

做完美的自己

——如何提高个人竞争力

罗中华 编著

个人竞争力，说到底就是这个人区别于其他人在企业中的独特价值体现，是一个人在社会中安身立命的根本。

如何能在企业中快速地崭露头角，虽然没有捷径，但也是有经验可以遵循的。



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

做完美的自己

——如何提高个人竞争力

罗中华 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内容简介

企业需要竞争力,个人更加需要竞争力。你是否羡慕那些拥有“金饭碗”的人呢?你也渴望拥有“金饭碗”吗?如今瞬息万变、竞争激烈,人人都在找寻自己的一席之地。然而,看似简单的工作,却不是人人都可以胜任;看似明了的事情,却总有人做得复杂;看似平凡的岗位,却也能造就未来之星!其中的奥秘就在于你个人是否具备竞争力,能否在众多人中脱颖而出,为自己开拓康庄大道!在这个高度竞争的时代,一切都要依靠自己的综合实力。因此,提高个人竞争力就是打造自己的“金饭碗”。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

做完美的自己:如何提高个人竞争力/罗中华编著. —北京:电子工业出版社,2012 6

ISBN 978-7-121-16846-8

I. ①做… II. ①罗… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第074299号

策划编辑:胡 南

责任编辑:周宏敏 文字编辑:施易含

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订:

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本:720×1000 1/16 印张:14.5 字数:200千字

印 次:2012年6月第1次印刷

定 价:32.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

前 言

我们所说的个人竞争力，是指我们自己独有的、不易被别人效仿的、具有独特优势的知识或技能。假如你参加过舞蹈训练，跳舞跳得很好，但是别人也会跳舞而且跳得比你好，那么，舞蹈就不能算做你的个人竞争力，只是你的一般性技能之一。个人核心的竞争力是独一无二的本领。

人类自从出现那天开始，为了谋求生存和发展，就产生了竞争。“物竞天择，适者生存”，就是这个道理。竞争推动着人类的进步与社会的发展。而如今，社会竞争越发激烈，一个国家要有自己的强大竞争力才能在国际社会上拥有一席之地；一个企业要拥有强大竞争力才能生存并壮大，同样，一个人必须拥有个人的强大竞争力，才能在这个竞争激烈残酷的社会站稳脚跟，不被淘汰。因此，个人核心竞争力是一个人适应社会，在社会中安身立命的根本。

社会好比是搏击的擂台，当竞争趋于白热化时，无数的人都站在这个擂台上。一个人要么把别人打倒，要么就等着被打倒。而事实上，社会现实远比擂台上的搏击更为残酷！

IV 做完美的自己 ——如何提高个人竞争力

没有竞争力，知识就不能成为力量；

没有竞争力，就无法提升个人价值；

没有竞争力，做事不会拥有高效率；

没有竞争力，一个人就不会有前途！

如果我们想在社会生存中，及时排除万难、扫除障碍，开拓出自己的
一片天地，那就必须要有自己的核心竞争力！核心竞争力令我们在众多人
中脱颖而出，核心竞争力才是真正属于你的“金饭碗”。

个人强大的竞争力不是他人给自己创造的条件，不是父母或祖辈留下
来的遗产，也并非是完全由于他人的原因而获得的机会，而是仅限于个人
通过自身努力而形成的能力。个人强大的竞争力表现为别人难以替代的独
特优势，正所谓人无我有、人有我新、我有人需、人需则择我。

因此，一个人在职业生涯之中，必须要明白自己的优势所在，并以此
形成自己的独特优势。这就是为什么看似简单的工作，却不是人人都可以
胜任；看似明了的事情，却不是人人都做得简洁得当；看似平凡的岗位，
却总有人“突出重围”的道理——成功的人具备自己的核心竞争力！

个人强大的竞争力如同一粒金子，埋在沙中也会闪闪发光；好比一把
锋利的宝剑，可以轻易划开机遇的裂口。

个人强大的竞争力蕴涵在个人自身理念、态度与行事方法之中。明白
自己的优势，创造自己强大的竞争力，并不意味着要马上给自己一个十分
准确的定位，这是不现实的，更会约束自己发展。因为一切人和事物都是
不断发展变化的，今天做着程序设计的工作，明天却又发现自己有经商
的天分。因此，每个人都应该明白，自己什么方面是令朋友、同事、家人
啧啧称赞的，做什么事情是最让别人感觉非你不可的，这些才是你的财
富，才是属于你自己的强大的竞争力。

竞争力既激励人进步，也会将人无情地淘汰。竞争造就了发达的科
技，推动了经济发展，繁荣了文化艺术，发现并培养了人才。竞争力形成

了这样一种判断标准——胜者为王。

从自然界的优胜劣汰、适者生存到人类社会的文明竞争，再到发展至今所倡导的合作竞争，都没有改变一个事实，那就是人们一直在坦然地面对社会竞争的残酷和必然性，并参与其中，努力适应“游戏规则”，从而找到最适合自己、不会被人轻易模仿代替的力量，成为胜利者。

在相同的社会大背景之下，个人的人生定位、能力与执行力的高低最终取决于个人强大的竞争力。打造个人强大竞争力，就是增强自己的优势，令自己在这个大浪淘沙的社会里无法被取代，成为自己所在领域里的王者！

个人竞争力主要包括三个要素：

1. 我们的人生定位。

我们的人生定位取决于你想成为什么样的人。因此，我们要问自己三个问题：我们是谁？什么是我们想做的？我们又又能做什么？

2. 我们的资源储备及个人能力。

资源储备，指我们的“内存”及“外存”。“内存”指的是知识储备，是个人所掌握的知识和信息总量，所达到的学历水平。增加“内存”的方法有学会自我控制、提升学习能力等；“外存”即人脉，是指个人所拥有的社会人际关系。要拥有人脉资源，就要与人不断交往，建立守信形象，增加自己自身价值并乐意与人分享等。在建立人脉的同时发展自己的各种能力。

3. 个人能力，包括语言表达能力、解决问题的能力、危机处理能力、人际交往能力、组织管理能力等。

我们行动时的执行力的关键在于高效、准确、及时。现代社会，对我们工作好坏的评价不再仅仅简单地取决于你做不做，而是在于我们做得怎么样，也就是说，评价核心是看我们的执行力是否强大。

这三个要素之间的关系是：

(1) 没有准确的人生定位，周围的人脉资源与自身的知识储备，良好的个人能力就会被白白浪费，行动漫无目的，没有价值意义。

(2) 没有良好的资源与个人能力，无法实现个人较高的人生定位，也会制约个人的行动，无法拥有好的执行力。

(3) 优秀的执行力帮助人发展进步，进而拥有好的资源，获得更高的人生定位机会。

这三个要素对个人竞争力的作用分别是：

人生定位决定个人核心竞争力的发展；资源储备越丰富、个人能力越突出，个人核心竞争力越强；不断采取行动培养高效的执行力，才能使个人核心竞争力不断提高。

在这个充满竞争的社会中，个人要学会管理自己，因为只有良好的管理和自我培养，才能保证发展自己，在竞争中依靠自己的优势取胜。要学会了解自己，对自己准确定位，知道自己该做的事，不高估更不低估自己；要知道如何培养和发展属于自己的个人核心竞争力。

目 录

001	第一章 全力以赴——获取强大竞争力
002	第一节 做事须尽全力
002	不能得过且过
008	如何全力以赴
014	第二节 不轻言放弃
020	第三节 善于接受挑战
020	保持专注——迎接挑战的前提
023	挑战“不可能”
028	第四节 坚守责任
036	第五节 处事须果断
036	遇事冷静 不优柔寡断
040	时效第一
045	第六节 分清主次
051	第二章 打造自身品牌——竞争力的保障
052	第一节 牢固树立自身品牌观念
052	什么是自身品牌意识

VIII 做完美的自己
——如何提高个人竞争力

056 自身品牌意识能带给你什么

061 第二节 做真实的自己

061 营造自己明晰、独有的身份

065 保持本色

071 第三节 要有坚实的行业功底

071 时刻积累行业功底

075 坚实的基础产生品牌实力

081 第四节 专注于细节

081 细节决定成败

086 细节多细，品牌多强

090 第五节 正确对待批评

090 闻过则喜

096 善于自我批评

101 **第三章 善于与他人合作——发展个人竞争力**

102 第一节 学会沟通

102 保持健康的心态

108 有效沟通，增强竞争力

114 第二节 尊重他人

114 尊重别人的意见

119 学会换位思考

125 第三节 怎样使他人信服

125 让自己变得友善

130 适当运用技巧

140 第四节 培养纪律观念

149	第四章 走向成熟——迈上竞争新台阶
150	第一节 如何让自己受欢迎
150	让别人喜欢自己
157	不让人反感
162	第二节 不要吝惜你的称赞和鼓励
163	懂得赞赏他人
169	巧妙地激励他人
173	第三节 正确对待他人的错误
173	指出错误要委婉
178	为他人树立榜样
181	第四节 拥有自己的信仰
191	第五节 冷静制胜
191	不乱发脾气
197	用冷静和沉着化解危机
202	第六节 不随波逐流
212	第七节 勇敢面对无法避免的现实
221	编后记

第一章 全力以赴——获取强大竞争力

第一节 做事须尽全力

假如我们在做事情的过程中，总是抱着得过且过的态度，那将会对我们的事业、人生产生致命的影响。因为，当我们认为自己已经做得差不多，能够过得去的时候，事实上还差得很远，远不能达到要求。

正是由于很多人有这种心态，才导致我们日常工作中漏洞百出。很多企业之所以会一再被客户和用户拒之门外，就是这种得过且过的心态在作祟，虽然自认为与质量过硬的产品只是相差一点，但是市场份额却是天壤之别。得过且过，长此以往，还谈什么竞争力呢？

不能得过且过

要想获得非同凡响的竞争力，首先就得有非同凡响的办事能力，这是一项硬性指标，是衡量一个人竞争能力大小的重要标尺。在任何一个行业中想要有所建树，就必须能处理应付这个行业棘手的事情，这就需要卓越的办事能力，但这种能力是不可能一蹴而就的，是需要不断经历、不断总

结而形成自己的一套得力的办事方法来形成的。但是不论如何，都需要全力以赴，去争取和奋斗，才有可能提高自己的竞争力。而那些整天浑浑噩噩、马马虎虎的人，做事得过且过，凡事只要过得去就好，他们没有一颗上进的心，是无论如何不会做出突出的成绩，不会受到同事的尊重和领导的重视，对他们来说，竞争力就是空谈。

细心观察可以发现，在我们身边有很多这样的人，他们总是认为自己所从事的工作过于简单，不能发挥他们的才干，没有必要花费过多的精力，不值得他们全身心地投入。于是，他们常常会一边漫不经心地敷衍着本职工作，一边抱怨上司不能赏识自己的才华，做事的标准就是能过得去、看上去可以、领导挑不出毛病就行了。事实上，上司和领导并不是能那么轻易糊弄过去的，在最终的效果面前，任何人所做的努力都能一览无余。这时候，那些仅仅“过得去”的人就会发现自己事实上已经“过不去”了。这种“过得去”的思想最终所导致的结果就是一事无成。这种结果反过来会使这些人更加不认真对待自己的工作，产生更大的抱怨心理，如此循环往复，后果不堪设想。

每一个想要在工作岗位上有所建树的人都必须做到的，就是要全力以赴地工作。每个人在工作中都有必须要履行的职责，都应该把自己分内的事情做到最好，都应该丝毫不打折地将自己的职责承担起来，如此才不会辜负前人工作的成果，才不会影响后续工作的进行，才会提高工作效率。就好像从事会计工作的人必须做到账本与实际收入支出相符，必须确保认真仔细地填写和记录各种账簿和票据，这是不允许出一点差错的工作，有一点疏漏就很有可能对大局产生影响，甚至是对自己的人生产生影响。因此必须要做到百分之百没有差错。很多人认为工作只要做得差不多就可以了，能达到百分之六十就好了，没有必要去争取百分之百的效果。正是这种想法致使他们经常性地达不到最好的工作标准，经常因为一点小的误差就不得不重新做同样的工作，这无形中浪费了大量的人力和物力。

所以，不论做什么工作，我们都要认真负责，全力以赴，按照标准严格要求自己。而且不仅要在工作的起始阶段如此，在整个工作的过程中都要如此，从头至尾都要兢兢业业，做到善始善终。

对工作抱有得过且过的态度已经成为阻碍很多人迈向成功之路的绊脚石，只有一个办法可以将它克服，那就是唤醒深藏在我们内心深处的、对自己的人生和事业抱有的虔诚的希望和不屈的决心，这要求我们要尽自己最大的努力，把自己分内的工作做到尽善尽美。

现代杂文的最初创作者之一胡适先生在民国七年创作的《差不多先生传》中，讽刺了当时中国社会那些处世不认真的人。用在当下，同样颇给人以警醒。全文如下：

“你知道中国最有名的人是谁？提起此人，人人皆晓，处处闻名。他姓差，名不多，是各省各县各村人氏。你一定见过他，一定听过别人谈起他。差不多先生的名字天天挂在大家的口头，因为他是中国全国人的代表。

差不多先生的相貌和你和我都差不多。他有一双眼睛，但看得不很清楚；有两只耳朵，但听得不很分明；有鼻子和嘴，但他对于气味和口味都不很讲究。他的脑子也不小，但他的记性却不很精明，他的思想也不很细密。

他常常说：‘凡事只要差不多，就好了。何必太精明呢？’

他小的时候，他妈叫他去买红糖，他买了白糖回来。他妈骂他，他摇摇头说：‘红糖白糖不是差不多吗？’

他在学堂的时候，先生问他：‘直隶省的西边是哪一省？’ he说是陕西。先生说，‘错了。是山西，不是陕西。’他说：‘陕西同山西，不是差不多吗？’

后来他在一个钱铺里做伙计；他也会写，也会算，只是总不会精细。十字常常写成千字，千字常常写成十字。掌柜的生气了，常常骂他。他只是笑嘻嘻地赔小心道：‘千字比十字只多一小撇，不是差不多吗？’

有一天，他为了一件要紧的事，要搭火车到上海去。他从从容容地走

到火车站，迟了两分钟，火车已开走了。他白瞪着眼，望着远远的火车上的煤烟，摇摇头道：‘只好明天再走了，今天走同明天走，也还差不多。可是火车公司未免太认真了。八点三十分开，同八点三十二分开，不是差不多吗？’他一面说，一面慢慢地走回家，心里总不明白为什么火车不肯等他两分钟。

有一天，他忽然得了急病，赶快叫家人去请东街的汪医生。家人急急忙忙地跑去，一时寻不着东街的汪大夫，却把西街牛医王大夫请来了。差不多先生病在床上，知道寻错了人；但病急了，身上痛苦，心里焦急，等不得了，心里想道：‘好在王大夫同汪大夫也差不多，让他试试看罢。’于是这位牛医王大夫走近床前，用医牛的法子给差不多先生治病。不上一点钟，差不多先生就一命呜呼了。差不多先生差不多要死的时候，一口气断断续续地说道：‘活人同死人也差……差……差不多，……凡事只要……差……差……不多……就……好了，……何……何……必……太……太认真呢？’他说完了这句话，方才绝气了。

在他死后，大家都称赞差不多先生样样事情看得破，想得通；大家都说他一生不肯认真，不肯算账，不肯计较，真是一位有德行的人。于是大家给他取个死后的法号，叫他做圆通大师。

随着他的名誉越传越远，越久越大。无数人都学他的榜样。于是人人都成了一个差不多先生——然而中国从此就成为一个懒人国了。”

时下许多人的心态与这篇文章对差不多先生的描述类似，虽然程度上没有那么厉害，也相差不是很远。近一个世纪过去了，如今我们周围的这种心态依然普遍存在。工作中的很多人普遍有这种马马虎虎，得过且过的心态。在各类的企业或者是组织里面，正在投机取巧或者打算投机取巧的有人，几乎可以说是无时不有，无处不在：装卸客户的東西不留心随意往地上一扔；产品检验走走样子，差不多就行了；管理不严格，下属有点疏漏，睁一只眼闭一只眼；年终审查不认真，差不多就行了；细节问题

不愿意端正态度去对待，只求快点做完忙“大事”；不愿意算细账，成本高一点，利润低一点无所谓。这也凑合，那也凑合，最终的结果就是直接导致公司收支不平衡，有所亏损，严重一点就是，造成质量问题，影响公司的公众形象，最终可能会失去已有的市场；抑或是导致组织办事效率低下，制度失效，内部为“自家”、舍“大家”及我行我素的风气渐长。

由此可见，在现实生活中，得过且过的风气几乎无处不有，这种风气既害人又害己，无疑会给企业和社会带来灾难性的后果，所以，如果发现自己有这样的毛病，就赶紧挖掘出自己内心的责任感和使命感，制订对策，帮助自己逐渐克服并最终彻底根除这样的毛病，一定不能放任其滋生蔓延。

假如我们在做事情的过程中，总是抱着得过且过的态度，那将会对我们的事业、人生产生致命的影响。因为，当我们认为自己已经做得差不多，能够过得去时，事实上我们所做的还差得很远，远不能达到要求。

正是由于很多人有这种心态，才导致我们日常工作中漏洞百出。很多企业之所以会一再被客户和用户拒之门外，就是这种得过且过的心态在作祟，虽然自认为与质量过硬的产品只是相差一点，但是市场份额却是天壤之别。得过且过，长此以往，还谈什么竞争力呢？

有一年，我国的大豆价格飞涨，一家食品厂的业务员来到产区收购大豆。此时产区的农户都在观望，期待价格再往上涨一些，不想随便出售。于是这个业务员就死缠烂打，非要买到才肯罢休。有一家粮库的负责人经不起业务员的折腾，直接跟他说大豆有的是，他要想买也行，一千元钱一吨，问他要不要。

这个业务员在这里待了小半年，也不晓得全国的大豆平均价格是个什么具体情况，就发电报请示公司的老总：一吨一千元钱，这个价钱怎么样，买不买？

当时的大豆全国平均价钱在每吨九百元左右，一千元这个价格实在是

乱弹琴，高得离谱，老总深知这个情况，就让自己的秘书回电报给业务员，说价格太高。这个秘书赶紧跑到邮局发了个电报：不太高。

两天之后，业务员高兴地带着购买大豆的合同跑了回来，老总顿时火冒三丈。经过一步步追查原因才知道，原来是秘书在发电报时，“不”字的后面没有加句号。公司一次性购买了上万吨大豆，如果照此合同履行，公司将会亏损上百万元人民币。经过双方多次协商，最终确定公司赔偿给对方十五万元。而那位秘书也毫无疑问被辞退了，受这件商业事故影响，他在当地的公司无人问津，不得不到远方谋生。

同样的三个字，只差一个标点，看似没有什么大的差别，结果却是十几万的代价。试想，在我们的产品生产过程中，每一道工序都允许出现一定概率的偏差，那么在产品生产出来的时候，它们就已经经过了数不清的偏差的洗礼，再也经不起用户的使用了。这样的产品，毫无质量可言，这样的公司，毫无竞争力可言。而这件事的始作俑者，还有哪家公司敢起用他呢？

所以当你想得得过且过时，你可以暂停一下，你其实可以把事情做好，可以更进一步，发挥自己全部的力量，在给公司带来利益，提高工作效率的同时，可以发挥出自己的潜力，展现出自己的价值，甚至可以通过这些历练不断提高已有的业务水平。这其实也是展现竞争实力，提高竞争力的过程。

也许，在日常生活中，这种得过且过的人对很多我们都无法释怀的事情都显得很看得开，接受得了，可以不计较，可以做一个老好人。但是在工作，这种心态却是非常要不得的。试想，如果公司中的每一个人都变得得过且过，无欲无求，随随便便什么样一个结果大家都能接受的话，那公司还依靠什么继续向前不断发展？不仅如此，有时甚至会带来更加严重的后果。

在一家引进了国外先进设备的企业里，国外工程师在调试验收阶段发