

领悟借力的终极方法与智慧，
改变自己的人生，
步入到一个拥有丰厚的人脉资源，
做任何事都顺风顺水，随借随有的幸福境地。

CHANGE ONESELF WITH SETTING
THE PUBLIC TALENTS

借力 改变自己

何亚歌◎编著

在法律和道德规范
巧借别人的人力、
商业运作模式。

个人英雄主义、独
这是一个相互协作、互为借力的时代。

只有相互借力、交换资源，才能赢得市场，从而实现自己的成功。

白手创业 零成本创业 白手打天下 以小博大 四两拨千斤

CHANGE ONESELF WITH SETTING
THE PUBLIC TALENTS

借力 改变自己

 **企业管理出版社**
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

借力改变自己 / 何亚歌编著. — 北京: 企业管理出版社, 2013.1
ISBN 978-7-5164-0259-7

I. ①借… II. ①何… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 003179 号

书 名: 借力改变自己

作 者: 何亚歌

责任编辑: 宋可力

书 号: ISBN 978-7-5164-0259-7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 668414644

编辑部 (010) 68453201

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 三河市灵山装订厂

经 销: 新华书店

规 格: 710 毫米 × 1000 毫米 16 开本 15 印张 220 千字

版 次: 2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



前言

个人英雄主义、独闯天下的时代已经过去，这是一个相互协作、互为借力的时代。只有相互借力、交换资源，才能赢得市场，从而实现自己的成功。

借力不仅仅是借钱这么简单，而是“借用”自己以外的各种力量，帮助自己解决问题或者克服仅仅依靠自己之力难以完成的任务。台湾巨富陈永泰深有感触地说：“聪明的人都是通过别人的力量去达成自己的目标。”我国古代圣贤荀子说：“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。”

借力其实有点“空手道”的味道。空手道通俗的说法就是：白手创业、零成本创业、白手打天下，以小博大、四两拨千斤。当然，这不是骗，也不是诈。用科学的语言来描述，就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来实现个人所需的商业运作模式。

而借力首要解决的问题就是建立自己的人力资源网络，没有一个人脉圈，借力就成了空中楼阁。本书依据作者多年的人生经验，通过理论结合实际的方式，对如何搭建自己的人际关系进行了系统的分析与研究，并用诸多事例生动、形象地阐述出来，以便读者更好地理解与认识。

借力并不是件容易的事，不是靠一两句好话就能达到的，还需要修炼

自身的方方面面，包括人际交往的各种技巧和方法。这也是本书的重点。希望读者通过本书的学习与理解，能够领悟到借力的方法与智慧，从而改变自己的人生，步入到一个拥有丰厚的人脉资源，做任何事都顺风顺水，随借随有的幸福境地。

目 录

第一章 借力中的核心资源

借力中的人际关系 / 2

借力中如何制造机遇 / 5

建立自己的关系网 / 7

互相借力 / 11

越早“借力”，你就能越早成功 / 15

第二章 借力需要修炼内力

借力一定要讲诚信 / 20

借力需要宽阔的胸襟 / 24

忍得一时之气，免得百日之忧 / 28

谦虚的人在社交中受欢迎 / 30

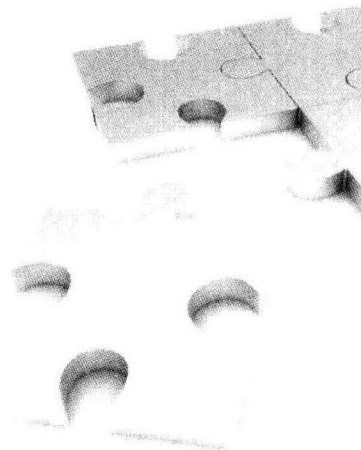
只有尊重别人，才能得到别人的尊重 / 34

第三章 借“甜言蜜语”赢得好人缘

拒绝也得讲点技巧 / 38

借力时不可全抛一片心 / 40

如果失言，一定要懂得及时弥补 / 43



目 录

- 借力需要看对象说话 / 46
- 人人都喜欢美言，借力时千万别吝啬你的赞美 / 50
- 不要轻易与人“抬杠” / 54
- 学会倾听，给别人说话的机会 / 56

第四章 借力要懂得“讲礼”

- 给别人留下良好的第一印象 / 60
- 借力时要把握好说话的分寸 / 62
- 记住对方的名字 / 65
- 借力时一定要多使用敬语 / 69
- 借力离不开“礼貌” / 71
- 客套话切忌过分 / 73

第五章 借力需要亲情的支持

- 学会欣赏你的爱人 / 78
- 忍让是家庭和睦的基础 / 80
- 抛弃令人心碎的抱怨 / 83
- 借力需要信任，请给对方一份信任 / 86
- 爱对方，别试图去改造他 / 90

目 录

第六章 借他人之力，赚自己所需

先交朋友，后做生意 / 94

有钱要大家一起赚 / 97

投其所好才能打动人心 / 100

和气生财，微笑面对 / 104

第七章 借力需要赢得上司的青睐

千万别和上司抢风头 / 108

做老板没有交待的事情 / 111

理解老板，站在老板的立场上 / 114

必要时为老板背个黑锅 / 118

踏实做事，不要越位行事 / 119

要借力，先要赢得老板的青睐 / 122

第八章 借力时要懂得把同事变成知心好友

借力时要懂得维护同事的面子 / 126

借“老前辈”之力成就自己 / 128

做个笼络人心的职场高手 / 131

玩笑中的分寸之道 / 134

目 录

第九章 借下属的力量赢得事业的发展

批评下属也要讲技巧 / 140

借力时要懂得宽容自己的下属 / 143

尊重你的每一个员工 / 146

放下架子，和下属打成一片 / 149

适当授权，才能“借”来人心 / 152

第十章 借助贵人之力成就自己的梦想

老板就是你的贵人 / 158

贵人就在你身边，时刻注视着你 / 161

每个贵人都是你的恩师 / 163

借贵人之势成就自己的事业 / 166

第十一章 借力需要主动走近“陌生人”

寻找别人感兴趣的话题 / 172

主动接近陌生人 / 174

让微笑成为你的通行证 / 177

拓展借力的范围 / 179

目 录

第十二章 借力时如何维护好人的关系

让朋友表现得比你聪明一点点 / 184

不必锦上添花，但要雪中送炭 / 186

为自己建立一个朋友档案 / 189

多和朋友保持联系 / 191

第十三章 借力需要正能量

用网络传播正能量 / 198

下棋找高手 / 201

与他人分享正能量 / 203

心灵的互换 / 205

第十四章 借力时不要踏入的几个“误区”

千万别为面子所累 / 212

放下苛求完美的心理 / 215

不要在他人面前过分炫耀自己 / 218

管住自己的嘴巴，千万不要口不择言 / 221

得意，但不要忘形 / 225



第一章

借力中的核心资源

我们只要做一个有心人，只要善于借助别人的力量，只要善于开发，每一个人都会为你创造财富资源。

借力中的人际关系

借力需要人际关系，人就是一种潜在的无形资产。没有它，就很难聚敛财富。比如，你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，但却不一定能够成功地促成一次商谈。

但是，如果你能够借助别人的力量，比如一位关键人物来协助自己，为你开开金口，相信商谈若要取得成功将是一件轻而易举的事情。

经过观察，我们不难发现，穷人与富人最大的区别就是穷人的朋友非常少，而富人的朋友却处处皆是。古人曾说：“穷在街头无人问，富在深山有远亲”，这固然有一定道理，但是从另一方面来讲，正是因为富人有了丰富的人脉资源，所以才拥有了巨大的财富。

因此，如果你想从一个穷人变成富人，那么你就倾力打造自己的人际关系网络。

埃德沃·乔治被称为美国杂志界的一个奇才。然而他曾经是穷得差点儿要饿死的波兰难民，在美国的贫民区长大的，一生中仅上过6年学。

6岁那年，乔治就跟着家人移民到了美国，在上学的时候他要做兼职为家里赚钱。打扫面包店的橱窗，派送星期六早上的报纸，周末下午到车站卖冰水，每天晚上为报纸传递以女性为主的聚会消息——他从小就是一个“工作狂”，什么样的脏活、累活他都干过。

刚满13岁的时候，乔治便辍学了，到一家电信公司工作。然而，他并没有忘记学习，仍然不断地自修。他省下了车钱、午餐钱，买了一套《全美名流人物传记大成》。

紧接着，乔治做了一件从来就没有人做过的事情。他直接写信给那些书上面的人，还询问书中没有记载的童年往事。例如，他写信问当时的总统候选人哥菲德将军，是否真的在拖船上工作过？他又写信给格兰特将

军，询问了他有关南北战争的事情。

那个时候乔治只有14岁，每周薪水只有6元2角5分的小乔治，就是用这种方法结识了很多有名望的大人物：哲学家、诗人、名作家、军政要员、大商贾、大富户。当时的那些名人也很喜爱他，他们都很乐意接见这位充满好奇心又可爱的波兰小难民。

自从获得了名人们的接见，乔治便立下了宏图壮志，希望能够闯出一番属于自己的事业。为了这些，他努力学习写作技巧，然后向上流社会毛遂自荐，还替他们写传记。

就在此时，订单像雪片一样地飞了过来，乔治需要雇用六名助手帮他写简历。那个时候，乔治还不到20岁。

从此以后，这个传奇性的年轻人被《家庭妇女杂志》邀请作为编辑。乔治答应了，而且在这里他一做就是30年，现在这份杂志已经变成全美最高销量的著名妇女刊物了。

我们可以从乔治的成功中得到启发，人脉带来财路，丰富的关系资源孕育着丰厚的财富。

其实像这样的例子，举不胜举。我们闲暇的时候可以静下心来想一想，在我们身边有多少这样的例子，只是有时自己无法看到罢了。那么，我们完全可以从现在做起，其中的奥秘就要我们自己去体会了。

高智商是很多海外华人富豪致富成功的基础，但也有一些华商是靠着华夏民族的文化底蕴，灵活地运用各种关系去攻海外“商城”的，他们的成功看起来也是那么地顺理成章。

约翰大学一毕业就开始找工作。当时，他还以为可以找到一份很好的工作，结果却徒劳无功。约翰的父亲是一位记者，他认识政商两界的一些重要人物。

这些重要人物之中有一位叫查理·沃德。他是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是世界著名的月历卡片制造公司。几年前，沃德因为涉及一些税务问题而服刑了。约翰的父亲觉得沃德的逃税一案有问题，于是他就赴监采访了沃德，并且写了一些公正的报道。沃德看了那些文章后，差

点落下泪来。在公正的报道和强大的舆论下，沃德很快出狱了，出狱后，沃德问约翰的父亲有没有孩子。

“有一个儿子在上大学。”约翰的父亲说。

“他什么时候毕业？”沃德问。

“他刚毕业，正在找工作。”

“噢，那么刚好，如果他愿意的话，叫他来找我吧。”沃德说。

约翰在第二天便打了电话到沃德的办公室去，刚开始的时候，秘书不给他转接电话。直到后来他提到他父亲的名字三次后，才跟沃德有了一个通话的机会。

沃德当时就对他说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，约翰如约而至。招聘在轻松愉快的气氛中进行，沃德兴致勃勃地聊约翰的父亲的那一段狱中采访。整个过程非常轻松愉快。在聊了一会儿后，他说：“我想派你到我们的对街——品园信封公司工作。”

约翰站在铺着地毯、装饰得阔阔气气的办公室内，想起一个月前还在街上闲逛的情景，心里美滋滋的，因为，他已经拥有了一份极好的工作。就是这份工作，使约翰的事业得到了更好的发展。42年以后，约翰仍在这一行继续寻找那个捉摸不透的“金矿”，而且成为了全美国最著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

约翰在品园信封公司工作时，努力学习并且熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作的模式，学会了推销的技巧，积累了很多人脉资源。直到后来，约翰还经常说：“感谢沃德，是他给了我工作，是他创造了我的事业。”这件事情是约翰成就事业的一个关键。

生活中的人脉关系是在适当时候出现的适当的人、事、物的一个组合体。我们无法知道这种完美的巧合是何时出现的，唯一的可能是通过控制自己的人脉来给自己制造更多的可能。在人的一生之中，你所认识的每一个人都有可能成为你的朋友，成为你事业中重要的人物。所以，我们只要做一个有心人，只要善于借助别人的力量，只要善于开发，每一个人都会为你创造财富资源。

借力中如何制造机遇

我们总是习惯在一个人取得成功的时候说：“那还不是他的机遇好！”是的，事实的确如此，在2002年中国百富榜上数十位成功企业家最看重的十大财富榜评选当中，机遇排到了第二位。但是我们为什么不问：“为什么他的机遇比别人好？”难道是上苍的不公，偏爱于他不成？

不，机遇对任何一个人都是公平的，不同的是如何巧用借力智慧，利用人脉关系制造机遇、看清机遇，从而实现自己的目的。

学历、金钱、背景、机会……也许这一切你现在还没有，但是你可以利用人脉来为自己打开成功之门。在这个人脉决定输赢的年代，你不要奢望自己像武侠小说中的高手，靠一身武功就能称霸天下，而应该把自己打造成站在巨人肩膀上的英雄。

有这样一个故事：

吕春穆原本是北京一所小学的美术教师，有一天，偶然在杂志上看到一则有人利用收集到的火柴商标引发学生学习兴趣和创作灵感的报道，他由此决定收集火花。为此他展开了广泛的交际活动：他首先油印了200多封言词中肯、情真意切的短信发到各地火柴厂家，不久就收到六七十家火柴厂的回信，并有了几百枚各式各样精美的火花。

但是，他并没有就此满足，而是主动走出去以“花”会友。1980年结识了在新华社工作的一位“花友”，一次就送给他20多套火花，还给他提供了很多有用的信息，建议他向江苏常州一花友索购花友们自编的《火花爱好者通讯录》，他由此又结识到了国内100多位未曾谋面的花友。他与各地花友交换藏品，互通有无；他利用寒暑假，遍访各地花友，还通过各种途径与海外的集花爱好者建立联系。

吕春穆不仅在与“花友”的交往过程中，享受到了很多快乐，而且这

也为他的成名创造了机会。他先后在报刊上发表了几十篇有关火花知识的文章，还成为《北京晚报》“谐趣园”的撰稿人。他的火花藏品得到了国际火花收藏界的认可，并跻身于国际性的火花收藏组织行列。1991年，他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”……他以14年的收藏历史和20万枚的火花藏品被誉为“火花大王”而名甲京城。

可以说，吕春穆的成功得益于他营造的“人脉”，他以“花”为媒，结识朋友，然后通过朋友再认识朋友，一直把人脉关系建立到全球，由此获得了成功的机会。

这是发生在美国的一个真实故事：

在一个狂风暴雨的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。

一位年轻的服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到附近有空房的旅馆，可是我无法想象你们再一次地置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但还是蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”

老夫妇接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

第二天雨过天晴，老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生亲切地说：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那天晚上所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了当年那对老夫妇，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记得吗？”

这位服务生惊奇莫名，结结巴巴地问道：“你是不是有什么条件？你

为什么选择我呢？你到底是谁？”

“我叫做威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

就这样，这家饭店在1931年开张，这所旅馆就是纽约最著名的华尔道夫饭店，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

人脉与机遇成正比，丰富的人脉才能为你带来更多成功的机遇。也许你会说你只不过是一名普通的公司职员，每天过着朝九晚五的生活，人脉对自己有多大作用呢？那么，你到底有没有这样的感慨呢？“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作！”“如果和哪位关键人物建立关系，做起事来就方便多了！”

由此可见，人们机遇的不同，并不是由运气决定的，而是由他们的交际能力和交际范围决定的。更准确地说，是和他们交际能力和交际范围的大小成正比的。在交际活动中，你认识了别人，别人也认识了你，而在你们友情发展的过程中，你就有可能获得更多的发展机遇。

是的，无论你从事什么工作，或者将来是否准备创业，你都需要有意识地去开发人脉，这会对你未来的发展起到事半功倍的作用。

建立自己的关系网

人际关系网就是与每个人发生联系的人际关系的网络。“书到用时方恨少”，人际关系网也一样。对每个人来说，人际网的建立都是要花费时间和精力。而且，建立人际网之初，未必能发现它对自己有多大帮助，可一旦建立起来，你就会懂得，人际网的力量是无穷的。

人生在世不要只知道就事论事，人在一起总会有话可谈，而多谈话、多认识些人总是好的。建立人际网需要出色的人际交往能力。有些人在人