

<<每个人心中都有一棵发财树>>

图书基本信息

书名：<<每个人心中都有一棵发财树>>

13位ISBN编号：9787545404975

10位ISBN编号：7545404971

出版时间：2010-7

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：兵强不胜

页数：265

字数：289000

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>

<<每个人心中都有一棵发财树>>

内容概要

这是一本讲述凡人发财的自传体小说。

主人公“我”三十有二，却陷入了人生的谷底：公司倒闭了，合伙人侵吞公司财产，大批债主上门逼债，还有养家糊口的压力，走投无路之际竟然想到了以死来逃避。

然而一个电话，让迷惘的“我”决定从零开始，与旧员工李有喜一起开始拉单跑业务。

一天，一张大单从天而降，尽管“我”没有资金，没有背景，没有人脉，但“我”凭着一颗不死的心，用最笨的方法，不放弃任何一个可能成功的机会，与讲原则的小林、强势的张姐、深沉的肖总巧妙周旋。

终于，绝地反击，夺得大单，两年间从负翁变为富翁。

每个人心中都有一棵发财树，只要不抛弃，不放弃，善于发现机会，用最笨的方式亦可致富。

作者以亲历者的身份，再现了一个无权无势又人到中年的凡人从负翁到富翁的心路历程，堪称凡人发财必读的心理圣经。

<<每个人心中都有一棵发财树>>

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有涉及，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

<<每个人心中都有一棵发财树>>

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

<<每个人心中都有一棵发财树>>

章节摘录

我忘了自己现在的处境，直接对第三种方案感兴趣：“地在哪里？”

” 老妈很兴奋：“就是我们屋后临江花园旁边，第二中学后面的那块地，规划都已经做出来了，统一风格，全是三层半的小别墅。

” 我也很有兴趣：“是块好地，在那里建的房子以后肯定能升值。

” 老妈很得意：“现在已经有人放出风来要高价收地，我们拿到地了转手卖都可以赚不少钱呢。

” 不敢让家里知道我公司倒闭有三个原因：一是觉得男人嘛，就应该打落牙齿往肚里吞；二来呢，是告诉家里也没什么用，还徒增他们的烦恼；第三个原因最现实，我在家里借了不少钱，消息要漏了债主都逼上门来，事情会怎么往下发展都不好说。

也就是说，为了不被人怀疑我已经还不起钱了，我怎么着都得选第三种方案：自建房。因为大家都知道自建房是件有利可图的事，身为生意人的我不可能会选其他路。

又是没得选择，或者说我根本就没给自己选择的机会：“不用想了，我们自己建。

” 自建房是要拿出一大笔现金来的，这对现在的我来说难度不亚于登天。

有时想想这也正是我这种人的悲哀，我就像一块钢板从不给自己妥协的机会，在困难面前等待我的从来只有两条路：一条是顶过去，顶出一个艳阳天；另一条是“啪”的一声钢板从中断为两截，游戏到此为止。

老妈用一种果然不出所料的口气：“我就知道你会这样想。

” 我和以往一样强大：“那还用说？”

” 老妈来了一句：“就是我去不了Z城了。

” 以前计划好老婆要生孩子的时候老妈过来照料她，现在这事也黄了，我胸口又是一堵。我十多岁的时候父亲就去世了，家里有什么事情都多数落到了老妈头上，这就是家里随便发生点什么事老妈就走不开的原因。

有时想想，这或者也是我好强并坚韧的原因吧，我无人可依靠，所以只能依靠自己。

我表现得无所谓：“这事好办，到时候我请个人就是了。

” 有一种感觉叫身心疲惫，通话完毕，我累得坐了下来。

休息了一会儿，我忍不住在心里骂了一句：我操你上帝菩萨神仙诸佛的十八代祖宗，想我死直接用雷劈我好了，搞这么多事出来干吗？

<<每个人心中都有一棵发财树>>

媒体关注与评论

我简直震惊了，凡人可以这样发财。
那些很遥远的发财机会，其实离我们很近。
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，但他却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，赢得生意。
看完之后不禁让人恍然大悟：原来这样就可以发财。

——网友 我为财狂 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，让人欲罢不能。
而又因为作者具有丰富的销售实战经验，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 “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，必要经历一场心劫，像书中的“我”那样，放下架子，脚踏实地，从事开始，抓住自己身边每一个发财的可能，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。

每天浇灌一下自己的发财树吧，最终它一定会长成参天大树！

——网友 小财迷

<<每个人心中都有一棵发财树>>

编辑推荐

一本向全国三亿草根讲授发财奥秘的心理励志小说 一张惊动深广两地的大单，一段置之死地的发财故事，没有资金，没有资源，以一颗不死的心，绝地反击。

<<每个人心中都有一棵发财树>>

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>