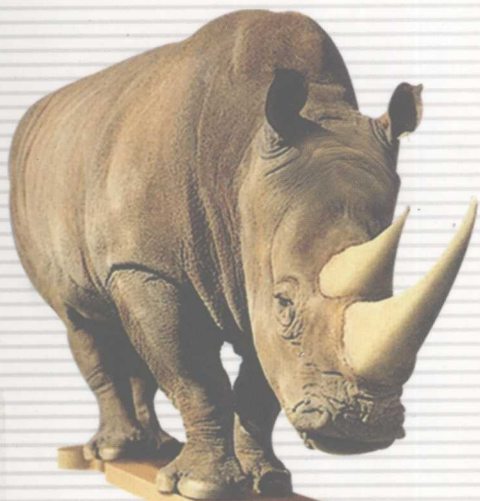


Soft Skills OUTSTANDING IN COMPETITION

软能力

在竞争中胜出

鲁鸣◎著



6大软能力 实训方案

每位现代年轻人必读书
它将改变你的命运



北京出版社

软能力

在竞争中胜出

Soft Skills OUTSTANDING IN
COMPETITION

北京出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

软能力：在竞争中胜出 / 鲁鸣著. —北京：北京出版社，2009.3

ISBN 978 - 7 - 200 - 07653 - 0

I. 软… II. 鲁… III. 能力培养—通俗读物
IV. B848.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 019777 号

软能力

在竞争中胜出

RUAN NENGLI

鲁 鸣 著

*

北 京 出 版 社 出 版

(北京北三环中路6号)

邮政编码:100120

网 址 : [www. bph. com. cn](http://www.bph.com.cn)

北京出版社出版集团总发行

新华书店经销

北京同文印刷有限责任公司印刷

*

787 × 1092 16 开本 13 印张 200 千字

2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 200 - 07653 - 0

B · 143 定价:26.00 元

质量监督电话:010 - 58572393

一个国家的繁荣，不取决于它国库的殷实，也不取决于它城堡的坚固或公共设施的华丽；而在于它公民的文明素养，即在于人们所受的教育、人们的远见卓识和品格的高尚。这才是真正的要害所在，真正的力量所在。

——美国黑人领袖马丁·路德·金

生活既是战场又是市场，不胜不赢等于下岗，哪怕你有一份工作，还活着。

——作者题记



专家书评

这是一本关于我们这个民族再造的温和而切实的读物。在全球化这一残酷的背景下，我们的新生代无可逃避，唯有再造新人格，才可生存致胜。作者不仅以其睿智指明了方向，而且强调了紧迫性。此书的出版，乃中国人之福！

——资深媒体人、美国网络电视 USWTV.COM 总裁 杨皓

我们都认可，伟大的人有伟大的品格，成功的人有成功的性格。我遇到很多大学生，都有宏伟的职业目标，但是看不到他们有长时间的耐心和坚持。《软能力——在竞争中胜出》所讲的正是最终成就目标所需要的性格和品格，对于那些刚踏上、即将踏上职业之路的学生来说，这本书来得正是时候！

——前程无忧 CEO 甄荣辉

全球一体化的时代需要更多的国际性人才，但是我们更需要懂得中国市场的国际化人才，希望通过《软能力——在竞争中胜出》来提升国际化人才，给那些想成为未来国际化人才的群体一些引导和帮助。

——微软（中国）终身名誉总裁、盛大集团董事、新华都总裁兼 CEO 唐骏

中国以三十年的努力实现了国民经济的腾飞。中国人仍需以同样乃至更长时间的努力去实现国民素质的总体提升。鲁鸣的书为达到这一中长期的宏伟目标提供了一种普及版的路线图。

——纽约哥伦比亚大学师范学院助理院长、《细读美国大学》作者 程星

全球化时代的中国人需要什么样的素质？多年来游走于中美文化之间的鲁鸣，通过细微的对比为国人点出了个中的要义。

——南开大学周恩来政府管理学院副院长、博士生导师 杨龙

推荐序

软能力 硬实力

在当前关于教育改革的讨论中，学生负担过重成为一个突出的问题。显而易见，我们的学校教育，从小到大，充满了关于学科知识的过度教育，许多过难、过深的内容不仅是无用的，甚至是摧残儿童的“反教育”。对高分数、高学历、名牌学校的追逐，造就了不少“高分低能”的考试机器，从而模糊了人的自我实现、提高人的生存能力、获得幸福快乐人生这一教育的真正目标。

《软能力——在竞争中胜出》提出了什么是好的教育、有用的教育，正是教育学的基本问题。不用做深入研究，环顾四周，比较一下走上社会之后当年同学的不同发展，就不难发现，社会的选择和评价与考试和分数的学校标准完全不同。那些心智健全、自信开朗、具有良好的口头表达能力和文字表达能力、善于与人相处、有责任感的學生，哪怕他当年的学习成绩并不太好，往往也能取得更大的社会成就。孩子从来不会输在分数的起跑线上，社会真正竞争的，归根结底是做人的能力，是诚信、善良、自立、认真、爱学习、不拒绝做小事，是人情练达，善于交往与表达，是专业技能之外的“软能力”。这就是我们常说的，情商比智商更重要。努力去做一个身心健康、快乐、有教养的人吧，那才是真正的成功之路！

21世纪教育发展研究院院长
北京理工大学教育科学研究所教授

杨东平

作者自序

在招聘员工的过程中，我发现，很多中国年轻人从名校毕业，硬能力很强，这和他们从小受的严格教育和重视专业学习有关。他们的专业知识技术常远超过美国人。他们的英语远比我这一代人到美国时强多了，其大多受过新东方的培训。但是，后来他们在职场上的发展往往不是那么回事，得不到很好的升迁机会。

这个问题我思考了很多年。显然，软能力不强导致了硬能力很强的许多人没有在职场上获胜，留下遗憾。这些人在学校的辉煌成了历史，等到他们醒悟，往往太晚了。很多硬能力强的人才就这样没落了。

这几年，我常常回国，去一些大学举办讲座，讲述我的上述思考，反响很强烈。学生们希望我以后回国能再去讲。我很愿意再去讲，但远隔重洋谈何容易。于是，有了写《软能力——在竞争中胜出》这本书的想法。

本书写给所有一心想提高自己的竞争能力而更上一层楼的年轻人。它对年轻家长们培养孩子想必也有参考价值。全书围绕着一个中心——我们最迫切需要提高哪些软能力。

今天，书店和网站到处都是有关成功人士的书籍和励志读物。我们的媒体报道了大量的各行各业精英。比如，新东方董事长俞敏洪先生、原盛大公司总裁唐骏先生和时尚杂志界的洪晃女士。他们都极富人格魅力，我们在他们身上看到的一些特质：敢闯敢干敢冒风险，走别人没有走过的路，这些却不是我们从小在家庭教育和学校教育中所推崇和引导的。教育专家和我们自己都意识到，时代所需要的人才和我们学校人才培养之间是脱轨的。这种脱轨，自1978年开放后回来来回回讨论了30年，并没有实质变化。相反，只重视学习成绩而忽略培养软能力的教育现象越来越严重，甚至已经蔓延到“起跑线”——幼儿园了。

我们不能坐等教育改革来改变我们自身。趁我们还年轻，我们自己需要提升自己。

本书就所讨论的软能力对中美差异进行了对比。就总体而言，与同等程度者相比，美国老百姓的硬能力比我们差。美国公司里干技术硬活者、大学理工科的博士生和科技研究者，大多数都是外国人和移民。美国高中生的数理化和国际地理等知识，普遍不如中国高中生。美国人的强项在于他们的软能力的确普遍比我们好，比如，正式场合里当众言说能力和独立能力。

我不是要一味地批判或吹捧中美文化。美国文化和中国文化各有所长、各有其短。《人民日报》记者丁刚先生曾提出“脱美国化”：不是美国什么都好，我们不是要把中国变成另一个美国。2008年，美国金融危机导致经济衰落，为我们敲响了警钟。丁先生说得好：“我们需要重新认识美国，真正从美国学到我们想学的东西。”

我希望这本书，从个人和社会的双向，能帮助读者真正学到美国好的东西而不是其文化垃圾，帮助年轻人了解什么才是提高自己素质的当务之急——在保持硬能力的同时加强软能力！这也是在回答我自己曾困惑的问题：北大、清华等名牌大学的中国大学生和哈佛、普林斯顿等名牌大学的美国大学生相比，咱们很多学生的智商很高，比美国学生勤奋，为什么我们学生的领导才干和当众言说能力普遍不如别人？当然，这是涉及许多领域的话题，包括意识形态、教育制度、社会心理、遗传基因等诸多因素。希望这本书能引起众多社会学家、心理学家和教育家的探讨。

著名法国哲学家福柯指出，知识分子的角色并不是告诉别人他们应该做什么，而是不停地对设定不言自明的公理提出疑问，动摇人们的心理习惯、行为方式，拆解熟悉的被认可的事物，重新审查规则和体制，在此基础上重新问题化。我正是沿着这一思路来写这本书的。做人的原则是行为者知道前面的方向，如果不知道，有旁观者给指一下路，就省麻烦省事了。

有位家长，有一天听了我的讲座后很有信心，斩钉截铁地说：“我们的孩子将来一定比我们出色！”但愿。这是我写这本书的希望所在。

有一句英文是这样说的：“To teach is to touch a person's life.”中文意思就是：“教育就是去触动一个人的生命。”我所教过的学生和听我演讲或实

况节目的听众里，或多或少，有些生命是被我触动过的。但愿这本书也有如此效果。因为这是令人喜悦的生命意义上的转让和增值，是金钱交易所不能比拟的。我不求这是一本完美的书，只求它可读性强，哪怕有一个人的生命因此而增值，这本书的价值就很高了。如果有读者说：“我花掉比坐一趟出租车还少的钱来买这本书，实在很值。”我就很开心了。

第一章 软硬兼备托起中国梦

我们很多人的专业素质很出色。但是，小时了了，大耋必然。什么阻碍了我们在求职和职场上的成功？是我们的软能力！我们的素质只有软硬兼备，才能实现我们的中国梦，这是全球大趋势。

- 1 何谓软能力 / 3
- 2 我们最需要提高哪些软能力 / 5
- 3 软能力不强已成为就业软肋 / 7
- 4 你的，我的，他的，全球化的中国梦 / 10

第二章 你性感吗？

——性角色塑造能力

性角色是一个元概念。它集合了人一生中许多角色：儿女、父母、夫妻。无论是在职场还是休闲场所，人们根据性别对一个人的言行，有不同期待和要求。性角色永远存在，永远是那个决定你人生的无形巨手。

- 5 性感与性商 / 15
- 6 什么样的男人才够 MAN / 22
- 7 职场急需，社会急需精神不阳痿的硬汉 / 28
- 8 阴盛但不能阳衰 / 33
- 9 女人就该有女人味儿 / 36
- 10 新一代呼唤高素质的全职母亲 / 39

第三章 你“能说会道”吗？

——当众言说能力

当众言说能力是指在大众面前，在正式场合里的言说能力。这种能力的缺失已成为我们职场晋升的绊脚石，却往往被我们忽略。中国传统的内向文化总是教导我们，“少说话，多做事”。如何突破这一桎梏？

- 11 突破内向文化，秀出自我 / 45
- 12 培养当众言说能力，从重视专业陈述开始 / 51
- 13 营销、演讲和表演是三剂灵丹妙药 / 54
- 14 不做职场“残疾者” / 57
- 15 7步提高你的当众言说能力 / 61

第四章 你懂得享受孤独吗？

——独处能力

成功往往从独处开始。我们常常强调社交的重要性，却忽略了会独处是更高层次的一种能力。独处深化自我内涵，是提高社交档次的途径。独处的心理经验对人的成长极其重要。

- 16 给自己内省的机会，提高人文修养 / 67
- 17 独处能力是更重要的能力 / 72
- 18 职场成功从快乐独处开始 / 75
- 19 独处让我自主坚强 / 81
- 20 每周独处一次 / 87
- 21 不做高学历文盲 / 90

第五章 你具备身体优势吗？

——体育运动能力

我们大多忽略体育运动和身体形象的塑造，没意识到体育运动是最健康的、不可替代的社交方式，同时也是和平年代培养勇敢冒险精神和竞争能力的最佳途径。头脑要发达，肢体更要发达，在生命中弘扬奥运精神！

- 22 源自身体的心理弱势 / 95
- 23 头脑要发达，肢体更要发达 / 98
- 24 不要让身体弱势成为你职场的绊脚石 / 101
- 25 体育运动是不可替代的社交方式 / 106
- 26 投资体育 = 投资幸福 / 110

第六章 你挣足面子了吗？

——诚信能力

拥有是为了促进成长，而不是为了炫耀和面子有光。真正有面子，是用过硬的真本事去努力实现既定的目标。在挫折中体验和承受丢面子，为一个人的成长和大气豁达，带来终身受用的巨大价值。

- 27 面子的代价 / 121
- 28 重建面子观，要做出头鸟 / 131
- 29 讲诚信才真正有面子 / 134
- 30 没有诚信会断送我们的职场生涯 / 136
- 31 诚信是需要重新学习的品格 / 142

第七章 你了解公共意识对自己的重要性吗？ ——公共事务参与能力

个人主义盛行，强调个人利益，保护隐私。可惜，我们没学到个人主义的另一面，即尊重他人作为个人而存在。是否具备很强的公共事务参与能力，对个人的成长有着不可忽视的作用。美国现任总统奥巴马就是最好的证明。

32 让公共意识成为我们的心理定式 / 147

33 善良也是一种软能力 / 155

34 公共事务，贵在主动参与 / 158

35 热心公益，成长在高品位的环境中 / 161

36 花旗银行：雇员参与公益活动 / 164

37 大家庭：社区 / 166

38 大难兴邦：公共意识大觉醒 / 168

第八章 积聚能量，闪耀职场

培养软能力的目的不是为了软能力本身，而是为了更具人格魅力。人格魅力是各种软能力积累叠加而表现出来的能量和吸引力。只做金钱的赢者是不够的，只有人格的赢者才会永远带给自己成功，带给别人快乐。

39 一周软能力自修计划 / 173

40 人格魅力从何而来 / 175

41 以幽默练就难挡的人格魅力 / 178

42 人格魅力照亮职场，贯穿一生 / 181

后 记 / 185



第一章

软硬兼备托起中国梦

1

何谓软能力

硬能力，是可量化的专业能力，是你从事某职业所必需的工作技能。如果你是医生，你的医学院毕业证书和医生执照，都是硬能力的指标；你治好了或救活了多少病人，这种业绩可定量来显示你的硬能力。如果你是学生，你的学习能力就是硬能力，它可用你的每科成绩和学历来定量。

相反，专业以外的能力都可称为软能力，通常没有证书执照作为考核的指标，大多很难定量。比如，团队精神、当众言说能力和社交能力，等等。有的软能力可定量，比如非运动员的体育运动能力，它是一种非常好的软能力，它本身又衍生出很多让我们生活快乐和职场成功的软能力——吃苦耐劳，无畏，敢于冒险，不怕竞争……

软能力是社会心理学术语。它们和人的情商很有关系。它们是人格特质、社交礼仪、语言沟通能力、个人习惯、品德和乐观态度的体现。它们把我们个人与同等硬能力的他人区别开来。而硬能力是职场上对专业技术的要求，更多的是智商的体现。

2000年，中国留学生魏力和美籍华人汤姆一起从美国一家常春藤名校物理系毕业。当时美国一家顶尖银行正在筹备亚太部，他们经过层层考核，一起进入这家银行。

魏力拥有物理学博士学位，眼睛深度近视，有严重的鼻炎，性格内向，给人的第一印象不佳。他的英文相当好，但是当众言说能力差。公司雇用他，是因为他数学很好，可以帮银行搞信用风险模型。在这里，学位和英语水平是硬能力，身体素质、性格和当众言说是软能力。显然，魏力硬能力很强，软能力欠缺。

汤姆是本科生，美国土生土长的华人。他身上很好地融合了美国人的自信和中国人的谦逊。他很自信、当众言说能力很棒、中文也不错、精力充沛、很有魄力，这些都是非常出色的软能力。面试官都很喜爱他。虽然，他硬能力不强，只有本科学历，数学远不及魏力，但有很多挺棒的软能力，多次面试后，还是让他得到了工作。但是职位和工资低于魏力。

在一个项目运作的过程中，多次加班后魏力病倒了，关键的第一次 presentation（专业陈述，即工作汇报），他没法参加，只好由汤姆顶替。汤姆不懂之处，在电话里向魏力请教。出成果后的工作汇报，魏力本来可弥补上次的缺席，可他在几个大老板和整个部门员工面前表现紧张，陈述得很令人失望，几位高层都听不懂好在哪里，统计结果又如何解释。最后还是汤姆帮他解围，他用简明扼要的通俗语言解释给高管们听。

2004年年底，汤姆成功晋升为亚太信用风险首席官的高级助理，而魏力却因为多年没有得到晋升，逐渐失去了对工作的热情，在2005年年底被迫辞职。魏力在2006年农历新年独自去旅行了一段时间，认真反思了自己6年的工作经历，开始认识到只追求技术上的成功，忽视软能力的自我培养，对于自己的职业发展已经是一个生死攸关的问题。旅行结束，他做的第一件事情是为自己请了一位演说教练，参加演讲俱乐部。经过3年不懈的努力，多方面提高自己的各项素质，魏力逐渐改变了他人对他的固有看法，工作和家庭都进入一个非常好的良性状态。虽然2008年年中，受到金融危机的影响魏力失去了工作，但是他很快就调整好自己的心态，重新学习，5个月后又找到了工作。

从一个典型的书呆子到今天，魏力的软能力有了质的飞跃。今天我们这一代的年轻人，学习能力都非常强，只要我们认清自己的能力和存在的问题，通过不断努力和自我提高，未来一定会越来越好。