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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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，脚被盐腐蚀痛疼难忍。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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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 ”,就必得贵人相助,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、都阳守备，并在江西铜鼓一带平定了李大銮起事。

战绩不凡的邓子龙再遇贵人，在巡抚潘季驯的举荐下，邓子龙升任浙江参将,巡视宁波一带海防。

1583 年，缅甸东吁王朝统一全缅后，不断发动侵袭我国云南边境的战争，吞食中国领土。邓子龙率部开始了长达十二年的反侵略战争。他连战连捷,直攻到缅甸副都阿瓦,沉重地打击了侵略者的嚣张气焰。

1592 年日本发动侵朝战争，应朝鲜国王的请求，明朝派援兵干预。已解甲归田的老将邓子龙出任明朝水师副总兵，率中国水师援朝抗日。1598 年 11 月在露梁津大海战中，年近古稀的邓子龙壮烈牺牲。

邓子龙至今英名远扬,福建、江西、广东、湖南、贵州、云南等地均有他的遗迹保存，他的墓地被江西省列为省级重点文物保护单位。邓子龙能名扬千秋，与贵人指教、举荐分不开。

在政坛上，因名人举荐而成功的例子还有不少。美国历史上第二任总统约翰·亚当斯与第三任总统托马斯·杰佛逊之间，尽管关系非常微妙,但没有亚当斯的举荐,杰弗逊就难以当上美国总统。

南北战争时期，亚当斯是北方的最主要领导人。1775 年 6 月,第二届大陆议会期间，正是在亚当斯的提议和促成下，乔治·华盛顿被任命为大陆军队总司令(后来华盛顿成为美国第一任总统)。一年以后，又是约翰·亚当斯的极力举荐，托马斯·杰弗逊得以参加以亚当斯为首的五人起草小组，并执笔起草了美国历史上第一个最重要的文献《独立宣言》。

杰弗逊是这群建国者的年轻人，比亚当斯小十来岁，在政治参与上则晚了二十年。因此，在建国者中他当时的地位自然也就低得多。如果不是亚当斯举荐他执笔《独立宣言》,他根本就没有机会担负如此之重任，也不可能在政治声誉上突飞猛进。

1796 年,不愿连任总统的华盛顿回归故里,在同年的大选中,亚

当斯与杰弗逊的票数分列一、二位。按照当时的选举规则,正副总统是由总统候选人中得票最多的两人分别担任。这样亚当斯成为第二任总统,杰弗逊则成了他的副总统。两人的政见与治国理念不同,此后引发不少矛盾，私人友情也多少受到损害。

为了强化政府地位，亚当斯于 1798 年通过了《外国人和反颠覆法》。杰弗逊认为这个法律是对美国革命理想的背叛，公开反对此法。由于这一法律侵犯民众新闻言论自由,引起普遍不满,在 1800 年的大选中，亚当斯败北，杰弗逊当选美国第三任总统。杰弗逊上台后,立即废除了“反颠覆法”。

杰弗逊开始了民主化进程，这就是美国历史上著名的“杰弗逊民主时代”。杰弗逊 1801 年 3 月宣誓就职,四年后连任美国总统,成为美国历史上首位连任的总统。杰弗逊在政坛上步步高升，取决于当年亚当斯打下的基础，亚当斯是他的贵人，两人关系后来在晚年趋于和解。他们于同一天去世，相差只有 5 个小时。

可见,要想在政坛上打破常规的升迁秩序,就需要贵人相助。

3.起点高低无所谓，成名成家要人帮

成名成家的人当中，不少人抱有传统的观点，认为只有自己的作品好,无需他人的帮助,照样能脱颖而出,殊不知,在现实中,作品再好也得找贵人推销出去，否则难以成名成家。

法国小说家莫泊桑,是 19 世纪著名的批判现实主义作家。他的《羊脂球》、《俊友》和《项链》等作品,至今广为流传。小时候的莫泊桑是个调皮捣蛋的学生，曾因盗窃被学校开除。是文学巨匠福楼拜将他引向文学的正道，才使他留名千古。

莫泊桑 1850 年出生于法国北部的诺曼底。父母在他幼年时分居,他和弟弟由母亲抚养。因为母亲爱好文学,他幼年时期的环境有很浓厚的文学气氛。他母亲与文学巨匠福楼拜是幼时的朋友，常常

谈到文学方面的问题。

十多岁时，莫泊桑上过易北特神学院，母亲希望他成为一名牧师。可是莫泊桑却没有当牧师的愿望，他在学院上学时因为偷了一个神父的酒喝而被学校开除了。

普法战争结束后，莫泊桑来到巴黎，先后担任海军部和文化部的公职。在此期间，他去拜访了因为家庭关系而熟悉的著名作家福楼拜，并成为福楼拜的正式弟子。

莫泊桑以一部《包法利夫人》奠定其在文坛的地位，他一直想找一个有培养前途的高足。莫泊桑则一直想找一个德高才高的恩师，两人在同样的孤独中相遇，结为师徒也就很自然了。此后在福楼拜的指导下，莫泊桑勤奋写作。有七年之久，每逢星期日莫泊桑就带了诗稿、剧本和小说来找福楼拜求教，当面看着恩师用蓝铅笔修改他的稿子。

在亲密的交往中，福楼拜教给莫泊桑一个达到文学成就的三重公式“观察，再观察，再观察。”1880 年，30 岁的莫泊桑发表《羊脂球》，这部作品受到福楼拜极大的赞赏，从此莫泊桑在法国文坛站稳了脚跟。又过了三年，莫泊桑的《一生》发表，得到俄国大作家托尔斯泰的肯定，使他成为世界性的当红作家。

莫泊桑因病早逝，只活了 43 岁，但他创作了 6 部长篇小说、3 部游记和 270 篇短篇小说，在世界文坛享有很高的地位。如果没有福楼拜的引导和悉心指教，他很难取得如此成就。

里迪克·鲍是美国拳坛的明星，曾于 1992 年 11 月 13 日击败霍利菲尔德而获得三大拳击组织的重量级冠军。成为拳王后的鲍紧紧地拥抱冲上拳台的经纪人纽曼。因为没有纽曼这个贵人，里迪克·鲍可能永远也成不了拳王。

1967 年 8 月 10 日，鲍出生在美国纽约布鲁克林贫民区，他在家中孩子群里排行第十二，在这个由十三张小嘴组成的单亲家庭中，

鲍的母亲成了整个家庭惟一的经济支柱。

1986 年鲍进入美国代表队征战汉城奥运会，他一路夺关斩将，谁知在决战前夜却听到了姐姐被害的噩耗，无法平静下来的他败在了刘易斯的拳下。鲍在奥运会上失利后，到机场迎接他的只有他妻子朱迪和他的两个孩子。鲍想进入职业拳击圈，却没人愿当他的经纪人。正当他准备弃拳从戎以养家糊口时，恩人纽曼的出现改变了他的命运。

汉城奥运会结束不久，尝试为黑人拳手当经纪人的纽曼来到鲍住的贫民区,好不容易找到了鲍。纽曼开门见山地对鲍说:"听说你想找一位经纪人,我想我可以充当这个角色,给你提供帮助。"处在最低落时的鲍如同见了救星,当即答应下来。就这样,从 1988 年底开始,鲍成为纽曼旗下的一员。

纽曼为鲍请来了著名教头富奇，还花钱为他请陪练，替他购买私人住宅,让他离开贫民区。为了使鲍的训练经费有保障,他甚至卖掉了自己的豪华轿车，难怪鲍称纽曼是他全家的恩人。正是有了贵人纽曼的全力培养，鲍后来才成为世界三大拳击组织的拳王。

法国作家左拉,被称为自然主义文学的鼻祖,他的《萌芽》、《娜娜》、《小酒店》等作品,在世界文学史上有其一席之地。然而,左拉年轻时却丝毫没有大作家迹象，相反他很迟才开口说话，到了上学时口齿还很不伶俐。

左拉在学校时经常早退，考试成绩很差，文学课考试还得过零分，他是一个经常惹老师生气的劣等生。但是左拉喜欢看书和写诗，以此来打发时光。

22 岁那年，左拉来到阿谢特出版社，在发行部从事包装书籍的工作。在这里他有幸接触到各种各样的读物,余暇时他消遣似的试着写书评。有一天他的雇主读了他的书评,对他说:"左拉,你也许是个懒散的包装工,可是写的东西倒挺不错的。我不想埋没你,我们可以

让你在广告部门试着做点工作。”就这样,他被提拔到广告部工作。

到了广告部，左拉有了以笔杆子谋生的机会。办公室的文稿写完了,他就开始自己的创作,他从诗歌转向小说。四年后,当他辞去这家出版社的工作时，已经成为一位有名的青年评论家了。左拉的成功,与雇主发现他的才华、给他提供机会有很大关系,这位雇主称得上是左拉的贵人。

看完故事后试想，如果莫泊桑没有福楼拜的指点，恐怕仍是教书先生,左拉没有雇主的帮助,仍是一个工人。在十几世纪的时候况且需要贵人相助，当今人才辈出的时代就更需要贵人的帮助。

4.科学发明靠天才，天才的背后要有贵人

科学发明需要卓越的科学家，而让科学家卓越的就是贵人。

美国的两位音乐家万尼斯和高德基斯，在欣赏一部用滤光镜摄制的彩色短片《海军》时，激发了改良彩色摄影的想法。于是他们把德国科学家配制的乳剂分成三层，终于发现它们对光源的红、绿、蓝三色产生感光作用。两位音乐家为此精神一振：一场彩色照相的革命将来到！

柯达老板伊士曼意识到这场革命将带来的商业价值，因为当时的彩色摄影，摄影师要在镜头上装上红、绿、蓝三种不同颜色的滤色镜，程序非常繁杂。费用昂贵不说，效果也不十分理想。如今有了新技术，就可以大大改进彩色摄影技术。

要把发现变成新成果，还有一个过程，需要深入下去继续研究。继续研究就需要研究的经费，还要有吃饭的钱。伊士曼看出了两位音乐家的心事，主动与他们签订了开发合同，在技术力量和资金上给予大力扶持。经过 3 年的努力，世界上第一个可利用两色冲晒程序的感光彩色胶片问世了。不久，万尼斯、高德基斯等人进一步把感光片分作 5 层。打那以后，任何人都会使用柯达彩色胶卷拍照，并能

需要全本请访问 www.ertongbook.com

冲印出色彩鲜艳的照片来。

两位音乐家因彩色胶片的发明而一举成名，他们的创造发明得到了柯达及其老板伊士曼的倾力支持。没有伊士曼的技术力量和资金做后盾，万尼斯等人不可能这么快完成这项发明。

再来看一个科学家的故事。

法国科学家格利雅年轻时是个花花公子，由于他自命不凡却不学无术。1892年在一次绅士舞会上他邀一位金发女郎跳舞，遭到拒绝和羞辱。此后他开始醒悟，21岁的他奔里昂求学去了。

格利雅想进里昂大学读书，但由于学业荒废得太多，没法取得入学资格。好心的波韦尔教授了解到这位花花公子真正悔悟后，找人帮他补习功课。经过两年的刻苦补习，格利雅考入里昂大学化学系。格利雅很感激波韦尔教授，称他是人生中的第一个贵人。

在里昂大学,格利雅非常勤奋。由于他的勤奋和精辟见解,很快得到著名化学家巴比埃的青睐，巴比埃亲自指导他研究金属有机化合物。1901年，格利雅出色地完成了金属镁有机化合物制备论文后，以全票通过获得里昂大学博士学位。戴上博士帽那天，他握着恩师巴比埃的手,一连说了好几声‘谢谢!”

他的家乡瑟堡的父老乡亲听说他获得博士学位，专程派人来里昂请他回故乡观光。他回到故乡后，父老乡亲为他举行了隆重的庆祝仪式。为了不辜负恩师与父老乡亲的厚望，格利雅更加发愤地进行科学研究,终于他发明了格氏试剂。用格氏试剂,他制出多种有机化合物。在短短的5年里，他发表了200多篇有机化学论文。1906年，格利雅成为母校里昂大学教授。

格氏试剂的发明，在化学领域中应用十分广泛，制备了许多过去人们无法制成的化合物，格利雅因此获得1912年度的诺贝尔化学奖。获知自己获奖时，格利雅非常兴奋。当格利雅领取诺贝尔奖时，他说他特别感谢他的两位恩师——波韦尔和巴比埃教授，是波韦尔

帮他走出困境，实现幡然悔悟的决心；而巴比埃教授则引导他取得学术进步“：没有他们就没有我的今天。”

1926 年格利雅当选为法国科学院院士。他的经历，再次验证了贵人可以帮浪子成大器的道理。

看完前面几个故事，我们明白一个道理，所有在现实生活中奋斗着的人,都需要得到贵人的帮助,才能更快速地、更省事地走向成功。从商人、政治家、作家、明星、科学家,再到普普通通的人,都需要贵人相助改变自己的命运。寻找贵人相助，成为我们生命中一项重要的任务，一项每个人都必须完成的任务。

二　贵人相助,创业起步风险小

万事开头难，这是从古流传到今的一句话，这句话表明了创业在初始阶段的艰难性。有趣的是，很多人鉴于这句话产生了畏难情绪,不敢迈出创业的第一步 ;也有不少人,迈出了第一步,但步履维艰。可在生活当中我们看到,有的人创业起步时却一帆风顺,究其原因，是因为他们善于借助贵人的力量来帮助自己，克服起步阶段的各种困难，从而顺利地把自己做大做强。

1.把明星当贵人最快捷

知名度是一笔无形的财富，明星可以最快地提升自己的知名度,有了知名度,创业起步就轻松了,你提出的要求与建议,他人会看在你面子的份上考虑一下，不会轻易做出不买账的行为。

体育界有不少经营有方的富豪，经纪人方面美国的麦科马克就是其中的一位。他曾被美国的《体育画报》称为‘ 体育界最有权势的人 ”,足见其非凡实力。其实,麦科马克以不到 500 美元开始创业,他能跻身亿万富豪行列，得益于那些体育明星的帮助，是这些明星贵人帮他成就了事业。

麦科马克先后就读于威廉玛丽大学和耶鲁大学法学院，大学毕业后到克利夫兰市的一家律师事务所当了一名律师。 20 世纪 60 年代,麦科马克突发奇想,如果能成立一家体育方面的经纪人公司,生

意一定会不错吧？当时经纪人在美国已经十分盛行，但体育经纪人却不多，这一行有发展潜力可挖。他说干就干，用身上不到 500 美元的资金创办了一家公司。

谁将成为他的第一个客户呢？公司刚成立，迫切需要业务支撑，所以这第一个客户从某种意义上说就是他的第一个贵人。他去找职业高尔夫球员帕尔马，试图当他的经纪人。

当时帕尔马也是个小有名气的高尔夫球员，瞄上他的经纪人肯定不止麦科马克。凭借自己的“三寸不烂之舌”，麦科马克终于说服了帕尔马，使帕尔马成为他的第一个客户。

麦科马克表现出非凡的经商之才，帕尔马很快就成为高尔夫球的名将,两人合作在一起,最大限度地发挥出了“名人效应”,使帕尔马赚进了千万美元。帕尔马成为麦科马克真正的贵人，他不但为麦科马克带来了财源，还使他声名大震，为日后的业务开拓奠定了基础。不久，又有许多从事高尔夫球运动的人来找麦科马克当他们的经纪人。再后来除了高尔夫球运动员，网球和其他项目的明星也来找他，使他手中有了一大批运动员客户。

作为体育经济人，只有将明星、名人揽到自己手中，才能赚到大钱。为此，麦科马克瞄准了那些大名鼎鼎的体育明星。1975 年他的“国际管理顾问公司”试图去做网球明星艾芙特的经纪人，因为当时的艾芙特已是世界职业网坛女子单打的顶尖高手，有很大的商业价值。

但这次麦科马克却没有如愿，上门与艾芙特联系的人碰了一鼻子灰。艾芙特是个很有个性的人，她决定保持独立自主，很多事自己处理，不需要什么经纪人。公司派去的人说：“艾芙特不是一般的人能说动心的，我看就别去费这份心了。”

麦科马克意识到艾芙特的重要性，他决定亲自出马去做艾芙特的工作。他想只要艾芙特认识到经纪人的重要性，还是会乐意接受的，经纪人可以帮明星赚更多的钱嘛！

他们见了面,艾芙特说“:麦科马克先生,我知道你想和我谈关于经纪人方面的事，你的部下已经和我谈过了，我也明确告诉过他们,我现在不需要经纪人。一些事我自己能处理,而且我相信我一定能处理好。”

麦科马克说“:那我们就不谈这个,谈点别的好吗 我也是个体育迷。”

他们谈到了体坛上的一些事，艾芙特这才发现，麦科马克对体育事业也有如此深的感情，对体坛的一些事情的看法如此有见解。谈话很愉快地结束了，麦科马克只字未提经纪人一事。

后来，麦科马克又与艾芙特接触了多次。在这一系列的接触过程中,他们建立了很深的友谊。麦科马克对她的性格、坦率作风以及她处理问题的方式，留下了深刻印象。果然不出所料，5 年后麦科马克真的成了艾芙特的经纪人。5 年不是个很短的时间，但精诚所至，金石为开，麦科马克成功了。艾芙特被攻下，上世纪 80 年代初在世界职业网坛排名很前的美国网球明星博格和纳弗拉蒂洛娃，也选择麦科马克做经纪人，他们俩当时分别被列为世界职业网坛的男女单打头号种子选手。

美国橄榄球明星瓦克达，一直是麦科马克目标中的对象，但他们晚了一步，尚未毕业的瓦克达就被别的公司挖走，签下职业球员的合同。麦科马克劝他的职员要有耐心,多做工作。果然,一年以后瓦克达改变了他的选择，投奔到麦科马克的阵营中来，成为麦科马克的又一棵‘ 摇钱树 ”。

利用明星球员与球队签约和做广告，麦科马克从中赚了不少钱。用赚来的钱再发展，麦科马克的公司不断壮大。他们的电视部代理温布尔敦网球会、国家足球联盟、美国网球和高尔夫协会、世界滑雪联盟、全美大学生运动协会及美国皇家古典高尔夫球俱乐部等的电视转播权。他们的市场顾问部受聘于全世界 50 家以上的

大公司。此外,他们还有 3 个时装模特儿经纪公司，公司资产超过了两亿美元。

从体育经纪公司起步,麦科马克的‘国际管理顾问公司’已经发展成一个综合性大公司。体育产业是他的支柱，也是麦科马克发家起步的本钱。我们看到,麦科马克在起步阶段,如果没有帕尔马、艾芙特等明星贵人的支持，使自己知名度大增，麦科马克的公司发展速度绝不会有这么快。

2.让有远见的贵人赏识自己

得到有远见的贵人的赏识，就等于既得到眼前的实际帮助，又得到了对未来的信心。

福特汽车公司在 20 世纪 20 年代，就已经是当时世界上最大的汽车公司。到第一次世界大战结束时，地球上奔跑的汽车有一半是福特公司制造的。到 1930 年这个汽车公司共生产了汽车 2000 万辆，成为著名的“汽车王国”。该公司的创始人亨利·福特在世时拥有 10 亿美元的财产，以 1998 年底可比价计算合 231 亿美元,列世界最大富豪榜的第 12 位。

这么大的一个公司，在创业起步时，曾经遭受过两次创办的失败,最终是在贵人的帮助下,福特汽车公司才开始走上正轨。亨利·福特被法国权威刊物《费加罗杂志》称为‘工业之父’,在‘20 世纪天才人物’中排在第一位。他的成功中，有贵人马尔科姆逊的一份功劳。

1863 年，福特出生在美国密执安州台奔镇附近一个农场主家。小时候的福特就喜欢摆弄机器,10 岁时便开始拆卸钟表。拆了又装，装了又拆，在这个过程中体现出他极强的好奇心与创造性。

16 岁那年,福特带着自己的梦,不顾父亲的反对来到底特律,在一家专门制造湖上贸易用的船舶发动机厂做技工学徒。这份工作一干就是 8 年,8 年后被父亲叫回农场，不久与邻近一个富裕农场主的

需要全本请访问 www.ertongbook.com