

<<华尔街奇书>>

图书基本信息

书名：<<华尔街奇书>>

13位ISBN编号：9787543055339

10位ISBN编号：7543055333

出版时间：2011-4

出版时间：武汉出版社

作者：李问渠

页数：294

字数：270000

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>

<<华尔街奇书>>

前言

前言 在物质生活极度丰富的今天，赚钱已不再是为了谋生，更成为二种社会和心理概念，承载着人们的希望与梦想、理想与价值，成为一个人自我价值、自我尊重以及对自我才智评价的中枢。所以，正确把握金钱的密码和价值，懂得赚钱的哲学，正确地使用金钱，对每个人来说都至关重要。

我们一致认为，拥有财富、懂得积聚财富是富翁的特点。

那么，你是否也能变成世界上最会赚钱的人呢？

其实，这是极有可能的，即便你没有中彩票，你也可能成为世界上最会赚钱的人。

财富往往是智慧的积累，要成为世界上最会赚钱的人，就要懂得经商的秘诀。

有人说，控制世界的是美国，而美国的经商智慧集中在华尔街。

在一次聚会上，一名急于致富的青年碰巧遇上了美国最著名的投资家、亿万富翁巴菲特。

年轻人便上前求教：“巴菲特先生，像我这样的年轻人，在美国入哪一行赚钱最多最快呢？”

巴菲特笑笑说：“很多聪明的年轻人都问过我这个问题，我只能指向华尔街。”

“华尔街是财富的聚集地，是很多人向往的地方。”

如果我们把目光投向华尔街巨富，就会发现，只要拥有他们的智慧，也许赚钱并没有我们想象中的那么难。

其实，华尔街巨富的这些赚钱智慧并非生而有之，他们也是在实践中学习和总结出来的。

只要肯花时间学习，任何人都能够利用它去获取财富。

那么，你该学习哪些财富智慧呢？

或者说，华尔街教给我们哪些获得财富的秘笈呢？

这也正是本书想要告诉你的。

本书精选了8个致富秘笈，涉及财商、创业、思考、控制、经营、合作、处世、投资八个方面。

此外，本书还归纳总结出88条致富方法和策略，用华尔街富商的成功经验和失败的教训凝结出致富真谛。

可以说，本书对世界上最成功的华尔街精英的经验进行了总结，是一本难得的致富教程和案例集锦。

通俗的语言、典型的事例，解读华尔街富商的赚钱之道，剖析华尔街富商的经商智慧，相信本书对每一位读者都有一定的启发作用。

总之，想获得成功的人，需要有最具效力的理论、思想和方法来引导自己，使自己向成功跨出关键的一步。

本书阐述了华尔街富豪创造财富的秘笈，希望它能引领你走向成功。

很多人说，成功的捷径是模仿，但是你必须不断地去学习、去充实自己，发挥自己的优势，因地制宜，才能够成为有成就、有影响力的财富人物。

而本书就是你进行学习的不二选择。

希望你能从华尔街富豪的致富智慧中有所启发和收获。

<<华尔街奇书>>

内容概要

谁都渴望财富，甚至想要身家过亿，不过，很多人认为自己是异想天开，是在做黄粱美梦。因为，自己现在一无所有。

可是，谁又甘愿让自己终生一无所有，谁不想证明自己的实力，谁不想过上富裕的生活。要想实现这一愿望，善于学习，掌握致富的技巧和规律必不可少。

《华尔街奇书(成为亿万富翁的8个致富秘笈)》总结了华尔街巨富的8个致富秘笈，结合华尔街巨富的成功经验进行阐述，剖析了他们的赚钱策略和智慧，力求帮你在创业、经营、投资、理财等多方面实现进步，让你的人生从平庸走向卓越。

《华尔街奇书(成为亿万富翁的8个致富秘笈)》由李问渠编著。

<<华尔街奇书>>

作者简介

李问渠，畅销书作家。
著有《每天学点成功学》、《了解点中国名人》等畅销作品。

<<华尔街奇书>>

书籍目录

第一章用FQ喂饱你的钱包——成为华尔街巨富的财商秘笈

身家亿万，你想过吗
点燃你的激情，财富才会跟你走
沉稳，必有的华尔街性格
“你能干什么”，这才是致富关键
三年之内，你打算赚多少钱
愁眉苦脸，财富也会躲着你
像亿万富翁一样打扮自己
拥有无形的财富，守住良好信誉
放开手脚，凭勇气创出一条路
多一份决心，添一份力量
吃苦耐劳永远是成功的前奏

第二章你的眼睛能看多远——挖掘无限商机的创业秘笈

过去的日子里，你在为谁打工
与时尚同步，抓住流行的东西
甩节俭挖掘自己的第一桶金
看到第三步。
勇于迈出第一步
商机抛来媚眼，你收到了吗
快鱼吃慢鱼，你得跑得快
嘴巴和女人的钱最好赚
跌倒时。
成功者与你想得不一样
没有资本，也能照样创业
把握细节，细节中酝酿机遇
计划赶不上变化，提高应变能力
第三章每分每秒都要向钱迈进——拉近与财富距离的思考秘笈
会做生意的人，都是拥有智慧的人
采用厚利少销的策略
创意的价值，可以无穷大
要务实。
不追求不切实际的目标
用积极灵活的大脑解决问题
像守护生命一样守护商业秘密
巧用合约，不让对手钻空子
没有“喇叭”。
质量再好也沉没
用回馈社会的方式来换取口碑
向时间索取报酬
靠提高商品的心理价值赚钱

第四章做一个聪明的“小气鬼”——掌控风险和金钱的控制秘笈

别拿一美元不当钱看
发挥功效。
把钱花在刀刃上
自我管理，善于精打细算

<<华尔街奇书>>

聪明的人绝不会为了面子“装阔”

做一个数字专家

防人之心不可无，防止上当受骗

不要盲目跟风。

随波逐流

贪心只会加大自己的风险

学会打捞“沉没成本”

留足你过冬的余粮

第五章发挥每一分钱的奇效——让金钱为自己工作的投资秘笈

让金钱闲置，就是一种损失

复利时代，让金钱为自己工作

警惕投资风险，规避投资陷阱

做好投资组合，享受财富盛宴

投资证券的赚钱策略

投资期货的赚钱策略

投资黄金的赚钱策略

投资外汇的赚钱策略

积极培养自己的投资素质

第六章以人为本的销售服务——让生意越做越大的经营秘笈

先与顾客套近乎，然后再做大生意

用不同的销售战略应对顾客

得寸进尺，步步为营

善于销售，掌握讨价还价的技巧

以优质的服务取悦顾客

让老顾客成为你的“销售员”

增加商品的神秘感，抓住顾客的好奇心

让顾客多多参与，你才能多多销售

挖掘出顾客的需求，就等于成交了一半

巧妙应对顾客的“异议”

把顾客的抱怨作为改进的条件

第七章坚持合作共赢的道路——使财富增长速度加倍的合作秘笈

聪明的人，从来不在太阳底下吃独食

用责任感经营团队，不要有半点推辞

团队合作中要远离嫉妒

学会欣赏别人，和谐团队关系

集思广益，广泛听取他人的意见

兑现承诺是合作的基础

发挥各自能力，取长补短

真正理解团队，就应该学会换位思考

和别人分享美好，杜绝自私

合作的障碍是分歧，需用妥协来化解

与强者合作，选择比努力更重要

第八章坚持正确的处世观念——将财富巧妙尽收眼底的处世秘笈

拥有一流的阅人技巧

懂得方圆之道，善用心机处世

即使再富也绝不张扬

保持自我，走出属于自己的路

<<华尔街奇书>>

掌握高调做事的艺术

用自信和真诚吸引他人目光

学会忍耐，等待成功

不去锦上添花，也要雪中送炭

不断地给自己的人际账户充值

微笑是拉近关系的秘诀

侧耳倾听，学会关注对方

<<华尔街奇书>>

章节摘录

第一章 用FQ喂饱你的钱包——成为华尔街巨富的财商秘笈 点燃你的激情，财富才会跟你走 华尔街巨富认为，财富是激情之果，激情是财富创造之泉。

不管是创新的冲动，还是敏锐的前瞻，抑或是执著的守望，都在直接或间接地创造社会财富。

激情不是一个空洞的名词，它是一种力量。

肯德基创始人桑德斯上校65岁开始创业，麦当劳的创始人雷·克罗克曾说：“工作之于生活，犹如牛肉之于汉堡。

”由此看来，开创事业，成就人生，都离不开激情。

有激情的人自信、乐观，意志坚定，百折不挠，这也是成功的必备素质。

所谓激情，就是要有一种面对机遇，敢于争先；面对艰险，敢于探索；面对落后，敢于奋起；面对竞争，敢于创新的勇气。

激情是华尔街巨富必备的素质。

有激情不一定能成功，但没有激情，则干什么事情都很难成功。

华尔街巨富都有一个共同的特点，那就是对工作充满激情，对未来满怀信心。

古往今来，无数华尔街巨富的经历告诉我们，激情是成就人生的基石，没有激情，就不可能有成功。富有激情的人往往具有高度的责任心，他们响应内心的召唤，不因外界的干扰和一时的挫折而气馁。

1907年，法兰克·派特刚转入职业棒球队不久，就遭到有生以来最大的打击——他被淘汰了。

因为他的动作迟缓，缺少杀伤力，因此球队经理不得不劝他离开。

经理对他说：“你这副有气无力的样子，哪像是在球场打了20年的人？”

法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，要是不提起精神来，你将永远不会有出路。

” 法兰克被辞退后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把他介绍到新英格兰。

在那里，法兰克的月薪只有25美元，而过去他的月薪是175美元。

不过，法兰克并不气馁，他决心在新英格兰实现一个重要的人生转变。

在那个地方，没有人知道他的过去，法兰克默默发誓要成为新英格兰最具激情的球员。

为了实现这个愿望，他果断采取了行动。

法兰克第一次上场，就好像全身带电一样。

他强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。

有一次，法兰克以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，结果球被漏接，法兰克盗垒成功了。当时气温高达39℃，法兰克在球场奔来跑去，在大家强烈的支持下，他挺住了。

这种激情所带来的结果，真令人吃惊。

第二天早晨，法兰克读报的时候兴奋极了。

报上说：那位新加入的球员法兰克，像是一个霹雳手，全队的人受到他的影响，都充满了活力。

他们不但赢了，而且是本季最精彩的一场赢球。

由于拥有激情，法兰克的月薪由原来的25美元提高到185美元。

在往后的两年里，法兰克一直担任三垒手，月薪最终加到750美元。

究其原因，法兰克自己说：“因为我拥有了激情，没有别的原因。”

” 后来，法兰克的手臂受了伤，不得不放弃打棒球。

他来到菲特列人寿保险公司当保险员。

整整一年多，他没有取得任何成绩，因此很苦闷。

后来一个朋友对他说：“为什么不像打棒球那样做保险呢？”

” 一句话让法兰克如梦初醒。

于是，他将在新英格兰打球的精神发挥出来，满腔热情地投入工作，于是一切又发生了改变。

再后来，法兰克成了人寿保险界的明星。

不但有人请他撰稿，还有人请他演讲，介绍自己的经验。

法兰克说：“我从事推销已经15年了。”

<<华尔街奇书>>

我见到许多人，由于对工作充满激情，他们的收入成倍增加；我也见到另一些人，由于缺乏激情而走投无路。

我深信，唯有激情才是成功最重要的因素。

“我们正置身在一个应该大有作为的时代。

生在这样的时代，我们应该庆幸自己有很多机会。

当然，在我们前进的道路上还有困难和挑战。

同样是面临难题，激情的勇者想的是如何设法化解，畏难者想的则是如何一停二看三回避。

一样的难题，一样的挑战，却有着不同的态度，这样不同的思想境界，必然带来不同的发展局面。

只要始终保持一股激情勃勃之气，便总是有着追赶、超越的机会；反之，则会错失发展的良机。

当然，这种激情并不等于头脑发热、盲目决策，更不等于随心所欲、为所欲为。

而是心要热，头要冷，步子要稳。

只有这样，才能实现又好又快地发展。

激情是人生的灵魂，是成功的基石，甚至比能力更重要。

激情提供动力，犹如“火车头”；激情加快速度，如同“催化剂”。

有激情的人目标明确，能摆正个人同社会、同他人的关系，富有责任感和敬业精神，始终对工作充满信心，对前途充满信心。

大家可能听说过下面的小故事：三个人同时在造房子。

有人问他们在做什么。

第一个回答：我在砌砖。

第二个说：我正在建造房子。

而第三个人却说：我在建造世界上最漂亮的建筑、最完美的艺术。

同样的工作在不同的人眼中具有不同的特性，所持的态度也完全不同。

一种是积极的、主动的，对工作充满激情，另一种是消极的、被动的，做一天和尚撞一天钟。

由此产生的结果也就不同。

激情也是乐观自信的表现。

激情体现出一种积极的人生态度，一种不畏困难、坚持勇毅的工作精神。

在现实生活中，每个人都可能遇到困难和挫折。

消极地抱怨、逃避，是可怜的、可笑的，积极的态度是充满激情、微笑着去面对。

而每一次的困难和坎坷，都是对我们的意志和激情的最好磨砺和考验。

事实证明，一个缺乏激情的人，他的工作只能是消极被动的，干什么工作都感到厌倦、感到劳累。

而一个有激情的人，无论他从事什么工作，都会认为自己所从事的是世界上最神圣、最崇高的职业，因而能够积极主动、充满热情地工作，最终获得成功。

所以我们说，只有点燃我们工作的激情，我们才能获得财富，获得成功。

……

<<华尔街奇书>>

编辑推荐

揭示华尔街精英的致富秘笈，实现财富的自由之路。

华尔街以“美国的金融中心”闻名于世。

它是财富的聚集地。

是智慧的发源地，是我们向成功者学习的所在。

华尔街是一个让人向往的地方，无数的资产在这里交易，无数的精英在这里辛勤劳动。

作为金融家的天堂和企业家的乐园，其致富的奥秘吸引着越来越多追求财富的人。

《华尔街奇书：成为亿万富翁的8个致富秘笈》揭示了华尔街富翁的8个致富秘笈，每一个都能让你受益终生。

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>