

人生最大的机遇，就是遇到贵人 ——李嘉诚



借助贵人 成大事

韩春萌◎著

Utilize
the High Official
to Succeed

- 识贵人，用贵人，成大事靠贵人
- 从古至今，成大业者必有贵人相助
- 贵人，其实就是你的人际关系

当你准备起程的时候，贵人是帮你系紧鞋带的人

当你遇到风雨的时候，贵人是为你撑开雨伞的人

当你接近目标的时候，贵人是最后推你一把的人

中国华侨出版社

借助貴人 成大事

韩春萌◎著

Utilize
the High Official
to Succeed

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

借助贵人成大事/韩春萌著.-北京:中国华侨出版社, 2005.5

ISBN 7-80120-952-4

I.借... II.韩... III.人间交往-通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 028297 号

●借助贵人成大事

作 者/韩春萌

责任编辑/卓 力

策 划/万家书坊

版式设计/侯 泰

经 销/新华书店

开 本:640×960 毫米 1/16 开 印张/16 字数/220 千字

印 刷:中国电影出版社印刷厂

版 次:2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80120-952-4/G·452

定 价:25.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:64439708

开 篇 语

什么是贵人，贵人有什么作用，这些都是很容易理解的概念。让我们深感为难的是操作上的问题，即：去哪里寻找贵人？怎样才能得到贵人的帮助？

但是，既然是操作上的问题，那也就不难了。方法的掌握并不一定需要天才，只要精诚所致，人人都能够得“道”。

成功其实就是一种方法，寻找贵人也是如此。

世上本无路，路都是人走出来的。与其打着灯笼去寻找黑夜中的路，不如踩着成功者的足迹往前跑。那些开路的先驱就是我们人生旅途上的贵人。贵人成功的故事和经验，不一定都适用于你，但只要有一点为你所感悟，那就将变成你一生的财富。贵人所给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神，通常都不是我们用聪明、努力或者金钱可以替代的。

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，交织点都是由人组成的，我们称为人脉。贵人，就是人脉中承上启下的交织点。没有贵人，你的“网”就无法伸展。没有贵人的帮助，我们将难有作为。因此，寻找贵人，“利用贵人”是我们生命中一项必须完成的任务。

机遇面前人人平等,不要抱怨身边没有贵人,而是我们不识贵人真面目,或者遇见了贵人又不知道如何加以利用。所以,我们真正要考虑的是找寻贵人的方法。与贵人失之交臂,将铸成终生的遗憾。

河里没有鱼,费再大的劲去捞也是白搭。物以类聚,人以群分,贵人有贵人的生存圈子,这个圈子往往是“新贵”产生的土壤。只有了解贵人的踪迹,才有可能进入他们的生活,并把自己推销给贵人。这个则必须靠自己。

想要借助贵人走向成功,就必须让贵人赏识自己。只有先得到贵人的赏识,才可能得到贵人的帮助。因此,知道贵人宠爱什么样的人是一个重要的前提,只有搞清楚了这个问题的,才能在自己与贵人之间搭起一座桥梁。

作者:韩春萌

2005年4月于北京

第一章 贵人的作用

◇ 社会如同一张网,交织点都是由人组成,我们称为人脉。贵人,就是人脉中承上启下的交织点。没有贵人,你的“网”就无法伸展。

◇ 贵人所给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神,通常都不是我们用聪明、努力或者金钱可以替代的。没有贵人的帮助,我们将难有作为。因此,寻找贵人,依靠贵人,是我们成大事必须完成的一项任务。

一 贵人相助,成功人生的支点

1. 商海险滩多,贵人护航是关键 003
2. 背靠大树方能施展拳脚 006
3. 起点高低无所谓,成名成家要人帮 008
4. 科学发明靠天才,天才的背后有贵人 011

二 贵人相助,创业起步风险小

1. 把明星当贵人最快捷 014
2. 让有远见的贵人赏识自己 017
3. 借助贵人的势力扫清障碍 019
4. 用感情连接的贵人最牢固 022

三 贵人相助,跨越困境难度低

1. 单骑救“主”,贵人才能上演的传奇 025
2. 师者,传道授业解“难”也 028
3. 报恩的贵人多现身危难时刻 030
4. 相知相惜的贵人才会两肋插刀 033

四 贵人相助,做大做强最神奇

1. 贵人把钱袋挂在你的腰上 036
2. 贵人让英才有用武之地 039
3. 贵人帮你做无法完成的工作 041
4. 强强合作,“双赢”互贵 043

五 贵人相助,麻雀也能变凤凰

1. 贵人指路,“顽主”发奋成大亨 046
2. 贵人救急,弱女子成女强人 048
3. “精神导师”,锅炉工蜕变成新贵 051
4. 贵人“雪中送金”,小裁缝成大富豪 053

第二章 贵人的五大类型

◇许多人与贵人擦肩而过,原因在于不识贵人真面目。机遇面前人人平等,可求的机遇并不多。与贵人失之交臂,将铸成终生的遗憾。

◇吉人自有天相,贵人也有贵人之相。掌握一定的“贵人相术”,了解贵人的品性,等于增添了一双孙悟空的“火眼金睛”。算命先生说的“有贵人相助”不过是一种暗示,但真正要找到贵人,则必须靠自己。

一 侠义贵人:用侠肝义胆成就他人

1. 只讲付出不图回报 059
2. 重品质而轻文饰 062
3. 关注业绩而不在乎资历 063
4. 与有潜力的人共同成长 065

二 伯乐贵人:善于从沙粒里拣出黄金

1. 从大局着手发掘人才 069
2. 天才的发现需要天才的伯乐 071
3. 将举荐能人视为自己的责任 074
4. 通过发掘贤才而享受快乐 076

三 诸葛贵人:用智慧的魔杖点活他人

1. 利用自己的优势进行帮助 079
2. 顺势而动,水到渠成 082

3.出谋划策,指明正路	084
4.人尽其才,物尽其用	087
四 精神贵人:要富腰包先富脑袋	
1.用“精神”武装的人最可怕	090
2.好理念创造大财富	092
3.以哲学的思想构建经营智慧	095
4.知识的杠杆才能撬动成功人生	097
五 隐形贵人:位于幕后清醒的智者	
1.成功者的身后都有一批高人	100
2.缺乏的不是商机,而是发现	102
3.用人往往体现观念和结果	105
4.政治,不可忽视的最佳贵人	107

第三章 如何寻找贵人

◇ 河里没有鱼,费再大的劲去捞也是白搭;反过来也是一样,找贵人不懂得方法,再多贵人也只会对别人微笑。不要担心身边没有贵人,要考虑的是找寻贵人的方法。

◇ 物以类聚,人以群分。贵人有贵人的生存圈子,这个圈子往往是“新贵”产生的土壤。只有了解贵人的踪迹,才有可能进入他们的生活,并把自己推销给贵人。

一 守株待兔等不到贵人

1.别等“戈多”一样的贵人	113
2.保持积极寻找贵人的心态	115
3.善于发现身边的贵人	117
4.把自己送到贵人的眼前	119

二 “大树”丛中贵人多

- 1.平台大空间就大 121
- 2.倚靠“大树”机会多 123
- 3.跟住“大”的你也就不会小 125
- 4.朝中有人做事不难 128

三 机遇与贵人同在

- 1.你发现机遇,贵人就会发现你 130
- 2.把水搅浑后好抓“鱼” 132
- 3.机会:东山再起的发力点 133
- 4.有准备才能抓住机遇扶摇直上 136

四 化敌为友变贵人

- 1.合作,双赢的最佳途径 139
- 2.与对手缔结“天堂里的婚姻” 141
- 3.化敌为友,制胜法宝 144
- 4.世界上没有永远的敌人 146

五 把匆匆而过的贵人留住

- 1.别让贵人擦肩而过 149
- 2.亲朋好友里贵人最多 151
- 3.用才华吸引贵人显出真身 154
- 4.让名人无意识之中成你的贵人 156

第四章 贵人垂青哪些人

◇贵人往往垂青那些值得垂青的人。想要借助贵人走向成功,就必须让贵人赏识自己。只有先得到贵人的赏识,才可能得到贵人的帮助。

◇站在巨人的肩膀上是成为新巨人最快捷的方式,但必须是贵人主动献出肩膀给你站。因此,知道贵人宠爱什么样的人的前提,这样才能在自己与贵人之间,搭起一座桥梁。

一 贵人偏爱重情者

- 1.人人都有心软的一面 161
- 2.精诚所致,贵门洞开 164
- 3.贵人看重患难之交 166
- 4.舍利取义最能打动贵人 168

二 贵人扶助敬业者

- 1.敬业,赢得贵人资助的基础 171
- 2.友谊,赢得贵人帮助的桥梁 173
- 3.实干,贵人赏识的工作狂 175
- 4.执行力,有想法更要会做 177

三 贵人喜欢诚信者

- 1.诚信,成功者的无形资产 180
- 2.说到做到方能财源滚滚 183
- 3.信誉,一张支不完的信用卡 185
- 4.最大的赢家一定是守信的商家 187

四 贵人垂青进取者

- 1.进取,赢得贵人帮助的条件 190
- 2.进取心本身就是能力 193
- 3.进取者最容易进入贵人的视野 195
- 4.有进取心才会更珍惜帮助 197

五 贵人看好聪明人

- 1.智慧是一棵不倒的摇钱树 200

2. 聪明人培养成本最低	202
3. 聪明人才会有经典创意	204
4. 智者为人处世左右逢源	207

第五章 贵人为人处世的经验

◇ 贵人成功的故事和经验,不一定都适用于你,但只要有一点为你所感悟,那就将变成你一生的财富。

◇ 世上本无路,路都是人走出来的。与其打着灯笼去寻找黑夜中的路,不如踩着成功者的足迹往前跑。那些开路的先驱就是我们人生旅途上的贵人。

一 “赚钱之神”邱永汉谈贵人

1. 有悟性者到处都是贵人	211
2. 贵人相助是人际关系的一种表现	213
3. 贵人的“赚钱十八招”	216

二 “广电先驱”萨尔诺夫的贵人哲学

1. 贵人可遇而不可强求	219
2. 地位低的人也可以成为贵人	222
3. 贵人指路,发展靠自己	224

三 比尔·盖茨如是说

1. 把科技当贵人,占领财富高地	227
2. 扶持下线,永葆尊贵地位	230
3. 给青年人提出的“十一点忠告”	233

四 李嘉诚的金玉良言

1. 经商要有大量的朋友和伙伴才会成功	236
2. 靠人才战略立于不败之地	239
3. 商道即人道	242

第一章

贵人的作用

◇ 社会如同一张网,交织点都是由人组成,我们称为人脉。贵人,就是人脉中承上启下的交织点。没有贵人,你的“网”就无法伸展。

◇ 贵人所给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神,通常都不是我们用聪明、努力或者金钱可以替代的。没有贵人的帮助,我们将难有作为。因此,寻找贵人,依靠贵人,是我们成大事必须完成的一项任务。

一 贵人相助,成功人生的支点

阿基米德说:“给我一个支点,我可以撬起地球。”对于一个渴望成功的人来说,贵人就是生命中的支点,凭着它,我们可以轻松撬起沉重的人生,让生命焕发出光彩。放眼天下成功人士,在他们奋斗的过程中,都曾得到过贵人的支持,许多人正因为得到了贵人的支持,才度过了人生中最艰难的时期,缩短了创业的时间,走向了辉煌。同时,我们也看到许多事业初成的人因没有贵人相助,受窘于一时,辛辛苦苦建立起来的事业大厦毁于一旦。可见,贵人相助对于我们的人生是多么重要。

1. 商海险滩多,贵人护航是关键

商海上的险恶来自于阴谋、圈套与不确定的因素,对于一个新人来说,一不小心就容易掉入其中。如有贵人护航,则可以有效地避开风险,使自己的商海之旅一帆风顺。下面的两个事例就证明了贵人在商海中护航的重要。

上个世纪 60 年代,香港两家大银行发生挤提风潮。廖创兴银行因无贵人相救,导致银行倒闭、老板气死;恒生银行则因汇丰援手,解危之后焕发了生机,事业越做越大。

1961 年 6 月 14 日,香港爆发第二次世界大战以来最大的银行挤提风潮。廖创兴银行人山人海,储户排着长龙般的队伍,焦虑地等

待提取存款,有的储户甚至夜宿街头,等待次日提取款子。挤提风潮连续三天,排队挤提的总人数逾两万人次。如此汹涌的挤提风潮,即便是金山银山也会搬空。该行创始人廖宝珊,处在极度痛苦之中,他知道照此下去,银行只有关门倒闭一种结局。

心有不甘的廖宝珊,此时多么希望能有个贵人突然出现,伸手拉他一把呀!

廖宝珊 1903 年出生于广东潮阳乡下,父亲是农夫,稍有积蓄便开了个杂货店。廖宝珊是妾侍所生,其父过世后他受到正房排斥。无法在乡下呆下去的廖宝珊,于 1941 年携妻儿来到香港谋生,先是在一间油庄做伙计。稍有资本,他开店做起了老板。后来又经营布匹生意,再倾其所有购置房产,赚了不少钱。

1948 年廖创兴储蓄银行在中环永乐街开业,廖宝珊事业如日中天。

而后,廖宝珊炒金,所向披靡,赚得盆满钵满。当 50 年代炒金降温时,廖宝珊已有数百万身家。接着,他又去炒房地产,也大获全胜。1955 年,廖创兴储蓄银行改名为廖创兴银行,注册资本为 500 万港元,实收资本 400 万港元。

廖宝珊在香港银行界首创“高息小额存款”,大量吸收小市民存钱,在 100 元至 1000 元这个档次内,月息竟高达 6 厘。一时间前往廖创兴银行存款的人趋之若鹜,该行实力猛增。廖宝珊用这些钱放贷收息,后又大量买地开发楼宇卖出,赚得他心花怒放。到 1961 年新年伊始,他自豪地向媒体宣布:他的家财已超过 1 亿港元。

谁知乐极生悲,一批“神经过敏”的储户拥向廖创兴银行,仓促提款,第一天流失储户资金 300 万港元。这一夜,谣言四起,称廖宝珊将储户资金全挪去炒房,存户账号掏空,他已无钱兑付;又称他早知挤提在即,已把资金席卷一空,逃到国外去等等。

第二天,真正的挤提风潮爆发。廖创兴银行中环总行、湾仔分

行、九龙分行、旺角分行、太子道分行等营业场所尚未开门，早已千头攒动，等候提款的长龙吓坏了银行职员。在这种情况下，银行的钱只出不进，哪还会有人来存款！押款车不停穿梭于各分行之间，仍应付不了挤提要求。三天之内挤提者逾两万人，流失存款总额 3000 万港元。

摆在廖宝珊面前只有两条路：一是宣布破产，接受清盘；二是割肉护行，来日东山再起。他选择了后一条路，四处向其他银行求救，希望此时能有贵人出来挽救这艘沉船。

然而其他银行或以种种理由婉拒，或以交董事局研究拖延。廖宝珊见大势已去，绝望地吼叫：“你们见死不救！见死不救！”喊完后泪流满面。好不容易与汇丰、渣打两银行谈成援助事宜，翻译登报时又译错，一句“廖创兴银行之业务，完全置于汇丰及渣打银行控制之下”，令廖宝珊觉得对方出尔反尔要侵吞他的银行及物业，气得他一个月后脑血管破裂身亡，当时年仅 58 岁。

1965 年，香港挤提风潮再起，来势比 1961 年那次还要厉害。明德银号破产，拥有 35 间分行的老牌广东信托商业银行也关门倒闭，恒生银行危在旦夕！董事长何善衡面临着严峻的考验，有了前车之鉴他不得不趁早向外求援。

恒生银行是闻名天下的一家银行，世界证券市场有四种重要的股票指数，其中一种就是香港的“恒生指数”。1933 年 3 月 3 日，何善衡与林炳炎、盛春霖、梁植伟等好友创办“恒生银号”，1960 年 1 月 1 日改名为恒生银行。

何善衡原籍广东，1900 年出生于一个贫寒之家。14 岁只身来到广州，在盐仓打杂时连鞋都买不起，脚被盐腐蚀疼痛难忍。后来他到一金铺做学徒，直至升为经理。1926 年他与何贤在广州开设“汇隆银号”，后来何贤去了澳门，两人友好分手。

1933 年何善衡等人在香港开设恒生银号，再将它发展成恒生银

行,该行经过多年发展,实力猛增。但面对挤提风潮,恒生仍难逃危险。正当恒生危在旦夕时,汇丰银行伸出援手,成为挽救它的贵人。汇丰以换股为条件,恒生断腕保躯,易帜求生存。何善衡依然当董事长,度过危机后,恒生银行于1972年5月上市,发展势头力不可挡,80年代总盈利超过百亿港元。

由上可知,有无贵人相助,两家银行完全是两种命运。这足以说明贵人护航的重要。

2. 背靠大树方能施展拳脚

“背靠大树”是在政坛上获得成功的重要招式,中国的官场哲学是一种“熬”哲学,讲论资排辈,讲先来后到,这样就形成了青年人在底层,中年人在中层,老年人在上层的局面。而当代社会却需要中年人在高层。若想打破常规,不“熬”,就非得贵人相助,靠贵人的提携连升三级。否则,就会在“熬”的过程中耗去青春,耗去魄力,最终成为凡夫俗子。

邓子龙,江西丰城人,明代著名的军事家、爱国名将、民族英雄。1531年,邓子龙出生在丰城市杜市镇。早年因为生计所迫,游走四方。嘉靖八年(1529)在丰城东门白云寺,遇到吉水人罗洪先,在罗洪先的指教下,邓子龙考中了武举人。

罗洪先帮助邓子龙考中武举,真正改变了邓子龙的一生,使他有了建功立业的机会,从此邓子龙开始了长达40年的军旅生涯。

邓子龙先是投身于抗倭斗争中,率领江西官兵进驻福建泉州一带,英勇抗敌达十余年。他率部先后转战福建、广东沿海,在数百次大小战役中屡建战功。他也由一个下级军官,成长为经验丰富的大将军。

抗倭战争基本结束后,万历二年(1574年)邓子龙被调回江西,先后任抚州把总、鄱阳守备,并在江西铜鼓一带平定了李大鑫起事。