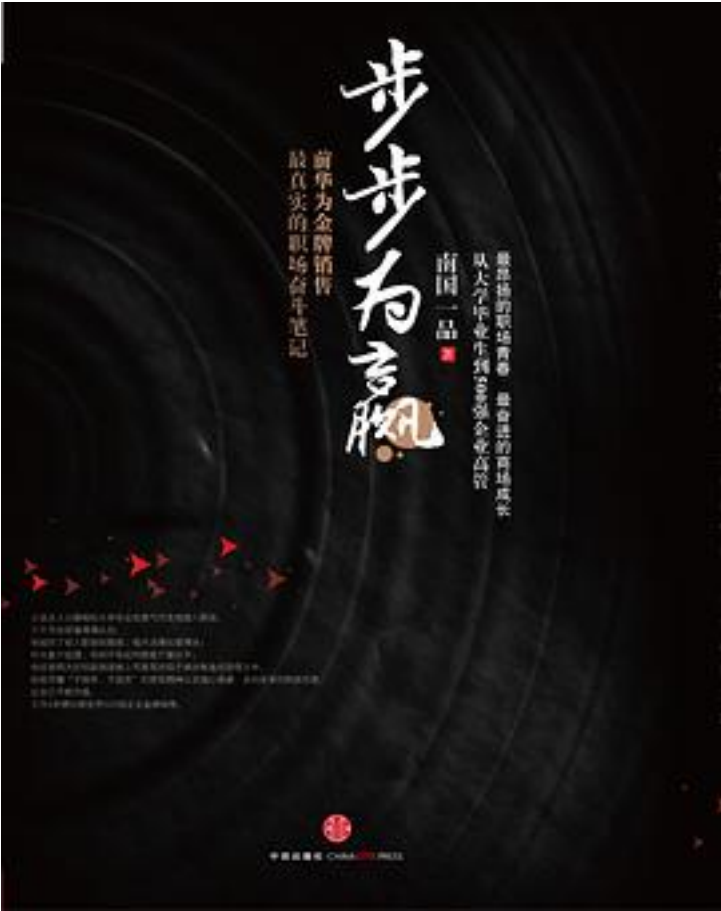


步步为赢



[步步为赢_下载链接1](#)

著者:陈慧

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2016-6

装帧:平装

isbn:9787115421913

本书开创性地将职业晋升划分为准备期、开始期、磨练期、发展期、蜕变期和成熟期六个阶段，分阶段、分层次地对职业人进行职业晋升的规划和指导，真正做到精准引领读者，助其在晋升之路步步为营、勇攀高峰。

各章节以真实案例为切入、以被科学论证的管理学原理为核心、以极具操作性的方法为抓手，努力追求通俗易懂与科学精准的完美结合。最终使读者明白，职业晋升不仅有规律可循，而且有方法可依。

作者介绍:

陈慧

北京邮电大学经济管理学院教授，博士生导师。北京师范大学心理学博士。目前在北邮从事组织行为学、人力资源管理和领导力的教学，为本科生、研究生、MBA和EMBA学生系统讲授上述课程。主要从事管理心理学、人力资源管理和领导力方面的研究。

作品：《领导兵书》《我想当IT精英——先给有志于投身IT业的大学生》
《电信时代消费者心理学》

目录: 第1章职业定位的影响因素	//1
1.1 宏观因素：把握趋势，顺势而为	//2
1.1.1 选择比努力更重要	//2
1.1.2 成功的真谛在于顺势而为	//4
1.1.3 练就把握趋势的思维能力	//7
1.2 中观因素：行业，还是行业	//9
1.2.1 赢在起点未必笑到最后	//9
1.2.2 行业生命周期决定职业生涯高度	//10
1.2.3 重要的不是企业大小	//12
1.3 微观因素：认识自我，扬长避短	//13
1.3.1 事业有成却遭遇“中年危机”	//13
1.3.2 职业定位的基础是认识自我	//14
1.3.3 “行业+职能”定位职业坐标	//17
附录霍兰德职业倾向测试（简化版）	//20
第2章职业晋升的发展规律	//25
2.1 职业晋升有规律	//26
2.1.1 规律一：内外有别	//26
2.1.2 规律二：路径各异	//29
2.1.3 规律三：阶段明晰	//32
2.2 职业晋升六阶段	//34
2.2.1 六阶段划分晋升之路	//34
2.2.2 六阶段视角剖析董明珠的晋升之路	//36
2.2.3 从48位央企负责人看六阶段发展规律	//38
2.3 各阶段晋升有重点	//39
2.3.1 目标定位要精准	//40
2.3.2 能力提升是关键	//42
2.3.3 关系积累别放松	//43
附录目标管理能力测评	//46
第3章准备期：从职场新人到行业专家	//49
3.1 目标定位：找准角色，快速适应	//50
3.1.1 放松心态，适应新环境	//50
3.1.2 不可小觑文化冲击	//52
3.1.3 做新环境的整合者	//54
3.2 能力提升：打造核心竞争力	//57
3.2.1 多拿钱少做事，真的赚了吗	//57
3.2.2 核心竞争力让你无可替代	//59
3.2.3 努力成为行业专家	//61
3.3 关系积累：与同事打成一片	//63

- 3.3.1 老同事怎么把我当杂役 //63
- 3.3.2 拿什么和老同事“交换” //64
- 3.3.3 用印象管理为自己占得先机 //66
- 附录环境适应力测评 //68
- 第4章开始期：从管好自己到带好团队 //73
 - 4.1 目标定位：成为团队领袖 //74
 - 4.1.1 谁是西游团队的灵魂人物 //74
 - 4.1.2 完美团队需要多元角色 //76
 - 4.1.3 如何驾驭多元化团队 //79
 - 4.2 能力提升：施加有效影响力 //81
 - 4.2.1 管理团队不如单兵作战 //81
 - 4.2.2 领导力的核心是有效施加影响力 //82
 - 4.2.3 激发权力动机，铺就发展之路 //84
 - 4.3 关系积累：成为下属的激励来源 //87
 - 4.3.1 身体力行，还是权威至上 //87
 - 4.3.2 最好的激励并非金钱 //88
 - 4.3.3 这些激励方法更有效 //91
- 附录团队角色自测问卷 //94
- 第5章磨炼期：从管状思维到网状思维 //99
 - 5.1 目标定位：成为系统思考的中层管理者 //100
 - 5.1.1 什么是最好的追责 //100
 - 5.1.2 思考要“见树又见林” //102
 - 5.1.3 练就网状思维有方法 //104
 - 5.2 能力提升：培养全面的经营管理能力 //105
 - 5.2.1 不懂经营管理导致全盘皆输 //105
 - 5.2.2 经营管理能力提升有层次 //107
 - 5.2.3 构建经营管理能力的金字塔 //109
 - 5.3 关系积累：做一个积极的向上管理者 //111
 - 5.3.1 只会执行还远远不够 //111
 - 5.3.2 领导也需要“管理” //113
 - 5.3.3 如何积极地向上管理 //114
- 附录全面管理能力测评之计划能力 //117
- 第6章发展期：从管理者到领导者 //121
 - 6.1 目标定位：实现从管理者向领导者的跨越 //122
 - 6.1.1 管理者≠领导者 //122
 - 6.1.2 管理者和领导者差异巨大 //124
 - 6.1.3 从管理者向领导者实现转变 //125
 - 6.2 能力提升：强化战略思维能力 //126
 - 6.2.1 从战术家到战略家 //126
 - 6.2.2 狐狸和刺猬，谁更拥有大智慧 //129
 - 6.2.3 三种技能加强战略思维 //130
 - 6.3 关系积累：实现从大内总管到外交家的转变 //132
 - 6.3.1 “王气”哪里来 //132
 - 6.3.2 社会网络关系影响经营绩效 //133
 - 6.3.3 近亲不如远邻 //134
- 附录领导战略思维能力测评 136
- 第7章蜕变期：从独当一面到完美搭档 //141
 - 7.1 目标定位：做一个合格的副手 //142
 - 7.1.1 韩信之死并非功高盖主 //142
 - 7.1.2 七种类型定义副手角色 //144
 - 7.1.3 成为优秀副手有准则 //145
 - 7.2 能力提升：强化终身学习的能力 //147
 - 7.2.1 企业家需要终身学习 //147
 - 7.2.2 向学习型组织转变 //149

7.2.3 提升组织的学习能力 //151
7.3 关系积累：成为一把手的最佳搭档 //153
7.3.1 良性搭档要角色互补 //153
7.3.2 经营情感账户，把握微妙关系 //154
7.3.3 把握关键技巧，投资情感账户 //155
附录情感账户对账单 158
第8章成熟期：从低调辅助到内圣外王 //161
8.1 目标定位：明确企业在产业链的定位 //162
8.1.1 全产业链战略引领企业飞跃 //162
8.1.2 微笑曲线在对谁微笑 //165
8.1.3 布局产业链，打通上下游 //166
8.2 能力提升：发展因时而变的管理能力 //168
8.2.1 华为成功有秘诀 //168
8.2.2 变革管理遵循冰山理论 //169
8.2.3 三重任务助力变革管理 //171
8.3 关系积累：做到“吾日三省吾身” //172
8.3.1 自我反省化解王石的危机 //172
8.3.2 谨防过度自信引来败局 //175
8.3.3 通过制度建设增强企业家理性 //176
附录变革管理能力测评 //178
第9章职业晋升六阶段理论的应用 //181
9.1 指引个人职业成长与晋升 //182
9.2 帮助企业优化选用育留 //186
• • • • • ([收起](#))

[步步为赢_下载链接1](#)

标签

职场

管理

真心想读

好书，值得一读

我想读这本书

人力

评论

职场上，历经准备期，开始期，磨练期，发展期，蜕变期，成熟期。抓住机会，创造机会，实现晋升和进阶。搞好人际关系，培养社会资本。

书名起的有点“功利”，案例有点水，但道理总结的很实在，思路也很清晰，值得一读，有一种上了一节企业管理培训课的感觉，当然，作者之一的课我的确是听过一次。

[步步为赢 下载链接1](#)

书评

[步步为赢 下载链接1](#)