

<<最能赚钱男人的九种个性>>

图书基本信息

书名：<<最能赚钱男人的九种个性>>

13位ISBN编号：9787511300430

10位ISBN编号：751130043X

出版时间：2009-10

出版时间：金泉 中国华侨出版社 (2009-10出版)

作者：金泉 编

页数：265

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>

<<最能赚钱男人的九种个性>>

前言

现实生活中，最能赚钱的成功男人都是极其有个性的男人，没有个性的男人也就无所谓成功。美国著名的成功学大师奥里林·马登博士，把获得成功财富的个性因素，喻为人的一生资本，把成功者的进取心称为高贵的个性；把个性看作成功者的一笔财富，并认为一个人是否具有感染力，关键在于个性的差异。

上海有一家毛巾厂，原来生产的毛巾由于品种和花色单调，销路一直不好。

后来，他们大胆创新，生产出非常有个性的变色毛巾，一经推出就成为市场上的抢手货。

这种变色毛巾的图案，表面上是猪八戒背丑媳妇，毛巾一浸到水里，丑媳妇就变成了孙悟空；毛巾一离开水又成了丑媳妇。

由于迎合了人们求新好奇的消费心理，这款变色毛巾在竞争激烈的毛巾市场上一枝独秀，其销量比普通毛巾高出5倍之多。

作为文化中心，北京遍地是酒吧、DV吧、茶吧、书吧，有人别出心裁，又搞出一个时尚设计吧来。

顺着一堵淡紫色的墙进去，隐藏在一片居民楼里的时尚设计吧就会在你眼前一亮。

楼梯的尽头是个开放的厨房，阳台上摆放着咖啡桌。

这家设计吧的主人是一位服装设计师，他起初只是想让自己设计的服装和首饰有个摆放的地方，后来，越来越多的朋友拿来了自己设计的作品，于是，便有了这个时尚设计吧，这里所有的物品都由个人设计、手工制作并限量发售，像鸡蛋一样的东西原来是个酒启子；而自行车的链条也被做成了项链。

人们在感受另类创意的同时，还可以坐在阳台上，沏一杯绿茶，悠然自在地享受一番。

由于时尚设计吧的产品市场鲜见，因此生意出奇得好。

台湾有位老板，准备在大陆地区投资办厂，在对大陆市场进行考察时，无意中发现市场上的旅游鞋花色单一，几乎是白色一统天下。

于是，这位老板决定投资办一家鞋厂，专门生产彩色旅游鞋。

彩色旅游鞋投放市场后，所到之处，一路畅销，这位老板不仅很快收回了投资，还大大地赚了一笔。

在人们的常规思维中，苹果、西瓜都是圆的。

然而，山东蒙阴有位聪明的果农，用刻有“恭喜”等字样的方形瓶，培育出无公害方形苹果。

这种外形独特的苹果，在国际市场上可以卖到1美元一个。

还有人开发了方形西瓜，不仅占据空间小，运输、储存、装卸也十分方便，以其独特和新奇吸引了消费者。

当今社会，赚钱仅仅靠双手是远远不够的，更需要一颗睿智的大脑，学会用头脑赚钱。

用头脑赚钱，首先要拥有创新思维。

创新思维是最容易让人成功的一种个性，也是能赚到大钱的人共有的个性之一。

创新思维本身不是商品，然而由此而产生的市场潜力，却是任何商品都不能替代的。

面对日益激烈的市场竞争，面对无可回避的优胜劣汰，要想在夹缝中求生存、求发展、赚大钱，就必须不断创新。

只有创新才能使企业充满生机活力，只有创新才能使企业增强自我发展的优势，也只有创新，才能在这个微利时代赚到大钱。

<<最能赚钱男人的九种个性>>

内容概要

美国著名的成功学大师奥利林·马登博士，把获得成功财富的个性因素，喻为一生的资本，把成功者的进取心称为高贵的个性；把个性看作成功者的一笔财富，并认为一个人是否具有感染力，关键在于个性的差异。

做最能赚钱的男人，几乎是每个男人深植于心的梦想。

这种梦想是人类与生俱来的动力，它给人类的生命以无穷的激情与活力。

人类永不停息的、渴望财富的巨大能力，唤醒了人的意识，这种被唤醒的力量巨大无比，具有无穷的创造力，它能为你带来滚滚财源，让你成为最能赚钱的男人，彻底改变你的人生。

<<最能赚钱男人的九种个性>>

书籍目录

最能赚钱男人的个性之一 自尊自立、自强不息——乐观自信的个性1.自信：迈向成功的第一步2.天行健，君子以自强不息3.自信：人生最可靠的资本4.心理高度决定行为高度5.没人对你的能力表示怀疑6.真正的大腕儿是你自己7.自我暗示：最自信的一种个性8.我们自信，所以我们拥有最能赚钱男人的个性

之二 坦荡率真、潇洒自如——豁达开朗的个性1.君子坦荡荡，小人长戚戚2.自嘲是一种豁达的胸怀3.多一些快乐，少一些烦恼4.豁达是一种心态，一种修养5.拿得起、放得下、想得开6.保持心境的明亮与稳定7.君子的品行，小人的嘴脸8.改变心态，开阔我们的胸怀

最能赚钱男人的个性之三 妙语连珠，智者无敌——机智幽默的个性1.幽默：最具魅力的个性2.在常规思维中突然逆转3.最具情趣的个性映射4.幽默：两性沟通的润滑剂5.含蓄而豁达地表现自己6.张扬个性中的幽默元素7.话说在明处，意藏在暗处8.随心所欲展示你的魅力

最能赚钱男人的个性之四 虚怀若谷、至诚通天——谦逊诚实的个性1.诚信是一种高贵的个性2.呵护生命中最珍贵的友情3.守望生命中最美的诚信4.心灵无私地悄然绽放5.诚信：人生最闪亮的品牌6.动人心者，莫先乎于情7.做人要诚实，做事忌虚伪8.诚信：最能赚钱的平台

最能赚钱男人的个性之五 左右逢源、纵横驰骋——外圆内方的个性1.取象于钱，外圆内方2.该方时则方，该圆时则圆3.做个会圆场的人4.暗藏机锋，以柔克刚5.用微笑把自己推销出去6.能屈能伸方为大丈夫7.察言观色，看人看到骨子里8.做人要圆通，做事要低调

最能赚钱男人的个性之六 知人善任、博采众长——宽容大度的个性1.多一份宽容，多一份爱心2.知人善任才能任人唯贤3.观人于细微，察人于无形4.品德与个性魅力的辉映5.从细微之处透视入的本质6.从言语中辨析人的品德7.千言万语，只在一握中8.宽容是一种豁达的风范

最能赚钱男人的个性之七 坚忍不拔、百折不回——坚定执著的个性1.不要放弃，永远不要放弃2.最难的莫过于战胜自己3.把握自己对生活的愿望4.向下一个目标发起冲刺5.等待和观望永远不会成功6.在人生的逆境中站起来7.有勇气就会创造奇迹8.成功始于坚韧，成于执著

最能赚钱男人的个性之八 处变不惊、当机立断——从容果断的个性1.当机立断才能从容应变2.机智从容，做个应变高手3.快速决断，抢占市场先机4.练就如电的目光5.见微知著，透过现象看本质6.从细微之处发现石破天惊7.一样的困境，不一样的结局8.个性：内心隐秘的遥控器

最能赚钱男人的个性之九 出乎其类、拔乎其萃——标新立异的个性1.点石成金的赚钱好点子2.10万美金的谜题3.说话靠技巧，赚钱靠头脑4.人性中最透明的是情感5.动机越简单，赚钱越容易6.发现优点，完美你的个性7.奇思妙想，化腐朽为神奇8.不要把赚钱看得太神秘

<<最能赚钱男人的九种个性>>

章节摘录

最能赚钱男人的个性之一 自尊自立、自强不息——乐观自信的个性1.自信：迈向成功的第一步一位热爱音乐的年轻人，在音乐创作的道路上摸索了许多年，始终在初级阶段徘徊。

他为此怀疑自己是否具有音乐天赋，对未来的前途感到十分迷茫。

于是，他鼓起勇气，前去拜访一位著名的音乐大师，希望大师能够为自己指点迷津。

年轻人演奏了一首自己创作的曲子后，诚恳地问道：“尊敬的老前辈，您认为这首曲子如何，我还有必要在这条路上继续走下去吗？”

”大师听出来了，年轻人的演奏虽然很熟练，却缺少某种灵气，很显然，他对音乐的理解还停留在很浅的层次上，而且不懂得将技巧和灵感自然地融合在一起，甚至可以说根本缺少灵感。

一个从事多年音乐创作的人，仅仅达到这种水准，说明他确实不具备音乐才能，想到这里，大师坦率地说：“年轻人，我毫不隐瞒地对你说，你根本没有音乐天赋。

我之所以如此痛快地对你下结论，是为了让你趁早放弃，另寻出路，免得浪费大好青春。

”大师此言一出，证实了年轻人心中的疑惑。

他大失所望，带着羞愧不安的心理向大师告辞，然后低着头走了出去。

看来大师也需要继续修炼，也有不成熟的地方，话一出口，便感到有些后悔：“这对年轻人的自尊心和自信心是一个多么大的打击呀！”

刚才的那番话是不是太绝对了？

一个人的天赋纵然有欠缺，可以用勤奋来弥补，即使达不到极高的境界，也是会有出息的，为什么要让他放弃呢？

”想到这里，大师决定采取补救措施，挽回年轻人的自信心。

大师打开窗户，看见那个青年人正垂头丧气地走在街道上。

他从窗口探出头来，叫住年轻人说：“我不改变刚才对你的评价。

但是，我有必要补充一句：当年大师们对我也是这么说的。

记住，你和我当年一模一样，一模一样！”

”年轻人闻听此言，顿时精神大振，重新焕发了信心，经过多年刻苦努力，终于成为一个知名的作曲家。

从这个故事可以看出，自信对一个人是多么的重要。

一个人只有相信会成功，才能最后成功。

相信会成功，是所有伟大科学发现背后的动力；相信会成功，是那些已经成功的人所拥有的一种基本的力量，也是一种必不可少的力量。

有一位女歌手，第一次登台演出时，内心十分紧张。

想到自己马上就要上场，面对上千上万的观众，她的心里直打鼓：“要是在舞台上一紧张，忘了歌词怎么办？”

”她越是这样想，心跳得就越快，甚至萌生了要逃避的念头。

就在这时，一位前辈笑着走过来，随手将一个纸卷塞到她手里，轻声说道：“这里面写着你要唱的歌词，如果你在台上忘了词，就打开来看。”

”她握着这张纸条，像握着一根救命的稻草，匆匆上了台。

有这个纸卷握在手心，她的心里顿时踏实了许多，在台上发挥得相当出色，赢得了听众阵阵热烈的掌声。

她高兴地走下舞台，向那位前辈致谢。

前辈却笑着说：“不要谢我，是你自己战胜了自己，找回了自信。

其实，我给你的是一张白纸，上面什么也没有！”

”她展开手心里的纸卷，果然上面什么也没写。

她为此感到十分惊讶，手中握着一张白纸，竟然没让自己怯场，简直令人难以置信。

“你握住的并不是一张白纸，而是你的自信啊！”

”前辈看出了她的心思，笑着说。

<<最能赚钱男人的九种个性>>

在以后的人生路上，歌手时刻想着前辈这句话，用自信战胜了一个又一个困难，取得了一次又一次辉煌的成功。

由此看来，自信心是比金钱、势力、家世、亲友更有用的条件。它是人生最可靠的资本，能使人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。

对于事业的成功，自信比什么东西都更有效。

与许多在各种职业中失败过的人谈话后，你能了解无数失败的理由和借口。

比如他们会在无意中说：“老实说，我原来就不认为它会行得通。

”或“我在开始前就感到不安了。

”或“事实上，我对这件事情的失败并不觉得太惊奇。

”他们大多都采取“我暂且试试看，但我想不会有什么结果”的态度，结果最后导致了失败。

不相信是消极的力量。

当你在心里不以为然或怀疑时，就会想出各种理由来支持你的不相信。

怀疑、不相信、潜意识里失败的倾向，以及不是很想成功，都是缺少自信的具体体现，也是人生事业失败的主要原因。

有些人总喜欢说，他们现在的生活是别人造成的，环境决定了他们的人生位置。

但是，我们的人生并不是周围环境所造成的。

如何看待人生，由我们自己决定。

纳粹集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。

”我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成败。

我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；我们在一项任务刚开始时的态度，决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。

那些相信自己能做到的人一定会成功，而那些相信自己不能的人，却只能做到他们所相信的程度，这是因为信心可以激发成功。

许多人由于缺乏自信，所以会不自觉地掉入自卑的深渊中。

因此，有必要改变你对自信的全面理解。

美国成功学家马丁说：“自信来源于这样一种变换的角度：相信自己比别人更好！”

”自信，只有强烈的自信，才能使人受到激励而想出种种可行的方法以及技巧。

同时，相信自己会成功，也会使别人对你产生信任和好感。

西班牙作家塞万提斯说：“丧失财富的人损失很大，可是丧失勇气的人，便什么都完了。

”勇气是一个人自信的外在影射，有自信有勇气的人，最有希望冲向成功的终点。

2.天行健，君子以自强不息《周易》曰：“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。

”大意是说，自然的运动刚强劲健，相应于此，君子应刚毅坚卓，发愤图强：大地的气势厚实和顺，君子应增厚美德，容载万物。

自强不息是指自立、自强的奋斗精神，永远努力向上，绝不停止。

人生沉浮如电光石火，盛衰起伏，变幻难测。

如果你是个天才人物，勤奋则会使你如虎添翼；如果你离天才还有距离，勤奋将会使你赢得一切。

要知道，推动世界前进的人，并不是那些严格意义上的天才，而是那些智力平平而又非常勤奋、埋头苦干的人。

古时候有个“映雪读书”的故事，说的是晋代有个叫孙康的人，小时候酷爱读书，常常感到白天的时间不够用，想晚上继续学习。

可是家里实在是穷得不像话了，就连买灯油的钱都没有，一到天黑便没有办法读书了。

特别是到了冬天，长夜漫漫，他有时辗转很久，难以入睡，只好白天多看书，晚上躺在床上默诵。

一天夜里，孙康一觉醒来，忽然发现从窗外透进几丝白光。

开门一看，原来下了一场大雪。

地上白了，屋顶白了，树上也白了。

整个大地披上一层银装，闪闪发光，使他眼花缭乱。

<<最能赚钱男人的九种个性>>

就在他站在院子里欣赏雪后的美景时，忽然心中一动：映着雪光能否读书呢？

他急忙跑回到屋里，拿出书来对着雪地的反光一看，果然字迹清楚，比一盏昏黄的小油灯要亮堂得多呢！

苍天可鉴，孙康不再为没有灯油而发愁了。

整个冬天，他夜以继日地读书，不畏寒冷，也不感到疲倦，常常一直读到半夜时分。

即使是北风呼号，滴水成冰，他也从来没有中断过。

后来，孙康终于学有大成，成为一位很有名望的学者。

西汉时有一个名叫匡衡的大学问家，小时候非常喜欢读书，因为家里穷，点不起油灯，一到晚上就没有机会看书了。

一天晚上，匡衡无意中发现自家的墙壁闪过一些亮光，他起床一看，原来是墙壁裂了缝，邻居家的灯火从裂缝处透了过来。

匡衡看后，立刻想出了一个好办法。

他找来一把凿子，将墙壁裂缝处凿出一个小孔。

顿时，一道灯光射了过来，匡衡借助这道灯光，认真地看起书来。

以后的每天晚上，匡衡都要靠着墙壁，借着邻居的灯光读书。

这就是著名的“凿壁借光”故事。

东汉时候，有个名叫孙敬的著名政治家。

他年轻时勤奋好学，经常关起门来，独自一人不停地读书。

读书时间久了，就有了疲倦感，想打个瞌睡休息一下。

他怕影响自己的读书学习，就想出了一个特别的办法，于是找来一根长绳子，一头绑在房梁上，一头绑在自己的头发上。

每当读书疲劳想打盹时，只要头一低，绳子就会牵住头发，把头皮扯得生痛，清醒过来后再继续读书。

这种类似于自虐的读书方式，就是著名的“孙敬悬梁”的故事，与之齐名的还有一个“苏秦刺股”的故事，说的是在战国时期，有一个人名叫苏秦的人，年轻时由于学问不多不深，曾到好多地方做过事。

却没有受到过相应重视。

回到家后，家人对他也很冷淡，都从骨子里瞧不起他。

他从此下定决心，发奋读书。

每当读书到深夜疲倦时，想想家人的白眼，就用锥子往自己的大腿上刺一下，这样，猛然间的疼痛会使他立即清醒起来，再坚持继续读书。

“中国铁路之父”詹天佑，在美国留学期间，目睹了西方科学技术的巨大成就，对机器、火车、轮船以及电讯制造业的迅速发展赞叹不已。

有的同学由此对中国未来的前途产生了悲观情绪，但詹天佑却十分自信地说：“今后，我们中国也要有火车、轮船。

”他怀着为祖国富强而发奋读书的信念，刻苦学习，最后以优异的成绩考入耶鲁大学土木工程系，专攻铁路工程。

在耶鲁的四年中，詹天佑刻苦学习，以突出成绩在毕业考试中名列第一。

老子说：“知人者智，自知者明。

胜人者有力，自胜者强。

知足者富，强行者有志。

不失其所者久，死而不亡者寿。

”特别强调自强的人应战胜自己的弱点、缺点，应有恒久的志向，这样才能长久地保持斗志，取得成功。

蒲松龄曾书写过一幅对联，对自强不息有了进一步的诠释：“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

”其中的“苦心人”，指的是春秋末年越国国君勾践。

<<最能赚钱男人的九种个性>>

<<最能赚钱男人的九种个性>>

编辑推荐

《最能赚钱男人的九种个性》：美国著名的成功学大师奥利林·马登博士，把获得成功财富的个性因素，喻为一生的资本，把成功者的进取心称为高贵的个性；把个性看作成功者的一笔财富，并认为一个人是否具有感染力，关键在于个性的差异。

全面解读男人赚钱的理由，最能赚钱的成功男人都是极其有个性的男人，没有个性的男人也就无所谓成功。

九种最能赚钱男人的个性：自尊自立、自强不息——乐观自信的个性坦荡率真、潇洒自如——豁达开朗的个性妙语连珠、智者无敌——机智幽默的个性虚怀若谷、至诚通天——谦逊诚实的个性左右逢源、纵横驰骋——外圆内方的个性知人善任、博采众长——宽容大度的个性坚忍不拔、百折不回——坚定执著的个性处变不惊、当机立断——从容果断的个性出乎其类、拔乎其萃——标新立异的个性

<<最能赚钱男人的九种个性>>

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>