

每个人都是自己命运的总设计师，翻开此书，命运就已改变

★ 学精做人的功夫

★ 掌握做生意的诀窍

Ni  
wei  
shenme  
QIONG

◎ 东子 编著

# 你为什么 穷

改变你的现状必读

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。



中国致公出版社

- ★ 商圈如海，习水性者生
- ★ 职场如局，明内幕者存



Ni weishenme qiong  
**你为什么穷**  
 ——改变你的现状必读

◎ 东子 编著

# 穷

中国致公出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

你为什么穷:改变你的现状必读/东子编著.-北京:  
中国致公出版社,2007.7  
ISBN 978-7-80179-586-1

I. 你… II. 东… III. 成功心理学-通俗读物 IV.  
B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 092454 号

---

**你为什么穷:改变你的现状必读**

---

**编 著:** 东 子  
**责任编辑:** 杜永明

---

**出版发行:** 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编:100034)

**经 销:** 全国新华书店  
**印 刷:** 四川南方印务有限公司  
**印 数:** 1-5050 册

---

**开 本:** 880×1230 1/32 开  
**印 张:** 14.125  
**字 数:** 370 千  
**版 次:** 2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-80179-586-1 定价:23.80 元

---

**版权所有 翻印必究**

# 靠什么迅速闯出自己的天地 (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，很可能跟在学校的相反；  
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,谁也没有办法教你

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。

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。**



# 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

为什么有人能赚更多的钱，能取得更多成功，而有些人似乎一辈子都在忙忙碌碌中勉强维持生计。其实，人与人之间并没有多大差别。心理学家发现，唯一的差别就是“心态”。

**心态能让你成功也能使你失败。成功是由那些抱有积极心态并付诸行动的人取得的。记住：打倒你的并不是困难和挫折，而是你面对它们的态度。**

我们无法改变人生，但可以改变人生观；我们无法改变环境，但可以改变心态；我们无法调整环境来完全适应自己的生活，但可以调整态度来适应一切的环境。

“一个人有什么样的心态，就有什么样的人生”，一位哲人说。

“人类可以籍着改变他们的态度，进而改变自己的人生”，一位著名心理学家说。

- 保持“敢于尝试”的心态…………… (2)
- 保持“集中精力做事”的心态…………… (3)
- 保持“绝不认输”的心态…………… (4)

# 你为什么 穷

改变你的现状必读

- 保持“永不放弃”的心态..... (5)
- 保持“我是最好的”心态..... (7)
- 保持“宠辱不惊”的心态..... (8)
- 保持“脚踏实地”的心态..... (10)
- 保持“乐观”的心态..... (11)
- 保持“突破常规思维”的心态..... (13)
- 保持“宽容”的心态..... (14)
- 保持“以德报怨”的心态..... (16)
- 保持“感激对手”的心态..... (18)
- 保持“敢于舍弃”的心态..... (19)
- 保持“再坚持一下”的心态..... (20)
- 积极的心态就是要养成一种立即行动的习惯..... (21)
- 积极的心态就是要始终保持一份强烈的信念..... (23)
- 积极的心态就是不要在心里为自己设限..... (25)
- 积极的心态就是努力去创造条件..... (26)
- 积极的心态就是不要只会幻想..... (27)
- 积极的心态就是不要太多疑..... (28)
- 积极的心态就是要抓住一切机遇..... (30)
- 积极的心态就是不要把时间用在闲聊和发牢骚上..... (31)
- 积极的心态就是要永远都有抬腿的勇气..... (32)
- 积极的心态是赢得起，也输得起..... (34)
- 积极的心态就是针尖大的希望也不放弃..... (34)
- 积极的心态就是做任何事都要全力以赴..... (36)
- 积极的心态是面对危险时要保持镇静..... (37)
- 积极的心态就是要善于换个角度看问题..... (38)
- 积极的心态就是不会订过高的目标..... (39)
- 积极的心态就是要敢于直面惨淡的人生..... (40)
- 积极的心态就是跟往事干杯..... (41)
- 积极的心态就是要有自制力..... (43)





- 积极的心态就是要学会从反面思考 ..... (44)
- 积极的心态就是对目标不要盲目追求 ..... (45)
- 积极的心态就是不要满足于小成就 ..... (47)
- 积极的心态就是要把喜怒哀乐放在口袋里 ..... (48)
- 积极的心态就是像个成功者的样子 ..... (50)
- 积极的心态就是不要迷信权威 ..... (52)
- 积极的心态就是不要把时间放在制定漫长的计划上 ... (53)
- 积极的心态就是先干起来再说 ..... (54)
- 积极的心态就是要善于从失败中学到教训 ..... (56)
- 积极的心态就是要在失败后积极实施新的计划 ..... (57)
- 积极的心态就是要把缺点转化成发展自己的机会 ..... (58)

## 为什么职场失意

### ——超越人精的职场战术

在职场中，我们经常可以看到这样的情况：有的人非常的聪明，专业技术也很过硬，但都没有获得应有的职位。相反，一些人智商并不高，但在职场中，他们表现出极强的亲和力，具有良好的人际关系，尽管专业上没有优势，却比那些不会“作秀”的人取得了更大的成功。

职场是一个没有硝烟的战场：**求职时，要懂得“毛遂自荐”的艺术；与领导相处，要懂得“拍马”的艺术；与部下相处，要懂得“驾驭”的艺术；与同事相处，要懂得“左右逢源”的艺术；记住，在职场中，情商超过智商！**

- 让老板用你——好工作是如何得来的 ..... (61)

- 让老板喜欢你、欣赏你——与老板相处的艺术 ..... (82)
- 让老板提拔你——职场晋升游戏规则 ..... (93)
- 让同事尊重你、佩服你——与同事相处的艺术 ..... (108)
- 让下属听从你——优秀的主管是怎样炼成的 ..... (121)

## 为什么签不到合同

——无往不胜的谈判技巧

商业谈判，直接关系到利益的多少，刀光剑影，险象环生。

**喊价要狠，杀价要狠。一方巧布疑云，一方沉着冷静……**

**吹毛求疵、疲劳轰炸、最后期限、最后通牒，威猛凌厉，咄咄逼人。而精明的商家，自会游刃有余，高招迭出，将之从容化解。**

探出对方的底价，谈判就成功了一大半。精明的商家总是不惜一切代价去捕捉、刺探对方的情报，从而在谈判桌上使出杀手铜，一击致胜；精明的商家总是防患于未然，他们的资料绝对保密，注意参与谈判人员的忠诚度，注意谈判场所的选择与变更。沉默是金，精明的谈判者绝对不会轻易亮出底牌。

有时，必要的让步会给双方带来利益，这就要准确地把握住让步的时机，把握住让步的分寸……

**掌握这些谈判真谛，定会订单不断。**

- 商务谈判时间选择艺术 ..... (141)
- 商务谈判地点选择艺术 ..... (142)
- 商务谈判人员安排艺术 ..... (143)
- 商务谈判基本礼仪 ..... (143)



商务谈判中保密的重要性 .....	(145)
商务谈判中不要轻易亮底牌 .....	(146)
商务谈判理想的让步模式 .....	(147)
商务谈判中和金钱同样重要的因素 .....	(148)
商务谈判要价技巧 .....	(149)
商务谈判中对买主抱怨“价格太高”的处理技巧 .....	(156)
商务谈判讨价还价技巧 .....	(157)
商务谈判中谋求一致的技巧 .....	(164)
商务谈判处理顾客“考虑一下”的技巧 .....	(165)
商务谈判中皆大欢喜的技巧 .....	(166)
商务谈判中的逆向思维战术 .....	(166)
商务谈判中的以毒攻毒战术 .....	(168)
商务谈判中的以退为攻战术 .....	(169)
商务谈判中的权力王牌战术 .....	(171)
商务谈判中的漫不经心战术 .....	(172)
商务谈判中的空头承诺战术 .....	(173)
商务谈判中的巧布疑阵战术 .....	(174)
商务谈判中的疲劳战术 .....	(175)
商务谈判中的大智若愚战术 .....	(176)
商务谈判中的优点补偿战术 .....	(177)
商务谈判中的转移话题战术 .....	(178)
商务谈判中的加码对比战术 .....	(178)
商务谈判中的吹毛求疵战术 .....	(179)
商务谈判中的欲擒故纵战术 .....	(181)
商务谈判中破僵局的技巧 .....	(182)
商务谈判中施加压力的危险与技巧 .....	(184)
商务谈判十二戒 .....	(190)
商务谈判应酬的礼节 .....	(191)
商务谈判中签订经济合同需要注意的事项 .....	(192)

# 为什么业绩不佳

## ——事半功倍的销售策略

“卖什么，就吆喝什么”的时代已经过去，嘴上功夫已被提升到更高的境界。

如何在开场白的几句话引起对方的注意，使对方产生兴趣？如何让顾客相信你及你的商品？如何利用顾客的好奇心、虚荣心、占便宜心、逆反心刺激顾客的购买欲？如何让顾客心甘情愿地掏腰包，等等，都非常讲究策略。语言使用得体，成功的机率就比较大。否则，必败无疑。

美国亨利食品公司老板要求其下属的销售人员不准讲以下三句话：

1. 请多多使用我们的产品；
2. 我们的产品质量是最好的；
3. ××公司的产品质量不好。

商务营销的四种基本招术 .....	(203)
商务营销中的五步推销法 .....	(204)
商务营销中的顾客购买心理分析 .....	(210)
商务营销中让客户心服口服的10大“杀手锏” .....	(213)
商务营销中刺激购买的技巧 .....	(216)
商务行销人员的心理素质 .....	(217)
商务行销人员要有耐心 .....	(219)
商务营销中不要太高估销售业绩 .....	(222)
商务营销中应避免过分客气、随便的话语 .....	(223)



商务营销前要对商品有深入的了解 .....	(224)
商务营销中如何对付突发性事件 .....	(226)
商务营销中要懂得留下好印象再走 .....	(227)
商务营销中要重视售后服务的承诺 .....	(228)
商务营销中要懂得说赢客户却可能丢掉生意 的道理 .....	(229)
商务营销中要懂得换一种交流方法 .....	(232)
商务营销中排除成交障碍的技巧 .....	(233)
商务营销中排除准保户的疑惑 .....	(239)
商务营销中的以二择一成交策略 .....	(242)
商务营销中的欲擒故纵成交策略 .....	(244)
商务营销中的让客户参与成交策略 .....	(246)
商务营销中的“收银机”成交策略 .....	(248)
商务营销中的借喻成交策略 .....	(249)
商务营销中的使用客户语言成交策略 .....	(250)
商务营销中的提问成交策略 .....	(251)
商务营销中使用鼓动性的话语促成交易的策略 .....	(253)
商务营销中使用利益性的话语促成交易的策略 .....	(254)
商务营销中使用警戒性的话语促成交易的策略 .....	(255)
商务营销中给足顾客面子促成交易的策略 .....	(256)
商务营销中利用逆反心理成交的策略 .....	(260)
商务营销中“顺着毛摸”促成交易的策略 .....	(261)
商务营销中反向诱人上钩的策略 .....	(262)
商务营销中的“双簧”策略 .....	(263)
商务营销中的提价成交策略 .....	(265)
商务营销中的“科幻商法”策略 .....	(266)
商务营销中怎样应对“太贵了”或“赚不到钱” 的说法 .....	(267)
商务营销中怎样应付“让我考虑一下”的说法 .....	(268)

商务营销中怎样对待犹豫不决的顾客 .....	(269)
商务营销中怎样应对“以前用过，不好”的说法 .....	(270)
商务营销中怎样应付挑剔的女性 .....	(272)
商务营销中与众不同的开场白 .....	(273)
商务营销中电话销售的技巧 .....	(277)

## 为什么当不好老板

### ——高效实用的管理谋略

★人不喜欢被严厉管理，人更希望被有效领导，你要管理什么人，先管好你自己。

★管理就是叫人去做一件原本不想做的事，但事后会喜欢它。

★火不拨不亮，马不催不奔，人不激不发。管理的作用就是建立各种激励机制，激励下属积极进取和拼命工作。

★当下属犯了错误需要批评时，管理的作用不是骂人，而是为了帮助他成长。

★知道怎么做一件事，是员工的思路；能随时告诉别人怎么做，是老师的思路；鼓励别人做好一点，是经理人的思路；能同时做到前面三项，是领导人的思路。

善于授权 .....	(284)
善用新人 .....	(285)
善于开发员工的潜能 .....	(286)
善于创造一个富有合作精神的环境 .....	(287)
善于调动员工的积极性 .....	(290)



善于激励 .....	(292)
善于称赞 .....	(296)
绝不迁就 .....	(297)
善于把不同的人团结在自己周围 .....	(298)
善于批评 .....	(301)
无为而无所不为 .....	(312)
化难为易，化繁为简 .....	(314)
老板人事调动的艺术 .....	(316)
老板应注意的七种危险人物 .....	(317)
老板辞退员工的艺术 .....	(319)
老板调解纠纷的艺术 .....	(322)

## 为什么做生意赚不了钱

### ——屡战屡胜的赚钱之道

#### 做生意当以追求最大利润为目的

商场如战场，在这个战场上，从来就是以成败论英雄的。把对手的钱变成自己的钱，把大众的钱变成自己的钱。这就是你瞄准的目标。

#### 生意场上，金钱是没有区别的

商人的最终目的是赚钱，不论使用何种手段（当然，那种坑蒙拐骗、弄虚作假之类不在此例）都可以使用，无论你是经营高科技，还是经营厕所。

#### 生意场上无父子

生意场上没有永远的朋友，也没有永远的敌人。每一项生意都是“第一次”，一切以游戏规则办事，你就不会吃亏，更不会

输钱。

### 生意场上冒险与机会成正比

我们可以看到，那些勤勉的人在经商赚钱，那些敢于冒险的人在赚大钱。

- 做生意要信守承诺 ..... (326)
- 做生意要懂得欲取之，先予之 ..... (329)
- 做生意要善于精打细算 ..... (331)
- 做生意要善于巧于把握时机 ..... (332)
- 做生意要善于跳出求同思维 ..... (334)
- 做生意要敢于冒险 ..... (334)
- 做生意要善于从日常生活中寻找商机 ..... (337)
- 做生意要懂得钱须大家赚 ..... (339)
- 做生意要善于妥协 ..... (340)
- 做生意要懂得让钱转起来才能赚 ..... (341)
- 做生意要懂得先赚人心后赚钱 ..... (344)
- 做生意不要迷信成功人士的自传 ..... (346)
- 做生意要懂得利用手中的资源 ..... (347)
- 做生意要懂得双赢为上策 ..... (348)
- 做生意要善于创新 ..... (349)
- 做生意要懂得明亏暗赚 ..... (351)
- 做生意要注意信息资源的整合 ..... (352)
- 做生意，要有清晰的思路 ..... (356)
- 做生意要善于把问题变成机会 ..... (359)
- 做生意要善于将缺点变优点 ..... (361)
- 做生意要善于从危机中看到转机 ..... (362)
- 做生意应尽量在熟悉的领域找财路 ..... (363)
- 做生意要懂得经常进行感情投资 ..... (366)
- 做生意要懂得人缘是个“聚宝盆” ..... (367)





做生意要善于与大老板交朋友 .....	(369)
做生意要懂得从赚小钱开始 .....	(371)
做生意要善于发现 .....	(374)
做生意要懂得和气生财 .....	(375)
做生意切忌三心二意 .....	(377)
做生意切忌过度投机 .....	(379)
做生意切忌心胸狭隘 .....	(380)
做生意切忌小有成就后头脑发热 .....	(382)
做生意切忌瞻前顾后 .....	(383)
做生意切忌把书里的东西往现实中硬搬硬套 .....	(384)
做生意切忌过河拆桥 .....	(386)
做生意切忌意气用事 .....	(387)
做生意切忌一锤子买卖 .....	(388)
做生意切忌紧风 .....	(389)
做生意不要落入“经验”的圈套 .....	(390)
做生意要懂得与人为善 .....	(392)
做生意要懂得审时度势 .....	(393)
做生意要胆大心细 .....	(394)
做生意要善于钻研顾客需求 .....	(395)
做生意要懂得照顾顾客的面子 .....	(396)
做生意要懂得同行未必是冤家 .....	(398)
做合伙生意要谨慎 .....	(400)
做生意不要怕失败 .....	(403)
做生意要懂得客人不分贵贱 .....	(405)
做生意要懂得灵活运用资金 .....	(406)
做生意收账妙法 .....	(413)
做生意要防止商业诈骗 .....	(419)
做生意赚钱的8大要诀 .....	(426)
做生意赚钱智慧警言 .....	(429)

