

<<借别人的势，成自己的事>>

图书基本信息

书名：<<借别人的势，成自己的事>>

13位ISBN编号：9787563921294

10位ISBN编号：756392129X

出版时间：2009-9

出版时间：北京工业大学出版社

作者：师继宁

页数：242

字数：253000

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>

<<借别人的势，成自己的事>>

前言

在生意场上，流行着这样一句俗语“借力成事”，意即借助别人的力量成就自己的事业和人生。

拿破仑曾经说过：“懒而聪明的人可以做统帅。

”拿破仑所谓的“懒”，实际上是指不逞能、不争功，能让别人干的自己就绝不动手的做事方法。

他的话让我们明白，只有善于并勇于“借力”者，才能以最小的付出获得最大的收获。

犹太人是全世界公认的最会做生意的人，在生意场上，他们往往能够以意料之外却又在情理之中的一些轻招妙诀，轻松赚得巨额财富。

这轻招妙诀的根本就在于他们懂得假他人之手来达到自己的目的。

在现代激烈的市场竞争中，任何人、任何企业要想有所发展，都必须具备一定的实力。

这实力绝不仅局限于知识、技能、水平，更重要的是一个人的智慧。

无论是个人还是引领企业发展的“掌门人”，都必须学会借力发展的技巧。

无本经营并不可怕，面临困境也无须恐慌，只要你善于借力，那么任何时候、任何情况下，你都可以成功实现自己的目标。

古语有云：好风凭借力，送我上青云。

这句话正在被现代企业频繁地使用着，只不过，它已经被换上了另一套服装，如“借风腾云”、“借名钓利”、“借力打力”、“借鸡生蛋”等。

无本起家的人可以空手套白狼，用别人的钱创业，也可以如诸葛亮般草船借箭，让众多的人才贡献他们的智慧……台湾巨富陈永泰说：“聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。

”香港凭借与外国的大公司合营，借别人的知名品牌，借用外国原材料，借用外国公司的销售渠道和销售市场，进行加工制造，从事出口贸易。

正是在外力的作用下，香港迅速走向繁荣，将自己打造为一颗璀璨的明珠。

追逐成功，需要资金、人才、关系、机遇等众多条件，但我们明白，一个人不可能凭自己的实力将这些条件完全准备好。

在这种情况下，“借”不失为一种有效的手段，借别人的资金，借人才的智慧，借关系的力量，借热点事件下的机会等。

只有这样，我们才能让自己快速发展，使自己的实力迅速提升。

否则，原地不动，坐以待毙地干等，只能让自己离成功越来越远，离失败越来越近。

《借别人的势，成自己的事》一书，正是要告诉人们，在追逐成功的道路中，借力的重要性及必要性，并且罗列出国内外众多经典案例，以他们的成功告诉人们如何巧妙地借助外力，以及在借助某些外力时需要避免的一些误区等。

“借力”是成功的一条捷径，如果一些有利于你的外力出现在你的面前，那就不要放过它，因为这些外力正是你实现从无资金、无技术、无人才到成功的转化的必需品。

<<借别人的势，成自己的事>>

内容概要

在现代激烈的市场竞争中，任何人、任何企业要想有所发展，就必须具备一定的实力。这实力绝不仅局限于知识、技能、水平，更重要的是一个人的智慧。无论是个人还是引领企业发展的“掌门人”，都必须学会借力发展的技巧。无本经营并不可怕，面临困境也无须恐慌，只要你善于借力，那么任何时候、任何情况下，你都可以成功实现自己的目标。

<<借别人的势，成自己的事>>

书籍目录

第一章 借势跳跃，他山之石可攻己美玉 何不以借立世 借势，成功之捷径 借得时势，造就英雄
不善于借势，不足以立业第二章 借鸡生蛋，用别人的钱创自己的业 空手套白狼，无本也能起家
负债并不可怕 宁智借，勿强借 用别人的钱发展自己的技术 借资靠脑不靠嘴 巧借银行这只
手第三章 草船借箭，用他人智慧充实自己头脑 借得利箭，发展自己 要借利箭，先造草船 请将
不如激将 千军易得，一将难求 让每个人的长处更长 重用能力卓著之人 无须事必躬亲，该放手
时就放手 投其所好，多说好听的话 借“家丑”，赢市场 借权立威树形象第四章 借风腾云，假
他人之手巧树品牌形象 搭上“名人”顺风车 借名人，树品牌 规避名人效应的风险 以情动人，
借来消费者的情感 以理服人，用理性诉求打动消费者第五章 背靠大树好乘凉，借人脉发展自己
光杆儿司令，夺不下战场……第六章 借梯登高，借媒体宣传成就自己美事第七章 四两拨千斤，轻
松化解危机扬美名 第八章 “势”在人为，乘势而动谋发展

<<借别人的势，成自己的事>>

章节摘录

雄鹰借助气流直冲九霄，骏马借助顺风奔腾万里，任何生物在生存中，都会借助一定的辅助之力达成自己的目标。

这种善借的能力让它们在各自的生存领域中雄踞一方。

作为高级生物的我们，在社会生存与竞争中，同样需要依靠这种“借”的能力来求生、立世。

荀子在《劝学》中说：“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。

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。

”可以说，借势造势是我们立世与生存的重要途径。

既然如此，何不以借立世呢？

在为人处世与经营事业中，会借力、懂得借他人之力实现自己目标的人更容易取得大的成功。

所以，要成功必须学会借力，学会利用周围的资源。

能否借用别人的智能助己成功，是评判一个人能否成功的重要标准。

威廉立格逊曾说过：一切都是可以靠借的，借资金、借人才、借技术、借智慧。

这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们收集起来，运用智慧把它们有机地组合起来。

威廉立格逊的这番话早在我国古代就已经通过“草船借箭”的故事得到了验证。

三国时期，周瑜妒忌诸葛亮的才干，便找尽机会刁难他。

时值赤壁大战，周瑜便以公务为由要诸葛亮在10天内赶造10万支箭。

诸葛亮接到命令后并没有着急，他找来鲁肃准备了20条船，并在船的两边扎上草把子。

诸葛亮命人趁着大雾连夜靠近对岸曹军的水寨，然后下令士兵擂鼓呐喊。

疑心很重的曹操不辨虚实，不敢轻易出兵，就调集了1万多士兵朝江里放箭。

天快亮时，船两边的草把子上已经插满了箭。

看着草船上密密麻麻的利箭，诸葛亮满意地下达了回营的命令。

就这样，诸葛亮机智而巧妙地完成了“造箭”的任务。

所以，若想胜于、强于他人，就必须学会借助他人的力量和资源。

戴尔公司的创始人迈克尔·戴尔是驰骋商界、“善假于物”的成功CEO。

戴尔公司在过去的十多年里，成为为数不多的能够站在全球IT浪尖上的企业。

究其原因，正是他们“善假于物”的结果。

在计算机市场最不景气的时期，戴尔的市场份额却从12%攀升到15%，在同行业里独占鳌头。

在其他竞争对手纷纷折戟沉沙、大吐苦水时，迈克尔·戴尔不仅在赚取大把的钞票，而且轻易就发动了一场价格战，让对手们丢盔弃甲、溃不成军。

而他的制胜秘籍则可以用四个字来形容，这就是“善假于物”。

在经济衰退时期，戴尔推出的AximXIPC机就是最好的例证。

以往戴尔计算机的生产完全是在公司内部完成的，但是AximXIPC机却不同。

它虽然由戴尔公司设计，但整个生产过程却在中国台湾的公司完成。

从这一点就很容易看出，迈克尔·戴尔是想利用相对廉价的劳动力来降低生产成本，从而在价格上胜出。

有一些竞争对手气愤之余便把戴尔叫做“寄生虫”，谴责他不但寄生于他人的发明创造，而且还把产品的价格降低，对市场上的潜在利润造成破坏。

然而，迈克尔·戴尔却不这样认为。

对于自己的这种生产方式，他更愿意将其看成是高科技领域劫富济贫的“绿林好汉”，能够将一切有可能的方式利用起来，以便把低价产品输送到那些“消费者得不到公平待遇的市场中去”。

虽然许多的业内人士对迈克尔·戴尔的“寄生虫”行为都颇感不满，华尔街的资深人士还是给了他很高的评价：“在迈克尔·戴尔的运作下，戴尔公司已经不只是一个传统意义上的制造企业，而变成了一个特别现代化的制造企业，因为他们已经运用了虚拟制造组织技术。”

<<借别人的势，成自己的事>>

因此，戴尔可以把全世界的资源都当成自己的资源，并且他们每天也都在考察可用的制造资源。因而，在戴尔的商业链条中，他们已经把全球各种各样的企业资源网络连成了戴尔帝国、戴尔社会。

”古语有云：好风凭借力，送我上青云。

只有善于利用一切有利的条件，借助一切可利用的力量，争取一切可以利用的机会，才能在事业道路上壮大自己，达成目标。

这就是戴尔能够成功的精髓所在。

<<借别人的势，成自己的事>>

媒体关注与评论

聪明人都是通过别人的力量去达成自己的目标 ——台湾巨富 陈永泰

<<借别人的势，成自己的事>>

编辑推荐

《借别人的势,成自己的事》解读世界借力策略，剖析轻松成功之道。

精彩看点：他山之石可攻己美玉用别人的钱创自己的业用他人的智慧充实自己头脑假他人之手巧树品牌形象借人脉发展自己借媒体宣传成就自己美事四两拨千金乘势而动谋发展

<<借别人的势，成自己的事>>

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>