

<<我是最笨发财哥>>

图书基本信息

书名：<<我是最笨发财哥>>

13位ISBN编号：9787545415735

10位ISBN编号：7545415736

出版时间：2013-1

出版时间：兵强不胜 广东经济出版社 (2013-01出版)

作者：兵强不胜

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>

<<我是最笨发财哥>>

内容概要

《我是最笨发财哥》内容简介：最笨发财哥“我”，三十有二，却陷入了人生的谷底：公司倒闭，债主盈门，众叛亲离……迷惘之际，一个电话让“我”决定从零开始，于是联手旧员工李有喜开始拉单跑业务，再战商场。

在刀刀见血、拳拳见肉的商战中，“我”凭“轰不走，踩不死，干不掉”的小强精神，花了两年的时间，用最笨的方法，与讲原则的小林软磨硬泡，与强势的张姐斗智斗勇，与深沉的肖总巧妙周旋。

终于，“我”打动了高高在上的客户，干掉了实力强大的对手，夺得大单，并从“负翁”变成了富翁。

“我”所遭遇过的挫折，也许也在磨砺着你，但是只要你不抛弃，不放弃，善于发现机会，用最笨的方法同样能发财。

<<我是最笨发财哥>>

作者简介

兵强不胜，江西人，现居深圳。

南下十年，从制造业到服务业，从房地产到金融业都涉足，做过最基层的置业顾问和建材业务员，也担任过人事经理、总经理助理、董事长秘书等管理职位，成立过数码科技公司，创办过网络科技公司，是一个多次创业的实践者。

现正投入第三次创业，为某网络科技有限公司创始人。

<<我是最笨发财哥>>

书籍目录

第一章 自杀未遂：死过一次的人第二章 债主盈门：死猪不怕开水烫第三章 度秒如年：有时候活比死难第四章 从头再来：从业务电话开始第五章 面对好运：大公司的小关系第六章 实话实说：我们厂设备不齐第七章 强势女人：站在山下看山上第八章 张姐丢狗：赌没人比我胆大第九章 七月流火：分文难倒英雄汉第十章 顶撞张姐：每个人都会犯错第十一章 感谢生活：我庆幸我经历的第十二章 考察工厂：只能称又小又烂第十三章 激辩张姐：实力不够是优势第十四章 擒王之宴（上）：钱是最好试金石第十五章 擒王之宴（下）：我家的祖传瓦罐第十六章 决战之酒（上）：一场非对称作战第十七章 决战之酒（下）：男人之间的认可第十八章 东山再起：不停步就能强大

<<我是最笨发财哥>>

章节摘录

一套两室一厅的房子，一部传真机一部打印机加两台电脑，一个李有喜一40个我，再加两部电话，我那以老邓分公司名义成立的“两人有限公司”就这么开业了。

没有鞭炮没有花篮，连恭贺的电话都没有，我再次上路。

插上网线打开电脑，在地址栏输入行业网站地址，一敲回车键接入成功；接上电话，试拨客服号码，线路畅通；传真机打印机也试一下，也都正常。

一切都准备好了，我拍了拍手，李有喜找了把椅子坐了下来。

我们相互一望，气氛突然沉寂，接下来我们该干什么？

现在就拿起电话行动起来，还是随便给自己点理由先放一天假休整一下？

原来激情只是暂时的，而一天天重复且乏味的工作却是永久的。

原来立刻行动只是想象的，而躺下来休息才是我们每天都需要克服和战胜的。

如果没有生存压力，我想这一步都迈不出去，因为我找不到理由坚持，我也不知道坚持是为了什么有什么意义。

相对眼下就可以舒适地睡觉来说，要坚持那种不断的、艰辛的、未必有收获的付出看上去简直是个笑话。

可惜我没得选择，我不得不鼓励并引导李有喜，让自己最起码能有个伴。

拖过一把椅子坐下，我对李有喜说出了公司正式运作后的第一句话：“你是不是很想发财？”

李有喜有些莫名其妙地看着我：“当然。”

我说：“你为什么想发财？”

李有喜更是莫名其妙：“想发财还用为什么？”

我想开X5我想住别墅，我想有一家自己的公司想去上班就去上班不想去上班就待在家里睡觉，我还想让我的家人过得更好，身边的朋友缺钱的时候我能帮一下他们，等等等等。

我说：“你确定？”

我怎么觉得你只是说说而已，不是真的想发财呢？”

他笑了：“想发财我都快想疯了，怎么会不想呢？”

我也笑了，连珠炮似的说：“你昨天玩了多久的游戏？”

我几次看你QQ都发现你在玩游戏。

还有，你昨天晚上几点睡的觉，是不是将近两点？”

还有，你今天几点起的床？”

李有喜抓了抓头，有些不好意思。

我加重了语气：“这世界有无数人想发财，但大都睡到最后一分钟才起床。”

李有喜为自己辩解：“我又没影响工作。”

我又笑了，他为自己辩解的也正是我曾为自己辩解的，但事实可能不是这样。

我说：“这世界有多少人想发财，不说百分之百也可以说百分之八十吧，也就是说不管你在哪个行业做什么职业，你的竞争对手都很多。

想赢过这些41人，你认为你现在付出的那些努力够吗？”

李有喜说：“不够。”

我说：“所以我说你不是真的想发财，而只是说说而已。”

李有喜有所触动，低头不语。

我说：“和这些人竞争都还好了，毕竟你们还在同一起跑线上。

你知道这世界有很多人比你有优势，他们有的人有特权，有的人老爸比你老爸有钱，有的人人生来就比你聪明，有的人脑袋一根筋敢拿着刀和你拼命，你认为每天花四个小时以上的时间玩游戏，并且睡到最后一分钟才起床，可能赢过他们吗？”

李有喜缓缓地摇了摇头：“不可能。”

我眼望窗外，眼中多少有了些悲壮之意：“现在摆在你面前的有两条路，一条是比所有人都努力，吃尽苦头受尽磨难，即使这样你也未必能成功，你只会比不努力的人多一个机会。”

<<我是最笨发财哥>>

一条是回过头去，不要去想你的X5你的别墅，老老实实地过平凡的日子，但你可以每天睡到自然醒。

两条路你选哪条？

”每个人心中都有一棵发财树25李有喜不答话，第一条路不好走，选第二条路又不甘心。

我说：“人的天性中有懒惰，所以我们总想用尽可能少的努力得到尽可能多的回报，但你知道的，你要和很多人包括那些比你更有优势的人竞争，你觉得你需要付出的努力和辛劳是什么量级，是不是超出你的想象的、挑战你生理极限的？”

”李有喜轻轻地晃动着椅子：“是。

”我说：“对于普普通通的缺乏各种资源的你来说，要想在这个世界上出人头地，要达成这个目标需要很多的汗水、泪水乃至血水，多到超过了你发财后得到的收获和快感，所以你嘴上喊着想发财，但还是选择了每天睡到最后一分钟才起床。

”李有喜抬头望天，就是不说话。

我知道不把他说痛说服接下来的工作就不好开展，我继续说道：“这些其实你都知道，不但你知道，很多人都知道，只是我们习惯了自己骗自己，都42对真真正正的成功大道视而不见，而把希望寄托于捷径上。

这世上有捷径么？

如果你功力不够，我想即使你找到了捷径，这对你来说仍是一条最远的路，你迟早会付出代价的。

也就是说，我们绝大多数人都在寻找一条根本就不存在的路，我想，这或许就是我们经常迷惘的原因所在吧。

”我说：“如果你不想普通，真的想在生意场上、在生活中，做到唯一的、最好的，想赢过所有人，包括那些比你更有钱、有人脉、有各种资源的先行者，就必须用最残酷的方式逼迫自己，这可能就是我们这些普通人的悲哀了。

我们没有别的筹码，唯一的机会就是因为穷疯了穷怕了和他们以命相搏。

”李有喜若有所思：“陈总，你给我指条明路吧。

”我说：“路，从来都是由你也只能由你选，我所能做的就是把我的一些观点说出来，我们一起来思考。

”我说：“这世界有三种人，一种是又想马儿跑又想马儿不吃草，这种人平时不怎么努力，还整天抱怨别人不给他机会，他们会嫉妒成功的人；一种是知道马儿要跑马儿就要吃草，但面对艰辛望而却步的人，这种人能做到随遇而安，他们只会羡慕成功的人，但不会嫉妒，因为他们知道成功背后是要付出难以想象的汗水泪水乃至血水的；最后一种是既知道马儿要跑马儿就要吃草，又能很好地去执行的人，这种人凤毛麟角，如果中途没有被雷劈死或被汽车撞死的话，迟早能成为一个成功的人。

”李有喜一副深思状。

我说：“至于你想做哪一种人，你自己去选。

”李有喜呆了半晌，犹豫了一下：“我想做第三种人，你教我怎么做吧。

”他的态度并不坚定，我悄悄地叹了一口气：“想做第三种人要有个前提，你得问清楚自己为什么要做第三种人。

很明显，你想要X5啊别墅啊，这些理由是不够的，你知道，为了一点虚荣付出天量努力绝对不是件划算的买卖。

”李有喜有点被我说乱了，他的眼睛慢慢黯淡：“那我该怎么办呢？”

”这个问题我要是没想通的话，那天我或许就从天台上跳下去了。

想起那天的惊险，我依然有些唏嘘，我真真切切地叹了口气：“知道水为什么往低处流么？”

”这个问题太简单，李有喜都懒得回答或者不屑回答。

我接着说：“当有一天你背负的压力大于你需要付出的努力并形成了一种落差的时候，水就会往低处流了，落差越大水流越快。

”不是形成落差就一定会成功，但起码给了我追求成功的真正理由。

<<我是最笨发财哥>>

媒体关注与评论

这是一本可以当作营销教材来读的商战小说。

书中对一个销售人员从开始接触客户到拿下订单的过程，进行了详尽生动的描述，特别是细节描写相当真实，人物形象跃然纸上，情节波澜起伏，读之让人欲罢不能。

而又因为作者具有丰富的一线销售实战经验，其自传式的经历对广大销售人员具有很强的参照意义。

——网友快销手书中主人公跟我们大多数人一样无身家、无背景而又年轻，他做的事，我们都能做到，但他能在逆境中抓住那些转瞬即逝的机会，靠最笨的方法，打动客户，赢得订单。

看完之后，我们不禁恍然大悟：原来这样就可以发财。

——网友我为财狂“不抛弃+不放弃”，成就史上最牛大单。

这是我目前看到的最激励人心的营销案例，看主人公在资金、技术、人才等方面均处劣势的情况下，与那些大公司“斗法”，每每在山穷水尽时，看到柳暗花明处，我不禁为他暗捏一把冷汗而后莞尔一笑。

让那些天天抱怨的人看看这本书吧，这世界就没有做不了的单。

——网友赢销客原来穷人不是天生的！

每个凡人要变身富翁，都得面临一场心劫，像书中的“我”那样，放下架子，脚踏实地，从零开始，抓住自己身边每一个发财的机会，做好每一件小事。

发财不需要惊天动地的本领，最笨的方法或许就是最好的方法。

——网友小财迷

<<我是最笨发财哥>>

编辑推荐

《我是最笨发财哥》编辑推荐：全国一线销售人员做单路上的精神榜样和战斗秘籍！

<<我是最笨发财哥>>

名人推荐

这是一本可以当作营销教材来读的商战小说。

书中对一个销售人员从开始接触客户到拿下订单的过程，进行了详尽生动的描述，特别是细节描写相当真实，人物形象跃然纸上，情节波澜起伏，读之让人欲罢不能。

而又因为作者具有丰富的一线销售实战经验，其自传式的经历对广大销售人员具有很强的参照意义。

——网友 快销手书中主人公跟我们大多数人一样无身家、无背景而又年轻，他做的事，我们都能做到，但他能在逆境中抓住那些转瞬即逝的机会，靠最笨的方法，打动客户，赢得订单。

看完之后，我们不禁恍然大悟：原来这样就可以发财。

——网友 我为财狂“不抛弃+不放弃”，成就史上最牛大单。

这是我目前看到的最激励人心的营销案例，看主人公在资金、技术、人才等方面均处劣势的情况下，与那些大公司“斗法”，每每在山穷水尽时，看到柳暗花明处，我不禁为他暗捏一把冷汗而后莞尔一笑。

让那些天天抱怨的人看看这本书吧，这世界就没有做不了的单。

——网友 赢销客原来穷人不是天生的！

每个凡人要变身富翁，都得面临一场心劫，像书中的“我”那样，放下架子，脚踏实地，从零开始，抓住自己身边每一个发财的机会，做好每一件小事。

发财不需要惊天动地的本领，最笨的方法或许就是最好的方法。

——网友 小财迷

<<我是最笨发财哥>>

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>