

全球超级畅销书《首先，打破一切常规》和
《现在，发现你的优势》作者的最新力作

现在， 发现你的 职业优势

GO

[美] 马库斯·白金汉 Marcus Buckingham

6大步骤，6个星期，带你创造卓越的职业表现

PUT YOUR STRENGTHS TO WORK

使用密码登录
SimplyStrengths.com

发现你的
职业优势

全球领先的职业测评工具，帮助你发现你的
职业优势，实现你的职业目标

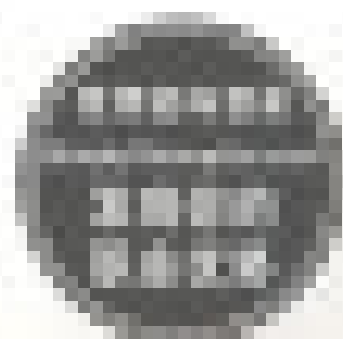
现在， 发现你的 职业优势

GO

DISCOVER - 发现你的职业优势
实现你的职业目标

PUT YOUR
STRENGTHS
TO WORK

DISCOVER



现在， 发现你的 职业优势

GO PUT YOUR
STRENGTHS
TO WORK

[美] 马库斯·白金汉
Marcus Buckingham



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS

图书在版编目(CIP)数据

现在,发现你的职业优势/(美)白金汉著;苏鸿雁,谢京秀译.

—北京:中国青年出版社,2007.10

ISBN 978-7-5006-7663-8

I.现... II.①白... ②苏... ③谢... III.职业选择

IV.C913.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第134416号

Go Put Your Strengths to Work: 6 Powerful Steps to Achieve Outstanding Performance

Simplified Chinese Translation Copyright © 2007 by China Youth Press

Original English Language Edition Copyright © 2007 by One Thing Productions, Inc.

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, Free Press, a Division of Simon&Schuster, Inc.

现在,发现你的职业优势

作者: [美]马库斯·白金汉

译者: 苏鸿雁 谢京秀

责任编辑: 刘燕

美术编辑: 牛晶

美术总监: 夏蕊

责任监制: 于今

出版: 中国青年出版社

发行: 中国青年出版社北京中青文图书有限公司

电话: 010-65516875 / 65516873

网址: www.antguy.com www.cyb.com.cn

制作: 中青文制作中心

印刷: 北京凌奇印刷有限责任公司

版次: 2007年10月第1版

印次: 2007年10月第1次印刷

开本: 710×1060 1/16

字数: 208千字

印张: 15

京权图字: 01-2007-4318

书号: ISBN 978-7-5006-7663-8

定价: 39.00元

我社将与版权执法机关配合严厉打击盗印、盗版活动,敬请广大读者协助举报,经查实将给予举报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处

010-64081804

中国青年出版社

010-65516875

010-65516873

中青版图书,版权所有,盗版必究

本书使用指南

SET: 优势利用度测评

优势利用度测评(SET)

SET 作为一个测试工具,旨在精确测量你的职业优势的发挥程度。

个人:如何得到你的 SET 分数?

你的 SET 分数可为你提供一个实时比较,即与其他职场人士相比,你的优势发挥程度是怎样的。

个人参加 SET 测评方法:

- 在本书封皮背面找到 SET 的 ID 号。
- 登录 <http://www.simplystrengths.com>,根据提示框一步步进行 SET 测试。届时屏幕上方会要求你输入 SET ID 号。
- 完成 SET 测试。
- 测试结束时你会收到一份个人 SET 报告。

团队:如何将多个 SET 分数结合起来,测试整个团队的优势发挥程度是怎样的?

如果你是一位经理,你就应该让整个团队成员进行 SET 测评,测试一下团队优势潜力的实际运用程度。

团队进行 SET 测评方法:

- 个人 SET 测评一经结束,你就可以邀请你的团队完成“团队 SET 测评”。
- 要组建团队测评,先通过电子邮件,向团队成员发送邀请函。
- 为每位成员提供一本《现在,发现你的职业优势》。
- 每位成员从封皮背面拿到自己的 ID 号后,让他们登录 <http://www.simplystrengths.com>,进行 SET 测评。你的团队成员会把你的 ID 号也捆绑到这个团队上。
- 之后你会收到一封电子邮件,提醒你注意整个团队对 SET 测评的参与度。如果你觉得完成 SET 测评的成员人数够了,这时就可以看“团队 SET 报告”了。

下载系列电影短片

《通缉长号演奏家》(*Trombone Player Wanted*)

为了帮助你将优势运动引入生活,我们为你提供了极具震撼力的短片系列,同本书一样,该片也遵循了六大自律准则。《通缉长号演奏家》分6个系列,每一系列的时间为10~15分钟。讲的是一个8岁的小男孩伊万努力坚持自己的优势,并将其充分发挥出来的故事。

如何下载这些短片?

购买本书,即有权免费下载《通缉长号演奏家》系列的前两部短片。可在线观看,亦可下载供日后观看。

如何链接到这两部短片?

- 登录 <http://www.simplystrengths.com>
- 输入你的ID号(见封皮背面)
- 选择是在线观看,还是下载日后观看

这个短片系列会起到什么作用?

我们当今所处的世界里,视频的链接方式越来越快,播放方式多种多样:从手机、iPod到60英寸等离子屏幕。《通缉长号演奏家》系列旨在充分运用视频的威力,帮助你宣传“优势运动”。

如何运用系列电影短片

从你这儿起步：

《通缉长号演奏家》系列是为你而写的。

你可能马上想把这个片子给你的队友看，但请你先不要这么做。航空公司总喜欢说这样一句话：“在试着帮助身边的人之前，请先将你自己的氧气罩戴好。”道理是一样的。发现优势、发挥优势，这当然会使你的团队受益匪浅，但如果你自己都不知道如何对待自身优势的话，怎么去帮助别人呢？这样只会添乱。

所以，在分享之前，自己先把这个片子看完。

观看—讨论—应用：

《通缉长号演奏家》所涵盖的并非仅是插入 DVD 机，观看一部短片这么简单。片中的某些理念非常新奇独特，而有些理念虽然普遍，但鲜有人能将其付诸实践。影片将这些理念提升出来，激发个人反思与公众探讨。

下面一页就提出了许多问题，希望能对你有所帮助。这些问题中有的比较个人化，有的旨在引发团队讨论。

《通缉长号演奏家》使用方法：

- 下载、观看《通缉长号演奏家》第 1 部
- 探讨第 1 部里的讨论题，先是个人进行，然后是团队讨论
- 下载、观看《通缉长号演奏家》第 2 部
- 重复上述程序，探讨第 2 部里的讨论题，先是个人进行，然后是团队讨论

下面一页，列举了与“第 1 步”和“第 2 步”相对应的《通缉长号演奏家》第 1 部、第 2 部中的讨论题，可供参考。

第1步 到底是什么在阻挡着你？

回想一下你的孩提时代。

从记事起，有没有一些积极向上的处事方式一直保持到现在？

这些年来，这些方式有何发展？

现在，你如何引导、关注这些优势？

你是否发现自己过于注重自己的弱势了？

对此你有何感想？

为什么会这么做？

谁让你这么做的？

你认为你应该这样做吗？

你认不认识这样一类人，他们对所做的事充满了激情，并把大量时间用在了自己喜欢做的事情上？

找个时间与其中两个人谈谈。

他们发挥自己优势的频率是多少？

他们是如何做到这一点的？

他们有没有觉得保持优势轨迹是件很困难的事？

他们是如何克服的？

第2步 你知道自己的优势是什么吗？

上周有哪些事是你非常期待要做的？

你一直都很期待做这些事吗？

为什么？

上周有没有做过自己很拿手的事？

你觉得很容易就能集中精力吗？

时间过得很快吗？

当时在做什么？

回过头看优势的四大标志。

你能看到什么吗？

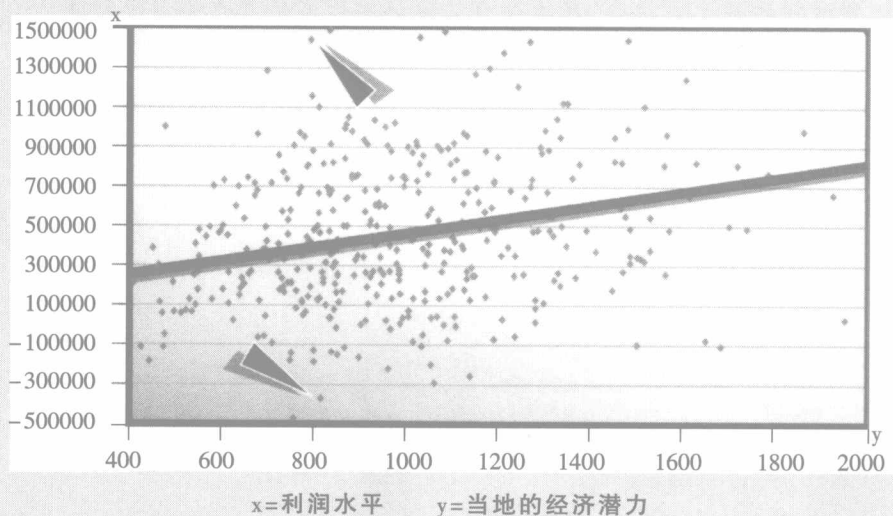
上周哪些事让你觉得自己很强大？

你的优势是否成为你工作周的中心了呢？

如何打造优势主导的团队

案例分析：

假设你是一家大型零售连锁集团的高层领导人，下方图表上这些点代表了不同利润水平的连锁店，以及当地的经济潜力。看到这张图表时，有个问题一直困扰着你：为什么这些连锁店的业绩差距会这么大？尤其是其中两家店，它们的经济潜力相同（见箭头），但利润却是天差地别。两家店中相同水平的员工向同类社区的同类顾客出售同类产品，其中一家的业绩大大超出了另外一家。原因何在？是什么导致了这一差距？取得顶级业绩的团队与最差业绩的团队到底有何不同？



在马库斯·白金汉公司，我们在考虑如何回答这个问题。

如果你想学习如何打造高业绩团队的话，请登录 www.simplystrengths.com，下载马库斯·白金汉的免费空白卡片。

备忘便签使用方法

本书第2步提到了帮助发现自身优势的三段式。第一阶段要求你发现这一周中哪些事发挥了你的优势,而哪些事体现了你的弱势。

为帮助你发现这些事,在本书后面附有便于你记录下你的优势和弱势的卡片,我们将这个学习工具称作“备忘便签”(可复印使用)。

- 下周,每天在黑边备忘卡上记录你“喜欢”做的事,在灰边备忘卡上记录你“讨厌”做的事。
- 每张卡只写一件事。
- 有可能有些事你既不喜欢也不讨厌,对这些事你只保持中立态度。遇到这样的事无须担心,只须全力关注那些你真的喜欢或讨厌的事。

在这周周末,你要撕下已做记录的卡片。回到书中第2步,就如何利用这些卡片发现自身优势与弱势寻求详细指导。

备忘便签样本:



我喜欢做这件事

我感到自己很强大,当……
我和大卫·琼斯的公司重新谈判下了四年的合同。



我很痛恨做这件事

我感到自己很弱势(吃力、无趣),当……
我不得不耐着性子听莎丽·约丹抱怨她店里那些不好用的设备。

第 **1** 步

打破误区

到底是什么在阻挡着你？

第 **2** 步

一探究竟

你知道自己的优势是什么吗？

第 **3** 步

充分发挥你的优势

你如何能充分利用你的优势？

第 **4** 步

阻止你的弱势

如何甩开你不喜欢做的事情？

第 **5** 步

大声说出来

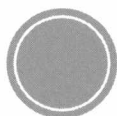
如何创建优秀团队？

第 **6** 步

养成牢固的习惯

如何永远保持？

目录



引言：引领优势运动 15

- 第一阶段：如何标识 15
- 第二阶段：如何实施 19
- 你所在的位置 23
- 你比你想象中的要更接近 25
- 六步准则 28
- 《通缉长号演奏家》 37

第 1 步：打破误区 39

到底是什么在阻挡着你？

- 认识海蒂 41
- 三大误区 44

误区 1 在成长过程中，你的个性会不断改变

误区 2 在最弱的方面才会取得最大的进步

误区 3 一个优秀的团队成员为了团队利益是愿意做任何事的

第 2 步：一探究竟 71

你知道自己的优势是什么吗？

- 优势的四大标志 76
- 你的优势是指那些让你感到自己很强大的事 83
- “兴趣有余、能力不足”的事又该当何论 84

- 谁是你的伯乐 85
- 发现、阐明、确认你的优势 86
- 海蒂弄清真相 106

第 3 步：充分发挥你的优势 109

你如何能充分利用你的优势？

- 海蒂是如何变弱的 113
- 海蒂又是如何变强的 117
- 你的强势周计划 120
- 发挥优势的四大策略：你的 FREE 采访 122
- F 代表“专注”(Focus) 123
- R 代表“懂得放手”(Release) 126
- E 代表“教育”(Education) 129
- E 代表“拓展”(Expand) 132
- 询问一下朋友 136

第 4 步：阻止你的弱势 139

如何甩开你不喜欢做的事情？

- 你最大的弱势在哪里 141
- 发现、阐明、确认你的弱势 142
- 再次使用你的强势周计划 156
- 阻止弱势的四大战略 158
- 海蒂停止打电话 159
- 你的 STOP 战略 164
- S 代表“停止”(Stop) 164
- T 代表“合作”(Team) 168
- O 代表“找出”(Offer Up) 171
- P 代表“转换视角”(Perspective) 174

第 5 步：大声说出来 179

如何创建优秀团队？

- 你喜欢做的事情我却不喜欢 182
- 你在害怕什么 187
- 对话 1：聊优势 189
- 对话 2：我可以怎样帮助你 192
- 对话 3：聊弱势 195
- 对话 4：你可以怎么帮助我 198
- 给以优势为基础的经理的一些建议 200
- 乔治娅的团队 204

第 6 步：养成牢固的习惯 213

如何永远保持？

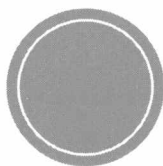
- 一个学习疗程结束时 215
- 最牢固的习惯 218
- 如果……会发生什么情况 220

尾声：表明你的立场 233

致谢 235

引言：引领优势运动

INTRODUCTION: LEAD THIS MOVEMENT



第一阶段：如何标识

要追溯优势运动的起源实属不易。

有人将优势运动的起源追溯到彼得·德鲁克于 1966 年所著的《卓有成效的管理者》一书，他在书中写道：“优秀的管理者以优势为基础——不管是自身的优势，还是上级、同事以及下属的优势，同时还以环境的优势为基础。”

另有些人则会引用 1987 年发表的一篇文章，该文提出了一种被称为肯定式询问的新理念。该理念的创始人大卫·考波瑞德认为该理念的基本准则就是“要基于优势而不是弱势来建设组织机构”。

还有些人则追溯到 1999 年马丁·塞利格曼博士在出任美国心理学学会主席时发表的一篇演说词。“我们学到最关键的一点就是心理学并不是完全成熟的，这是事实。”他说，“从精神疾病以及这些疾病的治疗方面来说，心理学是成熟的。但对优势（即我们擅长什么）的研究，心理学却无太多涉足，尚不成熟。”

近来，甚至还有人把优势运动的起源归结到我和唐纳德·克利夫顿为盖洛普公司合写的《现在，发现你的优势》一书。在该书的一开始