

成功者

黄志坚 著

必须学会的

CHENGGONGZHE BIXU XUEHUI DE
ZIYUAN ZHENGHESHU

资源整合术

你还没有成功，不是因为缺少资源，
而是因为缺少整合的观念和手段！

有进有退、有取有舍的整合大法，
将杠杆原理运用到生活的每一个细微处！



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

成功者

CHENGGONGZHE BIXU XUEHUI DE
ZIYUAN ZHENGSHU

黄志坚 著

必须学会的 资源整合术



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功者必须学会的资源整合术 / 黄志坚著. —杭州:
浙江大学出版社, 2014. 7
ISBN 978-7-308-13357-9

I. ①成… II. ①黄… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 121909 号

成功者必须学会的资源整合术

黄志坚 著

策 划	杭州蓝狮子文化创意有限公司
责任编辑	黄兆宁
封面设计	奇文云海
出版发行	浙江大学出版社 (杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007) (网址: http://www.zjupress.com)
排 版	杭州中大图文设计有限公司
印 刷	浙江印刷集团有限公司
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	15.75
字 数	194 千
版 次	2014 年 7 月第 1 版 2014 年 7 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-308-13357-9
定 价	39.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部联系方式: 0571-88925591; <http://zjdxcbbs.tmall.com>

自序

人人都说这是一个给力的时代， 其实这是一个借力的时代

没有不景气的行业，只有不会整合的傻子

当人人都说生意难做、市场萧条之时，有一个产品却异常的火爆。

它没有做什么广告和促销活动，却在三天之内卖了 100 万台，连网站都瘫痪了。

不管金领、白领，还是蓝领，都对它爱不释手；莘莘学子为它如痴如醉；就连牙牙学语的儿童都为它着迷。

它是什么？它就是苹果的 iPhone。它并不是什么高科技，只不过是时尚和独特的消费品。产品的大部分元件不是苹果自己生产的，其中一部分就是连续“十三跳”的富士康代工的；很多软件也不是苹果自己开发的，但它建立了一个公共平台，允许其他软件开发商为它开发软件，经批准就可供消费者使用。

现在有个行业,叫“代工”,富士康就是代工业的巨头,它是赢家。富士康借助上游公司的业务发展,来赚取人力资源的差价。众多的软件开发商也是赢家。它们借助苹果的平台推广它们的软件。苹果火了,它们的软件也跟着火了。

而最大的赢家是谁?是苹果。这就是整合的威力。

我们都知道“狼狈为奸”的故事,但极少有人能够领悟这个故事精髓——当狼在追捕猎物时,由于自己的后腿不够强大,它会借助其他动物的力量来达成自己的目的,所以它们选择了借助狈的后腿。

整合的通俗说法叫借力,但又不是单纯的借力,而是一个系统的“借力打力”的过程。聪明人都是通过借用别人的力量、凝聚别人的力量,并进行最有效的分化组合,来达成自己的目标。

单独一个事物的价值是有限的,但合在一起价值就提升了;一个企业的力量是有限的,但是企业和企业联合起来,力量就强了;一个人的能力是有限的,但是善于借助别人的资源和力量,他就强大起来了。

人与人之间竞争的实质,就是彼此所能调动的资源的竞争。有人说,现在是一个“贫者越贫,富者越富”的年代,资源越来越被少数人掌握。在如此严峻的形式下,也许我们不能再只靠自身的“给力”,而应该思考如何借力了。

谁说整合只是政府、企业的事?

一个国家或企业贫困的原因,往往并非由于缺乏资源,而是因为整合观念和资源配置方式的落后。同样的,一个人之所以潦倒,并非缺乏机会,而是缺乏眼光,不懂得整合可以整合的力量去壮大自己。

记得早些年回老家，隔壁的余哥一脸喜气地告诉我，他有一座山，山上满是竹子。本来他打算砍掉竹子栽种其他作物，但是多年前的一个朋友让他把竹子加工成竹片，一次性收购走了。如果不计竹子的“成本”，他每天的收入可达到五六百块钱。

“可惜山上没有竹子砍了！”刚刚还一脸捡了宝的表情，旋即又黯淡了下来。

“你的山上没有了，别人的山上也没有了吗？”我问他。

“别人的山上有的。”他的脸上闪过一丝兴奋，“但是人家不一定会卖，我也不知道给一个什么样的价钱呀！”

“不试试怎么知道呢？联合一下那位朋友，也许你可以做成一个小产业呢！”

之后的几天，我与他一起了解了一下周围的行情。我们了解到，本地的竹子很少有人收购，一般都是建房子作为架管用，价钱依据竹子的大小在每根3~7元不等。也有篾匠师傅自己砍伐自己编织的，但其所得也只够个工钱。

我们计算了一下，如果加工好的竹片按每根3毛钱给农户结算，一根竹子能够卖到4~9块钱。除去运费等开支，他一天的收入依然能够达到300块钱以上——这比他以前在工地上做临时工强多了。

再次回家时，余哥已经在砍竹子了，貌似忙不过来。就如我们之前预计的，他的收入在一天200元左右，他很满足。于是我问：“为什么你不雇佣其他人帮你砍呢？”

这是一道很简单的数学题。一个人通过一个项目可以产生200元每天的价值，而当时一个劳动力一天的工价在80元左右。这里面就产生了一定的利润空间。

“这是个好办法。但是竹子很快会被砍完啊,那还不如我一个人慢慢赚。”

“本地没有了,附近地区也没有吗?竹子不会再生的吗?是否可以考虑让别人种下竹子,签订收购合同呢?”

他恍然大悟。

临近中秋的时候,我接到了余哥打来的电话。他先是问候和感谢了一番,然后诉说了他的一点困惑。原来他现在雇佣了六个人砍竹子,而且与很多户人家签订了种植收购合同。虽然现在收入有进一步提升,但是并没有之前我们预算的那么大。我初步分析了一下,发现了以下三个“弊端”:

1. 请来的工人不是很卖力,效率不高。由于都是临时性的,在时间紧张的时候找不到人手。

2. 由于加工好的竹片是就近放置,常有些附近的居民“偷”一些回去围菜园子,从而产生损耗。

3. 目前竹片都是就近放置,等到整体累积到一定数量后再叫大卡车运送。而有些地方竹林不成片,卡车要从一个地方转到另一个地方,车主很不乐意并且要价也高。而且有很多的地方大卡车进不去,需要再一次人工搬运,这样就增大了人力成本。

“有什么办法可以解决呢?”看来,余哥把我当成他的军师了。

“很简单,两个办法。一是计件发工资。这样可以调动工人的积极性,但是无法解决其他问题。”

“那另一个办法呢?”

“你现在业务稳定吗?货源足不足?销售有没有问题?”我问他。

“货源很足,现在很多人都知道我了,有时甚至不需要我出去就有人找上门来。收货方很稳定,结账也很及时。”

“那你可以把聘用临时工改为请固定工,按月发放 2000 元左右的工资。闲散的临时工在下雨的时候就没活干,实际月收入也就 1000 元不到。现在有了一个保障性的来源,他们的积极性会有所提高的。”

“但是下雨天我们也做不了事啊,这样一来工价可能盘得更高。”

看到他还有疑惑,我给他做了进一步解释:

“先去买几辆小型机动三轮车。天晴的时候,统一工人砍伐,然后让工人用三轮车把砍好的竹子带回到一个集中的地方,比如废旧的仓库或学校等,这样的地方很好找,租金也很便宜。下雨天再组织加工竹片。而成片的竹林则可以直接在晴天砍伐加工并装车发货。这样,劳动利用率提高了,损耗就降低了。”

过年再回老家的时候,余哥提了很多的礼品来看我,说是感谢我的“指点”。

我对他说:“其实你还有一个办法。你可以鼓励农户自己加工竹子,自己送到你的收购点,你从中让利给他们,他们自然会很乐意的。这样可以省去诸多环节,你也可以有更多的精力去开发上游资源,比如找到更具附加值的单位,像工艺品厂,等等。只有这样,生意才能越做越大。”

他愣了一下,说:“你说的是不错,但是为什么我们不一开始就用这个办法呢?”

“是的,其实开始也可以这样做。但是如果一开始就这样做,模仿性就太强了。你的局面没有打开,名气没有出来,发展起来比较慢。只有先快速地壮大自己,才能远远走在别人前面,这样等到别人省悟过来的时候,他们已经明显竞争不过你了。”

他再次采纳了我的意见。到现在,余哥已经真正把“竹子”做成一个产业了。

你不必什么都拥有，你缺的，这个世界上都有

在你计划做某事的时候，没有资金、没有经验、没有技术……其实这些都不要紧，你缺的，这个世界上都有。只要你认识拥有这些资源的人，同时又有高瞻远瞩的眼光，那么所有问题都会迎刃而解。

把我有的、对你有帮助的资源拿出来，同时你也把你有的并对我有帮助的资源拿出来，我们一起合作，达成共同目标，这就是资源整合。转换运用已有的资源，只要做小幅度的改变，就可以创造更大的机会。

其实，每一个人都在整合的路上耕耘了很久，只是有时候并不自知。

比如，你需要一件衣服。现在你有两个选择：第一，你可以生活中用的，几乎自己学纺织，自己学裁缝，给自己量身定做，但这需要很多的时间和精力。第二，你也可以打你的工，做你的小生意，然后用你的收入去购买衣服。你会如何选择？

我们每个人身上穿的，生活中用的，几乎没有一样东西是自己生产的，都是彼此交换资源得来的。所以，我们需要使用别人生产的东西，同时也需要为别人提供服务。

我们做任何一件事情，都要考虑两个方面的因素：一个是自身条件，一个是客观条件。除了自身条件以外的条件，都是潜在的可利用资源。一般情况下，我们在做事情之前，往往都只考虑自身的条件，而不够充分地考虑那些可以利用的外部条件。有许多事情我们不敢去做，或者做了也做不成，原因就在于没有充分利用资源。

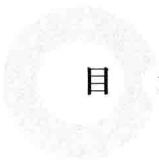
这个世界上，从来没有一个生下来就伟大的人。刘备当年做草鞋生意，但他整合了关羽、张飞这两个资源，后来又配置了诸葛亮，从一开始就是以

利用和借力为先导的。刘邦开始也是一个屌丝,带兵打仗不如韩信,运筹帷幄不如张良,治国安邦不如萧何;真本事没有一项比过别人,但他照样获得了巨大的成功。

成小事靠自己,做大事要靠大家

联想集团董事长柳传志说:“有的人不是珍珠,他是一条线,能把那些珍珠串起来,做出一条光彩夺目的珍珠项链。”把一些零散的东西通过某种方式彼此衔接,进行有效的组合和分化,最终就能形成有价值、有效率的一个整体。

所以,不要再认为“整合资源”是政府的事、是企业的事、是老板的事!实际上,不论对于企业还是个人、穷人还是富人,整合的观念都是无处不在的。如果能利用整合的观念来打长期基础,那么你的人生一定会左右逢源、如鱼得水;如果能利用整合的思维来作短期应用,那也一定能所向披靡、事半功倍。



目 录

自 序 人人都说这是一个给力的时代,其实这是一个借力的时代/1

第一章 生活中无处不在的“整合”/1

你的+我的=我们的/3

长出“三头六臂”来/5

借你的钱,生我的财/8

你的就是我的,我的还是我的/10

别让唐僧去捉妖,别让悟空去念经/13

将资源捆绑起来/16

不缺资源,只缺思想/19

第二章 每个人都不是一无所有:认识个人资源/23

优点藏着也会发霉/25

流动的资金才是资源/29

思想有多广,资源就有多广/32

机会,稍纵即逝/35

越用越有、越空越荒的人脉资源/38

别抱着金碗要饭吃/41

有收获,付出就不那么辛苦/44

磨刀不误砍柴工/47

第三章 有什么用什么,缺什么补什么/51

巧妇尚且难为无米之炊/53

事倍功半 or 事半功倍/55

固守资源=抱残守缺/58

有则用之,无则加之/60

不据为己有,只据为己用/63

第四章 资源整合,归根结底都是人的整合/67

孤胆英雄已经成为过去/69

识人就是识资源/72

困难困难,困在家里永远难/76

为将来买单/79

落难英雄背后的强大资源/82

离开并非一身空/85

朋友的朋友,也是我的朋友/88

第五章 不需你样样第一，关键是取得信任/91

“他信度”不会比“自信度”高出一厘米/93

你的特点，就是你的名片/96

你为他想，他才会为你做/99

做事要原则，做人要独特/101

承诺只分有无，不分轻重/104

永远别让舌头快过脑袋/108

完美无瑕适合供养，略带瑕疵才受亲近/111

让别人甘心为你效力的三个秘密武器/113

第六章 东风随时有，“准备”不是谁都有/117

成熟，成串，再成片/119

售前和售后同样重要/122

你有磁性，别人才会被吸引/125

认识一个人，必须认识他的心/128

对症下药，方能药到病除/131

从整合到契合/134

第七章 超强整合能力的七步细分/139

没有做不到，只有想不到/141

求遍小鬼,不如靠紧阎王/143

行动是你最好的介绍信/146

能说话≠会说话/149

运筹帷幄,方能决胜千里/152

坐而论道,不如身体力行/155

分享则久,独享则散/158

第八章 借天下万物,搏天下之财/161

识时务者为俊杰/163

发挥“地主”优势/166

再也“不差钱”/168

扬长避短,优化组合/171

站在巨人的肩膀上/174

借大势者成大事/176

有口皆能成碑/179

化危机为转机/182

做“空手道”,不做“空手盗”/185

第九章 人人都要思考的九个问题/189

“忙碌”真是能力的表现吗?/191

我做每一件事都“全力以赴”了吗?/194

人际交往的实质是什么?/200

被人利用是全然不幸的吗？ /202

竞争与合作能并存吗？ /205

好的朋友就是好的合伙人吗？ /208

我有必要经常帮别人解决问题吗？ /211

我有必要凡事都亲力亲为吗？ /213

第十章 二等人做事，一等人造势 /217

人多势众，人寡势微 /219

100 人的 1% pk 1 人 100% /222

团队合作不是简单的人力相加 /225

借力的三个境界 /228

有好酒，也要懂吆喝 /231

用格局造气势 /234

第一章

生活中无处不在的“整合”

你已经在整合这条路上耕耘了很久，只是你没有意识到。因为不了解整合，也就不善于发现身边能整合的资源。“见微方能知著”，拼车、借钱、农忙、中介、讨论、用人、捆绑销售，这些都是整合的妙用，看了这些，你就不会对整合一无所知。一句话，你对整合有足够多的了解，才能够有足够大的智慧进行整合。

