

<<创业楷模刘皇叔>>

图书基本信息

书名：<<创业楷模刘皇叔>>

13位ISBN编号：9787517100744

10位ISBN编号：7517100742

出版时间：2013-3

出版时间：中国言实出版社

作者：朱新月

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>

<<创业楷模刘皇叔>>

前言

前言现代社会，很多人都怀揣着自己的创业梦想，并且希望通过自己的努力去实现梦想。他们有这样的想法，但是却不知道如何下手，缺乏创业经验的他们，急需学习如何创业，希望能够从别人创业的成功经历中发掘创业所需要具备的条件，以及如何才能够更好地把握住创业的技巧，使自己少走弯路。

很多人望眼欲穿，都渴望能够有人指点迷津。

当站在一个新的起点，社会中的草根阶层希望有一个草根式创业成功的励志榜样，能够为他们点亮希望，鼓起他们心中积蓄已久的创业勇气，使他们能够更加有胆量地迈出第一步。

其实，只要有梦想，并且有勇气去尝试，这就已经有了一个好的开始。

有着创业理想的人们，往往缺乏的不是激情和努力，而是方向。

鉴于这种情况，我们觉得很有必要找一个创业的典范，去梳理他创业的点点滴滴，从中总结出一般创业者能够参照的创业历程，一步步地接近自己的梦想。

本书即是为正在迷茫中挣扎的创业草根们指明方向，帮助他们迈出创业的第一步，为他们的创业保驾护航，让他们更好更快地走上正轨，成就自己的梦想。

一个年轻人，只要他不缺乏激情和梦想，他就能够在这本书里读到他需要的东西，从而为自己规划好蓝图，铺好通向成功的路。

看看我们给你带来的榜样，他就是一个草根创业的传奇，他就是一个屡败屡战却从不气馁，终成大业的典范。

战乱时代，民生艰难。

一个穷苦家庭的孩子，却有着自己的梦想。

他与小伙伴们玩耍，看到一棵大树，于是对着小伙伴们说：“吾必当乘此羽葆盖车。

”这个孩子叫刘备，后来成为三国鼎立时期蜀汉的开国皇帝。

他在小时候发出那般豪言壮语时的心情，肯定是激情澎湃的吧。

后来的他，为生活所迫，摆摊卖草鞋，一摆就是很多年。

但他并非只顾自己卖草鞋，他喜欢观察，看各色人等，通过言行去洞察他们的内心。

而且他有着作人上人的梦，并且一直没有放弃这个梦。

那个年代，势力就是话语权，而他出身贫寒，唯一让人尊重的就是他那汉室宗亲的身份。

他没有气馁，他知道自己力量弱小，懂得背靠大树好乘凉的道理。

但是依附别人，只是为了寻找更好的机会。

一旦有机会，他就会毫不犹豫地自我发展。

创业初期，他总是在有所发展的时候就被人打败，无奈只得逃走，再找个大树依靠。

在几次三番的逃离过程中，他使自己的力量不断壮大，这也许就是他坚持下去的最好慰藉。

他求贤若渴，需要一个可以为他指点迷津的人。

于是，他三顾茅庐，请出了诸葛亮做他的军师，使他如虎添翼。

找个机会，脱了曹操，又一次自己单干。

这一次，曹操怒了，带兵来攻。

他审时度势地联合了孙权，在屡败之后，终于迎来了一次大胜。

赤壁之战后，他发挥出自己的枭雄本色，借得了荆州，有了自己的一亩三分地。

此时，又有很多人来投靠，壮大了他的势力。

益州刘璋势弱，刘备趁机入主益州，将关羽留在了荆州，扩大了自己的势力。

后来一看不行，益州的门户汉中被曹操占领，这不是卧榻之下有贼兵吗？

于是，与曹操大战，夺取了汉中，完成了重要的战略步骤，进一步扩大了自己的势力。

正当刘备意气风发，想继续大干一场的时候，关羽败走麦城，丢了性命。

而张飞也阴差阳错地被下属所杀，这让刘备不顾一切人的劝阻，执意伐吴报仇。

就在刘备准备报仇的时候，曹操逝去，曹丕继为魏王，废了汉献帝，结束了汉室统治。

这对于身为汉室宗亲的刘备来说，是一个大好机会。

<<创业楷模刘皇叔>>

于是，他为汉献帝举行了盛大的祭礼。

随后，在众人拥戴下，登基称帝，国号汉，终于成就了儿时的梦想，达到了他事业的顶峰。

而后，伐吴大败，身心备受打击，白帝城托孤，结束了自己传奇的一生。

刘备的创业之路，对当今的创业者们大可借鉴。

<<创业楷模刘皇叔>>

内容概要

《创业楷模刘皇叔》以现代经济学重新解读了刘备称王称霸、成就一番事业的过程。不仅让读者重温了三国时期风云变幻的精彩故事，更以现代经济学的观点深入解读了刘备的立业守业之路，告诉大家一个草根创业的创奇，给予读者以深刻的启示。

<<创业楷模刘皇叔>>

作者简介

朱新月（朱新跃），博士德知识传播机构 总经理，中国精细化管理网，中国执行力培训网 总编辑。毕业于首都师范大学历史系，《细节决定成败》，《精细化管理》系列 策划人、出品人，“中国精细化管理”理念首创者之一。

代表作：《零缺陷工作》（与汪中求合著）《追随者》《落实要到位干部是关键》。

<<创业楷模刘皇叔>>

书籍目录

第一章从摆地摊到初具规模 第一节羽葆盖车——创业目标要高一点 第二节摆摊卖鞋——初始创业要从小做起 第三节桃园结义——找可靠的伙伴共担风险 第四节天使投资——掌握融资的窍门 第五节讨伐黄巾——成功创业从入对行开始 第六节平原国相——挂靠谋求出路降低创业风险 第七节抗曹救谦——共患难才能积聚好人脉 第八节皇叔之名——创业者要有强烈的品牌意识 第九节择人而侍——会打工才能更好地做老板 第二章从蛰伏到打响品牌 第一节投靠曹操——竞争之道，先活下来再说 第二节借刀杀“布”——竞争对手越少越好 第三节种菜度日——在强势对手面前要低调 第四节脱离曹操——不放过独立经营的机会 第五节联袁抗曹——引竞争对手的敌人为盟友 第六节火烧博望——向竞争对手学习 第七节联吴抗曹——巧用1+1>2效应 第八节赤壁之战——借助事件营销将品牌推向市场 第九节巧借荆州——将皮包公司发展为实体公司 第三章从小作坊到上市公司 第一节刘备入川——在创业过程中要不断调整经营思维 第二节入主益州——战略定位是企业走上正规化的必经之路 第三节重用刘巴——眼睛里要容得下沙子 第四节提拔魏延——优秀人才要破格录用 第五节巧用“五虎”——要协调好管理层内部关系 第六节占领汉中——要想做大就必须先垄断区域市场 第七节刘备称帝——有条件就上市 第四章从企业愿景到客户管理 第一节匡扶汉室——愿景是企业持续成长的生命力 第二节隆中对策——做企业没有具体的规划是不行的 第三节高擎忠义——要有自己的企业文化 第四节以德服人——用人格魅力对人才施加影响 第五节髀肉之叹——有信念，君子创业十年不晚 第六节屡败屡战——为了实现创业愿景必须坚持 第七节刘备之哭——大老板会抓住时机对员工动之以情 第八节善用旧部——把重要的工作交给最信任的人 第九节善待百姓——用尽一切办法让顾客倾心于自己的公司 第五章从战略误区到发展瓶颈 第一节孙刘纷争——不要忽视战略合作伙伴之间的小摩擦 第二节三不纳言——领导者一意孤行会让企业受损 第三节强攻东吴——情绪化是一把“伤敌八百自损一千”的双刃剑 第四节兵败崩溃——即使失败了也要有再创业的勇气 第五节国无大将——注重人才梯队建设 第六节亲自东征——事必躬亲的老板难做大 第六章从用人管人到发展模式 第一节错失荆州——重要岗位用人更要谨慎 第二节诸葛独“亮”——企业要注重人才培养 第三节张飞之死——对高管必须建立监督机制 第四节貌取庞统——用人要唯贤唯才 第五节用人唯亲——企业发展的致命隐患 第六节家族模式——企业腾飞必须甩掉的鞋子 后记创业难，管理更难

<<创业楷模刘皇叔>>

章节摘录

版权页： 时摆摊卖鞋——初始创业要从小做起 刘备虽然家境贫寒，但是头脑灵活，他知道自己必须要找点事情做才能养活自己。

住在乡下，刘备从小就学会了编织草鞋，于是他决定摆摊卖鞋，也许这样还能有不错的收入，以维持生活的开销。

刘备小时候是一个很活泼的孩子，他和小伙伴们打成一片，人缘很好，当他把自己的草鞋拿到集市上摆摊出售的时候，别的小伙伴就会跑来买鞋，他的生意还算不错。

开始卖草鞋的时候，刘备还是一个孩子。

卖草鞋也只是小本经营，他也不确定这个生意是否好做，能否养活自己。

但刘备的眼光比较敏锐，通过一段间的观察，发现草鞋还是很有市场的，因为人人都需要穿。

后来的结果也验证了他的判断，不但草鞋卖得好，生活有了着落，更认识了关羽、张飞等人，有了一帮为他拼命打天下的兄弟，他开始一步步地靠近自己的梦想。

一般摆摊卖鞋的小贩，最大的梦想可能就是使自己的摊子越来越大，终极梦想还是摊贩。

刘备则不同，他虽然摆摊卖鞋，但是却有着“羽葆盖车”的志向，即便在街市摆摊，他也没改变自己的追求。

另外，他不像一般的小贩那样，斤斤计较于一点点的收入，虽然他很穷，但也会经常接济同样穷困的人，由此也交到了很多朋友，这些人为他后来成就大业作出了很大的贡献。

摆摊卖鞋的独特经历，练就了刘备的性格和品性，磨平了他的棱角，使他变得更加理性，爆发出的能量也更加惊人。

这样的经历对他后来的成功有着哪些作用呢？

磨砺了他的胸怀。

宽广的胸怀，是成大业者的必要条件。

没有容人胸怀的人，永远成不了大事业。

只有胸怀广阔，眼界高远，才能看得比常人更远，才能得到别人的认同和帮助。

在饥寒交迫、备受压力的情况下，正是因为宽大的胸怀，刘备才招揽到了一帮一起打江山的兄弟。

有气度，才能有未来，刘备给别人的正是这样的前景和希望。

他宽广的胸怀折服了一大批的能人异士为他卖命，可见其感召力。

展现了他的诚信。

卖草鞋需要诚信，大家都是乡里乡亲，抬头不见低头见，如果草鞋质量不过关的话，生意肯定维持不下去，刘备的草鞋一直有人买，而且还有众多回头客，可见他是一个诚信的人。

刘备通过摆摊卖鞋，展现了自己的诚信，以诚信赢得了更多的朋友。

一个没有诚信的人，是不会成就事业的，刘备懂得这一点，也很好地利用诚信宣传了自己，取得了很好的效果。

锻炼了耐心。

摆摊卖草鞋，要有耐心，有可能好几天卖不出一双鞋。

正是这样的经历，锻炼了刘备的耐心，使他能够耐得住寂寞，从而等待机会的到来。

他的耐心等待是值得的，后来他找到了一个合适的机会，放弃了卖鞋，开始了打天下的尝试，开始了真正的创业之路。

学会了用人识人。

在卖草鞋时，刘备总是留心观察什么样的人能够为他所用，和他一起打江山。

在千百次的等待中，刘备终于等到了自己想要的结果。

一次偶然的的机会，关羽和张飞闹矛盾，打起架来，在刘备的劝解之下，二人和解，并与刘备在桃园结义，掀开了人生新篇章。

正是在常年摆摊卖鞋的过程中，刘备经过思考、总结，增强了自己识人的本领，并等到了自己需要的人。

虽然刘备其他方面的特点对他的成功也很重要，但如果没有摆摊卖鞋的历练，他就不会有那般的沉稳

<<创业楷模刘皇叔>>

和理性，能够耐得住性子，留心观察，识人用人，发现机遇，并迅速抓住机遇。

因此，他很好地利用了摆地摊这段时间，完善了自己，找到了志同道合的追随者，为后来的成就奠定了基础。

当今社会，很多人都想成就一番大事业，尤其是年轻人，都跃跃欲试，但是成功的却很少。

究其原因，是很多人没有脚踏实地。

要想创业，就得像刘备一样从小做起，从最底层做起，一步一步地完善自己，使自己逐步适应不同阶段的竞争和压力，站住脚跟，再做大做强。

华为总裁任正非，他有着远大的理想和追求，从他为公司取的名字中就可以看出来。

他为了实现自己的追求，什么赚钱就卖什么，真正做到了从小做起。

如果华为没有从小做起，一上来就想着做全球通信设备的顶尖企业，也许永远是幻想。

华为刚刚起步的时候，竞争激烈，面临很大的压力，为了公司的生存和发展，任正非有一次听说卖墓碑很赚钱，就很积极，专门派人去调查市场。

华为技术有限公司创业之初，为了生存，还卖过减肥药。

但是，当他们站稳脚跟以后，就转向电信设备的生产。

1994年，华为刚刚在通信行业立稳脚跟，总裁任正非就表示：“10年之后，电信设备市场将会三分天下，华为必定是其一。

”2009年，华为成为全球第二大电信设备商，真正实现了全球通信设备市场的“三分天下”。

华为的成功，有一点是值得我们现在的创业者学习和借鉴的，那就是从小做起。

华为真的是把“小事”做到了极致，以后的成功也就在意料之中了。

一个能够把小事做好的企业，才能够做大事。

一个连小事都做不好的企业，还能指望它在商战中呼风唤雨吗？

<<创业楷模刘皇叔>>

后记

<<创业楷模刘皇叔>>

编辑推荐

《创业楷模刘皇叔》编辑推荐：荟萃刘备从摆地摊到上市公司的精彩故事，以现代经济管理理念和知识进行专业点评，帮助草根创业者确定创业目标，学习先进管理经验，搭建人才梯队，走上集团成大业之路。

<<创业楷模刘皇叔>>

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>