<<李开复的18堂职场经营课>>

图书基本信息

书名：<<李开复的18堂职场经营课>>

13位ISBN编号：9787508059914

10位ISBN编号：7508059913

出版时间：2011-1

出版时间：桓浩然 华夏出版社 (2011-01出版)

作者：桓浩然

页数：245

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>

<<李开复的18堂职场经营课>>

前言

内心声音比成功光环更重要想象有两个世界，一个世界中有你，一个世界中没有你，让两者的不同最大，最大化你的影响力，这就是你一生的意义。

要改变世界，先改变自己。

2009年9月6日，刚刚宣布辞去Google（谷歌）全球副总裁兼大中华区总裁的李开复迎来了一波又一波的记者，他通过媒体宣告自己要完成一生中再一次重要的转身——做“创新工场”的大老板。

“创新工场”的建立标志着李开复从打工生涯进入独自创业阶段，从跨国企业高管成为帮助年轻人成长的“导师”。

从科技精英到管理人才，从青年导师到创业导师，李开复又一次捍卫了自己“听从内心的召唤”去做人生选择的自由。

李开复听从内心的声音，做过多次主动的选择——无论是在哥伦比亚大学放弃学了一年多的法律专业转投计算机系，还是在29岁之时，选择离开卡内基梅隆大学的教职到苹果公司去做技术以“改变和影响真实的世界”，还是在以后的职业生涯中从苹果公司到SGI公司，从SGI公司再到微软公司，以至后来从微软公司到Google公司引起的“惊天诉讼”跳槽事件。

李开复的每一步都留下坚实的脚步，而且一步比一步更有挑战性。

如今，他站在中国年轻人的身后，指点他们前进的方向。

李开复告诉年轻人，做自己喜欢的事，听从自己内心深处的召唤，就会全力以赴地朝着这个声音努力、拼搏，直到到达彼岸。

是的，做自己想做的事，才能全力以赴，才能尽最大力量去争取成功。

如果我们面对前途感到迷茫，或事业陷入瓶颈，那么，我们不妨从心出发，选择自己最想做的事来做。

回顾李开复的职场生涯，他的每一步都渗透着职业技能的提高，职业素质的完善，职业理念的升华。他听从内心的声音，以扩大影响力为目的，在实践中自我推销，广泛拓展人际关系，努力学习管理经验，争取职业发展。

在一步步的实践中，李开复还不断完善自己的职业素质，对职业规划、执行力、团队合作、学习力等方面得出了一套自己的心得和理念，再加上自信、自省、诚信、勇敢等职业观念以及心态的锤炼，李开复已经成为众多职场中人效仿的榜样。

如果我们能像李开复一样，从职业技能、职业素养、职业观念上来锻炼自己、培养自己，相信我们距离职场成功也就不远了。

李开复对中国年轻人的关注和帮助是有目共睹的。

2000年开始，他为中国学生先后写了7封信，告诫他们“如何做到成功，自信和快乐”“如何实现理想”“如果做到从优秀到卓越”等等。

这些写给年轻人的信，还有定期为学生们进行讲座和演讲，成为李开复这些年来最重要的爱好之一。由于社会转型期价值观的混乱，中国的年轻人大多没有特别清晰和明朗的人生规划，也没有适当的职场定位和职场心态，一味地追求事业成功，却很少有人知道具体如何执行。

作为“青年导师”的李开复，用他的一言一行，一课又一课地教导着年轻人该如何把握职场心态，收获职场成功。

让年轻读者在学习职场技能、提高职场素养的同时，有更为清晰的职业规划，更宏观的职场意识，最终取得不俗的成绩。

每个年轻人都渴望成功，每个人都渴望有所作为，面对职场的风起云涌、暗流潜伏，我们该如何应对？

一起来解读李开复带来的18堂职业经营课，跟随他一同获得成功吧！

<<李开复的18堂职场经营课>>

内容概要

由于社会转型期价值观的混乱，中国的年轻人大多没有特别清晰和明朗的人生规划，也没有适当的职场定位和职场心态，一味地追求事业成功。

却很少有人知道具体如何执行。

作为“青年导师”的李开复，用他的一言一行，一课又一课地教导着年轻人该如何把握职场心态，收获职场成功。

让年轻读者在学习职场技能、提高职场素养的同时，有更为清晰的职业规划，更宏观的职场意识，最终取得不俗的成绩。

每个年轻人都渴望成功，每个人都渴望有所作为，面榭职场的风起云涌、暗流潜伏，作为职场新人的你，该如何应对？

李开复用“过来人”实实在在身体力行的经验，告诉你真实的职场需要哪些素质，职业的规划需要如何把握。

一起来解读李开复给我们带来的18堂职场经营课，说不定下一个成功者就是你！

<<李开复的18堂职场经营课>>

作者简介

桓浩然，男，毕业于吉林师范大学，长期研究企业文化及管理，整理有多名知名企业家和职业经理人的管理经验和成功经验，在各大媒体及网站发表大量财经评论，编著有《李开复教给年轻人的18堂职场智慧课》等优秀读物。

<<李开复的18堂职场经营课>>

书籍目录

第一篇 做最好的自己Lesson1 自我推销：李开复是如何积极推销自己的找准推销点把自己推销出去你行，就让老板知道找到推销自己的突破口Lesson2 人际关系：广建高素质的人脉网细节决定人际关系的质量真诚坦白，才能广受欢迎融入集体才能站稳脚跟Lesson3 沟通法则：改变自己比改变别人容易倾听是沟通的第一秘诀提升表达力，架起沟通的桥梁修正自己，而不是修正别人第二篇 听从心的选择Lesson4 兴趣：最重要的是喜好，而不是天赋找到兴趣也就找到了工作的激情尝试才能找到最爱Lesson5 自信：成就事业的基石自信，职业潜能的放大镜滚雪球，自信起于微末自信带来坚持，坚持带来成功Lesson6 自省：从优秀到卓越在挫折中重新认识自己在别人的意见中进行自我反省永不满足，渴求更好第三篇 世界因你不同Lesson7 学习力：永不止步的提高让根基厚起来逻辑思索提升学习能力终生学习从自学开始学习力在实践中提高Lesson8 执行力：快速缩短自己和目标之间的差距你与未来差距几何养成好习惯，提升执行力合理管理时间，提高工作效率Lesson9 影响力：最大化你的影响力影响力先从身边开始职场高度决定影响力让世界因你不同第四篇 像李开复一样思考Lesson10 诚信：诚信比才干更重要诚信无价失信是对自己的惩罚诚信的企业选诚信的人才Lesson11 胸怀：“我不同意你，但我支持你”胸怀决定我们所到达的职场高度包容他人也是成就自己有胸怀、有涵养才能赢得支持Lesson12 勇气：人生不能不有的一种胆量敢于尝试才有机会推开成功之门敢于面对现实才能冲破难关第五篇 情商重在与人沟通Lesson13 与上司的关系：学会说“不”的艺术在尊重的基础上说“不”提要求变相说“不”重视自己说“不”的权利和方式Lesson14 管理的艺术：领导力是一门独特艺术将团队利益最大化做员工可靠的伙伴化解下属的尴尬也是成就自己Lesson15 团队合作：现代职场人必备的素养把团队的目标作为自己的目标团队合作才能一荣俱荣沟通，团队合作的润滑剂第六篇 成长比成功更重要Lesson16 职业规划：“中国职场教父”的进阶之路职业目标，职场教父进阶的灯塔周密计划，职场教父进阶的阶梯有力执行，职场教父进阶的翅膀Lesson17 成功：“一元化成功模式”的误区成功不等于管人每个人都有成功的机会先做人后做事是成功者的共性Lesson18 跳槽：你准备好了吗跳槽是为了更好地发展自己选择能发挥自己优势的公司转身，再燃工作激情迈出去，寻找更广阔的天地

<<李开复的18堂职场经营课>>

章节摘录

细节决定人际关系的质量人际交往中的细节往往能反映一个人的人格魅力，如果在细节上处理得好，那么，它会大大提高我们人际交往的质量。

——李开复在一次访谈中，李开复先生曾提到“直觉”一词，引起大家的疑问：作为相当有经验的管理者，难道对下属能力的判断过程中，也有直觉的成分吗？

如果有的话，这种直觉又是产生于哪里呢？

李开复先生先是拿出几个例子证实直觉在管理中的相对可靠。

他说，在微软中国研究院刚成立时，他和副院长张亚勤面试招聘者的时候，决定做一项测试，即见到应聘者十秒后就把自己是否希望对方留下的直觉记录下来，结果，在面试结束后比照面试结果和直觉，约有95%的情况下，十秒钟内的直觉与最终决定是相同的，而且他们二人对该应聘者的意见也相当接近。

再有，李开复先生谈到他曾经参加过的一次员工培训。

在培训中有这样一个环节，十多个陌生人坐在一起，经过几句简单交谈后，写下对对方的看法。

结果，大家惊奇地发现，即使是这样简单的交流，彼此之间对于对方的优缺点就已经看得很清楚了。

李开复先生最后回答了这个问题——细节，是细节决定了第一印象的好坏，也暴露了个人的一些性格和习惯。

事实确实如李开复所言，我们在有意愿关注别人的时候，往往会更加注意他的细节，细节能帮助我们看清楚一个人的大致品位和喜好。

同样的，我们在被关注时，细节也容易暴露出一些被我们忽视或者隐藏的想法。

所以，注意细节在人际交往中相当重要。

初进办公室，主管和同事看到的也是你一些细节的东西，比如说：是否有整洁的外表，是不是能有一个新人谦虚求教的姿态，能不能为别人做些哪怕很小的活儿，有没有表现出对前辈的尊重……此类种种小事，如果能在刚进办公室时就多加注意，那么你就很容易获得大家的加分。

大家对你有了好印象，工作上获得的帮助就多了，想开展活动也容易获得支持；反之，如果不注意这些小事，主管和同事就不会对你有好印象，哪怕你再埋头工作，也很难取得支持和提拔。

职场新人要记住，细节使你更容易获得认同。

夏林刚进公司不久就赶上了公司发放福利，他领完自己的那份之后，便回到座位上不吭声了，他觉得其他人应该知道领取福利这件事，所以没有通知他们。

而实际上，其他同事并不知道这件事，因为有些东西可以代领，不需要他们再跑一次，直接由知道的人领回来给他们就可以了。

当大家知道公司发放福利的事后，招呼夏林去领取，夏林才说自己已经领回来了。

其他同事瞪大眼睛看了看他，说：“那你为什么不早说啊？”

之后。

又发生了几次类似的事件，同事们觉得夏林是个难相处的人，不为他人着想，于是都开始疏远他。

夏林看到大家都不与他亲近，感到很困惑，他不知道自己做错了什么，于是向带自己的师傅请教。

师傅对他说：“做人要机灵点儿，注意一些细小的事情，如果你能在一些小事上帮助别人，别人就会感受到你的好，就愿意与你交往了。”

夏林按照师傅的指点去做，开始关注一些日常琐碎的小事。

经过一段时间的努力后，大家对夏林的态度开始转变，夏林也真切地体会到处理好细节的重要性。

夏林没有注意到职场人际关系中的细节，使大家误以为他是个难相处的人，进而远离他。

经过师傅的指点，他学会了关注细节，也因此得到了同事的认可。

初进办公室，我们会对职场复杂的人际关系感到茫然无措，这个时候，如果能在细节上让同事感受到我们的为人，那么我们便能很快地获得他们的认可，从而融入集体。

李开复的职场圣经 如何把握职场细节？

【1】有问题要主动向前辈请教，在请教的过程中要多多交流。

【2】接受同事的善意。

<<李开复的18堂职场经营课>>

同事有时带点儿零食到办公室分给你吃，尽量不要推却；在同事有高兴事要请客时，不要回绝，要热情地恭喜和接受。

【3】 进出要告知。

如果有事要外出一会儿，虽然得到上司的批准，但最好还是和同事知会一下，表示对对方的尊重和信任。

<<李开复的18堂职场经营课>>

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>