

你的**卖点** 在哪里？



詹文明 著

詹文明：你的卖点在哪里

本文内容来自优米网《在路上》栏目中，主持人以及现场观众与詹文明的对话录，主题是“你的卖点在哪里”。文字内容经过编辑整理，未经主持人、观众与詹文明的确认。

目录

学着老板做事肯定没问题

管理就是把人安排到对的地方做对的事

不要对自己的人生设限

没有尝试的失败才叫失败

提到德鲁克整个细胞都活起来

三分钟打动人的秘籍“写脚本”

问对问题才能有效沟通

问最笨的问题，最有智慧

每个人都在创造自己的历史

顶尖人才一生只卖一点

学着老板做事肯定没问题

主持人：很多同学白天求职四处投简历却惨遭失败，网上海投简历却石沉大海杳无音信。我们的卖点到底是什么？高学历？自己的能力？如果没有高学历没有标签，我们还能有卖点吗？

詹文明：卖点太重要了，知道自己的卖点然后卖好，这个就是自信了。

首先来描述我自己，大学毕业以后发现到自己好像没有卖点，以为只要能找到工作就已经不错了。后来才发现这个对我压力太大，面试时问我有什么才华？有什么能力？我想了半天说没什么能力。因为不晓得我能力在哪，大概有 6 家公司没有一家用我。

我就到处去找书籍，包括很多前人写的，后来我就找到了自己的卖点。在第 7 家应征的时候，老板问我有什么能力，我说我能干别人干不到的事。他说为什么呢？我说很简单，第一点我比别人早起，比别人晚睡，我的时间花的长，第二个我学习能力特别强，很快就学会，所以没有问题。果然老板用我了，在第四个月老板就找我了。他说我要给你加薪，你做的比我想象中好，老板问我为什么？因为我学老板怎么看问题，怎么做事，怎么样应对客户。

工作四个月加薪，当时是我一生中最有成就感的事。八个月以后把我升为主任，年纪轻轻当主任有点怪，我才 10 几岁

而已人家都 30 几岁，我说老板这个主任我不要做，他说你有能力，我说没有历练没有经验，老板可能听我的心声把那个主任拿掉了。

后来有几个客户来跟我讲，他说你是老板的儿子吗？因为你做工作很卖力很努力很专注，所以我们很喜欢而且你非常负责，一个东西没有做好就不罢休，我说这是责任感。原来只要学着老板做事肯定没有问题，刚进入社会的时候，第一个卖点是肯干、实干，然后承担责任作出贡献，就这么简单。

主持人：网友“思绪万千”说，大学教育日渐衰落，大学生工作困难的大背景下，有多少人可以靠知识改变命运？什么样的知识能改变命运？

詹文明：对知识的解读分为四个阶段，第一个阶段叫资料，已经过去的叫资料。当然你可以把它重新解读变成资讯，资讯是什么？资讯是说你把它变成工作上可以融合在一起的。资讯提高到一定程度跟你的工作结合，和你的客户联系在一起，我们称为所谓的知识。知识一定要跟工作，应该跟客户联系在一起。知识就是所谓的经营技术，或者是管理内涵。最终我们要的就是知识，最后叫做所谓的智慧。就是说怎么样能够成为智慧？这就是很大的卖点。知识当然可以改变命运，但是知识一定要变成智慧，变成谁的智慧？自己的智慧。我们知道我们要念很多书，念书不单要文凭而已，当然为找工作人家先看你文凭在哪里。

我讲个故事让大家明白，我朋友的小孩高中毕业，上大学

没有毕业，可是她已经拥有智慧了，她在一次应征中，把她最擅长的部分拿出来。因为她要应征一家软件公司，从小她就很喜欢设网站架网站，在网站里面游戏。她很有创意，结果就把她自己的作品做出来让老板看，老板看完说是你做的吗？不仅仅是这个，她还把其他的作品放给老板看，老板看完之后目瞪口呆问了她一句话，你到底有没有到大学历练，她说没有，我不需要练因为我上网看到了，因为我从国外找到很多资讯，从小最喜爱的课就是英文，我做的网站都是用英文来做的，这个老板愣住了说你了不起。

我们怎么样能够雇佣到你？我们要花多少代价？这个 17 岁少女说只要跟一般的人一样的薪酬就好了，我并不要求高待遇，这个老板说那怎么可以呢？你这么优秀，我怎么可能用一般的价钱呢？她说老板没有关系，我要有贡献你再给我，没有贡献你不要给我那么多。这个女孩今年 25 岁担任总经理，为什么？凭借刚才我讲的智慧。她非常有智慧不见得有高学历，很多学历没有多大用处，因为她只停留在资讯没有转换知识，更没有提炼到所谓的智慧，智慧就是要有自己的东西。

也就是说在今天的社会里面，你一定拿出你的卖点，不要隐藏。

主持人：有一个网友问“你的卖点在哪里”涉及到了如何清楚的认识自我，如何更好更加清楚的认识自己？

詹文明：谈到我的老师德鲁克先生，这个人很特别从小开始了解自己，很少人有这种意识，大部分拼命念书考更好的学

校而已。他发现 13 岁是旁观者不是主角，活到 95 岁离开这个世界他还是旁观者，一个人 82 年没有改变就是旁观者。他怎么了解自己呢？其实是这样的，第一个就先列 18 个月的目标，我也想请大家就是提 18 个月未来目标，你开始从现在开始朝目标前进，在前进的过程每半年做一次检视，检视自己做了什么？没做什么？做好什么？没有做好什么？当你了解清楚之后发现我的优点是哪个我的缺点在哪里？

有些事你铆足劲做不出来，为什么？因为这不是你的长处。比如说爱因斯坦强项在哪里？数学。问题他对数学一点情趣没有，偏偏他喜欢拉小提琴，每天拉 4 个小时，问题是他手指不听话拉十几年没拉出什么东西来，他最后很懊恼说我这辈子最喜爱的就是拉小提琴，可是偏偏就是不行，假设能够让我进入一流的管弦乐团我宁可放弃所有一切，包括诺贝尔得奖我都不要。谁晓得？就是不行，因为他的强项就是在数学，数学是他的天分，但偏偏是他讨厌的。

巴菲特、比尔·盖茨这两位也是数学天才，比尔·盖茨一紧张就会睡着，在数学考试上睡着了，监考官硬把他弄起来给他十分钟，十分钟也是满分。人没办法很难比，重点不要跟别人比要跟自己比，哪些地方是自己的强项把它发挥出来。

管理就是把人安排到对的地方做对的事

观众：您刚才举了很多的例子都是天才，能不能举一下跟我们比较贴近的例子，来证明是怎么样从一个信息到知识，然后又把知识转变成智慧的呢？

詹文明：我也是一个普通人，刚刚讲的第一个卖点叫做肯干、实干。进入到第二个卖点我才警觉到我根本没有长处，没有优点。我的优点就是什么？人格特质，就是我喜欢工作热爱工作，可是那个不是长处。后来开始努力的坚固我的长处，我没有与生俱来的只好后天培养。看过一则关于三个石匠的故事，有人问到第一位石匠为什么工作？他说养家糊口。第二位说我是全国最高的石匠他们用最高薪聘我。问到第三位，他抬起头来仰望着蓝天白云，两颗眼睛射出光芒说了一段话，我要在这里建造一座大教堂。我看完以后就一直想着，为什么人生下来不一样？为什么有不同的想法？我就想我要拥有什么才能建造一座大教堂呢？

管理当时非常火热，我说我要懂得管理，假设不懂管理的话肯定没有生存价值，就从那一刻开始，有意识的剪报纸、剪杂志，只要看到管理我就把它剪，剪了 66 本。最后我就开始到处听演讲超过 1000 场，然后每一次都记笔记，每一场演讲我都一定要问三个问题。慢慢累计管理的知识，运用到职场我就开始领导一群人，然后就开始运作，慢慢调整边做边修，最后发现到我的卖点就是管理。

管理是什么？管事理人。就是管事情不要管人，但是理人，把人安排到对的地方让他做对的事。就这么简单。

主持人：一个网友叫做“成军”他说，我觉得卖点一种是自身的价值，另一种是其他的资源，我们是不是要有一些人际的关系和社会资源？

詹文明：很多长者讲出外靠朋友，问题通常的状况是靠人人倒，靠墙墙倒，只有靠自己。一开始我花了大量时间结交朋友，最后帮助我不是那么大，因为自己不行的话也没用，先自己能够有价值，先能够有卖点，你结交朋友才有加分。每一个人都有一座金矿，只不过有人发现有人没发现而已。我对人际关系适可而止，不会刻意的讨好人家，然后慢慢的提升自己的价值。

主持人：年轻人的更多注意力要放在自我价值提升和实现方面，其他的不管人际关系还是社会资源，能帮助我们加分。

詹文明：最重要是自己有能力，然后再加上有人脉关系有背景，那好的不得了，人家一定捧你。假设自己不行，他们会怕被你连累。

主持人：有一个网友叫做“wo 无奈”他说，一般规模较大的企业有 500 甚至上千人应聘，如何通过 Email 让人对我产生兴趣，要放大自己的卖点，您觉得这种做法可行吗？

詹文明：放大自己的卖点可以尝试，但后果往往不好。但

适度的包装是必要的，什么叫适度包装？比如说我在这个能力上我有 6 分，我包装一下，把我的长处、强项稍微包装一下，他可能就会加一分或一点五分这个没有关系，因为是适度的包装并不是故意的扩大。

不要对自己的人生设限

主持人：一个叫做“筹备中的人”的朋友说，我们有时候不知道自己的卖点，社交的能力都很难确定，如何找到病症？

詹文明：我们所谓的卖点分两个，一个是性格上个性上，比如有人天生很乐观很有亲和力，人见人爱。有的人不是，一张脸人家看了就讨厌。我们只能够发现自己个性上的优点把它描述出来，我是什么样，我是怎么样一个人。另外一个部分我是知错就改，不会无理取闹，像这样的特质你要让主考官很快看到你这个人性格不错。

第二个上，指工作的能力。对工作的态度，你所做的能做到几分，有的人对人非常有感觉，只要看一眼就记得，我只要看到表情就知道他心里想什么，像这样的人当然有天分。越早发现自己有这方面的能力越好，所以通常大学毕业生，我建议他，你在学校里面哪一科不怎么练反而学的很好，但有些学科努力也学不好。这个部分跟工作是可以连接的。

第二个部分是你的社团，有人在高中大学参加很多社团，在社团中有担任很多职位，你一定把那个部分也当做工作，所以不一定进入社会才叫工作，其实工作求学也是一种工作，在学校里面担任班长，担任小组长其实都是。只要你能够做好，求学过程中老师对你的评议也很重要，或者是别人不经意的赞美你，这些地方都是可以做参考的，不一定等到进入社会之后开始说我没有工作经验，不是。工作经验不一定在社会，其实

在学校、在家里统统都是。

主持人：卖点是先天具有的还是后天培养的，我们应该如何培养自己的卖点？

詹文明：我记得我在美国比德杜拉克学院的时候，我们内地的一位研究生担任同学会的会长，他原来是很木讷不善于表达的，但是因为很多人喜欢他一直顶他，最后他不得不出任这个角色。他不善表达，开会的时候都让大家发言一个一个说，后来他发现了每一个人的特长，把每个人的工作角色安排的非常好。最后我发现这个人太有才华了，领导才能。他不说的话怎么知道有才华，因为我们总以为会说话的人才领导有领导才华，其实不然。

我觉得领导才华是后天的，所以敢于尝试，不要说我不行。多尝试，千万不要把自己设限。

主持人：很多年轻人有这样的经历，忽然发现这个我原来可以做，没有做之前不知道，尝试之后才发现有这方面的能力。

詹文明：讲我个人的例子就好了，我也不是戏剧科毕业的，也不会写小说剧本，因为这个离我太遥远了，很奇妙的是在学校里看到我的老师德鲁克先生，把他的讲义用漫画呈现出来一张一张给我们看，我想假设有一天能够把德鲁克变成漫画会很棒，那个梦一直在。可是问题我不会。

有一天早上起来不管三七二十一，我写了再说，三年写一个剧本，然后我把它拿到出版社去投稿。人家都不要，最后被

传播公司的老总看到了，觉得这东西不错跟现实环境能够对应，跟我们的职场很吻合，就这样出了。因为他的赏识就到出版社出了叫《杜老师的一天》，结果我从那天开始，我说我可以写。

我去尝试发现，原来我可以成为剧本作家，这实在是做梦都不敢想，但是做到了。我要鼓励大家尝试，做做看谁晓得？其实每个人可以成就不一样，问题是敢不敢尝试。

没有尝试的失败才叫失败

主持人：一个叫“x i e j i p o ”的朋友问，如何提高情商提高我的卖点？

嘉宾：情商是什么？所谓懂得人家理解人家就叫情商，其实有人是一辈子学不会的，不要太自信说我一定学会观察人家每天观察，记录记录再观察，花了大量时间，如果时机不对放弃。假设你愿意尝试我不阻止你，你照样可以尝试。情商不代表卖点，只不过是一个了解人的过程，但是它不是真正可以卖的。我的看法比较简单，发挥自己工作的能力，发挥自己的专长，而不是硬要把自己智商或者情商提升，提升当然好但不能称为卖点。

主持人：有一位叫做“风一样自由”的朋友说，尝试需要代价吗？和一个人的定力矛盾吗？

詹文明：尝试需要付出代价，你要付出心力体力，没有尝试就是失败的。失败不代表什么，最害怕没有尝试的失败才是真的失败，尝试过失败那就很快乐，因为至少你尝试了，不行就算了。

主持人：有一位叫“我着急”的朋友说，人的一生有许许多多的机会怎么取舍，您去美国之前有好几个职业，您最后为什么选择德鲁克，您是怎么抓住这个机会？请问如何把握机会

辨别机会？

詹文明：我干过 38 种行业，因为我一辈子寻寻觅觅到 40 岁之前还没有稳定，大半辈子已经过去了你说还有明天吗？根本没有明天，可是我不着急。最终我研究 35 位管理学大师，的著作，最佩服的就是彼德·德鲁克，因为这个家伙的确是厉害，25 种领域没有进入过一天神学院可以教神学，不懂得宗教是什么教宗教，能够教日本艺术教七年，伦理什么统统教，在学校里面可以跟我们谈孔子、老子。所以后来我就说这个人给我研究起来我会很过瘾，为什么过瘾？我穷尽一生不可能把他研究透，我的能力没有那么强。我到 40 来岁开始定我的终身目标就是德鲁克管理学家。

当时跟我一起研究的有 15 位，8 位都是大学里面的老师、教授，是社会顶尖的精英，只有我稍微差一点，但是我很努力。后来他们纷纷离开了，只剩下我一直做，做到现在没有变。我现在越做越甘甜，越做越美好。因为我坚持到底，虽然途中很多的挫折、挫败，或者诱惑，但是我不为所动。真正有意义的是什么呢？别人因为我而有所改变，别人的生命因为我而有所不同，那才有价值。

提到德鲁克整个细胞都活起来

观众：詹老师研究德鲁克研究了这么多年，我想请教一下如果说把德鲁克毕生的心血和您这么多年的心血总结成一句话，这句话应该是什么？

詹文明：30 多年来，体会到这个人之所以伟大，之所以让我着迷是因为一句话“为人类的终极关怀”，为什么？因为你活着就是要对人有关怀，关心、关注。要不然活着有什么意义？生命就是一串就过去了，然后留下什么？空白。因为他这句话，让我深深领悟到人的价值，我的价值。所以我之所以会追随他，会一直不停的跟着他，研究他做他就是对人类的终极关怀。

观众：我能够发现自己的卖点自己擅长的地方，但是很少有持之以恒的勤奋，对于普通人来说，怎么样去克服自身的惰性？

詹文明：开始我没有想到能坚持到最后，因为我是好吃懒做，想的太多做的太少，但后来我为什么开始努力的一直要做自己？因为我体会到原来我没有优点没有长处，那我要博取别人对我的信任，我能做什么？我唯一能做的就是坚持。做三个月我开始散，人注意力不集中，开始胡思乱想。我怎么办呢？写日记给我很大的帮助，连续写了八年。因为我们知道日记本身很小，几个字就写完了，至少你要写一下你今天干什么想什么，一方面描述一下，二方面练习一下文字，结果我这样写了

八年，这个习惯给我很大帮助。

像我研究 30 年的彼得·德鲁克没有放弃，不但没有放弃后来越来越喜爱，我用六个字形容，“始惊”“次醉”“终狂”就是这样，只要提到德鲁克整个细胞就活起来，就是这样的很奇妙，其实人是可以培养的，造就自己要靠自己。

主持人：从来不写日记也没有写过可能要尝试去写一写了，哪怕是几句话对大家也是有好处的。

詹文明：戴尔的总裁一直在写日记，他这么忙碌每天写很了不起。一个人要学会如何学习，这是一个很棒的经验。写日记就非常棒，因为它让自己越来越清晰，让自己工作很起劲。

观众：我刚成立小规模企业，在年轻的时候怎样吸引优秀人才的加入，怎样建立激励机制？

詹文明：第一个问题是小公司如何吸收优秀的人才，我的优秀定义是什么？不是学历高不是能力强，而是适当人选。就是对的人，一开始的时候尽可能去捕捉人才发觉人才，然后试着跟他沟通一起合作。只有这样才有办法在创业阶段做对事，而不会一直尝试错误，有些人可以当朋友不可以合伙，有些人可以合伙不可以当朋友，能够当朋友又能够合伙的极少，少之又少。

第二个什么叫激励？激励有两个，一个是所谓对立的激励，做正确的事情是激励，因为他自己有成就感、荣誉感、归属感，你做对的事情有很棒的激励。第二个激励方式你设立一

套机制，比如目标然后让他达成，最后你给他奖励这个是机制。机制不难难的是什么呢？是不是找对人，找错人机制多也没有用，只有把公司搞的越大越糟，我觉得找对人做对事永远不变。