

成就男人生活与事业的经典读本

成功男人

这样

说话办事交朋友

马银文◎编著

行走社会的基本功，拓展前途的
杀手锏，事业成功的点金石。



成功的男人具备很多优秀的特征：能力、智慧、人脉、魄力……但更多的是体现在说话、办事、交朋友的手腕上。可以说，一个男人说话办事和交朋友的能力大小，就能决定他成功与否。

中国致公出版社

马银文◎编著



成功男人

这样

说话办事交朋友

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功男人这样说话办事交朋友/马银文编著. —北京:中国致公出版社, 2008. 10

ISBN 978-7-80179-719-3

I. 成… II. 马… III. ①男性—成功心理学—通俗读物
②男性—修养—通俗读物 IV. B848. 4-49 B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 131126 号

成功男人这样说话办事交朋友

编 著 者 马银文

责任编辑 章 纫

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销 全国新华书店

印 刷 香河金鑫印刷有限公司

开 本 710×1000 1/16 开

印 张 20

字 数 250 千字

版 次 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-719-3

定 价 36.00 元

版权所有 翻印必究

前言

当今社会，竞争日趋激烈，每个男人都承受着生活所带来的巨大压力，都强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的幸福与美满。可就是有的男人四处碰壁，一无所获，终生碌碌无为；而有的男人却如鱼得水，一帆风顺。这其中的差异就在于说话、办事、交朋友的学问上。

生为男儿身，谁不想在风云激荡的创业路上创造奇迹？谁不想在纷繁芜杂的人际关系中游刃有余？谁不想在人才济济的职场上出类拔萃？成功是所有男人一生的渴望，但却很少有人能够静下心来思量一下成功男人的思考方式、行为特点等。因为成功的道路虽然不能复制，但是成功是有模式可循的，正所谓“成功自有道”。我们完全可以通过向成功男人学习，来提升自己的成功能力。

有人说，一个男人说话、办事、交朋友的方式，就决定了他的成功与否。那么，成功的男人在这些方面有什么特别的地方呢？

成功的男人有性格，对任何事都很有耐心，不达目的不罢休，比平常的人更多一份耐心处理好每一件细小而繁杂的事；成功男人给人胸有成竹乐观的印象，一般人猜不透他在想什么；成功男人待人老练稳重，举重若轻，区别有致，能控制属于自己的局面；成功男人处事谨慎，注重平常积累，遇事能够理智分析化解。

除此之外，更多的事实证明，一个与成功失之交臂的男人，并不是缺乏成功的智慧和勇气，而是在说话、办事、交朋友上没有找到正确的方法，不能在社交中左右逢源。

说话、办事、交朋友的能力，是一个男人获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助和恋人爱恋的最有效的手段。这样的男



人，不仅能将易事办好，而且能将难事办成，更有足够的能力掌控事情发展的趋势和局面。

本书希望通过向广大男性读者介绍一些成功男人在说话、办事、交朋友方面的经验，让渴望成功或已经走在成功道路上的男人们明白：男人成功离不开口吐莲花的好口才；离不开察言观色的攻心手段；更离不开良好的人脉关系。我们也希望：每一个阅读本书的男人，都能在其中找到破解人生成功的密码。

以成功的男人为榜样，你也将成为成功的男人！愿本书伴您早日登上成功的巅峰！



成功男人 这样说话办事交朋友

目 录

第一章 口吐莲花，成功男人的口才魅力 /1

古今中外，无论是政界领袖还是商界精英，都绝不会在需要讲话时词不达意、语无伦次；更不会在公众场合紧张得面红耳赤、手心冒汗。凡是深具影响力的成功男士，都是善表达、口才精湛的沟通大师！

1. “腹有诗书”才能言如泉涌 /3
2. 三寸之舌强于百万之师 /5
3. 以满足对方虚荣心的话题，作为交流的突破口 /8
4. “心机”男人妙补失言 /10
5. 话不在多，在于能否说到对方心里去 /13
6. 准备好了再开口，才能事半功倍 /16
7. 好口才是男人成功的第一要素 /19

第二章 精于说服，说服力是男人成事的关键 /23

一个成功男人口才的最高境界，就是能轻松地说服他人。男人之间的口才较量，就好比“打仗”，对方是你要征服的“敌手”。但是，在你说服对方的时候，你决不能仅仅是一个能征善战的战士，还要化身为足智多谋的将领去揣摩对方的心思。只有如此，你才能成为说服中的高手。

1. 成功说动人心，首先自己要有自信 /25
2. 成功男人说服、诱导有技巧 /27
3. 聪明地点醒合伙人 /29
4. 懂得利用说服的辅助手段——表情和声调 /32
5. 将心比心，和对方站在一起 /35



6. 以退为进，换取对方点头 /37
7. 让对方迷失方向，糊里糊涂中被牵着走 /40
8. 不要将自己的意见强加给别人 /42
9. 晓之以理服人心，用心说服不压服 /45

第三章 巧于沟通，是男人事业成功的必要条件 /47

语言沟通能力越强的男人，就能交到越多的朋友，办事效率也就越高。卡耐基说，一个人的成功，15%来自于他的专业知识和技能，85%则依靠他与别人相处的方式方法。这85%指的就是沟通能力，有效的沟通能使人际关系更圆润。成功的男人一般都有较强的沟通能力，这也是他们赢得良好人际关系，和事业成功的必要条件。

1. 抓住对方心理进行沟通 /49
2. 善于倾听，了解对方的真实意图 /52
3. 站在对方的立场，自然不沟而通 /54
4. 熟悉对方语言，可以避免沟通南辕北辙 /57
5. 对方听得进去，是沟通的首要条件 /60
6. 与下属沟通不要依赖电话、网络 /63
7. 沟通能力决定男人在职场上的位置 /66
8. 听取别人的意见，学会与人沟通 /69
9. 打造多方向的沟通渠道 /72

第四章 会戴高帽，成功男人掌握的上等“恭维术” /75

普通的赞美大家都会，毕竟看到别人今天穿的是否漂亮是大家有目共睹的。但是要发挥赞美的最大功效，说得对方心花怒放，就不那么容易了。而成功的男人之所以处处受欢迎，就是因为他们掌握着不同凡响的恭维术，能够不动声色地给对方一顶最合适的高帽。

1. 动心先动情，赞美是办事前博人好感的良策 /77
2. 让对方得意，你的恭维就是成功的 /80



3. 不露痕迹地给人一顶高帽子戴 /83
4. 激励员工是对下属最好的赞美 /86
5. 应酬时不可少恭维之词 /89
6. 想要他怎么做,就把他标榜成什么样的人 /92
7. 遇物加钱,逢人减岁 /94
8. 肯定对方的成绩,是最有效的赞美 /96
9. 成功男人更懂得甜言蜜语的妙处 /98
10. 瞄准他最想被称赞的地方,进行恭维 /100

第五章 幽默风趣,为男人的舌头“镀”上一层金 /103

幽默体现的是智慧,是聪明,是机智,是豁达,是情趣,是风度,是胸怀,是境界。成功的男人多是幽默的,虽然他们的魅力远不止于此,但是可以肯定的是,幽默是他们身上最大的魅力!

1. 幽默能升华男人的魅力 /105
2. 身在高位更需要自嘲 /107
3. 借用幽默发挥亲和力 /109
4. 会开玩笑的男人才有魅力 /111
5. 看领袖人物如何应付难缠问题 /114
6. 幽默亦有度,成功男人的玩笑很得体 /116
7. 谈吐诙谐让男人更受欢迎 /119
8. 恰当的幽默才能在别人心中留下好印象 /121
9. 不能忽视幽默的“战斗力” /123
10. 成功男人常用的几种幽默技巧 /125

第六章 形象至上,男人的好形象是成功办事的一半 /129

如果男人的形象没有个人魅力,那他就谈不上是一个成功的男人,至少不会是一个受欢迎的男人。试想一下,谁愿意同一个人形象邋遢、让人生厌的人为伍呢?成功男人如果对自己的形象严格要求,离最后的胜利就不远了。





成功男人 这样说话办事交朋友

1. 良好的第一印象，是成功办事的第一步 /131
2. 人靠衣服马靠鞍，成功男人要穿出身份 /133
3. 袖扣是精品男人的专属珠宝 /135
4. 成功男士穿正装要注意细节 /137
5. 修饰那些让女人讨厌的形象 /139
6. 男人也需要美容 /142
7. 打造属于男人们的强健美 /145
8. 成功男人更需要绅士风度 /148
9. 微笑着的成功男人 /150

第七章 察言观色，求人办事攻心为上 /153

男人身在社会，无论从事什么行业，总是难免遇到有求于人的情况。你不妨尝试一下迂回路线，避开利益上的冲突而大打感情牌，察言观色收服对方的心，让他主动为你所用。

1. 感情投资，让下属为你所用 /155
2. 真情加礼物，收买客户心 /158
3. 给朋友一个台阶下 /161
4. 你想别人怎样对你，就怎样对别人 /164
5. 以情动人，请客吃饭不能少 /166
6. 送礼要送到人心坎里 /168
7. 与人交往善“读心” /170
8. 小心口无遮拦得罪人 /173
9. 攻心是最好的办事手段 /176

第八章 进退有度，善于变通 /179

梁启超说：“变则通，通则久。”世易时移，没有什么东西是永远静止不前的。我们的思维也要跟着改变，才能赶上时代的潮流。成功男人说话、办事都要会变通，不能一味地直线思考，应该改变陈旧的观念，打破世俗的牢笼，勇于突破创新。

1. 不要钻牛角尖 /181

2. 遇到难缠的小人，用忍耐等待峰回路转 /184
3. 直接反对，并不能证明你是对的 /186
4. 调整事业方向，赢得柳暗花明 /188
5. “树挪死，人挪活”做人要学会变通 /190
6. 总会有别的办法可以办到 /192
7. 积极思考，办法是想出来的 /194
8. 不是只有努力工作才能挣到钱 /197

第九章 精于合作，单枪匹马不是成功男人办事的风格 /199

俗话说：“一山不容二虎。”这没有错，有能力的成功男人总是渴望张扬自我。但现如今早已不是“单枪匹马，占山为王”的时代了。一个男人即使再优秀、再有能力，也改变不了“人多力量大”的局面。也就是说，如果想在激烈的竞争中赢得更大的发展，就不能忽略了精于合作的重要性。

1. 在职场合作，胜于你死我活的拼杀 /201
2. 携手合作共创“双赢”局面 /203
3. 与对手同存共进 /205
4. 与朋友合作，要公私分明 /208
5. 协作精神，成功男人不能忽略的责任 /211
6. 绕过竞争，争取合作 /213
7. 学习合作意识，培养合作能力 /216
8. 与公司同呼吸共命运 /219
9. 卓越的团队精神是必不可少的战斗力 /222
10. 成功男人不会靠一个人的力量去完成任务 /225

第十章 “势利”交友，成功男人善于结交有用的朋友 /229

有用的朋友就是成功男人走向成功的捷径的创造者，所以成功男人在选择朋友的时候，一定要秉着“势利”交友的原则，有“目的”地结交一些“有用”的朋友。

1. 和你知道的最优秀的人为伍 /231





2. 制造跟地位高的人接触的机会 /234
3. 男人的成功，从跟对老师开始 /237
4. 成功男人的一生中，不能缺少共患难的真朋友 /240
5. 向有钱的朋友学习致富经验 /243
6. 把上司培养成升职路上最亲密的朋友 /245
7. 不经意间结交的小人物，也能有大用处 /248
8. 不能不交的 10 种朋友 /251

第十一章 扩大圈子，成功男人具有积累人脉的能力 /255

成功男人都是社交场上的人际高手，他们营建人脉的能力是有目共睹的。成功男人会力求人际关系网的尽善尽美。他们不仅重视积累人缘，更注重扩大交友范围，拓展朋友圈子，并最终通过自己打造的人脉力量帮助自己，让自己得到实惠。

1. 与各种不同性格的人，灵活地相处 /257
2. 积极发展潜在的关系网 /260
3. 有目标地拓展你所缺少的人际资源 /262
4. 把朋友的朋友，发展成自己的朋友 /265
5. 通过外国朋友，打开人脉的地域局限 /268
6. 关心他人，会收获更多朋友 /271
7. 借助活跃气氛的机会，与陌生人套交情 /274
8. 诚实守信，广结天下宾朋 /277
9. 少个敌人，多个朋友 /280

第十二章 善用人情，先交朋友后办事 /283

如今，人情似乎已经成了男人办事能否成功的关键因素。因为无论是工作上的协助、生活中的资助，还是团队间的互助，就连最基本的衣食住行，都或多或少地受到朋友的影响。正因为如此，成功男人对此都非常重视，严格遵循着先交朋友后办事的原则。

1. 成功男人要善借朋友之力 /285

2. 先成朋友再办事 /287
3. 与朋友建立利益同盟，借其之力成己之实 /289
4. 求人之前先寒暄，有了交情好办事 /292
5. 不能透支人情来办事 /294
6. 事后致谢，朋友才会愿意帮你第二次 /297
7. 求朋友办事，不能强人所难 /299
8. 让老乡帮你敲开办事的门 /302
9. 陷入人脉孤岛，办事将举步维艰 /305

参考书目 /308

目
录



第一章

口吐莲花，成功男人的口才魅力



古今中外，无论是政界领袖还是商界精英，都绝不会在需要讲话时词不达意、语无伦次；更不会在公众场合紧张得面红耳赤、手心冒汗。凡是深具影响力的成功男士，都是善表达、口才精湛的沟通大师！

1. “腹有诗书”才能言如泉涌

成功的男人在说话的时候，往往能够旁征博引，融会贯通，谈吐自如，妙语连珠，巧问妙答，左右逢源。这不是因为他们天生就有好口才，而多是因为他们“腹有诗书”。

男人肚里有没有“货”，在很大程度上制约着口才的发挥。谁能相信一个胸无点墨的男人能够言如泉涌？好口才需要知识的储备，这并不只是要求你博览群书，更多的是需要你积累丰富的交流素材，以便能和各行各业的陌生人自如交流。俗话说，工欲善其事，必先利其器。也就是说，要想做到口吐莲花、对答如流，首先必须充实自己，做到“利其器”。

有一家发廊总是生意兴隆、人潮不断。有人问老板客人多的原因，发廊老板回答说，是理发师善于和顾客攀谈、闲聊的缘故。又有人问了：怎样使理发师善于和客人交流呢？“简单得很！”发廊老板说，“我把各种报纸、杂志都买回来，规定理发师在每天早上工作前一定要阅读，就当日常功课一样。那样他们自然会得到每天最新鲜的谈话材料，以博得顾客的欢心。”

发廊老板的这种方法，其实适用于每一个人。你也可以在看报纸的时候，拿一支红蓝铅笔，把每天看到最有兴趣的新闻，或是所看的好文章勾出来，要是能剪下来则更好。写下其中的一两句你认为很有意义的话，每天只要一两句，两三个月后，你就会发现你的思想比以前丰富得多了。谈话的时候，你就很容易想起它们，运用自己的方式加以发挥，说得自然一点、顺口一些。在听别人谈话时，随时都可以听到表现人类智能的警句或是谚语，日积月累，你的口才会越来越纯熟，甚至可以出口成章，随便说什么都生动有趣、有条有理。

必须注意，一定要加入你自己的想法、观点。每说出一句话的时候，





成功男人 这样说话办事交朋友

决不能像背书一样，或者像鹦鹉学舌一样把记得的话重述一遍；而是利用这句话说明你对人和事物的看法或观点，支持别人，或证明你认为对与错的道理。

俗话说“巧妇难为无米之炊”。好口才之于成功的男人，绝不仅仅是伶牙俐齿，更重要的是要“腹有诗书”。

首先是努力学习和掌握相关的知识，做到头脑里面有“东西”。出色的口头表达能力，其实是由多种内在素质综合决定的，它需要冷静的头脑、敏捷的思维、超人的智慧、渊博的知识及一定的文化修养。为此，可努力学习有关理论及知识、经验。如学好演讲学、逻辑学、论辩学、哲学、社会学、心理学等。

其次，具备一定的记忆能力。记忆力也是演讲者、谈话者、论辩者的一项重要素质。我们的演讲词、论辩词，包括谈话的一些内容都是需要记忆的，通过记忆把演讲、论辩的内容储存在大脑中，登台演讲或进行交谈、论辩时，才能张口即来，滔滔不绝。如果记忆力不强，到了台上，一紧张就会丢三落四，甚至张口结舌。

我们在积累知识时也需要有较强的记忆力，否则，打开书时什么都知道，合上书又什么都忘了，是不行的。

培养记忆力是要下点苦功夫的。我们这个年龄正好是记忆力最好的时期，所以我们一定要抓紧时间，培养和加强自己的记忆力。记忆的方法很多，我们可以自己从学习中寻找、总结一些记忆规律，供自己使用；也可以学习、借鉴他人的成功方法，如形象记忆法、数字记忆法、联想记忆法等。总之，我们只有腹有诗书，才能出口成章。



评析：成功男人在埋头苦练好口才之前，势必先扎实地充实自己，广泛地收集材料，让自己在任何场合、与任何人交谈时，都能凭借“满腹诗书”而达到言如泉涌的境界，用男人特有的语言魅力征服对手。

2. 三寸之舌强于百万之师

也许有男人会举起拳头对那些能说会道的善辩者说：“看你的嘴巴厉害还是我的拳头厉害！”事实上，那些举拳头的男人充其量不过是一介莽夫，而那些凭借口才征服别人的才是真正的智者。

古代“烛之武退秦师”的故事，说的就是不费一兵一卒，一个烛之武就能把秦军说退了，这就是口才的威力。

美国人早在20世纪40年代就把“会说话、金钱、原子弹”看做是男人在世界上生存和发展的三大法宝；60年代以后，又把“会说话、金钱、电脑”看成是男人最有力的三大法宝。口才一直独冠三大法宝之首，由此，足以看出人们对口才的器重和推崇。

会说话的男人，是很容易被人把其价值与口才联系在一起的。说话流利往往会使人联想到有才干，别人就会愿意托付重任。也就是说，要想使对方能够更进一步地了解你，信任你，就要把自己的才干通过言语谈吐充分地表露出来。

彼得是一个深谙用好口才成功办事的男人。有一天，他找到老朋友乔治：“我想帮你的小儿子找一份工作，不知你愿意不愿意？”老头摇摇头对他说：“谢谢，不用！我希望他留在我身边。”彼得又问了几个问题，老头还是不感兴趣。最后，彼得对他道：“那么，如果我介绍世界首富科普拉德的女儿做你儿子的女朋友，你是否愿意？”乔治一听，这样的好事谁不愿意啊，就高兴地点了点头。

彼得于是告别乔治来到了当地的首富科普拉德的家中。他对科普拉德说道：“先生，我想介绍一位出色的小伙子给你女儿认识，你看怎么样呢？”科普拉德没有理他。彼得接着说道：“如果这位小伙子是世界银行的副行长，你是否可以接受呢？”一听这话，科普拉德一改对彼得不理睬的

