

Z H E N G H E W E I W A N G

整合为王

余江◎著

对于整合而言，这是一个最好的时代，也是一个更好的时代

光明日报出版社

整合为王

余江◎著

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

整合为王 / 余江著. — 北京: 光明日报出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-5194-1959-2

I. ①整… II. ①余… III. ①企业管理—通俗读物 IV. ①F272-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 228153 号

整合为王

著者: 余江

责任编辑: 靳鹤琼

策 划: 未来趋势文化传媒 (北京) 股份公司

封面设计: 鼎央阁

责任校对: 傅泉泽

责任印制: 曹净

出版发行: 光明日报出版社

地址: 北京市东城区珠市口东大街 5 号 100062

电话: 010-67078245, 67078270 (发行), 67019571 (邮购)

传真: 010-67078227, 67078255

网址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbcs@gmw.cn

法律顾问: 德恒律师事务所龚柳方律师

印 刷: 三河市明华印务有限公司

装 订: 三河市明华印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 620×889 1/16

字 数: 208 千字

印 张: 16.25

版 次: 2016 年 10 月第 1 版 印 次: 2016 年 10 月第 1 次印刷

书 号: 978-7-5194-1959-2

定 价: 49.80 元

版权所有 翻印必究

序

只有穷脑袋，没有穷口袋

网络上有人曾这样抱怨：30多年前，改革开放，遍地是机会，但我们那时候还没有出生；20年前互联网开始兴起，富了一帮IT人士，但我们那时候还小，不懂电脑；10年前房地产开始火了，但是我们那时候穷，没有钱炒楼，现在，这些条件都具备了，但是我们却没有了当年的资源。

这无疑是一条发泄式的段子，我们无意去研究抱怨者所说的话是否属实，但其中透露出的一种观念却值得我们深思。

什么观念？穷不在我，穷在环境！

这种观念的错误在于，他们将那些成功人士的成绩都归结于环境，忽略了自身的因素，总抱怨时代，怪时代没有给机会，怪最好的时代都在从前，现在却难觅机会。

果真是这样吗？

没错，30年前中国改革开放，机会如雨后春笋般涌出；没错，20年前互联网开始在中国发轫，一些搞互联网的人发了大财；没错，10年前楼市开始发轫，入市即赚。但有一条规律却被人忽略了，那就是任何“从前”都是从当下走过去的，任何当下都要成为以后的“从前”。

所以，我们无须纠结于以前有什么，只需问“现在有什么”。

其实从发展的眼光来看，现在有的比以前要更多。30年前的传统行业中，有的仍然势头强劲，有的却在新行业的冲击下摇摇欲坠，新行业是一种机遇；20年前萌芽状态的互联网如今已经渗透进了每一个人的生活当中，互联网的机遇更好了；10年前的楼市走上经济大舞台，如今房地产举步维艰，人们手上的资金却是更多了。

种种背面都隐藏着巨大的财富，却总容易被人忽略。

能够看到背面的人现在都在耕耘，他们又成为了新一轮财富角逐的主角，而看不到背面的人，却只能在网络上发一发“生不逢时”的牢骚。这与其说是一种眼光上的差距，倒不如说是一种观念上的差距。一种是穷人观念，认为资源和机会总在过去和未来，在当下看不到一点蛛丝马迹；而另一种则是富人观念，机会无处不在，资源无处不在，只要我努力就够了！

而那些一步步走向成功的人正是拥有着富人观念的一批人，他们曾经也是穷小子，也缺资源，但他们却能够用各种方式整合到自己所需的资源，他们明白，自己缺的，这个世界都有。

穷人坐等资源，富人整合资源。这是一种过程，也是一种结果。坐等资源的人抱残守缺，原地踏步；而整合资源的人却在不断拥有，直至成功。因此，“穷口袋”是由“穷脑袋”决定的，如果有整合的脑袋，何愁无资源，何愁无机会，又怎会变成“穷口袋”呢？

而整合又真的是那么高深吗？并非如此，早在石器时代，人们已经开始在整合了。从物物交换到结成部落，这都是整合的微观模型。从这种整合当中，人类变得更加强大，并最终走到了今天。

整合又真的是那么困难吗？这个世界上从来都不缺乏白手起家的人，他们能够从一无所有到平步青云就已经证明了，整合只不过是一种“折腾”，一种努力，只要你够拼命、够胆大、够聪明，它不过就是“小菜一碟”。

整合不高深，也不困难，为什么要守着自己那一亩三分地，不去整合呢？

台湾震旦集团董事长陈永泰说过一句这样的话，所有的聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。他说的这句话几乎是个人发展的至理真言。在这个团队“横行霸道”，借力“如日中天”的时代，依然选择单打独斗的人无疑是以卵击石、螳臂当车。

我们只能告诉你，在任何时代，你所缺的资源，这个世界都有，不管你是企业家、中层管理者、员工还是个体户，你都可以从这个世界上整合到你想要的任何资源。技能、人脉、资金、智慧，你能想到多少，它就有多少。

为什么？因为你也有自己的资源。你的知识、你的经验、你的圈子、你的智慧甚至是你所处的那一亩三分地，这一切都是你所拥有的资源，只是你从未发觉。你需要做的事情很简单，利用你有的，去交换你想要的。

这不是一个单枪匹马能够出头的时代，这也不是狄更斯所说的“最好的和最差共存的时代”，对于整合而言，这是一个最好的时代，也是一个更好的时代。改变思维，你只需要多行动一步，给自己换上一个“富脑袋”，从整合中去找寻你所需的一切，成功自然会到来！

目录

第一章 给力时代须借力而行	1
做小事靠自己，做大事靠大家	3
为什么贫者越贫富者越富	6
今天，人类比任何时候都需要合作	9
整合能够产生新的财富	12
我们正处在整合资源的最佳时期	15
第二章 整合效应无处不在	19
从“拼车”看成本整合：共享之妙	21
从“农忙”看流程整合：合作之强	24
从“借钱”看资金整合：造血之能	27
从“中介”看信息整合：捷径之路	30
从“讨论”看思维整合：智慧之门	33
从“下棋”看人事整合：布局之法	36
从“捆绑”看销售整合：结盟之利	39
从“打牌”看资源配置：运筹之策	42

第三章 欲整合别人，先盘点自己 47

攒成穷人，赚成富人.....	49
天生我材必有用.....	52
好地方就在你身旁.....	56
真的“物尽所用”了吗.....	59
最恐怖的“声”化武器.....	63
每个人都有一双隐形的翅膀.....	66
别让机会困死在摇篮.....	70

第四章 表面是缺资源，实际是缺观念 75

舍得有限，赢得无限.....	77
只需做好一个环节.....	80
固守资源=抱残守缺.....	83
不用占有资源，只需利用资源.....	86
没有人缺资源，只是角度不同.....	90
不利条件中往往也隐藏着有利.....	94
没有不能整合的资源，只有未被合作的机会.....	96

第五章 学习整合必懂的七条定律 101

自己努力，别人才给力.....	103
心态不开放，走到哪儿都是困局.....	106
与你不同的人，正是你最好的补丁.....	109
让别人带来高度，让自己决定维度.....	112
别人的不足，正是你存在的价值.....	113

信任你的人越多，能整合的资源就越多.....	116
让别人舒服的程度，决定你的成功程度.....	120

第六章 整合必备的八项能力..... 125

策划：让“计划”赶得上“变化”.....	127
交际：人的一生就是一个自我推销的过程.....	130
识人：宁求阎王莫找小鬼.....	135
沟通：五分表达五分倾听.....	138
多线：让多件事齐头并进.....	143
判断：危机与转机的互换.....	146
分享：分享则久，独享则散.....	149
执行：是什么让整合成了“烂尾楼”.....	152

第七章 懂得借力就能万物不缺..... 157

天下万物均可借.....	159
别人为什么会跟你合作.....	162
资源整合的四个境界.....	165
欲合先分：资源整合是典型的“小狗经济”.....	168
合作不仅是态度问题，也是方法问题.....	171
稳固的合作关系怎么来.....	174
会做事是人才，会造势是人物.....	177

第八章 团队无优劣，关键在整合..... 181

建立共识，行为才一致.....	183
-----------------	-----

弥勒佛公关韦陀管账.....	186
群体冷漠现象与责任分散效应.....	189
一团和气往往也是一种危机.....	192
不要让小事坏大事.....	195
取经团队给我们的启示.....	198
一个中心是个忠，两个中心是个患.....	201

第九章 没有人是你的固定资产..... 205

距离不是物理问题，而是心理问题.....	207
独享成果=独吞恶果.....	210
不是“用不上”就可以不联系.....	213
不在于你有多会说，而在于你有多会听.....	216
服务越多人，潜藏机会越多.....	219

第十章 看看人家怎么玩..... 223

海底捞你都学不会.....	225
三国 CEO 们的那些事儿.....	228
视角另类的发家史.....	231
空手道的最高境界.....	235
中国互联网行业杀出一匹“黑马”.....	239
打造完美产品的唯一方法.....	242
玩起整合来“小菜一碟”.....	245

第一章

给力时代须借力而行

职业生涯的发展，实际上就是一个逐渐增加个人可以动用资源的过程。人与人竞争的实质，也就是所能调动资源的竞争。人人都说这是一个“给力”的时代，其实这是一个“借”力的时代！

做小事靠自己，做大事靠大家

中国有句俗话说得好，单丝不成线，独木不成林。这句话讲的就是团队的作用。作为自古以来就拥有庞大人口的国家，中国人在“合力”这件事情上也是深有体会。除了上述那句俗语之外，我们还创造了诸如“三个臭皮匠顶个诸葛亮”“众人拾柴火焰高”等一系列的至理名言。

我们现在仍然可以将这类话奉为圭臬，因为在商品经济浪潮的冲击下，我们愈发明白，这是一个单枪匹马难以出头的年代。一个人，尽管很聪明，有很强的个人能力，但假如他想靠着单打独斗获得巨大成功的话，那也是天方夜谭。

当然，我们讲这番话的目的并不是要打击任何人的上进心和自信心。我们只不过是讲一个残酷但真实的现实讲出来。只有读懂了题目，才能解决问题，不是吗？

诚然，在生活中，我们也会碰到各种这样或者那样的强者，他们可以做出一件让我们觉得“不明觉厉”的事情，他们有着极强的

个人能力，可能会成为众多猎头公司的“捕猎”对象。但我们不能说这样的强者就一定是最成功的人，道理很简单，因为古往今来的成功人士都有这样一个显著的特点：他们的个人能力不一定是最强的，但他们却因为能够笼络到各行各业中的佼佼者，最终成就了自己。

我们以三国时期著名人物刘备为例。

通过《三国演义》一书，我们知道，这刘备原本是中山靖王刘胜的后代，汉景帝阁下玄孙，算是正宗的帝室之胄。但后来由于刘备先祖触犯法律，导致家道中落。到刘备这一代时，他们已经成为了与寻常百姓无异的凡夫俗子了。

但刘备可不想只是做一个普通人。他自小就有称王称霸的雄心。但他同时也知道，像逐鹿中原这种大事光靠他一个人是不可能完成的。于是，他在人生中的每一处都小心翼翼地留下了注脚。

在刘备 15 岁时，他外出求学。在此过程中，他便开始为自己积累人脉。他首先认识的是公孙瓒、卢植等人。这公孙瓒算是他的同学，卢植是他的兄长。在刘备出道之前，这两人给予了他不少的帮助。

汉灵帝中平元年（公元 184 年），神州大地上爆发了黄巾起义，刘备在此时认识了关羽和张飞，当时的刘备籍籍无名，但是他知道要闯出一番天地来必定要多多借力，于是他与关、张二人结为异姓兄弟。

他选择关羽、张飞的目的也很简单，因为他们身上有他没有的能力——智慧、武力以及财力。这关羽是在家乡杀了人逃出来的，勇力过人，极具智慧。而张飞更不用说了，他是本地的屠夫，做起了很大的猪肉生意，不但能打还有钱。刘备最初用来招募乡勇、打造兵器的钱就都是张飞出的。反观当时的刘备，可以说是要什么没

什么，打架不用说，要钱也没有，整天挑着草席、草鞋贩卖，仅能养家糊口而已。

在后来的斗争中，刘备逐渐发展壮大，但始终只能算是一股小势力，刘备为人仗义忠厚，所以吸引了很多豪杰前来相助，头一批人便是赵云、徐庶。赵云是三国猛将，战力自不必说，他曾经七进七出，救刘备的儿子刘禅，而徐庶则更是帮助他在早期的军事斗争中立于不败之地。

熟悉三国历史的人应该也知道，刘备除了招募人才外，还经常通过投靠比自己势力大的军阀以求壮大，他先后曾投靠过曹操、袁绍、刘表等人，每次投靠，都让他能够休养生息，趁机做大。

这也是刘备集团发展史上的一个惯用招数：当他们面临被消灭的危险时，刘备总能够找到强大的靠山，以此来维持自己的生存。

再后来，刘备又通过徐庶的介绍将诸葛亮招入门下，诸葛亮的到来让刘备如虎添翼。后来，刘备在诸葛亮等人的帮助下渐渐起势，招募了一大批将才，武将如魏延、马超、黄忠等，文士有与诸葛亮齐名的“凤雏先生”庞统，最后，正是这些人帮助刘备登上皇位，建立蜀国。

其实不只是刘备，我们发现古代打下江山的皇帝几乎都是靠着这种套路起家的，而他们本身，在智慧和武力上又总是弱于身边一些文臣武将。

比如汉朝开国皇帝刘邦，起初他只是一个亭长而已。但后来他笼络到了一批能人，如韩信、萧何、张良等人。而明朝开国皇帝朱元璋也是如此，他手下有徐达、李善长、常遇春、蓝玉等一批能人。

站在刘邦、刘备、朱元璋等人的角度来说，他们靠着自己的“手段”让一批人帮助自己完成大业。但站在其他人的角度而言，我们能够更深刻地理解这个问题：试想，假如没有韩信、萧何、关羽、

张飞、赵云、诸葛亮、徐达、李善长、常遇春等人，刘邦他们能够成为开国皇帝，名留青史吗？

所以说，站在这些人的角度而言，我们才能发现，古往今来，做大事者绝不会是单枪匹马的，他的身边一定有一个像样的团队。

正所谓做小事靠自己，做大事靠大家，我们每个人的精力和能力都是有限的，想要依靠个人能力达成某个难以企及的目标实在是太难了。

而且，单枪匹马不是勇武，更像是一种鲁莽和冲动，当所有的人都在抱团以求整合的时候，一个单枪匹马的人无疑是要被这个时代淘汰的，光靠自己的力量就好比是攥一只拳头，而懂得整合的人却是攥起数只甚至是几十只拳头，两者之间如果较量一番，相信高下立见！

为什么贫者越贫富者越富

在当今社会，有一句话特别流行：“最赚钱的不是做的最多的人，而是最有钱的人。”这句话理解起来很简单，只有让钱生钱的人才是赚得最多的人。为了让这句话得到更好的证明，我们不妨看看一个最有名的例子。

相信大家对股神巴菲特并不陌生。巴菲特这一生几乎都是在做投资，在涉足股票市场之后，他更是用“钱生钱”的方式让自己的生活发生了翻天覆地的变化。

以上所讲正是贫者越贫富者越富的一大原因。今天我们要讲的是另外一个原因——圈子。俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。我们每个人都不是完全脱离这个社会而存在的，我们在这个社会中都扮演着各自的角色，我们是父母的子女，同学的同学，朋

友的朋友，上司的下属。这些身份代表的不仅仅是一种符号，更是一种圈子。

个人的圈子无疑是一种资源。在社会生活中，许多机会正是来源于我们的圈子。说起史玉柱，大家并不陌生。在电视上盘踞了十几年的“脑白金”正是他的杰作。他是一位富豪，这是毫无疑问的。而史玉柱的一些人生经历也恰到好处地说明了圈子对资源的影响。

史玉柱最初是从计算机行业起家的。在1995年，他将投资眼光投向了保健品市场，在这一年，他发动了“三大战役”：将12种保健品、10种药品、10多款软件一起推向市场，投放广告费1亿元。

但在1996年，史玉柱名下的巨人大厦资金告急。于是，他便将保健品方面的资金调往巨人大厦，结果导致保健品业务迅速盛极而衰。在1997年年初，巨人大厦没有按期完工，债主们纷纷找上门来，巨人大厦的现金流彻底断裂，巨人大厦也因此停工。此时，负债2.5亿元的史玉柱只得黯然离开广东，他也因此变成了“中国首负”，为了躲避债主，他还不得不隐姓埋名。

但此时的史玉柱并没有完全倒下，百足之虫死而不僵，史玉柱此时除了缺钱，什么都不缺。他脑袋里还有对保健品市场的熟稔，手下20多人的团队也没有一人离开。史玉柱不甘心就这样失败，于是他暗下决心，要东山再起。

在1998年，史玉柱通过自己的人脉关系，向朋友借到了50万元的启动资金。在江苏省的一个县级市运作“脑白金”。由于之前对保健品市场的运作非常熟悉，不到三年，史玉柱就将“脑白金”打造成了中国最著名的保健品品牌，那句“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”更是成为了家喻户晓的广告词。

2000年秋天，史玉柱还清了全部债务，他在接受采访时摘下