

现在， 发现 你的优势

全球超级
畅销书

点击 www.strengthsfinder.com 发现你的优势

NOW, DISCOVER YOUR STRENGTHS

马库斯·白金汉 唐纳德·克利夫顿 / 著
方晓光 / 译



中国 Audible 出版社

0899T0390D9Z6C

刮开此处，得到你的优势测试密码。

每书一个密码，只能使用一次。不购买者，请勿打开包装。

f
ion
ness
veloper
ess Focus
ny Ideation
vidualization
Relator Learner
tivity Restorative
geificance Strategic

图书在版编目(CIP)数据

现在,发现你的优势/(美)白金汉等著;方晓光译.
北京:中国青年出版社,2002
ISBN 7-5006-4819-7
I. 现… II. ①白…②方… III. 企业管理
IV. F270
中国版本图书馆数据核字(2002)第 056456 号

Chinese translation Copyright (c)2002 by
CHINA YOUTH PUBLISHING HOUSE
Copyright © 2001 by The Gallup Organization
All rights reserved, including the right of reproduction
in whole or in part in any form.
Original English language edition Copyright(c)2001 by
THE GALLUP ORGANIZATION

现在,发现你的优势

Now, Discover Your Strengths

作者:[美]马库斯·白金汉 [美]唐纳德·克利夫顿

译者:方晓光

责任编辑:易小强 刘 炜

美术编辑:刘 静 顾 静

责任监制:于 今

出版:中国青年出版社

发行:中国青年出版社北京中青文
书刊发行中心 (010)65516875

印刷:中国青年出版社印刷厂

版次:2002年8月第1版

印次:2002年8月第1次印刷

开本:880×1230 1/32

字数:200千字

印张:9

京权图字:01-2002-3689

书号:ISBN 7-5006-4819-7/F·185

定价:28.00元

我社将与版权执法机关配合大力打击盗印、盗版活动,敬请广大读者协助举报,经查实将给予举报者重奖。

举报电话:
北京市版权局版权执法处
(010)84251190
中国青年出版社
(010)65516875
(010)65516873

中青版图书,版权所有,盗版必究

Now,
Discover
Your
Strengths

现在，
发现你的优势

[著]马库斯·白金汉

唐纳德·克利夫顿

[译]方晓光

中国青年出版社



盖洛普公司由美国著名的社会科学家**乔治·盖洛普**博士于1935年创立，是全球知名的民意测验和商业研究/咨询公司。盖洛普公司在长达六十多年的时间里，致力于测量和分析人的态度、意见和行为，被公认为世界权威。为此，盖洛普博士被美国权威的《生活》杂志评为**一百年来对美国历史影响最大的人之一**。

关于本书

“大部分美国人不知道他们的优势何在。如果你问他们，他们就会呆呆地看着你，或文不对题地大谈自己的具体知识。”

——彼德·德鲁克
(美国人本管理大师)

不幸的是，我们大部分人对自身才干和优势不甚了了，更不具备根据优势安排自己生活的能力。相反，在我们的父母、老师、经理和一心关注病态的心理学引导下，我们成为自身弱点的专家，为修补这些欠缺而一生追求，却对我们的优势不闻不问，任其荒废。

全球畅销书《首先，打破一切常规》的合著者马库斯·白金汉和盖洛普国际研究和教育中心主任唐纳德·克利夫顿发明了一个革命性的

方案,来帮助读者们识别自身才干,并将其发展成优势,继而持续达到几乎完美的工作表现。本书的核心是网上进行的优势识别器(StrengthsFinder)测试。这是长达25年,耗资数百万美元的研究成果,旨在识别最普遍的人类优势。该测试推出34个主导“主题”及其成千上万的组合,并揭示如何最有效地将它们转化为个人和事业的成功。在开发这一方案过程中,盖洛普对两百多万人进行了心理测试,继而帮助读者学会关注和增强这些主题。

那么,它的工作原理是什么?本书附有一个独一无二的个人测试密码,使你能通过互联网进入优势识别器测试。这一网上访谈分析你的本能反应,并立即向你提供你的五个最强大的主题。你获知自己在34个主题中——例如成就、行动、体谅、前瞻、战略等——的主导主题后,本书就会指导你如何在三个层面上发挥它们,继而产生巨大的效应:你的自身发展,你个人的成功和你所在组织的成功。

重要提示

◎优势识别器测试提示：

1. 读完前三章后测试。
2. 刮开封面左下角，得到你的优势测试密码。持此密码点击以下网站：

www.strengthsfinder.com

3. 回答每个问题不超过 20 秒钟，以确保回答是你的第一反应。

4. 如实回答。

5. 回答完成后，优势识别器自动生成你的五大优势主题报告，并供你下载。

◎优势识别器测试的信度经美国权威机构检测与认证。

中文版序

我读研究生时,上过一门课,叫“现代散文”。其中读到一篇法国现代作家保罗·萨特的文章《存在主义》。文中有这样一句话:“如果上帝不在了,人们就陷入了焦虑。”当时,为弄懂萨特的意思,着实费了一番脑筋。萨特并不是讨论神学,而在阐述一种人生哲学,其主旨是人在完全自由的前提下选择和行动。萨特的“上帝”,就是一切左右人们行动的外力的统称。他解释道,如果上帝不在,那么一切都成为可能。结果,人们就陷入焦虑,因为他们无论对内还是对外都不再有章可循,继而必须对自己的一切行动负全责——“我们被抛弃了,没有任何借口。”

“存在主义”(existentialism)在二战后曾风靡欧洲,后来被人淡忘。然而,我记得,“存在主义”的信条在上世纪80年代的中国大学校园中颇为流行。改革初期的大学生们渴望自由,渴望“自我设计”。“存在主义”为他们的渴望提供了哲学依据。

如今,人们是越来越自由了。虽然不能说想干啥就干啥,但从就学,到择业,以至于出国,计划经济的“上帝”都不干预了。对于不少人,机会终于来了。从过去梦想不到的机会,到过去梦想不到的成功。中国的社会翻了个。

然而,焦虑仍然存在。听人摆布的痛苦在消失,取而代之的是选择的迷茫和自由的焦虑。还记得“牧马人”吗?“牧马人”是痛

苦的：那场浩劫断送了他的事业。然而，“牧马人”又能找到“安慰”，因为浩劫解释了他的结局。现在不同了。既然浩劫结束了，“上帝”退休了，别人成功了，而如果你，作为一个“牧马人”一度渴望而未能如愿的“自由人”，却没能实现辉煌人生，那你连怨天尤人的选择都没有了，有的只是自责。这种痛苦，恐怕不亚于当年的“牧马人”。无怪萨特又说：“人陷入了自由的厄运。”

市场经济是可爱的，因为它给了我们选择的自由。市场经济又是一场挑战，因为它打破了我们的心理平衡。过去，我们被要求“干一行，爱一行”，干得痛苦，爱得艰难。现在，我们高呼“爱一行，干一行”，兴奋之余，却忘了扪心自问：“我到底爱哪行？”我们义无反顾地去爱名誉、地位、金钱。我们仰慕功成名就的幸运儿。我们悉心研究他们的成功之路，努力上演模仿秀。我们遭到“东施”般的奚落，继而埋怨世道不公。

世道可能从一开始就是不公的。要不然，为什么只有一个盖茨和一个乔丹？然而，盖茨和乔丹们未必垄断辉煌人生。即便没有盖茨的财富，乔丹的名望，我和你，以及千千万万的凡夫俗子们，依然能够获得我们自己的成功。

既然如此，你会问，成功之道何在？

如今，成功学正火。不信，到书店走走，从哲理高论到名人自述，哪里不是满满一书架？尽管如此，我们不甘寂寞，再添一把火。继《首先，打破一切常规》之后，我们把美国盖洛普公司的第二本畅销书《现在，发现你的优势》介绍给中国读者，希望借此帮助各位建立辉煌人生。

盖洛普研究成功和成功之道，由来已久。自从乔治·盖洛普博士 1935 年在美国创立盖洛普公司以来，我们近 70 年科学、系统地研究选民、消费者和员工的意见、态度和行为，并据此为客户组织提供咨询。在研究过程中，盖洛普运用成功心理学的理念和方法，刻意寻找成功的案例，以求发现具有普遍意义的启示。

成功心理学有别于传统心理学。传统心理学着力研究人的心理病态,并寻找医治的对策。成功心理学则关注人的心理健康,并致力于剖析成功的奥秘。《现在,发现你的优势》就是用成功心理学的方法,在大量案例研究的基础上,为大家奉献的一本个人和组织的成功指南。

何谓成功?见仁见智。盖洛普的定义是,成功就是充分实现你的潜能。实现潜能有诸多变量。例如,不能忽视外部环境。所谓“生不逢时”,就是没赶上好时候。故有“牧马人”的遗憾。但是,盖洛普说,在外部条件给定的前提下,能否成功,关键在于能否准确识别并全力发挥你的天生优势。

何谓优势?用大白话说,就是你天生能做一件事,不费劲,却比其他一万个人做得好。如果说得理念些,就是盖洛普所谓“做一件事的持续的、近乎完美的表现”。

如此说来,成功不是很简单吗?为什么仍有这么多人在焦虑和痛苦中挣扎?

照书中说法,原因有三。

其一,尽管优势如此重要和可爱,但人们历来并不注意它,更枉谈珍惜和发挥。我们从小受到的负面思维的影响太深。夸耀自身优点是不谦虚的陋习,必须根除。再说,优点不说跑不了,缺点不说不得了。发现和改正缺点,这才是进步。我们当中恐怕有不少人有过这样的儿时经历:我们考试得了95分,高高兴兴回到家。父母劈头就问:“那5分到哪里去了?!”

其二,就算我们看重优势,但我们知道自身优势何在吗?美国人本管理大师德鲁克说过:“大部分美国人不知道他们的优势何在。如果你问他们,他们就会呆呆地看着你,或文不对题地大谈自己的具体知识。”我在做咨询和培训的时候,也多次问别人,他们做什么事能超过一万人。很少得到满意的回答。

其三,就算我们知道自身优势何在,不少人却并不喜欢他们

的发现。相反，他们继续羡慕别人身上他们认为含金量更高的优势，并徒劳无功地通过各种努力去当别人，而不是他们自己。如此，本来通过发挥自身优势而可望取得的成功，却与他们失之交臂。

针对第一点，盖洛普提出了优势理论。优势理论反映了一种积极思维。盖洛普研究了成千上万的成功案例，发现成功者尽管路径各异，却有一定之规，就是扬长避短。之所以人比人，气死人，就是因为以己之短，比人之长，越比越灰。盖洛普建议，与其老想自己没什么，不如多想自己有什么，然后设法把它用好。因为，说穿了，你没有的东西数不胜数，补得过来吗？天上的雁再多再肥，横竖够不着，看有什么用？还不如把手中的鸭子收拾了，先做一道好菜。这不是说，人可以无视缺点。盖洛普只是反对盲目的“琴棋书画”，而代之以有目的的“断其一指”。只要欠缺不妨碍你发挥优势，尽可以由它去。

针对第二点，盖洛普以成功心理学的研究为基础，剖析了优势的来源和构成。盖洛普说，优势由才干、技能和知识组成。其核心是才干 (talent)。盖洛普将才干定义为“个人所展现的自发而持久的并能产生效益的思维、感觉和行为模式”。

关于才干，盖洛普强调：

1. 才干是遗传和早期形成。盖洛普借用近年脑科学的研究成果，将才干比作一个人 3 到 15 岁所进行的大脑布线。一旦完成，很难改变。即所谓“江山易改，本性难移”。

2. 必须破除对才干的迷信。说到才干，人们往往想到盖茨和乔丹，仿佛这是名人的领地。其实，才干任何正常人都有，而且每个人的才干都与与众不同。

3. 才干区别优秀与平庸。任何工作，要做得好，做得出彩，都必须具备所需才干，即某种“思维、感觉和行为模式”。其实，成功是什么，不就是在在一个适合于自身才干的岗位上出类拔萃

吗？

毋庸讳言，盖洛普并没有发明优势，也没有发明才干。但是盖洛普做了一件大事：它发明了一种描述才干的语言体系和识别个人才干的工具。盖洛普发现，长期以来，由于传统心理学知识的普及，人们对心理病态的认识不断加深，以至于平头百姓也能颇为精确地使用心理学术语来描述各种心理失常。相形之下，关于才干和优势，我们的语言却苍白无力。鉴于此，盖洛普根据多年研究，发明了一种语言体系，将五彩缤纷的人类才干归纳为4组34个“主题”。不仅如此，盖洛普还发明了一个网上测试工具，叫做“优势识别器”(StrengthsFinder)，来帮助个人识别自身才干。它由180对问题组成，测试完成后自动生成测试人的五大标志主题报告。目前，该测试已有中文版。凡购买本书的读者，都能获得一个密码，上网测试。

针对第三点，盖洛普提醒人们，才干是个人所独有，贯穿一生，并且无法传授、培训和强求。既然如此，否认你的才干，就等于否认你的为人之本。反之，盲目羡慕别人的才干，企图通过培训等后天手段对自身重新布线，只能无功而返。

鉴于此，盖洛普建议：首先，你应认可自身才干。也就是说，你应接受你自己。接受自己并不说明你胸无大志，而恰恰说明你脚踏实地。其次，才干并不等于优势。才干是种子，优势是结果。要达到“持续的、近乎完美的表现”，你不仅必须识别和接受自身才干，而且要配以必要的技能和知识，并寻找需要你所具才干的岗位，持续地使用它。这就是盖洛普所谓的发挥优势。如果你坚持下去，就有望成功，有望建立辉煌人生。

盖洛普有关才干和优势的理论，在知识经济时代格外适用。我在《首先，打破一切常规》的中文版序中，引用了管理权威托马斯·斯图尔特在《知识资本》一书中的一段话。在此，我忍不住再次引用：“在知识资本时代，最有价值的工作是以人为本的；

其内容是感知、判断、创造和建立各种关系。”我越琢磨，越觉得这话有理。现代社会中，由于生产效率的极大提高，直接从事物质生产的人越来越少，继而使越来越多的人腾出手来做其他工作，其大部分内容不是与物、而是与人打交道。不仅如此，这种与人打交道的工作往往是所谓的“白领”工作，因而总体上比物质生产更有价值。事实上，越来越多的跨国公司在外放生产，而专攻以人为本的研发和营销。如此，就在我们为“中国制造”而自豪时，它们却凭借其知识产权和市场通路，获得数倍、以至于数十倍于我们所得加工费的利润。

其实，就是在中国，知识经济也悄然来到了。不是吗？不仅服务业突飞猛进，制造业也在服务化。凡是市场导向的公司，其组织结构都日趋扁平。套用一句足球术语，越来越多的组织在采取全攻全守的“荷兰打法”，把尽可能多的资源压向市场第一线。

如果跟人打交道成为越来越多的人所从事的越来越有价值的工作，我们不禁会问，什么专业最有用呢？我想起前年读到的一期美国《商务周刊》专刊，题为《21世纪的企业》。其中有一篇文章谈到未来的企业领导人该学什么专业。作者建议，本科主修经济学，兼学哲学、心理学和外语；而研究生学什么都行，关键在于学会思维和分析。这话说得固然有些极端，但我想，作者的本意未必是提供就学辅导，而在于强调一个跟斯图尔特不谋而合的观点：在知识经济时代，狭义的专业技能已不如产业经济时代那么重要，取而代之的就是多少有点说不清的人际能力。例如，许多企业领导者可能会同意，企业的分工及其所需要的专长成百上千，但他们最看重的本事之一就是“搞定”客户。

根据盖洛普的定义，从根本上说，处理人际关系的能力不是一种可以传授和培训的技能 and 知识，而是一种内在的才干。你可以加强诸如“体谅”、“包容”、“沟通”、“交往”、“个别”等能力，却不能在本来没有的情况下获得它们。所以，知识经济时代的职业

生涯往往是个性和才干密集的。“能干”的定义扩大了。仅有狭义的专长，却缺乏待人处事或识人用人的才干，恐怕走不远。

回到萨特。只要有选择，就会有焦虑。但是我们当中恐怕没有人会为了保留怨天尤人的后路，而愿意回到“牧马人”年代。当然，我们当中仍会有不少人希望，一旦自己选择失误，还能够怨天尤人。按照萨特的存在主义原则，不敢为自我负全责的人是“不真诚的人”，因而不是英雄。我们未必要成为存在主义者。但是面对市场经济令人眼花缭乱的机会，我们必须既保持清醒的头脑，又在自知之明的基础上大胆地选择。相比“牧马人”，我们生活在一个真正的火红的年代。“上帝”不在了是好事。我们终于能够把握自我。而只要我们真正把握了自我，我们就不会陷入焦虑。

我们确信，《现在，发现你的优势》将帮助你把握自我，把握人生。

盖洛普中国公司副董事长 方晓光

2002年7月，北京