

<<水煮三国“三巨头”>>

图书基本信息

书名：<<水煮三国“三巨头”>>

13位ISBN编号：9787511314352

10位ISBN编号：751131435X

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨

作者：博锋

页数：272

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>

<<水煮三国“三巨头”>>

前言

“争天下”的三个CEO 三国是一个风云际会、纷繁复杂的年代，那里有太多的权谋与智慧、兴衰与成败。

在三国历史绚烂的光环下，傲然矗立着三个伟岸的身影：坐领江东的孙权、气吞山河的曹操、横空出世的刘备。

每次翻开《三国演义》，想起曹操、刘备、孙权三大集团之间的斗智斗勇时，总是不自觉地和当下企业经营管理联系在一起。

这也难怪，孙、曹、刘各自带着自己的团队币尔雄天下，在本质上和当下企业之间在市场上的搏杀与竞争殊途同归。

我们可以这样去理解，营、刘、孙，本身就是三家企业的CEO。

事实上，他们已经做到了当今所有CEO能够得到的和做不到的一切，他们是所有CEO的典范。

想到这里的时候，我不禁有了一种冲动，就是把他们置身于企业的大环境中，设定为CEO的角色，将他们的管理、经营的智慧提炼出来，使之跃然纸上，这也是一件十分有意义的事情。

有了这种想法，我开始动笔试著这部《水煮三国“三巨头”曹操、刘备、孙权的CEO之路》。

当然，创作这样一部作品是有难度的：一是三国的时代背景、道德理念毕竟和现在有很大的不同，抱地盘、奉宗主、杀人放火争天下和现代的企业竞争也是有很大的出入，有些冲突是难以调和的。

一是三国智慧博大精深，无穷无尽，若想将其完全融会贯通，实非一人、一团队能力所及，要知道古往今来研究三国智慧的仁人何止百千，研究三国权谋的著作汗牛充栋，诚如此亦未能将三国意蕴言尽。

所以在这里，本书的作者采用了两个被证明过是行之有效的办法：一是不在细枝末节上斤斤计较，重在对曹、刘、孙三家管理权谋的阐释，达到使读者阅有所悟的目的；二是选取最符合当前市场竞争态势的经营智慧，将这些前人的思想精髓的现实指导意义最大化。

在本书中，曹操、刘备、孙权分别化身为企业的CEO，他们身边的谋臣、将军们则成为了企业中的行政、销售等高管，而孙、曹、刘所经营的业务便是“抱地盘”、“争天下”。

在如此不一样的背景下，三个集团展开了惊心动魄的殊死较量，以别开生面的形势展现出曹、刘、孙无与伦比的CEO智慧。

<<水煮三国“三巨头”>>

内容概要

一部《三国》，起于陈寿，盛于罗贯中，至今为人津津乐道，可以说是伴随千年的历史跌宕凝聚而成，其中浸透了中国的文化、权谋、人性。

追古思今，我们看到三国时代炫目的历史片段时，仍不免感慨万千。

尽管时代不同，人物不一，但三国时代与当前的商界竞争仍有惊人相似，割据与经营、竞争与权谋，依然存在于这个时空。

竞争中如何运用资源，采取何种策略，如何扬长避短，纵是千年之后还是人们不断思考的问题。

《水煮三国三巨头》主题鲜明，从管理经营的角度出发，将三国中的曹操、刘备、孙权设定为CEO的角色，让读者在阅读的过程中深刻地悟到其三家的管理策略，是一本商界人士必备的经商与管理指南。

。

《水煮三国三巨头》由博锋编著。

<<水煮三国“三巨头”>>

书籍目录

- 序：“争天下”的三个CEO
 - 曹刘孙的非360°测评
- CEO的非360°测评之曹操
 - 崛起的草根精英
 - 亦正亦邪之间
 - 沉郁中的睿智
 - 翻云覆雨的强势龙头
- CEO的非360°测评之刘备
 - 没落贵族的中兴
 - 扯开“正牌”的大旗
 - 低调者称雄
 - 没有王者命的王者
- CEO的非360°测评之孙权
 - 小企业的接班人
 - 接班上位
 - 夹缝中的逢源
 - 无奈之下的稳妥起见
- CEO曹：草根精英的乘势而起
 - 精英创业，占领核心领域的高地
 - 技术精英的创业
 - 魄力是优秀CEO的必需品质
 - 曹操的眼光
 - CEO的御人之道
 - 低成本高效率的创业
- 扩张，并购：是种犀利的手段
 - 市场，不是大鱼吃小鱼的游戏
 - 是人才，就甭管是从哪儿来的
 - 小蛇也能吞大象
 - 并购中，CEO的战略眼光
 - 主动出击，打响自己的品牌
- 龙头企业，CEO的领袖风范
 - 曹操的绝对权威
 - 领导者的激励手段
 - 大人物的暴虐与宽容
 - 大老板的权术
 - 三思，思定而必行
 - 察纳雅言，CEO的明觉之道
- 任人唯贤，曹氏集团的强大团队
 - 运营总监：荀彧
 - 首席战略顾问：郭嘉
 - 人力资源总监：陈群
 - 创意总监：荀攸
 - 销售总监：夏侯惇
 - 首席大区CEO：张辽
- 权集一身，大老板管理有术

<<水煮三国“三巨头”>>

割发代罪，公司的纪律要严明
“戕”忤逆者许攸
“缢”吕布，不忠者不可留
斩杨修，恩威难测
曹氏集团，继任的那些高管们
守成的CEO，曹二代
睿者不睿的曹三代
贾诩，从职场达人到市场部老大
从擅权到篡权的曹爽
最危险的总裁，司马懿
CEO刘：没落贵族的白手起家
草根起家，借着名望寻风投
创业，你得有个噱头
哥们儿够意思，合伙立山头
创业初期，不怕没钱，就怕没生意
该低头时就低头
刘氏集团鲜明的企业文化
怎么赚钱我怎么干
刘老板借本儿做生意
谁牛就和谁合作
机会不到不下手
企业规划就是生产力
眼泪属于“大杀器”
CEO刘：“谦和”的野心家
搞联盟：小企业叫板大龙头
既得的利益，谁也甭想拿走
低调，是因为有资本高调
眼光，是一个CEO的撒手锏
亲疏之间，合资集团的权力构架
不能放权的COO是不称职的
荆州子公司的关二老板
汉中子公司的马老板
托孤的行政大鳄李严
策划和创意总监法正
早天的顾问庞士元
COO的嫡系总监：赵云
隐忍上位的销售部魏总
放权CEO——刘总的权术手段
先给自己贴个标签
面对劲敌，必除之而后快
不明白不要紧，关键是用明白人
选才之道
当老板的没有不玩制衡的
诸葛，我敢让位，你敢上位吗
巴蜀总公司，高管的更迭
蒋琬，诸葛一脉的CEO
萧规曹随的经理人：费祎

<<水煮三国“三巨头”>>

被高估的姜家小伙子
董事会的大红人黄皓
被毁掉的接班人：刘禅
CEO孙：接班人的转型与守成
继任的“富二代”，管这一摊子有点难
父兄留下个烂摊子
接班，压力大呀
守住这一摊是我的本分
势力需要慢慢培植
信任，是领导者的成功之道
在夹缝中谋求生存
没有永远确定的朋友
只有一个一把手
用人讲究打破常规
没有永远确定的敌人
孙老板的平衡术
赛马比相马省事
有竞争，更要有平衡
时刻保持疏离感
加盟集团，让CEO无奈的“小”老板们
张昭，对内行政的一把手
周瑜，攻城略地的销售总监
搞市场策划的大手鲁子敬
诸葛瑾，从公共关系经理到CMO
继任总监们，江东才俊今何在
低学历总监：吕蒙
陆逊，陆氏股东的代言人
低调的COO：顾雍
最后一个大老板：孙皓
后记：曹刘孙，CEO之败
曹氏集团：最大企业，最易骚乱
败因一：内耗与权力的架空
败因二大面积“卒降”高管
败因三：逆势改革之祸
刘氏集团：最佳行政，最先败亡
败因一：非本土化战略的疏离
败因二：集团内部势力的大分裂
败因三：背离的企业愿景
败因四：错误的企业战略
孙氏集团：最差管理，最久苟延
败因一：接班人危机
败因二：高端人才的匮乏
败因三：反应和危机处理能力的孱弱
败因四：内部分裂的败亡
后记赘言
附录：曹、刘、孙三个CEO的大事记
附录一：CEO曹操大事记

<<水煮三国“三巨头”>>

附录二：CEO刘备大事记

附录三：CEO孙权大事记

<<水煮三国“三巨头”>>

章节摘录

CEO的非360°测评之曹操 北边曹魏集团的大老板叫曹操，人称曹总。

曹操是从草根阶层爬出来的精英，但是精英未必就是好人，曹操自己就没把自己当成一个好人。

曹操平日里喜怒不形于色，拥有卓越的领袖风范和翻云覆雨的手腕，经过几十年的打拼。

最终将自己创建的企业推上了行业顶峰。

崛起的草根精英 说到草根，必须提及家世。

曹操的父亲叫曹嵩，在国家级垄断企业“东汉集团”里算是大人物，先后做过集团总公司的财务经理、行政经理，最后晋升为销售总监。

但是，由于东汉集团的公司架构头轻脚重，总部并没有多少实权，所以曹嵩虽然爬到了集团销售总监的位置，但是手中的实权并没有想象中的那么大，权力还是握在集团各大区的CEO手里。

曹操那个时代，社会价值观和现在不太一样——当时社会认为只有出身贵族、士族的人才算是撕掉了草根阶层的标签。

曹操的父亲曹嵩尽管职务很高，但是出身不好，是宦官的养子，属于典型的草根，所以曹操顺理成章是草根出身。

不过，曹嵩毕竟做到了集团总监的位置，因此还是为曹操提供了一些创业上的便利条件。

一方面，曹操有机会接近豪门子弟，比如小时候的玩伴袁绍，另一方面，曹操有机会接触一些聪颖之人，比如小时候的同学许攸——这对提升曹操的个人气质和修养层次有极大的帮助。

更为关键的是，通过曹嵩的关系，曹操自小得到了良好的教育，接触到了“争天下”中最顶尖的技术，并且获得了非凡的造诣。

三大权威认证机构都对曹操给予了极高的评价：“清平之奸贼，乱世之英雄。

”——许邵事务所 “治世之能臣，乱世之奸雄。

”——孙盛事务所 “天下将乱，非命世之才不能济也，能安之者，其在君乎！”

”——郑玄认证机构。

至此，曹操被打上了“技术精英”的标签。

亦正亦邪之间 从道德上来衡量，曹操算不上是精英模范，顶多在及格边缘徘徊。

因为曹操根本就不想成为道德模范，他想要的是成为创业型的CEO，把自己手里“争天下”的项目真正落实下来。

创业者的个人素质不能用普通的道德标准来衡量，特别是在“争天下”这个项目上。

所谓胜者为王，创业者素质的高低就在于是否能赢。

如果创业者的个性有利于其最终获得胜利，那么他就是高素质，反之则是低素质。

曹操是个什么人，他是个亦正亦邪的人物。

说他正，他可以一笑泯恩仇，说他邪，他会睚眦必报。

如此这般的一个人，他什么手段都能使得出来，他可以大义凛然也可以心狠手辣，只要情势需要，只要他想要。

而这一切，正是一个玩弄权术的CEO所必备的素质。

沉郁中的睿智 曹操的智慧体现在他的沉郁上。

曹操不低调，作为技术精英，他有张扬的资本，但更多的时候，他更愿意以沉郁的形象示人，特别是在取得成功之前。

沉郁带给曹操的是遇事沉着、克制。

这种沉着与克制，一方面体现在曹操的洞察力上：他喜欢在旁观察，看清楚了、看透彻了，然后行动，另一方面体现在曹操的思维力上：他的思维是很锐利的，往往能一刀切中要害。

而洞察力与思维力，直接决定了个CEO的决策水准。

当然，人无完人，作为技术精英，曹操身上自然有几分傲气。

傲气可以麻痹人的思维，也正是这样，每当曹操张扬的时候，失败实际上就在周围潜伏。

但终究瑕不掩瑜，曹操在智力水准上是超一流的，符合个超级CEO的标准。

翻云覆雨的强势龙头 在大风大浪里打拼过，这一点是曹操能够取得成功的最宝贵的财富。

<<水煮三国“三巨头”>>

通常来讲，成功的创业者往往都有在大企业就职的经历。

借助这个平台。

他们可以获得必须的资源、积累经验，为以后的发展打下基础。

在成为曹魏集团的老板之前，曹操在“东汉集团”打工。

开始是做销售，搭建了自己的团队，成为了区域经理，曹操拥有了赖以发迹的地盘和资源。

而后曹经理越做越大，最终坐到了整个东汉集团CEO的位置上，成了曹总。

对曹操而言，东汉集团CEO的这段经历至关重要。

在这里，曹操体验了一个大型垄断企业的领导者应该具备的各项能力，或是怀柔，或是打压，翻手为云、覆手为雨。

在“争天下”这项业务上，曹操具备了成为行业龙头的一切素质和条件。

CEO的非360°测评之刘备 专门和曹魏集团对着干的巴蜀集团，是由刘备创立的。

刘备这个人祖上有些背景，但是已经没落了。

刘备心有不甘，一心想恢复家族的荣耀，鲑拜了几个兄弟去创业。

刘备有个特点，就是表面“装老好人”，背后算计人，结果很多人都被刘备算计了。

终于，刘备拿着他的“算盘”，算计出了一片江山。

没落贵族的中兴 说来，刘备和东汉集团还是颇有渊源的。

东汉集团是刘氏的家族企业，刘备实际也算是刘氏家族的人，只不过刘备的祖上因为犯了家规，被赶出了刘家。

当然，这都是几百年前的旧事了。

刘备的爹叫刘弘，当时已经是一介草民了，对于自己的贵族身份，刘弘老爷子早就淡漠了。

但是刘备不同，刘备是有抱负的，想的是出人头地，欲望对一个人来说是很重要的。

在这个社会上要想发达，两个条件有钱、有关系，就像曹操那样。

但遗憾的是，这两个条件刘备一个也没有。

没有条件，就只能制造条件，刘备审视了自己一番，唯一能拿得出手的亮点就是“汉室宗亲”，于是刘备就像找到了救命稻草一般，到处宣扬。

结果，还真有人吃这一套，刘备借着这个噱头又是拿项目，又是引风投，居然就这么空手套白狼地张罗起来了他的创业公司，没落贵族中兴在望。

P2-5

<<水煮三国“三巨头”>>

后记

不管是巴蜀集团还是曹魏集团或是东吴集团，他们在灭亡时的状况有很大的相似之处，就是本土的势力都倒向了入侵势力，而反对掌权势力。

在巴蜀，益州集团倒向曹魏集团；在曹魏，曹氏家族支持司马氏扳倒曹爽；在东吴，地方士族倒向西晋集团。

可以说，在巴蜀、曹魏、东吴的三个集团的覆灭过程中，人心的向背导致了企业命运的走向，所以最后提醒一下CEO们，经营好人心才是经营好企业的最核心因素。

<<水煮三国“三巨头”>>

编辑推荐

三国无疑是中国历史上最精彩的时代之一，史诗画卷波澜壮阔，英雄激斗层出不穷。但当我们透过演义小说的遮盖，直视三国史实时，便会惊奇的发现，曹操、刘备、孙权三大集团之间的斗智斗勇，和当下的企业竞争本质上殊途同归。

由博锋编著的《水煮三国三巨头》将带你回到那一个风云激荡的时代，去考察曹、刘、孙三位CEO是如何打造他们的“企业版图”的。

<<水煮三国“三巨头”>>

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>