

<<三十六计现代释用>>

图书基本信息

书名：<<三十六计现代释用>>

13位ISBN编号：9787511904591

10位ISBN编号：7511904599

出版时间：2011-2

出版时间：中国时代经济出版社

作者：东篱子

页数：267

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>

<<三十六计现代释用>>

内容概要

一部思路缜密、令人心跳的谋事书；一部让你一学而通、一用而活的管理法典。

三十六计，计计击中敌人要害；三十六计，计计出奇制胜。

战场上硝烟弥漫，鲜血迸溅；生活中尔虞我诈，明争暗斗，三十六计帮您突破各种难关。

现代的经典案例演绎三十六计博大精深的智谋。

严密的逻辑结构，精辟的谋略案例，融知识性、哲理性、故事性和趣味性于一体，令人深刻感悟《三十六计》的博大精深。

以中国古代先哲的兵法谋略启迪您的智慧，拓展您的思路，助您在激烈的竞争中运筹帷幄，百战不殆。

。

<<三十六计现代释用>>

书籍目录

第1计 瞒天过海 把秘计死死地埋藏在心中领导之艺掩饰情绪显大将风度瞒住你的聪明处世之道善意的谎言 生活中的“味精”转移视听 巧妙安排经商之技巧订合同 “虎飞”再次风行市场制造假象 泰勒“瞒”过海关赚大钱第2计 围魏救赵 摆出最厉害的“龙门阵”领导之艺谨言慎行 巧妙计算用透镜观察下属处世之道以迂为直 委婉批评经商之技避实击虚 宗一郎打造“本田王国”一送一卖 冷饮商速解燃眉之急第3计 借刀杀人 自己躲在暗中操纵天下领导之艺要善于网罗人才管人奇招 一物降一物处世之道巧借东风 直上青云经商之技借兵破敌 汇丰大败美银团第4计 逸待劳 不经意间收获成果领导之艺不打无准备之仗不紧不慢 化解矛盾处世之道待之以疲 促成谈判方圆处世 以图大计经商之技延时疲敌 日商击败“山姆大叔”应变有术 松下轻松胜索尼第5计 趁火打劫 借势闯出一片局面领导之艺新官上任 趁热打铁快速决断 顺事而谋处世之道把握时机 趁火打劫趁热打铁 一举成名经商之技趁势出击 “乖乖”从容胜“佳佳”第6计 声东击西 施展飘忽不定的套路领导之艺巧妙应对 收到良好效果处世之道声东击西 巧得其妙避强击弱 忽“东”忽“西”经商之技故作姿态 摩根施巧遂其意虚中隐实 韦普巧计推销用电第7计 无中生有 在空棋盘上做文章领导之艺巧中有巧 赢得众多人心虚言吓人 达到自己目的处世之道无中生有 巧妙拒绝保持沟通 上下齐心经商之技无中生有 图德拉单枪匹马闯乱营假设敌国 象牌竞争胜泰佳第8计 暗渡陈仓 不走天桥，走地下通道领导之艺尊重你的下属和下属生活在一起处世之道以明隐暗 狐狸吃到天鹅肉忽明忽暗 及时应对经商之技明修栈道 小纸巾陈仓暗渡以明隐暗 山叶乐器稳扎根第9计 隔岸观火 坐在太师椅上观情势领导之艺碰倒油瓶让他们自己扶处世之道隔岸观火 以静制动经商之技两虎相斗 隔岸观火保平安袖手旁观 莱维加冕“牛仔王”第10计 笑里藏刀 把自己包裹得越严越好领导之艺明暗有别恩威并施处世之道该防的要防住眼睛睁大一些经商之技柔外刚中 史密斯笑迎回头客谈判桌上有学问第11计 李代桃僵 切忌做些小打小闹的事领导之艺审时度势 忍痛割爱抓大放小 丢车保帅处世之道慎于言 敏于行全面考虑 不拘小节经商之技静观战机 哈勒尔使出“杀手锏”大刀阔斧 远东百货走向“专业化”第12计 顺手牵羊 不费吹灰之力捞得益处领导之艺要能叫出他们的名字给下属送来鲜花处世之道幸运公爵 顺藤摸瓜 顺手牵羊 化解窘境经商之技当机立断 信息可以变金钱发现生活 方便面应时而生第13计 打草惊蛇 巧妙捕获对手领导之艺大声叱责 迂回“打草”领导要善于应变处世之道打草惊蛇 一举两得佯装“打草”实为引“蛇”经商之技战前“佯动” 亨氏集团“引蛇出洞”惊“蛇”出洞 洛克菲勒从中谋利第14计 借尸还魂 把无用的东西变成大用领导之艺借激励下属之势振兴企业借助知识展翅飞处世之道借助幽默 巧妙回击有求于人 巧开赞口经商之技巧借“尸” 福勒施展“还魂”术“借”风采 SB公司起死回生第15计 调虎离山 制服强者的招术领导之艺丰田调动员工的积极性处世之道掩藏动机 迷惑别人以退为进 调虎离山经商之技避实击虚 日本进军国际市场“假出价”美方中“调虎离山”计第16计 欲擒故纵 让对手跳不出自己的手掌领导之艺向上建议 欲抑先扬处世之道欲擒故纵 感动作家心急吃不了热豆腐经商之技欲擒故纵 美商计擒日间谍第17计 抛砖引玉 用土块换金子领导之艺“招一式 用心良苦处世之道抛砖引玉 春风化雨经商之技雨中借伞 旨在抛砖引玉果断“抛砖”方能引来无尽财第18计 擒贼擒王 一把抓住要害部位领导之艺选好左右手正人先正己 擒贼先擒王处世之道用人唯贤 成就大事该出手时就出手经商之技身陷囹圄 索尼巧擒“带头牛”擒“贼”擒王 婚礼上潜望镜受宠第19计 釜底抽薪 从根子上解决问题领导之艺略“计策 逼走孔夫子处世之道以柔化刚 削弱对方经商之技扼其声势 哈默智取“太平洋”各不相让 美、瑞展开人才战第20计 浑水摸鱼 不像对手一样乱作一团领导之艺在“争吵”中出决策以情动人贤才聚处世之道任天堂巧中赚大钱如何面对对手的“浑水摸鱼”经商之技以少扰多 中国灯泡“浑水摸鱼”巧借良机 富士乘乱入美国第21计 金蝉脱壳 挤出一条脱身之道领导之艺及时摆脱困境危难关头巧“脱壳”处世之道中堂误恼 杨巴巧脱身面对隐私 勿陷其中经商之技以退为进 李嘉诚“金蝉脱壳”存其形波 音冲出“死亡飞行”第22计 关门捉贼 堵住对手的退路领导之

<<三十六计现代释用>>

艺哪些人你应该“捉”；关门留贤福特关门捉贤处世之道抓准时机 关门捉贼用心良苦 适时关门经商之技反弹琵琶 “三角经营”显威力第23计 远交近攻 人缘关系越搞越活领导之艺把下属当作兄弟雀巢的人才当地化处世之道政坛的远交近攻克己忍让 化敌为友锋自磨砺 成自奋斗经商之技远交近攻 刘鸿生商场得意志存高远 本田技研更进一步第24计 假道伐虢 把自己的手变成武器领导之艺让下属由厌生爱处世之道假道伐虢 各得其妙经商之技以诚相待 松下笼络代理商借玉雕玉 化妆品走红市场第25计 偷梁换柱 善于让自己强大起来领导之艺大树底下好乘凉红豆“偷”；得人才为己用处世之道希特勒偷梁换柱“偷梁换柱”的古今妙用经商之技将计就计 火柴厂巧卖火柴制胜之本 人才之战寓商战……第35计 连环计 每一个圈都能套住东西第36计 走为上 保护自己不受摧残

<<三十六计现代释用>>

章节摘录

“瞒天过海”一计用在领导艺术方面，就是领导要善于控制自己积极的工作热情，不要把自己急躁、不安、失落的情绪带到工作中去，而是要引导下属一起跟你“战斗”；如果你一有情绪，就流露出来，会弄得下属心绪不宁，无心工作。

因此高明的领导善用“瞒天过海”之计，把委屈、失落掩藏在心头，用热情去激励下属。

掩饰情绪显大将风度 作为一名领导，如何掩饰情绪，稳定军心是“瞒天过海”之计最突出的运用。

在某单位，一位领导早上来上班，突然听到下属说，李明先因有单位重金聘他，辞职了。这位领导听到这位爱才不辞而别的消息，顿时乱了手脚，神色慌乱，结果一下被别的下属知道了他的心中过分关注李明先，而不关注其他下属，结果大家心情涣散，一连几个星期，工作效率降低。这位领导真应该学一学瞒天过海之计，把自己的外露感情藏起来，保持平常心，从而让下属觉得你有大将风度。

毫无疑问，没有工作经验的年轻下属，遇到变故时，往往显得慌张，不能冷静下来分析问题。作为上司，应该有极佳的应变能力，才可以在适当的时间带领下属度过难关。

上司好比飞机驾驶员、航海的掌舵人，一定要有准确的判断力，以及冷静理智的头脑，才能控制所属部门。

不负责任的上司，只会将过失全推到下属身上，自己则向上级打报告，将责任推得一干二净。他们抱持的心理，是宁可缺失一个员工，不能影响自己的“锦绣前程”。

在工商社会，这种情况屡见不鲜。

基于性格的影响，可能你属于情绪紧张型，往往有意无意地表现了惊慌失措和狼狈的举止。这对个人形象的损害，是无可挽救的；因下属惟你的马首是瞻，你的反应，也正是他们的样板，连你也不知如何是好，下属的军心必然大乱。

最佳的例子，是一批下属突然集体辞职，虽然你知道是有其他公司进行高薪挖角，但却无力挽留下属。

这个时候，如果你突然改变对待下属的态度，例如变得比平日谦恭或有意无意地恳求下属留任的话，你的上司形象必大打折扣。

如果你认为自己平日的作风正确的话，那么无论外界发生任何情况，导致下属流失，你都不要改变个人作风。

与其作出恳求的挽留政策，不如积极招聘人手。

此举是比较实际的，而且你的上司形象会显得更鲜明和硬朗。

无论任何时候，处变不惊是最重要的。

不要随便说出：“糟了”、“哎”、“真气人”等，这是不成熟、不老练的表现，只有未成熟的孩子才喜欢以此作为口头禅。

这里的瞒天术“瞒”的是你的下属，其目的是为了稳住阵脚，全面发展。

瞒住你的聪明 泰勒·罗斯福在白宫的时候承认，如果他的判断百分之七十五是对的，行事便可以达到最高的期望。

如果像这样一位杰出的人物的上限是这个百分比，你和我又该当如何？

如果你能够确定自己的判断有百分之五十五是对的，便可以到华尔街去日进斗金。

如果你不能确定自己的判断是否有百分之五十五是对的，又怎能指责别人常常犯错呢？

你可以利用眼神、音调或是手势来指责别人的错误，这和言辞表达一样有力——但是假如你指出对方的错误时，对方会因此同意你的观点吗？

绝不会的！

因为你已经伤害了他们的智力、荣誉和自尊，这只会造成反击，而不是改变观点。

也许你会用柏拉图或康德的逻辑理论反驳，但还是没有用，因为你早已伤了他们的感情了。

千万不要开始就宣称：“我要证明什么给你看。”

“这等于是说：“我比你聪明，我要让你改变看法。”

<<三十六计现代释用>>

”这实在是个挑战，无疑会引起反感，爆发一场冲突。

在这种状态下，想改变对方观点根本不可能。

所以，为什么要弄巧成拙？

为什么要麻烦自己呢？

如果你想证明什么，别让任何人知道。

要不着痕迹，很技巧地去做。

就像诗人波普所说的：“你在教人的时候，要让人觉得你像若无其事一样。

事情要不知不觉地提出来，好像被人遗忘一样。

” 300多年以前，科学家伽利略说过：“你不能教人什么，你只能帮助他们去发现。

” 契斯特菲尔爵士也告诉儿子：“要比别人聪明，但不要让他们知道。

” 苏格拉底一再告诫门徒：“我唯一知道的，就是不知道什么。

” 每个人都有自己的做人原则，有些人可能喜欢平淡从容，有些人可能喜欢锋芒毕露。

我们会发现踏踏实实的人很容易与人共处，而锋芒毕露的人则没有什么太好的人缘。

人缘可不是小问题，它的好坏直接影响着你社交的成败。

因此要学会瞒住你的聪明。

处世之道 在现实生活和工作中，“瞒天过海”之计可以说是最常见的，也是应用最广的。

“哄”与“遮”是两种最典型不过的方式了。

“哄”能把激化后的矛盾化解掉，“遮”能把问题的严重性暂时挡一挡，等到最佳时机再去处理。

……

<<三十六计现代释用>>

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>