

水淘三国

淘洗三国故事

职场大智慧创业成功学

夫子著



京华出版社

水淘三国

淘洗三国故事

职场大智慧
创业成功学

夫子著



京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

水淘三国/夫子著.—北京:京华出版社,2004

ISBN 7-80600-887-X

I.水… II.夫… III.谋略—中国—古代—应用—企业管理—通俗读物 IV.F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 028786 号

著 者 ☐ 夫 子 著

出版发行 ☐ 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层 100011)

(010)64258473 64255036 64343832 (发行部)

(010)64258472 (编辑部)

E-mail:80600pub@bookmail.papp.gov.cn

印 刷 ☐ 中国青年出版社印刷厂

开 本 ☐ 787mm×960mm 1/16

字 数 ☐ 20 千字

印 张 ☐ 15 印张

印 数 ☐ 0001-10000

出版日期 ☐ 2004 年 5 月

书 号 ☐ ISBN7-80600-887-X/G·497

定 价 ☐ 25.00 元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系



序言

“三国”中的智慧营养虽然非常丰富,但也有“米”和“菜”之分,目前许多烹饪“三国”智慧的书籍给人们提供得更多的都是“菜”,这些养料虽然是人们日常所需,但却不是最主要的,吃得过多反倒伤害肠胃。读“三国”的人,多数只看到了“三国”里的“菜”,其实“三国”里的真正的精华是“米”,这些“米”多数都散落在“菜”中,将其拣起来聚在一起,经过反复的淘洗,去芜存精,“米”的营养成分才更容易为人体所吸收。

“三国”中的人物非常之多,但总体可以分为两类:“老板”和“打工仔”。本书通篇贯穿着“老板”的思维,主要演绎了几个著名老板打天下的故事,在深入剖析“曹操、刘备、孙权”等老板创业经验的基础上,也反思了“吕布、袁绍、刘表、袁术、刘璋、张鲁”等老板的失败教训。从某种意义上讲“老板”意识是当前社会的主流意识,广义的“老板”不仅是指企业的拥有者,同时也包括不同行业中用“老板”的思维模式考虑问题,按照着“老板”的处世方式生活的人,他们自主地设计自己的未来,能够整合各种资源,掌控自己命运,同时也给他人生活带来深远的影响。“老板”意识不是与生俱来的,它需要后天的学习和历练才能化为自己的“灵魂”。“老板意识”匮乏的人即使是拥有了自己的企业也不能很好地掌控,所谓:“穿上龙袍不像太子”,迟早会从老板的座位上跌落下来;拥有了“老板”意识的人,即使是“打工”也会是一个卓越的职业经理人,因为他与老板在用同一种思维模式考虑问题,在用“同一种”语言沟通,而这种“老板”意识正是“三国”智慧的精髓所在,也是当前人们的最需。

目前以“三国”为题材的书籍方兴未艾,这些作品的“底料”都相同,但“风味”各有特色,有的偏重于企业经营管理;有的侧重于职场智慧;有得则重点阐述创业成功的法则。“大江东去,浪淘尽千古风流人物”。随着时间的流逝,三国时代的如烟往事已化为历史的陈迹。但经过历朝历代仁人智士的“淘洗”,三国中的一些人生大智慧,如金子般的沉淀下来,并放射出愈加璀璨的光辉。

与以往的一些挖掘三国智慧的书籍相比,《水淘三国》更具有思想的深度,与现实也贴得更近,在“事”的阐述上更加轻松,对“理”的剖析也更加深入浅出。尤其在修身、管理、公关、投资、营销等方面都提炼出了一些非常精辟、实用的观点。作者在行文上也非常轻松幽默,读下来如同和一个老朋友在说一些陈年的往事,丝毫没有说教的味道,但合上书之后,感觉有如醍醐灌顶一般,以前一直没有想明白的问题,恍然间“顿悟”了。

“淘”,是一种全新的思考方法,也是一种全新的“厨艺”。与其他的“厨艺”相比,它制作出的大餐口味比较清淡,营养更丰富,尤其重要的是,它为当前正在职场或商海中游走的人们提供了一剂非常有针对性的“补药”。相信,许多人在吃了这道智慧大餐之后,一定会受益非浅。

“滚滚长江东逝,浪花淘尽英雄”。英雄虽然离我们远去了,但他们在艰苦卓绝的创业历程中所表现出的智慧却流传千古。从某种意义上讲,三国中智慧是“淘不尽”的,但只要我们用心去“淘”,每一次都会有惊奇的发现。对于后人来说,三国是一个潜藏于深山里的智慧大金矿,淘金的人虽络绎不绝,但真正有收获的人并不是很多,原因是人们没有找到“金线”,没有理清脉络,常被一些假象所迷惑,没有抓住最主要的。《水淘三国》像是一把金钥匙,又有如一张藏宝图,给淘金的人们提供了“掘第一桶金”的工具,同时又指明了前进的方向。



目 录

前 言

第一回 拿起开天辟地的斧子……………1-12



在当今社会变革的时代，最早有这种想法的一批人都频频在福布斯富人榜上露了脸。我是谁？我从哪里来？又到哪里去？同时要确定什么是值得终身奋斗的“大事”，“乱世从军，盛世经商”英雄不怕出身太单薄。

第二回 猫有猫道，蛇有蛇道……………13-20



创业没有现成的模式，温州老板有句名言：“猫有猫道，蛇有蛇道，不是没道，各行其道”。“靠山吃山，靠水吃水”，条条大路通向“福布斯”，走一条适合自己的创业之路，每个人身上都有着别人不具备的财富，关键是怎样去挖掘。

第三回 曲径通幽，别有洞天……………21-34



著名军事家克劳塞维茨曾说过：“在军事上曲线往往是捷径”，在公关手段上曹、刘更多的时候都是走的“曲线”，在收徐晃、收吕布、收马超等无不是从侧面进攻最后才达到目的。

第四回 用人的“三策”……………35-46



有一个老板曾说：“用人的下策是任人唯亲；中策是任人唯贤；上策是任人唯亲和任人唯贤并重”，其理由是，任人唯亲目的在于“稳定”，任人唯贤目的在于“发展”，稳定和发展对于一个企业都是缺一不可的……

第五回 天下熙熙，皆为利来……………47-56

儒生常为道义而坚守承诺，而商人则为利益而坚守承诺。刘备百般推脱不还荆州，没有兑现当初的承诺，主要是没有更大的利益作为诱惑。孙策借兵出征后也是一去不复返了。



第六回 浅水养不住大鱼……………57-66

刘表手下也并非没有能人，荆襄一带也是藏龙卧虎，但都没有归附刘表，其中一重要原因是刘表“小富即安”，用他的话说：“吾坐九郡足矣，岂可别图？”。赵云一开始也跟着公孙瓒，后来也依附了刘备。老板给员工的发展空间要足够大，才能吸引有才能的员工加盟。



第七回 敢拿青春赌明天……………67-74

凡成功的老板都有一种“赌性”，所谓“博一下”实际就是“赌一把”。在项目决策时多数都是在信息不充分的前提下做出的，此时需要的就是一种勇气，有一种敢于把生命押上去的勇气。



第八回 不做语言的巨人，行动的矮子……………75-84

刘备“性宽和、寡言语”，不是那种夸夸其谈的人，但他每时每刻都在筹划着与人“谋大事”，只要有机会就付诸实践。从职业上来划分，刘备应该是个体户，曹操是下海经商的一般官员；文人经商多数不成功的一个重要原因就是理论过多实践过少。



第九回 沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春…85-94



知识经济时代,新的知识逐渐取代老的知识,要想不被淘汰,就要不断地学习,一个能掌握自己命运的人,通常也是一个善于学习的人,不但要自己学习,还要组织自己的员工进行学习,形成一个学习型的组织。



第十回 得势者得先机……………95-104



生意场上锦上添花者众,雪中送炭者寡。刘备深谙此道,在落魄时想投奔刘表,派孙乾去下说辞;在与孙权联合抗曹时也夸大了自己的实力。所谓“弱国无外交”,强强联合是商场的铁律,实际上许多人都是打着“强”的幌子依附于强者。但他们的确取得了成功。

第十一回 种瓜得瓜,种豆得豆……………105-112



有人说做生意其实是在做人,不轻易与人交恶,为企业为个人营造一个良好的环境是非常重要的。事实上也不是每片云彩都有雨,这是一项长期的投资。

第十二回 刘备的江山是“哭”出来的……………113-122



“哭”是一种感情的流露,人非草木,孰能无情?打江山要靠大家的努力,在聚集一帮人“干革命”的时候,不仅要强调“待遇留人、事业留人”更要强调“感情留人”。纵观历朝历代,谁能团结当时社会精英,谁就能干成大事。

第十三回 咬定青山不放松……………123-130



最后一根木棍儿烧开了锅里的水，投资做项目常常会遇到这种情况，行百里而半九十，水只差1度还是烧不开，有许多老板只所以做得成功，是因为他把失败、挫折都考虑进去，当别人都“蔫退”了时候，他仍然在“微笑着”，一直笑到了最后，因而也笑得最好。

第十四回 名不正则言不顺……………131-138



一个成功的老板在营造企业文化时更多的都是在强调“正面”的东西，只有这样才有凝聚力。曹操的一句“宁教我负天下人，休教天下人负我”本是肺腑之言，但却险些惹来杀身之祸，此后曹操学得乖巧了许多。

第十五回 吃着碗里的，瞅着锅里的……………139-148



做企业要有一种危机意识，不知何时手中的“奶酪”就有可能变质了，因此要有一个长远的战略规划。诸葛亮是一个最具有老板意识的“打工仔”，他在隆中对中提出的企划方案完全是按照老板的思维模式在考虑问题，因而深得刘备的赏识。

第十六回 落魄的凤凰不如鸡……………149-158



但凡做过老板的人，一旦落魄很难再耐下性子打工。吕布长期以来都没有给自己定好位，先是给丁原、董卓“打工”，后来在徐州做了一段时间“老板”之后，又想给曹操“打工”，这种反复无常的心态注定他最终失败。

第十七回 曹操为何留不住关羽?159-170

表面上看关羽千里寻兄是为了一份承诺,其实不然,从经济学的角度讲关羽离开曹操的主要原因是因为曹操没有给关羽“股份”,在“家天下”的游戏规则中,关羽与刘备是“兄弟”,是江山的所有者,在曹操那里只不过是一个“高级打工仔”,这才是问题的根本。



第十八回 仗义疏财成正果171-178

“钱财儿女动人心”,钱是一种态度,无论做生意还是与人相处,“大舍大得,小舍小得,不舍不得”,把钱看得过重的老板注定做不大。

第十九回 共同事业铸基石179-186

“群居终日,言不及义”是最要不得的,诸葛亮离开隆中后也不再和崔、孟等人来往了,反倒和关、张、赵等人建立了深厚的友谊。老板的生活重心是“事业”,人与人之间本身的联系都是非常脆弱的,“事儿”是最坚固的纽带。

第二十回 什么时候“夹起尾巴”做人?187-194

“忍”并非总是有道理,最糟糕的是该忍的时候没有忍,不该忍的时候反倒去忍了。刘备、曹操、孙权都深晓进退之道。司马懿也是如此,最后终得天下。而袁术就有点不知天高地厚,急于称帝,过早地露出了尾巴,最后被灭了。

第二十一回 做吃山空空悲叹……………195-202

袁绍“四世三公，门多故吏”在三国中创业资源最为丰厚，最有条件成为中国的“首富”，怎奈他在性格上有着先天的缺陷，最后终于被曹操灭了。尽管创业的起点不同，但只要经营得法，终会由弱变强。反之，纵使亿万家财也会瞬间亏空。

第二十二回 魏延的悲剧……………203-212

魏延是一个很有才干的人，但却受到猜忌，最后想带着一些旧部仓促创业，却落得个身首异处。其实他早就应该出来创业，那时的时机还不错。该出手时就出手，要早做准备，打工打到40岁再想创业，稍微晚了一些，要在战争中学习战争。

第二十三回 “教条主义”害死人……………213-220

“见解比事实更重要”。张昭等人其实也并非贪生怕死之辈，只所以不能做出正确的决策，是因为他们太迷信数字，被曹操的所谓八十万大军吓住了，这是大公司企划部门的通病，“海龟派”对此也非常执着，但往往是流于教条主义。

第二十四回 目的永远比手段重要……………221-228

一个不知道向哪里走的人永远也达不到目的，刘备、曹操等都是目标非常明确的一代豪杰，再看吕布、袁绍、刘表、袁术、刘璋、张鲁等辈思想始终在摇摆。



第一回 拿起开天辟地的斧子

想法变,心态就变,心态变,性格就变,性格变,命运就变。刘备、曹操、孙策在创业初始都是微不足道的人物,但他们对自己的定位都是十分的清楚,都是在想方设法找机会“举大事”,刘备在此方面表现得最突出,尽管长期寄人篱下,但创业之志始终没有泯灭。在当今社会变革的时代,最早有这种想法的一批人都频频在福布斯富人榜上露了脸。我是谁?我从哪里来?又到哪里去?同时要确定什么是值得终身奋斗的“大事”,“乱世从军,盛世经商”英雄不怕出身太单薄。



想法变,心态就变,心态变,性格就变,性格变,命运就变

(“龙”的前身只是烂泥塘里的泥鳅。)

刘备、曹操、孙策在创业初期都是微不足道的人物,但他们都很清楚自己的定位,都在想方设法找机会“举大事”。刘备在这方面表现得最为突出,尽管长期寄人篱下,但创业之志始终没有泯灭。

在当今社会变革的时代,最早有这种想法的一批人都频频在福布斯富人榜上露了脸。我是谁?我从哪里来?又到哪里去?究竟什么是值得终身奋斗的“大事”?“乱世从军,盛世经商”,英雄不怕出身太单薄。

国内一著名企业家曾说过:“打天下时读三国,坐天下时看红楼。”三国时期是一个动荡的年代,换句话说这一时期也被称为“乱世”,与今天的社会环境比显然是有着天壤之别,所以,“三国”里的智慧未必能百分之百地为今天所运用,但三国故事中所蕴含的一些“打天下”的智慧却非常具有现实意义。从某种角度看,三国时期与今天的社会环境在本质上又有着极大的相似性:二者都处于旧的秩序已被打破,新的秩序尚未建立的社会转型期,在这个过程中社会资源将重新分配,所不同的是前者以战争的形式表现出来,后者则以现代“商战”的形式来演绎。哲学上讲:“万物一理”,同样是社会转型期,同样是“打天下”,其对个人的素质其实具有同样的要求。

透视刘备、曹操、孙权等人的“创业”历程,“精淘”打天下的智慧精髓,抓住当前社会变革中出现的机遇,迎接挑战,改变命运,实现自我价值,这是每个当代人都需要深入思考,且正是现在面对的问题。





按照“伟人”的模式去塑造自己

(一个人的理想越高,他的才能发展的就越快。)

打开“三国”之门,一个个鲜活的面孔迎着风向我们大踏步走来,其中最引人注目的就是刘备了。刘备是一个以卖鞋为主营业务的“个体户”,经营模式是自产自销。28岁还没取老婆,家境较为贫寒,读过几年书,学历也不高,在上中学时曾和郑玄、卢植、公孙瓒等社会知名人士交往过,但平时相处的人大多都是贩夫走卒,在当时的社会环境中应该属于中下阶层。尽管刘备常与人说自己“中山靖王之后,汉景帝玄孙”,其实这也只是说说而已,就像后来东吴的一位谋士陆绩所说的那样:“无可稽考”。这其实并不难理解,许多人在境遇比较糟糕的时候,常常需要一种精神上的寄托。

所谓“旧时王谢堂前燕,飞入寻常百姓家”,这种贫富、穷达之间的轮回更替始终在发生着,直到今天也是如此。为此,许多具有远见卓识的成功企业家,常常把自己的子女用“穷人的方法”去养育,目的在于培养孩子正确的财富观和居安思危的意识,能继续保持艰苦创业的优良传统,以确保自己的“基业常青”。

当然,对于一些处境不佳,起点较低的人适当地寻求精神上的依托也未尝不是好事。从心理学的角度讲,这是在给自己寻找一个精神上的支柱,正如一个汽车广告所说的那样:“强者,强自内心”,这个“内心”含有两层意义,一层是指“智慧”,另一层所暗含的是“信念”,而后者则更具有根本性。所以,在勾画自己人生蓝图的时候要敢于“大胆想象”,然后再“小心求证”。历览古今成大事者,“不惟有超世之才,亦惟有坚忍不拔之志”,在事业未成之时受一点儿“饿其体肤,空乏其身”之苦,同时又要有一点儿“包藏宇宙之机,吞吐天地之志”的气度,时刻按照“伟人”的模式去塑造自



己,即使像刘备那般的“破落户”子弟也能成为人人尊敬的一方富豪,而比刘备境遇好的人,成功的机会不就更大了?

从“地摊”到“写字楼”

(当环境发生剧烈变化时,能活下来的动物不是那些“最强的”而是“最能适应的”。)

纵览刘备的前半生,他的生活经历基本上分为两个阶段:“地摊”时期和“写字楼”时期。摆地摊的生活经历应该说给刘备后来的生活带来的影响是非常深远的,长期以来刘备一直谨小慎微,做人做事都比较低调,这与其出身低微是分不开的,但这同时也给他带来了好处。一方面他的危机感更强,把以退为进,以柔克刚的哲学发挥到了极致,从而使他在几次危机关头都化险为夷。在曹操处,以种菜作为“障眼法”消除曹操的疑虑;在刘表那里时也是处事谨慎,终于躲过了蔡瑁等人的加害。从另一方面讲,由于刘备有过在底层社会生活的经验,他与中下阶层相处的比较融洽。同时他也晓得如何与他们相处,在长坂坡时竟有数十万平民百姓跟随刘备,当时社会的总人口也不过几百万,竟然有如此多的人愿意跟随刘备,可见刘备在群众中的威望是何等之高。与曹操相比,刘备在团结无产者共同闹革命方面的确有着过人之处。

后来,刘备组织了一批专业的销售队伍,到处给别人打工,有一些成绩,但始终没有大的突破。在以刘备为销售总监的营销队伍中,有两个能力较强的销售经理,一个是关羽,一个是张飞,这两个人搞销售也都是半路出家,原来关羽是卖红枣的,张飞是搞屠宰出身的,都没什么文化(后来出于工作的需要,关羽每天秉烛夜读,读一些《春秋》、《国语》等历史作品,通过了国家承认文凭的大学自考,属于自学成才),与刘备基本上算是“同行”,只因为刘



备“心眼”多一些,两个人就推举他为“大哥”。应该说,他们都是从销售一线爬上来的,尽管没有经过系统的培训,但长期的“地摊”经历也使他们掌握了做生意的精髓,所以,后来在打工时还是做出了一些业绩。比如他们三人共同策划实施的“虎牢关前三英战吕布”的营销活动,取得了轰动效应,也初步确立了这支销售队伍在国内营销界的地位。后来关羽又亲自导演了“温酒斩华雄”、“斩彦良、诛文丑”等营销活动,一时名声远播,关羽从此也成为炙手可热的高级职业经理人,一些大的集团公司经常委托猎头公司“挖”关羽过去。

刘、关、张三人原本是“干个体”出身,并不熟悉写字楼里的文化,屡遭白眼,不过打工时间久了,他们渐渐适应了大公司里错综复杂的环境,尤其是善于思考的刘备,较早地悟出了在职场上生存的两点要诀:

在职业生涯中你必须训练自己三个方面的职业素质:思维方式;工作方法;职业性格。面对着同一个问题,你要用自己独特的思维方式去思考,由于思维方式不同,得出的结论往往是截然相反;当公司交给你一个自己非常陌生的课题时,你要知道如何从头做起,所谓“要正确地做事”;在与客户和同事相处时,要形成一种刚柔并济的职业性格,其中很重要的一点是要学会“职业的微笑”,比如一些主持人,他们经常笑容满面,其实这种“笑”,不全是发自内心,大部分都是训练的结果。一般人总认为,在职场上混,“经验”最重要,其实不然,上述三点对一个人的成功才最具有实际意义。

在大公司里要想很好地生存,你须遵守以下三点原则:你可以有不同意见,但有时必须学会沉默;你可以愤怒,但必须同时面带微笑;你可以举起拳头,但只能砸向自己!



先当“上尉”后当将军

(妄想一步就当上将军的士兵不是好士兵。)

以前人们总是说“不想当将军的士兵不是好士兵”，其实这句话只说对了一半，或者说这是从“战略”意义上讲的，从实际操作的层面讲，在总目标的前提下还要有若干个分目标。正如人的需求有不同的“层次”一样，人的理想也有一定的阶段性，这是由实现理想的条件所制约的。

曹操在《让县自明本志》中曾提到：自己二十岁时进入政府机关当公务员，当时的“野心”不过是想当一个地委书记，“作政教以建立名誉”。后来天下大乱，被朝廷“征为都尉”，这时的理想则是“欲望封侯作征西将军”，死后希望墓碑上刻着：“汉故征西将军曹侯之墓”。后来果真做了兖州“地委书记”，又经过几年的东征西讨，因护驾有功，当了宰相，用曹操本人的话说：“身为宰相，人臣之贵已极，意望已过矣”。

作为职业经理人，要非常善于规划自己的职业生涯。许多人由于对自己没有明确的“定位”，不知道自己最擅长做什么，一直是“跟着感觉走”，今天做房产，明天搞服装，后天又卖保健品；还有一些人虽然行业未变，但在职业上也不停地变来变去，搞搞研发，再搞搞企划，30岁以后马上就进入了“迷惘时期”，当生活的重担日益加重的时候，自己越来越找不到方向。也许有人会说，这种“复合型人才”，不正是当前企业最需要的吗？其实这是错误地理解了“复合型人才”的本义，“复合型人才”不等同于“万金油”，其前身一定是某一方面的“专才”，未来社会的发展趋势，一定是分工越来越细，对个人的专业素质要求也一定是越来越高。

一个优秀的公司，常常会帮助员工设计自己的职业之路，对员工进行有计划的培训，缺什么知识，补什么知识，缺什么技能，