

<<成功绝非偶然>>

图书基本信息

书名：<<成功绝非偶然>>

13位ISBN编号：9787308078382

10位ISBN编号：7308078388

出版时间：2010-8

出版时间：浙江大学出版社

作者：[美]朱为众

页数：269

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功绝非偶然>>

前言

一直到今天，很多人都还对姜文在《北京人在纽约》中的告白记忆深刻：“如果你爱他，送他去纽约，因为那里是天堂；如果你恨他，送他去纽约，因为那里是地狱。”

对于90年代初期刚刚打开窗户的中国人而言，窗外的美国梦因这部电视剧而被点燃，姜文的告白和刘欢的呐喊，是那个时代很多人激荡的心声。

但事实上，一直到今天，移民美国的梦想依然在很多人的心里发芽，据报道：2008年，中国大陆共有4万人加入美国籍，2009年这一数字上升到6.5万人，而移民到其他国家的人数还要多。

于是，当海外移民成为一个不容回避的公共问题时，我们除了深层思考背后的原因，以及惊呼“多少精英正在移民海外”之外，我们还需要思考这群外飘的“中国人”对于中国意味着什么。

美籍华人朱为众先生的《成功绝非偶然》提供了一种答案。

<<成功绝非偶然>>

内容概要

从20世纪90年代末在美国职场打拼开始到现在，作者朱为众已经在职场混迹了20余年。

本书即是作者在这许多年的职场生涯中领悟出的职场生存守则。

从如何顺利进入理想的公司，到如何与上司和睦相处，再到如何提升职场能力，作者以多年的美国公司职业经理人的身份，通过讲述一则则真实发生的职场故事，打造出了一本职场的成功秘诀。

<<成功绝非偶然>>

作者简介

朱为众，祖籍南京，1984年赴美留学，先在俄亥俄州立大学攻读东亚研究，1985年转入东密歇根大学攻读语言与国际贸易，1987年获硕士学位。

出国前曾到农村插队落户，种过田、看过瓜、养过鸡，还在拖轮上当过水手和船长。
回城后当过工人，还做过英语教师。

历任美国纽鲁克公司驻中国首席代表和公司副总裁、美国著名连锁店艾迪逊兄弟公司助理副总裁和中国部经理、美国最著名的高档百货连锁店赛克斯公司国际货源部主任、加拿大最大的连锁百货公司赫德森贝副总裁、美国最大的办公用品连锁店欧迪办公副总裁。

2007年迄今在世界最大的手工工艺和家居装饰连锁店迈克尔斯公司任执行副总裁，负责公司的潮流预测、新产品研发、自有品牌开发和全球货源采购等。

<<成功绝非偶然>>

书籍目录

序一 重要的不仅仅是成功序二 一个改写了自己命运的人自序第一章 适者生存——成功的法则 跨国公司，中国“打工皇帝”的摇篮 跳出井看看 求职与猎头公司 个人简历，通向皇宫的金钥匙 如何应聘 面试 职场“高考” 求职与谈判 她是怎样被聘用的 她为什么没有被聘用 他的职业生涯失误 她为什么被炒了鱿鱼 她们为什么被炒了鱿鱼 首席执行官为什么被炒了鱿鱼第二章 人际关系——成功的纽带 突破中国丝茧天花板 为老板作嫁衣裳 如何与上司相处 当你的同事变成你的上司时 解铃还需系铃人 慎击“发送”键 道听途说者戒 大智若愚 死了杀猪的，不会吃连毛猪头 提职后回头看第三章 交流——成功的艺术 演讲的艺术 赢在演讲 有的放矢 说真话的艺术 倾听是一种艺术 以少胜多 尊重是打开心扉的钥匙第四章 领导力——成功的决定因素 领导不是职位 让别人把事情做得比自己做得更好 他为什么变成了最差首席执行官 做一个完整的人，过一个平衡的生活 诚信与正气 常在河边走，哪能不湿鞋 不在其位，要谋其职 金钱并不万能 从权威型到影响型领导 一本书，两种截然不同的态度 伤其十指不如断其一指 职场日本黄瓜症 诚信是一种信仰第五章 心理与情商——成功的保证 半个杯子是满的，还是半个杯子是空的 愤愤不平，于事无补 把握期望值 照镜子：从仰泳中得到的启示 做改变的代言人还是牺牲品 重新构思的艺术和力量 假定与假设 面对降职 领导也是人 知其然不知其所以然 林格曼效应

<<成功绝非偶然>>

章节摘录

十五秒钟的第一印象：讨人喜欢、诚恳和认真。

不过美女要过我这关要比别人难得多。

一是我当年在中国做英文老师时留下的偏见，漂亮的女孩子成绩都不好；二是我读过几篇文章和研究报告都提到长得漂亮的帅哥、靓女在职场往往春风得意，会比平常人更容易成功，所以我总是提醒自己决不要以貌取人，因而对帅哥、靓女往往更加挑剔一些。

既然苏珊有德、美两国的不同文化、教育以及工作经验，我的话题很快就转到了她对德、美两国教育制度的差异和商界里的文化差异的体会上。

这样的话题本身就没有所谓正确答案，需要回答者不但有自己独特的见解而且要谈出自己对这两种差异和利弊得失的看法，从中可以看出一个人的思维方式和判断能力。

苏珊表现得棒极了。

她从德国教育的严谨和填鸭式的教授方式谈到美国校园的生动、活泼和双向交流启发式授课，从德国人一丝不苟、认真严肃乃至古板的商业谈判谈到美国人的幽默、轻松甚至随便的风格，既有自己亲身经历又不乏独到的见解和精辟的分析，不时地还加上尖刻的抨击和由衷的感叹。

坦率地说，我并不完全赞同她所有的观点，但此刻观点的对错并不是决定因素，我从来不要求下属和自己的观点永远一致。

但通过这样的交流，主考官很容易看出应聘者的智商和情商以及交流与表达的能力，也就是一个人的综合素质和能力。

<<成功绝非偶然>>

编辑推荐

《成功绝非偶然(职场篇)》：20余年美国职场打拼经验，职业经理人讲述如何在职场上实现梦想！
求职是一次谈判的过程：加薪是靠自己争取来的：让别人把事情做得更好：要甘愿为老板做嫁衣裳：
倾听是一种成功的艺术。
他曾是一个没上完初中的“老三届”，种田，养鸡，看瓜，开船，做工，教书，留学，在异国的商场；
中破层层玻璃天花板。
命运再三安排了他的失败，可是他成功了。
他说：“如果你也像我一样去努力，那么成功是必然的。”
一个好的猎头公司对现代职业经理人和高级科技人员的职场成功有着举足轻重的作用，职位越高，
机会越少，猎头们的作用就越大。
用猎头公司是长远之计，应该把它看做自己职业生涯管理的一个重要部分。
职场奋斗如同在高速公路上开车，换工作如同换路线，事先要想好，目的要明确，动作要果断，尤忌
被迫换线。
职场上的激烈竞争好似高速公路上千万辆风驰电掣的车辆，争先恐后各不相让，一旦换错了线，常常
是失之毫厘谬以千里，甚至沿途的风景也会千差万别。
最能考验一个人的品德和智商的就是看其在往日的同事变成自己的顶头上司时候的表现。
这个时候最容易暴露平时深深隐藏的人的弱点和劣根性，也最容易展现人的大度和气质。
前者早晚要栽跟头，后者的成功只是个时间问题。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>