

<<我的成功我规划>>

图书基本信息

书名：<<我的成功我规划>>

13位ISBN编号：9787313068132

10位ISBN编号：7313068131

出版时间：2011-1

出版时间：上海交通大学出版社

作者：陈凯

页数：179

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>

## <<我的成功我规划>>

### 前言

如果你是“拼爹游戏”的成功者，正在为进入中国银行还是国家税务局而犹豫不决，请遵照“爹”的意思办，这本书帮不了你；如果你是“富二代”，正在为是接班还是浪迹天涯而斗争，那么你拿错了这本书，请直接参加“富二代高级昂贵培训班”或咨询俱乐部专家；如果你想一夜成名，你可以不读任何书，直接参加电视台某些热门的节目；如果你想一夜暴富，这本书会让你失望，请放下它，另外去找市场上汗牛充栋的“成功秘笈”。

如果你跟我一样，不在以上的如果里面，你可以选择读这本书，并且我建议你慢慢地读，仔细地看，深刻地想，认真地做。

关于职业规划，我不想再给大家鼓吹什么理论，比如“孙子兵法”中的内容，也不想列举诸如“哈佛大学”的研究成果等来向你证明职业规划的重要性，因为这些，你Google一下就马上会得到10000条以上的结果。

我只是告诉能够读到这里的你：在家里睡觉，你不需要知道氧气瓶是什么，但是如果你像万科的王总一样去玩登山，那就最好算好所带氧气的容量；到上海看世博会，你可以不考虑带水，因为园里面的水虽然贵点，你还是可以买得到，但如果你心血来潮去撒哈拉沙漠探险。

## <<我的成功我规划>>

### 内容概要

《我的成功我规划!》主要介绍了职场上班族规划职业生涯的方法，含知彼、知己、目标、行动、选择等几部分，涵盖了如何了解职业信息、如何判断自己的职业兴趣、如何判定适合自己的职业目标，如何制定职业行动计划，以及面对职业选择如何抉择等，从而帮助职场人士实现职业理想。

作者有着多年猎头和职业规划的经验，为《新民晚报》、《女友》、《悦己》等10多家报纸杂志撰写专栏。

《我的成功我规划!》可为职场新人以及期望在职场中一展鸿图的人士提供参考。

## <<我的成功我规划>>

### 作者简介

陈凯，威士敦职业咨询合伙人。

毕业于华东师范大学心理系，认证人才测评师，创立了针对个人的“职业生涯规划”体系，并在国内首推针对公司的“再就业辅导”。

擅长再就业辅导、职业方向定位、简历制作。

为400多位职场人士提供过职业咨询服务，并应邀到华东师范大学、上海交通大学等多所大学开设职业规划讲座与培训。

担任《前程》、《新民晚报》、《女友》、《申江服务导报》、《上海一周》、《悦己》等10多家报刊杂志的职场专栏顾问与作者，公开发表的职场文章累计超过15万字。

曾经为多家世界500强公司以及大中型国企、民企招聘过中高级管理人才，对众多职业与行业有深入的了解与认识，面试人数千人以上。

服务过的公司客户：诺基亚、惠氏、玛氏、杜邦、汉高、卜内门、芬美意、罗地亚、罗门哈斯、国民淀粉、延锋江森座椅、奥托立夫安全系统、空调国际、多福、安拓锐、洛务林、西图、欧倍德、统一。

## &lt;&lt;我的成功我规划&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 引子 1.1 为什么要职业规划? 案例: 当年我与面试官平起平坐 案例: 钱多事少离家近就是好工作吗? 故事: 木匠建房 1.2 在合适的时间做合适的事 1.3 做事定要讲技巧, 成功一定有方法 寓言: 太阳与北风第2章 知彼 2.1 职业信息, 无价之宝 案例: 心理咨询师真的热门吗? 2.2 学而不思则罔, 思而不学则殆 贴士: 为什么很多顶尖的咨询公司不是财富500强? 贴士: 了解陌生职业的访谈提纲 2.3 职业行业信息的价值 案例: 他为什么进不了投行? 2.4 快速全面了解职业的工具: 运作流程图 2.5 职业有风险, 入职需谨慎 案例: 平面设计师的改行 2.6 不限专业的职业 2.7 部分行业的特点第3章 知己 3.1 四个我 3.2 了解自我的方法 案例: 不能说的职场秘密 贴士: 如何了解他人眼中的自己? 3.3 心理测验小常识 测验: 你最喜欢谁? 3.4 职业兴趣, 工作的源动力——你喜欢做什么? 故事: 美国的百万富翁是如何产生的? 案例: 为了兴趣而转行 3.5 将兴趣转化为职业 案例: 曲线救国圆兴趣 3.6 发现优势能力——你擅长做什么? 3.7 将优势发挥到极致 3.8 光有专业知识还不够 贴士: 为何高层女性少? 3.9 在其位, 谋其政 案例: 为什么能干的他却得不到提升? 3.10 价值观——你在工作中追求什么? 案例: 稳定与高薪, 你选什么? 3.11 选工作, 也是选生活方式 案例: 一年换了五份工作第4章 目标 4.1 成功等于目标, 其他都是这句话的注解 故事: 哈佛大学的调研报告 案例: 公交车旁等采购 案例: 机不可失, 时不再来 4.2 SMART的职业目标 案例: 顾玲的职业目标 4.3 目标是战略, 行动是战术 故事: 南辕北辙 4.4 知彼知己, 百战不殆 案例: 销售与市场不是一个职业 案例: 商业银行与管理咨询公司, 选哪个? 4.5 手把手教你定目标第5章 行动 5.1 制订行动计划 5.2 调查确定目标公司 5.3 求职资料的形式与内容 5.4 这样的求职资料不能要 5.5 求职信——理性的内容, 感性的表述 5.6 简历大变样——15秒内吸引招聘者 .....第6章 选择第7章 尾声第8章 问答

## <<我的成功我规划>>

### 章节摘录

你可以了解该公司的客户群是否包括你期望的行业，所做的职位是否涉及你这个层次。如果相差甚远，你就没有必要投简历；反之，你可以尽量多了解相关信息。因为猎头公司的顾问会知道很多业内的信息，大到某家公司的经营状况、薪酬水平，小到里面的人际关系及某位招聘负责人的偏好。这些信息对于你的面试、最后的选择都会有不小的帮助。增加面试的机会如果顾问对你有印象，一旦有相应的空缺职位，他们会比较容易想起你。对于大部分中高级职位来说，潜在的候选人不在少数，可能有几十个。但猎头公司未必能找到或者联系上每一位潜在候选人，所以主动让相关领域的猎头顾问记住你，会大大增加你获得面试的机会。

也正是基于以上的原因，建议你与相关领域的猎头保持良好的关系。如果有猎头顾问主动与你联系，即使你对他提供的职位不感兴趣，也不要态度恶劣。通过猎头公司获得面试机会，与直接应聘相比，有许多优势：在应聘前能较详细了解招聘公司的情况，甚至包括一些比较敏感的信息，如薪资状况，有利于你判断自己是否适合这个职位；顾问在简历、面谈的基础上会制作专业的报告，省却你做简历的时间与精力；顾问会告知你许多面试注意事项，避免不必要的失误；如果招聘公司想录用你，顾问会尽量帮你争取合理的收入，因为不少猎头公司的佣金是与候选人的收入成正比的。

与招聘公司沟通时需要一定的技巧，但与猎头公司的顾问沟通时，你可以尽可能地表达你的真实想法。

因为猎头的最终目的是促成交易，他了解你的真实情况，才能有针对性地提供帮助与建议。譬如很多候选人都不愿意向顾问透露所有的收入，其实这完全没有必要。

## <<我的成功我规划>>

### 媒体关注与评论

“知彼知己。

百战不殆”，这句话对于职业规划同样适用，但现有的职业规划书籍中提及“知己”的很多，涉及“知彼”的不多，而本书作者既深入浅出又专业地介绍了不少职业行业的信息。

本书的另外一个特色就是操作层面写得很详细，自助式练习可以让你自己做出一份详实的职业规划书。

——麦当劳中国人力资源副总裁曾松柏 市面上职业规划的书籍很多。但原创的不多，作者专职从事职业咨询工作的就更少。

本书是在作者几百个一对一的职业咨询案例、十几所高校相关的培训与讲座的基础上写成的。不仅有理念。

更有许多案例可以让你从别人的故事中学经验，并且手把手地教你如何做职业规划，如何争取到工作机会。

——百威英博啤酒中国培训总监杨松椿 初入职场的你可能对自己的职业发展尚未清晰定位。或在职场的激烈竞争中感到困惑和迷茫，或已经经历了职场的残酷而心灰意冷。

如果你想重新审视自己的职业发展。

本书会对你有所启迪。

帮助你梳理职业脉络，规划职业方向，为将来的成功奠定良好的基础。

——芬芙意香料中国人力资源总苴林敏志

## <<我的成功我规划>>

### 编辑推荐

卡耐基曾说：“每个人生命中有两项最重要的决定，它们可能造就你，也可能毁灭你，将深深地改变你的一生。

这两个重大决定是什么？

第一：你将如何谋生？

第二：你将选择谁做你孩子的父亲或母亲？

”此书就是解决第一个问题。



<<我的成功我规划>>

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>