

<<这样的男人会来事会赚钱>>

图书基本信息

书名：<<这样的男人会来事会赚钱>>

13位ISBN编号：9787504464118

10位ISBN编号：7504464112

出版时间：2009-4

出版时间：中国商业出版社

作者：马银春

页数：310

字数：296000

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>

<<这样的男人会来事会赚钱>>

前言

怎样的男人会来事？

怎样的男人会赚钱？

这是一个令无数人为之沉吟、深思的话题。

社交是个大课堂，其中深藏着许多大大小小的处世学问。

每个学问都不是清茶粗饭，可有可无；相反，却构成了人生重要的成败课题。

社交处世是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。

其实社交就是考验人的战场，会来事的男人总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用处世的技巧和策略。

作为男人，必须在各种各样的社会环境中生存，每个场合所应该采取的应对方式都不同，除了要充分洞察现实环境之外，没有一定的社交与处世技巧很难适应这些纷繁复杂、瞬息万变的环境。

一个男人，撑起一家门面，必须为人情“买单”！

为人处世，吃喝应酬，走亲访友，求人办事，人情往来，其中虽然钱不是主宰，但很难离开钱。

男人没钱，容易抠门，抠门的人又容易遭人排斥；男人没钱爱占小便宜，爱占小便宜的人又容易遭人冷遇。

是男人的错，还是没钱的错？

一切的一切，男人心里最清楚。

<<这样的男人会来事会赚钱>>

内容概要

社交就是考验人的战场，会来事的男人总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用处世的技巧和策略。

金钱虽然不是万能的，没有钱实在是万万不能的！
所以，男人赚钱才是硬道理，男人赚钱才是真本事。

<<这样的男人会来事会赚钱>>

书籍目录

第一章 能说会道的男人稳赚不赔 1.好口才才是成功的“敲门砖” 2.好话永远不嫌多 3.给批评加一层“糖衣” 4.幽默是男人智慧的表现 5.诚恳道歉,增进感情 6.到什么山唱什么歌 7.精诚所至,金石为开 8.巧妙地说出“不”字 9.难说的话,巧妙表达

第二章 让人对你放心,财富就会主动来找你 1.诚信是赚钱之本 2.耕耘诚实,收获财富 3.男人无信不立 4.诚信:无形的财富 5.做生意就是做人品 6.男人,请交出你的真诚 7.把诚实当成一种习惯 8.一诺千金 9.做个诚实守信的男人

第三章 男人的人脉就是财脉 1.礼貌对待每一个人 2.像蜘蛛一样结网 3.多个朋友多条路 4.保持友谊的“弹性美” 5.千万别“得罪”小人 6.宽容是与人交往的润滑剂 7.得体的幽默能赢得别人的好感 8.不要与陌生人太亲近 9.得饶人处且饶人

第四章 商机无处不在,处处留心皆学问 1.别放过任何机会 2.机遇垂青于有眼光的男人 3.没有机会,创造机会 4.财富厚爱有准备的头脑 5.机遇是创造智者的沃土 6.机遇源于瞬间的灵感 7.机遇面前要当机立断 8.有机遇,也有风险

第五章 小目标制造小收成,大目标换来大财富 1.有了梦想,才会有希望 2.目标的高度决定成就的大小 3.把目光放在远方 4.穷人最缺少的是“野心” 5.寻找适合自己的目标 6.多一些行动,多一些机会 7.盯住一个目标不放 8.策划一生,成功一生

第六章 敢闯敢拼能让男人的腰包鼓起来 1.风险越大,才能赚大钱 2.最大的风险是不敢冒险 3.“胆商”比“智商”更重要 4.敢想一尺,敢做一丈 5.大气魄,大成功 6.富贵险中求 7.胆量和勇气是可以培养的

第七章 男人有多大肚量,才能做多大事 1.忍小气,谋大利 2.耐心等待最佳时机 3.以德报怨,让自己获得更多 4.后退也是一种策略 5.重视每一个对手 6.做老二,不做老大 7.吃亏是福

第八章 游刃职场,左右逢源 1.用宽容的语气与同事交谈 2.有错误,要敢于承认 3.与下属合作的11个准则 4.过多炫耀:惹火烧身的催化剂 5.勇敢地“秀”出自己 6.掌握用人的艺术 7.不要伤害同事的“面子” 8.赞美话要大胆说出口

第九章 角度决定深度,思路决定财路 1.把异想天开的事变为现实 2.创新,走出自己的路 3.男人要善于“独出心裁” 4.转换思路,就有出路 5.去掉思维的枷锁

<<这样的男人会来事会赚钱>>

章节摘录

6. 机遇源于瞬间的灵感许多伟大的创意都来自瞬间的灵感，或者是梦中的启示，如果你有所感，就要把它记下来，变成成功的机会。

许多伟大的发现来源于很小很随机的灵感，而成功的男人就能及时地捕捉到如闪电般的灵感为自己所用。

一家规模比较大的公司到内地某城市的商贸一条街开了家专卖店，左邻右舍卖同类商品的有好几家，结果这家商店一开张就门庭冷落。

货是同样的货，价格也是同样的价格，而相邻的商店却一派繁忙。

商店经营者前去做了一番市场调查，终于弄清了原因：原来，内地城市的消费者相信老牌的商店，对一个初来乍到的新商店一时还不认可。

为了吸引顾客，商店的管理层在内部出重金购买好点子。

消息发出的当天，这家商店门口打扫卫生的保洁员前去献策。

商店的高层对眼前这位土里土气的保洁员很是吃惊，也不相信她会有什么好办法。

这位保洁员知道他们对自己持怀疑态度，就说：“你们可以按我说的去做，如果成功了，再奖励我也不迟。”

这位保洁员的办法很简单，就是把商店门口的行人过道铺上非常漂亮的地砖，但挨着商店门口的这边比另外一边要低五厘米。

商店的主管们将信将疑地按照此主意把商店门口的过道改造了一番。

人行道改造完毕的当天，因商店门口是很微小的倾斜，过往的行人不容易察觉，但走着走着就到了商店门口，于是他们就抱着反正已经到了门口就进商店看看的想法踏进了门槛。

货比货，价比价，踏进商店的顾客马上就发现原来这里的东西也很不错。

第二天、第三天……越来越多的行人因倾斜地砖给斜进了这家商店。

就这样，这家商店的营业额在同行中慢慢地稳居榜首。

商店在奖励那位保洁员的时候，问她是怎么想到这个办法的，保洁员嘿嘿笑着说：“你们难道没有发现高速公路的交叉转弯处，路都是倾斜的吗？听说，这样司机不怎么打方向盘就开了转弯车。”

众人一听，恍然大悟，感慨为什么自己就没有想到。

是啊，谁会想到眼前这些不起眼的变化或许就成了你在社会上独领风骚的法宝呢？

同样，关力是上海一家小毛巾厂的业务员。

一次和朋友聚餐时，关力偶然听到无纺布发展很快的消息。

他知道现在的毛巾大都是化纤的，而无纺布与化纤相比，具有不掉毛、自然降解、成本低廉等优点，如果用无纺布生产毛巾一定有前景。

经过调查，他发现小毛巾大都是普通化纤的。

而全国用在餐桌上的一次性用品每年消耗达上千亿元，仅用来擦手、擦嘴的一次性小毛巾就占100多亿元。

这时，关力像发现了新大陆一样高兴。

他赶忙找来毛巾制作技术人员，将自己的想法与他们进行了交流，并得到了大家的认可。

于是，关力聘请了毛巾制造方面的专家，经过苦心研究，终于研制成功了一种新型一次性餐饮用品——餐饮湿巾。

与许多创业者不同的是，关力在推销产品时多花了一些心思。

将新产品推向市场，对于一个初创且没有名气的小企业来说，并不容易，很多创业者都面临这样的情况，新产品推出后，需要一点点地普及知识，慢慢地培养市场，但新创企业本身资金缺乏，偏偏又经不起长时间的等待。

要想让自己的产品迅速“蹿红”，除了产品本身“新”外，还要在迎合需求上下点巧功夫。

关力的做法是，先对餐厅做一番调查。

结果他发现，到餐厅、饭店吃饭的顾客大多都是朋友、亲戚，相互聚餐以融洽感情。

<<这样的男人会来事会赚钱>>

但是，仅仅靠吃饭还不能满足这种需求。

如果使小餐巾成为一种烘托气氛、融洽感情的工具，不仅自己的产品在同类竞争中不愁销，而且餐厅、饭店也会增加客流。

但是，如何才能让自己的餐饮湿巾达到这种功能呢？

他左思右想，突然闪出一个念头：在湿巾外包装上印制幽默笑话、漫画。

于是，关力带着餐饮湿巾，敲开了他的第一个客户——上海某大酒店的大门。

成本更低廉，卫生更有保证，同时包装袋上印有幽默笑话、漫画等活跃气氛的内容，不但增添餐厅气氛，还可以掩盖服务上的不周到：如客人太多，上菜不及时，客人通过阅读幽默笑话打发等待时间，一席话一下子就打动了这家店的老板，他当即订下了两箱。

5天后，关力接到了这个老板打来的电话，急需10箱餐饮湿巾，还再三叮嘱关力马上送过去。

老板说：“这种湿巾消费者反映特别好，用着舒服、放心，特别是包装袋上的幽默笑话、漫画引人入胜，别有一番风味。

”第一个客户就这样稳定了。

随之，第二个、第三个，关力逐步将餐饮湿巾推广到了上海10多家餐厅、饭店，迅速在创业伊始就站稳了脚跟。

还有一位，那就是利用“豆画”打开艺术市场的王爱民。

芸豆、白豆、黑豆、青白豆、猫眼豆、巴西豆……30多种形形色色的豆子在王爱民的手下成了艺术创作的原料和载体。

王爱民以豆子作工艺画，灵感来自那年八月看了电视上一档有关豆艺画的节目。

他认为，这个行业投资不多，在家里就能做，适合再创业。

说干就干，王爱民的第一幅豆艺画《熊猫赶车》就这样诞生了。

他用大白豆作马头、熊猫头，珍珠豆作眼睛，芸豆作马身，配以一段棕色丝绒作马颈。

初显身手，画面不是十分完美。

此后，王爱民不断研究，以求制作出更加完美的作品。

别看豆艺画简单，但工序还挺多，有选豆、熏蒸、构思、粘贴、上漆、装框等。

好在王爱民是个细心的人，几个月下来，制作豆艺画已是驾轻就熟。

现在王爱民的豆艺画题材既有山水小品、趣味动物，又有人物画像，如《三英战吕布》等。

豆艺画制作关键是构思，最主要的是怎样使画面生动有趣，又能体现豆子的特征，王爱民对此深有体会。

<<这样的男人会来事会赚钱>>

编辑推荐

《这样的男人会来事会赚钱》内容为：社交是个大课堂，其中深藏着许多大大小小的处世学问。每个学问都不是清茶粗饭，可有可无；相反，却构成了人生重要的成败课题。社交处世是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。其实社交就是考验人的战场，会来事的男人总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用处世的技巧和策略。作为男人，必须在各种各样的社会环境中生存，每个场合所应该采取的应对方式都不同，除了要充分洞察现实环境之外，没有一定的社交与处世技巧很难适应这些纷繁复杂、瞬息万变的环境。

<<这样的男人会来事会赚钱>>

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>