<<职场实战策略>>

图书基本信息

书名：<<职场实战策略>>

13位ISBN编号：9787807284277

10位ISBN编号：7807284277

出版时间：2006-11

出版时间：广东经济出版社

作者：美国华尔街日报

页数：202

字数：150000

译者：赵宁

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>

<<职场实战策略>>

前言

我在中国生活、工作已有十多年，亲眼目睹了这些年来这里发生的巨大变化。现在的中国是一个竞争激烈的地方，海内外的竞争对手之间的角逐已经渗透到这个市场的各个领域。同时，中国对国际市场的关注也发生了巨大的变化。

正因为如此，中国的商界领袖、企业家、成功管理人士及投资者对于准确、客观和具有远见卓识的观点与信息的需求要比以前大得多。

知讯者生存，任何成功都必须以拥有广泛准确的资讯为前提。

正是为了满足这种需求。

我们很荣幸地与广大读者分享道琼斯的财经分析、时事要闻、市场分析、业界动态、高端人物访谈及管理经验等经典内容。

道琼斯公司为中国商界提供新闻和新闻分析服务已有十多年的历史。

现在，中国各个领域的专业人士都可以受益于我们提供的各种财经资讯服务。

银行和金融界可以订阅道琼斯通讯社全球金融市场的实时新闻服务以及道琼斯通讯社推出的中文新闻服务。

中国的投资者则可以使用道琼斯中国指数来进行国内市场的分析研究，其中包括1996年推出的道琼斯中国指数系列，以及我们最近与上海第一财经传媒有限公司推出的中国综合基准指数“道琼斯第一财经中国600指数”和蓝筹股指数“道琼斯第一财经中国600行业领先指数”。

如今，全球的华语商界人士均可以登录我们推出的《华尔街日报》中文网络版(www.chinesesewj.com)，阅读《华尔街日报》当日重点文章的中文版本。

中国的专业人士还可以看到我们的电视新闻业务CNBC财经频道与上海文广新闻传媒集团合作推出的商业财经专栏节目，也可以读到由投资有道出版公司在中国出版发行的个人理财中文月刊杂志《投资有道》中的道琼斯专版，他们还可以从我们与路透集团合作推出的网上商业新闻搜索和研究工具Factiva.com中获取商业信息。

另一方面，道琼斯公司及其旗舰媒体《华尔街日报》对中国的关注由来已久。

自从《华尔街日报》北京分社于上世纪70年代末成立以来，道琼斯在中国的新闻报道队伍不断壮大，《华尔街日报》、《亚洲华尔街》和道琼斯通讯社先后在北京和上海成立了新闻分社，如今拥有众多记者和新闻工作人员。

道琼斯公司在亚洲出版的《远东经济评论》杂志提供了来自全球知名专业人士撰写的、关于中国事务的独立深层分析和评论。

此次，我们与香港经世集团强强联手，共同推出《道琼斯系列丛书》，将道琼斯旗下的《华尔街日报》、《亚洲华尔街》、《华尔街日报欧洲版》、《巴伦周刊》及《财智月刊》的精彩内容与中国读者的需求相结合，涉及到股市分析、投资指南、高端人物访谈、企业管理战略、经济趋势分析及个人职场策略等方方面面的内容，最大程度地满足不同定位的读者的需求。

希望这些精辟而丰富的内容能够帮助处于激烈竞争中的企业和个人获取更大的成功。

饶猛志(Matt Roberts) 道琼斯公司中国首席代表 二零零五年五月于北京

<<职场实战策略>>

内容概要

本书以问答的形式，通过实践案例展示出个人在职场上会遇到的各种难题，并提供了解答方案。无论你是普通职员，还是行政或人力资源主管，或者高层管理人员，在这里，都可以学习到提高个人在职场中的地位的方法，谋求适合你的职业生涯发展之路。

道琼斯公司是世界一流的商业财经信息提供商，同时也是重要的新闻媒体出版集团，旗下拥有报纸、杂志、通讯社、电台、电视台和互联网服务。

道琼斯编发的股票价格指数更是家喻户晓。

创刊于1889年的《华尔街日报》（The Wall Street Journal）是道琼斯的旗舰报纸，该报连同各种语言的专版在全球发行量超过1200万份，是最具影响的财经报纸。

截至2005年，报纸因出色的报道已经获得31次美国新闻界最高奖“普利策奖”。

此外，道琼斯公司还出版《远东经济评论》（Far Eastern Economic Review）、《巴伦周刊》（Barron's）和《财智月刊》（Smart Money）等杂志。

其中，《远东经济评论》是亚洲主要的商业新闻周刊，提供有关亚洲商业和经济的权威报道。

<<职场实战策略>>

书籍目录

- 第1章 职业规划策略 1.1 如何把握你的职业进程？
1.2 如何提升你的价值。
推进职业进程？
1.3 如何加快你成功的步伐？
1.4 如何借助人力资源部门获得前进动力？
1.5 如何在家族企业中取得成功？
1.6 如何克服恐惧对职场发展的影响？
1.7 如何在职场中把握主动权？
1.8 如何成为推动职业进程的专家？
1.9 如何展现最佳自我？
1.10 如何战胜体重歧视？
- 第2章 职业转换 2.1 选择留任还是离开？
2.2 公司声誉对你个人发展的影响？
2.3 大公司一定适合你吗？
2.4 如何达到最佳职业状态？
2.5 如何摆脱职场束缚？
2.6 如何按自己的意愿辞职？
2.7 如何利用辞职稳固职业生涯？
2.8 辞职之后如何自我推销？
2.9 如何了解招聘人员所需？
2.10 如何避免背景核查对受聘机会的影响？
2.11 怎样才能跟上时代变化的节奏？
2.12 如何跨行就业？
- 第3章 应对失业 3.1 如何创建失业计划？
3.2 再次上岗应避免哪些错误？
3.3 你是否面临职场“高原”困境？
3.4 如何度过经济低迷时期？
3.5 如何应对再次失业？
3.6 如何洗刷失业耻辱？
- 第4章 克服阻碍 4.1 如何克服职场发展中的阻力？
4.2 你在拼命工作吗？
4.3 如何减轻工作中的压力？
4.4 如何从一个注定失败的工作中解脱出来？
4.5 如何应对公司合并？
4.6 如何在公司合并时保住职位？
4.7 为什么说选择一个低于先前职位的工作并不
- 第5章 深造与薪资 5.1 如何进行有效的自我管理？
5.2 相对于新职位你现有的薪资水平如何？
5.3 如何将短期工作变成固定工作？
5.4 如何提升薪资谈判能力？
5.5 你准备好进入管理层了吗？

<<职场实战策略>>

章节摘录

1.3.1 果断与自负的差异 位于厄巴纳平原的伊利诺斯大学咨询中心编写了一本旨在帮助学生培养果断风格的手册。

在这本手册里，该咨询中心将“果断”一词定义为具有自我表述能力以及在不侵犯他人权益的情况下表达自己权益的能力。

根据这本手册，“果断”就是“适当地以直接、公开以及真诚的方式与他人进行交流。

就是自我提高和自我表述。

”相比之下，“自负”则是指在和他人交流时想控制对方、支配对方。

手册里写道，“自负通常具有负面效应，容易使别人恼羞成怒，积怨较深，还可能失去同事和下属对你的尊重。

”消极怠工不利于主导自己的命运。

消极的人在工作中表现出一副无所谓、不求上进的样子，他们缺乏信心，总觉得自己的想法、观点和感受可有可无，一点也不重要。

1.3.2 了解你的权利 由于现在公司比较重视团队合作，因此你必须懂得如何创建自己的工作日程，并要努力达到工作目标，你不能走极端。

既不能过于主动以致带有攻击性，也不能太消极。

你要果断些。

这将对你大有益处。

要知道果断是建立在一定原则基础之上的，包括：拥有价值观、信仰、言论和情感等方面的权利

。

- 拥有表达希望受到礼遇的权利。
- 拥有自我表述权。
- 拥有知情权或求助权。
- 拥有意见变更权和犯错误的权利。
- 即使表现得不完美，我们仍拥有自我肯定权。

在工作中，要想将这些权利转化成可接受的行为，需要理解和实践。

在培养果断行为的过程中需要掌握一些重要的技巧。

1.3.3 直接传达信息 将你的信息直接传达给恰当的人。

如果你能亲自传达信息。

就不要通过中介人或中介机构转达。

带有攻击性的人通常喜爱充当中介人的角色，因为他们喜欢看到有些人难过，喜欢做损人利己的事以增强自己的“权威”。

处事被动的人倾向于借助中介人达到自己的目的，因为这样可以降低他们要表达信息的敏感度，也不必迫于捍卫自己的主见。

中介人也认为，处事被动的人因过于轻视自己的价值而不愿直接获得反馈信息。

舒伯格(schonberger)女士建议，任何时候都不要借助中介人或中介机构传达信息，因为这样不太可靠

。

“我努力和一起工作的人直接进行交流，”她说，“通常情况下，借助中介人或中介机构办事就意味着要么你有一些不愿公开的事，要么你不敢直接获取反馈信息，不管是哪种方式都会出引发一些问题

。

” 1.3.4 征集、利用反馈意见 请别人审查一下你想传达的信息是否明晰。

如果你的信息含糊不清，就要请别人帮你理清这些信息。

鼓励别人向你提供直接、明确、具体的反馈信息。

带有攻击性的人总是喜欢吩咐别人按照自己的意愿行事。

这些人不愿与别人协商解决问题，如果别人表达了相反的意见，他们就会觉得不安。

被动的人不喜欢别人的反馈意见，因为别人任何一点点的批评都会削减他们本来就比较脆弱的自尊心

<<职场实战策略>>

位于大福克斯的北达科他大学社会学系主任詹姆斯·拉森博士(Dr. James Larson)指出：优秀的管理人员能够根据雇员接受反馈意见的方式判断出他们能否取得成功。

另外，一些表现良好的学生，如果不善于接纳别人的反馈意见，他们今后的事业之路将会遇到麻烦。

成绩较差的学生“常常混淆反馈和批评。

即使得到了善意的反馈意见，他们也会觉得受到了伤害，一般来说，几天之内，他们不会出现在教室里，”他说，“如果不能善于接纳并利用反馈意见，这通常预示着将会出现严重问题。

1.3.5持之以恒 由于果断地做出了决定，西尔维斯特·史泰龙(Sylvester Stallone)在影坛一炮走红。

在早年职业生涯中，他曾是一个演员和作家，收入甚微。

“那时候，我被纽约市所有筛选演员机构拒之门外。

我大约失去了5 000次试镜机会。

面对这件事，我始终高兴不起来，因为这个经历太悲惨了”，他说。

29岁生日那天是他生命中最黑暗的一天。

他的妻子怀了孕，但是家里的储蓄只剩下106美元，租借的房子也要被收回了。

史泰龙先生决定“写自己喜欢看的电影剧本，描述英雄主义、崇高的爱情、尊严与勇气、舍己救人、除霸灭奸以及勇往直前直至成功的精神”。

他用了3天半的时间写完了生平电影剧本的处女作——《洛奇》(Rocky)。

然后他努力推销这个剧本，同时要求自己出演主角。

好莱坞影城的“联合艺术家”欲向史泰龙先生支付75 000美元买断剧本，然而他们缺少一位领衔主演。

无论在经济上多么窘迫，他拒绝出售这个剧本。

“我既然写了这个剧本。

就要达到自己的目的”，他解释说。

尽管那个机构不断提高收购价格，但是均被史泰龙先生拒绝了。

最后，那个机构出价350 000美元，但是，史泰龙先生仍不同意出售剧本，如果不让自己担当领衔主演，就算给100万美元，他也不卖。

他说：“我宁愿把剧本埋到后院里，让毛毛虫把《洛奇》给啃了，也不卖。

”最后，那个电影机构做出了让步，史泰龙先生如愿以偿。

史泰龙先生虽然身强体壮，但是为了获得绝佳的表现效果。

他还得塑造更好的体魄。

接下来的5个月，他在一家健身房锻炼身体，搭档是一位拳击手，他说：“他出手太重，有时，打得我连自己的电话号码都记不起来了。

”结果，他的电影一炮走红。

史泰龙先生之所以能够取得成功。

很重要的一点就是他果断地做出了明智的决断。

每一个成功者都必须具有这个特性。

即使面临再大的困难、再严厉的批评甚至被无情地拒之门外，他们都不会气馁，而是勇往直前。

果断是成功人士的第二成功因素。

P15-18

<<职场实战策略>>

编辑推荐

本书以问答的形式，通过实践案例展示出个人在职场上会遇到的各种难题，并提供了解答方案。无论你是普通职员，还是行政或人力资源主管，或者高层管理人员，在这里，都可以学习到提高个人在职场中的地位的方法，谋求适合你的职业生涯发展之路。

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>