

<<楚汉职场秀>>

图书基本信息

书名：<<楚汉职场秀>>

13位ISBN编号：9787802229242

10位ISBN编号：7802229243

出版时间：2009-7

出版时间：中国华侨

作者：关勇

页数：221

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>

<<楚汉职场秀>>

内容概要

本书看似戏说，实则正“言”厉“色”，作者把历史上楚汉相争的人物拿来，嵌入当下的职场环境和市场经济语境（兼后现代语境）。

遵照历史，又不拘泥于历史。

用古典故事解析现代职场。

员工和老板皆可捧读。

引镜自照，各得其所。

我们在职场上无非扮演着两种角色，不是老板就是员工。

宽泛地讲。

所谓老板，凡你的上司都可以戏称为老板（故有学生称老师为老板之说）；所谓员工，凡你的下属都可称为员工。

一切都是相对而言。

很多人都有着这样的双重身份：既是员工又是老板。

<<楚汉职场秀>>

作者简介

关勇，人称大侠、隐逸作家、策划鬼才、怪才，其人宁折不弯，独往独来，行踪诡异，罕见于市井。

<<楚汉职场秀>>

书籍目录

第一章 “韩信”（人才）是怎样炼成的？

潜隐着生涯规划的蘑菇头：职业疆土的拓荒者 可塑性人才（人才的弹性：不点不透、不激不奋）
 钻裤裆的隐在心态：豁达的生涯价值观 职场远景规划：深得提倡的心理素质 身在职场的低迷走势：事与愿违、摆正心态 宋义找不着北了：自私投机的老板长不了第二章 项羽（实力型老板）的高效领导力 实力型老板的领导魅力 领导的效能 市场战略（一）：破釜沉舟 市场战术（一）：闪电战（项羽） 集体跳槽&双向思想工作 阴谋&阳谋第三章 刘邦（借力型老板）的成长史 有志于成为受人拥戴的领导者的一个先决条件 一个篱笆三个桩 领导魅力 “成家”和“立业”的屁关系 因势利导第四章 张良：十年磨一剑的企划专家 初露锋芒：企划才能的显微 为黄石老人提鞋：不耻求学的涵养第五章 市场抢滩 彭越：游击战术的鼻祖 市场战术（二）：游击战术 后勤之虑 酈食其（被慢待的人才）的逆向激将法&刘邦（水平差的老板）的悟性（知错就改） 巧拔钉子：劝降战略 市场战略（二）：劝降战略 赵高：爬得最高的职场小人“ 前场战术（三）：兵不厌诈（张良） 子婴：无力回天的短命老板 胜利果实第六章 胜者为王 鸿门宴：职场义理 项羽的两个层面：独断专行的霸道老板&与员工同乐的兄弟型老板 职场脱险 暇场兵法（一）：调虎离山（陈平） 职场兵法（二）：声东击西（策划陈平，实施张良）第七章 空降人才的来龙去脉 良禽择木而栖 职场兵法（三）：火烧栈道（消除戒心）（张良） 职场兵法（四）：临死一搏（韩信） 萧何月下追韩信队才开发&留住人才） 管理兵法（一）：破格提拔 汉中对：市场形势分析&任命考核第八章 还定三秦：企业战略的制定和实施 管理人员培训 市场战术（四）：乘乱出击（聚焦战略实施的时机） 市场战略（三）：明修栈道，暗度陈仓（韩信） 企业战略管理行为第九章 整合与收编 市场战术（五）：转移视线、缓兵之计（张良） 市场战术（六）：敌退我进，敌进我退（田横） 夹缝中争生存的小老板（司马印） 职场兵法（五）：不打自招、化险为夷（遇到黑心老板的应变策略）（陈平） 跳槽老手&敛财高手 市场战略（四）：出师有名——品牌战略定位第十章 风云变幻 彭城之战：大起大落 重整旗鼓（卷土重来） 管理兵法（二）：放权（授权） 市场战略（五）：陈船蒲坂，木罌渡军（韩信） 策反行动（随何） 市场战略（六）：背水一战、拔旗易帜（韩信） 管理兵法（三）：拜敌为师（韩信） 管理兵法（四）：先轻后重、颠倒英雄（刘邦） 分家策略的二律背反 职场兵法（六）：离间计（陈平） 瞒天过海，金蝉脱壳 屡败屡战 市场战略（七）：走为上（“放弃”是一种战略智慧） 管理兵法（五）：晨夺将印（刘邦） 市场战略（八）：并购式拓展 市场战术（七）：激将法 市场战略（九）：囊沙断流潍水半渡 对峙 职场兵法（七）：斗智不斗勇 管理兵法（六）：假王真封、顺水人情（刘邦）（管理机变） 谈判与沟通 霸王别姬 市场战术（八）：四面楚歌（攻心战术） 刘邦论成败

<<楚汉职场秀>>

章节摘录

第一章“韩信”（人才）是怎样炼成的？

韩信&人才内蒙古人喜欢用“韩信”来比喻人才，然而还是眼睁睁看着人才流失，就像当年项羽看着韩信“背楚投汉”一样，只是没有项羽那种不屑的眼神儿罢了：跑了一个钻裤裆的小子，何足挂齿！然而，就是这个钻过别人裤裆的小子后来搞的四面楚歌，最后逼得原老板项羽抹了脖子。

——作者阅读手记·一则题为《内蒙古该追“韩信”了》的新闻报道看后韩信，一个左右着楚汉之争的焦点人物，若放在市场竞争的今天（照葫芦画瓢的演绎），他就是一个左右市场的焦点人才。

以“韩信”为“人才”的隐喻，不可谓不认真。

放在时下，韩信就是个名企的金牌CMO（市场总监）。

潜隐着生涯规划的蘑菇头：职业疆土的拓荒者未来的金牌CMO韩信有过一段不堪回首的“蘑菇”经历：就像蘑菇一样被置于阴暗的角落，受不到重视，而且还被浇上了一头大粪。

其实很多人都有过类似的经历。

韩信是个苦孩子，父母双亡，寄人篱下，但他的志向（也就是个人生涯规划吧）却不小。

看着自己为亡母找到的那一片广袤的墓地，他发誓要建功立业：“将来我要在这里兴起万家之城！”

有成就的人大都这样，成大事就得立大志，似乎是放之四海而皆准的道理。

韩信，一个一无所依的职业疆土的拓荒者，似乎从此有了一点儿朦胧的关于职业发展的概念。

韩信后来的“职业发展曲线”是戏剧性的（戏剧性的生活是不健康的，所以后来呢……）。

他好不容易混到项梁项羽开创的西楚集团，想好好表现表现，却不被重视，为“市场开发”（历史上那叫扩大地盘）献计献策都不被采纳，只好炒了老板项羽的鱿鱼，跳槽到刘邦那里。

而刘老板开始也没把他当回事儿，直至碰到人力资源总监萧何，总算云开见日出，结束了“蘑菇头”的命运，走出了人生低谷，总算是没让一大鬼才埋没于沙土……韩信在职业生涯上的日后成就离不开他起初的信念，信念是职业发展的心理助推器。

可塑性人才（人才的弹性：不点不透、不激不奋）韩信还是个在成长中的“蘑菇”的时候，受尽了排挤，四处飘流，食不果腹。

有一段时间饿得不行了，离见阎王爷也没几步路了，多亏一个靠给人家洗衣服为生的女人给他饭吃，他才活了下来。

这个好心的妇女一连几十天都无偿给韩信饭吃。

韩信深受感动：“有朝一日，我一定要重重报答您。”

女人正言厉色：“像你这样的小伙子，却无法谋生，饭都吃不上，我是可怜你，才送饭给你吃，难道是希望得到你的报答吗？”

所谓“不点不透”、“不激不奋”、“沙锅不打不漏”。

就像少年李白要辍学时受到一位老妈妈“铁杵磨成绣花针”的点拨一样，韩信被漂母一言击中，深受震动，从此虚心拜师学艺，发愤图强。

也为他日后“报恩”的行动打下了基础，也为后来的“一饭千金”的成语典故的出台埋下了伏笔。

（羔羊跪乳，乌鸦反哺，感恩不但是美德。

也是一个人立身于世的基本素质。

）韩信白天开始在淮阴街头打工，脚踏实地地找一些力所能及的事儿做，解决肚子的温饱问题，晚上则“头悬梁，锥刺骨”，刻苦钻研，尤其是对市场经营管理方面的猫腻儿钻而又钻（历史上那叫做熟读兵书战策）。

所以说，人才不是天生的，都是后天努力的结果；人才也是有弹性的，在“点”“激”的作用下，刺激出了他的可塑性，谓之“可塑性人才”。

努力就会成功，这是美丽的谎言；成功需要努力，这是谎言里的真理。

钻裤裆的隐在心态：豁达的生涯价值观韩信钻裤裆几乎是与“漂母济食”脚前脚后的事。

故事其实是这样的：一群恶少当众羞辱韩信，有一个杀猪的对韩信说，看你这样，猪鼻子插大葱，挺能装相。

韩信不想和这些人计较，只好说，我是那棵葱还不行吗？

<<楚汉职场秀>>

杀猪的说，你以为你是谁，你以为你是棵葱，可谁拿你蘸酱啊？

其实你胆小如鼠，有本事的话，你敢杀了我DB7如果不敢，就从我的裤裆下钻过去。

韩信不动声色地盯着杀猪的，看了一阵儿，一低头，当着众多围观者的面，从杀猪的裤裆下钻了过去。

史称“胯下之辱”。

韩信后来说，我当时并不是怕他，而是没有道理杀他，如果杀了他，也就不会有我的今天了。

其实这一句后面的潜台词是：“杀了他体现不了我的价值。”

可见韩信的人生价值观是多么明朗豁达，他不会去做那种毫无意义的蠢事，不会把这种无聊的事看成是体现自己的什么价值。

明朗豁达的生涯价值观是一个可塑性人才的长远心态及其内在表现。

为了“远景”，牺牲眼前的荣辱，这是一种气度。

不为这一点小是小非、小恩小怨鲁莽地盲动，而是忍气吞声，是有志之士的明智之举。

日后在韩信当上了大将军级别的CMO后，还去看过那个杀猪的，韩信不但没有报复他，还让他作了手下的中尉级保安部长。

韩信以德报怨。

更显大家风度。

职场远景规划：深得提倡的心理素质韩信研习各种经营管理兵法，终于学得文韬武略、满腹经纶。

正当他踌躇满志之际，世界发生了天翻地覆的变化，显赫一时的大秦集团老板嬴政在巡游途中去了猴屯儿（方言，就是死了），其子胡亥和高层流氓赵高狼狈为奸，坐上了大秦集团的第一把交椅。

胡亥是个无能之辈，公司上下大事小情委托给了赵高处理，搞得一片乌烟瘴气。

这当儿出了个陈胜吴广忍无可忍揭竿而起成立的“张楚”集团（由于他们疏于严整规范的管理、力量分散和内讧，很快就被历史车轮的惯性撞得头破血流，湮没于激烈的市场争霸之中），山雨欲来风满楼，随后项梁项羽叔侄拉起大旗，刘邦也自立门户，两大集团在反秦浪潮中很快崛起，日渐坐大。

当然，还有彭越、英布、田横、酈商、陈婴等其他一些新兴集团的老板也趁势摇旗呐喊。

不久，有好几家像英布什么的都被项梁轻松地兼并了。

在项梁召集之下，采纳年已七旬的CKO（知识总监）范增的建议，把流落在民间的楚地第一大没落名门之后熊心推上前台，尊为怀王，推举为新兴企业家联合会名誉会长。

新兴企业的变革烈火照亮了韩信的前程。

韩信需要在市场竞争中来展示他的才华，也正是他看到会有这么一天，所以才孜孜不倦地苦研经营兵法的呀。

韩信听说项梁率众渡淮拓展市场，有吞并大秦之势，他怀着满腔热忱去西楚集团应聘，项梁看不起他，让他在后勤部门帮着记记账，相当于一个出纳助理。

韩信已作好了从基层做起、循序渐进、步步高升的打算。

作为西楚集团的新员工，韩信有理想、有追求、还有积极的工作动机，他想充分发挥自己的才干，成为干得最好的人，创造最佳业绩，也可以说是想通过努力工作来拓展自己的职业生涯，更上一层楼。

这些可以说是一个新员工在步入一个组织后非常值得提倡的心理素质。

拿破仑说，不想当元帅的士兵不是好士兵。

话说回来，人在职场虽然需要有远景规划，但也不能不切实际、自不量力、好高骛远，没有金刚钻别揽磁器活，打个不中听的比喻，一只老鼠总以为自己能成为蝙蝠，天天梦想着自己长出翅膀飞上天，岂不是痴人说梦？

身在职场的低迷走势：事与愿违、摆正心态韩信的远景规划还是经过深思熟虑的，然而，他却忘了这一切的实现还需要与现实合拍。

而很多时候事与愿违的前提就是现实是不以人的意志为转移的。

英雄徒有其志，却无用武之地，说的便是这个道理。

话说韩信随项梁去收购大秦集团在定陶的分公司。

项老板因见西楚的市场营销并购战略连连取胜，便滋生了满腹的傲气。

所谓骄兵必败呀，韩信深感忧虑，他洞察到大秦集团总部正在调集人力，总监章邯志在决一死战。

<<楚汉职场秀>>

当晚韩信以一个普通员工的身份斗胆跑到老板项梁那里说：“项总，您要提防大秦来个市场偷袭呀！”然而，韩信的建議没得到项梁重视：“我们部署得这么周密，每战必胜，是他章邯想偷袭就偷、袭得了的？”

”结果大秦趁着项梁麻痹大意、毫无防备之机，连夜上货席卷市场，来了个突然袭击，西楚损失惨重，项梁退居到了“二线”（历史上叫“阵亡”）。

位卑未敢忘忧“国”，韩信是一个小卒，但敢在关键时刻向上司反映自己的意见，其对公司负责任的态度和勇气是如此可嘉可佩！

试想，你一个基层的小职员，即使你有中层或高层所应具备的眼光，你敢冒颜犯上吗？

韩信，一个忠诚的员工，却能从为了公司的生死存亡的高度着想，敢于向上提出自己的建议。

一个公正的、明智的、不利令智昏老板，会对韩信刮目相看，以礼相待，让他连升三级的！

这样的人才打着灯笼都难找哇！

<<楚汉职场秀>>

媒体关注与评论

浪淘沙，流不尽一江水，丧了多少英雄辈张良去修仙，韩信做了鬼楚霸王的头丢在乌江内。
后解构读本（看历史，鉴正现实，揭穿人性，笑指红尘。

）历史是笔糊涂账，考证来考证去，繁衍为浩瀚长卷，闹得关某鼻涕一把泪一把。

其实，哭也哭得，乐也乐得。

人太缺乏历史感，好了伤疤就忘了疼，历史就像走马灯，有着惊人的相似。

拿着今儿的话说古老事，关某从未敢轻慢，抖了抖身上这点零碎，无非博老少一笑，姑娘一瞥。

顶可笑的是咬文嚼字食古不化，看似戏说。

那是误读。

历史是个大铜镜，拉近了，举着放大镜，细致掰纹地端详，自有乾坤，绝非瞎掰。

所谓历史繁衍，人性依旧。

——作者手记

<<楚汉职场秀>>

编辑推荐

《楚汉职场秀》：浪淘沙。
流不尽一江水，丧了多少英雄辈张良去修仙，韩信做了鬼楚霸王的头丢在乌江内。

<<楚汉职场秀>>

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>