

《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：9787800948718

10位ISBN编号：7800948714

出版时间：2000-5

出版社：大众文艺

作者：张振宇

页数：400

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《左手思考右手点金》

前言

世界首富比尔·盖茨说过这样一句话：人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别。这位当今世界第一富人的话意很明白，就是一个人的贫富命运决定于他的“大脑”，收获财富及享受事物，靠的就是一个人“大脑”中积极而有价值的思考。一个会赚钱的成功富人，首先必须是一个以积极的心态思考问题的人，积极的思考会给一个人带来积极的结果。享受财富的有钱人。其首要标志就是他进行了积极思维，喜欢接受挑战，更主要的是他思考问题的方法。有这样一个故事。说一个有钱人看一个没钱的穷人可怜，就送给他一头牛。其用意是让这个穷人能在牛的身上发点财。可是这个穷人想不出办法弄到更多的草给牛吃，而且自己还要吃饭，难过的日子还是改变不了。于是穷人就把牛卖了，买回来几只羊，杀了一只贴补日子，剩下的用来生小羊。可是一晃几个月过去了，小羊一只也没有生下来，穷人的日子照旧难熬。穷人于是又把羊卖了，买来鸡，想让鸡生蛋为他赚钱，但是怎么折腾，仍没有改掉贫穷的面貌。最后穷人把鸡也宰了，穷人的理想彻底崩溃了。这就是不会赚钱的穷人的思考方式。

《左手思考右手点金》

内容概要

《左手思考右手点金:成功商人和你不一样的11种头脑》内容简介：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。

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。”一个会赚钱的成功富人，首先必须是一个以积极的心态思考问题的人。积极的思考会给一个人带来积极的结果。

《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。

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 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

《左手思考右手点金》

章节摘录

一位商人在谈到他成功的心得时,认为导致人们获得财富的要素不是资本,不是金钱,不是关系,更不是那些看起来金光闪闪的诱人的东西,而是一个人的心态。在我们的内心,积极的心态和正面的人生观是导致人们创造成功的重要因素。卡利莫·士德的经历就是极好的证明。卡利莫·士德出生于1902年,小时候他家在芝加哥南区,他以贩卖报纸来贴补家用。为了贩卖报纸,他必须克服许多困难。有家餐馆把他赶出来好几次,但他仍然一再地溜进去,手里拿着更多的报纸。那些客人见到他这种勇气,终于劝说餐馆的主人,不要再把他踢出去。士德被踢了出去,屁股虽跌痛了,但他的口袋却装满了钱,这使得他对这件事开始沉思起来。“什么地方我做对了呢?”他会问自己。“什么地方我做错了呢?下次我该如何处理同样的情形呢?”他一生中都在问这些问题。事实上,他有意把他的一生化成一道公式。他想写出一套引导他的座右铭,一套简短而有力的指示,使他在个人或商业上碰到难题的时候,可以安全地且有利地度过去。在这个目标上,他成功了,他已经找到了那一套指示。他悟出的这一点也正是成功大师拿破仑·希尔所倡导的理论。

《左手思考右手点金》

媒体关注与评论

世界上最聪明的人是最舍得给自己大脑进行投资的人。 ——巴菲特

《左手思考右手点金》

编辑推荐

“左手思考右手点金”，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。一句话就是，思考种钱，快乐赚钱，轻松享受金钱！ 《左手思考右手点金》是成功拥有财富的一种享乐，更是一种顺利实现人生价值的智慧！

《左手思考右手点金》

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：www.tushu111.com