

<<经典领导谋略全鉴>>

图书基本信息

书名：<<经典领导谋略全鉴>>

13位ISBN编号：9787502827984

10位ISBN编号：7502827986

出版时间：2006-4

出版时间：地震出版社

作者：万泌

页数：252

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>

## <<经典领导谋略全鉴>>

### 内容概要

领导与权力相伴相生，权力与智谋相辅相成。

离开权力，领导将成为摆设，离开智谋，权力将变得十分危险。

一个卓越的领导者，必须懂得如何行权用势，如何筹谋决断，如何呼风唤雨，如何处世立身。

本书借鉴了古今中外数百个经典谋略故事，从行政、决策、处世、用人、应变等各个方面对领导谋略进行了深入的剖析，从中得出领导谋略的真谛，并加以引申，使前人之谋变为今人之智。

<<经典领导谋略全鉴>>

书籍目录

第一集 领导谋权之道 谋略1：假痴不癫——迷惑对手、伪装自己的绝招 谋略2：忍辱负重——做能屈能伸、老成谋权的真英雄 谋略3：韬光养晦——收敛锋芒、养精蓄锐的模糊战略 谋略4：先发制人——领先一步、捷足先登的高招 谋略5：趁火打劫——乘敌之危、节节胜利的非常手段第二集 领导借势谋略 谋略1：借树开花——混淆视听、制造声势的良策 谋略2：抛砖引玉——以小利获大利的先决条件 谋略3：借箸代筹——善用智囊团的“借脑”术 谋略4：借尸还魂——善用外力，恢复生机的智慧 谋略5：草船借箭——使天下之财为我所用的奇谋 谋略6：借刀杀人——善用矛盾、坐书渔利的良策 谋略7：借花献佛——事半功倍的借势策略第三集 领导竞争谋略 谋略1：假途伐虢——不战而胜的最佳借口 谋略2：暗度陈仓——出奇制胜的佯方法 谋略3：调虎离山——分散对方注意力的迂回策略 谋略4：擒贼擒王——瓦解中坚力量的良谋 谋略5：反客为主——夺取主导地位的换位法 谋略6：虚张声势——动摇对方军心的乱真手段 谋略7：因地制宜——择地生财的奇谋 谋略8：声东击西——防不胜防、诱敌而歼的智慧第四集 领导用人谋略 ..... 第五集 领导修养谋略第六集 领导处世谋略第七集 领导谈判谋略第八集 领导变通谋略第九集 领导危机谋略

## 章节摘录

“空城计”是在兵力空虚时，故意显示防备虚空的样子，就会使人疑心之中再产生疑心。用这种阴弱的方法对付强刚的敌人，是用奇法中的奇法。

此计虽属险策，但历史上不乏其例。

诸葛亮的“空城计”，在民间已是千古流传、妇孺皆知。

如果兵力空虚，就故意显示出更加空虚的样子，使敌人在疑惑之中更加疑惑，在敌强我弱的情况下，运用这种策略会收到惑敌制胜的奇妙效果。

李广布局脱险 李广是汉武帝时的一位名将，人称“飞将军”，匈奴人听到他的名字，无不闻风丧胆。

有一次，李广率军在上郡与匈奴作战，随军的宦官带领几十名骑兵在草原上放马飞奔，不意遇到3个箭法娴熟的匈奴兵。

汉兵大部分被射中，带伤狼狈地逃回军营。

李广点齐100名骑兵，飞身上马，冲出军营。

不一会儿，追上了那3个匈奴兵，李广的士兵蜂拥而上，射死2个，俘虏1个。

正当李广一行得意洋洋往回赶的时候，大队匈奴骑兵追了上来，远远望去黑压压一片，足有好几千人。

李广镇定地对大家说：“我们已经离开大营几十里了，如果往回跑，匈奴一定会追上来把我们消灭。

现在大家只有保持镇静，迎上前去，匈奴人以为我们是来引诱他们的，一定不敢攻击我们。

”李广带领士兵迎着敌人向前走，在离敌人两里远的地方停了下来。

事情果然像李广所预料的那样。

匈奴大队人马遇到李广的百名骑兵后感到很疑惑，不知他们到底要干什么。

后来见汉兵不仅没被吓跑，反而迎上前来，匈奴将领认定是李广使用的诱敌之计，命令大队人马稳住阵脚，不许贸然出击。

为证实自己的判断，匈奴将领命令手下的一位骑白马的将军率小队人马前来挑战。

李广看到后，拉弓搭箭，一下子射死了那个白马将军，其余的吓得抱头逃回。

这一试探使匈奴将领相信自己的猜测是正确的。

不久，夜幕笼罩了大草原，匈奴将领反而心虚起来。

他联想到以前误中汉兵埋伏死里逃生的情景，身上感到一阵阵地发冷，于是命令全军马上撤退。

回对几千人的匈奴骑兵，李广临危不惧，利用匈奴人多疑的特点，巧布迷阵，用“空城计”吓退了敌人。

在与匈奴骑兵长时间的对峙中，李广没有流露出一丝一毫的惊慌，一直坚持到敌人退走。

可见，运用“空城计”关键在于镇定自若，不让敌人发现一点破绽。

空城计是一种“虚者虚之”的心理战术，在战争的紧急关头和力量虚弱的情况下常运用这种战术。

己方在无力守城的情况下，故意向敌人暴露己方城内空虚，就是所谓“虚者虚之”。

敌方产生怀疑，更会犹豫不前，就是所谓“疑中生疑”。

敌人怕城内有埋伏，怕陷进埋伏圈内，就会不敢进行攻击。

但这是悬而又悬的“险策”，不到万不得已，或是将领不具备镇定自若的素质，都不能轻易使用。

媒体关注与评论

渠道是营销的根本。

在中国，渠道也常被称作“路子”，有“路子”的发财，没“路子”的等死……于是，找“路子”便成了一门学问。

——中国式营销的渠道建设细节 其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。

——《论语·子路》带兵之道，勤、恕、廉、明，缺一不可。

——《曾胡治兵语录·将材》 士未坐勿坐，士未食勿食，寒暑必同。

如此，则士众必尽死力。

——《六韬·龙韬·卫将》 居同乐，行同和，死同哀，是故守则同固，战则同强。

——《国语·齐语》 善窥探，敢争夺，会应付，能揣摩。

——《鬼谷子》

<<经典领导谋略全鉴>>

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>