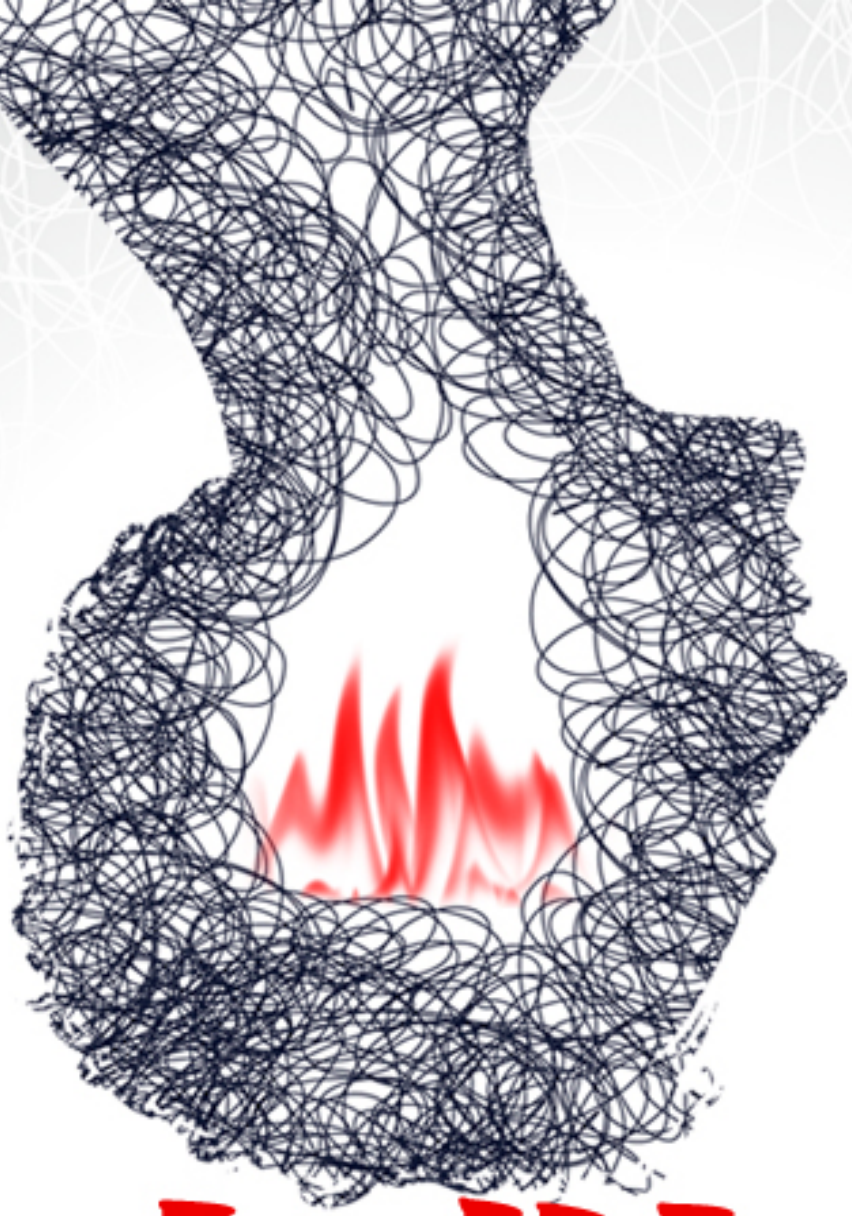


点燃头脑火把

舒天　孙思忠◎主编

追求卓越是生命中最炽热的的因子，
渴望成功是人生最活跃的本能。

青苹果数据中心出品

Tabla de contenido

Tabla de contenido
La página de derechos de autor
Lista del consejo editorial
Prefacio
1. Encender la antorcha de la innovación intelectual
    1. La innovación es una fuerza enorme
    2. La innovación es el alma del éxito en la vida.
    3 . Ser poco convencional puede marcar el camino
    4. No dejes que tus hábitos de pensamiento te limiten
2. Pensamiento creativo: la fuente de la innovación
    1. Descubra la fuente del pensamiento creativo
    2. La mente humana no es una "pizarra en blanco"
    3 . La reserva de conocimiento es la base de la innovación.
    4. Pensamiento inverso, cambio en la antitradición
    5. Pensamiento intuitivo, salto hacia la iluminación.
    6. Pensamiento de fantasía, trascendiendo en la realidad.
    7. Pensamiento divergente, innovación en radiación.
3. Utilice la innovación para cambiar la vida
    1. Sacar inferencias de un ejemplo y trasplantar innovación
    2. Reagruparse, conectarse e innovar
    3 . hacer lo que nadie más hace
    4. Deja que tu cerebro "camine más kilómetros"
    5. Integrar la cultura en los negocios
4. Planifica tu vida con habilidad
    1. La planificación desde la historia hasta los tiempos modernos
    2. Una planificación inteligente crea una vida brillante
    3 . Planificar y crear milagros con éxito
5. Desafía las convenciones y haz clic con el mouse creativo.
    1. Ir contra la corriente para ganar, ir contra la corriente
    2. Ten una casa dorada en tu mente
    3 . Si tienes cerebro, vende tu cerebro; si no tienes cerebro, compra tu cerebro.
    4. “Cerebro Yin-Yang” y “Cerebro Innovador”
    5. Si no me tienes, necesitas usar tu cerebro

6. "Obtener ganancias" también puede significar "vender más"
6. Planificación de la búsqueda de empleo: nací con talentos que me serán útiles
1. La planificación correcta es la luz de la sabiduría que ilumina el futuro
2. La confusión y los desafíos de salir de la torre de marfil
3 . Excelente memoria y te convertirás en un erudito.
4. La rica imaginación es la "favorita" de escritores y artistas.
5. El extraordinario poder de pensamiento son las alas de los talentos científicos teóricos.
6. La excelente creatividad es el arma mágica de los inventores.
7. Planificación del amor: construir un cálido nido de amor
1. El amor romántico también requiere planificación
2. ¿A quién se le debe tirar la hortensia?
3 . El amor hay que gestionarlo con "corazón"
4. Haz planes para proteger las semillas del amor.
5. Que el Titanic nunca se hunda
6. Deja que el amor dé alas a la sabiduría.
8.Gana dinero de forma creativa y lanza Wisdom Cube.
1. Creatividad: un río madre que crea milagros
2. La creatividad surge del pensamiento innovador.
3 . La creatividad puede traerte riqueza
4. Con poco dinero se puede generar mucho dinero
5. De estudiante universitario a "Estrella del Norte de las Computadoras"
6. El ingenioso "niño maravilla"
7. La bola de nieve salió "Elefante devorador de serpientes"
8. Los "pequeños" hacen grandes trucos
9. Una pequeña empresa sufre un gran revuelo
10. Pequeñas ganancias pueden generar mucho dinero
9. Genere impulso y genere impulso sin nada
1. Empaquetar deliberadamente, "dar un paseo" para ganar mucho dinero
2. "Intercambio de parientes" con fines de lucro, esquemas en serie ingeniosamente diseñados
3 . Inicia un negocio desde cero y haz una fortuna con solo un centavo
4. Paga a plazos y obtén enormes ganancias sin nada
5. Vender productos del sur al norte para aprovechar las diferencias de precios regionales

6. Convierte los residuos en tesoros, convierte la decadencia en magia
7. Gana dinero de este a oeste, pide dinero prestado para ganar mucho dinero
8. Atrapar gente con dolor en los pies, karate rentable
10. El desarrollo intelectual está relacionado con el éxito en la vida.
1. Explorando la inteligencia: ¿Qué es la inteligencia?
2. Leyes básicas del desarrollo intelectual.
3 . La inteligencia es una unidad orgánica.
4. La inteligencia permite a las personas desplegar plenamente las alas de sus sueños
5. La inteligencia te permite tomar las decisiones correctas en la vida.
6. La inteligencia permite a las personas confiar bien en fuerzas externas
7. La inteligencia permite a las personas comprender correctamente el futuro
8. La inteligencia permite a las personas captar la situación general
9. La inteligencia permite a las personas aprovechar las oportunidades
11. Varios métodos efectivos para mejorar la inteligencia.
1. Meditación para desarrollar la inteligencia
2. Regular la carga en varias áreas funcionales del cerebro.
3 . Formas efectivas de mejorar la concentración.
4. Formas efectivas de mejorar la memoria.
5. Formas efectivas de desarrollar habilidades de pensamiento
6. Una forma eficaz de inspirar la imaginación.

CatálogoCONTENIDOS

–

Prefacio

1. Encender la antorcha de la innovación intelectual

1. La innovación es una fuerza enorme

2. La innovación es el alma del éxito en la vida.

3 . Ser poco convencional puede marcar el camino

4. No dejes que tus hábitos de pensamiento te limiten

2. Pensamiento creativo: la fuente de la innovación

1. Descubra la fuente del pensamiento creativo

2. La mente humana no es una "pizarra en blanco"

3 . La reserva de conocimiento es la base de la innovación.

4. Pensamiento inverso, cambio en la antitradición

5. Pensamiento intuitivo, salto hacia la iluminación.

6. Pensamiento de fantasía, trascendiendo en la realidad.

7. Pensamiento divergente, innovación en radiación.

3. Utilice la innovación para cambiar la vida

1. Sacar inferencias de un ejemplo y trasplantar innovación

2. Reagruparse, conectarse e innovar

3 . hacer lo que nadie más hace

4. Deja que tu cerebro "camine más kilómetros"

5. Integrar la cultura en los negocios

4. Planifica tu vida con habilidad

1. La planificación desde la historia hasta los tiempos modernos

2. Una planificación inteligente crea una vida brillante

3 . Planificar y crear milagros con éxito

5. Desafía las convenciones y haz clic con el mouse creativo.

1. Ir contra la corriente para ganar, ir contra la corriente

2. Ten una casa dorada en tu mente

3 . Si tienes cerebro, vende tu cerebro; si no tienes cerebro, compra tu cerebro.

4. “Cerebro Yin-Yang” y “Cerebro Innovador”

5. Si no me tienes, necesitas usar tu cerebro

6. "Obtener ganancias" también puede significar "vender más"

6. Planificación de la búsqueda de empleo: nací con talentos que me

serán útiles

1. La planificación correcta es la luz de la sabiduría que ilumina el futuro
2. La confusión y los desafíos de salir de la torre de marfil
3 . Excelente memoria y te convertirás en un erudito.
4. La rica imaginación es la "favorita" de escritores y artistas.
5. El extraordinario poder de pensamiento son las alas de los talentos científicos teóricos.
6. La excelente creatividad es el arma mágica de los inventores.

7. Planificación del amor: construir un cálido nido de amor

1. El amor romántico también requiere planificación
2. ¿A quién se le debe tirar la hortensia?
3 . El amor hay que gestionarlo con "corazón"
4. Haz planes para proteger las semillas del amor.
5. Que el Titanic nunca se hunda
6. Deja que el amor dé alas a la sabiduría.

8.Gana dinero de forma creativa y lanza Wisdom Cube.

1. Creatividad: un río madre que crea milagros
2. La creatividad surge del pensamiento innovador.
3 . La creatividad puede traerte riqueza

4. Con poco dinero se puede generar mucho dinero
5. De estudiante universitario a "Estrella del Norte de las Computadoras"
6. El ingenioso "niño maravilla"
7. La bola de nieve salió "Elefante devorador de serpientes"
8. Los "pequeños" hacen grandes trucos
9. Una pequeña empresa sufre un gran revuelo
10. Pequeñas ganancias pueden generar mucho dinero
9. Genere impulso y genere impulso sin nada
1. Empaquetar deliberadamente, "dar un paseo" para ganar mucho dinero
2. "Intercambio de parientes" con fines de lucro, esquemas en serie ingeniosamente diseñados
3 . Inicia un negocio desde cero y haz una fortuna con solo un centavo
4. Paga a plazos y obtén enormes ganancias sin nada
5. Vender productos del sur al norte para aprovechar las diferencias de precios regionales
6. Convierte los residuos en tesoros, convierte la decadencia en magia
7. Gana dinero de este a oeste, pide dinero prestado para ganar mucho dinero
8. Atrapar gente con dolor en los pies, karate rentable

10. El desarrollo intelectual está relacionado con el éxito en la vida.

- 1. Explorando la inteligencia: ¿Qué es la inteligencia?
- 2. Leyes básicas del desarrollo intelectual.
- 3 . La inteligencia es una unidad orgánica.
- 4. La inteligencia permite a las personas desplegar plenamente las alas de sus sueños
- 5. La inteligencia te permite tomar las decisiones correctas en la vida.
- 6. La inteligencia permite a las personas confiar bien en fuerzas externas
- 7. La inteligencia permite a las personas comprender correctamente el futuro
- 8. La inteligencia permite a las personas captar la situación general
- 9. La inteligencia permite a las personas aprovechar las oportunidades

11. Varios métodos efectivos para mejorar la inteligencia.

- 1. Meditación para desarrollar la inteligencia
- 2. Regular la carga en varias áreas funcionales del cerebro.
- 3 . Formas efectivas de mejorar la concentración.
- 4. Formas efectivas de mejorar la memoria.
- 5. Formas efectivas de desarrollar habilidades de pensamiento
- 6. Una forma eficaz de inspirar la imaginación.

Enciende la antorcha de la mente

Editor en jefe: Shu Tian y Sun Sizhong



==========

Centro de datos de Apple verde

Centro de datos de Apple verde

(www.egreenapple.com)

Lista del consejo editorial

Editor en jefe Shu Tian Sun Sizhong
Miembro del Consejo Editorial (por orden de trazos de apellido)
Wan Ying Hui Ma Jiang Ping Wang Chun Wang Bang Ying
Tian Ge, Deng Zaihong, Zhu Hong, Sun Hao
Sun Sizhong, Li Peihua, Qiu Dong, Chen Qiuling
Zhang Zhenzhong, Zhang Weihua, Zhang Guizhong, Yang Yulan
Huang Yuzhen Shutian Shuchang Shu Litian

PREFACIO

La búsqueda de la excelencia es el factor más apasionante de la vida y el deseo de éxito es el instinto más activo de la vida. Porque el éxito significa abundancia y salud en la vida, y el éxito significa felicidad y alegría en la vida. Aunque la vida nunca nos satisfará y la vida siempre es tan difícil como una competencia, el sueño del éxito está caliente en cada uno de nuestros corazones desde el momento en que comienza la vida.

Para lograr el éxito en la vida, existen innumerables opciones e innumerables caminos, pero todos son inseparables de la sabiduría de la vida. Puedes perseguirlo con valentía, pero si te falta sabiduría, sólo podrás trabajar de manera irreal en ilusiones. También puedes seguir luchando, pero sin el apoyo de la sabiduría sólo podrás enterrar tu entusiasmo original en interminables problemas.

La sabiduría de la vida reside en pensar en la vida, y una vida exitosa reside en dejar que la sabiduría brille.

La gran sabiduría de una vida exitosa es la filosofía de vida, el arte de lidiar con el mundo, el conocimiento de establecerse, las habilidades de supervivencia y una llave de oro para abrir la puerta al éxito.

La vida es un caleidoscopio y cada uno muestra colores y gestos únicos a su manera. Si te falta sabiduría, tu vida se verá ensombrecida. Tal vez nos retrasamos injustificadamente, pero perdimos la temporada de primavera; tal vez hicimos un impulso desatento, pero matamos la fruta inmadura; tal vez nos rendimos imprudentemente, pero perdimos la oportunidad de tomarnos de la mano con éxito. Por lo tanto, comprender la experiencia de una vida exitosa y activar nuestra propia energía de sabiduría puede hacer que nuestra vida tome menos desvíos, cometa menos errores, abrace la luz del sol más rápidamente y alcance el éxito.

La sabiduría de la vida es rica y colorida, y hay muchas maneras de triunfar. Si desea aprovechar su vida futura, ser bueno aprendiendo y pensando le beneficiará mucho. Este conjunto de "Un alto punto de partida en la vida: una

biblioteca para cultivar una excelente calidad de vida" recopila maravillosas filosofías de vida, caminos prácticos de la vida y las experiencias de vida más convincentes y se las ofrece a los lectores. El propósito es iluminar a los lectores sobre la vida. puede desencadenar la percepción de los lectores sobre la vida, permitiéndoles encontrar su propio camino hacia el éxito en el océano de la sabiduría.

La juventud es la época dorada de la vida.

"Un alto punto de partida en la vida: una biblioteca para cultivar una excelente calidad de vida" está especialmente diseñado para lectores jóvenes. Muestra la esencia de la sabiduría contemporánea sobre una vida exitosa, condensa los principales resultados de investigación de expertos y académicos sobre el valor y el significado de la vida en los últimos años, presenta una por una la dirección de la lucha por la vida adecuada para lectores jóvenes y resume la Vitalidad del éxito en la vida de una manera vívida e innovadora. Resume el método exitoso de una vida excelente. Se puede decir que es un libro inspirador exitoso, muy esclarecedor y legible. Sólo hay un propósito al escribir esta biblioteca: espero que la vida de todos sea de buen gusto y de alta calidad, y que la vida de todos sea tan feliz como una flor y tan hermosa como un poema.

La sabiduría es indispensable en la vida y la sabiduría crea una nueva vida.

Me gustaría compartir este libro con lectores jóvenes.

1. Encender la antorcha de la innovación intelectual

1. La innovación es una fuerza enorme

Innovación es una palabra muy antigua. En inglés, la palabra innovación proviene del latín "innovare", que significa renovar, hacer algo nuevo o cambiar. En su discurso de despedida de 1796, el presidente estadounidense Washington advirtió al pueblo estadounidense que "mantuviera el espíritu de innovación". "Hanyu·Xu Zhuanxia" también dice "los rituales son creación"; la anotación de Yan Shigu es "Chuang, el comienzo de la creación".

Sin embargo, no fue hasta principios del siglo XX que la innovación se convirtió en teoría. Joseph A. Schumpeter, austro-estadounidense y profesor de la Universidad de Harvard, fue el primero en proponer sistemáticamente la teoría de la innovación desde una perspectiva económica. Schumpeter utilizó la teoría de la innovación para explicar el concepto de desarrollo en la versión alemana de su libro "La teoría del desarrollo económico" de 1912. Él cree: "...Producir significa combinar las materias primas y las fuerzas a nuestra disposición. Producir otras cosas, o producir la misma cosa de diferentes maneras, significa recombinar estas materias primas y fuerzas de diferentes maneras. Siempre que eventualmente pueda surgir una "nueva combinación". A partir de una vieja combinación mediante ajustes constantes en pequeños pasos, ciertamente habrá cambios, y tal vez crecimiento, pero ni nuevos fenómenos ni desarrollo en el sentido que queremos decir. Cuando este no es el caso, y nuevas combinaciones aparecen intermitentemente, entonces se producen fenómenos de una tienen carácter desarrollista... Cuando hablamos de nuevas combinaciones de medios de producción, nos referimos sólo al último caso, por lo que tenemos que el desarrollo puede definirse como la ejecución de nuevas combinaciones".

La innovación tiene muchas caras. Existen varias definiciones de innovación según el aspecto que se enfatice. Algunas cosas se llaman innovaciones porque mejoran nuestra calidad de vida; otras se llaman

innovaciones porque mejoran la eficiencia del trabajo o consolidan la posición competitiva de las empresas; otras se llaman innovaciones porque tienen un impacto fundamental en la economía. Influencia. Pero la innovación no tiene por qué ser algo completamente nuevo: las cosas viejas que aparecen en nuevas formas o se combinan de nuevas maneras también son innovaciones.

La innovación no tiene por qué ser un objeto, también puede ser algo intangible. Por ejemplo, el personal financiero de IBM (International Business Machines Corporation) inventó el papel comercial, que eludió la línea de defensa "Maginot" del banco y desencadenó una serie de innovaciones financieras. Se puede observar que la innovación está generalizada. La definición general de innovación en economía es que la innovación es algo nuevo que los empresarios introducen en la economía y que puede aportar valor añadido a la sociedad o a los consumidores, algo que nunca antes se había introducido en la economía en un sentido comercial.

La definición de innovación tecnológica se puede dividir en sentido amplio y restringido. La innovación técnica en un sentido estricto se refiere a la creación de nuevas tecnologías y su introducción en productos, procesos o sistemas comerciales, o la creación de tecnologías de procesos completamente nuevas y mejoras a las tecnologías existentes. En términos generales, la innovación tecnológica se refiere a una serie de cambios en marketing, gestión, tecnología, mercado y organización empresarial o la evolución de los sistemas industriales y económicos provocados por cambios tecnológicos.

En la administración de empresas, la innovación tecnológica suele considerarse el proceso mediante el cual las empresas producen productos y procesos de producción nuevos o mejorados. El alcance de las actividades involucradas son: la generación, desarrollo y comercialización de ideas, así como de productos nuevos y mejorados. Difusión de artesanías y servicios en toda la economía. El economista británico C. Freeman señaló que la innovación industrial incluye la comercialización de productos nuevos (o mejorados) o la primera comercialización de procesos nuevos (o mejorados).

Un amanecer de la primavera de 1902, un joven llamado Jim Penny abrió una tienda de comestibles en Kemmerer, un pueblo fronterizo ubicado en la esquina suroeste de Wyoming. Llamó a la tienda "La regla de oro",

recordando la advertencia bíblica de su padre sobre las relaciones: "Trata a los demás como los tratas a ellos, y ellos te tratarán igual". Lo envió a la ciudad. Muchos folletos para anunciar la tienda días de apertura. El día de la inauguración, las tiendas Penney permanecieron cerradas hasta la medianoche, con ventas de 446,59 dólares ese día. A partir de entonces abrió el negocio a partir de las 7 de la mañana el resto de días de la semana excepto los domingos, que abría a las 8 de la mañana. Por la noche tenían que esperar hasta que no quedara ningún minero o pastor en la calle antes de cerrar. El primer año la facturación de la tienda fue de 28.898,11 dólares.

En Kemmerer, Penney se enfrentó a un fuerte competidor. La ciudad estaba controlada en gran medida por una empresa minera, cuyas tiendas tenían prácticamente un monopolio en la zona, ya que la mayor parte del negocio se hacía a crédito o con cupones emitidos por la empresa. Las tiendas J.C. Penney no ofrecen ningún negocio de crédito ni aceptan varios cupones. Todo lo que puede ofrecer son productos de alta calidad que hacen que los clientes estén dispuestos a desembolsar dinero en efectivo y comprar cosas en casa. Las tiendas Penney no fabrican decoraciones novedosas. Todos los productos simplemente se colocan en el mostrador para que los clientes puedan verlos y tocarlos. No importa cuánto compre el cliente, el precio unitario de los productos permanece sin cambios. Las tiendas Penney también implementan un sistema de devolución. servicio.: Si los clientes no están satisfechos con su compra, pueden devolverla y recuperar su dinero.

Penney no estaba contenta con una sola tienda. A medida que la tienda de Kemmerer prosperaba, consideró abrir tiendas adicionales. En 1905, era dueño de dos tiendas con ventas totales cercanas a los 100.000 dólares. En 1910, Penney cambió el nombre de la empresa de "Golden Standard" a J.C. Penney Company. En ese momento, su cadena de tiendas había crecido hasta incluir 26 tiendas minoristas en seis estados del oeste. Mantuvo la estrategia que había funcionado bien en Kemmerer, esforzándose por ofrecer a sus clientes el verdadero negocio, lo que normalmente significaba el precio más bajo posible.

2. La innovación es el alma del éxito en la vida.

La innovación, como capital más revolucionario, traerá riqueza infinita a las personas y será el mentor espiritual para el éxito en la vida.

La experiencia de J.C. Penney demuestra la verdad profunda pero simple de que la innovación triunfará y el conservadurismo fracasará. J.C. Penman Company tuvo éxito una vez, pero luego se aferró a la misma vieja experiencia de éxito empresarial, independientemente de si estaba desactualizada o no. En aquella época, el público consumidor pedía cada vez más créditos al consumo y esperaba poder comprar todos los bienes que necesitaba en una sola tienda, en lugar de tener que ir de una tienda a otra. Al mismo tiempo, también se producía una migración de población hacia las grandes ciudades y sus suburbios. . Sin embargo, en esta nueva situación, por algunas razones, Penney no salió de la vieja caja de efectivo y autoentrega, que se implementaba básicamente en los pueblos rurales, por lo que no pudo seguir expandiéndose y tuvo que adaptarse. a la tendencia Luchando en el cerco de competidores. Al final, fue necesaria una nota crítica de un ejecutivo (que había arriesgado su trabajo al intensificar una escalada) para que la empresa finalmente despertara a la urgente necesidad de revisar las líneas de negocios a las que se había adherido durante 40 años. políticas y políticas.

Hay otro ejemplo que ocurrió en Japón.

Un día, Hongchi tuvo un conflicto con su sirviente. El sirviente, enojado, arrojó las cenizas de la estufa en un barril de sake turbio (el sake japonés a finales del período Sawatoku estaba turbio y hoy no se vendía sake en el mercado) y luego huyó presa del pánico.

Al día siguiente, cuando Hongchi revisó el vino, se sorprendió al descubrir que había una capa de sedimento en el fondo del barril y que el vino de arriba era extremadamente claro. Dale un mordisco y sabe muy bien, ¡es increíble! Posteriormente, tras incansables investigaciones, se dio cuenta de que la cal tiene la función de filtrar el vino turbio.

Después de más de diez años de investigación, Hongchi hizo sake, lo que fue el comienzo de su conversión en millonario, pero los sirvientes de Hongchi nunca pudieron

saber que fue él quien le dio a Hongchi la oportunidad de hacerse rico.

Hay muchos ejemplos de este tipo. Siempre que sea bueno observando y pensando diligentemente, descubrirá que hay muchas oportunidades a su alrededor.

Zach, que vive en las afueras de Nueva York, es un funcionario mediocre y su única afición es el patinaje y nada más.

En los suburbios de Nueva York todo se congela en invierno. Cuando llega el invierno, siempre que tiene tiempo libre para divertirse va allí a patinar, sin embargo, en verano no hay forma de ir a la pista de hielo cubierta para pasar un buen rato.

Cuesta dinero ir a una pista de hielo cubierta, como funcionario de Nueva York con ingresos limitados, es un inconveniente ir con frecuencia, pero quedarse en casa no es una opción y la vida es muy incómoda.

Un día, aburrido, se le ocurrió una inspiración: "Si se instalan ruedas en la suela de los zapatos, se pueden sustituir los patines. Las carreteras normales se pueden utilizar como pistas de hielo".

Unos meses más tarde, cooperó con otros para abrir una pequeña fábrica de patines. Inesperadamente, el producto se convertiría en un producto básico mundial tan pronto como fuera lanzado al mercado. En unos pocos años, ganó más de 1 millón.

No basta con tener oportunidades, también hay que tener fuerza, la fuerza significa ser bueno en la observación y tener impulso hacia la vida. Las oportunidades sólo favorecen a quienes piensan con diligencia. De lo contrario, hay tanta gente afeitándose y usando lápices, pero sólo una persona inventó la hoja de seguridad y el lápiz con punta de borrador.

Tenga confianza en la vida y crea que su futuro no es un sueño.

3 . Ser poco convencional puede marcar el camino

Como dice el refrán: "Tengo lo que otros no tienen, tengo excelencia cuando otros la tienen y daré la vuelta cuando otros tengan excelencia". Esta frase es la esencia

del éxito: en otras palabras, ser poco convencional puede marcar el camino y sólo aquellos que puedan seguir innovando podrán seguir teniendo éxito. La imitación y el plagio pueden tener éxito durante un tiempo, pero no pueden desarrollarse de forma permanente. Cuando la situación y el entorno cambian, sólo los talentos no convencionales pueden pasar de un éxito a otro nuevo, e incluso si encuentran contratiempos temporales, regresarán.

Akio Morita, el famoso fundador de la corporación japonesa Sony, es una persona que innova constantemente.

En 1946, cuando se fundó la empresa Sony de Akio Morita, él estableció claramente la misión de la empresa: "La empresa nunca cometerá plagio ni falsificación, y sólo seleccionará productos que sean difíciles de producir para otros hoy o incluso en el futuro".

Si al principio de la creación de la empresa este objetivo expresaba los principios y objetivos de la empresa, más tarde su implementación y cumplimiento se convirtió en uno de los secretos de los sucesivos éxitos de Akio Morita en la competencia en el mercado.

Generalmente, el método básico de funcionamiento de las empresas japonesas es la producción y las ventas en masa, pero Akio Morita no tomó este camino. Su enfoque, según lo dictado por el principio anterior, fue invertir primero en investigación y desarrollo para crear productos que fueran difíciles de imitar para otras empresas. Incluso si este producto es alcanzado por otros competidores, todavía están surgiendo nuevos productos. La experiencia de Akio Morita radica en ser innovador, centrarse en ganar con innovación y confiar en la tecnología para abrir continuamente nuevos mercados.

A principios de la década de 1950, las radios no eran muy populares en Japón, pero la gente gradualmente se dio cuenta de sus beneficios. El mercado de la radio tiene un gran potencial que aprovechar. Muchos fabricantes han visto el día en que el mercado de la radio explotará y los han producido en masa.

Las radios que eran populares en aquella época no eran perfectas, pero tenían importantes deficiencias. Casi todo su interior utiliza tubos de vacío voluminosos y fáciles de calentar, que son extremadamente grandes. Consume mucha energía y no se puede transportar.

Dai Ibuka y Akio Morita también se sintieron atraídos por el potencial del mercado de la radio en ese momento,

pero temían verse agobiados por la presión competitiva del exceso de mercado en el futuro. En ese momento, el Gerente General Ibuka comprendió las deficiencias de las radios populares e imaginó que si las radios producidas por Sony (entonces llamada Tokyo Telecommunications Industry Corporation) pudieran superar estas deficiencias, serían muy populares entre los consumidores y dominarían el mercado de la radio. líder en innovación tecnológica.

Akio Morita quería desarrollar una pequeña radio que pudiera llevarse o incluso guardarse en el bolsillo de una camisa. Para conseguirlo, es necesario sustituir los tubos de vacío por semiconductores. Los derechos de patente de los semiconductores sólo estaban disponibles en los Estados Unidos en ese momento, y fue el Dr. Huckley quien los inventó.

En 1952, fueron a los Estados Unidos específicamente en busca de semiconductores y quisieron introducir la patente de semiconductores inventada por el Dr. Hockley. En 1953, Akio Morita firmó un contrato de patente con Western Electric Company, propietaria de los derechos de patente de semiconductores.

Antes de firmar el contrato de patente, Akio Morita envió una carta expresa a la empresa porque Western Electric Company le dijo a Akio Morita que esta patente sólo era adecuada para la producción de audífonos. Después de recibir la carta, Jing Shenda celebró inmediatamente una reunión con la columna vertebral técnica de la empresa para discutir. Finalmente todos coincidieron en que aunque existen riesgos, con las ventajas y la solidez técnica de la empresa, para ocupar nuevos mercados, vale la pena correr ese riesgo. Estaban decididos a introducir semiconductores en las radios.

El semiconductor de Bell Labs utiliza un trozo de germanio con un recubrimiento de indio en ambos lados. El germanio es el cátodo y el indio es el ánodo. La combinación es "ánodo-cátodo-ánodo". Si el equipo de desarrollo de Akio Morita quiere obtener una frecuencia más alta, debe reemplazar la combinación de Bell Labs por una combinación "cátodo-ánodo-cátodo". Pero no pudieron encontrar los materiales adecuados. El punto de fusión del indio es demasiado bajo y el antimonio no es adecuado, por eso quiero usar fósforo para reemplazar el antimonio. Pero alguien inmediatamente señaló que los Laboratorios Bell lo habían intentado y habían fracasado. En ese momento, el nivel científico y tecnológico de Estados Unidos era muy

alto, por lo que las palabras de Bell Labs fueron como un edicto. Pero aun así probaron el llamado método del pegamento de fósforo, y un año después, el método del pegamento de fósforo, que fue condenado a muerte por Bell Labs, finalmente tuvo éxito.

Finalmente, en 1955, Akio Morita lanzó las primeras radios semiconductoras pequeñas y exquisitas de Japón. Este lote de productos marcados con la palabra "SONY" sorprendió por primera vez a sus pares y consumidores tan pronto como fueron lanzados. La radio de la marca "SONY" de repente se hizo popular en Japón. La radio de tubo de vacío original quedó obsoleta instantáneamente.

Poco después, se lanzaron al mercado en grandes cantidades radios semiconductoras de bolsillo más pequeñas producidas por Akio Morita. Este tipo de radio se puede llevar consigo, es tan cómodo como un reloj y se ha convertido en una nueva moda en la sociedad. La poco convencional empresa Sony inmediatamente atrajo gran atención de la gente y "SONY" se convirtió en un nombre familiar.

Ser poco convencional le permite a Akio Morita ganarse el corazón de los consumidores y ganar inesperadamente en la competencia del mercado. Cuando las empresas de la misma industria sintieron celos y envidia de Akio Morita, comenzaron a estudiar sus características, uno de los resultados del estudio fue que siempre gana con cosas nuevas.

Ganar con novedad es, de hecho, una característica importante de él. Sony Corporation lanza constantemente nuevos productos. Otras empresas esperan con cautela y ven nuevos productos al principio, y cuando ven un impulso de ventas prometedor, inmediatamente hacen un seguimiento y producen productos similares. Pero en ese momento llevaba más de un año monopolizando el mercado. Con el creciente desarrollo de la tecnología, aunque este tiempo de seguimiento también se está acortando, Akio Morita siempre puede adelantarse varios meses y mantener las ventajas que aporta la innovación.

Akio Morita escribió una declaración intrigante: "Nuestro plan es guiar al público con nuevos productos, en lugar de preguntarles pasivamente qué productos quieren. Los consumidores no saben lo que es posible, pero nosotros sí. Así que no vamos en lugar de Al realizar muchos estudios de mercado, revisamos constantemente nuestras ideas sobre cada producto, su rendimiento y uso, y

tratamos de crear el mercado guiando y comunicándonos con los consumidores". Este pasaje profundiza la comprensión del enfoque poco convencional de Sony. Esta comprensión encarna un espíritu básico. de la Corporación Sony.

El mundialmente popular "Walkman" es uno de los productos de este espíritu.

Un día, el gerente general Ibuka llegó a la oficina de Akio Morita con una grabadora portátil y un par de auriculares, luciendo infeliz. Morita Akio le preguntó con preocupación qué tenía en mente. Jing Shenda extendió las manos y dijo impotente: "Me gusta escuchar música, pero no quiero afectar a los demás y no puedo quedarme quieto todo el día, así que tengo que llevar la grabadora, pero en realidad es demasiado". pesado y agotador. ¿Cómo puede un anciano como yo tolerar esto?

Akio Morita escuchó en silencio y de repente saltó de su silla, con el rostro brillando de emoción. Resultó que las quejas de Ibuka de repente encendieron el pensamiento y la imaginación de Akio Morita. Pensó: ¿podría desarrollar una pequeña grabadora portátil? Si el desarrollo tiene éxito, ¿el presidente Jing Shen ya no se quejaría del peso de la grabadora portátil? Por supuesto, satisfará mejor a aquellos jóvenes que no pueden vivir sin música ni por un momento.

Pronto se construyó un prototipo de "Walkman", que era exquisito, compacto y tenía muy buenos efectos de sonido. La columna vertebral técnica encabezada por Akio Morita creía que el "Walkman" definitivamente se haría popular, pero el personal de ventas creía que este producto no tenía ninguna venta. Como resultado, dentro de la empresa surgieron dos opiniones completamente diferentes sobre el "Walkman", entre quienes se oponían y quienes lo apoyaban. Ante la oposición, Akio Morita insistió en su opinión y afirmó que asume toda la responsabilidad. Como el "Walkman" se adaptaba a las necesidades de los consumidores y su precio (30.000 yenes) también se adaptaba al bolsillo de los jóvenes, se agotó nada más salir al mercado y la demanda superó la oferta. Ante la afluencia de pedidos, Sony debe utilizar la producción automatizada para hacer frente a ello. Al mismo tiempo, el "Walkman" también estimuló enormemente la investigación y el desarrollo de auriculares de Sony, convirtiéndolos en uno de los fabricantes de auriculares más grandes del mundo, y también ocupó el 50% del mercado en Japón, un importante

país de productos electrónicos. Debido a su reputación, incluso el famoso director Karajan y otros maestros de la música acudieron a Sony para encargar el "Walkman".

Durante décadas, Sony, bajo la guía del pensamiento poco convencional de Akio Morita, ha inventado e innovado, promoviendo directamente la comercialización de tecnología y productos lucrativos.

4. No dejes que tus hábitos de pensamiento te limiten

La concha de la caracola es bastante dura y vive una vida sin preocupaciones. Porque cree firmemente que mientras no asome la cabeza nadie podrá hacerle daño.

El pez mariposa, buen amigo de la caracola, le dijo con envidia: "Hermano Concha, tus órganos vitales están muy bien protegidos. Mientras cubras la concha, nadie podrá hacerte daño. De hecho, esta es una estructura muy hermosa".

Conch dijo con confianza: "Mientras haga esto, no tendré ningún problema".

En ese momento, hubo un sonido repentino de tintineo, y la caracola inmediatamente cerró su caparazón con fuerza, "¿Cuál es el sonido? ¿Es un anzuelo? Esto ha sucedido antes, así que no seas descuidado. Tal vez el pez mariposa haya sido "No sé qué está pasando ahora. Afortunadamente, todavía estoy vivo y bien. ¡Realmente debería estar agradecido por mi caparazón duro!"

Después de un rato, pensó Conch, debería estar bien abrir el caparazón ahora, ¿verdad?

Entonces la caracola estiró la cabeza y miró a su alrededor.

Esta vista sorprendió a la caracola. Encontró su entorno bastante desconocido.

Después de mirar más de cerca, descubrí que tenía un cartel de "50 yuanes" pegado a mi cuerpo y lo coloqué en el puesto de la tienda de mariscos.

La caracola es su paraguas protector, está orgulloso de ella y cree que mientras la cierre bien no temerá ningún peligro y podrá sentarse y relajarse.

La caracola sólo ve su pequeño mundo y piensa que sólo necesita protegerse a sí misma. No ve el gran mundo

fuera del caparazón: afuera hay agua de mar, tiburones y redes de pesca. Finalmente fue capturado y etiquetado debido a su persistencia.

La caracola está acostumbrada a su propia concha, pero no quiere, no quiere o no se atreve a salir de esta cosa que le impide detectar a tiempo el peligro y no puede salir de sí misma. Es como un caballo dando vueltas alrededor de un poste bajo las limitaciones de su propio pensamiento habitual. De hecho, no sólo los caballos, sino también los poderosos elefantes sólo pueden dar vueltas alrededor de las estacas después de estar atados por el hábito.

El bebé elefante George nació en el circo y sus padres eran artistas veteranos en el circo.

El pequeño elefante George es muy travieso y siempre quiere correr. El bastón ató una fina cadena de hierro a su pierna y ató el otro extremo al poste de hierro.

El pequeño George no estaba acostumbrado a la cadena. Intentó con todas sus fuerzas liberarse, pero no pudo hacerlo. No tuvo más remedio que moverse dentro del alcance de la cadena.

Unos días más tarde, George intentó liberarse de la cadena nuevamente, pero fracasó, por lo que tuvo que calmarse tristemente.

Una y otra vez, el pequeño George no pudo liberarse de esta cadena de hierro.

Poco a poco dejó de intentarlo, se fue acostumbrando a la cadena y parecía que sus padres eran iguales, parecía que se suponía que debía ser así.

George creció día a día, con su fuerza actual fue casi sin esfuerzo romper la pequeña cadena de hierro, pero nunca pensó en hacerlo.

Cree que la cadena le es inquebrantable y esta fuerte sugerencia psicológica ya está profundamente implantada en su memoria.

De generación en generación, los elefantes del circo han sido atados por una pequeña cadena de hierro visible y una gran cadena de hierro invisible, y se mueven dentro de un área pequeña fija.

Se dice que si un pájaro que ha estado mucho tiempo en una jaula se saca de ella, no volará. Se puede ver que aquellas cosas que restringen a las personas son suficientes para destruir la naturaleza natural de algunas personas y convertirlas en esclavas en otro sentido. De hecho, siempre que puedas liberarte de las ataduras del

pensamiento habitual, tendrás mucho espacio para volar en el maravilloso mundo.

Había una vez una limpiadora que había trabajado en una escuela secundaria durante 25 años y fue despedida por el nuevo director.

La limpiadora estaba en un estado de pánico y confusión extremos. En los últimos 25 años, aparte de limpiar la basura, nunca aprendió otra forma de ganarse la vida: estar desempleado significa esperar la muerte. Estuvo sentado en la habitación hasta las diez de la noche y luego se dio cuenta de que no había comido nada en todo el día. Solía tener la afición de cenar siempre un plato pequeño de salchichas, pero ya no es así. En ese momento, recordó que la anciana propietaria de la única tienda de salchichas acababa de fallecer: "Oye, ya que no hay otra tienda de salchichas aquí, ¿por qué no abro una y la pruebo?"

Al día siguiente gastó todos sus ahorros y compró la tienda de embutidos de la anciana. Unos días después, cuando estaba vendiendo salchichas, descubrió que muchos clientes compraban pan en otros lugares y le compraban salchichas, luego partían el pan, ponía las salchichas en el pan y comía mientras caminaba hacia el trabajo. Pensó, ¿por qué no conseguir algo de pan para vender, para no hacer perder el tiempo a la gente? No sólo hizo esto, sino que también coció al vapor y calentó las salchichas y las vendió en pan, y luego también cambió los ingredientes de las salchichas. En verano, descubrió que la gente no iba de compras al aire libre debido al clima cálido, por lo que contrató personas para ir a varias zonas residenciales con carritos para vender de puerta en puerta, lo que en general fue bien recibido por la gente. Su negocio creció cada vez más, y luego abrió una sucursal y finalmente se convirtió en un famoso rey de los "perritos calientes".

Deshazte de las cadenas de tu pensamiento habitual del pasado y descubrirás que puedes hacer muchas cosas. El mundo más amplio sólo podrás descubrirlo cuando salgas de la pequeña casa de hierro a la que estás acostumbrado.

Un joven cantante de hermosa voz, cuando cantaba para sus fans, los cambios en sus cuerdas vocales durante la adolescencia hacían que su voz sonara como un gong roto, lo que sorprendió a su público. En lugar de tener el corazón roto, se convirtió en un comediante muy conocido: Bob Hooper.

Es probable que sucedan cosas inesperadas, y las personas exitosas se aprovechan de los eventos

inesperados; las personas fracasadas se vuelven introvertidas y nunca escuchan lo que los demás tienen que decir.

El famoso comediante Jack Penny era originalmente músico. Inicialmente aprendí a tocar el violín con la esperanza de algún día tocar en pequeños conciertos. Antes de ingresar al círculo de la comedia, actuó en operetas, vodevil, etc.

Las personas creativas, después de alcanzar el éxito, se niegan a centrarse en una sola carrera y prueban una variedad de cosas diferentes. Como estrella de cine, quiero interpretar papeles con diferentes personalidades, ya sea comedia o tragedia; como cantante, quiero cantar canciones de muchos estilos diferentes; como escritor, quiero escribir artículos, novelas, guiones, etc. una amplia gama de géneros.

De lo que estamos hablando aquí no es de negarse, de hecho, es un principio de éxito, es decir, no dejarse convertir en un "rol estereotipado". Arnold Schwarzenegger gana 8 millones de dólares por película. ¿Alguna vez has pensado en ello? Si fuera realmente bueno actuando, es posible que no pudiera ganar un salario tan alto.

El mundo cambia constantemente y las personas no pueden atenerse a sus propios pensamientos sin romper con ellos mismos. Las personas con ventajas a menudo piensan que pueden confiar en sus propias ventajas para superar todas las desventajas. Ignoran que cuando el mundo exterior cambia, las ventajas no durarán para siempre. Si no rompen las cadenas de los hábitos, las ventajas también se convertirán en desventajas. .

Había una vez un hombre que fracasó en su negocio, pero aun así hizo todo lo posible por mantener la apariencia original, para que otros no vieran su frustración.

Quería buscar ayuda de sus antiguos socios, por lo que organizó un banquete. Alquiló un coche particular para recoger a los invitados y pidió a su prima que hiciera de criada, sirvió los manjares uno tras otro y con una mirada severa detuvo a sus hijos, que hacía tiempo que no tenían gusto por la carne, de agarrando la comida. Aunque no había terminado la primera botella de vino, ya había abierto la última botella de XO en el armario. Pero cuando los invitados que ya habían comprendido su situación actual terminaron de comer y se fueron, todos le

agradecieron con entusiasmo y mostraron simpatía, pero nadie se ofreció a ayudar.

Estaba completamente decepcionado. Estaba desconcertado. Estaba caminando por la calle cuando de repente vio a muchos trabajadores enderezando los árboles de la calle que habían sido derribados por los tifones. Los trabajadores siempre cortaban las ramas y hojas de los árboles para reducir el peso, y luego empujaban los árboles. vertical.

Al ver esto, de repente se despertó. Entonces, abandonó el pasado, volvió a iniciar una pequeña empresa y visitó a viejos amigos del mundo empresarial de bajo perfil. Cuando la gente conoció su pequeña empresa, hicieron todo lo posible para brindar comodidad, comprar sus cosas y recomendarlos. a otros, a otras empresas.

Unos años más tarde, volvió a levantarse en el centro comercial y siempre recordó las palabras del aserrador: "Si quieres conservar las ramas originales de un árbol caído, ¿cómo puedes ayudarlo?" La gente sólo puede deshacerse de ellas. Sólo estando atados al pensamiento habitual se puede lograr un mayor desarrollo.

2. Pensamiento creativo: la fuente de la innovación

1. Descubra la fuente del pensamiento creativo

En el proceso de creatividad de las personas, de repente aparecen ciertas imágenes nuevas, nuevos conceptos, nuevos pensamientos y nuevas ideas, como "no hay salida después de montañas y ríos" y "hay un pueblo con flores oscuras y flores brillantes". ; otro ejemplo es "como una brisa primaveral que llega de la noche a la mañana, miles de perales están floreciendo".

En las actividades de creación científica y tecnológica de las personas, el pensamiento creativo a veces se bloquea, lo que provoca que las actividades creativas se metan en problemas. A pesar de pensar mucho, todavía no puedo entenderlo. A veces de repente obtengo algo de inspiración, alguna iluminación, alguna analogía, alguna asociación, etc., y de repente comprendo y tengo una iluminación repentina.

En el proceso de creación artística, las personas también tienen el fenómeno de la inspiración. Algunos poetas a veces no pueden escribir una palabra u oración apropiada durante varios días, pero cuando son tocados por una determinada concepción artística, se inspiran en la poesía, sus pensamientos fluyen, sus pensamientos literarios surgen y escriben poemas conmovedores de un solo trazo.

Li Siguang, un famoso científico chino y fundador de la geomecánica, un día de la década de 1940, su perro siguió a un gatito hasta un agujero, pero el perro no pudo entrar y el cachorro ladró de ansiedad. En ese momento, la hija de Li Siguang vino a perseguir al perro, pero Li Siguang sonrió y le dijo a su hija: "¿Por qué no sigues el ejemplo de Newton y abres una puerta más grande que Aaron (el nombre del perro) al lado de la entrada del ¿cueva?" Cuando Li Siguang mencionó a Newton, de repente pensó en la fuerza de reacción, por lo que propuso el concepto de "fuerza geológica".

El profesor Hou Zhenting, un matemático chino que ganó el Premio Davidson, dijo una vez: "Me lancé de cabeza a demostrar la 'Afirmación del Bálsamo'. Una y otra vez

parecía estar al borde de la solución, pero una y otra vez no lograba llegar a la meta final. Me levantaba temprano y me acostaba tarde, día y noche, usando todo el tiempo disponible, comiendo, durmiendo y caminando, y la 'Afirmación del Bálsamo' siempre estaba presente en mi mente. Era difícil, ¡Fue realmente difícil!... El tiempo pasó día a día, uno a uno. El esquema de la prueba se fue formando poco a poco en mi mente, pero hubo algunos problemas que no se pudieron probar, como una gran montaña bloqueando el camino. Compilé el progreso que había hecho en un artículo. Estaba haciendo prácticas en otros lugares en ese momento, así que le pedí a un compañero que lo trajera. La escuela fue a preguntarle al profesor. Envié al compañero a la estación de tren. Justo antes del tren. Estaba a punto de comenzar, una chispa brilló en mi mente siempre pensante, y parecía haber descubierto un camino tranquilo en las montañas que bloqueaba el camino. Entonces, dejé el artículo atrás, inmediatamente me senté en la piedra al lado de la estación, Sacó un bolígrafo y comenzó a deducir. Efectivamente, una chispa iluminó el camino a seguir, y el camino sinuoso se hizo cada vez más ancho. Diez minutos después, al final, esta gran montaña finalmente quedó atrás de mí. La afirmación de Balm fue completamente "Lo demostró. Fue muy fácil y solo tomó diez minutos completarlo".

La inspiración no es sólo un fenómeno psicológico en el proceso de creación científica, sino también un fenómeno psicológico en el proceso de creación artística. Los científicos experimentarán inspiración durante la creación científica y los artistas experimentarán inspiración durante la creación artística.

Lu Xun, el gran escritor chino, le dijo una vez al editor del Morning Post que le pidió que escribiera: "La imagen de Ah Q parece haber estado en mi mente durante varios años, pero nunca tuve la intención de escribirla". "De repente me vino a la mente esta mención, e inmediatamente escribí un poquito, que es el primer capítulo: Prefacio".

Guo Moruo, nuestro gran escritor y poeta, recuerda su obra representativa "¡Tierra, madre mía!" "Cuando experimenté la inspiración para este poema, dije: "Corrí a la biblioteca de Fukuoka para leer un libro en la primera mitad del día. De repente fui atacado por Shi Xing, así que salí de la biblioteca y caminé de un lado a otro. En el

tranquilo camino de grava detrás de la biblioteca, a veces simplemente me tumbaba en el camino y me quedaba dormido, deseando ser realmente "íntimo" con la Madre Tierra, sentir su piel y ser abrazado por ella. Esto puede parecer un poco loco ahora, pero en ese momento era realmente urgente", dijo una vez Guo Moruo. La inspiración para escribir el poema "Phoenix Nirvana". Dijo: "El largo poema "Phoenix Nirvana" es... Cuando estaba escuchando la conferencia en clase, de repente me invadió un sentimiento poético... Escribí la primera mitad del poema. Cuando estaba a punto de ir a Por la noche, acostado, el interés de la segunda mitad del poema me llamó de nuevo. Simplemente escribí rápidamente con un lápiz sobre la almohada. Obviamente fue una especie de ataque neurológico para expresar un sentimiento poético. Ese tipo de ataque es probablemente el así. llamado 'inspiración'!"

2. La mente humana no es una "pizarra en blanco"

La mente humana tiene un potencial infinito. La clave está en descubrir su objeto: ¡cómo el ser humano puede ejercer su valor!

No es fácil para los seres humanos comprender las cosas externas y es aún más difícil comprender a las personas mismas. Pero comprender la propia mente es aún más difícil.

En Europa, los materialistas mecanicistas del siglo XVIII creían que antes de que la mente humana comprenda las cosas del mundo exterior, está vacía, como una "tableta vacía" limpia; cuando es necesario comprender algo, por ejemplo, cosas naturales, actividades sociales o Las ideas y conceptos de otras personas se pueden imprimir claramente en esta "pizarra blanca" después de entrar en la mente. Todo lo que haya en el mundo exterior, estará lo que esté en la "pizarra blanca". Por otro lado, todo lo que está en la "pizarra blanca" debe poder encontrar prototipos en cosas externas.

Según la "teoría de la pizarra en blanco", si cierras los ojos, no puedes ver nada y estás en un estado "en blanco". Luego, tan pronto como abras los ojos, todo lo que esté dentro del campo de visión (libros, papel manuscrito, vasos,

vasos de agua, bolígrafos, etc.) entrará en tu mente a través de tus ojos sin perder el ritmo. La mente trata a los "invitados" del mundo exterior por igual y lo acepta todo. De esta manera, será difícil producir cosas como "innovación" e "invención".

Sin embargo, no es así como funciona realmente la mente.

Una vez, un psicólogo llevó a cabo un experimento de este tipo: le vendó los ojos a una persona hambrienta, le colocó un montón de cosas delante de él, incluido un pequeño trozo de pan humilde, luego le quitó la venda y luego colocó un montón de cosas delante de él. El sujeto vio el trozo de pan casi de inmediato, lo agarró y se lo comió, después le preguntaron qué más había en el montón además de pan. Estaba perdido.

De hecho, también tenemos experiencias similares en la vida diaria. En un grupo grande de gente, puedes ver primero a la persona que buscas; echar un vistazo a la página de publicidad del periódico para ver los anuncios que te interesan; y así sucesivamente.

Todo esto demuestra que antes de que la mente humana comprenda las cosas externas, no es una "pizarra en blanco" vacía, sino que algo ya existe.

Los experimentos científicos y la experiencia de la vida han demostrado que nuestra mente procesa todo tipo de información procedente del mundo exterior y luego toma decisiones. Ésta es la base realista para que la mente produzca pensamiento creativo. Entre las opciones más importantes se encuentran: propósito práctico, modelo de valor, reserva de conocimiento, etc.

El propósito práctico en nuestra mente es la meta que queremos alcanzar cuando pensamos en cosas o resolvemos problemas, y su expresión lingüística es: "para...".

Todo el mundo tiene un propósito claro de antemano al hacer cualquier cosa. Este propósito guía el pensamiento y el comportamiento de las personas, que pueden darse cuenta de la existencia del propósito e imaginar la hermosa escena una vez que se realiza.

Como resultado, nuestras mentes tienen una "tendencia": prestaremos doble atención a las cosas y cuestiones que están en consonancia con nuestros propósitos prácticos; y nos mantendremos alejados de las cosas que son irrelevantes para nuestros propósitos prácticos.

Algo aparece en nuestro campo de visión mil o diez mil veces, pero "hacemos la vista gorda". La razón fundamental es que esas cosas no sirven a nuestros propósitos prácticos y la mente no siente la necesidad de prestarles atención. Por ejemplo, en cierta academia de policía, los estudiantes graduados estaban sentados en un salón de clases en el tercer piso, esperando nerviosamente el próximo examen de graduación. El examinador entró al salón de clases, caminó hacia el podio y dijo a los estudiantes: "¡Atención a todos, el examen comienza ahora! ¡Corran al primer piso inmediatamente y luego regresen al salón de clases!".

Aunque los estudiantes estaban confundidos, sólo pudieron obedecer la orden. Rápidamente corrieron escaleras abajo y regresaron al salón de clases en el tercer piso. Tan pronto como los estudiantes se sentaron y tomaron aliento, surgió la pregunta del examinador: "Disculpe: ¿Cuántas escaleras hay desde el primer piso hasta el tercer piso?"

Para la mayoría de las personas, las escaleras son solo un pasaje para subir y bajar escaleras y, siempre que puedan lograr este propósito práctico, no hay necesidad de preocuparse por cuántos niveles tiene. Pero un oficial de policía debe tener una observación más aguda que la gente común y ser capaz de romper las limitaciones que le impone el "propósito práctico" habitual para descubrir diversa información relacionada con el propósito práctico de "detectar casos".

3 . La reserva de conocimiento es la base de la innovación.

Las tendencias de la época han sufrido cambios trascendentales: poseer conocimiento es la base de la sabiduría y la base de la innovación.

Antes de dedicarnos a cualquier pensamiento creativo, siempre debemos tener algún conocimiento preparatorio en nuestra mente. La mente utiliza este conocimiento como base y luego concibe nuevas formas de mejorar elementos o resolver problemas.

El famoso físico Fermi mencionó una vez esta cuestión en un discurso:

“¿Cuántos afinadores de pianos necesita la ciudad de Chicago?”

Entonces, el propio Fermi respondió:

"Supongamos que Chicago tiene una población de 3 millones, cada familia tiene 4 personas y 1/3 de los hogares de la ciudad tienen un piano; entonces hay 250.000 pianos en Chicago. 1/5 de los pianos deben afinarse cada año, luego un total de 50.000 afinaciones, cada afinador puede afinar 4 pianos por día, trabajando 250 días al año, y puede afinar 1.000 pianos en total, que es 1/50 del volumen de afinación requerido. Se puede inferir que Chicago Necesita un total de 1.000 pianos y 50 afinadores de pianos”.

Este es un típico "método de inferencia proporcional en cadena" que se utiliza a menudo en el proceso de resolución de problemas prácticos y obtención de pensamiento creativo. En este tipo de inferencia se necesita una gran cantidad de conocimientos preparatorios como base. Por ejemplo, se debe conocer la proporción de hogares que tienen pianos, la eficiencia laboral de los afinadores, las horas de trabajo, etc.

Vale la pena señalar que el conocimiento en sí implica ciertos valores y constituye un marco específico, que predetermina el alcance de la observación y el sesgo de pensamiento de la mente. La mente prestará doble atención a cualquier cosa que esté de acuerdo con esta regla; y si es incompatible con esta regla y no tiene nada que ver con ella, la mente los excluirá sin piedad.

Las cosas y preguntas en las que cada uno piensa están sujetas a su propio nivel de conocimiento. Así como a todos les gusta leer libros diferentes, además de apreciar el interés, la diferencia está determinada principalmente por el nivel de conocimiento. Nadie quiere leer un libro que no entiende en absoluto.

El conocimiento en la mente no sólo es un prerrequisito necesario para el pensamiento creativo, sino que también puede convertirse en un factor restrictivo del pensamiento creativo.

4. Pensamiento inverso, cambio en la antitradición

No seguir las reglas, buscar las diferencias en sentido contrario y ganar con lo impar, esta es una de las habilidades del pensamiento creativo.

El pensamiento "inverso" es un tipo de pensamiento opuesto al pensamiento habitual o tradicional. Por lo tanto, el pensamiento "contrario" también puede considerarse como pensamiento "antitradicional", "antihabitual" o "no tradicional" y "no habitual".

El pensamiento de las personas a menudo se asocia con cosas familiares y, a menudo, piensan y analizan los problemas de acuerdo con sus propias tradiciones y hábitos de manera inconsciente. Llamemos a esta forma de pensar pensamiento tradicional o pensamiento habitual.

Más del 90% de lo que vemos en la vida diaria es pensamiento habitual.

El pensamiento tradicional o el pensamiento habitual no es necesariamente malo, porque muchas personas piensan y analizan los problemas de acuerdo con las tradiciones y hábitos, y a menudo pueden llegar a conclusiones correctas.

Sin embargo, cuando se piensa en cuestiones complejas según la "costumbre" y la "tradición", los errores son comunes y casi nunca se cometen otros nuevos.

En períodos de transición y períodos de cambios drásticos, es más probable que el pensamiento tradicional o el pensamiento habitual cometa errores o incluso choque contra una pared. Para dar la vuelta, cambiar, planificar, es necesario pensar a la inversa.

El psicólogo estadounidense James dijo que un genio es una persona que puede entender las cosas de una "manera no habitual". Ésta afirmación es muy filosófica.

Hay al menos dos razones para defender el pensamiento inverso: primero, todos han pensado en diversas situaciones y detalles de los métodos de actividad originales de acuerdo con la "tradición" y los "hábitos". Si desea lograr un gran avance, solo puede hacer lo contrario. En la práctica, es un pensamiento "inverso"; en segundo lugar, el pensamiento tradicional o el pensamiento habitual puede contener algunos factores irrazonables y poco científicos. Si las cosas siguen así, incluso puede haber algún "peligro", por lo que el "pensamiento inverso" también debe ser ascendido.

Un judío entró en un banco de Nueva York, fue al departamento de préstamos y se sentó de manera grandiosa.

"¿Qué puedo hacer por usted, señor?", preguntó el gerente del departamento de préstamos mientras miraba la ropa de los visitantes, incluidos trajes lujosos, zapatos de cuero de alta gama, relojes caros y pasadores de corbata.

"Quiero pedir prestado algo de dinero".

"Está bien, ¿cuánto quieres pedir prestado?"

"Pediré prestado $1."

"¿Sólo $1?"

"Así es. ¿Puedo pedir prestado $1?"

"Por supuesto, mientras haya garantía, no hay necesidad de preocuparse por más".

"Está bien, ¿están bien estas garantías?"

Mientras el judío hablaba, sacó un montón de acciones, bonos nacionales, etc. de su lujoso bolso de cuero y los colocó sobre el escritorio del gerente.

"Un total de 500.000 dólares es suficiente, ¿verdad?"

"¡Por supuesto, por supuesto! ¿Pero realmente sólo quieres pedir prestado $1?"

"Sí." Dicho esto, el judío tomó el dólar.

"El interés anual es del 6%. Siempre que pague el 6% de interés y lo devuelva después de un año, podemos devolverle estas acciones".

"Gracias".

Después de que el judío terminó de hablar, estaba listo para salir del banco.

El gerente de la sucursal, que había estado observando con ojos fríos, no podía entender cómo alguien con 500.000 dólares podía ir al banco a pedir prestado 1 dólar. Corrió tras él presa del pánico y dijo a los judíos:

"¡Ah, este señor!"

"¿Cuál es el problema?"

"Realmente no lo entiendo, tienes $500,000, ¿por qué solo pedirías prestado $1? Si quisieras pedir prestado $300,000 o $400,000, estaríamos encantados de hacerlo".

"Por favor, no te preocupes por mí. Es solo que antes de venir a tu banco, pedí varias bóvedas y el alquiler de sus cajas fuertes era muy caro. Así que voy a guardar estas acciones en tu banco. El alquiler es Realmente barato por un año: solo cuesta 6 centavos”.

Esto es una broma, una broma sobre personas inteligentes en la que solo las personas inteligentes pueden pensar. La gente común y corriente no puede aprender esa inteligencia, porque no solo es inteligente en el cálculo, sino también en el pensamiento.

Los objetos de valor normalmente se guardan en una caja fuerte y, para muchas personas, esta es la única opción. Pero los empresarios judíos no se apegaron al sentido común, sino que encontraron una nueva manera: encontraron una manera de guardar valores y otras cosas en cajas fuertes. Desde la perspectiva de la confiabilidad y el seguro, realmente no hay mucha diferencia entre los dos, excepto por la diferencia en los cargos, este es el llamado "pensamiento inverso" utilizado por los empresarios judíos en su forma de pensar.

Normalmente, las personas hipotecan para pedir dinero prestado y siempre esperan obtener la mayor cantidad posible de préstamos con la menor garantía posible. Sin embargo, para garantizar la seguridad o el beneficio del préstamo, los bancos nunca están dispuestos a permitir que el monto del préstamo sea cercano. al valor real de la garantía, por lo que generalmente solo existen regulaciones sobre el límite superior del monto del préstamo, y no es necesario especificar el límite inferior en absoluto, porque este es un problema que el prestatario puede solucionar por sí mismo. .

Sin embargo, fueron los detalles de la "confianza" por parte del banco de la propia gestión del prestatario los que inspiraron el "pensamiento inverso" del empresario judío: el empresario judío pidió prestado para la hipoteca, y el interés del préstamo era la "tarifa de custodia" que tenía que pagar. Desde ahora no había ninguna disposición para un límite inferior de endeudamiento, y los comerciantes judíos ciertamente podían pedir prestado sólo $1, reduciendo así la "tarifa de custodia" al nivel de "6 centavos".

Como resultado, el banco casi no es rentable con un dólar de préstamo, y la tasa de custodia de la hipoteca, que originalmente se puede obtener de los intereses o de la pérdida de la hipoteca, es sólo de 6 centavos. Se ha convertido en un servicio puramente obligatorio para los empresarios judíos, y tiene una gran responsabilidad...

El pensamiento inverso en la gestión consiste en superar el flujo de ideas, seguir la demanda real del mercado, no seguir las reglas, buscar diferencias en la dirección opuesta, utilizar novedades para hacer cosas extrañas y ganar con cosas extrañas.

5. Pensamiento intuitivo, salto hacia la iluminación.

Adivina, imagina, ten una epifanía y, de repente, mirando hacia atrás, descubres que has dado un paso adelante.

Cuando Upton, un joven matemático que colaboró con Edison, llegó por primera vez al instituto de investigación de Edison, Edison quería probar su habilidad, por lo que le dio una pequeña bombilla para que experimentara y le pidió que calculara el volumen de la bombilla. Después de un rato, Edison regresó para comprobarlo y descubrió que Upton estaba ocupado midiendo y calculando. Edison dijo: "Si fuera yo, llenaría la bombilla con agua, vertería el agua directamente en la taza medidora y miraría la escala, y sabría el volumen de la bombilla." "?" La capacidad de cálculo o la capacidad de pensamiento lógico de Upton es sin duda admirable, pero lo que falta en este tema es precisamente la capacidad de pensamiento intuitivo como la de Edison. Otro ejemplo es que el gran matemático Gauss mostró un nivel muy alto de capacidad de pensamiento intuitivo cuando estaba en la escuela primaria. El maestro de Gauss pidió a toda la clase que calculara 1+2+3+...+100=? , excepto Gauss, todos los demás estudiantes los sumaron uno por uno en orden. De esta manera, incluso un estudiante universitario necesitaría varios minutos, e incluso usar una calculadora le llevaría un tiempo: en menos de un minuto, Gauss pondría la respuesta correcta frente al profesor. Resulta que Gauss descubrió que no sumaba en orden, sino que sumaba ambos extremos, es decir: 1+100=101, 2+99=101, 3+98=101, 4+97=101...si Súmelo, habrá 50 101, entonces la respuesta es 50 × 101 = 5050.

El llamado pensamiento intuitivo es una especie de pensamiento de salto hacia adelante en el que las personas rápidamente hacen conjeturas, suposiciones o epifanías razonables sobre las respuestas a las preguntas sin un análisis paso a paso. Del ejemplo anterior de Edison, podemos saber que el pensamiento intuitivo es un tipo de pensamiento que se centra en el conjunto de las cosas macroscópicamente. Es muy diferente del pensamiento lógico que se centra en las partes individuales de las cosas microscópicamente.

El pensamiento intuitivo ayuda a las personas a captar la esencia del problema a partir de algunos acontecimientos generales accidentales. Por ejemplo, el descubrimiento de la ley de la flotabilidad se debió a lo que vio Arquímedes mientras se bañaba en una bañera. Desde el punto de vista filosófico, los fenómenos accidentales son impredecibles y, por lo tanto, difíciles de explicar y juzgar con el pensamiento lógico, pero el pensamiento intuitivo puede desempeñar un papel y los resultados a menudo conducen a avances, saltos e incluso creaciones.

El pensamiento intuitivo corresponde al primer sistema de señales del ser humano. Es una actividad de pensamiento basada en el sentimiento intuitivo humano y que se lleva a cabo a través de los sentidos humanos (visión, oído, tacto, etc.). El pensamiento lógico corresponde al segundo sistema de señales del ser humano. .Sistema, que se considera pensamiento basado en la comprensión racional humana (conceptos, juicios, razonamientos, etc.). Aunque el pensamiento intuitivo hace uso del conocimiento perceptivo de las personas (como el sentimiento, la percepción, la representación, etc.), de ninguna manera se detiene en este paso: es el pensamiento al nivel más alto el que trasciende la forma del pensamiento lógico. Esto equivale al proceso de comprensión humana: "perceptivo-racional-perceptivo", y es la última etapa perceptual en la comprensión repetida. Por lo tanto, aunque el resultado todavía se expresa de forma intuitiva, de hecho ha simplificado enormemente el proceso lógico en la mente y pasó rápidamente la "etapa racional", pero todo el pensamiento es difícil de expresar con palabras. Por lo tanto, el pensamiento intuitivo proviene del conocimiento perceptivo, pero es superior al conocimiento perceptivo y de ninguna manera corresponde simplemente al primer sistema de señales.

De lo anterior se puede ver que el pensamiento intuitivo es un tipo de pensamiento creativo que es completamente diferente del pensamiento lógico. Aunque el pensamiento intuitivo puede desempeñar un papel importante en la creación, porque es una especie de pensamiento de salto adelante, todo el proceso de pensamiento sólo se completa en un tiempo extremadamente rápido, lo que dificulta analizarlo y expresarlo paso a paso en el lenguaje de pensamiento lógico Por lo tanto, el pensamiento intuitivo a menudo tiene ciertas limitaciones y virtualidad, lo que a menudo conduce

a algunas conclusiones erróneas, como suposiciones subjetivas.

6. Pensamiento de fantasía, trascendiendo en la realidad.

Sin fantasía, una persona no puede convertirse en poeta o filósofo, ni puede ser una persona sabia o una criatura racional.

La fantasía es otra forma de pensamiento imaginativo. La llamada fantasía generalmente se refiere a una imaginación que se combina con un determinado deseo y apunta al futuro. Dado que la fantasía juega un papel importante en las actividades creativas de las personas, la creatividad permite y anima a las personas a tener diversas fantasías sobre las cosas. La ex Unión Soviética estableció "clases de fantasía" específicamente para estudiantes, cuyo propósito era guiar y cultivar a las personas para que participaran en diversas formas de fantasía con el fin de aumentar los talentos creativos de los estudiantes.

La característica más importante del pensamiento fantástico es su "desapego de la realidad". El pensamiento fantástico es una imaginación divorciada de la realidad basada en el hermoso "punto de esperanza" de las personas. Algunas personas dicen que aunque la fantasía es necesaria, debe basarse en el espíritu de buscar la verdad a partir de los hechos y debe ser tratada con una actitud científica y no puede "desconectarse de la realidad". Sin embargo, en la historia de la ciencia, los aviones, que en el pasado se consideraban puramente "fuera de contacto con la realidad" y "fantasías sin fundamento científico", hoy se han convertido en una realidad.

Al principio, el célebre astrónomo francés Legendre creía que era imposible crear un aparato más pesado que el aire para volar; más tarde, el gran inventor alemán Siemens también expresó una opinión similar. Debido a su gran prestigio, dificultó en gran medida el desarrollo de ideas para su fabricación. aviones; más tarde, uno de los descubridores de la ley de conservación de la energía, el famoso físico alemán Helmutz, demostró desde la "perspectiva científica" de la física que era pura "fantasía" que un dispositivo mecánico volara hacia el cielo ". Esta

"conclusión científica" hizo que varios grupos industriales del sector financiero alemán retiraran su apoyo original al desarrollo de aviones. Finalmente, el astrónomo estadounidense Newcomb hizo muchos cálculos basándose en diversos datos, "probando" así que el avión ni siquiera podía despegar del suelo. Por supuesto, ya no podemos saber qué hay de malo en los argumentos de los expertos antes mencionados, pero ahora ya sabemos un hecho: es decir, los aviones en el cielo están "caminando, caminando, sin ningún fundamento todo el día". ¡Por primera vez! Fueron los estadounidenses poco conocidos en ese momento, los hermanos Wright, quienes pusieron el avión en el cielo. No fueron a la universidad, pero eran activos en el pensamiento y llenos de fantasía, confiaron en su espíritu autodidacta y valiente para explorar áreas desconocidas y finalmente lograron un gran éxito en 1903.

A partir del ejemplo de los aviones, descubrimos cuánto daño puede traer a la creación un énfasis excesivo en la “actitud científica”. Por otro lado, también podemos apreciar la importancia que tiene la fantasía en el pensamiento creativo. Lenin dijo una vez: "Algunas personas piensan que sólo los poetas necesitan la fantasía. No hay razón para esto. ¡Es un prejuicio estúpido! Incluso las matemáticas requieren fantasía, y es incluso imposible inventar el cálculo sin ella. La fantasía es una cualidad extremadamente valiosa. ." Por lo tanto, debemos fomentar el pensamiento de fantasía audaz y no debemos simplemente acusarlo de "infundado" o "imaginación descabellada". De hecho, las fantasías en "pensamientos aleatorios" no son infundadas, o no existe un uno por ciento o una milésima de racionalidad. ¿Hemos notado que muchas "autoridades" siempre han utilizado la gran etiqueta de "buscar la verdad a partir de los hechos" y "actitud científica" para reprimir diferentes opiniones y escuelas de pensamiento, especialmente aquellas que se atreven a hablar y están llenas de curiosidad y fantasía? Esto es extremadamente perjudicial para el desarrollo de la ciencia y el inicio del pensamiento creativo de las personas y viola completamente las leyes del desarrollo de la ciencia y la tecnología. El famoso erudito chino Guo Moruo una vez enfatizó correctamente el método de pensamiento "tanto caprichoso como realista" y antepuso el pensamiento caprichoso (es decir, el pensamiento fantástico), lo que realmente está en consonancia con los principios de la creación.

Precisamente porque la fantasía tiene la importante característica de estar "separada de la realidad", el pensamiento fantástico puede funcionar libremente en el cerebro humano y también puede divergir en cualquier dirección en un estado ideal sin interferencia de la realidad, formando una parte importante del pensamiento creativo.

Lo más parecido al pensamiento fantástico es la fantasía o el disparate. La utopía es el tesoro del pensamiento de las personas. Una de las características del genio es el desarrollo del pensamiento utópico. Ya sean genios o mortales, todos tienen la capacidad de imaginar y pensar en problemas basándose en principios realistas, sin embargo, los mortales sólo pueden pensar en problemas basados en principios realistas, por lo que su imaginación se reduce gradualmente. El genio, por otro lado, está dispuesto a utilizar el poder de la fantasía y, cuando piensa en las cosas, primero mira a la fantasía.

Un genio puede captar revelaciones de la lejana orilla de la fantasía y luego regresar a la realidad, de modo que sus pensamientos puedan alcanzar una altura vertiginosa.

Naturalmente, cuanto más audaz sea la fantasía, más errores podrá contener, pero esto no importa. Mientras se pruebe desde el cielo de la fantasía hasta la tierra real, los errores serán descubiertos y corregidos, y la corrección será enriquecerse ser desarrollado.

En resumen, el pensamiento fantástico puede hacer que las personas tengan una mente abierta y desenfrenada, por lo que su papel en la creación es obvio. Especialmente en las primeras etapas de la creación, se necesitan todo tipo de fantasía. El erudito alemán Lessing lo dijo bien: "Un erudito que carece de ilusiones sólo puede ser una buena biblioteca móvil y un libro de referencia viviente. Sólo dominará el conocimiento, pero no creará". El francés Didet dijo de manera más realista: "Sin fantasía, un hombre no puede "Para ser poeta, no puede ser filósofo, no puede ser una persona inteligente, no puede ser una criatura racional y no puede ser un ser humano".

7. Pensamiento divergente, innovación en radiación.

Abra la puerta a los cinco sentidos, expanda la red de pensamiento, rompa todas las restricciones, acepte más información y de esto surgirá su pensamiento creativo.

Sabemos que el pensamiento lógico es a menudo un pensamiento que avanza en línea recta y su finalidad suele ser encontrar la respuesta correcta, es decir, su respuesta tiene las características de solución única y corrección. Por el contrario, el pensamiento creativo a menudo no tiene una dirección de extensión fija: puede ser un pensamiento lineal en la misma dirección o en la dirección opuesta, un pensamiento bidimensional en un plano o un pensamiento tridimensional en un espacio tridimensional. El pensamiento divergente es una especie de pensamiento abierto. El proceso consiste en partir de un punto determinado y divergir a voluntad. No tiene una dirección determinada ni un alcance determinado. Aboga por abrir la puerta a los cinco sentidos, extender la red del pensamiento, rompiendo todas las restricciones y tratando de aceptar más información. Por tanto, el pensamiento divergente es el núcleo del pensamiento creativo. El pensamiento divergente puede producir numerosas ideas creativas y, además de aplicar el conocimiento y la memoria existentes, también añade el factor de la imaginación. Esto hace que el pensamiento de las personas sea más abierto y sus respuestas no se limitarán a "una", sino que producirán muchas respuestas diferentes, incluso absurdas y extrañas, que a menudo aparecen en formas ilógicas y poco convencionales.

Por ejemplo, tomemos el uso de ladrillos. Cuando algunas personas que no utilizan el pensamiento divergente hablan de los usos de los ladrillos, sólo mencionan que los ladrillos se pueden utilizar para construir casas, construir muros, construir estufas, pavimentar caminos, etc. Aunque en ocasiones se pueden mencionar otros usos, la mayoría de ellos son inseparables de la categoría de "materiales de construcción". Y una persona con buen pensamiento divergente puede decir más usos, tales como: puede usarse como martillo para romper clavos, como arma de autodefensa, apilado como taburete, molido y mezclado con cemento como pintura, y también puede Utilizar Presionar el borde de la carpa o película permite prensar papel, colgar cables, flexibilidad, originalidad y delicadeza.

El pensamiento divergente es un método para diversificar el pensamiento desde todos los aspectos relacionados con el objeto innovador para inducir mejor la

creatividad. Se obtiene principalmente mediante la aplicación integral de las siguientes diez habilidades de pensamiento.

(1) Incentivo: a menudo puede inducir una gran creatividad en un corto período de tiempo.

(2) Imaginación: ayuda a develar el preludio de la creación.

(3) Insight: Un guía comprometido con la creación.

(4) Descubrimiento: Miles de inventos se originan a partir de la creatividad y el descubrimiento es la fuerza impulsora de la creación.

(5) Expansión: Tiene un papel rector para ampliar las ideas y dar rienda suelta a la creatividad.

(6) Evitar: hacer inferencias a partir de un caso y establecer analogías son la luz brillante de la creatividad.

(7) Extrapolación: una vez obtenidos los materiales perceptivos mediante experimentos de observación, la extrapolación es una parte importante de las habilidades creativas.

(8) Desencadenante: La creatividad humana se desencadena en el tiempo y en las condiciones adecuadas.

(9) Progreso: el progreso continuo es a menudo la fuente del pensamiento creativo.

(10) Búsqueda: Sin búsqueda, la creación se convierte en agua sin fuente.

3. Utilice la innovación para cambiar la vida

1. Sacar inferencias de un ejemplo y trasplantar innovación

Existe una leyenda popular que dice que cuando Lu Ban era un niño, fue a las montañas a talar árboles y accidentalmente le rasgó la mano la paja. Lu Ban observó la paja con atención y descubrió que había muchos dientes pequeños cuidadosamente dispuestos en las briznas de hierba, por lo que pensó: ¿podrían usarse estos pequeños dientes para talar árboles? ——Así se inventó la sierra para trabajar la madera.

Al igual que Luban, el proceso de pensamiento de trasplantar racionalmente la experiencia y funciones de otras cosas para lograr el propósito de la creación es el proceso de trasplante. Las cosas están conectadas universalmente. Hacer un uso inteligente de esta conexión interna o relacionada para introducir conocimientos o resultados existentes en nuevos campos a menudo puede impulsar a las personas a descubrir nuevos hechos y generar nuevas ideas con nuevos ojos y nuevos ángulos. El psicólogo creativo A.H. Rooker enfatizó que "la capacidad de utilizar las habilidades adquiridas al resolver un problema para resolver otro problema es extremadamente importante".

El trasplante consiste en transferir la experiencia adquirida en un determinado campo a otros campos haciendo inferencias de un ejemplo y transformando el conocimiento de otras personas en conocimiento que sea útil para uno mismo. El método de trasplante es una extensión adicional del método de analogía. Para transferir experiencia, primero debes ser bueno para descubrir las similitudes entre diferentes problemas y usar las piedras de otros para atacar tu propio jade, y puedes lograr resultados inesperados.

Lister, un cirujano británico, a menudo veía con dolor que muchos pacientes que habían sido sometidos a operaciones quirúrgicas morían no a causa de la operación, sino a causa de supuración y ulceración después de la operación. ¿Cuál es la razón para esto? Una vez vio un informe experimental del químico francés Pasteur: El caldo

de la botella, tratado a altas temperaturas, no se pudriría mientras estuviera estrictamente aislado del mundo exterior. La intención original de Pasteur era demostrar que la vida no puede surgir espontáneamente, pero su descubrimiento inspiró a Lister de otra manera. Liszt pensaba que la pudrición del caldo debía deberse a la entrada de factores podridos del exterior, ¿no es el mismo motivo de la supuración en las heridas? Entonces transfirió los experimentos de Pasteur al campo de la medicina e inventó un método de desinfección quirúrgica que salvó la vida de miles de pacientes.

El inventor estadounidense Westinghouse se ha quedado perplejo con el objetivo de crear un dispositivo de frenado que pueda utilizarse en todo el tren al mismo tiempo. Más tarde vi por casualidad un artículo sobre la construcción de túneles en una revista profesional y descubrí que la perforadora utilizada allí funcionaba con aire comprimido. Westinghouse se inspiró en esto e inventó un dispositivo de freno neumático utilizando el principio del aire comprimido. Este es también un ejemplo del uso exitoso del trasplante.

Wu Bingxin, presidente de Sanzhu Pharmaceutical Group, es bueno utilizando métodos de injerto para crear nuevas oportunidades comerciales. Hablando de teoría de injertos, comenzamos cuando Wu Bingxin padecía cáncer. Durante su enfermedad consultó gran cantidad de literatura nacional y extranjera sobre el tratamiento de tumores, momento en el que comenzó a tener un fuerte interés por la ingeniería microbiana. Vio que aunque la invención de los antibióticos ha traído buenas noticias a la humanidad, el uso generalizado de antibióticos puede provocar fácilmente infecciones secundarias. La muerte causada por sobreinfección ha supuesto una enorme amenaza para los seres humanos. Por lo tanto, desde 1977, muchos científicos extranjeros han aplicado la teoría ecológica y utilizado agentes ecológicos microbianos para resistir el desastre causado por los antibióticos. Sin embargo, la investigación de nuestro país en esta área siempre ha estado rezagada. Wu Bingxin está decidido a involucrarse en este campo, su principio es: ideas audaces y verificación cuidadosa.

Wu Bingxin finalmente inventó su teoría de los injertos después de años de investigación. Se trata de utilizar las teorías de los microorganismos, la nutrición y la medicina tradicional china, e injertarlas con técnicas biónicas para

producir una preparación ecológica especial. Basándose en esta teoría, tuvo la audaz idea de producir un líquido que permitiera la coexistencia de las tres cepas de bacterias: más tarde se convirtió en el líquido oral de tres cepas.

Después del nacimiento de Sanzhu Oral Liquid, Wu Bingxin pasó inmediatamente a la etapa de producción en masa. De hecho, Sanzhu Pharmaceutical, especialmente Sanzhu Oral Liquid y Sanzhu Fuxinkang, se han desarrollado a una velocidad extraordinaria y sin precedentes. En 1994, el valor de su producción fue de 125 millones de yuanes y los beneficios e impuestos entregados al Estado fueron de 21 millones de yuanes. En 1995, el valor de su producción fue de 2.350 millones de yuanes y los beneficios e impuestos entregados al Estado fueron de 196 millones. yuan. En 1996, sus ingresos por ventas ascendieron a casi 7 mil millones de yuanes y las ganancias y los impuestos pagados al Estado ascendieron a 600 millones de yuanes.

Según los informes: El Zoológico de Shanghai carece de fondos y muchos animales preciosos carecen de comida. Alguien propuso una idea muy imaginativa pero factible: trasplantar el método utilizado en la venta de las "Muñecas con cabeza de repollo" estadounidenses: el "Certificado de adopción de animales preciosos". El sistema dota de mayor atractivo y valor artístico y publicitario a las actividades tradicionales de donación.

Este sistema es así: se fotografían varios animales del parque, se les pone un nombre y se produce un "certificado de adopción honorario" muy hermoso, y luego se subastan y se subastan, o se pueden vender a unidades o individuos mediante acuerdo. Por ejemplo, para un tigre siberiano, quien pueda pagar 10.000 yuanes puede entregar el certificado de adopción del tigre siberiano a cualquiera y escribir el nombre del adoptante en el certificado. Dado que la adopción es un honor, naturalmente habrá "personas ricas" que necesitan honor y esperan obtener este tipo de honor que pueda conservarse durante mucho tiempo. Las empresas también pueden aprovechar esta oportunidad para crear efectos de relaciones públicas, como el fabricante de corbatas de la marca Panda que viene a adoptar pandas gigantes, y el fabricante de baterías de la marca Swan que viene a honrar la adopción de un grupo de cisnes. Muy buen efecto, y esta actividad también se ajusta a la tendencia de la opinión pública internacional de preocuparse por los animales salvajes y refleja una imagen

acorde con la civilización moderna. Este sistema de "certificado de adopción de animales preciosos" no sólo puede recaudar fondos para el zoológico, sino también ampliar la reputación de la empresa y establecer una imagen civilizada, lo que resulta realmente beneficioso en muchos sentidos.

Mira, desde adoptar una muñeca de trapo hasta adoptar un animal precioso, ¡el efecto se ha duplicado!

2. Reagruparse, conectarse e innovar

Se ha abierto un nuevo salón de belleza. Un amigo me regaló una cámara instantánea. A primera vista, el salón de belleza y la máquina de imágenes instantáneas no tienen nada que ver entre sí, pero una vez que se conectan a través de la imaginación creativa, surgirán oportunidades de negocio. Si al salón de belleza se le ocurre un peinado que satisfaga al cliente, puede Utilice esta cámara para tomar fotografías en el acto, entréguesela al cliente y tómele una foto como tarjeta de presentación para ese cliente. Después de recibir la foto, el cliente muchas veces puede mirarla para estudiar el peinado más adecuado para él, el que está en la tienda puede guardarse como información para que otros barberos también puedan hacer el peinado que más le satisfaga a este cliente. La mudanza definitivamente ayudará y puede atraer a una gran cantidad de clientes. Un regalo así realmente abre el camino financiero de su amigo, lo cual es bastante impresionante.

De hecho, muchas "creaciones" son producto de cosas no relacionadas, como salones de belleza y cámaras. Teru Tahu, profesor de la Universidad de Chiba en Japón, cree: "El 97,9% del contenido de la planificación son cosas muy comunes y ordinarias que todo el mundo sabe. Cuando se vuelven a ensamblar mediante un nuevo sistema de correlación, son bastante eficaces. Cuando llega el momento, se puede convertir en un plan".

Wang Xiaojing, quien fue el ex manager de Cui Jian, es ahora el manager de Compass Band y el manager de la banda AGAIN y el cantante Chen Lin. Acaba de reunir a los diez mejores "rockeros" en Beijing e hizo algo que causó

sensación en la industria del entretenimiento en el país y en el extranjero. En el invierno de 1992, bajo su planificación, las diez mejores bandas de rock de Beijing, "Black Panther", "Breath", "Women", "Compass", "AGAIN", "Dream", "Overload", "New Truth", así como Wang Yong y Chang Kuan reunieron "Baihua Recording Studio, el "estudio número uno en Asia", produjeron "Rock Beijing" con la mayor inversión y la programación más próspera de China continental hasta el momento.

Según el China Business Times, la pregrabación de "Rock Beijing" aún no se ha completado. Los distribuidores de empresas de audio y vídeo nacionales y extranjeras se enteraron y se apresuraron a comprar los derechos de distribución de cintas y CD.

Si esta combinación no es muy novedosa, mire la planificación de un experto en pensamiento de Shanghai: "Shanghai tiene tantas aldeas residenciales nuevas, y los números son enormes y confusos, como Tiancun New Village, Village One, Village Two... Aldea Once, Aldea Diez La segunda aldea es extremadamente problemática de encontrar, y los nombres son demasiado aburridos, difíciles de distinguir y fáciles de cometer errores. De hecho, los derechos de denominación de estas nuevas aldeas se pueden vender a un grupo de empresas. Tomemos como ejemplo la empresa de cosméticos: la primera aldea pasó a llamarse Ya Sili Village, la segunda aldea a Piaosa Village y la tercera aldea a Ailuoli Village. Este cambio ha beneficiado en varios aspectos: para la empresa, es una excelente anuncio de relaciones públicas; para los residentes de la nueva aldea, al menos el nombre de la residencia suena mucho mejor y la imagen es más fácil de recordar; para el departamento de administración de la nueva aldea, pueden obtener una suma de fondos a través de este anuncio para mejorar las instalaciones públicas de la nueva aldea. Una buena idea puede hacer que todos se beneficien. "

En cierto sentido, los nuevos inventos y creaciones suelen ser el resultado de la recombinación y optimización de los originales. Los lápices y los borradores eran originalmente dos cosas separadas. Más tarde, un estadounidense llamado William vio a su amigo dibujar con un lápiz con un borrador atado a un extremo. Se inspiró para inventar un lápiz con una cabeza de borrador, lo que le valió 500.000 dólares en regalías al año.

3 . hacer lo que nadie más hace

Cinco años después de la creación del "Instituto de Diseño de Tokio", entre 1970 y 1971, surgieron una tras otra escuelas de diseño japonesas.

Nakata está muy preocupado por el desarrollo de la situación. Estima que en cinco años estas escuelas amenazarán la rentabilidad de la empresa. Mientras jugaba golf, accidentalmente pensó en aplicar el modelo de negocio "basado en membresías" al "negocio de villas basado en membresías". Así que ignoró las objeciones de directores y bancos, trabajó repetidamente y finalmente consiguió que la junta directiva aprobara este plan, el primero de su tipo, de "empresa de villa basada en miembros".

Sin embargo, el negocio de la empresa está en auge y cuenta con 2.000 estudiantes. Muchos directores no pudieron evitar preocuparse de que el plan llevara a la empresa a la quiebra. Algunas personas dijeron: "Nadie está haciendo el negocio de las villas basadas en membresías, lo que demuestra que no tendrá éxito". Algunos incluso iniciaron una firma conjunta de los directores para oponerse. Ante esta situación, Nakata pidió sinceramente a los directores: "Espero que puedan adoptar una visión a largo plazo. En sólo medio año podrán ver los resultados de este negocio". Mientras decía esto, las lágrimas caían incontrolablemente. .

Esto finalmente conmovió a los directores.

Cuando se implementó esta idea que hizo época, Nakata utilizó una vez más el "sistema de oro frontal" introducido en los primeros días de la escuela en la construcción de la "empresa de villas de membresía". Utilizó el "sistema anterior al oro" para recaudar fondos y adquirió el terreno; el diseño estuvo a cargo del departamento de construcción de la empresa de diseño; y la decoración de interiores fue la especialidad de la empresa. Se convierte así en una auténtica operación integral. Originalmente, la empresa de diseño era una "empresa que vende ideas", pero Nakata la transformó en una "empresa que hace trabajo real".

En marzo de 1971, la idea histórica de Nakata de una "empresa de villas basada en membresías" finalmente se

hizo realidad y se estableció oficialmente el "Diamond Club".

El hecho de que Nakata "haciera lo que nadie más hacía" finalmente le trajo un gran éxito.

4. Deja que tu cerebro "camine más kilómetros"

Deje que su cerebro "haga un esfuerzo adicional". Piense siempre fuera de lo común y piense de manera innovadora.

Para dejar que tu cerebro "llegue más lejos", la primera tarea es romper con la mentalidad.

Se puede decir que el llamado conjunto de pensamientos es "el pensamiento pasado afecta el pensamiento actual", es decir, el proceso de pensamiento se desarrollará naturalmente de acuerdo con los programas y patrones de pensamiento existentes en la mente.

Obviamente, la mentalidad tiene muchos beneficios para que las personas piensen en los problemas. Puede salvar al pensador de muchos pasos de pensamiento vacilantes y vacilantes, evitar o tomar menos desvíos, acortar en gran medida el tiempo de pensamiento, mejorar la eficiencia del pensamiento y hacer que el pensador se sienta cómodo, relajado y feliz en el proceso de pensamiento.

No se puede subestimar el papel de la mentalidad en el trabajo y la vida diaria. Alguien estimó una vez que la mentalidad puede ayudar a las personas a resolver más del 90% de los problemas que enfrentan todos los días.

La mentalidad fija no conduce al pensamiento innovador.

Y hacer negocios requiere un pensamiento innovador.

Sólo el pensamiento innovador puede resolver los nuevos problemas que surgen en el proceso de hacer negocios y crear nuevas soluciones a viejos problemas.

Lo más importante del pensamiento innovador es romper con el estereotipo de pensamiento.

Romper el estereotipo como método de pensamiento innovador se refiere a romper el camino del pensamiento convencional y encontrar una forma única de resolver el

problema al pensar en problemas que deben ser innovadores.

Esto es lo que se llama "originalidad".

Echemos un vistazo a un ejemplo ingenioso de creación de riqueza.

Hay unos grandes almacenes llamados "Okadaya" en la ciudad de Kawasaki, Japón. Mientras que otras tiendas apenas pueden sobrevivir, este ha mantenido un negocio próspero durante mucho tiempo. El negocio continúa expandiéndose y las ventas y ganancias de la tienda aumentan año tras año. ¿Por qué es esto? Resulta que el propietario de esta tienda es bueno observando durante las actividades comerciales a largo plazo, usa su cerebro para pensar en formas y crea muchas estrategias comerciales y tácticas de marketing únicas.

En el comercio minorista, a menudo existe el problema de no poder cambiar dinero debido a una cantidad insuficiente de cambio. A los grandes almacenes Okadaya se les ocurrió una solución al problema ya en 1961, que no sólo resolvió el problema del cambio insuficiente, sino que también atrajo clientes. Este método consiste en instalar "cabinas de lotería" en las cajas y en las salas de negocios a la entrada de los grandes almacenes, para que los clientes tengan la oportunidad de ganar una lotería por cada yen que paguen. Los clientes a menudo piden no dar cambio cuando compran, sino utilizar el cambio para ganar premios. Este ingenioso enfoque no sólo satisface la psicología especulativa de los clientes de ganar grandes premios con poco dinero, sino que también añade otro ingreso a la tienda. La cuestión clave es que los clientes estén dispuestos a venir a esta tienda a "comprar" y "probar suerte".

Esta es una manera ingeniosa de crear riqueza. Es una especie de creación de riqueza intelectual. Sugiere darle a tu cerebro "un esfuerzo extra".

Antes de la Navidad de 1984, a pesar del viento cortante y el frío glacial en muchas ciudades estadounidenses, había largas colas delante de las jugueterías durante toda la noche. En ese momento, la gente tenía un hermoso deseo en sus corazones: adoptar un "Bebé Cabbage Patch" de más de 40 centímetros de largo.

¿Cómo acaba una muñeca "adoptada" en una juguetería?

Resulta que la "Muñeca Cabbage Patch" es un juguete único y encantador, creada por Roberts, el director general

de la American Alcorn Company.

A través de una investigación de mercado, Roberts descubrió que la demanda en los mercados de juguetes europeos y americanos está pasando de lo "electrónico" y "educativo" a lo "orientado a la calidez". Tomó una decisión rápida y diseñó un juguete único, el "Cabbage Patch Doll".

A diferencia de las muñecas anteriores, las "Cabbage Patch Dolls" diseñadas con tecnología informática avanzada tienen miles de caras, con diferentes peinados, colores de cabello, looks, zapatos, calcetines, ropa y accesorios, lo que satisface la necesidad de personalización de las personas.

Además, el éxito de "Cabbage Patch Dolls" tiene profundas razones sociales. El divorcio causa un trauma psicológico a los niños y también hace que el padre que no tiene la custodia de los hijos pierda el sustento emocional. Los niños en Cabbage Patch simplemente llena este vacío emocional, lo que hace que "ella" no sólo sea popular entre los niños, sino también un éxito de ventas entre las mujeres adultas.

Roberts aprovechó las necesidades psicológicas de las personas e hizo un gran escándalo: ingeniosamente convirtió los juguetes de venta en "muñecas adoptadas" y convirtió a "ella" en un bebé vivo en la mente de las personas.

Cada muñeco producido por Alcorn Company debe ir acompañado de un certificado de nacimiento, nombre, huellas de manos, pies y un sello de "repartidor" en el brazo. Cuando los clientes adoptan, deben firmar solemnemente un "Certificado de Adopción" para establecer la relación entre "niño adoptado y padres adoptivos".

Después de analizar la psicología y las necesidades de los clientes, Robles tomó otra decisión creativa: "Apoyar a Jackie Chan": vender productos relacionados con "Cabbage Patch Dolls", incluidas sábanas, pañales, cochecitos, mochilas e incluso varios juguetes.

Dado que los clientes que adoptan una muñeca Cabbage Patch la consideran un bebé real y un sustento emocional, ciertamente consideran que comprar suministros para muñecas es una obligación.

De esta forma, las ventas de Alcorn aumentaron significativamente.

Hoy en día, las áreas de ventas de "Cabbage Patch Dolls" se han expandido a países y regiones como el Reino Unido, Japón y Hong Kong. Roberts está considerando la

producción de prueba de "Cabbage Patch Doll" con diferentes colores de piel y características, lo que le permitirá viajar por todo el mundo para mantener la posición de liderazgo de Alcorn en el mercado de juguetes.

Alcorn Company confió en su imaginación para crear las adorables "Cabbage Patch Dolls". Cuando las "Cabbage Patch Dolls" se convirtieron en una fuente de ingresos, desencadenó el nacimiento de una serie de productos relacionados. "Crear algo de la nada" hizo que la empresa de Alcorn Kang se ha beneficiado inmensamente.

Se puede hacer algo de la nada y la creatividad puede generar dinero. Creadores de riqueza, ¡dejen que su cerebro viaje más!

5. Integrar la cultura en los negocios

"Shang" y "literario" han sido diferentes desde la antigüedad, parece que la nobleza y la pretensión de la gente "literaria" y el filisteo y el cinismo de los empresarios nunca podrán unirse. Sin embargo, hay una manera de salir de la incomprensión, siempre y cuando se tenga una mente innovadora.

En Singapur, un país insular del Mar del Sur, hay un hombre rico que no sólo es experto en negocios, sino que también ama la literatura y el arte y escribe libros. Integra la cultura en los negocios, y el restaurante que dirige está lleno de una rica cultura china. atmósfera. Se trata del Sr. Zhou Yingnan, un famoso empresario y escritor chino en Singapur que combina negocios y literatura.

Zhou Yingnan ha abierto 8 restaurantes de alta gama en Singapur, cada uno de los cuales tiene un hermoso nombre: restaurante "Jin Yu Man Tang", restaurante "Lou Wai Lou", restaurante "Xiang Yuan", restaurante "Bai Le", restaurante "Fang Yuan". Restaurante " ”, Restaurante vegetariano “Lingzhi”, Restaurante “Mingzhu” y Restaurante “Tongle”. Los ocho hoteles del Sr. Zhou no sólo son famosos en Singapur, sino que también tienen una gran reputación en Malasia e Indonesia. El Sr. Zhou ha sido honrado como viajero por sus métodos comerciales únicos y se ha convertido en presidente de la Asociación de la

Industria de Restaurantes de Singapur y vicepresidente de la Federación Mundial de Cocina China.

El negocio de Zhou Yingnan en la industria de la restauración fue puramente accidental. Originalmente cofundó con sus amigos varias fábricas, como una fábrica de hilo, una refinería de aceite vegetal, una fábrica de tejido y una fábrica de blanqueo y teñido, con la intención de mostrar su talento en empresas industriales. Abrió un restaurante sólo para "No se puede vivir sin plantar flores, pero no se pueden plantar sauces y árboles". Dirigir una fábrica en Singapur era difícil, pero el negocio de los restaurantes estaba en auge, por lo que vendió la mayor parte del capital de la fábrica y utilizó los fondos para abrir un restaurante tras otro. Como siguió la tendencia, finalmente lo logró.

Su amor por la literatura y el arte estaba en su naturaleza. Tiene talento y talento, escribe libre y libremente. Es especialmente bueno en prosa. Cada artículo está lleno de vida y ricas emociones. Una vez publicó una colección personal de prosa "Spring Night Talk", que causó sensación en el mundo. círculos literarios y artísticos. Luego publicó "Obras seleccionadas de Ying Nan", que una vez más suscitó una fuerte respuesta. Lin Maoyi dijo en el artículo: "Los poemas y la prosa del Sr. Zhou están inspirados en sentimientos, junto con una interpretación adecuada, una narrativa lírica, una llovizna y un afecto infinito, lo que hace que las personas se sientan como si estuvieran entrando en escena al leer".

Desde que integró su amor por la literatura en la construcción de restaurantes, no importa qué restaurante abra el Sr. Zhou, la gente puede ver el reflejo de la cultura china. Integra la cultura china, la comida china y las técnicas culinarias, y cada restaurante está lleno de una rica atmósfera cultural china. "El restaurante Tongle Shark's Fin", el "restaurante Fangyuan" y el "restaurante Louwailou" exhiben obras maestras de destacados pintores del norte y sur de China. La deslumbrante variedad hace que las personas se sientan como si estuvieran entrando en una exposición de arte tan pronto como ingresan al restaurante. Es un regalo para la vista y te hace olvidar volver. .

El "Restaurante Tongle Shark Fin" ubicado a orillas del río Singapur, con sus paredes exteriores con incrustaciones de azulejos dorados, es magnífico y magnífico, es un

restaurante de alta gama muy famoso en Singapur y es famoso por su cocina con aleta de tiburón.

El Sr. Zhou organizó un "Banquete de la Mansión Roja" presentado en el Hotel Yangzhou Xiyuan en el "Restaurante Tongle Shark's Fin", al que asistieron expertos chinos en redología y los actores principales de la serie de televisión "El sueño de las Mansiones Rojas". Esto desató una locura por el "sueño de las mansiones rojas" en el sudeste asiático. Con el fin de promover los intercambios culturales entre China y Singapur, participó en la planificación y patrocinio de la "Exposición de arte y cultura del sueño chino de las mansiones rojas" en Singapur. En la sala de exposiciones del "World Trade Center" en Singapur, se construyó un gran jardín con vistas que se parece al real. El gran jardín con vistas está rodeado de paredes rosas y las rocallas y rocas del jardín tienen formas realistas. , haciendo que los visitantes se sientan allí. Los actores principales de la serie de televisión china "Dream of Red Mansions" recibieron a la multitud en el "Xiao Xiang Pavilion", el "Yihong Courtyard", el "Hengwu Courtyard", etc. La gente hizo fila para tomarse fotos con ellos y pedirles autógrafos. .Llévate un recuerdo. La locura por "Dream of Red Mansions" ha provocado un pequeño clímax. La Facultad de Literatura y Ciencias Sociales y el Departamento de Lengua y Literatura Chinas de la Universidad Nacional de Singapur organizaron conjuntamente el "Seminario El sueño de las mansiones rojas". Los periódicos chinos de Singapur "Lianhe Zaobao", "Lianhe Wanbao" y la Asociación de Escritores organizaron conjuntamente un simposio sobre "El sueño de las mansiones rojas y la cultura tradicional china". A menudo se pueden escuchar las melodías de la ópera Yue de "El sueño de las mansiones rojas" provenientes de las tiendas al borde de la carretera. La novela "El sueño de las mansiones rojas" se ha convertido en un producto de moda en las librerías. La estación de televisión de Singapur transmite la serie de televisión "El sueño de las mansiones rojas". " continuamente, atrayendo a un gran número de espectadores.

Para promover los intercambios internacionales de cultura gastronómica, Zhou Yingnan viaja con frecuencia a Beijing, Shandong y Shanghai para seleccionar chefs chinos famosos para realizar exhibiciones de comida china en restaurantes de Singapur.

Invitó al restaurante Beijing Fangshan a celebrar el "Banquete del Palacio Chino" y la "Selección de Banquetes

Manchú-Han" en Singapur, invitó a la Mansión Shandong Confucio y al Hotel Shungeng Villa Jinan Qilu a celebrar conjuntamente el "Banquete de Bodas en la Mansión China Confucio" en Singapur, invitó a Beijing Diaoyutai State Guesthouse, Beijing Hotel y famosos chefs de Hong Kong y Taiwán organizaron conjuntamente el "Banquete de comida china del siglo".

Antes de celebrar el "Banquete de Bodas en la Mansión Confuciana China", se dedicó a estudiar el significado de "Comer nunca es suficiente" propuesto por Confucio, y comprendió los orígenes de los tres banquetes de "Felicidad, Shou y Familia" organizados en la Mansión de Confucio. . Él cree que el banquete confuciano tiene una forma grandiosa, con una serie de platos combinados, está bien organizado y es muy particular, lo que constituye un activo valioso en el tesoro de la cultura china. Si esta antigua cultura alimentaria se aplica a la industria de la restauración moderna, que no sólo incorpora la estética, la ciencia del color y la nutrición, sino que también se ajusta a los principios de higiene modernos, definitivamente generará nueva vitalidad y brillará intensamente. Invitó especialmente a Han Xiuying, un famoso intérprete de guzheng, a interpretar guzheng en vivo para entretener el banquete de la Mansión de Confucio. Kong Xianglin, nieto de Confucio en la septuagésimo quinta generación, también fue invitado a explicar la forma, historia, especificaciones, etc. del banquete confuciano, convirtiendo el banquete en un seminario de introducción a la cultura china. La iniciativa tuvo tan buena acogida que durante el evento se llenaron todas las localidades y se agotaron todas las reservas para unos días después.

Al integrar la cultura en la industria de la restauración, el restaurante cultural de Zhou Yingnan funciona sin problemas, el negocio está en auge y el dinero está llegando.

4. Planifica tu vida con habilidad

1. La planificación desde la historia hasta los tiempos modernos

La planificación tiene dos interpretaciones diferentes: cuando se interpreta como verbo, se refiere a las actividades de planificación que las personas realizan con antelación, es decir, el proceso en el que los planificadores utilizan el conocimiento, la sabiduría y la capacidad para llevar a cabo las actividades de planificación. Cuando la planificación se utiliza como sustantivo, se refiere al resultado de las actividades de pensamiento, es decir, el plan de planificación.

La planificación es un término antiguo y nuevo. Se dice que es antiguo porque en la antigüedad ya existían varios tipos de planificación. La palabra "planificación" ya apareció en el "Libro de la dinastía Han posterior" de mi país. El "Libro de la biografía posterior de Han·Kui Xiao" dice: "Es gracias a la aplicación final de la fama que se restablece la planificación". Se dice que es nuevo porque sólo recientemente alguien ha realizado una investigación sistemática al respecto y ha comenzado a pasar de la planificación inconsciente a la planificación consciente: el "Reino de la Necesidad" planificado avanza hacia el "Reino de la Libertad". Especialmente en los últimos años, la planificación como industria ha florecido, dándole un nuevo significado.

La Harvard Business Management Series en Estados Unidos cree: "Planificar es tomar decisiones actuales basadas en lo que sucederá en el futuro. En otras palabras, planificar es descubrir las relaciones de causa y efecto de las cosas y medir los caminos que pueden seguirse". tomado en el futuro como base para las decisiones actuales. Es decir, la planificación es una decisión anticipada. Qué hacer, cuándo hacerlo, cómo hacerlo y quién lo hará. La planificación es como un puente que conecta dónde estamos. estamos ahora y por dónde vamos a pasar”.

De hecho, el contenido central de la planificación es hacer sugerencias, es decir, partir de la propia situación y entorno del planificador, buscando concebir metas que

puedan satisfacer las intenciones específicas del planificador y varios planes directos o indirectos que puedan lograr las metas. Los planes se analizan, comparan, seleccionan, modifican y finalmente se ponen en implementación. Los problemas descubiertos durante el proceso de implementación se modifican y se vuelven a implementar para, en última instancia, lograr las intenciones y objetivos del planificador. Por supuesto, después de implementar un plan que ha logrado sus objetivos, habrá planes para alcanzar objetivos más altos. Por lo tanto, un plan grande a menudo contiene muchos planes más pequeños, es decir, algunos planes son estratégicos y otros son tácticos. Los planes tácticos deben estar subordinados a los planes estratégicos. Este es el plan general de ingeniería del sistema.

Todas las actividades humanas son inseparables de la planificación para lograr los objetivos y efectos esperados, que van desde asegurar la estabilidad del país y ampliar las macroempresas hasta la venta de productos. El éxito o el fracaso de una empresa requiere una planificación científica. Un buen plan puede salvar una empresa, lograr una carrera y ganar una guerra.

El plan más famoso de la historia es el "Longzhong Dui" de Zhuge Liang. Zhuge Liang quedó impresionado por las tres visitas personales de Liu Bei para pedir consejo y planeó un plan estratégico con un plan de implementación completo para Liu Bei.

Más tarde, Liu Bei siguió el plan de Zhuge Liang y logró su objetivo paso a paso. Sin embargo, antes de que la situación mundial cambiara, Guan Yu se apresuró a enviar tropas desde Jingzhou para la Expedición al Norte. Además, durante la Expedición al Norte de Guan Yu, Liu Bei no llevó a su ejército a Qinchuan para responder, por lo que fracasó porque invitó a Soochow a escabullirse. ataque. Luego, Liu Bei ignoró el consejo y utilizó todas sus tropas para luchar contra su aliado Soochow. Como resultado, todo su ejército fue aniquilado, lo que dañó enormemente la fuerza del país. Al final, no logró su objetivo de unificar el país. país. Sin embargo, esto no es un error de planificación, es un error de implementación del plan. Aunque no se logró el objetivo final, el plan de Zhuge Liang fue científico y sabio.

La planificación está demostrando cada vez más su importancia en la vida social moderna: en los últimos años han surgido un gran número de empresas de planificación en el país y en el extranjero y existen innumerables

ejemplos de éxito gracias a la planificación. El método de ventas "Hyun Yun Tuo Yue" de Johnson Company es un plan de marketing encomiable.

Después de que Johnson Manufacturing Company abriera con un capital registrado de sólo 470 dólares estadounidenses, los productos que producía eran réplicas de algunos de los productos de Fuller Company, la empresa de cosméticos negros más grande de los Estados Unidos en ese momento. Dado que la empresa no tiene reputación y las ventas de productos son muy pequeñas, le resulta difícil sobrevivir. Para cambiar la situación actual de la empresa, la empresa concentró todos los recursos financieros y materiales para desarrollar una crema para la piel gouache que puede mejorar la textura de la piel negra.

El objetivo final de Johnson es reemplazar la posición de Fuller, pero existe una enorme brecha entre la fuerza de Johnson y la de Fuller. Johnson Company sólo puede adoptar la estrategia de "retroceder uno y avanzar dos" para competir con Fuller Company.

Para que sus productos ocupen un lugar en el mercado, Johnson se devanó los sesos basándose en las características de su único producto y finalmente ideó un ingenioso método de venta de "nubes brillantes y luz de luna"...

Habiendo tomado una decisión, Johnson inmediatamente tomó medidas. Fue a promocionar sus nuevos productos: "Fuller Company es una marca de oro en la industria cosmética. Eres realmente exigente. Estás haciendo lo correcto al comprar sus productos. Sin embargo, después de usar sus cosméticos, aplica otra capa de Johnson. y únete a la empresa". La crema para la piel gouache recién producida definitivamente producirá efectos maravillosos que no puedes imaginar".

Los hechos han demostrado que Johnson jugó muy bien esta carta y logró el efecto de matar dos pájaros de un tiro. Debido a que elogió abiertamente a Fuller Company y estaba dispuesto a resignarse a una posición subordinada, la otra parte no desconfió de lo que hizo y no causó ningún problema, y a cualquiera que pudiera permitirse los productos de Fuller Company le importaría cuánto gastaran. ¿Quieres comprar otra caja de Johnson's para probar? De esta manera, Johnson "cortejaba" hábilmente a casi todos los clientes de Fuller sin ningún esfuerzo.

La crema para la piel Gouache es un producto nuevo desarrollado por Johnson con todos sus esfuerzos. Por esta

razón, el control de calidad es estricto en todos los aspectos de la producción. Es realmente un buen producto a un precio razonable, por lo que ha sido favorecido por muchos. consumidores poco después de su lanzamiento. Especialmente aquellas mujeres negras obesas se sienten muy bien consigo mismas después de usarlo. Las secreciones son parcialmente absorbidas por las partículas de polvo y ya no se sienten pegajosas en sus cuerpos. La suavidad de su piel mejora significativamente. El nuevo producto satisface en gran medida su deseo de belleza, y consideran que la autovaloración y la búsqueda son suministros indispensables en la vida.

A partir de entonces, las mujeres negras aficionadas al maquillaje añadieron a sus tocadores una crema para el cuidado de la piel, podían ver la palabra "Johnson" todos los días cuando se vestían y el nombre "Johnson" también quedó implantado en sus corazones. Con el tiempo, Johnson Manufacturing Company se hizo tan famosa como Fuller Company, aunque la primera producía sólo unas pocas décimas de las variedades de la segunda.

Al ver que Johnson había paralizado con éxito a sus oponentes, implementó en secreto el segundo paso de su estrategia y lanzó una serie de productos exitosos uno tras otro. Su velocidad del rayo dejó atónita a Fuller Company y lo empujaron aturdido fuera del tocador negro. . .

Planificar su vida, planificar su carrera y planificar su amor se ha convertido en lo que la gente en la sociedad moderna debe y debe hacer. Porque sólo así el viaje de tu vida tendrá un halo de éxito.

2. Una planificación inteligente crea una vida brillante

Cualquier logro es inseparable de la planificación. Desde el diseño de la marca registrada de un producto hasta la estrategia comercial de la empresa, e incluso todos los aspectos de la vida, se condensa la sabiduría de la planificación. A lo largo de los siglos, las celebridades y las celebridades a menudo han tenido éxito gracias a un plan inteligente.

En realidad, la vida humana se gasta en una planificación constante. Una planificación exitosa creará

una vida brillante. La vida del estadounidense Joseph Carber nos proporciona un excelente ejemplo.

Según Kaper, solía trabajar siete días a la semana y 18 horas al día. Aunque trabajaba duro, todavía no podía llegar a fin de mes y estaba endeudado; ahora es vago y holgazán, pero ha ganado mucho. dinero. Entonces, basándose en su propia experiencia en ganar dinero, Kaper escribió el libro "El secreto para ganar dinero de un hombre perezoso".

Cuando este libro se publicó en octubre de 1972, no sólo era caro (10 dólares por copia), sino que tampoco estaba disponible en el mercado y había que encargarlo directamente a Karber. Además, la primera edición del libro se vendió en edición de bolsillo. (Por lo general, los libros estadounidenses se publican inicialmente en tapa dura y luego en edición de bolsillo después de un período de ventas).

Aunque Kaper sólo se basó en anuncios en periódicos, revistas, estaciones de radio y televisión y pedidos por correo directo, en un año el libro vendió cientos de miles de copias, lo que le valió un millón de dólares. El número del 29 de octubre de 1973 de la revista Time presentó un informe especial sobre el incidente y publicó una fotografía de Karber.

Diez años antes de que Karper escribiera "El secreto de la fortuna de un holgazán", en 1962, Karber no sólo no tenía un centavo, sino que también tenía una deuda de 50 000 dólares. Su familia de diez miembros esperaba desesperadamente comida y estaban hacinados en una casa alquilada en ruinas. Los días son como años.

En ese momento, sólo tenía dos opciones: una era declararse en quiebra y la otra era trabajar duro e intentar ganar dinero para pagar sus deudas.

Aunque declararse en quiebra podría resolver legalmente su problema de deuda, Karber creía que otros le prestaban dinero porque confiaban en él. Declararse en quiebra sería un abuso de confianza y sería muy deshonroso, por lo que eligió el segundo camino.

Entonces, Kabo llamó a todos sus acreedores y les dijo: "Ya estoy arruinado. Si no lo creen, ¡oblíguenme a ir a la quiebra! Si creen en mí y me dan la oportunidad de trabajar duro, les prometo que Trabajaré duro en 8. Pagar todas las deudas dentro del año ".

Caber sólo necesitó 90 minutos para convencer a todos los acreedores de que le creyeran y aceptaran su promesa

de pagar sus deudas en un plazo de ocho años.

Pronto, Karber descubrió que muchas personas, como él, tenían problemas para afrontar las deudas. Entonces, tuvo una idea y escribió un libro llamado "Cómo resolver deudas en 90 minutos sin pedir prestado" basado en su experiencia en el manejo de deudas y en convencer a los acreedores. El libro costó 12 centavos de dólar y se vendió por 0,95 dólares. Se vendieron un total de 100.000 copias. Karber saldó su deuda en 3 años.

Una persona en una situación desesperada utiliza su experiencia práctica al afrontar los reveses para convertir la "frustración" en "oportunidades", en "propósitos" y en un libro. Este excelente plan no sólo lo sacó de apuros, sino que también cambió su vida, convirtiéndolo en una persona exitosa que todos envidiaban.

3 . Planificar y crear milagros con éxito

A veces, tu carrera parece estar en una situación desesperada. Por favor, no pierdas la confianza en este momento. Recuerde, usar su cerebro y convertir la derrota en victoria no es un sueño.

En carretera, el tiempo de aceleración desde la salida hasta los 120 kilómetros es de sólo 12 segundos y la velocidad máxima es de 330 kilómetros por hora.

Este es el "punto de venta" del coche Ferrari F-40 (Ferrari).

Hablando del Sr. Ferrari, se puede decir que es una gran figura que todo el mundo conoce y conoce en la industria automotriz. Porque no sólo es un diseñador y fabricante de coches, sino también un ganador constante en los circuitos de carreras del mundo: ¡una figura tan legendaria probablemente sea única en el mundo!

La pasión del Sr. Ferrari por las carreras comenzó a la edad de 12 años. Participó en innumerables autos de carreras a lo largo de su vida y ganó cientos de millones de dólares. Sin embargo, invirtió todo el dinero que ganó compitiendo en autos más nuevos y mejores. , carreras más rápidas investigación y diseño de automóviles. No es de extrañar que las personas más ricas del mundo estén

orgullosas de comprar los coches de carreras que él diseñó y fabricó.

La mundialmente famosa compañía automovilística italiana Fiat es un estrecho socio de Ferrari desde hace mucho tiempo. Su plan de producción limitada y ventas a precios elevados ha conquistado a los amantes de los coches de todo el mundo. El recientemente lanzado F-40 es su último modelo. El fruto de la colaboración.

F-40, el precio de un automóvil es de aproximadamente 7,7 millones de yuanes, su volumen de producción es de solo 450 unidades y está agotado. Incluso si tienes dinero, no puedes comprarlo. ¿Cuál es el encanto del F-40 que vuelve locos a los jugadores? Además de las características antes mencionadas de rápida aceleración, alta velocidad máxima y su fascinante diseño de carrocería, la carrocería está hecha de materia prima de fibra de carbono utilizada en la fabricación de aviones, que es a la vez liviana y resistente. No tiene baúl ni equipo de audio, por lo que puede volar en la carretera a altas velocidades como un avión.

Este motor F-40 tiene 32 válvulas, 4 árboles de levas en cabeza, una cilindrada de 2900 cc y 8 cilindros. Cuando la velocidad del motor alcanza las 7000 rpm, puede producir 478 caballos de fuerza. No es de extrañar que su velocidad máxima sea comparable a la de un avión a reacción, ¡y no es de extrañar que los fanáticos de los automóviles de todo el mundo lo adoren!

Rápidos, ligeros y de producción limitada, es esta serie de planificación exitosa la que ha convertido a los coches Ferrari en sinónimo de deportivos de lujo y ha logrado un gran éxito.

En Canadá existe un cigarrillo llamado Sportman Filter. Para abrir el mercado y aumentar su popularidad, la empresa hizo planes cuidadosos. Instalaron un hermoso escaparate en uno de los lugares más concurridos de Vancouver, con una chica encantadora acostada dentro y cigarrillos amontonados a su alrededor. La niña gritó a la gente que pasaba: "Por favor, ayúdenme, no puedo salir si no vendo todos los cigarrillos". Para mostrar el espíritu del héroe de salvar a las bellezas, todos los hombres donaron su dinero. generosamente, y como resultado, se acumularon montañas de cigarrillos. Todos se agotaron en un corto período de tiempo. El incidente se convirtió en un chisme muy llamativo en un periódico nacional al día

siguiente, y pronto la marca de cigarrillos se convirtió en una marca muy conocida en Canadá.

5. Desafía las convenciones y haz clic con el mouse creativo.

1. Ir contra la corriente para ganar, ir contra la corriente

¿Por qué es fácil vencer la rebelión? Esto comienza con la forma de pensar de las personas. La forma de pensar de la gente corriente suele estar acostumbrada a la observación positiva y al pensamiento progresista, ignorando las diferencias negativas y la exploración inversa. Evidentemente, aquellos a quienes todos les prestan atención deben estar en guardia, y es difícil abrirse paso; aquellos a quienes todos ignoran, es fácil aprovechar la oportunidad. Por lo tanto, en las guerras comerciales, puedes esperar ganar dirigiendo tu fuerza a lugares donde el oponente no espera y donde no hay tiempo para salvar al enemigo, esto es lo que dijo Sun Tzu en "El arte de la guerra: realidad virtual". : "Ve a donde el oponente no espera y ve a donde el oponente no espera".

En las guerras comerciales, hay muchas personas reflexivas que tienen grandes ambiciones y esperan la oportunidad de "revertir" y causar sensación. Las ideas principales son las siguientes:

Lo que es corto es fácil de cultivar. En términos generales, cuando se anuncian productos, es como si "el rey vendiera melones y se vendiera a sí mismo y se jactara". Pero un anuncio de una tienda de relojes en Japón dice así: "Este tipo de reloj no es muy preciso. Será 15 segundos más lento en 24 horas. Piénselo dos veces antes de comprarlo". Este anuncio se llama "Jie Short". lo que realmente muestra sus ventajas: en primer lugar, los relojes están de moda y son precisos, y el segundo es que la empresa es honesta y fiable. Además, porque el anuncio es único, poco convencional, llamativo y muy efectivo.

Volver a lo básico. En términos generales, agregar algunas características adicionales al producto ayudará a promocionarlo. Recientemente, el automóvil diseñado por la empresa japonesa Michelotti tomó la dirección opuesta y logró el éxito. Por supuesto, este "regreso a la verdadera naturaleza" no significa una regresión, sino un nuevo salto adelante: la introducción de la ingeniería espiritual en el campo del diseño. Al respecto, el presidente de la empresa

explicó lo siguiente: Añadir demasiadas funciones adicionales "llena el estrecho espacio con diversas máquinas e instrumentos, lo que no sólo deslumbra, sino que también causa una gran opresión mental. Hechos Para el conductor, muchas de estas funciones son "No es necesario, por lo que el diseño del automóvil debe priorizar a las personas, no a los mecánicos. La ingeniería mental se deriva de esta perspectiva".

Utilice "alto" para buscar "bajo". Muchas empresas prefieren utilizar un enfoque de "bajos insumos, alto rendimiento" para mejorar la competitividad de sus productos. Nanyuan Cosmetics Co., Ltd., una empresa conjunta chino-extranjera, por el contrario, persigue lo "bajo" con lo "alto". Por ejemplo, la loción corporal de Yongfang Cosmetics producida por esta empresa originalmente estaba dispuesta a gastar una gran cantidad de dinero. Dinero para incorporar ácido hialurónico. El costo por kilogramo es de casi 20.000 yuanes. De esta forma, aunque el coste es elevado, la calidad del producto también lo es y las ventas están en auge. Esto, a su vez, hace bajar los precios minoristas (la mayoría de los cosméticos de alta gama de Yongfang tienen un precio de entre 10 y 15 yuanes), formando un círculo virtuoso.

Devuelve lo viejo y devuelve lo nuevo. En Japón, el té oolong chino, que había sido abandonado durante seis o siete años, ha vuelto a ser popular. En Hong Kong, el mercado de la pana, que ha estado débil durante más de dos años, ha comenzado a recuperarse nuevamente. La razón por la que esto es así es porque las personas tienen emociones especiales por las cosas que amaron en el pasado, y gradualmente se condensan y calientan en el tamiz del tiempo, y están a punto de explotar. Por supuesto, este tipo de "regreso a lo viejo" ha generado contenido nuevo en nuevas condiciones, lo que se puede llamar "regreso a lo nuevo". Tomemos como ejemplo la pana. Lo que es popular hoy en día es el grueso de color sólido de alta calidad. pana de tiras.

Tomo lo que otros abandonan. La tendencia actual de desarrollo de productos tiende a ser ligera, delgada, corta y pequeña; por el contrario, se considera incómoda. A una fábrica de relojes de Hong Kong le gusta Wei Tu Xing. Recientemente lanzó un reloj electrónico que es tan grande como dos relojes electrónicos de hombre y tiene grandes números en la pantalla LCD. También se ha ganado el favor de la gente, especialmente de los clientes con miopía y

presbicia, interesados en comprar. Toma lo que otros te dan y obtén sólo sus propios beneficios.

Golpe de suerte. La calidad es el "pasaporte" de los productos para ingresar al mercado internacional. La calidad de los paraguas taiwaneses es tan mala que en realidad ingresaron a los Estados Unidos sin un "certificado" y representaron el 60% del número total de paraguas importados a los Estados Unidos. Resulta que los estadounidenses compran paraguas, los usan varias veces y luego los tiran, no les importa la durabilidad, solo quieren lucir bien. Esta cosa de "guapa" también es inesperada: no quiero flores ni colores, y me gustan los colores lisos para complementar mi ropa. Parece que los empresarios taiwaneses fueron en contra del concepto tradicional de calidad al comprender las necesidades psicológicas de los clientes estadounidenses. "Errores" similares son comunes en el mercado internacional.

Arriesgarse a morir para sobrevivir. Cuando Hitachi Manufacturing Co., Ltd. de Japón estaba en desventaja, utilizó una "terapia de estimulación mental" para renunciar temporalmente a algunos empleados remunerados para crear una sensación de crisis. Cuando Matsushita Electric Company estaba en su mejor momento, hizo sonar la alarma y se embarcó en reformas con la creencia de que "los fuertes de hoy se convertirán en los débiles de mañana". Los empresarios son buenos para "matar" a las empresas en guerras comerciales, al igual que los "calderos ardientes y los barcos hundidos" de Xiang Yu en el antiguo campo de batalla para inspirar moral, avanzar con valentía y ser invencibles.

Contramedidas. La pipa puede rebotar y el ábaco también puede contraatacar. La fijación de precios de los productos siempre se ha basado en el método de costo plus. En otras palabras, diseñar, producir primero, luego fijar el precio y vender. Ahora, empresas como Handan Iron and Steel Co., Ltd. han revertido este proceso. Primero realizan un análisis exhaustivo de la posición en el mercado del producto propuesto y la psicología de compra de los clientes, determinan el mejor precio competitivo y diseñan y producen. respectivamente. Este tipo de "planificación inversa" de "simular la contabilidad del mercado e implementar el veto de costos" tiene un efecto muy bueno.

Al intentar crear una máquina mediante contraataque, debes prestar atención a los siguientes puntos:

(1) Antitradición. Tenga cuidado de ir en contra de la forma tradicional de pensar y hacer negocios.

(2) Preste atención a la tendencia. Cualquier tradición tiene sus movimientos contradictorios inherentes y sus inevitables tendencias de desarrollo. Sólo siguiendo la tendencia y "contrarrestando" podremos ganar. La "tendencia de seguimiento" mencionada aquí se refiere a "seguir" la "tendencia" en el desarrollo de las cosas que parece ser "opuesta" pero "complementaria" al mismo tiempo. La vida está llena de intereses opuestos y complementarios, e impregna todas las actividades de competencia en el mercado. La técnica anti-transformación es en realidad la técnica anti-shun; en "anti" hay "shun", "anti" y "shun" se complementan.

(3) La "reversa" de la contrarreversa y la creación de oportunidades no es arbitraria. Debe basarse en la situación real del área local y en ese momento evaluar la situación, y "revertir" cuando sea apropiado hacerlo. Así que no lo fuerces.

(4) Preste atención a las oportunidades. Para utilizar esta técnica, debes tener una oportunidad.

2. Ten una casa dorada en tu mente

Desde fuertes vientos hasta ganar mucho dinero, parece que la relación entre los perros y la luna está demasiado alejada. Pero es la clave para el dinero, el dinero y la conexión cerebral.

Si un empresario sólo sabe trabajar duro y sudar profusamente, nuestra evaluación de este tipo de empresario es que no crecerá.

Hay una historia muy antigua sobre un asalariado, pero si quieres ser jefe, tienes que leerla:

Un padre amable tiene tres hijos fuertes, pero no entiende por qué los tres hermanos trabajan al mismo tiempo, pero sus salarios son tan diferentes: el salario semanal del hermano mayor es de 350 dólares estadounidenses, el salario semanal del segundo hermano es de 250 dólares estadounidenses. , y el salario semanal del tercer hermano es de sólo 200 dólares.

Luego de escuchar las palabras del padre de los tres hermanos, el gerente general dijo: "Ahora les pido a los tres que hagan lo mismo. Puedes obtener la respuesta a esta pregunta con solo observar su actuación".

El gerente general primero llamó al tercer hijo y le dijo: "Ahora, por favor, vaya e investigue el barco H anclado en el puerto. Debe registrar en detalle la cantidad, el precio y la calidad de las pieles del barco y darme una respuesta lo antes posible". como sea posible."

El tercer niño copió el contenido del trabajo y se fue. Cinco minutos más tarde, le dijo al director general que había preguntado por teléfono y había completado su tarea en una sola llamada.

El director general volvió a llamar al segundo niño y le dijo que hiciera lo mismo. Una hora más tarde, el segundo niño regresó a la oficina del gerente general, mientras se secaba el sudor, explicó que tomaba el autobús de ida y vuelta, e informó detalladamente la cantidad y calidad de la mercancía a bordo del H.

El gerente general volvió a llamar al jefe, le contó el contenido del informe del segundo hermano y luego le ordenó que investigara en detalle. Tres horas después, el jefe regresó a la empresa y repitió el informe del segundo jefe al gerente general, luego dijo que había registrado en detalle los bienes más valiosos en el barco, para facilitar al gerente general y la carga. propietario de la carga para hacer un contrato, le había pedido al propietario de la carga que viniera a la empresa mañana a las 10 en punto. En el camino de regreso, fue a otras dos o tres empresas comercializadoras de pieles para preguntar sobre la calidad y el precio de los productos, y le pidió al responsable de la empresa que podía completar la transacción que viniera a la empresa a las 11 en punto. mañana por la mañana.

Después de observar en secreto el desempeño laboral de los tres hermanos, mi padre se alegró de decir que nada podía darme una respuesta más satisfactoria que sus acciones.

Si te quejas de que el mundo es injusto, deberías quejarte de tu propio "cerebro".

De hecho, siempre que uses un poco tu cerebro, ¡tienes grandes posibilidades de hacer una fortuna!

El sociólogo italiano Valledo dividió a las personas en dos categorías:

Una categoría son los cobradores de alquileres;

La otra categoría son los especuladores.

Los cobradores de alquileres, como su nombre indica, se refieren a personas que viven del alquiler y los intereses, son de estilo conservador, no están dispuestas a correr riesgos, se resisten al cambio y se apegan a las reglas en todo.

Los especuladores son todo lo contrario: tienen la mente abierta, son aventureros y están dispuestos a cambiar. Odian el conformismo y tienen sangre rebelde corriendo por sus venas.

Por lo tanto, un empresario que "planta árboles grandes" sólo necesita un 30% de trabajo duro y un 70% de capacidad intelectual.

Otros abren restaurantes y ganan mucho dinero, pero ¿podrán hacer una fortuna abriendo un restaurante?

Otros venden alimentos al por mayor y ganan mucho dinero ¿Son muy altas las ganancias de los alimentos?

Un amigo que trabaja en un restaurante dijo: "Si algún día muero, por favor envíame una corona de flores a mi hígado".

Esto hace que la gente quiera reír después de escuchar esto, pero no pueden. Bebe con "Dios" todos los días y, a menudo, "Dios" está feliz, pero se convierte en los "Ocho inmortales borrachos".

¡Otro amigo que se dedica a la venta al por mayor de alimentos tiene activos probablemente de más de 10 millones! Pero cuando planificó la IC para él, tuvo que decirle al planificador cuál era el beneficio bruto global de la venta al por mayor de alimentos, y él respondió de mala gana: el 5% es el más alto.

La llamada ganancia bruta integral en realidad incluye el descuento de la fábrica del 5%, así como el agua y la electricidad, el alquiler, los salarios de los empleados, las llamadas telefónicas, el transporte y los impuestos. ¿Estás dispuesto a hacerlo?

De hecho, montar a caballo y navegar son tres veces más riesgosos. Lo mismo ocurre con los negocios. La hermana Lin cayó del cielo. Ese era un asunto de escritores y empresarios. Estaba "herida".

¡Esta "lesión" es cómo hacerlo! Si haces bien este "cómo hacerlo", no estás lejos de hacer una fortuna.

Un amigo dueño de un puesto de comida ha abierto su tercera sucursal hasta el momento. Le pregunté si tenía algún truco especial, pero no me lo dijo. Al final, los clientes vieron el secreto de sus platos estrella...

Su plato estrella es el pollo de corte simple. El pollo de corte simple que hace, por supuesto, está elaborado con buenos ingredientes. Es un verdadero pollo de corral con ingredientes fragantes, fuego moderado y se corta en trozos muy pequeños...

En términos generales, los puestos de comida deberían estar ubicados como "Zhongyi Tang", donde la gente bebe vino en grandes tazones y come grandes trozos de carne. Sin embargo, las últimas y honestas palabras de un astuto hombre de negocios son:

Trate el puesto de comida como un restaurante con estrellas.

¡Esta es una habilidad única que usa tu cerebro!

3 . Si tienes cerebro, vende tu cerebro; si no tienes cerebro, compra tu cerebro.

Hoy en día, el umbral para iniciar un negocio es cada vez más alto. Hace diez años, si tuvieras unos miles de yuanes, serías rico. Muchas personas que hasta ahora ocupaban la posición de ricos hicieron su fortuna con decenas o cientos de yuanes. Pero hoy en día, todavía quieres iniciar una Negocios con decenas de yuanes, todavía está bien soñar despierto. Si no tienes dinero para iniciar un negocio, puedes iniciarlo con tu cerebro. Shogakuro, un empresario de Nagoya, no tiene conocimientos ni dinero, pero es bueno planificando. Este es el capital cerebral. Cuando todavía trabajaba como funcionario mecánico del servicio exterior, hace más de diez años, sabía que la industria textil de lana del Japón estaba rezagada respecto de la de Europa y los Estados Unidos y creía que este tema tenía un considerable margen de desarrollo. Un día, recibió un catálogo de Alemania Occidental, que incluía una nueva máquina de hilar lana recientemente desarrollada y lanzada por valor de 20 millones de yuanes. Sabía más que otros sobre maquinaria nueva y, para conocer más detalles, inmediatamente inició una investigación detallada sobre el funcionamiento de las fábricas textiles de lana de Japón. Después de conocer bien la fábrica textil, también supo que con esta nueva máquina de Alemania Occidental, los costos de producción podrían

reducirse en aproximadamente dos tercios y la eficiencia de la producción podría duplicarse. Pero no vendió esta nueva máquina a los japoneses, sino que llevó el catálogo de este nuevo producto y la nueva idea de dirigir una fábrica textil al Sr. Lin Botai, un hombre rico coreano que vive en Japón. Aunque el Sr. Lin no sabía nada sobre textiles, se alegró mucho después de la planificación y explicación de Shang Xuelu, e inmediatamente aceptó abrir una fábrica textil. Compró cuatro máquinas de Alemania Occidental, estableció una empresa textil de lana en la ciudad de Nagoya y le pidió a Shang Xuelu que fuera el gerente general. El funcionario del servicio exterior originalmente desconocido de repente se convirtió en el operador de una gran fábrica. Otro ejemplo es el de Takeyama Kazuo, un residente de Setagaya en Tokio, que se encontraba sin trabajo en su casa después de retirarse del sector público. Un día pensó: "Sería bueno abrir un taller empresarial, pero no se puede ganar mucho dinero". pidiéndole a la gente común que participe. Debería encontrar algunas personas calificadas. "Las personas con dinero son las adecuadas". Así que pidió prestada una clase en Ginza, Tokio, y estableció el "Instituto de Investigación Empresarial de Tokio" con sólo un escritorio y un teléfono. . Su característica es que sus siete profesores son todos profesores conocidos y celebridades en Japón, y sus estudiantes también son futuros candidatos a presidente y cuadros importantes de varias empresas. La comunidad empresarial japonesa gasta enormes sumas de dinero en la educación de sus cuadros, por lo que su carrera transcurrió sin contratiempos desde el principio. Para aumentar el impulso y el atractivo del instituto, es necesario invitar a los profesores más famosos del país. Las tasas de matrícula de estos profesores son exorbitantes, pero las tasas de matrícula recaudadas son aún más impresionantes. El costo de la matrícula es de 500.000 yenes cada medio mes. Al comienzo de su creación, inscribió a 30 estudiantes. El resto tuvo que registrarse con anticipación y esperar varios meses antes de tomar clases. Un negocio sencillo como el de Takeyama es muy rentable: después de deducir los honorarios de las conferencias, el alquiler y los gastos de publicidad, puede obtener una ganancia neta de 10 millones de yenes cada mes. Si te diriges a la clase baja, las tarifas definitivamente no serán demasiado altas. Incluso si quieres ganar 500.000 yenes al mes, hay un problema. Aunque el negocio de Zhushan no era nada inusual, su

visión era excelente e hizo una fortuna. Si usas tu cerebro con los pobres, no importa cuánto trabajes y sudes profusamente, tu desempeño seguirá siendo insignificante y, a veces, incluso en vano. Sin embargo, en respuesta a las necesidades de los ricos, es fácil lograr grandes logros en los negocios y ganar dinero.

No importa cuán inteligente y capaz sea una persona, solo tiene una cabeza y dos manos. Algunas personas ganan más dinero en un día que muchas personas en toda su vida, porque la mayoría de las personas sólo tienen una cabeza y un par de manos para ganar dinero, mientras que "algunas personas" tienen decenas de miles de personas que les ayudan a ganar dinero. llamada La ley de ganar dinero “comprando cerebros sin cerebro”.

Recuerde, cualquiera que pueda permitirse un cerebro tiene un cerebro bastante bueno.

¿Cómo comprar un cerebro? Aquí sólo cuento dos tipos diferentes de historias, y los lectores pueden "entenderlas" por sí mismos.

Xiao Zhang es un veterano y trabaja para una gran empresa, pero como Xiao Zhang es un empleado de base, todavía no sabe quién es su jefe.

Una vez, su padre enfermó y fue hospitalizado. Aunque su condición no era grave, tuvo que ocuparse de asuntos públicos y privados. Después de una semana, Xiao Zhang casi se cae.

Un día, el presidente apareció en la puerta de la sala y se presentó al padre de Xiao Zhang. El anciano se alegró mucho cuando escuchó esto: "Mi hijo está en la empresa todos los días pero no tiene oportunidad de verte. Muy feliz". !

Los dos charlaron durante más de media hora.

Antes de irse, el presidente dejó su tarjeta de presentación, fruta y un sobre rojo...

Cuando Xiao Zhang llegó al hospital después de salir del trabajo, no podía creer lo que dijo su padre. Sin embargo, la tarjeta de presentación y el sobre rojo en el sobre de la empresa demostraban que el presidente había estado aquí. Xiao Zhang estaba tan emocionado que no podia ni hablar..

Temprano a la mañana siguiente, Xiao Zhang llegó a la empresa y su primer pensamiento fue ver al presidente y agradecerle a su jefe. Pero tan pronto como entró en el ascensor, se encontró con el presidente, quien antes de que pudiera hablar, le dio una palmada en el hombro:

"Joven, ¿está bien la salud de tu padre? No importa. Pronto será dado de alta del hospital. Si tienes alguna pregunta, ven a verme y trabaja duro. Tendrás éxito".

Antes de que Xiao Zhang pudiera agradecerle, el presidente ya había salido del ascensor y se había ido.

En ese momento, Xiao Zhang estaba extremadamente emocionado y se dijo a sí mismo:

"¡Incluso si se lo vendo en toda mi vida, lo admitiré!"

Más tarde, esta frase se hizo realidad: ocho años después, Xiao Zhang se convirtió en Lao Zhang, pero la mayoría de la gente lo llamaba Sr. Zhang.

Si la primera historia es "atacar primero el corazón", entonces la segunda historia es "las alitas de pollo te golpearán los dientes hasta que se ablanden (un dicho cantonés común)".

Hace años, tanto las empresas grandes como las pequeñas repartían sobres rojos. Las grandes empresas tenían sobres rojos más grandes, mientras que las pequeñas empresas tenían sobres más pequeños. Esto es de sentido común y comprensible. Sin embargo, justo cuando todos se preparan para celebrar felizmente el Año Nuevo. , a menudo se señala a los altos directivos. Llame a la oficina del jefe:

"Jefe, ¿pasa algo?"

"¡Qué clase de jefe! Somos viejos amigos, socios comerciales. ¡Sentémonos y tomemos una taza de té!"

Que el jefe te sirva té él mismo tiene un significado diferente a pedirle a la secretaria que te sirva té.

El jefe volvió a hablar:

"He estado agobiado por ustedes todos estos años. Sin su fuerte apoyo, no estaría donde estoy hoy. No es fácil para mí visitar mi casa; puedo ir a esta casa pero no a aquella. "Te deseo un feliz cumpleaños hoy. Este pequeño sobre rojo es para tu hijo. Recuerda, esto es para niños. Ya ganaste el bono de fin de año, así que no te lo guardes para ti".

El supervisor rápidamente extendió la mano y dijo cortésmente:

"No no no."

Después de un rato de empujar y tirar, el supervisor tomó de mala gana el sobre rojo, lo abrió cuando salió y vio, ¡guau, 100.000 yuanes!

Este gerente será comprado por el resto de su vida.

Algunas personas dicen en broma que el plato favorito del jefe son los calamares cocidos. De hecho, el jefe puede

despedir a los empleados y los empleados también pueden despedir al jefe. Una economía desarrollada es el terreno básico para la especulación. De manera similar, hay dinero infinito en el mundo. Así que aprende a dividir la grasa y aprenderás a ganar mucho dinero.

4. “Cerebro Yin-Yang” y “Cerebro Innovador”

El llamado "cerebro yin y yang" significa que lo que dicen y hacen son a menudo cosas opuestas, y no dirán fácilmente "sí" o "no" hasta el momento crítico. Por lo tanto, el "cerebro" de esas personas es llamado "cerebro yin y yang".

La mayoría de las personas probablemente tendrán los siguientes "encuentros":

Un día, ya sea de noche o de día, viene de visita un amigo, y después de una educada conversación, las dos partes se sientan y empiezan a prepararse para escuchar atentamente lo que viene, quién sabe, este amigo habla sin parar durante Dos o tres horas y aún no entendías el propósito de su visita. Finalmente, no te queda más remedio que preguntar: Viejo X, ¿qué te pasa? Buenos amigos, díganme lo que tienen que decir.

"Nada, nada. Sólo pasé a charlar".

Pasó otra hora con otra tontería.

Volviste a decir: si no pasa nada, hablemos en otro momento, es muy tarde (o ya casi es hora de salir del trabajo).

Aun así respondiste que estaba bien, así que tuviste que levantarte para despedir al invitado. Después de un rato de quedarte sin palabras, caminaste hacia las escaleras. Cuando estabas a punto de despedirte, el Viejo X habló:

"El dinero es un poco escaso últimamente. ¿Puedes pedir prestados 20.000 yuanes para ayudarte a recuperarte? ¡Te lo devolveré inmediatamente el próximo mes!".

Dios mío, para ser un amigo tan cercano, a este tipo le tomó más de 3 horas decidir algo que podría decidirse en 5 minutos.

No se ría de esta historia: si no comprende profundamente el “cerebro yin y yang” de los chinos, su negocio no crecerá. ¡Incluso podrías sufrir una pérdida algún día!

Un día, cuando abrió una empresa de publicidad, un nuevo vendedor de repente sonrió y "le anunció la buena noticia" al jefe: tengo un gran cliente y él va a invertir 1 millón en honorarios de publicidad.

P: ¿Ha leído nuestro plan de medios?

Lo ví.

¿Sin comentarios?

¡No, habla muy bien!

¿De qué más está hablando?

Dijo que me contactaría nuevamente.

El jefe le informó inmediatamente que recuperara el plan de medios. Los grandes ojos inocentes del nuevo vendedor se abrieron de repente: ¿Por qué no haces un negocio tan grande?

De hecho, no sabía que este anuncio ya era "amarillo". El llamado "recontacto" es lo mismo que la "investigación y estudio" oficial. Mientras este anuncio entre en la etapa de "recontacto", será una hermosa pompa de jabón. Si continúa desarrollándose, se convertirá en "el viento susurra y el agua está fría".

Esto está en consonancia con un famoso dicho de los empresarios chinos: Quienes no gustan de los productos son quienes los compran.

Es una metáfora de alguien que quiere comprar sus productos, elige y elige, no le gusta una cosa y no le gusta la otra, y tiene muchas opiniones. Este es un comprador real. Cuantas más preguntas haga, más cuidadoso será. Esto es un gran comprador.

Aquí hay una historia contada por un amigo publicitario taiwanés.

En un gran banquete, los chinos, rusos, franceses, alemanes e italianos compitieron para mostrar sus tradiciones culturales nacionales, mientras que sólo los estadounidenses guardaron silencio. Para hacer sus expresiones más vívidas y persuasivas, todos sacaron a relucir reliquias culturales con características nacionales que pueden reflejar la larga historia de la nación: vino para brindar entre sí.

Los chinos sacaron el antiguo Maotai y abrieron la tapa de la botella, el aroma era tan abrumador que todos se sorprendieron y todos lo elogiaron. Los rusos trajeron

vodka, los franceses trajeron Grand Champagne, los italianos trajeron vino y los alemanes trajeron whisky. Cuando llegó el turno del americano, mezcló los distintos vinos, luego levantó sus copas y dijo: "Esto es Se llama cóctel y encarna el espíritu de la nación estadounidense: la combinación es creación.

Esta historia publicitaria de amplia circulación pretende señalar que los elementos antiguos crean nuevas ideas. En el mundo empresarial es un pionero que revoluciona el mercado.

La combinación del volante y el sedán dio origen al sedán;

La combinación de ruedas y embarcaciones crea barcos;

La combinación de un coche, un barco y alas dio origen al avión.

Y la combinación de todo lo anterior probablemente sea "Apolo".

Por supuesto, esta es una combinación macro, y la combinación micro es la madre del marketing empresarial.

Por supuesto, el proceso de esta combinación es un proceso de uso de su cerebro.

En 1985, la novedad más vendida en Japón fue un mini juego de papelería. En un año se vendieron tres millones de juegos de este juego, lo que no sólo creó un milagro de ventas en la industria de papelería japonesa, sino que también generó 5,4 mil millones de yenes para el compañía.

Esta combinación es muy sencilla.

Una caja que mide 12 centímetros de largo, 8,5 centímetros de ancho y 3,5 centímetros de alto, un poco más grande que una caja de cigarrillos, contiene una regla, un cuchillo, pegamento, cinta adhesiva, tijeras, cinta métrica y grapadora, un total de 7 tipos. de papelería.

Si miras estos 7 tipos de artículos de papelería por separado, debido a que la caja en sí es demasiado pequeña, solo tienen entre 1/3 y 1/5 del tamaño habitual, especialmente la botella de pegamento, que es tan pequeña como gotas para los ojos, pasa realmente desapercibida. .

Pero una vez armado, el pequeño material de papelería te encantará.

5. Si no me tienes, necesitas usar tu cerebro

El llamado negocio sin tendencia fija es probablemente la mejor explicación para el método empresarial de "nadie tiene nada más que uno".

Si quieres lograr algo que otros no tienen, este es el nivel más alto de negocio. Piénsalo, hacer algo de la nada, sin ningún fundamento, y atreverse a ser el primero es realmente algo que sólo un empresario con mucho coraje puede hacer.

De hecho, ser capaz de hacer lo que otros no pueden hacer es la forma de sobrevivir para los empresarios.

Por ejemplo, el menú de un gran hotel debe ser grueso, y el menú de un pequeño restaurante debe tener unas pocas páginas delgadas, pero un hombre de negocios astuto abre un restaurante sin menú: un restaurante de comida rápida.

Newton tenía un lema famoso, según el cual triunfó porque se paró sobre los hombros de gigantes. Entonces, el éxito de los empresarios se debe a una innovación audaz sobre los hombros de las ganancias.

Los antiguos decían: "No dejes de hacer buenas obras porque sean pequeñas". Su significado original es que no subestimes la pequeña cantidad de buenas obras que puedes hacer. Su significado es muy grande. En las actividades comerciales, los operadores no deben ignorar los pequeños enlaces: a menudo, las pequeñas mejoras e innovaciones traerán prosperidad y dinero al negocio.

Hay una fábrica en Japón que produce encendedores de gasolina, que ha estado funcionando mal en la década de 1950 y el negocio no se ha desarrollado. A principios de la década de 1960, el propietario de la fábrica quería mejorar sus productos e intentó cambiar un determinado componente. Accidentalmente perforó un pequeño agujero en la tapa del núcleo de la llama del encendedor para que pudiera usarse durante 50 días una vez lleno de gasolina, cuatro veces más que los 10 días originales. Debido a esto, los encendedores que producía eran mucho mejores que los de sus competidores. Su producción de repente prosperó y en poco tiempo se convirtió en multimillonario.

Había un pequeño empresario en Japón que se dedicaba a la venta de botones. Sus antepasados

trabajaban duro todo el año y apenas podían llegar a fin de mes. Este pequeño empresario se inspiró en el taladro de la tapa del núcleo del encendedor. Hizo huecos los botones que vendía y los llenó de perfume. Después de sellarlos, les hizo un pequeño agujero tan pequeño que era invisible a los ojos. El perfume fluiría de forma natural. se libera lentamente Desprende un aroma. Así nació un "botón aromático", que gustó mucho a las mujeres. El pequeño empresario inmediatamente solicitó una patente y produjo en masa este "botón aromático" para el mercado. En tres años, este pequeño empresario se convirtió en un hombre rico.

Los japoneses tienen la costumbre de recibir comida a domicilio. Si un cliente necesita algo de comer, se le entregará comida caliente y deliciosa según lo solicite con solo una llamada telefónica. Después de que un hombre llamado Touma Shoji se hiciera cargo de la tienda de fideos de su padre, a menudo entregaba fideos para sopa a las casas de los clientes. A menudo tenía problemas con estas sopas de fideos, porque las sopas de fideos estaban empacadas en loncheras, y cuando el auto se sacudía y golpeaba en la carretera, la sopa de fideos se desbordaba y, a menudo, no quedaba mucho en manos de los suscriptores.

Touma Shoji diseñó un dispositivo de entrega de sopa de fideos después de una cuidadosa investigación. Este tipo de transportador está equipado con un resorte, por lo que cuando recibe un impacto externo, la lonchera no se sacude. Debido a que la tienda de fideos de Touma Shoji utilizó este truco, el negocio fue mucho más próspero que otros y él ganó mucho dinero con él. Su patente genera más ingresos. Actualmente hay fábricas especializadas en Japón para producir este tipo de transportador. Cada unidad se vende por más de 10.000 yuanes y él ha ganado más de 100 millones de yenes en derechos de patente.

Otro ejemplo es el producto paraguas. Después de la Segunda Guerra Mundial, apareció un nuevo estilo plegable. Mide sólo 1 pie de largo cuando está plegado y se puede guardar en un bolso. Es fácil de transportar y es muy popular entre los clientes. En aquella época, Japón también importó este nuevo tipo de paraguas plegable de Estados Unidos.

El fabricante japonés de paraguas Keiichi Murata estudió cuidadosamente este paraguas importado y descubrió que, aunque tenía la ventaja de doblarse, debía

doblarse uno por uno antes de poder acortarlo, lo cual era muy incómodo de usar. Keiichi Murata investigó y mejoró esta deficiencia. No mucho después, desarrolló un pequeño resorte instalado en cada varilla del paraguas, lo que mejoró esta deficiencia. Al usarlo, tire suavemente de la bandeja de la varilla del paraguas. Las 10 varillas de todo el paraguas se plegarán automáticamente, lo cual es muy conveniente.

Gracias a que Murata Keiichi mejoró este paraguas plegable, su negocio dominó el mercado japonés. Sus productos se vendieron rápidamente en todo el mundo y el dinero llegó a raudales. Además, se patentó su sencilla innovación, como el transportador inventado por Toma Shoji, que le reportó 180 millones de yenes en regalías cada año.

6. "Obtener ganancias" también puede significar "vender más"

"Pequeñas ganancias pero rápida rotación" es un dicho famoso en el mundo de los negocios, pero esta frase no se aplica a todos los productos. En algunas circunstancias especiales, para algunos productos básicos específicos, los operadores que adoptan una estrategia de precios elevados a menudo pueden lograr el resultado de "ventas múltiples".

Un empresario estadounidense llamado Milton Reynolds logró el éxito porque sabía utilizar estrategias de precios elevados de manera flexible. Una vez, Reynolds descubrió que una fábrica que fabricaba imprentas tipográficas estaba en quiebra y en venta. Uno de los usos de este tipo de imprenta es la impresión de carteles de exposiciones para grandes almacenes. Reynolds vio esto e inmediatamente pidió dinero prestado para comprar la fábrica, luego cambió el nombre de la máquina a "prensa de impresión de carteles" y la comercializó específicamente en los grandes almacenes. La imprenta original costaba sólo 595 dólares cada una. Después de cambiar el nombre, Reynolds aumentó el precio a 2.475 dólares. Determinó que los grandes almacenes ahora están promocionando vigorosamente sus productos y que la "máquina de impresión de carteles" puede satisfacer sus necesidades especiales. Para algunos productos únicos, cuanto más alto

sea el precio, más fácil será venderlos. Efectivamente, la "prensa de impresión de carteles" se vendió bien y Reynolds hizo una fortuna.

Reynolds no estaba satisfecho, pero siempre estaba buscando nuevas "vacas de ingresos". En junio de 1945, cuando viajó a Argentina para hablar de negocios, finalmente encontró su objetivo: el bolígrafo actual. Reynolds vio un amplio potencial de mercado para los bolígrafos. Inmediatamente regresó a China, cooperó con otros e investigó día y noche. Solo le tomó más de un mes encontrar su producto mejorado, adelantándose a sus oponentes y aprovechando las emociones atómicas de la gente en ese momento, lo llamó "Pluma atómica". Inmediatamente después, llevó el único muestrario a los grandes almacenes Kimbell de Nueva York y mostró a los directivos de la empresa las extraordinarias características de esta "maravillosa pluma de la era atómica": puede escribir en el agua y a gran altura. Todas estas son estrategias de promoción cuidadosamente formuladas por Reynolds basadas en las características del bolígrafo y el carácter estadounidense de perseguir la novedad.

Efectivamente, el ejecutivo de la compañía estaba profundamente interesado en esto, ordenó 2.500 cigarrillos a la vez y acordó utilizar el eslogan promocional de Reynolds como publicidad. En ese momento, el costo de producción de este bolígrafo era de solo 0,8 dólares estadounidenses, pero Reynolds elevó decisivamente el precio a 12,5 dólares estadounidenses, porque creía que solo este precio haría que la gente pensara que este bolígrafo era diferente y digno del "bolígrafo". bolígrafo" "El nombre. El 29 de octubre de 1945, los grandes almacenes Kimbell promocionaron el bolígrafo Reynolds por primera vez y hubo una escena espectacular en la que 5.000 personas se apresuraron a comprar el "bolígrafo maravilloso". Una gran cantidad de pedidos volaron a Reynolds Company como copos de nieve. En sólo seis meses, Reynolds invirtió 26.000 dólares en la producción de bolígrafos y obtuvo una ganancia después de impuestos de 1.558.608 dólares. Cuando otros competidores entraron al mercado y compitieron a precios más bajos, Reynolds ya había ganado suficiente dinero y se fue.

La clave para dominar el arte de los precios altos es comprender qué productos son adecuados para estrategias de precios altos. Por lo general, cuando los productos que vendes tienen las siguientes ventajas, puedes lanzar una

estrategia de precios elevados sin dudarlo: los productos que vendes son únicos, es decir, se refieren a productos que aún no han sido fabricados a gran escala; los La demanda del mercado para este producto es inelástica y el precio varía. Esto reducirá mucho la demanda; puede establecer la imagen del producto como un producto de alta gama; es un producto nuevo que aún no tiene las condiciones para su producción masiva. producción, pero tiene una gran demanda social.

6. Planificación de la búsqueda de empleo: nací con talentos que me serán útiles

1. La planificación correcta es la luz de la sabiduría que ilumina el futuro

La historia avanza impulsada por fuerzas combinadas. A medida que pasa el tiempo, el entorno que lo rodea cambiará rápidamente bajo la fuerza combinada, lo que requiere que aproveche al máximo su sabiduría y tome decisiones que sean beneficiosas para su carrera de por vida.

El mejor ejemplo de este concepto es el resultado de un estudio realizado por el naturalista francés Jean-Henri Fabre. Estudia orugas errantes. Las orugas se mueven en largas filas por el árbol, una liderando el camino y las otras siguiéndola. Fabre colocó un grupo de orugas en el borde de una gran maceta de modo que estuvieran conectadas de un extremo a otro y dispuestas en un círculo. Las orugas comenzaron a moverse, como una larga procesión, sin cabeza ni cola. Fabre colocó algo de comida al lado del equipo de orugas. Pero si estas orugas quieren comer, deben disolver el equipo y dejar de avanzar una por una.

Fabre predijo que las orugas pronto se cansarían de este inútil gatear y optarían por buscar comida. Pero la oruga no hizo esto. Por puro instinto, la oruga caminó por el borde de la maceta a la misma velocidad durante siete días y siete noches. Allí permanecen hasta morir de hambre.

Estas orugas se adhieren a sus instintos, hábitos, tradiciones, precedentes, experiencias pasadas, rutinas o como quieras llamarlo. Trabajan muy duro, pero ignoran el cambio en el entorno externo y no logran ajustar sus elecciones a tiempo. Simplemente trabajan duro y al final no logran ningún resultado. Muchas personas fracasadas son similares a estas orugas. Debido a su falta de sabiduría, ignoran los cambios en el entorno que los rodea y no son buenos para tomar decisiones sabias a tiempo. Piensan que estar ocupado es un logro y trabajar en sí es un éxito, pero al final no pueden ganar nada.

En la vida, cuando descubre que el objetivo de valor que persigue es inapropiado, debe confiar en su propia sabiduría para cambiar su elección de manera oportuna. Sólo así podrás conseguir el punto de partida para el éxito en la vida.

Cuando Víctor Greenia era joven, pasaba todo el tiempo inactivo y sin ganas de progresar. Una vez, en un gran banquete, invitó arrogantemente a bailar como de costumbre a una joven y hermosa dama, la niña se sintió muy insultada y dijo enojada: "Olvídalo, por favor apártate". Lo que más odio es que un playboy como tú bloquee Desde mi punto de vista." Estas palabras hirieron el corazón de Greenia. Después de la conmoción y el dolor, de repente se dio cuenta de que era tan incompetente y menospreciado por los demás que se arrepintió de su pasado y estaba decidido a irse de aquí y encontrar un nuevo camino. Dijo en la nota que le dejó a su familia: "Por favor, no pregunten sobre mi paradero y permítanme estudiar mucho. ¡Creo que lograré algunos logros en el futuro!" Como resultado, después de 8 años de arduo trabajo, finalmente inventó Inventó el "reactivo de Grignard" que lleva su nombre, ganó el Premio Nobel y se convirtió en un químico famoso.

La comprensión de las personas sobre sus propias capacidades también requiere sabiduría. A medida que pasa el tiempo, cuando descubra que la meta que se ha fijado no puede utilizar plenamente sus talentos, debe revisarla a tiempo para garantizar un mayor éxito. Si no entiendes esto debido a tu discapacidad intelectual y no logras desarrollar y utilizar tus fortalezas, y la carrera que estás realizando requiere los talentos que te faltan, entonces no lograrás nada y serás el único. Reconociendo tus talentos puedes tener éxito.

Tagore alguna vez tuvo la fantasía de inventar y crear cuando era joven, pero el resultado lo decepcionó. Más tarde, se dedicó a la literatura y mostró su ambición. Belinsky escribió poesía en la universidad y una vez quiso ser actor, pero ni siquiera tenía talento para actuar. Más tarde descubrió que tenía una capacidad extraordinaria para identificar genios, por lo que escribió artículos comentando sobre Gogol y Pushkin, y Con el tiempo se convirtió en un gran hombre, un teórico literario. Jane Goodall se dio cuenta de que no tenía una inteligencia extraordinaria, pero sí una perseverancia sobrehumana, por lo que en lugar de estudiar matemáticas o física, se adentró en los profundos bosques de África para observar

chimpancés, y finalmente se convirtió en una mujer consumada, la científica.

Los antiguos decían: "Aquellos que conocen a los demás son sabios, y aquellos que se conocen a sí mismos son sabios." Sólo aquellos que son buenos para establecer los objetivos de las actividades basándose en sus propios talentos pueden tener la esperanza y la posibilidad de éxito. El escritor Liu Shaotang lo dijo bien: "Con trescientas sesenta líneas, no puedes hacer lo que quieras. Debes tener talento para cada línea. Si no puedo cantar bien en la Ópera de Pekín, seré apto para escribir". . El llamado talento es: talento y calidad."

A veces también es importante saber ajustar tus objetivos a tus propias preferencias. Porque el interés inspirará tu pasión por la lucha. Descubrir tus propias preferencias y ajustar tus objetivos también requiere sabiduría.

Hablemos de la historia del fundador de la estadounidense "Fowler Brush Company".

Alfred Fowler, el principal fundador de "Fowler Brush Making Company", nació en una familia de campesinos pobres y vivió en la península de Nueva Escocia, en el sureste de Canadá. Parece que Fowler no puede conservar su trabajo. De hecho, en los primeros dos años perdió tres empleos mientras intentaba llegar a fin de mes.

Pero entonces algo fundamental cambió en la vida de Fowler. Porque después de una cuidadosa consideración, empezó a intentar vender pinceles. Fue entonces cuando Fowler se inspiró. Finalmente se dio cuenta de que sus primeros tres trabajos no eran adecuados para él.

No le gustaban esos trabajos.

Esos trabajos no le surgieron de forma natural, el trabajo que le surgió de forma natural fue el de ventas. Lo supo de inmediato: su inteligencia se utilizaría mejor en las ventas. Hace un gran trabajo en ventas y le encanta. Entonces Fowler centró sus pensamientos en una carrera en ventas.

Se convirtió en un vendedor exitoso. A medida que ascendía en la escalera del éxito, se fijó otra meta: iniciar su propia empresa. Si sabe comprar y vender, este objetivo se adaptará bien a su personalidad.

Alfred Fowler dejó de vender pinceles para terceros. Ahora estaba más alegre que nunca. Hacía sus pinceles por la noche y los vendía al día siguiente. Cuando las ventas empezaron a aumentar, alquiló un espacio en un viejo

cobertizo y contrató a un asistente para que le hiciera sus pinceles. Él mismo se concentró en las ventas. ¿Cuál fue el resultado final de ese niño que inicialmente perdió tres trabajos?

¡La Fowler Brush Company tenía miles de vendedores y millones de dólares en ingresos anuales!

2. La confusión y los desafíos de salir de la torre de marfil

Aunque el camino de la vida es largo, a menudo sólo hay unos pocos pasos que importan. Para muchos estudiantes que han salido de la torre de marfil, si el examen de ingreso a la universidad es el primer avance en la vida, elegir una carrera después de graduarse será otro avance más importante.

Estudiantes universitarios, ¿quieren reflexionar si confían en su hukou para protegerlo todo o confían en sus propios talentos y esfuerzos para crear mayor riqueza para la sociedad y obtener las recompensas que merecen?

Durante mucho tiempo, la educación superior de nuestro país ha entrado en un "círculo extraño": quienes se especializan en artes liberales no están interesados en matemáticas, física y química, mientras que quienes se especializan en ingeniería tienen muy malas habilidades de escritura o expresión. Las deficiencias de este sistema educativo han provocado que la estructura de conocimientos de los estudiantes sea deficiente. Según una encuesta realizada en la ex Unión Soviética, que sigue el mismo modelo que el sistema de educación superior de nuestro país, se encuentra que el número de estudiantes que no tienen claro el propósito de estudiar en colegios y universidades y cuyo trabajo futuro no cumple con sus Los pasatiempos y ambiciones personales aumentan año tras año a medida que se profundizan sus estudios, con un 7,9% en primer grado, un 10,5% en segundo grado, un 10,9% en tercer grado y un 19,4% en cuarto grado (las condiciones de admisión en el primero). En la Unión Soviética eran relativamente flexibles, por lo que la proporción es mucho menor que en nuestro país. En algunas especialidades de nuestras universidades, como las escuelas normales, los

estudiantes rurales a veces no están interesados (hasta el 80% o más).

Para los estudiantes universitarios de nuestro país, la dirección principal de su carrera universitaria en los próximos años a menudo está determinada por una hoja de papel antes del examen de ingreso a la universidad, y es difícil tener la oportunidad de cambiar de especialización. Por un lado, la estructura del conocimiento es única y, por otro lado, si la especialidad no satisface las propias ambiciones y no se puede cambiar, es fácil cansarse de aprender. Semejante círculo vicioso sólo puede dar lugar a una baja calidad profesional de los graduados universitarios.

Por supuesto, este modelo rígido que sólo se adaptaba a la falta de distribución en las condiciones de la economía planificada anterior ha comenzado a reformarse bajo el sistema de elección bidireccional del empleo en las condiciones de la economía de mercado. El plan "3+2" de Huagong es un buen intento.

Entonces, ¿deberían nuestros estudiantes universitarios tomar la iniciativa de cambiar su estructura única de conocimiento? La sociedad moderna necesita talentos integrales y sólo con un conocimiento más amplio podremos seguir siendo invencibles en el mercado laboral.

A principios de la década de 1980, cuando una frase del existencialista y famoso escritor francés Sartre apareció frente a los jóvenes chinos, desencadenó una ola de locura por el "autodiseño". Esta frase es:

"Un héroe se hace héroe, un cobarde se hace cobarde."

Quizás este famoso dicho que fomenta la lucha personal y la autorrealización sea igualmente aplicable a los estudiantes universitarios de hoy. Ante la confusión en el período de transformación social y la competencia de la "elección bidireccional", todavía hay muchas realidades que es necesario afrontar dolorosamente. Ante estos desafíos y opciones, ¿deberíamos retirarnos o atacar con la fuerza?

Quizás, ante el llamado del siglo XXI, deberíamos jurar solemnemente: ¡elige ser fuerte!

Érase una vez, los estudiantes universitarios eran aclamados como los favorecidos del cielo. Siempre que puedas cruzar el umbral de la universidad, significa cambiar el destino de tu vida. Pero ahora la situación es diferente. Cuando uno ingresa a la sociedad con un diploma, el camino hacia el empleo no es fácil. El umbral de los empleadores aumenta constantemente; cada puesto

plantea serios desafíos para usted. Frente a todo esto, ¿qué debe hacer? ? ¿Acepta el desafío?

Según los informes, en 1987 había 360.000 graduados universitarios en todo el país y más de 5.000 fueron rechazados por sus empleadores. En 1988, más de 10.000 fueron rechazados. En ese momento, algunas personas exclamaron que "hay grietas en la caja fuerte" y "hay un excedente de estudiantes universitarios"... Han pasado más de diez años, este año el número de graduados universitarios en todo el país casi se ha triplicado. , con un total de más de 849.000 estudiantes universitarios y universitarios y más de 50.000 estudiantes de posgrado. La situación laboral de los titulados se puede resumir en una palabra: la situación es sombría y nada optimista.

Ante una competencia tan feroz, a los graduados les resulta difícil mantener la actitud tranquila de los orgullosos estudiantes del pasado: tienen que evaluar la situación y encontrar una salida. Dado que las políticas nacionales implementan opciones bidireccionales hasta cierto punto, el aumento del derecho a elegir es a la vez una bendición y una carga. Promocionarse y elegir racionalmente una carrera se han convertido en la primera postura de los egresados para asumir los desafíos sociales.

Este paso es realmente muy difícil.

En julio, muchos estudiantes se despidieron del hermoso campus y corrieron a sus trabajos, al mismo tiempo que completaron una verdadera ceremonia de transición de la adolescencia a la edad adulta. Al recordar este período de destete psicológico de la escuela a la sociedad, y esta experiencia de graduación que estuvo mezclada con gloria y sueños, ansiedad y pérdida, creo que muchos estudiantes universitarios tendrán recuerdos que nunca olvidarán. Las palabras de Zhang, estudiante de la Universidad Normal de Beijing, son bastante representativas: “Este período es tan difícil como el de una persona esperando una sentencia de muerte”.

En este proceso de graduación y selección de carrera, donde los ideales y la realidad están en guerra, y el entrenamiento físico y mental se entrelazan, puede reflejar una serie de fenómenos y problemas apasionantes o confusos, lo que nos lleva a pensar: ¿Cuál es el verdadero representante de ¿El grupo actual de estudiantes universitarios?, Estado de existencia y nivel de pensamiento.

A principios de 1997, cuando miles de graduados universitarios de Shanghai ingresaron al mercado laboral, tomaron la iniciativa y gritaron el lema de "elegir una carrera sabiamente". Este eslogan fue rápidamente reconocido por muchos estudiantes universitarios.

La llamada selección racional de carrera se refiere principalmente a la mentalidad objetiva de los graduados al elegir una carrera, discernir claramente la situación, posicionarse con precisión y buscar una carrera adecuada. Sin embargo, si se mira más de cerca, la connotación es muy rica.

En primer lugar, se reconoce el pragmatismo y los intereses personales, se enfatiza la practicidad y no se niega el utilitarismo. Cuando muchos graduados buscan trabajo, la trinidad de "hukou, salario y casa" se ha convertido en la primera condición a considerar al elegir. una carrera. Como dijo el Sr. Lu Xun: "El primero es la supervivencia, el segundo es el alimento y la ropa, y el segundo es el desarrollo". Debido al trabajo estable de las agencias gubernamentales y la mejora de los salarios de los funcionarios públicos, la "moda por los exámenes de la función pública" continuó intensificándose en 1997.

Empresas con financiación extranjera como Procter & Gamble, Shell e ICI se apresuran a acudir a colegios y universidades para "captar" talentos. También hay innumerables solicitantes. Algunas empresas tienen menos de 10 lugares para contratar, pero cientos de solicitantes han presentado solicitudes, y la mayoría de ellos son estudiantes destacados. Un solicitante dijo: "Cuando uno va a una empresa con financiación extranjera, en primer lugar, obtiene salarios altos y buenos beneficios; en segundo lugar, tiene potencial de desarrollo. ¿Por qué no?" Estas palabras representan la mentalidad de bastantes solicitantes.

Naturalmente, la selección racional de carrera no sólo incluye el reconocimiento del pragmatismo, sino que también incluye que los graduados analicen con calma la situación y las condiciones propias durante el proceso de selección para encontrar un puesto que conduzca a su propio desarrollo.

Al reconocer la feroz competencia, algunos graduados "se retiran para avanzar" y están dispuestos a comenzar desde el nivel básico. Un graduado del departamento de administración hotelera de una escuela de negocios se ofreció como voluntario para trabajar como camarero en un

hotel. "Es difícil encontrar trabajo en un solo paso", dijo. "Si eres realmente capaz, tu jefe no te enterrará". "

"La preparación total y la confianza en mí misma son mi capital para la búsqueda de empleo", dijo una estudiante universitaria. "He hecho varios preparativos, buscando las mejores metas y preparándome para lo peor". Ella fue muy optimista en sus palabras.

La gente tiene críticas mixtas sobre las “elecciones profesionales racionales” de los estudiantes universitarios. Algunas personas lamentan que "el idealismo y el romanticismo se han ido para siempre", pero más personas creen que "los estudiantes universitarios aprenden a enfrentar la realidad es el progreso de la sociedad". Cualquiera puede comentar si esto está bien o mal. De hecho, la racionalidad de los estudiantes universitarios Las opciones profesionales se han convertido en la tendencia general.

La selección de carrera razonable solo se refiere a la tendencia general de selección de carrera. De hecho, en todo el proceso de selección de carrera, debido a la falta de experiencia social de los estudiantes universitarios y varios factores objetivos en la realidad, el proceso de encontrar un trabajo está lleno de giros y vueltas. ... Hace que la gente se sienta muy triste y feliz.

Amin se graduó en una prestigiosa universidad con especialización en finanzas internacionales y dijo: "Buscar trabajo me ha hecho mucho más madura y mucho mayor". Dijo que se sentía agotada e impotente. Amin tiene excelentes notas. Mi inglés informático era excelente y era miembro del Partido Comunista, desde el principio emprendí el camino de encontrar trabajo con confianza. Al postularse para puestos de trabajo en importantes empresas extranjeras como Procter & Gamble y Arthur Andersen, Amin a menudo fracasaba en la tercera ronda de entrevistas. Después de la derrota, aprendí por las malas y me di cuenta de que era demasiado arrogante y pensé que dejar mi certificado podría explicarlo todo, sin embargo, la gente miraba la calidad general y ni siquiera pensaba claramente por qué postulé, así que naturalmente fallido. El 3 de enero, Amin se apresuró a ir a Shenzhen para participar en una feria de empleo, pero volvió a fracasar. Los talentos de las universidades del norte son como un dragón que cruza el río y la competencia es feroz. Finalmente, una empresa le dio la oportunidad de realizar un examen escrito. Amin trabajó duro durante 3 horas,

pero al final aún así pidieron una chica hermosa. Después de eso, asistió a varias ferias de empleo en Nanhai, Foshan y Guangzhou, pero fue rechazada repetidamente porque era de Heilongjiang. Justo cuando Amin se sentía frustrado, una nueva empresa en Guangzhou expresó su voluntad de hacerse cargo. Aunque el salario mensual no era alto, Amin firmó el contrato. "A la hora de buscar trabajo, los requisitos son el rendimiento, la capacidad y la calidad, y la suerte es la clave", concluyó Amin.

Al igual que Amin, muchos graduados consideran que encontrar un trabajo (especialmente a través de ferias de empleo) es "buena suerte", probablemente porque en esta elección de dos vías hay demasiados factores que son difíciles de determinar y, por lo tanto, el futuro es impredecible. predecir y predecir el futuro.

"La elección es una especie de felicidad y una especie de dolor", dijo una chica del Departamento de China. Su proceso de selección de trabajo estuvo lleno de dramatismo, primero cierta empresa de metro accedió a aceptarla, lo que la hizo feliz por más de dos meses, sin embargo, cuando el empleo tocaba a su fin a finales de marzo, la empresa le informó. que no se pudo arreglar por falta de cuotas, en ese momento ella se negó. Hubo muchas oportunidades y de repente quedaron suspendidas en el aire. Más tarde, se encontró con dos unidades que la querían y fueron inseparables durante la comparación, lo que le hizo perder el sueño durante varias noches.

En esta importante elección de vida, los estudiantes que han estado en la torre de marfil durante mucho tiempo realmente comienzan a entrar en contacto con la sociedad. La elección de una carrera se ha convertido en un curso obligatorio antes de ingresar a la sociedad. Es una formación necesaria para comprender la sociedad y a sí mismos. y perfeccionar su calidad psicológica. En la actualidad, para la mayoría de los graduados se cree que encontrar un trabajo con indicadores y registro de hogares urbanos es la primera opción, problema que preocupa a innumerables estudiantes que están a punto de graduarse. También se puede decir que este “hukou” restringe el coraje, la creatividad y la búsqueda de muchos graduados.

3 . Excelente memoria y te convertirás en un erudito.

La memoria es la muleta para los saltos intelectuales. Las personas con excelente memoria en los tiempos antiguos y modernos, tanto en el país como en el extranjero, tienen un potencial de desarrollo considerable y han logrado grandes logros en diversos campos. ¿Cómo está tu memoria?

La memoria es la base de la actividad intelectual. Las personas con una inteligencia superior en los tiempos antiguos y modernos, tanto en casa como en el extranjero, tienen una memoria extraordinaria. Las personas con memoria superior tienen un fuerte talento y memoria innatos. Estas personas generalmente pueden elegir carreras en historia, geografía, geología, folclore, filosofía, biología, literatura, arte, política, ciencia, etc. Si trabaja duro, tendrá más probabilidades de tener éxito. Wang Chong, un gran filósofo de la antigua mi patria, tenía una gran memoria y amaba aprender desde que era un niño. Comenzó a leer y leer con su padre cuando tenía 6 años. Nunca podía olvidar casi todo lo que leía. Cuando tenía 8 años, un día su padre leyó en voz alta "Sobre el mijo noble" de Chao Cuo. Xiao Wang Chong escuchó en silencio. Cuando su padre terminó de leer, Wang Chong recitó el texto completo casi palabra por palabra. Su padre estaba sorprendido y encantado. ., lo envió oficialmente a la escuela a estudiar. En la escuela, Wang Chong podía memorizar rápidamente artículos de miles de palabras enseñadas por los profesores. Poco a poco, las conferencias del maestro ya no podían satisfacer el deseo de conocimiento de Xiao Wang Chong, por lo que estudió "Las Analectas" y "Shang Shu" solo por la noche, leyendo, copiando y luego recitando. Casi todos los días, podía copiar mil palabras y memorizar mil palabras. . A la edad de 15 años, Wang Chong había leído cientos de escuelas de pensamiento y acumulado profundos conocimientos. Ya era un joven talentoso. Entonces sus padres hicieron todo lo posible por enviarlo a Luoyang, la capital de la dinastía Han del Este, para que pudiera continuar sus estudios.

Después de llegar a Luoyang, Wang Chong casi hojeó la biblioteca con la colección de libros más grande del país, pero aún así no cambió el hábito que había desarrollado desde la infancia: cada vez que tenía la oportunidad, iba a la pequeña librería para leer. No sólo leyó las obras clásicas de cientos de escuelas de pensamiento, sino que también leyó extensamente libros sobre otros temas, lo que le permitió adquirir muchos conocimientos en ciencias

naturales. También había libros que en ese momento se consideraban libros "no sagrados", como la "Nueva Teoría" de Huan Tan, que tuvo que encontrar y leer.

Wang Chong, que tiene una inteligencia extraordinaria, confió en su asombrosa memoria para leer y recitar una gran cantidad de obras diversas, relacionadas con las ciencias naturales y varios artículos de diversas escuelas de pensamiento. A la edad de 32 años, Wang Chong comenzó a escribir su obra maestra "Lunheng", continuó escribiendo durante más de 30 años hasta su muerte y finalmente completó esta obra maestra. Este tratado de más de 300.000 palabras marca un hito en la historia del desarrollo de la filosofía en mi país y todavía tiene un gran valor de referencia tanto en el plano académico como en el ideológico. Cuando Xie Yiwu recomendó a Wang Chong al emperador Guangwu Liu Xiu, dijo que era un genio poco común y que ni siquiera Mencius y Sima Qian podían superarlo.

A lo largo de la historia, tanto en el país como en el extranjero, existen numerosos ejemplos de personas con una inteligencia excepcional y una memoria extraordinaria que han alcanzado el éxito en carreras relevantes. Por ejemplo, Huang Tingjian, el gran poeta de la dinastía Song en mi país, también aprendió mucho y lo memorizó a una edad temprana. Podía recitarlo oralmente después de leerlo varias veces. Estaba familiarizado con los Cinco Clásicos de la Poesía. Libro de los Cambios, Yi, Ritos y Música a los 5 años. Un día, le preguntó a la maestra: "Todo el mundo dice que hay seis clásicos, ¿por qué me dejas leer sólo los cinco clásicos?" La maestra dijo: "No vale la pena leer los Anales de primavera y otoño". Huang Tingjian dijo con desaprobación: "Ya que se llama clásico, ¿cómo no voy a leerlo?" Así que encontré "Primavera y Otoño" yo mismo y lo recité en diez días sin perderme una palabra. Después de un arduo trabajo, Huang Tingjian finalmente se convirtió en un gran poeta de su generación.

Las investigaciones científicas muestran que las personas con una memoria fuerte tienen un potencial de desarrollo considerable. Si pueden estudiar para continuar sus estudios, tendrán éxito, especialmente en materias que requieren una memoria fuerte, como historia, geografía, geología y folklore, biología, etc. Incluso si abandonas una institución de investigación científica y entras en la sociedad, es fácil salir adelante y convertirte en un actor, artista, crítico o político famoso.

4. La rica imaginación es la "favorita" de escritores y artistas.

La rica imaginación son las alas del salto intelectual. La imaginación da vida al arte, brinda a los científicos las claves para resolver problemas, permite a los astrónomos descubrir los misterios del universo y brinda a los políticos la esperanza de crear un mundo nuevo. Si tiene una gran imaginación, puede elegir carreras en arte, literatura, ciencia y diseño de ingeniería.

Cuando Li Bai era niño, tenía una inteligencia extraordinaria, una memoria fuerte y una imaginación muy desarrollada. Cuando tenía 3 años, escuchó a su padre hablar de dioses y dijo: "La luna es el espejo de los dioses". Señaló la luna en el cielo, "Mira, los dioses están mirando el espejo en el cielo." Escuchó a su madre decir A mediados de mes, había un conejo blanco haciendo medicinas, entonces preguntó: "¿Para quién está haciendo medicinas el conejo blanco?" Luego se respondió a sí mismo: "Es para mí". Lo bebió mientras hablaba.

Cuando Li Bai tenía 5 años, su padre comenzó a enseñarle a leer y escribir. Papá enseñó y explicó. Cuando su padre habló sobre "Zixu Fu" de Sima Xiangru, los ojos de Li Bai aparecieron inmediatamente en Yunmeng Daze, a miles de kilómetros de distancia. Podía describir vívidamente cómo eran las montañas allí, cómo era el agua, cómo era la tierra y los productos que produjo Cómo son las cosas. Cuando su padre le dijo "Li Sao", sintió que estaba siguiendo los viajes de Qu Yuan del cielo a la tierra. Las diosas en las montañas y el hijo del emperador junto al río podían ver claramente. Su padre le habló de "Zhuangzi". El mito del gran Roc extendiendo sus alas y volando hacia el universo en el libro lo fascinó aún más. Sus pequeños ojos brillaron como un sueño, y le preguntó a su padre: "¿Puedo convertirme en un ¿gran pájaro roc?"

Cuando Li Bai tenía 15 años, un día vino a su casa un invitado muy elegante y un erudito famoso en ese momento. Llegó a Shuzhong para ser funcionario. Había escuchado los poemas de Li Bai cuando estaba en Chang'an, pero esta vez vino a visitar a Li Bai antes de asumir el cargo en Shuzhong. Li Bai creció en el campo y no escuchó mucho sobre el mundo exterior. La llegada de los invitados le trajo sorpresas inesperadas. Escuchó a los

invitados todo el día hablando de sus experiencias en las montañas y el mar, especialmente La visita del emperador Kaiyuan bajo la montaña Lishan, la gran caza celebrada a orillas del río Wei y la ambición de trabajar duro despertaron su rica imaginación, su corazón parecía tener alas y volaba a miles de kilómetros de distancia. Parecía haber visto a Chang'an, la capital, Luoyang, la capital del este, al emperador sentado en el Palacio Dorado, escuchado "La música del rey Qin rompiendo la formación", escuchado los vítores de los seis ejércitos e incluso escuchado a alguien. llamándolo a miles de kilómetros de distancia. Li Bai ya no pudo reprimir su creciente sentimiento poético y comenzó a componer un poema. En medio día se escribió una majestuosa y magnífica “Oda a la Gran Caza” de más de mil palabras.

Li Bai envió "La Gran Caza" a los invitados. Los invitados quedaron muy sorprendidos. Lo leyeron tres veces y dijeron sucesivamente: "¡Mago! ¡Mago!" Luego le dijo al padre de Li Bai: "El joven maestro acaba de escuchar lo que yo Dijo, y resultó que, al igual que lo que vio con sus propios ojos, tiene una imaginación mágica. ¡Este coraje y dicción se pueden comparar con Sima Xiangru! " Luego le dijo a Li Bai: "Escribe bien, el segundo Qu Yuan de China. se hará famoso. ¡Nacido!" Cuando el invitado se despidió, le dijo a Li Bai: "El municipio de Qinglian es demasiado pequeño para ti. El mundo exterior es maravilloso. Tienes que salir al campo para verlo".

En los días siguientes, Li Bai recorrió casi la mitad de China y escribió miles de poemas inmortales con su rica imaginación. Por el ímpetu galopante y la imaginación mágica y magnífica de sus obras. Li Bai se convirtió en una estrella brillante en el círculo poético de mi país y las generaciones futuras lo aclamaron como el "Inmortal de la poesía".

Echemos un vistazo al proceso de desarrollo de Shelley, otro poeta que se convirtió en poeta gracias a su fuerte imaginación:

Shelley nació en una familia aristocrática en Sussex, Inglaterra, el 4 de agosto de 1792. Ha sido inteligente e imaginativo desde que era un niño. Está dispuesto a hacer que las tranquilas flores y árboles de la vida diaria estén llenos de misterio, y en las historias mágicas de fantasía, su colorida imaginación puede volar libremente. Hacía tiempo que había descubierto una habitación en el ático de su casa que estaba cerrada con llave todo el año, e imaginó que en

esta habitación vivía un anciano barbudo que hacía alquimia. Cuando todos escucharon un ruido en el ático, Xiaoxue dijo que un mago había llamado. Dejó caer una lámpara de aceite, insertó un pequeño palo de madera en cada agujero de la pared de su casa y luego lo usó como guía para encontrar el pasadizo secreto donde estaba enterrado el tesoro. La imaginación rica, mágica y colorida le dio a Shelly alas para su futura creación poética. Una vez, Shelley estaba leyendo junto al Támesis. Estaba leyendo y leyendo... Sin saberlo, el cielo se oscureció gradualmente. En la oscuridad, vio a una chica con un vestido blanco caminando hacia él desde la distancia. Ella Hermosa y pura. "¡Es ella!", gritó Shelley...

La inteligencia y la rica imaginación de Shelley le permitieron escribir una gran cantidad de poemas famosos en su corta carrera de 29 años, lo que lo convirtió en un poeta de fama mundial.

Del proceso de crecimiento de Li Bai y Shelley se puede ver que la imaginación es un talento muy importante y uno de los factores intelectuales importantes para viajar en el reino de la poesía.

5. El extraordinario poder de pensamiento son las alas de los talentos científicos teóricos.

El pensamiento es el alma de la inteligencia y enciende la chispa de la creación para la humanidad todo el tiempo. Los seres humanos han iniciado el proceso de creación desde que nacieron. A lo largo de miles de años, los humanos hemos creado una serie de sistemas completos de conocimiento como la astronomía, la física, la química, las matemáticas, etc., todos los cuales son resultado del pensamiento. Por lo tanto, el poder de pensamiento son las alas del éxito para todos los talentos, especialmente para los teóricos y científicos.

El genio matemático Gauss mostró una capacidad de pensamiento matemático sobrehumana en su infancia. Una vez, para liquidar los salarios de varios trabajadores, el padre de Gauss pasó mucho tiempo haciendo cálculos y cálculos. Estaba tan cansado que sudaba profusamente. Finalmente se levantó, estiró la cintura y dijo: "Oh,

finalmente me di cuenta". ¡Sácalo!" El pequeño Gauss, que estaba a su lado, susurró: "¡Papá, no lo calculaste bien!" Su padre dijo con desaprobación: "¿Qué sabes?" Gauss dijo seriamente: "Lo calculé en mi propia mente. Si Si no me cree, por favor hágalo de nuevo. El total debería ser..."

El padre tenía dudas, pero lo calculó cuidadosamente y descubrió que había cometido un error y que el total de su hijo era correcto. El padre quedó tan gratamente sorprendido que de repente tomó a su hijo y lo levantó por encima de su cabeza.

Unos días más tarde, enviaron a Gauss a la escuela para estudiar.

Se dice que una vez, para resolver un problema matemático relativamente difícil, Gauss pasó varios días sin comer ni tomar té, parecía entumecido y rara vez hablaba. Sus padres estaban tan asustados que rápidamente le preguntaron qué pasaba, él se limitó a negar con la cabeza, todavía perdido en sus preguntas. Mamá le tocó la frente. No hacía calor. Al mirarle la cara, no parecía que estuviera enfermo. Al final, tuvo que negar con la cabeza, suspirar y alejarse. Pero este niño que acababa de cumplir 10 años a menudo sostenía libros gruesos como ladrillos y los leía obsesivamente: a veces leía, escribía y hacía cálculos al mismo tiempo, estando sentado durante varias horas. Día tras día, la capacidad matemática de Gauss mejoró rápidamente y finalmente, a la edad de 11 años, descubrió el teorema del binomio y se convirtió en un joven matemático muy conocido.

A la edad de 15 años, Gauss ingresó a una famosa academia para continuar sus estudios. Durante este período, leyó una gran cantidad de literatura matemática y las obras de matemáticos, físicos y astrónomos famosos de los tiempos antiguos y modernos, los leyó repetidamente y pensó profundamente, y se convirtió en un matemático famoso a una edad temprana. La razón por la que Gauss pudo lograr logros tan grandes en el ámbito de las matemáticas es porque tiene una capacidad de pensamiento diferente a la de la gente común.

Hay muchos ejemplos al respecto, como el de Charles Darwin, cuando era niño era una persona que no hablaba mucho pero le gustaba meditar. Cuando estaba en la escuela primaria, solía correr a la orilla del río y, a veces, me sentaba sola junto al río, inmóvil durante varias horas, pensando en algunas cosas raras. Tiene una amplia gama de intereses y una gran capacidad de pensamiento

divergente. Puede inferir algunas conclusiones en las que la gente común no pensaría a partir de los muchos especímenes y juguetes no relacionados que ha coleccionado. Posteriormente, Darwin se embarcó en el camino del estudio de la evolución paleontológica. No temía las dificultades ni los obstáculos, y con su sabiduría sobrehumana, eventualmente se convirtió en un filósofo, naturalista, meteorólogo, activista social, inventor, poeta y médico de pensamiento rápido y conocedor, y en un pionero de la teoría de la evolución en el siglo XVIII. siglo Pionero. Aunque hay muchos factores para su éxito, su extraordinaria capacidad de pensamiento es una razón importante de su éxito.

6. La excelente creatividad es el arma mágica de los inventores.

La creatividad es el punto de apoyo de las actividades intelectuales. Las personas con una gran creatividad son adecuadas para carreras de ciencia, arte, política, ingeniería y tecnología. Si continúa trabajando duro en estas áreas, se espera que se convierta en científico, artista, político o ingeniero.

Edison, el inventor moderno de fama mundial, mostró un fuerte deseo de crear desde que era un niño. Nació el 11 de febrero de 1847 en la localidad de Milan, Ohio, EE. UU. El padre de Thomas Edison era analfabeto y su madre trabajaba como maestra. Cuando era niño, a Edison a menudo le gustaba hacer algunas preguntas incomprensibles, su mente estaba llena de cosas extrañas y llena de curiosidad. A menudo hacía algunas cosas estúpidas que la gente común pensaba que eran "inalcanzables": una vez, para Para entender por qué funciona el reloj, Edison seguía sonando y moviéndose, por lo que silenciosamente desarmó un reloj en su casa y colocó las piezas por todo el piso, lo que enojó mucho a la familia.

En otra ocasión, Edison desapareció repentinamente, toda la familia lo buscaba a toda prisa por todas partes, y su madre incluso rompió a llorar porque no sabía adónde iría el niño de 5 años. Finalmente, mi padre lo encontró en el almacén y lo encontró agachado e inmóvil en el gallinero.

Su padre le preguntó enojado: "¿Qué haces en este lugar sucio?"

"Estoy incubando polluelos" Edison señaló los huevos debajo de su trasero y respondió con seriedad.

"¿Cómo se puede incubar un polluelo?" El padre estaba enojado y divertido, y extendió la mano para sacarlo, "¡Date prisa y sal!"

"¡No, quiero criar polluelos!", Dijo Edison ofendido: "He visto gallinas criar polluelos así".

"¿Eres una madre gallina?"

"¿Por qué una madre gallina puede incubar polluelos, pero yo no?"

El padre no pudo responder a esta extraña pregunta, por lo que tuvo que sacar a Edison, al ver que sus nalgas estaban cubiertas de clara y yema de huevo, la familia realmente no podía reír ni llorar.

Cuando Edison era muy joven, construyó un "laboratorio", que estaba ubicado en el sótano. Con este laboratorio del sótano, Edison se dedicó aún más al trabajo "experimental" como loco. Los hechos han demostrado que estos primeros experimentos tuvieron su trabajo experimental creativo. sentó una base importante para sus futuros inventos.

Una vez, después de que Edison leyera un libro sobre globos que ascendían al cielo, aprendió que los globos podían ascender al cielo después de estar llenos de gas. Entonces pensó que tal vez el cuerpo humano podría llegar al cielo si estuviera lleno de gas. Después de pensarlo mucho, finalmente encontró una manera de inflar el cuerpo humano: comer "polvo hirviendo" hecho de ácido cítrico y refresco produciría una gran cantidad de dióxido de carbono. Con esta idea en mente, él y su amigo Mijili experimentaron en secreto. Como resultado, debido a la dosis excesiva de medicamento, Midgley sufrió dolor de estómago poco después de tomarlo, rodó por el suelo y gritó, lo que asustó a Edison hasta el punto de quedarse perdido. Afortunadamente, su madre escuchó el ruido y fue al hospital y llamó a un médico para salvarla. Xiaomi Jili se salvó de la muerte. La madre estaba muy enojada por esto, regañó severamente a Edison y quiso cerrar su laboratorio en el sótano. Cuando escuchó que no le permitían hacer más experimentos, Edison rompió a llorar. Mientras lloraba, admitió su error ante su madre. Finalmente, su madre lo conmovió y retiró la prohibición, permitiéndole a Edison continuar usando el laboratorio de bodega.

De esta manera, Edison eligió el camino de la invención y la creación y caminó con firmeza por este camino. Finalmente, con sabiduría sobrehumana, inventó el fonógrafo, que hizo hablar a la máquina, que conmocionó al mundo; hizo la primera bombilla, permitiendo que la luz disipara la oscuridad de la noche. En el momento de su muerte, el 18 de octubre de 1931, había realizado más de 2.000 inventos a lo largo de su vida, convirtiéndose en un rey de los inventos poco comunes en los tiempos antiguos y modernos y haciendo grandes contribuciones al progreso y la prosperidad de la humanidad.

7. Planificación del amor: construir un cálido nido de amor

1. El amor romántico también requiere planificación

El amor no es sólo un sentimiento, sino también un arte. Necesita que la rieguen con el dulce manantial de sus almas y la quemen con la pasión de la vida. Por lo tanto, cuando las personas buscan un amante o tratan de tener una relación con un amante, no pueden simplemente dejar que suceda en silencio y crecer naturalmente, sino que deben cultivarlo y gestionarlo con corazón. Sólo así el amor puede florecer con flores brillantes y dar frutos brillantes. Ser descuidado y descuidado solo dará oportunidades a otros, haciendo que un tercero tome la iniciativa, o hará que el amor sea aburrido y sin color. Estos amantes a menudo se quedan relativamente sin palabras cuando están juntos y solo saben envidiar la rica y colorida vida amorosa de otros amantes Son profundamente afectuosos y no saben cómo crearse, cultivarse y desarrollarse.

Sin embargo, ahora que estamos a punto de entrar en el nuevo siglo XXI, la ola de la economía de mercado se ha extendido por todo el mundo. En este momento, las empresas necesitan planificación y la vida necesita planificación. Entonces, ¿qué pasa con el amor que consideramos el más elevado, el más puro, el más santo y puro? ¿No requiere planificación? Por supuesto, la respuesta es contundente y requiere planificación. Este es el punto que siempre enfatiza este libro: ¡el amor requiere planificación!

El hecho de que una persona pueda obtener el alimento del dulce amor y la calidad de su vida amorosa afectará directamente su vida, y esto depende en gran medida de su cuidadosa planificación. La gente a menudo se refiere al cortejo de otra persona como "búsqueda". De hecho, esto es muy inexacto. Si el amor es solo la búsqueda de alguien, entonces, después de enamorarse y casarse, ¿la búsqueda perderá inmediatamente su significado? El concepto moderno de amor ha ido mucho más allá de la categoría de "búsqueda" y se ha convertido en la planificación de una situación humana específica: ¡la planificación del amor!

La llamada planificación del amor, en términos sencillos, consiste en establecer una meta de amor adecuada para una persona que necesita amor y utilizar los medios adecuados en el momento adecuado para enamorarla y finalmente unirla. Si comparamos el amor con un proceso de consumo en el mercado, el objetivo de la planificación del amor es encontrar el producto único en el mundo más adecuado para usted, el "consumidor fiel". Te permite disfrutar del romance del amor, la calidez del amor y la pasión del amor.

Planificar el amor parece ser contrario al significado original de "amor", el amor es el placer mutuo de dos personas y la resonancia del alma, ¿cómo puede permitir que se inserte en él una planificación utilitaria? De hecho, planificar el amor no es negar los sentimientos, sino hacer que los dos sentimientos se integren más perfectamente. El amor no existe en el vacío y el utilitarismo es inevitable en la vida real, por lo que el amor inevitablemente estará marcado por el utilitarismo. Aunque aquí enfatizamos la planificación del amor, no pretendemos enseñarle a convertir el amor en una conspiración, solo le recordamos que el amor se puede encontrar mediante un análisis cuidadoso, un estudio cuidadoso y una planificación cuidadosa para encontrar las leyes del amor y hacerlas. El amor alcanza la perfección científica. Con la planificación del amor, nuestro amor ya no será ciego, ya no nos extraviaremos, ya no pisaremos fácilmente las minas terrestres del amor y ya no nos asustará el miedo a caer en la dulce trampa de alguien. Por lo tanto, una planificación amorosa madura permitirá a los amantes hacer frente fácilmente a todas las situaciones amorosas complejas y aumentar la tasa de acierto de las flechas del amor.

Aunque la planificación del amor es un tema nuevo para muchas personas, en realidad existe desde hace mucho tiempo, incluso en la antigüedad: Zhuge Liang era un hombre talentoso y varonil. Podría haberse casado con una bella dama, pero él, pero Huang Chengyan aceptó comprometerse. La chica fea y talentosa para él porque ya había fijado el objetivo de su amor en las "chicas talentosas". Los hechos después del matrimonio demostraron que el plan de amor de Zhuge Liang fue exitoso, y la chica fea de Huang se hizo conocida como "chica talentosa". Proporcionó una gran ayuda para el desarrollo profesional de Zhuge Liang en el futuro. En la época contemporánea, el feliz matrimonio de nuestro

querido Primer Ministro Zhou Enlai es un modelo para el mundo y también es respetado por el mundo. Cuando Zhou Enlai estudiaba en Francia, tenía una compañera de clase que no solo era inteligente sino también muy hermosa y lo admiraba. Sin embargo, Zhou Enlai disparó la flecha de Cupido a Deng Yingchao, quien no era sobresaliente en apariencia. ¿Cuál fue la razón? Como dijo el propio Zhou Enlai, lo que consideraba era que su firme compañera debería ser una mujer que tuviera la misma alta conciencia revolucionaria que él y pudiera compartir las alegrías y las tristezas con él en el futuro, y Deng Yingchao era precisamente esa mujer. Por lo tanto, después de que Zhou Enlai, que estaba lejos en Francia, "planificara" su objetivo amoroso, con frecuencia escribía cartas a Deng Yingchao, que todavía estaba en China. Hongyan transmitió su amor y los corazones de los dos jóvenes finalmente latieron juntos y finalmente se convirtieron en marido y mujer, amándose durante toda la vida. Los hechos han demostrado que la elección de Zhou Enlai fue muy correcta.

De lo anterior se puede ver que la planificación del amor no solo no es opcional, sino también muy necesaria. Entonces, cómo llevar a cabo la planificación del amor es lo que explorará este libro. Dado que es un tema completamente nuevo, de hecho no lo hemos estudiado lo suficiente, por lo que solo estamos lanzando algunas ideas aquí y esperamos recibir críticas y correcciones de los lectores.

2. ¿A quién se le debe tirar la hortensia?

Cuando era joven, ¿qué mujer no fantaseaba con el príncipe azul de sus sueños? ¿Qué joven no ha tenido el dulce sueño de “cuando se nombra la medalla de oro, la noche de bodas se llena de flores y velas”? Entonces, cuando tu objetivo ha sido fijado, él o ella es un buen amigo de tu compañero de clase o de trabajo, o un compañero de juegos de tu novia de la infancia, o el amante de tus sueños que "se enamoró a primera vista". En este momento, ¿cómo vas a lanzar tu hortensia a la otra parte?

(1) Muestra amor a tus novios de la infancia.

"Cuando mi cabello cayó sobre mi frente por primera vez, jugué frente a la puerta con flores dobladas. El hombre vino montado en un caballo de bambú y rodeó la cama para hacer ciruelas verdes. Hemos vivido juntos durante miles de kilómetros y hemos vivido juntos durante miles de kilómetros. No hay dudas al respecto. A mis catorce años soy la esposa de un caballero, y mi rostro aún no ha mostrado mi vergüenza. Bajó la cabeza hacia la pared oscura, miles de Nunca te llamo de nuevo. Levanto las cejas ante la quince años, deseando estar entre el polvo y las cenizas." ("Chang Qian Xing" de Li Bai).

La relación cultivada por los novios y las patillas de la infancia puede evolucionar hacia un apego profundo. La alegría de pretender ser una novia y un novio en la infancia puede convertirse sutilmente en una comprensión tácita a medida que aumenta la edad: casarse solo con el rey o casarse con el rey. De hecho, las parejas de la infancia siempre tienen una influencia especial en nuestros corazones que los futuros amigos no pueden igualar. Debemos apreciar esta emoción tan pura y sagrada, continuar enriqueciéndola, enriqueciéndola y desarrollándola, y finalmente formar un matrimonio feliz.

(2) Muestre amor a amigos que son compañeros de clase y colegas.

Como dice el refrán: "Los opuestos se atraen." Los hombres y las mujeres tienen más probabilidades de enamorarse con el tiempo. En el estudio, el trabajo y la vida compartidos, los compañeros de clase y colegas que tienen más contacto entre sí tienen más probabilidades de ser "por orden de llegada". Como resultado, los estudiantes universitarios siguen enamorándose y las historias de "The Office" se intensifican.

Debido a que los compañeros de clase han estado trabajando juntos durante mucho tiempo, tienen una comprensión personal profunda y completa de sus respectivas ideologías, habilidades y especialidades, actitudes de vida, personalidades, hábitos y pasatiempos, y las decisiones que toman sobre esta base son relativamente

racionales. Además, los sentimientos que se construyen al compartir alegrías y tristezas suelen ser más fuertes, especialmente los verdaderos sentimientos en la adversidad son los más conmovedores.

Enamorarse de compañeros de clase y colegas es una forma más ideal de elegir cónyuge, sin embargo, si el número de personas con las que sueles entrar en contacto es limitado, por un lado, debes ser bueno para descubrir lo bello, amable y cariñoso. corazones entre los compañeros de clase y colegas comunes, comunes o corrientes que te rodean, por otro lado, no traces una línea como una prisión, sino ataca con valentía e intenta ampliar el alcance de la "búsqueda".

(3) Muestra amor a los amigos casamenteros.

En la mitología occidental, el Dios del Amor dispara flechas doradas para conectar los corazones de hombres y mujeres. En los antiguos mitos y leyendas chinos, el anciano bajo la luna ataba los pies de dos personas con un hilo rojo. ¡El papel mediático del casamentero es el catalizador del amor!

Sin embargo, si el emparejamiento le brinda la oportunidad de elegir, una buena combinación externa no significa que dos personas realmente puedan llevarse bien emocionalmente. No es aconsejable simplemente creer en las palabras del casamentero y cerrar el trato apresuradamente: ambas partes deben profundizar su exploración interior mutua. Como dice el refrán: "Sólo el usuario sabe si un zapato se adapta a sus pies o no". Si están en armonía, entrarán a la casa, si no están en armonía, tomarán una decisión inmediatamente. "El dolor a largo plazo es peor que el dolor a corto plazo". De lo contrario, si dejas que los arreglos de los demás, los comerá sin sabor y los abandonará demasiado tarde.

Las cadenas de televisión y otros medios de comunicación también ofrecen a hombres y mujeres jóvenes algunos lugares para "hablar abiertamente sobre el amor". Por ejemplo, Shanghai Oriental TV lanzó un programa tan popular llamado "Saturday Date". Después de que se convirtió en un éxito, el número de jóvenes que se inscribieron fue total. Dos mil mensajes de voz no son suficientes y hay muchas más candidatas que mujeres. los

masculinos.. Además de permitir que hombres y mujeres jóvenes hablen sobre sus puntos de vista sobre el amor, el programa también realiza "citas rápidas" en el acto. Hay bastantes parejas que se conocieron a través del programa y finalmente se enamoraron. Se puede observar que en el pasado los talentos con malas condiciones para elegir cónyuge necesitaban más ayuda de los "casamenteros"; pero ahora cada vez más personas con buenas condiciones están dispuestas a utilizar los medios de comunicación para involucrarse con los candidatos con condiciones favorables. Especialmente el cambio en el concepto de mujer, que es muy grande, desde la espera pasiva hasta la iniciativa de mostrarse y atacar con valentía.

(4) Muéstrale amor a un amigo del que te enamoras a primera vista

En ocasiones accidentales, o por casualidad, un hombre y una mujer se encuentran por casualidad y causan una buena impresión. En sus continuas interacciones, poco a poco se desarrolla una romántica historia de "amor a primera vista".

Los amantes que se enamoran a primera vista se lanzan sus hortensias al mismo tiempo en el tembloroso momento de "ver" sin tener que buscar otros caminos. Pero, ¿es fiable el "amor a primera vista"?

Cuando haces amigos por primera vez, tus encantos externos, como la buena apariencia, los modales elegantes, la conversación generosa y el temperamento único, son realmente llamativos y adorables. Si continúan interactuando, si descubren que la otra persona no sólo es buena en apariencia, sino también inteligente de corazón, y si son compatibles entre sí, se puede predecir el éxito de la relación entre las dos personas; pero si Las dos personas se llevan bien y son incompatibles, la intimidad entre ellas será difícil que los sentimientos surjan o logren avances. El "amor" del "amor a primera vista" no es tanto "amor" sino simplemente "me gusta". Por lo tanto, el "amor a primera vista" es un buen comienzo para la relación entre las dos partes, pero el amor verdadero se forma principalmente lentamente al llevarse bien y conocerse. Si los dos sexos no se entienden bien y se apresuran a casarse a primera vista sin una base emocional real, es realmente un movimiento imprudente: tendrás que beber el vino amargo que has

elaborado tú mismo. De hecho, cualquier forma de amor sin decisiones sabias y prudentes en su proceso de desarrollo es arriesgada.

(5) Muestra amor a un amigo que “odia amar”

Como dice el refrán: "Si no luchas, no puedes llegar a un acuerdo" y "Si no luchas, no os uniréis". Incluso los hombres y mujeres que son hostiles entre sí tienen que sucumbir a la ley de atracción de sexos opuestos, y cuanto mayor es la resistencia, mayor es la atracción. La "guerra" entre sexos es ciertamente especial. "Las personas que mejor te conocen no son tus amigos, sino tus enemigos". Existe una situación similar en el amor: la persona opuesta a ti suele ser la que más llama tu atención. ¡Estudiar "contramedidas" día y noche puede requerir tanto tiempo y energía como el inolvidable mal de amor entre amantes! De hecho, los dos bandos opuestos a menudo se niegan a ceder porque se encuentran con sus oponentes. Si el oponente obviamente está muy por detrás de usted, no vale la pena preocuparse. En la constante confrontación de ojo por ojo, se crearon chispas feroces y, sin saberlo, se encendió el fuego del amor. Las cosas buenas llegan lentamente, pero cuando el amante finalmente "despierta", el amor tardío suele ser extraordinariamente dulce. Cuanto más difíciles son las cosas de conseguir, más tiende la gente a valorarlas. Incluso después de haberse enamorado, los amantes pueden seguir "peleándose" entre sí, pero después de todo, la naturaleza se ha convertido en "conflictos entre las personas".

3 . El amor hay que gestionarlo con "corazón"

El amor es algo espontáneo, los hombres y las mujeres se conocen bien y a veces se enamoran de forma natural. Debido a esto, muchas personas tienen un malentendido, pensando que el amor no necesita ser cultivado por uno mismo, sino que sólo depende del "crecimiento natural". Por lo tanto, al abordar la relación con tu amante, debes ser descuidado y descuidado. Esta actitud puede dar

oportunidades a otros, haciendo que un tercero tome la iniciativa, o puede hacer que el amor sea aburrido y sin color. Por lo tanto, muchos jóvenes amantes suelen quedarse relativamente sin palabras cuando están juntos y sienten mucha envidia de la rica y colorida vida amorosa de otros amantes y su profundo afecto. De hecho, la envidia no ayuda y esperar pasivamente el "crecimiento natural" del amor no conseguirá lo que desea. Porque aunque el amor es espontáneo, su crecimiento, plenitud e incluso el florecimiento de flores y frutos brillantes dependen completamente del corazón del amante, lo que significa que necesita usar su cerebro para planificar y crear.

La vida amorosa es multifacética y tiene múltiples capas. Como amante, debemos trabajar duro para explorar todo esto. En términos de vida emocional, no sólo debemos entendernos, sino también fusionarnos. Debemos aprender gradualmente a amar lo que ama el otro, a gustarle lo que le gusta y preocuparnos por las preocupaciones del otro, para que las alegrías, las tristezas y las alegrías de ambas partes puedan oscilar al mismo ritmo. De esta manera, se producirá gradualmente una "resonancia" emocional, lo que permitirá a los amantes experimentar ondas emocionales que no se pueden experimentar con otros. En términos de vida espiritual, debemos entrar gradualmente en el mundo inherente de la otra persona, saber lo que la otra persona sabe, pensar en lo que piensa la otra persona y pensar en lo que piensa la otra persona. Aunque debido a diferencias en cultura, profesión y experiencia, es imposible para ustedes alcanzar los mismos altos logros en los campos inherentes de la otra parte, siempre y cuando estudien con su corazón, piensen con su corazón y lo hagan con su corazón. corazón, poco a poco puedes hacer que ambas partes deambulen en el mismo mundo y crear una especie de "La emoción especial de conocerse a uno mismo y ser feliz". En términos de vida social, debemos trabajar duro para adaptarnos al círculo vital de cada uno y construir un encantador "mundo de dos personas". Esto parece fácil, pero en realidad es muy difícil de hacer. ¿Cuántos amantes no pueden unir su "mundo único" inherente, o este territorio es siempre una "isla de ultramar" y no puede reconciliarse con su mundo original? entonces el mundo personal es lo mismo que la jaula. Pero sus viejos e inextricables sentimientos siempre los torturarán, impidiendo que surja la pasión.

Cabe señalar que en los tres aspectos de emoción, espíritu y sociedad, los amantes tienen un camino difícil y lleno de baches por recorrer, y hay muchas oportunidades para crear nuevos reinos. Por lo tanto, es imposible cultivar flores brillantes de amor confiando únicamente en el "crecimiento natural". Por lo tanto, el amor es un examen y todos deben responder todas sus preguntas antes de poder calificar; el amor también es un edificio y todos deben completar todos sus procesos antes de poder disfrutarlo.

4. Haz planes para proteger las semillas del amor.

Las semillas del amor han brotado y atravesado el suelo, para que ella pueda prosperar se deben aplicar nutrientes constantemente. Una cita bajo el atardecer la emborrachará infinitamente, una hermosa postal le traerá un amor profundo, unos cuantos cumplidos ingeniosos la harán hermosa... Sólo dominando las habilidades de hablar sobre el amor, se conquistará el corazón de la novia.

(1) Conoce a tu novia al atardecer

En términos generales, la capacidad de pensamiento de las personas está en su punto más bajo durante el período previo a la puesta del sol. Los psicólogos nos dicen que la relación entre el espíritu y el cuerpo humanos se rige por el "tiempo interno", y el tiempo interno de las personas, al igual que otras leyes naturales que gobiernan el desarrollo físico y mental humano, tiene altibajos. Su punto más alto ocurre por la mañana y su punto más bajo aparece por la tarde cuando se pone el sol.

Las mujeres tienen más probabilidades de ser emocionales que los hombres, especialmente cuando se pone el sol, y ellas mismas son inexplicablemente propensas a ponerse tristes. Pasó otro día, y en ese momento su corazón pedía la llegada de su amado, derramando su anhelo por el día y compartiendo los caminos y prados al anochecer con su amado. En este momento, todos los paisajes y estados de ánimo están coloreados con el color de los sueños. Es más probable que las mujeres se sientan emocionales en este momento: al

disfrutar de una atmósfera emocional tan cálida, pacífica, cómoda y confortable, sentirá lo hermoso que es el mundo y lo feliz que es. Aprovecha el buen momento del anochecer para expresar tus verdaderos sentimientos a la chica que amas, y ella eventualmente se conmoverá.

(2) Cuando salgas por negocios, envíale una postal todos los días.

Aunque muchos hombres y mujeres llevan mucho tiempo enamorados, su relación aún no ha alcanzado un nivel muy profundo. Si no tienes ninguna idea nueva, entonces tu relación permanecerá donde está.

Pero un día, de repente recibió su carta y su estado de ánimo debe haber sido bastante sutil en ese momento. Por lo tanto, cuando salgas por negocios, también puedes enviarle más cartas y postales a tu amante, incluso un breve saludo o simplemente decirte tu paradero sorprenderá a tu amante. Ella sentirá que siempre estás pensando en ella y que, vayas donde vayas, tu corazón y el de ella están conectados. La correspondencia también puede proporcionar una mejor manera de expresar sus sentimientos por sus seres queridos. Tal vez ella no tenga sentimientos profundos por ti en momentos normales, o tal vez no haya decidido si tener una relación profunda contigo. Si puedes atacarla a través de la comunicación en este momento, definitivamente se sentirá halagada. Por la noche, ella sacará tu carta una y otra vez y reflexionará sobre las palabras que contiene. Naturalmente, te querrá cada vez más y tu posición en su mente será cada vez más importante.

(3) Felicítala en tono público.

La gente es sensible a las palabras que se dicen a sus espaldas. Especialmente las mujeres, las palabras a sus espaldas tienen una mayor influencia en ellas. La razón por la que las mujeres son así es porque quieren conocer su verdadero rostro. Creerá lo que sus colegas y amigos a su alrededor digan sobre ella a sus espaldas.

Si quieres elogiar a una chica que conociste por primera vez, también puedes decirle: "Escuché de mis amigos que eres muy hermosa y linda. Cuando te conocí

hoy, realmente te lo mereces". O: "He oído que nuestra empresa contrató a una chica hermosa este año. Señorita, ¿es usted? De hecho, es más hermosa de lo que pensaba". Si la elogia en un tono público, le resultará más fácil aceptar. y siente el placer de ser reconocida por el público.

Entonces, en lugar de repetir el cumplido que le dijiste cien veces, sería más útil agregar: "Todo el mundo dice eso". Porque las mujeres nacen con ganas de ser reconocidas por todos.

(4) Deja que tú y ella tengan un secreto común.

A muchas personas les gusta decir: "¡Te contaré un secreto, pero nunca debes contárselo a nadie más!" Si la misma frase proviene de un hombre, lo más probable es que se considere realmente un secreto. Cuando le dices esto a una mujer, la hace sentir digna de confianza. Ella siente que esto es un testimonio de la profundización de su relación y, naturalmente, sentirá una sensación de cercanía hacia usted. Esta es una tendencia psicológica exclusiva de las mujeres.

Por ejemplo, cuando estás en el trabajo y ella ocasionalmente comete un pequeño error y tú la compensas sin decírselo a nadie, ella definitivamente te estará muy agradecida. Otro ejemplo es que no está satisfecho con sus superiores o colegas y, a menudo, se cuenta entre sí sus cosas vergonzosas, pero no las publicita. Con estos secretos compartidos entre tú y ella, ella acelerará el ritmo para acercarse a ti.

(5) Utilice movimientos apropiados al hablar con ella.

Las mujeres sienten con mucha fuerza las cosas que están a su alcance. Sus puntos de vista y sentimientos sobre las cosas comienzan principalmente con el tacto.

A las mujeres no les gusta escuchar las confesiones abstractas de las demás, pero están dispuestas a aceptar acciones concretas. Si solo dices palabras dulces sin acciones concretas, ella dudará de tu sinceridad y se sentirá muy incómoda. Pero si la sostienes por el hombro y

la mano, ella se sentirá diferente y a partir de ese momento nacerá el amor y el agrado.

(6) Enfatizar que ella es la “protagonista”

Hombres, al cortejar a la persona que amas, recuerda enfatizar que ella es la protagonista. Si la persona que amas es una mujer con una fuerte autoestima, inteligente y capaz, deberías prestar más atención a este punto. Bajo la premisa de enfatizar que ella es la protagonista, elógiala nuevamente y te sonreirá con complicidad.

5. Que el Titanic nunca se hunda

El amor es el tema eterno de la vida y todos esperan que "el árbol del amor siempre esté verde". Sin embargo, el dolor del desamor siempre va acompañado de la dulzura del amor. Sin embargo, el desamor no es inevitable: "Sólo conociéndote a ti mismo y al enemigo podrás sobrevivir a cien batallas" y "sabiendo que puedes". "No hacer algo pero no hacerlo" es un acierto y puede ayudarte a salir del amor. La sombra elabora el vino del amor.

El amor hermoso debe perseguirse y cultivarse con sinceridad y amor, y regar la flor del amor con ideas comunes. Hay que decir que todo el mundo anhela y persigue un amor hermoso. Sin embargo, el vino amargo del amor perdido siempre hace que la gente lo pruebe. Para evitar el desamor, la mejor estrategia es fortalecer continuamente el terraplén del amor.

(1) Prescribir el medicamento adecuado al caso

Descubrir el motivo por el que ella (él) quiere romper y recetarle el medicamento adecuado es una habilidad importante para evitar el desenamoramiento.

Amar es hacerse más perfecto y más adecuado a la otra persona. Debes ponerte en el lugar de la otra persona, ser más considerado con ella (él), controlar tu temperamento y ser una persona considerada. Si a tu novia (o novio) le gusta el romance, debes entrenarte para ser más

interesante, aprender a experimentar sus sentimientos con más delicadeza y cambiar tu actitud descuidada y lujuriosa.

No te irrites con la otra persona y caigas en la trampa de romper.

(2) Gran sabiduría pero necedad

Ella (él) usa el truco de “mantener distancia” para hacerte sentir perdido, o crea malentendidos y peleas para ver si te enojas y te alejas; incluso inventa una excusa para decir que estás en un negocio. viaje, esperando diluir tu amor a través del tiempo y el espacio. .

Para abordar los tres métodos eufemísticos e indirectos anteriores para cortar el amor, "fingir ser estúpido" es una buena manera de romper la conspiración del "enemigo".

Permanecer igual en respuesta a todos los cambios. Si ella (él) quiere cortar la relación entre los dos, ¡déjela (él) realizar un espectáculo de un solo hombre! No aceches ni te concentres en las personas, sino confía y espéralas de todo corazón. Tal vez la otra parte se sienta conmovida por su confianza de "pequeña raíz" y no pueda evitar mirar hacia atrás.

(3) Amor puro y amargo

Ella (él) te dice categóricamente: "¡No somos aptos, rompamos!"

Miras a la otra persona con tristeza: “Si crees que es mejor separarte, entonces respeto tu decisión”. Luego, con lágrimas en los ojos y una sonrisa triste, te despides: “Tienes que cuidarte mucho”. "Tu tráquea no es buena." Bueno, tienes que tener especial cuidado cuando hace frío." O, con más gracia, con el amor de Dios por el mundo en sus ojos: "Mientras tu vida sea mejor que la mía, yo Estaré satisfecho."

No tomes la iniciativa de retener a la otra persona, pero sin darte cuenta revela tu amor apasionado incontrolable, parece que quieres dejar volar a la otra persona, pero en realidad estás atando en secreto un hilo emocional para encadenarla.

Un requisito previo es que la otra parte realmente no quiera romper o que la intención de irse no sea muy firme para obtener un buen resultado.

(4) Trátense bien unos a otros

El amor no es posesión, dos personas se enamoran para algún día emprender un viaje en esta vida. Antes de zarpar hay que hacer todo tipo de preparativos y comprobar si hay deficiencias, porque al fin y al cabo, no podemos renunciar a este viaje sólo por deficiencias antes de que comience.

Recuerdo que la famosa poeta taiwanesa Xi Murong escribió esta frase: "Si has empezado a enamorarte, entonces debes ser buena con él. No importa lo que pase en el futuro, no puedes arrepentirte".

6. Deja que el amor dé alas a la sabiduría.

Shakespeare, el gran escritor británico, dijo una vez: "El amor es la chispa de la vida, la sublimación de la amistad y la armonía del alma. Si las emociones humanas pueden dividirse en grados, entonces el amor debería pertenecer al nivel más alto". A lo largo de los tiempos, en casa y en el extranjero, ¿cuántos entre personas con ideales elevados, sabios y filósofos, literatos y poetas, e incluso gente corriente, cuyo corazón no temblará por el amor, cuya vida no será espléndida por el amor, y ¿Cuya juventud no será espléndida por amor?

El amor nos acompaña a medida que crecemos, nos acompaña a medida que envejecemos y morimos, domina nuestras emociones, crece y muere en nuestro nacimiento, vejez, enfermedad y muerte. Es como las rosas en primavera, algunas florecen con el viento y otras caen con la lluvia; es como los dientes de león en otoño, algunas revolotean entre el cielo y la tierra, mientras que otras caen y mueren en la arena seca.

El amor puede convertir el salvajismo en dócilidad, la razón en locura, la cautela en temeridad y la vulnerabilidad en fuerza. El amor puede volver valientes a los cobardes, pero también puede volver cobardes a los guerreros; puede hacer ricos a los pobres y entumecidos a los ricos; puede volver estúpidos a los talentosos, pero también puede volver nobles a los mediocres... Cuando el amor es alegre, es como los cánticos de los dioses, que embriagan a todo el cielo con la música de las hadas; pero cuando el amor se

enoja, es como la maldición de los demonios, que hace que la gente se hunda en la oscuridad. El amor tiene un poder mágico enorme, pero a veces es como la huella en el hielo y la nieve: en un momento de calor, se funde en el agua y desaparece.

Ya sea hombre o mujer, lo que hace más destacada a la persona que amamos es la fuente de nuestra felicidad.

La Primera Ministra británica Margaret Thatcher fue la "Dama de Hierro" que dominó la política británica. Sus destacados logros políticos atrajeron la atención del mundo. Como mujer, es una buena esposa y madre, alabada por su marido y sus hijos. Su vida amorosa con su marido Dennis siempre ha sido perfecta, armoniosa y feliz, y también ha llamado la atención del mundo. Desde ser hija del dueño de una tienda de comestibles de un pequeño pueblo hasta convertirse en una mujer fuerte y todopoderosa, siempre ha ocupado una posición fundamental en el corazón de su marido. Los dos siempre han sido respetuosos, cariñosos y armoniosos. Se puede decir que todo esto es inseparable de Margaret, más tarde la exitosa planificación del amor de la señora Thatcher.

La primera razón de su éxito radica en el claro objetivo amoroso de Margaret: Margaret fue elegida candidata del Partido Conservador para el distrito de Dadeford a la edad de 24 años. En Gran Bretaña en ese momento, el concepto de estatus familiar era muy importante. Es muy raro que una hija se convierta en candidata conservadora. Si Margaret, que se dedica a la política, quiere seguir desarrollándose en el ámbito político, debe confiar en la fortaleza financiera de otros; y Dennis es sin duda el mejor candidato: tiene una fuerte fortaleza financiera y una vida rica, lo cual es una imprescindible para incorporarse a la política: una condición indispensable.

El segundo es su claro posicionamiento: la señora Thatcher era una política destacada en la sociedad. Aunque consideraba la política como su único objetivo, como mujer sabía muy bien qué papel debía desempeñar en la familia: era la esposa de Dennis y la madre de sus hijos; basándose en su claro posicionamiento de sí misma, la señora Thatcher nunca dejó de ser ama de casa fuera de las actividades políticas. En la vida real, la señora Thatcher era una esposa amorosa y una madre amorosa que aún mantenía su feminidad. Presta atención a la belleza de su apariencia y nunca olvida mostrar su encanto femenino en todas partes.

Fue precisamente gracias a su comprensión precisa de su propia posición en el plan amoroso que la señora Thatcher se ganó el amor inquebrantable de Dennis.

Además, el análisis psicológico de la señora Thatcher sobre su marido Dennis también fue relativamente preciso: sabía que Dennis tenía una personalidad fuerte y era extremadamente orgulloso. Por lo tanto, en sus propias decisiones políticas, la señora Thatcher siempre escuchó las opiniones de Dennis con una mente abierta. .y sugerencias. Por lo tanto, los dos no sólo son una buena pareja en la vida, sino también buenos compañeros en la carrera. ¡Parece que gestionar adecuadamente el amor es también una de las armas mágicas de la señora Thatcher!

Se puede ver que un autoposicionamiento razonable y un posicionamiento del grupo objetivo en la planificación del amor son requisitos previos para el éxito del amor, y una gestión adecuada del amor y un cuidado cuidadoso pueden mantener un amor duradero.

Margaret, que se dedicaba a la política, quería mucho a Dennis, que era alto y fuerte. Bajo su amplia frente, hay un par de gafas oscuras de montura ancha, que revelan inteligencia y sabiduría. Es 10 años mayor que Margaret, maduro y considerado.

El matrimonio de Margaret y Dennis no fue fácil. Los padres de Margaret eran ambos devotos metodistas, cuyas enseñanzas se oponían firmemente al divorcio. Dennis se divorció de su ex esposa en 1946. La madre de Dennis no podía entender por qué su hijo, que nació en la clase alta, se casaría con la hija del dueño de una tienda de comestibles de un pequeño pueblo. Ambos rompieron los grilletes de la etiqueta y las restricciones del estatus familiar antes de ingresar juntos a la Iglesia Wesley.

La señora Thatcher tuvo suerte: dijo que hacía muchas cosas de forma intuitiva. Su intuición la llevó a decidir que Dennis era el compañero perfecto para ella.

Ya sea antes o después del matrimonio, Dennis siempre ha sido un ganador en el campo de la operación y gestión empresarial. Hay un dicho: Detrás de cada hombre exitoso hay una gran mujer. Pero Dennis, un hombre exitoso, estaba detrás de una gran mujer. Aunque su éxito parezca insignificante comparado con los logros de esta gran mujer.

La señora Thatcher era un animal político y consideraba la política como su único objetivo. Dennis es todo lo contrario. No quiere participar en política y no le gusta tratar con políticos. Además de los negocios, lo que

más le interesa es jugar al golf. Estas dos personas con diferentes intereses en la vida y objetivos profesionales muy diferentes en realidad se eligieron mutuamente como socios. Desde el día en que se casaron entendieron que la unión de dos personas debe ser primero una unión espiritual, y sus respectivas carreras deben estar en primer lugar, el entendimiento mutuo, el apoyo y la cooperación son los lazos que mantienen a la familia. A medida que la señora Thatcher tenía cada vez más éxito en la política, Dennis tuvo que dar un paso atrás y desempeñar un papel de apoyo, allanando el camino para el cargo de su esposa.

La señora Thatcher tomó la decisión correcta ese año y Dennis tenía todo lo que necesitaba. Él no es sólo un "suegro" meticuloso y reflexivo y un "tesoro" al que se puede acceder en cualquier momento, sino que también es su "alto ginseng" y su columna vertebral. En muchos casos, la confianza de la señora Thatcher provino del juicio y el consejo de Dennis. Ambos son una buena pareja en la vida y buenos amigos en los negocios. Aunque Dennis tenía una personalidad fuerte y estaba extremadamente orgulloso, cuando vio que su esposa asumía las responsabilidades del partido y del país, estuvo dispuesto a renunciar a su orgullo varonil y apoyarla con todas sus fuerzas. En asuntos de Estado, algunas de las decisiones clave de la señora Thatcher surgieron del consejo de Dennis. La señora Thatcher también siempre escuchó con humildad las opiniones y sugerencias de su marido. Porque los hechos han demostrado muchas veces que los consejos de Dennis suelen ser tranquilos y correctos. Lo más sorprendente es que en noviembre de 1990, ante feroces diferencias dentro del Partido Conservador, la señora Thatcher evaluó la situación, miró el panorama general y renunció resueltamente a su cargo de Primera Ministra para mantener la unidad del partido y poner fin a la crisis. la situación general primero. Este movimiento se basó en el consejo de Dennis. Efectivamente, su acción no sólo consolidó la posición del Partido Conservador, sino que también se ganó la simpatía y la admiración del mundo.

Lo valioso de Dennis es que apoyó y ayudó plenamente a la señora Thatcher, pero nunca excedió su autoridad, sino que estuvo dispuesto a esconderse detrás de su esposa y ser un "esposo que siempre se esconde en el lugar más oscuro". A menudo decía: "Mi tarea no es destacar." De hecho, en las ocasiones en que tenía que asistir, siempre se quedaba en un rincón para esconderse, o ayudaba a su

esposa en algunas tareas, y rara vez hablaba en voz alta o llamaba la atención. También hizo todo lo posible para evitar a los periodistas. Después de que la señora Thatcher llegara a dominar la política, él decidió: Voy a vivir así, evitando los flashes que rodean a mi esposa. Está feliz de mantenerse alejado de la política y de la gente que lo rodea. Le gustan los deportes y está más dispuesto a tomar una copa después de jugar al golf con sus amigos.

La vida suele estar llena de drama. Aunque Dennis no quería destacarse y siempre evitó la linterna que rodeaba a su esposa, cuanto mayor era la popularidad de la señora Thatcher y más brillante su imagen, mayor era la reputación de Dennis y más brillante se volvía. Porque su marido y su mujer ya se han convertido en uno, y el destino determina que ninguno de los dos pueda vivir sin el otro. Cuando la gente estudió el secreto del éxito de la señora Thatcher, descubrió la contribución de Dennis. No es de extrañar que ni siquiera la reina Isabel se olvidara de otorgarle una medalla a Dennis cuando se la entregó a la señora Thatcher. Nadie puede decir si la señora Thatcher descubrió a Dennis o si Dennis ayudó a la señora Thatcher. La gente sólo sabe que la "Beca Dennis" existió gracias a la Sra. Thatcher.

El 22 de noviembre de 1990, en el momento crítico de la elección de la dirección del Partido Conservador, la señora Thatcher, que ya estaba a la vista de la victoria, decidió abandonar la campaña en beneficio del partido y del futuro del país. Esa noche, la señora Thatcher, vestida con un vestido azul, apareció en público para pronunciar su discurso final. No había tristeza ni resentimiento. Estaba tan enérgica, animada y segura como siempre.

A partir de ahora empezará una nueva vida, la vida de una mujer completa. La señora Thatcher dominó la arena política durante ocho años y sus destacados logros atrajeron la atención del mundo; como mujer, su feliz y armoniosa vida amorosa fue igualmente llamativa. Se puede decir que la exitosa planificación de su amor por parte de la Sra. Thatcher contribuyó a sus notables logros en su carrera política y hizo realidad su sueño de alcanzar la cima del poder.

Amor, te adentras en el centro de todo, conviertes hechos inexistentes en posibilidades y te comunicas con los sueños.

Aunque algunas personas llaman al matrimonio de Jacqueline con el trigésimo quinto presidente de los

Estados Unidos, John F. Kennedy, un matrimonio en el que todos obtienen lo que quieren, este matrimonio feliz y armonioso es elogiado por la gente y se ha convertido en uno de los raros matrimonios felices. en la historia de los presidentes estadounidenses. Jacqueline logró ganarse el favor de Kennedy entre las bellezas y se convirtió en la primera dama estándar de los Estados Unidos, todo gracias a su exitosa planificación del amor.

Su éxito se refleja primero en su claro posicionamiento: a Jacqueline le gusta el poder y el dinero, sabe que no puede heredar muchos bienes de su familia y para lograr su objetivo debe casarse con una persona superior, mientras que Kennedy es, sin duda, ella fue la elección perfecta en ese momento. Necesitaba que Kennedy trascendiera su clase. En cuanto a la personalidad y el temperamento, si pueden tener ideas afines es secundario.

En segundo lugar, se debió al exitoso análisis de la psicología de Kennedy: ella sabía que Kennedy era un típico aventurero que apreciaba una vida bohemia de soltería, y que la gran ambición de Kennedy era postularse para presidente; Jacqueline sabía que si Kennedy quería realizar su más alto ideal , lo más probable es que la elección más inteligente sea casarse y formar una familia, porque el público estadounidense solo está dispuesto a otorgar el cargo público más alto a personas con familia. Basándose en el análisis psicológico de Kennedy, Jacqueline siguió sus preferencias y se posicionó como una dama digna, elegante, encantadora y encantadora para convertirse en la mejor candidata para la señora Kennedy. En la implementación específica de la estrategia, Jacqueline siempre se adhiere a un principio: no dar demasiado, ser reservada y estar fuera de su alcance: a veces tomó la iniciativa de ir al Congreso a entrevistar a Kennedy para su columna, y trajo deliciosas almuerzo A veces ella no cumplía su promesa o rechazaba su invitación, o incluso se iba sin saludar; estos pequeños trucos estimularon fuertemente el deseo de Kennedy de conquistar a Jacqueline, y finalmente marcaron el comienzo de la propuesta de Kennedy en 1953.

La exitosa planificación del amor de Jacqueline finalmente ganó el amor de Kennedy, lo que le permitió ganar más prestigio y honor y hacer realidad su sueño de adolescente.Se puede ver que en el proceso de planificación del amor, la investigación preliminar es muy importante saber que solo sabiendo usted y el enemigo

pueden ganar cada batalla, y la planificación detallada del amor: el funcionamiento de las habilidades del amor también es crucial y no se puede ignorar.

Kennedy y su esposa, Jacqueline Bouvier, se conocieron en casa de su amigo Charles Bart. En ese momento, Jacqueline era una reportera joven, bonita, inteligente y encantadora. Los dos se enamoraron a primera vista y, después de casi dos años de noviazgo, se casaron en Newport en el otoño de 1953.

Aunque John F. Kennedy y Jacqueline estaban casados, provenían de dos familias completamente diferentes, con emociones, personalidades y temperamentos completamente diferentes. Jacqueline es una mujer digna y elegante, ha aprendido a controlar su deseo sexual desde pequeña, nunca persigue a los hombres y ni siquiera expresa su agrado por nadie. Ella tampoco prestó nunca atención al género. Por el contrario, Kennedy era el típico aventurero y bohemio. Le gusta cazar, perseguir y conquistar mujeres, y quiere poseerlas tan pronto como ve una mujer hermosa. Tiene muchas chicas jóvenes bajo su control y, a menudo, está en compañía de modelos, estrellas, actrices y aventureras. Le gusta estar soltero y no tiene tiempo para establecer una relación matrimonial formal. Le tiene miedo al matrimonio como a la peste. Casarse con él y ser su esposa significa salir lastimado. Después de que Kennedy fuera elegido presidente, uno de sus principales asesores predijo en privado: "El último presidente se centró en el golf, y este presidente se centrará en jugar con mujeres".

Entonces, dado que los dos son bastante diferentes en muchos aspectos, ¿por qué pueden casarse? Esto no puede sino atribuirse al cuidadoso diseño de Jacqueline de su vida amorosa.

¿Por qué Jacqueline se casó con Kennedy? A ella le gusta el poder y le gusta el dinero. Su propósito es necesitar a Kennedy para trascender su clase. Casarse con una persona superior significa, ante todo, casarse con una persona rica. Porque sabe que no puede heredar muchos bienes de su familia y no tiene una carrera propia, si quiere seguir viviendo la vida a la que está acostumbrada debe casarse con un hombre superior. Por eso creía que una mujer debería casarse con el hombre más bello y rico que pudiera encontrar. Después de conocer a John F. Kennedy, pronto descubrió que era un hombre excepcional e ideal. Es joven, hermoso y rico, no solo es el heredero de la

herencia, sino que también es rico y también es hijo de una familia famosa. Jacqueline había oído hablar desde hacía mucho tiempo de las costumbres bohemias de Kennedy y sabía que durante su estancia en la Cámara de Representantes se había ganado una reputación nacional como "un joven soltero que busca diversión en Washington". Pero Jacqueline sabía muy bien que la gran ambición de Kennedy era postularse para presidente. Si quería entrar en política y lograr sus aspiraciones más elevadas, debía frenar su comportamiento disoluto. Jacqueline sabía que Kennedy tenía que tomar una decisión acertada por el bien de su carrera: casarse y formar una familia, sólo así beneficiaría su futuro. Jacqueline sabía que su encanto, su sereno ingenio e incluso su devoto catolicismo atraían al joven soltero y creía que podía hacer que Kennedy abandonara su vida bohemia y célibe y se casara con ella.

A partir de diciembre de 1952, durante su relación, Jacqueline descubrió que Kennedy era el primer joven poderoso y valiente que persiguió: era fresco y atractivo, por lo que estaba decidida a conseguirlo. A medida que su interés por Kennedy creció gradualmente, se volvió menos reservada y Kennedy comenzó a ganarse el amor de Jacqueline.

Jacqueline utilizó todos los trucos y engaños que su activa imaginación pudo idear para seducirlo. Durante este proceso, nunca olvidó las enseñanzas de su padre: no dar demasiado, ser reservada y mantener las cosas fuera de su alcance. Para Kennedy, la táctica funcionó. Finalmente cayó en el círculo de planificación amorosa de Jacqueline.

De hecho, el matrimonio fue beneficioso tanto para ellos como para sus padres. Para Kennedy, esto mejoraría enormemente su estatus político: pronto sería un hombre con esposa e hijos, que era lo que esperaba la gente en el corazón del país, lo que allanaría su camino hacia el poder más alto. Para la familia Kennedy, también mejorará enormemente su imagen social. Para los padres de Jacqueline, casar a su hija con un miembro de la rica familia Kennedy los liberó de proporcionarle a su hija una gran cantidad de gastos de subsistencia y pagar todos sus gastos. Para la propia Jacqueline, obtendrá más fama y honor, haciendo realidad el sueño de una niña.

Para Kennedy, Jacqueline era efectivamente una socia adecuada. Tiene una amplia gama de intereses, está bien informada, es alerta y astuta, y su inteligencia es a veces

inesperada y sorprendente. Siempre que viaja con su marido, su encantadora sonrisa siempre añade un brillo infinito al candidato Kennedy.

Para Jacqueline, Kennedy era joven y hermoso, libre y elegante, rico y tenía un futuro brillante. Era un marido estándar poco común.

A los ojos del mundo, un matrimonio así puede describirse como una pareja feliz y perfecta.

Como pareja, John F. Kennedy y Jacqueline se caracterizaban más por sus diferencias que por sus similitudes. Su matrimonio estuvo lleno de conflictos y los dos siguieron sus propios caminos. Kennedy tenía su vida de aventurero político y sexual, y Jacqueline tenía la de ella. Es madre, esposa y anfitriona. Gracias a sus continuos esfuerzos y cuidadoso diseño, el entorno de vida de la familia es tranquilo, cómodo y extraordinario. Jacqueline creció en una sociedad elegante, alejada del ajetreo y el bullicio de la lucha política. Al principio le resultó difícil encontrar algo que la atrajera en el mundo político, pero la política ocupó la mayor parte del tiempo de su marido. Una vez que les contó a los periodistas sobre su vida de recién casada, fue como si estuviera casada con un torbellino. Tomemos como ejemplo el encuentro con mi marido: la política es más o menos mi enemiga. En el mundo Kennedy, la política y la familia Kennedy siempre fueron lo primero. Jacqueline a menudo se daba cuenta de que en algún momento ella era obviamente la segunda mejor. Además, después de su matrimonio, Kennedy había estado tratando de encontrar formas de vivir una vida dual de casado y soltero. A pesar de estas cosas infelices en su matrimonio, ella trató de ser una buena esposa para él. Ella no cree que se haya casado con la persona equivocada. Durante su vida matrimonial, ella trató de evitar la rutina de las campañas y los apretones de manos, que Kennedy entendía y no le impuso. Pero más tarde Jacqueline jugó un papel muy importante en la vida política de su marido.

Jacqueline fue una primera dama única y apolítica. Ella era indiferente a los asuntos nacionales y su marido no le permitía interferir en sus propios asuntos. Por voluntad propia y con la aquiescencia de su marido, dedicó la mayor parte de su energía al desarrollo de sus intereses personales. Le gusta montar a caballo y ama mucho a los caballos, después de estudiar y trabajar, su vida en realidad es jugar con los caballos, y los caballos son su principal pasatiempo. Además, también organizó exquisitos

banquetes y recepciones en la Casa Blanca y crió a dos hijos. Cuando el "huracán" azotó a su marido, ella le proporcionó un refugio elegante y confortable.

Kennedy y Jacqueline rara vez revelaron públicamente su relación durante sus 10 años de matrimonio. A pesar de los conflictos por la búsqueda de fama y fortuna, las relaciones sexuales extramatrimoniales y el uso del dinero, los Kennedy todavía se amaban de verdad. Kennedy admiraba y amaba mucho a Jacqueline, y Jacqueline era una buena esposa y madre. La pareja era buenos amigos y socios únicos. Aunque Jacqueline está un poco distante de su marido, es cálida y sincera.

Jacqueline era una mujer talentosa y Kennedy estaba claramente orgulloso de su intelectual y elegante esposa. Como presidente, estaba muy feliz de que su esposa fuera notada en todas partes. Durante un viaje a México con su esposo, Jacqueline pronunció un convincente discurso en español ante una audiencia. Cuando la pareja visitó Francia en 1962, recibió una cálida bienvenida: Jacqueline hablaba francés con fluidez, lo que fascinó a los franceses presentes y al general De Gaulle. Al salir de París, Kennedy tenía una halagadora sonrisa irlandesa en su rostro y se presentó a los periodistas en tono humorístico: "Soy el hombre que acompañó a Jacqueline Kennedy a París y lo siento mucho. Es un gran honor".

Jacqueline no sólo apoya a su marido en su carrera, sino que también es digna de ser su buena esposa. Ella hizo todo lo posible para brindarle a su esposo un ambiente hogareño relajante y agradable para que dejara de lado sus preocupaciones sobre los asuntos mundiales. Este esfuerzo finalmente llevó a Jacqueline a convertirse en la Primera Dama de los Estados Unidos.

El 12 de septiembre de 1963, los Kennedy celebraron su décimo aniversario de bodas en Hammersmith Farm en Newport. A estas alturas, su matrimonio había sobrevivido a muchas tormentas, sacrificios, crisis, disputas con los suegros, decepciones y la incompetencia de Kennedy, pero había permanecido intacto. Estaban sanos, tenían dos hijos, eran más fuertes económicamente que nunca y formaban una de las parejas más famosas del mundo.

El verdadero amor no se puede expresar con palabras, las acciones son la mejor explicación de la lealtad.

Conocida como "la historia de amor más grande y conmovedora del siglo XX", ocurrió entre el rey soltero de Inglaterra de 40 años y una mujer casada. Si es genial o no,

cada uno tiene opiniones diferentes. Pero el tiempo ha demostrado que el amor entre ellos es verdadero, estable, armonioso y feliz. La decisión del rey británico de abdicar, que conmocionó tanto al país como al mundo, se convirtió en una excelente nota a pie de página del poema de amor de Browning: "Tu amor me ha hecho tan rico que no me rendiría a cambio del trono". ¿Y cuál fue el encanto de la señora Simpson, una mujer casada acomodada, que hizo que Eduardo VIII estuviera dispuesto a renunciar al trono y elegir el amor? Hay que decir que esto se debió a la exitosa planificación amorosa de la señora Simpson.

La primera razón de su éxito radica en su claro posicionamiento y en el establecimiento de sus ventajas de encanto únicas. Imagínense, Eduardo VIII había sido ampliamente socializado desde su juventud y había entrado en contacto con muchas damas y damas hermosas y talentosas. Simpson sabía muy bien que sus calificaciones no eran sobresalientes, solo era una mujer de mediana estatura y buena apariencia. Si quieres atraer la atención de Edward, debes mostrar tu encanto único. Por lo tanto, en sus interacciones con Eduardo VIII, ella constantemente le mostraba cosas que muchas otras mujeres no tenían, lo cual era diferente de los modales estilizados de las mujeres aristocráticas de la época que prestaban demasiada atención a la etiqueta. Los modales de la señora Simpson eran elegantes y gráciles, francos y naturales, y apropiadamente amables. Además, su conversación era extraordinaria y divertida. El príncipe quedó completamente fascinado por sus modales elegantes y elegantes y su encanto conversacional.

En segundo lugar, el análisis psicológico de la señora Simpson sobre Eduardo VIII era exacto: sabía que el príncipe, como hombre, necesitaba una mujer con todas las funciones: un amor de madre, un amor de hermana mayor, una suave caricia de amante y el infantilismo de una hermana pequeña. Por lo tanto, la señora Simpson siempre es capaz de comprender el dolor, la ira, la tristeza y la alegría del príncipe de una manera sutil, compartir sus preocupaciones y aliviar su aburrimiento; el resultado de este tipo de agrado es que el príncipe siente que ya no puede más. sin ella, y finalmente opta por casarse en el trono, un matrimonio incompatible.

Se puede ver que en la planificación del amor, analiza las ventajas y desventajas entre tú y otros competidores, descubre tu atracción más letal hacia él en función de su

psicología y tu situación específica, y establece tu propia relación única y única. De hecho, esta imagen puede hacerte sentir más tranquilo y confiado en tu vida amorosa.

Eduardo VIII nació el 23 de junio de 1894, su padre era el rey Jorge V de Inglaterra. La madre es la reina María. Es el hijo mayor de cuatro compatriotas y en Gran Bretaña también existe la tradición de transmitir la familia al hijo mayor. El 6 de mayo de 1910, fue nombrado Príncipe de Gales y se convirtió en heredero al trono. Cuando ascendió al trono, lo llamaron Eduardo VIII.

Un día de 1930, el príncipe Eduardo fue a la casa de su novia, la señora Furness, y conoció a una invitada. La Sra. Furness dijo: "Su Excelencia, permítame presentarle a mi amiga estadounidense la Sra. Simpson." La Sra. Simpson (anteriormente conocida como Voorhees) conoció al Príncipe Eduardo en un banquete en San Diego hace diez años. El Príncipe hizo una reverencia. frente a él, sin esperar volver a encontrarlo en esta vida. Se había divorciado de su exmarido, el oficial estadounidense Spencer, unos cinco años antes, y luego, en 1928, se casó con el señor Simpson, un estadounidense que trabajaba en una empresa naviera británica. La ingeniosa conversación y los encantadores modales de la señora Simpson cautivaron inmediatamente al príncipe. A partir de entonces, los Simpson pudieron verse a menudo con el Príncipe Eduardo, ya sea en el Castillo Belvedere, en el Palacio St. James, en el campo de golf, en el teatro o en cualquier otro lugar. El Príncipe Eduardo iba a menudo a Francia de vacaciones, pero a veces el Sr. Simpson no podía escapar debido a asuntos de negocios, por lo que la Sra. Simpson acompañaba al Príncipe sola y con otras personas. En 1934, el príncipe Eduardo se había enamorado profundamente de la señora Simpson.

La apariencia de Wallis no es sobresaliente, es de complexión media, apariencia delicada y ojos brillantes y profundos. La gente piensa que estos ojos están llenos de expresiones cambiantes, lo que se nota que es una mujer profundamente cariñosa y muy calculadora. Sabía que el amor del príncipe por ella no se debía a su apariencia sobresaliente. "Edward sabe que mi talento no es alto. Nadie nunca me ha elogiado por ser hermosa, ni siquiera delicada. " "No soy hermosa en absoluto. Él puede elegir cualquier belleza en el mundo. Yo tampoco soy joven. En nuestro En mi país, como yo, a estas personas se les ha considerado durante mucho tiempo mujeres de cara

amarilla". La razón por la que le agradaba al príncipe era por su espíritu independiente americano, su carácter sencillo, su sentido del humor y su optimismo, así como por su especial preocupación por sus asuntos estatales. . Por supuesto, tiene un encanto único con sus modales generosos, sus ojos coquetos y su conversación ingeniosa. En su relación con Eduardo VIII, Wallis le mostró constantemente algo que muchas otras mujeres no tenían. Por ejemplo: es educada y sincera. Las mujeres de la clase alta de Inglaterra siempre usaban guantes cuando estrechaban la mano de otras personas, pero Wallis la estrechaba con las manos desnudas. Algunas mujeres aristocráticas prestan demasiada atención a la etiqueta formal en sus modales y se comportan reservadas e incluso un poco arrogantes para mostrar su nobleza. Sin embargo, los modales de Wallis son elegantes y gráciles, pareciendo directos, naturales y apropiadamente gentiles, dándole una actitud amistosa. sentimiento.

El estilo conversacional de Wallis es extraordinario: no solo habla inglés con fluidez de una manera gentil y emotiva, sino que también usa palabras ricas y expresivas, brindando a las personas una sensación de belleza cómoda e indescriptible. La creatividad de su conversación reside en su humor, que demuestra que es una mujer culta, muy lista e inteligente, dando a las personas una sensación de frescura que nunca antes habían tenido. El príncipe se sentiría relajado y feliz mientras estuviera con ella, y el tiempo parecía pasar muy rápido. Sentía una sensación de felicidad y disfrute cuando estaba con ella, y no quería irse, no podía soportar irse, estaba completamente fascinado por sus modales chic y elegantes y su encantadora conversación. El príncipe ha sido ampliamente socializado desde su juventud y ha entrado en contacto con muchas damas y damas hermosas y talentosas, pero nadie lo ha fascinado como Wallis, lo cual es inevitable.

A Wallis le encanta reír. Su sonrisa es como flores floreciendo en sus mejillas, muy hermosa. Su risa es como un ruiseñor cantando en una noche de luna brillante, que es aún más hermosa. Su sonrisa es contagiosa y crea un ambiente agradable y armonioso. Ella no solo se ríe de sí misma, sino que también tiene la capacidad de contagiar a los demás, haciéndolos reír sin corazón, feliz y libremente, desenfrenada y desenfrenada. Sus sonrisas son diversas, incluyendo una sonrisa sutil y encantadora y una sonrisa brillante y encantadora, la primera es hermosa cuando

frunce ligeramente los labios y la segunda también es hermosa cuando muestra los dientes. Su suave y dulce sonrisa es embriagadora y su risa cordial es alegre. En su sonrisa muestra la belleza de la mujer; en su risa se sacude todas las tentaciones de la mujer. Según la charla del rey sobre sus sentimientos: "Cuando ella y yo estábamos juntos, a menudo no podíamos evitar reírnos juntos, y a veces nos mirábamos y sonreíamos de buena gana. La risa jugó un gran papel catalizador en su amor, y finalmente tenían una relación inseparable e incomprensible: Afecto. Wallis es una belleza sonriente y su belleza reside en su sonrisa.

Lo más raro es la comprensión de Wallis, ella puede comprender en detalle tus alegrías, tristezas y alegrías, brindarte el apoyo y el consuelo que más necesitas, compartir tus preocupaciones, aliviar tu aburrimiento, darte fuerza y darte felicidad. Con una mujer así, podrás disfrutar del amor femenino de todo tipo. A veces el rey la hacía reír como a una hermana pequeña. A veces, el rey apoyaba la cabeza en su hombro, como un niño que busca caricias. En resumen, el rey sintió que ya no podía vivir sin ella, toda la felicidad que necesitaba estaba aquí. Ella dijo que era un enamoramiento esclavista. Él le dijo: "Contigo no seré rey", "Tú eres todo mi mundo". Quizás hay muchas sutilezas que son difíciles de expresar con palabras, y toda la belleza de Wallis solo puede ser conocida y comprendida por el Príncipe Eduardo.

Para proteger la reputación del rey, la prensa británica deliberadamente guardó silencio. El 3 de diciembre de 1936, The Times rompió por primera vez su silencio y publicó el artículo "Reyes y monarquías", que mencionaba "matrimonios incompatibles con el trono", pero no nombraba a la señora Simpson.

El desarrollo de los acontecimientos llevó a Eduardo VIII a tomar una decisión inmediata. El 5 de diciembre informó al Primer Ministro que aceptaba abdicar. El 9 de diciembre, el gabinete pidió al rey que reconsiderara su decisión de abdicar, pero inmediatamente se le informó que el rey no tenía intención de cambiar su decisión. El 11 de diciembre, la Cámara de los Comunes aprobó el proyecto de ley sobre la abdicación. A las 13:52 de ese día, la familia real aceptó el proyecto de ley de abdicación.

De esta manera, Eduardo VIII puso fin a su gobierno de 325 días y se convirtió en el primer rey en la historia

británica en abdicar voluntariamente. Esa noche abandonó Inglaterra y comenzó a vivir en el autoexilio.

Esta amorosa pareja ha vivido junta durante 35 años, su amor es profundo, los peces y el agua están en armonía, son nobles y puros, y nunca cambiarán la vida ni la muerte. Su amor ha resistido la prueba del tiempo. Lejos de la lujosa y ruidosa corte real, vivir una vida pacífica amándose unos a otros y siendo inseparables es realmente envidiable. El rey le dijo a la gente muchas veces en sus últimos años: "Tomé la decisión correcta y nunca me arrepentiré de mi decisión de abdicar".

En 1951, el duque de Windsor publicó sus memorias "La historia de un rey". En 1956, la duquesa publicó sus memorias El amor tiene sus razones. En mayo de 1964, con la cooperación del duque, se estrenó en Londres una película del mismo nombre adaptada de "La historia de un rey".

El 4 de junio de 1972, el funeral privado del duque de Windsor se celebró en un pequeño cementerio a aproximadamente media milla del Castillo de Windsor. Ya en vida de Jorge VI, el duque había acordado con él que sería enterrado en este pequeño cementerio después de su muerte, en lugar de ser enterrado en la iglesia de San Jorge, el lugar de descanso tradicional de todos los reyes británicos. El duque de Windsor hizo este arreglo para que su esposa plebeya, que nunca fue reconocida por la familia real británica, algún día pudiera dormir a su lado. El amor del duque de Windsor que una vez conmocionó al mundo realmente duró hasta la muerte. Y para que Voris tuviera una confidente como ésta, su arduo trabajo no fue en vano.

8.Gana dinero de forma creativa y lanza Wisdom Cube.

1. Creatividad: un río madre que crea milagros

¿Qué es la creatividad? La creatividad es una actividad de pensamiento que abre nuevas áreas de comprensión. Significa proponer creativamente nuevas ideas y buscar nuevas respuestas basadas en la experiencia existente.

Cualquier creatividad es el resultado de romper las reglas y romper los grilletes de los conceptos tradicionales. La teoría de la relatividad de Einstein, el "Toque de Midas" de Hammer, la estrategia de gestión empresarial de Panasonic y el "método idiota para ganar dinero" de Pao Yugang se basan en romper convenciones y mediante procesos de asociación, hipótesis, experimentos, etc. El mundo es material, el desarrollo de las cosas es dialéctico y a menudo existe una filosofía profunda en las cosas más simples. Las características básicas de la creatividad son: romper con los conceptos tradicionales y utilizar métodos de pensamiento dialéctico y conectado para asociar, formular hipótesis y crear con el fin de encontrar nuevos métodos y nuevas concepciones artísticas.

En toda la sociedad humana, ya sea tan grande como una estrategia global o tan pequeña como el desarrollo de productos, primero se generan nuevas ideas y nuevos planes, y luego se hacen nuevos descubrimientos y nuevas innovaciones.

Por eso, Romain Rolland afirmó: "La creatividad es una oportunidad siempre válida en la evolución histórica". Algunas personas dicen: una idea puede ganar una guerra, una idea puede salvar una nación, una idea puede salvar una empresa, una idea puede cambiar la vida de una persona, una idea puede crear un milagro, una idea puede...

2. La creatividad surge del pensamiento innovador.

El pensamiento innovador es la base de la creatividad. De hecho, el pensamiento innovador es pensamiento creativo. Y algunas personas dicen que el pensamiento creativo es pensar en ideas. "La creatividad perfecta comienza con una idea".

Al ver una nueva idea, la mayoría de la gente piensa así: "Oye, en realidad es así de simple, ¿por qué no se me ocurrió?" La clave del problema está aquí: ¿Por qué no se nos ocurrió?

Entonces, ¿cómo se les ocurrieron a las personas que tuvieron estas ideas? Si observamos profundamente, encontraremos que este tipo de personas tienen ideas y pensamientos diferentes.

El pensamiento innovador es exclusivo de los seres humanos. Durante miles de años, las personas han dependido del pensamiento innovador para comprender y transformar continuamente el mundo. En este sentido, todos los resultados creados por el ser humano son la materialización del pensamiento innovador. A lo largo de los siglos, la gente ha elogiado infinitamente la creación, adorado los inventos científicos y admirado a los planificadores maestros, pero tienen poca comprensión de la naturaleza, la materialización y el proceso de desarrollo de este pensamiento innovador de los humanos.

El pensamiento innovador generalmente se refiere a un tipo de pensamiento en el que los seres humanos comienzan a comprender nuevos campos. La principal diferencia entre este y otros pensamientos radica en su novedad y originalidad: el pensamiento innovador consiste en romper las limitaciones del conocimiento y la experiencia existentes y, a menudo, descubrir secretos en lugares que parecen ilógicos. El pensamiento creativo es en gran medida una actividad de pensamiento basada en la intuición, la conjetura y la imaginación. El pensamiento lógico por sí solo no puede hacer a una persona creativa, del mismo modo que la gramática por sí sola no puede inspirar poesía y la armonía por sí sola no puede producir una sinfonía. Por lo tanto, en comparación con otros pensamientos, el pensamiento creativo tiene seis características principales: primero, búsqueda activa de diferencias; segundo, potencial temporal; tercero, perspicacia aguda; cuarto, imaginación creativa; quinto, inspiración activa; sexto, expresión novedosa.

El pensamiento innovador tiene nueve formas principales que corresponden a sus características:

pensamiento sistemático, pensamiento extraordinario, pensamiento inverso, pensamiento novedoso, pensamiento inspirado, pensamiento intuitivo, pensamiento asociativo, pensamiento de fantasía y pensamiento divergente. El pensamiento innovador suele reflejarse en una o más de las formas anteriores.

Llegados a este punto descubrirás que el pensamiento innovador es muy importante, sin él no habría creatividad, entonces, ¿el pensamiento innovador es innato? ¿O se forma pasado mañana? ¿Se puede cultivar? La respuesta está en el libro.

3 . La creatividad puede traerte riqueza

Los gigantes de la historia avanzan a un ritmo rápido. Si un empresario sigue inmerso en el concepto tradicional y cree que la fuerza impulsora del rápido desarrollo económico sigue siendo la tierra, las fábricas y el capital, en el mejor de los casos, junto con la introducción de talentos y altas tecnología, entonces, estaría equivocado. Si crees que puedes confiar en una habilidad durante toda la vida, estás equivocado. No habéis notado en absoluto que ha llegado silenciosa e irresistiblemente una nueva era. Esta es la era de la economía del conocimiento. En el crecimiento del producto nacional bruto en los países desarrollados, el componente de conocimiento ha aumentado del 5% este siglo al 80-90% a finales de este siglo, y la creatividad representa una proporción considerable del componente de conocimiento. Bill Gates, el hombre más rico del mundo en la actualidad, dijo: "La creatividad es como la fisión atómica. Sólo una onza traerá innumerables beneficios comerciales".

Cualquiera que viaje a Occidente casi siempre encontrará una tienda abierta por los cuatro hermanos Benetton. Los nombres de las tiendas son: "Benetton", "Tomato", "Merseria", "My Market" y muchos más. Los coloridos polos, cárdigans y monos "Benetton" han conquistado a personas de todos los ámbitos de la vida en todo el mundo. Desde la famosa estrella de cine francesa Catherine, la estrella de cine estadounidense Jane Fonda hasta la famosa estrella de cine italiana Sophia Loren,

desde la princesa Carolina de Mónaco hasta celebridades de muchos países, así como jóvenes amantes de la moda, todos están orgullosos de llevar "Benetton " ropa. La ropa "Benetton" se ha convertido en un concepto internacional. Benetton es tan popular en todo el mundo, ¿cuál es el secreto?

Primero, echemos un vistazo a la historia de éxito de Benetton:

Una es crear nuevas demandas y crear nuevos productos. Como dice el refrán: "Un truco nuevo puede comerse en todo el mundo". Esto significa que tanto los empresarios como los comerciantes deben innovar ideológicamente, innovar en productos, introducir lo viejo y sacar lo nuevo, y ganar con lo nuevo. Los responsables de Benetton entienden claramente que sólo innovando constantemente e innovando en todas partes podemos ser diferentes, abrir el mercado, afianzarnos y volvernos invencibles. Una empresa sin innovación es una empresa sin desarrollo. En las condiciones de la feroz competencia moderna, sólo lanzando primero nuevos productos podremos ocupar primero el mercado mundial.

Luciano Benetton admiraba al rey de los dibujos animados Disney porque los cómics que dibujaba eran coloridos y únicos. Por eso, al diseñar patrones, Luciano intentó ser poco convencional y utilizó audazmente colores exagerados. Cada vez que diseña, tiene que recurrir a patrones de ropa tradicionales de Europa, Asia, África y otros continentes, además de su rica imaginación, para crear y tejer miles de patrones interesantes adecuados para tejer suéteres, con movimientos y movimientos ordenados.Diferentes estilos, colorido, animado e interesante. Se utilizan cientos de patrones de suéteres de varios estilos en una variedad de estilos. A medida que la serie de suéteres Benetton tiene cada vez más colores y nuevos patrones, sin saberlo, se ha embarcado en el camino de la moda. Varios grandes almacenes y boutiques en París, la capital de la moda, también han colgado coloridos suéteres Benetton.

La política comercial de Benetton de "crear nuevas demandas y fabricar nuevos productos" ha convertido a los suéteres Benetton en la ropa de moda más popular para hombres y mujeres.

En segundo lugar, los productos deben ajustarse a las tendencias de los tiempos. Al crear nuevas variedades, Benetton Sweater Company concede gran importancia a

captar las tendencias de la época y producir productos que se ajusten a las tendencias de la época.

Benetton se ha dado cuenta desde el principio de que la producción y el funcionamiento de productos de jersey deben satisfacer las necesidades de millones de consumidores en el mercado. Sólo adaptándose a las necesidades reales de los consumidores del mercado se podrán vender los productos y la empresa reproducirlos. Por eso, Luciano siempre vuela sin escalas en jets privados para analizar las ventas del mercado y descubrir oportunamente nuevas tendencias de consumo. A menudo viaja en persona a las principales ciudades para realizar estudios de mercado y utiliza su teléfono inalámbrico portátil para ponerse en contacto con sus hermanos y hermanas en Roma en cualquier momento para informarles sobre los planes de toma de decisiones, conocer las futuras tendencias en suéteres y permitir que la empresa se desarrolle. nuevos productos futuros por adelantado y seguir siendo los primeros en satisfacer estas nuevas necesidades.

La producción de productos de Benetton no solo puede satisfacer las necesidades de consumo a corto y corto plazo del mercado social, sino también satisfacer las necesidades de consumo a largo plazo del mercado social, de modo que los productos de la empresa siempre puedan estar a la vanguardia de las necesidades sociales. y tome la iniciativa en la producción y la gestión. Como resultado, los negocios prosperarán, la riqueza florecerá y usted permanecerá en una posición invencible durante mucho tiempo.

Si bien los productos de Benetton prestan atención a los cambios en las tendencias de los tiempos y atienden la psicología de compras de los clientes, también conceden gran importancia a captar oportunamente las intenciones de la generación más joven de consumidores. En cierto sentido, la clave de la popularidad de los productos Benetton reside en comprender la psicología de los hombres y mujeres jóvenes. Con su apoyo, Benetton siempre ha sido vigorosa y próspera.

El tercero son las estrategias comerciales innovadoras. Los suéteres producidos por Benetton son populares en varios países y, además de los hermosos colores y diseños, el bajo precio y la alta calidad pueden ser la razón más importante. Luciano Berna suele decir con modestia: "Estamos en una empresa de servicios y nos enorgullecemos de obtener pequeños beneficios, pero con

un rápido volumen de ventas y de satisfacer al público. No somos una tienda de moda". industria textil.

La llamada pequeña ganancia significa reducir adecuadamente la ganancia obtenida de la venta de bienes y bajar el precio de los bienes, a fin de aumentar considerablemente el volumen de ventas de bienes y compensar las pérdidas causadas por la reducción de las ganancias de los bienes. Las pequeñas ganancias, la alta calidad y los bajos precios son las formas de supervivencia de Benetton, y las altas ventas contribuyen a la base del bajo precio de Benetton. La forma más eficaz de vender más es abrir nuevas tiendas y ampliar nuevos canales comerciales.

Además, Benetton también tiene un truco comercial y de ventas único: el "Serial Set". Si un cliente sale de una tienda Benetton con las manos vacías, es posible que no vaya muy lejos antes de encontrar otra tienda Benetton en la misma calle, pero el nombre de la tienda, los productos, el ambiente, la decoración, la música y el estilo de venta son todos iguales. es bastante diferente. Si todavía no puede cumplir su deseo, entonces debe haber otras tiendas Benetton esperándolo. En una calle de Sicilia hay hasta 6 tiendas Benetton. Además, se hace gran hincapié en captar puntos de venta estratégicos en calles destacadas como la Quinta Avenida de Nueva York o Brompton Road de Londres, frecuentadas por celebridades como la princesa Diana. Benetton aprovecha cada oportunidad y penetra cada agujero.

Benetton centra su estrategia empresarial en "crear nuevos productos y satisfacer nuevas necesidades", una gestión creativa integral que ha conseguido la fisión de la riqueza.

4. Con poco dinero se puede generar mucho dinero

No digas que no tienes capital. Incluso si sólo tienes un centavo, no te desanimes. No lo desprecies sólo porque es solo un centavo. Mientras tengas un "cerebro inteligente" único, incluso uno Un centavo puede crear brillantez.

Hay un dicho en China: "Si no tienes suficiente para comer, no tienes suficiente ropa para vestir y no tienes

suficiente para usar, no serás pobre toda tu vida". La clave para saber si una persona puede realmente convertirse en dueño de la riqueza no es cuánto capital posee actualmente, sino si tiene la capacidad de poseerlo y operarlo. Una persona que es buena para ganar dinero debe ser una persona que entienda "el dinero genera dinero, el dinero pequeño genera mucho dinero", una persona que comprende el principio de multiplicación de la riqueza.

Aquí hay una historia que se ha transmitido como una broma a través de los siglos:

¡Había un niño pobre y precario que un día salió a buscar comida y de repente encontró un huevo en el camino! Saltó de alegría, pensando: ¡Ahora por fin voy a tener sexo! Entonces se apresuró a regresar a casa felizmente y durante todo el camino le dijo a su esposa:

"¡Tienes una fortuna! ¡Finalmente tienes una fortuna!"

"¿Dónde están las pertenencias?" le preguntó su esposa.

"¡Aquí lo tienes!"

Se tomó los brazos, sacó el huevo caliente y dijo: "¡Está aquí, es de nuestra propiedad!".

Cuando mi esposa vio que era un huevo discreto, dijo con tristeza: "¡Qué! ¡Pensé que habías cogido una pieza de oro! Es solo un huevo, ¿por qué es tan raro y digno de tu alboroto y alboroto?"

El pobre niño fue ridiculizado por su esposa, pero él no se enojó, sino que explicó con confianza:

"Cariño, no te desanimes. Esta es realmente una buena propiedad. Siempre que tengas paciencia y confianza suficiente para cuidarla con cuidado, sólo nos llevará diez años hacernos ricos".

"¿En serio?" Mi esposa dudaba y dijo: "Dime".

Cuando el pobre niño vio que su esposa también estaba interesada, escupió una descripción del hermoso futuro:

De un huevo puede nacer una gallina, ¿verdad?

Una gallina puede poner diez huevos en un mes, ¿verdad?

Diez huevos pueden dar lugar a diez gallinas más, ¿verdad?

Diez gallinas ponen cada una diez huevos, ¿verdad? Los huevos se convierten en gallinas, las gallinas ponen huevos, los huevos se convierten en gallinas y las gallinas dan a luz huevos; las gallinas dan a luz gallinas, y las gallinas se venden por dinero, y el dinero compra vacas, y las vacas

dan a luz vacas, y el las vacas dan a luz vacas, y las vacas se venden para conseguir dinero, y el dinero se presta... ¡Dentro de diez años, tendremos de todo, desde tierras fértiles hasta Guangsha!

"¡Podrás tener más concubinas y divertirte!", dijo orgulloso el pobre niño.

Cuando mi esposa escuchó esto, se dio cuenta de que este tipo en realidad quería varias concubinas. ¿Está bien? Mamá, ¿dónde lo puse?

Entonces se enojó, agarró el huevo y lo estrelló contra la losa de piedra, ¡bang-pop! ¡Todas las pertenencias se han ido!

¿Es ridícula esta vieja historia sobre cómo hacerse rico rápidamente?

Si simplemente te reíste después de leerlo y no aprendiste nada de él, entonces todavía hay una brecha en tu comprensión o, al menos, todavía estás lejos de ser una persona exitosa.

Aunque la gestión financiera es mágica, es bastante frágil: al igual que un huevo, mientras lo dejes caer al suelo, dejará de existir, al menos no tendrá su forma original.

Debes saber que no importa cuán poca riqueza tengas, todavía necesita cuidado y amor. Porque la acumulación de riqueza muchas veces comienza con el valor de un huevo.

Hagamos un razonamiento más detallado para verificar la probabilidad de que una gallina ponga un huevo y del huevo eclosione la gallina para enriquecerse.

Respecto a esta cuestión, podemos ilustrarla completamente citando la historia de un jugador de ajedrez jugando al ajedrez con el rey.

Para demostrar sus magníficas habilidades en el ajedrez, el rey insistió en un enfrentamiento con el jugador de ajedrez y exageró que mientras el jugador ganara, él podía hacer lo que quisiera.

El jugador de ajedrez dijo: No le importa nada más, sólo quiere mijo.

El rey preguntó: ¿Cuánto quieres?

El jugador de ajedrez dijo: No mucho. Si gano, sólo necesito este poquito de mijo. Hay un número limitado de cuadrados de tablero de ajedrez.

El rey dijo: Está bien, dilo tú.

El jugador de ajedrez dijo: Pon un grano en el primer cuadrado, dos granos en el segundo cuadrado, cuatro granos en el tercer cuadrado, ocho granos en el cuarto

cuadrado... ¡Cada siguiente cuadrado es un múltiplo del cuadrado anterior!

El rey pensó por un momento, ¿cuántas casillas había en el tablero de ajedrez? Tenía mucho mijo, así que acepté. Al final, el rey realmente perdió y tuvo que cumplir su promesa. Llamé al Ministro de Finanzas para que hiciera el cálculo y me quedé estupefacto: ¡no había suficiente mijo en toda la tesorería!

Amigos lectores, ¿saben a qué se debe esto? Esta es una forma increíble de ganar dinero, llamémosla "Magia de la Riqueza".

5. De estudiante universitario a "Estrella del Norte de las Computadoras"

En la industria informática estadounidense, hay un nombre muy famoso: Wang Jialian, conocido como el mago de la informática.

Wang Jialian nació en una familia intelectual de clase alta en Shanghai y emigró a los Estados Unidos con sus padres cuando tenía 8 años. Después de graduarse de la universidad, Wang Jialian estaba preocupado por su futuro trabajo. Hojeó la columna de reclutamiento del New York Times y notó que dos páginas y media del periódico estaban dedicadas a reclutar programadores informáticos. En las décadas de 1950 y 1960, la industria informática en los Estados Unidos apenas comenzaba y el término "programador informático" aún no era familiar para la gente. Sin embargo, cuanto más novedosas son las cosas, más atractivas resultan para los jóvenes. , Decidió convertirse en programador informático. Le contó su idea a su padre, que acababa de regresar del trabajo, quien pensó un momento y dijo seriamente: "Apoyo tu idea. Sin embargo, debes tener conocimientos profesionales en esta área".

Con el apoyo de sus padres, ingresó a la Universidad de Columbia para realizar más estudios. Se sumergió en el reino de las computadoras, pasó un tiempo en el laboratorio de investigación de electrónica con una perseverancia asombrosa, estudió mucho la programación y pronto dominó la habilidad de escribir programas. Cuatro

años más tarde, Wang Jialian ingresó a Standard Data Computer Company para buscar trabajo. El contenido específico del trabajo era escribir y promover programas de sistemas para mejorar la tasa de aplicación de las mainframes comerciales de IBM. Después de poner un pie en el trabajo, su afición a los libros fue rápidamente arrasada por el mercado ferozmente competitivo. A partir de una serie de comentarios, Wang Jialian concluyó: "El mayor inconveniente de la industria informática es que depende únicamente de la tecnología como fuerza impulsora. La industria depende de la tecnología para desarrollarse, pero los talentos científicos y tecnológicos nunca escuchan las necesidades de clientes. Si alguien está dispuesto a escuchar, las opiniones de los clientes deben tener grandes oportunidades de desarrollo ". Para un joven que es nuevo en el mundo, es realmente raro tener una visión tan única. Quizás fue esta comprensión la que le ayudó a avanzar paso a paso hacia el éxito.

Iniciar un negocio requiere una oportunidad, pero una vez que se tiene la oportunidad, es necesario aprovecharla plenamente. A principios de 1976, Wang Jialian tuvo una oportunidad única en la vida. Una empresa suiza vino a Estados Unidos en busca de socios para vender un nuevo software de sistema. Este software, CA-SORT, es 1/4 veces más rápido que productos similares de IBM, pero sólo ocupa la mitad del almacenamiento en el disco duro. Sin embargo, Standard Data Computer Company se negó rotundamente a ser distribuidor de CA-SORT y decidió retirarse del mercado de software. Wang Jialian, que tenía poco más de 30 años, aprovechó decisivamente esta oportunidad y, después de persuadir a su hermano Wang Ruilian, se asoció con otros tres socios para comprar el departamento de software de Standard Data Computer Company y fundaron conjuntamente CA Computer Company. Para ganar dinero con la tierra, permitieron que Standard Data Computer se quedara con una parte de las ganancias.

Al comienzo de su negocio, Wang Jialian y sus socios salieron al mercado por separado y utilizaron CA-SORT para ganar clientes. Ganar dinero con un solo paso y enriquecerse haciendo negocios son verdades casi eternas. Las oportunidades siempre favorecen a las personas trabajadoras. Seis meses después, habían establecido 200 clientes de CA-SORT. En agosto, la oficina de CA se mudó al 655 de Madison Street en la ciudad de Nueva York. Al

mismo tiempo, la compañía reclutó personas de todo el mundo, presentó personas con elevados ideales y talentos útiles y estableció sucesivamente puntos de venta en Los Ángeles y Chicago. , Atlanta, Filadelfia y otros lugares. La empresa ha comenzado a tomar forma. Para promover las ventas y fortalecer el efecto publicitario, Wang Jialian preparó personalmente la primera "Guía simple de CA".

Septiembre de 1979 fue un mes de éxitos de ventas para CA: un fabricante competidor canceló fácilmente todos los contratos a corto plazo con clientes para un producto similar a CA-PYNAM/T porque subestimaba su propia fuerza. Después de que el personal del departamento de ventas de CA obtuvo esta excelente información, lo informaron inmediatamente a la sede. Wang Jialian se llenó de alegría y dijo: "¡Esto es simplemente un regalo de Dios para CA!" Como resultado, CA ganó fácilmente más de 100 nuevos clientes. .

En noviembre del mismo año. Se estableció CA Canada Co., Ltd. y la empresa estaba ubicada en Toronto, lo que marcó que los productos de CA habían ingresado al mercado canadiense.

En la feroz competencia del mercado, es común que las empresas se coman los peces pequeños. En el mundo de los negocios, uno no puede evitarlo. Si quiere sobrevivir y desarrollarse, debe continuar comiéndose a sus oponentes y fortalecerse, para poder para, en última instancia, evitar ser derrotado por tus oponentes. Final comido. Dicen que los centros comerciales son como campos de batalla. Aprovechar al máximo esta característica de la competencia para fusionarse y devorar continuamente a otras empresas es una de las razones del rápido ascenso de CA, y también es un medio importante para que CA luche y gane.

En 1980, CA adquirió una empresa franquiciada con operaciones en varios países europeos y con sede en Suiza, ampliando así su mercado de ventas en Europa. Fue un verdadero éxito: la primera adquisición permitió a CA tener filiales en Suiza, Italia, el Reino Unido, los Países Bajos y otros lugares. En 10 años del mismo año, se estableció el primer departamento audiovisual de CA en la sede de Jericho. El rápido crecimiento de CA llevó a la cotización de las acciones de la empresa. A principios de 1981, CA emitió 500.000 acciones ordinarias, popularizando así a CA. En diciembre del mismo año, CA recaudó 12 millones de yuanes desde su primera cotización, sentando un capital

sólido para el desarrollo futuro. Con una sólida base material, Wang Jialian lanzó una serie de adquisiciones sin escrúpulos, añadiendo el episodio más emocionante a la gloriosa historia de desarrollo de CA.

En mayo de 1982, CA adquirió Capez Company. En 1983, adquirió SOA Company e IUS, y construyó un nuevo edificio en Nueva York. Ese mismo año, CA estableció oficinas de ventas regionales en Boston, Houston y Washington. En junio de 1984, CA adquirió Johnson Systems y en agosto adquirió Akai Computer. En marzo de 1985, CA adquirió la canadiense Beji Software Company, adquirió Value Software Company en abril, adquirió la línea de productos "MAX" de la empresa de gestión y servicios informáticos en octubre y adquirió CGA Computer Company en diciembre. En 1987, CA adquirió Integrated Software Systems Co., Ltd. y Software International Co., Ltd. En agosto del mismo año, compró Yuxel Software Company por 830 millones de dólares. En octubre de 1988, adquirió American Applied Data Corporation y, en septiembre de 1989, adquirió varias empresas de software, incluida Gulina Corporation, por 200 millones de dólares.

Según las estadísticas, sólo en la década de 1980, Wang Jialian adquirió y fusionó más de 20 empresas de informática con gran éxito. Con base en el principio de "adquirir en grandes cantidades, digerirlas activamente y utilizarlas para mi propio uso", lleva a cabo una "integración e innovación" en cada empresa adquirida para convertirla en una filial sincronizada con la empresa matriz. Al mismo tiempo, podrá aprovechar las ventajas técnicas de la empresa adquirida para desarrollar productos más impresionantes para CA.

Debido a que Wang Jialian siempre ha estado orientado al mercado, las adquisiciones, la integración y la innovación tienen como objetivo ganar el mercado con servicios diversificados y de alta calidad. Debido a la fuerte publicidad de CA y las ventajas del producto en sí, el software de CA se ha convertido en el estándar. para todo el producto, por lo que muchos Clientes se han comprometido a utilizar los productos de CA durante mucho tiempo.

1995 fue la época dorada de CA. Este año, se llevaron a cabo miles de charlas de CA y reuniones de CA User Alliance en todo el mundo, y decenas de miles de clientes participaron en las discusiones. Este año, los accionistas de CA estaban muy contentos. Las acciones recompradas más

los dividendos representaron más del 47% de las ganancias de los accionistas. Las acciones ordinarias de CA aumentaron un 92% en comparación con el mismo período del año anterior. El capital circulante de CA aumentó a casi 10 mil millones Dólares estadounidenses. Este año, Wang Jialian, que había estado lejos de la patria durante 43 años, se apresuró a abrazar a la patria. Para expresar el profundo amor de los chinos de ultramar por la patria, Wang Jialian firmó acuerdos de adquisición de productos y servicios técnicos con el Ministerio de Transporte, la Corporación Nacional de Petróleo de China y China Radio International en nombre de CA Company, por importes de varios 100.000 dólares cada uno. . En enero de 1996, el Centro Nacional de Información de China y la Bolsa de Productos Básicos de Beijing firmaron respectivamente contratos con CA Company en Beijing para la introducción del software de CA.

Wang Jialian merece ser un héroe de éxito: en mayo de 1995, volvió a adquirir uno de sus principales rivales, Legent Company, por 1.780 millones de dólares con el espíritu de tragarse montañas y ríos, creando la mayor fusión en la industria mundial del software informático. En ese momento, el efecto sensacional de esta operación fue como un pequeño terremoto en Wall Street. Desde entonces, Wang Jialian ha sido aclamado por sus pares como la "Estrella del Norte de las Computadoras".

6. El ingenioso "niño maravilla"

Cuando hablamos de fusiones y adquisiciones de empresas de Hong Kong, no podemos dejar de mencionar a un ejecutivo poderoso e ingenioso cuya figura, desde mediados de los años 80, ha aparecido detrás de casi todas las adquisiciones famosas de gran escala en Hong Kong. Al mismo tiempo, también participó activamente en las actividades de empresas continentales que cotizan en bolsa en Hong Kong para recaudar fondos, como Guangzhou Shipbuilding International, Shanghai Petrochemical, Sitong, China Travel International, China Overseas, Haihong Group y otras grandes empresas conocidas. empresas en el continente, todas las cuales eran propiedad de él y sus subordinados. El grupo dispuso cotizar en Hong Kong. Además, se desempeñó como consultor para las

adquisiciones anteriores de CITIC Pacific. Era el "niño mágico" Liang Botao en la industria de valores de Hong Kong. A los tres años de su creación, el Grupo Peregrine, del que era director general, se ubicó entre los diez principales bancos de inversión de Hong Kong y se convirtió en la tercera compañía de valores más grande de Hong Kong.

Liang Botao tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Toronto, Canadá. Trabajó por primera vez en finanzas en la famosa compañía Ford-Lee durante cinco años en 1980. En 1985, Liang se transfirió al Universal Bank International de Citibank. En septiembre de 1988, Liang dejó Wanguo Baotong y fundó Peregrine Financing Company. Bajo el liderazgo de Liang Botao, más de medio año después de su creación, Peregrine adquirió la empresa inmobiliaria establecida en Hong Kong, Kwong Sang Bank, y luego se fusionó con Tai Sheng Development y Jiayi Securities y comenzó el proceso de rápido desarrollo. Entre ellos, la adquisición de Taisheng se convirtió en un paso importante en la historia del desarrollo de Peregrine.

Taisheng era originalmente una empresa de bienes raíces, por lo que siempre ha sido propietaria de propiedades e ingresos por alquiler. Fundada en 1972, durante la crisis inmobiliaria de los años siguientes, poco a poco empezó a dedicarse a la inversión en valores. Bajo el liderazgo del presidente Xiang Zhiqiu, un conocido experto en comercio de acciones y conocido como "Xiang Shuai", Taisheng se hizo famoso en Hong Kong en la década de 1980. En el proceso de desarrollo, Taisheng se enfrentó muchas veces a raras caídas del mercado de valores. Sin embargo, gracias al buen liderazgo de Xiangshuai, Taisheng no sólo sobrevivió exitosamente, sino que también continuó creciendo y desarrollándose. Por ejemplo, después de la gran caída del mercado de valores en 1987, la El índice Hang Seng cayó un 16%, mientras que las ganancias de Taisheng se duplicaron con creces en comparación con 1987, alcanzando los 128 millones de dólares de Hong Kong, lo que demuestra que la reputación de Xiangshuai es bien merecida. Sin embargo, en la década de 1990, Xiang Zhiqiu era bajista en el mercado de valores y tenía la intención de retirarse del mundo, por lo que se le ocurrió la idea de vender Taisheng Development. Esta oportunidad es nada menos que una bendición para Liang Botao, quien es optimista sobre las perspectivas del mercado de valores de

Hong Kong. Por lo tanto, la gente bromeaba diciendo que la adquisición de Taisheng por parte de Peregrine era como recoger panqueques calientes con las manos frías.

El 28 de febrero de 1990, Peregrine llegó a un acuerdo con el presidente de Tai Sheng Development, Xiang Zhiqiu, y su familia, para comprar más de 190 millones de acciones de Tai Sheng con un valor nominal de 0,10 dólares de Hong Kong a 2,5 dólares de Hong Kong por acción. El precio era 5,3 más alto que el Precio de cierre del día anterior. %, con un valor total de 478 millones de dólares de Hong Kong, lo que representa el 34,9% de las acciones emitidas de Taisheng. Xiang Zhiqiu dimitió como presidente y director general de Taisheng. El presidente de Peregrine, To Huilian, asumió el cargo de presidente y el director Liang Botao se convirtió en director general de Taisheng.

En ese momento, el "Stock Journal" del periódico de Hong Kong informó que Xiang Zhiqiu finalmente se había retirado del mercado de valores y que el nuevo sucesor era la estrella en ascenso Peregrine. El comercio era como la alternancia entre los viejos y los jóvenes, y era No es de extrañar que atrajera especial atención. También elogió mucho a ambas partes por esta adquisición. La figura número uno entre la generación anterior aquí se refiere a Xiang Zhiqiu. La figura número uno de la nueva generación se refiere a Liang Botao de Peregrine.

Después de la adquisición, el 23 de mayo de 1990, Taisheng adquirió Peregrine Capital y Peregrine Securities de su empresa matriz controladora final, Peregrine International, por 260 millones de dólares de Hong Kong para lograr el proceso de "cotización por puerta trasera" de Peregrine. Una vez completada la adquisición en este momento, Tai Sheng pasó a llamarse Peregrine Investment Holdings Limited.

Después de que Taisheng se reorganizara en Peregrine Investment, Liang Botao reestructuró la empresa manteniendo relaciones dentro del grupo en abril de 1991. El objetivo principal es revertir la relación de propiedad madre-hijo entre Kwong Sang Hong y Peregrine Investment. La relación original es que la empresa matriz controladora última, Peregrine International, controla el 34,9% del capital de la filial Kwong Sang Hong, mientras que Kwong Sang Hong controla la filial Peregrine y Fulin Investment posee el 34,9% de las acciones. Ahora, Peregrine Investments ha comprado su participación del 34,9% en Guang Sang Bank a su empresa matriz Peregrine

International por 342 millones de dólares de Hong Kong, mientras que Peregrine International ha comprado su Peregrine Holding a Guang Sang Bank por 508 millones de dólares de Hong Kong. Además, después de la reorganización, Kwong Sang Hong comprará el 40% del capital social del centro comercial Laguna City de Peregrine Investments y lo convertirá en una subsidiaria de propiedad total. De esta manera, la relación de control entre las dos empresas que cotizan en bolsa controladas por la empresa matriz Peregrine International se convirtió en la filial controladora directa Peregrine Investment, y la empresa filial Kwong Sang Bank quedó controlada a través de Peregrine Investment. La filial se dedica principalmente a negocios de inversión financiera y se ha convertido en una acción financiera. La Compañía Sun se dedica principalmente a negocios de inversión inmobiliaria y se ha convertido en una acción de bienes raíces. Tiene una perspectiva clara, una estructura clara, una relación fluida y cada uno puede mostrar su fortalezas.

Después de la reorganización exitosa de Peregrine Investment, por un lado, vendió la mayoría de las propiedades de inversión originales de Tai Sheng a Cheung Kong a cambio de efectivo para aumentar el capital de trabajo, y cooperó con Guang Sang Bank para comprar el centro comercial Laguna City de Cheung Kong y transfirió a Guang Sang como una subsidiaria de propiedad total. Mientras realiza operaciones comerciales, desarrolla activamente nuevos futuros de divisas y servicios de productos básicos, sigue una política de inversión directa e invierte en empresas, proyectos de desarrollo inmobiliario y oportunidades especiales de inversión con potencial de desarrollo y buenas perspectivas en la región de Asia y el Pacífico como participaciones a largo plazo. De esta manera, Peregrine actúa como inversionista directo y asesor financiero, brindando servicios financieros integrales. Al mismo tiempo, debido a que los clientes de la compañía incluyen todos los ámbitos de la vida, también puede conectar a diferentes clientes, permitiéndoles cooperar con compañías de inversión. para ayudarles a desarrollar sus negocios. En particular, Peregrine se ha ganado una imagen de "experto en adquisiciones" en el mercado, por lo que hace todo lo posible para utilizar su experiencia en la planificación de servicios de adquisiciones y actuar como asesor financiero de las empresas que cotizan en bolsa. También mantiene buenas

relaciones con empresas estatales continentales y empresas financiadas por China en Hong Kong a través de su relación con accionistas chinos. Actúa como consultor financiero y brinda servicios para sus adquisiciones, cotizaciones, recaudación de fondos, etc., y es extremadamente activo.

Después de que Peregrine adquiriera Taisheng, su fuerza aumentó significativamente. En 1990, se desempeñó como consultor, jefe o asegurador conjunto en 35 transacciones, incluidas ocho adquisiciones de empresas por un valor total de 12 mil millones de dólares de Hong Kong. En 1991, Peregrine adquirió Jiayi Securities, lo que le dio aún más poder. En 1992, el Grupo Peregrine organizó ofertas públicas para 11 empresas, suscribió 12 nuevas acciones y 16 emisiones de derechos, por un total de 19.000 millones de dólares de Hong Kong, e invirtió en un total de 16 empresas que cotizan en bolsa, distribuidas en 6 países y regiones. Se logró un beneficio total de 668 millones de dólares de Hong Kong, con una facturación de 4.238 millones de dólares de Hong Kong, un aumento de 1,1 veces respecto al año anterior. En el primer semestre de 1993, Peregrine participó en actividades financieras y recaudó 11.800 millones de dólares de Hong Kong, proporcionó asesores financieros para cuatro adquisiciones y fusiones, organizó para que Guangzhou Shipbuilding International recaudara 302 millones de dólares de Hong Kong y organizó para que Shanghai Petrochemical recaudara 2.654 millones de dólares de Hong Kong. En agosto, organizó la cotización de Sitong y también recaudó 5.885 millones de dólares de Hong Kong para ocho emisiones de derechos y tres inversiones. Lo más famoso es que varias adquisiciones importantes de CITIC Pacific también fueron obra de Peregrine y Liang Botao. Sólo en el primer semestre de 1993, el Grupo Peregrine obtuvo otros beneficios de 381 millones de dólares de Hong Kong, un aumento del 14,7% con respecto al mismo período del año pasado, y una facturación del 30,55%, un aumento del 59,2%.

Liang Botao era optimista sobre la economía de Hong Kong después de la entrega en 1997, por lo que se atrevió a invertir en la industria de valores cuando mucha gente no era optimista sobre el mercado de valores de Hong Kong. Mirando hacia atrás, en 1993, el mercado de valores de Hong Kong alcanzó los 4.000 puntos por primera vez. En 1994, superó los 6.000 puntos seguidos, alcanzando los

10.000 puntos. Fue muy alcista. En 1997, rompió el récord histórico. de nuevo, y ahora ha saltado a 14.000 puntos. El papel de otros factores queda completamente eclipsado por los factores económicos, lo que también demuestra la visión única de Liang Botao. Quién es más sabio, la estrella en ascenso Liang Botao o el viejo Xiangshuai, es una cuestión de benevolencia y sabiduría.

7. La bola de nieve salió "Elefante devorador de serpientes"

El desarrollo y crecimiento de China International Trust and Investment (Hong Kong) Corporation (en adelante, CITIC) es un modelo de utilización de la función de adquisición y recaudación de fondos del mercado de valores. Desde la adquisición de Taifu Development Company por parte de CITIC en enero de 1990 hasta finales de 1992, CITIC se ubicó como la undécima empresa cotizada en Hong Kong y seis meses después ocupó el décimo lugar. En sólo tres años, CITIC realizó adquisiciones decisivas y recaudó fondos en el momento adecuado La inteligente alternancia es deslumbrante e impresionante.

El desarrollo de CITIC en Hong Kong comenzó con la adquisición de Taifu Development.

Taifu Development, anteriormente conocida como Xinjingfeng Development Company, es una pequeña empresa que cotiza en bolsa en la que la familia Cao Guangbiao de Hong Kong controla el 51% de las acciones. Opera negocios inmobiliarios y de inversión, con un valor de mercado de 725 millones de dólares de Hong Kong en el momento de la adquisición. . Debido al buen estado financiero y de desempeño de Taifu, CITIC la seleccionó como objetivo de una cotización "de puerta trasera".

En enero de 1990, Hong Kong Peregrine, en nombre de CITIC, adquirió acciones de Taifu del presidente de Taifu, Cao Guangbiao, por 1,2 dólares de Hong Kong por acción, por un total de 310 millones de acciones, y propuso una adquisición integral a los pequeños accionistas al mismo precio. Al mismo tiempo, Taifu emitirá 311 millones de nuevas acciones a 1,2 dólares de Hong Kong por acción, recaudando un total de 373 millones de yuanes para

comprar el 38,3% del capital social y los intereses de deuda de Dragonair en poder de CITIC. Además, CITIC vendió algunas industrias, almacenes y propiedades más rentables a Taifu por más de 500 millones de dólares de Hong Kong. Después de esta compleja ronda de sustitución de activos y expansión de capital, la fortaleza de Taifu se ha fortalecido enormemente. Taifu obtuvo una ganancia de 153 millones de dólares de Hong Kong ese año, un aumento del 120% con respecto al año anterior.

En junio de 1991, Taifu emitió 1.492 millones de nuevas acciones y 500 millones de dólares de Hong Kong en bonos convertibles, recaudando un total de 2.510 millones de dólares de Hong Kong para adquirir el 12,5% de Cathay Pacific Airways y el 20% de CTM en manos de CITIC, por un total de 3,06 dólares de Hong Kong. Después de esta adquisición, Taifu cambió su nombre a CITIC Pacific y se convirtió en una empresa que cotiza en bolsa que abarca bienes raíces, comercio, aviación, comunicaciones, industria y otros campos. Este año, CITIC Pacific obtuvo una ganancia de 333 millones de dólares de Hong Kong, un aumento del 120% respecto al año anterior.

Después de adquirir las participaciones accionarias de Dragonair, Cathay Pacific y Macau Telecom, y de realizar una recaudación de capital a gran escala de más de 2.500 millones de dólares de Hong Kong, Taifu está ganando fuerza y preparándose para su desarrollo sin precedentes.

El primer gran paso de Zhongtai fue la adquisición del Banco Hengchang.

El nombre oficial de Heng Chong Bank es Heng Chong Enterprises Co., Ltd., que fue fundado por Ho Shanheng, uno de los fundadores de Hang Seng Bank y ex presidente de Hang Seng Bank. La columna vertebral de la empresa, Dah Chong Trading Co., Ltd., inaugurada en 1946, tiene una larga historia y negocios diversificados, centrándose en la agencia de automóviles (que posee múltiples derechos de concesionario de automóviles), negocios comerciales y de inversión, con un alcance comercial que llega hasta Japón y Estados Unidos. El valor liquidativo de todo el Grupo Hengchang asciende a 8.273 millones de dólares de Hong Kong, con un promedio de 393 dólares de Hong Kong por acción.

En enero de 1993, Zhongtai llevó a cabo su cuarta recaudación de fondos a gran escala sin precedentes, emitiendo 550 millones de nuevas acciones a 13 dólares de Hong Kong cada una, recaudando más de 7.200 millones de

dólares de Hong Kong, y compró su participación del 12% en Hong Kong Telecom a la empresa matriz CITIC a un precio descuento, a un precio de 7,8 por acción. Dólares de Hong Kong (un descuento del 19,6% respecto al precio de cierre del día anterior de 9,7 dólares de Hong Kong), con un coste de 8.700 millones de dólares de Hong Kong; también compró una participación del 56% en la central eléctrica planificada de Jiangsu y una Participación del 70% en la estación de tratamiento de residuos de Tsing Yi. El importe total de las tres partidas mencionadas asciende aproximadamente a 9.000 millones de dólares de Hong Kong. Como resultado, Zhongtai, que el año pasado se había convertido en una acción de primera línea, ha ampliado una vez más su valor de mercado a 28.500 millones de dólares de Hong Kong, ubicándose en el puesto 14 entre las 20 mayores empresas que cotizan en bolsa. Se ha convertido en la mayor empresa cotizada con financiación china y es conocida como la primera acción de chip rojo. En 1993, se encontraba entre las 10 principales empresas cotizadas y su valor de mercado aumentó asombrosamente 60 veces gracias al uso alternativo de adquisiciones y métodos de recaudación de fondos. No sólo sus adquisiciones se realizaron sin problemas, sino que también recaudó fondos cuatro veces, por un total de más de 14 mil millones de dólares de Hong Kong.

Una recaudación de fondos tan grande y frecuente y exitosa es poco común en la historia de la recaudación de fondos en el mercado de valores, lo que refleja la visión única y el coraje de primera clase de los líderes de China y Tailandia. El nivel más alto de acumulación de riqueza no es más que esto.

8. Los "pequeños" hacen grandes trucos

Cuando el pequeño Larry Adler tenía sólo 14 años, sus logros fueron bastante destacados. Hoy en día dirige tres negocios con unos ingresos anuales de más de 100.000 dólares.

Larry Adler inició una pequeña empresa cuando tenía 9 años. Ese año, con 19 dólares que le prestó su padre, abrió una empresa de cortacésped. Estaba solo y utilizó una

cortadora de césped usada para buscar trabajo. Un año después, invirtió el dinero que ganó y compró una máquina nueva. Al tercer año, compró cinco máquinas más. El negocio creció como una bola de nieve.

La empresa de corte de césped dirigida por Larry Adler también vende patentes a personas interesadas en el proyecto en Estados Unidos, Canadá y otros países. Al mismo tiempo, Larry también anda dando conferencias y enseñando a la gente cómo administrar una empresa de corte de césped. . Además de cortar el césped para los clientes, la empresa de Larry también ofrece servicios de rastrillos de hojas y palas quitanieves.

El segundo negocio de Larry fue abrir una empresa de productos para niños. En una ocasión, Larry compró 10.000 cestas de plástico, puso algunos dulces en ellas y las regaló a tiendas minoristas, pero se agotaron todas. Larry es bueno organizando diversos productos, combinándolos y vendiéndolos, de modo que haya un flujo continuo de clientes.

La tercera empresa de Larry es una empresa de consultoría que brinda servicios para enseñar a los adolescentes cómo ser emprendedores. Larry enseñó a personas de su edad cómo ganar dinero haciendo negocios en la empresa y les prestó capital para animarlos a iniciar sus propios negocios.

Larry dijo: "En los negocios, no importa tu edad o cuánto capital tengas. La clave es ser creativo, mirar todo desde la perspectiva de ganar dinero, descubrir cómo se puede ganar dinero, y luego sabrás qué hacer."

El objetivo de Larry es ganar 400 millones de dólares cuando tenga 18 años.

Cualquiera que escuche la historia del pequeño Larry Adler quedará inevitablemente asombrado por el "pequeño". A pesar de su ambición, la visión empresarial de Larry fue refrescante. Se dedica a industrias afines que están en línea con sus capacidades y tiene una visión única e ideas innovadoras. De hecho, como adulto, debes comprender la práctica de utilizar lo pequeño para ganar en grande. En palabras de Larry: "Siempre que encuentres el punto de apoyo adecuado, podrás ganar dinero sin importar lo joven que seas". Creo que el objetivo de Larry se logrará.

9. Una pequeña empresa sufre un gran revuelo

"Laozi" cree: "Como no pelea, nadie en el mundo puede pelear con él".

"No pelear" no significa "no hacer nada", sino dejar de competir para abrirse camino. El público moderno se agolpa para seguir las modas, meterse en los puntos calientes, ir a la misma sala de examen y competir por el mismo tipo de negocio. Como un barco desequilibrado, se inclina de un lado a otro. Nadie tiene control de sí mismo y mira unos a otros En ese momento, los astutos empresarios treparon y miraron a lo lejos, recogieron uno o dos tipos que todos no tuvieron tiempo de tener en cuenta en la competencia ciega, y fueron a plantar y cultivar.

El estatus de Japan Meiling Company es indiscutible. Cuando se fundó Meiling Company en 1968, sólo había cinco personas y un capital de 670.000 yenes. Para que una microempresa como Meiling Company compitiera con grandes empresas poderosas, parecía que estaba sobreestimando sus capacidades. Pero la empresa Meiling eligió un proyecto que las empresas simplemente desdeñaban: limpiar la basura urbana. El saneamiento ambiental es muy importante en la construcción urbana y la recolección y eliminación de basura son indispensables, pero la mayoría de la gente se muestra reacia a hacerlo. La empresa Meiling comenzó como una empresa de eliminación de basura y se ha expandido desde la manipulación de basura doméstica y comercial hasta la eliminación de basura en instituciones y restaurantes, así como la reparación de tuberías de alcantarillado y otros servicios. A medida que el negocio continuaba desarrollándose, Meiling Company siguió avanzando hacia un alto valor agregado, investigando y desarrollando diversos equipos de saneamiento ambiental, incluida maquinaria de eliminación de basura adecuada para ciudades con una población de 30.000 habitantes, que puede procesar la basura hasta el punto de quemarla. ; Hay equipos de tratamiento de residuos. Casi no hay investigación unitaria sobre estos equipos. Este tipo de desarrollo e investigación por parte de la empresa Meiling no sólo se arma, mecaniza y moderniza el tratamiento de residuos, sino que también los vende a otras unidades, lo

que aumenta considerablemente la facturación. . Quince años más tarde, el capital de Meiling Company se multiplicó por 150 hasta alcanzar más de 100 millones de yenes, y su facturación anual ascendió a 6 mil millones de yenes, con un aumento anual promedio del 25%. Las enormes ganancias obtenidas por Meiling Company impresionaron a las grandes y medianas empresas. empresas.

El estado de "no competencia" de Japan Meiling Company no es estático, sino un uso inteligente de este método de "jubilación" para hacer una fortuna aprovechando lo "impopular" a lo que otras empresas no prestaron atención.

Lo llamado "impopular" significa observar atentamente las nuevas tecnologías contemporáneas y las nuevas necesidades del mercado, y ser el primero en salir al mercado lo antes posible y lanzar nuevos productos para satisfacer esta demanda. Una especie de "impopularidad" que se necesita con urgencia en la sociedad es como una nueva y enorme pradera: quien entre primero puede marcar la diferencia. Especialmente para las pequeñas empresas, pueden inspirarse en él.

10. Pequeñas ganancias pueden generar mucho dinero

Hay un agricultor en Henan conocido como el "Rey del maní", que distribuye maní de alta calidad y bajo precio, y tiene bastante influencia en el área local. Este granjero autónomo de unos 20 años irrumpió en la ciudad de Wuhan con una bolsa de maní y gradualmente se volvió próspero. Después de que el granjero vendió esta bolsa de maní, descubrió que este producto era muy popular en la ciudad de Wuhan, pero también había mucha gente vendiendo maní. Después de pensarlo, regresó y usó sus mejores fuerzas para comprar varios miles de kilogramos de maní. Después de transportarlos de regreso a Wuhan, descubrió que si operaba como los demás, no podía permitirse la pérdida en absoluto, porque tenía sin tienda ni capital. Así que vendió estos kilos de maní por sólo un poco más que el precio de compra. Él piensa que este método es muy bueno, aunque gana menos dinero, se recupera

rápidamente y siempre gana algo de dinero. Así que compró audazmente 100.000 kilogramos de maní y los envió a Wuhan, y luego bajó resueltamente el precio de venta al público de 1,10 yuanes por kilogramo a 0,95 yuanes. Después de que se difundió la noticia, la gente acudió en masa a comprarlo, e incluso algunas grandes tiendas se apresuraron a comprárselo. Desde entonces, el precio del maní en Wuhan se ha estabilizado. Más tarde, su negocio de maní creció cada vez más y finalmente alcanzó una gran escala.

De hecho, la gente comprende desde hace mucho tiempo el principio de pequeñas ganancias pero rápida rotación. Sima Qian dijo una vez: "Tres son empresarios codiciosos, cinco son empresarios honestos". Esto significa que los empresarios codiciosos cobran precios demasiado altos y no pueden vender cuando venden y comprar cuando compran, por lo que obtienen menos ganancias; mientras que los "honestos "Ese no es el caso. Aunque el precio es más bajo, vendes más y las ventas son buenas. Aunque la ganancia es pequeña, ganas más. Como dice el refrán: "Tres centavos de ganancia bruta te alimentarán, y setenta centavos de ganancia bruta matarán de hambre a la gente." Esto significa que con pequeñas ganancias pero una rápida rotación se puede generar mucho dinero; por el contrario, si se quiere Hacer un hombre gordo después de un bocado, a menudo conducirá a un negocio lento y productos invendibles.

"Pequeñas ganancias" y "poco dinero" son dos conceptos diferentes. Mucha gente equipara "pequeñas ganancias" con "poco dinero". En realidad, se trata de una especie de malentendido. Parece que ganas muy poco dinero con un solo cliente. Sin embargo, es precisamente por este "poco" que atrae a más clientes, sumando así una pequeña cantidad de dinero, la pequeña cantidad de dinero ganada por cada cliente suma una cantidad considerable. Por lo tanto, puedes ganar mucho dinero con pequeñas ganancias.

Había un joven en Wenzhou. A principios de 1985, fue a una zona pobre de Gansu para ponerse en contacto con la empresa del logotipo de la escuela. Corrió durante muchos días pero no logró nada. ¿Cual es la razón? Allí era tan pobre que los estudiantes no podían permitirse la insignia escolar de dos centavos la unidad y no tenían el hábito. El joven estaba un poco desanimado. Ese día, llegó a una escuela primaria administrada por un pueblo construida en

la cresta de una montaña para probar suerte. La maestra de la escuela estaba muy entusiasmada y accedió a pedir un lote de insignias escolares. Se dice que es un lote, que son 13 piezas, porque solo hay 13 profesores y alumnos en la escuela. Por favor dígame que cada insignia escolar costará 1 centavo y 2 centavos. Sabía que se trataba de un negocio perdido, dudó por un momento, pero finalmente apretó los dientes y estuvo de acuerdo.

El joven fue rápidamente a la estación de correos y telecomunicaciones del municipio y gastó 3,60 yuanes para enviar un telegrama urgente, pidiendo a su familia que hiciera 13 insignias escolares y las enviara a la escuela del pueblo en un plazo de tres días.

Cuando se enviaron las 13 insignias escolares a esta escuela primaria, abrir el molde, fabricarlas y enviar el paquete costó más de 70 yuanes, mientras que la tarifa fue de sólo 2,60 yuanes.

Unos meses más tarde, cuando se celebró una reunión deportiva para estudiantes de primaria y secundaria en el pueblo, 12 estudiantes y un maestro de la escuela primaria administrada por el pueblo en la cresta de la montaña entraron al campo de deportes con brillantes insignias escolares y miraron el Los estudiantes de otras escuelas estaban tan codiciados por la insignia de la escuela que molestaron a sus maestros para que también la usaran. Más tarde, el municipio se adelantó y encargó hermosas insignias escolares a jóvenes para miles de estudiantes de primaria del municipio.

Afectado por esto, la tendencia de llevar insignias escolares se extendió por todo el condado. Un año después, casi todos los estudiantes de las escuelas primarias y secundarias de los condados vecinos llevaban insignias escolares personalizadas por los jóvenes. Aprovechó la oportunidad para seguir promocionando la marca del logotipo de la escuela en Gansu y abrió un gran mercado a largo plazo. Al año siguiente, obtuvo unos ingresos estables de más de 100.000 yuanes en Gansu.

A partir de los ejemplos del "Rey del Maní" y este joven de Wenzhou, podemos ver que todavía hay un gran mercado para las cosas pequeñas que benefician a las pequeñas. La ideología rectora de nunca cansarse de ser pequeño y obtener pequeñas ganancias pero con una rápida rotación debe basarse en un mercado con potencial de desarrollo. Lo pequeño es sólo temporal y lo grande es el objetivo. Los operadores de pequeñas empresas deberían

prestar más atención a las pequeñas ganancias de los pequeños productos básicos. No los ignoren porque son pequeños. Mientras sean comercializables y avancen paso a paso, las pequeñas empresas se convertirán en un gran clima, y también lo harán pequeñas bolas de nieve Se convierte en una gran bola de nieve y puedes ganar mucho dinero con una pequeña inversión.

9. Genere impulso y genere impulso sin nada

1. Empaquetar deliberadamente, "dar un paseo" para ganar mucho dinero

Geffen era pobre cuando era niño y dependía de su madre para abrir una pequeña tienda de procesamiento para fabricar sujetadores personalizados para ganarse la vida. Debido a su entorno, Geffen ha comprendido bien los asuntos comerciales desde que era niño. Además, decidió lograr algo con sus propias manos confiando en su sabiduría y espíritu aventurero.

Después de años de lucha, Geffen reconoció el potencial de la industria discográfica y decidió intentarlo. Pero no tiene capital, ¿qué debe hacer?

Así que pasó todo el día en la industria del entretenimiento, buscando un gran avance. Por casualidad conoció al cantante folk Rollaniello. Antes de esto, la voz de Loranillo ya era bastante popular, pero su voz era extremadamente pobre y no podía destacarse ni estar en el escenario, por lo que su carrera como cantante no fue satisfactoria. Geffen detectó esta debilidad y decidió explotarla.

Como resultado, Geffen tomó la iniciativa de invitar a Rollaniello a cooperar y crear Tuna Music Company. Las condiciones son las siguientes:

Los derechos de autor de las canciones de Loranillo pertenecen a la empresa.

La empresa es responsable del embalaje y comercialización de Rollaniello.

Después de firmar el acuerdo de cooperación, Geffen empezó a jugar con sus técnicas de embalaje. Insertó las canciones de Loranillo en discos de cantantes populares contemporáneos como Barbara Streisand y las vendió en todas partes después de la producción, lo que aumentó enormemente el valor de Loranillo. Solo con este movimiento, Geffen ganó mucho dinero.

En 1969, Geffen decidió vender Tuna Music Company y recibió 4,5 millones de dólares en efectivo, mientras que él y Rollaniello recibieron 2,25 millones de dólares cada uno.

Con capital en mano, Geffen empezó a trabajar duro. Un año más tarde, Geffen fundó su propio negocio y fundó Shelter Records. El viejo truco se repitió: bajo su envoltorio deliberado, un grupo de cantantes desconocidos se convirtieron en estrellas rojas.

Después de hacer populares a varios cantantes, Geffen decidió vender la compañía a Warner Communications en 1972 por 7 millones de dólares. Posteriormente, dejó la industria discográfica por un tiempo.

En 1980, Geffen regresó y fundó Geffen Records. Después de su creación, la discográfica se enfrentó a repetidos reveses. No fue hasta 1990 que las cosas finalmente cambiaron y su banda "Guns N' Roses" se hizo popular. El patrimonio neto de Geffenton se duplicó y se convirtió en una importante compañía discográfica independiente.

Un hombre se apoya en su ropa y un caballo se apoya en su silla. Todo necesita un embalaje creativo. Con el embalaje adecuado, puedes convertir la descomposición en magia y crear milagros. Hay muchas razones por las que Geffen tiene éxito en la industria del embalaje para cantantes, pero en términos de estrategias operativas, las principales son las siguientes: Primero, Geffen está muy familiarizado con las necesidades de los consumidores. Puede emitir juicios basándose en las tendencias de los consumidores y tomar decisiones extremadamente creativas. En segundo lugar, los métodos de trabajo de Geffen son científicos. Sabe utilizar diversos medios para animar a los empleados a que le sirvan con lealtad. En tercer lugar, Geffen aprovecha al máximo su entorno. Puede adaptarse a la vida en Hollywood, comprender el ritmo de Hollywood y aprovechar al máximo su valor. Todas las estrategias anteriores son exclusivas de Geffen y vale la pena aprenderlas de aquellos que no tienen capital pero quieren hacer una fortuna.

2. "Intercambio de parientes" con fines de lucro, esquemas en serie ingeniosamente diseñados

Hay un ingeniero llamado Tudela en Venezuela. Quiere dedicarse al negocio petrolero. Aunque no tiene conexiones

ni fondos, está bien informado, es rápido en el pensamiento y decidido en la acción. Esto le permite controlar el "barco del destino". ". La posibilidad de viajar dando un rodeo hacia su destino.

Tudela llegó por primera vez a Argentina y se enteró de que había un excedente de producción de carne vacuna pero escasez de productos derivados del petróleo, por lo que negoció negocios con empresas comerciales relevantes.

"Estoy dispuesto a comprar 20 millones de dólares en carne vacuna", dijo Tudela, "con la condición de que me compres 20 millones de dólares en butano".

Porque Tudela sabía que Argentina necesitaba 20 millones de dólares en butano. Así que fue justo lo que les gustó y las intenciones de compra y venta de ambas partes se confirmaron sin problemas.

Luego vino a España y le dijo a un astillero: "Estoy dispuesto a encargar a su fábrica un superpetrolero por valor de 20 millones de dólares".

Al astillero le preocupaba que nadie hiciera pedidos, así que, por supuesto, fue muy bienvenido. Tudela volvió a cambiar de tema: "La condición es que compres mi carne argentina de 20 millones de dólares".

La carne vacuna es un producto de consumo diario para los residentes españoles, y Argentina es la principal base de suministro de carne vacuna en todo el mundo ¿Por qué no hacerlo astilleros? Entonces las dos partes firmaron una carta de intención de compra y venta.

Tudela fue a Medio Oriente a buscar una petrolera y dijo: "Estoy dispuesto a comprar butano por 20 millones de dólares".

Cuando las compañías petroleras ven que hay grandes negocios por hacer, por supuesto que están muy dispuestas. Tudela volvió a cambiar de tema: "La condición es que su petróleo debe ser transportado alquilando el superpetrolero que construí en España". En la zona de producción, el precio del petróleo es relativamente bajo y caro debido a la tarifa de transporte, y es difícil encontrarlo, no había transporte disponible, por lo que la petrolera accedió y firmó otra carta de intención.

Tres cartas de intenciones se convirtieron en una sola acción: gracias a los negocios de Tudela, Argentina, España y los países de Oriente Medio obtuvieron lo que necesitaban y vendieron los productos que deseaban vender, con lo que Tudela también obtuvo enormes

beneficios. Después de un cálculo cuidadoso, esta ganancia esencialmente reemplazó el costo del petrolero con tarifas de transporte. Después de completar las tres transacciones, el petrolero pasó a ser suyo. Con el petrolero, pudo hacer muchos negocios petroleros y finalmente obtuvo Lo que el queria.

Después de leer el ejemplo anterior, no podemos dejar de admirar la solución de Tudela. "Intercambiar parientes" entre dos familias es un truco común en Karate, pero realmente no es fácil "intercambiar parientes" entre tres familias y hacerlo a la perfección. El secreto del éxito de Tudela reside en su minucioso análisis y dominio de la situación y la psicología. tanto de la oferta como de la demanda, por lo que Matchmaking se beneficia de esto.

3 . Inicia un negocio desde cero y haz una fortuna con solo un centavo

Michael Maggs, fundador de American Horse Lion Company, dejó su fría y hambrienta ciudad natal y emigró a Inglaterra cuando tenía 19 años para ganarse la vida.

Leeds es una ciudad en el norte de Inglaterra. En ese momento, impulsada por la Revolución Industrial británica, la industria textil y otras industrias de bienes de consumo florecieron aquí. Un gran número de trabajadores llegaron a la ciudad desde el campo, formando un vasto mercado de consumo, y surgió la industria minorista de grandes almacenes. . Para participar en la industria minorista de grandes almacenes, no se requieren habilidades especializadas y, segundo, no se requiere mucho capital. Esta situación se adapta a la necesidad de Mi Gao de ganarse la vida.

Michael anhelaba ser vendedor de grandes almacenes, pero ni siquiera tenía capital. Mientras dudaba, un día, mientras caminaba por la calle, se encontró con Diao Hester, el gerente de una empresa mayorista de grandes almacenes, y se acercó para entablar conversación con él. El gerente vio que el extraño joven era muy interesante, así que lo llevó a la empresa para hablar. Michael dijo que quería encontrar un trabajo pero que no tenía un centavo. El gerente dijo que podía prestarle cinco libras como capital y empezar un negocio como vendedor ambulante en

unos grandes almacenes. Michael preguntó si podía usar las cinco libras para comprar productos de la empresa. El presidente de la empresa estuvo de acuerdo.

De esta manera, Michael utilizó las cinco libras que le prestó el presidente de la empresa como capital para trabajar como vendedor de hombros. Compraba productos de la empresa mayorista todos los días, agrupaba algunos trabajos de costura, botones, cinturones, calcetines y otros productos, y los enviaba a la cercana Leeds y visitaba de puerta en puerta el campo, los distritos mineros y las cañadas de Yorkshire.

En 1884 abrió un pequeño puesto en Les Souks. Fue aquí donde Michael rápidamente descubrió un nuevo conjunto de métodos comerciales. Es decir: marcar todos los productos con un precio, dejar a un lado los productos con un precio de un centavo y colocar un cartel que diga: "No preguntes por el precio, todos cuestan un centavo". Mi Gao hizo la exhibición. de bienes al público, marcaron claramente el precio real y seleccionaron Fácil, estos métodos fueron rápidamente bien recibidos por los clientes de la clase trabajadora. Aunque su margen de beneficio bruto sobre los precios de venta era extremadamente bajo, debido a su insistencia en el principio de pequeños beneficios pero rápida rotación, su negocio estaba en auge y se desarrolló rápidamente.

En 1890, el joven Michael había abierto cinco puestos de gangas en cinco ciudades. Estos cinco puestos funcionan bajo el mismo lema: "No preguntes por el precio, todo cuesta un céntimo". En los dos o tres años siguientes, su negocio volvió a desarrollarse y se añadieron varios puestos y tiendas. En 1907, la empresa tenía un total de 60 tiendas en todo el Reino Unido.

Aunque el Sr. Michael no utilizó habilidades de karate en este caso, después de todo comenzó sin capital. Vale la pena aprender de su experiencia. Por favor, nunca renuncies a tu sueño de hacerte rico cuando no tengas un centavo. Mientras lo persigas activamente, siempre habrá oportunidades.

4. Paga a plazos y obtén enormes ganancias sin nada

Wang era originalmente profesor en una escuela primaria en una zona montañosa. Insatisfecho con los miserables 60 yuanes al mes, dejó de enseñar enojado y vino a Shenzhen. Primero trabajó como tutor para un jefe y luego se mudó a una fábrica como trabajador a tiempo parcial para llegar a fin de mes.

No tiene una carrera seria, pero tiene espíritu para correr riesgos y no temer a nada.

No tenía conocimientos de bienes raíces y no sabía cómo eran las operaciones inmobiliarias, pero tenía curiosidad y vio la turbulenta industria inmobiliaria en pleno apogeo, por lo que leía varios periódicos y publicaciones periódicas todos los días, como "Shenzhen Special Zone News". ", "Yangcheng Evening News", etc. Es una lectura obligada todos los días, palabra por palabra.

No tiene capital, ni capital en absoluto, pero tiene buen ojo y una mente flexible. Al leer periódicos y libros, inmediatamente se conectó con algo que encontró mientras trabajaba: el propietario de la fábrica planeaba abrir una empresa unipersonal de una fábrica de procesamiento con una inversión de 500 millones de yuanes en los suburbios. L inmediatamente se dio cuenta de que se podía ganar mucho dinero aquí. Siguiendo su intuición, inmediatamente deambuló varias veces por los suburbios y descubrió que las casas allí eran todas bungalows y estaban en condiciones ruinosas, los propietarios no tenían intención de vivir en ellas, pero no podían venderlas por un tiempo.

Entonces, Wang fue y preguntó sobre la situación desde todos los aspectos. Después de confirmar la intención del jefe de invertir en la instalación de una fábrica, rápidamente fue a los suburbios, encontró residentes privados y discutió la compra de una casa.

En ese momento, los vecinos de esta casa particular no sabían que la casa iba a ser derribada para construir una fábrica, pero solo querían vender la casa lo antes posible a cambio de algo de dinero para poder mudarse a otra. lugar. L negoció varias veces con el propietario y finalmente firmó un contrato de compraventa de la casa a un precio de 200 yuanes por metro cuadrado. También solicitó el pago a plazos alegando que no era fácil ganar dinero trabajando, con el 40% de El primer pago se realizará por adelantado y se entregará dos meses después. Los inquilinos del bungalow se mostraron reacios, pero al ver la expresión sincera de L y preocupados de no poder venderlo en el

futuro, aceptaron. De esta manera, L consiguió la propiedad de la casa sin pagar un centavo.

Como era de esperar, dos meses después, el jefe solicitó al gobierno de la ciudad la adquisición de terrenos para instalar una fábrica. Los bungalows suburbanos estaban dentro del alcance de la adquisición de terrenos y debían ser demolidos. L vendió la casa a su jefe y obtuvo una ganancia de 200.000 yuanes. Además de pagarle al propietario original 50.000 yuanes, obtuvo una ganancia neta de 150.000 yuanes.

El sector inmobiliario se ha convertido en una de las industrias más atractivas en los últimos años debido a sus altos beneficios y bajos riesgos, y merece la atención de los inversores, especialmente en un país con un rápido desarrollo económico como China. Sin embargo, la operación de bienes raíces requiere enormes cantidades de capital y los costos de recuperación son lentos. Entonces, ¿cómo hacer más con menos? Elegí pagar a plazos. Así, lo vendió y obtuvo una ganancia neta de 150.000 yuanes.

5. Vender productos del sur al norte para aprovechar las diferencias de precios regionales

Hay un granjero llamado Zhang que vino a Beijing a trabajar hace unos años. Un día, fue de compras con varios vecinos del pueblo y pasó por un mercado de melones y frutas. Iban a comprar algunas frutas para comer, pero los altos precios de esas frutas los disuadieron como trabajadores migrantes.

De repente, vislumbró un montón de azufaifas, que eran las azufaifas de su ciudad natal. ¿Por qué no comprar algo para comer? Es bastante barato en mi ciudad natal, sólo 7 centavos y 5 centavos por libra. Entonces preguntó por el precio y se sorprendió. ¡4 yuanes la libra!

"¡Es tan caro que debes ser demasiado cruel!", dijo un aldeano a mi lado.

El hablante no tiene intención, el oyente sí la tiene. Zhang pensó, si la diferencia de precio entre los dos lugares es tan grande para las azufaifas, ¡cuántas ganancias se pueden obtener de esto! Pronto regresó a su ciudad natal, compró dos toneladas de azufaifa y tomó un

camión con destino a Beijing. Fue a un mercado mayorista en el distrito de Dongcheng y vendió azufaifas al por mayor a vendedores a un precio de 3 yuanes y 20 centavos por malicioso. En menos de un día, las azufaifas se agotaron. Zhang probó la dulzura de hacerse rico por primera vez.

No satisfecho con esto, comenzó a correr nuevamente. En poco más de un año, ya tenía una riqueza de cientos de miles. El camino también estaba bien establecido: no solo comerciaba con azufaifa, sino que también comenzó a comerciar con otros productos de Shandong. Buenos para aprovechar oportunidades, los trabajadores a tiempo parcial también se han enriquecido.

No es coincidencia.

Wu es un trabajador de una fábrica de alimentos en una gran ciudad. La fábrica no es muy rentable y los salarios a menudo se descuentan. Una vez, por invitación de su primo político que estaba lejos en Ciudad W, fue a su casa a jugar. Después de llegar a Ciudad W, su prima política lo acompañó por las calles. Aquí hay muchas tiendas y grandes almacenes, que no son menos que los distritos comerciales de las grandes ciudades. Sin saberlo, caminó hasta un puesto individual que vendía ropa y escogió ropa.

Se sorprendió al descubrir que la ropa aquí era bastante barata. Miró los pantalones cortos que tenía en la mano y vio que solo costaban 18 yuanes. Era increíble: ¡pantalones cortos como estos se vendían en los puestos de las grandes ciudades por 40 o 50 yuanes!

Cuando le preguntó a su primo político, su primo político le sonrió y dijo: "Esto todavía no es barato. Si quieres ir a esas pequeñas fábricas en ciudades y pueblos para vender al por mayor, será al menos ¡Cinco yuanes más barato!"

Las palabras de su primo político hicieron que su corazón diera un vuelco. Si transportas esta ropa a las grandes ciudades y la vendes, ¿cuánto dinero ganarás? Parece que si quieres hacerte rico tienes que hacer negocios. Con tu escaso salario sólo puedes vivir al día. ¿Cómo puedes hacerte rico? Así que pidió prestada una suma de dinero a su primo político, compró varias cajas de ropa de moda y regresó inmediatamente a Beijing.

Al regresar, confió la ropa a un amigo dueño de una tienda de ropa y le pidió que la vendiera a un precio inferior al de mercado. Como resultado, la ropa se agotó en más de diez días. A partir de entonces renunció a su puesto en la fábrica y inició oficialmente el negocio de confección.

En unos pocos años, escapó por completo de la pobreza y se hizo rico, convirtiéndose en propietario de un negocio por cuenta propia.

Aprovechar las diferencias de precios regionales para dedicarse al negocio del tráfico es una manera de hacer una fortuna que se adapte a las condiciones nacionales de China. Las diferencias regionales de precios de muchos productos básicos, especialmente los artículos de primera necesidad, son bastante grandes. Siempre que comprenda la situación desde múltiples aspectos, esta información no es difícil de dominar y, por supuesto, mientras trabaje duro para viajar largas distancias, no será difícil ganar dinero.

6. Convierte los residuos en tesoros, convierte la decadencia en magia

A principios de los años 1980, la reforma del sistema económico rural movilizó en gran medida el entusiasmo de los agricultores por la producción y aumentó su interés en los insumos de producción. Durante un tiempo, la demanda de los agricultores comunes por las herramientas de producción más básicas, como hoces y azadones, ha aumentado significativamente, lo que ha provocado que las placas de hierro y acero en bruto, que son las materias primas para la producción de dichas herramientas agrícolas, escaseen e incluso completamente agotado en algunos lugares. Al mismo tiempo, dentro de los muros de las grandes fábricas estatales se acumulan una gran cantidad de materiales sobrantes y chapas de hierro, y cómo hacer frente a estos "desperdicios" se ha convertido en una preocupación para los directores de las fábricas.

En este caso surgió un "rey del acero".

No hay nada especial en el llamado "Rey de Acero", es solo una persona un poco educada, pero su mente es muy flexible, que es lo más importante.

Un día fue a tomar té y charlar con sus compañeros que trabajaban en la cooperativa de abastecimiento y comercialización, de vez en cuando hablaba de la escasez de hierro en bruto y de cómo los materiales sobrantes de algunas fábricas de la ciudad eran mejores que el hierro en bruto. que uno de sus tíos trabajaba para una familia en la

ciudad H. Trabajando en el astillero, mi corazón era en vano. Temprano a la mañana siguiente, fue directamente a la ciudad H con todo su capital de 80 yuanes en el bolsillo, encontró a su tío, que era el jefe de la sección de seguridad del astillero, y a través de su tío encontró al director de la fábrica. Tan pronto como el humanitario director de la fábrica se enteró de que se necesitaba chatarra de acero de su fábrica, se dio una palmada en el muslo y ordenó que enviaran un camión allí sin decir una palabra. Esta vez no obtuvo capital y obtuvo una ganancia neta de más de 1.000 yuanes. Cuando vio los pesados billetes, se asustó tanto que no se atrevió a llevárselos a casa.

Unos días después, compró regalos y se dirigió a la Ciudad H. También trajo a su compañero de clase, quien era considerado el líder de la cooperativa de suministro y comercialización, a visitarlo para expresarle su gratitud y firmó un acuerdo a largo plazo con la fábrica: todos los materiales sobrantes desechados los venderían a un precio muy bajo. El precio está garantizado, un paquete dura 3 años.

A partir de entonces, el "Rey de Acero" se volvió aún más cómodo y probó beneficios aún mayores. Hay muchas fuentes de bienes: el astillero se agotó y se introdujeron en la fábrica de maquinaria y la fábrica de máquinas herramienta; los bienes en la ciudad H se agotaron y se introdujeron en la ciudad N, la ciudad S. El mercado no es un problema: el mercado local está saturado y la mercancía se vende, cuando se viaja a otros lugares y provincias... se transportaba en automóviles al principio, pero luego fueron reemplazados por cañones y trenes de cuero.

Su negocio es cada vez más grande, su popularidad es cada vez mejor y sus caminos financieros son cada vez más amplios. Cuando otros recobraron el sentido y se subieron al carro, él ya se había lavado las manos y buscado otras formas de ganar dinero.

En la vida real, a menudo vemos fenómenos de este tipo: los materiales sobrantes y la chatarra de acero enrollada en la fábrica de acero se amontonan como basura; los restos de hilo de algodón en la fábrica textil se amontonan allí sin que a nadie le importe; la fábrica de camisas corta los restos que Los que bajaron no parecieron despertar el interés de la gente y fueron relegados al frío palacio... Todas estas cosas se consideran normales a los ojos de la gente común, sin embargo, a los ojos del "Rey de Acero", estas "basura" son tesoros raros Pueden convertir

la descomposición en magia y convertir las piedras en oro como por arte de magia.

7. Gana dinero de este a oeste, pide dinero prestado para ganar mucho dinero

En 1960, Ackerson, de 28 años, todavía trabajaba en su propio bufete de abogados en Nueva York. Al enfrentarse a tanta gente rica, Akerson no pudo evitar sentirse amargado por su mala situación. Ya no podemos vivir así. Decidió probar suerte. ¿Hay alguna buena manera? Después de pensarlo, finalmente pensó en pedir dinero prestado.

Llegó al bufete de abogados temprano en la mañana y después de manejar varios asuntos legales, cerró la puerta y se dirigió a un banco en la calle de al lado. Después de encontrar al gerente del departamento de préstamos del banco, Akerson afirmó que quería pedir dinero prestado para reparar el bufete de abogados. En Estados Unidos los abogados son intocables: son familiares y tienen buenos contactos, porque en un país gobernado por la ley, los abogados tienen un alto estatus. Entonces, cuando salió del banco, tenía un cheque en efectivo de $10,000 en la mano.

Después de salir de este banco, Akerson entró en otro banco, donde depositó los 10.000 dólares que acababa de recibir. Tomó menos de 1 hora completar todo esto.

Después de eso, Akerson visitó dos bancos más y repitió la misma táctica.

Los intereses de estos dos préstamos, por un total de 20.000 dólares, se compensaron con los intereses de sus ahorros, que eran aproximadamente los mismos. Después de sólo unos meses, Akerson retiró sus ahorros y saldó su deuda.

De esta manera, Akerson estableció una credibilidad inicial ante los cuatro bancos mencionados anteriormente. Desde entonces, Akerson ha jugado este truco de préstamos a corto plazo y reembolso anticipado en más bancos. Y las cantidades son cada vez mayores. En menos de un año, el crédito bancario de Akerson ya era muy fiable. Con su firma, puede prestar 100.000 dólares a la vez.

Así surge la credibilidad. Con una reputación confiable, ¿de qué tienes que preocuparte?

Pronto, Akerson volvió a pedir dinero prestado. Usó dinero prestado para comprar una empresa en quiebra en Filadelfia. Estados Unidos en la década de 1960 fue un buen momento para hacer negocios. Mientras trabajes duro, ganar dinero no es un problema. Ocho años después, Akerson se convirtió en el gran jefe, con activos por valor de 150 millones de dólares. Si no tienes capital, no tienes de qué preocuparte, para hacer una fortuna puedes pedir dinero prestado. Por supuesto, nadie más le ofrecerá un préstamo, usted tendrá que resolverlo usted mismo. Por lo tanto, para hacerte rico, debes pensar en cómo pedir dinero prestado todos los días. No tenga miedo de pedir dinero prestado: siempre que sea valiente, esté lleno de confianza, elija el corte correcto y devuelva la mercancía a tiempo, tendrá una buena reputación y ganará mucho dinero en su futuro negocio.

8. Atrapar gente con dolor en los pies, karate rentable

En los primeros años, una fábrica de radio en cierta ciudad se apresuró a comprar una línea de producción de televisión en color. Como no había mercado para los productos y la empresa cambió de producción, la línea de producción se convirtió en un desperdicio, lo que se convirtió en una gran preocupación para la fábrica. Sería una lástima desecharlo y sería un desperdicio de dinero dejarlo. solo. Cuando Yue de Guangzhou se enteró, se dio una palmada en el pecho y dijo generosamente: "Los quiero a todos".

Las condiciones de Yue fueron: comprar el producto al precio original de 1 millón de yuanes, pero con la mercancía entregada primero y el pago después, y un pago de intereses de 200.000 yuanes añadido al precio, un total de 1,2 millones de yuanes, que se pagarían. en una suma global un año después.

La fábrica de radio estaba encantada, pero en privado preocupada por Yue: ¿Cómo podrían deshacerse de esta carga? Como todo el mundo sabe, Yue está jugando kárate.

En aquel momento, Rusia necesitaba urgentemente adquirir líneas de producción de televisores en color, pero adolecía de falta de fondos. Pero tienen yates baratos y de alta calidad que son mundialmente famosos. En primer lugar, Yue Kui planea intercambiar una línea de producción de televisores en color valorada en 1 millón de yuanes por un yate de lujo valorado en más de 1,2 millones de yuanes, tal vez más.

Después de eso, los yates se utilizaron para lanzar proyectos de turismo y entretenimiento en el río Xiangjiang. Debido a que la ciudad es un famoso destino turístico con un gran flujo de población, y también hay una pequeña isla con un paisaje agradable, la industria del turismo y el entretenimiento aquí puede ser rentable. En segundo lugar, si Yue tiene una inversión, puede registrar una empresa, utilizar el yate como garantía, obtener un préstamo de un banco y utilizar el dinero prestado para comprar un terreno y construir una casa localmente, o iniciar un proyecto integral de servicios turísticos.

Efectivamente, un año después, Yue obtuvo una ganancia neta de 5 millones de yuanes y pagó a la fábrica de radio 1,2 millones de yuanes, dejando una ganancia neta de 3,8 millones de yuanes. Se puede decir que atrapar los pies de las personas duele y de ello se obtienen beneficios.

El significado de "captar el dolor de pie de alguien" es que cuando alguien tiene una lesión en el pie, ayúdelo a curar su lesión en el pie, él se lo agradecerá y le enviará dinero a su puerta. Utilizado en el kárate de la fortuna, atrapar los pies de alguien con dolor tiene muchos significados, uno de los cuales es aprovechar hábilmente las dificultades de otras personas y hacer una fortuna con ellas. Frente a la inactiva línea de producción de televisores en color de la fábrica de radio, Yue se dio unas palmaditas en el pecho y dijo: "Los quiero todos". No sólo se deshizo de las preocupaciones de la fábrica de radio, sino que también satisfizo las necesidades de Rusia. Sin nada, hizo cientos de miles.

10. El desarrollo intelectual está relacionado con el éxito en la vida.

1. Explorando la inteligencia: ¿Qué es la inteligencia?

(1) La connotación de inteligencia

Existen diferentes opiniones sobre el significado de inteligencia y aún está bajo exploración e investigación. Pero, en general, se puede entender así: la inteligencia es una síntesis relativamente estable de características psicológicas formadas por las personas en el proceso de cognición, que puede garantizar la realización efectiva de la actividad cognitiva y desarrollar las funciones inteligentes e inteligentes del cerebro humano. Se manifiesta concretamente en aspectos básicos como la atención, la memoria, el pensamiento, la imaginación y la creatividad, que se combinan de forma orgánica.

La inteligencia es una manifestación de la función del cerebro humano. La investigación fisiológica muestra que el cerebro humano tiene cuatro áreas funcionales: la primera es el área sensorial que recibe sentimientos de la realidad externa objetiva; la segunda es el área de almacenamiento que recopila y organiza estos sentimientos; la tercera es el área de pensamiento y juicio que evalúa la información entrante; el cuarto es el área de la imaginación para combinar diversa información de nuevas maneras. Estas funciones del cerebro humano se manifiestan en diversas actividades cognitivas. La gente normal no sólo tiene las condiciones para la actividad intelectual, sino que su inteligencia también tiene un gran potencial de desarrollo.

(2) Características únicas de la inteligencia

La inteligencia es una estructura general compuesta de varios factores y el pensamiento es el factor central de la inteligencia, por lo que, además de todas las características del pensamiento, la inteligencia también debe tener algunas otras características únicas. Se describen brevemente de la siguiente manera:

① Dirigido. La pertinencia se refiere a la capacidad de la inteligencia para realizar actividades con un propósito determinado. Las actividades intelectuales deben realizarse en torno a un determinado propósito para evitar "una ligera diferencia y mil kilómetros de error". Por ejemplo, en física y matemáticas, mediante el análisis cualitativo y la elaboración de conceptos de propiedad sin cálculos específicos, se puede mejorar la pertinencia de las actividades intelectuales. Existen diferencias individuales en la pertinencia de las actividades intelectuales. Algunas personas son muy específicas, saben captar los puntos clave y tienen objetivos claros; otras carecen de pertinencia, no pueden captar los puntos clave y tienen objetivos poco claros.

②Unidad. La unidad se refiere a la complementación y coordinación mutua de varios factores de inteligencia. La inteligencia es una estructura completa compuesta por cinco factores básicos como son la atención, la observación, la memoria, la imaginación y el pensamiento, por lo que la interconexión y actividades coordinadas entre los factores son las condiciones básicas para la eficacia de las actividades intelectuales. También existen diferencias individuales en la unidad de la actividad intelectual. La inteligencia de algunas personas tiene un alto grado de unidad y varios factores de inteligencia están en un nivel muy alto; la inteligencia de algunas personas tiene un alto grado de unidad y varios factores de inteligencia están en un nivel relativamente alto; la inteligencia carece de unidad. Los factores de inteligencia no están al mismo nivel, pero algunos son altos y otros bajos.

③Secuencialidad. La secuencialidad significa que las actividades intelectuales deben poder observar un cierto orden lógico y llevarse a cabo de forma sistemática y paso a paso. Stalin admiraba el poder lógico de las palabras de Lenin, y el poder lógico se refiere al orden de la inteligencia. Las personas con una fuerte inteligencia secuencial hablan con una lógica inherente y piensan de forma coherente sin desviaciones, saltos arbitrarios o autocontradicciones.

④Corrección. Rigor significa que las actividades intelectuales pueden llevarse a cabo estricta y meticulosamente de acuerdo con hechos objetivos, llegando así a teorías científicas que se ajusten a las leyes. La ley física de Aristóteles - "la velocidad de un cuerpo que cae es proporcional a su peso" - que se considera una regla de oro

durante más de mil años, fue desmentida por el experimento de Galileo en la Torre Inclinada de Pisa. Dos bolas de hierro de diferentes tamaños cayeron desde la torre inclinada al mismo tiempo y aterrizaron en el suelo al mismo tiempo, lo que demuestra que "la velocidad de un cuerpo que cae no tiene nada que ver con su peso". Derribando así la ley de Aristóteles. Esto demuestra que en este punto, además de las limitaciones de las condiciones de Aristóteles en la época, el rigor de su actividad intelectual no era suficiente. Los juicios científicos de Marx y Engels sobre filosofía, economía política y socialismo reflejan el alto rigor de su actividad intelectual. Cada paso de su actividad intelectual puede resistir pruebas y conducir a conclusiones científicas irrefutables. Si las actividades intelectuales de las personas carecen de rigor, significa que los pasos de sus actividades intelectuales no pueden resistir el escrutinio y las pruebas, y aparecerán repetidamente resultados incorrectos.

⑤Creatividad. La creatividad significa ser bueno en el descubrimiento y la innovación en actividades intelectuales. La creatividad es una expresión concentrada de características intelectuales. Las personas creativas son buenas para descubrir problemas, pensar profundamente en ellos y resolverlos de forma independiente. Pueden romper las cadenas de la tradición, tratar todo de manera crítica y oponerse a copiar lo que otros dicen. Pueden innovar con valentía. y tener ideas únicas. . También existen diferencias individuales en la creatividad de las actividades intelectuales. Algunas personas son buenas siendo originales e innovadoras; otras tienden a apegarse a las reglas y seguir la rutina. Por ejemplo, en el aprendizaje de los estudiantes, el aprendizaje con actividades intelectuales y creatividad es un aprendizaje activo, un aprendizaje creativo que combina aceptación y descubrimiento; el aprendizaje sin creatividad es un aprendizaje pasivo, y es un aprendizaje rutinario y duradero.

2. Leyes básicas del desarrollo intelectual.

Las leyes básicas del desarrollo intelectual se reflejan principalmente en las limitaciones sociales, las limitaciones cerebrales y las limitaciones de edad del desarrollo intelectual.

(1) Limitaciones sociales al desarrollo intelectual

Las limitaciones sociales del desarrollo intelectual se refieren al hecho de que el desarrollo intelectual está restringido por condiciones sociales como los sistemas sociales, las necesidades sociales, los principios y políticas, la inversión intelectual, las instalaciones educativas y los niveles culturales y de ciencias sociales. Este tipo de restricción social es causada por factores externos. Si el sistema social es superior, hay una necesidad urgente de diversos talentos, se adoptan políticas que conducen al desarrollo intelectual, hay una gran inversión en el desarrollo intelectual, se desarrolla la educación y los niveles culturales y de ciencias sociales son altos, entonces el Se puede promover enormemente el desarrollo y el desarrollo de la inteligencia. Desde la implementación de la reforma y apertura en nuestro país, la superioridad del sistema socialista ha quedado más plenamente demostrada. Todas las industrias han prosperado, lo que ha intensificado la demanda de talentos. El partido y el gobierno han adoptado una serie de principios y políticas. Para promover el desarrollo intelectual, desarrollar la educación, fomentar el desarrollo del talento y proporcionar recompensas materiales y espirituales, se ha creado un gran número de destacados expertos y académicos jóvenes y de mediana edad, y han surgido muchos inventos, acelerando así el desarrollo de nuestro país. economía nacional y ciencia y tecnología.

Los países occidentales desarrollados están muy interesados en el desarrollo intelectual. El economista estadounidense Schultz calculó una vez que entre 1900 y 1957, la inversión material en Estados Unidos aumentó 4,5 veces y la inversión educativa aumentó 8,5 veces, mientras que las ganancias generadas por la primera fueron 3,5 veces y las segundas hasta 17,5 veces. Por cada aumento del 1% en el nivel educativo de los empleados, la productividad social aumenta un 14%. Por lo tanto, entre los países capitalistas, Estados Unidos tiene la mayor

inversión intelectual: el presupuesto anual total para formar y cultivar talentos sólo en la industria y el comercio alcanza entre 80 y 100 mil millones de dólares. Más tarde, Japón prestó más atención al desarrollo de la inteligencia de las personas en las ciencias aplicadas. Como resultado, las máquinas y los productos mejoraron cada día. En la competencia en el mercado internacional, Japón en general alcanzó y superó a los Estados Unidos. Además, Japón presta más atención a la educación, aumenta la inversión en educación básica, selecciona estrictamente a los maestros de escuela primaria y secundaria y fortalece la educación de los estudiantes, mejorando así en gran medida el nivel intelectual de los estudiantes. Según informes de investigación, el coeficiente intelectual de los niños japoneses ha superado al de los niños estadounidenses de la misma edad en varias pruebas de inteligencia estándar realizadas este siglo. El coeficiente intelectual del niño promedio en Japón es de 111 puntos y el de Estados Unidos es de 100 puntos, una diferencia de 11 puntos. Se estima que las personas con un coeficiente intelectual de 130 o superior representan al menos el 10% de la población japonesa, mientras que en los Estados Unidos sólo representan alrededor del 3% de la población.

(2) Limitaciones cerebrales en el desarrollo intelectual

Restricción cerebral del desarrollo intelectual: esto significa que el desarrollo intelectual está restringido por el cerebro, lo cual es una restricción de factores internos. En el desarrollo de la inteligencia, cualquier influencia externa (factores externos) debe actuar a través de los factores internos del cerebro. Esta restricción se refleja en los dos aspectos siguientes: ① Está restringida por el crecimiento y desarrollo del cerebro. Originalmente, el cerebro se sintetizaba bajo el control de genes genéticos. Era un cerebro innato e inmaduro. Posteriormente, el cerebro creció y se desarrolló bajo la influencia del entorno externo, principalmente el entorno social, hasta convertirse en un cerebro maduro. En términos de peso cerebral, el peso cerebral promedio de los recién nacidos es de 350 a 400 gramos, alcanzando de 800 a 1.000 gramos cerca del año de edad; aumenta a 1.200 gramos a los 3 años, cercano al nivel de peso del cerebro adulto; 1.280 gramos a los 3

años. 7 años, y 1.280 gramos a los 12. Pesa 1.400 gramos, alcanzando el nivel de peso cerebral adulto. El aumento del peso del cerebro es un indicador importante del crecimiento y desarrollo del cerebro. Por tanto representa el crecimiento en el contenido y volumen de las células cerebrales, fibras nerviosas y sus vainas de mielina, dendritas y espinas dendríticas. En términos generales, el crecimiento y desarrollo del cerebro es más rápido desde el nacimiento hasta los tres o cuatro años, y luego más lento, hasta los once o doce años o más, cuando varias partes del cerebro alcanzan el nivel adulto. La fisiología confirma que a los dieciséis o diecisiete años, el electroencefalograma, que marca el nivel de crecimiento y desarrollo del cerebro, alcanza el estado normal estable de los adultos. En resumen, el cerebro crece y se desarrolla gradualmente y alcanza la madurez a una velocidad que primero es rápida y luego lenta. Esta ley de crecimiento y desarrollo del cerebro hace que las actividades intelectuales sigan el proceso de "percepción → representación → pensamiento de imágenes → pensamiento abstracto →", lo que restringe el desarrollo y desarrollo de la inteligencia. ②Restringido por las reglas de actividad de análisis y síntesis del cerebro. La actividad intelectual del cerebro no es más que recibir constantemente información interna y externa y analizar y sintetizar constantemente la información en diversos grados. Realizar síntesis sobre la base del análisis; realizar análisis de nivel superior sobre la base de la síntesis; realizar síntesis de nivel superior sobre la base del análisis de nivel superior. De esta manera, se basan unos en otros, se combinan constantemente, ascienden en espiral, nunca terminan y mejoran gradualmente la comprensión de las cosas. Éste es el patrón de actividad analítico y completo del cerebro. Desde la perspectiva de la forma de pensamiento, este patrón de actividad se refleja en: juicio y razonamiento continuos en diferentes niveles, formación de conceptos y conclusiones, y planteamiento de suposiciones y preguntas de demostración. Evidentemente, esta ley restringe el desarrollo y desarrollo de la inteligencia.

(3) Restricciones de edad al desarrollo intelectual

La restricción de edad del desarrollo intelectual significa que el desarrollo intelectual está restringido por la edad. En la vida de una persona, a medida que aumenta la edad, se muestran claramente las etapas del desarrollo intelectual. De hecho, es la ley de la edad del desarrollo intelectual, que contiene factores restringidos por la sociedad y el cerebro. Según diversos resultados de investigaciones, el desarrollo intelectual se puede dividir en cuatro etapas de edad. ①) Etapa básica. De 0 a 17 años la inteligencia se desarrolla rápidamente, siendo los tres o cuatro años el "momento crítico" para el desarrollo intelectual. Esta etapa sienta las bases para toda una vida de desarrollo intelectual. ②Etapa previa al pico. De los 17 a los 30 años, la inteligencia se desarrolla a un ritmo más lento y poco a poco se acerca al nivel más alto. ③Etapa pico. Entre los 30 y los 50 años el desarrollo intelectual se mantiene en el nivel más alto, entre ellos, alrededor de los 36 años es la zona de edad óptima, donde la inteligencia se materializa más fácilmente en resultados. ④La etapa de declive. A partir de los 60 años la inteligencia comienza a decaer.

Entre ellos, la edad de 50 a 60 años puede ser una etapa de cruce, ya sea una continuación de la etapa de apogeo o un avance de la etapa de declive. Esto está sujeto a ciertos factores. Si el cerebro puede continuar realizando actividades nuevas e interesantes, su declive puede continuar, haciendo que la etapa de cruce sea una continuación de la etapa pico; de lo contrario, se convierte en un avance de la etapa de declive.

Las limitaciones sociales y las limitaciones cerebrales del desarrollo intelectual están inevitablemente entrelazadas y encarnadas en las limitaciones de la edad, es decir, la ley de la edad del desarrollo intelectual. Ésta es la ley básica del desarrollo intelectual.

3 . La inteligencia es una unidad orgánica.

La inteligencia pertenece a la categoría de actividades cognitivas. Es una combinación orgánica de características psicológicas que garantizan que las personas puedan realizar actividades cognitivas de forma eficaz. La

inteligencia es principalmente una unidad orgánica compuesta por factores básicos como la atención, la memoria, el pensamiento, la imaginación y la creatividad. Cada factor que constituye la inteligencia desempeña su propio papel relativamente independiente, pero existe una estrecha relación, restricción e influencia mutuas. El nivel de cada factor afecta el nivel general de inteligencia y los niveles de otros factores. Si el nivel de cada factor es alto y todos los demás están en buena estructura, entonces el nivel de inteligencia es alto. El nivel de un factor afectará el nivel de otros factores, provocando que otros factores se vean obstaculizados y afectando todo el nivel de inteligencia. Puede verse que la inteligencia es una estructura completa y única, pero cada factor que constituye la inteligencia desempeña su propio papel relativamente independiente en las actividades intelectuales. Es decir, desde la perspectiva de la estructura general, tiene su desempeño unificado; desde la perspectiva de las partes, cada factor tiene su propio desempeño único. Cada factor se analiza a continuación.

(1) Memoria: reflejo claro de experiencias pasadas

La definición de "memoria" en la nueva edición de "Cihai" es: "El proceso de poder recordar algo que se ha experimentado y reproducirlo (o recordarlo) más tarde, o reconocerlo nuevamente cuando se representa". ." Incluye el reconocimiento. Hay tres aspectos: recordar, mantener, reproducir o reconocer. Memorización significa identificar y recordar las características de las cosas y las conexiones entre ellas. Su base fisiológica forma las correspondientes conexiones neuronales temporales para la corteza cerebral; mantener significa que las conexiones temporales se retienen en el cerebro en forma de huellas; reaparición o reconocimiento son conexiones temporales. .de reactivación. El conocimiento y la experiencia se pueden acumular mediante la memorización y la retención, y el conocimiento y la experiencia pasados se pueden restaurar mediante la reproducción o el nuevo reconocimiento. La velocidad, precisión, firmeza y flexibilidad de la memoria de cada persona pueden variar según el propósito y la tarea de la memoria, y la actitud y el método adoptado hacia la memoria; el contenido de la memoria de cada persona

cambia con sus puntos de vista, intereses y vida. experiencias La amplitud y profundidad del recuerdo de una misma cosa a menudo son diferentes de persona a persona.

La memoria, la memoria, como su nombre indica, surge primero con el "recordar" y luego con el "recordar". Reconocer y retener es "recordar", y reconocer o reaparecer es "recordar". "Recordar" es la premisa de "recordar". Sin "recordar" nunca habrá "recordar". "Recordar" es la verificación de "recordar". Si "recordar" no se puede recordar o es inexacto, significa "recordar". no es bueno. Por tanto, la memoria es un proceso psicológico completo en el que "recordar" y "recordar" están estrechamente relacionados entre sí.

En términos generales, cada persona tiene su propio tipo de memoria, que incluye: tipo visual, tipo auditivo, tipo motor, tipo mixto, etc.

①Tipo visual. Este es el tipo de memorización de cosas con la ayuda de la visión. En la misma memoria visual, algunas personas quedan profundamente impresionadas por las formas y otras quedan profundamente impresionadas por los colores.

Cuando las personas ven muchos cuadrados rojos y círculos azules, algunas personas los recuerdan por los colores rojo y azul, mientras que otras los recuerdan por formas como cuadrados y círculos. Los métodos son diferentes.

② Tipo auditivo. Este tipo de persona recuerda muy bien lo que escuchan sus oídos. Algunas personas tienen un sentido musical muy fuerte, un fuerte sentido del ritmo y la melodía, y es fácil recordar estos contenidos. Por ejemplo, a menudo hay personas que hablan muy mal inglés, pero pueden seguir el ritmo de la música jazz y recordar fácilmente las letras en inglés. Por supuesto, las personas ciegas tienen capacidades de memoria auditiva muy desarrolladas.

A los jóvenes modernos les gusta la música desde la infancia, por lo que el número de personas que se dedican a este género está aumentando.

La capacidad de la memoria auditiva se puede desarrollar mediante el entrenamiento. Por ejemplo, los operadores telefónicos pueden distinguir las voces de muchas personas diferentes. Los trabajadores mecánicos de la fábrica utilizan el sonido de los martillos para golpear

las máquinas y determinar si están defectuosas. Estas habilidades no son innatas.

③Tipo deportivo. Este es el tipo de memorizar cosas a través de acciones. Este tipo de personas tiene manos muy diestras y pueden recordar inmediatamente todo tipo de acciones deportivas o habilidades artísticas que hayan realizado.

La característica de la memoria motora es que se recuerda a través de la actividad de todos los órganos motores del cuerpo y una vez recordada es difícil de olvidar. Acciones como jugar, esquiar, andar en bicicleta, etc., una vez recordadas, son inolvidables.

④Tipo mixto. El tipo híbrido se refiere a una mezcla de los tres tipos: visual, auditivo y motor. Sin embargo, este tipo está desequilibrado y favorece principalmente a un determinado tipo. Incluso las personas con grandes capacidades visuales no sólo deben ver con los ojos, sino también leer con la boca, escuchar con los oídos y escribir con las manos para formar una impresión tridimensional.

¿Por qué la palabra inglesa es más fácil de olvidar que su significado? Una razón es que cuando aprenden palabras, la mayoría solo usa un sentido: la visión. Si puedes recordar a través de múltiples sentidos, es posible que recuerdes mejor.

(2) Poder de pensamiento: ver la esencia a través de los fenómenos.

El pensamiento es una actividad cognitiva avanzada de los seres humanos. A través del pensamiento, las personas pueden comprender cosas que no pueden reflejarse directamente mediante la percepción sensorial, ver la esencia a través de los fenómenos, captar las conexiones regulares entre las cosas y comprender otras cosas con la ayuda de las cosas en delante de ellos, y predecir indirectamente e inferir el desarrollo de las cosas.

El pensamiento es una actividad neuronal invisible e intangible de alto nivel del cerebro. No es tan obvio como otras cosas. El pensamiento a veces se puede expresar con la ayuda de movimientos (sujetar la cabeza con ambas manos), concentración visual y otras expresiones componentes. pero la mayoría de las veces la mayoría de los procesos de pensamiento son invisibles para los extraños.

El pensamiento humano tiene iniciativa, la cual se refleja principalmente en tres aspectos:

①Razonamiento activo y asociación.

Inferir y deducir nuevos conocimientos e imágenes a partir de conocimientos y experiencias conocidos.

② Concebir una hipótesis.

Una vez que se forma una hipótesis en el pensamiento, puede guiar correctamente las actividades de las personas, reducir la ceguera y lograr nuevos inventos y creaciones.

③Controla el cerebro.

Aunque el pensamiento es un producto del cerebro, el pensamiento no ocupa una posición pasiva y pasiva en el cerebro, sino que desempeña un papel de control activo y activo. Este punto ha sido explicado completamente en la ciencia del Qigong. En el proceso de la suerte, la gente de Qigong usa el indicio del pensamiento subconsciente para enfocar sus pensamientos. Después de ajustar lentamente su respiración, sus pensamientos se enfocan lentamente en el Dantian.

Según las investigaciones, cuando la gente piensa, se produce en el cerebro el maravilloso fenómeno de la "acumulación de células nerviosas". Sabemos que aunque el cerebro tiene 14 mil millones de células nerviosas, las actividades de conexión entre ellas no son caóticas, sino que tienen una estricta organización y división del trabajo. Cuando el cerebro piensa en un problema complejo, es difícil que unas pocas células y un área funcional determinada hagan el trabajo. Se requiere que muchas células y áreas funcionales relacionadas en la corteza cerebral se activen activamente juntas para formar decenas o cientos de millones de células nerviosas "Se encuentran y se comunican" juntos para intercambiar información. En este momento, todas las "redes de comunicación" del sistema nervioso del cerebro se abren, lo que permite que la información se transmita sin obstáculos, y las células de la memoria proporcionan continuamente una variedad de información: este es el fenómeno de "acumulación de células nerviosas" en el pensamiento cerebral.

La actividad del pensamiento enfatiza el período de excitación del cerebro. Cuando el cerebro está en un estado de fatiga o está inactivo después de despertarse del sueño, la actividad del pensamiento es muy pobre. Por eso, a la hora de pensar en temas importantes y complejos, debemos elegir un momento que propicie estimular la iniciativa del

pensamiento, sólo así podremos conseguir el doble de resultado con la mitad de esfuerzo.

El pensamiento tiene las siguientes formas:

① Pensamiento de acción intuitivo. El pensamiento de acción intuitivo es un pensamiento que se basa en acciones reales, también conocido como pensamiento operativo. Este tipo de pensamiento consiste en que el objeto está en percepción directa y la solución al problema del pensamiento se obtiene mediante intentos de operación continua.

En el trabajo y la vida diaria, reparar relojes, bicicletas, automóviles, etc. requiere mucho pensamiento de acción intuitivo.

②Pensamiento lógico de palabras. El pensamiento lógico de palabras es pensar utilizando conceptos, principios, planes, etc. abstractos, y es una forma típica de pensamiento.

Esta forma de pensar sólo puede dominarse mejor cuando el desarrollo psicológico es muy maduro.

③Pensamiento creativo. El pensamiento creativo se refiere a un tipo de actividad de pensamiento en el proceso creativo. El pensamiento creativo es la fuerza impulsora del progreso humano y el desarrollo científico y tecnológico. Los grandes cambios y los grandes avances son las obras maestras del pensamiento creativo.

La mayoría de los expertos creen que el pensamiento creativo es aquel que puede producir resultados de pensamiento sin precedentes y que tiene contenido nuevo. El pensamiento creativo es la cristalización de los efectos sistemáticos y completos de diversas formas de pensamiento. Tiene elementos de pensamiento divergente y pensamiento convergente, así como pensamiento intuitivo y pensamiento inspirado; tiene tanto pensamiento lógico como pensamiento de imágenes. El pensamiento creativo es la máxima expresión de la actividad del pensamiento humano, el componente más importante del coeficiente intelectual y el estándar más alto para evaluar el coeficiente intelectual de una persona.

④ Pensamiento divergente. El pensamiento divergente también se llama pensamiento diferenciador, pensamiento irradiante, pensamiento de difusión, pensamiento abierto, etc. Es un tipo de pensamiento creativo que no sigue convenciones, busca variaciones y explora respuestas a partir de múltiples especulaciones, suposiciones e ideas. Es más vivo, vivaz y original. Cuanto más divergente sea,

mayor será la probabilidad de llegar a una respuesta valiosa. El establecimiento de cualquier teoría científica y el nacimiento de obras artísticas se basan en pensamientos divergentes. Sin conjeturas audaces no hay descubrimientos únicos. Por tanto, la capacidad creativa de una persona es directamente proporcional a su capacidad de pensamiento divergente.

⑤Pensamiento intuitivo. El pensamiento intuitivo es un tipo de pensamiento no lógico. Es un contacto único con la esencia de las cosas objetivas después de una observación general y un análisis exhaustivo de las cosas objetivas. Es una forma especial de pensamiento que alcanza un nivel extraordinario. Es el fundamento o cuestión de cosas objetivas. La solución es hacer una rápida "suposición directa" de la actividad cognitiva sin un razonamiento riguroso y una demostración sistemática. Es un fenómeno de "sentimiento espiritual" que ocurre después de que las personas tienen un rico conocimiento y experiencia y son bastante competentes en el razonamiento lógico.

⑥Pensamiento de convergencia. El pensamiento convergente también se llama pensamiento de consenso, pensamiento convergente, pensamiento concentrado, etc. Es una forma de pensamiento que busca una respuesta correcta basada en la información existente, las condiciones conocidas y las metas establecidas.

El pensamiento convergente es el uso del conocimiento y la experiencia existentes o de métodos tradicionales para pensar y resolver problemas en una dirección y alcance.

La capacidad de pensar no es sólo la capacidad central del coeficiente intelectual, sino también una capacidad más difícil de cultivar. La infancia es un período de desarrollo y crecimiento de todas las capacidades intelectuales y no intelectuales, como la atención, la observación, la memoria, etc., que son períodos críticos para su formación y cultivo. Sin embargo, el cultivo de estas habilidades es más simple y maniobrable que las habilidades de pensamiento.

(3) Imaginación: pensamiento, procesamiento, transformación e innovación de imágenes de las cosas.

La imaginación es el proceso de pensar en cosas en imágenes y crear nuevas imágenes mediante el procesamiento y la transformación.

La imaginación consiste en imaginación no intencional, imaginación intencional, imaginación reconstruida e imaginación creativa. La imaginación juega un papel extremadamente importante en la vida humana. Sin imaginación, es imposible que la gente invente nada. Las hipótesis de teorías científicas, los planos de diseño, la creación de personajes de escritores, las innovaciones tecnológicas, etc., requieren una imaginación extremadamente rica. La imaginación es la precursora de la creación: cuanto más rica es la imaginación, más fuerte es la creatividad. La imaginación es el factor creativo más valioso.

La imaginación es una parte importante de las actividades inteligentes y una condición importante para que los niños adquieran y apliquen conocimientos.

Según si la imaginación tiene propósito y conciencia, la imaginación se puede dividir en imaginación no intencional e imaginación intencional.

①Sin intención de imaginación. La imaginación involuntaria es imaginación sin un propósito claro de antemano e inconscientemente. A menudo es causada por ciertas características de apariencia de cosas objetivas y a menudo ocurre en un estado de falta de atención o semi-sueño. Es la forma más simple y elemental imaginable. Por ejemplo, cuando miras hacia arriba y ves nubes en el cielo o montañas o rocas en la distancia, imagina que parecen una especie de animal, o escuchas a alguien decirle algo a alguien, lo que te recuerda alguna otra situación.

②Imagínese intencionalmente. La imaginación intencional es una imaginación consciente con un propósito y una tarea predeterminados, a menudo causada por el lenguaje y formada bajo la influencia del pensamiento.

(4) Creatividad: producir algún producto único y valioso.

Como una de las diferencias más fundamentales entre humanos y animales, la creatividad juega un papel muy importante en el desarrollo de los seres humanos. La llamada creatividad se refiere a la capacidad de utilizar toda la información conocida según un determinado propósito para producir algo novedoso, único y de valor social o personal. El producto aquí se refiere al resultado del pensamiento que existe de alguna forma: puede ser un

nuevo concepto, una nueva idea, una nueva teoría, una nueva tecnología, un nuevo proceso o un nuevo producto. Obviamente, esta definición juzga la creatividad en función del producto, existen tres criterios para juzgarla, a saber, si el producto es novedoso, si es único y si tiene valor social o personal. "Novela" se refiere principalmente a lo viejo y lo nuevo, lo inédito y lo inconformista, que es una comparación vertical con la historia; "único" se refiere principalmente a ser diferente de lo ordinario y original, que es una comparación horizontal con otros; "Valor social" se refiere a ser de gran importancia para el progreso de la humanidad, el país y la sociedad, como los grandes inventos, creaciones e innovaciones; "valor personal" se refiere a ser significativo para el desarrollo individual.

La creatividad es la fuerza positiva del sistema, y sus características estructurales son únicas, complejas y ordenadas. Estudiar la estructura de la creatividad es necesario para comprender profundamente la naturaleza de la creatividad y desarrollar científicamente la creatividad humana. A continuación se muestra un diagrama de estructura de creatividad.

La creatividad se compone de cuatro elementos principales: creatividad general, conocimiento y experiencia, creatividad especial y factores no intelectuales. Los elementos a su vez se componen de los factores que se muestran en el diagrama. Estos cuatro elementos principales interactúan e influyen entre sí para determinar el nivel general de creatividad. Estos cuatro elementos se encuentran en diferentes niveles en términos de su significado rector universal para la creatividad. La creatividad general juega un papel en todas las áreas de las actividades creativas y es la creatividad más común que representa el nivel de la capacidad psicológica del creador. Generalmente, los talentos creativos con altos niveles de creatividad pueden mostrar creatividad en más de un área. El papel de la experiencia del conocimiento es inferior al de la creatividad general en su universalidad, pero es la base de la creatividad general. En concreto, el conocimiento es la base de la inteligencia y la creatividad es la máxima expresión de la inteligencia. Por supuesto, no se puede subestimar el impacto del conocimiento y la experiencia sobre la creatividad especial y los factores no intelectuales. La universalidad de la creatividad especial es menor que la de las dos primeras: por ejemplo, los talentos especiales de un pintor, como la memoria de imágenes, la discriminación

de colores y la imaginación visual, sólo tienen significado en la creación de pinturas. Los factores no intelectuales son especiales y sólo están relacionados con actividades individuales de creación. Tomando como ejemplo la motivación, juega un papel muy importante en promover que las personas inicien activamente actividades creativas; el interés sólo es significativo para mantener el entusiasmo y la inversión en la creatividad. La voluntad a menudo actúa cuando la creación encuentra dificultades y giros y vueltas, y persiste en completar todo el proceso creativo.

4. La inteligencia permite a las personas desplegar plenamente las alas de sus sueños

A lo largo de los tiempos, innumerables hechos han demostrado que aquellos que son buenos soñando y ambiciosos serán los ganadores finales; mientras que aquellos que limitan su imaginación y permanecen tercos terminarán siendo mediocres incluso si son cautelosos y diligentes durante toda su vida. La verdad aquí es simple pero profunda, y es evidente: sólo si piensas en ello, podrás hacerlo.

Sin embargo, la vida real nos dice que la mayoría de la gente sabe que la imaginación es de gran beneficio para la vida y la carrera, e incluso determina directamente el éxito o el fracaso de la vida. Pero muchas personas no logran utilizar su imaginación durante toda su vida o la mayor parte de ella: su imaginación parece estar dormida. ¿Cuál es la razón para esto?

Si nos remontamos a la raíz del problema, la razón radica en la inteligencia mediocre de estas personas, o porque su inteligencia no está plenamente explotada.

De hecho, la inteligencia, y sólo la inteligencia, puede permitirle expandir completamente las alas de su imaginación en su vida diaria y en las limitadas condiciones actuales, para promoverse y motivarse continuamente para lograr el éxito en la vida. Eche un vistazo a la experiencia de Schwarzenegger a continuación.

Schwarzenegger nació en una familia muy común en Austria y ha sido extremadamente inteligente desde que era niño. A la edad de 15 años, aunque era delgado y

pequeño, había desarrollado un interés fanático por el levantamiento de pesas y el fitness, y soñaba con convertirse algún día en un culturista de talla mundial.

Su ídolo es el culturista estadounidense Lux Berger. Cada día, Schwarzenegger sueña con convertirse en el hombre majestuoso, alegre y musculoso de las películas italianas protagonizadas por Lux Boga.

El joven Schwarzenegger ya no es una persona que habla y sueña despierto: los sueños lo inspiran a trabajar duro para lograr sus objetivos. Gastó todo su dinero de bolsillo en coleccionar revistas estadounidenses de fitness que se podían comprar en Austria. Por un lado, trabajó duro para aprender inglés y, por otro lado, pidió a la gente que le tradujera artículos de estas revistas para poder pudo comprender los principios del fitness y lo hizo. Los "niños trabajadores" trabajan y ganan dinero para comprar equipos de fitness.

En aquella época, en Austria la aptitud física se consideraba grosera y anormal. Por lo tanto, sus padres se opusieron firmemente al comportamiento de Schwarzenegger. Pero Schwarzenegger creía que su juicio intelectual era correcto. No importa cuánto lo obstruyó su familia, no importa cómo los demás lo consideraran un monstruo o anormal, él siguió su propio camino y persiguió su sueño de convertirse en un "Señor Culturista".

Después de que lo reclutaron en el ejército, todavía se negó a renunciar al fitness. Intentó por todos los medios escapar del campamento militar, participó en el concurso de belleza "Mr. Young Europe" y ganó el campeonato. Cuando terminó su servicio militar, Schwarzenegger ya había ganado cuatro premios Mr. Bodybuilder.

Con el dinero del premio en la mano, se volvió ambicioso y le escribió a su ídolo, Lux Boga. Sintiendo el entusiasmo de este joven de un país lejano, Bojia incluso invitó a Schwarzenegger a visitar su mansión en los Estados Unidos y personalmente le enseñó consejos de acondicionamiento físico, lo que hizo que Schwarzenegger progresara rápidamente.

Este viaje a Estados Unidos encendió un fuego insaciable en el corazón de Schwarzenegger. Estaba decidido a establecerse en el sur de California, la "Meca del fitness" en ese momento, para hacerse un nombre en un país extranjero y comenzar una carrera. Debido a su entusiasmo, Waite, el "padrino" de la industria del fitness

estadounidense, lo apreció y aceptó dejarlo entrenar en el sur de California.

Desde entonces, la fama de Schwarzenegger se ha extendido en los Estados Unidos junto con sus músculos en constante expansión. Ganó el honor de Mr. International una vez, Mr. Universe tres veces y Mr. Olympia seis veces seguidas.

Se puede decir que es la inteligencia, los sueños y la fuerza de voluntad los que permiten a Schwarzenegger tener una vida exitosa. Pero no importa cuán fuerte sea el deseo, si hay una creencia débil de que "parece improbable", el poder del deseo será débil.

5. La inteligencia te permite tomar las decisiones correctas en la vida.

La historia avanza impulsada por fuerzas combinadas. A medida que pasa el tiempo, el entorno que lo rodea cambiará rápidamente bajo la fuerza combinada, lo que requiere que aproveche al máximo su sabiduría y tome decisiones que sean beneficiosas para su carrera de por vida.

En la vida, cuando descubre que el objetivo de valor que persigue es inapropiado, debe confiar en su propia sabiduría para cambiar su elección de manera oportuna. Sólo así podrás conseguir el punto de partida para el éxito en la vida.

La comprensión de las personas sobre sus propias capacidades también requiere sabiduría. A medida que pasa el tiempo, cuando descubra que la meta que se ha fijado no puede utilizar plenamente sus talentos, debe revisarla a tiempo para garantizar un mayor éxito. Si no entiendes esto debido a tu discapacidad intelectual y no logras desarrollar y utilizar tus fortalezas, y la carrera que estás realizando requiere los talentos que te faltan, entonces no lograrás nada y serás el único. Reconociendo tus talentos puedes tener éxito.

Los antiguos decían: "Aquellos que conocen a los demás son sabios, y aquellos que se conocen a sí mismos son sabios." Sólo aquellos que son buenos para establecer los objetivos de las actividades basándose en sus propios

talentos pueden tener la esperanza y la posibilidad de éxito. El escritor Liu Shaotang lo dijo bien: "Con trescientas sesenta líneas, no puedes hacer lo que quieras. Debes tener talento para cada línea. Si no puedo cantar bien en la Ópera de Pekín, seré apto para escribir". . El llamado talento es: talento y calidad."

A veces también es importante saber ajustar tus objetivos a tus propias preferencias. Porque el interés inspirará tu pasión por la lucha. Descubrir tus propias preferencias y ajustar tus objetivos también requiere sabiduría.

6. La inteligencia permite a las personas confiar bien en fuerzas externas

En el vasto universo, el poder colectivo de los seres humanos es en realidad una gota en el océano, y el poder de los individuos es aún más insignificante. Si quieres tener éxito en algo, debes confiar en fuerzas externas.

"Las piedras de otras montañas pueden usarse para atacar el jade." ¿Pero cómo tomar prestadas "piedras de otras montañas"? Sólo hay una respuesta y es confiar en la inteligencia. Sólo cuando tienes una mente sabia podrás utilizar eficazmente el poder del tiempo, el lugar, las personas y las personas. Históricamente, De Gaulle fue un hombre que sabía utilizar la sabiduría y confiar en fuerzas externas para lograr el éxito.

Un día de finales de septiembre de 1941, De Gaulle sonrió satisfecho y dijo en su corazón: Utilizando Gran Bretaña, la "roca" del mar, finalmente amarró el barco francés que casi fue arrastrado por las malas olas. ¡La estrategia de De Gaulle de "pedir prestadas gallinas para poner huevos" finalmente tuvo éxito!

Poco antes, el 24 de septiembre, De Gaulle emitió una orden anunciando la creación del Consejo Nacional Francés. Como resultado, el Consejo Nacional de la Francia Libre bajo su liderazgo se organizó tan abiertamente como un gobierno.

No hace falta decir que el presidente del comité, Charles de Gaulle, es el jefe del gobierno, y los distintos miembros del comité equivalen a los ministros de distintos

ministerios. Por lo tanto, una organización que todavía se considera comité es en realidad una organización gubernamental.

En este punto, De Gaulle ha completado tres acontecimientos importantes que tienen una importancia crucial para la historia francesa moderna y para él mismo: primero, desde el primer día después de la caída de Francia, cuando todavía estaba solo, comenzó la guerra de resistencia con espíritu intrépido. La bandera emitió al pueblo francés un llamado de batalla para salvar la nación; en segundo lugar, debido a que representaba los intereses de la nación, rápidamente ganó el apoyo de un grupo de personal militar y político, y erigió "18 de junio 18 de junio" en todo el vasta África Occidental. "La bandera; en tercer lugar, en un corto período de tiempo, se formó una fuerza armada resuelta propiedad de Francia Libre para resistir la guerra. De Gaulle, que tenía casi cincuenta años, finalmente tuvo un amplio espacio para mostrar su talento en favor de la causa independiente de Francia. Sólo entonces su ambición, sus pensamientos y sus estrategias despegaron realmente.

Piénselo, hace unos meses, De Gaulle todavía era un "hombre solitario", solo y sin nada, ahora es un líder de gobierno íntegro. ¿Cómo logró tal éxito? La razón es que es bueno tomando prestado el poder británico.

Al comienzo de su carrera, De Gaulle, el apoyo más importante que recibió provino del Reino Unido: el 23 de junio, el gobierno británico fue el primero entre los aliados en anunciar que no reconocería al "gobierno" de Pétain como el gobierno de Francia; el 28 de junio, el gobierno británico reconoce oficialmente a De Gaulle como líder de los franceses libres en todo el mundo y facilita a quienes acuden a De Gaulle. Respecto a la ayuda que le prestó el inglés Spears, de Gaulle escribió: "En aquel momento, mucha gente pensaba que mi carrera era una aventura peligrosa, pero Spears comprendió inmediatamente su naturaleza y alcance. Era responsable del desarrollo de Francia y de la Libertad". Francia. Los líderes tratan con entusiasmo". "Para ser un extranjero, no podía entender a Francia con mayor claridad. Tenía un amor abrumador y leal por ella". Y, en su amor por la libertad. En cuanto al apoyo militar de Francia, Spears "pudo "Trabajar con perseverancia y flexibilidad. Debo decir que en aquellos difíciles años iniciales, su trabajo no sólo fue valioso sino indispensable."

Lo que es aún más valioso es el entusiasmo del pueblo británico. En los días en que Francia cayó, en los días en que De Gaulle no tenía nada y estaba haciendo campaña para salvar a Francia, el pueblo británico, de arriba y de abajo, siempre había mostrado amistad hacia los franceses libres. Cuando la prensa informó que el gobierno de Vichy había condenado a muerte a De Gaulle y confiscado sus propiedades, muchos simpatizantes británicos anónimos enviaron inmediatamente joyas y joyas a Carlton Gardens en apoyo de De Gaulle. De Gaulle, que no era fácilmente emocional por naturaleza, esta vez quedó profundamente conmovido por el entusiasmo del pueblo británico. En sus memorias, describió con rara admiración la vitalidad de Gran Bretaña frente a las premoniciones generalizadas de una invasión alemana. Escribió: "Es realmente admirable ver que cada británico parece considerar salvar a la nación como su propio deber".

¿Cómo utilizó De Gaulle su sabiduría para tomar prestado el poder de Gran Bretaña?

En primer lugar, De Gaulle comprendió que, teniendo en cuenta los antecedentes y las condiciones de la época, una Francia que persistiera en la lucha redundaba más en interés de Gran Bretaña que una Francia que se rindiera. Basándose en las necesidades de intereses objetivos, De Gaulle hizo un movimiento desesperado y decidió invertir en Gran Bretaña. Por tanto, siempre ha existido una relación de uso y ser utilizado entre los dos gigantes europeos, De Gaulle y Churchill. La razón por la que De Gaulle desertó y se pasó a Churchill fue simplemente para utilizar Gran Bretaña como un tesoro para reagruparse y salvar a la nación; la razón por la que Churchill acogió generosamente a De Gaulle fue porque esperaba que De Gaulle guiara al pueblo francés a persistir en la guerra. de resistencia y convertir a Francia en una barrera para proteger a Gran Bretaña de los ataques fascistas. Esto determinó la actitud tranquila e intransigente de De Gaulle al abordar conflictos y conflictos con los aliados británicos y estadounidenses durante el período de la "Francia libre". Un emisario del movimiento de resistencia francés lo expresó bien: "De Gaulle dio la impresión en Londres de que estaba luchando contra los alemanes, pero la mayoría de las veces estaba luchando contra los británicos".

En segundo lugar, Churchill quedó impresionado por la gran sabiduría y coraje de De Gaulle. En su breve contacto con De Gaulle, Churchill tuvo la premonición de que De

Gaulle sería el verdadero líder de Francia en un futuro próximo. Churchill escribió en sus memorias: "Por la conducta tranquila y serena de De Gaulle, sentí que tenía un poder asombroso para soportar el dolor." Fue basándose en su admiración y confianza en De Gaulle que Churchill le brindó un gran apoyo. Es difícil imaginar que si Churchill no hubiera proporcionado a De Gaulle un lugar donde quedarse y una base para un mayor desarrollo, y si Churchill no hubiera manipulado al gobierno británico para que primero reconociera el estatus de "líder" de De Gaulle, se habría producido la muerte de De Gaulle. ¿"1 de junio" Ocho"? ¿Tendrá sus propias fuerzas pacifistas? ¿Existirá su "Francia libre"? ¿Tendrá el estatus legal de líder del Movimiento de Resistencia Francés? Respecto a este punto, De Gaulle lo dejó muy claro en su Declaración del 18 de junio: quería considerar su alianza con Gran Bretaña y los enormes recursos industriales de Estados Unidos como la base de su éxito. Fue precisamente gracias al fuerte apoyo brindado por la Gran Bretaña de Churchill que la carrera de De Gaulle tuvo éxito, y fue precisamente gracias a este apoyo que se estableció una amistad combativa entre De Gaulle y Churchill. Aunque este tipo de apoyo coexiste con contradicciones e incluso conflictos, aunque este tipo de amistad coexiste con sospechas e incluso recelos, para De Gaulle es indispensable.

Una vez más, De Gaulle se ganó gradualmente la confianza y el apoyo de la mayoría del pueblo británico con su imagen fuerte e inquebrantable, su capacidad de organización y su confianza en los patriotas franceses. Cuando De Gaulle se fue solo a Inglaterra, la mayoría de las personas que trataron con De Gaulle siempre se mostraron escépticas respecto de él y no estaban dispuestas a cooperar con él. Sólo Churchill apoyó plenamente a De Gaulle, que se encontraba en medio de un período empresarial difícil. Pero en el escenario político internacional, De Gaulle nunca bajó la cabeza y nunca empañó su imagen gigante: ¡sabía muy bien que representaba a toda Francia! De Gaulle era orgulloso e inflexible y nunca fracasó a pesar de las repetidas pruebas. Utilizó su propio combate real para demostrar la verdad: en caso de extrema debilidad, es indispensable no ceder.

Y, en opinión de De Gaulle, no lo tenía todo. La razón por la que tiene la gran confianza de luchar hasta el final y luchar por la victoria final se basa en la esperanza de toda la nación, el futuro del país y el poder del pueblo. La

historia de reproducción interminable y lucha tenaz de la nación francesa durante miles de años siempre lo ha inspirado y cree que Francia, que ha sufrido muchas dificultades, todavía tiene un futuro brillante. No sólo tiene decenas de millones de hijos e hijas que aman a la patria y tienen una gloriosa tradición de ser leales a ella y estar dispuestos a sacrificar sus vidas por ella, sino que también tiene vastos territorios de ultramar y cientos de miles de tropas armadas capaces de pelear. Sobre esta base, Francia obtuvo el apoyo de sus aliados, especialmente Gran Bretaña, y finalmente ganó la guerra.

7. La inteligencia permite a las personas comprender correctamente el futuro

En cualquier etapa de la vida, si quieres tener éxito, debes aprovechar la oportunidad, y para aprovecharla, debes ser bueno captando el futuro, lo cual requiere suficiente sabiduría. Sólo con suficiente sabiduría se puede tener visión de futuro y tomar la iniciativa en el campo de batalla de la vida. Konosuke Matsushita es un hombre exitoso, sabio y bueno para discernir el futuro.

Los brillantes logros creados por Konosuke Matsushita después de más de 50 años de ardua lucha lo han convertido en un súper emprendedor muy respetado en el mundo y ha ganado muchos elogios y premios. El Emperador de Japón le ha concedido cuatro medallas. La Reina de los Países Bajos le otorgó el "Premio al Mérito de la Cooperación Económica y la Amistad". El rey de Bélgica le concedió la "Orden de la Corona". Los japoneses lo llaman "el patriarca del mundo financiero" y "el padre de la electrónica japonesa". La revista estadounidense "Life", de influencia mundial, lo elogió como: "el más alto industrial", "el más alto reformador" y "pensador nacional". ¿En qué confió Konosuke Matsushita para crear un logro tan grande? Cuando se enfrenta a este problema, Panasonic siempre sonríe levemente: "Depende de estar un poco adelantado a los tiempos". Estar adelantado a los tiempos requiere sabiduría.

Konosuke Matsushita es de hecho una de esas personas: es sabio, tiene un fuerte sentido de avance y la

capacidad de captar el futuro. Cada proceso histórico de creación, desarrollo y despegue del "Reino Panasonic" demuestra plenamente su extraordinario talento.

En 1917, Matsushita Konosuke confió en su fuerte conciencia de futuro basada en su propia sabiduría para determinar la dirección de su carrera. Estrictamente hablando, no existe una conexión inherente entre Konosuke Matsushita y la industria de electrodomésticos. Sus antepasados administraban la tierra, su padre se dedicaba al comercio de arroz y, cuando ingresó a la sociedad, se involucró por primera vez en negocios, todos los cuales están separados de la electricidad. fabricación de electrodomésticos, ni mucho menos, y la industria relacionada con la electricidad era sólo una rareza en aquella época. Sin embargo, el joven e inteligente Matsushita pudo ver las perspectivas de un futuro lejano con la ayuda del destello de luz. Cree firmemente que la electricidad, como nuevo tipo de energía, traerá comodidad a los seres humanos, pero también traerá mayores deseos. La espléndida era eléctrica iluminará todos los rincones de la vida humana como la luz eléctrica, por lo que si te unes a la fabricación de electrodomésticos, definitivamente tendrás un futuro brillante. Aunque sufrió reveses y golpes en los inicios de su negocio. Sin embargo, esta conciencia de avance le dio una gran fe y confianza para ganar. Precisamente por estar "un poco adelantado a los tiempos" "Panasonic Electric" ha podido crecer desde cero y crecer de pequeño a grande.

Después de la Segunda Guerra Mundial, una nueva paz regresó al mundo. Las personas que sufrieron el trauma de la guerra han reavivado su entusiasmo por la vida y el trabajo en el nuevo entorno pacífico. El sabio Konosuke Matsushita se adelantó a su tiempo al ver que la "nueva civilización" provocaría una "locura por los electrodomésticos" a nivel mundial. Para "Panasonic Electric", no es sólo una rara oportunidad de desarrollo y crecimiento, sino también un desafío difícil y severo. Confiando en el presentimiento de que estaba "ligeramente adelantado a los tiempos", Konosuke Matsushita llevó a cabo drásticos ajustes organizativos y reformas tecnológicas, lo que permitió a "Panasonic Electric" lograr un desarrollo sin precedentes en medio de nuevos desafíos y oportunidades.

A principios de la década de 1950, cuando Konosuke Matsushita visitó los Estados Unidos y Europa occidental

por primera vez, descubrió que la poderosa producción en Europa y Estados Unidos se basa principalmente en sistemas democráticos y tecnología moderna. Aunque Japón todavía está bastante atrasado en el aspectos anteriores, esta tendencia será una necesidad histórica. Konosuke Matsushita captó esta tendencia avanzada y tomó la iniciativa de llevar a cabo una reforma del sistema democrático en la industria japonesa. Políticamente, a los empleados se les da total autonomía y se establecen un sistema razonable de capital-trabajo y relaciones entre capital-trabajo. Económicamente, reformó el sistema de bajos salarios de Japón, haciendo que los salarios de los empleados fueran superiores a los de Europa y cercanos al nivel de los Estados Unidos. También estableció las pensiones necesarias para satisfacer plenamente los intereses materiales de los empleados. El sistema laboral implementó una semana laboral de cinco días, que fue la primera en Japón en ese momento. Konosuke Matsushita cree que esta reforma no consiste simplemente en aumentar el descanso diario, sino en promover aún más la calidad y cantidad de los productos. Los buenos logros laborales conducen a felices vacaciones; el buen humor de vacaciones conduce a una mejor eficiencia en el trabajo. Sólo así la producción podrá avanzar a pasos agigantados y los beneficios mejorarán cada día que pasa.

En la década de 1960, cuando recién estaba surgiendo la ola de una nueva revolución tecnológica, Matsushita Konosuke aprovechó esta tendencia a tiempo y llevó a cabo una reforma tecnológica y su introducción en el "Reino Panasonic". Especialmente cuando llevó a cabo la cooperación técnica con Philips Company, vio claramente que "la tecnología es algo que se puede comprar y vender como productos básicos". Este cambio de concepto permitió a Panasonic crear un nuevo campo: la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías. Las instituciones de investigación se expandieron rápidamente del "Instituto Central de Investigación" original a más de 20. La poderosa fuerza de investigación científica no sólo ha permitido a Panasonic tener sus propias nuevas tecnologías, sino que también la transferencia de tecnología se ha convertido en un negocio a gran escala en casi todo el mundo.

En 1961, cuando Konosuke Matsushita, de 65 años, entregó el poder del "Reino Panasonic" a su yerno Matsushita Masaharu, tuvo muchas ideas. Por primera vez

examinó con calma su vida desde una perspectiva filosófica. Lo que lo consoló fue que, aunque su vida estuvo llena de cambios, confió en su propia sabiduría para mantenerse siempre a la vanguardia de los tiempos, logrando así una carrera vigorosa. No solo creó muchas civilizaciones espléndidas de electrodomésticos para la humanidad, sino que también creó una imagen gloriosa de una era para sí mismo, que a menudo es elogiada por la gente: "la sabia Panasonic", "la avanzada Panasonic", "la gerencia Panasonic" y " Panasonic sin parar".

8. La inteligencia permite a las personas captar la situación general

Para lograr los objetivos esperados en la estrategia de vida, uno debe tener en cuenta la situación general y ser capaz de considerar de manera integral varios factores que pueden afectar el desarrollo de la situación, y esto requiere una sabiduría suprema. El ejemplo más famoso de esto en la historia es el "Par Longzhong".

En ese momento, había una disputa entre los héroes del mundo. A los ojos de Cao Cao, los únicos héroes reales eran él y Liu Bei, y los demás eran solo transeúntes esperando que él los eliminara. Sin embargo, Liu Bei nació en una familia pobre y no tenía un territorio preparado ni una red interpersonal para usar como capital. Aunque era ruidoso, difícilmente podía lograr nada, especialmente porque no tenía una comprensión clara de su futuro. Es diferente cuando conoces a Zhuge Liang, la encarnación de la sabiduría.

En la cabaña de Zhuge Liang, analizó la tendencia general del mundo para Liu Bei, examinó la fuerza de todas las partes y señaló las opciones de Liu Bei. —— "Ahora que Cao Cao tiene un ejército de millones, puede usar al emperador para controlar a los príncipes. Es realmente imposible competir con él".

"Sun Quan ha ocupado Jiangdong durante tres generaciones. El terreno de ese lugar es peligroso, los corazones de la gente están hacia él y las personas virtuosas están dispuestas a trabajar para él. Esto sólo puede ser un objeto de unidad, ayudarse unos a otros y No intentes aprovecharte de él."

"La tierra de Jingzhou limita con el río Han y el río Mian al norte, hasta el Mar de China Meridional al sur, Wuhui al este y Bashu al oeste. Es una tierra de uso militar. "Pero su dueño no puede defenderlo. Este es probablemente el destino de Dios. Ayudar a la capital del general".

"También está Yizhou, que tiene un terreno peligroso y se extiende por miles de kilómetros de tierra fértil. Es conocida como la tierra de la abundancia. Pero Zhang Lu no sabía cómo apreciar a la gente. Todas las personas virtuosas allí esperan ser dirigido por un monarca sabio."

"Dado que el general es descendiente de la familia real Han y tiene buena reputación y moral, si puedes ocupar Jingzhou y Yizhou, ocupar terreno estratégico, apaciguar a las minorías étnicas del suroeste, vivir en armonía con ellas, rectificar la política internamente y observar cambios en la situación actual externamente, entonces nuestra carrera será exitosa y la dinastía Han revivirá ".

En este momento, Liu Bei realmente entendió por qué siempre fallaba, y solo entonces comprendió realmente la tendencia general del mundo y comprendió su posición y la dirección en la que debía trabajar. La evolución de la guerra posteriormente fue como dijo Zhuge Liang. En la Batalla de Chibi, los tres grupos militares de Cao, Liu y Sun se reunieron por primera vez. Cao Cao fue derrotado y el mundo se dividió en tres partes. Zhuge La decisión de Liang por Liu Bei comenzó a dar frutos: después de la victoria de Liu Bei en la Batalla de Chibi, Liu Bei se desarrolló aún más hacia Yizhou y de hecho obtuvo todas las victorias. En las décadas siguientes, Zhuge Liang dividió el mundo en tres partes, y su alianza con Wu y el ataque a Wei no solo guiaron a Liu Bei a establecer el país, sino que también se convirtieron en los principios básicos de los asuntos internos, la diplomacia y los asuntos estatales de Shu. Se puede decir que tiene una influencia enorme y de gran alcance. Todo esto es inseparable de la previsión de Zhuge Liang, su capacidad para ver la situación general y la situación en el mundo.

9. La inteligencia permite a las personas aprovechar las oportunidades

Mucha gente suele lamentar que el destino sea injusto con ellos porque las oportunidades nunca llegan. ¿Y de hecho? ¡La vida está llena de oportunidades! Nadie tiene una oportunidad que nunca se le presenta en su vida. Pero la premisa es: debes ser sabio. Sólo la sabiduría puede hacerte bueno a la hora de aprovechar las oportunidades.

De hecho, ser bueno para aprovechar algunos eventos accidentales y las oportunidades creadas por estos eventos accidentales, explorar los principios internos y derivar conocimiento científico de ellos, es el camino hacia el éxito para muchos científicos e inventores. El Dr. Johnson cree que "el genio es cuando la gente accidentalmente enfoca su atención en una dirección especial." Por supuesto, la gente común aquí debe ser inteligente o relativamente inteligente. Mientras una persona sea inteligente, siempre encontrará su propio "accidente" u oportunidad. Por supuesto, el "accidente" y la oportunidad sólo tratarán con condescendencia a esas personas.

Algunos de los accidentes más comunes, siempre que sepa detectarlos, pueden convertirse en una rara oportunidad de mejora. El profesor Stone, un ex carpintero, estaba reparando taburetes en una sinagoga cuando encontró una Biblia escrita en hebreo. A partir de entonces comenzó a estudiar hebreo. Quería aprender algo de hebreo original, así que compró un libro de gramática hebrea escrito a mano muy barato y comenzó a estudiar y estudiar hebreo. Lord Argyle preguntó una vez al Sr. Edmund Stone cómo él, un pobre jardinero, podía entender los Principios de Newton escritos en latín. Stone respondió: "Mientras una persona sepa 24 letras latinas, podrá leer cualquier texto latino, siempre que esté dispuesta a trabajar duro". Si perseveras y perseveras, puedes lograrlo todo; si eres impetuoso y tratas de detente en ello, no lograrás nada. .

El Sr. Walter Scott es un hombre que sabe aprovechar oportunidades y prestar atención a todo tipo de pequeñas cosas, analizarlas en detalle y dilucidar el significado sutil. Cuando apenas emergía como escritor, visitó las Tierras Altas de Inglaterra por primera vez y de repente mostró su talento para la sociabilidad y las oportunidades. Formó un fuerte vínculo con quienes sobrevivieron al naufragio de 1745. Esto sentó las bases para sus futuros escritos a gran escala.

Pregestri descubrió una variedad de gases y su interés por la química fue puramente accidental. Vivía al lado de

una cervecería y un día descubrió que mientras el fuego calentaba el jugo del vino fermentado, flotaba sobre él un gas inexplicable. Este fenómeno era tan singular que lo desconcertó. En ese momento, ya tenía 40 años y no sabía nada de química. Buscó libros relevantes por todas partes, buscando una explicación, pero aún no encontró nada. Así que diseñó algunos instrumentos y equipos extremadamente toscos y comenzó a experimentar. Los experimentos iniciales produjeron resultados aún más extraños, que luego observó, analizó y estudió, y luego formó una nueva ciencia: la química de los gases. Al mismo tiempo, Scheer trabajaba en la misma dirección en un remoto pueblo de Suecia y descubrió varios gases nuevos utilizando sólo unos pocos viales de farmacéutico y algunas vejigas de cerdo.

Cuando el Sr. Hamfi David era aprendiz de farmacéutico, utilizó algunos instrumentos y equipos muy simples para realizar experimentos. La mayoría de estos instrumentos los improvisaba según sus necesidades, utilizaba todo tipo de ollas, tarros y platos en la cocina, e incluso utilizaba diversos frascos de medicinas y utensilios en la clínica de su maestro. En ese momento sucedió que un barco francés se estrelló y un cirujano escapó con vida. También sobrevivieron sus diversos instrumentos y equipos, incluido un viejo instrumento de estampado. El cirujano entregó todos estos objetos a un hombre que ya conocía. David, aprendiz de farmacéutico. David estaba encantado de recibir estos artículos e inmediatamente los utilizó en un instrumento que diseñó y construyó y que funcionaba con aire comprimido. Más tarde, utilizó esta máquina de estampado como bomba de presión de aire cuando realizó experimentos para probar las propiedades térmicas y sus fuentes, y los resultados fueron muy buenos.

Como profesor Huayad, sucesor de la carrera científica iniciada por el Sr. Hamfi David, cuando era encuadernador en un taller, sólo usaba una botella vieja para realizar experimentos con electricidad. Lo que es aún más sorprendente es que Huayad se interesó por primera vez en la química porque escuchó una conferencia sobre química impartida por el Sr. Hafim en la Real Academia de Ciencias. Un día un señor (este señor era concejal local) visitó el taller de Huayade y descubrió que Huayade estaba profundizando en un problema sobre electricidad en la enciclopedia. Después del interrogatorio, el caballero descubrió que el joven encuadernador sentía mucha

curiosidad por la electricidad, por lo que le entregó un certificado de la Real Academia de Ciencias. Fue aquí donde Huayad escuchó cuatro maravillosas conferencias de Hamfi. Huayade anotó todo lo que escuchó y luego entregó sus notas al propio orador para que las revisara. Hamfi quedó muy sorprendido por los registros precisos del joven y cuando supo que el joven era en realidad un humilde encuadernador, el científico quedó aún más impresionado. Huayad expresó al señor Hamfi su fuerte deseo de dedicarse a la investigación química. El señor Hamfield intentó disuadirlo al principio, pero Huayad ya estaba decidido. De esta forma, Huayade fue finalmente absorbido por la Real Academia de Ciencias como asistente. Este destacado aprendiz de farmacéutico convertido en científico finalmente le pasó su preciosa capa a un encuadernador que era tan bueno como él.

Todos los ejemplos anteriores muestran que, siempre que sea sabio, puede aprovechar las oportunidades y lograr el éxito.

¡De la confianza a la arrogancia, sólo hay un paso!

En el prefacio del libro "Lecciones", Wang An escribió: "En el camino de la vida, es sorprendente que tantas personas talentosas hayan fracasado de una forma u otra... La mayoría de las razones por las que la gente fracasa es porque ¡Por falta de sabiduría me 'pegué un tiro en el pie'!

Además, también dijo: "Creo que no hay ningún 'secreto' para el éxito. La razón principal por la que las personas fracasan es porque se crean obstáculos. Si tú y el tiempo avanzas sin crear obstáculos para ti, otros empezarán a hacerlo". llamándote 'genio'".

¡El Dr. Wang An ciertamente no esperaba que los dos párrafos escritos por él arriba proporcionaran la mejor explicación de su vida y el ascenso y caída de Wang An Computer Company!

Resumiendo su propia experiencia exitosa, Wang An cree: “He descubierto que los factores clave para el éxito profesional son: ser inteligente y capaz, intercambiar información, hacer las cosas con moderación, ser paciente, adaptarse a los cambios, ser decisivo, tener confianza, ser abierto. mentalidad, no apegarse a viejos hábitos y tener un fuerte sentido de motivación. Responsabilidad social. Lo último, pero no menos importante, es la suerte". Wang An logró estos aspectos en sus primeros años, por lo que logró un gran éxito. Pero en sus últimos años, parecía completamente diferente de antes, lento para reaccionar,

indeciso, ciegamente confiado y de pensamiento conservador. Comparando los dos, ¡qué diferencia!

¡El inteligente y capaz Wang An se transformó en el viejo y fatuo Wang An!

¡Ésta es la tragedia del propio Wang An, y aún más la tragedia de Wang An Computer Company!

Fue el propio Wang An quien confió en su propia sabiduría para crear el majestuoso y famoso Reino Informático Wang An; ¡también fue el propio Wang An quien lo arruinó con sus propias manos debido a la falta de sabiduría en el período posterior!

¡No importa ganar o perder!

11. Varios métodos efectivos para mejorar la inteligencia.

1. Meditación para desarrollar la inteligencia

La barrera psicológica para el aprendizaje es la tensión. El nerviosismo hace que las personas se sientan confundidas, confundidas, olvidadizas y confundidas. La tensión embota a la gente, la relajación la vuelve inteligente. La teoría de la medicina tradicional china cree que muchas enfermedades son causadas por vasos sanguíneos bloqueados: la rigidez provoca rigidez y la flacidez conduce a la suavidad. Las competiciones deportivas y la educación artística se centran en el entrenamiento de relajación psicológica. El método de aprendizaje para el desarrollo del cerebro requiere que el cerebro esté en un estado relajado. Cualquiera que haya practicado esta técnica se sentirá lúcido y alerta. ¿Cómo poner tu cerebro en un estado relajado? La tradicional cultura oriental nos ha inspirado a practicar la meditación para desarrollar el cerebro.

El Ministerio de Educación de la India anunció oficialmente que se ofrecerán clases de yoga en más de 300 escuelas primarias centrales y que el gobierno enviará profesores de yoga experimentados para impartirlas.

En los últimos años ha surgido en el extranjero un método único para desarrollar la inteligencia humana, llamado "tecnología de meditación trascendental". El método consiste en sentarse a meditar con los ojos cerrados de acuerdo con ciertos requisitos y alcanzar gradualmente la tranquilidad, de modo que las personas puedan pasar de un estado de pensamiento excitado a un estado de calma y luego alcanzar un estado trascendental, es decir, un estado de "frase". " o "desinterés", con plena energía, tranquilidad y mayor memoria. La meditación trascendental se ha vuelto muy popular en el mundo debido a sus efectos de desarrollo del cerebro y mejora de la inteligencia. Según las estadísticas, más de 100 países en el mundo promueven actualmente esta técnica de desarrollo del cerebro, millones de personas la practican e innumerables científicos naturales y sociales participan en esta investigación.

El Dr. Aiyi Kawayan de Japón ha pasado medio siglo investigando y practicando métodos de desarrollo del cerebro y goza de reputación internacional. Uno de sus métodos importantes es "Tres minutos de meditación trascendental", que puede refrescar a las personas en solo tres minutos. Él cree que la meditación trascendental puede hacer que las personas se concentren y es la clave para controlar la conciencia. También citó muchos ejemplos para demostrar que la meditación trascendental es el pilar espiritual de los talentos sobresalientes.

Guo Moruo, una generación de académicos y ex presidente de la Academia de Ciencias de China, ha logrado logros sobresalientes en muchos campos como la poesía, el teatro, la historia, los personajes antiguos y la caligrafía. Durante su vida prestó gran atención a "sentarse y gozar de buena salud". Cuando era joven estudió en el extranjero, en Japón. Debido al uso excesivo de su cerebro, sufría de neurastenia severa, palpitaciones, dolores de cabeza e insomnio. Sólo podía dormir tres o cuatro horas por noche. Su memoria era muy pobre y casi se suicida en apuros. Más tarde comenzó a practicar la meditación durante media hora por la mañana y por la noche, y pronto ocurrió un milagro y su memoria sobrehumana regresó.

Las investigaciones nacionales y extranjeras y los ejemplos de académicos exitosos nos hacen pensar: ¿Cómo emprender el camino hacia la sabiduría? El primero es estudiar y el segundo es practicar. ¿Existe una tercera vía? La cultura tradicional oriental nos dice: "La constancia puede producir sabiduría." Esta es la iluminación dada por los sabios a las generaciones futuras: además de "escuchar la sabiduría" y "pensar en la sabiduría", también existe el "cultivo de la sabiduría". Este "cultivo de la sabiduría" señala un método de aprendizaje, una forma de pensar, es decir, una forma de utilizar científicamente el cerebro y desarrollar su potencial. Las reglas del “cultivo de la sabiduría” deben estudiarse en profundidad.

Las actividades mentales requieren abundante energía y una mente clara, para que puedas tener un pensamiento ágil. Esto requiere comprender las leyes de la actividad cerebral. Las pruebas de ondas cerebrales muestran que cuando las personas están en un estado relajado, las ondas cerebrales son estables y rítmicas, y la eficiencia del aprendizaje es alta. Inducir dichas ondas cerebrales de cierta manera antes y durante las actividades mentales puede mejorar naturalmente la eficiencia del uso del

cerebro. Esto se puede lograr a través de la meditación. Las actividades humanas se pueden dividir en tres estados: estado de vigilia, estado de sueño y estado de tranquilidad. Esto es como el estado de vigilia, como la superficie de un lago ondulante; el estado de sueño, como la superficie de un lago congelado con una fina capa de hielo; y el estado de tranquilidad, como la superficie de un lago en calma. El estado de tranquilidad es un estado crítico. Los estados críticos de muchas cosas son sutiles y contienen potencial. La actividad del cerebro humano no es más que el almacenamiento y procesamiento de información. La "superficie del lago en calma" muestra una alta sensibilidad y es adecuada para capturar, almacenar, utilizar y procesar información. Es mejor que la "superficie del lago ondulada por microondas", es decir, el estado de tranquilidad es mejor que el estado despierto. Por lo tanto, los antiguos chinos defendían que "la concentración puede producir sabiduría". La concentración es entrar en la tranquilidad. "Saber que después de parar, hay concentración, después de estar tranquilo, uno puede estar quieto, después de estar quieto, uno puede estar en paz, después de estar en paz, uno puede preocuparse, y después de estar preocupado, uno puede ganar". "detente, cálmate, cálmate, cálmate, preocúpate y gana" revela el proceso de apertura de la sabiduría, ¿verdad?

Tomando como regla "la relajación, la tranquilidad y la naturaleza", los estudiantes que practican la tranquilidad generalmente se sienten enérgicos, felices física y mentalmente y duermen bien. Los estudiantes dijeron: "Después de meditar cada mañana, me siento lúcido y tranquilo, y estoy más concentrado en clase que antes". El sentimiento más destacado es que tengo energía y hago mi tarea todas las noches, y ya no me siento somnoliento. "Después de meditar, me siento relajado y mi temperamento es mucho mejor de lo habitual". "No seas impaciente cuando encuentres problemas y tendrás menos preocupaciones". El nerviosismo previo al examen también se ha reducido y mi mente es más flexible a la hora de resolver problemas. "La eficacia se puede ver claramente en las estadísticas cuantitativas: el 50% se siente enérgico después de la meditación, el 31% se siente feliz física y mentalmente y el 23% duerme bien. Los experimentos muestran que la meditación es una forma eficaz de fortalecer el cerebro y aumentar la inteligencia. .

La meditación debe realizarse con antelación: antes de clase, antes de hacer los deberes, antes de acostarse y antes de los exámenes. Sentarse en silencio antes de realizar actividades mentales puede inducir al cerebro a entrar en el mejor estado. Sentarse en silencio antes de acostarse tiene un efecto calmante y ayuda a conciliar el sueño. El tiempo sentado puede ser largo o corto, puede ser tan corto como de tres a cinco minutos, y el más largo es de aproximadamente media hora. La gente es perfectamente capaz de dedicar tanto tiempo a practicar todos los días. Según los informes, la Escuela Secundaria Nacional Jiang Cui en Taiwán implementa el "Método de Educación Zazen". Cada clase de la escuela dedica cinco minutos a zazen antes de la clase, lo que permite a los estudiantes sentarse tranquilamente con los ojos cerrados y concentrarse. El profesor revisa el resumen de la clase anterior, revela el esquema del curso que se impartirá y luego inicia oficialmente la clase. Al principio muchos estudiantes pensaban erróneamente que zazen era una actividad religiosa y se sentían incómodos o incluso rechazados, sin embargo, después de un semestre, la mayoría de los estudiantes se acostumbraron y se beneficiaron de él. No sólo mejoraron enormemente sus estudios, sino también su cultivo moral. En general, mejoraron y pudieron aceptarlo con tranquilidad.Formación docente.

2. Regular la carga en varias áreas funcionales del cerebro.

La información se recibe a través del cerebro humano. El cerebro humano y las funciones de cada parte son direccionales, es decir, el cerebro se puede dividir en cuatro áreas funcionales: área sensorial, área de almacenamiento, área de imaginación y área de juicio. Cuando las personas encuentran un problema, primero el área sensorial comienza a buscar y explorar el entorno, y al mismo tiempo genera asociaciones. En segundo lugar, el área de almacenamiento comienza a recordar la información que se ha almacenado en el pasado y que puede usarse para resolver el problema. problema. Luego, la zona de la imaginación conecta la información

recuperada con el problema en cuestión a través del pensamiento de acuerdo con una determinada relación, recombina el sistema de información, forma una nueva forma de conexión y provoca cambios cualitativos y cuantitativos en el conocimiento original. Luego, se envía al área de juicio para su evaluación y comprobar su racionalidad y confiabilidad. Por lo tanto, el proceso de recibir información didáctica es el proceso en el que cada área funcional del cerebro trabaja a su vez para completar el proceso de comprensión de las cosas. Sólo permitiendo que cada área funcional del cerebro funcione completamente se puede mejorar la tasa de recepción de información.

(1) Aprovechar al máximo el papel del área de imaginación del cerebro.

Los experimentos fisiológicos del cerebro muestran que cuando el cerebro humano está funcionando, cada área funcional coopera entre sí y existen ciertas reglas de trabajo y descanso. Por ejemplo: cuando el área de almacenamiento del cerebro humano recibe información, la función del área de imaginación se debilitará; cuando la actividad del área de almacenamiento disminuye o se detiene, la actividad del área de imaginación se activará. Entonces, ¿pueden los métodos de enseñanza utilizados actualmente adaptarse a esta ley del funcionamiento del cerebro?

En la actualidad, la enseñanza en el aula adopta principalmente métodos de enseñanza basados en conferencias. Este método de enseñanza se formula desde un punto de vista centrado en el profesor. Su proceso básico es que los profesores generan información didáctica y los estudiantes reciben y almacenan información didáctica. Es decir, el profesor habla sin cesar en el podio y los alumnos están ocupados tomando notas debajo del podio. En consecuencia, en el cerebro de los estudiantes, las características obvias de las actividades del área funcional son: el área de almacenamiento está sobrecargada, el área de imaginación está subutilizada y no hay tiempo para pensar en el contenido de la enseñanza. De esta manera, los profesores sólo pueden completar las tareas docentes formalmente, dejando a los estudiantes sólo con algunas impresiones superficiales o conocimientos

áridos, que pronto serán olvidados. Para revertir esta situación, debemos cambiar la práctica de confiar en los profesores para impartir conocimientos e ignorar el pensamiento de los estudiantes, y movilizar plenamente el entusiasmo de las áreas de imaginación de los estudiantes en sus cerebros. Siempre que sea una pregunta en la que los estudiantes puedan pensar, se les debe inducir a pensar en ella y se les debe guiar para que piensen desde diferentes ángulos y niveles.

(2) Desarrollar las funciones del hemisferio derecho

El cerebro humano está dividido en dos hemisferios, izquierdo y derecho. El profesor Sperry del Instituto Tecnológico de California en Estados Unidos lo ha demostrado mediante experimentos en un gran número de cerebros divididos, cerebros lesionados y cerebros normales: los dos hemisferios del cerebro piensan de manera diferente, mientras que el cerebro derecho se concentra en controlar los movimientos y pensamiento de imágenes; el cerebro izquierdo se centra en el lenguaje y el pensamiento abstracto. En las actividades cognitivas de las personas pueden existir dos tipos de pensamiento al mismo tiempo y complementarse entre sí, sólo así se podrá lograr el mejor efecto del pensamiento creativo. El desarrollo de nuevos campos de ciertas teorías científicas y la propuesta de nuevos conceptos comienzan con el pensamiento de imágenes y suposiciones audaces, y luego se basan en el pensamiento abstracto para realizar razonamientos lógicos y probarlos, y se convierten en nuevos conocimientos reconocidos. El proceso de proponer y mejorar la teoría de la estructura atómica planetaria de Rutherford es un ejemplo de la combinación e interacción orgánica del pensamiento de imágenes y el pensamiento abstracto.

Sin embargo, existe una tendencia en la enseñanza actual a enfatizar el pensamiento abstracto sobre el pensamiento de imágenes; a enfatizar la teoría sobre la práctica y a desconectar la teoría de la práctica. Analizado desde la perspectiva de la utilización de la función cerebral, es un gran desperdicio de inteligencia de los estudiantes. Porque centrarse ciegamente en el pensamiento abstracto e ignorar el pensamiento de imágenes significa sólo aprovechar el potencial del cerebro izquierdo, ignorar el

desarrollo y la utilización del cerebro derecho y dejar inactivos los recursos intelectuales existentes del cerebro derecho. Por lo tanto, debemos hacer todo lo posible por utilizar ayudas didácticas visuales, experimentos de demostración y otros medios en la enseñanza para proporcionar a los estudiantes materiales de pensamiento con imágenes y mejorar su capacidad de pensar en imágenes.

Para mejorar la enseñanza y mejorar la calidad de la enseñanza, no solo debemos ajustar la carga en las áreas funcionales del cerebro, sino también comprender las características del cerebro en la adquisición de conocimientos y satisfacer sus necesidades.

3 . Formas efectivas de mejorar la concentración.

(1) Entrenamiento para aprender a concentrarse

① Método de guía visual. Los dedos del lector y la pluma del contable son "herramientas que guían la vista". El método de utilizar ciertas herramientas de guía visual para ayudarlo a concentrarse se llama guía visual.

Muchos estudios recientes han señalado que el uso de herramientas de guía visual puede mejorar en gran medida el nivel de concentración de las personas y puede promover un movimiento suave y rítmico de los ojos, que se siente suave, y también puede ayudar a los lectores a corregir problemas repetidos y repetitivos durante la lectura. Si adopta hábitos que le distraen, como saltar hacia atrás y mirar hacia otro lado, no sólo duplicará su velocidad de lectura, sino que también mejorará su comprensión y memoria de lo que lee.

②El método de concentración mental de Kant. El principio de este método es simple y no profundo. Al mirar a un punto determinado, el campo de visión se vuelve estrecho. De esta manera, no habrá distracciones provenientes de fuera del campo de visión, lo que reducirá el alcance de la conciencia. El estado mental de las personas será pacífico y tranquilo, y el espíritu estará concentrado.

Este método se puede utilizar no sólo en casa, sino también en el trabajo cuando no puedes concentrarte. Por ejemplo, puedes concentrarte en un pequeño punto en el banco de trabajo. Una vez que se convierta en un hábito, tan pronto como comiences a trabajar, puedes concentrarte en tu trabajo cuando veas este pequeño punto.

③Método crítico. Si estás escuchando una conversación que te interesa, definitivamente te inclinarás hacia adelante y prestarás toda la atención; de manera similar, si escuchas una afirmación diametralmente opuesta a tu opinión, o te encuentras con alguien que deliberadamente está discutiendo contigo, definitivamente lo harás. orejas. Entonces, cuando escuchas sonidos que te molestan, concentras tu energía en comentar la información que escuchas, escuchas atentamente y prestas atención.

Este método es adecuado para actores, como padres o profesores. Cuando los profesores o los padres descubren que los alumnos o los niños no prestan atención, pueden cometer deliberadamente un pequeño error y dejar que lo descubran, lo que puede estimular su interés y atraer su atención.

(2) Formación de atención inmediata

①El método de contar piedras. Encuentra algunas piedras que sean similares en tamaño. Primero coloque 2 o 3 piedras sobre la mesa, luego cubra las piedras con una tapa para que la otra parte no pueda verlas, y luego dígale a la otra parte que preste atención a cuántas piedras hay sobre la mesa. Retire la tapa, luego cúbralos inmediatamente y deje que la otra parte le diga el número de piedras. Al principio, es fácil para la otra parte ver dos o tres piedras, pero cuando hay más de tres o cuatro piedras, es posible que la otra parte no pueda ver claramente cuántas piedras hay, por lo que debes prestar atención. atención. Este método puede medir la capacidad de atención de la otra persona y también es un buen entrenamiento para su sensibilidad visual.

②Ley de juegos de la India. A las tribus cazadoras de las minorías étnicas les gusta jugar a este juego: dos o más personas en la competencia primero observan un determinado objeto durante un período de tiempo y luego le dicen al árbitro lo que ven. Todos deben decir tanto como sea posible. los detalles de estas cosas. Este método

puede entrenar la capacidad de atención y la observación aguda del cazador. Para estas tribus cazadoras, entrenar para desarrollar una capacidad de atención altamente desarrollada era una cuestión de vida o muerte.

Este juego es divertido y se puede jugar con un ligero giro. Por ejemplo, si caminas hacia la cocina, primero echa un vistazo a la cocina, intenta recordar todo lo que puedas sobre lo que ves, luego gira o cierra los ojos, medita sobre lo que ves y luego recuérdalo nuevamente. ... Sus ojos regresaron a la cocina original para comprobar lo que se había perdido.

③Método del cajón del cerebro. Este método puede entrenar la capacidad de desviar la atención. El método es este: primero diseña 3 preguntas. Por ejemplo, puedes diseñar tres preguntas como esta. a. ¿Por qué el sol siempre sale por el este y se pone por el oeste? b. 26×4-2=? C. ¿Cuál es la estructura de la palabra "vacío" en el cielo? El segundo paso es pensar en cada pregunta durante 1 minuto, en el primer minuto solo puedes pensar en la primera pregunta, en el segundo minuto solo puedes pensar en la segunda pregunta y en el tercer minuto solo puedes Piensa en la tercera pregunta. Al pensar en cada pregunta, tus pensamientos deben estar concentrados y no debes distraerte, especialmente las otras dos preguntas. La clave del entrenamiento es pensar en una pregunta antes de pensar en otra, de modo que puedas entrenar tu atención para pasar de una cosa a otra libremente, como abrir un cajón, una por una.

④Método de transformación adicional. Este método entrena principalmente movimientos que desvían la atención. Los pasos específicos son los siguientes:

Escribe dos números aleatorios, uno debajo del otro, como 3 y 2, como se muestra en la imagen a continuación. Luego súmalos, escribe la suma de los dos números al lado del número superior "3" y escribe el número superior original "3" al lado del número inferior "2". Siga el mismo método que este, pero si la suma excede 9, conserve solo los dígitos. Vea la imagen a continuación:

358314594370774

235831459437074

Esta es la primera práctica. La segunda forma es escribir la suma en la línea inferior (al lado de "2"), transferir el número "2" de abajo a la línea superior (al lado de "3") y continuar de la misma manera. Como se muestra a continuación. :

3257291011235831
2572910112358314

Después de practicar por un tiempo, puedes darte este comando cada 30 segundos: "Primero" (refiriéndose al primer método), "Segundo" (refiriéndose al segundo método), "Primero", "Segundo" así Practica usando ambos métodos alternativamente varias veces. Cuando cambie un comando, dibuje una línea vertical y cambie rápidamente a otro método.

⑤ Método de identificación de sonido. Este método, que utiliza una amplia gama de materiales y es sencillo y fácil de implementar, no sólo puede entrenar la concentración, sino también ayudar a eliminar la fatiga y mejorar la audición.

El método consiste en encender la radio, escucharla, luego bajar el volumen, luego bajarlo nuevamente y ajustar lentamente el volumen lo más bajo posible, lo suficientemente bajo como para que se escuche con claridad. La voz débil te obliga a concentrarte tanto como sea posible, para poder entrenar tu concentración.

Es mejor no hacer este ejercicio durante más de 15 minutos, de lo contrario provocará fatiga fácilmente.

También puedes utilizar el sonido de las campanas para hacer ejercicios. Es mejor realizar este ejercicio antes de acostarse. Se requiere que el practicante se siente en una postura correcta y relajada o duerma boca arriba y escuche tranquilamente el tictac del despertador. Cuando empieces a escuchar, sentirás que el sonido del despertador es suave y lejano. Después de un período de ejercicio, sentirá que el sonido se ha vuelto más fuerte y más cercano. Si practica hasta el punto en que pueda sentir el despertador rebotando en las paredes, puertas y ventanas circundantes, esto demuestra que la atención de la persona que entrena ha sido sorprendentemente concentrado el punto. Este método es muy similar a la práctica del Qigong tradicional chino, pero no tiene el peligro de volverse loco, pero tiene efectos de aptitud física, fortalecimiento del cerebro y concentración. Si insistes en hacer este ejercicio, podrás potenciar tu capacidad para encontrar la quietud en medio del caos, mejorar enormemente la intensidad de tu concentración y poder concentrarte en estudiar sin miedo a interferencias externas.

(3) Entrenamiento de concentración a largo plazo

Esto se puede entrenar con el método del gráfico de Hütter. El llamado gráfico de Hütter es una tarjeta cuadrada de 20×20 cm con 25 cuadrados pequeños dibujados en ella, y el número arábigo 1 se rellena en cada cuadrado pequeño sin ningún orden. ~25, debes encontrar los números del 1 al 25 en orden y debes señalarlos mientras lees; mira la imagen a continuación.

5	14	12	23	2
16	25	7	24	13
11	3	20	4	18
8	10	19	22	1
21	15	9	17	6

21	5	20	2	8
13	23	9	14	12
24	10	1	19	17
16	7	18	25	6
3	15	4	11	22

7	18	4	9	22
16	25	13	2	11
6	10	1	20	5
15	24	17	14	19
3	12	21	23	8

12	21	4	13	8
1	10	17	19	2
23	16	5	15	9
7	24	22	18	25
11	20	3	14	6

21	12	7	1	20
6	15	17	3	18
19	4	8	25	13
24	2	22	10	5
9	14	11	23	16

5	6	16	9	14
1	3	20	24	2
18	22	10	21	12
17	11	23	5	25
7	4	13	19	8

14	18	7	24	21
22	1	10	9	6
16	5	8	20	11
23	2	25	3	15
19	13	17	12	4

22	25	7	21	11
6	2	10	3	23
17	12	16	5	18
1	15	20	9	24
19	13	4	14	8

9	5	11	23	20
14	25	17	19	13
3	21	7	16	1
18	12	6	24	4
8	15	10	2	22

6	1	18	22	14
12	10	15	3	25
2	20	5	23	13
16	21	8	11	7
9	4	17	19	24

Un conjunto de imágenes de Hutter.

Este gráfico se puede utilizar para medir el nivel de estabilidad atencional de una persona. Un niño normal de 7 a 8 años tarda entre 30 y 50 segundos en encontrar los números de cada gráfico, con una media de 40 a 42 segundos. El tiempo normal que tarda un adulto en mirar un gráfico es de unos 25 a 30 segundos, algunas personas pueden acortarlo a 11 o 12 segundos y muy pocas personas sólo necesitan de 7 a 8 segundos. Si persiste en practicarlo todos los días, sus habilidades de atención, incluida la velocidad, el alcance, la discriminación, la estabilidad y la velocidad de los movimientos de búsqueda visual direccional mejorarán enormemente.

4. Formas efectivas de mejorar la memoria.

(1) Método de memoria intencional

El método de memorizar ciertos materiales con un propósito o tarea claro y confiando en la fuerza de voluntad se llama método de memoria intencional. Por el contrario, los métodos de memoria que no tienen un propósito o tarea

clara y no requieren un esfuerzo volitivo se denominan métodos de memoria no intencionales. La investigación psicológica muestra que el efecto de la memoria intencional es significativamente mejor que el efecto de la memoria no intencional. Para dominar sistemáticamente el conocimiento científico es necesario llevar a cabo la memoria intencional.

Al aprender, debes desarrollar un hábito, ser estricto contigo mismo y fijarte objetivos claros de memoria para poder lograr buenos resultados en la memoria.

Para participar en la memoria intencional, primero debes tener una tarea clara. Si la tarea es clara, se pueden movilizar los factores positivos de las actividades psicológicas y la tarea de la memoria se puede lograr con todas nuestras fuerzas. Cuanto más clara y específica sea la tarea, mejor será el efecto memoria.

En segundo lugar, la memoria intencional requiere la participación de un esfuerzo volitivo, que es lo que a menudo llamamos "concentración".

(2) Comprender el método de la memoria.

El método de memorizar materiales basado en el pensamiento activo y lograr una comprensión profunda se denomina método de memoria comprensiva.

Las condiciones básicas para comprender la memoria son la comprensión de los materiales y el procesamiento del pensamiento. Algunos materiales, como conceptos científicos, categorías, teoremas, reglas y regulaciones, acontecimientos históricos, obras literarias y artísticas, etc., son significativos. Cuando las personas memorizan este tipo de material, generalmente no lo memorizan palabra por palabra, sino que primero comprenden su significado básico, es decir, utilizan el conocimiento y la experiencia existentes, lo analizan y sintetizan a través del pensamiento y captan las características y características inherentes de cada parte. del material. Conéctelo lógicamente a la estructura de conocimiento existente para que pueda retenerse en la memoria. La amplitud, firmeza, precisión y rápida eficacia de la comprensión de la memoria dependen del grado en que los alumnos comprendan el material.

Cuando memorizamos material, siempre que sea significativo, debemos imponernos el requisito de

"comprender primero, recordar después", dividir el material en párrafos y niveles grandes y pequeños, y encontrar las conexiones lógicas entre ellos, en lugar de A partir de un nivel. Empiece por memorizarlo palabra por palabra.

Decimos que la comprensión y la memoria son eficientes y efectivas, ¿significa esto que mientras lo entiendas definitivamente podrás recordarlo? Este no es necesariamente el caso. Para que las cosas se entiendan, a menudo es necesario repetirlas muchas veces para recordarlas. Algunas personas piensan que el proceso de aprendizaje termina después de comprender un determinado contenido de aprendizaje. Si no se piden conscientemente que lo recuerden y ya no profundizan su impresión mediante la repetición, entonces es imposible recordar el contenido de aprendizaje de forma completa y precisa.

(3) Método de memoria asociativa

El método de utilizar la asociación para mejorar el efecto de la memoria se llama método de memoria asociativa. La asociación es el proceso psicológico en el que cuando el cerebro humano recibe un determinado estímulo, surgen imágenes de cosas relacionadas con el estímulo. En términos generales, es fácil crear asociaciones entre cosas cercanas, opuestas y similares. Usar la asociación para mejorar la memoria es un método muy común. Harry Lorain, un famoso experto en memoria estadounidense, dijo: "La regla básica de la memoria es asociar información nueva con cosas conocidas". El método de la memoria asociativa se divide en los siguientes tres métodos específicos:

①Método de asociación cercana. Dos o más cosas están al mismo tiempo o cercanas en el tiempo o el espacio, de modo que mientras pienses en una de ellas, recordarás la otra y luego pensarás en las otras. Será mucho más fácil recordar el material que has memorizado si lo organizas en un orden determinado.

② Método de asociación similar. Cuando una cosa es similar a otra, a menudo conduce a una asociación con la otra cosa. Conecte el material memorizado con cosas que haya experimentado y el efecto de memoria será mejor.

Entre las palabras de idiomas extranjeros, hay palabras con pronunciación similar y significados similares, que pueden recordarse mediante asociaciones similares.

③Compare el método de asociación. Cuando ves, oyes o recuerdas algo, tiendes a pensar en lo contrario. Comparar varios tipos de conocimiento y comprender sus características puede ayudar a la memoria. Este es el método de asociación contrastiva.

(4) Método de memoria multicanal

Para memorizar información externa, primero debe aceptar esta información, y existe más de un "canal" para recibir información, incluida la visión, el oído, el sentido cinestésico, el tacto, etc. La memoria que involucra múltiples percepciones sensoriales se llama memoria "multicanal". Este método de memoria es mucho más eficaz que la memoria de un solo canal.

(5) Método de memoria seleccionado

Seleccione y elija materiales de memoria para decidir en cuáles concentrarse y cuáles recordar a la ligera. Este método de memoria se denomina método de memoria selectiva.

La razón por la que es necesario seleccionar materiales para la memoria es porque todos estamos expuestos a demasiada información todos los días. No es necesario memorizar toda esta información. Por tanto, la memoria debe ser selectiva y recordar los materiales más importantes, significativos y valiosos.

Las personas que son buenas en el aprendizaje y la memoria suelen ser buenas para captar los puntos clave, captar la esencia y organizar materiales. Se dice que en la antigüedad algunas personas tenían excelente memoria e incluso podían recitar artículos al derecho y al revés. Pero Zheng Banqiao menospreciaba a esas personas y las llamaba: "tontos ignorantes". ¿Por qué no lo entienden? Simplemente memorícelos todos, sin importar su prioridad o importancia, útiles o inútiles.

(6) Método de memoria homófona

Una forma de utilizar la homofonía para ayudar a la memoria. Muchos materiales de aprendizaje son difíciles de memorizar y es difícil encontrar conexiones significativas entre ellos, como fechas históricas, estadísticas, etc. Si se utiliza la homofonía para agregar alguna conexión externa a estos materiales de aprendizaje, será más fácil de almacenar y recordar.

Se dice que un día un maestro subió a la montaña para tomar una copa con los monjes en el templo en la cima de la montaña y antes de partir pidió a los alumnos que memorizaran pi con 22 decimales: 3.1415926535897932384626. La mayoría de los estudiantes no podían recitarlo y estaban muy angustiados. Un alumno compuso un jingle basado en la historia de su maestro subiendo a la montaña a beber vino, combinado con la homofonía del número pi: "En la cima de la montaña, hay un templo y una vasija de vino. Si disfrútalo, me hará daño. Si comes el vino, el vino te matará. Si no puedes matarme, serás feliz". La maestra regresó de beber y memorizó todo de memoria. Estos estudiantes inteligentes utilizan el método de la homofonía para ayudar a su memoria.

Por supuesto, el método de la memoria homofónica solo es adecuado para ayudarnos a recordar algunos materiales abstractos y difíciles de recordar, y no se puede generalizar ni utilizar para memorizar todos los materiales.

5. Formas efectivas de desarrollar habilidades de pensamiento

Que una persona pueda convertirse en un talento útil es inseparable del cultivo de la capacidad de pensamiento temprano. Cuando las personas son jóvenes, piensan principalmente en función de imágenes específicas de las cosas, y rara vez piensan en función de las características esenciales de las cosas o de las conexiones internas de las cosas. Por lo tanto, los profesores o los padres deben proporcionarles una gran cantidad de materiales perceptivos concretos y vívidos en este momento y desarrollar sus habilidades de pensamiento sobre esta base.

El lenguaje es el portador del pensamiento. El desarrollo del lenguaje afecta directamente al desarrollo del pensamiento. ¿Por qué muchos escritores famosos del mundo como León Tolstoi insisten en llevar diarios? El motivo principal es lograr el propósito de entrenar el pensamiento a través del control del lenguaje.

Hoy en día, se han propuesto varios métodos de formación en el país y en el extranjero sobre cómo mejorar la capacidad de pensamiento. Algunos de estos métodos pueden mejorar cierto tipo de calidad de pensamiento, como mejorar la originalidad del pensamiento, y algunos pueden tener buenos efectos en las cinco cualidades de pensamiento de las personas. A continuación se muestran algunos métodos principales de entrenamiento del pensamiento.

(1) Comience con el entrenamiento de habilidades de observación.

La observación es una percepción intencionada, planificada y organizada, y un proceso de percepción activo. La observación se refiere a la capacidad de una persona para observar cosas. El pensamiento juega un papel importante en la observación, por lo que algunas personas llaman a la observación "percepción del pensamiento".

La observación es una forma importante de comprender el mundo y es una garantía importante para dominar el conocimiento, desarrollar la inteligencia y completar con éxito diversas tareas de aprendizaje. Basándose en su investigación a largo plazo sobre los de bajo rendimiento, el psicólogo y pedagogo soviético moderno Zankov creía que una de las características comunes de los "de bajo rendimiento" es la débil observación.

En primer lugar, debemos desarrollar el hábito de observar con propósito, plan y elección. El efecto de la observación depende en gran medida de si el propósito y la tarea de la observación son claros. Si el objetivo no está claro, la percepción de las cosas suele ser unilateral y vaga, o incluso hacer la vista gorda. Tener un propósito, centro y alcance de observación claros es una condición importante para garantizar el éxito de la observación. En segundo lugar, para garantizar la fiabilidad de los materiales

recopilados mediante la observación, también se debe desarrollar el hábito de la observación repetida. Especialmente al observar fenómenos a corto plazo, se debe prestar atención a las observaciones repetidas y ser preciso y reflexivo, de lo contrario pueden ocurrir errores de observación. Las personas que son buenas observando son capaces de percibir aspectos pequeños pero importantes que otros ignoran. Además, desarrolle el hábito de realizar observaciones y registros oportunos: ① Es necesario anotar los materiales observados de manera oportuna durante el proceso de observación. Para evitar olvidos y garantizar la precisión, no se puede confiar únicamente en la memoria. En particular, cuanto más complejo sea el contenido de la observación y más detalles haya, menos confiable será la memoria y cuanto más tiempo pase, más borrosa será la impresión; ② Es necesario organizar los registros en tiempo después de la observación y hacer un resumen oral o escrito.

En resumen, observar la vida científicamente puede ampliar tus horizontes, ampliar tus conocimientos, enriquecer tu comprensión, mejorar tus capacidades analíticas e integrales y así promover el desarrollo del pensamiento.

(2) Utilizar la educación estética para desarrollar el potencial intuitivo.

La llamada intuición se refiere a comprender rápida y directamente las cosas a través de la percepción, obteniendo así conciencia y cognición directa sobre la naturaleza de los objetos. Es una forma de pensar basada en el pensamiento intuitivo.

Todo el mundo tiene el potencial de la intuición, porque ésta es la inteligencia latente en el cerebro de los seres humanos durante millones de años de continuación y evolución.

Existen diversas formas de educación estética familiar, que incluyen principalmente dos aspectos: la práctica del arte y la apreciación del arte. A través del entrenamiento del juego, el canto, la pintura, la artesanía y la apreciación del arte en la práctica del arte, los niños pueden experimentar la connotación de la belleza y obtener la influencia. de la belleza Cultive la percepción aguda y la alta concentración, induciendo así asociaciones y

desarrollando la imaginación y la creatividad. Todo esto es el resultado de descubrir y estimular el potencial de la intuición.

Por supuesto, este tipo de educación y formación artística es un proceso de cultivo paciente y a largo plazo.

(5) Cultivar el pensamiento creativo

El pensamiento creativo es un tipo de pensamiento original. Cultivar el pensamiento creativo ayudará a los niños a inventar y crear en el futuro.

①Desarrollar el pensamiento divergente.

El pensamiento divergente es un pensamiento que se centra en un determinado problema, explora desde múltiples direcciones, ángulos y niveles, y busca múltiples respuestas. El pensamiento divergente a menudo produce algunas ideas novedosas, únicas y no tradicionales y, por lo tanto, es el componente principal del pensamiento creativo. Entrenar intencionalmente la fluidez, la flexibilidad y la singularidad del pensamiento es el medio básico para desarrollar el pensamiento divergente de los niños.

②Fomente el pensamiento intuitivo.

El pensamiento intuitivo se refiere al pensamiento que rápidamente hace conjeturas, suposiciones o ideas repentinas razonables sobre las respuestas a las preguntas sin un análisis paso a paso. Esta es una forma de cognición directa sobre la naturaleza de un objeto sin pasar por procedimientos cognitivos generales. Es un fragmento lógico del pensamiento, pero representa un salto ilógico en el proceso cognitivo. Por ejemplo, cuando Arquímedes se estaba bañando, el agua de la bañera se desbordó, lo que le hizo darse cuenta de repente de algo y descubrió la ley de la flotabilidad.

Para participar en el pensamiento intuitivo, muchos investigadores sugieren que se debe crear un entorno psicológico que pueda producir buenos efectos psicológicos para los niños. Por ejemplo, sin presión psicológica, una mirada alentadora, un ambiente familiar relajado y armonioso, una excelente conciencia tradicional, etc.; fomentar conjeturas, suposiciones y respuestas improvisadas a las preguntas casi razonables; brindar a las personas más oportunidades de adquirir experiencia en la aplicación del conocimiento para resolver problemas. , ayuda a simplificar el proceso de pensamiento; es bueno

para capturar nuevas ideas e imágenes fugaces que repentinamente aparecen en la mente y escribirlas en cualquier momento.

③Supere diversas barreras psicológicas y cultive la "personalidad creativa".

Los obstáculos al pensamiento que a menudo ocurren en las actividades creativas se pueden resumir de la siguiente manera: pensamiento fijo; pensamiento estrecho; falta de confianza en uno mismo; insensibilidad; incapacidad para utilizar múltiples sentidos; fijación funcional, que se refiere a la tendencia a centrarse en la función de un determinado objeto (como desempeño, uso) produce ideas fijas, lo que afecta el uso flexible del objeto al resolver problemas; tiene miedo al fracaso y no se atreve a correr riesgos; sigue reglas y autolimitación; busca excesivamente ser consistente con los demás; busca para la única respuesta correcta; está demasiado motivado o demasiado débil. La intensidad de motivación media es el mejor nivel para resolver problemas. Demasiado fuerte o demasiado débil reducirá la eficiencia de la resolución de problemas; incapaz de captar los puntos clave del problema; como la precisión y la lógica, evitar la vaguedad y la falta de lógica; creer que las cosas en el mundo Debería ser perfecto. No tiene humor y separa completamente el aprendizaje y los juegos.

Además, el desarrollo del pensamiento creativo no sólo está relacionado con los factores intelectuales de las personas, sino también con una serie de factores no intelectuales y características de la personalidad. Guilford cree que las tendencias creativas "pueden estar compuestas por una variedad de características, incluidos talentos y otros rasgos de personalidad que hacen que una persona sea diferente de la organización de otra". Las investigaciones muestran que la perseverancia, la confianza en uno mismo, la superación de la baja autoestima, etc. Rasgos de personalidad como el sentido del humor, el entusiasmo, la diligencia y el sentido de responsabilidad juegan un papel importante para lograr el éxito. Por lo tanto, cultivar la independencia, la confianza en sí mismos, las emociones positivas y estables, la voluntad fuerte, el fuerte sentido de responsabilidad y otros caracteres de los niños favorece el desarrollo del pensamiento creativo.

6. Una forma eficaz de inspirar la imaginación.

El proceso de pensamiento en el que el cerebro humano crea nuevas imágenes basadas en la percepción se llama imaginación. Es un proceso cognitivo avanzado y complejo. Debido a que la imaginación tiene un cierto grado de indirección y generalidad, hace posible que las personas comprendan cosas que no han sido percibidas directamente o que no pueden percibirse directamente en absoluto. Por lo tanto, considerar la imaginación como parte del pensamiento implica simplemente que el producto (resultado) de esta actividad de pensamiento es la imagen.

La imaginación es una cualidad psicológica extremadamente valiosa para la creación. Todos los inventos científicos y creaciones artísticas deben involucrar la imaginación. Es un elemento esencial de la creación. La riqueza de la imaginación incide directamente en el desarrollo de la inteligencia de los niños y en el dominio del conocimiento. No importa qué materia estudien los niños, si quieren comprender verdaderamente los materiales didácticos, deben tener una gran imaginación. Según la investigación de innumerables niños con inteligencia avanzada, se descubre que todos tienen una característica común notable, es decir, tienen una imaginación extremadamente rica. Por lo tanto, es muy importante inspirar la imaginación de los niños lo antes posible para cultivar niños con alta inteligencia y crear talentos que sean buenos en la creatividad.

La imaginación se desarrolla sobre la base de la percepción sensorial y la representación de la memoria. El tamaño del campo de conocimiento de una persona y la cantidad de experiencia de vida afectan directamente la amplitud y profundidad de la imaginación. Cuanto más conocimiento y experiencia se acumulen, más rica será la reserva de representaciones mnémicas, más amplia, rica y profunda será la imaginación; por el contrario, más estrecha, pobre y superficial será. Por lo tanto, los niños deben estar ampliamente expuestos a la naturaleza y la vida social, y deben cooperar con visitas, visitas, excursiones, viajes y ver diversas exposiciones, así como ver películas valiosas, televisión y otras actividades para ampliar sus conocimientos, aumentar sus conocimientos. y

enriquecer sus vidas. Sin embargo, cabe señalar una cosa: aunque el conocimiento y la experiencia son la base de la imaginación, eso no significa que la fuerza de la imaginación sea directamente proporcional a la cantidad de conocimiento y experiencia. Si carecemos de pensamiento independiente, nos apegamos a las viejas costumbres y estamos satisfechos con el conocimiento y la experiencia existentes, esto inhibirá el desarrollo de la imaginación y se convertirá en un obstáculo para la creación.

La fantasía positiva es la precursora de la creación, puede inspirar a las personas a crear y tiene un significado positivo para la vida humana y el desarrollo social. Guo Moruo una vez alentó a los trabajadores científicos a tener una imaginación audaz: "Sólo con la fantasía podemos romper los grilletes de la tradición y desarrollar la ciencia". "Ser caprichosos y prácticos al mismo tiempo, este es el estilo único de los trabajadores científicos". Los niños están llenos de fantasía y les gusta soñar. El futuro es precioso. Pero hay dos tipos de fantasías: positivas y negativas. Las fantasías negativas y malsanas sólo pueden alejar a las personas de la realidad, tener un efecto desintegrador y corrosivo en el espíritu humano y, en última instancia, conducir a la decepción y la frustración. Por lo tanto, los padres deben utilizar ejemplos típicos positivos para guiar y fomentar cuidadosamente las fantasías positivas y saludables de sus hijos.