

<<借力>>

图书基本信息

书名：<<借力>>

13位ISBN编号：9787550102125

10位ISBN编号：7550102120

出版时间：2011-5

出版时间：南方出版社

作者：黄桥

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;借力&gt;&gt;

## 前言

借力打力不费力，身在职场就要懂得借“东风”，你的同事、上级、老板和客户，都有可能为你提供“东风”，让你好风凭借力，扶摇上青天。

其实纵观古今成大事者，无不是借力做事的高手，他们敢借、能借、会借、善借，因为他们知道个人的力量再大也难成大事。

唐宗宋祖虽然略输文采，但他们能够亲贤臣远小人，造就盛世；一代天骄成吉思汗虽然只识弯弓射大雕，却能够重用哲别等敌对阵营里的勇士，终于开辟了最大的版图。

世界船王丹尼尔·洛维格的发迹史就是一部借力史，他完美演绎了无中生有、空手套白狼的绝活，利用借力将自己变成了世界船王。

丹尼尔·洛维格原是个普通船工，已过而立之年的他把一艘老式油轮翻新后，租给一家石油公司，然后靠这艘旧船，从银行贷到了第一笔资金。

接着他用这笔资金又买了一艘旧船，并改装成油轮又租出去。

后来他以同样的方法，以第二艘油轮作抵押，又从银行贷了一笔款，跟着又买了一艘货船改装成油轮，再租出去，如此反复循环。

后来洛维格靠租金还清了贷款，拥有了当时世界上最庞大的船队，确立了他世界船王的地位。

其实他成功的方法很简单，就是借力石油公司和银行，从中获得了自己利润的成长空间。

借力的“力”含义可以有很多，包括资源、客源、技术、政策、资金以及发展前景等等。

将这些“力”为我所用，我们就不是“一个人在战斗”，而是恰到好处地发挥了这些“力”的作用，由此产生事半功倍的效果也就不奇怪了。

成功者的经验告诉我们：只有借得越多，才能得到更多。

台湾巨富陈永泰曾说：“聪明的人都是借力高手，能用他人之力来完成自己的目标。

”洛克菲勒在信中鼓励儿子要敢于借钱：“我所熟悉或认识的富翁中间，只靠自己一点一滴、日积月累挣钱发达的人少之又少，更多的人是因借钱而发财，这其中的道理并不深奥，一块钱的买卖远远比不上一百块钱的买卖赚得多……借钱是为了创造好运气。

”荀子说：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。

君子生非异也，善假于物也。

”“借力”能让你站在巨人的肩膀上，能让你拥有撬动地球的支点。

然而，在现实生活中，有的人妄自尊大，夸大了自己的力量，以为自己是无所不能的超人，结果遭遇了滑铁卢；有的人妄自菲薄，不能意识到自身的潜能，永远指望借力来解决问题，结果成了没有方向的风筝。

力是借到了，却不能让力发挥尽可能大的作用，可以说是非常遗憾。

在现实生活中，“知道借力”的人很多，“知道借力”而敢于去借力、能正确去用力的人却很少。

“知道借力”、“借到力”和“用好力”是借力的三个不同的阶段。

“知道借力”是第一阶段，是意识到自己的短板，从而需要向外界借力，这是借力的认识论；“借到力”是第二阶段，知道哪里有可借之力，并且用什么方法把它顺利借到手，这是借力的方法论；“用好力”是第三个阶段，是通过“借力”活动使自己获益，出借人获益，社会获益，是一个“多赢”的结果，这是借力的结果论。

现今世界，分工与合作已经变得越来越重要。

在工作中，那些信仰个人主义，以为仅靠自己的力量就可以出色完成任务的人将会越来越难以生存。

因为只有学会借力于合作，我们在职业生涯中才能飞得更高，走得更远。

在我们的工作中，互相借力，取得共赢的案例不胜枚举。

不论是国家间、地区间的合作，还是企业、个人间的合作，无不验证着“合作共赢”哲理的正确性。

生产商离不开原材料供应商和批发商，批发商又离不开生产商和零售商，一节连着一节，一环扣着一环，谁也离不开谁。

在职场上也是如此，老板借力职员的才能，职员借力老板的平台；上司借力下属的行动力，下属借力上司的全盘指挥能力；同级之间，也需要互相借力，以人之长补己之短，才能战无不胜、攻无不克。

## <<借力>>

所以，我们在工作中应该充分认识到借力合作的重要性，面对问题要学会借力和合作，从而更出色地完成任务。

## <<借力>>

### 内容概要

借钱不如借力！

很不幸地通知你，你生在一个单枪匹马难以存活的时代，你很努力，你很拼命，不过你却要花比前人更多的时间才能成功。

因为资源越来越多地被少数成功人士控制，门槛却越来越高地留给了白手起家的人。

但你还有一条路可走——借力！

借力“伪人脉”，利用“假名人”；善于“见缝”，适时“插针”；与其借“小力”，不如借“大力”；求准一个人，靠准一尊神……这些看起来不起眼的借力哲学，被越来越多的人证实为本世纪的必学技能，并运用这些借力哲学在职场中借人脉、借权力、借平台，在商场上借资金、借资源、借人才

。

本书将借力的种种技巧和内幕用最智慧的方式讲述给读者，告诉你如何让借来的力发挥最大的效果，以及如何避开借力过程中一些常见的误区，让你实现与借力对象的共赢。

借力得当，任何人都可以和比尔·盖茨攀上亲戚，开启一段属于自己的黄金旅程！

<<借力>>

作者简介

黄桥，资深心理学家，职场人力资源顾问，二十余年人力资源从业经验。  
对性格成功学有深入研究、独到的见解。  
本书为其总结二十余年经验，撰写而成的人生励志书。

## &lt;&lt;借力&gt;&gt;

## 书籍目录

## 序言

## 第一章 尺有所短，寸有所长——以“借”补不足

成功者用“借”来弥补自己的短板

“第一桶金”通常都是“借”来的

互相借力：老板看中你的能力，你看中老板的平台

向贵人借力，走上成功的捷径

找一个互补的合作伙伴

知人善任，借取他人的智慧和能力

## 第二章 他山之石，可以攻玉——培养“借”的好心态

抱残守缺，不求人者必不如人

知人者智，自知者明

动心忍性，韬光养晦

有借有还，抑或据为己有？

顺境借势，逆境懂得以屈求伸

“借来”的力更要珍惜

## 第三章 君子善假于物也——想要成功，“借术”先行

外因和内因：借力如嫁接，“核心竞争力”是基础

小大之辨：小借招人疑，大借诚可信

乾坤大挪移：不妨拆东墙补西墙

借天时地利：成功化解危机

二桃杀三士：利用“借术”瓦解对手的阵营

借刀杀人：不露痕迹地假借他人之手达成目的

## 第四章 饮水不忘掘井人——“借力”人脉，实现“共赢”

良好的沟通能力，让你建立高效人脉

读心术和攻心术，妙手空空“借”人脉

个人品牌的信誉度是“借力”的磁石

集思广益，众人拾柴火焰高

攀龙附凤不可耻，赢得自身高起点

投桃报李，和贵人实现共赢

## 第五章 金麟岂是池中物，一遇风云便化龙——“借力”机遇，改变一生

东风可借，前提是万事俱备

时时处处皆机遇，借力机遇要有慧眼

机遇兑现，需要快速的执行能力

学会利用外力，催生机遇

巧妙利用借势型机遇

条件不成熟时，可选择缓行或绕行

## 第六章 四两拨千斤——“借力”之后当“量力”而行

咬定青山不放松——借力之后目标明确

一份可行的战略计划不可少

全力以赴，不达目的不罢休

摆脱独行侠，依靠团队的力量取胜

整合资源：让专业的人做专业的事

不可被人识破自己的底牌

## 第七章 小心釜底抽薪的悲剧——避免“借力”的误区

## <<借力>>

误区一：借得越多，赚得越多

误区二：拿着鸡毛当令箭

误区三：借权就是争权

误区四：借来的就是自己的

误区五：借力之后露锋芒

自助者，天助之

## <<借力>>

### 章节摘录

版权页：最后，在老板有困难时，我们应该为老板排忧解难。

老板虽然大权在握，但也免不了时常被困难缠身。

他们的困难，有的可以自己解决，有的可以通过他们的亲朋好友解决，有的则需要职员帮助才能解决

。

“上交不谄，下交不渎”，这是古训。

不在老板面前讨好、谄媚，是做人的最基本的原则，但如果把帮助老板排忧解难仍然视为谄媚则有失偏颇。

老板在公司方面的困难，其实就是大家的困难，帮助老板解除这样的困难，也就是帮大家的忙，帮自己的忙。

当某项工作陷入困境之时，你若能大显身手，定会让老板格外器重你。

当老板本人在思想、感情或生活上出现矛盾时，你若能妙语劝慰，也会令其格外感激。

此时，切忌变成一块木头，呆头呆脑、冷漠无能、畏首畏尾。

这样，老板便会认为你是一个无知无识、无情无能的平庸之辈，而那样你在职场便会永无出头之日。

一位著名教授有两个十分优秀的学生，对于他们而言，毕业后找份工作可谓轻而易举。

当时，教授有个创办公司的朋友，委托教授为他物色一个合适的人选做助理。

教授推荐两个学生都过去看看，于是他们分别前去应聘。

第一个应聘的学生叫墨菲。

面谈结束几天后，他打电话给教授说：“您的朋友太苛刻了，他居然只肯给月薪600美元，我不能这样为他工作。

现在我已经另外一家公司上班，月薪是800美元。

”

## <<借力>>

### 编辑推荐

《借力》将借力的种种技巧和内幕用最智慧的方式讲述给读者，告诉你如何让借来的力发挥最大的效果，以及如何避开借力过程中一些常见的误区，让你实现与借力对象的共赢。借力提当，任何人都可以和比尔·盖茨攀上亲戚，开启一段属于自己的黄金旅程！

## <<借力>>

### 名人推荐

人的素质是海尔成功的根本。

企业是什么？

说到底就是人。

管理是什么？

说到底就是借力。

你能把许多人的力量集中起来，这个企业就成功了。

如果全体员工愿意把力量借给我，一起完成同一目标，这就是成功的管理。

——海尔集团董事局主席兼首席执行官 张瑞敏 就长安集团当时的实际而言，自我创新的能力和实力还处于一个较低的水平，因此“借力发力”对企业应是一个实际而有效的选择。

所谓“四借战略”就是“借脑明智”、“借梯上楼”、“借水养鱼”、“借船出海”。

——原长安汽车（集团）公司董事长、总裁 尹家绪 我所熟悉或认识的富翁中间，只靠自己一点一滴、日积月累挣钱发达的人少之又少，更多的人是因借钱而发财，其中的道理并不深奥，一块钱的买卖远远比不上一百块钱的买卖赚得多……借钱是为了创造好运气。

——美国美孚石油公司（标准石油）创办人、“石油大王” 约翰·D.洛克菲勒 单个的人是软弱无力的，就像漂流的鲁滨逊一样，只有同别人在一起，他才能完成许多事业。

——德国哲学家 叔本华

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>