

<<什么样的人赚什么样的钱>>

图书基本信息

书名：<<什么样的人赚什么样的钱>>

13位ISBN编号：9787511308214

10位ISBN编号：751130821X

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙颢

页数：307

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>

## <<什么样的人赚什么样的钱>>

### 内容概要

有人辛劳，生却庸庸碌碌；有人打拼终生却勉强糊口；有人轻轻松松就过上了想过的日子。你希望金钱赚够之日，就是青春耗尽之时吗？其实，赚钱有的时候并不是很难。首先了解自己是个什么样的人，然后只要你有一个聪明的头脑，有新的赚钱思路，你的资产就会快速增长；只要你有一个新的金钱观念，你手中的钱就会活起来；只要你有一个新的创意，就会让你可以找到赚大钱的新路子；只要你有一个新的招数，你就能出奇制胜，就能由穷人变成富翁&hellip;&hellip;

## &lt;&lt;什么样的人赚什么样的钱&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 头脑精明者——思维灵活赚到钱思路决定财路透过难点找钱点抓住了点子也就抓住了金子走发明之路赚别人想不到的钱传统并非意味着淘汰做冷门的生意把缺点变成特点换一个角度找“钱”途以变求胜欲望和财富同行第二章 目光长远者——抓住机遇赚到钱以眼力求财气商机是金拆分也是做大的一个途径别把鸡蛋放在同一个篮子里以合求大，方能求到大利用不同对手抢先一步发现新生事物的商业价值会分享才能吃更多预测经济前景，果断投资未来连带开发，不让肥水外流出大钱、育人才、谋远利在时局的变化中找冷点把冷货储存起来，到热时再卖在热点的边缘找商机第三章 心思缜密者——讲究细节赚到钱细处用功：只赚一部分人的钱针对特殊人群的特殊需要寻找空白点，小商品做成大生意简单能创造财富变废为宝：挖掘“废物”的第二价值掘取生活习惯中的盲点左撇子的苦恼因性别因素而被人们忽视的商机无人问津的未必就是没有价值的从身边不起眼处寻找商机从潮流中找灵感专门赚滞销品的钱充分利用“小”的优势寻找差异化第四章 准备充分者——示假隐真赚到钱用自己人当假对手让对方只看到你最强大的一面吃不着的才是最好的往有钱的地方钻先充胖子再成为胖子瞒天能过海，以弱可胜强把节日变“商日”错过一次机会，就可能错过一辈子的财富打破禁忌，创造财富欲擒故纵，送出消费“陷阱”给人假希望，成就自己的真希望第五章 肯营小利者——舍小“甜头”赚到钱别人的需要正是我的机会小“甜头”换来大利益故意给你个大便宜替顾客省钱，为自己赚钱创立一个互动的平台引导消费急人所需，做成无本生意摸透心理，便没有做不成的生意制造流行，生意好做你的浪费是我赚钱的理由利用人们贪便宜的本性赚钱巧用第三者的假情报巧用“牵驴战术”、“借”、“托儿”、“成事用”、“二人转”制造竞争局面赔钱正是为了赚吆喝第六章 巧于借力者——背靠大树赚到钱利用信息赚钱空手套白狼，制造借力点让名求利巧借葫芦卖药帮人而助己找到一个成功的支点，借技成功知识创造财富，借知识求大利拿来主义，借已有求未有借“诱惑”赚钱换位经营抢先机借特殊事件发展自己借新方式做大生意第七章 敢于冒险者——巧借风险赚到钱多一分准备，少一分风险任何“危机”都是“机”大于“危”陷阱之中必有香饵钱就躲在勇气的背面对机会，要有豁出去的勇气“冒险”是成功者的通行证骑虎伏虎，偏向虎山行“纵”出去，是为了更好地“擒”回来赚钱有时只需“傻”那么一点见风使舵好行船开先河的商机要大胆尝试冒险是打开机遇之门的钥匙第八章 善于创新者——以奇制胜赚到钱打破思维的束缚创新有时只是多做一点点在模仿中创新人弃我取把创意变成财富从破坏中寻求创造，改变偏见创造消费敢异想则天开，将资源与需求相结合新思维解决旧难题无中生有，标新立异将错就错，开辟新财路把兴趣变成机会把小机会变成大机会在不可能之中找商机从别人的竞争中渔利机会只个自有心人，处处留心找机会在众人关注中找商机把不断完善的过程当做创新的机会

## <<什么样的人赚什么样的钱>>

### 章节摘录

“思路决定财路。

”要想赚钱，思路是十分重要的。

思考型的人因具有与自己感情保持适当距离的才能，总是能冷静地考虑问题。

即使面临压力，思考也不会下降，能够对事物准确地做出判断。

他们理解力强，能够洞悉他人言语背后的深意和各种事情的真相。

思考型人的魅力不仅表现在言语上，他们还擅长以动作和表情等来表示爱。

很多人一谈到赚钱，首先考虑到的就是先拥有一大笔资金来开展自己的事业。

但你是否想过，在经商的过程中，最为关键的不是拥有火笔的资金，而是拥有一流的思维方式呢？

著名的成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“思考创造财富。

”只要我们善于改变自我的思维方式，就一定可以做到：思路一改，财路就宽！

要想突破思路，首先要突破心灵。

这一点对刚刚开始经商的人而言，尤其重要。

事实确实如此！

思路是智力方面的问题，但是，智力的突破，首先来自于心力上的突破。

成功经商有三大要素十分关键：一是心力，二是智力，三是办事力。

这三大要素缺一不可。

尤为关键的还是心力，也就是我们所说的心灵的力量。

心灵就好比降落伞，只有当打开时才有用。

关键时刻不打开，还存在着生命危险。

勇于去打开，就能创造连自己都难以想象的奇迹。

思路一改变，财富奇迹就会随之出现。

有时，财富迟迟不肯出现，并不是没有找到财富的源泉，而是思路没有转变。

由此可以得出一个结论，只有经常换脑筋、转变自己的思路，才能找到更多的财路。

一直以来温州人十分会做生意，有中国的“犹太人”之称，他们的秘诀之一，就在于善于调整自己的思路。

就拿众所周知的章光101集团的总裁赵章光为例来说吧，在多年前，赵章光凭借着自身不错的医术，在家里开了一个小诊所，成了一名赤脚医生。

当时，村子里常常有人来找他治脱发，为此，他专门研制了治疗脱发的药品，并决定开始创造自己的事业。

出人意料的是，当赵章光把自己的生发剂装进玻璃瓶，准备作为一种产品销售的时候，却因没有批号被指定为“非法行医”。

无奈之下，赵章光只好找大医院合作。

但是，在这些大医院的眼中，他不过是一个“江湖郎中”，根本就不可信。

垂头丧气的赵章光本想打道回府，但又有些不甘心。

有一天，他在街上无意中看到一幅护发品的广告，广告上画的，是一位有一头秀发的美女。

他从中获得了一定的启发，并决定改变自身的思路：既然我的生发剂不能当做药品卖，为什么不当美容品来推广呢？

说干就干，他当即就找了一家专门卖护发品的商店，给老板写了一封信，希望能够合作，没想到对方很快就有了回音，表示愿意与之合作。

……

## <<什么样的人赚什么样的钱>>

### 编辑推荐

《什么样的人赚什么样的钱》摒弃了枯燥的说理和说教，通过精彩有趣、通俗易懂的故事来讲述什么样的人该去赚什么样的钱。

无论你一直在努力致富却尚未成功，还是仅仅需要信心去追求大的梦想，《什么样的人赚什么样的钱》都是你的绝佳选择。

细阅《什么样的人赚什么样的钱》，定能助你把握赚钱的良机，实现富翁之梦。

<<什么样的人赚什么样的钱>>

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>