第一图书网, tushu007.com

<<鬼谷子商学院>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子商学院>>

13位ISBN编号：9787802074422

10位ISBN编号：7802074428

出版时间：2006-1

出版时间：经济管理

作者：王再华，王力 编著

页数：168

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

外交战术之利益与否，关系国家之安危兴衰；生意谈判之策略得当与否，关系经济之成败得失；公关言谈之技巧得体与否，关系一人存身立足之发展。

《鬼谷子》一书是一部谋略宝库，其中阐述的关于纵横、捭阖、反应、内揵、抵峨、飞钳、揣情、摩意、权量、转丸等一系列谋略谋略，对现实有很高的借鉴价值和广泛的适用性。
它系统地总结了游说之术，从确定游说的基本方针、基本策略、到游说过程中制订对象的心理动态，再到抓住对象的心理活动，最后完成游说主张的实施，构成了一个游说之术的理论系统。

今天，《鬼谷子》的谋略已引起了人们的极大关注，它正在被广泛应用于人才竞争、企业竞争、产品营销、广告宣传、情报收集、商务谈判等活动之中。

《鬼谷子商学院：历史上最伟大的公关口才讲义》一书从商业的角度出发，并通过大量的案例和分析，让读者来领会咀嚼《鬼谷子》，一窥《鬼谷子》这部智慧宝典的真面目。

书籍目录

1．社交纵横篇：收放术一次只做一件事柔和的言辞同样具有威力调动对方的情绪观其色，察其情高调与低调培养好的精神面貌2．商务谈判篇：钩言术根据对方的反应做出反应沉默是金制造迷惑达到目的帮助对方理解他所知道的分散对手的注意力要正确领会对方的意思3．职场处世篇：进策术与上级谈话的原则提出中肯的建议与领导和睦相处善处同事之间的关系不要告诉人家你更聪明4．危机公关篇：禁漏术根据微妙的变化做出反应将漏洞消灭在萌芽之中心境需要平静，思虑需要高远未雨绸缪，防患于未然周密制定应急方案有备而去，从容应战5．营销开拓篇：探意术借势、造势、运势探出对方爱好之所在，用“钳”的方法控制住对方善摩者如操钓而临深渊，饵而投之必得鱼让员工做你的沟通大使欲擒故纵先了解自我了解你的猎物掌握行动的关键，控制事物的规律6．战略决策篇：决断术联合还是对抗?决策要名实相符有所不为才能有所为领导者的素质目贵明，耳贵听，心贵智7．细节管理篇：揣摩术用谋略形成制度来解决现实中的问题一视同仁的管理是一种错误把握主动权步步为营出奇制胜充分利用自身的优势人弃我取，人取我舍

章节摘录

商学案例　　有一次，日本一家公司与美国一家公司进行一场许可证贸易谈判。
谈判一开始，美方代表便滔滔不绝地向日方介绍情况，而日方代表则一言不发，认真倾听，埋头记录。
当美方代表讲完后，征求日方的意见，日方代表却“迷惘”地表示“听不明白”，只是要求“回去认真研究一下”。
几星期后，日方出现在第二轮谈判桌前的已是全新的阵容，由于他们声称“不了解情况”，美方代表只好重复地说明了一次，日方代表仍是埋头记录，以“还不明白”为由使谈判不得不暂告休会。
到了第三轮谈判，日方代表因再次易将换兵故伎重演，只告诉对方：回去后一旦有结果，便会立即通知对方。
半年多过去了，正当美方代表团因得不到日方任何回音而烦躁不安，破口大骂日方毫无诚意时，日方突然派了一个由董事长亲率的代表团抵美国，在美国人毫无准备的情况下要求立即谈判，并抛出最后方案，以迅雷不及掩耳之势，催逼美国人讨论细节。
措手不及的美方代表终于不得不同日本人达成了一个明显有利于日方的协议。
事后，美方首席代表无限感慨地说：“这次谈判是日本在取得偷袭珍珠港之后的又一重大胜利！
”　　日方多听不说，装聋作哑，在谈判伊始就故意隐藏自己的实力，采取消极防御，让对方摸不清自己的真实意图，等敌人急躁疲倦，濒于无望之际，积极进攻，杀了对方一个漂亮的“回马枪”，取得了谈判的战功。
当然，我们并不赞同日本人这种无赖的态度，但这样的谈判技巧确实值得借见。
帮助对方理解他所知道的　　物有自然，事有合离。
有近而不可见，远而可知。
近而不可见者，不察　　其辞也；远而可知者，反往以验来也。
　　万物都有它们自然存在的规律，事情都有它们自然离合的道理。
有的距离很近却看不见，有的距离很远却能知其然；距离近的所以看不见，那是由于习而不察对方虚实的缘故；距离远的所以能知道，那是因为经常来往互相体察的缘故。
……

编辑推荐

智用于众之所不能知，而能用于众从之所不能。
潜谋于无形，常胜于不争不费，此为《鬼谷子》之精髓所在。
一人之辩重于九鼎，三寸之舌强于百万之师。
鬼谷子的察人之明，对历史可能性的洞察以及对当时外交合纵连横艺术的掌握，必然使他成为当时最有影响 人物之一。
——德国著名的历史哲学家斯宾格勒《西方的没落》

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