

事业、责任，男人一生资本的黄金法则

决定男人 成败的 关键手段

成就伟大事业的金科玉律

*The key means of
man decision
success or failure*

中国商业出版社

决定男人 成败的 关键手段

成就伟大事业的金科玉律

吕叔春◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

决定男人成败的关键手段 / 吕叔春编著. —北京:
中国商业出版社, 2004. 9

ISBN 7-5044-5180-0

I. 决… II. 吕… III. 人生哲学-通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 081707 号

责任编辑 孙启泰

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

中国电影出版社印刷厂印刷

★

880×1230 毫米 32 开 12 印张 236 千字

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷

定价: 23.80 元

★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

前言

生为男儿身，谁不想在风云激荡的创业道路上铸造辉煌？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？又有谁不想在多彩多姿的情场中把握真情？

千百年来，临危不惧，勇敢坚强，诚实正直等等优良品质，一直是衡量一个男人价值的标准。没有人生来就是伟人，同样也没有人生来就具备如此众多的优良品德。人性总是有正反两面，就像一片田地，要想不让荒草占据它，唯一的方法是种上庄稼。如果不想让心灵荒芜，最好的办法是用美德去占据它。而这需要时间，需要我们攀着时间的岩壁不断学习，不断提高，这便是所谓生命的历程吧。每个人的生命历程都是唯一的，有的人留下了遗憾，有的人写出了精彩；有的人失败了，有的人成功了；有的人历尽沧桑，有的人一帆风顺；有的人碌碌无为，有的人成绩瞩目……无论是哪一种，留给我们的都是用之不竭的宝贵财富——经验。

男人的责任很重，男人的压力很大。男人要做好上司，男人要做好职员，男人要做好“哥们”，男人要做好恋人。男人要事业有成，男人要家庭幸福！那么，我

告诉你，这一切都可以实现，因为我们有别人经过实践得出来的“经验”啊！

现在，先请各位男士们相信自己就是一个巨大的“金库”，然后再请翻开这本书，来挖掘你生命中的第一桶金。

本书以男人们生命中最重要的一环为突破口，把无数“仁人志士”的经验汇成六条小溪，它们分别是：创业，管理，做人，办事，职场，恋爱。男人有两次生命，一次是爹娘给的，另一次是自己创的。而这些经验恰恰就是男人们开创第二次生命的原料。本书的几十条人生经验均采用小故事做“引线”，然后娓娓道来，如同伴着花香漫步阳光大道，感觉舒适并且受益匪浅。关于此书，我在此说再多也不过是一家之言。但是，我还是真诚希望诸位男士给我以信任，相信我：选择这本书，没错！

世界因男人而辉煌，男人将因这几十条人生经验而强大！

编者

2004年10月

创业手段

资金是创业的重要一环,没有钱谁能做得了大事	003
好名字就是好招牌:给你的商店或公司取一个好名字	008
选择正确的投资方法是你创业成功的关键	010
创业与其碰运气,不如做好创业计划	012
创业必有风险,关键是如何把风险降至最低	015
目标是创业的灵魂,制定创业目标不妨注意以下几点	017
任人唯贤,聪明的老板“慧眼识才”	021
时间就是金钱,惜时如金创业才能成功	023
经营要根据市场走向前进	026
暗示是把双刃剑,若想创业成功不妨	
按照以下方法去做	030
为创业储备良好的社会关系	033
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	035
创业目标要易于操作,不要搞得复杂无章法	039

管理手段

管理好自己,写简历推销自己时不要轻率行事	047
与下级相处要懂技巧,不要以为自己是老大就了不起	049
要用科学的方法选人,不要用自己的眼光去想当然	052

CONTENTS

成功而有效的用人准则是了解员工的长处	055
有效授权是一个优秀管理者必备的要素	059
使管理者更有说服力的几项要领	062
说服固执的员工不能跟他斗牛	064
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	068
不要欺骗员工，只有关心他才能赢得他的心	071
让你的员工快乐地工作	074
训诫下属不要直接指责，要懂得用巧妙暗示	078
处罚不称职的下属要采用渐进式罚则	080
处理人事关系，要用谦虚而不用蛮横的态度	084
花大钱聘能人，没有钱是找不到高手帮你发展公司	087
重用优秀的“怪才”，有了“怪才”才会有“怪财”	089
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	092
管理者做事要分清主次，不能胡子眉毛一把抓	095
对嫉妒你的员工不要扼杀而是要激发	098
批评下属要懂得委婉用词，不要刺伤对方的心	105
要让员工甘心情愿为你卖命，就要施行有效的激励	110

做人学问

人际关系是成功的决定因素，想吃得开就要

编织好关系网

117

从小事下手以获得别人的信赖，这样可以	
让你脱颖而出	119
朋友之间难得是信任，有误会了不要	
让误会成为鸿沟	121
当你感到为难时，要量力行事，不要勉强自己	125
做成功男人就要懂得养成良好的工作习惯	130
犯了错误，处理得当也是一门学问	134
虚心接受批评的人会受到上司和前辈的喜欢	136
不同性格类型的人相处要用不同的方法	139
善于表现自己，做领导欣赏的人	145
同事是朋友关系不是敌对关系	148
和领导搞不好关系，就会失去了许多机会	153
与人相处一定要戒除不受欢迎的坏习惯	156
既指出对方的错误，又保留对方的面子	160
不要忽略握手的力量，有时它会影响你的人际关系	162
访客是一门学问，必要的礼节不能省	165
学会理解别人，给别人多一点空间自己才有空间	167

办事技巧

办事前先整理你的表情	173
热情地对待自己的工作，工作办好了	
成功也就不远了	176
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	179

目 录 CONTENTS

害人之心不可有，防人之心不可无	181
不嫌弃落泊的朋友，是朋友就要重视友情	184
坐客须知	186
利用亲情办事是办事成功的一条捷径	187
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	192
适当赞美是办事成功的捷径	194
办事时，不能让人生气	198
办事千万要注意说话的方式，不要出口 就伤到别人的心	201
送礼办事有门道：“礼”到“理”也到	204
求人办事难免受冷遇，千万不要拂袖而去	209
办事要有胆量，没有气魄的人办不了事	212
软磨硬泡是办事学问	215
“碰钉子”不要放弃，放弃就意味着失败	218
求人办事要懂得用口才，不要闭着眼睛还不说话	222
办事绝不能拖拉，拖拉会使办事的机会溜走	228
求人办事情感法：一句人情话比大道理更有说服力	231

职场经验

认识自我，选择适合自己的职业	239
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	245

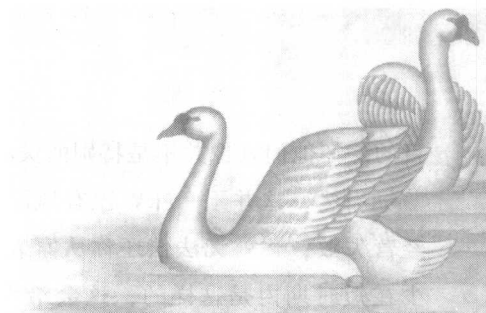
下岗可以换岗单干，不要吊死在一颗树上	250
职场上要瞧得起自己，敢于重新为自己估价	252
工资是敏感的话题，谈论薪资时不要急于求成	255
跳槽要三思：该跳时不要错过，不该跳时不要乱蹦	260
很多时候老板没有重用你是因为你有职场恶习	263
办公室里是能力的竞争，有能力才会有发展	266
要想上司注意你，除了努力工作外	
还要努力寻找机会	269
想升职务必小心行事，粗心大意会累死不讨好	272
初涉工作岗位的人要调整好心态，不要	
以为自己什么都能干	276
也许你不喜欢你的第一份工作，但你一定	
要认真去做	279
好上司与坏上司没有标准，关键是上司的发展潜力	281
面对上司的不公平待遇，不要轻易得表现出来	283
与不同上司相处的不同方式	286
受批评时千万不可义气用事	293
应对“打小报告”的同事要懂得适当反击	296
把辞职做得与应聘一样完美	298
与老板发生争执时，做到心平气和不要	
争取一定胜利	301

恋爱经验

约会时巧找话题，主动出击	307
聪明的男士有一把打开女人心扉的钥匙	311
要想打动女人的芳心就要了解女人	314
遇见心仪的女孩时，不仅要大胆去追还要懂得技巧	316
女友与旧男友藕断丝连，怎么办？	318
女友的父母看不上自己时要相信自己	320
热恋中要懂得克制自己	322
分手了也还是朋友，不要成不了恋人做仇人	323
遇上了自己心仪的姑娘时，不可莽撞，不可草率	325
做高雅的男人，那是女人的至爱	329
做魅力男人，像磁铁一样吸引人	331
谈情说爱，记得相约黄昏后	334
制造你与心中的“她”之间的亲近感	336
把情敌所给的压力转化成动力	338

CHUANG YE SHOU DUAN

创 业 手 段



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遗产，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。家庭和朋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，有时候甚至是你惟一可行的选择。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，而是风险还很大。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与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信誉、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