

《职场色商 (MBTI职业性格测试与生涯规划经典著作 , 10分钟色商自我评估 , 找准你的性格类型与职业方向)》

书籍信息

版次：5

页数：

字数：

印刷时间：2013年03月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787511715685

编辑推荐

服务全球500强的著名职业导师经典力作

10分钟色商自我评估，让你找准自己的性格类型与职业方向！

如果你不知道如何解决以下问题，请翻开本书阅读吧！

干一行怨一行怎么办？

如何找到称心如意的工作？

如何征服面试官的心？

如何与HR讨价还价？

如何面对挑剔的老板与不合作的同事？

如何在忙碌的事业与深爱的家庭之间保持平衡？

.....

本书四大看点：

一部将MBTI创新地运用于职业发展与职场规划领域的杰作！

虽然每个人都有其特殊性，但是他们性格中的核心部分则是普遍而稳定的。MBTI正是根据这一核心特征发展起来的。本书作者索亚·泽奇在深入钻研性格类型理论尤其是MBTI的基础上，综合分析了上万名来自各行各业客户的信息，创新性地提出了色商理论，并将其运用于职场当中。她认为，每一种性格类型都是天生的、平等的、可以观察的、可以预测的，而且每一种性格都能取得成功。完美的性格并不存在。我们只有理解并接受自己真实的性格特征及其优劣，才能在任何时候都作出*正确的职业决策。

10分钟自我定位，全球数百万人验证！

[显示全部信息](#)

内容简介

一部将MBTI运用于职场的经典之作

运用色商内观自身 每个人都可以找到激发自我热情的职业

运用色商外观他人 每个人都可以与别人有效地沟通与合作

每一种色彩性格都能打造一片属于自己的职业天地并闪闪发光！

《职场色商》是一本帮助人们发现与获得理想职业的必备指南，经典、科学、实用！

经过多年的学习与研究与丰富的职场实践，索亚·泽奇女士在迈尔斯—布里格斯性格分类指标（MBTI）的基础上独创了精彩而实用的色商理论，并率先将其运用于职场实践。色商理论将人划分为4种色彩性格类型——绿色、红色、蓝色、金色，进而又将其划分为更加细致的16种类型。在书中，索亚·泽奇生动地讲解了每一种色彩性格的基本特征、行为方式、思维倾向，帮助人们识别自己的性格类型；然后通过典型的职场案例，分析每一种色彩性格的优势与盲点，提出富有针对性的建议；最后详尽列举了适合每一种色彩性格

的职业种类、面试技巧、工作环境，乃至上司与同事……从而引领读者找到最能够激励与鼓舞他们的工作，最终实现职业梦想与事业成就！

作者简介

索亚·泽奇(Shoya Zichy)

全球知名职业导师，教育与咨询硕士，纽约迈尔斯—布里格斯协会（Myers-Briggs Association）前任会长，曾在教育、媒体、私有银行、商业房地产和培训等多种行业中就职。她的著作曾被《财富》（Fortune）、《巴伦周刊》（Barron's）、《新闻日报》（Newsday）、《芝加哥太阳报》（Chicago Sun-Times）、CNN等新闻媒体广泛报道。她经常举办对外演讲与主持研讨会，她的客户包括荷兰银行及旗下子公司拉萨尔、德勤会计事务所、美林证券、北美信托公司、保诚保险、瑞士银行和美国财政部等。欲知更多信息，请登录其个人网站www.colorqprofiles.com。

安·毕度（Ann Bidou）

曾发表过数百篇文章，并为《芝加哥论坛报》（Chicago Tribune）等媒体定期撰稿。她一直研究索亚·泽奇的色商理论，并因此改变了自己的人生道路——从华尔街的高级主管变成伯克郡的小企业主。此前，她曾为主管养老金业务的财经官员撰写过色商理论的应用性文章。

目录

前言与致谢

案例人物表

第1章不要通读本书

第2章色商性格自我评估

第3章性格分类简史

第4章 探访棱镜公司：四色性格概述

Part 2 绿色性格：人性为先

第5章绿色性格概述

第6章绿金外向性格

第7章绿金内向性格

第8章绿红外向性格

第9章绿红内向性格

Part 3 红色性格：行动至上

第10章红色性格概述

Part 1 开宗明义：认识自我与了解他人

第1章不要通读本书

第2章色商性格自我评估

第3章性格分类简史

第4章 探访棱镜公司：四色性格概述Part

2 绿色性格：人性为先

第5章绿色性格概述

第6章绿金外向性格

第7章绿金内向性格

第8章绿红外向性格

第9章绿红内向性格

Part 3 红色性格：行动至上

第10章红色性格概述

第11章红蓝外向性格

第12章红蓝内向性格

第13章红绿外向性格

第14章红绿内向性格

Part 4 蓝色性格：即刻改变

第15章蓝色性格概述

第16章蓝金外向性格

第17章蓝金内向性格

第18章蓝红外向性格

第19章蓝红内向性格

Part 5 金色性格：正确实施

第20章金色性格概述

第21章金蓝外向性格

第22章金蓝内向性格

第23章金绿外向性格

第24章金绿内向性格

Part 6 获得工作

第25章 调整自我，适应他人，避免做傻事

第26章 我适合创业吗？

第27章 色商与金钱

Part 7

打造你的职业蓝图

第28章 完备的职业发展路线

参考书目与资料索引

[显示全部信息](#)

媒体评论

选对职业会让你对工作与生活充满激情。反观内心，去找一份*自己性格的工作吧。

吉姆·唐纳德，星巴克咖啡总裁兼首席执行官

这是最适于职业生涯管理的好书之一。对任何从事职业管理的人来说，本书都能够指点迷津——既可以启发自己，也可以引导他人。

约瑟夫·F.韦尔登，花旗集团投资银行学习开发部全球总监兼总经理

本书为你提供帮助，引导你作出正确决策，找到适合你的职业。如果你为人父母，一定常常想知道什么对孩子来说是最好的……本书将会帮你作出正确判断，并让你的建议更有成效。

芭芭拉·巴提桑，拉萨尔银行高级副总裁

书中的色商理论*能帮助团队成员了解与欣赏彼此的长处。我认为，把这套原理运用在职业决策上，可以让每个人都作出更好的选择 无论是对自己还是对同事而言。

E.M.雷诺兹，西格尔公司高级副总裁

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

本书缘起

五月一个闷热的晚上，我正在亚洲的一个机场百无聊赖地坐着。夜深人静，只有打扫地板的清洁工偶尔来回走动。我刚刚结束了一次漫长而忙碌的商务旅行——每年我都要从事很多次这样的旅行，为我们的银行寻找新客户。在候机厅的一大堆垃圾中，我看到了一本旧书。它的书页有很多折角，显然被人翻阅过很多次。不过，它却引起了我的注意，我把它捡了起来。正是这一动作，永远地改变了我对世界的看法。

开头的第一句话是：“如果一个人与同伴不合拍，或许是因为他听到了另外一种鼓点。”这是广为人们所引用的亨利·大卫·梭罗（Henry David Thoreau）的一句名言。这是一本阐述瑞士心理学家卡尔·荣格（Carl Jung）理论的著作，行文晦涩、思维跳跃。它简要分析了人们接收信息和制定决策过程中表现出的看似明显的行为差异。凭直觉，我能理解其中的部分含义。但是，这句话让我想到，应该以某种新的方式与客户和同事打交道。

回到我在香港的办公室以后，我开始按照荣格理论的行为原则对我的客户进行色彩性格编码分类。我为每一份文件都加入了简要说明，以便我不在时指导员工继续工作。“如果来的是一位金色性格类型的客户，要确保所有陈述信息都是最新的，并按日期顺序进行组织。如果一位蓝色性格客户预约会谈，可以给纽约投资业务的同事打电话，征求三个新思路。”随着工作的逐步推进，针对四种色彩性格客户中的每一种类型，我们都建立了一个框架性应对策略。

事实证明，这种方法有着非常神奇的魔力。几乎是在一夜之间，我们的业务就上升了60%。但是，它的作用并不仅限于此。我开始更愿意与客户交往，精神压力越来越小，与工作圈以外的人的关系也得到大幅改观。

十年来，我一直坚持使用这种方法。银行管理层将我调回美国，客户类型变得愈加丰富多彩——有来自阿布扎比身穿白色长袍的阿拉伯酋长，也有来自雅典的船运业大亨，还有来自西班牙的庄园贵族——不过，在他们的档案中，我仍然加入了基于色彩性格编码的指导性意见。无一例外地，这些意见都产生了预期效果，对象包括男性、女性、年长的、年轻的，以及形形色色不同种族的客户。

在这十年中，我从未遇到过一个谈论荣格理论的人。至少，没有一个人谈论如何将他的理念应用到营销工作当中。1990年，为了躲避繁重的工作和机构重组，我前往缅因州探望一些朋友。我需要静下心来，重新规划自己的职业生涯。

十月明媚的阳光沐浴着克莱德港的小旅馆，门口坐着的一位先生正在读一本书。我们聊了起来。书的作者是伊莎贝尔·迈尔斯（Isabel Myers），她根据卡尔·荣格的理论创造了一种新型应用体系——迈尔斯—布里格斯性格分类指标（Myers-Briggs Type Indicator）。这正是我一直寻找的谈话内容。

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)