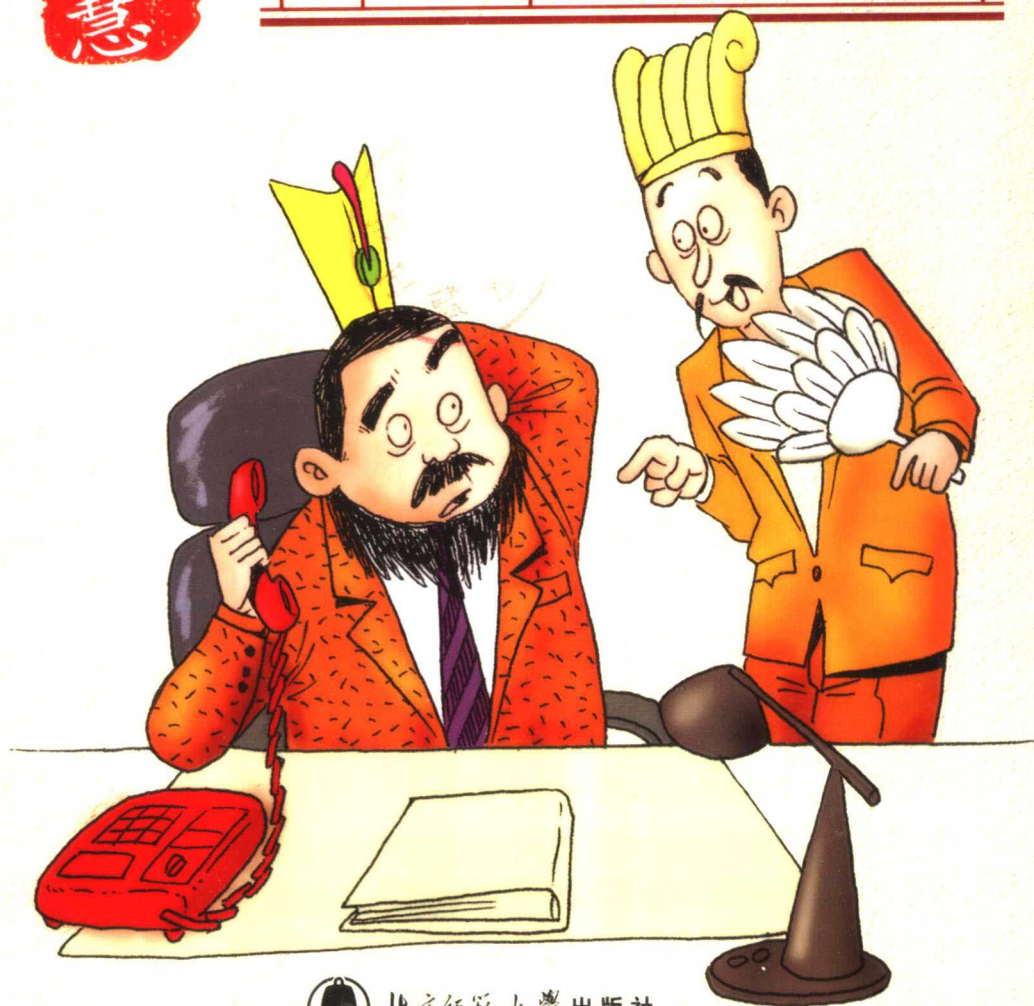


三國

职场人生

◎ 舒乾 著

历史中的
商业智慧



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS

职场人生

◎ 舒乾 著



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

三国职场人生 / 舒乾著. - 北京: 北京师范大学出版社,
2006.10

ISBN 7-303-08281-6

I. 三... II. 舒... III. 职业选择 - 通俗读物
IV. C913.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 120244 号

北京师范大学出版社出版发行
(北京市新街口外大街 19 号 邮政编码: 100875)
<http://www.bnup.com.cn>

出版人: 赖德胜

北京新丰印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本: 170 × 240mm 印张: 12 字数: 150 千字

2006 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 25.00 元

引 言

在时光的荒涯上，曾传唱过“三国争霸、群雄逐鹿”的壮阔佳话。曹操、刘备、孙权、诸葛亮、周瑜……这些折射着智慧与勇气的名字以及他们的光辉传说，如恒星般嵌入了历史的天空，穿透时间的尘埃熠熠闪光。

而今，充斥着权谋与纷争、联盟与崩析的现代职场，俨然硝烟弥散的三国战场。无数人在其间奔波劳作，有人收获了得意喜乐，有人饱尝艰辛失落。在散去了狼烟、湮灭了剑影刀光的今天，静心重读那一幕幕金戈铁马的峥嵘往事，或者我们可以从中获取一些游刃职场的崭新启示……



一 找对你的老板（曹操势力） 001

- 1、曹操 VS 袁绍，跟对老板，事业成功一半
- 2、曹操 VS 刘备，寻找最适合自己的发展的根据地
- 3、曹丕 VS 曹植，认准继承人，谁才是真正的王者
- 4、曹丕 VS 曹植，跟什么人走什么路，方向要明确

二 找准你的定位（刘备势力） 021

- 1、刘备是个好演员，在什么位置演什么角儿
- 2、三分天下图，给老板一份完美的策划
- 3、关羽 VS 马超，别忘了自己的工作职责
- 4、吕布 VS 赵云，创业还是打工？
- 5、厚化 VS 无能？平凡如我也能成功

三 护好你的三亩地（孙权势力） 045

- 1、孙权 VS 曹操，坐稳自己的位置，守好自家的球门
- 2、周瑜 VS 曹操，充分发挥优势是守好家业的唯一选择
- 3、吕蒙 VS 关羽，是我的工作我做好，不是我的我不要
- 4、陆逊 VS 刘备，时间和空间并不重要，重要的是结果

四 女性世界（女性势力） 063

- 1、貂蝉连环计，一个杀人于无形的杀手钢
- 2、黄硕，孔明成功的幕后英雄
- 3、慕文姬，用我的双手搏我的命运
- 4、孙尚香，我只要我的生活

⑤ 用好你的人，创建集体发展平台（刘备将人术） 081

- 1、桃园三结义，一个好汉三个帮
- 2、三顾茅庐，寻找事业成长的智者
- 3、刘备点魏延，给青年一个成长的平台
- 4、刘备迎张松，敌人也会成为你的部下

⑥ 办公室防反（诸葛亮篇） 101

- 1、把握资讯，别跟老大的人过不去
- 2、紧跟领导，打造办公室政治的最佳平台
- 3、权力均衡，维系团队健康发展
- 4、高压从严，核心权力是政治斗争的保障
- 5、黄皓套套，得意时，小心背后的冷箭
- 6、擒贼擒王，政治斗争的最大原则是适时妥协
- 7、新马报，别让自己成为替罪羔羊
- 8、宽城计，保存对手是政治斗争的最高境界

⑦ 职场协作（联合篇） 139

- 1、十八路诸侯会董卓，合作为了什么？
- 2、郭汜李傕败吕布，打不过别人就联合
- 3、曹操刘备灭吕布，如果有协作，效果会更好
- 4、刘彰联合刘备拒张鲁，联合不是引狼入室

⑧ 树立你的职场形象 159

- 1、打不死的刘备，跌倒就爬起来
- 2、曹操割发代首，规则的遵守是为了打造强大的团队
- 3、舌战群儒，口才是事业成功的倍增器
- 4、六出祁山，生命在于过程

尾记：曹操、刘备、孙权，

成功没有模式，只要你坚持 178

找对你的老板

第一章

曹操势力



第一节：曹操 VS 袁绍， 跟对老板，事业成功一半

三国典故：张绣认曹操做老大

张绣公司是个小公司，数次击败曹操，在宛城占了一点地盘。张绣知道，小公司生存不容易，随时随地都可能倒闭，要想生存，还得加盟大公司。

这时，曹操与袁绍正在官渡争夺市场，都希望张绣能够加入自己的公司，扩大自己的市场份额。两家都不约而同地派出使者，希望说服张绣加入自己的公司。

张绣的人事经理贾诩，把当前经营状况正好的袁绍公司的招聘经理赶了回去，热情地接待了来自曹操公司的招聘官。

张绣感觉很奇怪，过去与曹操有过几次市场竞争，不但打败了曹操公司，而且还灭了曹操的儿子、侄子和经理典韦。自己跟曹操有着深仇大恨，这个时候应该接待袁绍的招聘经理，设法加入袁绍公司才是，怎么……

满肚子疑惑的张绣急忙找到贾诩。

看到疑惑不解的张绣，贾诩不慌不忙地说，袁绍鼠目寸光，嫉贤

妒才，现在公司发展确实好，但长远看起来，倒闭的可能性相当大。再说袁绍公司财大气粗，人才又多，我们加进去不会受到重用。

而曹操公司不一样，虽然曹操公司现在不如袁绍公司，但长远来看，曹操公司肯定能够击败袁绍公司；此外曹操是个真正的企业家，虚心纳荐，礼贤纳士，为了公司的发展，肯定不计前嫌，现在曹操是创业之初，我们加盟进去，肯定可以得到重用。

张绣听完贾诩的话，觉得非常有道理，就加入了曹操公司，此后曹操公司果然发展一日千里，张绣在曹操公司也得到重用，事业上获得了巨大的成就。

选择老板很重要

贾诩认为选公司实际上是选择老板，如果选择袁绍做老板，虽然是风光得意，工作环境也好，待遇也高，拿出来的名片也特别好看，但袁绍并不是位好老板，一旦袁绍公司倒闭或者被迫资产转让，加入进去不但不能够在事业上有所成就，反而连原先那点小小的成绩都损失掉了，得不偿失。

选择曹操就不一样了，因为曹操是一个非常出色的企业家，加盟进去后，事业上肯定会有很大的扩展。曹操公司的发展肯定没有问题，因为曹操是个好老板，好老板是不会让自己的公司停滞不前的，加盟进去后只需一门心思地工作，肯定会出成绩。

贾诩觉得，一个好的老板就像一头狮子，即使率领的是一群羊，这群跟在狮子后面的羊，最后都会变成狮子。张绣的公司就像一只小山羊，希望变成狮子，加入曹操公司跟在曹老板后面是最合理的选择。



选择老板有方法

贾诩建议张绣加盟曹操公司，肯定是曹操有什么过人之处，而这些过人之处，不管是三国时代，还是放在现在这个时代，都是通用的。用下面几个判断老板的标准，一般情况下，都不会有错，这对于我们的事业发展是很有帮助的。

善为人。一个人的思想观、价值观决定着他的行为取向，公司也是一样，公司的用人之道及经营之道与企业战略、隐形的企业文化及老板的处世之道息息相关。一个严于律己、善为表率的老板，才会让手下人尽心做事情，才会让手下形成一个默契的能够实现任务的团队。

善用人。老板是一个配置资源的人，并不在乎老板亲自完成多少工作，老板只需要指出方向，然后利用各种人才，完成既定的目标。能够把各种人才统合起来并形成团队力量的老板，就是一位好老板。

善经营。一个老板肯定知道自己在做什么，也知道怎么去做，只有这样的老板才是最理想的老板。如果老板不知道自己在忙活什么，下面的人就更不知道从何做起。

大战略。俗话说，你的思想有多远，你的行为就有多深。一个有着大战略思维的老板，不管在什么时候，他的目标都是唯一的，所有的行事处事之道，明里不说，但暗里均符合整体战略要求。这样一个“着眼于现在，放眼于未来”的老板，肯定是所有人都希望投靠的老板。

现代职场启示

职场上生存，不是盲目地拼实力，更多的时候，拼的是眼光，拼的是谁有眼力选择一个好公司，拼谁有眼力选择一个好老板，拼的是谁能够像贾诩那样，在纷纷攘攘的乱世中，始终能够保持一颗睿智的心，找到属于自己的人生舞台。

记得学习贾诩的评判标准，而不是张绣的直觉想法。不要选择目前正红的袁绍，应选择一个有未来的曹操。选择了一个好老板，等于选择了一个好公司，就等于选择了一个光明的未来。

睁开智慧的双眼，就能够给自己选择一个美好的未来！



第二节：曹操 VS 刘备， 寻找最适合自己的根据地

三国典故：孔明投奔刘皇叔

曹操费尽心机统一北方市场的同时，我们的刘皇叔在荆州新野小县落寞地生活着，也不知道干什么好。想着曹操随时会来，刘皇叔心里就发怵，跟曹操抢市场可真的不容易，需要招聘一些人才。削尖了脑袋的刘皇叔到处打听人才，还真的给他打听到了一位叫诸葛孔明的先生。

不过刘备请来的孔明是位草民，刘备的两位兄弟关羽、张飞老大不乐意，横看竖看孔明都不顺眼，一个草民能够有多大用场，还能挡得住曹操的百万大军？

曹操统一市场的野心众人皆知，没过多久，果然派了公司的经理人夏侯敦来抢新野市场。草民孔明出场了，故弄玄虚把刘关张搞得一头雾水，但也没什么好办法，以前一直打败仗，这次打不过还是老规矩——跑。但在博望坡这个不起眼的小地方，经理人夏侯敦吃了大败仗，被孔明一把火烧得狼狈地逃回了许昌。此时，大家对孔明开始服气了，这个草民还真厉害啊，要么不开和，开和就是清一色的七小对，

真是牛人。

赤壁市场攻防战后，孔明彻底成了刘备的救世主，拿我们皇叔的话就是——我是鱼，他是水。鱼没有水肯定不能活，有了水，鱼自然很逍遥地游来游去，自由生活了。

可是，孔明这个天才怎么没有投奔统一北方市场的曹操公司，反而投靠了手上还没有十万人民币的刘备呢？后来的事情，我们大家都知道，孔明当了刘备的经理人后，越来越风光，在刘备光荣后，蜀汉公司的董事长刘禅称呼孔明相父，孔明的事业发展也是位极人臣。



为何选择刘备当老板

孔明怎么没有选曹老板的公司？我们很喜欢问这样的问题，假如我是孔明的话，我会如何选择。一个是曹操，开创了雄霸北方的市场巨无霸；一个是志大才疏的刘备，蜗居小县开了个零售门面房。如果



你觉得你是个天才，你会选择哪家公司呢？

如果加盟曹操公司，因曹操公司已经统一了北方市场，家大业大，人才辈出，各个岗位上副总、经理、主管都各就其位，按部就班地工作着。诸葛亮加入后，不见得能够得到重用，甚至连主管的位置也不一定应聘得上。

当然了，诸葛亮是真金，真金自然不怕火炼，最后终归会发光的。如果诸葛亮加盟曹操公司，按照诸葛亮的隐忍性格与把握机会的能力，最后肯定能够当上经理，诸葛亮的生活肯定是有滋有味，不仅仅只是小康。

如果加盟刘备公司，刘备公司实在寒碜啊，连个正经的公司也没有，仅在新野开了个门面房。虽然广告牌上特意写了皇亲国戚，但谁都知道，这年代，大帽子吓不死人。

刘备凭什么请诸葛亮？皇亲国戚肯定不是，那还有什么？据说曹老板有次跟刘爷一块喝酒，说刘备是真英雄，这样的大人物嘴里说出这样的话，不是件简单的事情。就像比尔·盖茨对你说：“嗨，哥们，你是21世纪最杰出的人物。”

此外，刘备一生征战打拼市场，一次比一次输得惨，经常有上顿没下顿的，别说年终奖金，有时还拖欠员工工资，愣是一个劲地说好话许好愿，这样的人也去跟随吗？虽然工资一直拖欠，但刘备的队伍却很稳定，而且一直在逐渐地扩大，虽然在市场上被人家赶着到处跑，到现在也不过是开了个门面房，但你见刘备认输过吗？没有。而且看起来，这个织草鞋到处卖的家伙越来越强悍了，很有不达目的誓不罢休的架势。

诸葛亮是什么人，诸葛亮愿意当经理吗？肯定不愿意。诸葛亮想当的至少是公司的副总，在曹操那里做不到，但在刘备这里机会却是大大的，刘备还是缺人才啊。只要给刘备指出市场发展方向，只要打几次漂亮的市场攻防战，刘备这条咸鱼还是可以翻身的；重要的是自己可以当副总，这才是诸葛亮的想法。

诸葛亮精心给刘备制作了一份完美的市场攻防策划营销案——天下三分图。刘备一看策划案，立马欢喜得不得了，真合我意啊！两个人一拍即合，从此刘备诸葛亮开始了辉煌的创业过程。

事实上，诸葛亮职业目标的实现过程有些周折，但他的职业目标的确实现了，最后确实成了蜀汉公司的二当家。



现代职场启示

很多人喜欢跳槽，跳来跳去，跳了好些年，跳到最后才发现自己一直在打转。诸葛亮的做法很值得借鉴，职业目标拟定以后，如果没有碰到能够实现自己职业目标的老板，就在现单位窝着，等找到合适的老板后，立刻跟过去，事业发展马上有了最大的成功机会。盲目地变换公司，四处跳槽，忠诚度方面得不到社会认可，另一方面你永远也不会得到重用的机会。

职业生涯目标设定好后，那就得认真地寻找合适的老板了，精心准备一份符合老板需要的报告，让老板一下子看中你、重用你，如此你的事业发展的进程就加快了。

一个普通的平民百姓，在社会上打拼并希望发展到足够高的社会地位，没有合适的老板跟是不行的。找到了合适的老板，就等于找到了事业发展的根据地，找到了开启成功大门的金钥匙。

第三节：曹丕 VS 曹植， 认准继承人，谁才是真正的王者

三国典故：曹操鸡肋杀杨修

刘备按照天下三分图的公司发展战略，很快地组建了荆州公司、益州公司，下一步就是成立汉中公司。很快的，刘备把曹操在汉中的市场份额也抢了过来，负责汉中市场的经理夏侯渊还被刘备砍了头。

暴怒之下的曹老板亲自出马，要抢回汉中市场，很多经理都跟着曹老大了汉中，其中档案部经理杨修也跟了来。

曹老板出师不利，进了别人嘴里的骨头，想再抢回来，可不是件容易的事情。当保卫科的人来询问晚上安全口令时，焦头烂额的曹老板随口说了句“鸡肋”做为夜间口令。听到口令的杨修向来认为自己聪明，觉得明白了曹操的心意，曹操会放弃汉中市场回许都，于是让手下人收拾收拾准备回去。自然有人向曹老大打报告，曹老大大生气，新仇旧恨加起来，就把杨修给杀了，说是扰乱军心。