第一图书网, tushu007.com

<<会做生意的人有1%和你不同>>

图书基本信息

书名：<<会做生意的人有1%和你不同>>

13位ISBN编号：9787542926296

10位ISBN编号：7542926292

出版时间：2010-9

出版时间：立信会计出版社

作者：水中鱼

页数：244

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

财富是每个人向往并且毕生追求的，但是在追求财富的浩荡洪流中，99%的人被洗刷下来，惨败而归，而只有那少少的l%的人逆水行舟，冲破险阻，到达了黄金彼岸。
他们多了什么，他们与普通人相比有什么稀奇的地方呢？
其实生意人也是从普通人中脱颖而出的，他们并不多出什么，唯一多出来的就是那少少的1%。
那1%是什么呢？
《会做生意的人有1%和你不同》就来告诉你。
有了这1%，你就会是一个“质检合格”的生意人，财富大道上任你驰骋。
l%——创富思维　　什么是成功的生意人，他们为什么比普通人坐拥更多的资产？
这些赚大钱的人与你最大的差别在于他与你的思考不同。
成功生意人的创富行动之所以成功，乃是遵循了一条创富规律，即创富思想、创富观念、创富人性、创富素质和创富行动。
成功的创富经验证明：凡是遵循了这条规律的人，都获得了巨大的成功。
1%一致富品质　　会做生意的人，有自己独特的致富品质，这些品质决定了他们在商业中的人格和价值观，进而影响到他们对商业的决策等。
1%——敢于冒险　　任何一件事都有成功和失败两种可能。
哪里有利益.哪里就有风险，而利益越大的地方风险就越大。
因此，如果你要成功地经商办企业，必须要敢于冒各种各样的风险。

内容概要

财富是每个人向往并且毕生追求的，但是在追求财富的浩荡洪流中，99%的人被洗刷下来，惨败而归，而只有那少少的l%的人逆水行舟，冲破险阻，到达了黄金彼岸。
他们多了什么，他们与普通人相比有什么稀奇的地方呢？
其实生意人也是从普通人中脱颖而出的，他们并不多出什么，唯一多出来的就是那少少的1%。
那1%是什么呢？
《会做生意的人有1%和你不同》就来告诉你。
有了这1%，你就会是一个“质检合格”的生意人，财富大道上任你驰骋。

书籍目录

第一章会做生意的人，在创富思维上有1%和你不同／1会做生意的人，即使休闲时刻也在想怎样赚钱／2会做生意的人．想得比别人更加深远／4会做生意的人，生来就会不同凡“想”／7会做生意的人，总能在细节里发现潜在的商机／10会做生意的人，找准商机便会全力以赴／13会做生意的人，从来不会在一棵树上吊死／16会做生意的人，最擅长用滚雪球的方法积累财富／18会做生意的人，从来不让金钱主导自己的内心／21第二章会做生意的人，在致富品质上有1%和你不同／25会做生意的人，比明星更擅长自我包装／26会做生意的人，用一双干净的手赚钱／29会做生意的人，即使吃亏也会兑现自己的承诺／31会做生意的人，从来不让顾客多等半秒钟／34会做生意的人，以优质的服务取悦顾客／37会做生意的人，在共赢的前提上赚取大利润／40会做生意的人，售前售后一样热情／43会做生意的人，用回馈社会的方法赚取口碑／45第三章会做生意的人，在心态技巧上有1%和你不同／49会做生意的人，总是将自己的心悬在嗓子眼儿／50会做生意的人．主动出击而不是坐以待毙／53会做生意的人，关键时刻敢于放手一搏／56会做生意的人，对自己的优势劣势了如指掌／59会做生意的人，从不盲目跟风／62会做生意的人，即使情绪十分紧张也绝无半分冲动／65会做生意的人，从不让贪心左右自己的大脑／68会做生意的人，被再大的风浪打倒也会迅速站起来／71第四章会做生意的人，在市场眼光上有1%和你不同／75会做生意的人，眼睛一直围着市场转／76会做生意的人，在自己最熟悉的领域挖第一桶金／79会做生意的人，从缺陷和问题中寻找突破口／82会做生意的人，从不错过竞争对手的每次风吹草动／85会做生意的人，善用社交的手段捞取情报／88会做生意的人，总是努力跑到时尚的最前沿／90会做生意的人，宁可放弃眼前利益，也要维护长远利益／92会做生意的人．将时间与效率看得与生命同等重要／95第五章会做生意的人，在经营技巧上有1%和你不同／99会做生意的人，钻到人性的深处去挖掘弱点／100会做生意的人，让一切大众传媒为我所用／103会做生意的人，先与顾客套近乎，然后再做大生意／106会做生意的人．嘴皮子工夫堪称一流／108会做生意的人，能自己编教科书并读透用熟／112会做生意的人，得寸进尺，步步为营／115会做生意的人，能够将女人看得无比透彻／118会做生意的人，在酒桌上就能搞定大生意／121第六章会做生意的人，在合作理念上有1%和你不同／125会做生意的人，从来不在太阳底下吃独食／126会做生意的人，擦亮眼睛，选人“搭帮”／128会做生意的人，从来不让合作条款含糊不清／131会做生意的人，对自己的责任从没有半点推辞／134会做生意的人，其讨价还价的工夫可谓炉火纯青／136会做生意的人，身怀心计，笑傲江湖／139会做生意的人，合伙创业的“七条军规”／142会做生意的人，只把生意当生意／145第七章会做生意的人，在为人处世上有1%和你不同／149会做生意的人，拥有一流的读人阅人技巧／150会做生意的人，即使再富也绝不张扬／153会做生意的人，在必要时会聪明地吹点儿牛／155会做生意的人，用自信和真诚吸引别人目光／158会做生意的人，会“没事儿找事儿”赢得朋友／161会做生意的人，在平时就不断地给自己的人际账户充值／163会做生意的人，不去锦上添花，也要雪中送炭／166会做生意的人，流着眼泪借钱，厚着脸皮讨债／169第八章会做生意的人，在管理用人上有1%和你不同／173会做生意的人，用豁达的魅力吸引有识之士／174会做生意的人，在管理上物尽其用，人尽其才／177会做生意的人，用尊重和信任的工具征服员工／179会做生意的人，最善用糖罐子把别人灌醉／182会做生意的人，用“我们”的字眼代替“我”／185会做生意的人，以身作则，把自己作为下属的标杆／188会做生意的人，海纳百川，柔中带刚吸引人才／191会做生意的人，人性管理，赚足感情分／194第九章会做生意的人，在学习精神上有1%和你不同／197会做生意的人，从来不在知识囤里坐吃山空／198会做生意的人，常用一种初学者的心态向别人请教／200会做生意的人，最擅长模仿别人成功之处／203会做生意的人．积极在失败之中提炼成功经验／206会做生意的人，在打好根基后便不断开拓新的领域／209会做生意的人，将对手看作一种很好的学习资源／211会做生意的人，将建议作为至宝，将自省作为习惯／214会做生意的人，能够吃别人不愿吃也吃不了的苦／217第十章会做生意的人．在投资理财上有1%和你不同／221会做生意的人，对金钱的进出都会精打细算／222会做生意的人，从来不让自己的钱在账户上闲置／224会做生意的人，用大善良换大财／227会做生意的人．是最优秀的财会专家／230会做生意的人，100%地发挥一毛钱的功用／233会做生意的人，用投资的方式让自己的鹅多产金蛋／236会做生意的人．从来不会亏待自己的身体与心灵／239会做生意的人，合理避税从不逃税／242

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

会做生意的人，从来都是那么小心谨慎，他们从不为自己暂时所获得的成就沾沾自喜，洋洋自得，不可一世。
相反。
他们虚心谨慎，他们渴望更加成功，他们把心悬在嗓子眼儿，用心去发现商机。
他们拥有一双善于发现事物之间联系的眼睛，在常人看来是风马牛不相及的事情，会做生意的人却能发现它们之间存在的联系，并从这种联系中找到属于自己的生意机会。
一旦发现机会，他们就第一时间冲上去。
他们不会自我膨胀。
遇到生意，他们会小心谨慎地考虑自身条件，再做决策。
会做生意的人有一种天生的谨慎感，可以分得清楚商机和陷阱。
和别人一样，巴鲁克在创业伊始也历尽千辛万苦.但他拥有一双善于发现事物之间联系的眼睛。
并从这种联系中找到属于自己的生意机会。
这种能力使伯纳德·巴鲁克成为了美国著名的实业家、政治家和哲人，在20多岁时，他就已经成为尽人皆知的百万富翁。
他的成功正是他善于发现并抓住机遇的结果。
1899年，即巴鲁克28岁那年的7月3日晚上，他在家里忽然听到广播　　里传来消息说，联邦政府的海军在圣地亚哥将西班牙舰队消灭。
这意味着很久以前爆发的美西战争即将告一段落。
7月3日，这天正好是星期天，第二天即7月4日，也就是星期一。
一般而言，证券交易所在星期一不营业，但私人的交易所则依旧工作。
巴鲁克马上意识到，如果他能在黎明前赶到自己的办公室大把吃进股票，那么就能大赚一笔。
在19世纪末唯一能跑长途的只有火车，但火车晚上不运行。
在这种让人干着急的情况之下，巴鲁克在火车站一个人包下了一列专车。
火速赶到自己的办公室，做了一笔让人羡慕的生意。

编辑推荐

你与会做生意的人只差1%，找对这1%，你就会成为成功的商人！
从成功人士身上汲取精华，让自己做一个100%的精明商人！
想要创业致富的朋友们，你希望自己在致富的道路上所向披靡吗？
· 你知道如何培养自己的性格成为一个真正的商人吗？
· 你知道如何让自己既有才又有财吗？
· 你知道如何让自己人脉四通八达吗？
· 你知道如何能做到白手起家，一本万利吗？
《会做生意的人有1%和你不同》将会带领你从一个经商的初学者成长为一个在商场上游刃有余的生意高手。
这是一本创业者必备的枕边书，它从十个角度来弥补普通人和精明的生意人之间相差的那一点点。

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