

<<你是光芒>>

图书基本信息

书名：<<你是光芒>>

13位ISBN编号：9789866249020

10位ISBN编号：9866249026

出版时间：2010-3

出版时间：寶瓶文化事業有限公司

作者：盧蘇偉

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<你是光芒>>

内容概要

這世界上，有沒有一個人會這樣對你說：「即使你什麼都不是，我依然愛你！」？

脫下領帶、西裝、高跟鞋與公事包，即使你沒有這些外在的成就，你依然值得被愛，而且第一個愛你的人必須是你自己。

一本心靈困頓的現代人最需要的心靈加油站！

全球華人知名暢銷激勵作家！

累積銷售超越300,000冊！

除了《看見自己的天才》，這本書讓盧老師流最多眼淚！

有段時間我疲於奔命，我不敢拒絕任何人的詢問和要求，因為我很怕別人會知道我的無能和內在的不安。

直到有一天，我在外地演講，一個人住在飯店，我問了自己一個問題。

「我做那麼多努力和付出，我究竟想得到什麼？」

在那一刻，我突然了解，原來之前的我根本不是我，原來我扮演一個深怕不被尊重、不被禮遇的沒自信的角色。

隔天的演講，我決定不再穿西裝打領帶，改穿自在的衣服，我完成了一場很棒的演講。

從那一天開始，我再也沒有打過領帶，也沒有人會注意到我穿什麼。

- - 暢銷書作家盧蘇偉 3000多場演講，聽眾問最多的問題是：「我想努力，但不知道該怎麼努力？」

「我想投資自己的未來，卻不知道自己的人生方向？」

「我很想要成功，卻不知道如何做才能成功？」

這本書有15個不一樣的故事，但書裡並沒有標準答案，只有一些問題引導你開始思考，什麼是你生命中真正重要的。

金錢、頭銜和地位，可能對現在的你很重要，但盧老師要和大家分享的是，如何擁有真正的、永續的財富，而不是銀行存摺裡的數字，而這份真正的財富，足以讓你的生命獲得最大的寧靜與滿足。

你就是光芒，從你愛自己的那一刻開始。

<<你是光芒>>

作者简介

盧蘇偉 國內外知名潛能整合專家。

小時候因為腦膜炎的侵襲，讓他的記憶功能受損，直到小學五年級才真正的學會認字。

他讀過啟智班、特殊教育班，但憑著過人的意志與家人永不放棄的支持，花了七年，重考五次，終於考上了中央警察大學犯罪防治學系，目前在台北大學犯罪學研究所進修中。

大二時經由教授的輔導，他發現自己在邏輯與分析方面的特殊天才，也找到了適合他的學習模式；最後以全班第三名的優異成績由警大畢業，並考上高考司法行政觀護人科，以及專門技術人員社會工作師高等考試及格。

現在的他是板橋地方法院少年調查（保護）官，是輔導專家，也是知名的潛能開發專家。

從啟智班走來，盧蘇偉把自身的經驗寫成了《看見自己的天才》一書，告訴大家「沒有天生不會讀書的孩子」；而他的另一個身分是激勵專家，在鴻海、友達、三商人壽、南山人壽、安麗、生產力中心、大陸工程、中華汽車、遠東企業集團、統一企業、中央研究院、中央銀行、財政部、教育部、金石堂、誠品等機構擔任課程和演講，足跡更踏遍了美國、加拿大、香港、澳門、澳洲、馬來西亞、菲律賓等地，感染了正在各種不同行業和各種不同階層奮鬥的無數聽眾，讓他們活出自我，將自己的人生演繹得更加出色。

在《你是光芒 -- 盧蘇偉的15堂愛自己》中，盧老師以感性、細膩的筆，寫下有別於以往的書，因為除了《看見自己的天才》外，這本書讓盧老師流最多眼淚。

已出版《只要你想你要，你就得到》、《相信自己，你最棒！

》、《關鍵1秒》及數十本暢銷教養書。

<<你是光芒>>

书籍目录

009自序 給自己生命一次成功的機會part1賞識自己，你是最棒的022一、選擇你想過的人生035二、放輕鬆，給自己全新的機會051三、學做自己生命的舵手part2你相信，你就可以068四、找回人生的方向082五、勇敢地去夢想097六、抒發情緒後，學習正向思考part3堅持到底的努力112七、這些孩子是童年時的我們130八、用信心、毅力，寫下人生精采142九、比聰明更重要的事part4有行動就會有希望158十、給努力找一個理由174十一、把該做的事，變成喜歡的事189十二、是你決定了自己part5設立努力的明確目標208十三、你是否要的太多，付出的太少？222十四、十個你一定要成功的理由237十五、你需要一再確認目標

<<你是光芒>>

章节摘录

選擇你想過的人生 許多人慕名而來，加入他的團隊，想要學習他的服務模式，但都沒有人成功。

「為什麼？」

這些人看到的是眼前的績效和近利，但他看到的是和這些人長遠的共生關係。

大任，是我多年的好朋友，我很佩服他。

這幾年來我看著他在各種不同的波折中，重新站起來，每跌倒一次，就創造自己更上一層樓的成就。他對自己充滿著自信，勇於挑戰和冒險。

有一次我們聚會，我很好奇地問他。

「什麼力量，讓你敢勇敢的放棄現有的一切，縱身到一個陌生的領域，重新開始？」

他思索了一會兒，告訴我他不甘心自己只是一個小人物或小角色。

他要證明給自己看，做什麼都行。

只要他想要的，沒有他做不到的。

「大任，你真是我潛能開發課程最好的典範。」

大任什麼事都先說再做，而他說出的承諾，他一定做到。

他不是唱高調，而是從最基層的業務，做給別人看。

他最先在一家藥廠擔任業務員，讓大家都跌破眼鏡，因為他是藥學碩士，卻做高中職畢業就可以做的事。

但他真的做到了，短短兩年多的時間，就從基層做到業務副理。

他第一年的工作，就讓他年薪百萬，他的同學和朋友羨慕不已，但他卻突然離職，從保險的第一線業務員做起。

大家都認為他瘋了，事實上並非如此，他用半年左右的時間準備熟悉保險相關的業務和考取必要的證照，所以他輕輕鬆鬆的在第一年就獲得他們公司的最佳新人獎和菁英獎章。

沒多久，他就從主任、副理、經理，到有自己的營業處。

他覺得這沒什麼，他只是把他在藥廠工作累積下來的資源拿來使用而已，因為他認識許多醫師和醫院的高階主管，以及和醫藥有關的經理級以上的人，他做的保險單都是高金額的長期保單，這些人都是高收入，因為這些人大部分都沒有太多時間去理財和保險，大任就靠著與這些人長期互動的關係，很快就有穩定和長期的業績。

大任的快速成功，讓許多人稱羨，但他不以為然。

他告訴我，這些人只看到他的成果，沒有看到他的耕耘。

當他準備要做一件事，他就會預先做許多的功課。

他和他的顧客先建立長期的友誼關係，於是他像是在幫朋友解決問題，而不是賺朋友的錢，也因為這樣，他的業務愈做愈大，也愈做愈好。

大任頭腦清楚，了解誰是他要服務的對象，他們的需要是什麼。

有一陣子，他兼任一家高級汽車的業務代表，我很好奇他又不懂汽車，為什麼會賣起汽車，而且他還只是兼職，但他的業績竟比一般正職的業務人員還要好好幾倍。

我好奇的問他怎麼從不向我推銷他的汽車，他很坦白的告訴我，我不是他要的客戶。

他賣車的對象是高級經理人、高科技主管、老闆、醫生和高階的業務人員。

他並不是看不起我，認為我買不起他賣的車，而是他的車不適合我。

他絕不會把一個不適合的商品，賣給他的朋友。

我聽了十分感動。

的確，如果我開著他賣的車，一定會給自己帶來許多無謂的困擾。

大任之所以會賣車，是因為他發現這種車的行銷成本太高了，於是在他買車時，他主動和業務經理談他想幫他們賣車。

他把自己的獎金和行銷所得的一部分回饋給他的朋友，所以，要買這類車的人，都透過關係找到他，一個傳一個，買一部車可以省幾萬到幾十萬。

<<你是光芒>>

他聘了一個業務助理，專門處理他朋友的購車和服務，他每月光這項額外收入就可以從幾萬到幾十萬。

「你真的很有生意頭腦，很會賺錢。

」大任對我的讚美很不以為然，他說他做許多事的原意都不是賺錢，而是服務朋友。

他舉一個例子，他所服務的各大醫院的有名醫師，或他做生意上的朋友，只要有就醫上的需求，通常都會找他幫忙，而他的服務都是VIP級的，從掛號到接送、領藥和排開刀時間，都有一位助理會為這位就醫的病人打理一切。

他的保險客戶也是如此，這就是為什麼他不隨便找人保險，成為他的顧客。

他的服務是全面和體貼入微的，如果他的顧客很多、很雜，他會管控不了。

他賺取高額業務服務費，但他提供的服務是我難以想像的周全，包括臨時幫朋友接送小孩，或朋友人在國外，就幫忙處理國內的各種突發事件。

他對他的顧客都很了解，所以他也很快就知道他們要的服務和品質是什麼，更重要的是，他很清楚他是朋友，而不是商人，所以，他的服務是完全免費。

「免費？」

「沒錯。

」大任告訴我，別急著要賺錢，許多錢是很自然的大筆地湧進他的口袋。

這些都是社會上上流階層的人，只要你提供一點貼心而他們做不到的服務，他們就會在各種不同的場合幫你拉你要的客人。

雖然他從不主動向別人推薦任何產品，但這些朋友一需要什麼，會很自然來找他。

他也幫朋友找店面、辦公室和房子，當然這也是他的業務之一。

安排私人的旅遊行程和介紹導遊，他也很在行，更不用說高爾夫球證或俱樂部會員證。

有需要的朋友找他，一定可以物超所值。

每一次與大任的談話，都讓我眼界大開。

他在保險公司拒絕高階主管的職位，他堅持只做有自己營業處的經理，他可以靈活和自由的運用他的員工和服務的品質。

許多人慕名而來，加入他的團隊，想要學習他的服務模式，但都沒有人成功。

「為什麼？」

」這些人看到的是眼前的績效和近利，但大任看到的是和這些人長遠的共生關係。

這些高階的人有他們特殊的需求，但最重要的不是他們的消費能力，而是他們的價值觀 錢如何用於地方，花得有價值，而且備受尊榮。

「他們不是我的客戶，他們是我的好朋友。

即使他們失敗了，不再擁有財富，他們仍然是我的朋友。

」 「為什麼呢？」

」當大任願意關照一個失去財富的顧客，這會讓其他的人看到他的真誠，他甚至曾經為幾年前的一位朋友辦募款餐會和關懷之旅。

大任眼中不只是看到錢，他看到情。

每一個人都有可能起起伏伏，有誰願意在自己失意時眾叛親離，沒有半個朋友在身邊呢？

大任只是告訴這些現在還是有錢人的朋友，有一天，你們落難了，我一樣關心你們，一樣是你們的朋友，所以誰願意和這樣有情有義的人疏離呢？

「有朋友，就會有源源不斷的財富，沒有景氣的問題。

」我很疑惑，我和大任交往十幾年，和他從未有金錢上的交易，但他對我的照顧，真是無微不至。

我是他的朋友？

還是他的準客戶呢？

「什麼都不是。

盧老師，你是我們大家的老師。

」聽到大任這麼說，我愧不敢當。

<<你是光芒>>

大任對我說，其實他長期刻意的經營我們之間的友誼，因為他這些朋友雖然事業有成，但難免有孩子管教的問題，夫妻相處的問題，在工作上的種種問題，這些是大任幫不上忙的，而我就是他的資源。他經常介紹朋友給我，到他們的公司或醫院演講上課，他的朋友也常在電話和訪談中，詢問我夫妻、親子、人際互動、自我調適上的問題。

我很感謝大任，讓我交到不同階層，平時我沒有機會緣遇的朋友。

其實大任有許多不同階層和專業的朋友，他就像整合許多領域和專長的資源管理中心。他的朋友有什麼問題，找他一定可以搞定，我很榮幸有他這樣的朋友。

「但我不是很了解，你努力的人生目標是什麼呢？」

大任有些尷尬，他把自己包裝和隱藏得很好，所以大概也很少人去關心他，他這麼努力的經營自己，他想要得到什麼樣的人生目標呢？

他委婉的告訴我，他不想做個生意人，他想做大家的朋友，但他要生活，要有收入，所以這些認識的有錢朋友，就是他的貴人，讓他有服務的機會。

他從中賺取比一般業務人員還低一些的服務費，他沒有一個明確的財富目標，但他很清楚，他要有足夠的資源才能提供人事上的周全服務。

他的辦公室聘請了不同領域的助理，協助提供他朋友生活、工作上各種不同的需求。

錢對他而言，是付出周全服務後自然取得的應得報酬。

他對朋友的真誠和透明，讓我十分的信任和佩服。

他提供服務，都會有張明確的收支表，讓對方知道他提供服務的過程，包括他支出了哪些費用。

他有時用時間計價，有時用事件計價。

他告訴我，朋友是長久的。

如果不收對方應支出的費用，對方下次一定不好意思再麻煩你，而你和這位朋友，就會愈來愈疏離。

大任也幫我安排了幾次的旅遊，他會先了解我的需求和期待，例如要用多少預算安排行程等等。他通常會有一份不同選擇的行程讓我挑選，行程的內容通常有一些他做的評鑑，優點和缺點都明確的說明，所以我出遊時就很清楚要注意些什麼。

「我不甘心我自己只是個生意人，只是為了賺錢而提供服務，不過我仍然需要一定的收入。」

大任的考量，是在於對方的身分和地位可以負擔的費用。

他許多的服務都是免費，因為這是前幾次的售後服務和大額服務的贈品。

請他代勞購買特別的物品，如果他有賺差價，他一定會說明，大任就是這樣的一位朋友。

許多人一聽到是做保險的，都會躲得遠遠的，只有大任讓大家歡迎，因為他從不主動介紹他的主要工作「保險業務」。

我經常和做保險的朋友談起他，但很少有人認識他，因為他十分低調，從不接受演講邀約，也不寫文章和出書。

他自己的定位是一位服務員，不是講師。

他是大家的朋友，不是什麼專家。

「你這樣的努力，真正想要的是什麼呢？」

大任忍不住開懷大笑。

他有想過自己要成為一個成功人士，有錢、有知名度、有影響力。

但他和擁有這些的朋友相處，他發現這些並不是他真正想要的，他真正想要的是一份收入，以及讓自己做自己想做的事。

這些年來，大任已經得到比他預期的還要多了，甚至他覺得自己在財富上，可以再少一點。

我很想問他，他這麼經營，年收入是多少。

他年紀比我長一些，我把他當成自己的兄長，所以他不避諱的，大略告訴我他每年的淨收入都超過三百萬以上。

三百萬有可能只是仲介一棟豪宅的佣金，或是大額保險的服務費。

他一年有這麼一筆收入，他就可以安心的過生活，也可以提供更多免費服務給他的朋友群。

「別急著要把一輩子需要的錢，都在幾年內賺到，更不需要賺超過一輩子需要的錢。」

這是他常說的話，大任對我有許多啟示和影響，其實他對自己有一套明確的計畫，他從做藥廠

<<你是光芒>>

的業務員開始，就為他未來的路做佈局。

他很清楚知道，哪些人可以在未來幫上他的忙，適合做他的朋友。

他每做一份工作，就累積一群朋友，他現在的成就，就像疊金字塔般堆起來的。

在我心目中，他才是真正成功的事業家，從不把自己埋葬在工作，而是享受在工作過程中，與朋友交往的真誠和喜悅。

大任有很多朋友，我有機會和他喝喝咖啡、吃吃飯的機會不多，但我只要有空，我就想找他聊聊。

「人都需要一份工作，也需要朋友。」

大任在我最近和他一次見面時，他很悠閒的告訴我他的想法。

這個社會是個金字塔型的社會，百分之二十的人佔據了百分之八十的財富，如果他選擇以服務只佔有百分之二十財富的那百分之八十的人，他的工作時間會很長，工作會很辛苦，而且所得一定很有限。沒有搞定生活和金錢的問題，什麼事都別想做，這是他當初的人生規劃。

服務在這個社會擁有財富的百分之二十的人，提供完整和周全的服務，因為他的流動才大，房子、車子、保險、醫療……都是大筆的錢。

一般的服務費用是百分之五到百分之十，他只取百分之一到三。

他的朋友不僅賺到他貼心的服務，也賺到了其中的差額，他要和這些人做一輩子的朋友。

他給的服務絕對是周全和貼心，這就是他可以長久擁有和這些人的關係的原因。

「有錢、有地位的人是很寂寞的。」

他們很少有真心相待的朋友。

大任的手機二十四小時開機，但他不覺得這些朋友找他是一種工作，反而是一種情誼的交流。

人與人的交往，不是只有有形的錢財，無形中的情感交流和信任才是真正有價值的禮物。

這一天，我和大任在新店山區的一處茶莊喝茶。

大任是老闆多年的好朋友，我們三個人，彼此沉思的時間多於談話。

天氣有些陰雨，山間雲霧飄渺，人生難得的悠閒和情誼。

暖暖的茶湯，緩緩滑進寧靜的心池裡。

人世間不是價值的交換，而是真誠的付出所有去關心我們的朋友。

「生活困難嗎？」

「錢難賺嗎？」

「這個社會紛亂嗎？」

我們選擇了什麼，我們就會有什麼樣的態度，我們就會有什麼樣的境遇。

愛自己的第1堂課 「別急著要把一輩子需要的錢，都在幾年內賺到，更不需要賺超過一輩子需要的錢。」

」

<<你是光芒>>

编辑推荐

本書特色 最適合心靈困頓的現代人的一本心理勵志書！
暢銷作家盧蘇偉老師的年度大作！

<<你是光芒>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>