

# 淡定的智慧



[淡定的智慧\\_下载链接1](#)

著者:张然 著

[淡定的智慧\\_下载链接1](#)

标签

评论

为自己建立一个强大心灵屏障，让外界的负面能量、消极情绪无法影响自己，从而在生活、事业等方面如鱼得水，把让人们苦恼的压力防患于未然。

-----  
我们无法摆脱世事纷扰，在这样物欲横流的社会中，更应该让自己的内心拥有一份淡定。因为，拥有淡定的内心，才能真正细细品味生活的滋味。面对诱惑，耐得住寂寞，受得住清贫，以淡定超然的态度来应对一切。

-----  
淡定，是内在心态的修炼到一定程度所呈现出来的那种从容、优雅的感觉。  
淡定，是一种思想境界，是一种心态，是生活的一种状态。我们每人都需要这种心态，生活中才会处之泰然，宠辱不惊，不会太过兴奋而忘乎所以，也不会太过悲伤而痛不欲生。淡定形容一种态度。

-----  
只有这本书是没有塑封包装的，看了两页就发现有错别字了，不知道这本书是不是正版。

-----  
很喜欢这本书，在不断的思索中体悟淡定的真谛。如果说凡事皆淡定，未免有些不现实。但是，每个女人都应该通过自身的感悟、修炼，不断地追求淡定、接近淡定。

-----  
小故事很好。虽然很多都看过，但是每次看都有不一样的感觉。不是很喜欢每个故事后面的人生感悟。读书要自己思考的，不是看别人的思考。所以那些人生感悟我都没有看。

-----  
非常不错的书,内容深入浅出，为读者打开了一扇重新认识自己和他人的窗户，并结合多项实例，教会我们如何激发自身的潜能，引爆内在的强大力量。

-----  
只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。教会你学习如何应对复杂多变的生活、控制起伏不定的情绪，使你的人际关系顺畅，使你的生活走向坦途！

-----  
挺好的，一直信赖京东

-----

我们这个时代很需要“淡定”。我们每个人都需要这种心态，在生活中才会处之泰然，不会太过兴奋而忘乎所以，也不会太过悲伤而痛不欲生。有一种感情云淡风轻

别让自卑毁了前程，生活原本淡然，浮躁的是我们自己而已。请迈开因思谋金钱而驻足的脚步、抚平因渴求名誉而躁动的心灵、安慰因攫取地位而难眠的灵魂吧！

我觉得我本人就很纠结，在生活中才会处之泰然，宠辱不惊。感恩生活、知足拥有、宽容别人、珍惜幸福、挣脱烦恼、放下包袱、淡定从容地活

安安静静地去读这本书，真的会给人思考。淡定的人生要学会舍得，要学会去感悟世界，感悟生活的每一分每一秒。只有这样才能获得自己的成功。封面设计的颜色我很喜欢。

解除心灵的束缚，自我救助，还原幸福的心灵修行宝典！淡定是一种理性、一种坚忍、一种气度、一种风范，一种达观的生活态度、一种超然的人生境界。

很不错的一本书

淡定，是一种思想境界。我们无法摆脱世事纷扰，在这样物欲横流的社会中，更应该让自己的内心拥有一份淡定。因为，拥有淡定的内心，才能真正细细品味生活的滋味。

淡定，是一种思想境界。我们无法摆脱世事纷扰，在这样物欲横流的社会中，更应该让自己的内心拥有一份淡定。因为，拥有淡定的内心，才能真正细细品味生活的滋味

面对世事既能宠辱不惊，又能不卑不亢；既能不为一切所累，又能不为蜚语所左右时，这就是淡定安详的全部蕴涵。推荐这本书啊，喜欢

刚开始看觉得是些大道理，理论性太强，可是静下心来品读，才发现这是一本非常棒的书，让我们拥有淡定从容的心态。值得反复读。

-----  
生活中的有些人稀里糊涂的工作、漫不经心的过日子，心中没有一点进取心和愿望，却梦想着事情能像自己想象的一样美好。淡定的人生不困惑，正是为自己的人生明确方向

-----  
买了两本，一本自己看，一本送人。  
如果你要开始修行自身。这本书会是一个不错的开始。  
带在身上，随时提醒自己淡定。

-----  
书本到的很快，物流很赞的说，说本质量是一顶一的。书本内容是说淡定，是一种理性、一种坚忍、一种气度、一种风范，一种达观的生活态度、一种超然的人生境\\\\\\

-----  
喧嚣的城市人 很需要这么一本净化心灵的书籍 其实很多事情都会过去  
既然遇到这样的事情 相信是对自己有益的 人的一生都是在成长

-----  
淡定是心灵的修炼，是人生的境界和智慧。他让浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵

-----  
心态决定成败，很有内涵的一本书，推荐给大家看看。只有具有淡定的心态，才能在喧嚣浮躁的世间保持一份“众人皆醉我独醒”的非凡境界。

-----  
抱怨自己的人，应该试着学会变得淡定；抱怨别人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式诉求你的愿望

-----  
淡定的智慧让你掌控情绪，不生气不抱怨，做淡定的自己，快乐的生活获得人生的幸福！很不错的书。

-----  
你需要的心理和精神控制术，不要受外界左右，自己怎么好怎么过，回归人性真实和淡远。强烈推荐，实际是培养佛性，异曲同工之妙。

-----  
关系顺畅、疏通，于纷扰之世如沐霖露，在繁杂的社会环境中历练一股强大的内心力量，做一个淡定的强者！

-----  
人生需要经营，要想经营好，就要用一颗淡定的心去对待身边发生的所有事，很有积极意义的一本书！

-----  
内容写的很好，淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界

-----  
淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界。有超然的生活态度平静淡然成熟感恩的心。

-----  
淡定是一种美，更是一种崇高；淡定是一种成熟，更是一种升华；抚平躁动的心灵，安心生活，需要修炼并保持一颗淡定的心，，

-----  
确认二七日 确认确认确认请问仍未

-----  
淡定，是一种理性、一种坚忍、一种气度、一种风范，一种达观的生活态度、一种超然的人生境界。推荐这本书给大家，，

-----  
这本的内容写的很不错，保持淡定的个性，在生命的艰涩旅途中，时常让自己的心放空一下，尽情地享受人生，

-----

很喜欢这本书的表现形式，将一些道理以讲故事的口吻陈述出来，让人淡定的同时也学会了沉吟，整本书读起来赏心悦目。

-----  
这本书帮助浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵，在智慧中升华人生！！！！！！

-----  
一个人活着很容易，不容易的是还要弄明白为什么活着、怎样活着更有意义，也就是探索正确的活法。每个人都有自己的活法

-----  
淡定，是一种姿态。在我们的一生之中，每一个人总是有一些痛苦，我们要学会冷静处理。

-----  
很好的一本心理方面的书，值得好好看看，生活在这个浮躁的社会，人需要淡定，要学会淡定！

-----  
一份耕耘成功一份收获，要想获得成功就要付出多倍的努力，这本书可谓是引起了我足够的重视，看完自己收获很大！

-----  
快递和给力，东西一般吧！

-----  
本书的内容很不错，这本书的目的就是要教会你重新认知自己，教会你学习如何应对复杂多变的生活

-----  
淡定要求我们要拥有一种安详恬淡的心态，在面对人生的不如意、生活里不可改变的磨难时做到处变不惊顺其自然。

-----  
淡定的智慧让你掌控情绪，不生气不抱怨，做淡定的自己，快乐的生活获得人生的幸福

！

-----  
淡定是需要学习的。。。

-----  
一本超越壓力的書，一本讓你心靈獲得淡定的能量，一本讓你能夠淡定面對這個紛紛擾擾的社會！~

-----  
是一本非常好的书，能让你的生活更从容，让你的心灵拥有一份淡定。值得一看。

-----  
淡定是今年的流行语，但绝不是开开玩笑说说而已，淡定是一种境界，这本书可以好好教你

-----  
有守住内心的淡定与宁静，才能在茫茫的人生旅程中欣赏到美丽的风景。

-----  
镇心顿悟,淡定的内心强大力量！全方位解读平凡世界心理学的温馨之作

-----  
淡定的人生不寂寞，淡定的女人最优雅，淡定的男人更强大，淡定！内心强大的力量！学习淡定的智慧，让自己的生活更加充实。

-----  
很好的人生智慧的书。读了很有启发。人活一辈子不容易，淡定的活好自己的人生是大智慧的人！

-----  
与人相处的时候，保持一份谦卑非常有必要，你不但可以得到他人的尊重，还能从中获得其他方面的回报

-----  
其实很多事情都会过去 既然遇到这样的事 相信是对自己有益的

-----  
世事多变，有谁能够预料到下一刻将要发生什么呢？“一切随遇而安。” 淡定，让自己的内心强大起来。

-----  
书的装帧、印刷、包装都很不错，，但给人一种典雅、大方的感觉，很好的书，很细心的卖家，总之还不错。有机会会再来内容很不错，励志，而且让人静心，不管是男人还是女人都值得一看 很好

-----  
京东的服务特别值得一提，快递人员专业而且服务态度好！这本书还没看，看网上畅销排行榜买的！书很精美，是正版！下次买书继续选择京东。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到尾看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所以在来这里买书是非常明智的。

-----  
书的封面很清新漂亮，一拿起来就让人忍不住看下去。内容不用多说，经典著作，自然值得细细看来。

-----  
喜欢白的文字，在读者上看到他的一片爱你现在的时光，很喜欢，所以买这本

-----  
名字都感觉很给力，看了一遍，感悟很深，阅读此书，能化解我们的生活中好多纠结的问题，有时间在好好读一遍

-----  
阅读完这本书，对自己的生活启发很大，希望自己可以通过这本书学到真正想学的！

-----  
之前，买过此类的书，但这本让我感受深刻些，语言、内容比较生动、有感染力。



-----  
这本书很有正能量，心怀淡定之心的人，必将是最坦然、平和、洒脱的人！

-----  
買這本書的時候,心情正處於低谷,看了人真的變了,很多事情都看得開,放得下!

-----  
这本书可以让身处浮躁都市的人们找到一个可以静心停靠的港湾

-----  
我们时常放不下的不是过去不是未来，而是现在的自己，学会放下，学会淡定，不急不躁，这样，人生才会更精彩。

-----  
淡定是一种看遍世界后内心坦然的人生境界，是专属于您的心灵净土！

-----  
有自己的喜好，有自己的原则，有自己的信仰，不急功近利，不浮夸轻薄，宠辱不惊，淡定安逸，心静如水。

-----  
很不错的，应该在日常生活中多实践，不过有些还是要自己思考

-----  
淡定的生活态度，淡定应对人生的各种事情，实乃现代都市人之必备。

-----  
朋友推荐说很好，我们一起买了很多本送朋友，当晚上我自己静下心来时，觉得内容很精彩。

-----  
如果你要开始修行自身。这本书会是一个不错的开始。

-----

这本书一直放在车里，旅途中有时间就看一看，绝对值得收藏

-----  
还可以，我觉得其中有故事看起来就好看些，支持

-----  
此书很好，每晚床头必读，净化心灵，是人淡定，适合各种年龄

-----  
拿到手，好厚的一本书哦！还没看！相信内容肯定很齐全！

-----  
每一则故事都好像是自己亲身经历的一样 收益真的很大

-----  
这本书挺好的，无论你是那个年龄段的人，都值得一看

-----  
淡定能够给我们内心带来强大的力量， 非常好看的书

-----  
淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。推荐啊

-----  
以前就买过，现在买是为了送朋友 淡定的人生 淡定的自己

-----  
针对浮躁的一剂良药，不但在感情方面、事业方面，在任何方面，我们都需要淡定！

-----  
虽然都是摘抄过来的；但都是经典的文章；很好

-----  
强大的内心需要多多的磨练，拥有一个淡定的心态很重要

-----  
很好。一下买了三本书 朋友推荐 闲下来读读比较静心

-----  
物流超级快。有一本收到时书角有点脏，希望下次加强包装。

-----  
书的质量很好，内容很感染人，温暖而睿智，非常喜欢，满意。

-----  
很好的一本抚慰心灵的书籍，建议心气浮躁的同志们看看。

-----  
内容各种不错不错，快递很快，服务态度很好，

-----  
非常不错的好书，很励志，书的排版很舒服，字体大小适中，看着很舒服，学到了很多知识

-----  
可以给人以坚强的内心，尤其可以泰然处理面对变化

-----  
现在事，现在心，随缘即可；未来事，未来心，何须劳心。

-----  
挺好的一本书

-----  
做个淡定的人 管好自己的嘴 自己的身体

-----  
现在在读，这本书很好，很有吸引力，不错！

-----  
自己是学电商出生的，也看过类似的书籍，这本书写的确实实在好看。

-----  
淡定的人生一直都是我所追求的，喜欢

-----  
浮躁的社会，浮躁的心，需要淡定的智慧。

-----  
整体上来说，写的挺好的，正好写到人的内心深处，值得借鉴学习！

-----  
很好看的一本书，让人能学到很多东西

-----  
刚刚收到这本书,很喜欢!

-----  
一本帮助自己强大内心的心灵励志作品，读这本书，深有感触

-----  
淡定的人生，耐得住寂寞，笑看风云变化

-----  
在现在这样急功近利的浮躁社会需要淡定。

-----  
挺好的一本书，睡前看看，平和心态。

-----  
用很多小故事，说明很多道理，应该是很好的心灵鸡汤啊。

-----  
纸张质量很好，是正品，值得购买！

-----  
深灰色 深灰色 深灰色 深灰色

-----  
得之坦然，失之淡然，顺其自然，一辈子太短，让自己开心！

-----  
要仔细的看完，调节一下心态

-----  
快乐和痛苦共同铸就了人生，我们要知足才能常乐。

-----  
社会比较烦躁，大家需要淡定

-----  
深刻、聪明、恳切、有趣，值得也经得住反复细读。

-----  
刚收到货，看了一下感觉不错

-----  
公司买来作图书室的，纸张、包装都还不错

-----

内容不错，是一本好书！！

-----  
是一本值得收藏的书，能学到很多东西。

-----  
没办法 现在就是开始读书的时候了

-----  
看过了在说！！！！

-----  
有人说这本书很适合我看 期待哦

-----  
还可以，价格比较优惠，下次还来

-----  
帮我哥买的。空闲时打发时间。

-----  
喜欢，价廉物美，是一本好书

-----  
正版 非常好的书籍 买的放心

-----  
保持良好的心态是成功的关键

-----  
穿着很舒服..比较细腻.好评.

-----  
装傻充愣 就是淡定的智慧

-----  
耐人寻味的图书，让人思索

-----  
还没来得及看，应该不错！

-----  
听说很好，还没看！！！！

-----  
淡定的智慧淡定的智慧

-----  
好看，学习不少知识

-----  
很棒~很棒~很棒~很棒~

-----  
★淡定的人坦然对待生活，一步一步踏实过着幸福的生活，不以物喜，不以己悲。有超然的生活态度平静淡然成熟感恩的心。  
★淡定是心灵的修炼，是人生的境界和智慧。他让浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵，在智慧中升华人生；它让人们的内心清澈如水；让生命重新回归平衡。

-----  
这书...没看完，看完再说....

-----  
淡定。。。。。。。。

-----  
应该不错。

-----  
讲的道理多，方法很少！

-----  
这本书适合青年人员翻翻，学习一下

-----  
还可以啦

-----  
让你重新认知自己，教会你学习如何应对复杂多变的生活、控制起伏不定的情绪，使你的人际关系顺畅，使你的生活走向坦途！在纷繁芜杂的世界中历练一股强大的内心力量，做内心强大的自己！

淡定既是一种心境，又是一种洒脱；安详既是一份淡然豁达的心态，又是一种清朗明净的感觉。只有淡定安详，才能够避免在物欲横流的社会中随波逐流。淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。正所谓“物来则应，物去皆静。”对于一个人来说，只有淡定平静，才能够真正地享受到人生的真滋味，只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。

在生活中发生的一些无关紧要的小事情，如果有时间，又有精力就关注一下，否则完全可以做无所谓处理。

-----  
好书？

-----  
还可以

-----  
这本书印刷质量不太好，内容看了一两篇，没有介绍的那么好，个人意见

-----  
你好



-----  
不久，我学会更好地去认识这朵花儿。在小王子的星球上，过去一直生长的花，非常简单，花冠上只有一层花瓣。这些花很小，一点不占地方，从来也不会给人麻烦。她们早上在草丛中开放，到了晚上就凋谢了。有一天，不知从哪里来了一颗种子，后来忽然发了芽。小王子小心翼翼地监护着这株与众不同的嫩芽：说不定是猴面包树的一个新种呢！可是这嫩芽不久就不再长高了，并且开始含苞吐蕾。小王子看到嫩芽长出一个巨大的花蕾，感到从中一定会产生奇迹。但是，这朵花儿却躲在她那绿茵茵的房间里，梳妆打扮没个完。她细心选择自己的颜色，慢腾腾地披上衣服，把花瓣一片片地装配好。这花儿不愿像虞美人的花朵那样，容颜憔悴就出来与世见面。她要让自己带着光彩夺目的丽姿出现。嘿！的确如此。她是非常爱俏的。她梳妆打扮了好多好多天。然后，一天早晨，正好当太阳升起的时候，她露面了。

-----  
111111111111

-----  
。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

-----  
奉承话，我们在日常生活中天天能听到，也常常从自己口中说出，但究竟怎样说才更好呢？我们看看下面这个例子。  
好不容易电话转接到刘总手里，杂志社记者小王激动地说：“刘总，您好！前几天您做的报告，非常好。极具参考价值。有幸聆听不愧是在管理领域登峰造极的您说话。所有参加者都得到非常大的收获，衷心感谢您。”  
如此这般奉承之后，小王接着说：“今天有件事不得不拜托您。为了在我们杂志上刊登贵公司的报道。不知可否探访您？事情突然，真是抱歉，可否在下周指定地点和时间接受我们的采访？”  
话说到这，刚刚心情还愉快的刘总立刻严肃起来了。端起了老总的架子，最终以事务繁忙拒绝了小王的请求。  
原因在哪里呢？我们在生活中不也是常常这么说话吗——初次见面，就说上一大堆奉承话，然后再把自己的要求提出来。  
的确，对方听了前半段话会觉得很舒服，但接着听到“今天有件事不得不麻烦您……”。马上会感觉“搞什么？原来前面说的只不过是奉承话，真正的目的在后面呢”。从而心生厌恶，警觉起来。  
因此，最好是把上述的例子两段话倒过来说，先提“突然要求采访”之事，再说“奉承话”。这么一来，即使开头的要求让对方感到不悦，但是听到后面的奉承话，心情就会好转起来。自然就会答应开头的请求。  
先说请托的事情。然后再说奉承话。这就是一条简单实用的心理策略。在日常生活当中几乎每天都会会有机会使用本策略。

-----  
(1) 为学习信心打基础%D%A  
有一个这样的孩子：小学6年，他的成绩一直不突出。进入中学之后，他有强烈的提高学习成绩的欲望。但欲望虽强烈，行动却非常令人失望：遇到难题，他想都不想就会放弃；成绩不见提升，他的学习热情一下就消失得无影无踪……%D%A  
有一次有人问这个孩子：“你想提高成绩，但为什么这么容易就放弃学习呢？” %D%A

这个孩子叹了口气，用一种看破人生的语气跟我说：“我的成绩从小学到现在一直都没有进展，看来这就是命呀！”%D%A

小学阶段是孩子学习生涯的初始阶段，在这一阶段里，学习是孩子的主要任务，因此，孩子最需要的就是好成绩所带来的成功体验。如果在整个小学阶段，孩子从没体验过好成绩所带来的愉悦感、成就感，那他们就会产生极大的失败感，而且这种失败感会伴随他的整个学习生涯，甚至整个人生。所以，小学阶段不仅仅是孩子在为知识量的积累打基础的阶段，还是在为学习信心、人生信心打基础的阶段。%D%A

## (2) 为人生定位打基础%D%A

一位中学阶段孩子的家长曾这样抱怨：我家孩子学习成绩不好不坏，老师总是对他不重视；班里有活动他从来不积极参加，不管是在同学面前还是在老师面前，他都不会积极地表现自己……我经常抱怨他没有上进心，但他却反驳我说：“这样不是挺好的吗？成绩不差、能力不差、人缘不差……我真是对我家这个“不差先生”没有办法了。%D%A 其实，孩子之所以甘愿做“不差先生”，这体现的并不仅仅是进取心，还有对自己的一种定位，即甘愿做不出众的“不差先生”。父母要想改变孩子对自己的这种定位，父母真的需要下一番苦工夫。因为孩子对自己的这种定位在小学阶段就已经形成了。%D%A 如果孩子甘愿这样定位自己，那他们的人生定位就已经很明确了：不会有所作为、不自信、不敢承担责任……彻底成为一个不上进的人。所以，从孩子进入小学开始，父母就应该引导孩子向积极的方面定位自己。

实现幸福人生最佳实用指南。幸福的第一步就是接纳我们已经幸福的事实。首先肯定自己的优点，珍惜生活中每个快乐的小地方；从认知到自己有多幸福开始，跟着书中简单的练习法，巩固快乐，进而得到平静与满足。作者通过数十个精彩的故事和例证，透彻说明幸福的本质，以及如何活出更幸福的自己。

一场席卷全球的幸福心灵运动。继“不抱怨”运动之后，作者威尔·鲍温带来的创造幸福、引领生命迈向平静的心灵运动！所有人都喜欢、习惯外求幸福，但其实，更应该从内心开始。而每一个人，绝对都有能力转化自己的人生旅程！从这个当下开始，就能找到最幸福的自己！命运掌握在自己的手中，只要打定主意去幸福，幸福就一定会实现。幸福是一种自我评估，是自我实现的预言。只要你觉得自己幸福，你就是幸福。每一个人天生就应该幸福。幸福不是一种心理状态，而是一种自我心理评估，是生命的意义和目的，是命中注定要有的事物，是一种满足和幸福的感受。在了解了幸福的含义和自我的幸福实现途径之后，你将活出最真实的自我，拥抱生命中安稳的幸福。

享有幸福是当今所有人的心愿。有些人有钱，但让财富和幸福比翼齐飞，需要秘诀。有些人身处种种困厄中，但这并非与幸福绝缘。如何感知幸福并使之不断提高，是需要智慧和方法的。本书是具有可操作性的实用幸福指南。它教会你如何给自己的幸福值打分，郑重承诺只要你认真读了这本书并努力实践，几个月之后，你的幸福得分就会比之前提升并保持久远。这令人振奋近乎神奇的愿景，希望早一天在你那里化为喜出望外的成果。

## ▼为了理想%D%A

史蒂夫·乔布斯的最大志向是一“改变世界！”现实生活中，乔布斯作为一名创新改革者来到这个世界，确确实实“改变了世界”。%D%A

CG电影席卷整个好莱坞的同时，iPod也在传统音乐界掀起变革；iPhone引领手机革命到来的同时，iPad在计算机领域的威名也逐渐远扬。%D%A

如能像乔布斯一样胸怀大志，那么推销自己的产品将只是一项技术、一种手段，其更高远的目的在于“改变世界”。%D%A

话说回来，支撑您从事推销的远大理想又是什么呢？如果您没有远大的理想，那么您又是为何而推销呢？是因为自己的推销能力太弱需要加强锻炼的缘故，还是因为上司安排任务，无可奈何被迫去做？抑或是自己也不知为何而推销？与乔布斯相比，您的推销术

又如何呢？比起这位想要改变世界的推销员，“被迫无奈”“毫无缘由”的推销员与其存在着差距，这几乎是必然的。%D%A

即使在塑造一项技能的阶段，您对销售所投入的热情已远远少于乔布斯了。乔布斯那令人疯狂的梦想，更是让大家感受到他的热情与力量。%D%A

▼理想是迈向成功的第一步%D%A

通过上文的对比，您应该能大致了解到成为“有理想的推销员”的重要性吧。但有所领悟，至今不知从何下手的人却大有人在。毕竟，理想不是说有便能立即拥有的东西。其实，您大可把理想视为一种旗号，而从此以后的每个动作都是这一旗号孕育而出的产物。%D%A

我现在的旗号是一活跃在出版界！为了达成这一旗号，我正在不断培养自身素质。为了提高自己在行业内的名望，我编写了许多读者喜爱的畅销书。当然，为了在出版界大放异彩，推销也是一种必不可少的技能。%D%A

如能心怀理想，技术将退居次位，成为次要因素。总而言之，对于推销而言，理想的地位举足轻重。%D%A

我曾阅读无数关于推销的书籍，却从来没有人告诉我要做一个有理想的推销员。这本书既是继承乔布斯伟大志向的媒介，又是教授我们乔布斯精湛推销术的桥梁。

---

我们在人际交往中常常有这样的体验：和某些人打交道，能让你感觉良好，因为，他身上带有正能量，和这样的人交往能将正能量传递给你，令你感染到那种积极快乐的感觉。而另一些人则相反，因为他身上负能量过多，不断地向你传递消极悲观的情绪。蔡永康在接受记者采访，对小S进行评价时说：&"小S

是个很好玩的人，她个性本身就是很乐天，很有活力，这个朋友让我觉得活着是一件很值得、很舒服、很有趣的事。有的人会让我觉得活着很没劲，碰到他会把我的能量都吸走。&"确实如此，和正能量多的人打交道时，你能感觉到：你跟他在一起感觉是安全的、放松的、亲近的，你觉得他浑身散发着诸如同情心、同理心或愿意去支持你的感觉，且有他在旁边，你会觉得比自己独处的状态更好，因为你的正能量也会跟着上升。而和负能量多的人打交道，你却感觉到：你跟他在一起感觉不安全、紧张，处于防卫状态，你觉得是被吸取、削弱的感觉，你自己的正能量减少，负能量增加，感觉不舒服，自己是被挑剔的、挑战的和攻击的，你会很想逃走。因为，他们把&"负能量&"传递给了你，而本身&"正能量&"并不强大的你无法抗拒，接收了对方传递的负能量，连带传染到你自己也感觉诸事不顺。所以做一个正能量的人非常重要，能够得到众人的认同和支持。而如果周围人都认为你是一个负能量的人，对你的工作和人际关系都是破坏性的。我们每个人身上都有正、负两种能量，我们需要做到的是，找回自己的正能量，接纳、运用和传播更多的正能量，当负能量找上门来的时候，我们要学会拒绝接受或者积极转化。

---

一百多年前的一个傍晚，出版家阿尔伯特·哈伯德创作了一篇不朽的文章——《把信送给加西亚》。这本书曾经风靡整个世界，至今仍然畅销不衰。书中主人公安德鲁·萨默斯·罗文早已经成为忠诚敬业、尽职尽责、主动服从的象征。%D%A

也许你要说，在当今这个标新立异，崇尚个性的时代，如果再有人去重提“忠诚”、“敬业”、“服从”、“信用”之类的话题则未免显得有点不合时宜。但是，毋庸置疑，时代虽然在发展，罗文身上所体现的精神却永不过时，因为它代表了维系人类社会发展和推动文明进步的古老而美好的价值观。%D%A

在现实中，对于企业的老板和公司管理者们来说，员工的忠诚、敬业、道德风险无时无刻不在警示着他们。不断变化的世界虽然给人们带来了许多美好的憧憬，但同时却也带走了许多有价值的东西，其中就包括那些经济发展所依赖的基本的商业精神：忠诚、勤奋和敬业等。%D%A

本书的主人公安德鲁·萨默斯·罗文在接到麦金利总统的任务——给加西亚将军送一封决定战争命运的信后，他没有提出任何疑问，而是以其绝对的忠诚，责任感和创造奇迹

的主动性完成了一件看似“不可能完成的任务”。罗文中尉也因此获得杰出军人勋章，他的事迹在全世界广为流传，并在生前身后赢得了无数人的崇敬。而“送信”则早已成为一种象征，成为人们敬业、忠诚、主动和荣誉的象征。%D%A

无疑，在现代企业中也有很多“把信送给加西亚”的任务，所有组织的管理者，无论是企业的老板，还是机关的领导，相信看到这本书都会深有体会地发出这样的感慨——“到哪里能找到‘把信送给加西亚’的人”？因为，任何组织要想获得成功，其成员的主动性、责任感、敬业和忠诚度都是至关重要的。如果你能像罗文一样忠诚敬业、尽职尽责、自动自发，那么任何一个老板都会视你为企业的栋梁，自然你也会获得更为广阔的发展空间。%D%A

经历了100多年的历史考验，《把信送给加西亚》依然是历史上最伟大的作品之一。它曾经被无数次印刷、复印，发给士兵、公务员、公司职员和所有的人。%D%A

今天，我要再一次把这本书推荐给每个人，愿更多人能够看到这本书，愿社会出现更多像罗文中尉那样的人！

在现实中，我们时刻被金融学的影子所萦绕，每个人日常生活的点滴行为都在有意无意地运用金融学规律进行选择 and 取舍，消费、投资、理财、融资、借贷……每个事件的背后其实都有一定的金融法则可循。用金融学的原理来反观我们的生活，其实我们就是生活在一个金融学乐园里。人生时时皆金融，生活处处皆金融，我们的生活已经离不开金融学。因此，我们每个人都应该关注金融世界的人和事，学习并寻找降低生活成本、提高资金收益率的捷径。

在金融市场的大课堂里，富商大贾研究金融，是缘于金融能够教其预防资产缩水；中产阶级关注金融，是缘于每一次金融危机都可能会使其“片甲不回”；步入小康的家庭学习金融，是缘于思考如何让钱生钱，令生活更美；资本薄弱的“穷人”对金融产生浓厚兴趣，不仅在于金融能够解决温饱改善民生，而且在于期望有朝一日抓住金融市场机遇，实现从“负翁”到“富翁”的华丽转变。关注金融，就是关注自己的未来。但是，这种由“思变”到“实现”，完全取决于对相关金融知识和技巧的掌握、分析、理解和运用上。

其实，金融学并不像遥挂在天边的彩虹，可望而不可即；金融学也并不只有复杂的理论，高深的原理以及抽象的教学符号。在本书里，金融学仅仅是与我们现实生活息息相关、不可分离的、妙趣横生的事实。

《一本书读懂金融常识》是一本通俗的金融知识读物，全书分为上下两篇，即金融常识篇和金融理财篇，分别从金融货币、市场信用、银行利率、资本运作等十个方面较为系统地阐述了金融学的基本理论知识及其在现实社会生活中的应用。

为了更加透彻地阐释金融学的内涵，本书运用浅显易懂的笔墨巧妙地揭开了这枚神奇艺术之果的内核，让读者在愉悦和享受中，迅速学会运用金融学的视角和思维观察、剖析种种生活现象，发现幸福和成功背后的本质，从而睿智、理性地作出决策，指导自己的行为。减少人生的沉没成本，以最小的投入获得最大的收益。

犹太人的数目还不到世界人口总数的1%，本来应该像灿烂银河中的一个星团那样不起眼，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。%D%A

犹太族，一个历经饥饿、杀戮和欺侮的民族，但犹太人民却成为世界上赚钱最多的民族。无论在全球金融界、商界还是科学界，他们拥有的财富比重始终独占鳌头。犹太族中有像爱因斯坦、奥本海默、普利策、摩根等巨子屹立于世界名族之林；还有“世界的钱装在美国人的口袋里；而美国人的钱却装在犹太人的口袋里”这样的赞誉。%D%A

犹太人为什么如此杰出，世界专家们一致认为：这一切都归根于犹太人的家庭教育。他们善于随时随地将数千年来犹太人的智慧精华融合于家庭教育，使孩子从小就在潜移默化中吸取着犹太民族的成功精髓。%D%A

从历史上看，犹太人很早就实行了义务教育，称得上源远流长。从犹太人对教育的重视

和对教师的敬重，任何人都不难想像出教育的场所——学校，会在犹太人生活中具有何等的地位。在长期的流散生活中，犹太人为了信仰，为了生存，非常注重学习，始终把对子女的教育视作一种至高无上的神圣事业。他们明白，在异国他乡没有文化知识是很难站得住脚的。资料显示，世界上任何角落，只要有犹太人的地方，他们的受教育程度总是最高的。每个犹太人的家庭，为了子女的求学，往往不惜倾家荡产；国家对教育也有严格的规定和优惠政策。以色列的《义务教育法》规定：5~16岁的儿童少年必须接受义务教育，如本人愿意，到18岁仍可享受免费教育。重视教育，懂得如何教育孩子成了犹太人的一个非常显著的特点。%D%A

当下，“望子成龙，望女成凤”是天下父母的期盼，但是，很少有父母知道如何把自己的期望变成现实，他们在教育孩子的问题上感到非常的彷徨。其实，让自己孩子成才并不是很难，领会犹太妈妈的教育箴言，你就能轻轻松松教育你的孩子。

我想了想，答道：“明天中午会有一艘英国轮船‘阿迪罗达克’号从纽约出发。”上校马上追问道：“你能乘上这艘船出发吗？”见上校态度严谨，我考虑了一下，肯定地回答：“没问题！”上校回答说：“那好，你就准备明天上船吧。”%D%A

看着我脸上的疑惑神情，上校依然神情严肃地对我说：“我的士兵，总统派你去完成一项艰巨的任务，把一封信送给古巴起义军领导人加西亚将军。但是关于将军的情况我们所知甚少，我们现在仅知道他或许应该在古巴东部的某个地方，或许也不在那里。你的任务就是把总统的信带给他，并从他那里收集我们所需要的情报。出于政治因素的考虑，任何能证明你身份的东西都不允许随身携带。这就意味着，如果在中途发生任何意外情况，国家不会给你提供任何帮助。你也知道，在美国独立战争期间的内森·黑尔与美墨战争中的里奇中尉都是在传递情报的过程中被捕而牺牲的。我们必须吸取教训，这次行动不能有任何闪失。”%D%A

“好好准备吧！在你坐船抵达牙买加时，古巴军事联络处的人会在那里等你，然后给你引路。没人知道加西亚将军的具体位置，而且我们也不能中途联络你，以后所有的一切只能靠你自己解决了！你必须牢记一点：美国和西班牙一旦开战，我们就特别需要你从古巴收集的情报，这对于我们制定未来的作战计划至关重要。这项任务就交由你一个人去完成，你必须不辱使命。祝你好运！”%D%A

听完瓦格纳上校的话，一股崇高的军人荣誉感在我的内心翻腾，我没有多说任何话，面对上校敬了一个标准的军礼，接过那封信，转身离开了。%D%A

听完上校的叙述，我非常清楚这项任务的重要性和艰巨性。虽然美西两国还未交战，但错综复杂的形式，如果一步走错，就全盘皆输，后果很有可能将会赔上自己的性命。%D%A

但，服从是军人的天职。不管怎样，作为军人，他的生命是属于他的国家，接受命令就必须义无反顾，即使失去性命也在所不惜。%D%A

午夜，我乘坐火车离开了华盛顿。%D%A

涉险牙买加去古巴最为快捷的路线，就是经由牙买加穿过，而且之前的情报显示在牙买加还设有一个古巴军事联络处，我满怀希望可以从这个联络处打听到加西亚将军的消息。

法布尔做过一次著名的蝎子试验。他抓来一只蝎子，把它放到一盆燃烧着的炭火中，刚开始，就如同传言中所说的那样，被火焰灼伤了蝎子先是狂怒无比，四处乱撞，在左冲右突了一阵之后，很快便绝望地“自杀”了。蹲在一旁仔细观察的法布尔以为蝎子真的以毒针刺伤了自己，并因毒性发作而死，于是，就用一只镊子轻轻把它夹起来，放到一层被水浸湿的清凉的沙子上。

让法布尔没有想到的是，这只“自杀”了的蝎子在半个多小时以后竟然复活了，它动起来就跟先前没被投入火盆前一样灵敏、活跃。不敢相信的法布尔又另外找来两只蝎子做实验，结果完全一样。由此，法布尔得出一个全新的结论：在绝境前，蝎子“自杀”的

说法仅仅是一种误传。其实，这是蝎子在面临危境时所采用的一种逃生方式，是一种假死现象，它并没有自杀。

法布尔是睿智的。后来，他把自己的实验结论提升到了生命的境界，以此来阐述“只要活着，就没有绝望”这一命题。他这样写道：“生命，是一种严肃的东西，不能遇到了一点艰难、困苦就轻易把它抛弃。我们不应把生命视为一种享乐，一种磨难，而更应该把它视为一种义务，一种只要一息尚存就必须全力以赴地去尽的义务。那种让生命的最后一刻提前到来的做法，完全是懦夫、蠢货的所作所为。我们有权凭着自己的意愿决定坠入死亡深渊的方式，但这并不意味着我们有权轻生遁世。连地位如此卑微的昆虫在绝境中都尚且向往自己活着的希望，作为人的我们，更应该有理由相信——生命，无论何时，从不绝望。”

是的，不到事情水落石出的那一天，我们谁也不能确定自己的成败。这就注定了我们在那之前必须敢闯、敢拼，注定了我们在工作中必定会历经一些无法想象的挫折，从而体会到一些触及绝望的心绪。无论如何，每当你身处困境中时，请坚持、再坚持，以你不屈的意志力在绝望中寻找希望的真谛所在，以你依旧饱满的热情来鼓励自己，鞭策自己不向困难低头哈腰，也坚决不向困境俯首称臣！

---

人活在这个世界上，难免会面临很多选择，并且经常陷入不知所措的情境中。特别是外界物欲横流的环境，更加容易让人心浮气躁。

有时候，遇到不满，我们纠结；遇到挫折，我们纠结；遇到烦恼，我们纠结；遇到迷茫，我们纠结……执着于生活中难以避免的磕磕碰碰，其实这些都是因为不够淡定所致。轻松地生活，用阳光心态直面生活才是最佳的选择；多点智慧和勇气，才能不被生活所伤。

因此，抚平躁动的心灵，安心生活，需要修炼并保持一颗淡定的心。它可以让我们更从容，不再纠结于那些毫无意义的人和事。

社会就像一个大熔炉，不管你是身居高位还是市井平民，不管你是年长还是年幼，也不管你是谦谦绅士还是窈窕淑女，更不关乎你从事哪种行业，都要在这个熔炉里接受生活的磨练。这个熔炉里有太多的诱惑，也给了我们太多的挑战，这些诱惑和挑战足以让我们乱了方寸，失去理智，常常作出许多错误的决策，带来重大损失。

何不保持淡定的个性，在生命的艰涩旅途中，时常让自己的心放空一下，尽情地享受人生，不为外物所烦恼和纠结。生命中的很多快乐是只有我们自己才能创造的，只要能用淡定的心来营造生活，那快乐会天天伴随左右。

感恩生活、知足拥有、宽容别人、珍惜幸福、挣脱烦恼、放下包袱、淡定从容地活在今天，活在当下。这其实就是人生的全部意义所在。

不要说你的幸运指数太低，不要说你的努力白费，也不要说周围的人对你怀有深深的敌意。许多时候，只需保持淡然的心态，坚持洒脱的价值观，并认真地与人合作共事，妥善解决各种难题，我们就容易走出纠结于各种纷扰的泥潭，迎来幸福的时刻。

每个人都有属于自己的梦想，不过在实现梦想的征途上难免会遭遇太多意外、打击，以至于原本强大的内心会变得焦虑、自卑、烦躁。还原平常心、寻回进取心、重建感恩心、维系快乐心、追求和解心……会让你历经风雨见彩虹，聚集更多情绪正能量，创造更多可能，迎来更大胜利。

---

有智者说：“思想宛如一块磁铁，它只吸引它类似的东西，与你思想相左的东西是不大可能产生的，你的成就首先是在你的思想上取得的。”人生有很多困惑和迷茫，当你失去人生方向的时候，是因为你的思想不够完善。因为思维决定一个人的人生，头脑清晰和理智的人、乃至成功的人应该懂一点哲学，这样会让一个人活得更理性更智慧。那么，我们该如何面对我们的人生，我们该如何去活着呢？就让我们走进哈佛大学的教室，去听一听哈佛人是怎么说的。%D%A

众所周知，哈佛是美国历史上第一所大学，有“先有哈佛，而后有美利坚”的说法。哈

哈佛大学被誉为美国政府的思想库。先后诞生了八位美国总统，四十位诺贝尔奖得主和三十位普利策奖得主。哈佛的一举一动决定着美国的社会发展和经济的走向。如今，哈佛被看成是思想的制高点，有人说，只要从哈佛撷取一点儿思想的精华，她就能让你变得与众不同，甚至是独一无二。如今，世界各地的人们都在关注和追随哈佛，希望能从中得到思想的沐浴。可遗憾的是，不是每个人都了解哈佛的核心思维，更不是每个人都有幸能进入哈佛大学深造，为了让更多人得到哈佛思想的洗礼，我们将哈佛最喜欢的人生哲学课编撰成册，供更多的人汲取哈佛的文化精华。本文选取了十位哈佛知名教授亲自“授课”的精华，聆听他们从十个不同方面去解读人生。有桑德尔教授关于性格的高见，劳伦斯教授对处世智慧的运用，塞奇教授对潜能的认识等，包含什么幸福，人的正能量在哪和最高的职业素养等十个当下人最关心的话题。从这十位大师的课程中，我们可以看到哈佛大学所推崇的人生哲学，在聆听丰富而实用的哲学思想的同时，让我们找到成功的力量，帮助我们 from 残酷的竞争丛林中脱颖而出，成为未来的顶尖社会精英。

很不错的成功励志学，教你如何从容处世，淡然是一个人面对生活所把持的基调，它决定着你在生活中是忙忙碌碌、惊慌失措，还是悠闲自得、怡然自乐。幸福是什么？不同的人有不同的理解。可以肯定的是，幸福永远是当下的体验，无论其内容是对过往的回忆，还是对未来的憧憬。保持一颗平常心，对自己充满自信，关注当下的感受，可以让灵魂跟上脚步，让内心的幸福感溢出来。人生贵在淡定。生活中不如意事十之八九，令我们无法预料、无从强求，但顺境中宠辱不惊、怡然自得，逆境里不大悲大愁、不弃不馁，才能解世间浮沉，更见人生真义。淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界。淡定既是一种心境，又是一种洒脱；安详既是一份淡然豁达的心态，又是一种清朗明净的感觉。只有淡定安详，才能够避免在物欲横流的社会中随波逐流。淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。对于一个人来说，只有淡定平静，才能够真正地享受到人生的真滋味，只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。事实上，一个人的自信来自哪里？它来自一个人内心的淡定和坦然。要做到内心强大，前提是看轻身外之物的得与失，做淡定的自己。患得患失的人，不会有开阔的心胸，不会有坦然的心境，也不会有真正的勇敢。抱怨自己的人，应该试着学会变得淡定；抱怨别人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式诉求你的愿望。这是一本值得用心阅读的书籍，这里告诉你的，不仅是你要面临的困惑，还有一生都要应对的问题，还有怎样修炼一颗淡定强大的内心。在这浮躁的社会里，成功和幸福拼的就是淡定！淡定是一种心态，淡定是一种能力，淡定更是一种态度。

世界如此浮躁，我们怎么能不淡定？世事如此艰难，我们怎么能不成熟？淡定是一股内心强大的力量，能教你学会如何应对复杂多变的生活、控制起伏不定的情绪，使你的生活走向平坦，使你的人际关系顺畅、疏通，在纷扰的世界里寻找内心的宁静，在繁杂的社会环境中历练一种强大的内心力量。淡定是心灵的修炼，是人生的境界和智慧。它让浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵，在智慧中升华人生；它让人们的内心清澈如水，让生命重新回归平衡。人生贵在淡定。生活中不如意事十之八九，令我们无法预料、无从强求，但顺境中宠辱不惊、怡然自得，逆境里不大悲大愁、不弃不馁，才能解世间浮沉，更见人生真义。淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界。淡定既是一种心境，又是一种洒脱；安详既是一份淡然豁达的心态，又是一种清朗明净的感觉。只有淡定安详，才能够避免在物欲横流的社会中随波逐流。淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。对于一个人来说，只有淡定平静，才能够真正地享受到人生的真滋味，只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。事实上，一个人的自信来自哪里？



它来自一个人内心的淡定和坦然。要做到内心强大，前提是看轻身外之物的得与失，做淡定的自己。患得患失的人，不会有开阔的心胸，不会有坦然的心境，也不会有真正的勇敢。抱怨自己的人，应该试着学会变得淡定；抱怨别人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式诉求你的愿望。这是一本值得用心阅读的书籍，这里告诉你的，不仅是你要面临的困惑，还有一生都要应对的问题，还有怎样修炼一颗淡定强大的内心。在这浮躁的社会里，成功和幸福拼的就是淡定！淡定是一种心态，淡定是一种能力，淡定更是一种态度。

世界如此浮躁，我们怎么能不淡定？世事如此艰难，我们怎么能不成熟？淡定是一股内心强大的力量，能教你学会如何应对复杂多变的生活、控制起伏不定的情绪，使你的生活走向平坦，使你的人际关系顺畅、疏通，在纷扰的世界里寻找内心的宁静，在繁杂的社会环境中历练一种强大的内心力量。

淡定是心灵的修炼，是人生的境界和智慧。它让浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵，在智慧中升华人生；它让人们的内心清澈如水，让生命重新回归平衡。

人生贵在淡定。生活中不如意事十之八九，令我们无法预料、无从强求，但顺境中宠辱不惊、怡然自得，逆境里不大悲大愁、不弃不馁，才能解世间浮沉，更见人生真义。淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界。

淡定既是一种心境，又是一种洒脱；安详既是一份淡然豁达的心态，又是一种清朗明净的感觉。只有淡定安详，才能够避免在物欲横流的社会中随波逐流。淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。对于一个人来说，只有淡定平静，才能够真正地享受到人生的真滋味，只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。

事实上，一个人的自信来自哪里？它来自一个人内心的淡定和坦然。要做到内心强大，前提是看轻身外之物的得与失，做淡定的自己。患得患失的人，不会有开阔的心胸，不会有坦然的心境，也不会有真正的勇敢。

抱怨自己的人，应该试着学会变得淡定；抱怨别人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式诉求你的愿望。

这是一本值得用心阅读的书籍，这里告诉你的，不仅是你要面临的困惑，还有一生都要应对的问题，还有怎样修炼一颗淡定强大的内心。在这浮躁的社会里，成功和幸福拼的就是淡定！淡定是一种心态，淡定是一种能力，淡定更是一种态度。

世界如此浮躁，我们怎么能不淡定？世事如此艰难，我们怎么能不成熟？淡定是一股内心强大的力量，能教你学会如何应对复杂多变的生活、控制起伏不定的情绪，使你的生活走向平坦，使你的人际关系顺畅、疏通，在纷扰的世界里寻找内心的宁静，在繁杂的社会环境中历练一种强大的内心力量。%D%A

淡定是心灵的修炼，是人生的境界和智慧。它让浮躁的人们学会放下，告诉人们一切顺其自然便能宁静致远；它让人们在淡定中滋养心灵，在智慧中升华人生；它让人们的内心清澈如水，让生命重新回归平衡。%D%A

人生贵在淡定。生活中不如意事十之八九，令我们无法预料、无从强求，但顺境中宠辱不惊、怡然自得，逆境里不大悲大愁、不弃不馁，才能解世间浮沉，更见人生真义。淡看人生荣辱得失，一切均如过眼烟云，去留无痕，这才是淡定人生的最高境界。%D%A

淡定既是一种心境，又是一种洒脱；安详既是一份淡然豁达的心态，又是一种清朗明净的感觉。只有淡定安详，才能够避免在物欲横流的社会中随波逐流。淡定不是无所追求，而是在追求中要保持一种恬淡。对于一个人来说，只有淡定平静，才能够真正地享受到人生的真滋味，只有做到内心宁静，才能体会到生活永远充满阳光。%D%A

事实上，一个人的自信来自哪里？它来自一个人内心的淡定和坦然。要做到内心强大，前提是看轻身外之物的得与失，做淡定的自己。患得患失的人，不会有开阔的心胸，不会有坦然的心境，也不会有真正的勇敢。%D%A



抱怨自己的人，应该试着学会变得淡定；抱怨别人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式诉求你的愿望。%D%A  
这是一本值得用心阅读的书籍，这里告诉你的，不仅是你要面临的困惑，还有一生都要应对的问题，还有怎样修炼一颗淡定强大的内心。在这浮躁的社会里，成功和幸福拼的就是淡定！淡定是一种心态，淡定是一种能力，淡定更是一种态度。

命运的转折点尽管生活困苦，但在同学眼里，黄怒波是个极爱干净的人。他总穿着一套洗得泛白的黄色军装，戴着黄帽子、背着黄书包——这是他父亲留下的军装。虽然总穿着这么一套黄军装，但他的同桌和丽丽从不觉得他家困难，因为黄怒波很干净，从小都不是脏兮兮的孩子，不像有些男生，凑近就闻到难闻的气味——虽然黄怒波过着猪狗不如的生活，但他从没有把自己当成猪狗不如的人过活。%D%A  
少年时期，潘石屹需要为五分钱烦恼。在他的心里，钱是万能的，可以解决一切。那时候，钱都是一分、两分、一角、两角的，一元就是很大的数字。对潘石屹来说，钱第一就是能看病、买药。自潘石屹有记忆起，当地一直是合作医疗，无论中药还是西药，所有的药都标价五分钱。为了给潘石屹母亲看病，就得凑够五分钱。五分钱，足以缓解病痛、延续母亲的生命。当潘石屹离家读书的时候，最大的愿望是，他希望他下次回家，能看到母亲坐起来，坐在床上等他。这是他最大的幸福。%D%A  
有一次潘石屹见任志强问：最近和别人吵架了吗？任志强想了想说：还没吵。潘又说：吵架就是你的生活方式，不吵架，你这日子跟没过似的，难受。潘石屹说，任志强和人吵架后反而很高兴。他最激烈的一次吵架就是几年前和时任建设部部长的汪光焘吵架。吵完架以后，两个人都高兴得不得了。任志强下来后说：这回终于把老汪给骂了。汪光焘出去后跟人说：这回把他们叫过来臭骂了一顿。%D%A  
我问李开复，他的创业如果出现最坏的结果怎么办？他说：“也许创新工场的回报不怎么样，只保住了本金，但我们也帮中国培养了几千个人才。他们当中总有一批人未来会成为中国富豪或IT精英，也许在他们手里会诞生中国的下一个腾讯或百度。我无法预测是谁，也不知道他有没有得到过我们的投资，但我们一定会有这种荣誉感，因为可以看到他们未来的成长和成功。”%D%A  
现在联想的年轻人很难见到柳传志着急的模样。经过大风大浪后，如今的柳传志沉稳老练，不动声色。联想老人张祖祥还记得，1989年香港联想大亏，柳传志急急忙忙坐飞机赶到香港，立即召开会议。他瞪着通红的眼睛，对香港的合作伙伴说：“这是国家的财产，把你们全家的资产、全家性命都拿到公司来。我这次是腰里别着手榴弹来的，如果公司垮了，我会绑着你们一块儿跳楼！”

多数情况下孩子不适宜情绪的产生，往往是由于缺乏一定的抑制情绪的经验引起的。例如，参加比赛时的惊慌，参加考试时的怯场，大都是临场经验不足而出现的。%D%A  
在运动心理学中，有人提出了提高运动员参赛情绪稳定性的办法：让新运动员先在不太紧张的环境中比赛，过渡到较为紧张的比赛环境，再过渡到更高一级紧张的比赛环境，直到运动员能控制自己的紧张情绪。%D%A  
在家庭教育中也可以仿效这种办法。%D%A  
平时，在做练习时就可以考虑限时完成，即在规定的时间内完成，因为考试总是限时完成的。限时完成就有考试的气氛。可以组织邻居的两三个孩子一起做作业，也是限时完成。这时限时可以比前次要求紧一点。然后还可以搞模拟考试，有“考卷”，有“监考老师”，限定时间完成，通过讲话可把考试气氛搞浓一点。这样经过训练，孩子对考试的紧张情绪就会大大减小。%D%A  
此外，孩子的道德感、理智感和美感也是在多次的情感活动中逐步积累情绪经验而形成和丰富起来的。而家长根据孩子的需要，经常为孩子设计和创造表达健康情绪或良好情感的机会，则有利于丰富孩子确立抑制情绪的经验。%D%A  
在生活或学习中，有许多问题，倘若只从一个角度看，可能会引起不安，造成苦闷和

烦恼。尤其是孩子，社会经验少，认识问题简单，更容易出现这种现象。这时，如果从另外一个角度看，就可能会发现问题的积极意义，使消极的情绪转化为积极情绪。%D%A

对于不会多角度认识问题的孩子，他们在面对消极情绪时，往往会产生不适当的心理防卫，使消极情绪的范围扩大或程度恶化。例如：孩子本来只对某一门课某一部分的困难内容产生了焦虑情绪，后来却扩散到对整门课程的焦虑，甚至失去学好这门课的信心。再如：孩子对爸爸的某一次不适当批评的不满情绪，会扩大到对爸爸所有的话都不满，甚至会扩散到对妈妈、奶奶等其他家庭成员的不满。有时，孩子为了逃避引起不良情绪的刺激条件，而使用说谎、逃学的手段。如为了逃避爸爸每次看到分数不高就发火的刺激，就会谎说自己考得好，而把考卷藏起来，甚至模仿家长笔迹在试卷上签字。为了逃避教师在课堂上的严厉批评就会逃学旷课。这些都是因为不能多角度认识问题，而采取了不适当的心理防卫手段对待问题所造成的消极情绪状态。

-----  
很好的书，正版价格也划算，满意！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。  
让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。高尔基先生说过：“书籍是人类进步的阶梯。”书还能带给你许多重要的好处。  
多读书，可以让你觉得有许多的写作灵感。可以让你在写作文的方法上用的更好。在写作的时候，我们往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理。让别人觉得你更富有文采，美感。  
多读书，可以让你全身都有礼节。俗话说：“第一印象最重要。”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。所以多读书可以让别人感觉你知书答礼，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。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；感受世界的不同。  
不需要有生存的压力，必竟都是有父母的负担。

-----  
销售渠道是企业最重要的资产之一，同时也是变数最大的资产。企业需要通过渠道走货，消费者需要通过渠道的流通功能得到各种各样所需要的商品。因为渠道是完成交易的场所和环节，所以绝大部分企业、消费者都不可能离开渠道而发生交易。%D%A%D%A  
渠道实在是有着非凡的魔力，它控制着商品的流通，实现着商品的价值。对产品来说，渠道并不对产品本身进行增值，而是通过服务增加产品的附加价值；对企业来说，销售渠道起到物流、资金流、信息流、商流的作用，完成厂家很难完成的任务。不同的行业

、不同的产品，企业不同的规模和发展阶段，销售渠道的形态都不相同，绝大多数销售渠道都要经过由经销商到零售店这两个环节。渠道是企业把产品向消费者转移的过程中所经过的路径，包括企业自己设立的销售机构、代理商、经销商、零售店等。渠道之所以重要，一是因为规模导致商品便宜，而这是影响消费者在那里购买的重要因素；二是渠道成员拥有的能力或资源能够间接影响产业走向，例如渠道成员的资金、人气、网络、人脉、技术等。企业离不开渠道，销售更离不开渠道。作为销售员，就是把东西卖出去，所以，卖出东西的多少反映一个销售员的能力和智慧。销售员要卖出更多的东西，不仅需要巧妙的推销技巧，还要有广阔的推销通道。渠道是在个人能力之外最最好的推销通道。面对面的推销技巧可能只需要嘴上工夫，它远远赶不渠道对所起到的作用。所以，销售员要想把产品最可能多的卖出去，仅仅依靠，一定离不开渠道建设。但遗憾的是，很多从事销售的人只知道“面对面”的推销，不会通过渠道建设让自己卖出更多的东西，他们只能做销售系统的“最底层”。因此，要想创造最好的销售业绩，做销售系统的高层，就应该学会建设销售渠道。本书就是要以渠道为研究对象，探究它的本质，深挖它的内涵，剖析它的运作流程，探寻建设、管理渠道的智慧，使得与营销有关的读者对市场渠道能有一个全面的、深入的、具体的认识和理解，并能够让他们在渠道建设时给予操作参照和实际指导。

让我从“不拉马的士兵”说起

“不拉马的士兵”这个故事流传已久，一位年轻有为的炮兵军官上任伊始，到下属部队视察操练情况，发现了这样一种情况：在部队操练中，总有一名士兵自始至终站在大炮的炮管下面，纹丝不动。军官不解，究其原因，得到的答案是：操练条例就是这样要求的。军官回去后反复查阅军事文献，终于发现了其中的原因，原来长期以来，炮兵部队仍然把非机械化时代的旧规则作为炮兵的操练条例。以前，站在炮管下面的士兵的任务是负责拉马的缰绳(在那个时代，大炮是由马车运载到前线的)，以便在大炮发射后调整由于后坐力产生的距离偏差，减少再次瞄准所需的时间。虽然现在大炮的自动化和机械化程度很高，已经不再需要这样的一个角色了，但是由于没有及时对操练条例进行调整，因此出现了“不拉马的士兵”。军官的这一发现使他获得了国防部的嘉奖。也许有人会不解，这一点发现就可以获得嘉奖，这位军官真是得了个大便宜。其实不然。军队可以因此节省人力，这有利于提高管理效率。而且如果节省的人力在另外的岗位上工作，又可以获得额外的收益。从组织的角度来进一步分析，这实际上是一个组织工作系统的优化过程。“人得其事，事得其人；人尽其才，事尽其功。”在每一个企业中，完善的组织结构设计 and 合理运作的目标就是这十六字方针。“不拉马的士兵”存在的原因不外乎两条。第一，当初，企业在设计组织结构的时候，没有坚持因事设岗的原则。设计的一些岗位没有实际的工作，被安排在这些岗位上的员工也没有实际工作。第二，企业所处的外部环境发生了较大的变化，导致企业的工作流程和工作方式发生变化，而企业自身并没有意识到这一点，仍因循原来的模式，结果就出现了众多的“不拉马车的士兵”。

“不拉马的士兵”的危害主要在于：“不拉马的士兵”直接占用了企业的资源，降低了企业组织的运作效率。企业的资源总是有限的，目前的情况是绝大多数企业都在想方设法如何用有限的资源实现企业生存和发展的目标，这样的资源损耗日积月累会有溃堤之力。

孩子整日忙于学习、考试而没有属于自己的闲暇时间，就会经常感到头痛头晕、疲劳乏力、失眠健忘、情绪低落却找不到病因。那么，你就要注意：灰色健康正悄悄逼近孩子，孩子很可能已经或者快要走进亚健康的心理状态。在这个竞争激烈的现代社会，孩子与外界的信息交流越来越直接、快捷。但心理的空间却越来越狭小，遭遇到诱惑和冲击的次数越来越频繁，比如为了得第一，为了上最好的

学校等。如果说心理疾病离大多数孩子还很远的话，那么，灰色的心理状态却正悄悄逼近我们的孩子。如果我们把白色比作健康的心理状态，黑色比作不健康的心理状态。那么，介于黑白之间的灰色正是处于第三状态的亚健康心理状态。处于这种状态的孩子，是心理障碍的易感人群。由于长期紧张的精神压力（无论学习生活）而使其处于焦虑、应激状态下，如果长期“消化不良”，就会积劳成疾，导致情绪低落和“心力衰竭”状态，诸如对任何事都不感兴趣、学习效率下降、敏感多疑、思维狭窄、忧心忡忡、焦虑抑郁，常伴随着说不出理由的焦虑不安感。%D%A

美国心理学家梅尔杰斯为“第三状态”的亚健康易感人群描绘的画像是：情绪低落、自卑、放任冲动、角色混乱的人。心理疲劳积累到一定程度，必定通过生理症状或异常的行为表现出来，心理障碍最终引发身体疾病。%D%A

压力研究的奠基人塞尔叶在几千例尸体解剖的基础上得出结论：大多数人并非死于年老本身，而是死于由长期持续的压力反应而造成的器官损伤。有人调查了54名猝死的男子，其中41人死前精神抑郁已达数周，并表现出某种程度的精神紧张、抑郁沮丧、消极悲观、愁绪重重。%D%A

其实，灰色健康并不可怕，然而由于它不能显现出疾病状态，因此常常被人忽略。1997年8月19日，某广播电台著名节目主持人在家中自杀。此后，上海、广州的两位广播电台热线谈心节目的主持人也相继自杀。据心理学家估计，这些人在自杀前很可能已经是处于灰色地带的隐性病人。%D%A

事实上，这种危险正随着现代生活的加快在人群中日益普及，它不仅是那些在旁人看来家庭美满、事业有成的成功者的麻烦，甚至正值花季的孩子也会被“感染”，因此孩子的心理健康已成为一个引人注目的教育和社会问题。有一个五年级的男生一走进教室就觉得嗓子奇痒，吞咽困难，上课时也干咳不止，老师以为他在故意捣乱，且屡教不改。后被医生确诊为“神经性咽喉综合症”，而寻其原因竟是由于学习紧张、心理压力过大引起的。%D%A

亚健康心理并不是无药可救。因为真正使人脆弱的不是事件本身，而是人们对事件所做的反应。所谓“解铃还须系铃人”。也正如同心理学家特罗茜·罗尔在谈到“心病牢狱”时所说，“正因为它是我们自己构筑的，我们就有能力用自己的双手打开枷锁，把自己解放出来。”如果平和安详地对待人生的各种际遇，那么，每个人都可以把自己从灰色的阴影中解放出来，获得幸福的一生。

---

儿童心理学研究表明，小学阶段是孩子个性形成和矫正的关键时期，如果在这一时期，父母能够对孩子进行正确的引导和教育，孩子的个性和行为习惯就会进入一种良性循环。反之，如果错过了这个“最有效教育期”，即使付出10倍的努力，也极有可能是无效的。孩子的成长就像树木的成材一样，在幼苗期，只有及时放弃那些没有用的枝干，小幼苗才会成长为参天大树；孩子的成长也是如此，在小学阶段，父母只有及时地帮助他们把坏习惯、坏个性“修剪”掉，他们才会朝着正确的方向成长。

看看那些在初中就“变差”的孩子，看看那些在高中“落后”的孩子，看看那些在成年之后“变坏”的孩子，他们几乎都会有相同的经历：小学时父母不重视，老师不喜欢……毋庸置疑，是否抓住孩子最为宝贵的、发展自我的6年，这将影响孩子一生的命运！

因此，当孩子进入小学的时候，父母所准备的不仅是购买书包、文具，也不仅是提前预习功课，而是需要帮助孩子完成心路历程的转变，养成学习习惯。

父母是孩子最好的老师，父母的素质、水平、教育方法将直接决定孩子的素质。父母将是孩子这个阶段最好的引路人。不仅如此，孩子的成长需要全部家庭成员参与，默契合作。教育不仅仅是大道理，而是把父母的爱化为涓涓细流，时刻滋润孩子成长的心田。

只有在父母言传身教和默默地陪伴下，孩子良好的学习习惯的培养，会延续，会拓展，会伴随孩子从初中、高中到大学，最终走向社会，受终身益。所以，要想让你的孩子成人成才，就要把握小学这个关键期，父母帮助孩子去适应小学生活，教会孩子学习的能力，帮助孩子成为一名优秀的小学生。

父母是孩子最贴心、最直接的护航者，将对孩子一生的发展都有着极为深远的影响。在亲子关系中，父母和孩子沟通无论采用什么样的方式，重要的都不是形式而是要有最终的效果。孩子的进步似乎是自然而然且无可阻挡的那么一个过程，父母只要用全心的爱

去陪伴，并静静地等待和欣赏就已足够。本书将会告诉你如何与孩子一起学习、一起成长，让孩子的小学生活变得充实而有意义，为孩子完美的学生时代奠定基础。

生命从来不会绝望。没有绝望的处境，只有绝望的人。

法布尔做过一次著名的蝎子试验。他抓来一只蝎子，把它放到一盆燃烧着的炭火中，刚开始，就如同传言中所说的那样，被火焰灼伤了蝎子先是狂怒无比，四处乱撞，在左冲右突了一阵之后，很快便绝望地“自杀”了。蹲在一旁仔细观察的法布尔以为蝎子真的以毒针刺伤了自己，并因毒性发作而死，于是，就用一只镊子轻轻把它夹起来，放到一层被水浸湿的清凉的沙子上。

让法布尔没有想到的是，这只“自杀”了的蝎子在半个多小时以后竟然复活了，它动起来就跟先前没被投入火盆前一样灵敏、活跃。不敢相信的法布尔又另外找来两只蝎子做实验，结果完全一样。由此，法布尔得出一个全新的结论：在绝境前，蝎子“自杀”的说法仅仅是一种误传。其实，这是蝎子在面临危境时所采用的一种逃生方式，是一种假死现象，它并没有自杀。

法布尔是睿智的。后来，他把自己的实验结论提升到了生命的境界，以此来阐述“只要活着，就没有绝望”这一命题。他这样写道：“生命，是一种严肃的东西，不能遇到了一点艰难、困苦就轻易把它抛弃。我们不应把生命视为一种享乐，一种磨难，而更应该把它视为一种义务，一种只要一息尚存就必须全力以赴地去尽的义务。那种让生命的最后一刻提前到来的做法，完全是懦夫、蠢货的所作所为。我们有权凭着自己的意愿决定坠入死亡深渊的方式，但这并不意味着我们有权轻生遁世。连地位如此卑微的昆虫在绝境中都尚且向往自己活着的希望，作为人的我们，更应该有理由相信——生命，无论何时，从不绝望。”

是的，不到事情水落石出的那一天，我们谁也不能确定自己的成败。这就注定了我们在那之前必须敢闯、敢拼，注定了我们在工作中必定会历经一些无法想象的挫折，从而体会到一些触及绝望的心绪。无论如何，每当你身处困境中时，请坚持、再坚持，以你不屈的意志力在绝望中寻找希望的真谛所在，以你依旧饱满的热情来鼓励自己，鞭策自己不向困难低头哈腰，也坚决不向困境俯首称臣！

生命，是在挣扎中显示其伟岸的，经过一番艰难与困苦的历练之后，自会拥有一份挣扎的美丽。

有个美国人叫鲍勃·彼得雷拉，洛杉矶的一名电视制作人，60多岁，有着超常的记忆力，能够记住5岁

在成功的道路上，我们最大的敌人并不是缺少机会或资历浅薄，而是缺少对自己情绪的控制。

愤怒时，不能控制自己的怒火，使周围合作者望而却步；消沉时，放纵自己萎靡不振，使许多稍纵即逝的机会无端错过。要想在人际交往中获得成功，就必须控制好自己的情绪，掌握好基本的交际能力，这就是情商的作用。

情商在日常工作中的作用

无论是什么工作都是离不开情商，良好的情商能促进工作的发展，尤其在日常的繁琐工作中，更能发挥它的最佳作用。

而情商不高的人，往往因为一点小事便会陷入消极的情绪之中，或垂头丧气，或忧愁烦闷，或大发雷霆，或三心二意，或动摇不定，从而使自己具有的智力不能得到充分的发挥，其尘封的潜力更是难以激发，在工作中自然就会觉得很吃力，从而产生一些不良的心理因素。其实，他们只要利用自己的情商，就能有效地调控自己的消极情绪，让自己拥有一个良好的心态，这样才能保证各项工作有序开展。

情商在问题处理中的作用

情商在人们解决问题的过程中，能影响认知的效果。

情绪的波动可以帮助人们思考未来，考虑各种可能的结果，帮助人们打破定势，创造性

地解决问题。茫然的情绪会打断人们正在发生的认知活动，但人们可以利用这种情绪，审视和调整内部或外部的要求，重新分配相应的注意力，把注意力集中于最重要的部分，从而抓住问题的关键，解决问题。所以情商能激发动机来解决复杂的智力活动，充分发挥情绪在解决问题中的积极作用，这样一来才能达到事半功倍的效果。%D%A

情商在沟通与协调中的作用%D%A

你的沟通和协调能力反映了你情商的高低，反过来，情商也能促进沟通与协调工作的发展，能帮助你更好地与别人互动。情商高的人在沟通和协调中如鱼得水，情商较低的人在沟通和协调中总是缩手缩脚。%D%A

总之，情商的作用和影响早已贯穿于我们的生活、工作之中。正如丹尼尔·戈尔曼所说，“婚姻、家庭关系，尤其是职业生涯，凡此种种人生大事的成功与否，均取决于情商数的高低。”

倘若以真空能量为零，那么能量大于真空的物质为正，能量低于真空的物质为负。正者自然就被称为正能量；反之，就是负能量。受此启发，我不由想到我们的人生。如果一个人有强大的精神正能量，那么他的人生将一往无前，无所畏惧。所有的失败都将被他轻轻踩在脚下，最终他会成为高歌猛进的胜利者，摘取那个诱人的金苹果。

正能量之所以具备这样神奇的魔力，在于它能够给人向上的动力和希望、促使人不断追求进步，并在关键时刻、重要场合带来改变一切的力量。拥有更多正能量的人，坚定自己的信念，拥有人生的目标，知道自己的所需并为之不断努力。当困难来临时，他们不嫌麻烦或贪图安逸，他们知道山丘后面会有更美丽的风景。当心灵疲倦时，他们知道如何调整自己的内心，让心灵重获平衡。

每个人身上都是带有能量的，健康、积极、乐观的人带有正能量，和这样的人交往，会吸收别人的正能量，令你感染到那种快乐向上的感觉，让你觉得“活着是一件很值得，很舒服，很有趣的事情。”而悲观、体弱、绝望的人恰恰相反，除非你有足够的意志力，否则不要和负能量的人交朋友。

我们每天都会接触到各种负能量，当你状态不佳时就很容易让负能量入侵，这就是你需要修炼的时候，要尽量缩短将负能量转化为正能量的时间。你可以通过一系列的训练方法，提升我们内在的信任、豁达、愉悦、进取等正能量；规避自私、猜疑、沮丧、消沉等负能量。

在这本书里，我将给大家指引一条正确的人生之路，那就是用信念改变自己，战胜自己，和以往的不良习惯作斗争，塑造一个全新的自我。多年的研究表明，人的意志力来自人类自身，来自于人体的能量场，减少不该有的欲望，保持心态的平和，多做善事能增加这一能量场。人的意念越专一，这个能量场就越大。当你陷身困惑、争执或消极能量之中时，尝试解脱或改变破坏性的能量。当积极的能量被引爆时，你的人生将会得到神奇的大转变！

朋友，如果你有兴趣读完这本书，你将会从中学到一系列实实在在的方法，提升你内在的信任、豁达、愉悦、进取等正能量；削减自私、猜疑、沮丧、消沉的负能量，彻底改变你工作、生活、行为的模式。

情商在人际关系中的作用

在成功的道路上，我们最大的敌人并不是缺少机会或资历浅薄，而是缺少对自己情绪的控制。

愤怒时，不能控制自己的怒火，使周围合作者望而却步；消沉时，放纵自己萎靡不振，使许多稍纵即逝的机会无端错过。要想在人际交往中获得成功，就必须控制好自己的情绪，掌握好基本的交际能力，这就是情商的作用。情商在日常工作中的作用

无论是什么工作都是离不开情商，良好的情商能促进工作的发展，尤其在日常的繁琐工作中，更能发挥它的最佳作用。

而情商不高的人，往往因为一点小事便会陷入消极的情绪之中，或垂头丧气，或忧愁烦

闷，或大发雷霆，或三心二意，或动摇不定，从而使自己具有的智力不能得到充分的发挥，其尘封的潜力更是难以激发，在工作中自然就会觉得很吃力，从而产生一些不良的心理因素。其实，他们只要利用自己的情商，就能有效地调控自己的消极情绪，让自己拥有一个良好的心态，这样才能保证各项工作有序开展。情商在问题处理中的作用

情商在人们解决问题的过程中，能影响认知的效果。

情绪的波动可以帮助人们思考未来，考虑各种可能的结果，帮助人们打破定势，创造性地解决问题。茫然的情绪会打断人们正在发生的认知活动，但人们可以利用这种情绪，审视和调整内部或外部的要求，重新分配相应的注意力，把注意力集中于最重要的部分，从而抓住问题的关键，解决问题。所以情商能发动动机来解决复杂的智力活动，充分发挥情绪在解决问题中的积极作用，这样一来才能达到事半功倍的效果。

情商在沟通与协调中的作用

你的沟通和协调能力反映了你情商的高低，反过来，情商也能促进沟通与协调工作的发展，能帮助你更好地与别人互动。情商高的人在沟通和协调中如鱼得水，情商较低的人在沟通和协调中总是缩手缩脚。

总之，情商的作用和影响早已贯穿于我们的生活、工作之中。正如丹尼尔·戈尔曼所说，“婚姻、家庭关系，尤其是职业生涯，凡此种种人生大事的成功与否，均取决于情商数的高低。”

你在为你的人生烦恼吗？你总是在思索活着的意义吗？你的梦想被现实摧毁了吗？你的财富人生开始了吗？激烈的竞争社会，快一秒与慢一秒的距离就是生存与死亡。成就卓越的法则就是，你要么成为成功者，创立自己的人生帝国；要么成为一个平庸的人，碌碌无为地度过自己的一生。那么，你会成为什么样的人呢？你的出路又在哪里呢？%D%A

有智者说：“思想宛如一块磁铁，它只吸引它类似的东西，与你思想相左的东西是不大可能产生的，你的成就首先是在你的思想上取得的。”人生有很多困惑和迷茫，当你失去人生方向的时候，是因为你的思想不够完善。因为思维决定一个人的人生，头脑清晰和理智的人、乃至成功的人应该懂一点哲学，这样会让一个人活得更理性更智慧。那么，我们该如何面对我们的人生，我们该如何去活着呢？就让我们走进哈佛大学的教室，去听一听哈佛人是怎么说的。%D%A

众所周知，哈佛是美国历史上第一所大学，有“先有哈佛，而后有美利坚”的说法。哈佛大学被誉为美国政府的思想库。先后诞生了八位美国总统，四十位诺贝尔奖得主和三十位普利策奖得主。哈佛的一举一动决定着美国的社会发展和经济的走向。%D%A

如今，哈佛被看成是思想的制高点，有人说，只要从哈佛撷取一点儿思想的精华，她就能让你变得与众不同，甚至是独一无二。如今，世界各地的人们都在关注和追随哈佛，希望能从中得到思想的沐浴。可遗憾的是，不是每个人都了解哈佛的核心思维，更不是每个人都有幸能进入哈佛大学深造，为了让更多人得到哈佛思想的洗礼，我们将哈佛最喜欢的人生哲学课编撰成册，供更多的人汲取哈佛的文化精华。%D%A

本文选取了十位哈佛知名教授亲自“授课”的精华，聆听他们从十个不同方面去解读人生。有桑德尔教授关于性格的高见，劳伦斯教授对处世智慧的运用，塞奇教授对潜能的认识等，包含什么幸福，人的正能量在哪和最高的职业素养等十个当下人最关心的话题。从这十位大师的课程中，我们可以看到哈佛大学所推崇的人生哲学，在聆听丰富而实用的哲学思想的同时，让我们找到成功的力量，帮助我们从残酷的竞争丛林中脱颖而出，成为未来的顶尖社会精英。

在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单



，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。

打开书本，书装帧精美，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。

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。”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。所以多读书可以让你感觉你知书答礼，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。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

青春之所以艰难，是因为孤单。

少年时期的生活安稳无忧。或许那时候要比现在幸福。但是说起来，那样的幸福也只能被称为“水族馆里的幸福”。有稳定的光亮，暖和的温度，有一起生活的朋友和家人，每天在固定的时间被喂食…。但是这安稳的代价是厚厚的玻璃。

虽然说各自的世界各不相同，但是实际上它们的生活只是在结实的玻璃箱内朝外张望。

现在，当我们成年人之后，那块玻璃也被打碎，我们变成了能够接触到鱼缸外面世界的小鱼。如今，没有了温暖的水，没有了明亮的光，也没有了现成的食物，什么都没有…。不见了同在鱼缸里生活的家人和朋友，只剩下自己一个人。

大人们不会对这种孤单产生共鸣。他们都在忙着谈起自己引以为豪的年轻时代，扔给我们的，不是几句温暖的话，而是“我像你这么大的时候，要比现在穷困多了，但我凭着不屈不挠的意志克服了困难，取得了今天这样的成绩”或者“现在的年轻人怎么这么自私，这么不懂规矩”这样的训斥。

很难说经济状况是否真的好转，但是未来的确变得更加不确定，竞争也变得异常激烈了。现在的社会，想要生存，所有的一切都需要靠自己一个人的力量去争取。如果太墨守陈规，如果不自私，想要在这个社会中生存下去就非常的困难。对不确定的未来充满不安，变得无礼和自私，这些斥责都是时代的宿命。

这是个对话已绝，共鸣已亡的时代。

听上去很自相矛盾吧？如今，手机，互联网等让交流变得便利的快捷工具越来越发达，可是真正的对话和共鸣却正在逐渐消逝。

在以前，并没有微博之类的媒介，但是却有“人”的存在。有家人相亲，朋友相拥。彼此相互关心，同甘共苦，同喜同悲。

但现在我们变得孤独了。每个人都忙于经营自己的生活。虽然借助互联网能够飞速地传



达话语，但是真正能够倾听自己对象却变得越来越少。为自己分忧解惑的人一直在减少，但是自己需要为之负责的人却变得越来越多。  
这本书的韩语版的副标题叫做“写给独自站在人生面前的你”。  
没错，当一个人成长为成年人，也就开始独自一人面对生活。

本书的根本用意，是要让每个读者都看到：学术并非无用，研究也从未远离实践；研究不仅与人们的日常生活息息相关，而且它的管理启示还具有巨大的商业价值。读过这本书，你将会明白：怎样可以让原本滞销的产品变得畅销？为什么星巴克咖啡会风靡世界？为什么理发店的价目表要设计成现在这个样子？为什么人们不愿意卖掉已经亏损的股票？为什么电视购物广告会让人欲罢不能？又是什么让苹果与微软在Mac与PC之争中反败为胜？……今天，这些基于对人类判断和决策行为规律的洞察时刻都在商业中发挥着巨大的作用，运用得当的企业可以将它们转化为实实在在的经济利益。而在这个方面，中国的企业和企业家还处于弱势。在这本书里，我们希望通过自身微薄的努力，能够帮助中国的企业家和企业管理人员了解和分享到这些宝贵的知识财富，并期待中国企业处于弱势的局面在不久的将来能够因此得到改变。%D%A

本书的另一意图，则是要展现感情的微妙和人性的复杂。人们并非像自己愿意承认的那样，能停留在理智的层面来做出每一个决定。生活的根本源动力来自欲望、激情、爱憎、悲喜，来自平静外表下波澜起伏的情绪和冲动，也来自每个人身上潜藏的弱点和缺点。正是这些看不见的“非理性”的情绪和感觉，在理性之外左右着我们的言行。传统“理性”经济学所不能回答的问题，在“非理性”的行为学中却能得到完美的解答。在我们运用科学的方法去冷静地分析和解读它们的时候，这些情绪和感觉就会反过来，指引我们去揭开人性深处的秘密，让我们获得一种“理性”之外的智慧。而在阅读了这本书之后，相信你也会获得一双更加明亮的眼睛，一种兼具“理性”与“非理性”的更完整的智慧。%D%A

我们要衷心感谢那些致力于研究这些人类“非理性”行为规律的学者们，是他们的贡献使得本书成为可能：普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼教授（Daniel Kahneman），斯坦福大学的阿莫斯·特维斯基教授（Amos Tversky）、伊塔玛·西蒙森教授（Itamar Simonson），芝加哥大学的理查德·塞勒教授（Richard Thaler）、奚恺元教授（Christopher K. Hsee），杜克大学的乔·胡博教授（Joel Huber）、丹·艾瑞里教授（Dan Ariely），俄亥俄大学的哈尔·阿克斯教授（Hal R. Arkes）、凯瑟琳·布鲁默教授（Catherine Blumer），耶鲁大学的拉威·达尔教授（Ravi Dhar），哥伦比亚大学的冉·凯维兹教授（Ran Kivetz），多伦多大学的迪里普·索曼教授（Dilip Soman），等等。同时，我们要特别感谢美国营销学会（AMA）主席大卫·瑞伯斯坦教授（David J. Reibstein）、沃顿商学院院长汤姆斯·罗伯森教授（Thomas S. Robertson）和哈佛商学院高级副院长潘夏琳教授（Lynn Sharp Paine），感谢他们对本书的热情支持和帮助。对本书有所贡献和帮助的学者人数众多，在此处实在难以一一尽数。而对那些未在此处列出名字的学者，我们要向他们致以同样的衷心感谢和尊重。正是他们的聪明才智和对学术研究几十年如一日的“非理性”执着，让行为学具备了今天的规模和成就。我们希望，学术不仅能够更加为人所知、所用，而且会有更多的学者致力于研究人们的行为规律，进一步推动人类认识和实践的进步。

志刚善于捕捉人物身后鲜为人知的细节和故事，也愿意为一篇文章作充分的调研和分析。志刚采访过我三次，文章一次比一次细致。尤其令我感动的是：他还从海量资料里找到我父亲上过黄埔军校的证据。父亲52岁才有的我，所以我并不知此事。2010年底，

我大姐从美国回台湾，和我确认了此段历史。%D%A ——创新工场董事长兼CEO

李开复%D%A%D%A

志刚是一个读人心灵的人，不带任何先见的眼光接触他的受访者，具有优良的传记作者的素质。跟志刚交谈后，受访者往往都会成为他的朋友，这是难能可贵的。希望当今的媒体界多出一些像志刚这样的资深人士，用手中的笔勾画出中国当代企业家的群体形象，尤其是描绘他们的成败得失、生生死死，为后人勾画出一个利益多元化时代的浮世绘。

%D%A ——中坤投资集团董事长 黄怒波%D%A%D%A

不同于过去关于我的报道，志刚的文章写父亲对我的影响，写童年对我现在的影响，这让我的思绪又回到了家乡回到了过去。社会上总是问，中国的根在哪里？我想，中国的根就在家庭教育里，正直、善良、诚信等美好品质在父辈的言传身教里延续下来，我们也应以身作则，传给下一代。%D%A ——SOHO中国有限公司董事长

潘石屹%D%A%D%A

在一个群体浮躁的时代，志刚是个能静下心来观察、思考的资深媒体人。他的这部作品不是这个时代应景、随喜的小品，其行文沉静、思辨，直指人心，勾勒出这个时代极富色彩感、画面感的商界人物群像。%D%A ——优酷CEO 古永锵%D%A%D%A

李志刚是我见过的记者中，最关注细节的人。他采访之后所作的背景调查，更是惊人。看过他的作品后，我往往会想起当年做记者的时候，和志刚比，我觉得自己太粗糙浮躁了。志刚的口音很重，乍一见，会觉得他很糊涂很着急，我想这也许就是传说中的大智若愚吧。%D%A ——凡客诚品董事长兼CEO 陈年%D%A%D%A

世界上最怕&"认真&"二字。做企业如此，做媒体也如此。志刚是我见过的最认真的媒体人。%D%A ——美团网CEO 王兴

句俗话说得非常好：“傻瓜用嘴说话，聪明人用脑说话，智慧人用心说话。”这里的“用心说话”就是本书的主题——攻心话术。%D%A

第二次世界大战的时候，美国军方推出了一种保险，如果每个士兵每个月交10元钱，那么万一上战场牺牲了，他的家人会得到10万元的赔偿。这种保险推出以后，军方认为士兵们肯定会踊跃购买。他们向各级军官下达命令，要求军官们向士兵宣传这种保险的好处，并鼓励大家都来投保。结果却很让人意外，不管军官们如何宣传，自始至终都没有一位士兵愿意购买这种保险。军官们都很纳闷，实在想不明白这些士兵们为什么对这样“划算”的保险置之不理。其实，士兵们的想法很简单，如果投保之后，自己平安无事，那么这每月10元钱算是打了水漂；而如果投保后自己真的牺牲了，那么连命都没了，赔偿10万元又有什么用呢？所以，在士兵们看来，每月10元钱还不如买些小酒来得划算。%D%A

后来，军方为了说服士兵们投保，特地请来了一位很有名气的演说家。这位演说家对士兵们只说了简单的几句话：“小伙子们，让我来跟你们说一说这种保险有什么用。如果你们投保之后不幸在战争中牺牲了，那么政府将会赔偿给你们亲人10万元；而如果没有投保却牺牲了，那么政府只需要赔偿给你们家人几千元钱的抚恤金。你们想想，政府是愿意先派那些牺牲了只需要赔偿几千元钱的士兵上战场呢，还是愿意先派那些牺牲了要赔偿10万元的战士上战场呢？”

听完这番话，士兵们纷纷加入了投保的行列。因为，大家都不愿成为首批被派上战场的人。%D%A

这位演说家之所以能凭借寥寥数语就说动士兵们主动投保，就在于他对士兵心思的精准把控。他深知士兵们最关心的不是自己死了之后如何如何，而是怎样才能尽可能平平安安从战事中活下去。所以，他紧扣这一点，打了一场漂亮的攻心战。%D%A

苏洵曾经在《谏论》中讲过一个很有趣的故事：%D%A

有三个人，一个贪名，一个贪财，一个惜命。有一天，有人将这三个人带到了一道深谷边，并且告诉他们说：“能够跳起跨越这深谷的，就是勇者；不能跨越的就是懦夫。”那个贪名的人深以怯懦为耻，于是他毫不犹豫地纵身跳过深谷，而另外两个则动也不动。接着，那个人又对剩下的两个人说：“能够跳过去的，给他千两银子；不能跳过去就不给。”听到这话，那个贪财的人咬咬牙，也跳过去了，但那个惜命的人还是鼓不起勇气来。这时候，那个人放出了一只凶猛的老虎，惜命的人一看猛虎逼近，不待别人劝，

立刻纵身跳起越过了深谷。%D%A

这个故事告诉我们，对不同的人，要根据其性格与心性，以不同的方法去激发他。在沟通中也是同样的道理，世界上没有完全相同的两片树叶，世界上更没有完全相同的两个人，每一个人都有其特点与特色，更有异于他人的心理与弱点，就好比一把独一无二绝无“山寨”版的锁。我们要想说服某个人，要想开启这把锁，就必须用上与其匹配的钥匙，才能打开这把心理之锁。

-----  
心态就是性格加态度。性格就是一个人独特而稳定的个性特征，他表现一个人对现实的心理认知和相应的习惯化的行为方式。态度是一个人对客观事物的心理反应。心态也是人的一切心理活动和状态的总和，是人对周围、社会生活的反映和体验，它对一个人的思想、情感、需要、欲望有着决定性的影响，它决定着一个人对待工作、对待生活的态度。人的状况受环境的影响，但如何看待人生、如何把握人生是由我们的心态决定的。播下一种心态，收获一种思想，播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。可见心态决定着命运。让我们从现在开始，拥有一种积极的心态，让我们整个身心都充满勇气和智慧。%D%A

在我看来，成功人士的首要标志就是他的心态，如果一个人的心态是积极的，乐观的面对人生，乐观的接受挑战 and 应付困难，那他就成功了一半。%D%A

我们必须面对这样一个事实，在这个世界上成功卓越者少，失败平庸者多，成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。为什么会这样？%D%A

仔细观察，比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时刻的心态，我们就会发现心态导致人生惊人的不同。%D%A

在哈佛大学广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋，由于炎热的非洲向来都是打赤脚的。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢。”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。%D%A

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。%D%A

生活中，失败平庸者多主要是心态观念有问题。遇到困难他们只是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然是积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。%D%A

一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，成功人士运用积极的心态支配自己的人生，他们始终用积极的思考、乐观的精神和丰富的经验支配和控制自己的人生，失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配，他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。%D%A

运用积极的心态支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用消极的心态支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

-----  
产品过硬与渠道畅通缺一不可%D%A

在产品质量同质化、促销和广告手段也趋向同质化的今天，一是品牌建设，二是渠道建设，是中国企业营造自身优势的着力点。关于品牌和渠道到底应该重视哪一个？这个问题和“先有鸡还是先有蛋”的问题一样难以回答。然而，有一点是可以肯定的，就是无论是品牌还是渠道都是为企业营销服务，是企业营销战争中的不同战法，它们是相辅相成的。单纯依靠品牌和单纯依靠渠道都是难有大作为的。%D%A

大部分产品，从生产线到消费线都需要解决三个问题：中间商愿意卖、消费者愿意买、

消费者买得到。除了第二环节与品牌有关之外，第一个和第三个环节都与渠道直接相关。

在目前的国内市场上，随着沃尔玛、家乐福等强势终端的崛起，已经在逐渐开始改变品牌带给消费者的影响，强势渠道已经逐渐成为一种质量和信誉的象征。对于很多产品来说，品牌的影响可能会处于一种次要位置，比如食用油、大米、纸巾等等。这类产品即使没有名气，只要质量过硬，也完全可以在强势渠道里销售得很好。因为消费者已经在心理上完全信任渠道商销售的产品。大多数企业都认识到：要生存和发展，一定要创立、巩固自己的渠道。生产厂商要保证渠道良好畅通，一般而言，有以下几个衡量标准：

1. 渠道的规模  
规模无疑是渠道成为影响产业发展的重要原因，因为规模能够让渠道成员在价格谈判中占据优势。在这方面，毫无疑问，资金是渠道成员的一大法宝。“没有什么原因，俺有钱！有钱最大！所以没钱的就应该听有钱的。”

2. 渠道的人气  
人气，是渠道成员一直追逐的重要经营目标。家乐福开店都在市中心，这些店址资源本身就是稀缺的。同样，其它类型的渠道成员在面对消费者时，或拥有更接近消费者的店址资源，或拥有旺气几十足的消费人气资源。消费者为什么愿意去大卖场，原因就只有一个：物美价廉。

3. 渠道畅通

流通渠道是厂家提高产品销量，扩大市场占有率、覆盖率，增强产品及企业影响力的关键渠道。要想迅速打开局面，抢占市场的制高点，就必须利用流通渠道进行快速铺市。四通八达的渠道网络，是渠道成员影响生产厂商的重要资源之一。无论是终端商，还是经销商或代理商，拥有一个能够覆盖区域的网络，是它们经营的主要资产。优秀的企业通过对渠道的创造性应用，快速发展业务，降低销售成本，并建立起一支令人满意的忠诚的顾客群体。例如，娃哈哈集团就是中国企业最优秀的渠道创建者。它通过建立了一条半封闭式的分销网络，获得了一夜之间将产品铺满全国市场的优异能力，享有渠道成员最大的忠诚度，也因此成为中国最优秀的企业之一。

4. 渠道创新  
创新是营销的永恒主题，如果产品没有突出技术优势、品牌优势、价格优势的企业或者进入竞争激烈行业的中小企业，不妨仔细研究一下自身产品的特点以及相关的渠道模式，找到能够“超级链接”的关键点，逐步形成渠道差异化的优势，从而在产品同质化的陷阱中成功进行突围。通过渠道创新抵制产品同质化的方法众多，需要操作者注意的是：要不断调整自己的思路，关注市场变化，因为机遇不给无准备之人，也不给无准备之渠道成员。

从以往的社会实践来看，社会组织培养人才与选聘人才，一直重视的都是智力因素，并且还有一个衡量智力的测试系统——智商（IQ），也称智力商数，智力商数越高，表明一个人的才智越高。长期以来，由于人们一直都受这一测评的影响，特别是一些年轻的家长们，为了提高自己孩子的智商，当孩子嘴上还叼着抚慰奶嘴时，就被送进了英语班、奥数班、绘画班、钢琴班、舞蹈班。而其结果又如何呢？这些被送进这班那班的孩子都成才了吗？答案是令人伤心和遗憾的。那么，早教甚或是“笨鸟先飞”都没有用吗？非也，其中的原因即科学又具警示性。即：一个孩子在成长的道路上，最终能不能成为一个出色、成功的人，并不取决于孩子的智力因素——智商，而是非智力因素——情商。前者占20%，后者80%，因此，这样的教育结果只能是一些孩子虽然智商很高，学习成绩也很优秀，但品质不高，情感残缺，甚至有的表现为自私自利、唯我独尊，不懂得关心他人和帮助他人，不懂得孝敬父母，有的是是非不分、颠倒黑白，不懂得什么是真、善、美，还有的意志薄弱，感情脆弱，经不起打击的挫折……试想，这样的高智商孩子又能做成什么呢？

至此，有人不禁要问：何为“情商”？它是良好的道德情操，是乐观幽默的品性，是面对并克服困难的勇气，是自我激励、持之以恒的韧性，是同情和关心他人的善良，是善于与人相处，把握自己和他人情感的能力等等。简而言之，他是人的情感和社会技能，是智力以外的一切内容。

知道了这些，就不难明白，为什么情商如此重要了。孩子从出生，到进入幼儿园，再到跨进学校的大门，以及日后走向社会，情商技能无不伴其左右，我们已经听惯了这样的叹息：“唉，这么聪明的孩子真可惜。”也看惯了无数家境一般，智力平平的孩子最终

走向人生辉煌的例子。那么，我们在摇头叹息或惊愕讶异之间，是否想到了要对孩子进行情商培养呢？

那么，如何才能培养高情商的孩子呢？这正是本书要告诉各位家长的。

本书以无比详实的例证，告诉家长们如何预防和杜绝孩子不好的行为，如何培养孩子的各种情商技能，如何帮助孩子掌握走向成功的金钥匙。书中的理论集美国心理学研究之大成。

新的世纪是一个要求更高，竞争更加激烈的世纪，无论对你还是对孩子，都是一种挑战，那么你和孩子都准备好了吗？无论你清楚与否，在培养孩子的过程中，你哪怕在方法和态度上稍微做一点点对你来说是一种举手之劳的改变，都可能决定孩子终生的成功与幸福，相信你不会不愿意。

-----  
从以往的社会实践来看，社会组织培养人才与选聘人才，一直重视的都是智力因素，并且还有一个衡量智力的测试系统——智商（IQ），也称智力商数，智力商数越高，表明一个人的才智越高。长期以来，由于人们一直都受这一测评的影响，特别是一些年轻的家长们，为了提高自己孩子的智商，当孩子嘴上还叼着抚慰奶嘴时，就被送进了英语班、奥数班、绘画班、钢琴班、舞蹈班。而其结果又如何呢？这些被送进这班那班的孩子都成才了吗？答案是令人伤心和遗憾的。那么，早教甚或是“笨鸟先飞”都没有用吗？非也，其中的原因即科学又具警示性。即：一个孩子在成长的道路上，最终能不能成为一个出色、成功的人，并不取决于孩子的智力因素——智商，而是非智力因素——情商。前者占20%，后者80%，因此，这样的教育结果只能是一些孩子虽然智商很高，学习成绩也很优秀，但品质不高，情感残缺，甚至有的表现为自私自利、唯我独尊，不懂得关心他人和帮助他人，不懂得孝敬父母，有的是非不分、颠倒黑白，不懂得什么是真、善、美，还有的意志薄弱，感情脆弱，经不起打击的挫折……试想，这样的高智商孩子又能做成什么呢？%D%A

至此，有人不禁要问：何为“情商”？它是良好的道德情操，是乐观幽默的品性，是面对并克服困难的勇气，是自我激励、持之以恒的韧性，是同情和关心他人的善良，是善于与人相处，把握自己和他人情感的能力等等。简而言之，他是人的情感和社会技能，是智力以外的一切内容。%D%A

知道了这些，就不难明白，为什么情商如此重要了。孩子从出生，到进入幼儿园，再到跨进学校的大门，以及日后走向社会，情商技能无不伴其左右，我们已经听惯了这样的叹息：“唉，这么聪明的孩子真可惜。”也看惯了无数家境一般，智力平平的孩子最终走向人生辉煌的例子。那么，我们在摇头叹息或惊愕讶异之间，是否想到了要对孩子进行情商培养呢？%D%A

那么，如何才能培养高情商的孩子呢？这正是本书要告诉各位家长的。%D%A

本书以无比详实的例证，告诉家长们如何预防和杜绝孩子不好的行为，如何培养孩子的各种情商技能，如何帮助孩子掌握走向成功的金钥匙。书中的理论集美国心理学研究之大成。%D%A

新的世纪是一个要求更高，竞争更加激烈的世纪，无论对你还是对孩子，都是一种挑战，那么你和孩子都准备好了吗？无论你清楚与否，在培养孩子的过程中，你哪怕在方法和态度上稍微做一点点对你来说是一种举手之劳的改变，都可能决定孩子终生的成功与幸福，相信你不会不愿意。

-----  
最难以捉摸的潜在客户”……我在芝加哥的一家公司做销售。不需要外出奔波的时候，我就坐在办公桌前猛拨电话，开发潜在客户。事实上，今天，我正在轻松地操作着我的联系人管理工具，这时，我突然停了下来，然后盯着一条记录的“备注”在看。备注里有最后一通电话的日期和时间，在这些信息的旁边是字母“LVM”，这些字母是“语音留言”的缩写。在这条记录的下面是一连串相同的电话拨打记录，这些记录可以追溯到三年前。我们记录下的这个女人的“语音留言”信息，足足有46次！现在，遇到这样的

一个潜在客户，你会怎么做呢？“拨个电话过去又能有什么损失呢？”我想，于是我开始拨号，然后——意外地——被转接到了她的语音邮箱。我等待着哔声的响起，然后开始留言。“恭喜你！我是负责企业招募的丹·赛德曼。你已经赢得了我们公司享有盛名的‘最难以捉摸的潜在客户奖’。我们已经打了46通电话给你——今天打了第47通——但你却从来没有回过一个电话。我只想让你知道，在我们整个数据库中，拥有成千上万个客户的数据库中，没有人像你这样频繁地无视我们。谢谢你没有回电话。祝贺你获得这个奖项。”然后，我挂断了电话。你觉得接下来会发生什么？90分钟以后，这个女人打给我了！我听到了一大堆怨愤的话：“你这个愚蠢的浑蛋！我永远都不需要给任何人回电话。你的留言真是太无礼了。永远都不要再打电话到我们公司了！你这个浑蛋！”我勉强插了句话：“哇哦，我不知道你会生气。我很抱歉。”然后，砰！她挂断了电话。哦，老天，我都做了什么？不过，至少她是打给了我，而不是我的销售总监。片刻之后，电话再次响了起来。是她！她打来是想告诉我，刚刚那样对我发火让她感觉很糟糕。实际上，我的留言相当有趣。而且，是的，她的确需要使用一些我们所提供的那一类服务。然后她问我下个星期是否愿意去见她，谈一下我们的产品。是的，她已经成了我们的客户，而且，是的，我的销售总监从没有听说过我的那个贸然打电话的销售策略。此时你一定想知道，到底发生了什么事？我刚刚讲述的这个故事其实阐明了在心理学上被称为“模式干扰”的一项技术。这项技术的起源是很吸引人的，而且这个策略很有用，随着你逐渐地学习，你可以利用它更好地影响他人。已故的米尔顿·埃里克森博士被认为是世界上最伟大的心理学家之一。他完善了“模式干扰”技术和其他富有创造性的影响技术，然后用它们来帮助病人解决那些导致他们陷入一种思考或者行为模式的问题。他能够帮助病人改变他们的行为，他可以让他们不再做那些正在对他们造成伤害的事情，而是转去做些有用的事情，他的这种改变能力犹如传奇一般。影响你的买家做出改变，难道不是销售真正的终极目标吗？我在这本书的序言中提到过，作为销售人员，我们需要帮助潜在客户更换产品和服务——改变他们的想法。而你很有可能已经从经验中获知，当人们遇到让他们感觉不适的情况时（例如，一个销售代表打来电话时），他们经常会采取惯用的方法。埃里克森博士揭示出了能够改变他们采用惯用法的途径，并且我们可以通过这样做，开创出不同的可能性。换句话说，我们将要打破他们信得过的模式。

-----  
[淡定的智慧\\_下载链接1](#)

## 书评

[淡定的智慧\\_下载链接1](#)