第一图书网, tushu007.com

<<原来36计可以这样用>>

图书基本信息

书名：<<原来36计可以这样用>>

13位ISBN编号：9787503536762

10位ISBN编号：7503536764

出版时间：2007-5

出版时间：中共中央党校出版社

作者：金志文

页数：302

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

前言

三十六计是我国古代兵学智慧的浓缩．被称为“益智之荟萃、谋略之大成”。
它渗透着辩证的哲理，是中华民族屹立于世界民族之林，永不衰竭的活宝，是社会各领域中克敌制胜获取成功的重要智慧源泉。
时至今日，它的运用已远远超出了军事范畴，被广泛运用到政治、外交、商业、处世、科技等领域之中，成为人们以谋略取胜的法宝．甚至在长期的传播中成为了智慧和谋略的代名词。
书中的不少计名、用语为人们耳熟能详，如顺手牵羊、借刀杀人、声东击西等，可谓妇孺皆知．具有非常的知名度。
“用兵如孙子，策谋三十六”，随着社会的飞速发展．我们已经迎来了一个崭新的高科技时代，为什么大家依然对36计情有独钟呢？
是由于被其所富含的“巧”与“智”所深深地吸引，它的重要性似乎已经不言而明。
本书把36计分成6套，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计和败战计。
前3篇是处在优势情况下所用之计，后3篇是处于劣势情况下所用之计。
我们学习它，就是为了更好地运用它。
本书的重点就在于它的运用，每一计均选取了大量形象生动、历史上脍炙人口的故事以及指引当代人生的精彩案例，目的旨在帮助读者学以致用，增长才智。
使更多的广大读者认识、理解和运用这些计谋，在立身处世、事业进取中少走弯路，多几分人生智慧，在纷乱复杂的社会中，拥有自己的一席之地。
自古以来，中国就是一个善于在不同领域运用谋略的国家。
36计使人受益无穷，是当今人们掌握为人之道、遨游职场商海、开创人生局面以及赢得情感生活的最佳“参照物”。
人生需要指引，36计可谓博大精深，是中国人历代智慧的浓缩。
善于运用36计，出奇制胜，掌握人生的计谋，领悟人生的真谛，才能拥有成功的人生。
作者2007年3月于大观园

第一图书网, tushu007.com

内容概要

“用兵如孙子，策谋三十六”，随着社会的飞速发展．我们已经迎来了一个崭新的高科技时代，为什么大家依然对36计情有独钟呢?是由于被其所富含的“巧”与“智”所深深地吸引，它的重要性似乎已经不言而明。

本书把36计分成6套，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计和败战计。前3篇是处在优势情况下所用之计，后3篇是处于劣势情况下所用之计。

书籍目录

第一篇 胜战计　第一计 瞒天过海　【商战运用】长城饭店如何声振海外　【商战运用】店老板示假隐真，生财有道　【处世运用】加里波　第妙用障眼法一　【处世运用】善意的欺骗　【军事运用】日军偷袭珍珠港　【军事运用】希腊智胜特洛伊　第二计 围魏救赵　【商战运用】永利挫败卜内门　【商战运用】房买主妙购高价位住宅　【处世运用】面对拒绝要多动脑筋　【处世运用】以迂为直卖保险　【军事运用】反法联军攻巴黎　【军事运用】李秀成攻杭救京　第三计 借刀杀人　【商战运用】李嘉诚在股市中以谋略取胜　【商战运用】聪明老板巧借后山发财　【处世运用】凤姐借刀除对手　【处世运用】借助软刀子取胜　【军事运用】德国骗杀苏军元帅　【军事运用】皇太极借刀除掉袁崇焕　第四计 以逸待劳　【商战运用】沃尔玛的制胜之道　【商战运用】以退为进使公司平安渡难关　【处世运用】海威察色擒窃贼　【处世运用】牧童拖死老狼　【军事运用】周亚夫逸兵平叛贼　【军事运用】海空雄鹰卫蓝天　第五计 趁火打劫　【商战运用]华尔街大佬因机而发操纵美国白宫　【商战运用】三菱趁乱炒铜价　【处世运用】趁热打铁成明星　【处世运用】以扫出让长子权　【军事运用】多尔衮乘乱入中原　【军事运用】以色列闪电侵黎　第六计 声东击西　【商战运用】智人商战建奇功　【商战运用】声东击西，不要过早地暴露自己　【处世运用]神偷用计巧逃出狱　【处世运用】晏子救烛邹　【军事运用】阿拉曼战役的精心伪装　【军事运用】俄军用智退众敌第二篇 敌战计　第七计 无中生有　【商战运用】精心制作假象获得惊人业绩　【商战运用】营销奇招受益无穷　【处世运用】郎中巧治心病　【处世运用】张仪空手玩楚王　【军事运用】望梅止渴渡难关　【军事运用】彼得大帝巧退敌　第八计 暗渡陈仓　【商战运用】哈默炫耀投标独占两块租地　【商战运用】“拍立得”相机问世　【处世运用】智救原子弹之父　【处世运用】采用潜意识达到目标　【军事运用】盟军登陆诺曼底　【军事运用】嫩江桥上出奇兵　第九计 隔岸观火　【商战运用】袖手旁观成“大王”　【商战运用】复印机厂相机行事坐收渔利　【处世运用】竞选总理英迪拉坐收渔利　【处世运用】不被物质生活所左右　【军事运用】美国“坐山观虎斗”　【军事运用】苏代“点火”退秦兵　第十计 笑里藏刀　【商战运用】利用参观使对方上当　【商战运用】谈判之前的奇特招待　【处世运用】口蜜腹剑暗伤人　【处世运用】把对领导的批评隐藏在玩笑背后　【军事运用】重庆谈判，蒋介石“笑里藏刀”　【军事运用】杨廷和计除江彬　第十一计 李代桃僵　【商战运用】避实击虚留住八方宾客　【商战运用】吃小亏占大便宜　【处世运用】先把过错揽到自己身上　【处世运用】面对歹徒冷静应对　【军事运用】真假难辨诸“领袖”　【军事运用】英国痛失考文垂　第十二计 顺手牵羊　【商战运用】顺手牵来方便面　【商战运用】客商身上的长领带　【处世运用】借助娱乐，顺便求人　【处世运用】适时巧妙地给顾客提建议　【军事运用】美国“反恐”的背后　【军事运用】“秃鹰”钻漏立大功第三篇 攻战计　第十三计 打草惊蛇　【商战运用】敞篷车谨慎探市终成功　【商战运用】航空公司“杀手锏”　【处世运用】用弦外之音警示对方　【处世运用】打草惊蛇巧破案　【军事运用】孔明巧计溃曹兵　【军事运用】英法智用空降兵　第十四计 借尸还魂　【商战运用】几百吨的废料变财宝　【商战运用】“派克”重塑新形象　【处世运用】不露面的英国皇家飞行员　【处世运用】记者急中生智抓扒手　【军事运用】日本侵占“满洲国”　【军事运用】借“天意”陈胜称王　第十五计 调虎离山　【商战运用】贾尼尼险中人计　【商战运用】王经理用诱人之计低价购进大理石　【处世运用】伍子胥计杀吴王　【处世运用】崇桢帝果断除奸　【军事运用】“红衫军”占西西里　【军事运用】“小霸王”孙策轻取卢江　第十六计 欲擒故纵　【商战运用】“美味香”吊人胃口　【商战运用】给你一些甜头让你割舍不掉　【处世运用】苏无名以智捕盗　【处世运用】暂退一步，再伺机推托　【军事运用】诸葛亮七擒孟获　【军事运用】七战七败反灭敌　第十七计 抛砖引玉　【商战运用】利用古都名城招揽大批客人　【商战运用】小铜牌招来大批主顾　【处世运用】一张电脑合成的照片　【处世运用】讲“琴理”喻“治国”　【军事运用】美军迎战中途岛　【军事运用】几捆柴草引出绞城守敌　第十八计 擒贼擒王　【商战运用】欧纳西斯试牛刀　【商战运用】杨森困境求生存名扬四海　【处世运用】不可忽视招聘现场的每一个人　【处世运用】勇少年教训顽童　【军事运用】东乡偷袭俄名将　【军事运用】张巡智射敌首第

四篇 混战计　第十九计 釜底抽薪　【商战运用】“麦当劳”扭亏为盈　【商战运用】贝克汉姆转会皇马　【处世运用】林肯巧舌救无辜　【处世运用】一个推销员的经历　【军事运用】越王勾践还熟粮　【军事运用】曹操夜袭乌巢　第二十计 浑水摸鱼　【商战运用】岛村施诈术，公司间相互倾轧　【商战运用】美厂商暗中提价　【处世运用】福岛假扮探险家　【处世运用】刘伯温火烧花名册　【军事运用】罗金少将出奇兵　【军事运用】诸葛亮草船借箭　第二十一计 金蝉脱壳　【商战运用】波音公司及时调整经营方向　【商战运用】变换包装将积压产品销售　【处世运用】刘少奇巧使空棺计　【处世运用】乔治五世息公愤　【军事运用】南宋部队远走高飞　【军事运用】田豫借浓烟欺敌　第二十二计 关门捉贼　【商战运用】特色系列化服务　【商战运用】外贸公司据理拒赔　【处世运用】理屈词穷终认罪　【处世运用】培养良好的习惯　【军事运用】平型关重创日军　【军事运用】黄巢回师长安城　第二十三计 远交近攻　【商战运用】“猪鬃大王”古耕虞的经营策略　【商战运用】雀巢公司联合　第三世界国家摆脱危机　【处世运用】国际足坛掌门人之争　【处世运用】赵匡胤远交近攻兴国安邦　【军事运用】秦灭六国统华夏　【军事运用】伊国王以夷制夷　第二十四计 假途伐虢　【商战运用】松下电器的诚信　【商战运用】武田制药借助抽奖打假有方　【处世运用】廉价泊车三个星期　【处世运用】林则徐祈天求雨　【军事运用】盟军轰炸德重地　【军事运用】沙俄借机占波兰第五篇 并战计　第二十五计 偷梁换柱　【商战运用】人才之战寓商战　【商战运用】偷梁换柱以取得谈判成功　【处世运用】化妆师智擒逃犯　【处世运用】县令智审洞房贼　【军事运用】穆罕默德换螺钉　【军事运用】拿破仑巧设圈套　第二十六计 指桑骂槐　【商战运用】小职员痛斥主管冲破推销禁区　【商战运用】凯瑟琳“指桑骂槐”巧经营　【处世运用】苏轼婉言拒“后门”　【处世运用】尼克松回敬赫鲁晓夫　【军事运用】孙子训练宫女　【军事运用】肃军纪假斩徐达　第二十七计 假痴不癫　【商战运用】商家故意相煎以促销　【商战运用】商务活动中的假痴不癫术　【处世运用】海瑞巧惩恶少　【处世运用】适当时假装糊涂　【军事运用】司马懿诈病夺权　【军事运用】拿破仑大胜沙俄　第二十八计 上屋抽梯　【商战运用】洛克菲勒放饵钓大鱼　【商战运用】农民企业家以入股为条件　【处世运用】被割掉鼻子的美人　【处世运用】让对方吐出已偷得之物　【军事运用】希特勒清除异己　【军事运用】韩信智取赵王歇　第二十九计 树上开花　【商战运用】沪州老窖借亚运欢歌飘香海内外　【商战运用】聪明的出版商　【处世运用】艾伦借题胜陶克　【处世运用】英格丽·褒曼的初试　【军事运用】长坂桥张飞退曹　【军事运用】潜艇扬威困马岛　第三十计 反客为主　【商战运用】“普拉斯”回春有术　【商战运用】微软的“技术跟随”战略　【处世运用】角色互换，打破僵局　【处世运用】绍兴师爷一语解危　【军事运用】英国夺得海上霸权　【军事运用】袁绍设计占冀州第六篇 败战计　第三十一计 美人计　【商战运用】运用美貌推销产品　【商战运用】新奇“广告”吊胃口　【处世运用】王允施计献貂蝉　【处世运用】小吃街上的靓丽女孩　【军事运用】“东方舞星”窃文件　【军事运用】大使误中美女计　第三十二计 空城计　【商战运用】积压红茶变畅销　【商战运用】石油巨子波尔格德　【处世运用】小鬼学会当家　【处世运用】假冒上级，追回货款　【军事运用】叔詹智退楚军　【军事运用】“水上空城”扭战局　第三十三计 反间计　【商战运用】巧克力间谍大战　【商战运用】“硅谷”反间获奇功　【处世运用】婚礼场上智擒毒贩　【处世运用】巧用反间计除两害　【军事运用】施计谋蒋干中计　【军事运用】日本导演假海战　第三十四计 苦肉计　【商战运用】拍卖会上竞报高价明亏实赢　【商战运用】木村自杀歪打正着　【处世运用】为打赢官司挖空心思　【处世运用】司马夫妇开酒铺　【军事运用】杀庆忌要离献计　【军事运用】王佐断臂助岳飞　第三十五计 连环计　【商战运用】采用连环计实现目标管理　【商战运用】“半球”广告连环套　【处世运用】一家日本餐馆的秘密　【处世运用】留学生求职有术　【军事运用】曹操平定马、韩之乱　【军事运用】麦克阿瑟击日军　第三十六计 走为上　【商战运用】酒店易地上台阶　【商战运用】危难关头及时转产　【处世运用】战俘智用木马计　【处世运用】躲开“惹不起”的人　【军事运用】敦刻尔克大撤退　【军事运用】刘邦赴鸿门宴

章节摘录

克罗克原先是美国的一个穷光蛋，没读完中学就出来做工，以养家糊口。
维持生存。
后来，他在一家工厂当上了推销员，一方面收入有了一定的提高、生活有了明显的改善；另一方面，也是更主要的，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。
一段时间后，他开始越来越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远远不能满足已变化了的时代的要求，需要改革，以适应亿万美国人的快餐需求。
想归想，要将其变成现实就不是那么容易的事情了，必须为之付出一定的代价。
克罗克面临的首要问题就是资金问题，要实现鸿鹄之志，没有启动资本就如同“水中月”、“镜中花”，可望而不可及。
“一分钱难倒英雄汉”这话一点不假，对于一贫如洗的克罗克来说，自己开办餐馆又谈何容易呢？
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，自己倒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。
主意已定，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，待博得对方的同情后，便不失时机地恳请麦氏兄弟无论如何要帮他这个忙，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。
在过去一段时间的接触中，克罗克深知这两位老板的心理特点。
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，很快就掌握了其实力与条件。
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，尽量雇用动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前方招待；而那些牙齿不整洁、相貌平常的人则安排到后方工作，做到人尽其才，确保服务质量，更好地招待顾客。
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，那么可信赖，给人留下谦虚谨慎的极好印象。
由于他经营有道，为店里招待了不少顾客，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。
这一切正是通向其最终目的的铺路石，可怜的两位老板一直蒙在鼓里。
对此并无丝毫戒心，甚至还在暗自庆幸当时留下克罗克的决定是对的。
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，大有“伯乐相识千里马”之自豪与快慰。
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。
该与麦氏兄弟摊牌了，他想，事到临头，不容再难为情，继续拖延下去了，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。
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，这在当时可以说是当地一个特大爆炸新闻，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。
克罗克入主快餐馆后，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，270万美元就全部捞了回来。
又经过20多年的苦心经营，总资产已达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%就轻易打人了麦氏快餐馆，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。
经过逐步渗透和架空，老板已“ 名存实亡 ”，最后一场交易，全部吃掉了麦克唐纳快餐馆，双方谈判以克罗克的“ 瞒天过海 ”计大功告成而宣告结束。

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