

<<会赚钱的人原来这样想>>

图书基本信息

书名：<<会赚钱的人原来这样想>>

13位ISBN编号：9787514205701

10位ISBN编号：7514205705

出版时间：2013-6

出版时间：竹内谦礼、刘晗 印刷工业出版社 (2013-06出版)

作者：竹内谦礼

译者：刘晗

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>

## <<会赚钱的人原来这样想>>

### 前言

同样是每天朝九晚五辛勤地工作，同样是职场中小心翼翼，同样是工作起来勤勤恳恳，为什么有的人就能在职场中平步青云、扶摇直上，而有的人却一辈子碌碌无为呢？

在职场中，有些人如鱼得水，在受到别人好评的同时，自己也像歌中所唱的那样“一步一步往上爬”。

而有些人则空有一腔热血，干起活来处处碰壁，还被周围同事贴上了“不靠谱”的标签。

扪心自问，你属于前后哪一种呢？

这两种人的区别到底又在哪儿呢？

我在一家公司做销售顾问的时候，曾经做过一个以提升销售额为中心的策划项目，并对1000名公司雇员进行了调查。

我的工作内容，就是到职员们实际工作的一线上去，实地考察他们工作中的辛酸，观察他们每个人的性格特点和能力高低，找出他们工作中的问题所在，然后结合实际情况提出解决方案。

在这个过程中我就发现，有些人，你稍加点拨，就能融会贯通。

而有些人，你得把道理掰开了揉碎了给他讲，就这样还不一定能讲得通……让人不禁感叹——差距啊！

在和他们一起摸爬滚打的过程中，我就想：“这两种人之间的差距为什么就这么大呢？”

总结之后我发现，那些在职场中如鱼得水的人，那些有“吸金能力”的人，也就是我们常说的“工作达人”，他们对事物往往都有一个共通的、靠谱的“思考方法”。

“吸金能力”是怎样练成的呢？

它需要你是一条机关铺道、玄机丛生的羊肠小道上亦步亦趋地小心前行，一路上披荆斩棘，于是你见得多了，对职场上的各种情况也就有了应对之法，这时候，一个具备“吸金能力”的“吸金达人”就“新鲜出炉”了。

而一个人从“菜鸟”变为“吸金达人”，过程是漫长的，还需要一点点天资，甚至是像武侠小说中那样的机缘巧合。

而且，“变身”所需要的时间有长有短，能在多大程度上具备“吸金能力”，也是因人而异。

于是，就有了你手上的这本书。

在本书中，我会结合自身的经历，设定一个个生活中常见的真实情景，以“二选一”的问答方式来为你分析讲解，一个具备“吸金能力”的人在遇到问题时，是如何思考、行动的。

也希望各位在阅读本书的过程中，在理解“吸金达人”行为方式的同时，也能将这种方式带到自己的工作、生活中，增加你自己的“吸金能力”。

在竞争日益激烈的当今社会，每个人都不容易，如果本书能给你带来一些积极的变化，哪怕只是一点点，作为本书的作者，我也会感到十分欣慰。

由于我之前的工作大部分都和销售、客户接待、市场营销等方面相关，因此书中也出现了与此相关的大量实例，如果你的工作恰好是市场销售类的，或许你的收获会更大一些。

最后，我向你保证：“吸金能力”绝对是一项人生中的制胜法宝。

## <<会赚钱的人原来这样想>>

### 内容概要

《会赚钱的人原来这样想》内容简介：同样是每天朝九晚五辛勤地工作，同样是职场中小心翼翼，同样是工作起来勤勤恳恳，为什么有的人就能在职场中平步青云、扶摇直上，而有的人却一辈子碌碌无为呢？

在职场中，有些人如鱼得水，在受到别人好评的同时，自己也像歌中所唱的那样“一步一步往上爬”

。而有些人则空有一腔热血，干起活来处处碰壁，还被周围同事贴上了“不靠谱”的标签。

## <<会赚钱的人原来这样想>>

### 作者简介

作者：（日本）竹内谦礼 译者：刘晗 竹内谦礼，市场营销顾问，“伊吕波”有限公司董事长其经营的网店在日本“乐天市场”开业的第三年，营业额突破1亿日元。

连续两年当选“乐天市场”评选的“最佳店长”。

在日本电子商务网站组织的历次活动中，多次获得金奖。

目前，为众多大型、中小型企业提供企业咨询服务。

活跃于日本工商会议所举行的各种论坛中，还为《日经M.J》等报纸杂志供稿撰写评论。

另外，举行“竹内商业繁荣研究会”（低会费俱乐部），以众多企业家为对象，为其提供咨询服务。

<<会赚钱的人原来这样想>>

书籍目录

前言 第1章谁更具备“吸金潜质”？

第2章“吸金人才”的思考方式 第3章“吸金团队”应该这样打造 第4章“吸金老板”应该这样做出选择

## <<会赚钱的人原来这样想>>

### 章节摘录

版权页：插图：让你的工作变得既有“质量”又有“速度”比竞争对手抢先一步将项目方案送到客户案头，这会让你的客户感到“这家公司效率很高”，由此对你公司的信赖度也会提高，你的方案胜出的概率就会更高。

相反，如果提交晚了，方案会被埋在众多竞争者的方案之中，哪怕你设计得再尽心，或许你的客户根本还来不及翻看，它就已经进了垃圾箱，胜出的概率就会变得微乎其微。

而且，在会议中，刚刚对某一个方案进行了热烈讨论，此时你的思路最活跃，眼界最开阔，而讨论结束后，随着时间一点点流逝，你对项目投入的热情和关注度也会慢慢下降。

因此，在会议结束后，马上总结归纳提炼自己的方案，这样做，效率是最高的，这样得出的方案，质量相对来说也是比较高的。

更重要的，尽快提交报告，可以大大增加你在上司、客户面前的印象分。

可能有些人会想：“这样过于追求速度，报告中的内容就难免有所欠缺，这样做值得吗？”

确实，工作“质量”和工作“速度”就好像是天平上左右两个秤砣，哪一边偏了，整个平衡都会被打破，工作都无法顺利进行下去。

有句古话：“拿人钱财，替人消灾。”

我们既然拿了公司的报酬、客户的佣金，就理应提供高质量的服务。

保证工作质量，是我们的大前提，如果这个前提丢失了，那么我们一直强调的“速度”，就会变得毫无意义。

之前我曾给公司新入职的员工做过培训，内容是教他们制作项目计划书。

培训过程中，我关注的不仅仅是新员工制作的计划书内容如何，还留心观察了他们提交计划书的时间。

结果发现，尽管是同样一个课题，但有些人的报告提交得很快，有些人则一直拖到截止日期前才交。

我原本以为“慢工出细活”，但当我看完所有人的计划书才发现我错了——截止日期之前才提交的那些计划书，往往言而无物，参考价值十分有限。

而提交得很早的那些计划书，则条理清晰、思路明确，有着很强的针对性。

具备“吸金潜质”的员工，往往都有这样一个特点，做起事来干脆利索，绝不拖泥带水。

想成为职场中的“潜力股”吗？

如果你的回答是“想”，那么就请告诉你自己，该提速啦！

“执着”会让你失去很多机会问：我们的收入是怎么来的呢？

答：是客户付给我们的报酬中的一部分。

没错，我们向客户提供服务，客户高兴了、客户舒服了、客户满意了……然后，这些“高兴”、“舒服”、“满意”就会变成报酬，装进我们的口袋里，这就是我们所说的“营业额”。

可见，“让客人满意”是整个链条中最为关键的环节。

但是，如果这个环节中掺杂了一些我们个人的需求或想法，那花花绿绿的票子就会离我们越来越远。

## <<会赚钱的人原来这样想>>

### 编辑推荐

《会赚钱的人原来这样想》中作者设定了一个个生活中常见的真实情景，以二选一的问答方式来为你分析讲解，会赚钱的人是如何思考、行动的。

<<会赚钱的人原来这样想>>

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>