



三国商学院

+

36计商学院

大全集

古代兵家胜战思维 现今商场决胜关键

何菲鹏〇编著

《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”。

白金限量
典藏版

School of Business



三国商学院

+

36计商学院

大 全 集

古代兵家胜战思维 现今商场决胜关键

School of Business

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

三国商学院+36计商学院大全集 / 何菲鹏编著.—北京：
中国华侨出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5113-1194-8

I. ①三… II. ①何… III. ①三十六计-应用-商业
经营-通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 009811 号

三国商学院+36计商学院大全集

编 著 / 何菲鹏

责任编辑 / 文 心

责任校对 / 李显春

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/20 字数/300 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1194-8

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前 言

三国的智慧，博大精深。

三国是中国历史上最动荡的时期之一，各方势力割据纷繁复杂，相互之间你争我斗，各种智谋、手腕无所不用其极。

读《三国》，很多的时候已经不再是追求阅读的快感，更是为了学习其中的谋略、智慧。《三国》中的智慧，不仅适用于军事、政治，更适用于商战。

从商业的视角来看，三国中国与国之间的竞争，实际上就是企业与企业在经营管理和市场竞争中的角逐。三国中的各路英豪对各自势力的统御，实际上就是商业领袖对企业的掌控。

在现代社会里，商业竞争越发激烈，策略、手腕越发显得重要。这也是更多的商业经营者热读《三国》的原因。

而在商业发达的日本，《三国》更是被奉为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。可以说，一部《三国》，实际上已经成为了商战精英最好的“进修学院”了。

《36计》，最有代表性的谋略全集，在西方的眼里是中国的“智慧长城”。

“36计”的智慧哺育了无数优秀的企业家。

引用美国前国防部长拉姆斯·菲尔德的话来讲：“它（36计）是中国战略的经



典著作，是一部小百科全书，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多。它既适用于具体的战术，也适用于重大的政治抉择，各行各业的领导人都能从中找到新的秘诀”。

如今，《36计》的智慧已被广泛运用于商业领域，成为人们商战中克敌制胜的法宝。

基于此，我们编撰了这本《三国商学院+36计商学院大全集》。本书分为两个部分：

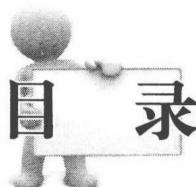
第一部分是“三国商学院”。在这里，通过对三国智慧的全方位解析，充分诠释了商业经营在市场营销、组织管理、企业战略、管理决策、人力管理、领导力、危机管理等诸多方面可以使用的策略。

第二部分是“36计商学院”。这里严格的按照“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。

《三国商学院+36计商学院大全集》将古人的智慧拿到现实的商战中，以期可以指导商战以谋为攻，出奇制胜。

尽管本书总结古人的智慧用以商战，但是内容、语言并不晦涩，相反显得清晰、明快，加上充分且极具说服力的案例，使得本书极为耐读。最终，这本既“古”又“现代”的书稿以最直白的语言表达出了最深奥的商战谋略，帮助所有领略了此书智慧的商界精英在商战中披荆斩棘、无往不利。





❖ 上部 三国商学院 ❖

《三国演义》是中国古代的第一奇书，其中所包含的政治、军事、外交等方面智慧用博大精深来形容是一点都不为过的。而在三国中，国与国间的竞争，实际上就是企业与企业在经营管理和市场竞争中的角逐；三国中的各路英豪对各自势力的统御，实际上就是商业领袖对企业的掌控。如果你想在商业领域有所作为的话，《三国商学院》将会给你极大的启发。

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 2

三国事典 诸葛亮大破魏兵

营销关键在于收集信息 5

三国事典 劫乌巢孟德烧粮

细节是成败的关键 9

三国事典 诸葛亮智辞鲁肃

要有争抢市场的意识 12



**三国事典 曹操斩蔡瑁张允**

营销抓住竞争对手的弱点 16

三国事典 单福新野遇英主

反向思维，争取更好业绩 19

三国事典 王司徒貂蝉献二贼

注意顾客的审美心理 23

第二课 组织管理修炼

三国事典 见木像魏都督丧胆

控制是管理中的大学问 27

三国事典 孔明严法治西川

因循守旧，难以产生活力 30

三国事典 兄逼弟曹植赋诗

要尽一切手段防止企业内耗 33

三国事典 传遗命奸雄数终

让节俭成为企业文化 36

三国事典 曹操仓亭破本初

让员工有危机感 38

三国事典 曹操大宴铜雀台

给员工搭起比武台 41

三国事典 刘子扬议取西蜀

时刻做好保密工作 45



第三课

企业战略修炼

三国事典 定三分隆中决策

战略是企业的根本 48

三国事典 丞相深恩定南蛮

学会和其他企业分享利益 52

三国事典 合东吴共抗曹操

优势互补,建立商业伙伴关系 55

三国事典 曹操亲自送关羽

广交朋友,积累战略资源 58

三国事典 宴桃园豪杰三结义

寻找志同道合的人携手并进 62

三国事典 关云长败走麦城

企业领导者最忌骄傲自满 65

三国事典 征南寇丞相大兴师

集中一切力量打好关键战役 68

第四课

管理决策修炼

三国事典 袁本初丧子误战机

好谋无断就会坐失良机 72

**三国事典 诸葛亮造木牛流马**

决策创新会让企业受益 76

三国事典 魏延献子午谷奇谋

好的决策难免要冒些风险 79

三国事典 孙权决计破曹操

怯懦的人做不出正确的决策 83

三国事典 诸葛亮大破魏兵

以退为进同样可以做出优秀的决策 86

三国事典 马谡拒谏失街亭

本本主义导致决策失败 90

三国事典 发矫诏曹操起兵

资金是管理决策的关键 93

第五课

人力管理修炼

三国事典 曹操忌才斩杨修

领导决不可嫉贤妒能 97

三国事典 曹操设计赚徐庶

人才争夺使企业保持竞争力 101

三国事典 曹操烧信安人心

管理者要学会收买人心 104

三国事典 孔明挥泪斩马谡

赏罚分明方能服众 106



**三国事典 小霸王临终托二将**

知人善用，量才为用 110

三国事典 汉寿亭侯重罚糜傅二将

对待下属不可过于严苛 113

三国事典 守江口书生拜大将

领导者要懂得下放权力 116

第六课 领导力修炼

三国事典 雪弟恨先主兴兵

领导要控制好自己的情绪 120

三国事典 张翼德醉酒失徐州

抓住下属的心才能巩固领导力 124

三国事典 刘先主遗诏托孤儿

把心交给下属，换来下属的忠诚 127

三国事典 诸葛亮鞠躬尽瘁

勤奋不是员工的“特权” 130

三国事典 救白马曹操解重围

自信，领导者最可贵的品质 133

三国事典 甘宁百骑劫魏营

示范作用让领导力倍增 137

三国事典 曹孟德割发代首，诸葛亮命出不轻收

言出必践，下属归心 140





第七课

危机管理修炼

三国事典 谋董贼孟德献刀

陷入困境首先要保持清醒 144

三国事典 周公瑾诈死赚曹仁

要有走出危机的决心和勇气 147

三国事典 孙文台金蝉脱壳

必要时刻,要学会放弃 150

三国事典 献密计黄盖受刑

未雨绸缪的付出帮企业渡过未来的危机 154

三国事典 诈诸军奸雄望梅止渴

在危急中激励士气 157

三国事典 信谗言后主诏班师

危机公关,让企业转危为安 159

三国事典 临危局奸雄谈笑自若

摆正心态,正视失败 162





◆ 下部 36 计商学院 ◆

《三十六计》这本书在全世界范围内享有极高的声誉。在西方人眼里,《三十六计》是一本不折不扣的智谋宝典,是中国人的“智慧长城”。事实上,《三十六计》绝不是一本兵书,它所使用的领域也绝不仅限于政治和军事,在为人处事方面,甚至日常生活当中,我们处处都可以看到三十六计的影子。既然如此,《三十六计》自然也就应用在商学领域,给我们以指导,让我们驾驶者企业这艘航船,在创业的航线上越驶越远。

第一课 商战胜战计

第1计 暝天过海

在商战中隐瞒意图、暗箱操作 168

第2计 围魏救赵

打击对手薄弱且重要的环节 171

第3计 借刀杀人

借他人之力,赚自己的实惠 174

第4计 以逸待劳

以静制动,稳步推进 177

第5计 趁火打劫

抓住对手的弱点,穷追猛打 180

第6计 声东击西

故作姿态,扔出商战烟雾弹 184



第二课 商战敌战计

第7计 无中生有

让商业对手相信你放出的假情报 188

第8计 暗度陈仓

低调运作,不声不响中占领市场 191

第9计 隔岸观火

坐山观虎斗,坐收渔人之利 195

第10计 笑里藏刀

明里受人好处,暗里施加压力 198

第11计 李代桃僵

牺牲小利益,换来大利益 201

第12计 顺手牵羊

抓住时机,奠定商战胜局 205

第三课 商战攻战计

第13计 打草惊蛇

知己知彼,谋定后动 209

第14计 借尸还魂

借别人的资源,做自己的生意 213



**第15计 调虎离山**

埋下诱饵,引对方上钩 217

第16计 欲擒故纵

打出让利的噱头,诱导消费 221

第17计 抛砖引玉

舍得投入,才能换来巨大的利润 225

第18计 捉贼擒王

集中精力解决关键问题 229

第四课 商战混战计

第19计 釜底抽薪

击敌根本,获取商战胜利 234

第20计 浑水摸鱼

利用对手间的矛盾,从中取利 237

第21计 金蝉脱壳

舍弃不利的市场,优化商业结构 241

第22计 关门捉贼

连锁经营,圈占市场 244

第23计 远交近攻

企业需要做出科学合理的长远规划 248

第24计 假道伐虢

寻找跳板,进军全新的领域 251



第五课

商战并战计

第25计 偷梁换柱

使产品在不知不觉间更新换代 256

第26计 指桑骂槐

充分运用舆论的力量 260

第27计 假痴不癫

装傻充愣,迷惑对手 264

第28计 上屋抽梯

引诱对手,断其归路,逼其就范 268

第29计 树上开花

靠紧大树,开出美丽的商业之花 272

第30计 反客为主

艰苦奋斗才能做大做强 276

第六课

商战败战计

第31计 美人计

大打宣传牌,构建企业形象 281



**第32计 空城计**

构筑心理陷阱,实现营销目的 285

第33计 反间计

提高警惕,谨防商业间谍的侵扰 288

第34计 苦肉计

自毁次品充当“质优”的噱头 291

第35计 连环计

环环相扣,让对手输得心服口服 295

第36计 走为上

市场不好,该撤就撤 299



上 部

【三国商学院】



《三国演义》是中国古代的第一奇书，其中所包含的政治、军事、外交等方面的智慧用博大精深来形容是一点都不为过的。而在三国中，国与国间的竞争，实际上就是企业与企业在经营管理和市场竞争中的角逐；三国中的各路英豪对各自势力的统御，实际上就是商业领袖对企业的掌控。如果你想在商业领域有所作为的话，《三国商学院》将会给你极大的启发。