

新理财杂志征订开始了  
最新会计课程开班了!  
2012年财会信报征订  
《税务规划》期刊优惠  
轻松搞定会计职称考试



懂ERP的ERP 筹划企业未来  
企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划  
Aisino 航天信息软件 | 网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速  
中国CFO的梦想课堂  
陪小艾来一次会计长途  
会计继续教育辅导年检  
会计考试保通过只考一

职场招聘 RSS

热词:  搜索 高级搜索

职场英语	求职指导	简历中心	求职参考	职场故事	职场潜规则	求职信息	招聘信息	职场礼仪	职业规划
------	------	------	------	------	-------	------	------	------	------

中华财会网 > 职场招聘 > 职业规划 > 正文

## 如何取得职业的进步?

2011-08-31 03:28 来源: 前程无忧

阅读: 打印

在过去7年里, 有一个公式帮助我build自己的简历, 职业和我自己的生意, 这个就是SKAR Formul

a. 这不是一个可以取代勤奋努力的捷径, 而是一个地图, 告诉你该怎么投资你的精力, 从而使你的投资收益最大化。

SKAR Development Formula

代表:

Specialized Knowledge + Authority positioning + tangible Results = huge growth opportun

ities and faster development within your career or business.

专业知识+权威定位+显性结果=职业/生意的机会与成长

分类介绍:

A. 专业知识: 是指那些实际的, 有用的, 在你所从事的某一细分领域/行业没有它们就不能perform well的专业知识。不管你是飞行员, hedge fund分析师还是第三方, 你都可能拥有专业知识。有没有专业知识的区别在于: 没有专业知识的使用18个月完成一个项目, 而有专业知识的只需要3个月, 并且建立的长期的客户关系。那应该怎么做呢?

1. 每月阅读2本书, 保持这个习惯至少2年。这些书应当是有助于你职业/生意的专业知识类书籍。

2. 订阅3个最好的业内博客/行家更新。只阅读新闻, 你什么都学不会。要阅读新闻背后的想法, 分析和白皮书。每个行业都有最少2-3个的免费站点。

3. 完成你所在行业的专业资格证书/考试等。拥有第三方的证明, 比自己宣传阅读了多少书要更可靠。

4. 将你学到的东西写出来。一开始可以总结, 综合, 最终得到你自己的原创想法。

B. 权威定位: 在你和你的公司内, 建立这样一种structure, 使得你的知识和能力得以被展现, 并将你自己在属于你的领域内, 定位成一个专家。两个拥有同样多知识的人才, 一个可能出版了5本书, 一年完成了50个press interview; 另一个呢只有一小撮客户。对自己定位更加正确的专业人士, 将拥有更

### 频道推荐

- 强势上司or弱势上司? 教你与上司的相处之
- 研究表明职业女性穿裙装更易给人好印象
- 员工“十一”年假一起休 愁坏老板
- 毕业生面对职场输在哪里
- 涨薪潮中, 电子制造产业升级、觅人才
- 持有ACCA资格者不足15% 高级财务人才紧俏
- 职场版“蓝精灵” 看看有没有你的职业
- 汽车行业高端营销和技术人才匮乏

### 点击排行榜

### 图片新闻

### 其他

多的机会。（此处省略几个励志故事）怎么做？

1. 定期更新你的主页或博客。哪怕你更新的一点也不频繁，但是拥有这样一个东西很有必要。

2. 采访业内人士，并将内容发布在你的博客里。采访业内人士是获取专业知识和权威定位的捷径。

知识告诉别人你曾经采访过20个业内顶级专家，你人士A，B 哦天哪你还人士C，就非常厉害了。记住，你在专业知识上越努力越与见地，别的专业人士就越喜欢搭理你，你的问题也越有深度。不要问google上也能找到答案的问题。

3. 将你的博客出版成一本书，任何人通过lulu.com都可以出版一本单倍行距的60-80页的书。这本书可以帮助你的权威定位。

4. 将你过去的客户列表，做成pdf.

5. 在各种会议上讲话。许多专业人士都在寻找拥有独特观点并愿意分享的人士，去交流意见，学习心的东西。

### 显性结果

显性结果的重要性不言而喻。然而，在服务业，资产管理行业里，和一些需要极度保密的行业里，拥有显性结果却非常的艰难。一些显性结果包括：

1. 一个文本文件，讲述你的某项产品/服务带来的最终效果。

2. 以前客户的推荐信/表扬信

3. 向客户提供你的产品/服务免费试用期

4. 你为过去客户/老板所工作的多样化案例。这证明了你可以为不同需求的公司，提供不同的solution。这可以帮助读者想象你帮别人解决问题的画面。

5. 给潜在客户一些快捷的小的tips，让他们获得立竿见影的收益。

最后我想说的是，在这个formula背后，最重要的是：正确的习惯。研究表明，习惯构成了我们每天行为活动的96%。我们总是倾向于吃一样的东西，走同样的路，看同样的节目，看同一个类型的书。

## 相关新闻

## 我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)


[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号