

<<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>

<<贵人多旺事>>

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：别让小人有机可乘之机

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

<<贵人多旺事>>

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>