

<<三十六计商学院>>

图书基本信息

书名：<<三十六计商学院>>

13位ISBN编号：9787801753670

10位ISBN编号：7801753674

出版时间：2005-12

出版时间：长安

作者：孙岩

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>

<<三十六计商学院>>

内容概要

三十六计商学院, ISBN : 9787801753670, 作者 : 孙岩

<<三十六计商学院>>

书籍目录

第一篇 胜战计第一计瞒天过海 / 003经典战例一：日航的瞒天广告 / 006经典战例二：以假乱真 / 008第一计嗣魏救赵 / 010经典战例一：计解天京之围 / 012经典战例二：可口可乐公司的妙招 / 014第三计借刀杀人 / 017经典战例一：借法律之刀钻空子 / 019经典战例二：索尼巧借皇家打入英国 / 021第四计以逸待劳 / 023经典战例一：曹刿论战 / 025经典战例二：谈判中的“以逸待劳” / 027第五计趁火打劫 / 030经典战例一：美国起火，日本打劫 / 032经典战例二：三菱趁乱发横财 / 034第六计声东击西 / 036 经典战例一：皮鞋中的秘密 / 039经典战例二：京都陶瓷奇招制胜 / 041

第二篇 敌战计第七计无中生有 / 045 经典战例一：苏联元帅含冤而终 / 047 经典战例二：脱贫致富的小山村 / 051第八计暗渡陈仓 / 054经典战例一：美国电视业“四分天下” / 056经典战例二：于无形中宣传产品 / 060第九计隔岸观火 / 062 经典战例一：绥靖政策引火焚身 / 064 经典战例二：因利间斗的妙用 / 069第十计笑里藏刀 / 071经典战例一：董卓中计 / 073经典战例二：生意兴隆的“汉正街” / 075第十一计李代桃僵 / 077 经典战例一：赵氏孤儿 / 079经典战例二：舍车保帅的生意经 / 081第十二计顺手牵羊 / 083经典战例一：顺手牵羊夺财宝 / 085经典战例二：信息战中的顺手牵羊 / 087

第三篇 攻战计第十三计打草惊蛇 / 091经典战例：克莱斯勒重新起飞 / 093第十四计借尸还魂 / 095经典战例一：绝处逢生的军工厂 / 097经典战例二：菲利浦公司绝处逢生 / 099第十五计调虎离山 / 102经典战例：调虎离山的假出价 / 105第十六计欲擒故纵 / 107经典战例一：罗斯福巧取巴拿马运河 / 110经典战例二：计算机厂破费培训 / 112第十七计抛砖引玉 / 114 经典战例一：小小铜牌赚大钱? / 116 经典战例二：赠送刷子促销法 / 118第十八计擒贼擒王 / 120经典战例一：曹操挟天子以令诸侯 / 122经典战例二：擒住顾客创佳绩 / 125

第四篇 混战计第十九计釜底抽薪 / 129 经典战例一：官渡之战“釜底抽薪” / 132经典战例二：奥纳西斯的沙漠之行 / 135 第二十计混水摸鱼 / 138 经典战例一：神部的如意算盘 / 141经典战例二：法林联合百货的独特促销 / 143第二十一计金蝉脱壳 / 145 经典战例一：斯巴达克化险为夷 / 147经典战例二：数时尚看“鸿翔” / 148 第二十二计关门捉贼 / 150 经典战例一：开门诱敌，关门捉贼 / 152经典战例二：“关门捉贼”式服务 / 154第二十三计远交近攻 / 156经典战例一：明治政府的两手外交 / 158经典战例二：化工厂的舍近求远 / 160第二十四计假道伐虢 / 162经典战例一：苏联假借道伐捷克 / 164经典战例二：将计就计的“卖猫策略” / 169

第五篇 并战计第二十五计偷梁换柱 / 173经典战例：阿根廷香蕉 / 175第二十六计指桑骂槐 / 178经典战例：原子弹的研制契机 / 181第二十七计假痴不癫 / 183经典战例一：孙膑诈疯魔 / 186经典战例二：“海上霸主”的成功之举 / 192第二十八计上屋抽梯 / 194 经典战例一：洛克菲勒的贷款陷阱 / 196 经典战例二：先尝后买，先送后卖 / 198第二十九计树上开花 / 200 经典战例一：唐太宗虚张声势 / 202 经典战例二：接待总统的长城饭店 / 206

第三十计反客为主 / 209 经典战例一：晁盖梁山反客为主 / 211 经典战例二：敲开美国大门的“葛兰素” / 213

第六篇 败战计第三十一计美人计 / 219 经典战例：商场“美人计” / 222第三十二计空城计 / 227 经典战例一：加价售货 / 231经典战例二：假意脱销，有备制人 / 232 第三十三计反间计 / 236 经典战例一：运用“反间计”获得情报 / 239经典战例二：硅谷的反间谍对策 / 241第三十四计苦肉计 / 243经典战例一：爱情“苦肉计” / 245经典战例二：假跳楼 / 247第三十五计连环计 / 249经典战例一：“野马”汽车的推销策略 / 251经典战例二：钻石圈套里的“连环计” / 253第三十六计走为上 / 257经典战例一：敦刻尔克大撤退 / 259经典战例二：毛纺厂的妙棋 / 261

章节摘录

书摘日航的瞒天广告 许多电视观众至今仍记忆犹新的日本电视连续剧《空中小姐》，实际上是日本航空公司精心策划的一个高级广告。

《空中小姐》的情节再简单不过了，贯穿始终的无非是一个显然虚构的爱情故事：以一群充满青春活力的“空中小姐”实习生，加上一位严厉而又富有人情味的年轻教练为物主体，讲述他们如何在共同相处的环境中学习、训练、发展友谊、产生爱情……编导紧紧抓住了观众的共有心理——经过精心加工的“永恒主题”是从来不会令人厌烦的。

因此，剧中没有直奔主题的唠叨说教，没有令人肉麻的调笑媚眼，观众只是顺着一个跌宕起伏、悲欢离合的爱情故事津津有味地看下去，直到剧终。

然而，蓦然回首，你会“啊”地一声发现，日航公司的广告竟无所不在，始终融于电视剧的拍摄过程：日航每一名普通的空中小姐都要受到几十种严格、苛刻、近乎残酷的训练，这种训练甚至使最缺乏悟性、性格最懦弱的人都能被培养成出类拔萃的航班服务员。

本来，《空中小姐》这部“广告电视剧”的广告诉求，用一句话就能概括——“请乘日航班机”。但是，当这一诉求被赋予丰富的内容并进行艺术处理后，它就成为一种有形有色的感受进入观众的心：日航的世界一流服务质量不是吹出来的，它对服务人员的训练质量是无可比拟的，因而它的服务质量同样也是无可比拟的。

这样，如果哪位观众要乘坐国际航班，他(她)一定会带着希望享受这种服务的心理和对《空中小姐》电视剧的亲切感选择日航的班机。

至于“请坐日航班机”这句广告诉求。

连提都不必提。

日航公司利用一个美丽的故事把观众吸引住，从而隐瞒了自己的商业广告意图，使观众在不知不觉中接受日航，亲近日航。

这的确是一个手段高明的瞒天广告。

P.6-7

媒体关注与评论

书评《三十六计》是中国战略的经典著作，是一部小百科全书，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多。

它既适用于具体的战术，也适用于重大的政治抉择，各行各业的领导人都能从中找到新的秘诀。

——拉姆斯菲尔德 西方人无论计谋怎样花样翻新。

大抵都跳不出中国人《三十六计》的范围。

——瑞士汉学家 胜雅律

编辑推荐

美国国防部长拉姆斯菲尔德就曾赞叹道：“《三十六计》是中国战略的经典著作，是一部小百科全书，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多。

它既适用于具体的战术，也适用于重大的政治抉择，各行各业的领导人都能从中找到新的秘诀。

”《三十六计》不仅是一部享誉世界的兵学胜战圣典，更是一本商场制胜的MBA教材，在当今经济领域的竞争中被中外商家奉为制胜的法宝。

本书不仅详实记载论述了《三十六计》的所有内文，而且对其进行了具体的讲解与分析，并列举了许多古今中外实际应用《三十六计》的经典范例，力求使您领悟古代军事思想的博大精深，从中学习管理企业与指导企业竞争的策略。

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>