

<<不可不读的商战36计>>

图书基本信息

书名：<<不可不读的商战36计>>

13位ISBN编号：9787546112787

10位ISBN编号：7546112788

出版时间：2010-12

出版时间：黄山书社

作者：尹剑峰，赵曙光 编著

页数：243

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>

<<不可不读的商战36计>>

前言

商场如战场，竞争即战争，“计”高一筹才能胜券在握。

纵览当今商界成功人士，无一不是巧妙运用种种计策与谋略的高手。

计谋运用得好坏与否，会导致不同的命运。

善于运用计谋的商人，往往在商海中游刃有余，否则就可能举步维艰。

也许你正想着创业，也许你正商海中拼杀，但无论如何，都离不开高超的策略和智谋。

《三十六计》历代都被推崇为兵家圣典，是中华民族熠熠闪光的不朽瑰宝，它不仅适用于军事，也同样适用于商海竞争。

《三十六计》中的每一计都是一个法宝、一把利刃，只要灵活运用，犹如学会“截拳道”一样，轻易地将商海中的种种挫折一一化解。

当今社会，无论是驰骋商场的业内精英，还是普通的城乡民众，都已经或多或少地参与到了商业活动中。

在这个充满经济理念的时代，谁都想发家致富，当老板甚至富豪。

但另一方面，商海又充满了荆棘与风险，如同大海一样，风气浪涌，惟具有谋略之人，才能避开各种险滩暗礁，在错综复杂的商界里纵横驰骋，而《商战36计》这本书正好给人们提供了一个掌握奇谋的机会。

<<不可不读的商战36计>>

内容概要

《孙子兵法》是世界第一兵书，一部千古不变的谋略大全，它蕴含着丰富的东方智慧，既是政治家、军事家的案头书，也是企业家与商人在商海中进退自如的法宝。

《商战36计》严格对应我国古代兵法中的“三十六计”，每一计策都有相关典故出处、商战案例分析以及计谋点评，可谓古今融合、兵商结合，定能帮助广大读者在商战中获得持久的竞争优势。

<<不可不读的商战36计>>

作者简介

尹剑峰，硕士学历，主要研究产业经济、人力资源等领域，曾在中山国际、华信集团等大公司从事管理工作，具有丰富的跨行业工作经验。

著有《像第一天那样去工作》、《职场潜规则》和《汇聚人才的N个锦囊》等多部畅销书，取得良好反响。

<<不可不读的商战36计>>

书籍目录

第一篇 胜战计 第一计 瞒天过海 自暴丑闻抢先机 空手套白狼 打肿脸蛋装胖子 瞒天过海，毛毛虫变蝴蝶 第二计 围魏救赵 押宝“淘宝网”，阿里巴巴围魏救赵 围魏救赵，巧购高价住宅 出奇制胜服外商 “围魏救赵”，赵也会“投桃报李” 第三计 借刀杀人 巧借“无牌摊贩”之手 借“虎威”巧脱困境 “红星”与足球联姻 “借题发挥”除劲敌 第四计 以逸待劳 “朝日”在超市里等候“麒麟” “以逸待劳”，攻心为上 沃尔玛的发家之道 以逸待劳——福特袖里展乾坤 第五计 趁火打劫 捷足先登抢商机 先下手为强 趁虚而入，痛宰一刀 摩根把握时机逼政府就范 第六计 声东击西 “声东击西”赢大单 燕啤“声东击西”闯西南 “声东击西”服对手 雀巢咖啡“行军”日本 第二篇 敌战计 第七计 无中生有 无中生有，迎来滚滚财源 玩空手道玩成千万富翁 “无中生有”引来门庭若市 从推销员到千万富翁 第八计 暗渡陈仓 凯迪拉克“暗渡陈仓”锁奥迪 废铜烂铁中牟暴利 打破一切常规 “济世堂”设计围“万寿” 第九计 隔岸观火 “松下”、“LG”互告侵权 手足相煎，渔人得利 相机行事，坐收渔翁之利 龙虎相争，铃木得利 第十计 笑里藏刀 以退为进，巧做搭桥之人 笑里藏刀，鸿门宴摸对手底牌 阴沟里翻船 找棵大树好乘凉 第十一计 李代桃僵 “李代桃僵”，巧败对手 独辟蹊径，拾遗补缺 尺有所短，寸有所长 第十二计 顺手牵羊 “顺手牵羊”，转危为安 化腐朽为神奇 从“顺手牵羊”到“纽扣王国” 波音公司中计失机密 第三篇 攻战计 第十三计 打草惊蛇 美味招财神 创业没有眼泪 反其道而行之 宝洁公司智胜“克奥” 第十四计 借尸还魂 巧借别人专利发大财 “专长”也能创业 与名牌站在一起 借鸡下蛋，成为房产大亨 第十五计 调虎离山 调虎离山，反抢商机 “调虎离山”，起死回生 “调虎离山”，范旭东巧败“卜内门” 第十六计 欲擒故纵 放长线，钓大鱼 “欲擒故纵”的生财奥妙 欲擒故纵，百事可乐与可口可乐之争 罗斯福计取巴拿马运河 第十七计 抛砖引玉 陈光甫的揽客之道 勿以利小而不为 善于创造机会 “变形金刚”何以畅销中国 第十八计 擒贼擒王 擒王绝后患 强龙敢压地头蛇 赤手空拳打天下 擒贼擒王夺订单 第四篇 混战计 第十九计 釜底抽薪 投其所好，巧妙化解矛盾 商业地产界上演“南北战争” 新雅阁“低价入市”赢先机 第二十计 混水摸鱼 外商巧压价，坐收渔翁之利 借取“东风”发大财 成也“混水摸鱼”，败也“混水摸鱼” 一条信息价值千万 第二十一计 金蝉脱壳 滞销商品变身紧俏货 旧货退市，做局脱身 “绝处求生”造就千万富翁 第二十二计 关门捉贼 “关键服务”征服乘客 刘经理巧计中标 吃小亏占大便宜的“赠送” IBM引蛇出动还击日立 第二十三计 远交近攻 通用汽车远交近攻战胜日本汽车 强龙败给地头蛇 雀巢公司摆脱公关危机 第二十四计 假道伐虢 假道伐虢，借势赢市场 买卖公司，点石可成金 武田制药抽奖打假，一举数得 夕阳无限好，老来乐里有“真金” 第五篇 并战计 第二十五计 偷梁换柱 暗藏杀机的“广告语” 建立信誉，赢得资本 整合资源，生财有术 李总巧放“烟雾弹” 第二十六计 指桑骂槐 无心插柳柳成荫 自揭其短，赢得客户心 干什么偏不吆喝什么，效益更理想 A公司不战而屈人之兵 第二十七计 假痴不癫 包玉刚巧扮“假痴” 小产品蕴涵大商机 小鱼也能吞大鱼 把水变成黄金 第二十八计 上屋抽梯 马建华低价买地皮 小厂家扮猪吃老虎 策划成金，铸就辉煌人生 预约销售赚大钱 第二十九计 树上开花 飘香美酒，借势扬名 利小也能赚大钱 从垃圾堆里做出大事业 尤伯罗斯妙计拉赞助 第三十计 反客为主 汉堡包拒绝“入乡随俗” 小伙计炒老板“鱿鱼” 地产大王反客为主 第六篇 败战计 第三十一计 美人计 用葡萄酒洗澡的“美酒皇后” 借来美景好生财 人靠衣裳，货靠包装 把艺术请进蛋糕店 第三十二计 空城计 虚张声势做成大生意 先吃小亏，后赚大钱 借花献佛的生财之道 松下冷静上演“空城计” 第三十三计 反间计 利用第三方赢得主动 席卷全球的间谍大战 房地产间谍战 第三十四计 苦肉计 高价竞购，明亏实赢 敢冒大险博天下 霍英东孤胆闯四海 一条腿换来的情报 第三十五计 连环计 三个圈子，实现石油生意梦 “双重文件”造就世界船王 后来居上，“种德堂”敢于争先 名品SHOW连环促销抢市场 第三十六计 走为上 以退为进渡难关 不能胜出就要抽身而退 《藏金屋》大败《花花公子》

<<不可不读的商战36计>>

章节摘录

夜幕很快笼罩了大地，周军换上一身笔挺的西装，气派十足地来到那家饭店，张强早已在那里恭候大驾光临了。

一进饭店大门，周军就受到了周到热情的服务，酒席上的美味佳肴令他大饱口福，再加上张强不时地阿谀奉承，周军不免有些飘飘然，得意洋洋起来……酒酣耳热之际，正是谈判的好机会。

张强深谙此道，他认为时机已到，便态度虔诚地向周军提议道：“周先生，我和一个好朋友李明，做皮革生意，信誉好，价格实惠，如果先生您信得过我，并愿意给我们提供一个为您效劳的机会，我很乐意跟您合作。

对于您，可以由此获得很多高质量皮革原料，增加产量，取得更多的收益；对于我和好朋友李明来说，由此便会拥有可靠而稳定的客户，经营也会更有起色。

”周军听罢此言，并未立即作答，他在犹豫不决，双方谈判陷入了僵局。

张强瞥了对方一眼，并没有逼对方马上做出决定，而只是若无其事地招来服务小姐：“小姐，听说你们广东的特产广州口水鸭味道不错，能否劳您驾给我买一只来？

”说着，便从口袋中掏出一大沓子钱来，并随意从中抽出两张大额的作为小姐的小费。

周军望着那厚厚的一叠票子，再看看张强付小费时的洒脱样，断定对方肯定是个资金实力雄厚的大老板，与其做生意不会有什么危险，便主动与张强就皮革交易一事做了详尽的洽谈，爽快地答应了其要求。

待酒足饭饱，双方正式达成协议后，两人握手言别。

待周军一离开，张强就急急忙忙奔向汽车站，以便搭末班车返回住处，今天在这样的饭店高消费对他而言简直太奢侈了，怎能是他所承受得起的？

<<不可不读的商战36计>>

编辑推荐

《不可不读的商战36计》古代智谋博大精深、奥妙无穷.今人解读精彩绝伦、恰到好处!

<<不可不读的商战36计>>

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>