

<<走好求职三步棋>>

图书基本信息

书名：<<走好求职三步棋>>

13位ISBN编号：9787801974433

10位ISBN编号：7801974433

出版时间：2006-5

出版时间：企业管理出版社

作者：钱诗金,程继隆

页数：194

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>

<<走好求职三步棋>>

内容概要

企业需要什么样的大学毕业生?全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心,组织的《大学毕业生就业发展2006年度调查报告白皮书》的调查显示:应届大学毕业生与用人企业存在很大分歧。

1. 技能与心态。

调查显示,41.28%应届大学毕业生认为,解决当前就业难的方法首先是“提高自己的技能”,其次为“提高自己的职业素质(31.94%)”。

但是,在企业看来,“解决当前大学生就业难的方法”最主要的是“学生调整就业心态”,而“学生提高职业素质”、“提高学生技能”反倒其次。

2. 需求与沟通。

大学生和企业困扰毕业生求职因素选择上,有很大的一致性:即“对企业专业岗位知识缺乏了解”成为困扰毕业生求职的首要因素。

企业认为,“对社会缺乏了解”及“能力不足”是困扰大学生就业的主要因素。

3. 专业与水平。

企业对毕业生素质及能力的要求中,首先是毕业生的“适应能力”,其次是毕业生的“专业水平”,第三为毕业生的“品德”。

但是,不论是应届大学毕业生还是在校大学生,品德都被排在非常靠后的位置。

4. 就业与择业。

在就业难的情况下,44.21%应届大学毕业生将“先就业后择业”作为首选。

但是,在企业用人方面却出现了两种截然不同的观点:一种是建议大学生“先就业,后择业”,另一种则是“先择业,后就业”。

求职是人生中的一个棋局,如何以平和心态开局、如何靠转变观念博弈、如何用行为体现价值,请君走好三步棋。

<<走好求职三步棋>>

作者简介

钱诗金，中国管理科学学会会员，近几年来致力于市场学和现代人生存能力学研究。并已出版《时商》、《胆商》、《体商》、《钱商》、《性商》、《语商》、《潜商》、《寓言中的管理艺术》、《好夫妻要学会谈钱说爱》、《人生密码》、《职场密码》等多部专著。所著《天下有免费的午餐》被多家网站评为2003年度热销书引起读者和媒体的极大关注。近几年来，作者对投资理财产生浓厚兴趣，并已出版《股市诤言》、《收益大于风险——买基金赚的就是心安》等著作，其中《收益大于风险》一书多次印刷。受到读者广泛好评。

<<走好求职三步棋>>

书籍目录

前言：求职如下棋
第一步棋：以平和心态开局 兵降低门槛 调整期望 求职铭一 “跪射俑”的启迪 寻找“所罗门遗址” 适时修正期望值 调整期望值误区 我的目标就是当总裁 能当好下属就能当好主管 成功的关键在于运气 把期望寄托在人事部门 只有得到公司赏识才能实现自己的愿望 由老板决定自己的期望 只有改正了缺点才能实现期望 邻家的绿地总是更绿更好 抓住再次的期望 提升期望值概率 实现期望靠自己 降低期望值易成功 记住自己的期望 时刻不忘期望值 卒手眼合一 确定优势 求职铭二 求职切忌眼高手低 作用一：防痒——纠正一个坏习惯 作用二：发力——激发一种好行为 作用三：提神——拥有一个好心情 眼高手低——职场败局 败局一：眼高手低导致光说不练坏习气 败局二：眼高手低往往会自折生路 克服眼高手低的方法 改变眼高手低的三句话 “不行动，就完了” “从眼下做起” “为什么一点儿表示也没有” 训练自己从低处做起 承担全部责任 生活有目标 制定行动计划 愿付出代价 不断自我鞭策 绝不半途而废 办事从不拖延 在职场上发挥优势 职场优势自我检测 词语—语言智力优势 数理—逻辑智力优势 视觉—空间智力优势 动手能力优势 音乐智力优势 人文智力优势 人际交往智力优势 自省能力优势 炮锁定目标 直击要害 求职铭三 站在迷宫人口处 收敛“飞特”心情 最好的职业在哪里 挑肥拣瘦的负面后果 锁定职场目标
第二步棋：靠转变观念博弈
第三步棋：用行为体现价值
附录一：建立CN域名——大学生求职新思路
附录二：北京市人才市场概览（2006年）
参考书目

<<走好求职三步棋>>

章节摘录

书摘 抓住再次的期望 如果经过努力，期望值没有实现，可以再修正一下自己所期望的目标，适当降低门槛，在这里需要提醒，千万不可丧失再次应有的期望。

李伟民是学电子的，毕业后，找到一家小型电子器件厂。他受不了工作乏味、无所事事，更不知道熬到哪一年才能出头。他一心想去跨国公司，就跳槽去了一家大型电子元件制造企业。

不到半年，他越来越感觉还不是自己喜欢的地方。因为收入还比较高，就挨到了两年合同期满。他总结：“做技术工作本身感觉还可以，但工厂太封闭，与外界打交道少，工厂不是自己喜欢的工作环境。

他认为自己性格内向，不适合做销售。可那些同事认为他的性格这么温和、有亲和力，为什么不去做营销！——他想是不是自己的感觉不对？他没有去做销售，而是去了一个广告公司做业务，做了3个月，经理说：我看你性格内向，不适合做业务，就让他写文案。

他那时对做业务很狂热，很不服气，就去了一家广告公司做业务。做了半年，觉得广告行业这么不容易做出名堂来。后来发现房地产业很红火，他找了3个多月，终于找到一家著名的房地产公司做营销策划。李伟民发现，自己的策划水平远高于他们，但与开发商，自己的上司、销售部门的协调却有难度。刚做了3个月，就离开了那家公司。

一次中学同学聚会，其中一个做律师的同学做东，一副成功人士的派头。李伟民又想，做律师需要对法律条文准确地理解和把握，自己应该比他更适合。于是李伟民去了一家律师事务所做助理。开始一段时间，每天的工作就是为债权人催债。他每天打电话，在电话中威吓那个债务人说：“再不付款就等着收尸吧！”以这样的口吻来追款。做律师助理本想学东西，但没有人教你任何东西。李伟民想长期这样下去不行，于是他刻苦学习一年，考了律师执照。等到自己做了律师才发现，业务从哪里来？这才是最关键的问题。

再看看其他的律师——原来律师首先实际上是一个高级业务员。我们每换一个新工作，以为自己适合，等到真正做这份工作时才发觉并不适合。所以我们总是感叹：为什么工作总是不如意？所以我们在做一份工作之前，一定要事先对这份工作有一个大体的了解——工作内容、工作性质如何？这样的工作内容、工作性质对人的性格和天赋有什么基本要求？也就是要知己知彼——既要了解自己，也要了解职业。

P12-13

<<走好求职三步棋>>

媒体关注与评论

书评职场如棋局，高手似林立，兵卒车马炮，将帅携相士，竞争大比拼，求职不容易，若想早胜出，走好三步棋！

求职需要的不仅仅是智商，也不仅仅是情商，还需要培养自己的职商，惟有智商、情商、职商都较高的人，才能在职场上游刃有余，前途无量。

对于一个求职者来说，不要怀疑自己环境的好坏，也不要怀疑职业的有无，应该清醒地看到，职场处处有风景，职场处处是平台，从职业生涯规划来看，职场强者需要耐心和毅力，耐心让你获得扎实的创业经验；毅力使你得到行业资源，这些经验和资源是你驰骋职场的不竭动力。

<<走好求职三步棋>>

编辑推荐

《走好求职三步棋(职场黄金读本)》：职场如棋局，高手似林立，兵卒车马炮，将帅携相士，竞争大比拼，求职不容易，若想早胜出，走好三步棋！

求职需要的不仅仅是智商，也不仅仅是情商，还需要培养自己的职商，惟有智商、情商、职商都较高的人，才能在职场上游刃有余，前途无量。

对于一个求职者来说，不要怀疑自己环境的好坏，也不要怀疑职业的有无，应该清醒地看到，职场处处有风景，职场处处是平台，从职业生涯规划来看，职场强者需要耐心和毅力，耐心让你获得扎实的创业经验；毅力使你得到行业资源，这些经验和资源是你驰骋职场的不竭动力。

<<走好求职三步棋>>

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>