

纸糊的经典

程飞 著

三国猎头

三国猎头



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

纸糊的经典



程飞 著

三国猪头

三国猪头



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

三国猎头/程飞著. —北京: 经济管理出版社, 2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5096 - 2686 - 3

I. ①三… II. ①程… III. ①企业管理—人力资源管理—通俗读物 IV. ①
F272.92 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 247113 号

组稿编辑: 杜 菲

责任编辑: 杜 菲

责任印制: 黄章平

责任校对: 超 凡 王纪慧

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京银祥印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 13.5

字 数: 182 千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 2686 - 3

定 价: 29.80 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

人才怎么着？《三国》全知道！

留学归来，即以全副热情投身于实现自我价值之工作。几千日夜，观各种买卖开张关张；十余年来，看经济大潮起起落落。其间，以自己儿时梦想为魂、少年学堂所学为魄、青年所读有用之书为骨、海外求学心得为筋、初尝人情之历练为皮、感悟事故之小悟为肉，加上在商界多年打拼的经验，对于人才的发现、人才的鉴定、人才的管理、人才的使用等几个方面，总结了一些经过实践检验的理论。

同时，又深切体会到许许多多老板对于人才无比渴望的同时对于人才的现状又是万般无奈。一方面有那么多失业大军使人才市场里总是熙熙攘攘，另一方面真正有实力的老板们的招军旗下多半冷冷清清；一方面数不清的招聘广告都是在“急聘”、“诚聘”，另一方面说不清理由的无业人员全都在抱怨就业形势严峻；一方面绝大多数企业当家人在哀叹人手难招，另一方面如过江之鲫的求职者在呼唤伯乐。更有甚者，相当一部分雇员总是怀才不遇。

所以说，老板、求职者和雇员三者形成一个“社会生物圈”。在这个圈子里，老板们多半会觉得发现、任用一个人人才何其难也；大多数求职者们会抱怨老板们都没有发现人才的眼光；而不少雇员们则总是对现有的工作有着“鸡肋式”的纠结。

有趣的是，在这个圈子里，还有一部分人在老板、求职者、雇员三者之间转换角色。

比如，“雇员—老板—求职者”路径是说某人开始给别人干，可总觉得自己屈才，于是自己创业当老板。一旦当家就知道柴米

的价格、经营的艰辛，实在干不下去，只好成为求职者。

而“老板—求职者—雇员”路径就是说原来的老板因为某些原因成了求职者，随后又给别人打工。这个路径和前面那个其实可以连接到一起。

至于“求职者—雇员—老板”路径，则说明某人很成功，从职场新手到职场老手再到自立门户，这种经历听起来很神奇，也很诱人。

可是，不同的人才在禀赋、能力、性格、机会等诸多方面都不尽相同，每一个对自己负责任的人才都想寻找一条最适合自己的路径。可以说，不论是老板也好，求职者也好，还是雇员也好，都想搞明白：人才究竟该怎么着？

当然，各方的侧重点不同。老板方面，侧重人才的内在属性和获取渠道；求职者方面，侧重人才的就业选择或自身发展规划；雇员方面，侧重人才的实际价值和人才流动收益率。

因此，如何回答“人才怎么着”的问题，几方自然各有各的答案。那么，这个问题是否有适用于各方的通用答案呢？从《三国》里面，完全可以发现！

比如说，并非老板级人物的陈宫究竟是不是人才？答案是肯定的。陈宫的计谋，足可以和郭嘉、贾诩媲美，尤其是濮阳城的那场烧得曹操几乎玩儿完的大火，就是出自陈宫的手笔。可是，原本可以和曹操好好合作干上一番自己梦寐以求的大事业的陈宫，却选择炒了曹操这位老板的鱿鱼而选择有勇无谋、鼠目寸光的吕布，实在让人大跌眼镜。可是，只要简单分析一下陈宫的性格特点，就会明白，陈宫其人，实际上缺乏那种自主创业的魄力，却很具备当老板助理的能力。只不过这种优秀助理对于老板也很挑剔，喜欢头脑简单却冲劲十足的老板，不喜欢心机百变、胡乱出牌的老板。无疑，曹操是后者，吕布是前者。曹操的疏忽就是没有留住这样的员工，而陈宫的错误则是太尊重规则。

对于老板来说，陈宫型的员工可以安排其负责大项目助理的工作。或者说，陈宫不适合被直接领导，而是更乐于接受在某个部门快快乐乐地做点实事。切记，太聪明的老板在陈宫看来，已经威胁到自己最起码的安全。总之，一定要让自己企业的陈宫们

觉得老板很忠厚、没心眼，这样，才不会流失如此优秀但认识上有些偏执的业务型人才。

接着，探讨一下那些具备创业魄力的人士。

对于很多志在创业的人来说，如何获取第一桶金是很关键的一步。何进、马腾、公孙瓒、孙权、张角、吕布、董卓、司马懿等人，他们或出身草根，或起于行伍，或巧取豪夺，或艰难守成，反正都是干出一番事业的人。可是，他们中的每一位获取事业上第一桶金的方式却是各显神通。要么凭关系，要么去蛊惑，也可以去侵占，更可以去投机，家底好点的可以靠继承，时运不济的只好去玩儿命，甚至还有通过炒作去达到目的的。所以说，上述那些三国野心家们获取第一桶金的方式和现代社会的情况多少还是有些相通之处。

显然，仅凭第一桶金将事业做大是不可能的。用人是一个企业能否生存乃至做大做强的核心。不成功公司的根源也许是家家有本难念的经，但成功公司至少都有一个共性，那就是善于用人。曹操和刘备这两位超级大老板在起点上、资历上差别不小，在行事方式、运作模式上也各有千秋。可是，他们在用人上却都是在结合自身特点的基础上，各自摸索出一套适合自己的系统理论。

而公司一旦做大，老板们很自然要面临一个选择，是将公司做成家族公司还是职业经理人公司？或者二者特性兼而有之？在这一点，曹操的选择比刘备更理性一些。尤其是在如何摆正家族成员在公司里的位置上，曹操公司的做法值得学习。

不要忘了，用人之前必须识人。有道是：试玉要烧三日满，辨才须待七年期。识人之术对于老板来说，是一门权重很高的必修课。张角和张鲁都是善于洗脑的人，二人有何异同？管辂和紫虚上人都会看相，差距又在哪里？于吉和华佗都是医学领域的巨擘，可为何华佗对于后世的影响要远远高过于吉？还是那句老话：性格决定命运。

说到性格，可以分析一下蜀汉公司五虎大将的性格。他们五人之所以能入选，当然是各有各的看家本领，但各自的性格也不可忽视。关羽追求完美，才有单刀赴会和刮骨疗毒的举动，成就

职场精英；张飞其实颇有几分内秀，不时耍些智谋，就更让人觉得其有可爱之处，职业前景一片大好；赵云其实很现实，最善于权衡比较，使自己在职场上的投入产出比最大；马超业务能力超强，只是性格中的偏激限制住自己在职场上发展的步伐；黄忠完全就是属于那种过分看重同事交情而忽略职场丛林法则的典型。

同时，识人还要听其言观其行。惟其如此，才有可能通过人才或者求职者的外在表现对其做出一个全面、客观的评价。

说到听其言，就是看看人才们的口才如何。李肃、满宠、李恢、张辽等人的口才很适合为公司充当临时专用猎头，用来挖掘别的公司的墙脚，尽可能说服目标对象跳槽到自己公司。而贾逵、邓芝、陈登这样的舌辩之士更适合去代表公司谈判，千难万难，尽可能为公司争取最大利益，他们可谓随何、陆贾再现。至于姜维、贾诩、诸葛亮，则属于战略说客，他们的目标就是左右局势，他们的手法完全是纵横捭阖，简直就是苏秦、张仪复生。

提及观其行，除了正常的观察之外，还有通过或借助唱歌来展示自己能力的人。徐庶、石广元、孟公威、诸葛均都曾经一展歌喉，诸葛亮借助隆中农夫的民族唱法以及自己的诗朗诵先声夺人，曹操搞得赤壁大型音乐会也很有特色。至于诸葛亮鼓琴退兵，祢正平击鼓骂曹，则很接近行为艺术。

识别人才之后，随之而来的问题就是如何听取建议并做出决策。一般人会觉得做决策有啥难的，动动嘴皮子就行。其实完全不是那么回事。对于具有决策权的老板来说，做出决策要承受超乎常人的压力并排除无穷无尽的干扰。袁绍公司的实力原本远远超出曹操公司，两公司的实力简直不在一个级别上面。可就是因为袁绍公司混乱的决策机制、决策者孱弱的判断力以及薄弱的抗干扰能力乃至团队差劲的执行力，使得策划时广纳意见、决策时乾纲独断、执行时上下一心的曹操公司后来居上。可以说，就是因为终究听谁的上面的纠结，使得袁绍公司痛失好局，将河北基业拱手送给曹操公司。

另外，人才对于公司来说，并非一成不变。也就是说，要用发展的眼光来看。如同当今职场上，《三国》中跳槽的人士比比皆是。张郃、徐晃、甘宁之类的武将通过跳槽而成就名将威名，

荀彧、郭嘉、贾诩亦是凭借跳槽而造就谋臣典范。同时，吕布、魏延、马超的跳槽属于不成功的案例，他们的跳槽都有值得商榷的地方。因此，从思维方式看，《三国》里的跳槽者和当今跳槽者在本质上并无不同，只不过是表现形式不一样。

这里，完全可以将“猎头”一词的内涵扩大。猎头除了指前面提到的用来挖别人墙脚的李肃、满宠、李恢、张辽之流的“临时猎头”，还应该将有眼光、有胸怀的老板们算作最大的猎头。孙策折服太史慈，曹操恭迎许子远，刘备三请诸葛亮，孙权包容甘兴霸，等等，无一不是展示“老板猎头”的经典案例。

本书之所以名为《三国猎头》，至少包含两层意思：其一，在《三国》里，有不少老板级人物如曹操、刘备、孙权等，同时都是人才猎头，他们的事业离不开对于人才的发掘。在这里，“猎头”就是普通意义上物色优秀人才的人。其二，通过仔细阅读《三国》，可以发现很多和人才有关的普适真理，在这里，“猎头”的意思就是获取的战利品。再引申一下，就是从《三国》里得到的启发和思维方式。

读完本书，就会发现《三国》里可谓：

刘禅绝非草包，诸葛不管不顾；

谋臣、武将跳槽是学问，大师、秘书庐山真面目；

原始积累获取之差别，家族企业人才之关注；

拍板的着实为难，能说的不在少数；

性格决定职场生涯，成功来自用人有术；

唱歌也乃求职信，辞职竟是挑战书；

刀也有道德，马比人靠谱。

本书将《三国》看成一个巨大的人才市场，里面各种档次、能力、学历、资历的人才是应有尽有。本书尽可能选取一些典型案例，分析一些重要材料，对比一些有个性的老板，点评一批有能力的雇员，目的是为了尽量使有缘分读到本书的人士多少有些识人、用人方面的收获。

对于求职者来说，本书可以出些招。

对于用人者来说，本书能够提个醒。

对于上班族来说，本书用来充点电。

对于既不是求职者也不是用人者更不是上班族的有钱有闲阶层来说，本书纯属消遣，有益身心，真材实料，童叟无欺。

需要说明的是，本书所说的《三国》，包括《三国演义》和《三国志》。

是为序。

2013 年 6 月 于 御风台

目 录

所谓大师 3

大师这个称谓原本是指在某一领域或专业有所建树的人士，现如今，一些自称能为别人带来财运、福气和吉祥的自吹自擂之徒也堂而皇之地登堂入室，自封“大师”了。不过《三国》里的大师和“大师”们基本上都有点绝活儿……

老板身边的人最危险 21

秘书是离老板最近的人，更有可能掌握很多一般员工无法掌握的资料。所以说，一旦这样的人有异心，老板就会有意想不到的麻烦。就拿《三国》中的吕布来说明一下。这里的《三国》指的是《三国演义》和《三国志》……

冰寒于水 青出于蓝 27

可如果说刘禅比之于刘备也是符合前面的圣人之理，似乎不少人不能接受。这位后主给人的印象就是花天酒地、不理朝政，直到最后做了亡国之君，还创造出个乐不思蜀的典故，流传后世。难怪此公口碑不佳……

如何获得第一桶金？ 35

一个人或一个公司无论事业多么成功，如何取得第一桶金至关重要。第一桶金取得的方式对于取得者以后的发展有着决定性的影响。本文根据演义和正史，将对称得上野心家的人士的发家史进行简要分析，从而归纳每个人的掘金方式……

老曹一家人 61

曹操董事长在群雄并起、军阀混战的残酷环境下，能在短期内使公司很快由小做大、由弱做强，起事于十八路诸侯之初、搏杀于群雄逐鹿之中，曹操公司“内举不避亲，外举不避仇”的用人之道值得学习……

成功人士的用人之道 77

善于用人的成功人士不仅是在现代，而且在三国时期就有很多位。本文选取其中比较成功的两位，来简要探讨二者在用人上的差异。这两位成功人士分别是刘备和曹操。其实二者还是有共同点，那就是都求贤若渴，都表示尊重人才……

三国好声音 93

对于那些没有保人而又自认为有能力想要施展的求职者来说，推荐之路不通，只有用一些别的什么手段来推出自己，展示一下自己的歌喉就是一个不错的选择。三国时期也可以用音乐和歌声来表达自己的心声，展示自己的能力……

谁有我能说 107

在三国时期，不仅有国与国之间的外交，还有不同势力范围之间的外交，甚至是人与人之间的外交。总之，三国时期的外交就是为了让被游说的对象按照自己的意志行事。这一点，和现今流行的一个词有点类似。这个词就是忽悠……

究竟听谁的？ 119

曾几何时，一种名为“厚黑学”的说法，认为曹操心够黑，刘备脸皮厚，孙权二者兼而有之，所以这三人都能成就事业。其实，这三位就是在面对很多种参考意见时，善于选择而已。当然，如果出现谬误，还很善于吸取教训……

不能合作，就是对手！ 129

身为老板，一定要给人安全感，否则，某些特别有头脑的员工多半会炒老板的鱿鱼。更可怕的是，这样的人要是再跑到原来老板的对头公司里，可就有点麻烦。陈宫和曹操的恩仇记恐怕最适合上面所说的情况……

冷艳锯传奇 135

我觉得冷艳锯这个名字更另类一些，所以，就更喜欢以这个名字自居。我的一生是充满传奇的一生，英雄和战士的史诗乃至鲜血和杀戮的洗礼，当然，还有不少至今都无法破解的未解之谜。就从我的身世开始说起吧……

人马情未了 149

三国时期，受人瞩目的不仅仅是英雄。由于时期所限，马匹自然就是战将和君主们不可或缺的好助手、好伙伴。甚至好的战马可以成为割据一方的豪强们用于笼络爱将的利器，还演绎出了几段人和马之间的未了之情……

跳槽记 157

对于想要获取更大发展或者获得更好福利的求职者来说，跳槽是不二选择。这样的案例，在《三国》中比比皆是。当然，跳槽也是一项极富风险的活动。跳得精彩，可谓风生水起直至华丽转身；跳得蹩脚，难免郁郁寡欢甚至身败名裂……

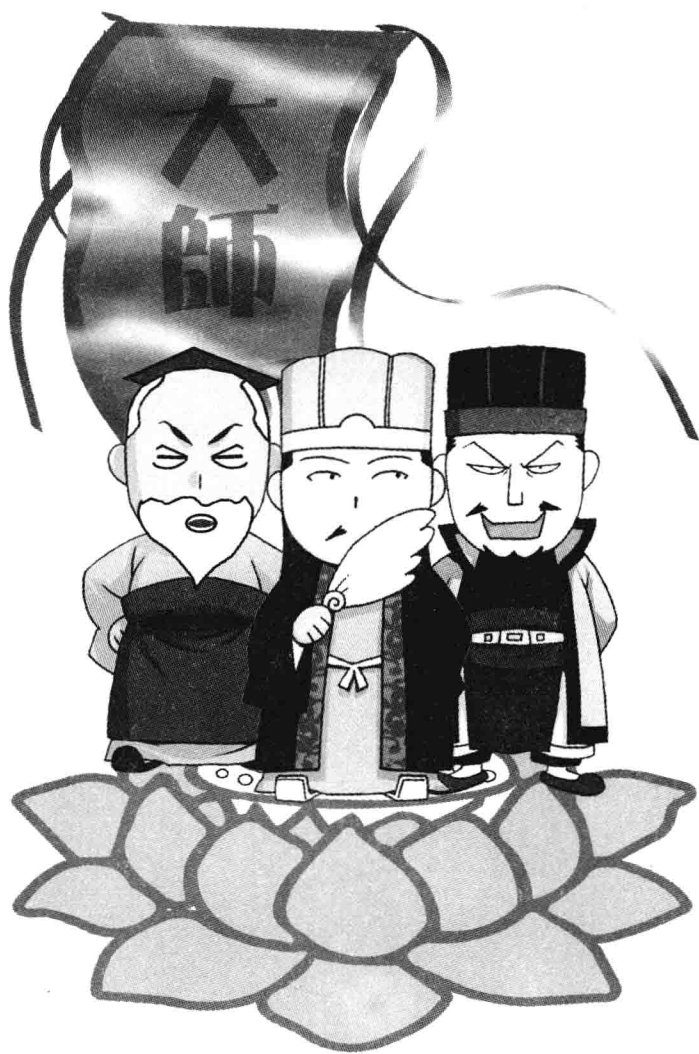
纸糊的经典 179

借用《红楼梦》里的一句话来说，《三国》里是“乱哄哄你方唱罢我登场”，经典的好戏的确不少。这些经典好戏绝大多数名副其实，但有那么几处却说不过去，足可以“颠之倒之，倒之颠之”，甚至可以说简直就跟纸糊的一般……

性格决定命运 189

性格决定命运的说法绝非空穴来风。不少人都很熟悉刘备公司的五大业务骨干，分别是关羽、张飞、赵云、马超、黄忠，因此，简要介绍这五人的性格特点，不难看出，他们自身性格和命运之间有一定联系……

后记 199



所谓大师

大师这个称谓原本是指在某一领域或专业有所建树的人士，比如音乐大师贝多芬，文学巨匠巴尔扎克，当然还有思想家、教育家孔子，能工巧匠鲁班等，这些人都是可以称得上大师。

大师，是人们所景仰、所尊重、所效仿的对象。可物换星移，曾几何时，大师这个称谓似乎已经变质了，一些自称能为别人带来财运、福气和吉祥的自吹自擂之徒也堂而皇之地登堂入室，自封“大师”，加上一些“托儿”们的煽风点火，这些所谓“大师”们目前的行情很是看好。什么看风水的、算命的、测字的、看面相的、说凶吉的甚至起名字的，都被冠以“大师”头衔，还有一帮号称会特异功能的、卖劣质膏药的、自称会说宇宙语的，甚至变戏法的、玩气功的，等等，都来抢占“大师”的市场份额。

这是为什么呢？很简单，用市场经济的理论模型来说，就是旺盛的需求导致丰富的供给。人们处在社会转型期，心理状态难免浮躁，对现实不大如意的人中，有想一夜成名的，有想一时暴富的；对现实还算满意的人中，有想继续发达的，有担心再度失意的；而对现实很满意的人中，有想百尺竿头的，甚至还有想得道成仙的。

于是乎，当“大师”成了一条发财成名的终南捷径。想想看，当真正的大师，那多麻烦啊！可能一辈子默默无闻，死后才被人知道；还有可能需要一些天分，再加上努力和运气，才能如愿。可原始积累的时间太长，等不及。要是当“大师”，就容易得多了，花几个钱在旧书摊前买本《周易》，看两天，就可以自

封“神算子”；把头发剃光，买身僧服，就可以成为“高僧”；或者淘换一本古籍，找合适机会，歪批一通，没准儿赶上合适机会，就能成名；当然，最快捷的方式就是说自己有“天眼”，能预言一切福祸，包括风水、面相、特异功能，无所不通，就成了标准“大师”。

诚然，要以科学的态度来看待事物，对于看不见的事物不能一概否定。诸如特警部队的硬气功本领说明气功具备一些功能；计算机技术的出现和发展也证明《周易》确实富含高深的学问，关键是怎样去对待。

为了让大家认清当代一些所谓“大师”的些许嘴脸，下面对《三国演义》里出现过的一些大师和“大师”们简单归类分析一下。值得说明的是，《三国》里的大师和“大师”们基本上都有点绝活儿。

第一类，个人野心型——张角、张宝、张鲁。

先说张角，此人是个秀才，原来也想走仕途，无奈成绩不合格，屡试不中，只好靠采药为生。据说在采药过程中得到异人传授《太平要术》，张角学习此书后，竟能呼风唤雨了（很有可能是自己吹嘘的），自封“太平道人”。

后来也许觉得“道人”的称号不够气派，就自封“大贤良师”，注意，已经有“师”字了，张角正式自封“大师”。

张“大师”开始大干起来，无非就是给人治病、配药，这些专长在张角没有得到《太平要术》时就会，而且也没见他呼风唤雨。

无论怎样，由于当时的东汉政府执政不力，导致民不聊生，又恰逢瘟疫，所以张角“大师”在普通百姓中间很有口碑。

随着张角发展了三十几万信徒，想自己成立政府，称号也变成了“天公将军”，开始新的事业。可这位“大师”的事业一开始就名不正、言不顺。为何呢？既然是与旧政府决裂，是发动革命，怎么自称“将军”？张角又算哪个政府的将军？东汉政府的，还是别的什么政府？干脆自称“皇帝”得了，比如“太平皇帝”，再宣称一下自己的主义，情况可能会不一样。

相比来说，后来武装反抗清政府的太平天国就比张角高明得

多。当然，最后只满足于抢劫而没有自己主义的张角“大师”所率领的黄巾军只有失败的份儿。

张宝，张角的弟弟，自称“地公将军”，没什么大能耐，按书上说，会妖术。张宝打仗时，挥动宝剑作法，就发出黑气并伴随着虚幻的军队，用来吓唬对手。大概属于变戏法的，和真正的国家机器一交上手，就露底。

张鲁，原籍安徽，他爷爷张陵就是“大师”，善于搞一些“天书”来迷惑百姓，主要在汉中一带活动。

爷爷死后，父亲张衡接手家业，把活动弄得更大，有点类似现在的传销组织，会员入会只需要交五斗大米，就可以学道。

后张鲁接手组织，平时组织封建迷信活动，人得病不用吃药，祈祷就行，据说还很有效。而且，所有入会的信徒都吃住不分家，这样更利于洗脑，这时已经很接近现在的传销组织。赶上当时东汉政府由于认为汉中一带地处偏僻而无力管理，张鲁的组织就被官方认可，几乎成为一级政府。

这三位“大师”其实都是假公济私之辈，为了个人的目的，不惜挑起暴力活动。诚然，武力反抗压迫在当时是一种途径，可张角、张宝根本无视大多数人的利益，不为大多数人谋福利，不失败才怪。张鲁是没有直接制造暴力活动，可自己的组织私设刑罚，也是一种暴力的表现，如果当时政府能控制住汉中，必然和张鲁的组织有冲突。

总之，一个赤脚医生、一个变戏法的、一个搞传销的，在当时特定的情况下，都成了“大师”。

第二类，神龙无尾型——南华老仙。

俗话说，“神龙见首不见尾”，南华老仙就是如此。书中只说他就是赐给张角《太平要术》的异人，和张角偶遇，还是碧眼，没准来自国外。

自从传授完书后，南华老仙就没再出现。倒是他传书时，告诫张角的话值得品味。所告诫张角的话的意思大概就是要多给劳苦大众看病，普济众生，如果有别的想法，不会有好报。南华老仙可够神，后来张角果然有别的想法而没得到什么好报，