

YIQI FENGFA XILIE·CAIQI
意气风发系列·才气

才气

才高行厚识见远

丁艳丽◎编著

管理学之父彼得·德鲁克说：“一个人的聪明、想象力和知识跟他的效能没有太大关系……这三者必不可少，可是只有通过效能才能转化成现实的成果；光靠它们，只会为你原本能做成的事设置障碍。”

北京工业大学出版社

意气风发系列·才气

才气

才高行厚识见远

丁艳丽◎编著

常州大学图书馆
藏书章

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

才气：才高行厚识见远 / 丁艳丽编著. —北京：
北京工业大学出版社，2012.6
(意气风发系列)
ISBN 978-7-5639-3150-7

I. ①才… II. ①丁… 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 139486 号

才气——才高行厚识见远

编 著：丁艳丽

责任编辑：郑 华

封面设计：元明设计工作室

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本：700 mm×1000 mm 1/16

印 张：16

字 数：193 千字

版 次：2012 年 8 月第 1 版

印 次：2012 年 8 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3150-7

定 价：26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前言

管理学之父彼得·德鲁克说：“一个人的智慧、想象力和知识跟他的效能没有太大关系……这三者必不可少，可是只有通过效能才能转化成现实的成果；光靠它们，只会为你原本能做成的事设置限制。”若光有才华就够了，那最高效、最具影响力的人物就该是那些高才之士了，可事实常常不是这样。

李白字太白，少年时已经显露才华，吟诗作赋，博学广览。这位诗人从小就想辅佐天子，治理天下。但他在政治上并不受重视，又受权贵谗毁，仅一年余即离开长安。李白的诗句：“天生我才必有用，千金散尽还复来。”可以说是无人不知的千古绝唱，也是千百年来潦倒落魄的书生们的精神支柱。可是细心品读我们就可体会到，李白作诗时的境况，一定是处于那种不被社会接纳，不被社会包容，极度郁闷的状态。

可见，光有才华还远远不够，才华可以在最开始的时候让你从一群人中脱颖而出，让你居于领先地位，这是一种优势，可是这种优势保持的时间太过短暂。许多比别人超前者后来都失去了优势，因为他们光吃老本而不去提升自身的才华，斯蒂芬·金说：“才华比餐桌的盐还不值钱。缺少了那许多艰苦努力的工作，有才者就成不了成功者。”显然，一个人要想取得成功，还需要很多才华以外的东西。那些忽略了作出正确选择，以释放和最大限度发挥出自己才华的人总是表现不佳。才华本可以让他们很出众，可错误的选择又让他们被埋没了。才华是天赋，可

才气——才高行厚识见远

成功是需要花力气去赢取的。

才气是成就事业之气，胸中有才气，不仅能证明自己的能力，同时也能吸引一些爱才的人和崇尚知识的人。才气是一个人的知识素养和能力的综合体现，它能给自己带来名气和地位，真正有才气的人内心丰富，生活有滋有味，有情有调。本书告知读者，只有不断地增强自己的实力，提高自己的文化素养，才能取得不一样的成就。要想做出一番大事业，仅仅拥有才华是远远不够的，要想真正地适应社会，在激烈的社会竞争中如鱼得水，必须还要拥有一定的能力。

目 录

第一章 出口成章，突显才华魅力大

美国人类行为科学研究者汤姆士断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”毋庸置疑，一个思想浅薄、知识贫乏、口齿不清的人是很难适应社会的发展的。即使是一个品德高尚、学识渊博的人，如果不善言谈，说话词不达意，缺乏良好口才，也是无法充分发挥自己全部才智的。

- 推销自我，才华尽显其中 /2
- 能说会道，彰显自身能力 /6
- 出口成章，提升才华和魅力 /10
- 与人交谈，不做沉默智者 /14
- 言之有物，口才横溢提声望 /17
- 言为心声，有感动才有魅力 /20
- 知识丰厚，才能底蕴十足 /23
- 思路清晰，才能表达得好 /26
- 言简意赅，演说效果才佳 /29
- 口才历练，说话必备的素质 /32

第二章 学会思考，提高竞争显才气

只有学会了思考，我们才能让知识变为工具，让技能变成武器，用我们的所学，用我们的所知，克服和解决前进道路上的一切荆棘和障碍，一步步地探

才气——才高行厚识见远

索未知的明天，提高自己的竞争力，走向成功。

- 勤于思考，把握思维的精髓 /38
- 本质推理，善于把握直觉 /42
- 逻辑思维，洞悉问题本质 /45
- 想象思维，点燃思维的火花 /48
- 面对竞争，善于迎接挑战 /53
- 面对压力，在竞争中共同发展 /57
- 冷静思考，遇事要善于保持冷静 /60
- 克服偏见，从多方面进行思考 /64
- 转变思路，不断调整自己的思想 /67
- 反向思考，机遇不因挫折而失色 /70
- 没钱也能赚钱，思考令你创造奇迹 /73
- 逆向思考，人生也会不一样 /79
- 深谋远虑，掌握竞争的主动权 /82

第三章 学无止境，永不停歇学识高

古时候，犹太人的墓园里常常放有书本。因为犹太人认为，在夜深人静时，死者会出来读书。尽管这是不可能的，但是，这却表现了犹太人对书籍的崇敬。他们认为，一个人的生命有结束的时候，但是，学习知识是永无止境的。

- 知识无底，实践才能改进知识 /88
- 渴望学习，把持正确态度 /91
- 掌握技能，知识转变能力 /96
- 学无止境，提升和积累知识 /101
- 虚心学习，增强自身能力 /105
- 必备要素，创新能力的基石 /109
- 学习能力，即关于知识的知识 /111

善于思考，不断创新 /113

改变世界，拥有创新才能拥有成功 /116

第四章 博览群书，腹有诗书气自华

正所谓：书读百遍，其义自见。一个人只要饱读诗书、学识渊博，便自然会表现出文人的优雅举止和翩翩风度。掌握阅读的技巧，博览群书，从书写文字中汲取大量资讯，以增进自己对各方面的了解，综合提高自己。

读书求精不求多，唯精乃能运多 /124

取各家之精华，提高鉴别能力 /128

博采众家，明确目标取其所长 /133

积累知识，循序渐进才能事半功倍 /138

提升想象力，如何阅读故事书 /142

好的阅读习惯，让书真正属于自己 /148

检视阅读，把握好阅读的速度 /151

第五章 开启潜能，莫让你的潜在能力沉睡

潜能就是潜在的能量，根据能量守恒定律，能量既不会消灭，也不会创生，它只会从一种形式转化为其他形式，或者从一个物体转移到另一个物体，而转化和转移过程中，它的总量保持不变。开启自身潜能，借助其他因素提升才华。

激情，点燃才华和潜能 /158

行动，激活才华和潜能 /161

信念，释放才华和潜能 /165

专注，引导才华和潜能 /170

准备，定位才华和潜能 /173

练习，磨炼才华和潜能 /177

- 坚持，维护才华和潜能 /180
- 勇气，考验才华和潜能 /184
- 品格，保护才华和潜能 /188
- 关系，影响才华和潜能 /191
- 责任，强化才华和潜能 /195
- 团队，倍增才华和潜能 /199

第六章 锤炼能力，能人学识览天下

能力是左右个人发展和人生命运的一种积极力量，也是实现自身价值的一种有效方式。它是人的综合素质在社会实践中表现出来的正确驾驭某种活动的实际本领、能量和熟练水平，真正的能人，才能适合社会的发展。

- 选择能力，善于选择机遇展示自己 /204
- 适应能力，用积极的心态融入环境 /208
- 观察能力，成功源于敏锐的观察 /214
- 应对变化能力，善于适应变化接受生活挑战 /222
- 自我控制能力，善于管理控制自我情绪 /227
- 组织能力，要善于培养组织管理能力 /231
- 预测能力，一定的预算力帮助你出类拔萃 /235
- 协作能力，借别人的智慧通过合作完善自己 /239

第一章

出口成章， 突显才华魅力大



美国人类行为科学研究者汤姆士断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”毋庸置疑，一个思想浅薄、知识贫乏、口齿不清的人是很难适应社会的发展的。即使是一个品德高尚、学识渊博的人，如果不善言谈，说话词不达意，缺乏良好口才，也是无法充分发挥自己全部才智的。

推销自我，才华尽显其中

戴尔·卡耐基说：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就有资格担任这个或那个职务。”推销自己是一种才华、一种艺术。有人具有这样的才华，有人就没有这样的才华。一个人若想获得成功，必须善于推销自己。每个人每天都在推销自己——不论自己是否擅长这样做。

当准备推销自己的时候，必须对各种情况有所了解。包括自己是什么样的人，自己的优点和缺点是什么，别人对自己有什么评价，自我推销的目的是什么。

对这些探讨性的问题，必须以最确切的方式做出回答，因为它是制订推销计划的基础。因此，在制订推销自我的最佳方案时，必须对自己作出客观的评价。每一个人都必须找出这个问题的准确答案：什么是自己的特点、自己的风格。

心理医生罗西诺夫说：“你要推销的第一个对象，是你自己。你愈对自己有信心，就愈能营造一种你很行的气氛。你必须感觉到，你有权呼吸，占据一个空间，并感觉到很自在。”一个感到自在的人，就会坐在整个椅面上，而不会只坐在椅边上。一个高大的人，绝不会缩着脖子站立。在推销自己的过程中，自信程度远远超过任何产品或观念，必须想办法直直地盯住对方的眼睛，使对方深信自己是个可靠的人。

一个人要推销自己，必须先看清楚对方是谁，判断对方的真实看法。自己的表现应该随着对方的不同而有所变化。一个善于推销自我的人总能将看起来不利的事情，转变为对自己有利的事情。

要成为一个善于推销自我的人，就要学会倾听，而且要倾听自己的声音。在电话里，以及在面对面的对话场合，自己的声音常常会透露出心中的意思和感觉，即使是心不情愿，也要注意说话的声调韵律：高频率的声音，听起来会令人紧张和担心，声音太低沉会令人有一种压抑的感觉。

除了留心自己的声音听起来感觉如何之外，还要注意交谈所使用的字眼。如果自己是个大量使用成语的人，要当心并非每一个人都能听得懂，可能很多人会觉得枯燥无味——即使他们同意你所说的主题。

要试着忘掉自己，全心全意地关注对方（很可能对方也极想让你对他形成一种好印象）。要设身处地地站在对方的角度，想办法找出对方所需要的事情，然后采取适当的行动。

在推销自我的过程中，需要多花点力气。例如，找工作的时候，尽可能把自己成功的一面呈现给对方。这个过程中要突出有效地表现出自己是如何解决一个特殊问题的。如果自己开发了一项新产品，就应该拿出照片来，加上一段简短的说明文字，说明该产品优于其他产品的特点。图文并茂比纯文字的说明更具有深刻而长久的效果。

由此，可以总结出自我推销的秘诀是：自我警觉，说话流利，信心满满，适当友善。但这样还不够，还必须认清这样一个事实，一个人有时候要以这种方式同男性打交道，有时候又要以另外一种方式同女性打交道，自我推销的技巧和形式要根据交往对象的不同而灵活调整。

推销自己时切记不可表现出很害怕的样子，一定要使别人看到自

己很自信。

最重要的是，要使别人认为自己有能力担任这项职务，如果自己被委任担当这个职务一定会做得很好。

此外，当推销自己的时候，不要担心自己会做错事。要记住，如果做错了事，一定要从错误中吸取教训。

由此可以看出，自我推销、善于推销自己是一种能力，也是一种才华，要培养个人的风格，没有风格的人，只是一个普通人而已。有能力推销自己的人，才有可能推销世界上任何有价值的东西。而那些不善于推销自己的人则往往安于现状，不敢向自己挑战，不敢将自己的形象公之于众，这类人会时时碰壁，一事无成。

现代社会是一个推销的社会，每一个人都在推销自己，包括自己的思想、观点、成就、产品、服务、主张、感情，等等。

推销现象无时无处不在，上自国家首脑，下至平民百姓，无一不需要推销。

可以这样说，只要一个人生活在这个社会中，那这个人就是一位推销员。也许这个人是一位基层干部、工程师、厂长、秘书，也许这个人是一位木匠、化学家、设计员、总经理。总之，不管担任何种职务，这些都无关紧要，重要的是记住自己是一位“推销员”。

日本著名推销大师齐藤竹之助在介绍销售经验时曾说：“人们无论从事什么工作，实际上都是在进行自我推销，不管你是什么人，无论你的愿望是什么，若要达到你的目的，就必须具备向别人进行自我推销的能力，只有通过展示自己，也就是通过自我推销，才能达到你的目的。实际上每个人都是‘推销员’。”

做生意靠推销，做人也靠推销。美国钢铁大王卡内基曾说过：“了解推销的技巧和方法，你就能够名利双收。”

从传统、狭义的观点来看推销，“推销”就是把产品卖出去。推销员是企业 and 消费者之间的桥梁，是将商品或服务卖给顾客的人。但是，若从现代、广义的角度看社会上的各行各业，不难发现，推销员的定义已无法局限在销售、贩卖商品的人。确切地说，不管什么人，不管从事的是什么行业，若想获得成功，都不得不走入推销的领域，学习推销的观念、技巧和方法，使自己成为一位杰出的“推销员”。

只有学会做一个“推销员”，才知道如何将商品、观念、智慧、才干推销给适当的顾客。伟大杰出的政治家如此，从事其他行业的人也是如此。

不管是企业家、政治家、外交官，还是科学家、艺术家、宗教家、学者专家、演艺人员……他们的成功无不是善于推销的结果。“推销”的意义，用现代流行的术语来说，就是“卖”。“推销员”就是把自己独特的人格、形象、观念、才能或商品、服务推销给那些能给你提供展示才华的舞台的人。因此，无论是什么人，无论从事的是什么行业，若想攀登事业的巅峰成为顶尖人物，一定要懂得“推销术”，一定要以“专业推销员”的水准进行自我衡量。

不管一个人推销的是商品、服务、观念，还是政策、知识、人格、娱乐……如果不懂推销，不善于自我推销，甚至不屑于推销，那么，他们只能在自己的象牙塔中孤芳自赏，自我陶醉，绝不可能发挥才能，实现自身价值。一个成功的人，必定是善于把自己“卖”给顾客的“推销员”。这在科技突飞猛进、信息发达、新产品层出不穷、传播技术日新月异的今天，尤其能显现出其中的意义和重要性。

应该相信，只要能深刻体会“推销员”在未来社会中的地位与角色，掌握好“推销员”所应具备的素质与特性，并将其应用到工作实



践中，就一定能成为最好的推销员。许多出色的政治家、外交官，正因为深谙推销的原理、原则，并将其应用在工作目标上，才得以施展抱负、推行政策、实现理想，因此而功成名就。从事其他工作或事业的人，为何不能学习他们，为自己开创光明的事业前景呢？

能说会道，彰明自身能力

我们说一个人很有能力、才干和才华，但无论怎么说，它总是有一定表现形式的，在这些表现形式中，“说”一定是首当其冲的第一位。概括起来，表现的方式无非是说和做，即语言和行为。语言包括说和写。行为包括所有的、除了说以外的行为领域，如音乐、绘画、舞蹈、实验、操作等。忽略语言的作用，实际上就是忽略最便捷的沟通、最便捷的表达和最便捷的展示自己的机会。我们想让别人认识自己，如果用行为去证明，可能要用漫长的时光。可是如果用语言，几分钟就可以将自己表现得淋漓尽致。

所以无论我们愿不愿意承认，“能说会道”是我们鉴定一个人能力的显著特征。因为，与人沟通和交往的能力是人类社会中最最重要的能力。

所有的能力，哪怕是伟大的发明创造，也只有得到社会的认可才是成功的。而认同的关键就是说明，就是沟通，就是让人了解。而所有的这一切，首当其冲的就是通过语言。

在《南方周末》程绮谨、林怡静撰写的《专访陈文茜》这篇文章中，陈文茜在回答记者的提问时说：“现实中，百姓要了解一个人的能

力很难，只能通过人的长相，通过语言能力判断他的智商，所以很容易被迷惑。这对投票选举来说是一个蛮大的悲哀。我一方面批评，一方面又不得不妥协性地承认现代政治产生的魅力领袖，要么长相好，要么语言好。”

这里我们不研究长相，但长相与思想多少有一些关系，因为人的长相是我们用“心”去“想”出来的，所以有“想”字。语言是能力的最直接、最快捷的表达方式这一点大概没有人会怀疑。

在隋代开始科举制度以前，社会对人才都是从语言，即从文章和说话去认知和评价的。尤其是在春秋战国时期，许多仁人志士都是靠四处游说去推销自己。孔子周游列国，实际就是在宣扬自己政治主张的同时，展示自己的才华，使各诸侯能接受自己。今天，即便已经有了非常健全的人才发掘机制和考试制度，但是，语言能力的重要作用依然是我们不可小觑的。

语言有两个作用：第一，是人们社会接触中的交际工具。第二，是人们用以思维的工具。作为人们相互之间交际和交流工具的语言，又称为外部语言。作为思维工具的语言，是一种不发声的语言，我们也可以称之为内部语言。

如果我们把语言的交际工具，即外部语言当做形式，那么语言的思维工具，即内部语言就是内容了。内容和形式总是高度的统一，所以我们常常会说：“言由心生。”

我们无论说什么都是内心的表露或者掩饰。

有目的、有意识地调整自己的语言，就可以有效地调整自己的思维；坚持、不断地调整自己的语言，就可以影响我们的潜意识。

少说或不说否定词

例如两个人一起去学游泳。一个在心里想：这么难，我学不会的。

如果呛水怎么办？如果耳朵进水怎么办？算了，还是放弃吧……另一个心里也在想：看看这么多人都会游泳，我又不笨，我一定可以学会的。呛水怎么办？耳朵进水怎么办？不管他，这里有人保护，很安全，反正死不了……

尽管这两个人遇到的客观条件都一样，可是，他们的心里内部语言却可以迥然不同。第一个属于消极心理暗示的人，他心里说的都是悲观、颓丧的语言；另一个是积极心理暗示的人，他心里说的都是进取的、向上的语言。

香港李中莹先生著的《NLP——重塑心灵》一书中说：“正面词语”帮助我们运用词语去改变思想而使自己在人生里有更积极和进取的态度，遇事时能更快找出解决办法，逃出困境。

困境中的“困”是因为事情里有一些自己无法控制的因素，使我们感到无可奈何，亦即无能为力。在困境中的人，容易把思想放在那些无法控制或不必要的因素上，如果能够转而注意一些本人可以控制的因素，则有办法使事情得到改善。也就是说可以再来一次，或者越想越好。

这样的心态，使事情有了转机，如果再尝试便多了一次成功的机会，每次都比上次好一点点，积累下来，怨天尤人的人就会少了。

说“我解决不了”的人是一个失败者，而说“我要找出一个解决办法”的人是一个乐观者，亦即是一个成功者。其实都是针对同一种情况，心态不同便会出现不同的语言，而改变语言便可以使心态改变。即把我们语言中的“不”、“没有”等负面词语删除，改用正面的词语代替。

有什么语言内容，就会有怎样的行为方式；有什么样的行为方式，就会有怎样的情绪和思想。尽管对方什么都看不见，我们还是