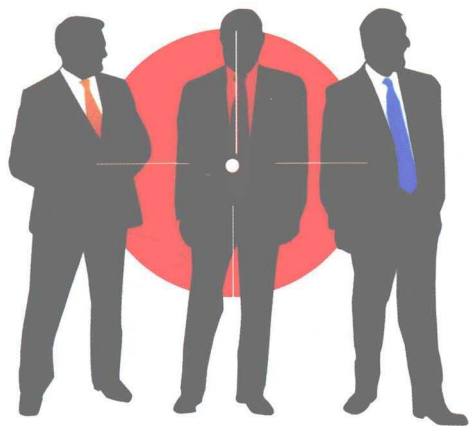


寻找贵人，是促进事业成功的有效方法

从自身做起，修身养性，才能拥有与之匹配的贵人缘

借用贵人的能力去实现自己不能实现的目标

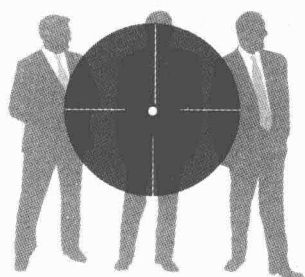


不要放跑 你的贵人

魏 新◎编著

人生有太多的理想需要去实现，有时候仅凭个人的力量是无法完成的。因此，要寻找或者去借助有能力的人帮我们完成，这类人就是常说的贵人。每个人都需要贵人，在遇到困难时，他可以给我们雪中送炭。

北京工业大学出版社



不要放跑 你的贵人



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不要放跑你的贵人 / 魏新编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5639-2952-8

I. ① 不… II. ① 魏… III. ① 成功心理 - 通俗读物
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 269820 号

不要放跑你的贵人

编 著: 魏 新

责任编辑: 孙 澍

封面设计: 汝果儿

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: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18

字 数: 246 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2952-8

定 价: 32.00 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

你有没有发现，经常会有这样一个境地，让我们纵然努力，却离成功总差那么一步？我们不知道，是自己不够幸运，还是方向错了，我们甚至开始怀疑自己。你有没有发现，经常会有这样一个境地，让你难以忍受试图摆脱，挣扎，失败；再挣扎，再失败……在这重复重复又重复的悲惨经历中，你是否渴望有这样一个一个人，他义无反顾地向你伸出援手，无条件地给你提供资源，不计报酬地替你找关系、拉人脉？是的，我们都很想，因为这样的人无疑就是我们生命中的贵人。

可贵人在哪里呢？通常，贵人在我们眼中或者罩着耀眼的光环，又或者蒙着神秘的面纱，让我们想看看不清、想走走不近。其实贵人不见得高高在上，也不见得神秘兮兮，因为贵人就在你身边，关键是需要你能准确识别并抓住机会得到他们的信任和赏识，进而得到他们的提携和帮助。

《不要放跑你的贵人》一书从加强贵人意识、识别贵人能力出发，围绕如何获得贵人的信任与赏识、怎样利用好与贵人的关系展开论述，旨在帮助读者抓住机会、充分利用贵人的提携与帮助，并从自我完善和人际关系的角度全面考虑，告诉读者如何令自己拥有羡煞旁人的贵人缘。

目 录

第一章 没有贵人相助，你将寸步难行	1
1. 你再能，没人帮你也是无能	1
2. 个人力量不足以抵挡千军万马	4
3. 没有贵人，你只能感叹人生	8
4. 事业发展需要贵人，没有他们你就难以成功	11
 第二章 实现自我价值需要贵人	15
1. 贵人能帮你完成无法完成的事	15
2. 贵人是生命中不可缺少的人	17
3. 遇到贵人，你的才华能得以施展	20
4. 贵人，创业者的助力军	24
5. 贵人是加快实现价值的福星	28
6. 爆发力强的千里马，更需要贵人的扶持	30
7. 贵人是事业成功的支点	34
8. 贵人会给“成就大事”的人一个机会	37
9. 实现理想，需要贵人	42
 第三章 怎样找出你的贵人	46
1. 留意观察，轻松接近贵人	46



2. 找出贵人需要花点“心思”	53
3. 找出适合自己的贵人	58
4. 要时刻准备与贵人牵手	61
5. 找出不同能力的贵人	64
6. 抓住贵人与你的缘分	68
7. 善待他人，贵人悄悄来	72
8. 贵人无处不在	78
9. 把老板变成你的贵人	81
10. 老师背后的贵人力量是无穷的	84

第四章 吸引贵人的法宝88

1. 注重外在的形象装扮	88
2. 创造机遇，主动接近贵人	92
3. 执著追求，用精神打动贵人	95
4. 接受忠告，有利于吸引贵人	99
5. 不断努力，让贵人感受到你的力量	102
6. 利用潜能发出光芒，吸引身边的贵人	105
7. 做一些让贵人值得垂青的事	109
8. 有人情味更能受到贵人的青睐	115
9. 做一个敢于担当的人	120
10. 在贵人面前要善于表现自己	123

第五章 拿什么来留住你的贵人 127

1. 贵人运是一点一滴修来的	127
2. 贵人只为自己欣赏的人出力	132

3. 乐观进取, 让贵人能够找到你	136
4. 感怀贵人的恩情	140
5. 结交贵人时, 剔除功利心	145
6. 真诚待人, 做人有诚信	148
7. 不要强求你的贵人, 贵人会在你需要时伸出援手	153
8. 只有投资感情, 才能增长收益	156
9. 能否被贵人重视, 由你的态度决定	164
10. 实干精神可让贵人看到希望	167

第六章 用好贵人, 造就完美人生 172

1. 贵人的几大类型	172
2. 贵人能为你的人生道路穿针引线	180
3. 借助贵人的力量, 能够去除事业上的阻力	185
4. 做事找人要对症下药方见成效	189
5. 贵人背后的其他力量也能给你的事业加分	193
6. 贵人的处事方法不一定友善	195
7. “典型”的贵人更能促进你的事业	199
8. 要向贵人请教而不是求助	203
9. 借贵人护航, 你将平安出海	206

第七章 贵人能传输给你怎样的力量 211

1. 化腐朽为神奇, 起死回生	211
2. 贵人让你的人生更加精彩	215
3. 学习贵人的优点, 铸就个人事业	220
4. 借助贵人品牌, 提升个人的身价	223
5. 借他人经验, 壮大自己	228



6. 贵人的一时谋略会给你注入一生的力量	233
7. 贵人令你不鸣则已，一鸣惊人	237
8. 贵人带给你能量，能促进你的辉煌	240
9. 贵人能助你开创一片绿洲	243

第八章 贵人带给你的人生意义 248

1. 向贵人学习为人处世	248
2. 贵人能为你的人生指明方向	251
3. “忠诚”能增强你的贵人运	255
4. 贵人好比阳光普照大地	260
5. 成就他人，也就是造就自己成功	264
6. 价值不分你我，造就别样人生	268
7. 无心的启蒙与吸引贵人的成就	271
8. 贵人，给我们带来了思索的力量	276
9. 与贵人共为赢家	277

第一章 没有贵人相助，你将寸步难行

1. 你再能，没人帮你也是无能

或许你很有才华，相信自己可以和马云比肩；或许你很有头脑，认为自己能够和比尔·盖茨一较高下；或许你很有先见之明，觉得一定可以不出李嘉诚其右……但是你要知道，尽管你什么都有，可如果在关键时刻没有人愿意助你一臂之力，那么你再优秀也只能是埋在岩石里的金沙。

为什么这么说呢？因为总有些事情是你无法靠自己的实力去完成的。从这些方面来看，其实，这个世界上的人原本就无所谓什么优秀不优秀的，因为你总有需要别人拔刀相助的时候，就如同罗马不是靠一个人的力量建立起来的一样。

俗话说得好：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”每个人的力量都是有限的，任何人都不可以孤立地存在，不管愿不愿意，只要你生存在这个世界上，你的一切都会与他人产生盘根错节的联系，也正是这种联系，使得你在遇到困难，被某种事物阻碍时，可以找到帮你一把、拉你一把，助你走过非常时期的那个人。

刘三的祖辈都是脸朝黄土背朝天的农民。到了他这一代，思想变得开阔了，为了改变“代代耕田代代穷”的命运，初中没毕业的刘三就去外地打工了。经过多年的奋斗，现在拥有了自己的一番事业，还成了当地响当当的农民企业家，在他的家乡出尽了风头。



但人出了名，总是难免会“翘尾巴”，刘三也不例外。成功之后的他很快就忘记了自己的出身，甚至整天趾高气扬起来。有一天，村里的乡亲找他帮忙，他很不客气地说道：“哼，你们是谁呀？像你们这样贫穷、卑贱的人，帮也是白帮，赔钱的买卖我是不会做的，你们还是趁早打消这个念头。”他的一番言语把前来投奔的乡亲们气得吹胡子瞪眼的。没办法，乡亲们只好另寻出路。

可事情偏偏在接下来的几天里出现了戏剧性的发展，刘三做梦也没想到自己会栽在让他看不起的老乡手里。那是一个晴朗的夏天，他像往常一样回村子里看望父母。就在他回去的路上，天突然变了色，下起了瓢泼大雨，偏偏车子又陷入了泥坑里。这可把刘三急坏了，因为下午他需要去签一个很重要的合同。情急之下，他回村里找老乡来帮他推车。可是，找了一圈，谁也不愿意帮忙，甚至还有人学着他曾经说过的话：“像我们这么贫穷、卑贱的人，帮了也是白费力气，你还是走吧，这个忙，我们帮不了。”听到乡亲们说这样的话，刘三心里真不是滋味。

瞧瞧，你再能，没人帮你也是无能，像刘三这样的“成功人士”都能栽这么大的跟头，更何况你我。生活中，谁都有可能成为我们的贵人，别小瞧了那些力量微薄的人，因为在某种特定的环境下，也许他就是你救命的稻草。因此，遇到任何事情，我们都不可以随意说大话，更不可以过度自我膨胀，刘三，就是我们的前车之鉴。

要知道，人类之所以强大，主要的原因是人们有团结互助的精神，人类和动物相比更具有人情味。这种团结互助的精神好比一条链，不管你去哪里，你都必须与他人建立起某种关系，否则，你将难以在世上立足。

各个行业会有各个行业的专家，或许在熟知的领域我们是能人，可是，再换一片天地，我们是否还可以游刃有余地做到事事周全呢？当然不能。术

业有专攻，谁都不能保证面面俱到，所以当你遇到困难时，没有贵人相助，孤军奋战的境况是十分可悲的，那么就不要再固执地钻牛角尖，一味地低头努力，抬头看看是否有人已经向你投来目光，准备向你伸出援手，想要成为你的贵人。

相反，如果你获得贵人的赏识，就算是职场里的新人也可以顺势而为，扶摇直上。因为贵人的时间和精力与资源也是有限的，所以，他们不可能随意帮助他人，只有他们欣赏的人才会获得扶持的礼遇。

小戴大学毕业后，通过朋友的关系进入了一家跨国公司，他的职位是销售。因为在学校没有好好学英文，因此，在销售的过程中，常常接到客户的电话而不知所措，无奈只能半中文半英文地应付客户。当然，他的工作能力也经常受到领导的批评，业务水平也很差。

难以容忍的主管对小戴下了最后通牒：“你必须在一周之内背下所负责的所有产品的英文，否则，达不到要求就卷铺盖走人。”为了保住工作，小戴每天闷头硬背，最后他背下了10多页的英文说明书。

某天下班后的下午，小戴独自留在办公室处理合同。在这时，从办公室的门外，突然走进一个中年男子，进来后也没与小戴打个招呼，自顾自地走到电脑旁收发邮件。小戴有些奇怪，想问又觉得自己是新人，所以，到最终也没有问对方的名字。不一会儿，一个客户电话打进来咨询业务，正好是小戴负责的产品。小戴便熟练地回答了对方的问题，客户觉得不错，当场下了订单。

放下电话，小戴心情不错，正准备收拾东西回家。这时，沉默不语的中年人忽然和他打起招呼：“你的英文很不错！”交谈之下，小戴才得知自己眼前的这位先生正是本公司的总裁。



因为老板的鼓励，小戴对自己越来越有信心，他的英文水平突飞猛进。总裁每次开会时总会问下属：“销售部那个英文很棒的小伙子最近的工作情况如何？”这特殊的问候让小戴的上司和同事惊叹无比。于是，就任该公司几年间，在“贵人”总裁的关照下，小戴的职场之路一路顺风。

小戴是典型的遇贵人就宏运当头的人，因为偶然的机会给上司留下不错的印象继而获得一步步的升迁。小戴是幸运的，但幸运的背后，让我们看到了他的努力，因为努力，而获得了贵人的提携。

2. 个人力量不足以抵挡千军万马

“一个人力量是微薄的，只有集聚众多的力量才能把事情办好。”这是许多企业家不变的金科玉律。的确，在今天，仅凭自我打拼而获得成功是不切实际且不能长久的。每一个人都会遇到才思枯竭的一天，想要成就大事，就要善于借助贵人的力量，借助于他们的智慧和资源，去完成你想要完成的事，这样才会使你的成功之路一马平川。

通览古今，凡是成就大事的人都不曾离开过贵人的帮助。历代卓越超群的文臣武将，无不幕僚成群谋士成伍，以增加自己的“分量”；历朝或贤明或昏聩的帝王，也无不招贤纳士，为他们的大业出谋划策。想象一下：如果李世民没有魏征，刘邦没有韩信，秦始皇没有李斯和蒙恬，他们何以开创大业、治理天下？古人如此，今人也是如此。当事业遇到瓶颈的时候，如果能整合起周围人的力量，那么就有望突破困境，柳暗花明。

苹果公司的创始人乔布斯和沃兹尼亚克在上中学的时候就认识

了。当时，有一台“8800”对他们来说，实在是太过奢侈的想法，所以面对计算机，他们只能望而兴叹。无奈，两个人实在是太想要一台属于自己的计算机了，于是乔布斯和沃兹尼亚克一起动手，硬是用零件组装了一台。掌握了基本的组装知识后，两个亲密的朋友又购进了一些散装零件，成功地装好了100套“苹果-I”计算机板，以每台售价50美元卖了出去。尽管这次他们并没有赚钱，但“苹果”的种子就此种下。

由于有了一定的基础与经验，两个人开始关注计算机方面的信息。经过市场调研，乔布斯敏锐地发现，每一个人都希望买到一台整机，而不是散装配件。于是两人开始在这方面下工夫，为了把外壳设计得更美观、大方，乔布斯还颇费了一番周折，终于设计出了轰动一时的“苹果-II”。

“苹果-II”推广成功后，乔布斯和沃兹尼亚克更加肯定了自己的能力，决定合伙开一家自己的公司。但资金成为阻挡了他们前进的屏障。

值得庆幸的是，乔布斯和沃兹尼亚克遇到了好朋友唐·瓦伦丁，唐·瓦伦丁把乔布斯和沃兹尼亚克介绍给了另外一位企业家——英特尔公司的前市场部经理马克·库拉。这位企业家对微型计算机十分精通，他检查了乔布斯的“苹果”样机性能，并做了详细的询问和考察，还了解了“苹果”电脑商业前景，之后，马克·库拉立刻意识到了乔布斯和沃兹尼亚克的发展潜能，决定与他们合作。三个人根据持续几天的商谈，制订出了“苹果”电脑的研制生产计划书。马克·库拉慷慨地把自己的9.1万美元全部投了进去，接着，又从银行帮乔布斯和沃兹尼亚克取得了25万美元的信贷。

资金已经有了，那么技术方面要如何保证呢？为此，他们聘



用了熟悉集成电路生产技术的迈克尔·斯科特当经理，由马克·库拉、乔布斯担任正副董事长，沃兹尼亚克任研究发展部副经理，苹果微型电脑公司就逐步发展了起来。

可以想一下，如果乔布斯没有遇到沃兹尼亚克，乔布斯和沃兹尼亚克没有遇到马克·库拉，他们三人没有雇用迈克尔·斯科特，苹果微型电脑公司仅靠他们其中一个人会发展起来吗？会不会有今天的辉煌呢？正是他们的通力合作才有了今天人人熟知的苹果公司。但是，人与人的合作不光靠力气相加减，更多的是每个人所展示出来的光环凝聚在一起的能量，光环越亮，你就越能让团体散发出更加大的魅力，同时，也可以将更优秀的合作者吸引到你的身边。

因此，无论在工作还是生活中，我们都要多花些心思，多凝聚众人的力量来强大自己。

有时候，你的工作很出色，业绩也不错，但就是无法达到应有的高度，在回报率方面也有限，这时你就处于人生的十字路口，而你能选的也只有两条路，要么原地等死，要么打破局面重新寻找发展的方向。

最初的“波司登”品牌，一直都是默默无闻、无人问津的。那么，它是如何改变命运，最后冲到市场的前端，在高端品牌市场中占有一席之地呢？其实，这与它的幕后贵人张鸿雁有关。

张鸿雁是中国十大策划专家之一、著名品牌营销策划的领军专家，他一手策划了“红豆”等众多品牌。在接下“波司登”这单业务时，张鸿雁做过详细的调查，他发现1995年时，“波司登”羽绒服的销售量就已经达到了68万件，远远超出了所有的竞争对手，这说明“波司登”已经具备了羽绒服大王的实力。但是，当时的市场普遍认为，老大是另一个羽绒服品牌，而且消费者对该品牌的认同

度也比较高。而相比之下，作为后起之秀的“波司登”品牌尽管质量上乘，但由于上市较晚，所以影响力和宣传力都略有逊色。也正是这个原因，造成了“波司登”在长达3年的时间内，虽然占据了最高的市场份额，却没有获得相应的市场地位。

经过调研，张鸿雁明白“波司登”品牌自身缺乏系统性的宣传，只有增加品牌的内涵及提高市场地位，才能从根本上解决问题。所以他有了一套自己的方案：他认为“波司登”品牌正处于成长期向成熟期的过渡，在这时期需要一个强有力的“催化剂”，以缩短成长的距离，从而迅速化身为成熟品牌。现在，最要紧的是，必须强化人们心目中“波司登全国第一”的概念，抢占品牌战略制高点。于是，他为“波司登”制定了一个可行的企划理念和战略目标：立足中国防寒服第一，挑战世界第一，力创世界名牌。

机遇永远属于实力派。在1997年10月，为了纪念人类首次登上珠峰45周年，纪念人类首次双跨珠峰10周年及中国与斯洛伐克建交5周年，中国登山协会与斯洛伐克山岳联盟共同组队，将于1998年5月冲击世界第一高峰——珠穆朗玛峰。为此，中国登山协会开展了紧锣密鼓的准备工作，其中包括为登山队选择优质防寒服。获得这一消息，张鸿雁马上敏锐地意识到这一举措背后潜在的巨大的商业价值和社会价值，在他的操办下，“波司登”获得了登山服的赞助提供权和登山队的冠名权。从这以后，“波司登——登上世界最高峰”的企业理念便名正言顺地扬名天下。

到了1998年3月26日，中国波司登登山队的誓师壮行会上，经理高德康代表波司登第一次喊出了：“波司登——挑战世界最高峰”的口号。波司登登山队胜利凯旋后，这个口号正式确立为“波司登”品牌的宣传语，经过这件事后，张鸿雁将“波司登——挑战世界最高峰”设定为品牌的核心精神。



珠峰活动之后，为了加深品牌的内涵，张鸿雁又在2000年元旦策划了“万件波司登羽绒服登泰山、营造泰山最佳景观”活动。项目实施前后，泰安人奔走相告，时逢当年羽绒服市场旺季，波司登推出的羽绒服在各地被争相抢购，与登山队的防寒服相呼应，大大提高了品牌知名度和美誉度。

张鸿雁经过两次完美策划，使得“波司登”品牌家喻户晓，获得了全新的定位，形成了强大的品牌销售能力，占据了同行业其他品牌无法逾越的市场高点。事实证明，这是一个双赢的策划，因为不仅“波司登”这一品牌收获巨大，连策划人张鸿雁也因此获利不小。

想要成功，除了努力，还要拥有非凡眼光。在合适的时候找对合适的人，融合大家的力量，事情的发展就会转向对你有利的一面。要知道，贵人的地位和权力不一定有多高，关键是他的能力能够帮助你渡过难关，走上更宽广的舞台。

3. 没有贵人，你只能感叹人生

《三国演义》是我们都熟悉的四大名著之一，而诸葛亮更是家喻户晓的一代谋士，他曾上书刘备的儿子刘禅，说“臣本布衣，躬耕于南阳，苟全性命于乱世，不求闻达于诸侯。先帝不以臣卑鄙，猥自枉屈，三顾臣于草庐之中，咨臣以当世之事，由是感激，遂许先帝以驱驰。”意思就是因为刘备的赞赏，诸葛亮才有了出山大展宏图的机会。但其实从另一个角度而言，诸葛亮又何尝不是刘备的贵人呢？

在诸葛亮没出山之前，青年时期的刘备在家乡起兵，因为镇

压住了黄巾起义从而登上历史舞台，此后他雄心勃勃，想要“平定天下”，但经过近20年努力，仍是战绩平平，毫无起色。当时的刘备身边缺乏得力助手，东征西讨几十年，先后投靠陶谦、吕布、曹操、袁绍等人，委曲求全，奋斗到最后连一片自己的疆土都没有。走投无路的刘备，只好前往荆州投靠刘表，在此后数年中，一直寄人篱下，过着悲惨的生活。岁月不饶人，眼见自己头发开始花白，自己的事业却毫无着落，不由得悲叹，感慨生命的短暂。

但是在那一年，新结识的谋臣徐庶向刘备推荐了一位重量级的谋士，他就是我们熟知的诸葛亮，此时的诸葛亮尽管名遍天下，但仍在襄阳隆中躬耕度日。刘备了解了诸葛亮的才识后，在心里暗自发誓一定要获得这位不可多得的贵人，三顾茅庐之后，27岁的诸葛亮决定相助刘备，接下来他献出了著名的《隆中对》，为刘备指出了一条具有转折意义的新出路，也为自己搭建了施展才华的舞台。在以后的几十年中，在诸葛亮的谋划和辅佐下，刘备实现了联吴抗曹的壮举，短短6年间先后夺取了荆州和益州。又过了7年，刘备借助诸葛亮的谋略成就了自己的霸业，在蜀中称帝，国号为汉，建立了蜀汉政权，奠定了魏、蜀、吴三足鼎立的局面，弱小的蜀国从此站稳了阵脚，安然维持了数十年。

刘备有远大的政治抱负，但这不足以使他成为帝王，换句话说，刘备能打下天下，成就霸业，有一半的原因要取决于智谋超群的诸葛亮。

想要成功，除了要具备较高的个人素质，最重要的一点，就是一定要有贵人为你排忧解难。有一句俗语：“金无足赤，人无完人。”凡是成功的人，大都获得过贵人的提携和扶助。在这个竞争力充盈的时代，倘若没有足够的贵人关系网，那么你一定被淘汰出局。因为缺乏贵人关系网的人要想