

<<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>

<<借力>>

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。

<<借力>>

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>