

★ 当你茫然无助的时候 ★
★ 贵人是帮你指点迷津的人 ★

如何寻找 生命中的贵人

人生懂得这几个道理不容易

此书可以让你找到生命中的贵人，
此书可以改变你一生的命运。

ShengMingZhong
DeGuiRen

人生因目标远大而更富意义，
因奋发图强而奠定成功的基础，
因贵人相助而更快地达到成功的彼岸。

生存智慧丛书

你也许足够努力了，你也许已经付出你所有的力量了，
但为什么失败还是如影随行？
不是因为你懒惰，是因为你没有找到生命中的贵人助你一臂之力。

吕叔春 编著

中国商业出版社



如何寻找 生命中的贵人

RuHeXunZhao
ShengMingZhongDeGuiRen

• 吕叔春 编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何寻找生命中的贵人/吕叔春编著. —北京: 中国商业出版社, 2006.8

ISBN 7-5044-5726-4

I. 如... II. 吕... III. 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 (2006) 第 102156 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(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

北京洛平龙业印刷有限责任公司印刷

★

787×1092 毫米 16 开 13.25 印张 200 千字

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

定价: 26.80 元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)

前言

每个人都希望拥有成功的爱情，成功的事业，成功的人生，但这世界上却永远只有少部分人能够得到上帝的垂青，能成为人中龙凤，享受成功的荣耀和喜悦。

为什么同样的天资，同样的勤奋，有的人能够脱颖而出，而有的人却是终生郁郁不得志，究其原因，无非是脱颖而出者能够把握住难得的机遇，而郁郁不得志大多在失败和困境中消沉。

对于大多数人而言，也许你已经足够努力了，也许你已经付出了所有的力量，但失败却还是如影随行，其实不是因为你笨，也不是因为你懒惰，而是因为没有找到生命中的贵人助上一臂之力。

贵人就是这样的一种人，当你茫然无助的时候，他会为你指点迷津；当你一蹶不振的时候，他能使你重新振作；当你忘乎所以的时候，他能让你清醒冷静；当你急需帮助的时候，他能给你雪中送炭。有了贵人的相助，你的人生和事业才会插上腾飞的翅膀，在无垠的蓝天遨游。

当然贵人不会无缘无故地跑到我们面前，它需要我们去努力寻找，努力经营，无论是朋友还是对手，无论是上司还是下属，无论是同仁还是陌生人，只要你用心，他们都有可能成为你生命中的贵人而让你受益匪浅。

常言道“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，如果说社会是一张网，那么交织点就是由人组成的，我们把它称之为人脉，贵人就是人脉中承上

如何寻找生命中的贵人

ru he xun zhao sheng ming sheng de gui ren

启下的交织点。没有贵人，你的“网”就无法伸展，没有贵人帮助，一个人将难有大的作为。

正如鲁迅先生所言：“这世上本没有路，走的人多了，也便成了路。”与其打着灯笼去寻找黑夜中的路，还不如踩着成功的足迹往前跑。那些开路的前驱就是我们人生旅途上的贵人。贵人成功的故事和经验或许不全都适用你，但只要你能有所感悟，有所启发，那就将变成你一生的财富，取之不竭，用之不尽。

本书立足于历史和现实，放眼未来，为你在寻找贵人的征途中答疑解惑，指点迷津，希望你踏上成功的人生之旅有所帮助。

前言

ru he xun zhao sheng ming sheng de gui ren

目 录

第一章 朋友多了路好走

——把朋友经营成最大的贵人

有一首歌这样唱道：千里难寻是朋友，朋友多了路好走。的确，一个人如果有了朋友的鼎力相助，几乎没有什么事是办不到的。毫无疑问，朋友是我们生命中最大的贵人，人生会因朋友而不再寂寞，也因朋友的相助而更易成功。

多与朋友保持联络	/ 2
对朋友的“兴趣”产生兴趣	/ 4
给朋友以足够的面子	/ 5
对朋友的隐私要充分尊重	/ 6
益友是贵人，损友多害人	/ 8
对朋友也要以礼相待，切不可失礼	/ 10
多对朋友进行感情投资	/ 13
朋友多了路好走	/ 15
借助朋友关系，成就一番事业	/ 18

对待朋友要以诚相待 / 20

第二章 莫愁前路无知己

——陌生人是你潜在的贵人

很多时候，当我们努力去寻找生命中的贵人时，却是“有心栽花花不开，无意插柳柳成荫”，萍水相逢的人便可能是我们生命中最大的贵人，这更应验了那句“踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫”的千古名言。

- 寻找贵人要有一双慧眼 / 26
- 情能制胜，善于投资“人情生意” / 28
- 找贵人不妨用点“心计” / 29
- 放下架子，礼贤下士自有回报 / 31
- 向陌生人施恩是寻找贵人的一大途径 / 33
- 与陌生人交谈要下巧功 / 35
- 让陌生人亲近你的7个技巧 / 37
- 放下面子，感化贵人要有诚心 / 40
- 能忍是福，找贵人要学会忍 / 42
- 感情是连接贵人最牢固的纽带 / 43
- 莫愁前路无知己 / 46
- 向大师取经，索罗斯成就“金融大鳄” / 48

第三章 血浓于水

——亲人是你永恒的贵人

血浓于水，当一个人最困难、最无助的时候，首先想到的便是自己最亲的人，无论什么样的感情，都替代不了已根源于血液

中的亲情，亲人是一个人一生中永恒的贵人。

- 血浓于水 / 52
- 把亲戚经营成你的贵人 / 54
- 把妻子变成你永恒的贵人 / 56
- 得贤妻者得天下 / 59
- 以你的爱人为师 / 60
- 巧言劝谏，刘备受益甘夫人 / 61
- 妻子是丈夫值得依赖的贵人 / 63
- 做好贤内助，丈夫的成功便是妻子的成功 / 65
- 父爱如山，父亲的手中握着你的未来 / 67
- 冒死救父：感天动地女儿心 / 68

第四章 大树底下好乘凉

——傍靠山是你最直接的贵人

毋庸置疑，靠山是你成功路上最直接的贵人，借助靠山的力量能让你更快地到达成功的彼岸。有时候靠山一句不经意的话，或者一次有意的提携注定会改变你一生的命运。寻找靠山，用好靠山，不失为通往成功之路的一大捷径。

- 对“症”下“药”，巧倚靠山 / 74
- 良禽择木而栖，傍靠山要依时而变 / 75
- 攀龙附凤，巧找“明星”做靠山 / 77
- 大树底下好乘凉，傍靠山成就一代红顶商人 / 79
- 用点“心机”，主动接近大老板 / 81
- 傍上政府这个最大的靠山 / 83
- 善放长线，才能钓到“大鱼” / 86
- 巧妙恭维，靠山“嘴”到擒来 / 88

- 让恩师成为自己的靠山 / 89
以老师为靠山要以“勤”制胜 / 90
进取者更易得到贵人相助 / 92
巧妙利用名人效应 / 95

第五章 让下属成为你未来的贵人

寻找贵人要有长远的眼光，聪明的人知道在下属或有才华而暂时落魄者中寻找和培养贵人的重要性。正所谓“江山代有才人出，各领风骚数百年”，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，就会感恩于你而对你有所回报了。

- 得人才者得天下 / 98
不拘一格选人才 / 100
给下属施展才华的机会 / 101
笼络下属，要义气和用人艺术并用 / 104
激励下属是企业成功的法宝 / 107
用好权力法宝，不吝官爵之赏 / 109
要大胆启用年轻人 / 111
冷庙烧高香，让暂时不得志的人成为你将来的贵人 / 114
有容乃大，要宽容下属一时的糊涂和过错 / 117
要能让下属发表自己的意见 / 120
忠言逆耳，敢说真话的是真贵人 / 121
用仁义笼络下属的心 / 124
不要忽视位卑者 / 126
利益要与下属共享 / 129

第六章 相逢一笑泯恩仇

——把对手变成你特殊的贵人

正如丘吉尔的那句名言所讲：“这个世界没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益”，与之相对应的中国也有句名言：“渡尽劫波兄弟在，相逢一笑泯恩仇”。对手和敌人只是暂时和相对的，将对手和敌人转化为生命中的贵人，却是成就一番事业的永恒命题。

巧施妙计，对手顷刻变贵人	/ 132
用赞美的语言打动对手的心	/ 134
己所不欲，勿施于“敌”	/ 136
以柔克刚，把对手当作知己来对待	/ 138
尽量追求双赢，多与对手合作	/ 140
给对手留份尊严，善待失败者	/ 141
同行未必是冤家，齐心合作能生财	/ 144
走合作之路，与对手化干戈为玉帛	/ 146
成人之美，将名声留给对手	/ 148
将对手转化为贵人需要努力经营	/ 150
将特殊的对手变为贵人需要有特殊的办法	/ 151

第七章 一个好汉三个帮

——让同仁成为你重要的贵人

常言道：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，能成大业者，大多需要借助同仁的力量，单枪匹马，独闯天下固然值得赞许和钦佩，但一个人的力量毕竟有限，要知道“人心齐，泰山

如何寻找生命中的贵人

ru he xun zhao sheng ming zhong de gui ren

移”的古训是永远不会过时的，一个人如果拥有不错的才华，再加上贵人的相助，就没有什么办不到的事情了。

- 找对同仁，同舟共济创伟业 / 156
- 把朋友转化成你事业上的同仁 / 158
- 同仁齐心，其力断金 / 161
- 同仁是你的镜子 / 164
- 以心换心，寻求同仁支持 / 166
- 寻找同仁要有一个“变”字 / 169
- 跌倒以后爬起来，同仁就在你的前方 / 170
- 爱心可以传承，贵人可以转化 / 172
- 不要让贵人从身边悄悄溜走 / 174
- 众人拾柴火焰高，同仁齐心力量大 / 176
- 要有实干精神，贵人赏识工作狂 / 178

第八章 世间难防是小人

——找贵人还要注意防小人

世间贵人难找，小人却到处都是。常言道“小人是针，沾着穿心”，没找到贵人还可以等待机会，碰到小人只能是自认倒霉了，所以寻找贵人的时候一定要注意提防小人。其实大多数小人都有其自身特点，那就是擅长溜须拍马、见风使舵、过河拆桥，认清了小人的真面目，识破小人为你制造的陷阱，自己的前途便多了份保障。

- 不要招惹小人，更要提防暗箭伤人 / 182
- 巧妙识别小人“庐山真面目” / 184
- 对付小人必要时硬起心肠 / 186
- 对付小人要有技巧 / 188

ru he xun zhao sheng ming zhong de gui ren

如何寻找生命中的贵人

ru he xun liao sheng ming sheng de gui ren

保护好自己，别让小人钻了空子 / 190

对付小人要善于“智斗” / 192

害人之心不可有，防人之心不可无 / 194

世易时移，贵人也可能变小人 / 195

要防朋友中的小人 / 197

目
录

第一章 朋友多了路好走

——把朋友经营成最大的贵人

有一首歌这样唱道：千里难寻是朋友，朋友多了路好走。的确，一个人如果有了朋友的鼎力相助，没有什么事是办不到的。毫无疑问，朋友是我们生命中最大的贵人，人生会因朋友而不再寂寞，也因朋友的相助而更易成功。

多与朋友保持联络

朋友之间的关系就好比是一把刀，你只有常“磨”，它才不会生锈。要想让朋友帮助你，并且成为你生命中的贵人，那么平时则要多帮朋友，多与朋友联络，这样在你需要朋友的时候他们才会出现。

很多人会有这样的体会：当自己遇到困难想找朋友帮忙时，却突然想起来，自己已有很长时间没有联络朋友了，现在有求于人家就去找，会不会太冒昧了？会不会被人家拒绝？在这种情形之下，很多人就开始后悔平日没与朋友联系，没多帮助朋友了。

来看看这样一则寓言：黄蜂与鹈鹕因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应给农夫丰厚的回报。鹈鹕向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。农夫并不感兴趣，对黄蜂和鹈鹕说：“你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢？”

这个寓言告诉我们这样一个道理：平时如果不注意与人方便，等到有求于人时，再提出替人出力，就难免太迟了。

国人讽刺急时求人的做法，最简练精彩的话就是“平时不烧香，临时抱佛脚”。俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”。真正善于利用关系的人都有长远的眼光，早做准备，未雨绸缪，在紧急时刻自然能得到帮助。

如果平时不烧香，等到需要时才“临时抱佛脚”，尽管你抱得很紧，下很大的功夫，人家也很可能一口就回绝你的请求。因为这个时候在他心里肯定以为你太势利。只有平时关系搞好了，到需要时才会有求必应。

想让朋友帮助你，与朋友建立良好持久的关系，最基本的原则就是要经常与朋友保持联络。不要等到需要别人帮助时才想到别人。“关系”就像一把刀，常常磨才不会生锈。很多时候，长时间不与某位朋友联络，最终就很可能失去这位朋友。

所以说，主动的经常性的与朋友联系对于搞好你与朋友的关系非常重要。试着每天打几个电话联系朋友，不但能巩固自己的交际范围，还能维系情谊。如果一天打通 10 个电话，一星期就有 50 个，一个月下来，便可到达 200 个左右。这样一来，你的人际网络每个月大概都可多十几个“有力人士”。那么，在你急需朋友帮忙时就不会找不到人了。

法国有一本《小政治家必备》的书，书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，起码搜集 20 个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地去拜访这些人，和他们保持较好的朋友关系，这样，当这些人之中的任何一个人日后高升，自然会为你的仕途铺开一条坦途。

现代人们的生活节奏越来越快，而对那些不必要的应酬往往不太重视，日子一长许多原本牢固的关系就会变得松懈，朋友之间就会逐渐淡漠。一定要珍惜与朋友之间的友谊，即使再忙，也别忘了与朋友沟通感情。

其实，保持朋友间联系，并不要求我们做的太多，只要在闲暇时去朋友家走一走，或随意地寒暄几句，或进行一次推心置腹的谈话，总之，只要我们在努力加深朋友对自己的印象，让彼此之间越来越熟悉，关系越来越融洽。就不愁朋友不会帮你了。

遇到朋友的人生大事，如果有空最好参加，如果实在脱不开身，也要写信或托人带去祝福或安慰。

朋友有困难的时候，更应加强联系。如果朋友生病或遇上不幸的事，应马上想办法去看看。平日尽管因工作忙没有很多时间来往，但朋友遇到困难时鼎力相助或打声招呼，才显出你们之间的深厚情谊来。“患难朋友才是真正的朋友”，关键时刻拉人一把，别人会铭记在心，当你需要帮助

时朋友就肯定能为你“两肋插刀”了。

常与朋友保持联系，增加彼此感情，这看似轻松，但要坚持下来却并非轻而易举的事情。只要坚持下来了，那么在你有困难时，不用去请朋友，朋友自会主动来帮你。相反，如果平常与朋友没什么联系，需要时再去找朋友，人家大半是不会乐意的。

对朋友的“兴趣”产生兴趣

与朋友仅仅保持联系是不够的，这不能让朋友真正的与你交心，他可能把这种联系当作必要的应酬，虽然你是尽心尽意，但他可能会觉得烦，因此，我们要潜下心来同朋友相交，真诚地对朋友的兴趣产生兴趣，让朋友成为知己。

生活中，经常会有一些人抱怨道：“还是朋友呢！真不够意思！”，“被朋友欺骗真是痛苦”，“朋友不像个朋友”，这些人总在怨恨朋友的不是，而很少反省自己的不足。如果自己确实真诚地对朋友发生兴趣，真正的朋友决不会如此对待你。

事实上，从朋友的兴趣出发，寻找朋友的“闪光点”并予以回应，朋友一定会向你露出真心的笑容。朋友的“闪光点”，是朋友人生价值的最大体现，若找到了它，就等于找到了朋友人生的意义所在，自然会被朋友当做知己了。欣赏朋友的“闪光点”，不就等于在欣赏朋友这个人吗？朋友焉能不有所“回报”？朋友的“闪光点”让朋友活得更更有“滋味”，更有价值，而欣赏朋友的“闪光点”会让朋友的“闪光点”更亮、更大、更有光彩，而朋友当然不会忘了你这个“始作俑者”，当然会把你当成知己了。

当然，有的朋友或许不一定有“闪光点”，但他一定会有“兴趣点”。“兴趣点”可能很大，也可能很小，可能很高雅，也可能很平凡，无论如何，都是朋友生活的一种追求。如果找到了一个人的“兴趣点”，就不愁与之成为朋友了。对朋友的“兴趣点”发生兴趣，实际就等于对朋友发生兴趣，朋友怎能不为你所动呢？

事实上，很多人的“兴趣点”与“闪光点”是相同的，两者合二为一，是其心灵中最敏感的部位，若遇到赞美和欣赏，自然会动真情了。

给朋友以足够的面子

谁都知道，中国人最爱面子，人没有面子，就会觉的不体面，心里难受。朋友也不例外，给朋友面子其实就是给自己面子，你给了朋友面子，朋友往往就会很好地帮助你，甚至还有可能成为你事业上的贵人。

美国钢铁大王安德鲁·卡内基的助手查利斯·施瓦布是一个一年有百万美元薪水的人。像这样的待遇在当时的美国屈指可数。那么为什么卡内基能付给施瓦布年薪 100 万美元，即每天 3000 多美元呢？正如卡内基亲自为他写的墓志铭上说的，他是“一位知道如何将那些比自己聪明的人团结在身边的人。”也就是说，施瓦布善于给别人面子，以面子换来面子，换来那些为他打天下的人。

有一天中午，施瓦布从一个钢厂走过，看到几个雇员正在车间里吸烟，“严禁吸烟”的大招牌就在他们的头顶上。施瓦布没有指着牌子对他们说：“你们站在这里抽烟，难道你们都是文盲吗？”而是朝那些人走过去，友好地给每个人递上一支雪茄，并说：“孩子们，如果你们能到外面去抽掉这些雪茄，我将十分感谢。”

那些吸烟的人立刻意识到自己错了，对施瓦布自然就产生了好感，因为他没有简单粗暴地斥责他们；在纠正了错误的同时，并没有伤害他们的自尊。这样的领导，谁还愿意和他作对，不努力去工作呢？

因为他们的上司在提醒错误的同时，使他们保住了面子，他们也应该给上司面子，把自己的工作做得更好。

上面说的虽是上下属间的面子问题，但朋友之间又何尝不是如此。与其伤朋友的面子，不如给他一个面子，让他欠你的情，他日回报的面子一定大于你给他的。