想成为一个高手，思维的修炼和应用一定是最优先的，就像 B 的系统思维一样，**只有你想得明白，才能做得出色。**

工作能力：优秀的职场人拥有多维综合能力

很多人在面试时，都会说自己工作能力强。但是，如果进一步追问他工作能力强体现在哪些方面，这时就只能举一些具体的工作案例，来佐证自己能够做好某类工作了。

他们不知道，工作能力是分层的。他们所理解的其实只是工作能力的一个层面——技能层面。实际上，工作能力强的体现是多维度的。

比如，与行业知识相关的能力方面，需要你走出自己的一亩三分地，了解所处行业的产业链和价值链。产业链可以帮助你理解业务所处的位置及利害关系，价值链可以帮助你了解业务运作逻辑。由行业知识塑造的能力可以让你在解决业务问题时，从更高的视角思考问题，从而撬动更大的工作成果。

我所见过的能力强人，他们的能力都是多维的，而仅从工作技能维度入手的人，他们在考虑问题时，往往都是基于自己可以干什么为出发点的。如果这两个人同台竞争，实际上是不对等的。因为前者是从多个角度来思考问题的，而后者只从单一维度思考问题。

可见，本职工作方面的技能扎实是基础，但对于行业、商业知识的储备也不能忽视。尤其是你期待着自己的职业之路步步高升，就需要通过多维能力来塑造自己的综合实力，你的综合实力越强，你的赢面就越大。

人际关系：有助于取得工作成果的关系才是有价值的

谈到人际关系，很多人第一印象就是人缘。人缘好=有价值的人际关系吗？

并不是，有价值的人际关系其实是可以助你取得工作成果的。这其中既包括了和上级的绝对信任和良性互动关系，也包括和同事的相互信赖、相互支撑关系。

我有一个前同事，感觉跟谁关系都不错，但是真正到他要想做事情的时候，没有几个人支持他。他的想法只能停留在想法上，无法落地到具体的执行层面。

现代职场，专业分工越来越精细，任何人都很难单独完成一项工作任务，而需要和其他人共同协作完成。即使是以前相对独立依靠个人能力的销售职位，现在要取得不错的成果，都需要诸多部门同事的配合。

所以，职场上要想快速提升、超越他人、得到晋升，看似拿到工作成果就行了，但实际上仅仅这样是不够的。在工作成果之下，要基于工作思维、工作能力、人际关系三个维度进行更加充分的准备和锻炼，这样才有更多的机会和更大的胜算。

课程设计

在这里，我希望将自己十多年的工作经验进行提炼，并结合自己实践检验过的正反案例，围绕工作思维、工作能力、人际关系这三个方面来展开，希望可以给你一点启发。

模块一，工作思维。我会介绍职场中常见的 5 种工作思维，比如破解难题的拆解思维、提升工作经验价值的复盘思维、提高工作产出的优先级思维等。

学完这部分，你会从更高维度去思考问题，当别人还在依赖于直觉、经验做决策的时候，你已经从思维层面考虑到更多可能性和更完整全面的解决方案。

模块二，工作能力。我会教你如何修炼语言表达能力、书面写作能力和职场学习能力。通过这些能力的修炼，你不仅能够把自己的工作结果最大化地展现出来，而且，依托强大的学习能力，你能及时更新自己知识体系和思维工具，不断迎接新的挑战。

其次，我会带你超越工作技能的维度，从行业知识和商业思维的角度，帮你建立一个完整的工作能力框架。这样你在职场中，就不会只是一个纯粹的执行者，你还有丰富的行业和商业能力储备，无论是做一个非常基础的工作，还是负责一条完整的业务线，你都有能力胜任。

模块三，人际合作。这个部分我会介绍职场上真正有价值的人际关系该是什么样的，带你建立正确的经营职场人际关系的思维，学习职场人际关系建立与经营的方法技巧。

学完这个模块，你会掌握更接地气的职场人际关系经营技巧，建立真正有价值的职场人际关系。这样在以后的工作中，你就会懂得如何借助他人的力量来达成自己的目的，实现双赢甚至多赢。

《14 讲提升职场竞争力》大纲

开篇词 | 职场是一场多维度的竞争

模块一 思维致胜：想的明白才能做得明白

- 1 流程意识：如何成为善用流程的高手？
- 2 数据至上：如何用数据增强你的职场说服力
- 3 复盘技巧：深度复盘的三个步骤
- 4 拆解方法：如何破解工作难题无从下手的尴尬
- 5 优先思维：手中百件事，如何评估事情的优先级？

模块二 能力重识：六大核心职场力

- 6 语言表达：教你清晰表达，高效沟通
- 7 书面表达：让周报、汇报、纪要成为你的职场必杀技
- 8 职场学习：不要让吃老本的心态毁了自己
- 9 工作技能：如何避免自己成为一个职场螺丝钉？
- 10 行业视野：为啥你的领导就是比你厉害？
- 11 商业思维：那些业务一把手想的都是啥？

模块三 人际历练：搞定沟通与协作

12 关系建立：什么样的人际关系才是对工作有价值的？

13 关系经营：如何让别人在关键时刻支持你？

14 沟通说服：如何沟通才能让别人真心实意地帮你？

结束语 | 让晋升在个人修行中自然完成

@拉勾教育

寄语

职场竞争是一场耐力赛，比拼的是一个人的综合能力。“一招鲜吃遍天”早已过时，企图通过单点突破就可以平步青云的想法是靠不住的，那些在职场上取得显著成果的人，哪个没有个三招六式。你要想成为他们那样被聚光灯照耀的人，就不要让自己停步不前，而是努力拓展知识、提升能力，这样你未来的胜算才能比别人更大。

曾经，我也是简单地认为只要基本工作技能出众，能够做出出色的工作成果，就可以在职场道路上顺风顺水。然而，现实给我上了生动的一课，在职场金字塔的攀升之路上，没有短板的全能选手，才可能成为最终的赢家，希望通过这门课程，让我们都可以有所感悟，共同进步。

最后，说下你在职场中都遇到了哪些问题？写在留言处，我来帮你分析。