

## 求新求變才有機會 勇敢去敲貴人的門

酷學習

職涯輔導組於日前邀請優裕企業管理顧問有限公司的首席顧問管家賢先生，在Q409主講「勇敢去敲貴人的門」，將其多年來的社會歷練的觀察與體悟，濃縮在一個個精采的個案剖析，以及一句句的巧思短語之中，本報特摘錄精華以饗讀者。

講者自大學畢業那天起，便開始工作幫家裡清償債務，工作至今，發現當前社會判斷成功者的唯一標準，就是看一個人賺錢多少，很少聽見一個人很窮，卻常被讚許很成功。因此，有貸款、償還的經驗是好事，這讓人能更珍惜每一分錢和時間，那是一種生活的壓力與刺激，激勵著人們不容易怠惰；或許，過程是痛苦的，但所有痛苦背後都有祝福，當一個人能擁抱挫折時，所學到的東西將更多。

在職場上，常常有許多不同的刺激：一、別人在升遷上比較快，能力上的刺激；二、同樣努力而待遇不同，薪水上的刺激；三、受歡迎程度不佳，人際關係上的刺激；四、在同一個環境工作，表現機會不多，這是舞臺大小的刺激。我們必須把每一次的刺激當作成長的契機，一個人要成功，需要朋友，要非常成功，則需要對手。選擇一個同事或前輩當作目標，不斷去思考，我要如何做才能做得比他好或更好。之前北京奧運風光一時的美國游泳好手麥克爾·費爾普斯，在今年倫敦奧運表現卻不如同為美國選手洛克特；工作就是一場競爭，不跟別人比較、計較，別人就把你幹掉。

當我們體認到刺激時，就會意識到要成長，要去敲貴人的門之前，要先當自己的貴人。趁年輕，畢業前每個月選擇聽1至3場演講，因為聽演講是最有效率的學習方法，聽同樣領域的過來人演講，能避免同樣的錯誤，得到更有效率的途徑。而在聽演講時也要注意講者的資歷與內容，只有實際的個案，才能告訴你真正的成功或失敗，否則都只是闢論高談，助益不大。與他人競爭要有五力：學習力、生命力、行動力、競爭力、成長力，這五力是一個順時針的循環，透過學習去蘊含我們的生命力，充足的能量觸發了行動力，搭配著知道就馬上做到的行動力，便擁有競爭力以及持續進步的成長力。我們可以發現，五力之中以學習力最為重要，因此畢業前一定要養成每個月聽演講的習慣。當懂得學習成長，才能成為自己的貴人，這是最重要的，如果一個人無法成為自己的貴人，那麼再多的貴人也幫不了你。

那要如何結交貴人呢？在敲開貴人的門之前，必須先敲自己的心門，共有七道門：第一道門，當自己的貴人；第二道門，懂得辨識貴人；第三道門，主動尋找貴人；第四道門，服務請教貴人；第五道門，做機會給貴人；第六道門，彼此成為貴人；第七道門，一起去當貴人。當我們學會當自己的貴人後，又要如何辨識貴人呢？最簡單原則

就是，時間很寶貴的人，就叫做貴人，因為只有懂得安排自己的時間，善用時間的人，才是成功的人。只要跟對人，就會有慧根，30歲以前一定要跟對人，才能縮短奮鬥時程。當我們順利遇見貴人時，一定要勇於詢問成功的人，「你是怎麼成功的？」人生必敗的兩種行為，第一種是不懂自己摸索，寧可一時被當傻瓜，也不要當笨蛋一輩子，在學習時對貴人客氣、不敢發問，就是對自己殘忍。第二種為老是交錯朋友，尤其是經常滿口負面的朋友千萬不要交，因為重複聽到的訊息會變成事實，影響自己的成長。

自古英雄難過美人關，成功的人比一般人更喜歡美的事物，如果身邊有認識幾位帥哥美女，也是接近貴人的有利籌碼，而這些朋友一定也會願意結識成功的人，促成他們的相會，拉近自己與貴人之間的關係，也是做彼此的貴人。與貴人相處要互相了解，感覺對做什麼都無所謂，感覺不對做什麼都是誤會。每次和他人見面，都要創造給人愉悅的感覺，不只增加與貴人的認識或交流的機會，也因為在愉悅時，我們學習並加以應用的速度也會更快。

最後必須提醒，一成不變是災難的開始，求新求變是機會的開始，在資訊科技日新月異的年代，一定要善用科技，讓自己更有競爭力，用科技替自己紀錄曾在哪些場合遇過某些成功而你想接觸的人，日後若有機會巧遇，一一道出這些紀錄，除了讓貴人對你印象深刻的強力方法，也才能開啟日後與貴人連結的契機。（文／陳維信、圖／陳威廷）

