

收起你的专业，你会走得更远…… PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E6_94_B6_E8_B5_B7_E4_BD_A0_E7_c67_270155.htm

常听到有人报怨：“我们公司在管理方面真是差远了，与人家那些知名外企没法比；公司竟然连续绩效考核都没有做，太落后了；我们公司从来没请过那些高级讲师和专家来作过咨询或者培训；我们领导对人才不够重视；管理最重要的是要讲‘人本’，领导竟然连如此简单的管理之道都不懂……”其实，说这些话的人大多已经是在职业上具有一定资历的人员，他（她）们中有很多都已做到企业中层管理的职位，也有很多是MBA毕业。在提到这些观点的时候，他们多数认为自己是学过管理的，比较通晓管理方面的知识，可公司为何在很多方面连最几本的都没有运用呢？最近有个朋友在找工作，我们谈起推动自己职业发展最有力的方面是什么？他马上回答：“我觉得找一个为人比较好的老板对于我们的职业发展是最重要的。”我这个朋友也是做人力资源管理的。对这个观点我不是太认同，就我看来，一个为人比较好的老板只是一个基础，而最重要的是这个老板在做什么事情？他所做的事情是否有发展？当然，最重要的是他做的事情是否得到社会的认可？另外，如果想知道这个老板的人格魅力的话，那么首先要分析的是这个老板身边是不是有一支优秀的核心团队与他一起并肩作战？这个企业优秀人才流失率是否比较大？朋友之所以会对老板的人品很看重，他的解释是，他的上家公司是个女老板，女性在做企业时缺乏足够的魄力，而且在成本上很计较，对于先进的管理思想不敢做大胆尝试，所以不会有太大

的发展。由此，我想到了一个优秀管理人员的职业发展问题。我觉得一个真正的管理人员的职业发展分为以下几个阶段：

第一个阶段，忠心执行阶段。在这个阶段，往往是自己还没有任何方向，自己价值观念停留在如何将事情做好是非常重要的，大多希望通过较强的执行效率和效果来获得认可。

第二个阶段，执行的同时，在某些问题上有自己见解的阶段。在这个阶段，管理者已经可以独立承担某些工作模块，并对工作效率和效果的改进有自己的想法，而且可以比较谦虚的寻求提出建议的机会。这个阶段的人已经意识到在工作中想方设法建立内部与外部的关系尤为重要。

第三个阶段，坚持自己理念阶段。这个阶段的人，一般都有至少四年以上的工作经验了，而且在企业里多数担任一定的管理职位。在与企业的管理理念方面很容易产生偏差，所以在这个阶段的人往往会遇到一些比较难逾越的坎，总觉得自己付出了很多，为何不能像以前那样进步的那么快，还有一部分人带着对企业某些方面的不满而离开企业。在这个阶段的人，认为对别人施加影响力非常重要，比如去影响自己的老板。

第四个阶段，能以一个职业人或者企业人的身份来看待问题的阶段。进入这个阶段的人，大多都经过了困难重重的洗礼，他（她）们已经在不断的失败中懂得如何去审时度势，而且在遇到立场问题时，可以将自己不再置身于一个打工者的行列，他（她）们明白企业在发展中会经过不同的阶段，不是所有的先进理念与方法都适合企业的任何阶段，不是所有的管理手段都能在企业中起到真正的作用。正因为此，她（他）们大多已成为所在企业的核心，或者是猎头公司猎取的对象……

在这个阶段的人，他们不但意识到了对别人施加影响力的重

要性，而更重要的懂得如何去提升自己的影响力。阐述完这些观点，我们不妨回到上边的话题，我的这个朋友为何在择业时会对老板的为人如此看重？原因很简单，他现在仍然在职业发展的第三个阶段中徘徊，他试图将自己从书本中或是课堂中老师讲来的东西乃至从一些知名企业那里学来的管理方法搬到企业里，而且经常会以非常专业的角度去面对企业中遇到的问题，渐渐的，他受到了老板越来越多的不认可，所以他认为，老板的眼光不够长远，理念不先进，长此以往，不会有太大的发展。其实，很多企业家都是从不专业发展起来的，企业的发展总要经过不同的阶段，如果你硬要将非常专业且全面的管理体系搬到一个初创阶段的企业，试问，你是否考虑过执行这套体系得花多少资源？企业在这个阶段的重点是否已经可以放在加强管理体系建设上？所以，当领导要求我们针对某些问题提出可执行方案时，不要忘了，暂时收起你所谓的“专业”，站在企业的角度想想，这样的提案可以操作吗？如果操作得花掉多少银子？多少人员？企业目前最需要的是什麼？不要将那些看起来很专业的词汇用到你的提案中，要知道，如果论专业，天外有天，人外有人，不如踏踏实实将自己最擅长的部分用最实际的方式承给领导，并根据你的提议真诚的提出你的想法，如果你时刻能站在企业的角度多想想，我想，你不久的将来就会成为企业核心团队中的一员，如果你依然在坚持你的“专业”，或许，你会渐渐的与你的企业，你的职业越来越远..... 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com