

左手思考 右手点金



成功商人和你不一样的



种头脑

张振宇 编著

『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！

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



大众文艺出版社

左手
思考

张振宇 编著

右手
点金

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

左手思考+右手点金/张振宇编著.—北京:大众文艺出版社,
2009.5

ISBN 978-7-80094-871-8

I.左… II.张… III.商业经营—通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 076529 号

责任编辑:宿春礼

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850mm×1160mm 1/32

印 张:12.5

字 数:300 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。



前言

qianyan

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。于是穷人就把手牛卖了，买回来几只羊，杀了一只贴补日子，剩下来的用来生小羊。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。



现实生活中,一般人总把贫穷归于自己的运气差、实力弱、环境恶劣等外来因素,而并非从思想和信念中做彻底的认识和理解。思想上的贫穷和懈怠决定了生活中的平庸。

一个会赚钱而富有的人,在没钱时,不管多困难,也不动用投资和储蓄,压力会使他找到赚钱的新方法,并还清账单。

纵观世界富商财霸,像石油大王洛克菲勒、钢铁大王安德鲁·卡内基、软件皇帝比尔·盖茨、股神沃伦·巴菲特等,在他们身上都有“敲开富翁大门走向财富神殿”的特性,那就是积极的心态、明确的目标、远大的志向、独特的赚钱理念、灵活多变的经营头脑;他们不畏惧失败,不苦恼挫折,而是勇敢地接受各种挑战;他们绝不被金钱所奴役,而是财富的主人。

平庸的穷人因为思想平庸而陷入平庸的命运;富有的人因为头脑富有而享受着富有的幸福,因为他们能用自己的思考和智慧创“金”造“银”。巴菲特有句名言:世上最聪明的人是最舍得给自己大脑进行投资的人。

思想好比一块磁铁,能吸引类似于它们自己的东西。如果你的大脑老是跳不出贫穷、苦恼和困难的旧窠,与你思想相反的一些积极向上的东西就肯定和你无缘。那些赚得大钱的成功富人骨子里就深信自己生下来不是做穷人,而是要做富人。他有强烈的赚钱意识,这也是他血液里的东西,他会想尽一切办法使自己赚大钱、发大财。

一个道理就是思想能改变行动,行动能改变习惯,习惯能改变性格,性格能改变命运。

犹太人有句格言:拿1万元做1万元的生意,那不叫做生意,拿1万元做10万元的生意,那才叫做生意。

很难想象,一个不善于思考和没有想法及创新的人能获得人生的幸福和财富。

有这样一个故事:一个在街头靠要饭为生的乞丐,意外得

到没有嫡系继承人的远方亲戚的一大笔遗产。有人就问这个突然暴富的乞丐如何利用这笔大额钱财,这个乞丐回答说:“我可以买一只更好的碗和一根更好的棍杖,到大街上乞讨了。”这是个典型的思想上的穷人,即便这个乞丐手上有了一大笔钱,但因为不会思考和利用,终究不能融入有钱的富人行列。

只要你总是处于一种贫民者的心态,你就绝不可能赚取到钱财。只要你建立积极向上的态度、发挥主动思考敢于赚大钱的思想 and 能力,你就不可能永远在生命中扮演贫穷者的角色。

本书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。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,并使你真正成为左手能思考右手能点金的财智大家。

同时,本书所阐明的“成功商人和你不一样的 11 种头脑”,均是从当今世界 500 强公司卓越经理人身上总结而来的精华部分。具有很强的代表性、时代感和实用价值。这些都是当今世界上最能赚钱、最具有财富搜聚能力的富贾巨鳄。他们对金钱的理解、赚钱的技艺、成功的思考均高人一等。他们的思想和智慧决定了他们能享有来自这世界上的财富。

有句话说得很在理:没钱不要紧,智慧能生钱——这就要求你必须跳出“没钱因而贫穷,贫穷因而更加没钱”的思维“泥潭”,以创新的思考方式来创造金钱和财富。

有一个关于“思维死胡同”的故事——

一个教授给一群学生出了这么一道考题:一个聋哑人到五金店去买钉子,先把左手做握钉状,捏着两只手指放在柜台,然后右手做成锤钉状。售货员先递过一把锤子,聋哑顾客摇了摇头,指了指做握钉状的两只手指。这次店员终于拿对了。这个时候店外又来了一位盲人顾客……

“同学们,你们能否想象一下,盲人将怎样用最简单的方法





买到一把剪子？”教授问他的学生们。

“哦，太简单了，只要伸出两指模仿剪子剪布的样子就可以了。”一个学生很快地回答完，全班的其他同学表示赞同。

这时教授开口道：“其实那个盲人只要开口说一声就行了。在此请你们记住：一个人钻进了思维死胡同，其智力就会在常识之下啊。”学生们听后，脸都红了。

你也许是在生意场上打拼的人士，一心致力于事业，胸怀赚大钱的志向，那么此刻剩下的就是缺少给你巧思点拨的“高人”。不妨翻一翻本书，让它给你清扫一下旧有的思维模式和“笨方法”，告诉你当今富人和商业精英所具有的财富头脑，提供给你一个全新的走向“财富神殿”的思路。

你也许自认为是只“小蚂蚁”，不敢有富有和出人头地的愿望和豪气。这恰恰是本书要提醒你的——当初 500 强创始人的身份几乎都是“小蚂蚁”，结果，在激烈的商场上，一个个绊倒了千斤大象，而把自己训练成今天的事业“猛虎”和财富“大鳄”。

本书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。

正如美国著名行为学家皮鲁克斯在《拯救自己从思考开始》一书所写的：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。

第一章 以积极的思考态度种植金钱

一个只剩下 1 美分的人,正准备一次用掉时,他突然改变了想法,他把钱换成美金的硬币,并在心里告诉自己每次花掉钱时,就要让钱再以 10 倍或更多倍的数量再回到手上。这种方法的确奏效!这个人最后获得了更多的财富,成了一个非常富有的人。对一个有经营头脑的人来说,财富的积累是从“每一枚硬币”开始的,一个成功赚大钱的人决不会因为钱少而抛弃,他们知道任何一种成功都是从一点一滴积累起来的,没有这种积极的思考态度就不可能得到更大的财富。

积极的思考态度是人生富有的要素 023

犹太人精明的活钱态度 026



新一代巨富一夜暴发的财富经	030
把亏赚问题放进抽屉,而不要背在身上	033
捡起掉在地上的每一枚硬币	035
热忱让你到达财富的目的地	040
把问题变成机会	044
赚钱是一种新鲜刺激的游戏	047
用快乐种植金钱	051
将赚钱的智慧和做人的理智结合起来	056

第二章 志向,永远要吃最大的那块“蛋糕”

一块手表可能有着最精致的指针,可能镶嵌了最昂贵的钻石,然而,如果它缺少发条的话,它会一无用处。一个胸无大志的人,无论他其他条件多么优越,都没有任何意义。所以,你必须清楚自己的一生想要追求什么,并下定决心得到它。只有一心一意地专注于你的目标和志向,才能确保成功。思考并且规划你想要追求的目标,完全不去理会任何干扰,这就是所有赚得大钱的成功人士所遵循的公式。否则你只能捡拾有方向、有计划的人所剩下的残渣碎屑。

积极思考是一个有远见的人应具备的素质	062
清楚地确定你的目的地	067

以一流的行动实现一流的目标	070
胸怀大志,是一项无可比拟的宝贵财富	075
意志,是人生的第一财富	079
让每一分钟都产生财富效应	082
先挣小钱后赚大钱	084
贫穷不是命中注定的	087
永远要吃最大的那块“蛋糕”	089
立志赚大钱必修的一堂学习课	092

第三章 创新就是绝不做大多数

009

人无我有是生意场上博弈的最高境界。在一般人来看,无中生有,敢为人先,其人实在有商胆包天的本事。其实,能人所不能,正是一个经营者的生存之道。这个世界上没有打不开的门,也没有走不通的路。只不过开门的钥匙不是原来那一把,里面另有机关;走路的方式也不能按原先那一种,就好比在陆地上不能行舟。当我们按老方法找不到出路时,只能另寻新路。牛顿有句格言,说他成功是因为站在了巨人的肩膀上。那么,大富豪们的成功是因为能站在利润的肩膀上大胆创新。

人无我有是生意场博弈的最高境界	098
创金造银源自与众不同的理念	100





任何情形下都要有一条清晰的思路	103
把灵感和创意转变为自己的机会和价值	107
让思路和观念转个弯	111
绝不做大多数里的一般人	114
非常人才有非常道	116
凡事必有好办法	121
不用常规思维赚取大钱	125
激不活创新意识就死定了	129

第四章 以敏锐的眼光寻找商机

香港富商李兆基说过:成功不可或缺的要素,是培养自己先知先觉的能力,事前做好必要的准备,才能跑在别人的前面,先行一步。要做就做第一个吃螃蟹的人,成功赚大钱的人总具有敏锐的洞察力,及时把握住最佳机遇,并迅速行动抢占市场先机。同时,成功的大富商从不消极等待机会,而要以敏锐的眼光去发现机会,因为这样你就会对生意充满激情和乐趣。你投入的感情越真诚,得到的回报就越丰厚,生意就越顺手。

第一个卖大蒜的人才高商	137
具备抢准关键时机的眼力	140
逮住机会,就要动真格的	144

以寻找新大陆的热情去寻找发财的机会	147
从后窗抱住那个万分之一的可能	149
想得到就要永远跑在别人的前面	152
及时抢占,并充分利用机会效应	156
主动抛下一个诱饵	158
危机其实就是危险中的机遇	160
把坏事变成渔利的好事	164

第五章 关系,好比在买优质的潜力股

有这么一个故事,说的是一位抱着干柴的人坐在寒冷的夜里,对着一个因缺柴而熄灭的火炉叫道:“你什么时候给我温暖,我什么时候才会给你添加木柴。”殊不知,你不先给火炉加木柴,火炉如何会给你温暖?我们应该记住,必须为自己需要的东西首先付出,然后才能得到回报。如果你想得到财富,你就应该多多给予别人帮助。

商场就是各种商业关系的总和。其核心就是“情商”。世界商业巨子们总持有对人际关系长期投资的理念,“放长线钓大鱼”,有时“弹指一挥间”的回报远远超过你的投入。

与一流人物交朋友	171
----------------	-----





请一个大老板来扶持你	173
最大的对手也是你最好的伙伴	176
一个牧师的忠告	182
吸引到优秀的合作者	185
“情商”决定财商	188
将对方的位置摆得比自己高一点	190
沟通“套瓷”也像低位买股票	193
感恩节的一堂宝贵的做人课	199
大商人用人格做大生意	204

第六章 富人不同于一般人的“杠杆头脑”

弱小的狐狸,因为没人看得起它,它就灵机一动想出一个办法说服老虎与它做朋友。这样通过与力大无比、令人敬畏的老虎为伴,它得到了大家给予老虎的同样的尊重和待遇。这则“狐假虎威”的故事,生动道明了一个人借力得势、借势得财的巧智。

人类自从走上文明之路,便一直在寻求借力、借势的办法,杠杆原理和滑轮原理就是人类“借”力的发明。在人类一切活动中,几乎任何一项成功的事业,都是运用了杠杆或滑轮的原理,即借助别的力量使自己的能力发挥到最大限度。

商业大赢家懂得任何生意的事都不能一步登天,但只要办法得当,就可以快捷省劲。巧于“借力”,精于“借势”,就是富人赚大钱的一大秘诀。

借来生活中的那只“老虎”	209
尤伯罗斯的左手思考、右手点金法	211
赚大钱者所拥有的“杠杆头脑”	216
以势生钱、以钱壮势的财富——“滑轮效应”	219
名人这张牌是赢家的王牌	224
由给兔子命名想到的	226
希尔顿滚动资本的借智模式	229

第七章 自信,把五十分的事情做到一百分

成功大师拿破仑·希尔告诉我们:只要有自信心,你就能移动一座山;只要坚信自己会成功,你就能成功。同时他又说:自信心是“不可能”这一因素的解药。有方向感的自信心可让我们每一个人意志充满力量;当你用强大的自信心去推动成功的车轮,你就会平步青云,最后攀上成功顶峰。

美国钢铁大王安德鲁·卡内基当年在一家工厂当小工时,就发誓一定要坐上老板的椅子,结果,他不但实现了而且还获得比老板椅子更大的价值和财富。这就是成功商豪的自信心。正因为这种自信心,李克利斯从一个“小蚂蚁”人物成为美国华尔街一个最年轻的富商。

自信,就是能把五十分的事情做到一百分。

013





自信决定人生的高度	236
只有想不到的,没有办不到的	240
不断地告诉自己:我能	244
有一股一如既往、无往不胜的精神	247
痛下决心赢它一把	249
奇迹就出现在再坚持一下之际	251
把五十分的事情做到一百分	254
华尔街上“蚂蚁绊倒大象”的商业传奇	259
让你的头抬起来	262

第八章 信息是云,财富是雨

美国国际商业情报公司的托马斯曾说过:“日本人在收集情报信息方面像梭子鱼一样,极其厉害,他们什么都不放过,甚至把饭店的菜单也复印出来。他们的工作哲理是:‘谁知道日后什么是重要的?谁知道哪块云彩会下雨?’可以说,情报信息是他们决胜市场的法宝。”

在当今这个高效多变的时代,能够更快获得更多更有意义的信息,并从中发现财富金矿,这才是一个成功商人的真本领。

信息之于财富,譬如氧气之于身体	268
正确的商业决策取决于精确的情报信息	271

信息资源的整合是商业成败的关键	274
编织一条新闻服务的赚钱网络	277
吃马肉的启示	279
美国制笔业新霸主的情报手段	281

第九章 胆略,就是把一千美元变成一个亿

成功的大富翁,并不一定比别人“会”赚,更重要的是比别人“敢”赚。他们都相信这个世界上没有不可能办成的事,大多数人认为的“不可能”,恰恰就是自己发大财的机会。因为风险与机遇是连在一起的。真正的百万富翁是用 95%的头脑作 100%的投资和决定。在他们的眼中,生意本身就是一种战胜他人、赢得胜利的挑战。因此,在生意场上,他们一旦看准能带来利润的目标,就毫不犹豫地大胆行动。

投资决策不是猜点押宝	287
用你的头脑作决定	289
在有经验的地方找财路	292
看准了,就要有敢做的勇气和胆略	296
常人的“不可能”就是发大财的“可能”	299
绝不能头脑一热就拍板	302
先做好,再做大	304





别无选择才是真正的选择	308
像个成功者的样子	311
击败对手,做独家生意	314
错误的品牌定位导致错误的结局	316
达到无为而治的境界	321

第十章 与客户交朋友,就是与利润交朋友

香港首富李嘉诚有一条经商哲学,那就是“如果能赚十分利,就只取九分”,让一分利给客户。李嘉诚白手起家时,就信奉这样的“哲学”——客户利益第一。这种看起来很“傻”的事,正反映出成功商人的精明。因为每一个客户都很精明,当买卖双方互相比智力时,这个钱赚得就很累很苦了,更别说要做大生意。真正的大商人,能把生意做到让客户心甘情愿主动找上门,这才是一种做大事的境界。

与顾客交朋友	329
麦当劳的客户经	332
用他人的眼光看问题	335
顾客的利益是第一位的	339
让客户主动送生意上门	342
把自己培养成为能应对不同客户的心理专家	346