

最畅销的男人圣经书

吴春华◎主编

男人 的 资本

全集

指导男人前进的智慧 震撼男人成功的灵魂

男人真正的资本不是来自外表，而是来自你的精神、
你的气质；来自你内心的力量和畅想。魅力是男人一生用之不尽的财富。

延边人民出版社

吴春华◎主编

人 的 男 资 本

全集

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功励志经典/吴春华 主编, - 延吉:延边人民出版社,
2005.8(2010.9 重印)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 524 - 3

I. 成… II. 吴… III. 励志 - 成功学 - 通俗读物 IV. D432.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 084970 号

成功励志经典

男人的资本全集

主 编:吴春华

责任编辑:张光朝

责任校对:刘 帅

版式设计:刘 帅

出 版:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

印 刷:北京市顺义康华福利印刷厂

发 行:延边人民出版社

开 本:787×1092 毫米 1/16 **印张:**380 **字数:**4000 千字

版 次:2010 年 9 月修订 2010 年 9 月第 2 次印刷

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 524 - 3

定 价:656.00 元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。)

前 言

年轻人,如果没有远大的志向,没有坚韧不拔的意志,没有应对复杂社会的经验,没有承受挫折和磨难的能力,那么,要想创造辉煌的人生,恐怕很难。励志的话题,千百年来一直为中国人津津乐道。

坚强的意志是一个人成功的根本保证,大凡成功人士,他们都拥有远大的理想和高远的志向,而且他们在自己人生的道路上绝对不会因为困难而退缩。

可以说,任何一个平凡的人,只要通过自己的努力,都可以成为一个成功者的。但是,大多数人往往只是在埋怨命运,总是说自己没有合适的机遇,没有贵人相助,所以自己才这样做一个普普通通的人,而没有多大的成就。继而变的越来越浮躁,越来越麻木了,最终只能在贫穷和落魄中度过一生。

《成功励志经典》本套丛书通过经典的励志事件,从个人的励志本源出发,通过社交、说话、处世等各个方面,精选了倍受成功人士推崇的多个事例,希望每一篇经典的励志故事能激发你心灵深处昂扬的斗志和坚定的信念,从而引领你在通往成功的道路上勇往直前,实现自己的人生目标!

每一个成功者都有一个开始。勇于开始,才能找到成功的路。

年轻人,愿你们自强不息,走向开阔,走向成功!

目 录

第一章 把话说得滴水不漏的本事

幽默风趣,魅力无穷	2
逢人只说三分话	5
适可而止,巧说为妙	8
练就一张善说的嘴巴	12
机智化解言语危机	14
演讲与论辩的技巧	18

第二章 开拓创新的本事

换个角度,突破条条框框	24
审时度势,当机立断	27
从不可能中寻找可能	31
谨慎决策,大胆行动	35
把自己的优势全面发挥出来	39
为自己加油,走向成功	42

第三章 掌握转换知识的本事

活学活用,受益终生	48
借鉴别人的成功之道	51
用专业知识丰富头脑	53
站在权威的肩膀上	56

与时代同步向前	59
从浩瀚的信息中淘金	61

第四章 把事做得天衣无缝的本事

会办事,才能成大事	66
通过上级办事的技巧	69
寻求同事办事的策略	73
用好下属办事的手法	76
通过客户办事的分寸	80
请求亲朋办事的要诀	85

第五章 运用他人智慧的本事

贤内助相伴风雨路	90
对手的眼光更犀利	94
贵人的臂膀最有力	96
同心的伙伴金不换	98
放下架子,贤士云集	101
不拘一格求人才	104

第六章 百忍成钢的本事

忍无可忍还要忍	110
隐藏自己的锋芒	112
摒弃投机习气	115
在磨难中成长	119
跨过失败,就是成功	121
时刻关注机会的来临	125
善忍才能成大事	129
学会以隐忍的态度做人	131
能屈能伸,方为大丈夫	133

尽量不做出头的椽子	135
忍小节才能获大胜	137
善于忍才能够保全自己	139
退一步,天地宽	142
善容人者方能容天下	144
适当放低自己的姿态	146
以忍为上,不做逆境的牺牲者	147
耐心是为了等待更好的机会	148

第七章 潇洒自如:聪明男人的处世哲学

给人良好的第一印象	152
机智诙谐给人带来愉悦	154
成为一个受欢迎的人	156
得体的仪表是男人的名片	158
好礼仪为自己增添社交人气	160
努力提升自己的人格魅力	163
男人不可不知的社交禁忌	165
寒暄问候,人际交往的起点	169
成功男人不能缺少绅士风度	171
做人不要太得意忘形	173
潇洒自如地与陌生人交朋友	176
男子汉应当与羞怯绝缘	178
男人要有气度和平常心	180
自嘲,是聪明人勇敢的表现	181
好形象是男人身份的象征	183

第八章 口才高手:成功男人的谈话策略

让谈吐展现风度	188
嘴上要留个把门的	190
好口才有助于男人成功	192

烧香看菩萨,说话看对象	194
不要轻易指责别人	195
是非话不能随便说	197
巧妙地打开与他人聊天的话匣子	199
话不要说得太直	202
一句话收买人心	204
善说恰当的恭维话	206
巧妙拒绝是聪明人的选择	208
适当的玩笑有助于调节人际关系	211
会听的耳朵胜过千言万语	212

第九章 难得糊涂:精明男人处世有心计

该装傻时就装傻	216
不要显示得比别人聪明	218
人生难得糊涂	219
大智若愚,大巧若拙	221
以低姿态赢得他人的好感	224
做人不要锋芒毕露	225
放下架子人缘会更好	226
越精明的人越善于守拙	228
让别人表现得比自己优秀	229

第十章 两性婚姻:男人也需要幸福的家庭

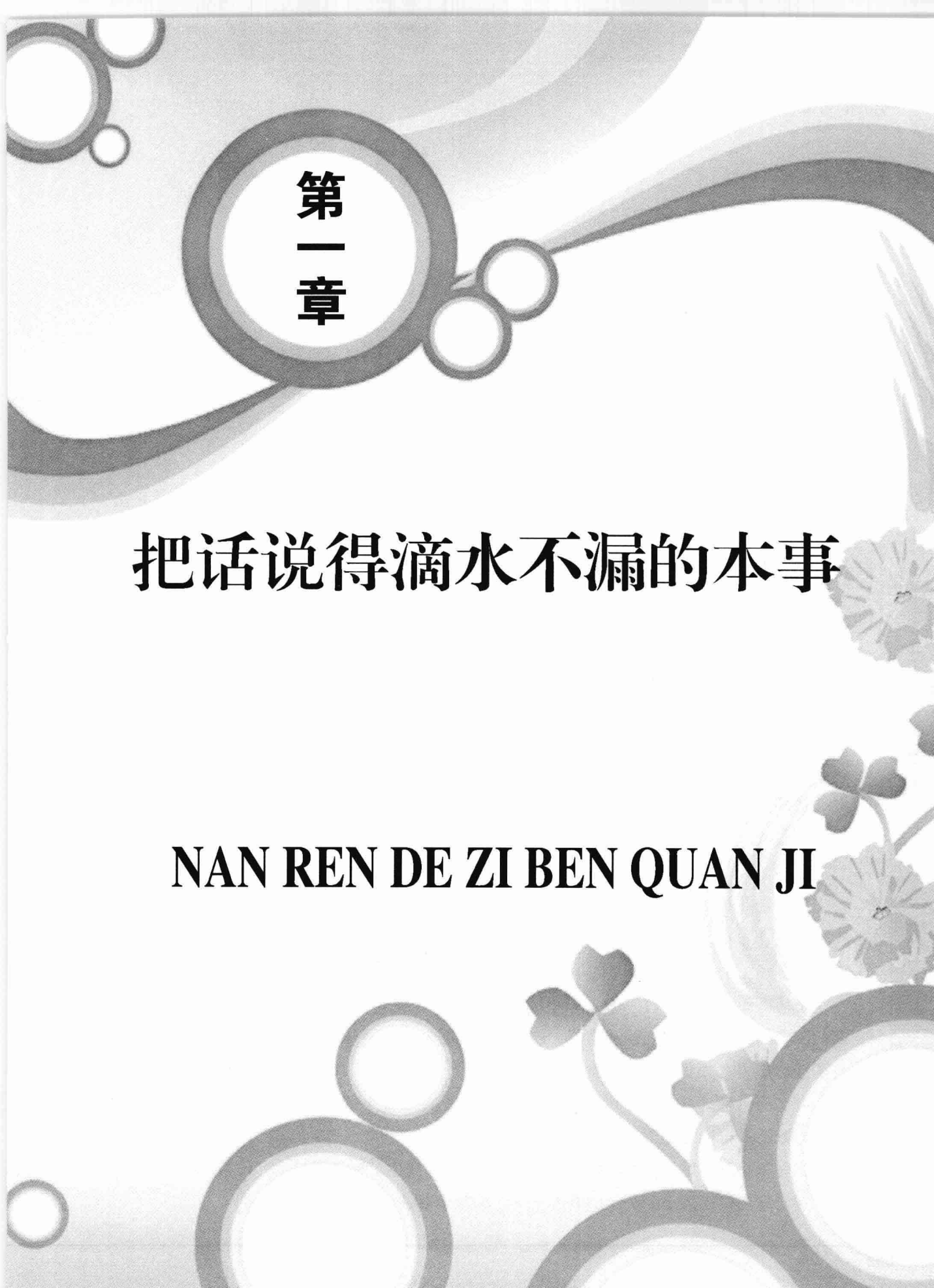
巧赢芳心,女人吃男人哪一套	232
聪明男人会说女人爱听的话	234
男人要事业也要家庭	235
夫妻之间要多沟通	237
幽默增添夫妻生活的和谐	238
夫妻开战,男人要更宽容些	240

第十一章 决胜职场:男人职场交际有学问

办公室注意分寸才不会得罪人	246
不要忽视同事问的应酬	249
学会应对办公室不同类型的人	251
与同事融洽相处有技巧	253
理性地对待上司的苛求	257
诚恳地接受上司的批评	258
善于安抚下属的不良情绪	260
巧言化解与上司的矛盾	262
巧妙地对上司说“不”	264

第十二章 攻心为上:交际高手善于征服人心

平时多烧香,急时有人帮	268
宽容可以让人名利双收	269
真诚的关心可以赢得人心	272
站在他人的角度看问题	274
给别人台阶下,就是给自己留后路	275
让他人觉得自己很重要	277
用真诚打动别人	280
欲要取之,必先予之	282
为人处世留缝隙,凡事不可太较真	284
一诺千金,说到做到	286
不要吝啬对他人的鼓励	288
不要让猜疑破坏了良好的关系	291
付出会让你收获更多	292



第一章

把话说得滴水不漏的本事

NAN REN DE ZI BEN QUAN JI

幽默风趣，魅力无穷

有人说：“男人情愿承认犯罪，装了假牙，戴了假发，也不愿意承认自己缺乏幽默感。”

还有人更夸张地说：“对于一个有幽默感和两条腿的人来说，如果不能两全，最好是失去一条腿。”

用三言两语就使气氛活跃起来，扭转了自己的不利处境，拉近了和他人的距离，充分展现了自己的人格魅力，幽默的语言在人际交往中发挥着无可比拟的作用。

幽默是如此神奇，如此受人欢迎，它是一个快乐的小精灵，在我们周围飞翔着，给我们带来了欢乐，让我们笑逐颜开，精神愉悦。

男人要想凝聚起更强的人气，就不能不重视幽默的作用，在与别人交际的过程中，适时、适度地运用幽默，去推进自己的工作。

1. 运用幽默改变心境

生活的压力是相当巨大的，在单位里、在家里、在邻里之间、在社会上，每时每刻，我们都会面对数不清的烦恼和痛苦，使人不堪承受。而幽默却给我们送来了笑声，使我们有了缓解压力、改变心境的可能。

著名演员宋丹丹曾经遇到过非常痛苦的事情，她事业上的搭档、著名小品演员黄宏及时用幽默的话语，使她重新振作起来。

当时宋丹丹离婚了，她满眼含泪地说：“黄宏，我成了独身了！”

黄宏拿出自己演小品练就的看家本领，幽默地对她说：

“别难过，你和英达离婚，就像香港回归一样，你终于从英租地回到了祖国的怀抱！”

这一句话，就让宋丹丹破涕为笑。黄宏故意把宋丹丹的前夫英达的“英”与英租地的“英”牵扯到一起，造成了极强的幽默效果，达到了劝慰宋丹丹的目的。

黄宏常说：“幽默是最好的灵丹妙药。”他是这样说的，也是这样做的，他用自己的幽默表演，给千百万中国人送来了笑声。

2. 运用幽默活跃气氛

在社会交往中，幽默的作用是不可低估的。抓住时机适当地幽默一下，让宾主都欢笑起来，可以活跃现场的气氛，使沟通的效果更趋完美，使双方的关系更加融洽。

有一次，陈佩斯接受一个栏目的访问。当主持人问他：“陈老师，如果有一个很好的小品请你演出，中央台也邀请你，你会不会去？”这可是个敏感的话题，陈佩斯幽默地回答说：“我就像这么一条大鱼，那个小品即使再好，如同一个非常精美的康熙年间的一个彩釉的碗，再漂亮，我这个鱼进去恐怕也不会太舒服。所以，不太适合了。”

这个比喻非常机智又幽默，使现场气氛大为活跃，访问又在融洽的气氛中继续进行下去了。即使在自己家里，也是离不了幽默的。如果能经常幽默地谈笑，家庭生活就会美满得多。

有个丈夫对妻子说：“为什么上帝把女人造得那么美丽又那么愚蠢呢？”妻子回答说：“这个道理非常简单：把我们造得美丽，你们才会爱我们；把我们造得愚蠢，我们才会爱你们。”

类似这样的幽默对话，给我们的家庭生活带来了多少乐趣啊！

正因为幽默能有效地活跃气氛，缩短与对方的距离，所以被人们称作“人际交往的润滑剂”，使我们在社会交往中赢得了更多的欢迎，为我们的人生开拓了更广阔的空间。

3. 运用幽默摆脱尴尬

在自己处于尴尬局面的时候，如果能够巧妙地运用幽默，我们就能尽快地从窘境中摆脱出来，重新掌握交往的主动权。

钢琴家波奇谈吐非常幽默，是个有名的幽默家。有一次他到美国密西根州福林特城演出，当他登上舞台时，竟失望地发现，剧场的观众不够多，有一半以上的座位都空着。他定了定神，然后幽默地对观众说：“福林特城的人一定很有钱，我看到你们每个人都买了两三个座位的票。”

整个剧场顿时一片笑声，于是演出在欢快的气氛中进行下去了，获得了圆满成功。类似这样的不利局面往往会突如其来地出现在我们面前，使我们措手不及，如果不运用幽默的手段，而是言辞激烈地为自己辩护，很可能会出力不讨好，严重的甚至会弄巧成拙，使自己变得更加被动。

那些在人生道路上取得了丰硕成果的成功人士，无不懂得幽默的妙处，他们凭借各自的智慧，把幽默的功能发挥得淋漓尽致。取得了意想不到的效果。

4. 运用幽默进行批评教育

人无完人，当我们发现对方有缺点需要指出、有错误需要纠正时，我们直言不讳地给对方指出来，很可能会使对方接受不了。

如果我们掌握了幽默的方法，就好办多了。只要把批评的意思用幽默的方法表述出来，使对方在笑声中轻松地接受，教育的效果就会更显著。

达尔文有一次赴宴，一个美丽的小姐用怀疑的语气问他：“达尔文先生，你认为人类是由猴子变来的，那么我呢？我也是由猴子变来的吗？”

在这种场合，向这样的小姐详细讲解进化论显然是不合适的。达尔文只是微微一笑，答道：“是的，不过你不是由一般的猴子变来的，而是由非常迷人的猴子变来的。”

用这句幽默的话语，达尔文既捍卫了他的进化论，又巧妙地批评了这位小姐的无知。

运用幽默的方法进行批评教育，能收到事半功倍之效，既达到了批评教育的目的，又融洽了双方的关系。

逢人只说三分话

说话要看对象，不同的人，对语言的接受程度是不同的。同样的话说给张三听，张三哈哈一笑，不当一回事，可是如果再说给李四听，李四心里就会不舒服，感觉你是在嘲笑他。

“逢人只说三分话，未可全抛一片心”，是一句经验之谈。遇什么样的人，说什么样的话，什么话该说，什么话不该说，都要心里有数。

在自己的职业生涯中，在自己的人际交往中，在自己的商务谈判中，都要面对不同的交谈对象，如何针对对方的特点，说出恰如其分的话来，是对自己语言艺术的考验，也是对自己人生智慧的考验。

所谓言多必失，言语中点到为止时说话的技巧，既要表达自己的观点，又不至于伤人，同时又能使自己 and 不太熟悉的人避免很多尴尬。这里所说的是在一些很正式严肃的场合，如果象朋友和熟人一样亲密的交谈，可能会使对方很不舒服，严重的可能会把事情搞得一团糟。

1. 职场说话的技巧

不管是在工厂、企业，还是在政府机关、教育机构，我们的职业生涯都是忙碌的，艰辛的，其中与上上下下、各色人等进行广泛的接触，就是一项少不了的重要内容。

职场说话是很有讲究的。首先你要对自己的本职工作有比较深入的研究，形成自己的独特观点，才能说出富有见解、打动人心的话来。

其次你还要了解你所从事的工作的特殊要求，千万不能触犯纪律。哪些事情可以拿来

交谈，有些事情需要坚决保密，都要牢记在心。千万不能炫耀逞能，把单位秘密四处乱说。

还有，领导的私生活、同事的隐私都是不便当众乱说的，你可千万不要去做传播流言蜚语的小人。

在公开场合，与领导、同事交谈，要注意针对对方的心理，巧妙地表达自己的观点，多给笑脸，多说好听话，别人就会乐于与你交谈。如果谈话的人比较多，你还要注意照顾到每个人的情绪，千万不能只把交谈的重点放在某一个人身上，而冷落了大多数。

有一家大公司非常看重职员仪表，他们要求所有男职员一律不得留长头发，否则就不予留用。

这天，公司招聘了一批富有才干的大学毕业生，人事部主任与经理一起去给新职员们讲公司的章程。

由于新职员们大都留着长发，人事部主任觉得很不好开口，他思索了好一会儿，终于想出了一个办法。于是他对新职员们说：“我们公司对头发的长短一向是持豁达态度的，大家尽可放心。”

听了此话，那些原先对此颇有抵触情绪的新职员们都露出了欣慰的笑容。

人事部主任接着说：“我们的要求是，头发的长短应该保持在我与经理之间。”

人事部主任留着很短的寸头，于是大家都把目光投向了经理头上。只见经理把头上的帽子摘了下来，露出了一个光芒四射的光头。

在这里，人事部主任说话就是很巧妙、很得体的，言语不生硬，充满了机智与风趣，就能使别人愉快地接受。

2. 交际中的谈话艺术

生活中的交际由于没有职场中的厉害冲突，一般来说是比较随意、轻松、愉快。

但这决不意味着你就能信口开河，胡说八道，要知道，生活中的交际对自己来说也是很重要的，事业上的伙伴、人生路上的朋友往往是在这个过程中结识的。你也要针对对方的特点，说出恰如其分、对方能接受的话来，最好能再表现得幽默一些、机智一些，把更多的欢笑带给大家。

台湾著名诗人余光中就是非常幽默的，他才华出众，反应敏捷，平时和朋友闲谈，常用幽默的语言来展现自己的才能。

有一次，散文家思果谈起一件事情，说他们的另一个朋友高克毅在飞机场送人时，竟用西方礼节吻了两个女士的脸颊。

思果说完，感叹不已，说：“怎么可以这样？怎么能当众拥吻人家的太太？”

余光中听了，就接上去说：“当众不能吻人家太太，难道要私下做吗？”

众人一起大笑。

思果的意思是反对“吻人家太太”，而余光中却来个故意糊涂，理解成“既不能当众，就私下做”，从而造成了很强的幽默效果。

3. 商务谈判的说话艺术

古人说：“三寸不烂之舌，胜似百万雄师。”在企业运营中，是少不了与合作伙伴、竞争对手进行商业谈判的。市场中的成功者全都是谈判的高手，他们善于通过谈判为自己争取更大的利益，为日后的发展打下基础。

在谈判桌上，双方都显得和颜悦色，彼此似乎十分投机，谈笑风生，但当事双方却都十分清楚，大家心里都是有一个“小算盘”的，不到最后阶段，谁都不会轻易地把自己的底牌亮出来，而是都在千方百计地寻找对方的破绽，以便为自己争取更有利的局面。

谈判桌上的较量不仅是实力的较量，而且更是智慧的较量、胆识的较量、毅力的较量、耐心的较量，能笑到最后的人，往往具备非凡的胆识与智慧，能在一派和气中，耐心地等待机会，精心布局，引诱对方上钩。

谈判作为商战中的一个策略和手段，是需要掌握高超的人际交往能力和技巧的，它通过面对面的交锋，以口舌之争，把双方智慧的高低充分展示了出来。

在谈判之前，一定要做好充足的准备，切实了解对方的动机、需要、长远目标，透彻掌握对方谈判人员的个性、心理、权限，还要充分考虑谈判的时间、环境、地点，为自己制订出切实可行的谈判策略，才能做到有的放矢，把谈判的主动权始终把握在自己手里。

在谈判的过程中，要特别重视谈判技巧的运用。要根据对方的具体情况，决定谈判策略的具体运用：攻要攻得有理有据，绵里藏针；守要守得滴水不漏，坚持原则。该忍则忍，该争则争，进退有据，攻守适度。“有理、有利、有节”，是谈判过程中必须遵守的三大原则。

自己的原则立场要毫不动摇地坚持到底，在谈判过程中可反复陈述自己的观点，言辞恳切地表达自己的诚意和立场。遇到谈判不畅的时候，千万不可感情用事，交易不成友情

在，即使谈判不成功，只要保持业务上的往来，就能给下一次合作打下基础。一言一行都要千万慎重，片刻的出言不慎，就有可能被对方抓住把柄，乘机进攻，使自己陷入被动。

如果在正式的谈判场合无法达成协议，那么还可以寻求场外的非正式谈判。由于缺少了正式场合的严肃气氛，双方就有了心平气和进行交流的机会，谈天说地，饮酒吃饭，娱乐消遣，就有可能取得某种共识，再进一步达成最终的协议。

谈判是一项极费智力、精力的艰苦工程，需要我们付出极大的热心、耐心、细心才能完成。仅仅靠着三言两语、杯来盏往的交情就搞定，是很不现实的，也是注定会失败的。

看人说话，看场合说话，根据不同的事情巧妙说话，做到了点到为止、恰如其分，男人在开展事业的过程中就能左右逢源，如鱼得水，以自己的独特魅力取得成功。

适可而止，巧说为妙

有的人很不会说话，还没说上三句话，就使别人心里很不舒服，甚至直接把人得罪了。事后他们也非常后悔，真不该那么说，但过后不久，他们又再犯同样的错误，照旧出语伤人。

平心而论，他们绝对没有冒犯别人的意思，但客观效果却是伤害了别人，归根到底，是因为他们掌握不住说话的分寸，不会巧妙地表达自己的想法。

“话有三说，巧说为妙”，巧妙的说话，不仅出语惊人，打动人心，而且还照顾到对方的感受，说得恰到好处。

赞美别人、批评别人、说服别人、拒绝别人，都是要讲究语言艺术的，如果信口开河，想到哪里说到哪里，结果就会适得其反，把好事办成了坏事。