

# 《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

出版社：浙江大学出版社

作者：李光斗

页数：235

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.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，中央电视台品牌顾问、著名品牌战略专家、品牌竞争力学派创始人、华盛智业?李光斗品牌营销机构创始人。李光斗出身于市场营销第一线，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E M B A品牌学特聘教授。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。

主要著作：《仅次于总统的职业》、《卓越品牌7项修炼》、《扩张：跨国公司凭什么》、《品牌竞争力》、《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。

## 书籍目录

### 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
  - 钗黛之争，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
- 繁华盛筵 / 122
- 第8章 投资
- 政治投资 / 126
- 婚姻投资 / 133
- 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 / 235

## 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，挣钱的多；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》

## 精彩短评

- 1、花了三个多小时就把这本书读完了，貌似没什么收获。（汗）
- 2、201109，小白的书，看情形不像李光斗的文风，估计是李光斗的理念，找人代笔吧，观点挺新，现实意义却不大。
- 3、不如解三国好
- 4、华而不实
- 5、从商业的角度解析，特立独行。
- 6、有意思的，听一下，好玩的
- 7、设计商战、经营和人事等职场内容。案例生动，浅显易懂，颇具启示。

## 《商解红楼梦》

### 精彩书评

1、很无聊的书，所谓商解，也不过是自说自话。只见解，不见商，如果有也是牵强的把两个不相关的硬扯到一起。以这个题目估计能写一堆书出来，什么“从西游记看社交”“水浒的商业投资技巧”。希望作者写点正经的东西吧。。。

# 《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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)