

《创造财富的100种方法》

图书基本信息

书名：《创造财富的100种方法》

13位ISBN编号：9787539968148

10位ISBN编号：7539968141

出版时间：2014-3-19

出版社：江苏文艺出版社

作者：【美】史蒂夫·钱德勒,【美】山姆·贝克福德

页数：320

译者：文佳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《创造财富的100种方法》

内容概要

100种致富方法，总有一种适合你！本书将带你与过去彻底决裂，用100种具体有效的方法武装你，一步一步指导你踏上财富之路。

作者史蒂夫和山姆是美国财经界的传奇人物。他们不仅亲身实践，使财富在短时间内获得天翻地覆的增长，而且指导众人领悟致富关键，抓准时机，一举成功。事实证明，经过他们指导的人都获得了上亿元的资产！

本书是他们反复实践、不断修正的成果，曾参考身边百余位千万富翁的致富经历，十年时间精心打磨，一经面世立刻风靡全球，是公认的“现代财富圣经”，被无数渴望财富、追求自身价值的热血青年视为行动指南。

目前为止，共有超过一千万人依靠此书成为创造财富的成功典型。相信这本已经改变全球千万读者命运的神奇之书，同样也会改变你！

《创造财富的100种方法》

作者简介

《创造财富的100种方法》

书籍目录

前言：现在开始，开启创造财富的旅程吧！

001 在人生谷底发现崭新的力量：我要创造财富！

002 发财并非运气，而是你创造了机会

003 立即去做，比等待完美时机更有效

004 每天挤出一小时

005 转变思维，让赚钱成为一场游戏

006 看看别人的经营方式

007 坚持给出5%的收入，心安理得地赚钱

008 不靠彩票靠自己

009 慢一点，真正的机会才不会被你错过

010 别踏入“快速致富”的陷阱

011 你的脚下就找得到机遇

012 富人是坏人？富人可不会这么想

013 大众化产品上也能开发新的特色

014 从“我们需要什么？”

转为“我们想要什么？”

015 无需发明新产品，只要改进现有产品

016 唯有知识能让你一再创造财富

017 请先认可自己的价值

018 不要浪费时间在小事上

019 聆听顾客的批评

020 在你提供的服务中，简化一个步骤

021 你能为客户做什么，让他们大吃一惊？

022 只经营你无比热爱的生意

023 一句话说清楚你的卖点

024 表扬会让别人干劲十足

025 限量供应，你不能满足每一个顾客

026 坚决开除让你烦恼不已的员工

027 竞争对手能激励你前进

028 给客户体验新产品、新服务的机会

029 改变身体，就能改变思维

030 参考成功企业家的事迹

031 先发制人的雇佣法则

032 把乐观情绪带进公司

033 工作时，拒绝家人的频繁骚扰

034 提升自己的捷径之一：尽快听到别人说“不”

035 每天提一个“无理”要求

036 大胆寻求别人帮助

037 只要优质客户，拒绝麻烦客户

038 抓住当下，马上行动

039 开会，开会，开更多的会

040 独处产生点子

041 敢于开口要求高价

042 关注眼前的现实计划

043 舍得支付高价，反而能让你赚得更多

044 把生活当作创造财富的练习

045 主动回应，而非被动应对

《创造财富的100种方法》

- 046 一个精确的数字会改变你
- 047 创新自己的工作方式
- 048 你能做什么，来真正帮助客户？
- 049 天赋与工作相结合
- 050 干干净净赚钱
- 051 引导你的思维，控制你的思考过程
- 052 别把尝试梦想留在明天
- 053 每周主动为你的事业做两件事
- 054 在生意开张之前，就开始销售
- 055 聚焦在真正能致富的地方
- 056 用赚来的钱为他人买幸福
- 057 创造财富是你自己的事业，没人会来帮你
- 058 不要轻视金钱
- 059 为自己创造一个金钱暗示
- 060 只要尝试，永不会失败
- 061 好生意就是找到顾客的麻烦，解决它
- 062 借鉴其他行业里的窍门
- 063 别让启动资金成为第一块绊脚石
- 064 讨客户欢心，只要领先一点点
- 065 主宰你的时间
- 066 你不必准备好一切再出发
- 067 在竞争对手的基础上改进
- 068 付出的给予，总会有回报
- 069 百万富翁不是遥不可及
- 070 好的谈判要避免双赢
-
- 099 相信自己，财富是你应得的
- 100 创造财富的唯一信念：财富到处都是

《创造财富的100种方法》

精彩短评

- 1、垃圾，鸡汤吧。
- 2、其他
- 3、不要假装痛苦不存在，要让自己深切体会失去的一切。因为只有这样，你才能全神贯注的对这种感觉说“不”，拒绝再次感受这种痛苦。然后，你就可以找到自己的底线了。
- 4、鸡汤合集
- 5、工具书，咦？江苏文艺出版？
- 6、嗯嗯
- 7、简约，身体，爱而是恨的投射，幸福就是限量给予
- 8、鸡汤合集。。。

《创造财富的100种方法》

精彩书评

1、100个关于创造财富的小故事，叙述方式从一般到具体的个案，让读者既可以获取一般的创造财富的知识，也可以通过小小的案列看到世界上其他朋友们为了爱、为了自由获取财富的途径。这不是一本单纯谈论金钱的书籍，财富不止是金钱。我们创造财富，只是希望当我们走在幸福、自由与爱的道路的同时，可以随时种下大爱之花，帮助更多的人走在财富自由的道路。如果说这样都不够引起你创造财富的兴趣，那么看看图书目录中每个小故事的题目，你总会发现一个自己的兴趣点。无论你想创造的财富是百万千万的金钱，还是浑浑噩噩做着心里忿忿不平诅咒的工作的同时却为自己那小小兴趣叹息万分，那么你将会快速地搜索到这样的题目：“百万富翁不是遥不可及”、“别把尝试梦想留在明天”。二十年后，让你失望的不会是你所做的，而是你没做的。金钱跟你希望创造出的其他东西没有任何区别，这是你努力而来的收获。所以，丢掉帆角索，驶离安全港，随风前行，走在财富自由的道路上。

《创造财富的100种方法》

章节试读

1、《创造财富的100种方法》的笔记-第304页

001 在人生谷底发现崭新的力量：我要创造财富！

002 发财并非运气，而是你创造了机会--
无论是好是坏，自我认识决定命运。
你的成就通常取决于你相信自己能做什么。谁都不可能超越自己的信心。

003 立即去做，比等待完美时机更有效

004 每天挤出一小时--成功和幸福来自于选择，而非机会。

005 转变思维，让赚钱成为一场游戏--
创造财富的最快捷径是放弃“工作”的想法，你应该尝试不要作作，而是去做一件你喜欢到觉得只是在玩的事情。

006 看看别人的经营方式--
如果你不能弄明白发财致富的运作程序，就绝不可能获得成功。

007 坚持给出5%的收入，心安理得地赚钱

008 不靠彩票靠自己--
20年后，让你失望的不会是你所作的，而是你没做的。

009 慢一点，真正的机会才不会被你错过

010 别踏入“快速致富”的陷阱--
能让你破产的最快速途就是企图快速致富。如果你想创造真正的财富，就应该把自己当成致富过程的主角。

011 你的脚下就找得到机遇

012 富人是坏人？富人可不会这么想--
金钱，代表了生命中平淡的一面，很难堂而皇之地赞美它，但从它的影响力来看，又美得跟玫瑰一样。

金钱能够自由地流动，它从这里流到那里，经过所有的国家，所有的电话线和电缆绳。它告诉我们如何自然流动，如何冲破藩篱，如何随机应变。我们由此明白了金钱来去自由的道理。金钱是一位伟大的导师。如果你能学会金钱的运行方式，你一定会爱上它。

社会让你的大脑学会了两套话语体系，一套创造财富，一套招致贫穷。

当你开始说话时，你身体里的每一个细胞都会开始聆听。

你会下意识地相信自己所说的每一个字，把你所说的每一句话都当真。

语言不仅是一种外在的交流形式，它还可以是一种思维过程。

我们使用语言，创造出属于自己的独一无二的世界。

你通过“说出”，使你自己的世界得以存在。

做任何事之前，你都应首先思考语言。

所以，无论任何事，只要你告诉自己能够做到，你就真的能够做到。

《创造财富的100种方法》

013 大众化产品上也能开发新的特色

我喜欢枯燥的东西---波普创始人 安迪 沃霍尔

014 从“我们需要什么？”

转为“我们想要什么？”

真正的成功应该是一种创造，而不是疲于应付各种需求。

不要让你的“需要”主导你的行业，要本着“希望”的心理来经营公司。

化被动为主动。

015 无需发明新产品，只要改进现有产品

成功就是把普通的事情做完美。

再创造就是充满热情，近乎完美地做好一件寻常的事而已。

但现在的很多行业的工作人员都缺乏这个基本态度。

仅凭这一点，就能让你与众不同。

016 唯有知识能让你一再创造财富

那些成功达到了经济目标的人们总是会说，达到目标本身不是重点，

重点是通过赚钱的过程，让他们变成了什么样的人。

他们最珍视的都不是所谓的财富，而是在这个过程中学得的知识 and 智慧。

017 请先认可自己的价值

这个世上能毁掉财富的致命一击，就是缺乏自信。

金钱的交换是一种能量的交换。

有时，我们进行交换的可能只是一种思路，但仍然是一种能量。

如果连你自己都认定自己的价值很低，那别人就很难帮你把能量值提高了。

因此，保持自信，提高自我价值的最好方式，不是倾听别人对你的赞赏。

018 不要浪费时间在小事上

哪些事情会让我获得更高的回报？

哪些事情我可以分派给别人去做？

从完全不动脑，领悟力低，习惯性忙碌的工作状态中逃离出来，集中精力去专注于你想要的。

019 聆听顾客的批评

永不停歇和永不满足是进步的必要条件。

当人们开始欢迎批评，并把批评当成了解客户的重要渠道时，事业往往能取得突破。

如果还能把批评当作潜在的机遇，那你现在的一切都会发生改变。

如果能够好好地处理这些批评，就能解开一个巨大的谜团：顾客真正看重的是什么？

这一信息，价值连城。

如果我们从心底开始把顾客当作上帝会怎么样？

很多人觉得这个主意很荒谬。

但既然你能够珍惜路边的一朵花，为什么就不能珍惜你的顾客呢？

020 在你提供的服务中，简化一个步骤

成功的唯一秘诀就是站在别人的角度去看问题。

赚钱的其中一个方法，就是从你眼下的服务过程中云掉一个步骤。

如果你能帮人们简化程序，节省时间，他们就会用金钱来回报你。

021 你能为客户做什么，让他们大吃一惊？

《创造财富的100种方法》

现今全球金融业最大的秘密就是：如果你的服务极好，你赚的钱就会数都数不过来。
传奇的真正目标应该达到我们的好朋友达比查其思所说的“震惊顾客”的境界，只有这个境界的生意能真的激发人们口耳相传的效果，让你变成一个人人称颂的传奇。

022 只经营你无比热爱的生意

员工们越能从工作中得到快乐，他们就越应该获得更多的收入。

023 一句话说清楚你的卖点

简约就是最终极的繁复。

024 表扬会让别人干劲十足

这个世界上，对爱和赞赏的渴望远远超过了对面包的渴望。

积极待人绝对比消极待人结果更好。

正面刺激是世界上最有效率的训练工具。

025 限量供应，你不能满足每一个顾客

财富和成功并不来源于你不顾一切的满足需求。

客户们总是想要得到他们得不到的。

因为得不到，所以价值更高。

限量会让你的顾客们产生一种强烈的全新的渴望。

一切都会因此改变。

你用不着今天就榨干客户的每一分钱，从长远来讲，限量能让你得到更多。

026 坚决开除让你烦恼不已的员工

你开除的人不会让你的人生万分痛苦，那些你没有开除的人才会。

聘用阳光型！

开除阴郁型！

聘用和提拔性格开朗的，

开除解雇总闷闷不乐的。

提示：越是公司的高层，这一点越重要。

规则1，领导者不充许有“糟糕的日子”，特别是在糟糕的日子里。

规则2，一颗老鼠屎坏掉一锅汤

规则3，一个活力乐观路上的人，可以推动一队人愚公移山。

只要这个人与整个团队中其他人或你自己的价值观以及你对成功的渴望都格格不入的话，不要犹豫，马上开除他。

027 竞争对手能激励你前进

不管生活还是生意，不成长就得死。

只要你想继续生活，继续发展，即使你对生活和事业的现状感到满足，也不能停滞不前。竞争对倒逼你成长，如果你不成长就只有死路一条。

要么努力工作，取代那些已过时的对手，要么改进现有的商业模式，产品服务，不然你的竞争对手会逼着你这么做，甚至取代你。

竞争总是能让人变得更好，而不是更糟。

成功需要思维缜密的逻辑过程，冲动莽撞只会令你一败涂地。

最具破坏力，最没必要的情感之一，就是把你的竞争对手想象得过分强大，结果把自己吓倒。

只有竞争才能使游戏继续进行下去。相较于每天平淡枯燥的工作，人们玩游戏时，往往会有更好的表现。竞争会给你的工作带来令你脱胎换骨般的帮助--我们如何战胜他们？我们如何提供更好的产品？

《创造财富的100种方法》

这些都能变成乐趣而非威胁。

当你听到有竞争对手加入时，最好的回应是：让他们放马过来吧！

028 给客户体验新产品、新服务的机会

财富就像幸福一样，越是追求越是得不到。它应该是提供了有用服务之后的副产品。

029 改变身体，就能改变思维

开放而富有创造性的头脑更容易成功，得到稳定而充足氧气的头脑会蹦出更多的点子。身体健壮的人会精力更充沛，更富有创造力，思维能力也更强。与此同时，他们更快乐，打起交道来也更有趣。

当人们真正懂得将身、心、灵三个成功的要素结合在一起时，财富才会更快到来。

身体因素的确很重要，身心是一个有机整体。

如果你的身体到了室外，你的内心也会作出相应的改变，你的呼吸会变得更加均匀，有力。

一个身体上的改变能导致思维的改变。

人的身体就是一辆跑车，关键在于你如何控制。

有些人一辈子都在低挡运行，从未意识到自己其实可以提速。

身体引领心灵。但我们总是弄错，以为心灵像牵老狗一样牵着身体，心灵让身体每天早晨起床。转变思维的其中一个秘密，就是你其实可以做相反的事情。身体可以引领心灵到更高的境界。

你今天也可以做，去游个泳，或散个步，或跟朋友打一场激烈的壁球。你的思维在那之后将再也不会停留在同一个速度挡上了。

030 参考成功企业家的事迹

现实经验告诉我们，五桩生意里有四桩会因经营不善而倒闭，但那四个失败者大概从来没有尝试过与成功企业家的思维保持同步。

企业家的法文是ENTREPRENEUR,意思是进入并拿走，进入此地，拿走一些东西。

一旦你消化了那些企业家的思维方式，马上开始行动吧。

第一步，决定你想要的

第二步，依照那个决定行动。

对行动描述最好的一本书是《世界上最伟大的推销员》，书上说，我会一在行动，现在行动，现在行动。就这样，我每一天每一个小时都会重复这句话，直到它们变成跟呼吸一样自然的本能反应，接下来的行动就会如同眨眼一样轻松。这句话能让我完成成功必需的每一个行动。

031 先发制人的雇佣法则

如果你总是雇佣跟你一样出色，甚至比你更出色的人，你就会得到客户，生意伙伴的尊重。

032 把乐观情绪带进公司

这个新世纪财富和资本的真正源泉不是物质，而是人的思维，精神，想象和我们对未来的憧憬。那才是自由社会的魔力所在。谁都可以繁荣进步，因为财富来自自身。

确保你是真正的领导，之后，努力让你的领导风格带有感染力。

真正的领导力在于我们是谁，而不是我们做了什么。

033 工作时，拒绝家人的频繁骚扰

《创造财富的100种方法》

034 提升自己的捷径之一：尽快听到别人说“不”

所有伟大创新都源于拒绝。

一旦有人说你的点子行不通，那只是从反面让你知道如何才能让它行得通！

035 每天提一个“无理”要求

讲道理的人适应环境，不讲理的人要求环境。

关键在于，你要敢于去要求自己想要的东西。

036 大胆寻求别人帮助

大多数人每天花在创造财富上的努力少得可怜。事实上，他们做的大部分事情都只为了生存，为在在霉运时让自己不受伤害。

教练们能把你从那种保护性的姿态中解救出来，让你有可能从宇宙中索取无限财富。

037 只要优质客户，拒绝麻烦客户

好客户首要的一点就是让你有利可图的客户。

038 抓住当下，马上行动

一旦我们行动起来，世界就会随之改变。

担忧过去或未来的杂念全都消失，大脑因氧气充足而高速运转。

希望之光照亮前景，我们的生活重新展现生机勃勃的景象。

只有当你的大脑进入了当下这一刻，你才能看得到它。总在幻想的大脑绝不会发现此时此地的机会。没有行动计划的目标就是白日梦。

039 开会，开会，开更多的会

不要以收获来衡量每一天，要以你撒下的种子来衡量。

040 独处产生点子

财富最好的源泉之一，就是你的潜意识。

但它需要时间和空间才能表达出去。

潜意识掌握了你创造财富所需的一切，并随时准备帮助你。

但如果你成天都只有信息输入需没有休息时间，它就没法帮你了。

有个创造高效的秘密地点，叫图书馆。

041 敢于开口要求高价

世界是人类思维的产物，只有改变思维，才能改变世界。

敢于梦想。

《创造财富的100种方法》

042 关注眼前的现实计划

你能把眼前的工作，尤其是此刻正在你眼前的这件事做得越出色，你就能越快成功。一切成功都发生在当下。不在未来，也不在过去，只在当下。

043 舍得支付高价，反而能让你赚得更多

第二等的努力就是头等的错误。
付最低价的代价太大了

044 把生活当作创造财富的练习

幸福不是终点，而是旅程。
财富只会流向内心强大且举止优雅的人，流向那些学会掌控生命中每一秒钟的人，而不会流向那些有“糟糕的日子”且终日忧心忡忡的人。
你可以让生命的能量发生转换，让它更利于你创造财富。
只要你把一切事情都当作练习。

045 主动回应，而非被动应对

财富是一种创造而不是应对，所以只有学会不再应付别人，你才能增强学习的能力，让财富创造更加顺畅。

不要仅应对那封邮件，要按照自己希望的发展方向来维护这段合作关系，作出主动回应。只要你学会创造性回应，而不只是应对，你的人生才会开始走向成功。

046 一个精确的数字会改变你

人真的能改变现实吗？现实不是被定义为不可改变的吗？也许思维可以！因为现实必须通过思维才能让你感知到，所以你能通过思维改变它。
数字一定能对你产生帮助，因为整个宇宙就是一个壮美和谐的数学等式。
追求财富不是严肃的事业，而是一场游戏。

047 创新自己的工作方式

我们一改变，一切就改变了。
你有思维，你的思维属于你，你可以转变它，就像车上的换挡手柄。
永远不要停止改良自我，改良你的职业。
不要在成长的任何阶段，让惯性思维将你束缚住。每天都是新的开始，不要陷入惯性思维的漩涡中。
每天问问自己，我如何用有创意的方完成工作？

048 你能做什么，来真正帮助客户？

大多数在贫穷中挣扎的人总是把注意力放在自己身上。他们总想着自己的缺陷与忧虑。如果你不想再挣扎，就要把自己从自我中完全解脱出来。
试着把注意力放在别人身上，从你的顾客开始。

《创造财富的100种方法》

你今天能为顾客做什么，好让他们充满惊喜？也许你不会跟真正的顾客互动，但跟你共事，交流的所有人都可以变成你的顾客。

不管你做什么，都一定有人是需要服务的顾客。所以你要跳出自我沉迷的怪圈，去了解顾客的想法。

你可以从这个问题开始：我能做什么，来真正帮助那个人？

大多数人从未问过变个问题，他们总是过分关注自己的想法和需求，看不见有很多人正等着被服务，正等着奖赏你的服务。

如果你能跳出自我，去了解别人的需求，你就会知道他们会付钱买什么和为什么付钱。

你越能理解顾客，就越能获得顾客的信任。顾客会很愿意为你的服务付钱，增加他们与你的互动。如果工作的地方不用直接与顾客互动，你也可以把注意力放在那些会为你讲话，或有权升你职的人身上。这样，你就可以更加了解你的上司，队友，甚至其他部门的同事，了解如何才能真正为他们服务，如何才能真正帮到他们。

大部分人对其他人都有各种害怕和怀疑的心理，以至于完全不想了解他们。但如果你不了解他们，就无法真正为他们服务。所以，跳出你的自我意识怪圈，对他们产生兴趣，研究他们的想法和需求。这是提升情绪，迈向财富的捷径。

到底是什么让你的情绪提升了？因为当你真正帮助过别人之后，你不可能忧郁。思维无法同时容纳这两件事。

那么，提升情绪和创造财富之间的联系又是什么呢？

财富更快地流向快乐的人，是因为他们情绪高昂，精力充沛，这些高昂的情绪中又会产生最好的点子和最高的能量。

049 天赋与工作相结合

享更多的险

反思更多

做更多在自己死后仍有影响的事情。

050 干干净净赚钱

051 引导你的思维，控制你的思考过程

对思考的人来说，人生是场喜剧，对感受的人则是场悲剧。

052 别把尝试梦想留在明天

053 每周主动为你的事业做两件事

054 在生意开张之前，就开始销售

055 聚焦在真正能致富的地方

056 用赚来的钱为他人买幸福

057 创造财富是你自己的事业，没人会来帮你

058 不要轻视金钱

059 为自己创造一个金钱暗示

060 只要尝试，永不会失败

061 好生意就是找到顾客的麻烦，解决它

062 借鉴其他行业里的窍门

063 别让启动资金成为第一块绊脚石

064 讨客户欢心，只要领先一点点

065 主宰你的时间

066 你不必准备好一切再出发

067 在竞争对手的基础上改进

《创造财富的100种方法》

- 068 付出的给予，总会有回报
- 069 百万富翁不是遥不可及
- 070 好的谈判要避免双赢
- 071 别为了省钱而浪费赚钱的机会
- 072 把你的产品卖给有钱人
- 073 生意不是越大越好
- 074 现在就卖点什么吧
- 075 始终处于寻找机会的状态中
- 076 不参与的人，永远也赢不了
- 077 充满感激地去缴税
- 078 坐头等舱，体验一下你想过的生活
- 079 读书是创造财富的捷径
- 080 紧跟科技发展趋势，别落伍了
- 081 每一次感激别人的痛后都可能藏着机会
- 082 退一步，研究你的隐藏优势
- 083 没有找到机会？翻翻电话黄页吧
- 084 当你作为顾客时，令你沮丧的产品就隐藏着商机
- 085 赚钱不一定是辛苦的
- 086 不要满足于赚小钱
- 087 质疑你的恐惧
- 088 找个看起来不像机会的机会
- 089 不要谈论尚在筹备的计划
- 090 专家不可信！
- 091 加快速度，让顾客受益
- 092 成为专家中的唯一
- 093 给自己一年，慢慢完成既定计划
- 094 机会总是存在，抓住下一个也可以
- 095 别把一切投入一个项目
- 096 创造同样出色的身体素质
- 097 让整个团队快乐有激情
- 098 运用想象力，找到你的最爱
- 099 相信自己，财富是你应得的
- 100 创造财富的唯一信念：财富到处都是

《创造财富的100种方法》

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:www.tushu111.com