

<<资商通鉴>>

图书基本信息

书名：<<资商通鉴>>

13位ISBN编号：9787802231894

10位ISBN编号：7802231892

出版时间：2006-9

出版时间：中国三峡出版社

作者：杜永明

页数：256

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>

## <<资商通鉴>>

### 内容概要

《资商通鉴》主要内容包括借势鉴、借大势成大志、借势之：借用别人的声望、借势之：找寻你生命中的贵人、借势之：搭便车的博弈理论、诡道鉴、度势鉴、度己方能决胜千里、开拓鉴、到没有人想过的森林打猎等。

## 书籍目录

第一章 借势鉴借大势成大志 (一) 题记：借势走江湖 (二) 借势潜规则借势之：借用别人的声望借势之：找寻你生命中的贵人借势之：搭便车的博弈理论借势之：借下属之势——知人善任借势之：用名人打大旗借势之：用折射光照明借势之：住别人搭好的帐篷借势之：如何寻找你的贵人 (三) 借势大方略IT界的“狐”假“虎”威巧借势，小石油商智取大油田巧借官势，一天赚千万元借势成事，法国白兰地打入美国市场借壳上市跨越式发展屈臣氏借名臣造声势借富人之名，赚富人之钱 (四) 点拨第二章 诡道鉴“狡猾”只是个开始 (一) 题记：编织虚假信息的罗网 (二) 诡道潜规则诡道之：无中生有，栽赃嫁祸诡道之：声其东而击其西诡道之：藏好你的底牌，笑面而来诡道之：挂羊头，卖狗肉诡道之：见饵不见钩诡道之：假之以便，峻之使前 (三) 诡道大方略一张票看两场电影假之以便，格蒂跻身世界首富峻之使前，并植薰不断造就自己先予后取的哈默博士身无分文而成为世界船王“买一送一”救活汽车厂攻其不备，哈勒尔巧胜宝洁公司出其不意，北极绒突袭制胜保持鱼对鱼饵的“胃口”器 (四) 点拨第三章 度势鉴度己方能决胜千里 (一) 题记：看清时机巧行动 (二) 度势潜规则度势之：以逸待劳，轻松地收割度势之：善用对手之不稳、大局之纷乱度势之：隔岸观火，于最佳时机出击度势之：顺风吹火，顺手牵羊度势之：你需要锻炼耐心 (三) 度势大方略李嘉诚隔岸观火得和记黄浦复印机厂相机行事坐收渔利细心观察巧度势力，正直经营创名声审时度势，见缝插针电器商店老板巧用奥运会当日紧握“度”，今日成辉煌奥斯登度势用计 (四) 点拨第四章 开拓鉴到没有人想过的森林打猎 (一) 题记：不走寻常路 (二) 开拓潜规则开拓之：发现别人没有发现的机会开拓之：一个在岔路口前的果断抉择开拓之：发现森林就要立即行动开拓之：作决定不能迟疑，但是也不能草率开拓之：让有助于成功的持续行动形成习惯开拓之：相信自己的预感 (三) 开拓大方略石油森林打猎未果，饭店森林业绩斐然淘金梦难圆，另辟蹊径成大事开拓指间的无人森林第一个敢走岔路的人能得到大森林慧眼捡回将被遗弃的天地转换思维，玩具娃娃也成功敏锐目光，铸造金身 (四) 点拨第五章 关系鉴组织你的网络帝国 (一) 题记：理清关系好公关 (二) 关系潜规则关系之：认识到关系的重要性关系之：首先使你自己看上去亲切迷人关系之：做一个最会说话的人关系之：圆场有术，捞两边情关系之：去编织和经营你的“关系网”关系之：不要对你的“关系户”热情过火关系之：警惕“危险的关系” (三) 关系大方略用无成本的赞扬赢得回头顾客以“花”会友，“火花”王成交际王结交“小人物”，成就大事业比尔盖茨的成功之道大师的“钱脉十条”赚更多钱的技巧就是去接触更多的人在细节处下功夫圆而通神的红顶商人放长线，钓大鱼 (四) 点拨第六章 笃志鉴有志者事竟成 (一) 题记：笃志奋起 (二) 笃志潜规则笃志之：胸怀大志勤读书笃志之：追求细节从小做起笃志之：勤能补拙，省能补贫笃志之：久经考验坚持信念 (三) 笃志大方略创业艰难巧突破笃志进取的晋商执著专注等于成功白手起家的神话从账房做到老板 (四) 点拨第七章 虚实鉴避实就虚背水一战 (一) 题记：虚虚实实飘飘忽忽 (二) 虚实潜规则虚实之：借梯登楼虚实之：避实才好就虚虚实之：借到好尸才能还真魂虚实之：有的时候避虚就实更重要虚实之：围魏是手段，救赵才是目的虚实之：凭技巧探虚实 (三) 虚实大方略借力打力——郎咸平的成名之道可口可乐的“新可乐”虚不如其实在虚实中把握机会的成功商人卸磨杀驴，曲线达目的 (四) 点拨第八章 辨证鉴精于五行生克之理 (一) 题记：辨证看问题，弱者变强者 (二) 辨证潜规则辨证之：有所不为，才能有所为辨证之：物竞天择，适者生存辨证之：变是惟一的不变辨证之：真作假时假亦真辨证之：变不利为有利辨证之：放弃葡萄的思辨 (三) 辨证大方略假戏真做也成功以变应变不会有死路从危机中寻找机遇以退为进，以守为攻在不利中创造有利的统一茶饮料适时改变策略，用发展的眼光看问题 (四) 点拨第九章 诱引鉴撒旦的诱惑 (一) 题记：引诱对手，以智取胜 (二) 诱引潜规则诱引之：声东击西，诱敌深入诱引之：攻心为上，攻城为下诱引之：要获得它，先引诱它诱引之：略施小惠，放长线钓大鱼诱引之：以我之长，攻彼之弱诱引之：诱惑对手，以智取胜 (三) 诱引大方略舍得诱饵就有上钓鱼声东击西：兰蔻的成功之道宝洁的大智慧：广告的诱惑奇瑞QQ的“出奇制胜”虚拟联合，借力打力 (四) 点拨第十章 道德鉴生存就是道德 (一) 题记：为自己而战 (二) 道德潜规则道德之：赚钱是商人的道德道德之：背负骂名，忍辱负重道德之：企业要以人为本，员工要以企业为家道德之：执著是一种美德道德之：欺骗不一定就是不道德 (三) 道德大方略商业道德——永远在创新的克罗格公司谋钱意识并不可耻赚钱是企业的义务和责任热爱员工，把众心变一心看准目标把事情做下去 (四) 点拨



## 章节摘录

借势之：用折射光照明 蒋介石去世那年，蒋纬国的军衔是中将，这已是他当上中将的第14个年头了。

根据国民党的规定，当了14年中将若还未晋升为上将，则应强制退役，军衔也随之取消。而上将却是终身制。

时任总统的蒋经国并不打算给蒋纬国晋衔，为此蒋纬国想了个办法。

蒋介石的丧事已经结束，宋美龄准备赴美国安居。

临动身那天，蒋氏兄弟前往送行。

蒋纬国特地提早赶到官邸，他一改往日穿西装的习惯，穿了一套军服，还佩戴了全套勋章勋标，一进门就向宋美龄行军礼。

以前，蒋府每年逢蒋介石、宋美龄的生日，除夕吃团圆饭、端午节和中秋节，都要聚会，所有的人都穿便服。

因此，宋美龄对蒋纬国的举动觉得很意外。

蒋纬国一本正经地回答道：“因为再过不久，我就没有资格穿军装了，所以今天给妈送行，特地让妈看看我穿军装的模样。”

宋美龄追问道：“为什么？”

蒋纬国就简单地介绍了一下军中强制限龄退役的制度。

在大陆时宋美龄，就不问军中之事，到了台湾更是如此，限龄退役这种事，她还是第一次听说，于是问道：“那何敬之（应钦）为什么可以继续穿？”

蒋纬国说：“那是上将，终身制。”

宋美龄明白了。

这时，蒋经国也到了。

蒋纬国一见他，也站起来行了个军礼。

蒋经国皱皱眉头道：“在家里干什么来这一套？”

蒋纬国还未回答，宋美龄已经开腔了：“纬国做军人还可以吗？”

蒋经国不知前面已有文章，随口说道：“他本来就是军人，干得很出色呀！”

宋美龄问道：“既然他干军人很出色，为什么要办报请退役手续？”

蒋经国这才知道是为这门子事，只好说：“纬国中将期龄到了，不过我马上准备交代给他办升上将的事宜。”

就这样，蒋纬国从中将升为上将。

蒋纬国升为上将所借之“光”既有直接的“光”，比如他的身世，也有其他类型的“光”，如他的口才、衣服等等。

具体地讲，一个人可借的光不一定是直射的，有些“光”虽令人觉得不那么明显，却也仍具威力，不可小瞧。

下面再举几例：（1）借隔几辈的祖上的光中国人重出身，习惯续家谱，爱攀名人之后，也重名人之后。

刘备明明是个编席卖履的小贩，却攀了个皇族之后，被尊为皇叔，诸葛亮和关、张、赵、马、黄等一批文武，就捧着这块招牌，居然三分天下有其一。

一般人有后无后，本是个人和家族的事，名人无后却成了国人的遗憾。

不孝有三，无后为大。

纪念故人也有三：故居、墓地、后人，后人为大。

虽然后人不能尽续其先人的功德才智，但对世人来说，有一条血缘的根传下来。

<<资商通鉴>>

媒体关注与评论

正是《资商通鉴》给了我人生中最重要东西。

无论在哪里，我都能凭借对它的理解而找到自己的位置。

——蒋文（中国财富经济网总裁） 对于每一个虔诚的信仰者来说，《资商通鉴》给我们开启了一扇通往自由与财富的大门。

——李经云（香港华大集团总裁） 从根本上来说，我觉得是《资商通鉴》改变了我对财富的观点。

我觉得它改变了我的一生，直到今天，我还每天读上一篇，重温历代商圣的教诲。

——李长泽（日兆集团董事局主席） 经商最重要的品质是保持正确的心态，《资商通鉴》是我们内心舒畅的奶酪。

——马经山（中国十大经济策划人之一）

## <<资商通鉴>>

### 编辑推荐

这是一部与《塔木德》双璧生辉的商学圣经，是一部让你纵横商场的超智能旷世奇书！  
《资商通鉴》以商鉴的形式，精选古今精彩谋略实例、现代谋略思想以及现代商战实例为引证，力图将历史谋略、智慧与现代商战相融合，达到鉴古知今，让读者“百尺竿头，更进一步”。

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>