

<<穷人羊性，富人狼性>>

图书基本信息

书名：<<穷人羊性，富人狼性>>

13位ISBN编号：9787548406457

10位ISBN编号：7548406452

出版时间：2011-9

出版时间：哈尔滨出版社

作者：蔡富强

页数：245

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>

<<穷人羊性，富人狼性>>

前言

现实生活中，总有很多人在不断地追问自己：我为什么还是穷人？

我为何总也富不起来？

相对于那些富人来说，我到底缺少什么，差在哪里？

在寻找自己迟迟没有迈进财富大门的原因之前，我们不妨先将注意力切换到动物世界。

大家都知道，在动物世界中，狼是羊的天敌，而羊则是狼嘴里的美味佳肴，为什么会出现这样的局面呢？

为什么只能是狼吃羊而不是羊吃狼呢？

答案其实很简单，因为动物世界的生存法则是：弱肉强食，适者生存。

在狼与羊之间，狼明显属于强者，而羊往往只有被吞食的份儿。

根据狼与羊不同的特性，中国汉字也赋予了两不同的意象，狼代表争强斗狠、勇往直前、永不言败、坚忍不拔、智慧团结等强者形象，而羊则代表忍气吞声、任人宰割、随波逐流、安于现状、怯懦退缩等弱者形象。

看到这里，请大家再将自己的思路调频到竞争激烈的当今社会，在同样优胜劣汰的财富竞争中，获胜的富人其实扮演的就是动物世界中狼的角色，而悻悻败下阵来的穷人则充当着羊的角色。

由此可见，穷人和富人最根本的差别在于：穷人具有羊性，富人具有狼性。

然而，“穷人羊性，富人狼性”这句话仅仅只是笼统地概括了穷人和富人之间的差异，而这里所说的“羊性”和“狼性”具体体现在哪些方面，人们依旧不得而知。

为了帮助那些迫切想要成为富人的朋友正确认识自身以及自己与富人之间的具体差距，有针对性地进行自我完善，《穷人羊性，富人狼性》这本书便孕育而生。

全书共分为六个章节，分别从属性、观念、心态、胆识、方式、思维六个不同的方面来探讨穷人羊性与富人狼性之间的差距，揭露穷人本质上的弱点以及富人与众不同之处，分析“穷人之所以穷，富人之所以富”的原因。

本书内容通俗易懂且生动丰富，避免了同类书籍所普遍存在的枯燥说教的问题，注重羊性穷人与狼性富人在致富之路上的对比，使读者在阅读真实的案例以及有趣的寓言故事时，体会到穷人与富人的差距，意识到自身的弱点以及成为富人所欠缺的必备素质。

此外，在每小节的结尾还备有“财富语录”，供各位读者学习体会。

希望这本书能够给每位想要脱贫致富的穷人朋友以指导，激发读者内在的潜能，帮助读者窥视财富和成功的奥妙，认识到自己与富人的差距具体体现在哪些地方，然后针对自身存在的缺点和问题进行改正和完善。

毕竟，“知己知彼”才能“百战不殆”。

最后，祝您在创造财富的道路上越走越快、越走越顺、越来越好，早日实现脱贫致富的宏大目标，成为一位拥有狼性的富人！

<<穷人羊性，富人狼性>>

内容概要

本书内容通俗易懂且生动丰富，避免了同类书籍所普遍存在的枯燥说教的问题，注重羊性旁人与狼性富人在致富之路上的对比，使读者在阅读真实的案例以及有趣的寓言故事时，体会到穷人与富人的差距，意识到自身的弱点以及成为富人所欠缺的必备素质。此外，在每小节的结尾还备有“财富语录”，供各位读者学习体会。

<<穷人羊性，富人狼性>>

书籍目录

第一章 属性差异：穷人是羊性，富人属狼性

1. 穷人让别人定位，富人给自己定位
2. 穷人屈服于命运，富人掌控命运
3. 穷人抱怨环境，富人改变自己
4. 穷人急于求成，富人稳扎稳打
5. 穷人没有目标，富人目标明确
6. 穷人因循守旧，富人打破常规
7. 穷人关注口袋，富人充实脑袋
8. 穷人喜欢嘲笑别人，富人善于证明自己
9. 穷人失败后选择放弃，富人失败后选择重来
10. 穷人想“不要输”，富人想“一定要赢”
11. 穷人满足于循规蹈矩的安全，富人独辟蹊径挖掘财富宝藏

第二章

观念差异：穷人埋头做事，富人擅长做势

1. 穷人看结果做事，富人看趋势做事
2. 穷人喜欢空想，富人实现理想
3. 穷人用蛮力做事，富人用脑袋做事
4. 穷人找问题的理由，富人找解决的方法
5. 穷人走一步说一步，富人走一步看十步
6. 穷人为钱自断人脉，富人花钱营造人脉
7. 穷人感觉全世界都对不起他，富人知道感恩和回报
8. 穷人学习为了饭碗，富人学习为了致富
9. 穷人经营自己的账本，富人经营自己的人品
10. 穷人做事只求交差，富人做事追求卓越

第三章 心态差异：穷人贪图安逸，富人喜欢挑战

1. 穷人消磨时光，富人惜时如金
2. 穷人有了钱去消费，富人把钱装进脑袋
3. 穷人喜欢富人的样子，富人坚持穷人的生活
4. 穷人只想碰运气，富人靠自己积累
5. 穷人爱说“不可能”，富人爱说“我能”
6. 穷人期待不劳而获：富人专心奋发图强
7. 穷人摔跟头摔晕头脑，富人摔跟头摔出胆量
8. 穷人难于接受意见，富人乐于接受批评
9. 穷人把责任当做累赘，富人把责任当做动力
10. 穷人在逆境中看到是绝望，富人在逆境中看到是希望
11. 穷人要的是小而康，富人要的是大而豪

第四章 胆识差异：穷人随波逐流，富人鹤立鸡群

1. 穷人妥协俗人的操纵，富人坚定自己的选择
2. 穷人用别人的眼光判断自己，富人用结果证明自己
3. 穷人把过程当做累赘，富人在过程中寻找机会
4. 穷人容易满足现状，富人充满野心斗志
5. 穷人依惯性思考，富人常保持好奇
-
6. 穷人拼命攒钱，富人乐于投资
7. 穷人买跌不买涨，富人买涨不买跌

<<穷人羊性，富人狼性>>

8. 穷人害怕麻烦，富人转换麻烦

9. 穷人拄别人赏赐的拐杖，富人发现自己的门路

10. 穷人把贫穷看成苦难的源泉，富人把贫穷看成幸福的沃土

11. 穷人把一个行业做砸才跳槽，富人把一个行业做透才跳槽

第五章 方式不同：穷人专心细节，富人留意大事

1. 穷人从小处着眼，富人从大局观思考

2. 穷人做事看心情，富人做事有计划

3. 穷人看短期收入，富人看长期回报

4. 穷人常犹豫不决，富人则当机立断

5. 穷人敢想不敢做，富人敢想也敢做

6. 穷人害怕失败，富人驾驭风险

7. 穷人浅尝辄止，富人坚韧执著

8. 穷人宽容自己，富人宽容别人

9. 穷人赚小便宜吃大亏，富人吃小亏赚大便宜

<<穷人羊性，富人狼性>>

章节摘录

版权页：因为既没有高学历也没有丰富的经验，坎普·吉列找到的第一份工作只能是门槛比较低的推销员。

在激烈的竞争下，坎普·吉列更换过各种各样的公司，曾推销过食品、服饰、日用百货品、化妆品等各类产品。

坎普·吉列夜以继日地埋头苦干，每天都马不停蹄地来回奔波在公司与客户之间，终日忙忙碌碌，不得消停。

尽管工作极为卖力，但坎普·吉列的业绩并不突出，甚至谈不上理想。

就这样连续做了24年的推销员，一直到40岁不惑之年时，坎普·吉列依旧只是一家公司的普通推销员，人生没有任何起色，似乎也看不到希望。

有一次，坎普·吉列负责为一家生产新型瓶塞的厂家推销产品，这种新型瓶塞并不起眼，然而却受到了广大顾客的欢迎，十分畅销。

吉列有些不解，于是便问老板这种产品畅销的原因。

老板告诉坎普·吉列，这种新型瓶塞属于一次性产品，消耗使用得快，销售也就自然快了，况且这种产品价格低廉，顾客也乐意重复购买。

在解答完产品畅销的原因后，老板还深有感触地对坎普·吉列说，如果发明一种“用完就扔”且价格低廉的产品，一定能够畅销赚大钱。

坎普·吉列听了老板的话后，受到了强烈的震撼，他心想自己做了20多年的推销员，每天不辞辛劳忙忙碌碌，却仍没有任何建树，既然如此，为什么不自己发明一种“用完即扔”的一次性产品来赚大钱，拥有属于自己的一份事业呢？

想到这里，坎普·吉列内心变得不安分起来，一连几天都在思考着自己的出路。

有一天，坎普·吉列正手托下巴在思考什么产品适合“用完即扔”时，那刮不干净的胡须扎了一下他的双手，这一扎突然让坎普·吉列联想到自己平时刮胡须的苦恼。

理所当然，男人都需要刮胡子，而刮胡子就需要用到剃须刀，但是当时市面上销售的剃须刀都是有柄可折式剃刀，使用这种剃刀，不仅要学会怎样在皮条或者石头上磨刀，而且还要随身携带装肥皂沫用的杯子和涂敷皮肤割伤的止血剂，使用起来既不方便也不安全。

因此，很多人都放弃了自己剃胡子的想法，定期去理发店剃须，甚至有些人干脆不剃胡子，造成当时男人们蓄须成风。

这种苦恼倒是提醒了坎普·吉列：为什么不发明研制一种更方便、更锋利的剃刀呢？

想到做到，坎普·吉列立即从商店买来了制作剃须刀用的锉刀、夹钳以及制作剃须刀所需的钢片，开始关起门来潜心研制剃须刀。

经过冥思苦想，坎普·吉列将剃须刀设计成一个像耙子一样的“T”形架子，下面是圆形刀柄，刀柄上方是放刀片的凹槽，刀片用超薄型钢片制作，凹槽两端有两块薄金属夹片，将刀片夹在中间，只露出刀刃，这使得在使用剃刀时，刀刃始终与脸部形成固定的角度，既能轻松刮干净胡须，又不容易刮破脸。

而且放在凹槽中的刀片可以拆卸、更换，用完即扔。

将自己设计出来的方案做成样品后，坎普·吉列便四处游说人们投资自己这个项目。

1901年，坎普·吉列终于结束了自己24年的推销生涯，创办了吉列保险剃刀公司。

1902年，坎普·吉列开始批量生产自己研制出来的新型剃须刀，然而产品却出人意料地滞销了，经过反复的思考，坎普·吉列找到了产品滞销的原因，并且针对问题的症结采取了相应的措施。

通过连续不断的改进以及广告的大力宣传，坎普·吉列慢慢打开了新型剃须刀的消费市场，并且最终在美国广大消费者心中占据了一席之地。

在第一次世界大战期间，坎普·吉列又趁机大力推销自己的产品，使吉列剃须刀进入上千万男人的视野，销售额也随之大幅度上扬。

不管是和平时期还是战争时期，坎普·吉列都使用他聪慧的脑袋抓住商机，获取源源不断的财富。

如今，吉列剃须刀行销全球，已然成为世界上公认的最好的剃具，在美国市场的份额高达90%，在全

<<穷人羊性，富人狼性>>

球市场的占有率也高达70%以上。

坎普·吉列一生的亲身经历，非常鲜明地向我们道出了穷人和富人的区别：穷人用蛮力做事，富人用脑袋做事。

正因为使用蛮力做事，坎普·吉列做了整整24年的推销员依旧没有任何成就和建树；也正因为懂得思考，使用脑袋做事，坎普·

吉列才能抓住机遇，设计出方便安全的新型剃须刀，最终撕下了穷人的“标签”，获取了源源不断的财富。

试想，如果坎普·吉列还是像早年一样一味地埋头苦干，用蛮力做事，他还能在40多岁的时候结束自己的推销生涯，开始自己的事业吗？

他还能想到发明研制新型剃须刀的点子，将其投入市场吗？

他还能在产品陷入滞销困境时，通过改进产品、加大宣传来打破僵局吗？

他还能实现自己的财富梦想吗？

<<穷人羊性，富人狼性>>

编辑推荐

《穷人羊性,富人狼性》富人不说，穷人永远不懂你为什么是穷人？

活着就是要改变世界！

就是要让自己过上富裕的生活，让家人过上舒适的生活！

你骨子里缺少的就是狼性精神。

凡事不具备狼性的，就是羊性。

没有捕捉不到的猎物，就看你有没有野心去捕；没有完成不了的事情，就看你有没有野心去做。

没有猎物我们就去寻找猎物，发现猎物我们就去追逐猎物。

追逐猎物仅仅靠穷追猛打是不够的，谋划是实现这一切的唯一保障。

只看着猎物永远不会填饱肚子，天上只会下冷雨，天上掉馅饼这种事情永远不会出现。

获得猎物唯一的方法就是自己不断地努力。

<<穷人羊性，富人狼性>>

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>