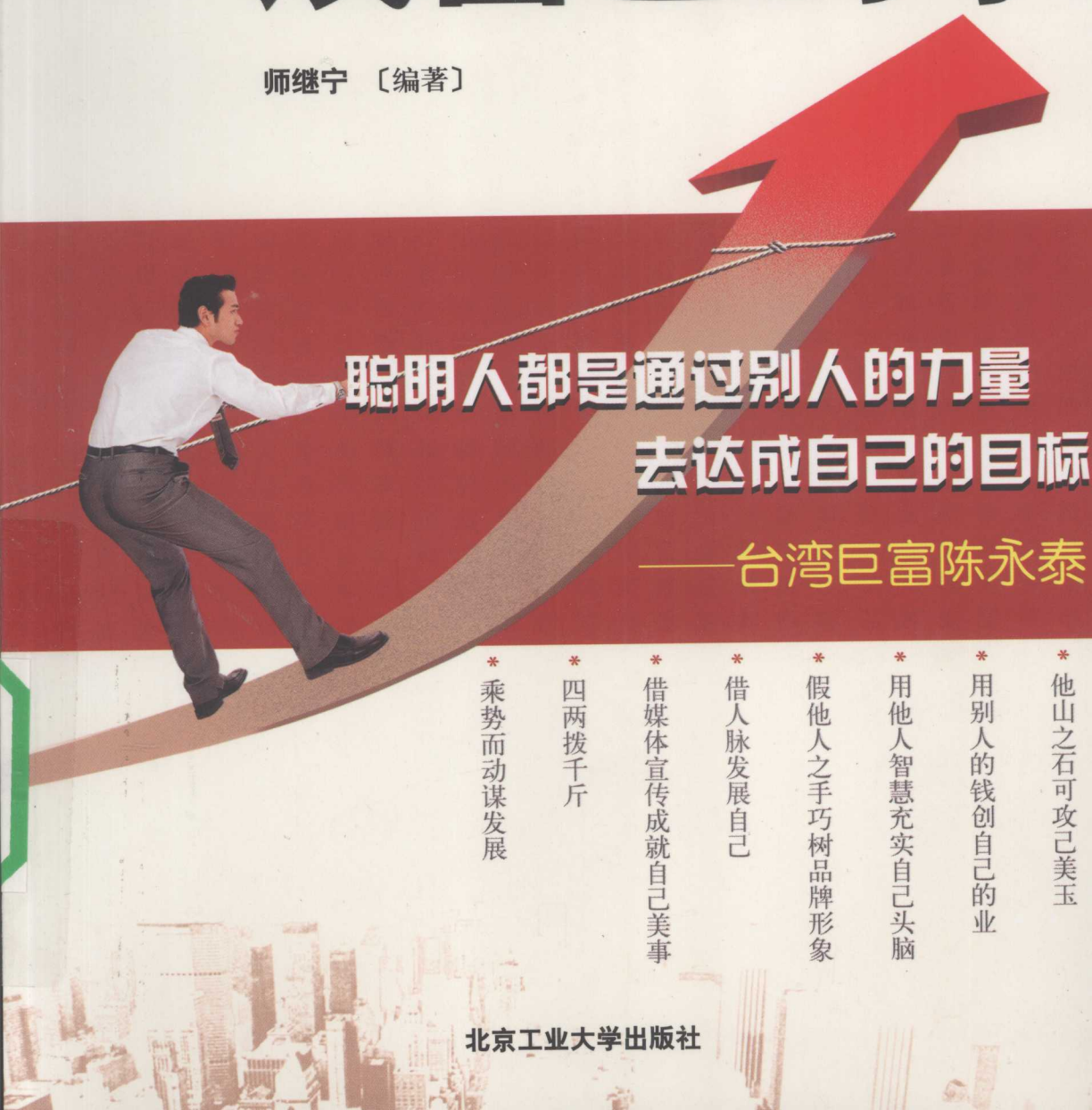


借别人的**场**， 成自己的事

师继宁 [编著]



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

- * 他山之石可攻己美玉
- * 用别人的钱创自己的业
- * 用他人智慧充实自己头脑
- * 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
- * 四两拨千斤
- * 乘势而动谋发展

北京工业大学出版社

借别人的**坑**， 成自己的事

—— 职场生存法则 ——



职场生存法则：如何利用别人的资源，成就自己的事业

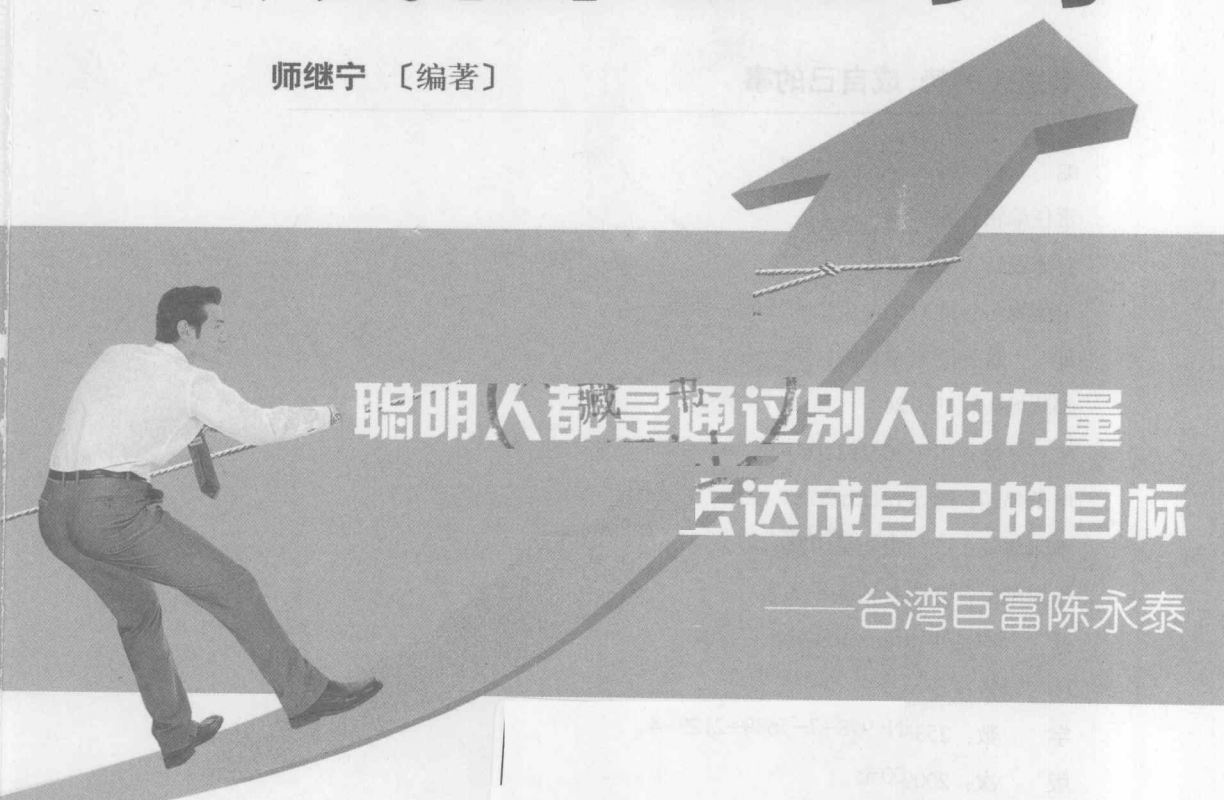
职场生存法则：如何利用别人的资源，成就自己的事业

职场生存法则：如何利用别人的资源，成就自己的事业

职场生存法则：如何利用别人的资源，成就自己的事业

借别人的**场**， 成自己的事

师继宁 [编著]



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

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

借别人的势,成自己的事/师继宁编著.—北京:北京工业大学出版社,2009.9
ISBN 978-7-5639-2129-4

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第111020号

借别人的势,成自己的事

编 著:师继宁

责任编辑:魏 娜

封面设计:富连成社

出版发行:北京工业大学出版社

地 址:北京市朝阳区平乐园100号

邮政编码:100124

电 话:010—67391106

电子邮箱:bgdcbsfxb@163.net

承印单位:三河市佳星印装有限公司

经销单位:全国各地新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:15.625

字 数:253千字

版 次:2009年9月第1版

印 次:2009年9月第1次印刷

标准书号:ISBN 978-7-5639-2129-4

定 价:28.00元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误,请寄回本社调换

序 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。

目 录

第一章 借势跳跃，他山之石可攻己美玉

何不以借立世	2
借势，成功之捷径	6
借得时势，造就英雄	13
不善于借势，不足以立业	18

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	24
负债并不可怕	30
宁智借，勿强借	35
用别人的钱发展自己的技术	41
借资靠脑不靠嘴	46
巧借银行这只手	50

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	56
要借利箭，先造草船	63
请将不如激将	67
千军易得，一将难求	72
让每个人的长处更长	77
重用能力卓著之人	81
无须事必躬亲，该放手时就放手	85
投其所好，多说好听的话	90
借“家丑”，赢市场	94
借权立威树形象	97

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	102
借名人，树品牌	105
规避名人效应的风险	109
以情动人，借来消费者的情感	114
以理服人，用理性诉求打动消费者	120

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	128
-------------	-----

牵网结情，广靠他人之力	132
结交于己有用之人	136
以情网罗众山人	141
人缘就是财源	146
金钱可透支，人情绝不能	150

第六章 借梯登高，借媒体宣传成就自己美事

借传播媒体，作免费宣传	156
借一根广告“魔力棒”	160
显隐对比，无声胜有声	164
避免陷入广告误区	168
追踪热点，享受免费午餐	173
热点事件热处理	178

第七章 四两拨千斤，轻松化解危机扬美名

透视危机见机遇	184
借危机，扬美名	188
废品与宝物，只是一念之差	192
绝地求生，在危机中站起来	196
借助一切机会登高	201
利用媒体巧妙处理危机	207

第八章 “势”在人为，乘势而动谋发展

善造势者，善得天下	214
投资公益事业，赢得公众人心	218
让体育运动为你喝彩	222
以小搏大，引起轰动效应	227
顺应时局，巧妙爬升	231
借势谋势，因势利导	235
先予才能取	239

第一章

借势跳跃， 他山之石可攻己美玉

单打独斗、仅凭一己之力已无法满足生存的需要。如果不懂得借势的智慧，不善于利用他人之力，便无法在社会中立足。所以，21世纪是一个以合作为主流的时代，以借势为潮流的世纪。只有借得他人的智慧与力量，用他山之石攻己美玉，方能在激烈的社会竞争中成就自己，并雄霸一方。

何不以借立世

“借”的能力并非每个人都具备，但却是任何一个人生存所必需的。善于以借立世，用他人的智慧与资源成就自己，才是真正的成功者。

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已成功，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Axim XI PC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Axim XI PC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。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。

借力的真正妙处在于自己并不需要付出太多的努力，而将他人的成功巧妙借来，以增进自己的成功。如今，这种暗借之计，已不仅仅局限于商业上。在这个充满竞争的社会里，借力，既是一个企业立足发展的保证，又是其走向成功的一条捷径。

个案回放



哈曼·南德巧用有效信息成就自我

借的方式有多种。善借者总能巧妙地发现可借助的事物，就像是跳水运动员借助跳板，纵身一跃而成就自身不凡。

哈曼·南德是印度尼西亚西部的一家纺织公司的信息员，也是印尼一位颇有名气的经营能手。他头脑机敏，眼力超人，曾为其供职的企业取得过巨额利润。

有一天，他到南方去出差，在乘搭的船上，发现一位姑娘正在伤心地哭泣。他走过去问她为什么。姑娘抹一下眼泪说，她从在瑞士的哥哥那里得到了一件金丝凉衣(睡衣)，不知谁给烧了个洞。姑娘还说：“这种金丝凉衣，在这里是买不到的，有很多人千方百计到国外去买。”哈曼·南德听了这段话后，随即取出40盾钱，对姑娘说：“您暂时把衣服给我，这40盾钱作为押金，3个月后我给您一件新的金丝凉衣。”

姑娘将烧了洞的那件衣服给了他。哈曼·南德立即在中途离船上岸，以快速航空邮件寄回公司，通知公司在3个月内将“金丝凉衣”大量生产出来投放市场，并大做广告。其公司仅用80天，就生产出2万多件“金丝凉衣”，没几天就销售一空。那位姑娘同时也得到哈曼·南德一件新的金丝凉衣。

又有一次，哈曼·南德在一山村看到许多村民用手工编织一种佛教用的香袋。他问村民这些香袋有什么用处，为什么男女老少都在干这项工作，村民说，当地每年都要举行朝圣活动，需要千千万万的香袋，全村人出动也织不了所需的1/10呢！

哈曼·南德再到另一山村去察看，也发现同样的情况。他立即赶回公司，按照村民编织的规格，用机器大量投入生产，只用了7天时间，就生产出10万只美观

价廉的香袋投入市场，不到10天就销售完了，赚了一大笔钱。

信息具有启动人们灵感之门的杠杆作用。哈曼·南德之所以具有超人的眼力，就在于一人、一时、一地、一事的信息启动。他从特定需要的用户，在特定条件下，对特定信息的需求，看到了另外的、更多的或潜在的需求者，从而拓展了思路，创造出更新的成果和更多的财富。正如美国前总统卡特所说，信息是人类智慧的火花，它照亮了通向未来的道路。在现实中类似这样的事例不在少数，其中美国联碳化钙公司，采用的却是另一种方式，巧妙地借助有效的信息提升了公司的知名度。

美国联碳化钙公司一幢新建的大楼高达52层，大楼竣工后，要进行宣传。经理正在为此事发愁时，发生了一件小事：一大群鸽子，飞进这幢新楼的一个房间住了下来，把房间弄得很脏，有人想把鸽子赶走了事。公关顾问知道这件事后，灵机一动，抓住了这个机会。他下令关闭所有门窗，不让鸽子飞走，便开始了行动。

他们先通知动物保护协会，请他们迅速来处理这件事。动物保护协会郑重其事派了有关人员来捕捉。同时，公关人员又及时通知了新闻机构，新闻机构对此十分感兴趣，于是电视台、广播电台、报社等新闻机构纷纷派出记者到现场采访。

在捕鸽子的过程中，新闻媒介对此事进行了大量的报道。公司领导趁机在荧屏上亮相，向公众介绍了大楼、公司的宗旨等情况，不用说漂亮的大楼也与观众见了面。不但起到了宣传大楼的目的，同时也提高了公司的知名度和形象。

借势，成功之捷径

懂得借势不仅是个人与企业生存的必备能力，而且是其走向成功的捷径。善于借势，才能让自己以更快的速度、更短的时间攀登上成功的巅峰。

何谓“势”？仅从字面理解，势即为一种趋势。当烈火扑向树木时，往往火势未到，树木的枝叶已经卷曲、掉落，这即是势之使然。势的发展是事物运动的必然结果，是不可阻挡的。

只有顺势借势，才能在外力的协助下更快地实现目标。三国争雄之时，孔明借东风，借的是“天”势；二战期间，美军以原子弹逼迫日本投降，借的是“兵”势；1949年的渡江战役之前，毛泽东振臂一呼“打过长江去，解放全中国”，随即，百万雄师过大江，借的则是“人”势。

所以，“势”绝不仅仅是社会发展之趋势，从广义来讲，“势”即是可借的任何物，它是一种资本，一种资源。个人如果想更快地达成己愿，那么，最佳的途径便是借助一切可借之物。

一个星期六的早晨，牧师在准备第二天的布道内容。那是一个雨天，妻子出去买东西了，而小儿子又在吵闹不休，令牧师烦恼不已。

最后，这位牧师在失望中拾起一本旧杂志，一页页地翻阅，一直翻到一幅色彩鲜艳的图画——一幅世界地图。为了阻止儿子的吵闹，牧师从那本杂志上撕下了这一页彩图，并把它撕成碎片，丢在地上，对儿子说：“小约翰，如果你能拼拢这些碎片，我就给你1元钱。”儿子痛快地答应了。

牧师以为这件事会使儿子花费一上午时间。没想到，不到10分钟，儿子就来敲他的房门了。牧师惊愕地看到儿子如此之快地拼好的那幅世界地图。

“孩子，这件事你怎么做得这么快？”牧师问道。

“这很容易。在图画的背面有一个人的照片。我就把这个人的照片拼到一起，然后把它翻过来。我想，如果这个人是正确的，那么，这份世界地图也就是正确的。”

牧师笑了，给了儿子1块钱。

“你也替我准备好了明天的布道。”他说，“如果一个人是正确的，那么他的世界也就会是正确的。”

其实牧师的想法并没有错，如果要把这些碎片拼成世界地图，确实需要大半天的时间。可是他儿子却发现了一条捷径，借助图像背面的人物，迅速完成了复杂的世界拼图，从而省力省功。将这种能力延伸，则是一种借力的本领，而这个本领使得牧师的儿子很快便完成了牧师的任务。

所以，借力是一个人通向成功的捷径。每一个人、每一个企业的存在，都离不开其他相关的人和事。长袖善舞者，能将他人之力转化为自己的力量，从而完成自己想要完成的目标。譬如对经营者来说，公关的借力作用当然主要是借外部之力，因此他必须通晓自己与外界的关系如何摆放，通晓如何通过相互借助达到共存共荣。四处游说、八面联系、广泛布点则是他经营成功的一条重要捷径。

借力同时也是一种思路的转换和创新。很多人认为在一个鸡蛋与一个农场之间画等号是根本不可能的事，但是有的人却不这样认为。把蛋孵成鸡，再让鸡生蛋，蛋再孵成鸡……如此循环，鸡越孵越多，蛋越生越多，钱也会越来越多。然后再买来牛羊购置土地，于是鸡蛋就变成了农场。故事虽然有些寓言式的味道，但却向我们透露出了这样一个信息，那就是没有不可能，只要善借，任何事皆能找到通向成功的捷径。

世界巨富盖蒂在刚起家时，资金非常少。一天，他要去参加一个油田的拍卖活动，参加的人很多，而且几乎都是大财团的老总。对盖蒂来讲，这是个十分重要的机会，可是缺乏资金后援的他却没有竞争力可言。但他也绝不会放任这样的机会白白地从自己的身边溜走，此时，他只能借力。

于是，盖蒂便想方设法请了当地最有名的银行行长替自己出面，而他则躲在背后。这位银行行长从来都不参加这样的活动，他这次一出面，便引起了所有人的注目和猜测。人人都猜想：这位行长肯定是代表某个财团来进行拍卖的，肯定是志在必得。更何况，以后在当地发展业务中还离不开他，为何要和他竞争呢？如此一来，这位银行行长刚举了两三次牌就将这个油田买了下来！盖蒂以一个超乎意料的低价，轻易地取得了这口油田的开采权。在这次拍卖活动当中，盖蒂充分利用了银行行长的力量，借助竞争者对行长拍卖的多种臆测，达到了自己的目的。

所以，思维的转换是一个人借力的前提。要将思维从传统中解放出来，首先，要能在平常的事情上思考求变。能够转换思想的人，其思维富有创造性，善于从习以为常的事物中图新求异，主动反常逆变，去认识世界，改造世界。