

CCTV-10

百家讲坛
LECTURE ROOM

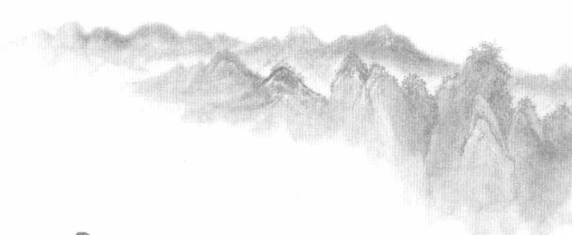
主讲人 曾国平

知 商 情 商 手 拉 手

CCTV-10

百家讲坛
LECTURE ROOM

主讲人 曾国平



知商 情商

手
拉
手



中国民主法制出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

智商情商手拉手 / 曾国平著. —北京: 中国民主法制出版社, 2007.3

ISBN 978-7-80219-228-7

I. 智… II. 曾… III. 成功心里学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 030505 号

书名/ 智商情商手拉手

ZHISHANGQINGSHANGSHOULASHOU

作者/ 曾国平 著

出版·发行/中国民主法制出版社

地址/ 北京市丰台区玉林里7号 (100069)

电话/ 010-63055022 (编辑部) 010-63057714 (发行部)

传真/ 010-63056975

经销/ 新华书店

开本/ 16开 787毫米×1092毫米

印张/ 12.375 字数/160千字

版次/ 2007年4月第1版 2007年4月第1次印刷 印数:1-30000册

印刷/ 北京汇林印务有限公司

书号/ ISBN 978-7-80219-228-7/ Z·15

定价/ 25.00元

出版声明/版权所有, 侵权必究。

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

我的《百家讲坛》之路

偶然、非常偶然的机，我走进了中央电视台《百家讲坛》，进行了几集节目的演讲。

几年前，重庆大学副校长唐一科教授向《百家讲坛》的小王女士推荐重庆大学的一些老师到《百家讲坛》演讲。2002年底，小王一行人，来到了重庆大学拍摄，我当时报了两个题目及其演讲稿，一是《创新思维与创造力的发挥》，二是《学知识更要学会做人》。她们让我讲第一个题目。

在重庆大学国际会议厅，几百名学生在下面听，我习惯性地用“PPT”的方式进行演讲。

虽然是央视来拍，但我并没有怯场；虽然我上央视的节目是首次，但我在重庆市的几个电视台都做过节目，特别是重庆卫视的《龙门阵》栏目，是一个很有影响、收视率较高的栏目，我做过的3集的主嘉宾，每集都是40分钟左右。还有重庆市的一些电视台经常让我评论经济和社会问题，差不多也有几十次，所以我并不晕镜。

央视到重庆大学拍了我的《创新思维与创造力的发挥》后，没有马上播出，我当时不知道后期制作的难度，以及她们的责任心这么强，要求这么高。我把这事几乎都给忘记了。

2003年6月6日中午，央视10频道播出了。我并不知道要播，也不知道播出的时间，是其他人看到了后打电话告诉我夫人的，我不在家。晚上，深夜，应该是7日凌晨，又重播了一次。

这是我在《百家讲坛》的处女作。

我既兴奋，也对自己的表现不太满意。我本应该讲得更好一些的。

我收到全国一些观众的信、电话，有的是赞扬，有的是讨论，

有的是希望。让我感动的是，山东省枣庄人事局的王局长，派了她的副手郑局长，专程到重庆来请我，到枣庄为党政干部做一次“创新思维”的专题报告。据王局长事后讲，是因为那天她工作忙，晚上很晚回家，躺在床上，打开电视，看到了我的演讲，但只看了半截，认为好，就派人到重庆来了。

据央视《百家讲坛》的同志事后讲，《创新思维与创造力的发挥》的收视率还可以。

2004年底，我接到了一封电邮，是央视《百家讲坛》的孟庆吉先生发给我的，他说，《百家讲坛》栏目组要改版，决心把《百家讲坛》打造成“中国第一演讲品牌”，问我是否愿意继续加入演讲，我再一次很兴奋！

我的回答是肯定的！

当时是他们给我定的两个题目还是我自己报的两个题目？我记不清了。这两个方面的题目是：第一，智商情商；第二，沟通协调。

小孟他们选了“智商情商”这个话题。

我把讲稿发给了小孟，是一集的，因为他们在改版以前的规定是，一般只讲一集，演讲者一般不重复出现。

在我去北京到央视拍摄前两个月，他们要求我写成4集，我按要求写出来了。

经商定，我2005年1月12日在北京五棵松“影视之家”住下来，准备拍摄。

冬天的北京，干冷，好在屋里有暖气。

8个月后小孟通知我播出的时间。

电视报也作了预告：

2005年9月13、14、15、16日。

播出4集：《智商之花为谁开》；《您的情商有多高》；《智商情商手拉手》（上、下），每集有效时间38分钟。

因为是4集，所以，这次播出后，给我写信的、打电话的、发电邮的，比上次讲“创新”的要多得多，讨论的范围要广得多，绝大多数持肯定态度。

讨论内容的居多。也有讨论形式方面的。如，一些好心人，提出我在演讲时太爱看讲稿了（我对稿子的确还不太熟悉，经验也不够）；还说我的四川口音很明显。

据说，这次收视率也还可以。

2006年4月中旬，央视10频道重播了那4集“智商情商”。

我又收到了一些信、电话、电邮。

令我感动的是，中老年人与我讨论的，基本上是怎样用情商教育孩子、教育员工和自我教育问题。

河南开封的一位民营学校的校长王俊涛硕士，硬是到重庆来见了，他的学校对中小学生进行情商教育已经好多年了，他专程来重庆与我交流情商教育问题。

2006年，华中科技大学文华学院经济管理学部的党总支副书记王云苏女士与分团委书记刘晓清女士一起，跟踪我在全国的一些演讲，专程到了江苏南通市和盐城市听我演讲《管理创新》、《沟通协调》、《团队与情商》，还向我介绍了她们对大学生进行情商教育的一些情况。

其间，央视二套经济频道李玟女士邀请我去做了3集节目，与高博共聊智商情商和创新问题，并都播出了。2006年4月初，我在《百家讲坛》又拍了几集节目：《幽默沟通》。

只是到现在还没有播出。

通过《百家讲坛》我学到了很多，从书本上，从其他主讲人身上，特别是从《百家讲坛》工作人员的身上。

这就是我的《百家讲坛》之路。

作为一名西部学者，我的专业是“政治经济学”，从事的是经济管理方面的教学与科研，“创新问题”、“智商情商问题”、“幽默沟通问题”，只是我的业余爱好。我出生在苏北，生活在我国西部重庆的一个小镇上，小时候没有多少书看，但我拼命地找书看。12岁就爱看中国的古典小说，什么《三国演义》、《西游记》、《水浒传》、《聊斋志异》、《封神演义》等，只是在重庆大学读大三的时候才开始看《红楼梦》，因为它是“谈朋友”的书，一直不敢看。



到了大三了，又是改革开放了，我就豁出去了，看！现在看来，《红楼梦》给看晚了，我懂事懂得晚了些。央视《百家讲坛》给我提供了讲台、舞台、平台，让我结识了易中天教授、于丹教授、阎崇年老师、纪连海老师等等《百家讲坛》的大牌名星，让我与全国这么多的听众、直接交流，在网上看到那么多的学校、企业、机关把央视的这套“智商情商”的光盘在播放，在学习，引起了一定智商情商热，智商情商的教育进一步受到重视，我处于长久的兴奋之中。

“夫何何求？”

“此生足也！”

我非常感谢《百家讲坛》，更重要的不是对我个人的“出名”、以及对其他演讲者的“出名”所起的作用，而是《百家讲坛》真的成了一个品牌，影响力越来越大。

有一批工作人员、包括制片人、策划人、编导、摄像师、化妆师等等，他们那么敬业，他们那么努力，他们那么辛苦，他们那么创新，推出了这个品牌，把历史、文化以人们喜闻乐见的方式奉献给全国人民，不要说我是一位演讲者，我更作为一名忠实的观众，我也应该对他们表示深深的敬意、谢意。尽管我们演讲者讲的东西有的问题还值得商榷，甚至有的是“硬伤”，但总体上讲，《百家讲坛》作为一个历史文化的传播栏目功德无量，它会潜移默化地影响一代人、几代人，对中华文明历史的传承、对先进文化的传播、对人文精神的弘扬、对社会和谐的促进，其社会价值和意义应该是显而易见的！

我为《百家讲坛》栏目请功！

我为《百家讲坛》的工作人员请功！

我作为演讲者和一名观众感谢他们！

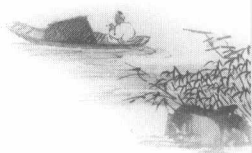
同时作为演讲者我要特别感谢广大观众！

《百家讲坛》，祝福您，一路走好！

曾国平

2007年2月

《 目 录 》



目 录

前言：我的《百家讲坛》之路

引子：关于智商和情商 1

第一篇 有“智”者，事竟成 3

一、认识智商之能 4

二、看清智商之貌 21

三、开启智慧之门 28

第二篇 有“情”者，事更成 55

一、智商诚可贵，情商“价”更高 57

二、掀起情商盖头来 69

三、努力提高情商能力 78

第三篇 智商情商，相得益彰	111
一、智商情商，关系密切	113
二、智商情商，相互补充	125
三、智商情商，相互促进	128
四、智商情商，相互影响	131
五、智商情商，相互结合	132
六、智商情商，心趣拉手	138
参考书目	185

手拉手

智商情商

百家讲坛
LECTURE ROOM

CCTV-10

引 子

关于智商和情商

商，多意。

其一，贩卖货物，如经商、商贸、贸易、交易。

其二，从事商业的人，如小商小贩。

其三，商量之意，如，有事相商。

其四，五音之一：“其音商”。

其五，漏刻，古代漏壶中箭上所刻的度数。

其六，古星名，即“星宿”，“故辰为商星”。

其七，古部落名，子姓，始祖名契，居于商。

其八，朝代名，公元前16世纪，商汤灭夏后建立的奴隶制国家。

其九，古地名，在今河南商丘南。

其十，数学，一般除以不为零的数，结果为商。

其十一，姓。

其十二，本书所要表达的意思：一种衡量能力和素质的方法、指标。

一个物件有多重，可用称来称一下；

一个物件有多长多宽多高，可用尺子量一下；

一个人的能力多强，一个人的素质有多高，用什么来衡量？

不可能用称来称，不可能用尺来量，人们便用“商”。

所谓智商、情商就应运而生。

商之热，热得烫手。

它不仅仅是经商热，更是近年来的智商热和情商热。

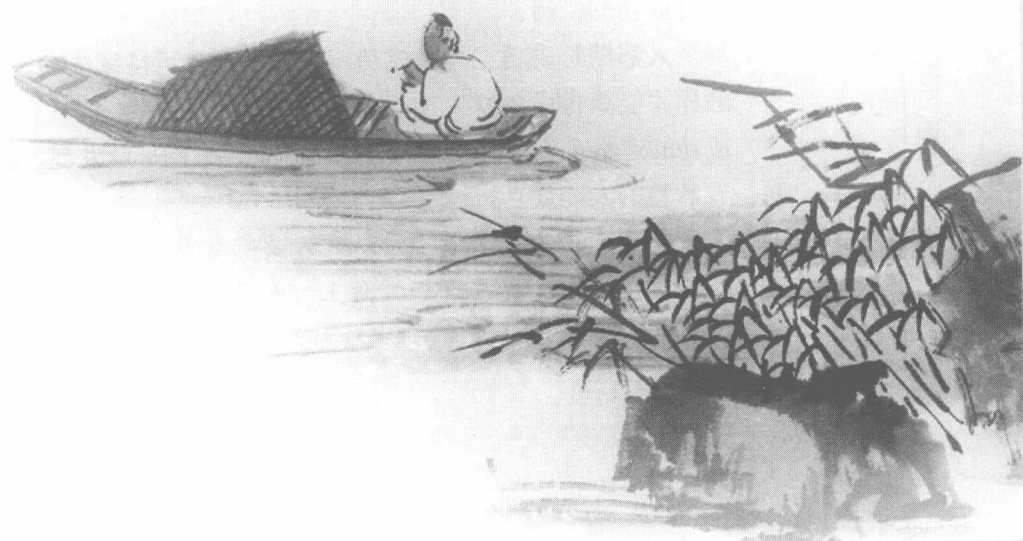
商之泛，扩展泛化。人们开始认知它、理解它、修炼它、提升它、运用它，而且在职场中、在工作中、在生活中、在学习中，广泛地运用它。

除了智商和情商外，还有什么德商、财商、心商、健商、悟商、玩商、逆境商，等等，人们在谈论“商”、研究“商”、学习“商”、运用“商”。

特别是智商情商，在人们的学习、工作、生活中，在领导、管理活动中，在婚爱、家庭等许多方面都运用起来，而且是结合起来运用，是“手拉手”地运用。

第一篇

有『智』者，事竟成



一、认识智商之能

——智商的意义

“成功”，是近几年来一个非常非常热门的话题。

每一个人都希望自己成功，每个家长都希望自己的孩子成功；每个老师都希望自己的学生成功；每个领导都希望自己的部下成功；每个城市、每个地区、每个民族、每个国家、每个政党，都希望成功。

成功真好，成功人士令人羡慕。

成功意味着鲜花、掌声；

成功意味着赞美、尊敬；

成功意味着有许多“FANS”；

成功意味着价值实现；

成功意味着自由快乐；

成功还意味着很多很多。

有进步意义的成功，对个人、大家都有好处。

成功的感觉如同雀巢咖啡的广告词：“味道好极了”。

事实上，不是每个人都能成功，成功的人士也不是时时处处都能成功。

事实上，每个人都在积极努力争取成功，都有可能成功，而且都有过成功的经历。

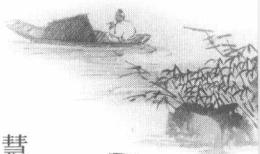
每个人都期盼成功、再次成功、更大成功、可持续成功。

怎样才能获得成功？

成功的道路千万条，成功的方法万千个，人们早就发现，聪明、有智慧的人能成功。

明代的著名作家冯梦龙说过：“人要有智慧，犹如土地要有水。土地没有水，就变成一片焦土；人没有智慧，就变成行尸走肉。”





人们追求智力的提高，对智商高的人称道有加，对大智大慧的“智者”顶礼膜拜。人们渴望提高智商，增强智力，人们希望有智慧，希望都能成为聪明的人，从而到达成功的彼岸。特别是做父母的，都希望自己的子女生得聪明伶俐，望子成龙，望女成凤，可怜天下父母心，可叹天下父母情！

为什么会这样想？

为什么会这样做？

原因是多方面的。

在诸多的原因中，很重要的一个原因是，人们往往把有智慧的人与成功的人士联系在一起。

从古到今，几乎都是如此，这基本上形成了一个思维的定势了。

《三国演义》中就有诸多成功人和事的详细描写，特别是近年来，央视《百家讲坛》“品三国”热播，“三国”历史与文化的热浪，人们看到了“三国”中一个个鲜活的人物，一件件神往的案例，成功的，不成功的，几乎都是与权力和智谋联系在一起的，成也权与谋，败也权与谋，好像只要有权力，只要有计谋，成功就是可能的了。

历史的脚步向今天走来，人们看到的、听到的人和事，也几乎是如此，印象更深，烙印更深。

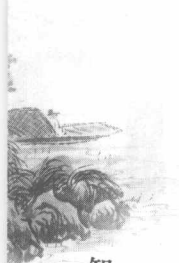
先不要说我们希望通过智谋能否成功，就是连人们期盼的成功本身，也没有一个固定的、准确的、惟一的答案，也没有一个可以对所有人适用的标准。

尽管如此，每个人都渴望成功，每个人都期盼获胜；每个人都在努力创造成功、创造胜利、创造辉煌。

而且，人们都想以智取胜，以智成功。

还是孩提时，我就听说过一个大个子与小个子比赛力气

的故事：
看起来力气很大的大个子与看起来力气小得多的小个子比谁的力气大。



“比什么呢？”

小个子建议：“比扔稻草，谁扔得远，谁的力气就大。”

大个子当然马上就同意了。

小个子说：“大个子，我要让你，你只扔一根稻草，我扔一把稻草。”

大个子想，我力气比你大，只扔一根；你力气比我小，还要扔一把，这小子肯定输得很惨，于是，欣然同意。

比赛开始了，大个子扔一根稻草，小个子扔一把稻草。

结果是什么？谁能获胜？我们每个人都能够想象到。

小个子获胜不在力，而在智。

这就是所谓的以智取胜。

其实，古今中外，这种以智取胜的大小案例不胜枚举。

1. 战争中以智取胜

古今中外的战争史上，以智取胜的案例太多太多。

孙子兵法的三十六计，计计都是用兵的神智；

我国历史上的围魏救赵、声东击西、欲擒故纵、明修栈道、暗渡陈仓、空城计等等，都是以智取胜。

《水浒》里的智取生辰纲，《沙家浜》里的智斗，解放战争的智取华山，《林海雪原》里的智取威虎山，等等，既用了力敌，更用了智取。

特别是《三国演义》，处处写的是智谋取胜。诸葛亮智激周瑜，智算华容，智辞鲁肃、智取汉中，智取三城……

诸葛亮活脱脱的就是一个智慧的化身。

《三国演义》第四十五回至第四十九回写的“火烧赤壁”，就是一个以智取胜的经典案例。

当时曹操 83 万人马，号称百万；周瑜只有五六万人马，实力太悬殊。周瑜用的是智慧取胜，而且是一连串的计谋。

用什么方式进攻？

火攻。

为什么不用其他方式？周瑜可用的方式是很多的，水淹、暗杀、火烧、放毒气弹，当然，当时还没有毒气弹。周瑜单单选择了火烧，因为只有火烧才能多消灭曹军。

火烧什么地方？

赤壁。

周瑜为什么不火烧其他地方？当时可以烧的地方也是很多的，为什么他单单就选了个赤壁来起劲地火烧？

这就是智慧。因为其他地方的火烧得再旺也没有用，曹军是住在赤壁附近，只有烧赤壁才能消灭和多消灭曹军。

周瑜用了“三借”：

借外脑——把顶尖级的军师诸葛亮从刘备那儿借来，发挥了决定性的作用；

借武器——武器短缺，就让诸葛亮草船借箭，趁大雾，诸葛亮用计向曹营“借”来十余万支箭，派上了大用场。

借东风——没有东南风烧曹营，也让诸葛亮“借”。

周瑜用了“三计”：

离间计、苦肉计、连环计。

第一大计“离间计”：

第45回的《三江口曹操折兵 群英会蒋干盗书》。

周瑜的同学九江人蒋干自告奋勇，向曹操请命去说服同学周瑜降曹。蒋干到了东吴，在群英会上，只见周瑜点烛舞剑作歌：

“丈夫处世兮立功名；

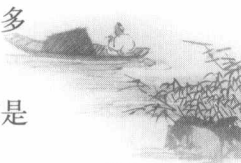
立功名兮慰平生。

慰平生兮吾将醉；

吾将醉兮发狂吟。”

后周瑜假醉，让蒋干盗去荆州降曹之将蔡瑁、张允的书信，献给曹操，曹操果然中计，遂杀了蔡、张二人，待曹操知道中计时，悔之晚矣。

为什么周瑜要使离间计，因为曹操手下的荆州降将蔡瑁、张允，二人熟悉水战，是周瑜打水仗的劲敌，周瑜用借刀杀人计让





曹操把他二人杀了，用计谋扫除了打水战的障碍。

第二个大计是“苦肉计”。

第46回的《用奇谋孔明借箭 献密计黄盖受刑》。

为什么周瑜要打黄盖？他可以打的“盖”应该是很多的，什么红盖、黑盖、绿盖，但他却单单打的是黄盖。这是因为打老将黄盖最具有欺骗性。要火烧曹营，必须有人去点火，人还没有靠近，曹军乱箭射来，没法点火。真打黄盖假降曹，黄盖装满硫磺草料的船去假投降，使曹军没有防备，从而点火烧之。

第三个大计是“连环计”。

第47回的《阚泽密献诈降书 庞统巧授连环计》。

北方的曹军不服水土，俱生呕吐之疾，多有死者。襄阳人庞统庞士元向曹操献计：大江之中，潮起潮落，风浪不息；北兵不惯乘舟，受此颠簸，便生疾病。若以大船小船各皆搭配，或三十一排，或五十一排，首尾用铁环相锁，上铺阔板，休言人可渡，马亦可走也。

曹操大喜，可以按计而行。

殊不知，这是一条与周瑜早就商量好的毒计，到时候火一烧起来，大小船只没法分开逃命，一烧一大片，提高火烧的规模效益。

三条计谋策划好后，周瑜引众将立于山顶，观看北岸曹操营寨，心生欢喜，要将曹营化为灰烬。

正在观察之际，正在高兴之时，突然，狂风大作，江中波涛拍岸，一阵风过，军旗的一个角飘到周瑜脸上，周瑜猛然想起一事在心，大叫一声，往后便倒，口吐鲜血，众将官救起时，却早已不省人事。左右救回帐中，求医调治无效。

倒下下一个周瑜，来了一个孔明。诸葛亮用了一剂药，立马见效，这剂药就是四句话的打油诗：“欲破曹公，宜用火攻；万事俱备，只欠东风”。周瑜的病当然就好了。

原来这时是农历十一月二十日左右，隆冬之时，只有西北风，没有东南风，曹操的军队在江北对岸，用东南风才能烧曹营，