

<<商品三国>>

图书基本信息

书名：<<商品三国>>

13位ISBN编号：9787302202356

10位ISBN编号：7302202354

出版时间：2009-8

出版时间：清华大学出版社

作者：史宪义

页数：228

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>

## &lt;&lt;商品三国&gt;&gt;

## 前言

《三国演义》把历史说活了。

把《三国演义》再演义，会是怎么样呢？

公务员下海的曹操靠国有资产整合，继承家业的孙权靠企业流程再造，草根创业的刘备靠原始积累；曹操贴牌经营，孙权无牌经营；刘备品牌经营，曹操进攻，孙权防守，刘备逃跑，均有所成……这样的三国演义之演义，不是很有教益吗？

古为今用，文为商用，这就是我讲“商品三国”的初衷。

本书主要讲了三个方面：  
· 作为下属，如郭嘉、周瑜、诸葛亮，如何帮助自己的领导作出高水平的决策；  
· 作为领导，如曹操、孙权、刘备，如何发挥自己的优势把握全局；  
· 作为执行者，如典韦、关羽、黄忠，如何在执行中发挥出自身价值。

四大名著中，《三国演义》里的职场人物最全，是一部难得的现代管理教科书。

近年来，出现了各种各样品读三国的读本，但均不能完全深入三国商战寓意的精髓。

如诸葛亮的《隆中对》，其思维结构恰与现代决策科学不谋而合，掌握了《隆中对》思维原理，就能大大提高工作计划和经验总结的效率与质量，甚至能帮助企业进行知识管理，建立学习型组织运行机制。

本书格外注重商业实用，没有就诸如“诸葛亮草船借箭是否真实”等历史细节进行纠缠式考证，而是取其方法论价值，对故事背后的深意诸如“以草船创背景”等进行了大书特写，不对没有举一反三价值的情节下工夫。

所以，本书并未绝对遵从三国演义的故事脉络进行品读评述。

既然是“商”品三国，每个人都有独到的观点，所以，本书绝没有定论的意思，引起争论倒是期待。

<<商品三国>>

内容概要

思想是历史的凝练，历史是思想的展演。

本书纵论三国古典智慧，横断国际经典商理，匠心独创，借助三国的故事阐述现代企业竞争的机理，是：企业家面对市场竞争的阵前读本（机遇在于市场链：客户属性与十二生肖、抓住市场链环节的12个配套创新方法、策划思维的10个要素、正在升级的信息技术环境、正在兴起的经验产业）

经理人面对职场竞争的枕边预览（领袖不可逃脱的五个立场、职业经理人“三十六计”、合格职业经理人的“五常”）企业文化塑造的针对教材（企业文化三段式外在特征、汇报材料的书写规范）大学生就业选择的真理提示（人才的三个务实定义、人才招聘与应聘的六个步骤、“九流”人才分类与待遇、正在兴起的现代企划新职业）

#### 作者简介

史宪文，世界商务策划师联合会（WBSA）轮值主席，现代策划理论重要奠基人之一，他的“导入创新与变革”主题讲座被企业家视为经典。出版过十余部学术专著，主持策划的企业项目众多，他所领导的科研小组开发出了全球第一个思索引擎<http://ok.cn>，引起了业界轰动。

书籍目录

第1讲 天下分合 机遇纵横第2讲 创业艰难 思之有道第3讲 从小看大 文化自成第4讲 千军易得 一贤难求第5讲 高人难遇 君子善求第6讲 心有灵犀 一点而通第7讲 智借天下 胸兵百万第8讲 人虽有限 背景无限第9讲 牺牲自我 舍生取义第10讲 自动自发 使命必达第11讲 忠勇可嘉 难当大任第12讲 命运交错 业者通戒第13讲 千钧一发 治者通鉴第14讲 盛衰有凭 三思而行第15讲 回访隆中 对应世界

## &lt;&lt;商品三国&gt;&gt;

## 章节摘录

第5讲 高人难遇 君子善求 著名的刘备三顾茅庐，讲的既是老板求贤，也是贤人投主。

在这个故事的背后引出一个常说常新的话题——就业。

就业不等于就义，但经常需要主义；就业不等于就合，但经常需要将就；就业不等于就近，但经常需要拉近；就业不等于就范，但经常需要规范。

走进茅庐，当感悟现代就业。

天命如何，人力不可强求。

顺天者安逸，逆天者徒劳。

刘备求贤心切，于是马不停蹄，带着关羽、张飞，就来找这传说中的卧龙——诸葛亮。

大概知道诸葛亮家住卧龙岗。

这个地方属于南阳地界，也就是湖北和河南交界的地方。

到了卧龙岗，一位农民在田里一边干活，一边唱歌，他唱的是什么歌？

歌词有一句似乎在说卧龙——“南阳有隐居”，什么是“隐居”，就是高人居住的地方、藏龙卧虎的地方，贤人在世面儿上是看不着的。

接着还有一句歌词介绍了这个隐居的主要表现——“高眠卧不足”，这人高枕无忧，还睡不醒。

“卧不足”——还睡不够。

也不知道是啥原因？

是不是吃了脑白金？

这个人到底是谁呢？

你想，“卧龙、卧龙”，这八成是在唱卧龙，在歌颂诸葛亮。

这卧龙有这么大知名度吗？

未见其人，先闻其音。

原来，水镜先生是一代宗师，周围有六大高手，这六大高手有两大“影帝”和四大“天王”，两大“影帝”就是卧龙、凤雏，属于超一流选手。

还有四大“天王”，前面咱说一个了，徐庶，还有三个，分别是孟公威、石广元、崔州平，这仨人，刘备在卧龙岗旅行途中都见到了。

刘备见到了崔州平，崔州平给他来了一段高论，刘备一看，这人好强，求他来上班工作，人家崔州平就说了：“天命如何，人力不可强求。

顺天者安逸，逆天者徒劳。

” 啥意思？

就是说你刘备，做不大，我白辅佐你，因为你的市场不行，又没赶上好时机，手机都出来了，你还在发展传呼机，我能为你这样的过时产业服务吗？

你的企业不行，我纵然有天大的本事能咋的？

回天无力呀！

大概就是这个意思。

四大“天王”还有两个：孟公威、石广元。

刘备在酒馆里一次性全见到了。

这俩人在干啥呢？

带着几个狐朋狗友在那儿唱着、喝着、笑着。

刘备上前让他们俩到自己那里就业，石广元和孟公威就（大意是）说：这时代，竞争强度太大，工作太辛苦，有时间赚钱没时间花钱，有时间舞剑没时间保健，那样的人生还有什么意思？

俺们不出去工作，俺们有天大的本事也不去服务老板，俺们就是闲人一个，我们自娱其乐。

你看吧，这四大“天王”，一个人投了赞成票，一个人投了否决票，还有两个人投了弃权票，这四大“天王”都如此，你说那两大“影帝”能对自己什么态度？

刘备的心里头是七上八下的。

不过，刘备尚未见到诸葛亮，就已经体会到了什么叫“众星捧月”，大家的表现衬托出了孔明的

## &lt;&lt;商品三国&gt;&gt;

高大、重要。

这些垫场使刘备更加感觉到这诸葛亮值得一求。

同时他也预感到想求到这样的高人太难！

办公室档次不在于金砖玉瓦，而在于凝神聚气……领袖帷幄装饰要四面定位，合乎和谐思维的环境要求。

不久，这刘备一行三人就到了诸葛亮所在的那个村儿。

先看到的是好大一片林，一大片竹林，俗话说“这林子大了，什么鸟都有”，肯定有坏“鸟”，也有好“鸟”，林子特别大，一定有特等的好“鸟”。

而且是竹林，你说诸葛亮呆的地方，竹林环绕，啥叫“胸有成竹”？

村子里都是密集竹子，那还不胸有成竹吗？

地灵之处必有人杰。

到了诸葛亮的家，门前是小桥流水，进了院子，院子里头还有时钟，那上边插了四个柱，用日影计着时辰，这四个柱就象征着这是四星级宾馆，不是普通的窝棚。

现代人，尤其是老板们，为了提高自己的身价，狠命地花大价钱装修自己的办公室，孰不知，档次不在于金砖玉瓦，而在于凝神聚气，延安的窑洞没有霸气吗？

领袖帷幄装饰要四面定位，合乎和谐思维的环境要求。

淡泊以明志，宁静而致远……只要把事做到点子上你就不忙了。

刘备第一次去诸葛亮家，就进了诸葛亮的卧室，确切地说是餐厅兼客厅兼卧室，可能还兼厨房。

北墙上两行大字，那是1800年来影响了无数志士的两句话，刘备看了这两行大字，心潮澎湃。

第一句是“淡泊以明志”，第二句是“宁静而致远”。

这话的意思，一方面是说诸葛亮的风格，人家淡泊名利；另一方面也在教育刘备，你二十多年了，干些什么？

你忙不忙？

忙！

现在的老板一问他“你忙不忙？”

“忙啊！”

“你自我感觉良好，觉得自己很有价值是不是？”

“忙”字咋写的？

竖心儿加个“亡”字，意思说：你忙吧，你心都快死了！

两句话合起来，就是说：你别看我才26岁，目前还是个待业青年，但我不忙，我什么事总能干到点子上，只要把事做到点子上你就不忙了。

这刘备他们哥仨第一次去，以为能见到诸葛亮，准备得还挺充分，带了好多礼物，关羽背着。

但没见到诸葛亮，想把礼物留下，意思是说：我们来找诸葛孔明，不巧他不在家，我们给他带了礼物，他看到礼物就想起我们的预约，明天我们再来。

看家的小童儿说，我家有规矩，不收别人的礼物，什么礼都不收。

可以说，三顾茅庐第一顾是失落而归。

三顾茅庐情势有点儿像《梅花三弄》：“梅花一弄断人肠。

”失落得如断肠，觉得真窝囊，把张飞气得，先跑了，不干了，“什么鸟人”！

二顾茅庐，还是没见到诸葛亮，见着谁了呢？

见到了诸葛均。

诸葛亮他们兄弟姊妹四个，男孩三个，老大诸葛瑾，在为东吴服务，老二诸葛亮后来跟了刘备，据说这位老三诸葛均最终给曹操效力，一母三子是各为其主，一家分三国。

诸葛亮还有一个姐姐叫诸葛惠，远嫁他方，倾向哪国不知道，算归巾帼吧，谐称一家“四国”。

这诸葛亮的弟弟诸葛均见着刘备很不热情，那态度仿佛是说：你是什么东西？

汉朝廷给百姓带来多大的灾难？

你还想复辟这个气数已尽的汉室？

再者，你什么本事？

## &lt;&lt;商品三国&gt;&gt;

除了哭没有别的能耐，小小的公司，还想招CE ？

谱儿摆得挺大，我哥到你那里上班，算是瞎了眼了，那是明珠暗投！

这里，我们是以小人之心度君子之意，人家诸葛均可能没那么复杂的想法，只是天生的冷面孔。可是，刘备心里会感到很凉，你看他弟弟对我都这个态度，他哥诸葛亮是不是已经把不出山的意思透露给弟弟啦？

那再者说，哥仨，这老大不在家，老二就掌门了，这家里头，没爹没妈，你说这家里谁来管呢？不得诸葛亮管吗？

这人能跟我走吗？

所以，“梅花二弄费思量”。

第三次又去了，这次诸葛亮恰好在家，那才是“梅花三弄风波起”，怎么叫“风波起”呢？

你看，诸葛亮在家高眠卧不足，刘备在门外恭恭敬敬地等着，诸葛亮醒来，迎接刘备到了屋里。诸葛亮早就知道刘备的来意，那徐庶事先已跟他说过了，一定介绍了刘备是啥样人，建议诸葛亮要有些思想准备。

所以，一见面，诸葛亮就直奔主题：“但问将军之志。

”就是说刘备你想干点啥？

你是什么打算？

刘备刚一说完自己的志向和疑惑，诸葛亮就“瞪瞪瞪”一顿精彩绝伦的《隆中对》。

刘备听完《隆中对》，眼前是豁然开朗，这真是人才！

“嘎嘣”就给诸葛亮跪下了。

这是刘备给诸葛亮的第一拜，紧接着的就是第一跪。

按理说，诸葛亮应当对跪，接受人家老板的盛情邀请。

可是诸葛亮不干！

你下跪我也不干。

那是为什么呢？

肯定水镜先生跟他讲了，说你别想入非非，就刘备那人你去辅佐他，你不会有成就的，不会有好结果的，人定不能胜天。

实际上，前面崔州平说的话，已经折射出来圈里人的研究结论。

我想，不用别人启发，诸葛亮也会想到这一层的。

最后，刘备一看希望即将破灭，急了，拿出了他的拿手好戏一哭！

这一哭，功效无比，立竿见影，原来诸葛亮也是个软心肠，刘备这一哭，诸葛亮也跟着哭，是泪水横流也能显出英雄本色，这就叫“梅花三弄风波起，云烟深处水茫茫”，这两人都“水茫茫”啦。

这一哭就突破了诸葛亮的心理防线，士为知己者死，他就应允了刘备，而且是说走咱就走，定了出手时就出手。

于是，诸葛亮弹上一首告别曲，然后就告别了亲人，告别了家乡，在河南和湖北交界的地方上任。

不久就转奔荆州，再不久就逆流而上，最后跑到四川，然后在四川与陕西交界的地方，跟司马懿打，打到53岁，最后死在了他乡。

家乡他肯定再也回不去了。

不要以为没本事的人待业，有本事的人照样待业，这就叫结构性失调。

现在就业多幸福？

！

每年都有各种假期，据说将来假期还会增多。

诸葛亮那时候哪里有假期？

这一走，有家都不能回！

就这样，26岁的大龄青年诸葛亮上岗了。

你不要以为没本事的人待业，有本事的人照样待业，这就叫结构性失调。

刘表就在诸葛亮旁边，他也需要人才，但他不识人，同时诸葛亮也认为刘表成就不了大事，两心并不相吸，虽然近在咫尺，但行如路人。



诸葛亮有没有可能到曹操那儿就业去？  
他也不能，等一会儿我会说到原因。

<<商品三国>>

媒体关注与评论

克服金融危机须从中国古典思想中寻找智慧，《三国演义》是世界级名著，诸葛亮的策划技法值得全球企业家借鉴。

OK策划大师史宪文教授的力作《商品三国》特别值得期待。

--美国科特勒营销集团主席、国际著名市场营销大师米尔顿·科特勒 把中国古典智慧与国际先进理念结合起来，对企业家修炼颇有意义。

名师力作，《商品三国》特别值得一读。

--微软（中国）公司终身荣誉总裁、福建新华都实业集团总裁兼CEO唐骏 在当代商战中，怎样驾驭“企业 - 顾客 - 对手”战略金三角，又如何协调“决策层 - 执行层 - 实践层”组织金三角，你可以阅《三国演义》借得古典之东风，更可以览《商品三国》寻到现实之指南针。

--中国科学与科技政策研究会副理事长、大连理工大学博士生导师刘则渊教授 用古代三国智谋之石，磨现代企业商战之剑。

《商品三国》谋为商用，值得研读。

--北京大学公共经济管理研究中心投融资研究所副所长王铁军教授 我喜欢阅读思想，更偏爱被智慧包装过的思想，史宪文这本书值得慢慢读、细细品。

对《三国演义》如此剥皮剔肉、敲骨吸髓、巧取豪，世所罕见，但我喜欢这种充满中国式机锋的语言和摧枯拉朽般地对商道人心的洞穿。

--“优势富集效应”理论创始人、同济大学创新思维研究中心主任王健教授

编辑推荐

曹操靠攻，孙权靠守，刘备最绝，跑也能大器晚成，如何应对危机，三个老板给了全方位的答案

。作为高管的诸葛亮缔造了成功就业的典范，六步就能让老板三顾茅庐，在诸葛亮看来，几乎所有的大学生应聘报告都是败笔.....

#### 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>