

就“创业”而言，刘备是个先天不足的孩子，没有根底，老爹既没有留下诗书经籍，也没有留下资金人脉，连人丁都没留几个，不像老袁家、老曹家那样要人脉有人脉，要人丁有人丁，资金也不成问题。

玄德同学手里拎着破草席和提着破草鞋，孤苦伶仃地站在故乡的大桑树下，举目远望的同时也是举目无望，创业对他而言，似乎是一张画饼，如何将它变成热气腾腾香喷喷的面饼？玄德同学，你不是努不努力的问题，而是该怎么努力的问题。

创业思路一 不能躺在大公司的树阴下吃现成的

刘玄德同学有才，有魄力，其文凭还凑合，据说当过东汉“名教授”卢植的弟子，但估计不是衣钵相传的身边弟子，不然名冠一时的卢老师怎么也没给他一份像样的工作呢？玄德同学在卢植这个大树下，最大的收获是认识了牛人公孙瓒。

玄德不缺能力，缺的是资金和平台，像这种类型的穷小子，找工作还是不成问题的，而且也能被老板赏识。成为大公司高管，躺着拿高薪，对刘备而言，也不是没有可能。

最明显的案例莫过于与曹操的交往，要说老曹对玄德同学，那不是一般的好。当年玄德同学被吕布这个巨无霸撵得喘不过气来，偷偷接济他刘备的，就是曹老板。一起干掉吕布后，曹老板看得起玄德同学，给了他一个“左将军”的高级别头衔，而且还把他当哥们看待。据《三国志》记载，老曹在各种盛大场合都要把刘备带上，“礼之愈重，出则同舆，坐则同席”，出席活动，坐同一辆车；在办公室待着，同一个位置。就曹、刘关系而言，说句实在话，是刘备负曹操。

曹操的这番举动，无非是暗示刘备别折腾了，安安心心在他手下工作，待遇优厚那是肯定的。然而，玄德同学最难能可贵的地方在于，他不会躺在大公司的树阴下睡觉，不会因为大公司的垂青就丧失独立创业的信念。尽管他颠沛流离、寄人篱下，但独立创业的理想一直没有消停过。只要逮着机会，刘备就会随时将独立创业的理想付诸实施。因此当曹操派他去下邳的时候，他趁着这个出差的机会，带着皇叔公司原班人马，一溜烟走了，新公司在徐州正式挂

今年以来，“创业”“创新”是各类媒介上出现频率较高的热词儿。

东汉末年，天下大乱，群雄崛起，逐鹿中原，以袁绍、曹操、刘备、孙坚父子为代表的一方豪杰，纷纷自立山头，拼命做大自己的力量和地盘，运用当下的话语环境，他们一个个何尝不是在“创业”和“开公司”呢？

本文以轻松、诙谐的笔触，以“创业”为譬喻，回顾了三国时期蜀国的建立者刘备开疆辟土的故事。这对当下有志于创业的人们，或多或少还是有启示意义的。

刘备是怎样“融资”创业的？

文\本刊特约撰稿 刘黎平



刘备三顾茅庐图

牌营业，把老曹气得不行。

这事不怪玄德同学不厚道，创业这事，机会难得，瞬间即逝，讲不得客气，何况在群雄割据的时代，你不占就让人家给占了。当然，坊间也传说玄德同学参与了策划推倒曹老板的秘密计划，怕事情败露，只好事先一走了之。其实，按照刘备的思路，执着于创业的他，就算没这档子事，他也会跑人的。

刘备碰到的第二个贵人是袁绍。话说玄德同学在徐州挂牌开店后，没几天就让恼羞成怒的曹操给砸了，只得去

投奔袁绍。袁大老板居然离开公司总部二百里来迎接小刘，真是倍儿给面子。然而，刘备还是不想在袁氏集团安身，“阴欲离绍”，私下里还是想离开袁绍，所以不久后，他又带着失而复得的公司员工，去了汝南。

刘备从一家公司跳到另一家公司，朝不保夕的，图啥？图的就是自己的独立创业，有自己独立的公司。他是个有中心理念的人，要成功创业，独立创业理念不能丢。所以，他在茅庐见诸葛亮的第一句话就是要伸张正义于天



刘备关羽张飞在沙场联手杀敌的连环画

下。如果一开始他就待在别人公司里拿薪水，还伸什么伸？

创业思路二 以共同利益为抵押 “融资”东吴赚西蜀

玄德同学在北方的创业是失败的，基本上被挤得没地方待了，但是，对于有心创业而且具备创业素质的人而言，老天总是会偷偷留给一个机会，不过是时间早晚问题。《三国志》说得好，“折而不挠，终不为下者”，解释得通俗一点，就是按照刘老板这样的素质，迟早要发达的，不发达天理都难容。

玄德同学的最后一次机会是赤壁之战。最好的机会有时候会在最绝望的时候，荆州公司被老曹吞并了，刘备拖家带口往南边跑，若不是赵云拼着命，估计连唯一的儿子都保不住，这么一家濒临破产的公司，凭什么去和东吴公司联手？

刘备这一回玩了一把大的杠杆游戏。他手里没有资本，怎么办？可以玩概念的，也可以借，就是“融资”。

概念资本，主要是皇叔这个概念，诸葛亮出使东吴，给合作对象孙权抛了一张概念牌，咱们刘老板是“帝王之胄”，帝王后裔这张概念牌一打，整个抗曹行动立即高大上了。借来的资本，主要是原荆州公司人马，本来只有关羽的一万水军，前荆州公司少东家刘琦那一万多也算进去，虽然不是一张王牌，但至少是一张牌，为了凑足抵押金，东借借西挪挪，资本总会有的，这些起码能增大谈判的资本。

打完这些牌，玄德同学手里实在凑不出牌了。善于制造理念的诸葛亮又凭空凑出一个资本——愿景资本。

他劝孙权说，咱们合作，熬过这一关了，前景就明朗了，“如此则荆、吴之势强，鼎足之形成矣”。抛出了鼎足三分的愿景，我们合力把老曹赶跑后，你就放心经营你的东吴公司，我们皇叔公司也就能独立经营了。

几张残牌在精心策划之后，居然张张成了王牌，说动了东吴集团，赢得对方的全方位“融资”，不仅融得相对比较强大的水军、陆军，还有比较实在的资本：玄德同学获得部分荆州的占有权，暂时安置员工。

刘备这次玩的绝对是杠杆游

戏，风险的可能性十倍、百倍大于收益的可能性。这次杠杆游戏或许可命名为“东风融资计划”，孙、刘公司几乎全部的翻盘希望都寄托在偶发性的东风上，他们运气不错，一场东风刮过，把孙、刘公司的股票吹得红红火火，把老曹公司的股票全吹绿了，老曹只得绿着一张老脸，跑回江北去了。

玄德同学这一把赌对了，帮孙老板赚了个盆满钵满，作为“东风融资计划”的赢家，自己好歹也捞了荆州几座城池，算是借的，孙老板一时也不好意思叫他老刘还。

就着荆州这点借来的资本，玄德同学又玩杠杆游戏，撬起了整个西蜀，赚下第二桶金，紧接着再挖出第三桶金——汉中。

从“帝王之胄”这张牌出发，由虚到实，玄德同学坚持独立创业的理想，大胆融资发展，玩杠杆游戏，终于成为天下三强公司之一。这一路走来，不是一般的强大。

创业思路三 本地人才未必要本地化发展

查看东汉末年各大公司的发展态势，发现公司与地域的关系还是很相关的。老袁、老曹、公孙瓒是北方人，在北方都发展得挺好的；马超是西北人，在西北也曾风生水起；孙坚是吴郡富春人，其家族最后还是在江东找到发展空间。

玄德同学却是例外之一，河北是他的老家，结果在北方大地连个插足的地方都没有。

“地利”这玩意，未必就是指你出生的这块地盘，而可能在与你相隔千里的陌生地方。

对于玄德同学的这个特点，有个叫裴潜的名士算是看出来了。曹操到荆州之后，问裴潜：“刘备这小子到底是个什么人物？”裴潜说：“这小子在中心地带基本上成不了事，如果跑到偏远地方去发展，那可是个狠角。”

这句话让曹操很惦记，所以他很怕刘备跑到南方、西方发展，在长坂坡追击时，那可是下了狠劲的，轻骑特种部队一天一夜赶了三百里路。创业路上的玄德同学，只得不断地跑啊跑，终于跑出生天。后来，听说玄德同学在南方扎根，与孙老板联手时，老曹正在批文件，惊得连笔都掉了。

树挪死，人挪活，刘备的创业路径，说明出生的故乡，未必是创业的故乡。所以，奔跑吧，创业路上的兄弟们，早日找到创业的故乡。☞