第一图书网, tushu007.com

<<最能赚钱男人的九种能力>>

图书基本信息

书名：<<最能赚钱男人的九种能力>>

13位ISBN编号：9787511300447

10位ISBN编号：7511300448

出版时间：2009-10

出版时间：金泉 中国华侨出版社 (2009-10出版)

作者：金泉 编

页数：266

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

前言

一次，美国福特公司的-台精密仪器发生了故障，几经努力都没有修好，福特公司为此请各方面的专家检查了3个月，仍然束手无策。
最后，斯坦门茨被请来了。
斯坦门茨是德国著名的技术专家，他围绕着仪器用耳朵听了一圈，然后用粉笔在电机上画了一个圈，说：“ 打开电机，把画圈处的线圈减去16圈。
”福特公司的技工照此做了，果然一切恢复正常。
老板问该付给他多少酬金，斯坦门茨说要10000美元。
在场的人顿时有些傻了——不会吧？
画一个圈竟然要这么多的钱？
！
斯坦门茨坦然地说道：“ 没错，画一个圈只值1美元。
但是，知道在哪个地方画这个圈，值9999美元。
”老板惊讶于斯坦门茨出众的才华和能力，当场为他开了一张10000美元的支票。
一个商人用价值50万美金的股票和债券作抵押，向一家银行申请1美元的贷款。
他的这一举动简直让人不可思议。
但你接着看下去，就不得不为这位商人的赚钱能力而折服。
原来，他申请1美元贷款的真正目的，是为了让银行替他保管那些巨额的股票与债券。
按照常规，像有价证券等贵重物品，应存放在银行金库的专门保险柜中，但是，商人却有悖于常理，通过抵押贷款的办法轻松解决了这一问题，省去了昂贵的保险柜租金，而每年只需要付出6美分的贷款利息。
我们知道，闹钟的用途只是用于催人醒来，然而，英国一家钟表公司却大胆创新，居然给闹钟增添了一种催眠功能。
这种催眠闹钟，既能发出悦耳动听的圣诗合唱和鸟语声催人醒来，又能发出柔和舒适的海浪轻轻拍岸声和江河缓缓流水声催人人眠，使用者可以各取所需。
这种新颖独特的闹钟，不仅深受一些失眠者的喜爱，甚至有些不失眠者出于好奇，也买回来欣赏或收藏，产品一直供不应求。
人是自然界最伟大的奇迹，一旦意识到自己的潜力，便会焕发出前所未有的热情和勇气。
德国有家造纸厂因为配方错误，生产出来的纸张因为洇水而没法写字。
遇到这种情况该怎么办呢？
相信大多数人都会想到捣成纸浆重新生产，但这样做既浪费了成本又赚不到钱。
有位技师就不这样想，他认为凡事都不是绝对的，居然将错就错，成功地开发出了吸墨纸，很快申请了专利，在短时间内赚了大钱。
做百万富翁、千万富翁、亿万富翁，做最能赚钱的男人，几乎是每个人深植于心中的梦想。
这种梦想，就是人的欲望。
欲望如同深埋于人们心中的那颗蠢蠢欲动的种子一样，是人类与生俱来的动力，它给人类的生命以无穷的激情与活力，最终成为人类生命延续成长的神秘力量。
当欲望与财富连在一起时，欲望就会迅速在你的心底充溢起来，成为一种永不停息的巨大能力。
正是这种永不停息的、渴望财富的巨大能力，唤醒了人的意识，唤醒了人心中某种神秘的力量。
这种被唤醒的力量巨大无比，具有无穷的创造力，它能为你带来滚滚财源，让你成为最能赚钱的男人，彻底改变你的人生。

内容概要

做最能赚钱的男人，几乎是每个男人深植于心的梦想。
这种梦想是人类与生俱来的动力，它给人类的生命以无穷的激情与活力。
人类永不停息的、渴望财富的巨大能力，唤醒了人的意识，这种被唤醒的力量巨大无比，具有无穷的创造力，它能为你带来滚滚财源，让你成为最能赚钱的男人，彻底改变你的人生。

<<最能赚钱男人的九种能力>>

书籍目录

最能赚钱男人的能力之一 自我展示、主动交往——善于沟通的能力1.以主动热情的姿态出场2.做一个善于沟通的高手3.打造一座通天的高塔4.勾出对方吃牛排的欲望5.触摸对方的心理需求6.倾听是最优雅的一种沟通7.交换苹果与交流思想8.语言要得体，行为要适度最能赚钱男人的能力之二 调整情绪、平和心态——潜能开发的能力1.激发生命中沉睡的潜能2.改变人生的神奇力量3.世界上没有绝望的处境4.大脑第一：潜能释放训练5.没有人会带你去钓鱼6.走出黑暗，跨越人生栅栏7.适当的放松与潜能激发8.改变心态，激发心灵潜力最能赚钱男人的能力之三 突破束缚、超越自我——不断创新的能力1.不怕做不到，只怕想不到2.创新思维：灵光闪现的源泉3.奇思妙想的赚钱金点子4.一个小创意，赚来大把钱5.跳出传统守旧的阴影6.创新是一种美丽的奇迹7.创新与财富之间的变奏最能赚钱男人的能力之四 迅速决策，快速出击——把握机遇的能力1.机遇：成功人生的始发点2.奥运金牌PK烂西瓜3.和机遇之神零距离约会4.瘟疫中潜伏的巨大商机5.财富与机遇的相互亲吻6.不要等机会为我们敲门7.捕捉机遇闪现的火花8.抓住身边的每一个机遇最能赚钱男人的能力之五 冷静理智，从容不迫——快速应变的能力1.应变能力的快速养成2.冷静理智，快速做出反击3.放松！
放松！
再放松！
4.借题发挥，四两拨千斤5.机智敏锐，妙语连珠6.反弹琵琶，化被动为主动7.直话曲说，实话巧说8.手表、草帽以及应变能力最能赚钱男人的能力之六 锁定目标、立即行动——定位人生的能力1.梦想：一切成就的起点2.微小的因素，巨大的差异3.目标：点亮人生的火炬4.锁定目标，像非洲豹一样5.让绚丽的生命多次曝光6.释放出真实的自我来7.目标是人生最美的远景8.看得远些，才能走得更远最能赚钱男人的能力之七 远离诱惑、洁身自律——自我克制的能力1.自律：名利场上的杀手锏2.自我克制，做情绪的主人3.从为虎作伥到洁身自律4.克制：最完美的道德律令5.不要被欲望牵着鼻子走6.小事要冷静，大事要理智7.坚韧的毅力，果断的取舍8.克制是悬崖边的一种警醒最能赚钱男人的能力之八 人尽其才、才尽其用——组织协调的能力1.世上没有一无是处的人2.像伯乐一样慧眼独具3.天下归心，英雄不问出处4.海纳百川，有容乃大5.人人有缺点，人才也如此6.曾国藩识人用人之道7.最容易成功的一种能力8.集合众智，无往不利最能赚钱男人的能力之九 挑战逆境、突出重围——应对挫折的能力1.超越自我，突破人生逆境2.生活不再是快乐的筵席3.困境是生活最珍贵的赐予4.培养对挫折的耐受能力5.困境是一种机遇，一种激励6.经历人生中的雨雪风霜7.以豁达的心态直面挫折8.直面厄运，活出精彩的人生

章节摘录

最能赚钱男人的能力之一 自我展示、主动交往——善于沟通的能力1.以主动热情的姿态出场在建立人际关系网络时，最令人头疼的一件事，就是如何和陌生人自如地交往。
其实，与陌生人交往的最大障碍，就是自己的心理障碍。
只要你回忆一下别人主动与你交谈时的内心激动，就会明白无论是认识别人还是被别人认识，都是一件令人愉快的事情。
我们都有过这种经历：在一个相互都不熟悉的聚会上，百分之九十以上的人都在等待着别人来与自己打招呼，他们也许认为这样做是最容易也是最稳妥的。
但其他不到百分之十的人则不然，他们通常会走到别人面前，一边主动伸出手来，一边做自我介绍。
主动向别人打招呼和表示友好的做法，会使对方产生“ 他乡遇故知 ”的美好感觉和心理上的信赖。
如果一个人以主动热情的姿态，走遍会场的每个角落，那么，他一定会成为这次聚会中让人难忘的人物。
当你尝试着向陌生人伸过手去，并主动介绍自己时，你就会发现这比被动站在那里要轻松、自在多了。
一旦这种做法成为习惯，你就会变得更加洒脱自然，朋友越来越多，事业也越来越兴旺发达。
罗斯福是一个善于和人交往的能手。
在他还没有成为总统的时候，有一次参加宴会，他看见席间坐着许多不认识的人。
如何使这些陌生人都成为自己的朋友呢？
他稍加思索，便想到了一个好办法。
罗斯福找到了一个自己熟悉的记者，从那里把自己想认识的人的姓名、情况打听清楚，然后主动走上前去叫出他们的名字，谈一些他们感兴趣的事。
此举使罗斯福大获成功。
后来，他运用这个方法，为自己竞选总统赢得了众多的有力支持者。
懂得怎样无拘无束地与人结识，是人们必备的一个社会生存技能，这能使我们扩大自己的朋友圈子，并使生活变得更加丰富多彩。
而罗斯福所用的那种主动与陌生人打招呼，并保持联系的办法，正是许多大人物都普遍采用的做法。
现实生活中，许多人似乎都有一种“ 社交恐惧症 ”，几乎所有人都曾在某个时刻被突来的社交恐惧所打垮，那些神采奕奕的政界明星，也有手心出汗词不达意的时候，但他们的伟大之处，就在于他们克服了一瞬间的羞怯和动摇，再次进人了如鱼得水的境界，在众目睽睽之下。
事实上，你也可以如此。
熟悉的事物总能唤起人们心中强烈的温馨感和怀旧情绪。
当我们与陌生人交谈时，如果尽说一些对方知之甚少的话题，只会使两个人更加疏远；相反地，如果能根据对方的背景，多谈一些对方熟悉的事物，则能够经常勾起对方的回忆，使其爱屋及乌，对自己产生亲切之感。
美国著名作家赛珍珠在二战期间，曾发表过对中国人民的广播演讲，这篇演讲满含深情，深深地打动了中国人的心。
赛珍珠在演讲中说道：“ 我今天说话不完全站在一个美国人的地位，因为我也是一个中国人。
我一生的大半时间，都消磨在中国。
我生下3个月，就被父母带到中国去了。
我开口说话的时候，又是先说的中国话。
我小时候跟着父母，并没有住过什么通商大埠。
十数年间，我们到的地方是浙江、江苏、江西、湖南、安徽、山东各地的小城市、小村庄，清江浦、镇江、丹阳、岳州、蚌埠、徐州、南宿州……“ 这些地方，是我最熟识的。
可是我最爱的，是中国的农田乡村。
以后我长大了，又在南京住了17年。
我曾亲眼看见南京在几年之内，由一个古旧的城市变成一个新式的首都。

但是，无论我住在什么地方，我与中国人相处，都亲如同胞。
因为小的时候，我的游伴是中国孩子；成人以后，来往的又是中国的朋友们。
现在我人虽已归故国，心中却没有忘掉旧日的朋友。
“所以，今天我要从这两种地位说话。
我既在中国长大成人，又在美国住了多年，受了双方的教育，有了双方的经验，我觉得我是属于两个国家的。
我可以为两个国家说话。
8年前，我回美国来。
美国人对中国人的观念是怎么样呢？
非常的好。
我一开口说到中国，他们都点头说：我们喜欢中国人。
”赛珍珠在讲话中，一再提及中国人熟悉的地名，强调自己与中国人关系密切，对于听众而言，这些熟悉的地方的风土人情和自己的种种经历立刻历历在目，而一个陌生的外国演讲者，此时似乎也成了曾经同行的旅伴，国籍的界线模糊了，一种亲切感油然而生。
美国著名记者怀特曼指出，害怕陌生人的这种习惯心理，我们大家都会产生。
例如，在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候，在求职面试中拼命想给人留下好印象的时候。
实际上，无论何时何地，只要我们遇到了素不相识的陌生人，心里都会七上八下，不知道该怎样打开话匣子。
然而，仔细想想，我们的朋友哪一个不是原来的陌生人呢？
正因如此，所以怀特曼又说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。
”假如运气好的话，和陌生人的偶遇还会发展成为忠贞不渝的朋友。
因此，我们必须有效克服社交恐惧症，这是与陌生人交往的最大障碍。
要想克服社交恐惧症，首先要克服的就是自卑感。
自卑不仅会使自己陷于孤独、胆怯之中，而且会造成心理压抑，受这种心理的支配，人们就会越来越不敢主动去和陌生人交往，在社会上越来越封闭。
克服自卑感的方法有很多，最有效的就是对自己进行心理暗示的办法。
比如，在和陌生人交往感到恐惧时，你不妨想一想：我的社交能力虽然还不够好，但别人开始时也是这样的，不管做什么事，开始时都不见得能做好，多做几次就会更好了，其实大家都是这样的。
问题的关键在于，你必须敢于走出与陌生人交往的第一步。
只要你迈出这一步，你就会不再感到害怕、胆怯、腼腆、羞涩了。
这样就会使自己的社交能力大大提高。
2.做一个善于沟通的高手人际沟通时，要想说服对方，掌握语言的艺术是十分关键的。
南朝时，齐高帝曾与当时的书法家王僧虔一起研习书法。
一次，高帝突然问王僧虔：“你和我谁的字更好？
”这个问题顿时使王僧虔陷入进退两难的境地：说皇帝的字比自己的好，那是睁着眼说瞎话；说皇帝的字不如自己，又会使他老人家高贵的面子搁不住，弄不好还会将君臣之间的关系弄得很糟糕。
王僧虔的回答十分巧妙，他说：“我的字臣中最好，您的字君中最好。
”这样的回答可谓高明之极，皇帝就那么有限的几个，而臣子却不计其数，王僧虔的言外之意是很清楚的。
高帝领悟了其中的言外之意，哈哈一笑，也就作罢，不再提这事了。
有一个青年男子向牧师提出疑问，他用右手食指指着自己的塌鼻子对牧师说：“如果像你说的那样，上帝对他的每一位子民都是公平的，那他为什么把别人塑造成漂亮的天使，而我却长着这样一个难看的鼻子？
”男子的话引起了周围人的一阵轰笑。
也许他们是在笑能言善辩的牧师遇到了难题，也许是在对青年男子的自嘲感到好笑，他们都在等待牧师的回答。

牧师对这个问题的回答很巧妙，他说：“ 你当然也是上帝最珍爱的完美天使，只不过在从天而降的时候，你的鼻子先着地而已。
”周围的人随之发出一阵会心的微笑，笑声充满了善意和理解。
接下来，又有一位天生跛腿的女子，也向牧师就自身的生理缺陷提出了疑问，她认为上帝对自己是极不负责任的。
牧师笑了笑，说道：“ 上帝对谁都是公平的，只不过在你从天而降的时候，你忘了在降落的过程中打开降落伞，而且你是用单腿着地的。
”然后，牧师指了指自己的一双短腿笑着说道：“ 我同样也忘记在降落的过程中打开降落伞，不过我是双腿一齐着地的。
”牧师话音未落，四周顿时响起了一片掌声，那两位提出疑问的青年男女的脸上，也洋溢着难得一见的自信笑容。
过去他们总是为自己的缺陷而自卑、难过，现在，他们可以从容地站在人群当中了，因为他们相信，自己同样是上帝珍爱的完美天使。
所谓一句话说得人笑，一句话说得人跳，善意而又有技巧的话，能够给人以轻松愉悦的感觉。
所以，我们在与人交流时，一定要注意说话方式和技巧，尽量避免伤害他人的自尊。
约翰逊是一家策划公司的业务员。
一天，他面见某公司经理，拿出一个符合对方利益目标的方案，说：“ 我手中有个很好的方案，它价值50万美元，而我们的转让费仅仅是30万美元。
”没想到那位经理却说：“ 很遗憾，这个价格是不合理的，我们不能接受。
”“ 您说得不错，这个价格确实不合理。
”约翰逊附和着说。
之后，他微笑着走了。
一个星期后，约翰逊再次登门拜访：“ 上次向您介绍的那个方案开价30万，实在有些荒唐，我心里一直为此感到不安，总想为您做点什么。
现在，如果我能向您提供一个价格仅为10万美元，而效果又相当于30万美元的方案，您觉得可行吗？
”那位经理听到价格从30万美元一下子降到10万美元，感到非常高兴。
他怎么能放弃一个以10万美元的代价，获得价值30万美元服务的绝好机会呢？
于是就毫不犹豫地答应了。
约翰逊顺利地完成了这笔交易。
一个业务员想和一家公司的董事长见面，他请秘书把自己的名片递进去。
秘书把名片交给董事长后，董事长不耐烦地把名片丢了回来。
秘书无奈地把名片退回了立在门外的业务员，然而，这位业务员并没有生气，他再次把名片递给秘书，说：“ 拜托，还是请董事长留下名片。
”拗不过业务员的坚持，秘书硬着头皮，再次走进办公室。
董事长这次火了，将名片一撕两半，丢给了秘书。
秘书有些不知所措了，看到这一情景，董事长更加生气了，从口袋里掏出10元钱来，“ 趴 ”的一声摔到桌子上，气呼呼地说道：“ 10块钱买他一张名片，这总够了吧！
”当秘书退还给业务员那张残损的名片后，想不到业务员很开心地说：“ 请你跟董事长说，10块钱可以买我两张名片，我还欠他一张。
”随即又掏出一张名片交给秘书。
就在这时，办公室里传来一阵大笑声，董事长走了出来，亲昵地拉着业务员的手说：“ 进来吧，不跟你这样优秀的业务员谈生意，我还去找谁谈？
”有时候忍耐能够创造奇迹，推销的过程也同样需要忍耐。
一个心理素质优秀的推销人员，不管对方如何傲慢无礼，也不管对方如何出言不逊，都不要意气用事，要学会必要的忍耐，必要的坚持。
人际沟通也是如此，有时候，活当的忍耐和坚持，能为我们带来意想不到的收获。

编辑推荐

《最能赚钱男人的九种能力》：拿破仑·希尔说过：“如果你想迅速致冒，那么你最好去找一条捷径，不要在人流中拥挤。
”事实上，我们的身边不是没有赚钱的好机会，缺少的是发现它们的眼光，处处留心自己身边的机会，巧妙地运用你的能力和智慧，便会开发出新的财富来。
全面解读男人赚钱的理由，当今社会，赚钱仅仅靠双手是不够的，更需要睿智的大脑。
九种最能赚钱男人的能力：自我展示、主动交往——善于沟通的能力调整情绪、平和心态——潜能开发的能力突破束缚、超越自我——不断创新的能力迅速决策、快速出击——把握机遇的能力冷静理智、从容不迫——快速应变的能力锁定目标、立即行动——定位人生的能力远离诱惑、洁身自律——自我克制的能力人尽其长、才尽其用——组织协调的能力挑战逆境、突出重围——应对挫折的能力

第一图书网, tushu007.com

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