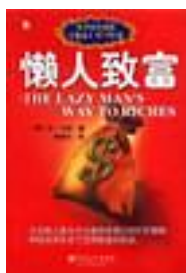


懒人致富



[懒人致富_下载链接1](#)

著者:[美]乔.卡伯

出版者:电子工业出版社

出版时间:2003-08

装帧:平装

isbn:9787505389151

我将把我成功的秘诀——懒人致富经——告诉你。要知道，迄今为止我只告诉过几位非常亲密的朋友。我并非在自吹自擂，而是在向你证明，如果你能够放手让这个秘诀发挥作用的话，你就能够看到它的巨大力量。我之所以说“放手”，是因为它的惟一缺点就在于它似乎太轻而易举了。因此，我不请求你去“相信”它，而是更希望你去尝试它，并且由你自己做出判断。

作者介绍:

目录:

[懒人致富_下载链接1](#)

标签

广告

懒人致富

理财

营销

最近想读

文案大师

恶趣味

冥想

评论

直销真是广告人的黄金年代啊。下次如果我读到20%发现不适合应该果断停止。

营销

文案手册里面推荐的营销思维咯，前部分属于积极心理学，我拥有什么而非我想拥有什么，这点跟《与神对话》相似。 后半部分属于企业营销，有些内容适合传统媒体。

这本书现在市面上已经绝版了！只有电子档。在美国销售了4167500册！空前的成功。里面很多文案写作的方法和技巧，虽然是2003年出版的，很多策略都失效了，但是还有很多方法依旧有用！

内容其实很不错，让你发现理想和现实之间有路可循，而且我相信它的理论。

本书的主题是懒人致富，全书的内容分为两大部分，第一部分讲如何改变自己的心理和心态，让自己成为一个具有全方位发展形象的人，才能吸引更多的资源和支持；同时提到了“动力心理学”，认真写下自己特别想要达成的目标和想得到的东西，每天早晚都拿出来看，提醒自己，利用好每一段琐碎时间，因为这些琐碎时间加起来是七年，而“七年就是一辈子”，七年足以改变一个人的一生，让人从头到的改变自己，走上新的人生轨迹。第二部分讲的是作者通过直销和写书的方式让自己致富，变成一个有钱又悠闲的富人的故事，同时写了很多营销与广告方面的技巧，这部分没有细看，关于广告方面的书籍，还有很多值得精读的好书。这本书给我最大的收获其实不在于真的获得了一个轻松的商业模式，而在于改变自己的心态，让自己更加明确自己想要什么，写下清单和执行表，通过接下

[懒人致富_下载链接1](#)

书评

这书的前半部分是一本积极思考的图书，后半部分是小企业如何做广告的技巧。摘录几段中心思想吧。
商品的售价至少要达到成本的3倍，否则就会喝西北风。最好是5-10倍，将将有利润，因为你至少会付出售价的一半当广告费或者渠道费用。
人类购买商品的动机是4R，reincarnation/...

这本书和lazy没什么关系。前半部分讲的是个人怎么励志，如果作为励志心理行为还是不错的。最起码他的两点是完全正确的：1.学会对自己的目标保密，除非你们可以一起行动。否则你会被别人的怀疑所动摇。
2.每日早起和睡觉时都反复重复自己的声明，潜意识会帮助你慢慢完成它。然...

书里讲的动力心理学理论，是现在很多成功学理论的雏形,我的读后感http://blog.sina.com.cn/s/blog_5cd1b58b0100lefw.html

[懒人致富_下载链接1](#)