第一图书网, tushu007.com

<<一本书读懂三十六计>>

图书基本信息

书名：<<一本书读懂三十六计>>

13位ISBN编号：9787502181390

10位ISBN编号：7502181393

出版时间：2011-5

出版时间：石油工业出版社

作者：赵浩

页数：295

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

内容概要

三十六计是我国流传较为久远，普及面较为广泛的兵法，它集历代兵家“韬略”、“诡道”之大成。素有谋略奇书之称。
英国哲学家、思想家培根曾经说过，“多诈的人渺视学问，愚鲁的人羡慕学问，聪明的人运用学问”。
《一本书读懂三十六计》从“智谋链接、用计案例、今用解析”三个方面入手，深入浅出地讲解了三十六计的精妙之处。

《一本书读懂三十六计》由赵洁编著。

第一图书网, tushu007.com

<<一本书读懂三十六计>>

书籍目录

第一篇胜战计
第一计瞒天过海——各显神通
第二计围魏救赵——以虚换实
第三计借刀杀人——保存实力
第四计以逸待劳——调动敌人
第五计趁火打劫——乘机取胜
第六计声东击西——乘虚而入
第二篇敌战计
第七计无中生有——变化无穷
第八计暗渡陈仓——侧翼进攻
第九计隔岸观火——伺机而动
第十计笑里藏刀——笑在计高
第十一计李代桃僵——激发畅想
第十二计顺手牵羊——能得就得
第三篇攻战计
第十三计打草惊蛇——免被蛇咬
第十四计借尸还魂——以新代旧
第十五计调虎离山——斗智斗勇
第十六计欲擒故纵——实现目的
?十七计抛砖引玉——温情一刀
第十八计擒贼擒王——打蛇打七寸
第四篇混战计
第十九计釜底抽薪——使其心凉
第二十计混水摸鱼——直奔目的
第二十一计金蝉脱壳——留下假象
第二十二计关门捉贼——无路可退
第二十三计远交近攻——滚大雪球
第二十四计假道伐虢——意在途中
第五篇并战计
第二十五计偷梁换柱——以劣代优
第二十六计指桑骂槐——旁敲侧击
第二十七计假痴不癫——后发制人
第二十八计上屋抽梯——后路被断
第二十九计树上开花——鸿雁长羽
第三十计反客为主——变主为客
第六篇败战计
第三十一计美人计——百试不爽
第三十二计空城计——虚实之间
第三十三计反间计——以假乱真
第三十四计苦肉计——舍得之间
第三十五计连环计——多计制胜
第三十六计走为上计——笑看红尘

章节摘录

版权页：美国人克罗克美国人克罗克，没读完中学就出来做工。
他在推销产品过程中走南闯北，结识了不少人，交了许多朋友，增长了见识，积累了大量有关经营管理方面的宝贵经验。
他开始不满足于给别人当雇员了，一心想创办自己的公司。
可选择哪一行呢？
“民以食为天”，随着人们工作生活节奏的加快，他通过市场调查发现当时美国的餐饮业已远远不能满足变化了的时代的要求，急需改革，以适应亿万美国人的快餐需求。
思来想去，他终于想出了一个好办法，他在做推销员工作时，曾认识了开餐馆的麦克唐纳兄弟，自己不如凭双方交情先打入其内部学习，以最终实现自己的伟大抱负。
他找到麦氏兄弟，对其进行了一番赞美后，话锋一转，开始讲述自己目前的窘境，博得对方的同情后，便不失时机地恳请麦氏兄弟无论如何要帮这个忙，答应他留在餐馆做工，哪怕是做一名跑堂的小伙计也行，否则，他的日常生活将面临危机。
为尽早实现自己的远大目标，他又主动提出在当店员期间兼做原来的推销工作，并把推销收入的5%让利给老板，麦氏兄弟见有利可图且又考虑到眼下店里确实人手不足，便十分爽快地答应了他的要求。
克罗克进入快餐店后，为取得老板的信任，他工作异常勤奋，起早贪黑，任劳任怨；他曾多次建议麦克兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾、客；并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，以扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入；还建议在店堂里安装音响设备，使顾客更加舒适地用餐；他还大力改善食品卫生，狠抓饮食质量，以维护服务信誉；认真挑选店堂服务员，尽量雇佣动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前厅招待；而那些相貌平常的人则安排到后厨工作，做到人尽其才。
当然，他的每一项改革都使老板感到满意，因为，他的言谈举止总是表现得那么坦诚，那么值得信赖，给人留下谦虚谨慎的极好印象。
由于他经营有道，为店里招来了不少顾客，生意越做越好，老板对他更是言听计从，百依百顺了。
餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上餐馆的经营管理、决策权完全掌握在克罗克的手中。
他已经把通向最终目标之路铺好了。
可怜的两位老板一直蒙在鼓里，甚至还在暗自庆幸当时留下克罗克的决定是多么正确，多亏他的有效管理和辛勤治店，餐馆的生意才这么兴隆，财源滚滚而来。
不知不觉，克罗克已在店里干了6个年头。
他的羽毛渐渐丰满，翅膀越来越硬，展翅腾飞的时机日趋成熟，便暗暗加快了行动步伐，他通过各种途径筹集到了一大笔贷款。
该向麦氏兄弟摊牌了，他谙熟两位老板素来喜欢贪图眼前利益，为一时的需要常常会忘记原来最基本的要求的性格特点。
为此，克罗克充分做好了谈判前的思想准备。
1961年的一个晚上，克罗克与麦氏兄弟进行了一次很艰难的谈判。
起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍作让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克以270万美元的现金，买下麦氏餐馆，由他独自经营。
麦氏兄弟尽管有种种忧虑与不安，但面对如此诱人的价格，他们终于动心了。
“270万美元，整整270万美元呀！
这么优惠的价格，傻瓜才会不接受呢！
”双方就此达成协议，并很快进行了产权交割，办理了有关移交手续。
第二天，该餐馆里发生了引人注目的主仆易位事件，店员居然炒了老板的鱿鱼，这在当地可以说是一个爆炸性的新闻，引起了巨大的轰动，而快餐馆也借众人之口，深入人心，大大提高了其在美国的知名度。
到此为止，克罗克的“瞒天过海”之计也基本达到了预期目的。

克罗克正式人驻快餐馆后，经营、管理更加出色，很快就以崭新的面貌享誉全美，在不长的时间内，270万美元就全部赚了回来。
又经过20多年的苦心经营，总资产已达到42亿美元，成为国际十大知名餐馆之一。
克罗克实施“瞒天过海”计的成功，就在于他了解麦氏兄弟的脾气性格，仅以让利5%就轻易打入了麦氏快餐馆；随后通过长时间的潜移默化，对老板的刻意奉迎，换取了兄弟俩的信赖，使兄弟俩认为他处处替自己着想，感到双方利益一致，便自动消除了对他的猜忌，愉快地接受了他的多种建议。

编辑推荐

《一本书读懂三十六计(最新版)》是由石油工业出版社出版的。

第一图书网, tushu007.com

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