

<<一生能有几次工作>>

图书基本信息

书名：<<一生能有几次工作>>

13位ISBN编号：9787811278187

10位ISBN编号：7811278189

出版时间：2010-1

出版时间：中国传媒大学

作者：(美)詹姆斯·西特林//理查德·史密斯|译者:李旭大

页数：232

译者：李旭大

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>

<<一生能有几次工作>>

前言

## <<一生能有几次工作>>

### 内容概要

全球最知名的猎头公司CEO与美国企业界思想领袖强强联手，通过采访和调查数以千计的成功职业经理人、企业家，历时两年，总结出职业成功的5大法则。

围绕这5大法则，作者运用了许多成功人士的轶闻趣事以佐证自己的观点，并提出了让人可以借鉴的宝贵经验。

论证逻辑性强，例证生动有趣且又蕴含智慧。

它指导读者如何评估自己的真正价值、借助独特的创新观念，在没有工作经验的情况下找到好工作甚至获得升迁，以及进入高层之后如何保住位置。

无论是刚毕业的大学生、职场白领、职业经理人或公司老板，阅读本书，都会深有启发，都会重新思考和规划更为成功的事业和人生。

## <<一生能有几次工作>>

### 作者简介

詹姆斯·西特林，美国职业生涯管理之父、欧盟及墨西哥政府经济顾问，曾任全球最顶尖的猎头公司斯宾塞·斯图亚特（Spencer Stuart）CEO，是该公司全球董事会的成员。

詹姆斯·西特林1981年毕业于瓦萨大学，获得学士学位，1986年以优异的成绩毕业于哈佛商学院，获得了MBA学位，现为哈佛商学院俱乐部的成员。

西特林此前还在《读者文摘》协会担任计划部主任，在麦肯锡公司的美国及法国的分部担任高级经理，在摩根集团担任财务分析师，同时还是高盛公司的资深合伙人。他现在的主要工作是为全球500强企业物色最顶级的CEO、总裁和董事会成员。主要合作客户有雅虎公司、美国在线公司、摩托罗拉公司、柯达公司、企鹅出版集团等。

### 理查德·史密斯

美国知名的财经类作家、企业界思想领袖、商业与社会企业家。目前在一家世界50强公司担任执行总裁，该公司为寻求战略合作而汇聚了世界上最具影响力的总裁。曾任斯宾塞·斯图亚特公司高级顾问，是该公司最年轻的董事会成员。

史密斯曾在总部设于芝加哥的管理顾问服务供应商Diamond Cluster International（DTPI）公司担任高层领导职务，并在电子数据系统（EDS）公司设于美国、中欧及东欧的分公司担任战略与商业开发部门的领导职务。他还是21世纪亚特兰大公司（21st Century Atlanta）的创立者。

## <<一生能有几次工作>>

### 书籍目录

媒体及名人推荐序言：同学为何不同命？

第一章 了解你的潜力价值和经验价值 你的工作“比”的是什么？

你的价值有多少？

在潜力袋被掏空前，装满经验袋 为何有的人飞黄腾达，有的人却走下坡路？

潜能型升迁与经验型升迁 忠诚是加分，还是减分？

掌握职业生涯的3个阶段 走对第一步 迈克尔·瑞尼的潜力价值 善用经验价值创造挖角机会 化潜能为动能的雅虎首席运营官——丹·罗森斯维格 成为炙手可热的中年人 屡创职业巅峰的李维特 集合一切经验创造你的价值第二章 乐于助人，创造双赢 学会让其他人表演 借他人之手成功 寻找不如创造与何种老板共事？

加强板凳深度 凯勒赫的双赢领导 吸引最优秀的人才，发掘他们的潜力 带领、跟随、授权的哲学 培养愿意为你冲锋陷阵的人才第三章 克服授权的困境 掌握关键经验，成就卓越人生 认识职业生涯的巨变 是大难题，还是大机遇？

善用直接授权和暗示授权 太多主动、太少授权的危险 当“不”并非真“不” 获得授权的8大方法 成功的信心来自克服困境 将暗示授权转化为直接授权 站在最佳的战斗位置第四章 善用20 / 80法则表现自我 赢得重要的比赛 做“多”不如做“精” 超额完成任务会使你的收益减少 射击前做好万全准备 卷起裤管，亲身体会 整理你的既定目标 PPT使人瘫痪 瞄准最具价值的工作 边缘不是坏事 改变别人对你的期望 用正确的语言降低风险 成为人脉达人 化繁为简，由难变易 让别人了解你想要什么 利用20 / 80法则进入高层第五章 找到适合的工作 让长处与热情交会 别让你的职业阶梯靠错墙 从头做起，只能买一杯咖啡 同时极大化职业三角 累积薪酬潜力 以棋手的眼光管理职业生涯 成功就是创造选择 职业选择的价值 注意职业信号灯 与你喜欢和尊敬的人共事 因梦想而伟大的星巴克创建人 你可以找到喜欢的工作 成功企业的模式 打破假设 关键的假设 第一个需求：创造一种成功文化 第二个需求：评估和奖励业绩 第三个需求：缩小差距 有效评估的标志 结束语结论：挥动人生的斧头 附录：职场生存指南 第一阶段：制订计划 第二阶段：采取行动 第三阶段：为新下作做好准备 第四阶段：到任新职，好的开始是成功的一半致谢

## &lt;&lt;一生能有几次工作&gt;&gt;

## 章节摘录

化潜能为动能的雅虎首席运营官——丹·罗森斯维格让我们看看一位在职业动能阶段取得了非凡业绩的人物——雅虎首席运营官丹·罗森斯维格。

42岁的罗森斯维格掌管这家价值不菲的网络公司的日常运营。

雅虎公司如今众人皆知，却很少有人了解它是如何从一家以广告收入为主的网站，成功转型为收入多元化的网络公司。

这次转型计划的幕后推手就是罗森斯维格。

雅虎在全球互联网品牌中首屈一指，是全球流量最大的网站，每个月的使用者多达2亿人，美国70%的办公室都使用雅虎。

雅虎公司如今涉足的领域非常广泛，包括雅虎邮箱、即时通、日历、聊天室、贺卡、相册、购物等领域，提供包括通信、商务、搜索、查询在内的多种服务。

雅虎通过与数百家公司的合作关系，在人们最感兴趣的领域，如体育、音乐、电影、新闻、财经、游戏等领域提供信息与媒体服务，并为机构及企业提供多种服务。

雅虎与顶尖的广告主及广告代理商关系深厚，从《财富》杂志评选出的全球500强企业占雅虎广告收入的比重就可以看出。

此外，雅虎推出了许多具有战略意义的新业务，包括为公司客户提供服务，以及为消费者量身定做的新服务。

雅虎并购招聘公司Holiobs，并推出了雅虎招聘网，不但扩大了会员收入，还提供了高品质的邮箱与留言服务。

雅虎公司最近又雄心勃勃地开始提供视频节目订阅服务，用户可在网上观看新闻、体育及娱乐视频节目。

罗森斯维格是如何成为雅虎的首席运营官呢？

2002年4月，雅虎公司的总裁兼行政主管特里·塞梅尔、雅虎共同创建人杨致远及指导委员会共同决定聘用罗森斯维格。

和罗森斯维格一起角逐这个职务的人，不乏专业经验比他丰富、科技知识比他熟练的职场老手。

最后使他胜出的是他过去18年积累的经验价值，以及他和与雅虎文化契合的优势。

罗森斯维格1982年从纽约市的霍巴特大学毕业之后，进入齐夫·戴维斯出版集团（ZiffDavis）担任广告业务代表。

他工作热情，并且虚心向最资深的业务主管学习，甚至还恳求出版界传奇人物、该公司总裁威廉·齐夫赐教，也由此得到齐夫的指点。

罗森斯维格善于倾听，人缘好，加上懂得发挥所学，很快就得到了总裁的肯定，成为公司的优秀业务员。

后来，他升任发行人，但这引起了一位比他资深的销售经理的不满。

罗森斯维格为了能够赢得这位年长的销售经理的支持，专门拜访了他。

一番冷冰冰的谈话之后，罗森斯维格发现，赢得对方的支持与尊重的唯一方法就是以身作则，干出成绩。

他承诺要为杂志社争取一笔100万美元的新业务。

虽然其他人都觉得这是虚张声势，但罗森斯维格最后兑现了承诺，赢得了众人的信赖，并且成功打造了一支高绩效的团队。

20世纪90年代中期，互联网发展迅猛，科技产业出版的领导品牌齐夫·戴维斯出版集团审时度势，抓住了这一难得的机会。

罗森斯维格成功的业务经验、良好的人际关系（经验价值）、旺盛的精力和掌握关键技术发展的能力（潜力价值），赢得了总裁的高度信任，于是委任他创立ZDNet网络公司。

这是一个潜能型升迁的典型例子，因为罗森斯维格以前从未创建过网络公司（当时也很少有人有这方面的经验）。

罗森斯维格毫不退缩，他一方面借助公司的科技定位、编辑内容与科技知识，一方面依靠过去建立的

## <<一生能有几次工作>>

广告人脉，ZDNet公司很快便获得成功。

罗森斯维格在IT界的知名度越来越高，ZDNet公司对母公司的贡献也越来越大。

ZDNet公司不但炙手可热，还成功挂牌上市。

现在，罗森斯维格获得了这家上市公司CEO的经验价值。

后来，日益茁壮的ZDNet公司无可避免地卷入了市场争夺战，它必须与位于旧金山的CNET公司争夺广告、科技新闻和产品评论。

CNET提供的产品、读者群和广告客户与ZDNet公司有许多相似之处。

经过一番正面接触之后，规模较大的CNET公司同意收购ZDNet公司。

一般来说，在收购之后，被购公司的管理层都领钱走人。

出人意料地，罗森斯维格反而出任CNET公司的总裁。

上任没多久他就展开了大刀阔斧的改革，重新配置资源，调整人事安排，他的经验价值自然也再次得到提升。

## <<一生能有几次工作>>

### 媒体关注与评论

这本书结构紧凑、文笔流畅且蕴含智慧。

作者用大量生动贴切的实例来阐述道理，让读者丝毫不会产生枯燥无味之感。

——《华盛顿邮报》本书披露的成功法则可指导你在职场获得成功。

它确实是一本催人奋进的书。

它明确指出，如果你有眼光、有志向、有勇气，你就可以取得非凡的成功。

——星巴克总裁霍华德·舒尔茨 这是一本阅读性极强的书。

它摒弃了其他一些书籍专为迎合社会上的现实需要而炮制的“如何取得职业成功”的秘诀等空洞教条，提醒读者去发掘自己的潜能，获得成功。

甚至连经验最为丰富的职场老手也能从平凡之人一跃成为公司骨干的故事中受益匪浅。

——美国证券交易委员会前主席阿瑟·李维特 就职场而言，我们是自己的最佳向导，而有了这本书作指导手册，我们便如虎添翼了。

詹姆斯·西特林和理查德·史密斯很好地把个人奋斗与职场法则结合起来，以便明确我们可以采取的步骤，从而推动自己从优秀到卓越

——沃顿商学院最知名的经济学教授 迈克尔·尤希姆 这本书

富有逻辑地解释并阐述了，存在于非凡的工作成就中的一致性及可以借鉴的模式。

文风清新，例证丰富，任何一位有兴趣追求非凡职业经历的人都应该阅读它。

——雅虎董事长兼执行总裁 特里·塞梅尔



## <<一生能有几次工作>>

### 编辑推荐

《一生能有几次工作?》：《纽约时报》、《华盛顿邮报》、《哈佛商业评论》、《纽约每日新闻报》鼎力推荐！

金融危机是大灾难，还是大机遇？

如何让找工作变成工作找你！

！

全球最顶尖的猎头公司CEO向你揭露职场潜规则！

！

！

全球最权威的职业生涯管理大师巅峰之作！

亚马逊读者一致好评！

！

美国证券交易委员会主席、星巴克总裁、雅虎董事长兼执行总裁、思科人力资源副总监、沃顿高学院最知名的经济学教授、柯达董事长兼执行总裁、耶鲁大学管理学院副院长，等数十位成功人士高度评价！

！

！

花3小时阅读《一生能有几次工作?》获得的知识，强过花数年时间积累的经验！

！

不论你是刚毕业的大学生，还是职场老手，《一生能有几次工作?》都将改变你的职业生涯，帮助你走向真正的成功！

！

！

5大法则，决定你的职业生涯。

<<一生能有几次工作>>

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>