

<<李开复教你求职升职66招>>

图书基本信息

书名：<<李开复教你求职升职66招>>

13位ISBN编号：9787510421440

10位ISBN编号：7510421446

出版时间：2011-10

出版时间：新世界出版社

作者：江波

页数：294

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>

<<李开复教你求职升职66招>>

内容概要

开复是广大青年公认的人生和职场导师，他从一名普通员工做起，历任苹果、微软、谷歌全球副总裁。

他一次又一次的求职、跳槽经历，犹如阿迪力高空走钢丝，每次都在人心跳得快要从中蹦出来的时候，又化险为夷，跨上了一个更广阔的职场发展平台。

他在职场步步高升的辉煌经历，就像从“奴隶”到“将军”一样充满着悬奇与惊险。

这一切自然都与他世界一流的求职升职经验密不可分。

毫无疑问，李开复是当代广大青年求职升职路上的第一向导。

本著整个是以李开复的亲历和亲授为“教材”，以传授李开复宝贵的求职升职经验。

它从七个方面全面帮助广大青年解决在求职升职过程中的各种难题。

再者，考虑到现代人工作节奏快，压力大，本著是用讲故事的方式说方法，让人在喝茶或休息时，就像看故事书一样，轻轻松松就能把李开复这套宝贵的求职升职经验全盘学到手，然后在职场大显身手，一路过关斩将。

对于怀揣66把金钥匙的人，求职升职两道神秘的大门，此时也不过是聋子的耳朵——摆设而已。

此著能够问世，着重要感谢的是新世界出版社编辑部主任张敬老师及其同仁。

其中凝结了她及同仁的宝贵经验及智慧，没有她及同仁的大力支持，这本书也不可能这么顺利地到达千万读者的手中，成为广大青年的掌中宝——求职升职指南。

<<李开复教你求职升职66招>>

作者简介

江波：教育专家，作家，1963年生人，大学本科，籍贯江苏海门。

著有《清华北大高才生家庭教育秘诀》、《状元快乐学习法》、《三国秘传》等著作。

其中《清华北大高才生家庭教育秘诀》2009年登陆台湾。

（注：本人毕业于甘肃农业大学水利工程系，获学士学位，28岁为水利工程师，现为自由撰稿人。

<<李开复教你求职升职66招>>

书籍目录

第一章 李开复求职面试顺利过关的13条钻石法则

- 1.求职走向金光道的两大指标
- 2.看清自身卖点高价“卖”自己三诀窍
- 3.深入了解招聘单位知己知彼五步法
- 4.填写求职简历引起重视六要诀
- 5.写好求职申请书引起高度关注四窍门
- 6.求职把工作放在首位深得老板心三技巧
- 7.求职时自信里不乏谦虚大幅提高过关率法
- 8.诚实应聘取信考官三原则
- 9.面试着装留下好印象四注意
- 10.让你大方得体面试的三个秘密武器
- 11.外企、国企、民企面试六类测试题解答法
- 12.面试答题顺利过关六注意
- 13.就业与创业的选择之机

第二章 李开复职场跳槽平稳高就的9条钻石法则

第三章 李开复赢得老板器重的8条钻石法则

第四章 李开复改善同事关系和睦相处的7条钻石法则

第五章 李开复改善员工关系焕发工作热情的13条钻石法则

第六章 李开复全面提升工作能力的8条钻石法则

第七章 李开复突破职场困境的8条钻石法则

<<李开复教你求职升职66招>>

章节摘录

纵观李开复的职场生涯，在跳槽到谷歌之前，都是别人先看准了他身上的卖点后来主动挖他。许多人可能还不清楚何谓“卖点”，它就是一个人身上或产品中人们需要且又有竞争优势的东西。

1988年4月，李开复因在语音识别系统的研究中取得重大成果，被卡内基·梅隆大学提前授予计算机博士学位。

由于他在计算机领域已经小有名气，当时有多家国际一流公司如微软、IBM、苹果、贝尔实验室都向他抛出了橄榄枝。

母校清楚地看到了他身上的三大卖点：一则可利用他的名气招生，二则可加强学校的师资力量，三则可利用他在该领域所取得的成就再次向美国国防部申请专项研究资金(每年可以得到100万美元的专项研究经费)。

为了能把他留在学校便破格越过博士后把他提拔为副教授，使他成为了该校有史以来最年轻的副教授。

1990年6月，苹果公司出高薪挖他，是因为他们要在新一代产品苹果机中集合语音识别技术，而李开复又正好是这一领域的权威。

1996年6月，硅图公司出高薪、高职挖他，是因为公司有大量的闲置资金，想在互联网领域再开辟一块新天地，而李开复在苹果公司互动多媒体部任副总裁，有这方面的技术背景及管理经验，这就是他的卖点。

1998年7月，他负责的硅图互联网部因宇宙系列软件开发失败而造成严重亏损，被公司低价变卖。

而微软因为要在中国开办研究院，开辟中国大陆市场，此时正在物色合适的领军人物。

李开复有着中西文化背景，是长着中国人面孔的美国人，加上他的语音识别和互联网的技术背景及多年的管理经验，自然也就成了微软的不二人选。

从1988年至1998年，这十年间都是别人从李开复身上看到自己所需要的东西及竞争优势后，来主动挖他的。

2000年7月，李开复被调回微软美国总部出任副总裁。

可让他万万没有想到的是，在回到总部五年的经历中，先是超级浏览器部被解散，2001年他被调入MSN部负责搜索业务，只做了一份计划书便不了了之，2002年初他又被调人到Windows Vista部做一些辅助工作。

李开复看似公司副总裁，实际上是处境越来越被动，就像安装在庞大机器上的一个光鲜的零件，不仅处处要受节制，还可能有随时被替换下来的危险。

这让李开复头脑中的警报长响，身心备受煎熬，尤其是后两年。

从2005年3月，他便打定主意要跳槽，以改变自己的工作环境，以使自己的影响力由现在的最小变成最大。

可这次与以往不同的是，以前都是别人来挖他，而此次他却要自己去“卖”自己。

那又该怎样去“卖”自己呢？

李开复有着丰富的职场经验，又做过产品开发，自然知道人才交流就跟所有的商品交换一样，这个时候最关键的是要看清自己身上的卖点是不是对方所迫切需要的，是不是具有足够的竞争优势，接下来才是找相应的买家。

这样才能更有效地发挥自身的优势，才能卖出更好的价位，也才能适销对路。

而李开复身上的卖点又有哪些呢？

首先，作为黄皮肤的美籍华人，他一身兼有两个身份，一是“美籍”，二是“华人”。

身为“美籍”他可以成为美国公司的一员，为美国公司效力；身为“华人”可以与中国大陆的广大民众融为一体，并被他们所认同，自然化解了与中国大陆民众交流的重重障碍，因此他自然也就成了美中之间交流的最佳人物。

当然，在美国具备这一条件的人很多，可同时又有大陆工作经验及广泛知名度的人就极少了。

其次，他还有互联网、语音识别、操作系统开发等技术背景，其中互联网的技术背景排在首位。

再有就是他的高管经验。

<<李开复教你求职升职66招>>

1993年3月他被提拔为苹果公司互动多媒体部总监，12年来一直在做高管，有着丰富的经验。

这就是他身上的三大卖点。

很少有人能同时具备这三大卖点。

有了这些优势，最适合他的自然也就是美国跨国公司在中国开办的子公司，而且最好是互联网及相关企业；最适合他的职位自然也是总裁。

只有这样才能充分地发挥他的优势，才能最大化地实现他的价值。

可又该到哪去找这么适合他的跨国公司呢？

只有擦亮眼睛，千方百计地去搜寻。

2005年5月的一天，谷歌公司进入了他的视线。

当他打开新浪网时，发现谷歌正准备在中国大陆开办子公司，这无疑是最适合于他、能最大化发挥其独特优势的公司。

李开复立即向谷歌首席执行官艾瑞克·施密特发了一封希望能加盟的电子邮件。

谷歌又会作何回应呢？

美国是一个崇尚商品本身市场价值的社会，只要你真的有市场价值，就不愁找不到识货的买家。

李开复对这一点是有信心的。

可让他没想到的是，谷歌当天晚上便给了他回复，研发部资深总裁艾伦·尤里塔斯兴致勃勃地给他打电话：“开复，我们惊讶，你居然会对我们有兴趣。

我们接到你的邮件非常高兴。

其实，我们一直在研究你的背景，觉得你曾经在中国工作过，创建的微软亚洲研究院是个奇迹。

你在多家公司从事过研究和开发工作，所以我们的内部也讨论过，大家一致认为‘能得到李开复是最好的’！

”这就是看清楚自己身上的卖点又适销对路的好处。

李开复就这么不仅迅速摆脱了微软的困境，找到了能最大化发挥自身优势的地方，同时又像球星转会一样地把自己“卖”出了一个好价钱：他在谷歌的年薪不仅比在微软多很多，而且还破纪录地从谷歌得到了有史以来最高股票数目。

虽然中间经历了因辞职而引起的官司，可终究是有惊无险。

P8-10

<<李开复教你求职升职66招>>

编辑推荐

一部当今最有价值的职场奋斗指南书！

不管是即将进入职场的青年，还是职场中人，求职升职都是必然要过的两道大门。尤其在当今中国，在市场经济的大环境中，供职单位及工作岗位的变迁已经变成了常有的事，一个单位定终身的时代早已成为过去式。

那么又该如何打开求职升职这两道神秘的大门呢？

《李开复教你求职升职66招(当代青年的优秀职场读物)》所要传授是真正能帮助青年人打开求职升职这两道大门的66把神奇的金钥匙。

本书由江波著。

<<李开复教你求职升职66招>>

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>