

<<商解红楼梦>>

图书基本信息

书名：<<商解红楼梦>>

13位ISBN编号：9787308082341

10位ISBN编号：7308082342

出版时间：2011-1

出版时间：浙江大学出版社

作者：李光斗

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>

<<商解红楼梦>>

内容概要

宝钗后来居上超越黛玉，职场智慧在哪里？
大观园最终败落，理财为何非常关键？
贾府后继无人，接班人如何培养？
.....一部《红楼梦》，也是一部故事营销教科书，一部职场升迁法则书，一部企业管理案例书。
中国品牌第一人李光斗先生，在本书中透过风花雪月、儿女情长，带你发现商场上的尔虞我诈、官商勾结的体制腐败、职场升迁的潜规则。
本书分十五个部分，从职场竞争、企业文化、故事营销、管理理财、接班继承等角度，全面挖掘《红楼梦》中蕴藏的为人处事的商业智慧。

<<商解红楼梦>>

作者简介

李光斗，中国品牌第一人，著名品牌战略专家，品牌竞争力学派创始人，中央电视台品牌顾问。李光斗自1990年开始从事市场营销和品牌策划工作，先后担任伊利集团、蒙牛乳业、广日电梯、民生药业、古越龙山、招商银行、长虹、德尔惠、喜临门集团等全国数十家著名企业的常年品牌战略和营销广告顾问，亲历了改革开放后中国品牌发展的历程，具有丰富的品牌建设和市场营销经验，荣获中国策划业杰出功勋奖。

李光斗出身于市场营销第一线，参与并策动了中国VCDS乳业营销大战，被评为影响中国营销进程的风云人物，并任北京大学、清华大学、上海交通大学、厦门大学等EMBA品牌学特聘教授。

李光斗毕业于复旦大学新闻学院，曾任复旦大学研究生会副主席，1988年代表中国大学生参加在新加坡举行的亚洲大专辩论会，荣获冠军。

李光斗著作甚丰，包括：《仅次于总统的职业》、《商战兵法新36计全书》、《品牌秘笈：广告策划基本原理》、《卓越品牌7项修炼》、《解密创意》、《扩张：跨国公司凭什么？

》、《品牌竞争力》、《如何让品牌快速崛起—中央电视台黄金段位广告招标完全解密》、《插位：颠覆竞争对手的品牌营销新战略》、《品牌战：全球化留给中国的最后机会》、《情感营销：如何让消费者爱上你的品牌》、《升位：中国品牌革命》等。

<<商解红楼梦>>

书籍目录

序言 一千个人眼里有一千部《红楼梦》/001第1章 故事营销宝玉诞生记：神秘事件背后的故事/002宝玉也遭克隆/006金玉良缘计，暗度陈仓/007众人推波助“良缘”/009抓周失策急/011人人可成故事高手/013第2章 管理艺术管理大姐大，铁腕王熙凤/014探春首创土地承包制/019薛宝钗的管理艺术/025第3章 企业文化《红楼梦》中的12跳/030奢靡浪费的老板，大企业病积重难返/034空想误国，执行力欠奉的贾政/038谋私利的执政官王熙凤/041仁心仁术的宝哥哥却误人前程/045第4章 竞争黛钗之争，后来者居上/050王夫人如何逼贾母退位/054邢夫人叫板，搬起石头砸自己的脚/057红楼三国志，如何打败强者/059王熙凤主仆：最温情的竞合关系/061贾雨村的命运抗争/063奴婢之争，争一个做奴隶的身份/065第5章 事件营销事件营销的借与造/069新版《红楼梦》本身就是一场事件营销/070元妃省亲——贾府最大的事件营销/072元妃省亲的最大受益者/075黛玉葬花：千古流芳的事件/079凤姐借势营销，声名远播/083贾母失算的事件营销/084第6章 薛宝钗升职记身世背景与职业规划/088遇到偶像/090初入职场，满分交卷/091暗助宝玉，赢得好感/093注重个人形象打造/094化情敌为知己/097柔中有刚/098心中有城府/100培训新人，钗黛体现不同的价值取向/101职场得意，情场失意/102第7章 理财房地产牟利/106财政亏空，贾府打肿脸充胖子/107王熙凤的敛财之道/109理财高手秦可卿/115探春的开源节流/117繁华筵筵/122第8章 投资政治投资/126婚姻投资/132房产投资/135艺术品投资/136人情投资/137商业投资/138第9章 奢华与时尚真正的豪宅：大观园/141葬礼如盛典/143《红楼梦》是美食大全/144红楼时装秀，媲美巴黎时装周/146中国是奢侈品的发祥地/148《红楼梦》中的茶文化/149第10章 艺术市场《红楼梦》里的娱乐圈/151火爆的文物市场/156活跃的民间艺术团体/161《红楼梦》里的园林艺术/164第11章 继承人荣国府衰败的根源：继承人不继承/168上梁不正下梁歪，有其父必有其子/170兰桂未齐芳/173混世魔王薛蟠/175翻身家奴把官做/177第12章 情商晴雯篇/181林黛玉篇/184王熙凤篇/185贾宝玉篇/187薛宝钗篇/191袭人篇/195第13章 公关凤姐公关，名不虚传/197大智若愚的公关高手：刘姥姥/202没有底线的公关者：贾芸/206第14章 危机管理旁观者清：冷子兴揭示贾府的泡沫经济/210贾府一次漂亮的危机处理/211薛蟠的第二次命案危机/214秦可卿的危机预警/218探春改革，杯水车薪/219贾政有危机意识，但缺乏必要的应对策略/220贾母是危机处理的高手/223第15章 管理大败局组织管理失败，导致内耗严重/228财务管理失控，坐吃山空/231思想管理失招，享乐主义大流行/233愿景管理失望，企业价值观迷失/234

<<商解红楼梦>>

章节摘录

版权页：这个江湖上广为流传的护官符道出了贾、史、王、薛四大家族烈火烹油、鲜花着锦的繁盛气象。

但富不过三代，贾府到贾宝玉这代历经四世，已经是败象初生，表面上虽还风光，内里却已经很难支撑了。

贾宝玉的老爸贾政为了中兴贾府，便精心策划了宝玉诞生记。

其实，贾宝玉并不是长子，他有个哥哥叫贾珠，天生聪慧，14岁就中了秀才。

不过，贾珠是棍棒底下出孝子的失败案例，他从小体弱多病，加上少不了会挨老爸贾政的板子，20岁就死了。

宝玉出生的时候正是他病歪歪的时候，既然大儿子难以继承家业，贾政便把中兴贾家的重担放在了二儿子身上，他对二儿子的出生寄托了很大的希望。

“我儿子生下来时嘴里含着一块美玉。

”这话搁在现代谁都不信，但在信息不发达的当时，却有无限的传播力。

宝玉含玉而生就如同“文曲星下凡”，引得全民仰视，江湖上虽鲜见宝二哥的身影，却到处流传着宝二哥的传说。

就是因为这个传说，北静王甚至在秦可卿出殡的路上就迫不及待地想见宝玉。

初次见面，北静王就将宝玉仔细打量了一番，之后赞不绝口：“名不虚传，果然如宝似玉”，既是夸玉又是夸人。

随后，他还把随身携带的皇上赐给他的一串念珠送给了宝玉做见面礼，从此二人结为莫逆之交。

其实，宝玉向来不喜欢在父亲的社交圈里混，他也不喜欢结交官场中人，但对北静王却是一见如故，内心感叹“真好秀丽人物”。

之后，宝玉常跑到北静王的府邸去玩，两人年龄相仿，感情与日俱增。

北静王祖上与贾府本是世交，而他们的交好进一步巩固了贾府的上层人脉，北静王还成了贾府与朝廷沟通的重要桥梁。

当北静王听说锦衣军查抄贾府时，就急忙赶来解围，并为贾政出主意，使大事化小，小事化了，贾家免遭灭顶之灾。

北静王在关键时刻对贾府施以援手，这与他和宝玉的哥们交情有很大的关系。

宝玉含玉而生是贾府这个百年家族的一次完美的故事营销，给贾府这一老品牌罩上了焕发新生的炫目光环。

为了扩大这件事的影响力，贾府借他人之口，云里雾里，口口相传。

这不仅为这一事件做了第三方背书，还增加了故事的可信度和魅力。

在《红楼梦》第二回中，冷子兴给贾雨村讲到贾府时说：“后来又生一位公子，说来更奇，一落胎胞，嘴里便衔下一块五彩晶莹的玉来，上面还有许多字迹，就取名叫作宝玉。

”林黛玉初进贾府，还没见着贾宝玉，贾宝玉的母亲王夫人就开始给她打预防针：“我有一个孽根祸胎，是家里的混世魔王，你可千万别招惹他。

”宝玉被说得如此不堪，更刺激了林黛玉的好奇心：“舅母说的，可是衔玉所生的这位哥哥？”

”宝玉一出现，却让黛玉眼前一亮：“好生奇怪，倒像是在哪里见过一般，何等眼熟到如此。

”第一眼，林黛玉和贾宝玉两人就来电了，这叫一见钟情。

薛宝钗更不能免俗，一有机会便索要宝玉的命根子仔细端详——“托在掌上，只见大如雀卵，灿若明霞，莹润如酥，五色花纹缠护。

”玉是代表“神圣、祥瑞”的珍宝，从秦朝开始，皇帝的印便是用玉制成的，叫玉玺。

唐朝还明确规定了官员佩玉的等级制度；在明清两朝，只有位居一品的官员才能用玉腰带。

贾家出了一个衔玉而生的男孩，这事儿闹得很大。

不仅本族的人知道，在上流社会中也广为流传，贾府为自己添上了神佑天助的光环。

皇帝奉天承运，受命于天，被称为“天子”。

他对上天的旨意格外敬畏，但凡有谁献上祥瑞之兆，便格外关注，一经查实，不仅龙颜大悦，还可将

<<商解红楼梦>>

之加官进爵，改换门庭。

宝玉衔玉出生这事传到皇帝耳朵里，皇帝就在琢磨：“这贾家，如今生了个儿子竟口含宝玉，真是祥瑞之兆，看来贾家确有非凡之处。

”宝玉成了贾府的品牌符号，这为元春入宫做好了铺垫。

贾政策划这一出离奇的“宝玉出生记”，就像是一个企业在创办时就瞄准了上市，一开始就讲了个好故事。

贾政的这一策划可谓是一举多得，不仅给宝玉戴上了一道光环，也给贾家增色不少。

贾元春被选入宫，并由秀女一步步晋升到贵妃娘娘，更显示了这块玉的魔力。

贾政这“密谋于密室”的策划，恐怕只有他们夫妻俩清楚。

<<商解红楼梦>>

编辑推荐

《商解红楼梦:揭开<红楼梦>中的商道奥秘》：职场竞争薛宝钗除了做好自己的本职工作外，还懂得不断打造和提升个人品牌魅力，编织良好的人脉关系网，为升职做准备。

相比之下，林黛玉就没有考虑那么多，她只专注于本职工作，从不顾及周围的人际关系。

虽然她的专业技能很强，但在人际关系方面远不及薛宝钗，几乎把公司里能得罪的人全都得罪了。

所以，薛宝钗和林黛玉在公司的地位逐渐拉开了距离。

公司理财贾府的财政状况是“老太太过年，一年不如一年”，为什么这么说呢？因为贾府中花钱的多，挣钱的少；敛财的多，理财的少；败家的多，持家的少。

贾府败落的最大原因是断了现金流，投资方式单一，圈地太猛，却没有发展实业。

企业接班人史贾王薛四大家族的继承人只看到家里的荣华富贵，歌舞升平，却看不到隐藏其中的危机和隐患。

缺乏改变现状的动力，自然就没有上进心，而赖尚荣这样出身的人，从小见惯了父辈们低眉顺眼、忍气吞声，自然心有不甘，正所谓“知耻而后进”。

《红楼梦》是一部故事营销教科书，也是一部职场升迁参考书，更是一部企业管理案例书。

职场升迁的潜规则是什么？

家族企业的接班人如何培养？

企业资金运用的秘密在哪里？

中国品牌第一人李光斗为你解

<<商解红楼梦>>

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>