

陈泰先◎编著

男人，赚钱才是硬道理
男人，赚钱才是真本事

男人凭什么 赚大钱

NANREN PINGSHENME
ZHUANDAQIAN

男人必须有钱。当然这绝对不是什么拜金主义，只要取之有道，用之有度，钱还是越多越好。

男人，堂堂正正地去赚钱，勇敢地去赚钱，男人有钱，日子就会过得幸福，活得潇洒！



中国华侨出版社

男人凭什么 赚大钱

ANREN PINGSHENME
ZHUANDAQIAN

陈泰先◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

男人凭什么赚大钱 / 陈泰先编著. —北京: 中国华侨出版社, 2008.9

ISBN 978 - 7 - 80222 - 717 - 0

I. 男… II. 陈… 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 134487 号

●男人凭什么赚大钱

编 著/陈泰先

责任编辑/文 雨

装帧设计/阿 正

责任校对/胡首一

经 销/新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 印张/19.5 字数/281 千字

印 刷/北京银祥福利印刷厂

版 次/2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 717 - 0

定 价/32.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443979 64443056

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

即使在今天这个倡导“男女平等”的中国社会，男人依然要比女人辛苦得多，肩上的责任要重得多。中国几千年来留下的老传统依然没变，那就是：男人，赚钱才是硬道理！现代的男人比过去任何时候的男人都辛苦：物价上涨、房价飙升、男女比例严重失衡，兜里没有几个钱的男人不要说事业、前途，就连老婆都讨不上。所以男人辛苦赚钱，有时候满肚子怨言，没地方发泄，牙掉了也只能往自己肚里咽，没办法，谁叫你是男人呢？

当然，男人赚钱不是凭空话，不是靠幻想，不是等天上掉馅饼。男人应该凭借自己先天的优势和后天的能力，将自己的事业做大做强，让自己的腰包由扁变鼓。男人凭信念和胆量赚钱：有了信念才会敢想，有了胆量才能敢做；男人凭学识和提升自我赚钱：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，一个成就大事的男人，一定会广纳广收，在学识方面不断充实自己，提升自己，才能得到别人真正的尊重；男人巧织关系网赚钱：搭建丰富有效的关系网是男人做生意赚钱的不二法门，人脉是一笔看不见的无形资产；男人凭机遇和执行力赚钱；男人凭诚实和信誉赚钱；男人凭度量和忍耐力赚钱；男人凭认清时务和方圆赚钱；男人凭……

本书结合当今时代男人遭遇到的机遇和难题，总结出了男人赚钱最应该具备的十大能力，希望男人们不再迷茫，找到方向。有朝一日赚得满钵金，脸上洋溢出作为男人自豪的微笑！

第一章 男人凭信念和胆量赚钱

男人想要赚钱，需要多种条件具备才行。这些条件中既有先天的，也有后天的。但其中作为基础的有两点：信念和胆量。有了信念才会敢想，有了胆量才能敢做，敢想敢做再加上其他条件手段的辅助，男人成大事赚大钱也就不再是一句空话了。

1. 有信念才有超越 / 3
2. 男人要有敢于冒险的胆识 / 5
3. 善算者胆量自然大 / 8
4. 做敢于第一个吃螃蟹的男人 / 10
5. 用胆量抓住百分之一的机会 / 13
6. 赚钱需要胆大，更需要心细 / 15
7. 化风险为机遇 / 18
8. 冒险并不等同于草率 / 21

第二章 男人凭学识和提升自我赚钱

学识可以带来金钱，学识可以使男人成就大事。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”古人这句话，在当今商场依然屡试不爽，男人即使有家财万贯，但如果一身暴发户习气，会让人厌恶，一个成就大事的男人，一定会广纳广收，在学识方面不断充实自己，提升自己，才能得到别人真正的尊重。

1. 不断学习，不落于他人之后 / 27
2. 用知识的杠杆撬起装满金钱的托盘 / 30
3. 让学习改变你的命运 / 33
4. 皮尔·卡丹，靠学习进取、创新成就品牌帝国 / 35
5. 不断提升自我 / 40
6. 谦虚使男人不断进步 / 43
7. 保持自我本色 / 46
8. 天道酬勤 / 49
9. 培养你的领袖气质 / 51
10. 向竞争对手学习来提升自己 / 54

第三章 男人巧织关系网赚钱

搭建丰富有效的关系网是男人做生意赚钱的不二法门，人脉是一笔看不见的无形资产！所以男人做生意的最大收获不不是你赚了多少钱，更重要是认识了多少人，结识了多少朋友，积足了多少关系资源。必要时，要彬彬有“礼”地织出自己的关系网。

1. 人脉是金 / 59
2. 同新闻媒体搞好关系 / 63
3. “君子之交淡如水”——处理好与政府之间的关系 / 67
4. 将银行作为自己资金链的坚实后台 / 70
5. 客户是做生意的基础 / 75
6. 把“人情生意”做得恰到好处 / 79
7. 小礼物大人情 / 82
8. 多个朋友，少个对手 / 84
9. 不要把对手当成死敌 / 86
10. 天下财富，善“钓”者取 / 88

第四章 男人凭机遇和执行力赚钱

机遇就是赚钱的机会，它总是神出鬼没，稍纵即逝；它总是高高在上，骄傲无比；你彬彬有礼地对它打招呼它也未必会理你。所以男人想要赚钱，就要练就一副“火眼金睛”，随时准备着发现它，抓住它并牢牢不放，然后趁热打铁，用自己强大的执行力让它发生物理、化学反应，使之变成自己的事业，以及口袋里的金钱。

1. 先知先觉，慧眼识“机” / 93
2. 机会不是别人给的，而是自己创造的 / 97
3. 巧“算”机遇，洞察力帮忙 / 100
4. 积累、准备、素质，缺一不可 / 103
5. 做机会的主人而不是机会主义者 / 106
6. 执行力，有想法更要去做 / 109
7. 果断就是立即执行，不要让机遇溜走 / 112
8. 把工作完成在昨天 / 115
9. 与其扎堆分羹，不如爆冷填空 / 118

第五章 男人凭诚实和信誉赚钱

有句话说得好：“你可以在所有时间欺骗一个人；你也可以在某些时间欺骗所有人；但是你却不能在所有时间欺骗所有人。”诚、信，是经商之本，经营之中的一切手段伎俩都必须以产品的上乘和良好的信誉为基础。想要赚钱的男人必须明白这一点。

1. 任何时候，诚信至上 / 123
2. “一言九鼎”=财源滚滚 / 126
3. 最大的赢家一定是守信的商家 / 129
4. 舍利取义而不是见利忘义 / 132
5. 经商的道德底线 / 135
6. 骗人之心不可有，防人之心不可无 / 137
7. 别“一锤子”砸断了自己的后路 / 139
8. “傻子瓜子”，把别人当“傻子”的惨痛教训 / 142
9. 钱赚得干净，心才安 / 145

第六章 男人凭度量和忍耐力赚钱

男人经商赚钱不可能每时每刻都称心如意，在逆境中保持大肚能容和忍耐而不忘自己的目标与责任，是成就大业的基本功。越伟大的事业往上越困难，顺顺利利的成功在世界上是几乎不存在的。

1. 舍鱼才能得熊掌 / 151
2. 吃亏是福 / 154
3. 拥有放弃的勇气，才能有收获的快乐 / 157
4. 自我控制，就是忍 / 160
5. 要想赚钱，先耐得寂寞 / 162
6. 善胜不败，善败不亡 / 165
7. 有容德乃大，有忍事乃济 / 167
8. 必要时不妨做些妥协退让 / 170

第七章 男人凭认清时务和方圆做人赚钱

古人说：“成者王侯败者贼。”而古今中外之成大事的人，无一不是识实务的俊杰。“识实务”从本质上讲是一种“变”的哲学。“穷则变，变则通”实乃千古不变的真理。当然，做人也要有自己的原则，所以男人在认清时务的同时还要把握好方圆和做人的分寸，两者完美结合，方能手到“钱”来。

1. 在什么山上唱什么歌 / 177
2. 顺势而作，适应变化 / 179
3. 与其待时，不如乘势 / 181
4. 要抬头看路 / 183
5. 学会和不喜欢的人相处 / 185
6. 亦方亦圆，方圆做人 / 188
7. 千万别轻视比你弱的对手 / 192
8. 看客下菜 / 195

第八章 男人凭会理财的头脑赚钱

男人赚钱会算计，可以财源滚滚，男人赚钱会理财，可以一本万利。反之，只有赔钱买卖等着你。男人赚钱会算计，并不是让你使奸；男人赚钱会理财，也不是让你使诈，而是要你学会思考，敏于策划，以最小的投入获取最大的利润。

1. 商场如战场，兵不厌诈 / 201
2. 没有资金要会“套” / 205
3. 借鸡生蛋，草船借箭 / 208
4. 借贷好处多，但要谨慎而为 / 210
5. 省下的就是赚下的 / 212
6. 不要偷税漏税，合理避税 / 217
7. 男人要树立正确积极的金钱观 / 227
8. 让钱“转”起来，才能“赚”大钱 / 230
9. 男人理财也要紧跟时代步伐 / 233
10. 男人做生意必须懂得的八大细节 / 237

第九章 男人凭借“眼力”寻找贵人赚钱

人生在世，如果选准了靠山，成功就会相伴而来。男人成功赚钱的方式有多种，与人合作可以成功，在人手下干事也可以成功，关键要找准人。这个人一定是个有成功潜质的人，能给你的前途带来希望的人。选择了他，他的成功之时就是你的成功之日。所以男人要擦亮自己的“眼睛”，找对靠山跟对人。

1. 借助贵人上青天，没有贵人难成气候 / 245
2. 借助靠山改变命运 / 248
3. 用“慧眼”去寻找贵人 / 251
4. 出色“贵人”助你一臂之力 / 254
5. 与同行互相依靠，共创佳业 / 257
6. 用诚意去感化、赢得贵人 / 260
7. 发掘优秀下属成为自己的贵人 / 263
8. 巧把明星当贵人 / 266
9. 贤内助是男人永恒的贵人 / 269
10. 慎防三种“小人” / 272

第十章 男人凭三寸不烂之舌赚钱

生意永远都是七分靠做、三分靠说。在这个“酒好也怕巷子深”的年代，男人一定要练就“三寸不烂之舌”，争当 21 世纪的“诸葛亮”。

1. 生意七分靠做，三分靠说 / 277
2. 用赞美打动顾客 / 280
3. 说服之前让对方自我感觉良好 / 283
4. 恭维能使“鬼推磨” / 286
5. 诱导：用心理学打消顾客的疑虑 / 288
6. 语言 + 奇招，一切皆有可能 / 292
7. 推销产品：开场白很重要 / 295



第一章

男人凭信念和胆量赚钱

男人想要赚钱，需要多种条件具备才行。这些条件中既有先天的，也有后天的。但其中作为基础的有两点：信念和胆量。有了信念才会敢想，有了胆量才能敢做，敢想敢做再加上其他条件手段的辅助，男人成大事赚大钱也就不再是一句空话了。



第一章

對黨量眼味念前我人民

天決官湖中村桑與然 許不為具村桑特多要需，對黨要慰人民
 念計了官，量頭味念計：為西官內此基民村中其四，倘天官官出，倘
 辦內對子村桑謝其主必再謝謝謝，倘謝謝不量頭了官，謝謝會不
 丁謝空信一長再不謝謝謝大無事大為人民，恨

1. 有信念才有超越

浅尝辄止、安于现状、不思进取的男人不会做出什么大成绩。一个有信念、有崇高目标、期望成就大业的男人，总是不停地超越自我，希望比周围的人走得更远。他有足够坚强的意志，激励自己付出更多的汗水，争取最好的结果。

人都具有惰性，一旦环境稳定下来，只要付出 50% 的精力就可以应付所做的工作，就会变得懒惰，不思进取。社会在飞速发展，任何人如果不紧跟时代的步伐前进，就会成为落伍者。

如果让自己永远封闭在已经熟悉的环境和空间中，只会让自己安于现状，与七彩的天空无缘。

透过薄薄的一层膜，两只蝶蛹好奇地窥视着外面五彩斑斓的世界，“太美了！”一只蝶蛹禁不住赞叹道，“我多么渴望快快飞出去呀！”“我才不想呢。”另一只蝶蛹说，“前天暴雨突然降临的时候，蜂呀，蝶呀，到处找藏身的地方，装扮得再艳丽，到了这步田地，又有什么值得羡慕呢？”“可是……”第一只蝶蛹说，“毕竟风和日丽的日子多呀！”

“风和日丽，就太平了吗？”第二只蝶蛹不以为然，“昨天，有两只青蛙进了蛇的肚子，一只黄莺被石子击伤……这些，你都忘了吗？”

“可是，在小小的蝶膜里，这样一动不动地蜷缩着，有什么好呢？”

“你呀，真是身在福中不知福。”第二只蝶蛹教训道，“除了蝶蛹，