

<<才气>>

图书基本信息

书名：<<才气>>

13位ISBN编号：9787563931507

10位ISBN编号：7563931503

出版时间：2012-8

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁艳丽

页数：244

字数：193000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

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。

<<才气>>

内容概要

《才气(才高行厚识见远)》内容简介：光有才华是远远不够的，才华让你突显出来，被关注，《才气(才高行厚识见远)》指出才华虽能让你从一群人中脱颖而出，让你居于领先地位，让你有一种暂时的领先优势，可是这种优势保持的时间是非常短暂的！

书籍目录

第一章 出口成章，突显才华魅力大

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

第二章 学会思考，提高竞争显才气

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

第三章 学无止境，永不停歇学识高

知识无底，实践才能改进知识
渴望学习，把持正确态度
掌握技能，知识转变能力
学无止境，提升和积累知识
虚心学习，增强自身能力
必备要素，创新能力的基石
学习能力，即关于知识的知识
善于思考，不断创新
改变世界，拥有创新才能拥有成功

第四章 博览群书，腹有诗书气自华

读书求精不求多，唯精乃能运多
取各家之精华，提高鉴别能力
博采众家，明确目标取其所长
积累知识，循序渐进才能事半功倍
提升想象力，如何阅读故事书
好的阅读习惯，让书真正属于自己
检视阅读，把握好阅读的速度

第五章 开启潜能，莫让你的潜在能力沉睡

激情，点燃才华和潜能

<<才气>>

行动，激活才华和潜能
信念，释放才华和潜能
专注，引导才华和潜能
准备，定位才华和潜能
练习，磨练才华和潜能
坚持，维护才华和潜能
勇气，考验才华和潜能
品格，保护才华和潜能
关系，影响才华和潜能
责任，强化才华和潜能
团队，倍增才华和潜能

第六章 锤炼能力，能人学识览天下

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

章节摘录

版权页：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东西，转变为对自己有利的东西。

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。

<<才气>>

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。

推销现象无时无刻不在，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。

”

编辑推荐

《才气：才高行厚识见远》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。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>