

<<左手思考右手点金>>

图书基本信息

书名：<<左手思考右手点金>>

13位ISBN编号：9787563916757

10位ISBN编号：756391675X

出版时间：2006-8

出版时间：北京工业大学出版社

作者：张振宇

页数：292

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>

## <<左手思考右手点金>>

### 内容概要

“左手思考右手点金”，其实是一种创新的思维方式，一种种植金子收获财富的思考变革。这就是要让你洗一洗头脑，彻底来一次思想风暴，使你从外在到内在都具有成功素质，使你真正成为左手能思考右手能点金的财智大家。

美国著名行为学家皮鲁克斯在《拯救自己从思考开始》一书中写道：依靠别人的赐予，是无济于事的；只有自己动脑筋，才能拯救自己。

因为，从某种意义上说脑力决定一个人的命运。

英雄所见略同，世界首富比尔·盖茨也说过这样一句话：“人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别。

”脸朝黄土背朝天般的一味蛮干来取得财富的时代已经过去，获取财富的方式应该随着时代的进步而进步。

思考种钱，快乐赚钱，轻松享受金钱——这才应该是你所走的道路！

《左手思考右手点金：成功商人和你不一样的11种头脑》提出了一种创新的思维方式，一种种植金子收获财富的思考变革。

《左手思考右手点金：成功商人和你不一样的11种头脑》中每个成功案例都是一种思考成金的方法，更是一种大智慧。

其实，人生在世，缺少的不是幸福和钱财，而是如何改变自己、如何成长、如何利用环境成就自己的思想和信心。

思想和信心都有了，幸福和财富就如同有源之水滚滚而来又滚滚不竭。

正如美国著名行为学家皮鲁克斯在《拯救自己从思考开始》一书所写的：依靠别人的赐予，是无济于事的；只有自己动脑筋，才能拯救自己。

因为，从某种意义上说，脑力决定一个人的命运。

## 书籍目录

第一章 以积极的思考态度种植金钱积极的思考态度是人生富有的要素犹太人精明的活钱态度新一代巨富一夜暴发的财富经把亏赚问题放进抽屉，而不要背在身上捡起掉在地上的每一枚硬币热忱让你到达财富的目的地把问题变成机会赚钱是一种新鲜刺激的游戏用快乐种植金钱将赚钱的智慧和做人的理智结合起来第二章 志向，永远要吃最大的那块“蛋糕”积极思考是一个有远见的人应具备的素质清楚地确定你的目的地以一流的行动实现一流的目标胸怀大志，是一项无可比拟的宝贵财富意志，是人生的第一财富让每一分钟都产生财富效应先挣小钱后赚大钱贫穷不是命中注定的永远要吃最大的那块“蛋糕”立志赚大钱必修的一堂学习课第三章 创新就是绝不做大多数人无我有是生意场博弈的最高境界创金造银源自与众不同的理念任何情形下都要有一条清晰的思路把灵感和创意转变为自己的机会和价值让思路和观念转个弯绝不做大多数里的一般人非常人才有非常道凡事必有办法不用常规思维赚取大钱激不活创新意识就死定了第四章 以敏锐的眼光寻找商机第一个卖大蒜的人才是高商具备抢准关键时机的眼力逮住机会，就要动真格的以寻找新大陆的热情去寻找发财的机会从后窗抱住那个万分之一的可能想得到就要永远跑在别人的前面及时抢占，并充分利用机会效应主动抛下一个诱饵危机其实就是危险中的机遇把坏事变成渔利的好事第五章 关系，好比在买优质的潜力股与一流人物交朋友请一个大老板来扶持你最大的对手也是你最好的伙伴一个牧师的忠告吸引到优秀的合作者“情商”决定财商将对对方的位置摆得比自己高一点沟通“套瓷”也像低位买股票感恩节的一堂宝贵的做人课大商人用人格做大生意第六章 富人不同于一般人的“杠杆头脑”借来生活中的那只“老虎”尤伯罗斯的左手思考、右手点金法赚大钱者所拥有的“杠杆头脑”以势生钱、以钱壮势的财富--“滑轮效应”名人这张牌是赢家的王牌由给兔子命名想到的希尔顿滚动资本的借智模式第七章 自信，把五十分的事情做到一百分自信决定人生的高度只有想不到的，没有办不到的不断地告诉自己：我能有一股一如既往、无往不胜的精神痛下决心赢它一把奇迹就出现在再坚持一下之际把五十分的事情做到一百分华尔街上“蚂蚁绊倒大象”的商业传奇让你的头抬起来第八章 信息是云，财富是雨信息之于财富，譬如氧气之于身体正确的商业决策取决于精确的情报信息信息资源的整合是商业成败的关键编织一条新闻服务的赚钱网络吃马肉的启示美国制笔业新霸主的情报手段第九章 胆略，就是把一千美元变成一个亿投资决策不是猜点押宝用你的头脑作决定在有经验的地方找财路看准了，就要有敢做的勇气和胆略常人的“不可能”就是发大财的“可能”绝不能头脑一热就拍板先做好，再做大别无选择才是真正的选择像个成功者的样子击败对手，做独家生意错误的品牌定位导致错误的结局达到无为而治的境界第十章 与客户交朋友，就是与利润交朋友与顾客交朋友麦当劳的客户经用他人的眼光看问题顾客的利益是第一位的让客户主动送生意上门把自己培养成为能应对不同客户的心理专家“意向引导对方”在生意交易中的作用把不想买的顾客唤回来以美感动顾客的心制造出有轰动效应的新闻让消费者坚定无疑地跟定你。第十一章 把良心放进买卖的每个过程中诚信是商家的一项道德，更是一种生命品格产生财富合作是一种付出，信誉是一种收获信誉，比金钱、财宝更有价值把良心放进买卖的每个过程中履行合同是行商做事的职责松下推崇的“商业道德的责任感和使命感”“一诺千金”是商界原则中的原则以吸引力和凝聚力做长久事业积极累加你的无形资产

#### 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>