# 尹利杰个人工作总结

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-06

*第一篇：尹利杰个人工作总结2024——2024学年度第一学期白鹤小学个人工作计划1.2尹利杰本学期，我从各方面严格要求自己，结合本班学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划、有组织、有步骤地开展，圆满地完成了教学任务。一、认真...*

**第一篇：尹利杰个人工作总结**

2025——2025学年度第一学期

白鹤小学个人工作计划

1.2

尹利杰

本学期，我从各方面严格要求自己，结合本班学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划、有组织、有步骤地开展，圆满地完成了教学任务。

一、认真备课

不但备学生，而且备教材、备教法。根据教学内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣的教具，课后及时对该课用出总结。

二、增强上课技能，提高教学教学质量

在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生学得容易，学得轻松，觉得愉快，注意精神，培养学生多动口动手动脑的能力。

三、认真批改作业

布置作业有针对性，有层次性。对学生的作业批改及时，认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行透切的讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

四、做好课后辅导工作，注意分层教学。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，同时加大了对后进生的辅导的力度。对后进生的辅导，并不限于学生知识性的辅导，更重要的是学生思想的辅导，提高后进生的成绩，首先解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。

五、积极推进素质教育。

为此，我在教学工作中注意了能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有较的发展和培养。

六、狠抓学风

我所教的班学生比较重视该科，上课的时候比较认真，大部分学生都能专心听讲，课后也能认真完成作业。但有为数不少的学生，因为怕班主任责备，学习上存在的问题不敢问老师，作业也因为怕不对而找别人的来抄，这样就严重影响了成绩的提高。对此，我狠抓学风，在班级里提倡一种认真、求实的学风，严厉批评抄袭作业的行为。后进生基础太差，考试成绩都很差，有些同学是经常不及格。我找差生了解原因，有些是不感兴趣，我就跟他们讲学习数学的重要性，跟他们讲一些有趣的数学故事，提高他们的兴趣；有些是没有努力去学，我提出批评以后再加以鼓励，并为他们定下学习目标，时时督促和帮助他们。一些学生基础太差，抱着破罐子破摔的态度，或过分自卑，考试怯场等，我就帮助他们找出适合自己的学习方法，分析原因，鼓励他们不要害怕失败，要给自己信心，并且要在平时多问几个为什么。同时，一有进步，即使很小，我也及时地表扬他们。经过一个学期，绝大部分的同学都有进步，但是还有反复，我就不断地进行教育和疏导，要允许学生在行为上有反复。

七、家、校联系

对于学生的教育问题，只是教师单方面的努力还是不够了。这学期我比以往每学期都更注重家访，我会经常利用周末、中午的时间去看他们家，从家长那了解他们在家的学习、生活状况，对于出现的问题及时给予纠正，学校和家庭共同来教育学生。保持和家长的联系，通过一段时间的努力，有的学生已经彻底得改掉了不做作业的习惯，还有些学生行为上还有反复。

一份耕耘，一份收获。良好的成绩将为我今后工作带来更大的动力。不过也应该清醒地认识到工作中存在的不足之处。教学工作苦乐相伴，我将一如既往地勤勉，务实地工作，我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

**第二篇：何杰个人工作总结 文档**

个人工作总结

通过近三个月的工作，我已经从一名学生转变成了一位进入社会的工作人士。这三个月经历了很多，首先很感谢的是师父和公司对于我们的培养。下面简单说下这三个月工作的感受和总结。

刚进入公司时，还不是很明确我们所做的工作流程，只是进行专业知识的学习。在半个月的培训中让我们充分了解和学习到了润滑油润滑脂的东西。在接下来的工作过程中，我们从简单的预约客户，到去扫街，再到现在已经开始准备投入到相应大区的工作。这段时间让我们意识到专业知识的重要性，现在我们非常明确以后在大区工作时的思路，首先就是联系到有搞头，自己了解的行业的大客户。其次联系到他们的设备部，技术部这样的部门进行技术交流。通过交流的过程使客户认可我们的人，认可我们公司的产品。才能进一步走下去。而采购部这边只关心价格和付款方式的问题，这些都是放在最后谈，而且可以采取一些商务手段。对于一时成单不了的客户要跟踪下去，通过不断的积累人际关系，在圈内有了一定的认可，一些单位自然就会接受我们。

关于个人问题，第一：在工作过程中，有的时候性子很急，考虑的大多时候只是自己公司的利益，而没有站到客户的利益角度来思考问题。第二:还是专业知识不足，遇到一些没见过的工况，只能听取客户的讲解，而不能从自身更专业的角度来让客户信服。在以后的工作中要着重学习具体一些工况知识，同时也把同行业其他油品知识丰富起来，在工作中让客户更好的认可，才是工作开展顺利的基础。第三：说话有的时候还是逻辑紧密性不强，工作安排还不是很紧密，原来在寻找公司的时候还只是找些机械类公司，现在明确了公司做特油特脂的定位。所以也明确了以后工作的路线。第四:在平时工作时多多总结，再者不断向师父师兄学习，同时也了解我们其他新人的情况。不断发现自身不足，才能不断成长起来。第五：先做人，后做事，在工作中不弄虚作假，不对客户做无责任承诺，保证公司的利益。做好自身工作，才能走的更远更久。

对于工作的理解和以后工作的安排：以前对销售的理解只是觉得说的到位了，基本就可以了，客户更多的是看口才。现在对于我们公司工作的理解是我们不仅要会说能说，说的让客户信服了，更多的是自身专业知识的积累和为客户解决问题的能力。这样客户才会接受我们，认可我们的存在。业务不是一天做起来的。有的客户保持联系，可能一两年才能做起来，但只要坚持下去，希望还是有的。从原本打电话联系客户遭到拒绝，到后来四处扫街，扫到的也只是些小客户。再到后来有目的性去联系些大公司，学习相关经验。一步步的成长让我意识到，只要用心去做，办法肯定是有的。事要一点一点的做。急有的时候也是没用的。保持好良好的心态，目标明确，一直努力走下去。总会有成功的一天。对于以后工作的安排：现在先准备好浙江区域的水泥，电力，汽车，钢铁等有搞头行业的公司信息，搜集相关资料，便于以后进去区域工作的开展。再者我这边想建立一个润滑油的网络交易性平台，这个平台只针对我们所在的华东区域，在这个平台不光可以销售我们公司的产品，同时也可以发布一些其他公司的供应和采购信息，并且可以根据这个平台衍生出一个润滑油的专业论坛，这里可以探讨和解决一些专业性问题。短时间内平台建设起来，效果不会太理想，随着时间积累和公司客户的增加，不断提高点击率。在以后的平台发展起来之后，这里也便于公司品牌的推广。同时不定期举办一些华东区域的客户交流会，让已成单的客户来影响同行业其它未成为我们客户的公司，这样一来减轻我们工作的强度，二来可以提升公司的品牌度，同时也可以让更多的人来了解我们博达，虽然目前也有做润滑油交易平台的，但都不是润滑油公司所做，只是一些商贸型网络型公司在操作，大多采购或者供应信息是需要注册会员花钱才可以看到。如果我们现在建立起这个平台来，不仅是第一个做润滑油交易平台的润滑油公司，而且是第一个完全免费的一个交易性平台（模仿360推广）。从而在这个巨大的网络潜力市场里做大做强。从我们去找人，到人来联系我们，位置的变换更利于我们公司的发展。

在华东区域工作时，我将开发一些新的行业，以便于以后在整个华东区域扩展开来。我的想法是还是以经销商为主，我们起到辅助的作用，这样才能做大些，而且通过浙江的客户关系网来逐渐渗透进上海市场，如果利润空间巨大，也可以在上海本地寻找代工厂来做我们的产品。进入上海市场发展可能需要更多的时间来起步我们的这个行业，坚持下去。我相信一定会有回报的。

进入公司这三个月是我人生成长最快的三个月，使我逐步的适应了社会。我很喜欢现在的工作和这里的人们。这里让我非常明确我以后做什么，如何去走。可能在我这个阶段的同学们更多的是困扰和迷茫，我也曾迷茫过。但是当我再公司经历这三个月后，我非常明确的告诉自己，我来对了地方，这里有我想要的，只要努力走下去。路总会是光明的。

**第三篇：晏子使楚教案 尹凯利**

一、复习导入

1．同学们，昨天我们已初步学习了《晏子使楚》一文，现在请你用一个词来说说晏子留给你的印象。（设：机智、勇敢、不畏强权、能言善辩„„）

2.是啊，就是这位（机智、勇敢、不畏强权）的晏子，最后成功地靠他的语言反侮辱了楚王。那么晏子是怎样实现反侮辱的呢？今天让我们跟随这个引人入胜的故事，走近这个历史上熠熠生辉的人物，去感悟他的语言艺术，去体会他的巧妙智慧和高尚情怀！3.出示自学指导。

a.请从三个故事中任选一个，用“——”画出晏子的话，反复地读读品品，想想晏子的话到底有什么样的威力，能化楚王对他的侮辱为尊重呢？

b.与同桌讨论、交流。

二、深入文本(一)第一次较量

（出示）“这是个狗洞，不是城门。只有访问‘狗国’，才从狗洞进去。我在这儿等一会。你们先去问个明白，楚国到底是个什么样的国家？”

1、晏子回击的是楚王对他的什么侮辱？（板书：钻狗洞，晏子是狗，以达到羞辱齐国的目的）

2、那晏子回答的这句话巧妙在哪？它有什么样的言外之意呢？（狗国钻狗洞，楚国开狗洞，楚国是狗国。）

3、如果楚国是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，那么楚王就是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、这句话就是典型的逻辑推理，它环环相扣，不能少其中任意一个条件。你能试着说一说吗？ 所有的小学生都要学习英语 我们都是小学生 所以我们都要学习英语。

5、晏子的话丝丝入扣，让人无法反驳，吓得接待的人立刻传话给楚王，（出示）楚王只好吩咐大开城门，把晏子迎接过去。

师：从一开始钻狗洞的侮辱，到如今的“迎接”，全靠晏子的一张嘴，他不仅维护了自己的人格，更是维护了（板书：维护齐人的尊严）但是受到迎接进入楚国的晏子从此就高枕无忧了吗？他即将面对的又是什么侮辱招数呢？(二)第二次较量。（出示）

句子一：“这是什么话？我国首都临淄住满了人。大伙把袖子举起来，就是一片云；大伙儿甩一把汗，就是一阵雨；街上的行人肩膀擦着肩膀，脚尖碰着脚跟。大王怎么说齐国没有人了呢？”

1、谁来说说这楚国到底有没有人！？

（1.有人，用了比喻的修辞写出了齐国的人多。2.用了排比，增强句式，说明齐国人多。3.行人在路上走路真的是我踩着你的脚跟，你踩着我的脚跟走路吗？不是，这是一种夸张的写法，以突出齐国的人多。（2.指名读。听你的读，我们仿佛都看见了人山人海的盛况！

2、“大伙把袖子举起来，就连成一片云；人们都甩一把汗，就能够下一阵雨。街上的行人肩膀擦着肩膀，脚尖碰着脚跟。”这三个分句分别可以用一个成语来概括，你知道是什么吗？老师把三个成语送给你们（张袂成阴|举袖成云、挥汗成雨、摩肩接踵）

请你选择其中的一个成语造一个句子，看谁造的最准确！（同桌互相说一说）

还有哪些词语能形容人多的？

你看看这晏子随口就是流传千古、沿用至今的成语，这可都是金玉良言啊，那晏子的回答有没有堵住楚王的嘴呢？

句子二：“敝国有个规矩：访问上等的国家，就派上等人去；访问下等的国家，就派下等人去。我最不中用，所以派到这儿来了。”

1、请你读，你读出了什么？你读出晏子的弦外之音了吗？（1.晏子不中用，被派到下等国——楚国来了。

（2.晏子是不是不中用？足智多谋、巧舌如簧的晏子为什么贬低自己不中用？

（3.顺水推舟，贬低自己，以推导出楚国是下等国。表面上贬低自己，实则暗讽楚国。表面上放弃了自己的自尊，实则维护了齐人的尊严。）

2、这晏子的口才真是绝，谁能读好它？说完，晏子还故意笑了笑，此时晏子的笑是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_笑，而楚王只好陪着笑，楚王的笑是\_\_\_\_\_\_\_\_\_笑。

3、看了这段精彩的较量，怎么能少了读呢？我来请人分角色朗读这一段。

4、陪笑的楚王可没有善罢甘休啊！他又使出了更为恶毒的一招，“诬齐盗”。楚王笑嘻嘻地对晏子说：“齐国人怎么这样没出息，干这种事？”晏子如何应对的呢？

（三）第三次较量

（出示）。哪知晏子面不改色，站起来，说：“大王怎么不知道哇？淮南的柑橘，又大又甜。可是橘树一种到淮北，就只能结又小又苦的枳，还不是因为水土不同吗？同样的道理，齐国人在齐国安居乐业，一到楚国，就做起盗贼来了，也许是两国的水土不同吧。”

1、你能听出晏子的话中有话吗？，他想说什么？

（1.楚国的风气不好，那晏子是怎么引出楚国的风气的？“南橘北枳”，橘子差异的原因在于“水土不同”，那这里的水土指什么呢？橘树的生长，要温度、气候、阳光、土质，这些是什么因素？环境。（2.同理，你能说出国家的水土是什么意思吗？这里已经不单单是晏子个人的问题了，直接上升到国家名誉的高度了，所以晏子换了个策略；由自然环境对橘树造成的影响引申为社会环境对民风的影响，用了类比。直接维护了国家的声誉。

2、看着面前沉着镇定的晏子，从这以后，楚王不敢不尊重晏子了。

看着面前巧舌如簧的晏子，从这以后，楚王不敢不尊重晏子了。

看着面前智慧超群的晏子，从这以后，楚王不敢不尊重晏子了。

三、课外延伸

如果，作为齐国百姓的一员，你听说晏子舌战楚王的故事，当晏子从楚国归来时，你想怎么夸一夸他呢？

**第四篇：王利杰——教师心得体会**

珍惜信任，谦虚谨慎

濮阳职院附中

王利杰

2025.11

孔子日：“其身正不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话，肯定了教师身教的重要性，因为教师是儿童心目中最崇高，最有威信的榜样。教师的思想、信念和道德，以及态度，仪表和行为等方面，在班级管理和教育教学过程中，对学生的成长产生着潜移默化的积极影响和教育作用。身教这种教育方式比批评、责骂与训斥效果好得多，能达到无声胜有声的教育境界。作为一名教师，最重要的任务就是使自己的教育教学质量有所提高。最近我学习了《中小学教师道德规范》受益匪浅，从中得出这几点想法。

一、教师，珍惜学生对你的信任

“教师面对的是学生极易受到伤害的，极其脆弱的心灵，学校里的学习不是毫无热情地把知识从一个头脑里装进另一个头脑里，而是师生之间每时每刻都在进行的心灵的接触。”其实，师生之间的关系应该是平等的，融洽的，教师应该学会蹲下来看学生，使他们感觉到你对他是公平的，信任的。每个学生都有他的可贵之处，在教师的眼里学生没有好坏之分。在学生做好的大时候，我们应该给他们更多的鼓励；在学生做的不好的时候，我们更要关心和指导他们向正确的方向前进，使他们在认识的道路上更进一步。不要加以指责，在每个人的心灵深处都有很脆弱的地方，学生也是一样。其实他们也很痛苦，作为教师就是要时刻给他们启发和鼓舞，使他们看到自己的进步，使他们有自豪感和尊严感。

二、教学相长，取长补短

“如果你发现绝大多数学生字迹端正秀丽，错别字很少，那么这就是个明显的征兆：在这个班级里学生可以学到许多东西”

想一想真是这样的，“字迹”就是学生习惯养成的一面镜子，也反映着一名教师的教学效果。对于新教师而言，学生习惯的养成是今后有良好教学效果的基础，我所缺乏的也就是这一点，要时刻培养他们良好的学习习惯，真正得到适合自己的学习方法，使得他们在今后的学习中能更省力更有效。

三、为人师表

教师的一言一行无不给学生留下深刻的印象，有的甚至影响学生一辈子。因此，教师一定要在思想政治上、道德品质上、学识学风上全面以身作则，自觉率先垂范，真正为人师表。”教师凡是要求学生做到地；自己要率先做到；要求学生不能做的，自己坚决不能做；要求学生不迟到，预备铃一响，教师就提前到教室门口等待等等，看似区区小事，实则细微之处见精神做表率。为人师表对学生是一种无声的教育，它爆发的内驱力不可估量。因此，为人师表是当好人民教师最基本的要求。

四、身教重于言教

学校是精神文明建设的重要阵地，一所学校的校风校貌与教师的行为表现息息相关，一个教师的师德好坏对教风、学风影响极大。应该承认，目前，敬业乐教、无私奉献于教坛的教师是绝大多数，他们在工作台繁重，生活清贫的情况下以自身高尚的师德与良好的师表行 为影响与培育了大量德才兼备的学生，的确令人可敬可贺，然而，由于各种主客观原因的存在，也有少数教师在改革开放特定环境中表失师德和人格，在学生中、社会上产生极为不良的影响。如有的工作消极，纪律涣散；有的弄虚作假，活名钓誉；有的赌博成性，作风下劣；有的吃喝玩乐，贪图享受；有的计得患失，事必讲报酬。如此种种，都玷污了人民教师的光荣称号，有悖于精神文明的基本要求。因此，提倡“身教重于言教”具有十分重要的现实意义。

五、敬业精神

具有敬业精神的教师有着强烈的责任感和事业心，为人民的教育事业能呕心沥血对工作一丝不苟，即使碰到这样和那样的困难也会想办法克服。为了学生的一切，一切为了学生，教师良好的师德将是教师最伟大人格力量的体现。曾经有一名普普通通的教师，他不幸患上了强直性脊椎炎，颈不能转，腰不能弯，腿不能曲，上课时整个身体全靠双拐支撑着。但他不悲观、不忧伤，凭着对人民教育事业的赤诚之心，依然顽强地坚守在讲台上。学生看着他忍着剧痛、冒着冷汗在那里讲课，都感动得落泪。他深情地说：“我的知识是人民给的，我要珍惜这有限的时光，把知识献给人民。”古今中外无数事例证明，育人单凭热情和干劲是不够的，还需要以德立身、以身立教。作为一名教师就要有默默无闻的奉献精神，甘为人梯，像“春蚕”吐尽青丝，像“蜡烛”化成灰烬，把毕生献给事业，献给学生。

四、服务心态

“人类灵魂的工程师，”燃烧着的蜡烛“等称号，是社会对教师职业 的高度评价，同时，也是对教师提出的要求。教师要像商口行业一样，将“为顾客服务”溶进“为学生服务”之中去，并且要具备这种心大态。不能再像过去那样高高丰，对学生指东点西，把他们当作指挥的工具来使唤。教师在教学中的服务心态，不应只少数优等生服务，而应该平等对待那些后进生，因为他们同样也是“财富”的源泉。教师甚至要给予他们最优惠的服务，设法调动全心全意的积极性和上进心，善于捕捉他们身上的闪光点，把他们培养成为合格且有特色的“产品”。此外，教师的课外辅导，上门家访，以及与学生的抵足谈心等，都可以看作是这种服务心态的具体表现。只有当我们的教师具备了这种心态，才会在日益激烈的行业竟争中立于不败之地，并使“太阳下最光辉的事业”更焕以光彩。

要对同事们的经验加以研究和观察，并进行自我观察，自我分析，自我进修和自我教育。在此基础上逐步形成自己的教育思想。

“学习优秀经验，并不是把个别的方法和方式机械的搬用到自己的工作中去，而是要移植其中的思想。向优秀教师学习应当取得某种信念”。

走上三尺讲台，教书育人；走下三尺讲台，为人师表。教师不仅是精神文明的建设者和传播者，更是莘莘学子们的道德基因的转接者。因此，师德,不是简单的说教，而是一种精神体现，一种深厚的知识内涵和文化品位的体现！师德需要培养，需要教育，更需要的是每位教师的自我修养！让我们以良好的师德，共同撑起教育的蓝天！

**第五篇：杰西利弗莫尔语录**

杰西利弗莫尔语录

1、优秀的投机家们总是在等待，总是有耐心，等待着市场证实他们的判断。要记住，在市场本身的表现证实你的看法之前，不要完全相信你的判断。

2、绝不要平摊亏损，一定要牢牢记住这个原则。

3、在价格进入到一个明显的趋势之后，它将一直沿着贯穿其整个趋势的特定路线而自动运行。

4、当我看见一个危险信号的时候，我不跟它争执，我躲开！几天以后，如果一切看起来还不错，我就再回来。这样，我会省去很多麻烦，也会省很多钱。

5、只要认识到趋势在什么地方出现，顺着潮流驾驭你的投机之舟，就能从中得到好处。不要跟市场争论，最重要的是，不要跟市场争个高低。

6、“罗马不是一天建成的”，真正重大的趋势不会在一天或一个星期就结束，它走完自身的逻辑过程需要时间。重要的是，市场运动的一个很大部分是发生在整个运动过程的最后48小时之内，这段时间是进入市场或退出市场最重要的时机。

7、利用关键点位预测市场运动的时候，要记住，如果价格在超过或是跌破某个关键点位后，价格的运动不像它应该表现的那样，这就是一个必须密切关注的危险信号。

8．我操作一种系统,而不是操作一只我喜爱的股票

9.如果我在交易前肯定自己正确无误,我总是会赚钱.打败我的是因为我没有坚持做我擅长的游戏

10.我们每个人都受到一个共同的人性弱点的诱惑，每一次轮流下注时，都想参与一份，每一手牌都想赢。我们或多或少都具备这个共同的弱点，而正是这一弱点成为投资者和投机者的头号敌人，如果不对之采取适当的防范措施，它最终将导致我们的溃败

11.集中注意力研究当日行情最突出的那些股票。如果你不能从领头的活跃股票上赢得利润，也就不能在整个股票市场赢得利润

12.不论何时，只要耐心等待市场到达我所说的“关键点”后才动手，我就总能从交易中获利。为什么？因为在这种情况下，我选择的正是标志着行情启动的心理时机。我永远用不着为亏损而焦虑，原因很简单，我恰好在准则发出信号时果断行动，并根据准则发出的信号逐步积累头寸。之后，我唯一要做的就是静观其变，任由市场自动展开行情演变的过程

13.大众应该记住股票交易的要素,一只股票上涨时,不需要花精神去解释它为什么会上涨

14.如果大势看好,连世界大战也不能阻止市场变成多头市场;如果大势看坏,就是世界大战也不能阻止市场变成空头市场

15.考虑大盘,而不是个股.16．如果你从市场角度判断，它将产生明确的看涨或看跌效果，那么千万不要草率地认定自己的看法，而要等到市场变化本身已经验证了你的意见之后，才能在自己的判断上签字画押，因为它的市场效应未必如你倾向于认为的那样明确，一个是“是怎样”，另一个是“应怎样”。

17．此时此刻，你必须完全抛弃自己对市场的个人意见，将注意力百分之百地转向市场变化本身。意见千错万错，市场永远不错。对投资者或投机者来说，除非市场按照你的个人意见变化，否则个人意见一文不值。如果你对某个或某些股票形成了明确的看法，千万不要迫不及待地一头扎进去。要从市场出发，耐心观察它的或它们的行情演变，伺机而动。

18．市场价格总是上上下下、不停运动。过去一直如此，将来也一直如此。依我之见，在那些重大运动背后，必然存在着一股不可阻挡的力量。了解这一点就完全足够了。如果你对价格运动背后的所有原因都不肯放过，过于琐细、过于好奇，反倒画蛇添足。你的思路可能被鸡毛蒜皮的细节遮蔽、淹没，这就是那样做的风险。只要认清市场运动的确已经发生，顺着潮流驾驭着你的投机之舟，就能够从中受益。不要和市场讨价还价，最重要的，绝不可斗胆与之对抗。

19．要牢记，在股票市场上摊子铺得太大、四处出击也是很危险的。我的意思是，不要同时在许多股票上都建立头寸。

20．所有投机者都有一个主要的通病，急于求成，总想在很短的时间内发财致富。他们不是花费2到3年的时间来使自己的资本增值500%，而是企图在2到3个月内做到这一点。偶尔，他们会成功。然而，此类大胆交易商最终有没有保住胜利果实呢？没有。为什么？因为这些钱来得不稳妥，来得快去得快，只在他们那里过手了片刻。

21．我在准则发出信号时果断行动，并根据准则发出的信号逐步积累头寸。之后，我唯一要做的就是静观其变，任由市场自动展开行情演变的过程，我知道，只需如此，市场自身就会在合适的时机发出信号，让我了结获利。任何时候，只要鼓起勇气和耐心等待这样的信号，我就能按部就班，从不例外。

22．犯了错误不要找借口。很久以前，我就学会了这一课，所有的同行都应当学会这一课。坦白承认错误，尽可能从中汲取教益。我们统统明白什么时候自己是错误的。市场会告诉投机者什么时候他是错误的，因为那时他一定正在赔钱。当他第一次认识到自己是错误的时候，就是他了结出市之时，应当接受亏损，尽量保持微笑，研究行情记录以确定导致错误的原因，然后再等待下一次大机会。他所关心的，是一段时间的总体结果。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！