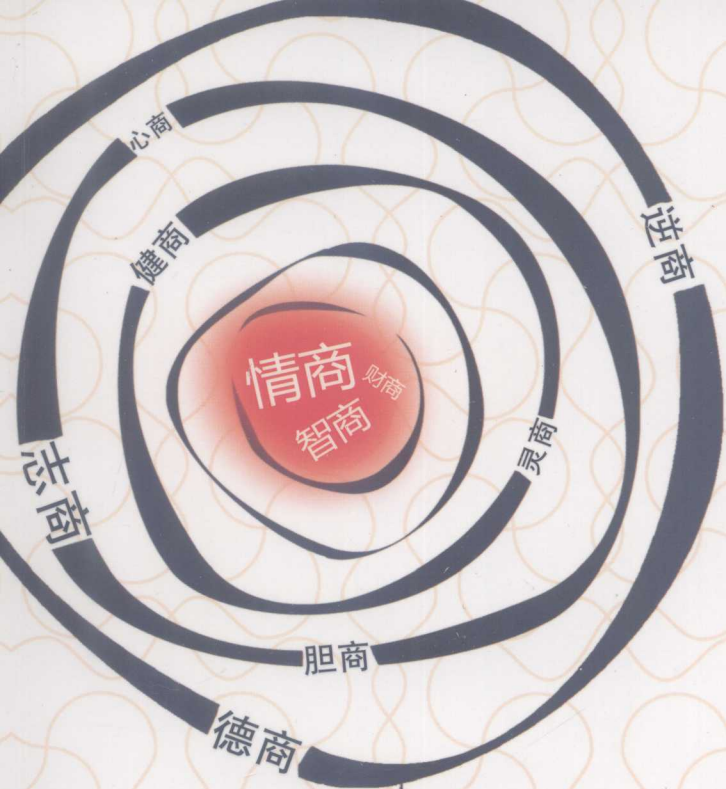


成功者

必备的10大商数

苏山◎编著



权威的商数概念，
揭开成功背后的真相！

【人生10大商数，一个都不能少！
拥有10大商数，注定成为赢家！】

商数修炼，提升人生境界，开拓成功新思路。

北京工业大学出版社

B848.4-49

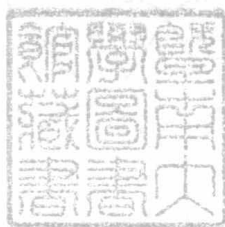
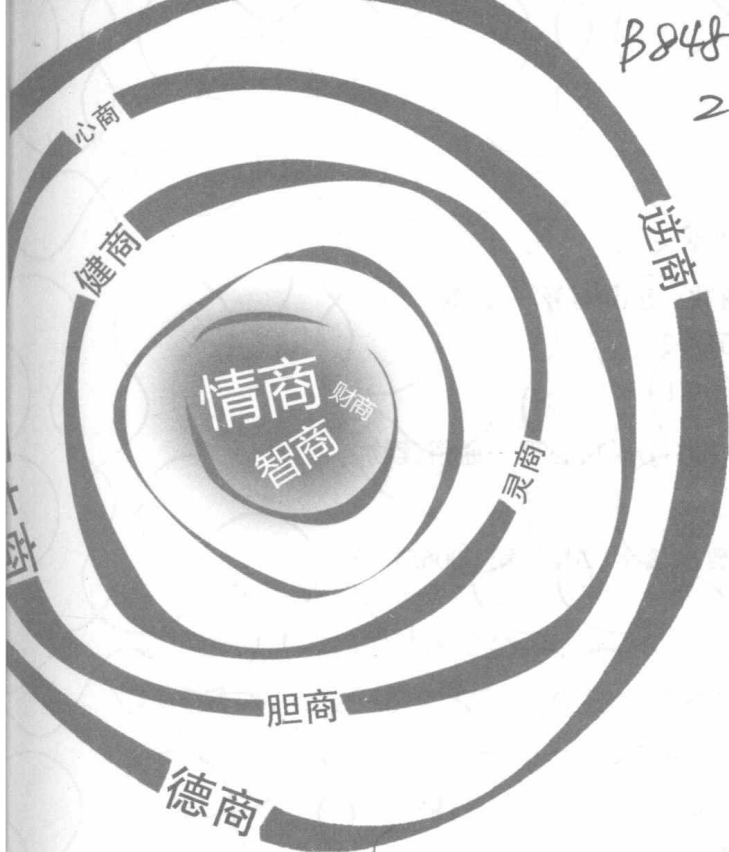
201241

阅 览

成功者

必备的
10大商数

苏山◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功者必备的10大商数/苏山编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2971 - 9

I. ①成… II. ①苏… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第000651号

成功者必备的10大商数

编 著: 苏 山

责任编辑: 杨 青

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 100124)

010 - 67391106(传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17

字 数: 234千字

版 次: 2012年3月第1版

印 次: 2012年3月第1次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2971 - 9

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题,请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言

成功是每个人的梦想,可成功从来都不是从天上掉下来的,而是通过不断的修炼、积累获得的。只要努力提高“10大商数”,追求全面、均衡发展,我们一定能够构建成功和幸福的大厦。

那么,何谓“10大商数”?所谓“10大商数”,即情商、智商、逆商、德商、胆商、财商、心商、志商、灵商、健商。

情商,简称EQ,就是管理自己的情绪和处理人际关系的能力。如今,人们面对的是快节奏的生活,高负荷的工作和复杂的人际关系,如果没有较高的情商是难以获得成功的。情商高的人,总是能得到众多人的喜欢和支持。

智商,简称IQ,是一种表示人的智力高低的数量指标,也可以表现为一个人对知识的掌握程度,反映出人的观察力、记忆力、思维能力、想象力、创造力以及分析问题和解决问题的能力。智商不是固定不变的,可以通过学习和训练来提高。我们要走向成功,就必须不断学习,增长知识。

逆商,简称AQ,是指人们面对逆境时承受压力的能力,或承受失败和挫折的能力。“苦难对于天才是一块垫脚石,对于能干的人是一笔财富,对于弱者则是一个万丈深渊。”人只有经历磨难,潜能才会得到激发,视野才会开阔,思想才会升华,并最终走向成功。

德商,简称MQ,是指一个人的道德水平或道德人格品质。我们常说“德智体”,把“德”放在首位。一个高德商的人,一定会受到信任和尊敬,这样自然会有更多成功的机会。

胆商,简称DQ,是一个人胆量、胆识、胆略的度量,体现了一种冒



成功者必备的 10 大商数

险精神。胆商高的人能够把握机会,该出手时就出手。很多时候,没有敢于承担风险的胆略,就成不了气候。大凡成功的商人、政治家,都是具有非凡胆略和魄力的人。

财商,简称 FQ,是指理财能力,特别是投资收益能力。没有理财的本领,你有多少钱也会慢慢花光的。所谓“富不过三代”就是此意。财商是一个人需要具备的能力,也是最容易被人们忽略的能力。

心商,简称 MQ,就是维持心理健康,缓解心理压力,保持良好心理状况和活力的能力。在当代社会,人类面临较大的心理压力,提高心商,保持心理健康已成为我们的迫切需要。从某种意义上说,心商的高低,在人们获取成功的道路上起到了越来越重要的作用。

志商,简称 WQ,指一个人的意志品质水平,包括坚韧性、目的性、果断性、自制力等方面。如在学习和工作方面具有不怕苦、不怕累的顽强拼搏精神,就是高志商的表现。

灵商,简称 SQ,就是对事物本质的顿悟能力和直觉思维能力。无论是阿基米德从洗澡中获得灵感而发现了浮力定律,还是牛顿从树上掉下的苹果中得到启发而发现了万有引力定律,都是科学史上灵商飞跃的有力例证。

健商,简称 HQ,是指一个人所具有的健康意识、健康知识和保持健康的能力。健康是人生最大的财富。如果健康是“1”,事业、爱情、金钱、家庭、友谊、权力等都是“1”后面的“0”,所以光有“1”的人生是远远不够的,但是失去了“1”,后面的“0”再多,对你也没有任何意义。

本书全面详细地阐述了提高人生“10 大商数”的方法和策略。本书语言通俗,内容丰富,运用了大量的有说服力和有趣的案例。相信你看完此书后,会在不知不觉中使自己的“10 大商数”大大提高,从而使自己的生活更幸福,事业更成功!

—(目 录)—

第一章 情商(EQ)

发现情商·····	3
成功,从情商开始·····	5
认识你自己·····	9
不要做情绪的奴隶·····	12
学会制怒,才不会受伤害·····	16
有效运用你的记忆库·····	19
给自己的心灵松绑·····	21
培养冷静自制的心理习惯·····	24
不能为了迎合他人而丧失自我·····	26
抽出时间,进行自我反省·····	29

第二章 智商(IQ)

智商的分类及智商的构成·····	35
成功者都是善于思考者·····	37
任何难题的解决都有赖于思考·····	39
正确思考才能正确决策·····	42



成功者必备的 10 大商数

机智是人生的百宝箱	44
思考有方法,更要有技巧	47

第三章 逆商(AQ)

逆商的形成	53
不同的逆商,不同的表现	56
挫折是生命之海的小浪花	62
一切逆境都不会持久	65
正视生命中的挑战	68
遇到困难,积极乐观地解决它	73
学会站在烦恼里仰望幸福	75
在压力下造就非凡	79
积极的心态,成功的动力	82

第四章 德商(MQ)

品德是信誉的担保	89
感恩,是一种生活智慧	92
豁达一点,你会活得更轻松	95
以和为贵,是处世的睿智	98
能屈能伸才是大智慧	100
低调是睿智的处世哲学	102
坦然面对,接受现实	105
学会宽容,亮出你的风度	107
学会容忍,学会克制	111
和睦相处,平等待人	113
幽默是一种做人的境界	115



第五章 胆商(DQ)

克服“约拿情结”	121
风险是一把双刃剑	122
该出手时就出手	125
犹豫不决难成事	129
胆商高的人喜欢冒险	131
说做就做,决不拖延	133
冒险、失败、再冒险	135

第六章 财商(FQ)

财商决定贫富	141
富人最富的是“思考”	145
应该像亿万富翁一样思考	149
从心理上成为一名富人	153
活着不能一头扎进钱眼里	155
不要贪心,知足方能常乐	158
打造个人财务方舟	160
树立正确的金钱观,做金钱的主人	164
讲信誉的人才能赚大钱	166

第七章 心商(MQ)

自己的心态自己做主	171
每天都可以过得很快乐	174
乐观是绝境中的一线生机	176
不要为无法控制的事忧虑	179



成功者必备的10大商数

选择积极,积极也会选择你	180
换个角度,就能换个心情	182
珍惜自己所拥有的一切	185
扮演自己喜欢的那个角色	188
用智慧点亮自己的心灯	190
看淡名利,活出自己真本色	193
懂得放弃,才会得到更多	195
时常给自己的心灵除草	198

第八章 志商(WQ)

人生不能没有目标	203
列出你的目标清单	205
信心比黄金更重要	207
不同的理想,成就不同的人生	210
执著专注,孜孜以求	212
不放弃就有成功的希望	213
高志商让人更坚毅	216
成功取决于进取的欲望	217
追逐梦想,就能创造奇迹	220
坚定信念,培植希望	223

第九章 灵商(SQ)

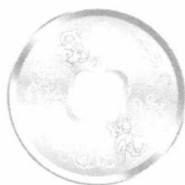
灵商概念的提出	229
灵感的特征	230
灵感的激发和运用	232
自发灵感	235



诱发灵感	237
触发灵感	239
逼发灵感	241

第十章 健商(HQ)

健商的新理念	247
认识你的心理健康	249
讲究卫生,保持身体健康	252
运动是健康的激活剂	255
合理饮食,有益健康	257



第一章

情商(EQ)

情商(Emotional Quotient, EQ),就是管理自己的情绪和处理人际关系的能力。如今,人们面对的是快节奏的生活、高负荷的工作和复杂的人际关系,如果没有较高的情商是难以获得成功的。情商高的人,总是能得到众多人的喜欢和支持。人际关系是人生中的重要资源,拥有良好的人际关系的人往往能获得更多的成功机会。有人曾对成功的管理者(晋升速度快)与有效的管理者(管理绩效高)做过调查,发现两者的显著不同之处在于:维护人际网络关系对成功的管理者贡献最大,占48%,而对有效的管理者只占11%。可见,在职场中,要获得较快的成长,仅仅埋头工作是不够的,良好的人际关系也是获得成功的一个重要因素。



发现情商

20 世纪 70 年代中期,美国某保险公司雇用了 5000 名推销员,并对他们进行了职业培训,每名推销员的培训费用高达 3 万美元。谁知雇用后第一年就有一半人辞职,4 年后这批人只剩下不到 1/5。

原来,在推销保险的过程中,推销员得一次又一次地面对被拒之门外的窘境。许多人在遭受多次拒绝后,便失去了继续从事这项工作的耐心和勇气。

该公司决定请宾夕法尼亚大学心理学家马丁·塞里格曼来调查,希望他能为公司的招聘工作提供帮助。调查的重点是:那些善于将每一次拒绝都当做挑战而不是挫折的人,是否更有可能成为成功的推销员。

塞里格曼以提出“在人的成功中乐观情绪的重要性”的理论而闻名。他认为,当乐观主义者失败时,他们会将失败归结于某些他们可以改变的事情,而不是那些固定的、他们无法克服的困难。因此,他们会努力改变现状,争取成功。

接受该保险公司的邀请之后,塞里格曼对 1.5 万名新员工进行了两次测试:一次是该公司常规的以智商测验为主的甄别测试;另一次是塞里格曼自己设计的、用于测试被测者乐观程度的测试。之后,塞里格曼对这些新员工进行了跟踪研究。

在这些新员工当中,有一组人没有通过甄别测试,但在乐观测试中,他们却取得了“超级乐观主义者”的成绩。

跟踪研究的结果表明,这一组人在所有人中工作任务完成得最



成功者必备的 10 大商数

好。第一年,他们的推销业绩比“一般悲观主义者”高出 21%,第二年高出 57%。从此,通过塞里格曼的“乐观测试”便成了该公司录用推销员的一道必不可少的程序。

塞里格曼的“乐观测试”实际上就是情商测验的一个雏形,被成功地用于这家保险公司,能在一定程度上证明,与情绪有关的个人素质在预测一类人能否成功中起着重要作用,这也为“情感智商”这一概念和理论的诞生,提供了实践方面的有力支持。

正式提出“情感智商”这一术语的是美国耶鲁大学的彼德·萨洛维教授和新罕布什维尔大学的约翰·梅耶教授。两年后,他们将“情感智商”定义为社会智力的一种类型,并对其应包含的能力做了界定,这三种能力是:区分自己与他人情绪的能力;调节自己与他人情绪的能力;运用情绪信息去引导思维的能力。

“情感智商”这一概念的提出,在心理学界引起了广泛的重视,并开始受到一些企业界人士的关注。不少企业管理人员尝试着把它运用到实际工作中去。

简单来说,情商是自我管理情绪的能力。和智商一样,情商是一个抽象的概念,情商是一个评判情绪能力的指标。

从整体来说,情商就是一种情绪管理的能力,一种准确察觉、评价和表达情绪的能力,一种接近并产生感情,以促进思维的能力,一种调节情绪,以帮助情绪和智力发展的能力。

有人曾经用情感智商的有关理论,对他的职员进行分析,结果发现,那些工作业绩好的员工,的确不都是具有高智商的人,而是那些情绪传递得到回应的人。

另外一个例子是,美国创造性领导研究中心的坎普尔及其同事,在研究“昙花一现的主管人员”时发现,这些人之所以失败,并不是因为技术上的无能,而是因为情绪管理能力差,导致自己在人际关系方面陷入困境而最终失败的。



因为在企业界的成功应用,“情感智商”开始引起新闻媒体的浓厚兴趣。

1995年10月,美国《纽约时报》专栏作家丹尼尔·戈尔曼出版了《情感智商》一书,把“情感智商”这一研究新成果介绍给大众,该书迅速成为世界性的畅销书。一时间,“情感智商”这一概念在世界各地得到了广泛的宣传。

在《情感智商》一书中,丹尼尔·戈尔曼明确指出,情商不同于智商,它不是天生注定的,而是由下列三种可以培养的能力组成的。

第一,了解自己情绪的能力:能立刻察觉自己的情绪变化,了解情绪产生的原因。

第二,控制自己情绪的能力:能够安抚自己,摆脱强烈的焦虑、忧郁以及控制刺激情绪的根源。

第三,激励自己的能力:能够调整情绪,让自己朝着一定的目标前进,增强注意力与创造力。

丹尼尔·戈尔曼认为,情商是一个人重要的生存能力,是一种发掘情感潜能、运用情感能力影响生活的关键因素。他认为,在成功的要素中,智力因素是重要的,但更为重要的是情感因素。

从此,情商作为一个时髦的名词,出现在人们的言谈话语中,成为人们茶余饭后的话题。



成功,从情商开始

在哈佛大学图书馆的墙上,我们随处可见这样一条教训:“幸福或许不排名次,但成功必排名次。”与人际交往能力差、性格孤僻的



成功者必备的 10 大商数

高智商者相比,那些能够敏锐了解他人情绪、善于控制自己情绪的人,更有可能找到自己想要的工作,也更有可能取得成功。情商为人们开辟了一条事业成功的新途径,它使人们摆脱了过去只讲智商所造成的无可奈何的宿命论态度。

心理学家认为,情绪可以让智商发挥更大的效应。所以,情商是影响个人健康、情感、人生成功及人际关系的重要因素。

多年以来,人们一直以为高智商决定高成就,其实,人一生的成就至多只有 20% 归功于智商,另外 80% 则受情商因素的影响。所谓 20% 与 80% 并不是一个绝对的比例,它只是表明,情商在人生成就中起着不可忽视的作用。尽管智商的作用不可或缺,但过去人们把它的作用估量得太高了。

为此,心理学家霍华·嘉纳说:“一个人最后在社会上占据什么位置,绝大部分取决于非智力因素。”许多资料显示,情商较高的人在人生各个领域都占尽优势,无论是谈恋爱还是发展人际关系,其成功的概率都比较大。

戈尔曼用了两年时间,对全球近 500 家企业、政府机构和非营利性组织进行分析,发现成功者除了具备极高的智商以外,还有着较高的情商。在一项以 15 家知名企业,如国际商业机器公司、百事可乐及富豪汽车等数百名高层主管为对象的研究中人们发现,平凡领导人和顶尖领导人的差异,主要是来自情绪智能。

卓越的领导者在一系列情绪智能,如影响力、团队领导力、自信和成就动机上,均有较优越的表现。情商之所以对领导者特别重要,是因为领导者就是要使他人更有效地做好工作。一个领导者的卓越之处,在很大程度上表现于他的情商。

这就是为什么人们不是推举一些特别聪明的人做领导,而是推举一些能关心别人、与人关系融洽的人做领导的原因。相比之下,情商高的人更能为众人办事,也更能调动群体的积极性。



情商对于一般人而言也是如此。许多人在校时成绩很好,毕业后却碌碌无为。他们经常抱怨与人难以相处,得不到上司的赏识,在生活中处处碰壁,有些人甚至因为心态失衡而走上歧途,究其原因主要还是情商低。而一些在校时成绩平平,被认为智商一般甚至低能的学生,毕业后却如鱼得水,成为独占鳌头的领导者。这是因为他们能适应周围环境,抓住机遇。更重要的是,他们善于把握和调整自己的情绪,懂得领导者的愿望和要求,善于处理自己周围的人际关系,因而他们成功了。

有人曾说:“智商决定录用,情商决定提升。”情商之所以能决定一个人的命运,取决于它的四个作用。

◎情商具有调节情绪的功能

人们在准确识别自我情绪的基础上,能够通过一些认知和行为策略,有效地调整自己的情绪,使自己摆脱焦虑、忧郁、烦躁等不良情绪。如有人在跳舞时能体验到快乐,有人认为找朋友谈心可以产生积极的情感。所以,当人们情绪不佳时,就可以采取这些方式回避消极的心态,使自己维持积极的情绪状态。

生活中有不少人因为一点小事便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,专注于生活和事业。

情商让你学习审视和了解自己,学会怎样激励自己,能够从容地面对痛苦、忧虑、愤怒和恐惧的情绪,并能轻而易举地驾驭它们。

◎情商在解决问题时能影响认知效果

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