

鬼谷子商学院精品丛书

让自己成为 抢手货

周文辉 著

首次披露职场竞争力的超级秘籍

既有立竿见影的花拳秀腿，更有持久竞争的内功心法
帮助更多年轻人成为职场上的“抢手货”

 华中科技大学出版社
Huazhong University of Science & Technology Press



让自己成为 抢手货

周文辉 著

 华中科技大学出版社
Huazhong University of Science & Technology Press

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

让自己成为抢手货 / 周文辉 著. —武汉 : 华中科技大学出版社, 2011.2

ISBN 978-7-5609-6623-6

I. 让… II. 周… III. 大学生-就业-通俗读物 IV. G647.38-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 193451 号

让自己成为抢手货

周文辉 著

策划编辑:刘红强

责任编辑:刘红强

封面设计:天字行文化发展有限责任公司

责任校对:石 薇

责任监印:熊庆玉

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉) 武昌喻家山

邮政编码:430074 电话:027-87556096 010-84533149-8005,8006

印 刷:湖北新华印务有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:13.5

字 数:130 千字

版 次:2011 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:26.80 元



本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换

全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务

版权所有 侵权必究

导 读

恭喜你!

亲爱的读者,如果你无意中被《让自己成为抢手货》这本书的名字所吸引,怀着好奇的心理随手拿起这本书,打开第一页,请先接受我对你的祝福:你的成功人生从此开始!

众多成功人士都曾是卑微的种子,每个孩子都是稀世珍品,我们有理由相信:只要你用心经营好自己这块天降之材,就一定能成就精彩人生!

书中是否有“黄金屋”、“千钟粟”,关键看你怎么读这本书。严格来说,这本书不是用来读的,而是用来练的,百炼才能成钢!

为什么要设计“导读”环节,就是希望找对人、做对事、说对话。

写给谁看?

市面上的书实在太多,不是所有的书都值得你去读。这本书也不是写给所有的人看的,哪些人读这本书会受益最大?我在构思本书时,心目中要服务的消费者是很想成就自己的精彩人生却又处于困惑迷茫之中的人,具体来说,包括以下四种:

一是所有在读大学生。尤其是大一新生,如今工作难找,从入学开始就考虑如何经营自己的大学生活,才能赢在起跑线。我的观点是——就业从入学开始,一步领先,就可能步步领先。因为当同学们在谈恋爱、泡网吧、打牌等打发无聊空虚时光时,你在为培植自己的职业竞争力做投资。当然,如果你已经浪费了太多的大学时光,大三、大四才读到这本书,如果能严格按照书中所设计的思路和方法加以修炼,也有效,如果愿意参加我们举办的魔鬼训练营,当然就更能帮你快速脱胎换骨。

二是就业不理想者。大学毕业后,勉强找到了一份工作,不仅收入有





些人不敷出,而且自己对这份工作提不起兴趣,更无法发挥自己的天赋、能力,整天在应付着工作,找不到快乐,也看不到前途的人。

三是想提升自身价值者。为什么同样是工作8小时,你与别人的收入差距就那么大呢?在企业里,为什么销售经理拿的钱比副总还多?研发人员为什么都很牛?经理凭什么就能治人?这些问题的答案中指向个人价值,想改变差距,提升自身价值的人,请读下去。

四是不畏艰难,追求梦想者。罗曼·罗兰说:“累累的创伤,便是生命给予我们的最好的东西,因为在每个创伤上面,都标志着前进的一步。”创伤不可怕,只要能朝着自己的目标不断迈进,只要是做自己喜欢的事,只要能发挥自己的天赋和长处。怀揣着这种梦想的人,都是这本书的读者。

为什么写?

很多父母节衣缩食供子女读大学,好不容易孩子大学四年毕业了,却找不到工作,自己都无法养活,更别说孝敬父母;很多年轻人参加工作多年,不停地跳槽,一直干得不如意。这些都是我成书的原因。然而,直接触动我下决心写这本书的则是一封来自学生的邮件,下面是邮件的原文(为了行文顺畅及出版,略作改动):

周老师:

您好!请原谅我直到现在才主动和您联系谈论这件事情。首先,我谢谢您让我这几天思考了自己的大学四年。

在您没讲之前,我一直都迷迷糊糊地沉浸在学习生活即将结束,马上就可以工作的莫名的兴奋中,每天除了论文就是和寝室同学看最新的电视剧、电影,一天天颓废着却毫不知觉。

从您那天和我说说试着讲讲大学生活开始到现在,是我这个学期过的最内疚最痛苦的一段时间。仔细地过滤着大学四年的生活,我的懊悔就一点点地加重,学习、工作都离自己曾经的设想差了太远。甚至于自己曾经的好习惯也被我抛弃了。

睡不着的时候我也安慰自己,不要和别人比,就算我平庸,也有平庸的亮点。可是我发现这只是一个借口,因为我连自己都无法说服。那么多的时间,那么多的精力,就那样被我挥霍了,而我开始却浑然不知,一直



沉浸在电视的剧情之中傻笑！

周老师，您的电话真的是当头一棒，把我从梦中敲醒。如果没有您这么一棒，我可能会继续沉迷下去，再去幻想工作的种种，等工作结束的时候，依旧忘记了曾经的目标是什么。

想想大学四年的挥霍，我真的没有勇气主动给您打电话（手机前两天在食堂被偷了）。如果真有什么和学弟学妹讲的，希望他们从现在开始就做一份简历。每半年更新一次，看看自己可以添加多少实习经验、社团活动、学习技能和优秀成绩。只要每半年能在每一项增加一个，那么大学生活结束的时候应该可以不用像我一样懊悔了。

老师，如果您还是觉得我可以去讲，我的弯路或许能让他们少走一些弯路，那我明天就去。

此致

敬礼！

学生：李小巧

小巧的经历，不是个别现象，很多大学生在大学期间没有明确的奋斗目标，没有完成认识自己 and 了解社会的任务，更没有充分实践锻炼自己适应市场的能力，不知不觉中就度过了美好的大学时光，“混日子”的人不在少数。这让我觉得必须为改变这种现状做点什么。偶尔看了《告别甘地》一书，“甘地的影响并非流于形式，它不是表现在人人都大谈特谈自己的理想，这种影响是默默地，在沉默中宣布他的存在。印度诗人尼尔玛·维尔玛在他的日记中写道：每当我想到甘地，首先映在眼前的是怎样一幅画面呢？是火焰，黑暗中的光明，不为自己索求任何空间，微弱却不颤抖，沉静却非常清醒，虽然在燃烧，却如此安详——以致没有人察觉它在燃烧。”反复品味这段话，更感觉到一种责任感驱使。虽然我以前长期服务于公司老板，充当他们的顾问，忙着做管理咨询和营销培训，现在却舍弃商业路径，做点带半公益性质的教育事业，并享受着写作过程。

如何读？

1. 学以致用永远是读书的第一法则。书的价值不在于读，而在于用。知识不用，等于没用。





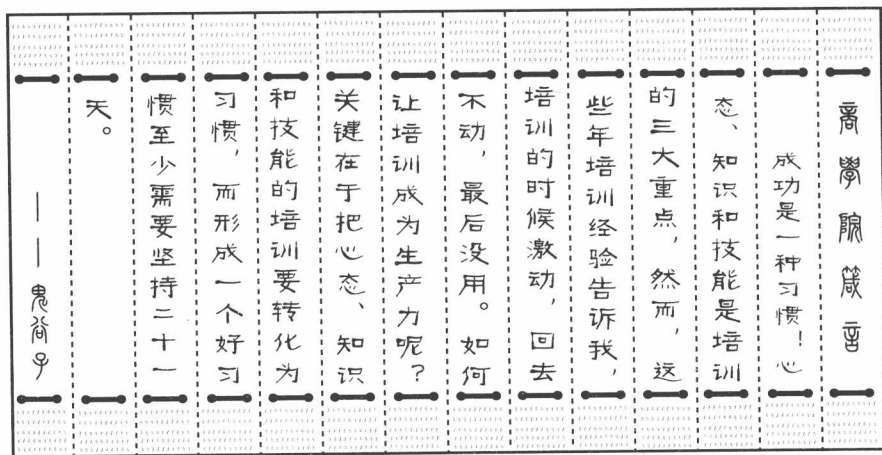
2. 百炼成钢打造自己的就业竞争力。知识本身没有力量,只有反复多次地练习与运用知识,在解决实际问题的过程中转化为力量。

3. 了解写作的思路可以指导你的阅读顺序。写作思路是：全书共分四个赛季，第一赛季是分析篇——了解市场和认识自己，这是打造就业竞争力的前提；第二赛季是策划篇——职业定位和目标分解，这是打造就业竞争力的基础；第三赛季是训练篇——外练筋骨皮，包括胆大心细脸皮厚、沟通地图和商务礼仪；第四赛季是训练篇——内练精气神，包括情商、执行力和核心专长。

差异优势

与市面上很多书不同的是,本书并没有教你怎么应对面试、如何包装自己的简历,虽然这些外在技巧性的东西是有一定的实用价值。《让自己成为抢手货》的特色在于,教你在充分了解市场需求和认识自我的前提下,对自己的职业定位和目标设定做一个科学的设计,在此基础上,持之以恒地训练自己的基本功、职业能力和核心能力,让你拥有笑傲江湖的资本。

我们一生中所犯的最大的错误，就是一直认为我们是在为别人工作，而不是在为自己工作！事实上，我们才是最后决定我们薪水的真正的老板！





目 录

引 子 1

第一赛季 分析

市场是个啥玩意 4

大学毕业生就业率不高,不是因为市场不需要,而是学校“制造”的“产品”太过于同质化,大学生如果没有特别的稀缺价值,用人单位在“货比三家”时很容易把他们过滤掉。

你了解自己吗 22

借助科学的方法,对自己进行全方位的测试,以全面准确地了解自己在思维、人格特质、性格、兴趣、天赋、职业倾向与心理类型等方面的特性,这是让自己成为就业市场上的“抢手货”的关键前提,也是就业竞争力打造计划的第一步。





第二赛季 策划

职业定位三步曲 46

职业定位分三步走：第一步是找到职业爱好——爱一行，干一行；第二步是发挥自身天赋——让兔子去跑，不教猪唱歌；第三步是培植核心能力——一招鲜，吃遍天。

唐僧凭什么带团队 61

你可以没有经验，没有资历，没有学历，甚至没有能力，但是不能没有目标。目标的存在，一方面能给予人行动的方向，另一方面在激发人的潜力上也有很大的作用。做好自己的目标管理，可以分九个阶段十二步逐步推进，对于长远目标，则要学会分解为小目标来逐一实现。

第三赛季 外练筋骨皮

鲜花为啥插在牛粪上 80

真正的胆识是有智慧的，有担当的，有正义感的，这样才是真正且成熟的胆识；要做到心细，你首先得有爱心，其次你得做好功课，善于察言观色，才能投其所好，要攻心，先要知心；脸皮厚其实是良好心理素质的代名词，正确认识挫折和失败，有不折不挠的勇气。





拍马屁是门学问 102

说话容易,但是要把话说到位,非常困难。公司招聘员工时,你说话水平的高低直接影响你能否被录用。对牛谈琴不是牛的错,拍马屁也是门学问;懂得问,学会听,会赞扬,善建议才能让你的沟通畅通无阻。

30秒征服对方 136

你永远只有一次机会制造第一印象,如何给对方留下良好的第一印象?微笑是最好的名片,有亲和力的微笑是需要刻意训练的;让幽默充当精神上的“按摩师”,工作将充满欢笑,生活将更富于乐趣,而且幽默让生命长久!你绝对可以拥有迷人的微笑和幽默,只是需要按照正确的方法持之以恒地加以训练。

第四赛季 内练精气神

做一个调情高手 154

在一份针对数百家大公司所作的研究中发现,导致职场成功的关键因素中,EQ至少是IQ的两倍,在组织中,职位愈高,EQ的影响就愈显著。无论在哪个领域,想在职场上平步青云,首要之务是拥有良好的EQ。智商(IQ)决定录用,情商(EQ)决定提升。成功和幸福80%取决于EQ,20%取决于IQ。EQ高的人更容易在情场上如鱼得水,在商场上左右逢源。





执行力就是竞争力 173

十个完美的设想，不如一个不完善的执行。执行力就是言必行，行必果，是具体实质的把计划转化为行动。执行力强的人最受企业欢迎，当然提拔也是最快的。

练就一手绝活 188

简单的动作练到极致就是绝招。绝活就是你的核心能力，核心能力的培养要在爱好、天赋和市场岗位需求三者之间找结合点。一旦找准这个结合点后，就要以“十年磨一剑”的心态，不受外界的其他诱惑，每天坚持在这个选准的细分领域里积累与耕耘，就一定能练就闯荡“江湖”的绝活。



引 子

话说鬼谷子隐姓埋名，隐居清溪之鬼谷，常入云梦山采药修道，本想一生带几个得意门生，传承数十年修炼而成的文武功夫，足以告慰平生。哪知弟子苏秦与张仪下山后学以致用，成了闻名职场的明星职业经理人，而另两位学生孙臆与庞涓学成后征战市场多年，在营销界成就了极高的声誉。

结果呢，因学生的成就而闻名的鬼谷子树欲静而风不止，宁静的生活被彻底打破了。电视台邀请作节目的嘉宾，杂志请其开专栏，报纸则约其作专访，新浪等新兴网络媒体则邀其与众网友和粉丝互动，慕名而来的家长和学生更是络绎不绝。有老板则嗅到其中的巨大商机，学刘备三顾茅庐，还是应了那句老话：精诚所致，金石为开。归隐山林的鬼谷子被迫离开清静无为的隐居地，出任鬼谷子商学院院长。

鬼谷子新传的故事就从这里开始了。





让自己成为抢手货

Rang Ziji Chengwei Qiangshou huo

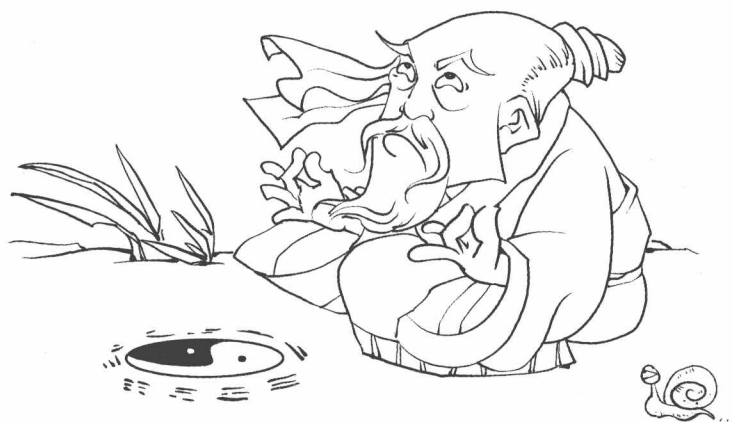


保持安静,课程马上开始。



第一赛季

分析





市场是个啥玩意

学生们满心期待着院长鬼谷子给大家上的第一堂课。

鬼谷子商学院的第一批招生，鬼谷子坚持限招 50 人。虽然有些不情愿，但事先谈好，办学决策权归学院，董事会不能随意干涉。鬼谷子认为，师傅带徒弟式手工作坊模式要转变成批量生产，必须通过小试、中试和大试，待模式、课程和师资成熟后，才能进入批量制造阶段。毕竟是“十年树木，百年树人”，也是一个热爱教育的企业家，痛恨当今大学教育的种种弊端，才投入巨资立志创办中国的“哈佛大学”。

鬼谷子其貌不扬，头顶都有些秃了，同学们以貌取人，心中有些失望，难道这就是传说中的鬼谷子先生？不会是商学院“扯大旗做虎皮”，糊弄大家请过来的“山寨版”吧。

正在疑惑之间，这个聪明“绝顶”的家伙用犀利的目光扫视了全场，然后不慌不忙地从袋子里拿出一只大公鸡。台下的学生们全都愣住了，不知道老鬼要干什么。老鬼从容不迫地又掏出一把米放在桌上，然后按住公鸡的头，强迫它吃米，可是大公鸡只叫不吃。他又掰开鸡的嘴，把米硬往鸡的嘴里塞，大公鸡拼命挣扎，大多吐了出来。老鬼轻轻地松开手，把鸡放在桌子上，自己后退几步，大公鸡就自己吃起来来了。

这时，老鬼开始说话：“教育就像喂鸡一样。老师强迫学生去学习，把知识硬灌给他，学生是不情愿学的，过不了多久，他还是会把知识还给老师的。但是如果让他自由地学习，充分发挥他的主观能动性，那效果一定会好得多。”

台下一时间欢声雷动，为鬼院长漂亮的开场白叫好。

鬼谷子不愧为大师级的教育家，他通过喂鸡这个生活中常见的行为，



形象生动地向学生们展示了一个很抽象的道理：有效的教育要注重发挥学生学习的主体能动性。

同学们一下子就被这种有趣的开场白所吸引，学习的兴趣大增，先前的怀疑一扫而光。

就业要了解点儿市场

“就业难，到底难在哪里？”

破冰活动的效果达到后，鬼谷子直奔主题，点击大学生最为关注的就业问题。

鬼老师要大家分组讨论。

“都是扩招惹的祸。”一个叫韩信的同学大声说道。

有点腼腆、长相清秀的张良同学站起来发表不同观点：“我认为是大学的专业设置不合理。”

“同学们读大学只是练功的过程，迟早要下山闯荡‘江湖’，现在的江湖就是充满竞争的商业世界，也就是我们常说的就业市场。”谷子老师开始引导大家的思考方向。

同学们，尤其是男同学对德高望重的鬼谷子嘴中能用“江湖”二字来形容市场，一下子拉近了 90 后同学的心理距离。

“就业要从入学开始考虑。”老师提高了嗓门，有意加重了语气。

“高中老师说只要我们顺利考上了大学，读大学就是过神仙日子了，怎么一入学就要我们承受残酷的就业压力？到底是高中老师骗我们拼命应考还是大学老师故意来个下马威吓唬我们？”不少同学在心里面开始嘀咕道。

“所以，同学们必须尽快了解市场的需求是什么？市场经济最本质的特征是竞争，营销就是解决竞争问题的一门学问。”鬼教授用了不容置疑的口气。

打开一张 PPT，展现在同学们眼前的是一张统计资料。





要知道无论是老师、还是家长,当然包括学生本人都不由自主地选择热门专业作报考志愿。接着,谷子教授给大家展示了一份统计资料:

毕业半年后失业量最多的十个本科专业失业人数 10.76 万人,占了本科失业量的 35.9%,其中有八个专业同时也是 2007 届失业最多的专业:法学、计算机科学与技术、英语、国际经济与贸易、工商管理、汉语言文学、电子信息工程、会计学。

毕业半年后失业量最多的十个高职高专专业失业人数为 14.69 万人,占了高职高专失业量的 34.2%。其中七个专业同时是 2007 届失业最多的专业:计算机应用技术、机电一体化技术、电子商务、会计电算化、物流管理、计算机网络技术、商务英语。

“以上失业人数最多的专业恰恰都是大家心目中最热门的专业,为什么?”谷子老师目光如炬,用富有磁性的男中音提出了一个让大家难以理解的问题。“既然如此,报志愿时,选择热门专业还是冷门专业?其实,热门和冷门不是选择专业的关键指标。那么,什么才是选择专业的关键指标呢?”

“在回答你的问题之前,我先问你一个问题:从小到大,从学习到生活,做什么事情让你最来劲?”同学们议论纷纷。鬼老师显然不是想从同学那里得到答案,只是用问题引起他们思考。他接着讲下去。

“读大学不能闭门造车,必须深刻了解市场。市场是什么?市场需要什么样的人才?绝大多数同学缺少基本的感性认识和理性认识,导致大学读得非常盲目和茫然。我们试着从市场经济的五大要素——价值、客户、竞争、公司与老板给大家揭开市场这只‘看不见的手’的真面目。”

“市场经济是个什么玩意儿?”教授说话也很潮,高声抛出问题。

同学们睁大两只眼睛看着老师,他们习惯于老师提供现成的答案。

老师望着大家,好象没有想要马上给答案的意思。

“这种‘Know-what’知识,不需要老师提供答案,你们自己就可以高效获得。”

悟性高的同学已经从网上找到并大声朗读起来:“市场经济要求平等

