



三国是家商学院

创业楷模刘皇叔

朱新月◎著

从摆地摊到上市公司——刘备集团成大业之路

创业目标要狠一点，更狠一点

找同伴共同承担创业风险

强烈的品牌意识是企业成长的最终动力

向竞争对手学习先进经验、搭建人才梯队



三国是家商学院

创业楷模刘皇叔

朱新月◎著



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业楷模刘皇叔 / 朱新月著. -- 北京 : 中国言实出版社, 2013.1

(三国是家商学院)

ISBN 978-7-5171-0074-4

I. ①创… II. ①朱… III. ①刘备 (161 ~ 223) — 人物研究②企业管理—通俗读物 IV. ①
K827=362②F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第016099号

责任编辑: 周汉飞

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

电 话: 64924716 (发行部) 52666122 (邮 购)

64924853 (总编室) 52666121 (编辑部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: ysfazhan@163.com

经 销 新华书店

印 刷 三河市华晨印务有限公司

版 次 2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷

规 格 670毫米×960毫米 1/16 15印张

字 数 200千字

定 价 29.80元 ISBN 978-7-5171-0074-4

前言

现代社会，很多人都怀揣着自己的创业梦想，并且希望通过自己的努力去实现梦想。他们有这样的想法，但是却不知道如何下手，缺乏创业经验的他们，急需学习如何创业，希望能够从别人创业的成功经历中发掘创业所需要具备的条件，以及如何才能够更好地把握住创业的技巧，使自己少走弯路。

很多人望眼欲穿，都渴望能够有人指点迷津。当站在一个新的起点，社会中的草根阶层希望有一个草根式创业成功的励志榜样，能够为他们点亮希望，鼓起他们心中积蓄已久的创业勇气，使他们能够更加有胆量地迈出第一步。

其实，只要有梦想，并且有勇气去尝试，这就已经有了一个好的开始。有着创业理想的人们，往往缺乏的不是激情和努力，而是方向。鉴于这种情况，我们觉得很有必要找一个创业的典范，去梳理他创业的点点滴滴，从中总结出一般创业者能够参

照的创业历程，一步步地接近自己的梦想。本书即是为正在迷茫中挣扎的创业草根们指明方向，帮助他们迈出创业的第一步，为他们的创业保驾护航，让他们更好更快地走上正轨，成就自己的梦想。

一个年轻人，只要他不缺乏激情和梦想，他能够在这本书里读到他需要的东西，从而为自己规划好蓝图，铺好通向成功的路。看看我们给你带来的榜样，他就是一个草根创业的传奇，他就是一个屡败屡战却从不气馁，终成大业的典范。

战乱时代，民生艰难。一个穷苦家庭的孩子，却有着自己的梦想。他与小伙伴们玩耍，看到一棵大树，于是对着小伙伴们说：“吾必当乘此羽葆盖车。”这个孩子叫刘备，后来成为三国鼎立时期蜀汉的开国皇帝。

他在小时候发出那般豪言壮语时的心情，肯定是激情澎湃的吧。后来的他，为生活所迫，摆摊卖草鞋，一摆就是很多年。但他并非只顾自己卖草鞋，他喜欢观察，看各色人等，通过言行去洞察他们的内心。而且他有着作人上人的梦，并且一直没有放弃这个梦。

那个年代，势力就是话语权，而他出身贫寒，唯一让人尊重的就是他那汉室宗亲的身份。他没

有气馁，他知道自己力量弱小，懂得背靠大树好乘凉的道理。但是依附别人，只是为了寻找更好的机会。一旦有机会，他就会毫不犹豫地自我发展。

创业初期，他总是在有所发展的时候就被人打败，无奈只得逃走，再找个大树依靠。在几次三番的逃离过程中，他使自己的力量不断壮大，这也许就是他坚持下去的最好慰藉。

他求贤若渴，需要一个可以为他指点迷津的人。于是，他三顾茅庐，请出了诸葛亮做他的军师，使他如虎添翼。找个机会，脱了曹操，又一次自己单干。这一次，曹操怒了，带兵来攻。他审时度势地联合了孙权，在屡败之后，终于迎来了一次大胜。

赤壁之战后，他发挥出自己的枭雄本色，借得了荆州，有了自己的一亩三分地。此时，又有很多人来投靠，壮大了他的势力。

益州刘璋势弱，刘备趁机入主益州，将关羽留在了荆州，扩大了自己的势力。后来一看不行，益州的门户汉中被曹操占领，这不是卧榻之下有贼兵吗？于是，与曹操大战，夺取了汉中，完成了重要的战略步骤，进一步扩大了自己的势力。

正当刘备意气风发，想继续大干一场的时

候，关羽败走麦城，丢了性命。而张飞也阴差阳错地被下属所杀，这让刘备不顾一切人的劝阻，执意伐吴报仇。就在刘备准备报仇的时候，曹操逝去，曹丕继为魏王，废了汉献帝，结束了汉室统治。

这对于身为汉室宗亲的刘备来说，是一个大好机会。于是，他为汉献帝举行了盛大的祭礼。随后，在众人拥戴下，登基称帝，国号汉，终于成就了儿时的梦想，达到了他事业的顶峰。而后，伐吴大败，身心备受打击，白帝城托孤，结束了自己传奇的一生。

刘备的创业之路，对当今的创业者们大可借鉴。

目录

第一章 从摆地摊到初具规模

第一节	羽葆盖车——创业目标要高一点	003
第二节	摆摊卖鞋——初始创业要从小做起	007
第三节	桃园结义——找可靠的伙伴共担风险	011
第四节	天使投资——掌握融资的窍门	015
第五节	讨伐黄巾——成功创业从入对行开始	019
第六节	平原国相——挂靠谋求出路降低创业风险	024
第七节	抗曹救谦——共患难才能积聚好人脉	028
第八节	皇叔之名——创业者要有强烈的品牌意识	033
第九节	择人而侍——会打工才能更好地做老板	037

第二章 从蛰伏到打响品牌

第一节	投靠曹操——竞争之道，先活下来再说	043
第二节	借刀杀“布”——竞争对手越少越好	048
第三节	种菜度日——在强势对手面前要低调	053
第四节	脱离曹操——不放过独立经营的机会	057
第五节	联袁抗曹——引竞争对手的敌人为盟友	062
第六节	火烧博望——向竞争对手学习	067

◆ 第七节	联吴抗曹——巧用1+1>2效应	071
◆ 第八节	赤壁之战——借助事件营销将品牌推向市场	076
◆ 第九节	巧借荆州——将皮包公司发展为实体公司	080

第三章 从小作坊到上市公司

◆ 第一节	刘备入川——在创业过程中要不断调整经营思维	087
◆ 第二节	入主益州——战略定位是企业走上正规化的必经之路	092
◆ 第三节	重用刘巴——眼睛里要容得下沙子	096
◆ 第四节	提拔魏延——优秀人才要破格录用	100
◆ 第五节	巧用“五虎”——要协调好管理层内部关系	105
◆ 第六节	占领汉中——要想做大就必须先垄断区域市场	109
◆ 第七节	刘备称帝——有条件就上市	114

第四章 从企业愿景到客户管理

◆ 第一节	匡扶汉室——愿景是企业持续成长的生命力	121
◆ 第二节	隆中对策——做企业没有具体的规划是不行的	125
◆ 第三节	高擎忠义——要有自己的企业文化	130
◆ 第四节	以德服人——用人格魅力对人才施加影响	135
◆ 第五节	髀肉之叹——有信心，君子创业十年不晚	139
◆ 第六节	屡败屡战——为了实现创业愿景必须坚持	143
◆ 第七节	刘备之哭——大老板会抓住时机对员工动之以情	148
◆ 第八节	善用旧部——把重要的工作交给最信任的人	152
◆ 第九节	善待百姓——用尽一切办法让顾客倾心于自己的公司	156

第五章 从战略误区到发展瓶颈

第一节	孙刘纷争——不要忽视战略合作伙伴之间的小摩擦	163
第二节	三不纳言——领导者一意孤行会让企业受损	167
第三节	强攻东吴——情绪化是一把“伤敌八百自损一千”的双刃剑	172
第四节	兵败崩溃——即使失败了也要有再创业的勇气	176
第五节	国无大将——注重人才梯队建设	181
第六节	亲自东征——事必躬亲的老板难做大	186

第六章 从用人管人到发展模式

第一节	错失荆州——重要岗位用人更要谨慎	193
第二节	诸葛独“亮”——企业要注重人才培养	198
第三节	张飞之死——对高管必须建立监督机制	202
第四节	貌取庞统——用人要唯贤唯才	206
第五节	用人唯亲——企业发展的致命隐患	211
第六节	家族模式——企业腾飞必须甩掉的鞋子	216

后记 创业难，管理更难

【第一章】

从摆地摊
到初具规模

马云说过，对创业者来说钱不是主要的原因，要靠思想打天下，靠行动打天下，靠团队打天下，靠创新打天下。要想创业成功，还得从找对路开始，然后再加快前进的速度。创业就像摸着石头过河，摸到石头后无论多艰难也得坚持，企业都是靠打拼建立起来的。



· 第一节 ·

羽葆盖车——创业目标要高一点

刘备在东汉末年的乱世纷争中能够成就霸业，占据三分天下，与他从小就确立的远大志向不无关系。

刘备虽然从小就成为了孤儿，但是他并没有如一般寒门子弟一样自轻自贱，终日沉浸在自卑的生活之中。虽然年幼之时没有受到良好的教育，但刘备却养成了“少语言、善下人、喜怒不形于色”的性格。直到他15岁拜于卢植门下时，依然坚持“标新立异”，与游侠、流氓厮混在一起。因此，年轻人都喜欢依附于他。

刘备小时候与同族的孩子们在自家桑树下玩耍时说：“我一定要乘坐羽葆盖车。”他的叔父刘子敬听到后对他说：“不要胡说，不然我们是会被灭九族的！”刘备口中的“羽葆盖车”正是皇帝出行时的交通工具，可见他当时的理想志向是多么远大。

刘备小小年纪，就有一个在别人看似不可能的志向在心里生根发芽，即立志要向史上先贤们那样，开宗立国，为后人景

仰，于史书留名，可见他的志向不可谓不大。也许正是因为这样的目标，才使他有了异于常人的坚持和毅力，在血雨腥风的时代杀出了一条血路，并站稳脚跟壮大自己，最终开国建制。

在刘备创业的过程中，他年少时树立的理想，在他的奋斗道路上起到了指引的作用，犹如一盏明灯，使他在任何时候都没有放弃成就一番事业的追求，这无疑为其未来成就霸业奠定了良好的基础。刘备的这一长处值得所有创业者学习。

明确了奋斗目标。当别人还郁郁不得志，不知道自己的目标是什么的时候，刘备已经有了明晰的规划，知道自己最终想要达成的目标是什么。此后，他为了成就霸业，三顾茅庐，请出了诸葛亮。在战火的洗礼中，即使家人颠沛流离，生死两隔，也没能动摇他的信念，他始终如一地坚守着，为了目标而努力。

如果不是年少时确立了成就一番大事业的目标，刘备可能如其他人一样，不知所措地生活着。有了目标的指引，才有了他坚决果敢的行动和永不放弃的精神，才有了后来的霸业。

将目标转化为动力。刘备从小就确立了远大的志向和追求，并将其转化为了努力的动力。正是因为有了足够的动力，才有了刘备在落魄时的坚持，在寄人篱下时的不放弃，才有了在成功时候的冷静，才有了他不断进取，实现了儿时就确立的坐“羽葆盖车”的理想，成为一方君主。

在现代经济社会中，一个企业要想从小做大，并且在激烈的行业竞争中站住脚跟，继而获得更大的发展，必须在企业创立之初就要为自己制订一个明确的目标。这个目标要立足长远，而不仅仅是着眼于眼前。不要担心过于宏大的目标会阻碍

企业的发展，因为任何大的企业集团都是从有着远大目标的小公司发展而来的，如果连想都不敢想，怎么有可能成功呢？

比尔·盖茨就是一个具有远大理想的人。他怀抱着让全世界所有人的电脑都用他的软件的梦想，提前结束了自己的大学生活。退学创业，他的奋斗目标不可谓不“狠”，但正是在这样的“狠”目标的激励下，他才一步步地实现了自己的梦想。从最初创立微软时候的第一笔订单，到现在的商业帝国，在一个“狠”目标下成就了一段传奇。

如果当初比尔·盖茨只是想要创业，满足于一个小的成就，而没有长远的宏大目标，就不可能有今天的微软，就不可能有这样一个年轻人创业的标杆和榜样。

比亚迪汽车也是在做世界最大的汽车生产厂商的目标的激励下，一步步做得更大更强的。比亚迪汽车在引领科技发展方面作出了很大的贡献，有了大量具有自主知识产权的新技术，并且在能源汽车方面走在了世界的前列。他们并没有止步不前，而是一直在为最终的目标努力奋斗。

他们的成功虽然有着各自不同的原因，但是有一点却是相同的，那就是他们在起步的时候，就确立了远大的目标。他们的目标也足够“狠”，就是一定要做行业的老大，并且引领行业的发展。要么不做，要做就做到最好。这样的目标供给了强大的动力，再加上他们自己的努力奋斗，才能最终走向成功。这一点，让我们感慨很多。但是有一点必须明确：并不是所有的远大理想和宏伟目标都能实现，很多人有了这样的目标和理想，却不去采取行动，那就是空想，是不可能实现的。

不要在乎别人的评价甚至讥讽，为自己设立一个远大的理

想和宏伟的目标，就迈出了成功的第一步。

创业看点

刘备小时候就拥有如此的志向，是难能可贵的。在当时来看，这样的想法要是被统治者知道，是会以叛逆罪株连九族的。但是，也正是因为这样的狠目标激发了他心底无穷的斗志和能量，才有了后来史书留名的光辉。



· 第二节 ·

摆摊卖鞋——初始创业要从小做起

刘备虽然家境贫寒，但是头脑灵活，他知道自己必须要找点事情做才能养活自己。住在乡下，刘备从小就学会了编织草鞋，于是他决定摆摊卖鞋，也许这样还能有不错的收入，以维持生活的开销。刘备小时候是一个很活泼的孩子，他和小伙伴们打成一片，人缘很好，当他把自己的草鞋拿到集市上摆摊出售的时候，别的小伙伴就会跑来买鞋，他的生意还算不错。

开始卖草鞋的时候，刘备还是一个孩子。卖草鞋也只是小本经营，他也不确定这个生意是否好做，能否养活自己。但刘备的眼光比较敏锐，通过一段时间的观察，发现草鞋还是很有市场的，因为人人都需要穿。后来的结果也验证了他的判断，不但草鞋卖得好，生活有了着落，更认识了关羽、张飞等人，有了一帮为他拼命打天下的兄弟，他开始一步步地靠近自己的梦想。

一般摆摊卖鞋的小贩，最大的梦想可能就是使自己的摊子越来越大，终极梦想还是摊贩。刘备则不同，他虽然摆摊卖鞋，但是却有着“羽葆盖车”的志向，即便在街市摆摊，他也