

黄桥◎著

全世界成功人士都在用的方法

借力



The Philosophy
Of Leverage

*How To Find
Your LEVER*

一本教你把杠杆作用

在生活中发挥到极致的书

南方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

借力/黄桥著. —海口: 南方出版社,
2011.4

ISBN 978-7-5501-0212-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第052116号

书 名: 借力

作 者: 黄桥

出 版 人: 赵云鹤

出版发行: 南方出版社

地 址: 海南省海口市和平大道70号

邮 编: 570208

电 话: (0898) 66160822

传 真: (0898) 66160830

经 销: 新华书店

印 刷: 北京京都六环印刷厂

开 本: 690×960 1/16

印 张: 13.5

字 数: 200千字

版 次: 2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5501-0212-5

定 价: 28.00元

该书如出现印装质量问题, 请与本社北京图书中心联系调换
电话: (010) 65068303-622

>>> 序言

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，老板借力职员的能力，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。

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。

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	3
“第一桶金”通常都是“借”来的	10
互相借力：老板看中你的能力，你看中老板的平台	16
向贵人借力，走上成功的捷径	21
找一个互补的合作伙伴	26
知人善任，借取他人的智慧和能力	31

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	39
知人者智，自知者明	44
动心忍性，韬光养晦	48
有借有还，抑或据为己有？	55

顺境借势，逆境懂得以屈求伸	60
“借来”的力更要珍惜	66

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	73
小大之辨：小借招人疑，大借诚可信	77
乾坤大挪移：不妨拆东墙补西墙	83
借天时地利：成功化解危机	89
二桃杀三士：利用“借术”瓦解对手的阵营	95
借刀杀人：不露痕迹地假借他人之手达成目的	100

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	107
读心术和攻心术，妙手空空“借”人脉	111
个人品牌的信誉度是“借力”的磁石	115
集思广益，众人拾柴火焰高	120
攀龙附凤不可耻，赢得自身高起点	124
投桃报李，和贵人实现共赢	129

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	135
--------------------	-----

时时处处皆机遇，借力机遇要有慧眼	140
机遇兑现，需要快速的执行能力	144
学会利用外力，催生机遇	149
巧妙利用借势型机遇	154
条件不成熟时，可选择缓行或绕行	158

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	165
一份可行的战略计划不可少	170
全力以赴，不达目的不罢休	174
摆脱独行侠，依靠团队的力量取胜	177
整合资源：让专业的人做专业的事	181
不可被人识破自己的底牌	185

第七章 小心釜底抽薪的悲剧——避免“借力”的误区

误区一：借得越多，赚得越多	191
误区二：拿着鸡毛当令箭	193
误区三：借权就是争权	195
误区四：借来的就是自己的	198
误区五：借力之后露锋芒	200
自助者，天助之	202

第一章

尺有所短，寸有所长——以“借”补不足

一个人能力再强，毕竟有限。而我们在职场上面对的困难层出不穷，若只凭一己之力，必然穷于应付。这个时候，一定要“借”字当先，以“借”补不足。十根手指伸出来有长有短，人也是一样，肯定也是各有所长，也各有所短。借人之长，补己之短，就能增加自己的优势，赢取更多的成功。



成功者用“借”来弥补自己的短板

吕不韦有云：“善学者，假人之长以补其短。”就是说善于学习的人，借用别人的长处来弥补自己的短处。而对于一个成功者来说，他首先是一个善于学习的人，所以用“借”来弥补自己的短板是不可或缺的。兵圣孙子说：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。”战争中“情势”瞬息万变，谁能善于制造情势、把握情势、借助和驾驭情势，谁就能统领“胜势”。只有这样，才能“治众如治寡”，才会“无穷如天地，不竭如江海”。人在职场、生活中都要“借力”、“借势”，方能如鱼得水，最终走向成功。

木桶定律

一只沿口不齐的木桶盛水的多少，不是取决于木桶上最长的那块木板，而是取决于最短的那块。要想提高水桶的整体容量，不是去加长最长的那块，而是要下工夫依次补齐较短的木板。一只木桶能够装多少水，不仅取决于每一块木板的长度，还取决于木板间的结合是否紧密。如果木板间存在缝隙，同样无法装满水，甚至有可能一滴水都留不了。

这就是“木桶定律”，一个看似简单的生活现象。然而，往往越简单的现象包含越深刻的道理。不管是团队还是个人，都在不同程度上存在着缺点和不足，都有“最短的木板”。对于团队而言，个人如同组成木桶的木板，各司其职，一旦某个环节出现问题，整个团队必然会受到影响。而对个人而言，面对自己的缺点和不足，也许我们没有察觉到，也许虽然有所察觉，却听之任之，于是，这也就成为我们的人生停滞不前或每况愈下的原因。

所以说，作为个人，只有不断地给自己充电，提高自身的竞争力，利用各种机会，在互动的环境中有效地吸收各种知识文化和提高工作技能，才能避免成为木桶中最短的一块木板。

但是当作为“短板”的我们很难有效地“加长”和补充自己时，我们就要借力于人，将别人的长处借过来为自己补短。这就是巧妙借用他人的长处，来做到自己不能做的事。大凡古今中外的成功者，无一例外都是善借者。

美国著名管理学家哈默有一个客户名叫魏尔伦。魏尔伦是一个职业经理人，当他在自己的办公室时，除了要与客户电话联络外，还要处理公司大大小小的事情。桌子上总有一大堆公文等他去处理，每天都忙得不可开交。每次到加州出差，哈默都要约魏尔伦在早上六点三十分见面，魏尔伦必须提前三个小时起床，处理公司转来的传真，再将传真回传。

哈默曾为魏尔伦分析，觉得魏尔伦做得太多，而他的员工只做简单的工作，甚至不必动脑筋去思考、去回答他的客户，也不必承担任何的责任与风险。魏尔伦这种做法就是违反了木桶定律。虽然魏尔伦自己的那块板很长，但他的属下都变成了他的短板，还是不利于他自己在职场的发展。所以，魏尔伦虽然很辛苦，却没有取得多大的成

功。哈默提议说，魏尔伦应该学会向他的职员借力，这样才能让自己的老板满意。

而魏尔伦说，自己的员工没有办法做得像他一样的好。对此，哈默向他说明两点：“第一，如果你的员工像你这么聪明，做得和你一样好的话，那他就不必当你的员工，早就当职业经理人了。第二，你从不给他机会去尝试，怎么知道他做得不好呢？”

魏尔伦听从了哈默的建议，他开始寻找自己员工的闪光点，并尽量人尽其才，例如让思维敏捷、表达能力强的员工负责开发和接待客户，行事稳重的职员则安排他们做一些管理工作。正是合理规避了团体明显的短板效应，适时地向自己的团队成员借力，魏尔伦成为一个非常高效的职业经理人，获得了老板的嘉奖。

一个人只有一双手，一天即使不睡觉也只有二十几个小时可供使用，况且不可能天天不睡觉。因此，不可能什么事都自己做，唯有授权自己的团队成员，向他们借力，各取所长，才能高效完成任务。如果想要自己的团队成员都成为木桶上足够长的木板，我们就必须相信他们在某些方面是远胜于自己的，并且要发挥他们的特长，这就是一种借力。

借力补短，事半功倍

金无足赤，人人皆有短板。每个人都有自己的缺点，首先要意识到自己的缺点，才能有的放矢地去补。怎么补才能达到最好的效果，也是很重要的。比如某人的个性强烈，对某客户怀有偏见，好几次都推脱与之见面。如今业务未达标，只好“委屈”自己主动与之联系，而这种“临时抱佛脚”的补缺方式未必能达到预期的效果。后来他找了一个机

会，与一个一直往来的客户聚餐的同时，请来之前的客户一起，而这两个客户关系甚好，以至于他谈成了两笔生意。显然，他借了其中一个客户的力。

短板无疑当补，但关键是：如何去补？真正智者的做法，是借力补短。

丁天大学毕业后进入某家外企做销售。和丁天同时进入这家公司的还有两个年轻人，一个叫李建，一个叫郝伟。这两个人都来头不小，李建是公司副总的一位亲戚，郝伟则是某位实力官员的公子哥。而丁天是个“凤凰男”，除了野心，根本没有什么能拿得出手的。

丁天深知凭借自己的资源，是无法和两位同事竞争的，只能借力补短，比如通过和郝伟的合作，他借力郝伟的人际关系，让自己的业绩有了明显提升；又通过和李建的交往，也能及时知道一些公司的政策。

当然，丁天在借力的同时，也没有忘了向两位同事输送自己力所能及的帮助。郝伟与李建作为官二代和富二代，一个很明显的缺点是，比较爱动脑，却不爱动手，因此有时候在工作中显得比较偷懒，这个时候，丁天就尽量帮助他们完成任务。虽然丁天为此十分忙碌，但正是通过这种帮助，加深了他们之间的关系，也方便了丁天的借力。

丁天通过向郝伟与李建借力，不仅取得了突出的业绩，对公司管理也能够揣摩到位。而丁天所得到的帮助还不止这些。由于三个人的业绩差不多，当公司希望从他们中提拔一个出来做业务主管的时候，由于郝伟与李建的关系都很硬，不分上下，公司无法取舍，结果在郝伟与李建的共同提议下，提拔丁天做了业务主管。很显然，业务主管这个职位对郝伟与李建来说并不算香饽饽，但是对于“凤凰男”丁天来说就不一样了，于是他们联手帮了丁天一把。

在职场上，很多人看不清自己的长板和短板，因而也就不能做出有利于自己职场发展的判断。在职场上，每个人是有自己的能量的，如



果能将他人的能量为自己所用，那么自己会强大很多；如果不幸得罪了这些人，那么他们的能量就会阻挠自己的发展。相信这是谁都不愿意看到的局面。短板当补，但并非有了“补”的动作就万事大吉。依托所强，借力补短；挂一不漏万，功倍而事半，才是真正智慧的做法。

在借力、借势中一展宏图

不难发现，很多时候，成败并不完全取决于起点的高低，而在于能否借助他人的力量，物尽其用、人尽其才，从而令自身大展宏图。

在历史的长河中，两千多年前的汉高祖刘邦可以说是一位传奇人物。他从一个小小亭长起家，最终却能成就一番霸业，其中的原因就是刘邦借用了无数高人的能量，更确切地说，刘邦的高明之处就在于他能够借别人之力而实现自己的伟大理想。刘邦与项羽之间的争斗，也堪称经典。当初，秦王败政，陈涉首难，豪杰蜂起，相与并争，不可胜数。项羽率领五诸侯灭秦，而封王侯，政由己出，号为“霸王”，最后却上演千古绝唱“霸王别姬”。遗憾的是霸王至死不明不白：“吾起兵至今八岁矣，身七十余战，所当者破，所击者服，未尝败北，遂霸有天下。然今卒困于此，此天之亡我，非战之罪也。”到底是什么原因呢？

项羽因战起家，异常骁勇，最终却没有战胜；刘邦上马不能征战，下马不能抚民，可最后取得了天下，因为他有独门法宝。这里面的缘由刘邦自己最清楚不过了：“夫运筹策帷帐之中，决胜于千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给饷餮，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也，吾能用之，此吾所以取天下也。项羽有一范增而不能用，此其所以为我擒也。”

的确，项羽所能驾驭的，也就是一己的勇猛，而不能充分借助广泛的资源（力量）为己所用。刘邦知道自己之所短，他人之所长，故能充分借助所有资源（力量）为己所用，于是建立了千秋帝业。此正是善战者之所为，也是刘邦高明之处。

两相对比，不难发现，懂得虚心借力，补己之短，才是制胜之道，而更高的境界是，把他人的打击转为借力。

清朝末期，上海闸北区有一家梨膏店，生意做得很大，店门口挂着“天知道”三个大字的牌匾。“天知道”梨膏店的对面是一家姓于的水果店，这梨膏店的发迹就是因为这家水果店。

光绪八年，于家水果店从山东莱阳运了五十篓梨到上海闸北区，因为路途遥远，梨皮被颠破，经雨一淋，运到目的地就开始烂，不管怎样晾、晒或削皮，都卖不出去。

对门有个小店，里面住着夫妻二人，正没有粮食吃，见于家扔掉了许多烂梨，就拾来削去皮、挖掉烂眼，一吃很甜，就把削好的碎梨切成小块，一个铜钱卖五块，生意很是兴隆。

这夫妻俩就到于家水果店将一篓篓的烂梨买来。反正梨烂了也不值钱，于家乐得其所，一股脑地都贱卖给他们。买得多了，这对夫妻就将梨削好放进大缸用糖腌起来，这样更好吃，一上市卖得更火了。

后来，夫妻俩到处买烂梨，削去皮放进锅里熬成梨汁，制成膏糖。春天没梨吃，人们都想吃梨膏糖，一下子竟然成了南方的名产。

第二年，朝廷的钦差大臣到上海闸北区出巡，买了梨膏糖一吃，又甜又酸，很好吃，就将梨膏糖带到北京献给慈禧太后。

慈禧正咳嗽，吃后觉得味道真好！便传旨叫夫妻俩进贡梨膏糖，这一下夫妻二人生意做大了，正式开了梨膏店。

于家水果店老板暗自打探，终于知道这些梨膏糖是烂梨制成的，



又红眼、又嫉妒，更怕得罪皇上，就在夜里写了一张纸，上写“天知道”三字，贴在了夫妻俩梨膏店大门上。

第二天，这夫妻俩一看“天知道”三个字，愣了一会儿，就知道有人捣乱。男老板哈哈大笑说：“我正想起个字号，今天就有人写了字号送到门口，真是好极了。我家店里的梨膏糖连皇上都吃过，他是当今天子，应当叫‘天知道’，我就用这三个字当招牌！”

他把招牌写得特别大，来看的人一问，知道皇上、太后都爱吃梨膏糖，这生意就更好了。

于家水果店老板骂人不成，反而让人家买卖更兴旺，字也被人利用了，就更生气了。他又在梨膏店墙上画了一个乌龟，把头缩进肚里，还写着“不知羞耻”。

第二天，梨膏店夫妻俩一看又是一愣，接着同声说：“咱们用乌龟当商标。梨膏糖止咳延年益寿，龟也是长寿的。”从此，这个商标就成了上海的驰名商标。

梨膏店夫妻俩凭什么获得了成功？其实他们是在借势借力，凭借“天知道”之势，凭借乌龟延年益寿之力，把梨膏店打造得红红火火。真是“好风凭借力，送我上青云”。一个人、一个单位、一家企业如果学会从挫折、困难、打击、障碍、逆境之中都能借势借力，就能走得更远。