

<<留住权力>>

图书基本信息

书名：<<留住权力>>

13位ISBN编号：9787508033655

10位ISBN编号：7508033655

出版时间：2004-1

出版时间：华夏出版社

作者：施韦克 编

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>

## <<留住权力>>

### 内容概要

本书汇集了世界上最成功的40多个不败经理人的经验和成功的理念。在这个职业经理人频繁下课的时代，该书为那些想成为不败职业人的人提供了30个不败规则。该书从不败的事业之路，不败的个性和不败的管理风格这三个方面出发，论述了不败职业经理人所应具备的素质以及在事业上一帆风顺的诀窍。本书深入浅出、通俗易懂，是那些想获得权力并保住权力的人士的必读之作。

## <<留住权力>>

### 作者简介

译者：肖吉 周文来 编者：（美国）施韦克（Schweich Thomas A.）托马斯·施韦克是博恩·凯悟律师事务所的合伙人，他为商界和政界的许多卓越人士提供法律咨询。他作为一个成功的演说家，也是《使你免受商业诉讼》和《韧化你的生活》两本书的作者。

## <<留住权力>>

### 书籍目录

致谢引言第一部分 不败的事业之路 规则1. 不要详细规划你的事业 规则2. 及早发现你的天赋, 立即抛弃幻想 规则3. 保持职业灵活性 规则4. 运气 规则5. 推销组织, 而不是推销你自身 规则6. 慎重利用关系和关系网 规则7. 遇到挫折时, 全盘招认并卷土重来 规则8. 学着对付虚假的外界宣传 规则9. 将工作视为家庭的一部分 规则10. 找到一份你擅长的工作 第二部分 不败的个性 规则11. 将愤怒作为一种策略, 而不是情绪 规则12. 利用畏惧心理锐化职业判断力 规则13. 尊重雄心, 但要消灭机会主义 规则14. 珍视忠诚, 但不要依赖它 规则15. 重视精神和信仰的力量 规则16. 和下属保持一定的职业距离 规则17. 注重外貌特征 规则18. 持久地坚持职业道德 规则19. 不要长久地失去信心 规则20. 显示出你的职业魅力 规则21. 不要成为微观管理者 规则22. 深入钻研特定的问题 规则23. 胁迫管理会赶走才干、机会和创造性 规则24. 注重获取信息 规则25. 风险分析时排除情绪因素 规则26. 果断地结束意见分歧 规则27. 通过结盟和调整获得结果 规则28. 会议最少化 规则29. 重视谈判的开始和结束 规则30. 将组织利益放在第一位 结论 附录 索引 译后记

## &lt;&lt;留住权力&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 “生活是零零碎碎的，你从事一项你喜欢的工作，享受它并为之努力工作。

我们大多数人在早期并不制定不切实际的事业目标。

相反，我们拿出我们所拥有的本领，并很好表现。

” “集中于你手头的工作，并做好它，同时睁开眼睛寻找下一个机遇，这是最好的。

” 不要详细规划事业的四个原因 总体来说不败的经理人，不制定具体明确的事业计划有一些原因，既有实际原因也有近乎哲学的原因。

首先，假如你总是向前看，你就不知道你处于什么位置。

你现如今的工作很难做好。

按照波音公司行政副总裁兼首席财务官迈克·西尔斯的话说：“生活是零零碎碎的，你从事一项你喜欢的工作，享受它并为之努力工作。

我们大多数人在早期并不制定不切实际的事业目标。

相反，我们拿出我们所拥有的本领，并很好地表现。

” 据西尔斯说，集中于你手头的工作，并做好它，同时睁开眼睛寻找下一个机遇，这样做更好。

六次艾美奖获得者克里斯多佛·劳埃德(他写出并排演了《Frasie》、《Wings》和《金发女郎》)告诉我实际上这一规则也适用于好莱坞。

“你必须沉下心来，尽最大可能地将你的工作做好。

总有些人希望你进步，因为你进步了，方便了他们的工作。

然而你不能前进得太快，诚然一步登天很了不起，但是如果完全没有把握，不要这样。

最好一次前进一个梯级，假如一次前进两个梯级，你可能会掉下来。

假如你向成功顶峰缓慢爬升，那么我想你应很好地保护自己，让自己免受失望的沮丧。

” 孟山都(Monsanto)农产品公司前任首席执行官亨德里克·维费利重复了这些观点，他着重指出高级经理人的一个重要品质就是他们能够立即投入精力去做自己的工作。

国会议员理查德·格普哈特也同意这一点，他强调指出青年人在事业开始时的最大错误就是“不愿意从基础做起”。

他认为走向成功的最佳途径就是从基层做起，不慌不忙地了解你的职业，在你的级别上做好本职工作，放眼新机会。

第二，在我的采访中，一个观点反复出现，即假如你想成功，人们必须喜欢你，你也必须喜欢自己

。假如你花时间告诉他人你应该处于什么位置或者你计划成就什么事业，那么你的自豪和自负会引起别人对你的反感。

西南航空公司总裁吉姆·帕克说，迫切地渴望某一工作或头衔会“破坏你和同事间的合作”。

因此，这很容易树立职业敌人。

实际上，从我采访的十五个以上的人来看，导致人们不能意识到自己潜力的最大原因就是认为自己所处的位置应比现有的位置好。

勃勃的雄心应埋藏在心里，外在的表现应该很温和。

绝大多数不败的经理人都认为在大多数成功的事业中，必须采取强有力行动的只有两三次。

稍后我们将谈到这些罕有的机会，但是总的规则还是努力工作、少撒谎。

此外，根据安海斯—布希(Anheuser-Busch)集团(以下简称“AB集团”)副总裁斯蒂芬·拉姆布赖特说，假如你的目光老是盯着比你现在的位置高一两个梯级的地方，你将会对你的进步感到失望。

这种失望经常导致人们职业行为的自我毁坏，如对那些比他们先提升的同事苛刻批评，或者对表现较差的员工要求雇主让步。

拉姆布赖特说，“他们的雄心变成他们最大的敌人，因为不能按照自己的计划取得足够进步，这样他们或放弃或垮掉。

许多事业上的失败直接归因于自豪、傲慢、过度自责，甚至自我厌倦，这些都缘于僵化的事业计划表不能和实际情况相匹配”。

## &lt;&lt;留住权力&gt;&gt;

因此不能太专注于你雄心勃勃的事业目标，这样你的职业机会可能更大。事实上，我所采访的不败经理人说假如你太看重具体的目标，那么你就忽略了焦点以外的其他领域的成功机会。

好莱坞超级代言人乔尔·戈特勒告诉我说：“你不能确切知道机会将出现在哪里。

”实际上，绝大多数不败的经理人的事业之路都有大的变动。

例如国家安全顾问康多尔扎·赖斯曾经认为她通向荣耀之路应该是作为一个训练有素的职业音乐人。假如她把机会局限在音乐领域，我们将不能受益于她的民主和政治技巧。

最后也是最高级别的一点，不败的经理人能够迅速指山科学或人类本性都不赞成太详细的事业规划。

几年前我和医疗学者威廉·马斯特斯、维吉尼亚·约翰逊详细探讨城市事件(civic event)时，他们都说到这一观点。

因为个人性格是不同的，周围的事情同样也是灵活变动的，生活中任何部分进行得过分死板都会导致一种反作用——生活中其他领域中的混乱出现。

未来是不受约束的，任何对它的限制都将适得其反。

更具体的应放在事业环境中。

波音公司高级副总裁兼总顾问道格·贝恩强调说：“你不可能在方方面面都详细规划你的事业，因为实际情况和世界大环境总是变化着的。

”从医疗学者到公司副总裁，每个人都讲，规划得过分详细则与宇宙的运行模式相违背。

几个月前在一个非正式会谈中，史密森尼(Smithsonian)学院前高级员工对我说：“看看我们的总统，像里根、林肯、布什这样艰难地走向总统宝座的人，就没有悲剧性的缺陷。

而尼克松和比尔·克林顿总统在早年太迷恋于总统位置，就有这样的缺陷。

”他继续说，确实，像尼克松和克林顿一样，他们极其专注于事业目标，虽然成功了，但是(1)很艰难，绝大多数人都惨败了；(2)他们这些十分专注于目标的人虽然实现了目标，但情绪经常受到影响，这反过来导致腐败、丑闻和悲剧性失败。

尼克松当然是个范例，克林顿事件争议很大，也可算个例子。

这两位总统太渴望获得总统职位，最后经历了最可怕的混乱——前者辞职了，后者遭到指责。

事实上，就像伊萨克·牛顿所阐述的那样，“作用力越集中，反作用力越强。

”在我的研究中，太集中于某一目标和过分详细地规划事业是一个常见的思路。

一个睿智而受人尊敬的教会会吏近期在和我谈话中，指责罗马天主教丑闻中的相同的现象——设计用来获得远大目标的死板的牧师生活风格经常会导致可耻行为。

他说：“死板的结构最容易导致破裂。

那么当专注于某一目标的人跌倒时，往往跌得厉害。

”还记得本节开始的加里故事吗？

它表达了同样的观点。

一位演员的代言人重复了这样的观点，他在几年前告诉我，他看到许多“未来”的明星太专注于成名，甚至有些人已经达到他们的目标了，但最后他们还是失败了，精神空虚，并被吸毒和个性混乱搞得平庸无奇。

他评论说：“强迫你的心灵集中于某一具体明确的目标，这样会抵消掉其他领域的个性和职业发展，最终导致自我毁灭的行为。

”虽然我对宗教界的独身主义或怎样在好莱坞成功没有明确的看法，但我对我所听到的著名的商界人士、社会学家、历史学家和宗教领袖关于死板的职业目标的看法很感兴趣：它不是成功的最好途径，还经常导致灾难性的失败。

所以，对那些想成为未来的不败经理人的人来说，首要的教训就是要有大志，但最好要忽略掉雄心，兢兢业业地工作，不要制定太死板的事业目标和一步一步的计划。

这并不是建议我们应该完全避开目标。

不败的经理人计划一个总体方向，而不是具体的结果。

他(或她)的目标给人的深刻印象是多姿多彩、灵活且多方面的，但最重要的一点是，不精确的。

## &lt;&lt;留住权力&gt;&gt;

撰写本节的前几天我参加了一个聚会，一位青年女子告诉我她的父亲被骗子骗去了三百万美元的故事。

骗子宣称自己为大的百货商店编目能从投资者那里获得30%的回报。

骗子有一长串犯罪记录，据说在他逃离这个城市之前从富裕并聪明的人手里骗走数千万美元。

同样地，本书中我所采访的一个人在旁氏骗局中失去三十万美元。

我很诧异许多聪明睿智之人掉进那些明显太美好以致不可能真实的阴谋陷阱中。

尽管他们很精明，但他们未能区别真正的机会和虚假的机会。

在事业过程中，你会遇到许多可能是灾难前沿的“机遇”。

你必须能识别出虚假的机会并远离它。

这里是一些辨别真正机会和虚假机会的线索。

我们使用买东西作为比喻来阐述所有的职业机遇。

第一，要怀疑死缠推销术。

绝大多数机会是通过研究才能发现的，而不是放在银盘上呈递给你的。

Burns&McDonnell公司首席执行官戴夫·拉夫说：“成功是位于上游的，你不能顺风漂流到那儿。”

因为令人惊奇的机会稍纵即逝，所以他们既少又远。

据我的熟人，一位中等规模的商业经纪人说：“例如，某人想卖给你一些东西，并给予热情的许诺，并总是询问这笔交易是否已经由其他人完成了。

这种情况十有八九是骗子，有理由不进行这项交易。

”第二，不仅要研究你所要的东西，也要研究与你商讨的人。

确定他们个人有没有宣布过破产或者他们以前有没有事业失败的经历。

做个背景调查以确定他们有没有犯罪记录。

向客户组织或法律机构调查他们是否处于困境中。

进行LexisNexis全文数据库的调查，确定他们是否有过坏的报道或文件诉讼前科。

不仅要知道生意，还要知道做生意的人。

经常会有名声不正的个人把自己和著名的生意联系起来，以获得他人的尊敬。

第三，本书引言中所提到的成功的公司律师沃尔特，梅特卡夫曾经告诉我：“要分析和确定机会的正面效应和负面效应。

”假如正面效应超过负面效应，这项交易可做。

否则，直到你能消除某些负面影响后才能进行交易。

一旦你当初对正反两方面的评估是不正确的，那么这一过程就建立在“风险”上。

例如，一个公司接近你，要求合并，这经常是因为公司觉得仅靠自身力量难以维持下去。

即使你认为你能扭转情况，但是在你开始尝试之前应避免风险。

剔除掉现有机会的负面效应。

可能你不接受整个公司，可能你不接受全部员工；可能你要求公司保住动摇的应收款项。

即使转变看上去很好，你也需要几个步骤进行这项交易，以使你剔除掉失败的可能性，即使在你看来很可能获得成功。

这样做就意味着你将风险带到交易中。

第四，当一个真正的机会来临时，不要得意忘形和粗心大意。

在得到一大笔交易的兴奋中，人们经常会变得粗心，并把机遇转化为问题。

他们不想考虑一些潜在的负面影响惟恐这些现成的机会成为泡影。

例如，我知道一个人把他的生意卖给财富500强之一的公司，获得了20%的股份，这样大公司管理着他的商业运作。

但大公司在购买合同中偷偷加了一款，使得大公司在任何时候都能自由地估价并收购我这位熟人那20%的股份。

一年内，大公司宣布他的股份估价不值十万美元，试着买断他。

一个无偏见的专家估价他的股份价值二千万美元。

我的熟人求助于法律诉讼，得到了一个公正的解决。

## <<留住权力>>

即便这样他所得到的金额仍低于公司的市场价值。

他被大公司买断这一举动毁灭了他的梦想，这实际上是一次大的机会，但对细节太粗心了。

采取特定的措施以减少产生负面影响的风险，这对利用偶然的职业发展过程是必要的。

例如，高级经理招聘人员总是坚持在接受新工作之前客户应该被提前确定，写断绝协议书，即使以前的雇主没有这样的协议书。

这只是另一种避免风险的方式。

当正面效应大于负面效应时，你就遇到机会了。

但是直到你能削弱许多负面效应时才能利用这次机会。

不要太得意忘形，以致于在写交易文书时粗心大意了。

.....



## &lt;&lt;留住权力&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

引言“最不可能成功”你可能是个不败的经理人，但也可能不知道“最不可能成功”这句话。因为巨大的成功是复杂且不容易实现的。

数以百万计的人们都具备成为业界领袖所需的品质，但是他们没有发现通向成功的个人之路。因而他们只能勉强地从事平庸的职业，仅得到现金上的回报。

实际上情况不是那样。

处于另一极端的是，许多经理人认为他们的事业是稳固的且如日中天，实际上他们正在职业灾难的边缘摇摇欲坠。

这些人经常遭遇无法恢复的挫折。

只要看一下一些大公司的会计和关联交易丑闻，如特科国际(Tyco International)、世界交互(Global Crossing)、安然(Enron)、安达信(Arthur Anderson)、施乐(Xerox)、爱迪非尔传播公司(Adelphia)、艾姆克隆生物技术(Imclone)等，这些都让那些高级经理人名誉扫地。

他们认为一切都很正常，可是不久公司就迅速倒闭了。

这样的失败本可以避免。

为了揭开职业胜利的神秘面纱，这本书特地收集和分析了一群成功人士的睿智言论。

这将使你很好地利用自身的优秀品质，而摒弃掉那些可能使你走向失败的缺点。

它也为你提供一些职业上保住权力的秘诀，这些秘诀直接源自我们国家一些最成功人士的切身经验。

不论你选择什么职业领域——公司经理、军事长官、政治家、演艺人士、作家，基本的规则是一样的。

我们将从职业不败的三个入门要求讲起。

首先，你必须精明，你不必是聪明的，但必须是精明的。

我假定你就是。

如果你不是，建议你书放回架上，省下钱来。

所有不败的经理人都是很精明的。

其二，你必须把你的事业放在优先列表前面的地方。

不败的经理人总是在无尽的战斗中，平衡家庭、休闲兴趣和几乎占用掉所有时间的工作之间的关系。

稍后，我们将详细讨论这个问题。

我假定你也在从事此战斗，假如你不是，那么高级经理层将不能保证有你的一席之地。

最后，你必须诚实。

但这并不意味着你必须是个道德上的社会改良家。

你可以是粗暴的，在某些情况下甚至可以是残忍无情的，你要能冒险。

但是你必须知道“底线”在哪儿，不能越过它，稍后我们将谈论这些“底线”。

假如你具备成为不败人士所必需的智慧、责任心和正直，你还必须在你整个职业生涯中连续学习和实践30个基本策略。

按照我的话说，光有睿智、雄心和好的目标，而不遵从这些规则，你还是很难成功。

当我坐在纽约LaGuardia机场靠近Gate D3的黑色椅子上时，我决定写一本关于职业上保住权力的书。

飞机是一个小时后的，而我早到了两个小时，竟然发现那儿没有安全线。

我在椅子上找到一个不显眼的位置，然后把我的注意力转到三个小时的《今日美国》阅读中。

两分钟后，我被一个身穿制服的中年人的大声问话打断了。

“咳，您好！”“嗯？”我问，好像此人的问话把我的注意力从《双城记》的尾页上转移过去。

他指着我的行李标签，上面有我的名片。

“您在大的法律公司工作？”

一个在全世界拥有数百律师的公司？”

“……”

<<留住权力>>

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>