第一图书网, tushu007.com

<<白手起家的创富之道>>

图书基本信息

书名：<<白手起家的创富之道>>

13位ISBN编号：9787512702189

10位ISBN编号：7512702183

出版时间：2011-9

出版时间：中国妇女出版社

作者：朱文剑

页数：277

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

<<白手起家的创富之道>>

前言

在阿拉伯帝国有这样一个故事：出身穷苦的樵夫阿里巴巴在去砍柴的路上，无意中发现了强盗集团的藏宝地。
他轻而易举地得到了大批财富。
这个故事深深吸引了世界各国的读者。
这是因为，人们一直向往着拥有更多的财富，富人如此，穷人更是如此。
我们可以简单地把我们周围的人分为穷人和富人，如果我们认真观察和分析，不难得出一个结论：穷人之所以贫穷，是因为他们一直把钱用在解决生存上了；而富人之所以富有，是因为他们把钱用在了事业上。
穷人如果真的有了多余的钱，他会把它用在暂时当一回富人的事情上，比如不切实际地奢侈一把。
那么，富人是如何致富的呢？
抛开那些世袭子弟，很多富人其实是白手起家，从一点一滴开始的。
本书就是教你如何拥有百万富翁的思想，让你知道如何白手起家，如何成为富翁。
今天的中国，社会竞争激烈，人们渴望积累更多的财富。
然而，国际上正在饱受金融危机的困扰，经济低迷；国内的部分企业又困难重重，很多人饱受下岗、待业的困扰。
中国要富强，中国人要富裕起来，中国更需要百万富翁、千万富翁的榜样。
可以说，白手起家是目前中国经济持续增长的最有力保障。
本书将激励你看到致富的曙光。
书中收录了很多中外成功人士的实例，详述了近年来成功者的故事，让你能够迅速了解致富的方法，了解成功的规则和定律。
只要你有做大做强的决心，坚持下去，读过本书之后，按照里面的方法实际应用，灵活变通，在不久的将来，你一定会获得成功。

内容概要

《白手起家的创富之道》中收录了很多中外成功人士的实例，详述了近年来成功者的故事，让你能够迅速了解致富的方法，了解成功的规则和定律。
只要你有做大做强的决心，坚持下去，读过这《白手起家的创富之道》之后，灵活运用里面的方法，在不久的将来，你一定会获得成功。

<<白手起家的创富之道>>

书籍目录

第1章 突破穷人思想
勇敢突破，创造奇迹
展示出自己的不平凡
没有不可能
贫穷就像魔鬼，你越怕它越缠着你
每个人都是天生的亿万富翁
财富始于野心
即使贫穷，也要有颗富有的心
思路决定出路
第2章 与富翁思想链接
学习富翁良好的习惯
富人敢想更敢做
用钱生钱的致富捷径
富翁都有自主学习力
眼光独到才能找准市场
一定要有自己的想法
财富由少积多，生意由小到大
创新思维创造财富
第3章 人脉缔造财脉
贵人让财富快速增长
利用人脉缔造辉煌
利用人脉推动自己
从人际关系网中开发金矿
用赞美拉近彼此的心
倾听是打开人脉的通道
微笑是张万能通行证
人脉是财富的重要资本
第4章 用对方法赚大钱
空手套白狼
借他人之智，生自己之财
抢占先机是关键
放长线，钓大鱼
观察细心，处处是金
人舍我取，人取我予
勇于成为第一个吃螃蟹的人
灵感创造财富
第5章 小事锻造大成就
小生意里的大财富
聚焦小事，升华人生
小事改变命运
小钱也能做成大生意
从脚下开始，从毫末做起
小商品也能撬动大市场
……
第6章 财富来源于创新

第7章 抓住机会＝抓住财富
第8章 态度决定你的财富高度
第9章 财富为有远见的人准备
第10章 终极财富法则

章节摘录

第一章 突破穷人思想　　勇敢突破，创造奇迹　　人们经常这样说，在成人的世界里，没有“容易”二字。
生活不易，成事不易，要想改变自己，改变现状，更是困难。
也许你曾听到过这样的话：“难道我不想改变现状，让家里暖和点，老婆穿好点，孩子吃好点吗？
但你知不知道，拖家带口的压力有多大啊！
”“换个工作，另谋高就，你知道风险有多大吗？
如果失业两个月，我一家老小都得挨饿！
”“先在这里将就着干吧，虽然待遇不高，但都混熟了，出去和陌生人打交道，太累了。
”“去创业，除非我疯了，现在温饱不愁，老婆孩子热炕头，还瞎折腾什么啊！
”说这些话的人就生活在我们的周围，也许就是你的邻居或朋友。
如果你问他们：“想要白手起家，创建一番事业吗？
”他们多会点头应允，有些人还会夸夸其谈一番。
但如果让他真的按照自己说的去做，恐怕就难为他了，诸多的借口早已如锁链一般绑住了他们的手脚，更捆住了他们的心。
　　但从他们的嘴里，我们偶尔还能听到这样深感后悔的话：“嗨，当初如果我要是做了那件事，现在早就发财了。
”　　我们任何一个人的一生都像单程车票，人生的最大魅力就在于不能重来。
有位哲人曾说，人一生最重要的是六个字“不要怕”“不后悔”。
年轻时我们为了人生的美好和绚烂而无畏拼搏，所有的艰难险阻都不在话下。
“不要怕”，我们才能有胆识成就大事，年老时，我们不为做过的和没有做过的事情而后悔。
“不后悔”这取决于年轻时的不断尝试。
我们的生活像波涛汹涌、起伏无常的大海，只有不畏艰险、勇往直前者方能到达理想的彼岸。
一个想有所作为的年轻人，首先需要的是直面纷繁复杂的社会的勇气及敢闯敢干的精神。
只有什么都不怕，才会什么都敢闯，才能体会到拼搏的乐趣，才能享受到拼搏的成功。
　　古语云：若天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。
自古以来，英雄多出身寒门。
现在诸多的富翁也都是白手起家。
要想在现代社会闯出一番事业，做一个真英雄，就不要怕出身贫贱，不要怕囊中羞涩，不要怕少知无术，不要怕失败挫折，看准的路就大胆走，看准的事就大胆做。
即使不能有一番轰轰烈烈的成就，也会在跌跌撞撞中给生命留下一些鲜活的记录。
　　对于那些充满自信的成功者来说，他们总能想办法突破眼前的困境。
他们做事不瞻前顾后、犹豫不决，总是积极尝试。
而对于普通人来说，有时候我们之所以害怕困难，是因为我们只看到了事物消极和困难的一面，自己吓着了自己。
　　许多年前的一天下午，艾森豪威尔从学校回家，一个同他年龄相仿的粗壮结实的男孩在后面追他。
艾森豪威尔不敢迎战，只想逃跑。
　　艾森豪威尔的父亲看见后，生气地冲他大喊：“你干吗容忍那小子追得你满街跑？
”　　艾森豪威尔当即委屈地反驳说：“因为我不敢还手，而且不管输赢，结果都是挨你的鞭子。
”“别为自己的懦弱寻找借口，去把那小子赶走！
”父亲生气地吼道。
　　有了父亲这话，艾森豪威尔还怕什么？
像是吃了一颗定心丸，他猛地转回身，怒发冲冠。
那个男孩被艾森豪威尔的突然反击吓坏了，慌忙夺路而逃。

经历了这件事情之后，艾森豪威尔从中悟出一个道理：一个人如果没有足够的勇气和信心，干什么都缩手缩脚、患得患失，就不会成为一个杰出的人。
我们小时候都学过那篇课文《小马过河》。
困难在弱者的想象中有时会无端地被放大无数倍，而事实上，当你走出了第一步，直接面对它时，你就会发现事情并没有想象中的那么难。
那些阅历丰富的人往往能领悟到，有些事情并不是因为难，我们不敢做，而是因为我们不敢做才难的。
美国总统罗斯福曾说过一句名言：“我们唯一值得恐惧的就是恐惧本身，那会让我们莫名其妙地胆怯，会让我们为前进所付出的努力化为泡影。
”　　林肯去世之后，他的朋友在整理他的物品时发现了林肯写过的一封信，信里叙述了这样一个故事：　　“我父亲在西雅图有一处农场，农场的地里面有许多石头。
有一天，母亲建议把这些石头搬走。
父亲说，如果可以搬走的话，主人就不会卖给我们了。
有一年，父亲去城里买马，母亲说，让我们把这些碍事的东西搬走，好吗？
于是我们开始挖那些石头。
不长时间，就把它们都弄走了，因为它们并不是父亲想象的埋在土里的山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一挖，就可以把它们晃动。
”　　林肯在信的末尾说，有些事情人们之所以不去做，只是他们认为不可能，而许多不可能只存在于人的想象之中。
成功者之所以能够获得成功，关键是他们总是认为一切皆有可能。
他们不会让自己主观的感觉来禁锢尝试的脚步，而是以没有不可能的决心去积极尝试，结果多数情况下总能换来好结果。
相反，许多普通人缺乏积极的思考方式，没做之前仅看到困难的一面，而感到毫无希望，从而放弃了试试的努力。
因此，他们的人生也处于一种消极的状态之中。
还有一种人，他们可以说是普通人中的佼佼者，具有聪明的才智和敏锐的判断力，人际交往频繁，社会阅历丰富，有一定的金钱积累。
但多年混下来，刚参加工作时什么样，现在还是什么样，毫无大的突破。
有人不禁会问，这种人都不能出人头地吗？
在诸多的不确定因素中，有一项是肯定的。
具备如此良好的条件仍然没有大的出息，因为他们能干却不肯干。
肯干是一种积极的态度，一件事情看似谁都能做，但要想做好，还需要有踏实肯干、苦于钻研的精神。
马克曾是美国阿穆尔肥料厂的一名速记员，尽管他的上司和同事均养成了偷懒的恶习，可马克仍保持着认真做事的好习惯，认真对待每一项工作。
有一天，上司让马克替自己编一本阿穆尔先生前往欧洲用的密码电报书。
马克不像其他同事以往那样，随便编几张纸完事。
而是认真编写了一本小巧的书，并打印出来，然后又仔细装订好。
做完之后，上司便把它交给了阿穆尔先生。
“这大概不是你做的。
”阿穆尔先生说。
“呃——不……是……”上司战栗地回答。
阿穆尔先生沉默了许久。
几天之后，马克顺理成章地代替了以前上司的职位。
马克是普通人的代表，他并没有做出什么惊天动地的事情，他之所以能升职，就是因为他踏实肯干。
相信每个普通人都曾祈求成功，但真正能出人头地者毕竟是少数，人生中有诸多的可能，因为有

人不仅不安于现状，更会积极尝试。
人生中又有太多的不可能，因为有些人在碰到棘手的问题时，只会考虑到事物本身的困难程度和判断这件事是不是非常值得去做，在左思右想中毫无行动。
　　因为年轻，诸多的事情都存在成功的可能。
面对枯燥的生活和平庸的现状，谋求改变是有志者必然的选择。
　　展示出自己的不平凡　　在现实生活中，我们常常会看到这样的一些现象，有些人才华横溢，却找不到理想的工作；有些人工作勤勤恳恳，颇有成效，却得不到上司的赏识。
他们也曾无比渴望白手起家，但却依然过着单调平凡的生活，于是他们开始慨叹世道的不公，慨叹英雄无用武之地，其实并不是他们没有能力，而是他们不会推销自己，从而埋没了自己的才能。
　　在竞争激烈的现代社会中，几乎每个成功者都是善于推销自己的人。
他们通过推销自己的观点和意见，使别人认同、接受、欣赏自己，从而与他们建立良好的关系，把他们拉入自己的人脉网络之中。
在推销自己的过程中，你的言谈举止、社交礼节、学识修养都会得到很好的展示，从而使你很容易就得到他人的认同。
　　有一个年轻人在网上看到一个适合自己的工作。
他把简历发过去，下午就收到了面试通知，公司让他第二天早上8点去面试。
　　第二天早上8点，年轻人赶到面试地点，却沮丧地发现前面已有35个求职者了，他排在第36位。
可见，这份工作是多么炙手可热。
年轻人想：如果我就这么等下去，说不定轮到我之前老板早已经确定人选了。
于是，他急中生智，拿出一张纸，在上面写了些字，恭敬地对工作人员说：“不好意思，麻烦你马上把这张纸条交给你的老板，这非常重要。
”　　工作人员把纸条交给老板，老板一看笑了，只见纸条上写着：“考官大人，我排在队伍的第36位，在您看到我之前，请不要做决定。
”因为这句话，老板对这个年轻人印象非常深刻，觉得他是一个很会推销自己的人，再加之招聘的岗位就是销售员，于是这个年轻人被公司高薪聘用了。
　　成功学家卡耐基曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就有资格认为自己能担任这个或那个职务。
”几乎每个白手起家的成功者，都是尽力推销自己的人，他们生怕自己的思想、才华被埋没，以致人生变得暗淡无光。
也正是这种勇于表现、敢于推销的精神，为他们的成功铺平了道路。
　　中国人传统的处世教育是“枪打出头鸟”，因为中国人讲究中庸之道。
这种思路固然可以在消灾避祸、融洽人际关系方面有一定的作用，但也不可否认它也会使一个人的才华得不到充分展示，从而制约了他的发展空间。
对于白手起家的人来说，你需要借助别人的力量尽快让自己的实力得以展现，得到别人的认可，并收获更多的机遇。
因此，你必须争取展示自己、推销自己的机会，否则，你的境遇很难有大的改变。
　　小李是一名毕业不久的女大专生，英语专业毕业。
有一天，她来到一家出版社，要见社长，她想在这家出版社当一名编辑。
可这家出版社没有英文图书的出版计划，所以无法用她。
由于比较聊得来，所以小李请社长给她介绍一下到别的出版社，社长把她推荐给一位同行，没想到小李很快便被录用了。
后来两位出版社的领导碰在一起时说：“真感谢你当时给我介绍这位好编辑。
”其实，介绍小李的领导当时并不觉得她的英语能力像她所描述的那样好，但敢于毛遂自荐，至少表现了一种积极主动、勇于向陌生的人和事挑战的优点，当老板的当然喜欢用这样的人。
　　当今时代，老板用人的最大原则当然是要为他赚钱，因此他们更喜欢那种积极主动并富有挑战精神的人。
当机遇来临时，要勇于把握，善于表现。

在工作中要积极主动，善于与领导和同事沟通。
在我们周围，可以找出很多勇于毛遂自荐的人已获得了成功；而那些怯于毛遂自荐的人仍在原地踏步的例子。
特别是在当今社会竞争如此激烈的情况下，再也不是那种“待价而沽”或等人“三顾茅庐”的时代，如果不主动出击，让别人知道你的能力，你就有可能“坐以待毙”或错失良机，至少你的机会就比别人少得多。
在现实生活中，虽然很多人知道推销自己的重要性，但他们囿于原有的做人做事方法，所以当领导问“谁能表述一下对这个问题的看法”时，他们虽然心里蠢蠢欲动，但总会在犹豫许久后仍然坐着等待，希望领导能把任务主动安排在自己身上，这样既不显山露水，又会在完成任务后一鸣惊人，这是何等的风光。
然而，不巧的是，另一些人，在这个时刻站出来，说出了他们的“愚见”，虽然他们说的不一定十分精彩，想的也许也没有你深入，但他们却主动抓住了这个机遇。
也许他们磕磕绊绊地勉强完成了任务，但在这一路磕磕绊绊的过程中，他们的收获要远远大于那些只希望领导把重要的任务安排在自己身上、高看自己一眼的人。
一次、两次，久而久之，这些看似同样普通的人，反而有了升迁的机会，当了部门的领导，最后同样开创了自己的事业。
很多人之所以不敢轻易推销自己，他们实际上有点自卑，有些害羞，很少敢在大家面前表现自己。
他们既有一颗要强的心，又怕丢面子，每当谈及自己的时候总是忸忸怩怩，敢想而不敢说，甚至连想都不敢想，因为怕有人说他狂妄自大，骄傲自满。
还有一些人，他们具有隐士的风范，自视清高，信奉什么“酒香不怕巷子深”的教条，以为自己是金子就一定会发光，但却忘了世界上“千里马常有，而伯乐不常有”。
急切地想要有所突破的有心人，在理解推销自己的好处后，也要明白运用它的原则。
推销自己不是无原则地吹捧自己，也不是故意阿谀奉承，拍领导的马屁，而是展示真实的自我，给自己的才能找一个适当的表现机会。
当你能够成功地推销自己的时候，你会发现，你一直在追求、在渴望的东西就会不期而至。
推销自己是一种才能，也是一种艺术，懂得推销自己，善于推销自己是白手起家的需要，一个可以成功地向别人推销自己的人也就具备了成功的基本条件。
没有不可能　“没有不可能”是许多成功人士的口头禅，对于他们来说，这个世界上不存在“不可能完成的事情”，因为他们对实现目标具有强烈的欲望和坚定的决心。
面对白手起家成功者的突破，今日依然普通的你，是想要成功，还是一定要成功呢？
一个人决心有多大，欲望有多强烈，直接决定了他能走多远。
现实生活中的处世经验告诉我们，一个人“不是一定要”的时候，连小石子都可以挡住他的去路，因为他会找出诸多退缩、逃避、拖沓的理由；但是“一定要”的人，再大的障碍都挡不住他前进的脚步，所有的困难都会化作积极的动力。
一位心理学家曾做过这样一个实验：他找来几个普通人，问他们这样一个问题：有一座价值亿万元的花园别墅，里面风景优美，令你赏心悦目，你想不想占有它？
有几个年轻人回答“我想要”，但也有人默默无语，他们从来不敢有此奢望。
心理学家分析说，一个人连获得自己所没有的事物的欲望都没有，他的人生只能平庸无奇。
心理学家进一步做了这样一个比喻：假如有100个人都渴望成功，预想白手起家建立事业，那么其中至少有50个人只是随便想想，并没有强烈的欲望，因此他们的行动力较弱，多数会与成功绝缘了。
在拼搏的路上，充满了风雨和坎坷，因为各方面的准备不足剩下的那些将欲望转化为行动的人会屡受重创，频遭打击，心中原本美好的蓝图变得遥远而模糊，于是又有40个人放弃了对成功的追逐。
剩下的人擦干额头的汗水和身上的鲜血，总结经验教训，在一次又一次的洗礼中终于走上了正途，开始了白手起家的积累。
但面对逐渐优裕的物质生活和接二连三的碰壁，又有三四个人满足了，止步了，与其去追求那遥不可及的成功，还不如坐享现在的小成就，于是他们也掉队了。

剩下的六七个人继续着他们的追求，越接近目标，困难往往越大，于是又有几个人在成功近在咫尺的时候放弃了，最后到达成功彼岸的就只有两三个人。
因为在他们的心中，渴望成功的欲望使他们能够克服所有的艰难险阻最终有所成就。
　　希尔顿是世界酒店大王，他之所以能白手起家，创建一番大业，都源于他对成功有着强烈的欲望，促使他坚持不懈地追求。
　　那一年，希尔顿从中学毕业后，考上了新墨西哥州的矿冶大学，不过他对矿冶并不感兴趣，而是希望成为一位银行家。
1917年，希尔顿怀着做一位银行家的梦想，筹集了5000美元开办了一家小银行。
然而，当时的美国银行业中早已涌现了摩根银行、花旗银行、波士顿银行等垄断性大银行，以区区5000美元，想在银行界求发展，根本是痴人说梦。
无情的事实给了希尔顿以沉重的打击。
银行家的梦想破灭了。
想到自己而立之年仍无所成就，甚至还没有确定自己事业的方向，这使希尔顿十分烦躁不安。
　　但希尔顿并没有就此消沉放弃对成功的追求，他时时刻刻地渴望成功，不甘心一辈子默默无闻。
就在这个时候，他偶然得知有人在得克萨斯州那里挖石油，一夜之间就成了百万富翁。
于是，希尔顿决定去那里碰碰运气。
到了得克萨斯州之后，希尔顿发现石油行业需要大量金钱的投入，这是自己远远不能承受的。
因而，他更加失望，决定过几天就回家另谋他途。
这一天晚上，闲逛了一天的希尔顿又累又乏地来到一家叫玛布雷的旅馆，准备找个房间睡一觉，不料旅馆却已客满。
　　希尔顿找了个伙计一打听，更是吓了一跳。
原来，到这里找石油的人非常多，旅馆的每个房间不但都住满了，而且店里还规定一个房间一天一夜分三次出租。
一个人只准住8个小时，也就是说，在这里住一天一夜的价格，要比在其他地方的旅馆多付两倍的钱。
这种情况启发了他，使他觉得，在这儿开家旅馆是有利可图的好买卖。
他设法买下了玛布雷旅馆。
从此，希尔顿拥有了属于自己的第一家旅馆，为他的未来旅馆王国奠下了第一块基石。
　　在挖掘到第一桶金之后，希尔顿想要成就大业的欲望更加强烈，他制订了一个雄心勃勃的计划：打算建一个以自己名字命名的旅馆王国。
1925年，第一家“希尔顿酒店”在达拉斯完工。
然而，到了1929年，正当希尔顿的事业蒸蒸日上时，却遇到了资本主义经济大危机，可他还是凭着顽强的毅力和出色的能力挺了过来，并使企业继续发展。
希尔顿酒店一家接一家地开业了，有些是他自己兴建的，也有一些是买下来改名继续经营的。
就这样，希尔顿酒店陆续分布于美国各大州。
随后，希尔顿又把重点转向了国外，先后买下了英国、日本等地的著名酒店。
时至今日，希尔顿的资产已从刚开始的5000美元发展到数百亿美元，他的酒店也已遍布世界五大洲的各大城市。
　　像希尔顿这样白手起家的富翁还有很多，他们所取得的成就绝非偶然，强烈的欲望和不懈的坚持，伴随他们一步步走向成功。
　　作为普通人的我们，无论资历高低、年龄大小、相貌如何、性情怎样，只要拥有了成功的欲望，让欲望之火在胸中不停地燃烧，就有获得成功的可能。
　　一个年轻人向苏格拉底请教成功的秘诀，苏格拉底没有说什么，而是来到一条河边，然后跳了下去。
年轻人很纳闷，以为苏格拉底要教他游泳，这时，苏格拉底向他招招手，要他下来，年轻人只好也跳下河，来到苏格拉底旁边。
突然，苏格拉底抓住年轻人的头，使劲地按到了水里，年轻人被吓坏了，立刻往上抬头，可刚露出水

面，又被按了下去，这次他用尽了全身的力气，终于挣脱了苏格拉底的手，从水中蹿出来，拼命地向岸上跑去。
苏格拉底也上了岸，然后对年轻人说：“ 你要想成功，就必须有强烈的成功欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。
”　　成功源于强烈的欲望，孕育于痛苦的挣扎。
要成功，就要有一种始终不渝的奋斗精神。
奋斗的程度取决于你成功欲望的大小，你必须将欲望之火激发到白炽状态，拉开追求成功的架势，充分调动自己的主观能动性，挖掘自己的潜力和天赋，那么你白手起家的成功之路才能拉开它的帷幕。
　　贫穷就像魔鬼，你越怕它越缠着你　　导致人们平庸、贫穷的原因有很多，但最关键的一点就是无法自我突破，而无法实现自我突破的原因只有一个，那就是自卑。
　　无论做任何事情，要想取得预期的结果，首先要相信自己。
人们常说心有多大舞台就有多大。
一个人成功和财富的大小与他的信心是成正比的。
　　我们经常会听到有人说一个人被穷怕了，必须抱着米口袋才能睡着觉。
其实，在这个社会上这样的人还真不少，我就遇到过这样一个人。
　　2007年时，我曾在一家企业学习过一段时间管理。
我这人喜欢交朋友，两个星期下来我和销售总监就成了铁哥们。
王总监告诉我，他已经在这家公司干5多年了，带过的几个徒弟，个个都是行业的精英，其中3个已经自己做了老板，2个是企业领导，唯独有一个徒弟始终停留在业务员阶段。
　　同样的教法，同样的人，为什么学历低的徒弟都出息了，而这个大学毕业的徒弟却一直给人打工呢？
王总监对我说：“ 我这个徒弟哪点都好，就是有一点不好的习惯——怕穷，不敢花钱。
起初我觉得年轻人懂得攒钱是好事，但后来我发现，一个人如果太在意钱也是不自信、担心受穷的表现。
”　　王总监告诉我他这个弟子的一张银行卡里存着1600块钱，这个钱打死他他都不会花，我问他为什么，他告诉我这个钱是从北京到福州的飞机票钱。
　　你听懂了吗？
你知道王总监的这个弟子为什么不能像其他弟子一样成功吗？
没错，他太不自信了。
你想，一个在外工作4年的人，还在担心自己没钱回家，这样的人能赚到大钱吗？
　　一个人可以没能力，但绝对不能没有魄力，想发大财就要有发大财的决心、信心与企图心。
著名国学实践应用导师翟鸿燊在他的一次演讲中说了这样一句话：“ 你就是你想要成为的那个人，你就是你决定要成为的那个人。
”　　百万富翁、千万富翁、亿万富翁，在很多人眼里是遥不可及的，而在我看来，无论多少钱，都是从一分钱、一毛钱、一块钱赚起的，所以，此时我想让大家对自己大声说：“ 钱是人赚的，亿万富翁是人我也是人，他们能办到我也一定行。
”　　成功就源于一个信念、一种自信，你决定成为怎样的人、你相信自己能成为怎样的人，你就会成为怎样的人。
　　自信是失败的支柱，是成功的基奠，它可以使人变得坚强、勇敢、有魄力，有了信心，财富才会靠近你。
说到这里也许有人会问：“ 我知道信心的重要性，但我该如何让自己变得自信呢？
”问得很好。
大家都知道，自信的对立面是自卑，一个不自信的人定是自卑之人，因此，要想使自己变得自信，首先要消除自卑心理。
　　人人都有自卑心理，适当的自卑心可以使人上进，过度地自卑会使人变得消极、怯弱、忧虑，进而导致与成功、财富、机会绝缘。
　　导致自卑心理产生的因素有很多，如家境、成长经历、外貌等等都有可能使人变得自卑。

说到这里会有一个问题，那就是相同的家境、相同的成长经历，甚至是相同的外貌，为什么有的人会自卑，有的人则不会呢？
自卑就如同潜伏在一个人心底的种子，我们的攀比心就像滋养种子发芽的水一样，要是种子没有水的灌溉，它便不会发芽，同理可得，我们不事事去与人攀比，也就不会有自卑心理了。
也就是说，自卑心理的产生是需要建立在攀比之上——一个刚出生不久尚未懂事的孩子是不会有自卑心理的，而随着他年龄的增长，对一些事物有了足够的认知并与他人进行比较形成落差后，自卑心理才会慢慢滋生。
我们可以这样理解：一个五六岁大的孩子大多不会因为邻居家的小孩比自己多一款新型的玩具而心里难受，不愿意与之交往；而一个十七八岁的孩子看到伙伴们都骑着山地自行车而自己却没有，他往往会因此而不想与他们同时出现，甚至是变得自卑。
　　王军出生在一个小县城里，虽说家庭环境不是特别优越，但也算得上是衣食无忧。
此时的王军对未来充满了憧憬，他经常对父母说：“爸爸妈妈你们放心，大学毕业后我一定会成为你们的骄傲，我会成为我所有高中同学里最有钱的人。
”　　很显然，王军这个时候是信心满满的。
　　我们再来看看考上大学后的王军又是怎样一种状态。
在一次同学聚会上，一直都觉得自己非常优秀的王军发现在场的所有同学都比他强，同学们的家长不是当官的就是大老板。
　　假期回到家后，王军的妈妈觉得儿子似乎变了个人，就问王军发生了什么事情，王军回答：“爸爸妈妈，我恐怕不能成为你们的骄傲了，因为我发现我的同学都比我强，与他们相比，我真的一无是处。
”　　此时的王军已经陷入了攀比，他觉得自己在某些方面不如别人，变得自卑起来。
当然，他曾经宏伟的目标也就此灰飞烟灭了。
　　你明白我的意思吗？
是的，我之所以这么说，是想让大家明白，自卑并不是什么顽症，它只不过是因为攀比而产生的一种心理状态。
也就是说，如果我们能克制攀比心，凡事往积极的方面想，我们便不会被自卑缠绕了。
　　不自卑就会变得足够自信吗？
当然也不会。
不自卑并不代表自信，但自卑的人一定会不自信。
消除自卑心理是达成自信的第一步。
所以，要想让自己变得自信不仅仅要摆脱自卑心理，还要通过全面、客观的认识，辩证地看待别人和自己，学会发现自己的优势，时常自我鼓励，以积极的心态面对生活，这样才会使你慢慢变得自信起来，才会摆脱自卑的恶魔，迈进成功者的行列。
　　……

编辑推荐

每一位富豪的成功都不是偶然，其成功背后都有一套致富方法，当你了解了他们的致富奥秘之后，下一个富翁将会是你！
《白手起家的创富之道》将为您打开一扇通往财富王国的大门！

第一图书网, tushu007.com

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