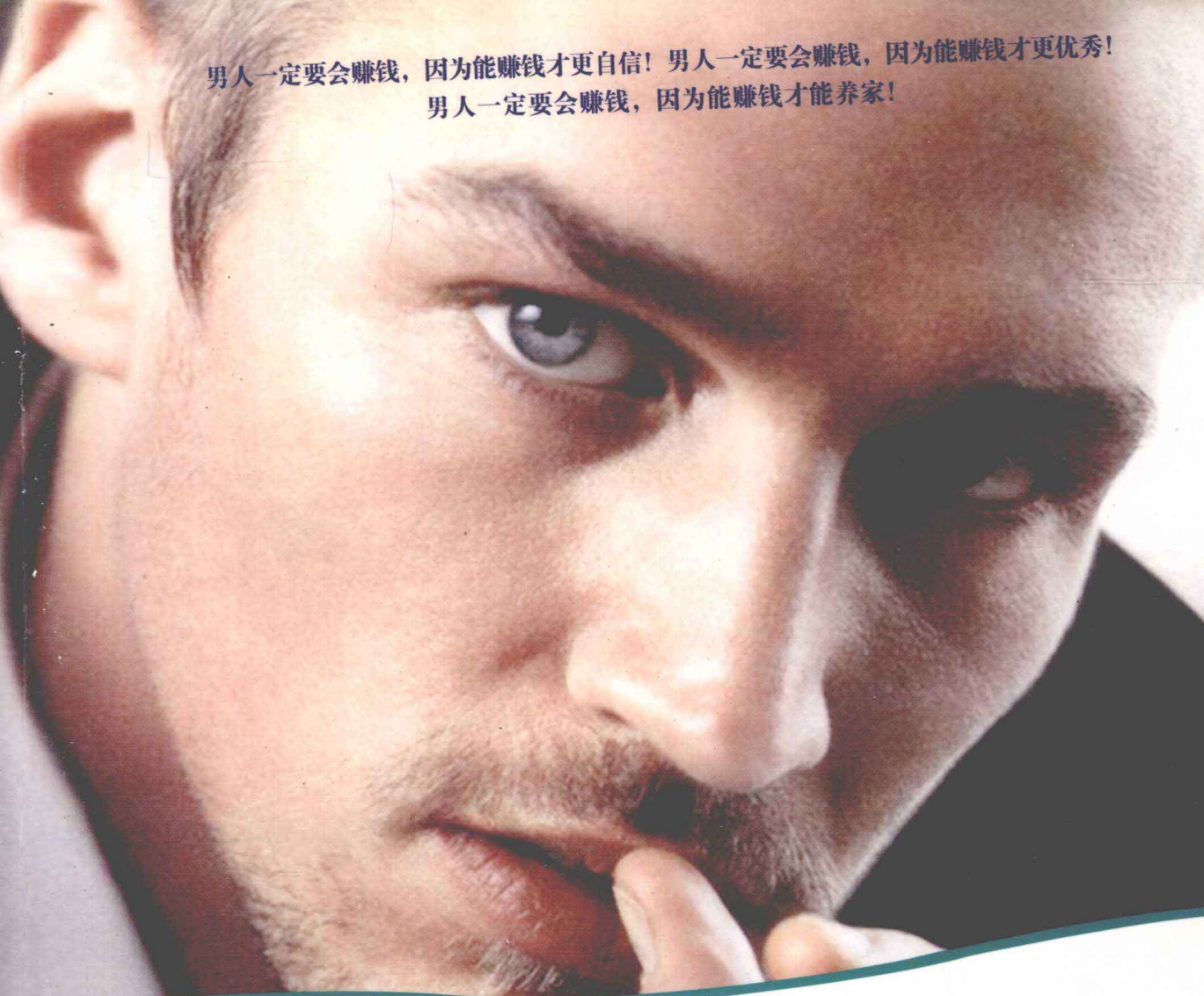


男人一定要会赚钱，因为能赚钱才更自信！男人一定要会赚钱，因为能赚钱才更优秀！
男人一定要会赚钱，因为能赚钱才能养家！



马银春◎编著

男人赚钱才是硬道理
男人赚钱才是真本事

这样的 男人

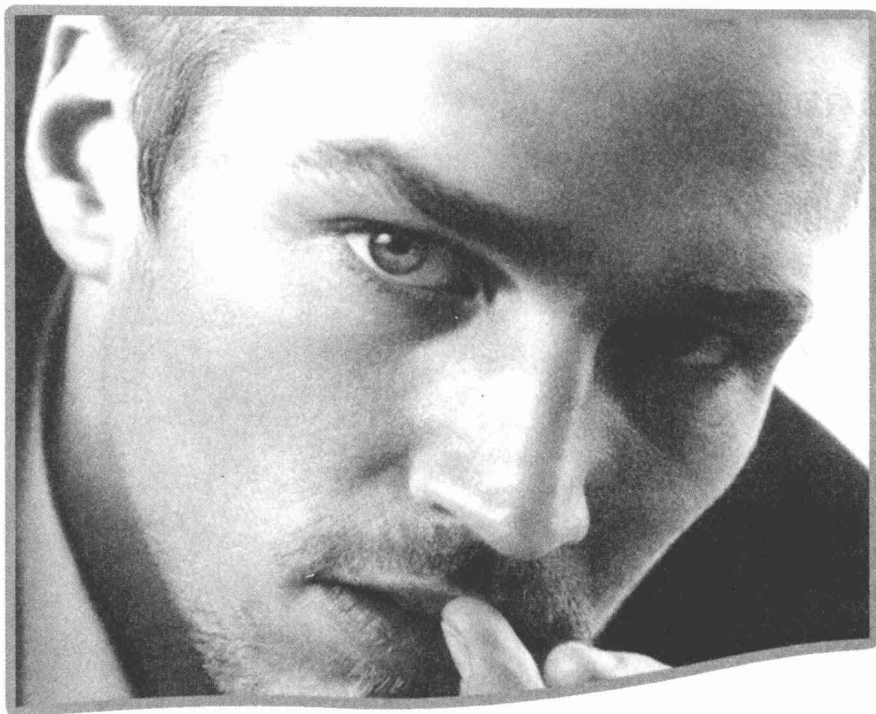
会来事

会赚钱

聪明男人的处世秘诀 成功男人的赚钱捷径

中国商业出版社

马银春◎编著



聪明男人的处世秘诀 成功男人的赚钱捷径

江苏工业学院图书馆
藏书章

这样的

男人

会来事
会赚钱

图书在版编目 (CIP) 数据

这样的男人会来事会赚钱/马银春编著. —北京: 中国商业出版社, 2009. 4
ISBN 978-7-5044-6411-8

I. 这… II. 马… 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 (2009) 第 038236 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(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

北京大运河印刷有限责任公司印刷

* * * * *

787×1092 毫米 16 开 20 印张 296 千字

2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

怎样的男人会来事？怎样的男人会赚钱？这是一个令无数人之为之沉吟、深思的话题。

社交是个大课堂，其中深藏着许多大大小小的处世学问。每个学问都不是清茶粗饭，可有可无；相反，却构成了人生重要的成败课题。社交处世是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。其实社交就是考验人的战场，会来事的男人总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用处世的技巧和策略。

作为男人，必须在各种各样的社会环境中生存，每个场合所应该采取的应对方式都不同，除了要充分洞察现实环境之外，没有一定的社交与处世技巧很难适应这些纷繁复杂、瞬息万变的环境。

一个男人，撑起一家门面，必须为人情“买单”！为人处世，吃喝应酬，走亲访友，求人办事，人情往来，其中虽然钱不是主宰，但很难离开钱。男人没钱，容易抠门，抠门的人又容易遭人排斥；男人没钱爱占小便宜，爱占小便宜的人又容易遭人冷遇。是男人的错，还是没钱的错？一切的一切，男人心里最清楚。

金钱虽然不是万能的，没有钱实在是万万不能的！男人缺钱，则没自信，办事没底气；男人有钱，就财大气粗敢于出手。男人没钱，唉声叹气说命运不公；男人有钱，自信满满讲老天有眼。“一分钱难倒英雄汉”，说的是男人没钱的尴尬、困难和苦恼。是不是有钱就快乐，那也不一定，但没钱要想快乐则是难上加难；如果说有爱就有快乐，那么，爱，也是需要钱的。钱与男人的自信，是否成正比，每个男人心中都清楚。没钱的烦恼和自卑，有钱的兴



奋和自尊，我想多数的男人都经历过。没钱对男人而言，如同夏天烤在火炉边，冬天泡在冰窟里的感觉。所以，男人赚钱才是硬道理，男人赚钱才是真本事。

人生是一件很微妙的事情。虽然有的人好像天生就具有交际能力，他们总能在事业上找到成功，在经济上找到财富，不过，大多数人并不是天生就有这种受人欢迎的个人魅力，他们需要付出许多努力来培养这种会来事、受人欢迎的品质，正所谓“台上一分钟，台下十年功”。

生活中的男性朋友们，你想成为会来事、有人缘的男人吗？你想做个成大事、会赚钱的男人吗？用本书中的智慧来武装自己吧，本书从塑造你完美的交际处世能力开始，带你进入发掘财富的征程。相信男性朋友们一定会从中受益，把书中的技巧和方法运用到生活中，更好地把握人生的主动权，在人生之路上走得更加扎实，更加稳健，更加成功……

编 者

2009年3月

这样的男人

会来事会赚钱

ZheYangDeNanRenHuiLaiShiHuiZhuanQian



目 录

第一章 能说会道的男人稳赚不赔

口才是一个男人智慧的反映，是一种可以随身携带的永远不能放弃的能力。一个能说会道的男人，无论是交际处世，还是交友待人，都一定会稳赚不赔的。

1. 好口才才是成功的“敲门砖” /3
2. 好话永远不嫌多 /7
3. 给批评加一层“糖衣” /11
4. 幽默是男人智慧的表现 /15
5. 诚恳道歉，增进感情 /19
6. 到什么山唱什么歌 /22
7. 精诚所至，金石为开 /27
8. 巧妙地说出“不”字 /31
9. 难说的话，巧妙表达 /35

第二章 让人对你放心，财富就会主动来找你

诚信是人生的通行证，更是男人的第二生命。诚信是男人赚钱的根本，是做人的大招牌。男人无信不立。



1. 诚信是赚钱之本 /43
2. 耕耘诚实，收获财富 /47
3. 男人无信不立 /49
4. 诚信：无形的财富 /52
5. 做生意就是做人品 /55
6. 男人，请交出你的真诚 /59
7. 把诚实当成一种习惯 /63
8. 一诺千金 /67
9. 做个诚实守信的男人 /71

第三章 男人的人脉就是财脉

人脉就是钱脉！男人要想成就一番事业，就一定要营造一个适于成功的人际关系网。会来事的男人往往都是搞关系的高手。关系越多，门路就越多，赚钱就越容易。

1. 礼貌对待每一个人 /77
2. 像蜘蛛一样结网 /81
3. 多个朋友多条路 /86
4. 保持友谊的“弹性美” /90
5. 千万别“得罪”小人 /94
6. 宽容是与人交往的润滑剂 /97
7. 得体的幽默能赢得别人的好感 /101
8. 不要与陌生人太亲近 /105
9. 得饶人处且饶人 /108

第四章 商机无处不在，处处留心皆学问

机会是成功之门，但机会的降临也是稍纵即逝的。一个优秀的



男人，遇到机会，必定是一个看得准、抓得快的人，他绝不会让机会轻易地从身边溜走。

1. 别放过任何机会 /113
2. 机遇垂青于有眼光的男人 /116
3. 没有机会，创造机会 /119
4. 财富厚爱有准备的头脑 /123
5. 机遇是创造智者的沃土 /127
6. 机遇源于瞬间的灵感 /133
7. 机遇面前要当机立断 /137
8. 有机遇，也有风险 /142

第五章 小目标制造小收成，大目标换来大财富

小目标制造小收成，大目标换来大财富。男人要有更高的目标，用更高的标准来要求现在的自己，这样就可以从自己的努力过程中获得更多的成功，创造更多的财富。

1. 有了梦想，才会有希望 /149
2. 目标的高度决定成就的大小 /153
3. 把目光放在远方 /157
4. 穷人最缺少的是“野心” /161
5. 寻找适合自己的目标 /165
6. 多一些行动，多一些机会 /169
7. 盯住一个目标不放 /172
8. 策划一生，成功一生 /177



第六章 敢闯敢拼能让男人的腰包鼓起来

俗话说，“不入虎穴，焉得虎子”。男人必须有大无畏的英雄气概，该干就干，该闯就闯，不要前怕老虎后怕狼。

1. 风险越大，才能赚大钱 /185
2. 最大的风险是不敢冒险 /189
3. “胆商”比“智商”更重要 /193
4. 敢想一尺，敢做一丈 /198
5. 大气魄，大成功 /201
6. 富贵险中求 /204
7. 胆量和勇气是可以培养的 /207

第七章 男人有多大肚量，才能做多大事业

男人有多大肚量，才能有多大事业。宽宏大度不是懦弱，不是窝囊，不是无能，而是一种豁达，一种“将军额前能跑马、宰相肚里可撑船”的宽广胸怀。

1. 忍小气，谋大利 /213
2. 耐心等待最佳时机 /217
3. 以德报怨，让自己获得更多 /221
4. 后退也是一种策略 /225
5. 重视每一个对手 /229
6. 做老二，不做老大 /233
7. 吃亏是福 /236



第八章 游刃职场，左右逢源

人在职场，每天都得周旋于上司、同事和下属之间，上下疏通，左右打点，内外周旋，这些事情远不是想像得那么容易。职场自有职场的生存秘诀，会来事的男人都能在职场中屈伸自如、左右逢源，因为他们练就了职场不倒翁的本事。

1. 用宽容的语气与同事交谈 /241
2. 有错误，要敢于承认 /245
3. 与下属合作的 11 个准则 /248
4. 过度炫耀：惹火烧身的催化剂 /252
5. 勇敢地“秀”出自己 /256
6. 掌握用人的艺术 /259
7. 不要伤害同事的“面子” /265
8. 赞美话要大胆说出口 /268

第九章 角度决定深度，思路决定财路

在成功男人的辞典里，最醒目的词汇便是“创造”，内涵最丰富的词汇也是“创造”。创造力旺盛的人是生活的强者，每一个想成功的男人都要富有创造力。

1. 把异想天开的事变为现实 /275
2. 创新，走出自己的路 /279
3. 男人要善于“独出心裁” /284
4. 转换思路，就有出路 /288
5. 去掉思维的枷锁 /291

- 
6. 以新取胜最“时髦” /294
 7. 准确定位赚大钱 /298
 8. 另辟蹊径：让成功变得更简单 /302
 9. 一招鲜，吃遍天 /306

这样的

男人

会来事会赚钱

ZheYangDeNanRenHuiLaiShiHuiZhuanQian



第一章

能说会道的

男人稳赚不赔

口才是一个男人智慧的反映，是一种可以随身携带的永远不能放弃的能力。一个能说会道的男人，无论是交际处世，还是交友待人，都一定会稳赚不赔的。



1. 好口才才是成功的“敲门砖”

男人有了正确的目标，端正的态度，要想取得社交的成功，还要讲究一些方法，良好的方法是达到目标的保证。当然，社交成功的方法是多种多样的，其中很重要的一点，是取决于一个人的口才。

所谓口才，就是口语表达的才能，即善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的一种能力。随着社会交往逐渐频繁，人们越来越重视“舌头”的功能了。有的男人讲话闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感，他们必然成为社交场上的佼佼者。

在现代社会中，人们的交流越来越频繁，谁都不可能脱离他人过着离群索居的生活，无论是工作、生活、爱情，我们都要和别人接触，都要和别人说话交流。拥有好口才，我们就能在错综复杂的人际关系网络中游刃有余，就能在激烈的社会竞争中脱颖而出，就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、屡出奇招；拥有好口才，就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹，就能在难以测定的情场中挥洒自如，胜券在握。也就是说，好口才就是成功的敲门砖。

1940年，正当美、英、苏等国家共同抗击纳粹德国的关键时刻。英国处在欧洲反法西斯的最前线，由于黄金已经枯竭，根本无力按照“现购自运”的原则从美国手中获取军事装备。作为英国的重要盟友，罗斯福深知唇齿相



依的道理。在反法西斯战争旷日持久的情况下，英国一旦被纳粹击溃，希特勒一朝得势，势必严重威胁到美国的利益。美国全力支持英国也是理所当然的事情。

但是，美国国会一些目光短浅的议员们只盯着眼前的利益，丝毫不去关心反法西斯盟友和欧洲糟糕的战局。罗斯福认为，应该说服他们，使《租借法》顺利通过，全力支持英国。为此，在12月17日，罗斯福特别举行了一个意义重大的记者招待会。

“尊敬的女士们、先生们！”在简要介绍了《租借法》以后，罗斯福紧接着用浅显的比喻来说明他的设想，“假如我的邻居家失火，在数百英尺外，我拥有一条浇花的水管，要是赶紧借给邻居拿去接上水龙头，就可能帮他灭火，以免火势蔓延到我家。但是，在借出前要不要跟他讨价还价？‘喂，朋友，这条管子得花15元，你得照价付钱的。’此时，十万火急，邻居哪能去找钱？我想，还是不要他15元为好，只要他灭火之后原物奉还。如果灭火后水管还好好的，他会连声道谢；如果他把东西弄坏了，他得照赔不误，我也不会吃亏。”

罗斯福总统的一番比喻，举一反三，浅显易懂，即刻语惊四座，并经由新闻媒体报道，传遍全球。此番妙语不仅说服了议员们无条件支持《租借法》在全国顺利通过，而且还赢得了丘吉尔和斯大林等反法西斯国家首脑的高度评价。

事实上，一项事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。如果我们出言不慎，无理跟别人争吵，那么，我们将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的帮助。无数成功者的事实证明，敢于当众讲话，善于说话是成功事业的催化剂，直接关系事业的成败。

尼尔·鲍尔特，加州储藏室设计改装公司的创始人。一天，他为了赶往城外，在公寓前拦下一辆出租车。当他坐上座位后，那位友善的司机便跟他攀谈起来。

“您住的这个公寓真的很漂亮。”司机说。

“嗯，是的。”尼尔·鲍尔特心不在焉地说。



“我赶打赌，您的储藏室很小。”他很有把握地说。

听他这么一说，鲍尔特顿时来了兴趣。“你说的不错，它确实很小。”

“那您有没有听说过对储藏室进行重新改装呢？”司机问道。

“啊，我听说过。”

“事实上，开出租车只是我的业余工作，我真正的工作就是按照客户的要求为他们重新设计改装储藏室，以充分而有效地利用储藏室的空间。”

接着，司机问鲍尔特有没有想过对家里的储藏室进行改装。

“这倒没想过，”鲍尔特答道，“不过我确实希望储藏室的空间能再大点。我听说有一家著名的公司也在做这种生意。”

“您说的是加州储藏室设计改装公司吧，那确实是一家大公司。不过，他们能做的，我也一样能做，而且价钱还要比他们便宜得多。”他接着说：“您可以打电话给加州储藏室设计改装公司，就说您需要对储藏室进行改装，他们会派人来进行估价。等他们估好之后，您让他们留一份设计图纸给您。他们肯定不会同意，不过，您就说是把图纸给您的妻子看，以征求她的意见，他们就会给您留下设计图纸。然后，您打电话给我，我保证可以和他们做的一样，而且价钱要比他们便宜30%以上。”

“听起来真是太有趣了。这是我的名片，如果你愿意光临我的办公室，我们可以好好谈一谈。”鲍尔特笑着说。

司机接过名片一看，惊讶得突然转动方向盘，差点把车开到路边的小河里。

“哦，上帝，”他惊叫道，“您就是尼尔·鲍尔特！加州储藏室设计改装公司的创始人！我曾经在电视上见过您，当初就是因为觉得您的计划和想法非常好，我才做起这一行的。”司机一边说一边从后视镜里仔细地打量着鲍尔特。

“我刚才就应该认出您的，真是对不起，鲍尔特先生，我刚才的意思并不是说你们公司的价格太贵，我也不是说……”

“别激动，我很喜欢你的风格和口才。你非常聪明，而且非常有进取心，我很欣赏这一点。你知道乘客都是你忠实的听众，因为他们不得不听你的宣

传。而这样做是需要很大的勇气的，为什么不来找我呢？”

这位善谈的司机最后来到了鲍尔特的公司，并且还成了公司最优秀的业务员之一。

随着社会的进步和发展，口才已成为决定一个男人生活及事业优劣成败的一个重要因素。俗话说得好：“一手漂亮字，一口漂亮话”是人出门在外的两块“敲门砖”。那意思是说，有此两项过硬的本领，便可赢得人家的好感。可见，好口才是人生最基本的技能，是走向成功的基本保障，练就一副好口才，就能在谈笑间达成预期的目标。