



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

左手思考 右手点金

ZUOSHOU SIKAO
YOUSHOUDIANJIN

张振宇◎编著



成功商人和你不一样的
11种头脑

《左手思考右手点金》是成功拥有财富的一种享乐，
更是一种顺利实现人生价值的智慧！

“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！

北京工业大学出版社

左手思考 右手点金

成功商人和你不一样的 11种头脑

张振宇◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

左手思考 右手点金：成功商人和你不一样的 11 种头脑/
张振宇编著. —北京：北京工业大学出版社，2006. 8

ISBN 7 - 5639 - 1675 - X

I. 左... II. 张... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 076200 号

左手思考 右手点金

——成功商人和你不一样的 11 种头脑

张振宇 编著

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编：100022 电话：(010) 67392308

各地新华书店经销

北京铁建印刷厂印刷

*

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

787mm × 1092mm 16 开本 19 印张 316 千字

ISBN 7 - 5639 - 1675 - X/F · 219

定价：29.80 元



前言

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，就是一个人的贫贵命运决定于他的“大脑”，收获财富及享受事物，靠的就是一个人“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，其首要标志就是他实行了积极思维，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。可是这个穷人不思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。于是穷人就把牛卖了，买回来几只羊，杀了一只贴补日子，剩下的用来生小羊。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、钢铁王安德鲁·卡内



左手思考

右手点金

成功商人和你不一样的11种头脑

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富大家。

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，并胸怀赚大钱的志向，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





左手思考

右手点金

——成功商人和你不一样的11种头脑

“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。



目 录

目
录

第 一 章 以积极的思考态度种植金钱 1

- ☐ 积极的思考态度是人生富有的要素 / 5
- ☐ 犹太人精明的活钱态度 / 7
- ☐ 新一代巨富一夜暴发的财富经 / 10
- ☐ 把亏赚问题放进抽屉，而不要背在身上 / 11
- ☐ 捡起掉在地上的每一枚硬币 / 13
- ☐ 热忱让你到达财富的目的地 / 16
- ☐ 把问题变成机会 / 19
- ☐ 赚钱是一种新鲜刺激的游戏 / 21
- ☐ 用快乐种植金钱 / 24
- ☐ 将赚钱的智慧和做人的理智结合起来 / 27

第 二 章 志向，永远要吃最大的那块“蛋糕” 31

- ☐ 积极思考是一个有远见的人应具备的素质 / 34
- ☐ 清楚地确定你的目的地 / 37
- ☐ 以一流的行动实现一流的目标 / 40
- ☐ 胸怀大志，是一项无可比拟的宝贵财富 / 43
- ☐ 意志，是人生的第一财富 / 46
- ☐ 让每一分钟都产生财富效应 / 49
- ☐ 先挣小钱后赚大钱 / 50
- ☐ 贫穷不是命中注定的 / 52
- ☐ 永远要吃最大的那块“蛋糕” / 54
- ☐ 立志赚大钱必修的一堂学习课 / 55



左手思考

右手点金

——成功商人和你不一样的11种头脑

第三章 创新就是绝不做大多数 59

- ☐ 人无我有是商场博弈的最高境界 / 63
- ☐ 创金造银源自与众不同的理念 / 64
- ☐ 任何情形下都要有一条清晰的思路 / 66
- ☐ 把灵感和创意转变为自己的机会和价值 / 69
- ☐ 让思路和观念转个弯 / 72
- ☐ 绝不做大多数里的一般人 / 74
- ☐ 非常人才有非常道 / 75
- ☐ 凡事必有好办法 / 79
- ☐ 不用常规思维赚取大钱 / 82
- ☐ 激不活创新意识就死定了 / 85

第四章 以敏锐的眼光寻找商机 89

- ☐ 第一个卖大蒜的人才高商 / 92
- ☐ 具备抢准关键时机的眼力 / 94
- ☐ 逮住机会，就要动真格的 / 97
- ☐ 以寻找新大陆的热情去寻找发财的机会 / 99
- ☐ 从后窗抱住那个万分之一的可能 / 100
- ☐ 想得到就要永远跑在别人的前面 / 102
- ☐ 及时抢占，并充分利用机会效应 / 105
- ☐ 主动抛下一个诱饵 / 106
- ☐ 危机其实就是危险中的机遇 / 107
- ☐ 把坏事变成渔利的好事 / 110

第五章 关系，好比在买优质的潜力股 115

- ☐ 与一流人物交朋友 / 118
- ☐ 请一个大老板来扶持你 / 120
- ☐ 最大的对手也是你最好的伙伴 / 122
- ☐ 一个牧师的忠告 / 126
- ☐ 吸引到优秀的合作者 / 128
- ☐ “情商”决定财商 / 131



☐ 将对方的位置摆得比自己高一点 / 132

☐ 沟通“套瓷”也像低位买股票 / 134

☐ 感恩节的一堂宝贵的做人课 / 139

☐ 大商人用人格做大生意 / 142

第 六 章 富人不同于一般人的“杠杆头脑” 145

☐ 借来生活中的那只“老虎” / 148

☐ 尤伯罗斯的左手思考、右手点金法 / 149

☐ 赚大钱者所拥有的“杠杆头脑” / 153

☐ 以势生钱、以钱壮势的财富——“滑轮效应” / 155

☐ 名人这张牌是赢家的王牌 / 158

☐ 由给兔子命名想到的 / 160

☐ 希尔顿滚动资本的借智模式 / 162

第 七 章 自信，把五十分的事情做到一百分 165

☐ 自信决定人生的高度 / 169

☐ 只有想不到的，没有办不到的 / 172

☐ 不断地告诉自己：我能 / 175

☐ 有一股一如既往、无往不胜的精神 / 177

☐ 痛下决心赢它一把 / 178

☐ 奇迹就出现在再坚持一下之际 / 180

☐ 把五十分的事情做到一百分 / 182

☐ 华尔街上“蚂蚁绊倒大象”的商业传奇 / 185

☐ 让你的头抬起来 / 187

第 八 章 信息是云，财富是雨 191

☐ 信息之于财富，譬如氧气之于身体 / 194

☐ 正确的商业决策取决于精确的情报信息 / 196

☐ 信息资源的整合是商业成败的关键 / 198

☐ 编织一条新闻服务的赚钱网络 / 200

☐ 吃马肉的启示 / 201

☐ 美国制笔业新霸主的情报手段 / 202



第九章 胆略，就是把一千美元变成一个亿 205

- ☐ 投资决策不是猜点押宝 / 209
- ☐ 用你的头脑作决定 / 210
- ☐ 在有经验的地方找财路 / 213
- ☐ 看准了，就要有敢做的勇气和胆略 / 216
- ☐ 常人的“不可能”就是发大财的“可能” / 218
- ☐ 绝不能头脑一热就拍板 / 220
- ☐ 先做好，再做大 / 221
- ☐ 别无选择才是真正的选择 / 224
- ☐ 像个成功者的样子 / 226
- ☐ 击败对手，做独家生意 / 228
- ☐ 错误的品牌定位导致错误的结局 / 230
- ☐ 达到无为而治的境界 / 234

第十章 与客户交朋友，就是与利润交朋友 237

- ☐ 与顾客交朋友 / 241
- ☐ 麦当劳的客户经 / 243
- ☐ 用他人的眼光看问题 / 245
- ☐ 顾客的利益是第一位的 / 248
- ☐ 让客户主动送生意上门 / 250
- ☐ 把自己培养成为能应对不同客户的心理专家 / 253
- ☐ “意向引导对方”在生意交易中的作用 / 255
- ☐ 把不想买的顾客唤回来 / 257
- ☐ 以美感动顾客的心 / 261
- ☐ 制造出有轰动效应的新闻 / 264
- ☐ 让消费者坚定无疑地跟定你 / 266

第十一章 把良心放进买卖的每个过程中 269

- ☐ 诚信是商家的一项道德，更是一种生命 / 273
- ☐ 品格产生财富 / 274
- ☐ 合作是一种付出，信誉是一种收获 / 276

- ☐ 信誉，比金钱、财宝更有价值 / 279
- ☐ 把良心放进买卖的每个过程中 / 281
- ☐ 履行合同是行商做事的职责 / 283
- ☐ 松下推崇的“商业道德的责任感和使命感” / 284
- ☐ “一诺千金”是商界原则中的原则 / 286
- ☐ 以吸引力和凝聚力做长久事业 / 288
- ☐ 积极累加你的无形资产 / 290



目
录

第一章



第一章

以积极的思考态度 种植金钱

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。



第一章

以积极的思考态度种植金钱

富翁赚钱金言

- 人与人之间的差别只是一点点，但这小小的差别却有极大的不同。小小的差别是思维方式，极大的不同是这思维方式究竟是积极的还是消极的。

——克莱门特·斯通

- 金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣。不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。

——摩根

- 一个想在商业界出人头地的人，必须明白个人习惯的力量是如何强大。

——保罗·盖蒂

- 我不反对赚钱，我自己也赚钱，我赚钱比花钱还容易。但是，我从来不把赚钱当做我的人生目的。赚钱只是我实现其他目的的一种手段。我不像其他投资者，把亏赚问题背在身上，时时跟着自己。我把亏赚问题放在办公室里，甚至当它不存在。

——索罗斯

- 赚钱不是人生最重要的事，最重要的是如何做人，做个正人君子，为社会效劳。

——周子敬

- 如果你做了，没有损失，而且可能有大收获，那就下手去做。

——拿破仑·希尔

- 不但不做金钱的奴隶，相反，还要把金钱当做奴隶来使用。

——洛克菲勒

- 当你有不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待你去开发。

——加藤信三

- 我们的命运完全决定于我们的心理状态。一个人就是他整天所想的那些……

——爱默生

- 我不是为了钱才做生意的，我有的是钱，花不完的钱，经营交易是我的艺术形式。

——唐奈德·特朗普



左手思考

右手点金

——成功商人和你不
一样的11种头脑

- 生活是由思想造成的。

——马尔卡斯·阿理流士

- 不论一个人积累了多少财富，如果他是商人，他就必须永远将自己的财富作为改进大众生活的一个工具。

——李嘉诚

- 我觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件很有意思的事。

——沃伦·巴菲特

- 紧紧地看住你的钱包，不要让你的金钱随意地流出去，不要怕别人说你吝啬。你的钱每花出去一分都要有两分钱的利润的时候，才可以花出去。

——洛克菲勒

- 对钱财必须具有爱情之情，它才会聚集到你身边，你越珍惜它，尊重它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。

——洛克菲勒

- 你要发大财，一定要让你的同行、你的跑街和经销人发财。

——刘鸿（火柴大王）

- 别浪费任何东西，因为现在你所拥有的每一件东西，都可能是日后事业的一个支点。

——奥格·曼狄诺



第一章

以积极的思考态度种植金钱

□ 积极的思考态度是人生富有的要素

一位商人在谈到他成功的心得时，认为导致人们获得财富的要素不是资本，不是金钱，不是关系，更不是那些看起来金光闪闪的诱人的东西，而是一个人的心态。在我们的内心，积极的心态和正面的人生观是导致人们创富成功的重要因素。卡利莫·士德的经历就是极好的证明。

卡利莫·士德出生于1902年，小时候他家在芝加哥南区，他以贩卖报纸来贴补家用。为了贩卖报纸，他必须克服许多困难。有家餐馆把他赶出来好几次，但他仍然一再地溜进去，手里拿着更多的报纸。那些客人见到他这种勇气，终于劝说餐馆的主人，不要再把他踢出去。士德被踢了出去，屁股虽跌痛了，但他的口袋却装满了钱，这使得他对这件事开始沉思起来。“什么地方我做对了呢？”他会问自己。“什么地方我做错了呢？下次我该如何处理同样的情形呢？”他一生中都在问这些问题。事实上，他有意把他的一生化成一道公式。他想写出一套引导他的座右铭，一套简短而有力的指示，使他在个人或商业上碰到难题的时候，可以安全地且有利地度过去。在这个目标上，他成功了，他已经找到了那一套指示。他悟出的这一点也正是成功大师拿破仑·希尔所倡导的理论。

士德是家里的独子，由他母亲抚养长大。他很小的时候，父亲就过世了。他母亲对他的个性有着极大的影响，是母亲让他培养出一股深深的虔诚之情，以及一种做生意的冲动本能——这两种特质都可以在今天的士德身上找出来。

士德的母亲替人缝衣服，干了几年后，攒下一点钱。当士德还只有十几岁的时候，他就把母亲的钱投资在底特律的一家小保险经纪社。这是个冒险的举动。这笔投资所得到的，也不过是认识了一些人，建立了一点友好关系罢了。这个保险经纪社，替底特律的美国伤损保险公司推销意外和健康保险，每推出一笔保险，它就收到一笔佣金——这是它唯一的收入。这个经纪社负担所有的费用，除了印制保险单和赔偿保险损失之外，它仅有的财产就是一间小小的充满灰尘、租来的办公室，和几