

<<晋升第一年>>

图书基本信息

<<晋升第一年>>

前言

你对事业有着勃勃雄心和远大抱负，而且一向表现卓越，但你真的为下一步行动作好准备了？正是一系列重要的职业变动为你铺就了通向事业巅峰的道路，而你每次作出改变，都既有成功的可能，也有跌倒的可能。

成功，意味着被委以重任；跌倒，也许从此就一蹶不振。

……我还发现定期将这两种核心挑战的内容写下来并经常重温一下也非常重要。

比如，约束自己就不是一件自然而然能做到的事，所以对你的个人适应性挑战作一个简明扼要的陈述，就可以有效地帮助你获得洞察力来管理。

因此，如果你正处于过渡期，花几分钟回顾一下这些挑战，拿出一张纸完成下列陈述。

我的个人适应性挑战(我自己应该做什么)是： 我的组织变动性挑战(我对组织应该采取什么措施)是： 一言以蔽之，在通往事业巅峰之路上，只有成功通过一个又一个典型的职业过渡期，领导者们才能在激烈的竞争中生存下来，追求卓越与辉煌。

<<晋升第一年>>

内容概要

在这一年中，成功，也许就意味着被委以重任；失败，也许就会从此一蹶不振。

有些人完成了晋升，学会了领导他人，而这一切也完全可以成为你的故事，所有的答案都在这本书中：

在进入新角色时，你需要为“提升自己”做些什么？你必须在哪些方面多做一些？哪些方面已经不能再做了？如何快速获得新的领导力？

你需要继承哪些关系网？你必须与哪些关键人物建立新的关系？如何重新调整与同事和上司的关系，并稳固自己的权威？五项对话原则能够帮你协调好这些期待吗？

企业的状态需要你成为怎样的领导者，是英雄式领导，还是管家式领导？你能唤起一家企业的变革意识吗？

<<晋升第一年>>

作者简介

迈克尔·沃特金斯 著名职业转型指导专家，加速职业过渡期研究专家。
领导力发展咨询公司Gerlesis
Advisers创始人之一，该公司致力于为管理者的入职和过渡期的加速提供咨询服务。

先后在瑞士洛桑国际管理学院(IMD)、欧洲工商管理学院法国分校、哈佛商学院、哈佛大学肯尼迪政府学院担任教授。

<<晋升第一年>>

书籍目录

第一部分 个人适应性挑战

第1章 职位晋升的挑战

第2章 领导前同事的挑战

第3章 重建关系网的挑战

第4章 入职新公司的挑战

第5章 跨国职位调动的挑战

第二部 组织变动性挑战

第6章 扭亏为盈的挑战

第7章 改善企业现状的挑战

第8章 复杂的stars组合挑战

结语 构建职场过渡期的加速系统

<<晋升第一年>>

章节摘录

伯特·范德维耶特一直努力工作，几年后终于晋升为BSC化工的一名业务部门领导。

可人职仅4个月，他起初的兴奋和喜悦就开始消退了：要领导公司的塑料树脂生产部门并不容易，现实问题逐渐显现出来：要掌管一家拥有3000多名员工的跨国企业，伯特不知道自己是否为应对这样的挑战作足了准备。

BSC生产特种化学品、塑料，还从事制药行业，总部设在比利时。

15年来，伯特一直在BSC工作。

获得硕士学位后他就加入了BSC高性能塑料部，担任产品经理助理。

他的领导能力在这第一份工作中就得到了最初的认可。

因一向表现出众，伯特被派往新加坡筹建高性能塑料部的亚洲业务中心。

很快他就为新公司建立起销售部门，并被晋升为销售经理。

除掌管销售部外，他还负责分包BSC的塑料产品业务。

由此，伯特在产品制造方面卓有成就之后，便开始将事业重心转向了商务方面。

三年后，伯特回到比利时，被提升为欧洲市场营销和销售总监，领导一个拥有80名各类专业人士的部门，该部门的功能涵盖技术营销、产品销售和客户服务。

同时，他加入了公司的高管团队，参与业务单位一级的决策，全面熟悉了公司各方面的运营业务，并升任BSC聚乙烯部门的营销和销售副总裁，主管整个产品集群及相关服务，员工将近200人。

此时，伯特已拥有在BSC 12年的成功工作经验，被看做是企业的接班人。

他受命加入BSC的人力资源部门，做了三年内部采购和外部招聘管理人员的工作。

这使得他对人力资源和公司运营有了更多、更深入的了解，同时有机会建立覆盖全公司的人际网络，他开始更多地和BSC的高级管理层出现在一起。

伯特所有的辛勤工作最终得到了回报，他被任命为塑料树脂部门的业务经理。

塑料树脂业务是与高性能塑料业务同等重要的部门，尽管塑料树脂业务规模相对较小，但却是BSC业绩最好的业务之一。

BSC高层的周的十分明确，即将伯特调到一个成功的业务部门，并为他配备一个强有力的团队帮助他学习如何使企业蒸蒸日上，使他的管理技能在加以锻炼后提高到新的层次。

开始一切都很完美，他也热衷于此，可不久伯特就发现自己在学习新事物上很费力，这是他始料未及的。

上级对他期望很高，这也使他十分烦恼，毕竟接手一项成功的业务，本来发展的空间就十分有限，弄不好还会业绩大跌。

树脂业务利润很高，但同时也已经发展得非常成熟了，这就向伯特提出了一系列挑战，而且这些挑战与他在管理高速发展的高性能塑料业务时所面临的情况完全不同。

他担心任何一个重大失误都会使他在BSC的前途毁于一旦。

伯特也很快认识到，以前领导具有特定功能的部门和现在掌管多功能、跨领域的完整产业有着本质的不同。

伯特现在领导的大部分员工都比他更了解业务的运营状况，也就是研发工作。

但是，员工们却期望他能对供需作出正确权衡(运营VS市场营销和销售)，并在眼前效益与投资方向之间作出明智决策(财务VS研发)。

伯特的新职位具有跨部门的特性，而他却觉得自己无论在哪个领域都没有专业知识做基础，因此他在对团队强项和弱点的判断上就不是那么自信。

现在伯特领导着比以往任何时候都多的员工。

在之前的管理岗位上他还能够与员工保持适当的个人联系，尽管有时候他们分散在各地。

而这是在新领导职位上他不可能再做到的事，因为他的员工人数超过了3000名，且遍布世界各地的工厂。

在与团队制订年度规划时，他开始切实地体会到这一点的含义，即当需要与组织交流时，他不能只是走出办公室直接说出自己的意见，他必须通过更多的直接下属开展工作，不断拓展沟通信息的新渠道

<<晋升第一年>>

。伯特视察了所有工厂，可还是担心无法与现场保持信息的畅通，不能实时掌控现场的情况。

在BSC任职过程中，伯特加入过许多不同的管理团队，他总能在规定的时间内解决业务主管抛给他的棘手问题，因此赢得过不少赞誉，但这次在新的管理岗位上遇到的问题，单就规模和复杂性而言，伯特就感到很有压力。

他经常感到力不从心，时间有限，需要处理的事务却总是源源不断。

他知道应该给下属更多的授权，但却不知道哪些任务和工作能放心交给别人去做。

除此之外，伯特最近也认识到了他在塑料树脂业务的管理模式上存在着问题。

他有一位主管人力资源的副总，此人经验丰富且对事物有着深刻见解。

一个月前，这位副总向伯特提出了具有针对性却十分友善的建议：“您看上去对销售和市场营销副总干预得太多了。

您需要给他一点儿空间。

”这位人力资源副总还建议伯特在高层团队会议中要谨言慎行，而且需要注意提出新想法的方式和时机。

“我知道您只是在尝试让团队更加开放和放松，可是其他人却不清楚是否要把您所有的头脑风暴都付诸实践，因此会变得更加紧张。

”最后，伯特只能努力适应每天疲于奔命地应付各种事务的生活状态。

虽然过去他会接听分析师的电话，但是现在他更盼着能通过讨论会来解决棘手的问题。

同样，其他方面的请求也源源不断地在其助手处等待他的回复：伯特能来参加一个由总公司筹办的重要行业大会吗？

伯特愿意接受《福布斯》杂志编辑的专访吗？

伯特能在接下来的几个月里出席国内外的一些行业会议、颁奖典礼和其他活动并做演讲吗？

P19-23

<<晋升第一年>>

编辑推荐

你对事业有着勃勃雄心和远大抱负，而且一向表现卓越，但你真的为下一步行动作好准备了？正是一系列重要的职业变动为你铺就了通向事业巅峰的道路，而你每次作出改变，都既有成功的可能，也有跌倒的可能。

成功，意味着被委以重任；跌倒，也许从此就一蹶不振。

《晋升第一年》(作者迈克尔·沃特金斯)告诉你如何战胜职场晋升期的8大挑战！

<<晋升第一年>>

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>