

一个美国老工程师的心里话:给年轻工程师的十大忠告 (译本)  
) 一级建造师考试 PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/600/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_80\\_E4\\_B8\\_AA\\_E7\\_BE\\_8E\\_E5\\_c54\\_600072.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/600/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E7_BE_8E_E5_c54_600072.htm) [1] 好好规划自己的路, 不要跟着感觉走。根据个人的理想决策安排, 绝大部分人并不指望成为什么院士或教授, 而是希望活得滋润一些, 爽一些。那么, 就需要慎重安排自己的轨迹。从哪个行业入手, 逐渐对该行业深入了解, 不要频繁跳槽, 特别是不要为了一点工资而转移阵地, 从长远看, 这点钱根本不算什么, 当你对一个行业有那么几年的体会, 以后钱根本不是问题。频繁地动荡不是上策, 最后你对哪个行业都没有摸透, 永远是新手。 [2] 可以做技术, 切不可沉湎于技术。千万不可一门心思钻研技术。给自己很大压力, 如果你的心思全部放在这上面, 那么注定你将成为孔乙己一类的人物。适可而止为之, 因为技术只不过是你今后前途的支柱之一, 而且还不是最大的支柱, 除非你只愿意到老还是个工程师。 [3] 不要去做技术高手, 只去做综合素质高手。在企业里混, 我们时常瞧不起某人, 说他“什么都不懂, 凭啥拿那么多钱, 凭啥升官。”这是普遍的典型的工程师的迂腐之言。8051很牛吗? 人家能上去必然有他的本事, 而且是你没有的本事。你想想, 老板搞经营那么多年, 难道见识不如你这个新兵? 人家或许善于管理, 善于领会老板意图, 善于部门协调等等。因此务必培养自己多方面的能力, 包括管理, 亲和力, 察言观色能力, 攻关能力等, 要成为综合素质的高手, 则前途无量, 否则只能躲在角落看示波器。技术以外的技能才是更重要的本事。

从古到今，美国日本，一律如此。 [4] 多交社会三教九流的朋友。不要只和工程师交往，认为有共同语言，其实更重要的是和其他类人物交往，如果你希望有朝一日当老板或高层管理，那么你整日面对的就是这些人。了解他们的经历，思维习惯，爱好，学习他们处理问题的模式，了解社会各个角落的现象和问题，这是以后发展的巨大的本钱，没有这些以后就会笨手笨脚，跌跌撞撞，遇到重重困难，交不少学费，成功的概率大大降低。 [5] 知识涉猎不一定专，但一定要广。多看看其他方面的书，金融，财会，进出口，税务，法律等等，为以后做一些积累，以后的用处会更大，会少交许多学费。 [6] 抓住时机向技术管理或市场销售方面的转变。要想有前途就不能一直搞开发，适当时候要转变为管理或销售，前途会更大，以前搞技术也没有白搞，以后还用得着。搞管理可以培养自己的领导能力，搞销售可以培养自己的市场概念和思维，同时为自己以后发展积累庞大的人脉。应该说这才是前途的真正支柱。 [7] 逐渐克服自己的心里弱点和性格缺陷。多疑，敏感，天真（贬义，并不可爱），犹豫不决，胆怯，多虑，脸皮太薄，心不够黑，教条式思维。这些工程师普遍存在的性格弱点必须改变！很难吗？只在床上想一想当然不可能，去帮朋友守一个月地摊，包准有效果，去实践，而不要只想。不克服这些缺点，一切不可能，甚至连项目经理都当不好尽管你可能技术不错。 [8] 工作的同时要为以后做准备。建立自己的工作环境，及早为自己配置一个工作环境，装备电脑，示波器（可以买个二手的），仿真器，编程器等，业余可以接点活，一方面接触市场，培养市场感觉，同时也积累资金，更重要的是准备自己的产品，咱搞技术的没有钱

，只有技术，技术的代表不是学历和证书，而是产品，拿出象样的产品，就可技术转让或与人合作搞企业。先把东西准备好，等待机会，否则，有了机会也抓不住。[9] 要学会善于推销自己。不仅要能干，还要能说，能写，善于利用一切机会推销自己，树立自己的品牌形象，很必要。要创造条件让别人了解自己，不然老板怎么知道你能干？外面的投资人怎么相信你？提早把自己推销出去，机会自然会来找你。搞个人主页是个好注意。特别是培养自己在行业的名气，有了名气，高薪机会自不在话下，更重要的是有合作的机会... [10] 该出手时便出手。永远不可能有100%把握。条件差不多就要大胆去干，去闯出自己的事业，不要犹豫，不要彷徨，干了不一定成功，但至少为下一次冲击积累了经验，不干永远没出息，而且要干成必然要经历失败。不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。 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](http://www.100test.com)