

<<男人凭什么赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<男人凭什么赚大钱>>

13位ISBN编号：9787802227170

10位ISBN编号：7802227178

出版时间：2009-1

出版时间：中国华侨

作者：陈泰先

页数：297

字数：281000

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>

<<男人凭什么赚大钱>>

内容概要

即使在今天这个倡导“男女平等”的中国社会，男人依然要比女人辛苦得多，肩上的责任要重得多。中国几千年来留下的老传统依然没变，那就是：男人，赚钱才是硬道理！

现代的男人比过去任何时候的男人都辛苦：物价上涨、房价飙升、男女比例严重失衡，兜里没有几个钱的男人不要说事业、前途，就连老婆都讨不上。

所以男人辛苦赚钱，有时候满肚子怨言，没地方发泄，牙掉了也只能往自己肚里咽，没办法，谁叫你是男人呢？

当然，男人赚钱不是凭空话，不是靠幻想，不是等天上掉馅饼。

男人应该凭借自己先天的优势和后天的能力，将自己的事业做大做强，让自己的腰包由扁变鼓。

男人凭信念和胆量赚钱：有了信念才会敢想，有了胆量才能敢做；男人凭学识和提升自我赚钱：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，一个成就大事的男人，一定会广纳广收，在学识方面不断充实自己，提升自己，才能得到别人真正的尊重；男人巧织关系网赚钱：搭建丰富有效的关系网是男人做生意赚钱的不二法门，人脉是一笔看不见的无形资产；男人凭机遇和执行力赚钱；男人凭诚实和信誉赚钱；男人凭度量和忍耐力赚钱；男人凭认清时务和方圆赚钱；男人凭……本书结合当今时代男人遭遇到的机遇和难题，总结出了男人赚钱最应该具备的十大能力，希望男人们不再迷茫，找到方向。

有朝一日赚得满钵金，脸上洋溢着作为男人自豪的微笑！

<<男人凭什么赚大钱>>

书籍目录

第一章 男人凭信念和胆量赚钱 1.有信念才有超越 2.男人要有敢于冒险的胆识 3.善算者胆量自然大 4.做敢于第一个吃螃蟹的男人 5.用胆量抓住百分之一的机会 6.赚钱需要胆大,更需要心细 7.化风险为机遇 8.冒险并不等同于草率

第二章 男人凭学识和提升自我赚钱 1.不断学习,不落于他人之后 2.用知识的杠杆撬起装满金钱的托盘 3.让学习改变你的命运 4.皮尔·卡丹,靠学习进取、创新成就品牌帝国 5.不断提升自我 6.谦虚使男人不断进步 7.保持自我本色 8.天道酬勤 9.培养你的领袖气质 10.向竞争对手学习来提升自己

第三章 男人巧织关系网赚钱 1.人脉是金 2.同新闻媒体搞好关系 3.“君子之交淡如水”——处理好与政府之间的关系 4.将银行作为自己资金链的坚实后台 5.客户是做生意的基础 6.把“人情生意”做得恰到好处 7.小礼物大人情 8.多个朋友,少个对手 9.不要把对手当成死敌 10.天下财富,善“钓”者取

第四章 男人凭机遇和执行力赚钱 1.先知先觉,慧眼识“机” 2.机会不是别人给的,而是自己创造的 3.巧“算”机遇,洞察力帮忙 4.积累、准备、素质,缺一不可 5.做机会的主人而不是机会主义者 6.执行力,有想法更要去 7.果断就是立即执行,不要让机遇溜走 8.把工作完成在昨天 9.与其扎堆分羹,不如爆冷填空

第五章 男人凭诚实和信誉赚钱 1.任何时候,诚信至上 2.“一言九鼎”=财源滚滚 3.最大的赢家一定是守信的商家 4.舍利取义而不是见利忘义 5.经商的道德底线 6.骗人之心不可有,防人之心不可无 7.别“一锤子”砸断了自己的后路 8.“傻子瓜子”,把别人当“傻子”的惨痛教训 9.钱赚得干净,心才安

第六章 男人凭度量和忍耐力赚钱 1.舍鱼才能得熊掌 2.吃亏是福 3.拥有放弃的勇气,才能有收获的快乐 4.自我控制,就是忍 5.要想赚钱,先耐得寂寞 6.善胜不败,善败不亡 7.有容德乃大,有忍事乃济 8.必要时不妨做些妥协退让

第七章 男人凭认清时务和方圆做人赚钱 1.在什么山上唱什么歌 2.顺势而作,适应变化 3.与其待时,不如乘势 4.要抬头看路 5.学会和不喜欢的人相处 6.亦方亦圆,方圆做人 7.千万别轻视比你弱的对手 8.看客下菜

第八章 男人凭会理财的头脑赚钱 1.商场如战场,兵不厌诈 2.没有资金要会“套” 3.借鸡生蛋,草船借箭 4.借贷好处多,但要谨慎而为 5.省下的就是赚下的 6.不要偷税漏税,合理避税 7.男人要树立正确积极的金钱观 8.让钱“转”起来,才能“赚”大钱 9.男人理财也要紧跟时代步伐 10.男人做生意必须懂得的八大细节

第九章 男人凭借“眼力”寻找贵人赚钱 1.借助贵人上青天,没有贵人难成气候 2.借助靠山改变命运 3.用“慧眼”去寻找贵人 4.出色“贵人”助你一臂之力 5.与同行互相依靠,共创佳业 6.用诚意去感化、赢得贵人 7.发掘优秀下属成为自己的贵人 8.巧把明星当贵人 9.贤内助是男人永恒的贵人 10.慎防三种“小人”

第十章 男人凭三寸不烂之舌赚钱 1.生意七分靠做,三分靠说 2.用赞美打动顾客 3.说服之前让对方自我感觉良好 4.恭维能使“鬼推磨” 5.诱导:用心理学打消顾客的疑虑 6.语言+奇招,一切皆有可能 7.推销产品:开场白很重要

<<男人凭什么赚大钱>>

章节摘录

如果想维持与银行的关系，请注意下列原则：记住，经济学家眼中的市场供需法则并不适用于银行业。

因为，你有求于银行的远超过银行对你的需求，而且，在可预见的将来，此需求远大于供给的趋势，恐怕也不会改变，所以，与银行打交道时，请暂时抛弃你的自我，而将银行当做你的顾客，“银行老大，你是老二”。

经常主动打电话给你的往来银行。

告诉他们你公司的情况，无论好坏，不要让他们常常打电话向你询问。

只要有关公司的新状况出现，便拿起电话筒，让银行了解。

永远记住，向银行申请贷款的额度必须高于你真正需要的金额。

因为，你绝对不要期望你申贷的额度将如你所愿，而且，总比贷款金额万一不够用时，你再申贷第二次好得多。

当银行派行员访查时，千万不要掉以轻心。

行员来访绝非应酬，他负有打探公司营运状况的任务，因此，每当行员来访时，事先做好万全准备，包括正式的行程安排、简报和参观。

对于行员来访时，公司所提供的简报资料和对方所提的问题，做好完整记录，并在隔天，将结果与决定寄回银行存证。

尽量协助提供来访行员所需资料，保证对方不会有怨言，就当为你的顾客服务一般，以客为尊，对方了解愈多，愈能向他的上级交差，你也愈轻松。

需做任何承诺时，请先与律师商讨。

承诺有很多种，包括无限的、有限的、共同的和具时效性的，不过，不管做任何承诺，在签字之前务必先与你的律师商讨。

记住，一旦签约承诺，便正式产生效力，除非另有规定，因此，必须妥善保存承诺书，双方各执一份，以免将来产生不必要的困扰。

随时准备一份财务规划。

银行对于公司提供10年的财务规划是不太有兴趣的，因此，为省却你的麻烦，随时准备5年的财务规划已经足够了。

记住银行是个贷款机构，不是投资单位。

因此，银行必须了解公司的资产状况，包括库存、应收账款、机器设备和不动产，他们需要评估这些资产，一旦需要时能够变换、拍卖，以确保银行的债权。

<<男人凭什么赚大钱>>

编辑推荐

《男人凭什么赚大钱》由中国华侨出版社出版。

男人必须有钱。

当然这绝对不是什么拜金主义，只要取之有道，用之有度，钱还是越多越好。

男人，堂堂正正地去赚钱，勇敢地去赚钱。

男人有钱，日子就会过得幸福，活得潇洒！

<<男人凭什么赚大钱>>

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>