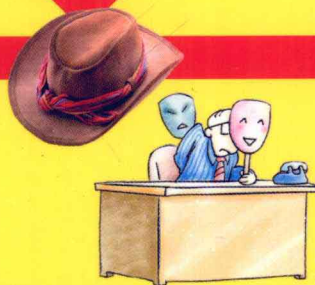


你不知道的人脉经营84法则

# 贵人旺事

白智慧◎编著



本书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。

一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁！

你不能错过任何一个贵人，他们不一定都能帮你成功，但错过了你一定很难成功；

你更不能错过任何一个贵人提供的机会，

你不会因此一步登天，但错过了可能就不会再有下一次。

心灵  
激励读本

人脉，是唯一不败的投资！

北京工业大学出版社

你不知道的人脉经营84法则

# 人 中 多“旺事”

白智慧◎编著

北京工业大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

贵人多“旺事”：你不知道的人脉经营 84 法则 / 白智慧编著.  
—北京：北京工业大学出版社，2011.6

ISBN 978-7-5639-2721-0

I. ①贵… II. ①白… III. ①人际关系学-通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 066805 号

## 贵人多“旺事”——你不知道的人脉经营 84 法则

---

编 著：白智慧

责任编辑：黄维维

封面设计：兰旗设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：14.5

字 数：213 千字

版 次：2011 年 6 月第 1 版

印 次：2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-2721-0

定 价：25.00 元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

# 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



## 贵人多事——你不知道的人脉经营 84 法则

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。



# 目 录

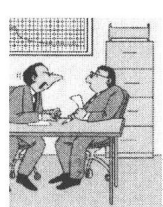
## 第一章 人脉经营法则：人脉就是命脉，贵人改变人生

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，才能成就自身的伟大成就。

法则 1：贵人，成功路上的助推器 .....	03
法则 2：“人”缘决定“财”缘 .....	06
法则 3：与贵人互通有无，能使你的力量倍增 .....	08
法则 4：有“贵人”引路，可以直接站在让人羡慕的起点 .....	11
法则 5：跟贵人交往变得有“贵气” .....	13
法则 6：借助贵人的“东风”，人生更易有所作为 .....	16

## 第二章 朋友经营法则：千里难寻是朋友，朋友多了路好走

朋友，是你高兴时与你分享快乐、是你幸福时使幸福增倍、是你困难



## 贵人多**事**——你不知道的人脉经营 84 法则

时使困难化解、是你孤单时帮你赶走它、是你落魄时给你鼓励的那个人。朋友，是每个人都想拥有的，要让大家成为朋友，使朋友的关系不断巩固，需要一种叫友情的东西去浇灌。

法则 1: 恪守交友之道 .....	21
法则 2: 给朋友面子，给自己路子 .....	24
法则 3: 欣赏朋友的“闪光点” .....	25
法则 4: 尊重朋友的隐私 .....	26
法则 5: “平时多烧香，急时有人帮” .....	28
法则 6: 在朋友身上多一些感情投资 .....	30
法则 7: 营造庞大的朋友圈 .....	32
法则 8: 恰到好处地利用朋友关系网 .....	36
法则 9: 择友要谨慎：亲益友，远损友 .....	38

### 第三章 下属经营法则：慧眼识珠懂栽培，日后成器会感恩

善待你的属下。职位有高低，人格却完全平等。生活就是回音壁。你爱别人，别人就爱你；你恨别人，别人就恨你；你善待属下，属下就会尊重你；一个不关心属下的领导也没有人关心他。谨记：下属中如果有俊杰之人，一定要慧眼识珠，还要悉心栽培，等日后成大器时，他定会感恩于你而对你有所回报。

法则 1: 练就一双发现人才的“慧眼” .....	43
法则 2: 找最棒的人来帮你工作 .....	45
法则 3: 让下属成为你忠实的跟随者 .....	46
法则 4: 给下属施展才华的机会 .....	48
法则 5: 让下属毫不保留地发表自己的意见 .....	51





法则 6: 能听进下属的逆耳之言 .....	53
法则 7: 大胆起用年轻人 .....	56
法则 8: 给小人物提供成大事的机会 .....	59
法则 9: 靠下属的才华成就自己的事业 .....	62
法则 10: 以“仁义”收买下属的心 .....	65
法则 11: 用加官晋爵来满足下属的权力欲 .....	67
法则 12: 用你的大度宽容下属之过错 .....	69
法则 13: 他人没落失势时, 莫忘伸出援助之手 .....	72
法则 14: 与下属共享财富增长的成果 .....	75

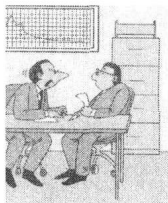
## 第四章 靠山经营法则：怀才不遇要伯乐，青云直上靠提携

做事业要有伯乐赏识，要有贵人提携。有人在前面拉一把，在后面推一把，在旁边扶一把，在下面托一把，就可能使你“柳暗花明”，少走很多弯路，更可以帮助你缩短成就事业的时间，垫高出发的起点。

法则 1: 巧倚靠山，让自己“怀才有遇” .....	81
法则 2: 巧妙恭维，用心结交靠山 .....	82
法则 3: 靠山要依时而变 .....	84
法则 4: 耐心等待，让“美人鱼”乖乖上钩 .....	86
法则 5: 巧找“名人”做靠山 .....	88
法则 6: 傍好恩师这个潜在的靠山 .....	89
法则 7: 以勤奋和智慧打动老师的心 .....	90
法则 8: 用点“心机”，借大老板之力直上青云 .....	93







## 第五章 搭档经营法则：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。如果我们在工作或创业的过程中，能找到志同道合、互补互助的好同仁、好搭档、好帮手，能据此搭建高效稳定的合作团队，那我们的事业一定是如虎添翼、蒸蒸日上。

法则 1: 凝聚同仁的力量，为自己服务 .....	99
法则 2: 借助同仁之力，共谋大事 .....	101
法则 3: 孤雁单飞，难回栖息地 .....	104
法则 4: 找准搭档，紧紧抓住身边的贵人 .....	106
法则 5: 以同仁为镜看清自己真面目 .....	108
法则 6: 以一颗真诚的心对待同仁 .....	111
法则 7: 全心投入，赢得同仁的赏识 .....	114
法则 8: 对同仁要随机而变，应事而变 .....	116
法则 9: 跨过从朋友到同仁这一步 .....	117
法则 10: 把恩情传承下去，同行也会变成贵人 .....	120

## 第六章 生人经营法则：萍水相逢非过客，友善换来贵人缘

人们总是习惯地认为，能帮助自己的贵人，必定是跟自己有密切关系的人，其实未必。只要你有与人交往的良好意愿，那么你也可以把陌生人变成朋友，并让他帮你的大忙。记住：陌生人也会给我们带来无穷的机会。当我们有困难的时候，不要害怕向陌生人求助，也许他就是你潜在的贵人。





法则 1: 莫愁前路无知己 .....	125
法则 2: 只要真情在, 陌生人也会成为贵人 .....	127
法则 3: 放下架子, 他人自会亲近你 .....	129
法则 4: 把握一面之缘 .....	131
法则 5: 主动接近, 善做“人情生意” .....	134
法则 6: 巧用“心计”结识难得的贵人 .....	135
法则 7: 多给陌生人脸上贴金 .....	137
法则 8: 给陌生人施恩, 为自己加码 .....	139
法则 9: 轻松自如地让陌生人亲近你 .....	141
法则 10: 用你的诚意去打动萍水相逢之人 .....	144
法则 11: 付出一点尊严, 换得日后腾飞 .....	146

## 第七章 对手经营法则：度尽劫波兄弟在，相逢一笑泯恩仇

也许有些道理，父母不会教给你，师长更不敢教给你，只有对手才会教给你。许多时候，对手教会你的才是人生的真谛，对手才是你最好的老师。“这个世界没有永远的朋友，也没有永远的敌人。”能将对手和敌人转化为生命中的贵人，你才是真正的英雄。

法则 1: 用心经营与对手的情感 .....	151
法则 2: 把对手当知己 .....	153
法则 3: 像对待贵人一样对待竞争对手 .....	154
法则 4: 追求双赢, 走合作之捷径 .....	156
法则 5: 自己不想做的事不要强加给对手 .....	158
法则 6: 给对手尊严就是给自己路子 .....	160
法则 7: 暂时放下自己的面子, 满足对手一点点虚荣 .....	162
法则 8: 特殊的人物用特殊的办法来对待 .....	164



## 第八章 自我经营法则：命运三分天注定，改运七分靠自己

人们总抱怨生命中的贵人总也不出现，因此苦苦等待生命中的那个贵人，有的人可能等一辈子也没等到，最后还在哀叫：“我生命中没有贵人相助。”其实，这只不过是一种心理上的自我安慰。做自己生命里的贵人，只要你用优秀的品行去感动身边的每一件事物，让上天去欣赏你，你就是自己生命里的贵人。你要改变自己的命运，掌握自己的命运。

- 法则 1：打铁还须本身硬 ..... 171
- 法则 2：坚持梦想，永不放弃 ..... 173
- 法则 3：诚实守信，树立自己的钻石品牌形象 ..... 175
- 法则 4：永远相信自己：“我是最棒的！” ..... 178
- 法则 5：学会保全自己，让自己在夹缝中游刃有余 ..... 182
- 法则 6：甘于被人利用 ..... 185
- 法则 7：无私付出，受人之前先施于人 ..... 187
- 法则 8：心里总装着他人 ..... 190
- 法则 9：以博大的胸怀宽容他人 ..... 193
- 法则 10：让自己多吃一点亏 ..... 196

## 第九章 小人经营法则：毋与君子斗名，毋与小人斗利

生活中，有人被他人捉弄或陷害，于是把对方称为“小人”，便从心里产生怨恨，甚至总想伺机报复。其实，每一道关、每一道坎，都是人生的一门功课，你要学会这样思考：今生与“小人”相遇，既是恶缘，



也是善缘，我们应当感谢他才对，因为他的出现犹如一面“镜子”，凭借“反光”把你照亮，这个“小人”也许就是老天派来启迪你人生智慧的“贵人”！

法则 1：害人之心不可有，防人之心不可无 .....	203
法则 2：巧识“庐山真面目” .....	204
法则 3：别让小人有机可乘 .....	206
法则 4：面对小人，能躲则躲 .....	208
法则 5：对付小人要“智斗”不要“强取” .....	210
法则 6：对付不同的小人要用不同的方法 .....	212
法则 7：防止曾经的贵人变成小人 .....	214
法则 8：谨防朋友变小人 .....	216



## 第一章 人脉经营法则：



# 人脉就是命脉，贵人改变人生

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，才能成就自身的伟大成就。





## 法则 1：贵人，成功路上的助推器

每个人拥有的贵人的多少决定了其成功的概率大小。经营人脉，获得贵人，我们的任务一是尽力扩大你的圈子，二是尽力将那些有分量的人物拉进你的圈子。

你要使自己受欢迎，给人以和蔼可亲的印象，得到更多的贵人，就得学会运用一种有效而“得民心”的策略，使周围的人对你的谦逊和热情给予充分肯定，然后他们才可能给你提供更多的便利。这样，我们的人生中所遇到的阻力就会小得多，与好运气也会越来越接近。

张欣和罗小梅都是公司新来的大学生，两人被安排在同一部门，做同样的工作，工作能力和工作业绩也不相上下，但两个人在为人处世方面却有很大不同。

张欣还保留着在学校时的习惯，对同事不是直呼其名，就是小张老王地乱喊。这惹得公司里一些资格很老又有一定职位的同事很不满，他们觉得这个女孩不懂得尊重前辈，十分没有礼貌。更有甚者，在一次聚会中，部门经理当场唱了一首歌，其中有一句跑了调。大家都低着头，若无其事地打着拍子，只有张欣“噗”的一声笑出来，弄得经理唱不是，不唱也不是。

当然，一个大男人不能因为这点小事找女孩子的麻烦，但是经理考虑到张欣为人不成熟，没分寸，自然不放心让她去见重要的客户或者上层领导，倒是一些打杂跑腿的活儿，都派到她的头上。





## 贵人多**旺**事——你不知道的人脉经营 84 法则

罗小梅的表现则是另一样，她见谁都恭恭敬敬的，周围的同事有职务的称呼其职务，没职务的则喊大哥大姐。她下班以后，看有人没走就会留下来，与人家聊聊天、说说闲话。谁有什么困难，她也会尽力帮助。当然，她也经常向别人求助。

有一次，她来到经理的办公室，说有一件大事，务必请他帮忙。原来她的姑姑身体不好，听说经理的太太是本市内科方面的权威，想请她好好给检查一下。经理一向是以太太为自豪的，这个忙当然是要帮的。过后，罗小梅又去经理家里面谢，关系处得非常融洽。

不久后，公司出现了一个经理助理的空缺，上上下下都一致认为罗小梅是最佳人选，她也顺理成章地坐到了这个位子上。

5年之后，当年的新人变成了公司的骨干，可是比起罗小梅来，张欣从职位到薪水都差了一大截，而她自己心灰意冷，认为自己运气太差，无论如何也比不过罗小梅了。

现在的年轻人，大都受过良好的教育，底子都不差，但是在漫长的人生历程里，“做人”也是一项非常重要的基本功。如果我们要想在工作与生活中如意，单靠勤勤恳恳地埋头苦干是不够的，但来自周围的支持与认可，绝对是一个人最佳的成功助力。

当你的个人力量还十分弱小的时候，一次良好的合作机会，会给你事业的发展提供有力的支持。请教和拜托别人，意味着不走弯路，能够积极地解决问题。因此，敢问人、敢求人的人，多数都有主导性的人生态度。如果想在自己的人生中获得更大的收益，应该学会主动与外界进行有效的沟通。事实上，不仅仅是在你的职业生涯中要与人合作、互利互惠，我们在人生的许多转折点，都需要他人的一臂之力，这个人便是你人生中的贵人。

在美国成功学大师托尼·罗宾斯的一个名为“命运之约”系列讲习班上，他告诉大家：“如果你将目标当做了秘密，那么你就会忽视能够提供帮助的社会。”

托尼将学员们分成了几组，让大家说说各自当年的最大梦想或目标。当所在的小组集中在一起时，安妮塔犹豫着宣称：“我想写一本关于女性







投资的书，叫《精明女人理财之道》。”10分钟之后，当小组成员都散去后，一件不可思议的事发生了，一个叫维姬·圣·乔治的女人，轻轻拍了拍安妮塔的肩，她说：“我刚才听你说想写一本女性理财的书。我与托尼一起工作了10年，我现在自己经营了一家写作公司。我想和你合作，帮助你把这本书写出来。”

3个月后，安妮塔与维姬合作，在她的帮助下完成了这本书的写作计划。这个计划发挥了举足轻重的作用，使安妮塔赢得了全美最有名出版代理商的青睐。

事实上，主动绽放你的微笑，伸出你的双手，是交际艺术的一个重要方面。在参加聚会的时候，留心观察一下，你会注意到这种现象：重要的人总是先主动介绍自己。人与人之间的相互交往、相互合作，往往是从一次愉快的谈话开始的。

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。”无数事实证明：你的专业知识往往只能给你带来一种机会，而交际本领则可以给你带来百种、千种机会；专业知识只能利用自身能量，而交际本领则可使你利用外界的无限能量。认识与人合作的重要性，主动争取与强势力量合作的机会，是走向成功的一条捷径。

有些人或者是口蜜腹剑，当面捧你，却背后损你，或者是从来不考虑别人的自私鬼，与他们的交往，会使你背负太过于沉重的人际包袱。因此，你最应该做的事，就是把他们从人群里分辨出来，然后不动声色地与他们拉开距离。

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出：“我所认识的、全世界所有的成功者，最重要的特征就是创造人脉和维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系。”

可以说，每个人拥有的贵人的多少决定了其成功的概率大小。经营人脉，获得贵人，我们的任务一是尽力扩大你的圈子，二是尽力将那些有分量的人物拉进你的圈子。有贵人提携，个人竞争力定会成倍地增加。

