

<<访问职场>>

图书基本信息

书名：<<访问职场>>

13位ISBN编号：9787806765982

10位ISBN编号：7806765980

出版时间：2004-1

出版时间：文汇出版社

作者：姜沁慧 编

页数：278

字数：260000

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>

## <<访问职场>>

### 内容概要

继“白金书系”、“名钻书系”之后,《申》报又一次将一些并未因时间推移而褪色失效的好文字汇集起来,编成了这套“铂金书系”。

《访问职场》、《征战OFFICE》、《时尚营地》,恰好构成当今年轻人工作与生活的三部曲。

因为《申》报知道它的读者——年轻的白领们想听什么,所以这套书中的一篇文章大都有个精准的选题。

因为精准,所以实用。

求职、出国,处理职场上的人际关系……它们解析着时下年轻人共同面对的挑战。

时尚休闲地标、现场等等,则探寻着这个城市的丰富细节。

《申》报追求的实用,是一种有趣味的实用。

趣味,不在于把文字写得花俏加点调料,而在于“原生态”地呈现来自生活中的素材,让读者在玩“味”中自得其“趣”。

《申》报的记者、编辑,把自己之于读者的姿态,定位成一个勤快的素材搜寻者和平实质朴的故事讲述者,不做懒于搜寻而巧言善辩的讲评者。

现在的年轻人,恐怕喜欢讲述者多过讲评者。

读别人的故事,想自己的心事,这是如今充分个性化了的读者的需求和偏好。

对办报的人来说,读者是需要不断了解、理解的对象;永远不敢说已经了解和理解,可以尽量接近答案,但总也难以准确解出答案。

对读者来说,或许读报可以有一种别样的乐趣:看一看,那些记者、编辑看透你的心思没有?

如果你这样读报,那就也这样读一读这一套“申报铂金书系”。

<<访问职场>>

书籍目录

A 调查 1 调查金领 2 调查准白领 3 调查职场迷茫 4 调查上海传媒业 5 调查上海旅游TEAM 6 调查上海IT业 7 调查上海保险业 8 调查室内的设计师

B 金领 1 不住别墅的金领 2 金领夫妻的成功秘诀 3 金领首代 4 自信女人的幸福生活 5 曾经金领 偏爱无领 6 她从没想过会做金领 7 在美国公司当财务总监 8 满世界“取经”的法国人 9 他曾为“宝马”伤透脑筋 10 当CEO其实很容易 11 在“玻璃天顶”下飞翔

C 捷径 1 求职德尔福的三大关口 2 应聘西门子的黄金法则 3 法国企业如何考验实习生 4 给默多克当“兵”的N个关键 5 如何能杰尔系统赚高薪 6 应聘大众汽画的N个法宝

D 出走 1 用简单的方法留学日本 2 留学新西兰的绝对法则 3 留学新加坡完全手册 4 黑啤感的德车慕尼黑大学 5 雅典奥运派17万找工作岗位 6 去荷兰 大专直升硕士 7 赶着韩流去读书 8 哪里是加拿大最好的学校 9 留学西班牙实务 10 留学澳洲一把中学的尾巴 11 去俄罗斯读国际一流大学 12 留学比利时 深入欧洲中心 13 去挪威留学的10个理由 14 菜鸟留学招数

E 疑惑 1 嫁了有钱人却在职场迷茫 2 婉惹来一身麻烦 3 澳洲归来成无业游民 4 为了爱冲动辞职 5 他站在职场的十字路口 6 不经历风雨怎能见彩虹 7 黄金时刻的职业危机 8 不可能无牵无挂地放弃 9 小甜心真的茫然了 10 最想去的还是上海 11 选择跳槽就是选择逃避 12 难道一辈子呆在避风港里

## &lt;&lt;访问职场&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 我原是新华社记者，曾先后在香港和加拿大多伦多工作过。

后经朋友介绍跳槽到加拿大最大的旅行社当亚太业务总监，为旅行社打开亚太市场做出了不少贡献。我不仅仅在业务方面，还在旅游事务如出票等方面学到了不少，因为“求人不如求己”，掌握一些实战经验对于将来开发业务有好处。

不久我被派到北京，任驻京办事处的首席代表，之后在上海办起了这家“立达”。

公司虽小，却是面对高端市场的跨国经营。

高端市场是针对公民自费旅游的低端市场而言的。

公民自费旅游是由旅行社制定行程的平价旅游，而“立达”经营的则是高端商务旅游，由客户自行制定旅行计划，旅行社根据要求协助完成。

公司全球联网，接待过部分国家的领导人。

对于旅游业将来的发展趋势，我有自己的看法。

我倡导个性化、高质量的服务，比如grouponline，在任何方面提供高素质的导游、专业人才等。

我们的先进技术，在同行间也属领先。

竞争越来越激烈是必然，但是我有优势。

对于今后的发展，我还是充满信心。

而从事旅游业，尤其是做导游，我认为一定要具备这样的素质责任心、细心。

旅途中风险不可控，凡事要谨慎，粗枝大叶者千万不可进此行。

那些小费是我的骄傲 Ken(某旅行社中级导游)：一提起回扣的话题我就特别不平。

别的行业拿回扣似乎天经地义，为什么单单对于导游这行，拿一点回扣却成为众矢之的？说句良心话，有时候也不想要这些上不得台面的“黑钱”，但导游的工资加上补贴，确少得可怜。

没有点“回扣”的诱惑，导游的工作还有什么吸引力？现在有些游客很理解导游的辛苦，自愿给小费或是去购物，钱多少不在乎，作为他们的导游，我觉得这是件值得骄傲的事情，也是对自己工作的肯定。

我可以向你们透露一般导游的大致收入： 1. 基本工资——大约300-1500左右，有的旅行社连这点也没有。

2. 游客给的小费。

境外的游客和一些出境旅游过的国内游客一般会给导游小费，以示对导游的服务表示满意，但大多数国内旅客目前尚没有给小费的习惯。

3. 出团补贴。

不同旅行社定的标准有所不同，一般每天为30-50元。

4. 回扣。

购物回扣是导游主要的收入来源。

介绍游客去旅游商店买东西，导游能够拿到50%的回扣。

对于一些非常贵重、价值不菲的纪念品，导游也能够拿到10-20%的回扣。

在旅游业学“烧菜” 张春晓(女，从事旅游业6年，上海好之旅旅行社有限公司副总经理)：

我1997年从上海师范大学旅游专科毕业后就当上了导游。

那正是旅游业最火爆的时候，做导游收入很高，我却只做了半年就放弃了，转而从事旅行社经理工作。

当时做导游约有10万年薪，而我每个月则只拿固定工资。

所以同学中只有我一人退出了导游这一行。

要问我为什么放弃，原因有两个。

一是年纪增长，身体情况不行。

但更重要的是，我志不在此。

每个人的志向不同，我觉得赚钱并不是最重要的。

一个旅行社里，总经理是买菜的，副总经理是烧菜的，而导游则是吃菜的。

## &lt;&lt;访问职场&gt;&gt;

我希望能够多学一点“烧菜”乃至“买菜”的技能，从基层的导游向中高层的管理人员过渡，那样才更容易在这个社会上站稳脚跟。

而我半年的导游经验，正好为我现在的工作提供了不少方便。

Christina是属于那种已经不屑于玩金领游戏的人了。

她的职场经历辉煌得很，是第一个荣升宝洁公司品牌经理的中国人，曾任BCG(波士顿管理咨询公司)的项目经理。

其实按照原本正常的发牌次序，此时的她应该已经升任BCG的合伙人，顺利到达职场生涯的顶峰。

可她却放弃了原本唾手可得的一切，成了责任重大的“超级妈妈”，有3个嗷嗷待哺的“小宝贝”，需要全身心地呵护。

她开了家名为“Blueprint”的管理咨询公司，为三九集团、上海大众、德国汉高等知名企业号脉出方；怀里抱着出生才5个半月的孩子；现在又因为爱喝糖水而专门开了一家“清润堂”糖水店。

自信女人的幸福生活 进宝洁，是因为挤不出去 Christina Ye是东北姑娘，当年高考阴差阳错没能进入理想的学校。

因为父亲是归侨便进了广州的暨南大学，学当时还算热门的生物工程，但主要还是不想老憋在家里和父亲吵架。

当时学校里有很多香港同学，他们带进来许多先进的思想，这使Christina的自信心得以加强，处事的方式也有了改变。

临毕业时，宝洁公司到他们学校开招聘会。

当时Christina根本不清楚宝洁究竟是什么样的一条大鳄，只是觉得公司的海报很漂亮，便抱着去练习一下英语听力的想法，就和无数的同学一起挤进了大礼堂。

听完宝洁的介绍，Christina心想，OK，还不错，便打算起身离场。

可她的座位在中间，一起身便要惊动一整排的同学，根本挤不出去。

有人喊了一句：“哎呀，你就老老实实待在这儿吧。”

”她便被迫当场参加了宝洁公司接下来的笔试。

两周后，正当Christina把宝洁的事情已经忘得干干净净的时候，却收到了第二轮面试通知书。

这一次，她又是顺利地闯关成功，收到了宝洁市场部的offer。

可好事多磨，户口问题又差点成了绊脚石。

Christina鼓起勇气直接给宝洁的市场总监打电话，那个老外答应约见她，可当Christina按时出现在他办公室门口的时候，他却要出去开会，便匆匆忙忙交给她一堆销售资料。

等他再回到办公室的时候，Christina已经把这堆资料整理成了一个表格。

于是，这位Christina职场生涯中的福星跑到总经理那里说，铁定要了这女孩，便把当时很难解决的户口问题给搞定了。

接下来Christina便很顺利了，先后参与了玉兰油、潘婷以及护舒宝的市场推广，亦步亦趋，成了宝洁第一个升任品牌经理的中国人。

口只要一个面试的机会 Christina在国内干得热火朝天，同时却备受相思之苦。

女人毕竟是情感的动物，再强的女人也会选择爱情。

当时她男朋友回到美国继续学法律，Christina与他鸿雁传书整整两年后，决定给自己已经经营得相当好的职业生涯暂时画个句号，跑到美国学习工商管理。

学成后面临又一次的职业选择，她决定闯一闯咨询业。

她的学校在美国排名第30，不算特别出众。

像麦肯锡这样的企业，对于那些学校排名跌出top10的毕业生，连简历都不会看一眼。

可Christina偏不信这邪，憋着一股劲，打电话过去义正词严地说：“我只要一个面试的机会。

如果面试失败，那是我的问题。

但如果你连面试的机会都不给我，那便是你的问题。

”麦肯锡慷慨地给了Christina三次机会，尽管他们最后还是选择了学校排名前10位的毕业t一。

但Christina最终还是如愿以偿进入了咨询业，正式加盟BCG，主攻消费品以及汽车企业的管理咨询。

从IBM的一名普通技术服务人员到中国台湾区的总经理，再到VISA国际组织亚太区副总裁、大中华

## &lt;&lt;访问职场&gt;&gt;

区总经理，熊安平实现了许多人心中从“布衣”到“显贵”的梦想。

问他成功的秘诀，有着20多年管理经验的他笑道：“只要明白企业管理的奥妙，当CEO很容易，管理任何行业都没问题。

” 当CEO其实很容易 如何在地位卑微时被认可 电机工程系毕业的熊安平，找到的第一份工作是在IBM当一名普通的技术服务人员。

那是在1979年，计算机技术在很多人眼中还是个陌生玩意，可熊安平却看到了该行业的发展空间。

一名普通的技术人员，一般不太容易引起上司的注意。

可熊安平说，表现自己的机会随时存在。

“只被上司一个人认可是没有用的，关键是你的能力能被一批人认可。

没有哪个上司愿意提拔一个会引起众怒的人。

”和每个人打交道的过程，在熊安平心中就是展现自己能力的机会，每个接触过他的人，都会为这个勤奋智慧的小伙子吸引。

几年后提拔熊安平，在谁看来都是顺理成章的事。

原来对新西兰没什么概念，只知道那里有个激流岛，“被妈妈宠坏的孩子”诗人顾城就在那里隐匿了若干年，当然还带点题外的肃杀。

后来看过电影《指环王》，也知道了其外景地就在新西兰，就更对新西兰无比向往了起来。

近期到新西兰的留学生数量骤增，大概和《指环王》里所渲染出的那个神秘的“中土世界”有些关系吧。

留学新西兰的绝对法则 热情的商务领事Grant Fuller先生还有一个非常喜庆的中国名字——傅乐观，在他的介绍下才知道，在新西兰中国内地的留学生已经超过35000名。

自从四年前新西兰开始正式接纳中国留学生以来，中国留学生的数量几乎每年都在上升。

去年一年便吸纳了25000多名中国留学生，占目前新西兰中国留学生总数的8成强，而其中的2成来自江浙沪三地。

看来去新西兰留学，上海人已经抢先一步了。

新西兰驻沪总领事馆商务处的办公室并不大，但办事很有效率。

为什么咨询留学事宜要跑到商务处去呢？原来新西兰政府是把留学当成一件新西兰的特色商品作推广的。

新西兰非常欢迎中国留学生，政策很宽松，既不需要雅思成绩，更没有留学生配额。

.....

<<访问职场>>

#### 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>