

莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例



[莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例  
下载链接1](#)

著者:王宏 著

[莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例  
下载链接1](#)

标签

评论

实际应用很有效果

-----  
一个对销售没有一点兴趣的人也看看

-----  
快递还行、看了希望能有点用。

-----  
不错，对工作有一定的提升作用，给五星

-----  
给朋友代购不知道她一满意

-----  
对自己有挺大的帮助

-----  
细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。

-----  
很好，道理明确，值得深思

-----  
给别人买的，反应说是挺有用的。

-----  
京东帅爆了卧槽槽卧槽

-----  
还没看呢，看完了在来评价

-----  
书看着可以，应该实例很实用

-----  
很实用，包装也不错！

-----  
还可以吧。给家里人买的

-----  
好好好好好好好好好好

-----  
此书最大的特点：突出口才在销售当中的作用与功效！销售沟非常重要，话讲对了，产品就送去了，钱就收回来了！超赞顶！

-----  
东京货物质量好，服务也很好。

-----  
让人耳目一新书印刷质量很好，并且比较便于翻阅，选用的作品，张张都属精品，福建美术出版社的精力之作，值得拥有，但就是比较薄，不够尽兴。

-----  
这本书可以说是买值了，虽然价格有点小贵。把里头的话变成自己的，还是很不错的！

-----  
挺好的，须要补补课！

-----  
可以， 蛮好的， 案例也实际

-----

书不错，用事例讲解口才，尤其是膜拜有感触

-----  
销售员最重要的就是口才，此书介绍了不少实例，可以参考~

-----  
技术loser非要做销售，先从书本上找找技巧了。

-----  
公司图书室用书，买了300多本，但很多不像正版的

-----  
很好，很强大。还是学到不少东西的

-----  
很好我很满意服务一级啪啪啪英雄无泪

-----  
里面的温馨提示其实还是很有见得的。

-----  
这书值得买，挺好看的！

-----  
没有发现缺点哦，很好，案例基本上是我们生活中遇到的问题

-----  
不错的一本书，非常实用哦

-----  
没事的时候看看。1231

-----  
服务好 物流快 京东的书总是友便宜又正版

-----  
阿福加适量的方式来看的；来看美女

-----  
一直想买这本书，最后还是在京东上买了。。。

-----  
学习学习学习，加油加油

-----  
书不错的，看后非常喜欢，觉得可以更好地提高自己的销售水平。

-----  
不错，非常实用。good

-----  
我自认为这是一本好书，内容丰富全面

-----  
看了一遍，还会继续看第二遍

-----  
好用的学习书 值得细细读

-----  
好,很好,非常好的一本书!

-----  
东西质量不错，正版推荐

-----  
摆在书架上，还没看完，得慢慢看

-----  
先睹为快 包装 印刷 纸质 都没地说

-----  
和描述的一样。。 很不错

-----  
包装很漂亮，书只看了一点点

-----  
听实用，学习中，希望能有所帮助

-----  
销售人员必读书籍！学以致用

-----  
帮朋友买的，刚好他转行做销售，希望对他有帮助~！

-----  
书质量不错，送货速度还挺快的。

-----  
丰富自己的业余生活，多读点书，还是很受用的呢

-----  
尚未拆封，内容简介不错。

-----  
没太多要说的 反正是本好书

-----  
销售人员超级口才训练：销售中的216个经典沟通实例

-----  
包装很好 快递很快服务很好

-----  
很好的购物过程哦，京东的服务真的很好！

-----  
适合销售人员看吧，锻炼口才的，可惜偶不是

-----  
书还没有读，包装很不错

-----  
还没有看，应该还不错

-----  
值得给大家分享的一本书

-----  
书还不错，替别人买的。

-----  
书很好，价格实惠，物有所值。值得买来看看

-----  
这本书讲的很好，销售方面的王牌书。

-----  
买回来了，正在看买回来了，正在看

-----  
还没开始读，书不厚，感觉还行!

-----  
书很好 是正版全新的 和描述的一样的

-----  
里面写的内容充实详细 印刷也不错

-----  
实战经验很丰富，很适用。

-----  
一本好书，非常好的书。很有意义

-----  
看看很不错 很喜欢 学习了!

-----  
很好很好很好很好真的很好

-----  
很不错的书，质量也很好，很满意!

-----  
perfect .绝对一流

-----  
速度比较快！ 速度比较快！

-----

这本书也不错。对思路上有所启发

送货快，正版，支持京东

正品，不错的一次购物

这书内容很精点，值得我们这些刚入行的人员去学习

到货也很快，喜欢。。。

不错哦，没有推荐错！

喜欢喜欢，装订不错。

看了后如唤醒我的人生！

可以可以可以可以可以可以

很好，一点也没失望....

非常满意非常满意非常满意

-----  
通过一周的多的阅读，感觉不错，结合实例，小有收获。

-----  
很好，不错哦、、、

-----  
还没有看呢，还没有看呢，还没有看呢，还没有看呢，还没有看呢，还没有看呢，

-----  
正版速度非常快，非常喜欢

-----  
我感觉挺好我感觉挺好

-----  
挺适合用的，有用处。

-----  
好书啊 不错的东西

-----  
老公买的 学习用，长知识

-----  
就是书的包装差了点，路远有点折了，象旧

-----  
你若想做销售，但口才不好，快购此书

-----  
很适合销售人员阅读哦

-----  
东西很好，喜欢！！！！

-----  
五折活动时买的，买了很多书，还没看

-----  
帮朋友买的，应该不错，信得过京东的质量。

-----  
是正版，服务很好，以后买书就这里了。

-----  
很多典型例子在里面，切合实际

-----  
第N次光顾京东了，一如既往的好！！

-----  
不错，长知识啊，从北京过来的

-----  
这是一本好书，希望大家好好的学习！

-----  
正版图书，很喜欢，京东太给力了。

-----  
帮朋友买的，等了十几天才能评价！

-----  
很实用，内容简单易学

-----  
帮朋友买的，说不错。值得一看

-----  
很好，很强大。。。。。。。

-----  
非常满意，五星

-----  
好~~非常的棒~！！~

-----  
很好很好很好很好很好很好很好

-----  
还可以！还可以！还可以！还可以！还可以！还可以！

-----  
每一位销售人员，都要面临九道难关：如何开发客户B？ 预约E客户之H前，要L做O哪些准P备？ 拜T访客U户时如何开场和

-----  
C  
每f一位销售人员，都要面临九道难关：如何开发客户？ D预约客户I之前，要做L哪些准P备？ 拜访T客户时如Y何开场和

-----  
(3) 灌溉与排涝  
罗汉果喜湿润，忌积水，怕干旱。因此，在生长前期的4~6月梅雨季节，要注意排水，尤其是平地或低丘栽培的果园，如连续阴雨积水，应在穴边开一水槽。秋季是桂林地区的干旱季节，必须抓好灌溉工作或进行叶面喷水。4、花期管理 (1) 花期相遇  
①按比例搭配雌雄株。种植株数在400株以上的，每100株雌株应搭配一株雄株；种植株数在300株以内的，每60~80株雌株应搭配一株雄株，以保证雌株的整个花期有足够花粉授粉。②幼龄雄株和老龄雄株要搭配，以保证雌雄在花期充分相遇。

-----  
很不错，还会再来买的，印刷质量不错正版图书，价格也实惠，图书内容也非常好，很喜欢这本书，推荐大家也来购买这本书，京东的质量还是有保证的，不会有问题，配送速度也很快，配送员送货及时，热情，人也很不错，以后买书都会来京东买了。

-----  
物流非常非常不给力 还投诉了一次 暮光居然是介绍作者的上当啊

-----  
书很不错，纸质量好，书很新，内容没具体看，但封面和纸质都很好，字体也很清晰，很不错的！

-----  
一般吧 .....

-----  
粗略读了，给人的感觉，作者不像，销售专业人士

-----  
正在看，质量还不错，内容很细，销售中常见的问题都有相应的对策，学习中

-----  
挺方便的，也很实惠，下次还会买

-----  
书的内容比较一般，随便看看吧

-----  
还好吧，就是3天才到，有点慢啊，等的花都谢了

-----  
看了有所启示，可以学习。

-----  
很好，比较喜欢里面的内容

-----  
翻了下，还可以，继续看。。。

-----  
看了还行，对我前期的帮助还可以吧

-----  
寄回家里去了，还没看到，希望不错

-----  
京东还是不错的，什么都快，支持

-----  
喜欢阅读的，书籍是人们进步的阶梯。

-----  
大概看了，文字比较肤浅，目前还没有仔细看

-----  
要是能更便宜点就好了……

-----  
印刷质量尚可，外包装完好

-----  
书不错，是正版，女朋友很喜欢

-----  
没有想象的那么吸引人啊

-----  
内容很详细，对于初入行者很有用！

-----  
给朋友买的，送货很快

-----  
书的内容不错，正在读

-----  
包装不是太好，普通的

-----  
还可以。内容全。很适合做销售的人读。。。

-----  
当做工作教材，类似的书多准备几本，互相比对着看。

-----  
对工作有一定的帮助，可以借鉴一下

-----  
good

-----  
用情景对话，展沟通技法 轻松读对白，快乐做销售 会说，会听，会推销  
开发客户：主动出击，突破防线 预约客户：事前准备，巧妙应对  
拜访客户：精彩开场，巧妙收尾 接近客户：赢得好感，建立友谊  
介绍客户：掌握技巧，报价有方 处理异议：态度诚恳，方法得当  
促成交易：成功引导，妙用技巧 收取货款：不卑不亢，先礼后兵  
售后服务：适时回访，引导需求

-----  
但送货速度很慢很慢很慢！！！！！！ 快递不行！！！！

-----  
书质量可以！！！！！！！！！！

-----  
《销售人员超级口才训练：销售中的216个经典沟通实例》用情景对话，展沟通技法  
轻松读对白，快乐做销售 会说，会听，会推销 开发客户：主动出击，突破防线  
预约客户：事前准备，巧妙应对 拜访客户：精彩开场，巧妙收尾  
接近客户：赢得好感，建立友谊 介绍客户：掌握技巧，报价有方  
处理异议：态度诚恳，方法得当 促成交易：成功引导，妙用技巧  
收取货款：不卑不亢，先礼后兵 售后服务：适时回访，引导需求

-----  
还没看

-----  
留意身边c 情景69 售人员。  
得少，客人觉察不出，后来他胆子越j来越大，水越加越多，客人的抱怨也多 情景35  
第四章 探p知真正需求  
目为“长大后的志愿”的作文。他洋洋洒洒用了七u页纸描述了自己的伟大志 情景31  
约在客户家里 把精力集中在自己正在做的事情上，是顺利实现目标所必需的态度，做  
HH情景32 一、问候式 为客户答疑  
作文交给老师两天后，他拿O回了作文，第一页上打了一个S又红又大的 “  
业，充分了解企W业和产品的相关知识，只有这样才能让客户更好地了解产品

-----  
这不是超级，在我看来这只是低级性的东西，没有实用性。

-----  
无聊看看，混时间看看

-----  
通过设定谈话前提的方式，讲解了216个谈话情景，如果有时间可以进行场景模拟训练  
，单从阅读的角度看，能掌握的不多。

-----  
口水书，入门级的，案例多，适合零售

-----  
帮朋友买的，不知道内容怎么样。

-----  
书里的内容简易，容易理解

-----  
下次不会在京东买书了

-----  
书非常好 京东值得人们信赖 让人放心 我是京东的老客户了 一直很放心 好  
京东京东一定强 我推荐你们买 买吧 很好

-----  
非常满意.....

-----  
手册。a 情景2 灵c活运用各种提d问方法 2毙巳い↘nterhest) 情景31  
二、巧k妙应对秘书的反m对 第一节 n约在客户家里 p售后服务的回访r约见  
新换了ss负责人 见面u寒暄 见面寒暄v 情景71 真x诚赞美 情景8z1 情景81 攀认引出友谊  
为客户答疑 接近客户第六章  
没钱、没家庭背景，什么都没有。盖座农场可是个花钱的大工程，你要花钱  
雄心不是白日梦，应从实际出发树立志向。志向

-----  
很不错!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

-----  
不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，  
真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真正看不错，真  
正看不错，真正看不错

-----  
?。。。。。。。。。



手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。每一位销售人员，都要面临九道难关：如何开发客户？预约客户之前，要做哪些准备？拜访客户时如何开场和收尾？用什么方式拉近与客户的距离？介绍产品应掌握哪些技巧？处理客户异议时如何才能达到双赢？如何在交易即将达成时踢好临门一脚？怎样才能顺利收取货款？售后服务到底如何才算到位？所有这一切，在《销售人员超级口才训练》一书中您都能找到答案。《莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例》是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。

今天刚刚拿到书，这本...王宏1.王宏写的莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例很不错，每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。好口才才能带来好业绩，好口才才能有效说服客户。具备有效沟通技能、拥有好口才对于销售、客服人员来说尤为重要。莫萨营销沟通情景对话系列图书旨在通过模拟沟通情景，引出沟通技巧，解决沟通问题，让销售、客服人员在轻松阅读中掌握沟通技能，提升沟通能力，打造超级口才。莫萨营销沟通情景对话系列图书共计9本，包括销售人员超级口才训练、电话销售人员超级口才训练、服装销售人员超级口才训练、导购促销人员超级口才训练、保险销售人员超级口才训练、房产销售人员超级口才训练、汽车销售人员超级口才训练、客服人员超级口才训练、物业管理销售人员超级口才训练。莫萨营销沟通情景对话系列图书分别从销售、客服两种工作入手，全景模拟各类沟通情景，将沟通对话与技巧说明相结合，寓理于景。本系列图书具有如下三大特点。1.沟通技巧情景化模拟销售、客服工作中可能出现的情景，通过情景对话引出每一环节可能用到的沟通技巧，让读者快乐读对话，轻松学沟通。2.问题解决情景化针对销售、客服工作中可能出现的沟通问题、客户异议等，通过情景对话展现问题解决之道，使读者从中学到沟通技能，掌握问题解决办法。3.应对话术模板化在本系列部分图书中，我们总结了万

很喜欢:...王宏1.王宏，他的每一本书几本上都有，这本莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例很不错，每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列

销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。好口才才能带来好业绩，好口才才能有效说服客户。具备有效沟通技能、拥有好口才对于销售、客服人员来说尤为重要。莫萨营销沟通情景对话系列图书旨在通过模拟沟通情景，引出沟通技巧，解决沟通问题，让销售、客服人员在轻松阅读中掌握沟通技能，提升沟通能力，打造超级口才。莫萨营销沟通情景对话系列图书共计9本，包括销售人员超级口才训练、电话销售人员超级口才训练、服装销售人员超级口才训练、导购促销人员超级口才训练、保险销售人员超级口才训练、房产销售人员超级口才训练、汽车销售人员超级口才训练、客服人员超级口才训练、物业管理人

员超级口才训练。莫萨营销沟通情景对话系列图书分别从销售、客服两种工作入手，全景模拟各类沟通情景，将沟通对话与技巧说明相结合，寓理于景。本系列图书具有如下三大特点。1.沟通技巧情景化模拟销售、客服工作中可能出现的情景，通过情景对话引出每一环节可能用到的沟通技巧，让读者快乐读对话，轻松学沟通。2.问题解决情景化针对销售、客服工作中可能出现的沟通问题、客户异议等，通过情景对话展现问题解决之道，使读者从中学到沟通技能，掌握问题解决办法。3.应对话术模板化在本系列部分图书中，

打开书本[SM]，[ZZ]装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。[BJTJ]作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味

无论男女老少，第一印象最重要。”[NRJJ]从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。[SZ]所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。[QY]所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现。最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

可以说，心态的好坏直接决定着销售人员事业的高度和广度。在销售过程中，销售人员往往会遇到各种问题、各样困难及各类性格的客户，而销售就是一个解决问题，克服困难，应对不同的客户，引导客户购买，进而达到“销售”目的的过程。如果没有健康、积极的心态，销售人员就可能在困难面前退缩，甚至被困难吓倒，难以登上销售的成功之巅，或只能做一个业绩平庸的销售人员。

要想成功销售，销售人员应该具备“想当将军的雄心、战胜一切的信心、真诚待客的诚心、专注一事的专心、乐于助人的爱心和持之以恒的耐心”。

一、雄心 有志者事竟成。销售人员既然选择了“销售”这一极富挑战性的工作，就要不断努力，立志将其做好，以成就自己的事业。正所谓“不想当将军的士兵不是好士兵”，同理，一名不想做销售冠军的销售人员也不是合格的销售人员。

有一个名叫蒙提的小男孩，在他上初中时，老师要求全班同学写一篇题为“长大后的志愿”的作文。他洋洋洒洒用了七页纸描述了自己的伟大志愿。他说想拥有一座属于自己的牧马农场，并且仔细画了一张200亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等位置，在这一大片农场中央，还有一幢占地4000平方米的巨宅。

作文交给老师两天后，他拿回了作文，第一页上打了一个又红又大的“F”（不及格），旁边还有一行字：“放学后来见我！”

放学后，蒙提来到办公室，老师说：“你小小年纪，不要做白日梦，你没钱、没家庭背景，什么都没有。盖座农场可是个花钱的大工程，你要花钱买地，花钱买纯种马匹，花钱照顾它们，你别太好高骛远了！”老师又说：

“如果你肯重写一个不太离谱的志愿，我会重打你的分数。”

蒙提回到家后反复思量老师的话并征询父亲的意见。父亲只告诉他：“儿子，这是非常重要的决定，你必须自己拿主意。”

经过再三考虑后，蒙提决定交回原稿，一个字都不改。他告诉老师：“即使不及格。我也不愿放弃梦想。”

20年后，蒙提终于建起了占地200亩的农场，并在农场中建造了占地4000平方米的豪华住宅。一年夏天，那位老师带领学生来到蒙提的农场露营一星期。离开之前，老师对蒙提说：“说来真是惭愧。我曾经给你泼过冷水，幸亏你有毅力坚持自己的志向。” 销售人员应注意 雄心

今天刚刚拿到书，这本王宏写的莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例很不错，每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。可以说，心态的好坏直接决定着销售人员事业的高度和广度。在销售过程中，销售人员往往会遇到各种问题、

各样困难及各类性格的客户，而销售就是一个解决问题，克服困难，应对不同的客户，引导客户购买，进而达到销售目的的过程。如果没有健康、积极的心态，销售人员就可能在困难面前退缩，甚至被困难吓倒，难以登上销售的成功之巅，或只能做一个业绩平庸的销售人员。要想成功销售，销售人员应该具备想当将军的雄心、战胜一切的信心、真诚待客的诚心、专注一事的专心、乐于助人的爱心和持之以恒的耐心。一、雄心有志者事竟成。销售人员既然选择了销售这一极富挑战性的工作，就要不断努力，立志将其做好，以成就自己的事业。正所谓不想当将军的士兵不是好士兵，同理，一名不想做销售冠军的销售人员也不是合格的销售人员。有一个名叫蒙提的小男孩，在他上初中时，老师要求全班同学写一篇题目为长大后的志愿的作文。他洋洋洒洒用了七页纸描述了自己的伟大志愿。他说想拥有一座属于自己的牧马农场，并且仔细画了一张200亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等位置，在这一大片农场中央，还有一幢占地4000平方米的巨宅。作文交给老师两天后，他拿回了作文，第一页上打了一个叉

很喜欢王宏，他的每一本书几本上都有，这本莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例很不错，每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。可以说，心态的好坏直接决定着销售人员事业的高度和广度。在销售过程中，销售人员往往会遇到各种问题、各样困难及各类性格的客户，而销售就是一个解决问题，克服困难，应对不同的客户，引导客户购买，进而达到销售目的的过程。如果没有健康、积极的心态，销售人员就可能在困难面前退缩，甚至被困难吓倒，难以登上销售的成功之巅，或只能做一个业绩平庸的销售人员。要想成功销售，销售人员应该具备想当将军的雄心、战胜一切的信心、真诚待客的诚心、专注一事的专心、乐于助人的爱心和持之以恒的耐心。一、雄心有志者事竟成。销售人员既然选择了销售这一极富挑战性的工作，就要不断努力，立志将其做好，以成就自己的事业。正所谓不想当将军的士兵不是好士兵，同理，一名不想做销售冠军的销售人员也不是合格的销售人员。有一个名叫蒙提的小男孩，在他上初中时，老师要求全班同学写一篇题目为长大后的志愿的作文。他洋洋洒洒用了七页纸描述了自己的伟大志愿。他说想拥有一座属于自己的牧马农场，并且仔细画了一张200亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等位置，在这一大片农场中央，还有一幢占地4000平方米的巨宅。作文交给老师两天后，他拿回了作文，第一页

跟书店里的一样，很好哦

对于有钱人来说，他们不在乎东西值多少钱，和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心，和领在一起，他们在乎的是给领买些高贵的东西，指望着自己有机会高升，和小三在一起，我就不多说了，对于我们农村的孩子来说，我们希望物美价廉，不是我们想买盗版货，不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入

难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。||||好了，现在给大家介绍两本本好书

-----  
王宏写的的书都写得很好，[]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。，阅读了一下，写得很好，莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。，内容也很丰富。，一本书多读几次，可以说，心态的好坏直接决定着销售人员事业的高度和广度。在销售过程中，销售人员往往会遇到各种问题、各样困难及各类性格的客户，而销售就是一个解决问题，克服困难，应对不同的客户，引导客户购买，进而达到销售目的的过程。如果没有健康、积极的心态，销售人员就可能在困难面前退缩，甚至被困难吓倒，难以登上销售的成功之巅，或只能做一个业绩平庸的销售人员。要想成功销售，销售人员应该具备想当将军的雄心、战胜一切的信心、真诚待客的诚心、专注一事的专心、乐于助人的爱心和持之以恒的耐心。一、雄心有志者事竟成。销售人员既然选择了销售这一极富挑战性的工作，就要不断努力，立志将其做好，以成就自己的事业。正所谓不想当将军的士兵不是好士兵，同理，一名不想做销售冠军的销售人员也不是合格的销售人员。有一个名叫蒙提的小男孩，在他上初中时，

书的作者王宏写的的书都写得很好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲、冰心、叶圣陶、金庸，他们的书我觉得都写得很好。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。书的内容直得一读每一位销售人员，都要面临九道难关如何开发客户预约客户之前，要做哪些准备拜访客户时如何开场和收尾用什么方式拉近与客户的距离介绍产品应掌握哪些技巧处理客户异议时如何才能达到双赢如何在交易即将达成时踢好临门一脚怎样才能顺利收取货款售后服务到底如何才算到位所有这一切，在销售人员超级口才训练一书中您都能找到答案。莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例是一本销售口才手册，它就像你身边的一位销售导师，随时能为您解决在销售中遇到的各种难题，为您提供真实有效的应对策略。书中所展现的模拟环境，更有助于您理解并掌握各种场合的销售技巧。，阅读了一下，写得很好，莫萨营销沟通情景对话系列销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例细化了销售过程的各个环节，并针对各个环节给出了实战情景对话，指出了销售人员在与客户沟通中需要用到的技巧，是一本关于如何进行销售沟通的实务工具书。本书在对销售沟通的基本要素进行了阐述之后，详细说明了销售过程中的开发客户、预约客户、拜访客户、接近客户、介绍产品与报价、处理客户异议、成交、收取货款、售后服务等各个环节需要用到的沟通技巧，情景对话与技巧说明相结合，寓理于景，是销售人员自我提升沟通能力的实务手册。本书适合销售一线的各类销售人员、销售管理者、培训师等使用。，内容也很丰富。，一本书多读几次，可以说，心态的好坏直接决定着销售人员事业的高度和广度。在销售过程中，销售人员往往会遇到各种问题、各样困难及各类性格的客户，而销售就是一个解决问题，克服困难，应对不同的客户，引导客户购买，进而达到销售目的的过程。如果没有健康、积极的心态，销售人员就可能在困难面前退缩，甚至被困难吓倒，难以登上销售的成功之巅，或只能做一个业绩平庸的销售人员。要想成功销售，销售人员应该具备想当将军的雄心、战胜一切的信心、真诚待客的诚心、专注一事的专心、乐于助人的爱心和持之以恒的耐心。一、雄心有志者事竟成。销售人员既然选择了销售这一极富挑战性的工作，就要不断努力，立志将其做好，以成就自己的事业。正所谓不想当将军的士兵不是好士兵，同理，一名不想做销售冠军的销售人员

书收到了，质量很好。

记得小时候，老爸在教育我们兄妹几人要好好读书时，常常说的那一句话：“万般皆下品，唯有读书高”。直到后来我才知道这句话并非老爸的杜撰，而是借用古人所言。不管怎样，这句话当时对我们确实起到了一些作用。在我们那幼小的心灵里，从此便播下了读书的种子，我们总是有意无意地把读书看作是一件很高尚、很美好的事情，再后来便觉得读书是自己的责任和义务了。

时值今日，那句古训似乎已经过时，早已被时代所淘汰了。在今天如果再有人在众人面前提及那句古训时，一定会引来人们的讥笑或者非议。读书这一行固然很好，但你也不能说其它的各行各业就都是“下品”呀，是不是？正如孔夫子所言：“己所不欲，勿施于人”嘛。所以，随着时代的发展，人们的思想观念是应当不断更新。我想，站在今天的角度上，这句话是不是可以改为：“万般皆上品，还有读书高”呢？因为我们只要努力去做，每一个行业一定都会很不错的，都能成为“上品”。正所谓“三十六行，行行出状元”，不是吗？当然，读书也还依然是很高尚、很美好的事情。

又有古语云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”。在今天，这句话也早为世人所不齿，如果你当众提及此话，说不定还会招来他人的冷眼甚至是漫骂呢。瞧，当今社会上那一大批“剩男”、“剩女”中，哪一个不是读书人？哪一个没有接受过高等教育？然而，他（她）们的“颜如玉”又在哪里呢？再说那所谓的“黄金屋”也并非书中才有的啊。让我们再来看看当今社会上那些财大气粗的大老板们吧，他们中大部分都没有多少文化，也谈不上什么学历，但是他们的房子却一套接着一套，身边的女人也一个接着一个的。这难道不正是对这句古话的有力回击与嘲讽吗？

也许正是因为如此吧，在世人眼里，读书不如打工划算，教书不如开书店挣钱多。所以，有许多家长宁愿让他们的孩子早点出去打工挣钱，然后早点回来盖房子，娶媳妇。要不是“义务教育”这顶“紧箍咒”的帽子戴在每个人的头上，也许在农村的那些中小学校里早就没有多少学生了。

在这个经济建设的大浪潮中，有许多人被冲昏了头脑。没有目标，没有方向，只好听任大浪潮的摆布，冲到哪里就是哪里。如果这样下去，只怕永远都不会有到达彼岸的那一天；如果这样下去，我真的不知道国家的前途、民族的希望又在哪里。

国家要富强，民族要振兴，无论如何都离不开教育。所以，我们应当明白这样一个道理：充实大脑比充实口袋更为迫切，也尤为重要。书中尽管没有黄金屋，也没有颜如玉，但是，我们也还是要好好地读书。因为书中有祖国灿烂的文化，书中有前人的经验和教训，书中还有取之不竭的智慧……

“书是人类进步的阶梯。”就让我们沿着这个阶梯一级一级地往上爬吧。只有这样，我们才能到达那个光辉的顶点，才能看到更远、更广阔的天空。

---

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问

题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

---

《新概念51单片机C语言教程：入门、提高、开发、拓展全攻略》可作为大学本、专科

单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

本书从实际应用入手，以实验过程和实验现象为主导，循序渐进地讲述51单片机C语言编程方法以及51单片机的硬件结构和功能应用。全书共分5篇，分别为入门篇、内外部资源操作篇、提高篇、实战篇和拓展篇。本书内容丰富，实用性强，书中大部分内容均来自科研工作及教学实践，许多C语言代码可以直接应用到工程项目中。本书配套光盘提供13讲近30学时的教学视频和本书实例代码，可使读者更快更好地掌握单片机知识和应用技能。本书作者还可提供与本书配套的单片机实验板。

本书可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

《新概念51单片机C语言教程：入门、提高、开发、拓展全攻略》可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

本书从实际应用入手，以实验过程和实验现象为主导，循序渐进地讲述51单片机C语言编程方法以及51单片机的硬件结构和功能应用。全书共分5篇，分别为入门篇、内外部资源操作篇、提高篇、实战篇和拓展篇。本书内容丰富，实用性强，书中大部分内容均来自科研工作及教学实践，许多C语言代码可以直接应用到工程项目中。本书配套光盘提供13讲近30学时的教学视频和本书实例代码，可使读者更快更好地掌握单片机知识和应用技能。本书作者还可提供与本书配套的单片机实验板。

本书可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

《新概念51单片机C语言教程：入门、提高、开发、拓展全攻略》可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

本书从实际应用入手，以实验过程和实验现象为主导，循序渐进地讲述51单片机C语言编程方法以及51单片机的硬件结构和功能应用。全书共分5篇，分别为入门篇、内外部资源操作篇、提高篇、实战篇和拓展篇。本书内容丰富，实用性强，书中大部分内容均来自科研工作及教学实践，许多C语言代码可以直接应用到工程项目中。本书配套光盘提供13讲近30学时的教学视频和本书实例代码，可使读者更快更好地掌握单片机知识和应用技能。本书作者还可提供与本书配套的单片机实验板。

本书可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

《新概念51单片机C语言教程：入门、提高、开发、拓展全攻略》可作为大学本、专科单片机课程教材，适合于51单片机的初学者和使用51单片机从事项目开发的技术人员，也可供从事自动控制、智能仪器仪表、电力电子、机电一体化等专业的技术人员参考。

本书从实际应用入手，以实验过程和实验现象为主导，循序渐进地讲述51单片机C语言编程方法以及51单片机的硬件结构和功能应用。全书共分5篇，分别为

感觉书还不错 还没有仔细看 东西写得比较详细

“我只要在搜索框内输入书名、作者，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者的信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。一直想买这书

，又觉得对它了解太少，买了这本书，非常好，喜欢作者的感慨，不光是看历史或者史诗书，这样的感觉是好，就是书中的字太小了点，不利于保护视力！等了我2个星期，快递送到了传达室也不来个电话，自己打京东客服查到的。书是正版。通读这本书，是需要细火慢烤地慢慢品味和幽寂沉思的。亲切、随意、简略，给人洁净而又深沉的感触，这样的书我久矣读不到了，今天读来实在是一件叫人高兴之事。作者审视历史，拷问灵魂，洋溢着哲思的火花。人生是一段段的旅程，也是需要承载物的。因为火车，发生过多少相聚和分离。当一声低鸣响起，多少记忆将载入历史的尘梦中啊。其实这本书一开始我也没看上，是朋友极力推荐加上书封那个有点像史努比的小人无辜又无奈的小眼神吸引了我，决定只是翻一下就好，不过那开篇的序言之幽默一下子便抓住了我的眼睛，一个词来形容——“太逗了”。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接底气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作

-----  
下单后书很快就到了，包装的很好，跟我想象中的一样呢，书的质量也很好，很喜欢呢  
精彩书摘

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？

有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，为什么他还身居要职呢？

他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我明白一个道理，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。”

世上惟一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有顾虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。

这时，旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性，她马上想到这头小牛所要的是什麼。

女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吸吮着她的拇指，然后再温和地引它进入牛棚。

从我们来到这个世界上的第一天开始，我们的每一个举动，每一个出发点，都是为了自己，都是为我们的需要而做。

哈雷·欧佛斯托教授，在他一部颇具影响力的书中谈到：“行动是由人类的基本欲望中产生的……对于想要说服别人的人，最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上，在别人心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于他的，再也不会碰钉子，走上穷途末路了。”

明天当你要向某人劝说，让他去做某件事时，未开口前你不妨先自问：“我怎样使他要去做这件事？”

这样可以阻止我们，不要在匆忙之下去面对别人，最后导致多说无益，徒劳而无功。在纽约银行工作的芭芭拉·安德森，为了儿子身体的缘故，想要迁居到亚利桑那州的凤凰城去。于是，她写信给凤凰城的12家银行。她的信是这么写的：敬启者：我在银行界的10多年经验，也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。

朋友推荐的，很好，很好很好很好

工作之余,人们或楚河汉界运筹帷幄,或轻歌曼舞享受生活,而我则喜欢翻翻书、读读报,一个人沉浸在笔墨飘香的世界里,跟智者神游,与慧者交流,不知有汉,无论魏晋,醉在其中。

我是一介穷书生,尽管在学校工作了二十五年,但是工资却不好意思示人。当我教训调皮捣蛋的女儿外孙子们时,时常被他们反问:“你老深更半夜了,还在写作看书,可工资却不到两千!”常常被他们噎得无话可说。当教师的我这一生注定与清贫相伴,惟一好处是有双休日,在属于我的假期里悠哉游哉于书香之中,这也许也是许多书外之人难以领略的惬意。

好了，废话不多说。本来我这个地区就没货，所以发货就晚了。但是书真的不错。

只要发货就很快就到，应该是正品，至少录音啊，词语没有错，快递很快哦。

继续努力，书已经送给门卫签收，不过快递员还打电话通知我，这样的服务态度真的值得其他的快递员学习，京东快递真的不错。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。

在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍三本好书：《古拉格：一部历史》在这部受到普遍称赞的权威性著作中，安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述，从它在俄国革命中的起源，到斯大林治下的扩张，再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。《古拉格：一部历史》出版之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作，对于任何一个希望了解二十世纪历史的人来说，它都是一本必读书。厌倦了工作中的枯燥忙碌？吃腻了生活中的寻常美味？那就亲手来做一款面包尝尝吧！面包不仅是物质生活的代名词，还是温暖和力量的化身。作者和你一样，是一个忙碌的上班族，但她却用六年的烘焙经验告诉你：只要有一颗热爱生活的心，一双勤快灵活的手，美味的面包和美好的生活，统统都属于你！

&lt;停在新西兰刚刚好&gt;100%新西兰=1%旅行 1%打工

98%成长全世界年轻人都在打工度假！错过30岁就等下辈子！她叫巴道。26岁那年，她发现一个书本上从来没有提过的秘密：全世界年轻人都在打工度假。拿到打工度假签证，你不必承担巨额旅费，也不必羞于张口找父母要钱，因为你可以像当地人一样打工赚钱。你不会成为一个无趣又匆忙的观光客，因为你可以花一年的时间，看细水长流。目前向中国大陆开放这种签证的国家，只有新西兰——《霍比特人》和《魔戒》的故乡，百分百纯净的蓝天白云，山川牧场。世界向年轻人敞开了一道门。门外光芒万丈，门里

波谲云诡。巴道发现，自己心动了。|

在京东买书有一年了，买了许多书。京东的书是正版的好书。而且实惠。我这一年来学到了许的东西。思想有提升了。这是读书心得：

师者，传道授业解惑者也。古老的思想已经把教师的职责诠释得清清楚楚了。反过来，把我们自己放在这个定义上来看，有多少人合格呢？如果没有严格的制度和考评机制，连课都不好好教的教师，肯定不在少数。是何原因？应该源于现今的教育制度，也源于教师自身。古人说“天地君亲师”，特别突出了“师”

的地位和作用。自古教师与“天”“地”“君”“亲”是同一地位的，可享受任何特权的。对学生，教师可以有等同于父母的权利。而如今的未成年人保护法出台后，结果怎样呢？学生是越来越自由了，对教师也越来越不尊敬了！以前，我们在老师面前唯恐做错事的心态，恐怕现在的学生心中再也没有了。有时候连我们自己都瞧不起自己了，老师，还算什么“灵魂的工程师”？自己都不爱自己的职业了，还能用心教学吗？不用心教学，这不是教师本质的腐败吗？

年轻教师有晋升职称的压力，有了很多除了教学以外的硬性指标，缺一不可；职称晋升后的教师又想名利双收，又想占据优越的学校。于是，不知不觉离开了“传道授业解惑”的教学原点，“心较比干多一窍”，千方百计地“补”习，“考”好成绩，“写”论文，“上”公开课，“指导”学生……

如果为了职称、为了名利真正来比教学水平，比综合素质，应该不算是腐败的事情。腐败的是，在学校里混的一小撮人，教学思想落后，教学方法陈旧，对孩子的思想动态、道德品质、安全意识漠不关心，对教学、科研更是不屑一顾，职称、名利却样样想通过各种手段与别人“平起平坐”，甚至要“高人一筹”。更有甚者，自誉“与世无争”，视一切为粪土，除了生儿育女、相夫教子，只求度日、退休、安度晚年，同样置学生的学业、人格发展于不顾……回首一生竟想不出到底做了哪些真正有益、有意义的事！

还有，学校领导作为教师的一份子，同样存在着腐败，甚至在不知不觉中引领着教师们腐败。学校领导不能带领学校整体发展，而只照顾几个重点学科，就是一种腐败；一天忙不完的会议，不能引领师生身心健康发展，同样也是腐败；除了帮助教师造假应付检查就是被动地承接上级部署，不能创性地开展教育活动，更是一种腐败……

于是，一向被称为“清水衙门”的教育圣地——校园变得越来越污浊了，连小学生在学校就要经受“廉政文化进校园”之类的社会考验，心得体会《廉文读书心得体会——让我们都昂首地活着吧》(<http://www.unjs.com>)。这是社会的进步，还是社会的退步？

人们给予教师太多的甚至是最崇高的美称：“教师是人类灵魂的工程师”、“教师是太阳底下最光辉的职业”……是啊，学高为师，德高为范，教师确实是一项崇高的职业。

过去，传道、授业、解惑的精神为社会所尊崇，教师的“两袖清风”亦为民众所称道。所以，是教师就要做一个甘于清贫、道德高尚的人，不想道德高尚、不甘于清贫就不要做教师。臧克家在《有的人》中说“有的人活着，他已经死了。有的人死了，他还活着。”既然为人，就要做一个活得有意义——有道德底线——活着的人。作为教师，我们更要随时问自己：“你还活着吗？”

意大利诗人但丁曾说过这样一句话：“一个知识不健全的人可以用道德去弥补，而一个道德不健全的人却难于用知识去弥补。”

很期待的一本书 想买好久了书还没看，快递很给力

工作之余,人们或楚河汉界运筹帷幄,或轻歌曼舞享受生活,而我则喜欢翻翻书、读读报,一个人沉浸在笔墨飘香的世界里,跟智者神游,与慧者交流,不知有汉,无论魏晋,醉在其中。我是一介穷书生,尽管在学校工作了二十五年,但是工资却不好意思示人。当我教训调皮捣蛋的女儿外孙子们时,时常被他们反问:“你老深更半夜了,还在写作看书,可工资却不到两千!”常常被他们噎得无话可说。当教师的我这一生注定与清贫相伴,惟一好处是有双

休息日,在属于我的假期里悠哉游哉于书香之中,这也许在许多书外之人难以领略的惬意。好了,废话不多说。好了,我现在来说说这本书的观感吧,坐得冷板凳,耐得清寂夜,是为学之根本;独处不寂寞,游走自在乐,是为人之良质。潜心学问,风姿初显。喜爱独处,以窥视内心,反观自我;砥砺思想,磨砺意志。学与诗,文与思;青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里,诗人性情,学者本分,一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”,分界逐渐明确,诗与学渐离渐远。此脉悬若一线,惜乎。我青年游历治学,晚年回首成书,记忆清新如初,景物历历如昨。挥发诗人情怀,摹写学者本分,意足矣,足已矣。好大一本书,是正版!各种不错!只是插图太多,有占篇幅之嫌。故事很精彩,女儿很喜欢。书写的不错,能消除人的心瘾。目前已经戒烟第三天了,书拿到手挺有分量的,包装完好。还会继续来,一直就想买这本书,太谢谢京东了,发货神速,两天就到了,超给力的!5分!据说,2011年8月24日,京东与支付宝合作到期。官方公告显示,京东商城已经全面停用支付宝,除了无法使用支付服务外,使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵,为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后,京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢,因为支付宝我从来就不用,用起来也很麻烦的。好了,现在给大家介绍三本好书:《古拉格:一部历史》在这部受到普遍称赞的权威性著作中,安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述,从它在俄国革命中的起源,到斯大林治下的扩张,再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。《古拉格:一部历史》出版之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作,对于任何一个希望了解二十世纪历史的人来说,它都是一本必读书。厌倦了工作中的枯燥忙碌?吃腻了生活中的寻常美味?那就亲手来做一款面包尝尝吧!面包不仅是物质生活的代名词,还是温暖和力量的化身。作者和你一样,是一个忙碌的上班族,但她却用六年的烘焙经验告诉你:只要有一颗热爱生活的心,一双勤快灵活的手,美味的面包和美好的生活,统统都属于你!&lt;停在新西兰刚刚好&gt;100%新西兰=1%旅行 1%打工 98%成长全世界年轻人都在打工度假!错过30岁就等下辈子!她叫巴道。26岁那年,她发现一个书本上从来没有提过的秘密:全世界年轻人都在打工度假。拿到打工度假签证,你不必承担巨额旅费,也不必羞于张口找父母要钱,因为你可以像当地人一样打工赚钱。你不会成为一个无趣又匆忙的观光客,因为你可以花一年的时间,看细水长流。目前向中国大陆开放这种签证的国家,只有新西兰——《霍比特人》和《魔戒》的故乡,百分百纯净的蓝天白云,山川牧场。世界向年轻人敞开了一道门。门外光芒万丈,门里波谲云诡。巴道发现,自己心动了。|

个人很满意,下次还会买非常好的一本书,京东配送也不错!读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器,人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事,一个故事叙述一段人生,一段人生折射一个世界。“读万卷书,行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅,读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”,自古以来,勤奋读书,提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质,能塑造人的精神,升华人的思想。读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样,空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本,是为了让他们记住:书本是甜的,要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折,一点一滴地积累,你会发现自己是世界上最富有的人。读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸,读李白的诗使人领悟官场的腐败,读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗,读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友,教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课,阅读书籍,感悟人生,助我们走好人生的每一步。书是灯,读书照亮了前面的路;书是桥,读书接通了彼此的岸;书是帆,读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术,因为读书,人生才更精彩!读书,是好事;读大量的书,更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗！

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有一个，那就是他不擅长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理

-----  
帮同学买的，她很喜欢！发货速度和物流超快

非常好的一本书，京东配送也不错！读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器，人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“凿窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！

读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗！

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有一个，那就是他不擅长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然

结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理

心得：

苏特来自一个普通的乡村家庭，青少年时代一直保持着优异的成绩，并先后在牛津、哈佛等名校就读。从哈佛法学院毕业后，苏特操持了两年律师业务，之后，他进入了新罕布什尔州司法总长办公室。在这里，他遇到了职业生涯的引路人——沃伦·卢德曼。卢德曼是共和党人，后来曾担任联邦参议员达十三年之久。同时，他也是一位著名的温和中间派，也正因此，民主党总统克林顿曾于1994年邀请他出任财政部长，但被其婉拒。%D%A

正是沃伦·卢德曼，在新罕布什尔州司法总长任上发现了苏特的才华，对他青睐有加，不但将之擢升为自己的副手，并在离任时敦请州长提名苏特继任总长职务。其后，也正是由于沃伦·卢德曼，苏特才得以进入州高等法院和州最高法院。布伦南大法官宣布辞职之际，苏特能够进入老布什总统的视野，也几乎完全出于沃伦·卢德曼的推动。然而，尽管苏特多年以来先后担任过新罕布什尔州司法总长和州最高法院大法官的职务，但对美国公众、乃至对美国法律界而言，他都只不过是个默默无闻的人物。就连他在哈佛的同学也对他没有多少印象，他们戏言，苏特可能是在耶鲁完成学业后，再回哈佛拿的学位。%D%A

不过，全国律师协会联邦法官委员会为苏特打出的分数却让人大跌眼镜。里根总统提名的罗伯特·博克担任联邦上诉法院法官多年，著作等身，他提出的宪法解释“原旨主义”方法在美国宪法学界自成一派，对伦奎斯特、斯卡利亚等大法官有着极大影响。但是，联邦法官委员会的十五位委员中，有四位对博克法官的评级是“不合格”，另有一位给出的评级是勉勉强强的“不反对”。而同一个委员会却在苏特被提名时一致给出“完全胜任”的最高评级。%D%A

老布什总统及其幕僚长苏努努对苏特十分满意，认为他们找到了理想中的人选。然而，正如美国宪法学者亚历山大·比克尔所说，“当你任命一个大法官的时候，就是把一枝箭射向了遥远的未来，他根本不可能告诉你，自己在面对问题时，到底将如何思考”，不要说老布什总统，就连刚刚通过提名听证时的苏特自己，仍然自认为是“偏向中间，但仍然在右边”的。因此，就算是苏特本人，恐怕也无法预料，在往后的大法官生涯中，自己的立场将会发生如何巨大的转变。%D%A

苏特的前任布伦南大法官，被美国学者罗伯特·麦克罗斯基誉为“这半个世纪以来最重要的一位大法官”。他不但是联邦最高法院的中流砥柱，同时也是自由派的领军人物。苏特的大法官提名听证通过之时，有保守派专栏作家欣喜若狂地宣布，“布伦南与苏特是从两个相反的极端看待宪法的”，三十年河东三十年河西，“随着苏特的上位，属于保守派的时间终于到来”。苏特却注定要让保守派大感失望。%D%A

对于苏特而言，遵循先例是普通法中最值得珍视的传统，对于法治有着“基础性的重要地位”，即使在传统上较少适用先例的宪法案件当中，“这项原则也仍然发挥着作用，我们必须具有‘特别的理由’，才能作出与先例相反的决定。”因此，作为个人，他可以批评甚至反对先例，但作为法官，在裁断案件时，他必须受到自己所反对的先例的拘束，而不能仅从自己的道德原则出发。因此，他的朋友史蒂文·麦考利夫也准确地预言道，此后的二十年中，苏特将“是确保联邦最高法院连贯性的重要来源，成为连接联邦最高法院的历史与传统的人”。

苏特来自一个普通的乡村家庭，青少年时代一直保持着优异的成绩，并先后在牛津、哈佛等名校就读。从哈佛法学院毕业后，苏特操持了两年律师业务，之后，他进入了新罕布什尔州司法总长办公室。在这里，他遇到了职业生涯的引路人——沃伦·卢德曼。卢德曼是共和党人，后来曾担任联邦参议员达十三年之久。同时，他也是一位著名的温和中间派，也正因此，民主党总统克林顿曾于1994年邀请他出任财政部长，但被其

婉拒。%D%A

正是沃伦·卢德曼，在新罕布什尔州司法总长任上发现了苏特的才华，对他青睐有加，不但将之擢升为自己的副手，并在离任时敦请州长提名苏特继任总长职务。其后，也正是由于沃伦·卢德曼，苏特才得以进入州高等法院和州最高法院。布伦南大法官宣布辞职之际，苏特能够进入老布什总统的视野，也几乎完全出于沃伦·卢德曼的推动。然而，尽管苏特多年以来先后担任过新罕布什尔州司法总长和州最高法院大法官的职务，但对美国公众、乃至对美国法律界而言，他都不过是个默默无闻的人物。就连他在哈佛的同学也对他没有多少印象，他们戏言，苏特可能是在耶鲁完成学业后，再回哈佛拿的学位。%D%A

不过，全国律师协会联邦法官委员会为苏特打出的分数却让人大跌眼镜。里根总统提名的罗伯特·博克担任联邦上诉法院法官多年，著作等身，他提出的宪法解释“原旨主义”方法在美国宪法学界自成一派，对伦奎斯特、斯卡利亚等大法官有着极大影响。但是，联邦法官委员会的十五位委员中，有四位对博克法官的评级是“不合格”，另有一位给出的评级是勉勉强强的“不反对”。而同一个委员会却在苏特被提名时一致给出“完全胜任”的最高评级。%D%A

老布什总统及其幕僚长苏努努对苏特十分满意，认为他们找到了理想中的人选。然而，正如美国宪法学者亚历山大·比克尔所说，“当你任命一个大法官的时候，就是把一火箭射向了遥远的未来，他根本不可能告诉你，自己在面对问题时，到底将如何思考”，不要说老布什总统，就连刚刚通过提名听证时的苏特自己，仍然自认为是“偏向中间，但仍然在右边”的。因此，就算是苏特本人，恐怕也无法预料，在往后的大法官生涯中，自己的立场将会发生如何巨大的转变。%D%A

苏特的前任布伦南大法官，被美国学者罗伯特·麦克罗斯基誉为“这半个世纪以来最重要的一位大法官”。他不但是联邦最高法院的中流砥柱，同时也是自由派的领军人物。苏特的大法官提名听证通过之时，有保守派专栏作家欣喜若狂地宣布，“布伦南与苏特是从两个相反的极端看待宪法的”，三十年河东三十年河西，“随着苏特的上位，属于保守派的时间终于到来”。苏特却注定要让保守派大感失望。%D%A

对于苏特而言，遵循先例是普通法中最值得珍视的传统，对于法治有着“基础性的重要地位”，即使在传统上较少适用先例的宪法案件当中，“这项原则也仍然发挥着作用，我们必须具有‘特别的理由’，才能作出与先例相反的决定。”因此，作为个人，他可以批评甚至反对先例，但作为法官，在裁断案件时，他必须受到自己所反对的先例的拘束，而不能仅从自己的道德原则出发。因此，他的朋友史蒂文·麦考利夫也准确地预言道，此后的二十年中，苏特将“是确保联邦最高法院连贯性的重要来源，成为连接联邦最高法院的历史与传统的人”。

-----  
[莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例  
下载链接1](#)

## 书评

[莫萨营销沟通情景对话系列：销售人员超级口才训练·销售中的216个经典沟通实例  
下载链接1](#)