

<<拿来时代>>

图书基本信息

书名：<<拿来时代>>

13位ISBN编号：9787510700439

10位ISBN编号：7510700434

出版时间：2009-8

出版时间：中国长安出版社

作者：项戈

页数：243

字数：210000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<拿来时代>>

前言

## <<拿来时代>>

### 内容概要

拿来是一种方法，学会拿来，懂得成功之道。

古往今来，凡成事者通常都是最擅长“拿来”的人。

与其他人相比，在通往成功的路上，这些人更懂得充分利用一切资源，借助所有条件，运用已被证明实用有效的方式方法，来实现自己的计划，达到自己的目标。

换言之，在这样一个谋求成功“短、平、快”的年代，有现成的资源不利用，不仅是一种浪费，更是一种愚蠢。

“拿来主义”的好处在于，实践的损失是别人的，成果则是自己的。

“拿来主义”是走前人开拓的道路，而不是劈荆斩棘自己去开路。

早起的鸟儿固然有虫吃，但聪明的鸟儿更有虫子吃，而且吃的虫子“味道好极了”。

## &lt;&lt;拿来时代&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇：拿来的现实意义 成功不是运气，靠的是方法 “拿来”是一种方法 明眼人看牛根生的发家史 寻古探迹说拿来 “拿来”与“吸星大法” 这是一个拿来的时代 万物皆备于我，一定要去拿 工作经历不等同于经验 危机下的机遇

中篇：拿与不拿只是心态问题 悲乎，很多人不愿意去拿 缺乏意识不懂拿 怯于偿还不敢拿 羞于面子不去拿 狂妄自大不屑拿 缺乏技巧不会拿 拿而不用是白拿

下篇：锁定“拿来” 不拿白不拿，拿了不白拿 借力打力拿人脉 打工就为拿人脉 善于传递自己的“利用价值” 投其所好去拿来 他山之石可以攻玉 执著总能拿到结果 把试错的机会留给别人 隔山打牛，醉翁之意不在酒 无中生有拿奇迹 生活中免不了要“虚情假意” 别人的智慧就是你的智慧 找亲友借钱也得有方法 “透支未来”没什么不好 借鸡下蛋，项目就是钱 “耍嘴皮子”拿来真金白银 借光环，“卖”个好价钱 向高处借势，顺风又威风 鹬蚌相争，渔人得利 面子是个二百五 联姻 度 将拿来主义进行到底

## &lt;&lt;拿来时代&gt;&gt;

## 章节摘录

“一个好汉三个帮”拿的是人力资源；“三个臭皮匠抵过一个诸葛亮”集合的是众人智慧。

俚语谚语偶然有些粗鄙，却是民间百姓智慧的结晶，最为朴实，也最为实用。

诸葛亮也好，好汉也罢，都离不开“拿来”二字。

说到最早运用“拿来主义”，谋取个人发展的、有案可查的，很可能就是那位周王朝的开国第一功臣姜尚(姜子牙)了。

按现有史料的记载与传说演绎的佐证，姜老先生原本是官宦人家的子弟，只因家道中落，不得已而沦为贫民。

为了谋生，姜老先生年轻的时候开过酒店卖过酒，杀过牛卖过肉。

或许是缺乏商业头脑，也很有可能是因为用心不专，姜老先生的买卖一直没做大，只是小本生意仅够糊口。

但姜先生志存高远，在做小买卖的同时，不放松自我修养，刻苦自学，利用业余时间完成了天文地理、军事谋略以及宏观公共事务管理等课程的研修。

虽然学富五车、文化素养与做人智慧都达到了一个常人无法企及的高度，但姜老先生依旧默默无闻、生活落拓，婚姻、家庭、事业没有一件称心如意。

好不容易迎来了一次黄昏恋，以年过古稀的童子之身跟一位花甲的黄花老太太喜结连理，结果最终还是因性格、理念不合而分手。

几乎衰到家的姜老先生并不甘心就此放弃自己的人生、放弃“功成名就”的伟大抱负。

经过一番痛苦的思索，他决定剑走偏锋，通过展示一种常人无法理解的“行为艺术”方式来吸引公众的眼球，从而引起当权者的注意。

对于表演场地，姜老先生费尽心思。

因为这地方即不能车水马龙、太过招摇，又不能人迹罕至、无人问津，同时还不能离政权中心地带太远。

经过一番仔细打探，姜老先生选择了岐山脚下、渭水河畔的一个小溪潭。

溪里有鱼，溪畔有碇(大石头)，于是姜老先生跪坐在“碇”上，用一根直直的大头针钓起鱼来。

令人看不懂的是，他的直钩上不仅没有饵料，而且悬空离开水面足有三寸。

面对打柴人的质疑与嘲讽，姜先生毫不在意，一句“愿者上钩”，依然故我。

果不其然，碇溪疯老汉的“荒诞”名声不胫而走，引起了权贵西伯侯姬昌(后来的周文王)的注意。

一次，姬昌来到渭水狩猎，纯属巧合的是，迷信的姬昌在出猎前亲自卜了一卦(据说《周易》便是姬昌所作)。

卦辞显示此番狩猎，姬大人打不着野兽，却能得到一名成就自己霸业的贤臣。

古人很注重所谓的天意，于是在碇溪，姬昌亲自接见了那位传说中的“疯老汉”。

通过双方的交流与进一步的沟通，姜子牙先生的才华得到了领导人姬昌的认可，于是姜先生以87岁的高龄出任“政府首相”(国师)。

在随后的几年中，姜老先生凭借过人的体魄与精力，靠着只争朝夕的超常工作热情，成功连任，辅佐了周王朝两任君主，并最终帮助周王室取得了全国政权，稳定了天下局势。

当然，随后就有知名的学者教授对老先生当初的行为艺术进行了“哲学”上的概括——“宁在直里取，不在曲中求”。

古今中外，通过“拿来”行为艺术方式步入政坛的也就姜老前辈一人而已，所以中国人将其赞为天下第一奇人或是天下第一钓翁并不过分。

在此，我们也试着学学前人的智慧，对姜老先生的“拿来”进行一番概括：姜太公手里拿的不是钓鱼竿，而是天下大势和自我能力；姜太公要拿的不是溪里的鱼儿，而是声望与成功。

如果说姜老前辈是通过“拿”天时(利用局势动荡，人心思变)、“拿”名声(碇溪垂钓以获注目)来谋取成功的话，那刘备更是青出于蓝了。

他不仅拿天时，还拿地利。

趁着东汉末年天下大乱、皇室衰微之际，卖草鞋的刘备率先打出“皇叔”旗号，拿着皇族“商业信誉

## &lt;&lt;拿来时代&gt;&gt;

”等无形资产进行独立创业。

虽然皇室没来找他名誉侵权的麻烦，但在创业过程中，刘备同样遭遇了“土地”难题。

他没有足够“投资建厂”的用地，以扩大自己的“经营规模”。

要知道在当时诸侯割据，土地资源十分紧张。

在这种不利情形下，刘备明确了自己的发展战略：得不到先借，先拿来再说，能把“厂”先建起来就好。

在仔细分析了形式之后，刘备开始千方百计地向别人借：先是欲推还迎的拿来徐州，结果没守住，被北方曹操集团兼并。

接着找到了本家刘璋，结局也是不尽如人意。

最后不得已，刘备只能以“入赘当娇客”的形式，前往东吴夯实合作基础，并借机向“合作伙伴”孙权提出暂时“租借”荆州。

出于“商业利益”考虑，同时也是为联合抵制北方曹操集团对南方“市场”的大规模侵占，孙权同意了刘备的请求。

有了用武之地的英雄刘备，迅速利用荆州的便捷交通与重要的战略位置，积极进行集团扩张，很快便占领了整个西南地区“市场”，成为继曹魏、孙吴之后的第三大集团公司。

从东吴拿荆州发展壮大自己事业——刘备这一手智慧的“商业”策略成了后世妇孺皆知的一句经典：刘备借荆州——有借无还。

实事求是地讲，相比曹操和孙权，刘备完全属于白手起家的成功人士。

因为曹操有“挟天子以令诸侯”；孙权有父兄创下的一片江山基业，而刘备则基本上属于三无人员(无资金、无场房、无市场)，除了仅有的一点人力资源(关羽、张飞)和信誉资源(皇室后裔，名正言顺)外，他真称得上是一无所有。

但就在没有任何资源的情形下，刘备能够充分拿来，借鸡生蛋，建立自己的一方政权，实在是件很不容易的事。

归根结底，刘备的成功在于他的拿来主义，在于他借力使力，借别人的资源来开发自己的事业，最终取得事业上的成功。

其实无论是姜子牙，还是刘玄德，他们“拿”的方式或许有所不同，但“拿”的目的都是相同的，那便是：成功！

无论古今、无论中外，“拿来”永远是谋取成功的最佳方法与手段之一。

<<拿来时代>>

编辑推荐

《拿来时代:危机下的发展之路》由中国长安出版社出版。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>