

<< 型人 >>

图书基本信息

书名：<< 型人 >>

13位ISBN编号：9787301157626

10位ISBN编号：7301157622

出版时间：2010-1

出版时间：北京大学出版社

作者：吕宗昕

页数：196

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>

## 内容概要

“一技之长就够用”的时代已经过去，先进企业追求的不再是“专业分工”，而是强调“专业多工”。管理大师大前研一提出，单一专长已经无法满足顾客或主管的要求，至少要具备两项专长，才能在职场屹立不倒。

本书独辟蹊径，提出用两只脚站稳职场的“型人”理念。

对求稳定的人来说，型人比I型人更容易规避风险；对求发展的人来说，型人比I型人更容易攫取机会。

用第一专长防守原有疆土，用第二专长获取未来机会，将成为上班族立于不败之地的不二选择。

成为型人，并非遥不可及的空想，亦非高不可攀的梦想。

本书正是一本教授你如何练就第二把刷子、发挥型人职场优势的实用说明书。台湾畅销书作者吕宗昕教授以自身的多专长经验，辅以名人实例，传授你如何选择、修习适合自己且最有价值的第二专长，如何与第一专长“双剑合璧”，发挥“1+1>2”的型威力，做一个纵横职场的大赢家。

## 作者简介

吕宗昕，台湾大学化工系毕业后，获得日本东京工业大学博士学位。  
曾任美国加州大学劳伦斯·伯克利国家实验室博士后研究员，现任台湾大学化工系教授。

他是一位希望能对社会产生正面影响的思考型作家教授，兼具科学家的缜密思考及社会学家人性关怀。

他是标准的 型人，兼具知性与感性。

熟悉化工与材料双专长，精通英语与日语双专长，拥有留日与留美双留学经验，投身高科技研究领域多年并撰写管理、自我学习类著作，在科学研究中追求人性，在社会观察中探索真理。

曾出版畅销著作《单词密码不寂寞》、《K书高手》、《考试高手》、《时间管理高手》等。

书籍目录

自序 为什么要写《型人》

前言 型人的社会需求趋势

第1章 型人的胜出之道

1. 型人与I型人的差异——管理大师大前研一的型人概念？
2. 型人的必胜要诀——半导体教父张忠谋如何走出挫折？
3. 经济低迷中逆势胜出——台湾经营之神王永庆的瘦鹅理论？
4. 躲过裁员风暴的职场竞争力——华尔街金童罗杰斯的投资策略？
5. 为自己加薪的第二成长曲线——惠普总裁菲奥莉娜的历史专长？

型人的胜出之道 通关测验？

第2章 型人的成功之道

1. 成功就业的两大工作支柱——英特尔格鲁夫的成功之约？
2. 提升价值的自我成长规划——前台大校长陈维昭最有价值的投资
3. 双专长双领域的完美搭配——趋势科技陈怡蓁的营销奇招？
4. 战胜低迷的职场六大优势——曾志朗的认知与神经科学互补？
5. 踏出迈进新领域的第一步——我自己的第一本书？

型人的成功之道 通关检测

第3章 型人的学习之道

第4章 型人的专业之道

第5章 型人的工作与通达之道

## 章节摘录

版权页：插图：他将这些手册称为“英特尔汉堡”，如同麦当劳全世界各分店皆遵循一定的标准作业流程，以同样的方法制造口味一致的汉堡，大幅提高产品合格率并降低生产成本。

格鲁夫在公司内部积极实践各项管理策略，也提出独到的“策略转折点”、“建设性的冲突”、“高杠杆效率”等重要理念。

他还将个人的管理心得撰写成书，出版了《格鲁夫给经理人的第一课》、《游向彼岸》等管理类畅销书，成为名副其实的管理大师。

他曾被《时代》杂志选为年度风云人物——美国之梦的标杆，被沃顿商学院选为最具影响力的企业领导人，亦被美国管理学会选为“年度卓越经营者”。

格鲁夫在管理领域的丰富知识与卓越能力，为他树立起扎实的 型人的第二只脚。

型人的胜出机会 格鲁夫的事业殿堂来自于两大支柱。

化工领域的知识为他打造出第一根支柱，让他对生产流程、工程设计、原材料输送、合格率管控等，有清晰明确的概念。

在管理领域的知识则为他架构起第二根支柱，帮助他从经营者的角度，通盘思考公司内部的企业文化、核心价值、生产管理、成本控制等重要课题。

“化工专业”及“管理技能”两大支柱，合力撑起他庞大的半导体事业。

若他当初没有即时建立起这两大支柱，英特尔公司可能早就宣布破产倒闭，更遑论成为今日雄霸半导体界的科技巨擘。

编辑推荐

管理大师大前研一最肯定的职场趋势。

型人 = 具有双专长、跨领域的高适配型人才。

只有一技之长已经不够用了，你需要的是练好你的第二把刷子。

比投资股市更划算的，是投资自己成为 型人！

如果你是被动选了第一专长，一定要主动选择第二专长。

如果你不幸选错了第一专长，一定要正确选对第二专长。

#### 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>