

## <<你为什么穷>>

### 图书基本信息

书名：<<你为什么穷>>

13位ISBN编号：9787801795861

10位ISBN编号：7801795865

出版时间：2007-8

出版时间：中国致公出版社

作者：东子

页数：431

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>

## &lt;&lt;你为什么穷&gt;&gt;

## 前言

成功和财富是读书读不出来的；成功和财富是教育培养不出来的；成绩优异的“书呆子”在商场上的成绩，很可能跟在学校相反；生意经是冥思苦想不出来的；读了个MBA就以为有非凡的管理才能，那将是大错特错；成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“头悬梁，锥刺骨”没有必然的联系。

我们经常可以看到，博士为中学文凭的老板打工；工程师为泥瓦匠出身的房地产商打工；计算机高材生为电脑文盲打工。

并非知识无用，知识的力量始终是巨大的，在现今知识创造财富和资本神话的时代，知识无疑是巨大的助推剂。

但在这里，我所讲的是，作为普通人，我们不可能像比尔·盖茨一样开发出某种软件就一夜致富，也不可能像爱迪生一样每天发明一样东西，我们顶多只能把自己的专业知识学精。

但一个人要想获得成功，除了过硬的专业知识，还需要复杂的社会经验，在某种程度上，后者甚至更重要。

如果你缺少某种专业知识，你可以聘请有这方面知识的人。

这就是为什么许多能力一般、智力一般，但在为人处世方面却很精通的人，最终混成了商界大腕。

这些成大事者，出道伊始，同很多人一样，无钱无学历无背景，但最终在社会上顺利打开局面，并且在事业上越来越兴旺，就在于他们学精了做人的功夫，在竞争激励的商场上游刃有余，左右逢源。

你为什么穷？

首先，你的心态不对。

消极的心态使你难以产生获取财富的冲动和雄心壮志，因而，无论生活还是事业均停滞不前。

为什么有的人比其他人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作，良好的人际关系，以及高品质的生活；而另一些人整日忙忙碌碌，却只能维持生计？

！  
有的人能克服万难去建功立业，有的人却不行。

心理学家发现，这个“秘密”就是人的心态。

成功人士始终用积极的思考和丰富的经验去开拓自己的人生，失败者则刚刚相反，他被过去的失败彻底摧毁了信心而自甘认命。

哀莫大于心死，穷莫大于心穷心穷透了，谁也没有办法救你第二，为人处事，目光短浅。斤斤计较、不愿让小利、不愿吃小亏、不愿帮助人、不愿低头、不守信用；要么拘谨胆小，要么锋芒毕露，更舍不得付出，等等，必然造成人脉关系的缺乏。

单打独斗的你，怎能取胜？

！  
记住，在当今社会，有时关系是决定性的，有的人甚至靠关系发展壮大。

很多人自认才高八斗，自认为是金子总会发光，其实一点无用。

君不见到处都是满腹经纶的穷人对富人愤愤不平，对社会不公大发感慨。

其实怨天怨地没用，要怨只能怨自己。

记住，任何时候都要放下你的“臭架子”！

坚持人际投资，必有后报铁石心肠也怕“情”第三，你随时都在犯错误。

你为什么拿不到订单，签不到合同，为什么做生意亏本，全在你一切都按部就班，不肯动脑思考，缺乏主动创新的经营理念，缺乏努力争取的意识，缺乏拉拢人的手腕，缺乏“厚黑”精神。

按常理出牌，在任何行业都竞争激烈的今天，怎能不败？

！  
穷则通，通则行穷则变，变则行穷，可泣，可怜，可叹！

穷就怕不争气，等穷，认穷，哭穷，受穷！

贫穷的压力是种无法诉说的痛。

但是穷不可怕，可怕的是人穷志也穷，穷而不起，穷而不奋。

## <<你为什么穷>>

穷是极地，极地出奇才，成功的人都是从穷人堆中走出来的。

不怕穷，不拒绝穷，穷在汉字里的含意比富字多。

穷是究、穷是竭尽的竭、空间的空、穹庐的穹、可至无限大；穷是彻底、是全部、是调动、是集结；穷还是倾身的倾、倾心的倾、倾力的倾。

穷的繁体字，穴字头下一个“躬身以行”的躬，世人能躬身，天下还有什么不能为？

商场如战场，这句陈词滥调绝对是其理，因为它需要兵家的谋略、战士的勇敢、侠客的一诺千金。只有到“战场”上去经历枪林弹雨，你才可能成为真正合格的战士，你才能真正领略到战略战术的精髓。

因此，你要勇敢地去尝试！

无论收获成功还是失败，都是你巨大的财富。

一个人能做在这个世界上想做的任何事。

只要他想做的不是坏事。

因此，任何一个想成为富人的人都可能成为富人，只要他的寿命足够长。

## <<你为什么穷>>

### 内容概要

贫穷本身并不可怕，可怕的是贫穷的思想，以及认为自己命中注定贫穷。一旦有了贫穷的思想，就会丢失进取心，你就真的一辈子贫穷了。  
《你为什么穷：改变你的现状必读》告诉做人的功夫，做生意的诀窍。

## &lt;&lt;你为什么穷&gt;&gt;

## 书籍目录

你的心态妨碍了你的成功——积极的心态是获取机会和财富的关键保持“敢于尝试”的心态保持“集中精力做事”的心态保持“绝不认输”的心态保持“永不放弃”的心态保持“我是最好的”心态保持“宠辱不惊”的心态保持“脚踏实地”的心态保持“乐观”的心态保持“突破常规思维”的心态保持“宽容”的心态保持“以德报怨”的心态保持“感激对手”的心态保持“敢于舍弃”的心态保持“再坚持一下”的心态积极的心态就是要养成一种立即行动的习惯积极的心态就是要始终保持一份强烈的信念积极的心态就是不要在心里为自己设限积极的心态就是努力去创造条件积极的心态就是不要只会幻想积极的心态就是不要太多疑积极的心态就是要抓住一切机遇积极的心态就是不要把时间用在闲聊和发牢骚上积极的心态就是要永远都有抬腿的勇气积极的心态是赢得起，也输得起积极的心态就是针尖大的希望也不放弃积极的心态就是做任何事都要全力以赴积极的心态是面对危险时要保持镇静积极的心态就是要善于换个角度看问题积极的心态就是不会订过高的目标积极的心态就是要敢于直面惨淡的人生积极的心态就是跟往事干杯积极的心态就是要有自制力。

积极的心态就是要学会从反面思考积极的心态就是对目标不要盲目追求积极的心态就是不要满足于小成就积极的心态就是要把喜怒哀乐放在口袋里积极的心态就是像个成功者的样子积极的心态就是不要迷信权威积极的心态就是不要把时间放在制定漫长的计划上积极的心态就是先干起来再说积极的心态就是要善于从失败中学到教训积极的心态就是要在失败后积极实施新的计划积极的心态就是要把缺点转化成发展自己的机会为什么职场失意——超越人精的职场战术让老板用你——好工作是如何得来的让老板喜欢你、欣赏你——与老板相处的艺术让老板提拔你——职场晋升游戏规则让同事尊重你、佩服你——与同事相处的艺术让下属听从你——优秀的主管是怎样炼成的为什么签不到合同——无往不胜的谈判技巧商务谈判时间选择艺术商务谈判地点选择艺术商务谈判人员安排艺术商务谈判基本礼仪商务谈判中保密的重要性商务谈判中不要轻易亮底牌商务谈判理想的让步模式商务谈判中和金钱同样重要的因素商务谈判要价技巧商务谈判中对买主抱怨“价格太高”的处理技巧商务谈判讨价还价技巧商务谈判中谋求一致的技巧商务谈判处理顾客“考虑一下”的技巧商务谈判中皆大欢喜的技巧商务谈判中的逆向思维战术商务谈判中的以毒攻毒战术商务谈判中的以退为攻战术商务谈判中的权力王牌战术商务谈判中的漫不经心战术商务谈判中的空头承诺战术商务谈判中的巧布疑阵战术商务谈判中的疲劳战术商务谈判中的大智若愚战术商务谈判中的优点补偿战术商务谈判中的转移话题战术商务谈判中的加码对比战术商务谈判中的吹毛求疵战术商务谈判中的欲擒故纵战术商务谈判中破僵局的技巧商务谈判中施加压力的危险与技巧商务谈判十二戒商务谈判应酬的礼节商务谈判中签订经济合同需要注意的事项为什么业绩不佳——事半功倍的销售策略商务营销的四种基本招术商务营销中的五步推销法商务营销中的顾客购买心理分析商务营销中让客户心服口服的10大“杀手锏”商务营销中刺激购买的技巧商务行销人员的心理素质商务行销人员要有耐心商务营销中不要太高估销售业绩商务营销中应避免过分客气、随便的话语商务营销前要对商品有深入的了解商务营销中如何对付突发性事件商务营销中要懂得留下好印象再走商务营销中要重视售后服务的承诺商务营销中要懂得说赢客户却可能丢掉生意的道理商务营销中要懂得换一种交流方法商务营销中排除成交障碍的技巧商务营销中排除准保户的疑惑商务营销中的以二择一成交策略商务营销中的欲擒故纵成交策略商务营销中的让客户参与成交策略商务营销中的“收银机”成交策略商务营销中的借喻成交策略商务营销中的使用客户语言成交策略商务营销中的提问成交策略商务营销中使用鼓动性的话语促成交易的策略商务营销中使用利益性的话语促成交易的策略商务营销中使用警戒性的话语促成交易的策略商务营销中给足顾客面子促成交易的策略商务营销中利用逆反心理成交的策略商务营销中“顺着毛摸”促成交易的策略商务营销中反向诱人上钩的策略商务营销中的“双簧”策略商务营销中的提价成交策略商务营销中的“科幻商法”策略商务营销中怎样应对“太贵了”或“赚不到钱”的说法商务营销中怎样应付“让我考虑一下”的说法商务营销中怎样对待犹豫不决的顾客商务营销中怎样应对“以前用过，不好”的说法商务营销中怎样应付挑剔的女性商务营销中与众不同的开场白商务营销中电话销售的技巧为什么当不好老板——高效实用的管理谋略善于授权善用新人善于开发员工的潜能善于创造一个富有合作精神的环境善于调动员工的积极性善于激励善于称赞绝不迁就善于把不同的人团结在自己周围善于批评无为而无所不为化难为易，化繁为简老板人事调动的艺术老板应注意的七种危险人物老板辞退员工的艺术老板调解纠纷的艺

## <<你为什么穷>>

术为什么做生意赚不了钱——屡战屡胜的赚钱之道做生意要信守承诺做生意要懂得欲取之，先予之做生意要善于精打细算做生意要善于巧于把握时机做生意要善于跳出求同思维做生意要敢于冒险做生意要善于从日常生活中寻找商机做生意要懂得钱须大家赚做生意要善于妥协做生意要懂得让钱转起来才能赚做生意要懂得先赚人心后赚钱做生意不要迷信成功人士的自传做生意要懂得利用手中的资源做生意要懂得双赢为上策做生意要善于创新做生意要懂得明亏暗赚做生意要注意信息资源的整合做生意，要有清晰的思路做生意要善于把问题变成机会做生意要善于将缺点变优点做生意要善于从危机中看到转机做生意应尽量在熟悉的领域找财路做生意要懂得经常进行感情投资做生意要懂得人缘是个“聚宝盆”做生意要善于与大老板交朋友做生意要懂得从赚小钱开始做生意要善于发现做生意要懂得和气生财做生意切忌三心二意做生意切忌过度投机做生意切忌心胸狭隘做生意切忌小有成就后头脑发热做生意切忌瞻前顾后做生意切忌把书里的东西往现实中硬搬硬套做生意切忌过河拆桥做生意切忌意气用事做生意切忌一锤子买卖做生意切忌紧风做生意不要落入“经验”的圈套做生意要懂得与人为善做生意要懂得审时度势做生意要胆大心细做生意要善于钻研顾客需求做生意要懂得照顾顾客的面子做生意要懂得同行未必是冤家做合伙生意要谨慎做生意不要怕失败做生意要懂得客人不分贵贱做生意要懂得灵活运用资金做生意收账妙法做生意要防止商业诈骗做生意赚钱的8大要诀做生意赚钱智慧警言

## &lt;&lt;你为什么穷&gt;&gt;

## 章节摘录

保持“脚踏实地”的心态泰国有个叫奈哈松的人，一心想成为大富翁，他觉得成功的捷径便是学会炼金术。

他把全部的时间、金钱和精力都用在了炼金术的实践中。

不久，他花光了自己的全部积蓄，家中变得一贫如洗，连饭也吃不上了。

妻子无奈，跑到父母那里诉苦，她父母决定帮女婿改掉恶习。

他们对奈哈松说：“我们已经掌握了炼金术，只是现在还缺少炼金的东西。”

“快告诉我，还缺少什么东西？”

“我们需要3公斤从香蕉叶下搜集起来的白色绒毛，这些绒毛必须是你自己种的香蕉树上的，等到收完绒毛后，我们便告诉你炼金的方法。”

奈哈松回家后立即将已荒废多年的田地种上了香蕉，为了尽快凑齐绒毛，他除了种自家以前就有的田地外，还开垦了大量的荒地。

当香蕉成熟后，他小心地从每张香蕉叶下搜刮白绒毛，而他的妻子和儿女则抬着一串串香蕉到市场上去卖。

就这样，10年过去了，他终于收集够了3公斤的绒毛。

这天，他一脸兴奋地提着绒毛来到岳父母的家里，向岳父母讨要炼金之术，岳父母让他打开了院中的一间房门，他立即看到满屋的黄金，妻子和儿女都站在屋中。

妻子告诉他，这些金子都是用他10年里所种的香蕉换来的。

面对满屋实实在在的黄金，奈哈松恍然大悟。

从此，他努力劳作，终于成了一方富翁。

在现实生活中，很多人都想一夜致富，或者一步就找到成功的捷径。

其实，这基本上是不可能的。

惟有脚踏实地走好每一步，你才能得到你想要的东西。

保持“乐观”的心态成大事者要选择乐观的生活态度，因为生活充满了选择，选择是量力而行的睿智和远见，学会了选择就学会了审时度势、扬长避短、把握时机，而且明智地选择乐观的生活态度，那么快乐一定会围绕在你的身边。

杰瑞是个不同寻常的人。

他的心情总是很好，而且对事物总是有乐观的看法。

当有人问他近况如何时，他会答：“我快乐无比。”

他是个饭店经理，却是个独特的经理。

因为他换过几个饭店，而这几个饭店的侍应生都跟着他跳槽。

他天生就是个鼓舞者。

如果哪个雇员心情不好，杰瑞就会告诉他怎样乐观地去看待事物。

这样的生活态度实在让人好奇，终于有一天一个名叫杰克逊的人对杰瑞说，这很难办到！

一个人不可能总是乐观地对待生活。

“你是怎样做到的？”

杰克逊问道。

杰瑞答道：“每天早上我一醒来就对自己说，杰瑞，你今天有两种选择，你可以选择心情愉快，也可以选择心情不好。

我选择心情愉快。

“每次有坏事发生时，我可以选择成为一个受害者，也可以选择从中学些东西。

我选择从中学学习。

“每次有人跑到我面前诉苦或抱怨，我可以选择接受他们的抱怨，也可以选择指出事情的正面。

我选择后者。

“是！”

对！

## <<你为什么穷>>

可是没有那么容易吧。

”杰克逊立刻反问。

“就是这么容易，”杰瑞答道，“人生有时就是一种选择。当你把无聊的东西都剔除后，每一种处境就是面临一种选择。你选择如何去面对各种处境。你选择别人的态度如何影响你的情绪。你选择心情舒畅还是糟糕透顶。归根结底，你自己选择如何面对生活。”

杰瑞一番肺腑之言使杰克逊深受影响。

没过多久，杰克逊就离开了饭店去开创自己的事业，两人之间也就失去了联系，但杰克逊却经常会想到他。

几年后，杰克逊听说杰瑞出事了：有一天早上，他忘记了关上后门，被三个持枪的强盗拦住了，强盗因为紧张而受了惊吓，对他开了枪。

幸运的是，杰瑞被发现较早，被送进了急诊室。

经过18个小时的抢救和几个星期的精心照料，杰瑞出院了，可是仍有小部分弹片留在他的体内。

事情发生6个月后，杰克逊见到了杰瑞。

他问杰瑞近况如何，他答道：“我快乐无比。

想不想看看我的伤疤？

”杰克逊起身去看了看他的伤疤，又问他当强盗来时，他想了些什么？

“第一件在我脑海中浮现的事是，我应该关后门。

”杰瑞答道。

“当我躺在地上时，我对自己说有两个选择：一是死，一是活。

我选择了活。

”“你不害怕吗？

你有没有失去知觉？

”杰克逊问道。

杰瑞继续说：“医护人员都很好。

他们不断告诉我，我会好的。

但当他们把我推进急诊室后，我看到他们脸上的表情，从他们的眼中，我读到了‘他是个死人’。我知道我需要采取一些行动了。

”“你采取了什么行动？

”杰克逊赶紧问。

“有个身强力壮的护士大声问我问题，她问我有没有对什么东西过敏。

我马上答，有的。

这时，所有的医生、护士都停下来等着我说下去。

我深深地吸了一口气，然后大声吼道：‘子弹！

’在一片大笑声中，我又说道：‘我选择活下来，请把我当活人来医，而不是死人。

’”杰瑞活了下来，一方面要感谢医术高明的医生，另一方面得感谢他那惊人的生活态度。



## <<你为什么穷>>

### 编辑推荐

为什么职场失意？  
为什么签不到合同？  
为什么业绩不佳？  
为什么当不好老板？  
为什么做生意赚不了钱？  
……商圈如海，习水性者生；职场如局，明内幕者存。  
学精做人的功夫，掌握做生意的诀窍。  
每个人都是自己命运的总设计师，翻开此书，命运就已改变。

<<你为什么穷>>

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>