

本书立意新颖，角度独特，是年轻朋友走向成功的必读法典，
当你面对一些琐事烦躁不安时，当你的人际关系出现危机时，
当你的感情遭受打击时，请打开这本书，它会让你摆脱烦恼，
重新找到事业成功的突破口，从而走向你人生的辉煌。

男 人 不 可 不 读

张永波◎编著

20几岁， 决定 男人一生的 成功

优秀男人必备的10种心态

成功的男人有成功的心态，失败的男人有失败的心态，然而所谓“当局者迷”，很多人并不知道自己具有什么样的心态。在这里，我们从创业、管理、交际、处世、求人、工作、恋爱等多个方面，总结出了决定男人成功的10种心态，以供年轻的男性朋友在实际生活当中比照参考。

20JISUIJUEDINGNANRENYISHENGDECHENGONG

团结出版社

20几岁， 决定 男人一生的 成功

姚怡◎编著

优秀男人必备的10种心态

团结出版社

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁, 决定男人一生的成功 / 张永波编著. —北京: 团结出版社, 2008.3

(优秀男人必备的 10 种心态)

ISBN 978-7-80214-379-1

I. 2… II. 张… III. 男性-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(2008)第 024376 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790

网 址: <http://www.tjpress.com>

E-mail: 65244790@tjpress.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

装 订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787×1092 毫米

印 张: 37.00

字 数: 586 千字

印 数: 1-8000 册

版 次: 2008 年 3 月 第 1 版

印 次: 2008 年 3 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80214-379-1/B·51

定 价: 59.60 元(全二册)

(如果有印装差错, 请与本社联系)

前言

优秀男人必备的10种心态

无论在哪个时代,作为一个男人,都渴望用成功来证明自己无愧于“顶天立地”这四个字。事实上,一个男人的真正魅力,既不在于他的容貌,也不在于他的穿衣打扮,而在于能否干出一番轰轰烈烈的事业。20几岁正是男人充满激情与梦想的年龄,但同时也是阅历尚浅、经验不足的年龄,情绪很难把握,稍遇挫折就有可能一蹶不振。所以,在这个时候,是否具有一个积极的心态,决定这个男人将来能否取得成功。

在漫漫历史的长河中,大部分男人的生命都短于百年。面对苍茫宇宙,每个人只不过是一个小小的“细菌”。然而就在这短暂的数十载中,有的男人成为无数美女的仰慕对象,有的男人创造了令世人瞩目的辉煌,有的男人改变了这个世界,而有的男人却默默无闻,怎么来就怎么去。之所以会造成这种局面,其根源还是在于一个男人的心态。

成功的男人有成功的心态,失败的男人有失败的心态,然而所谓“当局者迷”,很多人并不知道自己具有什么样的心态。在这里,我们从创业、管理、交际、处世、求人、工作、恋爱等多个方面,总结出了决定男人成功的10种心态,以供年轻的男性朋友在实际生活当中比照参考。

本书立意新颖,角度独特,是年轻朋友走向成功的必读法典,当你面对一些琐事烦躁不安时,当你的人际关系出现危机时,当你的感情遭受打击时,请打开这本书,它会让你摆脱烦恼,重新找到事业成功的突破口,从而走向你人生的辉煌。

目 录

第一章 20 几岁,男人要懂得的创业心态

- 资金是创业的重要一环,没有钱谁能做得了大事
好名字就是好招牌:给你的商店或公司取一个好名字
选择正确的投资方法是你创业成功的关键
创业与其碰运气,不如做好创业计划
创业必有风险,关键是如何把风险降至最低
目标是创业的灵魂,制定创业目标不妨注意以下几点
任人唯贤,聪明的老板“慧眼识才”
时间就是金钱,惜时如金创业才能成功
经营要根据市场走向前进
暗示是把双刃剑,若想创业成功不妨按照以下方法去做
为创业储备良好的社会关系
抓住机遇也就握住了成功,放弃机遇也就放弃了赚钱的机会
创业目标要易于操作,不要搞得复杂无章法

003
007
008
010
013
014
017
019
021
024
027
029
032

优秀男人必备的10种心态



第二章 20 几岁,男人要懂得的管理心态

管理好自己,写简历推销自己时不要轻率行事	039
与下级相处要懂技巧,不要以为自己是老大就了不起	041
要用科学的选人方法选人,不要用自己的眼光去想当然	043
成功而有效的用人准则是了解员工的长处	045
有效授权是一个优秀管理者必备的要素	049
使管理者更有说服力的几项要领	051
说服固执的员工不能跟他斗牛	053
与下属要合作愉快:领导不要把架子摆得很高,否则会摔得很重	056
不要欺骗员工,只有关心他才能赢得他的心	059
让你的员工快乐地工作	061
训诫下属不要直接指责,要懂得用巧妙暗示	064
处罚不称职的下属要采用渐进式罚则	066

第三章 20 几岁,男人要有“人才第一”的心态

处理人事关系,要用谦虚而不用蛮横的态度	070
花大钱聘能人,没有钱是找不到高手帮你发展公司	074
重用优秀的“怪才”,有了“怪才”才会有“怪财”	075
伤害了别人就等于伤害自己,控制自我情绪对管理者十分重要	077
管理者做事要分清主次,不能胡子眉毛一把抓	080
对嫉妒你的员工不要扼杀而是要激发	083
批评下属要懂得委婉用词,不要刺伤对方的心	088
要让员工甘心情愿为你卖命,就要施行有效的激励	092

第四章 20 几岁,男人要有多交朋友的心态

人际关系是成功的决定因素,想吃得开就要编织好关系网	099
从小事下手以获得别人的信赖,这样可以让你脱颖而出	101
朋友之间难得是信任,有误会了不要让误会成为鸿沟	103
当你感到为难时,要量力而行行事,不要硬撑勉强自己	105
做成功男人就要懂得养成良好的工作习惯	109
犯了错误,处理得当也是一门学问	113
虚心接受批评的人会受到上司和前辈的喜欢	114
不同性格类型的人相处要用不同的方法	117

第五章 20 几岁,男人要有方圆处世的心态

善于表现自己,做领导欣赏的人	125
同事是朋友关系不是敌对关系	127
和领导搞不好关系,就会失去了许多机会	131
与人相处一定要戒除不受欢迎的坏习惯	134
既指出对方的错误,又保留对方的面子	137
不要忽略握手的力量,有时它会影响你的人际关系	138
访客是一门学问,必要的礼节不能省	140
学会理解别人,给别人多一点空间自己才有空间	143

第六章 20 几岁,男人要有做事认真的心态

办事前先整理你的表情	147
------------	-----

热情地对待自己的工作,工作办好了成功也就不远了	149
谈判中原则问题莫让步,如果给对方可乘之机就是给自己断路	151
害人之心不可有,防人之心不可无	153
不嫌弃落泊的朋友,是朋友就要重情其间的友情	156
做客须知	157
利用亲情办事是办事成功的一条捷径	159
良好的交流可拉近人与人之间的关系,这是办事成功的基础	162
适当赞美是办事成功的捷径	164
办事时,不能让人生气	167
办事千万要注意说话的方式,不要出口就伤到别人的心	169

第七章 20 几岁,男人要有求人办事的心态

送礼办事有门道:“礼”到“理”也到	175
求人办事难免受冷遇,千万不要拂袖而去	179
办事要有胆量,没有气魄的人是办不了事	181
软磨硬泡是办事学问	183
“碰钉子”不要放弃,放弃就意味着失败	185
求人办事要懂得用口才,不要闭着眼睛还不说话	189
办事绝不能拖拉,拖拉会使办事的机会溜走	193
求人办事情感法:一句人情话比大道理更有说服力	195

第八章 20 几岁,男人要有积极的工作心态

认识自我,选择适合自己的职业	200
自信是求职成功的一半:自己都不相信自己,别人如何相信你	206

下岗可以换岗单干,不要一条蛇吊死在一颗树上	210
职场上要瞧得起自己,敢于重新为自己估价	212
工资是敏感的话题,谈论薪资时不要急于求成	214
跳槽要三思:该跳时不要错过,不该跳时不要乱蹦	218
很多时候老板没有重用你是因为你有职场恶习	220
办公室里是能力的竞争,有能力才会有发展	223
要想上司注意你,除了努力工作外还要努力寻找机会	225
想升职务必小心行事,粗心大意会累死不讨好	228
初涉工作岗位的人要调整好心态,不要以为自己什么都能干	231
也许你不喜欢你的第一份工作,但你一定要认真去做	233

第九章 20 几岁,男人要有应对职场陷阱的心态

好上司与坏上司是没有标准,关键是上司的发展潜力	239
面对上司的不公平待遇,不要轻易得表现出来	240
与不同上司相处的不同方式	243
受批评时千万不可意气用事	249
应对“打小报告”的同事要懂得适当反击	251
把辞职做得与应聘一样完美	252
与老板发生争执时,做到心平气和不要争取一定胜利	255

第十章 20 几岁,男人要有正确的恋爱心态

约会时巧找话题,主动出击	261
聪明的男士有一把打开女人心扉的钥匙	264
要想打动女人的芳心就要了解女人	266

遇见心仪的女孩时,不仅要大胆去追还要懂得技巧	268
女友与旧男友藕断丝连,怎么办	270
女友的父母看不上自己时要相信自己	271
热恋中要懂得克制自己	273
分手了也还是朋友,不要成不了恋人做仇人	274
遇上了自己心仪的姑娘时,不可莽撞,不可草率	276
快做高雅的男人,那是女人的至爱	279
做魅力男人,像磁铁一样吸引人	281
谈情说爱,记得相约黄昏后	283
制造你与心中的“她”之间的亲近感	285
把情敌所给的压力转化成动力	286

第 1 章

20 几岁,男人要有创业自强的心态



◆◆ 优秀男人必备的 10 种心态 ◆◆

资金是创业的重要一环,没有钱 谁能做得了大事

张凯原在一家公司当货车司机。他很想自己开一家运输公司,可惜没有资金。于是,他邀请另外两位司机朋友一起干。他们三个人的钱加起来买了一辆车。车买回来后,他们用这辆车去向银行抵押贷款,又买回一辆车。他们再用第二辆车去向另一家银行抵押贷款,买了第三辆车。这样,他们的运输公司便办起来了。几年后,已拥有十几辆车,而且还清了一切债务。

创业没有资金,一切都是免谈,巧妇还难做无米之炊,更何况男人呢?当然,资金并不是人人都有,有很多人创业有祖宗留下来的荫护,但有些人却一贫如洗,自己没有资金,怎么办呢?下面我们就介绍几种借鸡生蛋的方法:

1. 私人借贷

私人借贷是指你从你的家人、亲戚或朋友那里借来的资金。家庭和亲友一般都是创业者理想的贷款人。许多成功创业的人在创业初期都借用过家人或朋友的资金。从家人和朋友那里筹集资金,有时候甚至是你唯一可行的选择。实际上,根据统计数据,家人和朋友是创业者开办企业公司所用资金的第二种来源(第一种为自有资金)。一般说来家庭成员和朋友愿意支持你,主要是因为他们对你的亲情、友情以及对你的能力的相信和尊重,而你的项目的好坏他们好像并不是特别的关心。

当然,这并不意味着没有风险,而是风险在加大。如果你经营失败,你就无法偿还你从家人和朋友那里得到的贷款,至少在短时期内是这样的,这会给你家人和朋友带来许多困难。也许对他们来说,借给你的那一笔钱是不小的数目,而且由于这种贷款把亲情、友情和金钱搅在了一起,有可能会带来更多的麻烦。在我们身边,有许多这样的例子,由于创业者无力偿还

从亲友那里借来的款项,最后导致兄弟反目、朋友失和。所以,你千万要注意处理好金钱,亲情和友情之间的关系。否则,出了问题,将后悔莫及。

首先,在借款之前,你最好向家人或朋友亲戚如实地说明你的经营情况与项目,包括其投资额度、预期收入与风险,然后把你的资金状况和缺口告诉他们,看看他们是否愿意将钱借给你,不要让家人或亲戚、朋友陷入一种尴尬的境地。如果你获得了他们的支持和贷款,你也要注意使他们不断地获得关于你真实的经营状况和信息,尽可能地避免他们内心对你产生的不信任。

其次,在你向家人或亲戚、朋友借贷的过程中,如果有人对你的经营项目产生了很大的兴趣,而且他们也觉得有信心,这个时候,你可以询问他们是否愿意进行合作经营。当然,你也得向他们说清楚,一旦合作经营,其收益可能远远大于他将自己的钱借给你而获得的利息,而一旦经营失败,所要承担的风险也要远远大于他将钱借给你的风险。但是,只要你的项目得当,而且他们也很信赖你的能力,相信自己的判断力,那么通过合作方式来筹集资金是完全可能的。再强调一次,如果要合作经营,一定要将合作的条件说清楚,尤其是利益的分享与风险的承担的问题说清楚。以免到后来出现无法收拾的局面。

2. 银行贷款

在中国,中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国交通银行等四大商业银行,中国光大银行、民生银行、招商银行、深圳发展银行、浦东发展银行等中小型商业银行,以及各级农村信用社是一些创业者获得银行贷款的重要来源。商业银行不提供股权资本,主要提供短期贷款,但也提供中长期贷款和抵押贷款。在贷款的时候,如果你无法提供抵押和担保人,商业银行往往对初创的企业不感兴趣,因为初创企业的风险较大,一般来说,商业银行在给中小型企业贷款时,会要求某个股东以个人名义提供担保。

在我国,个人向银行贷款是一件相当难的事情,即使贷款给你,也需要你提供以下一些材料:

经营说明及经营策略;

管理能力综合评价;

资本要求;

个人经济状况;

融资计划与现金流量;

投资报告书;

贷款申请书。

除了这些相关的材料,银行信贷人员还经常会向你提出一些问题。对此,你也要有一定的心理准备。比如:

你需要多少钱?

你想用这笔钱做什么?

为什么这种贷款有利于你的创业经营?

你为什么不能备足自己的资金来做这一件事?

你什么时候能偿还这笔贷款?

你怎样偿还这笔贷款?

假如你的经营方案实现不了怎么办?

对于这些问题,在回答的时候不要想当然,不要贸然行事,一定要通过你的回答让银行对你的经营、你的能力等有一个充分的了解,以产生信赖度。

3. 寻找合伙人

在创业的时候,如果你能找一个合伙人,那对你解决资金短缺的问题应该说是一个很好的办法。如果合伙人都对企业投入资金的话,合伙的企业就能获得较多的启动资金。而这种资金的集合对创业者初期的创业活动可能是非常有益的。所以,如果你准备创业而资金又不足,寻找一个或几个合伙人是一种理想的方法,因为这种形式起码可以分散风险。需要注意的是,在合伙企业制度下,所有合伙人风险共担、利益共享。

一般的来说,合伙关系的建立,往往是以事先的友谊或业务关系为基础的。创业者更愿意与朋友或业务伙伴成为合伙人,之所以这样,是因为一方面相互之间的信任,另一方面也是基于彼此之间的了解。在这一方面,国际上最著名的惠普公司和微软公司就是成功的例子。

4. 风险投资基金

在中国,风险投资基金是这几年才出现的新名词。最早起源于美国的风险投资一般有以下特征:所投资的行业基本上选择新兴行业;投资的资

金量基本可以满足企业家的需要;对被投资者的认识主要凭感觉;重视专业人士在企业中的作用;重视具体操作;对企业可以不控股,这几个特征至今仍是所有风险投资都遵从的规则。为了更加合法地进行投资控制,现代风险投资使用了更加合法的方式对企业或项目进行分析研究,比如企业本身必须有周详的经营计划;各种顾问参与投资;周密的项目调查;投资者退出企业的方法等。

在中国,你如果能说服风险投资者投资你的企业,自然是再好不过的事情。中央电视台的《赢家》栏目和湖南电视台卫星频道的《步步为赢》栏目等,就是为创业者和风险投资人提供了一个沟通和了解的渠道。

以上我们所说的是在中国筹集资金常用的方法,在欧美国家,个人初创企业或公司还可以通过下列渠道来筹集资金:

1. 保险公司;
2. 金融公司;
3. 代理商;
4. 小企业投资公司;
5. 信用合作社;
6. 设备公司;
7. 租赁公司;
8. 雇员;
9. 客户;
10. 投资银行家;
11. 共同基金;
12. 共同储蓄银行;
13. 储蓄贷款协会;
14. 投资俱乐部;
15. 私人投资者;
16. 养老基金;
17. 家庭投资基金;
18. 基金会;
19. 小企业管理局;

20.其他可能的来源。

资金筹措来了,也就是说,“鸡”借来了,会不会生“蛋”、生的“蛋”是多
是少、是大是小,就全靠你了。

好名字就是好招牌:给你的商店或 公司取一个好名字

李火军小名“火火”,开了一家冷饮店,就以自己的小名为店名:“火火
冷饮店”,其意是“生意红火”。没想到开业后,生意却很冷清。朋友劝他:“人
家是热得慌才来吃冷饮,一看见“火”字心里就烦,你不如改个店名。”火火
认为有理,改成“清凉冷饮店”,生意果然大有好转。

为店铺起名称,基本原则是名副其实,起个别致、通俗、让顾客产生好
感的名字,有助于做生意,其重要性不亚于选择一个好地点。

怎样起一个富有吸引力的好名字呢?

第一,表明店铺的性质和经营范围。

如“李宁运动鞋专营店”,“李宁运动鞋”是经营项目,“专营”是性质;
“钟表修理店”,“钟表”是范围,“修理”是性质。

第二,表明服务对象。

如“妇女儿童用品店”、“盲人用品店”、“大学生书屋”等等,表明服务对
象分别是“妇女儿童”、“盲人”、“大学生”。当然,如果一位眉目清秀的女士
到你的盲人用品店选购墨镜,你千万不可将其拒之门外哦。

第三,体现服务特色和风格。

一个命名为“狼吞虎咽”的快餐店意味着非正统的快速就餐;而命名为
“寻梦园”或者“星夜蜜”的咖啡厅则意味服务的高级和格调的高雅。当然你
会知道,“狼吞虎咽”是不大适合淑女和绅士的,而对于饥肠辘辘又急于赶
路的人,你又热情地上前招呼,他一定会慷慨解囊,欣然就餐的。

优秀男人必备的
10种心态