

干货①

优秀人才的基本素质

黄鸣 著

顶尖企业家的大实话,黄鸣说
新人如何融入团队

什么样的人最吃香?

写给即将毕业和已经毕业的年轻同学

当代大学生必上的最后一课

年轻员工必读的职业教材

如何发现自己的真正价值

培养超越自我的三大能力

爱抱怨的人是无能的,优秀的人从来不悲观

超级员工的培训手册

卓越团队的力量源泉

东方出版社

平法¹

优秀人才的基本素质

黄鸣 著

東方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

干法. 1/黄鸣 著. —北京: 东方出版社, 2009

ISBN 978-7-5060-3699-3

I. 干… II. 黄… III. 企业管理—人才学 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 199743 号

干法 1

作 者: 黄 鸣

责任编辑: 姬 利 杨英瑜

出 版: 东方出版社

发 行: 东方出版社 东方音像电子出版社

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

版 次: 2009 年 11 月第 1 版

印 次: 2009 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/32

印 张: 5.875

字 数: 70 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-3699-3

定 价: 24.00 元

发行电话: (010) 65257256 65245857 65276861

团购电话: (010) 65230553

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65266204

第一讲 知行合一：企业的人才的基本要求 001

- 懂得自我判断，发现自己的真正价值 002
- 学会融会贯通，在不同的岗位发挥特长 004
- 能做好小事情，眼高手低的人不受欢迎 008
- 设计自己的人生，把梦想和现实相加 011

第二讲 好习惯：优秀人才的基本素质 013

- 让学习成为一种生活习惯 014
- 爱抱怨的人是无能的 017
- 主动寻找干活的理由 019
- 优秀的人才从来不悲观 022
- 坚持是一种可贵的品质 026

第三讲 好心态：非凡人生的重要基础 031

- 对所有的事情都一丝不苟 032
- 要学会看到他人的长处 036
- 尽职尽责是最好的学习方法 039
- 欣赏别人是为自己铺路 041
- 依赖别人是在否定自己 043
- 好的心态是人生重要的基础 047

051 第四讲 发现自我，让平凡的自己破茧重生

052 培养自我造化的能力

055 建立自我激励的信心

059 制定自我超越的计划

065 “自我”的不同境界

069 第五讲 自我优化、个人升级才能等来升职

070 为什么不提拔你

073 自我优化之一——拒绝浪费时间

075 自我优化之二——发现自己的问题

077 自我优化之三——时刻要有服务意识

079 第六讲 修炼自我：成功人士四大能力

080 洞察力——学会善解人意

083 影响力——积累个人品牌

090 控制力——成为一个严谨的人

092 包容力——让步也是一种进步

093 第七讲 超越自我：迈向成功的伟大力量

094 自知自省——了解自我的能力

097 意志力和自制力——管理自我的伟大力量

102 自信、自造、自超——超越自我的三大能力

109 第八讲 提高情商：心理素质决定人生成败

110 情商最终决定命运——心理素质决定成败

112 情商是可以改变的——责怪环境莫若改变自己

002

怎样提高情商之一——对得起自己	114
怎样提高情商之二——相信你能改变一切	116
怎样提高情商之三——有信仰爱事业	117
怎样提高情商之四——热爱每一个人	119
第九讲 潜规则一：什么样的人最吃香	121
理想简单的人最受欢迎	122
有能力但不认同企业文化的人不会被重用	126
什么样的人在企业最吃香	130
第十讲 潜规则二：新人如何融入团队	133
卓越的团队不喜欢“自由人”	134
怀才不遇是自己有问题	137
人才空降以后要学会接近大地	141
年轻人要学会端茶倒水	145
附录一 对话大学生	149
从“非人”到“人”是每个人的社会洗礼	150
引起“重视”才能得到“重用”	157
人生不长进就是对不起父母	161
成功没有标准，人生各自精彩	164
附录二 职业当选兴趣与特长所在	171
附录三 中国社会教育变异及其回归途径	177

第一讲

知行合一：企业的人才的基本要求

懂得自我判断，发现自己的真正价值
学会融会贯通，在不同的岗位发挥特长
能做好小事情，眼高手低的人不受欢迎
设计自己的人生，把梦想和现实相加

懂得自我判断，发现自己的真正价值

个人在创业集体中成长，首要的问题是问自己：企业需要什么样的人才？我认为，第一要品德优秀；第二要适应性强；第三要务实；第四要有判断力；第五要能不断学习；第六要专注执著；第七要有解决问题的能力。

判断力很重要。要准确地对自己的位置和事物的本质进行判断。首先是对自己和环境的判断，很多同学对自己判断不准确。部分同学会对自己评判过高，这样会闹笑话，而且不能适应社会。大部分同学都是对自己的重要性评估过低，这一点是我们整个社会缺乏自信心的表现。我觉得我们这个社会进入了一个误区，尤其表现在考大学的时候找什么样的人做我们的顾问，我们往往找中学老师、校长，从来没有找过社会上的用人单位。实际上在市场经济条件

下，学校是“人才制造商”，学生是“商品”，谁是购买者呢？是用人单位，是企业。谁最有权力要求产品的品质、水准？当然是购买者。从这个意义上说企业是消费者，可从来没有人问过我们需要什么样的人才。没有一个学校来找我们大企业，他们在闭门育人。我们大家在选择专业、选择事业的人生道路上，很少经过正确的指导，这个社会确实存在非常大的问题，把所有的包袱都压给了企业，所以学生毕业后人才的导向、人才的培养成了大问题。人才流动不是一件坏事，但是盲目地流动、很高的人才流动率就有问题了。如果同学自己有一定的导向性，发现这个企业不适合他，他很快就走，但是现在很多人为了这种转型要付出很大的时间代价。大家知道，我们每个人人生当中最辉煌、最有价值的时期是我们读大学和毕业以后的这几年，这几年就把人生道路确定了。你经过几年撙荒，几年跳跃、浮躁，再说我已找准人生道路了、已确立人生方向了，那时也已经晚了，不仅仅晚了几年时间，你人生中最有潜力的时光已经没有了。所以我们国家现在荒废了大量的人才，当然考大学选择学校、选择专业时没有正确的指导也是一个原因。人才讲究的是一种适用性，我现在非常热衷于到大学讲课，就是讲企业需要什么样的人才，以一个消费者的心理来讲，告诉大家除了环境的影响，我们每个人要有很强的独立判断能力。

学会融会贯通，在不同的岗位发挥特长

从专业方面讲，企业人才应该是多面和多元的。现在我们很多同志在学校里学的是计算机、外语专业，毕业以后发现很难找到自己的位置。实际上计算机、外语对大多数人来讲是一种工具，真正地能够在外语、计算机的教学、研究方面取得成就的很少，在我们内陆地区大概非常少，首先是因为缺乏这种环境，更重要的原因是它只是一种工具。如果把这个专业限制到这么一个小圈子内那就出问题了。举个例子：学外语的当翻译，如果做技术翻译的不懂技术，那很多的意思就会译错了。如果你给国家领导人当翻译对国际形势不了解那更不行。

我们的工会主席给我推荐了一个人才，说是会计，40多岁，也拿到了国家会计证书。我跟他谈的时候他说现在

不是专业的会计，他原来是学机械的，搞了六七年的技术、工艺工作。后来又到处队工作时那里没有会计，乱点鸳鸯谱就叫他当了会计，从此他就开始自学考本子，最终考到了，所以现在来应聘会计岗位。我告诉他，会计我不让你干，因为你确实不是科班出身，到这个年龄可能干不过科班出身的他们。可他说我干本行也不行啊，丢了五六年了。然后我说你不干本行也不干会计，让你做售后服务主管。大家知道售后服务也是技术性很强的工作，也有很大的一个财务问题，因为很多售后服务的配件一年就几百万、上千万，很复杂，随机性又强，领导出去以后就得能算账，因为客户要求的是非常迅速的反应，财务问题不可避免。现在他已经工作了，各方面反映都很好，他自己也感觉很合适。实际上现在很多人才是综合型人才，就我本人来说，现在也说不上是什么专业的，我搞过科研，对技术、生产、设备、研发、营销等又得学又得通。再举个例子，皇明要和世界顶级专家“零距离”，这个“零距离”如果用翻译、通过几个助手，人家跟你“零距离”不了。我们跟他们“零距离”，必须要讨论家庭、政治、社会、艺术、宗教等问题，要形成一种共同的感觉、共同的追求，这样他才愿意把所有的东西交给你。你必须要有这种沟通能力，如果你仅仅是外语专业的，我相信这种沟通能力是不行的，至少达不到心灵的深层次交流。

管理和营销专业的，我确实不太喜欢这样的人来

做管理和营销工作，学管理和营销的听到了别沮丧。因为在中国尤其是太阳能这个产业当中，产品问题完全是产品设备、技术等方面的问题。我们要天天创新，每天都在推翻前一天的东西，从最早的小作坊到现在的现代化企业，在生产、管理等各个方面我们几乎是天天在变革。我们的领导人不会守摊子、维护旧东西，而是不断创新、改变。常常刚创新成功了，马上琢磨着否决枪毙。这种对方向、成果的评估和督导当然自己不可能事无巨细什么都懂，但你必须明白，必须有一个高标准。这时候你的管理如果不涉及技术，不涉及非常细节的东西，光一个管理理念是解决不了问题的。我们管理层中有一些人的失败不是因为管理水平、管理理念缺乏，而是因为他对这个产业了解不够，“隔行如隔山”嘛。

营销有很多理论，但它最核心的东西就是怎么样去了解消费者。怎么样也别丢掉那个 Commonsense（常识），往往学的东西越多，常识的东西丢得越彻底。你营销的主体是什么？主体是关于消费者的解决方案，是要给消费者一个解决方案。我们的热水器现在放在这儿是半成品，到了老百姓家里，他要的是一个通过安全的、可靠的、节能的、稳定的、全自动的方式提供的热水。那么要达到这一点，你作为营销人员必须要知晓顾客的要求，然后给他们设计，在推销当中必须有适应其个性化的销售方案。个性化的销售不是说针对企业要求提供各种各样的解决方案，

而是我们营销人员在终端时就给客户提供更多的选择。这种选择不仅是你的知识、你的设计的再创造，还必须用这种再创造的能力来进行培训，培训你的经销商。所谓的营销专业这么窄的一个知识范围要完成这些任务是根本不行的，往往很多搞技术的、搞工民建、搞暖通的人自己学营销专业、营销知识，工作起来会得心应手、如鱼得水。社会、工作经历、市场就是一个大课堂，就是一所大学，某种程度上是一个锻炼人才的大熔炉。

能做好小事情，眼高手低的人不受欢迎

我们国家教育的最大失败之处就是教育出来的学生眼高手低。外国人教育孩子从小就参与竞争，从小就学会独立。大人培养孩子的时候，让他独自面对一些困境，拿一些东西自己动手去拆啊、装啊，大人不管他。走路摔倒了，大人不扶他，让他自己站起来。但是我们中国的家长生怕孩子摔倒了，生怕孩子受委屈，尤其是独生子女。外国的中学、大学都特别强调动手能力，特别强调要自己解决问题，强调18岁以后要独立，自己挣钱养活自己。有些人可能在大学五六年级才修够学分——读够我们四年的课程，可他们多了两年以上的社会经验，实际上比我们更早地接触社会，走向社会以后能够马上进入状态。而我国的学生，也许缺这两年的课程一辈子都补不上。

我非常幸运的是在“文化大革命”时上学，那时候上小学、中学，要和现在比知识学得广、学得深、学得牢肯定不行，但有一条学农学工就让我们很受益了。我家里不缺钱，但我父亲把我赶到社会上去做临时工，一天2角5分去掘沟、推沙子，背上晒破了一层皮，手上也血糊糊的，当时我恨他，但很无奈，很老实，他让干什么就干什么。我在上大学之前干了三年活，确确实实不仅是对吃苦了解深，更学会了很多的技能。然后父亲又鼓励我搞无线电，自己拆装、维修电器。我实习时，又在井队做了一年的工人，但我爱学习，爱用脑工作，我敢说当时我是一个非常出色的技工。而且在实习过程中学会了怎样从实践中总结出更加有用的东西，这些对我以后的工作包括现在都是一笔巨大的财富。我做事的成功之处有两点：第一，特别耐得住寂寞；第二，特别耐不住寂寞。这两点是一致的，我们在最寂寞、最痛苦、最无助的时候所坚持的，将是我们最珍贵的财富。现在是和平年代，没有社会动荡，没有太多的心灵冲击和磨砺，所以要珍惜每一次苦难，珍惜每一次挫折。确确实实我们要做成事情，必须有一定的实践能力，包括动手能力、吃苦能力和独立能力。

命运可能让你10年或20年不出头，那时你就该相信自己的理性。任何时候，身边必须有一本书，任何时候脑子里都要装着东西。所以既要同别人一样，又要同别人不一样。一样时我非常平静，一点也不孤傲。一定不要硬充

深沉，这对人生成长是极其不利的。你心底的孤傲可以埋藏很久很久，你可以一生孤傲，真正的英雄是非常孤独的，一生孤独，但真正的英雄又非常平凡。我们很多的失败，很多的贫困潦倒，就是眼太高而手却太低了。因此，你可以保持眼高，但是手里也要能做事，这是取得成功的关键。唯有此，你才能撑起一份孤独，甚至做一个孤傲的贵族。我们现在没有一个真正意义上的贵族，我们的国家，我们的民族太缺贵族气了。当然我说的这种贵族是指精神贵族，过去封建王朝的贵族不提了，现在要在我们这批人中产生一些贵族，贵族要承担起民族、未来、家庭的一切责任，贵族要志存高远而又脚踏实地。

设计自己的人生，把梦想和现实相加

每个人都有自己的梦想，梦想组成了绚丽的人生，这是青春的一部分，人生的一部分，对一个有精神追求的人来说这是永远割舍不开的。而一旦要设计自己的人生时，既要现实又要勇敢、自信，既要把自己期望得更高些，又不要有太多的空想，一定要直面自己，进行远大而科学的成长路径设计。这条路径跟自己的兴趣、性格有直接关系。再伟大的人也不可能冰冷地说：上帝叫我来，就是要我拯救人类的。如果有谁这么说了，这个人肯定是希特勒。上帝派我来，派我这个活生生的人来，我有梦想、有乐趣，当乐趣、梦想与社会同步同方向时就是幸运的，将来也有可能成功。最开始，大家都要有一个目标，这个目标肯定是“兴趣 + 现实”结合在一起的东西。也许未来不是这