

<<贵人多旺事>>

图书基本信息

书名：<<贵人多旺事>>

13位ISBN编号：9787563927210

10位ISBN编号：7563927212

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白智慧

页数：217

字数：213000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;贵人多旺事&gt;&gt;

## 前言

有研究机构专门做了一个有趣的实验——分别将乐观、人缘好的人和悲观、不合群的人放在两个实验室里，然后用棉球将流行性感冒的病毒抹在双方的鼻头上。

实验的结果令人大吃一惊——悲观、不合群的人群感染率是乐观、人缘好的人群的4倍！

看来一个人如果人脉差、朋友少、悲观、不合群——就连病菌都会来“欺负”他！

什么是人脉呢？

所谓人脉，就是由人际关系而形成的人际脉络，这个概念经常用于政治或商业的领域，但其实不论做什么行业，人人都要使用人脉。

在很多领域做事情，人脉广阔确实比较好办事。

当然，这里要说明的是，就算你有1000张名片，那也并不代表都是可运用的“人脉资源”，那些我们生活中经常提的“酒肉朋友”，未必是真正的朋友。

在好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(who you know)。

”生活和工作中有很多事例可以说明，人脉确实是一个通往财富、成功的门票。

就拿做销售行业的来讲，刚进社会的年轻人，猛地进入某行做业务——认识的人顶多就是同学或同事。

需要帮忙时常会陷入“求助无门”的窘境。

就算是有工作经验的营销人，若不善于建立、维系关系，也很难进一步扩大人脉圈。

俗语说：多结交朋友少树立敌人。

这句话直接点出了人与人之间关系的重要性。

的确，现今的社会已经不再是一人单打独斗可以闯出名堂的，任何人都渴望能有所谓的“贵人”出现，帮助自己达成梦想，“人脉”的宽广与否就决定了你是否能够如愿以偿。

人是社会的一分子，只要一息尚存，就要与其他人互动。

在一个讲究双赢或共赢的现代社会中，大家或许也早已意识到，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的。

只有透过强大的人脉资源，才能造就自身的伟大成就。

哈佛大学为了解人际能力在一个人的成就中所扮演的角色，曾经针对贝尔实验室的研究员作过调查。

结果发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是最强，关键得益于“他们会运用不同的人脉资源”——当一般表现平平的研究员遇到棘手问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候回音而白白浪费时间；但顶尖人才却因为在平时就已经建立了丰富的人脉网，一旦有事求助便立即得到响应。

用心打造你的人脉网吧，在这张“网”内，一定会有很多可以改变你人生的“贵人”；这张“网”也会在平时让你更快地获取有用的信息，进而将其转化成为升职机会或者财富；而且，在重要的关键时刻，它可以让你转危为安、化险为夷，创造自我的美好未来。

## <<贵人多旺事>>

### 内容概要

用心打造你的人脉网吧，在这张“网”内，一定会有很多可以改变你人生的“贵人”；这张“网”也会在平时让你更快地获取有用的信息，进而将其转化成为升职机会或者财富；而且，在重要的关键时刻，它可以让你转危为安、化险为夷，创造自我的美好未来。

《贵人多“旺事”》将教你全面打造自己的贵人网，竭力助你广结人脉，贵人多多，旺事多多。

《贵人多“旺事”》提供你不知道的人脉经营84法则！  
本书由白智慧编著。

## <<贵人多旺事>>

### 书籍目录

#### 第一章 人脉经营法则：人脉就是命脉，贵人改变人生

- 法则1：贵人，成功路上的助推器
- 法则2：“人”缘决定“财”缘
- 法则3：与贵人互通有无，能使你的力量倍增
- 法则4：有“贵人”引路，可以直接站在让人羡慕的起点
- 法则5：跟贵人交往变得有“贵气”
- 法则6：借助贵人的“东风”，人生更易有所作为

#### 第二章 朋友经营法则：千里难寻是朋友，朋友多了路好走

- 法则1：恪守交友之道
- 法则2：给朋友面子，给自己路子
- 法则3：欣赏朋友的“闪光点”
- 法则4：尊重朋友的隐私
- 法则5：“平时多烧香，急时有人帮”
- 法则6：在朋友身上多一些感情投资
- 法则7：营造庞大的朋友圈
- 法则8：恰到好处地利用朋友关系网
- 法则9：择友要谨慎：亲益友，远损友

#### 第三章 下属经营法则：慧眼识珠懂栽培，日后成器会感恩

- 法则1：练就一双发现人才的“慧眼”
- 法则2：找最棒的人来帮你工作
- 法则3：让下属成为你忠实的跟随者
- 法则4：给下属施展才华的机会
- 法则5：让下属毫不保留地发表自己的意见
- 法则6：能听进下属的逆耳之言
- 法则7：大胆起用年轻人
- 法则8：给小人物提供成大事的机会
- 法则9：靠下属的才华成就自己的事业
- 法则10：以“仁义”收买下属的心
- 法则11：用加官晋爵来满足下属的权力欲
- 法则12：用你的大度宽容下属之过错
- 法则13：他人没落失势时，莫忘伸出援助之手
- 法则14：与下属共享财富增长的成果

#### 第四章 靠山经营法则：怀才不遇要伯乐，青云直上靠提携

- 法则1：巧倚靠山，让自己“怀才有遇”
- 法则2：巧妙恭维，用心结交靠山
- 法则3：靠山要依时而变
- 法则4：耐心等待，让“美人鱼”乖乖上钩
- 法则5：巧找“名人”做靠山
- 法则6：傍好恩师这个潜在的靠山
- 法则7：以勤奋和智慧打动老师的心
- 法则8：用点“心机”，借大老板之力直上青云

#### 第五章 搭档经营法则：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮

- 法则1：凝聚同仁的力量，为自己服务
- 法则2：借助同仁之力，共谋大事
- 法则3：孤雁单飞，难回栖息地

## <<贵人多旺事>>

法则4：找准搭档，紧紧抓住身边的贵人

法则5：以同仁为镜看清自己真面目

法则6：以一颗真诚的心对待同仁

法则7：全心投入，赢得同仁的赏识

法则8：对同仁要随机而变，应事而变

法则9：跨过从朋友到同仁这一步

法则10：把恩情传承下去，同行也会变成贵人

### 第六章 生人经营法则：萍水相逢非过客，友善换来贵人缘

法则1：莫愁前路无知己

法则2：只要真情在，陌生人也会成为贵人

法则3：放下架子，他人自会亲近你

法则4：把握一面之缘

法则5：主动接近，善做“人情生意”

法则6：巧用“心计”结识难得的贵人

法则7：多给陌生人脸上贴金

法则8：给陌生人施恩，为自己加码

法则9：轻松自如地让陌生人亲近你

法则10：用你的诚意去打动萍水相逢之人

法则11：付出一点尊严，换得日后腾飞

### 第七章 对手经营法则：度尽劫波兄弟在，相逢一笑泯恩仇

法则1：用心经营与对手的情感

法则2：把对手当知己

法则3：像对待贵人一样对待竞争对手

法则4：追求双赢，走合作之捷径

法则5：自己不想做的事不要强加给对手

法则6：给对手尊严就是给自己路子

法则7：暂时放下自己的面子，满足对手一点点虚荣

法则8：特殊的人物用特殊的办法来对待

### 第八章 自我经营法则：命运三分天注定，改运七分靠自己

法则1：打铁还须本身硬

法则2：坚持梦想，永不放弃

法则3：诚实守信，树立自己的钻石品牌形象

法则4：永远相信自己：“我是最棒的！”

法则5：学会保全自己，让自己在夹缝中游刃有余

法则6：甘于被人利用

法则7：无私付出，受于人之前先施于人

法则8：心里总装着他人

法则9：以博大的胸怀宽容他人

法则10：让自己多吃一点亏

### 第九章 小人经营法则：毋与君子斗名，毋与小人斗利

法则1：害人之心不可有，防人之心不可无

法则2：巧识“庐山真面目”

法则3：别让小人有机可乘

法则4：面对小人，能躲则躲

法则5：对付小人要“智斗”不要“强取”

法则6：对付不同的小人要用不同的方法

<<贵人多旺事>>

法则7：防止曾经的贵人变成小人

法则8：谨防朋友变小人

## &lt;&lt;贵人多旺事&gt;&gt;

## 章节摘录

任何一种运气都不会无缘无故地降临在一个人的头上，人脉也是一样。有人脉的人也不是平白就受那些贵人的喜欢，而是他们身上有一些特殊的个性。他们的共同之处就在于沟通能力强。并且非常重视自己的人际关系。

这是一个人人都渴望成功的年代，更多的机会和更大的空间又从哪里来呢？在全球400位富豪排行榜上，几乎有一半人是“含着金汤匙出生的”，他们有幸生于富豪之家，在此基础上发展起来，从而轻松地跻身于富人的行列。我们这个社会注重个人的实力，但也不能不注重先天的基础。问题是，对于世上绝大多数人来说，并不是一出生就有做“公主”“少爷”的资格，要让自己与成功的距离更近一些，就只能亲力亲为，垫高自己的起点。

当一个人解决一个巨大的困难，或者抓到一次绝好的机会时，总是会提到有“贵人相助”这个词。事实上，有许多被视为业内奇才的人，在名不见经传的时候，都曾接受过贵人的指引。

梁凤仪在香港中文大学读书时，与何文汇初识。1972年，互生爱慕的两人结束恋爱阶段，步入婚姻的殿堂。随后，何文汇前往英国攻读博士学位，梁凤仪陪同在丈夫身边。到伦敦后，梁凤仪成为一个纯粹的家庭主妇，她每日在家打扫房间、买菜、做饭，着实过了一段平淡无味、波澜不惊的生活。

时间一长，聪明的梁凤仪发现了，这种平静的家庭生活中隐藏着爱情危机。

1974年，何文汇赴美国威斯康星大学教书，梁凤仪再次随行。此时，何文汇薪水菲薄，不足以养家。在美国，他们只有白手起家了。为了生活，梁凤仪曾在弗吉尼亚州一家餐馆做了近一年的侍应生，但生活还是很窘迫。这样硬撑着直到1975年，梁凤仪才回到了香港，受聘于香港佳艺电视台，任编剧及戏剧制作人。

随后，梁凤仪成立了香港第一家“菲佣介绍公司”。该公司虽然没赚很多钱，但却给香港造成很大影响，引起了新鸿基证券集团董事局的注意。新鸿基的老板冯景禧是香港华资金融王国的当家人，他亲自向梁凤仪发出邀请，聘请梁凤仪到新鸿基集团任高级职员，主管公关部门及广告部门。在此之后梁凤仪经常保持与老板冯景禧的联系，时常同他沟通信息。从此，梁凤仪正式踏入了香港财经界。她从零开始，勤奋学习，很快便成为了冯景禧手下最受重用的几员干将之一。这段生活也成了她日后财经小说中的重要素材。

1990年，梁凤仪写出了《僻红尘》等6部长篇小说。1991年，梁凤仪更上一层楼，竟然一口气出版了《花帜》等一系列作品，“梁旋风”刮起来了。趁着这股东风，梁凤仪成立了“勤+缘”出版社。仅仅在建社的一年半以后，“勤+缘”出版社便收回了“8位数字”的投资，并在两年以后，一跃而成为香港3家营业额最高的出版社之一。

对于梁凤仪，我们都知道她是以写财经小说起家、以“勤+缘”出版社走向成功之路的。却不知新鸿基的老板冯景禧是她生命里至关重要的“贵人”，如果没有冯景禧的提携，梁凤仪的人生格局就不会那么宽广。踏入财经界、熟悉资本运作、见识豪门的生活、写财经小说、自己成立出版社，这中间的历程是一环套一环的，没有当年的偶遇“贵人”之因，就很难说有以后那一系列丰硕的成果。

人们称那些爱情生活甜蜜的人有“情缘”，收入丰厚的人有“财缘”。不过，仔细观察之后就会发现，大多数情况下，这些人在生活中都投入了自己的心力，任何一种运气都不会无缘无故地降临在一个人的头上。人脉也是一样。

## <<贵人多旺事>>

正如福气终究是人创造出来的一样，有人脉的人也不是平白就受那些贵人的喜欢，而是他们身上有一些特殊的个性。

他们的共同之处就在于沟通能力强，并且非常珍惜自己的人际关系。

在生活中，你可以看到有些人并不具备可以称道的背景，专业技能也算不上出类拔萃，但是他们所取得的成就，却是一些基础条件优越的人所不能及的。

当然这里面有多方面的原因，但是有一点绝对不可忽视，那就是他们可以信任的关系更多，更懂得如何与人合作。

丹尼尔·戈尔曼在其畅销书《情商》中指出，这些复杂的思考、沟通和社交技能对于生活中取得的成果，常常比传统的智商和职业技能更重要。

P6-8

## <<贵人多旺事>>

### 编辑推荐

人是社会的一分子，只要一息尚存，就要与其他人互动。

在一个讲究双赢或共赢的现代社会中，大家或许也早已意识到，一个孤军奋战的英雄是难以成就大业的。

只有透过强大的人脉资源，才能造就自身的伟大成就。

《贵人多“旺事”》将教你全面打造自己的贵人网，竭力助你广结人脉，贵人多多，旺事多多。

本书由白智慧编著。

<<贵人多旺事>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>