

<<三国商学院+36计商学院大全集>>

图书基本信息

书名：<<三国商学院+36计商学院大全集>>

13位ISBN编号：9787511311948

10位ISBN编号：7511311946

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨

作者：何菲鹏

页数：302

字数：300000

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>

<<三国商学院+36计商学院大全集>>

内容概要

古代兵家胜战思维，现今商场决胜关键。

（三国商学院）

通过对《三国》智慧的全方位解析，充分诠释了商业经营在市场营销、组织管理、企业战略、管理决策、人力管理、领导力、危机管理等诸多方面可以使用的策略。

（36计商学院）

严格按照《36计》胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、败战计的体系，详细阐释“36计”在商战中可以发挥的作用。

书籍目录

上部 三国商学院

第一课 市场营销修炼
三国事典 曹孟德平定乌桓
要抢在别人之前推出产品
三国事典 诸葛亮大破魏兵
营销关键在于收集信息
三国事典 劫乌巢孟德烧粮
细节是成败的关键
三国事典 诸葛亮智辞鲁肃
要有争抢市场的意识

.....

第二课 组织管理修炼
第三课 企业战略修炼
第四课 管理决策修炼
第五课 人力管理修炼
第六课 领导力修炼
第七课 危机管理修炼

下部 36计商学院

第一课 商战胜战计
第二课 商战敌战计
第三课 商战攻战计
第四课 商战混战计
第五课 商战并战计
第六课 商战败战计

章节摘录

版权页：【原典回放】并州既定，操商议西击乌桓。

曹洪等曰：“袁熙，袁尚兵败将亡，势穷力尽，远投沙漠。

我今引兵西击，倘刘备，刘表乘虚袭许都，我救应不及，为祸不浅矣。

请回师勿进为上。

”郭嘉曰：“诸公所言错矣。

主公虽威震天下，沙漠之人，恃其边远，必不设备。

乘其无备，卒然击之，必可破也。

且袁绍与乌桓有恩，而尚与熙兄弟犹存，不可不除。

刘表坐谈之客耳，自知才不足以御刘备，重任之则恐不能制，轻任之则备不为用。

虽虚国远征，公无忧也。

”操曰：“奉孝之言极是。

”遂率大小三军，车数千辆，望前进发。

但见黄沙漠漠，狂风四起，道路崎岖，人马难行。

操有回军之心，问于郭嘉。

嘉此时不伏水土，卧病车上。

操泣曰：“因我欲平沙漠，使公远涉艰辛，以至染病，吾心何安？”

”嘉曰：“某感丞相大恩，虽死不能报万一。

”操曰：“吾见北地崎岖，意欲回军，若何？”

”嘉曰：“兵贵神速。

今千里袭人，辎重多而难以趋利，不如轻兵兼道以出，掩其不备。

但须得识径路者为引导耳。

”遂留郭嘉于易州养病，求向导官以引路。

人荐袁绍旧将田畴深知此境，操召而问之，畴曰：“此道秋夏间有水，浅不通车马，深不载舟楫，最难行动。

不如回军，从卢龙口越白檀之险，出空虚之地，前近柳城，掩其不备，蹋顿可一战而擒也。

”操从其言，封田畴为靖北将军，作向导官，为前驱。

张辽为次，操自押后，倍道轻骑而进。

田畴引张辽前至白狼山，正遇袁熙，袁尚会合蹋顿等数万骑前来。

张辽飞报曹操。

操自勒马登高望之，见蹋顿兵无队伍，参差不整。

操谓张辽曰：“敌兵不整，便可击之。

”乃以麾授辽。

辽引许褚，于禁，徐晃分四路下山，奋力急攻，蹋顿大乱。

辽拍马斩蹋顿于马下，余众皆降。

袁熙，袁尚引数千骑投辽东去了。

操收军入柳城，封田畴为柳亭侯，以守柳城。

畴涕泣曰：“某负义逃窜之人耳，蒙厚恩全活，为幸多矣；岂可卖卢龙之寨以邀赏禄哉！”

死不敢受侯爵。

”操义之，乃拜畴为议郎。

操抚慰单于等人，收得骏马万匹，即日回兵。

时天气寒且旱，二百里无水，军又乏粮，杀马为食，凿地三四十丈方得水。

操回至易州，重赏先曾谏者，因谓众将曰：“孤前者乘危远征，侥幸成功。

虽得胜，天所佑也，不可以为法。

诸君之谏，乃万安之计，是以相赏。

后勿难言。

【事典评析】平定乌桓之役，曹操叫人们知道了什么叫“兵贵神速”。

如果曹操率领大军劳师远征的话，粮草如何接济尚且不论，行军速度肯定会受到影响，到时候蹋顿和袁熙袁尚兄弟肯定是拧成一股绳，集结军马，跟曹操决一死战。

到时曹军在人家的地盘上，天时地利人和都不占优势，仗就很难打了。

但是曹操采纳了郭嘉的建议，轻骑倍道而驰，兵力虽然少了，却节省了不少时间。

为什么两军在白狼山决战的时候蹋顿的人马军容不整，数量也只有万余骑？

这明显是因为曹操的进军速度出乎了他的意料，最终来不及集结兵马仓促出战的结果。

而这，也就是曹操最想要的结果。

蹋顿在乌桓经营多年，却被曹操一战击破，这就是速战速决的意义。

俗话说：“时间就是生命。”

对企业而言，时间更是效益，时间更是金钱。

一家企业要想在商场立足，时间观念绝对是必不可少的。

现在的市场竞争如此激烈，企业无论在新技术的引进上，还是在产品的开发上，抑或在产品的推广上，都必须尽量抢在别人前面，处处快人一招，趁市场上某种产品还是空白时，推出自己的产品，从而抢占市场。

因为物以稀为贵，新鲜的产品更能引起消费者注意，更受青睐。

速度快的企业在市场上可以处处“吃肉”，而那些速度慢的企业，就只能在市场上“喝汤”。

其实，这样的企业能喝得上汤就已经是最好的结果了，更多的时候，那些企业一朝滞后，从此之后处处受人牵制，甚至遭人恶意挤兑，导致产品滞销，被迫退出市场，这样的话，恐怕就只能“喝西北风”了。

【商战演练】突然降价1988年春季，全国钟表订货会在山东济南召开。

可奇怪的是，订货会都开始好几天了，会场的人也不少，可真正成交的生意却没几笔。

经销商们只是看货问价，就是不订货。

全国各地前来参加展会的钟表厂商们束手无策，人家不买，你卖货的又有什么办法？

然而，这天一大早，一家上海厂商的表突然降价30%以上，个别型号甚至打了五折。

这让其他参展厂商的促销员们措手不及，纷纷打电话回厂请示。

而厂里呢，一时半会也拿不定主意，只能开会研究。

待他们也决定降价时，已过去了好几天，一切为时晚矣，上海表大卖，其他厂商只能铩羽而归。

在1988年，改革开放才刚刚走上正轨，在内地的不少地方，厂商们的市场意识还很差，这也正是上海厂商可以遵照市场规律快速作出反应，而其他厂商则要慢上半拍。

而正是速度上的差异，决定了这次订货会最终的赢家。

索尼占领随身听市场随身听就是现在几乎人手一个的MP3的前身，也是最早的可以随身携带的微型音乐播放器。

时间回溯到1974年。

这一天，索尼公司创始人盛田昭夫外出散步，偶遇好友井深夫。

只见他手提笨重的录音机，耳朵上套着耳机，脸上满是沉醉的表情。

盛田昭夫对好朋友的这一举动感到奇怪，井深夫告诉他说自己喜欢听音乐，可又不愿意吵别人，所以只好戴上耳机。

一边散步，一边听音乐。

井深夫的一句话触动了盛田昭夫灵感：如果能够生产一种可以随身携带让人随时听音乐的机器的话，肯定会受到人们的欢迎！

盛田昭夫利用索尼的技术力量，督促公司进行缩小录音机零件的研制工作。

没过多久，世界上最小的录音机就问世了，这就是最早的随身听。

巧的是，索尼的随身听投放市场时，他们的竞争对手松下也正在设计生产类似的产品。

但是，索尼快了一步，他们捷足先登，占领了随身听这个新兴的市场，而且这种新产品大获成功，赶时髦的青少年都争相购买。

而慢了一步的松下，在这块市场上索尼吃肉，他们就只能喝汤了。

编辑推荐

《三国商学院+36计商学院大全集(典藏版)》：《三国》被不少跨国大企业奉为MBA的经典教材，许多企业都要求高管研读《三国》来提高经营、管理的手腕和智慧，而《36计》更被誉为“战略的经典著作，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多”。古代兵家胜战思维现今商场决胜关键。

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>